

Exclusive: Is Putin Targeting Civilians?

INTERNATIONAL

Newsweek

WAR ON 'WAKE'



**AS
MORE
COMPANIES
TAKE A
LIBERAL
STAND
ON SOCIAL
ISSUES,
THE RIGHT
IS FIGHTING
BACK**

1 2 . 0 8 . 2 0 2 2

ISSN 2052-1081



ABU DHABI DH35	CYPRUS €7.00	GIBRALTAR €6.05	KUWAIT KD3.00	NEW ZEALAND \$14.00	ROMANIA LEI 42.00	SPAIN €7.00
ALBANIA €6.25	CZECH REP CZK180	GREECE €7.50	LATVIA €6.50	NIGERIA \$3.40C	SAUDI ARABIA SR35.00	SWEDEN SKR89
AUSTRALIA \$11.00	DENMARK DKR55	HOLLAND €7.00	LEBANON L110,000	NORWAY NKR89	SERBIA RSD1035	SWITZERLAND CHF10.00
AUSTRIA €10.00	DUBAI DH40	HONG KONG HK80	LITHUANIA €8.99	OMAN OR 3.250	S LEONE SLL30,000	UK £5.99
BAHRAIN BD3.5	EGYPT E£ 65.00	HUNGARY FT1,800	LUXEMBOURG €7.50	POLAND PLN29.99	SINGAPORE \$11.95	US \$9.99
BELGIUM €7.00	FINLAND €7.60	IRELAND €7.00	MALTA €7.00	PORTUGAL €7.00	SLOVAKIA €6.50	ZIMBABWE ZWD4.00
CHINA RM80	FRANCE €7.50	ISRAEL NIS35	MONTENEGRO €8.30	QATAR QR65	SLOVENIA €8.50	
CROATIA HKR70	GERMANY €7.50	ITALY €7.00	MOROCCO MDH70	MALAYSIA RM27.90	SOUTH AFRICA R55.00	

Engineered carbide products for a better future

For over 60 years, MMC RYOTEC Corporation has been supporting a variety of industries with its unique products.

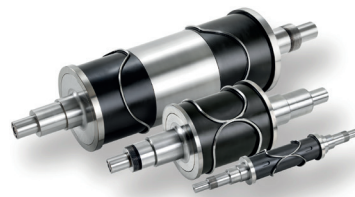


"Our wear-resistant tools and carbide materials are custom-made and depend on the needs and demands of our customers."

Katsu Yamamoto,
President & CEO,
MMC RYOTEC Corporation

While Japan's aging population and declining birth rate present challenges for certain companies, for others they provide a rare opportunity to focus on the global market. And with 28% of the country's population already over 65, passing down knowledge to the next generation is becoming more crucial with each passing year. Increasingly intrinsic to its global brand, Japanese *monozukuri* is a point of difference that sets its businesses apart from competitors in China and Taiwan, where economies of scale hold sway over craftsmanship.

For new MMC RYOTEC Corporation president Katsu Yamamoto, craftsmanship represents the "value-added factor". But it is only one aspect of the company's continued success. "Our business strategy," Mr. Yamamoto underlines, "is to focus on providing consistent quality and technical support along with our products, which allows us to compete in the market and secure customers." Equally important is the notion of company evolution: "We have been manufacturing engineered carbide products for many years and are always looking to improve our skills



ROTARY DIE CUTTER

and techniques in the manufacturing process."

This desire for improvement can also be seen in the context of the firm's three business divisions. Rock tools have traditionally been MMC RYOTEC's top revenue generator. The SUPER MAXBIT series, which is mainly used to drill into underground aquifers and is thus instrumental in ensuring drinking water is clean and safe, can be applied anywhere in the world, and is already widely used in the U.S.A., Asia and Europe.



SUPER MAXBIT

The company's two other main divisions, meanwhile, are not far behind. Mr. Yamamoto again: "Regarding wear-resistant tools and carbide materials, we are proud to have launched a variety of high-quality custom-made products which satisfy the customer's needs in various fields of infrastructure."

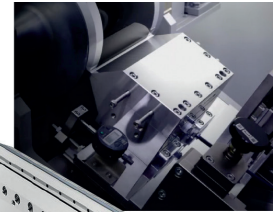
One such example is the use of MMC RYOTEC's slot-die technology in lithium-ion batteries, an increasingly important market as Japan aims to phase out conventional gasoline cars by 2035. The technology is used in precision coating processes, and customers can now choose whether the slot die's lip materials are made from stainless steel or cemented carbide, as

DIAEDGE SLOT DIE

High Precision Coating Tool
for various applications



MMC RYOTEC Corporation
A Group Company of MITSUBISHI MATERIALS



well as being able to adjust the coating's thickness after consultation with experienced technicians. Technical services such as fluid simulation and coating tests provide clients the opportunity to arrive at an optimal shape for their individual needs.

Nor is the company's evolution restricted to its range of products. A subsidiary of Mitsubishi Materials Corporation (MMC) since 1958, recent restructuring has seen MMC RYOTEC assume responsibility for its own sales division alongside production and development of products. Mr. Yamamoto adds: "In April 2021, the sales division was transferred from MMC to MMC RYOTEC, and we function independently in that regard. On the other hand, more than half of our sales come from MMC's overseas sales companies, and we have joined forces in entering overseas markets. The MMC Group has an excellent rock tools sales base in Mexico, and we will penetrate the South American mining and construction markets together."



ROCK TOOLS

"Our strategy," he continues, "is to develop and manufacture high-quality products in our mother factory in Japan, at which point our sales company

can deliver products within a short time from their local distribution center to the South American market." Overseas, the aim is to fully leverage MMC's existing global sales networks, by first accessing contacts and then dispatching engineers to foreign companies to join meetings regarding specifications.

Beyond Mexico, South America remains an important market for the company's rock tools, while China and Southeast Asia are next in line when it comes to products such as slot dies and rotary die cutters.

As far as the future goes, the key will be to consolidate the firm's market position: "Our target is the high-end market or field. We are aiming at high-end customers for all our business divisions."

In terms of products, Mr. Yamamoto is keen to emphasize MMC RYOTEC's "excellent range", before going on to describe the slot die as the "most exciting and most worrisome" among them. Exciting because the market is so fluid; worrisome because it can be hard to predict changes accurately and stay ahead of competitors.

Asked what he would like to pass on to the next generation of presidents when the time comes for him to step aside, his response is simple: "My goal is to keep expanding our operations so that we can celebrate our centenary in 2058 as an excellent supplier of engineered carbide products to infrastructure industries in the global market."

MMC RYOTEC Corporation
A Group Company of MITSUBISHI MATERIALS

www.ryotec.co.jp/en

Productos de carburo de ingeniería para un futuro mejor

Desde hace más de 60 años, MMC RYOTEC Corporation ha contribuido a una gran variedad de industrias con sus productos únicos.



"Nuestras herramientas resistentes al desgaste y los materiales de carburo se fabrican a la medida y dependen de las necesidades y demandas de nuestros clientes".

Katsu Yamamoto,
Presidente y CEO,
MMC RYOTEC Corporation

Mientras que el envejecimiento de la población japonesa y el descenso de la tasa de natalidad suponen un reto para algunas empresas, para otras suponen una oportunidad única para centrarse en el mercado global. Con un 28% de la población del país que ya tiene más de 65 años, la transmisión de conocimientos a la siguiente generación es más crucial cada año que pasa. Cada vez más intrínseco a su marca global, el monozukuri de Japón es un punto de diferencia que distingue a sus negocios de los competidores de China y Taiwán, donde las economías de escala se imponen a la artesanía.

Para el nuevo presidente de MMC RYOTEC Corporation, Katsu Yamamoto, la artesanía representa el "factor de valor añadido". Pero es sólo un aspecto del continuo éxito de la empresa. "Nuestra estrategia empresarial", subraya el Sr. Yamamoto, "consiste en centrarnos en ofrecer una calidad y una asistencia técnica constantes junto con nuestros productos, lo que nos permite competir en el mercado y asegurar a los clientes." De igual importancia es la noción de evolución de la empresa: "Llevamos muchos años fabricando productos de carburo de tungsteno y siempre buscamos mejorar nuestras habilidades y técnicas en el proceso de fabricación".



TROQUELADORA ROTATIVA

Este deseo de mejora también se puede apreciar en el contexto de las tres divisiones de negocio de la empresa. El acero de barrenación ha sido tradicionalmente el principal generador de ingresos de MMC RYOTEC. La serie SUPER MAXBIT, que se utiliza principalmente para perforar acuíferos subterráneos y, por tanto, es fundamental para garantizar la limpieza y la seguridad del agua potable, puede aplicarse en cualquier parte del mundo, y ya se utiliza ampliamente en EE.UU., Asia y Europa.



SUPER MAXBIT

Las otras dos divisiones principales de la empresa, por su parte, no se quedan atrás. El Sr. Yamamoto repite: "En cuanto a las herramientas resistentes al desgaste y a los materiales de carburo, estamos orgullosos de haber lanzado una variedad de productos de alta calidad hechos a la medida que satisfacen las necesidades de los clientes en diversos campos de la infraestructura."

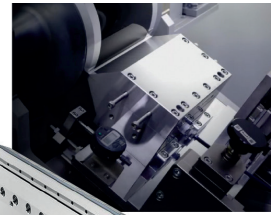
Uno de estos ejemplos es el uso de la tecnología de troquelado de MMC RYOTEC en las baterías de iones de litio, un mercado cada vez más importante, ya que Japón pretende eliminar los coches de gasolina convencionales para 2035. La tecnología se utiliza en procesos de revestimiento de precisión, y ahora los clientes pueden elegir si los materiales del filo del troquel de ranura son de acero inoxidable o de car-

DIA EDGE SLOT DIE

High Precision Coating Tool
for various applications



MMC RYOTEC Corporation
A Group Company of MITSUBISHI MATERIALS



buro cementado, además de poder ajustar el grosor del revestimiento tras consultar con técnicos experimentados. Los servicios técnicos, como la simulación de fluidos y las pruebas de revestimiento, ofrecen a los clientes la oportunidad de llegar a una forma óptima para sus necesidades individuales.

La evolución de la empresa tampoco se limita a su gama de productos. Filial de Mitsubishi Materials Corporation (MMC) desde 1958, la reciente reestructuración ha hecho que MMC RYOTEC asuma la responsabilidad de su propia división de ventas junto con la producción y el desarrollo de productos. El Sr. Yamamoto añade: "En abril de 2021, la división de ventas se transfirió de MMC a MMC RYOTEC, y funcionamos de forma independiente en ese sentido. Por otro lado, más de la mitad de nuestras ventas proceden de las empresas de ventas de MMC en el extranjero, y hemos unido fuerzas para entrar en los mercados de ultramar. El Grupo MMC tiene una excelente base de ventas de acero de barrenación en México, y juntos penetraremos en los mercados sudamericanos de la minería y la construcción."



ACERO DE BARRENACION

"Nuestra estrategia", prosigue, "consiste en desarrollar y fabricar productos de alta calidad en nuestra fábrica madre de Japón, momento en el que nuestra empresa de ventas puede entregar los productos en

poco tiempo desde su centro de distribución local al mercado sudamericano." En el extranjero, el objetivo es aprovechar al máximo las redes de ventas globales existentes de MMC, accediendo primero a los contactos y enviando después ingenieros a las empresas extranjeras para que participen en las reuniones sobre las especificaciones.

Más allá de México, Sudamérica es un mercado importante para el acero de barrenación de la empresa, mientras que China y el sudeste asiático son los siguientes en la lista cuando se trata de productos como troqueles de ranura y troqueladoras rotativas.

Hasta donde llega el futuro, la clave será consolidar la posición de la empresa en el mercado: "Nuestro objetivo es el mercado o campo de gama alta. Apuntamos a los clientes de gama alta para todas nuestras divisiones de negocio".

En cuanto a los productos, el Sr. Yamamoto destaca la "excelente gama" de MMC RYOTEC, para pasar a describir el troquel de ranura como "el más emocionante y el más preocupante" de ellos. Emocionante porque el mercado es muy fluido; preocupante porque puede ser difícil predecir los cambios con precisión y adelantarse a los competidores.

Al preguntarle qué le gustaría transmitir a la siguiente generación de presidentes cuando llegue el momento de retirarse, su respuesta es sencilla: "Mi objetivo es seguir ampliando nuestras operaciones para poder celebrar nuestro centenario en 2058 como un excelente proveedor de productos de carburo de ingeniería para las industrias de infraestructuras en el mercado mundial".

MMC RYOTEC Corporation
A Group Company of MITSUBISHI MATERIALS

www.ryotec.co.jp/en

より良い未来に向けた超硬製品

MMCリョウテック株式会社は、60年以上にわたり、独自製品でさまざまな産業を支えてきた。



「弊社の耐摩工具と超硬素材は、お客様のニーズとご要望に応じて、カスタムメイドで製造している」

MMCリョウテック株式会社 代表取締役社長 山本 克

少子高齢化が進む日本の現状は、ある企業にとっては課題であり、ある企業にとっては世界市場に目を向ける貴重な機会となっている。とりわけ人口の28%が65歳以上となり、次世代へのスキル継承は年々重要性を増している。一方で日本のモノづくりは、グローバルブランドとして確立されつつあり、スケールメリットを全面に押し出す中国や台湾企業とは一線を画している。

MMCリョウテックの新社長、山本 克氏にとって、モノづくりは「付加価値」であるとしているが、それは同社が成功するための一要素に過ぎない。「私たちのビジネス戦略は、製品とともに安定した品質と技術サポートを提供することで、市場で競争し、顧客を確保すること」と、山本社長は強調する。同様に重要なのが、「我々は長年にわたり超硬工具製品の製造に携わっており、製造工程における技術や技能を常に向上させたいと考えている」という言葉からもわかるように会社を進化させたい考えだ。

この改善に対する思いは、同社の3つの柱である事業で垣間



ロータリーダイカッター

見ることができる。MMCリョウテックで一番売上高が大きいのは建設工具事業である。主に水戸掘削に使用され、飲料水の安全確保に貢献している。SUPERMAX BITシリーズは、世界中でニーズがあり、アメリカ、アジア、ヨーロッパで広く使用されている。

一方、同社の他の2事業も、建設工具事業に遅れを取っていない。「耐摩工具事業や素材事業については、様々な産業インフラ分野でお客様のニーズを



SUPERMAX BIT

満たす高品質なカスタムメイド製品を発売してきたことを誇りに思う」と山本社長は語る。

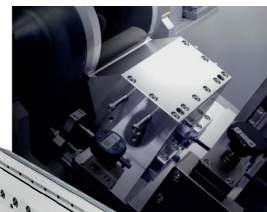
そのひとつが、2035年までに従来のガソリン車からの脱却を目指す日本にとって、ますます重要な市場となるリチウムイオン電池にMMCリョウテックのスロットダイ技術が採用された例である。この技術はミクロン単位の塗布精度実現に使用され、スロットダイの刃先材料をステンレスと超硬から選択できるようになったほか、熟練のエンジニアと相談しながら塗布膜厚を調整することが可能となった。流体シミュレーションやコーティングテストなどの技

DIA EDGE SLOT DIE

High Precision Coating Tool for various applications



MMC RYOTEC Corporation
A Group Company of MITSUBISHI MATERIALS



術サービスにより、顧客ニーズに最適な製品を導き出すことができる。

また、同社の進化は製品群にとどまらない。1958年に三菱マテリアルの子会社となったMMCリョウテックは、近年、製品の製造・開発だけでなく、販売部門も自社内に保有するに至った。2021年4月に営業部門を三菱マテリアル(以下MMC)からMMCリョウテックに移管し、開発・製造から販売・企画までの一貫した機能を有している。「弊社売上の半分以上は海外向けであり、更なる海外市場への参入に向け、MMCグループのグローバルな販売ネットワークを活用している。MMCグループはメキシコに優れた建設工具の販売拠点を持っており、南米の鉱山市場へ更に進出していく」と山本氏。

「弊社の戦略は、日本のマザー工場で高品質の製品を開発・製造し、販売会社が現地の物流センターから南米市場へ短納期で製品提供すること」



建設工具

と。海外においては、まず海外の販売会社よりお客様にコンタクトを取り、次にエンジニアをお客様に派遣して仕様の打

合せに参加させる等、MMCグループの持つグローバルな販売網をフル活用することが狙いだ。

メキシコに加えて、南米の鉱山国が建設工具にとって重要な市場であり、スロットダイやロータリーダイカッターにおいては、中国や東南アジアが注目市場となる。

今後は、「我々のターゲットは、(高品質・安定した品質を有する製品を求める)ハイエンドな市場や分野だ。弊社は全事業部門でハイエンドの顧客を狙っている」というように、市場での地位を確立していくことが重要である。

製品については、MMCリョウテックの「優れた製品レンジ」を強調した上で、その中でもスロットダイを「最もエキサイティング、かつ、最も気になる製品」と山本社長は言う。市場が流動的であり、変化を正確に予測し、競合他社に先行することが難しい為、注力している所以だ。

自らが社長をリタリアする時、次世代の社長に何を引き継ぎたいかと尋ねると、山本社長からシンプルな答えが返ってきた。「私の目標は、2058年に創業100周年を迎えるとき、世界のインフラ基盤産業における超硬製品のトップサプライヤーであるべく、事業を拡大し続けることだ」。

MMC RYOTEC Corporation
A Group Company of MITSUBISHI MATERIALS
www.ryotec.co.jp/en

连接美好未来的超硬产品

60多年来，MMC RYOTEC公司一直以其独特的产品支持着各个行业的发展。



“敝司的耐磨工具和硬质合金材料，可根据客户的需求和要求，进行定制化制造。”

——山本克，
MMC RYOTEC公司，
董事长兼社长

日本正面临少子化、高龄化，对于部分企业而言是无法回避的课题，对于另一部分企业而言，却是将目光投放到全球市场的重要机会。在日本，年龄达到65岁以上的人群已超过总人口的28%，技艺传承的重要性与日俱增。除此还需看到，区别于中企和台企的规模化优势，日本的monozukuri（造物）已形成全球品牌并得到确立。

对于MMC RYOTEC公司新任社长山本克先生而言，造物即是提供附加价值，但这仅仅是这家公司追求成功的要素之一。山本社长强调：“我们的事业战略是，在提供优异产品的同时，提供安定的品质及技术支持，最终融入市场竞争，以确保客户合作。”同样重要的是，“尽管受惠于多年积累的超硬工具产品制造经验，但是我们常常思考如何进一步提升工程制造技术与技能”，进而不断驱动公司进步。

这种对于自我提升的追求，从该公司三大支柱业



模切辊

务上可见一斑。MMC RYOTEC公司销售额最大的是建设工具事业，主要应用于水井挖掘，为确保饮用水安全作出了贡献。SUPERMAX BIT系列产品在世界范围内均有需求，广泛应用在美洲、亚洲、欧洲。

另一方面，公司其他两块事业也是不甘示弱。“引以为傲的是，耐磨工具事业和材料事业在多个产业基础设施投资领域中，



SUPERMAX BIT

成功地销售了满足客户需求的高品质定制化产品”，山本社长说道。

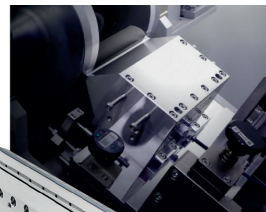
其中一个例子是，日本计划在2035年到来之前淘汰传统燃油车，新能源汽车市场已然变得愈发重要，而MMC RYOTEC公司的狭缝涂布头技术已成功应用到其动力电池中。此项技术实现了微米级别的涂布精度，除了涂布头唇口材料有不锈钢和超硬材料可供选择以外，通过和公司熟练工程师的沟通，涂布膜厚调节已变成可能。依靠流体解析和涂布实验等技术服务，公

DIA EDGE SLOT DIE

High Precision Coating Tool
for various applications



MMC RYOTEC Corporation
A Group Company of MITSUBISHI MATERIALS



司向客户推出了满足其需求的最优产品。

公司进化远不止于产品群。MMC RYOTEC公司在1958年成为三菱综合材料（MMC）的子公司，负责产品的制造、开发，近年来，销售权限逐渐从三菱综合材料（MMC）集团释放到公司持有。2021年4月，销售部门从三菱综合材料（MMC）移管至MMC RYOTEC公司，打通了从开发制造到销售企划的完整机能。“敝司的销售额半数以上来自海外客户，未来要进一步融入到海外市场，需要激活MMC集团全球销售网络，MMC集团在墨西哥已经拥有优秀建设工具的销售据点，还要进入南美的矿山市场”，山本社长说到。

“公司的战略是，在日本母工厂开发、制造高品质产品，销售公司依托当

是派遣工程师参与客户技术交流等，“目标”是充分激活三菱综合材料（MMC）集团所拥有的国际销售网络。

除了墨西哥，南美矿山国家也是建设工具的重要市场，而狭缝涂布头和模切辊方面值得关注的市场是中国和东南亚。

未来，“我们的目标是（追求高品质、安定品质产品的）高端市场和领域。敝司所有事业部门都在紧跟高端客户，确保市场地位尤其重要。”

产品方面，在强调MMC RYOTEC公司的“优势产品布局”的基础上，狭缝涂布头是“最令人兴奋、最令人关注的产品”，山本社长如是说。因为市场仍在不断演化，要准确预测变化，抢先一步于竞争对手，并非易事，因此公司在不断地投入精力。

当被问到从社长职位上退休之际，希望交接什么给下任社长时，山本社长给出了一个简明的回答。“我的目标是，在2058年迎来创业100周年时，成为世界基础设施产业界超硬产品头部供应商，并不断扩大这项事业。”



建设工具

地物流中心，向南美市场提供短交期产品。”在海外，首先是海外的销售公司与客户取得联络，其次

MMC RYOTEC Corporation
A Group Company of MITSUBISHI MATERIALS

www.ryotec.co.jp/en