

日工販ニュースVol.19 No.9



もくじ

巻頭言「Chindia」	日工販理事 小川 慎一	2
話題の技術「新型マシンバイス～Viシリーズ」	津田駒工業(株) 桐木 正雄	4
SE教育「合格者」		6
議事録「政策」 「理事会」 「国際」 「調査」 「教育」 「西部正・副懇談会」 「東部」 「東部製品研修会」		7
リレー随筆 Part 2 「プロとアマ」	(株)カネコ・コーポレーション 庄野 和也	14
工作機械と私	(株)ヤマモリ 猪野 俊之	15
私の読書評「カラヤンとフルトヴェングラー」	(株)兼松K GK 渡辺 幸夫	16
統計資料「FA流通動態調査1・2」「工作機械業種別受注額」「マシニングセンタ動向」 「NC旋盤動向」「工作機械受注高月別推移」		17
甘口辛口「現在の営業」	(株)日本精機商会 千葉 茂治	22
消息・行事		22
会員会社		24

SE資格者にご回覧下さるようお願いいたします。

SE資格復活をご希望の方は、9月末までに日工販教育事務局にご相談願います。

Chindia



日工販理事

小川 慎一

(株エムエムケー取締役社長)

いきなり意味不明の造語をタイトルにして恐縮ですが、【Chindia】とはアメリカのビジネスウイーク誌が考案した中国とインドを合わせた造語で、シンディア或いはチンディアと発音します。いかにアメリカがこの二つの大国に注目しているかが感じ取れます。

日本にとって中国は近い国、一方インドは遠い国と言うのが一般的な印象でしょうが2030年にはインドの人口は中国を抜いて世界No.1になることが予想され、GDPは中国が2017年に、インドが2028年にそれぞれ日本を抜く事が確実な状況です。

インドが日本にとって遠い国と言うのは、地理的な条件もありますが、熱い、汚い、英語が分かりにくい、和食レストランが少ない等の理由に加え、何となくインド人に対する生理的な違和感を覚えるからではないでしょうか。

筆者は三井物産勤務時代を含め数多くインドに出張し、現在も隔月ペースで訪れていますが、確かに清潔とは言えない生活環境と騒然とした町並み、更には多くの貧困大衆を眼にして不快感を覚える事はありますが、一



方ではインド人の優秀さ、優しさ、逞しさに触れ、この国は間違いなく今後急激な発展が約束されていると感じる次第です。

中国には既に多くの日本企業が進出しており、特に自動車関連ではいずれ中国は世界最大の自動車生産・消費国となるでしょうし、自動車業界に従事する日本企業にとっては正に本籍を替える必要に迫られるほどの発展です。これに対しインドはまだ二輪車が主体の市場ではありますが、いずれ中国と並ぶ大きな自動車市場になる事は確実な情勢です。

現在、中国に比し日系企業のインド進出の障害となっているのは、
1)インフラ 2)労務管理 3)Local下請け企業の3点が主なものですが、1)と3)は政府の自由化促進、外資の導入、インド企業の技術レベルアップが急速に進んでおり、今から5年以内に様変わりすると思います。インドでも日本同様個人格差が広がっており、伝統的なカースト制度がどのように国の発展の中に吸収されていくかが、2)の労務管理、特に製造業にとっては最大の関心でしょう。

一般的にインド人の対日感情は良好で、日本政府も今後インドへの経済協力を強化するでしょうし、日本企業は中国一辺倒ではなく、今後インドを中国と並ぶ重要な生産拠点及び販売市場と捉え、欧米企業に伍して行く必要があるでしょう。日本はモノづくりを通じて国家の発展と世界経済への貢献を図るべきであり【これが唯一の日本の生残り策】、その意味で中国、インドへのChallengeなくしてGlobal Competitionでの勝利は無いと思う次第です。

読者の皆さん一度はインドに出かけてみましょう。お薦めは12月から3月頃まで。

無論ゴルフもOkayです。

分かりやすい話題の技術

Inteligible Recent Technics ★ **No.102**

新型マシンバイス～Viシリーズについて



津田駒工業(株)
技術部技術第2部
工機技術課
桐木 正雄

マシンバイスの観念

マシンバイスといえば、従来フライス盤の必需品であり、現在でも数多く搭載、使用されている。

そんな中、マシニングセンタの普及によりマシンバイスのメインステージはフライス盤からマシニングセンタへとシフトしてきているのが現状である。それに伴ってこれまでの“締め付けの為の治具”という観点から“位置決めの為の治具”という観点へとマシンバイスに求められる機能も変化してきている。

Viバイスシリーズの特長と機能

ここでは、当社が昨年より発売しているマシニングセンタ用Viバイスシリーズの特長と機能を紹介していきたい。

1) 搭載性の向上

Viバイスシリーズは5機種のラインナップを持ち、小型マシニングセンタから門型マシニングセンタまで幅広く搭載可能となった。

また、口金開きについても限られたマシニングセンタのエリアを有効に活用できるよう設計されている。



【写真1】Vi-1627

2) 高剛性・高精度を得るための構造と機構

一般的に高剛性・高精度とは締め付け力の大きさやマシンバイス単品の静的精度の良さと認識されているが、マシンバイスは加工ワークを締め付けて使用する物なので、真の高剛性・高精度とは締め付けによる加工ワークの位置変位が小さいことであると考えている。

すなわち重切削に耐えられるような強い締め付け力でも加工ワークの浮き上がり、傾きを極小に抑えることが高剛性・高精度マシンバイスの本質である。

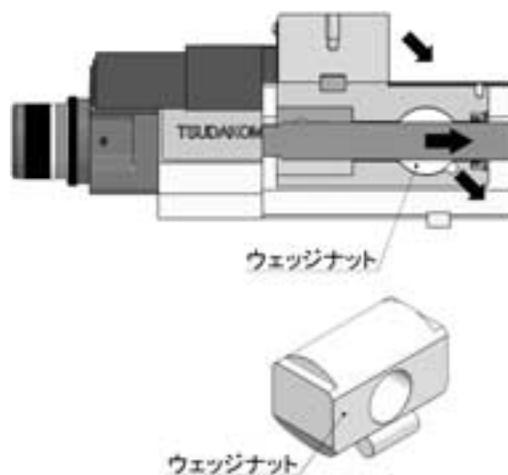
Viバイスシリーズでは以下の機構にて高剛性・高精度を実現している。

・高剛性スチールフレーム採用

Viバースシリーズのバース本体フレームの素材にはスチールを採用している。一般的なマシンバースの本体に採用されているねずみ鋳鉄という素材と比較して高剛性なスチール素材を用いることにより、加工ワーク締め付け時のフレームの曲がりや反りが格段に減少する。

・ウェッジナット機構

移動側口金が移動するためのスライドブロックに締め付け時力を下方方向に引き込む機構をもったナットを内蔵。それにより締め付け時の移動口金は沈み込む方向へ移動し、加工ワークの浮き上がりを大幅に減少させる。強い締め付け力でも加工ワークの浮き上がりが小さいので、重切削から仕上げ加工までワンチャッキングで行うことも可能である。



【図1】ウェッジナット機構図

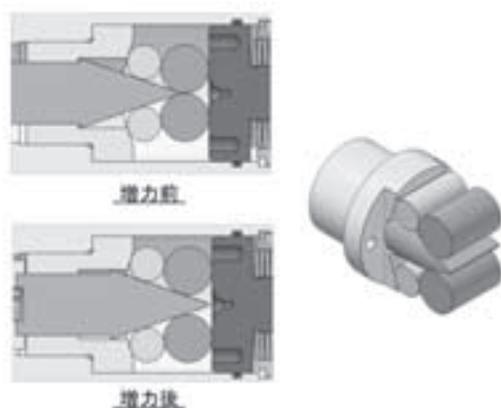
3) 省力化・メンテナンスフリーへの対応

近年の加工サイクルの高速化、刃具の進歩、さらにはその周辺機器の充実により、現場ではワーク交換のスピードアップや能率アップが求められている。マシンバースもスピードアップや能率アップのために負荷の大きい労働やメンテナンスに関わる時間はできるだけ排除しなければならないという観点よりViバースシリーズでは以下の対応を行っている。

・メカ増力機構

軽い力でも大きな締め付け力を得ることが出来る増力機構を内蔵したマシンバースは省力化の実現に大きく貢献している。Viバースシリーズに組み込まれているメカ増力機構は締め付け力のバラツキが少なく、確実に締め付けが行えるといったメリットがあり、最大で45KN(4,500kgf)の締め付け力を発生させることが可能である。

Viバースメカ増力機構は、締め付け時のハンドル回転力を小さくすることが実現でき、オペレーターの負荷軽減に大きく寄与してい



【図2】メカ増力機構図

る。

・締め付け力切り替え機構の付加

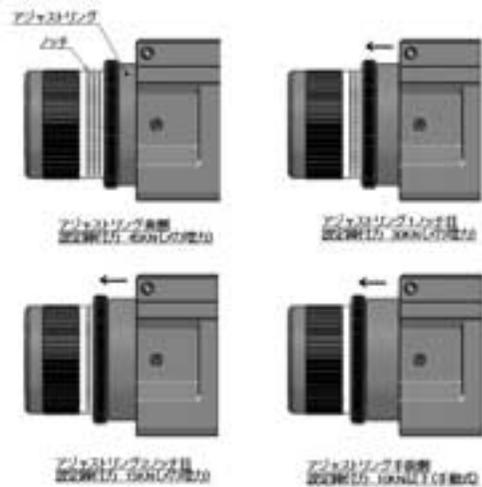
Viバースシリーズでは増力による締め付け力のプリセットを切り替えることが可能で、アジャストリングを前後に移動させることによって締め付け力設定値を選択できる。さらに増力バースから手動式バースにもワンタッチ切り替え可能となっている。締め付け力がプリセットできることにより、習熟度の浅いオペレーターでも常に一定の締め付け力で作業を行うことができる。また、手動式バースに切り替えが可能になったことで熟練度の高い微妙な締め付けを必要とするアルミ・薄物等の加工ワークにも対応可能となる。

・メンテナンスフリー化

油圧増力機構の場合では作動油等の補給やパッキン類の消耗があり、定期的なメンテナンスが欠かせないが、Viバイスシリーズのメカ増力機構の場合では増力部分の日常メンテナンスは皆無であり、10万回以上の締め付けテストでも部品の消耗がほとんど見られないほどの耐久性も確認されているので、半永久的にメンテナンスフリーと言っても過言ではない。

おわりに

高精度加工を期待し、マシニングセンタの性能を永きにわたり発揮させるには、それに見合う高精度のバイスを選択すべきである。マシニングセンタの進歩と、それに伴ったバイスに対する課題は尽きないが、これからもユーザー



【図3】締め付け力切り替え機構
(Vi-16 ** ,Vi-2041)

の要求に応じていくべく更なる追求、開発に励みたい。

SE資格復活をご希望の方は、9月末までに日工販教育事務局にご相談願います。

日工販SE合格者 第145回発表

今回は7・8月の合格者13名です。

認定No.	会社名	合格者名	認定No.	会社名	合格者名
07-16-1957	(株)東陽	近藤 嘉朗	07-16-1964	(株)ニッツマシナリー	千田 浩司
07-16-1958	メルダシステムエンジニアリング(株)	福江 安夫	07-16-1965	(株)立花エレテック	十河 和幸
07-16-1959	興銀リース(株)	佐藤 寛	07-16-1966	(株)森精機製作所	仲嶋 洋平
07-16-1960	興銀リース(株)	田中 純	07-16-1967	興銀リース(株)	石野 正幸
07-16-1961	三菱電機クレジット(株)	田中 智也	07-16-1968	興銀リース(株)	佐藤 徹
07-16-1962	KITAKOコーポレーション(株)	貝原 哲男	07-16-1969	菱光商事(株)	徳田 太
07-16-1963	(株)森野	坂田 智幸			

更新研修合格者 第95回発表

今回の発表は7・8月の合格者2名です。

認定No.	会社名	合格者名
07-10R-1467	(株)立花エレテック	木津川裕彦
07-11R-1177	(株)エムエムケー	織田 隆志

第72回 政策委員会

日 時：7月11日(水) 11:00~12:00

場 所：東京/仏教伝道センター 7階「見」

出席者：尾瀬委員長、委員8名、事務局1名

計10名

委員長挨拶：

昨日、日工会より6月の受注速報が発表され、内需、外需合計の数字からいかに工作機械業界は絶好調と見えますが、内需の方は12%減という事で、昨年の5、6月が良かったのでその反動で前年比は厳しいとなりますが、やはり黄信号がついた訳でこの時期少し変わり目かも知れないと思われます。本日は理事会でも市場動向についての意見交換の場を設けてありますので活発な発言をお願いします。

議 事：

専務理事より、昨日の日工会発表の6月受注速報を報告。また経済産業省産業機械課課長高橋泰三氏が10日付けで資源エネルギー庁へ転出され後任にジェトロ香港事務所に転出されていた秋庭英人氏が就任された旨報告。引き続き本日の資料確認をお願いし審議に入った。

(1)日工会との意見交換会開催

委員長より、日工会との意見交換会が06年、07年にはやっていなかったということと、先日専務理事と日工会へご挨拶に伺った際にしばらくやっていなかった意見交換会を再開したい旨話があった次第で、日工販には賛助会員として日工会メンバーは居られ交流があるが、日工会との交流は別の観点と思うので是非復活して、積極的にもっといろいろなレベルで交流を持ちたいと考える。協議の結果、会長レベルの会合は調整が大変なのでまずは市場委員会との会合

を専務理事より申し入れる。そして出来ればその会合に会長が出て頂くことにする。

(2)今後の協会事業展開についての意見交換

委員長より、予算を有効活用して協会の活動を通じて会員に還元して行きたい旨発言あり、講演会の講師のグレードアップ、地区委員会活動の内容の充実、管理職教育の再考、アジアの工作機械メーカー調査などの意見があった。

尚、既に進行中の今年度の事業として会員社員リクルート用DVDを現在製作中。

(3)複合加工機の流通動態調査についての意見交換

専務理事より、現在実施している流通動態調査時に会員から調査希望のあった複合加工機販売動向を調査する旨提案された。

調査内容詳細については調査広報委員会で検討の上、実施することが了解された。

(4)その他

事務所設備更新の件

専務理事よりパソコン2台更新、プリンター及びコピー機更新。事務所西側ガラス窓の室内環境改善・省エネ対策の熱線遮蔽フィルム工事の実施について説明し、全員の賛同を得たので理事会に諮り承認を得ることにした。

日本ディエムジー(株)入会の件

植田理事(植田機械株)、赤澤理事(赤澤機械株)の推薦を得て日本ディエムジー(株)の賛助会員入会申請があった。審議の結果全員の賛同を得たので理事会に諮り承認を得る事にした。

次回委員会：

9月5日(水) 13:30~14:40

名古屋/安保ホール

第211回 定例理事会

日時：7月11日(水) 12:30~15:30
場所：東京/仏教伝道センター 7階「見」
出席者：尾瀬会長、副会長3名、専務理事1名、
理事16名、監事1名、事務局1名
計23名

会長挨拶：

会員の皆様はそれぞれの事情でそれぞれの課題に立ち向かって行かれるのではないかと思います。それに対し日工販は会員の皆様に役立つ活動、情報、意見交換等を行うことによって課題にあるいは問題解決にお役に立つことをするという位置づけではないかと思います。理事の皆様と一緒に活動していきたいと思っております。理事の皆様と一緒に活動していきたいと思っております。理事の皆様と一緒に活動していきたいと思っております。理事の皆様と一緒に活動していきたいと思っております。

昨日発表された日工会の6月受注速報は1月~6月上期総額は史上最高を記録しました。既に内需は落ちてきていますが、昨年が良かったこともあるが特に6月は前年比11.6%減と大きな落ち込みがありました。実感されていると思われませんが、少し停滞感が漂ってきている状態です。本日は例年通りこの時期に市場動向について意見交換を行います。タイミング良く内需のデータが発表されました。

黄信号が出てきた時期でもあり皆様の忌憚のないご意見を出していただき実のある会議としていきたい。理事会は当協会の最も重要な会議であります。皆さんにとっても有効活用のお場としていただきたい。

議題：

[付議事項]

(1) 賛助会員入会の件

理事の植田機械(株) 西部地区正会員 植田会長より横浜市金沢区在の日本ディエムジー(株)を賛助会員として推薦したい旨発言があり、理事推

薦として赤澤機械(株)の了解も得ている。販売会社と言ってもメーカーの子会社なので、メーカー賛助会員として加入していただくことにする。同じようなケースで過去にオリベッティ加入の例がある。審議の結果、加入は承認された。

(2) 事業活動の予算について

会長より日工販の活動をより会員に役立つためにどうしたら良いかという考えの中で、必要があれば予算の枠にとらわれずより効果のある活動をやるべく、まず委員会の方で種々練って頂き、活動を主導的にやってもらおうという事になった。

その為には予算の制約があると機動的な企画が出来ないので各委員会が持っている予算に対してある程度補助費増となってもやむを得ないとする。但し予算をオーバーした場合は事後で良いが理事会にて報告してもらおう事で予算を機動的に運用したい。

上記について審議の結果、理事会の承認を得た。

[意見交換]

(1) 市場動向について

市場動向について会員から報告があったが、自動車については期待されていたトヨタ自動車の設備投資が半年から一年遅れており中部地区は他地区に比べ低調との声が多い。鈴木自動車は30年振りに大規模な設備投資をしている。建設機械関係は依然として好調であり、また航空機関係の需要拡大が注目されている。金型関係は苦戦している。造船関係は世界的好況から輸送が増加し、更に韓国離れのなか需要が増加しており2013年前半までデリバリーがいっぱいであり長納期の大型機の需要は続くと期待されている。

「報告事項」

(1) 流通動態調査平成19年5月結果、日工会6月受注速報

流通動態調査5月については添付資料にて説明。受注が落ちてきている。

一方、日工会発表の6月受注速報は総額で前年比102.8%増の1,314億円となった。内訳は内需が11.6%減の573億円と落ちたが、外需が17.6%増の740億円となりトータルで増加した形となっている。

(2) 委員会報告

総務委員会：

総会(6/6) 第38回通常総会、記念講演、懇親パーティ。

(詳細は日工販ニュース7月号参照)

教育委員会：専務理事報告

基礎講座1回目62名、2回目60名参加。

170名の申し込みがあったが定員で締め切った。来年度は3回の講座を検討。(5/15)来年度の講座になるがSE講座「研削盤」を「NCの動向」と入れ替え開催する。出席者9名、機械工具会館。(日工販ニュース6月号参照)

19年度SE講座・更新研修講師打ち合わせ会(5/18) 専務理事より昨年度の反省と19年度の基本方針説明。7名出席。機械工具会館。

(日工販ニュース6月号参照)

西部地区見学会：尾瀬委員長報告

(5/29) 転造盤の(株)ニッセー本社工場、サーボプレスの榎本機工(株)本社工場を見学。

28名参加。両社は当会会員ではないがユニークな製品を生産している中小企業なので選んだ。(日工販ニュース7月号参照)

中部地区委員会：高田委員長報告

(6/18) 19年度事業活動、情報交換。

19名出席。(株)井高本社会議室。

(日工販ニュース7月号参照)

西部地区委員会：赤澤委員長報告

(5/22) 懇親ゴルフ会、17名参加。西宮高原ゴルフ倶楽部。

(7/4) 正副会員懇談会、19年度行事方針打ち合わせ。工場見学会、製品研修会内容討議。

次いで情報交換を実施。

出席者12名。りき六

(3) その他

1) 事務所設備更新の件

専務理事より報告。パソコン2台を更新した。

購入は19年6月理事会の承認を得た。

専務理事より事務効率化、省エネ対策の観点から設備の更新について説明。プリンター及びコピー機更新についてはコピー及びプリンター機能を持った複合機種に更新。事務所西側ガラス窓のフィルム貼り工事。午後の日照の為室内がかなりの高温になるため熱戦遮蔽するフィルムを貼る。審議の結果、承認された。

2) リクルート用DVD作成のこと

田尻調査広報委員長より進捗状況を報告。

シナリオが完成。シーン内容の説明。

出演者は実際に業務を行っている会員若手社員にお願いすることにした。

撮影場所は(株)牧野フライス製作所にお申し送り承諾をいただいている。

先輩の助言、発言等一言コメントについての撮影場所は三菱商事テクノス(株)本社会議室等の使用をお願いし承諾を得ている。

8月末に完成予定。基本的には理事会承認を得た。DVDについては秋の新卒採用に活用したいので早い時期に配布の希望があった。

次回理事会：

9月5日(水) 15:00~17:00

名古屋/安保ホール

第40回 国際委員会

日 時：7月11日(水) 15:30~16:30
場 所：東京/仏教伝道センター 7階「見」
出席者：富田委員長、委員4名、事務局2名
計7名

委員長挨拶：

長い間ブランクがありましたが、日工販にとって大切な委員会でありますので頑張ります。

今秋ドイツ、ハノーバーにてEMOが開催されます。日程が確認されていませんが、期間中にCELIMO主催で欧州、米国のAMTDA、日本の当協会が順に市場動向等のプレゼンテーションをし、また中国、インド等も集まり意見交換の場となる国際会議が開催される予定です。

当委員会からなるべく多くの参加をお願いする。

また今後この委員会を活発なものとするために積極的なご意見を提案していただきたい。

議 事：

(1) EMO Hannover2007について
(会期9月17日~22日)

専務理事より、CELIMOに国際会議開催日程について問い合わせをしているが、本日現在日程の確認が取れていない。プレゼンテーション発表は日程が決まっていないので都合によって会長、委員長、専務理事の誰かが対応することにした。

(2) その他

委員長より、国際委員会のACTIVITYのひとつとして、以前からPENDINGとなっていたアジアの工作機械メーカーの調査について提案があった。

種々議論が出されたが、まずはニュースダイ

ジェスト社がそのような調査を既に行っているのか照会し、まだならば日工販国際委員会として働きかけてみることにする。

次回委員会：

11月開催予定

第95回 調査広報委員会

日 時：7月18日(水) 12:30~15:00
場 所：機械工具会館 5階
出席者：田尻委員長、委員6名、事務局2名
計9名

オブザーバー：(株)伝創社1名

(リクルート用DVDのみ)

委員長挨拶：

19年度の第1回目であり新しくメンバーになられた方もおられますが、人選につきましては日工販事務局と相談して決定させて頂きました。

今年度の大きな企画であるリクルート用DVD作成の案件のため、急な開催案内となりました。先般の理事会でDVD作成の進捗状況とお手元にあるシナリオを説明し了解を得ています。

出来るだけ急いで予算内でよいものを作成したいと思いますのでご協力よろしくお願い致します。

議 事：

(1) 日工販ニュース編集

8・9月合併号編集について事務局より掲載する寄稿、記事、統計内容の説明があり承認された。

(2) 会員名簿作成

事務局より進捗状況について説明。8月末校正原稿を回収して10月初めには予定通り発刊する。尚名簿表紙はピーチ色(テンカラーエンボス皮しぼ)に決定。

(3) 会員社員リクルート用DVDの作成

委員長より理事会に提出し了解を得たシナリオ内容につき説明があり、(株)伝創社の渡邊氏よりシナリオの狙いについて説明を受けた。撮影場所については森田委員のご協力により(株)牧野フライス製作所厚木事業所をお借りし、一言インタビュー場面は三菱商事テクノス(株)本社オフィスをお借りする。

スケジュール：

(7/23) (株)牧野フライス製作所厚木事業所に監督以下撮影チームと訪問しロケハンを行い、シーン詳細を打ち合わせする。

(8/6) (株)牧野フライス製作所厚木事業所で撮影。

(8/7) 三菱商事テクノス(株)本社にて一言インタビューシーンを撮影。

(8/22) 試写(調査広報委員会開催)。

(8/31) DVD納品。

配役：

会員会社若手社員より出演者を選んだ。

タイトル：

討議の結果「MOTHER MACHINE 明日に向かって」と決定。

(4) その他

流通動態調査に複合加工機の区分掲載については、秋以降に定義、調査内容などの打ち合わせを行い実施につき検討する。

次回開催予定：

8月22日(水) 12:30~16:30

機械工具会館3階

第92回 教育委員会

日時：7月17日(火) 12:30~15:00

場所：機械工具会館 5階 会議室

出席者：後藤委員長 委員7名、事務局2名

計10名

委員長挨拶：

日工販では、この教育員会の前にインターネット委員長をして、その前に中古機プロジェクト委員会の取りまとめをしました。

そして今年度は副会長と当委員長の兼任をしています。前任の植田副会長の後を引き継ぐこととなりますが、植田さんとはずっと一緒にいますが、教育委員会は初めてですので、今後委員皆様のご協力をお願いいたします。

議事：

(1) 基礎講座結果報告と今後の課題

専務理事より報告。約170名という多数の申し込みをいただいたが、基礎講座は人数に限りのある講座なので申し込み先着順として122名で打ち切った。

1回目 5月24日~26日 受講者 62名

2回目 6月7日~9日 受講者 60名

合計 122名

来年も応募者が定員を超えることを想定して3回の開催とするのか、今期中の来年3月末までに決めておく必要がある。

(2) 19年度SE講座・更新研修募集要項原案検討

専務理事より募集要項原案を説明。SE集合講座は基本的には昨年とほぼ同一内容となる。更新研修では2講座が新しくなる。

また来年度SE集合講座にはこれまで無かった「研削加工」の講座を新設することで準備を開始することになった。

(3)19年度教育事業についての意見交換

通信教育の選択科目の組み合わせについて、SE永世資格の明確な説明文を募集要項に挿入、将来の課題として工作機械ユーザーからの講師招聘、講義には画像を多く取り入れ受講生が理解し易ようにする等の意見交換があった。

(4)20年度講座講師人選について

来年度から新設する「研削加工」の講師、および本年度限りと申し出があった基礎講座「工作機械とは」とSE集合講座「工作機械産業の動向」の後任講師の人選を開始することになった。

次回開催：

11月21日(水) 12:30~15:00

機械工具会館 5階 会議室

なっている。重厚長大企業の設備が盛んであり特に造船は好調。プレス、コネクタ絡みの射出成型機は健闘している。総じて国内は高止まりの状況で推移し、今後の見通しはそれほど悪くないと期待。

(3)19年度今後の行事日程確認

9月13日(木) 工場見学会

(株)秋篠金型研究所

(株)MSTコーポレーション

10月2日(火) 製品研修会(大阪産業創造館)

10月31日(水) 懇親ゴルフ会

12月4日(火) 講演会、忘年会

〔大阪弥生会館〕

20年

1月23日(水) 新春時局講演

(講師：松下 滋氏)

2月21日(木) 会員懇談会

(メーカー・リース)

〔大阪弥生会館〕

西部地区正・副会員懇談会

日 時：7月4日(水) 16:00~20:00

場 所：りき六

出席者：赤澤委員長、他9名、計10名

議 題：

(1)委員長挨拶並びに総会報告

19年度の地区委員長に再任され、当地区の発展の為、会員のご協力をあらためてお願いした。今後の方針についての事業計画案と予算案が無事に19年度通常総会にて承認された旨報告された。

(2)正副会員の業界動向についての情報交換

日工会発表通り、メーカーは海外が好調であるが、国内は伸び悩みである。小さな一般加工ユーザーは頑張っておりまだまだ関西は健闘している。プレスの引き合いは昨年に比べ少なく

引き続いて懇親会を開催した。

東部地区委員会

日 時：7月24日(木) 11:30~12:30

場 所：仏教伝道センター 2階 「菩提樹」

出席者：柴田委員長、委員5名、事務局1名
計7名

議 事：

(1)今年度地区行事について

会員情報交換会・懇親会：

情報交換会を8月29日(水)午後2時より午後4時半頃まで開催し、引き続き午後6時まで懇親会を開催することにした。

東部地区懇親ゴルフ会：
11月10日(土)開催と決定。若林副委員長が
龍ヶ崎カントリー倶楽部を4組予約することに
した。
東部地区講演会・懇親忘年会【12月7日(金)】
の講演会について：
委員長が三菱商事(株)元中国総代表、常務取締役
であった中国通の顧問に講演依頼を打診す

ることにした。

(2)新行事の検討：

来年2月に計画をしている研修会を会員若手社
員の親睦と交流の会として検討する。会員対抗
ボーリング大会等具体的なアイデアについては
事務局でたたき台をつくり次回の委員会にて検
討する。

東部地区製品研修会

日 時：7月24日(火)

場 所：仏教伝道センター 8階「和」

参加者：正会員58名、リース25名、計83名

現在、非常に脚光を浴びている航空機産業を取り上げてテーマを「航空機関連業界
向の工作機械」とし、賛助会員メーカー4社のご協力を得て説明会を開催した。例年
以上の多数の申し込みがあったため会場を変更し、当業界の現状、展望を織り込んで
チタン、難削材加工等最先端の加工技術の説明をしていただいた。営業員にとっては
貴重な販売ツールとなる内容でもあり、真剣に聴講されていた。

本日のご講義をお引き受け下さいました会員各位には心よりお礼申し上げます。

No.	時 間	会 社 名	説明機種名、モデル名	説 明 者
	13:00	開講挨拶 柴田 實 地区委員長		
1	13:05 ~ 14:05	(株)牧野フライス製作所	5軸制御横形マシニングセンタ MAGシリーズ、 難削材加工、研削加工iGRINDERG5	グローバルMAGチーム 遠藤 綾 介
2	14:15 ~ 15:15	ヤマザキマザック(株)	INTEGREXシリーズ	営業技術部部长 中西 正 純
3	15:25 ~ 16:35	新日本工機(株)	航空機産業向け工作機械の最新技術動向	第一技術部部长 田 中 和 也
4	16:45 ~ 17:45	三井精機工業(株)	5軸制御マシニングセンタ全般	販売促進課課長 下 村 栄 司
	17:45 ~	閉講挨拶 若林良直 地区副委員長		

(注) 各講座ともご説明55分、質疑応答5分。



リレー随筆

Part 2



プロとアマ



(株)カネコ・コーポレーション
営業部
庄野 和也

(株)カネコ・コーポレーションに入社し、3年目を迎えました。過去2年間を振り返ると、長くもあり、短くもあった2年間だったと思います。私は文学部出身という、この業界とは今まで全く無縁だったということもあり、入社当時は周りの先輩方が話していることが全く理解できず、まるで外国語を聞いているような気分でした。先輩方にいろいろ教えていただき、「何か質問ある？」と言われても何が分からないか分からない状態でした。また、営業という仕事も初めてだったのでお客様に対して何を話してよいのか、お客様の話の真意は何なのかも理解できませんでした。そのような毎日の中で時に「この仕事は自分に向いていないのではないかと悩んでいました。しかし、お客様から少しずつ仕事を依頼され、先輩方からも励ましていただくうちに、徐々に「がんばってみよう」と思えるようになりました。まず、つまらないプライドのようなものを1度捨ててしまって、等身大の自分を認めてしまうことが大事だと思いました。「出来ない自分」を認めてしまうと「今できないなら、今からできるようになればよい。」と前向きに考えることができるようになりました。もちろん、私にはまだまだ不足している点が多々ありますが、今後も等身大の自分をしっかり見つめ、成長していきたいと思えます。

さて、日工販のご希望である「仕事以外の趣味その他楽しい話題」というテーマですが、私のスポーツの話を見せていただこうと思います。私自身は、学生時代はバスケットボール部だったのですが、最近ではスポーツをするよりも見ることのほうが多くなりました。当たり前のことですが、スポーツには「プロ」と「アマチュア」があります。この2つの違いというのは幾つかあると思いますが、プロは「魅せる」というのもその1つだと思います。アマチュアは「勝利至上主義」で試合に勝つことを最大の目的とします。プロももちろん「勝つ」ことは大切な要素の1つであることに変わりはないのですが、それと同じくらい大切な要素として、ファンにエンターティナーとして「魅せる」ということがあります。かつて、ジャイアンツの長嶋茂雄は空振りした時に、ヘルメットをカッコよく飛ばす練習をしたといわれています。少し前ではサッカーのカズはゴールした後「カズダンス」というパフォーマンスをし、サッカーブームの中心になりました。最近では格闘技の選手の入場時のパフォーマンスや日本ハムの新庄剛志の仮装などは記憶に新しいと思います。もちろんこれ等のパフォーマンスはその競技に対する実力が伴って初めて成立するものであると思いますが、プロとして一流といわれる選手は実力に加えて魅せる技術を身につけていると思います。

私も営業のプロとして働いていく上でもっと実力をつけるのは当然ですが、お客様に「魅せる」「アピールする」力を身につけていきたいと思っています。

工作機械と私



(株)ヤマモリ
埼玉営業所所長
猪野俊之

日工販ニュースを愛読の皆様、はじめまして、(株)ヤマモリ埼玉営業所の猪野と申します。私は、ヤマモリに入社して27年目に入っております。工作機械の取り扱い、ほとんどありませんので、日頃販売している機械工具(ツーリング、切削工具他)の販売時の出来事を述べたいと思います。

入社して3年目(当時24才) 機械工具の卸の営業マンとして初めてセールスに出させて頂きました。日常生活には、ほとんど縁遠い物であるし、商品知識も乏しく、周り(ライバル)は、大手商社が多く、当社の名前も知名度も少ない西埼玉地区を担当致しましたが、毎日毎日ノルマも達成出来ず、胃の痛みも限界に達したその日の夕方、最後に川越のお得意先へ訪問したところ、そこの社長に声をかけられました。ここで、その時の社長と私の会話を再現してみます。

社長「最近元気がないな!! なんか年寄りみたいだな!!」

私「いや~!! 全然売れなくて、ヤマモリの名前も知っている販売店が少なくて参りました!!」

社長「そんなマイナスのことを考えていたらいかん!! アフリカに靴を売りに行き、誰でも裸足で、これでは売れないと帰ってくるセールスは、本物のセールスではない。靴を知らないのだからPRを続ければ必ず売れるというプラス思考で考えなさい!! そんな弱気なセールスなら、うちには来なくてもいい。帰れ!!」

と、怒られ追い返されてしまいました。アフリカの靴売りセールスの話は、ご存知の方も多くおられると思いますが、その時の私には大変衝撃的な話でした。言われた時は意味も理解出来ず、会社に帰る途中、関越自動車道のパーキングエリアに車を止め、しばらく考えました。すると「なるほど、知らなければ教えてあげればいいんだ!!」と、言われた意味を自分なりに理解しました。「社長は怒ったんじゃない。俺に期待しているんだ。何とかするぞ!!」と思った瞬間、自然と涙が込み上げて来た事ことを、いまだに忘れません。会社でも教えてもらえなかった感謝、感激、感動をその時一度に三つも手になることが出来ました。翌日からセールスに出る事の負担もなくなり、何事にもスムーズにPRや会話出来る様になり、セールスとしての仕事が楽しくなった事ことも忘れられません。今現在、数名の部下も出来、当時の私の様な事で悩んでいる様子を見かけたり、相談されれば必ずアフリカの靴セールスの話をして元気付けています。そのお得意先とは、一度は担当を離れたものの現在また担当させて頂き、今では私の一番のお得意様となり、公私にわたってお世話になっております。この社長との出会いが無かったら今の私は、これを書いている立場にいないと思います。

又、私自身6年前より体力作りとしてスイミングを始めました。今はプールのスタンプラリーでイギリスとフランスの間を流れるドーバー海峡コース(34km)を2カ月間内に泳ぎ切るという目標にチャレンジしております。目標を達成出来たら又、私生活面でも感動できる事と思います。もちろん両親に健康な身体に産んでもらい育ててもらった事を感謝しております。

今後も公私にわたり、三感(感謝、感激、感動)+感心の四感の気持ちを忘れずに大切にして営業活動を行って行きたいと思います。

弊社も昨年、創立70周年を迎える事が出来ました。メーカー様、お得意様から可愛がられながら、全社一丸となって邁進致しますので、これからも宜しくお願い致します。



「カラヤンとフルトヴェングラー」

著者：中川右介 出版：(株)幻冬舎

(株)兼松KKG 専務取締役営業本部長 渡辺幸夫

最近読んだ本で1冊を選ぶとなると迷ってしまいますが、あれこれ考え、表題の本を選びました。

激動の時代、第二次世界大戦を含む1934年から1954年。当時ドイツ音楽界で最高の地位にあったフルトヴェングラー、そして日本ではあまり知られていないチェリビダッケ、皆が知っている帝王カラヤンこの3人の音楽家の物語である。

世界最高と言われるオーケストラ：ベルリン・フィルハーモニーの首席指揮者の座を巡って、人間ドラマ、歴史ドラマ、権力闘争ドラマが展開する。かなり正確に史実に基づいていて、時代背景と共に、何時、誰が、何処で、何を演奏したのか、評価はどうだったのかもよく分る。特にドイツ音楽を溺愛した総統ヒトラーやナチ政権内部の勢力争いも絡んでの陰謀と復讐、地位と名誉とお金の為の駆け引き、そしてユダヤ問題も絡んでおり、当時の時代も理解できる本である。クラシック音楽に知識の無い方でも充分楽しめるドラマである。好きな方は物凄く楽しんで読めるはず、いやもう読んでますね！

ストーリーは読んでのお楽しみですが、驚かされた事実を何点か紹介します。

時の帝王フルトヴェングラーが、22歳も年下のカラヤンを自分のライバルと見なしてしまう。カラヤンを嫌えば嫌うほど、敵視すればするほどカラヤンの存在感は増していってしまう。

総統ヒトラーが客席に居た公演(マイスタージンガー)で、ヒトラーお気に入りの歌手が酔っ払った状態で出演しミスをする。しかしヒトラーは、暗譜で指揮をしていた若いカラヤンのせいだと思いきや激怒！しかし戦後、カラヤンはヒトラーに嫌われていたと言う証拠になりナチ容疑が晴れる一因になる。ドイツ敗戦前ぎりぎりでもフルトヴェングラーもカラヤンも亡命。早々と逃げ出した人物は、戦後ドイツでは人気は高くならなかった。しかし最後まで付き合ったフルトヴェングラーとカラヤンは、ドイツ人の身代わりで非ナチ化裁判にさらされる。

1946年秋から1947年夏までのシーズンで、チェリビダッケは、ベルリン・フィルを128回指揮！こんなに振れるものなのでしょうか？

戦後の最初のフルトヴェングラーの復帰コンサートは熱狂的。ダフ屋が横行、法外な金額。演奏後15分以上にわたり拍手が続き指揮者は16回も指揮台へ！

等々沢山の事実が明らかにされていて興味深い。戦時中という非常時にもかかわらず、多くのコンサートが開催されており、しかもきちんと録音されて記録も残っていると言う事には驚かされる。ナチ戦時下の体制維持、国策行事として利用されていたのかもしれませんが、多くの人々がコンサートに足を運んでいたことも事実でしょう。

戦後フルトヴェングラー復帰、チェリビダッケは？カラヤンはどの様にして帝王に成って行くのか？面白い人間ドラマが展開します。一読をお薦めします。

尚、最近も読み続けている本(15巻)は塩野七生氏の「ローマ人の物語」(出版社：(株)新潮社)です。毎年1巻づつ、1992年から15年間続きましたが大変面白かったです。(最終15巻は未だ読み終わっておりません)

もう一度読み急ぐことなくじっくりと再読したいと思い本棚に残してあります。時間のある方にお薦めです！

統

計

資

料

工作機械・F A 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	19/7	前月比	前年比	19/1-19/7	前年比	19/7	前月比	前年比	19/1-19/7	前年比
工作機械	35,112	14.1%	3.9%	237,194	1.2%	27,180	-11.2%	-7.5%	216,399	-1.4%
ロボット・自動化機器	2,088	14.0%	-14.6%	17,502	10.6%	1,325	-50.6%	-53.6%	15,878	-5.5%
CAD/CAM・自動プログラム	557	-35.1%	15.6%	6,340	14.3%	464	-44.5%	52.1%	4,771	4.2%
鍛圧・プレス・溶接	3,559	111.6%	64.2%	16,594	34.4%	1,732	21.4%	38.8%	11,841	-2.1%
ダイカスト・押出、射出	1,288	10.2%	11.6%	8,841	-4.7%	1,571	116.7%	83.7%	6,644	-9.8%
小計	42,604	17.3%	6.4%	286,469	3.3%	32,272	-11.0%	-6.8%	255,532	-1.8%
工作機械以外の扱い商品	13,312	-2.7%	0.5%	96,094	1.0%	11,549	-16.6%	-3.1%	90,574	1.7%
合計	55,916	11.8%	4.9%	382,588	2.6%	43,821	-9.1%	-5.9%	344,244	-1.6%
従業員数	1,241	-0.4%	0.7%							

統計2

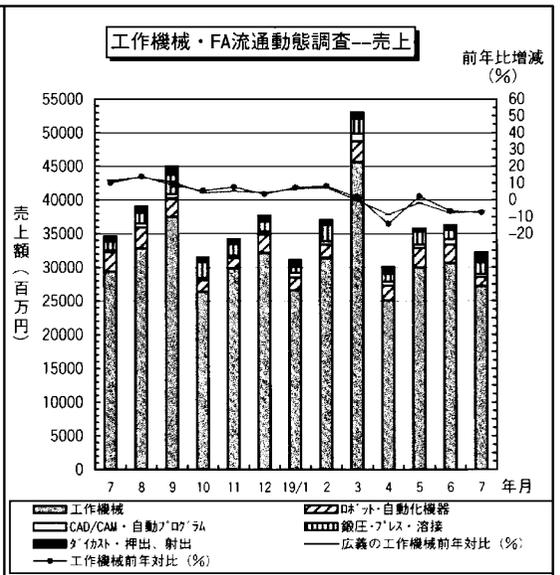
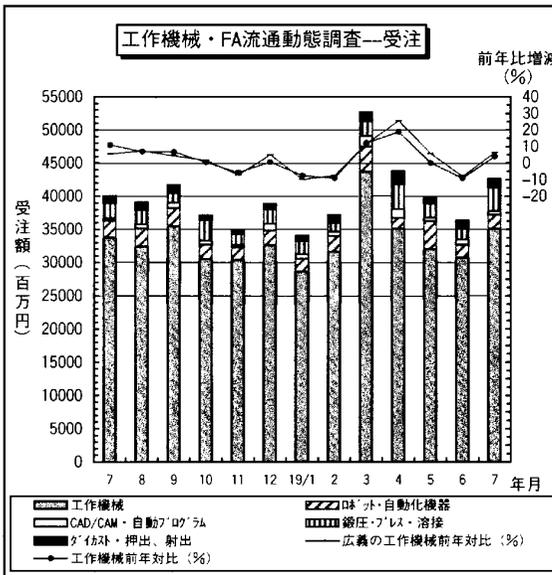
単位百万円

32社合計		受 注				売 上				
調査月次	19/7	前月比	前年比	19/1-19/7	前年比	19/7	前月比	前年比	19/1-19/7	前年比
直販	22,063	0.5%	-10.9%	177,177	-4.5%	20,621	-19.8%	-0.5%	167,512	3.1%
(内リース)	1,542	-22.0%	-14.3%	12,311	-0.5%	6,702	271.6%	188.8%	23,782	60.6%
卸	9,902	10.6%	-22.3%	71,615	-6.0%	9,914	-17.0%	12.1%	76,203	3.9%
輸入	175	-42.1%	-53.6%	5,797	33.2%	94	-71.0%	-38.2%	1,905	-49.6%
輸出	3,355	-50.2%	-33.1%	39,816	16.1%	3,331	-29.0%	-27.2%	28,738	-9.3%
(内トランスプラント)	0	-100.0%	-100.0%	2,530	564.0%	113	-66.1%	-84.2%	2,342	62.2%
従業員数	957	0.0%	-0.1%							

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。

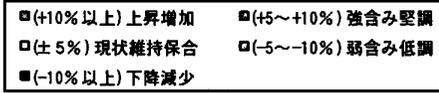
参考までに今月のデータ提供会社総数は43社である。



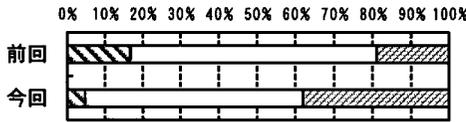
工作機械・FA流通動態調査 2

今回平成19年7月調査/前回平成19年4月調査対比

1. 工作機械全体見通し

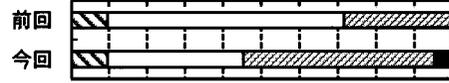


現状に比し直近(1~3ヵ月)は



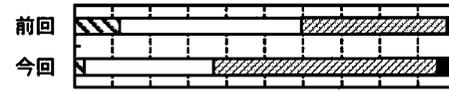
過去半年に比し向後の半年は

0% 10% 20% 30% 40% 50% 60% 70% 80% 90% 100%



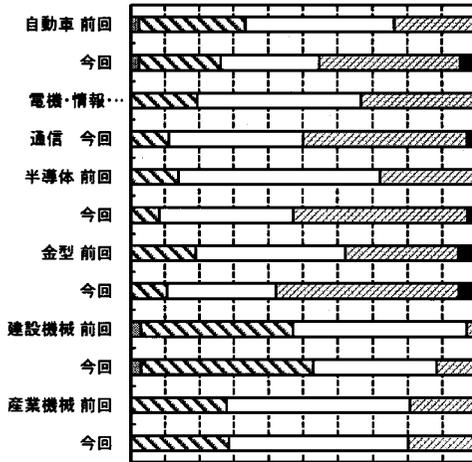
過去1年に比し向後の1年は

0% 10% 20% 30% 40% 50% 60% 70% 80% 90% 100%



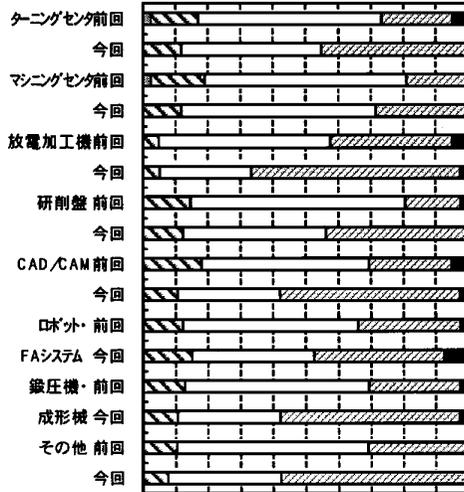
2. 市場別向後約半年の見通し

0% 10% 20% 30% 40% 50% 60% 70% 80% 90% 100%



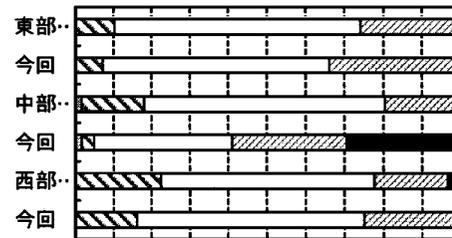
3. 製品別向後約半年の見通し

0% 10% 20% 30% 40% 50% 60% 70% 80% 90% 100%

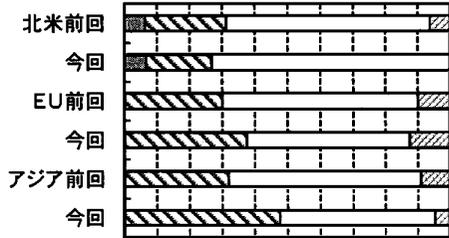


4. 地域別向後約半年の見通し

国内: 0% 10% 20% 30% 40% 50% 60% 70% 80% 90% 100%

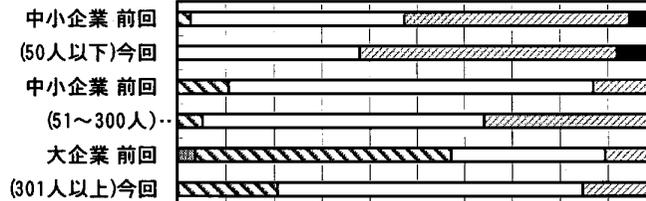


海外: 0% 10% 20% 30% 40% 50% 60% 70% 80% 90% 100%



5. ユーザー規模別向後約半年の見通し

0% 10% 20% 30% 40% 50% 60% 70% 80% 90% 100%



注: 調査データは日工販ホームページをごらんください。

工作機械業種別受注額(2007年7月)

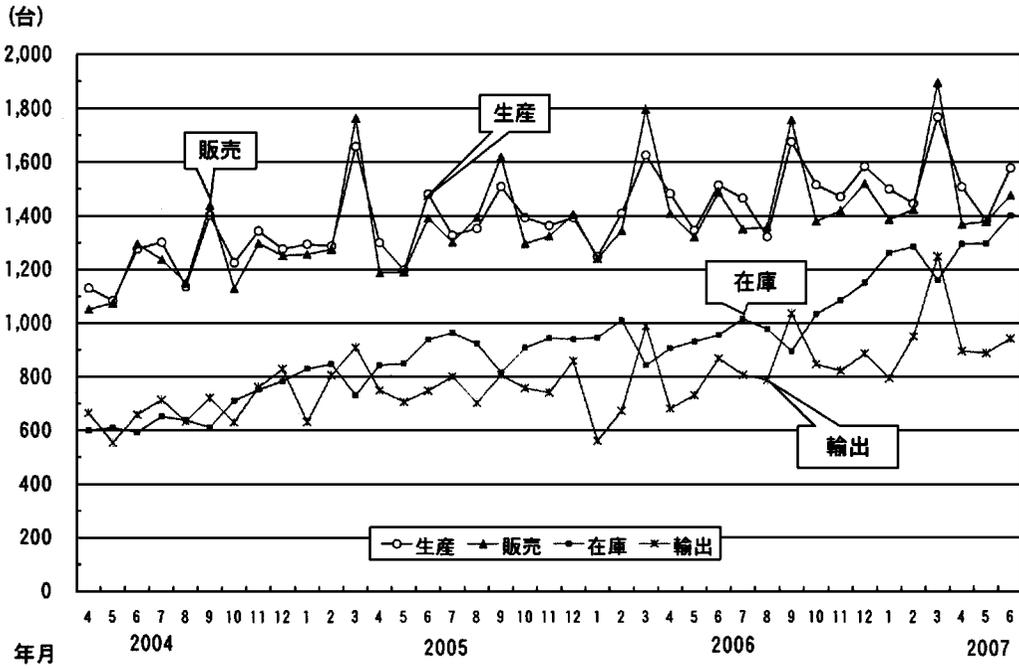
8月21日発表

(単位:百万円、%)

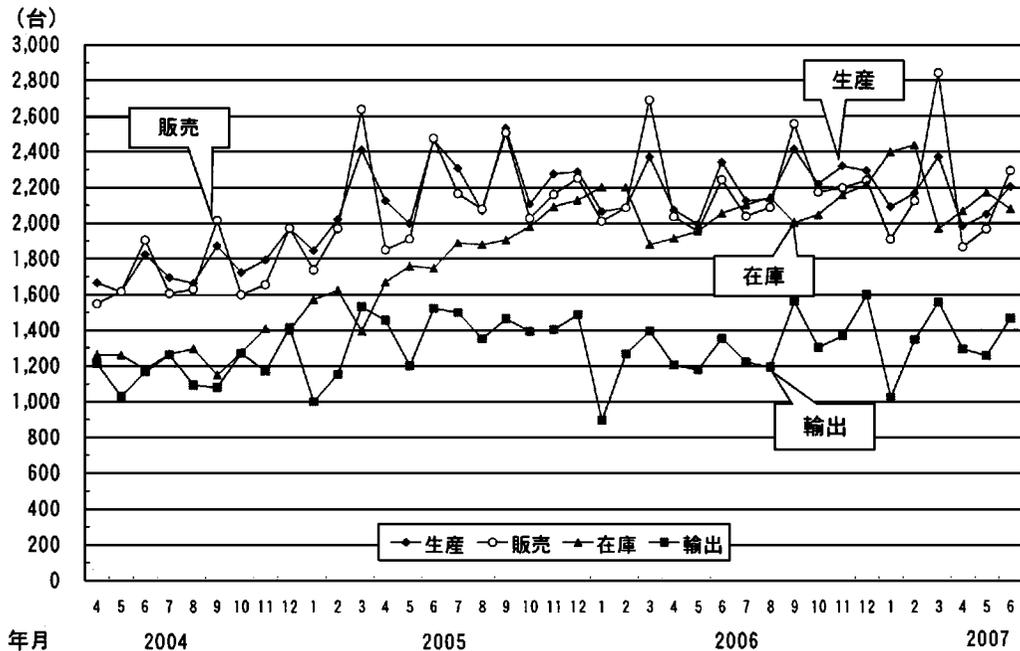
需要業種	期間	2006年 累計	前年比	2007年 1~3月 累計	2007年 4~6月 累計	前期比	前年 同期比	2007年 1~7月累計	前年 同期比	7月分	前月比	前年 同月比
機械製造業	1. 鉄鋼・非鉄金属	12,996	111.9	3,090	2,838	91.8	65.0	7,444	93.7	1,516	137.4	187.9
	2. 金属製品	21,030	92.9	4,851	5,932	122.3	100.3	12,261	93.9	1,478	81.0	94.3
	3. 一般機械 (内金型)	330,108	109.2	79,829	83,953	105.2	98.4	189,395	98.4	25,613	92.2	92.0
	4. 自動車 (内自動車部品)	66,667	90.3	15,679	15,323	97.7	89.2	35,080	84.2	4,078	82.8	64.9
	5. 電気機械	195,505	75.5	55,611	45,050	81.0	88.0	117,902	98.2	17,241	116.6	122.9
	6. 精密機械	89,157	80.7	23,141	19,147	82.7	88.4	51,717	100.1	9,429	129.6	136.5
	7. 電気・精密計 測機・造船・運送用機械	52,333	118.1	12,506	12,054	96.4	95.2	28,345	90.5	3,785	108.5	85.8
	8. その他製造業	36,813	111.8	7,625	6,921	90.8	78.0	17,223	81.1	2,677	97.2	89.8
	9. 官公需・学校	89,146	115.5	20,131	18,975	94.3	88.1	45,568	86.7	6,462	103.5	87.4
	10. その他需要部門	27,066	113.0	8,616	8,174	94.9	126.7	18,711	121.2	1,921	97.3	92.5
	11. 商社・代理店	641,825	96.9	164,187	156,152	95.1	94.9	371,576	97.7	51,237	100.9	99.8
	12. 外注累計 (内NC機)	37,719	113.2	9,631	8,830	91.7	110.6	21,253	100.3	2,792	92.9	91.7
	13. 販売額 (内NC機)	2,100	132.2	384	140	36.5	57.4	627	90.2	103	163.5	87.3
14. 受注残高 (内NC機)	8,368	137.6	2,239	2,021	90.3	60.5	5,045	87.0	785	131.9	107.8	
15. 1~11. 内需合計	8,971	99.1	1,846	1,893	102.5	86.0	4,602	87.8	863	139.6	138.1	
16. 1~12. 受注累計 (内NC機)	733,009	98.2	186,228	177,806	95.5	94.3	422,808	97.3	58,774	101.3	101.0	
17. 1~12. 受注累計 (内NC機)	703,961	114.2	202,339	212,568	105.1	116.8	492,098	122.6	77,191	104.8	137.3	
18. 1~12. 受注累計 (内NC機)	1,436,970	105.4	388,567	390,374	100.5	105.3	914,906	109.4	135,965	103.3	118.8	
19. 1~12. 受注累計 (内NC機)	1,374,496	105.4	373,193	375,686	100.7	106.5	879,301	110.1	130,422	102.9	118.6	
20. 販売額 (内NC機)	1,407,258	110.3	403,479	388,121	83.8	103.7	864,159	108.1	122,559	93.9	112.9	
21. 受注残高 (内NC機)	1,348,759	110.6	388,109	325,785	83.9	104.4	832,281	108.7	118,387	94.0	113.7	
22. 受注残高 (内NC機)	684,266	106.2	669,628	726,171	108.4	105.9	745,211	108.4	745,211	102.6	108.4	
23. 受注残高 (内NC機)	649,607	106.5	636,760	691,344	108.6	106.5	709,412	109.2	709,412	102.6	109.2	

出所 (社)日本工作機械工業会

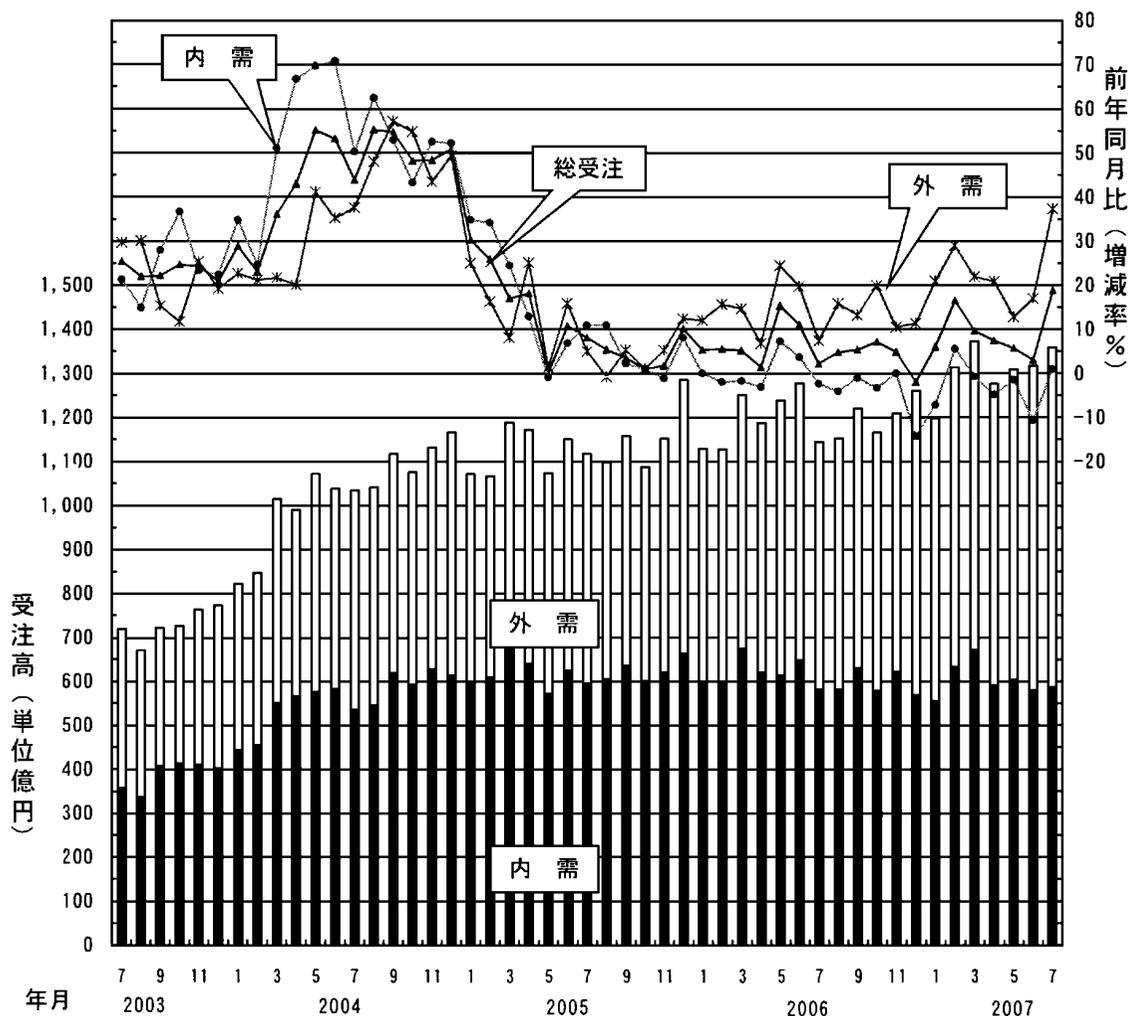
マシニングセンタ動向



NC 旋盤動向



工作機械受注高月別推移



コメント：工作機械月別推移

平成19年第2四半期の月別受注金額は前第1四半期に引き続き1,300億円/月の水準で推移している。ここに来て内需が減少傾向にあるが、それを上回る勢いで外需が増加し、総計では四半期ベースで前年比で見ると、内需は5.7%の減少、外需は16.7%の増加、総計で5.3%増加となった。

今後、国内がどう変化するか注意深く見守る必要がある。

コメント：マシニングセンタ、NC旋盤動向(四半期ベース)

平成19年第2四半期の前年比を見ると、生産はそれぞれ2.8%増、2.8%減。販売はそれぞれ横這い、1.7%減とNC旋盤はやや減少気味である。しかし高原状態ではある。

前期比で見ると、生産はそれぞれ5.3%減、6.0%減。販売はそれぞれ10.3%減、12.2%増。輸出はそれぞれ9.0%減、3.3%増となった。ここに来て生産は微減となり、今後の動向は注意が必要である。

現在の営業

(株)日本精機商会 機械営業部部長 千葉茂治

私が工作機械専門商社に入社した1970年(昭和45年)は、工作機械の技術革新と言ってもいい汎用機械からCNC(コンピュータ制御)機械が開発販売された時代に営業マンとして営業活動を始めました。当時を思い起こせば、営業とは上手に顧客に話し(セールストーク)をするものだと思い、先輩からトークを学ぼうと必死に努力しましたが機械業界に精通していない悲しさで先輩のまねをしても、会話が続き悩む毎日でした。それならば精通してないことを逆手に取り、自分から話すのではなく顧客に質問して答えてもらい、相手の言葉をそのまま繰り返す「オウム返し」の法則を使うようになってからは徐々に営業が苦にならなくなってきました。

日本経済が右肩上がりの成長時代ではよく「営業は根性で行う」と言う精神論的な営業スタイルでしたが、時代が平成に変わりスピードが要求される時代は「話す営業」から「聞く営業」が重要なポイントといわれていますが、「聞く営業」とは、相手(顧客)の話し(不満、不具合、要望)をよく聞くことで、自分が提案した製品の良さにも気づいてもらい納得してもらえば、顧客の満足度も高まり、リピートと繋がっていきます。つまり、営業で大事なことは、顧客が抱えている仕事上の悩みや問題をいかにして解決しやれるかどうかということではないでしょうか。

新規獲得が難しい現在の成熟した市場では「聞く」ことによる顧客満足度の向上が重要です。顧客から好かれるには、顧客の話しをよく聞いて何に関心があり何を知りたいかを把握し自分の提案力をより高める事で顧客との関係も深まっていき、信頼される営業員として、長く付き合える関係となっていくでしょう。また、顧客にとって、なくてはならないようなパートナー的存在に、ならなければいけないのかも、しれません。

何だかまとまらない文章で申し訳ございませんが、この辺で筆をおかせていただきます。

会員・業界消息

入会 …… 賛助会員メーカー 日本ディエムジー(株)

〒236-0004 神奈川県横浜市金沢区福浦2-15-1

TEL : 045-791-3400 FAX : 045-791-3401

代表者：取締役社長 ファフ ライナーマティアス 太郎

窓口担当者：ミーリングプロダクトマネージャー 細田陽一郎

窓口担当変更 …… 中部正会員 サンコー商事(株) 執行役員管理本部副本部長 宇佐見喜久夫

住所移転 …………… 東部正会員 日鋼商事(株) 本社

〒141-0032 東京都品川区大崎1-11-1 ゲートシティ大崎ウエストタワー24階

機械二部 TEL : 03-5745-2142 FAX : 03-5745-2160

行事予定

調査広報委員会	8月22日(水)	機械工具会館
東部地区委員会	8月29日(水)	仏教伝道センター
東部地区情報交換会	8月29日(水)	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
中部地区懇親ゴルフ会	9月6日(木)	ナガシマカントリークラブ
西部地区見学会	9月13日(木)	㈱秋篠金型研究所、㈱MTSコーポレーション
国際交流会	9月20日(木)	EMOハノーバー
西部地区製品研修会	10月2日(火)	大阪産業創造館
S E 講座・東京	10月11~13日(木~土)	仏教伝道センター
S E 講座・大阪	10月18~20日(木~土)	新梅田研修センター
S E 講座・名古屋	10月25~27日(木~土)	I . M . Y
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

8・9月合併号をお届けします。今年の夏は猛暑続きとなり観測史上最高気温が記録され例年に増して一段と厳しい暑さでした。第89回全国高校野球選手権大会が甲子園で開催され、酷暑の中でそれこそ熱戦が繰り広げられ今年もドラマがありました。今年は県立佐賀北高(佐賀)が8回裏の劇的な逆転満塁本塁打を放ち、これが決定打となり公立高校としては第78回大会('96年)松山商(愛媛)以来11年ぶりの全国制覇を成し遂げた快挙に拍手を送りたいと思います。

㈱エムエムケー小川社長から巻頭言として『Chindia』という題でご寄稿頂きました。6月号の三菱商事テクノス㈱柴田社長からの巻頭言『アガステアの葉』に続くインド、そして中国がテーマです。確かに私達にとって中国は近い国、インドは遠い国と感じるのが一般的ですが、最近インドは急速に存在感を増しています。安倍首相は「経済支援」のカードを用意しインドのシン首相と8月23日に首脳会談を持ちましたが、どうも思惑にズレがあるようです。ムガジー外相は「歴史上例のない全方位外交」と言っており、米国とは歴史的な民生用原子力協定の決着、ロシアとはインドの原発建設への協力を得るなどしたたかです。中国以外の国において実業界で活躍している中国人を「華僑」と言いますが、同じくインド以外で活躍しているインド人を「印僑」と言いますが、どちらも見習わなければならないほど商売、駆け引きが上手と聞かされた事を思い出します。

日工会発表7月の受注額は、1,360億円と月間の受注額は今年3月に次いで史上2番目の受注額、連続1,000億円超えは39カ月とバブル期17カ月を抜き最長記録更新中で依然として好調です。特に外需は市場最高額を3カ月連続して更新し、7月の772億円は前年比37.3%増と拡大基調であり、内需は前年をやや下回るも高水準を維持。こうした背景により日工会は8月21日に07年の工作機械受注高の見通しを1兆5,000億台に上方修正すると発表しました。

「日工販ニュース」 Vol.19 - No.9

平成19年9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9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)
 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(54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
 日本ディエムジー(株)
 野村精機(株)
 浜井産業(株)
 日立ツール(株)
 ファナック(株)
 富士機械製造(株)
 ブラザー販売(株)
 豊和工業(株)
 牧野フライス精機(株)
 (株) 牧野フライス製作所
 (株) 松浦機械製作所
 三井精機工業(株)
 (株) ミ ッ ト ヨ
 三菱重工業(株)
 三菱電機(株)
 三菱マテリアルツールズ(株)
 (株) ミ ヤ ノ
 メルダシステムエンジニアリング(株)
 (株) 森精機製作所
 安田工業(株)
 ヤマザキマザック(株)

[リース業(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
 三井住友リース(株)
 三井リース事業(株)
 三菱電機クレジット(株)
 三菱U F J リース(株)