

日工販ニュース Vol.21 No.08・09



巻頭言 「5社合併は怖くない」	日工販理事 長久保 敏	2
メーカーインタビュー	三井精機工業(株)	4
リレー随筆	ユアサ商事(株) 夏目慶太郎	7
私の読書評 「人を見抜く技術」	大石機械(株) 村越 吾郎	8
工作機械と私	(株)テツカ 阿部 浩	10
議事録 「政策」「理事会」「教育」「調査広報」「東部」「西部 正・副会員懇談会」		11
甘口辛口 「世のため人のため」	マルカキカイ(株) 佐藤 壮彦	20
統計資料 「FA流通動態調査1・2」「マシニングセンタ・NC旋盤動向」「業種別受注額」		21
SE教育 「平成21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

SE資格者にご回覧下さるようお願いします。

5社合併は怖くない



日工販理事

長久保 敏

(双日マシナリー株) 取締役会長

2004年4月1日に旧ニチメンと日商岩井の陸上機械の子会社5社が合併して当社「双日マシナリー株式会社」が誕生しました。

しかし合併前と合併後そして現在までの道のりは決して平坦ではありませんでした。

合併1年前から5社の社長が頻繁に会合を持ち、はじめは新会社の企業理念、経営方針、基本方針の策定から取り掛かり、次に人事制度、給与制度、退職金制度の骨格を決め、更に3カ年の営業計画を完成させ、何とか新会社のスタートに漕ぎ着けられました。

今までに5社合併の事例は無く、一体どのようなことになるのかと、5人の社長は不安や心配で一杯になりながらも、何度も会合を重ねるうちに、お互いの企業文化や企業風土の違い並びに経営スタイルや決裁システムの違いなど、徐々に理解が深まり、その後の様々なテーマの合意形成をスムーズに行えるようになりました。

まず、「企業は社員のために存在する、又は社員の幸せを追求するために存在する」事に関する合意形成には少々時間が掛かりましたが最後には立派な企業理念となりました。

次に、人事制度、給与制度、退職金制度の一本化には、最も多くの時間と労力を費やしました。

旧5社のそれぞれには制度と文化の違いがあり、片寄せ一本化することは無理と判断して、新たな人事制度、給与制度、退職金制度を作り旧5社の制度を廃止することに決めました。

役割等級と目標管理に基づく人事制度・給与制度に改め、社員各人の一年ごとの目標達成度に応じた報酬体系に移行し、毎年改善を行いつつ制度は今も継続しております。最も難しい対応を迫られたのは、退職金制度でした。

新退職金制度を401Kに改定するために、新制度の検討・策定に取り掛かったところ、合併前に社員全員の退職金を全て精算する必要が発生し、その為税金問題に関して国税局と何度も話し合いを行い、各人への支給金を何とか退職金扱いにすることが出来ました。

また、社員への支給金計算方法に関しては、合併後も社員との見解の相違が解消されず最後は、労働基準監督署の調停にもお世話になりました。

合併後の悩みは企業文化の違いの大きさにあらためて直面したことでありました。過去を捨て、新しい会社の新しい企業文化を作るにはどのようにしたら良いのかと色々模索するなかで、全社員に同じ行動を取らせることがベストと考え下記を実施しました。

一つ目は、ツーコールキャンペーンです。

お客様にご迷惑の掛からぬよう電話が鳴ったら2コール以内に受話器を取ることで。簡単なようで、なかなか容易なことではなく、定着するまでに2年が掛かりました。

二つ目は、3分間ミーティングです。

毎朝、各営業部単位で全員起立して当日の予定など連絡事項を皆さんに説明するものです。これも、今までにやったことが無く、照れくさいことも手伝って定着するまで3年が掛かりました。役員も同じように毎朝起立したまま3分間ミーティングを行っています。

三つ目は、出張報告を3日以内に提出することです。

社長宛に電子メールの添付書として出張報告を提出するのですが、その電子メールのコピーも全役員と帰属部員全員に出すというものです。

このように社員一人ひとりの行動を皆で一緒に「見える化」にする仕掛けは、一体感と新しい企業文化を間違いなく形成できますので5社合併でも決して怖くはない。

恐れることなく、これからも具体的な施策を色々考えていく予定です。

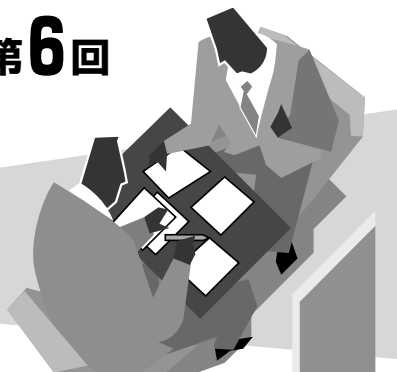
これまでの10年間は20世紀から21世紀への橋渡しの時間と理解しています。

今後は社会のあらゆる問題課題に対して、常に「環境に配慮した解決策」が求められます。

当社も日本と世界の発展のために工作機械販売を基軸にして、様々な問題解決に向けて微力ながら貢献して参りたいと考えています。

メーカーインタビュー 第6回

メーカーに聴く プロのこだわり!



三井精機工業(株) (本社工場・埼玉県比企郡川島町)

ユーザーに一番近い位置に立ち、
ユーザーの要望にこたえ続けていく。

「メーカーインタビュー」第6回は、三井精機工業株式会社。1928年(昭和3年)、当時外国に依存していた精密測定機器および精密工作機械の国内供給を目的に創業を開始し、以来、マシニングセンタなど精密工作機械部門とコンプレッサの産業機械部門を両輪として事業展開し、2001年に本社および本社工場を旧川島工場へ集約。さる6月29日には岩倉幸一氏が代表取締役社長に就任した。同社の現状と今後の展望などについて伺った。



岩倉幸一代表取締役社長

●「お客様のニーズは、お客様が一番よく知っている」

このほど就任したばかりの岩倉幸一社長は開口一番、「この経済状況の中で一番大事なことは、お客様の話をよく聞き、そこからニーズを汲み取り、それを開発・設計に生かし、お客様の課題解決へつなぐことです。お客様のところへカタログを持って行って、ただ“機械を買ってください”という時代ではありません」と力を込めた。ただ、「多くのお客様の話を聞いて、それを1つにまとめて大量にモノを作ってもダメ。お客様ごとのニーズに応じて個別の仕様で作っていく姿勢でないと、本当の満足は得られません」と強調。そこで今、営業マンや開発・設計技術者などと「今までできなかったことをやろう」「他社でできないことをやろう」と話し合っている。「お客様のニーズは何か。その答えを一番良く知っているのはお客様自身です。それに答えるのが我々の使命」と語る。

岩倉社長がこう言い切れるのも、同社として誇れる背景が確固としてあるからだ。「当社の機種ごとの生産量は決して多いものではありません。ずっと多品種少量生産でした。1台1台に丹精を込めて、多彩なユーザーさんに納めてきました。その背景には、お客様とダイレクトにコンタクトを取り、いろいろとお話を聞いてきた歴史があります」とのこと。現在、工作機械業界は苦境にあるものの、「当社はお客様と最も近い所に位置し、お客様に役立つ多くの要素技術を蓄積しています。ですから今はむしろ、当社にとってはビジネスがやりやすい環境にあるはずです」という。創業以来80年を越す「お客様との対話」に裏付けられた自信が伝わってくる。

●“精度の三井精機”のDNAを継承

1928年（昭和3年）、東京都大田区南六郷で三井精機工業の前身である会社がスタートしたが、当時はブロックゲージやマイクロメータといった測定器を生産していた。「長さのスタンダードとなる原器を作っていましたので、当然、測定技術に長けていたわけです。ここに“精度の三井精機”の原点があり、当社のDNAとして今日まで脈々と受け継がれてきています」。1935年（昭和10年）には日本初のマザーマシンとなるジグ中ぐり盤を開発したが、「当時の日本には高い精度で位置決めして加工できる工作機械はなく、国産化は産業界の悲願でしたが、それを当社が実現しました」。以後、このジグ中ぐり盤はマザーマシンの代名詞となった。そして現在、マザーマシンとしてジグ中ぐり盤をはじめジグ研削盤、横形／立形マシニングセンタ、5軸制御マシニングセンタ、ねじ研削盤などをラインアップし、国内外の産業界へ貢献している。

このように、同社には「精度」にこだわり続けてきた歴史があるが、「この精度の追求こそが、お客様の信頼をいただいていた理由です」と強調。例えば「最近ではハードウェア、ソフトウェアの進歩で精度の補正も容易になってきましたが、“まっすぐ動く”“直角に交わる”“平面が出ている”などの幾何学的な精度は電気的な補正はできません。しかし、これら工作機械としての基本精度をしっかり出すことが何より重要ですので、きさげによる徹底した作り込みをし、それによって高い精度を実現しています」。また「機械組立後の調整段階で1μmの精度を向上させるのは容易なことではありませんが、この点でも妥協を排して困難な課題に日々挑戦しています」とのこと。「こうした努力がユーザーさんにも伝わり『精度を追求している会社』というイメージができたと思います」という。

●ユーザーへの回答の1つ「Vertex550-5X」

現在、同社製品で最も注目されているのが5軸制御立形マシニングセンタ「Vertex550-5X」。同社は横形トランオンタイプの5軸マシニングセンタでトップクラスのシェアを持っているが、この新機種は新たなコンセプトを持つ立形マシニングセンタ。“Vertex（バーテクス）”とは「頂上」を意味する。「Vertex550-5Xは、現状での当社からお客様への“答え”の1つといえます」と岩倉社長。この機種は高剛性ベッドの上でXYZ3軸が移動する構造（「キューブオン構造」）を採用することにより、「最小の設置スペースで最大の加工エリアを実現」「加工時間の短縮や加工品位の向上など5軸加工の新たなメリットを実現」「徹底的な作り込みによる高精度」「良好な切粉処理」などの特徴を誇る。この機種は第36回機械工業デザイン賞・日本力（にっぽんぶらんど）賞を受賞し、洗練されたデザインと使いやすい機能も高く評価されている。

岩倉社長は「当社のマシニングセンタの6割は5軸制御ですが、この多くは欧米などの航空機産業の要望に応えたものです。また、欧米に輸出した研削盤など工作機械の多くは航空機産業に使われています」とのことだが、このように航空機産業界のニーズに応える高精度・高機能性機械は、航空宇宙産業だけでなく自動車・輸送機器、建設機械、エネルギー、工作機械、金型・治工具など様々な分野にも普及していった。「航空宇宙産業や自動車産業などの厳しい要求に応えてきたことで、当社ならではの精度や機能を実現できたと思います。特に5軸



5軸制御立形マシニングセンタ「Vertex550-5X」

の精度に関して言えば、数字では表せないものも多いのです。精度をどう表現するかは難しいのですが、お客様のほうで“何がポイントか”をわかっていたいただいているようです」とのことだ。

もう1つの“答え”にオイルフリー水潤滑式コンプレッサ「i-14000シリーズ」がある。従来からのZシリーズの理想の圧縮機構をさらに高度化し、「インバータ制御により回転数を下げても高効率」「バランス圧縮により寿命は無量大」「低騒音・低振動を実現」などの特徴があり、性能・機能はもちろん省エネや環境面でも高く評価されている。「こうした点が評価されて、従来からの製造や土木現場だけでなく、食品・薬品業界にも取り入れられるなど、コンプレッサのマーケットを拡大することができました」と、この面でも注目されている。



オイルフリー水潤滑式コンプレッサ
「i-14000シリーズ」

●厳しい品質管理と充実したサービス体制

1981年(昭和56年)に新規拡張開設した埼玉県川島町の川島工場は1995年(平成7年)に「ISO9001」認証取得、2001年(平成13年)に本社・本社工場としてさらに充実化を図り、翌年「ISO14001」の認証を取得した。

この工場にも、同社の機械の作り込みへのこだわりが随所にある。その1つが徹底した温度管理。「100m四方の部屋で、設定温度±0.4℃という厳しい温度管理をしていますが、これは精度を追求するための基準と考えています」。もう1つは振動への配慮。平均1mの厚さのコンクリートで基礎固めをし、さらに建物の基礎と機械生産部分の基礎を完全に分離。こうすることで天井クレーンなどの振動が機械に影響を及ぼすことを避けている。また、部品や製品の搬出入などにかかわる物流面にも独自のシステムを導入。「工作機械メーカーとして随一の工場ではないかと自負しています」と語る。

現在、同社の売上構成は精密工作機械部門63%、コンプレッサ部門37%。国内70%、海外30%という比率。国内事業所は本社・本社工場のほか東京本社があり、営業所は東京・大阪・名古屋・広島・福岡に、出張所は全国に8カ所ある。海外事業所は台湾のほか、海外法人として豊田三井ヨーロッパ、三井精機アメリカ、三井精機上海、三井精機タイがある。これらが営業およびサービス拠点として機能している。

今後、精密工作機械とともにコンプレッサの市場開拓には大きな可能性があり、また、海外市場での同社への評価は高い。現在の事業構造は今後を展望する上で良好なバランスにあると思われるが、今後につい



本社工場社屋

ては「精密工作機械部門とコンプレッサ部門の両部門を強くしつつ、まず受注することが第一。それには営業・開発・製造部門とともにサービス部門の機能が重要で、お客様の様々な要望へいかに迅速に対応できるかで我々の評価は決まると思います。現在ある拠点の機能をさらに向上させ、営業活動からサービス活動までをお客様のためになるように回すことが最も大切だと考えています」と締めくくった。



リレー随筆



ユアサ商事(株)
機械エンジニアリング本部
横浜工業機械部
夏目慶太郎

「もう、きみには頼まない」これは、私が実際言われた言葉ではなく好きな本の題名です。

城山三郎が描いた石坂泰造の世界観を綴っている内容で、大学生の頃よりふとした時に読み返す愛読書です。石坂泰造とは東芝の社長や経団連の会長等を歴任した人物であり、周辺から分かりにくいといわれていた人物です。もしかすると一部の人からは嫌われ者であったのかもしれませんが、しかし、この本を読み理解をしていくと分かりにくさには2通りあることに気が付きます。ひとつ目は考え方がぶれて周りに流されるパターン。ふたつ目は素早い判断により他人から何を考えているか分からないと思われるパターン。ひとつ目はよく聞く話ですが、ふたつ目は己に強い意志がなければ出来得ません。石坂泰造はこのパターンで、本人自身「よく勉強」をし、「楽しみ」、「食べ」まさに豪傑であって、ぶれなく先を見通す事が出来たからこそ成し得た事なのでしょう。冒頭の「もう、きみには頼まない」は当時の大臣あるいはその地位に準ずるような立場の人に対して発した言葉ですが、この確固たる信念があったからこそ、周囲の人間の多くは媚を売り本音で語れない政治家や官僚に対して、言えた言葉だと感じます。既に読まれた方もあるかと思いますが、詳細は実際に本を読んで頂ければお分かりになると思います。周りに流されることは簡単です。良い仕事をする為にはプライベートはしっかり楽しみ、大いに学び、そして先を見る目を養いながらぶれないことだと思います。ただ、ぶれない事と人の話を聞かないことは別です。実際、石坂泰造は謙虚で、自分自身は普通の人間だと言っていたそうです。私も見習い、その場では嫌われたとしても後々感謝されるように、見る目を養い多くの状況に、より素早く自分なりの判断が出来る様に日々鍛えていきたいとこの本に出会ってから感じるようになりました。

大学を卒業してからの9年間、まだ短い期間ではありますが、工作機械の販売に携わって非常に参考になる部分がこの本からは多くありました。非常に高価且つ納期も長い商品を扱いながらも我々のような若手でもお客様に販売させて頂いております。ひとつひとつの打合せにも気を配り、先を読みながら進めないと後々大きなトラブルになります。周りに流されてイエスマンになるのではなく真の見る目を養わなければ皆様方にご迷惑をかけてしまうこととなりますので、私のバイブルにもなっている城山三郎の本を読み自分の糧としていきたいと思っております。ちなみに代表作のひとつである『官僚たちの夏』がTBS系で日曜の夜9時より放映されておりますので、熱いドラマが好きな方はいかがでしょうか？

昨今の景況だからこそ、本を読んだり、仲間と大いに「語り」「楽しむ」時間も取りやすいと思っております。皆様と次の夜明け(景況の回復)へ向かってしっかりと準備したいと思っております。

次の執筆者の方はお世話になっている(株)牧野フライス製作所 諏訪営業所の吉村洵也さんです。

『人を見抜く技術』

(20年間無敗、伝説の雀鬼の「人間観察力」)

桜井章一 著 (講談社プラスアルファ新書)



大石機械(株)
富士沼津支店 営業次長
村越吾郎

私が本を、購入したきっかけは、「人を見抜く技術」の、題名が気にいったからです。
本書は5章で構成されています。

第1章 癖は心を丸裸にする

人は、普段何気ない、行動のなかで癖は現れる。癖というのは、その人のうちに隠された真実を隠らずとも語ってしまうほどの重要な仕草なのだ。

[自然に生きる人は癖が少ない]

大自然の中で生きている人は、いわゆる癖が少ない。癖がない、といってもいいかもしれない。静か、といえばよいだろうか、大自然の中でふわーっと、流れるように、生きている。癖が少ないと、動きというのはなめらかになるのだ。

第2章 体の動きを見ればすべてわかる

人は、椅子に座ってリラックスしていても、無意識に、貧乏ゆすりをする。それが体の動きである。

[柔らかさこそ本当の強さ]

柔らかい動きは、同じ力を出すにしても、余分な力を必要としないため、効率がよく、スタミナ切れもしにくい。動きの省エネといってもよいだろう。さらに、柔らかい動きは次の動きに入りやすいし、相手の変化にもついていくことができる。つまり動きの柔らかさとともに、思考の柔らかさも持っていなければならない。

第3章 人間の本質を見抜く方法

[虚勢の人は大事なものがない人]

ただ単に虚勢を張っている人と、堂々としている人の違い。それは内面から滲み出るその人の資質だ。なにか事が起きたときのリアクションを見れば、それが虚勢か本物の落ち着いたかだ。それがだいた

い判断できるものだ。

人間はまず、自分を大切にしなければいけない。そのうえでかけがいのない大切なものをいくつか持てば、人は間違いを犯さないと思う。大切なものはいくつかあってもいいと思う。

でも、その中に、人も入れておくことを忘れてはいけない。大切な人がいるというのは、人生においてなにより大切なことなのだ。

第4章 人生を見透す技術

[できない人から学ぶ]

人生を学ぶのは、できない人からだ。生きていくうえで多くのことを教えてくれるのは、できない人たちなのだ。なぜ、できないだろう、なんでこうなってしまうんだろうと考える。そこから学ぶこと、得ることのほうがるかに身になるし、自分を成長させてくれる。

第5章 立ち居振る舞いからタイプを見極める

[クールな人熱い人]

人の気持ちというのは、潮の満ち引きのように満ちたり、引いたりをくり返している。常に気持ちが一固定している人など一人もない。四季と同じで、人間の心というのは移り変わっていく。季節に温度差があるように、人間の心にも温度差は生じる。

熱いとき、冷たいとき、いろいろあるから人間なのだ。つまり人には、熱くならなければいけないときと、冷たく、冷静にならなければいけないときがあるということだ。状況に応じて適温になるよう、そのときどきで自ら調整していくことが肝心だ。

本書を読み終わって、人を見抜く技術とは、自分が人を観察し、自分の価値観や経験値で判断をする為、自分の持っているモノサシ以上のことは判断できない。自分のモノサシを大きくするためには、日常生活を、手を抜くことなく、精一杯努力することです。



工作機械と私



(株)テヅカ
大森営業所長

阿部 浩

今回、日工販ニュースの「工作機械と私」の寄稿をご依頼頂き、思わず、私が日工販SE取得講座を受講したのは何時だったか認定証を机の中から探し出して見ました。入社し早々に基礎講座を受講しその後SE講座を取得させて頂き、13年が経過していました。諸先輩方からすれば依然若輩者ではありますが、個人的には随分と時間が経った事を思い出しました。私は入社以来ずっと卸専門の営業をさせて頂いており、ユーザー様との直接取引ではなく、販売店様と共に最終ユーザー様に商品を提供させて頂いております。特に取り扱う商品は工作機械よりも周辺機器が多く、ここに掲載される皆様とは少し違った環境ではございますが、私なりの「工作機械と私」を振り返って見ました。

今でも鮮明に覚えている日本工業大学で開催されます基礎講座が、私が最初に出合った工作機械だと思います。学生時代にはまったくの無縁であった機械・工具の世界ではありましたがそこには汎用旋盤、フライス盤、ボール盤と実機を使用した講習は今でも新鮮な記憶として残っています。私が入社した1990年代中頃から後半にかけてはアナログからデジタルへの時代に加速がかかる大変移り変わりの激しい時代だった様に思います。今では当たり前で使用しているパソコンや携帯電話（ポケベルの時代でした）の本格的な普及も丁度その頃だったと記憶しています。工作機械業界では汎用旋盤からNC旋盤、フライス盤からマシンニングセンタへと次々と工作機械メーカー様がNC化の製品を市場に導入され、それに比例して切削工具ではロー付けバイトから超硬チップのスロアウェイバイト、ハイス商品から超硬製品へと移り変わって行きました。先にも述べさせて頂きましたが私は工作機械の周辺機器商品を取り扱う事が多く、特に切削工具は深く関わりがあります。工作機械の技術進歩により切削工具も高速かつ高能率、超寿命に加工できる商品が次々に開発されて行きました。新しい商品と基本となる従来の商品を理解する事に大変苦労していた事を思い出します。

私は入社以来、お客様であります販売店様が私の何よりの講師であり、一緒にユーザー様へ連れて行って頂く事が何よりの教材でした（今でも同様です）。当時は高速化・自動化する工作機械の進化に伴い、それに対応した切削工具の新製品をメーカー様と販売店様と共にPR活動をさせて頂き受注できた事が何よりの楽しみであり、自分自身の励みになっていました。しかしながら全てが最新の工作機械を使用しているユーザー様とは限らず、現実にはまだまだ汎用機を自分の手足の様に使いこなしている、いわゆる日本の「ものづくり」を支えてきた職人ユーザー様も多く、最新の工作機械や切削工具の提案が頭ごなしに弾かれてしまう事も苦い思い出として残っています。これからも卸の営業をさせて頂く上で、販売店様とメーカー様と三位一体となった活動でユーザー様へ商品PR活動をさせて頂き、より深い信頼関係を築いて行けたらと思っています。

今後も益々加工手法が多様化し、新しい産業が生まれてくる事も予想されます。私自身も世界に誇る日本の「ものづくり産業」に関わりを持てる事を幸じて工作機械メーカー様の動向に注視し新しい製品の情報を市場にアピールして行きたいと思います。

第81回 政策委員会

日 時：7月8日(水) 11:00～12:30
場 所：機械工具会館 5階会議室
出席者：柴田委員長、副会長2名、委員6名、
事務局1名

委員長挨拶：

先日親会社の幹部と話をした時に聞いたことですが、最近海外でのIR活動で質問が出るのは、日本の会社は大体分かっているが国はどうなるかとの質問が多いそうです。今の状態だと相手の会社自体は信用出来るが日本という国が信用出来ないから投資を考えざるを得ないという状況らしい。今回のものづくり第二次補正予算成立がもっと早い時期であれば2月とか3月のもっと早い時期に活用できたはずで、多少とも状況が変わったのではないかと思います。それでは議題に入ります。

議 題：

(1) 日工役員との懇談会について

専務理事より説明。7月29日(水) 17:30～より虎ノ門パストラルにて開催の予定。

(2) 創立40周年記念行事について

40周年記念表彰・感謝状贈呈基準案として30周年記念時の基準を案として理事会に提案することにした。

記念誌については発行するとすれば今から作業を開始しなければならないが、50周年という節目でなく費用をかけて記念誌を発行する必要性がなく日工販ニュースの特別号とすることで理事会に提案することにした。

(3) 今後の協会事業展開について

- ①「決算書の見方」についての研修会を西部は9月1日(火)、中部は9月11日(金)に開催を決定。
- ②西部の11月5日開催予定の製品研修会は依頼するメーカーは未定。テーマはEMOショー出品機を考えている。
- ③中部・西部共に秋のゴルフ懇親会の予定はしているが、状況によっては中止も有り得る。

(4) 会員名簿について

調査広報委員長より今年には会員名簿改訂の年で予算を組んでいるが、ホームページが充実してきたこともあり、発行を見送ってはどうかと提案。

審議の結果、理事会で調査広報委員長より会員名簿廃止について提案することになった。

次回委員会：

9月9日(水)
大阪産業創造館

第222回 定例理事会

日 時：7月8日(水) 12:50～15:30

場 所：機械工具会館 3階

出席者：柴田会長、副会長2名、理事19名、
監事2名、事務局1名

会長挨拶：

早くも今年度第1四半期が終わり、底は打っているという感じはあると思われませんがトンネルの出口が見えないという状況ではないかと思われまます。6月はものづくり支援申請の認可待ちのため買い控えがあったのではと思っていますが、蓋を開けてみると700億円に対して1,800億円の応募があったようで審査も2週間ほど延びて7月24日までに結論が延びた様ですが、700億円に対してユーザーはその3分の1負担するわけですからこのインパクトは1,000億円以上あるわけです。今年は5,000億円にいかないのではという見方がありますが、そうすると内需は3,000億円に達しない可能性もある中での1,000億円というのは非常に大きなインパクトではないかなと思っています。日工役員との懇談会を7月29日に開催となりましたが、連携を密にすることと情報を共有することが重要ではないかと思っています。それでは議題に移らせていただきますので審議の程よろしく申し上げます。

議 題：

[付議事項]

(1) 日工販創立40周年記念事業について

① 40周年記念表彰・感謝状贈呈基準：

40周年記念表彰、感謝状贈呈基準案は30周年の時に決めた基準をそのまま今回の案として提出し内容の説明があった。

審議の結果、提出案で承認された。

② 40周年記念事業：

30周年記念時に発行した記念誌を40周年記念にも発行するかについては審議の結果、50周年のように節目ではないことでもあり時節柄費用をかけて発行する必要性は見い出せず、日工販ニュースの特別号で代用することになった。

(2) 平成21年度委員会

専務理事より平成21年度委員名簿資料に基づき全委員が決まった旨の報告があった。委員会運営規定により、審議の結果、承認された。

(3) 会員名簿作成について

会長より今年は2年に一度の会員名簿改定時期に当たっているが、従来通り改訂発行するか、日工販のホームページを活用することで時節柄今回は改訂を見送るか、あるいは改定時期をもう少し長いスパンで3年とかに広げていくのか決定したい旨提案があった。

また調査広報委員長よりホームページには会員名簿以上の情報が得られるとしてこのご時世に予算を使ってまで会員名簿を発行するのは疑問である旨発言があった。審議の結果、調査広報委員会で名簿改訂について討議の上意見をまとめていただき、次回の理事会にて上程願い再度審議することとなった。

[報告事項]

(1) 流通動態調査平成21年5月結果

専務理事より報告。受注の前年同期比は日工会の数字同様に、徐々にマイナス幅が小さくなりつつあり5月は72.9%となったが相変わらず低いレベルで推移している。

(2) 委員会報告

- ①総務委員会：専務理事より報告。
総務委員長欠席のため、来週発行予定の日工販ニュース7月号は総会特集となっており参照
願いたい旨報告があった。
- ②教育委員会：後藤委員長より報告。
基礎講座2回が終了。合計96名で昨年に比べ
残念ながら3割近く減っている。来月から募集
を行うSE講座と更新講座は、非常に厳しい情
勢にあるので是非理事皆様の企業においても
出来るだけ多くSE教育への社員の応募と、教
育事業の赤字幅を出来るだけ小さくするため
の受講生増への協力依頼があった。
- ③東部地区情報交換会：柴田前委員長より報告。
6月3日に情報交換会を実施。28社33名、正
会員11社、メーカー賛助会員12社、リース賛
助会員5社出席。詳細は日工販ニュース7月号
参照。
- ④中部地区正副会員懇談会：高田委員長より
報告。
6月16日、17名の会員会社が参加。21年度
の行事予定については、9月11日に「決算書」
の勉強会、10月は製品勉強会、11月は景気動
向が前提であるが懇親ゴルフ会、12月3日に
忘年懇親会・講演会、来年2月に工場見学会と
情報交換会の実施予定を決めた。詳細は日工
販ニュース6月号参照。
- ⑤西部地区正副会員懇談会：赤澤委員長より
報告。
6月30日に正副会員懇談会を開催し、21年
度の行事の最終詰めと日程・内容を決定した。
「決算書」の勉強会を9月1日、11月5日に
製品研修会、11月の懇親ゴルフはその時の情
勢を見て最終判断。12月2日に忘年懇親会・
講演会、来年1月20日に新春時局講演会、3
月11日地区会員懇談会として21年度の行事
予定の日程全てを決定した。今回の懇談会で

最近の近況では、1月から3月が底で底を打っ
て少し明るい話題もでてきたが詳細は日工販
ニュース8・9月合併号参照。

[意見交換]**☆市場動向について**

- A：重厚長大的なものはまだそう落ち込んでお
らず話はあるが、自動車関係・金型関係は相
変わらず冷え込んでいて、特に産メカはひど
い状況。中国は本当に忙しいというのが実態
だが、忙しいのは地場の中国系企業であって
日系経企業はあまり良くない。
- B：特需が少しずつあるが特に関西が悪い。電
子部品が7割強まで動いてきているが、とり
あえず社内で取込むという傾向があり外注
まで出るにはもう少し秋口まで時間がかか
る。少し次世代テレビの関係が動いてきてい
るように思う。
- C：今年の上期の決算は比較的看着しているけれ
ども下期は全く真っ暗という状況で、例えば
量産の工作機械関係だと当分需要がないの
ではという感じなので、どうやって食ってい
たらよいかという状況。
- D：ヨーロッパからの大型機を扱っており、原子
力関係の1基5億円とかそれくらい大きい
工作機械で客先は検討していたが決定が延
び延びになっている。蒸気タービンとかガス
タービンの発電関係が若干頑張っている。
- E：電気自動車とハイブリッド化によって自動車
関連のなかでも計装関係と電池関係は動い
ており、電池の製造ライン関連での引き合い
がある。液晶、半導体関係は100%回復した
ように思うが、設備投資にはまだ結びつい
ていないというところ。
- F：T自動車では工作機械が2,000台余ってお
り、それをどうやって使うかという話なので、
とても新型工作機械を売るのは考えにくい

という実感。若干明るさがあるのではと思っている医療関係とか食品関係は比較的に継続して話がある。

G: ベトナムは、ほぼ稼働率100%くらいまでに戻ってきている。中国では200社位のメーカーがバッテリーで動くスクーターを製造し好調のようで設備機械の商談がよく出ている。従業員が減っていった中でデジカメの生産は上昇傾向で外注部品の検査を人の代わりにカメラで画像による検査装置の話がある。

H: 工具では6月に入って5月に比べて日あたりの受注が10~15%位は確実に上がってきているので底は打ったのかという感じ。タイ・中国・フィリピンは非常に忙しい。中国からインターネットでかなりの件数で引き合いがある。全体を見ると5月で底を打って6月から少し上がってきたかなという感じで、昨年と比べるとやっと5割に戻ってきたという状況。

I: 自動車のF社は25年振りの新エンジン開発に関連して新工場・新ラインの計画があるが、価格競争が激しく、メーカー決定がどんどん遅れている。また、この秋には新型CVTライン立ち上げ計画が予定されており新エンジン用設備と同様過当競争による価格の大幅な下落と決定の遅れが危惧される。

H社は新しい設備設計は一切なく改造・改修の話ばかり。

J: ユーザー層は中小零細が多く、下請けの中でも仕事が非常に固まってきているところもあれば全くななくなっているところもあり廃業に追い込まれるのが一部顕著に出てきている。昨年のちょうど半減の工作機械受注目標を立てたが、目標の7割に満たない状況で日工会の受注動向の数字に比べて実際は同じようなカーブを描いている。

K: T自動車では、確かにハイブリッド車が出ているがそれは一部他車種の生産ラインを使い自分たちの製品を食っているだけということで生産はそんなに上がっていないというように理解しているし、設備投資についても計画は全くないという状況。あと2~3年工作機械については我慢、工具については少しずつ上がってきているのが愛知県の状況。

L: 当社は車関連の売上が全体の7割位あるので、車メーカーの落ち込みは非常に厳しいという実感をひしひしと感じている。日本はダメだがタイはまだ元気。

M: 中部ではもう一段底があるような気がしている。というのは今ハイブリッド系が売れているが国の税制等一通り終わればもう一度秋以降に悪くなるのではという感じを持っている。自動車関連のなかでもプラグについてはNGKが増産して居り、車の買い替をせず車検を受け、その時プラグの交換が行われる訳で、勝手に交換することもありプラグ屋は結構好調。またバッテリーについても同様の状況。

N: I社とそのグループの協会社(下請け)である顧客が多いが、以前あったような皆で協力し合って皆が共存共栄していこうという雰囲気はなくなりつつある。そういう意味ではそこに商社である我々が入り込んで、どういうサービスをどういうことをしたらお客様は生きていられるのかを考え元の共存共栄の精神を取り戻して欲しいと思う。

O: オートバイは過去の流れでは比較的景気にあまり影響を受けないで別の要因があったが今回は全くダメ。ただタイ、インドネシア、ベトナム、ブラジル、一部中国、インドはレジャーと言うよりは生活密着型の二輪が多いのでここは比較的堅調。中国では電動のスクーターとか従来のガソリンエンジンではな

い電気系のモーターサイクルが増えてきて中国では今2000万台といわれている状況。

P: 過ぎてみると1~3月が底だったのかという感触をもっている。底を打って上っているのかというとそうではなく、微増のような感じで底這いを続けている。あえて言えば在庫調整が終わったコネクター関係から若干設備関係の引き合いが出だしたのかという程度で。

Q: 最近は全く新品が売れない状態で、6月あたりは53%まで中古で稼いでいる。中古でもNCの工作機械は20年もすると使い物にならないがプレスは20年たっても十分使える。

R: 中小企業は少し稼働率が上がってきたのかなと思う。今まで非常に良かったお客様をたどって見るとやはり基本的には作られる製品の半分以上は輸出だったということで、海外の場合中国の特需もあるがアメリカのマーケットが回復しない限り我々の地域もそんなに良くはならないのではと思う。

S: 2月が受注ではやはり一番底で、その後月を追って受注の量は底を這うような状態だが少しずつアップしており、首都圏を中心に少しずつ良くなったかなという状況。

T: 切削工具の方は、ここにきて中国、タイが良くなってきたら一挙に品切れが出始め工具メーカー各社の生産が30%位の生産しかしていないので品切れになると生産が追いつかない状況。

U: エコポイントの関係で地デジ、エアコン、冷蔵庫関連は非常に元気印。顧客も今非常に苦しんでいるが、トンネルを抜けた先では多分何か違うことをやらねばと考えており、そのためのいろいろな引き合いが最近増えてきているのが実情。

V: 受注は4-6月にかけてやや増えてきている。自動車関連は少なく売上げの底打ちは6月だった。1,500cc~1,600ccクラスの自動車の部品を中国向けに出しているところのラインが非常に忙しくなっている。半導体関連の川下部分も中国向けに一部大量受注が入ったということで一部のラインだけが忙しくなってきた。総論でいくと1年は厳しいだろうなということを感じております。

次回定例理事会:

9月9日(水) 12:30~15:00

大阪産業創造館 6F

第97回 教育委員会

日 時: 7月8日(水) 16:00~17:00

場 所: 機械工具会館 3階会議室

出席者: 後藤委員長、委員9名、事務局3名

後藤委員長挨拶:

今年度は非常に厳しい予算組みをしております。

あとで基礎教育の報告を行いますけれども、それを見てもわかるようになかなか受講生を集めるのは大変な時期に入ってきております。この8月から募集をしますSE講座、更新研修をより充実して魅力ある商品にして頑張っていかなければならないと思っているわけですが、皆さんの会社を

始め会員の皆様によくよくお願いをして少しでも多くの受講者を送って頂くように努力していききたいと思います。

議 題：

(1) 委員自己紹介

4人の新メンバー含め出席者全員で自己紹介が行われた。

(2) 21年度基礎講座報告

専務理事より報告。基礎講座は第1回目は6月25日から27日、第2回目は7月2日から4日に行われた。3月に実施した受講予定のアンケート結果による第1回、2回併せて100名の予定に対して96名となった。昨年に比べ正会

員が減少し会員外（半数くらいは例年受講している商社）が増えている。また今年度は例年に比べ新入社員が多かった。来年度の新人採用は厳しいと予想されるので来年の基礎講座は心配が残る。

(3) 21年度更新研修講師について

特別講座の講師候補について審議の結果、経験、年齢などを考慮して近藤京志氏にお願いすることとなった。

(4) その他

専務理事より、教育委員が初めての方のために資料「SE制度運用基準」による内容の説明があった。

第104回 調査広報委員会

日 時：7月30日(木) 16:00～17:00

場 所：機械工具会館 5階

出席者：田尻委員長、委員7名、事務局2名

委員長挨拶：

調査広報委員会の役目は非常に大きいと思っております。特に昨今の大変厳しい環境の中で製販一体となってやって行く為には色々な情報を皆さんと共有しなければならないということで日工販ニュースも含めて頼りにされているところなのでお忙しい中恐縮ですが是非いろいろとご協力をいただきたいと思います。それでは幾つかの議題に沿って本日の委員会を進めたいと思いますのでよろしく申し上げます。

議 事：

(1) 委員自己紹介

今年度初めての委員会となるので新メンバー4名を含め全出席者で自己紹介が行われた。

(2) 21年度調査広報委員会活動について

①日工販会員名簿作成の件

委員長より：日工販会員名簿は2年に一度改訂しており、今年度が改定の年に当たっていますが、先日の理事会では調査広報委員会での必要性の有無について討議し上程との事になりましたので果たして会員名簿が必要か否かの議論をしたいと思います。

討議結果：

今年については廃止の方向で意見が取りまとめられた。但し、その前に会員にアン

ケート（ホームページに対する要望も含め）を取り、調査広報委員にアンケート状況を連絡し、最終案をまとめ委員長より上程となった。

②40周年記念事業について（日工販ニュース特集号等）

理事会では40周年は50周年のような節目ではないこと、また時節柄を考慮して記念誌発行はせず日工販ニュースの特集号にするか別冊にすることになり、具体的にどうするのかは調査広報委員会で検討、取決め理事会に上程することとなっている。

討議結果：

40周年に向け記念誌として特集記事（総会の特集記事みたいに）にするのか別冊でやっていくのか具体内容を含め意見等をいただき、特に今年はなかなか集まることも難しいと考えられ、メール等で対応することとなった。

③日工販ニュース表紙について

現在の表紙は随分長く使用しているが、調査広報委員会では40周年を記念して表紙を刷新する方向としていたが具体的にどうするか。

討議結果：

表紙を刷新するタイミング、デザイン依頼先案を持ち寄って検討との事となった。尚、日工販ニュースを製作している会社から有償ではあるが案は出ている。

(3) 21年度日工販ニュース編集方針について

『メーカーに聴くプロのこだわり』という新企画を平成20年8・9月合併号より2カ月に1回掲載しているが、新しく加わった4名の委員は新しい目で日工販ニュースを見て意見・アイデアがほしい。尚、現在合併号が2回あり年10回の発行となっており大事な会員への発信ツールでもあるので今発行回数を減らす必要はない。

東部地区委員会

日 時：8月6日（木） 15：30～16：30

場 所：機械工具会館6階

出席者：坂田、委員長、委員5名、事務局2名
計8名

議 事：

委員長挨拶：

今年度初めての委員会で、これから2年間東部地区委員会は率直な意見交換をしながら活動を取り進めて行こうと思いますのでよろしくお願ひします。

(1) 委員自己紹介

新メンバー3名を含め出席者全員で自己紹介が行われた。

(2) 21年度行事について

12月までの各行事の日程を下記の通り取り決めた。

①製品研修会：

日 時：9月29日（火） 10：00～17：00

場 所：機械工具会館6階

テーマ：「EMO 出展機」

昨年度「JIMTOF 出展機」の際参加頂いた各社にお願いすることにした。

②情報交流会：

日 時：10月19日(月) 13：30～17：00
場 所：機械工具会館6階
テーマ：市場動向について。

③講演会・忘年会について：

日 時：12月4日(金)
場 所：八重洲富士屋ホテル
講師は、予算内でアイデアを持ち寄り、9月29日の製品研修会前に東部地区委員会を開催し講師案等を検討することとした。

西部地区 正・副会員 懇談会

日 時：6月30日 16：00～20：00
会 場：りき六
出席者：13社 15名

議 題：

- ①情報交換
- ②21年度行事予定

【情報交換】

- ※国内は厳しさが続いているが東南アジアに進出している企業5～6社から色々な案件がスタート、受注に繋がっている。
- ※4～5月は低迷していたが、6月度の受注は単月の受注目標をクリアする事が出来た。その要因の一つに、将来を考え操作の難しい立型複合機を導入するには暇な今がチャンスだと判断され、社員教育(6名)を条件で受注した。又、思ったより利益が出て節税対策で受注した案件もあった。
- ※特に中小の金型、板金業界が厳しい。放電加工機メーカー7社で1～3月の受注台数が、合計74台(月平均25台)、後半良くなると思うが、年率換算すると300台で前年度比75%ダウンとなる。モノづくり支援は、中小企業の設備投資の後押しにはなっているが、申請が決定する

- まで動きがとれず逆に受注が遅れている。
- 又、一般産業機械の在庫調整は底入れの兆しは見えては来たが設備過剰感もあって新規設備の案件は未だ厳しい状況にある。建機は在庫調整に未だ時間が掛る。ティア1企業は、自社の赤字脱却に向けて事業の再構築に奔走している。電子部品は中国、日本の景気対策もあって回復の兆しが見られ電子部品等のラインによってはフル稼働している。但し、リストラで機械を動かす人手不足で苦慮しているところもある。
- ※造船は2年間の受注残はあるが、新規の受注は全く無い。鉄道関係は多少動いている。自動車関係は現在68%に回復。7月から70%に回復し通常の出勤状況に戻り、一部残業も始まる。しかし、過剰設備で新規設備の話は出てこない。但し、ハイブリッド等、新しい物に対する投資は多少出ているが我々には恩恵が薄い。
 - ※重厚長大産業からの受注は昨年9月までは良かったが10～12月はピーク時の50%で1～3月は全く駄目であった。但し、受残のお陰で決算は対前年度比プラスで終わる事が出来た。4～6月の売上は何とかトントンで来ているが7月度以降は厳しい。
- 時々中小企業から決算対策で受注する事もあ

るが、前年度の50%目標に届かない。

今、話が有るのは簡単なNC機は少なく、仕様もうるさく、打ち合わせも時間が掛かり、受注出来ても納期の関係で、今期の売上には余り寄与しない。

- ※日工会の受注推移と同じ状況が続いている。前期の機械部門の売上は24%ダウン。受注額は前年度比58%で下期だけを見ると対前年度24%。1～2月はキャンセルの嵐が凄く5月になって漸くキャンセルは無くなった。地域的には力関係もあるが関東が悪い。特に東北は苦戦している。信越は半導体の比率が高く悪い。名古屋は下げ止まり若干上向いてきた。一番頑張っているのが関西と九州で広島は悪い。過去、工具関係の卸で悪くても20～25%ダウンで済んだが半分になったのは今回初めて。少し明るい話では、学校、ポリテクセンターで政権が変わる前にと凄いいピッチで予算取りの見積依頼が出ている。困っている点では、折角受注してもリースが通らず販売を諦めるケースもある。7～9月は少し回復すると思います。
- ※2月が底であった様に思う。キャンセルが取りざたされた新聞報道もあって、そんな簡単にキャンセルできるのかと言われ、心配した案件も有ったが何とか納め決算も黒字で締め括る事が出来た。3月以降はトップセールスに戻り、東地区を行っているが東北がわりと良い。特に電子部品が3月頃から70%程度まで戻ってきた。
- 又、社員はモノ作り支援の書類作成の手伝いに走り回り、70社程出申請してもらった。半分でも申請が決まればと思っている。又、方向転換を考えている企業で急に機械が必要になり中古機械を含めて受注するケースもあります。

※注残を食い潰している。大型機は納期が掛り、

今買っておこうと言う企業が若干あります。

太陽光シリコンスライス機は昨年未から落ちていたが来月当たりから上向いてくる。

モノ作り支援の申請は西部地区より東部地区が多い様です。

- ※新品の機械は売れず、中古機械や周辺機器、特定自主検査、移設、修理関係等の収益比率が全体の50%になりつつある。機械団地では過去30年間余り、年4回中古機械の入札会が行われているが、昨年10月以降3回行われた落札総額は、好景気時の80%前後で推移している。次回は9月に行われるが好景気時に近づくのではと期待している。
- ※中古機械はオークマ入札会の様に土の付いた新鮮な野菜は人気がある様に、安くて良い物の現場入札は人気がある。但し、在庫になった物はなかなか売りにくい。

『21年度行事予定』

- 研修会 9月1日
(決算書の見方)
- 製品研修会 11月5日
- ゴルフ会 11月(17or19日)
今年は年一回とする、但し場合によっては中止。
- 講演・忘年懇親会 12月2日
大阪弥生会館
講師 日刊工業新聞社社長 千野俊猛氏
- 時局講演会 1月20日
大阪産業創造館
講師 松下 滋 先生
- 地区会員懇談会 3月17日
大阪弥生会館

世のため人のため



マルカキカイ(株)
産業機械本部 部長代理
佐藤 壮彦

昨年のリーマンショック以来、世界は100年に一度の危機に見舞われて、その対症療法に躍起になっております。病原は何だ、市場原理主義だ、金融革命だ、グローバル資本主義だと喧しい限りです。

少し前まではすべてにおいて規制緩和を推進し競争原理を積極的に導入していくことが成長のためには不可欠だという声が大勢を占めていました。しかし、今では振り子が振り戻るように自由放任が暴走を招くのでこれを防ぐには規制が必要だ、大企業は破綻させるわけにはいかないから政府が援助しよう、という論調に変わっています。しかし、この危機をいかにして克服するかとの話が中心でこの危機の後の姿についてはなかなか見えてきません。危機の前と同じ姿に回復したとしても又同じことが繰り返されることになるでしょう。「Change」が必要です。

危機以前の経済では価値判断の対象が貨幣で測ることができるものであり、貨幣で測れないものは評価されない、無視されることが大原則であったと思います。例えば、いかに利益を上げて会社の価値を高め株主に評価されるかが最優先とされ、世のため人のためになるという倫理的なことは優先順位が低いか無視されていました。利益のためなら多少の悪事には目を瞑る、自社に都合の悪いことには蓋をして隠す、本来購入できない人間にも新しい仕組みを作って購入を促す、という倫理より利益という事例には枚挙に遑がありませんし、その結果についてはすでに報道されている通りです。

そこで、今後は貨幣で測れないものを重視していく必要があると考えます。例えば、「いかに社会に貢献するか」の尺度が重要になると思います。日本の主だった企業の経営方針には必ず「わが社は〇〇を通じて社会の発展に貢献する」という趣旨のことをうたっています。今こそ会社創業の原点に立ち返り会社の存在理由をもう一度考え直す必要があります。今後、更に規制が緩和され市場の自由化が進めば進むほどその構成要素である一つひとつの企業の自立性、責任性が重要度を増し、これを軽んじることは企業の存続自体はおろか、経済体制さえ危ぶまれることに繋がります。

一方、社会への貢献は利益に結びつかないのではとの意見も確かにあります。しかし、利益第一で突き進んできた結果が今日の姿です。今一度、自分の価値判断基準を見直す必要を強く感じます。コンプライアンス、CSR、日本版SOX法等と道具立ては立派なものがたくさんありますが、果たしてこれを使う人間の価値判断基準がいかなるものかを確認する必要があると思います。

自分は芥子粒ほどの存在で世の中に何ら影響も与えるものではないと思うのではなく、「北京で蝶が羽ばたくとニューヨークで嵐が起る」というカオス理論の如く、自分がその蝶になる、自分が何かを起こせば世の中が変わるといふくらいの気概をもってこの難局に当たっていけば意外と早く良い結果が訪れるのではないかと思います。

統 計 資 料

工作機械・FA流通動態調査 1

統計1

単位百万円

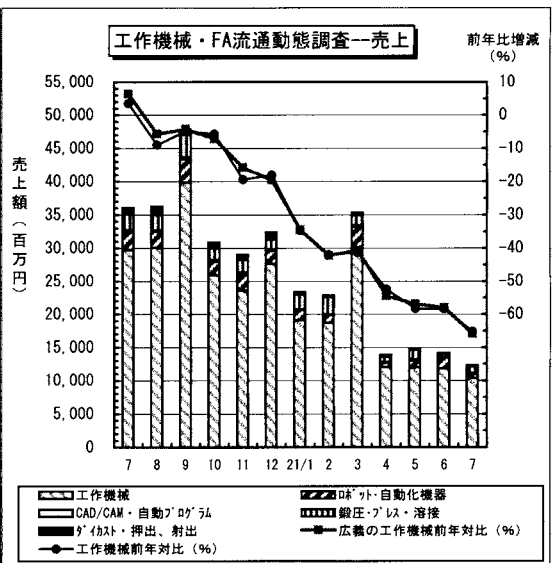
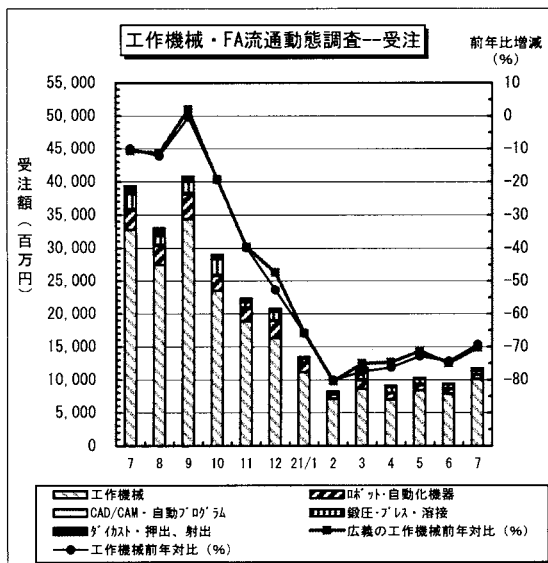
39社合計		受 注				売 上				
調査月次	21/07	前月比	前年比	21/1-21/7	前年比	21/07	前月比	前年比	21/1-21/7	前年比
広義の工作機械	10,054	28.3%	-69.3%	59,963	-73.9%	10,353	-12.1%	-65.2%	113,765	-49.3%
ロボット・自動化機器	625	-9.8%	-77.7%	6,408	-64.3%	615	-62.3%	-77.7%	9,862	-46.8%
CAD/CAM・自動プログラム	91	9.3%	-65.8%	738	-60.4%	106	-6.0%	-50.8%	891	-51.8%
鍛圧・プレス・溶接	560	-5.4%	-75.4%	5,010	-70.2%	1,033	91.3%	-56.8%	10,240	-36.4%
ダイカスト・押出・射出	375	110.9%	-70.3%	1,800	-83.7%	212	66.9%	-78.8%	2,037	-77.5%
小計	11,705	24.7%	-70.3%	73,919	-73.4%	12,319	-13.2%	-65.9%	136,795	-49.2%
工作機械以外の扱い商品	6,854	12.0%	-47.8%	48,654	-50.3%	7,388	20.5%	-45.8%	56,257	-41.4%
合計	18,559	19.7%	-64.7%	122,572	-67.3%	19,707	-3.0%	-60.4%	193,146	-47.2%
従業員数	1,380	1.8%	4.0%							

統計2

単位百万円

30社合計		受 注				売 上				
調査月次	21/07	前月比	前年比	21/1-21/7	前年比	21/07	前月比	前年比	21/1-21/7	前年比
直販 (内リース)	8,319	26.6%	-66.0%	52,531	-69.4%	7,417	-7.6%	-65.7%	83,411	-48.2%
卸	299	-53.4%	-75.5%	3,596	-69.2%	551	-47.7%	-76.3%	6,863	-48.5%
卸 輸入	3,172	24.6%	-66.6%	14,275	-78.4%	2,755	-26.4%	-68.8%	30,067	-56.3%
輸出 (内間接輸出)	80	35.6%	-82.6%	3,338	-15.9%	97	-84.6%	-10.2%	2,982	-30.0%
輸出 (内間接輸出)	1,022	11.0%	-74.7%	7,929	-80.5%	1,381	-4.8%	-77.7%	18,448	-53.4%
小計	130	5.7%		885	-83.5%	93	-38.0%		2,222	-69.6%
従業員数	1,025	3.0%	6.8%							

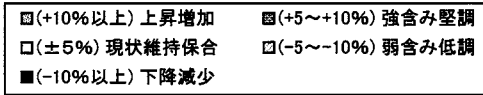
注：本調査は、20年4月より集計対象会員を見直し、前年分も集計し直した数値と比較した。
 会員71社中統計1に関しては39社、統計2に関しては30社の回答を得て集計したものである。
 折れ線グラフは工作機械及び広義の工作機械の前年比である。
 参考までに今月のデータ提供会社総数は43社である。



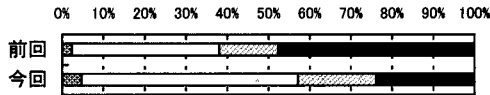
工作機械・FA流通動態調査2

今回平成21年7月調査／前回平成21年4月調査対比

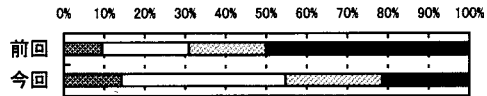
1. 工作機械全体見通し



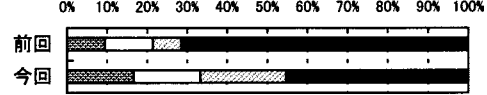
現状に比し直近(1~3ヵ月)は



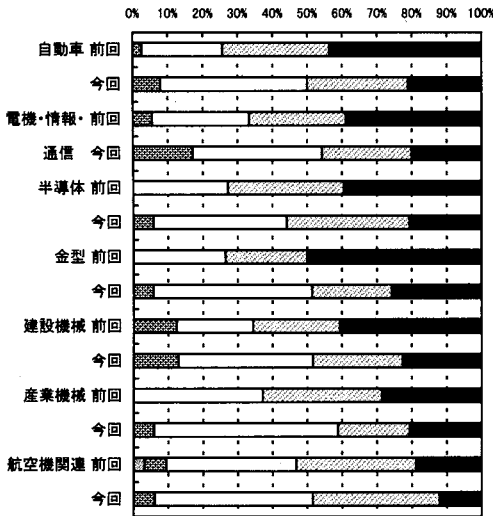
過去半年に比し向後の半年は



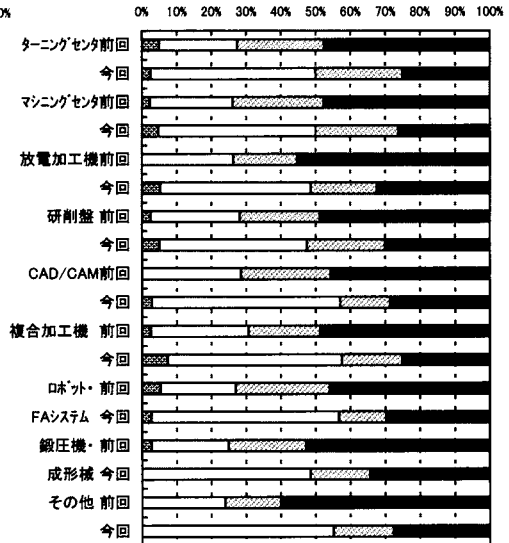
過去1年に比し向後の1年は



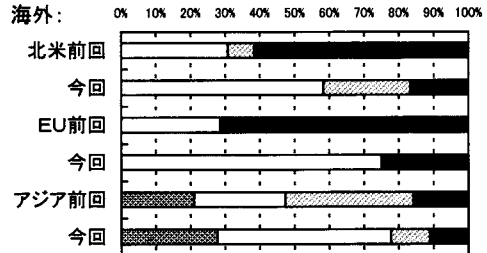
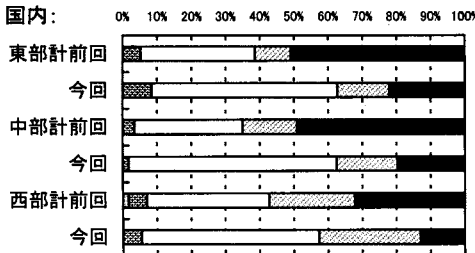
2. 市場別向後約半年の見通し



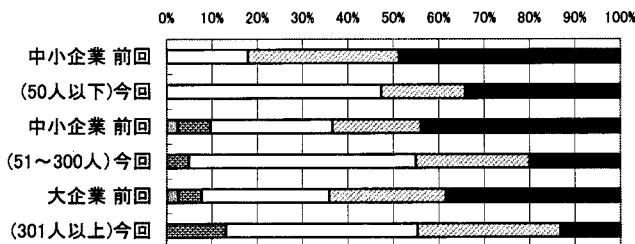
3. 製品別向後約半年の見通し



4. 地域別向後約半年の見通し



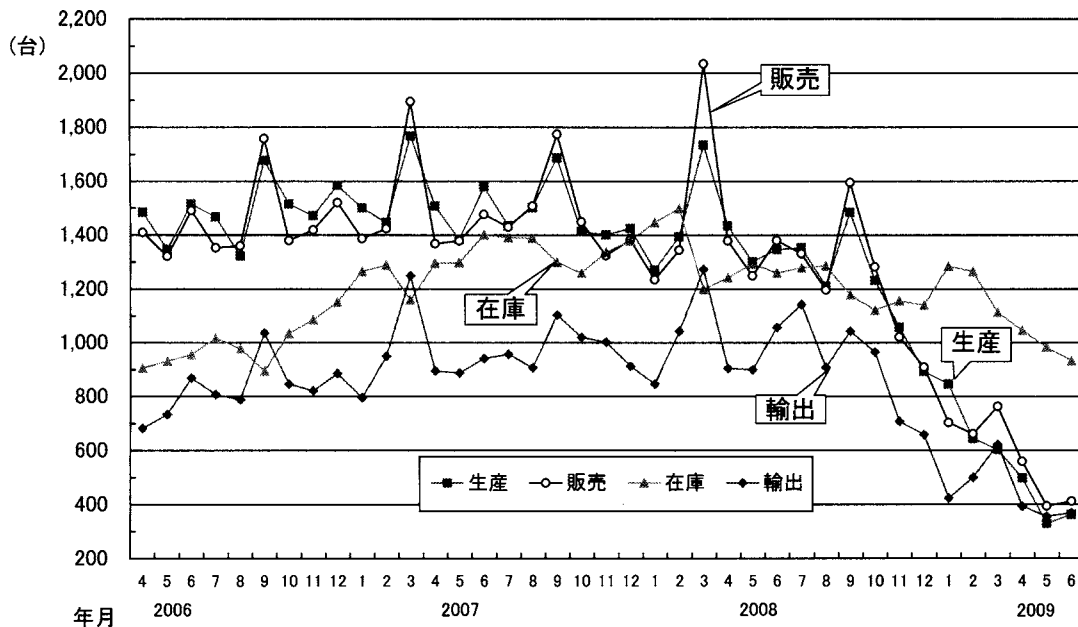
5. ユーザー規模別向後約半年の見通し



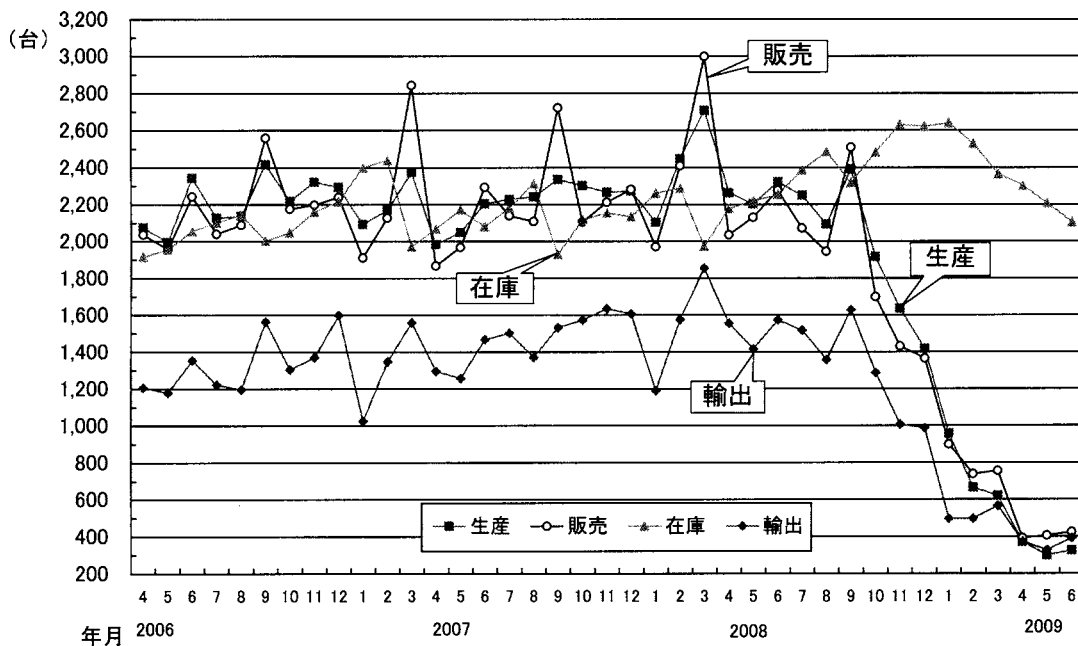
注:調査データは日工販ホームページをご覧ください。

見てわかる 3年間の代表2機種の特ント

マシニングセンタ動向



NC旋盤動向



出所：経済産業省「生産動態統計」、財務省「貿易統計」

工作機械業種別受注額(2009年7月)

8月19日発表

(単位:百万円、%)

需要業種	期間	2008年 累計	前年比	2009年 1~3月 累計	2009年 4~6月 累計	前期比	前 年同期比	2009年 1~7月累計	前 年同期比	7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	459	830	180.8	28.8	1,413	15.1	124	24.9	4.0
	2. 金属製品	19,218	89.0	1,404	1,193	85.0	19.3	2,898	22.1	301	102.7	23.0
	3. 一般機械 (内金型)	248,456	77.8	12,951	16,798	129.7	22.3	35,761	20.5	6,012	85.5	27.1
		39,059	68.6	1,907	3,211	168.4	27.0	6,175	22.8	1,057	112.9	32.5
	4. 自動車 (内自動車部品)	161,336	75.7	2,895	9,108	314.6	18.5	16,318	13.5	4,315	145.1	27.0
		82,139	89.1	461	3,386	734.5	12.3	5,546	8.9	1,699	97.3	22.6
	5. 電気機械	33,058	71.3	2,180	2,647	121.4	33.1	6,413	30.3	1,586	164.2	55.0
	6. 精密機械	24,735	78.3	1,307	1,766	135.1	22.8	3,751	21.3	678	89.8	40.6
	5~6. 電気・精密計	57,793	74.2	3,487	4,413	126.6	28.0	10,164	26.2	2,264	131.6	49.7
	7. 航空機・造船・運送用機械	30,798	103.4	1,438	4,012	279.0	50.3	6,051	31.2	601	51.3	21.5
	3~7. 小計	498,383	77.9	20,771	34,331	165.3	23.1	68,294	19.3	13,192	102.3	29.0
	8. その他製造業	21,099	60.6	619	1,303	210.5	26.8	2,302	16.0	380	156.4	23.8
9. 官公需・学校	2,199	106.1	579	239	41.3	92.3	973	121.0	155	122.0	51.3	
10. その他需要部門	7,973	97.7	967	629	65.0	30.7	1,766	37.5	170	74.6	33.7	
11. 商社・代理店	4,957	70.6	423	443	104.7	32.7	973	28.3	107	64.1	27.7	
1~11. 内需合計	566,820	78.0	25,222	38,968	154.5	23.5	78,619	19.7	14,429	99.8	27.4	
12. 外需	734,327	85.0	35,171	48,748	138.6	21.8	103,836	20.5	19,917	97.1	28.0	
1~12. 受注累計	1,301,147	81.8	60,393	87,716	145.2	22.5	182,455	20.1	34,346	98.2	27.7	
(内NC機)	1,254,661	82.0	56,716	83,511	147.2	22.3	173,040	19.8	32,813	98.8	27.2	
販売額	1,472,029	96.7	228,187	115,881	50.8	33.4	381,094	42.5	37,026	98.7	29.7	
(内NC機)	1,421,109	96.8	220,210	112,228	51.0	33.4	368,162	42.6	35,724	98.7	29.6	
受注残高	574,383	75.7	407,075	372,252	91.4	48.6	369,541	48.4	369,541	99.3	48.4	
(内NC機)	544,655	75.4	380,269	346,199	91.0	47.5	343,169	47.0	343,169	99.1	47.0	

出所:(社)日本工作機械工業会

平成21年 SE教育基礎講座実施報告

第17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。非常に厳しい情勢にある中、昨年より24名減の100名を予定しましたが、96名でほぼ予定通りの状況で開催となりました。会員の皆様方へは心よりお礼を申し上げます。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 6月 25日(木)～27日(土) 受講生 57名
第2回 7月 2日(木)～ 4日(土) 受講生 39名
合 計 96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（昨年3月同館の収蔵178点が国の登録有形文化財に指定され、また今年2月には収蔵の工作機械62点が経済産業省の近代化産業遺産に認定されました。）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工程を実習。
- 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。)

日本工業大学のご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りました講師の皆様へ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166回発表

今回は7・8月の合格者23名です。

認定No.	会社名	合格者名	認定No.	会社名	合格者名
09-16-2318	(株)兼松KGK	森 稔博	09-18-2330	(株)兼松KGK	川端 竜介
09-18-2319	(株)NaITO	山村 弘男	09-18-2331	トッキ・インダストリーズ(株)	浅沼 富夫
09-18-2320	(株)山 善	尾上 浩之	09-18-2332	(株)NaITO	杉本 剛
09-18-2321	(株)シギヤ精機製作所	山戸 和也	09-18-2333	ユアサ商事(株)	谷 克彦
09-18-2322	東芝ファイナンス(株)	佐々木勝巳	09-18-2334	サンコー商事(株)	中林 昌也
09-18-2323	近畿総合リース(株)	藤濱 大輔	09-18-2335	サンコー商事(株)	渡辺健太郎
09-18-2324	菱光商事(株)	花島 正裕	09-18-2336	(株)山 善	森 隆司
09-18-2325	(株)森 野	高砂 泰郎	09-18-2337	(株)山 善	西野 晃平
09-15-2326	三菱商事テクノス(株)	飯泉 恵	09-18-2338	(株)シギヤ精機製作所	河井 博則
09-17-2327	サンコー商事(株)	近藤 亨	09-18-2339	(株)森精機製作所	石山 誠
09-17-2328	サンコー商事(株)	伊熊 猛史	09-18-2340	近畿総合リース(株)	神山 忠士
09-18-2329	(株)兼松KGK	宮代 英洋			

更新研修合格者 第113回発表

今回は8月の合格者1名です。

認定No.	会社名	合格者名
09-13R-1619	サンコー商事(株)	伊藤 剛

会員・業界消息

代表者変更……………	東部地区正会員	帝通エンジニアリング(株) 取締役社長 相原 進
	メーカー賛助会員	黒田精工(株) 取締役社長 黒田浩史
		富士機械製造(株) 取締役社長 曾我信之
		ブラザー工業(株) 取締役社長 小池利和
		(株)ミットヨ 取締役社長 中川 徹
		安田工業(株) 取締役社長 安田拓人
	リース賛助会員	日立キャピタル(株) 執行役社長 三浦和哉
窓口変更……………	東部地区正会員	三菱商事テクノス(株) 参与総務部長兼人事部長兼業務部長 堤 明彦
	メーカー賛助会員	(株)牧野フライス製作所 営業業務部販売支援業務課マネージャ 曾根昌也
	リース賛助会員	住信リース(株) 機械設備営業部課長代理 野口 晃

会員・業界消息

住所変更…………… メーカー賛助会員 日立ツール(株)
〒105-0023 東京都港区芝浦1-2-1 シーバンスN館3F
TEL 03-6858-2201 FAX 03-6858-2231

リース賛助会員 JA三井リース(株)
〒141-0022 東京都品川区東五反田2-10-2 東五反田スクエア
TEL 03-3448-3711 FAX 03-5488-9300

行事予定

東部地区製品研修会……………	9月29日(火)	機械工具会館
SE講座・東 京……………	10月15日～17日(木～土)	仏教伝道センター
SE講座・名古屋……………	10月22日～24日(木～土)	I.M.Yビル(名古屋市中区)
SE講座・大 阪……………	10月29日～31日(木～土)	新梅田研修センター

展示会

第14回マシントールフェア OTA 2009……………	9月9日～11日(水～金)	大田区産業プラザ(Pio)
EMO MILANO 欧州国際工作機械見本市……………	10月5日～10日(月～土)	フィエラミラノ
メカトロテックジャパン2009……………	10月14日～17日(水～土)	ポートメッセなごや
プレス・板金・フォーミング展 MF-TOKYO 2009……………	10月14日～17日(水～土)	東京ビッグサイト

編集後記

- 8・9月合併号をお届けします。ひと頃「アラフォー」という言葉が流行りましたが、40歳前後(アラウンドフォーティ)の特に女性を指すそうで2008年「ユークャン新語・流行語大賞」にも選ばれましたが、この伝でいけば還暦前後は「アラカン」となります。また「アラカン」と言う「鞍馬天狗?」と返ってくるのも「アラカン」世代だと思います。さて「アラカン」世代の夏休みの思い出の一つに路地、お寺の境内、キャンプ場、林間学校などで楽しんだ花火ではないかと思ひます。音、火花などに工夫を凝らした様々な花火がありましたが、中でも線香花火は地味ですが不思議な花火でした。線香花火の由来は、江戸時代に香炉に線香のように立てて遊んだことからきているそうですが、この花火は火をつけると玉ができます。玉は溶融した硫黄や各種不純物が表面張力で球状になったものなのでこの玉が落ちないように注意深く見詰め玉の成り行きをじっと見守らなければなりません。最初の火花を牡丹と言ひ、次に激しく火花が出る状態が松葉、火花が低調になってくる状態を柳と言うそうです。そして最後の消える直前を散り菊と言ひますが、小さくて控えめですが火花に風情があつて味わいのある花火です。
- 巻頭言は双日マシナリー(株)長久保会長からご寄稿頂きました。企業の合併となりますとまず課題となるのが企業文化の違いそして給与等の待遇面の違いと思ひます。2社でも大変な事ですが5社の企業の合併となると私達が想像できない様々な苦労があつたと思ひますが、電話の受け方、ミーティング、出張報告など全社統一によるガラス張りの新しい文化が生まれたことが大きいと思ひます。こうしたことは何も合併時だけではなくとも企業、部門、チームの新しい文化づくりに対し大いに参考になると思ひます。
- 7月の受注は日工会確報によれば内需144億円、外需199億円の総額343億円となり6月に比べればわずかに下がっていますが、ほぼ前月並で依然として低い受注額で推移しています。注目の「ものづくり中小企業製品開発等支援事業補助金」の第1回公募締切分の選択決定が遅れていましたが、8月7日に発表されましたので、これが8月以降の受注に大きく影響することを期待したいと思ひます。

「日工販ニュース」 Vol.21—No.8・9

平成21年9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9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)
力ト一機械(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)
キャムタス(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)
ブラザー工業(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 ツ 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)