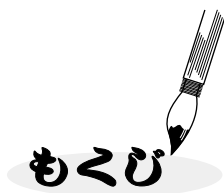


日工販ニュース Vol.22 No.08・09



巻 頭 言 「～設備投資抑制対策～ 工機商品売上拡大作戦」 …… 日工販理事 野上 彰	2
話 題 の 技 術 「最近の環境規制と工作機械の環境技術」………… オークマ(株) 鈴木 英雄	4
リ レ ー 随 筆 「熱い夏」 …………… サンワ産業(株) 石井 正樹	7
営 業 マ ン 日 記 「営業マンの資格テストの巻」 …………… さかい三十郎	8
工 作 機 械 と 私 …………… 西川産業(株) 出口 清次	9
私 の 読 書 評 「とことんやれば、必ずできる — 想像力が目を覚ます」 …………… 伊藤忠マシンテクノス(株) 岩切誠一郎	10
S E 教 育 「合格者」……………	11
議 事 録 「政策」「理事会」「国際」「西部地区正・副会員懇談会」「東部地区情報交換会」 …	12
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」 「工作機械業種別受注額」 ……………	28
甘 口 辛 口 「名古屋開府400年に思う」 …………… 山下機械(株) 山下 隆蔵	32
消 息 ・ 行 事 ……………	34
会 員 会 社 ……………	36

SE資格者にご回覧下さるようお願いします。

～ 設備投資抑制対策 ～ 工機商品売上拡大作戦



日工販理事


野上 彰

(株)ナチ常盤 取締役会長

私どもナチ常盤は、1946年創立の機械工具商社であります。

創立当時は、工具・軸受・油圧・鋼材などの工機商品を販売していましたが、何度かの景気変動による売上の増減を経ながら、工機商品・設備機械の売上拡大を計ってきました。その間、日本の機械産業の発展と共に、時代に即した生産システムのあり方に取り組み常に豊富な情報とノウハウを基盤として、お客様の求める様々な設備機械のニーズに応えてきました。その結果、創業からの主力であった工機商品の伸びを設備機械が追い越し最近では70%近くまでになっていました。

しかし、一昨年のリーマン・ショック後の世界同時不況の厳しい環境から、当社は未だ抜けきれず、先行きが見通しにくい状況が続いています。最近、ピーク時の生産を回復したユーザーも数社あり、消耗工具・素材などで売上増となっている例もありますが、多くのユーザーでは減産や設備投資抑制が続いています。自動車・家電などへの景気刺激策による効果は確かにありましたが、最近の更なる円高日経平均株価の大幅な下落ともものづくり企業の海外移転の加速等により、デフレ再燃が懸念され、一時遠のいていた2番底到来の警戒感が強まりつつあります。内需よりは、中国・インド・東南アジアが有望視され、グローバル化が国内企業の必須条件となってきました。



そんな折、設備機械の大幅減に対し工機商品の売上を伸ばし、究極の目標として工機商品だけで営業利益が稼ぎ出せる業容にすべく全社をあげて、まず営業員の意識を変え、工機商品売上拡大作戦を展開し、その結果として、売上増・粗利益増に結びついてきました。

主な売上拡大策は以下の通りであります。

(1) 工具の拡販

- ① 既存ユーザーの需要量、購入先の把握
- ② 拡販商品の選定と売上の設定
- ③ メーカー同行による営業技術プレゼン
- ④ サンプル品投入 評価、受注の着実な営業工程実践

(2) 油圧機器を中心とした環境商品の拡販

- ① CO₂削減につながるユニット、商品、素材の選定
- ② 性能、特長 プラス豊富なユーザーデータによるプレゼン
- ③ サンプル品納入、デジタルな効果の提供
- ④ 予算取り、資料作成の支援、導入決定

(3) 粗利益率のアップ

厳しい環境ではありますが、営業員の意識と粘り強い努力により一点一点の粗利益率のアップを目指す。

以上、言えば当たり前のことですが、上司との生きた情報の交換、アクションに結びつくアドバイス、そして結果の共有によるモチベーションの高まりが必ずや目標達成に結びつくものと確信しています。目標達成の暁には、設備機械は“おまけ、プラスα”となり会社並びに営業員の心を大いに潤すこととなるでしょう。

分かりやすい話題の技術

Inteligible Recent Technics ★

No.120

最近の環境規制と工作機械の環境技術



オークマ(株)
技術企画室企画広報課課長

鈴木 英雄

• はじめに

環境意識の高まりの中、環境技術は今や必須要件となってきております。

今回は、環境に関する規制の概要と工作機械の環境技術について話をしたいと思います。

• 化学物質の規制

最近の有害化学物質の世界的な規制に関しては、RoHS 指令/REACH 規制があります。2006年に欧州で施行されたRoHS 指令は、世界各国に影響を及ぼしました。

RoHS 指令は禁止物質の使用制限であり、REACH 規制は生産者責任としての安全性評価義務となっています。工作機械については、現時点ではRoHS 指令対象外となっておりますが、環境問題が声高に叫ばれ、REACH 規制のように包括的有害物質規制が始まろうとしている現在、工作機械でも削減努力をしていかなければなりません。

• 工作機械の環境技術

工作機械の環境対応の歴史は図1の様になると考えます。過去、工作機械は高速主軸の開発や非切削時間の短縮など、高精度・高効率を目指して開発競争が進められてきました。その一方で地球環境保護の高まりから、有害化学物質の排出規制も社会からの要求となってきました。工作機械としては、切粉/廃油/騒音などの配慮が必要となり、研削加工を旋削加工に置き換えた「ハードターニング」や微量の切削油による加工

図1. 工作機械の環境対応の流れ

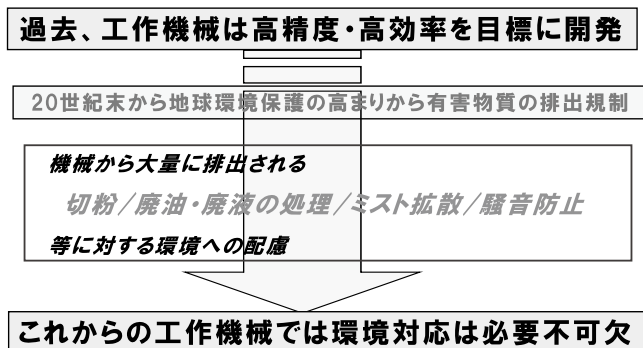
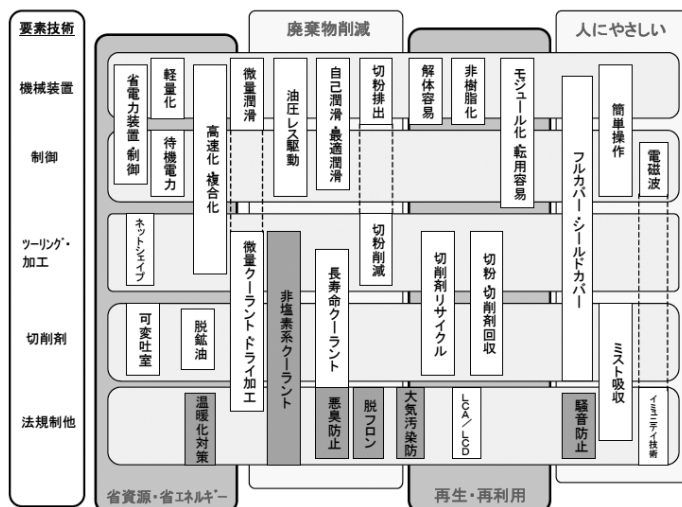


図2. 環境対応型工作機械技術一覧



出典：特許庁「次世代工作機械に関する特許出願技術動向」より

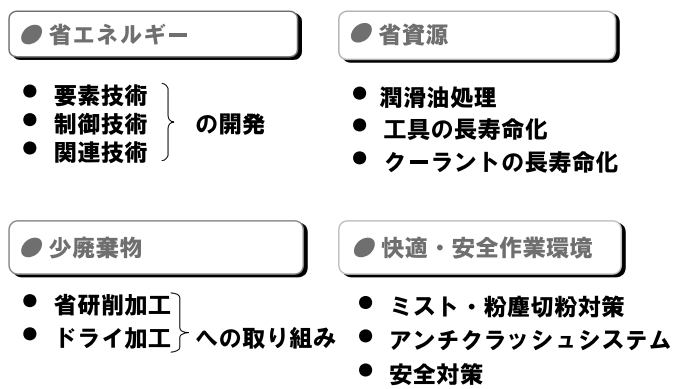
を行う「MQL (Minimum Quantity Lubrication)」加工などの切削技術の開発が、この頃盛んに行われました。

最近では、地球温暖化問題が大きく取り上げられており、温暖化ガス（CO₂など）の削減のため、電力消費量の少ない機械・ユニット・技術の開発が今後の工作機械の必須要件となってきました。

図2は、環境対応型工作機の技術俯瞰図ですが、大きく分けて4つの分類があり、それぞれ「省資源・省エネルギー」「廃棄物削減」「再生・再利用」「人にやさしい」となっています。

弊社でも以前からこの観点に立ち、技術要素開発を進めており、図3の様に環境に関する「4つの視点」を設定し、環境対応の技術開発を押し進めています。これが設定された当時はクーラントに関する関心が高く、「ハイブリッドクーラントシステム」など、時代を見据えた環境技術が開発されました。今回は、最近の話題である「省エネルギー」に関する部分について紹介します。

図3. 弊社の環境に対する4つの視点



・消費電力と二酸化炭素

ところで皆さんは二酸化炭素の排出量の計算式をご存じでしょうか。以下の式にて、電力量から算出ができます。

$$CO_2 \text{ 排出量 [kg]} = \text{電力量 [kWh]} \times \text{排出係数 } 0.561^* \text{ [kg/kWh]}$$

(排出係数は、情勢によって常に変化します)

* 2010年6月 環境省制定の代替値

工作機械でこのような省エネ効果が良く分かるのが、モータや制御装置の進化です。弊社のPREXモータは、モータ損失を押さえることで、旧モデルに対し約40%の効率アップを達成しています(図4)。

● 環境経済性向上の例

最後に、機械全体の省エネ効果について、新旧モデルでの比較をしてみます。

① MB - 46VA (新) / MC - 40VA (旧)

対象ワーク：ブラケット(鍛造材)

- 所要電力で30%の削減
- 生産性で20%の向上

主な貢献技術：

- 油圧、軸潤滑ユニットレス
- 早送り時間、ATC速度アップ
- NC装置の低消費電力化

② LB3000EX (新) / LB15 (旧)

対象ワーク：ギア(SCM430鍛造材)

- 所要電力で6%の削減
- 生産性で31%の向上

主な貢献技術：

- 高剛性ボックススラントベッド
- 高効率主軸PREXモータ
- 刃物台割出NC駆動、早送り速度アップ
- NC装置の低消費電力化

③ MULTUS B300 - W (新) / LB15 & MC - 40VA (旧)

対象ワーク：ピストン(S45C)

- 所要電力で35%の削減
- 生産性で54%の向上

主な貢献技術：

- 工程集約(5工程を1台に)(図5参照)
- アンチクラッシュシステム
- NC装置の低消費電力化

図4. 主軸モータの省エネ効果例

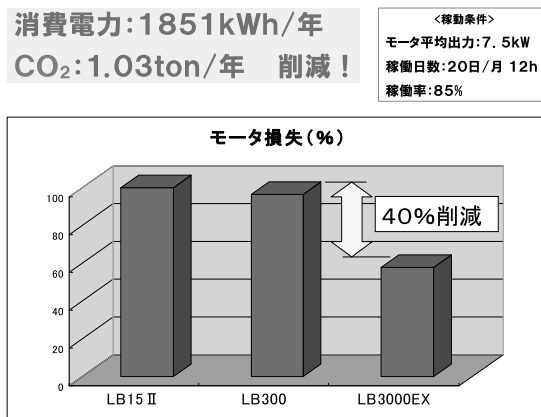
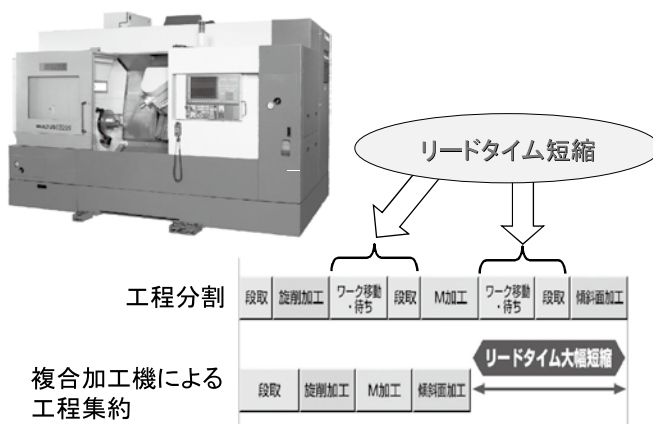


図5. 【参考】工程集約のイメージ



この様に、工作機械も単に生産性の向上だけでなく、省エネ性能においても時代とともに進化してきています。

● 終わりに

環境技術はこれからの時代の必須要件です。弊社は工作機械としての性能向上をさらに高めつつも、これからの時代にマッチした付加技術を常に加味していき、お客様の期待に応えていきたいと思ひます。



リレー随筆



熱い夏



サンワ産業(株)
名古屋支店

石井正樹

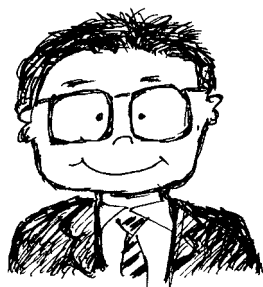
梅雨も明け、夏本番といった具合で連日35℃を越える猛暑日が続いており、夏の暑さは年々増しているようにも感じます。外回り中にふと目をやると夏休みの子供たちが元気に走り回っているのを見て自分も子供の頃は…と、皆さん懐かしく思われているのではないのでしょうか？

そんな今年の暑い夏は私にとって初めての熱い夏です。実は今の会社に転職したのが今年の1月です。7ヵ月が経過し、諸先輩方の愛情溢れるご指導のもと会社の雰囲気にも慣れてきたのが正直な今の気持ちです。以前も商社営業でしたが、業界は金属ではなく樹脂業界でした。客層は違えど、物づくりの観点から見れば人と産業機械によって作られる物は同じだと感じます。機械の精度が高くて、操作する人が劣ってはいけないうし、人の技術が高くて機械が追いつけなければ意味がないといったようにハードとソフトの関係もトレードオフの関係にあらずと言えます。今の時代は機械に求められる精度、要求も高く、如何に精度の高い製品を作るか、如何に省力化出来るか、如何に段取りを短縮するか（汎用性の追及）等がポイントになってきていると思います。客先の要求レベルも高く、機械レベルも各社、日々進歩している環境の中で如何にして情報という付加価値を見出すかが私達に求められています。そのような機械を販売するにあたって私たちも日々成長していくことが求められます。営業マンとして客先の要望に常に応えていくことで自分も成長出来、情報力も培われると思います。

歳がいくつになっても新入社員の時の情熱は失ってはいけないうしと私は思います。鉄は熱いうちに打てということわざの通り、今までは新入社員の時は精神が柔軟で、吸収する力のある若いうちに鍛えるべきと考えられてきました。しかし今の時代は新入社員でなくても常に柔軟であるべきだと思います。ゴルフをやる方はわかるとは思いますが、石川遼君は常にスイングの改造を行っております。自分の納得がいくまで成績に関係なくシーズン中でも常に進化するための努力をしています。プロという厳しい環境に属しているにも関わらず常に向上心は高く、改造していく勇氣は天晴れです。今の自分を否定することは並大抵じゃ出来ません。今の自分をリセットすることの難しさもあります。調子の良い時、悪い時、どこか人生に似ています。そんなゴルフは私の趣味です。ゴルフをやるようになって、自分の性格がよりわかってきました。遠回りする人、近道する人、諦める人、…いろいろな人がいます。ただ成長するために言えることは、努力は絶対必要ということです。練習で出来ないことは、本番じゃ出来ません。自分の努力の結果がスコアとして出てくる訳です。努力をしたのにスコアがでません…それも実力です。そんな直ぐには成長できません。目先の成長だけを考えず、長い目で見た成長を考えてこそ業界で長生きできる秘訣ではないかと私は思います。

歳は30歳ですが、この業界ではルーキーです。今年の夏は暑く、年々歳々より熱くこの業界と共に自分も成長していきたいと思っています。

次回の「リレー随筆」は(株)ジーネット 名古屋支社の岩田総一郎様にバトンパスしております。



営業マン日記

営業マンの資格テストの巻

さかい三十郎

三十郎と親しく接してくれた先輩諸氏(故人)との思い出を紹介させていただく。

終定時17時30分過ぎに丸の内ビルを出て、18時過ぎの新幹線・広島行き最終に乗り込んだ。乗車時間は約5時間、この車内時間に備え大丸デパート地下街で弁当・酒・つまみ類を買い出す。三十郎以外の出張者は年長の40代なるも、酒類は缶ビール、ワンカップ酒、ウイスキーと多種購入された。乗車すると同時に(発車前から)賑やかに夕食・晩酌が始まる。ビール・酒が底をついたのは静岡駅を通過した約1時間後、これからウイスキーへと移行していくため、デッキにある紙コップと飲料水を拝借した。30分もするとメンバーに疲れが見え始めた。その時、事件は発生した。

黒川氏 「そろそろチクッと氷が欲しいなあ。確保してこい。」

三十郎 「しかし車内では販売していませんよ。」

秋森氏 「それを確保するのが営業マンの腕だ。」

三十郎は不安ながらも頷き、席を立とうとした。そして一言発せられた。

「財布は置いていけ！」

席を立ち、如何に手に入れるべきか思案しながらデッキへ向うが氷は無い。遠くからワゴン販売が向ってきたが、確認するも無い。しかも金は持参していない。どうしようか思案顔していると、ワゴンのウイスキー小ボトルに気付いた。

三十郎 「ボトルがあれば氷はある。販売ステーションだ。」

取り敢えず向った。この職場では“同時2軸”との言葉が口癖であり、このケースなら“乗車・移動しながら喫食・飲食する”との意味。まず歩きながら考えることにした。グリーン車を過ぎ、販売ステーションに到着した。販売員との会話は次のとおり。

三十郎 「氷はありますか？」

販売員 「販売する氷はありません。」

チョット間が空いた後、販売員は言葉を続けた。

販売員 「何かお困りですか？」

三十郎はとたんに、取り繕った。

三十郎 「子供が熱を出し困っています。」

販売員 「大変ですね。」

三十郎 「少しでよろしいので、分けていただくと助かるのですが…」

販売員 「判りました。どの位必要ですか？」

三十郎 「コップ2杯分お願いします。」

よくもこんな事を思いついたものだ、と我ながら恥ずかしくなった。

しかし氷は手に入れたので席へ戻った。

黒川・秋森氏 「お前良く手に入れたなあ、偉い。」

メンバーの飲み会が更に進んだ。

名古屋を過ぎた頃、また事件が発生した。前の車両からワゴン車が向ってくる。そして販売員が三十郎の顔を見つけ微笑むのだ。↗



工作機械と私



西川産業(株)
営業課長

出口清次

西川産業(株)にて機械工具、システム機器、マテハン機器等を主力に販売してきましたが、昭和天皇が1月7日に崩御された年の昭和64年1月5日の初出式に西川産業尼崎営業所から工作機械専門販売部門に転勤となり現在に至っております。当時を思い返しますと引き継ぐユーザーがなく、それまでの訪問地域であった尼崎、伊丹地区を中心に活動の輪を広げ毎日々新規開拓訪問し、得意先リストを作成してリトリーの範囲を拡大していきました。

転勤1年目は厳しかったですが丁度その頃平成のバブル景気が始まる時期で2年目から大型機械の注文も頂くことが出来るようになりました。ピーク時には1ヵ月で6台2億9,000万円と今では夢みtainな受注を頂いた時もありました。私自身、長時間のデスクワークが苦手な外に出て行きお客様とお話するのが好きで新規開拓をするのが苦にならないタイプの人間で、還暦を過ぎた現在でもお客様との面談が一番楽しい仕事です。

機械販売で大事なことは技術力、資金力があって優れた経営者がいらっしゃるお客様に巡り合い信頼関係を築くのが一番です。大手の得意先ばかりでなく中小のお客様も大切に、人間味のあるお付き合い出来るのは中小のオーナー会社です。工作機械は高額で中小企業にとっては会社の行く末を左右する投資となるので注文を頂くには大変労力を必要とし、3年5年と時間を要することもあります。又設備時期のタイミングに合わないとい土俵に乗れません。コンスタントな訪問を心がけ、気長に訪問する必要があります。機械を売ることより自分自身を知って頂く事が大切です。お客様の信頼を得る為に機械の勉強をするのは勿論、話術も必要となり趣味や家庭内容等を話題にして訪問するように心掛けてきました。お陰さまで良きお客様に恵まれ山あり谷ありの工作機械業界ですが、今日まで頑張ってきたことが出来ました。パソコンが苦手な事務所内の女子社員にサポートして頂いており大変迷惑をかけていますが、営業成績を上げお返ししたく日々活動しております。いつしかこの業界で私も超ベテランになっていますが、まだまだ若い人に負けたくない気持ちを持ち日々努力しています。

リーマン・ショック後は商談が少なくなりましたが、今年度に入り大手様から仕事量も回復し始めております。一つひとつの商談を大切にしながら長年培ってきた営業経験を生かし工作機械に刃物、治具、ツーリング、測定機、コンプレッサー、集塵機等を含めたシステム商談に結び付けて行けたらと願っております。

♪ 販売員 「お子さん大丈夫ですかぁ？」

三十郎 「おかげで助かりました。あっちの車両で母と寝かせています。」

焦りながら取り繕った。

JR車内販売員の皆さん、ごめんなさい。このような事は以降していませんし、後輩達にも無理強いしていません。

良き思い出を有難う。そして故人に合掌。

(筆者E-mail: sakai306@jcom.home.ne.jp)

『とことんやれば、必ずできる — 想像力が目を覚ます』

原田泳幸 著 (かんき出版)



伊藤忠マシンテクノス(株)

東日本営業第二部

岩切 誠一郎

仕事帰りに立ち寄った本屋で、タイトルに魅かれ、自然と手に取っていた本。著者の書き出しに「どんな無理難題にも解決の糸口は必ずある。大切なのは、その問題にしっかりと向き合っているかどうか。さあ、変化していこう。」とあり、思わずレジへと向かいました。

アップルコンピュータ日本法人社長から日本マクドナルドホールディングスのCEOへ「電撃移籍」を果たした著者の生き方は、“成長”というキーワードを掲げ、常に変化しつつも、心は好奇心旺盛な子供のまのようにも感じられる内容でした。

タイトルから見て、精神論ばかりを述べているかと思いきや、非常にロジカルな内容もたくさん書かれてあり、短期間で“成長”していくためのプランが詰め込まれています。スケジュールの中に必ず、考える時間を確保し、その中でムダなプロセスがないかをチェックする。単純な作業の「仕事」が多いのであれば、人を増やす。企画を考えて実行する「仕事」が進まないのであれば、人数を最小限まで減らす。毎日の行動の中には同じことの繰り返しがたくさんあるが、その中でも常に違う結果を出すように努力する。そういった行動は自分自身、忙しいと思うときほど逆の行動を取っていたこともあったのでは、と考えさせられます。日々の生活の中で短期間で成長する「自己投資術」をしっかり持っており、密度の濃い時間の使い方は、大変参考になります。

さまざまな分野で交流の場を作り、いろいろなものを吸収するという姿勢からも著者の“成長”への貪欲さが感じられます。

「人はみな、百人百様の価値観を持って生きている」

どんな人物であっても、自分と同じ人はひとりとしていないので、誰彼差別することなく交流することは大切である。という著者の積極性は非常に關心させられます。もちろん、人づき合いには相性もあるので、たくさん会う中で刺激しあい共に成長しあえる仲間を見つけることが大切である、とも。

もともとは理系の開発畑であった著者が、セールスマン、経営者という様々な分野を歩んできた人生から導き出した教訓がたくさん詰め込まれてあり、簡潔でありながら、深みを持つ内容にぐいぐい引き寄せられ、“成長”する意欲を掻き立てられる一冊でした。

各章のさまざまな内容の中に、人に対する感謝の気持ちを綴っている内容が何度か出てきます。人は誰も一人で生きてきたわけではない。感謝の気持ちを忘れるとたとえ仕事で成功を収めても、お金持ちになっ

ても、心が殺伐とし、決して幸せな人生をまっとうすることができないでしょう。と述べています。私自身も“感謝の気持ちと思いやり”を常に持ちながら、厳しいビジネス社会を前進し、最後に満足のできる人生にしていきたいものです。



日工販SE合格者 第176回発表

今回は7・8月の合格者10名です。

認定No.	会社名	合格者名	認定No.	会社名	合格者名
10-19-2443	サンコー商事(株)	曾布川勝志	10-19-2448	(株)NaITO	赤松 章吾
10-19-2444	(株)ジーネット	山本 善和	10-19-2449	(株)NaITO	服部 真史
10-19-2445	(株)森精機製作所	須藤 周	10-19-2450	(株)NaITO	八重垣 進
10-19-2446	ディ・エフ・エル・リース(株)	田中慎太郎	10-19-2451	三菱商事テクノス(株)	恩地 仁志
10-19-2447	(株)NaITO	小林 和浩	10-19-2452	(株)五光社	石川 友明

更新研修 第118回発表

今回は7・8月の合格者3名です。

認定No.	会社名	合格者名
10-12R-1158	(株) 山 善	丸山 洋彦
10-11R-1494	(株) 山 善	森田 英介
10-13R-1616	(株) 山 善	若林 直樹

議事録から

第86回 政策委員会

日時：7月7日(水) 11:00~12:30

場所：機械工具会館 5階会議室

出席者：長久保委員長、政策委員8名、
事務局1名

委員長挨拶：

今回より柴田前会長から引き継いで委員長をさせていただきます。何分初めてですので皆様から教えて頂きながら進めて行きたいと思っておりますので宜しくお願い致します。

議題：

本年度事業活動案より東部・中部・西部三地域がすり合わせした方が良い事業活動として研修会及び製品研修会について討議。

1) 研修会

日本小型工作機械工業会(日小工)が昨年実施して大好評であった営業員スキルアップの研修会を三地区で実施することになった。定員が限られているので正会員を対象とすることにする。

2) 製品研修会

今年はIMTS2010そしてJIMTOF2010の開催が予定されているのでメーカーは新製品の発表を準備しており同じ時期の製品説明会となるので同一メーカーへの説明会に講師派遣依頼も有り得ると思われるので三地区足並みをそろえておく必要あり計画の確認を行った。

1. 西部地区としては、既に10月20日(水)に開催を決定しており、今年は従来と違った賛助会員メーカーを候補として考えている。
2. 中部地区は毎年テーマを決めて関係メーカーにお願いしているが今年はまだ具体的に決まっていない。また日小工の正会員で日工販賛助会員メーカーへの依頼も考えている。開催は10月予定。
3. 東部地区は従来からトップメーカーに依頼しているが今年はまだ決定していない。7月21日(水)開催の東部地区情報交換会の前に東部地区委員会を開催し決定予定。

第228回 定例理事会

日時：7月7日(水) 12:30 ~ 15:10

場所：機械工具会館 3階会議室

出席者：長久保会長、副会長3名、専務理事、
理事16名、監事2名、事務局1名

会長挨拶：

柴田前会長の後任として会長を引き受けることになりましたが、皆様のご支援をいただきながら前進して、日工販を何とか皆様の役に立つような形にできたらという事で最善を尽していきたいと思っておりますので何卒よろしくお願ひし

ます。非常に古い設備が動いており更新需要はあるはずですが経営者が非常に萎縮しているところがあるかと思います。そんな状況の日本マーケットに対して商社がやはり儲かる話しになるような提案をしていかなければならないと思います。商社がメーカーさんではできない分野というのはまさしくこういう時代であろうと思っています。日工販が各社のプラスになるように良い形での情報交換またサポートできる部分ではできるだけサポートさせていただきたいと思っています。進展している中国では高度な製品を作ろうという顧客もあり、そこに対しても提案型で価格だけではない非価格な競争力を持った日本の製品を提供できるように、まさしく商社の活躍できる場面があるだろうと思っています。是非実のある情報交換をしながら各社に持ち帰られた時にプラスになるような会にしていきたいと思っていますのでよろしくお願いいたします。今日は意見交換とのごことで各社が今動いておられる状況を簡単にご紹介いただきたいと思います。それではご審議よろしくお願いたします。

議 題：

【付議事項】

『メカトロテックジャパン2011』の協賛について

専務理事より：

主催が(株)ニュースダイジェスト社、共催が愛知県機械工具商業協同組合、開催日時は来年の9月29日から10月2日迄、場所は従来通りのポートメッセなごやとのごことで、前回に引き続き(株)ニュースダイジェスト社より協賛の依頼があった。協賛名義使用については審議の結果、承認。

【報告事項】

1) 流通動態調査平成22年5月結果、日工会・工作機械短観調査

専務理事より報告：

流通動態調査平成22年5月結果報告は、日工会の4月、5月の上昇カーブと比べれば我々の上昇カーブがまだ緩やかになっているが、輸出部分は上昇幅が大きくなっている。日工会の短期受注観測調査21年5~22年6月までの報告説明があり、外需ではアジアの数値改善が目覚ましい

2) 日工会市場委員会との情報交換会7/5

専務理事より報告：

3回目の情報交換会を行なった。

市場委員会報告で注目されるのは、リーマン・ショック前と比べ外需、内需の比率が逆転し、最も多いのは外需60~70%、内需40~30%。中国では欧州勢が為替の追い風を受け厳しい価格攻勢にあり日本勢は苦戦中。購入品の納期が長期化しており機械納期に影響を与えている一方短納期を要求する客先が増えている。尚、日工販より、価格・納期については海外優先が多く、国内向けにも十分な配慮を強くお願いした。

3) 委員会報告

① 教育委員会

後藤委員長より報告：

基礎講座が6月24日から26日に開催され受講者が合計39名であった。昨年度は2回に分けて実施し96名と盛況だったが、残念ながら今年は新入社員が非常に少ないということで1回の開催となった。

② 中部地区報告

高田委員長より報告：

6月14日に17名の参加で中部地区の正副会員懇談会を実施した。主な議題として今年度の活動予定の決定と情報交換会を実施した。情報交換の景況感については昨年の同時期では各社約8割以上ダウンしていたが、今

回の話では大体5~6割ダウンとのことで少しは戻ってきたが、まだまだ中部地区は厳しい状況というご意見が殆どであった。

③ 西部地区報告

赤澤委員長より報告：

6月30日に正副会員懇談会を開催。13社14名の出席。主な内容は22年度の活動予定の詳細を取り決めた。引き続き情報交換会を実施し、その後懇親会を行なった。情報交換の景況感としては電子部品を中心にリーマン・ショック前に近い状態に戻っているのではという方もおられた。詳しくは日工販ニュースに掲載予定。

【情報交換】

「市場動向について」

- A：電気自動車で脚光を浴びているS教授に会った。彼の論は2050年にはCO₂排出を80%削減しなければならないが、全世界の排出量をそれだけ抑えようとする、アメリカ、日本を始め先進国はほぼCO₂全量を削減するような形にしないといけない。太陽光パネルでの発電を各家庭・ビル・叶凡・砂漠・敷地あらゆるオープンスペースに設置し、世界の地球表面の1.5%に太陽光パネルを張れば今必要な電力容量は確保出来る。一つの見方として2010年から2030年更に2050年と大きく社会が変わって行くだろうということをS教授は言っており、そこに必要な社会基盤が求められてくるとなると、当然それを作る設備、工作機械をはじめ生産設備が必要になると思われる。
- B：3次4次下請けの金型の仕事は全くないような状態だが、弱電、LED、テレビ、コネクタ、カメラ等のメーカーの仕事は100%戻っている。昨年設備はストップと言っていたところが4月1日から受注活動に入れるような状況になってきた。ここに来て
- リーマン・ショック前に中国、タイ、ベトナム等の案件で中止になっていたところが再燃してきている。受注を受けている2割強は中国とか海外向け。リーマン・ショックの前の80%から90%位まで戻ってくるのではと思っている。
- C：日工会の情報交換会に出席したが、メーカーはどういう動きをしているのか、新聞紙上あるいは皆様からお聞きしメーカーは非常に忙しいが、7割が外需で殆どがアジアで3割が内需という状況で、殆どが中国。引き合いは増えてきているが、なかなか成約できない状況。やはり実を結んでいるのは外国向けで、鍛圧機械あるいは射出成形機などは結構受注もしてはきているが、工作機械の方はまとまっていないのが実態。
- D：工具関係は忙しくなってきたが、メーカーの生産能力が追いつかず相変わらず品切れ状態。5月にはケンタッキーの顧客を回ったが、米国の方がはるかに景気が良いというか、ずい分戻っておりビックスリーの回復が早く非常に忙しい。アメリカでも日本の工具を入れているところが日本の工具の納期が間に合わなく韓国製とか中国製に少し切り替える動きも出ている。今回心配しているのは昨年の10月位にアメリカが立ち上がっている時に、日本は人員を削減したのだから今日本は製造能力がありながら人がいなくて不況になっている。早く需給ギャップを取り戻さないと日本は周回遅れになってくるのではと心配している。
- E：中小の顧客が圧倒的に多く、伸びているという感じは全然なく微増といった状況。東日本は非常に広範囲だが、どの地域が良いという目立ったところは、相対的に地方が元気が良いと感じている。30歳位の若手には海外に行きたいという希望者が非常に

多い。輸出の場合、関税という非常に高いハンディキャップを背負って戦っているが、海外でヨーロッパメーカーともしっかりと自由に競争できるような環境を国には作って欲しいという意見が出ている。

F：昨年と比べると確かに受注はそれなりに大きく伸びているが、状況を見て感じるのは、中国のインフラ整備に関わるような内容のもので建設機械、その油圧機器が突出しているだけ。他は一体どうなのかと言うと低調と言うより経営者の方々は非常に慎重でなかなか次の投資に対しては慎重。我々の地場の状況では油圧系機械を中心にしたものが活発、先の話としては航空機関連に期待したい。それなりに商談は増えているが、なかなか直ぐに決まりそうだというものがない。

G：一般的な工作機械よりコネクタ絡みの精密射出成形機という関係が案外善戦健闘してきている。中古工作機械の大型物件が出た場合、買って帰るのは大体韓国のお客さんが多い。新品の工作機械と中古工作機械の受注動向は比例する。エネ革税制等の改正をユーザーがご存知無く、それをアピールして駆け込み受注のような格好で受注したことがあるので、こういうエネ革税制等は地道に営業トークをしていけば良い結果が出ることもある。

H：私どもの顧客はT社で言えば2次あるいは3次下請けで、設備の話は時々あるが価格の面で非常に厳しく国内向けに廉価版の機械が必要。海外向けに今小型機が数社だけ減茶苦茶忙しくて、ベアリング、コンローラーは皆海外に行っている状況で、納期も延びており、工作機械メーカーの対応に海外と国内の温度差がある。工具の納期も大変大きい問題で、国内では通常すぐに手に入っていたものが大変納期がかかる

ようになっており国内の生産活動がうまくいっていない。今一番気にしている事は、かつてはトップセールスといわれた人達が提案をする具体的なテーマが、かつてのように無くありあわせの機械を寄せ集め何とかつじつまを合わせようという状況で、夢のある提案営業・技術販売部隊というのがかつてあったが今は実に寂しい状態になっている。

I：とっくの昔に我々企業の側はボーダレスになっているわけだが、国の政策はどうも世界の趨勢からは全く遅れているとというか潮流に乗っておらず置いていかれるという感じがする。今まで超優良企業と言われてきたところが未だに希望退職で人員削減をやるようとしている。メーカーサイドの供給側に転じて見るとかなり強気の設備計画をやっておられて赤字であっても中小でも数億円の設備投資計画をやっておられる工作機械のメーカーがあり、出先厳しくてもかなり垂直型で景気が回復する見込みと決断されたのかという事を感じる。

J：自動車の生産自体はかなり伸びてきている。工具の関係で納期がかかっており生産を止めるということまでには行っていないが、生産が落ちていた頃の予備品が少しあったのが続いていて何とか今のところはうまく回ってはいるが、このまま行くと日本国内の生産が問題となる。またそれとは別の話で2次3次下請けのお客様が本格的に海外に出て行き、国内の事業に関して止めはしないが、もしかしたら主たる部分を海外に持っていかなければならないかもしれないと話しをされている。

K：最近では海外に出られるお客さんが多くShipperを頼まれ非常に苦労している。経済産業省は国によっては簡単には輸出許可をしてくれず、許可されても全て責任を

取ってくださいと言われるので、どちらかというとお断りしたい。機械が決められた現場にキープされているという約束事に対し客先と当然書面で交わすが、ずっとそこにあるのか心配になってくる。特に中小の場合になると最後に撤退することもあり、工場ごと売ってしまうこともあり、そうになると機械は何処かに行ってしまう責任を持ちようがなく、Shipperを辞退したいと言ってお客さんからお叱りを受けているものも結構ある。注文は欲しいが違反するわけにはいかになく悩んでいるのが現状。

L：一昨年、昨年と産業機械に力を随分入れてきており、そのあたりが随分芽が出てきたという状況。産業機械という溶接の絡みとか商社の皆さんがあまり来ないところで、要するに皆さん嫌がる分野だが非常に数字が伸びてきているのは事実。工作機械は受注をしても物凄く叩かれ競争が厳しく本当に儲けがない。されど大事なお客なので注文を受け取っているが何処まで続くのかと思っている。

M：工作機械も少しずつ売れてきて特定のメーカーは安定的に売れるようになっているが、それ以外のメーカーはほぼ売れていないのが現状。今大手顧客が工具研削盤で自分のところで工具を作ろうといった動きが活発で、特殊な刃物等を外注していたものを自分達に取り込んでやろうと動いている。ただ実際は特殊なものでそう簡単に出来るものでもなく、量を作るというわけではないので、特殊な加工に対して自分達の技術のノウハウを持って競争力をつけていこうという形で工具研削盤を買われている。

N：液晶・半導体関係が非常に動いているが、自動車関係も悪い中でも受注できてきている。またエネルギーに関するまとまった受注がある。圧倒的に海外での伸びが大きく

直近ではインドネシア、タイのあたりでまとまった受注が目立つ。先週インドに行って来たが日系企業が600社インド全体で出ているようで、そのうち製造業に関わるものが400社でそのうち半分がデリーの近郊に出ているとのことで、進出先はデリーというのがまともではないかと思う。15年前のタイとかを見ているようで車が渋滞のため全然動かなくどうやって営業活動するのか疑問。なかなか進出企業の数が増えていかないという事は、一方では成功したところがある反面そういった事情もあるのかなと思われる。

O：確実に市場の座標軸の中心が変わって、好き嫌いは別として中国という巨大な胃袋を無視して考えられない、というスタンスで物事を考えていかざるを得ないと思う。その中で目に付くのは建設機械関係で、この伸びが半端でなく5月か4月かどちらかで単月で建設機械が3万台売れている。日本はおそらく年間を通して7千~8千台のベースだと思うが桁が違う。我々が今年からかなりハイエンドで相当高価なマシセン等を扱っているが結構引き合いが良く、何故かという要は作るものが建機が一番中枢のコントロールバルブ、シリンダーとか日本のメーカーも一番最後まで出たくない部分のものを既に現地で作っており、日本が20年位をかけて作ってきた先進技術があつという間に伝播している。中国のキーワードはインフラであり、鉄道などはものすごい金をつけていて、今年の鉄道に投資する額は7,000億円でこれは15兆円で、日本の国家予算の4分の1位となる。また民族系の会社がどんどん車両用のモーターとかいろいろなものを作っており、今や新幹線の最大の競合先は中国であり、そんなことで好むと好まざると中国とかか

わっていかなければならない。

- P：海外といっても東南アジアか中国だけなのだが、海外での受注が増えている。国内はやはり競争が厳しく従来取れたところが全然取れないという状況で、忙しいけれども儲からないというような実体が国内の商売では散見される。世界経済全体の動きを見て少し心配なのは今年の後半半分に大丈夫かと思われ、中国での世界経済、欧州、アメリカのインパクトがどういう形で出るのかというのが心配。不動産の規制も始まっており、そこが中国の設備投資とか投資熱を少し冷ますのではないかと心配している。我々としては第2四半期迄が勝負だと思って、中国を含めた海外から優良な引き合いを積極的に取り込もうとしているが、あまり無理して注文を取ってくるとキャンセルということも中国の場合心配になるので、このあたりのバランスを取るのが難しい。
- Q：主要顧客は自動車メーカーと建設機械関係。建設機械関係で国内で作っているものは完全にピークを超えた。非常に忙しく現場に行っても5分立ち話をさせてもらえるのかというくらい忙しい状況。自動車関係では、受注額が超超低価格で、口銭は下手をすると取れないというようなレベルで、本当にそれだったら注文は辞退するという設備メーカーも数社現実に出てきており非常に厳しい状態。何人かの方が言われたように工具の納期が本当に長くなっており、ハイス、超硬何をとっても今非常に大きなネックが納期であるという事は私どもも同じように感じている。
- R：取り扱いの半分近くを占めているのが切削工具で、2月、3月は非常に好調だったが、4月以降は工具メーカーがなかなか生産が上がらないのと、もう一つは海外に工具がまとめて流れていってしまうという現状で受

注が売り上げに繋がらないという形で非常に厳しい状況。いろいろ工具メーカーさんの話を聞いてみるとこの先もやはり材料の供給からまだ不安な要素は沢山あり非常に心配している。今一番心配しているのは、とにかく営業は数字につながりやすい方に皆シフトするものだから、工作機械、工作機械と社内で声を出しても工具の方に流れていってしまうという形で、どうやって工作機械を売れば良いのか日々悩んでいる。

- S：ユーロ安、円高によりヨーロッパの機械を購入するという顧客がアジアで2件あった。また納期の問題で負けた商談があり、メーカーは納期の長期化と言っているが実は納期遅れが実態として出てきている。このところ機械メーカーが中国生産ということで立ち上げられているが、中国製のボールネジとかスピンドルを組み込み中国語で人民元で取り引きされると我々の出番が無くなるという危機感を感じる。先程のShipperの責任の話については、実際に発生した。納入した客先が倒産し機械が転売されてしまったので事前報告はなく、再稼働のためメーカーに連絡を取ったため事態を始めて知り経済産業省に報告し怒られ書類を再提出させられたが、対応姿勢については評価された。
- T：リーマン・ショック以降今年の2、3月頃迄最悪であった。10年前頃から新入社員の教育の意味で切削工具にかなり力を入れ始めたお陰で若い社員も送り・回転数が把握できるということで意外に若手社員が新しい注文が取れるようになってきた。現状は4月頃から数字はかなり戻っており正しい情報を取りながら成約に結び付けていっているというのが私ども会社の現状。
- U：海外拠点としては東南アジア、中国にあるが収益構造から言うと工作機械に関しては圧倒的に9割近くが内需というか国内

取引。数字が落ち込んでおりまずい状況にあり、方向転換してマーケットを変えるとか、拡大するとかあるいは新規商品を取り上げるとか、そのあたりを模索している。中国、東南アジアは拠点があるにもかかわらず伸びていないというところは問題と感

V：弊社は輸出というものが殆ど無く皆様アジアが良いまたはそれ以外が良いと言われるが輸出が無いという事が一つの大きな難しさになっている。従来の工作機械以外の世界にもいろいろ攻めていかないといけないし、遅ればせながら中国市場に何らかの形で関与していく必要があり準備を始めている最中。航空機の話しが時々出てくるが、良く聞いていると相当時間がかかりそうな感じがして多分売上ベースでいくと'11年か'12年位になるのではというニュアンスを受けている。

W：名古屋は非常に厳しいところだが、大分跛行性があり中国に関係しているところは自動車も含めて非常に忙しい。電子機器のマウンティングを製造している会社があり生産量自体はリーマン・ショック前に戻っておりあるいはそれ以上にしているのではと思う。先程言われた小型のマシニングセンタを作っている会社が名古屋にありそこも完全にリーマン・ショックの前の生産状態以上に戻っておりこれも中国関連の様だ。大体この基調は今年の初めから殆ど変わっておらず、ここ5、6月で僅かだがT社の2次下請けの中堅企業3、4社のところから工作機械の注文をいただいた。これは何かというと殆どが設備の更新ということでこの5月6月7月位にまとまったものが数件あり、多少はそういう意味で国内でも投資が始まるのかと思われるが果たしてそのままいけるのかどうか分からない。

X：以前売れていた大型の門型工作機械が今全く売れない。輸出は安い小さな機械が売れている。日本に残ろうとしている中堅のなかなか強い企業から5軸制御の機械等かなり引き合いもいただき、実際に注文が出てきたのでやはり日本に残ろうとする企業はそういう生き残り方をするのかと感じている。アセアンの国はお互いに関税が安い事もあり、タイだと3時間位で殆どの場所へ飛行機でいけるわけで、あの域内で品物をどんどん回して何処で何を作って、何処で斡旋してとかという形でやっていて、日本の地理的観点から見るとはダメという事を近頃感じるようになってきて、やはりアジアで何かやろうとしたらアジアのどこかにかなり大きな拠点を設け、その中でぐるぐると拠点の中をやらないと商売としてうまくいかないのかと近頃感じるようになった。

会長より：

各社それぞれ課題、問題また将来の展開を考えておられるようです。間違いのないのはやはり基軸が変わってきた事で、日本のマーケットだけではなく広く大きく捉える事が必要なのかも知れません。主に日本のマーケットで育った我々ですけれどもこれを横展開なりアジア中国に拡げて行った時どんな風になるかなということで、市場が広がっていると見る面も必要かも知れません。皆さんもいろいろなお話を聞いて頂き、お話しして頂いた、このような時間を貴重な情報交換ということにして頂ければ有難いと思います。

次回理事会：

9月8日(水) 12:30~14:30

大阪産業創造館

第41回 国際委員会

日 時：7月7日(水) 15:30～16:30
場 所：機械工具会館 3階会議室
出席者：谷本委員長、副委員長2名、委員4名、
オブザーバー1名、事務局2名

委員長挨拶：

昨年6月国際委員長に就任してから10月ミラノで開催されたEMOショー期間中のInternational Meetingにて日本の工作機械業界の現状等についてプレゼンをしたのが最初の仕事で、今日が二度目の国際委員会の仕事となります。本日はお手元の資料に、いくつか対応を決めなければならない事項がございますので皆様の活発なご意見を頂戴したいと思います。議題に入りますのでよろしく申し上げます。

議 題：

1) IMTS2010におけるAMTDA主催

International Meetingについて

会期は9月13日～18日の6日間、シカゴのMcCormick Placeで開催。International MeetingはAMTDA主催で15日午後4時より開催予定。中心は日、米、欧でプレゼンテーションをすることとなる。委員長、副委員長、委員の都合により今回は専務理事がプレゼンすることで進めることとなった。

2) IMTS2010におけるAMT主催

International Dinnerについて

AMTより招待メールが届き日工販のボードメンバー宛て招待したいとのこと。日程は9月17日受付19:00～、Dinner 20:00～、会場はThe Hilton Chicago。おそらく

JIMTOFで日工販が開催する夕食会のような感じと思われる。もうひとつAMTより会場内のVIPルームの連絡があり打ち合せあるいは休憩に使用出来るとのこと。

3) JIMTOF2010における日工販主催

国際レセプションについて

JIMTOF期間は10月28日～11月2日。日工販主催国際レセプションは10月29日(金)12:00～13:30。場所は101号室(前は102号室)でランチ立食形式。招待先など前回と同様。

4) 今後の活動について

かつては、日工販が主催して海外のショー視察、イタリア、中国などの視察団の編成など国際委員会の役割が数多くあったが、現在はEMO及びIMTSショーでのInternational Meetingの参加以外に主な活動はなく今後の国際委員会の役割を討議した。

- ① 時代はアジアがワンマーケットとなり、国際委員会のテリトリーが日本だけではなくアジアに広がっているので、会員の役立つ生きた情報の提供という役割はあるし、委員会はテーマを絞り込んでいく機能がある。
- ② 従って毎月あるいは3ヵ月毎といった委員会ではなく必要な時に開催することにし、今年度は特に開催予定はなく、来年度にEMOショーに向けての委員会開催の予定。

西部地区正・副会員懇談会

日 時：6月30日(水) 16:00~20:00

会 場：りき六

参加者：13社14名

赤澤委員長より挨拶があり、6月9日に開催された創立40周年記念行事並びに総会の出席への御礼と報告がありました。引き続き本日の議題について討議に入りました。

議 題：

1) 22年度行事予定

22年度の今後の行事について討議し、下記日程で開催する旨了承されました。

10月20日(水) 製品研修会

エル・おおさか(大阪府立労働センター)

11月4日(木) 研修会

大阪産業創造館

12月1日(水) 講演会・忘年懇親会

大阪弥生会館

1月26日(水) 新春時局講演会

大阪産業創造館

3月17日(木) 正副会員懇談会

大阪弥生会館

2) 情報交換

※ 私の担当は産業メカトロですが、会社としては半導体と機器製品が好調、納期対応に追われている。但し、機械販売部隊は好調時の50%ほどで自動車関係に少し話が出てきた。金型は未だ良くない。海外は好調になってきている。中国、インド、インドネシア、マレーシアの受注で飢えをしのいでいる。機器関係は各

メーカーが実際より多く発注しており、秋口には落ち着くと思う。半導体は未だしばらく好調が続く。

※ 5月の受注は3~4年振りの新記録で、V字型回復かと思われたが6月は元に戻った。切削は対前年度と比較すると30~40%増まで戻っている。会社としては上半期、何とかトントンになりそう。美味しい情報は今のところ無い。

※ 5~6月伸び悩んでいる。6月も内示は出ているが支払い方法等で持ち越している。大型物件が少し出てきたが9月までの売上のメドが立たない。

※ 受注は伸び悩み。自動車業界は底を打ったが、新興国の設備が中心に動いている。

EDMは多少回復傾向が出てきているが零細企業は未だ立ち上がれない。重厚長大産業はいま一つである。半導体、電子部品は昨年の夏以降忙しく、リーマン・ショック以前を超えている。ボールスクリューねじやタッチパネル、センサー等が必要に追いつかない。

※ メカトロニクス担当、多少回復してきたが中小企業は未だ未だと言ったところ。老朽化による買い換え需要のみでユーザーの仕事量は7~8割と言ったところ。鈑金機械関係は厳しく動いていない。大手の新幹線関係が動いている。

※ 忙しいところと、そうでないところがハッキリしている。流体軸受けは取り合いになっている。K社は完璧に戻ってきた。北陸方面のユーザーは忙しい。

- ※ M社さん曰く、広島が一番悪い。金型は最悪であるが海外向けは少し出ている。全体として忙しいところは出てきてはいるが限られている。見積もりは出してはいるがどれだけ取れるか。
- ※ 昨年度の機械部門は80%ダウンした。年末ぐらいから少し戻ってきたが今月で2007年のピークの40%程、内外比率は逆転し海外は国内の2~3倍になっている。一人でブローカーをされていた70才前後の機械屋は、随分リタイヤされている。更に年末にかけて廃業されそう。その方々の商権がどうなるのかと思っている。また、商談があってもリースが中々通らない。納期の長期化も問題。
- ※ 太陽光のシリコンスライスの機械は大変忙しく、競合各社増設している。しかし、単価は下がり以前のような利益は出ない。京都のHDD関係のユーザーに呼ばれ、今後の予想を聞きますと、世界中のHDDの生産量は、昨年は55,000万個、今年は68,000~73,000万個、2015年には10億箇になる。その理由は、世界のインターネットの人口は20%、2015年には40%迄増える見通しで、2015年に向けて増設をする。HDDのミーリング加工機の予算は1台200万円と言われた。
- ※ 兵庫県の重厚長大はそろそろ動き出すと思います。工場の稼働率は少し上がってきている。油圧関係の仕事はすごい勢いで増加し、3ヵ月で昨年一年分を上回った。ただ先が見えていない。これらの2次、3次の下請けは早朝から夜の11時まで仕事しており、此の状況が続くと体が持たないと言っておられる。ただ中国特需で8月頃になってどのように修正され、更に増えるのか反対に減るのか判らない。特に建機はこのような状況で忙しい。
- ※ リーマン・ショック以前に海外進出を考えていたユーザーが再検討している。当社も2年前に中国に出て、ここに来て受注が増えてきた。もう一人日本から行かせるよう思っているがオールマイティの人でないため、しかも費用もかさみ思案している。2次下請けは少し動き出したが、3次あたりは全くだめ。京都の電子部品関係はフル稼働、部品が間に合わないので発売が遅れている商品もある。
- ※ 忙しくなってきたが設備まで出来ない。機械の納期がかかり困っている。例えばS社さんは6ヵ月かかっている。
- ※ 鍛圧機械は工作機械と同じ受注推移、自動車関係で2月頃からリーマン・ショック以前に検討されていた案件で買い換え受注があり、少し動きかけたがここに来て足踏み状態である。大型機種は中国、インド等新興国からの受注並びに引き合いが増えてきた。中古機械はリーマン・ショック以前と比較して売上は70%程度であるが、売れ筋機種は少なく、仕入れがじりじり上がり逆に販売価格は低下し、利益率は下がっている
- ※ 税制優遇面は知っておられると思っていたら、知らない先もあり話をしたら受注につながった事もあった。

東部地区情報交換会

日 時：7月21日(水) 13:30~16:40

場 所：機械工具会館6階

テーマ：「最近の市場動向」

出席者：正会員13社13名、メーカー13社15名、
リース3社4名、計29社32名

角田委員長挨拶：

日工会受注も800億円超えが3ヵ月続き、2010年受注見通しを8,500億円と上方修正され9,000億円に手が届くのではと思われます。最近是中国を始めアジアの話しがクローズアップされ、機械メーカーさんの中には部品が足りないというような声がありますが、本日は忌憚のないお話をいただき有意義な情報交換会にたく宜しく願います。

「最近の市場動向」

中国を始め外需絡みで上向いているが、国内は依然として低迷の状況が大半、要点をまとめると次の通り。

正会員：

● 関東は自動車関連が少なく建設機械等民需が多く主に工作機械と熱処理、また最近は原子力と炭素繊維が中心。中部は車関係に設備を納めているが今一步で余剰機械の改造とかリニューアルが現状。関西は重工長大産業が多く造船関係、建機関係が非常に活発で中部のへこみを補っている状況。九州は自動車関連でパワーモジュール関連が非常に忙しく活況になってきた。インド、中国、韓国などの新興国では日本語が話せる人材を採用し現地調達に関する対応を行

なっている。

- フェアを開催し景気が多少上向いておりまずまずの結果で、今年は具体的に商談受注になっているケースが顕著で特に小型の工作機械、一部研削盤などの補完的な商談が多かった。半導体関連の製造装置メーカー向けの仕事関係が多かった。関東以外の地区では東北地方、南九州、諏訪地区、京滋地区からの半導体関連の商談が非常に増えている。中国関連で溢れた仕事に関西の客にまわってきて急遽設備の受注となったところもあり日本も中国の下請けをやる時代になった。建設機械は中国の実需を背景に7、8割復活した話があるが、同じ業界でも格差が出ている感じがある。
- 金型設備は自動車を中心に苦戦している現状。金型価格で中国では日本の価格が安くても発注がこないケースが増えておりメンテナンスを考え基本的に現地調達推進となり、日本への発注が少なくなっているのが現状。内需に依存している医療関係、食品関係等国内生産消費の製品を取り扱っている金型関係はリーマン・ショック後、大手が凍結した予算を少しずつ発注に回しており金型の発注が比較的に活発になっている。大手を含めて設備投資に対して慎重になっている。以前のような先行投資とか開発をみてというような設備投資は最近少ない。製造業の現場に若い人が少なくなっているのが大変気になっている。
- お客さんは東京中心で、景気が良くても悪くても機械を購入する動きが弱い。地方の安い土地・人件費を頼りにやっている企業

求めて営業マンの行く先も遠くになっている。営業も購入先が少ないので群がる商社が多く争奪戦が厳しいと感じており、現在の日本の製造業の厳しさは多分我々の努力の範囲を超えた大きな力でそうなっていると思われる。

- 今年を受注残が無かったが5月位から駆け込み受注が増えてきた。輸出は機械関係が半分で世界各国少しずつだが今は少々中国が良い状況で、中国・上海の子会社が活躍している。中国の設備投資はかなり旺盛で金額も数量は多いが入札のための資料作りが大変。金額で落とされるのが大半。ただ研磨機、高度な専用機といった仕上げに関係する機械はますますの金額であれば受注に結びつく状況。プレス金型について日系のところから中国で何とかならないかと話があり、中国のある程度の技術を持った企業の見積額が日本の半分位で中国製としては高かったが、使ってみたらなかなか良いと言われ時間が経たないと分からないが日本製と変わらないとの評価を頂き、かなり中国も日本に追いついてきていると感じる。
- お客さんは自動車、建機の大きなところが多いが、設備投資しているところは競合相手も多く、利益も非常に薄く引き合いに対し辞退されるメーカーも何社もある状況。売れない機械に頼るより売れるもの消耗品等で営業利益が出るよう社内体制も変え商品の構成も変え、工具、部品などで経営が成り立つという計画が達成できれば、たまに売れる工作機械でもおまけで良かったという格好にもっていきたいと考えそれを実行している。それが徐々に身になってきている状況。
- 対面業界が重厚長大で動いていないのが現状で、その1次下請け、2次下請けに厳しいコストダウン要請がある。その中で経営が成り立っていけるところが何社あるのかと心配している。商社の役割として商品開発、生産システムの開発をメーカーと一緒に考えてやっていき、それで海外の客先と商売をしていく。その中で法律、特許いろいろな問題を解決していくということで商売をしていかざるを得ないという思いが強くなっている。
- 先週上海の視察ツアーに行き、現地の社員と日本メーカー社員との話では、中国は確かにコストを言ってくるが品物さえあれば売れるという話しをしており、かつての日本でもそういった時代があり懐かしい感じがした。中国向けの設備で納期を遅らせて欲しいという話が散見され少し気になっている。ある工作機械メーカーの展示会の事前説明会で工作機械のCO₂削減について説明があり、業界が地球環境に及ぼす負荷は他の業界に比べて微々たるものかも知れないが、基準をもって説明が明確にできるような提案も必要と思う。
- 工具関係は輸出が良くて回復し、国内はまだまだという感じがする。扱っている40%位が切削工具だが中国に持っていかれ在庫切れで、日本だと1ユーザーから100本、200本という大口だったが、中国からは1,000本、2,000本の注文が入ってくる状況で、何処に聞いても在庫が無い状況で非常に困っている。市場で良いのは東北と北関東と南信。また数字が上がっているところは業種によるわけではなく同じ業種でも良いところと悪いところがある。
- 建機、油圧機器関連は業界的に忙しいが設

備投資には結びついていない。航空機はボディを始め幾つかの明るい兆しが見えつつある。発電機はローターを含めタービン関係を含め非常に良い状況。新しい受注としてはHVからEVになりモーターローターのコアを加工するための精密型の関係も新しく受注が入ってきている。今期4月、5月は良かったが7月に入り意外と国内の伸びがなく、中堅、大手を見ると海外向け案件が主体になり、国内ではボトルネック工程しか設備投資の話はなかなか出てこない。買いたいけど注意深くというのが現状。

- 大田区は日本のものづくりの縮図と言われ、工場がピーク時9,600軒あったが資産がありギリギリ撤退できるところが廃業されどんどん減り現在3,800軒位となっている。残っている零細向けの設備は非常に難しくなっている。ただ特徴のある会社が多く一歩踏み込み2社、3社が一緒になればその技術が残せるのではないかと思う。高度な機械を設備している会社は仕事が回ってきており、躊躇して設備をしなかった先は仕事が減っている状況。特に金型関連では京浜地区は全滅に近いと言って良い位。これまで国内発注だったのが現地発注に大手はなりつつある。こうした状況変化に対応を迫られており、顧客も親会社の指導の下で現地工場の検討をしている。
- 海外はタイと中国が非常に伸びている。国内は横ばいの傾向でこれから本当に伸びていくのか疑問視がされ、海外にどのようにしてスイッチしていくか考えている。魚がいるところは海外しかなく商社としては人を出すことで海外展開をもう少し考えなくてはと思っている。少子高齢化などにより

国内の自動車販売が減り海外での生産に移行していく中で、多くの自動車関連製造業が海外に出て行き残るのは何が残るのかということになる。国内営業担当としては国内をどれだけ伸ばしていけるかが大事でありメーカーと協力し頑張っていきたい。

- リーマン・ショック時マイナス85%から立ち上がって見れば海外が9割になっているのが現在の状況。以前は人件費が安いから海外で作ると言っていたが、今は地産地消でその消費でそこで作るという事になってきたと思われる。工作機械の納期が長くなってきているが、国内ユーザーには少し優先権を与えて欲しい。定年過ぎの技術者が給与、待遇などにより個人の理由で人材が海外に流出しているが、個人ではなく組織的に関係をもって日本と海外がずっと繋がってられないのかと思うが、何とか仕組みを作り解決できないか製販で話し合っていければと思う。目先景気のプラスマイナスはあるがやっと国内も動いて少し機械も足りなくなっており、先のことも考えながら販売するのの一つと思われる。

リース賛助会員：

- 大分持ち直しており、設備投資抑制と在庫調整の反動的な設備の更新とか導入で、お客様も大手が中心、設置も中国を始めとする海外設置が多い。ファイナンスが必要な中位とか小さいところはなかなか商談がないのが現状。4、5月はリスケジュールとか廃業という話が収まっていたが、ここにきてリスケジュールとか廃業が少し増えている。ただ少し回復感もあり引き合いも一時期より増えている。ただお客様の決算書の内容が痛んでいる。どんな小さなお客様で

もリース料に敏感で競争が激しい。一生懸命やっているお客様には資金需要の一環として、運転資金の積み上げという提案で割賦販売をお勧めしている。

- 海外への設備投資が非常に増え、ファイナンスをどういう形でつけるかという案件が増えている。国内での契約で海外設置案件も対応しているが現地法人とは残念ながら契約ができない状況もある。リーマン・ショック以降リスケジュール、事故が今までにない位の数が出たが、全体的には事故になったのは比較的少なかった。年明けからは事故も徐々に減り5、6月少し停滞感があり事故が減りつつあるが無くなってはいない。一方年明け以降新規案件も徐々に増えており、当初中古の短期割賦の案件が多かったが、4、5月にかけて新品の案件も徐々に増え、立ち上がりの時期という事で頭を悩ませながら審査に取り組んでいる。
- 昨年1年間と今年を比べると、ようやく案件の数は増えてきた実感があり、取扱量が2倍弱まで推移している。但し契約件数からみると量が2倍弱増えたにも拘わらず契約件数は15%ほどしか伸びていない状況。実感としては中、小、零細等の一番のボリュームゾーンの案件が増えていないと思われる。金融円滑化法は着実に中小企業を救っているという感じがする。昨年は銀行が中心で今年は経済産業省よりも4月からリース会社もできる限り追随しなさいということで現場としては非常にやり易くなったと感じている。

メーカー賛助会員：

- 海外向けは殆どが東南アジア、中国。中国は華南地方のプラスチック金型中心。日系

6割、ローカル4割で少しローカルが増えている状況。国内は半導体製造装置関係でロボット、コンプレッサー、コネクタ関係の金型向け、部品加工向けの仕事が非常に多く出ている。国内需要の7割は金型関連。自動車は全くだめだが、ハイブリットの増産向けの計画が各社から出ているので今後期待している状況。ボーイングも先日新しい受注が出たようで飛行機の中の削りにくいインコネル系の加工機に今後期待している状況。

- 切削工具の販売の指標として得意先の生産量のヒアリングをやり、リーマン・ショック前の08年上期を100とすると、自動車メーカーは生産量としてほぼ100位まで回復しているところが多くある。トラックメーカーはばらつきがあり60%から80%位という状況。09年度は計画が凍結あるいは無期延期とかでやるせない思いをしたが、ここにきて少しずつ動き始めた。中国を中心とするアジア圏が活況で売上げがどんどん増えている状況。国内発生案件も国内工場の投資より海外生産に向けた投資という状況が、我々切削メーカーからも感じられる。
- 全般的に見ると中国を中心とした急速な外需の立ち上がりにより生産量はピーク時の8割位の状況。ただ国内ではピークに遥かに届かない状況。今迄はこの業界だったら皆さんが忙しいという状況だったが、今は同じ業界でも忙しいお客さんとそうでは無いところがある。忙しいと言われているお客さんで多いのは半導体、コネクタ等微細加工で情報端末関連の需要が増えていると感じている。とは言え設備投資には極めて慎重で息の長い商談となっている。

- 金型、部品加工、航空機との三つのカテゴリーで営業しているが、部品加工は半導体関係が多少動いており九州方面での受注が上向いている。航空機は相変わらず慎重な動きでコストが安いというのが合言葉になっている。金型はエレクトロニクス、光学関係の仕事が増えてきている。LED関係は日本に戻ってきている。全般的に金型関係は中国、東南アジアという大きな流れは変わらない。国内大手の金型メーカーは中国にも工場があるがオーバーフローとか短納期対応で日本で作るケースが見られる。国内については殆どのお客さんは2~3カ月は仕事が見えるがその先は見えないと言う方が多い。リーマン・ショックで中断していた商談が復活し決まり始めている。価格面では高い高級機の商談が増えている。
- リーマン・ショック以降工具メーカーに買っただけでない状況が続き、工具を使っているお客様の再研削の内製化というところで提案し、ある程度の実績ができたと思う。ここにきて漸く工具メーカーから注文をいただけるようになってきた。仕向け先比率はもともと海外比率が少なく10%位だったが、現在は半分以上が海外となり工作機械メーカーと同じような傾向を示している状況。
- 中国、東南アジア向けが非常に多くなり9割位が海外。中国のEMS企業とかハードディスク部品加工の企業から日本では考えられないような数の発注があり、それに引きずられ国内向けも納期が長くなっている。国内では中部地区が自動車の一次、二次下請けクラスで凍結されていた計画が少しずつ動き始めた感じで、関東は台数のまとまった話しも少なく中小が多い状況。業界的には自動車関連がそれ程大きく動かなく、ある程度の光学系、電気系、ITの部品等はあるが、この業界という程まとまって動いているところは無い状況。
- 欧州では日本メーカーの月当たりの受注がEU諸国全部集めても50~60億円ということで韓国、タイを合わせたぐらいの市場に収縮している。米国は医療関係中心にかなり動いている。中国はこれから開拓。国内は8割位は戻ってきている状況。資金力をもった大手の仕事が先に動きそれから中堅からでお客様の数は多いわけではないが機械の単価的には3,000~4,000万円位が流通している。受注はまだ65%位だが工場側ではV字回復という実感を持っているようだ。戦略的に中国がかなり動くと言われている。売れている市場は建設機械の油圧部品、半導体関連の装置メーカー・エア―機器関係。またそれを駆動する駆動系、減速機メーカーもかなり動いている。航空機のマーケットも小さいが少しずつ動いてきている。
- 売上はリーマン・ショック前が最高で現在6割強位の回復状況。国内を捉えるとまだ5割を若干超えた位で海外の売上に助けてもらっているのが現状。海外の一番のマーケットが中国・東南アジアで半分位の輸出となっている。国内も設備等の案件だと輸出案件が多く、国内に工作機械設置は半々位で輸出に持っていかれている。国内の大手は何処も忙しくされているが、中小はまだまだ仕事が戻っていないところが沢山ある。何件かのお客さんについて仕事量は過去最高とのことだが加工単価が安くなり売上はピークに届かない状況とのこと。

- 国内ではピーク時に比べて半分くらいに戻ってきた。車関係は金型面で出ておらず何処に行ったのかという状況。関東以北はあまり良くなかったが少し出てきた。金型は日本で2~3人規模でやられている賃加工屋さんが数多いが今後買ってもらう見込みは殆ど無いと思われる。中国の販売先では1割が日系で、9割がローカルでそのうち3割が日本という2~3人規模の賃加工屋さんでどんどん増えている。28年前に日本国内の営業やっていた頃2~3人規模の会社が急に増えていった状況があり、その規模の大きいものが中国で起きているイメージを持っている。
- 5軸の加工が金型業界でも注目されて自社開発で2008年JIMTOFで割り出しの5軸から同時5軸まで対応可能と発表したが、リーマン・ショックで市場が急に冷え込み振り上げた拳を何処にもっていくかという状況だった。海外比率は売上ベースで15%前後。CAD、CAMというコンピュータのソフトウェアは中国では非常に取り扱いが難しく、日本企業の中国工場等のサポート教育を担う形で事務所を置いているが積極的に販売するという状況にはなっておらず準備段階。国内も斑模様で数字が上っているのは名古屋界限と長野県の中南信。
- 素形材事業関係は鋳鉄を吹いておりピーク時の90%位まで上がってきた。特に自動車のミッションとか環境性能をアップするパーツ関係の鋳物についてピーク時以上の量をこなしている。今年に入り小型のエンジン関係が素形材の関係で鋳物について伸びてきており、今後小型エンジン関係とかエンジンの4次規制などが2012年頃から採用され増えるのではと感じている。工機関係では今年度に入りパワーチャック関係が伸びてきておりピークに比べ60%超えた段階。NC用テーブルも引き合いが増えピークにくらべ50%程度回復。パイス関係は金型業界が悪くなかなか回復出来ない。
- 受注もまだまだ水面下の状態で、来年3月位までに何が売れて何を売るのかを見極めるのが大事と思っており出来る限り手を広げ市場動向を見極めることにしたい。7月末の展示会開催準備中で先月そのための勉強会を企画し予定人数を大幅に超えた代理店、販売店に来ていただいたが商社さんの関心が非常に強いものがあると感じた。景況感としては斑模様で仕事が無いところはこれからも無いと思われ、仕事があるところはどんどん入ってくるというところがあり、そのようなお客さんに何を売ってどんなセールストークをすれば良いのかという商社さんの関心が強い。コストを如何に下げるか生産効率を如何に上げるか等の提案が望まれていると感じた。
- 昨年暮から徐々に回復している。回復状況としては東京4~6割位、中部8割、大阪3~5割位の状況。自動車メーカーの海外工場の設備のやり方も変わり、今までは国内で検討、発注、納入で現地に持って行く形だったが、増産となると現地で検討・購入という形になり、国内での発注が無くなってきている。国内ではサポートという役割が多くなり忙しくなっている。中国の市場拡大は価格面がネックで安く良いものでも利益が出るよう生産体制を整えていきたいと思っている。

統

計

資

料

工作機械・FA流通動態調査 1

統計1

単位百万円

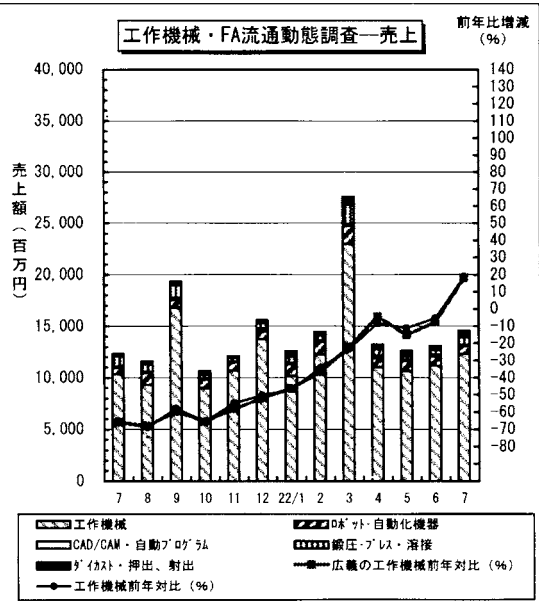
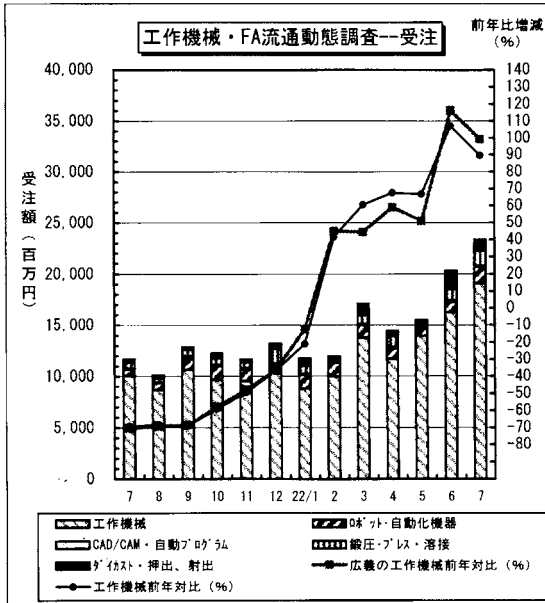
39社合計 調査月次	受 注					売 上				
	22/7	前月比	前年比	22/1-22/7	前年比	22/7	前月比	前年比	22/1-22/7	前年比
工作機械	19,064	17.5%	89.6%	93,428	55.8%	12,316	10.5%	19.0%	90,462	-20.5%
広義の 工作機械	1,549	52.2%	147.8%	8,248	28.7%	770	-18.5%	25.2%	7,764	-21.3%
CAD/CAM・自動プログラム	136	2.3%	49.4%	903	22.4%	108	-21.6%	2.1%	1,010	13.3%
鍛圧・プレス・溶接	1,508	34.9%	169.3%	5,718	14.1%	716	63.1%	-30.7%	5,072	-50.5%
ダイカスト・押出・射出	1,062	-40.7%	183.2%	6,057	236.5%	648	46.6%	205.7%	3,788	86.0%
小計	23,318	14.9%	99.2%	114,354	54.7%	14,558	11.2%	18.2%	108,083	-21.0%
工作機械以外の扱い商品	10,299	0.2%	50.3%	64,459	32.5%	9,697	5.4%	31.2%	60,913	8.3%
合計	33,618	10.0%	81.1%	178,813	45.9%	24,255	8.8%	23.1%	168,996	-12.5%
従業員数	1,305	-0.2%	-5.4%							

統計2

単位百万円

30社合計 調査月次	受 注					売 上				
	22/7	前月比	前年比	22/1-22/7	前年比	22/7	前月比	前年比	22/1-22/7	前年比
直販 (内リース)	14,239	23.6%	71.2%	73,946	40.8%	9,481	12.7%	27.8%	65,265	-21.8%
卸	602	0.1%	101.2%	4,508	25.3%	451	-34.7%	-18.2%	4,556	-33.6%
卸 輸入	5,609	18.1%	76.8%	28,217	97.7%	3,669	-19.3%	33.2%	28,649	-4.7%
輸出 (内間接輸出)	80	-11.1%	0.0%	596	-82.1%	683	1019.7%	604.1%	3,800	27.4%
合計	5,694	48.7%	457.1%	24,050	203.3%	2,869	16.9%	107.8%	18,931	2.6%
従業員数	907	2.4%	597.7%	3,461	291.1%	203	-32.3%	118.3%	2,376	6.9%
従業員数	976	-0.2%	-4.8%							

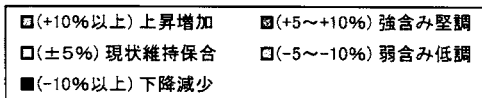
注：本調査は、20年4月より集計対象会員を見直し、前年分も集計し直した数値と比較した。
 会員70社中統計1に関しては39社、統計2に関しては30社の回答を得て集計したものである。
 折れ線グラフは工作機械及び広義の工作機械の前年比である。
 参考までに今月のデータ提供会社総数は43社である。



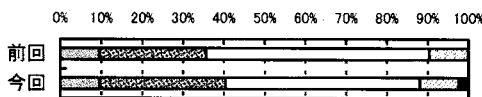
工作機械・FA 流通動態調査 2

今回平成 22 年 7 月調査 / 前回平成 22 年 4 月調査対比

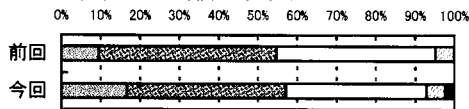
1. 工作機械全体見通し



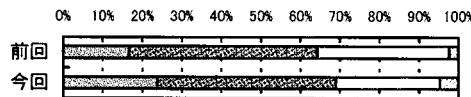
現状に比し直近(1~3ヵ月)は



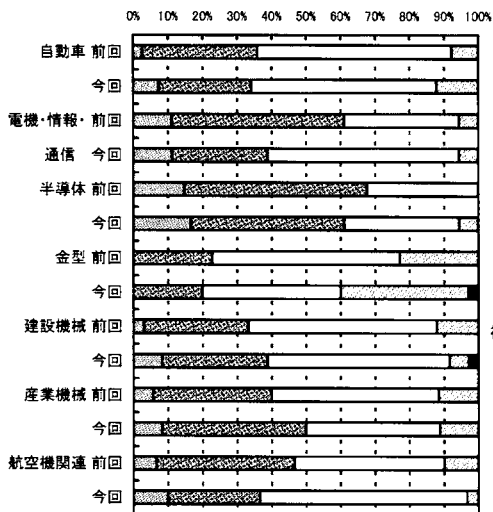
過去半年に比し向後の半年は



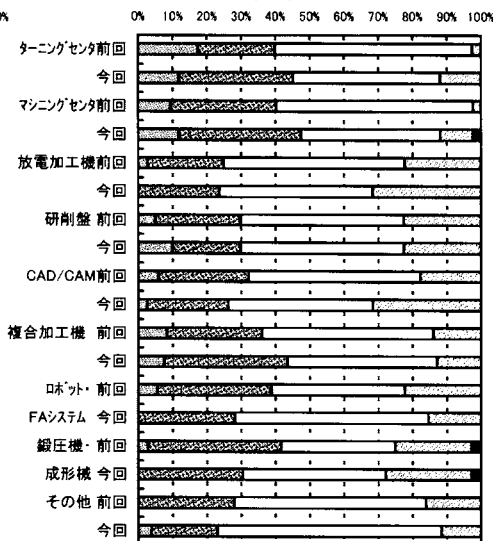
過去1年に比し向後の1年は



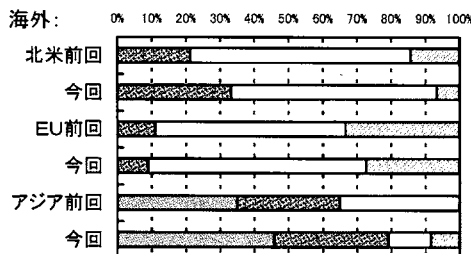
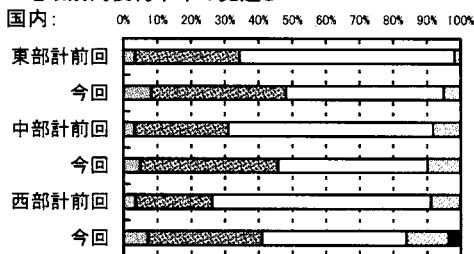
2. 市場別向後約半年の見通し



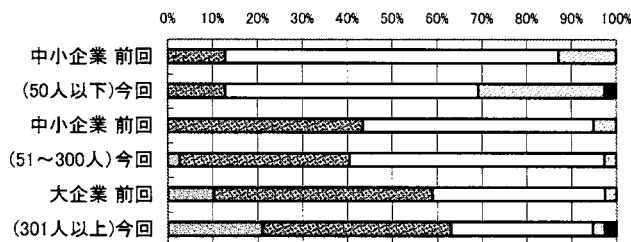
3. 製品別向後約半年の見通し



4. 地域別向後約半年の見通し



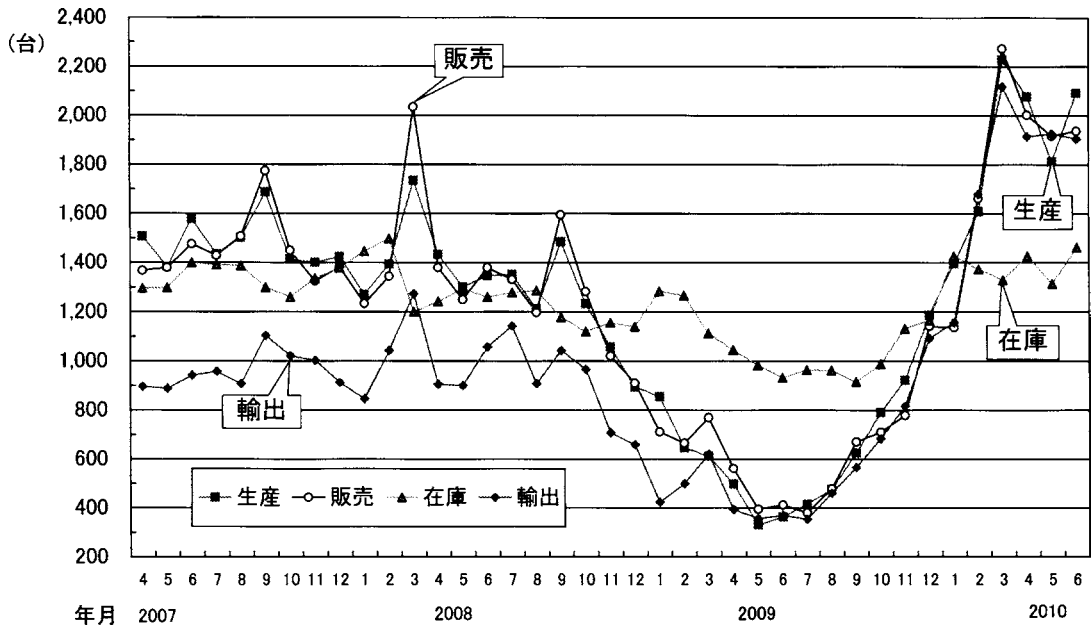
5. ユーザー規模別向後約半年の見通し



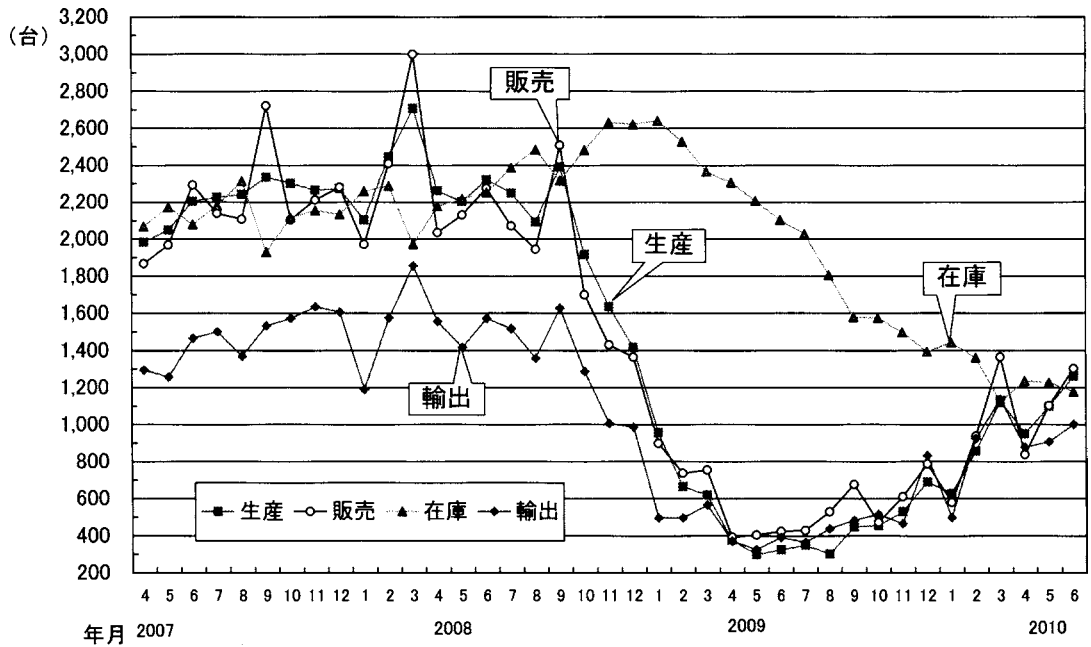
注: 調査データは日工販ホームページをご覧ください。

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(2010年7月)

8月19日発表

(単位:百万円、%)

需要業種	期間	(単位:百万円、%)											
		2009年 累計	前年比	2010年 1~3月 累計	前年比	2010年 4~6月 累計	前年比	前 年同期比	2010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	4,054	31.2	1,116	163.0	1,819	163.0	219.2	3,555	251.6	620	75.3	500.0
	2. 金属製品	6,555	34.1	2,055	145.8	2,996	145.8	251.1	6,140	211.9	1,089	98.0	361.8
	3. 一般機械 (内金型)	68,911	27.7	20,960	152.7	32,013	152.7	190.6	65,246	182.5	12,273	100.7	204.1
	4. 自動車 (内自動車部品)	11,628	29.8	3,455	117.9	4,072	117.9	126.8	9,041	146.4	1,514	103.1	143.2
	5. 電気機械	33,862	21.0	16,354	154.0	25,186	154.0	276.5	49,958	306.2	8,418	108.5	195.1
	6. 精密機械	16,974	20.7	11,319	125.3	14,185	125.3	418.9	31,596	569.7	6,092	116.4	358.6
	7. 航空機・造船・運送用機械	12,488	37.8	3,135	152.7	4,788	152.7	180.9	10,284	160.4	2,361	132.3	148.9
	3~7. 小計	7,666	31.0	4,127	146.6	6,051	146.6	342.6	11,985	319.5	1,807	79.3	266.5
	8. その他製造業	20,154	34.9	7,262	149.3	10,839	149.3	245.6	22,269	219.1	4,168	102.6	184.1
	9. 官公需・学校	11,183	36.3	1,937	163.0	3,158	163.0	78.7	6,281	103.8	1,186	66.9	197.3
	10. その他需要部門	134,110	26.9	46,513	153.1	71,196	153.1	207.4	143,754	210.5	26,045	101.0	197.4
	11. 商社・代理店	5,207	24.7	2,736	82.3	2,251	82.3	172.8	5,908	256.6	921	121.7	242.4
1~11. 内需合計	4,698	213.6	715	40.8	292	40.8	122.2	1,080	111.0	73	35.4	47.1	
12. 外需	3,471	43.5	1,057	106.7	1,128	106.7	179.3	2,561	145.0	376	98.2	221.2	
1~12. 受注累計 (内NC機)	1,553	31.3	395	109.1	431	109.1	97.3	956	98.3	130	68.8	121.5	
	159,648	28.2	54,587	146.8	80,113	146.8	205.6	163,954	208.5	29,254	100.0	202.7	
	252,161	34.3	141,146	117.0	165,082	117.0	338.6	361,091	347.8	54,863	100.7	275.5	
	411,809	31.6	195,733	125.3	245,195	125.3	279.5	525,045	287.8	84,117	100.4	244.9	
	392,559	31.3	186,790	125.7	234,771	125.7	281.1	503,396	290.9	81,835	102.3	249.4	
販売額 (内NC機)	596,920	40.6	187,685	97.4	182,833	97.4	157.8	440,040	115.5	69,522	103.1	187.8	
受注残高 (内NC機)	576,381	40.6	178,369	98.3	175,308	98.3	156.2	419,954	114.1	66,277	102.9	185.5	
	382,592	66.6	391,021	115.9	453,059	115.9	121.7	467,752	126.6	467,752	103.2	126.6	
	354,272	65.0	363,029	116.3	422,142	116.3	121.9	437,797	127.6	437,797	103.7	127.6	

(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

名古屋開府400年に思う



山下機械(株)
取締役会長

山下隆蔵

今年は、家康が慶長15年(1610年)に名古屋城を築城して400年になり、記念行事が当名古屋では年初から目白押しである。中部圏は、戦後の自動車産業の拡大により、工作機械市場として基盤をつくったが、'08年秋のリーマン・ショック以来20ヵ月にわたって、最悪の憂き目に遭っているのも事実である。名古屋(旧尾張藩)がこれまでたどった産業の歴史を振り返りながらこれからの当地のものづくりの行方を探れないかと思う。

かつてこのコラム(Vol.20)で「戦後の中部のものづくりの源は、戦前の軍需(航空機)産業にある」と書いたことがあるが、そのまた前史に、尾張藩の木材資源(具体的には、木曽材の伐採権・流送権)に裏付けられた木材産業があったと思われる。

'08年秋、読売新聞・中部の千田龍彦氏が、現地取材をして連載した「木曽ヒノキ物語」はその歴史を鮮やかに活写した。すなわち家康は、1615年、尾張藩初代藩主義直(九男)に木曽の材木の伐採・管理権を与える。家康の関ヶ原での勝利は同時に木曽地の支配を武田信玄から奪い取ったものだが、早い時期から植林、管理をしてきた木曽が全国的に見て巨木、銘木の最大の供給源であったといわれ、以後250年間にわたって、尾張藩にとって大きな財源となる。

過日、木曽材の管理と流送に関する二人の方に会い、その実態を知ることとなった。

木曽裏街道、加子母村の内木家(現在の当主は20代目内木哲朗さん(51))は尾張藩から代々、裏木曽のご用林の管理を任せられ、盗伐に備えた。各務賢司氏は、八百津、錦織綱場にいた木曽材の流送の筏師の末裔である。江戸時代は、歴史上まれにみる戦のない平和な時代で、初期百年間で人口は倍増する。(1,500万人→3,000万人)、各藩での新田開拓、治水事業などで農作物の生産増を達成したが、一方で多くの山の樹木が薪炭用に伐採され、全国の山々が裸山になってゆく。家康の天下取り前後に全国で一気に発生した城郭建設と社寺仏閣の建材需要は大変な量であったはずで、宮大工の数も尾張には多く、信長が登用して安土城の建造にあたった岡部又衛門(熱田の棟梁)をはじめ、多くの宮大工集団が尾張にいたらしい。木曽、裏木曽のヒノキの大木資源は、伐採後、木曽川、飛騨川の水流を利用して錦織(八百津)、下麻生(川辺)の綱場(筏に組む場所)を経て、長島まで流送され、多くは熱田の白鳥貯木場に貯められた。堀川の汽水域で自然処理をしたのち兩岸の200を越す製材所で刻まれ、建材、橋梁、土木副資材、家具、仏壇、諸道具(桶、樽などの容器や運搬具、農具その他)に加工された。

明治維新後、殖産興業の過程でこの木材資源が織機、客車、掛時計、楽器、梱包材などに使われたことは知られているが、名古屋が太平洋戦争中に最大の軍用機の生産拠点となったことが豊富な木材資源と関係があるという認識は一般的ではないかもしれない。

ライト兄弟が1903年(明治36)人類の永年の「空を飛ぶ夢」を実現した。1911年(明治44)トリポリ戦争で飛行機が戦場に初めて登場するが、第一次大戦(1914~18)では初めて実戦で戦車と飛行機が使われ、(この大戦ではライフル、機関銃が戦闘の中軸であったが)将来の戦争の主流軍備となることが確認された。

三菱造船は、大正9年神戸(内燃機部門)から名古屋へ進出するが、間もなく航空機一本に的を絞る。その理由は、①名古屋は機体、プロペラ(くるみ)を構成する良質な木材の供給が可で、高度な加工職人がいること。②電力に供給余力があること(当時中部山岳地域の水力発電による電力の供給が他地域に先行していた)③試験飛行に適した、濃尾平野(眺望のきく)と伊勢湾(非常着水時)の自然条件。というわけで、大正15年から昭和12年までに1,300機(陸軍420、海軍900)を作り、他に、エンジン1,800台を納入している。大正6年陸軍は熱田工廠でダイムラーエンジンを載せた開発に入り、大正10年サルムソン式木製「乙式一型偵察機」を製作し昭和3年までに340機を製作した。大正9年、愛知時計電機(愛知航空)は海軍設計の水上飛行機を完成し、500機納入。大正10年各務原に川崎航空機が、三菱内燃機が航空機用エンジンの工場を建設。

こうした航空機の開発に大きなはずみをつけたのが満州事変(昭和6)、日支事変(昭和12)の15年戦争の拡大であった。機体とプロペラの木製であることの限界は昭和13年の住友金属(現在の住友軽金属)の名古屋進出によりジュラルミンに変わり、ますます戦闘機の生産の中心が名古屋となって行くのである。そして昭和17年、我が国最大の航空機メーカー中島飛行機が群馬から愛知県半田市へ進出する。ここに、我が国の飛行機の70%が中部地区で製造されることになったのである。

戦後公表された「米国・戦略爆撃調査団報告書」によれば、中部の軍需工場は正確に米軍に把握されており、昭和19年6月のマリアナ諸島の陥落以後、度重なるB29の日本本土の正確な重爆で20年6月には、拠点工場の軍備の生産体制は大方壊滅状態に至っていたのである。それから終戦の8月15日までの約2ヵ月に太平洋戦争の死者が激増したことを思うと、沖縄が墜ちる6月23日頃にポツダム宣言を受託していたら、犠牲者も減り、原爆を回避できたと悔やまれる。

今年6月の中旬、内木哲朗(前出)さんの案内で、裏木曽の「出の小路」にあるヒノキの大木林を見た。伊勢の遷宮材として供給され続ける樹齢200~400年の巨木の前にたつと、数年単位で繰り返す好不況に翻弄される工作機械業界の生業を一瞬忘れさせてくれる思いがする。おもえば、戦後65年間にわたって木材資源を外材にたより、自分たちの近くにある日本の山や森に何の関心も持たなかった我々に、「原点にかえれ」といわれているように思われた。

そういえば、この秋10月名古屋で、COP10(生物多様性条約第10回締約国会議)が開かれる。

会員・業界消息

経済産業省…………… 経済産業省製造産業局産業機械課課長 濱野幸一 (8月1日)
経済産業省製造産業局産業機械課課長補佐 永山純弘 (7月1日)
経済産業省製造産業局産業機械課生産機械二係長 黒岩 壮 (7月1日)
社名変更…………… 東部地区正会員 丸紅マシンツールズ(株)(旧社名丸紅トッキ・インダストリーズ(株)) (8月16日)

日工販会員代表者変更

メーカー賛助会員 …… (株)エグロ 東京営業所所長 佐藤安則
(株)MSTコーポレーション 取締役営業部長 弓場 隆
(株)神崎高級工機製作所 工作機械事業部長 真家秀夫
(株)ジェイテクト 営業本部工作機械・メカトロ営業推進部部长 深江洋志
(株)太陽工機 人事広報チームリーダー 田口 圭
ファナック(株) FA西部セールス本部長 岸 甫
富士機械製造(株) 工作機械事業本部営業部部长 加藤陽治
三菱マテリアルツールズ(株) 営業企画部部长代理 堀江武夫
(株)森精機製作所 社長室秘書課 成田 亮
リース賛助会員 …… 昭和リース(株) 機械設備営業グループ営業第一チーム次長 山口博幸
日立キャピタル(株) 営業第一部長 工藤隆康

行事予定

東部地区研修会……………8月25日(水) 機械工具会館
東部地区製品研修会……………9月2日(木) 機械工具会館
政策委員会・定例理事会 ……9月8日(水) 大阪産業創造館
AMTDA主催国際会議 ……9月15日(水) シカゴ・マコーミックプレイス
調査広報委員会……………9月29日(水) 機械工具会館
中部地区製品研修会……………10月5日(火) 名古屋市工業研究所
SE講座 名古屋 ……10月7~9日(木~土) I.M.Yビル
SE講座 東京 ……10月14~16日(木~土) 機械工具会館
西部地区製品研修会……………10月20日(水) エル・おおさか(大阪府立労働センター)
SE講座 大阪 ……10月21~23日(木~土) 新梅田研修センター
日工販国際レセプション……………10月29日(金) 東京ビッグサイト会議室101
西部地区研修会……………11月4日(木) 大阪産業創造館
更新研修・必修・特別講座 東京 ……11月12・13日(金・土) 機械工具会館
政策委員会・定例理事会 ……11月18日(木) 安保ホール
更新研修・必修・特別講座 名古屋 ……11月19・20日(金・土) I.M.Yビル
西部地区講演会・忘年懇親会 ……12月1日(水) 大阪弥生会館
中部地区講演会・忘年懇親会 ……12月2日(木) メルパルク名古屋
東部地区講演会・忘年懇親会 ……12月3日(金) 八重洲富士屋ホテル

展示会

IMTS (International Manufacturing Technology Show) …… 平成22年9月13日(月)~9月18日(土)
McCormick Place, Chicago
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)
東京ビッグサイト
Metalworking and CNC Machine Tool Show 2010 …… 平成22年11月9日(火)~11月13日(日)
上海新国際展覽センター

編集後記

- 8・9月合併号をお届けします。今年の猛暑には参りました。昨年の暑さを忘れてしまったのか、あるいは歳のせいかと思いましたがそうではなさそうです。熱中症で救急搬送された人は全国で約3万人、東京23区内だけで死者は100人に達したそうで、もはや地震や台風と同じ災害と思います。盛んに報道された猛暑日とは2007年4月1日に気象庁が予報用語の改正を行い日中の最高気温が35℃以上の日のことを「猛暑日」と制定したそうですが、2006年までは非公式ですが酷暑日と言われていたそうです。
- 520人の命が奪われた日本航空のジャンボ機墜落事故から今年の8月12日で四半世紀が過ぎました。この悲惨な出来事から思い出す事があります。某自動車会社のある事業部が社内用の工作機械を製造していましたが、なかなか優れもので筆者が在籍していた商社の機械部門が北米で販売してみようということになりました。まずは既にシカゴで別の工作機械の事業展開をしていた部門にデモ機を持ち込み市場調査をやってみましたら全米で拡販出来る可能性が大いにあるという結論になり某自動車メーカーと組んで本格的に北米に進出することになりました。しかしそれまでは紆余曲折があり、某自動車メーカー内では北米での販売に反対論が根強く、それは「我が社は自動車メーカーであって、工作機械メーカーではない。工作機械のトラブルが自動車販売に影響を与える恐れもありわざわざ北米で販売する必要性はない」と言ったもので反対理由が分からないではありません。この反対勢力を情熱あふれた実力事業部長がはねのけ常に前向きな営業課長が工作機械部隊を引っ張っていました。ところが北米での本格的販売に関する東京での会議後事業部長と営業課長が大阪への帰途に運悪く問題のジャンボ機に搭乗されたのです。そして強力な推進者を失った北米販売事業は結局消滅してしまいました。まさに『事業は人なり』という教訓が示す通りの結果となりました。
- 日工会7月受注確報では総額84,117百万円と4月より連続800億円超えと好調で、注目の内需は29,254百万円と先月に続き300億円台にあと一歩というところで今後を期待したいと思います。

「日工販ニュース」 Vol.22—No.08・09

平成22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22年9月1日現在

正会員(全70社)

【東部地区(34社)】

(株) 旭 商 工 社
 伊藤忠マシテクノス(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)
 帝通エンヂニヤリング(株)
 (株) テ ヅ カ
 (株) T E M C O
 (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)
 丸紅マシンツールズ(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)
 キヤムタス(株)
 黒田精工(株)
 コマツNTC(株)
 (株)C&Gシステムズ
 (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)
 J A 三井リース(株)
 住信・パナソニックフィナンシャルサービス(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)