

# 日工販ニュースVol.22 No.02



## もくじ

巻頭言「人間模様を織りなして」 .....	日工販理事 岩崎 逸三	2
平成22年日工販賀詞交歓会 .....		4
SE教育「合格者」 .....		6
トピックス「わが国工作機械産業の需給実績と見通し」 .....		7
私の読書評「高井式 一生使える勉強法」 .....	双日マシナリー(株) 西尾 宏樹	11
メーカーインタビュー .....	(株)太陽工機	12
リレー随筆 .....	黒田精工(株) 白澤 大樹	15
議事録「定例理事会」東部地区忘年会講演会「西部地区新春時局講演会」 .....		16
統計資料「FA流通動態調査1、2」平成21年 小型工作機械受注高・出荷高統計」 「工作機械業種別受注額」 .....		34
工作機械と私 .....	日本GE(株) 平山 正彦	38
消息・行事 .....		39
会員会社 .....		40

## 「人間模様を織りなして」



---

日工販理事  
岩崎逸三  
(株共和工機 代表取締役社長)

---

私ども共和工機は昭和25年に現会長増田が創業し、今年で60周年を迎えることができました。不肖私は昭和27年に入社し本年58年目(喜寿)を迎え、ただ馬齢を重ねただけで残ったものは何もありません。唯々、工作機械の販売と経営にと没頭してきました。若い頃は営業に専念し、自分一人が会社を背負っているような気持で突っ走ったものです。あるときから自分一人の力の限界を知り、社員の力を必要とするようになってきました。年々社員数も増え勤務評価の必要性を意識しなければならなくなりました。

十人十色、人それぞれとか言われるが、まさにその通りだと思う。顔、形が違うように心の持ち方、考え方も違う。よく似ていても同じ人はいない。社員の勤務を評価することはとんでもないことであり慎重を期さねばならない。営業の実績は数字に表われる。しかし、表れた数字からの評価は社員の考え、行動と将来性を知ることには不十分、且つ不公平で勤務評価の公正を期する意味からは極めて妥当性を欠いていると思わざるを得ない。

朝が来る。仕事が始まる。社員の頭の中、姿、動きを観察していると複雑深遠な人間模様が織りなされているのに気付くものである。だれ一人同じ動きをやっているひとはいない複雑多岐にわたり多様である。みんなは自分のため、家族のため、会社の



ため、社会のために働いているのである。

営業結果の数字に含まれる意味を広く、深く、細かく分析をせねばならない。本人が作ったもの、他人から与えられたもの、それらが数値で表せないもの等々あり、その人の置かれた環境条件等を配慮しなければならない。

古歌に「見わたせば柳桜をこきまぜて都ぞ春の錦なりけり」とあるが 味わい深い歌である。都の春爛漫の景色が臉に浮かぶ。もしも、柳一色桜一色ならばこの歌の景色は生まれない。

会社組織についても根本的な考えは同じと思う。社員構成は柳あり、桜もあることにより良い景色が表わされるのではないのでしょうか各人の違った考え、違った動きをこきまぜて、カラフルな人間模様を織りなして、成長性、将来性が醸成されるのである。

社員一人一人は組織の構成員としてそれぞれの大切な役割を果たしています。社員は全員十分存在価値を示してくれています。一人でも欠ければ会社組織は機能しません。

さて、08年後半のリーマンショック後の世界同時不況突入から未だ先行きが見えない状況が続いています。国内製造業の大幅減産や設備投資抑制が続き、昨年は景気刺激策による効果が少しはあったが、本年は更なる円高とものづくり企業の海外移転の加速、デフレの再燃が懸念され2番底に警戒感が広がっている。困ったことである。国内よりは中国、インド、東南アジアが有望な投資先として注目され、ますますグローバル化が国内企業の必須項目になってきました。

この経済の大変革期といわれている今、我々が求めるものは多様な価値観をもった社員であり、広く深く考え行動する社員である。我々業界に携わる企業の社員は世界で活躍できる社員へと育てていただきたいものです。

結びに、各社会員が一丸となり新しい道を切り拓いて、業界の一日も早い回復を願ってやみません。

# 平成22年日工販賀詞交歓会



日工販の平成22年新年賀詞交歓会が例年通り八重洲富士屋ホテル「櫻の間」において1月7日(木)12時30分より1時間半にわたり盛大に催されました。

当日は好天に恵まれ、関係官庁、関係団体、報道関係から多数ご来駕いただき、会員を含め234名(正会員77名、メーカー91名、リース33名、来賓その他33名)と大盛況でした。

会は宇佐美専務理事の司会で始まり、柴田会長の新年の挨拶に引き続き経済産業省製造産業局産業機械課課長米村猛様、並びに(社)日本工作機械工業会会長中村健一様より来賓のご挨拶を賜りました。

続いて日本工作機械輸入協会会長千葉雄三様のご発声により一同乾杯をし、賀詞交歓が繰り広げられました。

宴たけなわの中、定刻になり植田副会長の一本締めによる中締めがあり散会となりました。

ご多忙中にも拘わらず出席を賜りました経済産業省米村課長をはじめご来賓の方々、会員各位にあらためてお礼申し上げるとともに、本年のご多幸とご健勝をお祈り申し上げます。(事務局)

## 日本工作機械販売協会挨拶 柴田 實 会長

会長より新年の挨拶と、ご来賓の皆様と会員・賛助会員の皆様へのお礼がありました。

「中国をはじめ一部の新興諸国では活発に経済が動き始めているが、日本はまだトンネルの出口が見えてこない状況で、長く続くとは思えなく、是非今年は回復基調に向かってもらいたい」また、「私ども協会の活動は、こういう不確実性が極めて高いときであればこそ商社の存在価値が高いと思っており、日本工作機械工業会の皆様といち早く情報を共有して一層連携を密にして取り組んでいきたい」と挨拶があり、ご臨席の皆様のご発展とご健勝をご祈念申し上げる旨の挨拶がありました。



経済産業省挨拶 経済産業省製造産業局産業機械課長 米村 猛 様

産業機械課長の米村猛様より新年のご挨拶があり、

「今年は経済全般で見れば底は打っているという感じがしておりまして基本的には上り調子の年になるであろうと思っており、工作機械はものづくりの最も基盤とするところであり是非この少し辛い時期をしっかりと乗り切っていただいて、発展に向けて準備をしていただきますことを心から願っております」とのお話がありました。また、経済産業省としても充実した施策を打たれるとの事で、年末に発表されました経済成長戦略の基本方針6件について説明をいただきました。

経済成長戦略基本方針6件

グリーン・イノベーションによる環境・エネルギー戦略

ライフイノベーションによる健康戦略

アジアの経済戦略、キーワードはアジアであり、今年日本がアジア太平洋経済協力会議の議長国であり、アジアの経済成長戦略を日本を中心に作り、そのアジアのパワーを日本の中に戻して一緒に伸びる方法を考えます。

観光立国・地域活性化

科学・技術立国戦略、日本の発展のために大事ということです。

雇用・人材戦略、日本の製造業、販売業いろいろなところで人が全て動かしており、その強さが日本の最も大事にするところで重要。

基本方針の成長に向けたお話があり、「経済産業省としてもこの時期をどういう形で乗り切るかということについて真摯にいろいろご意見を伺いながら考えてまいります」また、「今年は成長の年となるように頑張りたいと思います」とのお話があり、最後に「ご参集の皆様方のご発展ご健勝をご祈念申し上げます」旨のご挨拶をいただきました。



(社)日本工作機械工業会挨拶 会長 中村 健一 様

会長の中村健一様より新年のご挨拶があり、日本工作機械工業会の会員企業がお世話になったお礼がありました。

「昨年は大変厳しい苦しい1年でありましたが、昨年の秋より中国市場が動き出し、またその関連でアジア各国の市場が動き出し今年も大きな成長が期待され、アメリカマーケットは年央位から緩やかな回復し、その後欧州マーケットが緩やかな回復に進むのではないかと考えられます」また「新興市場の成長が著しい中で、アジアマーケットが最大のマーケットで、どのように我々が介入できるか、今日本の機械産業も多くの企業が海外生産をどんどん進め空洞化現象が起きていると思われ、お客様も輸出企業が殆どであり、我々は今年の受注が一番見通しが出来にくく、ものづくり日本が本当にどうしてこれからやっていくか、どの様にアジアマーケットに介入するか我々はその課題



をしっかり把握して対応していかなければなりません」とお話があり、「去年より今年は大変良い、今年より来年は更に良い、したがって今年1年頑張れば絶対良い年になる。そういった思いで、今年皆様と共に駆け抜けて行きたいという思いでございます」と力強いご発声があり、最後に「皆様方のますますのご健勝とご繁栄を祈念します」旨のご挨拶をいただきました。

### 日本工作機械輸入協会乾杯 会長 千葉 雄三様

会長の千葉雄三様より新年のご挨拶と、「今年は今から徐々に機会も増え、年末には相当に受注も回復していると考えられ、今年が良い年であることを祈念いたします」とご発声をいただき、乾杯となりました。



乾杯



植田副会長による中締め



## 日工販SE合格者 第170回発表

今回は1月の合格者4名です。

認定No.	会社名	合格者名
10-17-2387	(株)シギヤ精機製作所	戸田 数史
10-18-2388	京セラ(株)	安井 良宜
10-19-2389	ひろぎんリース(株)	西 隆明
10-19-2390	住信リース(株)	大久保元靖

# わが国工作機械産業の需給実績と見通し

ニュースダイジェスト社主催の「2010年FA業界新年賀詞交歓会」が、去る1月12日(火)に名古屋キャッスルプラザで開催され、約530人の参加者へ同社代表取締役社長黒田嘉幸社長より主催者挨拶後恒例の「業界展望」について講演があり2010年の需給見通しとして6,500億円と発表されました。この見通しは去る1月7日(水)日工会賀詞交歓会にて中村会長が発表された二番底がない場合の6,500億円と同じ見通しとなりました。引き続きNDマーケティング大賞として榊山善の吉井亨社長に贈呈され「わが社の経営戦略」と題する講演がありました。小憩の後、恒例の「新春トップインタビュー」と銘打った公開インタビューが(社)日本工作機械工業会より山田隆哉副会長、日工販より柴田實会長そしてアイダエンジニアリング(株)会田仁一社長の三氏出席のもとニュースダイジェスト社岩波常務の司会で行われました。紙面の都合上内容については割愛させて頂き、これよりニュースダイジェスト社のご厚意により当日配布されました資料を転載致します。

## わが国工作機械産業の需給実績と見通し

[2010年1月12日発表・暦年ベース]

ニュースダイジェスト社《月刊・生産財マーケティング》編集部

### 1. 受注〔日本工作機械工業会統計〕

(単位：百万円・前年比%)

	2006年	前年比	2007年	前年比	2008年	前年比	2009年	前年比	2010年	前年比
受注総額	1,436,970	+5.4	1,589,991	+10.6	1,301,147	-18.2	411,620	-68.4	650,000	+57.9
内 需	733,009	-1.8	726,424	-0.9	566,820	-22.0	159,888	-71.8	210,000	+31.3
外 需	703,961	+14.2	863,567	+22.7	734,327	-15.0	251,732	-65.7	440,000	+74.8

09年は前年の3割に相当する4,116億2,000万円の受注額。10年は緩やかに回復基調を辿り、09年比57.9%増の6,500億円規模に。

自動車関連では環境関連が計画されているものの、低水準を予想。年後半以降の上向きに期待したい。受注回復のキーポイントは、新興工業国、石油代替エネルギー、環境関連の3点。

新興工業国は中国、インド、ブラジルの潜在成長力に加え、メコン流域や中南米が注目される。

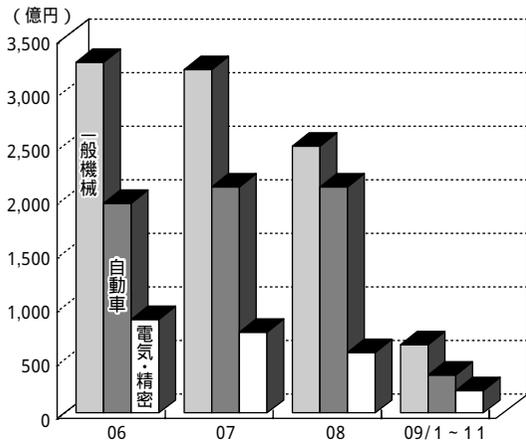
石油代替エネルギーは、太陽光、風力、原子力などの発電システム、リチウムイオン電池などが成長。

環境関連では、鉄道、LED照明など地球にやさしい製品分野が発展。

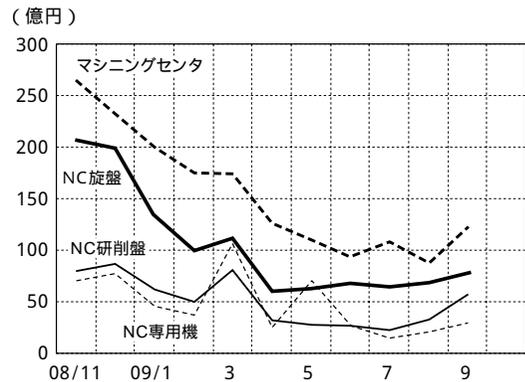
このほか、医療、食品、先端技術分野に安定した需要がみられる。

	09.	10.	10.	10.	10.
受注総額	154,299	155,000	157,500	165,000	172,500
前年同期比	-9.3	2.6倍	+79.6	+51.1	+11.8
内 需	48,923	52,000	52,500	52,500	53,000
外 需	105,376	103,000	105,000	112,500	119,500

## 需要産業別受注額推移



## 生産金額



## 2. 生産〔経産省機械統計〕

(単位：百万円・台・トン・前年比%)

	2006年	前年比	2007年	前年比	2008年	前年比	2009年	前年比	2010年	前年比
総額	1,211,230	+9.1	1,303,164	+7.6	1,249,184	-4.1	485,000	-60.4	580,000	+17.2
台数	100,171	+8.4	106,282	+6.1	95,310	-10.3	27,500	-71.1	31,000	+12.7
重量	492,096	+8.6	515,268	+4.7	492,188	-4.5	182,000	-63.0	207,000	+13.7
・単価	12.1	+0.8	12.3	+1.7	13.1	+6.5	18.0	+37.4	18.7	+3.9

受注と生産にはタイムラグがある。世界的な金融不安を背景に08年後半から09年前半にかけては受注が落ち込み、生産額が受注額を上回るという逆転現象がみられた。10年は受注が回復し、再び受注額が生産額を上回ると予想される。

機種別の生産金額推移では、マシニングセンタ、NC旋盤、NC研削盤、NC専用機のいずれの機種とも1年前と比較して3分の1の水準に減少した。

1台あたりの生産金額は、大型機の好調と、製品の高機能化を反映して前年より70万円以上上昇している。

## 3. 輸出〔財務省貿易統計〕

(単位：百万円・前年比%)

	2006年	前年比	2007年	前年比	2008年	前年比	2009年	前年比	2010年	前年比
総額	921,456	+13.0	892,032	-3.2	874,723	-1.9	320,000	-63.4	350,000	+9.4
・対北米	242,160	+15.7	226,735	-6.4	223,485	-1.4	82,000	-63.3	88,000	+10.7
・対欧州	156,676	+2.1	235,729	+50.5	219,006	-7.1	56,000	-74.4	63,000	+12.5
・対東アジア	377,898	+25.2	274,036	-27.5	258,986	-5.5	155,000	-40.1	165,000	+6.5

世界同時不況に伴う需要不振により、09年の工作機械輸出額は前年比6割超の減少を見込む。

仕向け地別では欧米地域に比べて中国など東アジアの落ち込みはやや緩やか。

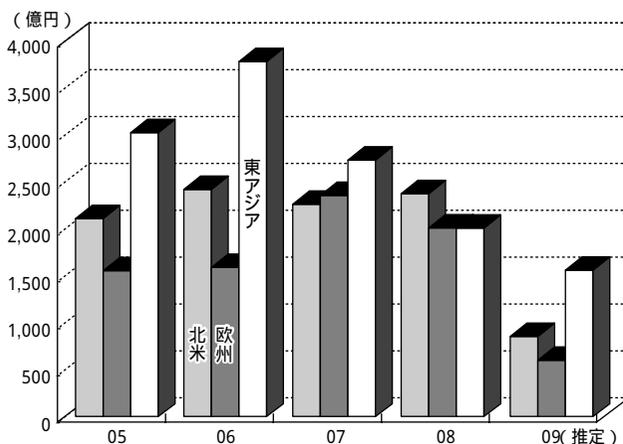
10年は諸外国の景気も回復し、前年比プラスに転じると予想される。

中国は自動車産業が復調し、生産・消費ともに世界一。また、航空機産業の振興にも本腰を入れはじ

めている。中国政府は設備機械の導入は国産製品を奨励しているが、自動車メーカーでは日本や欧州の機械に魅力を感じているようだ。

インドの自動車産業も09年新車販売が226万台になり、順調に市場を拡大している。

主な市場別輸出高の推移



#### 4. 輸 入〔財務省貿易統計〕

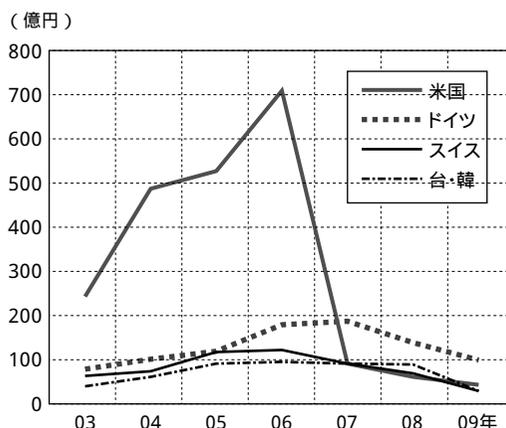
(単位：百万円・前年比%)

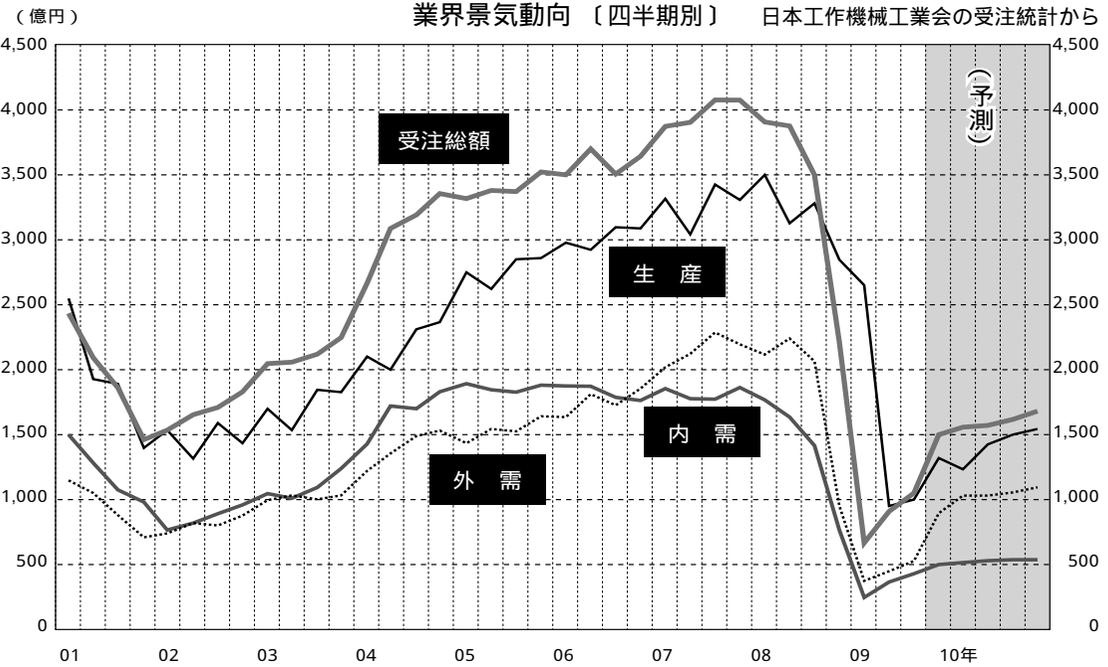
	2006年	前年比	2007年	前年比	2008年	前年比	2009年	前年比	2010年	前年比
総 額	135,649	+26.2	72,601	-46.5	60,226	-17.0	30,000	-50.2	31,500	+5.0
・対北米	70,744	+33.1	9,891	-86.0	6,072	-38.6	4,100	-32.5	4,300	+4.9
・対欧州	34,640	+22.5	31,507	-9.0	25,444	-19.2	16,200	-36.3	17,200	+6.2

広範囲な日本の製造業が設備投資を手控えているため、09年の工作機械輸入額は前年より半減した。10年も急激な内需回復が難しいことから、微増にとどまりそうだ。

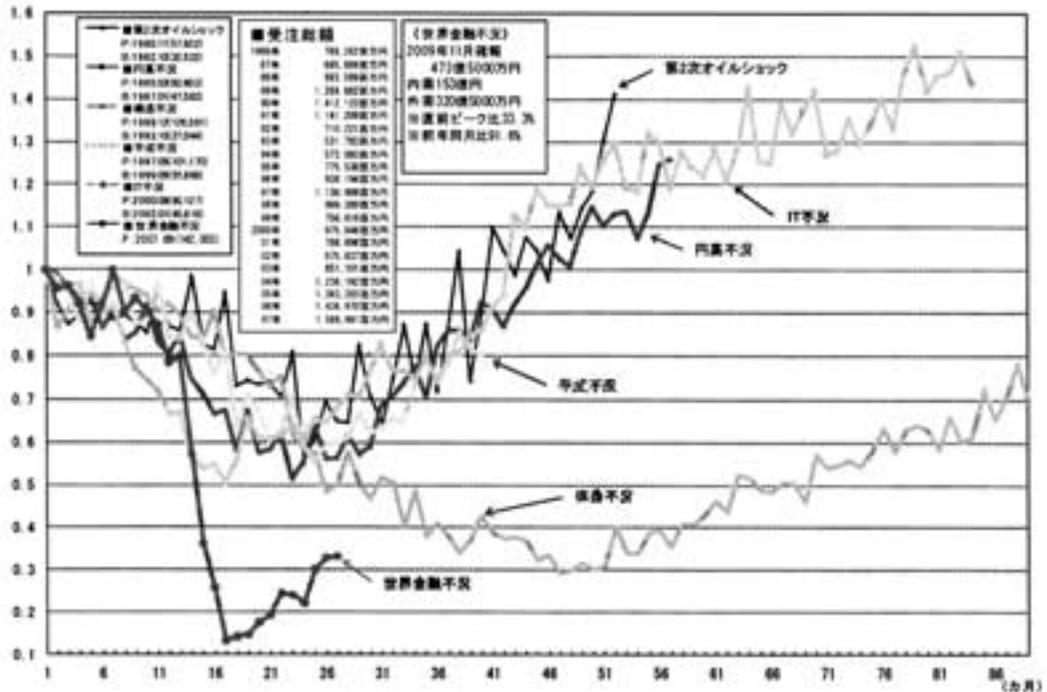
輸入相手国ではドイツが1位。5軸・複合加工機や研削盤など高機能製品を中心に堅調な推移を示している。

工作機械輸入の国別推移





工作機械「内外需」受注グラフ



グラフ(下)の見方:

景気の頂点にあたる四半期の受注額を100の指数で表し、その後の景気後退と回復(谷と山)の期間と高低を示した。

日工会資料  
より作成

【グラフ説明】	頂点P	底点B	底点/頂点	P B期間	次頂点/底点	B Pへの期間
第2次オイルショック不況	73年 (163,470)	75年 (108,280)	53.8%	24カ月間	246.5%	18カ月間
円高不況	85年 (266,873)	87年 (157,690)	59.1%	21カ月間	229.9%	22カ月間
構造不況	90年 (362,446)	93年 (114,914)	31.7%	42カ月間	251.3%	43カ月間
平成不況	97年 (288,732)	99年 (176,602)	61.2%	23カ月間	147.6%	16カ月間
IT不況	00年 (260,587)	01年 (148,929)	57.2%	14カ月間	248.8%	53カ月間
世界金融不況	07年 (407,689)					? カ月間

## 「高井式 一生使える勉強法」

高井伸夫 著(かんき出版、2009年10月)



双日マシナリー(株)  
管理グループ企画業務チーム  
西尾宏樹

著者の高井伸夫氏は、日経ビジネスの人気弁護士ランキングに常にトップクラスに入っている弁護士であり、経営者の立場から人事・労務問題を主とする企業法務に関する弁護士活動を行っている。また、執筆活動も精力的に行っており、ベストセラーになった「朝10時までに仕事は片づける モーニング・マネジメントのすすめ」(かんき出版、2002年)など、著書は30数点に及ぶ。本書は、仕事柄、故・土光敏光氏など多くの著名な経営者と共に仕事を行ってきた高井氏自身の見聞・経験から導き出された勉強法を紹介するものである。

著者は、「一生使える勉強法」として、優れた先人・著名な経営者の名言や自身の経験を引用しながら、以下の6原則を提唱し、その内容について記述している。第一に、「いつでも、どこでも」の勉強グセをつけること。第二に、同じ学びで大きな差がつくノウハウを知ること。第三に、どんなときも楽しみながら勉強すること。第四に、学ぶ師やテーマを先に決めておくこと。第五に、人から賢く学ぶこと。第六に、自分流を貫くこと。この6原則だけ読むと、巷にあふれるノウハウ本と変わりないと思われる方もいるだろうが、著者の豊富な見聞・経験が多数記述され説得力がある事、著者が「一生使える」と自負している事に巷のノウハウ本とは異なる本書の特徴がある。また、「勉強法」というと、とかく各種受験や資格取得等に有効な知識を習得するための方法を連想するが、本書の内容はそれだけではない。著者は、「勉強」を「知識を知恵に高める訓練」と定義しており(本書97頁参照) 本書の内容は、知識を知恵に高める方法も提供している。「知識」とは、情報を取得することであり、「知恵」とは、知識を活用して新しいものを生み出すことである。

誤解を恐れずに本書の主張を一言に要約すれば、「好奇心を持ち続け、勉強を継続することが、人生を豊かにする。」ということではないだろうか。現代のビジネスパーソンの多くは、多忙を極め、勉強をしたくともできないのが現状であろう。著者は、そのような現状を十分認識したうえで、本書において、勉強をすることの素晴らしさを指摘し、多忙なビジネスパーソンにも十分実践できる方法論を提供してくれているのである。

著者は、人間の原動力は好奇心であり、好奇心を持ち続けるには、「子供の心を忘れないこと」が必要だと指摘している(155頁参照)。この言葉は、本書では引用されていないが、20世紀最大の物理学者アルベルト・アインシュタインが「私の成功の秘訣が一つだけあるとすれば、ずっと子供の心のままでいたことです」と述べている事と共通している。私達は、仕事や生活で毎日が忙しく「子供の心」を忘れがちである。今後も好奇心を持ち、知識を知恵に高める訓練を継続する上で、本書を実践書として是非手元においていただきたい。それが、私達の人生を豊かにする最も近道となるだろう。

# メーカーインタビュー 第8回

## メーカーに聴く プロのこだわり!



**(株)太陽工機** (本社・新潟県長岡市)

### 立形研削盤の先駆者として産業界のニーズに応えつつ、 さらに海外での販売拡大を目指す

「メーカーインタビュー」第8回は、立形研削盤において不動の地位を占める(株)太陽工機。工作機械メーカーとして研削盤に特化し、1989年(平成元年)に立形研削盤を開発して以来、立形の分野で国内トップのシェアを獲得。さらに中・大型機の機種開発を通じて航空機エンジン分野など大型部品加工における高生産性・高精度化へのニーズに応えている。同社は、なぜ研削盤に特化し、立形研削盤にこだわっているのか。同社代表取締役社長の渡辺登氏に伺った。



渡辺登社長

#### “トンネルの向こう”を見据えての起業マインド

渡辺社長が新潟県長岡市内に「有限会社太陽工機」を創設したのは1986年(昭和61年)3月。長岡地区は新潟県の石油採掘事業発祥の地であり、また渡辺氏が在籍していた(株)ツガミをはじめ数多くの工作機械メーカーが点在している。「この地区を創業の地としたのは、地場産業に関わるインフラを享受できることと、下請けをしながらでも何らかの仕事をしていける環境にあることに大きな理由がありました」と語る。「創業当初は専用機などの設計から組立てまで、会社を大きくするためには何でもやりました」とのことだが、2年後には早くも株式会社に組織変更した。しかし、起業当時の社長自身のマインドは「意外」と思われるものだ。「“トンネルの向こう”でビジネスをやろうと決めていました。そして世界的なブランドメーカーになることを心に描いていました」とのこと。当初から中央を、あるいは世界を見据えていた。「ですから、新潟県内の人たちとの交流にはそれほどこだわっていませんでした。いわば、長岡の異端児ですかね」とさりげなく言う。

創業3年目の1989年に、今日の同社へと導ききっかけとなる「立形研削盤」を開発したが、当時の研削技術・機械はスイスから入ってきたものが多く、“これに負けない機種”を生み出したいという思いがあったという。「モノマネでない製品、ヨーロッパ勢と対抗できる製品を作ることに専念しました。この製品が受け入れられるまで10年かかりましたが、1989年から2000年までの約10年間は、当社にとって製品開発と市場への浸透期といえます」と位置づけている。この間、1991年に第1世代としての中型機(IGV-7N)、1995年に第2世代として工具自動交換機能付のIGV-7NA、1998年に自動車業界向け機種IGV-3NTなどを開発した。さらに2000年から2008年までを「開花期」と位置づけているが、販売好調な中・小型機種に加え、2005年には第3世代としての中・大型機NVGシリーズを開発するなど急

成長した。現在はさらに、第4世代としての新シリーズを開発中だ。「2009年3月期までは急成長を続けてきましたが、2010年3月期は不況の影響を受けてかなりの落ち込みとなります。しかし、この分野でのトップメーカーの地位を確立し、これまでの成長で財務体質を強化することができましたので、次の景気回復に備えて新製品の開発と社内研修の強化に取り組むなど、今後への準備期間にしたいと思っています」と語る。



2009年5月に完成した新工場

### 発想の転換から生まれた立形研削盤

ところで、同社はなぜ、研削盤に特化してきたのか。そもそも研削盤とは、旋盤などが加工した部品を、砥石を使用して仕上げ加工を行う工作機械。「旋盤やマシニングセンタの加工精度は0.005～0.030mmですが、研削盤に必要とされる精度は0.001～0.010mmと、非常に高い精度が要求されます。そのためにもともと競争メーカーは少なく、新規参入も難しい分野です。ほとんどが中規模メーカーであり、各社がそれぞれ特色を競っています。アイデアと開発力次第で市場を獲得することができますので、やりがいのある分野です。ここに、研削盤に特化した理由があります」と語る。

さらに、同社は「立形」を開発して以来ずっと立形にこだわり、これに主力を置いている。「従来の横形研削盤の場合、回転軸が床と平行になるため、加工する品物の重さで下に引っ張られるので回転にたわみが生じて、そのためになかなか精度が上がりませんでした。そこで、品物を垂直に立てて回転させる立形を思いついたのですが、これはまさに当社の発想の転換によるものです」と語る。「これにより重量物でもスムーズに回転でき、求められていた『夢の真円度』も実現することができました。『製品(丸物)』には軸物とフランジ物がありますが、立形研削盤はフランジ物の大半をカバーできますし、特に片手で持てる以上の重さの物については作業性で大きな利点があります」とのことだ。また、立形を製造する過程で複合化(工程集約)の利点を追求し、それまで1～3工程で研削されていたものを1回の取り付けで研削できるなどの効率化を実現し、また、他社に先駆けて多軸(ターレット)でATC機能を持つ、高能率でパワフルな製品を開発した。

### 航空機エンジン、発電タービン向けなど大型化ニーズに対応

現在の同社の製品構成は、まず「立形研削盤」では中・大型機として工作機械関係や大型減速機、原子力発電、風力発電、建設機械向けなどのNVGシリーズとNVGHシリーズがあり、小型機として自動車部品や減速機向けなどのIGVシリーズなどがある。「横形研削盤」ではターレット型複合研削盤、円筒研削盤、「用途別専用研削盤」ではねじ研削盤などがある。

立形研削盤の新機種としては、まず航空機やエネルギー向けのNVGH-6T(APC仕様)は中型ワーク(数10kg～400kg)の自動化を可能とし、内外径・端面をワンチャッキングで高精度研削することで工程革新へ寄与する。NVGH-6TCは内外径・端面およびカップリング歯面のワンチャッキング加工などの特徴があり、航空機エンジンや船舶のタービン向けに対応するもの。NVGH-12T、NVGH-22TCはNVGH-6T/6TCをさらに大型化したもので、直径1,200～2,200mmの大型部品加工に対応する。



立形複合研削盤NVGH-12T

このように近年は、重電、航空機、船舶、建設機械分野などでの部品の大型化ニーズ応えて大型機種の開発に力が入っているが、一方、この開発力をベースに複合化や小スペース化にも注力し、横形では円筒研削盤、内面研削盤などの改良・開発などで多方面からの多様なニーズにも対応し、また専用研削盤としてベアリング用研削盤を新発表した。

国内での評価をもとに、海外市場の拡大に自信

同社の現在の業種別受注は一般機械器具製造業69%、自動車・自動車部品製造業13%、工作機械製造業7%、造船業・輸送用機械製造業6%などが主なところで、機種別受注状況では中・大型機のNVGシリーズ&NVGHシリーズ76%、小型機のIGVシリーズ&SVG 13%で、これら立形研削盤が全体の89%を占めている。横形機は9%、その他専用機などが2%。売上はここ5~6年上昇を続けてきたが、今期は不況の影響を受けて減少が見込まれている。

こうした折り、昨年(2009年)5月、本社社屋隣りに大型機の生産に特化した新工場が完成した。これまでの工場の約2倍の床面積となる。「この景気低迷の時期に、なぜ新工場を新設したのかと言われますが、当社のような設備投資のためのメーカーは、景気が回復してから新工場を着工しても、それでは遅い。お客様から発注をいただいたら、すぐに製品を提供できる体制でなければならないのです」と説明する。その新工場は、精度を追求するために無窓構造とし、

厳密な温度管理を実施している。また、大型化に対応して40トン吊りの天井クレーンが設置されている。現場では若いチームリーダーの下で技術・開発部員などがいきいきと働いている。

この工場で昨年7月、「プライベートショー」を実施した。新機種NVGH-6T/6TCをはじめ数々の新製品を展示したが、5日間で1,158人の来場者があったという。「目標としていた700人を大幅に超える来場で、韓国やロシア、スペインなど海外からも来ていただきました。この不況の時期に大変ありがたく、皆さまの当社への大きな期待を感じました」とのこと。また、「メカトロテックジャパン2009」にも出展し、さらに昨年11月には2回目のプライベートショーを開催し、新機種NVGH-12T、NVGH-22TCおよびベアリング用研削盤NVGH-5TBSを発表した。

今後については、「今回の不況で、やはり海外市場の開拓の重要性を痛感しています」とのことだが、「モノづくりの日本で評価を受けた機械は、世界でも必ず通用すると信じています。海外での販売比率は現在8%程度ですが、これを30%ぐらいに引き上げたい」との目標を示した。「これは決してムリな数字ではありません。むしろ、これまでの努力が足りなかったと思っています。従来からのシカゴ、北京に加えパリにも営業拠点を設けましたが、当社は2001年(平成13年)5月から(株)森精機製作所の連結子会社となりましたので、海外での当社の販路拡大にあたっては、森精機さんの海外ネットワークは大きな力になるものと思います」と結んだ。



プライベートショーでの立形複合研削盤NVGH-22TC



プライベートショーでのベアリング用研削盤NVGH-5TBS



# リレー随筆



黒田精工(株)  
東京営業課東京営業係  
白澤大樹

日工販会員企業の皆様には、日頃から大変お世話になっております。紙面の上からではございますが、この場をお借りして御礼申し上げます。

さてこの度このリレー随筆のお話を頂きまして、正直何を書こうかと思い悩みましたが今回は私の自己紹介も兼ねましてちょっと仕事から離れたプライベートな話を中心に述べさせて戴こうかと思えます。

私の生まれは神奈川県横浜市でして、黒田精工に入社してから5年が経とうとしております。最初に配属になったのは長野工場の工作機械製造部に配属されましてそこで約3年と9カ月、研削盤を製造しながら構造などを勉強させて頂きました。当初住み慣れた神奈川から長野への移住と言うこともあり期待と戸惑いが正直あったのも事実でしたが、親戚が長野に住んでいまして幼少の頃から度々通っていたもので、自然が多く綺麗な空気の中での生活にも興味がありましたので妻を連れて心機一転！も兼ねまして長野県は安曇野市に移住しました。「住めば都」と言う言葉は本当で趣味でスキーをやっていた事もあり、冬場の週末の休みは車で40分程で行ける「鹿島槍スキー場」に足を運んでスキーの腕を磨いたり、神奈川に住んでいた時から「温泉巡り」が好きでして安曇野市の周りには「穂高温泉郷」を中心に日帰り温泉が多数点在していますので出来るだけ多く通ってみたり、また幼少の頃から先に述べました長野の親戚から神奈川に住んでいた頃に毎年「野沢菜」を送って貰い、私の好物の一つになっていたので、「せっかく長野に住んでいるのだから自分で漬けてみよう」と思いまして、必要な物を揃えて人生初の「野沢菜漬け」にもチャレンジしてみたりしてみました。結果目分量で味付けをやっていたせいもあって、かなりの薄味になってしまいうまくはいきませんでした(笑)色々な体験を長野の生活の中で経験しました。

少し話題が変わりますが最近の私事ですが、2009年の10月に長男が誕生しまして子育てに奮闘している毎日であります。予定日より約1週間遅れての帝王切開での出産でしたが初めてわが子を腕に抱いた時は今までに経験したことのない「高揚感」と言いますか、興奮しすぎて何か不思議な感覚に陥ってしまいこれが本当の「感無量」なのかなと強く感じました。子供が出来ると日々の生活環境もガラリと変わり息子中心の生活になり、この時初めて「親のありがたみ」を強く感じたのも言うまでもありませんでした最初は父親になった実感もなかなか沸きませんでした日々息子の成長を見ていく度にそれにつれてその実感も沸いて来まして、「私も頑張らねば」と言う思いを強く感じています。最近では首も大体据わってきまして手足をバタつかせたり、心なしか息子の「自己アピール」が強くなってきた感じもありましてちょっと我儘に育って来ている感じもありますが、とにかくこれからも病気もなく健康に育ってってくれる事を願うばかりです。

現在私は黒田精工の本社の工作機械事業部国内営業課に配属になり日々営業活動に奮闘しております。まだまだ景気も厳しい状態が続いていますが「出口の無いトンネルは無い！」と言うことで私も年が明け気持ちは新たに「我慢をした上で明るい兆しが見える」と言う言葉を信じて今後とも頑張っていきたいと思えます。

最後にこの不況が改善し、日工販会員企業の皆様が盛り上がる様に祈念したいと思います。

次号は、(株)山善の渡邊章貴様をお願いいたしました。

# 議事録から

## 第225回 定例理事会

日時：1月7日(木)11:00～11:30

場所：八重洲富士屋ホテル5階

「あんず・なつめの間」

出席者：柴田会長、副会長3名、理事19名、  
監事3名、事務局1名

会長挨拶：

皆様明けましておめでとうございます。リーマンショックから2回目の新年ですが、状況はあまり大きくは変わっていないというのが実態ではないかと思われませんが、昨年末に皆様からアンケートを取らせていただきました結果は、大体が今年は去年よりも良くなるだろう、あるいはほぼ同じという意見が約7割以上で、今年が更に落ちると言う意見の方は少数でした。ただ二番底が来ると言う話もありますし予断を許さない状況が続いているのではないかと思います。おそらく昨年の受注は4,000億円前後ではないかと思っておりますが、大体450億円から500億円のペースにはなってきておりますので、何とか今年は6,000億円あるいはそれ以上を期待したいと思います。

日工販としてはこういう時期なので是非各委員会の活動も活発にさせていただき、昨年は工場見学ができなかったのですが今年は見学会、勉強会等積極的にアレンジしていただきたいと思っております。

まだ厳しい状況が続きますが引き続き今年も一年よろしくお願いいたします。

議題：

[付議事項]

(1)平成22年度の会費について

専務理事より平成22年度の会費案について説

明があった。会費については総会承認事項故、本日の理事会で会費案の承認を得た上で、6月の通常総会を待たずに、平成22年度が始まる前に書面での臨時総会を実施する。

・会費案

平成22年度会費は年間会費の半額とする。

会費支払いは上期に全納とする。

平成22年度に入会した新会員は従来通り入会日より年会費を比例配分し、その半額とする。

但し正会員の入会金は全額とする。

理事会で承認後、書面での臨時総会を行い正式に決定。

臨時総会の際、平成23年度も同条件の会費調整が必要と理事会が判断した場合、理事会の決定に一任する旨承認を得ておく。

・[議案書]案

臨時総会開催の趣旨説明。議案内容は、

1号議案：会費については、平成22年度会費の徴収額を半額とする。期中入会会員についても同様とする。

2号議案：徴収方法については、正会員、賛助会員ともに1年まとめて納入する。期中入会会員についても該当期間をまとめて納入する。

3号議案：平成23年度会費徴収方法については、やむを得ず延長せざるを得ない場合、平成23年1月の定例理事会に判断を一任する。

・臨時総会日

2月1日議案書を会員宛て郵送、2月18日を締め切りとし当日を臨時総会日とする。

以上審議の結果、承認された。

## [ 報告事項 ]

## ( 1 ) 流通動態調査平成21年11月結果

専務理事より添付資料について報告。

流通動態調査は概ね日工会と同じような傾向。

## ( 2 ) 委員会報告

西部地区報告( 講演会・懇親忘年会 )

赤澤委員長より報告：12月2日に講演会及び忘年会を開催。講演会は日刊工業新聞社の千野社長にお願いし、「モノづくりのパラダイムシフトとイノベーションについて」という演題で、私達の今関心を持っている事柄について非常に分かり易く説明いただいた。引き続き懇親忘年会を開催し、総計95名の出席。

中部地区報告( 講演会・懇親忘年会 )

高田委員長より報告：12月3日メルパルク名古屋にて講演会及び懇親忘年会を開催。講演会については出席者131名で、演題として三菱自動車工業株式の生産技術の方から「電気自動

車の量産技術」ということで講演いただいた。新しい部品がいろいろ出てくるという事でビジネスチャンスが広がるのではないかという感想を持った。懇親忘年会は105名の出席。東部地区報告( 講演会・懇親忘年会 )  
坂田委員長より報告：12月4日に八重洲富士屋ホテルで開催。講演は「定年のない会社のものづくり、人づくり 一生元気、一生現役」ということで、西島(株)の西島社長にお願いし、前半は西島(株)の歴史、事業内容及び医療関係を含めた新規事業の話、会社の考え方、西島社長の考え方、定年はないという会社で講演内容は非常に参考となり面白い内容であった。講演会59名、懇親忘年会72名の出席。

次回定例理事会

3月10日(水) 14:30~16:30

大阪産業創造館

## 東部地区忘年会講演会

昨年12月4日開催の東部地区忘年会講演会では、西島(株)代表取締役社長西島篤師氏より「定年のない会社のものづくり、人づくり 一生元気、一生現役」という演題で講演がありました。

西島(株)創業時からの市場変化に対する対応(脱自動車から農業機械、人工関節等へ)を、常に“人”をキーワードとした同社の状況を熱心にご講演いただきました。ここに参加出来なかった会員の皆様に講演のハイライトをご紹介します。



\*\*\* 講師プロフィール \*\*\*

愛知県豊橋市出身。経済学部に進んだ専修大学時代は、学生寮に入り空手部で主将を務め

た。同社に入社間もない頃、先代の故西島正雄社長に勧められ、語学の勉強にドイツに留学。「4カ月のつもり」が6年に。全く話せなかったドイツ語を連日数時間のみの睡眠で習得。同国名門カールスルーエ工科大学に入学し門外漢だった工作機械学、機械設計学をマスターした。現在西島㈱の3代目社長として、慣例にとらわれず改革にも意欲的で、能力主義を取り入れ、「定年なし」実施の先駆者としてNHKテレビなどメディアで特集が組まれた。

はじめに

リーマンショックが起きてから1年が経ちますが、100年に1度の不況と言われ、この言葉はなかなか使えない言葉ではないかと社員に言っております。第二次世界大戦直後は東京も名古屋も大阪も破壊され、食べるのにも困っていたという事を考えれば、まだ今はすき焼きも牛丼も食べられそれを考えればまだ良いのではと思います。昭和恐慌の昭和4年の頃は米騒動が起き東北の方では人身売買があったと聞いておりますが、それに比べれば100年に1度というのは少しおこがましいかなと思っております。

不況といわれますが、こういった時代にあってもマクドナルド、ユニクロ、しまむら、任天堂は過去最高の売上げと利益をあげておられ、この企業にとって不況かという不況ではないと私は思いますが、今は大きな変化の時代と言われており、しかも激しく変化する時代に入っていると認識しております。

#### 西島㈱の歴史

私は14年前に西島㈱の3代目代表として跡を継ぎました。大正13年に三重県鳥羽で発動機を製造しており、今で言いますと原動機、モーターですが、初代西島吉三郎が農業用・漁業用と両方作り農業用の発動機が最初の製品でした。特に初代の西島吉三郎が言っておりましたのは西島の発動機は腐っても鯛だと、どんなに

酷使されても長く使われても品質性能では絶対に負けない、そういったものを作るというのが私どもの創業者の魂でありました。ちょっとでもいかん！と言ったらハンドルにしるプーリにしるエンジンの中身にしる全部取り替えるくらい徹底しており、特に品質の面では日本一にそして世界一になるというのが創業者精神であり、その発動機が昭和11年に日本一の栄誉を受け、それが創業者精神というか魂と言いますか今日まで続いているわけです。

昭和20年6月6日に44歳で創業者が亡くなり、その年に長男でありました西島正雄が2代目として弱冠20歳でしたが跡を継ぎました。聞いた話によりますと受け継いだ資産が今で言うと約15億円で社員が80名だったわけですが、終戦間際に20歳で跡を継いで、経営のことは全然分からなく、父親がやっていたことをやればそのまま家業が続くだろうとのことで発動機を作ったのですが全然売れず、産業基盤が破壊されておりますから売れるものは鍋、釜とかそういったもので発動機は全然売れず、結果昭和26年迄に80名の従業員全員が辞め15億円のお金もなくなり、昭和26年が先代社長の一つの大きな転機となりました。

先代社長の西島正雄は通称でありましたが、事業家としては西島正雄で通しました。ある人の助言で西島吉太郎という本名が悪く正雄にした方が良いとのことで西島正雄に変えました。そうすると本人の気持ちの転換もあり、折りしも朝鮮戦争が起き特需に湧き、横須賀の米軍基地に行って米軍と商談を行い、そこで月の売上げが5万円の時に500万円の受注をしました。もちろん英語の辞書を片手に何とか受注をしたわけです。一度5万円から500万円になると500万円の仕事が当たり前になり、そこから少しずつ規模が大きくなっていきました。米軍の部品加工をやっていましたが昭和30年の初めに、当時ミシンとか軽工業を始めとして自転車そしてオートバイいよいよ自動車という頃で、

これから専用機の時代になるということで昭和30年の中頃から専用工作機械を始め今日に至っているわけです。

#### 脱自動車と社員への感謝

先代の社長西島正雄が平成7年に69歳で亡くなり跡を継いだわけですが、私が行った事が2つあります。

最初の1つは脱自動車です。

当時バブル経済がはじけ、それまでほぼ100%自動車関係の専用工作機械でしたので、自動車の設備投資がピタッと止まり受注残も無くなってしまいました。そのまま放っておいたら会社が潰れてしまうということで、バブル経済もはじけ市場もお客さんも全て変わっていたものですから、変化をしっかりとらえようと、営業マンと国内・海外全てを回り聞きとりをしました。結果的に私なりに2つ答えを出しました。

一つのキーワードは脱自動車。もう一つのキーワードは海外展開で国内だけでなく、世界を見ながら市場のグローバル化を意識して仕事をやろうということを考えました。一分野だけですとその分野が設備投資を抑えてしまうと影響が大きく、他の分野に進出していかなければなりません。また本業というものがありますから、我々のものづくりを活かしていきながら他の分野で経験を活かしていこうということで脱自動車というのが1つです。

2つ目は、私が跡を継ぎ社員を受け継いだわけですが、先ず古参の社員に感謝をしようと思いましたが、先代社長と一緒によくこれまで西島(株)を支えてくれたということで、特に勤続30年以上の方に感謝し、これからは私の代になりますが一緒に頑張ってくださいということで勤続30年表彰を作りました。それまでは鉄鋼会とか県から知事表彰、鉄鋼会表彰で勤続25年迄はありましたが、会社の独自の仕組みとして34名の表彰をいたしました。

#### 農業分野へ

当時、毎週日曜日6時から7時までの1時間ですが座禅会を開いており、工場横の一角に座禅道場を作り、社員また近隣の方々が20名程度集まりました。日曜日の朝6時に座禅をするということは、土曜日に飲み過ぎて二日酔いだと座れませんから、非常に健康的な生活をしておりました。

ある時、座禅が終ると電照菊の苗を扱っている坐禅の仲間が私に相談をしてきました。渥美半島の付け根が豊橋市で、反対側の知多半島には中部国際空港がありますが、渥美半島は日本一の菊の生産地であり電照菊という名前で有名ですが、菊の出荷作業に大変苦勞をしており、これを何とか機械化する自動機を作ってくれないかという話でした。

皆様だったらどういうふうにしますか。それまでは自動車産業が中心で、鉄・鋳物・アルミ・合金の世界です。しかも菊という生きものを扱う自動機を作ってくれないかという話ですから、私どもの営業マンが聞いたら経験が無い等で、まず100%断るでしょう。私はその時に脱自動車が頭にあったものですから、面白いと思いい作業現場を見に行きました。

#### 花のロボット

菊の花は床から約80cmまで成長し、その根本を切って出荷作業となるのですが、出荷作業は、10本束ね下葉を取り先端を揃え丸鋸刃でカットします。それで切ったものを1本1本分けて重量を量り重量が同じものが10本になったら2カ所紐で縛り箱に入れる。これを全て手作業でやっており、多いところは10万本もパートさん親戚を集めてやっているわけです。生きものですから1秒でも早く新鮮な生き生きとしたうちに出荷するために、得てして夜なべ作業になり、きつい、文句を言う、特別の出費が出るなど人力だとなかなか難しく後継者の問題もあり、相談されたわけです。

私は面白いと思い幹部会議で議論すると否決されるのでトップダウンで技術部にやれと言って出来たのが「花のロボット」、花口ボを6ヵ月で開発しました。

菊は渥美半島だけではなく、千葉県、広島県、九州そして沖縄でも栽培しており、特に沖縄ではスプレー菊というものが栽培されており、沖縄でも私どもの機械が使われております。この機械をヤンマー農機㈱が見られ、今度はししとうができないかと言われ、やりますと回答し、半年でししとうの選別から箱詰めまでの機械を作りました。

ししとうは視覚ロボットを使い、このソフトが難しかったのですが、ソフトも私どもで開発し、4種類に分け大きさをかりを見て選別しプラスチックの容器箱に並べて出荷という選別機を開発し高知JAに納めました。そうしている間に、渥美半島の150件の農家が集まり、これからは後継者とか嫁の問題もあり、集出荷を全て1ヵ所に集め農家は栽培するだけにすることになり150件の農家の集出荷場を作ることになりました。

一大プラントとなり、出来た集出荷場は幅が50m全長が200mで、1日の菊の処理量が35万本で10ラインあるのですが、1本1本処理していくサイクルタイムが0.6秒の約20億円のプラントです。

私どもとパナソニックでジョイントし、私どものメカの経験と農業の経験、パナソニックのロボットとコンピュータをセットして作りました。

#### 医療分野へ

農業分野以外にもう1つ医療分野として西島メディカル㈱という会社があります。

今から8年前に西島さん人工関節をやりませんかという話がありました。以前は自動車それから農業に入り今度は医療ですが、これも未知の世界であり、この人工関節でとくに膝の関節を

やらないかという話でした。聞くと人工関節は当時も今もそんなに変わってないのですが、人工関節の8割以上が外国製品で特にアメリカの5社を筆頭に日本で使われております。

ある大学でアメリカのメーカーと日本人にあった人工膝関節を作ろうという話があったのですが外国の会社は融通がきかず、それでは国産化しようというところにあって、たまたま私どもに声がかかったのです。設計から組み立てまで加工を含めどうですかという打診がありました。これは皆様会社経営者としてどういう判断をされますか。全く違う分野しかも医療という分野、しかも自社ブランドで作っていくわけですから。そこで私はこれも面白いと思いついてみることにしました。

これは農業とは違い、西島メディカルという有限会社を作り独自に取り進めました。人工膝関節ですが外国製品というのは生活習慣として椅子の生活ですから椅子に座れば普通の生活が出来るわけで120度まで曲がれば十分機能します。

今度作るのは日本人の体形に合い、日本の生活習慣に合った人工膝関節を作ろうという事ですから和式トイレとか畳の生活でも使える人工膝関節となると、140度まで最低曲がる必要があります、この角度は大変なもので相当の負担になり耐久性の問題もありますが、これを何とか出来ないかとスタートしたわけでありませう。

#### 人工膝関節

人工関節はアメリカが一番大きな市場で1年間に40万例あるのですが、日本が約9万例と聞いておりますが、9万例の中で膝、腰、主に腰が一番多く腰が4万例、膝が2万例、その他肘とか肩とか他の関節もあります。

今年5月14日に人工膝関節を製造する新工場を立ち上げましたが、8年前にスタートしてこの新工場を完成するまでは大きな壁がいくつもありました。

一つは技術的な問題で、設計から製造までの技術的な難しさ。

それともう一つは認証、認可の問題です。

西島のブランドとして人工関節を作るわけですから認証が必要でありました。人工関節をつけるに当たり置換手術というものをしますが、この手術で人工関節をつけることによって痛みが取れ、手術後には全く負担が軽減されるわけです。痛みの解消のため最近特に置換手術が進められておりますが、厚生労働省の認可がなかなか難しく、医療関係の認証というのは大体10年とか15年かかるとか言われているのです。こんなのに付き合っていたら我々みたいな中小企業はいつまでたっても認証からほど遠くなるわけですが、結局平成19年に3年半で認可され今日に至っているわけです。

ありがたいことに先々月10月21日に初めての手術が九州で行なわれ、おかげさまで成功し、それから毎日私ども西島メディカル㈱の人工関節を入れた手術が2つの病院で行なわれております。幸い手術結果も良く医者がびっくりするほど膝が良く曲がります。以前は手術で20センチ位切っており大きな傷口が残り、また一方だけではなく大体が両方となり、一方で数カ月・半年の手術後のリハビリが必要で手術後の負担が大きかったわけです。

今は簡単で10センチ以下で手術をしており、1カ月以内で手術後のリハビリも終え良くなるという事で非常に改善され、しかも人工膝関節そのものも良くなっております。当初膝だけではなく腰の話もあり、膝に比べれば腰の方が簡単で膝は角度があり負担がありましたが、やるからには一番難しいところからやろうとスタートしたのが8年前ですが、これで膝は何とか目処がついたものですから腰もやり、そして現場の要望もあり、使い勝手の良い手術機械・工具・道具も手掛けました。10月21日の手術もそうですが、私どもの手術機械を使って初めて分かる部分もあるものですから、硬さとか重さとかい

ろいろ改善し、現場サイドが納得いくように造りこんでおります。

このあたりも一つのビジネスになり、人工関節と手術機械・工具・道具が西島メディカル㈱の両輪になっております。

#### 自社ブランド

大きく2つ農業と医療の話をしてきましたが、脱自動車という部分でいろいろ勉強させていただきました。

今自動車が悪いので医療がよさそうだから医療をやろうかといっても私どもの場合8年かかりました。医者から言わせると早い方だそうです。要するに自社ブランドを持つということがなかなか難しく、この8年間の歴史で、西島メディカル㈱では2回潰れかけ、技術的な問題と認証・認可の問題で固定費もかかり大変な負担がありましたが、何とか日本人の日本の生活習慣に合った人工膝関節を作ろうと、この一念でここまでやり続けて来たものですから、ようやく事業に目処がついて忙しい西島メディカル㈱の毎日を過しています。

#### 勤続30年表彰

私が社長として最初にやった仕事というのが、先程お話ししました勤続30年表彰ですが、当時34名が対象で、副賞として、リフレッシュ休暇1週間、リフレッシュ金20万円としました。

平成7年3月1日に先代社長が亡くなり、34名が1週間まとめて休むと仕事がストップしますので、先代社長の命日が1日ですから、毎月1日に古い順から1人ずつ34カ月かけて、リフレッシュ休暇1週間、リフレッシュ金20万円を渡し30年表彰を行いました。

条件が2つあり、1つはリフレッシュ休暇1週間の間に必ず奥さんと一緒に旅行に行く事。奥さんがここまで支えてくれたから元気で働き続けられた。そう考えると必ず奥さんと一緒に行くというのが条件の1つです。

2つ目は行った先で夫婦の写真を撮ってくる事。別に証拠写真ではないのですが、写真を撮ってきて私に下さいということで写真を撮り、その写真と勤続30年表彰のコピーを今講堂にずらりと貼ってありますが、それが私の宝となっております。

#### 宝物である古参社員

花のロボットにしても人工膝関節にしても結局誰がやったかという話になるわけですが、勿論設計から製作まで私どもでやるのですが、花ロボでは、下葉を取る、切る、重量を計る、選別した後2カ所縛って箱に入れる、とこういう作業ですが下葉を取るということを考えてだけでもなかなか難しく、設計は縦・横・斜めで図面を書いて作業が終るわけですが、今度はそれを作る現場の人間が問題で図面通りにはなかなかいきません。

特に下葉を取るのですが菊というのは微妙に茎の直径が異なり、下葉のついている位置も全く違い時には曲がっていたり、メカ的に下葉を取る機械の筒状のものがあまりに小さすぎると茎をむしって傷めてしまい、大きいと空回りして下葉が取れません。

これを人間のセンサーのように微妙にきっちり取り、そして搬送のつめで掴んでおいて離して、また掴んでおいて離してという動作は鳥の鷲が獲物を掴んで離すような形で素早いリズムで動作をしないと0.6秒というサイクルタイム内には入ってきません。この難しい問題解決のために現場の能力・技能・経験というものが大きく作用しています。つめの形状とか材質とか耐久性を含めた難しい要素に加え、菊は植物で柔らかく丸鋸刃でスパッと切れるのですが、千本、一万本切りますとだんだん刃こぼれがしてきますので、切れて耐久性のある刃とか材質を考えなくてはなりません。

いろいろな作業の現場で壁にぶつかりましたが、個々に知恵が出てきてその都度解決してく

れたのが現場の職人でした。

人工関節もそうですが形状の問題、自由度が多くこれを機械的に削り最終的に仕上げを手作業も含めて全て現場でやりとげなければなりません、その時私の宝物であります古参の社員で、特に60歳以上の経験がある社員が苦勞もいとわず日夜努力してくれました。

#### 定年制への疑問

60歳以上の方を見ていると年齢は関係ないなと思います。もともと私どもは定年制がなく初代も、2代目も、私の代になってからも定年はなく、初代は44歳で亡くなり考える必要は無かったわけですが、2代目の西島正雄は69歳で亡くなりましたが本人が一番年上で、あとは若かったものですから2代目も考える必要がなかったわけです。

引き継いだ古参の社員を見ておりますと開発時の実戦部隊として大きな戦力となっており、その時に定年制というのは何だろうという疑問を持ったわけです。

定年制を世界で最初に作ったのは誰だということを調べてみましたが、どこのどいつだと思ったら、ドイツの前身のプロイセン19世紀の末で鉄血宰相と言われたビスマルクが最初の60歳定年というものを作り、60歳になったら自動的に政敵を追い出すという仕組みを作ったわけです。

要は排除の論理なのです。それがプロイセン、ドイツ、ヨーロッパ、アメリカ、戦後日本に伝わってきて就業規則に60歳定年というのが一般化したわけです。

#### 一生現役

19世紀末の60歳と21世紀の60歳とは全然違います。

当時の医療環境と食料事情を比べると比較にならないくらい改善されていますし、平均寿命から言っても昭和22年では男性の平均寿命が

50.6歳で女性が52歳で、戦争の影響もあるかと思いますが、50歳と少しだったものが今は男性79歳、女性85歳でこの60年間で寿命が30歳も延びております。

未だに定年が60歳でこれはおかしくないかと以前から言っておりましたら、マスコミが2007年問題で取り上げ団塊の世代が2年前から定年になりリタイアされ、約1千万弱の人が辞められ、それに代る10代、20代の新卒の人達は少子化で人数が少なく、経験も少ない状況で明らかにこの3年間を見ていると国力も落ちているのではと思います。

定年制の会社は40、45、50、55とカウントダウン人生を経て会社生活を終えるわけですが、私どもの会社はカウントアップ人生と社員に言っております。

定年制がありませんからドンドン進化し続け、そして頑張っておくと言っております。自分の経験では60歳以上の方が本当に健康で元気に働いてくれている。

しかも経験とノウハウを生かして新しいものにチャレンジして頑張ってくれているところを見ると、私にとってお荷物ではなく逆に宝以外の何物でもないと思っております。私は若い方にはチャンスをあげようとしており、課長クラスは20代から30代で、部長は40代から50代です。10代、20代、30代では苦労は買ってでもやったほうが良いという意味でも課長、部長は比較的若い時にやらせております。

部長、課長は役割が2つあり、1つは管理職として計画を作って実行させるという本来の仕事。

2つ目は部下が出来ないより難しい仕事を本人もやれと、要するに技術屋としての仕事もやれと言っております。若い部長、課長がわからなければ元部長・課長の熟練者は沢山いますから何時でも聞けるわけです。普通の会社だと課長・部長を辞めると顧問とか参与とか名誉職をもらえると思いますが、私どもの場合ですと、A

氏は58歳で製造部長を降り、今は若い部長・課長の下で技術屋の仕事をやり続けています。

管理職として計画を作り実行させるという仕事から離れて、より難しい仕事に更にチャレンジしていくということで技術に限界はありませんから、技術屋の天職として一生技術を極めていただくということで仕事をやってもらっております。

#### 一生元気・極める

お話しておりますA氏は今年75歳で2番目に古く、私が生まれた年の昭和26年に入社して今日まで58年勤続をしております。

年に一度5月25日に健康診断をやり血液検査・尿検査・心電図・レントゲン・問診と全てやり診断評価Aが一番良くて、Fが一番悪いのですが、75歳のA氏は、オールAであります。

75歳で勤続58年、健康診断オールAはなかなかありません。健康でしかも58年勤続で元製造部長の経験とノウハウで機械の一番心臓部の主軸を高速・高精度のスピンダルに極めようということで彼に担当させております。彼はベアリングをそのまま組むことは絶対しません。必ず自分で納得いくまでもう1回バラして、そしてもう1回自分で組み上げて納得し、より高速で高精度の主軸に仕上げようとやっています。ナノテクマシンとかありますが、A氏自身がナノテクマシンとなっております。

A氏に、8年間一緒にペアでA氏の技術を盗んで教えてもらう若い技術者をつけております。

熟練者の役割は2つあり、1つは技術を極めるという現役の仕事。

もう1つは伝承と言う部分で、自分が経験してきたものを若い社員、次の世代に教えていくことです。A氏は土日の週末は自宅でパソコンを扱い、自分が今までやった経験、感、コツといったものが見える様にしようと、グラフとか数値化し若い連中がそれを見ればA氏の組んだスピンダルと同じレベルで出来るようにしております。

す。

伝承というものをパソコンにプログラムを組んで入れて、見ることが出来る様にする職人というのは非常に少ないですがA氏は実行しています。

#### 定年制ではなく引退制

年齢でその人の能力・仕事を決めるのはおかしいのですが、居れば永久に給料を貰えるのかというと、そうではなく現役で働き続けられる、それが条件です。

では現役は何かと言うと定時間働ける、私どもの場合は朝8時から夕方5時まで8時間働くというのが社員として現役の義務なのです。8時間働くことができないとなれば、その時が引退なのです。

10代、20代で引退して欲しい方も時々おり鍛え直しておりますけど、定年制ではなく引退制と我々は言うております。

6年前にZ氏という方が83歳で引退したのですが、板金工で朝5時半にバイクで出勤し元気な方でしたが、年末に私のところに来て、体がしんどくそろそろ引退したいと言ってきた時に、Z氏にご苦労様でしたと肩を叩き引退してもらいました。

それから半年後にZ氏から電話がかかってきましたが、言うておられる事が分からなく半年間でぼけてしまったようで、現役から離れると急激でした。皆さんも気をつけて下さい。たった6ヵ月です、それまでは規則正しく朝起きて緊張感を持って5時半に出勤し、段取りをして自分なりの仕事をして5時に退社する、健康そのものだったのですが、たった半年でぼけられた。それを考えた時、勿論本人が選択することですが健康で元気で規則正しく働けるといのは人間にとって最上の幸せであると思ったわけでありす。

#### 勤続50年表彰

今私どもの最高齢はA氏が75歳で、同じく75歳で勤続がもう1年長いB氏という社員がおりますが、彼は入社が1年早く昭和25年入社で今年勤続59年になるのですが、彼も朝8時から5時まで働いておりキサゲのプロで、B氏にかなうキサゲの職人はいません。

2人を見ていて2年前の年末にふっと思いついたのですが、私どもに勤続50年以上の社員は何人いるのか調べてみますと、当時平成19年A氏が勤続56年、B氏が勤続57年、C氏が勤続50年で3人いました。10年前に勤続30年表彰を作りましたが、今度は勤続50年表彰を作ろうと思いい、定年のない私どもならではの表彰制度として、世界でも私どもだけかもしれなく2年前に勤続50年表彰を作りました。

A氏、B氏、C氏の3人を勤続50年表彰で年末に表彰したのですが、勤続50年というと結婚で言いますと金婚式なものですから、純金のメダルをお祝いとして贈りました。大きく厚いメダル表面に「勤続50年表彰おめでとう~」と私どものレーザーで刻印し3人に渡しました。3人の奥さんには私の女房から真珠であしらった金のブローチを差し上げ、夫婦でお祝いしてあげました。

勤続30年表彰時には2つ条件がありました。勤続50年表彰時も条件を1つ「売るな！」と、24金の金メダルなものですから、5年前から見ても金の価値は倍位になって、最近では更にまた金が高騰しており最高の値段を付けており、「売るな!」、「家宝にしる!」というのが条件でありました。

元総務課長のD氏は今72歳ですが、私どもは現場でも事務職でも皆等しく定年制はありません。

昨年D氏が勤続50年表彰となりましたが、2年前に50年倶楽部というものを作り、毎年50年表彰を受けた方は食事会に参加し、50年倶楽部は新入会員を迎え入れるということで昨年は8

組お祝いをしました。

今年はE氏が勤続50年、来年はF氏が勤続50年で今後暫く続きますが、私の右腕といわれる連中です。元総務課長のD氏ですけども先代社長の懐刀でしたから、西島の歴史を身体で覚えているわけです。D氏に聞けばどんなことでも総務系のことを中心に経理等も良く分かっているわけです。そういった意味でもこの50年倶楽部新入会員の連中も宝です。

### 創業者精神

会社には変えてはいけないものがあり、そしてそれを守る為に変えなければならないものがあります。

会社で変えてはいけないものは何かと言うと、1つは創業者精神。

もう1つは社風ですが、これは絶対に変えてはいけません。そしてそれを守る為に変えなければならないものがあります。

西島㈱の創業者精神は何かと言いますと、最初に発動機の話をしました。創業者はよく言うておりましたが西島㈱の発動機は腐っても鯛だと、品質性能では日本一で今では世界一である。妥協したりいい加減なものを作ったり、ごまかしたりすることは一切許さないというのが創業者精神です。農業、医療、専用機をやってもこの精神を絶対変えてはいけません、品質性能では日本一であり妥協はしない。それが私どもの創業者精神であり、それを育む社風それも変えてはいけません。

しかし品質と性能そのものはどんどん時代とともに変わりレベルアップされます。

例えば私ども先代社長の時には百分の1ミリという精度でしたが、今は1ミクロンとかナノテクマシンが出てくる時代で更にレベルが上がっているわけです。品質性能そのものが上がっているわけですから、設備も変え技術もレベルアップし変えていかなければ市場の変化に対応できなく、守るものと変えていかなければならぬ

ものをしっかり振り分けていかなければ会社というものは続きません。創業者精神を変えてしまったら、私どもは明日潰れてもおかしくないと思います。

よく最近、社会面をにぎわしている企業がありますが、大阪の有名な某料亭で使い回し等ありましたけど、あれをもし創業者が聞いたらありえない話です。創業者だったらどうするかという精神は絶対に変えてはいけません。それが事業のスタートなのです。

ですから花のロボットにしても人工膝関節にしても、お客さんが納得いくまで追求しております。

### 社風

人間何故失敗するか、途中でやめるから。何故成功するか、成功するまでやるから。簡単なことですがこの精神を受け継いで、また社風はそれを育てていきます。私どもは専用機を中心にお客さんが困っておりお客さんが欲しいといったものを、ハイやりますとやって作っています。

それを作るに当たって、私どもの精神この変えてはいけない部分をしっかり守っていかなければお客さんに満足してもらえません。古参の社員は5年、10年、30年、50年と経て創業者精神を体験してきたわけです。バカヤロー、こんな事をやっていたらお客さんが来ねーじゃないか！、とこういう連中なのです。これを先代社長が見たら、どうするのか！、とこういう連中です。この連中を定年で切ってしまうから現場が緩んでしまうのです。

新入社員は創業者精神も社風も全く知りませんので、社風でもって1日1日教えていかなければなりません。私は先代社長からその精神を受け継ぎ、その精神を育む社風というものを今日入る人間、来年3月に入る人間にも教えていかなければならないわけです。

そのために私どもは社風を維持していくため

にも2カ月に1回、社員全員で行事を行っています。

#### 会社行事1月

全員で行事を行う会社は少なくなっておりますが、私どもは2カ月に1回社風を育むために行事を行っています。

1月1日はご存知のようにお正月です。

1月1日は毎年午前11時に年賀式をやり、黒のダブルの礼服で白いネクタイをして幹部を中心に帰省していない社員が皆食堂に集まり年賀式で私が年頭の訓示をし、それを行なった後皆私の家に来るわけです。家族を皆連れて100人以上が私の狭い家に来て大変なのは私ではなく女房です。100人分のおせち料理、お汁粉、豚汁、サケを5本切って七輪で網焼きするのですが、お正月の1週間前から買出しは私がやるのですが、料理するのは女房が手馴れたもので全部1人でやります。

100人位来るものですから玄関は靴で一杯になり、座れるところに座ってもらう状況です。

10年位前から発泡酒が出ましたが、その時たまたまビールが切れており、私が買いに行きましたら、発泡酒新発売とあり、これは良いと思いい発泡酒をたくさん用意して、さあ飲め！とやりましたら、皆数少ない一番絞りとかスーパードライに手を出すわけです。何故たくさん発泡酒があるのと言うと、正月くらいビールを飲ませてくださいと言われたのです。私は酒のことは分らないものですから、発泡酒もビールだと言うと発泡酒は自宅で飲みますと言われ、それ以来ビールにしました。

#### 会社行事2月

2月11日は建国記念日で昔は紀元節と言っていたのですが、今から43年前に国の法律で建国記念日に制定され、それ以来2月11日は会社でお祝いをしています。

全社員が黒の礼服を着て右手に国旗、左手に

軍艦旗を持ち豊橋市の町中を日本の国土を強化しよう、北方領土を取り返そう、陸、海、空を強化して国を守ろう、と先代社長はマイクで叫び2時間旗行列を行っておりました。私は跡を継いで3年間、西島正雄がやっていた行事、組織をそのまま踏襲しその旗行列を含めて胸を張ってやってきました。

西島(株)は特殊なことをやるとの事で、平成10年7月に精神は受継ぎ形を変えていこうということで2月11日を家族会に変え奥さん子供を中心に呼んでいくことにしましたが、旗行列は一部残してあります。豊橋公園に神武天皇の銅像があり、そこで奉祝大会といって国の誕生日お祝いの神事をやるわけですが、礼服を着て右手に国旗、左手に軍艦旗をかざしてそこで200メートルの旗行列をして、それを終えたら豊橋市のホテルに移動し、そこで子供たちを中心に家族会をやります。

今日は日本の誕生日で、これを機会に日本の歴史文化伝統を思い起こしながら歴史を考えようと、学校は休みになって先生は教えていせんが、西島(株)の社員の子供達だけでも日本の歴史を直視しながら良いことも悪いことも含め、歴史という事実を勉強していただくということです。国際化というのは日本の文化を知って日本的なものを極めるから国際化というのであって、それ以外はアメリカンスタンダードになってしまいます。日本は固有の歴史と文化、日本人の特性を持っていますし、そういったものを改めて勉強する良い機会にしようという意味で家族会としました。子供達が分かりやすいように、ゲーム、腹話術、手品をやったり生のクラシック音楽を聴かせたりするのが家族会で、これに欠席すると賞与は払いません。これは日本の誕生日には全員で参加しようという事であります。

中国が国慶節をお祝いし、アメリカが独立記念日を皆でお祝いするのと同じように祝うのです。

## 会社行事4月

4月の第一土曜日は全社員で山登りをやりません。私どもの東三河で一番高い山が本宮山ですが、標高が789mでこれを麓から頂上までヨーイドンで登るのです。これは44年の歴史があり、先代から行事としてそのまま受継いでおります。麓までバス3台で行き、そこで全員が降りて屈伸運動をやり、総務課長がストップウォッチを持ち140名全員がヨーイドンで登るわけです。

20年くらい前、先代社長がまだ元気な頃、当時は記録の発表だけでしたので、頑張った連中にはやはり成果として賞金位出してやりましょうと私が提案し、上位12名と敢闘賞などを出すことにしました。

それまではトップが50分だったのですが、来年から賞金が出ると言ったら翌年50分が40分になりました。やはり成果報酬は大事だと思います。やって報われるという仕組みを作っていかなければ仕事面でもなかなか難しいと思われれます。問題は遅い人でも登れば良いという事で3時間半かかっておりましたが、10年前に私が2時間以上かかる者は登るな！恥ずかしいのでバスと一緒に頂上に行け！と言ったら、全員登るわけです。恥をかくと思ったのでしょうか、そして1番遅い者が1時間55分です。やはり納期・期限は大事で期限を決めて2時間以内！としましたら皆やれば出来るのです。

C氏が勤続52年で、69歳ですけど彼は1時間20分です。私は1時間45分でもう少し頑張らなくてはなりません。4月の第一土曜日ですから、12月になり正月を越すとそろそろ体を動かしておかなくてはきついということで、4月をターゲットに皆体を動かし始めるのです。上位の連中は毎週末に本宮山に登ったり走ったり訓練しております。いずれにしても多少トレーニングするというのは健康にも繋がってくるわけです。

## 会社行事4月、6月、8月、10月

4月、6月はソフトボール、8月はお盆の行事、10月は研修旅行です。

10月の研修旅行はバス3台で旅行です。私どもは宴会ではカラオケは禁止です。カラオケほど日本のお座敷文化を壊している文化はなく、美空ひばりが歌ってくれば拍手喝采で皆聞くと思うのですが、下手な人間、下手な上司が歌ったら部下は大変です。そんなものを歌われると結婚披露宴、宴会も壊れるものですから私どもの宴会は歌の本を使い全員で歌います。全部で270曲入っており軍歌・童謡唱歌も全部入っており、懐メロは例えば小樽海峡云々とか函館の人とか少し古いですがそういった歌も入っています。

私の代になりアメリカ、中国、台湾、韓国、ヨーロッパそういった国々の原語の歌もこの中に入れ、その国の歌をその国の言葉で覚えようということでそれを追加しました。これが地元豊橋市の本屋さんが、よくこれだけ集めましたという事で製本し売らせてくれないかと言われましたが断りました。売り物ではなく私は好きな人にしか渡さないということで、研修旅行とか宴会の時には皆に渡し、舞台に立った連中は歌を歌い、あとの人は手拍子をやり盛り上げるわけです。宴会は2時間と決めております。先代から教えられましたけれども相手を楽しませて、そして自分も楽しませてもらう、これが日本のお座敷の極意です。今は立食で水割りを飲んで中締めめというパーティー形式が殆どなのですが、中締めの時には半分以上の方が帰ってしまいそんな宴会になっています。

私どもは未だに全社員が畳に座り、そして御膳でしかも皆で手拍子をやり盛り上げるわけです。若い連中は教えてればやってくれ、研修旅行のバスでも新入社員の連中は真ん中に座り古い連中は前と後ろに座って、サンドイッチのようにして洗脳するわけです。私どものバスは本当に賑やかで、1泊2日で帰って来ると私もそう

ですが歌い続けていて大体喉がつぶれておりますが、これも社風なのです。旅行会社に調べてもらおうと東京には、1ヵ所だけ我々140人でお客さんも含め160人がギリギリ畳で宴会できるところがあります。上野の森鷗外のゆかりの旅館ホテルで水月ホテル鷗外荘というところです。毎回JIMTOFの時には水月ホテル鷗外荘を予約し、そこで畳の宴会を皆でやっております。

#### 本業力、適応力、起用力

最近調べましたけど、企業もいろいろありますが100年以上続いている企業は、日本に21,000社あります。

それでは200年以上続いている会社は何社あるか、拓殖大学の先生が調べたのですが約3,000社あります。

それでは世界を見たらどのくらいあるのか、次に多いところがドイツで800社あります。日本の約3分の1弱でガクッと減ります。次は中国で9社あり、次にインドで3社、そして次はありません。日本が圧倒的に多く3,000社です。

日本で一番古い企業は、大阪の人はご存知かも知れませんが天王寺にある(株)金剛組という飛鳥時代からの企業です。お寺さんとか神社を作っている建築屋さんなのですが、一番古いといわれており1,500年の歴史を持っております。

では何故日本に3,000社余りのところが200年以上の歴史をもっているのか、何故他の国が少なく日本が多いのか、自分なりに先生の意見を聞きながら考えて調べてみました。何故続くのか、その1つが本業力です。豊橋市にヤマサちくわ(株)というのがあり、ここがあと少しで200年企業になるのです。今7代目ですけど、何故200年続いているのか佐藤社長に聞いてみたのですが、ここは家訓として歯磨粉の使用を禁じています。社長しか毎朝の味見はできず、味見をするために歯磨粉を使わず塩で磨けと言い伝

えられています。

もう1件、菜めし田楽きく宗という江戸時代から続いている店があるのですが、ここは菜めし田楽しかありません。菜めしというのは大根の菜っ葉とお米を一緒に炊き、田楽というのは豆腐に味噌ダレをかけたもので、この本業力がすごく、すごいと言わせるものを味も含めて持っているわけです。

2つ目に適応力というのですが、やはり時代とともに変化するものは本業力を生かして変化しております。先程の(株)金剛組は木肌を生かした鉄筋コンクリートの神社とかお寺さんを作っており、適応力を持って自分たちの企業を作り変えているわけです。ヤマサちくわ(株)ではちくわをベースにしたおでんとか、レストラン経営とかそういった展開をしているわけで、時代とともにやはりちゃんと適応しているわけです。

3つ目には起用力と言っているのですが、一言で言うと養子制です。これはという最適な人間を次ぎの後継者に決めていく、やはり長男が一番優秀で後継ぎにぴったりだと中小企業では理想的なのですが、番頭さんが長男を上回って優秀でしたら番頭さんに、お前がやれと言っている社長もおります。そういったところは、人のバトンタッチがうまくいっているわけです。

そう考えると3つ目の養子制度を含めた人のバトンタッチと言うのが一番大きなポイントではないかと思っております。本業力を生かす上においても、適応力を生かす上においても、やはり最高で最適な人を跡取りに迎えていく、そういう力を私は起用力だと思っております。

#### キーワードは人

もう一つは普遍的な力です。長寿企業に見られる共通した普遍的な力というものが、先程の3つの力だと思うわけです。それが欠けた場合に企業はおかしくなります。結果的に日本にとっても企業にとってもキーワードは人ではないかと思われま

人をキーワードにしていかなければ企業は直ぐにダメになる。日本には石油とか天然ガスとかレアメタルとか天然資源はありません。あるものは人という資源しかない。

今世界のGNPで2位とか言われておりますが、これは先人が勤勉と向学心をもって頑張ってくれたおかげで、この勤勉と向学心を無くしてしまったら、日本がいつか中国に抜かれるか、国力も落ちていってもおかしくなくないわけです。人をキーワードに企業はやっていかなければ商売も成り立たないし、特に日本の場合は、人ということ 키워ドにしていかなければ企業力というのはあり得ないというのが結論です。健康で元気でそして必要とされる、頼られる、そしてほめられる、そういう人間として仕事をやって一番幸せを感じる。そういう職場を作ろうというのが私の考え方であり、それをまとめて、一生元気、一生現役と言っているわけです。まだまだ試行錯誤をしている段階であります。

今日皆様方の諸先輩にはいろいろとご協力をいただきながら、これからも頑張っていきたいと思っておりますので、相変わらぬご指導を今後ともよろしくお願い申し上げます。

#### 笑う門松

例年私どもは門松を社員が作っております。例年だと12月の末に作っておりますが、今年は社員の手作りの門松を年末に来ていただくお客さんにも見ていただこうと、12月1日に作りました。

私どもの生産は2つ特徴があり、1つは自社で一貫生産し社内で作ること、2つ目には多能工の育成です。この門松も自社一貫生産で、少し山を持っているものですから、そこから孟宗竹・松など材料を集めてきて作るのですが、特にこだわった点が2つあり、1つはスパッと切る、特に難しいのは、孟宗竹は繊維で出来ていますから切りにくく、斜めに切るというのは鋸で切っ

た方は分かると思いますが、真っ直ぐにならなくてうまく切れません。繊維質で節がありますからなかなか難しい、そして特に難しいのが先端でスッパと切れていないと、ささくれになってしまいます。大抵の場合門松というのは先端が面を取ってありますが、私どもの場合はスパッと切れています。何で切っているのかといえますと、私どもの超硬の丸鋸切断機で切っております。ハイスの丸鋸刃を研磨する目立機で竹用の歯型に研磨し、目立機と超硬丸鋸切断機の併用によりスパッと切れております。これがこだわりの1つです。

おかげさまで私どもの切断機は非常に好評をいただいております、いろいろな用途・産業で応用され最近ではロボットと一緒に自動化ラインで主に使われております。こだわりの2つ目は笑っていること、竹の節のところを斜めに切ると節は残していますので切り口が笑っております。これからいろいろな門松を見られると思いますが、笑っている門松はなかなか少ないのですが、切れば良いという門松が多いのですが、私どもの場合は大笑いしているのです。スパッと切るといふ事と、そして笑う、この2つをこだわっており、1月7日までこれが見られますので、是非年末年始、皆さんと門松の前でお会いできればと思っております。

ご清聴ありがとうございました。



## 西部地区新春時局講演会

日 時：1月20日(水)15:00~16:45

場 所：大阪産業創造館 会議室

参加者：正会員47名、賛助会員メーカー14名、リース4名、事務局1名 計66名

演 題：「本業本位、独立自尊で頑張る時 日本経済・社会の底流を読む」

講 師：松下 滋氏(大商大阪経済調査会代表幹事、元・三和総合研究所取締役理事)

赤澤委員長より挨拶があり、司会の横幕副委員長より講師紹介の後、恒例の松下講師による講演が行われました。

### 講演要旨

#### 不安定な政治

現在混乱状態であるが、あと4、5年取返して断定的に言えば2015年より政治の流れが変わり、時代に合った新しい政治の改革がきちっと我々の目の前に見えてくる。今起きていることは細かい権力闘争で政治は不安定そのもの。鳩山首相は理論より情緒(友愛)のタイプであり、同じタイプでは東京都知事に美濃部亮吉という人が居たが当時70歳以上は都電料金をただにした。その後東京都財政は滅茶苦茶になり今も引きずっており、頭でっかちの社会主義である。

全体均衡よりも部分均衡である。非常にプレの大きい鳩山首相がいつまでもつか。従って現在は政治改革の途上にあり、経済人としては政治にあまり多くを期待できないので、本業本位、独立自尊で頑張るしかない。昨年の衆議院選挙で自民党は大敗したが自民党に対してあきれ果てた結果である。

1955年に自民党体制が出来、自民党単独政権は1993年宮沢喜一首相の時に終わり、その後他と組みながらやってきたが、最後の三人の首相、安倍、福田、麻生といった人々の喜びも悲しみも理解できないお坊ちゃま内閣で終焉を迎えた。昔の自民党の代議士には保守党であるけれども社会党の代議士以上の苦勞人が沢山居た。自民党の自滅である。2大政党時代にはまだまだであって英国も時間がかかった。

#### 1929年の世界恐慌と比べて

サブプライムローンの混乱の後リーマンショックと大変なことになったが1929年に始まった世界恐慌とは違って皆が座して死を待たず、当時と違って情報がリアルタイムで伝わり世界の距離が近くなっており各国の政策当局が様々な手を打っている。世界全体で約500兆円のケインズ政策(財政・金融を中心とする総合的な景気調整政策)がなされている。この金額は、わが国のGDPとほぼ同じ。そして世界経済の懐が深くなったから1929年のように世界が全部死んでしまう事はなく、今は世界中に40年前の若い経済であったかつての日本がある。

#### 成長株の国々

BRICsと言われているが最近ではVISTA(ベトナム、インドネシア、南ア、トルコ、アルゼンチン)とも言われている。ベトナムは面積、人口が日本の2/3、頭の良さは場合によっては日本以上でまじめ勤勉で、民族主義的なゆるやかな社会主義。インドネシアは資源豊富で人口も多く昨年の経済成長は年率で16%。南アフリカはアフリカのトップバッター。そして成長株のトルコが最近注目されており、人口は8千万人。南米ではブラジルだけではなくアルゼンチン、人口4千万人の中堅国家。我が国の最近の輸出の55%はアジア向けで、それだけアジアは購買力がある。中国の経済の規模は今や約400兆円。

日本は兎の中国に対して亀で、しかも後ずさりする亀。早ければ今年中に経済規模では中国に追い抜かれる。中国は中期的にみると心配があるが元気な若い経済である。

#### アメリカの経済

アメリカは様々な手を打ってきて良くなってきたが自動車と住宅という二大産業があれだけやられたので全てがOKではなくまた綻びがでてくる懸念があるので二番底が心配されている。消費が少し戻ってきたと言ってもアメリカの場合は医療費も消費に含まれているので言われているほどではない。アメリカの経済はだらだら経済、もたもた経済であって、大きく落ち込まないが一気に盛り返すこともない。引き続き残っている問題としては金融問題がまだきっちりとは決着がついていない。これまで何十回と世界中で金融危機、大暴落があったが今回の金融危機との決定的な違いは、過去は戦争とか世界不況とか外的な要因によるが今回は内的要因で金融危機は起きた。金融の中でマネーゲームをやり金融は膨張しそして萎んだ。金融暴走に対する抑止力がまだはっきり見えないのは引き続き不気味である。アメリカについて結論的には少し良くなってきて成長率が今年2%位に戻ると思われるが二番底の懸念はまだ引きずっている。

#### 中国の経済

かつての日本も1964年の東京オリンピック、1970年の大阪万博があって経済成長をしてきたが、40年遅れで2008年の北京オリンピック、2010年の上海万博が続き今の処は良いが万博から3、4年後となると心配である。日本を追い抜く位の経済力であってしかも世界と関わってくる訳だが強力な一党独裁の社会主義体制がどこまでいくかである。王朝は必ず滅びるのであって、共産党王朝が誰の力で滅びるかという人民の手によって滅びる。今、海側は繁栄し日本以上の大金持ちである。上海の地下鉄の駅の数で東京を追い抜いた。今から40年前

東京からロンドンに行くときロンドンの地下鉄の地図を見て東京の地下鉄の駅数は1/10にもならなかった。その後東京はロンドンの駅の数追い抜いたがその東京を上海が追い抜いた。しかし内陸は貧しい。この格差がどこかで爆発する可能性が常にある。水問題の専門家に聞くと中国にはあまり良い水はない。そこで北朝鮮の水が重要であってどこかで両国が結びついて一つの動きのようである。中国は40年前の日本であり、ここ1、2年は順調と思われるがそこから先は少しずつ波乱含みとなってくると思われる。中国も遠からず高齢化社会にぶつかると思われる。今から50年ほど前は6人の子供政策をやりその後20世紀末に一人っ子政策を行った。しかもこの国には不老長寿の薬があり遠からず大変な逆ピラミッドになり、少し先を見れば問題含みである。

ゴールドマンサックスは2050年には中国は必ず抜けた経済大国となると2003年10月に予測したが、その前提としてブラジル、ロシア、インド、中国の通貨は400%切り上がることにしている。この400%の切り上げはおそらくわが国が参考となっていると思う。終戦直後は1ドル360円であった。最近では90円つまり約半世紀で400%円は強くなった。

#### 欧州の経済

今年は横這いで0から1%の成長。アメリカで起きた金融混乱の余波がイギリスを始め周辺国にまだ残っているし、ドイツが目覚めない。1989年に東西の壁が壊れて昨年で20周年であったが依然として目覚めていない。それだけ統合効果の実現がなかなか難しいということだが、欧州ではイギリスを別にすればドイツ、フランスが中核であって肝心要のドイツがまだ目覚めないということで欧州経済は今年も全体として横這いである。

#### 世界の経済

世界中がマネーを弛めており、どこかにマネーはいくはずで、やはり商品に行っている。

石油はWTI原油価格の指標で West Texas Intermediateの略)でみて2008年は1バレルあたり145ドル位までいって昨年の春は35ドルと1/4になり10月に70ドル位になり、現在80ドル位。

そしてプラチナなどレアメタルにマネーが動いているが何と言っても混乱の時はやはり金であり、昨年は26年振りの高値となった。とうもろこし、ココア、砂糖などにマネーが動いている。世界経済は一言で言えば波乱含みである。

### 日本の経済

昨年の春以降マクロで見る限り亀の歩みで少しずつ良くなってきたが回復力は不足している。支えているのは輸出であり、その輸出の55%が元気なアジアである。先程のBRICs、VISTAの半分はアジアである。2010年のアジアの成長は7%と予測され牽引役の中国は9.2%。中国の元はゆっくりと元高でこれも40年前の日本と同じ状況。日本は長い間1ドル360円であったがその後フローティングに移行し308円となり徐々に円高となった。元気な会社の株価は上がるのと同じように国の通貨は強くなる。取り巻く環境はアメリカ2%成長、欧州横這い、しかしアジアが7%成長だから輸出がある程度支えてくれて実質ベースで1%成長。デフレなので物価上昇率はマイナスとなり名目でみればゼロ成長。財政については税収が37兆円前後、埋蔵金10兆円、国債45兆円と苦肉の策で92兆円の予算規模となった。これまでは国債はマイナーであったが今や税収がマイナスなので依存度が高くなっており厳しい状況である。

昨年暮れ業種によって違うと思うが、生産がピークに比べて25%まで落ちたのが5%位戻った。全般的には業種によってばらつきがあるがざっくりみて2割位の供給余力がある。これよりデフレ基調は不変と言わざるを得ず、こうした状況では良いものをやや安めに売って最終的に売上数量で利益を取り戻すというデフレビジネスが重要である。今から80年前の昭和の初めがそうであったが、高級な文芸作品を1冊300

ページ1円という少し安めの値段で全集を出した。それと同じようなことをしたのがユニクロ。デフレビジネスだけでは経済を引っ張っていけないが、元気の良いアジア向け輸出で下支えする日本経済という事になる。

### 21世紀型貿易立国

アジアは若い経済であって40年前の日本である。40年前の日本の需要レベルでのモノを提供して行くという事もひとつのポイントである。

マクロのGDPでは中国は日本を抜きそうであるが、人口は日本の10倍であるから一人当たりの所得は日本の1/10となる。イメージとしては40年前の日本人が求めたようなものが中核となってくる。例えば化粧品で言えば超一流品ではなく資生堂。これからの日本は広域経済圏としてのアジアにおけるグローバルな展開をしていかなければならず、単なる日本の海辺だけで勝負する狭い意味での貿易立国ではなく、戦前の満州、中国に広がったのと同じ気分で、拠点展開をして行く21世紀型貿易立国である。

相手の政治体制は流動的であるので両足は不要で、軸足を日本に置きながら冷静にアジアでの展開をやっていかなければならない。日本製への信頼はまだあり、やはり核はものづくりでありそのなかで品質向上を考えて行かねばならず、本業の中からの新事業を生み出す必要がある。東海地方は機織り機械で繁栄し、機織り機械という本業から一部は自動車へ、一部は楽器に、一部は精密機械に行った。

### 脳・感覚器官産業の時代

半世紀前1961年に京都大学梅棹忠夫教授は文明を生態学的観点から見る論文を出され人間の中での発達と同じように産業も変わっていくとされている。まず最初に胃袋で腹一杯になりたい。だから農業である。腹が一杯になると手足が楽になりたい。楽にするのが工業である。

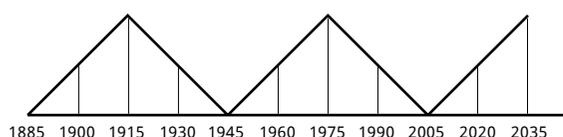
そして最後には首から上であり神経系あるいは感覚器官の機能充足の時代と予言しそれを情報産業と名付けた。この論文の30年後にイン

ターネット、ITの時代となりこれこそ文明の利器であり一気に情報産業の時代となっている。ものづくりでもその良い部分が大いに活用されている。

#### 世界経済シェア200年周期説

2008年3月にオランダ人のアンガス・マジソン教授が過去と未来についての世界経済シェアの推計を発表しており関心を呼んでいる。2003年10月にゴールドマンサックスが2050年の世界はBRICsの時代であるという将来予測を発表したが、マジソン教授は過去にも触れている。これによると1820年の世界経済シェアを見ると何と清の時代の中国が世界の経済大国であった。中国とインドを合わせて48%でアジア計59%であった。産業革命が起きた西欧は強かったが米国は2%で文字通り新興国であった。1973年を見てみると産業革命の流れをくんでいる西欧は25%、米国は22%で日本も8%に上昇し振り返ってみれば1970年に大阪万博もありこの頃が日本のピークであった。その頃の中国、インドが微々たるシェアであったが、2030年を見ると中国は23%、インドは10%そしてアジア計53%に上昇する。1820年のアジア計が59%であったことより約200年で元

	1820年	1950年	1973年	2003年	2030年
西 欧	23	26	25	19	13
米 国	2	27	22	21	17
日 本	3	3	8	7	4
中 国	32	4	4	15	23
インド	16	4	3	6	10
アジア計	59	15	24	41	53



政治・改革（上昇） 1885年：内閣制度発足  
 経済・発展（上昇） 1945年：終戦  
 文化・模索（下降） 1955年：自民党体制スタート  
 紛争・混乱（下降）

戻る。マジソン教授の仮説は、産業革命の効果は200年で一巡するとして2030年には基本的には人口の多さに比例した経済シェアになるとしている。

#### ジョージ・フリードマンの「100年予測」

最近情報機関が書いた本で面白いと思った事を紹介したい。この本によると、当り前の話であるが100年先だから今の若い経済は年老いている。今元気な中国は二つの理由から衰退してくる。王朝は必ず滅びる事、即ち一党独裁は破綻する事と高齢化が半端でなく進み逆ピラミッドになる事。唯一米国は二つの面を持っており元気である。一つは産業革命が一巡して産業が駄目なら金融で行こうとウォールストリートで勝負している。もう一つの米国の強みは毎年大阪市の人口に匹敵する300万人の人口が増えている。3億の人口に対して300万人ということは毎年1%増えており米国の小売経営者は同じ事をやっても1%需要が増えるので楽である。米国の絶対的強みは人口が増える事であるが、他方においては社会的摩擦が宿命的に増える。

この本で根拠は全く分からないが、100年後に元気なのは日本とポーランドとトルコと最後に書いてある。

#### 60年周期

冒頭に2015年になれば新しい政治の姿が必ず見えて来るとお話ししたが、友人の分析では世の中はゼロからスタートして、まず政治の改革がありこれが15年、この後は経済の発展に繋がって行く、これも15年、金が貯まると次に文化が来る、これも15年、文化の発展の中でこれで良いのだろうかと模索が始まる。その後には紛争・混乱が来る。これも15年。これが一番合っていると思われる。こうした分析をあまり宿命的に考える必要はないが、ひとつのベンチマーク(基準点)として念頭に置いて頂ければと思う。今日の結びとして今から5年後には新しい政治の姿が見えてきて、その先は新しいタイプの経済の発展が始まる。

統

計

資

料

工作機械・FA 流通動態調査 1

統計1

単位百万円

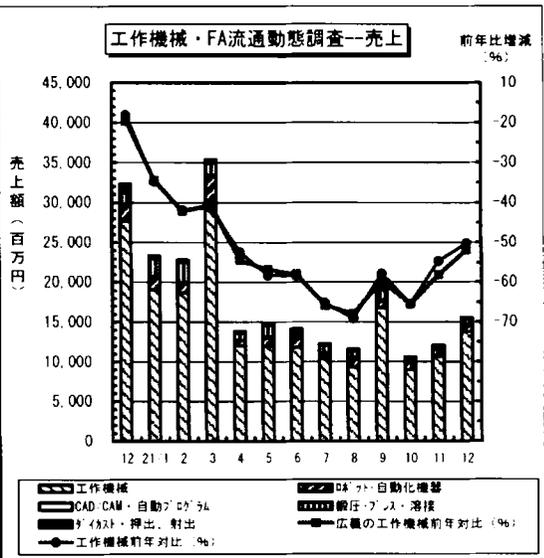
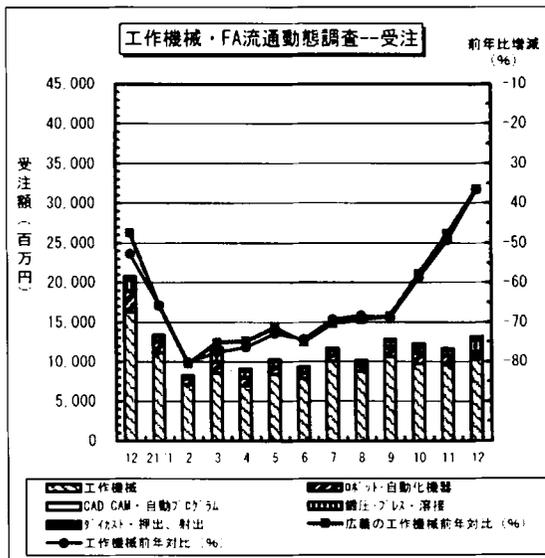
調査月次	受注				売上					
	21/12	前月比	前年比	21/1-12	前年比	21/12	前月比	前年比	21/1-12	前年比
39社合計										
広義の工作機械	10,293	8.0%	-36.7%	108,791	-68.9%	13,764	28.8%	-50.2%	173,298	-53.3%
ロボット・自動化機器	790	-32.2%	-69.9%	11,455	-63.4%	733	-7.2%	-61.9%	14,195	-53.8%
CAD/CAM・自動プログラム	152	28.6%	40.6%	1,510	-46.6%	238	176.1%	14.3%	1,531	-51.3%
鍛圧・プレス・溶接	1,450	170.2%	11.2%	8,466	-65.0%	544	52.9%	-62.4%	13,528	-49.7%
ダイカスト・押出、射出	498	56.1%	5.7%	3,813	-74.3%	308	40.6%	-73.3%	3,571	-74.7%
小計	13,183	13.0%	-36.5%	134,035	-68.3%	15,587	28.4%	-51.9%	206,122	-53.8%
工作機械以外の扱い商品	7,840	19.8%	-1.2%	83,369	-46.4%	7,812	24.6%	-18.5%	91,223	-41.8%
合計	21,022	15.4%	-26.7%	217,402	-62.5%	23,399	27.1%	-44.2%	297,439	-50.7%
従業員数	1,352	-0.3%	1.8%							

統計2

単位百万円

調査月次	受注				売上					
	21/12	前月比	前年比	21/1-12	前年比	21/12	前月比	前年比	21/1-12	前年比
30社合計										
直販 (内リース)	8,193	10.5%	-33.6%	91,487	-64.9%	7,666	-3.9%	-59.8%	125,110	-52.7%
卸	327	-19.1%	-58.2%	5,257	-73.2%	362	-63.2%	-86.1%	9,893	-59.0%
卸 輸入	3,309	23.7%	3.7%	27,554	-71.1%	5,172	133.3%	-19.9%	45,661	-57.9%
卸 輸出 (内間接輸出)	-159	-293.9%	-108.9%	3,560	-59.6%	1,366	55.4%	520.9%	6,635	17.1%
輸出 (内間接輸出)	2,290	6.0%	-28.9%	18,711	-68.8%	3,881	260.4%	-10.4%	28,627	-55.5%
292	46.0%	-33.5%	2,258	-71.7%	478	198.8%	-34.9%	3,543	-68.0%	
従業員数	1,004	-0.3%	4.3%							

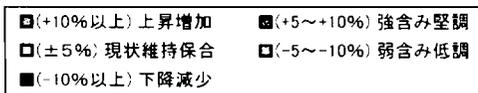
注：本調査は、20年4月より集計対象会員を見直し、前年分も集計し直した数値と比較した。  
 会員71社中統計1に関しては39社、統計2に関しては30社の回答を得て集計したものである。  
 折れ線グラフは工作機械及び広義の工作機械の前年比である。  
 参考までに今月のデータ提供会社総数は43社である。



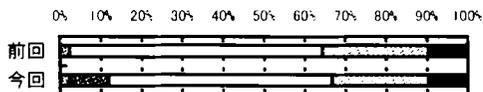
# 工作機械・F A 流通動態調査 2

今回平成22年1月調査/前回平成21年10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



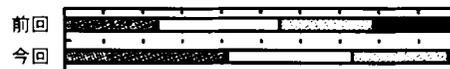
過去半年に比し向後の半年は

0% 10% 20% 30% 40% 50% 60% 70% 80% 90% 100%

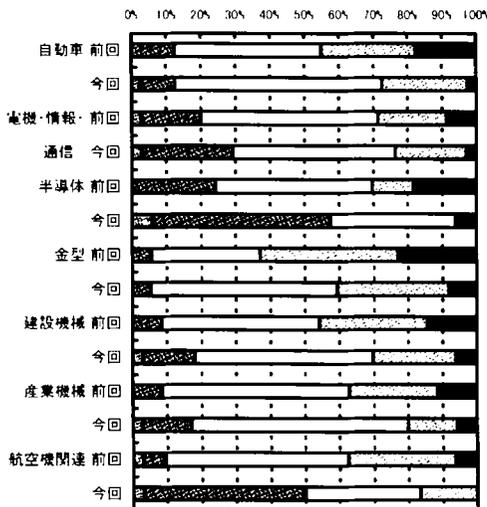


過去1年に比し向後の1年は

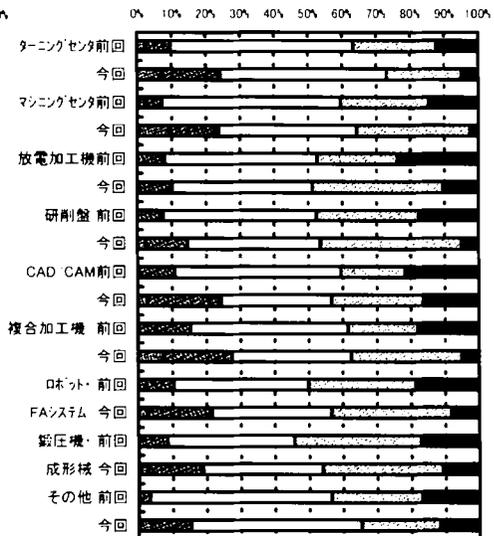
0% 10% 20% 30% 40% 50% 60% 70% 80% 90% 100%



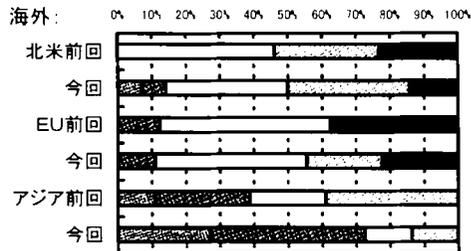
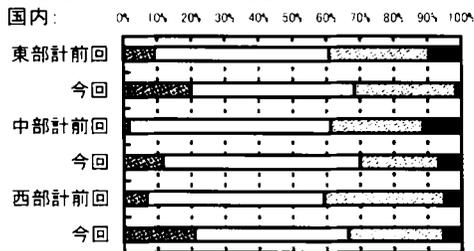
## 2. 市場別向後約半年の見通し



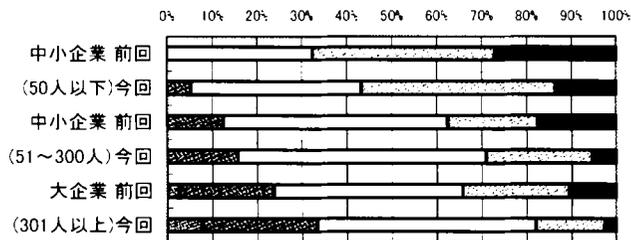
## 3. 製品別向後約半年の見通し



## 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。

## 平成21年 小型工作機械受注高・出荷高統計

受注高

(1月～12月分)

受注実績		台数 (台)	金額 (百万円)	輸出台数 (台)	輸出金額 (百万円)	比率 (%)
分類						
非 N C	小型旋盤	67	65	7	6	8.9
	小型自動旋盤	9	129	0	0	0.0
	小型フライス盤	6	21	0	0	0.0
	小型研削盤	393	2,725	18	82	3.0
	その他の小型工作機械	717	977	23	82	8.4
	小計	1,192	3,917	48	170	4.3
N C	N C 小型旋盤	1,608	13,782	696	6,501	47.2
	N C 小型フライス盤	8	144	6	117	81.1
	N C 小型研削盤	141	2,228	50	849	38.1
	小型マシニングセンタ	189	2,282	56	869	38.1
	その他のN C 小型工作機械	170	1,686	117	1,055	62.6
	小計	2,116	20,122	925	9,391	46.7
付属品・ユニット・部品		0	5,768	107	1,742	30.2
合計		3,308	29,807	1,080	11,303	37.9

出荷高

(1月～12月分)

出荷実績		台数 (台)	金額 (百万円)	輸出台数 (台)	輸出金額 (百万円)	比率 (%)
分類						
非 N C	小型旋盤	64	63	6	3	4.9
	小型自動旋盤	18	188	3	8	4.3
	小型フライス盤	5	15	0	0	0.0
	小型研削盤	432	3,662	21	122	3.3
	その他の小型工作機械	783	1,177	24	135	11.5
	小計	1,302	5,105	54	269	5.3
N C	N C 小型旋盤	1,389	12,911	841	8,350	64.7
	N C 小型フライス盤	20	204	11	84	41.3
	N C 小型研削盤	201	3,650	82	1,474	40.4
	小型マシニングセンタ	193	2,492	64	918	36.8
	その他のN C 小型工作機械	203	2,637	130	1,665	63.1
	小計	2,006	21,894	1,128	12,491	57.0
付属品・ユニット・部品		0	7,325	224	2,212	30.2
合計		3,308	34,324	1,406	14,971	43.6

出所: 日本小型工作機械工業会

## 工作機械業種別受注額(2009年12月)

1月20日発表

(単位:百万円、%)

業種	2008年 累計	前年比	2009年 7~9月 累計	2009年 10~12月 累計	前期比	前年 同期比	2009年 1~12月累計	前年 同期比	12月分	前月比	前年 同月比
1. 鉄鋼・非鉄金属	12,991	102.6	1,403	1,362	97.1	58.3	4,054	31.2	762	312.3	261.0
2. 金属製品	19,218	89.0	1,768	2,190	123.9	67.5	6,555	34.1	968	143.0	110.1
3. 一般機械 (内金型)	248,456	77.8	20,737	18,425	88.9	54.3	68,911	27.7	6,417	113.7	110.6
4. 自動車 (内自動車部品)	39,059	68.6	3,555	2,955	83.1	53.7	11,628	29.8	1,221	126.3	92.0
5. 電気機械	161,336	75.7	10,920	10,939	100.2	68.7	33,862	21.0	3,769	105.2	115.5
6. 精密機械	82,139	89.1	5,745	7,382	128.5	94.5	16,974	20.7	2,874	144.6	211.8
7. 電気・精密計 航空機・造船・運送用機械	33,058	71.3	4,087	3,574	87.4	58.0	12,488	37.8	963	97.6	47.3
3~7. 小計	24,735	78.3	1,932	2,661	137.7	104.1	7,666	31.0	1,071	127.0	162.3
8. その他製造業	57,793	74.2	6,019	6,235	103.6	71.5	20,154	34.9	2,034	111.1	75.4
9. 官公需・学校	30,798	103.4	2,828	2,905	102.7	52.4	11,183	36.3	1,066	108.6	122.0
10. その他需要部門	498,383	77.9	40,504	38,504	95.1	60.1	134,110	26.9	13,286	110.4	105.1
11. 商家・代理店	21,099	60.6	1,473	1,812	123.0	47.2	5,207	24.7	685	114.5	109.8
1~11. 内需合計	2,199	106.1	467	3,413	730.8	418.8	4,698	213.6	1,460	122.5	532.8
12. 外需	7,973	97.7	749	1,126	150.3	63.4	3,471	43.5	388	83.1	77.0
1~12. 受注累計 (内NC機)	4,957	70.6	411	276	67.2	36.4	1,553	31.3	88	106.0	50.3
	566,820	78.0	46,775	48,683	104.1	63.3	159,648	28.2	17,637	115.3	114.6
	734,327	85.0	62,437	105,805	169.5	113.5	252,161	34.3	42,591	132.9	198.2
	1,301,147	81.8	109,212	154,488	141.5	90.8	411,809	31.6	60,228	127.2	163.4
	1,254,661	82.0	105,219	147,113	139.8	90.2	392,559	31.3	56,988	126.1	162.5
販売額	1,472,029	96.7	127,145	125,707	98.9	42.2	596,920	40.6	51,875	128.7	51.7
(内NC機)	1,421,109	96.8	122,603	121,340	99.0	42.1	576,381	40.6	50,397	129.7	51.9
受注残高	574,383	75.7	353,895	382,592	108.1	66.6	382,592	66.6	382,592	102.4	66.6
(内NC機)	544,655	75.4	328,585	354,272	107.8	65.0	354,272	65.0	354,272	102.1	65.0

(注) その他製造業………楽器、皮革製品等の製造業

出所 (社)日本工作機械工業会

# 工作機械と私



日本GE(株)  
工作機械第1部  
平山正彦

「これで家を買えるわね」。リース契約の印鑑を押す社長の隣に同席した奥さんが呟いた。契約物件は約3,000万円のマシニングセンタ。リース契約を締結するにあたり予想もしなかった言葉であった。いわゆる町工場にすれば数千万円は確かに家を買うことに等しいくらいの出来事であろう。導入の決断をするのにはどれ程の心労と不安を伴ったか。

工作機械は生産の要であり金の卵であると同時に、ひとたび業況が悪化すれば、その支払負担で企業が疲弊する主因となりかねない。設備をリースする営業マンとして、この会社にこの設備は本当に必要なのか、投資妥当性はあるのか、社長の勝算はどこにあるのか、などと心中で幾度も思いを巡らす。時には与信面でお断りせざるを得ない状況もあるが、それがきっかけで、今後の受注計画に悪影響が出ないよう腐心する局面にも多々遭遇する。

メーカー、商社の方々に対しても然りて、この商談をここまで具現化させるまでに、どのくらいの期間と苦労を要したかを想像すれば、何とかファイナンス面で寄与したいとの思いに駆られる。

以前、20歳代のある若者が加工業を創業した。商社の方と同行し話を聞いた。「自分は実績、資力がなく安い中古機械しか買えない。新しい機械が欲しくて欲しくて夢にまで出てくる」と言っていた。社内に持ち帰り色々検討したが、残念ながらお手伝いは出来なかった。ある社長は自分の削ったエンジンで飛ぶジェット機を長年夢みて、かなり高額ではあるが念願の大型複合機を入れた。これには収支計画や投資妥当性の検証などで取組むまでに足掛け1年以上を要した。工作機械には、その人の夢をかなえるチャンスが詰まっているのであろう。

最近はリース料支払の相談を受けることが増えた。仕事が激減する状況下でリース料は固定費であり、最低限の売上を確保しないことには、支払いたくても支払えない状況だからであろう。経営の現場では「こんな筈ではなかったのだが・・・」、「100年に一度とはいえ、まさかこんなになるとは・・・」、「来月どうなっているか自分でも分からない・・・」など、テレビや新聞では決して伝わることのない無力感が漂う。

時として明暗を別ける工作機械であるが、それには、作った人、売った人、買った人など、携わった人の様々な思いが詰まっている。工作機械のリースに携わって僅か4年目ではあるが、10年後、20年後、果たして私にとって工作機械はどんな存在となっているのであろうか。楽しみである。

## 行事予定

調査広報委員会	2月18日(木)	機械工具会館
中部地区研修会	2月19日(金)	名古屋市工業研究所
東部地区研修会	2月24日(水)	機械工具会館
政策委員会・定例理事会	3月10日(水)	大阪産業創造館
西部地区会員懇談会	3月17日(水)	大阪弥生会館
政策委員会・定例理事会	5月12日(水)	安保ホール
第41回通常総会	6月9日(水)	グランドアーク半蔵門
日工販創立40周年記念式典・講演会・懇親会 展示会	6月9日(水)	グランドアーク半蔵門
nano tech 2010 国際ナノテクノロジー総合展・技術会議		
.....	2月17(水)~2月19日(金)	東京ビッグサイト
第14回おおた工業フェア	2月18(木)~2月20日(土)	大田区産業プラザ
METAV 2010	2月23(火)~2月27日(土)	デュッセルドルフ国際見本市
WESTEC 2010	3月23(火)~3月25日(木)	Los Angeles Convention Center
CCMT 2010-China CNC Machine Tool Fair	4月12日(月)~4月16日(金)	北京中国国際展覽センター
SIMTOS 2010	4月13日(火)~4月18日(日)	韓国国際展示場KINTEX(ソウル)
INTERMOLD 2010 第21回金型加工技術展	4月14日(水)~4月17日(金)	インテックス大阪
LASER EXPO 2010	4月21日(水)~4月23日(金)	パシフィコ横浜
MEX金沢2010(第48回機械工業見本市金沢)...	5月20日(木)~5月22日(土)	石川県産業展示館

## 編集後記

2月号をお届けします。今月号は昨年12月4日開催の東部地区講演会の内容に加えて、1月12日開催のニュースダイジェスト社主催FA業界賀詞交歓会にて配布された資料の紹介、そして1月20日開催の西部地区新春時局講演会の内容を一挙に掲載しました。

2月3日は節分。この季節に思い出すのは、東京から大阪に転任した最初の節分の頃の事です。決められた方角に向かって目を閉じて一言も喋らず願いを思い浮かべながら巻き寿司をまるかじりする光景に出会い驚いた事を覚えています。この巻き寿司「恵方巻き」はその頃東京ではあまりポピュラーではなかったと思いますが、今ではコンビニに「恵方巻き予約承り中」といった看板をよく見かけるようになりました。調べますと「恵方巻き」のルーツは、節分に巻き寿司を食べる船場の風習だったものを大阪海苔問屋共同組合が道頓堀で行った「巻き寿司のまるかじり」のPRイベントだったようです。そしては2月14日のバレンタインディにチョコレートを贈る習慣も日本独自のものでルーツは神戸モロゾフ説、メリーチョコレートカンパニー説そして森永製菓説と諸説ありますが、いずれにしても新聞広告などで積極的なキャンペーンを行い、その後文化として根付くようになったと言われこれも販売拡大戦略の一環であったようです。このようにして2月の二つの風物詩のルーツが販売拡大を目的として始まった点が大変興味深い事だと思います。

日工会発表2009年12月の工作機械受注確報は内需176億円、外需426億円の総額602億円となり、2008年10月以来の600億円超となりました。これにより2009年受注総額は4,118億円となり前年比マイナス68.4%、6年振りの1兆円割れとなり、バブル崩壊時1993年の5,318億円より更に悪く30年前の1979年4,364億円の水準となりました。受注総額は4カ月連続の上昇を示していますが、外需に牽引されており内需は未だ低迷を続けており早期回復が期待されています。

「日工販ニュース」 Vol.22 - No.02

平成22年2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22年2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)  
 黒田精工(株)  
 コマツNTC(株)  
 (株)C & G システムズ  
 (株)ジエイテクト  
 (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)  
 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)  
 日本 G E (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)