

日工販ニュースVol.21 No.11・12



もくじ

巻頭言「2050年は江戸時代」	日工販理事 鈴木 斉	2
E M O 特集「EMO MILANO 2009 開催」		4
「CELIMO主催国際会議」		
「印象記」谷本 敦、小池哲史		
私の読書評「リッツ・カールトンが大切にする“ サービスを超える瞬間 ”」	(株)東 陽 岡山 徹	9
甘口辛口「産業も機械販売も万事塞翁が馬」	(株)立花エレクトック 永安 悟	10
メーカーインタビュー	(株)ツガミ	11
議事録「東・中・西製品研修会」「東部地区情報交換会」		14
工作機械と私	ワシノ商事(株) 森川 和英	21
SE教育「平成21年度SE講座・更新研修実施報告」「合格者」		22
リレー随筆「百聞は一聴にしかず」	牧野フライス精機(株) 川原木善隆	25
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」		26
「工作機械業種別受注額」		26
消息・行事		30
会員会社		32

「2050年は江戸時代」



日工販理事

鈴木 斉


(株)NaITO・取締役社長

10月下旬に6年振りに上海に出張しました。東南アジア、中国の日系企業に技術アドバイザーとして毎月現地を訪れている知人から『マスコミの報道や他人の話では解らない』自分自身の目と耳で現状を確認しなくてはダメ』と背中を押されて出掛けました。

3泊4日の短いスケジュールでしたが日系企業6社、現地商社2社を訪問しました。上海の街は来年の万博を控えきれいに整備され、地下鉄の中の乗客のマナーも日本よりいいのではないかと思われました。すごいスピードで変化していることを実感しました。

また、訪問・面談し、工場を見学させてもらい受けた印象は、想像以上にショックな事が多いという事でした。駐在している日本人は全員口を揃えて“今、日本には帰りたくない。帰ってもやることがない”日本の本社の仕事は減る事があっても増える事はない”極めつけは現地メーカーのローカルスタッフの言葉でした。“我々の技術は日本に遜色ない。日本に学ぶ事はほとんどない”日本の復興は難しいのではないか”・・・重い気分で日本に帰りました。

1994年に「小説 歴史街道」に連載され1995年1月にPHP研究所から出版された石川英輔著の「2050年は江戸時代」という歴史逆行SFを5年振りに読



み返しました。5年前に読んだ時は余り気にもとめずSF小説としては変わっているなと思ったくらいでした。

リーマンショック以来、出口の見えない状況でもがき苦しんでいる時、そして上海でショックを受けて帰ってきて再度読み返してみました。既に読まれた方もあるかと思いますが、簡単にあらすじを述べますと、1980年代の絶頂期の日本がその後徐々に衰退し気がつけば農業中心の自給自足の時代になっていたという内容です。明治維新、昭和の敗戦、そして経済大国日本の時代(東京時代)から5～10年かけて徐々に衰退して大刷新を迎えて、まるで江戸時代みたいな2050年、その頃の人口は65百万人という想定です。

昭和の敗戦以来『西洋に追いつこう』をかけ声に国民の多くが必死に努力し、約40年かけて世界有数の豊かな国になり、『もはや外国に学ぶものはない』と豪語していた時代はつい最近の事だったのです。この小説では「クニガ病」「アチラ病」「カネガ病」という表現を使っています。皆様なりに想像してみてください。

農業中心の自給自足の時代に戻ることはないでしょうが、現在の日本を省みるとあまりにもタイムリーなSF小説でした。

しかし、戦後の復興期がそうであったように、『何も無い』ところから今日を作り上げたのも事実です。先人の勤勉さ、ひたむきさに加えて、いまは戦後60数年の技術の蓄積もあります。

経済環境は刻々と変化しますが、日本は『追いつけ追い越せ』から、その発想と技術で世界をリードしていく国へとなる転換期を迎えています。環境分野などが良い例です。そこに日本の存在価値があるのだと思いました。

日本の産業を支える業界の一員として、そのような領域にお役に立てる人間でありたいと気持ちを新たにしたい良い機会でした。

EMO Milano 2009

概要



欧州工作機械工業会(CECIMO)、イタリア工作機械工業会(UCIMU)主催の国際工作機械展示会EMO Showが10月5日より10日までの6日間イタリア、ミラノにて開催されました。

ミラノでの開催は2003年から6年振りでしたが、世界的な不況の真ただ中の開催となり、前回の2007年ドイツ、ハノーバーで開催のEMO Showに比べ参加メーカーは約15%減の1,400社で、日本からの参加予定会社の中からも参加中止を決断されたところもあり、約40%減の50社となりました。

初日の来場者数は低調で先行きが心配されましたが、最終的に124,660名の来場者があったことが報告され前回のハノーバーでの来場者数166,500人に比べ25%減となったものの会場規模の縮小、参加メーカー減を考慮すれば善戦したと思えます。

会期中の10月7日に会場で各国工作機械団体が参加する国際会議が開催されましたので、その報告とEMO Showを視察された谷本国際委員長と小池国際副委員長からご寄稿頂いた印象記を掲載致します。



CELIMO主催国際会議

会期中に欧州工作機械輸入協会連合会CELIMO主催の国際会議が、日米欧3地区販売協会代表のパネリストによりプレゼンテーション形式で開催されました。

日 時：10月7日(水) 11:00~13:00

場 所：EMO会場 Congress Center内「Room LIBRA」

出席者：パネリスト

日本 谷本 敦 JMTDA日本工作機械販売協会国際委員長

米国 Peter Borden AMTDA 米国工作機械販売協会会長

欧州 Geoff Noon CELIMO 欧州工作機械輸入協会連合会専務理事

参加者：上記団体に加え、各国の工作機械工業会からの関係者が出席。



谷本敦国際委員長



Geoff Noon CELIMO専務理事

1 . JMTDA

谷本国際委員長より報告。日工販会員状況、実質GDPと鋳工業生産指数推移、日工会発表2007年、2008年、2009年1~6月の半年毎の受注比較、1990年から2009年9月までの四半期毎の受注推移、2008年及び2009年1~6月の産業別受注比較、2006年~2009年外需市場別比較、機種別比較を説明。

2 . AMTDA

Peter Borden会長からの報告要旨は次の通り。

今の米国をボクシングに譬えるならば、ダウンを食らったボクサーがそのままマットに沈むか、或いはカウント10の間に起き上がることが出来るかといったところである。(右記のプレゼンが印象的)



2008年7月から2009年7月の約一年間、金属切削機械の米国消費量の月平均は1249台(190百万ドル)、ピークは2008年9月2460台(417百万ドル)、ボトムは2009年1月685台(89百万ドル)だった。以降、少しずつ持ち直してはいるものの、2009年7月の時点ではまだ890台(128百万ドル)である。

産業動向としては、唯一medicalのみが度合いは弱いものの成長傾向にある。

今後どうなるか予測がつかないが、医療保険制度、銀行貸出、米国の産業政策が鍵を握ると思われる。

3 . CELIMO

Geoff Noon専務理事からの報告要旨は次の通り。

CELIMOは欧州主要13カ国が加盟している。唯一スペインが例外。

Distributorと工作機械、工具輸入会社の両者がラップしているところがあるが全体の52%が工作機械、34%が工具、残りが他の製品の扱いとなっており、会員全体の66%が独立した販売会社、34%が販売子会社といった構成。

CELIMO域内での輸入はドイツ製30%が多く、次いで日本製13%、台湾製8.6%

欧州市場は、2003年以降着実に伸長し、08年は160億ユーローを超えた。主要市場はドイツ、フランス、イタリアで、ドイツは40%を占める。

09年第一四半期、第二四半期比較で改善したのは世界中でドイツ、フランス、日本の3カ国のみである。

欧州市場は底には到達したものの、回復の兆しは余り見えない。まだまだ時間を要する。



会議後の各国出席者による懇談

印象記



ミラノEMOを見学して

日工販国際委員長

谷本 敦

(三井物産マシンテック㈱取締役社長)

10月5～10日のミラノのEMO期間中に、恒例の日米欧主要地域での工作機械の販売状況を発表する会議が7日午前中に開催され、国際委員長として日工販の活動内容を及び、業界の動向につき欧州工作機械輸入協会連合会、米国工作機械販売協会代表と共に発表を行った。私は日航で6日夜にフランクフルト経由現地入りし、9日の夜ミラノから成田直行便にて帰国しましたが、先ず意外だったのが往復共に多くの観光客と思しき邦人で満席に近い状況であったことで、夏休みはとっくに終わったのに何故と思ったのですが、よくよく考えれば季節的には景色の美しい秋ですので混むのも尤もと言えます。忙しさに感けて季節感すら失くしてしまっていると反省しきりです。割と我々年代も含めた中高年の旅行者が多かった印象です。せめて1日でも周辺観光をして心の洗濯が出来たらと思うのは厳しい状況で四苦八苦の業界関係者なら無理もないかもしれません。

今回EMOが開催された国際展示場はロー市に2年程前に新しく出来たとのことで、私の滞在したミラノ市街地ホテルよりは朝バスで北西方向に約30分程かかる郊外にありました。旧国際展示場はホテルより徒歩5分の市内にて見学者の利便性はそちらの方が断然高いと思われます。

新展示場は18万平方メートルの敷地面積あり、35カ国から約2,000のメーカー、団体等が展示を行ったとのことです。全部で17の建屋ありましたが、全てが埋まっていた訳ではなく本邦メーカーも何社か展示中止を決められたところありましたが、他国でも同様に市況の悪化により出展断念した所あった為発生した空間ではないかと推測しております。帰国後「EMOの人出はどうだった」と良く聞かれるのですが、私自身は今回が初めての欧州での工作機械展示会見学であり比較の対象がないのでなんと答えて窮してしまいます。比較対象を持っておられる方々の感想は期待通り、「人は少なかった」、「人はそれなりに居たものの、お客はあまり居なかった」、「少ない客もイタリア人ばかりが目立ち、ドイツ、中部以北のフランスからはあまり来てなかった」、「矢張りイタリアの地域ショーでしかない」等あまり肯定的な発言は聞こえませんでした。中国、韓国メーカーの展示に元気あり。特に前者大手は、M&A先を会場でも物色していたとの噂を耳にしました。本邦メーカー各社は幹部も駆けつけ何とか盛り上げに必死に努力されていましたが、果たしてそれに成功したと言えるのか。欧州の市況を聞いている限りでは引き続き厳しい状況が続いている様です。滞在期間短く料理を十分堪能出来たとは言えませんが、矢張りパスタの類はレベルが高いと思われます。

帰国便出発前に立ち寄った空港のマクドナルドにはイタリアらしさを感じるパニーノがメニューにありました。しかし、スローフードの国らしくマクドナルドを始めとする米国発祥のファーストフード店は少なく、せっかちになってしまった日本人には今一かつたるい印象を与えるのかも知れません。

印象記



ミラノEMO Show視察記

日工販国際副委員長

小池 哲史

(三菱商事テクノス㈱取締役常務執行役員名古屋支社長)

今年のEMO Showは10月5～10日までミラノで開催されました。私自身、過去ハノーバーでのshowは何度か行った経験がありましたが、ミラノは初めてであり、経済状況による不安要素はあったものの、非常に興味津々でした。

10月5日夜にミラノ入りし、2日目となる10月6日に会場入りしました。会場自体は2年前に建設された展示場で、綺麗な印象を受けました。会場入りして、まず初めに感じたのは、人が少ないのではということ。

矢張り、欧州景気低迷の影響と、舞台がハノーバーでないという2点がそのまま現れているように見受けられました。出展者数自体は約3 - 4割減とも聞きました。

工作機械関係では、DMGが通例とはいかないまでも一番大きいブースを構え、日本メーカーも続いております。ただ、いつも出展されるメーカーが今回は見送られたところも幾つかおられ、少々寂しい感がありました。今回、目に付いたのが、中国・台湾メーカーの出展です。出展機械の中身はともかくも、出展数から言えば、今の時代を象徴するかのようでした。CAD/CAMホールにも中国の出展が目についたのが印象的でした。

10月7日には、日・欧・米各工作機械販売協会によるInternational Meetingが開催されました。

日本からは日工販 谷本国際委員長が現状報告をされました。

欧州、米国ともに相次いで発表される数字が右肩下がりのものばかりで、現状では明るい内容を語る時期では到底ありません。特に、米国からの発表資料のなかに、ボクシングの写真があり、ダウンを喰らったボクサーが両膝をつき、レフェリーがカウントしている写真がありました。このままリングに沈むか、或いはカウント10までに立ち上がることができるかといった状況と米国関係者の説明があり、百のグラフを見るよりも状況を的確に示していると思った次第です。

世界3大地域の代表が当該地域の状況を説明しましたが、今後は中国も参加させては如何かと真剣に思いました。

世界で大きな生産地域でありますし、又、同時に現在、世界で有数な工作機械輸入・購入国ですので、彼らの参加で以って初めて現在の世界動静が把握しうるのではと痛感した次第です。

リッツ・カールトンが大切にしている「サービスを超える瞬間」

著者：高野 登（ザ・リッツ・カールトン・ホテル日本支社長）



株東 陽
F S 部 次長
岡 山 徹

読書評の依頼を受け、どんな本の紹介が良いかと迷いました。読む本と言えばミステリ推理小説が多く、ビジネス書ではスキルアップに関するものばかりですが、その中でも「サービスを超える瞬間」がとても印象深く残っており、今回紹介させて頂きたいと思い取りあげました。

リッツ・カールトンは世界規模のホテルカンパニーであり、国内は大阪と東京で運営している。他が真似の出来ないお客様を満足させる独自のサービスを行っており、思いやり、親切心、心からのもてなしでもあるホスピタリティを提供し感動を生み出すことにより高い評価を得ている高級ホテルである。

この本を読んで特に印象に残った内容が3つあります。

1つ目は経営哲学でもある「クレド」について。お客様への心のこもったもてなしと快適さ、楽しむための最高のパーソナリティーサービスを提供し、言葉にされない願望やニーズをも先読みしてこたえるサービスの心をもって行動している。「クレド」はマニュアルではなく、頭で理解し守らせるルールのようなもの、心で納得し実践して、お客様に自分の心を伝えることでもてなしをすること。

2つ目はエンパワーメントについて。従業員が上司の判断を仰がず自分の判断で行動ができ、セクションの壁を越えて仕事を手伝うときは自分の通常業務を離れることができる。

また、1日2千ドル（約20万）までの決裁権が認められている。お客様にとって一番良い解決方法が躊躇なく最善の方法として選べる決裁権であり、どれだけお客様に喜んでいただくことができるかということ。

3つ目は人材の育て方について。採用基準は過去の実績やスキルではなく、サービスに関する技術や知識より、人格や価値観のパーソナリティーを重視している。自社の理念やビジョンをきちんと浸透させて、従業員が心から理解できれば、お客様に対し何をすべきなのかが見えてくること。

この本から考えさせられたことは、ほとんどのサービス業に対し求められる姿ではないか、またこれらのノウハウを普段の仕事でどのように落とし込んで、個人のレベルにまで取り込むかということが必要となるのではないか。他と同じサービスを行っていたのでは差ができず、お客様を満足させられない。勝ち抜いていくことが出来ない、ということ。

サービスが高いレベルにある組織、会社、企業はやはり強いということ、本書より再度認識させられた。

皆様も機会があれば一読して頂ければと思います。



“産業も機械販売も万事塞翁が馬”

(株)立花エレテック
産業メカトロニクス部長
永安悟

最近、お客様にお伺いした際の挨拶代わりにになっている言葉が「厳しいですね」に対し「大変ですわ」という言葉が大半を占めております。昔の大阪商人は「儲かりまっか」に対し「ぼちぼちですわ」という挨拶が殆どで、景気はどうか？との問いに少ししか利益が出ていません(本当は利益が出ているにもかかわらず)という意味合いでした。昨今はその様な会話に余裕はなく、言葉の通り本当に厳しく大変な状況の感があります。

25年前私が入社し現在の部署に配属された際、上司から仕事の内容について説明を受けた時の言葉は「お客様は金型業が多く、金型というのは不況が無い。なぜならば、不景気になれば各メーカーは消費者の需要を喚起する為新製品を投入したりモデルチェンジを行う。故に金型が必要になるから金型業には不況が無い」不況知らずの部署に入れてよかったな」との説明だったのですが・・・その後「円高不況」もすぐに終わり「バブル景気」が到来しこの業界は本当に不況知らずだと錯覚した時期もありましたが、その後はバブルが弾け、失われた10年が過ぎ、後はご存知の通りです。

現在は町中に中国を初めとする東南アジア製品が溢れており、世界の生産拠点が発展途上国に移行したことを肌で感じるようになりました。また今回、年初に底打ちした工作機械において、近頃の景気回復局面にて海外需要が多く国内は回復が見られず暗闇の状況です。それではもう日本国内では製造業は立ち行かなくなるのでしょうか？

今、テレビで「不毛地帯」というドラマを放送しておりますが、元大本営参謀だった主人公が商社マンになり、戦後の日本の発展と共に商戦を戦うという実在の人物瀬島隆三氏の物語です。その中で主人公が入社する商社は紡績商社であり主人公が戦闘機や船舶、食品(オレンジ)などの商材を使い競合する商社と商戦を勝ち抜くというストーリーです。そのドラマの中で当時の日本を支えていた産業である紡績業はニクソンショック以降東南アジアに生産拠点が移り現在国内では事業の転換を余儀なくされました。また、船舶は一時不況だったものの昨年までは好景気に沸いていました。つまり、国内産業の内、一部特殊な技術を持っている企業を除き海外シフトが進み衰退する業種と何年か後に復活を遂げる業種とがあると思います。そして復活する業種がある限りその業種に付随する製造機械や部品製造で必要とする金属加工業は無くならず、国内の工作機械需要も続くと思われます。

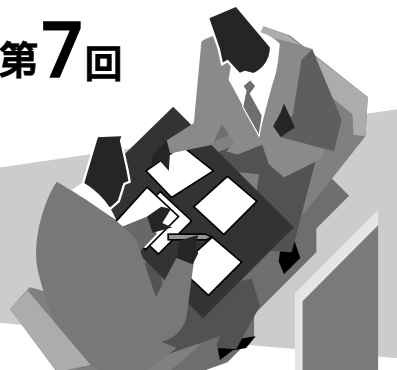
日本の素材分野における海外との技術力の差は歴然としており、協力会社を含む工業製品メーカーの生産技術の差も十分に有ると思います。ですから日本の製造業は技術力の差がある限りこれからも発展を続けると思います。これが前述の疑問に対する私の想いです。

産業の主役は絶えず交代していきます。昨今であれば太陽光、リチウム電池、電鉄車両、発電所といったところではないかと思ひます。今まで主役であった自動車関連も電気自動車や燃料電池車への移行により産業変化が進むと思われます。

しかしこの変化を喜んだり悲しむことはないのでしょうか、昔に比べ飛躍的に技術進歩のスピードが上がり産業の主役交代もめまぐるしく、またテレビやインターネット等による情報のグローバル化スピード化により全世界の人々が付和雷同に陥りやすい状況ではないでしょうか。その様な時こそ塞翁の翁のように嘆かず喜ばず淡淡と機械販売という仕事をこなし気がつけば今回の不況が終わっていたというようにしてみましょう。

メーカーインタビュー 第7回

メーカーに聴く プロのこだわり!



株ツガミ (本社・東京都中央区)

**創業以来培ってきた精密技術を基礎に、
さらに多様な産業ニーズへの確に対応。**

「メーカーインタビュー」第7回は、株式会社ツガミ。1937年(昭和12年)創業以来、「高精度」「高速」「高剛性」を追求し続けてきた同社は、さらなる超精密加工や超小型化、環境・省エネ対応など新たなニーズへ応えつつ新技術開発・新製品開発を続けている。精密技術の伝統を受け継ぐ「PRECISION TSUGAMI」の現状とこれからのついて、同社営業企画部長兼営業技術部部長の渡部昇弘氏に伺った。



渡部昇弘営業企画部長
兼営業技術部部長

市場変化のスピードに合わせて技術・製品開発

「近年は新産業の創出や付加価値の高い新しい技術が次々と出てくる中、市場の変化のスピードが格段に速くなっています。このスピードに追従しながらお客様の要求に応じていくことが重要なことだと思っています」と営業技術部部長の渡部昇弘さん。営業技術部は同社の主力工場である長岡工場にあり、特注設計と加工ツール設計を主な業務としているという。「当社は営業拠点として国内の各拠点に営業所を設けていますが、市場の変化を先取りしてお客様ニーズに対応していくにはお客様との対話を重視し、ご要望をどんなことでも細かく聞いて、その声を製品開発に反映していく。我々はいわばお客様と開発をつなぐ仲介役といったところです。お客様のご要望を取り入れて改良した機械やお客様特有のご要望に基づいて開発した特注品は、新たな標準品として市場に出ていくこともあります。既存製品の営業に加え、こうしたソリューション営業はますます重要になっています」とのことだ。

渡部さん自身、東京の本社での業務を兼ねているが、各地のユーザーを訪問することも多いという。「お客様のご要求を直接お聞きし、また市場動向をタイムリーに吸収できる状況にあるのも、これまで世界ナンバーワンの『高精度』『高速』『高剛性』の工作機械を提供し続けてきたツガミへの信頼性があればこそだと思っています。この伝統を次世代へつないでいくことも、我々の使命です」と語る。

今日につながるT-7形主軸移動型自動旋盤の開発

渡部さんが強調するように、同社の信頼性の歴史は、まさに「精度」をベースとする生産性向上追求の歴史とともにあったといえる。同社の歴史は1923年(大正12年)6月に東京・本所で長さの基準となるゲージブロックの研究を始めた時に遡る。1937年(昭和12年)、新潟県長岡市に株津上製作所を設立し、ゲージブロックの生産を開始した。「このような経緯の中で、当社には“精度”を重視するポリシーが自ずと植えていったものと思います」と渡



主力工場である長岡工場

部さん。翌々年の39年には早くも「L型ねじ切りフライス盤」や「油圧式万能円筒研削盤」の生産を開始。46年には研削盤のほか転造盤、ミシンの生産を始め、49年には東京・大阪・新潟の証券取引所への上場を果たした。

そして、今日の「ツガミ」につながるエポックメイキングとなったのが1957年(昭和32年)のT-7形主軸移動型自動旋盤(カム式)の開発。「当社の自動旋盤の歴史はこのカム式の主軸移動式から始まったといえます」と語る。主軸移動式とは、回転させた被削材を長手方向に移動させながら刃具を切込む加工方法で、特に小物部品の微細加工に適することで当時のヒット商品となった。一方、主軸固定型分野では1978年(昭和53年)にCNC複合自動旋盤「マーキュリーシリーズ」を開発。この機械は業界初のY軸回転工具付複合型タレット自動旋盤で、1台でパー材から工程分割することなく複雑形状の加工物を加工することができ、工程を大幅に短縮するなど生産性向上に大きく寄与した。

これらの開発と前後して、1973年(昭和48年)にリードターナ機構を装着した「くし刃型自動旋盤」VCLを開発した。「くし刃型構造はワンランク上の超精密を実現するもので、その当時ニーズが高まっていた、ビデオデッキで使われるドラム部品の仕上げ加工など、音響や家電業界における超精密加工の需要に応えるものでした」という。

3つのコア技術が精度と高生産性の源

ところで、自動旋盤は高速自動運転のもとに複合加工を行い、かつ量産に適すること、製品の精度が均質なこと、操作が容易なことなどの特質が求められる。「この高精度加工と生産性向上を実現してきたのが、ツガミが誇る3つの構造設計技術だといえます」という。その3つとは「高精度高速主軸回転構造」「対向くし刃構造」「T-bar構造」だ。これに加え、加工の能率を上げるツーリング加工技術も見逃せない。「例えば、CNC精密自動旋盤などでは高速加工での振動を抑え込むために剛性の高い鋳物ベットを採用しており、長時間にわたって安定した精度で加工できます。また、当社独自のフリーアレンジ・ツーリン

グ機構により熱の影響を最小とするよう工具を配置しています」とのこと。

定評あるツガミ主軸移動型自動旋盤の「対向くし刃構造」については「旋盤加工において、刃物は主軸台の熱変位の方向と直角に取り付けるべきである」という高精度化原理である「アッペの法則」に基づき刃物台を構成している。また、超高精密くし刃型自動旋盤は、刃物台(X軸)と主軸台(Z軸)が独立したスライドベース上で運動するT-Bar構造を採用している。「こうした原理が、精密自動旋盤などに貫かれ、高精度、高生産性をもたらしています」という。

長年培ってきた総合力で新たなニーズへ対応

同社の現在の生産構成は、自動旋盤を主体とし、研削盤、転造盤、マシニングセンタ、ゲージブロックや工具などのプロダクトがあるという。

このうち自動旋盤については「1957年のT-7形自動旋盤第1号機から始まった主軸移動型自動旋盤は80年の日本初CNC自動旋盤NT10の開発、82年のCNC精密自動旋盤PAN1の開発へとつながり、この機種は中小企業向自動化機械開発賞を受賞しました。また、90年開発のS20シリーズは機械工学デザイン賞などを受賞しました」とのこと。最新機種としてSS(スーパー・スイスターン)シリーズなどがある。

研削盤については「加工物を限りなく真円に、かつ理想円筒に加工するために、軸受けやテーブルに独自の構造を取り入れ、金型ピンなどの一品から自動車関連部品、油圧機器、医療機器部品など多方面からの要求にお応えしています」とのこと。CNC円筒研削盤、内面研削盤や工程集約型の複合研削盤、ねじ切り研削盤など多様なシリーズがある。転造盤は「切削や研削と違って、切粉の発生がないために環境の面からも注目されています」とのこと。1台で異なる複数の転造が可能なNC制御の新鋭機もラインアップしている。マシニングセンタは84年にMA3が中小企業向自動化機械開発賞を受賞しているが、現

在、家電・OA機器を含むIT関連のアルミ小物部品から鉄系自動車部品・産業機器部品など、加工目的に応じてシリーズ化している。また、工場レイアウトに合わせたスペース設計が容易な立形・横形を揃えるなど豊富なシステムを提案している。その他製品としてはゲージブロックのほか、めねじ補強ブッシュ「E-サート」など信頼性の高いプロダクトを揃えている。

「現在、お客様は自動車関連や通信機器部品をはじめとする機械・部品分野から、エネルギー産業、航空機、医療部品関連など、新たな分野が広がっていま



CNC精密自動旋盤 SUPER SWISSTURN SS20

す。また、環境や省エネ対応へのニーズも従来にも増して高まっています」とのことだが、「産業のあらゆる分野での急激な技術の進展に応じて、当社としても総合的な性能の向上がさらに求められていると認識し、新たな研究開発に全力を傾けていかなければなりません。そのためにも、お客様の声を吸収し、ニーズを先取りすることが、今まで以上に重要だと感じています」と語る。

現在同社は、東京に本社を置き、長岡工場（新潟県長岡市）、信州工場（長野県佐久市）、高見工場（新潟県長岡市）、新潟工場（新潟市）、中国工場（中国浙江省）の5工場を持つ。国内営業拠点13カ所、国内サービス拠点12カ所、海外営業拠点5カ所があり、グループ会社も多い。「お客様と接する内外に広がる拠点とマンパワー、それに長年培ってきた技術と信頼性をツガミの『総合力』として発揮していくことで、これからお客様の多様な要求にお応えできるものと確信しています」と渡部さんは結んだ。

議事録から

東部地区製品研修会

日 時：9月29日(火)

場 所：機械工具会館 6階

参加者：正会員19社44名、リース賛助会員2社3名、総計21社47名

坂田委員長の挨拶があり、テーマ「EMO出展機」としてメーカー4社の協力を得て開催されました。EMO出展機とのこともあり新製品、売れ筋製品の紹介・説明をいただき、参加者も真剣に聴講しているのが印象的でした。

ご説明をいただきましたメーカー各位には心よりお礼申し上げます。

尚、研修スケジュールは下記の通りです。

No.	時 間	会 社 名	説明機種名、モデル名	説 明 者
	9:55	開講挨拶(受付 9:30より)		
1	10:00 ~ 11:00	オークマ(株)	大型インテリジェント複合加工機 MULTUS B750-W 他10台	旋盤技術部部次長 脇 田 英 二
2	11:10 ~ 12:10	(株)森精機製作所	EMO出展機	営業企画部 ゼネラルマネージャー 末 高 崇

	12:10 ~ 13:00	昼 食		
3	13:00 ~ 14:00	中村留精密工業(株)	EMO出展機	執行役員 第一営業部部长 高 田 義 孝
4	14:10 ~ 15:10	ヤマザキマザック(株)	EMO出展機	ヤマザキマザックシステムセールス(株) 常務取締役 井 戸 昌 紀
	15:10 ~	閉講挨拶		

中部地区製品研修会

日 時：11月12日(木)

場 所：名古屋市工業研究所 第一会議室

参加者：正会員15社93名、リース賛助会員4社5名、総計19社98名

後藤正憲副会長の挨拶があり、鍛圧機械の最新動向について鍛圧機械メーカー5社の協力を得て開催されました。参加者も比較的取り扱いの少ない鍛圧機械が対象ということもあり、より多くの情報を吸収し今後の活動につなげようと真剣な取り組み姿勢が感じられました。

ご説明いただきました鍛圧機械各社には心よりお礼申し上げます。

尚、研修スケジュールは下記の通りです。

No.	時 間	会 社 名	説明機種名、モデル名	説 明 者
	9:25	開講挨拶		
1	9:30 ~ 10:40	(株)山田トビー	高精度高速プレス加工ライン	(株)山田トビージャパン 取締役 萩 原 敏 明
2	10:50 ~ 12:00	旭精機工業(株)	トランスファープレス	販売部長代理 加 古 幸 司
	12:00 ~ 12:40	昼 食		
3	12:40 ~ 13:50	(株)東洋工機	サーボプレス	代表取締役専務 岡 村 勝 司
4	14:05 ~ 15:15	(株)エイチアンドエフ	プレス及びプレス加工システム	中部支社 国 京 克 仁
5	15:30 ~ 16:40	村田機械(株)	シートメタル加工機	工作機械事業部 板金システム部 SEグループ 係長 西 部 秀 久
	16:40 ~	閉講挨拶		

西部地区製品研修会

日 時：11月5日(木)

場 所：大阪産業創造館6階会議室E

参加者：正会員18社48名、リース賛助会員5社9名、総計23社57名

赤澤委員長の挨拶があり、新製品・新機能についてメーカー5社の協力を得て開催されました。講師の方も新機能についてじっくりご説明いただき、参加者も熱心に聴講することが出来ました。

ご説明いただきましたメーカー各位には心よりお礼申し上げます。

尚、研修スケジュールは下記の通りです。

No.	時 間	会 社 名	説明機種名、モデル名	説 明 者
	9:50	開講挨拶		
1	10:10～ 11:10	大阪機工(株)	横形NCフライスHA400 横形MC HM800(ギヤー主軸機)	技術開発部 マネージャー 大西賢治
2	11:20～ 12:20	三菱電機(株)	高精度ワイヤ放電加工機 NAシリーズ	放電加工機課 西日本拡販担当課長 種田 淳
	12:20～ 13:00	昼 食		
3	13:00～ 14:00	オークマ(株)	門形ターニングセンタ「VTRシリーズ」 最適加工条件をナビゲートする「加工ナビ」	技術企画室 井川 竜 朗
4	14:10～ 15:10	(株)アマダマシンツール	グラフィカル プロファイル研削盤 DV1	研削盤技術部部长 浦 西 涉
5	15:20～ 16:20	(株)ソディック	ハイスピードミーリングセンタHS650L-LN5X (同時5軸仕様) リニアEDM説明	テクニカルサポート本部 加工研修グループ課長 松村克也・安部勝利
	16:20～	閉講挨拶		

東部地区情報交換会

日 時：10月19日(水)13:30~16:30

場 所：機械工具会館6階

テーマ：「ものづくり製品開発等支援補助金による顧客へのインパクトについて」
「最近の市場動向と見通しについて」

出席者：正会員11社12名、
メーカー9社11名、リース4社6名、
計24社29名

坂田委員長挨拶：

国内の景気については日工会、日工販で毎月報告されている通りであり、改めて言うまでもなく皆様ご了解の通りだと思いますが、漸く内需、外需含めて200億円台が300億円台になり9月には400億円台になり、このような流れで徐々に良くなっていることは間違いないとは思いますが、まだまだ数字的には皆様もご苦労されていると思いますので出来るだけ情報をくみ取って自分の所だけが悪いわけではないというようにご理解頂いて少し楽な気持ちになって本日討議していただければ有難いと思っていますので宜しくお願い致します。

1 「ものづくり製品開発等支援補助金による顧客へのインパクトについて」

新規工作機械購入増への期待が大きかったが結果としては厳しい現実となったとの報告が大半で要点をまとめると次の通り。

正会員：

工作機械は少なくCAD/CAMとか試作開発関連の運転資金などが多くて話程私達の業界に

はインパクトなかった様な印象を受けている。

いろいろな補助金をもらう会社は、いつも一緒に非常に問題。工作機械というより測定器、周辺機器みたいなものを申請した会社、工作機械メーカーとあまり接触がなく新しいものの開発をしている会社が今回選ばれている。

単純に工作機械を購入したいという申請はまず通っていない。その意味では工作機械業界に対するインパクトは少ないと思っている。顧客では1件残っているが工作機械ではなく測定器関連である。

7,387件の申請のなか、1,657件採択されたということで倍率5倍という非常に厳しい結果であった。前評判ではほとんどの申請が採択されるのではないかという期待が多かっただけにショックが大きかった。

神奈川県はトータル82件の申請が採択されて、わが社関係では3件採択された。静岡県では79件採択されたが、わが社関連は残念ながらゼロだった。副産物としては、採択されなくても自己資金で何件かの顧客が購入してくれたこと。

思っていたよりハードルはきつかった。採択された先は開発用の新しい設備の購入なので前金をいただきたいが国から資金が出るのは来年3月末ということで、このような新しいことをやることに対する資金なので即金で出すぐらいにすべきと思う。

リース賛助会員：

リース会社としても役にたてるのではないかと期待を持っていたが、そもそも論の所でリース扱いにしたら来年3月までに支払った分しか支援の対象にならないという事が判明し入口の所であつてしまつた。規則を変えてくれないとリース会社の出番はない。

機械営業部の顧客は中小零細企業が多く、2～3社採択されたところがある。試作のテーマで申請した顧客は採択されたが、やはり単に量産向け設備で申請されたところは採択されていない。先程のお話の通りリースの場合3月までリース料対象となっておりリース業界としてはこの制度はメリットが少ないと思う。

メーカー賛助会員：

全くと言っていいほど効果がなかった。提出資料に対するアドバイザーを3人用意し全国を駆け回り資料作成の支援を行った結果10社ほどが残っただけで思ったような成果が出なかった。

採択された顧客でも主に人件費、開発に支援補助金を使うところが多く、当社の機械の購入を計画している顧客は5社にも満たないが、支援補助金に絡んだということからすれば、それなりに効果があったと思う。しかし期待度から言えば1/10位であったのが現実。

支援補助金で採択された顧客によると、かなり制約が多く、研究開発という名目故、人件費、測定器など多くを占めておりこの支援金が工作機械にもたらず割合は少なかったと感じる。従って私達の工作機械業界にはあまり寄与しなかったのではないかとと思う。

採択された顧客は、私達が情報をつかむ前か

ら実際には動いており、中にはコンサルタントを起用して資料を作成し十分に精査の上申請していた。試作関係とか開発の要素が高い金型などを手がけており、やはり人件費、材料費、資材購入費、外注費などが大半を占めており、機械とか装置に関する割合は全体の20～30%というところが多い。

当社では中小企業診断士を呼んで顧客に集まっていた頂き申請書の講習会をしたが、かなり温度差があつた。簡単に採択されると思つていた顧客が多く、説明してもなかなか言うことを聞いてくれなかつたのも事実。その中で顧客の潜在的なニーズが分かつたということが良かったのでこれから引き合いを受けて受注につなげることが我々の責務と思つている。悪い影響としてはもともとあつた引き合いが購入資金が2/3で済めばということで申請され、結局採択されず受注まで時間がかかつてしまつた。

現業直結型の申請は駄目だと言われたが結果的にそのようになった。一方夢追い型の申請で「社会に役立つ」新しい市場を形成できる」など指導を受けたキーワードをちりばめた申請が採択された。これまで言われたままに作っていたが、今回ものづくりについて考えることを体感し自分の会社の変身する契機になるかもしれないと顧客は言っており悪いことばかりではなくこのような良いことも多少あつたのではないかとと思う。

2) 最近の市場動向と見通しについて

正会員：

中国、インド、タイ等の海外案件で引き合いが増えており、受注も増えてきており海外向

けは少し元気が出てきた。一方国内は底バイで良い傾向はない。エネルギー関係の仕事が少し続いている。造船関係は新規受注が非常に少なく先行き不透明な状態。航空機も787の遅れもあり少し元気がない。このままの状態が続き実質的に明るさが見えてくるのは来年春以降と思われる。

自動車関連については来年後半になると思われる。海外を起点とした動きが結構出てくると思う。

金融機関によれば7~9月の売上が4~6月と同じレベルでなければまず融資はせず、赤字であれば新規融資、返済猶予は受けないと聞いており、中小企業にとっては一層厳しい状況であると思う。西では超大型機械が、世界的な電力事情問題とか地球温暖化問題とかエネルギー問題として大型発電プラントに準ずる大型機械の設備がまだまだ顕著。

鉄道車両関連についてはアメリカ向け部品2割程度ダウン。一般的に鉄道車両関係は良いと言われているがアルミ化の部分が厳しい。為替は100円/ドルで設定しているので最近の円高の影響を受けている。一方中国では車両はドイツ・シーメンスより輸入し、部品は自国で作っている。

中国では独資で経営しているが、引き合いは有望なものがあるから日本から加勢してこちらに力を入れていかなければと考えている。国際入札となる場合欧州メーカーとの競合が激しくて勝ったり負けたりといった状況。国内は、引き合いがあるがまだまだ先といった状態。日産が主で自動車各社の試作をやっているユーザーは今70%ほど仕事に戻っている。

自動車関連は一部ハイブリッド関係の部品を製作している所はまだましであるが全般的に未だ厳しい。自動車関連以外では西部地区で風力発電、造船、建機関連で動きが出ている。東部地区ではまだ少ないが案件が以前よりは出てきている。

大手の方は良くなりつつあるようだが、下請け関連には相変わらずまだ仕事は回ってこない。特に地方の下請け関連は厳しい状態で廃業した所も出ている。半導体関連は漸く良くなってきたようだ。

中国の4兆元はかなりの即効性があった。ベトナムは秋には120%位まで行くと言われ伸びており、受注が戻ってきている。シンガポール系のベトナム企業が台湾製機械を沢山買っているという話を聞いているが日本が入り込む余地がない。米国で車購入に対する補助金制度が8月に終了したら販売が10%以上急激に落ちたこともあり、我が国も補助金制度が来年3月に終了した後に2番底が来るのではないかと心配している。

ハイブリッド車関連の話はあるが、能力増強とか設備投資したいという具体的な話はほとんどなく、修理ですら予算がほとんどない大手顧客があり。2~3年の程度が良い中古機がまだ大量に市場にあり顧客はまず中古機に食指を動かしており新型機販売には厳しい状況。2010年度は依然として厳しいと思われる。自動車関連は2011年度まで待たなければならないと思う。

金型製作関連の顧客が中国の金型業界を視察した報告によると、最新鋭の日本製及びドイツ製工作機械を信じられないくらいの規模で設備をしており、技術レベルもかなり高く且

つ人件費が日本の1/10位でありこれから日本の金型産業にとってかなり驚異となる。

リース賛助会員：

機械関係は悪いだけではなく後ろ向き案件(管理案件)が一向に減らずに対応に苦慮している。昨年のリーマンショック以降の急激な売り上げ減に対し半年ほどリース料を減らして我慢しましょうとやってきたが更にどうにかしなければという話が未だ継続している状況。一方中国、マレーシア、タイ、フィリピン等の海外向けは多少良くなってきている社内での審査は厳格化されており案件を通しにくくなってきたのが実情。いつまでもということはないと思うが少なくとも今年度いっぱい、ちぐはぐとした対応が続くと思われる。資金繰りが大変でリスクとなるケースがなかなか沈静化せずむしろ年末にかけて再度リスクの話が出てきており雪だるま式に増加してきている。ただ最近では中古物件の話は動いており、教えられてきたことでは中古が動けば、その後に新型機が動くということで今後を期待したい。半導体関連の顧客は以前より顔色が良くなってきたようだ。

リース事業協会が発表しているリースの設備投資の状況は、工作機械については4月が前年同期比が12.6%増という異常値がでた。これは年度末3月に大手企業が自分の持っている設備をリース会社に買い取ってもらい再度設備のファイナンスをつけてキャッシュフロー良化させた動きの実行が4月にあったのでであろうと思われる。従って5月以降は前年同期比50%減となり特に7、8月は63%減となり工作機械はリース会社の取り扱いの中でも一番落

ち込みが大きいのが現状。全体感としては中小企業にとっては依然として厳しく年末から年度末にかけて受注が伸びてこないと支払猶予の話が増えてくるのではないかと危惧している。

メーカー賛助会員：

部品メーカーは改造の話ばかりで新規の設備の予算がとれない状況。そのような状況下デジタル一眼レフカメラ関連の顧客は好調。半値八掛けの話も出てきている。

エネルギー関連の一部とか、車両とか、医療関係など小さな部分だけが良い。

鋳物関係については上昇傾向にある。特に省エネタイプとしてCVT、ターボ関連の機械関係が伸びてきている。特にCVT関連は100%近い数量で推移している。NC旋盤については在庫調整が一応終わったようだ。これは国内よりも海外の影響が大きいのではないと思われる。国内で良いと思われるのはデジタルカメラ関係と三品産業である医薬品、食品、化粧品容器類の金型関係。

6月から徐々に上がり始め7月に少し落ちたが8月、9月は上昇傾向。特に9月に関しては単月受注に関しては前年同期比80%にまで回復している。半導体、発電関連が元気。射出成形機はLED関係が非常に多く月産75台で現状の体制ではフル生産状態で稼働している。

電子、半導体関連、LED関連が良い。それも東アジア、東南アジアからの案件が多い。

FA機器では液晶関連の装置メーカーが動きだしている。数少ない引き合いのなかで大手顧客の内製化に関するものと20年前の機械が壊れたので更新というものがメイン。

工作機械と私



ワシノ商事(株)
産業機器1部 次長
森川 和 英

私が弊社に入社したのは平成2年4月、早20年が過ぎようとしています。入社当時はバブル景気の終焉時でしたが、まだ弊社の業績も伸びていて上司や先輩諸賢も忙しく、会社全体が活気に満ちていました。

最初の1ヶ月間の社内研修を終え、その後半年間で3社ほどの工作機械メーカーにて、商社としては珍しく工場実習も含めた研修を受けました。そして11月から最終研修先のマシニングセンターを担ぎ、新規開拓という名の飛び込み営業を開始しました。

工場マップ等から中小のお客様をピックアップ、訪問、PRという日々を繰り返していました。しかし、不器用な私は熱意と根性でひたすら製品性能をPRする、一方通行な営業を脱却できず、2年半を過ぎても1台も受注出来ないばかりか、引き合いすら殆ど貰えない有様でした。最後の方は「営業は甘くない。転職を考えるべきか？」ばかりが頭の中を巡っていました。後で分かったことですが、時の上司はこの時期をまだ教育と位置づけ、営業の基本を学んでくれれば良いと思っていた様です。

そんな親心は知らず、勝手に落ち込んでいた入社4年目の春、既存のお客様数社が私に担当として渡されました。喜びと同時にもう飛び込みの日々に戻りたくないという気持ちから、何だかんだと口実を作りお客様に通い詰め、工作機械を中心に様々な設備をPR致しました。そうして1年程経った頃、冷間鍛造で有名なお客様で新製品の鍛造後の1次切削を行う加工セルの引き合いを頂きました。私は上司から半専用旋盤メーカーとローダーメーカーの紹介を受け、積極的に提案し商談を進めました。ちょうどその頃自身の結婚を控えていましたが、結婚式前日でも旋盤メーカーへ価格交渉に行ったぐらい必死で取り組みました。その努力が報われてか新婚旅行から帰って来るなり注文が頂けました。これが私の初受注でした。生みの苦しみの方が長かった分喜びもひとしおで、その時の感激とホッとした安堵感は今も忘れられません。感激もつかの間、今度は設備立上げの喜び(苦労?)を知ることとなりました。検収を頂くまでに3日間徹夜した上、お盆休みを4日ほど返上しました。しかしこの時の苦労が、お客様やメーカーと私の間の信頼関係を深めてくれた気が致します。徹夜を覚悟してお客様の担当者と夜食の買い出しに出かけた夜中、流れ星を発見して思わず「設備よ早く動け!」と2人で祈ったことは、今は良い思い出です。

ここまで長々と書いてきました様に、私の営業の土台は工作機械に携わることにより築かれました。その上に組立機、鍛圧機と積み重ね、少しずつ営業の幅を広げてきました。この過程の中で、私のように不器用なタイプは「真面目に、地道に、継続的に努力する。」これが一番の成長の手段という考えに到りました。

「リーマンショック」に端を発し「トヨタショック」を招いた今回の不況により、私達の生産設備業界はいまだに暗いトンネルの中にあります。こんな時期はともすれば商社不要論が沸き起こります。お客様やメーカーにその存在価値を否定されないよう、先に書きました通り「真面目に、地道に、継続的に努力する。」を実践し、常にアップデートされたインターフェイスとしてお客様とメーカーを繋ぎ続けていきたいと思っております。



平成21年度SE講座・更新研修実施報告

SE講座は、下記3カ所で3日間の集合教育が実施されました。

東 京：10月15日(木)～17日(土)

名古屋：10月22日(木)～24日(土)

大 阪：10月29日(木)～31日(土)

受講者は昨年度の47%と減少しましたが、東京42名、名古屋23名、大阪44名の総計109名となり景気回復期に備え営業知識に磨きをかけました。

カリキュラムも受講生アンケートに基づいて見直しを行っており、今年度も新たに講座「生産性向上のためのCAD/CAM」を開講し講師をキャムタス㈱の田井博巳氏にお願いしました。今年度のカリキュラムは下記の通りです。

SE 講座カリキュラム

第1日	第2日	第3日
(開講のあいさつ) 最近の工作機械の展開と活用 図面・加工法・切削理論 テスト・アンケート 生産性向上のためのCAD/CAM 問題解決法と提案営業 グループ討議	切削機械の動向 研削盤の用途と研削加工の動向 テスト・アンケート 販売実務・法律知識 特殊加工 放電・レーザー・電子ビーム テスト・アンケート	塑性加工の動向と 最近のプレス機械 品質・規格・測定 生産システムと情報技術 ロボット技術 テスト・アンケート

今回のSE講座を受講された方々は11月より始まった通信教育の履修を終了し日工販SE資格を全員が取得されるよう期待します。

更新研修は東京11月12日(木)・13日(金)、名古屋11月19日(木)・20日(金)の日程で開催され、東京21名、名古屋31名の総計52名の方が受講されました。本年度の講座は必修講座(1日目)に加え特別講座カリキュラム(2日目)を新規に開講し、2日間の講座履修で更新資格を取得いたしました。特別講座カリキュラムは国内外ビジネス・海外駐在営業活動・学校経営など豊富な経験をされた近藤京志氏にお願いし、講演「商社マン、進学校校長の体験からビジネス社会で見える事」と、グループ作業としてテーマを設定し問題点分析・解決策を導く「みんなで考えよう問題解決策」のご指導をいただきました。

必修・特別講座カリキュラム

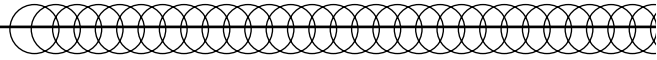
第1日	第2日
開講挨拶・オリエンテーション 最先端のものづくりと連携戦略 投資効果についての考え方 ものづくりと精密加工の原点 自動車関連産業を取り巻く事業環境の 変化と舵とり テスト・アンケート	講演「商社マン、進学校校長の体験から ビジネス社会で見える事」 グループ作業 「みんなで考えよう問題解決策」 発表、質疑応答 講評 アンケート

講師の方々をはじめ、ご協力をいただきました関係各位には厚くお礼申し上げます。

日工販SE合格者 第168回発表

今回は10月の合格者18名、11月の合格者10名の計28名です。

認定No.	会社名	合格者名	認定No.	会社名	合格者名
09-16-2350	(株)ジーネット	三谷 宏量	09-18-2364	首都圏リース(株)	中島 良太
09-16-2351	(株)シギヤ精機製作所	光永 慎司	09-18-2365	首都圏リース(株)	荻野 純一
09-17-2352	(株)兼松 K G K	成澤 豊	09-18-2366	首都圏リース(株)	加藤 敦志
09-17-2353	(株)東 陽	加藤 雅俊	09-18-2367	安 藤(株)	三輪 哲也
09-18-2354	(株)東 陽	白川 博久	09-7-2368	三井物産マシンテック(株)	小田 哲司
09-18-2355	(株)東 陽	井上 雄介	09-8-2369	三井物産マシンテック(株)	黒川 大幸
09-18-2356	浜松貿易(株)	中村 英徳	09-18-2370	(株)テヅカ	山崎 元士
09-18-2357	浜松貿易(株)	丸 崇仁	09-18-2371	三菱商事テクノス(株)	山中 信行
09-18-2358	(株)ジーネット	深町 英嗣	09-18-2372	(株)ジーネット	下村 文人
09-18-2359	(株)森精機製作所	上村 卓司	09-18-2373	(株)シギヤ精機製作所	柳澤 文章
09-18-2360	東芝ファイナンス(株)	出羽 富信	09-18-2374	(株)森精機製作所	古西 宏唯
09-18-2361	東芝ファイナンス(株)	小原 友幸	09-18-2375	メルダシステムエンジニアリング(株)	鈴木 大介
09-18-2362	日立キャピタル(株)	鎌田 満宏	09-18-2376	三菱UFJリース(株)	星田 眞希
09-18-2363	首都圏リース(株)	小林 邦生	09-18-2377	安 藤(株)	村山 祐樹



更新研修合格者 第115回発表

今回は10月の合格者3名、11月の合格者54名の計57名です。

認定No.	会社名	合格者名	認定No.	会社名	合格者名
09-11R-1421	サンコー商事(株)	秋草 希伊	09-14R-1694	植田機械(株)	土橋 忠良
09-13R-1594	三機商事(株)	鷺津 雅弘	09-14R-1769	植田機械(株)	鎌塚 順一
09-9R-1201	(株)ジーネット	笠原 洋二	09-14R-1652	(株)ジーネット	乙部 康一
09-12R-1535	サンコー商事(株)	小林 源法	09-14R-1770	西川産業(株)	垣尾 真人
09-13R-1662	サンコー商事(株)	山崎純一郎	09-14R-1771	西川産業(株)	杉田 崇
09-13R-1620	(株)山 善	小久保 亮	09-14R-1772	西川産業(株)	西山 正敏
09-14R-1704	(株)兼松 K G K	浅見 公一	09-14R-1773	西川産業(株)	津田 正博
09-14R-1658	(株)共和工機	土屋 修	09-14R-1614	(株)山 善	敦賀 和也
09-14R-1659	(株)共和工機	高嶋 陽介	09-14R-1714	(株)山 善	金納 豊
09-14R-1690	(株)共和工機	山田 雅人	09-14R-1718	(株)山 善	福島 知彦
09-14R-1702	(株)テヅカ	中川 章夫	09-14R-1657	三菱電機(株)	竹田 正哉
09-14R-1613	(株)ナチ常盤	松本 成弘	09-14R-1701	メルダシステムエンジニアリング(株)	山崎 丈也
09-14R-1660	(株)ナチ常盤	村松 幸長	09-14R-1724	メルダシステムエンジニアリング(株)	東田 富郎
09-14R-0805	三井物産マシンテック(株)	坂井 透	09-14R-1727	メルダシステムエンジニアリング(株)	北之口 芳文
09-14R-1559	三菱商事テクノス(株)	里 祐吾	09-14R-1729	メルダシステムエンジニアリング(株)	平松 雅章
09-14R-1661	三菱商事テクノス(株)	高岡健太郎	09-14R-1722	GEファイナンシャルサービス(株)	原 哲也
09-14R-1717	三菱商事テクノス(株)	大槻 晋平	09-14R-1758	J A三井リース(株)	佐々木善正
09-14R-1731	甲信商事(株)	山崎 正氏	09-14R-1752	首都圏リース(株)	久谷 治郎
09-14R-1732	甲信商事(株)	宮澤 賢史	09-14R-1761	首都圏リース(株)	奥津 茂之
09-14R-1755	甲信商事(株)	深澤 利彰	09-14R-1762	首都圏リース(株)	阿部 賢二
09-14R-1715	サンコー商事(株)	臼井 正憲	09-14R-1797	首都圏リース(株)	田中 寿人
09-14R-0949	(株)東 陽	水野 直幸	09-14R-1677	日立キャピタル(株)	石山 匠
09-14R-1631	(株)東 陽	小川 浩二	09-14R-1760	日立キャピタル(株)	酒井 正己
09-14R-1720	(株)東 陽	永坂 琢彦	09-14R-1601	山田マシンツール(株)	山田 雅英
09-14R-1733	(株)東 陽	畔柳 尚記	09-14R-1681	山田マシンツール(株)	秋山 隆嗣
09-14R-1744	(株)東 陽	藤木 大介	09-14R-1648	(株)ヒラノ機工	竹本 修
09-14R-1693	ワシノ商事(株)	吉田 忠義	09-14R-1774	マザックニシカワ(株)	山津 正幸
09-14R-1707	ワシノ商事(株)	橋都 淳	09-14R-1703	米善機工(株)	中林 和徳
09-14R-1624	植田機械(株)	住吉 輝雄			



リレー随筆



百聞は一聴にしかず

牧野フライス精機(株) 厚木営業部

川原木 善隆

「百聞は一見にしかず」：人から何回も話を聞くより、直接見てしまったほうがよいことのとえ。

「百聞は一聴にしかず」：……………。

辞書を調べてみたが載っていない。造語である。

これは歌手であり、役者であり、はたまたラジオDJでもある人物がラジオ放送中に言っていた言葉である。この言葉を発したのはちょうど彼が新曲をリリースした後のことだった。彼がこの言葉を発した時の心境を考えてみた。まずは聴いてもらいたい。それが1番の想いだろう。買う、買わないはともかく、聴く前から決めつけずにとにかく1度聴いてから判断してほしい。作り手なら誰しも思うことだ。

吉田松陰はこんなことを言っていた。ペリーが浦賀に再来航していた際に、ペリーの艦隊に対してアメリカ密航を望んだ。国禁を犯した罪人となった松陰は、国許での蟄居ということとなり、籠で萩に護送されることとなった。萩へ着いた松陰は野山獄へ。野山獄には、女囚高須久子を含め11人の在獄者が独房に起居しており、彼等の多くは、それぞれが罪を犯しているとは言え、裁きで決まった年限を過ぎつつも親族から厄介払いされた形で、そのままに獄しているのだった。彼等は出獄出来るあても無く、希望を失っていたが、松陰入獄後、しばらくして獄舎は一変する。松陰は、毎日読書ざんまいの生活をおくりつつ、「孟子」の講義をはじめ、自身の体験談、世の情勢といった講義を囚人達に聞かせていた。

ある時、一人の囚人がこんなことを言った。

「松陰さん、そんなことをしても意味ないよ。そんなことを聞いてもここを出ることができないから意味ないよ。」

松陰はこう返した。

「たしかにそうかもしれませんが、けれど何か物事を知って死ぬのと、知らずに死ぬのでは違う。」

たしかにそうだ。この事を聞いた囚人は話を聞くようになった。獄舎はあたかも学生達の集う研究会の如く様相を呈してきた。このようにして、松陰は囚人達に、出来ることから皆ではじめようと提起し、互いに相手の優れたものを学び、教え合うという連帯感を築き上げたのだった。囚人達は次第に、生きる希望を取り戻したかのように、生き生きとするようになった。

2人の話を聴いてみて自分なりの結論がでた。

「百聞は一聴にしかず」：なによりもまずは聞いてほしい。

これは営業活動にも通じるものがあるのではないかと思っている。商品を知って買うのと、知らずに買うのでは違うのだから。

統

計

資

料

工作機械・F A 流通動態調査 1

統計1

単位百万円

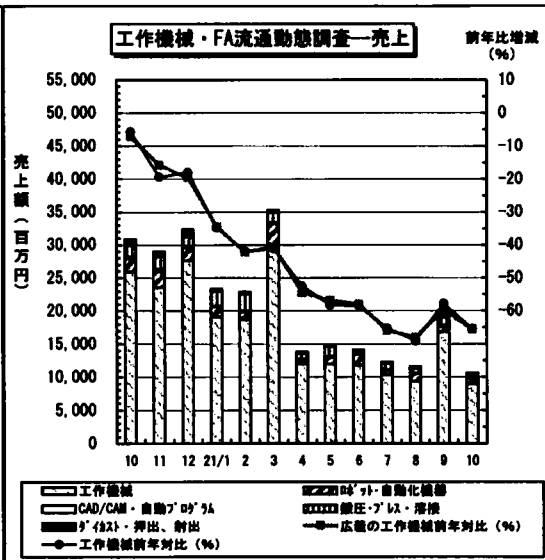
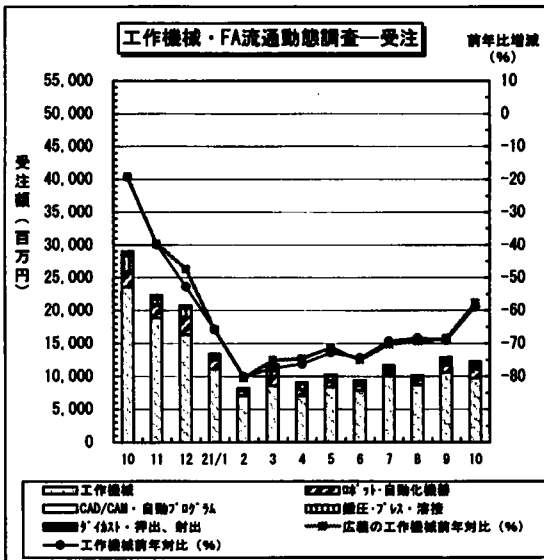
39社合計		受 注				売 上				
調査月次	21/10	前月比	前年比	21/1-21/10	前年比	21/10	前月比	前年比	21/1-21/10	前年比
工作機械	9,673	-9.1%	-58.9%	88,969	-71.8%	8,964	-46.7%	-65.4%	148,843	-53.5%
ロボテ・自動化機器	1,359	27.4%	-38.9%	9,499	-64.4%	853	11.1%	-57.0%	12,672	-52.1%
CAD/CAM・自動プログラム	134	-54.7%	-24.5%	1,240	-51.3%	93	-46.2%	-61.4%	1,207	-53.0%
鍛圧・プレス・溶接	570	3.1%	-76.2%	6,480	-70.7%	367	-70.8%	-78.9%	12,628	-46.3%
ダイカスト・押出・射出	515	57.5%	-24.3%	2,996	-78.3%	379	20.7%	-60.9%	3,044	-75.0%
小計	12,251	-4.9%	-57.8%	109,182	-71.3%	10,856	-44.9%	-65.5%	178,395	-53.6%
工作機械以外の扱い商品	6,030	-28.9%	-45.4%	68,984	-50.2%	6,669	-7.9%	-49.4%	77,142	-43.6%
合計	18,281	-14.4%	-54.4%	178,165	-65.7%	17,325	-34.8%	-60.9%	255,631	-51.0%
従業員数	1,358	-0.6%	2.8%							

統計2

単位百万円

30社合計		受 注				売 上				
調査月次	21/10	前月比	前年比	21/1-21/10	前年比	21/10	前月比	前年比	21/1-21/10	前年比
直販 (内リース)	7,661	-2.9%	-57.1%	75,880	-67.8%	6,483	-35.1%	-65.7%	109,472	-52.1%
卸	259	-43.4%	-79.0%	4,526	-71.9%	483	-48.0%	-71.5%	8,546	-53.6%
卸 輸入	2,510	-6.7%	-59.0%	21,571	-75.5%	2,762	-29.3%	-61.8%	38,272	-60.2%
輸出 (内間接輸出)	37	-70.4%	-85.9%	3,637	-39.1%	449	-44.4%	214.0%	4,390	-16.8%
輸出	2,730	35.5%	-15.2%	14,261	-73.3%	1,311	-50.6%	-71.9%	23,669	-57.6%
従業員数	1,006	-0.5%	4.6%							

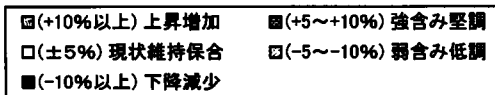
注：本調査は、20年4月より集計対象会員を見直し、前年分も集計し直した数値と比較した。
 会員71社中統計1に関しては39社、統計2に関しては30社の回答を得て集計したものである。
 折れ線グラフは工作機械及び広義の工作機械の前年比である。
 参考までに今月のデータ提供会社総数は43社である。



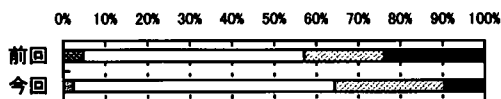
工作機械・FA 流通動態調査 2

今回平成21年10月調査/前回平成21年7月調査対比

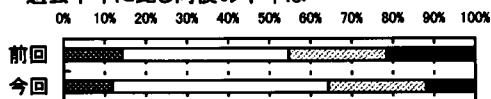
1. 工作機械全体見通し



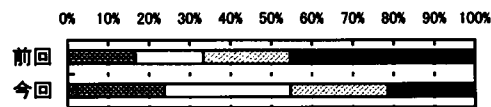
現状に比し直近(1~3ヵ月)は



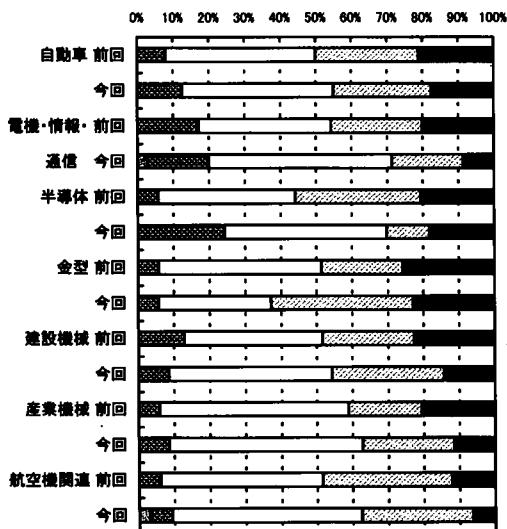
過去半年に比し向後の半年は



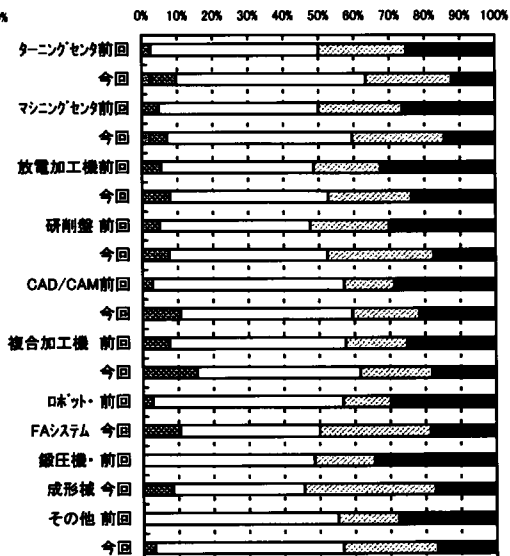
過去1年に比し向後の1年は



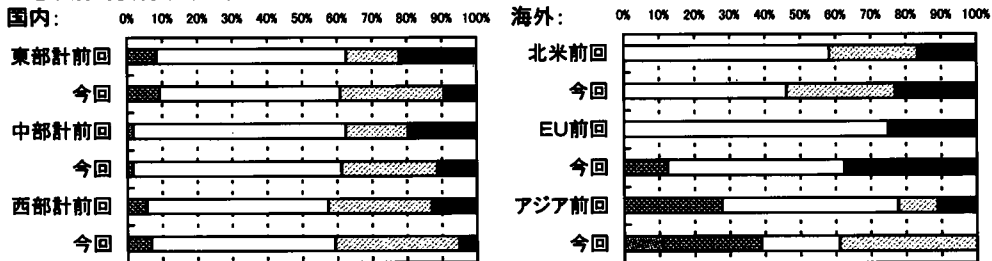
2. 市場別向後約半年の見通し



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



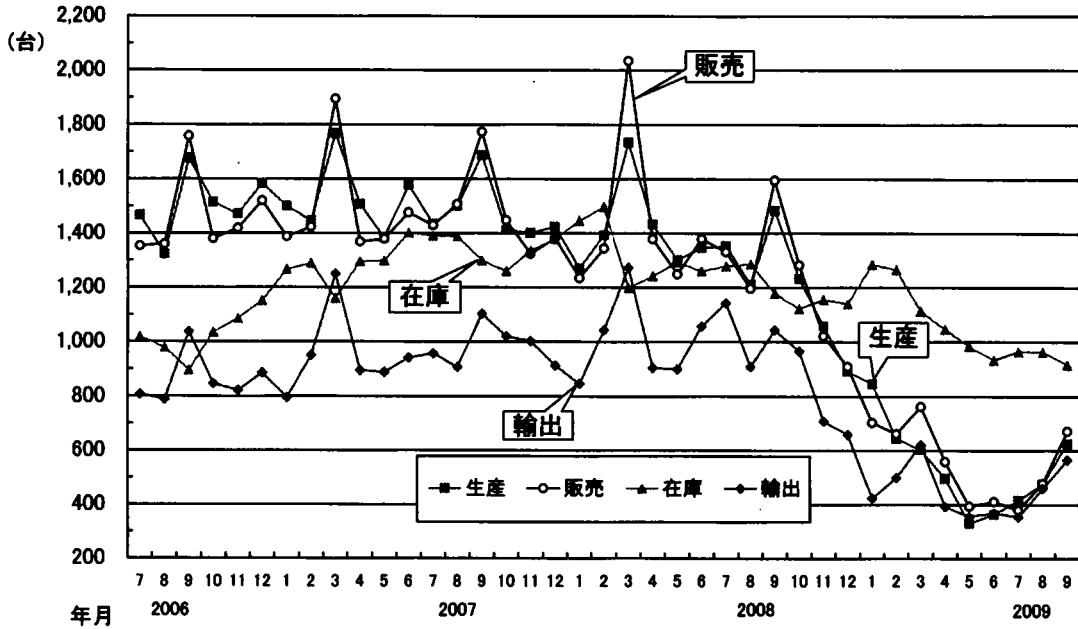
5. ユーザー規模別向後約半年の見通し



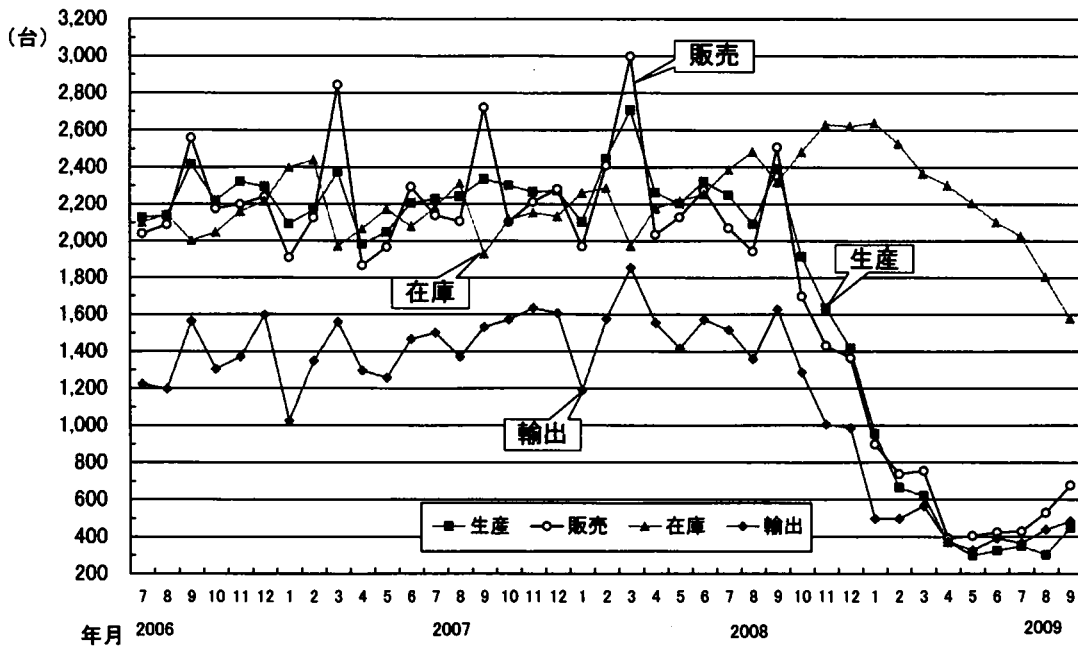
注：調査データは日工販ホームページをご覧ください。

見てわかる 3年間の代表2機種トレンド

マシニングセンタ動向



NC旋盤動向



工作機械業種別受注額(2009年10月)

11月18日発表

(単位:百万円、%)

需要業種	期間	2008年 累計	前年比	2009年 4~6月 累計	2009年 7~9月 累計	前期比	前年 同期比	2009年 1~10月累計	前年 同期比	10月分	前月比	前年 同月比
1. 鉄鋼・非鉄金属		12,991	102.6	830	1,403	169.0	32.0	3,048	26.5	356	35.8	41.8
2. 金属製		19,218	89.0	1,193	1,768	148.2	42.5	4,910	27.8	545	68.9	32.2
3. 一般機械		248,456	77.8	16,798	20,737	123.4	33.5	56,849	24.6	6,363	67.2	39.1
(内金型)		39,059	68.6	3,211	3,555	110.7	36.8	9,440	26.3	767	52.8	33.3
4. 自動車		161,336	75.7	9,108	10,920	119.9	26.8	26,511	17.2	3,588	98.8	41.5
(内自動車部品)		82,139	89.1	3,386	5,745	169.7	29.4	12,112	15.4	2,520	128.5	58.9
5. 電気機械		33,058	71.3	2,647	4,087	154.4	47.6	10,538	35.7	1,624	176.7	61.5
6. 精密機械		24,735	78.3	1,766	1,932	109.4	31.1	5,752	24.8	747	78.0	70.5
5~6. 電気・精密計		57,793	74.2	4,413	6,019	136.4	40.7	16,290	30.9	2,371	126.3	64.1
7. 航空機・造船・運送用機械		30,798	103.4	4,012	2,828	70.5	32.6	9,135	33.4	857	57.3	40.5
3~7. 小計		498,383	77.9	34,331	40,504	118.0	32.1	108,785	23.4	13,179	80.0	42.9
8. その他製造業		21,099	60.6	1,303	1,473	113.0	32.6	3,924	20.4	529	95.7	26.5
9. 官公需・学校		2,199	106.1	239	467	195.4	52.9	2,046	125.8	761	317.1	313.2
10. その他需要部門		7,973	97.7	629	749	119.1	37.5	2,616	37.8	271	69.7	37.7
11. 商社・代理店		4,957	70.6	443	411	92.8	36.0	1,382	31.1	105	93.8	42.9
1~11. 内需合計		566,820	78.0	38,968	46,775	120.0	32.6	126,711	24.1	15,746	80.5	43.2
12. 外需		734,327	85.0	48,748	62,437	128.1	30.3	177,520	25.9	31,164	132.5	69.2
1~12. 受注累計		1,301,147	81.8	87,716	109,212	124.5	31.3	304,231	25.1	46,910	108.9	57.5
(内NC機)		1,254,661	82.0	83,511	105,219	126.0	31.0	290,363	24.8	44,917	108.1	57.1
販売額		1,472,029	96.7	115,881	127,145	109.7	31.6	504,724	39.5	33,511	60.5	32.8
(内NC機)		1,421,109	96.8	112,228	122,603	109.2	31.5	487,131	39.6	32,090	60.1	32.5
受注残高		574,383	75.7	372,252	353,895	95.1	50.0	367,012	53.9	367,012	103.7	53.9
(内NC機)		544,655	75.4	346,199	328,585	94.9	48.5	341,131	52.4	341,131	103.8	52.4

出所 (社)日本工作機械工業会

会員・業界消息

- 代表者変更 東部地区正会員 (株)セイロジャパン 取締役社長 小畑 聡
- 窓口変更 東部地区正会員 (株)カナデン 産業メカトロニクス部部长 川崎良美
 太平興業(株) 営業部 坂田貴弘
 (株)ヤマモリ 取締役営業本部長 馬場 均
 米沢工機(株) 営業部長 春名藤伸
- 中部地区正会員 甲信商事(株) 取締役社長 横山啓一
 (株)東陽 社長室経営企画部経営企画課課長 政年啓介
- メーカー賛助会員 (株)アマダマシントール 取締役社長 小川慎一
 (株)エグロ 東京営業所所長 園田 忠
 エヌティーツール(株) 営業部マネージャー 鈴木善貴
 (株)北川鉄工所 営業本部工機営業部長 植田 茂
 (株)シギヤ精機製作所 営業部部长 今川芳樹
 (株)ソディック 常務取締役国内営業本部本部長 松井 孝
 東芝機械マシナリー(株) 取締役 藤井 弘
 (株)日研工作所 西部営業ブロック長兼大阪営業所長 酒井秀蔵
 日立ツール(株) 開発営業部長 坂本 靖
 ファナック(株) F A 海外セールス本部
 セールス管理部長 香川好正
 ブラザー工業(株) M & S カンパニー産業機器営業部
 企画管理Gチームマネージャー 内山 敏
- リース賛助会員 興銀リース(株) 機械営業部次長 宮田誠一
 J A 三井リース(株) 機械本部メカトロニクス部部长 高橋宏冲
 東芝ファイナンス(株) 機械設備グループグループ長 藤岡禎典
 日本機械リース販売(株) 工作機械営業部 阿部 朗
 三井住友ファイナンス&リース(株)
 機械設備第二部部长補佐 林 英次
- 住所変更 リース賛助会員 東芝ファイナンス(株)
 〒141-0032 東京都品川区大崎3-6-6 東芝ファイナンスビル
 TEL 03-6367-6300 FAX 03-5435-8620
- 退 会 メーカー賛助会員 日本ディエムジー(株)

訃報

ご逝去の報に接し心からお悔やみ申し上げます。(11月1日)

平手二郎氏(元日工販会長、サンコー商事(株)元会長)享年83歳

平成12年日工販創立30周年にあたり通商産業省(当時)機械情報産業局長表彰

行事予定

西部地区講演会・忘年懇親会	12月2日(水)	大阪弥生会館
中部地区講演会・忘年懇親会	12月3日(木)	メルパルク名古屋
東部地区講演会・忘年懇親会	12月4日(金)	八重洲富士屋ホテル
定例理事会	1月7日(水)	八重洲富士屋ホテル
賀詞交歓会	1月7日(水)	八重洲富士屋ホテル
西部地区新春時局講演会	1月20日(水)	大阪産業創造館

展示会

JIMTOF2010 第25回日本国際工作機械見本市

..... 平成22年10月28日(木)~11月2日(火)

編集後記

11月・12月合併号をお届けします。2009年を振り返ってみれば、工作機械業界は厳しく苦難の日々でした。政治の世界では政権交代となりましたが工作機械業界を取り巻く産業界も転換期に差し掛かっており、トンネルを抜けたらこれまでとは違ったビジネスモデルが出現してくることが想像されます。何はともあれ2010年が明るく実り多い年である事を願わずにはいられません。

日経夕刊掲載の「明日への話題」に国際海洋法裁判所判事柳井俊二氏が寄稿された文章が何度読んでもほほえましく、慌ただしい世間を忘れて何かほっとする文章ですのでここに紹介します。自然環境が素晴らしい「政治都市」ワシントンの説明があって『家の寝室の窓際に花壇があったが、リスたちが球根を掘り起こして食べてしまう。そのしぐさがとてもかわいいので、とうとう花壇を諦め、逆にリスの大好きな胡桃を埋めてみた。彼らは、胡桃を掘り起こすと、鋭い歯でカリッと二つに割って、その片方を地面に置いてもう片方食べる。満腹すると残りを土の中に埋める。夜、花壇に胡桃を埋め忘れると、リスたちは翌朝早く寝室の窓ガラスをトントンとたたいてねだる。実にかわいらしい。テレビで、カラスが胡桃を車にひかせ、割って食べる映像を見たことがある。利口なカラスがリスの胡桃を見逃すはずがない。花壇の胡桃を失敬して、駐車場のコンクリートに落としてみるが、割れない。カラスはリスが胡桃を半分ずつ食べる習性に気付き、リスが胡桃の半分を地面に置いた途端にこれを横取りする。カラスは、さらに、胡桃をわざとリスのそばに落として割らせる。リスも利口で、右手で半分を持って食べ、地面に置いた残りの半分は左手でしっかり押さえるようになる。カラスが強引に取ろうとするとカラスの脚にかみつく。あの鋭い歯でかまれたらひとたまりもない。こうなるとリスの方が強い。たまさか暇な日曜日、リスとカラスのやりとりを見ているとワシントンの現実を忘れる』

日工会10月受注確報は内需157億円、外需312億円の469億円となり僅かずつではありますが上昇しています。まだ外需の伸びに支えられている点が大きいですが内需の早期回復を期待したいと思います。

「日工販ニュース」 Vol.21 - No.11・12

平成21年12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12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
 帝通エンジニアリング(株)
 (株) テ ツ 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)
 カトー機械(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68社)

[製造業(52社)]

(株)アマダマシンツール
 (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
 黒田精工(株)
 コマツNTC(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
 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)]

N T T 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)