

ORANGE

NEWS

Total.177
Vol.012 2026 WINTER

TOP INTERVIEW

「変化」をキーワードに歩を進める
TAKAMAZの新たな未来図

ものづくり INTERVIEW

CNC1スピンドル1タレット精密旋盤

AT-1に込められた
アジア市場への強い想い。

WORK&SOUL

広島シンター株式会社様

北陸ものづくりの旅

魅惑のピールアートが創り出す、
幻想的な空間に心奪われる時間。

【表紙photo】ロケーション/
アトリエHIMITO(光水土)

【犀星のみち】沿いの住宅街の一角で、
タンポポなどのドライフラワーや果物の
皮を使ったピールアートを展示する小さな
ギャラリー。

【モデル】福井 聖菜

TAKAMAZ

高松機械工業広報誌 2026年冬号

TAKAMAZの経営理念 ミッション・ビジョン・バリュー

経営理念

高松機械は「社会に貢献」する

お客様には、安全でメリットのある商品を、従業員には、生活の安定と希望を、株主には、適切な配当を提供するとともに、協力企業とも共存共栄の精神をもって、社会の発展に積極的に貢献する。

Mission

私たちの使命、存在理由

- 社会課題を解決する製品、技術、サービスの提供を通じて、日本、そして世界のモノづくりを支える。

Vision

私たちの目指す姿、将来像

- お客様や社会の課題を解決に導く、進化を続けるビジネスパートナー
- 社員が地域や社会、家族に誇れる会社

Value

私たちの行動指針、判断基準

- 課題やニーズに徹底的に向き合い、チャレンジし続けます。
- 『稼ぐ機械』を提供し、お客様のモノづくりに貢献します。
- ともに働く仲間を尊重し、力を結集して、組織として最高のパフォーマンスを発揮します。

新年号特別企画 TOP INTERVIEW

「変化」をキーワードに歩を進める

TAKAMAZの新たな未来図

第2次トランプ政権が世界の自動車業界に大変革を迫るなど、自動車業界の先を読み解く難しさが高まる中、TAKAMAZはどんな未来図を描いているのか、弊社の社長に尋ねました。

まずは2025年10月22日～25日に開催されたメカトロテックジャパン2025を振り返って、どのような感想を抱かれましたか？

とてもたくさんのお客様にお越しいただいたメカトロテックジャパン2025は、これまで以上に製品のコンセプトを明確にして展示をしたこともあり、お客様にも商社の方々にも非常に評判が良く、具体的なお話も多数いただき、本当に良い展示会だったと評価しています。メカトロテックジャパンは広く来場者を招き入れる国際展示会とは異なり、名古屋市で開催される、中京地区のお客様を中心とした展示会です。それこそがまさに今のTAKAMAZに必要なものであり、こうした地域に密着した展示会を求める意識が年々高まっているように思います。

展示会もよりリアルなコミュニケーションの場になることが求められているのでしょうか？

傾向としてはそうだと思います。将来

の夢を語るというよりは、具体的で現実的な成果につながる展示会を期待するのが今のニーズですね。かつては2年に1度の国際展示会で工作機械の新しいトレンドを感じることができましたが、最近が目新しさが薄れ、大手工作機械メーカーもプライベートショーに力を注いでいるように見えます。一方で今回のような地域の展示会へは、多くのお客様が目の前の課題を抱えて足を運び、それに対して私たちも省人化や省力化、工程集約、複合加工といった具体的なテーマでお客様とコミュニケーションする場となっています。発表する製品も、お客様の具体的な課題を解決する方向で着実に展開できていることでご評価をいただけていると思っています。

市場のさまざまな場面でこれまでと異なる変化が生まれているということですね。そんな変化の激しい市場環境にあって、4月にはTAKAMAZの中期経営計画が発表されています。

実は今回の3ヶ年経営計画は、これまでとは異なるやり方で策定に取り組み

しました。私たちが『やれていること』『やれていないこと』『得意なこと』『苦手なこと』を分析し、足りないところを補い、長所を伸ばすという方法で立案を行いました。そのため、数字目標だけではなく、具体的にやらなければいけないことやそのために何をするのかまでを盛り込みました。今までとは違うこの新しいやり方で、3ヶ年をかけて成果を出したいと思っています。

経営計画の作り方を変えていった背景には何があったのでしょうか？

いま私たちの置かれている状況を考えて時、ここから変えていかなければならないと考えました。外部の意見にも耳を傾け、いろいろと考え方も膨らませながら、これまでとは異なるアプローチができたことと納得しています。発表からはまだ短い期間ですが、今までの数字を中心にしたところの目標とは違って、社内の浸透度合いや中身に対する理解度は増しているように思います。今まで以上に大変な部分もありますが、これを達成すればまた良い方向へ変わっていけると確信しています。

「変わる」というフレーズを繰り返しお使いになられています。「変わる」ことが、いまのTAKAMAZに必要なことだとお考えでしょうか？

やはり、世の中全体が大きく変わろうとしている時に、私たちだけが変わらないというわけにはいきません。置かれた状況を見ても変わる必要性を突き付けられています。まず短期的なところでは、受注を獲得して売上を上げていくことにフォーカスしてやりきるしかありません。市場に新しい製品や取組みを提示して、またさらにお客様から課題を頂戴する。シンプルに、それこそがいま一番やるべきことと考えます。何が売れるかは、マーケットやお客様に聞かしかありません。お客様は非常に厳しい環境で仕事をされています。その中でも私たちの製品を選んでいただくためには、私たちがお客様の今あるお困りごとや現場のニーズにマッチしたモノを提供できて、ようやく選んでいただける。気持ちだけではなく、技術的なことや具体的なソリューションを提供するという意味でお客様に寄り添いながら活動してい

たいと思っています。

さらにこの業界についても変化が必要だとお感じになられていますか？

工作機械メーカーは、各社それぞれに色々な形で独自色を出されています。工作機械は時代が進むとともに、加工以外にも省力化や自動化、さらには環境性能など多種多様な要素が求められるようになりました。それをすべてのメーカーがすべての専門性を高めていくことにどれほどの合理性があるのかは疑問です。多種多様なニーズの中で、私たちの得意分野はこれで、強みはこれです、この分野は私たちがやりますというように、業界内にもお客様にもお互いに差別化をしながらシェアできれば違う未来があるのだらうと想像します。メーカー同士が競合しあっていく構造は、これからの世の中の状況に照らしたら違うのかなとも感じます。昔を振り返ると、お客様も似たような製品を作り、メーカーも似たような製品を作って競争をしていました。この先の未来は、各社がそれぞれに独自の専門性を発揮して色を出しなが

ら、それぞれのニーズに合致するお客様と関係を築いていく。お客様のより詳細な個別ニーズに対して、各社がそれぞれの独自技術で多様な機械を作りながらマッチングをしていこうな業界の構造にしていくなさかと考えています。これまでとはかく競争、競争でやってきましたが、業界全体が多様性を持って、互いの技術や強みを尊重し合って差別化を図り、競争ではないところに辿り着けばいいと思いますね。

「変化」をキーワードに語られた2026年最初のトップインタビュー。目の前の課題に対する厳しい姿勢を示しながら、最後には業界が目指すべき未来図も語られた時間となりました。ポジティブにより良く変化していくこれからのTAKAMAZにどうぞご期待ください。

MISSION STATEMENT

「自動化技術×複合加工技術」でお客様のモノづくりを支え続けるグローバル・ソリューション・カンパニーへ！

長田 亮
技術部制御開発課 エキスパート

園原 慎也
技術部 研究開発課 係長

新元 翔太
技術部 研究開発課 係長補佐

CNC1スピンドル1タレット精密旋盤

AT-1に込められたアジア市場への強い想い。

2025年は11月19～22日、タイ・バンコクで開催された東南アジア最大級の製造業関連展示会「METALEX (The International Machine Tools and Metalworking Technology Exhibition)」で、アジア市場に向けて新製品AT-1が発表されました。アジアを強く意識された製品の特徴やそこに込められた想いを聞くと、3人の開発担当者にインタビューを行いました。

AT-1とはどのような製品なのか、わかりやすく教えてください。

【新元】

AT-1は東南アジア向けCNC精密旋盤のGSLシリーズをベースに、仕様も能力も絞り込んで、ランニングコストの低減に注力した機種になります。GSLシリーズにはチャックサイズが6インチのGSL-10Hと8インチのGSL-15PLUSがあって、その2機種それぞれの特徴を1つの機械に取り込んで

作られています。加工の目的が異なる2機種だったことから、商社さんなどは在庫としてある程度の台数を持つ必要があったものが半分で抑えられるようになります。

【園原】

東南アジアの市場ニーズに合うようにマーケティングはしっかりと行いました。操作性や作業性など十分に反映できたと思います。

日本とアジアとのニーズの違いはどこにあるのでしょうか？

【新元】

東南アジアでは多くの工場で女性が機械を使われているとの情報から、GSL-10、GSL-10Hは実際に使われる東南アジアの女性オペレータが使いやすいようにと、女性の開発担当者が当社の女性従業員と一体となって手掛けた機種で、

GSL-15PLUSもその点を継承しています。

AT-1も操作盤高さや主軸寄り付き、シンプル構造など、この思想を継承し、東南アジアの女性オペレータにも扱いやすいようにという思いで開発しました。

【園原】

主軸の寄り付きが近いことは、段替え時のアクセスが良くなることに加え、機械をコンパクトに収められた要因でもありますね。他にも、切粉流しの増設によって、機械清掃時の作業負担低減へも繋がられるのではないかと考えています。こういう部分も機械特徴のひとつでもあると思います。

他にはどのようなメリットが挙げられますか？

【園原】

例えばお客様の現場でワークが変更になった際、バリバリ削りたい時と精度良く削りたい時では機械そのものを変える必要がありましたが、AT-1はどちらの

加工もまかなえるのは大きなメリットになると思います。

【新元】

作業的にも1台でまかなえることは操作手順や練度を考えると十分にメリットがあると思います。加えて、保全部品の管理や調達の手間を考えるとメリットだと言えるのではないのでしょうか。

【園原】

ベッドをはじめ、多くのユニットでは剛性を確保しつつ軽量化をはかるほか、加工する部分もできるだけ少なくする設計をしました。

これにより材料費高騰の影響をできるだけ削減することができていますし、生産リードタイム減少にも繋がられたのかなと思います。

さらに機械仕様も若干変更することで、品質評価試験では従来機比(GSL-15PLUS比)で18%も消費電力量を削減できることを確認しており、具体的なランニングコスト削減に貢献できる機種になったと思います。

ほかにも、これまでのGSLシリーズで頂いた、お客様や営業員の意見や要望を活用し、機械のメンテナンスカバーを外すことでこれまで以上に広いメンテナンススペースを確保できるようにしました。

メンテナンス時の作業負担削減や工数削減はもちろんですが、熟練の作業だけでなく、経験が浅い作業でも扱いやすい機械になっていると思います。

以前の機種よりターゲットとしている東南アジアの女性オペレータだけでなく、多くの方が扱いやすい機械となるように気を付けました。

【新元】

今後の新機種でも機械の加工性能やスペックだけでなく、扱いやすさやメンテナンスのしやすさなど、+αとなる付加価値も力を入れていきたいですね。

機械の方はいろいろと話がでしたが、制御的にはいかがですか？

【長田】

今回の機械では、15インチの大型タッチパネルを採用しました。従来は8.4インチでしたので視認性と操作性が大幅に向上しています。操作キーはタッチパネル内にソフトウェアキーボードを配置し、フリック操作やスワイプ操作などスマホライクな感覚で操作可能です。

画面設計では「どうすれば見やすく

なるか」を考えながら、15インチに合わせたUIデザインの再構築を行いました。この部分は制御設計として特に苦労した点ですね。

さらに、今回のモデルではメンテナンスフリー化を進めるために、三菱製バッテリーレスモータを採用しました。

従来はサーボモータの原点位置を保持するためバッテリーが必要でしたが、これが不要になり長期休暇後に「機械が位置を忘れる」といったトラブルの心配がなくなります。

省エネ機能では最近の機種から採用しているTECサポートという省エネ機能を搭載しております。段替え時の電力量削減をサポートできるアイドルストップ機能や、消費電力量の見える化が可能となる消費電力モニターもあり、コストパフォーマンスの優れた機械であっても省エネに関しては一切妥協していません。

操作性、メンテナンス性、省エネ性能、すべてにおいて進化したAT-1。設計者の強い思い入れを感じられたTAKAMAZの新製品です。今後アジア各地で活躍するAT-1にぜひご注目ください。

CNC1スピンドル1タレット精密旋盤

AT-1

NEW

■機械仕様

項目	単位	AT-1
最大加工長	mm	300*1
最大棒材径	mm	φ42
チャックサイズ	インチ	— (コレット、6、8)*2
主軸最高回転速度	min ⁻¹	4,500
刃物台形状		8角
角バイト	mm	□25
ボーリングホルダ内径	mm	φ32
最大移動量	mm	テール無 X:175 Z:330 テール有 X:160 Z:330
早送り速度	m/min	X:24 Z:24
主軸モータ	kW	AC 7.5/5.5
送りモータ	kW	X:1.2 Z:2.2
切削油モータ	kW	AC 0.4
油圧モータ	kW	AC 0.75
幅×奥行き×高さ	mm	テール無 1,810×1,690×1,500 テール有 1,945×1,690×1,500
本体総質量	kg	2,200 (テール有 2,400)
制御装置		TAKAMAZ & MITSUBISHI

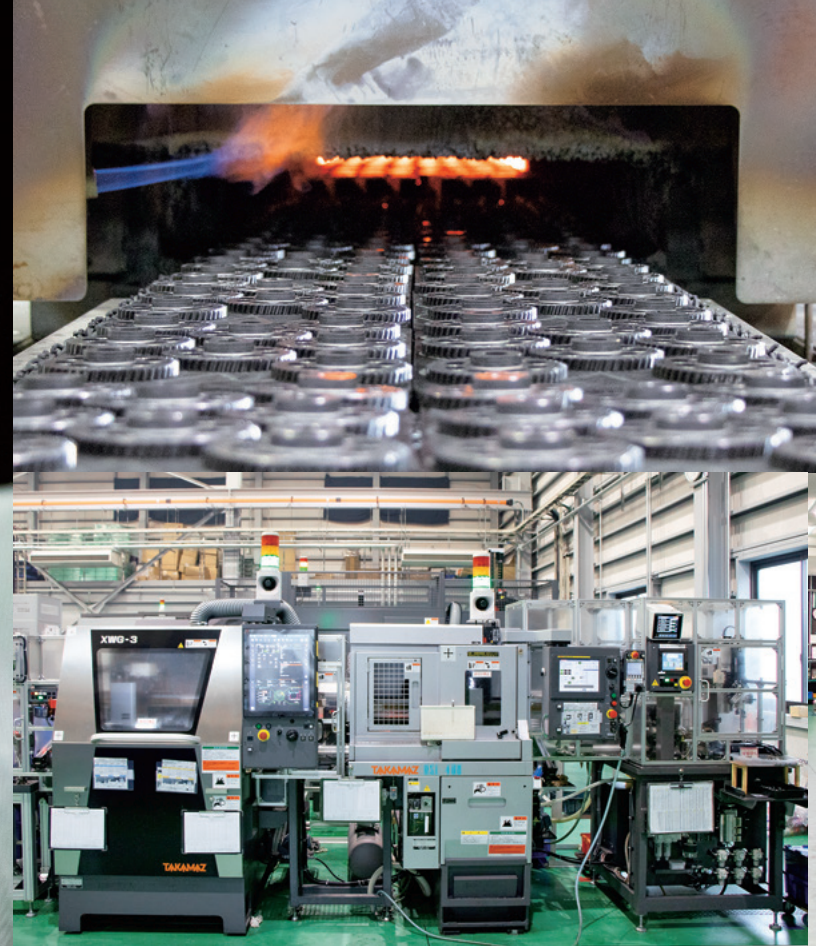
*1 高松機械製コレットチャック取付時 (TSC-F43-A5、TSC-D43型) 仕様によって異なります。
*2 チャック非搭載、部品注文対応。

機種名由来

アジア【ASIA】から世界【ALL】へ。
刃物台形状【TURRET】。
唯一無二【One&Only】・・・1

広島シンター株式会社 様

「プレス成形して、焼き固める」
その製造は高度な粉末成形技術が必要とし、
全国でもわずか20社程度に限られる。
なかでも広島シンター粉末成形ノウハウは
他では真似のできない独自性を持つ。



WORK & SOUL

Think of ways to do it.

「どうやったらできるか」を考えて、モノづくりを楽しもう。

【広島シンター株式会社】

広島シンター株式会社

広島県広島市安佐北区安佐町久地258
TEL.(082)810-3113 FAX(082)837-3993

代表者／河迫重孝
資本金／3,700万円
従業員数／74名(令和7年4月末)
設立／1979年10月1日
事業内容／焼結機械部品(鉄・銅・SUS系)の製造販売



HP

金属粉末を成型して焼結し、金属製品を造る製法である「粉末冶金」。焼結メーカーである広島シンター株式会社は、「どこにも負けない焼結品を製造しよう」をスローガンに、「出来ない」ではなく「どうすれば出来るか」を考えて、何事も前向き取り組み、創意工夫を凝らしてモノづくりを実現する会社です。

まずは、1979年に設立されてから今に至るまでの御社の歴史からお聞かせください。

【河迫社長】 私自身は、MAZDAでエンジンの試作に携わっていましたが、1997年から父親の後を継いで社長に就任しています。就任当初は従業員も10人程度で、売上は1億圓に届くか届かないか。生産のトラブルや品質のトラブルなど、色々な問題を抱えていました。なんとかそれらを解決するのに約5年を要しました。私はエンジニア系の人間ですから、うちの会社は技術でやっていこうというコンセプトで市場にアピールして仕事をしたかったのですが、当時の弊社の状況では、自動車部品はまだ満足できる数量を納めることができなかったため、納品数の

比較的小さい産業機械用のエンジンに目を向けました。具体的にはクボタさんやヤンマーさんといった会社です。それともたまたまクボタさんのエンジン開発に携わっている方と本当に良い出会いがありまして、その方からいろいろと案件をいただけるようになり、今に至るまで20年以上、ずっとお仕事をさせていただいています。そうした経験を経て、ようやく弊社でも自動車部品を扱えるレベルに至ったと思います。創業から46年、現在は従業員も70名を超えるまでになりました。

ここまで成長を遂げられた原動力や御社ならではの強みは何だったのでしょうか？

【河迫社長】 焼結メーカーは現在国内で20社程度しかなく、競争という意味では少ないと言えますが、業界そのものがニッチで大手中心です。その中で弊社が強みを示していくべきところは技術力。他ではできないモノを手がけることです。今から12年前になりますが、やはりクボタさんの案件で、焼結では作りづらいとされた『はすばギア』※の量産に成功した

という実績が成長の1つの契機となっています。実はこれも大手であれば製作可能なものですが、専用の設備投資が必要です。それを弊社は汎用の粉末のプレスでやりますから、これは国内では弊社だけだと思います。汎用の機械でできるとなれば製品のコストダウンにもなって、お客様にもそのメリットが還元されるわけです。

もう一つ大きかったのが、シマノさんのマウンテンバイクを中心とするディスクブレーキの開発を一緒に取り組ませていただいたことです。この焼結部品は弊社が100%担い、いまではそれがロードバイクにも展開されています。

こうした他ではやっていない実績が弊社の技術力の高さをアピールし、強みとなって会社が伸びる結果につながったと思っています。私が常日頃から社員に言っていることは、技術的なことや納期のことなど、非常に難しいと思えることもできないと言ってはいけない。どうやったらできるかそれを考えようと伝えています。

また、加工も内製化しようと積極的に投資を行い、経験を積んできました。今で

は同等の規模で、焼結をしながらこれだけの加工も手がける会社はないと自負していますし、そのように評価いただく声も聞くようになりました。

※『はすばギア』...軸に対して歯すじがねじれ、螺旋状になっているギア

焼結業界で技術力の優位性を築かれている御社ですが、今後のビジョンはどのように描かれていらっしゃいますか？

【河迫社長】 業界では会社をやめたり、海外進出をしたりと動きがある中で、10年後の我が社のビジョンを考えますと、あくまでも夢の話ですが、200億圓企業にしたいという想いがあります。200億という数字に根拠は何もありません。ただ、10年間で200億圓にしようと思定すると売上は倍々ゲームで増やす必要があります。例えば来期の目標設定も、今期10億だったものを11億にしようとするのが普通ですが、その際の行動計画は、11億を目指すための内容と20億を目指すための内容では全く異なります。私は社員の考え方をそういう方向に変えたいと思っています。結果が200億にならなくても構い

ません。そういう取り組みをしていくことが大事だと考えています。

本企画では、現場の想いやこだわりをお尋ねしています。モノづくりで大切にされている考え方などについてお聞かせください。

【河迫社長】 モノづくりは1人ではできないというのが、私のポリシーの中であって、やはりチームワークがとても大事だと思っています。野球も、4番バッターを9人揃えても絶対勝てないのと同じです。コロナ禍で、職場以外でのコミュニケーションが取り難かったことが、改めてコミュニケーションの大切さを実感する機会にもなりました。

最後に、機械加工においてTAKAMAZの機械をご導入いただいておりますが、そのきっかけや経緯についてお聞かせください。

【河迫社長】 TAKAMAZさんとの関係は、タイのエンジン部品を手がける際に2台のCNC旋盤『TOP-TURN II』を導入したことが始まりです。約8年前になりますね。『TOP-TURN II』を選んだ理由は、そのエンジン部品の生産台数にピッタリだったことに加えて、切削・研削・ブラシ

がけの全部が1台でまかなえることです。今、そのタイの工場は年間10万台ぐらいエンジンを作っていますが、ほぼすべてに弊社の部品を搭載していただいています。『TOP-TURN II』を2台導入した後、その2年後にさらに2台を追加導入しました。それ以降、CNC旋盤はTAKAMAZさんばかり使用しています。おまけに弊社の加工工場の責任者は、以前、TAKAMAZさんでサービス業務を担当していた、課長の上迫が担ってくれています。それがまた上手く連携もできて、随分助かっています。会社は違えど、これもチームワークだと思います。TAKAMAZさんにはさまざまなことを手伝っていただいています。社員の方の人柄、対応の速さ、すべてにおいて評価させていただいています。

MAZDAのエンジンに携わるエンジニアでもあった河迫社長のお話は、理路整然とコトバを重ねて実に面白く、会社の歴史やビジョン、哲学など、興味深いお話がまだまだ語られた1時間ほどのインタビューとなりました。改めて御礼申し上げます。



北陸ものづくりの旅

— CRAFT CONSCIOUS —

魅惑のピールアートが創り出す、 幻想的な空間に心奪われる時間。

金沢の中心地を流れる犀川の畔で、果物や野菜の皮(ピール)を素材にして、
「クラフトアート」を創作&展示するアトリエHIMITO(光水土)。

小さなギャラリーは知人ぞ知る
とっておきのアートのスポットとして注目を集めています。



KIKU

大正時代の町家を改修したアトリエ&ショップで、オリジナルジュエリーを中心に、カトラリーやお茶道具などの生活道具を手作業で製作し、販売している。



アトリエHIMITO(光水土)

たんぼほなどのドライフラワーや果物の皮を使ったアートを展示するギャラリー。オレンジの皮を使ってランタンづくりをするピールアート体験も可能。



新宝町商店街

金沢の中心地に位置し、レトロかつ粋な雰囲気がある商店街。店主選りすぐりの商品と出会う個性溢れるショップを巡り歩く楽しさは秀逸。



Pessoa Coffee Roasters

雰囲気のある古民家をリノベした小さなコーヒースタンド。浅煎りから深煎りまで、個性豊かなコーヒーを提供する。

今回ご案内するのは金沢の新宝町商店街とその界隈にあるアートのスポットです。新宝町商店街は、一歩足を踏み入れた途端、まるで昭和にタイムスリップしたかのように時間がゆったり、のんびり流れています。そこに店舗を構えるショップの一つがオーダージュエリーと生活道具を製作・販売する「KIKU」。彫金師としても活躍するオーナーの竹俣勇喜さんは、全国誌で紹介されたり、有名人たちもファンに持つ作家のひとりです。アトリエを併設したり、個性的な品物が並ぶストリートは、新たな感性を刺激してくれます。

商店街からわずかの距離、犀川の流れるを感じる方へと歩を進めると、住宅街に佇むアトリエHIMITOがあります。オレンジやタマネギといった果物や野菜の皮を素材にして、美しいアート作品を生み出しているアートのスポットです。ギャラリーとなる室内には、一万本を優に超えるというタンポポの綿毛。実や種といった“命”を守り育てるピールアートと“命の循環”を表現したタンポポの綿毛、その調和した空間そのものがアート作品となっています。「ピールアート」の第一人者であるオーナーが営むこのギャラリーでは、ピールアートのランタン作りも体験できます。

TAKAMAZ
高松機械工業株式会社

詳しい情報はこちらから ▶
<https://www.takamaz.co.jp>



本 社 ・ 工 場	〒924-8558 石川県白山市旭丘1-8 サービス受付専用ダイヤルイン 部品受付専用ダイヤルイン	TEL(076)207-6155	FAX(076)274-1418
あさひ工場	〒924-0004 石川県白山市旭丘4-13	TEL(076)274-1400	FAX(076)274-1454
第2工場	〒924-0004 石川県白山市旭丘2-18	TEL(076)274-1407	FAX(076)274-1454
第3工場	〒924-0004 石川県白山市旭丘2-18	TEL(076)274-0123	FAX(076)274-8530
開発センター	〒924-0838 石川県白山市八束穂3-3	TEL(076)274-1443	FAX(076)274-3170
関東支店	〒360-0042 埼玉県熊谷市本町2丁目48番地(ユニバース熊谷ビル1F)	TEL(076)274-1448	FAX(076)274-1446
大阪支店	〒532-0004 大阪府大阪市淀川区西宮原1-5-28(新大阪テラス第3ビル2F)	TEL(076)274-1442	FAX(076)274-1345
名古屋支店	〒460-0016 愛知県名古屋市中区橋2-1-12(橋AKビル2F)	TEL(048)521-8771	FAX(048)520-2189
浜松営業所	〒430-0929 静岡県浜松市中央区中央3-15-1(EKビル6-D)	TEL(06)6395-3252	FAX(06)6398-2430
厚木営業所	〒243-0018 神奈川県厚木市中町3丁目9番地15号(厚木JCビル101号室)	TEL(052)332-6801	FAX(052)332-6303
東北営業所	〒981-1217 宮城県名取市美田園5丁目4-1(アルモニオビル101号室)	TEL(053)456-2530	FAX(053)456-2531
北信越営業所(北陸)	〒924-0004 石川県白山市旭丘4-13	TEL(046)240-9820	FAX(046)240-9424
北信越営業所(信越)	〒955-0092 新潟県三条市須賀2丁目13番地(パークハイツ須賀1階102号室)	TEL(022)784-1882	FAX(022)784-1883
広島営業所	〒732-0827 広島県広島市南区福荷町1番1号(ロイヤルタワー8F)	TEL(076)274-1405	FAX(076)274-8530
海外拠点	アメリカ(シカゴ) ドイツ(ヒルデン) 中国(杭州) タイ(バンコク) インドネシア(タンブン プカシ) メキシコ(レオン) ベトナム(ホーチミン)	TEL(0256)36-5560	FAX(0256)36-5567
		TEL(082)568-7885	FAX(082)568-7886

※このニュースに対するご要望・お問い合わせは編集委員会まで TEL(076)274-1408 FAX(076)274-8530