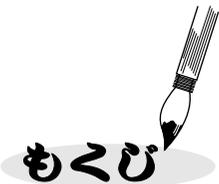


日工販ニュースVol.20 No.7



もくじ

第39回 通常総会	2
「会長挨拶」 尾瀬 俊憲	2
「議事録」	4
「記念講演」 政策研究大学院大学教授 橋本 久義	6
“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 - ”	
「懇親パーティー」	14
私の読書評「水滸伝」	(株)ナチ常磐 菊池 一雄 17
工作機械と私	米沢工機(株) 宇賀神利幸 18
リレー随筆	(株)大成 榎本 清孝 19
議事録「東部工場見学会」「中部正副会員懇談会」「西部懇親ゴルフ会」	20
甘口辛口「健康維持と事業承継を考える」	(株)不二 池浦 捷行 22
統計資料「工作機械業種別受注額」「FA流通動態調査1」	23
SE教育「平成20年SE教育基礎講座実施報告」「合格者」	25
消息・行事	26
会員会社	28

第39回通常総会

開催：平成20年6月4日(水)



会長挨拶

日本工作機械販売協会 会長
尾瀬 俊憲

第39回通常総会開催に当たり、ご挨拶を申し上げます。

皆様には常日頃より日工販の活動・運営に対し、ご理解とご協力を賜り、誠にありがとうございます。

昨年6月の第38回総会において会長に選任されましたが、皆様のお力添えを得てこの一年間スムーズに諸事業を遂行することが出来ました。この場をお借りし、改めまして厚く御礼申し上げます。

皆様ご承知の通り日本の工作機械業界は昨年度も空前の活況を呈し、日本工作機械工業会の受注額は1兆5,939億円と2002年度以来6年連続で前年度比プラスを記録しております。

特に外需は4年連続史上最高額を更新し、4月の統計でも17カ月連続して内需を上回っており、外需が受注拡大を牽引する構図が鮮明になってきました。

日工販会員とつながりの強い内需は2年連続して前年度比小幅なマイナスとなりましたが、絶対額では2004年度以降4年連続して7,000億円を上回っており、それ以前の4年間の平均4,390億円と比べても非常に高い水準の高原状態を保っております。

一方、現在の経済環境をみますと、米国の実体経済の停滞、欧州・新興国の景気の減速、資源高・原材料費高・物価高、企業収益の悪化懸念、消費と設備投資の落ち込み等足元の景況感が急激に冷え込んでおり、いわゆる景気の「踊り場」に入り、今後の先行きが更に不確実な情勢となっております。

このような環境にもかかわらず、工作機械業界は引き続き堅調に推移しており、近い将来2兆円の大台に乗せるという声が出る程の勢が続いております。

景気の動向に敏感な工作機械業界がこのまま経済とかけ離れて好調を持続するということは考えにくいことですので、足元の状況は慎重に見極める必要があると思いますが、中期のスパンでみて2兆円は夢ではないと考えます。

そういう意味で、工作機械業界は、従来の景気循環の経験則が当てはまらない新しい成長の時代に突入していると言って良いと思います。

内需につきましては、バブル期の買い替え需要の一巡等もあり、今年度もマイナスは避けられない

ものの、建設機械、航空機、自動車向けに強含みの見通しがあり、全体としては大幅なダウンにはならないと予測しております。

その中で、地域別、市場別、ユーザー規模別、企業別に設備投資動向がまだら模様の様相あるいは2極化が強まっており、営業の舵取りが重要な時期にさしかかっています。又、原材料費の高騰と為替レートの動向は特に製造業の皆さんにとって収益を左右する大きな経営課題となる等、全般的に今迄経験したことのない予想外の出来事が起きる変化の節目を迎えています。

年頭のご挨拶でも申し上げました、世界経済の同時失速のリスクは未だ完全に払拭されておりませんので、内外需共にその予兆には充分注意を払う必要がありますが、一時的な景気のアップダウンには一喜一憂する必要はないと思います。それよりも、現在の好成績を素直に喜び謙虚に受け止め、新しい時代にふさわしい戦略と改革を実行することが重要であると思います。

日工販の今年度の活動につきましていつも申し上げている3点を挙げてお話ししたいと思います。

1. 商社の存在価値の向上

このように先行き不透明な時こそ迅速で適確な情報と行動が勝負の分れ目になります。情報収集力が売り物の我々商社の腕の見せ所であります。変化に対応する提案営業力が商社の存在価値の向上につながると考えます。日工販としても、地区委員会の活動・動向調査等を通して会員各社間の情報交換・意見交換がより広く活発に行われる様、努めてまいります。

2. 有益な人材の確保

有益な人材の確保と育成、また次世代の人達にとって魅力あふれる業界にすることは我々の責務であると考えます。昨年度のリクルート用DVDの作成に続きまして、協会活動をアピールするパンフレットを作成いたします。工場見学を含めた地区毎の各種研修会を今年も実施いたします。又、営業員のスキルとモチベーションの向上を図る教育事業は今年度も拡充を図り引き続き力を入れていきます。

3. グローバル化への対応

JIMTOFとIMTSの機会に海外諸団体との交流を深め、海外市場の情報収集を行ないます。

又、日本のものづくりの力の源泉は国内の製造現場の強みにあると考えますので、グローバル化に対応して新しい需要、ノウハウ、アプリケーションを日本の市場から発信することが大切です。この中で、ユーザーのニーズとメーカーの技術をマッチングさせる商社の機能が生かせると考えております。特に日本企業の海外プロジェクトは会員会社と直接結びついた大きなビジネスとして伸びております。かかる観点から、本年より外需に占める間接輸出(日本企業の海外工場向け設備の日本発注分)についての日工販の実績データを正確化し、皆さんに報告出来る様にいたします。

この様に各委員会の活動をより一層活性化して会員各社の益々の発展及び日本のものづくり産業の発展に寄与できるよう努力したいと考えておりますので、皆様の一層のご理解とご協力をお願い申し上げます。

議事録

日 時：平成20年6月4日(水)

13:00～13:40

場 所：八重洲富士屋ホテル



[議 事]

1. 開 会

宇佐美専務理事が進行係となり、別紙「総会次第」に従い議事を進めた。

2. 総会の成立

専務理事より「本日の出席者44社(51名)、有効な委任状提出24社、合計68社であり、現在の在籍正会員数は72社につきこの総会は定款の定めにより成立する。」旨報告した。

3. 会長の挨拶

尾瀬会長より、「会員各位のご協力をいただき、今今から上程議案の審議をお願いいたします。」との開会の挨拶があった。

4. 議長の選出

定款第14条に従い尾瀬会長を議長に選出した。

5. 議案の審議

第1号議案から第2号議案まで審議の結果、それぞれ次の通り承認された。

(1) 第1号議案 平成19年度事業報告並びに決算案承認の件

会長が事業報告書の「概要」を述べられた。

専務理事が「決算報告書」を説明した。

議案の審議に先立ち議長は監事に対し監査結果の報告を求めた。

監事を代表して三橋監事から「平成19年度の



司会：宇佐美専務理事



収支計算書、貸借対照表、諸帳簿、証憑を監査した結果、適正であることを認める旨報告があった。

議長が本件について出席者に諮り全員異議なく原案通り承認された。

(2) 第2号議案 平成20年度事業計画案並びに予算案承認の件

議長が事業計画案を提示、専務理事から予算案について説明した。

事業計画では基本方針に基づき、平成19年度の事業の概要を引き継ぐとともに、各行事の継続実施と充実を図る。

一般会計予算は、収支差額は前期に続きプラスを確保する。教育事業特別会計は、受講者見込みを前年度実績に対しSE講座は減とし受

講料を主とする収入総額は減少となり、収支差額は前期比減となるも、プラスを維持する。

議長が本件について出席者に諮り全員異議なく原案通り承認された。

以上で議案審議は終了し、議案は全て承認された。

6. 議長挨拶

議長は、以上をもって全議案の審議が終了したことを告げるとともに、出席者の協力に対し謝辞を述べた。

7. 閉会

専務理事より閉会を宣し通常総会を終了した。



議長：尾瀬会長



左より岩切、下野、三橋監事

記 念 講 演

『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)

第39回通常総会に引き続き、14:00より1時間40分にわたり恒例の記念講演会が120名の参加者を迎え開催されました。羽賀総務委員長より講師が紹介され橋本講師が登場、ユーモアを交えた弁舌さわやかな講演が始まり、誰もが関心を持っている事柄を大変分かり易く説明され時間の経つのを忘れてしまいました。

当日橋本講師のお話を聞けなかった会員の皆様にも可能な限り講演内容をここに紹介致します。



【講師略歴】

昭和20年福井県生まれ。

通商産業省(当時)機械情報産業局鑄鍛造品課長、中小企業技術課長等を歴任され、平成6年埼玉大学教授、平成9年より現職。

はじめに

通産省時代から毎週木曜日には必ず工場を訪問しようと心に決め、以来21年間訪問した先が3,062となりました。

何故かと言えば中小企業の社長は魅力的な方々ばかり、溢れるような情熱、人を説得する迫力、最初のうちはなぜ皆元気が良く、前向きで、話が面白くて、歌がうまくてどうしてかなと思っていた。沢山回っているうちに分かりました。考えてみれば当たり前で、大企業となればその会社の就職を希望する人がいますが、中小企業は決してそうではない。ものはずみで入って来た社員が一生懸命働いてくれないと話が始まらない。その後に入ってきた社員も一緒になってうちの社長と頑張るって良いものを作っていこうと言わせなければならない。これを言

わずするためには社長に人徳、魅力がなければならない。私が景気の動向をみるのに、一番最初に見るのは工具。工具は仕事量に対してほぼ比例する。工具の売り上げが落ちたら要注意。

2カ月ほど前は景気がどうも厳しい局面になりそうだったと思うが、どうもそれほど落ち込まずに済むのではないかと今は思いつつある。どうして厳しい局面になるかなと思ったのは、要因が三つあり、一つはサブプライムローン問題、次に北京オリンピックの反動景気、そして日本の政治のねじれ。この三つが大きな要因で今年の後半は景気が思わしくないと予測したが、この三つがそれほどのことにはどうもなりそうにもない、ちょっと悪くなるが早晚回復して軌道に乗るに違いないと今思いつつあります。

サブプライムローンですが、どのような人に

貸しているかというと単に貧乏な人に貸しているのではない。そこがとても大事な事である。貧乏であって尚且つ5年以内に倒産したことがある人、3年以内にクレジットクランチを起こしたことがある人、1年以内に返済が滞ったことがある人、こういった人がサブプライムローンの対象となっている。従って6年前に倒産したけれどその後は何とかやっていますという人は一つ上のクラスとなる。

このローンは日本でしたら町の金融業者も貸さない人に貸している。そこがアメリカの凄いところ。どうしてかというと基本的に住宅ローンだから住宅がある即ち担保がある。そして少なくとも頭金を払っている。そして少なくとも何回かは支払っている。完全に取りはぐれることはないだろう。このローンを債券として売り出した。返済が出来なくなる件数を2.5%と想定した。貸し倒れ率が2.5%だから金利を2.5%上げれば計算は合う。高利の債券として売り出した。貸した会社自身はすぐに資金が回収されている。損が絶対がない。貸し倒れが5%と予想以上に貸し倒れが出たのでみんな大慌てをしている。これがあまり大したことはないだろうと言うのは、サブプライムローンで痛手を受けているのはシテイ、モルガンスタンレー、メルリリンチ、ゴールドマン等の金融機関でこれまでめちゃくちゃ儲けてきた金融機関で全くの素人はほとんどいない。日本のバブル崩壊の時には素人がみんなやられた。だから影響がものすごく大きかった。

今世界で毎年オイルマネーが400兆円ずつくらい新たに増えている。オイル産油国全体では400兆円が今までより余分に入ってきている。実はサブプライムローンが全て取りはぐれても140兆円です。全てというのはあり得ないから現在少なく言う人は14兆と多い人は28兆と言っており、要はそのぐらいのもの。要するにオイルマネーとかファンドに比べれば大したことはない。



司会：羽賀総務委員長

現在は麻雀用語で言えば「場替え」の時

巨大な「場替え」はベルリンの壁崩壊。ベルリンの壁崩壊までは、世界では2軒の麻雀屋がオープンしていた。一つは「共産軒(圈)」という麻雀屋で、もう一つは「自由軒(圈)」という麻雀屋。それぞれ客は固定化されていた。文句を言いながらもそれぞれ幸せにやっていた。ところが1989年のベルリンの壁崩壊とともに突如「共産軒(圈)」が営業をやめてしまった。行き場がなくなった人たちがどっど「自由軒(圈)」になだれ込んだ。これは混乱するに決まっている。今はやや混乱の時代になっている。良く考えてみれば日本はこのような「場替え」を今まで何回も経験してきている。

例えば敗戦という大きな場替え、ニクソンショック、第一次エネルギーショック、第二次エネルギーショック、第一次円高、第二次円高、と日本の中小企業はやっていけるわけがないといわれる時代に皆歯をくいしばって乗り切ってきたわけである。麻雀も経営も同じです。勝っている時には腕は関係ない。下手でも勝てる。調子がいいから。ついているから。問題は負けにかかってきた時です。その時にどう心を平静に保てるか、状況が悪いから負けるのは仕方がない。その負けを最小限に抑えて、ぐっと辛抱して、人を育て、技術を磨き新しいチャンスを虎視眈々うかがって、次のチャンスが来た時にどんと飛び出せる体力をどうやって貯えるか、それが麻雀の強い人、下手な人の差なのです。経営の上手、下手であります。

私に言わせれば日本の中小企業は負けられない麻雀が打てる人達ということであります。日本の中小企業は負けが込んで来た時に節約する。掃

除をする。研究開発をする。新分野に挑戦する。こういうことをやりながら辛抱強くチャンスをつかうわけです。

友達の金型屋さんは30人ばかりでやっていたが、金型の注文が1/3位になってしまった。とてもじゃないけれどやっていけない。従業員が皆で相談して近所の農家に納豆とこんにゃくを行商して歩いた。飯代だけ何とか稼いで、夜は少ないながら注文があるので皆で相談しながら金型の製作をした。

忙しい時には新しい技術は入れられない。うっかり入れて失敗したら大変。忙しくて注文に追われている時は新しい挑戦が出来ない。ところがこの時期暇ですから、いろいろ新しい技術、素材を試しながら挑戦してみる。おかげで不況が終わるころには技術レベルが上がった。評判になり今は注文が殺到。

一方アメリカは西部劇の国ですから威勢がいいというか、乱暴というか、滅茶苦茶というか、麻雀やっていて負けがこんできて大きな手に振り込んでどぼんとなったら、こんな麻雀やってられないとテーブルをひっくり返して帰ってしまう。立派な顧客が居て、技術もあるあんな立派な会社が一、二年赤字が続いたからといって辛抱しないで倒産とか身売りしていません。ヨーロッパの社長はそんな乱暴な事はしないが引きこもりである。麻雀負けが込んできるとどんどん機嫌が悪くなる。黙り込んでまわりが冗談を言っても笑わない。どんどん縮小均衡で事態を打開しようとする。注文が半分になったら人員を半分にする。だから技術は残る。きちんとした技術を今も持っているが、サイズがどんどん小さくなってきているので次に大きな注文が来ても対応出来ない。だから引きこもってちょっとおかしくなってしまう。

アジアの社長はテーブルをひっくり返すような乱暴な事をしないし、引きこもったりなんか絶対しない。何の根拠も無く楽天的な人達。みんな元気が良くアイデアが豊富。いろいろなこ

とを考える。しかも実行力がある。製造業に拘ることなく他の仕事も考える。いろいろなことをやっているうちに勝ちに転じる。根が楽天家なので自分の実力が上がったと思う。自分達はオリンピックだって出来る、世界一と思う。そうなるマーケットの様子ががらりと変わる。大きな事件が起こる。その途端にごろっとおかしくなってしまう。日本の社長は勝っても負けても麻雀一筋で他のことを考えた事がない。勝つまで止めない。だから勝つ。

今日日本中でM&Aが騒がれている

ごく簡単に歴史を振り返ると、1805年から1902年の間に大合併がどんどん行われた。要するに力の資本主義の時代で、どんどん大型の買収が行われ、あまりにも独占がすごいではないかということで独占禁止法が成立した。ここで大型買収は打ち止めになった。

2回目のブームは大恐慌の前。GMがこの時代に弱小のメーカーをどんどん吸収・買収して大きくなっていった会社。鉄・化学で大型合併が行われて大恐慌で幕を閉じた。戦後はコングロマリットというものが出てきて大型の買収をおこなっていった。この時までの買収は自分の体を大きくする買収だったが、この時から自分の体を大きくするのではなくて改質して、駄目な会社を買収して健康体に戻して売って儲けるといったタイプのM&Aが増えてきたというのがこの時期の特色。コングロマリットも最初のうちは結構まともであった。経営が上手くいっていない会社を買収して、リストラして収益のあがる会社にして高く売る。

ところが第4次になると、滅茶苦茶な買収の時代。レーガノミックスという言葉聞いた事があると思いますが、大幅な自由化が行われて滅茶苦茶な買収、売り払いが行われた。アメリカ工作機械産業が崩壊したのはまさにこの時期。要するにレバレッジバイアウト(LBO)で、自分は大したお金を持っていなくても大型の買収が

出来るようになった。巨大な会社を買収し、バラバラにして切り売りして即座に儲ける。前の時代は時間をかけて改修して利益を得る。買った途端に切り売りし収益を得るといふM&Aが大流行し始めた。その中でアメリカの工作機械はどんどん衰退していった。

第5次が2000年からで世界的金余りの中でファンドがどんどん出てきた。この切り売り傾向が更に強まって、この第5次の何と言っても特色は日本のメーカーが加わり始めた事だ。例えば東芝がウエスティングハウスの原子力部門を買収したというような日本企業が被害者になるばかりではなく参入し始めたのが一つの特徴。

ほとんど脈絡なく買収して大儲けをするというタイプが横行している。日本のメーカーは買収してそれを使ってシナジー効果をあげていくという健全な買収。

日本は主役が製造会社、アメリカやユダヤ資本は製造会社ではない会社が結構主役となっているのが特色。

M&Aの最大且つ象徴的出来事は、RCAの没落と考えている

昔はテレビ、音響製品はRCAだった。中興の祖サーノフはもともとロシアの難民。9歳の時にアメリカにわたり最初は新聞の売り子をやった。非常に賢明であったのは午前4時に汽車が新聞を届けてくれるので、駅で新聞をおろした途端にお客さんに配るということをはじめた。お客さんは起きた途端に新聞が読める。当時としては大変めずらしいやり方をしたので大はやりとなった。

14歳の時にはすでにニューヨークで小さな店を構えていた。才覚のある少年だった。大きくなってニューヨークヘラルドの記者になろうと思って入社試験を受けに行った。就職試験に行ったら同じような看板をかけていたのが2つあって間違っただけで同じビルの電信会社に行って、試験を受けてしまった。採用となった。その

後、縁があつてRCAという会社に入社した。創業者ではないが新興のRCAに入って能力を發揮した。テレビそのものは別の人が発明したが、テレビ関係のありとあらゆる装置カメラとか撮影のために必要な器具とか、ありとあらゆる特許を取りまくって、テレビ関係で何かやろうと思えば必ずRCAの特許にあたる。

1970年代では特許料だけで全従業員の給料をまかなっていきけるほどになった。

ところが1983年デビッド サーノフが亡くなった。息子のサーノフ二世が後を継いだ。彼はハーバード大学出でアメリカ式経営法をいろいろ勉強した訳で、電気業界に特化しているから、危険だと考えた。RCAという会社を強くするのだということで積極的にM&Aを仕掛けた。

有名なのはハーツというレンタカーの会社、NBCという放送局、デルモンテというトマトジュースの会社、旅行会社、証券会社、銀行など滅茶苦茶買いまくった。20ぐらい買った。

RCAという会社は多面的などんな不況にも耐えられる立派な会社になりました。と年次報告書に書いたのが1985年。翌年RCAの本体が収益性が悪いからと売却された。金融部門が儲かり、電気部門が儲からないと本体が売却された。買ったのはGE。

GEは冷蔵庫、洗濯機の白物家電では一流であった。RCAのテレビ部門を加えてラインナップを整えて、日本勢と戦う体制がやっとできた。これから日本勢に対抗してやって行くと年次報告書に書いたのが1986年。

ところが翌年、今度はGEが買ったばかりの



RCAともともとあった白物部門をまとめて売却した。買ったのはトムソンブランドのフランスの会社。フランスの国内では日本で言えばナショナルのような会社。買った方がいいが調べてみればみるほど体質が悪い。買った途端から切り売りを始めた。もともとの冷蔵庫部門はイタリアの会社、音響部門はオランダのフィリップス、あるいはドイツの会社に売却した。つまり特許料収入だけでRCA全社員の給料が出せると言われた会社が、GEに売られ、トムソンに売られ、別の会社に売られて行った。その過程で技術がどうなったかというのは推して知るべし。今やRCAというものがほとんど無くなってしまった。M&Aの中で見事に衰退していった一つの例。

私が通産省に入った時は、アメリカ工作機械業界は輝ける星であったが、今や見る影もない。象徴的に憶えているのは1976年シンシナティミラクロンの創業者ガイヤ氏は局長室に来て、彼が日本の工作機械メーカーは本当に幸せだ。良い機械を作ってお客に喜んでもらえて幸せだ。私達は違う。株主から配当しろ、研究開発なんかしなくて良い、今儲かるものをちゃんとやれと言われて研究開発がロクに出来ない。株主の顔ばかり見てうっかりするとくびになってしまう。だからオーナーと言えども油断出来ません。私達は株主に追いまくられて長期的な事が出来ない。日本のメーカーは儲からないINC(当時出た頃)を一生懸命取り組み、地道な努力が出来てうらやましい。

数年してKKRというコングロマリッドが工作機械業界に目をつけた。当時シンシナティミラクロンは3割の利益をあげるなど高収益であった。アメリカ工作機械メーカーの大買収攻勢をかけた。繰り返された買収過程で完全に力を失っていった。カーネー&トレッカー、インガソルミーリング、ギディングルイスなど往年のメーカーの行方も分からない。M&Aにもてあそばれたからではないか。

なんで最近になってM&Aが大はやりになってきたのか

要するに転売利益をあげ易い。あるいは地道にコツコツ育てるよりは、まとめて買って来て売ればよい。優秀な技術を買う、あるいは規制を買う、自分が免許を取るよりも免許を持っている会社を買ってくればよいという発想。特に工作機械メーカーは注意しなければいけないと思っている。会社の価値に比べて株価が安すぎる。東京近郊にある某社は土地が1万坪位あるが、株価×発行株式数の金額は1万坪の土地を直接買うよりも会社を買って土地を半分使う方がよほど安い。このような例が山ほどある。そのようなことを狙って堀江とか村上が暗躍し始めた。

M&Aをやって何が困るかと言えば企業が自分で技術革新をしなくなってしまう。買ってくればいいみたいなことになる。あるいは短期的な経営が中心になって長期的な見通しのもとに地道な開発が出来なくなる。あるいはバラバラにして売却する。

コロンビアはもともと映画会社だったが持っている出版部門、レコード部門、映画部門、VTR部門をバラバラにして売ると結果的に2倍位の価値になっている。

そのようにバラバラに売ると儲かるということもあってM&Aがはやり始めた。

買収した会社からアドバイザー手数料として高額の金を絞り取ってから売却する。ハーツは最初はRCAの小会社だったがカーライルグループ、メルリリンチグループに買収されたが赤字にもかかわらず10億ドルの配当をさせられてファンドをあっという間に回収してまた次に売却、次の買収先がまた搾り取るということを繰り返す。

M&Aに対してどのような防衛手段があるか

ユダヤの歯医者さんという：買収しようとした会社を悪い会社と宣伝して買収させなくする。相手の悪評をたてるという作戦。

マネージメントバイアウト：今経営している人たちが株式を個人的に買収して対抗する。特別決議をしないと役員は解任出来ないという絶対的多数条項を定款の中に入れておいて、仮に買収されても5割を超えても役員は解任が出来ない。買収がされにくくする。

ホワイトナイト：ブルドックとか明星の時に出来た。友好的な第三者に頼み買収してもらおう。阪神が村上ファンドに買収されかけた時に阪急に頼み阪急にホワイトナイトになってもらった。日本で最も有名なホワイトナイトの実例。

バックマンディフェンス：飲みこもうとするやつをこっちから飲みこんでしまう。買収するという会社をこちらから買収してしまう。アメリカのマーチンマリエッタという軍需関係会社と、NCを発明したベンディックスという会社が相互にTOBをかけあった。両方成立してしまった。大騒ぎになり結局アメリカ証券委員会がベンディックスの方が成立したのが3時間早かったということで裁定を下しねじれ状態は回避された。

焦土作戦：会社を買収した時には滅茶苦茶になっていますよ、大事な資産をみんな売却して何も美味しいところはないという格好にして買わせないようにする。

良く使われる方法

ゴールデンパラシュート：もしも経営者を解雇したらこの経営者には莫大な退職金を払わなければいけないというやり方。

ティンパラシュートは従業員の退職金が莫大。

第三者割当増資：ブルドックの時に使われた。買収されそうになったとき増資をしてそれは

割り当て増資だから買収したい方が買えないような仕組みになっている。相対的に5割を買う事が大変難しくするようにする。

ブルドックの時にこの方法が認められたので、おそらく日本ではこの方法が現実的で日本人の好みに合っている。

ポイズンピル：買った時には退職金等で会社がどうしようもない状態と言ってやめさせる。

珍しいのが黄金株：1票であってもこの株の同意がなければ役員の同意が出来ない。黄金株条項が商法改正により認められるようになった。但し株式を公開する時に黄金株付きの株式ということを知って買ってくださいと言わなければならないのでなかなか難しい。法律上はいつでも出来るが、現実問題として上場している会社は急に後だしジャンケンで決議出来ませんというのはまずいので、株式公開の時に黄金株があるので株主総会でいくら決議しても無効ですよと言わないと黄金株が現実にはなかなか出ない。理屈としてはこれも出来るようになった。

最近騒がした例がミッタルスチールの例

もともとはスクラップ屋で高炉を持っていなかった。最初にインドネシアの電炉を買い、それを立て直した。それをきっかけとしてどんどん買収、特に旧ロシア圏のオンボロ製鉄所を買って改修して拡大してきた。今世界一の1億2千万トンの能力をもつ会社となった。有名なのはヨーロッパのアルセロールの買収。アルセロールはフランス、スペイン、イタリアなどの高炉を買収してきて6千万トンの能力を持っていた。ミッタルも6千万トンの能力を持っていた。アルセロールは大変激しい防衛策を講じたが、個人株主が一人売る事を決意し、とうとうミッタルの軍門に下ってしまった。

製鉄業界というのは昔から非常に仲の良い業界で、日本では新日鉄を中心に鉄鋼6社が仲良くやっていた。ヨーロッパでもECの成立のもとは

鉄鋼業界であって、製鉄会社はそれぞれ国家を牛耳り仲良くやっていて、日欧も鉄鋼協定を結んで非常に仲良くやっていたところにこのアルセロールが買収され、ミッタルは新興成金で鉄鋼業界の全国大会に遅れてきて、しかも言いたいことを言って帰ってしまう。他の人の話は一切聞かない、

今まで仲良くやってきた鉄鋼業界に大きな波紋を投げかけている。

このミッタルが基地を持っていないのはアジアで日本が中国の炉を狙っているのではないかとされている。新日鉄、JFEは戦々恐々としている。中国がぐんぐん伸びてきているので伸びるところに着目するのではないかとされている。

新日鉄は着々と地盤固めをやっている。多分そう簡単には買収されないだろうと思うが、ポスコ、宝鋼・中国、住友など高い技術を持ったアジアメーカーはミッタルの金にまかせる買収にやられるかもしれないと戦々恐々。

日本における敵対的買収の一番最初は高橋高見のミネベアによる三共の買収。結局あまり成功はしなかった。その後村上ファンドの村上がもの言う株主という事で登場してきた。これをきっかけにして日本におけるM&Aが大ブレイクした。村上は通産時代部下であった当時はいい子であったが今は堀江より10倍悪い。もの言う株主とは結局脅迫である。脅迫で儲かるとは当たり前の話。一番始めに正栄を手掛け要するに現金を持っている会社の株を買い占め、企業価値を向上させると言ったのですが、結果的に言うところグリーンメーラーであって、経営者は村上に買われるなんてとんでもないから挨拶金を出すということになって株価を上げて買い取って村上は収益を上げるという図式。彼らが失敗したのは阪神のケースだと思う。

堀江、村上が去り、今スチールが物議をかもしている。いろいろなところに買収を仕掛け、今もやっている。

三角合併というのは大した話ではない。要するに支払いをする時に証券で支払う事が出来るということ。もともとTOBが成立していなければ三角合併もへちまありませんから。日本はもともとTOBが成立しにくい環境になっているから三角合併が許可されてもされなくてもあんまり関係ない。

要するに支払手段について決めたこと。やりやすくしたという面はない。あまり心配することはない。

ニッポン放送では、村上がヒントを出して堀江に買わせた。二人合わせて5割超えるから支配できる。ニッポン放送はフジテレビの親会社だからフジテレビを支配できる。堀江が買った時には売り抜けている。400億稼いでいる。

堀江はアメリカ式。大学在学中にオンザエッジを立ち上げ、すごいところは、もっと儲かる仕事が見つかったからもっと儲からないオンザエッジを売却した。これがアメリカ式。

憶えて頂きたいのがダビンチ。アメリカ系の会社かなと思うが全くの日本の会社。ビルを買ってそれをリニューアルして売却するというビジネスを展開。利益率の高いビジネスをやっている。今製造業を狙っている。製造業はまとまった土地を持っている。

もう一つの話のタネはマッコーリーグループで今羽田空港ビルを買収しようとしている。今25%持っている。どんどん増やそうとしている。このグループはそこそこまともなオーストラリアのノンバンク。世界の空港ビルを専門に買収している。買収が終了した途端にタクシーの入場料徴収、テナントの家賃を倍にするとかする。空港ビルは代わりがありませんから別のビルに行く訳にいかない。国土交通省が規制をかけようとしたら閣僚の自由化論者は外資規制を変えるのはおかしいと反対。結果的に今はペンディング状態。

空港ビルとかエネルギーのJパワー等の基幹的なものは守るべき。

M&Aが繁栄するのは決して日本のためにはならない

日本がどんなに閉鎖的と言われようともグローバルスタンダードに合わないと言われようとも構わない。日本は日本のやり方がある。私はそう思う。

中国でも、インドでも良いものが出来ると言う人がいる。工場はデズニerlandではない。そこを間違えてはいけない。

デズニerlandみたいに楽しくて、面白くて、明日も行きましょうという場所だったら中国でも良い物が出来るかも知れない。

しかし、生憎と工場はそんな場所ではない。同じことを続けてやり、わくわくどきどきの場所ではない。日本人は変わっている。日本の従業員はそのような場所ですら働く楽しさ仲間と協力する喜びをちゃんと味わってくれる人達。昨日に比べて今日は不良率が0.02%下がった。良かったね。俺達の修理の腕も上がった。良かったね。喜び合い、励まし合い、そんな国世界中どこにもない。

このような喜びを味わうために沢山の前提条件が必要。前工程で働いている人たちが一生懸命やってくれないと、前工程で不良率を5%などとあげたら、いくら頑張っても0.02%は達成できない。下請けが死に物狂いで品質管理をやってくれなければ困る。電圧がいつも一定で。水道の水質が良くて、周り中の人たちがきちんと働いて、なお且つ工場の人たち皆が良いものを作りたい。お客さんに喜んでもらいたい。そういう気持ちで働いているから、現場で働いている人たちはみんな協力する。不良率が下がった。安全日数が900日になった。良かったね。新記録なったねと、喜び合い、励まし合える。こんな国世界中どこにもない。

日本は大した技術を持っていない人でもきちんとちゃんと立派な機械の製造業者になれる。周りにきちんとした立派な下請けがある。

発展途上国はそうはいかない。圧倒的にきちんとした下請けがない。

更に困るのは出来なかった時に意図的にごまかすやつがいる。

日本は購買さんが楽な国。6カ月たっても下請けにあれば不良品だったという。

下請けは飛んできて対応する。

日本以外の国では検収では眼力が要り大変な仕事。

中国のビジネスは大変。契約はちゃらになる。お金はなかなか払ってくれない。

おわりに

最後に申し上げたいのは、ものづくりというものは機械がやるものでも設備がやるものではなく人間がやる。粘りと頑張り、真心と辛抱、譲り合い、助け合いこれがないといいものが出来ない。

ものづくりは持久戦で、1回戦勝ちました。2回戦勝ちました。はい金メダル。これだったら日本も負ける事がある。ものづくりはとても退屈なむちゃくちゃ長い長期戦なのです。辛抱する日本に必ずチャンスが来る。他の国の人達は辛抱が足りないところがある。日本の社長は辛抱のかたまりの人たち。だから日本の工作機械は世界に貢献して行くに違いない。町工場がやっていけるのも町工場の血液、ヘモグロビンである工作機械のディーラーの方々、工具屋さん、道具屋さん、そういう人たちがぐるぐる回りながら社長さん達を教育しているようなところがある。場合によっては金融もある程度受け持つ、銀行の代わりになる、情報源になる、親代わりになるそういう所がある。

ぜひこれからも日本の町工場を守り育てて頂きたい。工作機械は日本の真心、世界の宝これからも間違いなく世界に向かって伸びていく。

ぜひそのような工作機械メーカーを応援して頂きたい。

懇親パーティー

平成20年6月4日(水) 16:00~17:40 八重洲富士屋ホテル2階「櫻の間」

日工販第39回通常総会、記念講演終了後、来賓及び会員157名が出席し懇親パーティーが開催された。

宇佐美専務理事の司会の下、尾瀬会長より総会の報告、開会の挨拶があり、次いで経済産業省製造産業局産業機械課課長秋庭英人様並びに(社)日本工作機械工業会会長中村健一様より来賓のご挨拶を賜った。ここで新会員の㈱太陽工機の紹介があり、続いて富田副会長の乾杯の発声で一同乾杯し、歓談が繰り広げられた。定刻になり植田副会長の一本締めで中締めが行われた。



来賓ご挨拶

経済産業省製造産業局産業機械課長
秋庭 英人 様

産業機械課長の秋庭でございます。いつも大変お世話になっております。

総会を無事に終えられたということで心よりお祝いを申し上げたいと思います。

先程会長のお話にもありましたように橋本先生のご講演は非常に良かったのですが、残念ながら拝聴できませんでしたが会場に入ってから何人かの方から内容をお聞きしました。側聞する限りにおきましては、世の中が大きく変ってマーケットのあり方が変わっており、海外の需要が増えてきているというのは、おそらく新しくお金持ちになった資源国、アジアの国々ですが、そういうところが新しいマーケットとなって開拓されつつあって、世界経済というものが単に欧州ですとか米国、日本といった従来の先進国だけでまわっていくものではないということをおっしゃっているのではないかと理解をしています。先生のおっしゃっていることは



非常に的確でございましてお金というものがどういふものについてまわるか、その時代時代によって大きく変わるものであり、お金を再生産するためにどうするかを考えるわけで、そのような中でものづくりを導入したいというようなことが起きれば産業用機械というものの需要が増えてくるという構図になると思います。確かに毎日、新聞を見てもなかなか景気のよい話が伝わって来ないわけで、ただ統計を見ると必ずしも今足元が悪いということでもなく、今年に入ってから1月～3月、年度ベースで前年度第4四半期は統計で見ると非常にプラスで良かったという数字が出ています。年率換算すると3.3%成長という最近ではかなり高い数字が出ているわけです。おそらく皆さんの中で不況感を色濃く感じておられるのは、おそらくどちらかと言うと需要というよりも原材料の高騰によってコストが上がってきている、将来的にもっと上がるかも知れないという感覚が強く働いて肌感覚と統計が違うのではないかという話が出ているような気が致します。

先程世界がものづくりを指向しているのかも知れないと申し上げましたが、ものづくりの世界は何といひましても、工作機械というものはマザーマシンといわれているほどに基礎となる機械ですから、これを作り販売するということは、ものづくりの基本に関わっておられると言えるかと思えます。

日本の工作機械は非常に優秀であると私共は理解しておりますが、日本の工作機械は何故に優秀なのかというのは、一つはメーカーの方々の志が高く技術を追求する厳しい姿勢、真面目に生産をするという取り組み、姿勢及び技術力というものが挙げられます。もう一つは、やはりユーザーとの間で必要なニーズを的確にお聞きして、それに素早く対応されることが挙げられます。やはり厳しいユーザーの世界で育ったものは非常に高度な技術に発展すると言われており、日工販の皆様方はこのユーザーとメー

カーの間の情報を交換するという重要な役割を担っているわけです。ですから日本の工作機械が世界に冠たる世界一の業界に育ったのは、工作機械メーカーの能力とともに皆様がユーザーとの関係を的確に繋がれたということも大きく貢献しているのではないかと考える次第です。工作機械に限らず日本の機械のマーケットはどんどん海外に広がっているわけですが、世界景気、アメリカがちょっと後退しているところが長引けば色々なところで不調になってくる業界も出てくると存じます。その一方で、例えば建設機械のように資源国が絶好調の中で建設機械の需要はまだまだ伸びるといったように斑な感じが今後拡大していくかも知れません。ただ、何れにしましても世界に伸びていく機械の世界というのは、やはり国内で長く培われたユーザーに厳しく鍛えられたというような部分があるからこそ大きく世界に飛躍できるのではないかと考えられるわけです。ですから皆様方も例え海外のシェアが大きくなったとしても、皆様方が国内のユーザーとメーカーを繋ぐということは今後も非常に大事であり製造業の成長にとっても非常に不可欠な要素であると思えますので、今後とも尽力をいただければというふうに感じる次第でございませう。

最後になりましたがここにご参集の皆様と会員各社のご発展と今年のご発展を祈念致しまして私のご挨拶とさせていただきます。どうもありがとうございました。



(社)日本工作機械工業会会長
中村 健一様

ただ今、ご紹介いただきました日工会の中村です。

本日は通常総会にお招きいただきまして心よりお礼申し上げます。



また、日工販の皆様方には日頃から我々日工会の会員企業は大変お世話になっております。この場を借りまして厚くお礼申し上げます。また、先程の講演では橋本先生より我々工作機械メーカーにとって大変心地よいお話を頂きましたが、我々はある意味では国際市場での社会的責任をしっかりと受け止めていかなければならないというまた新たな決意も湧いてまいりました。大変勇気付けられたご講演で感銘しております。

今年は出だしから少し昨年と違って真っ青な青空という訳にはいかなくて少し雲が出始めたかなという感じがありました。1～4月まではそういう中で大変順調に推移してきておまして我々の期待以上の数字が出ております。4月までの累計で5,200億円は昨年の史上最高受注額より0.9%であります。上回っております。

この先どうなのかということ、大雑把に言いますとそんなに悪くはない年であるといえます。今、米国は確かに景気減速で弱含みであります。しかしとてつもなく悪くはありません。国内市場は幾分重苦しく、先程、秋庭課長より原材料が高騰し収益が少し厳しくなっているという面のお話でしたが、国内は弱含みで

はありますがそんなに悪いレベルでもない。

今、良いのは欧州、アジア、新興市場で、ここは大変良い。もう1つ、先程尾瀬会長のお話にもありましたが、間接受注、国内で受注して海外へ納入する。これが今増加している。これはもっと増えてくる。内需、外需の比率が変わって内需がよほど悪いということで単に比較してもしようがないところがある。

我々のメインのお客様、自動車産業、建設機械、航空機、造船など、そのうち特に自動車産業、建設機械は海外生産がどんどん増えてくると思われる。そういう受注もずいぶん入ってくると思っております。そして今年は弱含みながらそういう状態で耐えていけば、9月位から自動車が少し動き出すのではと思います。そうしますと昨年と比較してそんなに悪くない年ではないかと思われます。

これからその間を耐えてどう生きるかが我々の戦いでもありますし、ここで日工販の皆様と我々が一緒になって頑張って今年を良い年にしなければいけない。我々の気持ちで何となく景気が悪いのではないかというのは錯覚かもしれないということを考えてほしい。数字自体は悪くはない。実体は悪くはない。空気が重苦しいということがあるのは事実ですが、その中で我々は気合を入れて手を携えて今年を良い年にしたい。そういう思いで進んでまいりたいと思っております。

最後に日工販会員企業の益々のご発展と今日ご列席の皆様方のご健勝を祈念致しましてご挨拶とさせていただきます。

ご静聴ありがとうございました。



乾杯：富田副会長

「水滸伝」 北方謙三 著(集英社)



(株)ナチ常磐
営業部 部長
菊池 一雄

私の読書は巷の風評に素直に従って推理小説、大河ドラマの原作等ジャンルを問わない乱読派。主に通勤電車の中の往復2時間が読書の時間なので、連載ものは途中で飽きてしまい苦手としていたが、今回は何と2006年10月から文庫本で毎月一巻刊行された全十九巻の長大なストーリー、北方謙三の水滸伝を1年半掛けて2008年4月に読破してしまった。

水滸伝はご存知の様に、三国志演義、西遊記、金瓶梅と並ぶ中国の四大奇書の一つで、12世紀初頭の北宋末期に皇帝の浪費や官僚の悪政による腐敗した政治に立ち向かった百八人の英雄伝を語り物とか芝居等によって数百年に亘って伝えた物で、解説書によると数々の版本があるが、16世紀の半ば明代に羅貫中が編纂した120回本を、清時代に金聖嘆が後半のつまらない箇所を捨て70回本に編纂。以後、中国ではこの70回本を水滸伝定本として毛沢東の時代まで革命の書として愛読しており、訳本は吉川英治、柴田錬三郎等が著している。

これらに対し、北方は長年書きたかったキューバ革命を、実際の評伝として書くために変革へのロマンチズムを水滸伝に移し替え、梁山泊をキューバ島に見立てて、カストロをモチーフにした小役人の宋江、ゲバラをモチーフにした庄屋の晁蓋を両頭首にして、腐敗した政府に立ち向かう男達が梁山泊に集結し宋王朝(アメリカ)と対決して行くと言う構図を描き、原典では矛盾があった箇所を無くすために原典を徹底的に解体して独自の解釈と創作を加え、全共闘世代の経験や心境を織り込んでストーリーを展開、男の生きる姿を描いている。

この読書評を書くにあたり十九巻を捲ってみたのだが、兎に角痛快なストーリーで、ハードボイルドの巨匠らしいアップテンポな展開となっており、続きが読める1カ月が待ち遠しかったのが強く印象に残っている。中国ではこの水滸伝の登場人物百八人の中に、必ず自分の分身的なものを見出すという風言われており、自分を当てはめるとしたらオルガナイザーとして働いた和尚の魯智深と心密かに思っている。今、会社内で業務改革に取り組んでいるがなかなか思う様に進まず、多くの好漢を説得して梁山泊へ参加させた魯智深の力量への憧れがある。

時代設定は原典よりも10年古い1101年から1115年の15年間。宋江の世直しの檄文蜂起から始まり官軍との壮絶な闘いで梁山泊が大敗、陥落して終了。

ところが、北方はオリジナルキャラクターの楊令に意思を引き継がせ、水滸伝続編の「楊令伝」を全十巻の予定で現在第五巻まで刊行。今後は3ヶ月に一巻ずつ刊行される事になっている。北方水滸伝続編なので、又、通勤電車の中で読破せねばなるまい。

工作機械と私



米沢工機(株)
宇都宮支店
ブロックマネージャー
宇賀神 利幸

私が当社に入社した1987年(昭和62年)は、世の中が好景気で沸いていたような気がします。程なく昭和が終わりを告げ、平成へと時代が変わりバブルが弾けて不況へと突入しました。入社当初、機械の機種をお客さんに聞いている、簡単な絵と名称を記入して覚え、機械の使用目的や工具の使い方等、立ち入りが許される範囲内で現場にて教えて頂きました。当時はパソコンの普及前でインターネット等無かった時代ですので、カタログと実機が知識を得る手段でした。そんな折、たまたま担当していた自動車関連のお客様から金型内製化に伴う設備計画のお話を頂くことが出来ました。

当時25歳の私はそのお客様に通い始めて2年が経っており、ご担当の方を訪問しお話を伺う機会に恵まれたことで、引き合いにこぎつけられました。しかし予算化まで更に2年かかり、その間先輩や上司の助言を受けながら商談を進め引き合い案件は全て予算が承認され、受注契約を頂くことが出来ました。

当時私は、「何としても売りたい」とギラギラした目で訴えていたのかも知れませんが、まだプレゼン等の技法も知らず無我夢中で[御提案書]をワープロで作成し、熱弁を揮いながら説得していたことを思い出します、私の第一歩がここから始まったと思っています。お客様へのヒアリングから仕様決め、メーカーへの見積依頼、実機及び工場見学、実機でのテスト加工に検査、受注、工場立ち会い、搬入から検収と、長いプロセスを勉強させて頂きました。その後も定期的なご購入を頂いており、納入当初の機械も大きなトラブルも無く、現在20台近い機械が活躍しております。

この経験を契機として精力的に新規訪問活動を始め、電話でのアポ取りや飛び込み営業、お客様からの紹介による営業活動で開拓数が増え、それに比例して受注も増えました。お客様の考え方や時期を見据えた提案、お客様によっては財務状況も頭に入れ受注のタイミングを自分なりに考えたものです。

最近は複合加工機の引き合いが多いですが、マシニングセンタの高速化はここ10年で飛躍的に進歩し、NC旋盤ならY軸付は当たり前でマシニングセンタ並みの加工が可能となり、入社当初見かけたATC付NCフライス盤は中古機械屋さんでしかお目に掛からなくなりました、各メーカーは次々と自動化や工程集約の新製品を送り込んできます。我々販売商社は、各機械の特性や優位性を把握し、価格や仕様に於いても最新情報を入手しておくことで、営業の幅が広がります。

お客様の要求を形にする事が私達の仕事ですから、日々の変化に対応し、機械知識を余すこと無く身に付ける必要があります。

最後になりますが、1993年~2000年初頭にかけて不況を味わい、受注はおろか引き合いも無く苦しいことを思い出します。売れない厳しい時代を経験しました。

空洞化の波に揉まれながら機械を売り続けられたのも、支えて下さったお客様がいらしたからこそ、ありがたいです。これまで培った経験を社会貢献に役立て、おごること無くより良い設備提案をしていきたいと考えています。



リレー随筆



(株)大成
営業部係長
榎本清孝

前回執筆の鬼頭氏から、「リレー随筆」の依頼を頂いたとき、正直、戸惑いましたが、こういう経験も今後の仕事に役立つかもと前向きに考えることにして、引き受けることにしました。お題は何でも構わないとのことだったので、3年前に訪れたミャンマーについて書くことに決めました。

旅行や仕事で海外に行くことは皆さんも何度かあると思いますが、ミャンマーという国はあまり馴染みがないのではないのでしょうか。もちろん私自身も初めてでしたし、父が現地の日本人学校に赴任していなければ、そういった機会もなかったかと思います。旧称はビルマと呼ばれていたミャンマー連邦は、人口5,200万人、国土は68万km²(日本の約1.8倍)で135の民族からなります。日本を出発して、首都ヤンゴンの空港に着いた私を母が待っていましたが、その周りには褐色に日焼けした大勢の現地人がひしめいていて、何やら私に話しかけてきました。母によると荷物持ちをさせてほしいといってるらしいとのことでした。時期的には年中夏のミャンマーでも最も過ごしやすい乾季にあたるらしく、からっとした心地良い暑さが印象に残っています。現在は爆弾テロなど物騒な事件がニュースでも報道されていますが、当時は完全な軍事政権の下、治安は非常に良いといわれていました。ミャンマーに来て、まず目につくのがパゴダと呼ばれる寺院の数です。大小無数に点在しており、大半が黄金に輝くパゴダです。ミャンマーの国民はそのほとんどが熱心な仏教徒であり、彼らの夢はいつか立派なパゴダを建立することなのだそう。彼らにとって、現世とは来世でより良い生活をする為の準備期間であるため、収入のほとんどをパゴダに寄付したり、建立の為の資金に充てて徳を積もうとします。パゴダの中にはこれまたたくさんの仏像があり、これらは一様にきれいな色が塗られていて、その表情は漫画チックで非常に愛嬌があります。中にはクリスマスツリーのように電球が体中に巻かれていて、ピカピカ光っているものもあり、日本の仏像のような荘厳な雰囲気とはかけ離れています。ミャンマーの人の話で面白かったのがとにかく大きな音が大好きだということで、何かお祝い事があったときは、朝の5時からでもスピーカーから大きな音楽を流しながら車で走るそうです。その大音量好きのエピソードとして聞いたのが、ミャンマー人はテレビを買うときに、画面の映りや機能をみるのではなく、まず、ボリュームを最大限にして、大きな音がちゃんと出るかどうかを確認して買うそうです。ミャンマーの首都は私たちが訪れた頃ヤンゴンでしたが、父の話では首都をヤンゴンの北約320kmに移す予定だということでした(現在はネピドーに遷都)。その理由について、当時、正式な発表はありませんでしたが、様々な説があり、それらは例えばパゴダの改修工事で発見された古文書に「首都を中部に移転すれば栄える」と書いてあったからだとか、占い師が首都移転を勧めるお告げをしたなど宗教的なものから、米国がちかくヤンゴンに攻撃を仕掛けるという非現実的な恐怖心からくるものまで、どれもおおよそ、まともとは思えない理由ばかりでした。

現在、日本企業の東南アジアへの進出は珍しいことではありませんが、人件費などを考えれば、ミャンマーも魅力的な国のはずなのに、私の知る限りまだまだ遠い国のようです。

東部地区 工場見学会

日時：5月26日(月)

見学先：トッキ㈱・㈱プロデュース・㈱太陽工機

参加者：正会員38名、リース7名、

事務局1名、総計46名

今回は新潟県長岡地区の工場見学会を開催致しました。東京よりかなりの遠い地区の見学会で東京より長岡市まで上越新幹線を利用し同市でバスを仕立てて3社を回るという強行軍でしたが多くの参加者を得て見学先より歓迎され無事見学をして参りました。快く受け入れて下さいましたメーカー3社様には心よりお礼を申し上げます。また、見学終了後長岡市で14名の参加を得て懇親会を実施しました。本日の見学先の印象についての会話があり定刻になり散会いたしました。

尚、見学に参加された三菱商事テクノス㈱総務チームリーダー舟木様の感想記を下記掲載いたします。

日工販東部地区工場見学会に参加して

三菱商事テクノス㈱ 舟木 正直
(総務人事部 総務チームリーダー)

5月26日(月)、日工販東部地区工場見学会に参加し、新潟県にあるトッキ㈱見附工場、㈱プロデュース見附事業所、㈱太陽工機本社工場の3工場を見学する貴重な機会を得た。

最初の訪問先はトッキ㈱であった。柴田東部地区委員長をはじめ見学会参加者一行46名は10時半に長岡駅から貸切バスでトッキ㈱に向かった。同社は真空蒸着技術、FAシステム技術、精密加工と駆動技術の技術力を生かし主力である有機EL分野、また近年薄膜太陽電池製造

装置でも注力されている。三菱商事との共同開発にも取り組まれており、その生産拠点である見附事業所内のクリーンルームやきれいなオフィスを案内していただいた。社員の方々が生き生きと仕事されていたのが印象に残った。

次に訪問したのは㈱プロデュース見附事業所である。トッキ㈱の向かいにあり、「ふたつ先の未来を。“ - Technology Magic Box - ”」という標語が掲げられ、三次元塗布の技術による装置の開発・製造等を手がけられている。同社の概要説明ののち、工場内を案内していただいた。現在、同社見附事業所では工場の増築が行われており、成長著しい同社の勢いが感じられた。

再びバスに乗り、本見学会の最終訪問先である㈱太陽工機本社工場へ向う。緑豊かな環境の中に工場があった。同社は、研削加工技術の分野に特化した独自の開発力が魅力の研削盤の総合専門メーカーである。渡辺社長が会社概要の説明をされ、JIMTOFへの出展、海外マーケット等興味深いお話をうかがった。工場内を案内していただくと、生産現場は活気に溢れており、様々な機種が生産されている中、これから発表される新製品の組み立てもされていた。

3工場の見学を終え、長岡駅に戻ると夕方5時半で、あっという間の1日であった。

3企業を訪問して感じたのは、ものづくりにかける熱意、そして他社にない技術力で市場ニーズに応え、事業分野を開拓し続けていることである。

お忙しい中、素晴らしい工場を案内して下さった㈱トッキ、㈱プロデュース、㈱太陽工機の皆様、本当にありがとうございました。

中部地区 正副会員懇談会

日 時：6月16日(月) 12:00～15:00

会 場：(株)井高 本社会議室

参加者：18社、18名

高田地区委員長より、議事に沿い第39回通常総会が無事終了し、尾瀬会長の日工販今年度の活動として 商社の存在価値の向上、 有益な人材の確保、 グローバル化への対応、との報告がなされました。

議 事：

1)20年度地区事業活動

懇親ゴルフ会

日程：9月13日(土)

場所：東名古屋カントリークラブ 西コース

参加しやすいように土曜日開催とする。

製品研修会

日程：10月上旬予定

前回同様に5軸加工のマシニングセンタに絞り込んだ研修とする。

工場見学会

日程：11月中

忘年会と講演会

日程：12月4日(木)

会場：名古屋メルパルク

講師：自動車産業関係候補者に依頼する。

2)情報交換

中部地区は、トヨタの設備投資計画変更、航空機関係の生産遅れもあり、国内設備投資が20%以上のダウンも予測される。会員企業からは、「ここ2～3年、潮の目の変わり時で、チャンスでもあり状況を見極めていく必要がある」との発言があり、難しい時代に突入してきたことが予測される。

西部地区 懇親ゴルフ会

日 時：5月28日(水)

場 所：西宮高原ゴルフ倶楽部

参加者：正会員8名、メーカー6名、リース2名、総計16名

恒例ですが、5月最適な季節のなか今年も好天に恵まれ、多忙な仕事を離れ元気いっぱいプレーを楽しまれていました。コンディションもよく、皆さん気分よくなっていました。競技後懇親会を開催し、各社お互いに和気藹々の中で情報交換が行なわれ、定刻になり散会いたしました。

ルールは新ペリア方式とし、上位入賞者は下記の通りです。

RANK	氏 名	会 社 名	OUT	IN	GROSS	HCP	NET
優 勝	岩切 修	京華産業(株)	49	41	90	16.8	73.2
準優勝	永田 菅二	(株)ジェイテクト	39	44	83	9.6	73.4
3 位	小宮山昭英	(株)山 善	51	50	101	26.4	74.6

「健康維持と事業承継を考える」



池不 二
代表取締役社長
池 浦 捷 行

日工販ニュースへの投稿も、巻頭言ほかリレー随筆、私の読書評、甘口・辛口等10回目となります。

私も60代半ばを迎え、当面の関心事は自分の「健康維持と事業承継」です。以前にも触れました8020運動の話です。「80歳で自分の歯を20本維持しましょう」ということですが、並大抵ではありません。ちょっとうっかりすれば、虫歯がなくても歯茎の管理が悪く歯槽膿漏という恐ろしい病気で大切な歯を失います。

「歯と健康」は大変重要で、すべては噛む行為と唾液腺の分泌に始まります。老化は足腰の衰えと平行して歯に現れます。私も数年来、歯科医に歯のケアを毎月お願いしています。自分の歯を守るために通うのですが、いつも子供のように歯の磨き方が悪いと叱られています。曲がった親知らず、若い時代の虫歯によるブリッジ等磨きにくいことおびただしい限りですが精進を重ねています。現在の愛用歯ブラシはナショナル・ドルツ音波振動歯ブラシです。一番安価なタイプですが、結構効果があります。秘策は、あらかじめ口に水をいっぱい含んで超音波電動歯磨きをすることです。微振動で歯間の汚れを一掃します。しかも1本ずつ磨き、努力すること2分間です。2分経過すると振動音が変わりますが、最初はとても長く感じます。朝晩は食後必ず励行しています。おかげで現在歯茎は健康ですが、歯垢はすぐに付きます。油断ができませんし、長期間有効ではありません。人間は歯から衰えるとも言われています。健康管理は程よい運動と歯磨きでしょうか。

事業承継の関心事は後継者問題と事業承継税です。外圧による規制緩和で日本の商法が様変わりしました。特に日本の税制は世界の潮流から一段と取り残されそうです。相続税と事業承継税の違いは日工販ニュース2007年10月号の巻頭言に記しましたが、税の徴収基準は大変難しい問題です。2008年4月8日に都内のホテルで第2回経済同友会・政策フォーラムが開催されました。テーマは持続可能で活力に溢れた社会を実現する「税制抜本改革」です。提言は「社会のために皆が願いを込めて納める税制への改革」を踏まえてということで討論会が行われました。民主党の古川元久衆議院議員の言う「グローバル化への対応」です。人や企業が国を選ぶ時代が変わった。日本の税制もグローバル化に対応した仕組みに変えないと、必要な税収の確保は困難になってしまう。と主張されました。キックマンは2020年までに全世界の醤油販売量を現在の年間約45万キロリットルから100万キロリットルと約2倍に引き上げる方針です。全上場企業の海外売上は50%を超えました。企業が国際競争力を身につけるためには各国政

府の税制が重要な要素となります。まさに国益は誰が守るのかということだと思います。相続税の徴収を広く浅くということで論議されていますが、世界の趨勢は相続税を廃止する方向です。3,800兆円にも上る世界の投資マネーを日本に呼び込まなければなりません。重ねて付記しますが、相続税の総額は1兆6千億円、贈与税も800億円足らずです。愛煙家には許せないでしょうが、たばこ増税論議で平均1,000円に値上げされ消費量が維持されるならば9兆5千億円(消費税4%に相当)の税増収が試算されています。ガソリン税道路財源の一般税化も支離滅裂です。

(相続税の話はWEDGE6月号「中小企業支援の陰で増税を目論む財務省」が必見です)

後期高齢者医療制度の問題といい、最近の霞が関各省庁役人のノー感じ振りが目立ちます。温存された規制、権力が官僚の意識まで蝕んでいます。長い慣習が世間の常識とかけ離れて、そこに群がる立場の弱い民間業者との癒着構造が露見しています。日本の外務省と財務省は発展途上国で、国交省、厚労省は後進国です。国家から地方都市に至るまであるべき「グランドデザイン」が見えてきません。少子高齢化論議に至っては社保と年金資金を徴収する立場での話に終始しています。1億2千7百万人もの国民がいて豊かな国になれないのは何故でしょう。外国人労働者の雇用も大変な危険をはらんでいます。外国人子弟の教育問題はやがて社会問題へと発展します。正規雇用、外国人雇用ともに制度不備が大問題です。

日本の工作機械、切削工具、周辺機器は世界に向けて発進しています。流通業界も一段とグローバル化の潮流に乗っています。私たちも健康管理に精進し長生きはしたいが、次世代が誇りを持って世界貢献できる世の中にしたいものです。

工作機械業種別受注額(2008年5月)

6月17日発表

(単位:百万円、%)

需要業種	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 1~5月累計	前年 同期比	5月分	前月比	前年 同月比
1. 鉄鋼・非鉄金属		12,664	97.4	3,451	3,397	98.4	109.9	5,625	116.6	1,010	82.9	97.0
2. 金属製品		21,582	102.6	5,788	5,619	97.1	115.8	9,514	106.2	2,070	113.4	87.0
機械製造業	3. 一般機械 (内金型)	319,284	96.7	77,015	77,205	100.2	96.7	126,473	93.0	25,416	106.6	94.6
	4. 自動車 (内自動車部品)	213,125	109.0	56,393	55,303	98.1	99.4	86,294	100.5	14,998	93.8	101.6
	5. 電気機械	46,355	88.6	12,700	10,303	81.1	82.4	15,928	75.6	3,380	150.6	60.4
	6. 精密機械	31,571	85.8	9,491	8,225	86.7	107.9	13,452	114.1	2,445	87.9	110.8
	5~6. 電気・精密計	77,926	87.4	22,191	18,528	83.5	92.0	29,380	89.4	5,825	115.9	74.7
	7. 航空機・造船・運送用機械	29,796	110.1	6,989	8,608	123.2	99.9	14,631	98.8	2,882	91.8	75.8
	3~7. 小計	640,131	99.7	162,588	159,644	98.2	97.2	256,778	95.3	49,121	102.3	92.3
8. その他製造業	34,794	92.2	8,989	7,888	87.8	81.9	11,391	73.7	1,647	88.7	59.2	
9. 官公需・学校	2,072	98.7	942	243	25.8	63.3	390	84.6	112	320.0	280.0	
10. その他需要部門	8,164	97.6	1,803	2,152	119.4	96.1	3,557	97.1	660	88.6	104.6	
11. 商社・代理店	7,017	78.2	1,406	1,703	121.1	92.3	2,661	85.3	465	94.3	102.0	
1~11. 内需合計	726,424	99.1	184,967	180,646	97.7	97.0	289,916	94.7	55,085	101.7	91.0	
12. 外需	863,567	122.7	218,394	211,852	97.0	104.7	363,594	106.6	77,736	105.0	110.4	
1~12. 受注累計 (内NC機)	1,589,991	110.6	403,361	392,498	97.3	101.0	653,510	101.0	132,821	103.6	101.4	
		1,529,644	111.3	387,557	378,045	97.5	101.3	628,557	101.0	127,346	103.4	100.8
販売額 (内NC機)		1,522,632	108.2	370,775	424,287	114.4	105.2	642,705	105.2	119,339	120.4	111.6
		1,467,631	108.8	357,358	408,069	114.2	105.1	618,762	105.2	114,879	119.9	111.6
受注残高 (内NC機)		758,815	110.9	758,815	722,147	95.2	107.8	765,923	105.6	765,923	101.7	105.6
		721,952	111.1	721,952	688,203	95.3	108.1	731,049	105.8	731,049	101.9	105.8

出所 (社)日本工作機械工業会

統計資料

工作機械・FA 流通動態調査 1

統計1

単位百万円

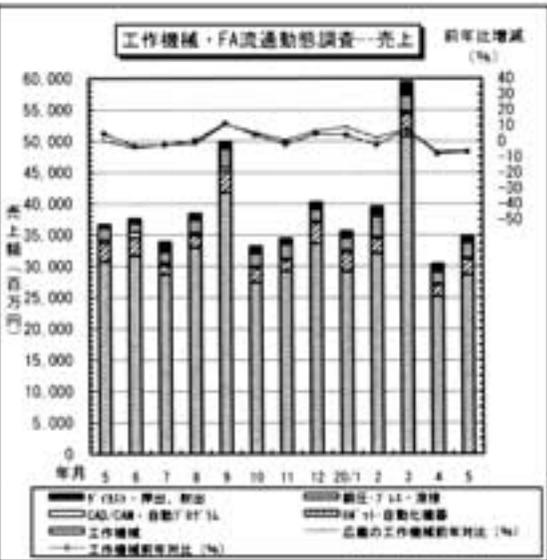
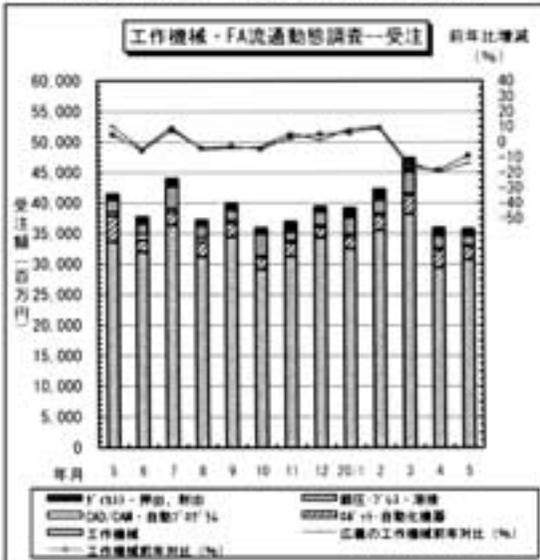
調査月次	受注				売上					
	20/5	前月比	前年比	20/1-20/5	前年比	20/5	前月比	前年比	20/1-20/5	前年比
36社合計										
出賃の工作機械	30,789	4.5%	-8.7%	166,590	-6.7%	28,710	13.7%	-6.7%	166,165	-0.2%
ロボット・自動化機器	2,146	-25.0%	-49.4%	12,527	-11.2%	2,456	39.4%	-16.2%	13,137	3.9%
CAD/CAM・自動プログラム	213	-22.7%	-61.8%	1,425	-71.6%	182	-15.3%	-64.3%	1,436	-60.1%
組立・プレス・溶接	1,547	-25.3%	-24.0%	12,102	6.5%	2,506	31.1%	30.2%	12,172	40.2%
メイス・押出・射出	1,120	-14.8%	11.4%	8,085	26.3%	953	-25.5%	77.8%	7,006	60.6%
小計	35,794	-0.5%	-13.8%	200,729	-6.9%	34,447	13.3%	-6.1%	199,556	1.9%
工作機械以外の扱い商品	12,501	16.0%	10.4%	71,381	1.5%	12,318	-1.5%	7.6%	68,671	3.2%
合計	48,294	3.3%	-8.6%	272,106	-4.8%	47,292	10.2%	-1.7%	268,757	2.5%
従業員数	1,327	0.5%	7.8%							

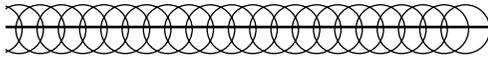
統計2

単位百万円

調査月次	受注				売上					
	20/5	前月比	前年比	20/1-20/5	前年比	20/5	前月比	前年比	20/1-20/5	前年比
35社合計										
直販 (内リース)	22,758	10.8%	10.6%	123,612	1.3%	19,291	-0.7%	1.2%	118,973	6.8%
卸	1,360	-24.3%	4.1%	8,456	-10.1%	1,167	-31.2%	-26.5%	9,762	-40.3%
内訳 輸入	7,999	-11.5%	-29.7%	46,991	-12.9%	8,552	-1.6%	-20.9%	50,490	-9.8%
輸出	383	-43.3%	22.8%	2,991	-43.8%	1,753	919.2%	258.5%	3,903	162.5%
(内間接輸出)	5,450	1.6%	4.0%	31,056	3.5%	5,147	-7.6%	39.8%	28,861	33.5%
	1,129	39.7%		3,961	105.5%	736	-26.5%		5,389	95.1%
従業員数	938	-1.6%	3.8%							

注：本調査は、20年4月より集計対象会員を見直し、前年分も集計し直した数値と比較した。
 会員72社中統計1に関しては39社、統計2に関しては30社の回答を得て集計したものである。
 折れ線グラフは工作機械及び広義の工作機械の前年比である。
 参考までに今月のデータ提供会社総数は42社である。





平成20年 SE教育基礎講座実施報告

16期基礎講座は、例年通り営業経験3年未満の方々を対象にして日本工業大学で開催されました。業界の好調を反映し、また昨年受講できなかった方々の応募もあり、定員一杯の状態で開催する運びとなりました。今年も申し込みの方々を全員お受けできない状況となり、先着順で締め切らせていただき来年にお願いする方々が多数出てしまいました。会員の皆様方へは心よりお礼とお詫びを申し上げます。

受講生におかれましては、ここで得られた成果を今後の営業に生かされますよう祈念いたします。

開催日：第1回 5月22日(木)~24日(土) 受講生62名

第2回 6月12日(木)~14日(土) 受講生62名

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

カリキュラム：

第1日：工作機械の概要、業界の現状を受講後、工業技術博物館(今年3月当館の収蔵178点が国の登録有形文化財に指定された)で動態展示工作機械類等を見学。その後機械工作センターで現在のNC旋盤、マシニングセンタ、放電加工機、レーザ加工機、5軸複合加工機等を見学。更に立形マシニングセンタによる加工実演を見学。

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

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

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

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

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

ありがとうございました。



日工販SE合格者 第154回発表

今回は6月の合格者10名です。

認定No.	会社名	合格者名	認定No.	会社名	合格者名
08-17-2126	(株)兼松K G K	森居 知紀	08-17-2131	興銀リース(株)	渡辺 光洋
08-17-2127	三栄商事(株)	秋田 靖行	08-17-2132	三菱U F J リース(株)	畑 伸二
08-17-2128	大幸産業(株)	山田 淳滋	08-17-2133	東芝ファイナンス(株)	井上 直樹
08-17-2129	メルダスシステムエンジニアリング(株)	杉田 丈裕	08-17-2134	(株)ゴーショー	山口 裕希
08-17-2130	興銀リース(株)	土井 崇史	08-17-2135	マーポス(株)	松林 孝興

更新研修合格者 第104回発表

今回は6月の合格者1名です。

認定No.	会社名	合格者名
08-12R-1526	(株)旭商工社	宮下 康広

会員・業界消息

関連団体	日本小型工作機械工業会	会長	長瀬幸泰
代表者変更	中部地区正会員	甲信商事(株)	取締役社長 横山啓一
	西部地区正会員	京華産業(株)	取締役社長 小島英利
	賛助会員メーカー	牧野フライス精機(株)	取締役社長 清水大介
	賛助会員メーカー	(株)ソディック	取締役社長 加藤和夫
	賛助会員メーカー	住友電工ハードメタル(株)	取締役社長 湊嘉 洋
	賛助会員リース	協同リース(株)	取締役社長 堀田 充
	賛助会員リース	共友リース(株)	取締役社長 後藤巧寿
	賛助会員リース	近畿総合リース(株)	取締役社長 毛塚保志
	賛助会員リース	昭和リース(株)	取締役社長 渡邊真也
	賛助会員リース	住信リース(株)	取締役社長 井上政清
	賛助会員リース	G E フィナンシャルサービス(株)	取締役社長 安淵聖司
	賛助会員リース	東芝ファイナンス(株)	取締役社長 河井信三
	賛助会員リース	三井リース事業(株)	取締役社長 陶浪隆生
窓口変更	中部地区正会員	甲信商事(株)	常務取締役 片桐行高
退 会	東部地区正会員	独協機械(株)	

行事予定

調査広報委員会	7月18日(金)	機械工具会館
西部地区工場見学会	8月21日(木)	三菱重工業株
中部地区懇親ゴルフ会	9月13日(土)	東名古屋カントリークラブ
政策委員会	9月17日(水)	大阪産業創造館
定例理事会	9月17日(水)	大阪産業創造館
西部地区製品研修会	10月1日(水)	エル・おおさか
SE講座・東京	10月9～11日(木～土)	仏教伝道センター、専売ビル
SE講座・名古屋	10月16～18日(木～土)	I.M.Yビル
SE講座・大阪	10月23～25日(木～土)	新梅田研修センター
展示会		
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

7月号をお届けします。通勤風景の中でクールビズの人々が増えてきたようです。小泉政権下2005年に環境省が後押しして夏場の軽装による冷房の節約を旗印にスタートしましたが、恰好がだらしなないと、ネクタイ業界が反対するなどいろいろありましたが、高温多湿の日本の夏にはクールビズが受け入れられ定着してきたと思います。但し冷房の設定温度は28度とのことでこれを守らなければクールビズの目的から外れることになります。

日工会総会后・懇親会で中村会長スピーチの中で今年度はリクルート用DVDを制作するとご説明がありました。日工販では一足お先に昨年、会員会社リクルート用DVDを制作しましたが、少子化が進むなか人材獲得は最重要課題だと思います。文部科学省学校基本調査によると'95年の大学工学部志願者数が57万4千人でしたが10年後の'05年は33万2千人と減少し、'07年は30万人を割り込み工学部志願者数ピークであった'92年の半分となり減少傾向が続いています。ここで問題となるのは減少している工学部を含めた技術系卒業生が製造業への就職を敬遠する傾向が強いという報告です。日工会と共にこれから就職を目指す技術系高校、大学工学部の学生諸君に夢と希望を与える魅力ある工作機械業界と感ずるよう努力していかねばならないと思います。

東武伊勢崎線「東武動物公園」駅から歩いて約15分の所に広大な敷地に恵まれた日本工業大学があります。大学内には工業技術博物館があり、ここでは三百数十台にのぼる明治時代からの工作機械が動態保存され歴史を学ぶ事が出来、このなかからこの程178点が国の登録有形文化財と指定されました。そして工作センターではまるで最新鋭工場のように多くの種類の最近の工作機械が活躍しています。人気の日工販基礎講座は日本工業大学のご協力の基にこの恵まれた環境の提供を受けて行われており、初めて工作機械に接する受講生にはこれ以上の教育現場はないと思います。鋳造設備まであるたくさんの実験塔、明るい教室、図書館等、恵まれた各施設と緑に囲まれたキャンパスを歩く学生諸君は羨刺としています。現在5,000人の学生諸君が学び、卒業生の多くが製造業に進むとのことでものづくりを支える教育がここでは健在です。

日工会発表の5月受注確報によれば、受注総額は1,328億円、連続1,000億円超え49カ月で最長記録更新中と依然として好調ですが、これも前年同期比4カ月連続プラスという外需に支えられており、一方内需は4カ月連続マイナスとなっています。これで外需は18カ月連続内需を上回っていることになります。

「日工販ニュース」	Vol.20 - No.7	平成20年7月15日発行
発行	日本工作機械販売協会 〒108-0014 東京都港区芝 5-14-15 機械工具会館3階	
	電話 03-3454-7951 FAX 03-3452-7879	
発行責任者	専務理事 宇佐美 浩	
編集	日工販調査広報委員会 委員長 田尻 哲男	

日本工作機械販売協会 会員会社一覧 (50音順)

平成20年7月1日現在

正会員(全71社)

[東部地区(35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)
 (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 買 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74社)

[製造業(56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
 (株) 太 陽 工 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
 (株) 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フィナンシャルサービス(株)
 住 信 リ ー ス
 東 京 リ ー ス
 東 銀 リ ー ス
 東 芝 ファイナンス(株)
 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(株)
 三 井 リ ー ス 事 業
 三 菱 電 機 クレジット(株)
 三 菱 U F J リ ー ス