

日工販ニュースVol.20 No.4



もくじ

巻頭言「後継者」	日工販副会長 後藤 正憲	2
業界よもやま「2008年度(平成20年度)自動車国内需要見通し」		4
リレー随筆 Part2「桜木」	三菱重工業(株) 若林 秀樹	8
私の読書評「小説 上杉鷹山」	三井物産マシンテック(株) 渡部 長司	9
お知らせ「不公正な取引方法に係る経済産業省と公正取引委員会の協力スキームの構築について」 「第39回通常総会のご案内」		10
SE教育「平成20年度日工販SE教育各講座開催のお知らせ」	「合格者」	12
議事録「政策」	「定例理事会」「教育」「中部地区正副会員・リース賛助会員懇談会」 「西部地区会員懇談会」	14
工作機械と私	(株)東陽 西原 純生	24
統計資料「FA流通動態調査1」「2007年工作機器生産動態集計表」「工作機械業種別受注額」 「2007年工作機械関連産業の生産高」「2007年世界の工作機械需給」		25
甘口辛口「新入社員教育について」	ユアサ商事(株) 長谷川勝照	30
消息・行事		31
会員会社		32

“ 後 継 者 ”



日工販副会長
後 藤 正 憲
(三栄商事株・取締役社長)

後継者と言うと我々企業人は「会社の跡継ぎ」は誰にするかと直ぐに連想する。世の中にはいろいろある。小泉首相の後継者は一様安部首相でした。1年くらいで終わってしまいました。これでは後継者とは言いがたい。政治家は後継者などつukらないほうが良いのかもしれませんが。「物作り」の現場では技能の伝承が問題になってます。親方の腕と技をどう弟子に伝承していくかまずは受け継ぐ相手がいなければ何ともなりません。仮に居たとしてもどう伝えるかはなかなか難しい。しかし、継続していかないと折角築いた人類の宝をそこで終わらせてしまうことになる。スポーツ選手も常に自分の後継者を誰にと考えていると思います。記録の積み上げは結構重要なのだと思います。芸術家はどうか？ 政治家と同じですか？

数年前に長男が我が社に入社して「後継者」修行が始まりました。最近、結婚もして親爺としては少し肩の荷を下ろしたのかなと感じてます。しかし、どうやって、いつ、と考えると悩ましいところです。社内で先輩が後輩にいろいろ教えるときは「偉そうに」山本五十六」の話を持ち出して「やってみ



せ、言って聞かせて、させてみて、誉めてやらねば、人は動かじ」と言っています。後継者にするなら其の上、自分が消えなければ人は育ちません。どうやって消えれば良いでしょうか？

「会社の寿命は30年」と言われています。30年同じ人が同じようなことをしておれば会社は潰れるということでしょう。やはり会社も「法人」というくらいですから、歳もとるし、疲労もします。新陳代謝をして新しい組織をつくり、環境に合わせて変化することも大切だと思います。アメリカの大統領の任期は4年です。長くても2期8年でお疲れ様でしたと言われて席を立って行く。私も社長になってから20年が経ちました。既に長すぎるのかもしれませんが。そろそろバトンタッチの準備に入るのが妥当なのかもしれません。団塊の世代1号の我々は「俺が俺がで」常に競争をして生きてきました。60歳の還暦を過ぎて少し人生を見直す時期に来たと思います。次の世代にいかにバトンを渡していくかが大きな課題だと認識しております。

先に述べたようにいろいろな分野で、またいろいろな段階で継続・継承問題はあります。動物であれば子孫を残せば「種」の存続だけは可能でしょうが、人間の場合はそれに加えて「積み上げたソフト」も伝承しなければなりません。日工販も「SE教育」を通じてさまざまな知識とノウハウを後輩たちに伝えようとしています。会員各社とも自社の業績向上と次代の為に「SE教育」を利用していますが、取りも直さず「工作機械の種」の継承をすることだと思います。造る人、売る人、使う人がそれぞれ「種」の存続をしてこそ業界が受け継がれて行くのだと思います。少し日工販・教育委員長として「教育事業」のPRもさせていただきます。

業界よもやま

2008年度(平成20年度)自動車国内需要見通し

—— (社)日本自動車工業会 ——

3月19日、(社)日本自動車工業会は2008年度の自動車国内需要見通しを発表しました。当業界にとって多大な影響を及ぼす予測であり、会員の関心も大きなものと思われまますのでコメントの全文と予測データを掲載します。(事務局)

・四 輪 車

1. 四輪車総需要の動向

2007年度の四輪車総需要は5,338.4千台・前年度比95.0%になるものと見込まれる。内訳は登録車が3,432.4千台・前年度比95.7%。

軽四輪車が1,906千台・前年度比3.9%。乗用車需要が買い替えサイクルの長期化、燃料価格の上昇などにより減少したことや、普通・小型トラック需要が自動車NOx・PM法による新車代替が減少したこと等により、通年では大幅な前年割れとなり、四輪車総需要では前年度水準を下回るものと見込まれる。

2008年度については、

- ・原油価格は高水準を維持
- ・自動車NOx・PM法の規制対象台数の減少持続

等により、四輪車総需要は5,306.1千台・前年度比99.4%と見通している。

うち登録車は3,414.1千台・前年度比99.5%、軽四輪車は1,892千台・前年度比99.3%。

2. 普通・小型四輪乗用車

2007年度の普通・小型四輪乗用車需要は2,968千台・前年度比98.0%になるものと見込まれる。

これは普通乗用車を中心に新型車投入やモデルチェンジが相次ぎ需要喚起が見られたものの、

- ・燃料価格の高騰
- ・所得の大幅な回復が見られず、消費マインドの改善が見られなかった

等のマイナス要因による。

2008年度については、前年度後半から続く新型車投入やモデルチェンジによる需要喚起が見られる一方、

- ・燃料価格の高止まり
- ・所得の伸び悩み

といった購入環境のマイナス要因等により、2,965千台・前年度比99.9%と見通している。

3. 軽四輪乗用車

2007年度の軽四輪乗用車需要は1,441千台・前年度比94.2%になるものと見込まれる。これは燃料価格の高騰による軽乗用車志向の高まりはあるものの、前年度の新型車投入やモデルチェンジの効果が弱まったことによる。

2008年度については、所得の伸び悩みなどのマイナス要因があるものの、新型車やモデルチェンジの効果が期待されることから1,460千台・前年度比101.3%と見通している。

4. 普通トラック

2007年度の普通トラック需要は166千台・前年度比82.2%になるものと見込まれる。これは自動車NOx・PM法による新車代替が大幅に減少したことによる。

うち大中型トラック需要は86千台・前年度比81.3%。

2008年度については、

- ・燃料価格の高止まり
- ・自動車NOx・PM法の規制対象台数の減少
持続

等により、163千台・前年度比98.2%と見通している。

うち大中型トラック需要は83千台・前年度比96.5%。

5. 小型四輪トラック

2007年度の小型四輪トラック需要は283千台・前年度比83.1%になるものと見込まれる。これは自動車NOx・PM法による新車代替が大幅に減少したことによる。

2008年度については、

- ・燃料価格の高止まり
- ・自動車NOx・PM法の規制対象台数の減少

持続

等から、271千台・前年度比95.8%と見通している。

6. 軽四輪トラック

2007年度の軽四輪トラック需要は465千台・前年度比92.7%になるものと見込まれる。これは農家、中小零細企業や小規模商店など主要ユーザー減少の継続という構造的要因に加え、これらの景況感が改善には至っていないこと等による。

2008年度については、上記の構造的要因継続に加え、原材料高による農家、中小零細企業や小規模商店などの更なる景況感悪化により、432千台・前年度比92.9%と見通している。

7. 大型バス

2007年度の大型バス需要は5.2千台・前年度比93.5%になるものと見込まれる。これは自動車NOx・PM法による新車代替が減少したことによる。

2008年度については、自動車NOx・PM法の影響による新車代替の減少が引き続き見られることから、5.1千台・前年度比98.1%と見通している。

8. 小型バス

2007年度の小型バス需要は10.2千台・前年度比88.8%になるものと見込まれる。これは自動車NOx・PM法による新車代替が減少したことによる。

2008年度については、自動車NOx・PM法の影響による新車代替の減少が引き続き見られることから10.0千台・前年度比98.0%と見通している。

II. 二 輪 車

1. 二輪車総需要の動向

二輪車市場は、近年、高速道路二人乗り解禁やAT免許の導入、二輪車ETCシステムの導入など利用環境の改善により、小型二輪車市場は堅調に推移している。軽二輪車市場においては、需要への影響が顕著にみられた都市部での二輪車駐車場不足の改善が期待される。原付第二種においては、利便性が見直され市場は好調に推移している。一方、若年人口の減少、原付免許新規取得者の減少など構造的要因により、原付第一種市場は厳しい局面が引き続くものとみられる。

このような背景のもと、

2007年度の二輪車国内総需要は、714千台・前年度比99.2%と見込まれる。

これは原付第一種と軽二輪車で前年度を下回ったことによる。

2008年度については原付第二種、軽二輪車、小型二輪車で前年度を上回るものの、原付第一種が前年度を大きく下回り、二輪車総需要では702千台・前年度比98.3%と見通している。

2. 原付第一種

2007年度の原付第一種の需要は、435千台・前年度比94.9%と見込まれる。

これは原付免許新規取得者の減少、新規購入者の減少など構造的要因に加え、排出ガス規制に伴う価格上昇とモデル数の減少などの影響により、需要が減少したことによる。

2008年度については、構造的要因を背景に、価格上昇の影響も引き続くことから400千台・前年度比92.0%と見通している。

3. 原付第二種

2007年度の原付第二種の需要は、108千台・前年度比124.2%と見込まれる。これは通勤・通学など個人ユースを中心に需要が堅調に推移したことと、法人需要が増加したことによる。

2008年度については、通勤・通学で使い勝手のよい機能性が消費者に広く浸透しつつあることから120千台・前年度比111.1%と見通している。

4. 軽二輪車

2007年度の軽二輪車の需要は、86千台・前年度比92.1%と見込まれる。

これは都市部における二輪車駐車場不足の影響を強く受けたことと、排出ガス規制に伴う価格上昇とモデル数の減少もあり需要が大きく減少したことによる。

2008年度については、ニューモデル投入による新車効果が期待されることから95千台・前年度比110.5%と見通している。

5. 小型二輪車

2007年度の小型二輪車の需要は、85千台・前年度比104.9%と見込まれる。

これは利用環境の整備が進んだことと、ニューモデル効果により需要が堅調に推移したことによる。

2008年度については、排出ガス規制の影響はあるものの、趣味財としての需要が底堅く87千台・前年度比102.4%と見通している。

2008年度(平成20年度)自動車国内需要見通し

(単位:台)

		2006年度 A	2007年度 B (一部推定)	2008年度 C 見通し	対前年比 %		
					2007年度 B/A	2008年度 C/B	
四輪車	乗用車	普通車	1,227,801	1,338,000	1,352,000	109.0	101.0
		小型四輪車	1,800,328	1,630,000	1,613,000	90.5	99.0
		小計	3,028,129	2,968,000	2,965,000	98.0	99.9
		軽四輪車	1,529,201	1,441,000	1,460,000	94.2	101.3
		計	4,557,330	4,409,000	4,425,000	96.7	100.4
	トラック	普通車	202,047	166,000	163,000	82.2	98.2
		(うち大中型)	105,828	86,000	83,000	81.3	96.5
		小型四輪車	340,709	283,000	271,000	83.1	95.8
		軽四輪車	501,415	465,000	432,000	92.7	92.9
		計	1,044,171	914,000	866,000	87.5	94.7
	バス	大型	5,559	5,200	5,100	93.5	98.1
		小型	11,485	10,200	10,000	88.8	98.0
		計	17,044	15,400	15,100	90.4	98.1
	合計		5,618,545	5,338,400	5,306,100	95.0	99.4
登録車		3,587,929	3,432,400	3,414,100	95.7	99.5	
軽四輪車		2,030,616	1,906,000	1,892,000	93.9	99.3	
二輪車	原付第一種以上	原付第一種	458,420	435,000	400,000	94.9	92.0
		原付第二種	86,924	108,000	120,000	124.2	111.1
		軽二輪車	93,401	86,000	95,000	92.1	110.5
		小型二輪車	81,012	85,000	87,000	104.9	102.4
		計	261,337	279,000	302,000	106.8	108.2
	合計	719,757	714,000	702,000	99.2	98.3	

注:輸入車を含む。

(社)日本自動車工業会



リレー随筆



Part 2

桜木



三菱重工業㈱
(三菱重工工作機械販売㈱)
若林 秀樹

寒い寒い冬がやっと終わりを告げ、小鳥のさえずりや陽だまりの温もりが身近に感じられる季節がやってきました。この号が発刊される頃はきっともう桜が咲き始めているのではないのでしょうか。そうです、清しい風と共に春がやってきたのです。

毎日の業務に追われうつむき気味の私ですが、この時期は上を向くのがとても心地よく淡い色の桜を愛でながら公園を通して出社するのが毎年の楽しみとなっています。花見と言えば宴会がつきものですね。お酒と花見の組み合わせも大好きなのですが、純粋に花を愛でるのも同じくらい楽しいものです。

一口に桜といっても種類がたくさんあり、淡い色のソメイヨシノから力強い八重桜、憂いの感じられる彼岸桜まで、いろいろな花たちが私たちの目を楽しませてくれます。

みなさんはどんな桜がお好きですか。遠くから桜並木を眺めるのもすばらしいですが木の袂に立って桃色の屋根に囲まれるのもまた違う趣があり、私のお薦めです。私は芝桜を目にした事が無いので今年はずっと見に行きたいと考えています。

ところで、どうしてこんなに日本人はサクラが好きなのでしょう。サクラ前線なるものが朝のニュースで流されるほどの全国区の風物詩です。この時期に公園に行くとあたり一面サクラの木でびっくりする方もいらっしゃるのではないのでしょうか。それでふと思いつき、『サクラ』をインターネットで調べてみました。サクラ、特にソメイヨシノは葉が出そろう前に花が咲きそろうのが特徴だそうです。何も無いところに花が咲きそろう状態に、古来の人は生命力の強さを感じ特別な思いを込めるようになったのでしょうか。

また、こんな粹な言葉を残した御仁もいらっしゃいます。

『花は桜木、人は武士』

武士の理想としての潔い生き様を、ぱっと咲いてぱっと散るサクラに例えたのでしょう。とても男前な生き方だと思いますか。私は優柔不断な性質であり、この言葉と会った時、到底武士にはなり得ないなあと心底感じてしまいました。現代に生んでくれた両親に本当に感謝の気持ちで一杯です。

これからの新しい季節が私たちを迎えてくれます。ぜひともサクラの生命力と潔さを拝借して、仕事はもちろん私生活でも力強くそしてしなやかに生きていこうと思います。いつか『桜木』な心意気を身につけて。

「小説 上杉鷹山」

童門冬二 著（集英社）



三井物産マシンテック(株)
先端技術営業本部
第一先端技術営業部長
渡 部 長 司

機械メーカーに向かう新幹線車中で、重要取引先の専務から「上杉鷹山を是非読みなさい」と薦められた。私と同年齢時に恩師の前々社長に薦められた本と知り、出張後直ちに本屋に駆け込んだ。

上杉鷹山は今から240年前の米沢藩主である。鷹山は上杉家の人ではなく九州高鍋の小大名の家に生まれた。縁あって上杉家の養子に入り17歳で藩主となる。この当時の日本経済は高度成長期の頂点であったが、やがて失速し今度は全く対照的な低成長期に陥る。

貨幣経済の社会になっていたのにも拘わらず、農作物だけを税源とする幕府や藩は、こういう経済状況に対応出来ず極度の財政難に陥った。上杉家は謙信以来の名門であり、万事が形式を重んじ出費がともなう。収入が激減しているのに、人員整理・給与カット等を行わないで絶望的な財政破綻状態の米沢藩であった。鷹山は、弱年・他家からの養子・米沢の実態や部下を誰も知らないといった状況を克服し、見事に経営改革を成し遂げ藩財政を立ち直らせた。

鷹山の経営改革成功には、思い切った発想の転換、他人への労わり・思いやりがある。経済がどんな低成長期においても発想の転換をし、柔軟な思考と果敢な行動力を持つトップリーダーであった。そして改革成功のすべては「愛情と信頼」にある。鷹山は経営改革の目的は「領民を富ませる為」と明言し、率先垂範の日常行動は多くの人々の心を打ち、領民・藩士から信頼を得る。一方鷹山は、改革に協力する領民を限りなき愛情でバックアップし約束通り富ませた。そして農民・町人そして士にも改革魂が広がり自主的に改革が進んでいった。

現在、私は新組織・新規事業立ち上げ等をトップから宿題とされている。早期に立ち上げて結果を出すには部員の協力無しでは出来ない。部員から率直な意見を引き出し、やる気を行動に結びつけるにはどうすれば良いかを思案していた。

部を任せられたリーダーとして、事業計画を立案・実行する幹部として、上杉鷹山の人生と哲学は大いに参考になり学ぶ事が出来た。

ジョン・F・ケネディ米大統領が生前時、日本人記者団と会見の質問で「あなたが最も尊敬する日本人は誰ですか」と質問され「ウエスギヨウザン」と答えた。日本人記者団の方が上杉鷹山という人物を知らずお互いに聞きあったというエピソードがある。

不公正な取引方法に係る経済産業省と 公正取引委員会の協力スキームの構築について

「不公正な取引方法」に関して、経済産業省から連絡ありましたので次の通り会員の皆様へご連絡します。

記

不公正な取引方法に係る経済産業省と公正取引委員会の協力スキームの構築について

平成20年3月31日

経済産業省

3月11日に閣議決定された独占禁止法改正案においては、不当廉売や優越的地位の濫用等の不公正な取引方法について抑止力の強化を図ることが重要との認識のもと、これらの違反行為を新たに課徴金の対象とすること等が盛り込まれました。

一方、こうした不公正な取引方法について、迅速かつ効果的に調査・取締りを行うためには、公正取引委員会の行方情報収集や審査に対し、中小企業や所管業界の実態に知見を有する経済産業省が、これまでの適正取引推進のための取組を踏まえつつ協力していくことが重要と考えられます。こうした観点から、今般、経済産業省と公正取引委員会との間で協力スキームを構築し、運用を開始することと致しましたので、お知らせいたします。

事業者が不公正な取引方法により被害を受けた又は受けるおそれがあると考えられる場合には、経済産業省本省及び各経済産業局の業所管課、競争環境整備室又は中小企業庁において、随時相談を受け付けております。経済産業省では、受け付けた相談内容を精査し、独占禁止法の不公正な取引方法に該当する疑いのある事案と判断した場合には、公正取引委員会に通報を行います。通報を受けた公正取引委員会は、必要に応じ経済産業省と協力しつつ、当該事案に係る情報収集や審査を行うこととなります。

なお、事業者が不公正な取引方法により被害を受けた又は受けるおそれがあると考えられる場合には、経済産業省本省及び各経済産業局の業所管原課、競争環境整備室又は中小企業庁において、随時相談を受け付けております。

(注)「下請適正取引等の推進のためのガイドライン」の関係で相談窓口が設置されている場合には、当該窓口をご活用下さい。また、関係事業者団体において相談窓口を設置されている場合には、当該相談窓口のご担当からのご相談も受け付けます。

不公正な取引方法に係る協力スキームに関する相談先

不公正な取引方法に係る協力スキームに関する相談先については、経済産業省本省の業所管課、製造産業局参事官室、競争環境整備室、中小企業庁事業環境部取引課並びに地方経済産業局の業所管課、競争環境整備室、中小企業課までお願いします。連絡先は以下のとおりとなっております。

経済産業省本省(業所管課)	製造産業局参事官室	経済産業政策局競争環境整備室
電話：03-3501-1511(代表)	電話：03-3501-1689(直通)	電話：03-3501-1550(直通)
中小企業庁事業環境部取引課	北海道経済産業局	東北経済産業局
電話：03-3501-1669(直通)	電話：011-709-2311(代表)	電話：022-263-1111(代表)
関東経済産業局	中部経済産業局	近畿経済産業局
電話：048-601-1200(代表)	電話：052-951-2683(総務課直通)	電話：06-6966-6000(代表)
中国経済産業局	四国経済産業局	九州経済産業局
電話：082-224-5615(総務課直通)	電話：087-811-8900(代表)	電話：092-482-5405(総務課直通)

以下の業種では、業種毎の「下請適正取引等の推進のためのガイドライン」の相談窓口を設けております。こちらへお問い合わせ頂いても結構です。<電話：03-3501-1511(代表)>

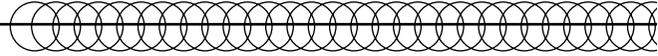
素形材産業……………製造産業局素形材産業室
自動車産業……………製造産業局自動車課
産業機械・航空機等……………製造産業局産業機械課、航空機武器宇宙産業課
情報通信機器産業……………商務情報政策局情報通信機器課
繊維産業……………製造産業局繊維課
情報サービス・ソフトウェア……………商務情報政策局情報処理振興課
広告産業……………商務情報政策局文化情報関連産業課

お知らせ

第39回通常総会のご案内

当協会では下記により第39回通常総会を開催致しますのでご案内申し上げます。ご予約願います。

期 日 / 平成20年6月4日(水) 会 場 / 八重洲富士屋ホテル
総 会 / 13:00 ~ 13:40 記念講演 / 14:00 ~ 15:40
演 題 / 「ファンド・M&Aに振り回される日本企業」= 警戒心が不可欠な日本企業 =
講 師 / 橋本久義氏(政策研究大学院大学教授)
懇親パーティー / 16:00 ~ 17:50



平成20年度日工販SE教育各講座開催のお知らせ

平成20年度の日工販SE教育講座の実施要領が、3月4日開催の教育委員会で決定致しましたのでお知らせいたします。

本年度基礎講座は16年目、SE講座は18年目を迎え、19年度までの受講者数は基礎講座に1,355名、SE講座に2,522名、更新研修に828名におよび、多数の日工販SE資格者が業界で活躍中です。

好調を続ける工作機械業界の最大の関心事は人材問題といわれ、販売面では顧客のニーズを理解し、満足させるに足る知識をもって対応できる人材の育成・確保が最重要課題となっています。日工販SE教育は、設備機械販売に特化した専門的な知識を段階的・体系的に習得できる職業訓練の能力開発講座です。

- ・「基礎講座」は、“ものづくり”に直接触れる体験学習を通して機械の役割や販売の基礎知識を学ぶことを主とし、グループ実習後の懇親会はネットワークづくりの場として利用されている人気講座です。
- ・「SE講座」は、ものづくり現場を熟知した講師陣がセールス活動に役立つ最新情報や動向について講義を行う集合教育、そして機種別専門知識を職場や自宅で学べる通信教育から構成されており、目的により一般認定コースか特別認定コースを選択し、日工販が発行するSE認定証を取得することができます。
- ・「日工販SE」認定の有効期限は5年となっており、資格取得後3年半を経過すると「更新研修」でスキルの見直しと資格の延長を行い、その後は申請手続きにより永世SE資格を取得することができます。
- ・平成20年度のSE講座・更新研修は8月に実施します。先着順の受付となりますので募集要項の申込書に記入のうえお早めにお申し込みください。尚、基礎講座は申し込み人数が定員となり募集を締め切りました。

(日工販教育事業局TEL.03-3454-7951)

受講料

(消費税込)

講座名		会 員	会 員 外
基礎講座	3日間	6万円	9万円
SE講座	SE資格認定コース	12.6万円	19万円
	集合教育(3日間)	6.0万円	9万円
	通信教育(必修1科目、選択5科目)	6.6万円	10万円
	特別認定コース (営業経験7年以上)	集合1日、通信選択4科目 7.3万円	10万円 11万円
更新研修	専門講座1日とSE通信教育2科目	4.7万円	
	専門講座1日とSE集合教育2日	6.5万円	
	専門講座1日とSE通信教育1科目と集合教育1日	5.6万円	
永世資格	認定手数料として	5千円	

平成20年度 SE教育各講座の実施予定

講座名	基礎講座	SE講座		更新研修	
		集合教育	通信教育	必修	選択
講座のねらい	工作機械と販売の入門教育	中級基本知識の体系的研修	機種別専門知識をわかりやすく解説	SE資格者のメンテナンスとリファイン	
対象(経験)	0～2年	3年～		資格取得後3.5年～	
募集時期	4月	8月		8月	
実施	5月22～24日 6月12～14日	10月9～11日(東京) 10月16～18日(大阪) 10月23～25日(名古屋)	11月上旬配本	11月6日(東京) 11月11日(名古屋)	左記のSE講座(集合・通信)から任意選択
実施期間	全3日間	全3日間	必修1科目、選択5科目以上を6～12ヵ月で履修	1日間	選択の内容による
開催場所	日本工業大学 工業技術博物館 他	東京、大阪、名古屋の3会場で各1回	個人宛教材郵送 レポート提出・採点 ・結果通知	東京、名古屋の2会場で各1回	選択の内容による
備考	実習見学を含む初心者用コース	「日工販SE資格」認定コース		注2)参照	

注 1) 会場の都合により開催場所及び日程が変更になることがあります。2) 「更新研修」では、「必修専門講座」での2単位と選択として現行の「SE講座(集合・通信)」から4単位、合計6単位が必要となります。日程変更の可能性あります。



日工販SE合格者 第151回発表

今回は3月の合格者23名です。

認定No.	会社名	合格者名	認定No.	会社名	合格者名
08-17-2050	(株)兼松K G K	関口 裕治	08-17-2062	興銀リース(株)	岸本 雅行
08-17-2051	(株)T E M C O	山田 雄二	08-17-2063	興銀リース(株)	鈴木 健治
08-17-2052	ユアサ商事(株)	横溝 勝己	08-17-2064	興銀リース(株)	児玉 幸吉
08-17-2053	ユアサ商事(株)	加地 芳人	08-17-2065	三井住友ファイナンス&リース(株)	水田 和宏
08-17-2054	ユアサ商事(株)	小林 耕司	08-17-2066	東芝ファイナンス(株)	押野 政之
08-17-2055	ユアサ商事(株)	溝口 英彦	08-17-2067	日立キャピタル(株)	小口 潤
08-17-2056	(株)京 二	井上 広	08-17-2068	日立キャピタル(株)	広瀬 充徳
08-17-2057	(株)京 二	古橋 善仁	08-17-2069	日立キャピタル(株)	那須 武史
08-17-2058	サンコー商事(株)	依田 昌広	08-17-2070	日立キャピタル(株)	川上 健一
08-17-2059	ワシノ商事(株)	北中 霊洗	08-17-2071	丸の内商事(株)	石川 一男
08-17-2060	西川産業(株)	濱田 陽介	08-17-2072	丸の内商事(株)	松好 孝志
08-17-2061	興銀リース(株)	徳安 和彦			



更新研修合格者 第101回発表

今回の発表は3月の合格者1名です。

認定No.	会社名	合格者名
08-12R-1546	山田マシンツール(株)	細田 敏広

第75回 政策委員会

日 時：3月12日(水) 13:00~14:10
場 所：大阪/大阪産業創造館 6階会議室D
出席者：尾瀬委員長、他委員9名

委員長挨拶：

日工会発表の2月受注確報では前年比で14ヵ月ぶりに減少ですが、それ程大きな落ち込みではなく思ったよりは順調に推移しています。

このまま行くと来月も1,300億円台は保って行けそうで本年もよいスタートをきったと言えますが、世の中を見ると1月の波乱含みがそのまま続いていますので予断を許さない状況です。

日工販としては、このような時だけに情報交換をより密に行っていきたいと思っておりますので宜しくお願い致します。

本日は議題も多いのでご審議のほど宜しくお願いいたします。

議 題：

(1)平成19年度決算見込みについて

専務理事より説明があり、一般会計では収入は会費改訂、賛助会員増によりプラスとなり、支出は予算を残し、収支差額はプラスとなる。教育事業特別会計では収入はSE講座及び更新研修受講者が見込みに対し増加し、支出は受講生増により会場費、受講生教材作成費が増加したが収支差額はプラスとなる見通しである。

(2)平成20年度事業計画について

専務理事より事業方針について説明。従来からの計画に対し、日工販の活動をアピールするパンフレットの作成(調査広報委員会)、IMTS2008開催時の国際工作機械流通団体会議への参加(国際委員会)、JIMTOF2008開催中の国際レセプション開催(国際委員会)が追加されている。特に変更点はなく理事会にて説明することとした。

平成20年度活動案について逐次討議し審議した。

- ・政策委員会(尾瀬会長)：日工会幹部との懇談会は今年も継続する。日工会市場委員会との懇談会を開催する方向で取り進め、当会からは各地区委員長及び各地区の数名の委員が出席する。
- ・総務委員会(羽賀委員長)：19年度活動と同じであるが選挙は行われぬ。
- ・教育委員会(後藤委員長)：19年度活動と同じ。
- ・調査広報委員会(田尻委員長)：理事会で決定している日工販活動PRパンフレット作成は着手したので平成20年度活動に織り込む。必要時に会員がホームページからデータを取り込んで印刷出来る方法で取り進めている。今年はJIMTOFが開催されるので前回同様に会期中に座談会開催を計画している。
- ・国際委員会(富田委員長)：課題であるアジアの工作機械メーカーの調査は継続する。9月のIMTSシカゴショー開催中のAMTDA主催の国際会議に参加する。前回のJIMTOFでは日工販としてレセプションを開催したが今年はどうするか。日工販としてはレセプションを行う方が良いと判断されるので会場を予約出来るか未定ではあるが、開催の方向で取り組む。5月開催の理事会で会場予約の可否、予約可能な場合の総予算を事務局より報告し最終決定する。
- ・東部地区委員会(柴田委員長)：19年度はゴルフ懇親会が中止になったがよい方法を考えて開催したい。見学会は5月に足を延ばして新潟県長岡地区の企業を訪問予定で現地集合現地解散として計画している。訪問先を検討中。その他は例年通り開催する。
- ・中部地区委員会(高田委員長)：基本的には19年度並みを考えている。

・西部地区委員会(赤澤委員長):今年度の行事である会員の懇談会を残しており、その時に20年度の計画を打ち合わせたい。

(3) 通常総会・記念講演講師の件

羽賀総務委員長より講師は政策研究大学院大学教授の橋本久義氏にお願いし、了解を得た旨報告があった。演題「ファンド・M&Aに振り回される日本企業」、副題「警戒心が不可欠な日本企業」で政策委員全員の承認を得たので本日の理事会に報告することにした。

(4) 微細精密加工技術展2009実行委員会主催「微細精密加工技術展(MMTS)2009」特別協力の件

専務理事より前回2007年同様、同展主催の実行委員会より特別協力依頼が尾瀬会長宛てに届いており、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ことにした。

(5) 平成21年賀詞交歓会開催日の件

専務理事より、既に1月14日と決定していたが、今年と同様昼に日工販そして5時から日工会の賀詞交歓会となれば会員そして招待者にも都合がよく日工会の予定を確認中であつたが、この程日工会より1月8日に決定したと連絡があつた。八重洲富士屋ホテルに確認したところ1月8

日への変更が可能とのことで、当会の賀詞会日程を同日に変更する旨提案があり審議の結果、全員の承認を得たので理事会に報告することにした。

(6) SE教育テキスト作成用印刷機購入の件

専務理事より別紙の通り印刷機購入申請について説明。現在の印刷機は平成13年購入し教育用テキスト、会議資料などの印刷で活躍し、更に経費節減目的を果たしてきた。

メーカーよりこの10月で補給部品の供給が終了する旨の連絡があつたので、この際カラー印刷が可能な印刷機購入を計画するもので、購入対象の印刷機はデモ機として使用されており新品に比べてかなりの格安になる。

審議の結果、購入することで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。

(7) その他

専務理事より報告。賛助会員の(株)芙蓉リース販売よりこの3月で協会宛退会願いの申請書が届いた。理由として、ここ数年は工作機械の取扱いが皆無であるとのことである。

次回委員会：

5月14日(水) 11:00~12:00
名古屋/名古屋ダイヤビル

第215回 定例理事会

日時：3月12日(水) 14:30~17:30

場所：大阪/大阪産業創造館 6階D会議室

出席者：尾瀬会長、副会長3名、専務理事、理事14名、監事1名、事務局1名

会長挨拶：

工作機械業界は日工会発表の2月受注確報によれば前年比0.5%減で14ヵ月ぶりに下回りましたが、1~2月累積の受注数字は思ったより堅調に推移している状況ではないかと思えます。

北米向け輸出がやや落ちているが欧州、中国は依然として堅調で、自動車業界は見込めるが中小企業は落ちているなど、大体みなさんが昨年10月、今年の1月に流通動態調査で予測した通りの状況が推移しています。

世の中の方は1月からの波乱含みが一進一退でまだまだ落ち着いていない状況です。世界同時不況が起こるかもしれないというリスクを感じているいろいろな手を早くから打っていくのは大事なことと思えます。

これから日本経済も、世界経済も2、3カ月が正念場でそこをうまく越えればよくなると思っています。その辺を皆さんと共に注意しながら見ていきたいと思います。工作機械販売の現場ではかなり濃淡がはっきりしてきて両極化している部分があると思いますので、全体的なマクロの流れとか、あるいは業界ごと、企業ごと、地域ごとの流れがどう変わるかということを目工販の中でも情報交換しながら皆さんの仕事にお役に立つようにしたい。また日工会とも密な情報の交換をしながら日工販の活動の一端にしたいと思いますので宜しくお願い致します。

本日は理事会終了後懇親会を開催しますのでご出席の方は宜しくお願い致します。それでは本日のご審議を宜しくお願いします。

議 題：

[付議事項]

(1)平成19年度決算見込み報告

専務理事より報告。一般会計の収入は6月の会費改定と新入会員増により増収、支出は予算に対し減少し予算を余す形となる。教育事業特別会計の収入は見込んでいた受講者に対しSE及び更新の受講者が増えたことにより予算に対し大幅増。一方支出は、受講者増による会場費、テキスト資料等製作費の増加があったが、結果は予算対比プラスとなる。

(2)平成20年度事業計画案・予算案策定方針について

予算案詳細は次回の理事会で審議するので、事業計画案について提案・意見を求めた。例年の方針と大きな違いはないが、主な事業内容にある「日工会との定期的懇談会開催」については昨年に引き続き20年度も継続。日工会幹部との懇談会時に市場委員会との交流も行なおうという事になったが20年度に実現したい。日工会市場委員会との懇談会では3地区の委員長、委員の約10名が参加することで対応する。出来れば1回ではなく2回以上実現したい。調査広報委員会は協会PR用パンフレットの作成、JIMTOF開催中に会員幹部による座談会を開催する。国際委員会ではIMTS開催時に国際会議の参加、JITOF

開催中に日工販主催のレセプションの開催。

以上を骨子として進めることで審議の結果、理事会に承認された。最終的には6月の通常総会の承認を得ることになる。

(3)微細精密加工技術展2009実行委員会主催『微細精密加工技術展2009』特別協力の件

専務理事より説明。前回に引き続き特別協力要請が尾瀬会長宛に届いている。審議の結果、全員の賛成を得たので協力する旨回答することにした。

(4)SEテキスト作成用印刷機購入の件

専務理事より説明。平成13年に理想科学工業(株)製リソグラフを購入して主に教育事業のテキストの作成の為に使用してきた。他のコピー機に比べ安いコストで印刷が可能で主に学校、研修機関などに使用されている。先般故障し修理依頼したが取り敢えずは使用可能となったが、メーカーより本年10月で補修部品供給が終了する旨通知があった。既に91万枚の印刷をして十分コスト削減の目的を果たしており、機能及び効率向上によるテキスト内製化率アップも可能であり、更に格安のデモ機購入チャンスがあるので、この機会にカラー印刷機の導入及び製本機導入の申請をし、審議の結果、全員の承認を得た。

(5)その他

尾瀬会長より平成21年賀詞交歓開催日については、日工会の賀詞交歓会は1月8日の開催が決まったので、日工販の開催予定を同日に合わせ1月8日に変更手配したい旨説明があった。

全員の賛成があり承認された。

「報告事項」

(1)流通動態調査平成20年1月結果

専務理事より報告。1月より流通動態調査1の項目を1部変更し、従来からの輸出項目の「内トランスプラント」を「内間接輸出」に変更した。

また市場別の見通しの項目に航空機関連を新たに区分して表示し、製品別の項目に複合加工機を追加した。

(2) 賛助会員動向について専務理事より下記報告

賛助会員リースの(株)芙蓉リース販売よりこの3月末をもって退会する旨協会宛届出があった。ここ数年工作機械の取扱は皆無であるとの理由である。

(3) 委員会報告

教育委員会：後藤委員長より報告。

3/4開催。9名出席。機械工具会館。

詳細は日工販ニュース4月号参照。

調査広報委員会：田尻委員長より報告。

2/14開催。6名出席。機械工具会館。

詳細は日工販ニュース3月号参照。

東部地区：柴田委員長より報告。

2/20開催。61名参加。仏教伝道センター。

詳細は日工販ニュース3月号参照。

中部地区：高田委員長より報告。

3/11開催。47名参加。TKP名古屋会議室。

詳細は日工販ニュース4月号参照。

西部地区：赤澤委員長より報告。

1/23新春時局講演会開催。

約10年近く松下氏に継続して講師をお願いしている。今年の景気の見通しとして前半は苦勞するが後半は楽観のみで良いのではないかとこのことで、上昇に向かう踊り場という判断でよいとのこと。

42名参加。大阪産業創造館。

詳細は日工販ニュース2月号参照。

(4) その他

専務理事より報告。

来る6月4日開催予定の平成20年第39回通常総会開催時の記念講演での講演者は、政策研究大学院大学教授橋本久義氏にお願いし、了解を得た。

演題は「ファンド・M&Aに振り回される日本企業」、- 警戒心が不可欠な日本企業 -。

日工会より 汎用機械では販売現場で価格の叩きあいがあると聞いているが現状はどうか。逆に複合機械は値上がり傾向にあるとこのことを聞くが現状はどうか。

以上の2点について日工販サイトで分かること

をお聞きしたいとの問い合わせであった。

上記の件も含めて最近の市場について各社の状況について下記懇談をした。

・日工会問い合わせについては、意見を総括すると...

汎用機の価格の叩き合いはない。一方一時に比べメーカーは価格の相談に対し柔軟性が出てきた。

複合加工機は2年ほど前に比べ機能、性能がアップしているものの、価格もアップしている。

・建機、航空機、重厚長大関連は依然として好調。

・良いところと悪いところの二極化現象が顕著。

・金型関連は良くない。但し他で出来ない金型を製作しているところは非常に良い。

・自動車関連は良くない。中小の自動車関連専用機メーカーは素材が上がっても価格に転嫁できず苦しんでおり、発注する場合頭金を要求される。

・工具関連はチャック等が落ちている。

・鍛圧機械の場合、メーカーは3社に絞られ住み分けされているが、パイが小さくなってくるとお互いかなり厳しいせめぎ合いがある。

・大型機で、キャンセルなのか製造しているのか納期の短いものが出てきている。

最後に、メーカーの生産が増産になったので納期が短くなっているということはあるが、納期遅れと品質の問題が果たして改善されているのか総括意見として...

・1年前に比べて納期遅れ問題は改善されている。

・品質は、悪くなっている。ケアレスミスが多い。

次回理事会：

5月14日(水) 12:30~15:00

名古屋ダイヤビル

第94回 教育委員会

日 時：3月4日(火)12:30~14:30

場 所：機械工具会館 5階会議室

出席者：後藤委員長、他委員5名、事務局2名

委員長挨拶：

教育委員会としては平成20年度の基礎講座、SE講座、更新研修などに対し本日は決め事が沢山ありますが、事務局で原案を作成されていますのでそれを一つ一つこなしていきたいと思っておりますので、ご審議のほど宜しくお願いいたします。

議 事：

(1) 19年度SE講座・更新研修収支概要報告

専務理事より、前回の委員会でSE教育受講者数の報告をしたが、それに伴い収支についての説明があった。SE講座の受講生が期初の計画に対し増加していることにより会場費、テキスト代のコストアップがあったが期初予算より改善の見通し。審議の結果、出席委員全員の了解を得た。

(2) 20年度教育事業方針について

専務理事より下記項目について説明があり審議の結果、原案通り了解された。

受講者数の計画策定について

基礎講座は例年通りの計画120名、SE講座、更新研修は過去7年の平均値と昨年度の実績を参考にしてそれぞれ170名、60名とする旨原案が提出されたが、審議の結果、委員長より基本的にはこの計画で取り進めるとして、今般行うアンケートの結果によって修正もあり得ることとした。

日程と会場について

- 基礎講座は、会場である日本工業大学に申し入れている日程に対し本日現在確認待ちである。昨年と同様多くの申し込みが予想され、3回の開催要望もあったが日工大との打ち合わせでは、2回開催が限度であるとのことで本年

度も2回の開催とする。

- SE集合講座は最近の状況から判断して、東京、大阪、名古屋の3会場開催が妥当である。日程、会場は昨年と同じで次の通り。

10月9日(木)~11日(土)

会場：東京 仏教伝道センター

10月16日(木)~18日(土)

会場：名古屋 I.M.Y.ビル

10月23日(木)~25日(土)

会場：大阪 新梅田研修センター

- 更新研修については例年通り、東京、名古屋の2会場で実施する。

11月6日(木)

会場：東京 仏教伝道センター

11月11日(火)

会場：名古屋 I.M.Y.ビル

追記：基礎講座の日程は3月6日に日本工業大学より電話連絡が入り、申し入れ通りの日程で決定した。

第1回：5月22日(木)~24日(土)

第2回：6月12日(木)~14日(土)

講師の交代について

- 基礎講座の渡辺講師の講座「工作機械とは」は渡辺講師が引退され、新たに清家氏に交代する。
- 実習指導のフライス盤は㈱牧野フライス製作所の平野氏から同社の西倉氏に交代する。
- SE講座では福村講師の講座「NCの動向」の代わりに新講座「研削盤の用途と研削加工の動向」を開設し、㈱岡本工作機械製作所の伊藤取締役営業統括部長にお願いする。
- SE講座で講座「特殊加工、放電・レーザー、電子ビーム」の東京会場を担当されていた上野講師には同社が最近の航空機産業、微細加工など最先端の技術分野にて脚光を浴びているので更新研修での新講座「最先端のものづくりと連携戦略」を開設して担当していただくこと

になった。
 ・従って講座「特殊加工、放電・レーザー、電子ビーム」は平本講師に3会場を担当いただき、講座「品質・規格・測定」についても沢辺講師が勇退され山領講師に3会場全てを担当いただくことになった。

カリキュラムについて

アンケートの要望を考慮して審議の結果、時間配分については、基礎講座は例年通りとして、SE講座は各講座の時間は100分を限度とする。また昼休みは今までの50分を30分に短縮し、終了時間を早めることにする。更新研修においても昼休みを10分短縮して終了を17時にする。

その他

専務理事より基礎講座の初日開講の挨拶時(オリエンテーション)に、昨年作成したリクルート用DVDを業界の内容、仕事の理解に役立てる旨提案があり委員会全員の了解を得た。

(3) 20年度「日工販SE教育受講のおすすめ」案について

専務理事より、SE講座の基本的な説明があり、20年度も基礎講座、SE講座、更新研修ともに前年通りの受講料を継続して開催することにした。

その他は原案通りで了解された。

(4) 20年度「日工販SE」参加に関するアンケート調査について

専務理事より原案の説明があり、審議の結果全員の了解を得た。

尚、委員長より回収に当たっては少なくとも2週間の余裕を持つ必要がある旨発言があった。またキャリア形成促進助成金申請についての意見交換があった。

次回委員会：

5月20日(火) 12:30~15:00

機械工具会館 5階会議室

中部地区正副会員・リース賛助会員懇談会

日時：3月11日(火) 15:30~17:30

会場：「TKP名古屋会議室」 井門ビル7階

参加者：正副会員16社 26名

リース賛助会員10社 20名

計26社 46名

テーマ：

「販売動向・機械リースの現況と問題点」

委員長挨拶：

高田委員長より、日工会においては昨年過去最高の1兆5,900億円を達成し、生産高も切削型機械26年連続世界1位の127億ドル(前年比6.7%アップ)となり、本年もほぼ同等の受注が予測されている。

昨年も内需は微減、外需は大幅増であり、本年も同様であることから、外需比率が60%に達する日も遠くないと見られる。お客様の中でも

設備投資をする企業と模様眺め企業とが明確になってきている。機械メーカーも強い企業が一段とグローバル化し、中堅以下のメーカーが生き残りを賭けて、思考錯誤する一年と見ているとの報告があった。

(1) 正副会員会社の業況

前期の業況は良かったものの現状は下降の状況にあり、売上がアップしている会員に於いても利益は概ねダウンの様相を呈している。

金型関係に於いては特に厳しい状況にあり、当面この状況が続くと見ている。

航空機関連ユーザーに関しては比較的活況なるも厳しい状況もあり斑模様。

このような業況下、各社共に2007年秋口からの業況は低調に転じて横這い、若しくはマイナスになる見通しとの報告があった。



(2) 会員からの提言！

- ・ SE教育：現在の教育プログラムで営業戦力養成に十分であるかどうか。
- ・ 大量定年～人材不足の問題：営業の育成に10年、海外への派遣も増加して極度の人材不足に陥っている。
- ・ 愛知県三河地域 / 外国人労働力の構成比問題
40～70%に至っており危機感を覚える。
- ・ 部品加工単価の限界 更なる低価格車への単価対応が出来るかどうか懸念される。

(3) リース会社 機械リースの業況と問題点

- ・ オペレーティングリースの現状
主流化の傾向で増えつつあり、短期間対応などに有効との説明があった。
- ・ 会員から営業方法に対する問題提起があった
商社営業マンに対してしくみの勉強が必要であるとの意見が交わされた。
- ・ 中部地区の特徴 債務超過でもなぜリースが成立するのか？
バランスシートのみではなく個人資産なども含めて総合的に判断する、或いはリース出来る方法を一緒に模索することから可能になり、更に中部は事故率が低いことも挙げられるといった説明があった。
- ・ リース利用率が極めて低い中部地区
関東40～50%の利用率に対して中部は10%

と極めて低い。中部はリースを嫌う土地柄なのか？、この要因として地銀・信金が強いのではないかと意見が各社から報告があった。

海外でのリース利用は拠点展開も順次進んでおり積極対応したいとの意見が各社から出された。

・ リース会計基準の変更

上場企業・大企業は見直しの必要があるものの、中小企業では殆ど影響を受けないので地道に説明し展開しなくてはならないとの報告が各社からあった。

リース業界の2008年1月実績は18%の大幅ダウンで厳しい環境下にあるとの報告があった。

(4) 閉会挨拶

加藤副委員長より、オペレーティングリースは車の世界から工作機械へも導入され、最近ではお客様から細部に対する問い合わせもあり、レンタルも含めて勉強が必要と感じている。

リース会社各位には会員各社を訪問され、色々な提案商品の紹介をして頂くようお願いし、我々はおお客様のニーズに合わせた提案を行っていきたくので、今後もよろしくご協力を願いたいとの挨拶で締めくくられた。

(株井高・松崎氏記録)

西部地区会員懇談会

日 時：3月17日(月) 15:00~19:00
会 場：大阪弥生会館
出席者：正会員15名、賛助会員メーカー16名
リース9名、計40名

委員長挨拶：

赤澤委員長より、開会の挨拶と出席者に謝辞。昨年度は正会員とリース賛助会員だけで情報交換をしておりましたが、今年度からメーカーの皆さんにも参加して頂き情報を共有し、各社の営業に役立てて頂きたい旨の挨拶がありました。

リース賛助会員の市況：

低金利の金余り時代、リース会社を取り巻く環境は大変厳しく業界編成も進み、各社新しい取り組みが感じられる。又、新しいリース会計基準の発足で更なる対応を迫られる。下記会員別に発表。

- ・国内の景況感は昨年下期からはっきり様変わりしている。案件引き合いの減少、取引先の経営が悪化したとの話が出始め、未収や倒産件数も増加傾向。今期の契約見込みは前年並みであるが利益は苦戦。同業会社間との競争に加え、銀行の積極的な貸し出しが影響していると思われる。08年4月より新リース会計が適用され、大手先におけるリース離れが起きるのか注目している。主に中小零細企業を顧客とする当社は、リース会計適用から外れ従来通りの対応ができ、割賦契約では動産総合保険を付保しながら、銀行借り入れと同様な処理が可能であり、リースを含め引き続き活用願いたい。従来のリース、割賦に加え、オペレーティングリース、海外向ファイナンスなど顧客ニーズに応じ様々な金融サービスを提供できる。気軽に声をかけていただきたい。
- 海外はタイ、フィリピン、英国に現地法人がある。中国を含むアジア全般で案件の引き合

いは増えている。タイ、フィリピンは自動車部品関連の製造業者向けファイナンスが順調で、中国については現地法人が無いため日本からファイナンスを提供している。中国向けのファイナンス手法としては「国内契約海外措置」もしくは「延払売買」で処理。

尚、最近中国内でのリースを希望する顧客が増えつつあるため当社では現地法人開設について検討中である。会員のお客様において海外現地法人に設置する機械についてファイナンスのご希望があれば是非当社へご相談していただきたい。

- ・一年程前から商談も少なくなり、右肩上がりの時代から様変わりし、昨年の秋口より更に厳しくなり、相当悪い話も出てきた。又、金融機関や政府系の安い資金が潤沢にあり競争も激しくリース離れも目立っている。
- ・重厚長大産業など一部のユーザーとそれ以外のユーザーの二極化が進んでいる。播磨、姫路エリアは設備投資が旺盛であるがそれ以外は苦戦している。
- ・景況感は非常に悪く辛うじて前年度を維持しているが収益は半分で苦戦している。新リース会計基準が4月1日発足するに当たりリース利用企業に対して会計資料を出せるソフトを開発した。又、4月1日よりオペレーティングリース部門を発足する。

最近の海外リース情報：

特に東南アジア進出企業から現地でリース契約を希望する企業が増加しており、一部ファイナンスリース、オペレーティングリースを行っている会員もあるが、大半は準備中といったところで、又新リース会計基準の対策が急がれる。

- ・中国、タイ、インドネシア、マレーシア等アジア地域の販売が伸びており、それに伴い現地リースの要望も高い。タイでは自動車のリースは行っている。日本から10社程出てい

る。最近是中国国内でリースを希望する企業が増え、当社も準備しているがなかなか一筋縄ではいかない。

- ・海外については、親企業の海外事業部門に頼って対応している。
- ・現在中国、香港、シンガポール、フィリピン、インドネシア、米国に拠点を置き、主にファイナンスリース、オペレーティングリースを企業や国情に合わせて行っている。1月にはベトナムに駐在事務所を設立した。タイは現地駐在員を中心に車のリースを積極的に行っている。

メーカー賛助会員の現状と売れ筋商品並びに今後の方針：

海外好調、国内低調で国内担当者は肩身の狭い思いをしている。

- ・マシニング用ツーリングが80%、内外比率は国内80%、輸出20%。
07年度国内10%減、輸出13%増、全体で6%減。
国内でマシニングがどれだけ売れるかによって当社の業績が決まっている。
その為にも輸出比率を高めなければと08年度の輸出目標を20%増に設定した。
- ・ツーリングメーカーは工作機械の売れ行きで業績が大きく左右される。
得意先は自動車関係が多く、これらの設備投資が当社の分かれ目である。
07年度前年比5%増で06年度の内外比率が8：2、07年度は7：3と海外が押し上げ、特に中国は前年比5倍になった。
- ・売れ筋商品は立形旋盤。月産50台で当社が一番多いと思う。加工範囲は250mm～2m。横形旋盤は8in～15inが好調。立形マシニングは減少気味。西高東低で大阪、名古屋、東京の順で東京が苦戦している。大阪支店は6拠点あるが広島、大阪、明石は100%以上で、九州、高松は80～90%、岡山が60%程が一番悪い。
- ・日工販の賛助会員になって20年になるが、初めてこうしてお話をさせて頂く機会を与えていただいた。

CAM市場は250億円～350億円程ではないかと思う。CAD/CAM市場を分類すれば金型、部品加工、板金に分けられ最近まではCAD/CAM商品は殆どが3次元市場に特化していたと思う。

従来、旋盤や立形マシニングを中心でお客さんも加工面や穴加工くらい手でも出来るくらいに考え、投資も余りされていない状況であったが、最近ではCAD/CAM市場は部品加工分野が活況です。

この理由は大きく分けて3つくらいあると思われる。第一に工作機械が大きく変わってきたこと。第二に上流工程からCADデータがあたり前の様に流れてくること。第三に近年の好況がその理由だと思われる。

弊社においては金型、部品加工向けに全て自社開発販売している。4月のインターモールドには、新製品として3月3日にリリースした順送の3次元システムと、部品加工向けのシステムを展示する。市場では、この5年間沢山の機械を導入されておりますが稼働率が思うように上がっていない所も多々見受けられる。

弊社のシステムは、コントローラーや工作機械のメーカーにとらわれず、一つのシステムで工場の機械群のNCデータを無修正で作成できる特徴がある。また、僅かな投資で工場のあらゆる工作機械の稼働率向上を図るシステムを展示する。

- ・チャックに関しては月産1,500台程生産、フル稼働中です。国内は自動車関係のユーザーが多く昨年の5月頃より10%程ダウンしている。但し海外が20%増加で07年度は前年度比100%を少し超える。
- ・65%前後が海外で、特に欧州が多く次に米国でアジアはまだまだである。
当社の機械は造船や建設機械の生産には縁遠く、国内は厳しく社内でも風当たりが厳しい。
- ・工作機械に使われる赤、黄、緑の3色の表示灯で年間50万台生産している。年商は100億円程度。工作機械向けは前年比横ばいだが、半導体関係が前年度比80%程で前年度比やや減少。2月から工作機械の照明用に、環境対応

とメンテナンスフリーのLED化した商品を発売しました。

- ・ 当社のコアの事業はプリンターであるが、工作機械の事業が初めて300億円を超える事が出来た。主力のタッピングセンタは4月以降で6,200台を超え、国内は前半は良かったが後半低迷している。

海外は特にアジアが好調ですが価格競争は厳しい。国内は西高東低傾向で海外比率が高く、西部営業部としては今後期待される九州に拠点を設け、九州地区のテコ入れを行って行く。#30タイプでは他社より機種も豊富でこれらを生かして提案営業をして行きたい。

- ・ 総じて海外好調、国内低調、どちらかと言うと東の方が良い。金型業界に強いが凹みが大きい。現在は部品加工にも力を入れている。重厚長大産業が比較的活況であるが、一部のところに偏っている。海外比率は06年度には40%であったのが07年度は55%で毎月の会議では常に低姿勢である。

- ・ この一年間金型業界は厳しかった。特に樹脂型が悪く形彫放電加工機は厳しかったが、06年後半に部品加工用に価格を抑え機能を充実させて開発したBAシリーズが好評で大きく伸びた。昨年1月に西日本ソリューションセンターを開設し商社のプライベートショーに利用して頂き、14カ月間で1万人の来場者があった。日工販の皆さんも是非活用していただきたい。

- ・ 引合いは落ちていないが、台数としての受注は12~13%ダウンしている。

しかし、平均単価が8%程度上がって台数の落ち込みをカバーしている。売れ筋機種は複合機、5軸、大型旋盤で建機、造船、航空機向けが好調。中国は2年前から力を入れた事もあって国内と合わせると全体の50%を超えている。数年前から規模別ユーザーの受注統計を取っているが、100人以上の企業からの受注が多くなっている。特に1,000人以上の比率が全体の40%を超えている。

尚、100人以上企業の受注単価は上がっている。4年ほど前からレンタルを行っているが、利用されたお客様は直ぐに買って頂くケース

が多い。特に新規事業で稟議が通りにくいユーザーの利用が増えている。

正会員の現況と見通し：

- ・ 全社で日工会の全体売上の15%の1,000億円を目標にしている。

倒産廃業が少し増えてきている。

上期は苦戦し売上はやや減少、但し、名古屋地区が11月以降引き合いも増え、受注も前年同期比13%程伸びている。

又、3月に開催した部品加工展、集客目標を2,000名としたが、結果は2,750名の来場者で有望な引き合いも数多くあった。

- ・ 近年、兵庫県地区への企業進出も増えているが殆どがIT、液晶関係が多く当社との関係は薄い。

当社は川崎重工を始めとする重厚長大産業が多く、まだ暫くは受注も見込めるがそれなりに競合もあります。6月に神戸ポートピアでプライベート展示会を開催するが、メーカー各位のご協力をお願いします。

- ・ 受注は3年間横ばい。納入は昨年2月頃の駆け込み受注の注残が今期の売上に貢献している。最近では複合機が多くなり、問題は操作が複雑で操作ミスによる機械の破損で多額の修理代の処理で我々に負担が掛かってくるケースがある。

リース契約をする時に修理メンテナンスのリース契約を付けて頂けると有難い。

- ・ 我々の部門の主力である放電加工機は、プラ型が悪かったが部品加工用のワイヤーが1.5倍伸びた。

又、レーザー加工機も順調に伸び、合わせて自動化ラインが堅調で特殊な工作機械の受注によって微増ではあるが前年度を上回った。

- ・ 大阪、名古屋は目標達成、東京は悪かったがここに来て北関東、東北が上がりかけてきた。

- ・ 中小企業でも営業部があって、将来を見据えて投資を行い、新たな展開を考えている企業が生き残ってきており、これからの5年10年を考えるとこの辺りが勝ち負け組みの分かれ道になるのではと思われる。

工作機械と私



(株)東 陽
産機システム部
機械営業2課 係長
西 原 純 生

今から約27年前ですが、自動車とオートバイが好きだった為、工業大学の機械科に進学しました。

工業大学では、1年の時機械実習が有りましたが、汎用旋盤で丸棒を削りネジを切る程度を行っただけで、工作機械に触る事はほとんど有りませんでした。4年の卒業研究で、実験用テストピースを作る必要が有り、私は旋盤加工に興味があり、旋盤加工を担当しました。汎用旋盤と円筒研削盤が卒研室に有りました。加工手順は定寸の丸棒にセンター穴を開け、両センターにして、外径加工、ヘールバイトを使用してR形状の加工という内容でしたが、Rの切れ上がり部の加工が難しく、他にR形状にする方法はないのか教授に聞いた時、NC旋盤なら簡単に出来ると教えて頂きましたが、硬い鉄の切粉が、鉛筆削りで削った削りカスのように削れるのが面白くて毎日テストピースを製作していました。金属を削る事に興味があったので、卒業後は超硬工具を製作するメーカーに入社しました。汎用フライス、マシニングセンタを使用し加工を行いましたが、加工条件を上げると刃具が折れたり、ワークが動いたりと苦労しました。その後工作機械を販売する事になり、ユーザーの要求する加工精度に合った工作機械が選定出来るよう、展示会等行き始めました。その当時と比べて、最近の展示会でのデモ加工を見ると軟らかい木材を加工しているようなスピードで加工が出来ていることにビックリします。

私は現在、自動車部品加工メーカーを担当していますが、アルミダイキャストの部品加工では、ダイヤモンドを付けた工具を使用し高速加工を行うので、その加工機械はアクリル製の窓が切粉で穴が開いたり、思いもよらない箇所に切粉が堆積したり、連続運転をするとクーラントがオーバーフローしたりと、量産加工が始まると思いもよらない不具合が発生する時があります。加工ラインを搬入する前に色々検討していても発生するので、不具合内容にもよりますが、発生した不具合をユーザー、メーカーと原因を検討し、知恵を出し、何度も対策を行い今までは当たり前と思っていた問題点が解決出来た時は、達成感を感じます。

JIMTOF等展示会では各社、新製品を出展しますが、ユーザーの設備に対する考え方もそれぞれ異なっており、マシニングセンタでも#30、#40、立、横で性能比較を行い、コスト、サービス体制等も検討して採用をきめていますので、メーカー選定も難しくなっています。

ユーザー要望を満たし採用して頂いた設備の中で、稼働率が高い設備を見るとガンバッテ働いてくれよ、また継続して採用してもらえようPRをするからと応援しています。

工作機械メーカーは自動車部品加工は小型化へ、利益の多い海外向けは大型化を狙っているように感じますが、私が営業している愛知県刈谷市地区のお客様は自動車部品加工ユーザー様が主力であり、今後もお客様に更に喜んで頂ける設備を販売して行きたいと思います。

統計資料

工作機械・FA 流通動態調査 1

統計1

単位百万円

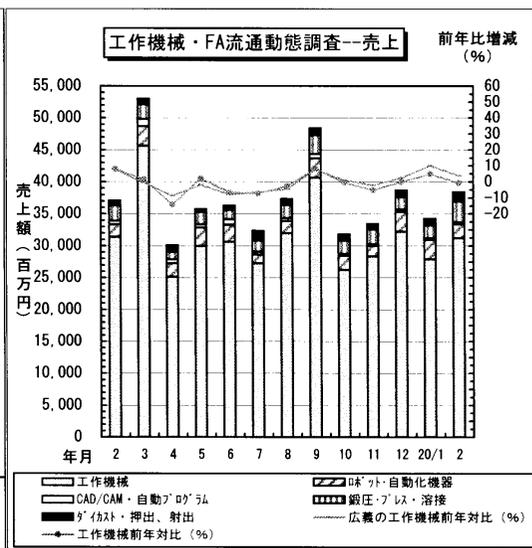
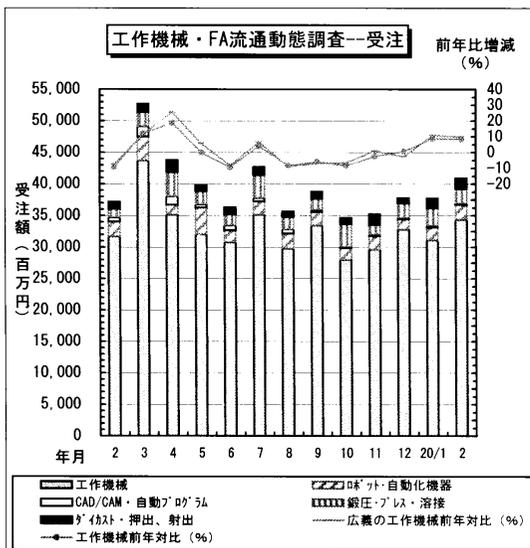
36社合計		受 注				売 上					
調査月次		20/2	前月比	前年比	19/4-20/2	前年比	20/2	前月比	前年比	19/4-20/2	前年比
広義の工作機械	工作機械	34,342	10.2%	8.4%	352,319	0.3%	31,191	11.8%	-0.7%	331,327	-1.8%
	ロボット・自動化機器	2,326	19.4%	0.8%	23,842	-5.3%	2,165	-28.7%	12.1%	26,119	2.5%
	CAD/CAM・自動プログラム	291	-1.8%	-58.4%	5,701	-18.9%	277	10.8%	-49.3%	4,862	-13.1%
	鍛圧・プレス・溶接	2,244	-17.5%	70.2%	27,090	29.4%	3,282	64.0%	35.9%	22,943	13.7%
	ダイカスト・押出・射出	1,708	5.6%	45.1%	14,371	34.8%	1,525	43.7%	96.5%	11,619	11.8%
	小計	40,911	8.4%	10.0%	423,322	2.0%	38,440	12.3%	3.7%	396,869	-0.6%
工作機械以外の扱い商品		12,788	-8.7%	-10.3%	150,885	5.2%	12,717	6.5%	4.6%	139,766	2.2%
合計		53,698	3.8%	4.4%	574,206	2.8%	51,158	10.8%	3.9%	536,637	0.1%
従業員数		1,260	0.4%	2.3%							

統計2

単位百万円

35社合計		受 注				売 上					
調査月次		20/2	前月比	前年比	19/4-20/2	前年比	20/2	前月比	前年比	19/4-20/2	前年比
内 訳	直販 (内リース)	26,612	-3.8%	8.0%	273,242	0.4%	24,982	7.2%	-2.1%	248,250	-1.8%
	卸	1,206	-37.9%	-13.0%	20,097	15.1%	2,021	18.3%	40.4%	21,499	-18.1%
	輸入	9,690	10.1%	-12.9%	103,917	-11.2%	10,451	24.1%	-5.7%	109,579	-8.3%
	輸出 (内間接輸出)	264	-80.2%	-26.1%	8,503	-22.9%	240	-23.6%	-14.9%	5,978	0.4%
	輸出 (内間接輸出)	7,779	29.7%	34.3%	65,139	35.2%	4,756	-10.2%	31.3%	56,399	18.7%
	輸出 (内間接輸出)	497	23.3%		6,337	82.8%	688	-38.0%		6,440	50.4%
従業員数		972	0.3%	1.5%							

注：本調査は会員72社中統計1に関しては36社、統計2に関しては35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。



2007年 工作機器生産動態集計表

(単位：千個、百万円)

品目	科目	生産		前年比(%)	販売		前年比(%)
		数量	金額		数量	金額	
部分品	クラッチブレーキ類	28,199	20,536	95	32,638	21,113	94
	ボールねじ	1,294	39,191	97	1,380	42,993	97
	直線運動用案内	7,236	60,977	95	7,206	63,507	96
	スピンドル	5	1,446	87	6	1,563	86
	軸継手	1,886	5,860	90	1,751	5,114	101
	その他の部分品	20	106	80	19	99	76
	部分品合計	38,643	128,120	96	43,003	134,390	96
工作物保持具	ハンドチャック	22	2,222	116	22	2,194	110
	パワーチャック	122	9,255	103	124	8,918	101
	特殊チャック	1	467	90	1	773	107
	アクチュエータ	32	2,830	96	32	3,296	98
	回転センター	21	659	97	17	577	92
	その他の工作物保持具	45	2,415	97	42	2,282	99
	工作物保持具合計	244	17,849	102	241	18,043	101
工具保持具	汎用ツーリング	367	2,948	98	347	2,922	101
	NCツーリング	1,563	15,123	87	1,549	15,784	96
	旋盤用ツーリング	10	266	177	11	277	177
	専用機用ツーリング	42	363	90	49	416	91
	その他の工具保持具	162	1,535	106	155	1,490	102
	工具保持部計	2,145	20,237	90	2,114	20,890	98
附属機器	割出し用アタッチメント	12	13,367	94	13	14,142	101
	マシンバイス	18	2,257	99	17	2,591	89
	その他附属品	67	1,969	96	66	1,959	96
	機器	495	14,984	105	531	17,235	105
	附属機器合計	593	32,579	99	628	35,929	102
総合計			198,786	96		209,254	98

注)平成16年1月より、生産金額・販売金額ともに、生産者販売価格又は契約価格で表示。

出所：(社)日本工作機器工業会

工作機械業種別受注額(2008年2月)

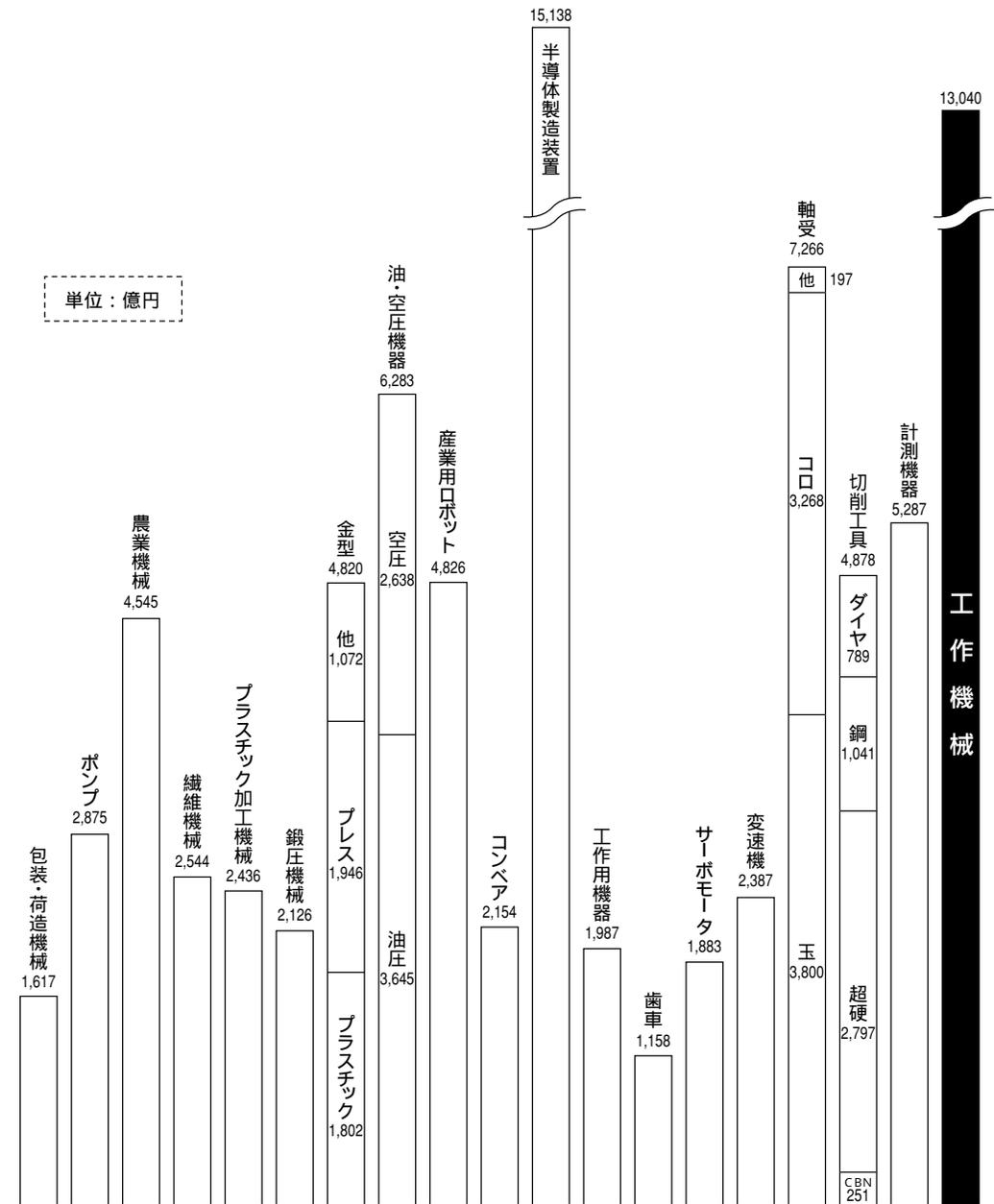
3月11日発表

(単位：百万円、%)

需要業種	期間	2007年 累計	前年比	2007年 7~9月 累計	2007年 10~12月 累計	前期比	前年 同期比	2008年 1~2月累計	前年 同期比	2月分	前月比	前年 同月比
1. 鉄鋼・非鉄金属		12,664	97.4	3,285	3,451	105.1	110.6	2,142	119.3	1,087	103.0	167.0
2. 金属製品		21,582	102.6	5,011	5,788	115.5	138.5	3,404	112.1	1,805	112.9	115.2
機械製造業	3. 一般機械 (内金型)	319,284	96.7	78,487	77,015	98.1	94.2	48,886	94.7	25,012	104.8	91.5
	4. 自動車 (内自動車部品)	56,975	85.5	12,102	13,871	114.6	98.9	6,530	62.8	3,304	102.4	67.1
	4. 自動車 (内自動車部品)	213,125	109.0	56,071	56,393	100.6	130.1	37,301	105.3	20,018	115.8	100.3
		92,180	103.4	25,501	24,391	95.6	104.8	18,223	129.1	10,558	137.7	147.0
	5. 電気機械	46,355	88.6	9,095	12,700	139.6	93.1	6,706	98.2	3,123	87.2	100.1
	6. 精密機械	31,571	85.8	7,534	9,491	126.0	96.1	5,617	106.6	2,866	104.2	99.6
	7. 航空機・造船・運送用機械	77,926	87.4	16,629	22,191	133.4	94.4	12,323	101.8	5,989	94.6	99.8
3~7. 小計	29,796	110.1	6,017	6,989	116.2	104.7	4,542	70.7	2,378	109.9	69.4	
8. その他製造業	640,131	99.7	157,204	162,588	103.4	104.7	103,052	97.6	53,397	107.5	94.2	
9. 官公需・学校	34,794	92.2	7,344	8,989	122.4	92.5	5,431	93.6	2,523	86.8	83.5	
10. その他需要部門	2,072	98.7	606	942	155.4	88.9	186	60.2	70	60.3	57.9	
11. 商社・代理店	8,164	97.6	2,101	1,803	85.8	119.8	1,411	97.9	872	161.8	133.1	
1~11. 内需合計	7,017	78.2	1,872	1,406	75.1	59.7	1,104	103.4	599	118.6	95.1	
12. 外需	726,424	99.1	177,423	184,967	104.3	104.4	116,730	98.1	60,353	107.1	95.3	
1~12. 受注累計	863,567	122.7	230,266	218,394	94.8	117.1	133,931	101.3	70,405	110.8	103.5	
(内NC機)	1,589,991	110.6	407,689	403,361	98.9	110.9	250,661	99.8	130,758	109.1	99.5	
	1,529,644	111.3	393,208	387,557	98.6	111.0	241,632	100.5	125,894	108.8	100.7	
販売額		1,522,632	108.2	410,257	370,775	90.4	107.0	231,796	100.6	125,432	117.9	105.5
(内NC機)		1,467,631	108.8	396,379	357,358	90.2	107.6	222,536	100.3	120,109	117.3	105.2
受注残高		758,815	110.9	724,514	758,815	104.7	110.9	777,013	110.3	777,013	100.7	110.3
(内NC機)		721,952	111.1	690,652	721,952	104.5	111.1	741,279	110.9	741,279	100.8	110.9

出所：(社)日本工作機械工業会

2007年 工作機械関連産業の生産高



(出所) 工作用機器：日本工作機器工業会

その他：経済産業省生産動態統計調査

コメント：工作機械関連産業の生産高

昨年に引き続いて景気は好調に推移した。国内向けは前年比横這いとなるが、輸出が伸びている。特に東アジア向けは相変わらず上昇。北米はそこそこ。欧州が大きく伸びた。2007年も世界的な好況に恵まれて飛躍した年となった。

2007年世界の工作機械需給

生産額

(単位：百万ドル)

	2007年(速報値)		2006年(確報値)		対前年比伸び率 米国通 貨換算	米ドル 換算		
	合計	切削	成形	合計			切削	成形
1 日本	14,443.6	12,710.4	1,733.2	13,557.6	11,930.7	1,626.9	8%	7%
2 ドイツ*	12,725.4	9,671.3	3,054.1	10,120.3	7,489.0	2,631.3	15%	26%
3 中国	10,090.0	7,163.9	2,926.1	7,060.0	5,295.0	1,765.0	\$	43%
4 イタリア*	7,272.7	3,563.6	3,709.1	5,707.5	2,853.8	2,853.8	17%	27%
5 韓国	4,550.0	3,094.0	1,456.0	4,112.0	2,755.0	1,357.0	11%	11%
6 台湾	4,378.0	3,502.4	875.6	3,841.0	2,996.0	845.0	14%	14%
7 米国	3,578.0	2,826.6	751.4	3,688.9	2,914.2	774.7	\$	-3%
8 スイス*	3,323.8	2,825.2	498.6	2,964.2	2,549.2	415.0	7%	12%
9 スペイン*	1,436.8	962.7	474.1	1,226.8	797.4	429.4	7%	17%
10 ブラジル	1,157.8	937.8	220.0	956.9	775.1	181.8	\$	21%
11 フランス*	1,087.8	696.2	391.6	1,010.2	626.3	383.9	-1%	8%
12 オーストリア*	1,023.5	614.1	409.4	728.5	437.1	291.4	29%	40%
13 英国*	682.2	518.5	163.7	774.2	588.4	185.8	-19%	-12%
14 チェコ*	677.1	629.7	47.4	468.0	425.9	42.1	30%	45%
15 トルコ*	532.7	159.8	372.9	426.2	127.9	298.3	\$	25%
16 オランダ*	511.5	102.3	409.2	425.9	85.2	340.7	10%	20%
17 インド	483.6	425.6	62.9	370.6	326.1	44.5	19%	30%
18 ベルギー*	422.5	42.3	380.3	356.0	320.4	35.6	9%	19%
19 カナダ	357.4	214.4	143.0	470.5	282.3	188.2	-30%	-24%
20 フィンランド*	329.8	33.0	296.8	275.7	27.6	248.1	10%	20%
21 スウェーデン*	232.6	118.6	114.0	199.9	101.9	98.0	7%	16%
22 ロシア	202.2	151.7	50.6	182.0	136.5	45.5	11%	11%
23 メキシコ	166.4	74.9	91.5	122.4	67.3	55.1	\$	36%
24 オーストラリア	160.0	105.6	54.4	147.8	99.0	48.8	\$	8%
25 デンマーク*	105.4	42.2	63.2	91.5	36.6	54.9	5%	15%
26 クロアチア	98.0	42.1	55.9	98.0	42.1	55.9	\$	0%
27 ルーマニア	69.4	36.8	32.6	63.6	33.7	29.9	u	u
28 ポルトガル	67.6	4.1	63.5	58.9	3.5	55.4	5%	15%
29 アルゼンチン	31.8	14.3	17.5	28.8	12.4	16.4	\$	10%
合計	70,985.9	51,283.9	18,918.5	60,209.1	43,838.7	15,695.2		18%
ブロック別シェア		2007年		2006年				
*CECIMO(西欧)	33,945.1	48%	28,941.2	48%			17%	
アジア・大洋州	30,431.4	43%	24,833.7	41%			23%	
北南米	6,079.8	9%	5,942.8	10%			2%	

(注)c: 断片資料からの推定。\$: USDでの報告。u : 2006年の未改訂数値(07年レートでドル換算)。
原データは切削/成形比率のみを発表しているため、編集部で小数点以下第2位を四捨五入で換算。

国別消費額

(単位：百万ドル)

	2007年	2006年	対前年比伸び率 米国通 貨換算
1 中国	15,390.0	13,113.0	17%
2 日本	7,619.4	7,858.6	-2%
3 ドイツ	7,252.1	5,139.7	29%
4 中国	6,171.8	6,361.2	-3%
5 イタリア	5,056.0	3,786.2	22%
6 韓国	4,150.0	4,020.0	3%
7 台湾	3,785.0	2,887.0	31%
8 ブラジル	1,822.2	1,423.2	28%
9 インド	1,774.8	1,191.2	36%
10 メキシコ	c1669.6	1,245.9	34%
11 フランス	1,621.5	1,441.3	3%
12 スイス	1,282.9	1,081.7	14%
13 スペイン	1,260.9	1,105.1	5%
14 トルコ	1,161.4	1,067.1	9%
15 カナダ	c967.7	c1063.8	-9%
16 英国	938.2	816.7	6%
17 オーストリア	795.0	636.7	14%
18 チェコ	652.4	450.9	30%
19 ロシア	601.7	604.0	0%
20 ベルギー	561.5	435.7	18%
21 オランダ	498.2	414.8	10%
22 オーストラリア	370.0	370.8	0%
23 スウェーデン	338.0	317.3	-2%
24 フィンランド	223.0	188.0	9%
25 ルーマニア	313.4	255.9	12%
26 アルゼンチン	163.8	145.4	13%
27 クロアチア	159.0	159.0	0%
28 デンマーク	146.4	139.1	-4%
29 ポルトガル	124.4	108.5	5%
合計	66,870.3	57,827.8	

(注)\$: USDでの報告。
c : 推定値。上記統計は再輸出を含む。
消費=(生産+輸入)-輸出

国別輸出額

	(単位：百万ドル)				生産高 比 (2006)
	対前年比伸比率		2007年	2006年	
	米ドル 換算	自国通 貨換算			
1 ドイツ	9,167.8	7,516.0	12%	22%	72%
2 日本	7,610.1	6,513.0	18%	17%	53%
3 イタリア	4,207.6	3,318.7	16%	27%	58%
4 台湾	3,408.0	2,964.0	15%	15%	78%
5 スイス	2,457.5	2,236.7	5%	10%	74%
6 韓国	1,800.0	1,450.0	\$	24%	40%
7 米国	1,659.8	1,802.3	\$	-8%	46%
8 中国	1,600.0	1,190.0	\$	34%	16%
9 英国	922.2	879.2	-4%	5%	135%
10 ベルギー	873.2	721.3	11%	21%	207%
11 スベイン	842.2	699.3	10%	20%	59%
12 オーストリア	733.8	540.0	24%	36%	72%
13 フランス	718.4	640.4	3%	12%	66%
14 チェコ	707.6	489.0	30%	45%	104%
15 トルク	433.8	308.0	\$	41%	81%
16 オランダ	414.2	344.9	10%	20%	81%
17 カナダ	293.4	323.2	\$	-9%	82%
18 フィンランド	277.8	225.6	13%	23%	84%
19 スウェーデン	277.8	231.6	10%	20%	119%
20 ブラジル	149.2	153.1	\$	-3%	13%
21 ロシア	129.1	117.4	\$	10%	64%
22 デンマーク	120.4	109.0	1%	10%	114%
23 オーストリア	110.0	95.0	\$	16%	69%
24 クロアチア	89.0	89.0	\$	0%	91%
25 ルーマニア	70.8	93.6	-31%	-24%	102%
26 ポルトガル	48.2	42.0	5%	15%	71%
27 メキシコ	c41.6	c30.6	\$	36%	25%
28 インド	26.6	16.5	47%	61%	6%
29 アルゼンチン	11.0	11.7	\$	-6%	35%
合計	39,201.1	33,151.1			

(注) \$: USDドルでの報告。
c : 推定値。上記統計は再輸出を含む。

国別輸入額

	(単位：百万ドル)				消費高 比 (2006)
	対前年比伸比率		2007年	2006年	
	米ドル 換算	自国通 貨換算			
1 中国	6,900.0	7,243.0	\$	-5%	45%
2 米国	4,253.6	4,474.6	\$	-5%	69%
3 ドイツ	3,694.5	2,535.4	33%	46%	51%
4 韓国	2,815.0	2,010.0	40%	40%	74%
5 イタリア	1,990.9	1,397.4	30%	42%	39%
6 メキシコ	c1544.8	c1154.1	\$	34%	93%
7 韓国	1,400.0	1,358.0	\$	3%	34%
8 インド	1,317.8	837.1	44%	57%	74%
9 フランス	1,252.0	1,071.6	7%	17%	77%
10 英国	1,178.3	921.6	18%	28%	126%
11 トルク	1,062.4	948.8	\$	12%	91%
12 ベルギー	1,012.3	801.1	16%	26%	180%
13 カナダ	903.7	916.5	\$	-1%	93%
14 ブラジル	813.6	619.4	\$	31%	45%
15 日本	786.0	814.1	-2%	-3%	10%
16 チェコ	682.9	472.0	30%	45%	105%
17 スベイン	666.3	577.5	6%	15%	53%
18 ロシア	528.6	539.4	-2%	-2%	88%
19 オーストリア	505.3	448.3	3%	13%	64%
20 スイス	416.5	354.2	13%	18%	32%
21 オランダ	400.9	333.9	10%	20%	80%
22 スウェーデン	383.1	349.0	1%	10%	113%
23 オーストリア	320.0	318.0	\$	1%	86%
24 ルーマニア	314.8	286.0	1%	10%	100%
25 フィンランド	171.0	137.9	14%	24%	77%
26 デンマーク	161.5	156.7	-6%	3%	110%
27 クロアチア	150.0	150.0	\$	0%	94%
28 アルゼンチン	143.0	128.3	\$	11%	87%
29 ポルトガル	105.0	91.6	5%	15%	84%
合計	35,873.8	31,445.5			

(注) \$: USDドルでの報告。
c : 推定値。上記統計は再輸出用製品を含む。



新入社員教育について

ユアサ商事(株) 機械エンジニアリング本部長
長谷川 勝照

新入社員向けに3日、3月、3年という言葉があります。3日は、自分の1m周辺の環境に馴染めるか。最近の派遣社員では来た瞬間に自分に合わないと感じて1日でやめる人もいます。3月は、周囲は読めてくるが、疎外感、孤独感、誘惑。まわりが教えてくれない、声をかけてくれない、遊んでくれない。大人になりきれない子供の悩みが浮き出してきました。大学の仲間が10人集まったら待遇にピンからキリまでの差が出てきます。普通はキリの方が多くて、ピンは一人程度なのですが、みんながピンに引っ張られて自分が入社した会社は給料がなんて低いんだろう、俺の実力のほうが上なのに・・・と思ってしまう。みんなの話が自信に満ち溢れている一方、自分は電話とりしかさせてもらっていない。

3年たつと一人前の忙しさのあまり、これでいいのかと疑問を感じてしまう。数字が上がっていればいいが、山谷の大きい業界なので谷の時期に入った人だと、同期に比べて俺は何をしているんだろうと悩んでしまいます。しかし、この疑問を超えれば一人前。

さらに言うと、30歳くらいになれば、まあどこに出しても通用する。ここまで我慢できるか？10年は修行なだけで、修行の意味がわからない。どこの企業にいても同じことなだけで。

ハンバーガーショップやコンビニのようにすぐに戦力になるところは誰にでもできる。単価も安くはないが将来性もまったくない。宅急便のお兄さんは20年たったら何をやっているだろうか？我々のお客さんの生産現場では、標準化、素人化、国際化を進めています。中国人でも、インド人でもヒスパニックでも同じものができるように改善活動を進めています。不良品は1ppmをめざす。100万個作って1個の不良品も出ないように努力しています。こういう現場が我々のお客様なので、売るほうにも、器量が要求されます。

我々の業界はお客様の求めている物を探してきて販売する。お客様の言っていること、裏に隠されたことを理解する、先読みする。こういうことができるように教育していきたい。

新入社員でも中途採用した社員にも言っていることは、「自分のアピールポイントはありますか？人に誇れる、人より優れている、自慢できることはありますか？自分のナンバーワン、オンリーワンはありますか？なければ、この10年で作ってください。」この業界で生き残るための必要条件だと思っています。

例年、工作機械販売部門、切削工具・機器販売部門などの事業領域の新入社員全員に対して、広く業界のことを3ヵ月、10回くらいに分けて教育しています。初めはポカンとしていた連中も、1ヵ月後の研修では多少メーカーやお客様の名前を覚え始め、やや親しみが持てたかなという感じで、2ヵ月後の研修では目が輝いてくる人がいる反面、レベルの低いことを言ってるななど思う人もいて個人差が大きくなります。3ヵ月後になると一応の商品知識は何とか着いてきたかなと思う反面、話に付いてこれない人も顕著になってきます。

企業の教育は、一人の脱落者もなく、一定のレベルに引き上げていくことが課題です。今年も弊社にも多くの新入社員が入ってきました。3年後に一人の落ちこぼれのないように、教育し見守って、花を咲かしてやりたいと思っています。

会員・業界消息

代表者変更 賛助会員メーカー	ブラザー販売(株) 取締役社長 片山俊介
 賛助会員メーカー	豊和工業(株) 取締役社長 坂野和秀
 賛助会員メーカー	(株)東京精密 取締役社長 藤森一雄
 賛助会員リース	東京リース(株) 取締役社長 浅田俊一
 賛助会員リース	三菱電機クレジット(株) 取締役社長 加藤裕樹
窓口変更 西部地区正会員	(株)立花エレテック 産業メカトロニクス部長 安永 悟
 賛助会員リース	東銀リース(株) 産業工作機械部長 田口 穰(たくちゆたか)
 賛助会員リース	三菱電機クレジット(株) 産業機械設備事業部長 仁井 稔
 賛助会員リース	三菱UFJリース(株) 執行役員機械営業部長 小田裕正
社名変更 東部地区正会員	(株)エムエムケーは三井物産マシンテック(株)となる。(4月1日)
 賛助会員メーカー	(株)テクノワシノは(株)アマダワシノとなる。(4月1日)
退 会 賛助会員メーカー	野村精機(株)
 賛助会員リース	(株)芙蓉リース販売

行事予定

調査広報委員会 4月24日(木)	機械工具会館
政策委員会・定例理事会 5月14日(水)	名古屋ダイヤビル
教育委員会 5月20日(火)	機械工具会館
東部地区見学会 5月26日(月)	(株)太陽工機、(株)プロデュース、トッキ(株)
西部地区懇親ゴルフ会 5月28日(水)	西宮高原ゴルフ倶楽部
第39回通常総会 6月4日(水)	八重洲富士屋ホテル
第1回SE基礎講座 5月22～24日(木～土)	日本工業大学
第2回SE基礎講座 6月12～14日(木～土)	日本工業大学

編集後記

4月号をお届けします。春を告げる山菜のひとつにウドがあります。「ウドの大木」と言えば大きいだけで役に立たないものたえですがウドは木ではなく多年草です。数少ない日本原産の野菜で漢字では「独活」と書き、風がなくてもひとりで見えているように見える姿からこの漢字が生まれました。現在は種類によっては一年中手に入るようになりましたが、サクサクした歯ざわりとさわやかな香りほのかな苦みには春を感じます。

今月号の巻頭言は後藤副会長より後継者についてのご寄稿です。経営者として多くの大事な決断がありますが、何と言っても最大の決断は後継者にパトタッチするタイミングではないかと思えます。近年世の中の流れは急速に変化しており決断のタイミングがますます重要となっています。

建設機械業界は依然好調ですが、一つには資源開発向け需要が盛んであることによります。そこで思い出すのが、(社)日本鍛圧機械工業会会長であるコマツ取締役専務執行役員鈴木康夫氏が賀詞交歓会で話された「資源開発が進めば生産財が売れていく」という持論は印象的でした。即ち「資源開発が進む。鉱山機械が売れる。採掘した資源を運ぶため道路、鉄道、港湾、飛行場などが整備される。自動車、鉄道車両が動き出す。そこに町が出来る。ビル、建物が建設される。空調、重電設備、昇降機などが必要となる。これらの製造には工作機械、プレス機械が必要となる」という図式です。

新聞から「撤退」の文字が短い間に何度も目に飛び込んできました。東芝HD DVD、日立マクセルはDVDそして三菱電機は携帯電話からの撤退。いずれもここ数年で急速に伸びてきた商品で、私達は恩恵を受けました。企業トップにとっては苦渋の決断と思えますが、決断の遅れが命取りになりかねないほど世の中動きのスピードは速いのです。携帯電話も無く、DVDも無く、インターネットなどの出現の匂いも無い時代とはそれほど昔の時代ではないのです。

2月の確報が日工会より発表され、受注額が1,308億円と前年同期比では0.5%マイナスと14カ月ぶりに前年水準を下回りましたが、前月比では9.1%プラスとなり、連続1,000億円超は46カ月と最長記録更新中で、年初からの決して環境の良くない状況下、工作機械業界は堅調に推移していると言えます。

「日工販ニュース」 Vol.20 - No.4

平成20年4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20年4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)
 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
 (株) 群 馬 工 機
 (株) 国 興
 (株) 三 機 商 会
 三 洋 マ シ ン
 サ ン ワ 産 業
 シ マ モ ト 技 研
 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) 高 橋 機 械
 帝通エンヂニヤリング(株)
 (株) テ ヅ カ
 (株) T E M C O
 トッキ・インダストリーズ(株)
 独 協 機 械
 (株) ト ミ タ
 (株) N a I T O
 (株) ナ 子 常 盤
 日 鋼 商 事
 藤 田 総 合 機 器
 松 茂 工 販
 三井物産マシントック(株)
 三菱商事テクノス(株)
 (株) ヤ マ モ リ
 ユ ア サ 商 事
 米 沢 工 機

[中部地区(20社)]

石 原 商 事
 (株) 井 高
 岡 谷 機 販
 カ ト 一 機 械
 釜 屋
 岐 阜 機 械 商 事
 甲 信 商 事
 三 栄 商 事
 三 機 商 事
 サ ン コ 一 商 事
 三 立 興 産
 下 野 機 械

(株) 大 成
 (株) 大 誠
 (株) 東 陽
 (株) 日 本 精 機 商 会
 浜 松 貿 易
 (株) 不 二
 山 下 機 械
 ワ シ ノ 商 事

[西部地区(16社)]

赤 澤 機 械
 伊 吹 産 業
 植 田 機 械
 (株) お じ ま
 関 西 機 械
 京 華 産 業
 五 誠 機 械 産 業
 桜 井 機 械
 (株) ジ ー ネ ッ ト
 大 幸 産 業
 (株) 立 花 エ レ テ ッ ク
 西 川 産 業
 日 本 産 商
 マ ル カ キ カ イ
 宮 脇 機 械 プ ラ ン ト
 (株) 山 善

賛助会員(全73社)

[製造業(55社)]

(株) ア マ ダ ワ シ ノ
 (株) エ グ ロ
 S M C
 エヌティーツール(株)
 (株)MSTコーポレーション
 エ ン シ ュ ウ
 オ ー エ ス ジ ー
 オ ー ク マ
 大 阪 機 工
 (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
 キ ャ ム タ ス
 京 セ ラ
 (株)グラフィックプロダクツ
 黒 田 精 工
 (株) ジ ェ イ テ ク ト
 (株)シギヤ精機製作所
 新 日 本 工 機
 住友電工ハードメタル(株)
 (株) ソ デ ィ ッ ク
 大 昭 和 精 機

高 松 機 械 工 業
 (株) 滝 澤 鉄 工 所
 (株) ツ ガ ミ
 津 田 駒 工 業
 (株) 東 京 精 密
 東 芝 機 械 マ シ ナ リ ー
 東 洋 精 機 工 業
 (株)ナガセインテグレックス
 中 村 留 精 密 工 業
 (株) 日 研 工 作 所
 (株) 日 平 ト ヤ マ
 日 本 デ ィ エ ム ジ ー
 (株) パ ト ラ イ ト
 浜 井 産 業
 日 立 ツ ー ル
 フ ァ ナ ッ ク
 富 士 機 械 製 造
 ブ ラ ザ ー 販 売
 豊 和 工 業
 牧 野 フ ラ イ ス 精 機
 (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) ミ ツ ト ヨ
 三 菱 重 工 業
 三 菱 電 機
 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
 ヤ マ ザ キ マ ザ ッ ク

[リース業(18社)]

N T T ファイナンス(株)
 協 同 リ ー ス
 共 友 リ ー ス
 近 畿 総 合 リ ー ス
 興 銀 リ ー ス
 首 都 圏 リ ー ス
 昭 和 リ ー ス
 GEキャピタルリーシング(株)
 住 信 リ ー ス
 東 京 リ ー ス
 東 銀 リ ー ス
 東 芝 ファ イ ナ ン ス
 日 本 機 械 リ ー ス 販 売
 日 立 キ ャ ピ タ ル
 三 井 住 友 ファ イ ナ ン ス & リ ー ス
 三 井 リ ー ス 事 業
 三 菱 電 機 ク レ ジ ッ ト
 三 菱 U F J リ ー ス