

Published since 1971

日工販NEWS

July
2021

工作機械業界への知見を広げ、日工販会員の絆を深める広報誌

長岡まつり大花火大会「スターメイン」



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



キカイを 探そう

最新のキカイがある、
出会いのキカイがある。
日本最大級の工作機械見本市、
名古屋で開催。



MECT 2021

メカトロテック ジャパン 2021
MECHATRONICS TECHNOLOGY JAPAN

2021
10.20 WED - 23 SAT ポートメッセなごや
10:00-17:00
22日(金)は18:00まで
最終日23日(土)は16:00まで

大人1人1,000円(税込) 10人以上の団体は1人500円(税込) 公式ウェブサイトからの事前登録者、海外来場者・学生は無料

工作機械、鍛圧・板金加工機、射出成形機、3Dプリンター、機械工具、旋削、切削工具、工作機器、測定機器、試験機器、研削砥石、
研磨材、油圧・空圧・水圧機器、歯車・歯車装置、環境・安全対応機器装置、CAD/CAM/CAE、制御装置・製造ソフトウェア、
産業用ロボット、搬送装置、洗浄機械装置、品質管理・安全・試験認証機関、新素材、マイクロマシン、ナノテック/ロジー関連など

主催：(株)ニュースタイジェスト社 共催：愛知県機械工具商業協同組合
mect-japan.com/2021  





長岡まつり大花火大会
「スターマイン」

SE 資格者に
ご回覧をお願いします。

CONTENTS

- 2 巻頭言**
「歴史は変えられない」 日本工作機械販売協会 会長 依田 智樹
- 4 分かりやすい話題の技術**
「匠が生み出す比類なき高精度ロール研削盤『GR7i-400』」
株式会社ジェイテクト 石原 光晴
- 7 SE 教育**
「2021 年度 SE 教育『基礎講座』実施報告」「合格者発表」
- 9 事務局だより**
「Coming Soon! ~SE 資格取得講座~」
- 10 工作機械と私**
メルダシステムエンジニアリング株式会社 柴田 耕治
- 11 私の読書評**
「打撃伝道師」 株式会社旭商工社 蝶野 義樹
- 12 リレー随筆**
マキノジェイ株式会社 中村 隆佳史
- 13 私の健康法**
三愛エコシステム株式会社 佐藤 直樹
- 14 感動したスポーツの名場面**
「努力は必ず報われる」 株式会社カナデン 福田 みらの
- 15 お知らせ**
「日工販ニュース表紙写真の公募について」
- 16 ひとくち豆知識**
「製造用データベースシステム MACsheetSMD」
株式会社キャドマック 石田 東夫
- 18 私の好きなお店**
「モーゼ (MOSES)」 ユアサ商事株式会社 山中 一輝
- 19 会社生活に於ける私の初〇〇**
「初めての受注」 サンワ産業株式会社 大澤 正輝
- 20 海外だより**
「リース会社だからこそできること」
SMFL Leasing (Malaysia) Sdn. Bhd. 指村 美樹
- 22 統計資料**
「工作機械・FA 流通動態調査 1」「マシニングセンタ動向 & NC 施盤動向」
「工作機械業種別受注額 (2021 年 5 月)」
- 25 議事録**
「第 292 回理事会 (定例)」「第 52 回定時総会」
「第 293 回理事会 (定例)」
- 28 会員消息**

巻頭言

Introduction

歴史は変えられない

1年前「コロナの影響で6月の総会と懇親パーティ開催が中止となり残念」と日工販ニュース7月号の巻頭言で申し上げた時には今年も同じ事態になるとは想像もしていませんでしたが、2年続けての開催中止（書類審議）となってしまいました。

歴史に「If」はありえないのですが、仮にコロナウィルス感染拡大という現象が無かったとしたら世の中は今の姿とは大きく変わっていたでしょう。

独断と偏見で予想してみますと、

- 日本では安倍政権が継続し、2020年夏の東京オリンピック開催を花道に政権を禅譲し、安倍さんはキングメーカーとして君臨していた？
- 米国では大統領選でトランプ氏が勝利して二選を果たし、安全保障・経済、同盟国との関係、米中関係、環境・エネルギー政策、全て今とは大きく違った形となっていた？
- 米国ファーストの内向き政策は続き、脱炭素やエネルギー変革も進まず、格差と分断は更に深まり、サプライチェーンの水平分業は進み、今ほどの株高にはならず、米中関係も安全保障と経済の問題を分けて考えられていた？
- 米中経済摩擦問題も先が見えて来て世界の景気も緩やかに回復し、グローバルな人・モノ・カネの流れは活発になっていた？
- 米・欧・日の金融緩和と財政出動の政策も潮目が変わって来ていた？
- 職場におけるオンライン会議やテレワークは活用が進まず、相変わらず対面営業、出張、会食、イベントといった濃密な活動が主流であった？

我々は恐らく満員電車で揺られて通勤、夜は酒席の会合、出張も頻繁という日常を過ごし、昨年夏は東京オリンピックに酔いしれ、春には花見もし、お盆・年末年始・ゴールデンウィークは人の移動で道路、鉄道、飛行機は大渋滞・大混雑、といういつもの通りの光景の中で疑問も持たず暮らしていたに違いありません。

現実を見ますと、連日コロナ感染者数、重症者数、死亡者数が報道され、マスコミはコロナの恐怖を煽り、医療関係者や患者の病床数が足りないとして政府は緊急事態宣言を繰り返し発出し、飲食、旅行、宿泊、鉄道、航空等の業界は業績が悪化し政府は給付金等の支援策を継続する、その一方

で巣ごもり消費を取り込む企業は潤っており、コロナ以外の病気で受診・手術する患者は減り、インフルエンザ罹患者数は激減、2020年の国全体の死亡者数や企業の倒産件数は前年を下回る、…これらの現象は正に物事の表と裏を示しています。

平時においては見えないものが有事になると見えるといわれますが、今回は日本におけるデジタル化の遅れ、医療体制の貧困さ（有効な病床の確保、検査体制、ワクチン接種の遅さ等）、緊急事態宣言や蔓延防止策の発出によりひたすら国民に自粛を懇願するしかない対応、等々有事への危機対応力不足が法制度・指揮命令系統の問題も含め露呈してしまったと言えるでしょう。

それにしても変化は想定外の事象が起きる事によりもたらされ急速に進むものだと改めて感じます。わずか1年半で10年分くらいの変化を先取りしたのではないのでしょうか。逆に言うと人為的に人の考え方や行動様式を変えるのは難しい、そういう意味では今回のコロナ禍は「世の中が変わる」為の千載一遇の機会を与えてくれたのかもしれない。

コロナ禍での生活を経験することにより我々はこれまで日常かなりムダな事をしていたということに気がきました。テレワークの定着や外食が減ったことで家族との距離感も変わりました（近くなった方も遠くなった方もいるでしょうが・・・）。人間社会は効率性・生産性のみを追求してムダを排除すると潤いを無くすのでコロナが収束したら相当リバウンドはあるでしょうが、変化の大きな潮流は変わらないと思います。

歴史は変えられません。後戻りも出来ません。我々はこの変化を受け入れて新しい時代をどう生きるか？まさに対応力・復元力が問われています。

一般人へのワクチン接種も高齢者から始まり、徐々にそれ以外の方々にも拡がりそうです。1年後の世界がどうなっているかわかりませんが、「この2年間は大変だったけど本当に世の中変わったね」と笑顔で語り合えるようになっていたら良いと思います。皆様もどうかご自愛専一でお過ごしください。



日工販 会長 依田 智樹
（三菱商事テクノス株式会社
代表取締役社長）

分かりやすい話題の技術

No.
172

匠が生み出す比類なき高精度ロール研削盤 「GR7i-400」



株式会社ジェイテクト
工作機械・システム事業本部
研削システム技術部 開発室
標準機G 主任

石原光晴

1. はじめに

直近の社会環境の変化として、電動車市場の急速な成長があげられる。電動車に搭載される電池の製造には大型で高精度なロールが必要とされている。また、半導体やディスプレイなどの分野に使用される薄膜フィルムの製造においても高精度なロールが必要とされている。さらに電池性能の向上、電気デバイスの軽量・薄型化に伴い、高精度ロールに対する精度要求は年々高まっている（図1）。

GR7i-400（以下、本機）はこれらの要求を満たすべく、「誰でもかんたんに、熟練者にも真似できない加工ができる」をテーマに開発された高精度ロール研削盤である。

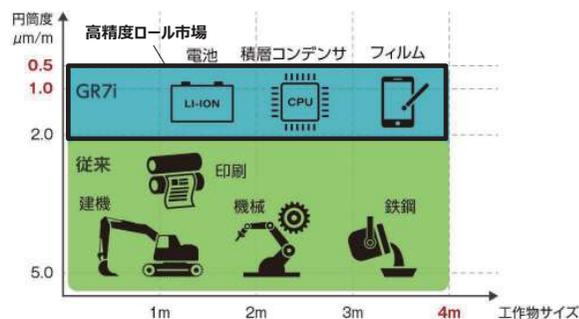


図1：高精度ロール市場と精度の関係



高精度ロール研削盤：GR7i-400

2. 安定した高精度加工の実現

2.1 高精度機構の造り込み

構造解析によりベッドのリブ・支持点を最適化し、製造においては加工時の支持方法を工夫するなど高精度な造り込みを実施した。また、テーブルのスライド幅と工作物中心の関係を見直し、ロー＆ワイドな設計により剛性を向上させている。

これらは当社の匠によって高精度に組付けられ、比類なき高精度加工を実現している。

2.2 静圧技術

砥石軸には当社が保有するコア技術のひとつである静圧技術 TOYODA STAT BEARING® を採用している (図2)。金属接触が無く長寿命、油膜の平均化効果により高精度などの特徴がある。本機では、砥石軸だけでなく、主軸台、心押台、砥石台送り、テーブル送りにも静圧技術を搭載することにより、全移動軸、全回転軸の金属接触がない機械構成を実現した。さらに砥石台送り、テーブル送りには静圧部の油の流量を最適制御する STAT CONTROL を採用した (図3)。これにより、金属接触で発生する摩耗等の問題を払拭した高精度なロール加工を実現している。



図2：世界に誇る先人の技 TOYODA STAT BEARING®

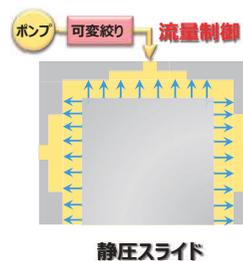


図3：静圧スライドに搭載された「STAT CONTROL (スタットコントロール)」

3. AI 機能による熟練者にも真似出来ない加工

3.1 めっき割れ防止「LOAD CHECKER」

ロール研削ではめっきなどの素材形状ばらつきにより加工負荷が増大することでめっき割れを生じることがあり、熟練者が加工時の音などで判断しながら加工条件を手動で微調整してきた。

当社は世界で初めてAI機能を搭載したLOAD CHECKERを開発した。機械が加工条件を瞬時に自動調整することでめっき割れを防止、熟練者にも真似できない加工を実現した (図4)。

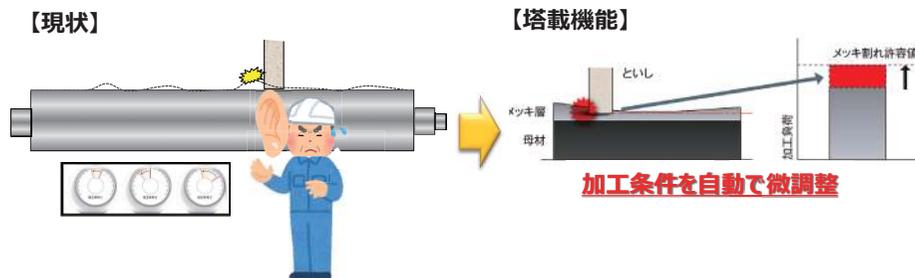


図4：加工負荷検知「LOAD CHECKER (ロードチェッカー)」

3.2 誰でもかんたん、テーパ自動調整

ロール研削では、加工条件や砥石の摩耗などにより発生するテーパを、熟練者が設備に付きっきりで手動式の受け台を調整し、加工精度を確保していた。

当社は世界で初めて AI 機能を搭載した NC 受け台を開発し、自動テーパ修正を実現した（図5）。誰でもかんたんにテーパ修正が可能となり、修正時間も大幅に削減した。



図5：NC 受け台によるロール部テーパ修正

4. おわりに

今後も研削盤のトップリーグとして、「高精度」「高生産性」「高信頼性」「使い易さ」など付加価値の高い革新技術に取り組み、「お客様のモノづくりビジネス」に貢献していきたい。

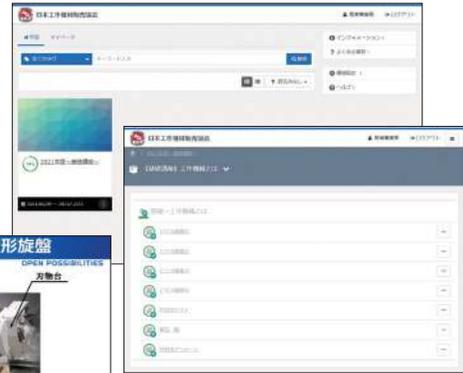
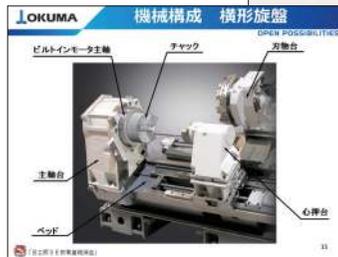
2021年度SE教育「基礎講座」実施報告

日本工作機械販売協会
教育事業局

第29期「基礎講座」を2021年6月14日（月）～7月16日（金）の期間で開催いたしました。

“新型コロナウイルス感染拡大”を防止する観点から、2020年度に引き続き、集合形式の講義および実習を取りやめ、インターネットを介したビデオ配信形式により開講いたしました。

参加企業数39社総勢120名の、各社新入社員、また他部門から営業部門に配置された方々が受講されました。工作機械の基礎を身につけ、今後業務遂行する上での一助になれば幸いです。



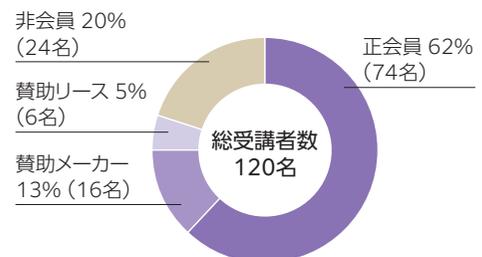
《実施講義》

講義時間	講座名（講師名敬称略）	講座内容
90分	工作機械とは	<ul style="list-style-type: none"> ● 工作機械の概念 ● 金属加工工作機械の分類・加工方法・種類 ● 旋盤・マシニングセンタ・複合加工機の基本とその特徴・スペック（カタログ・仕様）の見方・機種選定 ● 業界用語（現場用語）について
90分	工作機械の要素・切削理論・加工物材料	工作機械を取り巻くものづくりの要素、工作機械の重要要素、NC工作機械加工と制御、切削加工の原理、加工物の材料、工具、測定と精度
90分	プレス加工とプレス機械の基礎	「プレス加工製品とニーズ、プレス加工法、プレス金型、プレス機械」の基礎を学ぶ。
80分	仕事の取組み姿勢について	“仕事”に向き合う際の基本姿勢、“仕事”を目の前にした基本動作、そして“仕事”への取組姿勢など、“仕事”に対する基本的な考え方を併せて解説。
60分	工作機械業界の過去・現在・近未来	工作機械業界の変遷・主な出来事と教訓、現状と見通し、海外の話など工作機械業界の基礎となる内容を学ぶ。

基本的に「基礎講座」は体験型学習形式にて開講する予定で来年度以降も計画していますが、ウイルスの感染状況やワクチン接種の状況等を踏まえ、相応の時期に実施要領を固め皆様にご案内できるように準備してまいります。

今年度の受講者内訳は右記のとおりとなりました。

《受講者構成》



日工販SE合格者 第233回発表

2021年5月・6月・7月の合格者は14名です。

2021年5月

認定No.	会社名	合格者名
21-30-3696	三菱商事テクノス (株)	疋田 晃康
21-30-3697	三菱商事テクノス (株)	原 貴範
21-30-3698	西川産業 (株)	中井 翔
21-30-3699	三菱電機 (株)	中島 晃生
21-30-3700	(株) モリタ	下田 浩二

2021年6月

認定No.	会社名	合格者名
21-30-3701	三井物産マシンテック (株)	齋藤 清久
21-30-3702	(株) 日本精機商会	原嶋 一孝
21-30-3703	オークマ (株)	加藤 勝洋
21-30-3704	芝浦機械 (株)	内田 大介
21-30-3705	山田マシンツール (株)	横山 佳匡

2021年7月

認定No.	会社名	合格者名
21-30-3706	(株) カネコ・コーポレーション	照井 宏太郎
21-30-3707	サンコー商事 (株)	鈴木 一磨
21-30-3708	(株) 東陽	石川 裕樹
21-30-3709	(株) 山善	金子 龍也



Coming Soon! ~SE資格取得講座~

SE (Sales Engineer) 資格取得講座が、この10月、講義ビデオ配信形式により開講します。

工作機械業界を取り巻く環境が変化していく中で、敏感に且つ正確に変化を察知して工作機械販売に立ち向かう優れた人材の育成はますます重要になってきています。

日工販「SE 資格取得講座」は、日本のものづくりの現状と環境の変化を理解し、メーカーには必要とされる情報を伝え、客先には最適な設備提案を行う事が出来る人材を育て、客先はもちろんメーカーからも信頼され、互いに Win - Win の関係構築をめざす、主に工作機械を販売する企業を対象に毎年募集を行っています。

今年度も、昨年に引き続き新型コロナウイルス感染拡大防止の観点から、受講生を一堂に会した集合形式での研修は行わず、講義ビデオを配信して指定期間内に受講していただく形式で開催します。

当講座は設備機械営業経験3年以上（目安）の方を対象に、基本と実践知識を重視したビデオ講義（11科目）と専門知識に重点を置いた通信教育（10科目）から構成された、素材加工の中核をなす工作機械・プレス機械に携わるセールスエンジニアのための専門講座です。

ビデオ講義科目における“ものづくり現場に精通した実務経験者”の講義に加え、“関連メーカー技術者”の執筆による通信教材で短期集中的に知識を身につけることができます。

《2021 年度開講時期》

2021年10月1日（金）～10月29日（金）（予定）

※別途募集要項にてご案内の予定。

《資格取得コースと取得要件》

主に営業経験3年以上の者^(注1)を対象としたSE 資格認定コース、資格有効期間5年

- * 1. ビデオ講義（幅広い体系的知識習得 全11講義）
- * 2. 通信教育（10科目、受講有効期間1年間）^(注2)
- * 3. 資格取得単位について

◆次のいずれかを修了^(注3)した場合に資格授与。履修科目の選定は、

《一般認定コース》 ※受講者目安：設備機械営業経験3年以上

ビデオ講義 11科目（3単位） + 通信講座6科目（6単位）

※通信講座6科目=必修1科目+その他5科目

《特別認定コース①》 ※受講者目安：設備機械営業経験7年以上

ビデオ講義 8科目（2単位） + 通信講座3科目（3単位）

※全10科目のうちから対象科目数分を任意選択

《特別認定コース②》 ※受講者目安：設備機械営業経験7年以上

ビデオ講義 4科目（1単位） + 通信講座4科目（4単位）

※全10科目のうちから対象科目数分を任意選択

※「通信教育のみ」または「集合教育のみ」を受講することも可能。ただし日工販 SE 資格授与の対象外。

※ビデオ講義、通信教育ともに、テスト採点結果60点以上で合格。通信教育で基準に満たない場合は再提出。

※「日工販 SE」認定証の交付

合格者には、最終レポート返却の際に「合格通知」を添付。「合格通知」記載要領に基づき、各自認定証発行を申請。

注1：受講の際の目安としてお考え下さい。受講予定者の営業部門キャリア、業務スキル等を踏まえ、各社にて受講可否をお決めください。

注2：ビデオ講義の科目別テストに合格後、教材を別途送付します。

注3：3コースのいずれを選定するかは、受講予定者の営業部門キャリア、業務スキル等を踏まえ、所属会社の裁量でご決定ください。

“

工作機械と私

”



日工機材株式会社
東京営業所 機械部
石原 崇貴

私と工作機械との出会いは、機械営業として働きだしてからです。

マシニングセンタ、旋盤、放電加工機、研削盤など今では毎日当たり前話している言葉ですが、それまでは一切ふれたことのない言葉でした。入社当時、ちょうど上司が開発に携わっていた「機上測定機」という製品の販売開始と重なり、メイン商材としてデモ機と資料をもって右も左もわからないまま営業に行くことになりました。デモ機の使い方は覚えても、取付ける機械のことや加工のことなどは一切わからないまま現場でのデモをおこなうようになりました。

機上測定機は、機械加工後にワークを外さず、機上で寸法確認をおこなう製品です。

対象機械もマシニングセンタ、放電加工機、研削盤など様々な機械に取り付けることができる製品のため、お声がけをいただけることも多くデモをおこなう機会を多くいただきました。当時、お客様からお聞きする言葉が理解できず、一言一言メモに取りながら、終わってから言葉の意味をネットで検索したり、上司や先輩に質問し理解するように心がけていましたが、なかなかすぐに理解ができませんでした。

最初はとても抵抗感がありましたが、ある時ご対応いただいたお客様に意を決してわからない単語を質問してみました。「もうちょっと勉強した方がいいよ」と言われましたが、その方はその言葉の意味やなぜそこにこだわるかなど背景まで丁寧に教えてくれ、おかげでその場で多くのことを理解することができました。「そんなにメモされると恥ずかしいな」と言いながら、「遠慮せずに聞いてもらって大丈夫」とのお言葉をいただき、その後もわからないことをたくさん教えていただきました。言葉を理解することも大切なことでしたが、それ以上に素直な気持ちで質問することの大切さやお客様の仕事に誠実な関心を寄せることの大切さに気がきました。

そのようにして少しずつ言葉にも慣れていくなかで、撮像して確認できた加工面から、加工の課題などの話を聞き取れるようになり、少しずつ機械の話をお客様としている自分に気がきました。自分でも意識をしていないうちに、加工の話から加工機側の特徴などを現場で覚えていくことができました。

コロナウィルスの影響により、あらゆる側面において変革がでてくることが予想されます。その方向性の一つ一つを理解してから臨むことはできないのかもしれませんが、対面営業が制限されることもありコミュニケーションの方法を問われることに直面することもあります。お客様とのコミュニケーションにおいて誠実な関心をもってお声をお聞きし、教えていただきながら解決策をともにつくっていただけるような姿勢を忘れずに仕事に取組みたいと改めて思います。



私の 読書評

「打撃伝道師」

著者：佐相 真澄

(出版：(株)カンゼン)



何故、この本を選んだかと言いますと、所長として新しい部署での管理職を拝命し色々と悩んでいた時期に、作者の佐相監督とお会いしてこの本を読ませて頂き、練習を見学した中で指導方針や考え方を教わられた事が現在の実務でもいかせているからです。

作者の佐相真澄は神奈川県立相模原高校野球部監督で御座います、私も神奈川県立の県立高校で本気で甲子園出場を目指していた高校球児でした、小学生時代のリトルリーグでは基本・規律を徹底的に教わり、高校では勝つ野球を求め続けた経験から、所長職を拝命し成果を求め続け部下指導での苦悩、苛立ちが毎日の様に御座いました、その時に佐相先生の本に出会い考え方をえられた経験や今の業務にも活かせる事が御座いましたので紹介致します。

神奈川県は競合揃いの激戦区で神奈川を制す者は全国をも制すという言葉が有る程、強豪校（横浜高校・東海大相模・桐光学園・桐蔭学園等）が存在します。その中で進学校の県立高校が、スポーツ推薦も無い、偏差値も高い高校に一般入試で入学してきた選手でここ数年、強豪校と対等に渡り合い、撃破する等目覚ましい活躍で神奈川県の高校野球界を牽引されております。どの様な指導をされているのかと興味を持ちこの本を読ませて頂きました。

指導論は『束の力で大きな成果を出す』チームを強くし強い“個”を育てるでした。

限られた環境で、いかに効率の良い取り組みが出来るかを常に選手に考えさせる事、それには基本・コツを知らなければ正しい努力をする事が出来ない、とにかく基本練習と、この練習にはどの様な効果が有るのかを説明し反復して練習をされる指導方法を念頭に置かれております。課題がわかった上で1本1本の素振りでも、やみくもに素振りをするのではなく、自分自身の課題や試合での状況を1回1回想定し理解した上で素振りをする大切さを選手も実践している事が素晴らしいと思います。

“環境は人を作る、その環境は人が作る”、チーム強化に欠かせない周囲への協力も要請して“束”として戦うチーム作りは一体感が有り素晴らしく思います。

そしてメンタル面では、自信と思考がメンタルの強さに変わっていく、“凡事徹底”。

当たり前の事を一生懸命に行う事と、選手同士で褒め合い、認め合う事、そして真剣に話し合う事を指導されています、選手同士も理解している所からとても強い絆が生まれているのだと感じました。

最後に「監督・指導者は選手よりも負けず嫌いで有れ」と書かれています、作者も、学生時代は読売ジャイアンツの原辰徳監督がライバルで、負け続けた事実があるからこそ今の自分が有ると言われております。

最後に色々な目標や考えが有る人達の組織でいかに目的を持たせて繰り返し繰り返し活動する事の大切さや、組織“束”として戦い、そしてその中で“強い個”を作っていく事の考え方はとても共感が持てました。

当たり前の事を当たり前一生懸命行う基本がとても大切だと言う事も認識させて頂きました。

この本を読み、早速現在の職場でも実践してみましたが、体感させて効果が有った事も多数御座います。何か私の趣味の世界の御紹介となってしまうのですが、是非読んで頂けましたら幸いです。



株式会社旭商工社
南関東営業部
副部長

蝶野 義樹

リレー随筆



マキノジェイ株式会社
営業部 国内中部営業グループ
(株式会社牧野フライス製作所
グループ会社)

中村 隆佳史

皆様初めまして。この度三栄商事株式会社岩倉様よりリレー随筆のバトンを受け取りました、マキノジェイ株式会社 中村と申します。今回何を書こうか色々と思い迷いましたが、営業として大切な要素だと考える「お客様の話を聴く」ことについて書いてみたいと思います。「お客様の話を聴くなんて当たり前過ぎる。営業として大切な要素は他にもある」と思われる方もいるのではないのでしょうか。私もそうでした。しかし、日々の営業活動や過去の失敗を振り返る中で話を聴くことの重要性を痛感しており、この場をお借りして皆様にお伝えしたいと思い至った次第です。

営業の果たすべき役割は様々ありますが、こと商談においては「お客様の話を聴いた上でニーズを明確化し、最適な提案を行うこと」が求められます。そして、単に聴くという行為だけではなく「お客様に興味を持つ」「集中して話を聴く」「確認や質問を通じて理解を高め、受け止める」、この3つの行為が揃って初めて聴いたことになると考えております。

「お客様に強い興味を持つ」…営業の心構えとして根幹に据えるべきことは、お客様への興味ではないのでしょうか。担当者様のこと、仕事先のこと、加工ワークのことなど、想像力を働かせながら興味を持つことで初めて話をしっかりと聴くことが出来るからです。

「集中して話を聴く」…発言内容だけでなく、お客様の目線や表情、醸し出す雰囲気等あらゆる情報を意識しながら耳を傾けます。

「確認や質問を通して理解を高め、受け止める」

…話を聴いた上で認識したニーズを、営業自身の言葉に置き換えてお客様に確認します。また、疑問点についてもお客様へ質問し明確にします。確認と質問を繰り返すことでお客様のニーズへの理解を高め、受け止めを行います。

上記が私の考える「お客様の話を聴く」プロセスです。お客様のニーズを完全に理解することは一朝一夕でできることではありませんが、お客様の考えや立場に寄り添おうとする姿勢や行動を積み重ねることによって理解度も高まり、結果お客様からの信頼にも繋がるのだと思います。

今でもそうですが、私は人の発言を素直に受け取ってしまう性格でした。お客様の発言に対し疑問を抱かないままに直線的な対応を取り失敗する、商談状況の報告で上長から色々質問された際、お客様に質問していなかったためにあやふやな答えに終始し雷が落ちる、といったことを繰り返してきました。諸先輩方からの叱咤激励を受けたり、研修を受けたり、本を読んだり…そうやって営業活動を振り返った結果、「お客様の話を聴く」ことが全ての基本であり一番大切な事であるとの考えに辿り着きました。そして、これは営業活動だけではなく社会生活全般においても大切なことなのだろうと思います。

これからも話を聴くことに磨きをかけ、営業として精進していきたいと思います。どうぞよろしく願いいたします。

▶次は、株式会社井高 芳岡様をお願いいたします。非常にガッツあふれる営業マンです！



私の健康法



三愛エコシステム株式会社
代表取締役社長
佐藤 直樹

このたび寄稿させていただきます三愛エコシステムの佐藤です。

新型コロナウイルスの災厄に見舞われたこの1年数ヶ月、業界の多くの皆様と同様にお客様や友人たちとの会食が無くなったせいで、高カロリーの食事や深夜までの飲酒が激減し、皮肉なことに内臓系、とりわけ胃腸や肝臓はすっかり健康な状態になったのではないかと思います。しかしながら、気の合う方々との会食は精神の高揚や、愚痴のこぼし合いの場でもあり、心のバランスを保つ上では非常に大事な機会でしたが、こういった場を失ったことで精神的には不健康になってしまったのではないかとともに思います。

そんな中でも心を静め、気を整え、日々の仕事を遂行するために私の『心の健康法』としての拠り所でもあり学びの場でもある趣味のお話しをご紹介します。

私の健康法は、農作業をすることです。神奈川県厚木市にある自宅近くで30平米ほどの小さな畑を借り、一年を通じて野菜作りを愉しんでいます。春はジャガイモ、サヤエンドウ、ブロッコリー、夏はトマト、キュウリ、トウモロコシ、枝豆、ナス、ピーマン、秋から冬の時期はキャベツ、白菜、大根、長ネギなどを栽培しています。

5年ほど前から始めたばかりの素人農業なので、作物の大きさや形は揃わず、せつかく育った実が熟しかけたところでカラスやネズミに荒らされたり、長雨のせいで腐ってしまったり、品質管理や生産計画が全く安定しないというのが実態です。また、仕事の合間の休日しか畑に出られませんので、うっかり2～3週間放置してしまうと雑草だらけになってしまうため現場の環境管理もままならず、製造業であれば悲鳴を上げてしまいたくなることも多いです。

それでも、土を耕し肥料を施し、土が肥えたところで畝を作り、天候や日照の向きを考えながら種を蒔き苗を植え、それらが日々少しずつ成長してゆき、花が咲いたあとに付いた実が大きく成熟してゆき、ようやく収穫して食したときの感激と喜びは、筆舌に尽くしがたいものがあります。

また、季節変わりの時期、シーズンを終えて枯れた作物を刈り取る時、作物に対しても植えた場所の土に対しても、恵みを得られたことへの感謝の気持ちが湧いてきます。そんな気持ちに満たされたとき、今年で50歳になる私の心や精神面はとても健康な状態に戻っているのではないかと思います。

まだまだ収束しないコロナ禍中で、弊社も決して油断できない状態ですが、この厳しい時代を生き抜く己を強く保つためにもこれからも続けてゆきたい健康法です。

最後になりますが、コロナ禍の一日も早い収束と、皆様のご健勝とご多幸をお祈り申し上げます。



畑の様子(昨年夏)。今年も間もなくこうなります。



昨年夏の収穫物。獲れたては甘みが違います。

感動した スポーツの

名場面



「努力は必ず報われる」



株式会社カナデン
FA事業部産業メカトロニクス部
東日本課

福田みらの

私に「個人スポーツは己と向き合い成し遂げる事だ」と改めて思い出させてくれたのは池江選手の復帰後の勇姿でした。彼女は、2021年4月3日～10日に開催された日本選手権水泳競技大会に出場し4種目すべてに優勝し、東京五輪の内定を掴み取りました。白血病と診断されてから約2年後、奇跡的な復活でした。

私は小学1年生から中学校2年生まで水泳で学校代表選手を努めていました。しかし、年々タイムに伸び悩み大好きだった水泳が嫌いになり、中学3年生で代表を辞退したことがあります。自分に自信がなくなり、どうせ良いタイムなんか出ないと自分自身の未来を決めつけ諦めていたからです。今では好きだった水泳をもっと続けたかったと後悔しております。そして水泳の代表選手をやり切れなかった自分自身の意思の弱さに未だにやるせない気持ちを感じます。

「すごくつらくてもしんどくても、努力は必ず報われるんだなって思った」

水泳に真摯に向き合い闘志を燃やし続けた優勝直後の彼女の発言に、憧れ心を抱くと共に当時の自分にこの言葉をかけてあげたいと胸が締め付けられました。

池江選手の活躍により、私自身も社会人として改めて己と向き合い、諦めない心を持ち続け、未来に希望を持てるよう日々精進していくと同時にこれからも彼女の活躍を自分の糧にしていきたいと思います。



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」にこだわりません。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ください。

- ・「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

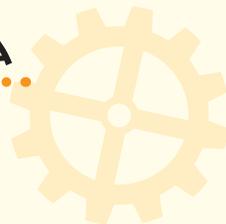
採用された写真をご送付いただいた方には、当該写真が掲載された「日工販ニュース」および御礼として QUO カード を送付させていただきます。

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。



製造用データベースシステム

MACsheetSMD



株式会社キャドマック
営業開発部 部長
石田 東夫

製造業に於けるデジタル化と活用

製造に必要なデータは直接データ（NC データ、図面）と支援データ（段取り情報、注意項目等）が存在し、それぞれ異なるシステム（拡張子）で保存されています。

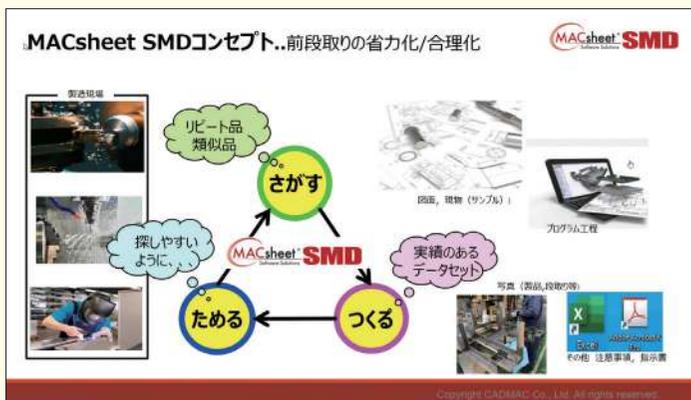
その製造データを準備する時間、特にデータを探す事に時間を要している事に多くの企業が気づいていないと考えます。また、段取り情報、注意項目が個人の記憶やメモ書きとして残され、デジタル化されていない為、会社の財産として残っていません。これでは人材育成の為の技術伝承、作業の標準化は図れません。製造の DX（デジタルトランスフォーメーション）化には、まずは製造データをデジタル化する事が第一ステップであります。

次にデジタル化にはなっているが、存在箇所がバラバラで関係性を持たない状態になっています。これも探すのは人の記憶に頼る事になり、効率 UP にはつながりません、一元管理する必要があります。また、一元管理するとは誰でも必要な時に必要なデータを確認し、アウトプット出来る事が必要です。

製造用データベースシステム MACsheetSMD の提案

MACsheet SMD は前段取りの省力化 / 合理化を目的とした、“さがす” にテーマを置いたシステムです。

MACsheet SMD は、製造工程で発生 / 使用される様々なデータを、あるルールのもとに“ためる”ことにより、過去の製造時に使用した実績のあるデータを“さがす”ための、人手や時間を大幅に短縮することが可能になります。この合理化により、スムーズに次の、“つくる”という作業に進むことができます。“ためる”、“さがす”、“つくる”を製造サイクルとするシステムです。(図-1)



【図-1】

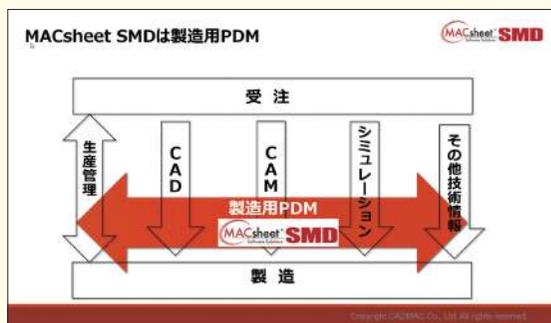
MACsheet SMD では、過去に使用した作業実績のある部品図、製品図、組立図、NC データなどのデータや段取り情報の写真、そして作業指示書などを瞬時に“さがし”て、“つくる”のに必要なデータセットを作り上げます。

MACsheetSMD は製造用 PDM

ものづくりに於いて受注から製造の間で使用されるシステム、生産管理、CAD、CAM、シミュレーション、図面管理、その他データ保存システム等が独立して、それぞれ活用されております。

MACsheet SMD は各々のシステムのファイル名称を図番とする事をルールする事で自動紐づけした一元管理を実施しております。つまり、製造用 PDM (Product Data Management) となります。

MACsheet SMD は各々独立したシステム(縦系)を繋ぐデータシステム(横系)となります。システムを起動する事無く、データ検索が可能となりますので、“さがす”時間短縮が実現出来る様になっております。(図 -2)



【図 -2】

MACsheet SMD .. データ検索

製造前段取りはまず“さがす”事から始めるのでデータ表示がメインで各端末にインストールされているアプリケーションソフトはデータを一元管理する MACsheet SMD のアドインシステムの位置付けとしております。

その事で検索したデータを MACsheet SMD 上から起動する事ができます。一元管理するデータをファイル名やファイル形式で検索が可能なシステムです。検索したファイル形式の異なるデータを一覧で確認できます。また、材質、板厚での検索も可能です。(図 -3)



【図 -3】

私の好きなお店



ユアサ商事株式会社
関東工業機械部

山中 一輝

私がお勧めするお店は、JR 総武線東中野駅西口にあるパスタ屋の「モーゼ」です。東中野駅は近年再開発が進み今までとは違った雰囲気へと変わってしまいましたが、西口を出てすぐの小さなビルの一階にひっそりと佇むここは、東中野のレトロ感を残しているかのようです。

モーゼは私が高校生の頃から通っているお店です。ランチ時やディナー時は常に満席で列を作っているため、並ばずに入店できるとラッキーです。客層は10代からお年寄りの方まで幅広く支持され、ランチ時は特にマダムで溢れています。著名人の来店も多くみられテレビで取り上げられることもあるお店です。

私のおすすめのパスタはあさりベースのパスタです。是非これから行かれる際は、あさりしめじ納豆パスタを注文してみてください。パスタでは感じたことのない魚介の風味とモチモチのパスタを味わうことができます。その他にも、たらこ（明太子）ベース、ウニベース、ミートソースなどメニューは様々です。一度この店に来店すると全てのメニューを試してみたくなるほど絶品です。また繁盛店なのにも関わらず接客やサービスが素晴らしく店員さんが爽やかで感じがとても良いです。

是非一度、東中野に足を運んだ際にはモーゼに行ってみてはどうでしょうか。美味しいパスタと素晴らしい店員さんが待っています。



店舗外観



あさりしめじ納豆パスタ



モーゼ (MOSES)

住所：
東京都中野区東中野4-4-5
東中野アパートメント 1F
アクセス：
JR総武線 東中野駅 徒歩1分



会社生活に 於ける 私の初〇〇



サンワ産業株式会社
長野営業所

大澤 正輝

初めての受注

皆様初めまして、サンワ産業株式会社の大澤と申します。この度、「日工販ニュース」への寄稿を担当させていただきます。よろしくお願い致します。

今回は「私の初めての受注」についてお話しをさせていただきます。前職は営業職ではなく、現場で頭より体を使った職種で、ある程度決められたスケジュール勤務を行っておりました。その為、入社するまで営業の経験が全くありませんでした。前職にも営業職はありましたが、傍から見ていると正直大変そうなイメージを持っていました。

27歳でこの業界に飛び込みましたが、業界のことや言葉の意味も分からないことだらけで、営業の経験が無いのでどう立ち振る舞うのかも分からず、戸惑いや不安が多かったのを覚えています。初めは先輩上司と打合せに同行したり、メーカー様の勉強会や展示会に参加していましたが、飛び交っている言葉の意味が何一つ分からず、実際に機械を見ても分からず何を質問したらよいかもわからない状態でした。ひたすらメモを取り、後から上司へ聞いたり自分で調べたりしながら過ごしていました。

月日が経ち、先輩上司より担当のお客様を任せられ一人で訪問するようになりましたが、冒頭にも書きました通り、今まで営業経験が無いので何を話したら良いか分からない状態でした。お客様から言われた言葉の意味も分からず都度メーカー様や先輩上司へ問い合わせをしますが、自分の伝達する力が無さ過ぎて、お客様へ再度確認し問い合わせるということを繰り返していました。この時期、営業職には語彙力と内容を説明したり提案する力が必要なのに自分には全くないと悩んだこと

もありました。その為、営業初期の頃は先輩上司がお客様からの依頼を受け、その内容を自分がメーカー様へ確認し、お客様へ連絡・報告するというフローで営業活動をしていました。日々、自分の無力さを感じながらもレスポンスを早くすることを常に心がけていました。

入社4年目になり、あるお客様で設備の増設の案件を初めて全て任せられることになりました。メーカー様と何度も訪問して仕様を確認し、今回は自分から説明させて頂くことが出来ました。努力が実り、この設備を無事に受注することが出来た事は最高の喜びでした。

この時に、設備を受注するまでの多くの時間を要したなど感じると共に、先輩上司を始め、メーカー様や協力業者様などたくさんの人にサポート頂いていることを実感致しました。この業界はお客様・メーカー様・協力業者様との関係がとても大事だと考えております。

お客様とは一つの案件が完了しても関係は続きますし、関係が深くなることで信頼に繋がりが色んな相談をして頂けるようになってくると考えます。メーカー様・協力業者様とは関係を構築することで分からないことがあれば相談することができます。これから多くの人との繋がりを大切にし、お客様・メーカー様のお役に立てるように日々精進してまいります。

余談ですが、実は上記設備の受注が決まった後に転勤が決まり納入は引継ぎをすることになりました。転勤先でもお客様との信頼関係を構築し、次こそは最初から最後の納入まで携われるよう日々取り組んで参ります。



海外 だより

「リース会社だからこそできること」

SMFL Leasing (Malaysia) Sdn. Bhd.
(三井住友ファイナンス&リース株式会社 マレーシア現地法人)
社長



指 村 美 樹

From Malaysia

5年8か月のニューヨーク支店での勤務を経て、2021年4月に三井住友ファイナンス&リース株式会社のマレーシア現法である SMFL Leasing (Malaysia) Sdn. Bhd. に着任しました。

以前、同じ東南アジアでマレーシアの隣国のシンガポールにも7年半在住したことがあり、気候には慣れてはいるつもりでしたが、ニューヨークから温度差約30℃のマレーシアに来て5分散歩ただけで汗が止まりません。しかしながら、一步事務所に入ると冷房がかなり効いており、上着が必須です。マレーシア人スタッフが薄着で普通に業務をしているのを見て、シンガポール時代を懐かしく思い出しました。

SMFL マレーシア現法の事務所はマレーシアの首都クアラルンプールに加え、ジョホールバル営業所、昨年4月にオープンしたペナン事務所と3か所にあり、合計約30名ほどのスタッフが勤務しています。

マレーシアに来てまず意識したのはとにかくゆっくり話すことでした。前任地のアメリカでは、良くも悪くも自己主張が激しいスタッフに対し、自分の意見・会社の方針を聞いてもらうために自然と早口になっていました。マレーシアに着任して最初の Web ビデオ会議でいつものペースで自己紹介をしたときのスタッフのキョトンとした顔は忘れられません。



ペトロナス
ツインタワー



シャーアラムの
ブルーモスクポルネオ島の
コタキナバル

着任してまだ1か月余り。新型コロナの感染拡大が収まらず行動制限令が出ていて顧客訪問も出来ない状態でした。さらにこの原稿を書いているまさにこのタイミングで、さらにマレーシア全土で完全ロックダウンも発令され、スタッフ全員在宅勤務となりました。

しかしながら、マレーシア人スタッフは昨年ロックダウンも経験しているため、在宅勤務でも業務に支障はないと言ってくれ、新米社長の私としてはとても勇気づけられています。

当地での主要営業分野ですが、工作機械を始め、トラック・トレーラーなどの輸送機、建設機械、IT 機器などのファイナンスをおこなっています。当現法の事務所があるジョホールバルやペナンには日系・欧米メーカーの下請け企業が多くあり、下請けの非日系企業に工作機械など工場設備のファイナンスを行っています。

マレーシアではお客様にも恵まれ、自動車産業・半導体産業・航空機産業など様々な分野の日系・非日系企業様とお付き合いをさせて頂いております。

コロナの影響で世界的に IT 機器の需要が高まったことで、半導体を作るための製造設備／工作機械が自動車産業だけでなく、様々な分野で必要不可欠なモノになったと思います。

上記以外では東南アジアの気候を生かした太陽光発電設備などの環境関連や、コロナ禍で需要が拡大しているゴム手袋製造企業などへのファイナンスも行っております。今後は医療分野への取引も増やしていきたいと思っています。

こういった時期だからこそリース会社として製造メーカー様、また販売店様のサポートを引き続きさせて頂きたいと考えております。



工作機械・FA流通動態調査1

統計1

単位) 百万円

37社合計		受注				売上					
調査月次		2021/05	前月比	前年比	2021/01 ~2021/05	前年度比	2021/05	前月比	前年比	2021/01 ~2021/05	前年度比
広義の工作機械		18,367	-15.0%	56.0%	99,944	9.2%	15,584	0.2%	-2.2%	93,448	-21.3%
	ロボット・自動化機器	1,591	9.3%	-1.7%	11,881	-27.0%	1,976	35.8%	-16.2%	11,735	-31.0%
	CAD/CAM・自動プログラム	165	-44.7%	7.5%	1,212	2.3%	137	-22.3%	16.9%	1,048	-16.6%
	鍛圧・プレス・溶接	586	-5.2%	26.5%	5,227	34.8%	363	64.9%	-9.4%	6,442	-19.9%
	ダイカスト・押出・射出	1,431	6.9%	47.7%	6,805	30.3%	758	-7.4%	-36.4%	4,311	-33.7%
	小計	22,140	-12.6%	47.8%	125,069	5.9%	18,818	3.2%	-5.9%	116,985	-22.8%
	工作機械以外の扱い商品	99,328	14.4%	624.6%	247,620	140.5%	21,474	-3.3%	52.4%	110,866	2.7%
	合計	121,468	8.3%	323.4%	372,689	68.6%	40,292	-0.4%	18.2%	227,851	-12.2%
	従業員数	1,608	0.4%	0.1%							

統計2

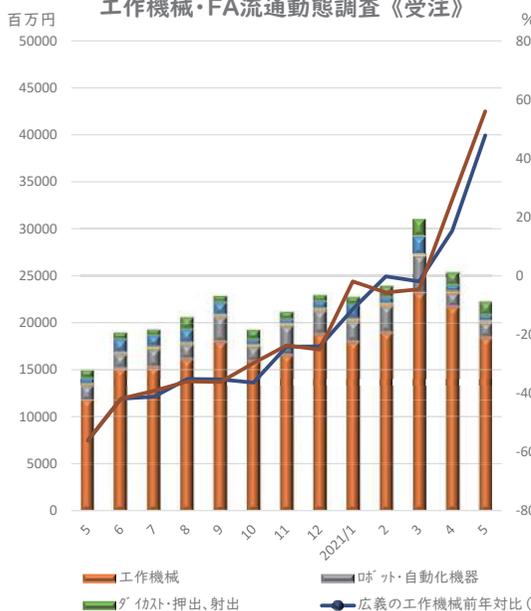
単位) 百万円

28社合計		受注				売上					
調査月次		2021/05	前月比	前年比	2021/01 ~2021/05	前年度比	2021/05	前月比	前年比	2021/01 ~2021/05	前年度比
内訳	直販	38,612	-2.2%	295.3%	135,435	56.5%	16,948	0.7%	16.4%	96,527	-16.7%
	(内リース)	563	-37.9%	36.2%	3,029	-7.7%	395	-30.8%	33.5%	3,201	-61.1%
	卸	7,043	-2.1%	76.1%	31,846	19.3%	4,545	23.4%	-10.8%	28,056	-15.7%
	輸入	17,121	22.6%	2220.3%	38,365	295.0%	1,190	-49.8%	-35.8%	11,370	-10.6%
	輸出	50,440	17.3%	578.3%	123,058	138.1%	9,699	-6.6%	159.0%	47,863	2.0%
	(内間接輸出)	14,218	14.0%	1492.1%	29,079	457.8%	965	17.5%	59.2%	5,020	-9.8%
	従業員数	1,107	0.9%	0.7%							

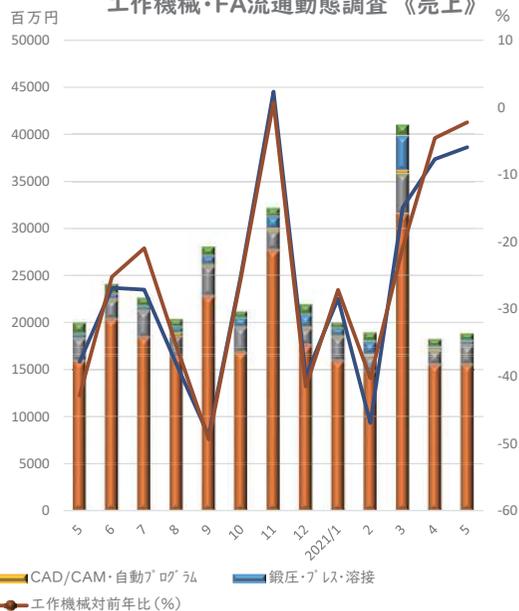
注：会員81社中、統計1に関しては37社、統計2に関しては28社の回答を得て集計したものである。

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《受注》

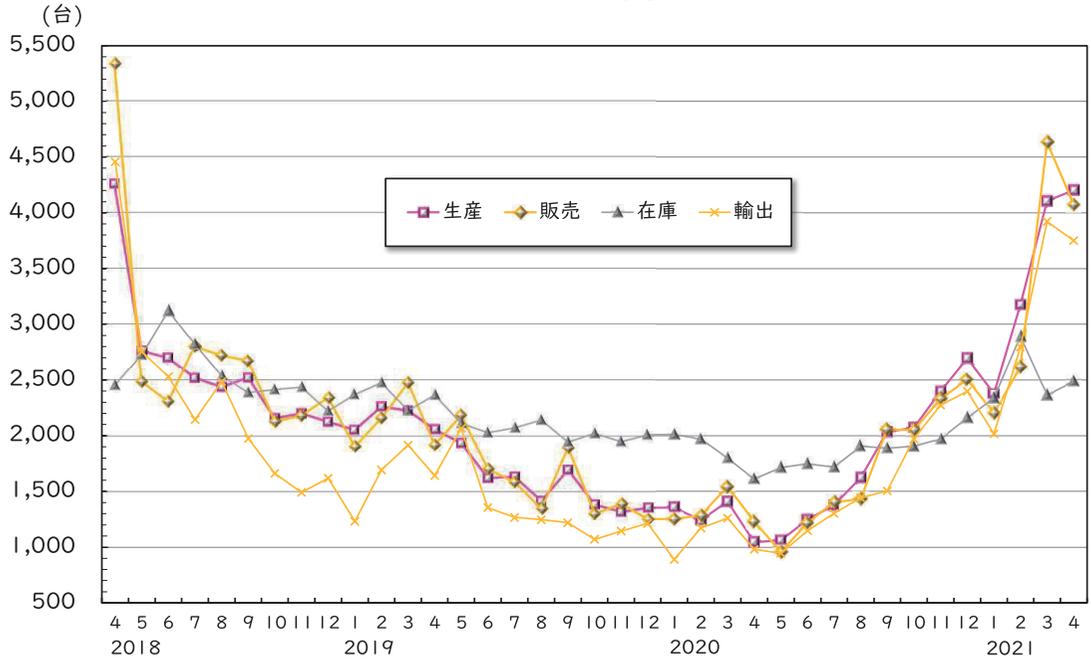


工作機械・FA流通動態調査《売上》

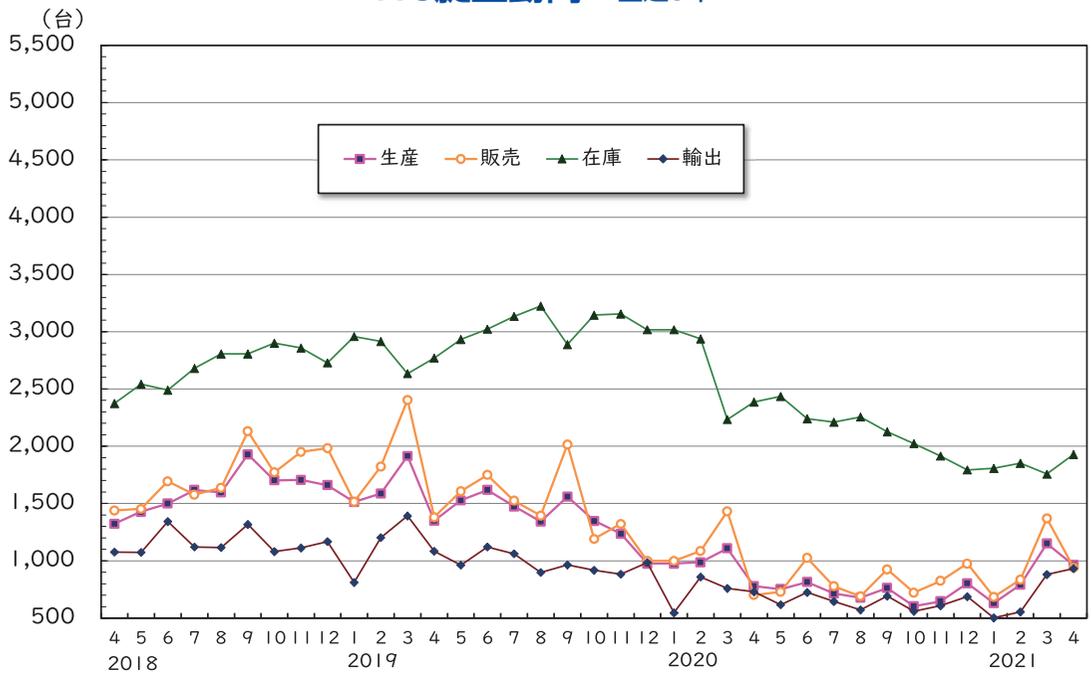


見てわかる 3年間の代表2機種トレンド

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(2021年5月)

2021年6月22日発表

(単位:百万円・%)

需要業種	期間	2020年	前年	2021年	前年	2021年	前年	2021年	前年	2021年	前年
		累計	同月比	01~03月	同月比	01~05月	同月比	05月分	同月比	前月比	前月比
機械製造業	1. 鉄鋼・非鉄金属	11,255	74.7	3,905	132.1	5,954	103.8	954	87.1	139.3	
	2. 金属製	23,498	73.4	6,945	96.7	11,960	142.9	2,778	124.2	278.9	
	3. 一般機械	133,112	65.8	36,952	108.7	64,150	113.0	13,292	95.6	165.9	
	(うち金型)	13,283	63.3	4,240	137.3	6,918	119.7	1,220	83.7	156.8	
	4. 自動車	83,437	59.7	27,354	103.6	45,837	134.4	7,615	70.1	208.8	
	(うち自動車部品)	55,580	54.9	19,639	104.6	32,562	154.5	5,854	82.8	217.1	
	5. 電気機械	21,239	90.2	7,026	142.5	11,944	144.2	2,506	103.9	169.3	
	6. 精密機械	13,076	67.1	3,648	127.8	7,252	132.6	2,174	152.0	259.1	
	5~6. 電気・精密計	34,315	79.8	10,674	137.1	19,196	139.6	4,680	121.8	201.8	
	7. 航空機・造船・運送用機械	11,089	45.4	3,214	144.0	5,019	99.0	889	97.1	159.0	
	(うち航空機)	3,598	30.0	1,140	246.8	1,565	60.6	329	342.7	204.3	
	3~7.小計	261,953	64.0	78,194	111.0	134,202	122.4	26,476	89.7	182.1	
8. その他製造業	12,185	77.2	3,699	131.7	8,173	158.1	1,674	102.8	149.3		
9. 官公需・学校	2,975	118.5	792	34.7	676	138.8	216	116.8	332.3		
10. その他需要部門	8,444	70.1	1,960	112.1	3,741	101.4	752	94.9	144.1		
11. 商社・代理店	4,135	65.4	766	127.3	1,957	96.5	373	61.2	140.8		
1~11.内需合計	324,455	65.8	97,962	110.9	166,663	123.3	33,223	92.1	182.6		
12. 外需	577,380	78.4	182,172	123.4	403,343	194.2	90,713	103.2	274.5		
1~12.受注累計	901,835	73.3	322,096	119.3	570,006	166.3	123,936	100.0	241.9		
(内NC機)	884,770	73.3	265,545	119.4	561,371	167.1	122,112	100.0	243.9		
販売額	1,033,616	68.8	258,834	118.2	502,067	113.7	101,506	107.4	152.0		
(内NC機)	1,010,596	68.5	253,059	118.7	492,813	114.2	100,016	108.1	153.1		
受注残高	430,794	76.8	430,794	103.7	498,460	107.5	498,460	104.7	107.5		
(内NC機)	415,568	76.6	415,568	104.1	484,126	108.1	484,126	104.8	108.1		

出所 (一社)日本工作機械工業会



議事録

第292回理事会(定例)

決議集約日：2021年5月20日(木)

審議形式：書面決議

審議理事：27名

以下「決議事項」については書面により審議を行い、理事27名全員の承認により可決された。

1. 決議事項① 総会議案の件

(1) 2020年度事業報告案・決算案

審議資料：第一号議案①及び②、補足説明

(2) 2021年度予算案・活動方針案

審議資料：第二号議案①及び②、補足説明役員改選による会長・副会長候補

(3) 執行部体制

現行体制を維持することが確認され承認された。

会長：依田智樹氏(三菱商事テクノス株式会社 代表取締役社長)

副会長：永田俊哉氏(丸紅テクノシステム株式会社 取締役会長)

池浦捷行氏(株式会社不二 代表取締役会長)

赤澤正道氏(赤澤機械株式会社 代表取締役社長)

(4) 会費改定の件

協会事務手続き上、3月度理事会で会費改定を暫定的に決定し納付請求を実施しているが、会費改定については定款上、総会の決議事項のため追認によりご承認いただくもの。

2. 決議事項②

総会について、会場となるホテルに集合しての開催は現在の感染状況から難しいと判断しており、昨年同様、会員に書面を郵送し決裁をして頂く方式を取るとしたものの。

3. 報告事項

(1) 理事交代報告資料：双日マシナリー株式会社会員代表者交代

(2) 会員退会：正会員：株式会社高橋機械 賛助会員：株式会社エグロ

(3) 賛助会員社名変更：三菱 HC キャピタル株式会社 2021年4月1日

※三菱 UFJ リース株式会社と日立キャピタル株式会社の合併

(4) 流通動態調査(2021年4月分)

(5) 次回理事会について、実開催が難しいと判断される場合はWEBでの会議開催を予定。

以上

第52回通常総会

日 時：2021年6月11日（金） ※事務局結果集約日

審議形態：書面決議（議案文書一式郵送）

※新型コロナウイルス感染拡大防止の観点から、会員を一堂に会して行う会議体での総会実施を見送り、議案書の郵送～議決結果の集約による書面決議により実施。

〔実施要領〕

1. 議案送付対象会員および郵送文書

2021年6月1日現在、日工販に登録している正会員80社に対し、以下文書を郵送の上審議を依頼。

- 第52回通常総会議案書
- 議決権投票用紙
- 投票用紙返信用封筒

2. 審議～決議事項

第1号議案 2020年度事業報告並びに決算案承認の件

第2号議案 2021年度事業計画案並びに予算案承認の件

3. 決議結果

議決権投票用紙を集約し、以下の結果を以って上梓した議案全てが承認された。

議決権対象：80票。うち議決権行使は77票、有効な投票数77票（全て承認）。

以上

第293回理事会(定例)

日 時：2021年7月7日(水) 15:00～17:00

審議形態：WEB開催

出席者：会長、副会長3名、専務理事、理事23名、監事3名

会長挨拶の後、審議に入った。

[付議事項]

以下2議案とも全員異議なく賛成可決した。

(1) 50周年記念式典の再々延期について：

専務理事より説明：

ホテルグランドアーク半蔵門において2021年10月に予定していた開催を延期すること。また同ホテルの予約は2022年10月に変更すること。

なお、来年の適当な時期において、2022年6月3日予定の総会との同時開催如何につき別途検討し決定。

(2) 日工販職員の雇用について：

専務理事より説明：職員の雇用形態見直しについて。

[報告事項]

(1) 第52回総会(書面審議)報告：

専務理事より報告：審議事項全議案について賛成77票にて可決。

※正会員80社80票の内、有効投票数77票。

(2) 2021年度役員体制：

依田会長

永田副会長・池浦副会長・赤澤副会長

羽賀総務委員長・後藤国際委員長

高田中部地区委員長・植田西部地区委員長 以上再任

豊田東部地区委員長 新任

(3) 理事異動：

新任理事

中部地区 カトー機械株式会社 加藤 幸博様

理事交代

6月1日 伊藤忠マシンテクノス株式会社 林理事 →坪内 正孔理事

6月1日 三立興産株式会社 加藤理事 →山口 敏孝理事

6月16日 株式会社兼松 KGK 木村理事 →豊田 直樹理事

6月21日 京華産業株式会社 菅井理事 →藤元 浩幸理事

7月1日 三井物産マシンテック株式会社 藤井理事 →世良 昭彦理事

(4) 流通動態調査2021年5月結果：

(5) 基礎講座の受講状況：

受講期間：6月14日～7月16日、7月7日現在の受講状況を口頭にて報告。

各社監督者には受講進捗を6月30日に中間報告済み、7月9日に最終リマイン드의予定であることを説明。

池浦副会長から受講漏れがないようにとのご指摘もあり、全理事・監事に対しても各社の受講進捗をそれぞれ連絡することにした。

以上

■ 会員消息

退会 《東部地区正会員》 株式会社高橋機械 (2021年5月31日)
《賛助メーカー》 株式会社エグロ (2021年6月30日)

■ 編集後記

本号が皆様のお手元に届くころには、梅雨明け宣言となり本格的な夏の暑さを迎えている場所もあることと思います。

6月にウェザーニュースが発表した2021年の夏の暑さの見通しによると、7月～9月の平均気温は、東日本と近畿地方では平年よりやや高く、北日本や西日本、沖縄の広範囲で平年並～やや高い傾向で、全国的に暑い夏になる見込みだそうです。

また、7月に太平洋高気圧が北へ拡大、梅雨前線が日本海から東北付近まで北上するため7月上旬から梅雨明けするところが多く、昨年や平年と比べて暑い期間が長くなりそうとのことです。 コロナ禍、特に屋外でマスクを付けている場合は、こまめな水分補給や十分な休憩やエアコンなどの空調を適切に使用して、体調管理に十分注意する必要があります。

ところで、7月を代表する日本の伝統的な花のひとつに「朝顔(アサガオ)」があります。アサガオはつるを伸ばして成長するので古くから日よけに利用されてきました。皆様のお宅でもアサガオ、ヘチマやゴーヤといった植物を栽培し夏の日よけ対策にされている方もあろうかと思えます。今年の夏の電力が供給不足とならぬよう個人でも会社でも工夫して「節電」に努め、「良い夏」を過ごしたいと思えます。

(中村)

4月25日からの三回目の緊急事態宣言も本誌が皆様のお手元に届く頃には解除されており、いよいよ東京オリンピック開催?という時期でしょうか。

コロナ禍で人々の生活様式は大きく変化し、私達の仕事においても変化を感じる事がありました。それは「Web会議」です。訪問規制や移動制限により商談や会議開催が難しい状況下、私にとっては急に現れた色々なweb会議ソフトに最初は戸惑いましたが、最近では随分と慣れて多くの商談・会議に参加出来るというメリットを感じつつも、場所を選ばず(駅・空港etc.)の参加となる場合は大変さ、双方向のやり取りには不向きである等の不満も近頃は感じております。

商談での不満はありますが、コロナ禍で冷え込んだ状況も今期は好転してくれると思えば不自由な中でも着実に歩を進め、良い年度末を迎えたいと思えます。

皆様におかれましても感染や健康には十分留意し日々お過ごし頂ければと思います。

(金子)

お問い合わせ・ご意見をお寄せください。 ■ E-mail : jmta@nikkohan.or.jp

日工販NEWS July 2021

2021年7月発行

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式会社)
委員 君村 義人 (伊藤忠マシンテクノス株式会社)
中村 龍二 (株式会社トミタ)
金子 智彦 (三菱商事テクノス株式会社)
長友林太郎 (株式会社牧野フライス製作所)
吉田 夢輝 (三井住友ファイナンス&リース株式会社)

制作・印刷 株式会社昌文社
〒108-0014 東京都港区芝5-26-30
電話 03-3452-4931 <http://www.sho-shiba.com>

正会員 (全80社)

東部地区 (35社)

(株) 旭 商 工 社
 アルビテクノロジー(株)
 伊藤忠マシテクノス(株)
 イワイ機械(株)
 (株) ウインテック
 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
 (株) 群馬工機
 (株) 小 林 機 械
 (株) 佐藤商事
 (株) 三 機 商 会
 三 洋 マ シ ン
 サ ン ワ 産 業
 シ マ モ ト 技 研
 住友商事マシネックス(株)
 (株) セイロジヤパン
 誠和エンジニアリング(株)
 双日マシナリー(株)
 帝通エンジニアリング(株)
 (株) テ ヅ カ
 (株) ト ミ タ
 (株) 豊 通 マ シ ナ リ
 (株) N a I T O
 丸 鋼 Y P K 商 事
 日 紅 テ ク ノ シ ス テ ム
 三井物産マシテック(株)
 三菱商事テクノス(株)
 (株) ヤ マ モ リ
 ユ ア サ 商 事
 米 沢 工 機

中部地区 (23社)

石 原 商 事 (株)
 (株) 井 高
 岡 谷 機 販 (株)
 力 ト 一 機 械 (株)
 釜 屋 商 事 (株)
 岐 阜 機 械 商 事 (株)
 甲 信 商 事 (株)
 三 栄 商 事 (株)
 (株) サ ン コ 一 商 事
 三 立 興 産 (株)
 下 野 機 械 (株)
 (株) 大 大 成 誠
 (株) 大 和 商 会
 (株) 日 本 精 機 商 会

浜 松 貿 易 (株)
 (株) 不 二
 メルダシステムエンジニアリング(株)
 山 下 機 械 (株)
 (株) U - M A C H I N E
 ワ シ ノ 商 事 (株)

西部地区 (22社)

赤 澤 機 械 (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)
 (株) ジ ー ネ ッ ト
 (株) ダイイチテクノス
 大 幸 産 業 (株)
 (株) 立 花 エ レ テ ッ ク
 (株) タ ナ カ 善
 西 川 産 業 (株)
 日 工 機 材 (株)
 (株) ニ ッ ツ マ シ ナ リ
 (株) 日 本 産 商
 (株) マ ッ ク マ シ ン ツ ー ル
 株 式 会 社 マ ル カ
 宮 脇 機 械 プ ラ ン ト (株)
 (株) 山 善
 (株) ユ ー エ イ

賛助会員 (全78社)

製造業 (68社)

アイダエンジニアリング(株)
 (株) ア マ ダ マ シ ナ リ
 育 良 精 機 (株)
 エヌティーツール(株)
 (株) MSTコーポレーション
 (同) L N S ジ ャ パ ン
 エ ン シ ュ ウ (株)
 オ ー エ ス ジ ー (株)
 (株) オ ー エ ム 製 作 所
 オ ー ク マ (株)
 O K K (株)
 (株) 岡 本 工 作 機 械 製 作 所
 (株) 神 崎 高 級 工 機 製 作 所
 (株) 北 川 鉄 工 所
 キ タ ム ラ 機 械 (株)
 (株) 北 村 製 作 所
 (株) キ ャ ド マ ッ ク
 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 式 会 社

(株) C & G シ ス テ ム ズ
 (株) ジ ェ イ テ ク ト
 (株) シ ギ ヤ 精 機 製 作 所
 シ チ ズ ン マ シ ナ リ ー (株)
 芝 浦 機 械 (株)
 シ ー メ ン ス (株)
 新 住 日 本 工 機 (株)
 友 電 気 工 業 (株)
 (株) ソ デ イ ツ ク
 大 日 金 属 工 業 (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)
 D M G 森 精 機 (株)
 (株) 東 京 精 機 工 作 所
 (株) 東 京 精 密
 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) 西 田 機 械 工 作 所
 (株) 日 研 工 作 所
 (株) 日 進 製 作 所
 ハ イ デ ン ハ イ ン (株)
 (株) 初 田 製 作 所
 濱 井 産 業 (株)
 浜 名 エ ン ジ ニ ア リ ン グ (株)
 B I G D A I S H O W A (株)
 フ ァ ナ ッ ク (株)
 (株) F U J I
 ブ ラ ザ ー 工 業 (株)
 豊 和 工 業 (株)
 牧 野 フ ラ イ ス 精 機 (株)
 (株) 牧 野 フ ラ イ ス 製 作 所
 (株) 松 浦 機 械 製 作 所
 三 井 精 機 工 業 (株)
 (株) ミ ツ ト ヨ
 三 菱 重 工 工 作 機 械 (株)
 三 菱 電 機 (株)
 三 菱 マ テ リ ア ル (株)
 (株) M O L D I N O
 安 田 工 業 (株)
 ヤ マ ザ キ マ ザ ッ ク (株)
 吉 川 鐵 工 (株)

リース業 (10社)

共 友 リ ー ス (株)
 近 畿 総 合 リ ー ス (株)
 J A 三 井 リ ー ス (株)
 十 六 リ ー ス (株)
 首 都 圏 リ ー ス (株)
 昭 和 リ ー ス (株)
 三井住友トラスト・パ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 H C キ ャ ピ タ ル (株)
 三 菱 電 機 ク レ ジ ッ ト (株)



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

TEL.03-3454-7951 FAX.03-3452-7879

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