

日工販ニュースVol.20 No.10



もくじ

巻頭言「天神祭とものづくり船渡御」	日工販副会長 植田 精一	2
IMTS 特集「国際製造技術展(IMTS2008シカゴショー)開催」		4
「AMTDA主催国際会議」		
「印象記」 富田 薫、峯 康友、中杉真一、田淵康介		
甘口辛口「誰も信じられなくなった、日本人たち」.....	(株)セイロジャパン 大嶋 秀幸	11
話題の技術「“環境、安全・安心、快適”を追求した最先端のものづくり」		
.....	(株)ジェイテクト 早野 容司	12
議事録「政策」理事会「調査広報」東部「東部情報交換会」中部懇親ゴルフ」 ...		14
SE教育「合格者」		25
リレー随筆	(株)井 高 小栗 弘嗣	26
私の読書評「不動心」	興銀リース(株) 深山 吉秀	27
工作機械と私「足で稼ぐ」	サンコー商事(株) 空尾 隆	28
統計資料「FA流通動態調査1」工作機械業種別受注額」		29
消息・行事		30
会員会社		32

SE資格者にご回覧下さるようお願いいたします。

“ 天神祭とものづくり船渡御 ”



日工販副会長
植 田 精 一
(植田機械(株)・取締役会長)

日本の三大祭は東京・神田祭、京都・祇園祭、大阪・天神祭であります。

大阪の天神祭の本宮は毎年7月25日、炎と水の祭典として行われますが、天神祭のルーツを少しご紹介し、当社が大川(淀川の支流)にて船渡御(ふなとぎょ)する「ものづくり船」へと繋げていこうと思います。

古くは天暦5年(951)に始まった、天神祭は千五十余年の歴史を誇るそうですが、今日のような豪華絢爛の陸渡御(りくとぎょ)、船渡御(ふなとぎょ)の姿が整ったのは、江戸時代の元禄期(1688～1704)の頃でした。大阪に華開いた元禄文化を背景に天神祭も大きく発展しましたが、享保9年(1724)の妙知焼けによって、大阪の町は3分の2を焼失してしまいます。火災後の復興に連動し、天満宮の再建も企図されました。天満宮の祭神は天神こと菅原道真の御霊であり、これを恐れ敬った天神祭は御霊をもてなすことで厄災を封じ、平安を祈る行事である。しかしなぜ大阪の人々の熱狂の対象が天神であったかという疑問が残るが「天神さんは太閤さんの化身」として江戸時代徳川将軍家が末裔を滅ぼした豊臣秀吉を表立って崇めることは禁忌であったので、大阪の町の創始者である太閤秀吉に思いを寄せる人々はその思いを天神に仮託して祭りを執り行ったと言うことのようなのである。

一方、徳川家康を神として祭る社が天満宮の東500mの所に川崎東照宮があり家康



の命日4月17日前後に権現祭が催され役人から敬意を表す様、御達しがあつたらしいが、町民の間では盛り上がりにかけてたようです。明治2年(1869)新政府は新時代の象徴、造幣局を敷地内に設けて貨幣の鑄造を開始したこともあり、明治6年川崎東照宮は廃社となりました。天神祭の隆盛との対比の中に大阪の人々の心の反映をみる様に、それが近世以降の大阪の都市化と経済発展に伴って、民衆が繁栄を謳歌する祝祭となって今日も盛んに船渡御が行われております。

その原動力となっているのが「講」(氏、崇拜者、企業集団)であり、現在も陸渡御、船渡御に奉仕されており、植田機械は「ものづくり船」を仕立て参加しております。

船渡御して頂く方々には、全国の私共のお取引先の経営者(メーカー・ユーザー)の面々で船上にて料理(活八モ、活タコ、サラシクジラ、その他関西料理)でお酒を呑み交わし楽しい一時を過ごしていただき、ユーザー様同士の仕事のやりとりやメーカー様には顧客ニーズを聞く場となり、船渡御中一期一会の花が咲き、心を開き相乗効果が出来ていつも感謝頂いており、当社の宣伝並びに社員のプライドを高める為にも役立っていると思います。何よりも世の中の人々に、ものづくりの大切さと大阪の地盤向上の為にも毎年「ものづくり船」を仕立て船渡御し私共企業も頑張っていくつもりです。



国際製造技術展 開催

IMTS2008シカゴショー

世界3大国際工作機械見本市の一つ「国際製造技術展 (IMTS2008シカゴショー)」が今年から開催期間が2日間短縮され9日から13日までの6日間シカゴ市のマコーミックプレースにて開催されました。今年から西館が新設され展示総面積は過去最大の11万4,585平方メートルとなり世界40カ国、1803社の出展がありました。日本からも日工展会員45社が出展し、現地日系メーカーを含めると75社の出展があり各ブースでは来場者であふれ活況を呈しておりましたが、見本市事務局の報告によれば予想以上に盛況で6日間の総来場者数は92,450人とのことでした。北米の自動車産業は停滞気味であり、更にサブプライムローン問題が深刻な状況となり少々暗い見本市となるのではないかと危惧していましたが、予想に反して展示会場はどこも商談の場として熱気にあふれていました。聞けば航空機、エネルギー関連、農業機械、医療機器などの産業が好調との事で、各社展示している多くの加工物からも自動車産業以外の好調な産業を意識したアプリケーションが印象的でした。

IMTS期間中の9月10日にマコーミックプレース南館1階の会議室で米国工作機械販売協会 (AMTDA) 主催の国際会議が16カ国19団体の参加を得て開催されました。日工販より尾瀬会長 (伊藤忠メカトロニクス(株)社長)、富田副会長兼国際委員長 (株)トミタ社長)、羽賀総務委員長 (株)東陽会長)、服部国際委員 (三菱商事テクノス(株)常務執行役員)、後藤三米商事(株)常務取締役、宇佐美専務理事が出席し、富田副会長から日本の工作機械市場動向についてプレゼンテーションを行いました。

ここに国際会議の報告とIMTS視察者からご寄稿頂いた印象記を掲載します。



AMTDA主催国際会議

AMTDA President(協会専務理事)Mr.Bordenにより歓迎挨拶と会議次第の紹介の後、今回は日米欧販売協会に加えイタリア、インド、台湾3カ国の工作機械工業会そして2社の調査会社の計8団体より発表がありました。

ご参考までに紙面の都合上日米欧販売協会の発表概略を下記します。

JMTDA(日本工作機械販売協会) 富田副会長兼国際委員長

- ・日工販の概要、活動状況を報告。日工販正会員全体の国内販売シェアが75%占める点強調。
- ・工作機械販売動向として2007年が受注のピークであったが、内需は2006年末より連続して減少傾向にある。
- ・2008年の見通しとしては2007年を下回ると思われる。一つの理由としてガソリン価格高騰により新車購入意欲の低下を招き販売不振のため我が国自動車産業の設備投資を控える動きが出てきた。一方建機、造船、原子力発電、太陽電池などの産業は依然として設備投資は継続している。
- ・工作機械及び機器メーカーは環境を配慮した製品開発を開始している。
- ・工作機械需要先は5軸マシニングセンタ、フライス加工軸付きCNC複合旋盤など高機能機を求めていると同時に高速且つ高精度能力を持った製品を要望している。
- ・1990年からの内需・外需の推移をグラフにて説明。国別、製品別のここ3年間の傾向を説明。



AMTDA(米国工作機械販売協会)専務理事 Mr.Peter Borden

- ・会員は販売会社に工作機械・機器メーカー、市場調査会社を加え全部で375社となっている。全米工作機械市場の80%以上をAMTDA会員で占めている。
- ・協会の役割としてAMT(工業会)、USMTQ(調査会社)と共同作業による統計の作成と情報の提供、教育活動、会員間連携サポートの三つがある。
- ・客先の状況としては企業統合が進みながら、新会社も出来きているが、概ね市場は安定している。客先は納入業者を減らすか統合させる意向が強く顧客ベースは減少傾向にある。また客先はオペレーターと保守要員の不足に悩んでいる。
- ・工作機械メーカーは販売台数を重視するが販売側は販売利益を重視しておりそこに葛藤がある。ドル安により輸出が増大している企業の設備増強に新しい需要があり、またエアバスの第2次、3次下請け、トヨタ、ホンダ、BMW、Mercedes、現代、日産など自動車産業のトランスプラントにもビジネスチャンスがある。

- ・ 客先よりは機械を販売するだけではなく付属品、エンジニアリング、メンテナンス、プログラミング等の総合サービス提供を我々に求めており、こうした要望にこたえて関連会社とパートナーシップを組んで販売活動を行わなければならない。一方隙間的な工作機械はやはり隙間的な販売ルートにて販売されている。
- ・ 今後の傾向として機械価格が上昇し、販売台数は減少する。人件費削減に向けて益々自動化の要求が高まる。2009年～2010年の市場は後退する。

CELIMQ 欧州工作機械輸入協会連合会 専務理事 Mr.Geoff Noon

- ・ 当協会は欧州13カ国により構成されている。このたび協会会長にオーストリアよりMr.Franz Bohmが選出された。彼はBohm Schweibtechnik社社長であり且つオーストリア議会オーストリア商工部門会長として活躍中。
- ・ 2007年の工作機械欧州市場は前年比21%増と160億ユーロ(約2兆6千億円)近くまで急成長しており、中国も僅かながら成長し8%の成長を維持している。
- ・ 欧州の中で最大の工作機械市場はドイツであり、次いでイタリア、フランスの順となっており、特に2007年のドイツ、イタリアの成長が著しい。反対にフランスはここ2年横ばいである。
- ・ 2007年の欧州工作機械市場の輸入機が占める割合は50%を超えておりこれは米国工作機械市場とよく似ている。一方日本の場合は輸入工作機械がわずか10%ほどである。また中国工作機械市場はここ数年輸入機の割合が急速に落ちている。
- ・ CELIMO加盟国の中では、工作機械輸入比率が一番低いのはイタリアで40%を切っている。一方一番高い輸入比率はノルウェーであり自国に工作機械メーカーがないため常に100%である。
- ・ CELIMO加盟国への輸入先として最も重要な国はドイツで30%を占め、次に日本で13%を占める。以下イタリア(8%)、台湾(7%)、スイス(6%)と続く。
- ・ 2008年の工作機械市場は弱含みのスタートであった第2四半期に盛り返したものの第3四半期は夏休みという季節要因で一時的に落ち込むが、そのまま下降線をたどるか注目している。しかし全般的にみて2008年の工作機械市場は好調といえる。



IMTS2008(シカゴショー)とアメリカ訪問記



日工販国際委員長
富田 薫
(株)トミタ・取締役社長)

アメリカは住宅バブルがはじけ、又ガソリン高の影響で不況であると聞いて来たが、IMTSショーでは来場者も多く、出展メーカーも引き合いを多くもらったと聞いており不況は斑模様であるらしい。私の印象では、今回のIMTSの特徴の第1は大型機の出品が多かった事である。第2は出品機械で加工した部品が多く出品されていた事である。つまり航空機部品、軍需部品、油田開発用部品、ソーラエネルギー及び風力発電用部品、船舶部品等の大型部品が多く、次に小型部品では、非鉄のメディカル部品が多く展示されていた。展示理由としては、ライフライン関連とメディカル関係産業がアメリカにおいて好調であり、加工部品の材質も変わり(例えば、航空機はCFRP(carbon fiber reinforced plastics)と言うカーボンファイバー系が多く使われ)工作機器等の設備投資を積極的にしているらしい。アメリカは自動車産業が悪くても違う産業のすそ野が広く、それら産業が設備投資をするので、工作機械受注のダウンが少ない構造であるらしい。

IMTSはどちらかと言うと、最新技術を競うより、実際にユーザーが必要としている、機械とそのアプリケーションを展示するショーへ変貌している様であった。

ガソリン価格が少し安くなったとは言え、3.6ドル/ガロンであり、3~4年前の2倍位するので、やはり大型ピックアップトラック、ミニバンより小型セダン車への買い替えが進んでいるらしく、以前よりハイウエイで小型セダン車が多く見られるようになった。しかしアメリカ人の無駄使いは、冷房はかなり冷たく、暖房はかなり温度を高く使用し、ほどほどと言う事を知らない様である。

週末にオハイオ州のコロンバス市郊外のゴルフ場でゴルフをした。ゴルフ場を囲む様にして高級住宅が点在しているが、その彼処に、For Saleの看板が架かっておりやはり住宅不況は本番の様である。

食事に関しては郷に入れば郷に従えであり、なるべくアメリカ食を多く食べた。ステーキはまずブライムリブと言って、移動式専用ステン炉で焼いた大型肉塊を客の目の前でカットしてくれるもので、それにグレービーソースとホーズラディッシュをのせ、更にマッシュポテト、ヨークシャープディングが添えてあり、量が多いが肉汁が口の中に広がり味はかなり良い。次に紅花風の鉄板焼きステーキも食べた。これは客の目の前の鉄板上でシェフがパフォーマンスをしながらステーキを焼きカットしてくれるもので、タレが醤油ベースで更にモヤシの付け合せもあり、日本人には合うステーキである。

折角シカゴに来たので、時差ボケの眠たい目を擦りながら、ブルースのライブを聴きにBlue Chicagoに行った。黒人バンドをバックに切々とブルースを歌う、中年太りの黒人女性の声量、歌の上手さに感動した。やはりエンターテイメントはアメリカがベストである。

アメリカの多様性、懐の深さに感心する旅行であった。

IMTS2008 私の印象



三菱電機(株)
メカトロ事業推進部部長
峯 康 友

日本でサブプライムローン問題等米国の景気後退が大きく報じられる状況下、世界屈指の規模を誇る「IMTS2008」が2年ぶりに開催された。

初日から3日目までの滞在であったが、3日間とも早い時間から多くの見学者が訪れ、日系工作機械メーカーのブースや当社製品の米国販売を担当しているMMS(MC MACHINERY SYSTEMS,INC.)ブースの混雑具合も2年前の2006年と大きな変化は無く、少なくとも会場を見る限り工作機械関係での景気の後退感はほとんど感じられなかった。(帰国後大手証券会社の破綻等更なる金融不安が増している点は心配)

但し米国市場も好不調業種ははっきりしており、エネルギー・航空機・建機・農機といった重厚長大の完全復活が明確、各機械メーカーも関連大型部品のデモ加工を前面に打ち出し、展示機も大型機をメインにしているところが目立った。医療関係のコンセプト展示も引き続き多くのブースで実施されており好調を維持している模様である。但し金型関係の展示は放電メーカー以外では皆無に近く、2年前に見かけたIT関係の精密金型加工も見かけなくなり、金型関係の海外流出を如実に物語っていた。

放電加工機関係でも上記の傾向は同じで、エネルギー・医療・航空機といった分野をターゲットとした部品加工用途の展示がほとんど。また切削系と同様に市場の要求に応じた大ストローク機が目立ったのと同時に、細穴加工機でA,B軸等を付加しタービンプレードのガス抜き穴加工の展示をしているメーカーが非常に多く、その需要の多さが窺えた。

当社も大型部品加工対応のワイヤ放電加工機FA30のZストローク26.5inタイプ、小物部品加工対応のワイヤ放電加工機BA-8(米国名MD+PRO)、型彫放電加工機EA12V ADVANCEはじめレーザー加工機・細穴放電加工機までフルラインアップを展示し、エンドユーザーに対するトータルソリューションを提案し好評を得ることができたと思う。



IMTS2008 見学報告



三菱商事テクノス㈱
経営企画部長
中 杉 真 一

弊社では9月9日～13日の日程で、IMTS見学及びシカゴ近郊ユーザーを訪問する、社員視察ツアーを企画し、服部海外戦略担当常務を団長に十数名が参加しました。

今回のIMTSでの最初の印象は、アメリカの景気悪化が思ったほど感じられないということでした。9.11を跨ぐ日程であったり、丁度リーマン・ブラザーズの破綻可能性が報じられ始めたタイミングではありましたが、期間中のIMTS会場内は大変活況で、特に人気のあるブースでは、担当者の話を聞く順番待ちに苦労するほどでした。又、シカゴの街中でも、ビルの建て替え工事が多く見られ、道行く人や車の様子からも、景気停滞の雰囲気は感じられませんでした。

一方で、IMTS出展各社の様子を詳しく見てみると、過去数年言われていた好景気時に比べ、やはり微妙な変化がいくつか感じられましたので、以下何点かご報告させていただきます。

一つ目は、単に機械を並べて展示するだけでなく、アプリケーションやバリューチェーンを明確に打ち出し、顧客視点に立った展示を行っているブースが比較的多く見られ、またそういう見せ方をしている小間に人が集まっていた、という点です。展示会の場で商談が数多く纏まるIMTSの特性もある様ですが、見せる側の出展者と選ぶ側の訪問者双方の真剣さが強く感じられる中で、今後の勝ち組の姿が透けて見えた気がしました。

二つ目は、自動車向け用途としての展示が驚くほど少なかった点です。逆にエネルギーや航空機用途を前面に出した展示が多く、製品としては大型機やアルミ・チタン加工用が目立ちました。ここでも市場全体が良い訳でなく、業界毎の景気が斑模様となっている事を実感しました。

最後は、韓国や欧米のメーカー数社が『価格破壊』を打ち出していた点です。日本では馴染みの無い韓国製でもアメリカではある程度受け入れられているようで、昨年のEMOショーと比較しても韓国メーカーの勢いは増している様に見受けましたが、逆に価格戦略を前面に出さざるを得ない程、各社とも出荷台数確保に必死になっているとも考えられ、ここでも世界的な景気停滞の一面を垣間見た気がします。

個人的には、社内の各分野の担当者と一緒に時間を掛けて回ったことで、もの作りの幅広い知識を効率良く吸収出来たことから、大変有意義な視察となりました。



IMTS2008に出展して



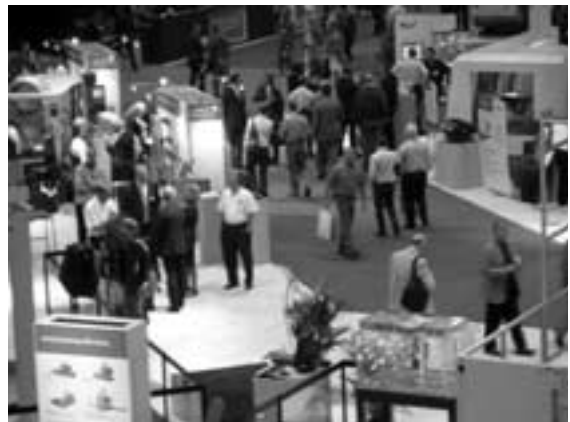
(株)太陽工機
海外営業部
田 淵 康 介

太陽工機は、このたびのIMTS2008で日本国内では実績の高い立形複合研削盤、NVGシリーズの最新機種を米国市場に初めて発表することとなった。NVGシリーズは、6本のツール交換が可能なATC付の内研軸を持つシングルスピンドルタイプと、ATC付き内研軸に更に外研軸を追加した2スピンドルを搭載したターレットタイプの2機種がある。パワーのある外研軸を搭載することによって外研と端面加工の効率を大幅に向上させるターレットタイプは、日本国内で太陽工機を複合研削機メーカーとしてのイメージを定着させた主力機種である。

近年、日本国内で自動車業界が厳しい状況にある中、このNVGシリーズで太陽工機は他の業界から固定ユーザーを着実に増やしている。航空機産業、建設機械産業、ベアリング産業、風力発電関係等のエネルギー産業等では、大型ワークを加工するニーズが伸びている為、横形と比較してワークの段取り等を簡易に行える立形に優位性が評価され着目されている。

今回IMTSに出展したNVGシリーズのCT(Continuous Turret)タイプは、立形と複合加工のメリットの他に従来のターレットの旋回軸に連続割出しの機能を持った機種となる。隣接割出し精度 ± 1 秒、累積割出し精度 ± 1.5 を実現し、砥石軸旋回角度を任意設定する事が出来る。NVGシリーズは加工対象ワークの大きさに合わせ、300、500、800、1200、1,600のターレットシリーズ含め、全14モデルがラインナップされている。その中でも今回出展したNVG-8CTは12CTと並んで客先要望の高い機種となる。(CTモデルは5シリーズから対応)

今回のIMTSを通して感じた事は、各工作機械メーカーが挙げていたコンセプトやターゲットが、とりわけ航空機や風力発電が多いのが目に付いた。これらの業界が米国の市場でも未だに発展を続け、設備投資にも活発であることが分る。こういった背景なのか大型機を展示している工作機械メーカーが多かったのも市場の流れと受け取れる。今回弊社のNVG-8CTも多くの来場者に興味を示していただき、ワークの大型化による立形のニーズは米国市場でも拡大していると実感した。先に述べた業界を含め、太陽工機は変化する市場のニーズにお応えする為努力し、今秋のJIMTOFでは更なる進化を遂げたNVGシリーズを発表するので、ご期待いただきたい。





『誰も信じられなくなった、日本人たち』

㈱セイロジャパン 代表取締役 大嶋 秀幸

任期の途中で、一番大切な椅子を放り投げた人が2人も連続した。国民は開いた口がふさがらない。どんな理由があるにせよ、総理大臣の任務を捨て去るとは、本当にあきれてしまいます。国家の最高責任者が任務を1年で放棄するのですから、その他の組織も上に立つ人の責任の無さは、目が当てられない状況になるでしょう。政治家・官僚・厚生労働省・食品会社の経営者など、これほどまでに信頼されない職業になったのは何が原因なのでしょう？

最近特に気がつくのは、間違っただけの事件があっても、大きな混乱があっても、まるで他人ごとで、怒ったり、悲しんだりする人の姿が少なくなったような気がします。

もっと悲しいことは、子が親を殺し、親が子供を殺す、あってはならないことが頻繁に起きている。TVニュースは、連日にわたり原因を究明することなく、交通事故のようにニュースを流している。これはまぎれもなく現実であり、どこか離れた他国の事件ではない。大きな災害の被災地で沢山の人が悲慘に苦しんでいる映像の合間に稚拙なCMが流れる。本当に悲劇と困難をどの程度共感しているのだろうか。

オリンピックの金メダルには、多くの国民が歓声を上げて感動していたでしょう。まるで自分が成功したように、アナウンサーは歓喜をあげていました。それと比較して、親子の殺人、災害の被害、自殺者の増加などに悲しい声を上げることがない。この国の国民性は何か壊れかけている。自分のこと意外には関心を示さない。特に悲劇的な現象は、深く考えないようになってきている。

国家の宰相が自分の椅子を投げるほど、無責任なことはありません。

一度宰相になったら命がけであたるべきであり、その責務に自身の身を投じて責任を果たすべきです。故事に「君は君ならずして、臣は臣ならず」という中国の貞観政策があります。国家を治める人のあり方を正したものであり、上に立つ者に間違いがあっても、国民がしっかりしていれば、その国は大丈夫であるといわれた。でも、国民も乱れて墮落すればその国に「未来は無い」といわれています。

日本の若者たちよ、信じられない宰相と国家ならば、海外へ出よう。

1年間の海外ボランティア活動を推奨します。グローバル経済下において、何が世界で起きているのか。特にアフリカの最貧国、南米の国々、東南アジアの諸国に行き、1年間のボランティア活動を実体験することです。これから世界はどうなっていくのか？そこで日本人は何ができるのか？ 国家プロジェクトとして考える時にあると思います。

南半球からの経済攻撃は始まっています。日本の製造業、金融機関、土木建設業などがそのターゲットになっている。インドの「ミタルスチール」・「タタグループ」、メキシコのセメント会社など多彩な発展途上国の大量な資金投資は、欧米と日本をターゲットにしている。経済戦争の最前線で日本の国家の未来はどうか？落日の日本は結果として厳しい経済状況になるでしょう。他人の悲劇に無関心な国民であれば、発展途上国の攻撃に耐えられないでしょう。

今年の夏は異常気象であり、豪雨と雷の夏でした。自然環境の破壊に多くの国民が気付き、CO₂削減が叫ばれるようになった。でも、もっと心配なのは宰相のとった信じられない行動が、毎年30,000人にもおよぶ自殺者の増加と似ていることだ。

自分が信じられなくなった精神破壊が継続していることである。他人の不幸を自分の不幸のように、悲しみの涙を流すことのできた、古き良き日本人はどこに行ってしまったのであろう！！

分かりやすい話題の技術

Intelligible Recent Technics ★

No.110

「環境、安全・安心、快適」を追求した 最先端のモノづくり

(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

大型横形マシニングセンタ FH800SXL

地球環境問題が大きく取り上げられるなか、機械の消費電力削減は、工作機械メーカーにとって最も力を入れなければならない課題である。NCサーボは電源回生などにより高効率化が進んできたが、機械全体の消費電力を低減する為には周辺装置の省エネも必須である。その中で当社は、油圧及びクーラントの消費電力の削減に力を入れてきた。油圧の消費電力削減の為に、マシニングセンタの主軸工具締め緩めを油圧シリンダからメカ連動方式に変更し油圧レス化。またテーブルのクランプにおいても、ウォームギアと油圧によるクランプ方式からノンバックラッシュのローラギアカムを用いることにより、サーボロックで保持する方式とし、油圧レスとした。

また、機械を製造する過程におけるCO₂の削減についても、材料費の低減、配管配線の削減を行う事により、2000年比40%減を達成している。

円筒研削盤 GL4P-32E

主軸・心押の両側にセンタフリクションドライブの主軸台を採用。工作物の外径把持チャックが不要になるため、工作物外径の全部を加工ができ、従来2台必要だった加工が1台で加工可能になった。また



FH800SXL

センタドライブ方式のため工作物径の変更に対しても段取り替えが不要。さらに主軸・心押側のセンタがNC移動できるため、工作物長さ変更にも段取り替えが不要となる。

安心面では、インプロセスの定寸装置を用いた机上真円度測定機能を新たに搭載。機上で簡易的に品質チェックする事が可能になり、不良品を後工程に絶対流さないという安心機能を付加した。また、研削加工のインプロセスの定寸装置でよく切りくずなどの噛みこみで定寸ゲージの測定エラーによる寸法不良が発生することがあり、慢性的な問題となっていた。これに対して定寸ゴミ噛み検知機能を新たに搭載し、寸法不良率の低減を図っている。

進化する技術

<充実したラインナップの立形マシニングセンタ>

当社ではこれまで横形マシニングセンタのバリエーションを整備してきたが、加工姿勢によっては立形の方が適する場合も多い。そのため今回、部品量産加工向けに立形マシニングセンタ【PV640J】、汎用マシニングセンタとして【FVシリーズ】をラインナップに追加した。

PV640Jでは、移動物を上方にコンパクトに構成、加工点に対するXYZ各軸ガイドのストレスパスを最小化することにより、高負荷加工に耐える剛性と高速性を両立。今後、従来の横形マシニングセンタも合わせて、お客様のニーズに対し最適な設備を提案する。

<クランクシャフト研削盤 GF32M-63>

かつてのクランクシャフトのピンは、偏芯チャックにてピンを回転中心で回転させて研削していたが、その後ジャーナル中心でワークを回転させ、公転するピンを主軸と砥石台送りのC-X制御で真円に加工するピン研を開発し、2年前には従来の偏芯チャックピン研と同等のサイクルタイムまで達成する事ができていた。この2年で研削サイクルや定寸制御の改良により、さらにサイクルタイムを15%短縮。C-X制御ピン研への置き換えを完全なものにした。またクランクシャフトなどでピン円筒部とその側面の端面も研削が必要な工作物の加工は、2回プランジを行い、左右の端面を2回に分けて加工するのが一般的であった。しかし現在、左右端面の仕上げ幅寸法と同じCBNホイールで、1回のプランジで1発で端面と円筒を仕上げる加工方法とCBNホイールを開発した。これによりサイクルタイムは43%短縮され、大幅な生産性向上を可能にした。



GF32M-63

第77回 政策委員会

日 時：9月17日(水) 11:00~12:00
場 所：大阪/大阪産業創造館 6階D会議室
出席者：尾瀬委員長、委員3名、専務理事、
事務局1名

議 題：

(1) 双日マシナリー(株)東部地区正会員入会の件
専務理事より説明。2000年9月に入会した東部地区正会員独協機械(株)退会の報告。過去に日工販正会員であったニチメンマシナリー(株)を含めて5社が2004年4月に統合した双日マシナリー(株)より入会申し込みがあり、理事推薦は伊藤忠メカトロニクス(株)、三菱商事テクノス(株)の2社。理事会に諮り承認を得ることにした。

(2) 事務局業務部長後任者採用の件
専務理事より説明。書類選考後候補者を面接の結果、篠塚正紀氏を選んだ。政策委員会の了解を得たので理事会に諮り承認を得た上で10月1日付け採用予定。

(3) 日工会市場委員会との情報交換会の件
(9/22)
専務理事より説明。日工会の市場委員会のメンバーは山岡委員長(株)神崎高級工機製作所取締役社長)以下副委員長4名を含め67名で校正されている。先方の出席者は昨日現在34名であるが最終的には50名近くになる模様。当方は尾瀬会長、東部、中部、西部の各地区より委員長、委員、専務理事を含め12名参加予定している。

(4) JIMTOF国際レセプションの件(11/1)
専務理事より本件に関するe-mailによる国際委員会結果を本日欠席の富田委員長に代わって

報告。基本的には2004年のJIMTOF期間中に開催した国際レセプションとほぼ同じ進め方となる。ただしレセプション内容については、会長挨拶と日工会代表者による乾杯の音頭にとどめランチパーティにおける参加者との歓談を主体とし、市場動向などのプレゼンは会長挨拶時に要点を説明願うことにする。

(5) 日工販パンフレットの件
田尻委員長より説明。10月1日付で日工販ホームページに掲載予定でA3×2枚の裏表8ページとなり、会員は必要に応じてプリントアウトする。今月24日開催の調査広報委員会で最終案を決定する。

(6) メカトロテックジャパン2009協賛の件
例年通り名古屋国際見本市委員会より日工会他関連団体と同様に当協会宛て協賛依頼があった。2009年10月14日より17日までポートメッセなごやにて開催予定。協賛にかかる費用負担はない。委員会の了承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9月10日シカゴのIMTSでの開催された国際ミーティングの報告がなされた。16カ国が参加。プレゼンは日米欧販売協会の3団体に加え今回はイタリア、インド、台湾の工業会と調査会社2社のプレゼンがあった。詳細は日工販ニュース10月号にて報告。

次回委員会：
11月12日(水) 13:00~14:30
名古屋/安保ホール

第217回 定例理事会

日 時：9月17日(水) 12:30~15:00

場 所：大阪/大阪産業創造館 6階D会議室

出席者：尾瀬会長、理事15名、監事1名、
専務理事、事務局1名

会長挨拶：

日工会の8月の受注速報では内需、外需いずれも前年比で14.2%のダウンということで、いよいよ私達の景況感通りの厳しい数字となっています。同時に外需が落ちてきているということで厳しさが増してきています。年初の挨拶では可能性として1兆6,000億円超えるというお話をしましたが、今日現在の数字と見通しからこれはかなり厳しい状況になってきたと感じます。

一方、日工会は1兆5,000億円台という予測でしたが、現状からは1兆5,000億円台のどこかで落ち着くと思われます。特に9月の内需がどのくらい行くかということと9月以降の外需がどこまで回復するか、あるいはさらに落ちるところが出てくるかというようなことで予断を許さないと思います。

一方北米の工作機械の状況は思ったより活況を呈しており、ある程度お祭りの気分もあるかも知れませんがメーカーも代理店も非常に強気であり、シカゴショーの雰囲気も明るく来場者も多くかなり商談もまとまっているようで、北米の工作機械業界に関しては底堅いものがあるというのが大体皆さんの印象ではないかと思えます。米国工作機械販売協会(AMTDA)会長に何が好調の原因か聞いたところ、ひとつは優遇税制がかなり効いており、次にドル安になった分、特に大手の輸出企業の競争力が増し国内生産を増強するために設備投資が増えているそうです。

例えばということで建機関係のキャタピラ、

ジョンディアなどが、輸出が増えてきているので設備投資をしています。

あとはエネルギー、環境関係であり、オイル、原発、風力関連の設備が活発で、それに航空機、人口関節などのメディカル関連の難切削材加工が活発です。但し自動車は不振で自動車部品の加工に関連する展示は非常に少なく、大物部品、難切削材加工がアピールされている展示が多いのが印象的でした。

いずれにしても北米経済が崩れかけており金融、不動産が不況なので工作機械も影響を受けて暗いのではないかと思っていましたが意外に好調であることが印象的でしたが、世界的に予断は許さない状況にはあると思います。

日工販としても情報交換をしながら今後の先行きを皆さんと一緒に勉強・研究して日工販会員のお役に立てる活動をしていきたいと思っていますので宜しく願いいたします。それではご審議を宜しく願いします。

議 題：

[付議事項]

(1) 正会員入退会の件

専務理事より説明。2000年9月に入会した東部地区正会員独協機械(株)が退会とされた。

双日マシナリー(株)より正式に入会の申し込みがあった。企業内容は添付どおりであるが過去に正会員であったニチメンマシナリー(株)も含めた販売会社が統合して2004年に発足した。理事推薦は伊藤忠メカトロニクス(株)と三菱商事テクノス(株)である。

審議の結果、全員の賛成を得て承認された。

この結果9月17日現在正会員72社、賛助会員メーカー56社、リース18社、総計146社となる。

(2) 事務局嘱託職員新規採用の件

専務理事より、職員の小林業務部長は昨年8月に退職の予定であったが、年末まで延長継続をお願いしており、先日公募をし選んだ候補者を面接した結果、篠塚正紀氏を選んだ。

審議の結果、理事会にて承認された。

(3) メカトロテック・ジャパン2009協賛の件

専務理事より説明。2009年10月14日より17日までポートメッセなごやで開催予定の中部地区最大のイベントである「メカトロテック・ジャパン2009」の主催者名古屋国際見本市委員会から協賛の依頼が届いた。

審議の結果、承認された。

「報告事項」

(1) 流通動態調査平成20年8月結果

専務理事より、調査1については、集計の会員は36社から39社になった。調査2の市況・受注見通しの二つの調査結果を報告。前回調査に比べて全ての項目が悪くなってきた。特に中小企業が更に悪くなってきている。

詳細については日工販ニュース9月号参照。

(2) 委員会報告

調査広報委員会：田尻委員長より報告。

7/18、製作会社作成のPR用パンフレット原案に基づき修正箇所を検討した結果作成されたパンフレット案を説明し理事会で意見を求めた。24日開催する委員会で最終見直しをして10月1日付で日工販ホームページ会員専用ページに掲載する。基本的な原案については全員の賛同を得た。日工販ニュース新企画「賛助会員メーカーからメーカーに聴く、プロのこだわり」のインタビュー」を始めた。秋のJIMTOFでは前回に続いて会場で座談会を開催する。また日工販ホームページのリニューアルを検討中。6名、機械工具会館。

西部地区工場見学会：赤澤委員長報告。

8/21、工場見学会。訪問先は三菱重工業(株)栗東本工場、6年前にも訪問したが、その後大型工場が完成し見学。46名参加。詳細は日工販ニュース8～9月合併号参照。

東部地区情報交換会：柴田委員長報告。

8/25、情報交換会では予想に反してあまり悲観的な意見は出なかった。金型、自動車に特化しているところを除けば思ったほど落ち込まず横ばいとみている意見が多かった。25社35名参加。仏教伝道センター。詳細は10月号日工販ニュース参照。同日の地区委員会では今年の前定を打ち合わせた。懇親ゴルフ会を11/11開催する。場所は東京読売カントリークラブ。講演会・忘年懇親会12/5講演は西部地区で好評であったラグビーの林氏に依頼した。21年2月に研修会を予定。

テーマは「決算書の見方(案)」を考えている。国際委員会IMTS2008国際会議：富田委員長欠席のため専務理事より報告。9/10、会場南館で16時より国際会議に出席。今年の日米欧販売協会のプレゼンテーションに加えイタリア、台湾、インドの工業会が自国の状況を発表。さらに調査会社2社が発表。その他ブラジル、スペイン、ルーマニア等の工業会を加え16カ国、40名参加。

詳細は日工販ニュース10月号で報告。

中部地区懇親ゴルフ会：高田委員長欠席の為、日工販ニュース10月号参照。

(3) 日工会市場委員会との情報交換会

専務理事より報告。9/22に日工会との情報交換会を開催する。日工販は尾瀬会長、東、中、西3地区の委員長と委員、専務理事12名が参加する。当日は、みずほ情報総研(株)による「わが国航空機関連産業の市場動向」の報告、日工会「市場環境(国内)に関するアンケート調査」集計結果報告、そして情報交換会という内容になっている。

(4) JIMTOF2008日工販国際レセプション
 富田委員長欠席のため専務理事より報告。
 11/1、12:00~13:30、ビックサイト
 102会議室にて開催。2004年に開催した同じ
 場所である。基本的には前回と同じ取り進め方
 となる。

(5) その他
 シカゴショーを視察された理事による感想お
 よび市況について意見を交換した。

次回定例理事会：

11月12日(水) 15:00~17:00
 名古屋/安保ホール101号室

第101回 調査広報委員会

日 時：9月24日(水) 12:30~15:00

場 所：機械工具会館5階

出席者：田尻委員長、委員5名、事務局2名

委員長挨拶：

先般開催された理事会でのシカゴショーに関
 する印象によると米国は景気が悪いと思っ
 て行ったが実際はそうではなかったと言われ
 る方が多かった。はっきり言えるのは日本と違
 って自動車一辺倒ではなく、それ以外の好調
 業種である原子力、エネルギー、航空機、医
 療機械等の加工アプリケーションが多くみら
 れたとのこと。議題であるPR用パンフレットの
 原案が出来、先日の理事会でも発表しまし
 た。了解頂いたと考えて良いと思います。本
 日最終案を討議して10月1日付でHPに掲
 載したいので宜しくお願いします。

専務理事より配布資料、PRパンフレットの
 校正案とホームページ原案の説明があった。

議 事：

(1) 日工販ニュース編集について

事務局より編集について、新企画のメー
 ーカーインタビュー「メーカーに聴く、プロ
 のこだわり」は8~9月合併号よりスタート
 した。隔月掲載との方針で第2回は11・12
 月合併号に掲載するが中村留精密工業(株)
 木越常務取締役、また第3回は平成21年
 2月号に掲載となるが津田駒

工業(株)村常務取締役をお願いし了解を得
 た。両社とも石川県にありかつ場所が近く
 にあるので同一日に訪問して纏めて取材す
 ることにした。また10月号にはIMTSシカ
 ゴショーの特集を掲載する。またその他定
 番の掲載する寄稿、記事内容について説
 明があり承認された。

(2) 日工販活動PRパンフレット作成の件

10月1日付でHPに掲載する予定で、当
 委員会での構成が最後となるのでページ
 ごとに全員で検討し最終案を決めた。

(3) JIMTOF座談会開催の件

委員長より、11月3日16:00~18:00
 の2時間ビックサイト東2ホール商談室2
 を(株)牧野フライス製作所のご好意によ
 りお借りして座談会を開催する。出席者
 は田尻委員長他調査広報委員全員6名と
 、必要あれば委員会社営業関係者に出席
 していただくことにした。

(4) 日工販HPの件

専務理事より、製作会社が作成した原
 案を説明。意見・変更点などは10月3日
 までに事務局あて連絡をいただくことに
 した。

次回開催予定：

11月19日(水) 12:30~15:00
 機械工具会館5階

東部地区委員会

日 時：8月25日(月) 12:30~13:30

場 所：仏教伝道センター 7階「見」

出席者：柴田委員長、委員6名、事務局1名
計8名

委員長挨拶：

今年度後半の活動予定につきましてそれぞれ決定して行きたいと思っておりますので宜しくお願い致します。

議 事：

事前に各委員にお願いした議題に関するアンケート回答結果を参照しながら議題を取り進めた。

1 新製品説明会

日時：見本市他日工販行事と準備期間を勘案して10月7日に決定。時間は午前10時~午後3時、午前2社、午後2社とする。

テーマ：JIMTOF出品機とする。

メーカー依頼先：まずは事務局より各メーカーに打診することにする。

2 懇親ゴルフ会

多くの参加者を得るためには、アンケートにも大勢を占めた「一度はプレーしてみたい名門コース」での開催を検討する事にした。候補は戸塚カントリー倶楽部、東京よみうりカントリークラブとしそれぞれメンバーとなっている会員を通じてトライすることにした。

開催時期は11月のJIMTOF後の平日となる。

3 東部地区忘年会・講演会講師について

既に西部地区で実績があり大変好評であったことを考慮して、元全日本ラグビー選手の林敏之氏を第一候補としてまず事務局からスケジュールを確認することにした。

4 研修会開催について

討議の結果、平成17年に公認会計士石島氏による「営業のための決算書のやさしい見方」が大変好評だったので、再度開催の方向で取り進めることとした。

東部地区情報交換会

東部地区情報交換会

日 時：8月25日(月) 14:00~16:00

場 所：仏教伝道センター

テーマ：「最近の市場動向と見通しについて」

出席者：正会員7社10名、メーカー11社13名、リース7社9名、計25社32名

柴田委員長挨拶：

工作機械業界も新聞でいよいよ減速感が報道され始め、日工会中村会長のトーンも少し変わってきたように見受けられます。そうした状

況の中で最近の市場動向と見通しと言うテーマで今回皆様にお集まりいただいたことは非常にタイミングが良いのではないかと考えています。北京オリンピックも終り、中国はこれからどうなるかと思いますが、開催中は北京近郊の工場はずっと止まっていたようです。そうしたことから反動がどう影響してくるか予測が付きません。このような状況のなかで今日皆様の忌憚のない意見を伺い、意見交換をさせていただきたいと思います。本日のご出席は正会員、賛助会員のメーカー、リースが1/3ずつバラ

スよく出席いただいておりますので是非現状あるいは見通しなどを報告いただきたいと思います。それではよろしく宜しくお願いします。

【正会員】

A社：

売上の大半は国内であるが、その国内が冷え切ってきておりこの4～7月を見ると少し落ちてきている。地域的には西部の重厚長大部門のところはわが社の中でもまだまだ頑張っており、一方東部の半導体、中部の自動車関連はまだ動きがないと言うことで、この部分が少し落ち込む原因の要素になっている。来月中間決算があるが売上は注残、大型機の健闘もあり数パーセント程度のダウンにとどまるが、やはり受注はこの4～6月の四半期で10%近く落ち込んでいる。

B社：

京浜地区の受注状況が非常に悪くなってきた。撤退したり工場敷地がマンションに建て替えられたりしているが、非常に元気な企業も残っている。開発型の企業であり、一人二人の小さい会社だが技術力もあり、設備に思い切つて金をかけた会社である。そういうところには仕事がついてきており、試作関連は非常に好調と言って良いが、試作のつくり方がずいぶん変わってきておりそういう意味ではものづくりは全く変りつつある。設備投資を積極的にするところはいつも与信いっぱいまで投資を行い仕事も非常に忙しく、業績も上がっているが、このような前向きな企業には積極的に当社のような販社、そしてメーカー、リースが対応していかなければならないと考えている。

C社：

最近実感として中小向けは落ちている。固定したある程度の規模のユーザーは当然計画的に設備をされているので今期はまだ受注していけそうだ。業界的に言うと、自動車は厳し

いが一部の自動車関連先はまだ計画しているところはある。重厚長大分野の造船、重電では、まだこれから設備が始まるという話も聞いている。ただ規模も大きいし足も長いので決まるのに時間がかかり、今期あるいは来期すぐに売上に貢献するのは難しいところである。

D社：

全体として4～7月の売上については昨年の受注残を抱えているので数字的には落ちていない。成約に関してもとりあえずは落ちてはいない。国内は落ちているが、そのなかで先端技術関連部門、重厚長大の航空機、建機、原子力関係が国内では牽引している。そして海外は日系企業向けトランスプラント的な海外案件の受注が伸びてきており、全体的には今のところ数字自体は落ちていない。昨年まで海外の売上比率は30%であったが今は40%位に伸びており、来年3月の年度末には50%となる勢いで国内と同率となる可能性が強いとみている。金型が非常に悪い。しかし生産高については実際には前年比8%ぐらいしか落ちておらず、何が悪いのかと言うと材料が上がり、いろんな分野が上がっており、設備投資ができていないところに金型が悪いという状況になっている。

E社：

厳しい状態になってきたと思われる。何よりも問題は自動車売れなくなってきたということで、工作機械の最大のお客は自動車であり特に大型車の設備がほとんどなくなってきている。但し環境、省エネということで、小型車、ハイブリット車、小型のディーゼルエンジン、コモンレール、ターボチャージャーなどの設備はこれからも好調が続くと思われる。確かに今良いのは西部の重厚長大関連の原動機、重電、原子力など、そして風力発電・太陽電池などの環境関連はこれから忙しくなる。牽引役の建機については国内の建機

の売上は落ちたと報道されたが海外はこれからも忙しくなるであろうし、グローバル化により引き続き伸びて行くと思う。航空機関連については何れ立ち上がることは確かであるが、多分来年いっぱいには難しいと思う。ボーイング787の初飛行が来年の第3四半期と言われているが、これが立ち上がっても月産1機、2機のペースからと思われる。

F社：

全体的には7月頃から国内は5%ぐらいの減、海外が10%伸びており海外の扱いは半分以下なので受注は横ばいを堅持しているといえる。商談の物件はやはり激減している。物件が減って金額は横ばいと言うことは、一つの商談に対する金額が極端に上がってきている。西部の重厚長大が話題となっているが、最近では大型機械メーカーでも国内受注活動の減速感を言い始めているところがある。好調な業界においても特に8月に入って良いところ悪いところが目立ち始めている。4月からみると5月が一番底で、6月、7月はいろいろなこと多少盛り上がりはいるものの、この8月からがいよいよ正念場である。売上と受注のバランスについては、売上より受注が勝っており、悪い中でも少しずつ増えている。ユーザーは中小零細がほとんどで、どこまで持ちこたえられるかにかかっている。重厚長大の中で全国的に活発な受注をしているのはやはり建機関連で、西部では発電、原子力以外のオイル、風力が貢献している。

G社：

ユーザーに大手が多いので急に冷え込むことは少ないと思う。売上はそれほど落ちていないが成約は4月以降落ちており、昨年に比べ多分10%強は落ちていると思う。これから先については、ユーザーでは決定がなかなかされずユーザーの引き合いがあっても見直しをするところが多く結論がなかなかでないという状況となっている。

【リース賛助会員】**H社：**

ユーザーは中小企業が多い。成約のペースが落ちてきており、前年同期に比べ伸び悩んでいる。昨年の後半から潮目が変わり、リース料支払いの遅延がおきてきている。

特にこの春先から一挙に増えたと感じている。重厚長大は好調といわれているが、中小のユーザーでは金額が伸びないので法人のある、タイ、中国、インドネシアを中心に東南アジアに目を向けて、日系企業を取り込めないかと考えている。国ごとに税制などの違いがありやり方がちがうが、タイではオペレーティングリースがどんどん出来ている。中国では国の政策で金融引き締めがあり資金が出てないということもありファイナンスのニーズが高くファイナンスリースで対応して行きたい。

リース会社全般では、8月22日に7月のリースの統計が発表され、設備投資状況をみると7月は悪く工作機械は前年同月比で77.3%とかなり落ちている。4~7月累計でも工作機械は84.9%と厳しい状況が続いている。

I社：

工作機械については対前年比マイナスが続いている。ユーザーが設備導入を検討していても2~3ヵ月様子を見ようかということでは止まってしまっている案件が増えてきているのが実感である。夏以降はJIMTOFもあるが暫くこの傾向は続くのではないと思う。

一方倒産も急増ではないが、徐々に中小零細を中心に増えてきている。傾向としてはこの2~3年前に頑張って設備投資をして新工場を多少の借金をして作ってしまったところが、ここに来て原材料高などの影響をもらって受けてもともと利益が薄かったので急激に落ち込んでいる。

J社：

かなり厳しい状況にある。

理由としてはリース会計が変わったと言うことが一つあり、中小と話していると税務面で誤解されているところが多く、こうしたことが多少影響している。

銀行は融資についてかなり厳しくなっており、与信先の中で黒字の企業でもキャッシュフローが悪くなってお金の詰まってしまうことを警戒しており、このような銀行の厳しい時期にリースと言う選択をしてくれる企業も増えてくるのではと思われ、そういった先を中心に営業活動をしてお手伝いをしていきたい。

K社：

今期受注で良いのが環境エネルギー関係とエスコ関係、電力関係であり、製造業は受注も少なく苦労している。

全社では今まで半導体設備が非常によく事業部のマイナス部門もカバーしてきており半導体設備を納める事業部と不動産関係の金融をやっている事業部がよかったが、ここに来て半導体関係の価格が下がってきていることと不動産の市場が悪くなってきたと言うことでこれらの事業部はこれから厳しい状況が来ると言うことで、その分を、工作機械、産業機械を扱っている私達の部門がカバーしてほしいと社内で指示があり、この市況でマイナス部門をカバーして行かねばならずこれからが大変である。

L社：

前年比案件数、受注も減少している状況で、この9月以降の材料も少ない。そのなかで当社としてはリース料の不払いは今のところ出ていない。販売会社にリース会社が積極的に訪問してくるといわれており、他社も厳しい状況にあるように思える。販売会社から中古機械の情報を提供して欲しいと言う依頼が増えてきている。

M社：

数字は昨年より上期は検収ベースでダウンしており、下期の引き合いもかなり水準的には低い状況である。

業種的にみると金型を含めて自動車関係はかなり厳しい。

それに対して建機、トラックは引き続きまだ投資がある。全国的には西はやはり結構好調でまだ引き合いはある。ユーザーより割賦での対応を要求してくるのが増えている。比率としては、割賦も多いがリースに代わり、オペレーティングリースの比率がかなり増えてきている。リース会計で中小零細企業は対象外なので影響はないが、この辺のPRが不足しており、最初の商談のところをよく説明しないと勘違いされるということがある。

中古物件について利益がとれるかどうか別として結構回転している状況である。

N社：

全体的な数字はそれほど落ちておらず、前年比3%増である。ただ中身を見るとリース契約は落ちている。

対象先は中小零細先が多く落ちている。

リースはあまり良くない、長期割賦の方が良い。ユーザーに理由を聞くと会計制度がvariety 手続が面倒なところがあるといわれる。

これに対して中小以下の企業様には関係ないと説明しても全体的な流れからしてそのうちそうなるであろうといわれる。

リースの比率は落ちているが、全体的な数字はお陰さまで3%増とそれほどの急激な落ち込みはないと見ているが、特別な動きとしては、もともと引き合いはあったが7月以降中古の問い合わせ件数が増えてきている。当社では事故件数は急に増加したという状況にはなっていない。

【メーカー賛助会員】

O社：

販売状況はよくない状況で、昨年同期と比べてかなり落ちている。ユーザーは中小企業の金型メーカーが多く、お話を聞くと仕事が回ってこないところとか、あるいは材料が高くなって、大手のメーカーができるところを探して当初仕事をしていたところは仕事がなくなってしまったところがあり金型メーカーは苦勞している。そのような状況でも買っただけのユーザーはいて、キーワードとしては高精度の加工ができるところ、競合メーカーに比べて、納期が早いところ、あるいは低価格で中国と勝負が出来るところである。これらの話を聞きながらいかに製品を織り込んで提案していくことが重要と考えている。

P社：

やはり春から夏にかけて市況は若干冷えてきている。自動車関連、半導体関連の落ち込みが多いが、逆に装置メーカーの動きからすると特にフラットパネルの関係は、中国オリンピックの関係もあり良い伸びをしている。ただ相殺すると落ち込みの方が激しく、今期は厳しい状況が予想される。

Q社：

上期9月の予測としては、受注、売上とも対外的に発表した数字に届くか届かないかというぎりぎりのラインを推移している状況である。昨年の情報交換会では国内：海外のシェアは55%：45%と報告したが、現在は45%：55%と逆転している。国内は第1四半期まではぎりぎり何とか維持してきたが7月になり数字を落とした形になっている。7月の受注だけを見ると本来であると65%～70%あった金型メーカー向けの国内の受注比率は49%となり50%を割った。国内はこの8月もかなり厳しい状況になりそうで会社全体としてはこの下期はかなり厳しいと考えている。しか

しながら上期に新製品を投入した製品自体は順調な売れ行きである。しかし中小零細ユーザーの買い控えが大きく影響している。

R社：

全体的には日工会の発表のように国内が厳しくなってきた。輸出が70%以上あるがまだ注残があるので上期はぎりぎり何とかもっているが、受注はかなり落ち込んでいる状況。特に国内の中小ユーザーがかなり投資に慎重になって、次の仕事は分るがその先が見えてこないで即納機はあるが結論が出ないで止まっている状況。自動車も中部地区が中心であるがなかなか戻ってこない。昨年市場が伸びてきていないので厳しい状況。海外も中国を中心にかなり良かったが最近金融引き締めが出ているので中国国内の受注は下火になってきている。欧州は好調であるが、海外向け全体ではひと頃の勢いがなくなってきた。

S社：

西部地区の重厚長大の一部、東部地区の風力発電、建設機械その他太陽電池がらみの一部業界向けに測定機関係が出ているので、我々のところは大きな落ち込みはなく受注、売上とも多少1～2%アップしている。今期は後半厳しくなりそうだが横ばいで締められそう。機械メーカーとは異なり、自動車メーカーの場合には環境に優しい機能部品に特に集中している。例えば車では小型車用カーエアコン、燃費に関する燃料関係、機能部品に関するはところではかなり設備している。かつ仕事が集約しているところにコストが安くなるので効率よく加工してそれに品質も重要視されるので測定機に需要があったと思われる。ただし8月以降は大部厳しくなっているが何とか横ばいで維持したいと考えている。

T社：

マシニングセンタ用の工作用機器を製造販売している。この5月が中間決算期であったが平

成20年上期の実績は工作機械メーカーの販売動向と連動した形で推移している。マシンバイスについては、国内の中小零細が主なユーザーであり対前期比で横ばいとなったが、前年同期比は二桁以上の大きなダウン。マシニング用の4軸、5軸用のNCロータリーテーブルについては、いわゆる標準品は厳しい状態になっているが、一方特殊品もかなり製造しており、合わせるとこの上期はほぼ前年同期比微増になった。地域的にはやはり日本国内は厳しいが、海外としては、北米が発電機、石油掘削関係、航空機等の関連が依然好調で今のところ大きな落ち込みはない。

南米は自動車関連で活発な投資をされているようでまだ数字は小さいが少しずつ伸びている。アジアでは中国は一服感があるが、韓国では自動車関連で設備投資がされている。この下期はほぼ上期と変らない傾向で推移するのでは。

U社：

ツーリングメーカーです。工作機械メーカーと違って注残のないメーカーといえる。9月決算であるが全体で見ると落ち込みはない。国内をみると西高東低の傾向で西は重厚長大産業の影響を受け売上は対前年比アップしている。東日本はここにきて7%位落ちてきた。10月末のJIMTOFに売上の20~30%を占める新製品を出すので来期にはこれに期待したい。しかし売上は機械メーカーの出荷状況次第であり今回のお話を聞き厳しいものがあると思っている。最近ツーリング以外に生産性を高めるソフトウェアを開発しておりこれらのウエイトを少し高めていこうと考えている。海外の比率が少ないのでその比率を4~5%上げていきたい。

V社：

金型業界が非常に厳しい状況であるが、それは自動車関連の投資抑制、携帯電話は在庫調整で部品の発注が減ってくるのでその辺の日

本が得意としている高度な部品供給が落ちていくことが金型メーカーへの発注減少に繋がっているとみている。売上、受注とも販売は金型メーカー中心となっているので8月の第1四半期決算は予定数字に対して下方修正して前年比10%減という見込み。特に7月になってから国内マーケットの勢いが感じられない。海外では欧州も昨年の勢いは少し落ちてきた。また中国も少し落ちてきたと感じる。但し中国では輸入関係の税制が変わるということで早めに設備投資を輸入で行うという動きが一部出ているので第3四半期までは良いのではと思われるが、第4四半期以降は厳しいと見ている。

W社：

ベアリング、ステアリング等自動車の駆動系で自動車産業に一番近い部品の売上が70~80%ありトヨタを始め各社の減産の影響で今期、来期にかけて大変厳しい状況で減収、減益になると思われる。工作機械については、国内は西のさらに西の方が良く関西は落ちている。中部はトヨタの設備計画自体が先延ばしになっているので伸びていないというのが実態。東日本(神奈川から北海道)は建設機械関係がかなり好調で、ベアリング部門も含めて好調。ベアリングについては2015年ぐらいまでかなりの量を出荷して行く。設備についてはエンジンの関連でコマツがエンジンを強化するので今後設備が出てくる。トラック業界は中近東、ロシア向の先行設備投資をして行くという情報がある。日野は2012年までグローバル展開するという事で現在の二倍に近い設備を整えるという情報がある。東北地区のトヨタグループの進出については当面は既存の設備を持って行くという考え方があり、購入部品についても既存のメーカーより仕入れるということなので宮城を中心とした地場をすぐに活性化するには疑問があるが2~3年後を期待して取り進めている。

X社：

工作機械の保用機器、チャック、NCテーブル、バイス等のメーカーです。今年の3月本決算であったが3月までは非常に良い成績で締めることができた。内容として外需は20%アップ、内需は10%ダウンとなり多少のプラスになったといえる。

この4月から期は替わっているが9月中間決算は多少落ちている。二桁まではいかないが一桁の落ち込みはあると予測される。航空機産業の三菱重工業がMRJをやられているが局部的にはまだまだ反映していない状況で、これから伸びてくれるのではないかと期待している。売上の1/3が輸出、1/3が国内メー向けOEMであり、残り1/3が国内ルート販売でありこれがちょっと落ち込んでいる。機械メーカーも若干生産調整しているようで大型にシフトしているという関係で金額的にはそんなに落ちていないと実感する。下期もその傾向が続くと思われ、小型メーカーはこれから厳しいと感じられる。東日本の数字を見ると首都圏の落ちが大きく、北関東は多少良く、東北が平行状態。

中でも重厚長大の関連で飛行機の関連では設備はしたが仕事が出ていないという状況で本当に今後仕事が出るのか心配している状況。自動車関連はある程度の設備投資はされているので特に北関東ではそれなりの数字は出ている。特に最近は、中古、有休機、簿価の下がった機械などの改造依頼が増えて来ている。設備は落ちてしんどいが仕事量はそう落ちていないのでそういった改造関係でまかなっている。ただやはり下期は注残が今までより落ち込んでいるので心配している。

Y社：

旋盤は複合加工ができる機械が以前より多く出荷されている。特に業種的には厳しい状況であるが中でも光学部品関係が好調に推移し

ている。自動車の部品関係でも先ほど報告が出たが小型車でもエコ関係、小型の機能部品、エアコンなどに使う部品関係はまだ良い。ただ客先の加工単価は非常に厳しくなってきたので、設備まで行くと非常に価格が厳しい商談になっている。研削盤に関して私共も金型ユーザーを中心に販売しており、特に中小企業向けに関しては設備の話が出てきても決まるまでは非常に足が長くなっている。特に研削盤は更新、購入される場合、他の機械が優先されるような事例が増えている。工具関係を中心に今まで単体機で設備を検討されていたのが、自動化を図ると言うことで付加価値を付けた、ロボットを含めた仕様での検討が進められ、1台当たりの単価が付加価値を付けた分上がってきている商談も見受けられる。

見通しとして4月～6月の東部の売上は対前年比並みを維持できたが、ただ商談案件が少なくなってきたので今後について特に9月中間決算は、通常ですと9月～翌年3月は通常月よりも多く取り込めるのがこの辺が今期どうなるのか懸念している。

最後に柴田委員長より、新聞では相当落ちてきているように報道されているが、皆さんのお話から判断すると全体的にはそんなに落ちてはいないように思われる。ここ数年分母が上がっており金額的にはトータル1兆5,000億円を超える数字で落ち着くとすれば、国内は6,000億円を切る数字になることがあるかも知れないが、海外を9,000億円台とすれば全体的にはそんなに落ちてはいないことになる。海外が頑張らないとその穴は埋められないという感じが現状と思われる。

今後も引き続き日工販行事にご協力を申し上げます。これにて閉会と致します。

16：00終了

中部地区懇親ゴルフ会

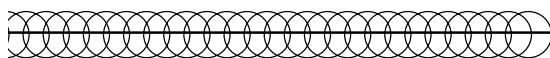
日 時：9月13日(土)

場 所：東名古屋カントリークラブ

参加者：正会員10名、メーカー7名、リース1名、総計18名

さて、今回は10数年来プレーしてきた三重県のゴルフ場を離れて、愛知県内でも有数の「東名古屋カントリークラブ」に於いて好天に恵まれた中を、18名の参加者で日頃のストレスを忘れて和気藹々としたプレーを楽しみました。当クラブのコースは距離も長くて雄大な丘陵コースですが、グリーンが速くて逆にストレスを溜めた人がおられたかもしれません。プレー終了後は各社の情報交換を行いました、景気動向が厳しくなってきたとの認識で一致する処となり、気を引き締め直すこととなりました。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	下野 信重	下野機械(株)	47	46	93	18.0	75.0
準優勝	高田 研至	(株)井 高	44	55	99	21.6	77.4
3 位	森 照夫	ブラザー販売(株)	46	50	96	18.0	78.0



日工販SE合格者 第157回発表

今回は9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
08-16-2152	(株)ジーネット	江崎 裕	08-17-2157	(株)ジーネット	石川 敏文
08-16-2153	(株)ジーネット	稲垣健太郎	08-17-2158	(株)北川鉄工所	栗本 和昌
08-17-2154	(株)NaITO	西村 孝之	08-17-2159	マルダシステムエンジニアリング㈱	古田 智大
08-17-2155	三菱商事テクノス(株)	政本 一志	08-17-2160	首都圏リース(株)	福田 健
08-17-2156	甲信商事(株)	佐藤 誠	08-17-2161	三井住友ファイナンス&リース㈱	中島 佑輔



リレー随筆



榑井 高
刈谷支店第三部第二営業室室長
小栗 弘 嗣

今回リレー随筆の依頼を受け、自分の過去を振り返ってみました。

好きな事は沢山ありますが、趣味と言える程に夢中になっている事は有りません。

入社して早20年以上が経ち、結婚し家も購入し子供もでき、ごく平凡な生活を楽しんでいます。休みといえば小さな庭で野菜栽培をし、実が成長するのを見るのが唯一の楽しみです。と言っても最近はずっと平日の水遣りはもっぱら妻任せ。休日に庭に出て実がついているのをさも自分一人で育てたかのように自慢げに収穫。妻からは、『誰が面倒を見ていると思っているの!』と言われてもなんのその、季節に合わせて苗を植え、食卓に上がるのを楽しみにしています。

今回、ふと何が楽しいのか考えてみました。夏の日差しが強く暑い中で汗だくになりながら雑草などの草むしり、夕方はやぶ蚊に刺されながら痒いのを我慢して草木に水遣りを行う事などは、とても楽なことではないのです。しかし、種から芽が成長して花を咲かせ実をつけていく過程を眺めているのがごとく、飽きずに楽しいものです。全てがうまくいく訳ではなく、実をつける前に枯らしてしまったり、野良猫にいたずらをされて苗を駄目にしてしまったこともあります。しかし、それでも止められないのです。

野菜を育てる。それは会社の中で人を育てるということに似ているのかもしれない。自分が若い頃は諸先輩方に育てていただき、今ではそれなりの年齢となり、我社にも若い人たちが大勢入ってきました。かつては先輩の仕事ぶりを盗み見て、それを参考にして自分のものにしていく。というやり方が主流でしたが、今はルールを作りマニュアル化して、その中で自分なりのやり方に変えていく。基本を教え、きっかけを作って担当に任せる。そして間違った方向へ行かないよう助言をし、最終的には自分なりの達成感を感じられるようにしてあげたい。しかし野菜作りでいうと雨が降らないからと水をやりすぎる。少し元気がないからと肥料をやりすぎる。これもまた良くない。だが、ついやりすぎてしまう。適宜ということが中々出来ないのです。彼らに対しても教えすぎではないだろうか? 足りなくはないだろうか? これが非常に難しく、これからも常に気に掛けて適切なアドバイスを考えて行きたいと思っています。

植物を育てる時には、植物に話しかけるとよく育つといえます。人も同じで如何にコミュニケーションをとり、お互いの考え方を話し合うことによって理解しあい目的意識を同じにする事が重要だと考えます。

野菜作りを始める時に、本を購入し一から勉強して、行き詰ればまた違う本を探して参考にする。人材育成も自分だけの考えではなく、人の意見を聞き、さまざまな本を読み自分自身に知識を付け、己も成長していく事が大切なのだと今回再認識するよい機会となりました。

ただ、我が家の本棚には野菜作りの本が増え、「本ばかり増え...」との妻からの小言が少々耳に痛い現在であります。

「不動心」

松井秀喜 著(新潮新書)



興銀リース㈱
産業機械工作機械チーム次長
深山吉秀

著者の松井秀喜は、ニューヨークヤンキースで活躍しているメジャーリーガーです。「優等生すぎてつまらない」「もっと感情を表に出すべき」などの声もありますが、甲子園、読売ジャイアンツ、ニューヨークヤンキースなど一流チームでレギュラーとして活躍中で、注目度も高く、厳しい環境の中で結果を出し続けている松井選手が「どんなことを考えて行動しているのか?」興味を持ち、本書を手に入れました。

冒頭で松井選手は、『いつも「広く深い心」と「強く動じない心」すなわち「不動心」を持った人間でありたいと思っている』と語っています。これがこの本の題名になっているのですが、「不動心」を持つために心がけていること、父親の教え、また高校時代から現在まで野球の恩師の教え、メジャーリーガーになった後の左手首骨折の大ケガをし、復帰するまでに心がけた事などがエピソードを交えて書かれていて、会社勤めの私にもとても参考になるところが沢山ある本でした。

「私の読書評」という良い機会を頂きましたので、印象に残った言葉を紹介したいと思います。

「今、自分にできることは何か」を自問する。悔やみ、落ち込むしか選択肢がないことはあまりなく、前へ進む道があるはず。

ジャイアンツ時代にケガをした時に、手術を選択せず筋肉を鍛え、痛みと付き合っていく覚悟を決めた時の言葉で、覚悟を決めた年に初のタイトルを取っている。

「松井秀喜というバッターを評価するとき、自分が一番厳しい評論家であるべきだと思っています。」周囲は試合でヒットが出ていれば、「松井は好調」と評価するがヒットが出ていても調子が下降線に入っている時もある。どんな状態であれ自分の感覚と会話している。会話のために毎日素振りを欠かさず続けている。

この本を通じ、『過去は取り返せないが、未来は自分自身の努力でコントロールできる。そのために、今の自分の能力を100%出し続けることが大事である』ことを改めて実感しました。100%の力を出し続けることで、120%の力が身に付くことになるのだと思います。また、メジャーリーグで左手首を骨折した時には、松井選手がいなくてもチームは勝ち続け、「自分の代わりはいくらでもいる」という記述がありますが、そんなチームを作っているニューヨークヤンキースも「すごい組織」という印象を受けました。

新米マネージャーの自分としては、自分もチームのメンバーも100%の力を発揮できるような組織を作る努力をしていきたいと思います。



「足で稼ぐ」

サンコー商事(株)

本社営業部TL

空尾 隆

この原稿を書くにあたり、「日工販ニュース」のバックナンバーを過去に溯って改めて読ませて頂きました。特にこの「工作機械と私」では、諸先輩方々の体験談は様々な苦労話があり、本当に生きたアドバイスがしみじみと伝わってきます。新人の研修資料にはもって来いといった傑作の宝庫という事に気がつき、目下当部署の新人メンバーに読ませています。

さて、前置きはともかく、私にも若き日の工作機械営業体験の思い出が有りますので大変僭越ではありますが、少々お付き合い下さい。

私がこの業界に足を踏み入れたのは、ちょうどバブルがはじけた頃です。当時ある機械メーカーに全く違う業界から転職したばかりで機械の「き」の字も分からない状況で入社しました。約1カ月間の本社研修の後、直ぐに地方に転勤辞令が下りました。本社研修指導の先輩の「行けば売れるから、心配しないでいいよ」との言葉とは裏腹に、とにかく売れませんでした。何カ月もこの状況が続きました。自分なりに、古い客先リストや、電話帳の「鉄工所」覧から単独訪問「飛び込み」をしました。飛び込みで売れる確率なんて100件に1件、いや1,000件に1件でしょう。それでも、田舎道を住所と地図だけを頼りに1件1件訪問しました。田舎ですからある鉄工所などは、家のはなれの車庫の中に機械を入れて加工している所もありました。そんな鉄工所は、地図を頼りにしても全く探し出すことは出来ません、外観は全くの民家なのですから。そんな時はAMラジオの周波数を選局されない所にセットします。そうしますと、旋盤が回る時のモーターの雑音が入ります。音が次第に大きくなります。ここだと思って車庫のシャッターをノックする前に足元を見るとやはり切粉が落ちていたといった感じです。それでも分からない住所は交番か郵便局に駆け込みました。そんなことをしながら回っていると、分かってきたのが、田舎の鉄工所の社長なので話はよく聞いてもらえるのですが、景気も悪い為、なかなか売り込むまでに至りません。要するに根性をつけるという意味ではよい経験でしたが、売ると言う事に関しては自己満足のみで毎日を過ごしていた様に感じます。やはり実際に売れたのは、そこそこの中堅大手、特にリピーター機の販売でした。

当時の所長の教えです。「買わない客先に何度通っても売れない、どうせ売れないのなら早くその物件は捨てて違う物件に時間を使った方がいい、早く諦める事も売るポイントのひとつだ。ただ、1%でも買ってもらえる可能性があると思うのなら自分がやるべき全ての事はやってあげ！」当時はどうして直ぐに諦めなければいけないのか分かりませんでした。今はこの中身がよく理解出来ます。中小企業だから売れないと言う事ではありません。お客様が何を考えているのか、何を私に期待しているのか、何に困っているのか。これらを素早く理解し、的確に行動する力だと思えます。サンコー商事に入社して6年目に入りましたが、仕事が楽しくて仕方がない毎日です。部下も数名預かっておりますが、毎日が戦争の様です。やはり、この業界は机上だけの勉強ではなかなか成長は難しいと思えます。ましてや机の前に座っていて機械は絶対に売れません。多くの先輩諸氏のおっしゃる通り、足で稼ぐという事。これが私の思う最終の結論です。

弊社も今年、設立30周年を迎えました。これも一重に多くのお世話になったお得意様・仕入先様のお陰です。また、当社先輩の方々の努力の賜物とも思えます。しかし、手放して喜んではいられません。昨今の景況によると下期あたりから、いやもっと早く、苦しい時代に突入して行く事が予想されます。これからは更にスピードとバランス感覚が要求される時代となって行くでしょう。どんな時代でも売れる営業マンを目指して当社若手のメンバーにもしっかりとした機械営業を継承して行きたいと思っております。

統計資料

工作機械・FA 流通動態調査 1

統計1

単位百万円

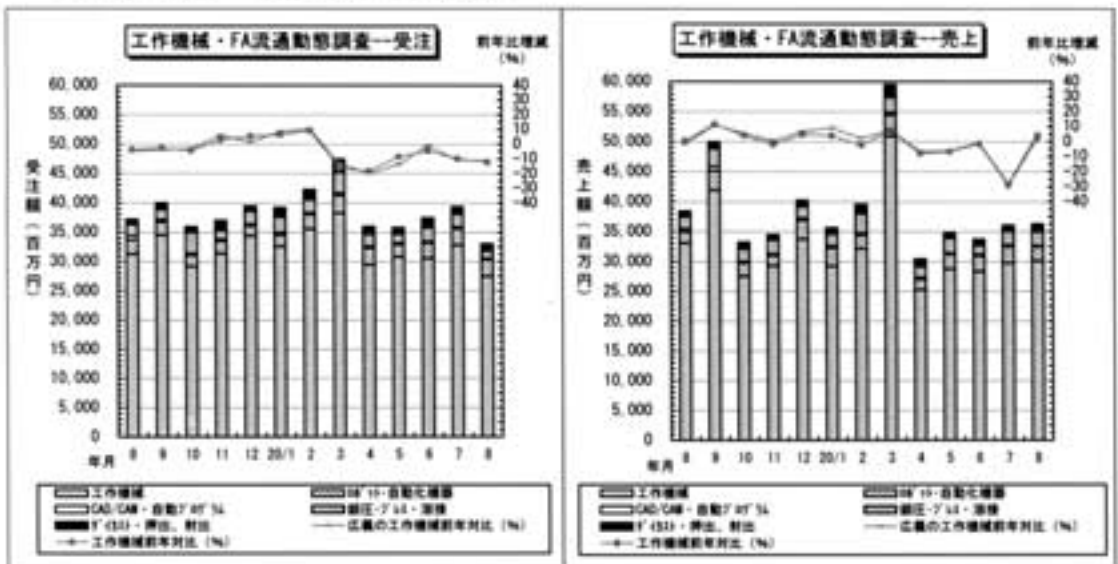
39社合計		受 注				売 上				
調査月次	20/8	前月比	前年比	20/1-20/8	前年比	20/8	前月比	前年比	20/1-20/8	前年比
広義の 工作機械	27,434	-16.3%	-12.2%	257,363	-7.5%	30,072	1.2%	-9.0%	254,245	-2.2%
狭義の 工作機械	2,867	2.3%	17.0%	20,832	0.5%	2,392	-13.1%	25.4%	20,933	11.6%
工作機械 以外の 製品	210	-20.8%	-70.2%	2,072	-71.3%	174	-19.1%	-61.7%	2,024	-62.5%
小計	1,261	-44.5%	-34.8%	18,051	-3.0%	2,326	-2.7%	11.5%	18,420	32.1%
小計	1,261	-0.2%	42.3%	12,278	26.0%	1,308	30.9%	35.8%	10,360	35.6%
小計	33,033	-16.1%	-11.3%	310,596	-7.2%	36,272	0.5%	-5.6%	305,622	0.0%
工作機械以外の狭い商品	12,550	-4.4%	-4.8%	110,375	-0.7%	11,772	-13.7%	-9.2%	107,727	4.0%
合計	45,584	-13.2%	-9.6%	420,975	-5.6%	48,043	-3.4%	-6.5%	413,881	1.1%
従業員数	1,331	0.3%	6.1%							

統計2

単位百万円

30社合計		受 注				売 上				
調査月次	20/8	前月比	前年比	20/1-20/8	前年比	20/8	前月比	前年比	20/1-20/8	前年比
直販 (内リース)	21,023	-10.9%	7.2%	190,871	2.6%	23,039	8.6%	18.2%	183,141	9.6%
内販	2,009	71.3%	3.2%	13,586	-19.5%	1,481	-35.1%	-17.7%	14,651	-32.5%
卸	6,640	-28.9%	-25.8%	72,459	-12.6%	8,267	-3.6%	-18.6%	76,724	-11.1%
輸入	165	-64.1%	-30.1%	4,133	-32.9%	106	-1.9%	-92.9%	4,365	7.4%
輸出 (内間接輸出)	4,254	8.2%	-16.1%	44,638	-7.2%	4,215	-31.0%	-23.3%	43,620	15.8%
従業員数	938	0.2%	2.3%							

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71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。



工作機械業種別受注額(2008年8月)

9月18日発表 (単位: 百万円, %)

業種	2007年累計	前年比	2008年1-8月累計	2008年1-8月累計	前期比	前年同期比	2008年1-8月累計	前年同期比	8月分	前月比	前年同期比
1. 鉄鋼・非鉄金属	12,664	97.4	3,397	2,878	84.7	101.4	10,021	120.5	636	20.5	72.7
2. 金属製品	21,582	102.6	5,619	6,195	110.3	104.4	14,677	103.9	1,557	119.2	83.2
3. 一般機械 (内金型)	319,284	96.7	77,205	75,378	97.6	89.8	197,822	92.1	23,046	103.8	90.7
4. 自動車 (内自動車部品)	56,975	85.5	11,975	11,909	99.4	77.7	30,116	76.9	2,979	91.6	72.7
5. 電気機械	213,125	109.0	55,303	49,352	89.2	109.5	132,825	99.2	12,185	76.2	76.2
6. 精密機械	92,180	103.4	27,131	27,633	101.9	144.3	68,242	117.1	5,953	79.1	90.6
7. 電気・流体・測定用機械	45,355	88.6	10,303	8,001	77.7	66.4	23,312	75.7	2,125	73.7	87.4
8. その他製造業	31,571	85.8	8,225	7,739	94.1	111.8	19,959	101.3	2,323	138.9	93.9
9. 官公庁・学校	77,926	87.4	18,528	15,740	85.0	83.0	43,271	85.7	4,448	97.7	90.7
10. その他製造業	29,796	110.1	8,608	7,982	92.7	97.7	21,516	106.6	2,136	76.6	144.7
3~7. 小計	640,131	99.7	159,644	148,452	93.0	95.1	395,434	94.3	41,815	91.9	87.5
8. その他製造業	34,794	92.2	7,888	4,858	61.6	55.0	15,618	67.1	1,275	79.8	62.5
9. 官公庁・学校	2,072	98.7	243	259	106.6	185.0	957	117.0	153	50.7	80.1
10. その他製造業	8,154	97.6	2,152	2,048	95.2	101.3	5,395	96.2	681	135.1	123.4
11. 専社・代理店	7,017	78.2	1,703	1,355	79.6	71.6	3,904	75.0	460	119.2	76.0
1~11. 内業合計	725,424	99.1	180,646	166,045	91.9	93.4	445,996	93.6	46,577	88.3	86.4
12. 外業	863,567	122.7	211,852	223,382	105.4	105.1	571,544	100.6	65,176	91.6	86.0
1~12. 受注累計	1,589,991	110.6	392,498	389,427	99.2	99.8	1,017,540	97.4	111,753	90.2	86.1
(内NC機)	1,529,644	111.3	378,045	374,507	99.1	99.7	981,068	97.7	108,059	89.7	86.3
販売額	1,522,632	108.2	424,287	347,331	81.9	102.7	1,012,014	102.9	115,694	92.8	95.7
(内NC機)	1,467,631	108.8	408,069	335,562	82.2	103.0	976,043	103.0	111,769	92.6	95.9
受注残高	758,615	110.9	722,147	766,391	106.1	105.5	759,493	101.3	759,493	99.4	101.3
(内NC機)	721,952	111.1	688,203	728,796	106.9	105.4	725,159	101.6	725,159	99.4	101.6

出所 (社)日本工作機械工業会

行事予定

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
JIMTOF国際レセプション	11月1日(土)	東京ビッグサイト
調査広報委員会・JIMTOF座談会	11月3日(月)	東京ビッグサイト
更新研修・東京	11月6日(木)	仏教伝道センター
東部地区懇親ゴルフ会	11月11日(火)	東京よみうりカントリークラブ
更新研修・名古屋	11月11日(火)	I.M.Yビル
政策委員会	11月12日(水)	名古屋・安保ホール
定例理事会	11月12日(水)	名古屋・安保ホール
西部地区懇親ゴルフ会	11月18日(火)	グリーンエースカントリークラブ
調査広報委員会	11月19日(水)	機械工会会館
教育委員会	11月下旬予定	機械工会会館
西部地区講演会・忘年懇親会	12月3日(水)	大阪弥生会館
中部地区講演会・忘年懇親会	12月4日(木)	メルパルク名古屋
東部地区講演会・忘年懇親会	12月5日(金)	八重洲富士屋ホテル
定例理事会	平成21年1月7日(水)	八重洲富士屋ホテル
賀詞交歓会	平成21年1月7日(水)	八重洲富士屋ホテル

JIMTOF2008第24回日本国際工作機械見本市

..... 平成20年10月30日(木)~11月4日(火) 東京ビッグサイト

会員・業界消息

- 入会 東部正会員 双日マシナリー(株)
〒103-0022 東京都中央区日本橋室町3-2-15
代表者 取締役社長 長久保 敏
TEL : 03-5204-5600 FAX : 03-5204-5636
窓口担当者 管理グループ企画業務チーム課長 手塚正樹
TEL : 03-5204-5617 FAX : 03-5204-5636
- 社名変更 メーカー賛助会員 (株)日平トヤマはコマツNTC(株)となる(10月1日)
リース賛助会員 三井リース事業(株)と協同リース(株)は合併してJA三井リース(株)となる(10月1日)
- 本社住所表示変更 ... リース賛助会員 GEフィナンシャルサービス(株)
〒107-6114 東京都港区赤坂5-2-20 赤坂パークビル14階
TEL : 03-5544-5657 FAX : 03-5544-5699

訃報

ご逝去の報に接し心からお悔やみ申し上げます。(9月14日)

正会員 日工販副会長 後藤正憲氏のご尊父後藤正男氏(元日工販会長、三栄商事(株)会長)享年92歳
平成2年日工販創立20周年に当たり通商産業省(当時)機械情報局長表彰

編集後記

10月号をお届けします。食欲の秋ということで食に関して数字から考えてみたいと思います。まず食材ですが、日本では約150種もの野菜が流通しており、これは世界で最も多く(2位はフランスで約100種) さらに地方ごとの野菜の品種を挙げればその数は数千にもものぼるそうです。魚介類も種類が約200種で、これも世界第1位(2位は中国で約150種)です。一方食料自給率が主要国の中で最も低く40%を切っていますが、この自給率の低さは、「食の安全」という問題に加え別な面でクローズアップされています。それは大量の食糧を輸入することによって地球環境に大きな負担をかけていることです。最近フードマイレージ(food mileage)という言葉が聞かれるようになり、これは生産地から消費地に輸送される食糧の重さと輸送距離を掛けたもので、トン・キロメートルで表します。食糧の輸送にはエネルギーが必要で、船や車、航空機で消費される燃料から二酸化炭素が排出され、地球温暖化を進行させているのです。農林水産省の試算によりますと日本のフードマイレージは総量9,002億800万トン・キロメートル(年間)と世界中で群を抜いて大きく(2位は韓国で3,171億6,900万、3位はアメリカ合衆国で2,958億2,100万)、また国民一人当たりでも7,093トン・キロメートルと第1位です。これまで日本は世界中から好みに合わせてあらゆる食材を輸入してきましたが、地球環境を考えての解決策として「地産地消(地域生産地消費=地元で採れたものを食べる)が最も望ましいということで、最近このような動きが進んでいますが、そろそろ私達は自分の食生活について一度立ち止まって考え直さなければならない時が来ていると思われるます。

日工会発表の8月受注確報は、1,118億円と引き続き1,000億円超を維持していますが内需、外需ともに前年同期比二桁台マイナスと厳しい環境になってきました。特に国内工作機械需要に最も大きな影響を与える自動車業界が設備投資を控えておりこのインパクトは大きなものです。一方北米も自動車業界は更に厳しい状況ですが、北米工作機械業界は概ね好調で先にシカゴで開催されたIMTS2008の会場は多くの来場者があり大変活況を呈していました。それは自動車業界が悪くてもその需要を補う工作機械の大きな市場があるということで、現在宇宙・航空機産業、軍需産業、医療器械産業そしてエネルギー関連産業などが好調で設備増強を必要としており、北米市場の大きさ、底の深さを改めて考えさせられます。

「日工販ニュース」 Vol.20 - No.10

平成20年10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 (五十音順)

平成20年10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)
 双日マシナリー(株)
 太 平 興 業
 (株) 高 橋 機 械
 帝通エンヂニヤリング(株)
 (株) テ ヅ コ
 (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 ー 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(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
 コ マ ツ N T C
 黒 田 精 工
 (株) ジ ョ 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
 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(17社)]

N T T ファイナンス(株)
 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)
 J A 三 井 リ ー ス
 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 菱 電 機 クレジット(株)
 三 菱 U F J リ ー ス