

# 日工販ニュースVol.18 No.10



もくじ

巻頭言「むかしむかしのお話(炉辺談話)」	日工販副会長 後藤 正憲	2
IMTS特集「米国国際製造技術展 IMTS2006開催」		4
「AMTDA主催国際会議」		
「印象記」 富田 薫、平田 聡、藤原光章、財部行広		
話題の技術「JIMTOF2006に向けて」	オークマ(株) 峰松 敏朗	12
議事録「政策」理事会「調査広報」教育		15
「東部」東部情報交換会「西部工場見学会」		
ゴルフ会「中部地区懇親ゴルフ会」		20
SE教育「合格者」		20
私の読書評「上司の哲学 部下に信頼される20の要諦」	... (株)エムエムケー 檀原 存	21
工作機械と私「山善さんはいいよな・・・。」	..... (株)山 善 宮浦 康朗	22
リレー随筆 Part 2	..... 中村留精密工業(株) 末村 潤	23
統計資料「FA流通動態調査1」「工作機械業種別受注額(2006年8月)」		24
甘口辛口	..... 伊藤忠メカトロニクス(株) 富田 善光	26
消息・行事		27
会員会社		28

## 「代金回収条件」



---


日工販副会長  
後藤正憲  
(三栄商事㈱取締役社長)

---

我々が日常よく使う言葉「代金回収条件」は、工作機械の販売で幾つか設定する条件の一つです。今回は我々売り手の側から見た「代金回収条件」を私の思い出せる範囲で過去を振り返ってみたいと思います。私も業界に足を入れてから30数年になりますが、その間に随分と機械を販売した時の回収条件が変わってきました。

60年代(昭和35年～)は工作機械を売る時は現金販売が基本でおまけに日本のメーカーも海外のメーカーも前金を幾らかもらっていたようです。聞くところによれば某社の有名な旋盤を売ると芸者をあげて一晩遊べるくらい儲かったようです。全く羨ましい嘘のような話です。

70年代(昭和45年～)に入ると国産のメーカーも品質に少し自信を付けてか販売に力を入れるようになり、回収条件も4～5ヵ月の手形での回収が常識になってきます。さらに誰が考え出したか、割賦販売なるものが業界に登場してきます。これは第一次オイルショックから日本経済が立ち直ってからも暫く続いたと思います。これも24回～60回払いは常識だったと思います。その当時、我が社が基盤を置く中部地区でも長期割賦販売で有名になった



商事が倒産しました。日本経済が子孫に残すべき財産を前借して成長していた時代でした。最近の業界人にはちょっと理解できないような販売方法がとられていました。

80年代(昭和55年～)はその反省、学習効果もあり通常の手形による販売に戻ってきました。しかし、喉元すぎれば...で36回くらいの割賦販売は、バブル経済の崩壊が始まる90年代当初まではかなりあったように記憶しております。バブル時代は現金、通常手形、割賦販売、ファイナンス・リースと全ての販売方法が駆使されて巨大なバブルが形成されたと思います。

90年代(平成2年～)はバブルが崩壊して回収が困難になった債権が山積され業界は萎縮状態に陥っていきます。2000年のITミニバブルが起こるまでは皆さん恐る恐る回収条件を客先に提示する時代が続いたと思います。こんな時代に業界に入ってきた世代の人と最近5～6年のうちに業界入りした人とは回収条件に対する考え方にかかなりの違いがあるのではないのでしょうか。

2000年に入ってからリース会社もいろいろ工夫をしてオペレーティング・リースなる新方式も登場しました。債権回収に苦労したメーカー主導で業界の現金化も随分と進みました。わが社においても現金回収率はバブル崩壊過程と最近5～6年では見違えるように良くなりました。読者もそんなに違った道は歩いてないと思います。

長い道のりで草創期の回収条件が蘇ってきました。この何十年の苦労を無駄にしないようにいずれ訪れる氷河期に備えて健全なる「代金回収条件」の維持・継続に努めたいと思います。老婆心ながら少し昔を振りかえり営業活動の参考となればと思い書き記しました。

# 米国国際製造技術展 IMTS2006 開催



米国国際製造技術展IMTS2006がシカゴのマコーミックプレイス( McCormick Place )で9月6日より13日まで開催されました。世界各国から約1,200社を越す出展があり、建設機械・原油掘削・医療関連産業をはじめとする米国市場の好調さを背景に、多数の来場者を迎え活発な商談が繰り広げられました。

入場登録者数は前を上回り92千人に達し、総展示面積は10万平方メートルを超えた模様です。日工会メンバーの出展は38社と前回の39社より減少しましたが、日本からは工作機械以外にもロボット、鍛圧機械、レーザ加工機、切削工具、ツーリング、測定機器、制御装置等の110社に及ぶ出展があり、先端技術への高い関心を得ていました。

会場は南・北館と回廊で結ばれた東館の3会館に分かれています。切削工作機械は南館、研削盤・成形機械等が北館、放電加工機が東館のそれぞれのメインフロアに展示されていました。南館には入り口正面にマザック、オークマ、牧野、森精機が広い展示スペースをとり、更に多数の日本メーカーが会場を占めており、日本の工作機械が圧倒的存在感を示していました。

IMTS会期中の9月7日マコーミックプレイスの南館1階の会議室で米国工作機械販売協会AMTDA主催の国際会議が16カ国、19団体の出席を得て開催されました。日工販よりは富田副会長兼国際委員長(株)トミタ社長)と荘司専務理事が出席し、富田副会長より日本の市場動向についてプレゼンテーションを行いました。

ここに国際会議の報告とIMTS2006視察者から寄稿された印象記を掲載いたします。

尚、次回IMTSは期間を6日間に短縮し2008年9月8日(月)~13日(土)に開催されます。

## AMTDA主催国際会議

AMTDA President(協会事務局代表)Mr.Healyより歓迎挨拶と会議次第の紹介の後、米欧日の順序で販売協会代表者による各国地域の市場動向に関するプレゼンがあり、引き続いてGardner Publication社EVP Mr.Klineより米国工作機械消費分析発表がありました。その後インド、中国等の工業会代表者より自国の状況について簡単な報告がありました。

ご参考までに概略を下記します。

AMTDA(米国工作機械販売協会) 会長 Ms.Anderson

1999年を頂点とし2003年の大底を経て回復中で、この間企業統合・廃業により供給側は減少するとともに、需要家も減少し、労働力も不足している。

採算性への圧力が強いが、輸出企業への販売機会は高まっている。

メーカーは直売方式を模索しており、一方、販社側は周辺機器の取り扱いやサービス業務を手がけている。

AMTDAとAMTの共同事業である米国工作機械消費調査USMTCによれば、2006年に入っても順調に消費は伸びている。現在製造業の稼働率が80%を超えており、この分で行けば設備投資は2008年まで安定した状態を保つと見ている。

- 今後の市場環境：
- ・顧客の仕事がより短期化する。
  - ・レンタル・リース契約が増加する。
  - ・経年使用機械が投資を促す。
  - ・年間消費規模は現在の40～60億ドルに達する。(2005年30億ドル)
  - ・販売台数は減少するが、単価は高価格化する。
  - ・労働コスト削減のための自動化が進む。
  - ・歩留まりの高い高速加工、微細・複雑部品の精密加工が求められる。
  - ・高度なサービスとツーリングの進化が求められる。

- 機械加工の行方：
- ・直接工の削減・多機能・多目的機能・少量高速加工によるROI追求
  - ・PCベース制御装置・自動化技術・多目的機械に関する新技術・新製品の開発



CELIMQ(欧州工作機械輸入協会連合会) 会長 Mr.Okun

需要：

13カ国工作機械輸入協会加盟。2005年に需要サイクルの底から脱出した。市場は日本の2倍、米国の2.5倍。中国は2000年には欧州の26%ほどの市場であったが2005年には73%まで増大し、市場サイズは欧・中・日・米の順となっている。2005年の域内市場はドイツ26%、イタリア22%で、フランスが3位、トルコがスイスを抜いて4位となった。

輸入：

欧州の輸入比率は60%前後で米・中と同程度。日本は10%、イタリアは40%以下。輸入元はドイツ30%、日本12%、イタリア9%、台湾・スイスがそれぞれ6.6%。

需要産業：

域内の主たる需要産業は自動車と一般産業機械であるが、国別ではスイスとトルコは金型、オランダは消費材産業、英国は航空機、イタリアは建設機械。

見通し：

2006年も欧州内需要は好調であり、2005年を上回る。域内5カ国(最大市場ドイツ・イタリアのデータなし)の2006年上半年期の輸入額は2005年を上回った。2006年のCELIMQ13カ国の輸入は10%アップし、域内市場は9%増と予測するが(輸入機シェア増加する)ピークであった2000年を下回る見込み。

次回EMO：2007年9月17日(月)～22日(土)6日間に短縮)ハノーバーで開催



JMTDA 富田副会長兼国際委員長

日工販の概要、活動状況を報告。日工販正会員全体の国内販売シェアが約3/4を占める。

日本の工作機械産業がここ3年成長を続けている状況をグラフで提示。本年は過去最高であった1990年と同程度の受注額に達する見込み。

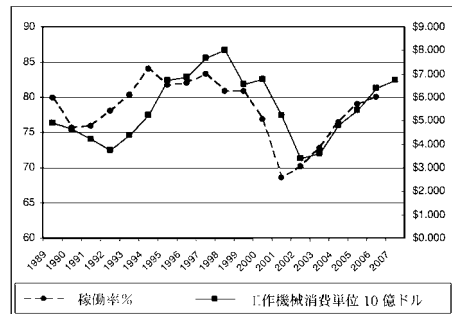
1990年当時業界には56千人の従業員がいたが、2005年には24千人に減少しているが、メーカーは設備増強と生産性の向上により本年の受注に見合う供給能力を保持している。

国内需要は自動車関連が最大であるが、低燃料消費・ハイブリッドエンジン、TV等のFPD製造装置、建設機械、金型産業等多岐にわたっており、ジョブショップ向けを含め、今後も更新需要が見込まれる。トランスプラントの一部の国内回帰もあり、ここ1～2年は国内市場の堅調は続く見込み。



Gardner Publication社 EVP Mr.Kline

製造業の生産稼働率は工作機械需要と密接な関係にあり、2000年以後、稼働率が転換点といわれる80%を下回っていたがやっと2006年に入り80%を超えており、米国工作機械需要のサイクルは8.5年～10年であり、今後1～2年は期待が持てる。



インド工作機械工業会IMTMA 専務理事 Mr.Anbu

2005年の状況：

国内生産2.8億ドル、前年比22%増。切削機械89%で70%がCNC機。

国内需要9.2億ドル、前年比49%増。

輸入6.6億ドル、前年比65%増。切削機械75%増。

中国工作機械・工具工業会CMTBA V.P. Mr.Wang

工作機械・工具類輸入2001年24.1億ドル 2005年65億ドル

同上消費2001年40.8億ドル 107.8億ドル

工作機械(成形機械を含む)国内生産販売2001年200億元 2005年535億元

2006年上半年期：

販売 切削機械234億元 261千台(内38千台CNC機) 前年比20.5%増。

成形機械88億元 81千台(内1,157台CNC機) 前年比42.6%増。

輸入 工作機械・工具類総額52億ドル、前年比8.5%増。

工作機械33.4億ドル、前年比4.0%増

切削機械24.9億ドル、前年比7.0%増。(日本より8.8億ドル、3.5%増、シェア35.2%)

成形機械8.5億ドル、前年比6.0%減。(日本より3.0億ドル、13.4%増、シェア34.9%)

会議終了後、同会場で懇親会が開かれ、出席者間の交流が図られました。

# IMTS2006シカゴと北米訪問雑感記

(株)トミタ 取締役社長 富田 薫

私は9月7日の午後にAMTDA(米国工作機械販売協会)主催の国際会議に出席し、その後2日間でミシガン湖畔に面した広大なIMTS会場を回った。時差の関係もあり、疲労困憊をしていると会場内にマッサージの看板があった。早速プロレスラーの様な白人の兄ちゃんのこれでもか、これでもかのマッサージを受けた。タイの様な妖艶なマッサージ嬢のサービスとは大違いであるが、兎に角疲労は取れた。

日本の工作機械メーカーの存在感が一段と増した。マコーミックプレース、メイン会場正面入り口の一番の上席で日本勢が展示をしていた。アメリカ工作機械メーカーではハース社のみが頑張っていた。ハース社の展示機にはすべて価格提示がされていたが、その価格は日本製機械の同等品より約10~20%安いと思った。ハース社の営業員の話では、現在月産1,000台位の機械を製造しているとの事。その他、アメリカメーカーの強い分野はウォータージェットの様である。切断、バリ取、洗浄等の機械が多くアメリカメーカーより展示をされていた。

韓国、台湾のメーカーもその足音が日本のすぐ後ろに聞こえる位に、存在感を増している。彼らも力を付けている事がその展示機、展示方法を見ると実感した。

IMTSは国際展示会の名に恥じず、世界各国のメーカー(欧米、日本、その他アジア、南アメリカ等)が展示をしている。それに引き換え、JIMTOFは殆ど日本メーカーの独壇場で、欧米メーカーは申し訳ない程度のお付き合い展示である。日本ユーザーの厳しい要求に外国メーカーは対応出来なく、その結果、外国メーカーはJIMTOFをスキップして、他のアジア諸国の展示会に出展する傾向である。世界最高技術のぶつかり合いを日本の展示会会場でも見たいものである。

アメリカ社会は深刻な無責任社会になりつつある。何かやってくれと依頼しても、やっておくと答えて、やっていた例がない。例えば、ホテルのバスタブが詰まって、水の排水が悪いので朝出かけしなに、ホテルフロントに修理を依頼する。返事はすぐにエンジニアを送り修理をしておくである。しかし夜ホテルに戻ると、まったく修理がされていない。これが日常茶飯事である。依頼された事をやらない。この無責任さが品質の悪い工業製品を製造し、最後に消費者にそっぽを向かれる事と共通事項である。

ガソリンの価格のアップにより、アメリカメーカー製の大型、8気筒、5,000CC級のピックアップトラック、ミニバン等が売れなくなった。現在1ガロンのガソリンの価格が約2.8ドル、円に換算すると、1リットルが $2.8 \times 120 \div 3.78 = 88.8$ 円となる。しかしアメリカ製大型車は1リッター当り4km位しか走行出来ないし、そうするとアメリカ車の1km当りのガソリンコストは22.2円となる。日本では1リットルのガソリンのコストが140円、1リッター当り8km走行すると、日本で乗る日本車の1km当りのガソリンコストは17.6円となりアメリカより1km当り4.6円やすくなる。更にアメリカでの通勤距離が平均往復70km(日本では30km位か)とすると、アメリカで大型車で通勤すると、自分の財布より出る、ガソリン代は日本人が支払うよりむしろかなり多くなる。これでは、たまったものではない。アメリカ人が大型車を購買しなくなり、日本車等のガソリンの消費量が少ない、小型車を購買する傾向が顕著である。

最後は食事等について。カナダでの食事は全般的にアメリカに比べ美味しい。特にトロント地区の中華料理の味は香港に次いで、世界で2番目に美味しい。トロントでは香港系の移民が多く、どこの中華レストランも客の80%以上が香港系で、不味いとこれら香港系の客にそっぽを向かれて商売が成り立たな

い為でもある。トロントで食べた北京ダックは北京のダック専門点と変わらない、最高の部類である。アメリカの食事は全般的に量は多いがあまり旨くない。言い換えると日本人の口に合わない。今回の旅行で食べた、ナッシュビル市の海鮮レストランの前菜海老、蟹ミンチ揚げ、茹で蟹はかなり美味しかった。又ナッシュビルはカントリー&ウエスタンミュージックのメッカであり、町に多分10軒以上のライブハウスがあり、これらのはしご訪問をしてカントリー&ウエスタンミュージックを堪能した。アラバマの田舎レストランも美味しかった。そこでの名物料理、ピクルスのフライはまあまあ味の味であるが、私の食べたレモン、タルタルソース付きの貝柱のフライはジューシーで美味しかった。アメリカでは特にカリフォルニア産のワインが安く美味しい。

## シカゴショー見聞録

㈱兼松KGK 仙台営業所 平田 聡



世界3大工作機械見本市の一つであるIMTS2006シカゴショーを訪れて、近年アメリカ製造業も日本同様活発であると聞いていたが、展示会場を訪れて、その活況振りが実感として受け入れられた。特に航空機、建設機械、大型自動車部品等を明らかにターゲットにしている大型工作機械及びその加工実演を多く目にした。森精機は新機種として5軸制御の立形MCを発表、大型横形MCでは牧野の「a92」及びニイガタの「SPNシリーズ」が目を引いた。また超精密に加工された医療関係加工物である人工骨、関節等のテストピースも数多く展示されていた。



その反面、台湾、韓国、アメリカの低価格機種も多く展示されており、\$40,000もしない4番クラス立形MCも多く見られた。日本製の高性能高精度マシンVS韓国、台湾、アメリカの低価格機種群と、おもしろい構図が出来ていたように感じた。ちなみに、FANUCのROBODORILL-Mate OM付は\$38,500で即売していた。



また今回の見本市を訪れて改めて、メーカーの多さにも驚き、日本メーカーが、撤退した汎用ベツタイプの大型・中型旋盤も見られ、日本に持ち込めば、商売になる機種も多くあるのではと感じた。

総評として、日本メーカーの躍進が特に目を引いたが、グリーンソンのように得意分野を扱ったメーカーにも人が多く集まっており、お客の要望が多様化する中で、メーカー及び我々機械商社が、いかにお客様に対応していくかが、ますます難しい段階に入ってきていると考えさせられた。



# IMTS2006訪問印象記

オークマ(株) 海外本部 欧米販売部米州営業課 藤原光章

2006年9月6日～13日まで、米国シカゴでIMTS2006が開催されました。

2年毎の開催で、業界関係者のみを対象としているにも拘わらず、毎回10万人近い来場者があり、今回も91,985人の入場登録者がありました。

シカゴショーは新技術PRの場というより商売の場、といったビジネス色が強く、各社とも商売に直結する機械の出展をする傾向があります。

今回もその方向性で出展しているメーカーが多かったようです。

また、アメリカ流のお客様に見せる技術(展示技術)の上手さには感心させられます。

11月にはJIMTOR(日本国際工作機械見本市)が開催されますが、見せる手法で参考にすべき点が多々あるように感じました。

弊社に関しましては、今回は7月の会社合併後初の国際見本市となり、自社ブース(オークマアメリカ)及び、代理店KGKI様のブースの2カ所で計24台の機械を出展いたしました。

今回は全会期中会場に詰めていましたが、お蔭様で多数の来訪者でブースが賑わいました。

自社ブースにおいては、弊社独自の最先端の制御装置「THINC(OSP-P200)」をほとんどの機台に搭載し、ハイテクマシンと制御技術の融合により、弊社が提供する“最大限の顧客満足”をお見せすることを主旨といたしました。

前回のIMTS2004では、“THINC”を紹介・展示いたしました。今回は“THINC”を活用した、加工現場ですぐ使えるアプリケーションを実演するため、周辺機器関連メーカーの製品と技術者を招き、相互協力してのPRとなりました。

また、サーモフレンドリーコンセプト(熱変位補正)、アンチクラッシュシステム(衝突防止機能)といった機電一体メーカーでしかないオンリーワン技術の展示や、合併後の新たな製品シリーズの展示をし、業界のリーディングカンパニーであることを示せたと思います。

同業他社の出展についても拝見させていただきましたが、それぞれ各社特徴を活かした展示となっており、多くの来訪者で賑わっていたようです。

自動車、航空機、石油関連、建機といった米国の好景気を牽引している各業界からの目をいかに引き付けるか、展示に工夫を凝らしている様子がうかがえました。

アジア各国、特に韓国、中国、台湾といった国のメーカーの元気の良さも目につきました。

これまでのような、安価でシンプルな仕様のローエンド分野だけでなく、5軸加工機や複合加工機



といったハイエンド分野への展開が進んでおります。

これは5軸加工機や複合加工機が、もはや特別なものではなく、あたりまえのものとして実用化の段階に来ていることを表しております。

ユニットメーカーからユニットを購入する事で、5軸加工機や複合加工機の生産が比較的容易に対応でき、今後ますます、多くのメーカーがこの分野に進出してくる可能性を感じさせます。

結果としましては、今回のIMTS2006は米国の好景気も追い風となり、成功裡に終わりました。多数の方に弊社ブースを訪問いただき、大変感謝しております。

各社とも短いスパンでの新技術開発・上市展開をしてきていますので、弊社も現状に甘んじることなく、お客様に最高の製品とサービスを提供できるよう、ますます努力していきたいと存じます。



## IMTS2006 私の印象

京セラ(株) 執行役員機械工具事業本部長 財 部 行 広



まず、日頃何かとお世話頂いております日本工作機械販売協会の皆様に御礼を申し上げます。当社は、平成17年1月より、当協会メンバーに加えて頂きました。新参加者ですが、今後共よろしくお願い申し上げます。

さてこのIMTSには私自身、2002年、2004年そして今回と3回連続で参加しました。ご承知の通り、2002年は9.11の影響で閑散でしたが、前回、そして今回、全体的にはより多くの入場者があり活況であったのでは？と私自身思っております。昨今、機械工具の主力ユーザーである米国自動車産業は、販売不振が響き工場稼働率が悪く勢いが失せていますが、建設機械、エアロ、オイル、マイニング、エネルギー、メディカル等米国の得意とする分野は活況で、機械加工業界は活況を呈しているのではと思った次第であります。

私共も米国に小規模とはいえ工場を持ち、超硬チップ、サーメット、セラミックチップなどの製造販売等を行っていますが、遅々とした歩みしかできていないのが実状で、これを打破すべくこの様な展示会をうまく活用したいと積極的な展示を行いました。しかしながら展示会はマーケットシェアを写す鏡で、思うほどの集客はできてないと判断していますが、2点の新製品をこのシカゴショーで初めて発表す

ることができました。

この様な大きな展示会では、本来、各社の新製品が百花繚乱になり、初めて販わうものだと思うのですが、各社新製品を日常的に発表しているのか、あまり目新しい新製品の展示が見られなかったのが、工具の展示小間であったのではないかと思います。それは何もIMTSに限らなく、JIMTOFでも同様の事が言えると思います。当社としては今後、このような展示会発表を目標にした大型新製品の開発に心がけ、勢いのある出展を行いたいと改めて感じました。

又、工具有力メーカーの展示は産業分野別の展示で生産性向上を訴えており日系メーカーは商品ジャンル別の展示になっていた。又、パフォーマンスも派手で、動物ショーや、コンパニオンダンスで人を引き付けたり、バイクや豪華商品を用意してブース内に客を誘導する工夫をしていた。我々も、もっとブーステーマを明確にし、新製品、新加工技術での生産性向上を訴求力とした展示を心がけねばならないと感じた。

機械メーカーの展示は、展示会場が違ったかのように、出品者も来場者もスーツ、ネクタイ着用の来場者が多く非常ににぎわっていた。森精機、マザック、オークマさんを中心とした日本の工作機械メーカーのブースは広く、ユーザーさんと一体となった自社マシンの新技術を使った生産性向上を訴求する展示が目立った。これらのメーカーでは展示会中の商談成約数がこれまでになく高いらしく、米国ユーザーの高い設備投資意欲を感じた展示会であった。特に航空宇宙産業、医療産業、建設機械等は活況の様子であった。

印象的であったのは、米国工作機械メーカーの「HAAS社」が、非常に安いNC旋盤、MC、複合加工機を多く展示しているのには驚いた。聞くところによると日本製工作機械を多く導入し、主力部品に日本製部品を採用、高性能、低価格戦略をとっているとの事で、米国マシンメーカーの復活を少し感じた。

最後になりますが、わが社の米国での工具の販売は遅々とした歩みでしかありませんが、やはり良い人材が育ってくれる事が最も待たれるところであり、その為には、他社と差別できる良い製品を作り、彼らに自信を持って販売できる商品を、タイムリーに供給する責任を改めて感じた展示会でありました。



# 分かりやすい話題の技術

## No.92

## JIMTOF2006に向けて



オークマ(株)  
営業技術部 加工技術開発センター長  
峰 松 敏 朗

今回は当社にとって記念すべきJIMTOFとなる。本年7月新オークマ株式会社としてスタートして、最初の大きなイベントだからである。

「シナジーパワー無限大！」～オークマのオンリーワンテクノロジーはあなたの夢を叶えます～をテーマとして16台の出品を予定している。世界最強の製品ラインアップを揃え、旋盤、複合加工機、立形マシニングセンタ、横形マシニングセンタ、門形マシニングセンタ、研削盤を提供する総合力と、NC装置、モータ、センサー、加工技術、ネットワーク制御も提供する一貫性をもつ、トータルレスポンスビリティにより「最高のものづくりサービス」をお届けする新オークマをご覧頂きたいと思う。

サブタイトルにもあるオークマの工作機械に採用されているオンリーワンテクノロジーの中からサーモフレンドリーコンセプトの新しい展開アンチクラッシュシステムの拡充の2点について紹介する。

### サーモフレンドリーコンセプトの新しい展開

- サーモフレンドリーコンセプトは、工作機械にはつきものの「熱変位」を強制的に抑えるのではなく、
- ・ 基本的には熱変位を起こさない、或いは最小にする機械構造とする。
  - ・ その熱変位が単純な変位になる様な機械構造とする。
  - ・ 単純化された熱変位を制御技術でリアルタイムに補償する。

というコンセプトであり、避けられない熱変位と仲良く付き合っていく考え方である。この技術を採用した小型立形マシニングセンタ「MB-V」シリーズでは、高価な恒温設備のない普通の工場で熱変位を8 $\mu$ m以下とすることができた。熱変位による機械の「クセ」を考えなくてもよく、使い易く高精度な機械として世界のお客様で稼働しており、大変好評を頂いている。その後開発された複合加工機「MULTUSシリーズ」にも適用され、旋削加工、ミーリング加工を含めた加工サイクルで経時熱変位が10 $\mu$ m以下を達

成している。今回は、さらに当社の世界シェア70%を誇る門形マシニングセンタにこのサーモフレンドリーコンセプトの適用を開始した。

熱変位は、長さ1mの鉄が温度が1度上がると膨張して約13μm伸びるという熱膨張に原因がある。当社の門形マシニングセンタでは、最長20mのベッドが260μm(0.26mm)伸びることになる。ベッド以外にもコラム・クロスレールといった4~5mを超える大物部品で構成される門形マシニングセンタの熱変位は加工精度への影響が大きいことがわかる。さらにワークを固定するテーブルも2~3m×4~10mと大きく、金型を加工する場合には特に長さ方向の熱膨張の影響も考慮する必要がある。従って、小型マシニングセンタであるMB-Vではテーブル中心を目標に熱変位を小さくすることを目指していたが、門形マシニングセンタでは、長さ方向を加えることで、最終的に平面での熱変位を小さくしなければならない。そこで新たな補償技術として「TAS-C<sup>2</sup>(タス・シー・スクエア)」を開発し、加工精度を従来の1/3以下にすることができた(図1参照)。

図1 門形MC用熱変位制御：TAS-C<sup>2</sup>(タス・シー・スクエア)

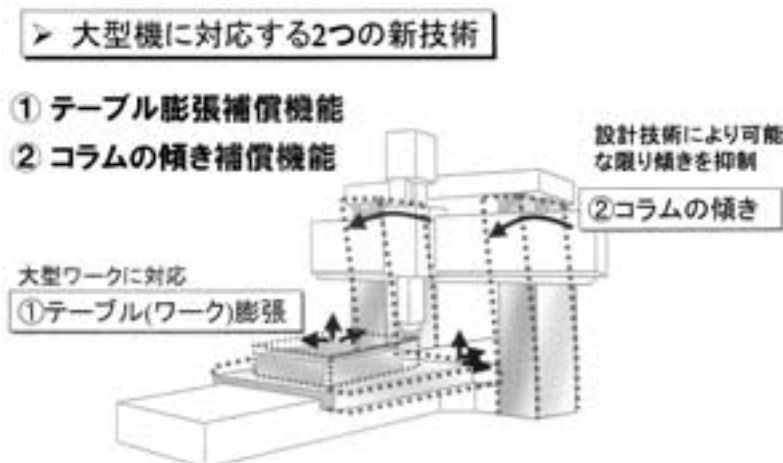
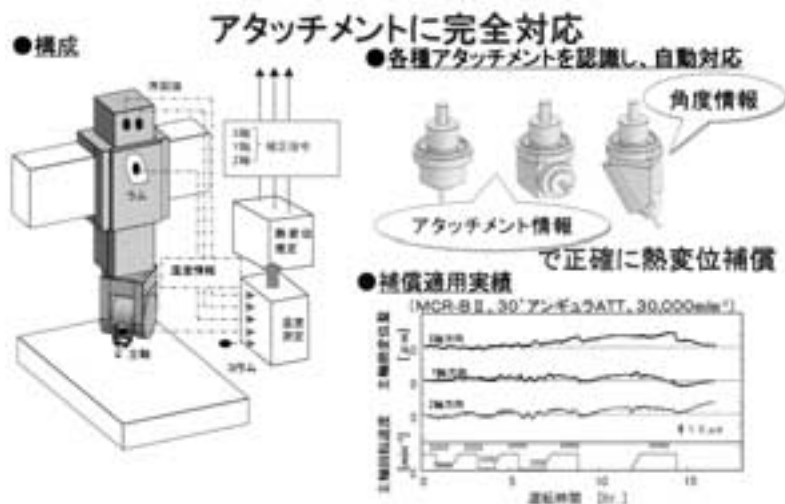


図2 門形MC用主軸熱変位制御：TAS-S 1999年より



又、門形マシニングセンタでは、複雑な形状を加工する為に種々のアタッチメントを使用する。立主軸、横主軸、傾斜主軸及びB-C軸制御で主軸の向きを任意に変えることができるものがあり、加えて主軸回転数の仕様が、 $6000\text{min}^{-1} \sim 30,000\text{min}^{-1}$ まで多岐に渡り、これらも的確に熱変位を制御する必要がある。これは従来からある主軸熱変位補正「TAS-S」で補正制御している(図2参照)。

「TAS-C<sup>2</sup>」と「TAS-S」はそれぞれ独立したシステムとして制御されており、異なる機械仕様やアタッチメントの種類を種々組み合わせた場合にも的確な熱変位補正制御が可能となっている。

### アンチクラッシュシステムの拡充

アンチクラッシュシステムは、誰でも安心してスピーディにNC加工プログラムのチェックができ、加工準備時間の大幅な短縮を可能にする機能である。操作盤の画面上で刃物台・対向主軸・芯押台等の機械構成ユニット及びチャック・工具等の治具・ツーリングをNC加工プログラムに従った動きをさせリアルタイムに衝突を察知し防止するものである。機械構成ユニットの形状データは予め制御装置に入力されているが、治具・ツーリングの形状データはお客様で入力して頂く必要がある。今回は治具・ツーリングの形状データを予め機械に準備されている基本形状をパラメータ入力で所定の形状にして、積木の様に積み上げるだけで簡単に取付も含めたデータ入力ができる「簡単モデリング」機能をさらに充実させた(図3参照)。

又、自動プロの「ADMAC-Parts」に「3Dバーチャモニター」を搭載し、本機と同じ簡単モデリングで作成したデータに基づきPC上で事前に実機と同じ干渉チェックをすることも可能になった。

アンチクラッシュシステムは、前回のJIMTOF2004で複合加工機「MULTUS B300」に搭載し発表されて以来、NC旋盤及び立形・横形マシニングセンタに展開されている。

以上述べた様に、新生オークマとしてラインアップが拡充したことに加え、オンリーワン技術でより充実した「最高のものづくりサービス」を提供できる様に今後とも努力したい。



## 第68回 政策委員会

日 時：9月20日(水) 13:20~14:50  
場 所：名古屋/安保ホール 202号室  
出席者：石川委員長、委員8名、事務局2名

委員長挨拶：

工作機械業界は好調で、IMTSは日本勢の一人勝ちのようであった。

日本勢の激しさが今後問題にならなければよいと思う。これまではものづくりということて来たが、これからは販売の方もいろいろな面で考えていかねばならない気がする見本市であった。

日工販としても日本の工作機械業界、あるいは機械業界、日本のものづくり全体を考えると、どうすべきかを考えていかねばならないと思っている。

議 事：

(1)日工販創立40周年(2010年)記念事業準備委員会設立及び事業内容について

前回委員会で今後の事業について検討した際、40周年記念事業として展示会をとの案が出たが、展示会開催を含め記念事業を計画するとすると準備委員会の設立を含め、基本的方針を早めに固めておく必要があり、準備委員会の設立を検討したが、記念行事としての展示会のスポット的開催には無理があるのではとの意見もあり、外部に向かっての日工販PRもかね、会員のお客を招きJIMTOF開催時に記念講演会を開催する案が出された。

本案を含め、本日の理事会で検討することにした。

(2)その他

第38回総会(平成19年6月6日開催)について  
・協会表彰規定の見直しについて  
30周年記念時設定の表彰・感謝状贈呈基準の見直しの結果、現行のままで、変更なしとなった。

総会後の記念講演候補について  
次回理事会までに決定できるよう、本日の理事会で講師候補者の推薦をお願いすることにした。

次回委員会：

11月15日(水) 11:00~12:00  
大阪産業創造館

## 第206回 定例理事会

日 時：9月20日(水) 15:00~17:00  
場 所：名古屋/安保ホール 101号室  
出席者：会長、副会長2名、専務理事、  
理事15名、監事1名、事務局2名

開会前に、専務理事より9月に就任した宇佐美事務局長が紹介された。

会長挨拶：

日工会受注ベースで8月は47ヵ月連続前年同月比プラスと好調で、IMTS・JIMTOFにメーカーは新機種を出展し商談が盛り上がるであろうし、多分9月には48ヵ月、丸4年間前年同月比増となり、工作機械業界にとっては順風満帆といったところである。然し、我々の通常業務でも安全保障貿易の面で審査の厳しさが増している。それに加え、トヨタを始め、ソニー、パロマの品質問題、日立の原子力問題等で歯車が狂ってきているようである。景気の先行きとは

別に、自分たちで好調さを崩して行きかねない雰囲気を感じる。そう考えると、工作機械業界は好調を維持しているが、造る側だけ、造る人の気持ちだけではやっていけない。われわれ販売する側も心して、社会のため、お客のためを考えて日々の販売に努めていかねばならない。日工販としてもわれわれの存在意義を発揮できる取り組みを、実施していきたいと思っている。

議 題：

[付議事項]

(1)日工販創立40周年(2010年)記念事業準備委員会設立のこと

検討の結果、記念事業準備委員会設立時期は次期尚早との判断で、先に延ばし、日工販の存在価値を外に向かって示していくということで、JIMTOF2008開催時の行事と、会員の採用リクルート用DVD作成と、日工販事業活動PRパンフレット作成に関しては検討を続けることにした。

(2)その他

第38回通常総会(平成19年6月6日)後の記念講演講師候補について

講師候補2氏が提案され、先方に打診することにした。

「報告事項」

(1)流通動態調査平成18年7月結果

7月は伸び、8月の絶対額は落ちそうだが、前年比プラス・トレンドである。日工会統計の国内受注は7月、8月と連続して前年同月比マイナスとなった。JIMTOFを前にした受注調整もあるのかも知れないが、気にかかる。輸出は10%以上の増加ペースで堅調である。

(2)委員会報告

教育委員会：植田委員長報告。8/22、10名

出席、機械工具会館。SE講座の受講者はかなりの人数になりそうで、教室を変更して申し込み者全員を受け入れるようにする。

国際委員会：専務理事報告。9/7、IMTS会場でAMTDA主催の国際会議に富田委員長とともに出席。米、欧州、日本のプレゼンがあり、今回はインド、中国等からも簡単な報告があった。詳細本誌参照。

調査広報委員会：田尻委員長報告。7/25、7名出席。機械工具会館。日工販ニュース8・9月号参照。

東部地区：尾瀬委員長報告。7/27、製品研修会メーカー6社の「最先端超精密加工について」。参加者50名、仏教伝道センター。8/29、委員会、7名出席。8/29、情報交換会：最近の市場動向について。30名参加。仏教伝道センター。詳細本誌議事録参照。

中部地区：井内委員長報告。8/23、懇親ゴルフ会、15名参加、ナガシマカントリークラブ。詳細本誌参照。

西部地区委員会：赤澤委員長報告。8/3、安全保障貿易管理についての研修会、45名参加、大阪弥生会館。詳細8・9月合併号参照。9/7、工場見学会、大阪機工(株)本社工場、53名参加。詳細本誌参照。

(3)JIMTOF2006入場登録用紙申し込み状況

9/15現在16社2,104枚の申し込みがあった。申込者はID番号で登録。

(4)その他

事務局の経理処理の件、専務理事より報告。計理士から検討を示唆されている企業会計に準じる公益法人会計処理は人手、費用がかかることが判明、見送ることにした。

次回定例理事会：

11月15日(水) 12:30~15:00

大阪/産業創造館



## 第91回 調査広報委員会

日 時：9月26日(火) 12:30~15:00

場 所：機械工具会館 5階会議室

出席者：田尻委員長、委員4名、事務局3名

委員長挨拶：

依然として輸出が増えており、その分国内が減少しているが、各メーカーの生産量は落ちていない。本日の議題であるJIMTOFの座談会については、前回の経験を踏まえ、今回の座談会を有意義なものにしたい。理事会で4年後に予定される40周年記念事業を検討した際、広報活動を通じて日工販の活動を外にアピールしていきたいというのが総意であった。まだ先の事であるが、いずれ調査広報委員会が中心的役割を担う時期がやってくる事を念頭に入れて置きたい。

議 事：

(1) 日工販ニュース編集について

10月号編集について事務局より掲載する寄稿、記事内容の説明がなされ承認された。

(2) JIMTOF2006座談会について

事務局より座談会出席者に対する案内状案及び座談会の進め方について討議が行われた。出席予定者への案内状に若干修正を加え、早速各出席者に送付する事になった。

(3) その他

専務理事より先日の理事会において40周年記念行事に関する討議の中で下記提案があった。

日工販活動のPRパンフレット作成

工作機械販売に関するリクルート用DVD作成

上記については、作成するとなると実行部隊は調査広報委員会となるため、対応につき委員の意見を求めた。

討議の結果、当会で前向きに取り進めることにし、まずは会社案内等を製作するプロのアイデアを聞く事にし、早速委員長が候補会社にコンタクトの上事務局と共に打ち合わせることにした。

次回開催予定：

11月28日(火) 12:30~15:00

機械工具会館5階

## 第88回 教育委員会

日 時：8月22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7名、事務局2名

委員長挨拶：

日工会発表の7月受注速報は1,136億円で東南アジアの拡大、アメリカ、欧州の景気上昇に乗って好調。本年上半期受注は7,215億円を記録し、倍にすると年間1兆4,500億円となる。自動車は一服状態であるが石油精製設備、エレクトロニクスの設備需要は多い。納期押さえの危険、石油の高騰等懸念材料はあるが、メーカーは強気である。お陰で販売側もいい思いをしている面もあるが、このような時に体質を強化する必要がある。SE教育のより充実をはかり将来に備えたい。

議 事：

(1) 18年度SE講座、更新研修募集状況中間報告(8月21日現在)

専務理事より締切日の月末までには計画を超える見込みと報告。

(2) 18年度基礎講座実施報告

申し込みが定員を超過し123名であったが、確定後当日のキャンセル等で最終的受講生は、

第1回目58名、第2回目59名、合計117名となった。会員外から10社17名が受講し、大分外部へ浸透してきた。

### (3) 通信講座テキスト改訂作業状況報告

専務理事より報告。SE教育の一環である通信教育用テキストを今期は計測、鍛圧機械、工具の3教科を改訂しているが、計測：原稿校正済、鍛圧機械：原稿完成校正中、工具：切削工具として原稿完成校正中。

### (4) 19年度教育事業についての意見交換

意見交換の結果、管理職を対象とした具体的研修テーマを次回委員会で討議することにした。

次回開催：

11月21日(火) 12:30~15:00

機械工具会館5階会議室

## 東部地区委員会

日時：8月29日(木)13:00~13:45

場所：仏教伝道センター 5階「空の間」

出席者：尾瀬委員長、委員6名、事務局1名

議事：

#### 1) 当日情報交換会運営について

尾瀬委員長の司会進行のもと出席メーカー12社、正会員9社、リース4社の個別発言を2時間とり残り1時間を意見交換とすることにした。

#### 2) 平成18年度東部地区行事のこと

・懇親ゴルフ会会場日程の件：

11月11日(土) 龍ヶ崎カントリー倶楽部で開催予定。

・講演会・忘年会(12月8日)：

講演会講師決定報告：東京大学大学院工学部

研究科助教授 濱口哲也氏

演題：失敗学について(仮題)2時間講演

・来年2月開催予定研修会：

日程・研修テーマ：後日決定

研修会后、簡素な形式で懇親会を開催することにした。

## 東部地区情報交換会

日時：8月29日(火)

場所：仏教伝道センター

参加者：正会員12名、賛助会員メーカー12名、リース6名、事務局3名、総計33名

尾瀬委員長から開会の挨拶があり、引き続き市場動向についての意見交換に加えメーカーからIMTS、JIMTOF出品機情報の提供があった。

市場動向発言要旨

メーカー会員：

市場は依然として活況を呈しており特に大型機が好調。各社昨年来のテーマである納期改善に対し生産規模拡大を含めたあらゆる工夫を重ねてきたが、購入品の長納期化等の外的要因もあり実情は未だ頭痛の種といった現状。

業種別では自動車、建機関連が相変わらず好調であり加えて半導体、液晶関連も大型化に対応して大型機が好調。地域的には中部地域の自動車関連が受注にいたるまでの時間がかかっているとの声が多い。今年は9月のIMTS、11月のJIMTOFとビッグイベントが連続して開催されるが、各社新製品を出品予定で基本的には同じ機種構成。

工具面では超鋼工具が全般的に好調であるが、1年前ほどの過熱感はなく横ばい状態。

CAD/CAMの市場は7割が金型業界であるが、工作機械の伸びほどはなくここ数年横ばい状態。

正会員：

全般的には堅調に推移し、好調な自動車に加え建機、半導体・液晶関連の伸びが大きい。受注までの時間がかかる傾向にあるが、特に中部地区における自動車関連の伸びがやや鈍り、商談スピードが減速気味で受注まで時間がかかっている。業種で注目されるのは航空機関連の商談が伸びつつあり、バブル期の産業構造とは違って様々な業種からの新しいニーズが今後も期待され急速な市場変化はないとの見方が強い。懸案の納期問題については依然として改善されたと言えず、受注済み機械の遅れも出てきており対応に追われている。今後も伸びが期待される機種は複合加工機と大型機。

リース会員：

全体的には堅調に推移しているが、銀行との競争が増えてきており利幅確保の面で苦しくなっている。納期の長期化もありなかなかまとまらないケースがでてきて昨年より厳しい。懸念されるのはリスケジュールが始めている事。

市場動向について各社発言後意見交換を行い、定刻になり尾瀬委員長の閉会の挨拶で散会した。

## 西部地区大阪機工(株)工場見学会

開催日：9月7日(木)13：30～16：00

場 所：大阪機工(株) 本社工場

参加者：正会員34名、リース19名、計53名

IMTS開催中の慌ただししい時期でしたが大阪機工(株)本社工場の見学会を開催しました。

13時30分、本社工場本館会議室にて幹部の方々の熱烈な歓迎を受け、初めに平尾専務取締役より90周年を迎え、益々の発展を目指し努力

して行きたいとの挨拶があり、工作機械の市場動向も8月までの受注額が38ヵ月連続で1,000億円を超え、47ヵ月連続で前年同月を上回る高い水準で伸びているとの報告もありました。

その後、会社概要説明として昨年7月ショールームを建て替え、今年大型組立工場が完成し、その記念プライベートショーの様態等がビデオで紹介されました。

次に技術本部長の幸田 盛堂氏より「工作機械の最新技術動向とOKKの技術開発戦略」と題し、「OKKの特徴 中核機種の確立とニッチ機種のスパイラル展開・技術開発戦略は3～4年毎に発表・海外シフト(航空機関連)横形MCシフト(中型から大型までのシリーズ化)自動車シフト(専用機化)とNewコンセプト 企業イメージの一新」等の技術開発の取り組みについて説明を受けました。

続いて技術本部アシスタントマネージャーの大西 賢治氏より「IMTS/JIMTOFに向けて：OKK最新工作機械の紹介」と題し出品機の説明がありました。

立形マシニングセンタの ナノマシン VD300-AWC(ワークチェンジャー付き) VP400-5AX(5軸加工機・衝突防止機能搭載) VG500(5軸複合の1チャッキングで高能率加工機) 横形マシニングセンタは HM400/500S(12年ぶりのモデルチェンジ ローラーガイド採用で鉄・鋳物からアルミまでの幅広い加工能力) HM1250S(シリーズ最上位機種・重切削が可能・テーブルサイズ1250角・ダブルボールネジ・多面パレット後付け可) KCV1000(航空機向け高速加工機)の用途別特殊加工機と5軸加工機を中心に出展予定とのこと。

工場見学では、5班に分かれ昨年新築されたショールーム(1階展示場及び講習ルーム・2階技術センター)、鋸屋根の機械加工及び専用機組立工場、立形機械工場、横形機械工場、本年7月に完成したV工場 大型恒温室で大型機専用の組

み立て調整工場)、中型恒温室工場(中型機の組立て調整工場)、スピンドル製造及び組み立て調整工場を見学し、最後にJIMTOF出品機の組み立て及び調整中の機械を見せていただきました

た。

大変お忙しい中、工場見学を実施させていただいた大阪機工(株)の皆様には改めて御礼を申し上げます。ありがとうございます。

## 日工販中部地区懇親ゴルフ会

日 時：8月23日(水) 場 所：ナガシマカントリークラブ

参加者：正会員10名、メーカー3名、リース2名、総計15名

雷雨の予想もあり心配されていた天候も大きく改善し、快晴の中、15名の参加を得て開催されました。当ゴルフ場は鈴鹿山脈を背に春夏秋冬色とりどりの季節を体感でき、また長島温泉、なばなの里など同系列であることから、料理、地ビールも大いに楽しめます。また最近になって乗用カートができ、それまで徒歩でのプレーにこだわってきましたが今は足にやさしいゴルフ場であります。

内容は、大変日差しが強く体力を消耗しやすい状況でしたが、ほとんどのプレーヤーが二桁のスコアでまとめられ、またニアピン、ドラコンでもスーパーショットが多く見られ、大変白熱したきわめてハイレベルなゴルフ会となりました。

終了後の懇親会におきましてもご参加の皆様より色々なご意見を聞くことができ、和やかな雰囲気の中かで散会できましたこと幹事と致しまして心よりお礼申し上げます。尚上位入賞者は下記の通りです。

(釜屋(株) 山本)

RANK	氏 名	会 社 名	OUT	IN	GROSS	H CP	NET
優 勝	井 内 敬	サンコー商事(株)	45	47	92	19.2	72.8
準優勝	福 島 安 明	GEキャピタルリーシング(株)	46	43	89	15.6	73.4
3 位	保 科 正 行	(株)山 善	43	48	91	16.8	74.2



## 日工販SE合格者 第136回発表

今回の発表は9月の合格者6名です。

認定No.	会社名	合格者名
06-15-1805	サンコー商事(株)	森 貴久
06-15-1806	(株)東 陽	本杉 博
06-15-1807	(株)東 陽	手嶋孝広
06-15-1808	(株)ソディック	大竹良彦
06-15-1809	(株)ニイガタマシテクノ	宮本秀樹
06-15-1810	(株)テヅカ	中村太一

## 更新研修合格者 第87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
06-10R-1363	京華産業(株)	河辺秀之

## 「上司の哲学 部下に信頼される20の要諦」

江口克彦 著



(株)エムエムケー  
総務部長

檀 原 存

社長より、この本を会社の全部長に読ませるようにとの指示が、この本との出会いでした。渡しなに、僕の言いたいことが全て書いてあるという社長の一言が有りました。興味を持って読み始めると、著者はPHP総合研究所の社長で、松下幸之助晩年の22年間に側近として過ごし、日々の交流のなかで薫陶を受けてきた方でした。

概略は上司が部下から信頼されるための考え方、上司に部下が共鳴し、感動し、上司の期待どおりに実行する哲学を出来るだけわかりやすくまとめ、戦略、戦術等、目に見える要因も大事だが、経営を発展させるためには、目に見えざる要因、例えば、理念、哲学、考え方、態度、雰囲気、ものの言いよう等のほうが、はるかに大きく、大事であるということ、実例を踏まえ解説したものです。

少し長くなりますが、序文から引用させていただきますと、『優れた部下を「如何に使い、活用する能力」があるかどうかは上司の条件であり、だから上司には、優れた部下を育てる努力、優れた部下を側に持つ勇氣、優れた部下を活用する叡智が求められる。極端に言えば、仕事出来るものに仕事を任せるといふ人が上司である。人を活かし、使うことが上司としての唯一の条件であるとするならば、上司は見えざる要因を大事にしなければならないということになる。ある程度の見えざる要因の理解の基に、100%に近い見えざる要因を、上司は実践しなければならないのである。なぜなら松下幸之助の言うように「指示をして説得し納得させるまでは簡単だ。しかし、そのことに共鳴させ、感動させ、実行してもらうことは難しい。」からである。共鳴や感動や実行は、見えざる要因によるところが大きい。』と、このように序文では言っております。

最近ではとかく規則どおりにやれと、理由を説明せず、部下に実行させる自分の姿勢に、ページを進める度に反省しきりでした。

このごろでは、通勤の行き帰りに娯楽小説を読む程度で、本書のように上司の姿勢に正面から、こうでなければいけないという硬派の内容の本を読む機会を持ち久しぶりに考えることが沢山ありましたが、全部で20章からなる本書の内容は一見簡単そうに見えても、これを実行することは大変です、全て実行することは出来ないまでも、少しずつ実践できればと思う次第です。

## 「山善さんはいいよな・・・。」



榑山 善  
大阪機械部係長  
宮 浦 康 朗  
(永世SE No.03-2S-0463)

入社して以来、早や18年が経とうとしております。

入社するまで工作機械とは全く縁が無く、体力には多少の自信があるものの、非常に不器用で、口数も少なくお愛想も言えない、人見知りが激しい、とても営業向きの性格でないと思われる私がどうか続けてこられたのも周囲の方々の支えがあればこそであり深く感謝致しています。

このような私が日々の営業活動を展開している中で、グサッとくるのが販売店様、メーカー様からポロツと発せられる「山善さんはいいよな・・・。」の一言です。

「卸し営業」に携わっておられる方々は、相手先様からこのような言葉をなげかけられたご経験があるうかと思えます。

このメッセージは、「付け商売」で注文をいただく場合に併せて頂戴するケース、相手先様が直面されている問題をこちらが捉えきれないうちに既に物事が完結されていたケースが多く、引き攣った笑顔で「ありがとうございます。引き続きよろしくお願いします。」とお返しして対応するわけですが、自責の念に駆られる耳の痛いものであります。

このメッセージの裏側にあるものは、大体において、「卸しとしての役割を全うして欲しい」を果たしていかなければ、本当の意味での「卸し業」の明るい未来は拓けてこないと痛切に感じております。

「卸しとしての役割」は私が過去にご指摘、ご要望をいただいたものを挙げてみますと「全国展開している会社としてのスケールメリットを発揮し、メーカー様との交渉にあたること」「新商品のスピーディな提案案内」「工場見学会・講習会の実施」「展示会の企画・実施」「キャンペーンの企画・立案」「新しい加工技術の紹介」「在庫の買取」「資金立替」「定期的な訪問」「カタログの作成」「納入を手伝って欲しい」「若手社員とのユーザー同行」等々限りないほどあります。相手先様により様々であり一概にこれだという答えは見つかりません。

「山善さんはいいよな・・・。」を真摯に受け止め、裏側にある「卸しとしての役割の全う」を心掛け、販売店様並びにメーカー様のご苦勞を理解し、素直に謙虚に感謝の気持ちを忘れずに営業活動に努めていきたいと思えます。

今後ともご指導ご鞭撻、より一層のご愛顧賜りますよう、よろしくお願い致します。



# リレー随筆



## Part 2



中村留精密工業(株)  
東京支社第一営業部  
末村 潤

### <会社生活>

2005年4月に入社し、1年と半年が経とうとしております。工学部機械科を卒業して、機械づくりにおいて、「オリジナリティ、ユニークさ、オンリーワン」これらの特徴を兼ね揃えた会社に入社したいと考え、当社に入社しました。現在、私は石川県の本社から今年の1月に異動となり、東京支社に勤務しております。東京でのサラリーマンというと、毎日ぎっしりの満員電車で揺られながら通勤し、帰りは最終電車の時間を気にしながら、残業もしくは飲み会というドラマのような生活を勝手にイメージしていましたが、現在は、事務所の5階にある独身寮に住んでいるため、通勤時間30秒の生活を送っています。

日常の業務では、他にはない新しいものを提案し、創り出すわけですから、当然、困難なことや辛いことに直面することが多々あります。そういう環境の中で、お客様、商社の方々、そして社内の上司、先輩など人間関係を大切に、いろいろなことを教えていただきながら、そして、自ら勉強して、一刻も早く、1人前の仕事ができるように、業務に取り組んでいきたいと考えております。

### <日常生活>

私は、夏はサッカー、冬はスノーボードというように同じスポーツを何年もどっぷりつかっていたというのが、これまでの趣味でした。しかし、ここ東京へ引越してきてから、6ヵ月、サッカーやスノーボードを全く行っておりません。これを機会に何か新しいことを始めようと考えています。今、一番の候補は、サルサダンスです。仕事で大手町へ行った時のことでしたが、高層ビルの地下に大勢の人ばかりと軽快なサウンドが響いており、若者から高齢の方までみんなたいへん楽しそうに踊っていました。上司に連れて行かれて、最初は、ダンスなんて自分には合わないと思いながらも、基本ステップを教わり、徐々に慣れていき、踊っているうちに、これがなかなか面白く、リズムに乗っているときの感覚は、今までにない感覚でした。私を誘った上司(課長)はというと、かなりアグレッシブに踊っておりいつも以上にかっこいい姿がありました。その時、「ダンスができる中年になろう」と思いました。他には、プロ野球やサッカーそして格闘技 プライドやK-1)などのスポーツ観戦に良く行っています。プロの技を間近に見て、大声で応援することに非常にはまっています。これからは、いろいろなことを体験して視野を広げていきたいと考えています。そして、思い立ったらすぐ行動！すぐ実行！が今のテーマです。

今後、仕事においてもプライベートにおいても、新しい事に挑戦し、新しい自分を見つけ出し、悔いのない人生にしていきたいと考えています。

次回のランナーは、(株)兼松KGK FS本部東京営業部四課(自動車チーム)の村岡 悠子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

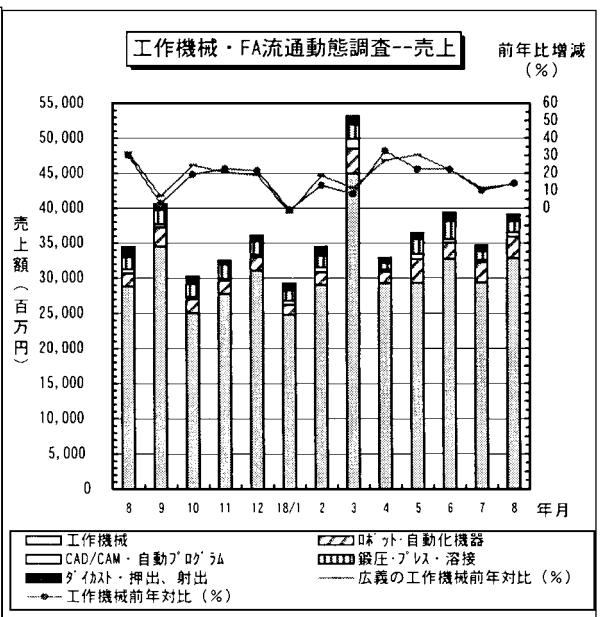
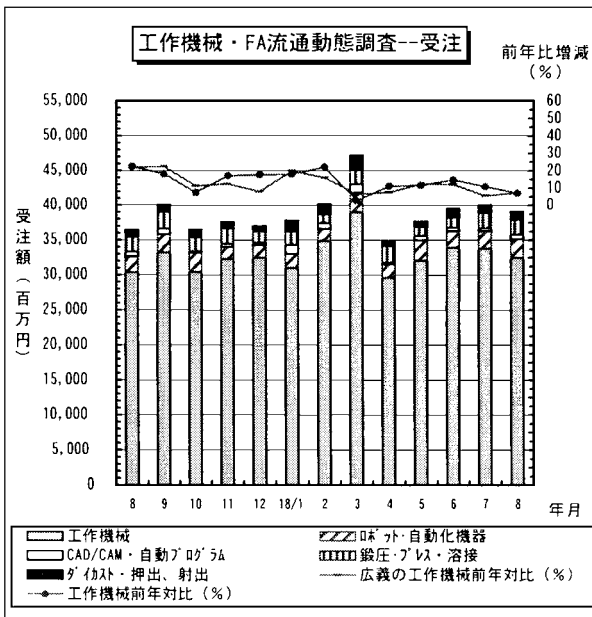
34社合計		受注					売上				
調査月次	18/8	前月比	前年比	18/1-18/8	前年比	18/8	前月比	前年比	18/1-18/8	前年比	
広義の工作機械	工作機械	32,464	-3.9%	6.9%	266,741	11.8%	32,826	11.8%	14.0%	252,232	14.4%
	ロボット・自動化機器	2,662	8.9%	18.7%	18,492	7.4%	3,038	6.5%	61.6%	19,839	35.0%
	CAD/CAM・自動プログラム	656	36.2%	-8.8%	6,202	25.9%	658	115.6%	16.7%	5,236	35.0%
	鍛圧・プレス・溶接	2,141	-1.2%	1.0%	14,486	-11.9%	1,583	26.8%	-7.7%	13,678	11.2%
	ダイカスト・押出・射出	1,182	2.4%	16.1%	10,459	15.5%	1,002	17.2%	-33.3%	8,368	21.8%
	小計	39,104	-2.3%	7.3%	316,379	10.5%	39,106	12.9%	13.5%	299,353	15.9%
工作機械以外の扱い商品	13,778	4.0%	1.2%	108,936	4.8%	13,880	16.5%	13.9%	102,939	11.7%	
合計	52,882	-0.8%	5.5%	425,861	9.1%	52,986	13.8%	13.4%	402,686	14.6%	
従業員数	1,226	-0.5%	0.2%								

統計2

単位百万円

32社合計		受注					売上				
調査月次	18/8	前月比	前年比	18/1-18/8	前年比	18/8	前月比	前年比	18/1-18/8	前年比	
内訳	直販 (内リース)	27,658	11.7%	8.2%	213,149	4.6%	26,498	27.9%	13.1%	188,918	7.4%
	卸	1,606	-10.8%	-20.6%	13,975	2.7%	1,929	-16.9%	-27.1%	16,734	12.2%
	輸入	10,082	-20.8%	8.7%	86,236	15.7%	10,952	23.8%	23.6%	84,276	19.5%
	輸出	209	-44.6%	-5.4%	4,562	117.7%	626	311.8%	848.5%	4,405	83.3%
	(内トランスプラント)	5,476	9.2%	21.6%	39,778	12.1%	4,331	-5.4%	-11.2%	35,999	10.2%
従業員数	955	-0.3%	-0.7%								

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8月)

9月14日発表

(単位:百万円、%)

需要業種	期間	2005年 累計	前年比	2006年 1~3月 累計	2006年 4~6月 累計	前期比	前年 同期比	2006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	11,619	134.9	2,768	4,366	157.7	124.7	8,987	124.1	1,046	129.6	163.2
	2. 金属製品	22,641	102.6	5,577	5,915	106.1	94.5	14,870	94.2	1,811	115.6	129.4
	3. 一般機械 (内金型)	302,287	114.3	79,327	85,340	107.6	112.3	219,546	111.3	27,045	97.2	110.7
	4. 電気機械	73,807	112.4	18,179	17,179	94.5	88.3	46,967	94.2	5,324	84.7	80.0
	5. 自動車 (内自動車部品)	44,296	87.0	14,256	12,667	88.9	128.5	34,613	122.0	3,280	74.4	78.7
	6. 造船・輸送用機械	258,959	114.8	54,791	51,194	93.4	80.1	135,843	75.4	15,832	112.9	72.7
	7. 精密機械	110,547	108.4	23,065	21,670	94.0	75.0	57,941	73.7	6,296	91.1	64.0
	3~7. 小計	23,942	138.2	6,904	6,451	93.4	119.4	16,933	121.6	1,501	72.3	79.2
	8. その他製造業	32,913	99.8	9,393	8,868	94.4	111.5	24,246	118.0	3,005	100.8	143.8
	9. 官公需・学校	662,397	112.0	164,671	164,520	99.9	100.8	431,181	98.0	50,663	98.7	93.2
	10. その他需要部門	33,333	88.6	10,152	7,985	78.7	102.2	24,723	117.9	3,541	116.3	123.4
	11. 商社・代理店	1,588	86.2	333	244	73.3	129.8	834	102.8	139	117.8	111.2
	1~11. 内需合計	6,081	204.7	1,736	3,338	192.3	322.2	6,245	183.8	443	60.9	69.1
12. 外需	9,050	108.4	2,413	2,201	91.2	106.2	5,848	97.9	609	97.4	92.7	
1~12. 受注累計 (内NC機)	746,709	111.0	187,650	188,569	100.5	102.5	492,688	99.7	58,252	100.1	96.0	
	616,494	109.4	163,301	182,021	111.5	116.9	458,498	114.5	56,962	101.3	115.8	
	1,363,203	110.3	350,951	370,590	105.6	109.1	951,186	106.3	115,214	100.7	104.8	
	1,304,058	110.9	335,715	352,807	105.1	108.3	909,280	106.1	110,747	100.7	104.5	
販売額 (内NC機)	1,275,637	124.4	364,831	326,032	89.4	113.6	910,003	111.4	110,582	101.9	110.5	
受注残高 (内NC機)	1,219,016	124.9	349,223	312,168	89.4	112.9	871,618	111.5	106,135	102.0	112.2	
	644,180	115.9	635,701	685,414	107.8	111.1	691,255	109.1	691,255	100.6	109.1	
	610,194	118.3	602,099	649,423	107.9	113.6	655,350	109.8	655,350	100.9	109.8	

出所(社)日本工作機械工業会

# 甘回辛回



伊藤忠メカトロニクス(株)  
名古屋営業部  
部長代行  
富田 善 光

日頃、毎日の仕事の中で、何気なく使用しているが、考えてみれば、使い始めて、まだそんなに時間が経っていないのに当たり前で使用していることが多いことに、気がつきます。弊社の例ですが、携帯電話、パソコンによるEメール、インターネットを全員が利用できる環境になったのは、確か2000年頃だったと思います。まだ、6年しか経っていませんが今では、携帯とパソコンがなければ仕事にならないと言われる方は多いと思います。

インターネットで仕入先メーカーのカタログを見ることや、検索サイトで新規メーカー・取引先を調査することも日常的です。

昔話で恐縮ですが、1980年頃小生が入社した頃の頃、今では信じられませんが、FAXが導入されたばかりでFAXを送信した後、相手先によく着信したかどうか確認の電話をしていたものです。

見積書は鉛筆で書いてコピーした物よりカーボン紙をはさんで複写して書いた物の方が、品格？が上でした。一生懸命にボールペンで力を入れて見積書を書き、最後のあたりで誤字してしまい最初から書き直したことの悔しさや、夏は手から出る汗で一番上の紙がしわしわになったり、今では、懐かしい思い出です。

また、当時の営業車について言えば、カーエアコン(クーラー)は装備されていましたが、ミッションはマニュアルで東京の首都高速の渋滞のなかで、左足がつりそうになりながら、運転したものです。いまでは、軽自動車にも装備されている、パワーステアリングやパワーウィンドは当時はクラウン等の高級な車にしか装備されていない豪華装備品でした。

高速道路や有料道路の料金は一旦停止して料金所で現金を払っていましたがETCが設置され便利になったのはごく最近のことです。今後はカーナビの普及が更に進むと思います。

仕事や営業活動をするには大変便利な世の中になりましたが、それにかわり、何か失われたものが(特に精神面で)あるように思います。

ハングリー精神、他人を思いやる心、年少者への躰・教育等色々あると思います。

今後は精神的な関わりが更に大切な世の中になると思います。ハイテク化が進めば、更にハイタッチになることが必要だと何かで読みましたが、それを実感するこの頃です。

## 会員・業界消息

代表者変更 ..... 賛助会員リース 三井リース事業(株) 取締役社長 小野 卓(おの たかし)  
窓口変更 ..... 賛助会員リース NTTファイナンス(株) 営業企画部 真野雄大(まの たけひと)

## 行事予定

中部地区製品研修会 .....	10月11日(水)	名古屋ダイヤビルディング
西部地区懇親ゴルフ会 .....	10月17日(火)	センチュリー吉川ゴルフ倶楽部
調査広報・JIMTOF座談会 .....	11月7日(火)	東京ビッグサイト
東部地区懇親ゴルフ会 .....	11月11日(土)	龍ヶ崎カントリー倶楽部
政策・定例理事会 .....	11月15日(水)	安保ホール
教育委員会 .....	11月21日(火)	機械工具会館
調査広報委員会 .....	11月28日(火)	機械工具会館
西部地区講演会・忘年懇親会 .....	12月5日(火)	大阪弥生会館
中部地区講演会・忘年懇親会 .....	12月6日(水)	名古屋観光ホテル
東部地区講演会・忘年懇親会 .....	12月8日(金)	八重洲富士屋ホテル
SE講座・名古屋 .....	10月19～21日(木金土)	サンプラザシーズンズ他
SE更新研修・名古屋 .....	11月14日(火)	サンプラザシーズンズ
SE更新研修・東京 .....	11月17日(金)	仏教伝道センター

### 展示会

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

安倍官房長官が自民党総裁に選出され、臨時国会で首相に指名され、新内閣が発足しました。小泉政権の改革路線を踏襲することになりそうですが、財政再建やアジア外交建て直し等の重要課題でどんな舵取りをするかで、次期参議院選挙で真価を問われることになりそうです。

高騰が続いていた原油価格もパレル60ドルを切る等、落ち着きを取り戻しています。米国の景気減速の懸念もこのところやや薄らいでおり、国内株式市場も日経平均が再び16,000円台を回復しています。国内企業の業績は押しなべて堅調であり、日本経済は成長を続けるでしょうし、大手企業の今年度設備投資計画は前年比15.2%増を示しており、今後も良好な受注環境の維持を期待したいものです。

日工会発表によれば、8月の受注は1,152億円で昨年比4.8%増と47ヵ月連続前年同月比増を続けています。然しながら、国内受注に限れば前月に続き前年同月比4.0%減の583億円となり、1～8月累計では遂に前年比マイナス0.3%となりました。一方外需は依然として好調で、8月も12ヵ月連続の前年同月比プラスで、15.8%増の570億円を計上しています。

今月の巻頭言は副会長である三栄商事(株)の後藤社長から「代金回収条件」についてのご寄稿をいただきました。手元運転資金を確保し、稼ぎながら返済する割賦払いや、手形決済は一部の買い手にとっては魅力的でしょうし、売り手にとっては受注しやすい決済条件ですが、リスク負担がかかる点で悩ましいところです。現金決済が増えていることは望ましい状況ですが、現金決済があたりまえの商習慣が根付くには時間を要するようです。

暑さ寒さも彼岸までと言われていますが、まさに、お彼岸を過ぎてめっきり朝晩の気温の低くさが実感されます。日中も大分過ごしやすくなり、クールビズスタイルもあまり目立たなくなってきました。さわやかな秋、味覚の秋を堪能してください。

「日工販ニュース」 Vol.18 - No.10

平成18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 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) カネコ・コーポレーション  
 (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 会  
 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  
 (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 会  
 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) 滝澤鉄工所

(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)