

日工販ニュース Vol.22 No.10



日工販創立40周年記念特集

「創立40周年記念を祝して」	日工販会長	長久保 敏	2	
「創立40周年記念号発行にあたって」	日工販調査広報委員長	田尻 哲男	4	
「記念行事報告」			5	
「日工販40周年記念に寄せて」	日工販元会長	白坂 文雄	6	
「日工販歴代会長」			8	
「日工販創立40周年記念座談会」			9	
記念寄稿				
「私の挑戦」	伊藤忠マシンテクノス(株)	鈴木 貴光	21	
「地球環境問題」	双日マシナリー(株)	山口 達司	22	
「販社が地球環境保護に貢献できることとは？」	(株)トミタ	芝野 裕康	23	
「中国展開での日系企業の人材育成」	(株)豊通マシナリー	温 強	24	
「仕事にも遊び心を」	(株)ナチ常盤	沖 真一	26	
「私の挑戦」	日本GE(株)	小深田 智	27	
「これからの工作機械販売に思うこと」	(株)牧野フライス製作所	阿部 京輔	28	
「工作機械販売会社のこれからのあるべき姿」	三菱商事テクノス(株)	水谷 修	29	
「日工販の10年」			30	
IMTS 特集 「国際製造技術展 (IMTS2010シカゴショー) 開催」				32
			「AMTDA主催国際会議」	
			「印象記」 植田修平、上田良樹	
リレー随筆	(株)ジーネット	岩田総一郎	37	
工作機械と私	三菱商事テクノス(株)	保見 純	38	
私の読書評	「空中ブランコ」 (株) 井高	奥田 敏久	39	
議事録	「政策」「理事会」「調査広報」「東部地区研修会」「東部地区製品研修会」		40	
SE教育	「合格者」		44	
甘口辛口	「中国への進出」 (株) 東陽	石田 竹虎	47	
統計資料	「FA流通動態調査1」「工作機械業種別受注額」		48	
消息・行事			50	
会員会社			52	

創立40周年記念を祝して



日本工作機械販売協会
会長
長久保 敏

1970年10月28日に大阪ロイヤルホテルの『菊の間』で会員会社約90社の出席のもと設立総会が開かれ、この日本工作機械販売協会が全国販売組織として発足致しました。折しもこの日から世界三大見本市の一つである第5回日本国際工作機械見本市(JIMTOF)が大阪港会場で開催され、工作機械生産高は対前年比30.2%増、史上初めて3,000億円を突破しました。

以来、諸先輩各位は日工販各社の英知を集め、また関連業界や団体からのご支援を賜りつつ、努力に努力を重ね幾多の難局を乗り越え、この日工販を堅実に着実に運営されたお陰で、今年40周年を迎えることが出来ました。これまでの関係各位のご努力とご尽力に心より感謝申し上げます。

日本の工作機械業界は1970年以降高度成長を続け、1982年に生産額において米国を抜き世界No.1の地位に昇り詰め、その後約30年間はその地位を保ってまいりました。しかし、リーマン・ショックが発生した2009年に成長著しい中国にその首位の座を明け渡すことになりました。この間、日工販は主に日本市場における工作機械の販売組織として、その成長と発展に大いなる貢献をしてきたことを誇りに思っております。誠に光栄なことに、先般40周年記念式典を開催した際にご列席戴きました経済産業省から、これまで日工販の役員として業界の発展に多大なる貢献をされた6名に対して、『製造産業局長賞』を賜りました。工作機械販売に携わる日工販としては大変名誉なことであり関係者各位に心より御礼申し上げる次第です。

これからも日工販は、再生を期す日本経済の新たな発展のため、並びに日本工作機械業界の復活のため、より一層の貢献をしてまいります。

日工会をはじめとする関係団体の皆様と共に日工販会員各社は、50年周年、更には60年周年と年輪を積み重ねてまいりたいと考えておりますので、引き続きのご理解とご支援を賜りますよう重ねてお願い申し上げます。



日本工作機械販売協会
JAPAN MACHINE TOOL DISTRIBUTORS ASSOCIATION

創立40周年 記念特集

創立40周年記念号発行にあたって

日本工作機械販売協会
調査広報委員長

田 尻 哲 男

日工販創立40周年記念行事の一環として、創立記念日10月28日にあたり日工販ニュース10月号を記念号として発行いたしました。

これまで会員各社の多大なる販売努力により日工販は我が国工作機械業界の発展には大いに寄与してきたと確信しており、今後も会員各社のご尽力により更なる飛躍をしてみたいと思います。

去る6月9日に開催されました40周年記念行事につきましては、日工販ニュース7月号に詳細を掲載しておりますので本誌では記念式典の簡単なご報告とさせていただきます。

創立30周年からの10年間の歩みとして、これまでの出来事を振りかえるために去る8月4日の猛暑の中、これまで10年間の日工販会長をおつとめ頂いた皆様にお集まりいただき、更に日工販設立当時の頃をご存知の元会長瀧様にもお越し頂き座談会を開催しましたので内容を要約させていただきます掲載いたしました。

会員の皆様からのご寄稿につきましては40周年に因み40歳前後（アラフォー世代）の方々から「工作機械販売会社のこれからのあるべき姿」、「地球環境問題」、「私の挑戦」、その他「自由課題」のテーマから選んで頂き40周年記念としてご寄稿頂きました。

本記念号発行にあたり、ご寄稿頂きました会員の皆様そして調査広報委員各位、事務局各位のご尽力、ご協力に対しこの場をお借りして御礼を申し上げます。

若干回復基調とは言えまだまだ正念場の続く毎日ですが、この時期こそ日工販は将来の工作機械業界を牽引してゆく大事な機能を発揮すべきであり、その存在感を高めてゆく必要性を感じます。

今後も日工販ニュースを通じて会員の皆様のレベルアップ、日本工作機械工業会様との絆の強化の一助になるよう努力してまいりますので引き続きご支援をよろしくお願い申し上げます。

記念行事報告

日工販創立40周年記念行事は、去る6月9日（水）第41回通常総会終了後、グランドアーク半蔵門で開催されました。当日は関係官庁、業界団体から多数の来賓、報道関係者に加え、歴代の会長、副会長の臨席を得て、滞りなく執り行われました。

記念式典

式典は13時50分4F「富士の間・東」で141名の出席のもと、宇佐美専務理事の司会で進められました。

長久保会長より、臨席の来賓への謝辞と、日工販は新たな日本経済、工作機械業界の発展に貢献してまいりたいと挨拶がありました。更に、日工販40年の歩みの中での亡き会員の偉業に敬意を表する黙祷が捧げられました。

当日は、経済産業省製造産業局産業機械課米村猛課長より日工販40周年へのお祝いのお言葉に引き続き（社）日本工作機械工業会 中村健一会長よりご祝辞をいただきました。

祝辞に引き続き、経済産業省製造産業局長表彰状が米村課長から、下記の方々に授与され、授与された方々を代表し、植田副会長より謝辞があり先輩諸氏へ敬意と各委員会活動が業界を牽引し機能を発揮していきたいとの挨拶がありました。

三井物産マシンテック(株)	元取締役社長	臼坂文雄
植田機械(株)	取締役会長	植田精一
(株)トミタ	取締役社長	富田 薫
三栄商事(株)	取締役社長	後藤正憲
(株)兼松K GK	元取締役会長	石川正治
伊藤忠マシンテクノス(株)	取締役会長	尾瀬俊憲



記念講演

15時より3F「華の間」にて記念講演が180名の参加者を迎え開催されました。富田総務委員長より講師が紹介され、三菱商事(株)執行役員コーポレート担当役員補佐 藤山知彦氏による「構造変化の進む世界経済」と題した講演が、豊富なデータを駆使し大変分かりやすい内容で行なわれました。

祝賀会

16時30分より会場を4F「富士の間・東」に移し、日工販創立40周年祝賀会が華々しく催されました。会場は長久保会長を始めとする日工販役員に迎えられ、来賓、報道関係者、会員等211名の来場者で、賑やかに創立40周年を祝い、歓談が繰り広げられました。祝賀会は宇佐美専務理事の司会で進められ、長久保会長より挨拶がありました。続いて来賓の日本工作機械輸入協会 千葉雄三会長より乾杯のご発声をいただきました。宴たけなわの中、定刻になり後藤副会長より中締めが行われ散会となりました。

日工販40周年記念に寄せて



日本工作機械販売協会
元会長

白坂文雄

40周年記念おめでとうございます。諸先輩方が面々と築かれて来られた日本の工作機械産業の歴史が、当協会の中に今も生き続けていることに感謝致しく存じます。

この度は、また、経済産業省局長賞なるご褒美を頂きまして誠に有難うございました。これも日工販会員各社及び事務局のご支援の賜物と御礼申し上げます。

私が担当しましたのが、ちょうど30周年記念の時でしたので、あれから既に10年も経過したのかと、今更乍ら時の経過の速さを実感しております。

日工販の活動にかかわり始めたのが、1993年6月、米国勤務から帰国後、当時の三井物産工作機械(株)の社長就任と同時でした。バブル崩壊後の会社経営が優先し、当初2年間は理事会には参加するものの、協会活動に積極的に参画する余裕もなかった様に思います。その後、会社も軌道に乗り始め、様々な対外活動が出来る様になり、協会での副会長、最後は微力乍ら会長職まで引き受けさせて頂きました。一方、自社の方も任期途中で会社の合併があり、超多忙な時期を過ごしましたが、結果的に異例の8年もの間社長業を勤めた為、当協会とのかかわりも8年に亘りました。

私自身は、昭和40年からこの業界のお世話になり、日本製工作機械の対米輸出の草分けの時代から関与し、その後も米国での工作機械販売が長かった為、日本での工作機械販売の流儀(文化)に対しては、かなり批判的で、日本の工作機械が既に世界市場で認められているにも拘わらず、日本国内の販売方式が旧態のまま残っていることに異常さを感じていました。その為、「技術は一流、販売は三流」なる言葉で、至るところで販売の正常化を提案して来ましたが、バブル崩壊後の需給のバランスが解決しないと、どうにもならない事情も背景にありました。

当時から、当協会の自慢し誇るべきことは、予算の限られた中、年間40回以上に及ぶ何らかの会(事業)が継続されて行われていたことです。これは、夏休み、正月休みの時期を除くと、ほぼ毎週何処かで何かの活動が行われていたことで、此れが全て会員各社の自主的参加(ボランティア)に依る活動であったことです。このような協会は、他には無いのではないかと今でも思っています。

協会の活動では、日本工業大学でのSE教育の他、IMTSシカゴ、日本国際工作機械見本市での海外工作機械販売協会との交流、イタリア貿易振興会との交流、中国工作機械工業会との交流など海外業界との種々な交流会を通じ、会員の方々に海外にも目を向けて頂けることが出来たのではないかと考えております。

さて、先の40周年記念式典には、残念ながら出席出来ませんでした。現在、私自身は英国東部のニューキャッスル市郊外に在る航空機関係（エアバスのTier-1）の製造会社に勤務しており、日々新たな体験をしております。

7月中旬、ロンドン郊外で航空ショーが開催され、当社も英国出品者の一社として参加致しました。工作機械メーカーの参加も2社ありましたが、主体は飽く迄「航空機及び関連機器」の見本市。軍需関係が6割、民需関係が4割の感じでしょうか。実機の航空機展示に加えて、デモフライトを行う為、滑走路のある空港で行われます。

今年の話は、ボーイングB787（コンポジット50%）。米国本土から飛来し、実物機の海外での初披露。客先に対する納入が遅れに遅れて問題はあるものの、新時代の幕開けの意義は大きいと思います。受注残が863機（6月末時点）と最大。他方のエアバスはA380（2階建てジャンボ機）で対抗、本機の受注残は204機。また、上述B787に対抗するエアバスA350は、まだ試験飛行も行っていないが（客先納入2012年中頃）、既に受注残が530機。機体の軽量化が、如何に世界のエアラインに取って魅力的かを示しています。

航空ショーの見せ場は、何と云っても戦闘機の曲芸的パフォーマンス。鼓膜を劈く様なキーンという金属音、バリバリという猛烈な爆音、真赤な燃焼噴射と共に、200ヤードも滑走すると地面に直角に猛烈なスピードで上昇する様は、大変な技術力の結晶と感心させられます。一方、世界の戦争形態が変わりつつあり、また先進国の軍事予算削減も加わり、軍用機の生産は頭打ち、代わって今年はUAV（Unmanned Air Vehicle 無人機）の展示が花盛りといったところです。

民間航空機業界は、ボーイングとエアバスで年間生産950機（両社生産数ほぼ拮抗）。その他のRegional Aircraftが450機（Embraer 230機、Bombardier 100機、ATR 50機、その他Gulfstream, Irkut, Sukhoi等）。従って、短距離を含めた世界の中大型機の生産は1,400機。その他に小型機の生産が1,500機程度と考えられます。ただ小型機の場合、市場の7割が北米の為、米国の景気動向が大きく影響することになります。

この業界も2年前の金融危機で市場は大きく後退しましたが、現状回復基調にあり、私も今までと違った世界を垣間見て、新たなチャレンジと頑張っております。

会員各社の益々のご繁栄と次の50年に向けて協会の更なる飛躍を祈念致しております。

日工販 歴代会長



①故・川上一郎氏
(70年10月～76年5月)



②故・下條義克氏
(76年6月～78年5月)



③故・富田正男氏
(78年5月～81年6月)



④故・田口重雄氏
(81年6月～85年6月)



⑤故・高橋八郎氏
(85年6月～87年6月)



⑥瀧 英二氏
(87年6月～91年6月)



⑦故・後藤正男氏
(91年6月～93年6月)



⑧故・伊藤清三氏
(93年6月～94年6月)



⑨増田健次氏
(94年6月～95年6月)



⑩故・平手二郎氏
(95年6月～98年6月)



⑪細野良敦氏
(98年6月～99年6月)



⑫白坂文雄氏
(99年6月～01年6月)



⑬池澤 敦氏
(01年6月～03年6月)



⑭石川正治氏
(03年6月～07年6月)



⑮尾瀬俊憲氏
(07年6月～09年6月)



⑯柴田 實氏
(09年6月～10年6月)



⑰長久保 敏氏
(現会長)

日工販創立40周年記念 座談会

出席者 (敬称略)

瀧 英二 第6代会長 (1987.7.29~1991.6.25)
池澤 敦 第13代会長 (2001.6.13~2003.6.11)
石川正治 第14代会長 (2003.6.11~2007.6.6)
尾瀬俊憲 第15代会長 (2007.6.6~2009.6.10)
柴田 實 第16代会長 (2009.6.10~2010.6.9)
荘司博章 前専務理事

司会進行

田尻哲男 調査広報委員長

事務局

宇佐美 浩 専務理事
篠塚正紀

(2010年8月4日、機械工具会館5階会議室にて)

委員長：本日は猛暑の中お集まり頂き有難うございます。この座談会は日工販創立40周年を記念して開催するものですが、日工販は1970年10月28日に設立されましたので日



田尻委員長

工販ニュース10月号に座談会の内容を掲載する予定です。従いまして読者の皆様は10月にこの座談会特集を読まれますが、この座談会は猛暑の8月4日に開催されたので本日で出席の皆様はクールビズの格好となっていることを前段でご説明しておきたいと思えます。気軽に意見交換をして頂きたいと思えますので宜しくお願い致します。本日は30周年より今日にかけての歴代の会長にご出席頂きました。また日工販設立の頃にご活躍された瀧先輩にもお越し頂きました。創立40周年ということで、まずは日工販創立の背景となる当時の日本の工作機械業界の状況から瀧さんにお話頂くことにいたします。

輸入工作機械から国産工作機械へ

瀧：ご承知のように日本の工作機械というのは大体において輸入から始まっていると言えます。戦前の工作機械輸入では輸入専門商社がありましたが、主として三菱商事(株)、三井物産(株)といった大手総合商社が取り扱っていま

した。戦前では兵器を製造するのに当然工作機械が重要な役割を果たすのですが、当時はまだ輸入工作機械が必要で米国に支店があった大手商社が大活躍をされどんどん機械が輸入されました。戦後になりますと日本の産業

復興のために工作機械が必要になってきました。工作機械メーカーもマザーマシンとして欧米の優秀な工作機械を輸入しました。技術説明、サービスのために大手商社はメーカーに人を派遣していますが、例えば三菱商事(株)は歯切り盤の米国リーズ・ブラッドナー社の代理店をしており約一年間若手社員を派遣し、その間約1カ月はユーザーの工場で実習をさせた様です。輸入工作機械大手の最右翼であった旧安宅産業(株)はグリーンソン社製品の代理店をやっており若手社員をどんどん派遣していたようですが、この実習は非常にシステムティックな実習プログラムが用意されていたそうです。私ども(株)トーメンの場合は米国アマツールグループ11社の総代理権を得ましたが、総代理権の条件の一つに若手社員を派遣して工場実習させることでした。私はその第1期生として昭和27年から29年までの二年間多軸自動盤メーカーであるコーンオートマチック社に実習のため派遣されました。余談ですがこの工場があるところはバーモント州の人口三千人くらいのウインザーという小さな町で下宿して歩いて通いましたが有色人種は私一人であったので、有名人となり町の商工会議所の会合で日本に関する講演をしたりして結構楽しく二年間を過ごしました。実習はグリーンソン社のようなシステムティックな実習ではなく、現場に放り込まれて場所を自分で変えながら部品のきさげから始めて、部品の組み立てそして機械の組み立てそれに試運転、実際に機械を動かして品物を削るという順序で工員さんと一緒に実習を重ねました。更にツールレイアウトという加工工程をつくる実習もしました。その他に工具の設計などいろいろなことを勉強しました。それが終了するとサービスの方とユーザーを回り、実際のサービスの手伝いをしま



瀧氏

した。それが一つの实習プログラムとなっており全部やらされて二年間かかったわけです。アマツールグループはシンシナティ社そしてコーンオートマチック社を入れて11社あったものですから(株)トーメンからはほぼ50人位が実習のため派遣されたと記憶しています。こうした連中が帰ってきてセールスもやりサービスもやりということになりました。そのような経過をたどって輸入工作機械全盛時代があったわけです。それから日本の工作機械メーカーが力をつけてきてまして今度は輸入から輸出へと移行するようになりました。

委員長：ということは、米国に実習に行かれた滝さんの同世代の方々が欧米メーカーの技術導入あるいは技術提携などに関わって日本の工作機械メーカー発展となる礎の役割をされたということでしょうか。

瀧：そういうこともあったと思います。それから先ほどお話ししました大手商社、工作機械輸入専門商社29社がメンバーとなり1955年に日本工作機械輸入協会が設立され(株)山本商会社長の山本啓蔵氏が初代会長に就任されました。当時は簡単には輸入が出来ず通産省(当時)に申請し輸入許可を取得する必要がありました。従って協会全体でまとまった動きをしたわけです。そのような経過があっ

徐々に日本の工作機械メーカーが力をつけてきましたが、商社が仲立ちとなり1952年から1963年にかけての約10年間は技術提携が盛んに行われました。特に欧米メーカーとの技術導入に関する提携は1950年に公布された外資に関する法律（外資法）によって促進されました。1952年ツガミとクリダン社（仏、ねじ切り旋盤）の技術提携を皮切りに技術提携が続出し市場に横文字ブランドが増え始めました。

委員長：そのような過程のなかで日本の工作機械メーカーがどんどん力をつけてきて、商社を中心とした国内販売体制を築いていかなければならないという流れに入っていったわけですね。

瀧：そういうことです。

荘司：日本の工作機械が力をつけなければなら



荘司氏

ない点に関しては、国策プロジェクトとして通産省（当時）が音頭をとって工作機械の技術開発のプロジェクトを組み、工作機械メーカー何社かが参加して技術開発を進めた時期があり、国産工作機械の基盤が築かれ、技術提携による国産化製品の市場導入もあって輸入機の依存度が1955年を境に漸減してきた訳です。工作機械メーカーは1953年公布の「企業合理化促進法」、1956年公布の「機械工業振興臨時措置法」、1957年啓示の「金属工作機械製造業合理化基本計画」により体力の強化をつけてきたところに朝鮮動乱で一気に工作機械需要が膨れ上がり今日の発展のベースとなったのですが、悲しいかな工作機械の発展は戦争と直結しているのです。それがあつたので瀧さんがお話しされた工作機械輸入専門商社に加え一般の工具屋さん、そして商社も含めて工作機械の販売にどんどん参入して行きました。それが続いて総合商社系の工作機械部門が大きくなってきました。この頃が多分1958年から1959年の頃だったと思いますが、その後1965年に伊藤忠商事(株)より伊藤忠工作機械販売(株)として独立を皮切りに工作機械部門の独立が始まったのです。一方工具商社、機械商社の工作機械販売部門の成長が下地となって日本工作機械販売協会設立に繋がっていったと思います。

日工販の誕生

委員長：ここで日工販設立の頃の話に移らせて頂きます。ニュースダイジェスト社の小林社長（当時）と(株)トーメンの川上氏（当時取締役機械第一本部長）の触れ合いが日工販設立に大きなインパクトがあったと聞いていますが、このあたりのお話をお聞きしたいと思います。

います。

瀧：実は日工販がスタートした1970年はオランダのロッテルダムで(株)トーメン、豊田工機(株)、日立精機(株)三社合弁の欧州向け工作機械輸出を目的とした現地法人に居りましたので、海の向こうで日工販設立を聞いた次第で

すが、当時私の直属の上司である川上一郎氏が初代の会長に就任されたのです。ニュースダイジェスト社の小林社長は取材のため業界の首脳たちとの接触が多かったのですが、当時(株)トーメンの機械第一部長をされていた川上一郎氏の所に度々取材に来ておられたようで、総合商社から工作機械部門が独立し、また従来からの機械専門商社も乱立していましたので交通整理が必要となってきた時期で、どうやって交通整理をしたらどうかと1970年4月21日に帝国ホテルで小林社長主催の座談会が開催され小林氏をはじめ13名の業界首脳が集まりましたが、それが一気に日工販設立準備会議へと展開し、同年10月28日に創立総会が大阪ロイヤルホテルで開催された訳です。

宇佐美：調べてみますと、大手商社では工作機械部門分社化に向かって動きが一番早いのは兼松(株) (当時) で1963年に黒田精工(株)と共同出資でファイン・クロダ・サービス(株)を設立し工作機械分野への足がかりを作りその後、江商(株)と合併し兼松江商(株)になると同時にファイン・クロダ・サービス(株)を拡充し1967年に兼松江商工作機械(株)を設立しました。直接工作機械部門の分社化で最も早かったのは伊藤忠商事(株)で1965年に伊藤忠工作機械販売(株)を設立しました。そして1968年に三井物産工作機械販売(株)が、1971年に三菱商事工作機械販売(株)が設立されました。

瀧：(株)トーメンが分社化の最後になりましたが、1975年にトーメンマシンツールズ(株)を設立しました。尚、アマツール部門は1965年に別会社とし、(株)トーメン・工作機械部門は工作機械の国内販売および輸出を約10年間続けてきたこととなります。

委員長：今でもそうですが、販売系が集まった協会では工具関係はありますが、それを除く



宇佐美専務理事

と工作機械ぐらいではないでしょうか。販売の機能というものがメーカーと一体となってやっていくという仕組み、こういうものが必要とされている業界だと思います。

尾瀬：1969年に安宅産業(株) (当時) 工作機械部門に入社し、新入社員当時の記憶ですが1970年に日本の工作機械を販売する組織がよく出来たなと思います。と言うのは、当時は輸入工作機械がまだまだ花形で1955年頃から輸入機から技術提携で国産化しようという話はありましたが、私がいましたところは国内工作機械販売の主力は輸入機で、次にライセンス品の国内販売であって次には国産工作機械を卸で販売というのが始まりかけた時期でした。従って国産工作機械販売が占める売上・利益が小さな時代によく販売協会を立ち上げたというのが実感です。



尾瀬氏

荘司：輸入機、ライセンス品を担当されていたので、そのような感触を持たれたと思います。が、実際は当時でも輸入工作機械より国産工作機械の割合はるかに大きく、今はない量産メーカーが沢山ありました。私は三井物産(株)1959年入社でしたが、その当時から国産工作機械メーカーは結構あり、実際に取り扱っていましたし、機械商社も潤っていました。

尾瀬：国産量産機に関しては総合商社系の場合には卸となり、そして第一次、第二次工作機械販売商社という形態が多かったと記憶していますが、1970年代後半になると国産工作機械メーカーは徐々に強くなっていきますので、1970年という時代に日工販を設立した先輩は先見の明があるなと思います。

この10年間の日工販

委員長：日工販設立当時の状況そして工作機械業界の歴史につきましては、この辺にしましてこれから日工販創立30周年記念から10年間ににつきましてお話を進めたいと思います。この間日工販会長をお勤め頂いた歴代会長に本日お集まり頂き会長時代の苦労話、トピックスをお聞かせ頂ければと思います。それでは2001年6月から2003年6月まで日工販会長をされた池澤さんからお願いします。

池澤：会長に就任しました2001年の工作機械業界は受注が前年度比約20%落ち込み、さらに翌2002年は15%落ち込むという大変厳しい状況であったことを覚えています。こういう状況ですから会員が減って行き、西部の有力な会員である(株)ダイイチ、(株)ヒロジャパン

の自己破産申立は辛い思い出です。そして退会される会員は日工販にメリットを見い出せなかったということなのかと悩みました。

宇佐美：当時の理事会議事録を読みますと、大変な状況が窺えますが、特に2003年度の予算作成にあたっては会員減少による収入減から理事会で費用削減を討議され、結果として約400万円もの予算を削減しています。日工販ニュースが年12回発行から年10回にしたのはこの時からというのが分かりました。

荘司：SE教育事業もそれまでは日刊業新聞社に通信教育講座業務を委託していましたが、同社もSE教育事業は赤字続きで辞退したいとの申し入れがあり、この時より日工販で全てを取り仕切っていくという事になり現在に至っています。

委員長：先ほどお話の日工販会員のメリットとしては、工作機械メーカーとの繋がり、情報の入手、各研修会、工場見学会、社員教育など様々なメリットを会員として享受出来る訳ですね。教育分野では“ものづくり”の世界でSE教育により“人づくり”をしてきたと思います。

池澤：特にSE教育は大きな会員としてのメリットですね。ですから大変厳しい状況を考慮して2002年度には思い切ってSE受講料



池澤氏

を値下に踏み切りました。厳しい状況で思い出しましたが、当時協会で共有していた危機感として生産拠点の海外進出と一緒に技術も出て行くという、所謂“ものづくり”の空洞化というのがありました。受注額が落ちて行く中で2001年の内需は結果的には3000億円を超えましたが予想では2000億円台になるのではないかという状況の中で、当時は協会と共に自分の会社も明るい絵が描けるのかという危機感がありました。という事で明るい話題を見いだせない時代に会社の経営と日工販の会長を任されたというのが実感です。

注司：ところで、池澤会長の時代ですが2002年7月の東京で開催予定の理事会のことで、台風の影響で新幹線のダイヤが乱れ大阪、名古屋から理事のみなさんが出席出来ず、出席された理事が過半数に満たないものですから流会になりました。これがこれまで理事会が成立しなかった唯一のケースでした。

委員長：石川会長が池澤会長からバトンタッチされた2003年より一転して業界は上昇気流に乗りましたので今度は明るいお話を石川さんからお願いしたいと思います。この座談会の前にこれまでの日工販賀詞交歓会でのみなさんの会長挨拶を読んできましたが、この中で石川会長の2005年賀詞交歓会での御挨拶で「大晦日の大雪から転じて元旦は透き通るような快晴になって業界の現況を映すような云々」というお言葉がありました。2003年6月に日工販会長に就任され2003年の工作機械受注総額は前年度比26%増の8511億円そして2004年は7年ぶりに1兆円を超え1兆2362億円となり以降右肩上がりとなる絶好調の時期でした。

石川：池澤さんから日工販会長を引き継いだ時は、あれほど工作機械受注が急上昇するとは思ってもいませんでした。池澤さんが大変苦



石川氏

勞されたので正直言って会長をお引き受けするのは躊躇したことを覚えています。賀詞交歓会の時に恒例としてその年の受注の予想を日工販として発表する必要がありましたが、日工販は内需が主体です。内需はどうか、次に外需となる訳ですので、大体控えめな予想となり日工会の発表に対し1000億円ほどいつも下回った予測となっていましたね。外需が増えてきて問題となったのは安全保障貿易管理のことでした。これはこの頃から厳しくなってきました。

委員長：特に中国向け輸出が益々増えてきて柴田さんが会長をされていた時は、会員から中国向け輸出の際、安全保障貿易管理が厳しくて欧州勢に負けてしまうので日工販で経済産業省に欧州並みに緩和してくれるよう申し入れてくれないかという話がありましたね。

柴田：経済産業省の貿易経済協力局安全保障貿易管理課が担当され厳しく審査されている訳ですが、私達工作機械業界の窓口である製造産業局産業機械課産業機械課は状況についてはよく理解されており、(社)日本工作機械工業会(日工会)も産業機械課とコミュニケーションをよくとられている様子なので日工販としては日工会と連携を取りながら成り行きを見守っていました。

石川：話は変わりますが、日工販の金融機能の

話ですが、池澤さんが会長をされているところからと思いますが結構リース会社の参入が多くなりましたね。

瀧：最初にリース会社が賛助会員として入会したのは高橋会長の時でした。そしてその後工作機械メーカーも賛助会員にすることに決め日工会に伝え勧誘した結果30社の入会がありました。高橋会長の事で思い出すことは、1987年6月9日の日工販第18回通常総会で会長として高橋さんが再選されましたが、翌々日6月11日の夜就寝中に心筋梗塞で急逝されました。急遽副会長協議の結果理事会持ち回りで私が会長に就任したした次第です。私の会長時代のことについては創立20周年記念誌に書いてあります。この記念誌はニュースダイジェスト社に委託して制作したものですから立派な記念誌が出来ました。

石川：私が会長の時、人材が大事ということでリクルート用DVDを制作することにしましたね。撮影に際しては(株)牧野フライス製作所の全面的支援を受けて立派なものが出来ました。

委員長：主人公は私のところの社員でしたが、その後オーナー会社の御曹司であるため会社を引き継ぐため退社しました。

尾瀬：私が会長に就任しました時にDVDは完成しました。その後景気は急降下して行きましたが、各社から沢山の若手が出演しており皆さんが今でも残っておられるといいですね。若手バリバリの方々ですからこういう人達が会社の将来のために残っていなければならないし、また会社もそういう優秀な若者にとって遣り甲斐のある会社になければならない責任がありますね。

委員長：尾瀬さんは史上最高の受注1兆5900億円を記録した2007年6月に石川さんから会長を引き継ぎ翌年のリーマン・ショックを

契機に景気が急降下し、なんと2007年の4分の1の受注となるどん底の2009年6月に柴田さんにバトンタッチされたわけですね。

尾瀬：そうです。天国から地獄を経験しました。2007年7月に会長を引き継いだ時には既にサブプライムローン問題が起きており、アメリカ経済もバブル気味でしたので景気が落ちるとすればアメリカ経済も含めてなだらかに落ちてほしいと考えていましたが、景気は2008年9月頃まで結構長持ちしていましたので、危ないなと思っていました。ちょうどシカゴショーの最中にリーマン・ブラザーズが危ないと報道され、その後休日にリーマン・ブラザーズ破綻となりました。その週明けに日工販理事会が開催されリーマン・ブラザーズ破綻の影響について議論しました。ここまで大きな打撃を与える事になるとは当時多くの人が思ってもみなかったことでしたね。その結果天国から地獄といったことになってしまいましたね。これが会長時代の最大の思い出でしたね。サブプライムローンが発生する前から今度何か起きたら過去にあったような経緯をたどらず構造的な変換があるのではないかと考えていましたが、まさにそのようになりました。

委員長：当時サブプライムローンは日本には関係がないことと多くの方が思っていましたね。

柴田：2008年の正月の頃、某建設機械会社の社長にご挨拶に伺った時に社長が言われたことは、「サブプライムローン問題は歓迎、これがなかったら機械を作りきれないが、漸く世界中の過熱状態が問題発生によりおさまってきたのでこれでやっと生産計画が立てられる」というご発言がありましたね。

宇佐美：リーマン・ショック以後大変厳しい状況が続きましたが、会社を清算するので退会したいと言ってきた会員が1件ありましたが、日工販正会員では過去にあったように突

然会員会社が倒産するというのはなかったです。池澤さんが会長をされていた時には正会員会社2社が突然倒産となりましたね。

池澤：あの時は驚きました。倒産した㈱ダイイチもヒロジャパン㈱も大変羽振りが良かったのですからね。ヒロジャパン㈱の場合お正月の鏡開きも盛大におこなっており、ある方が1月10日の朝会社にご挨拶に行ったら自己破産申立の張り紙があったそうで、そのくらい突然の出来事でした。今回の不況では会員会社から1件も倒産がなかったとのことですが、私たち総合商社系の会社は儲かった時利益を親会社から吸い上げられてしまいましたが、オーナー会社の皆さんは不景気に備え儲かった時にしっかりと蓄えておられるから工作機械業界の宿命である景気のアップダウンにも耐え会社は長続きされていると思います。

委員長：柴田さんが会長をされていた時はリーマン・ショックの後ですべてが悪い方向に向かった大変な時でしたね。

柴田：6月の日工販創立40周年記念式典で三菱商事㈱の藤山氏が講演されたなかで「この時代を気絶状態だった」と言いましたがなかなかの得た表現で、まさにそうでしたね。その気絶させたのはマスコミではないかと思えます。リーマンブラザーズ破綻の時に政府が日本は関係がないと言っていました。株が一番下がり未だにリカバリーも一番遅いのです。これも一つにはマスコミがみんなに不安感を植え付けたことによるのではないかと思



柴田氏

います。いずれにせよ工作機械市場が急降下したことは事実ですが、尾瀬さんの時からこうした状況だからこそ日工会との結びつきがより強くなったと思います。この面では厳しい情勢下でしたが、良かったことと思っています。話は変わりますが私が会長就任の要請を受けた時、社長としての任期があと一年でしたので会長は一年しか出来ませんがそれでもよろしければお引き受けしますということで会長に就任しました。それでお話したとおり一年で退任した次第ですが、私達総合商社系の社長には任期というのがあり今後もこのようなことが起こり得るとして問題提起するような事になりました。要するに社長を退任しても顧問、相談役などで居るかぎりはそのまま会長を継続すればという意見もありますが、その場合後任の社長は理事になれない訳ですから理事会に出席出来ず、早く日工販に馴染んでもらいたいという観点から問題となります。

SE教育について

委員長：皆さんが会長をされていたころのお話はこのへんにして、日工販活動の中で柱であるSE教育についてお話をお聞きしたいと思います

います。

瀧：聞いた話ですが日工販がスタートした時から会員会社の社員教育をそれぞれの会社がそ

れぞれ行うのではなく業界全体として社員教育を考えてはどうかという話があったそうです。また景気が悪くなると、値引き販売が横行するのが常でありそんな時はいつも「メーカー営業が悪い」「商社営業が悪い」との水かけ論が始まりその都度業界内で販売のモラルが問題視されました。それをきちんと正すためにはどうしたら良いかということで販売士制度を作ったらどうかということになりました。その声が高まり研究を始めようということで教育委員会が出来ました。検討を進めているなかで販売士という制度が日本商工会議所において既にそういうものがあったということが判明して、日工販の場合はセールスエンジニアよりSE教育制度という名称にして始めようということになりました。そこで誰がやるのかということになりちょうど当時(株)トーメンマシナリー会長を退任する私に要請があり理事会の承認を得て日工販の教育事業局を発足させ私が初代の教育事業局長になった次第で、それが20年前の1991年に第一回SE教育は集合教育3日間、通信講座8科目の構成で1991年11月7日から3日間名古屋愛知貿易会館で実施され受講生は45名、続いて東京の受講生は38名、同じく東京で46名、大阪で46名、そして名古屋40名の参加と計5回のSE教育講座を実施して初年度は212名の受講生となり一応大成功でした。それがいまだに続いていることは大変な難しい話です。

宇佐美：現在の教材作り、講義資料作りはパソコンそしてパワーポイントなどを駆使して簡単に準備できる時代ですが、20年前はそういったものはありませんのでさぞかし準備が大変だったろうなと思います。

瀧：そうですね今から比べれば大変でしたが、SE教育を始めるにあたってもっと大変だっ

たのが講師の先生方を集めることでした。副会長をされていた当時の伊藤忠工作機械販売(株)社長の伊藤さんのアドバイスにより東芝機械(株)の平野さんにお会いし、SE教育制度にご賛同頂き講師の第一号が後に専務理事になられた平野さんとなった訳です。一方話が前後しますが1991年3月に教育委員会主催で日本工業大学工業技術博物館の見学会を行い、その結果当時の館長にお願いし博物館のセミナー室で一日だけのテスト講座を5月に実施しました。25名が参加し、受講生から感想についてアンケートを集めましたがなかなか示唆に富んだ内容でこれをベースに教育事業の構想をまとめ、それがSE教育の原点となりました。

荘司：昔から会員の社員の教育をどうするかという話は理事会で何度も出ていましたがなかなか踏み切れなかったなかで、瀧さんが教育事業のきっかけを作ってやっていただいたことは画期的なことだと思います。そしてカリキュラムは命ですからこれを作るのは大変な事です。その前に講師の先生です。講師が決まればカリキュラムが自然に決まる訳ですから、講師を選ぶのは大変な苦勞でした。次に苦勞したのは教室の確保でしたね。人数が分からない時に予め3日間の教室を確保しなければなりません。景気によって受講生の数が変動し、景気が上昇気流にのった2006年度は受講生が急上昇し確保した教室が狭くなりあわてて教室確保に奔走したことがあります。過去にはその逆のケースもあり一会場不要なほど人数が減ったこともありました。

石川：受講生が集まらない時がありましたが、この教育事業が別会計になっており赤字が続く苦しんでいましたが、それが2006年度は受講申し込みが急に増加し教室確保が大変だったことを覚えています。

工作機械業界について

委員長：これまでも山あり谷ありの工作機械業界ですが、リーマン・ショックの影響に直撃された市場がこれまでとは違った様相を呈してきたと思われます。この40年の節目で日工販のこれからの指針を考える重要な時期が来ていると思われます。

石川：工作機械業界の一番の問題は設備投資の波、景気の波によりアップダウンが激しすぎますね。他の業界ではこれほどのアップダウンはありえないのですが、工作機械メーカーはよく耐えておられると思います。また日工販もこの激しい波に翻弄されることになり

尾瀬：日工販の日工会受注におけるシェアは約70%となっていますが、一番良い時の内需が1兆円ですので日工販の受注が7000億円となりますが、1965年からの経緯で考えますと内需規模が少なくとも5000億円そのうち日工販シェア70%で受注3500億円あれば会員各社は潤います。従って出来れば7000億円から3000億円の大きな波ではなくて4500億円から5500億円の小さな波で続いてくれば工作機械メーカーにとっても商社にとっても国内販売という観点では望ましいとかねがね思っています。いずれにしても今の状況は内需が5000億円にならず3500億円から4000億円であり、今後ものこの状況が続くと思われそうなってくると生きていく道として業界全体的に2~3割ほど販売組織がスリム化し日工販が限りなく100%に近いシェアを取り工作機械プラスアルファでいかに販売組織を活性化するかことだと思

柴田：親会社に管理されている私たち総合商社

系会社の社長は景気が悪化すると親会社からの圧力は一段と厳しくなりますが、理事会での情報交換時にはオーナー社長の皆さんはどこか余裕を感じられました。

尾瀬：今回の不況により市場の構造が大きく変化しましたが、工作機械だけで食べていける時代は終わったのではないかと思います。事実会員の工作機械受注比率が年々下がってきています。日工販としては日工会との密な好関係を続けて行くことは最も重要なことですが、更に鍛圧機械、ロボットなども視野に入れていくことが必要な時代が来ていると思います。そうすれば日本の製造業を支える商社の機能として相対的に上がる可能性があると思います。

荘司：皆さんのお話を聞いて思うのですが、日工販の会員の皆さんは工作機械を販売している会社ですが、工作機械業界が将来10年、20年先がどうなっていくのか真剣に考えなければならぬと思います。人間の感覚として視聴覚というのがありますが、耳で聞いて、考えて、感じてというものがあると思います。そういうものは受動的ですね。頭の中で考えているだけではものは作れず、ものを作るためには手を触れて、手を動かして作りださなければならぬのです。それがものづくりの原点で紀元前から続いていることです。作り続けることこそ文明なのです。文明はこれから先何世紀も続くのです。それがなかったら人間は存在出来ないのです。どういうかたちでものが作られ続けられるかと考えると石器時代は食料を得るために石を叩いて矢じりを作ってそれで狩りをした。工作機械はその延長線上にあるのです。何かを作るために工

作機械ができた訳でこれからもずっと続くと思います。そういう意味では工作機械の寿命は名前が変わるかも知れないけれど、ものを作るための道具としては未来永劫に続くものと言えます。製造家が製品を全て自分で販売するための力を持ち続けることが機能的にも経済的にも望ましいのでしょうか。やはりその中には流通機能というものがあり、流通を握る一環として販売業というものがあります。これは昔から続いていることです。ものを作った人たちから末端にいくまでの流通過程として販売業があるのです。これがどうい

うかたちであっても無くなるはずはないのです。これからも日工販のみなさんの役割は大きいと思います。マーケットは変化して行きます。国内ではないかも知れないし海、外であるかもしれないしもっと違うマーケットがあるかも知れません。でもそのなかで日工販の活動を未来に伝えるために今の日工販の皆さんが背負っている責任は非常に大きいと思います。それをどうやって伝えていくかということをご皆さんで考えていかなければならないと思います。

日工販へのメッセージ

委員長：それではこの10年間に日工販の会長をされた皆さんから日工販へのメッセージを頂きたいと思います。

池澤：今の日本を考えた時、やはり日本で生き残るのは“ものづくり”であって“ものづくり”の原点というのはマザーマシンと言われてるように工作機械です。世代を別として、日本人として今後どうやっていくのかを真剣に考える時期だと思います。そうしないと大変なことになると思います。

石川：いつも大変だと言いますが、大変ではない時はないのですね。いつも大変なのですね。一方いつも大変ではないとも言えます。それは前向きにやると大変なのですが、後ろ向きにやると大変ではないのです。そこをどうやって調和することだと思えます。会社では、よい時はもっと良くしろと言われ、悪い時はこんなことでは駄目と言われその繰り返しでありいつも大変な訳です。自分の考え方次第ですね。

委員長：なかなか哲学的なメッセージですが、

大変だ、大変だ、と言っても実は大変ではない。自分でよく考えなさいということですね。

尾瀬：日工販にとって古き良き時代はこの40年で終わったというのが私の感想ですね。ただし考え方によっては、もっと新しくすればもっと良い日工販になる可能性があります。これに尽きると思えますね。なぜかと言いますと先ほど池澤さんが言われたように日本の製造業の在り方が変わるので、アメリカ次の日本そして中国へという流れの中で製造業はどうやって行くのかと問われている。その流れの中で日工販の占める位置がものすごく高くなる可能性があるということをお本気で考えてやってほしいと思います。提案としてはまず工作機械業界における日工販のシェアを是非上げていただきたいと思えます。おのずと上がると思いますが、日工販のエゴではなく日工販がシェアを90%~95%に上げることが客先にとってもメーカーにとっても日工販にとっても三者共存共栄と良いことになる方

向でシェアを是非上げていただきたい。先ほども言いましたが工作機械がコアなのですが他の関係団体・業界と緩やかに是非交流を深めていただきたい。そしてこれからは国内中心とは言えインテナーショナルの面も是非強化して頂きたい。

柴田：私はどちらかという性と善説でオプティミストですから、工作機械は自動車と違って季節工では出来るものではないと思います。だから最後の砦として工作機械は残っているはず。それと日工販のSE教育からSE資格者が2400人以上も出ており、このことは工作機械業界において大きな戦力だと思えます。季節工では出来ない工作機械と2400人以上のSE資格者との組み合わせでいけば駄目になることはないはず。従って日工販の皆さんはそこのところよく考えてやっていけば絶対生きる道は残っていると私は信じています。

瀧：皆さんにお目にかかって大変楽しいひと時を過ごさせていただきました。工作機械にどっぷりと浸かった人間としましては、工作機械を作る側ではなく、販売という側で今ま

で流通形態という形をつくってきた訳です。今後も形としては変わらないと思いますが、これからの世界の工作機械というものに焦点を当てた場合、アメリカから日本そして中国に移行していくという形を考えるとといったいどうい変化となっていくのかという部分はちょっと不安があるのですが、それはそれとして日工販創立40周年の座談会としましてお呼びいただき有難うございました。

委員長：本日は猛暑の中お集まり頂き有難うございました、皆さまのお話を伺って思いますが日本は資源の少ない国であって、やはりものづくりをどうやって強化していくかというところが私達の生きる道でしかない訳です。そこにおいては日工販の力というものは日工会との協業も含めて重要となってくると思えます。トヨタ流で言う現地、現物、現実というものをしっかり見据えた上で我々の戦略というものを日工販もたてていかなければならないと思えます。これからも日工販にたいして是非メッセージを頂きたいと思えます。 ■



日工販創立40周年 記念寄稿

40周年にあたり、40歳前後（アラフォー世代）8名の方にこれからの思いをつづっていただきました。テーマは「工作機械販売会社のこれからのあるべき姿」、「地球環境問題」、「私の挑戦」、「自由課題」としてご寄稿いただきました。

私の挑戦



伊藤忠マシンテクノス(株)
新規開拓推進部リーダー
鈴木 貴光

早いもので22歳で入社して、入社18年目。40歳の大台を今年迎える。入社した当初と比べると、成長したと思うところは幾つかある。人に自慢できる成長もあれば、自慢出来ない成長も有る。

圧倒的に成長したのが、私のウエストサイズ！体重にすると実に20kg弱の増量。毎日の不摂生や仕事終わりのビール、食事の内容・・・と原因をあげればキリが無い。昨今開かれた同窓会で『誰だっけ、もしかして鈴木』などと言われることは当然で、妻からも痩せろ、子供からも痩せてと軽い罵声を浴びせられることも多い。

1つ目の私の挑戦。『減量します！』

20kgは厳しいが半分の10kgは痩せる。自分を管理できないようでは、良い仕事も出来ない。年齢的にも成人病に注意する必要もあるし・・・

1年後にはスマートな体を手に入れます。

話は変わるが、現在の私の業務は『新規開拓』が中心。新しい業界、新しい客先、新しいメーカーと新しいものづくしである。既存のユーザーに既存のものを売る難しさ、既存のユーザーに新規のものを売る難しさ、新規のユーザーに既存のものを売る難しさ、新規のユーザーに新規のものを売る難しさ4者4様の難しさがあり、おもしろさがある。景気が悪くても買う客は買う！景気が良くても買わない客は買わない！そこを打破するのが営業のテクニックであり、おもしろさでもある。どんなに良い商品でもそれを営業する人間次第では、非常に魅力的な商品にもなり、非常に陳腐な商品にもなる。（極論ですが・・・）

故に新しいものを常に求め、提供し、魅力的な商品を提供できる営業マンを目指すことが、成功の条件であると思う。

2つ目の私の挑戦。『新しいものを追求する』

新しい客先、技術、メーカー、工法、等々。もちろん既存のものも大切にしながら、新しいものを追及する。最近常々思うのですが、自分の気持ちに余裕が無いことが多い。年齢的にも仕事、近所付き合い（自治会など）、子供関係（学校行事等）いろいろな事が重なる時期でも有り、金銭的にも時間的にも余裕が無くなって来る。ついつい家族に対する言動もきつくなったりして、次の日に少し反省する。何かのCMで某女優さ

んが言っていたが、『心に余裕を!』というのが大切だと思う。余裕が無ければ、仕事&プライベート問わず良い結果は生まれない。

3つ目の私の挑戦。『気持ちに余裕を持つ!』

全てにおいて1歩下がって考えてみる。しかしながら行動はスピーディに。気持ちに余裕を持って人と接し、気持ちに余裕を持って行動する。さすれば、良い結果が生まれてくるのでは…と信じたい。

長々と自分の挑戦を綴ったが、人間にとって常に挑戦は必要なことであるし、子供から老人まで規模の違いはあるにせよ、誰もが多かれ少なかれの挑戦をしている。挑戦が無くなれば、人は楽になるのか…?

いや寂しい人生になるのではないか? 今後の人生、仕事&プライベート共に常に挑戦を心がけ、強い精神を養いたい。

地球環境問題



双日マシナリー(株)
管理グループ企画業務チーム課長

山口達司

「地球温暖化」という言葉が注目され、組織や個人が、積極的に地球温暖化問題に取り組むようになったのは、1997年12月の京都議定書採択によるものが大きいだろう。議定書では、先進国の温暖化効果ガス削減目標が掲げられたが、実際に地球温暖化の進行を食い止め、温暖化効果ガスの排出量は削減されているのだろうか? 政府は昨年、1990年比で2020年までに25%の温暖化ガス削減を掲げており、各企業も積極的に削減に取り組んでいるように伺える。微力ながら我が家庭でもエアコンの使用時間を短くしたり、買い物の際はエコバックを活用したりと、温暖化軽減に貢献しようと小さな努力を重ねている。しかしながら、温暖化は軽減されるどころか、悪化しているのが現実のようである。

気象庁のデータによると、1971~2000年の30年平均気温と比べ、2009年の平均気温は+0.56℃と、年によってバラつきはあるものの、右肩上がりの傾向に変化は現れていない。日本の平均気温は1898年以降、100年あたりで約1.1℃のペースで上昇しており、このペースでいくと、21世紀末までに2.1~2.4℃上昇する可能性があるとされている。また、温暖化の原因の一つとされるCO₂の排出量は、京都議定書の基準年である1990年は1,143百万トン、2007年は1,300百万トンとこちらも悪化の傾向は変わっていない。「地球温暖化」という言葉は日常にあふれ、組織や個人が温暖化対策を講じているものの、まだまだ悪化の一途をたどっているようである。

その地球温暖化の原因は、産業革命以降の産業活動拡大に伴う、CO₂を中心とする温室効果ガスの増加であることは、いろいろな学説・研究から間違はないようであるが、地球温暖化を阻止するため、産業革命以前の世界に戻ることはできるのだろうか? 電気や自動車がない世界。やはりそれは難しいと言わざるを得ず、人類の知恵と努力により成し遂げられた、現在の世界を後戻りさせることはできないだろう。そうであれ

ば、この豊かになった世界という表の部分と、地球温暖化という裏の部分と、うまく共存させることが、現代社会の課題であることに間違いはない。

気象庁のデータによると、CO₂の分野別排出量は、産業部門からの排出が圧倒的に高く、家庭から排出される割合は14.1%となっていることから、産業界から排出されるCO₂をいかに削減するかが、温暖化解決のカギを握っているのは間違いはない。そこからすると、産業界に大きく関わっている、機械を取り扱う我々の業界の役割は非常に大きいと考えている。当社でも2004年の設立から「環境経営」を掲げ、太陽光発電製造設備、LED製造設備などCO₂削減に貢献できる産業機械を積極的に展開している。また「シンプル」「スリム」「コンパクト」をキーワードとして、省エネ・省スペースによる環境負荷の少ない設備機械の展開を全社的に推進している。産業界になくてはならない機械という分野を通じて、どのように地球温暖化問題解決に貢献するかを、全社の課題として取り組んでいる。

発展した世界と地球温暖化の解決、かなり壮大なテーマとなるが、個々の企業がそれぞれの分野で知恵を絞り、この問題に積極的に取り組むことにより、この2つの相反する事象の共存を成し遂げることができると考えている。

販社が地球環境保護に貢献できることは？



(株)トミタ
北関東営業部 小山営業所 課長補佐
芝野 裕康

最近、業界に関係なく「エコ」という言葉を見聞きする機会がますます多くなりました。市場に出回る多くの商品も、さまざまな形で「エコ」と関連づけられています。

しかし残念ながら、減税や補助金といった金銭的なことばかりがクローズアップされて本来の目的がぼけてしまい、「エコ」が単に物を売るためのキャッチコピーのように感じられる印象を受けます。

本当にそれで良いのでしょうか？

たとえば異常気象。地球環境には何かが起こっている。自分の子どもの頃のことを振り返れば、明白です。しかし私は、ニュースをみてもどこか他人事、仕事においても私生活においても、地球環境に対してずっと傍観者でいました。

こんな自省も込めて、私自身の立場から「エコ」について考えることができれば…と思います。

*

ある工務店の社長と知り合う機会がありました。その方は、「住宅業界で“次世代対応”などと言っているが、その基準が10年前のものでは、“次世代対応”どころではない！」と主張。「業界の先頭を走っていく！」と、自分の子どもや孫の世代に安心して引き継げることを基準に、先進性のあるメーカーとタッグを組んで工法を開発していました。

社員が10数人の小さな工務店です。しかし、その工務店が大手ハウスメーカーを相手に、そうまで言い切れる自信と、社長の気概に深く感激したことがありました（もちろん、その工務店は、2年連続で大手ハウスメーカーに混じり、表彰もされています）。

そこでふと我に戻り、思ったのです。私に何ができるのだろうか？ 他人事では駄目だ、と。

私は営業です。極論ですが、何を販売しても利益さえ出れば、何の問題もないでしょう。

でもこれからは、商品をただ販売するだけでなく、環境に配慮したものを率先して紹介し、それらを優先的に販売するくらい、環境に対しての高い意識が必要なのではないでしょうか。

営業には、上述の工務店の社長のように何かを作り出すことはできません。しかし、環境をテーマに、お客様とメーカー、異業種のメーカー同士を結ぶ橋渡しならできるのではないかと思います。

例えば、「エコ」に配慮し電氣化を進めた機器がありますが、すべての機械が電氣化してしまったら、供給電力は足りるのでしょうか？ 発電するために、新たな環境破壊が起こることはないのでしょうか？ このように“地球の”環境ということ考えた時、自社だけで完結する「エコ」はあり得ないのでは!?とも思うのです。

全体を俯瞰し、バランスをとる役割がこれからはもっと必要になってくるはずです。

ますます競争が激化している今、製作側も使用側も、時に自分本位になってしまうのは仕方ありません。だからこそ、そこから一歩離れたところで全体を見渡せる立場にある私たちが地球の未来を考え、バランスを取らなければならない。これこそが、「エコ」に対する、これからの販社の役割ではないでしょうか。

作る人も、販売する人も、そして使う人も他人事ではいられない。そんな時代が来ています。今さえよければいいということではなく、その先の未来の利益も考える。一人ひとりにそんな意識が必要です。私自身も、エコドライブなど、まずは私生活でできることから「エコ」に取り組みたいと思います。

中国展開での日系企業の人材育成



(株)豊通マシナリー

電子装置部名古屋電子装置2G

オン キョウ
温 強

皆様がよくご承知の通り、20世紀90年代急速な円高によって生産コスト低い海外への工場移転が背景として、グローバル化を目指して中国へ進出している日系企業数が年々増加している中、実際中国でのビジネスが思う通りに行かないなど悩みを抱く企業は少くありません。その原因は色々ありますが、人的な要因が一番だと思います。「三国志」の孔明が「天時、地理、人和」の論理で情勢を分析していますが実際、中国への進出も同様に人材の確保と育成が勝負を決める最大の要因になります。であれば、どういうふうに入材育成すれば良いか日系企業での勤務経験がある私はここで自分の思いを述べさせていただきます。

中国へ進出している企業及び進出しようとしている企業は人材育成に対する認識の特徴で分ければ「甘い派」と「慎重派」の2種があります。

甘い派は「中国は人口が多いしかも人件費が安いから、現地で欲しい人材は幾らでも居るだろう」、「現地人で中国語と日本語両方喋れる人を雇えば十分だ」と結構気軽な考えを持って向こうに進出しています。

慎重派は「中国人は企業への忠誠度が弱いので、仕事をころころ変わる」、「やっぱり文化の差異があるから、大切な仕事を任せられない」など、慎重し過ぎる気持ちで外国人人事を運営する企業もあります。

そこで、「甘い派」と「慎重派」どちらが正しいのかという質問があるかもしれませんが、答えはそんな単純なことではありません。進出している企業としてはまず下記2点実行するべきだと思います。

1. 現地国籍の人員は母国のことは勿論のこと、日本のことをある程度理解して貰う必要がある。
2. 上司は対象国の状況をよく理解した上で、指示を出す事。

当たり前のことかもしれませんが、ここで自ら経験した事例を挙げて、この2点の大切さを改めて説明します。

事例1：中国に進出している日系ユーザーから納期要求が厳しい機械の注文を頂き、製作工程表についてメーカー、ユーザー、商社(幣社)3社で打合せを行いました。

メーカーから設計⇒図面承認⇒製作など製作工程を説明している最中に、ユーザー側のNSより「何で設計が全部完了してから、製作に入るの？ 設計しながら製作すればもっと納期を縮められるだろう」と強い意見がありました。これに対してメーカーは「当然設計しながら、製作する方が早い、一歩間違えたら挽回出来ないリスクがある為きちんと設計が完了してから、製作に入りたい」と反論しました。双方は切りが無い激しい議論に“集中”しました。最後に幣社の調整で「標準的な部分以外は、設計完了後製作に入る」と合意しました。これはちょっと極端な例かもしれませんが、どのやり方が正しいかは別にして、上記のNSが多少でも日本のことを理解しているのであれば、問題の解決はもっと簡単であったと思われる。

事例2：ある中国のローカル企業から入札の形で日本から機械を購入したいという引合いを受け、私はある日本の機械メーカーの担当者と一緒に現地まで入札しに行きました。入札書類を出した際、買い手側のローカル企業から2万元(約30万円)の応札保証金を払って欲しいと言われました。私がしつこいぐらいに2万元保証金のことを確認したところ、要するに最近の中国では入札において落札したのに、契約する寸前に売り手側が辞退するケースが頻発しており、買い手側は随分迷惑を被っているとの事でした。

このような突然の辞退に備えて入札の時点で2万元を支払い、落札したら契約時に返金してもらうという制度を仕方なく設けたそうです。本件の入札では我々の落札の確率がかなり高かった為、メーカーの営業担当者はすぐ上司に上記の事情を説明し、保証金2万元の支払いを要請しました。この報告を受けた上司は恐らく中国の状況を全然知っておらず、これは日本においては常識ではなくリスクマネジメント上に問題があると指摘し、保証金支払いの要請を拒否しました。結局この商売は取れませんでした。私は「担当者自身だけではなく、上司は進出先国の状況を正しく把握しなければならぬ」の大事さを深く認識しました。特に今の中国では高度経済成長に大きなチャンスがありますが、チャンスの中にはリスクも隠され、反面リスクの中からチャンスが生まれるというような複雑な現実環境にあります。だからこそ管理職である上司が異文化の情報を正しく読める能力を鍛えるべきだと思います。

上記の事例はある特定の場面で特定の人物において起きたことですが、海外展開をしている企業の共通問題がある程度暗示しています。従って、私が本文にて強調した上記の二つの論点について海外に進出している貴社の認識を一度点検してみても如何でしょうか。少しはお役に立つかもしれません。

仕事にも遊び心を



(株)ナチ常盤
熊本営業所リーダー
沖 真 一

よくスポーツ選手やオリンピックのゴールドメダリストたちが、異口同音にいていたのが「皆さんのおかげでここまでくることが出来ました。感謝します」という言葉だった。この言葉には裏があるようで実はトレーナーたちが、そういう考え方をするように指導していたのだ。

最近はスポーツに大脳生理学などの成果が取り入れられているようだが、潜在能力を最大限に発揮させるためには、脳を素直にする必要があり、そのためには「感謝します」という言葉を使うのがいちばん効果的なのだそうだ。

またトレーニングではピンチになっても、ワクワクと楽しくなるように訓練をするらしい。そうでないと脳が萎縮して、ふだんのカも出せなくなってしまうのだという。

このことは私たちの仕事にも応用ができることだと思う。

よく、仕事は仕事、遊びは遊びと分ける人がいるが、大きな業績を上げたような人たちは、そんな事はしていない。その人たちにはそもそも「仕事感覚」がないようだ。はたから見て仕事と思えることも、その人たちにとっては遊びなのだ。

つまり、遊び心を持って仕事をしている。遊び心はゆとりから生まれる。いつもギリギリいっぱい仕事をするのではなく、上手くいくかどうか、上手くいかなければ、また次の手を考える。といったゆとりがすなわち遊び心だ。だから楽しい。楽しいから、辛いことも辛く感じない。たまに辛く感じて、逃げたりしない。基本的には楽しんでいる。それが仕事のプロなのだ。

日本人はまじめな人が多く、仕事に取り組む姿勢にもそれが現れる。同じ仕事でも、たとえば眉間にしわを寄せてやっているほうが、鼻歌まじりにやっている人間よりも高く評価される。

人には性格があるから、まじめに取り組むのを否定はしない。だが、いざ仕事ハードになったとき、思いがけない力が発揮できるのは、遊び心を持っているほうだという事実である。

仕事ハードになったときこそ、ゆとりが必要になる。「よし、ここで一息いれて近くのスタバでコーヒーでも飲んでくるか」と息抜きをするのもいいでしょう。そのゆとりがあるから、ハードな仕事をこなしていける。

何かの本で読んだが、成功する仕事のやり方についての三つの条件。それは「適した仕事を、適量だけ、成功をイメージしながらやること」とあった。しかし現実にはこの条件に合う仕事などめったにない。

だが、ここに一つアクセスキーがある。それが遊び心を加えること。遊び心で仕事に取り組むと、適していない仕事も適したものに見えてきて、仕事量も飛躍的に拡大する。また自身を持って取り組める。

アラフォー世代の皆さん四十代は人生でいちばん忙しい時期です。

ゆとりと遊び心をもち十分な潜在能力を発揮させましょう。

私の挑戦



日本GE(株)
GEキャピタル首都圏営業第5本部
工作機械営業部部長

小 深 田 智

日工販創立40周年おめでとうございます。また、日工販会員・賛助会員企業の皆様には、日頃、大変にお世話になっておりまして、ありがとうございます。この紙面の場をお借りし、厚く御礼申し上げます。

日工販の歴史と同じく、丁度、今年40歳の私は、本来であれば自身の中で何か大きな挑戦・決断をすべき区切りの年なのでしょうが、日々の忙しさに任せ、この寄稿のご依頼を頂戴するまでは、正直、特に「私の挑戦」なるもの考えたこともありませんでした。

フルマラソンへの挑戦、自転車で日本一周に挑戦、禁煙・・・等々と格好の良いことが書ければ良いのですが、どれも現実的ではなく、とても「挑戦」という言葉に似つかわしいことが書けず悩んでしまいます。以前は競技志向であった趣味のハンググライダーも、最近はずっかり足が遠のいてしまい、年に数回飛びに行っても仲間と酒を飲むのが楽しみとなってしまう、これまた「挑戦」どころではなくなってしまうました。

40歳になった今年、父を亡くしました。父の生涯は、病に伏すまでは仕事を楽しみ、多くの友人を持ち、会合があればその殆ど全てに参加し、酒を飲み会話を楽しみ、その人生を謳歌した生涯だったと思います。先日、四十九日も終え遺品の整理をしていると、数十年に渡る新聞記事の切抜きを貼ったノートと、数千冊を超える本の多さに、改めて驚かされました。自身の専門分野であった建築・耐震構造等々の専門書のみならず、地球環境問題、論語、哲学、経営哲学、経済問題、通信、電機、歴史小説、流通、医療、法律、旅行で訪れた地の歴史の本、時代の流行本、果ては、私も読んだことのないGEやジャックウエルチに関する本等々その多岐多様さに改めて驚かされました。全ての本や、新聞記事には、赤や青、蛍光ペンの線が引かれており、表紙の裏には要点や自分なりの疑問点が書き込まれていました。友人に、家族に、周りの全ての人々に多大なる興味を持ち、その人の関心のあること・行っていること・興味を持っていること等々に対し、本気で深く知ろうとし、共感したかった人だったのだと改めて感じました。生前よく「思いやり」という言葉を使っていたのですが、これが父なりの「思いやり」だったのかもしれない。

我が家に戻り、自分の貧粗な書棚を見ると、「果たして、自分はそこまで周りの人に興味を持って接してきたのだろうか？」と改めて考えてしまいました。日本リースに入社して今日に至るまで、名刺入れ5箱に収まらない程の多くの方々との名刺交換をさせて頂きました。しかしながら、全てのお取引先様の業界、興味を持たれている事柄に対し、本を読むに至るまで勉強したことがあったらどうか？と。

これから何年かかるかわかりませんが、父の残してくれた数千冊の本と格闘しつつも新たな沢山の本を読み、ビジネスでもプライベートでも、相手に対し深い関心と興味を持ち、知る努力をした上で共感すること、それを「私の挑戦」としたいと思います。そして、楽しく、実りある、思いやりをもった人生にできればと思っています。

これからの工作機械販売に思うこと



(株)牧野フライス製作所
営業本部プロジェクト営業部
東日本担当リーダー
阿部 京輔

現在、弊社においても日本国内の営業活動については非常に厳しい状況が続いています。幸いにして、海外向け案件では順調に受注が増えてきてはおりますが、最新技術の発信場所であるはずの国内の元気の無さは心配です。

この原稿を書いているのは9月頭ですが、最近では毎日のように円高・ドル安・ユーロ安のニュースが流れています。なんとなくですが、マスコミに踊らされているような気がしてなりません。まあ、そういいながら自分も見てしまうのですけどね。日本の工業製品に見る素材技術、生産技術においては、まだまだ他国を圧倒しているはずですが、目先の円高などにとらわれず、あせらず、じっくりと地に足を着けた仕事をしたいと考えています。そんな中で、自分で気をつけていることが1つあります。それは仕事に向かう姿勢です。

『最も大事なものは、皆さんの情熱なのです』

これは、当時の弊社開発責任者の言葉です。

私が、牧野フライス製作所に就職したのは5年前になります。当時、工作機械業界は非常に忙しい時期で、弊社でも小型MCの納期が半年もかかるなど、お客様の設備投資が非常に盛んな時期でした。

入社してしばらくしたころに全国の営業マンを集めての研修会があり、普段世界中に散らばっている営業マン同士の情報交換を主題とし、成功事例・失敗事例の発表、製造部門・開発部門からの発表を行う場で、経験の少ない私にとって、とても良い勉強の機会でした。

この場で前出の開発責任者より新機種の詳細説明をメインに、弊社製品の特長の説明があったのですが、その最後を締めくくった言葉が『社員一人ひとりの情熱』でした。よい製品を作り、お客様に選んで頂くには何よりも『情熱』が大事であると伝えたのです。色々な意味でこの言葉は私のよりどころになっております。

また、今後の工作機械の方向性として、ひとつのヒントと思われる話を伺う機会がありました。

自分はバイクを趣味としており、趣味が共通ということから懇意にさせていただいている社長様がおります。その社長様は全日本バイクレースで過去にチャンピオンとなった方なのですが、ある時レースの話になった際、MOTO-GP(四輪のF-1みたいなもの)のピットに詰めている作業員は、メカ屋さんより電気・制御屋さんのほうが多いと伺いました。センサーの数も1台のレーサーに50個くらいはついていて、そのデータを基にトラクションコントロールの調整などを行うのだそうです。確かに一般に市販されているバイクも殆どキャブレターからインジェクションに変わるなど、電子制御されたものが増えていますが、電子制御の技術の進歩とその技術の重要性について伺い、大変驚きました。それにしても、レースといえばバイクをバラシたりのメカ屋さんが殆どだと思っていたので衝撃でした。

工作機械にとっても、制御技術は年を追うごとに進歩しており、近い将来姿勢変化などがなく、狙った形状がものすごい速さで削れるマシニングセンタなどが出るのかもしれませんが。

中国に代表される新興国の台頭、仕事の低価格化など超えなければならない壁はありますが、技術大国日本の一員としての誇りを持ち、焦らず、情熱を持つことでこの不況を乗り越えたいものです。

工作機械販売会社のこれからのあるべき姿



三菱商事テクノス(株)
北関東支店第二チームリーダー
水谷 修

創立40周年おめでとうございます。

さて、販売会社(販社)は、どうあるべきか？

「何事もやってみる、既成事実を自分で作れ！」 2000年 機械販売が不振の頃、当時の社長に言われたことが何時でも胸に響いています。行動しなければ何も起こらない、自分のやりたいことがあれば自分で道を作れ！ この言葉が今でも私の信条です。

ご存知の通り2009年以降対面業界の情勢はこれまでの常識や仕組みが変わりつつあります。営利目的以上に地球環境や人権配慮が優先順位を上げ、その取巻く社会制度にも左右され、ワークシェアリングや雇用制度が行き届いている欧州と比べると日本は懸け離れています。日本国内では、地域性も加味し未経験な地での営業に戸惑いを生じ能力を発揮できない人もいると思います。海外市場では新興国で販社を立ち上げ、注力する国には人材を送り収益を期待している。東南・南アジアのハードシッの高い国では、将来を見定め拡販体制を立ち上げ努力している人達がいるが、費用を掛けないので最小人数でやるしかないと頑張っている。

販社として“人材こそ財産”であり、活躍する人材を育成する環境が必要だが、会社に頼るだけでなく自分で率先して切り開く必要がある。

「人は環境(文化)で育ち、覚える」大学時代、言語学 鈴木教授の言葉です。

昔は“泥臭く、我武者羅に”営業し、売る力ある先輩たちが多かったと思います。偶々やラッキーで機械販売はしていなかったでしょう。プロとして何か行動(仕掛け)たり、人との繋がりを築き上げ努力してきたと思います。そういう先輩たちの背中を見て自分たちも良い所・悪い所を見て育ってきました。また先輩たちには“余裕やバッファ、責任感、男気”がありました。毎日その場凌ぎで「誰かがやってくれればいい」と思っていると未来がない。

周囲に“自分の強みや得意分野を持っている人”が何人いるだろうか。創意工夫、目に見えない努力をしているだろうか。お客様に「コイツに任せれば大丈夫」と信頼されている人が居たら、その人がどの様に仕掛けられているか一緒にくっついて営業に廻ってみれば分かるはず。

“機械を売ることは人柄を売ること”で、急に直ぐに売れるものではないからです。

先日、某有名メーカーとお客様へ訪問しました。同行した方はメーカー販社社長でした。暑い中、両手に資料を持って、大変感銘を受けました。社長自ら営業している。会社の先頭に立つ人が現場に出て営業している会社。その姿を社員が見たらどう思うだろう？ きっと付いていくと思います、同じ機械屋として。先頭に立って導く人が居て、それに共感できる環境づくりと信頼を築く各地域の環境づくりも大切だと考えます。

もっとも大事なものは「個々の自覚・覚醒」そしてもっと周りを巻き込むことです。若人よ、もっと我武者羅に営業してくれ。

日工販の10年

2000 平成12年	6月	・第31回総会（グランドアーク半蔵門）
		・創立30周年記念式典（グランドアーク半蔵門）
	9月	・中古機械表示仕様書、査定基準書完成（中古プロジェクト委員会）
		・創立30周年記念誌発行
		・IMTS2000（シカゴ）
10月	・IMTS2000にミッション派遣	
11月	・JIMTOF2000国際交流会開催	
2001 平成13年	6月	・日工販事業活動に関する会員意識調査アンケート実施、協会活動への提言
		・第32回総会（八重洲富士屋ホテル）
	9月	・新会長に池澤敦氏（三菱商事テクノス）を選任
・EMO2001（ミラノ）		
2月	・EMOにミッション派遣	
2002 平成14年	6月	・日工会「工作機械流通販売に関するアンケート」協力
		・第33回総会（八重洲富士屋ホテル）
	7月	・日工会市場委員会との懇談会
	9月	・IMTS2002（シカゴ）
・IMTS2002ミッション派遣		
11月	・JIMTOF2002国際レセプション	
2003 平成15年	3月	・2003年予算支出削減案決定（日工販ニュース年12回から10回等）
		・SE教育、受講者（基礎教育・SE講座・更新研修）累計3000名を超える
	6月	・第34回総会（八重洲富士屋ホテル）
		・新会長に石川正治氏（兼松KGK）を選任
	7月	・SE教育通信講座事務の外部委託を内部実施
	10月	・EMO2003（ミラノ）
・EMOミッション派遣		
・EMO開催時CELIMO主催日米欧国際会議参加		
2004 平成16年	6月	・EMO開催時CELIMO主催日米欧国際会議参加
		・第35回総会（八重洲富士屋ホテル）
	9月	・会員増強プロジェクト開始
		・海外向け団体PL保険制度を平成17年より開始決定
		・IMTS2004（シカゴ）
11月	・IMTS2004国際会議参加	
・JIMTOF2004国際レセプション		
2005 平成17年	6月	・第36回総会（八重洲富士屋ホテル）
	9月	・EMO2005（ハノーバー）
		・EMO2005開催時CELIMO主催国際会議参加
11月	・SE資格再更新者への永世資格付与制度承認	

2006 平成18年	3月	・SE 講座日工販会員受講料値下げ決定
	5月	・業界対策委員会を廃止し政策委員会に役割を移管
	6月	・第37回総会（八重洲富士屋ホテル）
	9月	・IMTS2006（シカゴ） ・IMTS2006 期間中の AMTDA 主催の国際会議参加
2007 平成19年	1月	・商取引基本契約書の「瑕疵担保責任」に関するアンケート実施
	3月	・SE 教育、受講者（基礎教育・SE 講座・更新研修）累計 4000 名を超える ・第38回総会（八重洲富士屋ホテル）
	6月	・新会長に尾瀬俊憲氏（伊藤忠メカトロニクス）を選任 ・荘司博章氏専務理事退任、宇佐美浩氏専務理事就任
	9月	・会員会社の若手優秀社員確保に向けリクルート用 DVD 完成
		・EMO2007（ハノーバー）
		・EMO2007 開催時 CELIMO 主催国際会議参加
2008 平成20年	3月	・SE 教育講座テキスト作成用印刷機導入承認
	6月	・第39回総会（八重洲富士屋ホテル） ・IMTS2008（シカゴ）
	9月	・IMTS2008 開催中 AMTDA 主催の国際会議参加
		・日工会市場委員会との情報交換
	11月	・JIMTOF2008 にて国際レセプション開催
		・日工販紹介パンフレット完成
2009 平成21年	1月	・緊急保証制度及び中小企業緊急雇用安定助成金制度の内容紹介
	2月	・日工販 HP リニューアル
		・日工会市場委員会との情報交換
	3月	・SE 教育、受講者（基礎教育・SE 講座・更新研修）累計 5000 名を超える ・第40回総会（八重洲富士屋ホテル）
	6月	・新会長に柴田貴氏（三菱商事テクノス）を選任
		・21 年度下期会費徴収しない事を決定（経済不況時限緊急対応）
	10月	・EMO2009（ミラノ）
		・EMO2009 開催時 CELIMO 主催国際会議参加
12月	・会員名簿を内製化（毎年発行）	
2010 平成22年	1月	・書面で臨時総会開催、22 年度も会費半額を決定
		・日本小型工作機械工業会役員との第 1 回会合
	3月	・日工販代表者（議決権を有する者の定義）を明確化
		・SE 教育、SE 資格認定者累計 2409 名となる
	6月	・第41回総会（グランドアーク半蔵門）
		・創立 40 周年記念式典（グランドアーク半蔵門） ・新会長に長久保敏氏（双日マシナリー）を選任

国際製造技術展 開催 IMTS2010シカゴショー



世界4大国際工作機械見本市の一つである「国際製造技術展（IMTSシカゴショー）」が米国シカゴ市のマコーミック・プレイスにて9月13日から18日までの6日間にわたって開催されました。今回、展示面積は10万5,662平方メートル、世界から1,728社の参加、来場者登録は

82,411人でした。2年前のIMTS2008はサブプライムローン問題が深刻になりつつあり、自動車産業が停滞気味といった状況ではありましたが、直前の好景気もあり今年に比べ展示面積、来場者数、出展者数のどれも数字の面では上回っていました。IMTS2008の直後にリーマンブラザーズが破綻し世界の経済は大きく後退し工作機械業界も厳しい試練を経て漸く回復の兆しが見え始めたなかでIMTS2010が開催されました。日本勢にとっては円高が進む厳しい環境の中での開催でしたが、やはり南館での日本メーカー各社の展示には力強いものがあり多くの来場者で盛況でした。ところで業界関係者も驚かれたのではないかと思います。南館メイン・コンコースに面した位置に2年前に展示していた米国メーカーHAAS社に代わって最近台頭が著しい韓国DOOSAN INFRACORE社が進出していたことが印象的でした。

IMTS期間中の9月15日にマコーミック・プレイス北館226号室にて米国工作機械販売協会（AMTDA）主催の国際会議が17カ国20団体の参加を得て開催されました。日工販より羽賀理事（株東陽社長）、植田国際委員（植田機械株専務取締役）、宇佐美専務理事、そして正会員から株兼松KGKより4名、株東陽から3名が出席し、宇佐美専務理事より日本の工作機械市場動向についてプレゼンテーションを行いました。

ここに国際会議の報告とIMTS視察者からご寄稿頂いた印象記を掲載します。

AMTDA 主催 国際会議

AMTDA President (協会専務理事) Mr. Bordenより歓迎の挨拶と会議次第の紹介の後、今回は日、米、欧の販売協会によるプレゼンテーションに加え、イタリア、台湾、中国3カ国の工作機械工業会、調査会社1社のプレゼンテーションがありました。

紙面の都合上ご参考までに日、米、欧の販売協会による発表要旨をご紹介します。

JMTDA (日本工作機械販売協会) 専務理事 宇佐美 浩

- 日工販の概況、活動状況の報告。
- 経済環境の推移を示す指標として四半期ごとの実質GDPと鉱工業生産指数の推移をグラフで示し、共に2009年第一四半期に大きく落ち込み第2四半期より徐々に回復している。
- 1990年からの工作機械受注推移を四半期ごとに示し、実質GDPの推移と同様に2009年第一四半期の落ち込みが大きく過去20年の推移の中で最低の受注額となっている。
- 2010年より3年間の受注予想発表を予め求められていたので、2010年は日工会発表の上方修正後の受注予測である8,500億円として、2011年、2012年の受注予測については予め理事各位からのアンケート結果、最も多かった2011年9,300億円、2012年1兆500億円を発表。
- Garder Puclication社発表の世界の工作機械生産主要国の1984年からの生産額推移グラフを説明し、27年間工作機械生産高世界第1位の座を守ってきた日本は2009年に中国に抜かれドイツに次いで第3位となった。中国はこれで工作機械の生産高、消費高共に世界第1位となった。
- 2007年から3年間の受注における機種別内訳ではNC旋盤、マシニングセンタ合わせて70%前後を占めNC旋盤の割合には大きな変化がないが、マシニングセンタは年々全体に占める割合が増えている。
- 受注先別では自動車産業が減少しており、内需、外需比率では外需の占める割合が上昇している。
- 外需の向け先別では中国向けが2007年、2008年は約18%であったが、2009年には35%まで上昇している。



AMTDA (米国工作機械販売協会) 専務理事 Mr. Peter Borden

- AMTDAは1925年に設立され275社の会員があり、250社の工作機械販売会社に加え25社工作機械・機器メーカー及び市場調査会社が会員となっている。全米工作機械市場の80%以上を会員で占めている。
- 昨年のEMOショー時の国際会議では全米工作機械市場はヘビー級ボクシングでのノックダウン寸前の様であると説明したが、現在は昨年のようにではないがサッカーで言えばゴールしたのかしなかったのか分か

らないような状況、即ち景気が回復したのか、まだ回復していないのか分からない状況である。

- 1997年からManufacturing Technologyの消費推移をみると1998年がピークの6~7億ドルレベルでその後2002年頃まで下降し、2003年より上昇し2008年後半より急速に下降し2009年が底となり今年に入り徐々に回復している。
- USMTC 発表の切削機械と成形機械の受注推移をみると2年ほど前は両機種の総受注が月当たり220~240万ドルであったが、底となった2009年は100万ドル前後で推移し2010年第二四半期に入り漸く140万ドルのレンジに入ってきたので今後の回復を期待したい。

CELIMO (欧州工作機械輸入協会連合会) 専務理事 Mr. Geoff Noon

- 今年に入って新しい事が3点あり、まずCELIMOのロゴマークが新しくなったこと。次にCELIMOにスペインが加入したこと。そして新会長にイタリアよりMr. Massimo Lunghiが選出されたこと。
- 欧州のGDP推移をみれば2008年より急速に落ち込み2009年第二四半期は前年同期比マイナス2.5%にまで落ち込みその後2010年に入り回復している。しかしながら企業利益水準は回復しつつあるもの投資額推移をみると未だ回復していない。
- 失業率はピークを脱したが9%を超えたままの依然として高いままである。
- 工業生産は2008年に比べ2009年には20%まで落ち込み、工業製品新規受注も同じような傾向で落ち込んだがその落ち込み幅は40%近くと大きい。
- 工作機械の主要顧客である各産業の回復レベルはそれぞれ違っている。
- 世界の工作機械消費額をみると2008年に比べて2009年には日、米、欧の消費額が落ちているが、一番落ち込みが激しいのが欧州。そのなかで毎年消費額が伸びているのが中国で各国が落ち込んでいる中で中国は2009年の消費がダントツの世界一となった。
- 欧州における工作機械の三大市場はドイツ、イタリア、フランスの3国であるが、2008年に比べてドイツの落ち込みが最も大きい。またイタリアは過去最低の落ち込みとなった。
- 2009年のその他の国での落ち込み幅が大きかったのが英国とスペイン。
- 2009年の工作機械輸入国別割合ではドイツが33%のトップで全体の三分の一、次いでイタリアが10.1%でドイツを除けば唯一の10%を超える国、第三位が日本で8.8%。



IMTS 2010 私の印象



日工販国際委員

植田機械(株)

専務取締役

植田修平

このたび国際委員として任命を頂き、9月13日～18日開催のIMTS2010を15日～18日まで見学して参りました。私が調べましたところ、今回のIMTSは世界の30カ国から1,728社のメーカー及び企業団体等が参加し、1,180のブースの展示になっていたようです。委員と致しまして15日のInternational Meetingと17日は主催者であるAMTのIMTSレセプションに参加させていただきました。

実は、私としましてはIMTSは初めてではなく、現在の弊社に入社する前にお世話になっておりました、株式会社ソディック在籍中の1994年・1996年・1998年と3度にわたり出展メーカーの一員としてこのショーを見ていたのですが、まず、今回の第一印象は、“来場者数が少ない!!” 当時は、その他のブースを見に行く事は今回のように多くなかったのですが、ソディックのある電機加工メイン会場でも週末はかなりの人で混雑し、当時より人気のありました切削機械メイン会場におきましては加工展示物が混雑で見られない状況にあったことを覚えております。それに比べると今回は私の滞在中において午前中は少々来場者で混雑しましたが、午後においては非常に機械見学のしやすい状態で閉館する状況が17日まで続き、最終日は寂しい状況でありました。来場者数においては、82,411人(6日間TOTAL)との事ですが、前回との比較で各メーカー様にお聞きしましたところ約2割減の印象がほとんどでした。

次に、これは、JIMTOFでも同じなのですが、韓国・台湾・中国等の機械メーカーの大きな出展とその機械の見栄えについての進歩。また、完全に以前の各国ブース内での出展という枠から各メーカーごとの出展をし、日本及び欧州の一流メーカーと見劣りしないブース展示を行なっている事でした。

以上の少しネガティブ評価の中でも、やはりアメリカ!!と思いましたが、宇佐美専務理事と参加させていただきました17日のAMT主催IMTSレセプションです。今回出展及び参加の企業及び団体から、おそらく400人以上の参加がありエンターテインメントの華やかさはアメリカ人ならではの手法で楽しく時間を過ごせるもので他国、特に日本人には真似できないことだと思います。

個人の思いもありアメリカという国には素晴らしさをいつも感じますが、自国の工作機械メーカーが減少している今後のIMTSの位置づけがどうなるのか私個人レベルではありますが、考えさせられる展示会でありました。

IMTS 2010 視察記



三菱商事テクノス(株)
取締役社長

上田良樹

9月13日から18日までの6日間、シカゴのマコーミック・プレイスにおいて米国国際工作機械見本市「IMTS2010」が開催されました。私も4年ぶりに訪米、視察に行き参りました。

前回のIMTS2008では、展示会終了直後の9月15日にリーマン・ブラザーズが破産法の適用を申請、所謂リーマン・ショックによって瞬く間に世界的な金融危機が起こり、世界同時不況が進行していったことは皆様ご存知の通りです。今回はそれ以来のIMTSであり、市場がどこまで回復したのか、顧客の動きはどうなのか、興味津々の思いで米国に向かいました。開催前日の12日に搭乗したシカゴ行きフライトは満席状態で、顔見知りのメーカーの方々も大勢乗っけていらっしゃいました。私と同様、多くの方が今後の市場の動静をこの目で確かめようと、IMTS2010に行かれる模様で、機内はその熱気に溢れていました。

今回のIMTSは、想像していた以上に来場者が多く、活気に溢れていました。多くの人たちが実際に設備購入計画を抱えており、市場が着実に回復して来ているとの印象を受けました。記憶に残っているシーンがあります。私が以前役員をしていた工作機械販売会社のMMS (Mitsubishi Machinery Sales, Inc.) も出展しており、ブースに立ち寄ったところ、一人のお客がかばんの中から実寸大のワークを描いた紙を取り出し、放電加工機の加工槽の中に入れて干涉の有無を確かめ始めました。表情は真剣そのもので、回復してきた市場の波に乗り遅れないよう早急に設備を購入し、仕事を取り込んでいこうとの気概がひしひしと感じられました。経済危機の影響で長らく投資を控えていた顧客が、いよいよ動き出したとの印象を強く受けました。

さまざまなブースに立ち寄り話を聞いてみました。米国が元来強い航空機、医療分野の市場は堅調に推移しており、底堅い需要を生み出していること、米国系自動車メーカーの生産が回復してきており、同部品メーカーの設備商談が活発になってきたこと、建設機械業界も堅調、新たな天然ガス源であるシェール・ガスの開発などエネルギー関連の投資が拡大しており、関連の大型設備・構築物の加工案件が増えているとのことでした。確かに、今回のIMTSでは大型工作機械も数多く展示されていましたが、このような背景もあったようです。

一旦動き始めると米国は底力があるとあらためて実感しました。しっかりとした国内需要を持っているこの国の強みですね。

10月28日からJIMTOF2010が開催されます。IMTS以上にグローバル色の強い展示会になると思いますが、今から大変楽しみです。世界のものづくりを支えてきたわが国の復権、新たな飛躍の転機になることを望むばかりです。



リレー随筆



(株)ジーネット
名古屋機械課
岩田 総一郎

皆さん、こんにちは。株式会社ジーネット 名古屋機械課の岩田総一郎です。

サンワ産業 株式会社 石井様よりリレー随筆の依頼がありまして最初は断ったのですが、せっかくの機会ですので受け取る事にしました。ただ、私に回していただいたという事で石井様はお客さんではありますが、今後の付き合い方を考えなくては…と思っている次第です。

と冗談はさておき私は今年の12月で26歳になります。思い返すと今まで様々な人との出会いがありました。一番印象に残っているのは入社して間もない時に家のお隣さんと仲良くなった事です。駐輪場にはいつも1台のバイクが停まっていた。学生の頃は自分もバイクに乗っていたので懐かしいなあ、乗りたいなあと思っていました。そんな中ある日、帰宅すると駐輪場でバイクの持ち主と偶然一緒になりました。その時、初めて喋ったのですが、バイクや仕事の話など軽くした後、家に帰ろうと思って一緒にエレベーターで上へ上がったのですが、降りてみてびっくり。お隣さんだったのです。翌日、仕事を終え帰宅するとインターホンが鳴り出してみるとお隣さんがサッカーボールを抱え、一言、『サッカー行こうや!!』 前日に私が今までサッカーしていた事を伝えていたのでお誘いがありました。それからというもの、飲み連れてってくれたり、晩御飯作りすぎたからと言って持って来てくれたり。今行っているサッカーのメンバーと仲良くなったのもお隣さんが連れてってくれたのがきっかけです。非常にお世話になりました。私は大阪出身でその当時友達も全然いなかったので大変感謝しています。お隣さんの職業は美容師で地元で自分の店を出すという事で地元に戻ってしまいましたが、今でも連絡を取るぐらいの仲です。友人にこの話をするとよく仲良くなったと驚かれます。

話は変わりますが、縁があり9月20日に挙式を行いました。大阪出身という事もあり、挙式は地元の大阪で行ったのですが、共に名古屋で働いており、職業が違う為、休みも合わないので式の準備がとて大変でした。その分、挙式を行った時の感動は大きかったです。CMではないですけど、『お金で買えない価値がある。Priceless』だと思いました。結婚して改めて感じたのは両親の偉大さ・ありがたみです。幸せな家庭を築きたいと思っています。

仕事、プライベートなど様々な出会い・別れがあるかと思いますが、こういう出会い、また知り合った人達との輪を大事にしたいと思っています。

次回のリレー随筆は(株)山善の『奥原 聡』様をお願い致しました。私と同様、断られましたが、奥原さんの場合は強制でバトントスさせていただきます。宜しくお願い致します。

工作機械と私



三菱商事テクノス(株)

厚木支店

保見 純

新卒で右も左も分からぬままこの業界に入って6年以上が経ちました。

『半値八掛け二割引』とか『〇〇μ』とか聞き慣れなかった言葉を聞き続けてやっと、最近、自分の言葉のように話すことが出来るようになってきた今日この頃です。

文系(スポーツ系?)出身の私にとって理系出身の方が多い、技術者の方達と仕事をさせて頂くには三本の氣(やる氣・元氣・根氣)と高校から学生時代まで続けてきたスポーツによる体力自慢だけでここまで続けてきました。

また、小学校の頃から木工機械で遊んでいた為、材質が違えど、モノを削ることに對する違和感が無かったことも辞めずに続けられた理由ではないかと思えます。

短い期間ですが、つくづく感じるのは工作機械業界は産業界の原点にいて一般的には目立たない業界ですが、機械が無いとモノが出来ず世の中の皆さんが困ってしまう。そんな、世の中には無くてはならない存在であるという面を持つ面白い業界だなと思えます。

工作機械も自動車も建設機械も毎日現場で汗を垂らして一生懸命に働いている現場の方達がいるからモノが完成するし、出来たものが傷つかないように梱包・出荷してくれる人達がいるからこそ良い製品がお客様まで届く。世の中に出て行って製品として現場で活躍するまで本当に色々な人が携わっていると思えます。

大きなラインを受注した時も小さな部品を受注した時も本当に様々な人が携わって製品が完成します。私自身、営業としてこの業界に入り、紆余曲折、そんな大切なことを忘れてしまった時期もありましたが、今は毎日これだけは忘れないように心掛けて活動しています。

そのことに気付かされたのは入社して確か3年目ぐらいの世の中が好景気の時代に生産ライン全体で〇億という仕事を受注した時がありました。

取り纏めるメーカーは何社もあり、機械仕様の接続方法から、電気信号の確認まで日々、決める項目が数多く有り、頭が真っ白になるぐらい一杯一杯になった時があります。

悩んでいても納期は迫り、お客様の製造現場は受入れ準備はどんどん進行し、何から決めてよいのかわからなくなった時にこの仕事に携わった数多くの方々には様々な助けを頂き、最後はラインとして形を整えて何とか納入することが出来ました。

その時に協力して頂いたメーカーさんにはかなりご迷惑とご負担をお掛けしましたが、機械を納入して最初の製品が完成して精度合格とお客様から言われた時の感動は今でも忘れることが出来ません。

日々の感動や周りの方達に対する感謝の気持ちを忘れずにこれからもこの業界に少しでも貢献出来るように活動を続けていきたいと思えます。

『空中ブランコ』

奥田英朗 著 (文春文庫)



榎井 高
豊田営業所 次長
奥田 敏久

『…空中ブランコ… 奥田英朗著が今年の直木賞受賞作品となりました』

この新聞の記事をみて、早速に書店で探しましたがなかなか見つからず、忘れた頃に立ち寄ったBOOKOFFに、ひょっこり並んでいたこの本を手にしたのが、3年前のことでした。

この本は、大ベストセラーになった作品で、飛べなくなったサーカスの空中ブランコ乗り、尖った物を見ると怯えるヤクザ…悩める患者たちをトンデモ精神科医 伊良部一郎がトンデモないアイデアで、治していくというストーリーです。

この本には、空中ブランコ・ハリネズミ・親父のズラ・ホットコーナー・女流作家といった小編があり、どの作品も強い(怖い)はずの人が何かのきっかけで、とても弱い(臆病な)人になってしまうというストーリーです。そして、その人たちの心の描写がとても滑稽で腹を抱えて笑える作品です。またその先生の治療のトンデモなさに、笑いとおもしろさがこみ上げてきたものです。因みに、妻も同じところで声を出して笑っていました。是非お勧めしたい一冊です!!

芥川賞作品・直木賞作品というだけで、硬い本というイメージがありましたが、これほど親しめる作品があった事に喜びを感じたものです。また活字で人をここまで笑わす事が出来る表現力、人の心の洞察力に驚かされました。

今振り返ると、私自身小説を読むという習慣はあまりなく、壁にぶつかった時に本に助けを求める…というような付き合い方が多かったような気がします。「部下の指導」、「鈍感力」、「勝者の条件」などが部屋の本棚にあります。恐らく自分は今このようなことに悩んでいるからだと思います。

先日ある学校の先生にお会いした折に、夏目漱石の本の奥深さを語って頂きましたが、私には先生が語られた奥深さの意味が、殆ど理解できませんでした。しかし、なぜか小説という分野に、もう少し足を踏み入れてみようかなという気持ちにさせられました。

そこで、メディアが発達した現在、本に親しむ若者がどれくらいいるのか？ふと心配になりました。本を読まなくても必要な情報は、テレビ・ラジオ・インターネットで簡単に手に入れることが出来ます。ただ私が思うのは、テレビやラジオは受動態です。新聞や本は能動態であり、更に本は選ぶというとても労力の要る仕事から始まります。時には読んでいてもなかなか読み進めない時もあります。しかし、本は磨き上げられた作家の思いや知識の集積です。自ら選んだ本から喜びや感動が得られるのも、また一つの醍醐味です。中高生や若者の間で、ネットによる書き込みが社会問題になりつつある今、本というものの価値をもう一度、親として子供たちに伝えていかなければならないと強く思う今日この頃です。

議事録から

第87回 政策委員会

日時：9月8日(水) 11:00~12:10

場所：大阪産業創造館5階研修室C

出席者：長久保委員長、委員6名、専務理事、
事務局1名

ている。理事推薦2名については、1名は会長推薦、もう1名は入会申し込み会社所在地の各地区委員長推薦とする。

委員長挨拶：

なかなか景気がよくなるという状況ですが、この政策委員会で景気回復のためのいろいろな知恵が出たらいいなと思いますし、お互いに役に立てるような情報の交換の場であれば更にいいなと考えています。それではよろしくお願ひします。

議題：

1) 名古屋国際見本市委員会からの協賛名義依頼について：

専務理事より説明。名古屋国際見本市委員会より依頼状への回答について問い合わせがあったので理事会で討議する。委員会意見としては、まずは日工会の対応を待つ。

2) 賛助会員入会の件：

日本小型工作機械工業会会員から5社正式に入会申し込みがあった。もう1社も入会を予定し

3) 正会員の状況：

専務理事より報告。会費滞納が続いていた東部地区正会員1社に直接電話したところ退会を検討しているとのことで書面にて連絡を依頼したが恐らく退会となると思われる。そうすると賛助会員は先ほどの日小工より5社入会を含めて73社となる一方正会員は70社より69社となる。

4) 日本小型工作機械工業会との懇談会について：

第1回日小工役員との懇談は今年の賀詞交歓会後に日工会賀詞交歓会の前の短い時間に行われ顔合わせ程度であったが、その後同協会の役員交代もあり今日は顔合わせと今後の交流について意見交換することになる。

5) 田尻委員より：

(株)TEMCOの販売部門が(株)豊田通商の販売系の会社と一緒に10月1日より社名が(株)豊通マシナリーとなるとのこと。

第229回 定例理事会

日時：9月8日(水) 12:30 ~ 14:40

場所：大阪産業創造館5階研修室C

出席者：長久保会長、副会長2名、専務理事、
理事15名、事務局1名

会長挨拶：

政治がなかなか安定しないなか、円高が勝手に進みヨーロッパ勢に敗退続きといった円高による直接的な影響が出ております。早く政治が

安定してとにかく内需を拡大していただかないと2番底と言う言葉があるようですが少々停滞感があるなと思います。この停滞感を何かカンフル剤的なもので落ち込まないようにしてもらえたらと仕事を通じて感じているところです。本日の付議事項は、日本小型工作機械工業会会員より5社がメーカー賛助会員としての入会申請の件と、名古屋国際見本市委員会「次世代ものづくり基盤技術産業展2011」協賛の件です。それではご審議の程よろしくをお願いします。

議 題：

【付議事項】

メーカー賛助会員入会の件：

日本小型工作機械工業会（日小工）会員からは既に7社が日工販賛助会員。今回日小工から5社日工販に入会申請書を受領。あと1社入会検討されており最終的に6社になる予定。審議の結果、5社の入会は承認された。

名古屋国際見本市委員会主催による『次世代ものづくり基盤技術産業展2011』開催に伴う協賛について：

名古屋国際見本市委員会から『次世代ものづくり基盤技術産業展2011』日工販協賛の名義使用承認申請があり、検討結果、協賛の名義使用については日工会の結論に従うこととした。

【報告事項】

1) 流通動態調査平成22年7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7月結果報告は、受注は日工会の発表と同じように伸びている。7月の輸出も上がってきておりリーマン・ショック前の数字に近づいてきたが進む円高による影響が心配。

2) 委員会報告

① 国際委員会

谷本委員長より報告：

7月7日に開催。シカゴのMcCormick Placeにて9月13日～18日開催のIMTS 2010における米国工作機械販売協会（AMTDA）主催のInternational Meetingにおける日工販プレゼンテーションについては谷本委員長の都合が悪く参加出来ないため専務理事がプレゼンテーションを行う。JIMTOF2010における日工販主催国際セッションについて今回は10月29日（金）12：00～13：30、場所は101号室にてランチ立食形式で行なう。招待先は前回と同様。国際委員会の今後の活動については、引き続き国際委員会が何をすべきか議論することで適宜集まることを取り決めた。

② 東部地区委員会

角田委員長より報告：

7月21日に委員会。研修会、製品研修会、忘年会、工場見学会の検討を行なった。研修会と製品研修会は既に実施、後ほど報告。忘年会の講演は「まいど1号」でおなじみの東大阪宇宙開発協同組合の副理事長がやっていただけとの回答を得た。工場見学会は開催時期が来年2月なのでもう少し進んだところで考えることとした。

③ 東部情報交換会

角田委員長より報告：

東部地区委員会と同じ7月21日に実施した。正会員13社13名、メーカー13社15名、リース3社4名、事務局を入れて計35名の出席。内容は日工販ニュース8・9月合併号に掲載。

④ 東部地区研修会

角田委員長より報告：

8月25日に実施した。参加者のうち受講者19社35名、オブザーバー12社12名、事務局を入れ計50名。講座名は「とことん稼ぐ営業員になる！7つの鉄則」、講師は鶴田慎一氏（経営コンサルタント、ビジネススキル研究所代表）。話しがうまく、面白く、眠る方はいなく、若い人にはためになったと思われる。オブザーバーにとっても忘れていた営業の基本を思い出させてくれて若手教育にたいし大いに参考になった。

⑤ 東部地区製品研修会

角田委員長より報告：

正会員22社41名、リース賛助会員3社5名、総計25社46名で行なった。メーカー5社より「JIMTOF 出展機」について最新の情報を説明いただき非常に勉強になった。

⑥ 教育委員会SE教育SE講座について

後藤副会長より報告：

お陰さまで131名の申し込みをいただいた。教育委員会としては景気を考慮して少し低めに110名を予定していたが、131名となりこれから景気も上向いてくるのかという感じである。内訳は正会員51名、メーカー40名、リース19名、会員外が21名で計131名。

⑦ 西部地区研修会

赤澤委員長より報告：

研修会の日程が会場と講師の先生の都合により11月4日に開催となった。

⑧ 中部地区製品研修会・工場見学会

高田委員長より報告：

10月5日に製品研修会を開催する。また工場見学会の日程が決まり11月17日にスズキ(株)の歴史館と相良工場（静岡県牧之原市）の見学を行なう。

⑨ 調査広報委員会日工販ニュース10月記念号発行

田尻委員長より報告：

日工販ニュース10月号を、創立記念日10月28日に合わせて記念号として発行する。それに向け特集を設け、一つは座談会で、もう一つは調査広報委員各社の40歳前後（アラフォー世代）の方から寄稿していただく企画をしている。座談会は8月4日に日工販の設立の頃から携わっていただいた瀧氏にご参加いただき、30年から40年の間に日工販の会長をお勤めいただいた方々と荘司前専務理事と宇佐美専務理事に入っていたいただき座談会を開催させていただいた。時間的に4～5時間、皆さんでお話しいただいた内容は10月号に掲載予定。

3) その他

① 社名変更の件

8月16日から、丸紅トッキンダストリーズ(株)より丸紅マシンツールズ(株)に変更。

10月1日から、(株)TEMCOより(株)豊通マシンナリーに変更。

次回理事会：

11月18日(木) 15:00～17:00

名古屋安保ホール101号室

第107回 調査広報委員会

日 時：9月29日(水) 12：30～15：00

場 所：機械工具会館5階

出席者：田尻委員長、委員7名、事務局2名

委員長挨拶：

今回のIMTS2010シカゴショーの件ではまだ情報が入ってきていないのですが、みなさんの方で情報がありましたら、本日はその情報交換が出来ればと思います。JIMTOF2010の座談会は前回通り開催することにはしたいと思いますが、どういう形で進めれば良いのか本日検討をしたいと思います。工作機械販売の方はご承知の通りの動きになってきていますが、どうもなかなか大きな見通しが立ってこないという状態で、海外が主力となっているなか、国内販売については皆さんご苦労されていると思います。調査広報委員会としては様々な情報・データを発信してきているわけですが、さらに知恵を絞って貢献していきたいと思いますのでよろしくをお願いします。

議 事：

1) 2010年会員名簿発行報告

会員名簿が完成し配布済。事務局で印刷し製本は外部に依頼。費用については予算内。

2) 日工販ニュース創立40周年記念号について

① 表紙

製作会社よりカラー表紙案4パターンが提示され、表紙のカラー、パターンを決定。

② 内容

10月創立40周年記念号の内容・構成について検討を行ない取り決めた。創立40周年記念記事以外はほぼ従来通り。また

IMTS2010特集を掲載予定。頁総数は60頁前後となる。

③ 発行日

通常は15日であるが、編集内容も多いこともあり日工販創立記念日の10月28日とした。

④ 発行部数(配布先)

現状正会員、賛助会員、各関係団体など従来の送付先に加え歴代会長・副会長また専務理事、事務局OBに送付する。

⑤ 記念記事について

以下の内容と構成について確認を行なった。

- ・ 40周年記念号発行にあたって(田尻委員長)
- ・ 記念行事報告(式典、講演、祝賀会)
- ・ 日工販40周年記念に寄せて(臼坂元会長)
- ・ 記念座談会議事録
- ・ 記念寄稿 40歳前後(アラフォー世代)の方
- ・ 日工販歴代会長(お顔写真)
- ・ 日工販の10年

3) JIMTOF座談会について

① 日時・場所

日時場所は11月2日(火) 14：00～17：00 東京ビックサイト東5ホール3号室。座談会記録・構成は前回同様専門家に依頼。

② テーマ

前回と同じく、「出展者の主眼はどこにあるのか、その展示コンセプトは何か」を念頭に展示会を視察し意見交換を行う。最後に内容に基づきタイトルを決めることにする。

③ 出席者

調査広報委員と必要あれば営業部員の参加も可。

4) 正会員からの提案について

正会員の中には自社で製品を製造しているところが何かで見受けられるので、それをCDなどでまとめて協会内会員の同業協力として紹介してはどうかとの提案に対し討議。委員会としての結論は既に会員名簿に自社製品があることを紹介しており、さらに詳細については日工販HPにおける会員紹介欄から会員HPへリンク出来るので、活動のプライオリティを考慮して今般は見送ることとした。

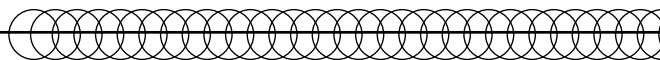
フレット(PDFファイル)のパンフレットをめぐって見られる機能について提案があった。検討結果、パンフレットの目的から判断してそこまでの機能は不要という結論となった。

- ② 日工販ニュース23年1月、2月、3月掲載予定のメーカーインタビューについて
今年度インタビュー予定候補残り3社は遠方の為、JIMTOF期間中にインタビューを計画したが、1社のみ決定、残り2社は今回賛助会員となった5社を加えて再検討することとなった。

5) その他

- ① 日工販HP「日工販パンフレット」の新しい機能について
日工販HPの外部委託会社より、日工販パン

次回委員会：
11月24日(水) 12:30
機械工具会館



日工販SE合格者 第177回発表

今回は9月の合格者5名です。

認定No.	会社名	合格者名	認定No.	会社名	合格者名
10-18-2453	(株) 東陽	野村 和弘	10-19-2456	三菱UFJリース(株)	横山 裕章
10-19-2454	西川産業(株)	月津 豊	10-19-2457	三菱UFJリース(株)	佐々木建一
10-19-2455	三菱電機(株)	伊藤 雄飛			

更新研修 第119回発表

今回は9月の合格者2名です。

認定No.	会社名	合格者名
10-12R-1574	(株) 山善	唐原 央
10-3R-0105	(株) 東陽	三浦 康雄

東部地区研修会

日 時：8月25日(水)9：30～16：30
 場 所：機械工具会館6階ホール
 講座名：「とことん稼ぐ営業員になる！7つの鉄則」
 講 師：鶴田慎一氏（経営コンサルタント、
 ビジネススキル研究所代表）
 出席者：正会員20社47名（受講者19社35名
 オブザーバー12社12名）
 事務局3名 総計50名

角田委員長より挨拶があり、講師の鶴田慎一氏の紹介があり研修会が開始となりました。

講義は、「居眠り受講者ゼロ」の記録を更新中とのことで、居眠りする方はさすがに居ない。人間が持つ向上心に火をつける話術の巧みさ、また進行も次々と進められ共感を引き込む力が感じ取れた講義だった。実際の仕事の情景を講師が上司と部下という設定を想定し、喋りながら具体的に進められ、例えばアポイントの取り方等、ビジネス上の基本的な部分は既に習っているが改めて教えられるという感じで、それぞれの事象を飽きさせず見事に大事と認識させられる講義でした。



講演要旨：

「とことん稼ぐ営業員になる！7つの鉄則」と題され、以下の内容で講義がされました。

7つの鉄則の講義の中で、グループワークが行われ受講者の報告、コミュニケーション能力向上が図られました。

【はじめに】会社も人もオゴリで潰れる！

- (1) 業績影響要因を頭に入れる！
- (2) 「業務ミッション」を完璧に答えろ！
- (3) 知識は見識に高めよ！
- (4) 部門・個人の都合は後回し！

鉄則Ⅰ 「ビジネスマナー」と「営業センス」で受注を逃すな

鉄則Ⅱ 「ハウレンソウ」・「コミュニケーション」で利益が伸びる

鉄則Ⅲ 業績に貢献する「稼ぐ社員」の「儲けの感覚」・「コスト感覚」

鉄則Ⅳ 顧客の心を開く「ポジティブ・トーク法」と「面談技術」

鉄則Ⅴ 多様化する「顧客ニーズ」を甘く見るな！ニーズ対応が仕事力だ！

鉄則Ⅵ 顧客ニーズを引き出す「質問力」を磨け！

鉄則Ⅶ 徹底的に「弱者の戦略」で戦え！これでパワーは倍増する！

まとめ、【目標達成力は目標設定力で決まる】
 どんなに科学や技術が発達しても【結局は人】
 「人脈」を創れる「顧客対応力」。

東部地区製品研修会

日 時：9月2日(木) 10:00~16:15

場 所：機械工具会館6階ホール

参加者：正会員22社41名、リース賛助会員3社5名、総計25社46名

藤井副委員長より挨拶があり、テーマ「JIMTOF 出展機の説明会」でメーカー5社の協力を得て開催されました。JIMTOF 出展機とのこともあり新製品、新技術の紹介・説明をいただき、参加者も真剣に聴講しているのが印象的でした。最後に角

田委員長よりお礼の挨拶がありました。ご説明をいただきましたメーカー各位には心よりお礼申し上げます。

尚、研修スケジュールは下記の通りです。

No.	時間	会社名	説明機種名、モデル名	説明者
	9:55	開講挨拶(受付9:30より)		
1	10:00~ 11:00	(株)牧野フライス製作所	立形マシニングセンタV33i、5軸制御立形マシニングセンタD500、微細精密加工機IQ300、精密NC放電加工機EDAC1、高精度NC放電加工機EDAF2、超硬加工用ワイヤ放電加工機(油加工液)UPV-3 他	東日本営業部本社営業課係長 藤 沢 敦
2	11:10~ 12:10	中村留精密工業(株)	超複合加工機シリーズ6機種 ①NTX-II ②MT-5 ③NTJ ④NTY3 ⑤WY250L ⑥W100	国内営業部 統括部長 鷹 来 昭 彦
	12:10~ 12:55	昼 食		
3	12:55~ 13:55	(株)森精機製作所	JIMTOF 出展機	営業推進部営業推進課マネージャー 大 和 邦 治
4	14:05~ 15:05	オークマ(株)	JIMTOF 出展機	技術本部ソリューション開発センターセンター長 栗 山 和 俊
5	15:15~ 16:15	(株)ナガセインテグレックス	精密平面研削盤SGC-630	営業部 統括次長 長 尾 昌 浩
	16:15~	閉講挨拶		

中国への進出



(株)東陽
機械営業部 次長
石田竹虎

我が社はトヨタ自動車のお膝元である愛知県刈谷市に本社を置き国内15拠点、海外18拠点にて営業活動を行っています。

その中、リーマン・ショック以降設備受注の見込み無かった状況でしたが、今年初旬から徐々に受注も増え2010年年内は順調に行きそうですが、丁度、この原稿を書いている時にエコカー補助金の延長が無くなると決まり、9月の駆け込み受注により10月以降減産になるのではと言う話が巷で広がっている中で、トヨタ自動車の9月から11月の生産計画が発表されました。年内日当たり12,000台と言う事でエコカー補助金対象車種の部品生産メーカーは、設備投資の見直しに入り、今期予算も見直す事になりそうです。しかし、対象外の車種を生産しているメーカーは減産も無く順調に推移している所も有り、11年以降の設備計画も変更無く進んで行きそうです。

また、海外生産、中国、タイ、ブラジルに関して各社部品メーカーの工場新設、または増設がリーマン・ショックにより凍結されていましたが、ここに来て再び動き出し11年以降の増産に対応していく計画が発表されています。

中でも、中国の国内新車販売台数が、今年1,500万台上回ると言う事で2年連続世界No.1になるのは確実といわれている事から内需拡大がより一層強くなるのではないかとされており、現地生産、現地調達と言った言葉も頻繁に聞くようになり各社進出計画が進んでいるようです。

その反面、ここ最近、日系企業の賃上げストが頻繁に起こり、平均月給が1,100元から1,300元程度に上がり、その影響は日系以外、台湾、韓国、米国資本や国有企業にも進んでいるようです。その理由は来年から始まる5カ年計画で所得倍増計画を掲げるからです。その為、賃上げ可能な日系企業を中心に狙われているようです。とは言っても、ベトナム、ミャンマーなど低賃金地域ではまだまだインフラの問題が有り、賃金が多少上がっても中国市場には魅力が有り、オリンピック、万博と言ったイベントが終わっても消費者の購買意欲は高く来年以降も世界経済を牽引していく事になると思います。

そういった背景を踏まえて我が社も駐在員事務所だけだった中国へ新たな営業拠点として進出計画を進めて行く事になりました。来年度はトヨタ自動車も世界生産804万台、国内8万台増、海外35万台増、特に北米14万台増、中国9万台増の現地生産計画が発表されており、今後も海外需要を大いに期待して行きたいと思えます。

統

計

資

料

工作機械・FA流通動態調査 1

統計1

単位百万円

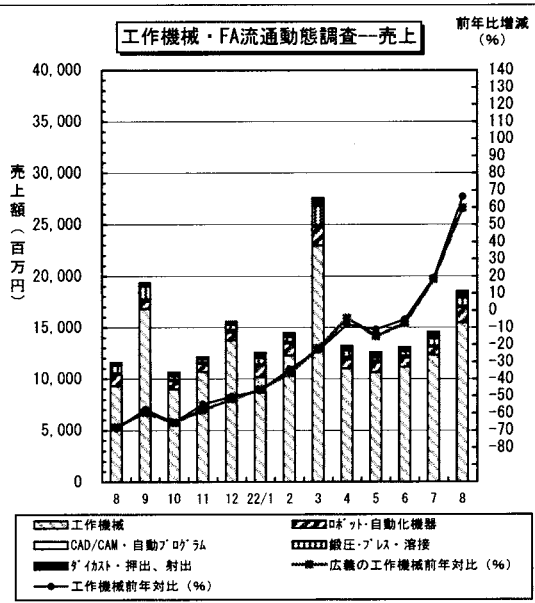
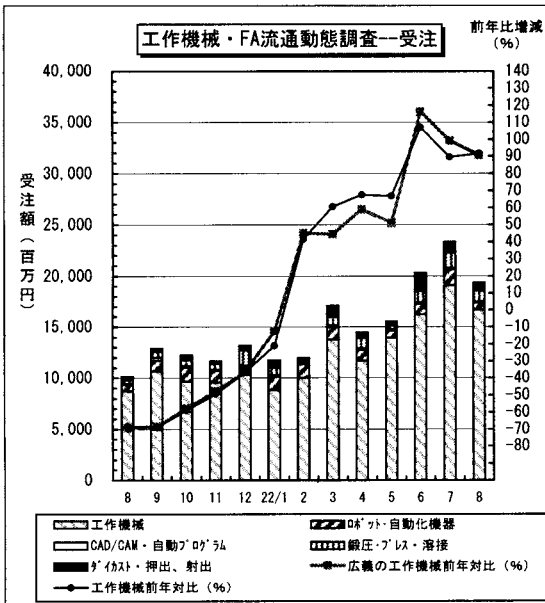
39社合計 調査月次	受 注					売 上				
	22/8	前月比	前年比	22/1-22/8	前年比	22/8	前月比	前年比	22/1-22/8	前年比
広義の 工作機械	16,669	-12.6%	91.7%	110,098	60.4%	15,456	25.5%	66.1%	105,917	-13.9%
ロボット・自動化機器	698	-54.9%	5.0%	8,946	26.5%	1,496	94.3%	25.8%	9,260	-16.2%
CAD/CAM・自動プログラム	110	-19.2%	49.4%	1,013	24.9%	100	-7.4%	98.8%	1,110	17.9%
鍛圧・プレス・溶接	1,058	-29.8%	205.8%	6,776	26.5%	826	15.4%	7.9%	5,898	-46.4%
ダイカスト・押出、射出	800	-24.7%	126.0%	6,857	218.4%	680	4.9%	116.7%	4,468	90.1%
小計	19,335	-17.1%	90.8%	133,689	59.1%	18,558	27.5%	59.7%	126,640	-14.7%
工作機械以外の扱い商品	9,525	-7.5%	63.7%	73,983	35.8%	10,340	6.6%	48.3%	71,254	12.7%
合計	28,859	-14.2%	80.9%	207,672	49.9%	28,898	19.1%	55.4%	197,894	-6.5%
従業員数	1,300	-0.4%	-5.2%							

統計2

単位百万円

30社合計 調査月次	受 注					売 上				
	22/8	前月比	前年比	22/1-22/8	前年比	22/8	前月比	前年比	22/1-22/8	前年比
直販 (内リース)	11,032	-22.5%	41.5%	84,979	40.9%	11,693	23.3%	21.9%	76,958	-17.3%
卸	668	11.1%	214.5%	5,176	35.9%	543	20.4%	99.6%	5,099	-28.5%
卸 輸入	4,452	-20.6%	112.3%	32,669	99.5%	3,871	5.5%	151.9%	32,520	2.9%
輸出 (内間接輸出)	361	351.3%	163.5%	957	-72.5%	167	-75.5%	10.6%	3,967	26.6%
輸出 (内間接輸出)	4,090	-28.2%	157.7%	28,140	195.7%	3,814	32.9%	203.1%	22,745	15.4%
従業員数	495	-45.4%	258.7%	3,956	286.7%	346	70.4%	24.0%	2,722	8.8%
従業員数	976	0.0%	-3.9%							

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。



工作機械業種別受注額(2010年9月)

10月14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 4~6月 累計	前年比	2010年 7~9月 累計	前年比	前年 同期比	2010年 1~9月 累計	前年 同期比	9月分	前月比	前年同月比
1. 鉄鋼・非鉄金属		4,054	31.2	1,819	75.3	1,369	75.3	97.6	4,304	159.9	514	218.7	51.7
2. 金属製品		6,555	34.1	2,996	117.2	3,512	117.2	198.6	8,563	196.2	1,301	116.0	164.5
3. 一般機械 (内金型)		68,911	27.7	32,013	115.2	36,891	115.2	177.9	89,864	178.0	11,546	88.3	121.9
4. 自動車 (内自動車部品)		11,628	29.8	4,072	119.2	4,854	119.2	136.5	12,381	142.8	2,008	150.8	138.3
5. 精密機械		33,862	21.0	25,186	89.2	22,458	89.2	205.7	63,998	279.2	6,408	84.0	176.4
6. 電気機械		16,974	20.7	14,185	112.7	15,985	112.7	278.2	41,489	432.5	4,536	84.7	231.3
7. 航空機・造船・運送用機械		12,488	37.8	4,788	129.7	6,209	129.7	151.9	14,132	158.5	1,686	78.0	183.5
3~7. 小計		7,666	31.0	6,051	90.7	5,491	90.7	284.2	15,669	313.1	1,938	111.0	202.3
8. その他製造業		20,154	34.9	10,839	107.9	11,700	107.9	194.4	29,801	214.1	3,624	92.7	193.1
9. 官公需・学校		11,183	36.3	3,158	90.2	2,847	90.2	100.7	7,942	95.9	1,089	190.4	72.8
10. その他需要部門		134,110	26.9	71,196	103.8	73,896	103.8	182.4	191,605	200.4	22,667	90.0	137.6
1~11. 内需合計		5,207	24.7	2,251	153.2	3,448	153.2	234.1	8,435	248.5	1,570	164.1	283.9
12. 外需		4,698	213.6	292	257.5	752	257.5	161.0	1,759	136.9	296	77.3	123.3
1~12. 受注累計 (内NC機)		3,471	43.5	1,128	139.6	1,575	139.6	210.3	3,760	160.3	615	105.3	158.1
		1,553	31.3	431	103.5	446	103.5	108.5	1,272	99.6	154	95.1	137.5
		159,648	28.2	80,113	106.1	84,998	106.1	181.7	219,698	198.0	27,117	94.7	138.7
		252,161	34.3	165,082	107.2	176,981	107.2	283.5	483,209	330.2	64,894	113.4	275.9
		411,809	31.6	245,195	106.8	261,979	106.8	239.9	702,907	273.2	92,011	107.2	213.6
		392,559	31.3	234,771	104.9	246,380	104.9	234.2	667,941	272.1	82,262	100.0	198.0
販売額 (内NC機)		596,920	40.6	182,833	132.6	242,362	132.6	190.6	612,880	130.1	99,945	137.1	180.6
受注残高 (内NC機)		576,381	40.6	175,308	132.2	231,671	132.2	189.0	585,348	128.6	96,202	139.0	180.1
		382,592	66.6	453,059	104.2	472,249	104.2	133.4	472,249	133.4	472,249	98.4	133.4
		354,272	65.0	422,142	105.0	443,083	105.0	134.8	443,083	134.8	443,083	98.5	134.8

(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

会員・業界消息

入 会:

メーカー賛助会員 育良精機(株)

〒300-4297 茨城県つくば市寺具1395-1 TEL 029-869-1212 FAX 029-869-1083

代表者 取締役社長 伊藤隆三 日工販会員代表者 取締役社長 伊藤隆三

メーカー賛助会員 (株)カワイエンジニアリング

〒501-3265 岐阜県関市小瀬字御嶽1504-1 TEL 0575-23-5800 FAX 0575-24-3810

代表者 取締役社長 河合敏子 日工販会員代表者 専務取締役 俵 正憲

メーカー賛助会員 (株)北村製作所

〒130-0012 東京都墨田区大平4-13-4 TEL 03-3625-3628 FAX 03-3624-1849

代表者 取締役社長 稲葉弘幸 日工販会員代表者 取締役社長 稲葉弘幸

メーカー賛助会員 ハイデンハイン(株)

〒194-02150 東京都町田市小山ヶ丘3-5-6 TEL 042-798-6079 FAX 042-798-6083

代表者 取締役社長 市川敏彦 日工販会員代表者 取締役社長 市川敏彦

メーカー賛助会員 吉川鐵工(株)

〒575-0041 大阪府四條畷市都屋新町3-7 TEL 072-876-5151 FAX 072-877-3889

代表者 取締役社長 吉川雅順 日工販会員代表者 取締役社長 吉川雅順

社名変更・代表者変更:

東部地区正会員 (株)豊通マシナリー(旧社名(株)TEMCO)(10月1日)

取締役社長 松平惣一郎

日工販会員代表者変更:

メーカー賛助会員 新日本工機(株) 販売業務部販売業務課長 黒坂卓二

退 会:

東部地区正会員 太平興業(株)

行事予定

JIMTOF 国際レセプション	10月29日(金)	東京ビックサイト
調査広報委員会JIMTOF 座談会	11月2日(火)	東京ビックサイト
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
中部地区工場見学会	11月17日(水)	スズキ(株)工場
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
調査広報委員会	11月24日(水)	機械工具会館
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
定例理事会	1月7日(金)	八重洲富士屋ホテル
賀詞交歓会	1月7日(金)	八重洲富士屋ホテル
西部地区新春時局講演会	1月26日(水)	大阪産業創造館

展示会

JIMTOF2010 第25回日本国際工作機械見本市	平成22年10月28日(木)~11月2日(火)	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

- 日工販ニュース10月号をお届けします。今月号の主役は創立40周年記念関係で、創立30周年以降この10年間に日工販会長をされた皆様と大先輩の瀧元会長に8月4日の猛暑の中お集まり頂き座談会を開催致しました内容、そして40周年に因んで調査広報委員会各社の40歳前後の皆さんよりご寄稿頂き掲載しています。また9月13日より6日間北米シカゴにて開催されましたIMTS2010特集も掲載しております。発行日を創立記念日の10月28日といたしました。
- 創立30周年記念式典が行われた時日工販会長をされていた臼坂様より創立40周年記念にあたり遠く英国よりご寄稿頂きました。臼坂様は現在英国東北部のニューカッスル市郊外に在るエアバスの第一次下請けであるCAV Aerospace社にてDirectorとしてご活躍されています。
- 日工販が誕生した1970年は筆者が入社した年なので当時の状況を良く覚えています。羽田発福岡行日航旅客機「よど号」が赤軍派学生ら9人によってハイジャックされるという事件発生が入社を明日に控えた3月31日でしたので特に記憶に残っています。経済環境としては“いざなぎ景気”の最後の段階がこの年で、翌年の米国ニクソン大統領によるドル防衛対策の発表により1ドル360円の体制が崩壊し日本経済はドル・ショックの渦に巻き込まれ“いざなぎ景気”の終焉が決定的なものとなりました。一方工作機械生産高は対前年比30.2%増、史上初めて3,000億円の大台を突破しましたが、工作機械受注が谷底となった2009年の内需は1,596億円であり、外需を含めた総受注額も4,118億でしたので2009年の市場環境がいかに厳しいものであったか改めて認識できます。日工販誕生の10月28日より第5回JIMTOFが大阪港会場で開催されましたが、ファナック（当時は富士通）が44台の最新NC旋盤のお披露目と20台のNC機を遠隔制御するDNCシステムを実演展示しNC工作機械時代の幕開けとなりました。
- 日工会発表の9月受注総額は920億円となり久し振りに900億円台になりましたが、外需に牽引されての結果は依然としてこまれでと同じで、内需は未だ300億円を超えられない状況が続いており、また外需についても受注が伸びてはいても最近の厳しい円高傾向により収益は圧迫されているはずであり、未だ素直に喜べる環境ではないと思われます。

「日工販ニュース」 Vol.22—No.10

平成22年10月28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10月1日現在

正会員(全69社)

【東部地区(33社)】

(株) 旭 商 工 社
伊藤忠マシンテクノス(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
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)
帝通エンヂニヤリング(株)
(株) テ ヅ カ
(株) ト ミ タ
(株) 豊 通 マ シ ナ リ ー
(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 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 一 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73社)

【製造業(57社)】

(株) アマダマシンツール
育 良 精 機 (株)
(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) カワイエンジニアリング
(株) 神崎高級工機製作所
(株) 北 川 鉄 工 所
キ タ ム ラ 機 械 (株)
(株) 北 村 製 作 所
キ ャ ム タ ス (株)
黒 田 精 工 (株)
コ マ ツ N T C (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
ハ イ デ ン ハ イ ン (株)
浜 井 産 業 (株)
日 立 ツ ー ル (株)
フ ァ ナ ッ ク (株)
富 士 機 械 製 造 (株)
ブ ラ 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)
吉 川 鐵 工 (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 ァ イ 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 U F J リ ー ス (株)