

日工販ニュースVol.18 No.7



もくび

第37回 通常総会	2
「会長挨拶」	日工販会長 石川 正治 2
「議事録」	4
「記念講演・“ものづくり”日本人の感性が世界をリードする」	
(株)松浦機械製作所 取締役社長 松浦 正則	5
「懇親パーティー」	13
話題の技術「“JIMTOFに向かったの新製品”～横形マシニングセンタ“HMシリーズ”の完成～」	
大阪機工(株) 大西 賢治	16
私の読書評「トヨタ生産方式」	ユアサ商事(株) 小林 武郎 18
工作機械と私「第六感」	(株)日本精機商会 武藤 和之 19
議事録「教育」中部・正副会員懇談会「西部・正副会員懇談会」	20
ゴルフ会「西部」	22
SE教育「合格者」	22
リレー随筆 Part 2	(株)牧野フライス製作所 柴田めぐみ 23
統計資料「FA流通動態調査1」業種別受注額	24
お知らせ「“歴史的価値のある工作機械を顕彰する会”第8回顕彰式典開催」	25
甘口辛口「30 years」	(株)カナデン 都鳥 正靖 26
消息・行事	27
会員会社	28

SE資格者にご回覧下さるようお願いいたします。

第37回通常総会

開催：平成18年6月7日(水)

会長挨拶



日本工作機械販売協会 会長
石川 正治

日本工作機械販売協会の第37回通常総会開催に当たりご挨拶を申し上げます。

会員の皆様には常日頃より、日工販の活動、運営に対し深いご理解とご支援を賜り、誠に有難うございます。お陰をもちましてこの一年間、スムーズに諸事業を遂行することが出来ました。この場をお借りし、改めまして厚く御礼申し上げます。

日本の工作機械業界は、昨年来引き続き好調な業績を維持してまいりました。日工会の統計によりますと月間受注高は2002年10月以来この4月まで連続して43ヵ月間、対前年同月比プラスを記録しております。更に2004年5月以降この4月まで連続して24ヵ月間、1,000億円を超える高い水準を保っております。結果的に昨年度は受注総額が対前年比6.2%増の1兆3,812億円となり、ピークでありました平成2年度(1990年度)に次ぐ史上2番目の高い数字となりました。この内、内需が3.7%増の7,444億円で、外需は9.2%増の6,368億円と史上最高の数字を残しました。日工販会員の皆様におかれましても好業績を上げられていることと推察いたします。

多くの方々が、この堅調な受注状況は今暫く持続すると見ているようです。実際、自動車業界、建設機械やデジタル家電関連など多くの業界で、好調な業績を背景に、引き続き新たな設備投資・工作機械需要が期待されております。又、一般経済も個人消費を含め堅調に推移してきており、バブル景気を超え、いざなぎ景気超えが確実視され始めております。工作機械業界を取り巻く環境は、以前には経験したことのない程、大変恵まれたものと言えましょう。

しかしながら、何時までもこの高原状態の景気が続いて行く訳ではないことは、誰もが認識していることでしょう。景気の波を避けて通れないのも、世間の設備投資に左右されやす

い業界体質であるのも、その傾向は過去の歴史にも示されている通りです。今回も又、例外では有り得ないでしょう。この2～3ヵ月の受注高を見てみますと、対前年同月比の伸び率は限りなくゼロに近付きつつありますし、前月比において4月は95%となっております。内閣府の機械受注統計でも1～3月期はマイナス0.4%と発表されていて、既になだらかな水平運行に入ったと言えるかも知れません。

昔より、「山高ければ谷深し」の例えもあります。皆様どなたもが、現在の高い景気水準の後に来る落ち込みがどのようなものになるのか、いささか心配しているのではないのでしょうか。谷の深さ、或いは谷へ下る速さに多少の違いは有るものの、必ずや数字が落ちていくのは間違いありません。その時に慌てることなくどっしり構えていられるような経営を目指したいものです。普段から、私達の役割や存在意義に思いを馳せながら、足をしっかり地に着けた丁寧な販売を心がけて行く事が何より大切だと存じます。

原油高、為替、テロ、政治動向など私達の手には負えないリスクが増加してきております。加えましてこの5月からは新会社法が施行されました。工作機械取引に密接に係る安全保障貿易管理、営業現場に直接結びつく駐車違反取り締まり、或いは環境問題への対応等、ここ数年来、会社経営を取り巻くリスク要因は飛躍的に増大しています。同時に、その対応にコスト高を余儀なくされることが益々増えてきております。大会社の場合にはかかる費用が売上や利益に対して大きな比率を占めることはないのかもしれませんが、どちらかといえば中小企業に属します私達日工販の多くの会員にとりましては大きな負担になってまいります。全てを間違いなく、正しくこなしていかなばなりません。労力や時間のみならず、随分と工夫が必要になると思います。時と必要に応じ、会員同士で意見交換をし、知恵を出し合い、協力できるところは協力しながら、会員同士で助け合って行けたら良いと考えております。又、SE教育事業を更に充実させると共に、多くの会社で直面しております後継者問題や、人材育成などに対応するための仕組みや取り組み体制を整えていくべく日工販としても行動、努力してまいり所存です。

その為にも各地区、各委員会での活動をより活発化し、より多くの会員の方々に参加して頂けるよう、そして数多くのご意見やご要望を寄せて頂けるよう取り組み、製品研修会や業務一般研修会、講演会など各種事業活動もより魅力あるものにしていくよう努めてまいります。

会員各社の益々の発展に繋がるよう、そしていくらかでも社会の発展に寄与できるよう尽力したいと考えますので、会員諸氏のより一層のご理解、ご協力と積極的なご参加を、是非お願い申し上げます。

議事録

日 時：平成18年6月7日(水)
13:03 ~ 13:50
場 所：八重洲富士屋ホテル

4. 議長の選出
定款第14条に従い石川会長を議長に選出した。

[議 事]

1. 開 会(13:03)
 莊司専務理事が進行係となり、別紙「総会次第」に従い議事を進めた。

5. 議案の審議
 第1号議案から第2号議案まで審議の結果、それぞれ次の通り承認された。

2. 総会の成立
 専務理事より「本日の出席者43社(51名)、有効な委任状提出23社、合計66社であり、現在の在籍正会員数は72社につきこの総会は定款の定めにより成立する」旨報告した。

(1) 第1号議案
 平成17年度事業報告並びに決算案承認の件
 会長が事業報告書の「概要」を述べられた。
 専務理事より「事業活動」の概要及び「決算書」を説明した。
 議案の審議に先立ち議長は監事に対し監査結果の報告を求めた。
 監事を代表して三橋監事から「平成17年度の収支計算書、貸借対照表、諸帳簿、証憑を監査した結果、適正であることを認める」旨報告があった。

3. 会長の挨拶
 石川会長より、「会員各位のご協力をいただき只今から上程議案の審議をお願いいたします。」との開会の挨拶があった。



議長が本件について出席者に諮り全員異議なく原案通り承認された。

議長が本件について出席者に諮り全員異議なく原案通り承認された。

(2) 第2号議案

平成18年度事業計画案並びに予算案承認の件
議長が事業計画案を提示、専務理事から予算案について説明した。

事業計画では基本方針に基づき、平成17年度の事業の概要を引継ぐとともに、各行事の継続実施と充実を図る。

一般会計・教育事業特別会計予算は、事務局1名増員による費用配賦により教育事業特別会計では収支差額はマイナスとなり、繰越金の一部を充当する。

以上で議案審議は終了し議案は全て承認された。

6. 議長挨拶

議長は、以上をもって全議案の審議が終了したことを告げるとともに、出席者の協力に対し謝辞を述べた。

7. 閉会

専務理事より閉会を宣し通常総会を終了した。(13:50)

◎◎◎◎

“ものづくり” 日本人の感性が世界をリードする

講師：松浦正則氏 (株)松浦機械製作所 取締役社長



記念講演会は142名の参加者を迎え、羽賀総務委員長より講師のプロフィールが紹介され、開催されました。

〔講演内容〕

これからお話することは、自分のこれまでの体験から得たものであり、あくまでも私個人の考え方であるとご理解いただければ幸いです。

この2月に、一度行ってみたいと思っていたハワイにあるスバル天文台の天体望遠鏡を見てきました。4,200メートルの高地に据え付けてあ

る世界一のこの天体望遠鏡がどんなふうに変動しているのか、自分の目で確かめたかったからです。現場に行ってもものを見る。その時何が動いているのか、肌で感じるのが大切だと、常日頃から社員に言っていることです。

1. 構造の変化

工作機械が1990年史上初めて1兆4,120億円という受注を誇ったのは、ITバブルの最中でした。今から思えば、この時が我が業界の変わり目かなと感じ、その変り目が何故起きたのか、色々な人にお目にかかり聞いてみますと、一つは大きな三つの構造変化をしているとのこと。原因は情報化社会ということで、1980年代に工業化社会から情報化社会に移るということが叫ばれましたが、では、そのことがどんな影響を及ぼしたのか、具体的に見てみましょう。

一番目は国際構造の変化が挙げられます。これまでアメリカとソ連の二つの超大国が世界を仕切り、他の国々は問題があれば自分の親分の所へ行って解決を図ればよかった。国際政治学者は、答えがでるのでこれを俗に二次元連立方程式と言っていました。ところがどうもそうではなくなった。世界地図から国の名前が消える現象が1991年頃に動き出し、ソ連もなくなりバルカン諸国もさまざま変わりました。そこからみて、今の動きは多様化といえます。この動きはパワーゲームです。超大国はアメリカであり、中華思想から見ると時間が経てば自分かと思っている中国です。日本もある時期ハーマン・カーンの著書でおだてられ、日はまた昇るといって超大国の中に入るかと言われました。



司会：
羽賀委員長

ところが、超大国になるには三つの条件があります。軍事力、経済力、そして政治力です。

軍事力 世界をコントロールできる力。これは全く日本にはない。

経済力 自分の金で戦闘を遂行できるかということが大事である。

政治力 これも日本には全くない。相手を説得し交渉してまとめることができない。

日本は経済力はあっても、他の二つはない。それでは順番は回ってこないし、なれるはずがない。おだてられると日本はすぐその気になりかねないが、何処かの国と組まないと実現できない。組む相手がアメリカなのか中国なのか、これはこれからの問題でしょう。今のところ、アメリカから離れるということはとても出来る状態ではありません。その意志もない。パワーゲームは進行中で、まだ終わってはいない。国際構造がこのような多様化しているということが一点目。

二番目は社会構造の変化。農業化、工業化から100年が経過し、1980年あたりからが情報化社会です。情報化社会は国を否定します。通信により国境を越えて情報が行ったり来たりします。簡単に誰でも出来るというところに問題があります。このことが一番分りやすいのは、日頃使っているクレジットカード。これは今や世界通貨であり、どこへ行っても決済ができます。国の意志を離れて個人の価値観で色々なものが動き出す構造になっているのです。

そして三番目は産業構造の変化。石油ショック時代以来、変化の胎動が起き、省エネ、省資源活動を通じて、重厚長大産業から軽薄短小産業へと、日本が最も得意とする分野に入っていくきっかけとなりました。

2. 産業の空洞化

前述の三つの構造変化で何が起きているかというと、実はグローバリズムなのです。地球を一つに、単一市場化することで、価格を一番安く出来るところがプライスリーダーになる。そ

のことによって我が業界が被ったのが、製造業の空洞化でした。人件費が30分の1のところと同じようなものづくりが出来るとしたら、日本では当然コスト割れになるので、産業の空洞化はまだまだ進むと思われれます。量産タイプの普遍的なものは日本にとどまれない。その現実を知っておく必要があります。

3. コスト第1主義のリストラクチャリング

30分の1のコスト第1主義というものづくりは、1985年～1990年に急速に進んだ製造業の空洞化の中で、海外への工場移転の風潮となりました。

4. 全産業の適地適材(在)が表面化/進行中

地球レベルでものづくりをするための適地適材(在)という考え方は、今後あらゆる産業でもっと進むと思われれます。ITという武器で地球と個人が結びつけば結びつくほど、多様化が進み、その結果次の二つの要素でままと考えられます。

一つは血族、血でのまとまり。人種です。その典型的な例が、ボスニアのバルカンが分裂してクロアチア人その他に分れました。二つ目は宗教でのまとまり。これには国境がありません。日本にとってもっとも不得手なところが動き出しています。そこから判断すると、国際構造として米ソの二大国による二次元方程式の問題処理はあてにならなくなり、国も責任が持てない時代になってきます。ものづくりでも何でも、個=個人がそのリスクをかぶりながら、自分流にあり出していく以外には手はありません。さらに、社会構造はIT化が非常に進んできます。それを考えると、これを逆手にとる方法がないかなという一つの考え方ができます。ご存知のように今、地球温暖化、環境問題も含めて省資源、省エネは我々の国も含めて世界中の課題です。これも新しいビジネスチャンスを生むことになるでしょうが、それを進めるには大変な力がいられます。核融合ひとつを取り上げてみ

ても、なかなか難しいものがあります。福井県は今、原子力発電所を15基かかえています。どの県どの国よりも面白いのは、福井県には4種類の原子力発電所があることです。一つは軽水炉。これには沸騰水型と加圧型の二つがあります。それに高速増殖炉の「もんじゅ」。これは世界では一つしか稼動していません。最近フランスがこれに研究者を送り込んできています。中国もまた同じです。それから「ふげん」という転換炉。これは稼働を止めましたが、これがどう動いたかという検証をこれから15年かけて行うことになっています。新しいエネルギーの一つのキーテクノロジーになることは間違いありません。福井県で持っているものをベースにしながら、新しい産業を芽生えさせることに知恵を集めて考えていかなければならないと思っています。

工作機械業界の強さ

今は、皆さんも大変よい環境におられて受注残をたくさんお持ちになり、私共もその恩恵に浴しております。日本の工作機械は大変よい。何がそうさせたのか。

まず挙げられるのが、自動車産業でしょう。昨年経団連のお歴々が北陸においてになった際、奥田会長、張副会長にお目にかかりましたが、自動車産業は世界のマーケットに対して徹底的に仕掛け、まず品質、コスト、省エネの三つの要件をベースに世界を席卷すべく、どんなに悪くなくても世界市場を相手にして動いた一つの産業です。

一昨年私が60ヵ所ほど海外のお客様を訪ねた際、ビックリしたことが二つありました。一つは、私が初対面で名刺をだしてご挨拶をしようとする、親しげに私の顔を見てミスターマツウラ、ウェルカムと言っていたのはよいが、抱きついてくる。こちらは戸惑ってどうして私を知っているのかと思いましたが、彼等は我社のHPを見て私を知っていたのです。世界中何処へ行っても、これが今のお客様のスタイルで

す。

もう一つは、企業の大小を問わず「我が社はカンバンでものを作っている」と言われることです。今回訪問した約60社のうち、数社は何と日本からトヨタ系のOBを招いてそのカンバン方式を自社に徹底的に植え付けようとしていました。これは大変なお金がかかる。日本からの往復の運賃から経費全てを持たなければなりません。それに日本語の通訳を付けて現場を見てもらい指導してもらおう。大変なお金をかけて、真面目にトヨタ生産方式を取り入れようと努めているのです。

我が業界は、1982年に世界のトップに踊り出て以来24年目になりますが、世界一を続けられるのも、実はトヨタ、日産、ホンダ等自動車業界と家電業界の世界戦略に引っ張ってもらったおかげで表舞台に出られたのです。我々工作機械は絶好調で、2004年以降3年間受注が1兆円を超えるということは初めての経験です。日工会の中村会長は今年も1兆2千億円を超える、恐らくこれを上回るであろうと言っておられましたが、今のところ実体経済の動きをみても受注はそう落ちているとは思えない。今や4兆円といわれる世界の工作機械生産額の3分の1を作り続けている日本。これは非常によい環境におかれていて、大変有り難いと思っています。それを支えてきたのが自動車産業であり、電機産業であり、グローバル化の波で日本の工作機械を世界の一番目に押し出してくれたような気がしてなりません。

ただ、我々が一番気になるところは、工作機械生産動向がこれからどうなるのかということですが、これからも好調が続くと言われていきます。理由は、一つは最初にテーマにあげました「日本人の感性が世界をリードする」というところにあるのかという感じがします。日本の領土37.7万平方km、世界の海拔上の0.3%、人口は1億2,700万人強。世界のわずか2.1%の人口で稼ぎ出すGDPが、世界第2位の約4兆ドル(約500兆円)です。アメリカの11兆ドルと合計す

ると約40%にのぼります。今騒がれている13億の人口を誇るあの広大な中国でも、日本の3分の1~4分の1強の1.4兆ドル、インドとなると5千億ドルしかない。確かに人口の多い国が未来の市場になることは間違いありませんが、本当の意味で市場になるには所得もきっちりしていないといけない。日本市場は世界の何処よりも先進性、新規性を求めます。だから最初に価格は高いが時代の先端をいくもの売るには、日本が一番よいマーケットです。次いでアメリカであり、その他は所得に応じてです。地球と個人が結びつく多様化の時代。実は世界企業であるウォルマートの売上高2,882億ドルはオーストラリア一国のGDPに匹敵します。つまり、ウォルマートを一つの国と意識して考える必要があります。トヨタ自動車を見ても、1,636億ドルを売り上げているため、1,635億ドルのタイを超える“トヨタ王国”ということになります。

これから世界市場を相手にするとしたら、特許の世界ランキングをご参考にされると良いかもしれません。1996年から昨年までの10年間の米国での電機関係民間企業の特許取得数ランキング推移をみると、電機関係は日本が最も得意とするところですが、残念ながらずっとIBMが世界の中でダントツの一番です。然し日本はベスト10に日本企業5社が入っています。この中でキヤノンが10年間を通して2~3位を保っていますが、日本経団連の会長になった背景には、この特許数があったと言われていきます。この特許が表に出てからだいたい5~10年で商品化されます。だから、これから5~10年



先までは日本は稼ぎ出す種はかなり持っていることとなります。2005年の日本のトップはキヤノン、次ぎが松下電器、日立、東芝、富士通と続きます。その前の年まで入っていたソニーがここに入っていない。その意味でも、現在の会社の勢いを予測出来るかなと感じます。

これからの日本

日本の問題点は何かという、やはり人口問題でしょう。平成17年がピークで、これから徐々に減少していきます。日本は右肩上がりです。ずっと90年代まで来ていたため、この人口減少問題については、これまであまり気にかけてきませんでした。いまのままでいくと、世界人口は2050年で96～97億人と予測されています。世界全体では人口が増えるが日本は減る、ということに問題が出てきそうです。そこで何をあてにしてやるべきか。私は、ものづくりで企業の一番大事なのは新技術、新商品の開発であると思っています。常にそこかなりのウエイトをかけてやらねばならない。ただ、松浦機械は福井の田舎にある中小企業なので、なかなかよい人材が集まりません。そこで、一番大事になってくるのが「人づくり」です。福井県内には今300社2,500人の機械工業連合会がありますが、皆さん方にはことあるごとに「常に1人遊ばせる。」と申し上げています。遊ばせる金は自分の月給を削ってもよい。3年間で何をやりたいか、遊ばせる人間と明確に話し合って新技術開発をやってほしい。ただし、忘れてはならないことは、先端的なことはやってはならない。先端的なことという、如何にも格好はよいが、儲かったためしがない。儲かるまで10年、下手をすると20年かかる。昨年から今年にかけて経済産業省の地域政策にかかわった時、長野県の高橋川精機の会長様と話す機会がありました。ジャイロスコープを作っているが、作ると決めてからビジネスになるのに30年かかってしまったと言われました。ブランドを立てて指名買いをしてもらえるには、30年かかる。10年

でものに出来るというのは精一杯のことなのです。それを思えば、今我々が受けている恩恵は、もっと前からいるんなことで努力した結果、たまたまトヨタを始めとする自動車業界が世界展開を強力に推し進めていた折に、その戦略に乗ることができ、そしてそれを見たヨーロッパ、アメリカ、アジア各国の企業が、日本の機械は使えるのではないかと判断してくれたからである、と今改めて確信しています。

考えてみれば、当社も輸出を始めて30年経ちました。当社のような中小企業が新しい商品を作るには、イノベーションです。それもプロセスイノベーション。作り方の新しい方法を考えることが大事です。逆からやって時間が短縮できるならそれもよし。材料を置き換えて出来るならそれもよし。身近にある現象を上手く使って、常に新しいアイデアをお客さんと一緒に相談してやってください。世の中にあることをやる。産学官の連携は大企業がやることです。中小企業はあくまでも明日やることを、明日になったら明後日のやることを考えるのがトップの役目です。そのトップがまずやるべきことは、人を育てることです。ものが出来るよりやる気にさせることが先と判断したら、自己犠牲をしてでもやってください、と皆さんに申し上げております。

もう一つ大事なのは、世界レベルで変化が起こっているという事実です。先ほど言ったように、今日本に対する憧れというのはすごいものです。卑近な私共の例ですが、私共の機械を東独に近い中小企業の方がお買い上げになりました。実はお礼に伺った時に、息子さんが跡取りであると言うので、よかったら日本に機械を出荷する前に立会いにおいでになりませんかのご案内したところ、なんとリタイアする筈のお父さんがおいでになりました。4日間ご滞在いただいたが、これまたビックリしたことには、うちの営業に4日間滞在する中ですべて朝食は日本食にしたいと約束させていたのです。贅沢を言うけど昼はお寿司が食べたいと。私はうちの営業

に尋ねました。この方は生魚を食べられるのかと。分からないと言う。しかし実際にはしっかり食べて帰られました。この行動の理由は、「うちの倅は日本の工作機械をかうと言いだし、私は反対した。でも日本の機械を買わないと仕事が来ないと脅かすものだから、しょうがないと思ってなけなしの金を出すことにした。私が反対した理由は、同じように第2次世界大戦に負けたが、その時には我々のメカの部分、精密工業、ライカ、コンタックス等カメラは優れていた。憧れの的であったし、自負していた。ところが最近の町にあるカメラショップにはその跡形もなく、あるのはキヤノンを筆頭にして日本のカメラばかりである。それをドイツの若者は嬉々として買っている。腹が立ってしょうがないので、何でそんなに差が開いたのか、この目で見たい。」と日本に来られた。彼は、日本人の習慣を味わっていきたい、この4日間で日本人の食生活、ライフスタイルを見たいという。そのため私の家もお見せしました。そんなことがあって、彼が感じたものは日本の食文化も含めた合理性であり、また、ある意味で、日本人は健康的でスマートであるということ。苦笑していたのは、彼の町では特に女性に肥った人が多く、航空機のエコノミーに乗せるときにどうしようかと思う人が半分ぐらいいるそうです。そのため自分の町にスシバーを開くという。上手くいかどうか分かりませんが、少なくとも彼はそう言って帰られました。日本のものづくりの中に、皆さんが毎日何気なく過している生活、物のレベル、考え方など自然に身体の中に入っているものが、実は日本のものづくりに生きていると考えてよいのではないかと思います。

人口が減っていくということは、決して暮らし向きが悪くなるということではありません。一人当りの稼ぎ高は、さきほど言いましたように特許はまだ5年10年使えるし、稼げるものがあるとして、頭割りにしてそんなに悪くはない。人口減少で困ってくるのは次ぎのことで

す。つまり、2030年の人口は2000年に比べて14%減で、ほぼ1億人に相当します。実は、困るのは働く世代、生産人口が予想以上に落ちることです。生産人口が落ちると少子高齢化だと思って生めよ増やせよと騒ぐが、実はそうではない。政策研究大学院大学の松谷先生が、先週福井に来られた際教えてくださいました。「松浦さん、子供を生めよ増やせよも大事ですが、老人が死ぬ比率が高くなるのです。これから一番苦しむのは東京都かも知れません。集中的に老人が集まっている。そのことは東京都にとっては将来大きなダメージになるかも知れません。一番問題なのは、労働人口が減り、労働力が半減することです。我々がやることは自動化、ロボット化、これです。」

こういう話が福井でありました。福井に金津(かなづ)というところがあります。石川県寄りで芦原温泉駅があるところですが、町名は金津といい、1500年前の継体(けいたい)天皇による天皇家発祥の地といわれています。この金津に新道繊維という機屋がある。織物屋というと、福井では機屋はガシャマンといわれる時代からだいたい白生地でロールに巻いたキバタというものが何十本、何百本と積み上げられているというイメージがある。これを糊付け、染色会社へもって行って、それを商社が買上げて、縫製会社でブラウス等にして名前をつけて売るわけですが、この新道繊維はそんなものはやっていない。ここは全く織物でない織物をやっていると常々思っていたのですが、事実作っているのはネグリジェなどについている縁飾りの大小、色違い、材料違いのものや、ナイキ、アディダス等のトレーニングウェアについている細い線の色違い、といった小物、雑物12,000種類ぐらい作っている。この小物を美智子妃殿下もお買い上げになられると言っていました。愛子様やお孫様に何か作られた時に、これらの小物を付けられるのでしょうか。この会社が、六本木、ニューヨーク、パリにパイロットショップを持って12,000種類の小物を販売してい

る。この新道社長がこんな話をしてくれました。「松浦さん、私も15年前から中国大連に工場を持っています。この12,000種もの商品も、どうせやり方が分かればライバルが現れる。また、福井は細幅の織機を使ってアクアスキュータムなどの製品につけるネーミングのリボン織機を作っているが、我々が作っているものもこの派生です。そういうことで、自分で売れるものを自分のパイロットショップで、自分流に必要なものを必要なだけ売るというやり方をして、繊維でない繊維をずっと作ってきた。さりながらコストはものづくりで一番大事な要素で、これを外しては考えられませんかから、中国工場を持った。ところがもう2度と中国へ持っていくつもりはない。ニューヨーク、パリのお店を通して分かったことは、日本人の美意識と感性は他の国では理解できない。おおよそ400種類は今中国で作っているが、それ以上はいくら説明しても彼等は分ってくれないし、出来ない。要するに、彼等も持っている自然、文化、歴史、宗教が日本人と違う。我々には無意識に日本という国が持っている特異な条件にきちっと根ざしたものがあるんです」と彼が言うのです。日本人の感性と美意識というものは、あらためて強力な武器になる。金型を作る時、もうひとつ手を入れる。もういっぺん塗物でも刷毛をいれて塗る。自分が見て納得がいかなければ手を加える。このことが、日本人のものづくりを世界の中で差別化しているのです。

また、日本語のよさをあらためて考える必要があります。日本語というのは漢字、ひらがな、カタカナと三つの種類で表現できますが、



特に漢字は素晴らしいものです。これは象形文字ですから、右脳で判断できます。パターン認識するのです。カタカナ、ひらがなはものごとを理解するために読まなければならないもの。一方、漢字で魚に弱いと書いてあると、それでいっぺんに鰯がイメージできる。これがパターン認識です。

先月ホンダの吉野さんとお話をする機会があり、ホンダが傘下に納めたF1モータースポーツのBAR HONDAの工場を見ることが出来ました。私共では2000年にBMWウィリアムズ、サー・ウィリアムズがオーナーであるF1のテクニカルパートナーを1年間やりましたが、2006年のBAR HONDAとの違いをまざまざと見せつけられました。2000年のウィリアムズのボディにはアルミ、チタン、インコネル等の金属製品が圧倒的に多く使われていましたが、今回見たら、金属が占める割合が非常に少なくなって、その代わりFRPと炭素繊維で殆どでした。余談ですが、この先端的技術をいまの車づくりに生かすのかと吉野氏に聞いたら、言下にノーと言われました。あれは道場であり、人づくりの場だ。あそこで3~4年鍛え上げられた人材は、ホンダのどの工場を担当させても中心的な人物に成り得る。そう考えれば、年間費用400億円は安い、と。このような場所で使われる材料が猛烈な変化を起こしていることに我々も心をはせ、ものづくりにおいても変化への継続的対応をする必要があるかなというのが私の気持です。

わが社の対応

私がいまやれること、その中で何が大事であるかを教えていただいたのは、大賀さん(ソニー相談役にして株松浦機械製作所取締役会長)でした。皆さんにお願いしたいことは、ノウハウよりノウフー(Know-Who)。今一番大事なものは情報であり、それを支える人脈です。特にトップレベルの人脈をありとあらゆるジャンルで持つかが重要です。何故か。これからトップに必要な

になることは倫理観、人間性であり、ビジョンがなければなりません。如何に作るかは技術屋に任せればよい。どっちの方向に向かって何のためにやるのかをきちっと説明し方向を示すには、ありとあらゆる情報を集める。これが我々の仕事ではないかと感じがします。恐らく皆さんも色々なところで色々な出会いがあると思います。その中で自分が選択しながら、ご自分のネットワークをお作りいただきたい。ネットワークは、私がいま持っている中で自慢できるものと思っています。ただし、同じ年代は同じように年を取っていくので、ネットワークを次ぎの世代に受け継ぐことは全く出来ません。倅は新しい自分の人脈を広げるより手はない。ただアドバイスはできます。謙虚に先輩の言うことに耳を傾けながら自分の人脈を作り上げてほしい、と常に言っております。これからは、私達の時代のように日本中が右肩上がりの成長はないし、出来ない。企業の大小を問わずグローバルマーケットは必然的。としたらこれからやることは、ワンツワン(One to One)マーケティングを目指すこと。そのためには、やることは二つあります。いま私がうちの副社長に言っていることは、一つは社員が明日も明後日も愉快地働いてもらう環境を作ること。それと同時にお客様に満足してもらえる明日、明後日の製品を開発し続けるように企業の歩みを持っていきなさい。深儲けする必要もなければシェアを争う必要もない。相手にとって必要とされる企業体であるかを考えなさい、と。

二つ目は、この業界は波があるということです。工作機械は能力をアップするだけで、よい時は物凄くよく売れる。ところが1990年から眺めてもわかるように、悪い時は間違いなくよい時の半分になる業界です。1990年の受注は1兆4,120億円でしたが、なんと93年には5,300億円まで落ちました。97年1兆1,700億円、02年6,750億円。今度04年1兆2,300億円、05年1兆3,600億円、06年の今年も1兆2,000億円を超すと思われる。今が好景気であ

るために、このままいけばこの裏は大変厳しいことになる。そしたら自分はどうすべきかを考えなさいと、今そう言っています。これから土砂降りになることが予想される。それを避けることができなければ、絶対に生き残るために、社員全員の雨具を用意して耐え忍ぶ。そしてその間に次ぎのマーケットが何を要求するか、常にお客様のところに行って話し合い、ありとあらゆる各層、各界から情報をいただくようにしなさい。自分の業界だけではだめだよ。国も片寄るな。グローバルを意識しながらやるように、と頼んであります。

私のこれまでの経験から、ものを発想してからビジネスとして成立するには最低10年かかります。人づくりに3年、それをベースにして試作研究するのに4年、そして商品化するのに3年として、ようやくお客様の手許にもっていけるのが10年後です。まあまあ使える段階になってから、お客様との共同作業でオリジナリティを出し差別化を図ることです。お客様に頼りにされる企業にしたいですね。出かけていくよりおいでいただけるような魅力ある企業を作ることが、皆さんの仕事です。このような企業になれるよう、「社長になった最初の仕事は次ぎの後継者づくり。これはプライオリティナンバーワンである」と大賀さんに言われたことが、今でも心に残っています。

最後に、今は大変いい状況で、これは同慶という他にありません。私共も皆様方に助けられて今があるのだと思っております。是非皆様方のお役に立てるようにと、常に心がけてまいりたいと思いますので、これからもご支援いただければ大変有り難いと思っております。私のつたない話をこのへんで終わらせていただいて、本日おいでいただいたことに、高い席からではございますが、お礼申し上げます。ありがとうございました。



懇親パーティー

日 時：6月7日(水)16:20~18:00
場 所：八重洲富士屋ホテル 2階「櫻の間」

日工販第37回通常総会、記念講演会終了後、来賓及び会員169名が出席し懇親パーティーが開催された。



石川会長より総会の報告及び開会の挨拶があり、次いで経済産業省製造産業局産業機械課課長高橋泰三氏並びに(社)日本工作機械工業会総合企画委員長武藤公志氏より来賓のご挨拶を賜った。続いて日本工作機械輸入協会会長近野通明氏よりご挨拶賜り、同氏の乾杯のご発声で一同乾杯し、懇談が繰り広げられた。定刻に後藤副会長の一本締めで中締めが行われた。



来賓ご挨拶要旨

経済産業省製造産業局産業機械課課長
高橋 泰三 様

まずは昨年度の事業報告、決算報告、また18年度の事業計画案が無事にご承認されたことをあらためましておめでとうございます。



石川会長より工作機械業界の最近の記録的な状況のお話があり、受注が1兆3,812億円であるとのこと、おそらく1990年以来の史上第2位だと思いますが、90年代は一寸バブルがあったのでそれを割引くと実質的には史上最高と感じている方が多いとお見受けをしています。ただ景気は循環致しますので、山もあり谷もある。光があるところに影もあるということです、その辺のご経験は豊富な業界でございますので充分その時のことを考えながらきちとした対応をされているものと思います。

私共も政策上で重視しなければいけないと思っていますのは、景気が循環するというこ

は元に戻ると感じますが、ただ、いま起こっていることは大部違う。現在は当然1990年に次いで史上2番目の工作機械の受注高ですがその時と今とは中身が大分違う。起こっていることも違うし、世界の環境も違う。加工現場のあり方も違うということだろうと思います。そういった景気の循環とともに起こっている構造的変化というものにきちっと光を当てて私共も勉強して次ぎの政策を打っていかなければ今後も日本の強さを維持できないし、ものづくりの強さも維持できないと思っています。例えば原油、為替の問題、原材料の問題というのはご指摘のとおりであると思いますが、あと工作機械業界の大きな課題として、例えば減価償却費の税制問題は皆さんが諸外国と競争していく上でもきちっとした対応をしていかなければならないということで、来年度の税制改正の議論の中でも力を入れていかなければいけないと思っております。そういう世の中で起こっていることをきちっと把握する上で、私共も日工販会員の皆様方は工作機械のメーカーさんと実際のユーザーさんを繋ぐ役割をしていただいております、現場の加工ニーズや、どういうことが起こっているのかということが一番敏感に感じる方々なのかなと思っておりますので、引き続き皆様方からお話をお伺いまして私共の政策にきちっと反映させていきたいと考えております。ものづくり、製造業全体はいま好調であるがやはり次ぎの一手、その先を見越して前向きな対応をしていかなければいけないということで、この場を借りまして引き続き皆様方のご協力、ご指導のお願いをしたいと思います。

最後になりますが日工販及び企業の皆様方の益々のご発展を、お祈り致しまして簡単ではございますが私の挨拶とさせていただきます。

本日はおめでとうございます。

ありがとうございます。

来賓ご挨拶要旨

(社)日本工作機械工業会 総合企画委員長
武藤 公志 様

日工会の総合企画委員会を担当しております武藤でございます。

石川会長から現状と心構え、また高橋課長より政策の全貌をお話いただいたので私は現場の話を少しさせていただきます。

本来ならば中村会長が伺うべきところですが、明日の金型工業会は牧野副会長が、本日は私がということで手分けをして務めておりますのでご了承をいただきたくお願いします。

日工会は委員会組織が母体で8つの委員会がございますが、横断的に業界問題に携わるという意味で会長、副会長、各委員長メンバーによりまして総合企画委員会を運営しております。只今、色々な話がありましており循環投資と設備投資が重なって工作機械を取り巻く環境は大変良好でございます。この5月30日の日工会総会で中村会長も今年の受注目標を1兆2,000億円という目標を掲げました。今年に入りましてもお蔭様で毎月1,100億円台を維持する大変よい受注が続いておりますけれども、もともと工作機械は70%が自動車産業に依存しております。しかし自動車産業は高水準であります去年に比べて今年はかなり落ちております。それにも拘わらず、この水準でございますが、来年も自動車産業からの受注が見込めることになっておりますので、この秋口ぐらいから自動車産業からの前倒し受注が望めますので、この1兆2,000億円はかなり堅めではないかと思っております。先ほどの石川会長のお話にありました



ように石油の問題、為替の問題、政治、外交の不透明さ等、色々バリアはあると思いますが一生懸命努力をいたしまして是非業界を挙げて1兆2,000億円の受注は上回りたいと思っている次第でございます。

昭和50年初頭、日工会メンバーはピークで123社ございました。激動する変動にあらわれまして現在メンバーは3分の2になっております。5年ほど前から工作機械に携わるソフト会社も入会していただいておりますが、メーカーが81社、工作機械関連のソフト、周辺機器の会社が12社で、現在の日工会会員は93社でございます。特に東芝機械が分社化いたしまして3年ほど前に退会しましたが、この5月30日に工作機械の部門であります東芝機械マシナリーとして新たに入会しました。また会員の中の話題としましては前会長会社である豊田工機が光洋精工と業務統合致しましてジェイテクトという新しい会社を立ち上げました。ダイハツの山田社長がジェイテクトの会長になり、大西会長は同社の相談役と同時に日工会の相談役として中村会長を支え、ジェイテクトの日工会代表には山田氏が30日から務めることになりました。山田氏は現在のトヨタ自動車の渡辺社長とトヨタ自動車同期だそうでありますので、自動車産業の情報をこれからも伺えるのではと楽しみにしております。

今年は11月1日から8日間ビッグサイトにおきましてJIMTOF(日本国際工作機械見本市)が開催されます。2日目の国際パーティーは中村会長の発案で東京湾クルーズのシンフォニーでパーティーをしよう企画しています。

お客様には納期その他でご迷惑をおかけしておりますけれども、原則論ではあります。金融と雇用、自分達の設備投資のバランスを取りながら、なるべくご迷惑をかけないように増産の体制をとってまいりますので是非製販一体と

乾杯

日本工作機械輸入協会 会長
近野 通明 様



今日はお招きいただきまして本当に有難うございます。

私共輸入協会のほうも工作機械は昨年過去最高の1,224億円ほど輸入しました。その前の年が1,011億円でしたから約20%伸びました。今年も通関ベースですが1-3月、4月は前年度より大部伸びていますので、日工販の受注ベースとは違い通関ベースであり多少のタイムラグはありますが、今年はよいであろうと思っています。日工会の数字によると4ヵ月ほど内需の方が一寸減っていますので、われわれも受注の面で心配しておりますが、先ほどの日工会のお話を聞いておりましたら後半からまた自動車関係が出てくるのではないかと思いますので、日工販の方と共に頑張る仕事をしたいと思っております。

それではご指名でございますので乾杯の音頭をとらせていただきます。

日工販の益々のご繁栄と皆様のご多幸とご健康を祈念致しまして乾杯の音頭をとらせていただきます。

「乾杯！」

なりましてユーザー貢献に努めたいと思っておりますので、これからもどうぞ宜しくお願い致します。

終わりに皆様のご健勝と日工販各社のご繁栄を切にお祈りして挨拶にかえたいと思っております。

ありがとうございました。

分かりやすい話題の技術

No.90

「JIMTOFに向かったの新製品」 ～横形マシニングセンタ「HMシリーズ」の完成～



大阪機工(株)
技術開発部
大西賢治

1. はじめに

ここ数年の工作機械業界を取り巻く市場環境には、目を見張る物がある。自動車関連業界を始め、IT業界、航空機業界、金型業界などの加工に携わる分野の繁忙が、工作機械業界の牽引力となっている。現在、OKKが製造販売している加工機分野においても、量産小物部品加工関係が非常に繁忙で、それに伴い中大物部品も同様に忙しくなっている。

OKKでは、立形マシニングセンタにおいて、小型から大型までのラインナップを揃え、ユーザーニーズに応えている。今回、きめ細やかなユーザーニーズに対応するため、横形マシニングセンタを小型から大型まで充実させるべく、「HM400/500S」

「HM1000/1250S」を開発しHM1シリーズの完成を実現した。今年11月に開催されるJIMTOFに展示する予定にしている。そこで、それに先駆けて本誌でその紹介をする。

2. HM400/500Sの概要

当社の横形マシニングセンタは、送り案内面に角ガイド滑り案内を採用している「MCHシリーズ」と転がり案内を採用している「HMシリーズ」がある。また自動車部品加工のライン専用機「PMシリーズ」と3種類がある。HMシリーズは、OKKの横形マシニングセンタのなかで主力製品となっており、特に販売台数の多い400パレットのHM400を新しく完成させた。HM400は、HMシリーズのベースマシン「HM40」のフルモデルチェンジで、仕様、性能を向上させ、切屑処理の向上や高信頼性技術を組み込んでいる。各軸のストロークは、X/Y/Zが630/620/710mm、早送り速度54m/min、主軸回転数10,000min⁻¹、送り案内面には剛性重視の#55番ローラガイドを採用し、鉄からアルミ部品、単品物から量産部品まで幅広い加工に適合する高精度高剛性マシンに仕上げている。

また、工具最大長さ400mm、工具最大径



図1：HM400の外観写真

表1：HM400 / 500S 主な仕様表

	HM400	HM500S
X軸移動量	630 mm	
Y軸移動量	620 mm	
Z軸移動量	710 mm	
早送り速度	XYZ 54 m/min	
主軸回転数(min ⁻¹)	35~10,000	
主軸ターハ	7/24ターハ No.40	
主軸用電動機(15/30分連続)	22/18.5/15kW	
テーブル上面~主軸中心	80~700mm	50~670mm
テーブル中心~主軸端	150~860mm	
テーブル大きさ	400×400mm	500×500mm
最大積載寸法	Φ700×H 900mm	
最大積載ワーク質量	450kg	
工具最大径	Φ160	
工具最大長さ	400mm (BT40)	
工具最大質量	12kg	
工具収納本数(本)	40[60/80/120/178]	
所要床面の大きさ(mm)	2,495×4,400	
機械総質量(kg)	12,000	

160mmの市場ニーズを取り入れ、ツールの選択範囲を大きくした。最近の環境問題も考慮し、主軸ベアリングや送りガイド、ボールねじは、廃油の出ないグリース潤滑を採用し、潤滑バック方式でメンテナンス期間の延長も可能にしている。

3 . HM1000 / 1250Sの概要

次にHMシリーズの最上位機種となるHM1000 / 1250Sを紹介する。

自動車関連、特に大型エンジンや建機 / 重機の大型物加工を高効率高精度に加工することができるよう、今まで培ってきたHMシリーズの技術の粋を



図2：HM1000の外観写真

集めて開発した。各軸のストロークは、X / Y / Zが1,700 / 1,400 / 1,400mm、早送り速度48m/min、主軸回転数12,000min⁻¹、送り案内面には、超剛性重視の#65番ローラガイドを採用、Y / Z軸には、ツインボールねじを採用し送り剛性を高めている。また超重切削加工向けには、主軸ベアリング内径 120mm、回転数8,000min⁻¹でモータ出力37/30kW、最大トルク1,009N・mの高トルク主軸を準備している。パレット積載寸法は 1,970×H1,550mm、最大積載重量を3,000kg、オプションで5,000kgまで対応できるようにしており、鉄や鋳物の大型物加工を、OKKが得意とする「良く削れる」重切削マシンに仕上がっている。

4 . 最後に

HM400を初めて開発してから12年、HMシリーズは、延べ2,000台の販売実績がある。この新しい2機種を投入することで、400から1,250まで一つのシリーズとして完成をした。今後ともOKK機の充実を図り、ユーザーの要求に応えたい。11月のJIMTOFでお待ちしています。

表2：HM1000 / 1250S 主な仕様表

	HM1000	HM1250S
X軸移動量	1700 mm	
Y軸移動量	1400 mm	
Z軸移動量	1400 mm	1240 mm
早送り速度	XYZ 48 m/min	
主軸回転数(min ⁻¹)	35~12,000	
主軸ターハ	7/24ターハ No.50	
主軸用電動機(30分連続)	30/25	
テーブル上面~主軸中心	100~1500mm	70~1,470mm
テーブル中心~主軸端	200~1,600mm	360~1,600mm
テーブル大きさ	1,000×1,000mm	1,250×1,250mm
最大積載寸法	Φ1,970×H 1,550mm	
最大積載ワーク質量	3,000kg (OP:5,000kg)	
工具最大径	Φ270	
工具最大長さ	600mm (BT50)	
工具最大質量	25kg	
工具収納本数(本)	40[60/80/116/120/176]	
所要床面の大きさ	5,530×8,195	
機械総質量(kg)	31,000	

「トヨタ生産方式」

大野耐一著



ユアサ商事(株)
工業マーケティング事業本部
情報企画担当部長
小林 武郎

先般トヨタ自動車の社員で、トヨタ生産方式の指導員をしている方の講演を聞き、懇談する機会がありました。専門は機械加工の分野で、話の中心は「品質は工程で作りこむ、と標準化」でした。

トヨタかんぱん方式には、昭和50年代の初めのころから何かとかわりがあり、お話をうかがったのを機会にもう一度、大野耐一氏の「トヨタ生産方式」を読み直してみました。

大野耐一氏はトヨタ生産方式の発案者、実践者で、後年トヨタの副社長になった方で、私にとっては神様みたいな方です。この本は1978年の初版なので、出版以来28年も経過し増刷は83刷を重ねています。しかし、内容は今でも的を得たものが多く、生産に携わる者のバイブルといっても過言ではありません。

「トヨタ生産方式」なので本来は生産現場での話なのですが、私の好きな用語で、我々の業界にもあてはまる用語をご紹介します、

「なぜを5回繰り返す」

なぜを5回繰り返すと、真因に到達するという意味です。問題があったときに「なぜ」、「なぜ」と原因を掘り下げ、真因をつかまないと有効な対策が打つことができません。業績が伸びない、業務改善が進まない、新人の定着率が悪いなど、現象面だけでなくそこに潜む真因を捉えることで最適な対策が可能になります。

「標準作業」

営業の仕事で標準作業などないと考えがちですが、新人営業マンがお客様のところから帰ってきて、上司は何を聞くでしょうか？ 誰と会ってきた？ 何の話が出た？ 現場の機械は止まっていなかったか？

工具の不足はなかったか？ 現場の人の意見を聞いたか？ これだけではありませんが、聞かなければいけないことをまとめておき営業マンに指示すること、帰ってきた営業マンに日報を書かせること、書類(できればデータベース)に残すこと、これらがわれわれの標準化の第一歩だと思えます。

トヨタ生産方式に関する本は山のように書店で並んでいますが、原点となる本書には愛着があります。自分のいるフィールドに置き換えても考えさせられる用語がたくさんあります。それはこの本が生産方式のことを言っているようで、実は経営のことを深く追及しているからに他なりません。暇をみつけては用語を見直してみたいと考えています。



“ 第 六 感 ”

(株)日本精機商会
本社機械営業部 課長代理
武藤 和之

「こんにちは、機械屋の日本精機商会でございます。社長様が設備担当の方いらっしゃいますか？」

これが、昭和63年8月私の社会生活、営業活動初めての第一声トークでした。このスタイルで大阪支店在籍3年間と現在の本社勤務最初の2年間、アタッシュケースにカタログを一杯詰め込んでひたすら毎日毎日朝から晩まで新規開拓をしておりました。

弊社の社歴は大正8年10月創業、(株)大隈鐵工所(現オークマ(株))関西総代理店として工作機械販売を始めました。主な株主としてはオークマ(株)、大隈豊和機械(株)等で文字通りオークマ(株)直系のグループ会社として営業活動をして参りましたが、近年中国鋳物の輸入販売や他社様の機械、または周辺機器も数多く販売するようになりました。

最初の大阪支店での新規開拓では「ああ、日本精機商会か、会社名はよく知ってるよ。」と仰ってくださるのですが「買う商社は決まっているから」とほぼ毎日100%断られ続けられる日々でした。

やがて不思議と新規開拓で話を聞いてもらえる回数が増え、時には対象ワークの図面を出し「これを加工するにはどの様な機械がよいか？」と相談を受ける事が増えてきました。カタログで機械をPRし、メーカー様に見積をお願いする図面を預かって会社へ帰る途中、ふと「話を聞いてもらえる回数が増え見積依頼も増えてきたし、経済が動き始めたのかな。」と思うようになりました。そんな思いから半年後に平成景気(パブル景気)の表れです。

皆様は景気の動き始めを感じた事はございませんか？多分最前戦で営業されている方なら感じられている事と思います。お客様の所へ訪問し何かいつもと違う感じという不思議な感覚が私の第六感を刺激するのです。データーからよく半年前が景気の上昇時期だったとはよく言われますが、そのまさに日銀発表半年前に生身の人間が、肌で感じるのです。

本当に今でもあの時の「感覚」は言葉ではなかなか表現出来ませんが不思議な感じでした。これ以降順調？に半年に一件の割合で新規開拓が出来ており大阪支店在籍中6件程新規にお取引出来るようになりました。

特に入社2年目でしたが、門形五面加工機と大型立旋盤等総額1億円以上の購入をして頂いた新規開拓のお客様もございました。こちらのお客様も実は新規開拓で工作機械を買って頂いたお客様からの紹介だったのです。紹介セールスも紹介していただいたお客様の信用が無いとなかなか対応して頂けません。その点私は時の運、人の運に恵まれていたと思えます。

それから本社勤務となり、日々営業しておりますが平成14年の6月頃何か平成景気の時に似た感覚にまた襲われ、ある日、とあるお客様にその事を話したら「そうか、じゃあマシニング2台、旋盤2台購入するからすぐに見積を持って来い。」と言われビックリしました。当時景気は悪くリストラ旋風が一般企業を襲っていた時期でしたから。それこそ本業外の事業整理、縮小が当たり前の時代でした。それなのに何の根拠も無くただ私の第六感を参考にしていただき4台もの一括購入をして頂けるなんて信じられませんでした。本当に嬉しかったです。このお客様もこれ以降半年に4台のペースでご購入して頂き現在は取引先の増産要請に100%いち早く対応出来たと言われました。このような言葉を頂戴しますと本当に商売抜きで営業冥利につきます。平成景気感覚、現在の景気感覚、本当に自分自身でもはっきり分からない不思議な第六感ですが、これからもこの第六感を錆付かせない様、絶えずアンテナを張り巡らせ情報を集め、時の運、人の運、を大切にしながら日々営業に頑張っております。

第87回 教育委員会

日 時：5月24日(水) 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：

日工会発表の4月受注は、前年比1.4%増の1,188億円強となり、月々の1,000億円以上の受注が24ヵ月続いている。この度の好況はこのまま11月まで続くと戦後最長のいざなぎ景気57ヵ月を超えることになる。相変わらず自動車、電機、半導体は伸びている。ただ、原油の高騰、円高等どうなるのか。金融機関の貸し出し攻勢も激しい。来月より民間委託される駐車違反取り締りが商売にどう影響するか心配もある。怠りなく潮目が変わった時の準備をしておく必要がある。

議 事：

1) 教育事業特別会計17年度報告及び18年度予算案

専務理事より理事会で承認された17年度教育事業会計報告及び18年度予算案の説明があった。受講者増の結果、17年度収支差額は予算対比大幅増となった。18年度予算は受講者を基礎120名、SE118名、更新40名と見込み、18年度より開始するSE永世資格手続き者を47名とした結果、会員受講料値下げの影響もあり会費収入は前期比大幅減となり、これに経費負担増が加わり若干のマイナス予算となるが、繰越金の取り崩しで対応することになる。

2) 基礎講座応募状況及び教育講座開講予定報告

基礎講座の応募状況、各講座日程は下記の通り。

正会員19社76名、賛助会員リース6社18名、

メーカー3社10名 会員28社104名

一般11社18名 合計39社122名

基礎講座：6月8日~10日、7月6日~8日

日本工業大学

SE講座：10月12日~14日

東京 仏教伝道センター

10月19日~21日

名古屋 サンプラザシーズンズ

更新研修：11月16日(後日11月14日に変更)

名古屋 サンプラザシーズンズ

11月17日

東京 仏教伝道センター

3) SE講座・更新研修応募要項検討

専務理事より各講座のカリキュラム内容は常に見直し、更新研修では極力時代に即した講義内容を織り込んでいきたい旨発言があり、講座の見直しを行い、次年度に向けて更に煮詰めることにした。

4) その他

・再更新手続き漏れでSE資格を喪失した更新研修履修済み者の永世SE切り替え特例

専務理事より現在のSE制度運用基準では有効期限を2年以上経過した更新研修履修完了者は永世SEへの切り替えができないことになっているが、永世SE制度を導入した本年に限り手続きをすれば救済し永世資格を与えたい旨提案があり、討議の結果、全員の賛成を得たので例外として永久資格を付与することにした。

次回開催：8月22日(火) 12:30~15:00

機械工具会館5階会議室

中部地区 正副会員懇談会

日 時：6月13日(火) 12:00~15:00

会 場：名古屋ABC

参加者：19社、20名

井内委員長の挨拶があり、第37回通常総会が無事終了したことと、5月10日開催の理事会の報告があり、その後、出席者の自己紹介が行われ、議事に入った。

議 事：

1)18年度地区事業活動

下記行事の実施を決定。

懇親ゴルフ会

日程は8月22日～24日の間で、場所等は従来どおり釜屋委員に一任。

製品研修会

主軸テーパー30番M/Cに絞り込んだ研修会とし、特にメーカー各社の取り組み、今後の展望についての説明。

- ・日 程：IMTS終了後、JIMTOFまでの期間（10月中旬頃、1日の予定）

- ・会 場：厚生年金会館、メルパルクなどから決める。

工場見学会

- ・日 程：11月中旬～下旬の予定
- ・見学先：候補をブラザー工業に絞り依頼する。メーカーの組立工場だけではなく、機械の主要部品を作っている工場も見学できればありがたい。

- ・対 象：正・副会員とリース会社（30～40人程度）

忘年会と講演会

- ・日 程：12月6日(水)で決定済み。
- ・会 場：名古屋観光ホテル
- ・講 師：下記候補が挙がり、順次依頼する。
- ・第一候補：

デンソーより - テーマはコモンレール。

- ・第二候補：名古屋学の岩中氏(東京在住)
テーマは名古屋で機械を売るには？
東京、大阪との違いについてなど。

- ・第三候補：航空機関連より
会員研修会

- ・日 程：平成19年2月頃予定
- ・内 容：座談会形式の情報交換会で、出席者は中堅・部長クラスとする。

2)情報交換

- ・最近のメーカーは製造、納期管理に追われて、アフターサービス面で最悪の状況となっている。また、レイアウト、見積の出るのも遅い。新製品情報もなかなか伝わってこない等、意見が多く改善を機会ある毎に申し入れする。

情報交換終了後、萩原副委員長より閉会の挨拶があり散会した。

西部地区 正副会員懇談会

日 時：6月23日(金) 16:00～20:00

場 所：「りき六」

出席者：正会員10名

赤澤委員長より出席者に日頃の協力を感謝する旨挨拶があり、先の第37回通常総会の報告がなされ本日の議題 情報交換と 18年度の行事予定の確認を行う旨発言があった。

議 題：

1)情報交換

各社より最近の景況感の報告。4月～6月の工作機械の受注状況はやや一服感が出ているものの概ね高原状態である。それに比較して切削工具、ツール等は堅調であった。

2)平成18年度行事予定について

下記開催日程を確認。

8月3日(木) 研修会は安全保障貿易制度に関する説明会。大阪弥生会館

9月7日(木) 工場見学会(未定)

10月3日(火) 製品研修会(テーマ：JIMTOF 出展機説明)

10月17日(火)懇親ゴルフ会
センチュリー吉川ゴルフ倶楽部

12月5日(火) 講演会・懇親忘年会
講師については交渉中。

西部地区懇親ゴルフ会

日 時：6月13日(火)

場 所：西宮高原ゴルフ倶楽部

参加者：正会員8名、メーカー4名、リース1名 総計13名

6月の梅雨時、日頃の行いがよいため快晴に恵まれ、多忙な仕事を離れ元気いっぱいプレーを楽しまれていました。コンディションもよかったせいかスコアも皆さんかなりよく気分よくまわられていました。競技後懇親会を開催し各社の近況報告も業績のよさを反映し懇談も賑やかになり、定刻まで話が弾んでおりました。

ルールは恒例により新ペリア方式とし、上位入賞者は下記の通りです。

RANK	氏 名	会 社 名	OUT	IN	GROSS	H CP	NET
優 勝	植 田 精 一	植田機械(株)	46	42	88	14.4	73.6
準優勝	垣 尾 勉	西川産業(株)	47	47	94	18.0	76.0
3 位	赤 澤 正 道	赤澤機械(株)	45	42	87	10.8	76.2



日工販SE合格者 第134回発表

今回は6月の合格者4名です。

認定No.	会社名	合格者名
06-15-1794	ワシノ商事(株)	柴田昌朗
06-15-1795	興銀リース(株)	幸長聡史
06-15-1796	UFJセントラルリース(株)	本多直茂
06-15-1797	首都圏リース(株)	田中寿人

更新研修合格者 第85回発表

今回は6月の合格者1名です。

認定No.	会社名	合格者名
06-10R-1144	(株)森精機製作所	南野浩之



リレー随筆



Part 2



㈱牧野フライス製作所
東京営業課
柴田 めぐみ

< 近況報告 >

入社してから2年目突入となりました。ものづくりに憧れを抱き、弊社へ入社を決めました。最近では、一人で営業に回るようになり充実した日々を送っており、毎日、未知の言葉と環境と格闘中です。会う人の数だけ、また仕事の数だけ、勉強中です。私は、「関西出身」「ペーパードライバー」でしたが、今日では、神奈川県下を車でカーナビに導かれ縦横に走る毎日です。営業に配属されたばかりのころは、用賀インターの場所も知りませんでした。しかし、今では、特定の地域は地図要らずとなりました。たまに、迷子になりますが...

< 時間 >

社会人になる前の学生時代には、許される時間を大好きな旅行にあてておりました。たくさんのお会いと経験を積みました。特に、印象に残っている地域が、インドのカルカッタです。こちらでは、帰りの飛行機に乗れなかったり、空気感染の恐れがある病人と触れ合ったりと、トラブル続きでしたが、その緊張を乗り越える面白さを体験することができました。また、司馬遼太郎氏の本にも時間を費やしました。特に、「坂の上の雲」は、数度読み返しました。機会にめぐまれたこともあって、四国の松山を訪れ、現地の空気に触れることもできました。知らない土地へ向かう楽しみもございましたが、時代を飛び越えて本に描かれた光景を目の当たりにみられたことは貴重な体験でした。そして、作品中で、生きることの厳しさとおもしろさ、駆け引きを社会人になる前に垣間見ることができたと感じておりました。また、この作品は、読むたびに違う感想をもたせてくれます。そこで、社会人になり、自分自身とそれを取り巻く環境が変わった時に、もう一度読んでみたいと考えておりました。しかしそれを心にとめてから、早1年、まだ読んでおりません。必ず、近日中に挑戦したいと思います。また、城山三郎氏の作品にも挑戦しようと思っております。まずは、題名に期待して「毎日が日曜日」を突破口にし、城山氏の世界に飛び込んでみたいです。

以上を楽しむためにも、営業活動や日々の生活を段取りよくし無駄を省いて時間を作る！ということが、今最大の課題です。このあたりは、身近にいる先輩方から学びながら、自分自身の経験を生かすうまくこなせるようになりたいです。

社会人2年生ということで「新人」という扱いに甘んじていられなくなってきました。毎日が未知との遭遇ですが、責任ある営業ができるようになることが当面の目標です。同時に、社会人として、いろいろなことに挑戦し、一生に一度のこの時期を謳歌し、面白い深みのある時間をすごしたいです。幸運なことに、営業という職種柄、ユニークな方々に出会うことができます。今は、忙しさに流されるような生活を送っていますが、いつかこの面白い環境を楽しみ、感謝できる日を目指したいです。

次回のランナーは、㈱エムエムケー 第2営業部 助川修さんをお願いしました。ご期待下さい。

統計資料

工作機械・FA流通動態調査 1

統計1

単位百万円

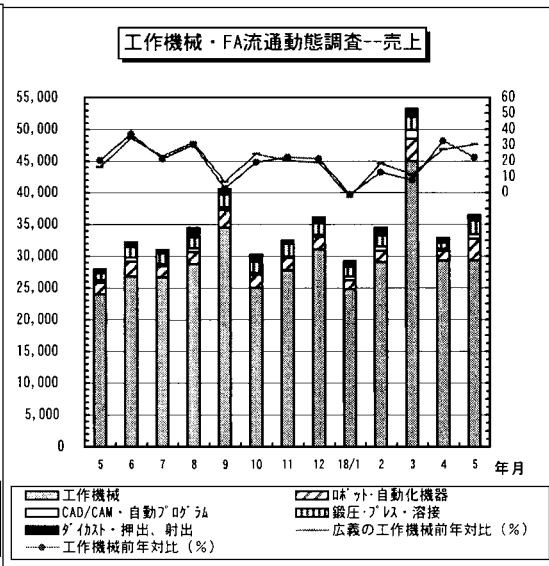
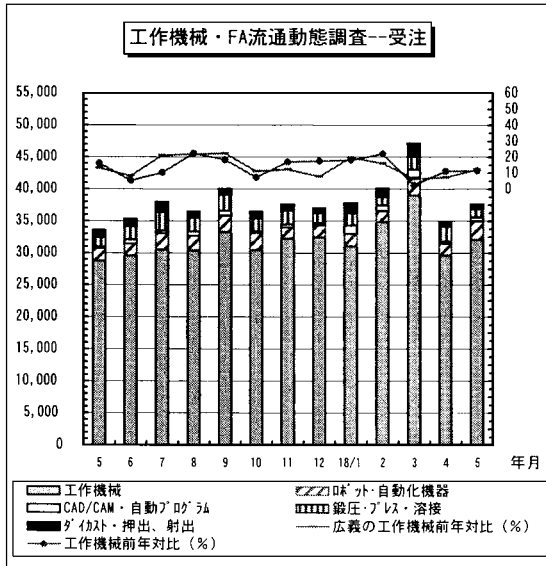
34社合計		受注					売上				
調査月次	18/5	前月比	前年比	18/1-18/5	前年比	18/5	前月比	前年比	18/1-18/5	前年比	
広義の 工作機械	工作機械	32,060	8.3%	11.5%	166,588	12.4%	29,307	0.3%	22.3%	157,276	13.7%
	ロボット・自動化機器	2,883	57.3%	47.5%	11,063	4.4%	3,378	109.8%	84.3%	11,691	33.8%
	CAD/CAM・自動プログラム	668	104.5%	171.0%	4,478	46.4%	718	113.7%	86.0%	3,730	60.7%
	鍛圧・プレス・溶接	1,284	-44.8%	-13.2%	8,794	-7.3%	2,141	135.2%	94.0%	8,314	15.5%
	ダイカスト・押出・射出	766	-6.6%	-30.8%	6,792	31.3%	916	10.6%	40.3%	5,254	30.4%
	小計	37,660	7.9%	12.3%	197,715	12.0%	36,460	10.8%	30.5%	186,265	16.0%
工作機械以外の扱い商品	11,810	2.6%	3.3%	68,186	3.2%	10,224	-13.1%	2.3%	64,215	14.6%	
合計	49,470	6.2%	10.0%	266,446	9.8%	46,684	4.5%	23.1%	250,873	15.7%	
従業員数	1,237	0.0%	0.7%								

統計2

単位百万円

32社合計		受注					売上				
調査月次	18/5	前月比	前年比	18/1-18/5	前年比	18/5	前月比	前年比	18/1-18/5	前年比	
内訳	直販 (内リース)	24,023	4.6%	-2.1%	135,587	4.7%	22,574	7.0%	18.9%	118,974	10.9%
	卸	1,208	-38.1%	-10.2%	8,857	8.5%	1,554	-12.2%	16.7%	10,635	24.7%
	輸入	10,063	-1.7%	14.4%	52,507	14.2%	10,649	1.2%	20.9%	52,932	20.0%
	輸出	1,319	250.8%	466.1%	2,144	100.2%	200	-46.2%	-26.4%	1,757	-14.0%
	輸出 (内トランスプラント)	3,939	16.6%	-3.9%	24,379	17.1%	4,434	45.2%	64.8%	21,749	6.0%
		128	265.7%	20.8%	199	-62.5%	77	-70.5%	126.5%	616	10.0%
従業員数	957	0.0%	-0.8%								

注：本調査は会員72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(2006年5月)

6月13日発表

(単位:百万円、%)

需要業種	期 間	2005年 累 計	前年比	2005年 10~12月 累 計	2006年 1~3月 累 計	前期比	前 年 同期比	2006年 1~5月累計	前 年 同期比	5月分	前月比	前 年 同月比
1. 鉄鋼・非鉄金属		11,619	134.9	3,711	2,768	74.6	114.5	5,707	113.5	856	41.1	72.6
2. 金属製品		22,641	102.6	4,979	5,577	112.0	87.1	9,764	89.4	2,813	204.7	143.2
機械製造業	3. 一般機械 (内金型)	302,287	114.3	78,451	79,327	101.1	108.9	134,736	110.4	27,500	98.5	116.9
	4. 電気機械	73,807	112.4	17,900	18,179	101.6	99.6	29,403	94.9	5,039	81.5	80.0
	5. 自動車 (内自動車部品)	44,296	87.0	12,302	14,256	115.9	134.4	22,301	131.4	4,424	122.2	137.3
	6. 造船・輸送用機械	258,959	114.8	59,266	54,791	92.4	75.4	88,805	76.5	17,529	106.3	84.3
	7. 精密機械	110,547	108.4	23,402	23,065	98.6	79.8	37,258	77.4	7,442	110.2	84.7
	3~7. 小 計	23,942	138.2	6,990	6,904	98.8	135.0	11,561	129.0	1,504	47.7	122.8
	7. 精密機械	32,913	99.8	9,198	9,393	102.1	114.0	15,405	117.0	3,087	105.5	139.1
8. その他製造業	662,397	112.0	166,207	164,671	99.1	97.2	272,808	98.4	54,044	99.9	106.0	
9. 官公需・学校	33,333	88.6	8,581	10,152	118.3	137.8	15,884	136.9	2,523	78.6	112.2	
10. その他需要部門	1,588	86.2	694	333	48.0	75.7	423	73.2	40	80.0	47.1	
11. 商社・代理店	6,081	204.7	2,081	1,736	83.4	144.8	2,941	166.6	529	78.3	259.3	
1~11. 内 需 合 計	9,050	108.4	2,468	2,413	97.8	91.5	3,803	91.4	655	89.1	110.8	
12. 外 需	746,709	111.0	188,721	187,650	99.4	98.8	311,330	100.0	61,460	98.8	107.3	
1~12. 受 注 累 計	616,494	109.4	164,036	163,301	99.6	114.2	282,364	114.7	62,450	110.3	124.4	
(内N C機)	1,363,203	110.3	352,757	350,951	99.5	105.4	593,694	106.5	123,910	104.3	115.3	
(内N C機)	1,304,058	110.9	336,687	335,715	99.7	105.6	567,926	106.3	119,312	105.7	115.6	
販 売 額	1,275,637	124.4	320,108	364,831	114.0	111.7	569,433	113.5	111,462	119.7	121.4	
(内N C機)	1,219,016	124.9	305,477	349,223	114.3	111.4	544,741	113.0	106,630	120.0	120.9	
受 注 残 高	644,180	115.9	644,180	635,701	98.7	112.7	672,507	109.7	672,507	101.9	109.7	
(内N C機)	610,194	118.3	610,194	602,099	98.7	115.6	637,228	111.9	637,228	103.7	111.9	

出所(社)日本工作機械工業会

お知らせ

「歴史的価値のある工作機械を顕彰する会」 第8回 顕彰式典開催

6月1日、日本工業大学学友会館において日工販が協賛する「歴史的価値のある工作機械を顕彰する会(会長守友貞雄氏)による第8回顕彰式典が開催されました。

長期にわたり需要家の支持を受けた機械としてロングライフ・ベストセラー賞に(株)牧野フライス製作所製フライス盤No.1タレット型縦フライス盤K-55型及び(株)エグロ製精密高速小形旋盤GL-120形が日本の産業発展に貢献した功績を称え表彰されました。

授賞式では(株)牧野フライス製作所社長牧野二郎氏、(株)エグロ社長江黒照男氏に顕彰機種デザインのデザイン画が彫りこまれた表彰盾が贈呈されました。受賞者を代表して牧野社長より謝辞があり、表彰式後に開かれた同会懇親会・祝賀会で江黒社長より受賞の喜びのご挨拶があり、秋のJIMTOF会場に受賞機を展示する旨述べられました。

『30years』



(株)カナデン
産業メカトロニクス部 主事
都鳥正靖
(とどり)

はじめまして。金型業界にお世話になり早8ヵ月が過ぎようとしている30半ば過ぎの白髪混じりの新人です。以前は全く業種の異なった部署で営業をしていたため、全ての事が新しく感じ14年前の新入社員のような新鮮な気持ちであります。

今回お題はフリーとの事で何が良いか一生懸命考えましたがさっぱり思いつかず、また業界のことは素人のためカッコ良い事は言えませんので、現在を境にして私自身の『30年』を題材にしたいと思います。

まずは今から30年前。私は小学1年生、夢と希望に満ち溢れてかなり大きめの真新しいランドセルを背負って、たくさんの友達を作ることを目標に学校に通っていたことでしょう。何もかもが吸収できる新鮮な脳と、ただひたすら一生懸命遊べる体と、親の気持ちなど考えず独り言のようにその日の出来事を話していたに違いありません。そして将来の夢は『プロ野球選手』または『ヒーロー戦隊』になる事でした。遊びは、広場で野球や、缶ケリ、ドロケイなど、毎日洗濯を困らせるくらい泥にまみれながら遊んでいました。とにかく悩みのない毎日で充実した日々を送っていたことでしょう。

そして現在、小さい頃からのプロ野球選手の夢は当然叶えられず、満員電車で揉まれて往復2時間ちょっとの通勤に日々追われながら、しっかりと現実を見定めております。仕事帰りは会社近くの居酒屋で、上司の小言とその日の出来事を相槌をしながら半分うわの空で聞いているふりをし、終電間際で家に帰れば即布団。30年前には全く考えつくことさえ出来ない現実でしょう。しあわせな事と言えば、私より大分若い妻をもらい1歳8ヵ月の長女の成長と、年内に出産予定の妻の大きくなってきたお腹の成長を見ること。また休日は家族サービスが第一で、会社の野球部活動とたまに行くゴルフが、仕事への活力となっております。進化のない小さい脳をフル活用し、目先の事にとらわれないよう計画性を持ち、まだまだ無理の利く身体を酷使して充実した日々を送っております。そして30年前と変わっていないのが『ジャイアンツファン』。

そして30年後、60半ばを過ぎた私は当然会社は引退しており、年金は多くは期待できずお小遣い稼ぎのためアルバイトをしていることでしょう。相変わらず落ち着きのない私は野球とゴルフは続け、休みの日は妻と近くの大型スーパーへ買い物。孫でも出来て近所の公園で遊んでいるときが一番の幸せを感じている事でしょう。体力的にも衰えてきている為に無茶は控えめに、いっそう縮んだ脳を省エネ活用しながら充実した日々を送っていることでしょう。そして唯一変わらないのが『ジャイアンツファン』...

いまは5年、いや3年ひと昔と言うのでしょうか？ これからの30年間は以前の30年間に比べてどの位の加速度を増して世の中が変わっていくのか非常に楽しみであります。またその時代の流れをいち早く感じ取れる業界にいることも大変幸せなことです。

最後に、今と同じように30年後はどうなっているのかな？と30年後にも考えている元気な自分がある事を望みます。そして現在の夢はわかり、今は、『家族のヒーロー』それを目標に今日一日を一生懸命がんばります。

会員・業界消息

経済産業省	製造産業局産業機械課 課長補佐 石川 勝一郎
代表者変更	東部正会員 三菱商事テクノス(株) 取締役社長 柴田 実
	...	中部正会員 (株)大成 取締役社長 池ヶ谷 良次
	...	賛助会員メーカー 浜井産業(株) 取締役社長 井上 忠
	...	賛助会員メーカー 三井精機工業(株) 取締役社長 阿部 忠之
	...	賛助会員メーカー 日立ツール(株) 取締役社長 島 順彦
	...	賛助会員リース 協同リース(株) 取締役社長 森戸 慎也
	...	賛助会員リース 三井住友銀リース(株) 取締役社長 石田 浩二
窓口変更	賛助会員メーカー 浜井産業(株) 取締役営業本部長 吉沢 稔
社名変更	賛助会員リース エヌ・エヌ・ティ・リース(株)はNNTファイナンス(株)に変更(7月1日)

行事予定

調査広報委員会	7月25日(火)	機械工具会館
東部製品研修会	7月27日(木)	仏教伝道センター
西部研修会	8月3日(木)	大阪弥生会館
教育委員会	8月22日(火)	機械工具会館
中部懇親ゴルフ会	8月23日(水)	ナガシマカントリークラブ
東部情報交換会	8月29日(火)	仏教伝道センター
政策・定例理事会	9月20日(水)	安保ホール
展示会			
IMTS2006	9月6日(水)~13日(水)	アメリカ・シカゴ
JIMTOF2006、第23回日本国際工作機械見本市	11月1日(水)~8日(水)	東京ビッグサイト

編集後記

通常国会が会期延長なしで6月18日に閉会となりましたが、教育基本法改正案や国民投票法案、社会保険庁改革関連法案等の重要法案が積み残され継続審議となりました。政局はいよいよポスト小泉自民党総裁選びに移ってきましたが、次期国会での首班指名までには紆余曲折がありそうです。

イラクのサマワがあるムサンナ州の治安権限が7月に駐留英・豪軍よりイラク政府に委譲されることになり、6月20日、日本政府はサマワ派遣中の陸上自衛隊の撤収を決定し、2004年1月からの2年半に及ぶ現地での活動は7月中に結終することになりました。無事に撤収できるよう願っています。一方航空自衛隊は今後も活動を続けるとのことで、完全撤収とはいえない状況です。

日工会の発表によれば5月の工作機械受注総額は1,239億円と本年3月に次ぐ1,200億円台で、前年比15.3%増で連続44ヵ月増でした。内需は前年比7.3%増の614.6億円でしたが、外需は前年比24.4%増で史上最高の624.5億円に達し、2003年7月以来、久しぶりに内需を上回りました。この結果、年初からの累計で5,937億円に達し、年間で1兆4,000億円のペースです。内需累計は昨年並みですが外需累計は昨年比14.7%増と高水準です。第37回通常総会での諸議案が可決された後の(株)松浦機械製作所の松浦社長の特別講演及び懇親会はいつにも増して多数の出席者を迎えて行われました。市場環境の良さを背景に、強気の観測が多い中、やはりいつまでもこの好況が持続するのに関心が高まっていました。

日本列島が本格的梅雨入りしたと思ったら、沖縄、九州を集中豪雨が襲い、家屋倒壊の危機にさらされました。繰り返される集中豪雨災害ですが、果たして自然災害と言えるのでしょうか。治水対策、造成区域への安全対策等への手ばかりによる人災でなければよいのですが。急激な景気変動の波を余儀なくかぶる工作機械業界でも、その時を想定した対策が必要なことは言うまでもありません。

「日工販ニュース」 Vol.18 - No.7

平成18年7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 荘司 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18年7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 會
 (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
 帝通エンヂニヤリング(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)
 力ト一機械(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72社)

[製造業(52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)
 キャンタス(株)
 京セラ(株)
 (株) グラフィックプロダクツ
 黒田精工(株)
 (株) ジ ェ イ テ ク ト
 (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)
 (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 ツ 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)]

N T T ファイナンス(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)