

Published since 1971

日工販NEWS

February
2024

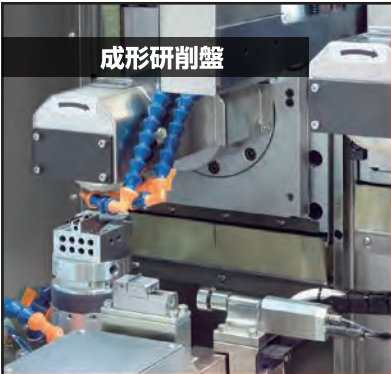
工作機械業界への知見を広げ、日工販会員の絆を深める広報誌

昭和記念公園 (東京都立川市・昭島市)



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

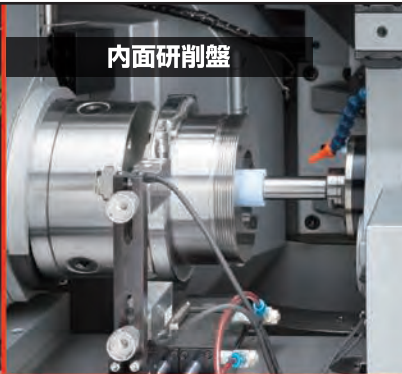
成形研削盤



平面研削盤



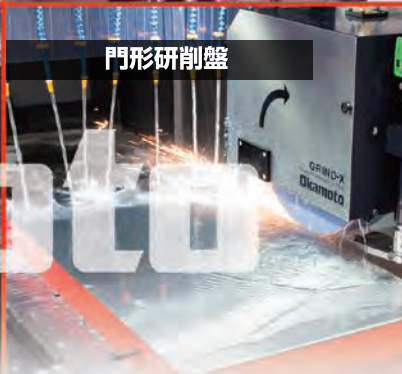
内面研削盤



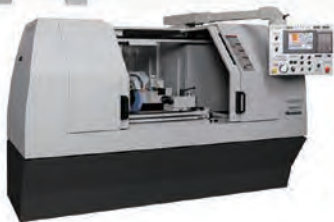
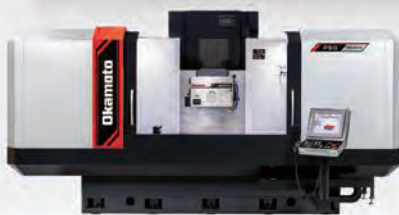
円筒研削盤



門形研削盤



Okamoto



研削の常識を変える。限界を超える。

岡本工作機械製作所は世界唯一の総合砥粒加工機メーカーです

Okamoto

株式会社 岡本工作機械製作所

<https://www.okamoto.co.jp>

〒379-0135 群馬県安中市郷原2993 TEL:027-393-6661

WEBでのご相談は…<https://www.okamoto.co.jp/contact>



「昭和記念公園」
東京都立川市・昭島市
撮影：中島 和彦（日工販 専務理事）

SE 合格者に
ご回覧をお願いします。

CONTENTS

- 2 巻頭言
「電池の時代」 日本工作機械販売協会 理事 矢野 健太郎
- 4 特集 2024 年 日工販 賀詞交歓会
- 14 特集 わが国工作機械産業の需給実績と見通し
- 19 分かりやすい話題の技術
「小型立形マシニングセンタ『TVT332』のご紹介」
東洋精機工業株式会社 矢島 晃洋
- 22 私の読書評
「シュガーマンのマーケティング 30 の法則
お客がものを買ってしまう心理的トリガーとは」
三菱電機メカトロニクステクノロジー株式会社 宇佐美 一生
- 23 SE 教育
日工販 SE 合格者 第 246 回発表
- 24 工作機械と私
カトー機械株式会社 加藤 龍生
- 25 会社生活に於ける私の初〇〇
「初めての受注」 群馬工機株式会社 氏家 崇幸
- 26 私の健康法
牧野フライス精機株式会社 染谷 雄太郎
- 27 感動したスポーツの名場面
「ラグビーワールドカップ」 岡谷機販株式会社 園田 竜太
- 28 自社紹介
伊藤忠マシンテクノス株式会社
- 30 リレー随筆
株式会社ジーネット 近藤 立祈
- 31 統計資料
「工作機械・FA 流通動態調査 1」「工作機械・FA 流通動態調査 2」
「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（2023 年12 月）」
「2023 年小型工作機械・受注高統計表」
- 36 議事録
「西部地区 新春研修会」
- 38 お知らせ
日工販ニュース表紙写真の公募について
- 39 お詫びと訂正のお知らせ

巻頭言

Introduction

電池の時代

理事を務めさせて頂いています双日マシナリーの矢野と申します。本年もどうぞ宜しくお願いします。さて2024年は元旦の能登半島地震、翌日の日航機・海上保安庁機の事故という極めてショッキングな News で幕を開けました。災害・事故に合われた方に心からお見舞いを申し上げますと共に亡くなられた方には謹んでご冥福をお祈り申し上げます。昨年来からのウクライナ戦争、イスラエル・ハマスの戦闘、金利高・インフレ進行にともなう物価上昇、人手不足、中国不動産不況などの問題は今年に持ち越され、加えて今年は政治面でアメリカ合衆国、ロシア、台湾、インド、インドネシアなど世界の70ヶ国で行われる選挙は世界情勢を不安定化する可能性があり、心配事を上げれば切りがありません。私どもはこのような変化に備えると共に、よく言われる事ですが「変化はチャンスなり」という言葉を実践すべく頑張っていきたいものです。

さて話題を変えまして、昨今この単語を目にしない事は一日もないくらいに Popular になった電池に触れてみたいと思います。実は私は会社の投資先であった電池のベンチャー企業で約3年ほど勤務した経験があります。私は技術屋ではありませんが小さな試作工場を兼ねた事務所に通い毎日電池の開発作業を目にして参りました。おかげで電池の理論やら構造をぼんやりではありますが理解する事ができるようになりました。今では私にとって電池はとても奥深く、興味のある分野の一つです。

環境という観点で語られる事が多いのですが電池の何よりも優れた点は人を電線から解放したという事にあると私は思っています。しかもそのエネルギーは実用的に大きく、機器を制御するという点において電気がとても都合がいいのはご承知の通りです。電池はスマートフォンやパソコン、デジタルカメラなどの携帯機器で採用され、世の中を便利に変えました。電動自転車、コードレスの掃除機なども実に便利ですね。

電池製造時は別として使用時にはCO₂を一切出さず環境にやさしいという理由でリチウムイオン電池は電気自動車やハイブリッド車などの自動車に採用されています。自動化にも最適です。世界中で進んでいる電池工場の建設ラッシュは本当にすさまじいものです。2022年の出荷量は約1,000Gwhですが、2025年にはその倍2,000Gwh、2030年には5倍の5,000-6,000Gwhになるとの見方があります。更に太陽光発電や風力発電などの不安定な再生可能エネルギーの蓄電などにも利用が進み脱炭素社会において重要な役目を担い始めています。

現在の化学電池の原型は1800年に発明されたと言われていています。その後100年かけてニッカド電池、さらに時間を重ねニッケル水素電池、1990年初頭からは現在主流のリチウムイオン電池が登場しました。電池の開発は比較的長い時間を必要としますが、時代の要求に合わせて加速される事が予想されます。例えば空気から電気を発生する空気電池や、液体ではなく固体で電解質を構成する全固体電池などの名前はお聞きになった事があるのではないのでしょうか。電池の技術革新により私たちの暮らしや社会がよりよく変化することを期待しています。電池の時代はちょうど始まったところです。



日工販 理事 矢野 健太郎
(双日マシナリー株式会社
取締役 専務執行役員)

2024年 日工販 賀詞交歓会

日時：2024年1月10日（水） 12：30～14：00

場所：第一ホテル東京 5階「ラ・ローズ」

新型コロナウイルス感染症が収束したわけではないながらも、昨年5月、同感染症が国内感染症法上第5類に引き下げられたことから、これまで事業活動を縮小あるいは自粛してきた企業活動も徐々に通常モードへの切り替えが進み、3年続いたコロナ禍もようやく終焉の兆しが見えてまいりました。

日工販賀詞交歓会は、新型コロナウイルス感染拡大防止の観点から2021年開催を見送り、2022年と2023年開催は着席形式にてそれぞれ開催いたしました。2024年は1月10日（水）12時30分から第一ホテル東京5F「ラ・ローズ」に121社238名をお迎えして、4年ぶりに立食形式にて盛大に開催いたしました。

当日は関係官庁、関係団体、報道関係からもご来駕いただき、参加者一同久しぶりの顔合わせができました。

中島専務理事の司会進行に始まり、日工販高田会長の新年挨拶に引き続いて、経済産業省製造産業局産業機械課長の安田篤様、並びに（一社）日本工作機械工業会会長の稲葉善治様の来賓ご挨拶を賜りました。ご多用の中ご来駕いただいた経済産業省安田様はここでご退席となりましたが、続いて日本工作機械輸入協会会長の金子一彦様による乾杯のご発声後、ご歓談いただきました。

宴もたけなわの中、日工販池浦副会長の三本締めにより散会となりました。

年始ご多用の中、ご出席を賜りました経済産業省安田課長を始めとするご来賓の方々、会員各位に改めて御礼を申し上げ、また本年のご多幸とご健勝を心よりお祈り申し上げます。（事務局）



日工販役員



役員によるお出迎え

皆様、あけましておめでとうございます。

日頃は日工販の事業活動にご協力を賜わりまして誠にありがとうございます。

本日は経済産業省から課長の安田様、課長代理の川内様、係長の蝶野様、そして日工会からは稲葉会長を始め、多くの関連団体の方々にお越し頂いており重ねて御礼申し上げます。

まず、1月1日に発生した能登半島の地震ですが、多くの方が被災されました。本当に悲しい出来事だと感じています。早期の復旧と、また亡くなられた方々には心よりご冥福をお祈り申し上げます。

さて、昨年を振り返りますと、新型コロナウイルスの感染法上の扱いが第5類に移行したということで、ある程度通常の生活が戻ってはきました。しかし、ロシアのウクライナ侵攻、そしてハマスとイスラエル間の紛争などにみる地政学的問題、また米中の覇権争い、中国経済の低迷、為替の問題と、まだまだ不透明な時代が続くような状況でございます。

そのような中であって、日工会殿の数値は思ったようには伸びておらず、なかなか厳しい状況が見られています。

さて今年なんですけど、世界の経済成長率が今日の新聞に掲載されていました。世界の成長率が2.4%、日本が0.9%、中国がまた大きく落ちるということで今年は非常に厳しい経済情勢だと言われています。先ほど日工会殿の数値にも少し触れましたように、去年は予想に反して少々悪かったと思われるかも知れないのですが、全体的にはそれほどでもなかったのでは？というのが感想です。

日工販としては昨年の数字を内需6,500億ということで、大ぶろしきとまでは言わないにせよ若干頑張った数値を出ささせていただきました。今年の数値は、これは新聞紙上でも10月までの数値で5,250億と発表していますが、現実には内需5,000億を目指したいと感じているところです。日工会殿数値のおよそ3分の1くらいは内需で頑張っていきたいと思っています。2006年に50%を切ってから逡減してきている状況ではあるのですが、どうしても30%以上は死守したいと思っていますので、皆様のご協力をお願い申し上げます。

そういう中、我々が一番関係する自動車産業についても少し触れたいと思います。私が愛知県にいてもあってトヨタ自動車(株)を中心にお話するのですが、2022年のBEVの数値というのは20万台でした。今の目標が2026年に150万台、2030年に350万台ということで、基本的にはBEVに対する投資というのは相当大きくされていくと言われています。日産自動車(株)も本田



技研工業(株)も急激に移行しているという現状では、我々の取り巻く環境はこの数年非常に厳しいのではないかと感じているところです。ただ言えることは、トヨタ自動車(株)が考えていることは、全包围網な自動車づくり、BEV もやる、PHEV もやる、ハイブリッドもやる、FCEV もやる・・・と、これからもまだまだ続けていくということです。350万台は BEV をやるが、後の1,000万台はこれまで通りエンジンを利用する自動車だと、トヨタ自動車(株)からは聞いています。化石燃料を使うのではなく、合成燃料を使用するエンジンに切り替えていくということで、トヨタ自動車(株)では新しいエンジンの開発を進めていると聞いています。ここ数年は BEV 中心の投資になると思われませんが、それ以降はエンジン関係の投資が出てくるということで、また内需も回復してくるのではないかと期待しているところです。

日本のものづくりは非常に遅れていると言われている面もあります。最新の工作機械、複合加工機、5軸加工機もそうですが、3D で図面が描かれていない、あるいはデジタル化が遅れているとか、日本のものづくりが非常に危惧されていると聞いています。

そういう中で日工販といたしましては、皆様のご協力の下で普及させていくための啓発活動をしていきたいと考えているところです。

また日工販の中心事業である教育事業につきましては、ますます充実を図っていく中で、需要の掘り起こしをやっていきたいと思っていますので、改めて皆様のご協力をお願いしまして年頭のご挨拶とさせていただきます。本年もよろしくお願いいたします。



お迎えの様子

来賓ご挨拶

経済産業省 産業機械課長 安田 篤様

ただいまご紹介に与りました、経済産業省産業機械課の安田と申します。

本日は日工販の賀詞交歓会にお招きいただきまして誠にありがとうございます。

開催にあたりまして一言ご挨拶させていただきたいと思っております。

まず元旦に発生しました令和6年能登半島地震におきましてお亡くなりになりました方々のご冥福をお祈り申し上げたいと思っております。また被災をされた全ての方々に心からのお見舞いを申し上げたいと思っております。

経済産業省としましては、人命第一原則の下、電気・ガス等エネルギーインフラの早期復旧、PUSH型の支援助力の強化、さらには中小規模事業者の方々への資金繰り支援の強化、こういったことに今緊張感をもって全力で取り組んでいるところでございます。

さて、日本経済の状況でございますけれども、昨年は大きな節目の年であったと考えています。コストカット型の経済から投資も賃金も物価も伸びる成長型の経済へと変えていくのが今年の大きなテーマであるというふうに考えているところでございます。

そうした中、昨年末には経済対策、補正予算を決定させていただきまして、その中では17兆円規模のものがございしますが、国内投資を促進するべく、DXあるいはGXさらには中堅・中小企業の方々の国内投資を促進するような支援メニューもございします。さらには中小企業の皆様も、省力化投資を行って賃上げの原資を確保するための支援メニューも用意しています。それに加えて、税制面では賃上促進税制を抜本的に強化してまいりまして、是非こうした支援策をご活用いただきまして今年は大膽な投資と力強い賃上げを皆様にも改めてお願いさせていただければと思います。

またサプライチェーン全体で賃上げを行うという観点では取引の適正化を促進するというのも非常に重要なテーマでございます。昨年末には労務費の適正な価格転嫁を促すための指針も伺わせていただいております。是非ユーザーとメーカーの間に立って潤滑にそれを繋いで頂いている日工販の企業の皆様にもご理解をいただき、価格転嫁、あるいは手形期間の平準化といったことに取り組んでいただければとサプライチェーン全体の適正化が進むと考えていますので、ご理解とご協力のほどよろしくお願い申し上げます。

日工販におかれましては、日頃からセールスエンジニアの人材育成にも取り組んでいただいておりますし、また工作機械をめぐる複合化あるいはシステムソリューションなど、いろいろなデジタル化の流れがあると思っております。こういったものを取り入れて頂いて、まさにユーザーの方々の生



産性向上をご提案いただいていると考えていますが、先ほど申し上げた政府から国内投資を促すような支援策がユーザーサイドの方にもこれから執行段階に入ってまいります。是非、最新型的工作機械、デジタル化が進んだ工作機械をご提案頂きまして、日本の製造業、ものづくり産業の発展のためにともに取組みを進めさせていただければ幸いです。

最後に2つだけお願いを申し上げたいと存じます。1つ目は来年4月から大阪関西万博が開催されます。昨年末からチケットの販売を開始していますが、それ以外にも企業の方々にご参加をいただけるように国が準備させていただいております。日本経済発展のために、この機会を捉えていただき、共に大阪関西万博を盛り上げていただきますようお願い申し上げます。

2つ目は、アルプス処理水の話であります。昨年8月からアルプス処理水が放出されまして、安全面は確保しているところですが、一部の国からの風評被害に遭いまして水産物の消費がなかなか進まないところであります。安全性は確保されていますので、三陸常磐物ネットワークとキーワードを掲げさせていただいておりますが、このネットワーク、今1,000社以上の方々にご協力をいただきまして、社食あるいは弁当等で三陸常磐物の水産物を消費いただくというキャンペーンを行っているところでございます。是非こうした活動にもご協力をいただければ幸いです。今年も皆様方と一緒に取組みを進めたいと存じます。

結びとなりますが、日工販、会員企業の皆様方のますますのご発展と、本日ご列席の皆さまのご健勝を祈念いたしまして挨拶とさせていただきます。

本年もどうぞよろしくお願い申し上げます。

来賓ご挨拶

一般社団法人 日本工作機械工業会 会長 稲葉 善治様

新年にあたり、工作機械メーカーを代表して年頭のご挨拶を申し上げます。

本年は、元旦に能登半島地震が発生し甚大な被害をもたらしました。ここにお亡くなりになった方々のご冥福をお祈りいたしますとともに、現在不自由な生活を強いられております被災地の皆様には心よりお見舞いを申し上げます。

さて、昨年はロシア・ウクライナ紛争、米中対立の継続、中東パレスチナ情勢の悪化など、世界各地で地政学的リスクが高まり困難な一年となりました。

そのような中、工作機械受注は内需では半導体自動車関連での設備投資の立ち遅れ、外需では中国景気の低迷、欧米の金利高止まりなどの懸念から設備投資の手控えが見られ、全体として調整



局面にあった一年と言えます。

その結果、昨年2023年の工作機械受注額は1兆4,800億円程度になった模様であります。

しかし、少々不足していた感はありながらもこの数値は決して小さな数字ではございません。私どもの業界では1兆3,000億円くらいが好不況のボーダーラインと考えていますので、決して悲観する数値ではないと考えております。従いまして、こうした受注獲得に関しましては、日工販の皆様の多大なるご支援によるものと心より感謝申し上げます。

次に本年の市況見通しですが、昨年同様、世界情勢は不透明・不確実な状況が見込まれます。このような中で人件費高騰や人手不足に対応するための工程集約・自動化、カーボンニュートラル実現に向けた省エネ技術、AI・IoTを活用したDX、そして生産拠点再構築に向けた取り組みなど、根強い需要が受注を下支えすると見込んでいます。具体的な本年の受注額の見通しにつきましては、当工業会の年始会にて公表いたしますが、是非とも内需5,000億を超えていただきたいと期待しております。

本年は国内最大の工作機械展示会であるJIMTOF2024を11月5日から10日までの6日間、東京ビッグサイトで開催し、日本から世界に向けて工作機械の最新技術を発信いたします。

特別併催展としてアディティブ・マニファクチャリングを催すほか、全国から学生を招待して工作機械の魅力伝える工作機械トップセミナー、国内外の工作機械技術者が一堂に会する国際工作機械技術者会議など、様々な併催行事を予定しております。

日本工作機械販売協会の皆様におかれましては、一人でも多くの来場者をご案内いただきJIMTOFを大いに盛り上げるようご協力をお願い申し上げます。

さて現在のような激動の時代では、お客様の目指される方向がダイナミックに変わると同時に、製造業のあり方に対する多様性が今まで以上に重要視されるようになりました。日工販の皆様におかれましては、お客様に寄り添い、お客様のニーズをしっかりと受け止めていただき、我々メーカーにお伝えいただきたくよろしくお願い申し上げます。そして日工販と日工会が車の両輪となって、お客様が求めるソリューションを提供し、日本の製造業の発展に貢献していきたく存じます。

結びとなりますが、本年が皆様にとって更なる飛躍の年となりますように祈念いたしましてご挨拶とさせていただきます。



ご歓談の様子

乾杯ご挨拶とご発声

日本工作機械輸入協会 会長 金子一彦様

皆様あけましておめでとうございます。

本日は日本工作機械販売協会の賀詞交歓会にお招きいただき誠にありがとうございます。

乾杯を前に一言ご挨拶申し上げます。

私でございますが、本年1月より日本工作機械輸入協会の会長を仰せつかりました。以後よろしくお願ひ申し上げます。

さて、日本工作機械販売協会と日本工作機械輸入協会は、長年、非常に友好的な関係を築いて参りましたことは、ここにご臨席の皆様はご存知のことと思ひます。特に我々輸入協会の輸入した商材を日工販の会員様から日本のユーザー様に販売していただき、ビジネスでは非常に多くの交流がございます。

またここ10年ほどの間に、日本精密機械工業会と日工販、輸入協会の3団体で友好な交流会を続けており、昨年12月もゴルフなどで懇親を深めたところ です。前夜祭を含めて、各団体の会員同士が普段お会いしたことの無い方も含め、様々に情報交換できる非常に有意義な会だと思ひています。

今後も両団体間の友好的な関係を深めていければと思ひています。

最後に、本年は辰年であります。辰は想像上の生き物で龍の事であり、本年はその龍の背に乗って勢いよく上昇できる1年にしましょう。

それでは、「乾杯」と発声したいところではありますが、今年は元旦の地震災害、2日の日航機事故を受けましてこの場では控え「おめでとうございます」にて開式したいと思います。

それでは皆様ご唱和をお願いいたします。

日本工作機械販売協会の更なる発展と、本日も臨席の皆様のご健勝を祈念いたしまして、勢いよく活気あふれる年になりますように「おめでとうございます」。



おめでとうございます

中締め挨拶

日本工作機械販売協会 副会長 池浦 捷行 (㈱不二 代表取締役会長)

あけましておめでとうございます。

中締めの挨拶をさせていただきます。

日工販は、これから高田会長の下、2024年はおおいに飛躍をしたいという心積もりをしていますので、メーカーの皆様にもお力添えをいただきたいと考えているところです。

そういう中で我々が大切にしていることは、やはり教育問題、次世代を担う人材の育成ということです。先ほど稲葉会長からも学生の諸君に魅力ある市場とどうかフィールドに入ってきてもらうといったお話がございましたが、参入していただくためには教育関係も充実させていかねばならないと思っています。

日工販も人材教育は長く続けておりまして、実はコロナ禍において受講者数はそうとう落ち込むだろうと我々理事会では予測していたのですが、理事の皆さんだけではなく、正会員を始め賛助会員の皆様方が積極的に「こういうときこそ教育だ」と、社員を日工販 SE 教育に送り込んでくださいました。

それで、このコロナ禍の3年間、受講者数は全く落ちなかったのです。むしろますます充実を図ることができたと思っています。

日工販 SE 教育の各講座における講師の皆様というのは、ほとんどが日工会のメンバーの方々なのです。受講者には「講師の方々は今後も講師として居続けてくれるわけではないのだから、今講師としていらっしゃるうちにいろいろと教えていただかないと、君たちは一生勉強する機会を失うだろう」と伝えていきます。

その意味で、この日工販 SE 教育は日工会の講師陣のお力添えで続けて来れていると思っています。

このことは、意外にも日工販のメンバーもあまり知らないのも、もっと声を大にして申し上げねばならないと感じています。

ちなみに、昨年の受講者数は基礎講座が149名、SE 資格取得講座が132名、更新研修が88名となりまして、永世 SE は3月に手続きを行いますので、仮に70名と仮定しますと2023年度としては、都合439名の皆様方が SE 教育を受講されたということになります。日工販 SE 教育創設以来33年間の累計では、基礎講座は3,070名、SE 資格取得講座が4,641名、更新研修が2,004名、永世 SE は1,122名、合計10,837名が受講されたということになります。

私ども日工販の正会員メンバーだけではなく、賛助会員の皆様も含めてこの SE 教育に関しては



様々なお声を頂戴しています。そういうお声も大切に汲み取りながら対応してまいりますので、是非とも変わらぬご理解とご協力を日工会殿にはお願いしたいと存じております。

高田会長からは内需5,000億円というお話がありましたが、まだ2023年度は後3か月残しています。残り3か月を頑張って有終の美を飾りたいと思っています。

来たる2024年度、7月には新札発行、11月にはJIMTOF開催と、景気がよくなってほしいという期待感を持ちながら、一方でアメリカでは大統領選もあり何かと騒然とした年になるのだろうと思います。

日工販も皆様のご理解を頂きながら頑張っていきたいと思っています。

辰年の今年、日工販も龍が天に上るような勢いで進んでいきたいと思っています。

それでは三本締めで締めたいと存じます。



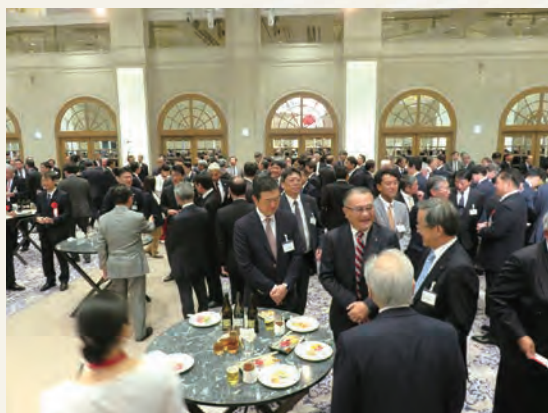
三本締め



ご来場者の皆様



司会進行：中島専務理事



ご歓談の様子

わが国工作機械産業の需給実績と見通し

(株)ニュースダイジェスト社主催「2024 FA 業界新年賀詞交歓会」が、去る1月11日(木)、名古屋国際会議場の「センチュリーホール」にて、735名の業界関係者ご出席の中、開催されました。

主催者である同社代表取締役社長 樋口八郎氏のご挨拶の後、「業界展望」について常務取締役の八角秀氏よりご講演があり、2024年の受注見通しとして1兆3,000億円と発表がございました。また続けて、(一社)日本工作機械工業会 会長の稲葉善治氏からは、2024年の受注見通しとして昨年より微増とする1兆5,000億円との発表がございました。

ご講演に引き続き、第39回「ND マーケティング大賞」贈呈式が行われ、ユニオンツール(株) 代表取締役会長 片山貴雄氏に贈呈された後、受賞講演がございました。

その後、恒例の新春トップインタビューが「時代の転換点を突破する」と題し、樋口社長の司会進行のもとに行われました。DMG 森精機(株) 取締役社長 森雅彦様、オークマ(株) 代表取締役社長 家城淳様、THK (株) 代表取締役会長 CEO 寺町彰博様がご出席され、今年の業界見通しや重点とする施策などにつきご意見を交わしました(紙面の都合上内容については割愛します。なお概要は「月刊 生産財マーケティング (2024年2月号)」に掲載されています)。

当日は、夕刻より懇親パーティが開催されました。

以下に(株)ニュースダイジェスト社のご厚意により、当日配付されました資料を転載致します。

わが国工作機械産業の需給実績と見通し

[2024年1月11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2023年の受注額は前年比15.9%減の1兆4800億円となったもよう。新型コロナウイルス禍からV字回復した22年3月の月次受注額1663億円をピークに、2年弱にわたって軟調が続いている。しかし、月々の受注額が急落することはなく、直近で最も低かった23年10月でも好不況の目安とされるいわゆる1000億円ラインを100億円ほど上回っている。主要顧客である自動車業界では「EVシフト」の流れを受けて、エンジン車向けの生産設備投資は動きが鈍い。その他、電気精密、一般機械産業などでも軟調は続いており、受注環境としては厳しい一年であった。

●24年の受注額は1兆3000億円と予想する。主要市場である中国では、全体経済の回復には構造的な改革が必須であり、しばらくは底練りの状態が続くとみられる。欧米市場は大きく崩れることなく引き続き堅調に推移するものとみられる。

●自動車業界では、EV関連投資は引き続きある程度のボリュームが見込まれ、またその他の生産設備についても更新需要が出始めると期待される。半導体関連産業は、ロジック系は年前半に、メモリ系は後半には動くとの観測もあるが、需要変動が激しい業界であるためタイミングは読みにくい。

2. 生産

●昨2023年の生産額は前年比1.7%減の1兆600億円となったもよう。受注環境が軟調になるにつれ、数年来続いていた部品不足はほぼ解消された。22年に受注残が大きく積みあがった効果で、工作機械メーカーの多くが売り上げを伸ばした。

●24年の生産額は同5.7%減の1兆円と予想する。受注環境は弱含みでのスタートとなるが、半年分ほどの受注残は確保済みであり、また年後半にかけてはマクロな経済環境が改善に向かうとみられるため、工作機械生産は現在同様に月産900億円前後で推移すると考えられる。

●近年、工作機械に搬送装置、検査機器、ソフトウェアなどを組み合わせた自動化システムの需要が高まり、平均単価を押し上げている。一方、物価高の影響で部品やユニットなどの購入費が上がり、工作機械の原価率も上昇傾向にある。海外展開を得意とするメーカーは円安の追い風もあって順調に売り上げを伸ばしているが、国内市場を中心とするメーカーの負担は大きい。

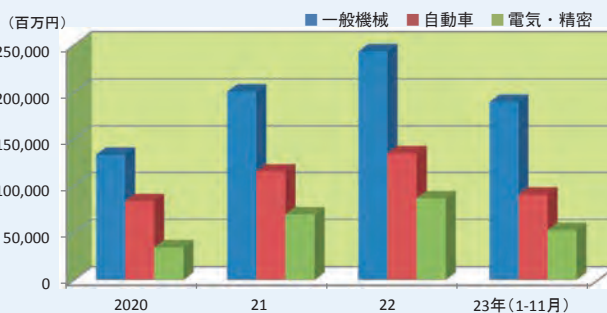
[日本工作機械工業会統計]

(単位: 百万円、カッコ内は前年比増減率%)

◆暦年	2020年	2021年	2022年
受注総額	901,835 (-26.7)	1,541,419 (+70.9)	1,759,601 (+14.2)
内需	324,455 (-34.2)	510,324 (+57.3)	603,231 (+18.2)
外需	577,380 (-21.6)	1,031,095 (+78.6)	1,156,370 (+12.1)

◆暦年	2023年	2024年予想
受注総額	1,480,000 (-15.9)	1,300,000 (-12.2)
内需	480,000 (-20.4)	450,000 (-6.3)
外需	1,000,000 (-13.5)	850,000 (-15.0)

■内需の需要産業別受注額推移



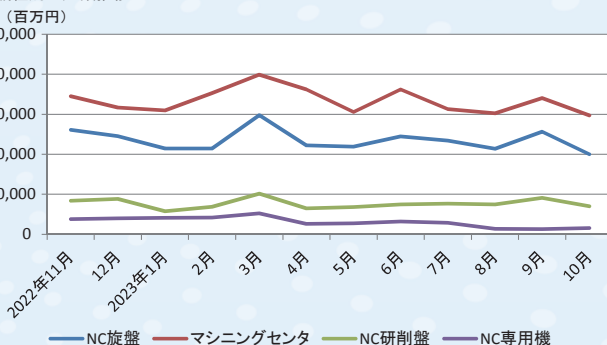
[経済産業省機械統計]

(単位: 百万円・台、カッコ内は前年比増減率%)

◆暦年	2020年	2021年	2022年
金額	723,994 (-32.5)	895,409 (+23.7)	1,078,833 (+20.5)
台数	45,569 (-26.8)	67,601 (+48.3)	70,004 (+3.6)
・単価	15.9 (-7.6)	13.2 (-17.0)	15.4 (+16.7)

◆暦年	2023年	2024年予想
金額	1,060,000 (-1.7)	1,000,000 (-5.7)
台数	60,500 (-13.6)	62,000 (+2.5)
・単価	17.5 (+13.6)	16.1 (-8.0)

■機種別生産額推移



3. 輸出

●昨2023年の輸出額は前年比3.2%減の8300億円となったもよう。円安の追い風があり22年の高水準を維持した。欧州の競合メーカーに対しても、台湾など新興国のメーカーに対しても優位性を発揮できている。ただし、ドルベースで見た場合、受注総額は非常に低いレンジに入っているので注意が必要である。

●24年の輸出額は7500億円を見込む。為替が円高に振れば前年比減少となる可能性が高い。中国はマクロ経済の減速が影響して立ち上がりは遅れそうだが、欧米市場の工作機械需要は引き続き堅調に推移するとみられる。米国はインフレの鎮静化に伴い、利下げ方向への金融政策の転換が見込まれるなど、ソフトランディングの可能性が高まっている。欧州ではEVシフトなど各種環境対応への要求がこの数年過熱していたが、若干の落ち着きを見せはじめた。

●世界的には、地政学的リスクや気象の激甚化に伴うリスクなどが貿易に大きな影響を与える状況が続いている。スエズ運河や紅海では商船が武装組織に襲われる事件が頻発し、パナマ運河は干ばつの影響で通航制限が設けられるなど、海上交通費のインフレや物流のひっ迫が再燃する可能性が高まっている。

4. 輸入

●昨2023年の輸入額は前年比3.1%増の900億円となったもよう。国内市場は低調に推移しているが、マシニングセンタ(MC)や研削盤がけん引し、輸入機市場は3年連続で前年を上回った。

●輸入機市場の主力機種は旋盤やレーザー加工機、研削盤、MCなど。全体に占めるウエートが大きい旋盤は22年に過去最高額を記録したが、昨年は中国からの安価なNC旋盤の輸入が減少し、同31.0%減の220億円と大幅に低下したもよう。

●24年の輸入額は同16.7%減の750億円となりそうだ。主力機種は軒並み前年を下回り、4年ぶりにマイナスに転じる見込み。国内市場は低迷が続くとみられる。為替レートは円高側に若干は戻ると予想されるが、円安の状況を脱するには至らず、輸入機にとっては引き続き厳しい環境となる。

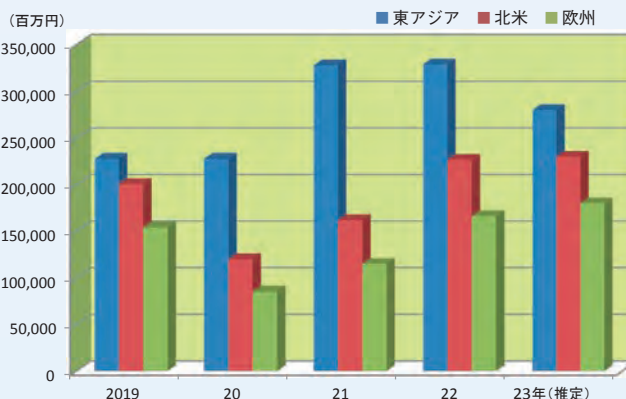
〔財務省貿易統計〕

(単位:百万円、カッコ内は前年比増減率%)

	2020年	2021年	2022年
総金額	529,567 (-28.0)	712,613 (+34.6)	857,072 (+20.3)
・対東アジア	227,799 (+0.0)	328,040 (+44.0)	329,068 (+0.3)
・対北米	120,048 (-40.2)	162,030 (+35.0)	226,672 (+39.9)
・対欧州	85,423 (-44.6)	114,984 (+34.6)	166,226 (+44.6)

	2023年	2024年予想
総金額	830,000 (-3.2)	750,000 (-9.6)
・対東アジア	280,000 (-14.9)	250,000 (-10.7)
・対北米	230,000 (+1.5)	220,000 (-4.3)
・対欧州	180,000 (+8.3)	190,000 (+5.6)

■主な市場別輸出額の推移



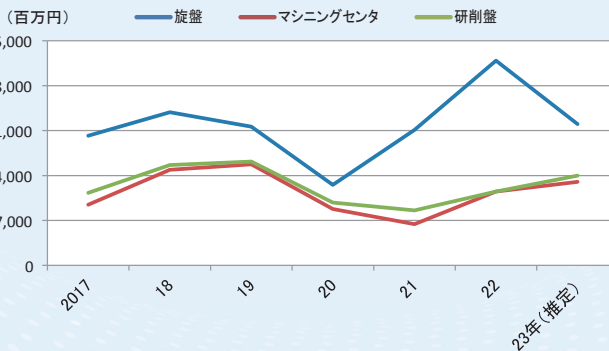
〔日本工作機械輸入協会〕

(単位:百万円、カッコ内は前年比増減率%)

	2020年	2021年	2022年
総金額	68,593 (-36.2)	72,704 (+6.0)	87,282 (+20.1)
・旋盤	12,540 (-42.0)	21,119 (+68.4)	31,900 (+51.0)
・MC	8,775 (-44.3)	6,415 (-26.9)	11,508 (+79.4)
・研削盤	9,790 (-39.5)	8,565 (-12.5)	11,510 (+34.4)

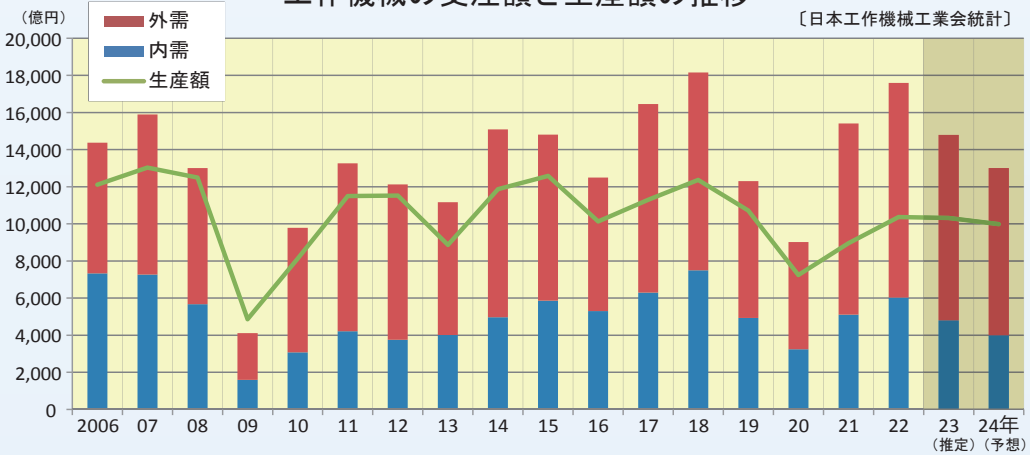
	2023年	2024年予想
総金額	90,000 (+3.1)	75,000 (-16.7)
・旋盤	22,000 (-31.0)	20,000 (-9.1)
・MC	13,000 (+13.0)	10,000 (-23.1)
・研削盤	14,000 (+21.6)	11,000 (-21.4)

■機種別輸入額推移



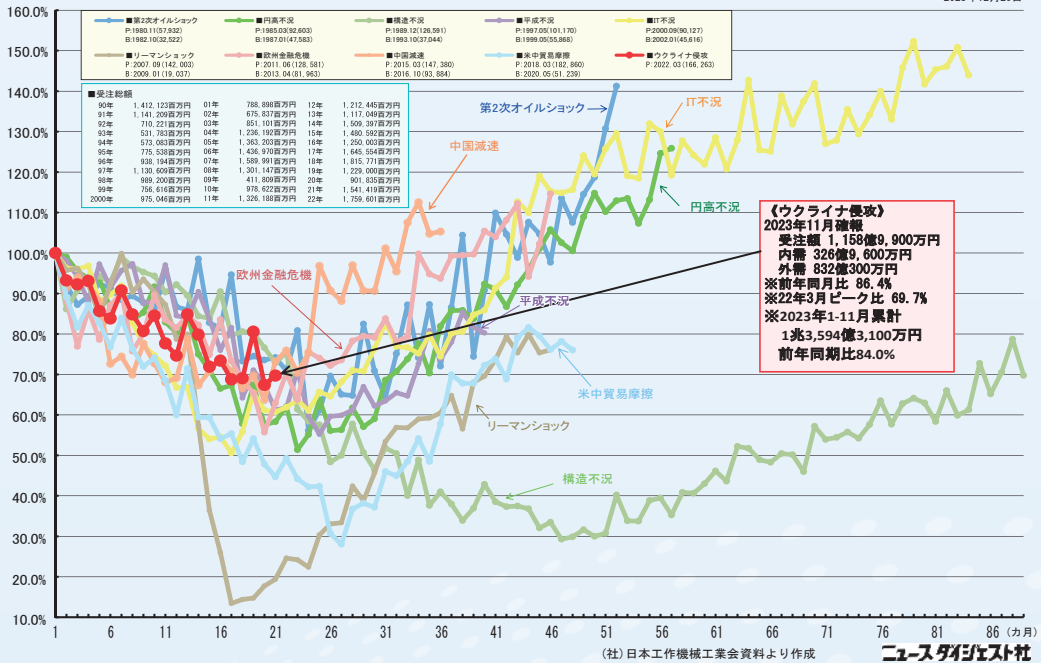
工作機械の受注額と生産額の推移

〔日本工作機械工業会統計〕



工作機械「内外需」受注グラフ 2023年11月（確報）

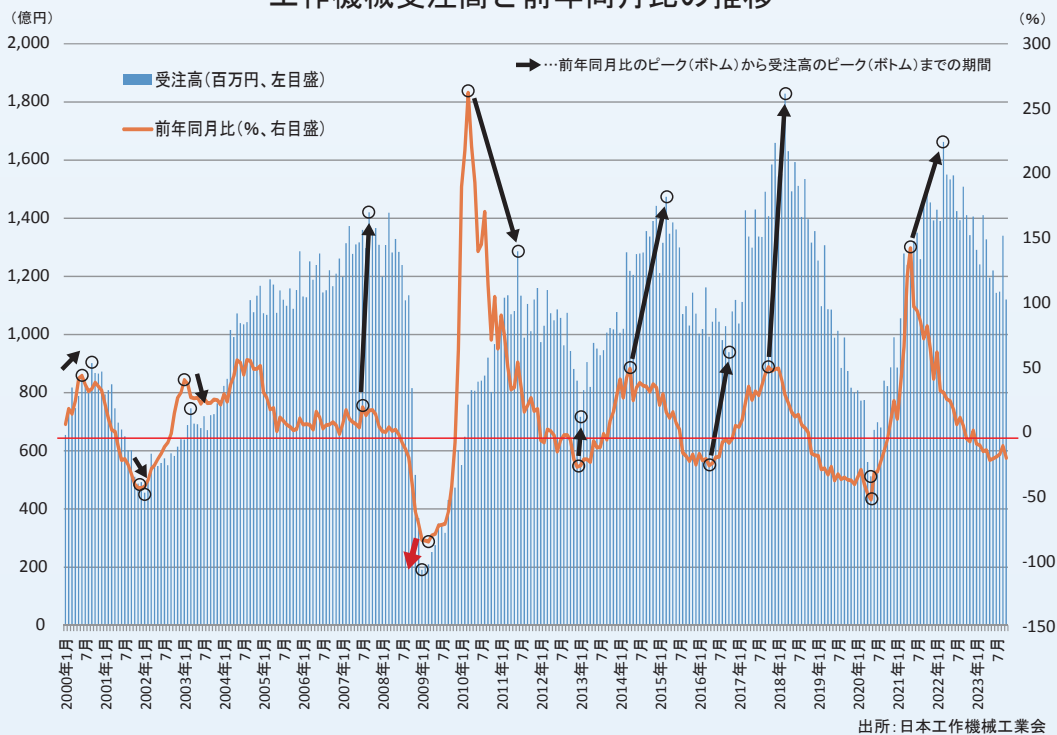
2023年12月26日



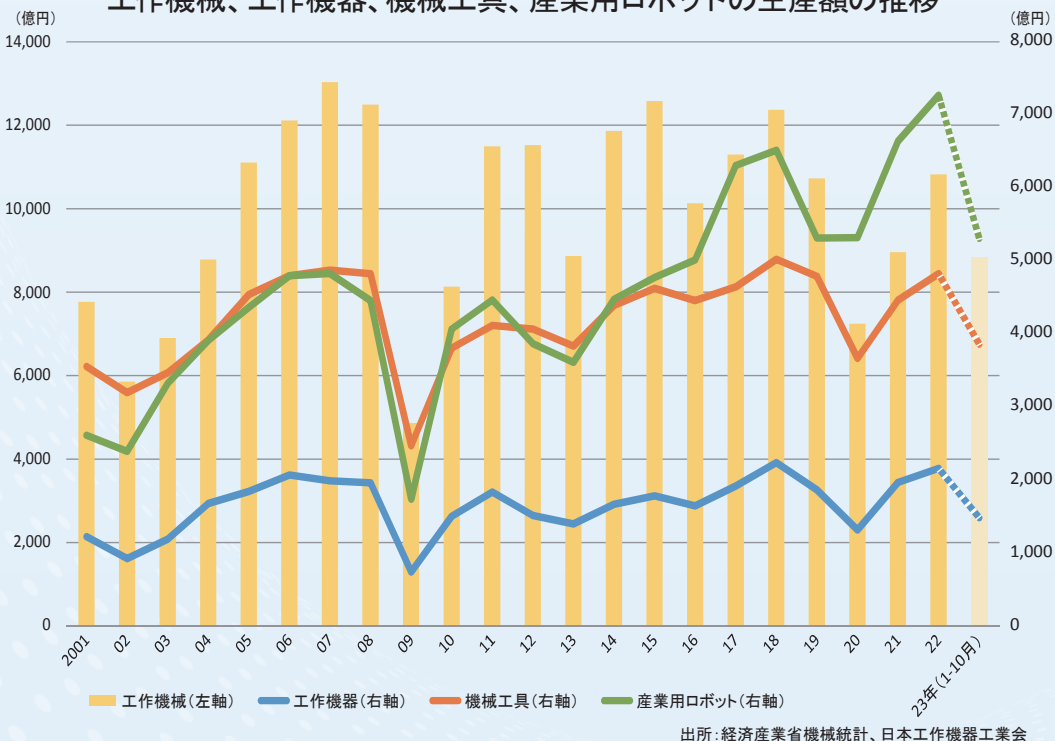
●グラフ(下)の見方：景気の頂点にあたる四半期の受注額を100の指数で表し、その後の景気後退と回復(谷と山)の期間と高低を示した

【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)	20年05月 (51,239)	28.0%	26ヵ月間	22ヵ月間
⑩ウクライナ侵攻	22年03月 (166,263)				

工作機械受注高と前年同月比の推移



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



分かりやすい話題の技術

No.
190

小型立形マシニングセンタ 「TVT332」のご紹介



東洋精機工業株式会社
R&Dセンタ 課長

矢島 晃 洋

当社の主力機種である TVT331 をマイナーチェンジした TVT332 を、昨年のメカトロテックジャパン 2023 に出展しました。初代 TVT30 発売から約 40 年、9 世代目となります。長きにわたり、自動車部品メーカー様を中心に多方面の業種で採用されており、

TVT332 はテーブル移動型の立形小型 30 番マシニングセンタで、X 軸ストローク 500mm の TVT332S と 700mm の TVT331L、横幅 1m で X 軸ストローク 300mm の TVT332M1 と 3 機種あります。オプションも豊富に取りそろえ、仕様にあった機械を選定することができます。

1. Z 軸ストロークの拡大

Z 軸ストロークを従来の 300mm から 400mm に拡大しました。治具の大型化、NC インデックスの搭載など背の高い治具にも対応します。また工具交換時の治具干渉が無くなり、軸移動と同時に工具交換が可能になるので、サイクルタイムを短縮することができます。

2. 省エネ性能の向上

機内洗浄クーラントの流れを制御することで切粉の流れがよくなり、洗浄のための大きなクーラントポンプが不要になるた



写真 1 : TVT332S

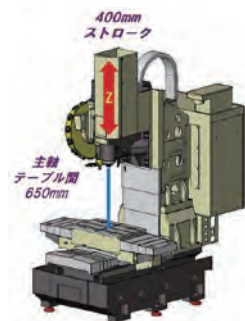


図 1 : Z 軸ストローク拡大

め、省エネに貢献します。

オプションにはなりますが、クーラントポンプをインバーターで制御することで、非切削時間や加工内容ごとに適切なクーラント流量に制御し、省エネを実現します。



写真 2：機内洗浄の様子

3. 機械剛性

30番マシニングセンタの中でもトップクラスの剛性を誇ります。従来機TVT324に比べてコラム剛性は15% UP、テーブル剛性は10% UPしました。またXYZ全軸にローラーガイド、主軸にはセラミックベアリングを採用しています。これらにより高精度で高剛性な加工が可能になり、他社とは一味違う機械剛性を実感して頂けます。

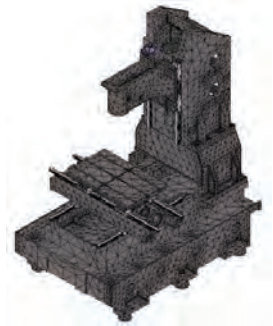


図 2：構造解析による設計

4. HMI 機能

TVT332ではTOYOSKオリジナルのHMI機能を搭載しています。機能についていくつかご紹介いたします。

主軸負荷監視画面は工具別に主軸負荷を計測して各工程別にしきい値を設定します。異常負荷の場合にはアラーム停止させることができます。

状態監視画面はセンサ、軸、動作モードの状態が一目でわかります。

アラーム分析画面は一定期間内で一番多く発生しているアラームがわかるので、故障予知に利用することができます。

XYZ軸熱変位補正システムは熱変位を予測し、リアルタイムに補正を行い長時間の稼働にも常に安定した精度が維持できます。機械停止時間も含めて熱変位を予測するため、機械停止後もすぐに生産を開始できます。さらに温度センサなどのハードウェアは使用しないため、メンテナンスの必要はありません。

予測による補正のため、機械の使用状況によって補正精度が変わりますので、使われる場合は弊社に御相談下さい。

アラーム履歴画面はアラーム履歴を400件分表示することができます。

消耗品稼働状況画面には消耗品の稼働状況が表示されます。交換時期の目安として使用できます。

この他にも機械の使い易さを考え、弊社独自の新しい機能の開発を行っています。

順次搭載をしていきます。



図 3：HMI画面の例

5. 自動化への対応

従来の工具マガジン14本、16本、24本仕様に加え、30本仕様をオプションに加えました。TVT332Sの30本マガジン仕様と搬送システムやロボットを組み合わせた工程集約と無人化を御提案いたします。

また業界では数少ないテーブル移動型のパレットチェンジャー仕様もあります。

弊社では機械本体だけでなく仕様に合わせた治具設計製作、システム化、ライン構築などを自社で完結させて納入いたします。



写真3：30本マガジン

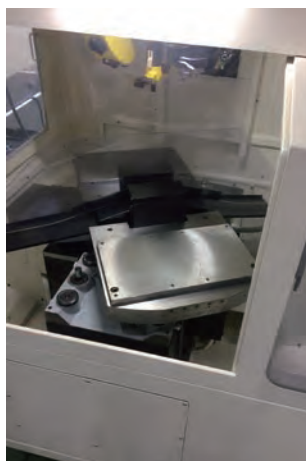


写真4：パレットチェンジャー



写真5：自動化システム例

以上、TVT332の特徴についてご紹介させて頂きました。今後も新しい技術開発を進め、より良い機械にしていきたいと考えております。よろしくお願い申し上げます。

東洋精機工業株式会社ホームページ
<https://www.toyosk.com>





「シュガーマンのマーケティング 30の法則 お客がものを買ってしまう心理的トリガーとは」

著者：ジョセフ・シュガーマン

監訳：佐藤昌弘、石原薫

(出版：フォレスト出版社)

正直、この手のマーケティング本を私は読んだことがありませんでした。入社して20年、営業活動を通じて自分なりの営業手法を模索し、それなりに結果も出せてきたことに自負を覚えていたからです。

しかしながら、この本の背表紙に書いてある一文に興味を沸きました。

**彼の30の心理的トリガーはどれ一つ取っても
あなたの営業成績をみるみる向上させるだろう。**



心理的トリガーとは言い換えれば顧客心理であり、顧客が購買に至るまでに抱く感情を指します。自分の営業にはこういった顧客心理が働いているのか？

そこに気づけば更に良い営業活動ができるのではないかと考えこの本を手に取りました。

また私自身、昨年の4月から福岡県へと単身赴任しており、新しい地域での顧客の開拓に役立つかもしれないと考えました。

本書の中では具体的なエピソードを交えて非常に分かりやすく30項目の心理的トリガーが説明されています。

自分の中でも納得できるものや初めて気づかされたものもあり、その中でも特に印象に残ったものを二つご紹介させていただきます。

ひとつ目は

人は感覚で買い物をし、その買い物を理屈で納得する。

これは私がセールスをする上で見落としていた点です。

どうしても販売する物の価値（価格）やその後の費用対効果などの理屈を真っ先に説明しがちですが、まず欲しいと思ってもらわないと始まりません。

この感覚こそが唯一最大の購買動機であり、感覚的な言葉を適切に使うことによって顧客を販売プロセスに引き込めると著者は話しています。

その為には販売する製品や顧客を熟知し、慣れ親しんだ言葉でかりやすく感覚的に説明する事が重要と気づかされました。



ふたつ目は

消費者というのは非常に賢い。あなたが思っている以上に賢い。
セールスは正直な仕事であるべきだ。

この言葉には納得させられました。

自分が売り込んでいる製品を良く見せようとしたり、顧客からの鋭い指摘をうまく躲そうとする自分がいる事に、はっとさせられました。

ちょっとしたコミュニケーションからも本当と嘘を見抜く顧客を相手取っている事を常に意識し、正直な対応を心がける事によってビジネスチャンスは拡大できると著者は話しています。

この「正直さ」とは道徳的な話ではなく、販売する者の気構えとしての「正直さ」である事も付け加えておきます。

この本に書いてある事は

新しい販売手法やマーケット戦略を解説する内容ではありません。

人がものを購入する過程での「顧客心理」を紐解き、販売ツールにまで体现させた内容です。

そのひとつひとつが自分の営業活動と関わりがあり、非常に納得できるものでしたし、本書を手にする理由であった新規顧客の開拓にも活用できる内容でした。

是非、皆さまも本書を手に取り今まで気づかされる事のなかった顧客心理側からの営業アプローチを習得されてはいかがでしょうか。



三菱電機メカトロニクス
テクノロジーズ株式会社
九州営業所
所長

宇佐美 一生

SE教育

日工販SE合格者 第246回発表

2024年2月の合格者は5名です。

認定No.	会社名	合格者名
24-33-3994	三菱商事テクノス(株)	栗 裕太
24-33-3995	(株)東陽	柴田 有毅
24-33-3996	(株)東陽	大下 慶
24-33-3997	(株)東陽	鳥居 英明
24-33-3998	宮脇機械プラント(株)	平山 道久

“

工作機械と私

”



カトー機械株式会社
専務取締役

加藤 龍生

カトー機械株式会社の加藤龍生と申します。

“工作機械と私”がテーマであるため、私自身の生い立ちも含めてお話させていただきます。

私はカトー機械に入社して5年が経とうとしています。もちろん仕事は日々勉強ですが以前、工作機械メーカーに勤務していた事もあり、現職になって入社当初での“工作機械とは何なのか？”“金型とは何なのか？”といった状況では、正直有りませんでした。

しかし、逆に前職の経験が無ければ、今の私はどうなっていたのだろうと考えてしまいます。と申しますのも、私自身の学生生活では機械の事など一切適切、話題も含めて触れたことが無く、考えたことすら有りませんでした。

ここからは主にカトー機械というよりも、前職工作機械メーカーでのお話になります。

今から遡ること13年前、大学での就職活動中に学内ブースで、その工作機械メーカーの人事担当者に出会った事がきっかけで工作機械業界に入りました。入社当初は、諸先輩方とお客様へ同行訪問して打合せに出席しましたが、正直、何を話しているのかサッパリ解りませんでした。かろうじて日本語である事だけは解りました。刃物のバイトの事をアルバイトだと勘違いしていた事も懐かしい思い出です。

果たしてこの先やっていけるのだろうかと非常に悩みました。その中で多くの方々に叱咤激励を頂きながら、少しずつ少しずつ、先輩が何を話しているのか、またお客様からの質問内容についても徐々に解っていく日々が楽しく感じる事も有りました。身近なモノが工作機械に繋がっていると知ったときも感動したほどです。しかしながらそんなに甘くは無く、お客様から激しく怒られる事も少なくなかったため、また不安に逆戻りという繰り返しです。

そんな私を見捨てずに、膨大な時間を割いて育てていただいた多くの方が居たことで、今の私があります。私は非常に恵まれております。先述のとおり、周りの支えが無ければどうなっていたのか分かりません。思い返す度に本当に感謝しております。ここでは言い表せないほど有りますが、文字数の都合もあるのでこの辺りにします。

今でも解らない事は多いので一人前には程遠いです。時間は掛かりますが、営業として数字を作る事がせめてもの恩返しだと思いながら、今のカトー機械で働いております。最近は後輩も増えて、良いプレッシャーになっています。最近は世代交代などの言葉をよく聞かされます。もちろん世代交代は組織の発展において必要不可欠です。ですが、まだまだ教えていただきたい事が沢山有るのも事実です。理想論かもしれませんが、若手とベテランがバランス良く融合した組織づくりを心がけたいと考えております。

最後になりますが、世の中は目まぐるしく新しいモノ／流通／サービスが出てきており、工作機械も同様です。置いて行かれないようにアンテナを張っているつもりですが中々大変です。未来の後輩の為に、今まで培ってきた知識と経験を少しでも生かしながら、工作機械業界の発展に貢献できたら幸いです。

今後も感謝の気持ちを忘れず、そしてお客様に必要とされる存在で有りたいです。

会社生活に 於ける 私の初〇〇



群馬工機株式会社
氏家 崇幸

初めての受注

皆様始めまして、群馬工機株式会社の氏家と申します。今回、会社生活に於ける私の〇〇とのテーマにて寄稿のご依頼を受け真っ先に思い浮かんだのは“初めての受注”です。“工作機械”という言葉の意味もわからず今の会社に就職し、気がつけば8年強の月日が過ぎておりました。

大学は情報工学科を出ており、今までの生活でも工作機械というものに触れることも、知る機会もなかったため、実際に工作機械を見たのは今の会社で先輩に連れられ営業に出てからになります。その際には工作機械の価格に驚き、工作機械の種類や加工方法については何もわからずお客様に教えていただく場面が多々ございました。その後、工作機械について深く学べる機会をいただき、基本的な知識を覚えた事ではようやくスタートラインに立てるのでは、と感じました。

ですが実際に営業に出ると覚えた知識だけでは営業は成り立たないということを知りました。覚えた知識をもってお客様へお伺いしましたが、加工についてはお客様のほうに知見があり、覚えたての知識はほぼ役に立ちませんでした。ご提案についてもメーカー様の受け売りを話すだけで、このままではいけないと焦った事を覚えております。その後一人で営業を回るようになるにあたり、拙いながらもご説明できるようにと日々勉強の毎日でした。

営業に出てからおよそ半年後、“初めて”の受注の機会が訪れました。飛び込み営業でお伺いし、通っていたお客様より「頑張っているお前から何か買ってあげたい」とお声をかけていただいたのを今でも鮮明に覚えております。初受注につながったのが、工作機械の知識でも加工の知識でもなく、お客様との信頼関係だったのが自分にとって衝撃でした。それから8年、工作機械の知識、加工の知識をもっと学び、なんとか人並みにご提案できるようにはなりましたが、それ以上にお客様との信頼関係を厚くできるよう取り組んできたことが、今の自分の営業の強みだと自負しております。このような気づきを与えてくれたお客様には、感謝しかありません。今後もお客様と信頼関係を築き、日々の営業に励んで参りたいと思います。

昨今急激な市場の変化、顧客の変化があり、今後も社会全体が大きく変動していくかと思っております。これからの大きな変動に対して日工販会員の皆様と共に取り組んで参りたいと考えておりますので、ご指導ご鞭撻のほどよろしくお願いいたします。



私の 健康法



牧野フライス精機株式会社
営業部 国内営業課
厚木営業所
染谷 雄太郎

初めまして。牧野フライス精機（株）の染谷と申します。

「私の健康法」ということで皆様にそれはそれは色々な事を、たくさんの健康法をお伝えしたいと思っ
てはいるのですが残念ながら思いつくものがありません…。なので、現在私が取り組んでいること等をお
伝えできたらと思います。

年齢も30代に突入り、一日の長さが本当に24時間か！？と感じる程一日の早さを感じる一方で、こん
なにすぐ脂肪付く！？というくらいほんの少し怠けた食生活を送るだけで恐怖を感じる日々を送ると
同時に「ああ、年齢感じるな…」と感慨深さと共に虚しさも込み上げてくる。そんな毎日です。

それもそのはず、学生時代は小・中・高・大と野球に打ち込み休みなく毎日毎日練習をしていた為、と
にかく食事量が多く食べて食べて食べまくってました。一食でのお米の量も2合ぺろりと平らげ、おか
ずも唐揚げなど油物ばかり。それでも消費カロリーが上回っていたので体型もキープできていました。
しかし、運転免許を取得し社会人となってからは移動は基本車。休みの日もわざわざ運動することもなく、
妻とだらだら買い物をして帰るとい生活をしていました。それにも関わらず肝心の胃袋は学生時代を
覚えているのか忘れられないのか当時のままのサイズで食事を待ち構えている為、お腹のお肉も蓄積され
ていくばかりです…

そんな時に変化のきっかけをくれたのが第一子の誕生です。

27歳の時に生まれてきてくれた長女はとても元気で活発で一日中家でも外でも走り回っています。そ
んな娘もこの先成長していくと運動会や授業参観等各イベントに参加することもあると思いますが、そん
な時に動けないパパはカッコ悪い！と考えを改めました。

まずは運動面について、今まで通勤はバスや車を使用していたのですが徒歩に変えました。直線距離だ
と約3kmで時間になると約30分くらいなので往復で1時間程度歩いています。涼しくなってきたり、
冬はまだ歩きやすくて良いのですが、夏は地獄です。ただでさえ代謝は良い方なので、出勤時と帰宅時
は汗だくになっています。（汗だくになった体をシャワーで洗い流すのがたまらなく気持ち良いんですけ
どね（笑）

休みの日は娘と出来るだけ外に出かけるようにしています。近場の公園から少し離れた公園など、行け
る範囲の公園は行き切ったのでは？というくらい公園で遊びまわっています。まだ小さい子が遊べる遊具
ではすべり台一つ一緒に滑るのが大変だったのに少しずつそれも楽になってきました。

食事面については、一食2合食べていたお米も茶碗1杯に変え、野菜を食べるようにし揚げ物などのおか
ずを少しずつ減らすように心がけています。食事を抜くというのは健康的にもあまり良くないという話を
耳にするので、程々にしっかり食べてその分運動する。ということを実践しています。

そんな我が家にも2024年1月に第二子が誕生します。まだまだ騒がしくなりそうです。

感動した

スポーツの

名場面



「ラグビーワールドカップ」



岡谷機販株式会社
東京営業所
主任

園田 竜太

2023年はさまざまなスポーツでワールドカップが行われました。中でも私は学生時代ラグビーをしてきたこともあり、ラグビーに注目していました。

予選敗退とはなったものの強豪のイングランド相手にも善戦するなど見どころ満載の大会でした。

さて、私の感動したスポーツの名場面と言うとラグビーワールドカップ2019のグループリーグで、日本VSアイルランドの19-12で勝利した試合です。

この試合は、日本ラグビー史上に残る感動的な名場面と言えるでしょう。

試合前の予想では、アイルランド代表が圧倒的な有利と見られていました。

当時の世界ランク2位のアイルランドと世界ランク9位の日本は一度もアイルランドに勝利したことがなかったのです。

試合は、アイルランド代表が序盤に2トライを決めてリードしました。日本代表は、相手の強力なディフェンスに苦戦しながらも、粘り強く攻め続けました。前半終了間際に、松島幸太郎選手がトライを奪って反撃の狼煙を上げました。

後半に入ると、日本代表はさらに勢いを増し、ボールを支配しました。アイルランド代表は、日本代表のスピードについていけず、ペナルティを重ね、田村優選手のペナルティゴールで逆転しました。最後までアイルランド代表の反撃をしのいで、日本代表は歴史的な勝利を手にしました。



困難な状況下でも格上相手に粘り強く戦い勝機を掴んだ日本代表の姿に刺激を受けました。次回ワールドカップも刺激的な試合を期待しています！

自社
紹介

我が社の履歴書

フリガナ	イトウチュウマシンテクノスカブシキガイシャ		
社名	伊藤忠マシンテクノス株式会社		
本社所在地	設立	資本金	代表者
〒100-0014 東京都千代田区永田町 2丁目14番2号	1966年4月	3億円	代表取締役 社長執行役員 CEO 松本 茂伸

弊社の親会社である伊藤忠商事株式会社は、近江商人の初代伊藤忠兵衛が麻布の行商を始めた1858年を創業の年としており、創業より受け継がれてきた不変の価値観「三方よし」を弊社も企業理念に掲げ、商いを通じて社会課題の解決を図り、好循環を生み出すことで、持続的な企業価値向上を目指しています。



沿革について申し上げますと、2010年4月に工作機械を取り扱う「伊藤忠メカトロニクス株式会社」（1965年設立）と産業機械を取り扱う「伊藤忠産機株式会社」（1966年設立）が統合し、「伊藤忠マシンテクノス株式会社」に社名変更しました。翌2011年4月に食品機械を取り扱う「伊藤忠フーズテック株式会社」と合併し、2022年4月に繊維機械及び産業機械を取り扱う「伊藤忠システック株式会社」と経営統合しました。事業会社はアーシェルジャパン株式会社（食品用カッター及び粉碎・微細化装置で有名な米国アーシェル社の国内総代理店）、Texmac Inc.（米国）、MACHINE-TECHNOS MEXICO, S.A. DE C.V.（メキシコ）、忠創科技股份有限公司（台湾）、騰新機械（上海）有限公司（中国）、TEXMAC Services（パキスタン）の6社で、グローバルに商いを展開しています。

また、弊社は商社でありながら、一級建築士を始めとして多彩な有資格技術者を擁する技術・エンジニアリング機能を持ち、製造設備のターンキー請負、エンジニアリング設計から設備・機器

の選定、納入、機械据付、試運転、運転指導、保守・メンテナンスまでのトータルソリューションを提供する「技術志向」の機械専門商社を目指しています。機械商社の主たる機能はお客様に付加価値の高い商品やサービスを提案するというものですが、弊社は伊藤忠グループのグローバルネットワークや経営資源及び弊社技術陣をフルに活用し、従来型の商社機能に留まらず、技術革新や新しいユニークな技術の商品情報をグローバルに収集して評価し、お客様の目指す次世代のモノづくりに貢献したいと考えています。



弊社グループの理念：

Mission (会社としての社会的使命)

「あらゆる分野の機械を技術的な支援も含めて、国内外のお客様に提供・販売することを通じて社会に貢献する」

Vision (将来目指す会社の姿)

「モノづくり支援を通じて『三方よし』を具現化し、社会の問題解決に貢献する技術志向の機械商社を目指す」

商いの基本

「足元を固め、脇を締め、正しく商う」

これからも私たちは伊藤忠グループの中核事業会社として「三方よし」の精神をもとに社会に貢献できるビジネスを創出していきます。

リレー随筆



株式会社ジーネット
浜松営業所 機械担当

近藤立祈



<私の休日>

皆様、初めまして。株式会社ジーネット 浜松営業所 機械担当に所属しております、近藤立祈と申します。この度オークマ株式会社の永井様より伝統ある「リレー随筆」のバトンを回して頂きました。本依頼を受け、何を皆様にお伝えすべきか考えました。

せっかくの貴重な機会ですので、自身を知っていただく為にも自己紹介をさせて頂き、私の休日について御紹介できればと思っております。

私は愛知県豊田市で育ち今年26歳になります。私の下の名前が立つに祈るで、りっきと読みます。親から、立派に育つように祈りを込めてという意味でこの名を付けてもらいました。なかなか珍しい名前と周りからはよく言われております。是非名前だけでも憶えて頂けたらと思っております。

経歴と致しましては、小学校1年から大学4年まで野球を続けてきました。今でも豊田市の方で草野球は続けております。大学では中国学部で中国語を専攻しております、中国に語学留学し、貴重な体験をさせてもらいました。その留学を経て中国に対するイメージが180度変わり、すごく好感を持ったのを今でも憶えております。

留学をきっかけに中国で将来働きたいと思い就職活動を始め、海外に展開しているこの会社を選びました。ジーネットへ入社しもうすぐ3年が経ちますが、工作機械業界とは全くの無関係なところから入社した私にとってまだまだ分からないことが多く毎日勉強の日々です。

ここからは私の休日について御紹介いたします。野球をやっていたこともありボールを打つというスポーツが好きで大学4年生からゴルフを始め、今では休みの半分はゴルフ場へ行きラウンドしてお

ります。大学の頃は岐阜県や三重県まで車を走らせ旅行感覚でゴルフをしておりましたが、社会人になり、1年目の終わりに名古屋から浜松へ転勤になりあまりいつものゴルフ仲間と行く回数が少なくなりました。しかし、現営業所の方々の中にゴルフの好きな人が多く、半年に1度浜松営業所カップを開催しており、盛り上がっております。ゴルフをやるうえで強風が厄介な敵です。浜松の気候は風が強く、その気候でやるゴルフは苦戦を強いられることが多いですが、上達する近道だと思ってやる浜松でのゴルフはとても刺激を与えてくれるので、1回で3回分くらいの上達ができると感じております(笑)。

このような趣味に出会えたのも人とのつながりだと感じております。チームスポーツである野球を長年してきたこともあり、人とのつながりは人生において重要なことだと思っておりましたが、社会人になり更に強く感じるようになりました。約3年、名古屋と浜松の2拠点で営業をしてきましたが、工作機械や高額な商品を購入して頂く為には、そのメーカーの特徴や他社との比較、金額の相談等々いろいろな知識、技術が必要なのは勿論のこと、最後にはやはり人とのつながりで購入して頂けると考えております。

もうすぐこの会社に入り4年目、浜松に来て3年目になりますが、人と人とのつながりを意識して、この会社だから買ってあげるわ、ではなく“近藤だから、立祈だから購入したい”とお客様から思ってもらえるように日々精進してまいります。

▶次号は株式会社テツカの井口大河様です。浜松で仲良くさせてもらっている商社様です。知識が豊富でガッツのある営業マンです。



統計資料

工作機械・FA流通動態調査1

統計1

単位) 百万円

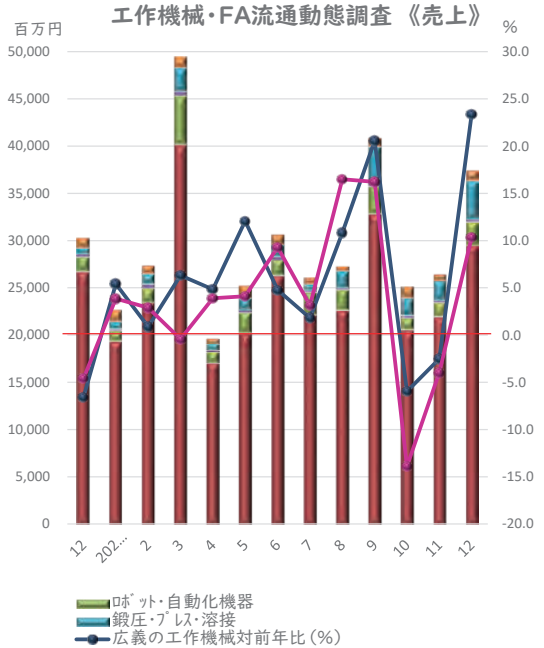
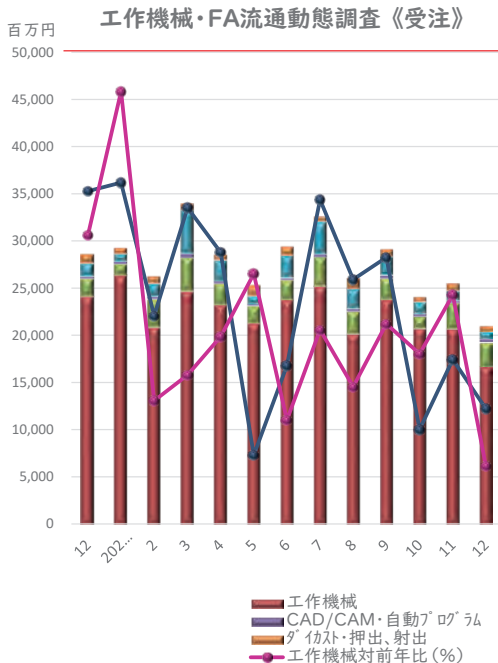
37社合計		受 注				売 上					
		2023/12	前月比	前年比	2023/01 ~2023/12	前年度比	2023/12	前月比	前年比	2023/01 ~2023/12	前年度比
調査月次											
広義の 工作機械	工作機械	16,727	-19.2%	-30.7%	267,608	-21.3%	29,533	34.5%	10.3%	296,526	4.2%
	ロボット・自動化機器	2,575	-6.9%	36.6%	28,380	-8.7%	2,473	58.4%	60.5%	25,609	16.5%
	CAD/CAP・自動プログラム	354	50.2%	52.8%	3,359	18.0%	289	39.1%	-11.4%	3,320	13.0%
	鍛圧・プレス・溶接	770	-24.8%	-44.5%	22,906	3.1%	4,052	95.1%	581.8%	21,956	94.5%
	ダイカスト・押出・射出	649	-22.1%	-35.9%	9,259	-29.7%	1,138	57.8%	-1.2%	11,560	-16.4%
	小計	21,075	-17.6%	-26.5%	331,512	-19.0%	37,485	41.3%	23.4%	358,970	7.3%
	工作機械以外の扱い商品	35,739	29.6%	46.0%	344,517	-4.7%	35,385	9.5%	6.3%	376,203	9.6%
	合計	56,814	6.9%	6.9%	676,029	-12.3%	72,870	23.8%	14.5%	735,173	8.5%
	従業員数	1,614	-0.4%	1.3%							

統計2

単位) 百万円

28社合計		受 注				売 上					
		2023/12	前月比	前年比	2023/01 ~2023/12	前年度比	2023/12	前月比	前年比	2023/01 ~2023/12	前年度比
調査月次											
内 訳	直販	31,940	30.8%	41.7%	289,684	0.1%	30,445	37.1%	25.7%	290,001	15.4%
	(内リース)	633	143.9%	-59.2%	7,569	-18.2%	927	73.3%	55.2%	10,527	13.3%
	卸	5,512	-24.2%	-38.3%	90,846	-26.6%	10,115	31.0%	4.8%	103,483	-5.9%
	輸入	4,079	-28.0%	53.9%	41,412	30.8%	4,395	135.6%	-5.2%	33,026	21.0%
	輸出	14,225	43.3%	23.9%	154,927	-23.9%	14,285	-17.9%	-0.6%	193,138	4.5%
	(内間接輸出)	1,884	108.7%	59.8%	15,946	-31.0%	1,210	4.6%	-23.1%	19,611	-28.6%
	従業員数	1,139	-0.4%	2.1%							

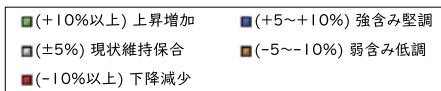
注: 会員80社中、統計1に関しては37社、統計2に関しては28社の回答を得て集計したものである。
折れ線グラフは工作機械及び広義の工作機械の前年比であり、データ提供会社総数は40社である。



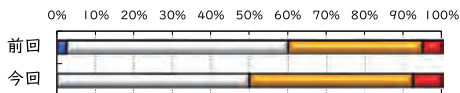
工作機械・FA流通動態調査2

今回2024年1月調査／前回2023年10月調査対比

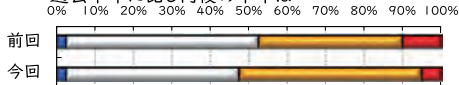
1. 工作機械全体見通し



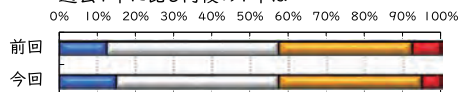
現状に比し直近(1~3ヵ月)は



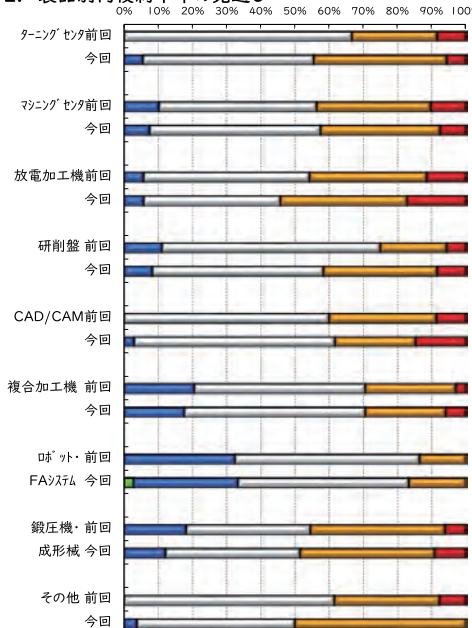
過去半年に比し向後の半年は



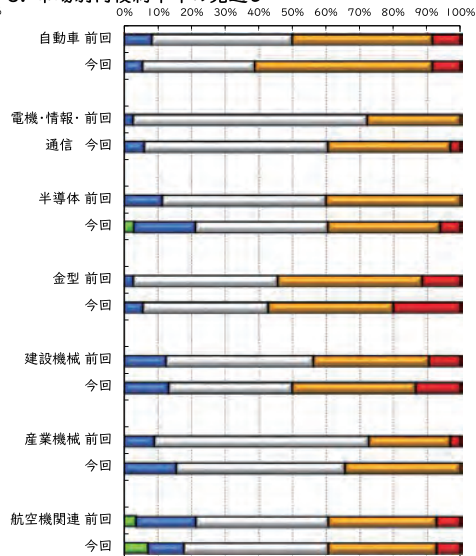
過去1年に比し向後の1年は



2. 製品別向後約半年の見通し

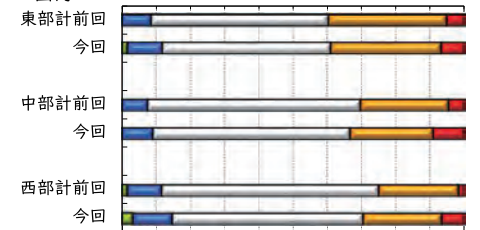


3. 市場別向後約半年の見通し

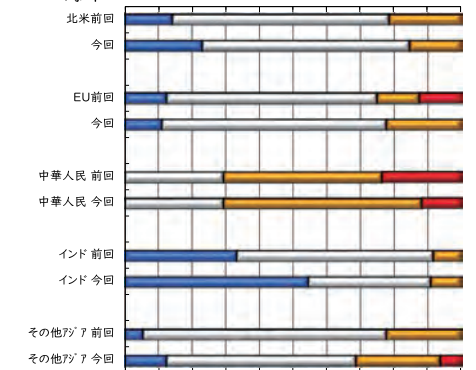


4. 地域別向後約半年の見通し

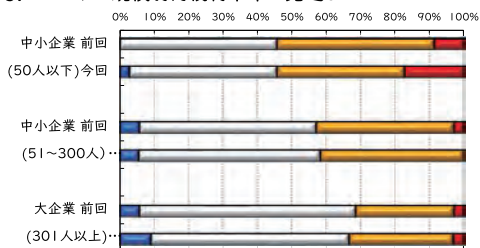
国内:



海外:



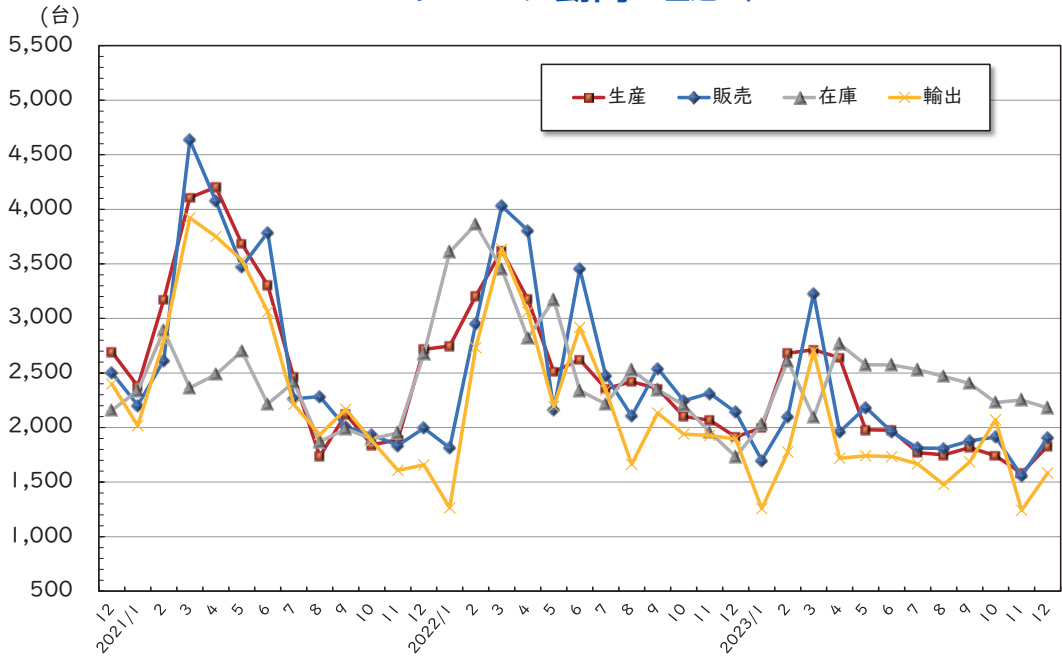
5. ユーザー規模別向後約半年の見通し



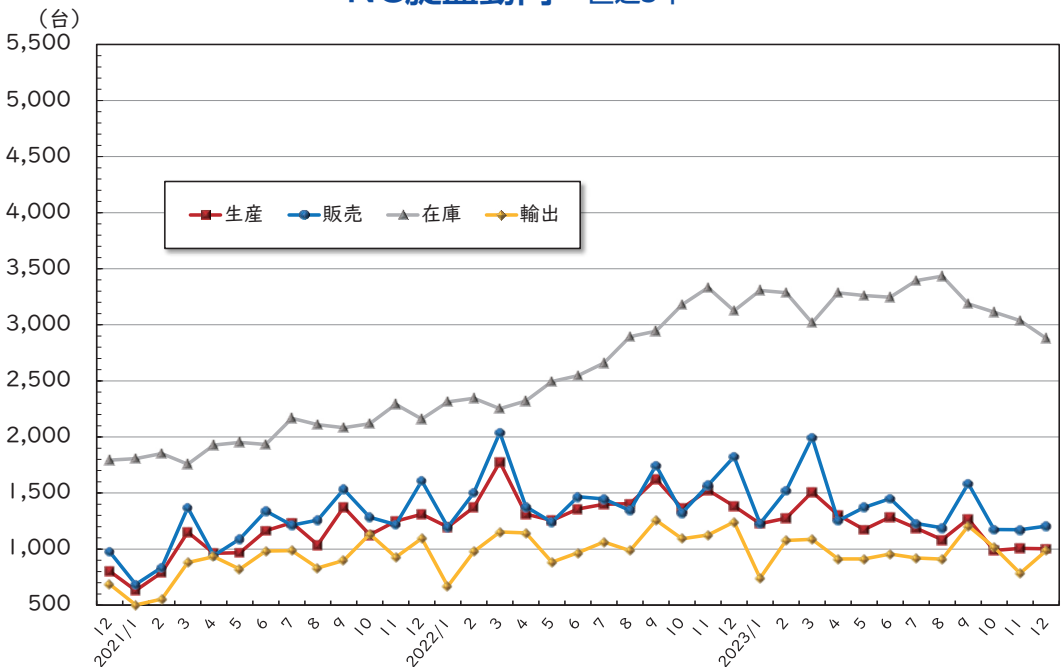
注:調査データは日工販ホームページをご覧ください。

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(2023年12月)

2024年1月25日発表

(単位：百万円)

需要業種	期間	2023年										前年同月比 (%)
		2022年累計	前年同期比 (%)	2023年7月～9月累計	2023年10月～12月累計	前年同期比 (%)	2023年1月～12月累計	前年同期比 (%)	2023年12月分	前月比 (%)		
機械製造業	1. 鉄鋼・非鉄金属	19,675	109.4	4,587	2,776	60.5	53.7	16,345	83.1	856	94.8	43.0
	2. 金属製機	50,565	125.6	9,920	7,010	70.7	61.1	36,813	72.8	2,360	95.5	87.4
	3. 一般機械 (うち金型)	243,465	121.4	49,489	41,036	82.9	78.4	203,557	83.6	14,170	111.1	89.7
	4. 自動車 (うち自動車部品)	34,462	128.7	6,023	5,116	84.9	81.1	28,189	81.8	2,092	122.3	124.3
	5. 電気機械	134,719	117.0	26,680	26,103	97.8	91	100,588	74.7	9,951	121.7	98.2
	6. 精密機械	92,957	110.6	19,750	19,047	96.4	92.4	73,519	79.1	7,772	124.4	112.1
	7. 航空機・造船・運送用機械 (うち航空機)	56,982	126.6	10,110	5,618	55.6	48.7	36,272	63.7	1,459	77.4	35.4
	3～7. 小計	29,525	120.9	4,315	5,793	134.3	92.8	21,430	72.6	3,572	332.3	160.5
	8. その他製造業	86,507	124.6	14,425	11,411	79.1	64.2	57,702	66.7	5,031	170	79.3
	9. 官公需・学校	18,856	117.7	4,068	6,030	148.2	106.3	20,172	107.0	2,665	124.8	181.3
	10. その他需要部門	5,792	120.9	1,535	2,631	171.4	134.1	8,509	146.9	1,749	299.5	369.0
	11. 商社・代理店	483,547	120.6	94,662	84,580	89.3	81	382,019	79.0	31,817	122.3	94.3
1～11. 内需合計	26,245	98.0	5,941	5,607	94.4	100.9	22,867	87.1	1,806	98.9	107.6	
12. 外需	2,205	30.0	801	536	66.9	93.5	1,977	89.7	121	130.1	60.2	
1～12. 受注累計	14,094	133.2	2,722	2,751	101.1	76.4	12,165	86.3	813	84.7	65.0	
(内NC機)	6,900	109.8	1,514	1,331	87.9	80.6	4,635	67.2	478	113	68.0	
1～12. 受注累計	603,231	118.2	120,147	104,591	87.1	78.9	476,821	79.0	38,251	117	90.5	
(内NC機)	1,156,370	112.1	242,895	250,449	103.1	88.4	1,009,698	87.3	88,837	106.8	90.4	
販売額	1,759,601	114.2	363,042	355,040	97.8	85.4	1,486,519	84.5	127,088	109.7	90.4	
(内NC機)	1,727,473	114.0	355,639	349,641	98.3	85.6	1,463,024	84.7	125,372	110.3	90.7	
受注残高	1,568,350	122.2	388,329	405,723	104.5	98.5	1,616,581	103.1	158,104	123.3	102.7	
(内NC機)	1,544,745	122.4	381,608	399,214	104.6	98.3	1,591,253	103.0	155,078	122.6	102.2	
受注残高	896,813	127.9	816,786	785,775	96.2	87.6	785,775	87.6	785,775	98.6	87.6	
(内NC機)	869,611	127.6	790,245	760,531	96.2	87.5	760,531	87.5	760,531	98.7	87.5	

出所 (一社) 日本工作機械工業会

2023年小型工作機械・受注高統計表

(1月～12月分)

分類		受注実績	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		24	51,448	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		299	1,458,493	27	325,860	22.3
	その他の小型工作機械		955	4,050,643	27	1,432,288	35.4
	小計		1,278	5,560,584	54	1,758,148	31.6
NC 小型工作機械	NC小型旋盤		8,395	76,656,712	6,741	60,054,156	78.3
	NC小型フライス盤		471	4,120,700	424	3,705,250	89.9
	NC小型研削盤		216	9,307,747	90	3,068,063	33.0
	小型マシニングセンタ		252	3,809,019	77	1,004,820	26.4
	その他のNC小型工作機械		2,049	19,590,310	1,768	16,292,728	83.2
	小計		11,383	113,484,488	9,100	84,125,017	74.1
付属品・ユニット・部品				13,298,516		1,691,542	12.7
合計			12,661	132,343,588	9,154	87,574,707	66.2
(1か月平均)			1,055	11,028,632	763	7,297,892	66.2

出所: 日本精密機械工業会



西部地区 新春研修会

日時：2024年1月29日（月）14時30分～16時
場所：大阪科学技術センター 4階 405号室
参加者：19社／31名

関西経済の現状と展望 ～転換期を迎える世界経済、関西経済への期待と課題～

講演者：日本総合研究所 調査部 関西経済研究センター副所長 藤山光雄 氏

【講演概要】

今回のテーマを3つの内容で説明されました。

①世界経済の行方 ②関西経済の現状と見通し ③関西経済への期待と課題

①世界経済の行方

米国では、2024年～25年にかけて供給制限の解消や労働需給の緩和、また、家賃の騰勢鈍化などを背景にインフレ率は低下していくと予想される。

そうなれば、少しずつ利下げの方向に、経済はここまでの金利の上昇でも均衡を保っていたので景気はおそらく安定していくと思われる。

大きな問題はトランプリスクである。

トランプ氏が再選した場合、所得税・法人税の減税・対中規制強化・不法移民の取締まり強化などが想定されるが、もしそうなると、財政赤字拡大による金利上昇・対中関税引き上げによる物価上昇、中国経済の減速・移民排斥による労働供給の減少など、安定方向へ向かっている現状経済への影響が懸念される。

中国においては、不動産市場の悪化が景気を下押し、デフレ圧力が急速に強まる状況。

政策対応に期待をしたいが、現在の実質 GDP 成長率は国際情勢などもあり、5%未満が予測され、大幅な財政出動や金融緩和は期待薄である。

欧州においても需要減速や賃金の伸び悩みを受けインフレ圧力は緩和方向へ。

既住の金融引き締めや世界的な財需要の低迷を受け景気は減速気味。

中国を除くアジアでは、インフレは落ち着いていくが内需中心に総じて回復も勢いを欠く状況。

日本においても、輸入インフレが落ち着く中で賃上げに伴うサービス価格の上昇が国内インフレに移行する懸念。また、深刻になる人手不足が経済停滞やインフレの後押しをするリスクもぬぐえない。

まとめとして、世界経済は3%台の前年比成長を遂げていたが2024年に前年比2.9%成長と減速はするものの2025年には持ち直し前年比3.5%台へ。

リスクは供給制約の再燃や財政悪化による金利上昇。

②関西経済の現状と見通し

関西経済は海外景気の減速（特に中国）の影響を背景に製造業が弱含み、今後、自動車業界の挽回生産が予想されるが、関西は影響を受けにくいなど、先行きの下押し圧力が残存。

ただ、製造業は減益も高水準を維持、非製造業もコロナ前の水準を回復する見込み。

また、建設業界において大阪市内のオフィスビルは東京に比べ築古ビルの割合が多いなど潜在的な建て替え需要は大きく、こうした内容も含み、良好な利益水準・省力化投資や環境投資の必要性の高まりから、企業の設備投資は拡大傾向が予想され、労働需給の引き締まりを受けた賃上げと、物価の伸びの鈍化を受け、個人消費も緩やかに持ち直していく見込み。

さらに、中国人を中心に海外旅行者数はすでにコロナ前を超えており、観光需要の押上も想定され、関西経済は緩やかに回復が続く見通しである。

③関西経済への期待と課題

関西経済の期待はすでに述べられたものも含め、間違いなく回復傾向であり、

①観光需要の回復 ②大阪・関西万博 ③人口流出の抑制 が大きく経済を押し上げる力である。

そのために課題として、

①観光需要

観光客がより多くの場所を周遊し滞在、そして消費をしてもらう必要がある。

関西を訪れる観光者は非常に多いが大阪と京都に集中し、滞在日数が少ない上に、1人当たりの消費が低い。マスターカードの統計資料においても世界都市の中でも大阪での飲食に使用する費用が少ない。と出ているように、関西での周遊率を高め、滞在日数を増やし、消費を上げる、付加価値の高い観光コンテンツが必要。

②大阪・関西万博

開催自体の不透明感が強い為か？コスト増大への懸念ばかりが前に出ている。

もっと、万博の意義を見つめなおし、いろいろなアイデアを表に示し万博のレガシーそしてテーマである“いのち輝く未来社会のデザイン”がどのように見て体験できるかを具体的に早く示す必要性がある。

③人口流出の抑制

2010年を機に雇用環境の改善が関西からの転出者の超過縮小傾向になったが、若年層の転出を抑制する必要がある。

- ・他府県から来るのも必要であるが、地元で働きたい と思う必要性
- ・若年男子の雇用機会の創出・若年女性の就業環境の一段の改善

これらの課題を改善することができれば、関西経済はまだ期待できる。

とのご講演をいただきました。



講演の様様

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。

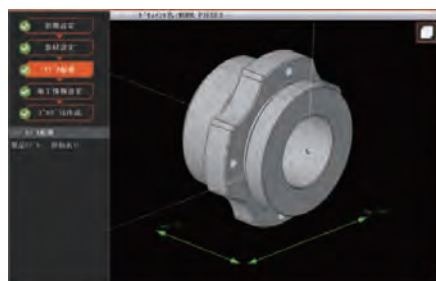
採用の連絡は発送を以って代えさせていただきますが、後々の掲載に備えてご送付いただいた写真は事務局でストックしていくため、適用月に掲載されない場合でも不採用の連絡はいたしませんので予めご了承ください。

お詫びと訂正のお知らせ

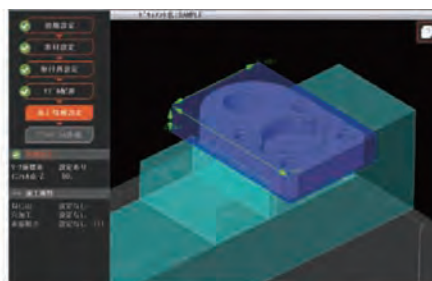
日工版 NEWS 2024年1月号に掲載しました「分かりやすい話題の技術」におきまして、P.8の記載内容に誤りがございました。つきましては、下記の通り訂正をさせていただきます。

ご寄稿いただいたヤマザキマザック株式会社さまを始め、関係各位にご迷惑をおかけいたしましたことを深くお詫び申し上げます。

(誤)



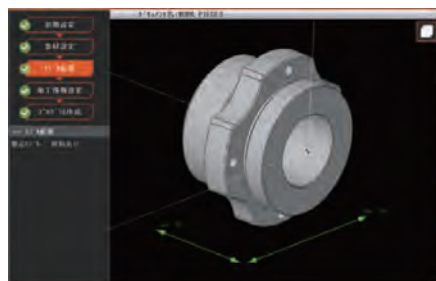
マシニングセンタ仕様



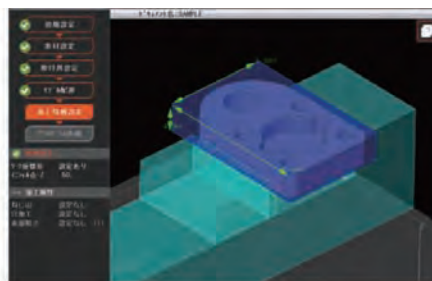
旋盤仕様

☑ 2:自動プログラミング機能「ソリッドマザトロール」

(正)



旋盤仕様



マシニングセンタ仕様

☑ 2:自動プログラミング機能「ソリッドマザトロール」

■ 編集後記

私の故郷は長野県長野市、北信越と言われるところですが、北信越名物として思い浮かぶ物の一つに野沢菜漬があると申します。今では長野の名産品として全国区になっていますが、元はいわゆる家庭の味、お袋の味です。

各家庭では11月頃から野沢菜を漬け始めます。年越し前はいわゆる浅漬けの瑞々しい美味しさが味わえます。人間でいうところの青年時代といったところでしょうか。お正月から2月くらいは30代～50代のまさに働き盛りの時代、味も十分に染み込み、若干のしなりも口当たり良く、漬物だけでなく様々な料理の具材として大活躍します。お土産として知られる味もこの時期のものが多いでしょう。そして春を迎えるころ、気温の上昇に伴って若干の酸味が出てきます。『匂いがキツイ』と嫌がる人も出てくる人間では60代～80代のころでしょうか、野沢菜漬は更にもう一働きします。七味唐辛子を若干加えた油炒めとなり、信州土産の巨頭『おやき』の人気具材として第2の人生を迎えるのです。

野沢菜を味わい尽くせる小さな幸せを思い出しながら、自分もそんなふうにならなくて人の役に立つ人生を送れたらと思うこの頃です。

最後になりますが、1月1日に発生した能登半島地震で亡くなられた方々のご冥福をお祈りいたしますとともに、ご遺族の

方々には謹んでお悔やみを申し上げます。また、負傷されたり避難されている方々、被害にあわれた方々に心よりお見舞い申し上げます。
〔金子(隆)〕

我が娘もそうですが、ただいま受験シーズン真っ最中。こんな寒い時期に、インフルエンザも流行る時期に、また豪雪地帯など地域によっては受験会場に移動するのすら大変な時期に、なんでこんな時期に受験を、、、それはもちろん4月に学校が始まるからに決まっていますね。でも何で学校は4月始まりなんだろう、たしか欧米では9月始まりが主流だったはず。

こんな時に便利なネット検索をすると、当たり前前に国の会計年度が4月始まりだから。では何故国が4月始まりなのか？一説によると江戸時代に遡り、当時の日本は農業立国で、国が予算執行する際のお金の元は各地から集まる年貢米、当然お米を収獲しないと納められないので年貢が集まるのは秋以降、その年貢をお金に変えて予算執行するにはそれなりに時間もかかるので1月ではなく、4月始まりになったとの事。なるほど～と一人関心。

皆さんにとって1年の始まりが1月と4月、どちらに意識があるか分かりませんが、今年2024年が始まりました。会員の皆様方にとって幸多い1年となる事をお祈りします！〔吉田〕



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 February 2024

2024年2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 金子 隆視 (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)
黒崎 一成 (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>

日本工作機械販売協会 会員会社一覧 (五十音順)

2024年2月現在

正会員 (全81社)

東部地区 (36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
佐藤商事(株)
(株) 三 機 商 会
三洋マシン(株)
サンワ産業(株)
シマモト技研(株)
住友商事マシネックス(株)
(株) セイロジャパン
誠和エンジニアリング(株)
双日マシナリー(株)
帝通エンジニアリング(株)
(株) テ ヅ カタ
(株) ト ミ タ
(株) 豊 通 マ シ ナ リ
(株) N a I T O
日 鋼 Y P K 商 事 (株)
丸 日 清 機 工
丸 紅 テ ク ノ シ ス テ ム (株)
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 (株)
米 沢 工 機 (株)

中部地区 (23社)

石 原 商 事 (株)
(株) 岡 谷 機 販 高
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 業 (株)
下 野 機 械 (株)
(株) 大 大 成
(株) 大 和 誠 会
(株) 大 東 商 陽

(株) 日 本 精 機 商 会
浜 松 貿 易 (株)
(株) 不 二
三菱電機メカトロニクステクノロジーズ(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)
O T フ ァ テ ヅ ク (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 ヅ ト
(株) ダ イ イ チ テ ク ノ ス
大 幸 産 業 (株)
(株) 立 花 エ レ テ ヅ ク
(株) タ ナ カ 善
西 川 産 業 (株)
日 工 機 材 (株)
(株) ニ ヅ ツ マ シ ナ リ
日 本 産 商 (株)
(株) マ ッ ク マ シ ン ツ ー ル
(株) マ ル カ
宮 脇 機 械 プ ラ ン ト (株)
(株) 山 善

賛助会員 (全75社)

製造業 (66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)
(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 ヅ ク
キ ャ ム タ ス (株)
黒 田 精 工 (株)
三 愛 エ コ シ ス テ ム (株)
サ ン ド ビ ヅ ク (株)
三 宝 精 機 工 業 株 式 会 社
(株) C & G シ ス テ ム ズ

(株) ジ エ 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)
新 日 本 工 機 (株)
住 友 電 気 工 業 (株)
(株) ソ ン デ イ ツ ク
大 日 金 属 工 業 (株)
(株) 太 陽 工 機
高 松 機 械 工 業 (株)
(株) T A K I S A W A
(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
ニ デ ヅ ク オ ー ケ ー ケ ー (株)
ニ デ ヅ ク マ シ ン ツ ー ル (株)
ハ イ デ ン ハ イ ン (株)
(株) 初 田 製 作 所
浜 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 ヅ 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 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 ヅ ク (株)
吉 川 鐵 工 (株)

リース業 (9社)

共 友 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H C キャピタル(株)
三菱電機フィナンシャルソリューションズ(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>