

日工販ニュース Vol.17 No.10



もくじ

巻頭言「肌で感じた2007年問題」	日工販理事 端 武仁	2
話題の技術「5軸を身近にする立形マシニングセンタ Vertex550-5X」	三井精機工業(株) 下村 栄司	4
甘口辛口	(株)テツカ 三橋 誠	6
議事録「政策」「理事会」「調査」「教育」「東部製品研修会」「東部講演会」 「東部情報交換会」「西部製品研修会・講演会」「中部ゴルフ会」		7
SE教育「合格者」		17
リレー随筆 Part 2	伊吹産業(株) 柳井 良太	18
私の読書評「東京タワー オカンとボクと、時々、オトン」	(株)カナデン 岩田 久憲	19
統計資料「FA流通動態調査1」業種別受注額8月」		20
工作機械と私	伊藤忠メカトロニクス(株) 君村 義人	22
消息・行事		23
会員会社		24

「肌で感じた2007年問題」



日工販理事

端 武 仁

(株山善 常務執行役員機械統括部長)

「ふるさとは遠きにありて思ふもの…」は室生犀星の詩の一節だが、北陸・石川県の田舎の学校を出て名古屋で大学時代を過ごし、大阪の機械専門商社、(株)山善に就職、高度経済成長の中でひたすら販売営業に取り組み、生まれ故郷は近親の慶弔や墓参り、正月の年始あいさつにあわただしく帰るくらいのもので、田舎の友人たちの消息はたまの手紙や人づてに聞く程度。離れて40年余、まさにわたしのふるさとは「遠きにありて思う」望郷の地であった。

ところがここ数年、田舎の友人からクラス会などの案内状が送られてくると、小学、中学、高校、どの誘いであれ何とか都合を付けて帰るようになった。家内は「あれほど色々理由を付けて断っていたのに…」と私の変わり様を不思議がるが、一番驚いているのは当の本人、すなわち私自身である。

これという理由は思いつかないが、生まれ故郷に引かれ始めたのはやはり「歳のせい」かもしれない。田舎の友人たちと会って酒を酌み交わしながら昔話に花が咲くときの懐かしさ、しみじみとした幸せ感は仕事で走り回っていた30代、40代には感じなかったものだ。

いや、それに田舎へ帰ってその思いをいっそう強くしたのが、定年退職して第2の



人生を歩んでいたたり、退職を間近にして次を模索している友人が半数を超えていることだった。社会人としてスタートしたのがついこのあいだだったような気がするのだが、もう40年近く時が経っている。当事者でないと分からない不思議な感覚だ。

そんな友人が集まると長い空白を埋める思い出話で盛り上がる。折りしも社会人としてのスタートが日本の高度成長期。モノづくり日本が世界へ向けて強固な地歩を固める時期で工場への就職者が多数を占めた。しかし当時、工業・技術系は数えるほどで、中学は言うに及ばず高卒のほとんどが普通課程から現場に入り、一からモノづくりを習い覚えてきた。

田舎の友人たちも、ほとんどがその道を選択、悪戦苦闘しながらモノをつくり、30年、40年と繰り返す中で体ごと技術を覚えてきた。その思いの丈の苦労話に耳を傾けながら、今、国家的課題として取り上げられ、また我々の工作機械業界も早急に対応を迫られつつある2007年問題が友人たちの口から団塊世代の当事者としてさりげなく語られていることに気付いた。

つまり2007年問題は700万人といわれる団塊世代が還暦による一斉退職で年金問題が発生する一方、日本経済を長年支えてきた技術的基幹システムが継承されずに終わることの懸念であり国家的損失である。技術に集約される高度な日本のモノづくり。世界をリードする自動車も電子機器も機械もこれらの下支えあればこそその今日であり、今後への明るい展望につながっている。

そのモノづくりを体で支え、技術を体の中に蓄えた友人たちが間もなく「お疲れ様」のひとことでリタイアしていく。その損失の大きさを田舎の友人たちが気付かせてくれた。何とか彼らが元気な間に「肌で伝え、肌で覚える環境をつくっていかねばならない」。それがわれわれ業界人に課せられた急務の課題であり責任ではないか。友人たちとの久しい交わりの中で考えさせられた次第である。

分かりやすい話題の技術

No.82

5軸を身近にする立形マシニングセンタ Vertex550-5X



三井精機工業(株)
業務部販売推進課長
下村 栄 司

開発の背景

今でこそ5軸機が花盛りとなっていますが、このようなブームのはるか以前から三井精機は5軸マシニングセンタの開発に力を入れてきました。特に横形ではトラニオンタイプ(テーブルが『ゆりかご』型)とテーブル・オン・テーブルタイプ(B軸テーブル上にA軸テーブルが載る型)で中型から大型までのラインナップがあり、このクラ

スの市場ではトップシェアを誇っています。

これらのラインナップの中で唯一欠けていたのが立形の小型5軸機でした。Vertex550-5Xは、従来5軸機に近付きがたかったお客様にも身近となるよう特に使いやすさ、購入しやすい価格設定と設置スペースに主眼を置いて開発しました。機械名称も従来の記号のようなものでなく、親しみを持ってもらうために“Vertex(パーテックス)”としました。“Vertex”とは『立』のVerticalの響きに近く『頂点』『頂上』という意味を持ちます。

Vertexの特長

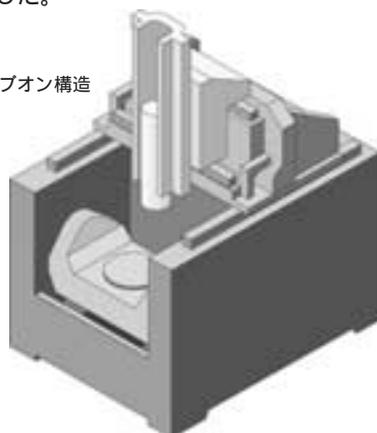
Vertexは高剛性ベッドの上でXYZ 3軸が移動する構造から起因する数々の特長があります。この構造を私達は『キューブオン構造』を命名しました。以下に主な特長を述べます。

最小の設置スペースで最大の加工エリアを実現
同じ大きさのワークを載せた場合、5軸機が3軸機に比べてスペースが大きくなってしまふの

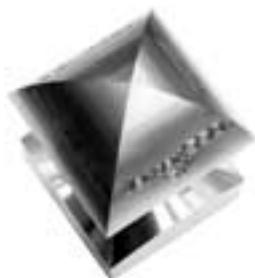


は仕方のないことでした。それは傾斜・回転テーブルがX軸またはY軸上に載っていたからです。ところがVertexはわずか2m×3mのスペースで500mmのワークを載せることが可能です。キューブオン構造+ベッドの側壁を利用して傾斜駆動機構を組み込むことによってこれが可能になりました。

キューブオン構造



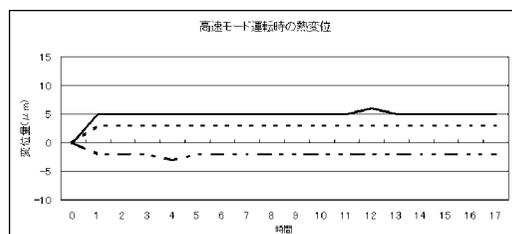
静的精度に加え、動的精度も向上



4つの稜線が揃っていることが
割出し精度のよい証拠

小型機と言っても精度に妥協はありません。XYZ軸およびAC軸は標準でフルクローズトループ仕様となっており、位置決め精度±1μm、割出し精度A軸：6秒、C軸4秒と高精度です。各軸の真直度、直角度等の幾何学的精度はジグボラー並の規格です。さらに主軸熱変位補正を標準装備し、実際の加工状態でのZ軸の伸びを10μm以内に抑えることが可能となりました。

運転モードにおける熱変位データ



想定動作内容

想定ツール	想定条件	主軸回転数 (min ⁻¹)	送り速度 (mm/min)
フライス		13,000	5,760
エンドミル		12,000	2,000
ドリル		11,000	1,500
タップ		1,600	1,200

センターラフで良好な切粉処理を実現

加工によって排出される切粉はテーブル直下に設けられたチップコンベアによって速やかに機外に排出されます。5軸機の場合はテーブルが傾斜するという特性を持っているので、切粉はほとんどワークおよびその周辺に残りません。

選べる主軸・・・25,000回転と15,000回転

高速性重視の25,000回転と剛性重視の15,000回転主軸を用意し、標準でどちらかの選択が可能となっています。また標準のBT40仕様に加え、HSK63仕様もオプションで用意しました。

おわりに

昨年のJIMTOFでの発表以来大変な反響を呼び、おかげさまでたくさんのご注文を頂きました。複雑形状の同時5軸加工はもちろん、工程集約目的の5軸加工に加えて、最近ではCAMの進歩に伴い金型加工に5軸加工の需要が出てきました。まだまだ5軸加工の可能性は広がっていくものと思われれます。Vertex550-5Xがその一助になれると信じてやみません。

甘辛回



(株)テヅカ
取締役社長
三橋 誠

2005年に入り、オイル価格の高騰が世界経済を脅かしています。最初は一時的な投機マネーのターゲットかと思っていましたが、中国を中心とするBRICsの石油需要急拡大、第三世界の自動車需要増大、天然石油資源の枯渇、アラブ世界のテロによる石油輸入の危険性、ハリケーンKatrinaに因る米国石油精製基地破壊などの諸事情が重なり、今後簡単にオイル価格が下がらないのではとの憶測が広がっています。

米国ケンタッキー州では昨年の初めに1ガロン(3.785リッター)が1ドル台半ばだったガソリン価格が、今年8月の渡米時には2.7ドルに、そしてハリケーンKatrina上陸後は一時3.1ドル台に急上昇しました。この9月中旬には2.6ドル台へと若干下がってきていますが、日本と違い公共交通も無く自分の車で通勤しなければならない米国の労働者は、通勤手当などの支給も無いのでこのガソリン価格上昇がもろに家計の財布を直撃しています。当然燃費の悪い車から小型でも燃費の良い車への乗り換えが、急速に進みつつあります。私自身もこの夏の米国出張時にビッグ3の車をレンタルしましたが、見る見る減っていく燃料計に恐ろしさすら感じたほどです。あの車を毎日通勤に使うとしたら、私も間違い無く日本車に乗り換えると思います。

2005年1～6月の米国自動車販売実績はトヨタ、ホンダ、日産を中心とする値引き無しの日米車勢が対前年同期比で5.7%の伸張に対して、従業員向けディスカウントとキャッシュレートの大幅値引きを適用して販売を拡大しようとするGM、DC、FORDのビッグ3が0.5%と、価格ではなく燃費や信頼性に対する消費者の選択が際立つようになっています。この販売実績を反映してこの9月に訪問した米国の日系自動車部品メーカーは、すべてがより一層の生産拡大を計画しており、元気の無い米系部品メーカーとは対照的でした。まして今後期待されるハイブリットなどの新技術搭載のエコカーについては、ビッグ3はその開発が大きく遅れており、日米間の技術格差が益々広がっていきそうです。

今回訪問した日系自動車関連企業は、それでもその優位性に満足せず、品質、精度、コストダウンにとさらに前向きに取り組んでいます。一つ一つの部品の限界までの減量、自動車本体のスリム化、効率的な変速装置の開発、最適電子制御による燃料噴射やハイブリットの研究など、それぞれは地味な努力ですが、その積み上げが日本車の燃費向上を達成させています。一方のビッグ3は部品のコストダウンには厳しいのですが、トータルとしての地味な研究開発に乏しく、魅力的な車が市場に供給されていません。今後トヨタ、ホンダがビッグ3のシェア90%と言うピックアップや大型トラックの領域に、タンドラ、FTX、Ridgelineなどの新型車で本格的に進出すると、商用車はますます燃費の差が経済性に大きく反映するので、日本車のシェアはさらに拡大するものと思われます。

この世界をリードする日本の自動車産業に、今後機械工具販売の我々がどれだけメーカーさんと組んで貢献できるか、そしてどのような付加価値を機械工具商として付けられるのか、またまた自分に突きつけられた課題がたくさん残った米国出張となりました。

議事録から

第62回 政策委員会

日 時：9月7日(水) 11:00～12:10
場 所：名古屋 / 安保ホール 202号会議室
出席者：石川委員長、委員7名、事務局1名

委員長挨拶：

台風14号の接近で開催があやぶまれたが、お集まりいただきご苦労様です。九州地区ではかなりの災害が発生しており、心よりお見舞い申し上げます。業界は好調に推移しているが、政治がどの方向に行くか、気になる。先行きの景気が心配な面はあるが、当分はこの状態で納まるであろう。

議 題：

(1) 協同リース(株)入会のこと

協同リース(株)の賛助会員再入会審議の結果、全員の了解を得たので理事会に諮り承認を得ることにした。

(2) 日工販正会員工作機械売上高調査のこと
専務理事より報告。日工会、小型工業会が発表している販売高・出荷高をベースに、輸出入通関実績を勘案し、純然たる工作機械国内販売額を算出、今回の会員会社16年度売上高調査結果と比較した。報告内容を検討した結果、内容はかなり分析されているとの結論になり、会員へお知らせすることにした。

(3) 年間売上高調査に基づく平成17年10月以降正会員月額会費のこと

専務理事より調査結果の報告があり、10月以降の月額会費につき理事会に諮り承認を得ることにした。

次回委員会：

11月9日(水) 13:30～14:30
大阪 / 大阪産業創造館

第200回 定例理事会

日 時：9月7日(水) 12:30～15:00
場 所：名古屋 / 安保ホール 101号会議室
出席者：石川会長、副会長3名、専務理事、理事13名、監事1名、事務局1名

会長挨拶：

200回の節目の理事会で歴史の重みを感じる。業界も好調に推移しているが、数年前は厳しい時期もあった。そのような中で、歴代役員各位には長い間ご協力を賜わり御礼を申し上げる。後ほど、専務理事より報告があるが、日工販の国内販

売シェアは70%を超えている。大変重い数字と受けとめている。販売業としてユーザー、メーカーと共に発展していけるよう願う。

議 題：

[付議事項]

(1) 賛助会員入会のこと

協同リース(株)より賛助会員として再入会の申し入れがあり、討議の結果出席者全員の賛成を得、承認された。17年9月入会。

(2) 年間売上高調査に基づく平成 17 年 10 月以降正会員月額会費のこと

専務理事より調査結果報告あり、各社申告の売上額に基づく月額会費を徴収する件を審議した結果、出席者全員の承認を得た。今後2年間は改訂月額会費となる。

[報告事項]

(1) 流通動態調査平成 17 年 7 月結果

専務理事より報告。売上は7月に若干落ちているが、受注は4月～7月順調に伸びている。全体のトレンドを四半期ベースで見ると、前年同期比の伸び率は低下しているが、受注額は依然として前年比増を保っている。全体としてはしっかりした推移であり、年内はこのままいきそうである。日工会は期初の受注予測1兆1,500億円(内需6,000億円、外需5,500億円)を1兆3,000億円(内需7,200億円、外需5,800億円)に上方修正した(8/24)。内需の増加修正が大きい。7月まで34ヵ月前年同月比増を更新しており、90年以来の業績である。

(2) 会員工作機械年間売上額調査結果

専務理事より報告。調査結果を基に16年度における日工販の国内販売シェアを算出した。日工会、小型工業会が発表している販売高・出荷高を基にした総販売額と、通関統計による工

作機械輸出入額に中古機械や国内ユーザーの海外トランスプラント向け設備機械を勘案した上で、16年度の純然たる工作機械国内販売額を算出。これを今回の調査に基づく協会会員の国内工作機械販売額と比較した。その結果、協会の国内販売シェアは73%となった。尚、正会員2社は未回答であり、この2社の販売額を加えると更にシェアはアップする。

(3) 委員会報告

調査広報委員会：

7/20。日工販ニュース8・9月号参照。
9/2。会員名簿校正・最終チェック実施。

教育委員会：

8/23。植田委員長報告。
別掲委員会議事録参照。

東部地区委員会：尾瀬委員長報告。

工場見学会8/2。製品研修会8/26。

日工販ニュース8・9月号参照。

西部地区委員会：赤澤委員長報告。

リース・正副会員懇談会8/3。

日工販ニュース8・9月号参照。

中部地区委員会：井内委員長報告。

今後の行事紹介：

懇親ゴルフ会 9/8 開催。12名参加予定。

製品研修会 10/4

新会員会社製品を中心に周辺機器の研修。

見学会 11/10

新装したトヨタ会館とトヨタ・ハイブリッドカー工場をセットにし見学。50名(中部30名、西部20名)で計画。

次回理事会：

11月9日(水) 14:30～16:30

大阪/大阪産業創造館

第86回 調査広報委員会

日 時：9月2日(金) 14:30～16:30

場 所：機械工具会館3階

出席者：田尻委員長、委員4名、事務局2名

委員長挨拶：

メーカーは夏休みを1週間ほどとったところが多かったようだが、稼働日が少ないわりには8月の受注も勢いがあり、9月も忙しいことと思う。そんな中で、本日は2005年版会員名簿の校正作業の為に集まりいただいたが、ご協力宜しくをお願いします。

議 事：

(1) 会員名簿作成について(正会員、賛助会員
校正、その他)

会員へ校正依頼した原稿は多少締切りを過ぎたものもあったが、全て回答をいただき、最終校正を実施した。

9/10校了、10/1発行のスケジュールで進める旨事務局より報告。了承を得た。

校正作業前に「名簿の会員表記についての注

意」について討議し意志統一を図った。

代表者名欄について：すべて「取締役社長」とする基本は変えないが、代表取締役COO、代表取締役の役職についてはそのまま表記することにした。また取締役社長兼CEO等の兼務は取締役社長のみを従来通り表記することにした。
所在地表示：英文で都道府県名と市の表示が同一の場合は表示をひとつとし一方は省略することにし、政令指定都市の場合も都道府県名を省略することにした。

会員の「取扱い」、「生産」枠内は統一用語を用いるが、スペースに余裕がある場合は会員の希望をいれて、その設備、機種名称を表記することにする。

(2) その他

名簿表紙の色：「チャコール色」を採用。

次回開催予定：

11月15日(火) 12:30～15:00

機械工具会館5階

第84回 教育委員会

日 時：8月23日(火) 12:30～15:00

場 所：機械工具会館 5階会議室

出席者：植田委員長、委員6名、事務局2名

委員長挨拶：

衆議院は解散し来月選挙になる。先行きどうなるか心配されるが、業界は相変わらず好調で受注は15ヵ月連続1,000億円の大台をキープして

いる。1月～6月の累計は6,726億円となり、これを単純に2倍すると年間で1兆3千億円を超え、バブル時の1兆4千億円に向っているとみえる。輸出は中国向けだけでなくインド向けも出てきた。家電のロボットが実用化されて市場に出てきていて、この業界も伸びそうだ。半導体も在庫調整が終わり上昇し始めた。本年度基礎講座は一部の人をお断りをしたぐらいの盛況で、124

名で締切り2回にわたり開講した。

議 事：

(1) 17年度SE講座、更新研修募集状況報告
専務理事より報告。昨日までの応募者数はSE、更新とも少ない。これから伸びてくると思われる。SE、更新の講師にテキストの改訂をいただいている。

(2) 17年度基礎講座実施報告
専務理事より報告。第1回、第2回とも62名で開催し、盛況であった。今年は会員外の参加も多く、この講座も業界にかなり浸透してきたと判断できる。新しい講座である「機械納入・据付時安全管理及び納入検収作業心得」も今までの範疇になかった講義内容でもあり好評であった。

(3) 通信講座テキスト改定作業状況報告
専務理事より報告。必修科目の「機械加工概論」、基本選択科目「旋盤」、「研削盤その他工作機械」、「マシニングセンタ」及び選択科目「放電加工」の5教科のテキスト改訂は順調に進んでいる。

(4) 18年度基礎講座「プレス機械の加工と加工例」講師後任人選について
後任について検討した結果業界大手メーカーへ講師派遣を依頼することにした。

(5) 寄付について
専務理事より日工大機械工業技術博物館が主

催する「歴史的価値のある工作機械を顕彰する会」より寄付の要請があり、7月の理事会で承認された旨報告あり。了承された。

(6) その他
通信講座テキスト改訂のこと
選択科目の「工具」、「計測」、「鍛圧機械」の3科目のテキストの改訂を来年度に行うことを決めた。

SE資格更新のこと
再更新の必要性についての討議をし、SE資格取得で5年、更新で10年、再更新で15年であり、再更新をすれば後は自己啓発に委ねていいのではないかとの意見が出され、討議の結果、再更新資格を終身資格者とするので委員全員の賛成を得た。

次年度SE講座・更新研修集合講座日程のこと
次年度SE講座は東京10月12日～14日(木金土)、名古屋10月19日～21日(木金土)に開催することにした。次年度の更新研修は、名古屋は11月16日(木)、東京11月17日(金)に開催することにした。19年度以降もSE講座は10月第2週(木金土)東京、第3週(木金土)名古屋とし、更新研修は11月第3週木曜日名古屋、第3週金曜日東京とする。

次回開催：
10月25日(火) 12:30～15:00
機械工具会館5階会議室

東部地区 製品研修会

日 時：8月26日(金)
会 場：仏教伝道センター「空」の間
出席者：正会員30名、リース会員6名、総計36名

尾瀬委員長より、本年度の研修会を切削工具、ツーリング及び周辺機器のメーカー賛助会員のご協力をいただき開催する旨開講の挨拶があり

ました。工作機械本体を補う主要な機器の紹介であり、各社最新の技術動向についても説明がなされ、参加された営業員にとって貴重な販売ツールとなる内容であり真剣に聴講をされていました。

限られた時間の中での説明であったので説明

の方々は講義終了後も質問責めにあっていました。

開催されました日程、講義内容は下記の通りです。

No.	時間	会社名	説明機種名、モデル名	説明者
9:45 尾瀬委員長				
1	9:50~10:50	大昭和精機(株)	エアターピンスピンドルRBXタイプ・RSXタイプ	大阪技術部主任 岩村 卓
2	11:00~12:00	日立ツール(株)	加工費半減のための最新工具とその事例 エンドミル編、ドリル編、インサート編	VSセンター・主任技師 今吉 剛志
12:00~12:50 昼食				
3	12:50~13:50	(株)北川鉄工所	NC円テーブル MRタイプ TMXタイプ 他	工機事業部設計2課課長 栗根 俊晴
4	14:00~15:00	エヌティーツール(株)	ツーリング機器 中空2面拘束BTシステム 振れ2ミクロン以下のコレットホルダシステム 高剛性型ミーリングチャック	技術部 成澤保廣・前田満重
5	15:15~16:15	京セラ(株)	「CA55シリーズ」切削用CVDコーティング材種 「MECシリーズ」スローアウェイエンドミル、フェースミルシリーズ	機械工具事業 技術サービス 吉岡 誠
16:15~ 藤井委員				

講義終了後、藤井委員より、本日の研修内容をしっかり理解し明日からの営業活動に生かしてほしいとの挨拶があり閉会されました。

参加されましたメーカー賛助会員各位には心よりお礼申し上げます。

東部地区 講演会

日時：9月9日(金) 13:00~14:00

場所：仏教伝道センター5階 会議室「空」

講演：演題 「日本の製造業の課題」

講師 仁司泰正氏

(株)新銀行東京 取締役兼代表執行役員

参加者：正会員12名、メーカー10名、

リース8名、事務局3名、計36名



仁司泰正氏

昭和38年(1963年)に学校を卒業し、トヨタ自動車に入社した。初めに配属されたところは原価管理課で係長は、今は退任されているが光洋精工(株)社長になられた野上さんでした。当時トヨ

タはデミング賞をいただいたが、品質と原価が日本の柱であった。その頃はQCからTQCへと替わる時期で、原価も含めたQCである。それ以後、主計課へ移りトヨタ自動車の決算、税務申告、事

業報告書作成に携わった。当時のトヨタは大企業ではなかったので、ほとんどの仕事を任された。その後予算管理、監査も経験し、そのうちにオーストラリアのメルボルンに当時の100億円をかけて大きなエンジン工場を建設することになり、一から始めた。1977～80年であった。その後本社に戻り直ぐにGMとの合併の話が出て1984年から現地での交渉、立上げのプロジェクトに携わり、1989年まで6年滞在して日本に戻った。丁度バブルの時である。米国向けレクサス(日本名セルシオ)の業務に携わり、価格決め、車の配分の業務をしていたが、車は国内と海外との取り合いであり、内外ディーラーが取り合いするほどの人気があった。お陰で海外部門の豊富な経験をした。プロジェクトを進めて行く過程でその仕事もやってきた。その後バブルがはじけた。尾瀬委員長が言われた工作機械受注が35ヵ月連続して前年同月比上昇していると言われたが、15年ぶりのことで考え深いものがある。何故かという1993年に豊田工機(株)に移り、アメリカと欧州の余剰在庫処理に当たった。海外のみならず国内も大変で、総受注が1兆4,000億円から94年に4,000億円まで縮小し、単体でも赤字となった。それが今は復活したという意味で考え深いものがある。豊田工機では海外経験をかわれて、海外工場の損失を処理するため土地や株式を売ったり、設備を処分したりしたが、当時の株価は330円になった。また94年は80円を割る円高で、泣き面に蜂で新規採用は止めるし、1週間に1日休業し、勉強の日にした。親会社のトヨタにエンジンを変えるよう上申し、エンジンが一斉にモデルチェンジされた。そしてアメリカにもエンジン工場を作ることになった。ただ海外に投資してしまうと、(製造ラインの組み換えが大変で)旧いエンジンを使わなければならないというジレンマがあった。最近のエンジンはドンドン新しい機構に替えられている。そ

んな中で豊田工機(株)の業績も回復し、株価も1,300円にまで上昇した。豊田工機に7年在籍した。そのような訳で工作機械業界との関わりが大変ある。今の新銀行東京の仕事ができるのもそこで苦労したお陰と思っている。

「製造業の課題」という大きなテーマであるが、今担当している新銀行東京、中小企業向けの無担保融資を武器とした金融業・銀行業であるが、基本的には日本の製造業を強くするために、微力ながらこういう金融という面で私どもが貢献できればということで、私の今までのメーカー、商社での経験を踏まえて貢献できないかと、本日の講演を受けた次第です。

端的にいうとトヨタ自動車、GMとの合併会社、豊田工機も尚更、トーマンもしかり、全て自分でやっている訳ではなく、トヨタ自動車でいえば4次下請まで部品の展開をしている。豊田工機もしかりで、いろんな中小企業に支えられている。アメリカへ現代が進出してきた時、韓国脅威論があった。当時社長であった豊田英二氏が、心配しなくてよい、脅威にあらずといわれた。なぜなら、韓国には部品を作る裾野の会社がない。日本には裾野がある。日本かどこからか部品を仕入れるようになるまでは大丈夫であるとのことであった。自動車産業は裾野が広く、中小企業が支えている。裾野の強さが産業の強さであると信じている。中小企業白書を引用すると、日本の企業数が96年の507万、から01年は468万と約40万減っている。そのうち小規模企業は448万から410万へと38万減少していて、減少しているのはほとんど小規模企業で、裾野が減少している。75年～78年当時の開業率は5.9%、廃業率は3.8%であったのに、99年～01年の開業率は3.1%、廃業率は4.5%と逆転している。増加しているのはサービス業で製造業は減っている。特に小さな企業は減っていて、裾野は弱っているのではないか。それをどのように力強

く支えていくか。サイズの小さな企業でもよいからドンドン支え、成長させていく。それが産業の活力であると思っている。その裾野がへこたれてきたのは何故なのか。

日銀「金融経済統計月報」等より中小企業庁調べによると、大企業への貸出残高はほとんど減少していないし、直接金融もしている。減少しているのは中小企業である。99年からの6年間で、全国で50兆円減少しているが、都内の中小企業への比率は30%として15兆円減少していることになる。基本的に企業が減って貸出が減っているのか、貸出が減って企業が減っているのか、その相関は分らないが、金のまわりが悪くなっているのは間違いない。中小向け貸出残高が間違いなく減っている。

保証協会の保証債務残高を見ると、98年に特別保証で審査なしで貸出した結果、貸出金額が一挙に増加したことが分かる。その貸出は結局焦げ付いてしまい、国民の税金で賄っているのが現状である。その結果、保証協会に裏付された中小企業への貸出は出来なくなってしまった。その意味で中小企業に対する貸出パイプは閉じられてしまった。

中小企業庁調査による「メインバンクから貸してもらえなかった企業の割合」をみると、01年には従業員数20人以下では約2割が、21~100人以下では約1割が貸してもらえなかった。あわせて中小企業の約3割の企業が借りられていない。貸し渋り、貸し剥がしにもあっている。中小、零細への貸出は厳しい。そのため私どもの銀行が出来たという経緯もあるが、現実には中小、零細への貸出は厳しく、裾野の力を弱めていると、私は強く感じている。

それでは借りたければどうするかである。

現状では金利3%程度で銀行は9割がた担保付で貸し出してくれる。無担保となれば高金利の商工ローン等があるが、これは中小企業の力を削

ぐことになる。そこで、我々は無担保で借り入れのできない企業へ貸し出すチャレンジをしている。東京都産業労働局商工部調査による「都内中小企業の採算状況・資金繰り・雇用人員」を見ると、よく裾野の実態を表している。先日の新聞に久しぶりに銀行の貸出残高が若干プラスになったと出ていた。これは好況を反映しているが、実態は、都内の中小企業の4割弱(22万社)が当期の採算状況は赤字で、当期の資金繰りは苦しいといっている。現実には苦しい状況にある。採算が悪い企業へは金も回っていない。雇用人員で過剰より不足企業の方が多く、ここには資金需要がある。都内中小企業の資金繰り(業種別)を見ると、製造業で「苦しい」と回答した企業割合は前期比14%増加している。小売業は別にして製造業は苦しい。もともと苦しい状況であったが04年に入り増加している点に気をつけねばならない。工作機械を買いたい。だけど赤字で、お金がない。担保がない。新しい試みで動産担保があるというが、そこまでマーケットが熟成していない。銀行は借金があるから駄目だと、貸してくれない。製造業は苦しい。そこで、日本の製造業に対し資金手当てをすべきだと考えている。資金だけではないのかもしれないが、どんどん中小企業が痛めつけられていますよ。このような好景気の中でも中小の製造業は大変な状況にある、ということを示し上げた次第です。

中小企業の3割が、資金需要が増加傾向にある。そこで、中小企業のニーズを聞いた。3点ある。

まず創業資金である。自己資金で企業設立し、2年ぐらいで苦しくなる。銀行の1年融資ではどうにもならない。3年無担保融資が必要である。次ぎに転業資金の融資である。事業継承の際、銀行は保有する現代表者の個人保証を外せないという。また経営再建中の企業に対しては、例え利益が出ていて

も銀行は貸さない。これらへの対応。迅速な対応が必要。(スピード融資)。審査を長々と待てない。

資金支援以外の経営・サポートサービスを望んでいる。メーカー、商社の経験からそのネットワークを活用して対応できたらと考えている。

資金面から当銀行は裾野産業である中小企業を応援し、アドバイスしていく。自助努力をする意欲のある中小企業へ無担保で資金を貸す。個人的にトヨタ等で学んだ知識・情報を中小企業へ発信していく。

以上が新銀行東京の取り組みの概略であるが、ここで、トヨタで学んだことをお話する。

原価軽減には3要素がある。

原価企画：

製造する前に設計上で原価をターゲット価格に落としこむ。

原価維持：

実績を管理下におさめる。

原価改善：

予算で立てた原単位を低減し、原価を下げる。

原価会議でこの3つを徹底的にやった。

然し、原価会議でつめると品質に影響が及び、品質会議にかかる。

経営は、原価と品質のバランスをとることであることを学んだ。

元町工場に倉庫を作りプレス部品を在庫していたのを大野専務が見て、在庫を解消せよといわれた。張さんができないといわれたが、大野さんには考えがあった。当時プレス加工は金型交換の段取りに時間がかかるため、まとめて部品を打ち、在庫していた。是に対し、大野さんは型段取りに長時間を要するのはおかしい。例えば医者が手術をするときは全ての道具を手術台の傍においてすばやくオペを行っている。金型をプレスの

傍らに用意し、すばやく交換できるようにせよといわれ、今は何分かで交換できるようなシステムが出来上がり、プレス部品の在庫がなくなった。在庫は悪さをする。ラインが止まると次の工程に支障をきたし、お客に迷惑をかけるので、在庫を用意して対応する。そうするとラインのトラブルが顕在化しない。在庫が無ければ、悪いものがあるにせよ、不具合をつぶせる。GMの生産方法はラインを止めず生産を流し続け、出来上がったものの不具合を手直しする。ラインを止めると罰せられる。一方トヨタ方式のGMJV工場では、ラインが分割されており、不具合ができればラインを止め、修復して次につなげる。又、JV前のGM時代は単能工が一つの作業をし、更にバックアップの作業員を配していたが、GMJVでは多能工を養成し作業の効率を高め人員削減したことも加わり、かつてはGM内で最低の品質であった工場が、全米GMのなかで一番の生産性の高い工場になった。単純に悪いものをその場であぶりだすことが肝心である。

トヨタ方式は売りから入る、受注生産方式である。売り方がしっかり受注予測を読み、売っていく。市況が変われば直ぐに対応する。従って、在庫がでにくい。GMは生産から入っていく。在庫ができれば、大幅生産調整となる。GMは従業員を容易に解雇できるせいかもしれない。

次は、ものさしの重要性である。ベンチマーク、計画と比較して判断することが重要。PDCAを常に言われ、緊張感が絶えずあった。89年ごろ小型車が儲からず、やめようとの話があったが、スズキの小型車が利益を出していることを背景に、黒字にせよとなり、全社的に徹底的にコストダウンに取り組みついにやり遂げた。常に弱いところをあぶり出し攻めることの大切さを学んだ。

豊田工機が赤字で大変だった。マネージメントはどうしても負の遺産解消にエネルギーを注ぐ。

そのため米国向けの新しい部品加工の話が来ても怖がって全て断り、全てよそに持っていかれていた。その時、マネージメントは攻めるところにエネルギーを集中して投じなければ駄目だと感じた。そして、土地、株等を売るなどして財務内容を改善していくと、元気が出て面白いように全社が攻めるモードになった。強い企業は注文を取っていく。取らない企業は脱落する。厳しい価格でも注文をとっていくと、安くものを作るといった技術が生まれ、他所にも売れるようになる。豊田工機は幸いなことにマイナス面を処理できていて攻めることができた。

トーマスは1兆2千億円の借金があり、トヨタグループの信用が欲しいということで、豊田通商

(株)が75億円投資し、私が送り込まれた。四分の一にしてくれといったが最終的に4,000億円に圧縮された。商社をやめるのかとの声もあったが、やらなければ生き残れないわけで、常識ではできないことがやれ、1年かかってやり遂げた。熱意を持ってやりきることが大切なことと知った。

金融業の立場から中小企業のために、今のような話をして行きたいと思っている。

講演終了後、同行アライアンスGディレクター小松直樹氏より、同行の概要と中小企業向け融資商品の紹介があり、終了後尾瀬委員長より、講演の謝辞が述べられ閉会となった。

東部地区 情報交換会

日 時：9月9日(金) 14:15～17:00

場 所：仏教伝道センター

参加者：正会員6名、賛助会員メーカー7名、リース5名、事務局3名、総計21名

尾瀬委員長の開会の挨拶があり、引き続き市場見通し、長納期化への対応についての意見交換に加えメーカーからはEMO出品機情報の提供があった。

尚、会開始前に新加入の協同リース(株)参加者が紹介された。

市場動向発言要旨

メーカー会員：

押しなべて各社増産を図っていて、来年初めぐらいには大分納期は改善されそうである。ただし、大型5面加工機は月産生産台数の増加が図

られているが長納期化の解消はできていない。NC旋盤は自動車関連からのまとまった注文で納期が延びる傾向にある。小型機械も長納期化している。放電加工機の受注の伸びが収まってきている。CAMは価格競争が激しいが、比較的短納期で対応できている。ツールホルダー関係は増産の効果で納期は落ち着いてきている。

EMOには各社力を入れており新機種多数の展開が予定されている。

正会員：

市場動向としては、相変わらず自動車、建機関係が良く、三次元測定器、画像処理関連も好調。超硬メーカーの春先からの値戻しも浸透してきた。9月に入り末端の加工業の状況は悪くなっている。長納期化が進むと、プラント輸出では中国・韓国製でも3年使えればよいといってくる。インド市場は狙い目である。

リース会員：

銀行が1～2年前の貸し剥がしの状態から変わってきて、中小企業に融資しはじめていて、最近銀行に大部注文を取られているようである。販売量は減少はしていないが、販社並には伸びていない。中古機械が殆ど出てこない。西部地区の航

空機関係が増えて複合機が増えてきた。車はあと2年持つと思っていたが3年は持ちそうである。

市場動向についての各社発言終了後、意見交換を行い、最後に尾瀬委員長より閉会の挨拶があった。

西部地区製品研修会・講演会

日 時：9月12日(月) 13:00～16:50

場 所：エル・大阪(大阪府立労働センター)
7階709号室

参加者：正会員73名、リース会員15名
計88名

赤澤委員長の開会の挨拶があり、今回の研修会はテーマを「フラットパネルディスプレイ(FDP)製造設備加工用工作機械」にしぼり、メーカー賛助会員2社より説明を受けるとともに、トッキ(株)津上社長をお迎えして各種FDPの構造・性能比較及びこれらの製造プロセスに適応する工作機械についての講演をお願いした旨説明があった。

製品説明会：13:00～15:05

「VP大型シリーズの開発とGC加工」

大阪機工(株)取締役技術本部長 幸田盛堂氏

「光学装置製造に必要な高精度加工機の紹介」

(株)ナガセインテグレックス

専務取締役 山口政男氏

講演会：15:10～16:50

演 題：

「有機ELディスプレイ等の構造・性能とプロセス比較及び製造設備について」

有機EL、液晶、PDP、SEDという代表的なFDPの構造・性能の比較と製造プロセスに適応する工作機械

FDP市場での成長性を展望する

講 師：トッキ(株)取締役社長

津上健一氏

内容概略：

- 1) トッキの概要
- 2) ディスプレイの種類と有機EL
- 3) 各FDPの紹介 液晶、PDP、有機EL、FED(SED)
- 4) 有機EL製品紹介
- 5) 有機EL市場の成長性とトッキの対応
- 6) 真空成膜装置のチャンバーなど装置構成部品を加工するNC工作機械
- 7) 有機ELの世界市場予測と有機ELの未来

ご説明・ご講演いただきました幸田様、山口様、津上様には心よりお礼を申し上げます。

第39回 中部地区懇親ゴルフ会

日 時：9月8日(木)

場 所：四日市カンツリー倶楽部

参加者：正会員8名、メーカー2名、リース2名
計12名

心配しておりました台風14号も、当地より中心がはずれ日本海へと通り抜けたお陰で、当日は台風一過晴天に恵まれました。30度を越す猛暑となったものの木陰では時折初秋を感じさせる涼しい風が流れ、参加者一同、終日プレーを楽しみました。

コースのコンディションは、中部オープンゴルフ競技の終了直後とあって、ラフが深く狭い

フェアウェイで大変難しい中、井内委員長が見事初優勝をされました。

パーティーの席では、参加者12名と小人数ではありましたが、三立興産の猪熊会長が久しぶりに参加頂いた事などで、懇親会も大変盛り上がり、有意義な一日でありました。

当ゴルフ会も、今回で39回目の開催となりましたが、初回より猪熊さんが世話役を引き受けられ築き上げてこられた、歴史と伝統のあるゴルフ会である事をご紹介して報告とさせていただきます。

成績は以下の通りでした。

RANK	氏 名	会 社 名	OUT	IN	GROSS	H CP	NET
優 勝	井 内 敬	サンコー商事(株)	51	43	100	24	76
準優勝	吉 田 守	ワシノ商事(株)	47	46	100	24	76
3 位	松 本 芳 典	オーエスジー(株)	53	49	100	24	76



日工販SE合格者 第126回発表

今回の発表は9月の合格者2名です。

認定No.	会社名	合格者名
05-14-1702	(株)テヅカ	中川章夫
05-14-1703	米善機工(株)	中林和徳

更新研修合格者 第78回発表

今回の発表は9月の合格者1名です。

認定No.	会社名	合格者名
05-5R-0825	植田機械(株)	鯨井浩一



リレー随筆



Part 2



伊吹産業(株)
中古機械販売部
柳井良太

私とデジカメの出会いは、大学2年生の頃にさかのぼります。その頃の私は、新しくパソコンを買い換えるついでに、とりあえずデジカメを持っておこう、という程度にしか思っておらず、今ほどの写真に対する情熱は持ちあわせておりませんでした。

ある日、大阪府内のある幹線道路を通っていると、とある面白い名前の病院の看板を発見し、それをカメラに収め、お客様にお見せしたところ、かなりの好評をいただき、「あんた面白いモノ撮ってるね。もっと集めてきてよ。」とのコメントをいただき、それが面白い看板や街中で見つけた変な物を写真に収めるきっかけになったのです。

それからというもの、大阪やその周辺の方々の街を地図を片手に歩き回りました。看板の数が多い商店街を主に歩き、約9ヶ月で大阪府内のほとんどの商店街を歩き尽くしたと思います。そうした中で見つけた面白いものとしては、外観は100人に聞いてもペットショップと答えるくらいそう見えるのに、中身はお好み焼き屋さん。「お米のことしか知りません」と、でかでかと書かれた米屋さん。二階部分に入口があるのに、そこへ通ずる階段がない店舗。入口がブロック塀でびっしり埋められている門などがありました。これらを合計するとおそらく、700点近くも収集していたと思います。

近場で新しく行く場所もなくなり、看板にもやや飽きてきた頃、都市や風景の写真の撮り始めました。家のベランダから見える夕日、寺社や京都・奈良などの歴史ある町で撮った町並み、いつもと違う顔を見せる夜の町、雨や曇りの日のどんよりとした風景等をよく撮り、桜や紅葉の季節には、開花情報をキャッチして、朝早くから出かけたこともよくありました。

遠くにある有名な観光地よりも、近場にある手軽な観光地、市民の憩いの場のような場所によく足を運んでいました。そこにあるものをただ撮るだけではなく、有名観光地に負けないよう、その場所にある魅力を引き出し、まるでプロの写真のように、見た人が「オオッ！」と驚くような構図を見つけて、撮影していくことで、技術の向上や、より写真に興味を持ったことにつながったと思います。

そして今年6月、写真を始めた当初から使っていたカメラが壊れたので買い換えました。約3年使い、手に相当馴染んでいたのが愛着がありなかなか乗り換えることが惜しかったことを覚えています。たった200万画素しかなく、光の感度やシャッタースピードの調整もままならない、いわゆる「バカチョン」といわれるカメラでした。しかし、手軽に撮影モードを設定できるような最近のカメラと異なり、設定は全部手動のものでしたので、状況に応じて適切な設定ができるようになりましたし、手ブレを補正する機能が付いていなかったことが、かえって夕方や暗い場所などの手ブレが起きやすい状況でもブレが起きないように撮影できる技術を身につけさせてくれたように思います。

伊吹産業に入社した時、どういう営業を目指すか、という目標を立てました。その一つに「ユーザーの視覚に、感性に訴える営業を目指す」というものがありました。これからの営業で、趣味の写真が製品を

統計資料

工作機械・FA流通動態調査 1

統計1

単位百万円

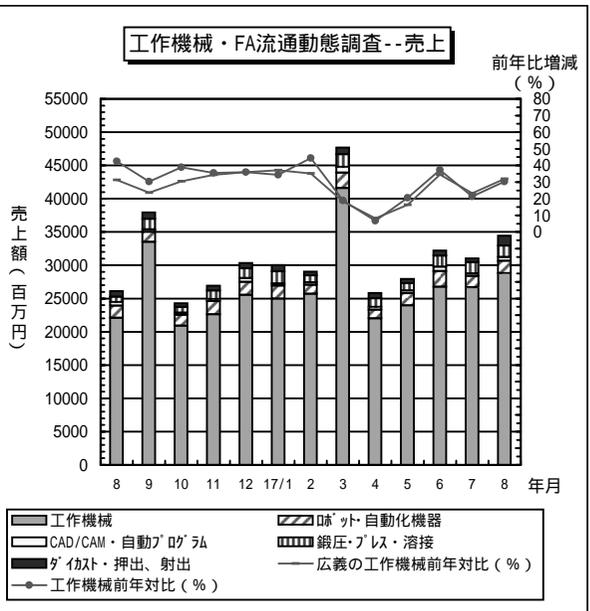
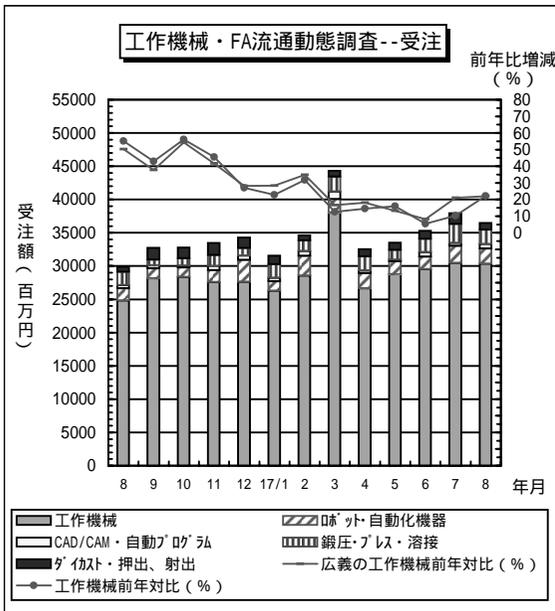
34社合計		受注					売上				
調査月次	17/8	前月比	前年比	17/1-17/8	前年比	17/8	前月比	前年比	17/1-17/8	前年比	
広義の工作機械	30,361	-0.4%	22.2%	238,661	16.2%	28,784	7.9%	30.3%	220,505	25.7%	
工作機械	2,243	-11.1%	24.3%	17,212	25.2%	1,880	9.5%	1.8%	14,698	21.7%	
ロボット・自動化機器	719	56.1%	50.5%	4,927	16.7%	563	59.8%	8.6%	3,880	3.9%	
CAD/CAM・自動プログラム	2,119	-26.0%	5.6%	16,447	70.0%	1,715	-1.4%	107.7%	12,298	20.4%	
鍛圧・プレス・溶接	1,018	-37.1%	33.8%	9,055	45.1%	1,503	174.3%	79.6%	6,873	25.5%	
ダイカスト・押出・射出	36,459	-3.9%	22.0%	286,302	19.6%	34,446	11.0%	31.9%	258,254	24.8%	
小計	13,616	9.8%	24.2%	103,955	18.9%	12,189	-2.2%	16.6%	92,126	11.0%	
工作機械以外の扱い商品	50,126	-0.5%	16.8%	390,438	18.6%	46,726	6.0%	25.1%	351,398	20.7%	
合計	1,224	0.1%	0.7%								
従業員数											

統計2

単位百万円

32社合計		受注					売上				
調査月次	17/8	前月比	前年比	17/1-17/8	前年比	17/8	前月比	前年比	17/1-17/8	前年比	
内訳	25,566	4.8%	14.1%	203,774	25.6%	23,428	3.3%	21.0%	175,940	19.2%	
直販 (内リース)	2,024	21.5%	-16.3%	13,608	1.4%	2,646	57.2%	55.3%	14,915	18.8%	
卸	9,271	-10.6%	7.1%	74,503	6.5%	8,858	-1.3%	1.5%	70,503	14.3%	
輸入	221	27.0%	-83.8%	2,095	-27.9%	66	-40.5%	-37.7%	2,403	43.2%	
輸出 (内トランスプラント)	4,505	-15.8%	28.6%	35,490	23.8%	4,877	53.3%	63.7%	32,671	49.1%	
54	-62.0%	-81.7%	916	9.3%	442	703.6%	253.6%	1,100	338.2%		
従業員数	962	0.0%	0.2%								

注：本調査は会員73社中統計1に関しては35社、統計2に関しては33社の回答を得て集計したものである。
折れ線グラフは工作機械及び広義の工作機械の前年比である。
参考までに今月のデータ提供会社総数は43社である。



工作機械業種別受注額（2005年8月）

9月27日発表

(単位：百万円、%)

需要業種	期 間	2004年 累 計	前年比	2005年 1～3月 累 計	2005年 4～6月 累 計	前期比	前 年 同 期 比	2005年 1～8月累計	前 年 同 期 比	8月分	前月比	前 年 同 月 比
機械製造業	1. 鉄鋼・非鉄金属	8,613	155.0	2,418	3,501	144.8	145.4	7,242	130.4	641	94.0	122.1
	2. 金属製品	22,067	145.1	6,405	6,260	97.7	102.8	15,785	105.5	1,400	81.4	78.0
	3. 一般機械 (内金型)	264,502	164.8	72,831	75,999	104.3	105.7	197,178	113.2	24,428	102.1	108.2
	4. 電気機械	65,645	161.2	18,253	19,451	106.6	111.0	49,869	115.6	6,656	120.8	126.2
	5. 自動車 (内自動車部品)	50,902	167.0	10,609	9,855	92.9	71.8	28,377	83.8	4,170	111.4	84.9
	6. 造船・輸送用機械	225,632	141.9	72,695	63,928	87.9	126.9	180,072	138.6	21,792	100.6	116.8
	7. 精密機械	101,945	132.4	28,915	28,903	100.0	126.9	78,649	131.0	9,841	89.5	102.7
	3～7. 小計	17,328	143.5	5,115	5,405	105.7	113.5	13,924	134.2	1,896	125.7	204.1
	8. その他製造業	32,990	136.5	8,240	7,953	96.5	79.4	20,547	89.0	2,090	92.3	99.4
	9. 官公需・学校	591,354	153.1	169,490	163,140	96.3	108.2	440,098	118.5	54,376	102.4	110.6
	10. その他需要部門	37,643	153.6	7,369	7,812	106.0	75.5	20,963	81.5	2,869	98.5	115.3
	11. 商社・代理店	1,842	98.3	440	188	42.7	82.8	811	71.4	125	215.5	297.6
12. 外需	2,971	180.7	1,199	1,036	86.4	107.6	3,398	152.5	641	122.8	504.7	
1～11. 内需合計	8,349	127.2	2,636	2,073	78.6	91.0	5,971	105.7	657	108.6	121.4	
12. 外需	672,839	152.4	189,957	184,010	96.9	106.3	494,268	115.8	60,709	101.9	111.0	
1～12. 受注累計	563,353	137.6	143,034	155,755	108.9	113.5	400,316	111.2	49,177	93.9	99.2	
(内NC機)	1,236,192	145.2	332,991	339,765	102.0	109.5	894,584	113.7	109,886	98.2	105.4	
(内NC機)	1,176,257	145.7	317,902	325,656	102.4	110.2	856,980	114.9	106,017	98.7	106.6	
販売額		966,503	127.1	313,715	274,871	87.6	130.0	792,757	133.0	101,509	98.9	129.6
(内NC機)		916,688	126.8	300,769	264,316	87.9	133.0	757,378	134.7	96,048	99.8	129.5
受注残高		576,517	159.6	585,588	613,742	104.8	130.2	627,851	120.2	627,851	99.7	120.2
(内NC機)		536,135	163.5	542,536	570,489	105.2	130.7	591,408	121.9	591,408	99.9	121.9

出所 (社)日本工作機械工業会

工作機械と私



伊藤忠メカトロニクス(株)
営業第1部 リーダー
君村 義人

大学を卒業し今の会社へ入り、初めて“工作機械”というものを知りました。文系の為、機械には全く縁の無かった状況の中、毎日、先輩と同行しての業務内容の把握及び各メーカー主催の製品研修やSE教育等に参加し、商品知識・業界知識を習得する日々でした。実際に加工部品の状態を見ても何故、このような加工が出来るのか？と不思議に思いました。そのような日々を過ごし、ようやく、工作機械とは“ものづくり産業を支える重要な役割を担う機械=(マザーマシン)”であると分かりました。それから周りにあるものが、どの様に加工されたのかと、工作機械に一層興味を持つようになりました。

その後日々仕事に追われ、あっという間に15年の歳月が過ぎました。この間、お客様からの引き合いに対して迅速に且つ的確に対応出来なくて失注したこと、受注案件の仕様漏れ・納期及び立ち上げ作業の不備等によりご迷惑をお掛けしたこと、海外案件の業務等多々苦労がありました。反面、提案内容が認められての受注及び納入後のお客様から感謝のお言葉をいただいた時の喜びもありました。日々お客様やメーカーの方々からのご指導や励ましのお言葉をいただくことにより、今日の、私があると実感しております。

苦労の中でも、特に印象に残っているのが海外案件業務です。近年は、国内案件だけではなくお客様の海外展開に伴って海外案件に取り組むことも多くなり、現地打合せ・現地搬入立ち上げ確認・検収作業等にて海外出張の機会が増えています。特にその中でも、アメリカ向け部品加工ラインの受注に伴う業務が印象に残っております。このラインは、数社の機械を取り纏めてのライン構築の為、各社の製作期間・立会い・輸送・SV日程の調整及び輸出手続等を行い、現地搬入のタイミングでお客様の工場を訪問しての立ち上げ検収業務でした。私にとっては初めてのアメリカ出張で、さらに初めての海外での運転、それも一人で移動。助手席の地図を見ながら、今まで経験したことのない緊張と不安の中、2時間半ほど走行し、お客様の工場に無事到着。その後、搬入・据付・立ち上げ作業及び検収が無事完了し、お客様及びメーカーの方々に満足していただける結果となったことは、今でも貴重な経験として役に立っております。又、このような仕事出来るのも、商社ならではのであると実感しております。

現在、工作機械販売において、商社の位置付けが非常に難しい状況にあることは周知の事実となっております。以前は情報力という強みがありましたが、現在ではインターネット等にてお客様自身で幅広く多種多様な情報を入手出来る時代です。このような状況において、これからの商社の役割は情報だけでは無く、付加価値の高い商品及び機能(ライン構築)を提案・提供することにより、お客様にいかに満足していただけるかが重要だと考えます。

又、昨今ではお客様から海外現地調達・低価格商品のご要望が増えています。その一環として当社は、東南アジア・中国において商社活動だけでなく、国内メーカーとタイアップし、ものづくり&メンテナンスが出来るメーカー的な機能を持つ商社としての体制をつくり、その商品をお客様にご提案させていただいております。

これからも“ものづくりのトータルソリューションプロバイダー”の一員としてお客様に満足していただけるように精一杯努力していきたいと考えております。

会員・業界消息

窓口変更	賛助会員メーカー	(株)ミヤノ	執行役員営業本部国内営業部長	土屋敏男
		賛助会員リース	日立キャピタル(株)	第二営業本部営業第一部部長	松本貴範
		賛助会員リース	三菱電機クレジット(株)	第二事業部事業部長	鯛島吉實
退会	中部地区正会員	豊田通商(株)		

行事予定

教育委員会	10月25日(火)	機械工具会館
政策委員会	11月 9日(水)	大阪産業創造館
定例理事会	11月 9日(水)	大阪産業創造館
中部・西部地区工場見学会	11月10日(木)	トヨタ自動車(株)
更新研修講座・名古屋	11月10日(木)	サンブラザシーズズ
調査広報委員会	11月15日(火)	機械工具会館
西部地区懇親ゴルフ会	11月15日(火)	グリーンエースカントリークラブ
更新研修講座・東京	11月17日(木)	仏教伝道センター
東部地区講演会・懇親会	11月22日(火)	仏教伝道センター
西部地区講演会・忘年懇親会	12月 1日(木)	弥生会館
中部地区講演会・忘年懇親会	12月 2日(金)	名古屋観光ホテル
展示会			
第10回メカトロテックジャパン	10月19日(水)~22日(土)	ポートメッセなごや

編集後記

衆議院選挙は自民党が圧勝し、小泉首相の続投で郵政民営化法案も特別国会期間中に成立する状況になりました。改革の方向性が確かめられたとして、株式市場も急騰を続け1万3千円台を回復しました。日本経済もやっと踊り場を乗り越え、穏やかな回復基調に入ったと見る論調が多くなってきました。

日工会発表の8月受注額は16ヵ月連続1,000億円超えの1,099億円を記録し、1990年に匹敵する高水準を保っています。内需は前年同月比11.0%増の607億円と再び600億円台を回復し、堅調さを保っていますが、外需は492億円と6ヵ月ぶりに500億円を切るとともに、35ヵ月ぶりに前年同月比0.8%減のマイナスとなりました。

(株)山善の端常務執行役員より2007年問題につき巻頭言のご寄稿を頂きました。団塊の世代の方々のみならず得がたい人材が退職していくことは、産業界にとって大いなる損失です。他方、特に中小企業では人材不足に悩まされている企業が多く、日本の産業を支える中小企業には、2007年問題を優秀な人材を確保できるチャンスと捉え、人材補強を図り、競争力を一層高めていただきたいと思います。

10月から11月にかけて日工販のSE教育集合講座が開講されますが、活発な市況を反映しているようで、大変多くの受講申し込みが寄せられています。講座内容も一段と充実されていますので、受講の成果が期待されます。

地球温暖化の影響か、南極の本年夏場の氷の量が大きく減少しているとの報道がありました。連続してアメリカ南部を襲うハリケーンの猛威、甘口辛口で(株)テヅカの三橋社長で触れているハリケーンKatrinaによる後遺症、日本列島を何う大型台風、各地の大洪水被害。温暖化との正確な因果関係の立証は別として、これらの現象を前に、しっかりと京都議定書の約束事を実現していくことが益々重要になってきたようです。

「日工販ニュース」 Vol.17 - No.10

平成17年10月15日発行

発行 日本工作機械販売協会

〒108-0014 東京都港区芝 5-14-15 機械工具会館3階

電話 03-3454-7951 FAX 03-3452-7879

発行責任者 専務理事 莊司 博章

編集 日工販調査広報委員会

委員長 田尻 哲男

日本工作機械販売協会 会員会社一覧 (50音順)

平成17年10月1日現在

正会員(全72社)

[東部地区(36社)]

(株) 旭 商 工 社
 伊藤忠メカトロニクス(株)
 今井機械工業(株)
 (株) エムエムケー
 大石機械(株)
 (株) カナデン
 (株) 兼松K G K
 (株) 京 二
 (株) 共和工機
 群馬工機(株)
 (株) 国 興
 (株) 三機商會
 三洋マシン(株)
 サンワ産業(株)
 シマモト技研(株)
 住友商事マシネックス(株)
 (株) セイロジャパン
 誠和エンジニアリング(株)
 太平興業(株)
 (株) 高橋機械
 帝通エンジニアリング(株)
 (株) テ ヅ カ
 東京金子機械(株)
 (株) トーメンテクノソリューションズ
 常盤産業(株)
 トッキ・インダストリーズ(株)
 独協機械(株)
 (株) ト ミ タ
 (株) N a I T O
 日鋼商事(株)
 藤田総合機器(株)
 松茂工販(株)
 三菱商事テクノス(株)
 (株) ヤマモリ
 ユアサ商事(株)
 米沢工機(株)

[中部地区(20社)]

石原商事(株)
 (株) 井 高
 岡谷機販(株)
 カト一機械(株)
 釜屋(株)
 岐阜機械商事(株)
 甲信商事(株)
 三栄商事(株)
 三機商事(株)
 サンコー商事(株)
 三立興産(株)
 下野機械(株)

(株) 大 成
 (株) 大 誠
 (株) 東 陽
 (株) 日本精機商會
 浜松貿易(株)
 (株) 不 二
 山下機械(株)
 ワシノ商事(株)

[西部地区(16社)]

赤澤機械(株)
 伊吹産業(株)
 植田機械(株)
 (株) お じ ま
 関西機械(株)
 京華産業(株)
 五誠機械産業(株)
 桜井機械(株)
 (株) ジ ー ネット
 大幸産業(株)
 (株) 立花エレテック
 西川産業(株)
 日本産商(株)
 マルカキカイ(株)
 宮脇機械プラント(株)
 (株) 山 善

賛助会員(全73社)

[製造業(53社)]

(株) エ グ ロ
 S M C (株)
 エヌティーツール(株)
 エンシュウ(株)
 オーエスジー(株)
 オークマ(株)
 大隈豊和機械(株)
 大阪機工(株)
 (株) 岡本工作機械製作所
 (株) 神崎高級工機製作所
 (株) 北川鉄工所
 キタムラ機械(株)
 キヤムタス(株)
 京セラ(株)
 (株) グラフィックプロダクツ
 黒田精工(株)
 (株) シギヤ精機製作所
 新日本工機(株)
 住友電工ハードメタル(株)
 (株) ソディック
 大昭和精機(株)
 高松機械工業(株)
 (株) ツ ガ ミ

津田駒工業(株)
 (株) テクノワシノ
 (株) 東京精密
 東芝機械マシナリー(株)
 東洋精機工業(株)
 豊田工機(株)
 (株) ナガセインテグレックス
 中村留精密工業(株)
 (株) 日研工作所
 (株) 日平トヤマ
 野村精機(株)
 浜井産業(株)
 日立ツール(株)
 ファナック(株)
 富士機械製造(株)
 ブラザー販売(株)
 豊和工業(株)
 牧野フライス精機(株)
 (株) 牧野フライス製作所
 (株) 松浦機械製作所
 三井精機工業(株)
 (株) ミ ッ ト ヨ
 三菱重工業(株)
 三菱電機(株)
 三菱マテリアルツールズ(株)
 (株) ミ ヤ ノ
 メルダシステムエンジニアリング(株)
 (株) 森精機製作所
 安田工業(株)
 ヤマザキマザック(株)

[リース業(20社)]

エヌ・ティ・ティ・リース(株)
 協同リース(株)
 共友リース(株)
 近畿総合リース(株)
 興銀リース(株)
 首都圏リース(株)
 昭和リース(株)
 GEキャピタルリーシング(株)
 住商リース(株)
 ダイアモンドリース(株)
 東京リース(株)
 東銀リース(株)
 東芝ファイナンス(株)
 日本機械リース販売(株)
 日立キャピタル(株)
 (株) 芙蓉リース販売
 三井住友銀リース(株)
 三井リース事業(株)
 三菱電機クレジット(株)
 U F J セントラルリース(株)