

日工販ニュースVol.20 No.5



もくじ

巻頭言「現場で肌で感じる」	日工販理事 羽賀 昭雄	2
話題の技術「INTEGREX i-150」	(株)ヤマザキマザック 杉浦 昌弘	4
SE教育「合格者」		7
私の読書評「イチロー哲学」	京華産業(株) 北山 卓也	8
お知らせ「第39回通常総会のご案内」		9
工作機械と私	東芝ファイナンス(株) 内田 誠	10
リレー随筆	(株)トミタ 河本 健治	11
統計資料「FA流通動態調査1・2」		
「2007年上位2機種の販売と輸出入」		
「2007年機種別生産額構成」		
「2007年主要国・地域別輸出入額構成		12
甘口辛口「人を大切に、心からのおつきあい...“誠心誠意”」	植田機械(株) 藪原 健	18
消息・行事		19
会員会社		20

“現場で肌で感じる”



日工販理事
羽賀 昭雄
(株東陽・取締役会長)

私は今年古希を迎えて大学卒業後、実業にたずさわって48年になりました。色々失敗もありましたが、経験も積んでなんとか生き延びて来ました。業界で最年長の現役の一人として、若い人々に是非伝えておきたいことがあります。とにかく、現場に立ち合うこと、現場に出かけて、肌で感じて、その後の方針、行動を決めることです。私は普段は愛知県刈谷市の本社に居て、日本の物作りの現場を肌で感じています。我が社が実際にお客様と、商売をしている真ん中で、経営の判断をしています。刈谷に居るのは1年の3分の1くらいで、後は海外と、東京を中心とした日本各地に出来る限り足を運んでいます。物作りの現場は三河で分かりますが、金融、特に外国為替などの市場、海外の様子は自分で足を運ばないと実感できません。例をあげましょう。

1) ブラックマンデー 1987年10月19日

丁度ベニスにいました。大勢のアメリカ人が夕刻になると騒ぎだしました。どうも株が暴落しているらしいのです。中にはホテルのフロントにすぐ米国に帰れる最も早い便を手配して欲しいと交渉している人もいる始末です。

いつもは手に入る新聞すらどこにもありません。事情を聞くと、1日で508ドルの暴落率にして22.5%、大恐慌の発端になった1929年のブラック・フライデーすら上回る史上最悪の暴落でした。この騒ぎで、米国人の富裕層ほど、株にお金をつぎこんでいて、株価



さえ安定していれば、米国は大丈夫だと正に肌で感じました。その時の実態経済は、FRB議長に就任2週後の新任アラン・グリーンズパン氏の絶妙な指揮で危機を脱し、FOMCは1988年3月にはフェデラル・ファンド金利誘導目標を上げて来ました。私はこの騒ぎを見て、逆に我社の米国進出を決断しました。これは三河に居たら考えられなかったことです。

2)アジア通貨危機 1997年7月2日

タイ・バンコックオリエンタルホテルに居りました。微笑みの国タイ人のあわてた姿。上流階級の人々の表情を見ていると正に危機がそこにあるという実感がしました。事実バーツ、マレーシアリングットの崩落にはじまり、香港、フィリピン、シンガポールに波及し、人口2億人のインドネシアではルピアの急落、株式市場の暴落に見舞われ、経済混乱、食料暴動が起り、スハルト政権は崩壊しました。

年末には韓国が外貨危機に見舞われIMFが550億ドルの金融支援をすることになった。本物の危機だったのです。しかし、東南アジアの将来を見た時、今こそタイに出る時と考えました。それまで流通業については、外資は過半数以下、現地資本との合併でのみ仕事が出来るというものでした。人が皆逃げ出す時こそ、投資出来るチャンスと考え、BOIとの交渉、在タイ日本商工会議所の支援も受け、98年になんとか、自分の資本だけでやる事が出来ました。あの時オリエンタルホテルに居たからこそ、正に肌感覚の現場判断が我が社の将来を決めたものと思っています。

他にも95年の80円を割る超円高の時、当時のユアサ商事大浦専務と経済倶楽部で聞いた行天前財務官の講演などいくつか思い出されます。

今、急激な円高に見舞われています。3月16日はニューヨークに居ました。さて今後はどうなって行くのでしょうか。

今、我が業界は空前の好景気です。

「これが一時的なものであることを忘れてはいけない。世の中がここまで何もかもうまく動くはずがないのだから」 アラン・グリーンズパンの言葉を皆様にご送ります。

分かりやすい話題の技術

Inteligible Recent Technics ★ **No. 108**

INTEGREX i-150

インテグレックスのi、インテリジェントのi



(株)ヤマザキマザック 美濃加茂製作所
INTEGREX プロダクト 販売グループリーダー
杉 浦 昌 弘

インターネットを始めとするネットワーク環境の著しい成長は、商品寿命の極端なまでの短命化やニーズの多様化を引起し、マーケットに劇的な変化を与えた。

この大きな潮流は製造現場においても免れる事とは出来ず、大量生産的なモノづくりから、多品種少量 / 変種変量生産への意向など、モノづくりそのものへの考えも変化を余儀なくされた事はご周知の事と思う。

その様なマーケットの変化に対応する為、弊社の掲げる“DONE IN ONE”コンセプトの元に多種多様な複合(工程集約)機をマーケットに投入し、お客様に革新的な加工技術と飛躍的な生産性の向上を提供して来た。

その中でもINTEGREXシリーズは、デビュー以来複合加工機市場において、オピニオンリーダーとしての役割を果たして来たものと自負しているが、複合加工機それ自体はまだ発展途上にあり、より幅広

い層のユーザーに受け入れられるべく成長を続ける必要がある。

またヤマザキマザックでは工作機械の知能化にも取り組んでおり、これを“インテリジェントマシン”と名付け機械自身が頭脳と神経を搭載する事によって、エンジニアのノウハウや五感に変わり、加工プロセスのサポートや監視機能を持つ事によって、エンジニアの負担を軽減し、あらゆる環境に対応する加工品質の向上を提案して行く。

そしてこの度、次世代の複合加工機としての



思いを込めて、複合加工機のスタンダードである“INTEGREX”のiと“知能化(Intelligent)”のiを冠しINTEGREX i-150を誕生させた。

以下に、この機械の特徴を述べたい。

INTEGREX i-150は、省スペース、高生産性、使い勝手の良さ、知能化をキーワードに、従来からのデザインを一から見直し、次世代の複合加工機としてより幅広いユーザーに提供する為に開発した。

従来はマシニングセンタなどで多数の工程を必要としていた高品位なワークも、パーフィードとワークアンローダ装置との組合せにより、棒材から一気に完成品にしてしまう事を可能とし、さらに連続加工も可能な機械であり、生産リードタイムの短縮は勿論、設置スペースの削減、知能化機能の充実、省エネなど、洗練されたデザインの中に多くの機能をギッシリ詰込んだ複合加工機である。

【INTEGREX i-150のセールスポイント】

省スペース

複合加工機は、多機能化に伴う軸数の増加など、その性質から機械は大型化する傾向であるが、INTEGREX i-150では、特に“コンパクトな複合機”を開発すると言う点に徹底的にこだわった。

その結果、極限までムダを削ぎ落とした設計により、従来機に対して25%のフロアスペースの削減に成功した。[図1]

また機械サイズが非常にコンパクトに収められているのにも関わらず、1クラス上の機械(8インチ相当)の対象ワークをも取込む事が出来、ワークハンドリング装置によってワークを反転させ、第2工程の加工を行うことで機械幅を抑えることができ、コンパクトな機械でありながらワンチャッキング全加工“DONE IN ONE”を可能にした。

高生産性

医療機器部品やIT関連装置部品など、複雑形状の小物部品の需要が今後ますます拡大する事が期待されているが、従来はマシニングセンタにて多工程を要していた加工も、棒材から一気に完成品までの加工が出来る高い生産性を発揮し、しかも無人で連続加工が可能な機械とした。[図2]

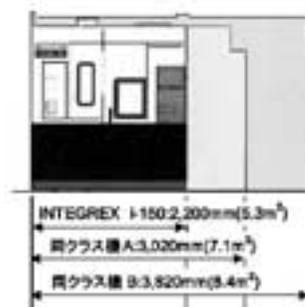


図1

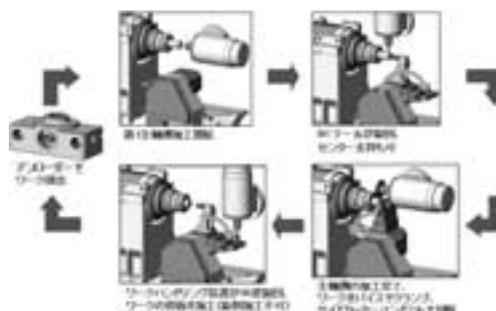


図2



図3



図4

自動化対応への取り組みとして、小径ワークでは加工完了したワークを機外へ自動排出する『ワークアンローダ』装置 [図3] を準備しており、バーフィーダなどと併用することで長時間無人運転が可能となる。[図4]

使い勝手の良さ

開発に際しては、操作性と保守性に関する機械デザインに『こだわり』を持って取り組んだ。

従来は機械の背面にあった工具マガジンやメインブレーカなどを機械前面に配置することで、フロアスペースを削減するとともに段取り作業時の歩行距離といった無駄の削減も実現した。

特に工具段取りでは作業者は機械の背面に回り込む必要が無く、操作盤の近くでの作業が可能となり、動線を短くすることで作業効率が向上した。同時に、加工運転中における次回使用工具の機械前面での目視確認が可能となった。さらに、機械側面に空圧・油圧機器やフィルタなどを集中配置し、日常点検や保守点検作業を容易にした。

これら機械前面での集中作業を可能にすることで、『こだわり = 作業者に優しいデザイン』とした。

過去に無い新しいデザインのため、意匠登録願、特許出願を申請中。

知能化

INTEGREX i-150は、頭脳と神経を持った6つの知的機能を標準で搭載した。この機能は機械自身がエンジニアのノウハウや五感に代わり、加工プロセスをサポートすることで、エンジニアの負担を軽減し加工品質向上を提案する。



アクティブ バイブレーション コントロール : AVC

加工精度と加工時間に多大な影響を及ぼす加工時の高速軸送り動作による機械振動を抑制

インテリジェント サーマル シールド : ITS

独自の熱変位制御機能により安定した精度を確保

インテリジェント セイフティ シールド : ISS

不意な誤操作による機械干渉を未然に防止

マザック ボイス アドバイザ : MVA

操作の内容について声で知らせる事で操作間違いを未然に防止

インテリジェント パフォーマンス スピンドル : IPS

主軸に搭載された各種センサにより、トラブルによる突然の停止を未然に防止

インテリジェント メンテナンス サポート : IMS

機械に使用されている消耗部品の履歴を常に監視し、交換時期を作業者に促す保守監視機能

以上、簡単ではあるが、ヤマザキマザックの次世代の複合加工機INTEGREX i-150の紹介を終わりたいと思う。

複合加工機は、今後も激しい変化が続くであろうマーケット環境の中で、生存競争に生残る為の武器として更なる進化を求められていくであろう。

ヤマザキマザックはその様なマーケットからの要求に応えるべく、更なる多機能化・知能化を推し進め、より高いレベルでの生産性の追及を図った商品の提供を図っていく所存である。



日工販SE合格者 第152回発表

今回は4月の合格者9名です。

認定No.	会社名	合格者名	認定No.	会社名	合格者名
08-17-2073	(株)Na I T O	山本 朗	08-17-2078	三井住友ファイナンス&リース㈱	石井 敏行
08-17-2074	西川産業(株)	福島 悟	08-17-2079	日立キャピタル(株)	松本 貴範
08-17-2075	オークマ(株)	和田 貴信	08-17-2080	首都圏リース(株)	乾 太郎
08-17-2076	(株)北川鉄工所	見之越一哉	08-17-2081	首都圏リース(株)	本田 和靖
08-17-2077	興銀リース(株)	小野 雅巳			

更新研修合格者 第102回発表

今回は4月の合格者2名です。

認定No.	会社名	合格者名
08-8R-1062	ユアサ商事(株)	高橋 一哲
08-12R-1512	ユアサ商事(株)	渡辺 正志



「イチロー哲学」

児玉光雄 著 東邦出版



京華産業(株)
久御山支店 機械部係長
北山 卓也

「私の読書評」の話を頂き、久しぶりに書店に足を運びました。今回ご紹介させていただきます「イチロー哲学」(児玉光雄著 東邦出版)は、プロ野球選手イチローの発言を読み解き、「限界」を作らない考え方を学ぶ、という内容です。正直「読書」というのはあまり好きではないのですが、読み進めていくうちに時間が経つのも忘れるぐらい、のめり込んでいる自分に少し驚きを感じたぐらいでした。この中から、私のこれからの会社生活において参考になると思う部分を紹介させていただきます。

まず最初は、私自身にとって参考になると思う部分です。

本書の中で「チャンスから逃げてはいけない。」と読み解かれている箇所がある。イチローの発言では「別にフォアボールが嫌なわけではない。そこは誤解してほしくないですね。ただ、打ちにいつて見送ると、はじめから見送ろうと思って見送るとでは、僕にとってまったく意味が違う。姿勢の問題です。たとえば、2ボールから3球目を簡単に見送ったり、とかね。そんな情けない(姿勢)の選手はこっちにもいますが、そうはなりたくないです。」これはフォアボールに対する考え方についての発言である。

イチローはバッテリーボックスで1球たりとも無駄にしない。相手投手のすべてのボールに自分なりの課題をもって臨んでおり、四球狙いではじめからボールを無意味に見送るという行為が理解できないのである。これはバットを振らないかぎり進歩しないことを言っている。10回の空振りから1本のファウルが生まれ、10本のファウルから1本のヒットが生まれる、ということである。

これは、野球以外にも当てはめることができるのではないだろうか。自分の失敗作をどれだけ積み重ねられるか。10個の失敗作の上にひとつの佳作が生まれ、10個の佳作を積み重ねることによりひとつの秀作が生まれ出されるということ。つまり、機会が与えられているのに、ただ失敗を恐れて見逃すことだけを考えるはいけないのであり、果敢に行動を起こすことが大事なことなのである。

次に、会社にとって参考になると思う部分です。

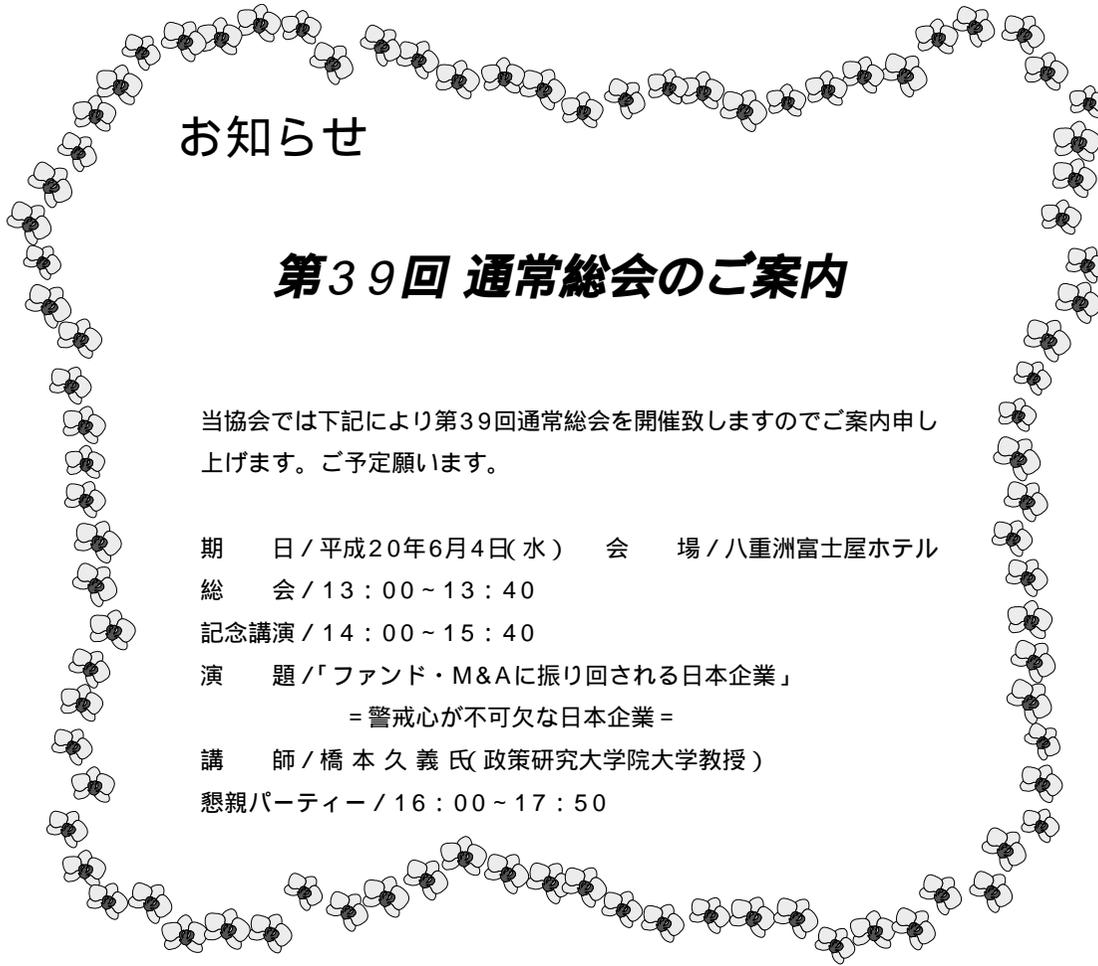
「リーダーは我慢強くなければならない。」という箇所である。イチローの発言では「僕なんてコーチの器じゃないですよ。でも、もしなつたとしたら、たぶん選手に辛く当たってしまうと思います。選手を相手に『なんでそんなことができないんだ。』って、考えてしまうと思う。コーチは、別に選手に好かれる必要はないけど、しっかり納得してもらえような表現ができない人はダメですよ。僕にできるかな。難しいな。」これはコーチングの難しさについて触れた発言である。

日本のプロ野球では「名選手しか名監督になれない。」という不文律があるが、メジャーではその逆である。なぜかという、アメリカではプレーすることとチームを采配することはまったく違うという哲学が貫かれているからである。下積みの苦勞を重ね、選手を成長させることの難しさを長い年月をかけて実地で学んできた人間だけが名監督になれるというわけである。

この内容についても会社において当てはめることができるのではないだろうか。リーダーには我慢強さが要求されるとともに、部下のいたらなさについて寛容でなければならない。自分の意向を部下に押しつけてばかりでは、モチベーションは上がらない。押しつけるのではなく納得させる。この姿勢が部下からの信頼を得る特效薬となり、また部下も自分で納得できれば、自らの力で成長していけるのではないかと。最近多くの会社で上司と部下のコミュニケーションがうまくできていないなどの話を良く耳にするが、この部分が参考になるのではないかと思います。

この他にも参考になる部分がたくさんあったと思いますので、興味を持たれた方は、是非ご一読頂ければと思います。

最後に、この本を読み終えて、私自身参考になる部分が多々あったように思いますので、これからの会社生活に役立てていきたいと思ひます。



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。ご予約願ひます。

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

工作機械と私



東芝ファイナンス(株)
第2法人事業部 主任
内 田 誠

私が工作機械に初めて接したのは、平成3年に入社して上司に同行したお客様の工場でした。文系出身の私には、それが何の装置のどんな部品を加工する機械なのか全く想像が付きませんでした。しかし、世界のトップレベルで進化を続ける【日本の工作機械】というものが、国内製造業の競争力を支えている、という事を理解する迄に、多くの時間を必要としました。新入社員だった私にとって父親の年齢以上の社長や機械商社の方々は、常に良き師でありました。ときには厳しく、懇切丁寧に機械の説明を御教授下さいました。しかし、その厳しさにはいつも愛情がありました。効率優先でビジネスライクになりがちなユーザーが多い昨今、この業界はいまだに家族的な雰囲気があると思います。お客様が加工技術の難易度や、その可能性について熱く語っておられる時は、いきいきと輝き、こちらも時間を忘れて引き込まれてしまうこともありました。

ある社長が、機械も工具も取扱説明書に記載がある使用条件ギリギリの過酷な環境でテストし、本当の限界を肌で感じ取った上で使用するものだ、と熱心に説明して下さいました。取扱説明書は誰でも読むし、そこに記載がある条件は誰もが守るというのです。しかし、それでは同じ機械を使って競争しても負けることは無くとも勝つことも出来ないというのです。この限界まで機械の性能を引き出すという姿勢は、経営全てに貫かれておりました。導入を計画している機械は高額で、毎月の返済も多額なものでした。後年、次の担当者が、新しい機械導入の商談に訪問したとき「現在うちの会社が在るのは、前回リリースしてくれたマシニングセンタのおかげだ」と言われたそうです。こうしたお褒めの言葉を頂くことが、メーカー・商社・サービス・リース会社を問わず工作機械を扱っている者にとっては最大の喜びでしょう。

私達リース会社の仕事は、物件を媒介とした融資(物融)であり、お客様に対する信用供与(与信)には必ず審査という問題が発生します。中小・零細企業のお客様の財務内容は、すべてがピカピカというわけではありません。リース期間は生産設備ですから(与信)期間も長い。我々リース会社の営業で最も大切なことは、如何にお客様と一緒に真剣に未来を考えることが出来るかという事だと思います。それは、今あるいはこれから必要とされる製品や事業に共感し、それに対する投資を理解するという事です。ですからお客さまの事業計画が達成され、機械の投資効果が上がった時の喜びはひとしおです。お客様に対し実体のある「生産能力」という商品を提供できたと感じることができるのです。

新聞報道などで困難な技術の壁を「日本の工作機械」が克服した、という話を見聞きますと、とても頼もしく思います。と同時に、我々も今後さらなる工作機械業界の拡販・発展の一翼をファイナンスという側面で担っていきたい、と心から思っております。



リレー随筆



(株)トミタ
名古屋営業所 課長
河本 健治

無事厄年も終え、この業界でお世話になること18年が経過しており、日々の忙しさの中、気がつけば中堅と呼ばれる年代で、後進を指導する立場となっております。今回寄稿の依頼を受け、何をどう書こうか？ 考える間も無く締め切りが迫りました。仕事以外の趣味の寄稿と言う事ですが、趣味も仕事も表裏一体。趣味で学んだ事も仕事で学んだこともお互いに関連付けながら意識を高めている様な気がします。私は多趣味で、バンド活動(ギター&ボーカル・作詞・作曲)・キャンプ・史跡巡り・ゴルフ・読書・と広範囲に渡っております。現在は名古屋に転勤になりましたため、バンド活動の方はメンバーが見つかるまで休止中。カラオケとギターで日々鍛錬中。読書とゴルフと史跡巡りに偏重し、もっぱら思索・充電の日々を過ごしております。

先に趣味と仕事の一体関係と申し上げましたが、やはりお互い学ぶ所は多く、過去のバンド活動からはそれぞれのメンバーのポジション・役割・責任分担・を多く学んだ気がします。スタジオに4人のメンバーが集まり皆で音を出します。その瞬間今までこの世に存在しなかった曲が・歌が誕生します。素晴らしい瞬間です。その瞬間の為に各メンバーが日頃から各パートの技能向上を欠かしません。そしてアレンジ。良い曲に仕上げようと言う一点に於いて上下の隔たり無くメンバー皆で日々学んできた音の中から意見を出し合い、曲が練られていき完成に近づきます。自分が作った曲が完成することは有りません。言うなれば『日々カイゼン』です。新しく学んだアレンジ・時代に即したアレンジ・今日のステージの状態に即したアレンジ・がどんどん加えられていくからです。

私は仕事もこう有るべきだと考えます。昨日よりは今日・今日よりは明日と、自分が所属している組織をより強くする為に同じ仕事でも日々進化させていくべきだし日々合理化されて行く物だと考えます。その為には同じチームの各人が、指示された仕事をこなすだけでなく、各人の与えられたポジションの責任に於いて日々アンテナを張り巡らせて様々な書物・メディア・先輩やお客様や仕入先様の言葉などからアイデアを仕込み、そのアイデアを全員が共有し、具現化、チームの改良・改善・向上につなげる。議論を通じての意思疎通の向上が重要だと考えます。

歴史から学んだ事は、先人たちは置かれた状況においてベストを尽くしてきた。しかし、現在は永遠では無いし、また、現状は未来に対してベストでは無いと言う事です。

ゴルフから学んだことは、人生ままならないって言うことです。結構練習にも行きますが、朝一番のティーショットを打った瞬間・昨夜までの甘い期待が音を立てて崩れて行きます。コースで失敗するたびに、思い出す言葉が有ります。

徳川家康の言葉で、『人生とは重き荷物を背負って坂道を登るようなもの...急ぐべからず』
急がず、慌てず、しかし、確実に前進有るのみ。をモットーとしております。

統計資料

工作機械・FA 流通動態調査 1

統計1

単位百万円

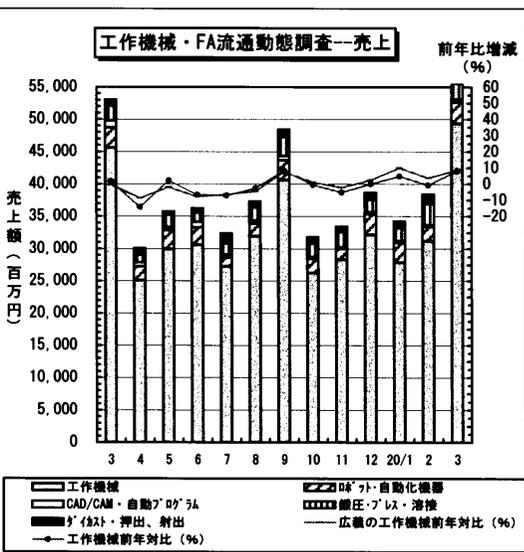
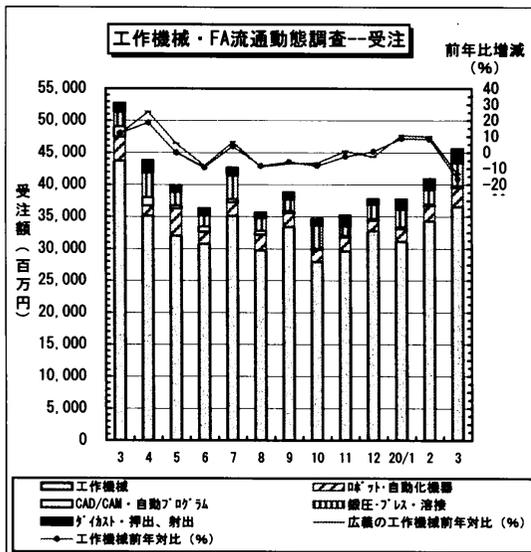
36社合計		受注					売上				
調査月次	20/3	前月比	前年比	19/4-20/3	前年比	20/3	前月比	前年比	19/4-20/3	前年比	
工作機械	36,592	6.6%	-16.3%	388,911	-1.5%	49,343	58.2%	8.2%	380,670	-0.6%	
広義の工作機械											
ロボット・自動化機器	2,917	25.4%	-21.1%	26,759	-7.3%	3,289	51.9%	7.1%	29,408	3.0%	
CAD/CAM・自動プログラム	327	12.2%	-80.1%	6,027	-30.5%	449	62.0%	-60.0%	5,310	-20.9%	
鍛圧・プレス・溶接	3,520	56.9%	57.8%	30,611	32.1%	2,470	-24.7%	9.2%	25,413	13.3%	
ダイカスト・押出、射出	2,268	32.8%	63.3%	16,639	38.1%	2,151	41.0%	121.1%	13,770	21.2%	
小計	45,824	11.5%	-13.4%	468,946	0.3%	57,702	50.1%	8.8%	454,571	0.5%	
工作機械以外の扱い商品	20,710	62.0%	1.4%	171,596	4.7%	18,462	45.2%	-4.6%	158,229	1.3%	
合計	66,335	23.5%	-9.3%	640,540	1.4%	76,167	48.9%	5.2%	612,804	0.8%	
従業員数	1,260	0.0%	4.0%								

統計2

単位百万円

35社合計		受注					売上				
調査月次	20/3	前月比	前年比	19/4-20/3	前年比	20/3	前月比	前年比	19/4-20/3	前年比	
直販	33,389	25.5%	-6.6%	306,630	-0.4%	38,767	55.2%	16.2%	287,017	0.3%	
(内リース)	1,887	56.5%	-42.3%	21,983	6.0%	2,977	47.3%	-17.7%	24,475	-18.0%	
卸	10,646	9.9%	1.4%	114,563	-10.2%	13,290	27.2%	-4.6%	122,869	-7.9%	
輸入	336	27.3%	-29.0%	8,839	-23.2%	1,424	493.3%	234.3%	7,402	16.0%	
輸出	6,170	-20.7%	-30.3%	71,309	25.0%	7,821	64.5%	32.3%	64,220	20.2%	
(内間接輸出)	971	95.5%		7,308	96.1%	1,639	138.3%		8,079	64.8%	
従業員数	972	0.0%	4.3%								

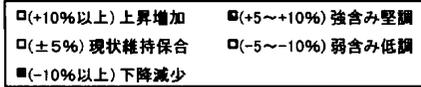
注：本調査は会員72社中統計1に関しては36社、統計2に関しては35社の回答を得て集計したものである。
折れ線グラフは工作機械及び広義の工作機械の前年比である。
参考までに今月のデータ提供会社総数は43社である。



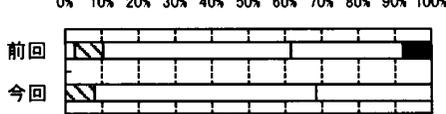
工作機械・F A 流通動態調査 2

今回平成20年4月調査/前回平成20年1月調査対比

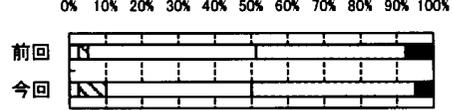
1. 工作機械全体見通し



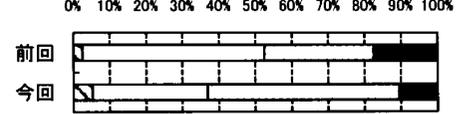
現状に比し直近(1~3ヵ月)は



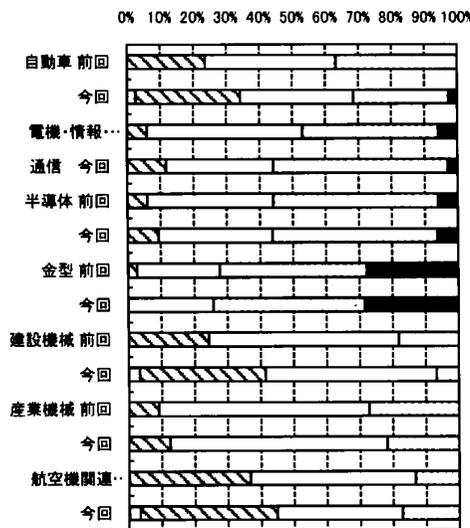
過去半年に比し向後の半年は



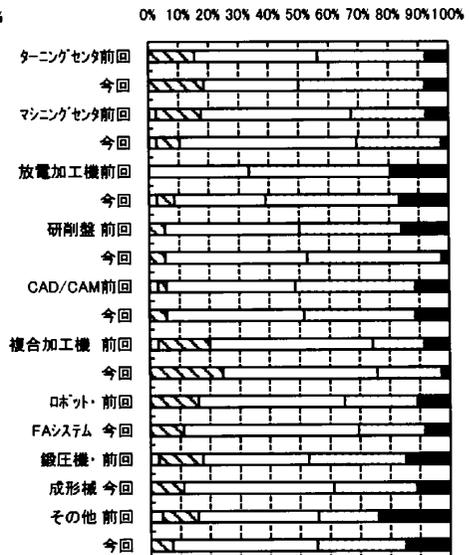
過去1年に比し向後の1年は



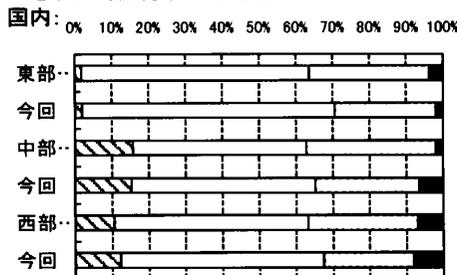
2. 市場別向後約半年の見通し



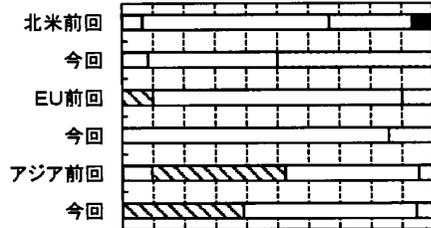
3. 製品別向後約半年の見通し



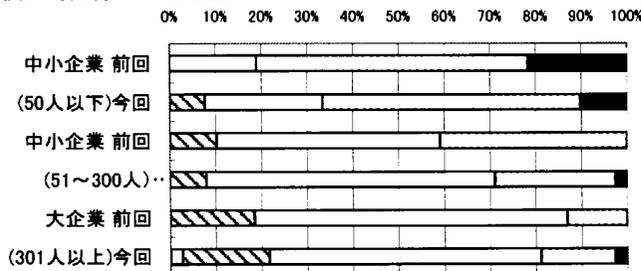
4. 地域別向後約半年の見通し



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



工作機械業種別受注額(2008年3月)

(単位: 百万円、%)

業種	期間	2007年 累計	前年比	2007年 10~12月 累計	2008年 1~3月 累計	前期比	前年 同期比	2008年 1~3月累計	前年 同期比	3月分	前月比	前年 同月比
機械製造業	1. 鉄鋼・非鉄金属	12,664	97.4	3,451	3,397	98.4	109.9	3,397	109.9	1,255	115.5	97.0
	2. 金属製品	21,582	102.6	5,788	5,619	97.1	115.8	5,619	115.8	2,215	122.7	122.1
	3. 一般機械 (内金型)	319,284	96.7	77,015	77,205	100.2	96.7	77,205	96.7	28,319	113.2	100.5
	4. 自動車 (内自動車部品)	56,975	85.5	13,871	11,975	86.3	76.4	11,975	76.4	5,445	164.8	103.1
	5. 電気機械	213,125	109.0	56,393	55,303	98.1	99.4	55,303	99.4	18,002	89.9	89.1
	6. 精密機械	92,180	103.4	24,391	27,131	111.2	117.2	27,131	117.2	8,908	84.4	98.7
	7. 航空機・造船・運送用機械	46,355	88.6	12,700	10,303	81.1	82.4	10,303	82.4	3,597	115.2	63.4
	3~7. 小計	31,571	85.8	9,491	8,225	86.7	107.9	8,225	107.9	2,608	91.0	110.6
	8. その他製造業	77,926	87.4	22,191	18,528	83.5	92.0	18,528	92.0	6,205	103.6	77.3
	9. 官公需・学校	29,796	110.1	6,989	8,608	123.2	99.9	8,608	99.9	4,066	171.0	185.2
	10. その他需要部門	640,131	99.7	162,588	159,644	98.2	97.2	159,644	97.2	56,592	106.0	96.5
	11. 商社・代理店	34,794	92.2	8,989	7,888	87.8	81.9	7,888	81.9	2,457	97.4	64.1
	12. 内外需合計	2,072	98.7	942	243	25.8	63.3	243	63.3	57	81.4	76.0
1~12. 受注累計 (内NC機)	8,164	97.6	1,803	2,152	119.4	96.1	2,152	96.1	741	85.0	92.9	
	7,017	78.2	1,406	1,703	121.1	92.3	1,703	92.3	599	100.0	77.0	
	726,424	99.1	184,967	180,646	97.7	97.0	180,646	97.0	63,916	105.9	95.1	
	863,567	122.7	218,394	211,852	97.0	104.7	211,852	104.7	77,921	110.7	111.2	
	1,589,991	110.6	403,361	392,498	97.3	101.0	392,498	101.0	141,837	108.5	103.3	
	1,529,644	111.3	387,557	378,045	97.5	101.3	378,045	101.3	136,413	108.4	102.8	
販売額		1,522,632	108.2	370,775	424,287	114.4	105.2	424,287	105.2	192,491	153.5	111.3
(内NC機)		1,467,631	108.8	357,358	408,069	114.2	105.1	408,069	105.1	185,533	154.5	111.7
受注残高		758,815	110.9	758,815	722,147	95.2	107.8	722,147	107.8	722,147	92.9	107.8
(内NC機)		721,952	111.1	721,952	688,203	95.3	108.1	688,203	108.1	688,203	92.8	108.1

出所 (社)日本工作機械工業会

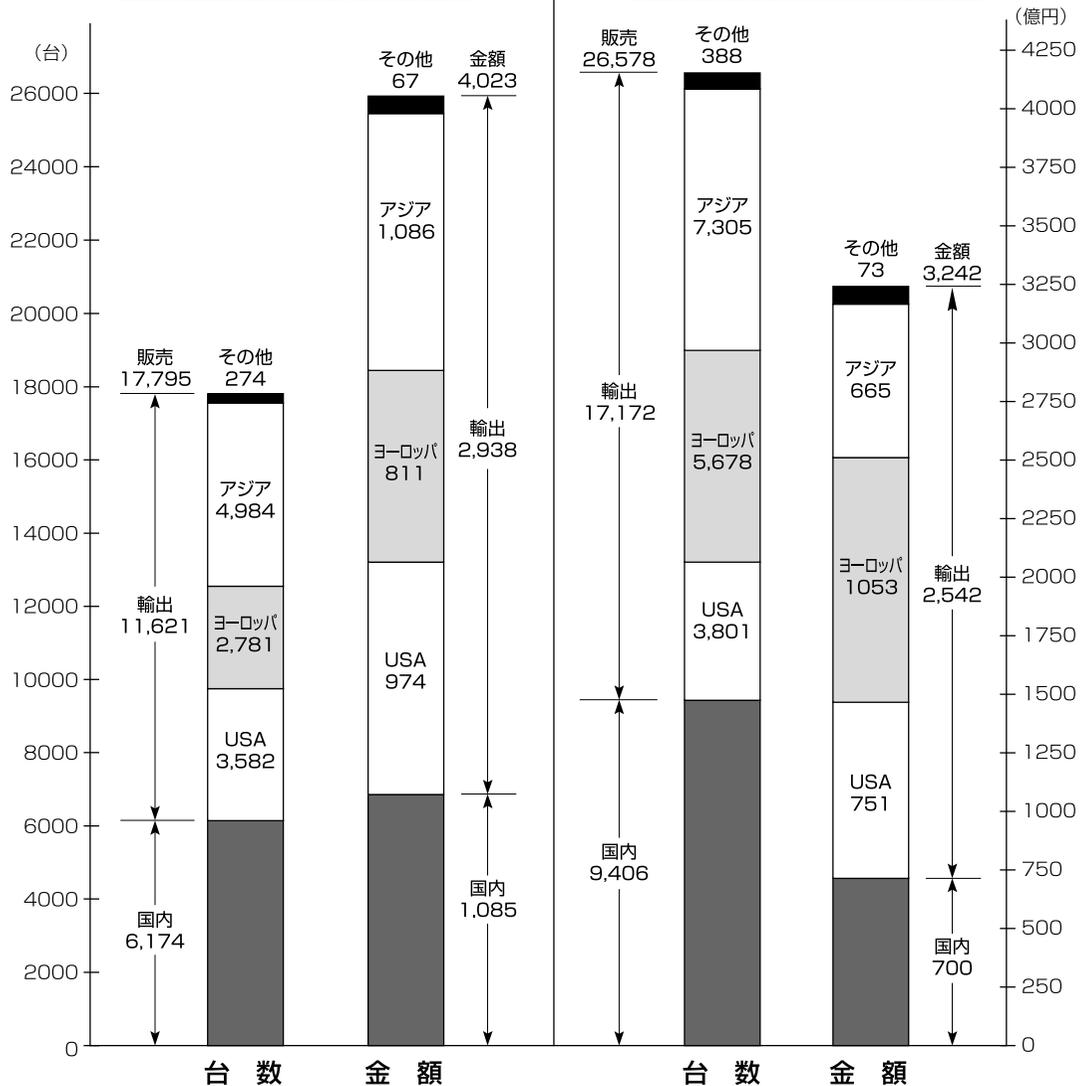
2007年 上位2機種の販売と輸出入

マシニングセンタ

輸出	11,621台	2,938億円
	(+19.8%)	(+20.8%)
輸入	736台	45億円
	(+28.6%)	(-2.2%)

NC旋盤

輸出	17,172台	2,542億円
	(+10.3%)	(+22.4%)
輸入	2,052台	87億円
	(+36.9%)	(+38.1%)



(出所) 販売：経済産業省生産動態統計調査、輸出入：財務省通関統計（輸入は速報ベース）

注：国内は、上記「販売」より「輸出」を差し引いた数値を用いている。

コメント：上位2機種の販売と輸出入(2007年)

2007年も前年に引き続き世界の順調な景気を反映して2機種とも販売、輸出入は増加した。東アジアはずっと好調を維持し、また欧州が上昇してきたのが大きい。

2007年 機種別生産額構成

(単位：百万円、%)



コメント：機種別生産額構成(2007年)

前年比は5年連続の7.6%増。国内需要は高原状態ながら横這いもしくは多少の減少気味であるが、それを東アジア等外需が相変わらず好調で生産は底堅い実績となった。08年は年初より米国のサブプライムローン、国内株安、円高と波乱含みで推移しており、今後の景気動向がどう推移するのか要注意である。
出所：経済産業省「生産動態統計調査」

コメント：主要国・地域別輸出額構成(2007年)

07年は高原状態の中で総額で3.6%減少した。特に欧州のドイツ、イタリア、ベルギー等の主要国へは大幅な増加。またアジアでも中国向けへの増加はみられたが北米が1.2%の減少。またアジアの韓国、台湾、タイ向けなどの輸出は大幅な減少となった。尚輸出入とも半導体製造装置と推定できる機種統計品目に含まれていたが07年の改定で除外されたためマイナスとなったと思われる。

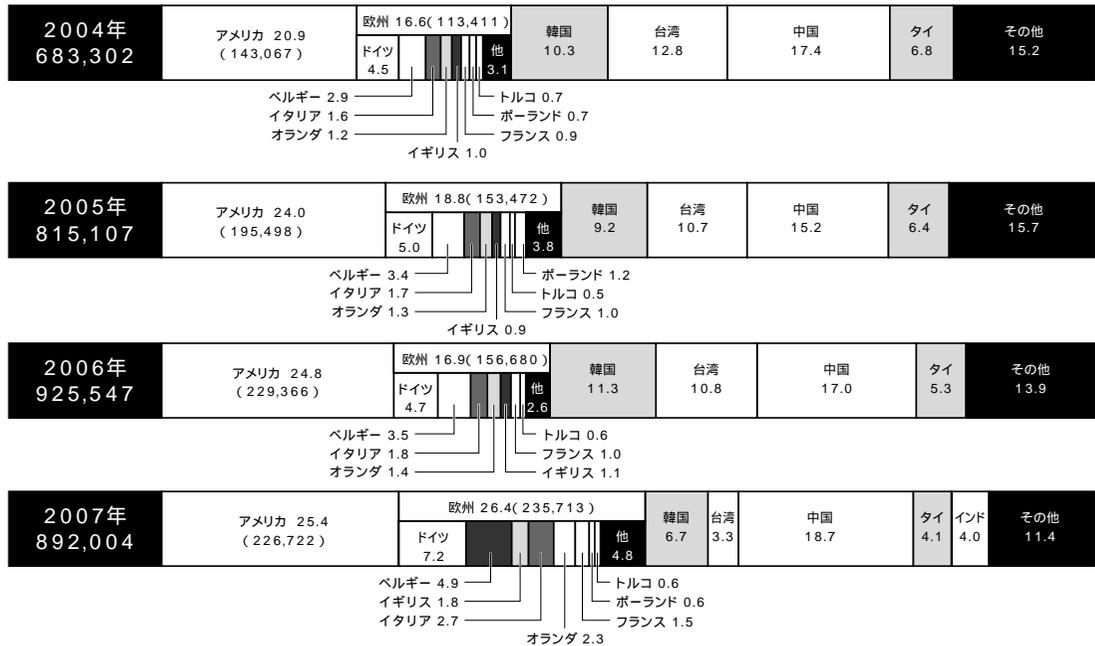
コメント：主要国・地域別輸入額構成(2007年)

07年も世界的な景気はよく工作機械も堅調に推移したが、輸入機は前年に比べ53.5%と大幅な減少になった。日本の消費より欧州、中国をはじめアジア、インドに輸出されたのか輸入が増えたのはドイツ、中国、タイで、台湾が横這いであった。

出所：財務省貿易統計

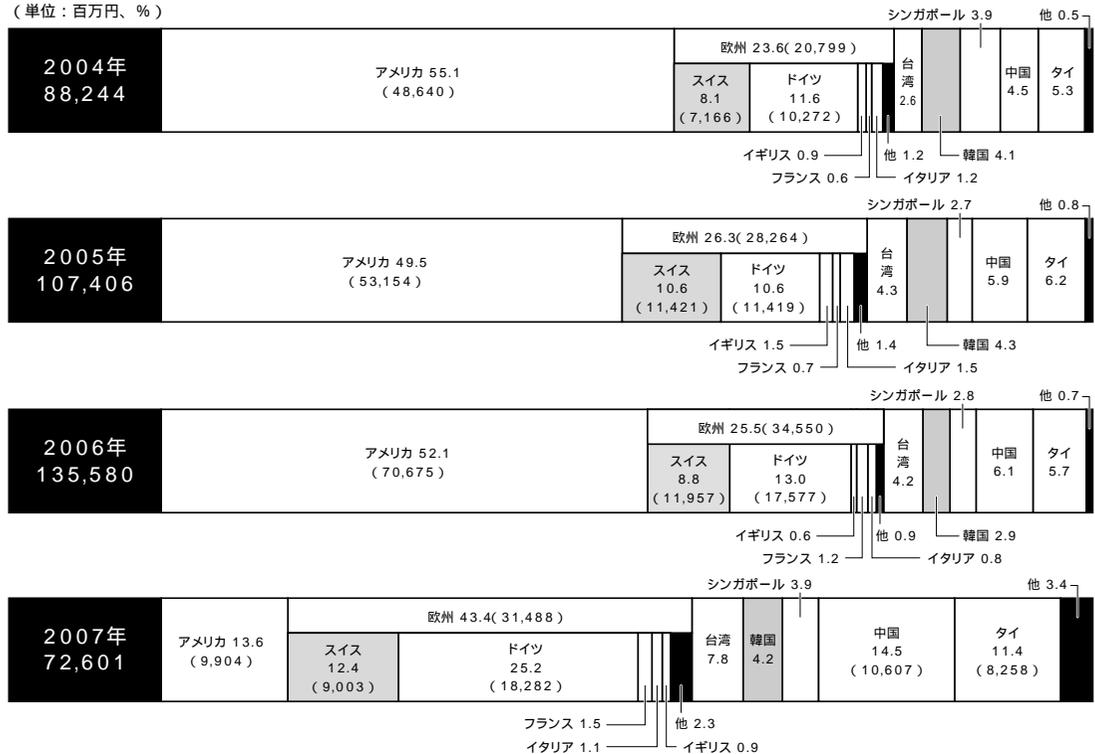
2007年 主要国・地域別輸出額構成

(単位：百万円、%)



2007年 主要国・地域別輸入額構成

(単位：百万円、%)



人を大切に、心からのお付き合い・・・「誠心誠意」



植田機械㈱
専務取締役
藪原 健

桜の満開情報が日を追うごとに北上しています。私の住む京都では艶やかさを競うかのように、また冬の厳しい寒さを乗り越えて、待ちかねたかのように一気に花びらを咲かせています。

艶やかな桜の花は気持ちを晴れやかにさせてくれ、素直に心の底からやる気を起こさせてくれます。時を合わせて、政府予算や多くの企業においても新年度が始まりました。

第二の人生のスタートを切られた若い人たちの緊張した中にも闘志あふれるハツラツとした姿を見るとき、つい私も新人のようなフレッシュな気持ちにさせられてしまうのです。

この気持ちを忘れることなく、今年も前を向いてやらなければと気を引き締めています。

私が工作機械の販売に携わるようになって40年になります。その間、不思議なくらい一度もこの仕事が嫌いになったことがないのです。とにかく機械の専門商社としての仕事が面白くて楽しくて夢中に過ごしてきたわけです。なぜ、私が工作機械の商社営業が、他の色々な職種のセールスの仕事よりも面白いと感じているか？(仕事の中身に対する偏見はありません) 私見を述べてみます。それは...

工作機械が生産財だからです。財を生む機械だから高価です。その分、扱い高が大きくなりますからお客様に対しての与信も必要となり、自分は大きな商売をしていると自信に繋がります。...(財務諸表、貸借対照表とか簿記の勉強)

お客様は機械を使って加工して、儲けなければならないから、仕事に合った機械を薦めて儲けてもらうとまた新しい機械を買ってもらえる。...(専門知識の習得)

生産財なので1台買ってもらうと、その分会社が大きくなっていくことになり、お客様と益々永いお付き合いが出来ることになる。

工作機械は耐久消費財(車、テレビ、カメラなど)に比べて、硬い金属を加工する機械だけに外的要因によるトラブルが台数に比例して多く発生する。稼ぐ機械なので直ぐに修理しなくてはならない。お客様の信頼を得る、機械商社の一番の腕の見せ所となる。

以上だけでも仕事の面白い点は伝わると思うのですが...、加えて工作機械の販売は当社のお客様のように他の職種のセールスとは明確に異なり20年から30数年以上に渡ってのお付き合いができる業種なのであります。

永いお付き合いをするには、常にお客様の気持ちを考えて気を配っていくことが大切と考えています。その気を配るためにも私には師匠と決めている人がそれぞれの分野で結構たくさんいます。お客様にもいますし、メーカーさんにもいます。その方々の教えを頂きながら気を使うのではなく、気を配ることに注力を注ぐようにしています。

今では師匠同士も交流されていますので結構な人の輪になってきていると思います。

時代は急速に、また劇的に変わろうとしています。企業は人なり。と申します。人は石垣、人は城。どう劇的に変わろうともこの人たちを大切に、心からのお付き合いをする時、会社は盤石であり、企業の新しい展開を示してくれるものと信じています。

会員・業界消息

窓口変更 中部地区正会員 石原商事(株) 営業部課長 熊木雅之
..... 賛助会員メーカー (株)ジェイテクト 工作機械・メカトロ営業企画部長 早野容司

行事予定

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)	新潟県長岡市地区 トッキ(株)、プロデュース(株)、太陽工機(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
政策委員会	7月9日(水)	仏教伝道センター	
定例理事会	7月9日(水)	仏教伝道センター	
調査広報委員会	7月18日(金)	機械工具会館	
展示会			
2008自動車部品生産システム展	6月18日(水)~21日(土)		東京ビッグサイト
IMTS2008	9月8日(月)~13日(土)		シカゴ
JIMTOF2008第24回日本国際工作機械見本市			
	10月30日(木)~11月4日(火)		東京ビッグサイト

編集後記

5月号をお届けします。桜の花が散り、鮮やかな新緑が目にもまぶしい風薫る季節がやってきました。この季節を視覚、聴覚そして味覚から表現した誰でも一度は聞いたことがある江戸時代の俳人山口素堂の作品があります。現代の広告でもキャッチコピーとしても通用するような言葉の響きです。

そこで本題の一句「目に青葉 山ほととぎす 初鯉」

巻頭言は株式会社東陽の羽賀会長からご寄稿頂いております。自分の肌で現場の空気を感じる大切さを述べておられますが、座っていてもあらゆる情報を容易に手に入れる事が出来る時代に、現場の大切さを警鐘しています。現場に立ち会って、その事実を実感したうでの経営判断ほど確かなものはありません。営業員にとっての現場は、まず客先と思います。何度も足を運ぶ大切さはいつの世も変わりませんが、特に客先の経営状態はまさに現場の空気から分ると先輩から言われたものです。

日工会発表の3月受注額確報は1,418億円と期末要因があるものの、昨年9月受注額に次ぐ史上2番目の結果となり、結果として2007年度の受注総額は1兆5,930億円と暦年同様、年度ベースでも2連続史上最高額を更新しています。今年度も同様のペースで推移して欲しいと願う次第ですが、外需の勢いに比べて私達が直面している内需の動きには今ひとつ勢いが欠けるのが気になります。

「日工販ニュース」 Vol.20 - No.5

平成20年5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5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 卓 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)ジエイテクト
 (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 機 械
 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