

日工販ニュース Vol.5 — 2014



巻 頭 言 「プレス業界の現況と今後の課題」	日工販理事 横幕 武夫	2
ひとくち豆知識 「新人への豆知識」		4
話 題 の 技 術 「新技術を用いたオイルミストコレクターの提案」	大昭和精機(株) 澤村 功	5
議 事 録 「理事会」「調査広報」「教育」「東部地区 中堅・若手研修会」 「東部地区 情報交換会」「中部地区 正副会員懇談会」「西部地区 会員懇談会」 「『設備投資減税・ものづくり補助金』勉強会」		8
S E 教 育 「合格者」		26
工 作 機 械 と 私	(株)ヤマモリ 熊谷 秀司	27
私 の 読 書 評 「心配事の9割は起こらない」	三栄商事(株) 岩船 史智	28
甘 口 辛 口 「まだまだ半人前」	伊藤忠マシンテクノス(株) 新北 勉	29
私 の 軌 跡	京華産業(株) 藤元 浩幸	30
統 計 資 料 「FA流通動態調査1・2」「マシニングセンタ・NC旋盤動向」 「工作機械業種別受注額」「2013年世界の工作機械需給」 「主要相手国別輸出額構成」「主要相手国別輸入額構成」		32
消 息 ・ 行 事		39
会 員 会 社		40

『プレス業界の現況と今後の課題』



日工販理事
横幕 武夫
(伊吹産業株式会社 取締役社長)

戦後の一時期においては、国民生活が所得倍増計画で豊かになり、TV、洗濯機、冷蔵庫の所謂『三種の神器』の時代へと発展し、家電業界は世界市場を席卷。更にモータリゼーションの到来でプレス加工は電気と自動車の生産に重要な役割を果たして来ました。

しかし、1985年のプラザ合意以降、家電は海外生産に走り、高度成長が終わった1990年以降には、海外の技術に改良を加えて再輸出するモデルが難しくなり、新しい製品は韓国や中国で生産され、グローバル化は日本のモノ作りを衰退させ、1993年以降、プレス業界は成熟期から衰退期に突入し、労働人口は激減してまいりました。

一例として、日本金属プレス工業会会員の1986年と2012年の売上と労働人口を比較しますと、常用従業者は57,379人→28,584人に半減し、月間実働人員は、1,304,013人→567,533人と6割以上も離職しており、自動車産業の売上高は6152億円→9156億円と増産が見られますが、反面、電気分野では1395億円→335億円と激減

し、特に家電業は'95年以降歴史的な円高に晒された結果、メーカーは下請企業に徹底的なコストダウンを要求し、その要求に応えられた企業は生き残ったものの、過去の設備を食い潰し、設備投資の回収も出来ない加工単価では、老朽化した設備の更新も出来ずに来ている現状が憂慮されます。

現在、プレス加工の70%が自動車関連の部品加工に携わっており、今後自動車産業の国内生産がどう変わって行くのかによって業界の将来も変わるものと推察されます。

また、電気自動車の比率が高まり、将来的にソーラーカーの時代が来ると、新素材や高度な精密加工技術が必要となり、其処に新たなイノベーションが生まれ、精密プレス加工の新たな市場も広がることも期待できます。

15年後のプレス業界は第2の成長期になる可能性はゼロではありません。

構造が100年余り変わっていないメカプレスに代わって、サーボプレスは発売から10年程の歴史しかありませんが、今後益々進化し、切削加工からプレス加工に置き換えられる分野も大いに期待できます。

どんな市場でも、成長期→成熟期→安定期→衰退期が繰り返されます。しかし時代に即した進化や変化に対応出来ない企業には将来は無いと肝に銘じなければならない時代になっている事を経営者は認識しなければなりません。

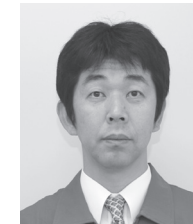
私は、「我が社とて同じ」との覚悟を常に意識し経営に当たっております。

自動車産業等製造業の海外生産が加速する中で工作機械のビジネスもグローバル化が進み貿易用語の知識が必要な場面が多くなってきていると思います。そこで貿易用語を次のとおりまとめました。

インコタームズ2010による貿易条件

- ① EXW : Ex Work (工場渡条件)
輸出地の工場・倉庫等で貨物を引渡す条件。引渡時点で貨物の危険負担も費用負担も売主から買主に移転。
- ② FCA : Free Carrier (運送人渡条件)
輸出地の指定場所にて買主が指定した運送人に貨物を引渡す条件。この時点で貨物の危険負担、費用負担が売主から買主に移転。
- ③ FAS : Free Alongside Ship (船側渡条件)
指定された船積港において、貨物が埠頭上、又は舳に積み込まれ本船の船側に置かれたときに、貨物の危険負担、費用負担が売主から買主に移転。
- ④ FOB : Free On Board (本船渡条件)
貨物が輸出港に停泊中の買主より指定された本船の船上に置かれたとき、又は引渡された貨物を調達(洋上転売)したときに、貨物の危険負担及び費用負担が売主から買主に移転。
- ⑤ CPT : Carriage Paid To (輸送費込条件)
貨物の危険負担は輸出地において、売主の指名された運送人に引渡された時点で買主に移転。費用負担は、輸入地までの輸送費を含み売主が負担。
- ⑥ CIP : Carriage and Insurance Paid To (輸送費・保険料込条件)
貨物の危険負担は上記⑤と同様。費用は、輸入地までの輸送費及び保険料を含み売主が負担。
- ⑦ CFR : Cost and Freight (C&F / 運賃込条件)
貨物の危険負担は上記④と同様。費用は、輸入港までの運賃を含み売主が負担。
- ⑧ CIF : Cost, Insurance and Freight (運賃・保険料込条件)
貨物の危険負担は、上記④と同様。費用は、輸入港までの運賃及び保険料を含み売主が負担。
- ⑨ DAT : Delivered At Terminal (ターミナル持込渡条件)
指定仕向港または仕向地のターミナルにて、貨物が一旦到着した輸送手段から荷卸しされた後、ターミナル内で買主に引渡した時点で、貨物の危険負担、費用負担が売主から買主に移転。指定仕向地ターミナルまでの輸送費および荷卸し作業は売主が負担。
- ⑩ DAP : Delivered At Place (仕向地持込渡条件)
指定仕向地において、荷卸しの準備ができている状態のまま、指定地に到着した輸送手段の上で貨物が引渡されたときに、貨物の危険負担、費用負担が売主から買主に移転。指定仕向地までの輸送費は売主が負担。
- ⑪ DDP : Delivered Duty Paid (関税込仕向地持込渡条件)
売主が指定仕向国における輸入通関と輸入税の納付を済ませ、輸入地の指定場所まで貨物を持ち込み、到着したその輸送手段で貨物を買主に引渡す条件。売主はその指定場所までの輸送にとまらう一切の費用と危険を負担。

新技術を用いた オイルミストコレクターの提案



大昭和精機(株)
環境機器部 専任課長
澤村 功

本章にて、新技術を用いた弊社のオイルミストコレクターDST1000【図1】をご紹介します。

近年、多くの企業が「生産の効率化」、「品質の向上」を追求する一方、「環境・安全」改善に取り組んでいます。その中、加工現場では「工作機械の高速化」、「高圧切削油の供給加工」、「稼働時間の連続化、24時間」などによりオイルミストの発生が増える傾向にあり、これら改善の柱の1つになっています。

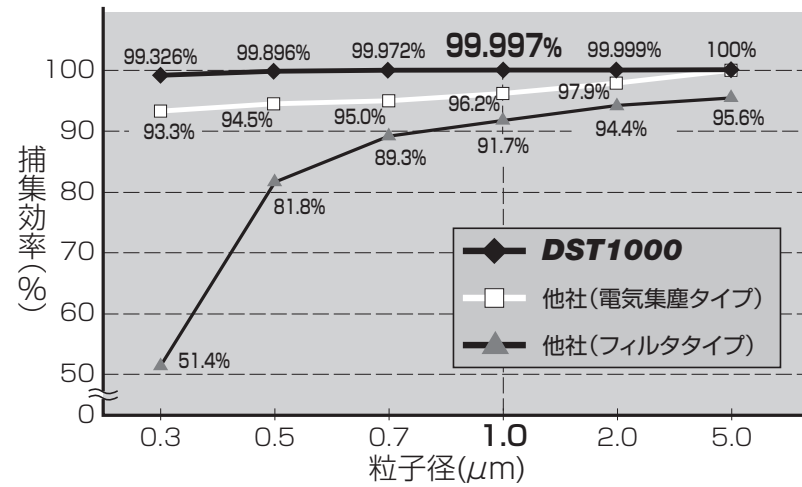
オイルミスト発生による影響としては、吸い込みによる人体への健康被害、ミスト付着により床などが滑り易くなるなどの危険性、電気設備の劣化促進や接触不良の起因、悪臭、エアコンフィルタの目詰まりによる電気消費量の増大など様々な問題が挙げられます。

オイルミストコレクターの基本的な構造原理には、「フィルタタイプ」、「電気集塵タイプ」、「遠心分離タイプ」などがあります。



【図1】
オイルミストコレクターDST1000

【図2】 捕集効率比較（1年使用機種）



「フィルタタイプ」は、吸引したオイルミストをいくつか（1～5個）のフィルタを通過させ、ろ過し清浄するタイプです。フィルタの性能がそのまま捕集性能になります。フィルタの（捕集）目詰まりがすすむと捕集効率が下がり交換が必要になります。このフィルタは「産業廃棄物」になります。一般的には1～3カ月程度で交換時期を迎えます。1回のメンテナンスコストとして¥数千～¥8万程度が一般的に必要なになります。（フィルタの種類による。）

「電気集塵タイプ」は、針（或いは細いワイヤー）状の放電極と接地した平板状の集塵極を一定間隔で対向配置し、放電極に高電圧を印加することで放電による電子放射がミストに衝突し帯電したミストが集塵極に誘引、捕集されます。微細なオイルミストも捕集できるという長所をもちますが、定期的（一般的に6ヶ月）にミストコレクターメーカーによる電極洗浄作業が必要です。1回のメンテナンスコストとして¥5万～¥10万程度が一般的に必要なになります。

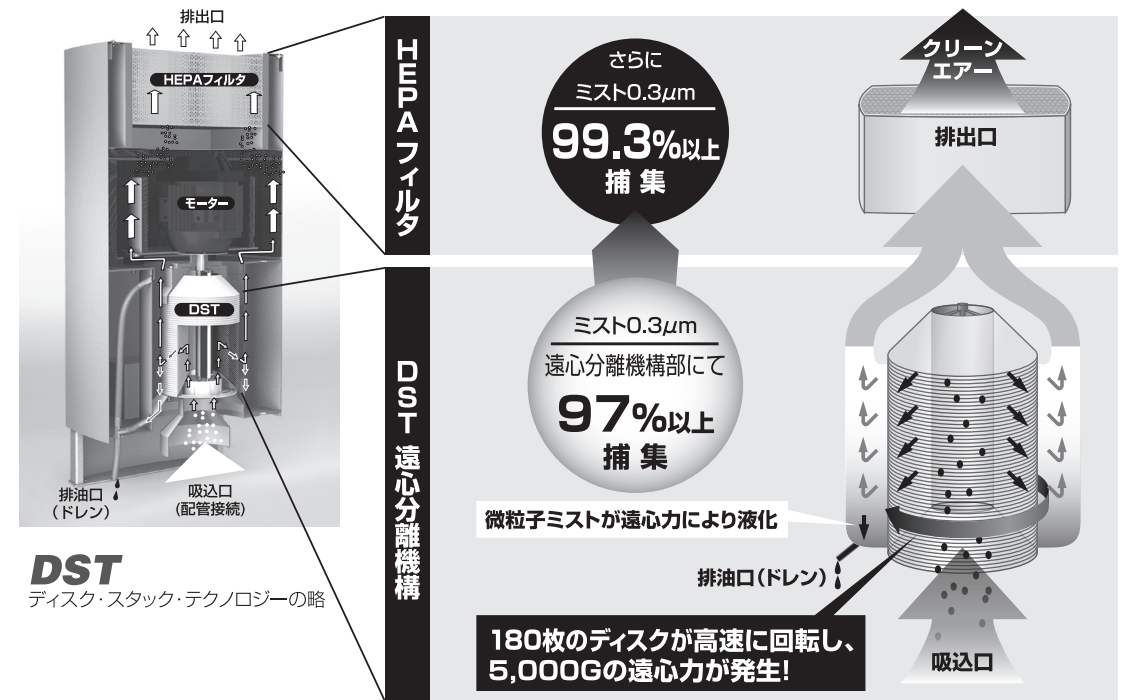
一般的な「遠心分離タイプ」は、羽車の遠心力を利用し粒子を加速させ、外周壁などに高速で衝突させ集塵します。この際、小さな粒子は、質量が軽いため風の流れに乗り、概ね1μm以下の粒子は衝突できずに捕集不可となります。

しかしながら、弊社のDST1000は、これら一般の遠心分離タイプとは異なり、独自開発した新たな遠心分離技術「DST（ディスク・スタック・テクノロジー）ローター機構」（【図3】）により、0.3μmの粒子で97%捕集し、更にHEPAフィルタにより99.3%以上の捕集を実現します。（1μm粒子ミストでは99.997%以上捕集。【図2】）

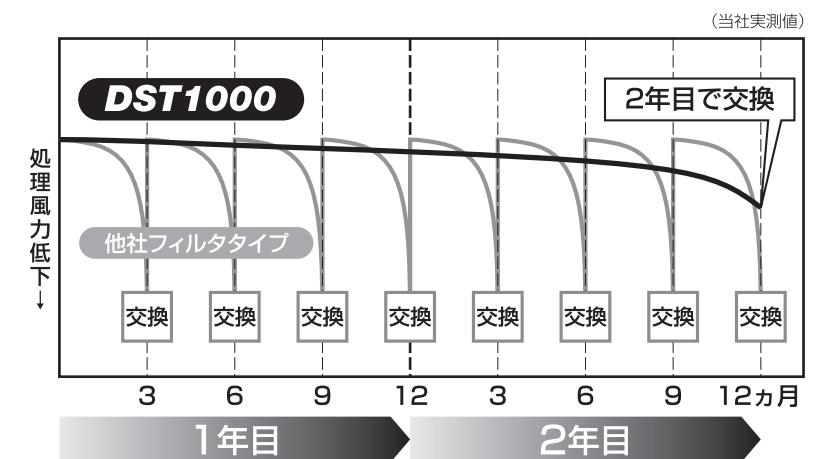
この構造原理は、180枚重なった円錐状ディスクを高速で回転させ、5000Gの遠心力を生み出し、この各ディスク間にオイルミストを通過させることで微粒子ミストも液化し捕集します。

DSTローター部で97%捕集するため、フィルタの負担が軽減され交換期間が長く産業廃棄物量が軽減されます。（2年間捕集効率が殆ど変わりません。【図4】）

【図3】 オイルミストコレクターDST1000の構造原理



【図4】 2年間のフィルタ交換比較



最大風量は1,000m³/hあり、小型の工作機械の場合は、1台のDST1000で複数台（箇所）の対応が可能です。

オイルミストコレクターご検討の際には、是非、DST1000を加えて頂けると幸いです。

議事録から

第249回 定例理事会

日 時：3月5日(水) 14:30～16:30

場 所：大阪産業創造館 6階 D会議室

出席者：会長、副会長3名、専務理事、
理事24名、事務局1名

会長挨拶：

日工会発表の1月受注もかろうじて1千億円を超えて、昨年9月以降5か月連続1千億円超えということで経済環境は良くなってきましたものの、世界情勢はきな臭い状況であります。後ほどの意見交換でこうした情勢を含めてお話し頂きたいと思っております。それでは早速ですが付議事項に入りたいと思っております。

[付議事項]

(1) 2013年度決算見込み報告

①一般会計：収入については、平成25年度下期より2年ごとに実施する会費見直しにより9社が会費増となったこと及び正会員として2社の入会があったことにより予算比増。支出については外注費支出減である一方総会、賀詞交歓会費用増。

②教育事業特別会計：収入については、すべての講座が期初予算比受講生数減から受講料収入減。支出については若干予算下回るが、教育事業特別会計収支は赤字となる。従って全体の収支では予算比減となる見通し。

(2) 2014年度事業計画及び『提案営業力&技術提案力向上研修会』

2014年度事業方針及び主な事業内容を専務理事より説明。

『提案営業力&技術提案力向上研修会』(向上

研修会)については池浦教育委員長より説明。従来からある資格認証を目的としたSE講座と向上研修会との立ち位置の違いを説明。2014年度事業計画については異議がなく、向上研修会については2014年度においても開催時期を見本市、期末等の多忙なタイミングを避けること配慮の上引き続き継続することとなった。

(3) 定款の改訂について

富田総務委員長より付議内容説明。次の項目を定款第6章会計第26条-2の次に追記することとなった。

- 『 -3 日常の銀行決済業務は専務理事に一任し現金出納報告は四半期毎に普通預金残高と共に会長、総務委員長に報告する。
- 4 定期預金管理は専務理事に一任し四半期毎に残高証明書と共に会長、総務委員長に報告する。』

理事会での承認を得たのでこの定款改定案は6月10日開催の総会に付議することとなった。

[報告事項]

(1) 流通動態調査平成26年1月結果及び日工会短観

動態調査1の日工販受注推移は昨年9月より日工会内需推移とほぼ同じ傾向を示している。1月に実施した動態調査2の見通しについては前回実施した昨年10月に比べて全般的に好転している。一方先日発表された日工会短観についても全般的に大きく好転している。

(2) 設備投資促進税制&ものづくり補助金勉強会

専務理事より報告。1月31日午後2時より機械工具会館6階にて開催、参加者は108名とこれまでの研修会、勉強会、講演会等に比べて最高の参加者数で経産省より根津課長補佐、中島係長が新制度の説明のためにご出席された。熱心な質疑応答があり所謂新制度における応用問題であり今後大いに参考となる大変中身の濃い内容であった。尚今後新制度に関する質問、相談等は専務理事宛てに一元化しQ&Aを作成することにする。

(3) 委員会報告

①西部地区委員会：

赤澤委員長より報告。1月23日に大阪産業創造館にて新春時局講演会を開催。講師は毎年お願いしている元三和総研の松下滋先生。アベノミクス・東京五輪と日本経済という演題で講演された。59名が参加。内容的には東京五輪が決定し今年はずまずという景気予測だったが、詳しくは日工販ニュースをご参照願いたい。

②調査広報委員会：

田尻委員長より報告。2月3日に開催。決算収支確認と来年度事業計画について討議された。機関誌『日工販ニュース』では毎号賛助会員メーカーに広告掲載をお願いしているが、広告掲載を快く受けて頂ける賛助会員とそうではない賛助会員があり、どうしても前者の賛助会員が広告掲載の常連となっている。然しながら賛助会員メーカー各社には均等な広告掲載のチャンスを与えるべきではないかという事で議論の結果、平成26年度はこれまで広告掲載がなかった賛助会員に対し積極的に広告掲載依頼を取り進めることになった。来年度の日工販ニュース発刊は今年度と同様

に年間5回発刊することとなった。

③東部地区委員会：

角田委員長より報告。2月7日に中堅・若手研修会を開催。正会員、賛助会員含めて80名の参加があり、お願いしていた女子社員の参加も多くあった。

研修会の内容は①『真の付加価値を生み出すロボットエンジニアリングの最新動向』(角田委員長)、②『商社マンの40年を振り返って』(前日工販会長長久保氏)、③『メキシコ経済の最新事情と日系企業の進出動向』(ジェットロ中畑氏)という三つの講座の構成。

その後交流会を開催し、30歳前後の若手が多く大変盛況であった。

2月25日に昨年8月開催の情報交換会に続いて好評により二度目の情報交換会を開催。28社44名の参加。全般的には2013年度は上期苦戦が多く、下期上向き回復基調、受注を含め予算達成見込みが多かった。2014年度については予算増が大半。地域としては西高東低との意見が多く総じて中部は好調、東部は厳しいという意見が多い。東部でも北関東は良いが南関東は厳しい。自動車関連は好調、家電、金型関連は苦戦。消費税アップを受けて駆け込み需要を期待していたが思ったほどではなかった。設備投資促進税制、ものづくり補助金の関係で下期は少しずつ上向いた。海外に拠点を持っているところに仕事が流れつつあり受注も増えている。完成車メーカー8社は複合機で工程短縮をしたい状況にある。景況感について言えば総じて各社割と近かった。意見交換後に懇親会を開催。

④教育委員会：

池浦委員長より報告。2月12日に教育委員会開催。2014年度の受講生見込み数は基礎講座100名、SE講座130名、更新研修80名とした。因みに2013年度の実績では基礎講座90名、SE講座115名、更新研修78名。あまり内

向きにならず講座内容を吟味の上前向きに取り組む。

日程では基礎講座は日本工業大学の都合もあるが5月下旬から6月下旬、SE講座は東京会場10月9日から11日、名古屋会場が10月16日から18日、大阪会場が10月23日から25日、更新研修については東京会場が11月7日から8日、名古屋会場が11月14日から15日に決定。

講座については第一日目1時限目の『切削機械の動向』については福村講師がマザック財団事務局長の退任に伴い講師を辞退されたため、後任として紹介があった顧問の水門氏と専務理事が面談しこの講座を引き受けて頂くことになった。第一日目4時限目の『問題解決と提案営業』をご担当されてきた須藤講師が残念ながら他界されたため後任として双日マシナリー(株)前会長、前日工販会長の長久保氏にお願いすることになった。第三日目4時限目に海外に向かってのモチベーションを高める講座を新設する。

[意見交換]

会長：

2013年度は2013年度への積み上がりが少なかったので前期はみなさんご苦労されたと思います。鳴り物入りのものづくり支援アベノミクスもあったのですが、結果としては受注のタイミングが下期にずれ込んだということで9月以降は数字が顕在化してきました。

一方4月1日からの消費税率増税ということでおそらく各担当者は現在ものすごい追い込みをされているところだと思います。輸送手段としてトラックの取り合いという話も聞いていますが、そのような状況の中で顧みると中国はまだまだ不透明感ありきな臭いことも起こっておりますし、ウクライナ問題発生と世の中は落ち着かない状況です。顧客自身は国内に母体が

あって海外に拠点があってということで、まさに国内外一体となってもすごいスピード感をもってグローバルに展開しています。

要は顧客が海外国内分け隔てなく一枚岩でやっている一方で、我々としてもそのように国内外連結一体体制で取組んで行かなければならないが、そのような市場環境に適合する人材がなかなかおらず各社人繰りに苦しんでおられると思います。

景況感、海外への展開の対応も含めて2013年度を振り返ってどのような感じで次年度にどうつないで行かれるのか、お聞かせ願えればと思います。

A:

当初は非常に良い雰囲気が進んでいたと思いますが、実際には良かったのは東京を中心とした一部の上場企業のみではなかったかと思います。親会社から仕事が沢山おりてきて設備しなさいとか見通しがたつたから設備をするということではなくて、あくまで老朽化設備の更新に終わっておりこれから仕事がじわじわとおりてきてそのための設備が増えてくることを期待しています。

ものづくり補助金活用とか消費税増税にかかわる駆け込み受注などにより今年度の売り上げはますますという見通しですが、次年度へつなぐ受注残がなかなか期待通り伸びず厳しい状況です。

来年度は消費税が8%から更に上がる予定でもあり、設備投資促進税制など景気が下振れとならないように政府の設備投資に対する諸施策が出てくるのではないかと期待しています。

B:

工具関係団体の会合での報告では、愛知県は絶好調であり岐阜県も自動車のみならず航空機産業のメッカであり元気、三重県もポチポチ良いと言われており、駄目なのは浜松と言って

いました。

愛知県はまだ大手企業が残っている所がありますが、浜松は大手企業が相当早い段階から海外へ進出しているのが非常に厳しい状況。当社の状況としては、今期は前期比10%位のアップで来期もほぼ行けると思います。それでもリーマン・ショック前にくらべるとまだ80%位で、来期に85%位に戻すというように思っています。ただしリーマン・ショック以前に比べて海外対応ということで30人ほど社員が増えていきますし、これまでの仕事の進め方と全然違っており、その部分では苦労しているというか悩みどころです。

2014年度の中野については消費税増税によって一度下がるかも知れませんがそれ以降は元気と思います。

C:

この浜松地区では海外に出るところはみんな出てしまっていて、出ていないのは国内で好調な限られた業種か、又は出る力がない所です。手をこまねいては失速してしまいますので、海外について行っていますので現在丁度国内と海外が人的に半々となっています。

売上では海外が6割を超えてきています。これから国内が活性化していくことを期待しているのですが、簡単にはいかないと思います。

ベトナム、インド、メキシコなど新しいエリアがどんどん広がってきますので、果たして我々がついて行けるのかというのが実情で並大抵のことではないと思っています。そうは言っても私達は国内の商社ですから基軸を国内に置いていますし、そういう意味で新しい産業の創出の部分は日工販としても大切に行かなくてはならないと思います。

D:

現状では国内で言いますと特定の地区が非常に良くなってきています。H社とF社が好調に推移している北関東、中部、そしてM社が良く

なったことで広島が非常に良い。

関西はずっと悪かったのですがここ2カ月あまり受注が伸びてきています。

その反面、関東はなかなか伸びていかない。一方海外を見ていきますとH社がタイのプロジェクトを半年延期するという事でティア1、2向けの商談が長引くという状況。タイの自動車産業の下請けとしてフィリピンで仕事が結構出ており、フィリピンは好調に推移してきていますが、やや同じような影響が出てきています。H社がインドに第4工場を建設することになって、漸くグジャラートに決まったということで、これから商談の話が進むと思います。

あと当社ではインドネシアとメキシコが順調に推移しています。全般的には昨年10月以降受注が非常に伸びたということが今の売上増になってきています。この3月は通常月の約3倍の出荷をしなくてははいけない状況です。そしてトラックが全く足りず空いているのは仏滅の日だけで、この辺も了解をとってトラックを動かしていかなばならなりません。検収要員も不足しているようです。

来年度は機械設備としては5.5兆円の対策はありますし、平成26年度の大規模予算もありませんし初期の落ち込みはありますが大崩れはしないと当社は見込んでいるところでは

E:

海外をみてみますとアメリカは絶好調、タイは前年度比15%マイナス、中国はそこそこ伸びています。オーストラリアにも当社拠点がありますが、2017年のT社が引越されるということで今後T社の動向をウォッチしなければなりません、80%以上T社関係の売上です。T社が居なくなると当社も居なくなるといことかなと思われ。メキシコとインドネシアは当社の拠点設立間もないので現段階では赤字化が精一杯ということでは

欧州ではチェコに2か所拠点がありますが、悪

い中でも徐々に回復してきてそこそこやれるようになってきています。

いずれにしましても来期は横ばいの推移で新規設備案件が増えた分伸びると判断しています。売上数字上では国内、海外が50%ですが国内の50%分も国内取引ということですが向け先海外が多く、向け先から見れば海外75%、国内25%という感じ です。

F:

売上、利益共に国内、海外半々です。自動車関連は中規模の設備を受注しそれが納入され売上となっており、エアコンのコンプレッサー関係も結構受注しましたがそれはもうだいたい終わりに近づいてきています。

引き続き海外の日系自動車メーカー及びティア1向けにそこそこ設備の見込みがあるので海外は何とか行けそうだという見込みが立っています。

国内は関東が主力ですが、前より仕事が増えて来ていることは間違いありませんし、特に自動車、トラック、一部小さな建機のシャベルカーなどの下請け企業が大大忙しくなっています。二次、三次下請けが結構5軸複合加工機を購入しています。これまではあまりなかったことですが、今後はこうした高級機が二次、三次下請けにも出ていくと思われます。

関東では第三次下請けまで結構仕事が出ているので、投資減税やものづくり補助金を上手く使えばかなり更新需要があるのではないかと期待しています。

G:

1月に入って少し潮目が変わってきたというのが実感です。国内の顧客が久し振りにやる気になったところ です。親会社から来ている話で

N社案件がありますが、話が大きく役目は出荷と現地では立ち上げまでやるという現場監督といった仕事ですが、この案件も一巡感があります。

H:

確かに1月から引き合い件数という意味では潮目が変わってきたなと思います。

売上については、前期は悪かったのですが今期はそれを超えることが出来ませんでした。ただ受注残がすごく増えました。ということは当社の対象となっている設備は航空機産業向け設備とか、プレスでも冷間鍛造の納期が非常に長いものなど今受注しても来期に入らないものなどそういった受注が増えましたので、一応は安心ですが、来年度もまだまだ厳しいと思います。

中小企業では、補助金関係では既に補助金申請が通ったところから聞いているのではないかと思います。自分の所も申請したいという顧客が増えています。

会長:

みなさんのお話を聞いていますと思った以上に海外の比率が高く、それにかかわる人も増えてきますし手間もかかり大変ですが、相当業態が変化していることがよく分かりました。

2014年度をこれから迎える訳ですが、おそらく基調としては消費税の増税はあるものの見通しは悪くないと思われます。ただ海外とのつながりをもってやって行かねばなりませんので、SE講座もそうですし提案営業力研修会もそうですが、海外を意識して進めて行きたいと思います。

2013年度最後の理事会となりましたが、また次年度もよろしくお願ひ致します。

調査広報委員会

日 時：2月3日(月) 12:30~14:15

場 所：機械工具会館 5階

出席者：委員長 副委員長(代理)、委員6名、事務局2名

委員長挨拶:

国内景気回復についても政府をあげてバックアップしているという感じがあり、景気回復への気運は高まっております。

今年は良い年になるよう進めばと思います。

今年は JIMTOF 年でもありますし、調査広報委員会として会員の皆様に有意義な情報発信ができるように頑張りたいと思います。

議 事:

(1) 平成 25 年度収支予想について

①調査広報委員会収支:

大口支出は、日工販ニュース2月号発行を残すのみで予算内に収まる予定。

②インターネット関連収支:

概ね予算通りに動いている。

(2) 平成 26 年度事業計画について

①日工販ニュースについて:

1.表紙カラーは、景気回復に向けエネルギーシユな赤色(赤・紅・黄色混在)に決定。

2.平成25年度と同様、年間5回(5月、7月、10月、1月、2月)の発行とする。

3.台割はこれまで通りとする。

4.広告依頼について

公平性を考慮し、平成27年度については平成26年上期中に1回も掲載の無い会員に打診し、掲載予定を取り決める事とする。

②Windows XPサポート終了に伴うHP修正について:

Windows 7となるが、「ブルダウン機能の表示がされない」、「レイアウト崩れ」、「閲覧時の画面サイズの不具合」の3点が環境変化による問題として確認されており修正が必要であり費用が87千円かかる。来年度予算として確保となる。

(3) 平成 26 年度予算について

①調査広報委員会予算:

日工販ニュースも年5回の発行であり、25年度実績ベースで予定を立てることとする。

②HP委員会予算:

XPサポート終了に伴うHP修正として、予算を確保。

第103回 教育委員会

日 時：2月12(水) 12:30～16:00
場 所：機械工具会館 3階 第二会議室
出席者：委員長、副委員長、委員5名、
事務局2名

委員長、副委員長から挨拶があり、議題に入った。

議 題

1) 平成25年基礎講座・SE講座・更新研修実施報告

受講実績、基礎講座90名(2回開催、会員外28%)、SE講座115名(会員外18%)、更新研修78名、(会員外13%)、永世SE手続き26名。

2) 平成25年度SE講座、更新研修受講生アンケート集計結果報告

SE講座アンケート結果：各講座とも不満足が数%以下のレベル。満足いく結果となっている。
更新研修アンケート結果：満足いく結果、特に特別講座は不満0～1%で好評。
全般を通し、同じ講師で不満、満足と分かれており受講生のレベル・担当分野により受け止め方が違うのが実状。

3) 平成25年度「提案営業力・技術提案力向上」研修実施結果報告

前期37名、後期41名が参加。前期9月26日・27日、後期10月31日・11月1日に実施。
研修への評価(受講生、講師から)、研修の課題・検討・提案事項が報告された。

4) 平成25年度教育事業収支概要報告

予算対比減は・基礎講座・SE講座・更新研修が予定人数未達また、提案営業力向上研修が予定人数未達となったため。
収支は現時点で240千円のマイナス。

5) 平成26年度教育事業方針について(各研修実施要領、通信講座、カリキュラム、講師、受講料他)

- ①SE教育日程
「基礎講座」：5月下旬～6月下旬(応募者60名超の場合第2回目開催)(日本工業大学)
「SE講座」：10月9・10・11日(東京)、16・17・18日(名古屋)、23・24・25日(大阪)
「更新研修」：11月7・8日(東京)、14・15日(名古屋)
- ②SE教育「SE講座」通信教育
物流・マテハン・FA/CIMの講座はニーズ・受講数も少なく廃止とする。
- ③SE教育「SE講座」カリキュラム
第3日目の4限目に、「海外駐在経験者より、これから海外赴任する社員への参考となりモチベーションを高める講座」を新設する。
- ④SE教育「SE講座」講師
・第1日目の1限目(切削機械の動向)講師職場退任により辞退。後任はヤマザキマザック(株)顧問の水門(みずかど)氏が推薦されている。
・第1日目の4限目(問題解決法と提案営業)講師体調不良のため辞退。後任は元日工販会長(元双日マシナリー(株)会長)の長久保氏の案が出され了承となる。
- ⑤SE教育受講料
現行通りで変更なし。

6) 平成26年度各講座受講生数について

- ①基礎講座：100名の受講生を見込む。
- ②SE講座：130名の受講生を見込む。
- ③更新研修：80名の受講生を見込む。
- ④永世SE手続：大きなインパクトなく状況を見て反映。

7) 提案営業力及び技術提案力向上研修会

- ①一般財団法人日本立地センター立地総合研究所より、自動車産業に特化しないで次世代産業を含めた「2014年度海外市場動向を踏まえた次世代産業(自動車、ロボット、航空機、医療機器関連)への提案営業力&技術提案力向上研修プログラムの案」の提案があった。

- 1日単位で受講生が違って良いよう検討依頼した。
3月5日の理事会で審議。
- ②SE講座に対し、受講対象者、研修会の目指すことを明確に色分けする必要があると討議された。→認識してカリキュラムを考慮とする。

8) その他

- 一般財団法人日本立地センター立地総合研究所より、製造ライン全体の立上げをスーパーバイズできる「人材の育成」と「認定マイスター」制度に関する提案があった。
→エンジニアリング会社の範疇と思われ、保留となる。

東部地区中堅・若手研修会

日 時：2月7日(金) 14:00～17:30
会 場：機械工具会館 6階ホール
出席者：正会員49名、賛助会員メーカー23名、
賛助会員リース3名、講師他3名

角田委員長から挨拶があり、研修会開催となりました。講座も充実した内容で非常に好評でした。

ご協力をいただきました関係各位には厚くお礼申し上げます。
第二部の交流会は、女性社員の参加も多く、大変盛況でありました。

第一部：研修会 14:00～17:30

※ 講座内容等は次ページに掲載。

		講座名	講師
①	14:00～15:00	真の付加価値を生み出すロボットエンジニアリングの最新動向	丸紅マシンツールズ(株) 副社長執行役員 角田 勉 氏
休憩	15:00～15:15		
②	15:15～16:15	商社マンの40年を振り返って	前双日マシナリー(株)会長 前日工販会長 長久保 敏 氏
休憩	16:15～16:30		
③	16:30～17:30	メキシコ経済の最新事情と日系企業の進出動向	日本貿易振興機構 (JETRO) 海外調査部中南米課 課長代理 中畑 貴雄 氏

第二部：交流会 17:45～20:00

出席者：正会員33名、賛助会員メーカー21名、
賛助会員リース3名

東部地区 情報交換会

日 時：2月25日

場 所：機械工具会館6階ホール

出席者：正会員15社19名、
メーカー賛助会員10社15名、
リース賛助会員3社5名、
計28社39名

角田委員長より挨拶があり、情報交換会がスタートしました。最近の市場動向そして今後の見通しについて、各社ご発言要旨をご紹介します。

<正会員>

○12年度より若干受注が下回っている。前期を上回る予算だが何とか達成の動き。受注は名古屋が好調、次が大阪、関東は低調。関東の自

動車関係は厳しかった。中部は13年後半から輸出関連、国内ともに大型案件が詰まっている。関西は航空機関係と西日本の自動車メーカーの受注が多かった。西高東低の状況。機種的にはマシニングセンタが多いが例年に比べて多いのがハイエンドな研削盤だった。14年度は10%アップの予算の予定。

○決算は昨年並み。東部が比較的數字が上がっている。金型が中心で家電関係が厳しい。金型の中国移管が進んでおり国内の売り上げが立たない。自動車関係は良く特にプレス金型は忙しい状況。関西地区は電子部品、特にスマホ関係の大手ユーザーの調子が良い。九州地区の金型は半導体関係が多く苦戦の状況。

○金型よりプレス・射出成形機等、ものを作って

出すところまでのアプリケーションを求めているお客さんが多くなっている。工作機械以外の引き合いが増えてきている。

○上半期は苦戦。ものづくり補助金で入れようというお客さんが増え今年に流れている状況。今年10%程度良くなるのではと思う。下期の受注は医療、車、航空機に絞られる。機械は5軸加工機・複合旋盤が以前に比べると受注が増えている。

○上期は計画未達、下期は何とか回復傾向。西高東低が続いている。下期は2月以降動きが出て、プレス、レーザー関係、自動車、トラック、復興需要の住宅関連を中心に仕事が増えている。半導体、建機、金型関係も若干動きが出てきたと見ている。また海外向けの仕事も多い。設備投資は今までは老朽化した機械の入れ替えが多かったが、ここにきて増産用の設備の話も多少出てきている。機械の内容は大型機とかエコ型マシニングセンタが若干増えてきたと感じている。助成金・設備投資減税に興味のあるユーザーが多く設備意欲をあおっていききたい。海外は、タイは好調、ベトナム・中国は回復基調、インドネシアは横ばい。今年景況感も良く良い年になると期待している。

○工具の卸がメイン。工作機械は売上の5%、周辺機器が95%を占める。上期は前年比を下回ったが下期はものづくり補助金の関連もあり周辺機器の受注が少しずつ増えている。殆どが国内のユーザー、昨年の12月位から10～15%位増えており良い傾向となっている。来期も設備投資減税等もあり期待したい。

○売上の9割は自動車関連、決算は全社では達成と思われる。13年度の上期はお客様がこれから本当に設備をして良いのかとの雰囲気があり、計画されていたものが延期になる場面もあった。売れているものを調べると航空機関連の部品製造関係、溶接等にかかわる特殊専用機、ファイバーレーザを中心とするレーザー発

信機が比較的伸びている。また大型の研削盤受注も中部地区でいただき来年納入予定。来期予算は全体では20%位アップを考えているが東日本は今年と同程度を想定。最近の動向として新興企業による新規参入型の工作機械の購入が増えている。海外はインドネシア、メキシコ等への出荷が多いが、工作機械というよりも組立装置等が多くなっている。

○担当は関東で従来は光学関係とか精密関係を中心に販売してきたが光学関係がスマホにおされ設備投資が伸びなく厳しい状況。最近車関係に営業を切り替え受注が増えているがインドネシア、タイで殆ど海外の状況。国内のユーザーについては機械の更新を前向きに検討されているところもあり対応していきたい。

○金型、板金関係が主。13年度上期は成約残がなく苦しい。東北は助成金が取れるのに関東は取れないということがあったが、9月頃から助成金が取れるようになり消耗部品もかなり回復している。忙しいお客さんも多いが設備を買うにしても後継者の問題等で躊躇されているところもある。来期も助成金を狙うことで引き合い等が増えてくると思われる。

○自動車の関係を主に取り扱い、東京、大阪、名古屋を拠点に7か所。上期は厳しい状態、下期は上向きになり通期は予算通りと思われる。2極化が進んでおり従来仕事が取れていたところが減少傾向にあり、海外に拠点を持ったところに仕事の流れる状況になりつつあり受注も増えている。海外が42%あとは国内。来期の成約は厳しいとみているが、車関係の投資が続いておりそれに引っ張られるような状況と思う。

○工具の卸が100%。東日本のみで名古屋から西はない。秋位から10%～15%位の比で上がっている。東海道では20%位アップの目標で進んでいるところもある。北関東の群馬県は良いが栃木県は伸びがない状況。千葉県は

オリンピックが決まった関係からインフラの関係から仕事が入っている気がする。良くない地域は長野県がリパットしない。

- 100%卸、4～6月は非常に厳しく、7～9月は多少まし、10～12月は良かった。1月以降は足踏み状態。ユーザー層は中小企業が多く、昨年はものづくり補助金で随分時間がかかった。またそのサイクルに入ってきたかなと危惧はしている。予算的には100%強。西高東低の形で西が良い。鉄骨系とか板金系の引き合いが増えてきている。今までなかったものがドサツと出ている感じがしている。
- 機械部門業績について今期は10%位の増収。受注ベースは夏頃から挽回。中堅企業が多く秋以降は超零細のユーザさんからの受注も目立った。特色として3月は注残が随分重なり、雪で2月の納入がずれ込み3月に相当数の納入が見込まれる。投資減税等で引き合いは活発であるが昨年と同じように結論の先延ばしも見えてきている。中部、広島自動車は非常に活発、関西地区は弱電精密・建設機械の一部が低迷していたが多少浮上してきた。東部地区の北関東地区はH社、F社をはじめ車関連の部品生産が少し動き始めた。長野地区も多少動き出した。また鍛圧板金メーカーさんが徐々に息を吹き返して受注が好調で恩恵にあずかっている。
- 売上は機械が7割強、工具が3割弱。8割以上が車関係で、大きなプロジェクトがあると受注が伸び半年遅れて売上が上がり山谷は多い状況。最近は機械納期が長くなっており多少受注に支障が見えてきているところもある。大きなお客さんの状況ではT社は今年3月までで年間57万台作るという予想が出ているがピークが60万台、来年が47万台で赤黒境目が50万台ということで赤になる見込みと思われる。F社は2016年には102万台強を生産とのこと設備も大きく伸びる。H社はトランスミッシ

ン増やすとのことで2013年に対し2020年では200万台の増とのことだが国内は2013年に比べ50万台減らし、中国、北米、ASEANで増やしていくことがいわれている。

- 粗利ベースで新品が2割、中古が8割となっている。中古機械については新しい機械を入れるための引き取りがあり倉庫の手当てに苦慮している。中古機械の7～8割は海外となっており今後もそういった状況は続くと思われる。
- 昨年4月頃から注残が増え、7～9月がピークの状況。10～12月は良いが1月は少し低調、2月はひと段落という雰囲気。ものづくり助成金で昨年は円高、エネルギーの関係の採択をとり50億近くの採択を受けた。大型案件で注文までの時間はかかったが第3四半期に数字的に上がる印象を持っている。また納期が3月に集中し3月が各月の倍位の売り上げで推移、計画は守れる見込み。

<メーカー賛助会員>

- 海外比率が非常に高く8割強が海外、国内2割弱。上半期は100%達成で下半期は120%～150%。西高東低で東日本販売部が悪いが120%の達成、西の方はもっと高い。今期はどの市場もノルマ通り。来期は3割アップを想定。東日本販売部は群馬の車関係が牽引している。千葉はオリンピックのインフラ整備関連で板金機械も売れている。消費税の駆け込み効果をねらい10月以降スタートダッシュを図り1月以降も落ちていない状況。引き合いも2月は堅調に出ている。良い形で全社的に終わる予定。
- 国内が65%、国内は3軸が影をひそめ5軸ばかり。特に金型でも大きな分野を占めるプラ型はほぼ絶滅に近い状態にある。お話があるのは透明素材を扱われるお客様での金型加工。5軸はプラスチック成型ではあまり多くなく、より硬いものの鍛造、プレス分野に特化し5軸の

引き合いがかなり多い。5軸に絡んで航空機が特需という位採用をいただいた。数字も何とかまとまる予定。

- 北関東は群馬県の引き合いが多い。群馬県は中小でも力のあるところが多く順調に増えている。プレス、鍛造関係で5軸が多い、航空機も787などまだまだ設備が不足している感があり期待できている。
- 工具の研削盤を製造販売。受注状況はこの1年を見ると3ヵ月位のスパンで好不況を繰り返している。結果として上期と下期を比較すると受注で126%、売上113%の状況。通期では目標達成の目途がついた。売れている業種は中堅の工具メーカーで中身は自動車の関係。即納とか短納期で発注がきており今期売上げも何とか確保。地域でいうと中部が断トツで車関係、西部と東部は全くダメでまだら模様。来期は受注売上とも10%アップの目標を掲げている。
- 全体は海外が中心、スマホ関係が好調で引き合いもかなり出ている。ローカル系の携帯電話メーカーからかなりの引き合いが出ている。引き合い自体は中国を中心に非常に良い。国内の状況を見ると、上期に比較し下期は20%～30%の受注増になると思う。内訳は自動車関係がかなり動き、地区的にみると名古屋地区、大阪以西・関東は名古屋ほどではないが自動車関係のティア2、ティア3関係で引き合いがある状況。国内はしばらくそうした状況が続くのではと見ている。
- ツーリング、NCテーブル、刃物ではリーマを扱っている。リーマに関してはリーマンショック後80%まで戻ってきている。ツーリングはだいぶ下回っている。NCテーブルについては順調に受注をいただいている。2年前はスマホ関係で中国でかなり注文をいただいたが昨年はゼロ、今年は数字が上がると思っている。上期から比べると20%位上がってきている。地域的

には中部は絶好調、西部は少し厳しい、東部は厳しく▲5%の状況。来期はそこそこ行けるのではないかと思っている。

- 関東が良く続いて中部、西部は苦戦。昨年はKH社をはじめ建機が非常に良く複合機が多かった。建機がなくなったのが西日本では大きい。東日本、中部は自動車メーカーへの納入機械が極めて増えている。完成車メーカー8社は複合機で工程を短縮していきたい模様、そして海外に工場を立ち上げていくような状況。ここにきてリーマンショックを超える位の受注が入ってきている。期前半は海外5.5割、国内4.5割で頑張ってきたが海外が非常に調子良く前半でかなりの注文が入っている状況。東日本のトラックメーカーを中心にかなりの受注が入っている。北関東は大手を中心に営業展開を行っている。前期に比べ国内は47%アップで推移。来期目標は20%アップ。
- 見通しは昨年と同じ位。知名度を上げるといふことでメカトロテックに初めて出展、今年のJIMTOFにも初めて出展する。工作機械でも特殊なもの専用機的なものを取り扱っている。引き合いも少しずつ増えている。独自で開発した大型のロータリー研削盤の受注も徐々に増えている。自動車に携わっている部品は非常に少なく、ハイブリッドに使う磁石関係で切断機があり、各自動車メーカーも力を入れており引き合いは増えている。
- 8割以上が繊維機械、繊維機械は非常に好不況が大きく工作機械に力を入れるとのことでプレッシャーがかかっている。11月が決算。13年度上期は中国の受注が急激に落ちた影響を受け低迷、下期に入り上昇基調にある。今期は昨年12月からスタートしているが、まだら模様。東部地区は横ばいから低迷。西部・中部地区は堅調で引き合いも上昇しておりこれからを期待。また北陸地区も非常に調子が良い。海外については北米地区が好調。中南米はメキシ

コ、ブラジルは自動車関係を中心に案件が増えてきている。アジアは中国・韓国が少し戻ってきている。インドは自動車投資が盛んで頑張っていきたい。

○ツーリングメーカーで工作機械の受注とともに売り上げが動いている状況。仙台、長野、北関東、南関東を担当、仙台が一番注文が上がっている、長野は厳しい。北関東は車の関係があるので良い状況、南関東は少し苦戦している。千葉、茨木、埼玉はそれなりに頑張っている。昔だところもあそこもという位に注文があったが、現在の注文は限られたユーザーで設備投資による注文がある状況。勝ち組という言葉があるがひしひしと感じている。

○国内予算は東部、中部、西部で達成できる雰囲気。1～3月に納入が集中している。市況的には金型のお客さんが6～7割。動いている業界としてはプレス金型で大型のプレス及び精密の順送金型、鍛造、コネクタ関連。スマホ関係が一部落ち込んだが中国のローカルメーカー、韓国メーカーのスマホ関係のコネクタ、またコネクタに圧延するためのメーカーが忙しい状況。地域的には東北はほぼ堅調、北関東は非常に活況で好調、厳しいのは神奈川、長野、九州地区で電子関係が苦戦。中部は好調で自動車関連の冷間鍛造を中心としたメーカーの更新需要があり特に形彫り放電加工機は今期非常に更新需要があった。中国、タイについては今年度非常に静か、タイは今後を期待。東南アジアは中国からの仕事も流れており期待している。車関係はメキシコという話が多く特に中部関連のメーカーの動きは非常に活発。

<賛助会員リース>

○上期は苦戦。10～12月が多少上がり始め、産業競争力強化法等により見積もり依頼もかな

り増えてきている。消費税の駆け込み需要は当初想定より多く3月に重なっており、リースの場合は引き渡しベースとなるのでもれなく対応していきたい。リース業界全体の数字はピーク時8.3兆円のマーケットがあったが、直近は4.9兆円で大幅に落ちている。全体的には底打ち感があり徐々に上がっている状況、工作機械は自動車関連部品・航空機部品がかなり好調。建設機械の大型関係は苦戦しているが中小建設機械部品関連はかなり回復しているのが実感。

○上期～11月は相当ビハインドしていたが、昨年暮れから設備投資が活発になってきた。ユーザー層は自動車部品のティア2、ティア3の関係で少し遅れ活発化している。従来中心の弱電家電等は苦戦。エリア的には三河地区、広島、北関東が中心。最近顕著なのが九州と東北でティア1の方が現地調達化を始め引き合いが出ている。補助金についてはリース業界にとってアゲインストの風で今期は需要が苦戦した。マクロ経済が良いのか倒産はあまり発生していない。唯一後継者がいないとか受注がゼロで負債がないような廃業が目立つ。

○製造業は低調が続いている。非製造・サービス業・通信業は非常に好調。建設機械・産業用車両は11月頃から活発になり比較的好調に推移。来年に向けものづくり補助金、産業競争力強化法の各施策が動いてくるが、その中で金型中心に営んでいるお客様が部品加工にチェンジとのことで機械導入のお手伝いを考えている。補助金についてはリースとのマッチングが難しく、応募にもれたお客様の投資意欲を高めるための事前策としてリース割賦のご利用をお進めしたい。また今後の景気安定を見込み与信枠を引き上げ幅広に取り組みたい。

中部地区 正副会員懇談会

日 時：3月12日

場 所：(株)井高 本社5階会議室

出席者：正会員 14社 17名

◆高田委員長より挨拶と報告

日頃の活動へのご協力に対する御礼に続き、日工会発表の受注数字から1兆3千億が現実味を帯びてきたことが述べられ、機械工具／中部ブロック懇談会においては、愛知・岐阜・三重は何とか好調、しかし浜松地区は空洞化に依り厳しい状況との報告があった。

また、昨年の全機工連／全国大会に続き開催された100周年となる大阪大会での課題について、ネット販売台頭の中にあって機械工具販売商社は生き残り出来るか?との討論がされ、大変厳しくなると見られており、10年後の生き残りは50%、更にその50%は仕事のやり方も変える必要が有るとの結論付けられた報告がありました。

◆懇談会各社ご発言要旨(テーマ：現在のビジネス環境における販売の現況と展望)

各社の業況推移は、2013年末にかけて好調に上昇推移するも、年明けには減速した状況が大勢を占め来期に対しては不安視と期待感、各社それぞれの見通し報告がありました。期待されている航空機産業関連も量産段階に入れば、それなりの期待感もあるものの、限られたユーザーでの成功例など限定的なものとなっている模様。又、補助金絡みでは幾つか若干の動きは報告されたものの、審査絡みであることから、これも比較的限定的の様子。リーマン・ショック前に対する戻り度合いは60%～100%で、地域、ユーザー層の違いな

どもあって、各社に若干の違いが見られるものの、80%位が一番多く報告された。

また、その中では対前年で減収・減益も幾つか報告されていた。

毎回、当然のことながら、グローバル化への対応、進捗状況が多々報告され、人材の起用と育成が各社から課題として報告されました。海外対応の前提としてはいずれも国内の地盤が確立していることを挙げられ、海外要員へ如何にして力量を持たせるか!?で苦慮されています。また、国内要員であっても海外経験を積むべく積極的に派遣するとの報告もありました。更に、今や海外への対応は国内同様にごく当たり前の事と捉え、国内外問わず同様の取り組みが出来るように!との指針が出ていることの報告もありました。

TNGA(トヨタ・ニュー・グローバル・アーキテクチャー)にユーザー・メーカーが真剣に取り組まれている。

商品力と原価低減に向けて物流・生産システムなどが大きく変わろうとしている。

我々もしっかり勉強しなくてはならないとの報告がありました。

各社報告の後、SE教育他、各社毎の教育に関する対応状況、英会話教育及び海外対応の課題、工具業界の業況推移などについて、意見交換がされました。

◆山下理事からSE教育への参加要請と

締めくくり

SE教育にはリース賛助会員各位からも熱心な参加があり、正会員各位には是非ご参加願いたい。

委員会席上では海外要員向けの講座が無いことから強化の要望あり。又、日工販のトップマネージャー各位に依る経験談などを組み込んで欲しいとの意見もあった。

教育とは幾多の困難と経験を乗り越えて来た先輩の姿を見て勉強し且つ、座学ではなく実践で鍛えるべきものと考えられると述べられ、懇談会が締めくくられました。

西部地区 会員懇談会

日 時：3月12日

会 場：大阪弥生会館 2階“三笠・伊吹の間”

参加者：正会員22名、
メーカー賛助会員19名、
リース賛助会員8名

赤澤委員長より挨拶と報告事項が述べられ、現況報告と見通しについて、情報交換がされました。各社ご発言要旨をご紹介します。

<正会員>

○13年度において前半はものづくり助成金採択のため受注の先送りが目立ち厳しいが、後半になりものづくり助成金の採択が各社におりはじめた事と中小企業の投資が動き出し、最終的な年度目標は達成。

内容的にはリーマン後、先を見越した中古機の蓄えが国内販売に大きく貢献、新規設備については、USERの海外展開に販売が好調。売れ筋としては板金加工系の特にプレス機が多く、ワイヤー放電加工機も過去との比率から貢献。

○13年度受注は10～12月が非常に好調。ものづくり助成金の採択結果が大きく影響。その影響で1月が落ち込み、2月からは14年度の助成金がスタートし、その影響が大きく、前年比で2割ほどの落ち込み。売上は、10～12月の受注好調の影響および

消費税等もあり好調。

地域的傾向としては、関東が良く九州も盛り返してきている。また、海外はメキシコ・ベトナム・タイが好調で海外向けの下支えは大きい。13年度総評としては良い結果であった。ただし、14年度のスタートが13年度末の助成金および消費税等々の影響により落ち込みが予想され不安要素が残る状況。

○13年度上期はものづくり助成金の採択待ちも大きく影響し苦戦を強いられたが、11月・12月はものづくり助成金の採択等にて受注好調。特に11月の展示会においては放電加工機が31台の受注があるなど大きく貢献。

2月以降は14年度のものづくり助成金がスタートし受注が落ち込み気味である。

○13年度受注において上期はものづくり助成金の採択待ちが影響し低迷状況が続いた。

10月から3月は14年度のものづくり助成金がスタートするが、海外向けおよび自動車からみの大型案件等もあり好調。

ただし、4月から受注の落ち込みがものづくり助成金及び消費税UP後の影響を含め不安材料が多く想定される。

13年度の総体評価は良い。

○13年度上期はものづくり助成金採択待ちの影響が大きく苦戦を強いられていたが、8月位から円高省エネ対応策等の効果もあり受注が上向き始める。

3月半ばに入ったがまだ駆け込みがある。受注は目標値の120%達成で好結果であるが、各商売の競合が多く利益が少ない。

14年度はものづくり助成金および生産促進税制等の期待感が大きい、4～6月においては落ち込みが想定される。

13年度の中で終始安定受注が出た機種は、レーザーおよび鍛圧関連の機種。海外は、タイ向けが好調であった。

○13年度は上期・下期一貫して安定した受注が見込め、非常に好調な状況であった。

その内訳としては、ME社等の特に海外案件、およびMH社の航空機からフォークリフトまでの各いろいろな生産機等が大きく影響。

その対応の年と言える状況であった。

○13年度総体評価は好調な年であった。その内訳は、やはり、上期はものづくり助成の採択待ちで非常に厳しかったが、一社の大型受注で乗り切れた。

下期はやはり、ものづくり助成金の採択結果にて受注が好調。上期の落ち込みを吸収できる結果となった。

14年度の課題として既存有力USERがあるためここまでその流れを組んできたが、今後の展開として新規開拓の必要性が急務になっており、その取り組みを始める。

○13年度受注は4～8月は、ものづくり助成金等々の採択待ちの影響が大きく落ち込む。

9月から大型機の受注が好調になり受注が上向く。10月からものづくり助成金の採択結果の影響で受注好調。12月から2月は徐々に落ち込む。総評としては良い。西高東低型状況。

西の大きな要因は自動車・エネルギー・航空機の部品が好調、金型はまだまだ悪い。取組としては、ものづくり助成金及び生産促進税制の説明会を開いたがUSERの関心が非常に高く、会場が入れないほどの盛況であった。

また海外の強化でベトナム・インドネシアを法人化、タイ・メキシコを強化。

○13年度の総評としては目標に対して140%の達成で良い結果となった。

西日本の拠点別にみると、九州曇り、四国曇天、広島快晴、関西曇りのち晴れ、やはり上期においては苦戦。下期9～11月と好調。結果3月の売り上げが下期の売り上げの4割を占め過去10年の統計を見ても最高額の売り上げができた。ただし14年度前半は非常に不安である。

○13年度は多分に漏れず、下期の結果が好調で、売り上げは下期の4割が3月。10月以降中小零細企業の資金周りが行政期の回復によって少しずつ良くなっているのでは？。

この状態で行けば、最終的に14年度もものづくり助成金などを含め、結果的には何とかそれなりの着地点に降りられるのではという感じがする。

○当社の期末が7月であったため先期においては非常に厳しい状況であったが、今期（13年度）は非常に好調で特に3月度がピークになっている。

USERとしては先期および今期もJ社・D社の好調に助けられており、今期は更に200～300名規模の産業機器メーカーを狙っていきたい。

○13年度は3月見込みも含め目標達成。内容的には、やはり上期が厳しく下期に伸びが出る。売り上げは当初12年度の落ち込みが響き厳しい状況であった。

特に受注は11月～2月の達成率は130%で、14年度においては今期の受注残があるので強気で攻めに出る。

○13年度はとにかくものづくり助成金に振り回された。ただし、最終的にはリーマンショック後初めての全事業部目標達成で終わる事が出来た。来年も期待値が持てる状況もある。

○13年度の総評は良く目標達成。ただし、ものづくり助成金に左右された。新機についてはUSERの設備更新が多く中古機は東部地区で販売好調。

<メーカー賛助会員>

○13年度締めは12月末で最終的に黒字。内容的にはシステムメーカーのためOSの終了関連に絡み旧システムの対応終了も関係し入れ替えが多く、また、ものづくり助成金も追い風になったのが大きく影響。

地域的には中部地区が好調で150%の達成。関西地区は依然厳しい。

すでに14年度に入っているが、やはり現状も中部地区は好調。関西地区は1月、2月と厳しく、3月に動きが出始めている。ここへきて3月のOSの終了に応じPCの入れ替えが急務であるが納期が間に合わないという問題が大きい。

○13年度総評としては良い。上期は苦戦。下期は好調。ものづくり助成金の影響は大。内訳としては、金型関連で自動車関連以外は非常に厳しい。

京都は半導体関連、富山は車関連、兵庫は航空機関連でKH社・MH社、広島は、M社関連が上向き。ただし、M社関連は13年度で海外がらみの投資は一段落の感じで14年は大きな動きはなさそうでは？。九州は半導体関連特に自動機関連の部品加工等が上向き。14年度は航空機を含む五軸機で攻めたい。

○チャックメインのメーカーであるが、12年度13年度とほぼ同等で総評としては良い。海外関連は中国の落ち込みが大きく影響。傾向としては従来ロータリーテーブルにおいてはφ200サイズが良く出ていたが、本年度は車関連の動きからφ400クラスが好調。リーマー等の刃具関連は代理店在庫での在庫

ケースもあり安定。

14年度は13年度の流れて4月・5月はいい流れで行けそうであるが、その後については現状読めない。

○ホーニングメーカーであるが、12年度は非常に苦戦したが、13年度は8～12月が好調。

海外は中国が落ち込む。日本製を避ける傾向。ただし1月から環境の対応等があり日本製の受注が少し戻りつつある。国内を地域的にみると中部は全体的に好調、西部はM社がらみ、東部は10月頃は総体的に悪かったが11月から戻り始めている。

○13年度受注は上期、苦戦。下期においては12月までは上向き1月2月と落ち込む。3月は出荷が通常の数倍に対し工場の改築で生産力が100%でなく生産に苦戦。

14年8月に新工場が完成、生産の挽回を狙う。市況は中部、兵庫が好調。全体的にやはり自動車絡みである。T社はハイブリッドで伸びてきたが世界はターボチャージャーが主流に。T社もこれに乗る方向。この流れに乗れるよう攻めたい。

○13年度は良い。特に下期は自動車の金型が戻ってきている。航空機も好調、受注では横型の大型MC機が好調。大手USERがとにかく動いている。

14年度はJIMTOFに向け新機種を仕込んでいる。これは、ものづくり助成金・生産促進税制の影響を見込んでいる。

○13年度は良い。やはり下期の動きが顕著である。九州は自動車の動きが影響大で好調。広島はM社、I社が動き絶好調。岡山・四国は不調。関西は明石が更新関連とKH社の航空機等もあり横ばい。京滋は苦戦、14年度前半は中小企業の設備意欲はまだ低く低いと思われる。何とか更新を含め攻めたい。

○13年度は良くも悪くもものづくり助成金に振

り回された。総評は良い。3月は通常の数倍の出荷。

14年度はものづくり助成金の影響を期待しているが、最終の発注時期のかなりのズレが心配。前半は苦戦では？。

生産促進税制において汎用旋盤以外は対象になると思われるので期待。

○13年度は上期苦戦・下期ものづくり助成金で上向きであるが、関西はあまり結果が出なかった。中部・関東は好調。研削盤メーカーとしては統計でMC機の半年後ぐらいでの動きが出るので期待。14年度は、まず、インターモールド2014で丸モノ中心に円筒機を出し自動車関連を意識した展示で攻めていきたい。

○13年度は上期苦戦、下期は好調。ものづくり助成金の影響大。地域的には東部好調、中部・西部不調。東部はトラック・車（特にN社関連）、中部は車（H社・T社）、西部は車（M社）、ここにきて、中小企業の動きが出てきている。やはり全体的に自動車関連の動きの影響が大。3月は出荷関連で工場はパンク状況。14年度は、頭にスマホ関連の液晶パネルで大型受注。

<リース賛助会員>

○13年度はものづくり助成の影響が大きく苦戦。リース会社としてはものづくり助成金絡むことがむつかしく影響が出ない。上期はエコリースにてフォロー、特に九州・東北で動きがあった。

下期は1月2月が苦戦。今期感じたことは関西の動きは悪くなかったが、エコリースの使用が少ないように思われる。

○ものづくり助成金の影響が大きく苦戦。上期苦戦、下期好調の流れは同じ。国内もしかりだが、海外でのアジアネットワークを売りにおいてローカル企業へも対応を開始。

○ものづくり助成金の影響が大きく苦戦。上期は大苦戦。下期は動きが出たがやはりものづくりの助成金の動きが大きく苦戦。14年度も苦戦が予想されるが、ものづくり助成金が生産促進税制かで結果に大きな影響がでる。エコリースも期待。

○13年度上期は苦戦したが円高省エネで何とかフォローした。下期はそれなりの水位はできたが3月に入り動きが止まった。関西は海外案件の動きが落ちているが全体は上向きに動いているように感じられる。

◎総評としては、13年度西日本としては、やはりものづくり助成金の影響が非常に大きく、上期は採択待ちで苦戦し下期のその恩恵を受けるという傾向。

業種の流れとしては間違いなく自動車関連の動きが影響しておりそれにかかわる内容があるかどうかで結果が変わっている模様である。全体的に上向き傾向ではあるが、まだまだ中小企業の動きとしてはこれからというところで国の政策に頼る影響が大きい。

14年度もこの流れは変わらず、ただ、13年度末までの消費税も絡んだ動きが影響し、前半の動きを心配する傾向が強い。後半は助成金等の結果もあり、動きは来期も後半型になることが予想される。

13年度以上に本格的なものづくり日本の動きが出ることを期待したい。

「設備投資減税・ものづくり補助金」勉強会

日 時：1月31(金) 14:00~15:10
 会 場：機械工具会館 6階ホール
 講 師：経済産業省製造産業局産業機械課
 課長補佐 根津正志 氏
 経済産業省製造産業局産業機械課
 生産機械一係長 中島徹 氏
 出席者：正会員 108名

宇佐美専務理事より講師の紹介があり、経済産業省製造産業局産業機械課より、設備投資減税について対象設備・先端設備の要件、ものづくり補助金について概要・条件の説明がありました。定員を超える満席の中、参加者は熱心に聴講し、質問も数多く出まして、中身の濃い内容でした。



日工販SE合格者 第197回発表

2014年2・3・4月の合格者 18名です。

2014年2月合格者

認定 No.	会社名	合格者名
14-23-2859	(株)共和工機	長倉 功恭
14-23-2860	(株)共和工機	鈴木 弘記
14-23-2861	(株)共和工機	和田 将紀
14-23-2862	三井物産マシンテック(株)	松本 太郎
14-23-2863	(株)ヤマモリ	豊岡 良
14-23-2864	(株)ヤマモリ	小島 一志
14-23-2865	(株)東 陽	天野 誠
14-23-2866	植田機械(株)	新野 紀久
14-23-2867	DMG 森精機セールスアンドサービス(株)	渡邊 正己
14-23-2868	東銀リース (株)	篠原 翔

2014年3月合格者

認定 No.	会社名	合格者名
14-23-2869	DMG 森精機セールスアンドサービス(株)	田中 侑

2014年4月合格者

認定 No.	会社名	合格者名
14-22-2870	首都圏リース(株)	大熊 康雄
14-23-2871	(株)豊通マシンアリー	夏目 博幸
14-23-2872	岡谷機販 (株)	飯島 伸揚
14-23-2873	(株)東 陽	昆野 秀雄
14-23-2874	三菱電機 (株)	根立 亮
14-23-2875	三菱 UFJ リース (株)	高橋 亮人
14-23-2876	昭栄産業(株)	高野 一樹

工作機械と私



(株)ヤマモリ
 埼玉営業所所長
熊谷 秀司

私が、この会社に入社したのは、昭和61年ですから早いもので既に29年もの年月が経過しました。その間の時代背景と共にいろいろな事が、様変わりしたなと最近、強く感じています。一言で言えば、アナログ時代からデジタル時代が変わったと言うことです。

まず、私が、最初に営業に出た時代には、カーナビゲーションなどはなく地図を広げて目的地を調べお客様に訪問をしていました。また、通信機器も公衆電話やポケットベルから携帯電話やスマートフォンに変わっています。

外出中にポケットベルで呼び出され公衆電話を探し電話をかける。特に雨の日等は、大変でした。電話をかける時も、約10桁の電話番号を一つ一つ押してかけていました。その為に良くかける相手先の電話番号は、暗記していたというか指で覚えていたものです。それが、今では、登録さえしていればボタンひとつで相手先かけられるようになりました。その代わりに電話番号を暗記しなくなりました。単純なことですが、同じような経験をされ共感していただける方も多いのではないのでしょうか。

製造の現場においては、トランスファマシニングからFMSそしてFA化と合理化、自動化等を追求するシステムへと著しい変化を遂げています。さらに私が、携わる機械工具業界の受発注システムも大きく変貌をしています。入社当時は、電話やFAXが、主流でありましたが、最近ではパソコンを利用するメールからWEBそして通販等、当時では考えられないようなシステムが当たり前となっています。

話は、変わりますが、私が、営業に出た頃の頃、お客様へ訪問した際のことです。ユーザー様よりお客様へ急ぎの注文が入ったのですが、お客様は、別の用事でどうしても届けられないとのことで私に届けて貰えないかと打診をされました。私は、「良いですよ。」と快く返事をしてユーザー様の住所と電話番号を教えてください急ぎの商品を届けました。公衆電話からお客様に無事に配達完了したことを告げたところ「とても助かった。」と感謝の言葉を頂きました。

一日の営業を終え帰社するとそのお客様から在庫分としてそれなりの金額の注文書が、届いていました。私は、この時に感激したと共に人の温かさを感じたことを鮮明に覚えています。この時にとった私の行動は、非効率でイレギュラーな仕事だと自覚しますが、商売の原点である持ちつ持たれつとは、こういうことではないかと実感しました。

どの現場においても無人化、合理化などを推進し効率を求めることが、必須になっているデジタル化された世の中を否定するつもりもありません時代の流れに取り残されないことも重要であると思いますので新しいことも毛嫌いせずに取り入れたいと思います。しかし、便利になる半面、不便になることも多々ありますのでアナログの良さを忘れることなく人と人にしか出来ないことは、必ずあると信じ心と心が通じ合って成立する対面商売を大切にしながら今後も、この業界に携わって行きたいと思っています。

「心配事の9割は起こらない」 榎野俊明 著(三笠書房)



三栄商事(株)
小牧営業所小牧一課 課長
岩 船 史 智

「心配事の9割は起こらない」たまに立寄る本屋の新刊コーナーで私の目をくぎ付けにしたのはこの文字でした。あまりにもストレートな題名と、少々心配性な性格とたまに妄想癖のある私には、まさしくうってつけの一冊でした。さらに(購入当時)20万部突破と書かれており、私と似たような同胞が20万人もいるという安心感もあり迷わず購入しました。

著者は、禅僧でありながら大学教授であり庭園デザイナーとしても活躍しておられる榎野俊明氏。禅僧ゆえに48の禅の教えから生き方を説く内容となっています。上から目線ではなく、こうした方が良いですよ、と優しい言葉で語りかけるような一冊となっています。その48の教えから私の心に残った幾つかをご紹介します。

<「莫妄想」(ばくもうそう) 意味:妄想しない事>禅では「比べない生き方」を大切にします。心を縛るもの、心に棲みついて離れないものは、全て「妄想」を意味します。他人を羨む気持ちも、自分はダメだという思いも、実は全て「妄想」なのです。それを生み出している正体は、「ものごとを対立的にとらえている考え方」です。例えば「美と醜」「貧と富」「損と得」「好きと嫌い」これらを比較するうちに、他人をうらやむ気持ちや、自分を嘆く思いが自分の頭をもたげつきてしまい、その妄想に心が振り回されている姿になってしまいます。比較する事に何の意味があるのか、また「自分」をどんな人とも比べない「絶対」の存在を、禅では教えます。比べようのないものを比べようとするから、余計な事や、無駄なものがまわりついてしまい、不安、悩み、心配事を増やしてしまいます。比較する事を止めると妄想の9割が消え、心がずっと軽くなります。「莫妄想」-この言葉は、比較なんかしないで絶対の自分を信じて生きよ、というエールが込められている気がします。

<「余計な事は調べない」情報の暴飲暴食はやめる>スマホ片手の現代人にとっては、きつい一言です。情報を幅広く、簡単に手に入れることはいい面もあります。しかし注意したいのは「有り余る情報が判断力を弱めている」という点です。仕事をする上で本来大切なことは、「自分が何をしたいか」という視点を持つ事です。今は働き方や転職、就活に関する情報は依然より情報に溢れていますが、それらを集めた所で「したい事」も「生き方」も見つける事はできません。情報過多により、心をどこに置いてよいか分からなくなってしまいます。大切なのは情報の選択肢を絞り込み、「心の置きどころ」を定めることに力点をおくことです。定まった心に問いかけて選んだ仕事は、プレがなくなり、一生懸命になれると教えてくれています。

著書の中では、これら以外にも、人付き合い、お金、等人生のあらゆる面について触れられています。もちろん読んだだけでは不安や悩みが解消されるわけでは有りません。ただ読み終えたころには心を占めていたものの大きさが、実はたいしたものではない事に気付かされます。

今まで禅に触れたことは有りませんでした。その奥深さを感じる事ができ、少しだけですが視野が広がった思いがしました。

「まだまだ半人前」



伊藤忠マシンテクノス(株)
西日本営業部広島営業所
新 北 勉

2005年4月に入社し、5年目を迎えた2010年初夏、初めて転職の打診を受け、広島に来てこの8月で丸4年を迎える。赴任当初はお客様に名前を覚えてもらう為に、打合せもないのに訪問し、先輩方から受け継がれた会社のカラーを出しつつも、自分のカラーを小出ししての営業活動。たまたま赴任した年にタイミングよく、補正予算で国内設備投資を促す制度が決定されたため、ここから怒涛の4年間が始まるとは当の本人も露知らず。

本体が動けば、協力企業も動くことを初めて目の当たりにした。上司が言っていた「自動車業界」というものを初めて意識した。他社商社は?競合メーカーは?予算と納期は?・・・いろんな情報を収集して策を練った。受注も失注もしたが、この4年間で一つだけ気がついたことがある。それは、「私がメーカーの機械を売っている」のではなく、「私はメーカーの機械を売らせて頂いている」ということだ。勘違いしやすい部分だが、このキーワードは肝に銘じ命題として、これからも機械営業に携わっていこう。

さて広島に転職してからは、取引先様の上層部の方と面会する機会もあり、経営者側の意見を直接伺いする機会を多く得ることが出来た。先日、ある方の講演会に出席させて頂いたが、このフレーズが響いた。「部下を使って半人前、上司を使って一人前」。後輩と一緒に行動すると、やはり自分目線で話をしてしまい、無理難題を言っているようで多少煙たがられている感がある。きっと良い面ばかりではないだろう。そんな私の行動を見て、後輩が自分らしさを加味し行動に移す。

ある日、客先訪問を終えた後輩が嬉しそうな顔で帰ってきた。聞けば、客先担当と長い時間話すことが出来たという。恐らく私に聞かれる質問を予想して、客先担当者に根掘り葉掘り聞いたのだろう。彼から報告を受け、この案件の現状が分かった。嬉しそうな顔で報告している彼を見て、彼の成長が垣間見えたと同時に、自分も僅かだが成長できた気がした。あとはこの案件の受注で、彼と私の更なる成長の糧にしたい。しかしながら、部下と意思疎通が出来たとしても、まだ半人前なのだ。先は長い。

上司に、私の仕事を応援してもらわなければ、私も半人前止まりなのだ。「部下を使って半人前、上司を使って一人前」。何とも可愛くない一言だが、誰か一人でも頷いてくれれば光栄である。ただ、この言葉から私は「三方よし」をイメージした。「買い手よし」「売り手よし」では半人前ではないだろうか?これに「世間よし」が入ってこないと私は一人前にはなれないような気がした。

今年3月で東日本大震災から丸3年を迎えた。今こそ近江商人の「三方よし」の気持ちを思い出す時期ではないだろうか。「売り手よし」「買い手よし」「世間よし」。

先ずは私自身が、今より少しだけ勇気と熱意をもった自分発の行動をとり、「世間よし」を意識すべきと再認識した。



京華産業(株)
機械部部长
藤元 浩幸

この業界に入り、工作機械に携わって16年目の自分が寄稿した『工作機械と私』について、時間の経過とともに、その後の軌跡を再度寄稿させていただきお話を頂き、今回、改めて読み返してみました。

この業界でやっていけると感じ、色々なことにチャレンジし、結果も出だした頃の9年前の自分が書いた『工作機械と私』、テーマは『感謝と出会い』でした。

このテーマは、今も変わっておりません。前は、最後に、「今までに出会った方々に感謝しながら、今後も“新たな人との出会い”、“新たな商品との出会い”を大切に、この厳しい時代に、精一杯頑張っていきたいと考えております」という文章で締めくくりました。

『出会い』に支えられ、今も精一杯頑張っておりますが、9年後の今は、先の“出会い”に新たな出会いとして、“部下たちとの出会い”が加わりました。幸い、部下たちも“感謝と出会い”という思いで、この厳しい時代を共に乗り越えようと頑張ってくれております。

自分が9年前に書いた、新たな「出会い」から経験したこと「お客様から信頼を得て、新工場の建設から立上げまで関わらせていただいた事例」と同じように、お客様から信頼を得て、国内工場の設備についてメーカー選定から導入まで、また海外工場も、新規設備及び既存設備の輸出業務から導入、立上げまで、すべて任せられ、本当に身になる経験をしている部下も出てきました。

また、別の部下も、社長様に本当に信頼され、プライベートから、設備案件まで、何でもいいあえる環境を作り上げ、さらに、同じような環境のお客様を増やしてくれております。

自分も部長としてではなく、一人の営業担当として、新たに“九州での出会い”がありました。先輩が何十年とお付き合いされ、我々「京華産業」を支えていただいていた大切なお客様を引き継がせていただきました。1ヶ月に1～2度しか訪問できない状況では、最初は、先輩の大変な実績とサポートで、引き合いを頂きましたが、いつまでも続くわけがありません。自分を出せなければ、九州のお客様は離れていきます。当初は、距離の不便さを感じさせないよう、1ヶ月の半分は九州に出張し、「いま、九州のどこに住んでいるの?」と聞かれるぐらいまで出張しておりました。おかげさまで、今では、たくさんの『出会い』を得て、信頼を頂き、多くの取引をしていただける環境ができたと思っております。

我々商社は、人との出会い、商品との出会いが無ければ、何もできません。やはり、今回も最後は、

「今まで出会った方々に感謝しながら、会社人生の最後まで“人との出会い”“商品との出会い”“部下たちとの出会い”を大切に、この厳しい時代に、精一杯ともに頑張っていきたいと考えております」で締めたいと思います。

.....工作機械と私.....



京華産業(株)
機械部 課長
藤元 浩幸

全く何の知識もなくこの業界に入り、工作機械と16年間何とか携わってこられたのはすべて「出会い」のおかげです。

「工作機械との出会い」これは知人の紹介からでした。旋盤・フライス盤などはもちろん、工作機械という言葉すらそれまで全く聞いたことが無かった自分が、初めてその言葉に出会ったのは大学4回生の秋でした。

当時、バブル絶頂期で就職活動に対する緊張感も無く、自分が何をやりたいのか目標も決まらず、ただ、大学のある名古屋で就職活動を何となくやっていた頃に、地元の知人の紹介で面接をさせていただいた企業が京華産業でした。秋に運よく内定をいただき、配属部所と仕事の内容は「工作機械の営業」との辞令を受けました。が、入試面接をして頂いた部が金属材料を取り扱う部でしたので、前知識として工作機械については全く頭にありませんでした。その場で、工作機械って何ですか?とも聞けないので、帰路の途中で『工作機械の入門』という本を買って、名古屋へ帰る新幹線のなかで読んだのが初めての出会いでした。

入社して、この業界で本当にやっていけそうだと感じたのも、ある社長様との「出会い」でした。入社して数年は、バブルの恩恵を受け、崩壊後も諸先輩方の実績と「京華産業」という看板で、未熟な自分でも機械が売れる環境でした。

でも実際は、自分がこの業界にあっていいのか常に自問自答の毎日でした。

そんな時、ある会社の社長様から、アルミの部品のバリ取り機の引合をいただきました。それまでは、人手でバリを取られていたのですが、増産になるので適した設備を提案してほしいとお話しました。複雑形状のワークのバリを短時間で取るためには、既存の機械では対応できず、諸先輩方いろいろなメーカーに相談し、最終的には某社の2ステーションのロボットシステムを提案することにいたしました。現場の意向を聞くために朝から夕方まで何度も伺い、現場が納得していただける状況をつくってから、最終提案書と見積りを提出いたしました。専用機に近いシステムですから、我々の説明と単体でのテスト結果と現場の意見しかありませんでしたが、社長様に即答にてご採用いただきました。機械が順調に稼働し、その後同じシステムで、4台の追加注文をいただいたうえ、感謝の言葉を頂いた時、はじめて、この業界でやっていけると自信が持てたのを覚えています。

昨年は、また、新たな「出会い」から、一年をかけて新工場の建設、新規の設備・新工場への完全移転と最後まで関わる事ができました。お客様から信頼を得て、設備関係以外の土地の購入、ゼネコンの選定など当社との取引以外の事までご相談いただき、大変勉強になりました。

今までに出会った方々に感謝しながら、今後も、“人との出会い”“商品との出会い”を大切に、この厳しい時代に、精一杯頑張っていきたいと考えております。

統計資料

工作機械・FA流通動態調査 1

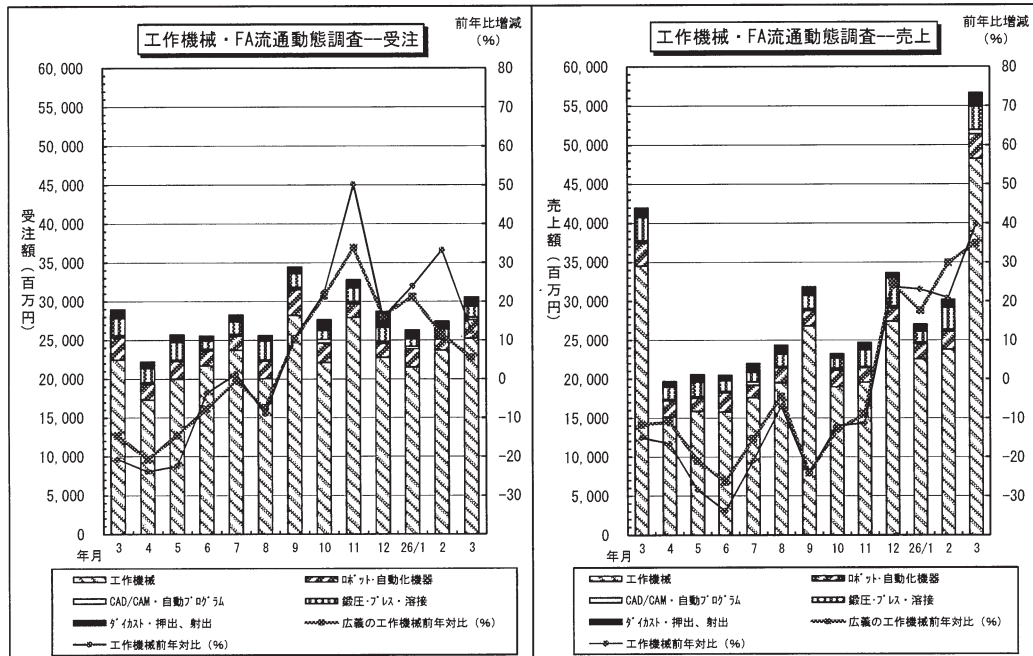
統計1 単位百万円

調査月次	受注				売上					
	26/3	前月比	前年比	25/4-26/3	前年比	26/3	前月比	前年比	25/4-26/3	前年比
39社合計	25,232	7%	12.3%	274,114	7.2%	48,245	103%	39.7%	271,301	-3.5%
広義の工作機械	2,393	71%	-17.8%	26,052	10.5%	3,141	36%	5.1%	24,787	9.9%
ロボット・自動化機器	364	49%	36.4%	3,298	47.1%	523	86%	73.9%	3,145	52.5%
CAD/CAM・自動プログラム	1,353	26%	-38.5%	19,075	-27.1%	2,967	6%	1.7%	23,445	20.4%
鍛圧・プレス・溶接	1,208	21%	9.0%	12,621	0.8%	1,771	75%	39.6%	11,623	-11.6%
ダイカスト・押出・射出	30,550	11%	5.5%	335,160	4.6%	56,647	88%	34.9%	334,301	-1.2%
小計	22,167	38%	41.3%	193,394	4.0%	25,112	47%	22.6%	203,027	7.3%
工作機械以外の扱い商品	52,717	21%	18.1%	528,555	4.4%	81,759	73%	30.8%	537,328	1.8%
合計	1,342	-1%	1.2%							
従業員数										

統計2 単位百万円

調査月次	受注				売上					
	26/3	前月比	前年比	25/4-26/3	前年比	26/3	前月比	前年比	25/4-26/3	前年比
30社合計	20,630	26.9%	13.0%	205,247	7.0%	33,829	84.8%	29.9%	202,824	2.5%
直販 (内リース)	1,350	71.1%	95.8%	9,131	16.3%	2,373	237.2%	92.3%	10,733	1.7%
卸	5,743	-11.4%	9.6%	74,804	17.0%	16,918	145.9%	101.1%	74,827	16.1%
輸入	1,589	-7.3%	70.1%	13,191	-11.9%	1,658	-37.8%	-2.9%	17,272	-3.7%
輸出 (内間接輸出)	7,896	-10.9%	13.6%	93,018	-10.0%	9,462	34.8%	19.9%	101,587	-5.4%
従業員数	1,162	-33.4%	50.9%	16,520	-5.8%	1,515	-22.3%	37.5%	18,774	-9.1%

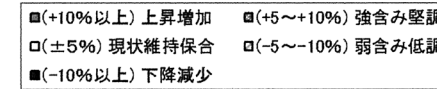
注：本調査は、20年4月より集計対象会員を見直し、前年分も集計し直した数値と比較した。
 会員72社中統計1に関しては39社、統計2に関しては30社の回答を得て集計したものである。
 折れ線グラフは工作機械及び広義の工作機械の前年比である。
 参考までに今月のデータ提供会社総数は42社である。



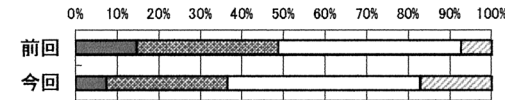
工作機械・FA流通動態調査 2

今回平成26年4月調査/前回平成26年1月調査対比

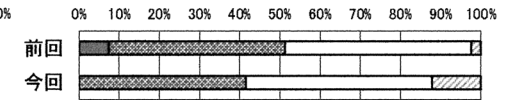
1. 工作機械全体見通し



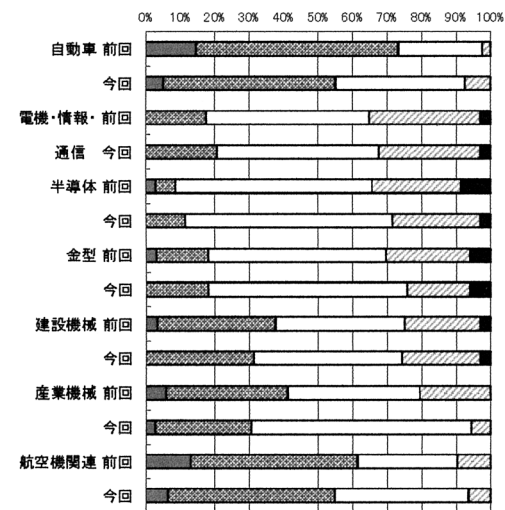
現状に比し直近(1~3ヵ月)は



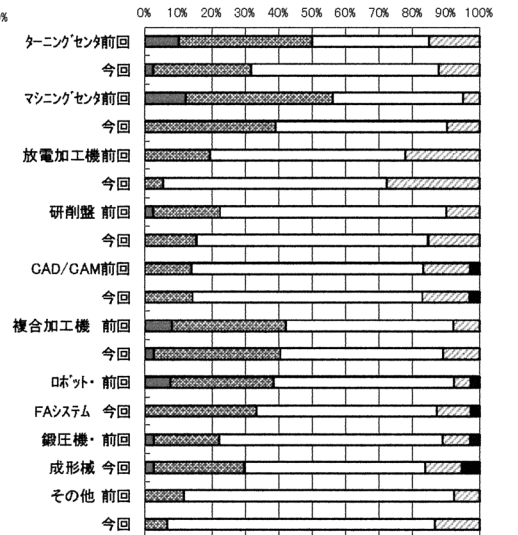
過去1年に比し向後の1年は



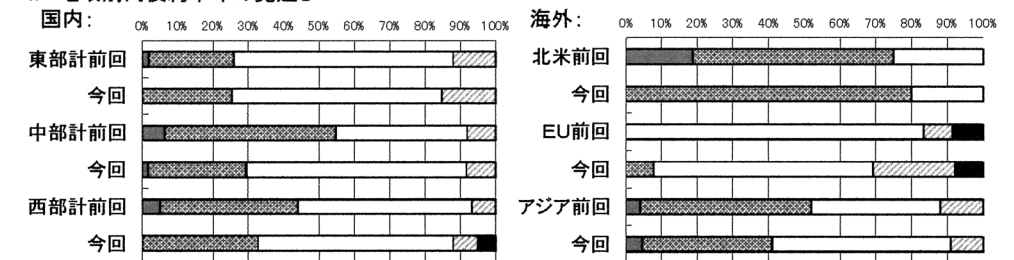
2. 市場別向後約半年の見通し



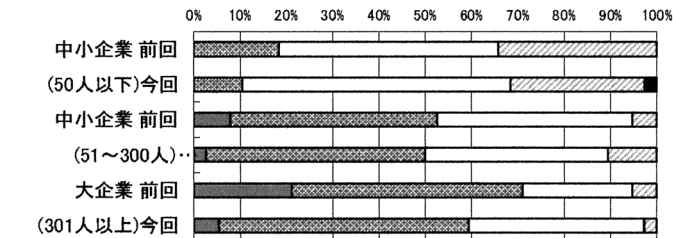
3. 製品別向後約半年の見通し



4. 地域別向後約半年の見通し



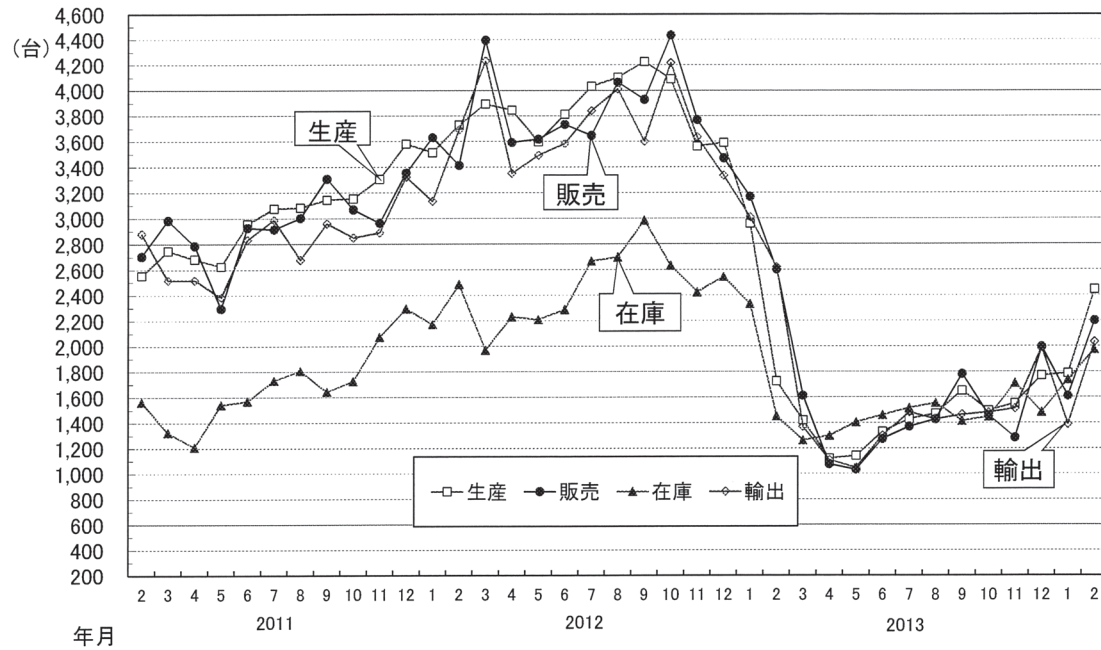
5. ユーザー規模別向後約半年の見通し



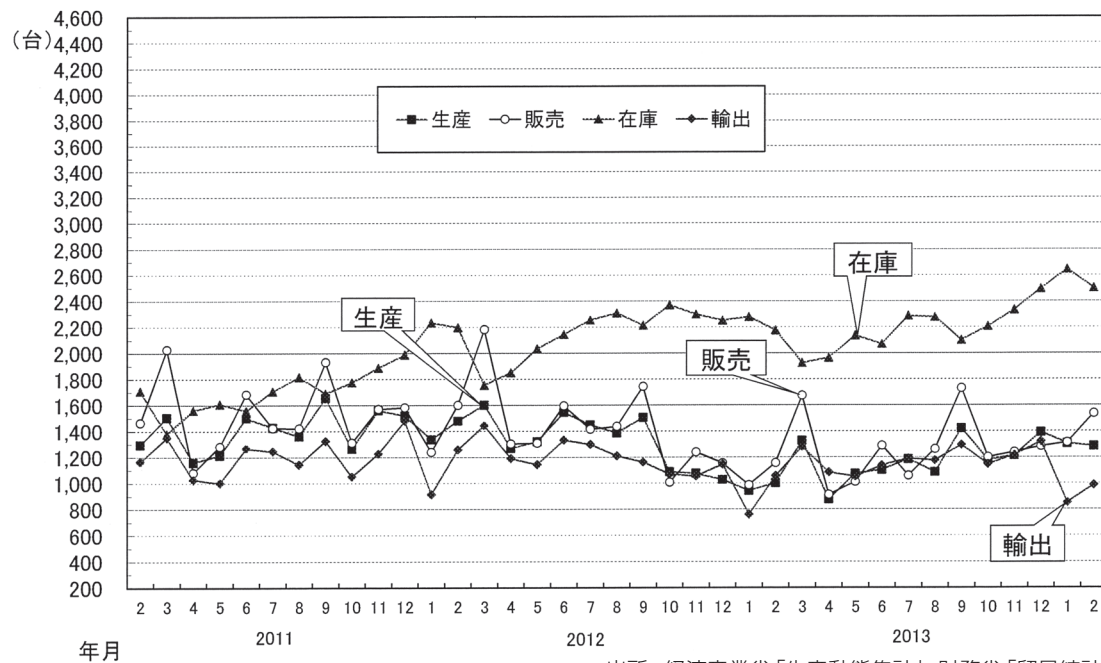
注：調査データは日工販ホームページをご覧ください。

見てわかる 3年間の代表2機種のトレンド

マシニングセンタ動向



NC旋盤動向



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(2014年1・2・3月)

4月15日発表

(単位：百万円、%)

需要業種	期間	2013年		2014年		1月分		2月分		3月分		前年		
		累計	前年比	1~3月累計	前年比	前月比	前年同月比	前月比	前年同月比	前月比	前年同月比			
機械製造業	1. 鉄鋼・非鉄金属	11,473	157.0	3,055	151.0	693	78.0	1,301	156.4	1,061	187.7	1,061	81.6	126.3
	2. 金属製品	18,278	128.1	5,198	112.0	1,497	75.8	1,542	148.5	2,159	103.0	2,159	140.0	97.6
	3. 一般機械 (内金型)	162,918	101.8	42,158	120.5	15,018	100.6	12,872	147.8	14,268	85.7	14,268	110.8	99.4
	4. 自動車 (内自動車部品)	25,747	117.6	6,057	110.0	2,182	93.2	1,803	102.5	2,072	82.6	2,072	114.9	97.5
	5. 電気機械	123,560	106.0	36,747	143.6	10,750	92.6	12,461	151.0	13,536	115.9	13,536	108.6	146.1
	6. 精密機械	82,252	112.7	24,505	151.0	6,175	75.6	8,175	144.9	10,155	132.4	10,155	124.2	154.4
	7. 電気・精密計測機・運送用機械	19,948	99.6	5,360	104.0	2,145	108.7	1,525	128.1	1,690	71.1	1,690	110.8	85.6
3~7. 小計	14,129	88.3	3,428	103.6	950	76.2	913	84.2	913	96.1	1,565	171.4	119.1	
8. その他製造業	34,077	94.5	8,788	103.8	3,095	96.1	2,438	110.4	2,438	78.8	3,255	133.5	99.0	
9. 官公需・学校	22,548	118.8	4,575	118.6	1,178	69.4	1,625	113.3	1,625	137.9	1,772	109.0	119.8	
10. その他需要部門	343,103	103.5	92,268	126.6	30,041	95.5	29,396	142.2	29,396	97.9	32,831	111.7	115.6	
11. 商社・代理店	12,201	118.3	2,498	85.8	936	98.3	738	117.3	738	824	111.7	824	69.1	
1~11. 内需合計	5,134	159.3	545	132.9	299	50.3	144	196.7	144	48.2	102	70.8	109.7	
12. 外需	5,561	95.5	1,552	107.9	491	110.3	531	144.0	531	99.8	530	99.8	80.7	
1~12. 受注累計 (内NC機)	5,053	155.3	1,063	168.7	343	84.1	349	213.0	349	106.3	371	106.3	174.2	
	400,803	106.6	106,179	125.0	34,300	93.4	34,001	142.8	34,001	99.1	37,878	111.4	112.7	
	716,246	85.6	224,649	142.0	66,245	93.3	67,983	139.1	67,983	102.6	90,421	133.0	158.9	
	1,117,049	92.1	330,828	136.1	100,545	93.3	101,984	140.3	101,984	101.4	128,299	125.8	141.8	
	1,086,734	91.9	320,225	135.4	98,336	93.9	99,647	140.6	99,647	101.3	122,242	122.7	138.8	
販売額 (内NC機)	1,094,673	82.3	365,163	117.5	84,362	79.3	107,511	106.2	107,511	127.4	173,290	161.2	122.4	
受注残高 (内NC機)	1,066,968	82.5	355,033	117.4	82,275	79.4	104,386	107.0	104,386	126.9	168,372	161.3	122.3	
	566,113	104.1	529,922	111.3	582,301	102.9	576,683	108.6	576,683	99.0	529,922	91.9	111.3	
	539,129	103.8	502,893	111.0	555,199	103.0	550,516	108.4	550,516	99.2	502,893	91.3	111.0	

(注) その他製造業……… 楽器、皮革製品等の製造業

出所：(一社)日本工作機械工業会

2013年 世界の工作機械需給

(単位:百万ドル)

■ 工作機械生産

	2013年(速報値)				2012年(確報値)		対前年比伸び率%	
	合計	切削	成形	合計	自国通貨換算	米ドル換算	自国通貨換算	米ドル換算
1 ドイツ*	14,687.7	10,575.1	72%	4,112.6	28%	13,824.9	3%	6%
2 日本	12,326.4	10,354.2	84%	1,972.2	16%	18,231.3	-18%	-32%
3 中国	8,743.0	5,245.8	60%	3,497.2	40%	9,236.7	\$	-5%
4 イタリア*	5,710.4	2,855.2	50%	2,855.2	50%	5,606.1	-1%	2%
5 韓国	5,306.0	3,767.3	71%	1,538.7	29%	5,485.0	\$	-3%
6 米国	4,956.1	3,717.1	75%	1,239.0	25%	4,983.2	\$	-1%
7 台湾	4,537.0	3,720.3	82%	816.7	18%	5,414.0	\$	-16%
8 スイス*	3,129.1	2,597.2	83%	531.9	17%	3,282.2	-6%	-5%
9 スペイン*	1,218.6	706.8	58%	511.8	42%	1,095.1	8%	11%
10 オーストリア*	1,094.3	590.9	54%	503.4	46%	1,000.1	6%	9%
11 英国*	891.7	615.3	69%	276.4	31%	911.7	-1%	-2%
12 カナダ	803.4	490.1	61%	313.3	39%	752.2	10%	7%
13 トルコ*	709.2	184.4	26%	524.8	74%	644.2	7%	10%
14 チェコ*	705.6	578.6	82%	127.0	18%	720.0	-2%	-2%
15 フランス*	686.6	439.4	64%	247.2	36%	752.2	-12%	-9%
16 インド	658.0	559.3	85%	98.7	15%	798.0	\$	-18%
17 ブラジル	420.1	340.3	81%	79.8	19%	643.3	\$	-35%
18 オランダ*	415.7	83.1	20%	332.6	80%	402.5	0%	3%
19 メキシコ	374.4	232.1	62%	142.3	38%	389.4	\$	-4%
20 ベルギー*	324.0	64.8	20%	259.2	80%	304.7	3%	6%
21 ロシア	210.9	86.5	41%	124.4	59%	263.0	\$	-20%
22 スウェーデン*	208.5	79.2	38%	129.3	62%	201.9	0%	3%
23 フィンランド*	184.6	36.9	20%	147.7	80%	187.7	-5%	-2%
24 オーストラリア	160.0	140.8	88%	19.2	12%	148.0	\$	8%
25 ポルトガル*	74.4	34.2	46%	40.2	54%	70.7	2%	5%
26 デンマーク*	73.0	29.2	40%	43.8	60%	70.7	0%	3%
27 アルゼンチン	43.1	22.8	53%	20.3	47%	39.7	\$	12%
合計	68,651.8	48,146.9		20,504.9		75,458.5		-9.0%
●ブロック別シェア	2013年		2012年					
アジア・大洋州	31,730.4	46.2%		39,313.0		52.1%		
*CECIMO(西欧)	30,324.3	44.2%		29,337.7		38.9%		
南北アメリカ	6,597.1	9.6%		6,807.8		9.0%		

注: c:断片的資料からの推定。\$:USDでの報告。u:2012年の未改定数値(13年レートでドル換算)。原データは切削/成形比率のみを発表しているため、編集部で小数点以下第2位を四捨五入で換算。

■ 国別消費額

	(単位:百万ドル)				対前年比伸び率%		
	2014年(予想)	2013年(速報値)	2012年(確報値)	自国通貨換算	米ドル換算	自国通貨換算	米ドル換算
1 中国	11,423.9	11,364.5	12,950.6	\$	-12%		
2 米国	9,294.1	8,039.8	8,835.4	\$	-9%		
3 ドイツ	7,954.2	7,065.0	6,515.4	6%	9%		
4 韓国	5,084.3	4,476.0	4,464.0	\$	1%		
5 日本	4,471.5	4,196.5	5,914.8	-13%	-28%		
6 メキシコ	2,076.8	2,245.6	2,070.7	\$	9%		
7 イタリア	2,423.4	2,078.3	2,072.3	-2%	1%		
8 ロシア	1,164.1	1,711.9	1,934.8	\$	-12%		
9 ブラジル	1,750.1	1,674.0	1,883.2	\$	-11%		
10 台湾	1,784.9	1,629.0	1,840.7	\$	-11%		
11 インド	1,376.1	1,441.0	2,167.5	\$	-33%		
12 トルコ	1,618.1	1,399.7	1,343.5	2%	5%		
13 カナダ	1,028.1	1,099.7	1,052.0	9%	5%		
14 スイス	1,128.0	1,079.0	1,053.3	2%	3%		
15 フランス	1,125.9	1,000.0	1,044.0	-6%	-3%		
16 英国	1,083.9	954.2	1,069.3	-9%	-10%		
17 オーストリア	635.8	585.6	624.1	-8%	-5%		
18 スペイン	498.0	419.8	392.3	4%	8%		
19 チェコ	485.2	419.7	430.5	-2%	-2%		
20 オランダ	416.3	394.4	399.4	-4%	0%		
21 スウェーデン	296.7	268.3	333.3	-21%	-19%		
22 アルゼンチン	208.1	220.2	274.1	\$	-19%		
23 オーストラリア	244.4	206.0	187.7	\$	8%		
24 ポルトガル	156.9	130.1	172.5	-26%	-24%		
25 フィンランド	136.6	118.2	158.2	-27%	-25%		
26 ベルギー	131.6	116.9	223.1	-49%	-47%		
28 デンマーク	98.9	75.7	84.3	-12%	-9%		
合計	58,095.9	54,409.1	59,491.0		-8.5%		

注: \$:USDでの報告。c:推定値。u:2012年の未改定数値(13年レートでドル換算)。上記統計は再輸出を含む。
※消費=(生産+輸入)-輸出

■ 国別輸出額

	2013年		2012年		対前年比伸び率%		生産高比(2012)
	自国通貨換算	米ドル換算	自国通貨換算	米ドル換算	自国通貨換算	米ドル換算	
1 ドイツ	10,491.2		10,474.1		-3%	0%	71%
2 日本	8,927.3		13,138.4		-18%	-32%	72%
3 イタリア	4,548.4		4,424.4		0%	3%	80%
4 台湾	3,548.0		4,236.0		\$	-16%	78%
5 スイス	2,697.5		2,851.3		-6%	-5%	86%
6 中国	2,810.0		2,740.0		\$	3%	32%
7 韓国	2,216.0		2,551.0		\$	-13%	42%
8 米国	2,178.7		2,106.4		\$	3%	44%
9 スペイン	1,112.0		1,006.0		7%	11%	91%
10 ベルギー	952.2		912.9		1%	4%	294%
11 オーストリア	944.2		830.8		10%	14%	86%
12 英国	829.1		820.1		2%	1%	93%
13 チェコ	704.2		733.6		-4%	-4%	100%
14 フランス	609.6		686.6		-14%	-11%	89%
15 トルコ	471.4		429.5		6%	10%	66%
16 オランダ	426.3		437.2		-6%	-2%	103%
17 スウェーデン	266.9		230.2		12%	16%	128%
18 ブラジル	234.2		211.8		\$	11%	56%
19 カナダ	194.9	c	191.1		5%	2%	24%
20 フィンランド	159.4		146.6		5%	9%	86%
21 オーストラリア	144.0		135.0		\$	7%	90%
22 メキシコ	131.0	c	116.8		\$	12%	35%
23 ロシア	117.1	c	105.5		\$	11%	56%
24 デンマーク	106.2		123.4		-17%	-14%	145%
25 ポルトガル	62.4		60.4		0%	3%	84%
26 インド	39.0		38.0		\$	3%	6%
27 アルゼンチン	19.6		15.0		\$	31%	45%
合計	44,940.8		49,752.1			-9.7%	

注: \$:USDでの報告。c:推定値。u:2012年の未改定数値(13年レートでドル換算)。上記統計は再輸出を含む。

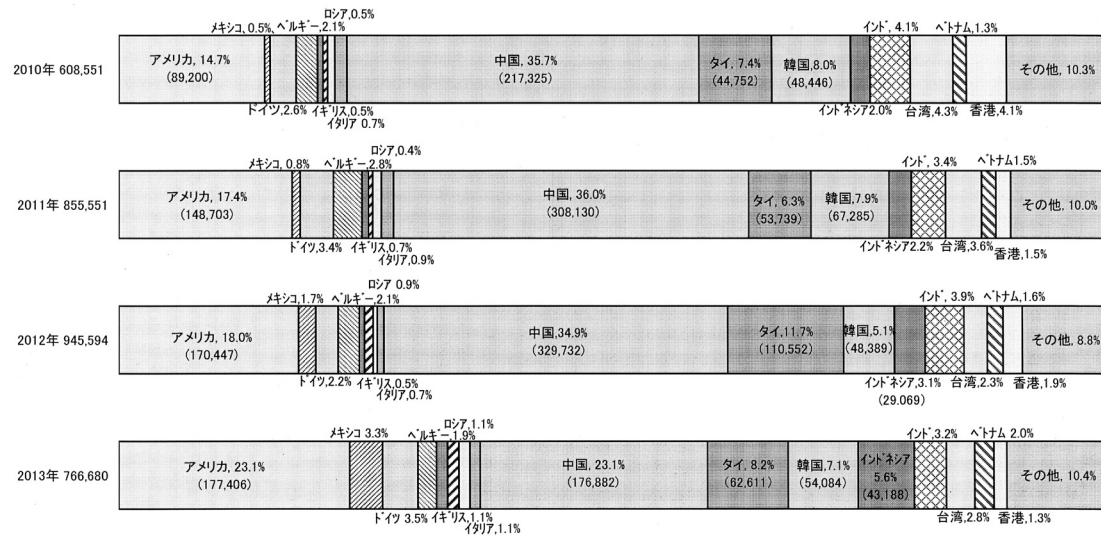
■ 国別輸入額

	2013年		2012年		対前年比伸び率%		消費高比(2013)
	自国通貨換算	米ドル換算	自国通貨換算	米ドル換算	自国通貨換算	米ドル換算	
1 中国	10,300.0		13,660.0		\$	-25%	91%
2 米国	5,262.4		5,883.4		\$	-11%	65%
3 ドイツ	2,868.5		3,109.1		-11%	-8%	41%
4 メキシコ	2,002.2	c	1,780.5		\$	12%	89%
5 ロシア	1,618.1	c	1,760.8		\$	-8%	95%
6 ブラジル	1,488.1		1,435.8		\$	4%	89%
7 韓国	1,386.0		1,492.0		\$	-7%	31%
8 トルコ	1,162.0		1,117.4		1%	4%	83%
9 フランス	923.0		969.5		-8%	-5%	92%
10 イタリア	916.3		873.1		2%	5%	44%
11 英国	891.7		968.6		-7%	-8%	93%
12 インド	822.0		1,389.0		\$	-41%	57%
13 日本	797.4		771.5		25%	3%	19%
14 ベルギー	745.0		829.3		-13%	-10%	637%
15 スイス	647.4		613.4		4%	6%	60%
16 台湾	640.0		647.0		\$	-1%	39%
17 カナダ	491.2	c	481.9		5%	2%	45%
18 オーストリア	435.6		449.5		-6%	-3%	74%
19 チェコ	418.3		440.4		-5%	-5%	75%
20 オランダ	405.0		430.7		-9%	-6%	103%
21 スウェーデン	326.7		358.7		-12%	-9%	122%
22 スペイン	313.2		300.0		1%	4%	75%
23 アルゼンチン	196.7		247.1		\$	-20%	89%
24 オーストラリア	190.0		178.0		\$	7%	92%
25 ポルトガル	118.2		160.7		-29%	-26%	91%
26 デンマーク	108.9		136.3		-23%	-20%	144%
27 フィンランド	93.0		115.7		-22%	-20%	79%
合計	35,566.9		40,599.4			-12.4%	

注: \$:USDでの報告。c:推定値。u:2012年の未改定数値(13年レートでドル換算)。上記統計は再輸出を含む。

出所: METALWORKING Insiders' Report/Gardner Publications, Inc.

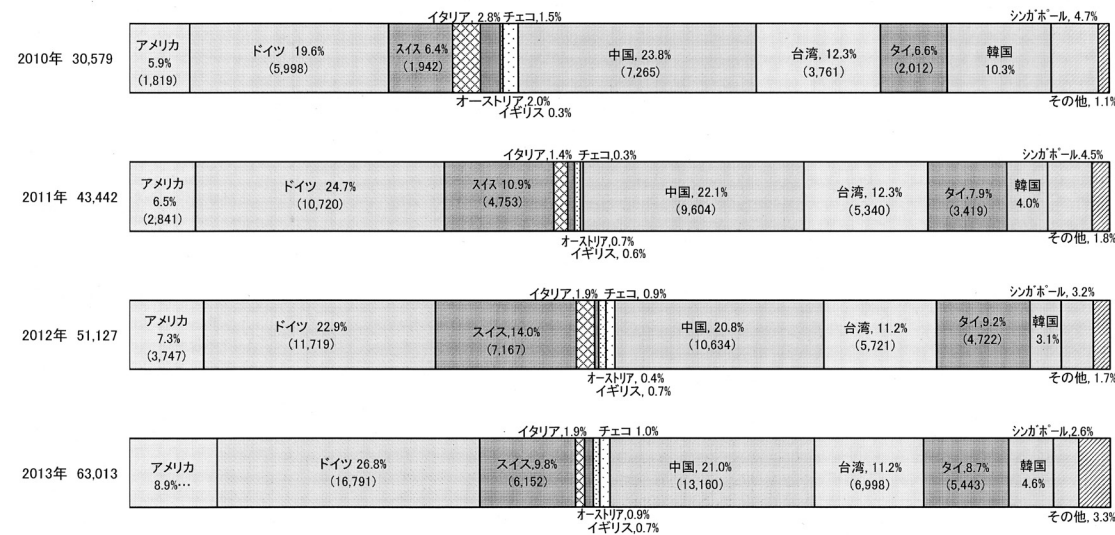
主要相手国別 輸出額構成



コメント(主要相手国別輸出額構成)

・2013年輸出額全体は2012年比81.1%の状況。輸出額200億円以上を見ると、対前年比増はメキシコ155.9%、インドネシア148.6%、ドイツ127.7%となっている。対前年比減は、中国53.6%、タイ56.6%、インド67.0%となっている。

主要相手国別 輸入額構成



コメント(主要相手国別輸入額構成)

・2013年輸入額全体は、2012年比123.2%の状況。輸入額20億円以上を見ると、殆どが増の状況。韓国179.8%、アメリカ149.1%、ドイツ143.3%、中国123.8%、台湾122.3%、タイ115.3%となっている。減少はスイスで85.8%。

出所：財務省貿易統計

第45回 通常総会のご案内

当協会では下記により第45回通常総会を開催致しますのでご案内申し上げます。
ご予約願います。

期 日：平成26年6月10日(火)

会 場：第一ホテル東京

総 会／13：10～13：50

記念講演／14：10～15：50

演 題：「スポーツから学んだリスクマネジメント」 ～プロはミスをしない！～

講 師：石川 顕 氏

1941年 神奈川県横須賀市生まれ。TBSに入社、2000年度アナウンサー大賞受賞。TBSに入社以来37年スポーツ担当アナウンサーとして、日米プロ野球、バレーボール、バスケット、マスターズゴルフなどの球技からモータースポーツまで、幅広いジャンルのキャリアを持つ。特にプロ野球については深い造詣と識見を持ち、実況以外の執筆・対談等にも活躍。2001年TBS退職後はスポーツ評論家として活躍。

現在、関東学院大学講師、文教大学講師。

懇親パーティ／16：00～17：50

会員消息

代表者変更

東部地区正会員 (株)NaITO 取締役社長 坂井俊司(5月20日)

賛助会員メーカー (株)岡本工作機械製作所 取締役社長 石井常路

賛助会員リース メルダシステムエンジニアリング(株) 取締役社長 坂崎正一

社名変更 近畿総合リース(株) 取締役社長 南部信昭

賛助会員メーカー 三菱マテリアル(株)(旧社名 三菱マテリアルツールズ(株))

行事予定

第45回通常総会・講演会・懇親会	6月10日(火)	第一ホテル東京
政策委員会・定例理事会	7月9日(水)	機械工具会館
政策委員会・定例理事会	9月3日(水)	大阪産業創造館(予定)
政策委員会・定例理事会	11月13日(木)	安保ホール
西部地区講演会・忘年懇親会	12月3日(水)	大阪弥生会館
中部地区講演会・忘年懇親会	12月4日(木)	メルパルク名古屋
東部地区講演会・忘年懇親会	12月5日(金)	KKRホテル東京
定例理事会	平成27年1月8日(木)	第一ホテル東京
賀詞交歓会	平成27年1月8日(木)	第一ホテル東京

行事予定

展示会

微細・精密加工技術展 2014 … 5月29日(木)・30日(金)	大田区産業プラザ(Pio)
第12回中国国際工作機械展(CIMES)	
…………… 6月18日(水)～22日(日)	新中国国際展示センター
難加工技術展 2014 …………… 7月2日(水)～4日(金)	ポートメッセ名古屋
IMTS2014 (International Manufacturing Technology Show)	
…………… 9月8日(月)～13日(土)	McCormick Place, Chicago
JIMTOF2014 (第27回日本国際工作機械見本市)	
…………… 10月30日(木)～11月4日(火)	東京ビッグサイト

編集後記

- 今年も新入社員が入社し現在約1ヶ月の集合研修中です。今年は私の担当の情報セキュリティやメールなどの研修だけでなく工作機械の基礎を教える研修にも係っています。工作機械の基礎研修は初の試みであり工作機械メーカー殿の工場見学がメインです。見学に行く前にイラストやビデオなどを利用して加工や機械の種類などを座学で講義し、少しでも意義がある工場見学にしようと無い知恵を絞っている最中です。商社の場合、文系の学生を採用するケースが多く大半の新入社員は旋盤すら知らずに入社してきます。集合研修中に少しでも工作機械の価値や役割を把握してもらい一日でも早く仕事のやりがいを見つけて欲しいと願っています。
今年是我が家の三男殿も社会人となり、同じように約1ヶ月の集合研修中のためか知らず知らずのうちに力が入っているのかも知れません。(稲垣)
- 今年より新しく編集委員となりました。よろしくお願ひします。
4月になって今年も多くの新入社員が入社しましたが、どの顔も希望に満ちあふれています。日本能率協会が実施した2014年度新入社員「会社や社会に対する意識調査」によりますと、約6割が「10年後の日本は良くなる。」と答えており、上司・先輩に比べ「良くなる」と考える割合が高い結果となっています。
2020年に東京での五輪開催が決まったことで、国民が団結し、日本の技術力の高さをアピールする良い機会と捉えて、日本全体が明るい未来を描いていると考えているようです。また、10年後は、自分たちの世代が主役となり良い社会を牽引したいと思う気持ちも強いようで、頼もしい限りです。そういったフレッシュマンに負けないように、自分自身もフレッシュしながら頑張りたいと思います。(港)

「日工販ニュース」 Vol.1—2014

平成26年5月15日発行

発行	日本工作機械販売協会 〒108-0014 東京都港区芝 5-14-15 機械工具会館3階 電話 03-3454-7951 FAX 03-3452-7879
発行責任者	専務理事 宇佐美 浩
編集	日工販調査広報委員会 委員長 田尻哲男(㈱豊通マシナリー) 副委員長 丹波 優(伊藤忠マシンテクノス㈱) 委員 手塚正樹(双日マシナリー㈱) 中村龍二(㈱トヨタ) 菊池一雄(㈱ナチ常盤) 稲垣誠人(三菱商事テクノス㈱) 港 省司(㈱牧野フライス製作所) 関 秀利(日本GE㈱)