

日工販ニュース

March 2021



日本工作機械販売協会

JAPAN MACHINE TOOL DISTRIBUTORS ASSOCIATION

〒108-0014

東京都港区芝 5-26-30 (専売ビル 3F)

TEL. 03-3454-7951

<http://www.nikkohan.or.jp>



日本工作機械販売協会

JAPAN MACHINE TOOL DISTRIBUTORS ASSOCIATION

只見線展望台 福島県

広く使えます



JX-250

世界最小クラス工具主軸“NT Smart Cube”
高剛性 ATC 型複合加工機



NT Smart X

複合加工のトップブランド
中村留精密工業株式会社

<https://www.nakamura-tome.co.jp/>

本社・北陸営業所 〒920-2195 石川県白山市熱野町口-15
東京支社 〒134-0085 東京都江戸川区南葛西5-4-22
大阪営業所 〒578-0957 東大阪市本庄中2丁目2-22
名古屋営業所 〒466-0006 名古屋市名東区小井堀町603
浜松営業所 〒435-0048 静岡県浜松市東区上西町52-1
北関東営業所 〒373-0851 群馬県太田市飯田町1245-1 (金十清水ビル2階)

Tel. 076-273-1111 (代) Fax. 076-273-4312
Tel. 03-5696-7060 (代) Fax. 03-5696-7064
Tel. 06-6747-7255 (代) Fax. 06-6747-7257
Tel. 052-709-7080 (代) Fax. 052-704-0161
Tel. 053-465-5251 (代) Fax. 053-465-3688
Tel. 0276-46-7161 (代) Fax. 0276-46-7165



日本工作機械販売協会 会員会社一覧 (五十音順)

2021年3月現在

正会員(全81社)

東部地区(36社)

(株)旭商工社
(株)アルビテクノロジー
(株)伊藤忠マシンテクノス
(株)イワイ機械
(株)ウインテック
(株)大石機械
(株)カナデン
(株)カネコ・コーポレーション
(株)兼松 K G K
(株)京二機
(株)共和工機
(株)群馬工機
(株)国興
(株)小林機械
(株)佐藤商事
(株)三機商會
(株)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)セイロジャパン
(株)誠和エンジニアリング
(株)双日マシナリー
(株)高橋機械
(株)帝通エンジニアリング
(株)テヅカタ
(株)トミ
(株)豊通マシナリー
(株)Naito
(株)日鋼 Y P K 商事
(株)丸紅テクノシステム
(株)三井物産マシネック
(株)三菱商事テクノス
(株)アサモリ
(株)ユアサ商事
(株)米沢工機

中部地区(23社)

(株)石原商事
(株)井高
(株)岡谷機販
(株)力一機械
(株)釜屋
(株)岐阜機械商事
(株)信商事
(株)甲栄商事
(株)三機
(株)サンコ商事
(株)三立興産
(株)下野機械
(株)大誠
(株)大和商會
(株)東陽
(株)日本精機商會

浜松貿易(株)
(株)不二
(株)メルダシステムエンジニアリング
(株)山下機械
(株)U-MACHINE
(株)ワシノ商事

西部地区(22社)

赤澤機械(株)
(株)伊吹産業
(株)植田機械
(株)関西機械
(株)京華産業
(株)合田商事
(株)五誠機械産業
(株)桜井機械
(株)ジーネット
(株)ダイイチテクノス
(株)大幸産業
(株)日立花エレテック
(株)タナカ善
(株)西川産業
(株)日工機材
(株)ニツマシナリー
(株)日本産商
(株)マックマシナール
(株)マルカ
(株)宮脇機械プラント
(株)山善
(株)ユエイ

賛助会員(全79社)

製造業(69社)

(株)アイダエンジニアリング
(株)アマダマシナリー
(株)育良精機
(株)エグロ
(株)エヌティーツール
(株)MSTコーポレーション
(同) L N S ジャパン
(株)エンシュウ
(株)オーエスジー
(株)オーエム製作所
(株)オークマ
(株)O K K
(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
(株)キタムラ機械
(株)北村製作所
(株)キャドマック
(株)キャムタス
(株)倉敷機械
(株)黒田精工
(株)三愛エコシステム
(株)サンドビック
(株)三宝精機工業

(株)C & G システムズ
(株)ジェイテクト
(株)シギヤ精機製作所
(株)シチズンマシナリー
(株)芝浦機械
(株)シーメンズ
(株)新日本工機
(株)住友電気工業
(株)ソディック
(株)大日金属工業
(株)太陽工業
(株)高松機械工業
(株)滝澤鉄工所
(株)ツガ
(株)津田駒工業
(株)D M G 森精機
(株)東京精機工作所
(株)東京精密
(株)東洋精機工業
(株)ナガセインテグレックス
(株)中村留精密工業
(株)西田機械工作所
(株)日研工作所
(株)日進製作所
(株)ハイデンハイン
(株)初田製作所
(株)濱井産業
(株)浜名エンジニアリング
(株)BIG DAISHOWA
(株)ファナック
(株)F U J I
(株)ブラザー工業
(株)豊和工業
(株)牧野フライス精機
(株)牧野フライス製作所
(株)松浦機械製作所
(株)三井精機工業
(株)ミットヨ
(株)三菱重工工作機械
(株)三菱電機
(株)三菱マテリアル
(株)M O L D I N O
(株)安田工業
(株)ヤマザキマザック
(株)吉川鐵工

リース業(10社)

(株)共友リース
(株)近畿総合リース
(株)十六リース
(株)首都圏リース
(株)昭和リース
(株)J A 三井リース
(株)三井住友トラスト・パナソニックファイナンス
(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



もくじ

巻 頭 言	日本工作機械販売協会 副会長 赤澤 正道	2
特 別 講 演 会	「モノづくり企業の変革方向、設備化・自動化を効果的に進めるには」	4
S E 教 育	「合格者」	10
ト ピ ッ ク ス	「わが国工作機械産業の需給実績と見通し」	11
ひとくち豆知識	「床面積当たりの設備稼働率の向上」 育良精機(株) 中里 幸司	16
工作機械と私	(株)兼松KKG 坂根 周作	18
コロナ禍に思うこと	「未曾有の変化の中で」 日本産商(株) 島岡 秀巨	19
私の読書評	甲信商事(株) 宮澤 賢史	20
スポーツ名場面	近畿総合リース(株) 山内 智英	21
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」	22
	「工作機械業種別受注額」「小型工作機械・受注高統計表」	
事務局だより	「新調査広報委員の紹介」	26
リレー随筆	(株)東京精密 富塚 弘一	28
私の健康法	(株)北村製作所 石井 勝利	29
海外だより	TOMITA ASIA CO.,LTD. 三浦 匡史	31



日工販副会長
赤澤正道
(赤澤機械㈱ 代表取締役社長)

2021年、昨年から始まった新型コロナウイルスの流行も収束の兆しが見えないまま新しい年を迎えました。

2021年はどのような年になるのでしょうか・・・「オリンピック」の年、また「復興」の年へと目指すことになるのでしょうか。ただ、感染対策を十分にいき経済活動を進めていくにはどちらかに偏ることなく、双方のバランスを図りながら、国民の健康と生活の維持を確保していくことが求められます。オリンピックの経済効果を考えれば開催することが望ましいのですが、感染拡大のリスクもあり慎重に検討するべきだと考えています。「ワクチン」への期待もありますが、それらの効果が広まってくるにはまだまだ時間が必要で長期戦を覚悟しなければならないと感じています。

年内はコロナ禍が継続することを前提に景気の動向を見極める必要がありそうです。

コロナ禍の中、我々を取り巻く生活環境も大きく変わり、大手企業では、

テレワーク、リモートワーク、Web会議など働き方改革が急速に進む中、新型コロナウイルス感染拡大が業績の重しとなり、飲食業、インバウンド消失と国内需要が冷え込んだ宿泊業、輸送業などは大きな減収となりました。

このように、業績の落ち込みの大きな業界もある中で、逆に大きく伸びている業界もあります。世界的な巣ごもり状況の中で在宅ワークの為の情報通信業、コロナウイルスの感染防止対策として空調家電や加湿器の販売業者などは大きく数字を伸ばした業種となっています。

コロナ禍による移動や渡航制限、また感染リスクを避ける観点から航空や鉄道などの公共交通の需要は激減しました。一方、プライベートな空間を確保できる自動車の価値が再評価されています。

自動車業界のコロナ禍からの販売回復については国によってばらつきはあるものの、中国、米国などはいち早く回復基調を見せています。国内市場もCASE（コネクテッド、自動運転、シェアリング、電動化）への対応が急がれる中、急速な業界の変化に対応しなくてはなりません。また、IoT機器（自動運転車を含む）・電気自動車の普及などで半導体・電子部品業界の成長は今後期待できると思われ、工作機械の販売チャンスも大いに期待できる年度となるよう前向きに頑張ることが大切です。

これからの日工販も時代の変化に遅れることなく、現場のニーズを的確にとらえ信頼される良きパートナーとして、ものづくりを支える企業団体として頑張っていかなければと思います。

最後になりましたが、一日も早い新型コロナウイルス感染症の終息と、皆様のご健康とご多幸をお祈り申し上げます。

～日工販東部地区委員会主催 特別講演会～

演題：「モノづくり企業の変革方向、設備化・自動化を効果的に進めるには」

講師：角田 賢司 氏

株式会社日本能率協会コンサルティング

プロセス・デザイン革新センター センター長 シニア・コンサルタント

《講師略歴》

1998年JMAC入社。IEをコア技術として収益向上のコンサルティングに取り組む。

これまでに自動車（部品）、化学プラント、樹脂成型、建材、食品など、多くの業種で収益向上の支援を実施。支援テーマは製造部門も対象とした現場の生産性向上、品質向上をはじめとし、調達コストダウンや在庫削減など多岐にわたり、かつ複数のテーマを同時に展開、実行マネジメントの支援を実施。

現在は日本製造業のグローバル化に伴い、日本国内のみならず、日系企業のタイ製造拠点の支援として、生産性向上や品質向上の成果実現と併せ、マネジメントの仕組みづくり、ローカル人材育成を現地で実践している。（同社HPより抜粋）

講演視聴期間：2021年2月1日（月）～2月25日（木）

参加企業数：26社（正会員22、リース賛助会員4）

【講演概要】

モノづくり企業がどのように設備導入・自動化を進めていくのか・・・、モノづくり企業がどのようなことで悩んでいるか、それを元に皆様方がどうコミュニケーションをとっていただくかというヒントになるような話をしていきたいと思えます。

「モノづくり企業の変革方向、設備化・自動化を効果的に進めるには」と題して、今回の講演のねらい、今モノづくり企業に求められていること、そして競争力向上における設備化自動化の位置づけを話していきます。

モノづくり企業で勝ち残っていくためには、このQCDという競争力を高めること、これが一番求められていることであり、だからこそ設備化自動化というのは“目的”ではなくて、この競争力向上に資するものでなくてはいけないのではないかと強く思っています。その観点で、この設備化自動化ということがどのような位置づけにあるのか、それを進める上でモノづくり企業がどのようなことを考えているのか、ということをお話していきます。

まず本日の「講演のねらい」ですが、皆様方の業務をお伺いすると設備化自動化という面でモノづくり企業と非常に接点があるということをお伺いしています。ですので、モノづくり企業の生産性向上を実現する設備化自動化のねらいやその検討の進め方、意思決定プロセスがどうなっているか、あるいは近年の取組み



方向がどうということかということを変更して理解していただけるように、今回の講演を構成させていただいています。「既に知っている、取り組んでいる」企業も多いと思いますが、改めて皆さんが今やっている取組みにどんな意味があるのか、どんな狙いで動いているのか、等を考えていただければと思います。

「モノづくり企業に求められること」ですが、まず背景となる日本国内の状況として、50年単位で日本の人口ピラミッドを確認しておきます。

1950年くらいにはまさにピラミッドの形で若い世代の人口が多く、年配になればなるほど人口が少ないという三角形の構図をしていました。製造現場における強み、あるいは全員参加型での活動推進、OJTなども積極的に行われており技能伝承が進んで日本のモノづくりが非常に強くなっていったというのがこの時代だったと言われています。

その後2000年になってくると、若い世代が細っていくという状態になってきます。これはまさに今の状態を示しているのですが、年上の社員がいるとなかなか若者の活躍の場が作れない状況があったり、50歳超になると積極的な改革への意欲が減退したり、さらに中間管理職は若手の少なさ故に自らに仕事が割り振られ疲労が蓄積していき、行動そのものや意思決定が遅くなる・・・というのが2000年くらいの状態だと思います。

これが2050年になると、全体的にかなり細くなり、若い世代も細くなるという状態です。こういう状態になっていく時代に向けて、モノづくりをどう変えていかねばならないか、日本の産業をどう変えていかねばならないかということを懸命に考えていかねばならないというのが今の実態ではないかと思っています。

こういう背景を踏まえ、労働人口の推移も確認すると、われわれが接している第二次産業に従事する者の構成比が年々下がってきているというのが現状ではないかと思っています。資源のない日本でこのモノづくりというのは非常に大事な産業である一方で、この第二次産業（製造業）には人が集まりにくいという状況もあり、この中でモノづくり企業は頑張っていかなければならないというのが今おかれている環境であろうと思っています。

日本の労働生産性の観点で話しますと、決して高くないというのが今の状態ではないかと思っています。モノづくりの質そのものは非常に優れているのに、businessとして儲かる方向に出来ているかと言うとそうではないというのが私なりの考察です。よって、この労働生産性という観点で見ても、日本の製造業をもっと高めないと国際社会で勝ち残っていくことはなかなか難しいものだと思います。

また、財務諸表からみる経営数値（ROE）の国際比較ですが、日本はかなり低いということを確認していただけたと思います。

日本・アメリカ・ヨーロッパで製造業・非製造業についてROEを比較してみます。全体でみるとROEは日本は5.3%で低い状態、アメリカ22.6%、ヨーロッパは15%となっていて、アメリカに対して日本は4分の1



くらいはかなり低い数字になっています。

ROEは利益率と回転率とレバレッジという3つの要素に展開されますが、その中身を見ていくと、回転率とかレバレッジは実は大きな差がないというのが分析結果から読み取れます。つまり圧倒的に利益率が劣っているためにアメリカに比べるとROEが低い数字になっているということです。このROEを高めるために利益率を高めていく、つまりは投資をどれだけ効率的にやっていくかということが、日本の生産性を高めていくことのひとつの重要な要素になっていることも改めてご認識いただきたいと思います。

今日のタイトルでいう設備化とか自動化とかを考えていくときに利益率をどう高めていくのかということをしっかり考えていくことが非常に重要だと思うのです。

では、日本の生産性は低いとするとその低い生産性の原因は何か考えてみます。大きくは国内生産と海外生産というふたつに分けて考えます。

国内生産はどちらかという市場環境の要因を大きく上げていますが、国内成長が鈍くなって少子高齢化も進んでいますので、内需がどんどん縮小するという環境下にあります。製造現場では、有期雇用とか派遣社員の人を活用することで、正社員を長期間雇用してスキルを高めてもらうということがなかなか困難になってきているということが実態としてはあるのではないかと思います。

そういう意味で、現場をよくしていこうという改善活動がなかなか機能しにくくなってきているというのが今の実態なのだろうと思います。また、競争に勝ち残っていくという時に、コストダウンに注力してしまう、つまり売り値を下げでどんどん量を捌くことが進んだというのが今の時代ではないかと感じています。ある製品を売る際にはきちんとその利益を上げていくということも考える必要があるのではと思っています。

輸出企業にとって日本における製造コストは高いと言われていました。昨今少し解消されたとは言われていますが、やはり人件費の高さ、関税、為替の問題など、様々な問題で輸出には大きな壁があり、日本での生産に際して生産性を上げるというのはなかなか難しくなっているというのが、現在のどの企業も抱えている課題であろうと思っています。またこういう環境を踏まえて、海外で販売をしていく、モノづくりをしていくという企業も増えていますが、中国系欧米系の企業にはまだまだ叶わないというのが私の実感です。特にアジアを中心に言いますと、アジアの人と日本人はうまく連携できていないという感触を持っています。やはりもともとの文化や思想が違う面もあるため、マネジメントはなかなか通用しないというのが今の実態ではないかと感じます。そのような観点で考えると、国内海外とも人を育てていかなければならないという必要性はありますが、それだけに依存して生産性を高めるというのも難しくなっているのが今の実態であろうと思います。

国もモノづくりの強化の方向性を打ち出しています。モノづくり白書2017年版で、日本の製造業に関する提言を出しています。一つは「付加価値の創出・最大化」であり、どういうもの売っていくか、どういうビジネスモデルでやっていくかということをしっかり考えて取り組むのが大事だということ。もう一つは「強みの維持」であり、日本の強みでもあった現場力を強化していかなければならないという内容です。この両面が、これからのモノづくり企業の強化にとって必要だということが言われていますが、我々が一番大事にしていた“人”という面についてはそれほど触れられていません。少子高齢化が進んでいたり、就業人口が少なくなってきたりという中で国の提言を高めていこうとすると、今まで以上に人に依存しないやり方、つまりは設備化とか自動化とか、IoTなどの技術を使いながら、弱みを克服したり強みを維持したりということに取り組んでいかなければならないのではと改めて思う次第です。

次に、「競争力強化における設備化自動化の位置づけ」という話をさせていただきます。この競争力強化にあたっては、大きくは「可能性診断」と、それを受けた「改善活動」、というようなステップで進めていきます。この可能性診断は、どのぐらいのポテンシャルがあるのか、つまりどの程度の改革余地があるのかということ客観的に評価していくステップです。競争力を高めるための余地はどのぐらいあるのかを、いろいろな手法を駆使して定量化し、かつその定量化を以って、その会社の方と共に施策を立案、目標の合意、またそれを実行していくためのストーリーを作ったりという段階がこの可能性診断ということになります。設備化自動化というのは、実はこういう競争力向上の目標を立てるときに検討していきます。

実際の診断においては、現場の実態把握ということでIEの手法を駆使しながら定量化をしています。まさに“生産性を高める”ということを主眼として検証していきます。“生産性”の定義はご承知のとおり、ある産出成果を見出すためにどれだけ投入資源が投下されたかという関係性をみることです。例えば、カップケーキを1,000個生産するときに2時間作業します、という生産性は1時間あたり500個という生産量を見ていくということになります。

では、この生産性を上げていくためにはどんなことを考えていかなければならないかということ、当然OUTPUTを増やしていくということも要素としてはありますし、もう1つはINPUTを減らしていくということも改めましてご理解いただければいいかと思います。一番望むべき生産性向上はOUTPUTを増やしつつINPUTが減っていくということだと思っています。特に、ここで会社としての生産性を上げていく観点で考えれば、売上を増やしたいことに対して、使われている資源、ひとつは費用をどのように減らしていくかという大きな生産性向上の方向性も描けますし、人という観点でいけば人の作業時間に対する生産量というもので人の生産性というものを測定するということもできます。また材料の生産性ということも定義することが出来ますが、要はこの生産性という指標はその対象を変えることで、使い分けをすることができるのです。

このように、いろいろと対象を切り分けることでその生産性はどうなっているのかということ調べたり、改善したり目標を立てて実行していくというのが、多くのモノづくり企業で行われていることですので、この生産性という概念を念頭に、どこに適用されていてどう使われているのか、という観点で企業の方と話をしていくのが有効であろうと考えています。

生産性を高めるときに狙っていきたいのは、産出量を増やしつつ投入量を減らしていくことですが、この産出成果を増やすということは自社の努力だけで実現できることではありません。やはり、お客様の需要の強さによって産出量は変わります。トヨタで「作りすぎの無駄」というのがありますが、市場のニーズに応じて作る量は変えていかざるを得ないので、産出量というのは基本的に製造現場ではコントロールできないものと理解して動いていくのが重要です。

そうなる生産性向上の取組みは、INPUTを減らしていくことに重点を置かざるを得ないということとはご理解いただけたと思います。この時、例えば労働生産性でINPUTを減らすとした際に、どのようなロスを見てどう改善していくのかということをお話しておきたいと思います。

現場で働かれています方(=就業工数)、いわゆるモノづくりをしている方たちの時間というものをひとつの棒グラフで表現すると、その中身は「実際に働いている時間」と「生産できていない時間」とに大きく分かれます。生産できていない時間を「不稼働ロス」と言い、資源を有効に活用できていない時間を表しています。この「実際に働いている時間」もよく見ていくと、「標準出来高工数」と「パフォーマンスロス」に層別できます。

モノづくりの企業では概ね標準時間というものをベースにその生産性を測定していると予想していますが、この標準時間通りにモノづくりをしたときに、どのぐらいの時間がかかるかを予測したものがこの標準出来高工数なのです。標準工数×出来高数量の総計で表されます。パフォーマンスロスとは、例えば作業者の経験とかスキル不足のために予め見込んだ標準時間より余計にかかった時間や、不良品を作ってしまった時間であるとか、不良品を作って手直しをした時間などが入ってきます。これにより、実際に働いている時間の中でも、個人がスキルの未熟な部分で時間を多くかけていることが見てとれると思います。

この標準出来高工数というものを「基本機能」と呼ばれている、本来モノに付加価値を与えているような作業と、そうではなく「補助的な作業」を果たしている作業に大きく分けられます。実際モノづくりの加工をする作業を考えたとき、基本機能は“加工している作業そのもの”を指しますが、その作業のために材料を持って来たり、セットしたり、あるいは検査したりといったものは全て補助機能ということになります。このように見ていくと、基本機能と補助機能に分けたときに、この補助機能の作業をもう少し少なくして効率的に時間を少なくしていくこともできますし、基本機能自体も効率的にやる方法を考える重要性に気付かされます。これらを併せてメソッドロスと呼んでいますが、人の作業時間をどんどん細かく見ながら改善余地を見出ししていくような方法を取ります。こういう風に見ていくと、製造現場におけるロスというのはまだまだありますから、これらロスを顕在化して改善していくことが生産性向上にとっては非常に重要になってきます。

勿論、これら全てを定量化することは困難ですが、現場を見るときに不稼働のロスがないとか、パフォーマンスロスが出やすい現場になっていないとか、あるいは作業のやり方に問題がないとか、そんな観点で現場を見ていただくのも非常に有効ですし、それを以ってモノづくりの企業の方たちとコミュニケーションを取っていただくというのも重要かと思っています。

設備化自動化をするという工程は、人に依存していてバラツキが大きい工程を狙って改善すると、非常に大きい効果を得られると思っています。

設備の生産性についても同様です。多くは停止ロスと呼ばれているもの、故障とか段取りとかで止まっている時間が多いということです。故障の時間をどう減らしていくか、故障から復旧するのをどう早くするか、そのような観点で故障時間を減らす改善を企業では多く取り入れていますし、段取り時間をいかに短くするかということが、今企業では多く取り入れている課題であろうと思います。

また、材料の生産性についても同じです。

現場で改善して効果を出していこうと思えば、やはりロスを顕在化していくということが重要になります。逆に言えば、会社の方にロスが見えていないときに、いかに気付かせてあげられるかは、大きなポイントになるとなっています。

その結果を以って、コスト、品質、納期、在庫等について現在の実態や改善の状態を整理して目標設定する、あるいはそれを実現するための手順などを作り込んでいくのが可能性診断であり、実行前に実施することになります。

実はこういう中に、設備化自動化ということが入っていることが本来あるべき姿ではないかと思っています。いろいろと改善施策を考えていきますが、どのような効果を狙ってどういう設備化をしていくのか、どういう自動化をしていくのかということを作り込んでいき、かつその中で成果への貢献度を見える化しておくというのが、設備化自動化の上で重要であろうと考えています。

設備化自動化をするときに何を考えなければならないか……。改善活動も細かく見ていくといろんな方向

性があると思います。一番大きくは、工程を再設計するとか、機能を再定義するというような、まさに今のモノづくりを一から変えていくというような話もあるでしょうし、その下のレベルでは、内製か外部委託かというような、製造工程の再編成という、いわば自社のプロセスを変えていくような話もあるでしょう。産業用ロボットを用いて自動化省力化を図っていくというケース、専用機をもって自動化省力化を図るケース、また治具化やLCA化による効率化のケース、作業改善や工程改善による効率化もあると思います。その会社が競争力を高めるために、どこまでの改善効果を狙ってどのぐらいの期間と経費をかけてやっていくのかということも、実は前提としておさえる必要があろうと思います。

特に設備導入とか自動化という観点で言いますと、産業用ロボットや専用機の導入など該当すると思われるのですが、会社にとっては投資金額も高くなるため時間をかけてじっくり検討する領域になり、相応の効果を得られるものにならないと導入の意思決定には繋がらないのが設備化自動化だと思っています。

自動化については特に組立系の職場をイメージしてもらいたいのですが、自動化をしていくときの目的は、大きくは4つあります。

「労務費用を低減する」、まさに人に置き換えて自動化をしていくというケース、そして自動化をすることで「品質を高める」、特に製造品質ということになります。あるいは、「労働環境改善」とか、「生産能力向上」など、実は自動化をするときも目的はいろいろあります。目的が何か、期待される効果が何かということをしつかりと見定めて検討していくこととなります。よって、どういうものを導入していくのかということを考えてときには、お客様が求めている自動化の目的も理解した上でやっていかねばならないと理解していただければいいと思います。

そのときに、一般的には前提条件というものを考えていきます。自動化する対象やワーク、専用・汎用、生産台数とか、ライフサイクルとか、実はそういうことを前提条件において、企業側は自動化の対象を検討していきます。全てを自動化できるわけではありませんから、どれだけの自動化をしてどれだけの効果を狙うのかということを確認しておくことが重要です。前提を置くことはその前提が変わっていないかということも、後々振り返るためにも非常に重要です。

過去のコンサルティングの中で、設備導入などうまく連携してコンサルティングした事例がありますので一部紹介します。これはタイの企業で粉の製品を製造している会社で、ロジスティックがなかなか能力が上がらないため、袋詰めからトラックに積み込んで出荷するというプロセスの能力を上げたいといわれた事例です。勿論作業改善とか、個別の改善で改善するところはするのですが、それでも能力を大幅に上げようと思うと「設備化は避けられない」という話になり、実際に設備ベンダーから情報を提供いただきながら一緒に検討していきました。

梱包・保管・運搬・積載・積込という、基本的なプロセスはこういうもので非常に単純なのですが、多くを手作業に依存してやっていたことがこの会社の特徴で、こういうときもただ単に機械化するというだけでは企業側では話が進まないということが結構あるのだと改めて思いました。具体的に世の中にはどんな設備があって、どういう能力を持っているのか、どういう仕様のものがあるのかということ調べて行かねばいけませんし、それが自社のプロセスに果たして合うだろうかということも考えておかねばいけません。またそれによって効果がどのくらい出るのかとか、どのくらい効率化されるのかということも、しっかりと見積もっておかねばならないということで、非常に大きなプロジェクトとなりました。梱包すると言っても荷姿が変われば、機械も変わります。保管の仕方もその荷姿によって使う道具が変わります。運搬もトラックなのか、フォーク

リフトなのか、ベルトコンベアなのか形態がいろいろとあります。積載をするにあたっては積み方、ラックの設置方法などいろいろ種類があると思います。積み込みもいろんな積み込み方が考えられると思います。実はこのトータルのプロセスというものをしっかり見ながらそれを繋げて考えていく、その時にどういう能力がそれぞれのプロセスで求められるのかとか、それを実現する手段として最も効果的なものはどれなのかと、というようなことを考えていくときに、設備メーカーやベンダーの情報なしには実現できなかったと感じています。

この事例のように、メーカー側も設備導入をしななければならないとか、したいかと思っている会社は多くあると思うのですが、その効果をなかなか伝えられない場合や、それに合致するものを探しおせないといった場合には、全体のプロセスを見てどういふところに効果があるのか、あるいはその効果が全体の能力にどれだけ寄与するのかということと一緒に導いてあげるといふことも非常に有効なのだろうと思いますので、参考にさせていただければと思います。

このように企業は設備化とか自動化を進めながら自社の生産性向上を実現しようとしています。その時にどんなことを考えているかということ、少しご紹介できたのではと思います。皆さまの活動に活かしていただきたいと思います。

総括となりますが、多少小難しく“効果を出さなければいけない”といった話はしました。しかしモノづくり企業が生産を維持していくためには設備導入や自動化というものは絶対欠かせないパーツになります。その時に何を目的にやっていくのか、その目的に合うものは何なのかということを考える、いいパートナーになっていただくというのが一番いいのではと思います。

よって、その会社が設備化自動化を進めていくときの要素、目的にはどのようなものがあるのかということとをしっかりと理解した上で、設備導入の支援をしていただければと思っています。

最後になりますが、設備化自動化の狙いや、検討の進め方、意思決定プロセス、近年の取り組み方向について説明させていただきました。これらを踏まえて、今後皆様方がモノづくり企業の生産性向上のパートナーとして設備化自動化の検討プロセスに入って検討いただくことを祈念してこの講演を終了させていただきました。ご清聴ありがとうございました。

2021年版 ～わが国工作機械産業の需給実績と見通し～

毎年1月には各団体による賀詞交歓会が開催されますが、2021年は前年から続く新型コロナウイルス感染の更なる拡大というニュースでの年明けとなり、大勢が集まる会合はどれも中止となりました。

通常年であれば、(株)ニュースダイジェスト社主催の賀詞交歓会において『わが国工作機械産業の需給実績と見通し』についての資料が配付されますが、コロナ禍の折、同社ホームページに掲載された資料を、この度、同社のご厚意により別途頂戴することができましたのでここに転載致します。

わが国工作機械産業の需給実績と見通し

[2021年1月1日発表・暦年ベース]

ニュースダイジェスト社「月刊生産財マーケティング」編集部

1. 受注

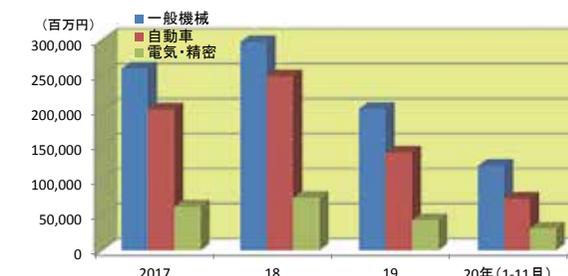
- 昨2020年の受注額は前年比27.6%減の8,900億円となったもよう。17年、18年と2年連続で過去最高額を更新した反動を受け、19年に引き続いての下降局面となった。また、19年ごろから米国と中国の間で対立が深まりつつあったところに、20年初頭から新型コロナウイルス感染症が世界中に広がり、世界経済が停滞を余儀なくされた。工作機械産業にとっては、そもそもの様子見ムードに加えてのコロナ禍で、その影響は大きく、20年5月には単月受注が512億円まで落ち込んだ。
- 21年の受注は1兆1,000億円と予想する。20年末段階でも新型コロナ禍は収束を見ていないが、ワクチンや特効薬・有効薬の開発が進み普及すれば世界全体で経済が好転すると見込める。また、21年は20年の全体経済の落ち込みからの反動増が期待できる。しかし、現状ではコロナ禍による行動制限・渡航制限が解除される見通しが立たず、積極的な受注活動を阻害する重しとなっている。
- 工作機械産業にとっての主要顧客である自動車業界では、世界的な環境対応意識の高まりを受け、パワートレイン系の投資が動きにくい状態となっている。一方、各種電動車向けの開発投資は20年央ごろから徐々に動きを見せている。半導体関連産業では、次世代通信規格(5G)やその先の進化と、それに伴う活発な設備投資が期待される。

[日本工作機械工業会統計] (単位: 百万円、カッコ内は前年比増減率%)

◆ 歴年	2017年	2018年	2019年
受注総額	1,645,554 (+31.6)	1,815,771 (+10.3)	1,229,900 (-32.3)
内 需	629,369 (+18.6)	750,343 (+19.2)	493,188 (-34.3)
外 需	1,016,185 (+41.2)	1,065,428 (+4.8)	736,712 (-30.9)

◆ 歴年	2020年	2021年予想
受注総額	890,000 (-27.6)	1,100,000 (+23.6)
内 需	320,000 (-35.1)	380,000 (+18.8)
外 需	570,000 (-22.6)	720,000 (+26.3)

■ 内需の需要産業別受注額推移



日工販SE合格者 第231回発表

今回の発表は、2021年2月の合格者2名となります。

2021年2月

認定No.	会社名	合格者名
20-29-3689	日本産商(株)	須本 友和
20-29-3690	メルダシステムエンジニアリング(株)	飯田 賢次郎

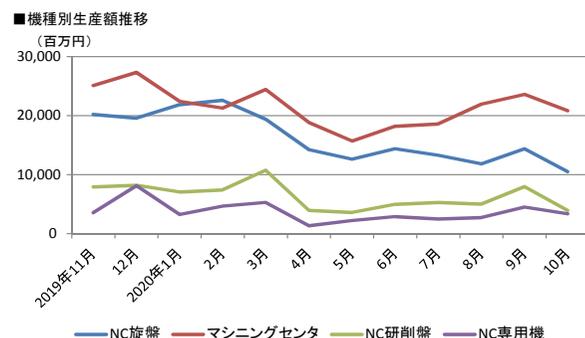
2. 生産

- 昨2020年の生産額は前年比36.6%減の6,800億円となったもよう。21年の生産額は同25.0%増の8,500億円と見込まれる。
- 通常、工作機械の納期は3~5カ月、大型機は1年程度が目安とされる。しかし、この数年はターンキーや自動化システム付きの案件が増加しており、納期は長期化傾向で、受注単価は高くなりがちである。一方、全体経済の上昇局面には小型機の動きが活発化しやすい。こうしたことから21年は前年比で生産台数が大幅に増えて平均単価が下がると予想される。
- 今回のコロナ禍を受け、世界中の製造業界でサプライチェーンの見直しが進む。工作機械メーカーや商社には、そうしたトレンドに素早く対応するための情報収集・分析能力やフットワークの軽さが求められている。
- 先進諸国の少子・高齢化や地球環境問題など各種課題を解決する手段として、人工知能(AI)、モノのインターネット(IoT)、デジタルトランスフォーメーション(DX)といった先端技術と工作機械の融合が期待されている。工作機械産業はソリューションビジネスとしての性格が強まっている。

〔経済産業省機械統計〕(単位：百万円・台、カッコ内は前年比増減率%)

◆暦年	2017年	2018年	2019年
金額	1,129,823 (+11.6)	1,236,790 (+9.5)	1,072,452 (-13.3)
台数	88,644 (+30.4)	84,803 (-4.3)	62,240 (-26.6)
単価	12.7 (-14.8)	14.6 (+15.0)	17.2 (+17.8)

◆暦年	2020年	2021年予想
金額	680,000 (-36.6)	850,000 (+25.0)
台数	41,000 (-34.1)	70,000 (+70.7)
単価	16.6 (-3.5)	12.1 (-27.1)



3. 輸出

- 昨2020年の輸出額は前年比30.6%減の5,100億円となったもよう。コロナ禍を受けて全地域で減速した。しかし、中国の立ち上がりが早かったため、対東アジアの輸出額は一桁台のマイナスに抑えられた。
- 21年の輸出額は前年比7.8%増の5,500億円と見込まれる。行動制限・渡航制限が海外営業や検収、サービスといった一連の業務の重しとなっているため、前年実績からの大幅な増加は今のところ見込めない。しかし、解除時期の早まりや自由渡航ができる地域の広がりによっては輸出総額が上振れする可能性も高い。
- コロナ禍が無事に解消された場合、米ドルの下落に起因する円高が起きる可能性がある。この場合、日本製工作機械の価格競争力が相対的に低下することも考えられる。
- 米中対立など、世界の地政学的リスクは多様化し高止まりしている。また、製造業に大きな影響を与える国際貿易協定も次々と発効・締結されている。製造業界の拠点配置・再編の動きには細心の注意が必要である。

- 欧州を中心に持続可能な開発目標(SDGs)など地球環境や人権を保護する取り組みが活発化している。自動車業界では、各国政府が主導する形で自動車の電動化が推進されている。

〔財務省貿易統計〕(単位：百万円、カッコ内は前年比増減率%)

	2017年	2018年	2019年
総金額	786,221 (+18.0)	881,700 (+12.1)	735,108 (-16.6)
・対東アジア	333,049 (+30.6)	355,743 (+6.8)	227,707 (-36.0)
・対北米	185,626 (+6.3)	197,971 (+6.7)	200,734 (+1.4)
・対欧州	157,110 (+19.9)	173,600 (+10.5)	154,318 (-11.1)

	2020年	2021年予想
総金額	510,000 (-30.6)	550,000 (+7.8)
・対東アジア	210,000 (-7.8)	230,000 (+9.5)
・対北米	110,000 (-45.2)	150,000 (+36.4)
・対欧州	75,000 (-51.4)	80,000 (+6.7)



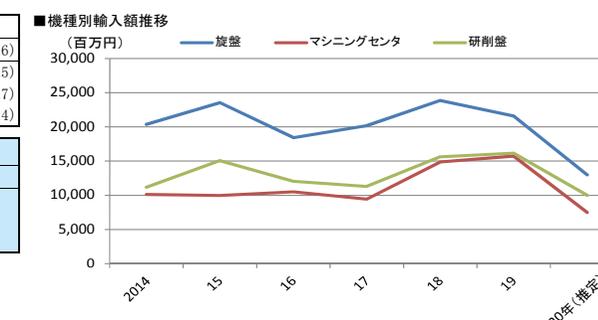
4. 輸入

- 昨2020年の輸入額は前年比37.6%減の670億円となったもよう。コロナ禍の影響で国内の工作機械ユーザーの設備投資マインドが冷え込み、輸入機市場も縮小した。
- 輸入機市場の主力機種は旋盤やレーザ加工機、研削盤、マシニングセンタ(MC)など。昨年は旋盤、MC、研削盤を含む全機種で前年を割った。特に旋盤やMCは最高値を記録した19年から一転し、大幅に減少した。
- 21年は同16.4%増の780億円に増加する見込み。自動車関連部品の試作など高い加工精度が求められる案件は、コロナ禍の中でも引き合いが比較的堅調で、欧州製のハイエンドな工作機械を中心に輸入機市場は増加するとみられる。しかし、感染状況次第では設備投資需要に下押し圧力がかかる可能性もある。

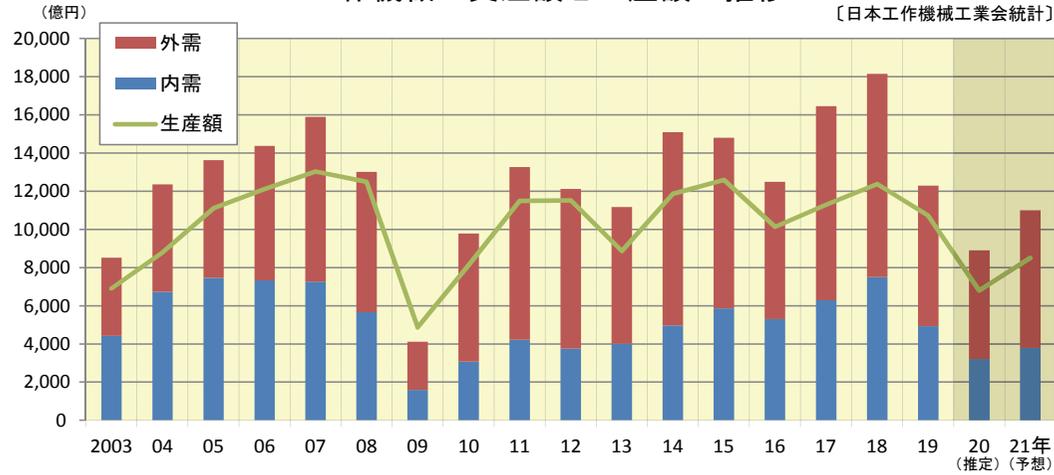
〔日本工作機械輸入協会〕(単位：百万円、カッコ内は前年比増減率%)

	2017年	2018年	2019年
総金額	88,973 (-8.0)	110,245 (+23.9)	107,431 (-2.6)
・旋盤	20,198 (+9.6)	23,875 (+18.2)	21,607 (-9.5)
・MC	9,447 (-10.2)	14,887 (+57.6)	15,740 (+5.7)
・研削盤	11,296 (-6.2)	15,631 (+38.4)	16,170 (+3.4)

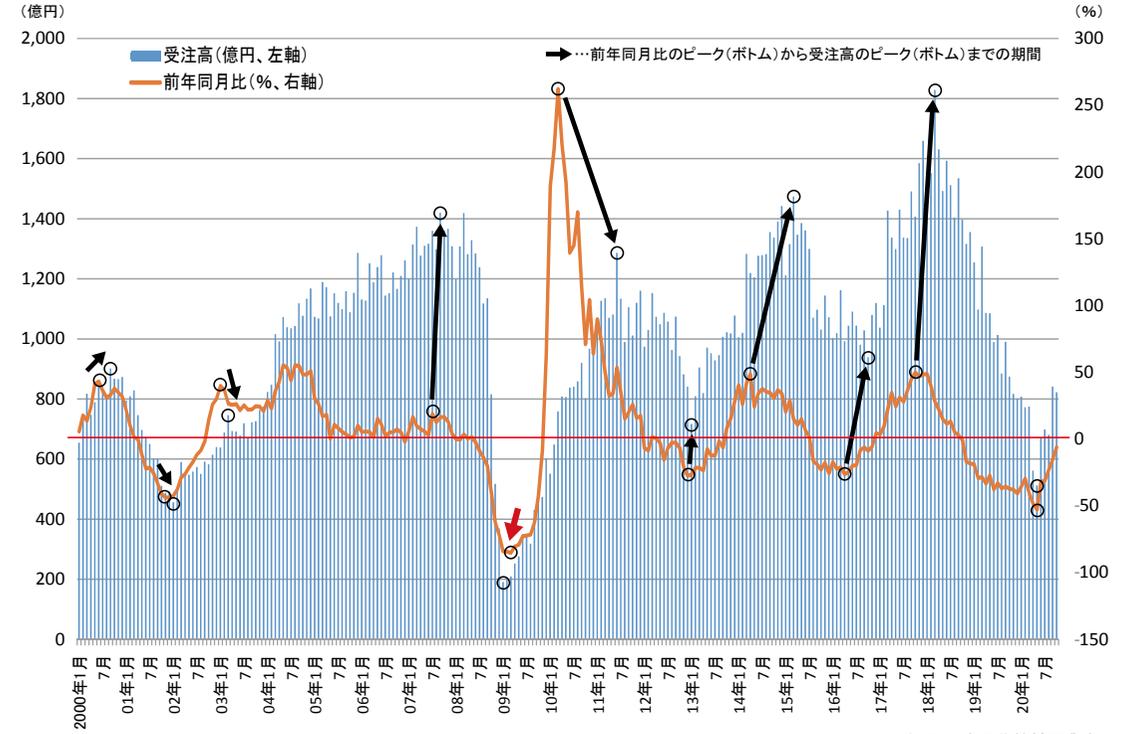
	2020年	2021年予想
総金額	67,000 (-37.6)	78,000 (+16.4)
・旋盤	13,000 (-39.8)	14,000 (+7.7)
・MC	7,500 (-52.3)	10,000 (+33.3)
・研削盤	10,000 (-38.2)	11,000 (+10.0)



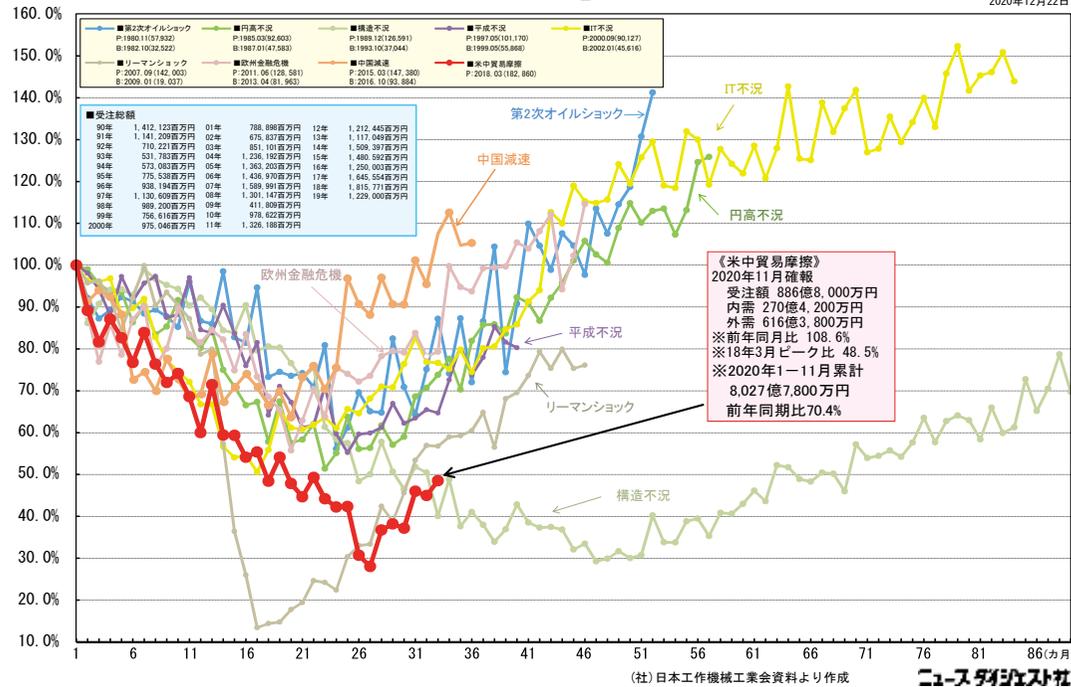
工作機械の受注額と生産額の推移



工作機械受注高と前年同月比の推移



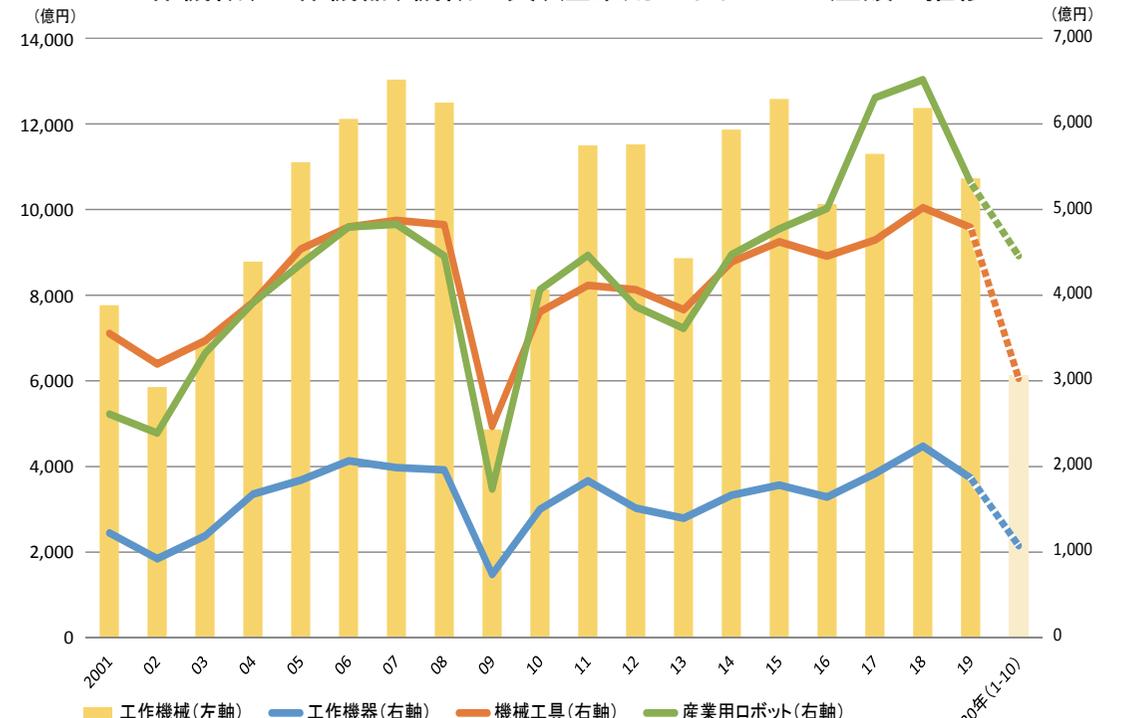
工作機械「内外需」受注グラフ 2020年11月（確報）



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

【グラフ説明】	頂点P	底点B	底点/頂点	P⇒B期間	B⇒次P期間
①第2次オイルショック不況	80年11月 (57,932)	82年10月 (32,522)	56.1%	24ヵ月間	18ヵ月間
②円高不況	85年03月 (92,603)	87年01月 (47,583)	51.4%	21ヵ月間	22ヵ月間
③構造不況	89年12月 (126,591)	93年10月 (37,044)	29.3%	42ヵ月間	43ヵ月間
④平成不況	97年05月 (101,170)	99年05月 (55,868)	52.2%	23ヵ月間	16ヵ月間
⑤IT不況	00年09月 (90,127)	02年01月 (45,616)	50.6%	14ヵ月間	55ヵ月間
⑥リーマンショック	07年09月 (142,003)	09年01月 (19,037)	13.4%	16ヵ月間	29ヵ月間
⑦欧州金融危機	11年06月 (128,581)	13年04月 (81,963)	63.7%	22ヵ月間	23ヵ月間
⑧中国減速	15年03月 (147,380)	16年10月 (93,884)	63.7%	20ヵ月間	17ヵ月間
⑨米中貿易摩擦	18年03月 (182,860)				

工作機械、工作機器、機械工具、産業用ロボットの生産額の推移



床面積当たりの設備稼働率の向上



育良精機(株)
省力機器事業部 取締役副事業部長
兼開発部長 兼営業部長
中里 幸司

弊社は社内合理化装置として、旋盤へ棒材を自動供給する『自動棒材供給機BARTOP』を開発してから65年となります。

現在は、小型旋盤においては標準的に自動棒材供給機 (BARTOP) を取付けていただき、CNC自動旋盤による省力化・自動運転による量産加工で生産性が向上されています。更なる生産性向上を目的とした設備投資で問題となるのがフロアスペースの問題です。

既存の工場では、最新の設備と最高のパフォーマンスが発揮できる周辺装置を取付け増設したいが、これ以上設置できない。新しい工場建設では、工場の床面積あたりの生産高が、設備設置計画の基準の一つとなります。

そこで、自動棒材供給機 (BARTOP) のデッドスペースを有効活用するために、弊社が取り組んでいることは、自動棒材供給機メーカーの目線で立体的空間を最大限に有効活用したCNC自動旋盤に必要な周辺装置の開発です。立体的に周辺装置を配置することにより、フロアスペースを削減し床面積当たりの設備稼働率の向上に貢献することです。

自動連続運転の妨げになる切り屑の除去・工具の延命・高精度加工に必要な高圧クーラント装置は、一般的な縦型デザインより横型低床デザインにすることにより自動棒材供給 (BARTOP) の下部スペースに設置することが可能です。メンテナンスは、BARTOP下部から引き出すことにより容易にアクセスすることが可能です。

熱変位による部品加工精度の影響を防ぐため、クーラント液温を下げコントロールするオイルクーラーも自動棒材供給機 (BARTOP) 下部スペースに設置することが可能です。

高圧クーラント装置から吐出された高濃度ミストを捕集するミストコレクタは、専用の昇降架台を設置すれば、自動棒材供給機 (BARTOP) 上部スペースに設置することが可能です。昇降架台を下降させることによりメンテナンスも容易に行えます。

メンテナンススペースを確保し、装置を立体的に隣接して設置できれば、人が歩く移動距離が少なくなりコストダウンも実現できます。

一般的な縦型高圧クーラント



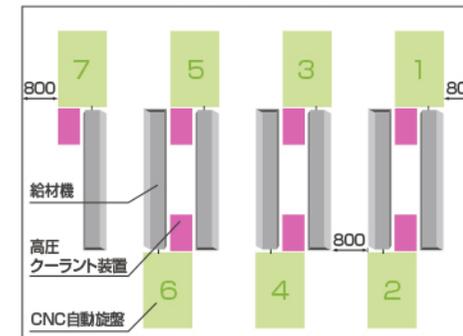
給材機の裏側などに設置

育良精機の低床型高圧クーラント

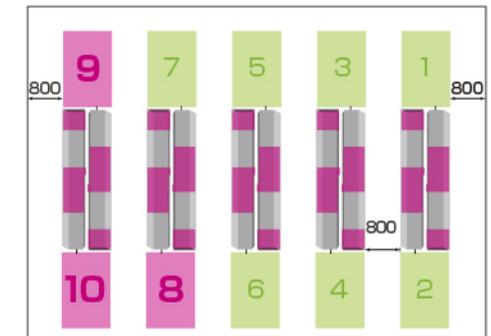


給材機下に収まり省スペース **+3台**

配置例 床面積 13000×14400に
通路幅 800mm で配置した場合



配置例 床面積 13000×14400に
通路幅 800mm で配置した場合



省力機器の自動棒材供給機 (BARTOP) を中心としたCNC自動旋盤に関連する周辺装置をBARTOPの下部、上部のデッドスペースを立体的に有効活用しフロアスペースの合理化を図り、システマ的に企画、開発を行った商品がお客様の利便性・生産性・床面積当たりの設備稼働率の向上に貢献できれば幸いです。



ミストコレクタ 昇降架台





(株)兼松KGK
FS本部 関西支店 支店長
坂根 周作

私が工作機械と出会ったのは当社に入社してからであり、それまでは旋盤・マシニングという単語さえ耳にしたことはありませんでした。今となれば、この業界に入り工作機械の販売に携われる事に感謝しております。

普段何気なく使っている"家電製品やデジタル機器"から、"自動車、航空機"に至るまで、製品には多くの部品が使われています。そのモノづくりを支えているのが工作機械であり、私たちがより良い生活を送る為に欠かせない産業の一つであるからです。

その産業を支える日本の工作機械は、世界に誇れる技術の一つです。顧客ニーズに応えるため日々技術革新に挑むエンジニア、1日でも早く問題解決に向け尽力するサービス員、安全に輸出できるよう細心の注意を払う業務関係者、携わる皆さんの不断的な努力がブランドを作り上げ、世界も認める日本製工作機械の今日の地位を築き上げたのだと思います。

2004年から11年間上海に駐在をしておりました。当時自動車と言えばVWの独断場のような市場で工作機械も欧州からの輸入機が重宝されていたと記憶しております。

2001年中国がWTOに加盟して以降、日本メーカーの進出が相次ぎ、現地での販売網、サービス網を拡充させていきました。その結果中国市場では、自動車プレス型を作るにはA社の門型、精密金型をつくるにはB社のマシニングとC社の放電加工機というようにユーザーから多くの支持を得て急速にシェアを獲得していきました。品質・性能は言うまでもなく、立上げ支援や導入後のアフターサービスの体制が中国市場に広く受け入れられた要因だと考えております。その中、苦い経験もありました。当時の流行りで『中国の三叩き』という言葉があり、まずは大丈夫と“胸を叩く”、次にそうだったかなと“頭を叩く”、最後はサジを投げて“尻を叩く”の三叩きです。強烈だったのが中国メーカーの洗浄機を扱った時です。検収が上がらずメーカーと揉めに揉め半年たった頃でしょうか、尻ではなく操作盤を叩き割り帰っていきました。出荷前に90%支払いしていた事もあり泣き寝入り。最初から日系メーカーで進めればと高い授業料になりました。

時代も変わりAIの進化、5Gの普及により今後工作機械業界も大きな変革を迎えると言われております。2020年は新型コロナウイルス感染症が世界中で猛威を振るい、多くの経済的な犠牲を伴いながら対策に明け暮れた1年でした。ワクチン接種が広く行き渡り新型コロナの収束に目途が立ったとしても、コロナ禍で生じた価値観・行動の変化は広く社会に定着していくものと考えられます。

工作機械業界もDXの活用により技術・サービスの革新が加速し、セールスもバーチャルとリアルを融合させたビジネスモデルへと変革していくものと思います。

我々機械商社もモノづくりビジネスの変化への対応に注力していかなければなりません。5Gの普及により新しい価値やニーズが生まれます。それら情報をメーカーと共有し、新しい商品・技術を生み出し社会に貢献できるようにこれからもモノづくりビジネスに携わっていきたく思います。

コロナ禍に思うこと

— 未曾有の変化の中で —



日本産商(株)
広島営業第一課 課長
島岡 秀巨

2020年春以降、新型コロナウイルス感染症の拡大は、私たちのライフワークやライフスタイルに大きな変化をもたらしました。

我々の業界でも、ONLINE会議、Webinar、ONLINE JIMTOFなど、今迄では有り得ないと思っていた取り組みや方法で仕事をすることが増えました。このような新しい生活様式で必須となり、日本のモノづくり産業の全てに関わっているのが「半導体」です。そして、今や、「半導体製造装置」が、日本のモノづくり産業を牽引していると言っても過言ではありません。

日本半導体製造装置協会の需要予測によりますと、FPD製造装置も含め、2021年度は2兆9000億円、翌2022年度には3兆円の大打に乗ると予想されております。

奇しくも、新型コロナウイルス感染症により、インターネット環境を使用したタスクが大幅に増えたことにより、パソコンやスマートフォン等の電子通信端末の需要増加、それに加え、電化製品や自動車の電子制御の高度化等、我々の生活を取り巻く全ての機器に「半導体」が使用されています。これまで、「半導体業界は浮き沈みが激しい」と言われてまいりましたが、グローバルに観ても、暫くは安定した業界になると思われまます。そして、この半導体産業を下支えしている工作機械業界も上昇基調になることが望まれます。

今現在、日本の製造業は、人口自然減による働き手の減少、且つ、働き方改革による就業時間の大幅な制限という厳しい環境下にあり、世界との競争力も失われつつあります。そのような中で、我々のような工作機械商社が、生産効率の高い機械、ロボット、生産システム、補助金など、より幅広く、より深い提案をすることが、日本のモノづくりを牽引し維持していくために重要な役割を持っていると言えます。

工作機械販売に関わる各営業担当者個人が最新の情報をいち早く入手し、知識レベルを上げていくことは勿論のこと、企業同士が協調しあい、相乗効果を生み出すこと、つまり、ユーザーと商社、メーカーと商社、商社と商社、異業種の間で、販売する側から、相互に良好な関係を作り上げることこそが、日本のモノづくりを再構築するための近道につながるのではないのでしょうか。

今こそ、「協調・共創・協業」への思考の転換が必要だと思います。日本の工作機械を販売促進し、世界一のシェアをもう一度取り戻すことこそが、我々、日本工作機械販売協会の会員の使命であります。

今後も、この度の新型ウイルス禍以外にも、引き続き、様々な試練や苦難が強いられる中から、変化の高波が押し寄せてきます。我々は、その変化に対応できる柔軟性と多様性を持ち、常に、新しいことにチャレンジする姿勢が重要であります。

新しい生活様式や仕事の方法を習得し、未知のウイルスに順応できた人間はより強く成長できると信じています。それと同じく、経済も強く成長し進化していくと信じて、より一層、自分の仕事に精進して参りたいと思います。

私の読書評



甲信商事(株)
機械営業部 部長代理
宮澤 賢史



「最近あまり本を読んでいない」

今回、私の読書評へ寄稿せよとのお達しがあり改めて振り返ってみた時の感想です。思い返してみると最近本は移動時間を使って読むことが多かったことに気づきました。乗り物酔いをしないため展示会に向かうバスの中、メーカーに向かう電車の中など移動時間を使い読むこと多かったのです。コロナの影響で展示会は中止、会議やセミナーのオンライン化等で移動することが減っています。憎きコロナは私から読書の時間まで奪っていったのです。ということで今回の依頼をご遠慮しようかと思ったのですがそうもいかないようです。そこで以前知人に貰ったちょっと元気がない時に読んでいる本を紹介いたします。

その本は、**ジョータイ著「天使になった男」**です。物語は2部制となっており前半は事業に失敗し自死を図るポール（主人公）が、不思議な男レイフ（天使）と出会うところから始まります。そこからレイフが1日の時間を巻き戻し、ポールは巻き戻した1日をレイフと共に客観的に見つめ直します。レイフは人が恐怖により人生を破壊してしまうメカニズムを分かり易く解説し、どうすればそこから逃れられるのかを回答してくれます。後半は自分を見つめ直したポールが同じ1日を新たな気持ちで過ごすのですが、考え方を変えることにより行動も変わり結果も変わり成功を収めていきます。物語を通じ主人公の境遇を自身にあてはめレイフの言葉について共感してしまいます。この本は20章からなり各章のタイトルは同時に「勇気と目標達成の20の原則」となっています。

その中でも印象に残った言葉は、「ポジティブシンキングとは、何かが実現すると信じ積極的に動きかけることだ。気休めの考えとは、実現するのを期待するだけで何もせずただ待っていることだ」

毎日の生活していく上でトラブルは避けて通れません。例えば仕事では、コロナのため営業活動が制限されていること。そんな問題もこのまま収束するのを待つのではなくこの状況下での活動方法を考え行動を起こし解決していくことが求められると思います。

「希望を失うとは、ただ十分に遠くを見ていないだけのことだ。」「恐怖を克服するのは難しいかもしれないけれど、問題なら解決できる。恐怖に名前を付けたらそれはもう解決できるただの問題だ。」「恐怖から逃れる方法はただ一つ行動を起こすことだただ待っているだけでは道は開けない。」

読み手によりそんなことは簡単だ、解っていると感じる人もあるでしょうし、とても難しいと感じる人もあるでしょう。恐怖と自身の中にあり考え方、行動により克服することができる。あたりまえだが忘れがちなことを思い出させてくれる物語です。

「旅の途中を楽しめないようなら、目的地についても楽しいとは思えないだろう」

この読書評も苦手分野ですので悩みながら書いています。締切の恐怖も味わいました。まとまりのない文章でしたが楽しんでまとめました。貴重な経験させて頂きありがとうございました。

感動したスポーツの名場面



近畿総合リース(株)
コーポレート営業本部
本店営業第二部
山内 智英

2009年WBC決勝戦での影の立役者

これまで4回開催されたWBCの中でも2009年に開催された第2回大会はプロ野球ファンのみならず、日本国民の記憶に残る伝説の大会として語り継がれています。決勝戦延長10回表のイチロー選手の勝ち越しセンター前ヒットが最も有名なシーンですが、大会連覇に繋がった隠れた名場面が数多くありました。その中で私の記憶に最も残っているのは内川選手のファインプレーです。

当時私は高校1年生で、学校をサボリ（もう時効でしょうか）友人宅に集まってWBCの決勝戦をリアルタイムで観戦していました。相手は本大会2勝2敗の五分で決勝戦に進出した韓国。日本は今大会で韓国と5回も対戦しており、互いに手の内を知り尽くした宿敵。試合は4回まで日本が1点リードして迎えた5回裏に韓国秋信守選手にセンターオーバーのソロ本塁打を打たれて同点となりました。1アウトを取った後、韓国高永民選手がレフト左へライナー性の打球を放ち、逆転かとあきらめかけた瞬間、レフトを守っていた内川選手が逆シングルながらショートバウンドで捕球後、素早く2塁へ送球し見事ツーアウト。それを観ていた私と友人たちは思わず「すごい！」と拍手歓声。このプレーがなければ1アウト2塁となり、韓国に逆転を許しかねない状況でしたが、内川選手のファインプレーでピンチを免れました。内川選手は当時所属していた横浜ベイスターズの守備位置はファーストでしたが、WBCでは他選手との兼ね合いでレフトを守っていました。あの決勝の緊迫した場面で本職ではないレフトで最高のパフォーマンスを発揮し、相手チームの流れを断ち切るプレーをしたことに強い感動を覚え、今でも私のスポーツ名場面として印象に残っています。

私は現在リース会社で工作機械分野を担当していますが、内川選手のように、お客様の多様なニーズに応えながら、今までに無い新たな取組みや商品提案などを行える、ユーティリティープレイヤーになりたいと思っています。

統計資料

工作機械・FA流通動態調査1

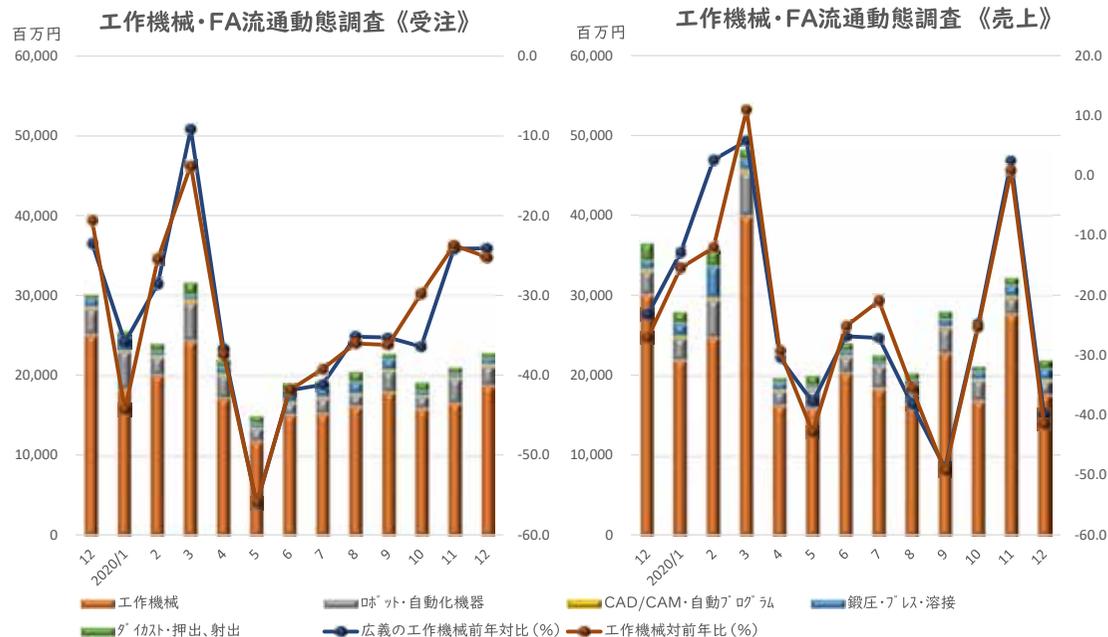
統計1 単位) 百万円

調査月次	受注				売上					
	2020/12	前月比	前年比	2020/01~2020/12	前年度比	2020/12	前月比	前年比	2020/01~2020/12	前年度比
37社合計										
工作機械	18,731	13.5%	-25.2%	206,957	-34.4%	17,597	-36.4%	-41.5%	258,772	-24.3%
広義の工作機械	2,450	-20.8%	-25.7%	30,876	-26.5%	1,734	-13.2%	-40.5%	33,456	-17.7%
ポット・自動化機器	245	23.1%	1.6%	2,609	-27.2%	203	-23.1%	-30.1%	2,835	-19.8%
CAD/CAM・自動プログラム	737	64.5%	-26.8%	10,914	-44.0%	1,300	-2.2%	28.4%	13,908	-20.9%
鍛圧・プレス・溶接	673	-15.8%	34.3%	11,113	-31.3%	1,085	10.9%	-51.0%	12,962	-24.4%
ダイカスト・押出・射出	22,836	8.5%	-24.1%	262,469	-33.9%	21,918	-32.0%	-40.0%	321,932	-23.5%
小計	16,957	-3.5%	-6.4%	219,348	-20.8%	19,728	-14.1%	-6.0%	229,123	-14.5%
工作機械以外の扱い商品	39,794	3.0%	-17.5%	481,816	-28.5%	41,646	-24.5%	-27.6%	551,055	-20.0%
合計	1,583	-0.4%	-3.5%							
従業員数										

統計2 単位) 百万円

調査月次	受注				売上					
	2020/12	前月比	前年比	2020/01~2020/12	前年度比	2020/12	前月比	前年比	2020/01~2020/12	前年度比
28社合計										
直販	14,970	-3.9%	-13.7%	184,992	-36.9%	16,762	-23.6%	-40.1%	232,331	-28.5%
内訳										
(内リース)	429	-15.8%	-7.7%	6,415	-40.5%	314	-45.0%	-77.8%	13,273	0.1%
卸	6,411	20.5%	-18.7%	64,916	-32.5%	6,311	14.6%	-20.5%	73,105	-24.4%
輸入	1,238	8.1%	-70.4%	20,729	-22.0%	2,473	53.7%	-17.4%	26,125	10.7%
輸出	10,550	43.3%	50.1%	108,371	-17.9%	9,159	-17.6%	-4.7%	102,078	-13.2%
(内間接輸出)	1,251	113.1%	57.2%	11,781	2.4%	1,444	33.1%	7.7%	13,192	-19.6%
従業員数	1,087	-0.2%	-5.1%							

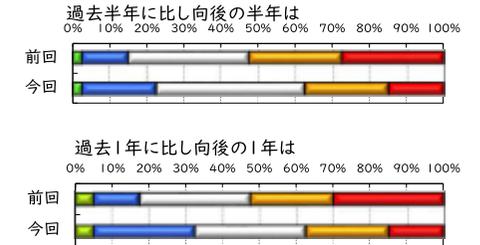
注：会員81社中、統計1に関しては37社、統計2に関しては28社の回答を得て集計したものである。
折れ線グラフは工作機械及び広義の工作機械の前年比であり、データ提供会社総数は40社である。



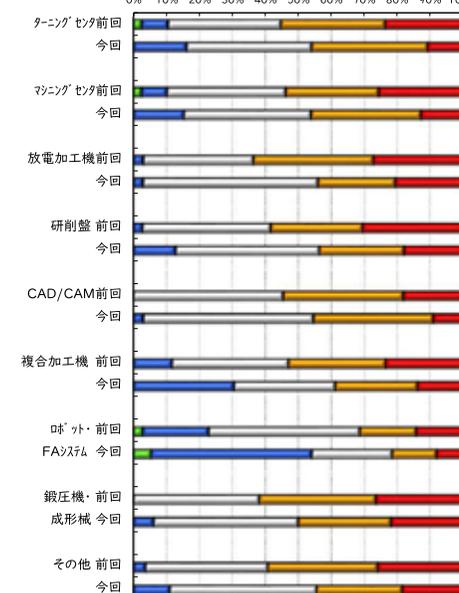
工作機械・FA流通動態調査2

今回2021年1月調査/前回2020年10月調査対比

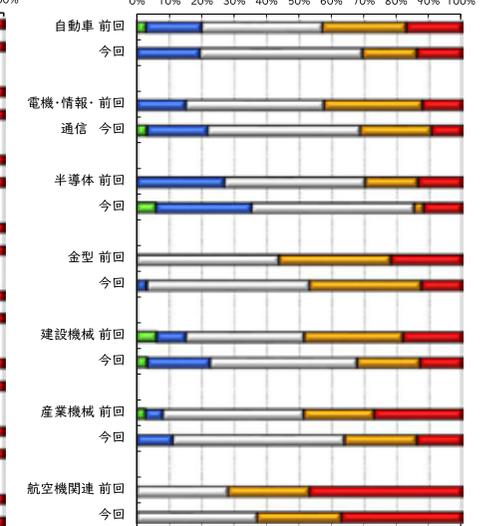
1. 工作機械全体見通し



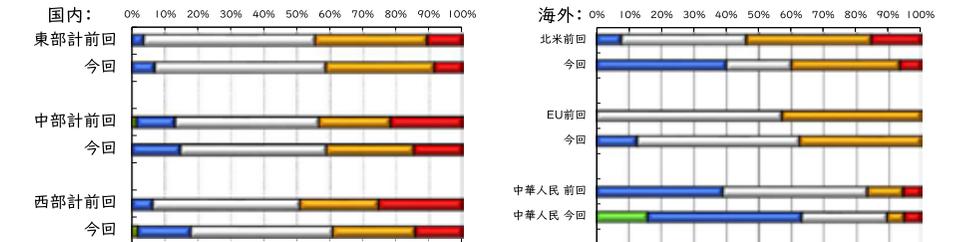
2. 製品別向後約半年の見通し



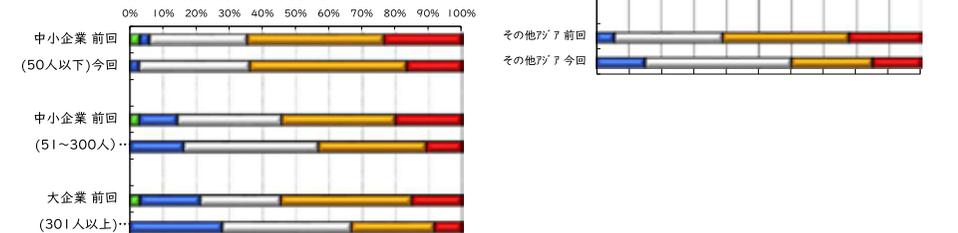
3. 市場別向後約半年の見通し



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



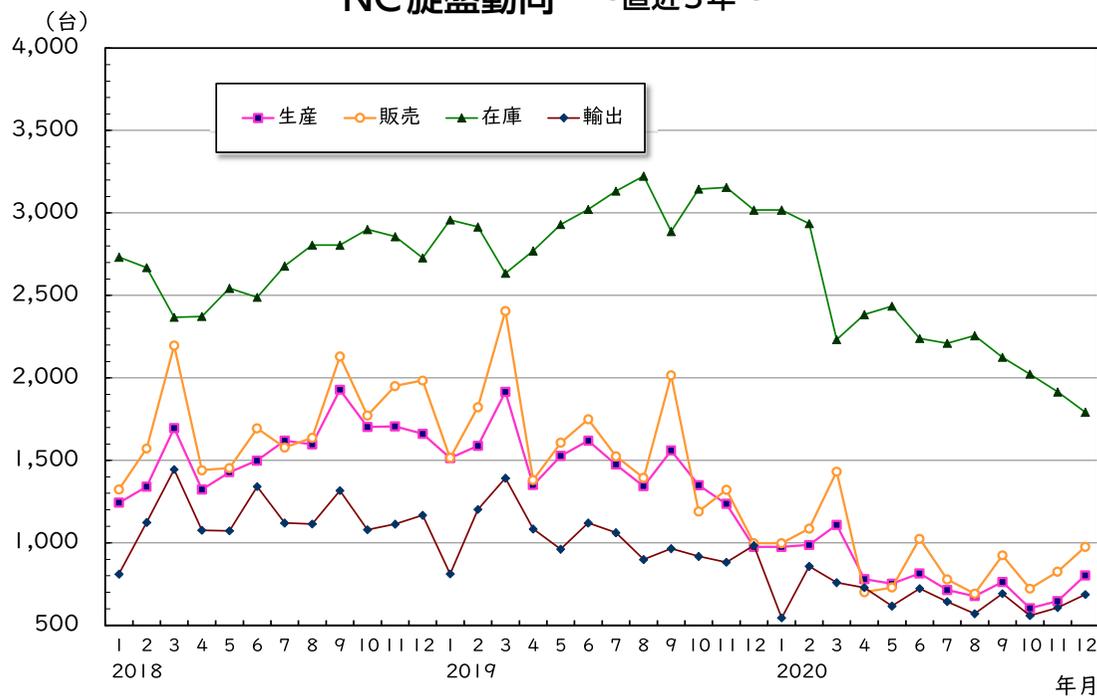
注：調査データは日工販ホームページをご覧ください。

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 ~直近3年~



NC旋盤動向 ~直近3年~



出所:経済産業省「生産動態集計」、財務省「貿易統計」

工作機械業種別受注額 (2020年12月)

需要業種	期間	2020年 累計	前年 同期比	2020年 07月~09月 累計	2020年 10~12月 累計	前期比	前年 同期比	2021年 01月~01月 累計	前年 同期比	2021年 01月分	前月比	前年同月比
機械製造業	1. 鉄鋼・非鉄金属	11,265	74.7	1,896	2,955	155.9	96.2	727	47.5	727	49.5	47.5
	2. 金属製品	23,498	73.4	6,262	7,181	114.7	104.8	1,502	97.8	1,502	65.1	97.8
	3. 一般機械	133,112	65.8	32,982	34,001	103.1	86.4	9,762	91.9	9,762	78.8	91.9
	(うち金型)	13,283	63.3	3,200	3,089	96.5	82.0	1,330	127.5	1,330	119.2	127.5
	4. 自動車	83,437	59.7	17,566	26,405	150.3	88.6	8,555	94.7	8,555	88.6	94.7
	(うち自動車部品)	55,580	54.9	11,813	18,776	158.9	87.4	6,227	118.5	6,227	91.4	118.5
	5. 電気機械	21,239	90.2	5,634	4,930	87.5	111.4	1,559	82.6	1,559	71.8	82.6
	6. 精密機械	13,076	67.1	3,515	2,855	81.2	80.8	1,155	95.5	1,155	116.0	95.5
	5~6. 電気・精密計	34,315	79.8	9,149	7,785	85.1	97.8	2,714	87.7	2,714	85.7	87.7
	7. 航空機・造船・運送用機械	11,089	45.4	2,881	2,232	77.5	31.7	601	35.9	601	82.2	35.9
	(うち航空機)	3,598	30.0	486	462	95.1	13.8	101	7.7	101	32.9	7.7
	3~7.小計	261,953	64.0	62,578	70,423	112.5	83.7	21,632	88.6	21,632	83.4	88.6
8. その他製造業	12,185	77.2	2,498	3,699	148.1	120.6	1,725	215.4	1,725	145.8	215.4	
9. 官公需・学校	2,975	118.5	792	792	49.9	89.3	91	38.1	91	68.4	38.1	
10. その他需要部門	8,444	70.1	2,191	1,960	89.5	67.8	594	92.1	594	104.9	92.1	
11. 商社・代理店	4,135	65.4	1,135	766	67.5	65.2	134	32.5	134	52.8	32.5	
1~11. 内需合計	324,455	65.8	78,147	87,776	112.3	86.0	26,405	89.2	26,405	82.9	89.2	
12. 外需	577,380	78.4	143,720	182,172	126.8	115.9	62,222	121.5	62,222	92.6	121.5	
1~12. 受注累計	901,835	73.3	221,867	269,948	121.7	104.1	88,627	109.7	88,627	89.5	109.7	
(内NC機)	884,770	73.3	217,206	265,545	122.3	104.3	87,182	110.2	87,182	89.5	110.2	
販売額	1,033,616	68.8	249,558	258,834	103.7	77.6	73,345	83.3	73,345	71.6	83.3	
(内NC機)	1,010,596	68.5	244,100	253,059	103.7	77.3	72,084	83.4	72,084	72.3	83.4	
受注残高	430,794	76.8	419,404	430,794	102.7	76.8	445,803	80.5	445,803	103.5	80.5	
(内NC機)	415,568	76.6	404,934	415,568	102.6	76.6	430,666	80.5	430,666	103.6	80.5	

出所 (一社)日本工作機械工業会

小型工作機械・受注高統計表 (2020年1-12月)

分類	出荷実績	台数 (台)	金額 (千円)	輸出台数 (台)	輸出金額 (千円)	比率 (%)
非NC 小型 工作 機械	小型旋盤	23	37,305	0	0	0.0
	小型自動旋盤	0	0	0	0	0.0
	小型フライス盤	0	0	0	0	0.0
	小型研削盤	333	1,180,353	17	55,731	4.7
	その他の小型工作機械	762	4,018,433	45	1,520,653	37.8
小計		1,118	5,236,091	62	1,576,384	30.1
NC 小型 工作 機械	NC小型旋盤	5,414	46,728,224	4,162	37,349,502	79.9
	NC小型フライス盤	323	3,057,517	276	2,558,500	83.7
	NC小型研削盤	125	4,433,936	49	1,327,695	29.9
	小型マシニングセンタ	267	4,294,374	78	1,335,953	31.1
	その他のNC小型工作機械	1,365	13,836,392	1,107	10,356,235	74.8
小計		7,494	72,350,443	5,672	52,927,885	73.2
付属品・ユニット・部品			8,409,013		1,242,795	14.8
合計		8,612	85,995,547	5,734	55,747,064	64.8
(1か月平均)		718	7,166,296	478	4,645,589	64.8

出所:日本精密機械工業会

事務局だより 新調査広報委員の紹介



金子 智彦

(三菱商事テクノス(株) 産業機械部長)

今から30年前、バブル華やかな時期に私立文系に在籍し就職活動を目前にしていた一人の青年が居りました。人よりずいぶん遅い梅雨明けより就職活動を開始し真夏の暑い時期に今の会社より「内定」を頂き1992年に入社したのが私の会社員生活の始まりでした。

改めまして、この度、調査広報委員に就任致しました三菱商事テクノス(株)の金子智彦と申します。委員会からの依頼によりまして「自己紹介文」を投稿させて頂きまますので、ご一読頂ければ光栄です。

さて入社後の私は本社/営業第二部に配属され建設機械、重電メーカーを担当されていた先輩営業マンより我社の育成手法であるOn-the-Job Trainingを通じて社会人としての基礎、業界の慣例や機械の知識等多くの事を学ばせて頂いておりましたが、その頃は既にバブル崩壊も始まっており不景気へ真っ逆さまの状態となり夢見る新人営業マンは、暫く辛い時期を味わう事となりました。

2年目からは厚木支店勤務となり建設機械、重工メーカー、金型屋と幅広い業種を担当しましたがバブル崩壊もあり最初の数年は随分苦労した事を思い出します。8年目には大宮営業所勤務となり販売店を活用した金型屋へのルート販売を経験し、この頃漸く一人前になれた様な気がします。10年目に本社勤務となり従前担当していた建設機械、重電メーカー担当となり課長職を経て現在に至ります。

とは言え、文系出身で工作機械とは何ぞや?でもあった私が今日あるのは取引先やメーカーとの人間関係が上手く築けた事と時代の寛容さがあった事だと思います。

取引先やメーカーにおいては多少の失敗(今では大問題)が発生した際にお願ベースで事なきを得た事も一度や二度ではありませんし、閉塞感を余り感じる事無く比較的自由に営業活動をさせてくれていた諸先輩方にも感謝しております。

斯様な会社生活を送ってきた私が、縁あって「日工販ニュース」発行のお手伝いが出来る事となりますが少しでも皆様の閉塞感の緩和に繋がる紙面が出来ればと思いますので今後とも何卒ご協力をお願い致します。



長友 林太郎

(株)牧野フライス製作所 営業本部デジタルマーケティング推進室 マネージャー)

(株)牧野フライス製作所 営業本部デジタルマーケティング推進室の長友と申します。本年より調査広報委員を仰せつかりました。どうぞよろしくお願いいたします。

事務局様より自己紹介を依頼いただきましたが、正直このような大任が務まるのかとの不安の方が大きいのですが、精一杯努めさせていただきますので、決意

表明の意味も込めて自己紹介させていただきます。

就職氷河期と言われていた2002年に牧野フライス製作所に入社し、開発本部にてVシリーズ・Dシリーズといった主に立形マシニングセンタの開発に10年ほど携わっておりました。特に現在ではシリーズ化さ

れ、多くのお客様にご採用いただいているDシリーズの設計に携われた経験は現在の仕事をしていく上で大きな糧となっております。まだ5軸加工と言えば、3軸機に2軸のロータリーワークヘッドを付属させる方式が主流で、最初から5軸加工をターゲットとした機械は一般的ではありませんでした。毎日、技術的課題解決に向けて拙いながらも格闘する日々でした。いざリリースしてみると、多くのお客様・販売店様より、様々なご意見・ご要望を数え切れないほどいただきました。時にはお客様よりお叱りをいただくこともありましたが、お客様の声を直接お聞きすることにより、ご要望事項の真意に辿り着く難しさや、問題解決への取り組み方などはこの時期に多く養われたと思います。

程なくして、設計経験を販促に活かすために営業本部へ異動し、販促活動を主担当に行っておりました。カタログや展示会を通してより多くのお客様・販売店様と関わらせていただく中で、お客様のご要求と自社製品の特徴や魅力をどのように結びつけて、ご提案させていくのが良いかを学ばせていただきました。

現在はYoutubeによる動画配信やデジタルマーケティングを使った新しい営業活動を行っています。昨年より取り組み始めたばかりではありますが、昨今のDX化の流れと相まって、手応えを感じております。

調査広報委員会では今まで培った経験を使ってお手伝いできるよう取り組んでまいりますので、皆さまからの温かいご支援・ご指導を賜りますよう、よろしく願いいたします。



吉田 夢輝

(三井住友ファイナンス&リース(株) 産機・情報営業部 副部長)

この度、前任福島市の異動に伴い調査広報委員を引き継ぎさせて頂きました三井住友ファイナンス&リース(株)の吉田夢輝と申します。微力ながら日工販の発展に貢献させて頂く所存です。どうぞ宜しくお願い致します。

少し私の自己紹介をさせていただきます。1995年、今は懐かしい社名となる日本リースに新入社員として入社し、最初は長野・松本支店に勤務しました。当時は工作機械だけではなく、エリアにあるリース物件はすべて取り扱う営業担当で、今のように工作機械に対する特別な思い入れは無かったかもしれません。その後GE系のリース会社に会社が変わり、2000年に工作機械部門の強化を目的に発足した工作機械専門部に社内公募で異動し、3年間は東京で大田区や神奈川県をメインに担当させて頂きました。その後2003年に名古屋の工作機械専門部に異動し約10年間に渡り中部3県の製造業、とりわけ三河地区の自動車部品工場向けのリース営業をしていました。その後2013年に大阪の工作機械部に異動し、4年間、自分にとってとても刺激的な関西地区での営業を経験しました。そしてGEが世界中の金融事業を撤退するに合わせ三井住友ファイナンス&リースグループとなり、2017年からは再び東京の工作機械専門部で約4年間勤務し現在に至っています。

こうして自分の社会人人生を振り返ってみれば、総合リース会社の社員としては珍しく20年以上に渡り、その大半を工作機械業界とともに過ごし、良い時代も厳しい時代も同じ船に乗り苦楽を共にし、また東名阪各地域にて日工販会員企業様はじめ、工作機械業界に関わる商社様、メーカー様、ユーザー様に支えられ自分が成長してきたことが実感出来ます。各地域でお世話になった方々には深く感謝させて頂いております。

厳しい環境が続く昨今ではありますが、自分が長く関わってきて愛着もある工作機械業界の発展のため、日工販の活動にも積極的に貢献させて頂き、尽力させて頂ければと思っております。皆様どうぞ宜しくお願い致します。



リレー随筆



(株)東京精密
計測社 国内営業 営業3部
名古屋営業所
富塚 弘一

皆様はじめまして。株式会社東京精密 計測社 国内営業 営業3部 名古屋営業所の富塚と申します。株式会社山善の相原様よりバトンを引き継ぎました。歴史あるリレー随筆にお声掛けいただき、大変嬉しく思います。若輩者ではありますがこの場を借りて「人との縁」について寄稿させていただきます。暫しお付き合いの程、宜しくお願いたします。

相原様からのご紹介の通り、生まれも育ちも神奈川県藤沢市と生粋の湘南ボーイ!ではありますが、泳ぐ事は苦手であり、海をボードと眺める事を得意としております。

私は2014年に入社、神奈川県の厚木営業所にて、三次元座標測定機、表面粗さ輪郭形状測定機、真円度・円筒形状測定機、自動計測製品をはじめとする精密測定機器の営業を担当した後、2018年に現在の名古屋営業所に着任いたしました。早いものでもうすぐ3年が経とうとしています。

「転勤」は営業職にとって避けては通れないものであり、人によっては心理的抵抗があるかと思えます。実際に私もそうでした。厚木営業所での仕事にも慣れてきたころ転勤の辞令が下り「転勤によって今まで築いてきた人間関係が薄れてしまうのではないかと、一から覚える事も沢山あるだろう・・・」という仕事への不安、人生で初めて大好きな地元を離れるという生活への不安とで少し動揺したのを覚えています。

またその一方で、新たな土地、会社、人、モノに携わる事ができる喜び、視野の広がり、仕事においての知識も増えるだろうと言った期待もありました。大げさに言えば、この転勤が人生に大きな影響を与えてくれるかもしれない、と不安と期待の入り混じる赴任となりました。

最初は不安で一杯だった転勤生活でしたが、人の縁というのは不思議なもので、名古屋に着任した後も、厚木時代にお世話になったお客様と再会して仕事をご一緒させていただく機会があり、今もお付き合いは続いています。「ケーキを作ったからうちの会社に寄ってね!野菜も持って行って!」と声を掛けていただいた時には、とても嬉しい気持ちになりました。

社内でも、現在の上司や先輩を含めた所員は勿論、以前名古屋に在籍していた方々からもアドバイスももらい、それが日々の営業活動の糧になっています。名古屋営業所の歴史や独自のエピソードを知ることは、お客様との関係を深める為にもとても重要なことです。上司や先輩、お客様等、周りの人々の支えをいただきながら日々の業務に取り組むことによって、かけがえのない「経験」を得ることが出来るのだと実感しています。

転勤を経験して思うのは、転勤も悪くない!という事です。今後どこで働くことになったとしても、各地域のお客様に「東京精密には富塚という営業マンがいたな!」と印象に残るような仕事をしていきたい!と思っています。(決して沢山転勤を希望するわけではありませんが・・・)

最後に東京精密は、現在国内において北は仙台、南は福岡まで全国14ヶ所の営業所があり、全国のお客様へ測定機器のご提案をさせていただいております。私も将来、各地でお客様との「縁」を築けることを楽しみに、最適なご提案ができるよう営業マンとして日々努力してまいります。是非とも宜しくお願いたします。

次号は、三栄商事株式会社 本社二部二課の岩倉一憲様にお願いたします。お客様・メーカーからの信頼の厚い、ジュピロ磐田サポーターです。



～私の健康法～



(株)北村製作所
技術部機械課
石井 勝利

私は1943年に生まれ、今年78歳になります。特に皆様にお話しをできるような健康上の取り組みをしているわけではありませんが、私が日頃留意していることについて少し述べさせていただきます。

健康には3種類あると思います。1つ目は、肉体的健康です。私が取り組んでいることは、1週間に2、3度の4kmのウォーキングと、20回程度のスクワットです。特にウォーキングは近所に流れている江戸川の土手を歩いています。肉体的な健康を保つ重要な要素として、食事とも関係していると思います。栄養面で私が注意していることは、たんぱく質とビタミンをしっかり摂るということです。たんぱく質である肉、魚、玉子と、ビタミンである生野菜は毎食必ず食べるようにしています。また発酵食品とされる納豆は、1週間に3、4食食べています。よくテレビ等で宣伝されているサプリメントは一切摂ることはありません。肉体的健康には適度な運動と、自然食品から得る栄養素が重要だと考えています。

2つ目に精神的健康です。特に気をつけていることはありませんが、趣味の釣りにはよく出かけます。また、普段から読書をするようにしています。最近、和田秀樹先生の『60代から70代の心と体の整え方』という本を読ませていただき、大変勉強になりました。「色々なことを受容してあるがままに生きる」ということが書かれていました。他にも健康について書かれている本をよく読みます。三石巖先生の『医者いらず、老いしらず』『医学常識はウンだらけ』という本です。三石巖先生は分子生物学から見た人間の健康を教えてくださいました。テレビ番組の『家庭の医学』からも健康についてよく学んでいます。趣味を持ち、よく学ぶことは、安定した精神を保つために必要なのかも知れません。また、どのくらい役立っているかはわかりませんが、仏教書をよく読みます。自分が生かされていることに感謝することを教えてくださいました。「人を大切にしてくれよ」と教えを受けましたが、我が儘な私はなかなか近づくことができません。しかし、自分の意思をしっかりと持つことも、精神的健康に繋がっているかも知れません。

そして3つ目の健康ですが、私の年齢になると、認知症が挙げられると思います。自ら取り組んでいることはありませんが、新しいことを考え図面化していく、工作機械の開発設計の仕事をしています。78歳になる私を契約社員として雇用していただいている(株)北村製作所には感謝している次第です。私はこの仕事のおかげで脳に刺激が与えられ、認知症にならずに済んでいるのではないかと考えています。

以上で、私の健康法の紹介は終わりますが、少しでも参考になれば幸いです。



お知らせ

【日工販ニュース表紙写真の公募について】

日工販事務局からのお知らせです。

日工販ニュースを楽しく、また手に取っていただきやすい機関誌にしたいという思いから、表紙にその季節折々の写真を掲載することとしています。

そこで、以下要領により読者の皆様から表紙写真を公募しますので奮ってご応募ください。

【募集要領】

1. 対象写真

年5回の発刊月(5月、7月、11月、1月、2月)に合わせた写真(1枚以上)

※複数枚ご送付いただいた場合は、選定は事務局にて実施します。

※被写体は「風景」にこだわられません。季節を感じさせるものであれば何でも可。

2. 送付手段

以下要領により、電子データにてご送付をお願いします。

①日工販事務局宛てメールに添付：jmta@nikkohan.or.jp

メール件名：「《日工販ニュース》表紙写真(応募)」

②大容量ファイル配信ツール(「FireStorage」など)等の利用で送付

③USBやCD等による送付(媒体返却を希望する場合は「返却要」のメモを同封してください)

※上記いずれの場合も、以下事項を必ず添えて下さい。

・「撮影された方の会社名・所属部署・役職・氏名」

・「掲載希望発刊月」

・「撮影した場所や対象(風景の場合)、あるいは写真のタイトル」

3. 採否の連絡

採用された写真をご送付いただいた方には、当該写真が掲載された「日工販ニュース」および御礼としてQUOカードを送付させていただきます。

採用の連絡は発送を以って代えさせていただきますが、後々の掲載に備えてご送付いただいた写真は事務局でストックしていくため、適用月に掲載されない場合でも不採用の連絡はいたしませんので予めご了承ください。

海外だより

TOMITA ASIA CO.,LTD. Managing Director 三浦 匡史

微笑みの国タイランドからの海外だよりです。

人口約6,980万人(日本の約55%)・国土約51万km²(日本の130%強) 気候は熱帯モンスーン気候で、年間平均気温は29度高温多湿と年中真夏です。(年末年始は涼しい日がありますが数日です。)

基本農業国ですが、日本などの海外からの投資が増加し急速に工業化が進んできました。

特に日系自動車・2輪車メーカーの進出が多くコロナ禍前ですが4輪車約200万台・2輪車約250万台を年間製造しております。日本からの進出企業は約1,700社(商工会議所会員)、在留邦人約75,000人とされており。弊社は「タイは何でも有るけど必要な物が無い」を補い、日系製造企業様と共に調達・管理・提案をさせて頂いております。又、タイでの生産設備現地化にも力を入れ加工設備・組立設備・検査設備・自動化・熱処理設備・洗浄設備等を販売させて頂いております。

タイは日本人が生活しやすい環境であり、食事を含め困る事があまり無く日本食レストラン店舗数は約4,000店。私が暮らすバンコクのスクムビット地区にもラーメン店・居酒屋・蕎麦屋・寿司屋・お好み焼店など様々な種類の日本食店が集中していて、毎日どこに行くか迷ってしまいます。日系スーパー等に行けばフリーペーパーの雑誌が何時も置いて有り、レストランの紹介を始めSPA(マッサージ)・習い事と情報が豊富で駐在員奥様にも人気の様です。

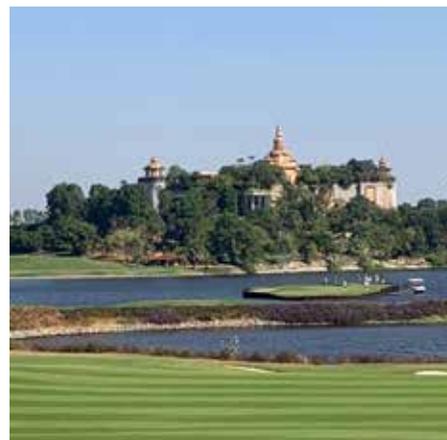
駐在員の仕事は相当厳しく、守備範囲も広く生産・販売の問題、タイ人とは文化の違いと悪戦苦闘しておりますが、仕事後の癒しも有りゴルフも有りで何とか過ごしております。

しかしながら、そのような生活の中で口を合わせて皆が言う事は「お金は残らない」です。

タイに来られた方は多いと思われませんが、コロナ影響前までは毎年外国人観光客は4,000万人、観光収入はGDPの20%にも達しておりました。是非コロナ終結後出張観光にてタイに来て頂き、エキゾチックなアジアを満喫して頂ければ幸いです。きらびやかなエメラルド寺院を始めとする寺院・水上マーケット・タイダンス・タイ料理・タイマッサージ・南国独特な海や島、及び微笑みが皆様を御待ちしております。



向かって左から2番目が筆者



AMATA SPRING GOLF. (ゴルフ場)



ワット・プラ・ケオ(エメラルド寺院)～現王朝の護国寺～

訂正とお詫び

キャプション修正

2021年1月号掲載のひとくち豆知識(P.14-15)「研削加工に求められる自動化」(株アマダマシナリー社ご寄稿)に掲載いたしました写真のキャプションにつきまして誤りがございましたので、以下のとおり訂正し、ご寄稿いただきました(株アマダマシナリー社には改めてお詫び申し上げます。

誤:「グラフィカルプロフィール研削盤 DV-1」

正:「GLS-150GL UPによるプロフィール研削加工」

編集後記

● 昨年から続くコロナ感染の話題は、今年に入ってからも尽きることなく毎日取り沙汰されています。一時は都内でも2,000人を超える感染者が報告されていましたが、緊急事態宣言が功を奏したのか、国民の防疫意識が高揚してきたのか、何となく逡巡傾向になってきました。

私も、休みの日は韓流ドラマに時間を割くいい口実になっていて緊急事態宣言も良し悪しかなと感じています。

先日、下の子が希望するアルバイト先に行ける可能性があり、バイトを前にPCR検査をせねばならない羽目になったらしいのですが、この検査で陽性判定が出たらどうしようときすがに不安がっていました。幸い、抽選には漏れたようで検査も受けずに済んだらしいのですが、平素、あまり出歩かないように気を付けていても、検査を受けてその結果を待つという状況になるのは心臓にはあまりよくありませんね。

もうすぐワクチン接種が始まると言います。早ければこの日工販ニュースが皆様のお手元に届くころには開始されているのでしょう。

医療従事者や高齢者、基礎疾患をお持ちの方々の方が優先だと聞きます。打てば安心と思う方もいらっしゃるでしょうし、打って出る副作用が怖いと感じている方もいらっしゃるでしょう。私もどちらかというと後者ですので、しばらく様子を見てから・・・と思っています。

かの都知事の名言のひとつとしても知られる「ウィズ・コロナ」。コロナウィルスの感染問題は一朝一夕に片付くものでもないため、確かに、ウィルスが存在することを念頭に感染から避けて生活していかなければならないと思っていますが、インフルエンザのようにこれから毎年ワクチンを打っておかねばならないということになるのもあまり歓迎できないなど、最近つくづく感じます。(池邊)

日工販ニュース March 2021

2021年3月31日発行

発行 日本工作機械販売協会
〒108-0014 東京都港区芝 5-26-30 専売ビル3階
電話 03-3454-7951 FAX 03-3452-7879

発行責任者 専務理事 中島 和彦

編集 日工販調査広報委員会

委員長 永田 俊哉 (丸紅テクノシステム(株))

委員 君村 義人 (伊藤忠マシンテクノス(株))

中村 龍二 (株トミタ)

金子 智彦 (三菱商事テクノス(株))

長友林太郎 (株牧野フライス製作所)

吉田 夢輝 (三井住友ファイナンス&リース(株))