

# 日工販ニュース Vol.21 No.04



巻 頭 言 「秋には関西から…!？」	日工販理事 赤澤 正道	2
メーカーインタビュー	牧野フライス精機(株)	4
お 知 ら せ 「中小企業緊急雇用安定助成金について」		7
リレー随筆	(株)トミタ 三浦 栄次	10
私の読書評 「小説 河井継之助」	サンワ産業(株) 春日 克己	11
統計資料 「FA流通動態調査1」「工作機械業種別受注額」「2008年 世界の工作機械需給」 「機種別生産額構成」「主要国別輸出額構成」「主要国別輸入額構成」		12
議 事 録 「政策」「理事会」「教育」「中部懇談会」「西部懇談会」		17
甘 口 辛 口 「文明の負の遺産」	群馬工機(株) 小林 廣	25
工作機械と私	マルカキカイ(株) 中嶋 栄男	26
お 知 ら せ エネルギー需給構造改革投資促進税制の初年度即時償却の件		27
S E 教 育 「平成21年度日工販SE教育各講座開催のお知らせ」「合格者」		28
消 息 ・ 行 事		30
会 員 会 社		32

## 秋には関西から…!?



日工販理事


**赤澤正道**

(赤澤機械㈱・取締役社長)

早いもので日工販西部地区委員会として6年目の春を迎えています。関西では奈良、東大寺二月堂の「お水取り」が終われば春が訪れるといわれており「季節」はもうすっかり春ですが「景気」に春が訪れるのはもう少し時間がかかりそうです。

過去5年間は幸いにして工作機械業界も好況に恵まれ右肩上りに推移して来ましたので西部地区の各種の行事も会員の皆様のご理解とご協力を得て無事に終了する事が出来ましたが、リーマンショック以降は今迄の好況が嘘の様に、一転して需要が激減し不況の渦中に引き込まれてしまった状況で、本年度はどの様な方針で行事予定を計画するか頭を痛めている今日この頃です。

それにしても最近気障りなのは、「100年に一度の未曾有の経済危機」のフレーズに代表される様にマスコミの「良いシナリオ」より「悪いシナリオ」を書いた方が、注目度が上がるという理由で、あたかも「日本経済や日本の製造業がもう終り」かの様な悲観的な報道があまりにも多すぎる事です。



このような状況の時には「良い時も有れば悪い時も有る」とか「照る日も有れば曇る日も有る」という位の気持で、目先の危機的状況だけに目を奪われずに右往左往する事なく冷静に見つめ直してみたいものです。

そんなマスコミ報道の中で唯一明るい新聞記事がありましたので、ご紹介させていただきます。

大見出しで、「24年振りに呪い解けた！ カーネルおじさん救出」とありました。 関西ローカルなので、若干補足します。

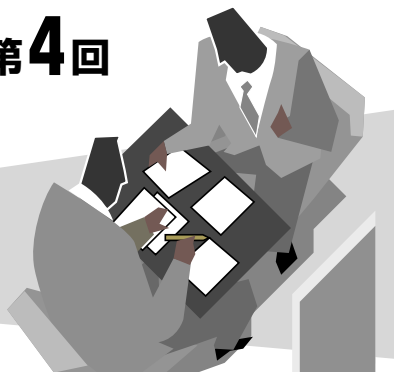
1985年に阪神タイガースが優勝を果たした際に興奮したファンがカーネル人形を当時の助け人ランディ・バースに見立てて胴上げの末、道頓堀川に投げ込み、行方不明になった事が大きな社会問題となりました。その後、タイガースは24年間日本一に成れず「カーネル・サンダースの呪い」と言われていたが今回の救出で「カーネル人形の呪い」が解け、今年のタイガースの日本一は間違い無しとの内容です。秋には関西からタイガース日本一の吉報と経済波及効果を全国にお届け出来るのではないかと今から楽しみにしています。

景気も1～3月期で底を打って秋にはいくらか良い兆候も出てくると思って居りますが、暫くは会社の健康管理と個人の心と体のケアに努めたいと思っています。

秋には「カーネルの呪い」だけではなく「リーマンの呪い」も解けるのを心から期待しております。

## メーカーインタビュー 第4回

# メーカーに聴く プロのこだわり!



**牧野フライス精機(株)** (本社・神奈川県愛甲郡愛川町)

**工具研削盤のフルラインアップにこだわりつつ、  
世界トップレベルの精度と生産性向上を実現。**

「メーカーインタビュー」第4回は、神奈川県愛甲郡愛川町に本社を置く牧野フライス精機株式会社。1965年創業の同社はドリルやエンドミルなどの切削工具を作るための工具研削盤の専門メーカーであり、その高い精度と生産性はユーザーの間で大きな信頼を獲得している。その製品づくりへのこだわりと企業としての今後について、昨年6月に30歳で取締役社長に就任した清水大介氏に伺った。



清水大介取締役社長

### ● 1982年に日本初のNC工具研削盤を発売

牧野フライス精機は1965年、「牧野フライスサービス株式会社」として設立された。現社名に変更したのは78年である。創業当時は、牧野フライスの万能工具研削盤C-25の一貫生産を開始し、76年にその製造販売権を取得。さらにその後、C-40の製造・販売権を得、現在に至る。このC-40は累計販売台数1万3,000台以上に及び、この分野のベストセラー機種となっている。

しかし清水社長は「牧野フライス精機として今日につながる独自のスタートを切ったのは1982年といえます」と言う。「この年、高精密CNC工具研削盤CNX-40を発売したのですが、これは工具研削盤として日本初のNC制御によるワンチャック全自動加工機であり、また10軸制御としては世界初のものでした。それ以前に、YGR-25という10軸の可動軸(手動軸)を持った汎用機があり、これをすべてNC化したもので、ここから当社独自の技術力と製品開発力が育ってきたと言えます」と語る。

1980年代に入った当時、工作機械はNC化の流れにあったが、CNX-40の製造販売をきっかけに83年からたて続けにNC制御の新機種を発表し、各機種ともさらなる精度の向上と生産性向上を目指して改良が進められてきた。そして94年にはCNJ2-30を新発売し、現在はCNJ2uシリーズとして同社の中心的な機種となっている。「CNJ2uシリーズは6軸制御を標準としており、工具径3ミリから最大250ミリまでのエンドミルやカッタなどの工具をワンチャッキングで連続して全自動加工できる点に特徴があります。ほかに砥石の自動交換が可能なCNJ5uシリーズもあります。このCNJシリーズは工具メーカーや再研削業者をはじめ

め金型メーカー、部品メーカー、自動車メーカー、建設機械メーカーなど幅広い分野で使われています」とのこと。

現在の製品ラインアップには、この「CNJシリーズ」をはじめ、小径工具対応の専用機として特化した「CNSシリーズ」、長尺ものの加工に対応する両センタタイプの「CNVシリーズ」、それに汎用性と使いやすさを追求した「C-40シリーズ」などがある。「当社はお客様の様々なご要望にきめ細かくお応えしていくことをポリシーにしています。そのために“工具研削盤の総合メーカー”を旗印として幅広い製品をフルラインで揃えることにこだわっていますが、このフルラインアップは世界的にも当社だけです」と強調する。



高精度CNC工具研削盤「CNJ2u」

### ● 1000分の2ミリの精度を実現

フルラインアップによりワンチャッキングから工程分割まで、汎用機からNCハイエンド機まで、また極細の工具から太い工具まで、工具研削のあらゆるニーズに応えることができるが、これと同時に、当社には「高精度」と「高生産性」という絶対的な強みがある。

まず精度について、「例えばCNS7dは工具径0.1ミリという細い工具を作れますが、これに必要とされる精度は、まさに電子顕微鏡で見る世界のもので。実際の加工例（工具径0.1ミリのボールエンドミル60本の連続加工）を実測してみたところ、その1本1本の誤差はすべて2マイクロン（1,000分の2ミリ）以内に収

まっており、品質的に非常に安定していることが実証されました。世界でもトップレベルのこの精度は、お客様から非常に高い評価をいただいています」。同様に、ボールエンドミルのR精度（中心からみた半径の寸法精度）も±2.5マイクロンという高精度で、一般的には±5.0マイクロンとされるのに比べて2倍の精度を誇る。

生産性については「まずムダなく、早く生産できることが第一ですので、常に加工時間の短縮を追求していますが、それとともに重要なのが“段取り時間”の短縮」と語る。「例えば、工具径



高精度CNC小径工具研削盤「CNS7d」

10ミリのドリルの研削から20ミリのエンドミルの研削へと加工段取りを組み替える時など、まずチャックや砥石を変える必要がありますが、それ以上に大変なのはプログラムを作り直す必要があることです。しかし、当社の対話形プログラミングシステムを活用することで、すぐに次の異なる品種の研削に入ることができまので、この点に生産性向上につながる大きな特徴があります」とのこと。

「対話形プログラミングシステムMSPS」は同社が1994年に自社開発したもので、各種工具ソフト、溝形状シュミレーションソフトを装備しており、内臓パソコンにより対話式に入力していくことで研削プログラムを自在に作成することができる。「各種の工具を製造する場合はもちろん、多品種の工具を再研削する場合など、このプログラミングシステムの有効性が大いに発揮されます」と語る。

### ●新規ユーザーにも万全のサービス体制

同社の顧客は、従来からの工具メーカーや再研削業者に加え、各業種のメーカーなどエンドユーザーへと広がっている。「各メーカーさんは生産性向上やコストダウンの必要に常に迫られていますが、これに伴ってメーカーさんではドリルなどを再研削して再使用していく方向がさらに強まっています。そこで、自社で再研削するためにCNC工具研削盤を導入するケースが増えていますが、当社としてはこうしたエンドユーザーさんを支援しつつ、新規顧客層としてさらに拡大していきたいと思っています」とのこと。

顧客層の拡大とともに重要になってくるのがサービス体制のさらなる充実だが、「お客様が工具メーカーであろうとエンドユーザーであろうと、まずは納入後の1週間の試運転期間中、あらゆるご相談に応じつつ、完全な稼働をお届けできる体制を整えています。また、未長く使っていただけるよう、各営業所を通じて安定した稼働へのアフターサービスに力を入れています」とのこと。これとともに重要視しているのが“ビフォーアサービス”で、その1つとして「NCスクール」を開講している。「NCスクールは、新規にご購入いただいたお客様を対象に開講しているもので、NCプログラミングについての基礎知識から対話形プログラミング演習、さらに実機操作までの研修を行うものです。当社の機械をより有効にお使いいただくために、常に講座内容の充実を図っています」とのこと。

「当社はこれまでフレキシブルな企業体質と技術力で急激な環境変化に対応しつつ、ユーザー様の課題を一つ一つ解決してきました。今後も、研削の高精度・高能率、機械の操作性・経済性などを追求し、新しい可能性を創造していける企業を目指していきたいと考えています」と清水社長は結んだ。



本社社屋

## 中小企業緊急雇用安定助成金について

売上高または生産量が減少し、事業活動の縮小を余儀なくされた中小企業事業主が、その雇用する従業員を一時的に休業、教育訓練又は出向をさせた場合に、休業、教育訓練又は出向に係る手当若しくは賃金等の一部を助成する本制度について3月30日までの通達を含めてまとめました。

尚本制度は平成20年12月から当面の間の措置となっています。

### 1) 中小企業とは：

卸売業の場合“資本金1億円以下又は従業員100人以下”

製造業の場合“資本金3億円以下又は従業員300人以下”

上記基準以外の大企業にも従来からの“雇用調整助成金”があります。

### 2) 主な受給要件：

(イ) 売上高または生産量等の事業活動を示す指標の最近3カ月の月平均値がその直前3カ月又は前年同期と比較して減少していること。

(ロ) 前期決算などの経常利益が赤字であること。但し(イ)において売上高が5%以上減少している場合は除かれます。

(ハ) 従業員の全一日の休業または事業所全員一斉の短時間休業を行うこと。

(平成21年2月6日から当面の期間にあっては、当該事業所における対象被保険者毎に1時間以上行われる(特例短時間休業)についても助成の対象となります。)

(ニ) 3カ月以上1年以内の出向を行うこと。

### 3) 受給額：

(イ) 休業等

○休業手当相当額の4/5(上限は7,730円)

**(NEW)** 3月30日に助成率の上乗せが通達されました。

※助成率上乗せ要件

①判定基礎期間(賃金締切期間)の末日における事業所従業員数が、比較期間(初回計画届提出日の属する月の前月から遡った6カ月間)の月平均事業所従業員数と比較して4/5以上であること。

②判定基礎期間とその直前6カ月の間に事業所従業員の解雇等(有期契約従業員の雇止め・派遣従業員の事業主都合による中途契約解除等を含む)をしていないこと。

※助成率

通常の助成率 4/5 ⇒ 上乗せ後 9/10

(雇用調整助成金の場合 2/3 ⇒ 3/4)

○支給限度日数：3年間で300日（最初の1年間で200日分まで）

○教育訓練を行う場合は上記の金額に1人1日6,000円を加算

	中小企業	(大企業)
助成率	4/5	2/3
上乗せ助成率	9/10	3/4
教育訓練費	6,000円	1,200円
支給限度日数	3年間で300日（最初の1年間で200日分まで）	
クーリング期間	撤廃	

\*クーリング期間：従来の雇用調整助成金は、制度利用後1年経過するまでの期間は再度制度利用できない。

(□) 出向

出向元で負担した賃金の4/5（上限あり）

#### 4) 教育訓練の判断基準について（3月13日通達）：

職業に関連する知識、技能若しくは技術の習得又は向上を目的とするもの、又は当該企業にとって今後の生産性向上につながると思われるものであれば、次に掲げるものを除き、幅広く認めることになりました。

(1) 当該企業において通常の教育カリキュラムに位置づけられているもの。

（例）入社時研修、新任管理職研修、中堅職員研修

(2) 法令で義務づけられているもの。

（例）安全衛生法関係（労働安全衛生法（昭和47年法律第57号）第59条、第60条に該当するものに限る。）

(3) 転職や再就職の準備のためのもの。

(4) 当該教育訓練科目、職種等の内容に関する知識又は技能、実務経験、経歴を有する指導員又は講師（資格の有無は問わない）により行われるものでないもの。

(5) 講師が不在であり、かつビデオやDVD等を視聴するもの。

従って、当該企業において通常の教育カリキュラムに位置づけられていない限り、次のようなものについては、認めても差し支えないものとなりました。

（例）技能向上、フォークリフトやクレーン等の技能講習、経営哲学、マーケティング手法、品質向上やQCサークルのスキルアップ、語学、新分野進出に関する業務内容、ISO、コーチング技法、OA関係、財務分析、モチベーションの向上、メンタルヘルス対策、人事・労務管理、リーダーシップ能力開発、コミュニケーション能力開発

#### 【留意点】

(1) 通常の教育カリキュラムに位置づけられているものであっても、通常行われる教育訓練の実施期間を超える場合の超えた部分や、対象者が異なる場合にあっては助成対象となります（ただし、事業主による疎明書が必要。）。



(2) 事業所内で実施する教育訓練の場合、生産ライン又は就労の場における通常の生産活動と区分して行われるものに限ることとしていますが、生産ライン又は就労の場における通常の生産活動と区別されない場合であっても、次に該当する場合は、助成対象となります。

- ① 当該教育訓練による生産品又は役務が通常の生産活動と異なる場合
- ② ①に該当しない場合であり、かつ、当該受講者が通常就労している生産ライン以外の生産ライン等において実施される場合

## 5) (NEW) 残業削減雇用維持奨励金

### ◆助成金制度の概要◆

正規・非正規（派遣従業員を含む）の雇用の安定を図るため、残業時間を削減して雇用維持をした場合に助成を支給。

### ◆支給手続き等◆

本奨励金を受給するためには、労働組合等との間に残業削減に関する書面による協定を締結し、当該書面の写しを添えた残業削減計画届を事前に提出する必要があります。本奨励金の支給は、事業主の指定した対象期間（1年間）の初日から6ヵ月ごとに区分した判定期間ごとに2回に分けて行い、支給申請期間は当該判定期間の末日の翌日から起算して1ヵ月となります。

### ◆支給額◆

支給額は、各判定期間の末日時点における有期契約従業員及び役務の提供を受けている派遣従業員1人当たり、判定期間ごとに以下のとおりです。（ただし、上限はそれぞれ100人とし、残業削減計画届の提出日の翌日以降に新たに雇い入れられた人等は対象となりません。）

	〔有期契約従業員〕	〔派遣従業員〕
中小企業	15万円（年30万円）	22.5万円（年45万円）
大企業	10万円（年20万円）	15万円（年30万円）

### ◆支給要件◆

本奨励金は、売上高又は生産量等の指標の最近3ヵ月間の月平均値がその直前の3ヵ月又は前年同期に比べ5%以上減少している事業所（中小企業の場合は直近の決算等の経常損益が赤字であれば5%未満でも可）の事業主に対し、それぞれの判定期間において、以下の支給要件を満たした場合に支給します。

- ① 判定期間における事業所従業員（事業所の雇用保険被保険者及び事業所に役務の提供を行う派遣従業員）1人1月当たりの残業時間が、比較期間（計画届の提出月の前月又は前々月から遡った6ヵ月間）の平均と比して1/2以上かつ5時間以上削減されていること。
- ② 判定期間の末日における事業所従業員数が、比較期間の月平均事業所従業員数と比して4/5以上であること
- ③ 計画届の提出日から判定期間の末日までの間に事業所従業員の解雇等（有期契約従業員の雇止め、派遣従業員の事業主都合による中途契約解除等を含む）をしていないこと。



# リレー随筆



(株)トミタ  
北関東営業部第一課 課長補佐  
**三浦 栄次**

京都で生まれ育った私は、大学卒業後、平成3年4月に(株)トミタに入社して、まず大阪支店に配属されましたが、東京本社に転勤となり現在に至っております。

機械の直販営業をしておりますので、これまでに多くの業界に出入りし、数多くの方にお会いしてきました。お取引先の方々との人のつながりや信頼関係など、常日頃の行動がいかに重要であるかまた何事も日々勉強であると思いながら活動しております。

さてこのリレー随筆の依頼を受け、何を題材にしても良いとの事ですので、ここではあえて仕事を離れ、個人的に参加している異業種交流会について少し述べさせて戴こうと思います。

方向性や時期はともかく30才を超えた頃何かしなければと思いたち、とある異業種交流会に入会しました。ちょうど発足するところで立ち上げから参加できましたが、メンバーは当時私が最年少で55才が最年長、年代も業種もバラバラでゼネコン・新薬開発・大手電機メーカー・物流・化粧品開発などまさしく多岐にわたり、大半は大手企業の管理職での計21名、まずは会費や活動内容などを決め、2名発表の割合で月に1回会合を開く事になりました。

発表するテーマはそれぞれでも良く、それぞれが最初は仕事や自分の紹介・趣味や感銘を受けた本の紹介などから始まって、野外活動としてある建設工事現場や各種工場の見学・研修旅行と称しての温泉旅行・他の会との合同勉強会など思い思いに企画しながら続けてきました。

異業種の方々との交流と勉強会はただ単に知識を得るだけでなく、それぞれが仕事上でもほとんど利害のない関係ですので、仕事を離れ本音というかざっくばらんな対話ができます。また勉強会後には必ず飲み会がありそれがまた面白く、会合には出席できなくてもそれだけに来る会員もいるほどでした。

ただ、約1時間のネタ作りはなかなか難しいもので、概ね何巡もするとテーマが無くなっていきます。これはどこの勉強会でもほぼ共通の悩みではないかと思われます。私の場合は仕事の紹介の時、工作機械は一般的にはあまり知られてない為、説明しても全然手ごたえが無かった事を思い出します。

資料作りなどは真夜中にやるしかなく、ちょうど組合の執行委員長をしている頃、この会で幹事に指名され、更に長女の産産が重なり、ある期間は寝る間がなかった事も今では良い思い出となっています。

そんなこんなで発足して今年で早や10年、その間海外や国内の転勤で退会された方や新しく入会された方などかなり入れ替わり、集まる人数や頻度は少なくなってきたもののまだ会としては活動を続けています。

あくまで自主運営、強制力は何もないのでやるもやらないも個人の自由ですが、「継続は力なり」とも言いますし、可能な限り皆と力を合わせて続けていきたいと思っています。

自主的に継続といえれば他にも一つありました。それは休みの日の食事の用意です。その時は妻を休ませて、準備から最後の皿洗いまで全部やります。これも新婚の頃から仕事でいない日以外はほぼ毎週続け、かれこれ12年経ちました。これについては中にはバカにする方もいらっしゃいますが、私の場合、料理を作る事でむしろストレス発散できるという特異な体質で苦になりません。まあ実際は強制的に毎日じゃないからできるんでしょう(笑)。最近では娘達と一緒に楽しみながら作っています。↗

## 小説 河井継之助

童門冬二 著（東洋経済新報社）



サンワ産業(株)  
第二営業部副部長

春日克己

私は単行本の歴史小説（PHP文庫）を読む機会が多いが、冬休み前に本屋に行って探していたらこの本が目についた。本を捲ると、財政改革が目に入ったので買うことにした。

財政改革というと上杉鷹山を思い出すが、リーダーシップという面と同じ東北の地で、鷹山は藩主の立場、河井継之助は家臣の立場で藩政を立ち直せていった。

河井継之助は、越後の長岡藩主牧野家の家臣である。35歳までは江戸遊学で佐久間象山に、備中松山藩（岡山倉敷）では山田方谷に教を請い、九州を訪れ知見を広めていった。その時藩主が三代続いて老中になり長岡藩はかつてない財政難に陥ってしまった。私は知らなかったが「老中職」は特別手当が出るわけでもなく、自分の領地から必要経費を調達するのが原則で、「老中になったら、藩は潰れてしまう」と言われていたそうだ。

そこで藩主より非常時に対応できる人物とすることで継之助が召し出されたのだ。

継之助はまず風紀肅正や農政改革、灌漑工事、兵制改革など思い切った改革を行った。戊辰戦争が始まると江戸藩邸の家宝を売却し、暴落した米を買って函館で売り、新潟との為替差益にも目を付け軍資金を増やし帰還している。その後、負けた長岡藩は窮乏状況に陥り他藩から米百俵が送られ、旧友小林虎三郎が教育の為その米を売って学校を造った。後年卒業者に山本五十六元帥がいる。

継之助の天才的な目利きは、幼い頃から負けず嫌いな性格と日本・中国の儒学者や哲学者の本を精読（写本）して、特に山田方谷の影響が大きいと思う。

この本を読み終わって山田方谷とのかかわりが1番印象に残った。

継之助は生涯の師山田方谷に藩政改革を学びに行っている。

方谷の考えは、改革目標は10程度の柱を立てることが必要である。改革には時間が掛かるので、やり易いことから1つずつ実行し、それを積み重ねて行き、根気を出して進めていく。つまり、自分自身の人間改革をすることが大事であった。

現在の我々に通じているところは、窮乏から這い上がらなければならないことだ。

我々は今100年に1度と言われている経済危機の真只中にある。昨年10月より急激に景気が冷え込んでしまい今期は予想がつかない。私も営業を始めて4月で丸30年が経つが、あらゆる業種がこれほど悪いのは過去に経験したことがない。しかし、悪い悪いと言ってはいられない。この難局を乗り切るためには、チャレンジ精神を持って自分の意識改革をしなければならないと思う。そこで私は、

「1. 何もしなければ何も変わらない 2. あきらめずにしつこくやってみる 3. いままでと違った1年にしに行く」を肝に銘じて、弊社にあった具体的展開を立てていきたいと思う。

最後にこの大不況がいち早く改善し、景気全体が盛り上がるよう切に願ってペンを置きます。  
次号は、GEフィナンシャルサービス(株)の増田武大様にお願しました。

統

計

資

料

## 工作機械・FA流通動態調査 1

統計1

単位百万円

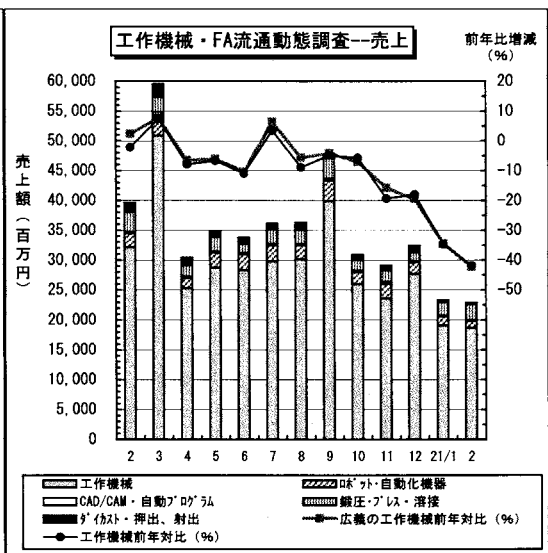
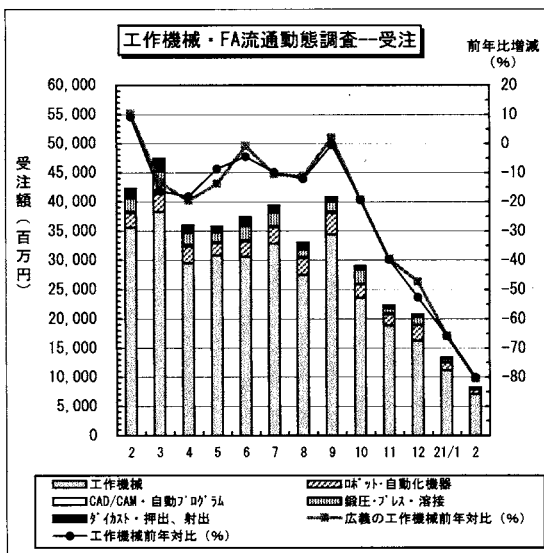
39社合計 調査月次	受注					売上				
	21/02	前月比	前年比	20/4-21/02	前年比	21/02	前月比	前年比	20/4-21/02	前年比
広義の 工作機械	7,069	-36.4%	-80.1%	262,159	-28.6%	18,672	-2.1%	-41.9%	296,777	-14.1%
工作機械	695	-49.4%	-71.6%	25,834	4.1%	1,151	-25.3%	-49.7%	24,482	-9.7%
ロボット・自動化機器	95	8.0%	-67.7%	2,072	-65.1%	128	28.0%	-57.3%	2,330	-53.9%
CAD/CAM・自動プログラム	227	-60.5%	-89.9%	16,501	-39.2%	2,596	13.8%	-20.9%	24,018	4.4%
鍛圧・プレス・溶接	157	-40.3%	-91.0%	9,600	-33.6%	313	-17.2%	-79.8%	10,058	-14.6%
ダイカスト・押出・射出	8,243	-38.5%	-80.5%	316,165	-28.0%	22,860	-2.2%	-42.2%	357,305	-13.3%
小計	6,547	-15.2%	-49.7%	121,764	-20.7%	8,052	-19.8%	-37.8%	130,924	-8.0%
工作機械以外の扱い商品	14,788	-30.0%	-73.3%	437,938	-26.1%	31,004	-7.2%	-41.0%	489,052	-11.8%
合計	1,320	-0.2%	4.8%							
従業員数										

統計2

単位百万円

30社合計 調査月次	受注					売上				
	21/02	前月比	前年比	20/4-21/02	前年比	21/02	前月比	前年比	20/4-21/02	前年比
直販 (内リース)	6,730	-29.7%	-71.5%	196,373	-21.2%	13,431	-11.3%	-39.9%	212,605	-4.9%
卸	670	50.6%	-48.7%	15,459	-26.5%	1,125	14.9%	-45.7%	19,354	-13.3%
輸入	1,519	-34.7%	-84.9%	69,124	-35.2%	5,116	7.9%	-52.9%	85,149	-24.6%
輸出 (内間接輸出)	257	39.7%	-2.7%	7,330	-13.8%	405	71.6%	68.8%	4,328	-27.6%
合計	507	-75.9%	-93.5%	42,368	-36.3%	3,264	10.7%	-31.5%	52,335	-10.4%
従業員数	125	-19.9%		6,224	-9.4%	460	18.9%		8,251	6.5%

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。



## 工作機械業種別受注額(2009年2月)

3月17日発表

(単位:百万円、%)

需要業種	期間	2008年 累計	前年比	2008年 7~9月 累計	2008年 10~12月 累計	前期比	前年 同期比	2009年 1~2月累計	前年 同期比	2月分	前月比	前年 同月比
機械製造業	1. 鉄鋼・非鉄金属	12,991	102.6	4,381	2,335	53.3	67.7	395	18.4	-33	-	-
	2. 金属製品	19,218	89.0	4,158	3,246	78.1	56.1	1,062	31.2	490	85.7	27.1
	3. 一般機械 (内金型)	248,456	77.8	61,968	33,905	54.7	44.0	8,856	18.1	3,807	75.4	15.2
		39,059	68.6	9,673	5,502	56.9	39.7	1,569	24.0	798	103.5	24.2
	4. 自動車 (内自動車部品)	161,336	75.7	40,766	15,915	39.0	28.2	2,300	6.2	1,274	124.2	6.4
		82,139	89.1	19,566	7,809	39.9	32.0	532	2.9	385	261.9	3.6
	5. 電気機械	33,058	71.3	8,588	6,166	71.8	48.6	1,617	24.1	706	77.5	22.6
	6. 精密機械	24,735	78.3	6,215	2,556	41.1	26.9	946	16.8	491	107.9	17.1
	7. 航空機・船舶・精密計 測機器・造船・運送用機械	57,793	74.2	14,803	8,722	58.9	39.3	2,563	20.8	1,197	87.6	20.0
		30,798	103.4	8,668	5,540	63.9	79.3	697	15.3	697	-	29.3
	3~7. 小計	498,383	77.9	126,205	64,082	50.8	39.4	14,416	14.0	6,975	93.7	13.1
	8. その他製造業	21,099	60.6	4,514	3,839	85.0	42.7	371	6.8	320	627.5	12.7
9. 官公需・学校	2,199	106.1	882	815	92.4	86.5	305	164.0	102	50.2	145.7	
10. その他需要部門	7,973	97.7	1,998	1,775	88.8	98.4	693	49.1	361	108.7	41.4	
11. 商社・代理店	4,957	70.6	1,141	758	66.4	53.9	274	24.8	115	72.3	19.2	
1~11. 内需合計	566,820	78.0	143,279	76,850	53.6	41.5	17,516	15.0	8,330	90.7	13.8	
12. 外需	734,327	85.0	205,840	93,253	45.3	42.7	21,988	16.4	12,087	122.7	17.2	
1~12. 受注累計	1,301,147	81.8	349,119	170,103	48.7	42.2	39,454	15.7	20,417	107.2	15.6	
(内NC機)	1,254,661	82.0	339,075	163,034	48.1	42.1	36,914	15.3	19,008	106.2	15.1	
販売額	1,472,029	96.7	402,495	297,916	74.0	80.3	136,225	58.8	70,649	107.7	56.3	
(内NC機)	1,421,109	96.8	388,953	288,525	74.2	80.7	132,512	59.5	68,690	107.6	57.2	
受注残高	574,383	75.7	708,222	574,383	81.1	75.7	477,739	61.5	477,739	90.7	61.5	
(内NC機)	544,655	75.4	676,936	544,655	80.5	75.4	448,118	60.5	448,118	90.1	60.5	

出所:(社)日本工作機械工業会

## 2008年 世界の工作機械需給

## ■ 生産額

(単位：百万ドル)

	2008年(速報値)			2007年(確報値)			対前年比伸び率	
	合計	切削	成形	合計	切削	成形	自国通貨 換算	米ドル 換算
1 日本	15,846.9	13,786.8	2,060.1	14,323.2	12,461.2	1,862.0	-3%	11%
2 ドイツ*	15,656.8	11,899.2	3,757.6	12,922.5	9,691.9	3,230.6	13%	21%
3 中国	12,510.0	9,007.2	3,502.8	10,750.0	7,847.5	2,902.5	4%	16%
4 イタリア*	12,075.2	6,037.6	6,037.6	9,999.2	4,999.6	4,999.6	13%	21%
5 台湾	5,000.0	4,000.0	1,000.0	4,492.0	3,548.7	943.3	\$	11%
6 韓国	4,550.0	3,094.0	1,456.0	4,550.0	3,094.0	1,456.0	\$	0%
7 米国	3,787.5	3,105.8	681.8	3,246.9	2,500.1	746.8	\$	17%
8 スイス*	3,742.9	3,181.5	561.4	3,514.7	2,987.5	527.2	-4%	6%
9 スペイン*	1,540.2	1,062.7	477.5	1,433.3	974.6	458.7	0%	7%
10 ブラジル	1,288.7	1,043.8	244.9	1,157.8	937.8	220.0	\$	11%
11 フランス*	1,276.0	854.9	421.1	1,146.7	745.4	401.3	4%	11%
12 オーストリア*	1,084.3	477.1	607.2	938.7	413.0	525.7	8%	16%
13 チェコ*	885.3	814.5	70.8	678.7	631.2	47.5	22%	30%
14 英国*	816.6	620.6	196.0	877.8	649.6	228.2	1%	-7%
15 トルコ*	583.2	169.1	414.1	532.8	159.8	373.0	\$	9%
16 オランダ*	556.0	111.2	444.8	511.5	102.3	409.2	2%	9%
17 ベルギー*	453.6	45.4	408.2	407.8	40.8	367.0	4%	11%
18 インド	415.4	365.6	49.8	423.8	372.9	50.9	4%	-2%
19 フィンランド*	364.4	36.4	328.0	327.0	32.7	294.3	4%	11%
20 カナダ	354.4	212.6	141.8	357.4	214.4	143.0	-2%	-1%
21 スウェーデン*	309.7	120.8	188.9	276.4	107.8	168.6	12%	12%
22 ロシア	202.2	151.7	50.6	202.2	151.7	50.6	0%	0%
23 オーストラリア	180.0	129.6	50.4	180.0	133.2	46.8	\$	0%
24 メキシコ	166.4	74.9	91.5	166.4	74.9	91.5	\$	0%
25 デンマーク*	112.7	45.1	67.6	105.4	42.2	63.2	0%	7%
26 ポルトガル*	81.9	4.1	77.8	71.2	4.3	66.9	8%	15%
27 ルーマニア	54.8	38.9	15.9	49.0	35.8	13.2	5%	12%
28 アルゼンチン	37.4	16.5	20.9	32.9	14.1	18.8	\$	14%
合計	83,605.8	60,507.4	23,425.1	73,409.8	52,968.9	20,706.4		14%
●ブロック別シェア	2008年			2007年				
*CECIMO(西欧)	39,212.1	47%		33,478.2	46%			17%
アジア・オセアニア	38,322.3	46%		34,539.0	47%			11%
北南米	5,634.4	7%		4,961.4	7%			14%

注：c：断片的資料からの推定。\$：USDドルでの報告。u：2007年の未改定数値(08年レートでドル換算)。  
原データは切削/成形比率のみを発表しているため、編集部で小数点以下第2位を四捨五入で換算。

## ■ 国別消費額

(単位：百万ドル)

	2008年		2007年		対前年比伸び率	
	合計		合計		自国通貨換算	米ドル換算
1 中国	17,910.0		16,171.0		\$	11%
2 ドイツ	9,950.1		7,454.6		25%	33%
3 イタリア	8,545.1		7,062.0		13%	21%
4 日本	8,030.5		7,637.0		-8%	5%
5 アメリカ	6,755.8		5,863.6		\$	15%
6 韓国	4,150.0	u	4,150.0		\$	0%
7 台湾	2,800.0		3,563.0		\$	-21%
8 ブラジル	2,547.2		1,822.6		\$	40%
9 インド	1,870.4		1,808.9		10%	3%
10 フランス	1,773.5		1,573.6		5%	13%
11 メキシコ	1,669.6	u	1,669.6	c	\$	0%
12 スイス	1,398.8		1,244.6		1%	12%
13 スペイン	1,240.2		1,279.2		-9%	-3%
14 トルコ	1,188.4		1,087.8		\$	9%
15 カナダ	1,014.8		1,016.2	c	-1%	0%
16 英国	945.1		891.6		16%	6%
17 チェコ	813.6		622.6		22%	31%
18 オーストリア	760.9		692.4		3%	10%
19 スウェーデン	611.7		533.1		15%	15%
20 ロシア	601.7	u	601.7		\$	0%
21 ベルギー	534.1		562.4		-11%	-5%
22 オランダ	453.6		438.1		-3%	4%
23 オーストラリア	393.0		405.0		-3%	-3%
24 ルーマニア	359.6		355.1		-5%	1%
25 フィンランド	358.5		269.6		24%	33%
26 アルゼンチン	293.6		181.4		\$	62%
27 デンマーク	288.3		218.9		23%	32%
28 ポルトガル	147.8		128.6		7%	15%
合計	77,405.9		69,304.2		-	-

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

## ■ 国別輸出額

(単位：百万ドル)

		2008年		2007年		対前年比伸び率		生産高比 (2008)
		合計		合計		自国通貨換算	米ドル換算	
1	ドイツ	10,096.4		9,151.4		3%	10%	64%
2	日本	8,587.3		7,460.8		1%	15%	54%
3	イタリア	6,844.8		5,569.8		15%	23%	57%
4	台湾	3,880.0		3,471.0		\$	12%	78%
5	スイス	3,137.3		3,036.5		-7%	3%	84%
6	中国	2,100.0		1,651.0		\$	27%	17%
7	米国	1,909.8		1,657.4		\$	15%	50%
8	韓国	1,800.0	u	1,800.0		\$	0%	40%
9	スペイン	1,019.8		850.4		12%	20%	66%
10	ベルギー	951.1		853.8		4%	11%	210%
11	オーストリア	933.6		779.9		12%	20%	86%
12	英国	880.9		943.6		2%	-7%	108%
13	フランス	878.0		789.5		4%	11%	69%
14	チェコ	863.3		673.2		20%	28%	98%
15	オランダ	658.5		582.9		6%	13%	118%
16	トルコ	517.1		431.2		\$	20%	89%
17	カナダ	295.1		300.3		\$	-2%	83%
18	フィンランド	291.2		264.1		3%	10%	80%
19	スウェーデン	243.9		240.8		1%	1%	79%
20	ブラジル	196.2		149.2		\$	31%	15%
21	デンマーク	155.1		139.6		4%	11%	138%
22	オーストラリア	147.0		153.0		\$	-4%	82%
23	ロシア	129.1	u	129.1		\$	0%	64%
24	ルーマニア	76.8		79.4		-9%	-3%	140%
25	ポルトガル	60.0		52.0		8%	15%	73%
26	メキシコ	41.6	u	41.6	c	\$	0%	25%
27	インド	28.5		35.7		-15%	-20%	7%
28	アルゼンチン	12.8		9.6		\$	33%	34%
合計		46,735.2		41,296.0		-	-	-

注：\$：USドルでの報告。c：推定値。u：2007年の未改定数値（08年レートでドル換算）。  
上記統計は再輸出を含む。

## ■ 国別輸入額

(単位：百万ドル)

		2008年		2007年		対前年比伸び率		消費高比 (2008)
		合計		合計		自国通貨換算	米ドル換算	
1	中国	7,500.0		7,072.0		\$	6%	42%
2	米国	4,878.1		4,274.1		\$	14%	72%
3	ドイツ	4,389.8		3,683.5		11%	19%	44%
4	イタリア	3,314.7		2,632.6		18%	26%	39%
5	台湾	1,680.0		2,542.0		\$	-34%	60%
6	メキシコ	1,544.8	u	1,544.8	c	\$	0%	93%
7	インド	1,483.5		1,420.8		11%	4%	79%
8	ブラジル	1,454.7		814.0		\$	79%	57%
9	韓国	1,400.0	u	1,400.0		\$	0%	34%
10	フランス	1,375.5		1,216.4		6%	13%	78%
11	トルコ	1,122.3		986.2		\$	14%	94%
12	ベルギー	1,031.6		1,008.5		-4%	2%	193%
13	英国	1,009.3		957.4		15%	5%	107%
14	カナダ	955.6		959.1		\$	0%	94%
15	スイス	793.1		766.4		-7%	3%	57%
16	チェコ	791.6		617.1		20%	20%	28%
17	日本	770.8		774.6		-13%	0%	10%
18	スペイン	719.8		696.3		-3%	3%	58%
19	オーストリア	610.2		533.6		7%	14%	80%
20	オランダ	556.0		509.6		2%	9%	123%
21	スウェーデン	545.9		497.5		10%	10%	89%
22	ロシア	528.6	u	528.6		0%	0%	88%
23	ルーマニア	381.6		385.4		-7%	-1%	106%
24	オーストラリア	360.0		378.0		\$	-5%	92%
25	デンマーク	330.7		253.1		22%	31%	115%
26	フィンランド	285.3		206.6		29%	38%	80%
27	アルゼンチン	269.0		158.1		\$	70%	92%
28	ポルトガル	125.8		109.5		8%	15%	85%
合計		40,208.3		36,925.8		-	-	-

注：\$：USドルでの報告。c：推定値。u：2007年の未改定数値（08年レートでドル換算）。  
上記統計は再輸出を含む。

出所：METALWORKING Insiders' Report/Gardner Publications, Inc.

## 機種別生産額構成

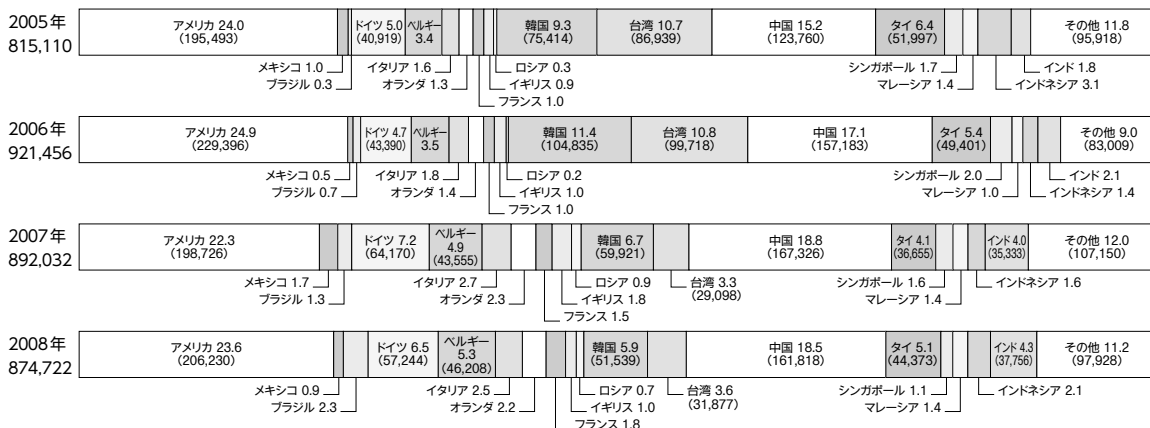
(単位：百万円、%)



出所：経済産業省「生産動態統計調査」

## 主要国別輸出額構成

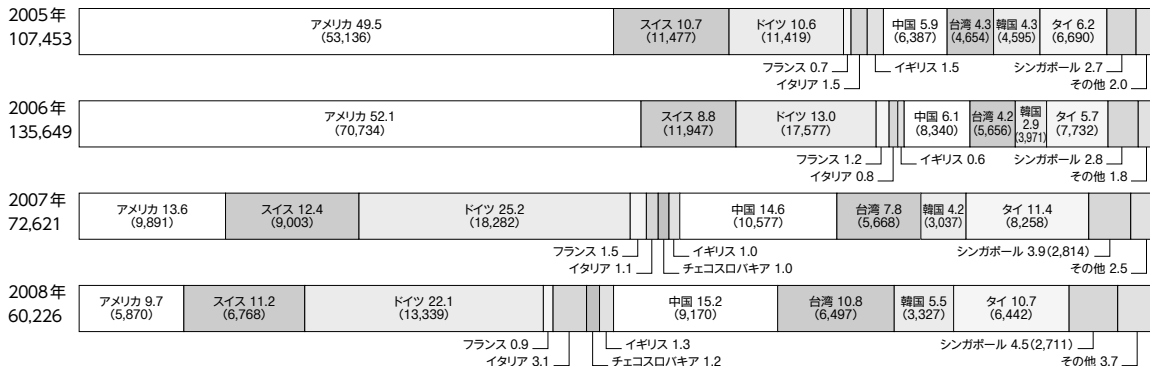
(単位：百万円、%)



2008年は前年対比2%の減少。アメリカが若干の増、またブラジルが年々の増となっている。欧州では、ベルギーが若干の増、イタリア・オランダ・フランスはほぼ横這いでドイツ・イギリスが減少となっている。ロシアは依然として少ない数字で推移。アジアはインドネシア・インド・タイが増となり、中国・韓国が減少している。

## 主要国別輸入額構成

(単位：百万円、%)



2008年は前年対比17%の減少。増えているのはイタリア・台湾・韓国・シンガポールで、アメリカ・スイス・ドイツ・中国・タイが減少、金額的にはアメリカ・ドイツの減少が大きくなっている。

出所：財務省貿易統計



## 第79回 政策委員会

日 時：3月11日(水) 13:00～14:10

場 所：大阪産業創造館 6階D会議室

出席者：尾瀬委員長、委員7名、事務局1名

### 議 題：

#### (1) 平成20年度決算見込みについて

専務理事より報告。一般会計収支予想については大きな差異はなく、事業補助費で予算を残し、収支差額はプラスとなる見込み。教育事業特別会計では、受講料収入が期初に目論んだ受講生数がSE講座において増加し、支出項目では大きな変化がなかったため収支差額はプラスとなる見込み。従って一般会計、教育事業特別会計合わせてプラスとなる見込み。

#### (2) 平成21年度事業計画について

1) 21年度の事業については、厳しい状況下会員に還元出来る事業の検討にあたって専務理事より下記報告。

①「中小企業緊急雇用安定助成金」及び「雇用調整助成金」における教育訓練はSE教育が対象となることを東京労働局より確認。

②更に研修については、1日かけて行う研修であれば助成金の対象となることを確認。従って各地区の計画の中に講師料はかかるが1日研修を会員への還元として検討する。

2) 田尻調査広報委員長より創立40周年記念を機会に平成22年4月号から日工販ニュース表紙デザインの刷新を検討。厳しい状況を考慮し40周年記念誌制作と共に再考してみる事とする。

#### (3) 平成21年度役員選挙について

1) 選挙管理委員として羽賀総務委員長、監事より既に開票立会人の内諾を得ている三橋監事、そして両委員のどちらかが都合の悪くなった場合を考え、理事より柴田東部地区委員長長の3名が会長より指名され理事会の承認

を得る事になった。

- 2) 専務理事より選挙スケジュールについて3月19日投票用紙郵送、4月7日締切、8日開票、10日開票結果を正会員宛発送する旨報告。
- 3) 役員定数については、三地区の正会員数が前回選挙時から変化がなく現在の東部12名、中部7名、西部5名の計24名とすることを確認。

#### (4) 通常総会・記念講演講師の件

6月10日開催の通常総会後の記念講演講師として自動車産業に造詣の深い㈱アクアビット代表取締役田中 栄氏が引き受けてくれることになった旨専務理事より報告。

#### (5) 創立40周年記念行事の件

平成22年6月9日(水)にグランドアーク半蔵門にて通常総会後に開催予定。

30周年記念の時は記念誌を発行したが、具体的な計画等については新役員により7月の理事会で決定することとなった。

## 第220回 定例理事会

日 時：3月11日(水) 14:30～16:30

場 所：大阪/大阪産業創造館 6階D会議室

出席者：尾瀬会長、副会長2名、理事16名、

監事1名、専務理事、事務局1名

### 会長挨拶：

昨日の日工会発表もまた激しい数字が出ており、厳しい数字続きです。私達も日工会も今後どうなるのか先行きの見通しが分からない状況ですが、営業的に経営的にも大変ご苦労されている時期に理事会にお集まり頂き有難うございます。日工販の活動としてもこのような時期により時代の変化に即応した形での活動をして行きたい。また来年度にかけてそのように案を練って行きたいと考えていますので、本日のご審議宜しく願います。

**議 題：****[付議事項]****(1) 平成20年度決算見込み報告**

専務理事より報告。一般会計は、期初予算に比べて大きな変化はなく、事業補助費の総務委員会予算で予算をオーバーしたが、他委員会では予算を残したため収支結果はプラスとなっている。一方、教育事業特別会計は、受講者数では期初の計画に比べ基礎講座は計画通り、SE講座は増加、更新研修は減、となり収支全体としてはプラスとなった。従って一般会計、教育事業特別会計合計はプラスとなった。

**(2) 平成21年度役員選挙について****①選挙管理委員会の委員選出**

役員選挙申し合わせ事項抜粋の説明があった。会長より総務委員会から羽賀委員長、監事から三橋監事、そして両委員のどちらかが都合の悪くなった場合を考え、理事から柴田東部地区委員長、3名の選挙管理委員が指名され承認された。

**②選挙スケジュールの件**

本年の選挙スケジュールについて3月19日に投票用紙を郵送し、4月7日事務局到着を持って締め切り4月8日に開票し4月10日に開票結果を正会員に報告する。

**③役員定数確認の件**

現在正会員数72社で、会員数東部36社、中部20社、西部16社でこれより役員定数は東部12、中部7、西部5になることで確認された。

**(3) 平成21年度事業計画案・予算案策定方針について**

- 1) 専務理事より、平成21年度の事業方針と主な事業内容について、資料「平成21年度事業計画(案)」に沿って説明があり賛同を得た。
- 2) 会長より、政策委員会としては、これまで日工会との懇談会として日工会正副会長と日工販政策委員との懇談会、日工会市場委員会と日工販の地区委員会の情報交換会があったが、来年度も定期的に継続したい旨の説明があった。
- 3) 各委員会で予算を準備し、5月の理事会で総会にかけるための最終予算を討議する。また、来期の教育事業はマイナスになる可能性

もあるので予算はかなりシビアに見ていかなければならない。東京労働局に相談したところ、SE教育と1日の研修会は助成金の対象となる事を確認した。従って各地区の事業活動では講師料等コスト増となるが会員のために研修会を実施する方向で検討し、次回理事会で具体案を討議する。

**(4) その他**

会長より、平成22年度に創立40周年を迎えるが30周年時は記念式典・記念講演・記念誌発行があり、予算そのものは22年度だが、記念行事をどのような形で行うかは来年度に新体制にて検討することとする旨発言があった。

**「報告事項」****(1) 流通動態調査平成21年1月結果**

専務理事より表とグラフについて説明。

**(2) 「2009自動車部品生産システム展」の件**

専務理事より報告。協賛している「2009自動車部品生産システム展」について、主催者である日刊工業新聞社から、『世界同時不況による国内産業への影響は大きく、当初予定していた出展規模の開催が困難であり、展示会の基本コンセプトである自動車メーカーとの製造機器メーカーの交流商談達成への目処が立ちがたいことにより、開催中止の判断に至った』と連絡があった。

**(3) 日工会との情報交換会**

専務理事より報告。先月2月25日に日工会との情報交換会が開催され日工会39名、日工販10名の出席者で行われた。3部構成で、講演会「電気自動車の動向について」工作機械の国内市況・価格動向・納期に関するアンケート」調査集計結果報告、そして工作機械市況に関する情報交換があった。

**(4) 委員会報告****①教育委員会：後藤教育委員長より報告。**

3月5日(木) 12:30～15:00

機械工具会館にて開催。

来年度の基礎講座・SE講座・更新研修の受講者数を委員会としては過去の日工会発表受注総額と各講座受講生数が同じトレンドで推移しているのを参考に受講者数を想定した。これ

からアンケートを実施し、結果によって計画を練り直すが助成金等活用して、出来るだけ多くの受講生を期待したい。21年度はおそらく赤字になると考えているが、20年近く続いている中心的な事業なのでたとえ赤字でも予算を使って行きたいと教育委員会では結論付けている。講師については、交代が3名ある。更新研修カリキュラムでは、対象者が既にSE資格を持ちリフレッシュの意味があるが、1日の必須講座は継続することし、ベテラン向けに有益となるような1日の特別講座を設定することを検討中。期間は2日間（木・金）の講座となる。

③調査広報委員会：田尻委員長より報告。

2月10日（火） 12：30～15：00  
機械工具会館にて開催。

ホームページをリニューアルした。日工販ニュースの表紙の色を毎年度変えており、青に近い紫に決定し、4月号から新しい色に変わる。また、日工販ニュースの表紙デザインについては40周年記念に際し長年使っている表紙デザインを変更してはどうかという案もあり、今回の委員会では方向性を討議するが、こういう時節柄なので慎重に検討したい。来年度は名簿の発行年にもなるので会員に内容の確認作業に入る。また、30周年時には記念誌を発行し調査広報委員会が担当したが、40周年記念はどうかについては、次の理事会の方針により方向性を決めたい。

④東部地区委員会：柴田委員長より報告。

2月17日（火） 12：15～13：00  
仏教伝道センターにて開催。

21年度の行事について基本的には、イベント的な行事は極力控え勉強会・研究会等に重点を置く。行事は工場見学会から始まるが元気の良いエネルギー業界のメーカー・医療機器関連のメーカーを考えている。また情報交換会・製品研修会等は予定通り実施するが、懇親ゴルフは時節柄8月位までに状況を見て実施するかどうか判断することとなった。忘年会は12月4日に予定、講師についてはこれから検討となる。

⑤東部地区研修会：柴田委員長より報告。

2月17日（火） 13：30～15：30  
仏教伝道センターにて開催。

90名が参加。演題：「決算書のやさしい見方・

読方～危ない会社をどう見分けるか」講師：石島洋一氏（石島公認会計士事務所所長、(株)産業開発センター代表取締役）で大変分かりやすく非常に好評であったので他地区にもお勧めしたい。

⑥西部地区委員会：赤澤委員長より報告。

1月21日（水） 15：00～17：00  
新春時局講演会 エル・おおさかにて開催。  
74名参加

講師：元三和総合研究所取締役理事の松下滋講師、演題「米国発金融危機の行方 ―日本経済・社会の低流を読む」詳細は日工販ニュース2月号に掲載。

## (5) その他

①賛助会員メーカー退会の件

専務理事より賛助会員メーカーのSMC(株)より3月末日をもって退会の申し出があった旨報告。

②中小企業緊急雇用安定助成金の件

専務理事より報告。資料に基づき説明。中小企業緊急雇用安定助成金の支給要件が緩和された。東京労働局に行き確認したが、SE教育は教育訓練の対象になり、各地区研修会も1日位であれば対象になる。休業とは何かということと個人に対することで、一般的に自宅待機のことであり、仕事を休んで受ける研修も対象になる。会長より、1日研修でも助成金の対象になるので講師のコスト面はあるが21年度はこの制度を活用できる研修を検討して行きたい。

---

## 第96回 教育委員会

---

日 時：3月5日（木） 12：30～15：00  
場 所：機械工具会館 5階会議室  
出席者：後藤委員長、委員6名、事務局3名

### 委員長挨拶：

本日は平成21年度教育委員会活動の骨格を決めていかなければならないのですが、先程からお話しがでているこの不況下における平成21年度のSE教育受講者人数等の大まかな予測を立て、どの位の受講者数で運営して行くのか決めて

いかなければなりません。皆様のご活発なご意見をお願いいたします。それと更新研修のプログラム変更をしたらどうかという懸案事項が本日の議題にも上がっておりますが、審議のほどよろしくお祈りいたします。

## 議 事：

### (1) 20年度SE講座・更新研修受講生アンケート集計結果報告

専務理事より報告。それぞれの講座のアンケート集計結果・内容に基づき、各講座の状況・講師について補足説明があった。

#### SE講座・更新研修の要望事項への対応事項

- ・「講義に休憩時間を入れて欲しい」  
100分の講座と90分の講座があるが、100分はもともと休憩10分が含まれていた、90分講義にも5-10分の休憩を入れるよう講師にお願いする。
- ・「実際販売されている方の話を聞きたい」  
営業経験のある講師には営業ノウハウも講義の中に取り入れるようお願いする。

### (2) 20年度教育事業収支概要報告

専務理事より、配布資料に基づき報告があった。

基礎講座では計画通り、SE講座では計画に対し増、更新研修では計画に対し減となり、期初予算に比べ改善される見込み。

### (3) 21年度各講座受講生数の計画

専務理事より、21年度計画に際し13年度からの受講実績と日工会受注実績のトレンドが連動している旨グラフにて説明があり、審議の結果、1月2月の受注状況を考えると各企業の経費関係も削減されており、最低の受講生数を計画した。赤字予算となるが、これから行うアンケート調査結果から大きな開きがあれば修正を加え総会に向けた予算を出すこととなった。

### (4) 21年度教育事業方針について

#### 1. 更新研修について

審議の結果、従来の必須講座1日に2日目を特別講座とし、2日目に出られない場合の救済措置は通信講座を1科目受講とする。従って更新認定の必須単位は必須講座2単位と2日目の特別講座2単位の計4単位とする。また、21年度では

2日目の専門講座は、提案営業セールスの内容とし講師は須藤講師にお願いすることにし具体的内容打合せする。

#### 2. 講座について

基礎講座： 3日目「生産財設備販売担当の心得と仕事」を中村氏に代わって(株)山善の木元氏が担当。

SE講座： 1日目「図面・加工法・切削理論」を(株)森精機製作所の大岩氏に代わり同社飯塚氏が担当。

3日目の「金型と加工機械」から「生産性向上のためのCAD/CAM活用」に替わり講師はキャムタス(株)田井氏が担当。

### (5) 21年度「日工販SE教育受講のおすすめ」案について

専務理事より、資料に基づき説明があり、中小企業緊急雇用安定助成金及び雇用調整助成金制度の部分を追加、更新研修については従来からの必須講座1日と2日目の特別講座のみとし受講料を5万円とする。

### (6) 21年度「日工販SE」参加に関するアンケート調査について

専務理事より原案の説明があり、原案通り出席委員全員の了解を得て早速調査を開始する。

---

## 中部地区正副会員・ リース賛助会員懇談会

---

日 時：3月17日 14:00～16:30

会 場：名古屋市工業研究所 第三会議室

出席者：正副会員17社 23名

リース賛助会員6社 9名

計23社 32名

テーマ：「経済危機下における販売の現況と展望」

司会・進行：高田委員長

#### ■ 開会のご挨拶と報告 / 高田委員長

本日は皆様からの率直なご意見を頂いて、これからの仕事の糧にして頂きたいとの挨拶があり、

2/25に開催された日工販一日工会の情報交換会に際して準備された資料の抜粋から、注目ポイントの紹介、そして自動車業界～トヨタ自動車殿の設備現況と展望などの報告があり、出席各社の報告に移りました。

### ■ 正副会員

各社から未曾有の危機的な現況報告、そしてこの時期を如何に耐え忍び、如何に有意義に取り組むかといった、具体的な取り組み状況が報告されました。

質疑応答、意見交換の中では、アジア地域の一部における好況ユーザーの例、又、景況を維持している異業種の現況なども交えて報告がありました。

### ■ リース賛助会員

リース会員各社からも同様に更なる厳しい実態の報告、リースの維持が困難な状況、与信管理の難しさ、そして好況業種へのシフトなどの報告があり、現有資産の活用、中古機対象リースなどの提案がありました。

### ■ 閉会挨拶/加藤副委員長

出口のないトンネルはないので次回は今回よりも笑顔で集まることが出来るように頑張りましょう! と締めくくられて閉会しました。

(株)井高・松崎氏記録)

## 西部地区会員懇談会

日 時：3月17日(火) 15:00～19:00

会 場：大阪弥生会館

出席者：正会員14名 賛助会員メーカー11名  
リース8名 計33名

### 赤澤委員長 開会の挨拶及び報告事項

#### リース賛助会員の現況

- (1) 関東地区と比較すると関西地区の方が多少経済状況が良いのではと思う。全般的に見て銀行融資も厳しく、我々ノンバンクが果たす役割が有るのではと思っている。

- (2) 昨年の10月以降20%ダウンしている。ユーザーの仕事量が大幅に減り、リスクジュール(返済条件の緩和、略してリスク)の発生や倒産が増加。しかし、我々ファイナンス会社の宿命で、多少のリスクを覚悟しながら、今は辛抱の時期と前向きに繋げて行こうと思っている。最近、我々としては避けたいですが支払い据え置き要望が増加し、今まで銀行融資で買っていたが融資も厳しくなり、リースの利用も増えてきた。尚、この様に機械が安い時期にリース条件が合えば契約する企業も増えている。
- (3) 落ち込みは名古屋が一番大きく次に東京、関西は30%ダウンとまだましな方。リスクは当初、名古屋、東京で多発し関西はまだましであったが一月に入って急激に増加。ユーザーから電話が入ると殆どが新規の話でなくリスクの話で頭を悩ませている。しかし倒産されて機械を引き揚げても中古機械の価格も下っており再販も難しいので、むやみやたらにリスクに応じないと言う事はしていない。リース会計制度が変わり中堅大手企業は300万円以上の設備は銀行融資等で資金調達していたが最近では手元資金をプールする為にリースの活用が増えている。又、既存設備でリースバックの商談も徐々に増えている。
- (4) 新しい商談は激減し、リスクの話が通常10倍以上、下手すると20倍位になっている。
- (5) 中古機械の引き合いも多くなり、逆に遊休機械の買い取り希望も増えている。比較的好況な業種にリースバックを絡めた話を進めている。
- (6) リーマンショック発生直後、米国本社から手元の流動性を高めこの危機を乗り切っていくために資金を使うなと指令が出て10月～12月は殆ど営業が出来ず、最近漸く落ち着きを取り戻し、比較的好況業種のエネルギー、造船、鉄道関連、農業、食品機械等でポツポツ引き合いも出てきた。

#### メーカーの現状

- (7) 関西支社の08年度の業績は前年度比65%と厳しい状況。09年度の上期は注残も少なく前期の40%ダウンを予想してい

る。幸い関西は他の地域に比べ重厚長大産業が多く、その周辺企業が比較的活況に推移しており、何とかやって行けると思っている。

- (8) NC装置は11月迄それ程悪くなかったが、12月末頃から想定外の急ブレーキがかかった。

09年度上期、工作機械各社は厳しい状況だが、やがて景気回復した時、日本の工作機械が台湾や韓国、ヨーロッパに負けない最先端技術を維持する為に、技術開発に努めて行きたいと思っている。

- (9) CAD/CAMメーカーは機械の販売量に追従しており、特に12月以降販売が激減している。既存ユーザーに対して各地で勉強会を行っているが現場からの参加も多く、定員オーバーという状況で今後も続けて行く。

- (10) 1～3月は前年度比85%前後で推移している。中部は極端に悪く東京はわりと頑張っており、大阪はいまいちと言うところ。購入して頂いたユーザーを対象に最近アンケート調査の結果、CAD/CAMを導入された多くの理由は設備した機械が上手く動いていないので導入された企業が圧倒的に多い。もう一つは『システムが足りない』との理由があった。ここ4～5年間で工作機械の技術革新が進み、古いCAD/CAMではシステムが足りず、対応が出来ないのでと思っている。従ってCAD/CAMの需要は埋蔵金のように貯まっていると思う。

- (11) 日工会の統計通り我が社も前年比85%減で工場は雇用調整金を申請し、教育を交替ですが毎日行なっている。大阪営業所は今迄の成功、失敗事例、特に失敗を繰返さないようにするには如何すれば良いか議論してモチベーションを高めている。

- (12) 最近の受注推移は日工会の発表のように前年比15%前後です。全国的に見ると名古屋で西日本では広島地区が一番落ち込んでいる。当社は世界各地に関連会社があるが総じて同じように悪いが何故かアメリカの関連会社だけ略計画通りで、単体では黒字予定で何故リーマンショックの張本人の国だけが黒字なのか釈然としない。明

るい話としては4月のインターモールド展には前回同様80小間出展する。金型業界は以前から悪く唯一リーマンショックの影響を受けておらず、4月以降、数は少なくとも新しい製品を生産するのに一番先に立ち上がるのは金型ではないかと思う。但し金型の価格は厳しく従来と同じような考え方では受注が出来ないので金型のコストダウンに反映出来る提案を中心とした展示をする。

- (13) 2年近く関西は重厚長大産業のお陰で実績が上がっていた特別な地域で良くて当たり前と言われていたがいよいよ落ちるところまで落ちてきたと言うところ。しかし、此处に来て1～2月と比べ3月は状況が若干違ってきた。昨年10月以降設備計画をしていた企業が、余りにも急激な落ち込みで様子見をされていたがいよいよ買い手市場と見てかチラホラと話も出てきつつある。又エネ革税制活用による話が出てきている。勿論この様な会社は価格条件面で厳しい事を言われるが若干対応せざるを得ません。

- (14) 昨年の7月頃より、自動車、建機、造船と言う順に受注が落ちてきたが、風力発電、航空機等はまだ元気。2年程前から言われているボーイング787はまだ飛んでいない。機体を作っても置く所が無く加工は止まっている。寧ろMRJの方が早いのではと思っている。従来型機のエンジン生産は全く落ちていない。しかし、自動車は航空機の10倍以上の市場であるが需要は落ち込んでおり、当社の操業度は在庫調整も考え3割位。

- (15) 08年度の第1四半期は過去最高の売上げだったが、第4四半期は過去最低。11月頃、社長から恐らく既存のユーザーを訪問しても余り注文は取れないので上半期の貯金を食い潰しても良い、これからは新規訪問の成果を高く評価すると言われ、新規訪問を徹底的に行っている。今迄忙しくて余り行っていなかったユーザーを訪問する等、営業本来の活動を皆で行い社内は意外と明るくモチベーションが上がっている。

- (16) 11月以降は今迄考えられないような数字。今は社内教育、特に提案営業の出来る教育

を行っているユーザーの自動車関連比率が高いので自動車以外の市場開拓を行っている。忙しい時は中々お話を聞いて頂けなかったが、ユーザーも暇で時間を取って頂きゆっくりとお話をさせて頂くことが出来、これをプラスに結び付けて行きたい。

### 正会員の現況

- (17) 最近中国の上海以北がわりと動き出したと聞いている。又、韓国の液晶が増産体制で装置メーカーの出荷が増えている。太陽光発電分野に半導体メーカーも意識しており、又、二次電池の計画も関西中心に広がっている。当社もそれらに関与出来るようにプロジェクトチームを立ち上げている。汎用工作機械に関しては厳しい時代が続くそう、特に金型メーカーは苦戦している。それでも、5～6月頃から金型生産も徐々に増加して行く見込みなので今暫く我慢の時代と思っている。
- (18) 5年程忙しくて出来なかった社員教育を徹底するように社長の号令がかかり、今までは終業後に行っていたが、今は昼間の時間を使って景気が立ち直った時に役立つ知識の向上に努めている。又、医療関連の情報で現在注射器の容器はガラスが主体でその市場は8000億円程あるそうで、それをガラスと同じ透明度の特殊樹脂に置き換えようと開発している企業等、将来性のある業種の市場調査分析を含めた勉強会も行っている。
- (19) 社長から売れないのは君達のせいではない、しかし、行なうべき事を行なっているかと言われている。北陸3県から九州までの専任担当者が10数名程いるが6割は4年生以下の景気が良くなりかけた時代に入社してきた人材で、同業者の機械担当者とは比べ回コールド負け位の実力。景気が良い状況が続いていたら3回コールド負けと言う気がする。逆にこの不況は私共の機械部門にとりラッキーではないかと思ひ、これを機会に9回裏まで戦えるような人材に育てて行きたい。
- (21) 機械一筋40年になるがこの様な不況は初めての経験。何時も悪くなった時は原点にかえっているが当社の営業マンはバブル時

代に入社した者が多く、ユーザーから見積依頼があって初めて見積もりし受注する御用聞き営業マンが殆ど。本当の営業は自分で種を蒔いて育て、それを刈り取るのが営業マンだと言っている。今は簡単には売れない、展示機や特定な機種等メーカーの協力を取り付け、一緒になって提案し、お客さんの設備に対する潜在意識を引き出して受注に結び付けるように、私自身が先頭に立って指導している。

- (22) 第四クォーターの受注は少ないが、大手の12月迄の計画はキッチリ受注し、キャンセルは一件もない。例年は決算対策の受注があったが、今年は全くありません。しかし、大手ユーザーのお陰で目標は何とかクリア出来る。兵庫県は重工業のK.S.Mというビックスリーがある。電装とオートバイは週休4日間で建機の仕事量は1/3以下の状況になっているが、中国が少し動き出しており6月末が変わり目で1年以内にピークの2/3位まで急速に回復するものと思う。車両も堅調で航空機は昨年並みの稼働率、2010、11年と新たなエンジンの開発製造が伸びてくる。造船は3年先のキャンセルは出ているが、今年、来年は堅調である。
- (23) 売れないときはいくら走り回っても売れないので徹底的に種蒔きに走れと言っている。今期は12月で終わっており1～3月は来期の受注に繋がる営業をするように指示している。ユーザーに良い波が来た時一緒に乗せて貰うだけの体力を作っておこうと言っている。又、来期は決めた事、やるべき事は必ず実行するよう、徹底して行く。それと、次世代の幹部社員育成のために、土曜日に月一回社長塾を実施しており、時々ユーザーの経営者に講演して頂く。売れる時に人様より倍売れるように今足腰を鍛えておく時と考えている。
- (24) 西日本で一番悪い地区の広島地区で、元々重厚長大産業の地域で、第一次オイルショックの時に大手の殆どがズッコケ1974年12月に数ライン受けた注文が年明け早々ちょっと待ってくれと言われ、注残が1月からゼロになり未だに待っているがそれっきり。しかし、それをチャンスと思ひ、

ユーザーはこの地区だけではない、別の部隊を作ろうと考えたのが今の関東事業所。それと刃物も一緒に販売する部門も設立した。もっともその販売先は自動車関連なので、極端に販売が落ちているが、やがて今の倍くらいに戻ると思っている。それと人員は今増やす時と考え増員している。

- (25) 今期の決算の機械部の売上は、前年度比76%程で受注推移は日工会の発表数字をコピーしているようだ。3月に幕張で展示会を行った結果、引き合いはソコソコあった。受注は市況を反映して前年度の50%と厳しい結果だったが1～2月の日工会の受注実績が90%前後減の厳しい状況の中で、販売店の皆さんは良く頑張ってくれたと思っている。明るい話も出てきた。建機も急激に悪化しメーカーからのキャンセルは無かったが、下請企業からのキャンセルは随分発生し、下請はリストラをしながら耐え凌いでいる。ところが中国市場が春節以降急激に回復し在庫調整が進み20トンの油圧ショベルがゼロとなり、先々週急遽1000台の発注があったがリストラで人手不足、資材もストップしており、今はその対応に追われているようだ。社員に言っているが、今は不況ではなく適正在庫に戻すための看板方式がもたらした一時的なパニック状態で、適正在庫に戻れば普通の状態に戻る。その時に備えてスキルアップをするように言っている。又、農業機械メーカーの情報によると、アジアにおける稲作が全く機械化されておらず、今後各国食糧問題の関係もあって大規模な機械化に向かっているようだ。例えば水田の面積でタイは日本の6倍、ベトナム4.3倍、インド26倍、中国は比較になりませんが2期作で行っても生産性は日本の半分にも満たない状況。クボタはアジア地区で機械化の普及活動を推進し、現在タイ工場の生産は2万5千台ですが5万台迄増産体制にする計画予定。この様に明るい話も有るがマスコミは大手の3月末決算について、多くの黒字企業の

事は触れず赤字企業の事ばかり書きたてる報道基準は問題。正確に見極めて話すべきかと思う。

- (26) 先ず会社を潰さないために経費を切り詰め前年度比80%程で経営が出来る体制で予算計画を立てている。それと不況に有利な中古機械の販売強化を図っていく。中古機械の取扱いが平常時ですと20%程度の比率が、恐らく今年は30%以上の比率になるのではと思っている。機械団地で年4回中古機械等の入札会が行われているが、3月に146回目の入札会が行われたが下見来場者数が今までの平均値の5割増だった。中古機械の価格は1年前と比較して3～4割下がっている事もあって落札総金額はリーマンショック以前の80%程でしたが落札点数は寧ろ増えております。次の入札会は6月で景気回復の兆しが出てきて落札総金額が増える事を期待している。
- (27) 関西は一寸まけてくれたら買う人もいる。金型業界は先程もお話しが有りましたように、ここ数年前から悪い状況が続いているが、最近は新しい製品の開発やエコ関係も出て来ている。11年前の阪神大震災が予想以上に早く回復しましたように、この直下型不況も早く回復するものと思う、朝の来ない夜は無いように必ず回復する。これ以上の落ち込みは無く一年後振り返ってみると2～3月が底だったとなるのでは。
- (28) この1～2月が底ではないかと思う。リーマンショックが発生し半年が過ぎ急激に落ちた分急激に回復すると思う。

#### 懇親会 17:30～19:00

日工販 植田精一副会長の発声で始まり、厳しい環境下であります、好況業種の話、在庫調整も進み景気の早期回復を期待して、盛会裏のうちに懇親会が進められ(株)山善 執行役員機械統括部統括部長 関矢信雄部長の締めめの挨拶で散会しました。





## 文明の負の遺産

群馬工機(株)

営業部 課長

小林 廣

最近環境問題が世界的にクローズアップされているが、地球温暖化は21世紀になって世界が気候の変化に初めて目を開いた時として記憶されているに違いない。

ハリケーンのカトリーナがニューオリンズを呑み込んだ。融けていく北極でホッキョクグマが溺れた。ヨーロッパを熱波が襲う。アメリカ中西部は干ばつに見舞われた。

氷河はこれまでにない速度で融けている。2007年国連に集まった科学者は12年間の内11年間で過去最高の暑さを記録し、温暖化はほぼ確実に、自動車、工場、電力施設からの排出物と森林開発が原因と発表したのは記憶にあたらしい。地球上の生命は大気中に存在する一定量の温室効果ガスに依存している。自然界に存在する二酸化炭素、メタン、亜酸化窒素、水蒸気、オゾンが毛布の様な働きをして太陽光線からの熱を捉えその熱が宇宙に放散するのを防いでいる。このガスがなければ、地球上の平均気温はマイナス18度という厳しい温度になっていたのではないかと。産業革命以来、人類が付け加えてきたガスは、余分な毛布のような働きをしている。

20世紀初めからこれまでに、地球はおよそ0.7度上昇したという。今世紀が終わる前に、水銀柱はさらに1度から5度上昇するようだ。しかし地球温暖化は暑い日が多くなる事だけを意味しているのではない。ある場所では気温が上昇し別の場所では気温が下がる。温暖化によって晴れた日が続くような地域もあり、別の場所では防潮門を高くする必要が出てくる。

急速に変動する気候は、地球のバランスを崩してしまったのだろうか。ハリケーン、干ばつ、森林火災といった自然災害はますます激しさを増し、頻繁になっている。これは天候だけではない。天候のあらゆる変化による影響は因果関係に波及していく。干ばつは水争いを生み、海面の上昇は人を移動させ生態系を構成する種が移動し、生態系がバラバラになるようだ。確かに九州と沖縄ではその現象がすでに始まっているとニュースで見たことがある。トラフグとマフグの間に生まれた新種のハイブリットフグがまさにその証だ。マフグとトラフグは海水温度が違う地域で生息しているが、何故か交配し毒を持つようになった。日本各地で最近突風が吹くが台風並の強さで建造物を破壊していく光景はまさに激しく、未恐ろしさを覚える。

アフリカ ダルフールでは、長引く干ばつによって農民と遊牧民が残酷な紛争に追い込まれ、数十万の命が失われた。アメリカ合衆国の大西洋とメキシコ湾沿岸を襲うハリケーンは厳しさを増し沿岸部の都市は住むのがさらに困難になっている。日本に来る台風も巨大化し、コースも変わり発生から接近する迄の時間が早くなっているようだ。

これまで気候変動についての議論は、ほとんどが遠い場所の破滅的な影響に集中していた。海に沈む都市、凍りつく大陸、農業地帯の崩壊、これから数十年に予測される温暖化による自然災害を、私達地球に住む人類としての的確な情報を交換し、環境破壊を食い止める努力をする必要がある。日本政府は京都議定書を履行する為、CO<sub>2</sub>最大産出国であるアメリカ、中国、ロシアに批准するよう促し、議長国としての責任と役割を早急に果たすべきである。

# 工作機械と私



マルカキカイ(株)  
海外営業部課長

中 嶋 栄 男

私は今の会社に入社して今年の4月で満12年を迎えようとしています。

入社した当時は電話番すらおぼつかない新入社員だった私が、いつの間にか社内でも中堅社員という位置付けになり、部下も与えられ、今では順調な社会人生活を送らせてもらっています。しかしこの12年間に私の身に起こったことはそれまで経験したことがない、想像さえしたことのない、自分で言うのもおこがましいですが、波乱万丈の日々でした。

マルカキカイに入社したのは1997年です。最初の配属は建設機械部門で、その半年後にはインドネシア駐在となりました。ところがタイのパーツ暴落に端を発したアジア経済危機がインドネシアにも波及し、インドネシア通貨であるルピアは見る見るうちに暴落してゆき、その年の冬には米ドルに対して1/5にまでなっていました。そうなる国内景気は一気に冷え込み、それまで好調だった自動車・オートバイ・家電業界の生産は一斉にストップです。今の日本がそれに近いですが、その当時のインドネシアではさらにひどく、3ヶ月間工場ストップというユーザー様もいたほどでした。

翌年になると私の配属は産業機械部門となり工作機械の営業をスタートさせましたが、景気は好転することもなく、足しげく通っても商談は全くと言っていいほどありませんでした。ただそんな状況でも輸出企業は為替を武器に業績を伸ばしており、そのうちの1社にレシプロのコンプレッサーを購入頂いたのが私の初めての商売となりました。しかしその年の5月にはこれまで何度か行われてきたデモが暴徒化し、ジャカルタ市内の一部の地域では放火・略奪が発生、弊社事務所近くでも軍隊が出動する騒ぎになりました。それからほとんど帰国命令が出て、大勢の国外脱出を図る外国人たちにまぎれ、何とか帰国。1ヶ月ほどしてまたインドネシアに戻りましたが、景気が回復することもなく、今度は帰任となり、大阪の産業機械部門の所属となりました。

大阪ではすぐに環境関連設備を中心に扱う部門に配属されました。当時環境ビジネスが注目されだした時期でもあり、ISO14000の取得を目指すユーザーが増えつつあった時期です。しかし3年ほど営業をしておりましたが、2001年5月に突然「台湾に行ってくれないか」と言われ、台北に駐在することになります。この頃から中国のマーケットがクローズアップされることが多くなり、日系企業の中国進出ラッシュが始まります。私は台湾製の産業機械を近隣のアジア諸国に販売する業務に携わるようになりました。しかし2003年には中国で発生したSARSが台湾でも猛威を振るうようになり、一時社会的に騒然となった時期がありました。私も当時帯同していた家族を日本に返し、数ヶ月間は会社と自宅を往復するだけの毎日でした。台湾人から「日本人は味噌汁を飲むからSARSにかからないんだ」と言われた何の根拠もない予防法を実は密かに実践していました。

SARSが収束すると急に忙しくなりました。ユーザー様からの引き合いが増え、見学や立ち会いで来台されるスケジュールが毎週のように組まれ、連日休みなしで、それこそ無我夢中で仕事をしました。ユーザー様はやはり日系企業が多かったので、特殊な機械の据付やアフターサービスでは台湾メーカーのエンジニアとよく中国・ベトナム・タイ・インドネシアなどを回りました。あるお客様の工事では生産に影響しないよう徹夜の突貫工事をやり、5日間で5時間ぐらいしか寝ないで立ち会ったこともあります。台湾人といっしょに仕事をすることが多かったので、おかげで仕事関係の中国語は少し覚えることができました。

2007年6月に6年ぶりに大阪勤務に復帰して、現在の海外営業部に配属になりました。アジア・中国エリアを担当していますが、今も困っているのが英語です。インドネシア時代にカタコト英語を使って以来およそ10年ぶりでも今も四苦八苦していますが、特にアジアの人の独特の発音には慣れるのに時間がかかりそうです。

今はこれまで経験したことのないような未曾有の大不況で、いつ出口が見えるのかすらわからない状況です。しかしこれまでもさまざまな環境変化にもまれながら、何とかやってこれましたので、今回もこの逆境をバネにさらに飛躍できるよう日々努力していきたいと思えます。

これまで時に厳しく、時に温かくご指導頂きましたお客様、メーカーの方々、社内の上司・先輩の方々にはたいへん感謝しております。この場を借りてお礼申し上げます。

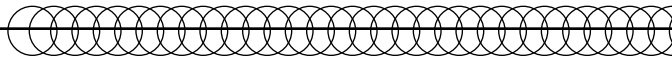
## お知らせ

### エネルギー需給構造改革投資促進税制 (エネ革税制) の初年度即時償却の件

4月1日より下記の通り改正されますのでご連絡致します。

**現行の特別償却(30%)を、初年度即時償却(100%=取得価額の全額)ができることになり、期限も平成23年3月31日まで2年間延長となる。**

尚、エネ革税制の詳細については、昨年配布しました「平成20年度版特別償却対象特定設備等便覧」をご参照願います。



# 平成21年度日工販SE教育各講座開催のお知らせ

平成21年度の日工販SE教育講座の実施要領が3月5日開催の教育委員会で決定致しましたのでお知らせいたします。

本年度の基礎講座は17年目、SE講座は19年目を迎え、20年度までの受講者数は基礎講座1,479名、SE講座2,729名、更新研修885名に達し、多数の日工販SE資格者が業界で活躍中です。

現在の厳しい経済環境の下、「雇用調整助成金」及び「中小企業緊急雇用安定助成金」制度を活用して回復期に備え社員教育に力を入れる企業が増えていきます。工作機械業界の最大の関心事は人材問題といわれ、販売面では顧客のニーズを理解し、満足させるに足る知識をもって対応できる人材の育成・確保が最重要課題となっています。日工販SE教育は、設備機械販売に特化した専門的な知識を段階的・体系的に習得できる職業訓練の能力開発講座です。

- ・「**基礎講座**」は、「ものづくり」に直接触れる体験学習を通して機械の役割や販売の基礎知識を学ぶことを主とし、グループ実習後の懇親会はネットワークづくりの場として利用されている講座です。
- ・「**SE講座**」は、ものづくり現場を熟知した講師陣がセールス活動に役立つ最新情報や動向について講義を行う集合教育、そして機種別専門知識を職場や自宅で学べる**通信教育**から構成されており、経験年数により一般認定コースが特別認定コースを選択し、日工販が発行するSE認定証を取得することができます。
- ・「**日工販SE**」認定の有効期限は5年となっており、資格取得後3年半を経過すると「**更新研修**」でスキルの見直しと資格の延長を行い、その後は申請手続きにより**永世SE資格**を取得することができます。

平成21年度の基礎講座の募集は4月、SE講座・更新研修は8月に実施します。先着受付となりますので募集要項の申込書に記入のうえお早めにお申込みください。(日工販教育事業局 TEL. 03-3454-7951)

## ◆ SE教育のしくみ(平成21年度)

講座名	基礎講座	SE講座		更新研修	
		集合教育	通信教育	必修講座	特別講座
講座のねらい	工作機械と販売の入門教育	中級基本知識の体系的研修	機種別専門知識をわかりやすく解説	SE資格者のメンテナンスとリファイン	
対象(経験)	0～2年	3年～		資格取得後3.5年～	
募集時期	4月	8月		8月	
実施	6月25日～27日 応募者60名を超えた場合は 7月2日～4日	10月15～17日(東京) 10月22～24日(名古屋) 10月29～31日(大阪)	11月上旬配本	11月12日(東京) 11月19日(名古屋)	11月13日(東京) 11月20日(名古屋)
実施期間	全3日間	全3日間	必修1科目、選択5科目以上を6～12ヵ月で履修	全2日間	
開催場所	日本工業大学 工業技術博物館 他	東京、名古屋、大阪の3会場で各1回	個人宛教材郵送 レポート提出・採点・結果通知	東京、名古屋の2会場で各1回	
備考	実習見学を含む初心者向コース	「日工販SE資格」認定コース		※注) (2) 参照	

注) (1) 会場の都合により開催場所及び日程が変更になることがあります。

(2) 「更新研修」は、今年度から「必修講座」での2単位と「特別講座」の2単位、合計4単位となります。



## 会員・業界消息

代表者変更	…… リース賛助会員	日立キャピタル(株) 取締役社長 三浦和哉
窓口変更	…………… 東部地区正会員	帝通エンジニアリング(株) 取締役 杉森 誠 (株)TEMCO 工作機械部部长 鬼頭宏嘉 三菱商事テクノス(株) 本社総務部長 服部安行
	西部地区正会員	日本産商(株) 広島営業部取締役部長 出口輝彦
	メーカー賛助会員	オーエスジー(株) 企画部次長 近田幸典 安田工業(株) 営業部部长 村上俊彦
	リース賛助会員	住信リース(株) 機械設備営業部課長 木島善正
住所変更	…………… 東部地区正会員	(株)セイロジャパン 〒261-8501 千葉市美浜区中瀬1-3 幕張テクノガーデンB棟2階 TEL 043-350-4811 FAX 043-350-4812 三菱物産マシンテック(株) (4月27日より) 〒105-0004 東京都港区新橋1-11-7 新橋センタープレイス7階 TEL 03-6757-3700 管理FAX 03-6757-3698 営業FAX 03-6757-3699
退 会	…………… 東部地区正会員	松茂工販(株)
	メーカー賛助会員	SMC(株) 京セラ(株) (株)パトライト
	リース賛助会員	東京リース(株)

## 第40回 通常総会のご案内

当協会では下記により第40回通常総会を開催致しますのでご案内申し上げます。  
ご予約願います。

期 日／平成21年 6月10日(水) 会 場／八重洲富士屋ホテル

総 会／13:00～14:00

記念講演／14:20～16:00

講師：田中 栄 (アクアビット代表取締役チーフ・ビジネスプランナー)

演題：未定

懇親パーティー／16:20～18:00

## 行事予定

政策委員会・定例理事会	5月13日(水)	安保ホール
第40回通常総会	6月10日(水)	八重洲富士屋ホテル
第1回SE基礎講座	6月25～27日(木～土)	日本工業大学
第2回SE基礎講座	7月2～4日(木～土)	日本工業大学
展示会		
LASER EXPO 2009	4月22日(水)～24日(金)	パシフィコ横浜
MEX 金沢2009(第47回機械工業見本市金沢)	5月21日(木)～23日(土)	石川県産業展示館
微細精密加工技術展2009	5月28日(木)～30日(土)	インテックス大阪

## 編集後記

- 4月号をお届けします。WBC熱戦の余韻に浸っているうちにプロ野球公式戦が始まりました。サムライジャパンは韓国と激闘の末連続世界第一位の座を守り今年のWBCは大いに盛り上がりましたが、改めて野球の面白さを感じた方は少なくないと思います。不況風に吹かれ意気消沈した私達にとって気づけ葉のような興奮だったと思います。
- 最近〇兆円損失とか〇兆円つなぎ融資とか1兆円単位の数字がマスコミ報道で目に付きませんが、本当は私たち庶民にとってとてつもなく大きな数字なのに何となく慣れてしまっただけではないでしょうか。1兆円とはどのくらいの規模なのか、1万円札を積み上げてみると約10kmの高さになるそうでロケットを打ち上げて対流圏から成層圏に変化するあたりまで積み上がり、そして1万円札の束を運ぶとなると総重量は約100tになるため4t積みトラックで25台必要とするそうです。
- サブプライムローンに絡むデリバティブ(金融派生商品)取引で巨額の損失を計上し経営難に陥り政府の管理下にはいったAIGが、損失を引き起こしたデリバティブ担当部門の幹部に対して総額約160億円のボーナスが支払われたという報道に対して憤りを感じた方は多いと思います。マネーゲームの破綻が回り回って現在の景気後退に色濃く影響し問題を引き起こした張本人達は巨額のボーナスを受け取るという何とも信じ難いことです。さすがにオバマ大統領はボーナス支給を阻止するためにあらゆる法的手段を検討するようにガイトナー財務長官に指示しましたがボーナス返還を強制した場合、政府は訴訟に巻き込まれる恐れがあり返還実現は難しい情勢とのことでした。経営状態が悪化した場合、経営幹部は役員報酬返上、ボーナス返上等の形で責任を取るという我が国の文化から何とも理解し難いことです。米国駐在経験者の誰でも直面した契約社会、訴訟社会という米国の象徴的な側面が今回の問題にも大きく影を落としています。さすがに今回ばかりは米国世論も黙ってはいないようです。
- 日工会の2月受注確報は内需83億円、外需121億円で総額204億円と何とか200億円を超えましたが、内需は前月比9.3%マイナスと厳しい状況が続いています。自動車業界を中心に設備投資の抑制やキャンセルが相次いでおりまだトンネルの先が見えてきません。

「日工販ニュース」 Vol.21—No.4

平成21年4月15日発行

発行	日本工作機械販売協会 〒108-0014 東京都港区芝 5-14-15 機械工具会館3階 電話 03-3454-7951 FAX 03-3452-7879
発行責任者	専務理事 宇佐美 浩
編集	日工販調査広報委員会 委員長 田尻 哲男

# 日本工作機械販売協会 会員会社一覧 (五十音順)

平成21年4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  
 群馬工機(株)  
 (株) 国 興  
 (株) 三 機 商 会  
 三洋マシン(株)  
 サンワ産業(株)  
 シマモト技研(株)  
 住友商事マシネックス(株)  
 (株) セイロジャパン  
 誠和エンジニアリング(株)  
 双日マシナリー(株)  
 太平興業(株)  
 (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 チ 常 盤  
 日鋼商事(株)  
 藤田総合機器(株)  
 三井物産マシンテック(株)  
 三菱商事テクノス(株)  
 (株) ヤ マ モ リ  
 ユアサ商事(株)  
 米沢工機(株)

### 【中部地区(20社)】

石原商事(株)  
 (株) 井 高  
 岡谷機販(株)  
 カト一機械(株)  
 釜屋(株)  
 岐阜機械商事(株)  
 甲信商事(株)  
 三栄商事(株)  
 三機商事(株)  
 サンコー商事(株)  
 三立興産(株)

下野機械(株)  
 (株) 大 成  
 (株) 大 誠  
 (株) 東 陽  
 (株) 日 本 精 機 商 会  
 浜松貿易(株)  
 (株) 不 二  
 山下機械(株)  
 ワシノ商事(株)

### 【西部地区(16社)】

赤澤機械(株)  
 伊吹産業(株)  
 植田機械(株)  
 (株) お じ ま  
 関西機械(株)  
 京華産業(株)  
 五誠機械産業(株)  
 桜井機械(株)  
 (株) ジ ー ネ ッ ト  
 大幸産業(株)  
 (株) 立 花 エ レ テ ッ ク  
 西川産業(株)  
 日本産商(株)  
 マルカキカイ(株)  
 宮脇機械プラント(株)  
 (株) 山 善

## 賛助会員(全69社)

### 【製造業(53社)】

(株) ア マ ダ ワ シ ノ  
 (株) エ グ ロ  
 エヌティーツール(株)  
 (株)MSTコーポレーション  
 エンシュウ(株)  
 オーエスジー(株)  
 オークマ(株)  
 大阪機工(株)  
 (株)岡本工作機械製作所  
 (株)神崎高級工機製作所  
 (株)北川鉄工所  
 キタムラ機械(株)  
 キヤムタス(株)  
 (株)グラフィックプロダクツ  
 コマツNTC(株)  
 黒田精工(株)  
 (株) ジ ェ イ テ ク ト  
 (株)シギヤ精機製作所  
 新日本工機(株)  
 住友電工ハードメタル(株)

(株) ソ デ ィ ッ ク  
 大昭和精機(株)  
 (株) 太 陽 工 機  
 高松機械工業(株)  
 (株) 滝 澤 鉄 工 所  
 (株) ツ ガ ミ  
 津田駒工業(株)  
 (株) 東 京 精 密  
 東芝機械マシナリー(株)  
 東洋精機工業(株)  
 (株)ナガセインテグレックス  
 中村留精密工業(株)  
 (株) 日 研 工 作 所  
 日本ディエムジー(株)  
 浜井産業(株)  
 日立ツール(株)  
 ファナック(株)  
 富士機械製造(株)  
 ブラザー販売(株)  
 豊和工業(株)  
 牧野フライス精機(株)  
 (株)牧野フライス製作所  
 (株)松浦機械製作所  
 三井精機工業(株)  
 (株) ミ ッ ト ヨ  
 三菱重工業(株)  
 三菱電機(株)  
 三菱マテリアルツールズ(株)  
 (株) ミ ヤ ノ  
 メルダシステムエンジニアリング(株)  
 (株) 森 精 機 製 作 所  
 安田工業(株)  
 ヤマザキマザック(株)

### 【リース業(16社)】

NTTファイナンス(株)  
 共友リース(株)  
 近畿総合リース(株)  
 興銀リース(株)  
 首都圏リース(株)  
 昭和リース(株)  
 GEフィナンシャルサービス(株)  
 J A 三 井 リ ー ス (株)  
 住信リース(株)  
 東銀リース(株)  
 東芝ファイナンス(株)  
 日本機械リース販売(株)  
 日立キャピタル(株)  
 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UFJリース(株)