

CYBER WORLD

2014 41

Первый номер в 2014 г.

01 Новогоднее поздравление

Специальный репортаж

03 Корпорация Nakashima Medical и Yamazaki Mazak

События

05 DISCOVER 2013

06 Touch the Future 2014

Репортаж о клиенте

07 Компания John-Hyde-Engineering Ltd (Великобритания)

09 Компания Kureko Co., Ltd (Япония)

11 Компания Korenaga Shoukai Co., Ltd (Япония)

Новости

13 30-ти тысячный станок, произведённый на заводе в Кентукки, отправлен клиенту

Yamazaki Mazak. День семьи

14 Лица компании Mazak — Юсуке Оchiaй



Солнечная электростанция на заводе
Mazak в Минокамо



Mazak
TECHNOLOGY

DIRECT DRIVE - LINEAR MOTOR

2014

Новогодние поздравления

Новогодние поздравления

Президент компании
Томохиса Ямазаки

Поздравляю всех с Новым годом!

Несмотря на некоторые локальные изменения, мировая, и в частности японская, экономика неуклонно движется к выздоровлению, продолжается исправление завышенного курса йены, что привело к быстрому восстановлению внутренней экономики. Вместе с тем, в Европе также наблюдаются положительные тенденции.

Говоря о рынке металлообрабатывающего оборудования в целом, можно констатировать тот факт, что аэрокосмическая и энергетическая промышленность, а также производство медицинской техники сохраняют стабильное положение. Состоявшаяся в прошлом году в Ганновере выставка станков ЕМО прошла очень оживленно и помогла привлечь капиталовложения многим посетителям мероприятия.

В условиях растущей глобализации производства, чтобы преуспеть в жёсткой конкуренции на мировом рынке, промышленные компании должны уметь приспосабливаться к изменениям окружающей экономической ситуации, в том числе к изменению курса валют и трудовых ресурсов, используя такие меры, как перемещение производственной базы за границу или возвращение к внутреннему производству.

Будучи одним из ведущих производителей станков, Mazak продолжит прилагать все усилия к тому, чтобы её клиентам по всему миру были доступны новейшие средства производства.

В прошлом году мы приняли следующую философию управления: «Деятельность Yamazaki Mazak должна быть направлена на процветание ее клиентов, сотрудников и общества в целом. Мы принимаем необходимые меры для того, чтобы сотрудники нашей компании по всему миру ознакомились с этой философией и действовали в её рамках».

На мой взгляд, для того чтобы в полной мере способствовать процветанию наших клиентов, нам, как компании, необходимо, чтобы все наши сотрудники без исключения смотрели на мир глазами клиента и чутко прислушивались к его современным требованиям.

В целях инвестирования в регионы, где располагаются наши клиенты, мы продолжаем создавать базы поддержки, чтобы предоставить своим заказчикам высокотехнологичные решения и полный комплекс послепродажного обслуживания. На сегодняшний день мы открыли технологические центры в 38 регионах и центры технической поддержки в 40 регионах по всему миру, в

том числе в таких странах, как Южная Корея и Бразилия, куда мы пришли только в прошлом году. В рамках нашей программы инвестиций в новые рынки в прошлом году мы создали региональные филиалы в Индонезии и Вьетнаме и намерены в ближайшем будущем повысить качество поддержки наших клиентов в этих странах.

Кроме того, к концу этого года мы также планируем открыть китайский центр технической поддержки, который будет предоставлять послепродажное обслуживание продукции Yamazaki Mazak на всей территории Китая, и центр технологической поддержки в Шанхае.

В рамках программы инвестиций в производственные базы мы в прошлом году запустили новый завод в г. Далянь, наш второй завод в Китае. У себя в Японии, на заводе в Огучи, установили автоматизированную систему производства крупных деталей, оснащённую роботами с искусственным интеллектом, что позволит увеличить объём выпускаемой продукции. В настоящее время мы также расширяем заводы в Сингапуре и США. По завершении этого процесса, запланированного к концу года, возрастёт не только наша производительность, но и производственные возможности.

Благодаря такому расширению предприятий и технологическому усовершенствованию мы сможем сократить цены и сроки доставки нашей продукции. Кроме того, мы убеждены, что действующие заводы за рубежом позволят получить и другие преимущества, в том числе расширенное послепродажное обслуживание.

Говоря о зарубежных предприятиях, стоит упомянуть, что наш завод в США, работающий с 1974 года, в сентябре прошлого года поставил тридцатитысячный станок одному из наших американских клиентов. Кроме того, наш завод в Великобритании активно участвует в традиционных для общества мероприятиях, в том числе в июне прошлого года принял у себя делегацию во главе с принцем Чарльзом и в прошлом дважды удостоивался Королевской премии за предпринимательство.

Для своих заказчиков Yamazaki Mazak является партнером, поставляющим преимущественные технологии производства и обеспечивающим безопасную и эффективную работу станков. Основываясь на философии управления Yamazaki Mazak, наши сотрудники во всем мире стремятся работать совместно, чтобы построить крепкие доверительные отношения с заказчиками и заслужить доверие на мировом уровне.

В Новом году желаю вам крепкого здоровья, успеха и благополучия.



Г-н Ёсио Накасима, президент корпорации Nakashima Medical

Nakashima
Medical Co., Ltd.

&

Yamazaki
Mazak



Г-н Такаши Ямазаки, вице-президент компании Yamazaki Mazak

Цель на растущий рынок медицинских изделий

Yamazaki Mazak делает значительный упор на развитии оборудования и рыночной стратегии для отрасли медицинских изделий. Активизируя усилия в данном направлении, привлекающем все большее внимание в мире, Mazak стремится удовлетворить новые потребности клиентов и ищет решения множества проблем. Мы обратились к господину Ёсио Накасима, президенту корпорации Nakashima Medical (Nakashima Medical Co., Ltd.), деловому партнёру Yamazaki Mazak в области производства костных имплантатов, и вице-президенту Такаши Ямазаки, чтобы обсудить значимость и перспективы данной отрасли.

Технология производства винтов и знания для производства костных имплантатов

— Как известно, костные имплантаты Nakashima Medical производятся по технологии родительской компании Nakashima Propeller.

Г-н Накасима: Несмотря на то, что наша компания отделилась только в 2008 году, над производством костных имплантатов мы начали работать почти 20 лет назад. Процесс изготовления винтов и костных имплантатов во многом схож и включает в себя литье, черновую обработку, чистовую обработку и полировку. В действительности такие технологии и навыки, как обработка сложных искривленных поверхностей и зеркальная полировка, которые мы совершенствовали при производстве винтов, активно используются при изготовлении костных имплантатов.

Г-н Ямазаки: Во время визита на завод, где используются наши станки, я был потрясён тем, сколько операций и труда требует изготовление одного имплантата. До отправки изделия заказчику производственный процесс, помимо обработки на наших станках, включает в

себя множество работ, в том числе проектирование, конструирование, чистку и проверку. Просто классика машиностроительной промышленности. Думаю, Nakashima Medical блестяще с этим справляются именно благодаря опыту в производстве винтов.

Модель ведения бизнеса, разработанная вместе с клиентами

— Что побудило Yamazaki Mazak сосредоточить свое внимание на отрасли медицинских изделий?

Г-н Ямазаки: Первоначально мы не намеревались работать в данной отрасли, однако наше представительство в США выступило с новаторским предложением использовать для производства медицинских изделий INTEGREX 200Y, многоцелевой станок с осью В, выпускающийся с 1997 года. Это привело к его широкому распространению среди американских производителей костных имплантатов. Возможно, благодаря его характеристикам, в том числе обработке детали за один установ, предназначенных для производства разнообразных деталей в небольшом количестве, станки

прекрасно подошли для изготовления продукции данной отрасли. К тому времени в 2002 году в продажу поступила новая модель III серии и вся серия станков была признана отраслевым стандартом.

Г-н Накасима: Поскольку костные имплантаты сильно отличаются по размерам, необходим метод производства, компенсирующий затраты. Чем шире разнообразие, тем больше потребность в различном оборудовании. Я полагаю, причина тому - большие объёмы выплавки и изготовления уникальных изделий из одинаковых отлитых заготовок. Поэтому для нас очень значима доступность многоцелевых станков, которые позволяют производить самые разнообразные детали в небольшом количестве.





Деловые партнеры обмениваются опытом о костных имплантатах



Костные имплантаты, изготовленные на станке Mazak

Г-н Ямазаки: В США до 60-70 % производителей костных имплантатов и подобных им изделий используют станки серии INTEGREX. Таким образом, на наши станки приходится основная доля рынка. Я считаю, дело не в том, что Mazak просто поставляет эти станки, а в том, что при создании проектов мы работаем вместе с нашими клиентами и учитываем их требования.

Выйти на оборот в 38 млрд. долл. США в 2025 году

— Каково ваше мнение о рынке медицинских изделий?

Г-н Накасима: Считается, что в настоящее время более 80 % медицинского оборудования японских больниц изготовлено в других странах. Однако, высококачественная продукция японских производителей превосходит импортные аналоги как в надежности, так и в безопасности. Поэтому я думаю, что в будущем равновесие сместится в пользу отечественных производителей. На сегодня в мире 400 млн. пожилых людей в возрасте от 65 лет, нуждающихся в медицинском оборудовании, но к 2023 году их количество увеличится до 700 млн. Так что я вижу большие перспективы для роста отрасли.

Г-н Ямазаки: Поскольку экономика не оказывает на отрасль определяющего влияния, я думаю, мы можем ожидать её стабильного роста. По некоторым подсчётам её оборот здесь, в Японии, в 2025 году составит 38 млрд. долл. США. Поскольку данная отрасль имеет для нас большое значение, мы готовы выделить технические и трудовые ресурсы для разработки сложных универсальных станков в тесном взаимодействии с нашими клиентами.

Г-н Накасима: Nakashima Medical планирует сосредоточиться на развитии рыночного центра в Азии. В рамках этой стратегии мы совместно с врачами региона собрали 600 типов данных о костях различной формы. Таким образом, нам не потребуется использовать более

крупные костные имплантаты европейских и американских производителей. В будущем мы хотим создать имплантаты оптимального размера на основе данных, собранных в регионе.

Взгляд на сотрудничество больниц и производителей

— Какие вопросы в отрасли медицинских изделий вы считаете наиболее важными?

Г-н Ямазаки: Один из наших клиентов в США, специализирующийся в данной отрасли, построил больницу рядом с офисом своей компании. Её пациенты получают костные имплантаты, изготовленные по индивидуальному заказу. Таким образом, при тесном сотрудничестве мы можем значительно сократить сроки выполнения заказа. Это одна из возможных моделей ведения бизнеса. Мы хотели бы продвигать подобные проекты вместе с нашими клиентами, а также разрабатывать новые решения.

Г-н Накасима: Укрепление данной отрасли отвечает требованиям национальной

политики, что, на мой взгляд, важно. Возможность помочь тем, кто пользуется инвалидными колясками, снова встать на ноги для нас достаточный стимул. Мы хотим сосредоточить усилия на изготовлении имплантатов по индивидуальному заказу как на стратегии развития и позиционировать себя отдельно от зарубежных производителей.

Г-н Ямазаки: Полностью согласен. Для позиционирования себя отдельно от зарубежных производителей важно прислушиваться к тому, что говорят наши клиенты, выступать с предложениями и постоянно дискутировать, чтобы идеи приняли конкретные очертания. Yamazaki Mazak рассматривает отрасль производства медицинских товаров как набирающую силу опору промышленности, которую в будущем ждёт процветание. Исходя из этого, мы намерены создать систему для дальнейшего сотрудничества с нашими клиентами, и сосредоточим все усилия на этом направлении.



На фоне станка INTEGREX 100-IV



MTConnect, программ моделирования и систем подачи СОЖ под высоким давлением.

Технология в действии

На территории Национального технологического центра (площадь 9365 м²) Mazak провел живые презентации металлорежущего оборудования на примере более 30 станков. Были представлены несколько станков абсолютно новой конструкции, включая вертикальные обрабатывающие центры VERTICAL CENTER UNIVERSAL 300, 400, 500. Другие станки демонстрировали новые повышающие производительность функции: станки QUICK TURN NEXUS 250-II MSY-D с двойной револьверной головкой и INTEGREX i-100 и INTEGREX i-100 BARTAC-S с интеллектуальной системой загрузки прутка.

Выводы

Прежде всего, компания Mazak хотела, чтобы DISCOVER 2013 стало для его посетителей уникальной возможностью повысить уровень знания в сфере металлообработки и получить более широкое представление о решениях полного производственного цикла, а не только об отдельных станках. По словам господина Папке, команда Mazak и её партнеры приложили массу усилий, чтобы сделать мероприятие непохожим на все другие. Он отметил: «Благодаря самоотверженному труду наших специалистов и партнёров, DISCOVER 2013 прошло крайне успешно, его участники открыли для себя новейшие технологии и операции, применяемые на производстве, а также способы улучшения качества продукции, сокращения длительности производственного цикла, сокращения эксплуатационных расходов и снижения стоимости владения оборудованием».



DISCOVER 2013

УЗНАЙ БОЛЬШЕ НА МЕРОПРИЯТИЯХ MAZAK™

Мероприятие DISCOVER 2013, проводившееся Mazak Corporation с 7 по 16 октября, снова подняло планку для будущих мероприятий частных производителей станков. Названное крупнейшим в этом году событием, посвященным высокотехнологичным производственным решениям, мероприятие DISCOVER 2013 собрало во Флоренции более 3000 посетителей (в том числе специалистов в области обработки металла со всей Северной Америки), а также журналистов более 20 отраслевых изданий о металлообработке, представителей основных местных СМИ и студентов учебных заведений.

Делая упор на образование, DISCOVER 2013 предоставило посетителям доступ ко всему, что могло потребоваться для расширения их представления об обработке металла и оптимизации производственного процесса: от существующих передовых технологий до последних тенденций в отрасли и авторитетного мнения экспертов. В рамках мероприятия прошло более 70 презентаций на такие темы, как сопутствующее производство, совершенствование заводов по утилизации и восстановление промышленности США.

«Mazak часто проводит отраслевые мероприятия, но DISCOVER 2013 подняло планку на новый уровень», — говорит Брайан

Папке (Brian Papke), президент Mazak Corporation. «В нынешних условиях конкурентного производства время — деньги. Нашей целью было выйти за рамки привычного дня открытых дверей и местных отраслевых выставок и сделать DISCOVER 2013 максимально интерактивным приключением, которое невозможно пропустить. Наши старания, направленные на процветание клиентов и всей металлообрабатывающей промышленности США, были вознаграждены рекордной посещаемостью и положительными отзывами».

Работа со студентами

Мероприятие DISCOVER 2013 началось с акции Mfg the Nxt Gen⁸ⁿ (Производство нового поколения), в рамках которой 230 студентов из вузов севера штата Кентукки, колледжа Gateway Community и технического колледжа Technical College, а также Государственного Колледжа Цинциннати прибыли в Национальный технологический центр и на североамериканский завод-изготовитель Mazak и получили возможность своими глазами увидеть передовые технологии производства в реальных условиях.

Интерактивное обучение

Участники, желающие узнать, как повысить эффективность производства, улучшить качество продукции, сократить длительность производственного цикла и эксплуатационные расходы, получили широкий спектр возможностей удовлетворить любопытство благодаря проводимым под руководством экспертов мероприятиям. Они включали в себя технические семинары, дискуссии в малых группах и презентации по запросу, в том числе относительно стандарта



Touch The Future 2014

8-9 ноября прошлого года во Всемирном технологическом центре Yamazaki Mazak в Минокамо прошла выставка Touch the Future 2014. Это был уникальный закрытый показ, проводимый Mazak с целью демонстрации клиентам

революционных станков и технологий металлообработки. На мероприятии Yamazaki Mazak представила 30 станков, включая новейшие модели станков механической и лазерной обработки, выставлявшиеся на EMO 2013 в сентябре в Ганновере, Германия. Во время Touch the Future 2014 мы реализовали новый проект. На всей территории завода были представлены специальные уникальные процессы,

разработанные Mazak, позволяющие повысить производительность и качество продукции на всех стадиях, в том числе качество обработки, сборки и наладки. За каждым участком заводов были закреплены сотрудники, готовые ответить на любые возникающие у посетителей вопросы. Во время мероприятия Yamazaki Mazak радушно приняла у себя около 2000 посетителей.

■ **Интервью с клиентом** — Мы пообщались с клиентами, впервые посетившими завод в Минокамо.



Удивительные передовые японские технологии автоматизации

Господин Мицуо Сато (справа)
президент корпорации Sato Seiki

Объяснение с точки зрения стоимости и технологии того, как на заводе внедрены различные идеи, было очень понятным. Большое внимание уделялось разным нюансам, что меня сильно впечатлило. Хотя завод и работал, он был почти безлюден — я поразился, что автоматизация всего производственного цикла зашла настолько далеко. Как представителю японской обрабатывающей промышленности, мне бы хотелось, чтобы эта технология активнее развивалась на нашем рынке.



Мнение об установке многоцелевых станков

Господин Синья Цудзукура (слева)
Kubota Corporation

Нам показали завод и видеосюжет о Yamazaki Mazak, и я понял, что это компания мирового уровня. Я стал выяснять, какое оборудование подошло бы для моей фирмы. Я смог увидеть, как происходит обработка деталей на разных многоцелевых станках, и сейчас обдумываю возможность приобретения в будущем таких станков для своего производства.



Станок INTEGREX e-1060V II с ГПС в цеху John Hyde Engineering

Гибкое производство

Джон Хайд верит в британскую обрабатывающую промышленность и с каждым месяцем все больше укрепляется в своей вере.

«Мы слышим всё новые и новые истории о том, что многонациональные компании возвращаются в Великобританию из стран с низкими экономическими показателями. Их привлекает качество, эффективность и надежность местных производителей», — говорит Джон, генеральный директор компании John Hyde Engineering.

История John Hyde Engineering — типичный пример всего того, чем славится британская промышленность. Учрежденная в 1989 году как дочерняя компания холдинга Robert Hyde & Son (Holdings) Ltd., созданного ещё прадедом Джона, сейчас это

преуспевающее предприятие, расположенное в г. Сток-он-Трент, которое работает с клиентами, занимающимися земляными работами, станко-, энергомашино- и двигателестроением в Великобритании, Европе и Америке.

«В данном случае мы выступаем как машиностроители. Мы работаем на компании, не складировующие продукцию: наши изделия поступают сразу на производственную линию. Поэтому наше конкурентное преимущество — надёжность», — продолжает Джон.

Первоначально John Hyde Engineering занималась только обработкой стальных литых заготовок, но позже стала работать с чугунными отливками и поковками. «Мы использовали старые, неточные и неэффективные станки, на

которых получали дорогую продукцию низкого качества. Было очевидно, что компания не выживет, если не предпринять решительные меры».

Мы приняли самое простое на тот момент решение: купили наш первый станок Mazak, горизонтальный обрабатывающий центр HORIZONTAL MACHINING CENTRE FH 8800 с восьмипаллетной гибкой производственной системой, который пришёл к нам в сентябре 2001 года. Сегодня почти все наши станки производства Mazak за исключением двух, один из которых собственного производства!

Уже через четыре недели наш первый станок Mazak, работая 10 часов при управлении оператором и 9 — по автоматизированной технологии, сделал на 60 % больше, чем старые



Джон Хайд, генеральный директор John Hyde Engineering



Оператор снимает сложную поршневую головку, сделанную на горизонтальном обрабатывающем центре HORIZONTAL CENTRE NEXUS 6000-II, недавно приобретённом John Hyde Engineering.

горизонтальные станки, которым он пришёл на смену. Через 3 месяца после его приобретения мы заказали второй станок и еще 16 паллет для ГПС. Многие производители по финансовым причинам вынуждены сократить перечень закупаемого оборудования до минимума. По моему мнению и опыту, это ошибка, потому что так они снижают эффективность, а не затраты. Нужно покупать лучшее из доступного».

Однако, через несколько месяцев после приобретения станков Mazak, два клиента John Hyde Engineering передали выполнение работ в развивающиеся страны, а банкротство Enron практически уничтожило один из рынков сбыта. «Всего за пару месяцев мы потеряли две трети заказов. Но, как говорится «не поймал карася - поймаешь щуку», и мы начали выпускать детали для новых клиентов».

John Hyde Engineering сделала большие инвестиции в серию INTEGREX, когда в 2008 году купила станок INTEGREX e-1060V II. «Мы поняли, что технология 5-осевой обработки INTEGREX позволит нам выделиться на рынке крупных отливок и станет нашим козырем. Мы приняли сознательное решение покупать станки с большей производительностью, большей зоной обработки и большими мощностями. Мы также используем наши станки INTEGREX для производства амортизаторов

грузовиков для горной промышленности. Сейчас мы делаем их за один установ, а раньше требовалось две или даже три операции. Уже один станок позволяет экономить время без потерь в точности. Скорость имеет не последнее значение, всё же время — деньги».

Сейчас у компании 13 станков Mazak, в том числе два горизонтальных обрабатывающих центра HORIZONTAL CENTRE NEXUS 6000-II, закупленных в июле 2012 года для головок цилиндров большого размера для одного из клиентов. Эти станки позволяют John Hyde Engineering изготавливать 200 сложных головок из литейного чугуна в неделю.

«Нам нравится работать с Mazak. У них решительный характер и всегда своевременная доставка, на таких партнёров действительно можно положиться». В 2010 году компания Cummins, один из клиентов John Hyde Engineering, присудила им награду как лучшему поставщику за строго своевременную доставку продукции на завод в г. Дэвентри в течение года. «Это удалось во многом благодаря использованию ГПС», — говорит Джон. «Это услуги того качества, которое мы стремимся оказывать нашим клиентам».

John Hyde Engineering использует ГПС на семи станках Mazak. «Используя ГПС, мы можем работать в две смены,

а не в три, возможность «погасить свет» означает, что станки работают круглые сутки, при этом присутствие людей требуется только 16-20 часов. Однако главное преимущество ГПС в том, что им не требуется времени на настройку, и они могут моментально переключиться на выполнение другой задачи».

ГПС имеют высокую цену, но выгодны в эксплуатации, так что начальные инвестиции оправдывают себя за пять лет. Преимущества, которые приносит использование ГПС нашим клиентам, невозможно недооценить. Без них было бы существенно труднее заслужить премию Cummins», — комментирует Джон.

Глядя в будущее, Джон уверен в дальнейшем укреплении отношений с Mazak, особенно с ростом числа ведущих компаний, осознавших преимущества товаров, произведённых в Великобритании. «Мы не намерены бездействовать, когда нужно двигаться вперёд», — подытоживает Джон. «Mazak — семейная компания, как наша. Они думают о долгосрочных перспективах и стараются поступать как нужно, а не так чтобы сделать много денег по-быстрому. Немногие руководствуются подобными принципами. Нам нравится их подход».



Господин Куребаяси и вертикальный обрабатывающий центр VERTICAL CENTER SMART 530C

Роль в производстве внутренних компонентов самолётов

Несмотря на небольшое количество компаний, работающих в аэрокосмической промышленности по сравнению с автомобильной, база первой продолжает стабильно расти. Корпорация Kureko является одним из основных поставщиков производителей внутренних компонентов самолётов и столпов отрасли. Yamazaki Mazak — важный партнёр для Kureko, изготавливающей практически все свои детали из алюминия.

«По возможности, хотелось бы сидеть в кресле с хорошим видом на бортовую кухню...»

Рассуждает о самолётных креслах Коичи Куребаяси. Ему бы хотелось самому проверить качество изделий его компании, применяющихся на бортовых кухнях, в частности рукояток и красных рычагов, ограничивающих ход тележек обслуживания. Kureko является поставщиком крупного производителя, и её продукцию используют более сотни авиакомпаний по всему миру. Продукцию Kureko используют также в уборных многих авиакомпаний.

В авиастроении при разработке важнее всего уменьшить вес элементов, поэтому предпочтение

отдаётся легким прочным материалам вне зависимости от их внешнего вида. По сути, все внутренние металлические компоненты самолёта делаются из алюминия. Kureko занимается обработкой алюминия с 1984 года. «Сначала мы выпускали мелкие детали на станках общего назначения, но один из клиентов подсказал нам, что, используя обрабатывающие центры, мы можем расширить спектр выполняемых работ», — рассказывает президент корпорации, господин Куребаяси. В итоге, в 1990 году мы установили у себя вертикальный обрабатывающий центр с двумя колоннами AJV-32/405 производства Yamazaki Mazak.

Каждый год один-два новых станка Mazak
После установки станка AJV в компании Kureko увеличилось не только разнообразие выполняемых работ, но и улучшилось качество продукции. В 1996 году компания установила у себя вертикальный обрабатывающий центр



«По возможности, хотелось бы сидеть в кресле с хорошим видом на бортовую кухню...»

[О компании]

Адрес: 2-2-5-12 Oyamagaoka, Machida,
Токио – технопарк Мачида
Численность работников: 30
Сайт: www.kureko.jp



Модель самолета, оборудованного продукцией Kureko



Главное производственное помещение
и главный офис компании



Производственная линия, полностью оснащенная
станками Mazak

VTC-16, а в 1998 — вертикальный обрабатывающий центр с двумя колоннами FJV-20. Kureko продолжала один за другим приобретать станки Mazak для удовлетворения своих специфических потребностей путём применения производственных линий Mazak на других своих заводах. «Yamazaki Mazak использует свой язык программирования, поэтому наши сотрудники, работавшие с первым станком, хотели, чтобы все последующие были от того же производителя. Станки Mazak действительно просты в эксплуатации, потому что на них можно обрабатывать детали, идеально соответствующие пожеланиям клиентов». Даже сейчас Kureko продолжает наращивать производственные мощности, закупая один-два новых станка в год. Такие постоянные капиталовложения возможны, потому что их основная сфера деятельности — производство и сборка металлических внутренних компонентов самолетов — постоянно растёт. Это можно назвать явным свидетельством процветания аэрокосмической отрасли. Технические возможности Kureko выросли за пределы разработки и изготовления опытных образцов новой продукции и включают точную металлообработку небольших партий различных деталей, загружая работой станки, размещённые в цехах корпорации. Их возможности позволяют соответствовать строгим

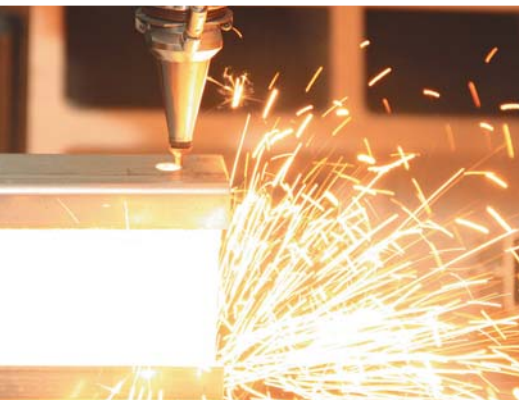
стандартам качества Boeing и Airbus. Тем не менее, Kureko не ограничивается производством внутренних компонентов самолётов. На следующий год после приобретения станка AJV, компания начала производить элементы для пистолетов сварочных роботов, использующихся в автомобильной промышленности. Более того, Kureko выпускает на станках Mazak элементы полупроводниковых приборов.

Стать не первыми, но единственными
Размышляя о принятых Kureko крайне коротких сроках выполнения работ, господин Куребаяси говорит: «Это претворение в жизнь желания любого клиента. Это как создать систему, которая, например, доставляет заказ в течение одного-двух часов после

подачи заявки». Разумеется, есть некоторые ограничения, с которыми Kureko может справиться например, количество сырья на складе. Господин Куребаяси считает, что они смогли достичь таких показателей «благодаря мастерству операторов и станкам Mazak, на которых можно выполнять обработку, подходящую благодаря своей гибкости для внезапных перестановок в производственных линиях. Мы намерены стать не первыми, а единственными, для этого нужно уметь работать со специфическими материалами и выполнять заказы в рекордные сроки». Вы сможете сами убедиться в качестве элементов бортовой кухни, когда окажетесь на пассажирском авиалайнере.



Господин Куребаяси, президент корпорации, и её сотрудники



Процесс лазерной резки на станке
3D FABRI GEAR 220 II



Стальная труба, изготовленная
на станке 3D FABRI GEAR 220 II



Система подачи/загрузки заготовок, разработанная
Korenaga Shoukai для станка 3D FABRI GEAR 220 II

Превращая экономический спад в благоприятную возможность

«Раньше мы искали заказы с учётом характеристик и возможностей использовавшегося нами оборудования, но этот станок отвечает нашим идеям обработки. Я был настолько потрясен, когда в первый раз его увидел, что сразу решил: мы должны его купить», — вспоминает историю приобретения станка трёхмерной лазерной резки 3D FABRI GEAR 220 II исполнительный директор корпорации Korenaga Shoukai, господин Наохиро Коренага. Его компания, дистрибьютер чугунных и стальных заготовок, также занимается обработкой режущей стали. Что же так заинтересовало господина Коренага?

«Дистрибьютерская обработка»

Четверть века она была задачей и смыслом существования Korenaga Shoukai. Как и другие отрасли производства, чугуно- и сталеперерабатывающая промышленность включает в себя производителей сырья, предприятия оптовой торговли и производителей готовой продукции. Однако Korenaga Shoukai решила, что не может полностью реализовать себя, будучи только дистрибьютером, перепродающим товары крупных фирм более мелким. Риск обесценивания запасов вынудил корпорацию поставлять уже обработанные детали. Компания стала специализироваться не просто на оптовой продаже, а предлагать изделия «дистрибьютерской обработки», что принесло ей дополнительные преимущества.

В настоящее время Korenaga Shoukai

использует два станка 3D FABRI GEAR, но побудил их к этому экономический спад, начавшийся в конце 2008 года.

«Пока большинство компаний в нашей отрасли оглядывалось назад, я ощутил, что для нас этот кризис — подарок судьбы. Мы решили не занимать оборонительную позицию, а предусмотрительно занять нишу, которую обычно не воспринимают всерьёз», — рассказывает господин Коренага.

Когда экономические условия стали улучшаться Korenaga Shoukai ввела в эксплуатацию свой первый станок 3D FABRI GEAR. «Мы занимались активным продвижением, рассказывая клиентам, какие виды работ можем выполнять на этом станке».

3D FABRI GEAR изумляет клиентов

Компания продемонстрировала разнообразные предложения,



Нет худа без добра

способствующие снижению затрат производства. Это стало возможным благодаря станку 3D FABRI GEAR, который «изумлял клиентов своей эффективностью, разрушая их представления о границах возможного. Завладев вниманием клиентов, мы могли вовлечь их в переговоры по конкретным вопросам. Всё складывалось так, как я рассчитывал».



Господин Наохиро Коренага и станок 3D FABRI GEAR



Господин Наохиро Коренага (в центре второго ряда) и его сотрудники



Korenaga Shoukai также участвует в «Мегапроекте комплекса выработки солнечной энергии» на о. Кюсю — производит стойки для солнечных панелей

Но станки не только удивляли клиентов Korenaga Shoukai, они внесли разительные перемены в её процесс производства. Главной переменной стало сокращение трудозатрат. «Их отличительной чертой оказалось то, что на одном новом станке стало возможно делать то, для чего раньше приходилось задействовать четыре-пять старых. В прошлом каждому из них требовался свой оператор, но теперь имея всего один станок, мы смогли сэкономить затраты на рабочую силу и ещё больше сократить расходы. Мы также придерживаемся трёх принципов, которые позволяют гарантировать успех в делах: доставка, стоимость, точность».

Господин Коренага особо отмечает существенный вклад станков в точность. «В результате увеличения разнообразия клиентов, которым мы смогли оказывать услуги, используя станок 3D FABRI GEAR, требования к точности стали ещё строже. Встроенный контактный датчик позволил исключить погрешности, возникающие при обработке изделия на нескольких станках. Заслуженное благодаря этому доверие партнеров сыграло значимую роль в расширении клиентской базы».

Таким образом, первый станок помог Korenaga Shoukai приобрести новых клиентов и увеличил разнообразие выпускаемой продукции. Компания стала

известна как производитель изделий резки сложной конфигурации. Скоро количество заказов превысило производственную мощность станка. Тогда Korenaga Shoukai приобрела второй станок, намереваясь еще больше ускорить производство и расширить базу клиентов. Разработав грузочное оборудование, автоматически поставляющее материал для станка, компания смогла добиться того, что им мог управлять один оператор любого телосложения, что еще больше увеличило эффективность работы. А круглосуточная эксплуатация позволила поднять производительность втрое.

Роль в повышении мотивации сотрудников

Приобретение станков, так поразивших господина Коренага, не только увеличило производительность, но и повысило мотивацию сотрудников. «Расширение ассортимента изделий и работ, подразумевающих крупные конструкторские проекты, дало сотрудникам уверенность и повод гордиться своим трудом. До покупки этих станков наши работники были вынуждены весь день выполнять скучные, монотонные операции. Теперь у сотрудников появился не только энтузиазм, но и больший интерес к самой резке. Пожалуй, это наибольшая выгода от нашего приобретения».

Господин Коренага часто посещает заводы клиентов, чтобы узнать, как идут дела. Объясняя эту свою заинтересованность, он говорит: «Присутствуя на производстве клиентов, начинаешь понимать, с какими проблемами они сталкиваются. Основа нашего бизнеса — решение проблем и получение за это вознаграждения». Тем же принципом — смотреть на мир глазами клиентов, предлагать успешные методы решения их проблем и способствовать процветанию их дела — руководствуется и Yamazaki Mazak. Возможно, господина Коренага поразило именно такое отношение.

[О компании]

Главный офис и завод: 89-1 Nishiminatomachi
Kokurakita-ku г. Китакусю, преф. Фукуока
Численность работников: 18



Главный офис и завод

На заводе Mazak в США выпущен 30-ти тысячный станок

Клиент принимает выпущенный американским заводом юбилейный станок



9 сентября 2013 г. в г. Флоренция штата Кентукки Mazak Corporation, достигшая множества успехов в производстве и внедрившая многие инновации, отметила еще одно знаменательное событие: на заводе во Флоренции был выпущен 30-ти тысячный станок. 5 сентября 2013 года токарный центр QUICK TURN SMART 350 был отгружен клиенту, компании Custom Machine Inc., г. Тиффин, штат Огайо, специализирующейся на прецизионной обработке.

С 1974 года производство Mazak в Кентукки возросло от сборки нескольких видов относительно простых станков до производства более 100 моделей, в том числе 5-осевых и многоцелевых станков.

Многие из них спроектированы и полностью произведены в США, но продаются во всей Северной Америке и на рынках других стран. Клиентская база компании продолжает расширяться, её продукция нашла применение в автомобильной, аэрокосмической, энергетической промышленности, а также на производстве тяжёлого оборудования, медицинских изделий и на предприятиях субподрядчиков.

«Это волнующее знаковое событие для всей нашей компании. Mazak искренне благодарит Custom Machine и других наших клиентов за постоянство и доверие на протяжении всех этих лет», — говорит Брайан Папке, президент Mazak Corporation. «Наши клиенты постоянно побуждают нас

расти и развивать новые, революционные решения наиболее сложных задач, с которыми они сталкиваются, и мы готовы делиться с ними нашими успехами».

30-ти тысячный станок стал ещё одним знаковым событием для завода в Кентукки и является доказательством ориентации компании на постоянное повышение качества услуг для её клиентов. Другие недавние достижения включают трёхкратное увеличение производительности, увеличение производственных площадей до 74 322 кв.м и создание одного из крупнейших университетских городков в Северной Америке.

Этот прогрессивный подход Mazak к увеличению и улучшению производства в свою очередь позволяет компании снабжать таких клиентов, как Custom Machine, высокотехнологичной продукцией, остро необходимой для удовлетворения их текущих производственных потребностей. После расширения производства завод Mazak стал выпускать до 200 станков в месяц в зависимости от модельного ряда, удовлетворяющего широкий круг различных потребностей.

Yamazaki Mazak. День семьи



16 и 17 ноября 2013 года в Мировом технологическом центре и на заводе в Минокамо прошёл День семьи для нынешних и бывших сотрудников Yamazaki Mazak и их семей. За 2 дня около 3000 человек посетили мероприятие, программа которого включала экскурсию по заводу,

посещение выставки, выступления фокусников и урок скручивания фигурок из воздушных шаров. Всюду можно было увидеть работников завода, показывающих членам семей новинки, выпускаемые Yamazaki Mazak, и рассказывающих о своей работе. Дети получили прекрасную возможность

узнать, чем занимаются их папы и мамы (а также дедушки и бабушки), и каково значение их труда для компании. Оба дня стояла прекрасная погода, все сотрудники компании с удовольствием проводили время с семьями в непривычной обстановке.

Юсуке Оchiaй

Главное конструкторское бюро
Проект СТРЕМЛЕНИЕ
1999: участвовал в Чемпионате Японии
по бейсболу среди школьников в команде
старшеклассников школы Такада
префектуры Нара.
Март 2005: закончил Университет Аичи,
бакалавр делового управления.
Апрель 2005: начал карьеру в Yamazaki Mazak.



Юсуке Оchiaй рассказывает о бейсбольной команде

Самураи MAZAK

Член проекта «СТРЕМЛЕНИЕ»

Юсуке Оchiaй отвечает за разработку новой продукции и проводит время, полностью посвящая себя созданию ещё более инновационных станков, учитывая при этом мнение клиентов и отдела продаж.

Летом 2012 года господин Оchiaй проявил присущую ему активность: создал и возглавил официальную бейсбольную команду Yamazaki Mazak (Самураи MAZAK).

На создание клуба его вдохновила статья о состоявшемся в марте бейсбольном турнире, устраиваемом Ассоциацией японских станкостроителей, в котором участвовало большинство конкурентов Yamazaki Mazak. Задумавшись над тем, почему же одна из ведущих компаний отрасли не выставила свою команду, господин Оchiaй вспомнил о потаённом желании найти единомышленников среди сотрудников Yamazaki Mazak.



Игра за Mazak

Дух Yamazaki Mazak

Уже в апреле господин Оchiaй собрал команду лучших игроков в возрасте 19-40 лет из сотрудников всех заводов и отделов компании.

В первое время он волновался, сможет ли как капитан сделать настоящую команду из мало общающихся друг с другом специалистов разных подразделений: отделов кадров, продаж, управления производством, сборки.

Но на еженедельных тренировках и выездном мероприятии в июле удалось создать атмосферу взаимопонимания. Все члены команды прониклись общей целью участвовать в чемпионате.



Самураи MAZAK, обнявшиеся перед предстоящей игрой

В начале их нельзя было назвать единым, сплочённым целым. Но осознание того, что они представляют Yamazaki Mazak,

делают все возможное для процветания компании и, как игроки, служат примером подражания для сотрудников остальных подразделений, привело к тому, что команда исполнилась самурайским духом и преодолела границы между отделами.

Счастливики

В августе Самураи MAZAK приняли участие в первом чемпионате. И в первом же матче одержали заслуженную победу.



Будучи капитаном, господин Оchiaй собрал команду игроков в возрасте 19-40 лет

Во второй игре с призёрами прошлого года команда противника, играя в нападении, использовала агрессивную тактику и вела на 2 очка вперед, выигрывая со счетом 5:3. Однако Самураи MAZAK не сдавались до последнего. В шестом периоде при одном игроке в ауте и занятыми базами бить должен был капитан Оchiaй. Он шёл к зоне для бьющего с желанием сделать что-нибудь для товарищей по команде и всех, кто их поддерживал. Вначале господин Оchiaй явно волновался, но справился с подачей, отбил мяч между первой и второй базой и перевернул цифры на табло. Команда продолжила в том же духе и в итоге победила.



Дай «пять»! С возвращением в «дом»!

Драматический поворот событий.

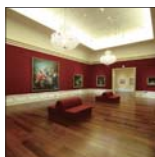
Однако после этого матча команде больше

не удалось выиграть, и она заняла четвёртое место из девяти. Тем не менее, Самураи MAZAK намерены победить в чемпионате следующего года, ведь понесённое поражение помогло им ещё больше сплотиться.

Вспоминая прошедший сезон, капитан Оchiaй сказал: «Я счастлив, что у меня есть единомышленники, и благодарен поддерживавшим нас людям, сотрудникам разных подразделений, разделяющим наше общее увлечение, и всем членам команды». Уже строя планы на новый сезон, господин Оchiaй добавил: «Благодаря бейсболу нам удалось объединить работников разных отделов, и мне бы хотелось, чтобы наш пример вдохновлял других работников Yamazaki Mazak». После этого интервью мы уверены, что энтузиазм Самураев MAZAK непременно вызовет интерес к бейсболу в корпорации. С нетерпением ждём их новых побед.



Прошедший сезон ещё больше сплотил Самураев MAZAK



том. 7

Произведение искусства

МУЗЕЙ ИЗОБРАЗИТЕЛЬНОГО
ИСКУССТВА YAMAZAKI MAZAK

Адрес: 1-19-30 Aoi, Higashi-ku, Nagoya City, Aichi, 461-0004 (ЯПОНИЯ)
ТЕЛ.: +81-52-937-3737 ФАКС: +81-52-937-3789 www.mazak-art.com

МОДИЛЬЯНИ, Амедео (Портрет Поля Александра на зелёном фоне)

На портрете, написанном итальянским художником Амедео Модильяни, изображён молодой доктор Поль Александр. В 1906 году в возрасте 22 лет Модильяни покинул Италию и уехал в Париж, бывший в те времена центром авангардного искусства. Несмотря на то, что тогда Модильяни был никому не известен, он решил посвятить всё своё время живописи, не работая и проживая за счёт своей матери.

Доктор Александр, увлечённо собиравший живописные произведения и рисунки тогда ещё неизвестного художника, оказывал финансовую и моральную поддержку молодому Модильяни вплоть до Первой мировой войны, когда был вынужден покинуть французскую столицу. Этот портрет был написан Модильяни через три года после его отъезда из Италии, когда ему было 25 лет. Длинное узкое лицо, худощавая фигура — замечательный пример раннего творчества художника, отражающий его индивидуальный стиль. Сзади на стене висит портрет «Еврейка», ранее написанный Модильяни и приобретенный доктором Александром.

Художник умер в 1920 году от алкоголизма, вскоре за ним ушла и его беременная жена, совершившая самоубийство. Модильяни был беден, болен туберкулёзом, зависим от наркотиков. Он умер, когда ему было всего 35 лет, его загубленная жизнь стала легендой, позже о трагической судьбе одарённого художника был снят фильм «Модильяни».



МОДИЛЬЯНИ, Амедео (1884-1920)
Портрет Поля Александра на зелёном фоне, 1909



ГАЛЛЕ, Эмиль (1846-1904)
Добрые крошки в зелёном — Прикладная гравированная подставка для пера

ГАЛЛЕ, Эмиль (Добрые крошки в зелёном)

Работа Эмиля Галле для Всемирной выставки, проводившейся в Париже в 1900 году. Выполненная в крайне нехарактерной для изделий Галле форме подставки для пера, она оставалась почти неизвестной вплоть до наших дней.

На ней представлена лягушка, взбирающаяся на лист кувшинки, которая заметила на другой его стороне красное лакомое насекомое и замерла. Не подозревающее об опасности насекомое открыло крошечный ротик и жадно вгрызается в листок. Эта сценка напоминает кадр из комикса. В работе ярко детально представлены крошечные существа, живущие полной жизнью в мире естественного отбора.

На нижней стороне подставки вытеснена фраза поэта Мориса Роллина «Добрые крошки в зелёном». Фигурки сделаны с характерной для Галле любовью к изображаемому, придающей крошечным существам сходство с людьми.