

日工販ニュースVol.19 No.1



もくじ

新年のご挨拶	日本工作機械販売協会会長 石川 正治	2
年 頭 所 感	経済産業省製造産業局産業機械課長 高橋 泰三	4
.....	社団法人日本工作機械工業会会長 中村 健一	6
話 題 の 技 術「当社の提案する微細加工技術への取組み」 ... (株)ジェイテクト	東岡 達郎	8
工 作 機 械 と 私「物語の連続を求めて」	三立興産(株) 飯田 秀	10
私 の 読 書 評「体の贈り物」	山下機械(株) 山下 新子	11
リレー随筆 Part 2「会社生活」	黒田精工(株) 上野 浩央	12
甘 口 辛 口「入社15年生」.....	(株)東陽 青木 直人	13
議 事 録「調査広報」「西部講演会・忘年会」「中部講演会・忘年会」「東部講演会・忘年会」		14
S E 教 育「合格者」		20
統 計 資 料「FA流通動態調査1」「工作機械業種別受注額」		21
消 息 ・ 行 事		23
会 員 会 社		24

新年のご挨拶



日本工作機械販売協会
会長 石川 正 治

新年明けましておめでとうございます。会員の皆様には心身とも健やかに、よいお正月を迎えられたこととお慶び申し上げます。日頃は日工販の運営、活動にご理解とご協力を賜り有難うございます。

日本の工作機械業界は昨年一昨年来の活況を呈し、高原状態での受注を堅持してまいりました。年間受注高は内需で7,300億円、外需で6,900億円程度、合計1兆4,200億円を超え史上最高を記録した模様です。我々日工販会員と繋がりが強い内需では、自動車産業からの受注に少し手控えが見られたものの、一昨年に並ぶ高水準の受注量が確保され、喜ばしい年でした。

今年は、自動車産業からの発注状況が気になりますが、建設機械、航空機産業、重電・エネルギー関連、IT産業など多くの分野で積極的な設備投資計画が見込まれ、工作機械の需要は高止まりの状態と期待されます。殊にインフラや素材産業に関わる分野では将来の世界的な人口増に対応する為、生産拡大に向け設備投資が果敢に行われようとしており、日本の工作機械業界は引き続き好況裡に推移していくと見込まれます。今年の受注額は、自動車産業の発注動向次第で大きく変動する可能性があります。が、内需で6,600千億円、外需で6,700億円程度、合計で1兆3,300億円程度の水準ではないかと予測しております。

昨年は安倍政権の発足、英国ブレア首相の退陣表明、北朝鮮の核実験、国連事務総

長の韓国・バン氏への交代決定、アメリカ中間選挙での民主党勝利、それに伴うアメリカのイラク政策の変更問題など、世界の各地域、多くの面で、静かではありますが確実に潮流が変わりつつある印象を受けます。

工作機械業界にも新しい波が動き始めている感が致します。世界的に増加し続ける人々が安全で豊かな生活を送るために、工作機械をベースとしたものづくりは欠かせません。昨年、世界の約3割近くのシェアを占めた日本の工作機械ですが、ハード・ソフト両面にわたる先端技術力並びに技術開発力は世界のトップ・リーダーとしての地位を益々確固たるものとしていくと思われまます。今後、内需は現状水準を維持しつつ、外需が大幅に伸び6割を占めると予想されますし、近い将来には50%の国際シェアを獲得し年間受注高が2兆円近くになる可能性さえ指摘されております。

工作機械業界全体としてはまことに明るく、素晴らしいことですが、工作機械メーカー各社が拡大する市場での競争力を高めるため、効率化や規模拡大に努めてくるなかで、内需を中心に経営しております我々日工販会員各社にとりましては、こうしたグローバル化にどのように対処して行くかが、大変大きな課題になってくると想像されます。一方、工作機械の重要性と日本の工作機械産業の強さが再認識され、日本の工作機械メーカーに対する海外企業によるM&Aや、工作機械メーカーの合従連衡が激しくなる可能性も否定できません。その結果、我々日工販会員各社に大きな影響が生じるかも知れません。現状の好調さに惑わされることなく、どのような変化にも慌てることなく対応出来る経営を常日頃より心掛けて行きたいものです。

今年も、日工販は会員相互の親睦と会員一人一人の研鑽を目指し運営してまいります。基幹事業の一つであります教育事業の充実には従来にも増して力を注ぐ所存です。地区委員会を始め各委員会の活動をより一層活発化し、多くの皆様に参加して頂けるよう、幾らかでも魅力あるように努めてまいります。会員の皆様方には、是非積極的に各種行事、研修会などにご出席頂けますようお願い申し上げます。そして一人でも多くの方からご意見やご提案をお寄せくださるようお願い申し上げます。

今年が全ての人にとって素晴らしい年になります様に、そして会員各社の益々のご発展とご繁栄を心より祈念致しまして、新年の初めのご挨拶とさせていただきます。

年 頭 所 感



経済産業省 製造産業局
産業機械課長 高橋 泰三

平成19年の新春を迎え、謹んでお慶びを申し上げます。

昨今の我が国経済を概観しますと、企業収益の改善や、設備投資の増加等などにより全体として堅調に推移しており、ついに昨年11月には、戦後最長の「いざなぎ景気」を超えました。我が国製造業、機械産業も、業種により多少ばらつきは見られますが、概して好調と言えます。

他方で、我が国は人口減少、国際競争の激化に加え、環境・エネルギー制約などの諸課題を抱えております。また、昨今の原油・素材価格の上昇も経済に与える影響が懸念されます。これらの課題を克服しながら、中長期的な発展をめざすことが大変重要です。経済産業省は昨年、新経済成長戦略を策定し、国際競争力の強化、生産性の向上、地域・中小企業の活性化を推進し、人口が減少する中でも経済成長を可能とする「日本型経済成長モデル」を実現するための具体的施策を打ち出しました。その考え方を踏まえ、政府・与党は「経済成長戦略大綱」を決定しました。成長のためのキーワードとなるものは、「イノベーション」です。特に昨年は税制改正により、製造業にとって念願の減価償却制度の抜本の見直しを実現することができました。また、同様に各企業から要望の強かった買い換え特例の延長や移転価格税制の制度見直しについても実現することが出来ました。引き続き、諸外国との競争の中で、日本がイノベーションを絶

え間なく創出し続けることができる「世界のイノベーションセンター」となるよう、産官学連携の下、新産業創出につながる革新的な研究開発や各種支援・制度改革に取り組むことが重要であり、以下のような課題に取り組んでまいりたいと考えています。

第一に、機械産業分野の人材力の確保・向上です。特に、2007年問題による高度技能伝承問題、少子化による雇用不足、学生の理系離れ等が懸念される中、雇用制度の柔軟化、産学連携による人材育成、海外からの優秀な人材の獲得・活用の推進に向けた制度整備に取り組んでまいります。

第二に、持続的な成長を続けるためには技術革新による生産性の向上が必要不可欠であります。ロボット、MEMS等といった新たな分野を中心として研究開発を加速化させ、技術革新を起こす力を高めるとともに技術革新を反映した設備への切り替えを促していくため、企業にとって利用しやすい税制の整備など、各種支援政策に取り組んでまいります。

第三に、グローバル経済への対応です。我が国製造業のグローバル化に伴い、技術流出や模倣品被害等の知財問題やWTO協定等の国際ルール違反による被害が多発しており、その解決に一層取り組んでまいります。また、WTO、経済連携協定(EPA)は、貿易・投資の拡大等に寄与し、国際ルール形成や我が国経済の活性化に結びつきます。相互依存関係の強い東アジア諸国等との早期締結に向け積極的に取り組んでいくなど、機械産業の国際展開支援を積極的に行ってまいります。

第四に、我が国製造業の基盤を支える中小企業の活性化も重要な問題です。昨年、中小ものづくり高度化法が施行され特定研究開発等計画の認定を行いました。今後も中小企業のものづくりを一層支援していく所存であります。

今後とも、機械産業のさらなる発展と活性化のため、皆様方の御意見を伺いながら、これらの政策にスピード感をもって全力を挙げて取り組んでいく所存であります。

最後になりましたが、本年も経済産業行政に多大なるご理解とご支援をお願いいたしますとともに、本年が皆様方にとりまして一層のご発展、ご活躍の年となりますことを祈念いたしまして、新年のご挨拶とさせていただきます。本年もよろしくお願い申し上げます。

年 頭 所 感



社団法人日本工作機械工業会
会 長 中 村 健 一

平成19年の新春を迎え、謹んで新年のご挨拶を申し上げます。

昨年のが国経済は、輸出及び企業の設備投資を中心に着実な回復を見せ、戦後最長だった「いざなぎ景気」を超えるなど堅調な成長ぶりを示しました。また、世界経済も引き続いてアジア地域が堅調を維持し、北米は景気の減速感を払拭しつつ、欧州では緩やかな回復を見せるなど、世界経済は3極同時好況ないし回復といった明るい材料がそろっています。

一方、昨年の工作機械業界は、受注が11月までで前年比で50ヵ月連続のプラスとなり、12月までで32ヵ月連続で1,000億円を超えるという90年バブル期を超えて好調裡に推移するなど好景気に沸きました。これは、重厚長大型産業の復活に牽引された他、電機・精密機械がIT・半導体関連の生産拡大を受け順調に回復したのに加えて、外需でアジアと米国が堅調に伸び、欧州の急回復が重なりました。以上のことから、平成18年の工作機械受注額は、史上最高額を更新できるものと思っています。

また、去る11月に開催し、総来場者数で過去最高の記録に達成した「JIMTOF 2006」は、実需に結びつく実り多い展示会となった他、人材確保・育成に関する企

画や産学連携による学生対象のセミナー開催等学生向けのイベントにも注力し、お陰様で好評を博したところであります。

平成19年は、前年に続いて景気の回復が持続し、更新投資の顕在化、デジタル関連投資と言った需要の背景に加え、自動車産業の投資再拡大化も見込まれ、「設備投資」は高いレベルを維持、伸長していくものと考えられることから、工作機械の受注額は1兆円を4年続けて越える高いレベルに到達するものと見ています。さらには、当会の悲願でもあった「減価償却制度の抜本の見直し」が平成19年度より改正されることになり、大変喜ばしいことと思っています。この制度改正が設備投資にとって、更なる追い風になることが間違いないものと考えられ、工作機械業界にとって心強い限りであります。

さて、現下の受注や業界の活動は好調であります。人口減少やその他社会情勢の変化に鑑みれば、モノづくりの基礎を為す優秀な人材を確保することが製造業にとって喫緊の課題となっております。わが国工作機械産業は、24年間連続世界一位の座を堅持しておりますが、この地位を築き上げたのは、高度な技術開発を行う優秀な技術者が多く存在し、高いレベルの技術・技能を必要とする工作機械において、比較的スムーズに技術・技能の伝承がなされたことが挙げられます。従って、工作機械業界を含めた日本の製造業を支える「ものづくり」の人材確保は、少子高齢化等の現況からして今や、喫緊の課題であります。この様な状況の中、業界としてなすべき「工作機械の新しいイメージの創造」、「インターンシップ制度の拡充」等政府による各般の支援措置もお願いしつつ、各種の施策を講ずることとしております。

そして、「公共財」としての工作機械の社会的使命を強く自覚し、今まで以上に誇りを持って世界最高の工作機械を世に送り出して行きたいと考えております。

本年も関係各位には、ご指導、ご鞭撻とさらなるご協力を賜りますようお願い申し上げますとともに、平成19年が皆様にとってさらなる飛躍の年になることを祈念致しまして、年頭のご挨拶とさせていただきます。

分かりやすい話題の技術

No.95

当社の提案する微細加工技術への取組み



(株)ジェイテクト 工作機械メカトロ事業本部
営業総括部 マーケティング企画グループ長
東岡 達郎

微細加工技術いわゆる超精密加工技術を必要とする産業、あるいは超精密加工技術を今後必要とする企業や分野は、その技術の発展により、実現可能なナノ精度の夢が広がる事で、大きく変化してきている。成熟した社会構造の中で、今後も成長し、新しい産業や分野を開く技術として全世界から大きな期待をうけている分野でもある。弊社においても、この分野において、1970年代の超精密円筒ドラム旋盤にはじまり、ポリシングマシン、非球面加工機、自由面加工機と製品名はAHNシリーズとしてご愛顧いただいている。その歴史は研究機関への導入に始まり、主に特定のIT及び電化製品に限定された技術として活用されてきた。しかし近年のニーズは、市場の動向をそのまま反映し、次世代のブルーレーザ、DVD、デジタルカメラ、光通信分野において、小型レンズの需要が著しく増加、また光通信分野の小型レンズ金型においては、形状精度50nm以下

(1nm=1/100万mm)があたり前の世界となりつつある。このように、過去は特殊技術的な側面が強かった領域から一般消費者にとってなくてはならない大量製品を保証する高精度技術となっている。

一方ナノ精度の実現と進歩は、半導体テクノロジーのみにとどまらず、バイオテクノロジー・マイクロマシンテクノロジーとして大きな期待がよせられており、現在この2極化が大きな市場ニーズとなっている。当社では、この2極化されたニーズに対応して、モジュールの組み合わせで2軸仕様から4・5軸仕様まで対応出来る新AHNシリーズを開発し、お客様へ提案している。すなわち球面・非球面のレンズ系の2軸、3軸仕様の市場にはAHN15にて、自由曲面レンズ・微細精密加工用の4軸・5軸仕様の市場にはAHN15-3Dをお薦めしている。

ジェイテクトでは現在の大きな市場に対応する仕様と、まだ見えないが大きく広がるバイオ・医療機器等のテクノロジーにいつでもお応え出来るような技術開発で取り組んでいる。このようなモジュール構成で違うニーズに対応できる背景には、弊社が長年培ってきた安心出来る超精密の高い要素技術が可能としている。要素技術がしっかりしていればどんな組み合わせでもそのニーズにお応え出来、安心してご使用頂けると確信している。

例えば、信頼性の性能を保証する為に、長年仕上げ工程の研削盤で培ってきた静圧軸受の技術を生かし、非接触摩擦レス構造を可能としている。すなわち、工作物主軸・工具軸に静圧気体軸受構造を、さら

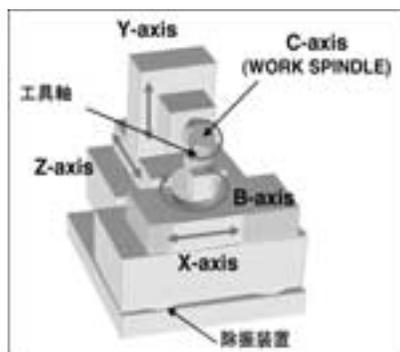


図1. AHN機械構成図

に、X、Y、Z、B軸にはまさしく静圧油軸受を採用している。さらに、近年の手段として高精度維持に欠かせないリニアモーター駆動方式をX、Y、Z軸に採用している。まさしく匠の技と最先端技術の合体である。このようにそのニーズ拡大と生産の拡大に伴い弊社では、使う人の広がりやを考慮して、当開発機では、特に操作性向上をキーポイントに、品質の安定性とグローバル化に対応している。形状誤差を発生させない為に、機上測定は当然の事、容易に位置決めができる超微動工具調整台を開発した。高精度を保つ為には、工具刃先をB軸旋回中心上に正確に一致させる必要がある。この為、本機では、従来のアリ溝構造の粗動送り機構の上段にさらに、弾性変形機構を採用した超微動送り機構を設けた2段構造の工具位置調整台を開発した。一方工具位置調整台により位置決めされた工具刃先位置が正しいかを正確に把握する為、画面上で簡単に見られるようにストロボスコープと顕微鏡を備え、非接触で高精度な工具位置の確認を可能とした。(図2)

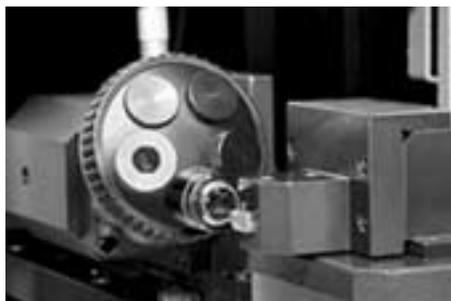


図2. 工具位置検出装置

この機能により検出された工具の位置画面は、最大2,000倍で操作モニタに写しだされサブミクロン以下の位置ずれを確認観察出来る。さらに回転対称の工作物の加工を行う最初の段階では、工作物の中心がわからない為、タッチプローブなどを使って想定した中心位置と本来の位置がどのようにずれているかを把握し、工具の芯だしを行ってゆく必要があった。このような作業を機外の顕微鏡装置などを使って、時間をかけ、きわめて、勤に頼る作業をおこなっていた。本開発機では、機上で加工面を観察し、その起伏を干渉縞で表示できる加工面観察装置を新規開発した。この付属装置により加工面は、操作盤のモニタに表示され、その干渉縞で写しだされた加工面の様子から、加工中心のずれの原因が即座にわかるので前述の工具位置調整台と機上工具位置検出

装置を駆使して、すばやく工具の芯合せができるようになった。(図3)



図3. 加工面観察装置

このように弊社では、ベースマシンの開発のみならず、超精密加工特有の作業性を加味した取り組みを取り入れている。

この事は、日本が絶えずこのナノという高度なモノづくりにおいて、世界をリードし、新しい産業を創生して頂きたいという我々マザーマシンメーカーからの熱い想いである。AHNと共にあたらしい分野が開拓できたと一人でも多くのお客様に喜んで頂ける事をお願いして、当社の超微細加工技術のご提案とさせていただきます。



図4. AHN15機械概観図



図5. 加工状態

“物語の連続を求めて”



三立興産(株)東京支店
課長
飯田 秀

「工作機械と私」の寄稿依頼を受けたとき正直困ってしまいました。なぜなら私もこのコーナーを今迄何度となく拝読させて頂き寄稿された皆様の様な「冷や汗をかく様な失敗」や「奇跡の一発逆転」といった様な華々しい"物語"がそうそうなく読者の皆様を退屈させてしまうかも? と思ってしまったからです。しかし私もこの道約20年色々ありました。今回「特別な失敗談」はカッコ悪いから語らず、「特別な成功談」は自慢気になるので語らず、その中間談(平凡な話し)を少しお話しさせて頂きながら「失敗や成功談」以外にも「誰にも認められない当たり前の対応」をも含めて、工作機械販売の営業員には様々な"物語"があるのでは? をテーマに寄稿させて頂きました。

大手ユーザー様の地方工場に複合機2台とNC旋盤4台を売り込み納入し数年後、複合機2台が時も同じく故障してしまいました。代替部品は無く、今ある不具合部品を修理するしか手立てがなく、その部品と共にメーカーに走り、一刻も早く修理を終えられるようにあおりながら3昼夜付き合わせて頂きました。なぜなら修理品がお客様の手元に戻らなければ故障した複合工作機械が稼動しないのは勿論のこと、ある商品に対し部品が供給できなくなり、お客様の工場全体をストップさせてしまうという大問題に発展しかねない状況だったからです。やっと修理品が完成しお客様の手元に。そして今度はメーカーサービスの方に取り付けて頂き、調整して最悪の事態を回避することができました。勿論お客様には厳しいお叱りの後ですがお褒めの言葉も頂きました。メーカーに対しても3昼夜に亘る修理とその後の迅速な取り付け作業に大変感謝致しました。

今迄の寄稿された皆さんのお話しでは、これがキッカケとなってその後の大型受注の足がかりになったとか...? に発展して行くのですが、今回はそんなことはなくこの件は無事修理完了で終わりました。あんなにお客様の為に尽くしたのだからきっと後日に何らかの評価をして頂けるはずと心の片隅では正直思っていました。つまり私は褒美を期待していたのです。工作機械販売の営業員として当然の対応をしたに過ぎなかったのに。真面目な売り込みとアフターフォローの精神を忘れ奇策のチャンスと思ったわけです。私は、愚痴を言っているのではありません。1台の工作機械には、「契約を頂くまでに」「契約を頂いてからも」いろいろな"物語"が展開して行くのだということを言いたいのです。「嬉しかった事」「辛かったこと」「楽しかったこと」等など派手な側面だけが営業活動の結果(物語)ではなく、「当たり前の対応を一生懸命にした」ことも営業活動の結果(物語)ではないかと。いずれにしてもこの"物語"をひとつでも多く持っている営業員が本当の工作機械販売の営業員になって行くのでは? こんなにエキサイティングな仕事ってなかなかないのではと常日頃より思っています。「工作機械と私」から少々離れてしまい申し訳ありません。

最後になりましたがものづくりに携わる工作機械を扱っていることは、私たちの最大の誇りです。皆さんも同じ気持ちだと思います。しかし、高額な工作機械は並大抵の努力だけでは、お客様になかなか買って頂けないことは皆さんも周知のことですね! その為にあらゆる努力を惜しまず。これが各営業員の"物語"になっていくのではないのでしょうか。

私も新たな“物語の連続を求めて”今日も営業活動に奮戦して行きたいと思っています。

「体の贈り物」

レベッカ・ブラウン著 柴田元幸訳(新潮文庫)



山下機械(株)
総務部

山下新子

まず、この本を手にとった理由は、タイトルの、体・贈り物という言葉の不思議なつながりに魅かれたからだ。体という、とても生々しい存在と、贈り物という言葉の響き。私にとって、贈り物といえば、美しい紙に包まれ、時にはリボンまでかけられ、贈る人と、贈られる人の関係を、なだらかにつなぐ存在だ。それがなぜ、体という言葉と組み合わせさせているのか。

本書の内容はあまりにも想像と違っていた。病に蝕まれていく体について、エイズ患者へのホームケア・ワーカーの目で語られている。作者は実際に経験したことのある立場である。私は、ただでさえ尻込みしてしまうテーマに、途中何度か本のページを閉じた。

子供の頃、人間はみな死ぬのだと知り、怖くて夜眠れないことがあった。自分が生まれて初めて死について考えた時だと記憶する。その後、飼っている犬が死んだり、道端に鳥の死骸があったり、、、改めて思い返してみると、子供時代にも、死に触れる機会があったのだ。けれど知らず知らずのうちに、考えぬように避けていったのではないか、、、

この本には、11の短編が収められ、それぞれ、汗の贈り物・充足の贈り物・涙・肌・飢え・動き・死・言葉・姿・希望・悼み(すべてに、贈り物が続く)題名となっている。

人の体が死に近づいていくのは、マイナス要素であり、痛みや苦痛が伴っている。日常の何でもない動作が、ひとつひとつできなくなる。

歩くこと、食べること、排泄することなど。同時に身近な人々との、平和な時が奪われていく。

時に、いらだちが、相手を傷つける言葉となって、世話をする者に向かってくる。読み進みながら、胸が締めつけられる。知らぬ間に肩が凝っていた。

しかし、死にいく人が、近親の人々にみせる、生のわずかな輝き、優しさが、見事にすくい取られ、まるで美しい布地を織るように綴られていく。

「掃除」(クリーニング)と言わずに「綺麗にする」(タイディ・アップ)と言うのは、そんなに大きなこと必要なことじゃなく聞こえるように・・・(81頁)

「私、仕事だけのために来ているんじゃない。あなたに会うのが楽しいんだよ」

世話をする側の優しさ。それは、愛としか言いようがない。

読みながら、私は、いろいろな事を思い出した。自分の手の中で死んでいく小動物の体温。身体が身体でなくなっていく感触。

作者は、この重いテーマを、ごくごくシンプルな文章で描き、訳者もまた、(時に英文の響きを添え)注意深く原文のニュアンスを伝えている。最終編を読む途中、私はドキドキし、ふいに洗髪した髪の冷たさが気になり、ドライヤーの温風で自分を励ましながら、読み終えた。静かに語られる死は、生きている私達に様々な贈り物をしてくれると知った。



会社生活



黒田精工(株)
機械営業部東京1課
上野浩央

黒田精工に入社し1年が経とうとしています。日本の発展の原動力となってきた製造業に自分自身も関わりたいと考え、ものづくりに対しこだわりがある会社に入社したいと思い、数ある機械メーカーの中でも長い歴史をもち、ものづくりの原点であるゲージメーカーとしてスタートし「精密」にこだわりのある当社に入社しました。現在私は神奈川県川崎市の本社機械営業部に勤務し研削盤の営業をしております。研削盤は奥が深い機械だと私は思っております。研削加工は技術と経験が必要な加工です。その機械を熟練した職人であるお客様に提案をするのですから、当然難しいことが多いのです。そのような状態ですので、毎日が勉強と発見で非常に充実した日々を送っております。お客様、商社の方々にたくさんのご指導をしていただいて非常に感謝しております。そして社内の上司、先輩にも業務や日常面をフォローしていただいており、自らも進んで勉強し早く1人前の営業員になれるようにと思っております。

日常生活

休日はオートバイに乗ってオフロードを走ることですリフレッシュしています。私のオートバイも当然オフロードを走る為のもので、タイヤもイボイボがついたオフロード用です。服装もオフロードでは転倒が日常茶飯事なので全身にプロテクターを着け、靴も膝下まである頑丈なブーツを履いています。この姿は、普通の人が見たら派手で目立つ格好ですがオフロードを走るときは自然の姿なので最初は恥ずかしかったですが、今はもう慣れて最近はこの姿のままコンビニにも入れるようになりました。この格好をしてオートバイに跨り、国道を走り、河川敷や林道に行き自然の中の未舗装路を走っています。このオフロード走行の魅力はまず自然を感じながら走ることが出来ることです。バイクだから運動にならないと思われるかもしれませんが、実は適度な運動になるのです。冬でも汗がたれるぐらいの運動量です。四季も感じることができ、舗装路を走っているだけでは感じられない楽しみがあります。普通二輪の免許をもっている人はぜひ一度オフロードを走ってみて欲しいと思います。絶対に新しい世界を感じる事が出来ます。

また車でもそうですがオートバイも距離を走ると各部が消耗します。当然定期的な整備が必要です。例えばオイルの交換やタイヤの交換が必要になってきます。私はお店に任せるのではなく、全部自分で行うようにしています。そのほうが愛着もわきますし、いろいろな知識もつきます。ですが、素人が本を見ながらやるわけですから当然失敗もします。部品を分解したのはいいが、元通りに組み立てられなくなったり、エンジンの整備をしたがエンジンがかからなくなり原因がわからず何週間も修理を繰り返したことがあります。このような失敗も含めて結構楽しんでおります。来年は新しいステップとしてオートバイのオフロード走行のレースへ出場したいと思っています。レースをすることで新しい発見があり、より長くオートバイを楽しめるようになるかもしれません。

入社15年生



㈱東陽
産機システム部 機械営業1課
青木直人

1991年大学卒業の後、愛知県刈谷市所在の㈱東陽に入社、工具営業課へ配属、その後、96年に熊本営業所へ転勤、2001年にバンコクへ海外赴任。そして、現在は産機システム部機械営業課に所属しております。

入社当時はどこも好景気で大手製造業では人材確保のために地方へ生産拠点を広げる動きがありました。当社もそれにともない顧客の展開に合わせて営業所を増設することになったようです。自分は自宅から出勤できる会社を選び入社したつもりだったのですが、今では国内10拠点、海外19拠点で、とても地元だけの会社とはいえないレベルになってしまいました。

入社数年後に巷ではバブル経済崩壊という時期を迎えました。しかしながら、当社では慢性的な人手不足で仕事が楽になったとは思えませんでした。毎日毎日遅い時間に帰宅していたと記憶しています。今振り返るとよくやれたものだといながら思います。新人社員でも責任を持たされる仕事はしばしばで、よく言えば、やりがいがあったといえるのでしょうか。しかし、所詮は上司・先輩方々に支えられて、自分の実力などは知れている、という思いがありました。入社5年を過ぎた頃、初めての異動の話が持ち上がりました。熊本営業所交代要員として、所長という肩書きながら営業ひとり、アシスタントひとりの最も小さな営業所です。しかし、あまり考えずに結論を出した記憶があります。果たして、自分でどれだけの仕事が出来るのだろうか、という答えを確かめるための転勤の決意でした。実質4年間の勤務となりました。かなり打ちのめされながらも少しは自信をつけた4年間だったと思います。その後、本社へ戻ることが決まったのですが、当時、タイの現地会社が立ち上がって間もなく、たいへん忙しい状況で、短期応援要員として指名されてしまいました。出張期間3ヵ月程度という条件でしたので、これは良い経験になるとばかりに飛び立ってしまったのでした。約束の3ヵ月が6ヵ月、9ヵ月と過ぎた頃、押しの強い上司に簡単に押されてしまい、結局、延べ5年間の現地駐在員となったのです。ここでも悪戦苦闘しながら、いろんな経験をし、多くのことを学びました。

決して強制された訳ではなく、自分の意思で決めた転勤です。得られたものは計り知れないものがあると思っています。感謝すべきは帯同してくれた家族。いずれの転勤の際にも長女・次女ともに幼く、知らない土地での生活を強いることで大変な苦労があったことと思います。しかし、お互いが助け合うことで家族の絆が深まる実感を得られたのも事実です。家内は前向きな性格のおかげで、各地で多くの友達を作り、帰任の際には後ろ髪を引かれる思いだったようです。

今年の春にほぼ10年ぶりの生まれ故郷に戻りました。入社以来15年間しっかり勉強させてもらいました。今後、これまでの経験を生かすと共に、まだまだこれからも勉強です。

今後、仕事面では日々勉強し早く1人前になれるようにがんばり、日常面では、安全に怪我なくオートバイライフを楽しみ続け、仕事、日常ともに充実した日々を過ごしていきたいと思っています。

次回は米沢工機㈱営業8ブロック福島営業所 渡辺幹雄さんです。ご期待ください。

第92回 調査広報委員会

日 時：平成18年11月28日(火)

12:30 ~ 15:00

場 所：機械工具会館5階

出席者：田尻委員長、委員5名、事務局3名

委員長挨拶：

設備投資減税は実施の方向に向かっており、工作機械業界にとっては良い方向に動くと感じている。委員会として大きなテーマであるJIMTOF座談会を実施したが、その反省と前回提案させていただいた日工販活動PRパンフレット及びリクルート用DVD作成について討議していただきたい。

議 事：

1)日工販ニュース編集について

11月・12月合併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。

先に開催されたJIMTOF2006の報告、座談会、印象記を合わせて特集として掲載する。

2)JIMTOF2006座談会報告及び対応の反省について

委員長より座談会は前回に続いて2回目であるが、今回はテーマを予め決めて進めたので、前回に比べて纏まった話が出来た旨報告。次回開催に当たっては、参加者に前もって特に言及してもらうテーマを渡し、発言漏れがないようにすること、話の流れを切らないように食事は座談会の終了後とし、委員の参加も考えること等の対応を、事前に明確にして実施するよう申し送ることにした。

3)その他

専務理事より、日工販活動PRパンフレット及びリクルート用DVDについて、先般理事会で企画・作成業者より提出された下記企画案を参考に意見を求めたところ、費用を詰めた上で、出来れば来年の採用活動に間に合えば有り難いとのことで、調査広報委員会で煮詰めた上、改めて理事会に提案するよう

要請された旨報告があった。

パンフレット：協会の案内、理念等を織り込んでメーカー、ユーザーに加え、広く一般の人にも日工販を理解していただける内容にする。

DVD：新卒者をターゲットに学生に分りやすく、仕事の魅力を感じさせる内容とし、工作機械の市場動向、将来性を織り込んだものとする。

検討の結果、DVDに関しては業者任せにせず、会員の若い営業員から学生にアピールできる場面、シナリオについて意見を聴取した上で、次回委員会でたたき台を作成することにした。

その原案に基づいて企画業者打ち合わせの上、シナリオ、作成費等全体的な企画案を固め、理事会に提案することにした。

次回開催予定：

2月21日(火) 12:30 ~ 15:00

機械工具会館5階

西部地区講演会・忘年会

開催日：平成18年12月5日

15:00 ~ 18:30

会 場：大阪弥生会館

講演会：15:00 ~ 16:45

演 題：『日本の電機産業の国際競争力
～半導体、FPD市場の動向～』

講 師：ドイツ証券株式会社

マネージングディレクター

株式調査部長 佐藤文昭氏

出席者：88名

講師略歴：

武蔵工業大学卒業後、日本ビクター(株)に入社、1988年勸角総合研究所に入所。ソロモン・スミス・バーニー証券を経て、1998年ドイ



ツ証券会社にテクノロジー・リサーチ・ヘッドとして入社、現在に至る。

06年の日経アナリストランキングの企業総合で6年間連続一位。

講演概要：

日本のハイテク企業へのM&A環境がそろっている。

日本側状況：

安定株主比率の低下
 バランスシートが透明化
 外国企業との株式交換制度07年解禁
 デジタル情報家電、車載等の新製品、
 ブランド、技術、パテントを保有
 部材、装置、機械産業等が強い

海外の状況：

PC成熟化し、新たな事業分野開拓の必要性
 潤沢なキャッシュフロー
 部材、装置、機械が弱い

日本の金融機関は自己資本以上の株を持つ事が出来なくなり、又、国際会計基準でバランスシートの透明化が進み、外国人が日本企業を買いやすくなり、更に、07年に株式交換制度が解禁となり日本企業を買収しやすくなる。今まで日本の企業は安定株主の下で経営が出来たが、これからは何時買収されるか分からない。

日本の電機産業

大手電機業界の収益と株価、海外同業他社との比較：

GEの売上は日立の約2倍、IBMは富士通の2倍強。GDPは米国が日本の1.5倍であり、売上高ベースでは日本企業は健闘している。然し、95年頃のGEの時価総額は日立の2倍～3倍であったが、現在は18倍、IBMは富士通の7倍。もし株式交換をすると、GEは日立を1対18で買収できる。

時価総額の開きの理由は収益性であり、GEが約2兆5千億円の営業利益に対し、日立は1/10の2,500億円で、純利益は1/49。IBMは1兆円以上で富士通は2,000億円弱で約1/6、純利益も10倍以上の差がある。

96年頃フィリップスの株の時価総額は松下電器の1/5程であったが現在は松下と同じである。

GEはファイナンスだけでなく、インフラの電力関係や産業機械関連で利益の1/3を稼ぎ出し、売上高利益率も15～20%以上で推移し、一方日立は電力、産業システムで2～3%しか儲けていない。電力マーケットは成熟しているが、ある程度寡占化が進むと必ず儲ける事が出来る。然し、日本は同業者も多く、日本企業同士で戦っている。

日本のエレクトロニクス関係の株価が全体的に安くなっているのかと言うとそうでもない。

キヤノンとHPを比較すると、HPの売上はキヤノンの3倍だが、営業利益も株の時価総額同じ。

鉄鋼のJFEとUSスチールの場合、売上はJFEが2倍、時価総額は3倍。自動車はもっと差が大きい。

トヨタはGMと売上は同じだが時価総額はGMの10倍以上。トヨタが株式交換でGMを買収するとすれば1対10で買収出来るが、しかしそれは絶対しない。

日本の電機業界は90年代後半からグローバル市場で海外企業との格差が開いてきている。一方、逆に90年代後半からトヨタは米国に比べ勝っている。キヤノンも同様である。

05年製造15業種の営業利益率ランキング、
 06年3月期と過去最高益の比較：

05年度の製造業営業利益率は、トップから鉄鋼15.8%、電子材料12.1%、機械が11.4%、精密10.7%、電子部品10.4%に対し、電機業界10社平均は下から2番目の3.2%。斜陽化している紙・パルプ、電線でも5.3%はある。06年3月期の決算で電機以外の10業種は過去最高益を出したが、電機業界は過去最高の7割にしか達しておらず、売上高は25年間で3.5倍に増えたが、利益率は低下し、1980年以来25年間利益が増えていない。

営業利益低下の原因：

バブル崩壊以降の一般管理費、販売費増加はここにきて抑制傾向。

売上総利益率の低下には歯止めがかからず。

80年代は電機産業の収益率が高かったが、80年代後半から90年代にかけて研究開発投資、設備投資、人の採用増により、販売管理比率が上昇し営業利益率を悪化させた。

然し、90年半ばから研究開発投資の抑制をし始

めた。従って、販売管理比率は下り営業利益率にプラスに働くはずであるが、それでも営業利益率が下がっている。

この5～6年、日本の製造業は海外の需要が拡大し売上が伸びたが、人件費は増えず販売管理比率が下がった。これが利益率の改善に繋がり売上総利益率が余り下がっていない。

ところが電機産業は他の産業以上に価格の下落が大きく売上高販管費比率が高く、製造コストを下げても利益率が上がらない。

その原因は国内メーカーの数が多く、アジア勢も加わり価格競争する産業構造に問題がある。

富士通、松下電器の営業利益率：

富士通の05年度営業利益率はバブルが弾けた翌年の91年と同じ3.8%であるが、05年度は研究開発比率や減価償却比率を半分に減らして、ようやく同じ利益率を確保している。

松下は04～05年度の2年間で営業利益率を2%改善したが、研究開発費を1.4%、減価償却比率を0.6%減らした結果である。研究開発費や設備投資を犠牲にしながら何とか利益率を改善している。

主な製造業の営業利益の推移：

他製造業が過去最高益を更新している中で、主要製造業営業利益構成において、電機産業は過去最高では40%あったが、05年度は15%に下がった。

投資家は電機業界に対し何か伸びる製品があると思って大きな期待をかけているが、セットメーカーは儲からないと言う大きな問題を抱えている。

国内大手電機メーカーは02年ごろよりR&D、設備投資を増やし始めており、06年下期から07年上期に業績悪化の恐れがある。米国をはじめ世界経済がスローダウンし、売上鈍化で減価償却費、R&D費用等の固定費の増加で利益率が低下する。フラットテレビの成長も次第にスローダウンする。

国際的に競争力が高い業種と儲かる産業構造

自動車、精密機械、素材鉄鋼、半導体製造装置、電子材料、建設機械、電子部品等は国際競争力もある。

日本よりコスト構造が高い、もしくは同等の欧米企業が残っていること。

コスト構造が低いアジア企業が少ない事。

日本の参入企業が少ないこと。

トヨタはGMが存在するから儲かる。GMは会社も古く、年金、健康保険等、問題を多く抱え、コスト構造が高い。トヨタはコスト構造の高いGMの価格に合わせて米国のマーケットで販売し儲けることが出来る。

GMを1対10で買収できるからと言って買収してはいけない。この形が取れるのはアジア内企業のプレゼンスがまだ小さいから取れる。複写機はゼロックスがいて、日本には僅かしかなくアジアにいない。

鉄鋼もUSスチールが残っているからやりやすく、建設機械はキャタピラーがいて小松がある。

日本の大手電機が儲からない理由

日本の電機メーカーは60～70年代米国AVメーカーをすべて駆逐し、80年代に、残った日本企業が謳歌した。民生電機メーカーは日本には10社程あるが米国には1社もない。90年代、日本企業は競争してアジア進出を図り、合わせて技術が流出した。過当競争の中でアジアの企業が育ち、アジアのプレゼンスシェアが上がり、価格低下が激しく利益率の低下を招いた。この産業構造がなくならない限り日本の電機産業の復活はない。

日本電機産業再生の道

日本の電機メーカー、業界は『鎖国』状態をつくる：

欧米企業を潰さず、技術の流出を防ぎ、日本企業同士競争をしないことである。

携帯電話は1990年代の後半に一気に普及し、いつも世界に先駆けた機種を開発してきた。然し、日本企業10社が世界市場の10%のシェアを日本市場で分け合っている。世界全体から見たら1社当たり1%のシェアで、これでは開発費や市場開拓費は限られ、益々競争力がなくなる。それならば国内メーカーを1～2社にし、横型コングロマリットから商品群別の縦型『メガ・ワン』にすれば開発技術者、市場開拓投資費に余裕が出てくる。ノキアの1/10～1/20の開発技術者では勝てない。PC、白物家電、重電機器、半導体、液晶も殆ど同じ。世界中で3～5社しか残らないなら日本は1～2社でよい。

グローバル・トップワンへの再編：

横型コングロマリットだと人、物、金と時間が掛かり過ぎ、その間にアジアにキャッチアップされてしまう。ホールディングカンパニーを提案するが、現実的には難しい。それなら開発、製造、販売は一緒にし、各社のブランドだけを維持することも提案しているが、これもなかなか実現しない。システムLSIも同じで、それぞれの会社の規模も小さく、これでは勝てない。

『エルピーダメモリは成功モデルになるか』

DRAMメーカー10社が1社になり、リソースが集約

技術優位

アジアなどへ技術流出抑制

トップマネジメントを外部から招待

社員に広くストックオプションを与えインセンティブを与える

資本市場から資金調達して大規模な設備投資

DRAM企業が1社になりボトム3%シェアから10%を超えてきた。今後3年以内に20%位のシェアに達する。消えていたDRAM産業が復活しつつあり、全てのステークホルダーが恩恵を蒙っている。

セットから部材・装置・機械へコア産業がシフトする

『途上国に広がる場合』

途上国に市場を広げるには価格を下げなければならない。

市場全体には台数は増えるが金額は余り伸びない。(セットメーカー)

途上国の企業が出現する分野については先進国のメーカーは厳しくなる。(セットメーカー)

生産量の拡大から途上国での設備投資は増加する、インフラメーカーは恩恵を受ける。(機械メーカー)

途上国に市場が広がっても先進国が供給し続ける分野については数量メリットが出る。(電子材料)

『途上国に市場を広げてもシェアを奪われない場合』

特許、消耗品など障壁を設けたビジネスモデル。(プリンター)

垂直統合で技術流出させない。(電子材料)

寡占化を進め、先進国企業が量産効果を持つ。(携帯電話、電子材料)

『途上国の広がりが遅い場合』

自動車、ゲーム、複写機のように、途上国の企業のキャッチアップが緩やかで日本企業は利益を享受できる。成熟した自動車産業は世界の所得に見合った価格で販売しており、平均価格が下がらない。

販売台数は先進国向けが70%で途上国向けが30%。世界のGDPは先進国が80%あり、これに近い。

電機業界はまず先進国に広げようとする。当然所得が低い発展途上国で売るには平均価格を下げなければならない。途上国に広がれば販売量は一気に増え、アジア勢がセットメーカーとして参入し、更に価格が下がり、売り上げが伸びないことになる。然し、彼らには部品や機械装置を作る能力が無い。だから日本から部材とか装置が輸出され、この業界が恩恵を受けている。

電機業界はもう少し大人にならなければならない。フラットテレビでも、ほっとくとだめになる。

日立グループは材料、建機、装置などの上場子会社が利益の大半を稼ぐ：

日立単独では殆ど利益が出ていない。日立建機、日立化成、日立金属、日立ハイテク、日立電線等、要するに日立が稼いでいるのは材料、部材、装置と機械で、日本のコア産業は変わってきている。

アジア勢が欲しいのはこの部分で、日本企業同士競争しないで、世界全体を考える様にしなければならない。

来年のパソコン、携帯電話、半導体、フラットTVの予想

この3年間、アメリカ等先進国のITバブル後の回復とBRICsが伸び景気が拡大してきた。

パソコンは、先進国の成長率は落ちてきているが途上国の伸びで全体的にはソコソコ伸びる。

携帯電話の普及は世界で20億人を超え、新規需要がピークを越えたので、マーケットは伸び悩む。

その部品である半導体も伸び悩む。機械受注統計を見ると40%を占める電子・通信機械の受注は6月以降下がっている。産業機械・工作機械の受注は

高い水準にいたるが、伸びが鈍ってきている。今後どの程度下がるかは、世界経済がどの程度スローダウンするにかかわらず、谷の深さはアメリカとBRICsの減速程度による。

現在アメリカの不動産市況が落ち込んできており、その結果消費が鈍り、2007年は少し下向きになると見ている。バブルで一種の需要の先食いをしていると、ひょっとすると谷が深くなる恐れもある。

特にアメリカのクリスマス商戦を注意しておかなければならない。

今後、フラットテレビは金額ベースで2年間、台数ベースは約5年間伸びる。フラットテレビに次ぐ大型商品が見えてこない。然しフラットテレビ技術の海外流失は止まったので、DRAMで勝ったモデルがテレビ業界でも実現できるかもしれない。日本の電機産業が復活するためには、集約化していく必要がある。

講演終了後、今後の株価動向についての質問に対し、

米国株式は出遅れギャップを埋め、緩やかに上がる。

日本の株式は07年3～4月まで弱含み。

07年後半はM&Aが増え、株価は上がる可能性がある。

とのことでした。

懇親会：

17：00～18：30

出席者：99名

赤澤委員長(赤澤機械(株)社長)より、「2003年に西部地区委員長に就任し、前任者の厳しい時代と違って、ホップ・ステップ・ジャンプと来たが、来年もジャンプできるのではと思える雰囲気の中で、今年の良かった事、又、来年の抱負等の情報交換をして頂くことができるなら幸いです。」との挨拶があった。続いて石川会長より、日頃の協会活動ご協力への御礼と、「06年の工作機械の受注が1兆4,200億円を超え、史上最高の受注結果になりそうですが、今年の半ば以降、国内受注の潮の流れが少し変わってきているようにも思います。今後は丁寧な販売に心がけて頂き、いくらかでも長い期間、好景気を味わっていききたいと思います。」との挨拶の

後、新会員の(株)滝澤鉄工所の紹介があった。

次いで来賓の日工会国際委員長の大阪機工(株)土井社長の乾杯のご挨拶で「昨年の忘年会で、来年も今年以上の美酒を頂くことが出来ると申し上げました。07年も今年以上と言うと欲をかきすぎますので今年に近い状況が続いてほしいと願っております。」とのお言葉を賜わり、懇親会に入った。

業界の好況を反映して活発な会話が交わされ、定刻になり植田副会長(植田機械(株)会長)の中締めで終了しました。

中部地区講演会・忘年会

開催日時：平成18年12月6日(水)

16：00～19：00

開催場所：名古屋観光ホテル

講演会：「柱の間」16：00～17：20

演題：「ディーゼル燃料噴射システムの先端技術」

講師：(株)デンソー 常務役員 宮木正彦氏

参加者：124名

講演会は山本委員(釜屋(株)取締役)の司会のもと、井内委員長(サンコー商事(株)社長)より講師の(株)デンソー常務役員宮木氏の紹介があり開始された。

宮木講師はディーゼルエンジン用コモンレールの開発者であり最先端技術の開発の難しさを当会員向けに分りやすく、また息子さんの名前が開発形式に由来しているなど和やかな雰囲気をかもし出されながら、ガソリンエンジンとディーゼルエンジンの相違点、それぞれの特徴を明確かつ丁寧に説明いただきました。今後、更に品質と精度上げ、次世代ディーゼルエンジンの基幹部品を開発され、安全で環境に優しい快適な車づくりに貢献されることを強く感じた内容であり、120名を超える参加者から盛大な御礼の拍手で終了しました。

懇親会：

「曙・東の間」17：30～19：00

参加者：138名

下野委員(下野機械(株)社長)の司会で井内委員長よ

り本年の中部地区活動報告とご参加、ご協力のお礼の挨拶があり、続いて石川会長の挨拶、来賓の松浦社長(株)松浦機械製作所)のご挨拶並びに乾杯の発声を賜わり忘年懇親会が景気によさも反映して賑々しく開催された。定刻になり萩原副委員長(三立興産(株)取締役相談役)より「昨年に比べると国内自動車産業の設備投資に一服感はあるが生産は高水準で続いており更なる発展を」と中締めの挨拶で散会しました。

(サンコー商事(株)刈谷支店 太田徹 記)

東部地区講演会・忘年会

開催日：平成18年12月8日(金)

14:30~18:40

会場：八重洲富士屋ホテル「櫻の間」

講演会：14:30~16:40

演題：『失敗に学ぶ』 健全な組織経営のための経営者倫理

講師：東京大学大学院工業系研究所
産業機械工学専攻助教授
濱口哲也氏

出席者：正会員25名、賛助メーカー19名、
リース14名、招待他5名、総計63名

藤井委員(株)エムエムケー取締役)より講師紹介があり、講演が始まりました。多くの失敗を経験し、その中からマイナスをプラスに活用する知識を得てこそ経営の成功への道が開かれてくるとのお話で、参加された方々は熱心に聴講されていました。講演終了後、尾瀬委員長(伊藤忠メカトロニクス(株)社長)から講師への謝辞が述べられました。

講演要旨：

1. 失敗学の趣旨

失敗の特性を理解する。

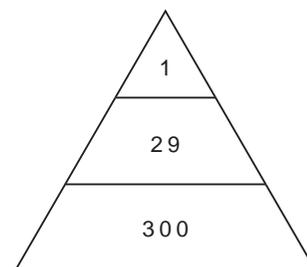
不必要な失敗を繰り返さない。

失敗は成功する為の知識として活用し、マイナスからプラス(創造)へ活用可能な知識化を行う。

2. 失敗にはハインリッヒの法則が適用可能である

ハインリッヒは、頂点に立つ、取り返しのつかない1件の「重大事故」の裏には、もう少しで「あわや大事故」となった「軽い事故」29件があり、更にその裏には300件の日常のヒヤリ体験があり、予兆とも言える小さなミスやトラブルに適切な対処することで、事故が大きくならないように予防し、損失を軽減することができると言っている。ハインリッヒの法則のピラミットの底辺の「300」の部分明らかにして、共有することで適切な対応をとることが最も有効な事故予防となる。

従って、小さな失敗から予兆を自覚し、同じ失敗を防ぐことにより、大きな失敗を防ぐことが可能となる。



3. 問題提起

失敗の伝承は難しく、当事者の視点からでなければ正確に伝わらない：

失敗情報は時間経過と共に[変質]したり[減衰]したり、伝達の過程で単純化して行き、又歪曲されたり、逆に神話化する事が有る。

失敗の知識及び情報は下から上へと横へ行かないのでトップダウンでしか行えない：

失敗情報は隠れたがり、変わりたがり、又、単純化しやすく、ローカル化しやすいので、体質改善にはトップダウンが必要。

失敗の[原因究明]と[責任追及]を分けて行う：

今の日本では事故、事件に関して責任追及ばかりが行われて、真の原因究明が行われていない。

情報の断絶が諸悪の根源：

組織内では失敗情報の伝達欠如及び断絶が大きな問題を引き起こす。

マニュアル化は失敗を招く：

失敗した時にはマニュアル通りでは対応が不可能。実行不可能なマニュアルの作成は失敗を招く。

まとめ

社内で起きた失敗事例を300個にまとめて社内共有し知識化すれば、今後起こりえる失敗に対しての仮想演習が可能になり大きな問題を起こす可能性が下がる。

人は失敗を隠したがるので、失敗した際に上長は責任追及をするのではなく、失敗がなぜ起きたかの原因究明と、2度と起こさないようにする為には何をすべきか、具体的な対策を立てる事が大切である。

会社が失敗に関して免責の考え方を導入すれば、失敗の当事者に安心して語らせる機会を与える事で、当事者の視点での記述による正確な情報が入手できる。(歪曲、神話化されない正確な情報)

(株)エムエムケー シニアセールスコーディネーター
吉原伸治氏 記

懇親会：

17:00 ~ 18:40

出席者：正会員23名、賛助メーカー21名、
リース29名、招待他5名、総計78名

引き続き池田委員(株)三機商会社長の司会により忘年懇親会が開催されました。尾瀬委員長が開会の挨拶で、昨年に引続いて好調な本年の業界の状況と委員会活動を報告された後、去年7月に入会された賛助会員の(株)滝澤鉄工所の紹介があり、次いで渡辺委員(株)兼松KGK専務)の乾杯の音頭で和やかな雰囲気の中で宴が繰り広げられました。

好調な業界を反映して会話も弾み大変賑々しい会となりました。おかげさまで時間が経つのが早く感じられ、安達委員(住友商事マシネックス株)副部長)の中締めがあり、定刻に閉会となりました。



日工販 SE 合格者 第138回発表 今回は12月の合格者6名です。

認定No.	会社名	合格者名	認定No.	会社名	合格者名
06-16-1844	(株)ジーネット	福山 宗宏	06-16-1847	メルダシステムエンジニアリング(株)	杉山 朋喜
06-16-1845	オークマ(株)	田口 元貴	06-16-1848	UFJセントラルリース(株)	門野 康宏
06-16-1846	メルダシステムエンジニアリング(株)	武田 義則	06-16-1849	首都圏リース(株)	愛久澤洋雄

『更新研修』合格者 第80回発表 今回は12月の合格者7名です。

認定No.	会社名	合格者名	認定No.	会社名	合格者名
06-11R-1437	(株)NaiTO	亀尾 弘幸	06-11R-1480	山下機械(株)	鷺見 信行
06-11R-1407	サンコー商事(株)	松永 典之	06-11R-1481	山下機械(株)	松原 康人
06-11R-1440	サンコー商事(株)	杉山 祐一	06-11R-1322	ワシノ商事(株)	青木 順二
06-11R-1444	サンコー商事(株)	原田登志治			

訂正とお詫び

前回の発表で10月の合格者5名の掲載が漏れてしまいました。
関係各位には大変ご迷惑をお掛け致しましたことを深くお詫び申し上げます。

認定No.	会社名	合格者名	認定No.	会社名	合格者名
06-10R-1466	常盤産業(株)	峰岸 富弥	06-10R-1371	サンコー商事(株)	菅沼 敦彦
06-10R-1311	サンコー商事(株)	久米 政司	06-10R-1096	住商リース(株)	箕輪 礼男
06-10R-1370	サンコー商事(株)	坂 静雄			

統

計

資

料

工作機械・FA流通動態調査 1

統計1

単位百万円

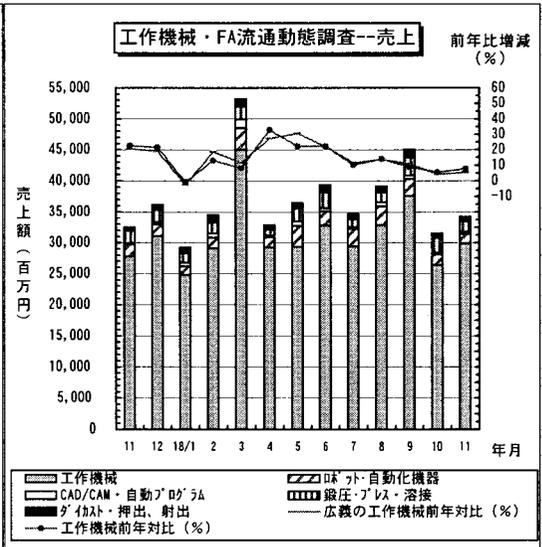
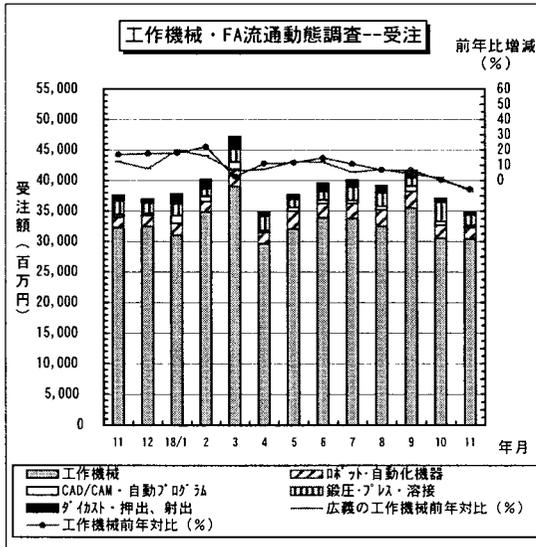
34社合計	受 注					売 上					
	18/11	前月比	前年比	18/1-18/11	前年比	18/11	前月比	前年比	18/1-18/11	前年比	
調査月次											
広義の 工作機械	工作機械	30,413	-0.4%	-5.7%	363,195	8.5%	29,854	13.2%	7.6%	346,008	12.4%
	ロボット・自動化機器	1,843	-13.7%	9.5%	25,158	4.1%	1,527	-8.6%	-20.8%	25,751	20.3%
	CAD/CAM・自動プログラム	422	-32.3%	-12.4%	8,108	26.6%	357	0.9%	51.6%	6,518	32.5%
	鍛圧・プレス・溶接	1,631	-48.2%	-25.8%	20,644	-10.5%	1,688	-27.9%	-16.1%	20,576	13.6%
	ダイカスト・押出・射出	612	-3.2%	-37.4%	12,970	6.8%	764	0.1%	32.2%	11,226	18.5%
小計	34,920	-5.8%	-7.2%	430,076	7.4%	34,190	8.5%	5.2%	410,079	13.4%	
工作機械以外の扱い商品	12,090	-5.7%	-0.7%	149,003	2.6%	11,486	-4.6%	-2.0%	141,421	9.4%	
合計	47,010	-5.8%	-5.6%	579,624	6.2%	45,676	4.9%	3.3%	551,894	12.2%	
従業員数	1,230	0.1%	3.4%								

統計2

単位百万円

32社合計	受 注					売 上					
	18/11	前月比	前年比	18/1-18/11	前年比	18/11	前月比	前年比	18/1-18/11	前年比	
調査月次											
内訳	直販 (内リース)	22,890	-7.7%	-7.2%	288,874	2.7%	19,802	-2.8%	-14.9%	256,188	4.5%
	卸	1,356	-20.2%	-32.3%	18,502	-5.0%	1,649	-16.9%	-41.5%	23,614	5.8%
	卸	9,013	-25.3%	-6.1%	116,895	12.6%	10,583	-1.0%	22.8%	118,356	21.5%
	輸入	2,056	1088.4%	206.9%	9,048	174.7%	1,464	500.0%	820.8%	6,440	105.9%
	輸出 (内トランスプラント)	3,496	7.2%	-7.7%	51,672	6.2%	3,952	14.4%	26.1%	50,116	15.2%
輸出 (内トランスプラント)	108	-77.7%	350.0%	2,846	135.8%	108	-44.9%	440.0%	3,538	143.2%	
従業員数	956	0.0%	3.8%								

注：本調査は会員72社中統計1に関しては42社、統計2に関しては36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42社である。



工作機械業種別受注額(2006年11月)

12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 4~6月 累 計	2006年 7~9月 累 計	前期比	前 年 同 期 比	2006年 1~11月累計	前 年 同 期 比	1 1 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	4,366	2,741	62.8	137.8	12,079	119.7	1,263	134.2	111.1
	2. 金属製品	22,641	102.6	5,915	5,360	90.6	107.3	19,549	91.7	1,360	101.7	88.5
	3. 一般機械	302,287	114.3	85,340	83,649	98.0	111.5	301,987	109.3	27,546	105.4	101.1
	(内金型)	73,807	112.4	17,179	17,286	100.6	95.0	62,025	91.1	5,455	138.9	80.9
	4. 電気機械	44,296	87.0	12,667	11,775	93.0	102.1	48,860	120.4	5,854	135.9	149.6
	5. 自動車	258,959	114.8	51,194	46,184	90.2	73.2	182,407	77.4	15,640	107.1	85.3
	(内自動車部品)	110,547	108.4	21,670	21,156	97.6	72.1	81,933	79.1	7,980	99.0	93.5
	6. 造船・輸送用機械	23,942	138.2	6,451	7,037	109.1	109.4	24,875	116.7	1,928	75.5	88.2
	7. 精密機械	32,913	99.8	8,868	8,676	97.8	115.3	33,793	115.1	3,352	95.7	114.6
	3~7. 小 計	662,397	112.0	164,520	157,321	95.6	96.2	591,922	98.1	54,320	106.3	99.5
	8. その他製造業	33,333	88.6	7,985	9,861	123.5	103.0	34,414	113.5	3,535	122.7	107.7
	9. 官公需・学校	1,588	86.2	244	463	189.8	174.1	1,892	151.5	502	143.4	304.2
	10. その他需要部門	6,081	204.7	3,338	1,789	53.6	101.4	7,891	139.9	538	109.8	95.9
11. 商社・代理店	9,050	108.4	2,201	2,003	91.0	106.9	8,314	99.2	737	76.8	78.2	
1~11. 内 需 合 計	746,709	111.0	188,569	179,538	95.2	97.6	676,061	99.4	62,255	107.2	100.0	
12. 外 需	616,494	109.4	182,021	172,213	94.6	112.1	634,776	114.5	58,660	100.1	110.5	
1~12. 受 注 累 計	1,363,203	110.3	370,590	351,751	94.9	104.2	1,310,837	106.2	120,915	103.7	104.9	
(内NC機)	1,304,058	110.9	352,807	336,791	95.5	104.0	1,253,500	106.2	116,243	103.8	105.8	
販 売 額	1,275,637	124.4	326,032	369,973	113.5	108.2	1,283,089	110.9	122,692	123.2	110.7	
(内NC機)	1,219,016	124.9	312,168	355,257	113.8	109.8	1,229,898	111.3	117,811	123.4	110.7	
受 注 残 高	644,180	115.9	685,414	663,623	96.8	108.5	681,275	106.5	681,275	99.7	106.5	
(内NC機)	610,194	118.3	649,423	629,029	96.9	108.9	645,964	106.7	645,964	99.6	106.7	

出所 (社)日本工作機械工業会

会員・業界消息

窓口変更 京華産業(株) 取締役久御山支店管掌 岩切 修

行事予定

西部地区新春時局講演会	1月24日(水)	エル・おおさか
調査広報委員会	2月21日(水)	機械工具会館
教育委員会	2月27日(火)	機械工具会館
政策委員会	3月7日(水)	大阪産業創造館
定例理事会	3月7日(水)	大阪産業創造館
展示会		
2007自動車部品生産システム展	6月13日(水)~16日(土)	東京ビッグサイト
EMOハノーバー2007	9月17日(月)~22日(土)	ドイツ・ハノーバー
メカトロテックジャパン2007	10月17日(水)~20日(土)	ポートメッセなごや

編集後記

新年明けましておめでとうございます。会員のみなさまにおかれましては晴れ晴れとした新年をお迎えになられたことと存じます。本年もみなさまにとって健やかで幸多い年になりますよう祈念申し上げます。

工作機械業界にとって昨年は一昨年に続き大変恵まれた年でありました。日工会の受注統計は史上最高であった1990年を上回り1兆4,300億円を超えた模様であり、大変喜ばしい限りです。2007年の電子工業の生産が新興国向けの携帯電話の好調などで、電子部品・デバイス部門が伸びをけん引し、前年比3.6%増の21兆163億円となる見通しが発表されており、国内製造業の好調さが伺えます。自動車産業の設備投資動向に左右されますが、本年も高いレベルでの工作機械受注が期待できそうです。

石川会長は新年の挨拶で、市況の好調さに惑わされず、あらゆる変化に対応できる経営に努められるよう述べられております。日銀による短期金利引き上げの進み具合によっては、円高の再燃もあり得ますし、米国の景気後退が現実味を帯びてくれば、世界経済に影響を及ぼし、輸出にブレーキがかかり、国内製造業の投資意欲を停滞させることも考えられます。「治にいて乱を忘れず」を、心しておくよう警鐘を鳴らしておられます。

昨年を振り返り2006年日工販5大ニュースを選びました。

- 4・8月 2005年3月の中部地区に引き続き東部・西部地区で安全保障貿易制度研修会開催
- 9月 JIMTOF2006開催され15万人を超える入場者で盛況を呈す
- 10月 18年度日工販SE講座226名の受講者を迎え名古屋、東京で開催
- 12月 3地区にて忘年講演会・懇親会開催、講演会275名、懇親会315名参加
- 12月 日工会受注統計2006年1兆4,300億円に達し、市場最高額を記録

「日工販ニュース」 Vol.19 - No.1

平成19年1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19年1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
 帝通エンヂニヤリング(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(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)