

# 2023年 秋号 - 大阪 プレス 会報

OSAKA METAL STAMPING ASSOCIATION'S NEWS  
AUTUMN

## 目 次

### <◆技能検定特集>

- ◆ 前期技能検定 学科等講習会 . . . . . 1
- ◆ 同上 実技講習会 B (第2段階) . . . . . 2
- ◆ 同上 実技講習会 C (第3段階) . . . . . 3
- ◆ 同上 実技試験&合格発表 . . . . . 4~5
- ◆ 同上 合格率の推移 . . . . . 6
- ◆金属プレス研修塾 開講式 . . . . . 7~12
- ◆事業推進会議、各委員会 報告  
    <技能検定に関して重要なお知らせ> . . . . . 13
- ◆青年部会、プレス倶楽部 活動報告 . . . . . 14

### <その他同封資料>

- 業務災害保険プランのご案内 (チラシ)
- 万博商談もずやんモールのご案内 (大阪府からチラシ)

## 工業会からのご連絡

- 令和5年 忘年会は12月5日(火) ホテルモントレ グラasmia大阪にて開催予定です。
- 令和6年 賀詞交歓会は2024年1月29日(月) シェラトン都ホテル大阪にて開催予定です。(詳細や参加申し込みなどのご案内は、後日配信の予定です)

大阪金属プレス工業会の HP <http://www.omsa.or.jp/>



# 令和5年度 前期技能検定「金属プレス加工」 学科試験・計画立案等作業試験 講習会

一般社団法人大阪金属プレス工業会では、職業能力開発促進法に基づく国家検定制度である「金属プレス加工」職種について、大阪府職業能力開発協会から委嘱を受けて実技試験を実施するとともに、合格に向けての準備講習会等を実施することで技能士合格の支援を続けています。コロナ感染症で2019年以降は中止しておりましたが、今年は4年ぶりに筆記試験である「学科試験」と実技試験の一部の筆記試験「計画立案等作業試験」の講習会を実施致しました。

## <「学科試験」・「計画立案等作業試験」講習会>

日 時：7月14日（金）、15日（土）

会 場：ポリテクセンター関西

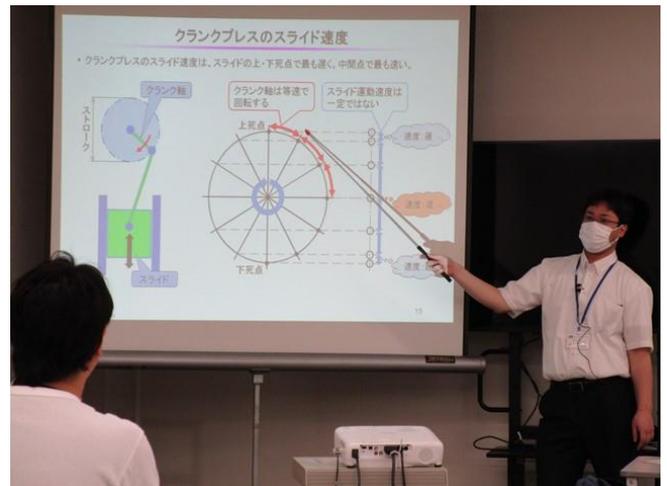
参加者：学科試験講習会 12名（会員企業11名、非会員企業1名）（すべて2級）

計画立案等作業試験講習会 16名（会員14名、非会員2名）（1級3名、2級13名）

講 師：高度ポリテクセンターから2名



講習会の風景



講習会の風景

7月14日（金）は午前、午後ともに学科試験の講習会、15日（土）は午前中に学科試験の講習会の続きを行ない、午後からは計画立案等作業試験（実技の筆記試験）の講習会を1級と2級に分かれて実施して頂きました。テキスト大変わかりやすく編集して頂いており、またテキストと別に過去問題集も準備して頂き、過去20年間の出題傾向を分析されて今回出題されそうな項目をわかりやすく講義して頂きました。受講者からの感想も「基本的なところ、試験に出やすいところ、間違いやすいところなど細かく説明して頂いた」「独学で学ぶよりは効率が大幅に上がりました」「大変わかりやすく丁寧でとても満足出来ました」と大変な高評価でした。

4年ぶりの開催となり受講者は以前よりも少なかったのですが、受講された皆様には大変満足して頂きました。次年度も開催する予定ですので受検予定者だけでなく基礎知識を学びたい方にも是非受講して頂きたいと思います。

# 技能検定 実技講習会B



技能検定「金属プレス加工」の会員合格率UPを目指して、今年から、実技講習会をA、B、Cと3段階に分けて実施していくこととしました。前回 6月28日（水）ポリテクセンター関西にて実技講習会A「ブランク材の製作」についての講習会を実施しましたが、

第2段階として実技講習会Bを、7月26日（水）会場は枚方市にあるパナソニック株式会社の研修施設（プレス機3台）をお借りして実施致しました。前回の講習会Aにて製作したブランク材を使って実際にプレス機で実技試験の課題を製作する講習会です。



受講者は会員企業の1級受検者2名、2級受検者10名の合計12名です。午前、午後に分かれて6名ずつ受講して頂きました。

指導員は会員企業から実技試験に熟知した方、補佐員経験のある方をお願いをして、朝田金属工業様、エスケイケイ様、カサタニ様、カネエム工業様、そしてプレスメーカーのアマダプレスシステム様からそれぞれ1名をご派遣頂きました。

プレス機1台に2名の受講者が交代しながら指導を受けました。自社の事業所ではなかなか練習時間が取れない方、練習するための環境がない方にとってはとても良い講習になったのではないのでしょうか。

参加者から後に頂いた感想を拝見すると、「手順を1から教えて頂きながら実践が出来てとても満足できる講習でした」「プレス機を使った感覚や練習、指導をして頂けて非常に良かった」「最初から最後まで丁寧にすごくわかりやすく教えて頂き、わからないことや試験中に気をつけなければならないことなど、とても勉強になりました」などの高評価を頂きました。一方で、「交代制なので時間が足りなかった」「解りやすかったが作業時間をもう少し頂きたいと思いました」など時間が短いと言う反省もありました。

受講した会員の皆様は是非合格されることを望んでおります。



講習会の様子（動画）  
を見ることができます→



# 技能検定 実技講習会C



今年から実技講習会をA、B、Cと3段階に分けて実施していくこととなりました。Aは6月28日(水)「ブランク材の製作」についての講習会を実施し、Bは7月26日(水)パナソニックの施設を借りて実際のプレス機で実技試験の課題を製作する講習会を実施しました。

最後の実技講習会Cは、技能検定の本番の直前に本番と同じ会場、同じプレス機にて本番のシュミレーション練習と位置付けました。親切丁寧に教える講習会を経て今回は親切な指導はありません。受検者は各自の課題を把握して本番のシュミレーションに臨みました。



受講者へ注意事項などの説明

参加資格は会員企業の受検者全員と一部の非会員企業の受検者(検定委員の協力企業のみ)と限定し、1級は2名(すべて会員)、2級は12名(会員9名、非会員3名)の合計14名が参加しました。

指導員は会員企業の補佐員派遣企業から、朝田金属工業様、飯田金属工業様、カサタニ様、そしてプレスメーカーのアマダプレスシステム様からご派遣頂きました。



プレス機械の操作説明

最初に受講者に注意などの説明をして、次にプレス機メーカーの指導員から機械の操作説明と技能検定に必要な点検の項目と手順についての説明を受けます。

上記が終了したら各自でシュミレーション練習を開始して頂きました。本番を想定して最初から最後までの流れに沿って順に作業するのも、不得意な部分を重点的に繰り返して練習するのも構いません。時間の使い方は各自で自由です。

指導員は基本的に指導はしません。質問も基本的に受け付けませんが、内容によってはお答えする場合があります。特に安全面に目をくばり危険な行為がある場合には即座に作業を中止させます。

今年は実技講習会を3段階に分けて実施してきました。受講料が高額と言うご意見もございましたが、技能検定に合格して頂くための手厚い講習会ですので決して高額とは思いません。結果が伴えば、次年度も同じように講習会を実施していく予定です。当工業会の会員企業のみが参加できますので、会員企業の受検者は今後も是非ご参加下さい。

# 令和5年度 前期技能検定 実技試験 「金属プレス加工」 報告

一般社団法人大阪金属プレス工業会では、職業能力開発促進法に基づく国家検定制度である「金属プレス加工」について、大阪府職業能力開発協会から委嘱を受けて実技試験を実施するとともに、合格に向けての支援を続けています。

特に今年度は「技能検定特別委員会」を設置して会員企業の合格率の向上を目指して講習会を企画実施してきました。実技試験の様子をご報告するとともに、先日合格発表が行われましたので結果をご報告いたします。

## ＜実技試験（製作等作業試験）＞

日 時：8月25日（金）～30日（水）

会 場：大阪府立東大阪高等職業技術専門学校

受検者：1級18名、2級40名（合計58名）

例年この時期は猛暑で、空調設備がない会場の為受検者、関係者共に汗だく状態になりながら5日間にわたって実技試験を実施いたしました。

実技試験には多くの方のご協力が必要です。プレス機はメーカー（アマダ製）から検定用に

6台をお借りします。アマダ様から10名ほどが来られて設置、配線、調整まで行って頂きます。金型・作業台・工具・備品などは夏山金属工業様に保管して頂いて、同日に運搬して頂いております。それ以外に暑さ対策としてスポットクーラーを6台レンタルしております。1日目は大物を定位置に設置するまでを行ない、翌日の午前中に金型や工具類を準備して検定が出来る状態まで1日半をかけて会場の設営をしております。

実技試験を審査・採点する検定委員と検定委員を補佐する補佐員は多くの方にご協力頂いております。検定委員はのべ18名、補佐員はのべ31名の方にご協力を頂きました。



プレス機 6台の搬入、設置風景



検定委員と補佐員の朝礼風景

技能検定の様子（動画）は  
こちらから見る事が出来ます →→→





開始前 受検者へ注意事項などの説明



開始前 受検者へプレス機の操作説明



実技試験の風景 (開始直後)



検定委員が採点の協議をしています

### <合格発表>

9月29日(金)合格発表があり、金属プレス加工技能士は1級が11名、2級が14名 誕生しました。学科・実技のいずれか一方のみ合格された方も発表されています。学科試験には合格され、実技試験が不合格の方が多数おられます。毎年、実技試験が難関となっております。

1級の合格率は昨年より大幅に上がりました。(25%→61%) 2級の合格率は逆に昨年より下がりました。(43%→33%) 会員と非会員を比較するとほぼ互角という結果でした。今年は会員に対して実技講習会を充実させました。講習会の参加者は1級が2名とも合格でした。(100%) 2級は半数が合格(50%)という結果でした。2級の全体合格率は33%でしたので、参加された方は合格率がUPしています。

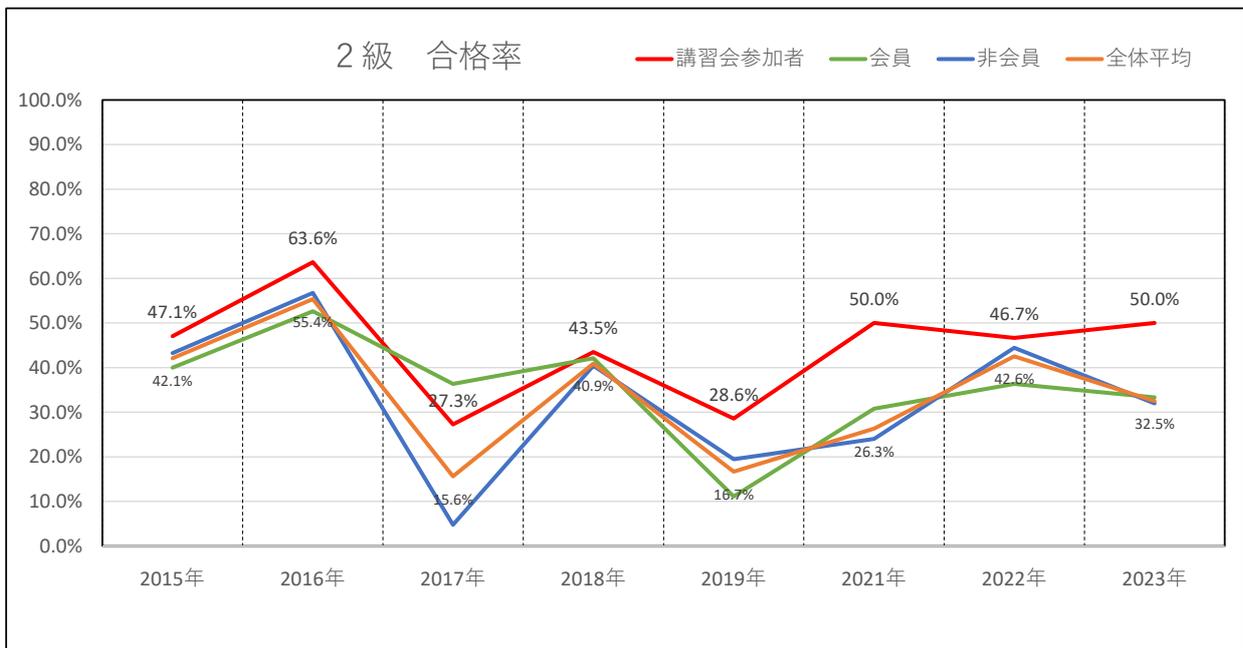
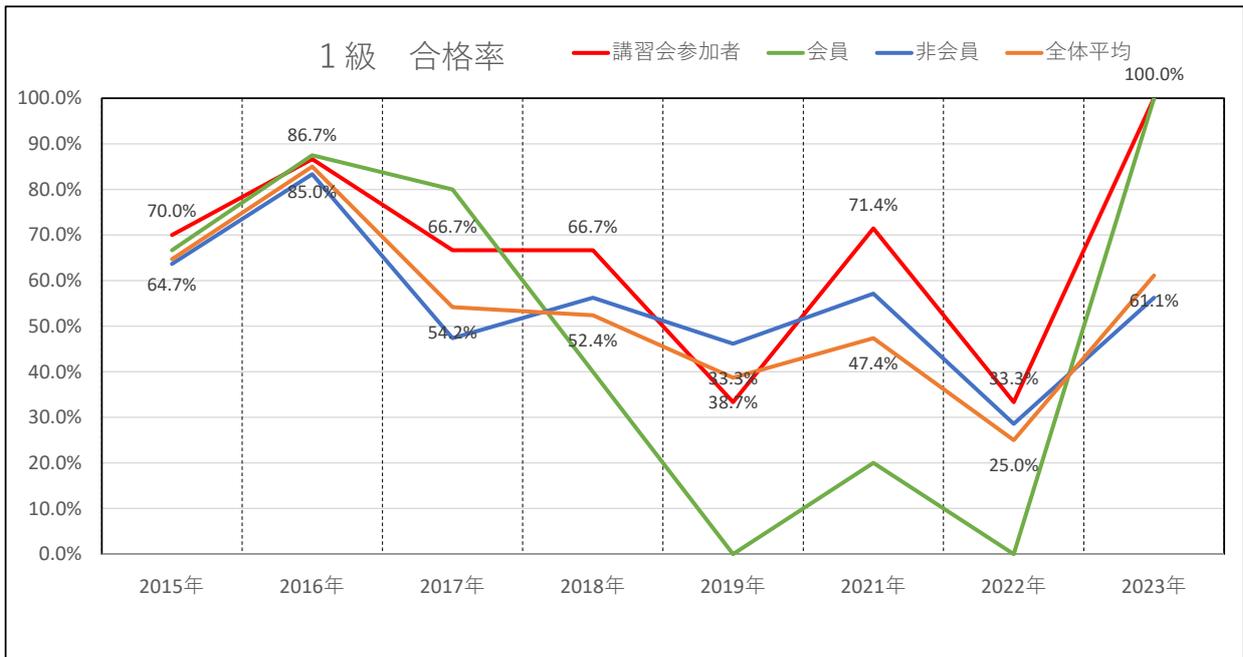
<下表は当工業会が担当しました実技試験のみの合否結果です。(技能士合格者数とは一致しません。)>

	会 員			非 会 員			合 計		
	受検者	合格者	合格率	受検者	合格者	合格率	受検者	合格者	合格率
1 級	2	2	100%	16	9	56.3%	18	11	61.1%
2 級	15	5	33.3%	25	8	32.0%	40	13	32.5%
合計	17	7	41.2%	41	17	41.5%	58	24	41.4%

(次ページに、更に詳しく合格率の推移などを掲載致します)

## 技能検定「金属プレス加工」1, 2級の合格率の推移（大阪府のみ）

1級は受検者数が少ないこともあり年によっては高い合格率でしたが年々下がり傾向でした。  
 しかし今年(2023年)は合格率が上昇しました。(昨年25%→今年61%)  
 2級は合格率50%以下で長く低迷しています。(昨年43%→今年33%)



### 2023年 講習会受講者の特記

1級の講習会受講者は2名でしたが2名ともに合格しました。合格率100%でした。  
 1級の全体合格率は61.1%でしたので講習会の成果がありました。

2級の講習会受講者は10名で、5名の方が合格しました。合格率50%でした。  
 2級の全体合格率は32.5%でしたので講習会の成果がありました。

# 金属プレス研修塾 開講式

日 時：令和5年8月4日（金）午後3時～4時45分 塾生交流会：5時15分～7時20分  
場 所：たかつガーデン「ガーベラ」 塾生交流会：杯杯天山閣（中華料理）  
内 容：1部 開講式、関係者挨拶、塾生自己紹介、塾生挨拶号令の練習など  
講演会 講師：濱田恵氏（濱田プレス工業株式会社 社長）、質疑応答  
2部 塾生交流会  
参 加 者：25名（塾生14名） 塾生交流会参加者：20名（塾生14名）

大阪金属プレス工業会として初のイベントである『金属プレス研修塾』がいよいよスタートしました。企画は数年前から安全・技術委員会にて進めておりましたが新型コロナウイルスのために開始時期が遅れていました。金属プレス研修塾とは、1年間（計6回）の研修を通じて塾生を募集し、金属プレス製品が出来るまでの過程（①製鉄所→②コイルセンター→③金型製作→④プレス製品製作）を学び、そして塾生同士の交流を図る目的で企画しました。今年が初年度ですが、好評であれば次年度以降も継続する予定です。

開講式では林秀昭会長の挨拶、朝田武志委員長の挨拶、塾生の自己紹介、名刺交換、塾生代表の選任、塾生代表による挨拶号令の練習などが行われました。



挨拶に立つ林会長（右） 朝田委員長（左）

次に開講式のメインイベントとして講演会を開催致しました。講師は濱田プレス工業株式会社の濱田 恵社長にお願いしました。濱田社長は「プレスに詳しい方に深絞り加工などのプレスの話をするよりもプレス以外の興味ある話をします。プレス以外の製品の売上げが当社の約半分を占めています。」と自社で取り組まれている新規事業のお話をして頂きました。「プレスは藝術」と言う先代社長の思いから社名が濱田プレス工業となっているそうです。また「ノーと言わないハマダ、出来ないと言わないハマダ」をモットーに会社の風習が成り立っているそうです。

自社製品開発への取り組みは古くから行っておられ、ツールキャビネットは「メリックス」というブランド名で50年以上の販売実績があります。耐震性に強く塗装に有機溶剤（シンナー）を使わない、鍵をかけられて勝手に開かないなど特徴があり、トヨタ自動車などに数多く納入実績があるとのことでした。



濱田プレス工業 濱田社長

濱田社長はある時テレビで東芝が白熱電球の製造を止めるという報道を見てLED防犯灯の製造を始めたそうです。京都市が18,000個の防犯灯を採用するという入札に15社ほどの競合となりましたが、濱田プレス工業のLED防犯灯が景観を損なわないデザインということで採用されて半年かけて設置納入したそうです。現在では京都市やその他各自治体にも納入されています。LED防犯灯のみならず倉庫や工場の天井用照明、プールやフットサル場、ガソリンスタンドの照明も納入されています。社員に電気工事士の資格を取らせて、配線や取付けまで社内で行えるようになり、照度設計や省エネ計算、補助金の申請も含めて製品全体を受注生産されていることが最大の強みだそうです。

デジタルサイネージ（電子看板）にも力を入れており、液晶は海外から仕入れるが筐体設計製作から電気配線、設置、パソコンへの接続と試運転確認まで自社で行ない他社と差別化していることが強みだそうです。現在ではカーブのついたデジタルサイネージが主に関東の駅や空港に数多く納入されておられます。



濱田社長による講演会



講演会の風景

更に驚いた製品は全方向型のドライブレコーダーです。これは煽り運転の悲しいニュースを見て開発に踏み切ったそうです。全く新しい分野で自社の技術だけでは難しいと判断して協力会社を探しに長野県まで何度も足を運んだとのこと。JAF（日本自動車連盟）に社長自らが交渉をして、高品質で低価格が実現するならば注文の確約を取り付け、1年で製品にするために毎月打ち合わせを行ない、熱意をもって交渉を重ねて高品質で他社より価格を抑えた製品を作り上げてJAFへ納入されているそうです。

日本の小学生の学力はかつて世界でもトップクラスでしたが現在は40位まで落ちています。文部科学省はゆとり教育による学力低下を改善するために電子黒板を全国の小中学校に導入することを決めたそうですが、濱田社長はこれに注目し電子黒板のスタンドを生産することにしました。公立だけで約30万教室あるそうです。子供が乗っても倒れない、震度7でも倒れない耐荷重350kgの頑丈な構造にする必要があり大阪産技研などで試験を繰り返して開発したそうです。安い海外製品が競合に出てきても負けない製品だそうです。納入には苦労もされているそうで組んだままでは教室に入らず、土日に従業員が学校へ出向いて組み立てて試運転をして納入をしているそうです。夏休みも返上で東京都や長崎県の五島列島にも納入したそうです。生産と納品はまだまだ追いつかず、現在でも毎日出荷しているとのこと。

またJR東日本からトレインシュミレーターの本物を作って欲しいと依頼があったそうです。運転士の訓練用ではなく車掌さんの訓練用のものです。サイズを図るために何度も駅や車両基地へ出向いて寸法測定して製作して納入したそうです。

この数年に新型コロナウイルスが流行した際には人との接触を避けるための宅配ロッカーが必要になると考えて生産することにしたそうです。若い方はマンションを買う時に宅配ロッカーがないと買わない時代です。またこれからの老人社会時代に食事をどうするか、宅配業者に頼むとしても、いずれは戸建てにも冷蔵庫ロッカーが必要になるでしょう。パナソニックに冷蔵庫の製作を交渉したが折り合わず、元東京三洋電機の従業員が多くいる群馬県に足を運んで進めているそうです。スターボックスから5,000台の需要もあるそうです。



ドライブレコーダー



電子黒板スタンド

ロシアによるウクライナ侵攻を受けて軍需産業の必要性も感じておられ10年後には軍需産業に参入したいそうです。中小企業に原子力など作れないので砲弾か地雷かになるがいずれにしても国の平和を守るために必要と考えているそうです。



ト레인シュミレーター

講演を通じて濱田社長が若い塾生の皆さんに訴えたいこととして、相手に頼みごとをする時には熱意が重要、熱意がないと銀行も取引先も動かない。皆さんも何かやりたいことがあったら計画と熱意をもって社長を説得しなければなりません。社長も説得できないのに他の人は説得できませんよ。やりたいことがあれば社長を説得して資金を出してもらおうのです。そして日常生活をしながらも常にニュースや社会問題に注意して下さい。街を歩いているとやりたいことがいっぱい出てきます。出張へ行ってもそうです何かヒントや収穫を持ち帰るようにして下さい。

濱田社長のお話は大変興味深い内容ばかりでした。その行動力には驚かされるばかりです。中小企業の濱田プレス工藝がなぜあらゆる新規事業に取り組みられて数々の実績を上げられているのかがよくわかりました。社長の将来を見据えた戦略はまだまだ続くようです。目的、目標も重要ですが社長には戦略が必要だそうで、半導体関連、教育関連、軍需産業、貿易会社など色々戦略を立てておられます。

最近では京都にR&Dキュビック京都を設置、半導体を見据えたクリーンルームを完備しているそうです。また三重県名張に塗装工場を新設、前処理工程から塗装工程までの一体自動化ラインを実現した塗装工場はロボットが無人で塗装しているそうです。濱田社長の野望は尽きません。

濱田社長、貴重なお話を有難うございました。

金属プレス研修塾の目的の一つに塾生同士の交流があります。第2部として場所を近隣の杯杯天山閣(中華料理)へ移動して交流会(懇親会)を開催しました。

西村副会長に乾杯のご発声をして頂き美味しい食事とお酒を頂きながら皆さんで交流して頂きました。塾生の皆様は和やかに楽しそうに会話をされて交流を図っておられました。最後は塾生代表の朝田善雅氏(朝田金属工業(株) 取締役)に閉宴のご挨拶をして頂き解散致しました。

次回の金属プレス研修塾は10月6日(金)に鉄鋼材料の製造工程の研修として、株式会社神戸製鋼所古川製鉄所を訪問見学して鉄鋼材料の製造について学びます。



塾生交流会 西村副会長による乾杯



塾生代表 朝田善雅氏による閉宴のご挨拶

## <塾生レポート（アンケート）から抜粋> （出来るだけ原文のまま、順不同）

- 濱田社長が仰った「プレスは芸術」「ノー、出来ないは言わない」という言葉が印象に残っています。
- 「他はここまでだけ濱田プレスはここまでやってくれると言われる会社になりたい」という目標を基に、部品加工から組立までだったのを配線までの一貫した事業へ拡大出来る様に資格取得や研修への参加など積極的に取り組んでいる事を参考にしたいと思いました。
- 濱田社長の常に普段から周りを見て何か事業にならないか観察されておられる事と社長自ら協力会社やJAF や文部科学省へ出向き熱意を伝え製品化まで持っていく行動力に感銘を受けました。その行動力の一つに自社で文系の社員に電気工事士の免許を取得させたり、LED では照度設計や補助金の申請、デジタルサイネージでは、海外から液晶を仕入れ、筐体設計製作から電気配線、パソコンへの接続までを自社で行い他社と差別化し事業として成立させている事に深く感銘を受けました。
- 弊社には自社製品は無いのですが、常に回りを見て今後どういう社会問題が起こってくるか、そこから事業につながる商品は何かを考え、弊社でその商品の何が加工できるかを考え設備投資の提案、営業へ打診していく事も必要だと考えさせられるきっかけになりました。
- 「社長自ら熱意をもって行動すれば他社も動いてくれる」という言葉です。  
私は社長だけでなく、仕事をする時は上司が自ら率先して熱意をもって行動すれば部下も必ずついてくると信じて業務に励みたいと思いました。
- 大切なのは熱意を伝える事、その為に社長自ら銀行などに直に交渉にいかれたこと。街を歩けばやりたいことが見つかる、出張に行ったら必ず何か持ち帰ること。感銘を受けました。
- 本当にやりたいことは先ずは社長に直談判でもして納得させること、それができないでは社外は説得できない→新製品のお話の中で、銀行の直交渉など、自分レベルではやれることはないかと不安になったが自分レベルでも会社に対して何かができると思えた。
- 濱田社長の将来(戦略)は高齢化・教育・半導体など先を見据えていらっしゃり、どうしても今までの経営者の方の講話はビジョンのみや自社の技術のみに偏ったお話しが多かったが、今回は社内外、会社の強み、世の中の需要等を総合的に網羅されている講話でとても聞いていてわくわくする内容ばかりでした。
- 「NO と言わない事」断るという事はチャンスを逃してしまう事だと思った。もしカタログなんか無理です。と言い返していたら、その時点で生まれなかった商品があると思う。聞いただけでも無茶と思うような内容でも、実現したら凄い事ができた実績になる。カタログが出す。という視点から商品開発に繋げてしまう「やり遂げる力」が凄いと感じた。ピンチはチャンスというが、本当だと思った。毎日の小さい選択の中で自分で可能性を失くしてしまっていないか思い返す機会になった。またやらされている感がでいたら周りは協力してくれていなかったように思う。本気で周りに伝える力も必要と感じた。
- 「プレスの会社が電気工事士をもつ話」できない事に挑戦したいと感じた。行政の案件を成功させるという明確な目標を立てて、今はできないことを組織全体でできる事にさせた話に感銘を受けた。ほとんどの人や会社は変化を恐れると感じる。現状を維持することが大変とってしまう。今回のお話を聞いて自分ができることをやっているうちは当たり前前の範囲だと感じた。今できないことを努力してできるようにする。それを積み重ねれば、できるようになったことがまわりのためになることに繋がるのだと思えた。まずは見て歩いて目的を明確にして、そのための目標を一つ一つできるできない関係なく達成していくことが第一歩と思った。
- 「熱意があることで人が動くということ」いいアイデアがあっても一人では実現することは難しいと思う。アイデアは小さいものであっても多くの人を巻き込んで行動することで大きな力になる。大切なのはまず発信することだと感じた。会議など発言できる機会を生かしているかということそうではない。まず発信していくことから始めて行く。その中で目的、目標を熱意をもって伝える本気さを持ちたい。また、社員の意見をもっと拾う場があってもいいかもしれない。普段の会話からも意識して吸収していきたい。またいい意見と思ったらそれに気づき、一緒に実現する行動力も自分には足りていないと感じた。見て歩いて勉強を続けたいと感じた。
- 時代に合わせた柔軟な取り組みが印象的でした。それは次の時代にあったものを感知する感度の高いアンテナと、実現させる普段の取り組みが両方できているからだと思います。プレスの会社で電子製品に

- 着手され、同じことだけを続けられないことが、世間を飽きさせず長く会社を続けられる一つの要素だと思います。また粉体塗装の設備のお話をされたときに、濱田様は「ちゃんと使えている、ほかの会社は使いこなせていないことがある」と仰っていました。最新鋭の設備を取り入れても使いこなせていないのもったいないと思いました。弊社でも「～さんしか使えない」と聞いたことがあり機会損失が起きているかもしれません。設備投資とアイデアがすごいということに目が行きがちかと思いますが、普通の地道な人材育成や工夫にも大変興味がわきました。研修で訪問できることを楽しみにしております。
- 「できない」と言わないという点に感銘を受けました。できないというのではなく、できるようにするにはどうするか、またそこからどう展開できるかと言う発想力に驚きました。特にキャビネットの生産でシンナーを一切使用しないことに加え、耐震性の強いものを作ることでユーザーにとって安心安全の付加価値の高い製品を提供したという話を聞き、ユーザーが求める以上の付加価値をつけることがビジネスにとって重要であると思いました。
  - 宅配ロッカーの生産のお話が自分の会社でも参考にしたいと思いました。コロナウィルスが流行ったことで人との接触を避けて販売するという新たな需要が生まれたことに対し、宅配ロッカーに目をつけて取り組んだという内容に感銘を受けました。その時々で流行るものや需要も変化するためそういった流れをいち早く取り入れて行動していくことが会社が成長するには必要な要素となると思いました。
  - モニター付きのハンガー製品が印象に残りました。理由は価格や商品情報を一気に入れることができた、わかりませんが万引きの防止にも役立つそうだなと思いとても画期的な製品だと驚きました。
  - 「NO・出来ないと言わない」という言葉に感銘を受けました。濱田社長が社員の電話で「出来ない」と話していたら、その電話を変わり「できます」と答えたとのことでした。その積極的な取り組みが、新たな可能性を切り開く原動力になっていると思いました。
  - 将来の話で、軍事関係の取組があった。ニュース等で取り上げられていましたが、すぐ自社の取組にできないが、と先の話していたことが印象に残りました。
  - プレスにこだわらずキャビネットや防犯灯など様々な製品を手掛け、挑戦し続けている姿勢に感銘を受けた。決められた商材だけでなく幅広い視野で仕事に向き合おうと感じた。
  - 濱田社長が仰っていた熱意をもって動くというのは自分に足りていない部分ではあったため、今後意識して熱意ある営業をしていこうと感じた。
  - 印象に残った言葉が世の中を見て歩かないといけないという言葉で、実際百聞は一見に如かずということわざがあるが正に社長の仰る通りだと感じた。実際に現地に行き目で見ることは今後自分の中でも大切にしていきたいと強く感じた。
  - 濱田社長が目的、目標を目先の事から数十年を話せと仰っていて、自分も普段から目的、目標を持って仕事に取り組んでいます、数十年先まで細分化出来ていなかったのも、とても勉強になりました。
  - NOと言わない会社、環境作りをされている所が参考になりました。自社でもすぐに出来ないではなく、出来るためにどうしたらいいか一緒になって考えられる環境作りをしたいと思います。
  - 濱田社長の言葉から企業に直接自分で行って熱意を見せろ、まず社長を説得出来る様にならないと客先では通用しないと仰っていて、今後自分が会社、組織でそういう立場になった時の心構えなどを勉強させて頂きました。
  - 濱田社長のお話の中で【NOと言わない】【直接会って熱意を伝える】という言葉に感銘を受けました。自分も頂いたこの言葉を大切に、常にどうやったらできるか、熱意と情熱を持って仕事に取り組みたいと思います。
  - 既存の製品やビジネスモデルだけでなく、常に新しい事へチャレンジする大切さ、明確な目的、目標を持つこと。そういう環境作りを今後、社内でも展開していきたい。
  - 濱田社長の経営者としての考え、実績、行動力、思い切った新工場の設備投資などに感銘を受け、今後の自分の新たな目標を持てました。
  - 金型作成からプレス・溶接・塗装・完成組立まで社内で一貫生産を行っている。「安全第一」の上で「プレスは芸術」ということで、品格ある製品の完成を目指している。「ノー」と言わない、「出来ない」と言わないをモットーに小ロットのものや、経験の無い分野のものにも挑戦して顧客の期待に応えている点について特に感銘を受けました。

- ドライブレコーダーのお話で、製作したこともないものに挑戦する中で他社の協力も得ながら高品質で既存のものより価格も抑えたものを作り上げたとのことで、挑戦する気持ち・熱意に加えて協力会社との信頼関係がしっかり構築されている点が特に印象に残りました。  
自分自身、社内で出来ない熱処理や鍍金を協力会社に発注する業務に携わっているのも、配送や納期などの点で少々厳しい内容になる際にも快く受け入れてもらえるようにしっかりとした強固な信頼関係を築いていけるように取り組んでいきたいと思えます。
- コロナ感染予防などのため非対面・非接触と、高齢化社会により買い物に行けない人が増えることを踏まえた上で「宅配ロッカー」の生産を開始したと聞いて、時代の変化や社会のニーズに適したモノづくりをされている点が印象に残りました。  
開講式の場ではあいさつ程度の会話しか出来なかったのも、塾生交流会で色々な会社の様々な年代の塾生の方々とお酒を交えながら話をする事が出来たのが良かったです。
- 今の時代に必要とされる製品開発を積極的に行われていたことに感銘を受けました。特に、あおり運転の事故をきっかけに、未経験のドライブレコーダーの製品開発に踏み切られたと聞き、社会が必要としているものをいち早く汲み取り、事業に結び付けて来られたことに感銘を受けました。
- 10年後に軍事産業に参入される予定であること。(ロシアによるウクライナ侵攻を受けて) 軍事産業にも様々な分野のものがあると思うので、どのような分野を考えておられるのか気になりました。  
また、塗装ロボットのみによる塗装ラインがどのようなものか、大変興味を持ちました。
- プレスは藝術、NO と言わない無理と言わない、様々な分野にチャレンジしていく濱田社長の熱意に感銘を受けました。
- 何事にも、熱意をもって、仕事に取り組む姿勢を、あらためて重要だと思いました。業務以外の日常生活の中にも何か仕事に生かせるヒントがあると思えます。色々な事に目をむけて、何気ない日常を意味のある日常に変えて充実した日々にしていきたいと思えます。
- 印象に残った言葉は、NO と言わない無理と言わない、という言葉。わかっているもなかなか難しいと思えます。諦めないでいろんな方向に目を向ければ困難を解決できる糸口が見つかるかもしれないので常に向上心をもって行きたいと思えます。
- 濱田社長の講話をお聞きして、頂いた案件は難しくても断らないというワードに感銘を受けました。
- 「営業マンは自社の社長を営業で説得できない限り、お客様を営業で説得できない」という言葉が印象に残っています。この言葉をお聞きしてより一層、個人の知識やコミュニケーション能力をスキルアップしていこうと思えました。
- 濱田社長の講話の内容で、煽り運転の事故のニュースから 360° カメラの製作を始めたという話で、自分の会社だけでは作れない部分があると JAF に持ち込み、濱田社長の熱量と安くするための工夫で大量の注文が取れたというのが、思ったことを実現させる事の大変さを知れるお話でした。
- 防犯灯の製作についての内容で、社内で防犯灯を作るだけでなく、配線や取り付けまでできるようにされたということと、その防犯灯が京都の街で活用されたとのことで、1つの製品を作った終わりではなく、それをいかによりよいものにするか、作った後の受け取り手のことまで考えていくことが、自分の仕事でも活かせることだと思えました。
- 濱田社長の講話であった、新工場を建てる際にシステムを全自動にし、ロボットと検査員1人だけで生産できる工場を作られたという話で、弊社でもトランスファーを使用したプレスラインがあり、そこでの生産体制についてロボットの活用の仕方など、参考になる内容でした。
- 濱田社長の銀行からの融資を頼むというお話で言われた、「相手に頼みごとをするときは熱意が重要」だというお話がとて印象に残りました。自分が何かを頼まれた時に、まずデメリットや対価を考えてしまう性格なので、相手に共感し、協力してもらえるように話をする重要さを考えるいい機会になりました。

以 上

## 事業推進会議・各委員会 報告

開催日時、場所	内 容	参加者	写 真
第 2 回 事業推進会議 7 月 20 日 18 時 30 分～ たかつガーデン	・社員総会、懇親会の報告 ・国内工場見学会報告 ・技能検定、実技講習会、金属プレス研修塾について報告 ・海外視察ミッションについて ・忘年会、賀詞交歓会、講演会 ・ICOSPA 大阪について	11 名	
技能検定臨時委員会 9 月 27 日 17 時～ たかつガーデン	後期技能検定「プレス金型製作」 実技試験の実施についての 臨時委員会を開催しました。  <span style="color: red;">重要な決定がありました(下記)</span>	5 名	

### ＜技能検定に関して 重要なお知らせ＞

一般社団法人大阪金属プレス工業会は、前期技能検定「金属プレス加工」と後期技能検定「プレス金型製作」の2種の実技試験を実施してきましたが、後期「**プレス金型製作**」については、関係者にて協議の結果、下記の理由により**実技試験の実施事業を終了**することと致しました。

(理由)

- ① 運営するための要員（検定委員、補佐員）が不足している。
- ② 受検者数が少ない、「金属プレス加工」は全国で約 6,000 名に対し、「プレス金型製作」は全国で約 30 名です。少ない理由は実務と検定の内容に大きな乖離があるためと思う。
- ③ 合格率が低い、過去 6 年間の集計で 1 級合格率 20%、2 級合格率 13%  
指導員不足で充実した講習会が出来ていない。受検者も各事業所内での練習機会が不足。
- ④ 会場のポリテクセンター関西の協力を得られにくくなっている。他に会場候補もない。
- ⑤ 技能検定は赤字事業であり赤字は覚悟して継続しているが、少数受検者のために工業会の費用を費やすことに理事や会員の反対意見がある。
- ⑥ 金型の業界団体が他にあるのになぜ金属プレス工業会が担当しているのか、当工業会は「金属プレス加工」の技能検定にのみ注力すべきである。

# 青年部会 活動報告

青年部会とは、50歳以下の次代を担う若手経営者及び経営幹部の活動の場です。毎月メンバーが集まり近況報告会、勉強会（講師例会）、工場見学会などを実施して経営者としての見識・教養を高め、会員同士の交流を深めています。

7月21日は工場見学会を実施し、会員企業である株式会社エスケイケイ様を訪問見学しました。9月20日は事務局で例会（情報交換会）を行ないました。今後も積極的に活動をして行く予定ですのでよろしくお願い致します。



7月 (株)エスケイケイ様見学



7月 (株)エスケイケイ様見学



9月 青年部会 例会

## ●(株)エスケイケイ様見学の感想（抜粋）

- ・大型プレス機やロボットラインがいくつも有り凄く迫力を感じました。
- ・パンチング加工とトランスファー加工の合わせ技は技術力の高さを感じました。
- ・様々な設備を有することは改めて仕事の受注に繋がると感じました。
- ・自動化に力を入れている印象を受けました。
- ・空調部品の大型、カラー鋼板の長尺品プレス加工はとてもダイナミックでした。
- ・多関節ロボット～インラインタップ～洗浄機直結ラインなど、一貫生産が魅力に感じました。
- ・金型取付の大半が油圧クランプ止めになっており、材料交換などの役割が明確になり、効率が良く感じました。
- ・若手幹部が比較的に多くみられ、今後に向けても期待の人材を育成しているように見えました。
- ・改善活動も継続しておこなっているとのこと、教育・訓練もしっかりおこなっているように見えました。

**青年部会では会員を募集しています！**

50歳以下の若手経営者及び経営幹部の方で興味のある方は事務局まで  
TEL:06-6762-8629

# プレス倶楽部 活動報告

大阪金属プレス工業会では「プレス倶楽部」があります。定期的にゴルフコンペを実施して会員同士の交流をはかっております。新型コロナウイルスの影響で2019年9月以降は活動を自粛しておりましたが、約4年ぶりに活動を再開いたしました。

## <第14回ゴルフコンペ>

日時:7月30日(日) 10:00～

場所:花屋敷ゴルフ倶楽部 ひろのコース

参加者:11名(会員のみ)



表彰式及び懇親会の様子

# 会員の皆様を「守り育てる」 会員の皆様と一緒に「未来につなぐ」

(一社)大阪金属プレス工業会50周年 会員パートナー宣言

我が工業会ならではの情報発信力とネットワーク環境を活かしながら

会員各社の社員様の育成のお手伝いをし

各社の業績の向上を支援します。

そしてこれらの果実を享受した会員自身が

次に工業会の情報収集力とネットワークをさらに強めていきます。

会員総てが工業会のパートナーとしての自覚を持っているからです。

ますます厳しさを増すグローバル競争の中

50周年を機に、ここ関西・大阪の地で活躍する会員の皆様が発展され

それが大阪のプレス業界を活性化して

将来世代に夢と希望を繋ぐことを目指します。

2016年5月26日

一般社団法人 大阪金属プレス工業会 理事一同