

# 日工販ニュースVol.19 No.7



もくじ

## 第38回 通常総会

2

「会長就任挨拶」 尾瀬 俊憲 .....	2
「議事録」 .....	5
「記念講演：中国民营企业の躍進と日本の中小企業」 一橋大学教授 関 満博	7
「懇親パーティー」 .....	22
「新役員紹介」 .....	26
「前会長退任ご挨拶」 石川 正治	28

リレー随筆 Part 2 「3年目を迎えて」	(株)牧野フライス製作所 仲山 義高	29
------------------------	--------------------	----

話題の技術「新世代コーティング 超硬エンドミルWXLシリーズ」	オーエスジ(株) 今泉 英明	30
---------------------------------	----------------	----

議 事 録「中部正副会員懇談会」「東部工場見学会」		34
---------------------------	--	----

S E 教 育「合格者」「SE教育基礎講座実施報告」		36
----------------------------	--	----

私の読書評「日本ーメルセデスベンツを売る男ーザ・トップセールス吉田満の販売術ー」	(株)トーマンテクノソリューションズ 松永 仁	38
--	-------------------------	----

工作機械と私	岡谷機販(株) 堀川由紀夫	39
--------	---------------	----

統計資料「FA流通動態調査1」業種別受注額」		40
------------------------	--	----

甘 口 辛 口	(株)東 陽 祢宜田謙二	42
---------	--------------	----

消 息 ・ 行 事		43
-----------	--	----

会 員 会 社		44
---------	--	----

SE資格者にご回覧下さるようお願いいたします。

## 会長就任挨拶



---

日本工作機械販売協会 会長  
尾瀬 俊 憲

---

第38回通常総会において、会長に選任されました尾瀬でございます。

選任されましたからには、微力ではありますが日工販発展の為に尽くす所存でございます。皆様方のご支援並びにご協力を賜りますよう、宜しくお願い申し上げます。

皆様ご承知の通り、我が工作機械業界は、日工会統計によれば昨年度の総受注額は1兆4,745億円となり、16年振りにバブル期を超えて史上最高記録を更新しました。我々の希望的予測をも超えた素晴らしい一年でありました。内需は7,316億円で前期比1.7%減となりましたが、自動車産業向けの減少を一般機械等で補っており、改めて全般的な設備投資の力強さを実感した年だと思います。外需につきましては、前期比16.7%増の7,430億円となり、7年振りに内需を上回りました。内需が急激に落ち込んだ前回に比べ、今回は実力で外需が内需を超えており、大きな潮の変わり目であったと思います。本年度も今のところ好調に推移しており、1兆5,000億円を超え2年連続最高記録の更新が夢でなくなりました。欧州向けを筆頭に絶好調の外需に比べ、内需の鈍化が気に掛かりますが、大きな落ち込みは考えにくく、高原状態を維持するものと思います。

「山高ければ谷深し」の言葉で表されるように工作機械業界には景気の循環がつきものであります。今度はいつ、どういう形で谷が来るのか非常に気になるところでありますが、私はこれからの工作機械業界に過去の景気循環の経験則は当てはまらないのではないかと考えていま

す。需要は変動しますが、今までと違う形で現れるかも知れません。

その理由は2つです。1つは、工作機械をはじめとする日本の製造業の国際競争力の強さです。もう1つは経済のグローバル化です。

皆様ご承知の通り、日本製工作機械の生産高は25年連続世界一を続けております。私は、生産高ではなく、技術・品質・価格の上での競争力という意味で、この世界一の強さは当分揺るがないのではないかと思います。世界中のユーザーにとって、品質の良い物を低コストで製造する為には、日本の工作機械は今や必需品という評価を得ているのではないのでしょうか。国際競争力という点では自動車・航空機・建設機械をはじめ、我々のユーザーである日本の製造業の力が世界中で大きな影響力を持ちつつあります。圧倒的な国際競争力の獲得という点で、日本のユーザーと日本の工作機械メーカーの共存共栄が非常に良い形で実現されつつあります。

そういう意味では、世界経済が成長する以上、日本の工作機械は成長産業だと言えます。

次に経済のグローバル化です。私が言うまでもなく、グローバル化傾向は更に加速しております。かつては「輸出立国」今は「技術立国」であろうとする日本経済、特に製造業にとってグローバル化の波は、避けて通れない道だと思います。内需・外需という枠組だけでは工作機械業界は語れない時代に入っています。その為、逆に世界経済に大きな異変が起きた場合、内・外需共に大きく落ち込むリスクもあると思います。この景気循環の変化は今に始まったことではないと思いますが、変化のスピードが急激に速まっているのだと思います。

山もあれば谷もあるのが工作機械業界で、良い時には悪い時に備える、悪い時は良い時が来るまでじっと待つという、従来の行動パターンでは取り残されるかもしれません。

このような環境のもと、我々商社の立場はどうなるのでしょうか。

まず、ユーザー、工作機械メーカー、商社の3者共存共栄の精神を大切にすると同時に、製造業、ユーザーの皆さんの繁栄の一端を担ってきた商社としての、誇りと自信を持ち続けたいと思います。

その上でこれからの課題として3点を挙げたいと思います。

### 1. 商社の存在価値

これだけ厳しい国際競争の中で、戦っているユーザー、メーカーと取引をする以上、我々商社も、常に存在価値を高める努力をしなければなりません。商社だからこそ提案出来る共存共栄のビジネスモデルを商社主導で構築することが、これからの生きる道であると思います。変化の激しい今こそ、身軽で機敏な商社にとって最大のチャンスであり、その真価を発揮する時だと思います。

### 2. 有為な人材確保「魅力ある業界になること」

私は特に若い人に魅力ある業界にする点を強調したいと思います。比較的技術革新が緩やかで永年の取引関係・人脈がものを言う業界だけに、ベテランの人が非常に重宝されています。それはそれで非常に有難いことで、特にこれからの高齢化社会では大切なことだと思います。ただ、若い人と新規参入者がもっと活躍出来る環境を作ることが、業界の活性化と優秀な人材確保につながると思います。

### 3. グローバル化への対応

ユーザー・メーカーのグローバル化の中で、国内販売商社は国内市場のことしか考えないということでは通用しなくなっております。海外要員の確保、育成等課題がありますが、商社としても当然避けて通れない道だと思います。

実はこの3点共、歴代の日工販会長が繰り返し強調してきたことで、ある意味で永遠の課題だと言えます。

この課題への取り組みに当り、キーワードとしては、“イノベーション”と“CSR(企業の社会的責任)”を挙げたいと思います。技術革新だけではなく、新しい考え方で新しい価値を創り出す“イノベーション”並びに企業行動の基本である法令遵守を含む“CSR”を心掛けたいと思います。

日工販は現在正会員72社、賛助会員72社、合計144社で構成され、協会の活動は会員各社のボランティアで行われています。会員各社には各々の企業方針や事情もありますので協会の活動にはおのずから限界がありますが、逆に共通した課題を抱えてもおります。会員間の情報交換・相互の親睦を深めると共に、業界全体の発展と会員各社の成長にとって有意義な活動を行うことが出来れば大変喜ばしいことでもあります。この実現に向けて努力を積み重ねていきたいと思っております。

皆様のご理解と、積極的なご協力を重ねてお願い申し上げまして会長就任挨拶とさせていただきます。

# 議事録

日 時：平成19年6月6日(水)

13:00 ~ 14:07

場 所：八重洲富士屋ホテル



総会司会： 荘司専務理事

## [ 議 事 ]

### 1. 開 会( 13 : 00 )

荘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。

### 2. 総会の成立

専務理事より「本日の出席者42社(47名)、有効な委任状提出26社、合計68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。

### 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。

### 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。

### 5. 議案の審議

第1号議案から第3号議案まで審議の結果、それぞれ次の通り承認された。

#### ( 1 )第1号議案

平成18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。  
専務理事が「決算報告書」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18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。

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19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18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。

一般会計予算は、会員減による会費収入減を見込むも、収支差額は前期に続きプラスを確保する。教育事業特別会計は、受講者見込みを基礎講座は微増、S E講座・更新研修ともに減により受講料を主とする収入総額は減少し、収支差額は前期比減となるも、プラスを維持する。

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。

## (3) 第3号議案

会長・副会長承認の件

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。

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。(13:40)

## 7. 会長表彰

表彰・感謝状贈呈基準により、石川会長より10年間委員を務めた赤澤機械(株)取締役社長 赤澤正道氏、(株)カネコ・コーポレーション 取締役会長 金子静二氏(代理:取締役社長 金子博一氏)、(株)トーメンテクノソリューションズ 専務取締役 若林良直氏、(株)ツガミ 営業企画部課長 羽田敏也氏4名に表彰盾が授与された。

## 8. 新旧会長・新専務理事挨拶

### (1) 石川前会長退任の挨拶

議案審議後、石川前会長より、4年間の在任期間における会員各位の支援と協力に対して謝辞が述べられた。

### (2) 尾瀬新会長就任の挨拶

引き続き尾瀬新会長より、会員各位のご支援を受け、協会の更なる発展に尽力する旨挨拶された。

### (3) 宇佐美新専務理事の挨拶

役員選挙にて選出され就任する宇佐美新専務理事より、協会発展のため努力する旨挨拶された。

## 9. 閉会

荘司専務理事より、退任の挨拶に続いて閉会を宣し通常総会を終了した。(14:07)



記 念 講 演

平成19年6月6日(水) 14:30~15:10 八重洲富士屋ホテル2階「櫻の間」

# 『中国民营企业の躍進と 日本の中小企業』

講師：関 満博 氏 一橋大学大学院商学研究科 教授 経済学博士

第38回通常総会に引き続き14:30より1時間40分にわたり恒例の記念講演会が開催されました。羽賀総務委員長より講師が紹介され関講師が登場、大変エネルギーが詰まった講演が始まりました。中国の現場では約2,000社を訪問された経験に裏打ちされた非常に興味深いお話の連続で時間が経つのも忘れませんでした。当日関講師のお話を聞けなかった会員の皆様にも可能な限り講演内容の全てをここにご紹介します。



## 講師略歴：

- 1948年 富山市大町に生まれる
- 1976年 成城大学大学院経済学研究科  
博士課程終了・東京商工指導所勤務
- 1993年 東京情報大学助教授
- 1995年 専修大学商学部助教授
- 1998年 一橋大学教授
- 1999年 一橋大学大学院商学研究科教授(現職)

## 定期寄稿：

『日経ベンチャー』、『プレジデント』、『北海道新聞』

## 最近の著作：

- 「『現場』学者中国をいく」日本経済新聞社
- 「現場発 ニッポン空洞化を超えて」日本経済新聞社
- 『日本企業の中国進出/現地化の新時代(編著)』新評論

参加人数：110名

## 日本の中小企業数が減っている：

日本の中小企業数が激減しています。東京都では1983年に工場の全数調査がありましたがその時の工場数が約10万社ありましたがその時の全国の工場数が約80万社ですから多摩地区を含めて東京都内には全国の12~3%の工場があり当時は全国一の規模でした。その後直近の全数調査が2003年にありましたが、果たして20年後はどの位の数になったのでしょうか？

約49,000社と約半分になり20年で半減したことになります。大阪もしかりです。全国では半減まではいっていませんが4割位減っています。1983年から1985年にかけて工場が増えています。1985年をピークとして急激に工場が減り始めています。この現象に対し「よい所が残ればよい」という意見がありますが、私にはと



司会：羽賀総務委員長

てもそうは思えません。日本はドイツと違って競争でレベルを上げた国ですが、ドイツはマイスター制度でレベルを上げてきている。誰かがメッキ工場を始めれば、それを見た友人が自分の方が学校時代成績も良かったし自分の方がもっと成功するはずと参入するといった具合に切磋琢磨して日本の機械工業はレベルを上げてきたという仕組みです。「工場が減る」という現象に対し最近の鋳物屋さん「友達が工場を辞めていくのはさびしいけれどウチはおいしい」と言っていますが「おいしい」ということは、今日はおいしいが明日は分からない。明日はおいしいと思われる立場かも知れないということです。

「工場が減っている」という状況は日本にとって決して良くないと私はみています。

### 製造業の新規創業がない：

「工場が減る」というのは日本の場合順番があります。明らかに3Kの順番で減っています。最初は鍛造です。東京都内ではおそらく鍛造工場は一桁の数しかないと思います。実は昔東京都庁にいて都内製造業の工場移転の担当でした。

現在、モノレールの駅である昭和島がありますが、ここが鍛造を中心とした移転先で当時50社に編成し移転しましたが、半数が鍛造工場でした。ところが昭和島駅が出来た現在、鍛造工場があった駅前にはタクシー会社の駐車場になっています。格安で工場団地を作り誘致したのに現在は駐車場になっている。これが現実です。

次は確実に鋳造です。鍛造、鋳造、メッキ、それから熱処理というお決まりの順番です。大物機械加工、製缶、溶接、塗装こういう順番に見事に減ってきました。全国的にもこの順番で工場が減っています。こうした状況は大変心配

だと同業者の方々に話すと「先生、心配ないです。我々は市場経済の中にいるのですよ」という答えが返ってきます。「市場経済というものは必要なものが生まれてくる。鍛造がなくなって困れば代替技術が出るか、工賃が上がるから誰かが参入してくる。これが市場経済です」と言われますが、確かにこれは教科書に書いてあります。

しかし現実はどうでしょうか？再び日本で参入が起こりますか？多分起こらない。あるとすれば中国です。そういったことを見越して我々は対中関係を形成しているかというところ全然していません。私の知る限りこの10年日本では新規創業は一件もありません。金型でさえもこの10年日本全国一生懸命調べましたが新規創業し、そこそこまでできているのは岩手県花巻の1社だけです。これが現実です。

こうした事態に対して国は「新規創業を促せ」と言い支援体制も造っています。しかし新規創業のほとんどがパソコン1台かその程度の規模で出来るサービス業ばかりです。300万から1,000万円で出来る範囲の新規事業ですが、金型工場が1,000万円では出来ません。だから製造業の新規創業はありません。我々はこういう時代にいる訳です。

### 中小企業が減った最大の理由：

減った最大の理由は後継者が居ない事です。そして次は技能者です。息子が継がないので全部失う前に資産が残る形で廃業するというのが中小企業大半の現実です。何とか事業を継承出来、こうした事態を止めるための措置をとっていかないと我が国は何も造らない国になってしまいます。この話は今日の本題と違いますが、この結論を時間があれば最後にお話します。

## 本題の始めに：

私は35年間こうした仕事をしていて日本国内で訪問した工場数は約6,000社ぐらいです。特にこの20年は中国を中心としたアジアを研究しています。中国で回った工場は約2,000社です。外国人では私が圧倒的に訪問件数が多いと思います。この4、5年前から手がけていることがあり、その話から入っていきます。

## 台湾企業の中国大陸進出：

それは台湾企業の大陸進出です。これを追いかけてきました。台湾の人口は約2千3百万人で日本は1億3千万人ですが、日本企業で中国大陸進出した企業は、はっきりとした数字はありませんが私達の把握では大体3万件です。

一方台湾企業の中国大陸進出は8万件もあります。中国大陸で台湾企業と日系企業が同じものを造る場合、沢山見っていますが日系が勝ったためしがありません。悲しいかな全敗です。これが現実です。何かがおかしい。大陸に進出している台湾企業を追うことによって日系企業の問題点をあぶりだせるのではないかと思ったのが台湾企業研究の始まりです。これは大変な作業でした。研究とか調査では相手にもしてくれません。日系企業の中国進出リストは事情もありますが、ろくなものがありませんが、台湾系進出企業のリストは、ほぼ完璧なものがあります。いずればれますが「Buyer」として乗り込むしかありません。そうやって何とか経営者に行き着き、更には次の訪問先を紹介してもらおうといったことをしました。そうでもしないとこうといった仕事は出来ず命懸けです。

## 中国はひとつという問題：

本題に入る前に皆さんのレベルを知るために問題を出します。

『台湾政府が台湾企業の中国進出を解禁した』というフレーズがあります。日本では無頓着で誰も問題にしません、アジアでは問題発言であり、このフレーズ中2カ所に問題があります。特に中国でこんなことを言ったら大変です。それはどこか？

まず『台湾政府』であり、これは『台湾当局』に置き換えて逃げます。次に『中国』であり、これは『大陸』に置き換えます。中国はひとつという微妙な問題があり我々は海外に出たら慎重に発言しなければなりません。

私は海外に出たらその国で、その国発行の世界地図を買います。日本では日本が中心ですが海外に行ったら日本はどの位置にあるかを見るのが面白い。その国の人が世界をどういう風にして見ているのか世界観が分かります。その時の政権によって世界地図も変わっていきますので歴史の教科書と地図が同じだと分かります。なぜか3年ほど前標準化されてしまいましたが、一番面白い世界地図は数年前の台湾の世界地図です。普通地図では一般的には首都は二重丸、普通の都市は一重丸ですね。例えば日本地図では東京は二重丸、大阪とか福岡は一重丸になっていますね。その頃の台湾の世界地図をみると台北は一重丸となっています。

それでは二重丸はどこでしょうか？北京は一重丸です。東京も一重丸です。どこかというところ南京が二重丸になっています。中華民国政府だから。朝鮮半島を見てみると分かれていないし、日本を見ると北方領土なんてものではなくアリューシャン列島のかなり北まで日本です。要するに1945年で時間が止まっている訳です。

## ある台湾企業との出会い：

中国大陸では日系企業が台湾系企業に必ずやられているということに深い関心を抱きまして一生懸命台湾系企業を追いかけてきました。そうしましたら大変面白い台湾系企業に巡り会いましたので、まずそこからお話をします。ちょっと前ですが2003年の11月のことですが、それから現在に至るまでに自分の研究方針が見えたという大変重要な巡り会でした。

場所は広州、そこで会ったのは靴のメーカーです。従業員500人ぐらい。社長の歳は39歳。この人の足跡と考え方をたどると現状の問題が見えてきます。彼は台北生まれ、高校まで台湾で過ごしました。高校の次はどうするのでしょうか？普通は大学ですね。自分の希望にかかわりなく偏差値で進路が決まるのは日本で、台湾にもそういう人はいますが、多くの人はサラリーマンで終わる気持ちはなく社長になるイメージを持っています。それを明確に意識するのが高校生の時です。自分がどういう会社の社長になるかはっきりイメージを持ち、それを実現するにはどの道がよいかを考えます。これが一般的です。台湾では石を投げれば社長に当たると言われるぐらい社長が多いのです。そのように独立心が旺盛な人々が多い島なのです。

彼は高校生の時に社長になりたいと思いました。高校生の頭は単純であり、なお且つ限られた情報で自分の進路を考える訳です。その頃台湾では靴が一番儲かった時代です。その前は日本でした。神戸の長田、静岡、東京浅草とかが大生産地でした。そこで作られた靴が北米輸出されていたという1970年ぐらいまでのことでした。ところが1970年ぐらいから人件費の高騰、円高などがあり日本で製造しては、とても採算がとれないということでみんな台湾に

逃げました。ある時から台湾は世界で最大の靴の生産地となった訳でよくあるパターンです。そんな訳で彼が見る急激に金持ちになった周りの人々は靴屋ばかりで、彼も靴屋になれば儲かると思い、靴屋になることを決めました。非常にシンプルです。そこで彼は3年制の靴の専門学校に行きます。学校でデザイン、設計、生産技術、製造技術を学びます。そしてその後、当然靴屋に入り修業です。大体3年です。1社3年でその会社のよいところを学んで次に移ります。また3年ど“わたり”をするので。その後様々な知識を身につけてどこから金を調達して独立というパターンになります。

## 日本の年功序列と終身雇用：

よく日系企業が、従業員が3年ほどで辞めてしまおうと言いますが、これが当たり前の文化なのです。日本も実はそうでした。

日本はいつのまにか年功序列とか終身雇用と言っていますが、これはいつから始まったか知っていますか？これは大正の初めからで、それまでは日本も同じです。なんで大正の初めから年功序列とか終身雇用になったか知っていますか？こういうことを学校で教えないのは問題です。それは日露戦争のせいなのです。

日露戦争は1905年に終わります。一番喜んだのはトルコと言われていますが、この戦争は大変な戦争でした。これはジンギスカン以来ヨーロッパがアジアに敗れた唯一の戦いでした。トルコは憎きロシアをやっつけてくれたとトルコ人はいまだに“トーゴー”ビールを飲んでいます。従ってこの戦争は大きな意味を持っています。ヨーロッパにしてみれば極東の日本が大変なことをしてくれたと、緊張が始まりました。

今まで日本は武器輸出のお得意さんでした

が、このまま技術移転をすると大変なことになると日本への武器輸出をストップしました。そこから軍備を国産化しなければならなくなりました。だからまず工作機械の国産化ですね。確か池貝がアメリカ製旋盤を分解して造ってみました。それから次々と国産化していく訳ですが、現在世界一の生産国と言われてはいますがわずか100年ほどの歴史しかありません。自前で技術を創っていかなければならないとプレッシャーをかけられ、そこで始まったのが養成工制度です。社内で高等小学校を卒業した12歳の子供たちを預かって教育をしていくという制度で7~8年かけて投資するので辞められては困る訳です。それで年功制度と終身雇用制度が導入されたのですが、これら制度も工作機械の歴史と同じで100年しかないのです。この養成工制度のおかげで戦後技能五輪では日本は沢山金メダルをとったけれど今や養成工制度をとっているのはデンソーさんとアイシンさんだけになってしまい、もう技能五輪では日本は勝てなくなっています。

そういうことで、3年でつぎつぎと替っていくのはアジアの常識です。従って中国で工場を造る場合従業員は3年で辞めることは当たり前と考え、それを乗り越える仕組みを作らなければ従業員は逃げていきます。しっかりと対応しなければ駄目ということです。

### 再び靴製造修行の台湾青年の話へ：

台湾の靴製造修行している彼の話に戻ります。彼は台湾で32歳まで「わたり」を続けていました。12年の修行ですね。独立するには資金がないし、もう少し経験を積みたい年齢です。ところが32歳の年は多分1995~6年の頃ですが、次の経験を積もうと思ったら台湾に靴の工

場が無くなってしまったのです。この頃日本の靴製造が台湾に移動したように台湾の企業みんなが中国の広州へ移動してしまいました。今や広州が世界最大の靴生産地になっています。日本から台湾へ渡り、そして中国・広州へ渡る、これは歴史の必然です。それで32歳の男盛りの彼は困りました。資金もないが台湾には靴の産業が無くなってしまいましたが、こういった事態が生じた場合、日本人はどうするでしょうか？

日本人はこの場合12年のキャリアを捨てるのです。これがすごく問題です。これが日本の問題です。

12年を振り返った場合、運転免許証しかありませんから宅配便の運転手しかありません。これが日本なのです。お金も企業も海を渡りますが、歩いて海を渡れません。ヨーロッパでしたらドイツが調子よければポルトガルとかギリシャから人が行きますね。そうやって労働市場が調整されるのです。ところが日本はそれが起こらないのです。これが日本の最大の問題と私は思います。

だけど台湾人は違います。そうかと、中国に行くのです。ここが違うのです。仕事は広州にしかないのですから彼は単身中国に渡ります。そこに行けばもちろん仕事はいくらでもあります。12年のキャリアがありますので、顧問とかコンサルタントとして契約します。当てれば報酬を貰えるというインセンティブ契約ですが、見事に二つも山を当てたのです。一つはスケボーに手摺がついたものですが、100万台売れたそうです。もう一つは小学生が今でも履いている踵にローラーがついている運動靴ですが、これが韓国ではバカ売れで200万足売れたそうです。これにより報酬を受け資金が出来たので2003年8月に工場を造ったのです。その工

場を見せてもらいました。

### 投資の考え方の違い：

私は社会に出て駆け出しの頃、東京都庁のコンサルティング部門で仕事をしていた時、靴製造業の担当をしていたことがあって、靴の製造には非常に詳しいのですが、彼の工場を見学すると日本にはもうない素晴らしい設備の工場でした。新築で理想的なレイアウトでした。彼に随分金がかかったでしょうと言いましたが、実はそんなに金がかかっていないのですね。ここが日本と違うところです。日本では銀行が土地担保主義を厭になるほど見せつけてきましたので、海外に行っても日本の中小企業はすぐ土地・建物を購入するのですね。台湾企業は土地・建物は絶対に購入しません。借りるのです。土地・建物は価値を生まないと知っています。価値を生むのは設備ですから金は全て設備投資します。そこでまず勝負があったこととなります。彼は工場の図面を持ち歩いてこの通り工場を造ってくれたら借りてやると掛け合いです。初期投資のうち土地・建物への投資はゼロが基本です。それでは台湾の人はずっと借りっぱなしかというところではありません。業種によって違うそうですが現地での売り上げが日本円で20億から50億円になって初めて自前の工場を考えるそうです。これが彼らの基本的なパターンです。

### 中国ローカル企業の台頭：

彼の工場が出来たのは8月で私が見学したのは11月でしたから3カ月ほどしかたっていない時です。広州には台湾系企業は20,000社ほどあるそうで、台湾系企業が一番多い所です。その

中で多いのが日用品関係で靴、繊維そして家具も多いですね。あとは家電、音響それからノートパソコン、半導体関連を除いたOA関連設備です。ノートパソコンと半導体は上海周辺です。まだ操業して3カ月しか経っていないのに彼は「我々台湾企業の大陸事業は、もう終わりです」ときっぱりと言い始めました。私も何となくそのような感じがしていたのですが、はっきりと言われたのは初めてでした。どうしてかと聞くと理由は二つあると言うのです。

一つはもうローカルには勝てなくなったと言うのです。どんな感じがと聞くと今の中国ローカル企業の社長は30歳前後で40歳以上は居らず、若くて頭が良くして学歴も高くして技術もありエネルギーもあり金もあり、とてもじゃないけれど勝てないと言うのです。国内も海外も彼らに市場をとられ始めているそうです。

二つ目の理由は、このエリアで自分より若い台湾系企業の社長は一人も居らず、要するに「日本化」してしまったと言うのです。今の台湾の若者が単身中国に乗り込んで大変な思いをして事業化しようというエネルギーを持った者がもはや居らず日本人と同じですと言うのです。こんなでは、もはや中国ローカルには勝てませんと。

それではどうするのかと言うと、この仕事を続ける限りベトナムかインドネシアにいっしょがありませんと言うのです。家具なんかもう台湾系企業は一気にベトナムに行きました。ホームミンには台湾家具団地が出来ていて100社くらいあります。順番があります。機械系は次ですが日用品系はほとんどベトナムに向かっていきます。こんな状況に対して日本企業は無頓着です。日本は無頓着でいられる構造になっているのです。それはこれから追々明らかにします。

なぜ日系企業が台湾系企業に勝てないか：

こうして台湾企業を訪問していくと先ほどのべた現実が分かってきました。

日系企業は台湾系企業に勝てないというテーマでしたが結論は非常に簡単でした。私は中国国内で2,000か所の企業を訪問してきましたが半分は日系企業ですから1,000社の日系企業を訪問したことになります。

この1,000社の中で本社の社長自ら駐在しているケースは3社しかありませんでした。1,000分の3です。息子あるいは弟を含めても15社ぐらいです。他方私は台湾系企業100社ほどしか訪問していませんが、このうち少なくとも90社は社長か息子が弟が駐在しています。これが決定的に違います。日系は早く日本に帰りたいと指折り数えているサラリーマンが駐在しています。台湾勢は身を出して乗り込んでおり重心のかけ方が違います。中国みたいに変化が激しいところは意思決定能力がない人が代表で駐在しても意味がないのです。1,000分の3と100分の90の違いが、日系企業が中国大陸で台湾系企業に勝てない理由です。これにつきます。

台湾系企業が言っています。中国みたいに儲かるところで経常利益を3割出せないとすれば頭が悪いと。3割出ないのだったら資金を銀行に預けた方がいいと言っています。台湾の金利は年率5%ですからね。現実知っている会社は3割の経常利益を出しています。見事です。社長自ら行っている所は違うなと痛切に感じさせられます。

中国ローカル企業の研究：

台湾企業を追いかけて行ったらその先に中国

ローカル企業がありました。それで私の次の研究テーマは中国企業となる訳です。従ってこの2年間中国ローカルを徹底的に追跡調査しました。150社ほどの企業を訪問しました。

みなさん中国企業と仕事をすると、相手の社長が40歳を越えていたら、そのような会社とは付き合わない方がいいです。ろくなことはありません。そういう会社とは付き合ってはいいけません。相手の社長が30歳前後でなければなりません。要するに40歳以下の中国人は違う中国人なのです。これは基本です。もちろん例外はありますが、全体的な傾向としては出来れば35歳くらいかその下の歳がいいですね。

中国の大学事情：

ひとつケースを出します。上海から西に四川省があります。ずいぶん遠いですね。ほぼ2,000キロあります。札幌・沖縄の直線距離に近い。中国の理工系大学を出た若者はどうするのか？大学の事情についても日本人は勝手に誤解しているところがあります。例えば日本の大学は700くらいあります。このうち約200が首都圏にあります。要するに東京、神奈川、千葉、埼玉にあります。地方になると国立と県立1校ずつしかない所があります。ところが中国になると人口が多いですから約2,000大学あります。

北京はどうかというと70大学、上海でも50大学です。その代わり各省の省都には必ず30大学あります。総合大学、医科大学、理工学、財経大学、体育大学、芸術大学、師範大学が必ず全部あります。これが仕組みです。省で人材育成から産業まで全てがまわる仕組みです。従って工作機械メーカーも必ず各省にあります。鉄鋼メーカー、自動車メーカー、重電もし

かりです。従って各省内で全てが完結できる仕組みになっています。

1960年代は中国のまわりがすべて敵でしたからどこから攻められてもおかしくないという時代がありました。中国は経済効率より安全保障を優先していました。そのために各省にばらまき各省自己完結できるようにしたのです。中国の理工系重点大学は35大学ありますが、各省にきちっと置いています。有力大学が各省に必ずあります。例えば西安に西安交通大学があります。これはランクが高く中国のベストファイブに入ります。上海にも上海交通大学があります。これはかつての東亜同文書院です。上海交通大学は世界的にもトップレベルにありましたが1970年ごろ教員の6割を強制的に西安へ異動させ西安交通大学を造りました。安全保障です。そういう訳で日本の大学とは全く配置が違うことを頭に入れておいて下さい。

### 四川省理工系大学を出た若者のケース：

ところで四川省の理工系大学を出た若者はいったいどうするのかという話に戻ります。1995～6年頃までは中国の大学生は同世代の若者の3%くらいしか居なかった。貴重品ということで自由に好きな省に行って就職は出来なかった。国家の宝ですから卒業生は配分されます。自分の意思は全く関係なかったのです。その後

大学進学率が上がって現在は2割までになっています。ものすごく増やしています。2割というと日本の昭和43～44年頃ですから40年近く前ですね。今、日本は5割ですね。そして中国では特別なケースを除いて大学生は現在自分で就職先を決めることが出来るところまで来ています。そこで彼はどこに就職したいかという上海か広州あたりの外資です。給料が3倍違いますから。ネットで調べてやりとりして就職先を決める。それは日本と同じですね。たまたまA君は広州にある日系企業に入りました。携帯電話などに入っているフレキシブルプリント基板を造っている会社で従業員は2,000人です。日本の本社から材料を受け取って組み立てて日本へ出すという典型的な進出の仕方ですね。持ち帰り型輸出生産拠点の形成と私は呼んでいます。日系企業ではこれが一番多いですね。

中国では極端な市場経済型に向かっていますが、私の守備範囲では相変わらず昔のままなということが一つだけ残っています。それは何かというと学歴偏重主義です。未だにあるのです。かつては大学卒業者が非常に少ない社会だったので高学歴者が優遇され、未だに残っていますがあと数年で消えるだろうとは思いますが高学歴者が少なかったという社会ですから大学卒と大学院修士課程卒では初任給が倍違います。そして修士課程卒と博士課程修了とはまた倍違います。したがって大学を卒業して5年勉



強すれば4倍違うことになる訳です。

よく中国で一番優秀な連中はアメリカに留学したが、日本はその次と言いますが、それは嘘っぱちです。今一番人気は日本です。何故か？簡単なことです。アメリカに留学すれば学費は高い、アルバイトをする暇もない。学位も取りにくい。日本はどうか。沢山アルバイトが出来て、奨学金もついていて、勉強しなくても学位がとれてしまう。そういう訳で今の処、高学歴偏重主義がまだあります。そういう状況ですから、中国では大卒で入社すると最初から幹部と身分証明書に書いてあるのです。日本の幹部の意味とは少々違っており、スタッフです。日本ですと新入社員はただの小使いですが、中国では大卒ですので日本でいう課長補佐にいきなりなります。これが現実です。それで彼は頑張りました。そして勉強しました。これからは中国でタッチパネル市場がブレイクすると思われました。現在製造しているフレキシブルプリント基板とタッチパネルの製造工程に大きな違いがないのです。日本人の工場長に、大きな設備投資を必要としないのでタッチパネルを造りましょう。これからの中国はタッチパネルですと提言しました。提言された工場長はどうするのでしょうか？彼の任務はフレキシブルプリント基板を安く造ることですから、提言に対して権限外で答えられない訳です。これが日本の問題です。新規事業なんか越権行為なんですね。東京から鹿児島工場に異動しフレキシブルプリント基板製造に専念するといった同じ感覚で中国の工場長をやっているといった平行移動なんですね。これが日本の現実です。

この場合、相手が社長あるいは弟、息子だったらどうでしょうか。話を聞きますね。「そうか、そういうのがあるのか。ちょっとこれが不十分だからこれを詳しく調査してみる」と言いま

すね。台湾系企業でしたら、このように即実行します。台湾企業は日本のような平行移動の考え方ではなく大陸で新しい可能性を求めており、そこが日本企業とは決定的な違いです。このあたりが日系企業の大陸進出における問題と思います。

### 新規事業の創業：

それで彼はどうするか？いろいろ提案したけれど責任者である工場長は威張っているが何も出来ないということが分かりました。それで自分でやることになりました。入社して3年目の25歳のこの若者は頭もいいし、技術もあるしエネルギーもあります。しかし彼はお金がありません。広州には40歳くらいのお金を持っている人たちが沢山います。日本には居ないタイプの金持ちが沢山います。そして紹介をうけてある金持ちの家に行き相手にビジネスプランを説明します。いくら必要かとの問いに1億円かかりますと答え、儲かるのだなどの質問に対し儲かると答えると1億円出資してくれました。実際に工場を造ったら3億円かかったそうですが、結局3人の出資者を得て1億円ずつ出資してもらったそうです。かれは25歳の工場長になりました。現在絶好調で北米向けに半分、残りが国内としてビジネスをやっています。彼は雇われ工場長ですから彼にとってメリットはないのではないかとこの質問に対して、出資者と契約があり利益の2割をもらうことになり既に給与の1年半分はもらっていますとの答えでした。これが、お金があるという仕組みですね。日本ではこういう仕組みはないですね。中国でもこのような仕組みが出来ているのは南の方です。最近の若者はこうした感じで起業していく訳ですが、40歳以上は国営企業出身ですからこういう考え方は出

来ません。大卒の連中が地方から上海とか広州に出てきて、こういう形で独立操業していくというケースが特に広東省に多いです。

### ある中国ローカル企業の話その(1):

深圳経済特区でのケースをお話ししましょう。金型屋です。金型、プレス、モールドをやっていて従業員1,000人とのことです。出来たばかりの工場でした。私みたいに数をこなしていると受け付けの女性を見ただけで、その会社の8割は理解できます。素晴らしい受け付けだったのでこの会社は多分よい会社だなと思いましたが、事実そうでした。それで27歳の青年が出てきて案内してくれました。雰囲気は皆さんの会社の若手営業社員という感じでした。最上階に上がり奥の社長室の応接に通してくれましたが、社長は居ないのかなと思いましたが机の方にまわり引き出しから名刺を出してくれたのですが彼が社長だったのです。1,000人規模の会社の社長です。

開口一番「先生、私はこれからソウルに飛ばなければならないので1時間しかありません」と言いました。私の訪問の基本形はまず工場を見せてもらって話を聞くというスタイルですが、1時間しかないとのことですから工場見学は後にしてまず話を聞くしかなかった。後で工場を見ましたが金型部門の主要な工作機械は全て日本製であり、射出成型機は全て台湾製でした。プレス機械は全部中国製でしたがこれで十分ですね。造っているのは何かというと携帯電話の内外装品全部でした。7割が韓国向けで残り3割IBMが買収した先ですからまあまあいいところの仕事をしていると言えます。1時間しかないので、まず27歳の彼がなぜこれだけの企業の社長なのか、社長になるまでの足跡を聞きたいと質

問したら、これがすごい話でした。彼の故郷は天津の山奥です。車が通る道まで歩いて5時間かかるそうです。中国ではそのような所はざらにあるのです。これは農村にいくと普通です。本当に貧しい所だったそうです。とても食えないので既に情報が入っている上海とか深圳に働きに行こうと思い、中学を出たらすぐ深圳に働きに行くことを決めました。それで中学を卒業した翌日に歩いて出発しました。1,000キロの道のりでした。故郷ではお金は見たことがなく1円もなかったから仕方がありません。途中でトラックに乗せてもらったりして1カ月かけて深圳に到着しました。腹ペこで深圳に着いた途端気絶したそうですが、倒れた所の前の工場の人々が助けてくれました。彼はその工場に働くことになりました。そこは香港系の金型工場で必死に働きました。15歳で働き19歳になった時日本円で50万円くらいのお金が出来、これで独立創業です。工場を借りて企業登記をしたらお金がほとんど無くなったので、中古のフライス1台を1年後に返すと土下座して譲ってもらい仕事を始めました。営業で回ったけれど半年ぐらいは仕事が無かったが半年過ぎて漸く仕事が出てきたが中古フライス1台ではやれることは限られています。そこで、周りは全部工場ですから設備を全部チェックし、夜中の12時過ぎてから必要な設備を借りることにしました。それで27歳でこれだけの規模の企業にしまいました。

日本でも集団就職で東京の大田区の町工場に就職して、そのうち結婚して独立し小さな工場から必死に働いて町工場の社長になっていくという大田区町工場物語がありましたが、中国は今まさにそんな段階です。先ほどのように大きな話はありませんが、似たような話は日本でも50年前にはいくらかでもありましたが、この50年間はこのような話は一件もありません。まさ

に中国はそういう時代にあり、こういうエネルギーは圧倒的なのです。要はやる気の問題です。やる気のある命がけで起業していく若者が中国に沢山居るといことです。よくオリンピック後の中国はどうなるかと言いますが、過剰投資をしていますから落ちますが、次が問題です。何が必要かという若者のエネルギーです。これに尽きますが、中国には十分にあると私は見えています。

### ある中国ローカル企業の話その( 2 ):

今度は印刷屋の話です。パソコン、デジカメなどにつけるラベルの印刷です。場所は同じく深圳です。150人ぐらいの規模の会社でユーザーは日系ばかりでエプソン、オリンパス、キヤノン、ゼロックスなどの製品のラベルを造っています。工場は5Sが徹底しています。日本より徹底している感じです。会長と社長に会いました。会長が男性で37歳、社長は女性で35歳でした。会長は技術屋でしたが社長はとても素敵な女性でした。以前は梱包の仕事をやっている、中国製品の梱包のラベルは非常に貧弱であったが、日本製品のラベルが素晴らしかったので、多分この仕事は儲かるだろうと、調べてラベル印刷機を4年前に購入して今の仕事を始めたそうです。全ての顧客が日系ですから5Sは徹底しており、サービスもしっかりしています。

訪問後この会社を紹介してくれた人に会い、聞いたことと感想を伝えましたが、その人は訪問時にやはり話さなかったことがあるとのこと。それは、社長の彼女は湖北省出身でワーカーとして深圳に来ていた。4年働いた後これでは駄目だと一旦故郷に戻り猛勉強をしたあと華中科技大学に入学します。科技大学は日本の理工系大学と違って北米MITのように経済学授業も

充実しています。そこで4年間マネジメントを勉強してから再び深圳に来るのです。今度は外資系のスタッフです。そしてワーカーだった時の自分の上司と結婚するのです。そして今があるのです。シンデレラガールです。感動ものです。中国にはこのような話が結構あるのです。こうやって世の中は良くなっていくのだと思います。

要は人々に希望があるということです。希望があれば人間は何でも出来るものです。希望がなければ何も出来ないということです。外から深圳にやって来て、外資に勤めその後、希望を持って独立操業するという流れが形成されています。

### ある中国ローカル企業の話その( 3 ):

次は大連にある会社の話です。

ある時、日本の金型屋の社長さん達を連れて大連にやって来ました。中国金型事情の視察ということでした。実際に見せないと本気にしないからです。約150人位の工場を訪問しましたが、匂いも従業員の動きまでも完璧に日本と同じでした。同じような規模の日本からの金型屋さんは自分の工場と全く同じだと驚いていました。機械は全部日本製です。社長が出てきましたが、その時65歳でした。このようなケースはめずらしい。これまで言ったように35歳以上は付き合うなと言いましたが、例外もあるものです。彼はいろいろあって大学を卒業したのが30歳の時で、当時は大卒が超エリートであり国営企業を転々と配属されて最後のメインは大建という企業に勤務して、この会社はテレビのブラウン管の中の細かい部品をプレスで造り、プレス技術では中国一と言われていた。その金型部門におり45歳の時、選抜されて海外の金型事

情視察ということで初めて日本を訪問しました。20年前日本に行って驚いたのです。設備を見て中国は50年遅れているとショックだったとのこと。そして中国に戻り60歳の定年まで肅々と勤めました。60歳で会社を辞めたけれど、あの時の悔しさが忘れられなかったそうです。そこで彼は翌年61歳の時に金型屋を始めました。4年で150人規模の金型屋にしたのですが、とにかく儲けは全て設備機械に投資し、ユーザーは日系しかやらなかったそうです。ユーザーは松下、オムロン、キヤノン、三菱電機以外は、中国ローカルも台湾系もやらないとの固い覚悟でやってきたそうです。訪問した日本の金型屋の社長さん達は4年でこれほどの規模になっていることに驚きを隠せませんでした。帰りがけにこの社長はこう言いました。国有企業に居た時はものを考えたことが無かったが、今は毎日考えているとのこと。もうひとつ言いました。「もう日本とはそれほど差はありません」。これまで若い人のエネルギーをお話ししましたが、中には良質な技術屋さんが真面目に物事を展開して成功していくというケースも中国に見られるということです。

日本にはこれだけの迫力が今はないですから、この迫力を我々がどうやって受け止めていくかが大きな課題かも知れないと痛感させられました。これから多分こういった人たちと仕事をやっていく訳ですが、65歳の方は異例ですが普通は35歳前後の人たちが主役となっており、日本はいろいろな世代の方々居られますが、日本も早く若返りしなければ危ないというのが私の率直な感想です。

### 日本企業でも頑張っている会社：

日本企業でも頑張っているところをご紹介します

なければ怒られそうなのでご紹介したいと思いません。“みどり安全”という会社を知っていますか？工場をやっているところはみんなお世話になっています。安全靴、ヘルメット、作業着などの製品です。売り上げは知っていますか？ここは未上場で幻の会社です。売上高1,500億円です。会長は松村元子さんと言って80歳の女性です。この方はマスコミに一切でませんので誰も知りませんが、多分日本の女性経営者の中ではこの方はNO.1と思います。すごい方です。どういう話かと言うと50年前にみどり安全の前身の会社と取り引きをしていて納品をしていましたが、倒産してしまい債権者会議に乗り込んで、債権者達ともめていましたが、結局債権者達が彼女に経営を指名し、倒産した会社を引き取ることになりました。マイナスからのスタートです。50年前にはマイナスの会社を1,500億円の会社にした訳です。この会社のメインは安全靴です。1970年代初めのドルショックの頃に、これから靴の革の調達に難しくなりそうだと判断し、世界中で革の調達拠点を探し結果的にブラジルの工場を買いました。当時従業員150人くらいのなめし皮業者を買収しました。この会社を選んだ理由は後継者が居なかったからだそうです。潰れそうだったけれど立て直してきて今や2,000人規模の世界最大のなめし皮工場となっています。それで革の調達拠点がある訳です。

次にユニフォームですが、日本では採算が合わないので1993～4年頃に広東省広州に工場を作りました。私もその工場に行きましたが、外資としては最初の進出で当時は交通網も発達していないので町から10時間かかった田舎でした。最初の進出でしたから大事にされました。現地で造って日本に送るといった例の持ち帰り型輸出拠点として展開してきました。そうこう

しているうちに '97年頃にホンダが進出してきました。当時中国では10年間新車がなくサンタナしかなかったのです。そして、'99年にはホンダ、GM、フォルクスワーゲンから同時に新車ができました。大きく変わる時だったのです。ホンダは何を出すのか戦々恐々でしたが最初は低級からかなと思っていたら最初からアコードでした。この情報が流れた瞬間、松村元子社長(当時)はアコードだったら椅子は革張りであり、わが社は革の供給量が豊富だとして、今まで付き合ったことがないホンダに営業を行い結局採用となりました。最初はユニフォーム製造拠点としてスタートしましたが、ホンダの車を見て彼女は新しい可能性を感じました。世界一の革の供給力を武器に現地別会社を造って現在3,000人規模となっています。なんと今や中国中の車の革張り椅子の仕事全てをとってしまっています。ぼちぼち輸出も始め、これが500億円の事業になっています。松村会長は80歳ですが月の半分は広州にいます。常駐に近く現地で自分で判断が出来る訳です。ホンダを突破口に世界の自動車メーカーの取り引きするに至ったのです。このように展開したケースは日系企業にはほとんどありません。彼女は、今は会長で息子が社長です息子は私と同じ59歳です。私に年を聞かれましたが、年をいうと「息子と同じね。お子ちゃまね」と言われてしまいました。こういう日系企業も居るということを知っておいて下さい。

### もう一つの日本企業の例：

日系企業でも一部頑張っている企業が出てきたし、社長が息子を中国工場に出すというケースも増えてきました。これはいい流れだと思います。日本では育ちにくいので、社長さん達に息子を中国に放り投げた方が育つとアドバイスし

てきて、実際に中国に放り出し立派に育ち感謝されるケースがあります。例えば諏訪にある50人規模の半導体関連専用機のメーカーでマルゴ工業という会社がありますが、息子は28歳で、親父さんはまだ63歳くらいですがもう社長を息子に譲ってしまいました。ちょっとこの年齢で社長を譲るケースはあまりありません。理由があります。別に中国へ出る必要はないと思っていましたが、これからは中国だと思い、5~6年前に息子に3,000万円を渡し、中国に行って何でもいいから仕事をしてこいと放り出しました。当時23歳の息子は3,000万円を背負って深圳に行きました。そこで頑張って5年かけて見事に事業として成功してしまいました。それはみなさんと同じ工作機械販売です。5年たって戻ってきた息子を見て社長は自分よりすごいと感心し、その場で社長を譲りました。日本ではこのようには育ちません。

### 冒頭の中小企業が減っている問題に戻って：

そこで日本の中小企業が減っているという冒頭の話に戻ります。どうも後継者問題が最大の問題だと思います。多分皆さんの会社も大半の問題は後継者問題ではないでしょうか。大体社長が60歳を過ぎると一番の問題は後継者問題です。これは一回しかチャンスがありません。経営者として最大の仕事です。それでどうするかという話が一番多いですね。よく中小企業の経営学のテキスト(そんなものがあるかわかりませんが)にはこう書いてあります。「中小企業と言えども社会的な存在である。従って経営者(後継者)は適切な人間を選ぶべきである。」とあり、社長にするには息子たちは若いとなります。私も10年前はそう思っていました。今は違います。後継者は息子や娘を第一優先順位であるべ

きであるというのが私の意見です。例えばこういうことが起こります。先ほどのテキストによって、家に帰ると息子をみて頼りないと思い、会社には後継者にふさわしい社員がいますので、10年かけてその社員を後継者として育てます。そしてある日、本人を呼び社長を譲りたいと申し渡します。彼は喜びいさんで家に帰り奥さんに明日から社長になることを告げると何がおこりますか？奥さんはこう言います。「やめて下さい。貴方は何を考えているのですか。社長になるとこの小さい家が全部担保になるでしょう。私は嫌です。定年までサラリーマンでいいのです。定年になったら年金で暮らすのです。変なことを考えてもらったら困ります。引き受けるのだったら離婚です。そしてこの家を賣います」これが現実なのです。男は騙されて社長になってもいいかなと思いますが、女性は冷静です。ですからサラリーマンが中小企業の後継者になることはできません。場合によっては暫く家族に引き継ぐ人がいないケースは、中継ぎが必要です。それは簡単でポイントは二つです。息子以外の従業員から中継ぎを選ばなければならない場合、一つは親の職業が何であるか調べ親が商売をしている従業員を選びなさい。リスクが何かを知っている。もう一つは選んだ時に謎かけみたいに「会社の株3,000万円を銀行からお金を借りて買えるか？」と聞いてみる。この二つが尺度です。息子の場合、やはり違います。小学校4、5年の頃気づく。ある晩寝ている時、両親の喧嘩で目が覚める。小さい子にとって親の喧嘩ほど悲しいことはない。小学校6年になると理由が分ります。それは給料日だということを知ります。要はサラリーマンとは毎月決まった給料をも

らう人を言います。中小企業の社長というのは毎月決まった給料を支払った後お金が残らない人を言います。これを知っているかどうか、まず中小企業の社長になれるかの最初の関門と私には思えます。と言うことで後継者の第一優先順位は息子です。

### 家業を継ぐ勧め：

息子は後を継いだ方が得です。それを教えてくれたのは私の学生で8年前のことです。女子学生です。岡崎周辺の郡部出身です。この辺は軍手の産地で、彼女の実家も軍手屋さんです。三人姉妹の長女で男の子はいません。スポーツウーマンで、美人で点数をつけたら120点というところ。完璧です。3年生の終わりころリクルートスタイルで私の部屋に来てこれから就職活動を始めますと話をしていましたが、その時私は彼女に「家業はどうなるの？」と聞きました。「当然私が継ぎます」と答えが返って来ました。「私はサラリーマンの人に比べ有利なのです。親が造ってくれた資産があります」ただ軍手に将来があるとは思えませんが、私には親が造ってくれた資産があるので何か新しいことが出来るのです。けど何をしてよいか分りませんので、まず総合商社に入って4、5年総合職になって世界をみたいのです。それから家業に戻って親の資産を基に私は新しい事業を進めて



いきたい」と言うのです。それは最高なことです。

以来、実家に家業があるゼミ学生には、5年10年どこかで修行をして家業を継ぎ親からの資産を新しい事業に使いなさい、サラリーマンにはそれが出来ないと指導しています。彼女は丸紅の総合職となり4年と2カ月勤め一昨年の6月くらいに丸紅を辞めました。そして私の部屋にまた来ました。家業に戻るのかと聞きましたら、翌年2006年の4月に戻る予定で私に相談がありますとのことでした。何かというと、無給でよいから中国の工場で半年働きたいと言うのです。中国の友人に相談し、下着の通販メーカーである“ピーチジョン”即ち桃太郎を選びました。本拠は仙台で、ここを選んだ理由がいくつかあります。一つは地方企業で社長は女性。下着ですから軍手と同じ繊維系。そして深圳工場には意思決定が出来る社長の弟がいます。条件が整っていますから、ここに半年彼女を預けました。途中見に行きましたが、駐在している社長の弟が彼女はすごいと感嘆していました。全然違うとのこと、言葉は通じないのですが従業員みんなが信頼しているのです。立派なものでした。そして2006年3月に戻って来て4月から家業に入っています。様子を聞きましたが「会社それぞれの文化が違いますので、それは守ります。そのうちに新規事業を起こします」それがおそらく一番よいパターンではないかと私は思います。

### 中小企業の後継者の育成：

そのようなことを痛感しながらこういう仕事をしているのですが、今一番勉強しなければならない30歳から35歳位の後継者と思わしき若者が学ぶ場所がないことに気がつきました。

一番大事なこの時期にちゃんと系統的に学ぶ

チャンスがないのです。例えば今東京とか大阪に行きますと夜間の社会人大学院がありますね。東京だと東京駅、神田駅の周辺に沢山あります。私も講師をやっていたことがあります。どういう所かという公務員が圧倒的に多い。ほとんど公務員と言ってもよい。経営者とかこれから経営者になろうとする人は誰もいません。夜に週2日通うのは無理ですね。一番忙しい時間ですから月1回でも大変と思います。だからこの時間設定は経営者とか経営者になろうとする人向きではないと分りました。

MBAもお勧め出来ません。ここはコンサルタントになりたいと変な幻想を持っている人向きです。あとは大企業の間管理職がいく所です。ということで日本には中小企業の後継者になるべく人達がまともにものを考えたり、教育してくれる仕組みがないことに気がつきました。それで私は今私塾をやっています。月1回土曜日だけ、年12回朝9時から10時くらいから夜中までやっています。知識を伝える気はありません。大学のゼミナール方式です。全人格的な付き合いをしようということで、昼間は志を語り、夜は感動を共有しようとして7～8年やっております、これしかないと思います。実は全国10か所でやっており、今6月ですが12月までの土曜日全部が埋まっています。そうでもしないとこの国の次のリーダーたるべき中小企業のための経営者が生まれて来ないと思っていますので、ぜひ皆さんもそういう機会をつくられて経営を早めに渡すことが大事だと思います。

中国の企業が若返っていますので、それに対抗出来るような心の強い次の人達を造っていかないと日本は危ないということではないかと思っています。時間が来たのでこれで終わりますが、一つくらい印象に残った部分があれば私としては成功かなと思います。

# 懇親パーティー

平成19年6月6日(水) 16:30~18:00 八重洲富士屋ホテル2階「櫻の間」

日工販第38回通常総会、記念講演終了後、来賓及び会員153名が出席し懇親パーティーが開催された。

宇佐美新専務理事の司会の下、新たに選任された会長の尾瀬理事(伊藤忠メカトロニクス(株)取締役社長)及び留任された副会長の植田理事(植田機械(株)取締役会長)、富田理事(株)トミタ取締役社長)、後藤理事(三栄商事(株)取締役社長)が紹介され、尾瀬新会長より総会の報告、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副会長牧野二郎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を賜り、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。定刻になり富田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

ご紹介いただきました経済産業省の高橋でございます。

日工販の通常総会は無事終了したとのこと  
で先ずもってお祝い申し上げます。

今回役員交代があったことと石川会長には大変お世話になりありがとうございました。また新たに就任された尾瀬会長、引き続きご指導のほど宜しく願い申し上げます。

只今会長よりお話がありましたように工作機械は大変好調だということでございますが、会長からもお話がありました通り、中身を見ると大分構造も変わってきていることだと思います。確かに受注は昨年1兆4,000億円を超える数字になっていますが、前は1兆4,000億円を超えたのは1990年でしたが数字を見ますと74%が内需であり、今や外需の方が50%以上となり、より深くグローバル化が進んでいる。かつ北米、欧州だけでなくアジア各国の地域的な広がりができて大分環境が変わってきている。その中で自動車の(落ち込み)部分をその他の一般機械が補い、地理的な広がり、ユーザーの広がりで山あれば谷ありという循環も大分変



わってきているお話がございます。確かに90年以降3回ぐらい工作機械の谷があったと記憶しております。90年～93年の谷は6割ぐらい需要が落ちたと思います。それから97年～99年は4割ぐらい、00年～02年は3割の落ち込みで落ちかたが徐々に減ってきている。これはよい傾向だと思います。

逆に現在の為替は1ドル120円、1ユーロ160円を超えるということで、これは非常によい為替レートであり、実行実質為替レート(日銀が毎月発表している)資料でいいますとプラザ合意以前の円安水準です。もっと遡ると日本が1973年3月に変動相場制に移行した時以上の円安水準である。こういった一件をとってもグローバルな環境変化によって大きな影響が及んでくるという可能性もリスクとしてはあるということで、これまでと違った対応も必要かなと考えております。

私共も色々な企業さんとお話をさせていただいていますが、特にこのようなグローバル化が進みますと工作機械のメーカーもユーザーさんの加工ニーズが厳しくなり要求水準も高まってきます。勿論削ったものを納める先、自動車業界等がある訳ですが、そういうところのグローバル競争が進みますとやはり精度がより要求される、あるいはより単価を下げるとの要求もくるという事で、今までとは違うより効率的で、コストも安い、合理的且つスピードの速い加工方法、環境問題にも対応しなければならぬという事で、ユーザーの加工ニーズも高度化し、先鋭化し、複雑になってきていることだろうと思います。今会長からお話がありましたように日工販会員の皆様方、そういった現場の加工ニーズをきちっと把握されて、逆に提案されて

解決され、また日本の工作機械の良さを熟知され、日本の工作機械の良さもお客様に伝えていただくことで、モノづくりを物語として伝え、翻訳して広めていただいていると思います。

会長からは日本工作機械工業会、ユーザー、日工販がウィン・ウィン・ウィンの関係になることが大事であると言われましたがまさにその通りだと思います。ゴールドトラリアングルということだと思いますけれど、是非そうなるために皆様方の更なるお力添えが必要ではないかと存じます。

私共もモノづくり、環境の変化のためにグローバルに色々対応しなければなりません。税制上の問題でも原価償却の見直しもしましたがまだまだ課題はあります。それから国際的な問題、EPA通商交渉の問題、それから新しい技術、新しい加工方法に対する技術開発の支援ということで頑張らなければならない。イノベーションというお話も会長からありましたが私共行政もイノベーションをしていくことが大事であります。

やはり日工販の皆様もお客様の声を聞かないと商売にならないと、多分若い人に言っているのではないかと思います。私共のステークホルダーは皆様方でございますので皆様方の声を聞かないと私共も仕事のならないということでございますので是非引き続き皆様方の色々ご指導とご協力をお願いいたします。

これから1年、新しい事業を積極的にやられて益々のご発展また会員企業の皆様方のご隆盛をお祈り致しまして簡単ではありますが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。

(社)日本工作機械工業会 副会長  
牧野 二郎 様

ご紹介いただきました  
牧野でございます。  
本日、日工会を代表しま  
して一言祝詞を述べさせ  
ていただきます。



本来ですと中村会長が  
新年会の時のように日工会を代表してメッセ  
ージをするところですがよんどころない用事が出  
来まして代理で副会長の私よりご挨拶させてい  
たきます。

速報値を日工会が毎月発表しておりますが、5  
月の速報値が出てまいりまして、受注速報が総  
額1,304億円となり前年同期比5.3%増、前月  
比では2.2%増となります。このところちょっと  
内需が停滞気味でありましたので多少心配して  
いましたが、内需だけでは前月比は2.1%のプ  
ラス、前年同月比は1.6%のマイナスでまずまず  
ということで、内外需共に一応好調の数値を維持  
しております。この発表は正式には明日6月7日  
15時発表となっていますので、今お話してよい  
ものかちょっと懸念しておりました。日工会の  
統計からすると25年間生産世界一の座を占めて  
います。ちょうど25年前この席上で世界一と発  
表したがそのときは確か量は世界一かもしれな  
いが質の面ではどうであろうかと直接、間接言  
われた記憶がありますが、最近はそういうお話  
もなくなり質も量と同じように世界一と言って  
頂けるものと思っています。これもひとえに  
ユーザー、ここに居られるディストリビュー  
ターの皆様のお陰であると思っております。あ

らためて日工会よりお礼を申し上げます。

先ほど尾瀬新会長のご挨拶にもありましたが  
我々の業界は山高ければ谷深しということで、  
この言葉を聞きますと過去色々身に覚えがある  
ものですからどうしても本能的にびくっとする  
ところがあります。その後に今回は大分環境が  
違うのではないかとのお話が具体的に色々言わ  
れまして大変安心致しました。私共も実は同様  
そう考えておりまして、過去の色々な工作機械  
のパターンとは大分離れてきて、お話がありま  
したようにグローバル化がどんどん進んでおり  
まして違う局面になってきたということが大変  
重要だと思えます。とは言いながらそれなりの  
世界情勢の中でしかるべくやるべきことはやっ  
ていかなければならず、勿論安閑としていて済  
む訳にはいかず我々も努力していかなければな  
らなと思っています。

先程の会長のお話によりますと日工販がこれ  
から主導権を取って進んでいくお話がありまし  
たが大変結構なお話であります。日工会としま  
しては主導権を取られればなしでは困りますの  
で日工会もそれなりに主導権を取っていこうと  
思いますので、日工販、日工会それぞれお互い  
に協力するところは協力し、切磋琢磨するところ  
は切磋琢磨しながら、共にこれからの時代  
に対応していきたいと思えます。

これから新しい年度に入っていきますがここ  
におられる皆様に日工会メンバーに対して色々  
ご指導、ご鞭撻を宜しく願います。

どうもありがとうございました。

日本工作機械輸入協会 会長  
近野 通明 様

只今ご紹介にあずかりました日本工作機械輸入協会の近野でございます。



本日はお招きいただきまして有難うございます。

私共の総会も先週6月1日開催されまして、私ももう一期会長を務めさせていただくことになりました。宜しくお願い申し上げます。

個人的なお話で恐縮ですが新会長の尾瀬氏とは実は浅からぬ縁がありまして30年来のお付き合いがありまして、1970年代、当時安宅産業という総合商社があり当時では工作機械の輸入、輸出、国内販売のトップクラスの位置にあり、残念ながら1977年に解体されました。それが30年経って彼がここで会長になられ新しい形で仕事をさせていただけるということで、宜しくお願いします。工作機械業界は非常によろしいと今、日工会の牧野副会長、尾瀬新会長よりお話があり、私共も基本的にはそう思っておりますが、私共輸入協会としては残念なのは

ちょっと内需の方が前年度比数パーセント落ちているということです。話では年後半には自動車産業の受注も期待出来るのではないかと、あるいは一般機械、建設機械はまだ非常に元気がよいと言われておりますので何とか一生懸命頑張っていきたいと思っておりますので宜しくお願いします。

それでは日本工作機械販売協会および会員の皆様の益々のご発展と本日ご臨席されておられます皆様のご多幸とご健勝を祈念して乾杯したいと存じます。ご唱和願います。乾杯！



## 平成19年度 日工販新役員 (7月1月 現在)

協会役職	会社名	役職名	氏名
会長	(株)伊藤忠メカトロニクス(株)	取締役社長	尾瀬 俊 憲
副会長	植田機械(株)	取締役会長	植田 精 一
副会長	(株)トミタ	取締役社長	富田 薫
副会長	三栄商事(株)	取締役社長	後藤 正 憲
専務理事			宇佐美 浩
理事	(株)エムエムケー	取締役社長	小川 慎 一
理事	(株)兼松KKG	取締役社長	坂田 育 文
理事	(株)共和工機	取締役社長	岩崎 逸 三
理事	(株)トーマンテクノソリューションズ	取締役社長	田尻 哲 男
理事	トッキ・インダストリーズ(株)	取締役社長	角田 勉
理事	(株)NaiTO	取締役社長	鈴木 斉
理事	(株)ナチ常盤	取締役社長	野上 彰
理事	三菱商事テクノス(株)	取締役社長	柴田 實
理事	ユアサ商事(株)	取締役工業マーケティング事業本部長	鈴木 通 正
理事	米沢工機(株)	取締役社長	青木 俊 一
理事	(株)井高	取締役社長	高田 研 至
理事	サンコー商事(株)	取締役会長	井内 敬
理事	三立興産(株)	取締役社長	加藤 斉
理事	(株)東陽	取締役会長	羽賀 昭 雄
理事	(株)不二	取締役社長	池浦 捷 行
理事	山下機械(株)	取締役会長	山下 隆 蔵
理事	赤澤機械(株)	取締役社長	赤澤 正 道
理事	伊吹産業(株)	取締役社長	横幕 武 夫
理事	宮脇機械プラント(株)	取締役社長	宮脇 隆一郎
理事	(株)山善	常務取締役上席執行役員機械統括部統括部長	端 武 仁
監事	(株)テツカ	取締役社長	三橋 誠
監事	下野機械(株)	取締役社長	下野 信 重
監事	京華産業(株)	取締役	岩切 修

## 平成19年度 委員会委員長

委員会	会社名	役職名	氏名
政策委員会	伊藤忠メカトロニクス(株)	取締役社長	尾瀬 俊 憲
総務委員会	(株) 東 陽	取締役会長	羽 賀 昭 雄
教育委員会	三栄商事(株)	取締役社長	後 藤 正 憲
調査広報委員会	(株)トーマンテクノソリューションズ	取締役社長	田 尻 哲 男
国際委員会	(株)トミタ	取締役社長	富 田 薫
東部地区委員会	三菱商事テクノス(株)	取締役社長	柴 田 實
中部地区委員会	(株)井高	取締役社長	高 田 研 至
西部地区委員会	赤澤機械(株)	取締役社長	赤 澤 正 道

会 長



尾瀬 俊 憲

副会長



植 田 精 一

副会長兼国際委員長



富 田 薫

副会長兼教育委員長



後 藤 正 憲

総務委員長



羽 賀 昭 雄

調査広報委員長



田 尻 哲 男

東部地区委員長



柴 田 實

中部地区委員長



高 田 研 至

西部地区委員長



赤 澤 正 道

専務理事



宇佐美 浩

## 日工販 前会長退任ご挨拶



---

日本工作機械販売協会 前会長  
石川 正治

---

去る6月6日開催の日本工作機械販売協会、第38回通常総会において、2期4年間務めました日工販会長を退任いたしました。在任中は会員の皆様、理事の皆様には多大なご支援並びにご協力を賜りまして本当に有難うございました。殊に事務局の皆様には日々の活動・運営等一方ならぬお力添えで支えていただき、誠に有難う感謝申し上げます。併せて、今般、退任されます荘司専務理事には足掛け10年に亘り日工販の舵取りに並々ならぬご尽力を戴きましたこと、日工販の皆様を代表いたしまして心よりのお礼と感謝を申し上げます。尚一層のご多幸とご健勝をお祈り申し上げます。

顧みますと、就任した2003年6月は工作機械業界の月間受注額が対前年同月比を上回り始めて、長い低迷期を抜け出し曙光が見え出した頃でした。2002年の年間受注額6,758億円が、この2003年には25%強アップし、8,511億円になり業界全体に明るさが戻り始めました。その後も右肩上がりの受注増が続き、2004年に1兆2,361億円、2005年に1兆3,632億円、そして昨年は史上最高の1兆4,369億円を記録、更に今年もこの数字を上回る勢いで推移しております。大変良い時期に恵まれ、日工販の運営も、会員増強プロジェクト始め順調になされてきましたこと誠に喜ばしく、嬉しく存じます。

工作機械業界は世界的な設備投資意欲の高まりを受け、今しばらく好調が続くと予想されます。しかしながら、私共日工販会員が主戦場としております内需は既に頭打ちとなっており、昨年も一昨年に比べ2%弱の落ち込みになりました。一方で外需は14%強増加しております。この傾向は益々顕著になり、今年の1～4月の累計において昨年同期比で外需が23%強増加しているのに対して内需は約2%のマイナスとなっております。日工販会員各社にとりましては少し不安材料です。あまり心配ばかりしていても仕方ないのですが、受注が高水準に高止まりしている今の内に出来得る限りの備えをして、しっかりした経営基盤を確立しておくことが望まれます。

その一番は「人づくり」だと思います。会員各社の社員に対しSE教育は勿論のこと、企業人、国際人、社会人としての教育にも力を注いでいく必要があると考えます。そして、「機械を使う人に喜ばれるように、機械を造る人の思い入れが伝わるように、機械が十分に生かされて使われるよう」な販売を日頃より実践し続けていくことが何より大切であると考えます。それがひいては日本の「物づくり」に寄与し、世の中の発展に貢献できると信じております。又、そうすることにより日工販会員各社の存在意義が高まり、その役割に対し多くの人達からの期待が大きくなっていくでしょう。

後任の尾瀬会長は深い経験と知識を持ち工作機械業界に精通しておられます。又、海外経験も豊富でグローバルに活躍されており、これからの日工販の進むべき方向をしっかりと見据えられております。尾瀬会長の下、会員皆様のご協力で日工販が益々発展していくと確信しております。

最後になりますが日工販並びに会員各社の益々のご発展とご繁栄を、会員の皆様のご健勝とご多幸を心より祈念いたしまして私の退任のご挨拶とさせていただきます。4年間のご協力、ご支援、誠に有難うございました。



# リレー随筆



## Part 2

### 3年目を迎えて



(株)牧野フライス製作所  
東京営業課営業1係  
仲山 義高

牧野フライス製作所に入社し3年が過ぎました。東京営業課に配属され東京、横浜地区を主に営業しています。ようやくお客様や商社様にも顔を覚えて頂けるようになってきました。仕事はまだあの面も多々ありますが、仕事に対して慣れや余裕が多少生まれ楽しいと思えるようになりました。営業に付きものお酒も入社した頃は苦手でしたが、諸先輩方のおかげで楽しく飲めるようになりました。

私は人と接することが好きで、会社の窓口である営業職を希望して営業となりました。営業先は東京の大田区や品川区の町工場が大半です。これまであまり話す機会がなかった自分の親と同世代以上の方と話すことが多くなりました。当初は何を話していいかわからず、また、失礼をしてはいけないと硬くなり話が進まないことがありました。一時は私の気持ちの中で「どうしよう」と悩みました。このような状況のなかで、通っていたあるお客様で、あまり話しができませんでしたが徐々に世間話が出来ようになり、製品や工場の中を見せていただき、現状で困っていることや実現したいことを話してくれるようになりました。訪問すると当初は3分くらいの立ち話が1時間近く話をするようになりました。機械購入検討の際も、最終的にJIMTOFで「仲山」と私を訪ねてきて頂き、機械を発注していただきました。他にも当初、「若い子と話してもしょうがない」とはっきり言われたところから、何度も通って話しをしているうちに名前呼んで頂けるようになったことや、いつも訪問すると煙たがられていたところに通い続け展示会等の案内をお渡ししていたところから機械検討の話をいただいたりすることができました。これらは先輩方のフォロー等によるものも多分にありますが、私の気持ちのなかでお客様より少なからずとも信頼を得ることができたことがとてもうれしくまた、自信にもなりました。これらの経験からあれこれ考えすぎるとお客様に対して積極的に「誠意」と「常識」をもって対応すれば自分らしく話ができるとうまく気づくことができました。肩から良い意味で力を抜くことができひとつの壁を克服することができました。より多くの情報を得て求められている情報を的確に掴むという課題にも気づきました。今では逆に若さを活かして営業をしようと思えるようになりました。お客さまとお話することが新たな情報を得ることができると楽しみにも思えるようになりました。

私自身まだまだ未熟者ですが、前向きに努力し1日も早く1人前となり会社に貢献できるよう努力していきたいと思えます。

次回は(株)カネコ・コーポレーションの庄野和也様をお願いしました。宜しくお願い致します。

# 分かりやすい話題の技術

## Inteligible Recent Technics ★ No.101

### 新世代コーティング 超硬エンドミルWXLシリーズ



オーエスジー(株)  
デザインセンター ミリングリーダー  
今泉 英明

1980年代後半、高速ミーリングに関する研究開発が注目され始めて以来、高速型のマシニングセンタをはじめ高速仕様のCNC、CAMならびにツーリングシステムなどの環境が整い、高速ミーリングは高能率、高精度加工を実現する有効な手段として広く活用されるようになった。

当社でも時期を同じくして、高速仕様のコーティング超硬エンドミルを開発し発売を開始し

てきたが、その後も多くの改良を加えるなど、より完成度の高いコーティング工具の開発を目指してきた。

この度、当社ではより幅広い用途で使用でき長寿命を実現する新世代コーティング超硬エンドミルWXLシリーズを開発し発売を開始した。

ここでは、このWXLエンドミルシリーズについて紹介をおこなう。

#### 理想的なコーティング被膜

コーティング被膜の具備すべき特性としては、高温硬さが高く、高温下でも酸化などを生ずることなく化学的に安定していることが必要となる。特に高速切削においては、刃先は高温にさらされることになるため、こうした特性は不可欠となる。従来コーティング被膜の酸化開始温度(大気中で加熱をしていき酸化が始まる温度)は800

程度であったのに対し、新しく開発されたWXLコーティング被膜はこの酸化開始温度を1,000以上にまで引き上げることに成功した。さらに、硬さも従来コーティング被膜に対しWX

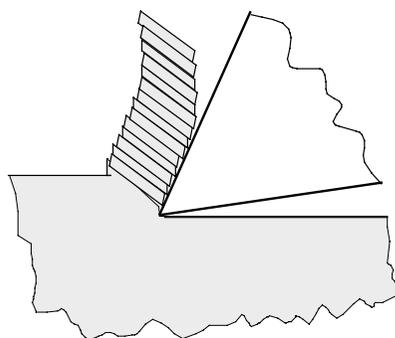
Lコーティング被膜は、10%以上も向上させている。被膜硬さが硬くなれば、切削中のアプレッシブ摩耗(被削材に含まれる炭化物などの硬い粒子が工具表面を機械的に引っかけて生ずる摩耗)が発生しにくくなるのは容易に想像できるが、高温下で安定した被膜は、切れ刃を酸化や拡散摩耗(例えば超硬合金の成分であるコバルトが被削材質の中に拡散してしまうことによって生ずる摩耗)から保護することができ、工具寿命の延長を実現する。

また、従来からある硬質被膜は、水溶性切削油

剤の使用による鋼切削のもとでは、エアブロー使用時に比べ、アブレッシブ摩耗の進行が早く、工具寿命を縮めてしまう傾向にあることが経験的に知られていたが、WXLコーティング被膜はこうした問題も解決している。このメカニズムについては、明確な解明はできていないものの、コーティング被膜の潤滑性、平滑性の大きな寄与があるのではないかと考えられる。

新開発のWXLコーティング被膜は摩擦係数が小さく、表面は極めて平滑になっているため、切削時に切れ刃が加工面に打ち込まれ進入していくのを容易にしている。

工具すくい面の切りくずのすべりも良く、切りくずのせん断変形が連続してスムーズにおこなわれ、ある程度の温度上昇がない状況下でも、理想的な流れ形の切りくずが生成されやすくなっていると推測している。(図1)



切れ刃が加工面にスムーズに進入し、安定して連続したせん断変形が起きている。

図1 流れ形切りくず

さらに、潤滑性に優れた平滑なWXLコーティング被膜は、軟質材の切削時に見られる加工物の刃先への凝着も防止する効果がある。

また、低速域の切削でも構成刃先の生成を防止する効果が見られ、幅広い切削速度、幅広い被削材質への対応ができる完成度の高い新被膜としてWXLコーティングは大きな期待が持てる。

## WXLコーティングエンドミルシリーズ

図2には、WXLエンドミルシリーズを示す。ボールタイプ、ロングネックボールタイプ、スクウェアタイプ2枚刃、スクウェアタイプ4枚刃の全395アイテムを標準化している。

前述した、WXLコーティングの優れた特性を十分生かすような、超硬母材と刃先仕様となっている。

さらに、ボールシリーズはボール部と外周刃の



図3 ボール部と外周刃の繋ぎ目がないシームレス形状

切れ刃がシームレス(つなぎ目無し)の高精度連続切れ刃となっており、高まる高精度加工の要求にも十分対応している。(図3)



図2 WXLエンドミルシリーズ

WXLエンドミルシリーズの加工事例

図4および図5にはWXLコーティングを施した超硬ソリッドボールエンドミル(WXL-EBD)の炭素鋼切削事例を示す。ドライ切削、ウェット切削ともに、従来コーティング品に比べ良好な工具寿命を維持している。

図6には銅の同じくWXLボールエンドミル(WXL-EBD)の切削事例を示す。WXLボールエンドミルは摩耗の進行が穏やかであることが確認できる。

図7および図8には、金型材におけるWXLボールエンドミルならびにWXLロングネックボールエンドミル(WXL-LN-EBD)の切削事例を示す。

以上に紹介した切削事例でも分かるように、WXLエンドミルシリーズは、新開発のWXLコーティング被膜の特性を良く反映しており、銅、銅合金などの軟質材から50HRC程度の焼き入れ鋼まで幅広い被削材において良好な結果を示している。

以上に新開発WXLコーティングならびにWXLエンドミルシリーズの紹介をおこなったが、本シリーズは、発売以来すでに多くのユーザー様から好評をいただいている。当社としては、今後もさらに、信頼性の高い安定した性能を発揮する工具を追及していきたいと考えている。

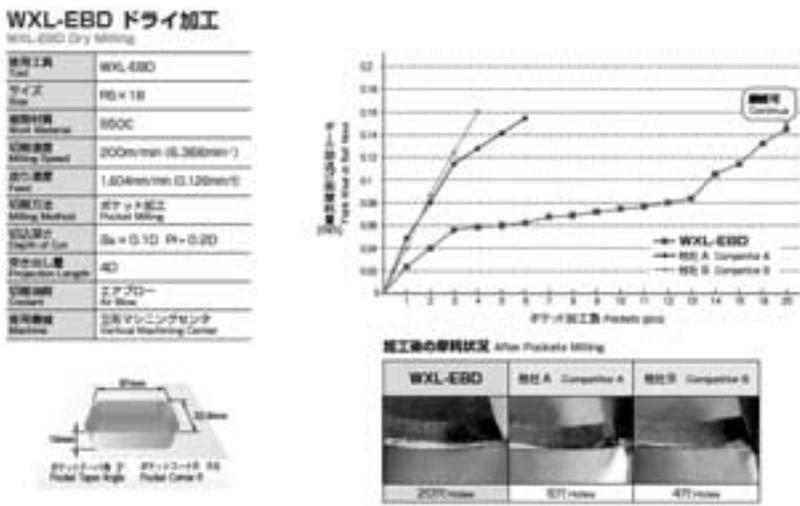


図4 S50C ドライ加工

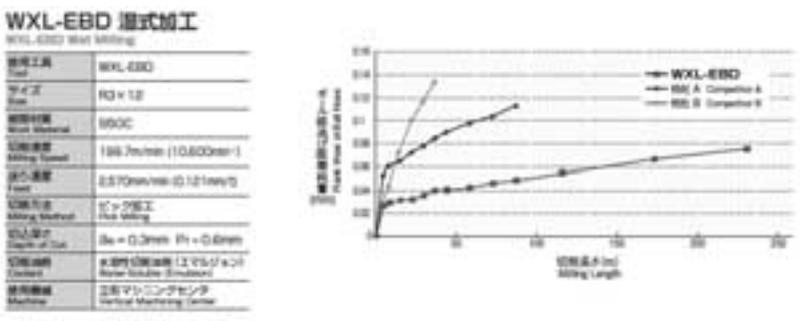


図5 S50C ウェット加工

### WXL-EBD C1100の加工

WXL-EBD Milling in C1100

使用工具 Tool	WXL-EBD
サイズ Size	R3×12
被削材種 Work Material	C1100
切削速度 Milling Speed	244.92m/min (13,000min <sup>-1</sup> )
送り速度 Feed	3,900mm/min (0.15mm/1)
切削方法 Milling Method	ピック加工 Pick Milling
切込深さ Depth of Cut	Ba = 0.3mm Pi = 0.6mm
切削油剤 Coolant	水溶性切削油剤 (S-Z-3C) Water Soluble
使用機械 Machine	立形マシニングセンタ Vertical Machining Center

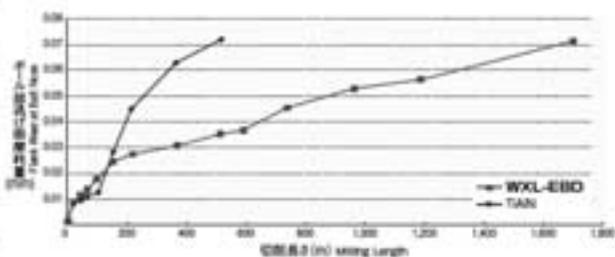
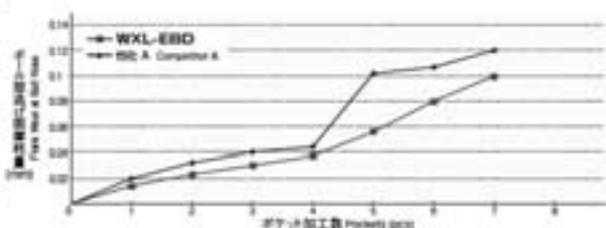


図6 銅の加工

### WXL-EBD DH31S (48HRC)の加工

WXL-EBD Milling in DH31S(48HRC)

使用工具 Tool	WXL-EBD
サイズ Size	R6×18
被削材種 Work Material	DH31S (48HRC)
切削速度 Milling Speed	180m/min (5,700min <sup>-1</sup> )
送り速度 Feed	1,350mm/min (0.118mm/1)
切削方法 Milling Method	モールド加工 Mould Milling
切込深さ Depth of Cut	Ba = 0.10 Pi = 0.20
突き出し量 Projection Length	5D
切削油剤 Coolant	エアブロー Air Blow
使用機械 Machine	横形マシニングセンタ Horizontal Machining Center



ポケットテーパ角 Pocket Taper Angle	2°	ポケットサイズ Pocket Size	φ4.25× 4.5 (mm)
ポケットコーナーR Pocket Corner R	R6	ポケット深さ Pocket Depth	10mm

図7 金型材の加工(その1)

### WXL-LN-EBD NAK80(40HRC)の加工

WXL-LN-EBD Milling in NAK80(40HRC)

使用工具 Tool	WXL-LN-EBD
サイズ Size	R1×10
被削材種 Work Material	NAK80 (40HRC)
切削速度 Milling Speed	1,26m/min (20,000min <sup>-1</sup> )
送り速度 Feed	2,000mm/min(0.05mm/1)
切削方法 Milling Method	ポケット加工 Pocket Milling
切込深さ Depth of Cut	Ba = 0.1mm Pi = 0.4mm
突き出し量 Projection Length	7D
切削油剤 Coolant	エアブロー Air Blow
使用機械 Machine	立形マシニングセンタ Vertical Machining Center (3軸)

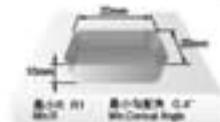
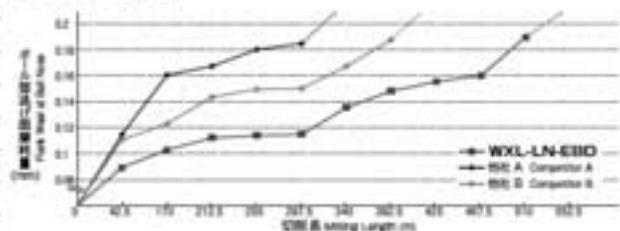


図8 金型材の加工(その2)

# 議事録から

## 中部地区 正副会員懇談会

日 時：6月18日(月) 12:00~15:00

会 場：(株)井 高 本社会議室

参加者：19社19名

高田新委員長より新任の挨拶の後、井内前委員長より退任の挨拶があり、議事に沿い、38回通常総会が無事終了し新会長に伊藤忠メカトロニクス(株)尾瀬社長が就任された旨報告。

議 事：

### 1)19年度地区事業活動

懇親ゴルフ会

日程は9月上旬。場所等は従来通り、担当山本委員(釜屋(株))に一任。

製品研修会

5軸加工のマシニングセンタに絞り込んだ研修。

5軸加工の基本についての総括説明を45分程話して頂き、その後、各メーカーより45分程度のプレゼンをしていただく。

場所・日程については、今秋のメカトロテック時に同時開催を検討。

工場見学会

日 程：11月中

見学先：三菱マテリアルツールズ(株) 岐阜製作所

工作機械を販売する上で、切削工具も重要なファクターである為。

対 象：正・副会員及びリース会社(30~40名)

忘年会と講演会

日 程：12月5日(水)確認

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：中部地区の航空機関連に詳しい人

第二候補：ハイブリットエンジン関係及び今後のエンジン

第三候補：名古屋学の岩中祥史氏 名古屋人の気質

### 2)情報交換

中部地区は、トヨタ自動車の計画遅れなどにより、設備関係で2~3割ダウンが続いている。中小ユーザー、金型屋向けの販売は厳しい。工具関係の落ち込み幅は小さい。

## 東部地区工場見学会

日 時：5月29日(火) 場 所：㈱ニッセー本社工場、榎本機工㈱本社工場

参加者：正会員20名、リース会員6名、事務局2名、総計28名

朝8時、新宿駅西口をバス(一部営業車)にて出発。天候に恵まれ一路中央高速自動車道を大月市に向かい転造盤の㈱ニッセー本社工場を訪問。従業員の方々の出迎えを受け、新仏社長のご挨拶、また懇切丁寧な説明を受けて工場見学を致しました。また午後は相模原市のプレス機の榎本機工㈱本社工場を訪問し榎本社長のプレゼンテーションを受け鍛造用スクリーブレスを見学しました。両社とも業界の最先端技術を製品に特化され、世界に輸出されているとのこと。一同かなりの感銘を受けてきたようです。快く工場見学をお引き受け下さいました㈱ニッセー、榎本機工㈱の皆様には心よりお礼申し上げます。

下記に参加された方の見学記を掲載します。

### ㈱ニッセー本社工場見学報告

㈱ニッセー本社工場は山梨県大月市に所在し、緑がとても多く空気がきれいな環境の中にある。この素晴らしい環境の中で75名の従業員の方々が従事されている。

始めに新仏社長の挨拶を受け、天野製造部長から転造盤の説明を受けました。今までの業務において切削機を扱う事が多く、今回の工場見学会において初めてCNC転造盤の存在を知った私としては、その加工及び説明を聞き、目からうろこが落ちる様な思いがした。

とても環境に良い機械ではないかという事をまず強く感じた。なぜならば転造盤はダイスという工具を使用する成形加工であり、製品外径より細い素材を盛り上げて成形する事ができ、材料のムダが出ない。また、切削機のように切粉が発生する事も無いからである。

昨今、環境問題が全世界で取り沙汰されている中で、企業活動においても如何にして環境に優しい製品作りをするかが大きな課題となっている。そのような状況において、生産効率の高いCNC転造盤はまさに環境に適した機械ではないだろうか。

ダイスの動きを高精度に制御するCNC転造盤を開発した事により、自動車の要素部品など精度が要求される部品にも転造盤が使用されるケースが増え、従来多かった自動車部品関係の他に電機関連部品業界からも注目され始めているという。転造盤の一番の特徴はその生産性の高さであり、切削加工で1個当たり3分要していた部品加工が転造盤では20秒程度ですむ。また、歯車の仕上加工においては、ホブ盤で加工後、従来はシェーピング盤で仕上げ加工がされており、サイクルタイム60秒~90秒かかるところを、CNC転造機では18秒程度で加工する事ができ、驚異的なサイクルタイム短縮となったという例もある。

この他、国内で唯一ニッセーが製造している3ダイスを使用するタイプの転造盤によるプラグの加工は、ユーザーより非常に高い評価を得ていると聞き、技術力の高さを強く感じました。

今回の工場見学で転造盤を見た結果、切削に限って考えていた加工を転造加工に代替える事で、材料の無駄がなく、切粉などの廃棄物を削減する事が出来るという地球環境を考えた提案をお客様に対して出来るのではないかと思います。

(伊藤忠メカトロニクス㈱・営業第1部 人見達大、藤原俊介)

榎本機工株式会社 本社工場見学記

(株)ニッセー本社工場より相模湖を眺めながら車で約一時間、外観を改装したばかりという事もあり、榎本機工(株)本社工場はとても綺麗な工場という印象を受けました。

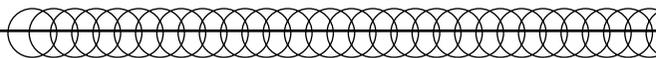
従業員約30名の会社で、主な生産機種はサーボモーター駆動による鍛造用スクリーブレスです。スクリーブレスとは、1組以上のオネジとメネジを回転させ加圧力を発生させるプレス機械の総称です。いわば万力の大きい物で、製品の約8割がサーボ駆動です。

スクリーブレスの8割は輸出し、大半は自動車部品製造に使用されています。自動車部品以外にも、航空機・荷役機械用鍛造部品等の大型の物から、・工芸品・食器・ゴルフクラブ・ボルト等の身近な物まで幅広く使用されています。

工場内では横中ぐり盤、旋盤、円筒研削盤等のマザーマシンがフル稼働しているにもかかわらず作業員は少なく殆どが効率良く自動化されていました。国内でのスクリーブレスシェアは榎本機工がNO.1という事もあり、特に数百トンものパワーを生み出すスクリーブの旋削工程は圧巻でした。

現在はタイ・インド等のアジア諸国が主要マーケットですが、今後は北米・ロシア・ブラジルへの事業展開も視野に入れているそうです。このような日本企業が世界をターゲットに更なる飛躍をしていくと同時に、自分自身も物づくりに対する意識を向上させていきたいと思えます。

(株)トーメンテクノソリューションズ・名古屋支店エンジニアリング部 吉光寺優 記)



日工販SE合格者 第144回発表

今回は6月の合格者12名です。

認定No.	会社名	合格者名	認定No.	会社名	合格者名
07-16-1945	西川産業(株)	中川 信司	07-16-1951	三菱電機クレジット(株)	鯨井 桂
07-16-1946	(株)シギヤ精機製作所	林 伸昭	07-16-1952	KITAKOコーポレーション(株)	大藤 嘉晃
07-16-1947	(株)テクノワシノ	松本 勝也	07-16-1953	KITAKOコーポレーション(株)	松本 真弥
07-16-1948	興銀リース(株)	深山 吉秀	07-16-1854	(株)森 野	松本 英幸
07-16-1949	興銀リース(株)	笠原 直人	07-16-1955	(株)森 野	依 崇浩
07-16-1950	三井住友銀リース(株)	宮原 博信	07-16-1956	(株)森 野	長野 茂樹

## 平成19年度 SE 教育 基礎講座実施報告

第15回基礎講座は例年通り営業経験3年未満の方々を対象にして日本工業大学の会場で開催されました。一昨年、昨年と3年にわたる息の長い業界の好調を反映し当業界への新入社員の大幅な採用もあり、また会員会社の積極的な協力を得て、応募者は昨年に引き続き大幅な定員以上の申し込みを受け、多くの方に翌年に受講されるようお願いし、お受けできなかった状況になりました。大変申し訳なく存じます。多数の受講生をお送り下さいました会員会社には厚く御礼申し上げます。

受講生は都心より離れた場所にもかかわらず、遅刻もなく朝早くから教室に入られて、各講座を熱心に聴講されておられました。各講師への質問も活発にされて講座内容の理解を深められておられました。ここで得た成果を今後の営業に生かされますよう心より祈念いたします。

開催日：第1回 5月24日(木)~26日(土) 受講生 61名

第2回 6月7日(木)~9日(土) 受講生 60名

会場：日本工業大学内学友会館 工業技術博物館 機械工作センター 機械実習教室

### カリキュラム

第1日：工作機械の概要、業界の現状を受講後、工業技術博物館で動態展示工作機械類等を見学。その後機械工作センターで現在のNC旋盤、マシニングセンタ、放電加工機、レーザ加工機等を見学。更に立形マシニングセンタによる加工実演を見学。

第2日：午前中、工作機械の要素、切削理論、加工物材料を受講。午後は講師のもと、旋盤、フライス盤、ボール盤、測定、キサゲ・ヤスリ仕上げ作業の5工程の実習。

第3日：午前中はプレス加工とプレス機械の基礎を受講。午後は設備機械販売担当の心得と仕事。引き続き機械納入・据付時安全管理及び納入検収作業心得を受講。

(第1回、第2回とも第2日、第3日の午後の講義、実習は2グループに分かれて交互に実施。)

日本工業大学の協力を得て実機による実習を体験され、工作機械の理解と親しみをかなり深められたと思います。受講生各位には各社へ戻られて今後それぞれの分野で益々活躍されますとともに近い将来日工販SE資格の取得に挑戦されることを切に希望いたします。

当講座の開催にあたり、多大なご協力をいただいた日本工業大学工業技術博物館館長の松野教授をはじめご指導を下さいました講師の皆様には紙面を借り心よりお礼申し上げます。

ありがとうございました。

## 「日本一メルセデスベンツを売る男～ ザ・トップセールス吉田満の販売術～」

前島 太一 著 グラフ社



(株)トーメンテクノソリューションズ  
東京機械部第一グループ  
松 永 仁

私は、読書が大好きである。最近では、本やテレビや映画と様々なジャンルでの原作者として活躍している著者 東野圭吾のモノが特に大好きだ。最初は彼の一作を書こうと思った。

ただ「日工販」の読書評を書かせて頂くにあたり、工作機械の販売をされている方達の読まれる月間の冊子に寄稿できる機会を得たのだから、工作機械販売をしている営業マンらしく、“ビジネスでの成功”書を読んでみようという気になった。それがこの本である。

まず本屋に行った。その本屋のビジネス書のコーナーで「年間160台！累計2000台以上 2日に1台メルセデスを売る男がいた。」という帯のついた本を見つけた。ベンツといえば、500万円から1000万円クラスの超高級車。やはりベンツは、一度自分の手に入れてみたいと憧れている車である。それを売る営業マンの年間売上げが、8億から16億円という男の話である。ただの成功した営業マンの武勇伝ではないなと思い、パラパラと軽くめくった後、面白そうなので購入した。読んだ後に分かったことだが、麻布という土地柄もあるがこの営業マンの売るベンツは大抵1000万円以上の高級クラスがメインだったため、金額の部分だけで比較すると、リーズナブルな工作機械と同等のものを年間で160台売っていることになるのだ。工作機械の営業と自動車販売の営業では扱う商品こそ違おうが、営業という職種で、そんなに大差は無いはずだと思う。この本を読むことで何か少しでも得るものがあればよいな、という軽い気持ちで読み進めた。内容としては、ひとりの営業マン(文章内では、自分で「くるまや」と呼んでいる)が営業としての基本部分を貪欲に、愚直に行ってきた結果、様々なオマケが付いてきたり、ラッキーなことが続いたというような少々謙遜気味の文章として仕立てられてはいるが、この「くるまや」は、いつでも120%の顧客利益を出す努力をするために、トラブルは迅速に処理することでお客様との信頼関係を構築し、ケースバイケースで、お客様専門の車以外のカウンセラーにも変身したり、日々の営業活動は狩猟の感覚でこなし、お客様の持っている不安感や疑問内容をできる限り払拭する努力を行っている。また別な視点から、一人ひとりのお客様が大事な広報マンだと考えて接し、様々なお客様と対峙することにより、個性を拝見できる仕事だと思えば楽しい一時が過ぎると前向きに考え、お客様と接するときには常に印象に残る人間になろうと心がけ、お客様の心に残るような男でいたいという気持ちが溢れている。この「くるまや」から何台も購入しているお客様でも、新規のお客様でも、常に一期一会の気持ちで接する。新規の人と一期一会で接することはできると思うが、何度も購入してくれているリピーターのお客様に対しても、同じ目線で、同じ考えで接する。これらの全てが工作機械の販売に携わる営業マンに当てはまる考え方であるとは思わないが、基本的な考え方はどんなジャンルの営業マンでも似ているものだなと思い、この本に出会ったことを無駄にしないよう、日々の営業活動にこの「くるまや」とは違った自分なりのスパイスを加えられれば良いなと感じた。

一風変わったものではあるが、なかなか参考になるよい本に出会えたと思う。

# 工作機械と私



岡谷機販(株)  
北陸営業所長  
堀川 由紀夫

私は、7年前中途採用で入社し、当時立ち上げ間もない当社北陸営業所に配属され現在に至っております。全社のNO.1拠点になりたいと思い必死にやってきましたが、ふと気付くと“もう7年経っていたのか”というのが本音です。親会社とお取引引きいただいていた素晴らしく、そして実力のあるお客様を引き継ぎ北陸営業所がスタートしましたが、当時は切削工具・消耗品が売上の基礎となっており、工作機械のビジネスはあまり多くありませんでした。スタートした当初、消耗品で売上数字を作るのに精一杯で工作機械まで手が回らなくてしばらくは実績ゼロの状態が続き、このまま工作機械の販売が出来ないので・・・と大きな不安に駆られていたのが当時の偽らざる心境です。

切削工具・消耗品については、約19年間勤めていた地元切削工具メーカーでの製造・販売経験が大いに役立ちました。当時の上司・先輩のご指導には今も感謝しています。

しかし、工作機械につきましては、とても販売できる商品知識は持ち合せておらず“切削工具・ツーリングホルダー”と関連付けてひとつひとつ知識を蓄えていきました。よく、消耗品と設備物の販売スタイルは異なると言われる。消耗品は常に動きがある中でどう対処するかという対策をたてて取り組んでいけばいいのですが、設備物はある決定的なチャンスを逃すと取り返しがつかないという“100%か0%（ゼロ）”の世界なのだと思います。

お客様がこれからの事業展開の中で何を考えているのか？ どんなことをしたいと思っているのか？をいち早く察知すること、そしてメーカー様が持っている技術をどのような形のお客様に伝えて、心の奥底に眠る購買意欲を揺り動かすことが出来るかがキーポイントとなり、それが出来ない商社は“機能していない”とお客様に言われてしまうのではないのでしょうか。どの商社からでも買える汎用機械の営業で、私自身が気をつけているのは、お客様に対して『誠心誠意』『フットワークは軽く』『常に笑顔』です。そんな私に対してお客様から“今回は君のところから買うよ”と言われたときは、お客様の前でニヤニヤすると恥ずかしいので車の中に戻ってから一人で感慨に浸っています。この喜びをもっともっと味わいたい！！とやっと思えるようになった今日この頃です。

そのためにも、まずは自分自身 1.に勉強、2.に勉強、3.4がなくて5.に勉強だと思っています。

今はまだお客様のほうがよく知っておられる場面も多々あり、努力して対等に会話出来るようになることが目標です。そして、お客様の“機械を買いたいな”という信号が発生した瞬間を捕らえる『受信アンテナ』と、お客様に今はその気がなくても“そんな機械なら導入を検討してみようかな”と思わせるような情報を発信する『発信アンテナ』を“より高く”“より多く”“より感度・精度良く”するために日々精進をしていきたいと思えます。46歳になってもまだまだ勉強です・・・。

こんな私ですけど皆さん、よろしく願いいたします。

# 統

# 計

# 資

# 料

## 工作機械・FA流通動態調査 1

統計1

単位百万円

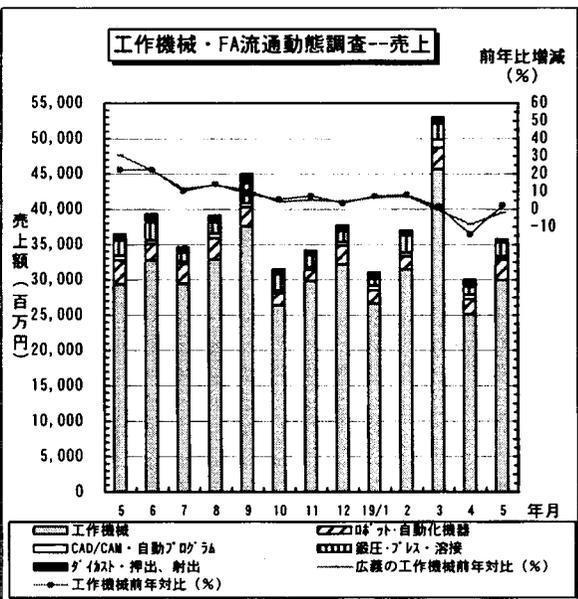
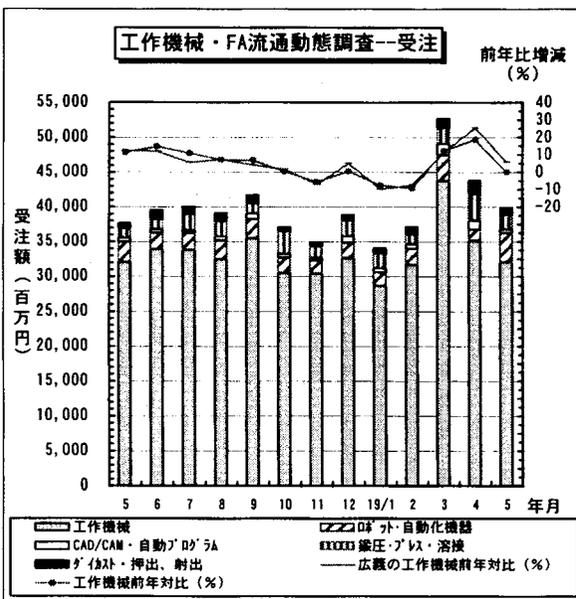
34社合計		受 注					売 上				
調査月次	19/5	前月比	前年比	19/1-19/5	前年比	19/5	前月比	前年比	19/1-19/5	前年比	
工作機械	32,067	-8.8%	0.0%	171,299	2.8%	29,931	19.3%	2.1%	158,614	0.9%	
広義の 工作機械											
ロボット・自動化機器	4,174	171.3%	44.8%	13,583	22.8%	2,890	33.9%	-14.5%	11,872	1.5%	
CAD/CAM・自動プログラム	546	-59.6%	-18.2%	4,924	10.0%	490	-20.3%	-31.8%	3,472	-6.9%	
鍛圧・プレス・溶接	2,035	-46.2%	58.5%	11,352	29.1%	1,924	66.4%	-10.1%	8,683	4.4%	
ダイカスト・押出・射出	994	-49.4%	29.8%	6,384	-6.0%	522	-50.3%	-43.0%	4,348	-17.2%	
小計	39,816	-9.1%	5.7%	207,542	5.0%	35,757	18.9%	-1.9%	186,988	0.4%	
工作機械以外の扱い商品	11,122	-9.9%	-5.8%	69,106	1.3%	11,250	3.7%	10.0%	65,179	1.5%	
合計	50,938	-9.3%	3.0%	276,673	3.8%	47,006	14.9%	0.7%	252,216	0.5%	
従業員数	1,231	0.7%	-0.5%								

統計2

単位百万円

32社合計		受 注					売 上				
調査月次	19/5	前月比	前年比	19/1-19/5	前年比	19/5	前月比	前年比	19/1-19/5	前年比	
直販	23,762	-11.8%	-1.1%	133,162	-1.8%	21,373	5.2%	-5.3%	121,195	1.9%	
(内リース)	1,159	-19.4%	-4.0%	8,792	-0.7%	1,480	-27.4%	-4.7%	15,277	43.6%	
卸	11,076	9.0%	10.1%	52,760	0.5%	10,508	17.8%	-1.3%	54,347	2.7%	
輸入	312	-92.2%	-76.3%	5,320	148.1%	489	149.5%	144.5%	1,487	-15.4%	
輸出	5,150	-21.7%	30.7%	29,729	21.9%	3,665	-12.4%	-17.3%	20,714	-4.8%	
(内トランスプラント)	399	6.4%	211.7%	1,690	749.2%	339	36.1%	340.3%	1,896	207.8%	
従業員数	951	0.6%	-0.6%								

注：本調査は会員72社中統計1に関しては34社、統計2に関しては32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(2007年5月)

6月13日発表

(単位:百万円、%)

期間	需要業種	2006年 累計	前年比	2006年 10~12月累計	2007年 1~3月累計	前期比	前 同 月 比	2007年 1~5月累計	前 同 月 比	5月分	前 月 比	前 年 同 月 比
機械 製造 業	1. 鉄鋼・非鉄金属	12,996	111.9	3,121	3,090	99.0	111.6	4,825	84.5	1,041	150.0	121.6
	2. 金属製品	21,030	92.9	4,178	4,851	116.1	87.0	8,959	91.8	2,378	137.5	84.5
	3. 一般機械 (内金型)	330,108	109.2	81,792	79,829	97.6	100.6	135,988	100.9	26,859	91.7	97.7
	4. 電気機械	66,667	90.3	14,023	15,679	111.8	86.2	26,075	88.7	4,910	89.5	97.4
	5. 自動車 (内自動車部品)	52,333	118.1	13,635	12,506	91.7	87.7	21,072	94.5	5,596	188.4	126.5
	6. 造船・輸送用機械	195,505	75.5	43,336	55,611	128.3	101.5	85,870	96.7	14,759	95.2	84.2
	7. 精密機械	89,157	80.7	23,266	23,141	99.5	100.3	35,012	94.0	5,964	101.0	80.1
	3~7. 小計	27,066	113.0	6,674	8,616	129.1	124.8	14,815	128.1	3,804	158.8	252.9
	8. その他製造業	36,813	111.8	9,876	7,625	77.2	81.2	11,791	76.5	2,207	112.7	71.5
	9. 官公需・学校	641,825	96.9	155,313	164,187	105.7	99.7	269,536	98.8	53,225	102.1	98.5
	10. その他需要部門	37,719	113.2	9,721	9,631	99.1	94.9	15,456	97.3	2,780	91.3	110.2
	11. 商社・代理店	2,100	132.2	1,060	384	36.2	115.3	461	109.0	40	108.1	100.0
1~11. 内需合計	8,368	137.6	1,505	2,239	148.8	129.0	3,665	124.6	631	79.4	119.3	
12. 外需	8,971	99.1	2,354	1,846	78.4	76.5	3,121	82.1	456	55.7	69.6	
1~12. 受注累計 (内NC機)	733,009	98.2	177,252	186,228	105.1	99.2	306,023	98.3	60,551	102.2	98.5	
	需	703,961	114.2	186,426	202,339	108.5	123.9	341,242	120.9	70,444	102.9	112.8
	計	1,436,970	105.4	363,678	388,567	106.8	110.7	647,265	109.0	130,995	102.6	105.7
	(内NC機)	1,374,496	105.4	349,183	373,193	106.9	111.2	622,127	109.5	126,363	103.1	105.9
販売額 (内NC機)	1,407,258	110.3	346,422	403,479	116.5	110.6	611,082	107.3	106,923	106.2	95.9	
受注残高 (内NC機)	1,348,759	110.6	332,111	388,109	116.9	111.1	587,960	107.9	102,942	106.2	96.5	
	684,266	106.2	684,266	669,628	97.9	105.3	725,589	107.9	725,589	103.5	107.9	
	649,607	106.5	649,607	636,760	98.0	105.8	690,784	108.4	690,784	103.5	108.4	

出所(社)日本工作機械工業会

# 甘回辛回



榎東 陽  
産機システム部FAシステム課  
祢宜田 謙 二

今回、日工販ニュースの『甘回辛回』コーナーの原稿を書くように上司より指示されたのが4月の下旬、提出期限が6月15日、まだまだ日数は余裕があると思っていましたが刻々と提出期限が近づき何を書こうか真剣に悩みました。趣味の事、家族の事、仕事の事、等、何を書こうか考えていますと、ふと自分を振り返り、もう40代半ば、あと何年働けるのだろうか？もう何年も働けないのでは？と寂しい気持ちになりました。

最初の就職は26年前、電子工学の分野を生かす為に合板を生産する専用機械の会社で電気制御を担当しました。特殊な機械でしたので日本中の合板会社がお客様で、私は少ない方でしたが年間の1/3は出張に出っていました。当時は若かった為、遊びたい盛りで、このような出張中心の生活が耐えられず転職ばかり考える日々を過ごしていました。転職を考えるにあたり初めて今後について考えました。自分は何がやりたいのか？どのような仕事が自分に合っていると思うか？等々、今思えば人生の分枝点であったように感じます。人生経験も浅く世の中がわかっていない中、なぜか当時の私は畑違いの営業職を選択しました。未だバブル崩壊前でありましたので幾多の会社の中から、今も働かせて頂いています(株)東陽に巡り合う事ができました。

最初の配属先は西尾営業所(後に安城市和泉町に移転)で自動車の部品メーカーの下請け様、設備メーカー様を中心に工具販売を経験しました。前職で見た事のある商品でしたが物と品名がマッチせず苦労した事が思い出されます。5年ほど工具販売を経験した後に本社(刈谷市)に異動になりFA商品を販売する事になりました。主に大手自動車部品メーカーが製造している多関節ロボット販売の専任となりカタログの見方もままならないままお客様のところを訪しPRをしてきました。なにせロボットしか販売するものがなく不安一杯な日々を過ごしていました。その後多関節ロボットもPR効果、自動化の普及、時代の流れ等の要因で順調に販売する事ができるようになり、今では私の担当している課の柱の商品に成長できた事が今思えば苦労の甲斐があったと感じています。又、このロボットが私を多少なりとも成長させてくれたツールになっており今でも愛着を持って販売しています。

最後に今後、自分に与えられた貴重な時間を大事に思い続けて今の営業活動に精進して行きたいと思います。

## 会員・業界消息

経済産業省	製造産業局産業機械課長	秋庭英人(7月10日)
代表者変更	東部地区正会員 (株)兼松K G K	取締役社長 坂田育文
	中部地区正会員 岡谷機販(株)	取締役社長 小杉賢司
	中部地区正会員 サンコー商事(株)	取締役社長 野路周治
	中部地区正会員 (株)大 成	取締役社長 池ヶ谷良次
	賛助会員メーカー 東芝機械マシナリー(株)	取締役社長 横山三自
	賛助会員メーカー 三菱重工業(株)	取締役執行役員工作機械事業部長 渡部 健
	賛助会員リース 三井リース事業(株)	取締役社長 森 修
理事変更	東部地区正会員 (株)兼松K G K	取締役社長 坂田育文
窓口担当変更	東部地区正会員 (株)国 興	営業企画副部長 金子順一
	西部地区正会員 日本産商(株)	取締役営業部長 奥崎賢治
	賛助会員メーカー エンシュウ(株)	営業グループ部長 小杉孝之
	賛助会員メーカー 大阪機工(株)	常務取締役営業本部長 久志善孝
社名変更	東部地区正会員 常盤産業(株)は(株)ナチ常盤と改称(6/21)	

## 行事予定

国際委員会	7月11日(水)	仏教伝道センター
教育委員会	7月17日(火)	機械工具会館
調査広報委員会	7月18日(水)	機械工具会館
東部地区委員会	7月24日(火)	仏教伝道センター
東部地区製品研修会	7月24日(火)	仏教伝道センター
政策委員会	9月5日(水)	名古屋/安保ホール
定例理事会	9月5日(水)	名古屋/安保ホール
展示会		
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

7月号は第38回通常総会の特集です。尾瀬新会長のもとで新体制がスタートしました。会長が挙げている『商社の存在価値』、『有為な人材確保「魅力ある業界」になること』、『グローバル化への対応』は、今私たちが直面している団塊世代の大量退職、少子化、ITの進歩によるビジネスのボーダーレス化、一層厳しくなる国際競争などの諸問題を背景とした重要な課題です。これからも会員の皆様と共に考え、共に行動して行きたいと思っておりますので絶大なるご協力ご参加をお願い致します。

梅雨が明けますと太陽の恵みを浴びたみずみずしい野菜が美味しい季節がやってきます。この季節、夏の風物詩として関西では「水ナス」を思い出します。このナスは大阪湾と和泉山脈に囲まれた泉州地方の太陽の恵みと豊かな風土でしか育たないの『幻のナス』と言われてます。ナスとしては珍しく生でもいけますが、糠漬がお勧めです。大変デリケートなナスなので育てるのも神経を使うようですし、朝採りしてからもひとつひとつ大事に手もみをして糠床に漬けます。包丁を使わずに手で裂いて食べますが、皮・肉質ともに柔らかかつぷりりと水分を含んでおり、一口かじると皮がブリッと裂け、実がサクサクと歯ごたえがあり、程よい塩つけと広がるほのかな甘みとフルーツのような食感には今まで味わったことのない漬物です。関西の居酒屋、小料理屋どこでも今の時期には水ナスが用意してありますので、これだけで杯が進みますしご飯も進みます。関西以外にお住まいの皆さん、関西に出張の時には一度お試しあれ。

日工会発表の5月の受注額確報は1,310億円と月間の受注額としては史上3番目となり、連続1,000億円超えは37カ月と最長記録更新中です。内需606億円は前年同月比1.5%マイナスですが、前月比では2カ月ぶりの2.2%プラスとなりました。電気、精密関連の前月比プラスが大きく貢献しており、前月比マイナスの自動車、一般機械の復活が期待される所です。外需では704億円となり前月比では21カ月連続プラスと好調です。地域では北米が18カ月ぶり前月比マイナスですが、アジア、欧州の拡大により概して好調な推移と言えます。

「日工販ニュース」 Vol.19 - No.7

平成19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 宇佐美 浩  
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) 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 ツ カ  
 (株) トーメンテクノソリューションズ  
 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  
 (株) ナチ常盤  
 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 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72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)  
 キャムタス(株)  
 京セラ(株)  
 (株) グラフィックプロダクツ  
 黒田精工(株)  
 (株) 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(19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)  
 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)  
 三菱UFJリース(株)