

製品ご紹介

New

[6-9t 用大割圧碎機]

TS-WD720V

旧モデル、TS-WB620Vの発売から丸8年、現場での稼働実績を積み上げ、進化をとげた「TS-WD720V」。

6t～9tクラスのハイスペック大割クラッシャーとして新登場しました。従来機から開口幅を100mm広くし、最大開口幅は720mm。使いやすさと現場の高効率化を図っています。是非、新しくなりましたTS-WD720Vをお使いになってみてはいかがでしょうか。きっと満足いただけること間違いありません！《東京オフィス・小原》



[TS-WD720V FR/ARTS/HR]

質量 (標準)	kg	780/880/900
質量 (最軽量)	kg	740/850/870
全長	mm	1680/1880/1870
開口幅 (最大/最小)	mm	720/0
全幅	mm	1215
破砕力 (先端部)	kN	355
使用圧力	MPa	28
標準装備バルブ		増速バルブ
取付ショベルクラス	ton	6-9

New

New

NSW-30 × VGR-4

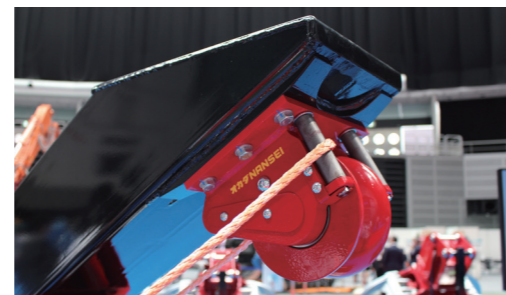
[7-16t 用 地引ウインチ]

[パーチカルグリットローラー]

オカダ NANSEI の新型地引ウインチ「NSW-30」は、力と速度のバランスを整えたスタンダードモデル。調整可能なドラムフリーでロープの引き出しも快適です。また油圧シリンダーで素早く確実なクラッチ操作が可能です。過負荷がかかると巻き出される設計で、ウインチの破損を防止します。

新発売の「VGR-4」は、ロープを4つのローラーでしっかりガイドするため、横方向からの集材も可能にし、フレームへの干渉もありません。ウインチドラムの乱巻きも低減します。今、大注目の滑車に代わるパーチカルグリットローラー！新発売の「NSW-30」と「VGR-4」を是非セットでお試してください。《東京オフィス・小原》

新型ウインチ「NSW-30」と
パーチカルグリットローラー「VGR-4」



VGR-4
特許出願中！

Aiyon News

vol.42 2021年06月号



O-ATTA



オカダ大展示会ワクワクブースにて「油圧ショベルアタッチメント稼働状況管理システム O-ATTA」の紹介をいたしました。アタッチメントにデバイスを取り付けることで位置と稼働時間を遠隔で記録し、効率的な管理や適切なメンテナンスに役立てるためのシステムです。説明動画・取付け例紹介・操作体験など積極的な展示を行い、多くのお客様にお立ち寄りいただきました。また複数のお客様に、実証テストにご協力いただける事となり、実りある展示会となりました。実証テストに向け準備を進めてまいります。ありがとうございました。《設計課 ワクワクチーム・富樫》

OKADA
www.aiyon.co.jp



<https://www.aiyon.co.jp>



OKADA AIYON [Official]



@okada_aiyon



@okada_aiyon

[林業オンライン展示会「FOREST EXPO ONLINE」出展中！！]
<https://expo.forest-journal.jp/booth/nansei/>



ご来場ありがとうございました

オカダ大展示会

2021.6.2-3 さいたまスーパーアリーナ



プレゼンテーション プロモーション



OKADA EXHIBITION

2021年6月2-3日の2日間にわたり、創業以来初めてとなるオカダグループ（オカダイオン・南星機械・アイオンテック）単独の展示会「オカダ大展示会」が、さいたまスーパーアリーナ（コミュニティアリーナ）にて開催されました。弊社の全商品を展示する初の試みで、特に大型アタッチメントが並ぶ姿は圧巻。多くのお客様に喜んでいただけました。また、新商品のプレゼンテーションをYouTube Liveにてリアルタイムで配信するという新しい取り組みにも挑戦するなど、会場にお越しいただけなかった皆様にも、少しでも展示会の雰囲気を感じるよう工夫致しました。こちらの様子は弊社公式YouTubeに動画がございますので、まだご覧いただけていない方も是非ご覧ください（上部QRコードよりご視聴可能です）。

おかげ様でオカダ大展示会は大盛況のうちに終了致しました。このような状況にも関わらずご来場いただいたすべてのお客様、ご出展いただいたメーカー様、ご協力いただいた全ての方々に厚く御礼申し上げます。誠にありがとうございました。

今後ともオカダグループは、お客様により良い製品をお届けすべく日々精進して参りますので、ご指導ご鞭撻の程よろしくお願い致します。



株主総会開催

6月25日、第62回定時株主総会をアートホテル大阪ベイタワー（大阪市港区）にて開催致しました。昨年に引き続き今年も新型コロナウイルス感染症の対策を講じたうえで行いました。今期よりスタートする長期ビジョン「VISION30」、中期経営計画「ローリングプラン・フィスカルイヤー2021～2023」の発表もされ、社員一同、身の引き締まる思いでございます。長期ビジョン、中期経営計画の詳細は、後日オカダイオンHPにアップ予定の「第62期株主レポート（P.5～6）」をぜひご覧ください。最後になりましたが、こういった状況の中でもご出席頂いた株主様に役員・社員一同心より感謝申し上げます。《総務部・東良》



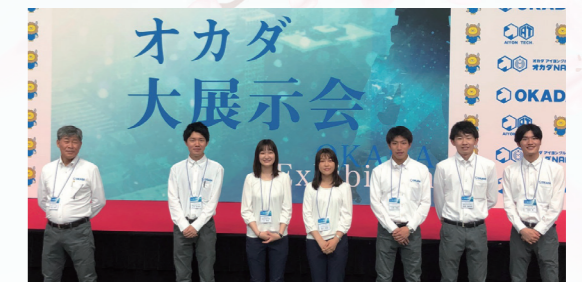
株主レポートは、こちらのQRコードもしくは下記URLよりご覧ください



https://www.aiyon.co.jp/cat_ir/business-report/

63期新入社員

皆様はじめまして、営業部に配属されて約1か月が経ちました、新入社員の藤川です。今年の新入社員は6人で、右の写真は先日のオカダ大展示会での一枚です（新人研修を担当して下さった日比課長と新入社員）。今後は同期6人が揃う機会は少なくなり寂しい気持ちもありますが、それぞれの目標に向けて切磋琢磨していきます！！《営業部・藤川》

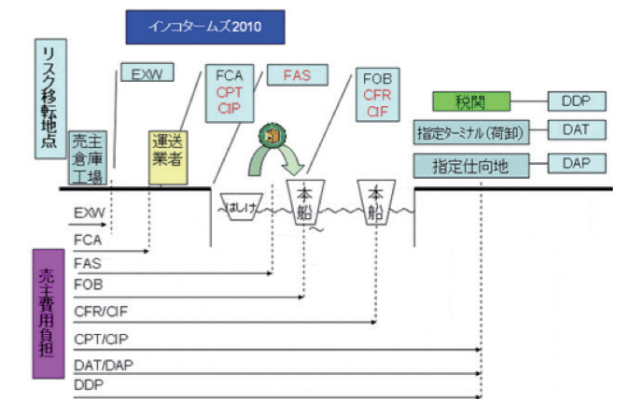


左から日比課長、東京本店・上中さん、経理部・辻さん、営業部・藤川さん、仙台営業所・出橋さん、関西支店・湊原さん、九州営業所・香西さん。

International Commercial Terms

文字通り「海外事業所」は、海外にある販売店様やユーザー様に商品を販売しています。言葉や時間そして通貨に商習慣も異なるのですが、国内営業所との一番大きな違いは、貿易業務がある事です。また輸送にしても航空便や船を使います。日本からの輸送で、海外の販売店様が他にも貨物があると一緒に運んだりする場合があります。では販売契約でモノのお届け先や価格はどのように決めるのか...!?

実はインコタームズという国際貿易規則があります。1936年に国際商業会議所から発表され、売主と買主の合意内容が一致して貿易を円滑に進める、という目的のもとに定められました。1936年ですから今から85年も前です。そんなの現代でも使えるの?とお思いになるのは当然です。ただこのインコタームズ、その時代に合わせて改訂が繰り返されています。ちなみに最新版はインコタームズ2020年度版と呼ばれるものです。



勿論これらの定型にはまらない場合もありますが、その場合は、売主と買主の双方が合意できる条件をつくる事も可能なのです。

今回は時代の変化に柔軟に対応するインコタームズをご紹介します。我々社員も急速に進んでいく時代の変化に柔軟に対応したいものです。

《海外事業所・柿添》