

日工販ニュース Vol.1 — 2015



巻頭言	「地盤沈下」	日工販理事	寺田慎一郎	2
話題の技術	「新世代知能化CNC「OSP suite」について」	オークマ(株)	永縄 裕二	4
私の読書評	「高熱隧道」	(株)NaITO	渡辺 裕文	6
工作機械と私	「苦節十年、私の売り方」	合田商事(株)	安西 明宏	7
議事録	「理事会」「調査広報」「教育」			8
	「『地域工場・中小企業等の省エネルギー設備導入補助金』勉強会」			
	「東部 情報交換会・工場見学」「中部 正副会員懇談会」「西部 情報交換会」			
私の軌跡		サンワ産業(株)	山崎 照夫	28
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」			30
	「主要相手国輸出入額構成」「2014年世界の工作機械生産」			
	「国別輸出入額・消費額」「工作機械業種別受注額」			
リレー随筆		キタムラ機械(株)	藤野 清一	37
SE教育	「SE 合格者」			38
甘口辛口	「時間とメーカー代行営業」	赤澤機械(株)	岩見 昭久	39
ひとくち豆知識	「輸出管理手続-忘れるとタイヘン！」			40
海外だより		伊藤忠マシンテクノス(株)	小関太一郎	42
消息・行事				44
会員会社				45

地盤沈下



日工販理事

寺田 慎一郎


(株)ジーネット 常務取締役

一昨年より日工販理事に就任させていただいております。今後ともよろしくお願いたします。

「私は大阪、立売堀で生まれました。」と申し上げるとよく「工具屋の息子か?」と聞かれましたが、全く関係なく生まれた病院が立売堀の日生病院で生まれただけで育ったのは大阪の住吉大社の近くでした。大学を卒業し、まさか生まれた地、立売堀の会社に就職するとは、今考えると何か縁のようなものがあったのかなと思います。入社後会社は五味屋からジーネットへ社名を変更し、私は機械工具業界一筋で36年目を迎えました。入社後も40歳すぎまでは大阪近郊で営業していましたので、今一番困っているのが大阪弁しか喋れない事です。全国各地での一声で「大阪の方ですね。」と言われてしまいます。別にコンプレックスを持っている訳ではないのですが、標準語で通したい時に喋れないのは困ったものです。

しかし皆様も出身地元へ愛着があるように、私も同じく愛着と誇りがあるのですが、その大阪の地盤沈下が叫ばれるようになって久しくなります。

各地に出張しますが最近の関東地区のインフラ開発のスピードには驚かされます。新しい道路の開通、鉄道の延伸や相互乗り入れ、各主要駅前の再開発等、行く度に何



かが進化しています。そのスピードと比較すると関西は時計が止まっているかのようです。

今年リニア中央新幹線が着工されますが品川から名古屋まで、首都圏と中部地区が一体化されます。先日北陸新幹線開通により北陸と東京が時間的に大阪より近くなり、北陸の大阪離れが新聞の記事になっていました。

このように大阪の地盤沈下の現状を言い出すと枚挙に遑がありません。

東京は首都であるがゆえに権限が集中し、したがって集積が集積を呼ぶメカニズムが働き、極度の一極集中が進行しています。

私達の関係が深い製造業も大きく変わりました。20年前までは大手弱電メーカーはじめその関係工場が集積していた関西ですが、今はほとんどが海外に取って代われ空洞化が進んでいます。一方、中部地区はすそ野の広い自動車産業を中心とした製造業に牽引され、現在も高い成長率を維持しています。

関西の製造業にとって今後の懸念は電力事情です。製造工場にとって電気代は大きなコストになっていますが、関西電力は原子力発電依存率が一番高く11基で50%を超していました。再稼働のハードルは高く現在でも他地域に比較し高い電力料金の今後更なる値上げが予想されています。

私たちはこれ以上の製造業の地盤沈下を防ぐべく、最新の高效率マシン、超省エネ設備等の提案を通じ製造業の復活に繋がる活動を行っていくことが使命です。幸いものづくり補助金や省エネ設備補助金、生産性向上設備投資促進税制等を利用しユーザーが設備しやすい環境は整っています。円安効果で国内回帰の機運もあり、今が古いビンテージマシンの最新設備への入れ替えのチャンスです。設備投資の循環により国内製造業の強靱化を図り地盤沈下を止め、世界の高品質工場の地位をしっかりと確立していくお手伝いが私たちのすべき仕事だと思ふ毎日です。

分かりやすい話題の技術

Inteligible Recent Technics ★

No.143

新世代知能化CNC「OSP suite」について



オークマ(株)
ソフト製品部 次長
永 縄 裕 二

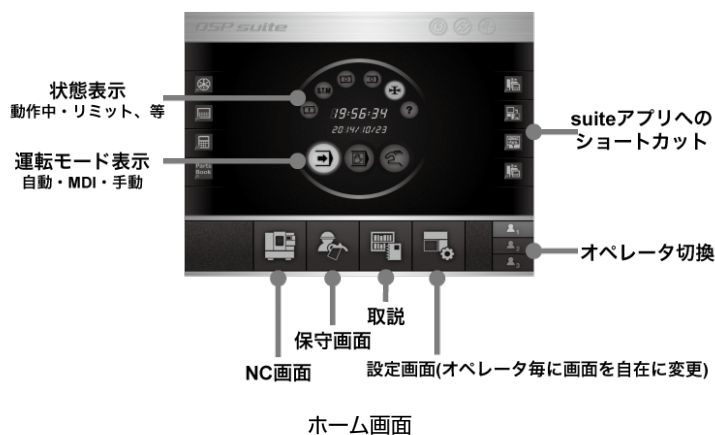
1.はじめに

昨今のビジネスのグローバル化および製品サイクルの短縮化に伴い、モノづくりのリードタイム短縮とコスト低減が一層重要となっている。そこで、製品開発から生産までのプロセスを最適化し、課題を解決するデジタル・マニファクチャリングが注目されている。生産現場に溢れる情報、例えば、図面や加工指示情報と高度化が進む工作機械が発信する情報をデジタル化し、お客様がそれらデジタル情報を活用し、機械性能、機能を最大限引き出して、最高の生産性向上を図るソリューションを提供する事が重要となっている。

2.「OSP suite」の概要

「OSP」は、高速&高精度な加工を実現するための数々の機能、「サーモフレンドリーコンセプト」、「アンチクラッシュシステム」、「加工ナビ」、「ファイブチューニング」などの知能化技術でお客様の生産性向上を支援してきている。「OSP suite」は、さらに、モノづくりに必要な加工情報、段取り情報、メンテナンス情報まで範囲を広げ、モノづくり全体を支援するものである。

「OSP suite」は、進化を続ける当社の「知能化技術」と、デジタル・マニファクチャリング時代を切り拓く、知能化アプリ・情報アプリ「suite アプリ



NC画面

り」を最適融合し、人に優しい新操作感覚「suite タッチ」で楽しく使用できる操作環境を提供する。

「OSP suite」では、新たにモノづくりの入り口としてホーム画面を設けた。

ホーム画面には予防保全を準備し、定期点検、定期交換を確実に実施していくことで、機械の停止時間を削減する。

NC画面をクリックすると従来のNC画面が表示される。上側と右側に加工現場に必要な情報を見える化・デジタル化したアプリが配置可能である。

2-1 「suite アプリ」

オークマの「知能化技術」はもちろん、加工現場に必要な情報を見える化・デジタル化したアプリケーションである。モノづくりの加工プロセス毎に代表的な「suite アプリ」を紹介する。

- 1) メンテナンスモニタ：予防保全で、点検忘れによる不意の機械停止を防止する。
- 2) セットアップデータ：ツーリング情報、ワーク取付け情報、加工図、3D形状をNC画面上で確認でき、段取り時間を削減する。
- 3) ダイレクトリンク：「ファイブチューニング」の幾何誤差計測・補正に「かんたんアクセス」し、回転軸の芯ズレなどの『幾何誤差』を自動計測し、一段上のレベルの5軸加工精度を実現する。



ロードバー



加工時間モニタ



工具データ

また、加工中は、様々な「見える化アプリ」を使って加工効率をアップする。加工負荷を確認する「ロードバー」、残り加工時間を確認する「加工時間モニタ」、現工具情報を確認する「工具データ」などである。

- 4) 手書きメッセージ：タッチパネルを使って、申し送りメモを簡単手書きで作成できる。

2-2 「suite タッチ」

人に優しい新操作感覚「suite タッチ」で楽しく使用できる操作環境を提供する。

- ・ 「suite アプリ」へ「かんたんアクセス」
 - ・ 好みに応じて画面レイアウトをカスタマイズ
- カスタマイズの例としては、初心者と複雑な部品加工をまかされるベテラン、あるいは作業内容（初品加工、連続加工）に応じて、必要なアプリを切替えることが可能である。



初心者

ベテラン

3. おわりに

モノづくり産業のグローバル化・製品サイクルの短縮化の加速により、さらなるリードタイム短縮とコスト低減が必要となってくる。当社は、「知能化技術」の進化と更なる加工現場の見える化・デジタル化を実現するCNCを提供することで、この要求に応じていく。

参考文献

- 1) 機械と工具 2015年2月号
新世代知能化CNC 「OSP suite」

「高熱隧道」

吉村昭 著



(株)NaITO
営業本部

渡辺 裕文

本書の紹介に入る前に、著者である吉村昭氏と弊社とのちょっとしたご縁についてお話ししたい。

吉村昭氏は荒川区日暮里の生まれである。戦後も暫くの間はこの地で暮らしていた。弊社の前身となる「内藤商店」は昭和23年に日暮里で創業しているので、吉村氏とはご近所様だったと言える。

また弊社が毎年株主総会を行っている日暮里駅前の某ホテルは、吉村氏が少・青年期を過ごした邸宅の跡地に建っている。些細な御縁ではあるが、私にとっては氏の著作を手にする動機には十分だ。

本書「高熱隧道」は黒部峡谷での隧道(トンネル)掘削工事を題材にした記録文学である。

「黒部」で「トンネル」と聞くと、三船敏郎・石原裕次郎主演で映画化された「黒部の太陽」＝「黒四ダム」を思い浮かべる方が殆どだと思うが、本書はそれから遡る事二十年前、戦時下の黒部第三発電所建設に係わる軌道トンネル掘削工事を舞台にしている。

「黒四」が高度経済成長期を迎えた日本の旺盛な電力需要に応える為の、いわば「明るい」未来を支える為の苦労だとすれば、本書で書かれる「黒三」は、多くの人命を飲み込んでゆくであろう戦時体制を整える為の「暗い」犠牲と言える。

また、「黒四」が湧出する地下水(もちろん冷水)との戦いであるならば、「黒三」は岩盤温度が165度にも達する高熱・熱湯との戦いでありこの点でも非常に対象的な工事であった。

私は吉村作品には二つの特徴があると思っている。一つは多作な氏の作品は一貫して自然や事故、戦争をモチーフに「人間」を書いている事である。

単に「人間」ではない。自然の猛威や逃れられぬ運命に対して「無力」であり、「不屈」であり、「敬虔」であり「不遜」な、「まことに不可解な人間」を書いているのである。

本書もまた同じ手法で書かれている。

「人間」が立ち入ることを拒み続ける峻嶒な峡谷。急峻な斜面で繰り返される滑落事故、高すぎる岩盤温度により呼吸することも難しい過酷な環境。ダイナマイトの自然発火による凄惨な爆発事故。音速に近い爆風を伴う「泡雪崩」による宿舍の倒壊。そして工事中止を許さない戦時体制など300名を超える犠牲者を伴う難工事に無言で従事する「不可解な人間」が書かれる。

予測もつかない大自然の猛威と、自分達の力ではどうにもならない脅威。無造作に人間をすり潰す圧倒的な「力」に遭遇したときの「集団」と、トンネル貫通への情念にとり憑かれた男たちの執念とが対決する異様な時空を綿密に書いている。

吉村作品のもう一つの特徴は、この「不可解な人間」を見つめ、丁寧に言葉として紡いでゆく手法にある。

その「冷徹なまでに端正」と言われる、感情を抑制した簡潔な筆致は、綿密な取材と調査で確認出来たことしか書かないとしながらも、臨場感・緊迫感に溢れ読者を引き込んでゆく。

本書は単なるドキュメンタリーではない大きなテーマを孕んだ作品。お勧め出来る一冊です。

苦節十年、私の売り方



合田商事(株)
販売部係長

安西明宏

やっと十年目の未熟者にすぎませんが、悩める若手工作機械営業マンの方々に何かの参考になればと思い恥を忍んで書き記します。私は地元の文系私大を卒業後、入社。一年半の歳月をかけ店頭業務を通じて得意先と取扱商品に精通した後、満を持して工作機械営業に出たはずでしたが、市場は私の甘い考えを完膚なきまでに叩きのめし、お客様から「日本語の勉強はあきらめろ。インドネシア語でもやれ。」と冷やかされるほど、どの商談も噛み合いませんでした。「御用聞き」を脱却するどころか「便利使い」に成り下がり毎日1トン車に特急の鋼材と工具を積んで地を這いずり回りガンリンばかり焚いていました。

苦節四年、やっともらった引合いは、いきなり五軸制御マシニングセンタでした。怖いもの知らずの私は「引き合いは情報優先」の原則にしたがい即刻メーカーの所長様と同行しました。しかしお客様にとっても五軸は初めてでしたので、手探りの商談は見事に膠着状態に陥りました。ところがある夜、隣の席の先輩が自分の実績ユーザーで見学の了解を取り付けてくれたとのこと。翌日すっ飛んで客先を訪問し、そのままお客様をお連れして、なかなか見せてはくれない虎の子の五軸を見学させていただきました。百聞は一見にしかず、素晴らしい動きに感銘を受けたお客様は、その週末には注文書に印鑑を押してくれました。四年間、毎日毎日訪問したにもかかわらず、同業他社からどんどん機械が納入されて行くのを、ただ指をくわえてじっと見ていた半人前から、やっと一人前になれた気がしました。結局受注までたった一ヶ月、先輩方から絶賛され、その時から「常に訪問」「約束厳守」「即刻回答」の三つが私の信条になりました。今なおフル稼働の続く実機の前で時折お客様に、お前から買って良かったと声をかけられます。営業冥利に尽きます。

工作機械は本体だけでは何もできない宿命を背負っています。切削加工を実現する参画主体には、工作機械、切削工具、ホルダー、治具、切削剤、CAD/CAM、マテハン、被削材など、最低八種以上あり組合せはますます複雑化しています。その膨大な組合せを最適化し、適合条件をソフトウェアへ組み込みしっかり実装しなければ、価値ある最新鋭機の潜在能力も眠ったままです。私には、この当たり前な「俯瞰戦略」を忘れたがゆえに超大型・横型マシニングセンタの垂直立ち上げに失敗し納入後二ヶ月も遊ばせた苦い経験があります。自分のツーリング能力不足を隠したいが為に加工要素にばかりに気を取られ脆弱なワーク剛性への対策をおろそかにし、納入後ビビりに苦しみました。治具設計変更、工具長の再最適化に伴うツーリングモジュールの交換、高額な防振ホルダーの追加等、思わぬ出費をお客様に強いた上、貴重な立ち上げ工数を無駄にしました。我々は受注してからが本番です。ここから顧客視点に立った打合せを自ら積極的にプロデュースしなければなりません。事前に切削理論を習得しておくことや、頼もしい一流周辺機器メーカー様との協業も欠かせません。

さらに業界の定めとして待たなしの技術革新があります。常に新技術に感動する心が大切です。前回のJIMTOFでは除去加工に付加加工をアドオンした工作機械が大々的に発表されています。新技術に臆することなく地元の一号機を販売したい気持ちで一杯です。

第255回 定例理事会

日 時：3月4日(水) 14:30～16:30

場 所：大阪産業創造館 6階会議室D

出席者：会長、副会長3名、専務理事、

理事22名、事務局1名

[付議事項]

(1) 平成26年度決算見込み

専務理事より説明。

一般会計：収入については本日審議される正会員2社及び賛助会員1社の入会を前提に入会金及び会費増。

支出についての増減としては次の通り。

①事務所賃貸料：予算時消費税3%アップせぬままであったため消費税アップ分増。

②事業補助費：

総務委員会)

賀詞交歓会費増、情報セキュリティ勉強会講師代、会場費、定款改訂のための弁護士費用等により増。

調査広報委員会)

予算見込み。

地区委員会)

ほぼ予算通り、その他の委員会は予算を残す。

教育委員会)

収入については各研修会の予算受講生数が下回ったため大幅減となる。

支出については、予算に対する増減は次の通り。

①印刷費：保守料があり増。

②事務所賃貸料：一般会計同様消費税アップ分増。

③消費税：増。

④各講座は下記の理由により予算を残す見込み。

1.基礎講座受講生減によりコスト減。

2.SE講座も同様にコスト減。

3.更新研修も同様にコスト減

4.一方工場研修は講師増、交通費増によりコスト増となった。

従って教育事業部収支差額はマイナスとなる見込み。

この結果一般会計が教育事業部のマイナスを補う見込み。

以上、平成26年度決算見込みは承認された。

(2) 平成27年度事業計画案・予算案方針

専務理事より事業方針及び主な事業内容を説明。この中で教育事業として平成26年度まで3年連続「提案営業力&技術提案力向上研修会」があったが、一応の成果を見たとしてむしろSE講座をより充実させることとして「提案営業力&技術提案力向上研修会」を平成27年度よりは事業内容から外す旨池浦教育委員長より提案があった。審議の結果、「提案営業力&技術提案力向上研修会」を平成27年度より外す案を含めて本計画案は承認された。

(3) 正会員及び賛助会員入会

審議の結果、次の2社が正会員として承認された。

・アルビテクノロジー(株)

・(株)小林機械

審議の結果、次の1社が賛助会員として承認された。

・東信電気(株)

(4) 平成27年度役員選挙の件

投票用紙は3月13日頃正会員代表者宛て送付、4月8日投票締切、4月9日に開票という日程の中で、選挙管理委員は総務委員会委員及び監事の中から2名そして開票に立ち会うことになっているが、総務委員会からは富田委員長、監事の中からは都合がつかぬため、特例として理事の中から選挙管理委員として理事会の承認を受けて開票の立ち合いが出来るとあるので、開票立会をやって頂けることになった宮脇理事が選挙管理委員として承認された。

[報告事項]

(1) 流通動態調査平成27年1月結果及び日工会2月短観

専務理事より報告。流通動態調査結果については12月、1月は日工会発表の内需の動きと同じであり日工会発表の1月における内需が400億円を切っており、日工販流通動態調査の1月も大きく下降している。日工会短観2月発表については1月に比べてほとんどの項目が好転している。

(2) 委員会報告

① 調査広報委員会：

丹波委員長が欠席のため専務理事より報告。2月25日に開催。平成27年度の日工販ニュース編集方針を討議。発刊は5月、7月（総会特集）、11月（EMOショー特集）、1月（年頭所感）、2月（賀詞交歓会特集）とこれまで通り5回発刊。新しく『新会員紹介コーナー』を設ける。グローバル化の時代なので『海外だより』を新企画し、調査広報各委員の駐在員に執筆して頂くことになった。今まで広告は常連の賛助会員をお願いしていたが、他の賛助会員へも広告を案内した結果、1社応募があった。

② 東部地区委員会：情報交歓会&懇親会

中島委員長より報告。2月26日に開催。正会員18社22名、賛助会員メーカー16社18名、賛助会員リース5社8名の参加合計39社48名となった。懇親会は懇親会だけ参加という会員もあり51名となった。内容は今期を振り返ってと来期見通しを中心に報告があった。各社好調で中には過去最高と言われた会員が数社あった。来期の見通しについては今期並みという声が多かった。やはり対面業界では自動車が好調で、航空機を上げる方も居た。造船という方いた。半導体も戻ってきたし、建機も今まで悪かったが出てきたし、スマホ向け金型も好調。国内はみなさん堅調ですが、海外は好調地域としてメキシコを挙げられるところが7、8社あった。中国はあまりぱっとしない。インドは少し増えたと話されるところが2社ほど。来期はものづくり補助金に加えて省エネ補助金があるのでみなさん期待している。

③ 西部地区委員会：新春時局講演会

赤澤委員長より報告。1月20日に大阪産業創造館にて開催。元三和総研の松下滋先生により『不測事態が日常の時代—日本経済・社会の底流を読む』という演題で講演会が行われた。参加者は約50名。毎年同じ講師により行われる講演会なので講師より開講一番『みなさん顔色が良い！』という第一声から講演がスタートした。今年もアベノミクス中心にそこそこのレベルで推移するのではないかという内容であった。詳しくは日工販ニュースに掲載されるのでご参照願いたい。

(3) その他

① (一社) 日本鍛圧機械工業会との交流

東京ビッグサイトにて7月15日から18日の間に開催されるMF TOKYO2015の機会を利

用して交流のキックオフとする方向で先方事務局とつめることにする。

②東日本大震災追悼式当日の弔意表明について
経産省より3月11日14時46分に黙祷の協力要請が各団体にあった。

調査広報委員会

日時：2月25日(水) 15:00~16:20

場所：機械工具会館 3階 第二会議室

出席者：丹波委員長、委員6名、事務局2名

委員長からの挨拶に続いて、日本GE(株)の関氏から福島氏に委員が代り挨拶をいただいた後、議題に入った。

議事：

(1)今年度収支予想について

①調査広報委員会収支：

予算と大きな相違点はなく若干予算を残す。

②インターネット関連収支：

HP変更の会社を下期に変え3万円/月で契約した。収支はトントンの状況。

③日工販ニュースについて：

1).発行方針

年間5回(5月、7月、11月、1月、2月)の発行とする。

EMO MILANO(10/5~10/10)記事掲載タイミングにより、10月発行を11月発行に変更。

2).編集方針

これまでのものに加え、新会員の紹介、海外便り(海外事情(生活状況等何でも))を設ける。また今年度の海外だよりは、編集委員会社か

ら寄稿とした。

5月号 伊藤忠マシンテクノス(株)(メキシコ)

7月号 (株)牧野フライス製作所(欧州)

11月号 三菱商事テクノス(株)(中国)

1月号 (株)トミタ(インド)

2月号 双日マシナリー(株)(タイ)

3).27年度表紙(カラー)検討

表紙カラーは、緑色(コード DIC F283)に決定。

④予算案策定について：

1).調査広報委員会予算

日工販ニュース掲載記事も増え(海外便り等)、また機械統計等値上げも考慮し、26年予算ベースの320万円とする。

2).HP委員会予算：

26年度予算ベースの65万円とする。

(2)その他

①広告依頼結果について：

平成27年1月一回も掲載の無い会員43社に打診したが、掲載希望は1社のみであった。

②HPアクセス状況について：

日工販HPへのアクセスについて、状況の調査を行い報告(次回)することとなった。

第104回 教育委員会

日 時：3月24（火） 12：00～15：30
 場 所：日本工業大学工業技術博物館会議室
 出席者：委員長、副委員長、委員7名、
 事務局2名

平成24年度より三度実施し一応の成果を達成したので平成26年度で終了し、今後は最重要教育であるSE教育に一層の力を入れることにする。

委員長から挨拶があり、議題に入った。

議 題：

1) 平成26年基礎講座・SE講座・更新研修実施報告

受講実績、基礎講座102名（2回開催、正会員70%）、SE講座119名（正会員71%）、更新研修65名（正会員57%）、永世SE手続き33名。

2) 平成26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、更新研修とも全般を通して、同じ講師でも不満、満足と分かれている部分があり受講生のレベル、担当分野によって受け止め方が違っているのが実状。

3) 平成26年度「提案営業力・技術提案力向上」研修実施結果報告

前期38名、後期39名が参加。前期7月16日・17日、後期8月28日・29日に実施。

4) 平成26年度教育事業収支概要報告

収入一予算対比減は・基礎講座・SE講座・更新研修が予定人数未達また向上研修が予定人数未達。

支出一予算対比減の主な理由は参加人数減による各講座のコスト減による。

トータル276千円のマイナス。

5) 平成27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）

(1) 提案営業力及び技術提案力向上研修会

平成27年3月4日理事会で平成27年度より実施しないことが承認。

(2) SE教育

① SE教育日程

「基礎講座」：第1回6月18（木）・19（金）・20日（土）、第2回7月13（月）・14（火）・15日（水）。

「SE講座」：10月15・16・17日（大阪）、22・23・34日（東京）、29・30・31日（名古屋）



「更新研修」：11月13・14日（名古屋）、
20・21日（東京）

② SE 教育「SE 講座」集合教育

26年度から3講座が新しい講師となり1講座が新設となった。27年度も講師とも継続。

③ SE 教育「SE 講座」通信講座

26年度から物流マテハンを除き10科目とした。27年度も継続。

④ SE 教育「更新研修」カリキュラム、講師

更新研修の講座の位置づけ（興味のある講座、モチベーションを高めるもの等）を再考する必要との意見が出た。

・必修講座の講師、また特別講座は一日中一人の講師ではなく、例えば午前に講演、午後には新しい講座を検討とした。

⑤ SE 教育受講料

現行通りで変更なし。

6) 平成 27 年度各講座受講生数について

①基礎講座：120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：状況を見て反映。

7) 日本工業大学工業技術博物館見学

見学にあたり日本工業大学工業技術博物館館長松野健一氏より挨拶と博物館の紹介があった。

日本工業大学工業技術博物館助手平柳恵作氏の案内説明による工業技術博物館・機械実工学教育センターを見学した。

「地域工場・中小企業等の省エネルギー設備導入補助金」勉強会

日 時：3月13(金) 10:00～11:20

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 浅井俊行 氏

出席者：正会員61名、賛助会員リース19名
計80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、省エネルギー設備導入補助金について公募要領の説明がありました。3月16日からの公募開始に向け参加者は熱心に聴講し、質問も数多く出て中身の濃い内容でした。



東部地区情報交換会

日 時：2月26日(木)

場 所：機械工具会館 6階ホール

出席者：正会員 18社 22名、

メーカー 16社 18名、

リース 5社 8名、計 39社 48名

中島東部地区委員長(双日マシナリー(株)会長執行役員)挨拶に引き続き上田日工販会長の挨拶があり、最近の市場動向と今後の見通しについて、情報交換がおこなわれました。

その後、同会場にて懇親会となり活発な意見交換が行われました。

各社の発言要旨をご紹介します。

○2014年度は非常に良い決算の予定。成約ベースは前期と同程度。来期予算は高いものを予定。地域的には西部・中部がよく、東部は低調とまではいかないが西部、中部と比べるとよくない。業界は自動車関係がよく一般産業機械も悪くはない。特殊な輸入機をやっており航空機関係の工作機械とは言い辛い特殊な機械がよく決算も押し上げている。海外は西の顧客の輸出案件が多く向け先はアジア、中国は例年通りか若干低調だが2年前に出たメキシコが貢献した。

○売上で過去最高を超えることはできなかったが、営業利益・経常利益は過去最高を達成。国内外で自動車関係が引っぱってくれた。特に海外の伸びが非常に大きく、国内は設置する設備もなくなってきており8割以上が海外関連。航空機関係も工具のみならず治具等もプラスアルファで成約になり工具関係では航空機がすこぶる良かった。海外はインドネシアに出したところ1年目から黒

字。メキシコは大きなティア1の後に続いて出て数字はかなり堅調な形で伸びている。

○今期は助成金等があり採択された企業も多く国内の数字を上げさせていただいた。昨年前期と比べ20%アップの増収増益になる模様。今期がおそらく最高のところで収まる予定。来期は助成金が採択された注文書が8月位になりそうで上期のスタートとしてはどうなのかという状況。優遇税制関連で大手をメインに広げていく予定で来期は今期と同じ位の数字を見込んでいる。自動車関係が牽引し航空機関係も動きが出てくると思われる。関東ではF社等車も売れておりティア1クラスも忙しく期待できている。輸出案件も多くなっており45%が輸出がらみで数字的にもアップの状況と思われる。来期も今年と同等位の事業計画を立てている。

○内需で頑張っている。客先は大手もあるが中堅・中小・ティア1・ティア2で地域的には静岡から東で、昨年の秋口までは良かったが年末に受注が落ち込んだ。年初からは回復基調。引き合い受注件数とも20%位増えている。受注の業界は金型・半導体・車・航空機・医療、種々で特化している業界がなくひどく落ち込みもなく特別よくなることもない。顧客も円安で輸出企業には追い風だが、今の現状がいつまで続くのか心配しているところもある。

○中古機械が8割、新品が2割。中古機械は利益が出ている。中古機械の8割は海外であり複雑な心境。昨日、大阪の機械卸業団地に行ったが良い物は殆ど無い状態で、ここ2~3カ月は非常に中古機械の引き合いが多く、また新品の方も大分受注が取れた。3月決算は目標クリアの状況。

○3月決算。成約・売上とも西部・中部が非常に好調、東部は多少ビハインドの状況。全体としては前期並みで終わる状況。成約は期の前半でものづくり補助金待ちで成約のスタートが悪かったが夏場から追い込み上期は良い数字でターン、その流れで下期にきている。国内のウェイトが大きく数年前から海外向けとのことで2年前からメキシコに駐在を置き海外に力を入れる形で動いている。来期は前半ものづくり補助金で4・5月の出足がどうなるのかはあるがトータルするとプラスになると思う。

○3月決算は概ね前年同様の見込み。機械部においては4~9月の受注は前年対比で125%の状況、東部は4~9月が良くものづくり補助金等や自動車関係の大口受注で数字を牽引した。10月からは西部が盛り返し、西部が前年対比150%位で推移し内容は大型の機械が多く造船・建機関連の受注が多い。東部は前年対比110%位で首都圏の東京に隣接している県が苦戦の状況。

○周辺機械工具の卸販売がメイン。エリアは東日本で苦戦している。工具自体は前年8%位のアッ

プで推移しており3月末決算に向け工具受注に取り組んでいる。東日本の中でも東京はかなり厳しいが東北が前年を大きく上回っている。機械とは異なるが大型の特定機器とか3次元測定器等が大手ユーザーを中心に受注ができています。ものづくり補助金でも3次元測定器等が採択されるものも多く受注ができています。

○今期はリーマンショック前を超え1位になる模様。3月に展示会を予定しておりその中で注文が入り上振れる可能性もある。業態は機械と工具が6:4の割合。名古屋のお客さんで同じ会社の中でも機械を奪い合うように機械が逼迫している状況もある。また新しい事業所として新規の工場が国内にできるような話もあり国内回帰の感じも受けとれる。

○海外展開に力を入れており、一昨年前にメキシコが立ち上がり引き合いも増え軌道に乗っている。昨年インドも少しずつやっており、全体で言うと国内と海外は半々の状況。国内は西日本、中部以西が牽引し東日本は苦戦している。今年度の計画はほぼ達成の状況。来年度はどうなるかわから



ないが頑張っていきたい。

○売上90%が自動車関連先。ミッションを中心とするユニット部品製造メーカーの投資拡大が堅調でレーザー加工を含む新工法の設備の増加が著しいという状況。この流れは来期も続く予定。今期の業績着地予想としては円安に伴い北米を中心に自動車輸出の好業績が功を奏し関西を除く全社で取引量が拡大。売上げは計画比15%増、経常利益も同様。東日本地区の工作機械販売は売上利益計画比105%の状況、中身は補助金利用による旧設備更新の増加、船舶、インフラ関連設備関連の好調が目立った。特に造船関連企業は引き続き業績好調が見込まれる。来期にかけての状況について国内は船舶需要、中堅といわれる企業群で圧縮機、食品自動機、航空関連企業の設備投資、自動化設備対応がキーワードとなり引き合いが増している状況。建機関連企業も投資の兆しも出てきており明るい材料になっている。来期の計画予算は10%アップを目標に設定。海外の投資も好調で一番のターゲット地区はメキシコ。

○担当分野は建機、インフラ、船舶のトランスミッション、特にインフラとトランスミッションについては非常に引き合いも増えており今期・来期も話が出てきている。西高東低の状況にあり、西の方では新規の工場設備の引き合いが出ているが、東の方は動きがまだまだで予定に対して厳しい状況。特記事項として3年来動きがなかったがインドの建機関係が新首相になりインフラ関係の投資の動きがあり円安の影響があるかと思うが新たな設備とのことで建機関係を含めてトラック等の分野もやっと動き始めた状況。来期はものづくり補助金に関連して見積もりの提出が何件か入っている。

○自動車関連が中心。今期は売上成約とも昨年度に比べ増加。伸び率が高かったのは北関東。海外も好調でメキシコ、中国の広州、インドネシアが車メーカー、一次サプライヤーの進出の恩恵を

受け売上増に繋がった。来期はお客さんの中で大きなプロジェクトは少なくなっているが、引き続き海外へのカーメーカー進出に伴った計画もある。国内においては次世代EV、電動化、ターボチャージャー等の関連設備需要の開発要素もあり国内ではまだ需要が増えていくとみている。海外で東南アジアは現調化の動きも出てきているが、設備メーカーからの自動化を含めた設備を国内からという話もあり、そういったものを取り込みながら来期に向けたい。

○東北を中心に話をすると震災以降、製品の出荷高は戻っていない状況。補助金関係で設備を毎年堅調に進めている中堅どころの企業が多いのが実情。来年度もものづくり補助金を中心に準備を進めている。来期も今期並みの業績を上げるような形で進めていきたい。東北の業績は前年と変わっていないが、成約が2割位増えているのが実情。金型・板金関係が中心だが、自動車関係の金型は中部が良く金型メーカーも補助金を使った設備を順調に積み上げており今期もかなり期待できると思う。

○売上は80%位が自動車。今期は税制の関係で機械を使われるあてがないのに10~20台まとめて買われるお客さんが何社もあり予想しなかった設備投資が多かった。海外は昨年あたりからメキシコ向けの案件が多くなり来期も引き続き期待ができる。

○今期は計画通りだが、社内ではドライブがかかり目標が上げられた日々を過ごしている。注残がすんなり入れば何とかなるが、ここにきて納期遅れの話があり3月がずれるとどうなのかという状況。社内的には西高東低。来期は3か年計画の3年目で数字を検討しているが厳しい状況。受注はJIMTOF以降悪くはないので来期も補助金と国内回帰の合言葉で進むのではと思っている。

○東日本で機械工具の販売が中心。前期5~

10%位アップ。ユーザーにより格差が出ていると感じている。商品別に国内に仕事が戻ってきているといいながらも切削工具は少し伸びているが昨年と殆ど変わっていない状況。周辺機器のバイス、チャックその他は秋位から伸びてきている。扱っている中で油空圧は国内も絶好調で関連する商品も伸びている。高能率モーターに変わり電動工具とか送風機等を変えざるを得ないものが売上に貢献、引き合いも多い。高額な3次元測定器とか画像処理の測定機器関係の引き合いも増えている。○国内受注は後半期の1・2月は前年比で20.6%アップだが力強さが欠けると思っている。ものづくり補助金向けの引き合いは出ているが成約に繋がるかなという状況。今期の売上げは消費税の関係で低迷したが夏以降受注の持ち直しと仕入先の増産等もあり下半期は上半期60%アップした。前年同期比6%増の状況で推移。今年度も同程度の売上げを予想。業界的には自動車が牽引し大手一次協力会社にも勢いが感じられる状況。スマホ用の電子部品関係も好調で半導体関係も増産でまづまづの状況。地域的には多少斑な所もあるがどの地域も仕事は忙しいと聞いている。来期前半はものづくり補助金でしんどい面もあるかと思うが4~8月は刈込に向けたい。

メーカー賛助会員：

○消費税・補助金に湧いた前期に引き続き今期も好調で予算計画を上回る実績を達成している。国内は西高東低が続いている。東低といっても東の予算は達成。東日本地区は航空機・半導体のお客様が非常に目立っており、弊社の特徴かもしれないが自動車の割合が業界発表の半分位で、その他の一般機械、産業機械、航空機、半導体あたりの割合が増えている。商品構成は複合機の割合が非常に高く、旋盤ベースの複合加工機であったりマシニングセンタの割合が高くなっており、これに

立型のマシニングセンタ、旋盤という形で続いている。来期も今期以上に高い目標が設定されるという話もあり、来期も非常に忙しくさせていただける状況。

○今期は計画通りの数字が達成できると思う。昨年の今頃より見込み案件が多い感じがする。7割弱は国内のお客様で流れとして5軸機の引き合いの話が増えてきている。市場が一番大きいのは中京地区で5軸の流れが2011年位から始まっておりここにきて数%づつ5軸の割合が増えている。その流れが関東にも来ており機械の生産台数の全体の3割以上は5軸機。業種は金型関連が多く自動車関連でも金型のお客様が多く、特に増えているのが鍛造とかプレス業界向けの精密金型向けのお客様が増えている。樹脂関係（プラ型）の金型は厳しいと言われるが、5軸というところでは増えており、鍛造・プレスとプラ型の割合は6：4位でプラ型も徐々に増えてきている。最近燃料電池関係の仕事も増えている。また今年は中京地区で工作機械メーカーさんの設備向けの話が出てくるのではと予想している。

○第三四半期ベースで2008年の数字を抜いた金額でこのまま進むのではと思う。海外はアメリカ・中国からの受注が伸びている。国内に関してはどこかではなくまんべんにという状況。業界については航空機関係で中部地区の仕事がまかなえなく関西、北関東まで仕事の流れそこから少し注文がきている状況。金型に関しては自動車関係とスマホ関係の更なる小型化でコネクタ関係の仕事が増えてきている。4月のインターモールドに向け種まきをしている状況。補助金に関して影響が出てくるだろうとのことで、3~5月までの受注について補助金の締切が今までと比べ遅くかなり影響が出るという見込みを立てている。

○今期は過去最高の売上げの目途が立っている。地域的には西高東低で、受注先は工具メーカーさ

んが6割~7割を占めており、大手が中心で逆に小さい工具メーカーはあまり元気がない状況。好調な理由は自動車・航空機もあるが、ずばりスマホの関係で海外のスマホメーカーでF社さんの機械がすさまじい台数で入っておりその機械で加工する切削工具が作りきれないほど注文がきていて、それが各メーカーにばらまかれており、それをこなすために新品の機械の発注が出ている状況。来期上期9月位までは目途が立っておりその間に下期分の受注を如何に集めるかを考えている。

○チップマウンターと工作機械・実装機をやっており、チップマウンターは工作機械の部分ではないので無関係と思われるが、スマホの関係で好調で売上の9割を占めている。主に海外で東南アジアといったところが好調。チップマウンターは例年10月位から受注が減ってくるが今期に関しては高い受注が続いている。工作機械の方は北米、東南アジア向け韓国向けにかなり受注をいただいている。国内は中部のT社の下のユニットメーカー関連の国内設備・海外設備で好調な状況が続いている。西高東低という話があるが中部地区の比率が高く、関東の方でもトラックメーカーさんが好調で注文をいただいている。受注・売上は良い数字を残せると期待している。

○マシニングセンタの国内分野を担当。今期3月は上期に比べて約10%位の増加を見込んでおり受注売上とも好調な状況が続いている。地域的には名古屋が吐出、東西が悪いわけではなく影に隠れている状況。業種別では自動車が大半を占めており、自動車以外では業界を見るというよりお客さんを見ての商売が良いと思っている。期待している分野としては医療部品関係だが欧米に遅れをとっており、伸びないかなと見ているが規制がいろいろあり期待している程伸びていない。地域工場・中小企業等の省エネルギー設備導入補助金があったとの事で、日工会からは連絡が来ていない

が出遅れが無いようにしたい。

○特殊な機械をやっており苦戦。前年に対しほぼ横バイで会社目標に対し達成できていない状況。関東地域について前半は少し悪かったが後半は上がってきた。ターボ関係の仕事があがっている。中部は90%が4輪関係の部品でミッション関係が忙しいと考えている。大阪と西に関しては、あまり仕事が回ってきていない状況。殆どが中部と関東。海外は、インドネシア・タイは日系の持ち込みをしている関係が結構良く、インドも昨年に比べ良くなっている。中国は前半少し良かった時期があったが夏以降は全くダメというのが現状。

○春先に海外案件でかなり大きな案件をとり今期の売上は過去最高が見えてきた。状況は西高東低で進んでおり、1~3月も前年と比べかなり上がってきている。昨年の3月は補助金の関係でかなり販売したが、東部はそれ以上になると予測している。今年4・5月は機械が売れていけば販売もあがるが心配なのは品不足になってきているのが現状。

○実績は1割~1割5分位は超えると思うが、過去最高という数字には到達していない。海外6割、国内が4割という数字になっている。国内は汎用のNC旋盤をかなり生産している。自動車関係の話が多く、また新規のお客さんの飛び込みが毎月3割位入っている。西と東は拠点の数も違うが東が以外と頑張っている。中部の名古屋は確かに良いが浜松はH社の関係もあり思うほど上がってなく2・3割減産で買い控えが出ている。お客さんにより違うので差が出ている。今期は大体目途がつき良い数字が上がるが、来期はリーマンを大幅に超える数字のノルマがついて背伸びしても届かない感じはするが、今の流れからそういった数字もやむを得ないと思っている。

○生産販売の90~95%は国内向けの設備。自動車等の量産向け設備の機械は少ない傾向にある

が、その中でも今年度は同業の工作機械メーカー向けの大型機、それから業界は違うが、光学関係、半導体関係の特殊機がかなり多く出てその数字が引っぱってきてくれた状況。来年度に向けて大型機はもちろん今年度出た光学関係向けの特殊機で非常に精度の高い特殊機に当たるものの話が東西に限らず多く出ている。しかも全て国内の設備との事で、来期も引っぱってくれるのではと思っています。

○今期4月が決算。前期の横ばい位で、来期も今期の横ばい位を想定。半導体が良いといっても設備までいかになく現有機を直すのがメイン。忙しいのは自動車向けの機械、また今期は研削盤の受注も増えており来期も引き合いは増えると思われる。地域的には中部地区が増えている。西はあまり良くない。機種も見直しをしJIMTOF前に新しい機械を出しておりそちらの話も少し増えている。昨年の中頃と比べると引き合い件数も増えており決まる確率も高い。今後伸ばすものとしては大手の機械メーカーさんがやられていないような専用機でニッチなところで受注をとってほしいと思っている。

○ソーリングメーカー。毎月の日工会発表の受注速報を非常に楽しみにしている。受注速報から見ており売上は納入ベースで3・4カ月後に売上が上がり、あと半年は何か売上げ増でいけるのではと期待している。また頭が痛い問題は中国のスマホ関係の特需で中国の地元ローカルメーカーが数えきれない位あり携帯を作り出しており、受注をなるべく受けない状態でやっているが、やらざるを得ないこともあり受けることにより一杯一杯の状況の中でプラスアルファ状態となり欠品が出ている状況。欠品がないよう頑張っていきたい。

○今期は売上ベースで計画より若干プラスで終わる状況。国内に限れば中部地区は好調、東も後半かなり盛り返し結果的には好調な数字で終わる状

況。牽引しているのはスマホ、タブレット関係のコネクター・電子部品の金型、整備品が好調になっている。国内の中小企業さんの仕事も増えている感触もあり引き合いの数も来年もこのまま推移していきたい。

○全社的には好調で3月期の決算は昨年10%アップ位の予定で進み収益も高収益を見込んでいる。過去最高まではいかないがリーマンの近くまでは近づいてきた。30%を占めるのが工具関係で、そちらも大分戻ってきた。戻りも国内の標準的な戻りではなくEMS関連の特需がかなりを占めており今年の夏位までは調子が良いとみている、それ以降は見えなく気になるところ。地域的には西高東低で特に東京支店を見ているが厳しい状況。メーカーさんは名古屋にあり関西の自動車関係さんも好調だが東京は削りが少ないと感じている。総じて言えば昨年増税前の数字は何とか確保でプラス位の状況。

○後期の内容は前年同期比で140%位の状態で推移。内容的には中国のEMSが一番大きいのが、工作機械メーカーさんも好調で良い数字となっている。国内の数字は前年同期比と変わらずという状況。商品的にいうとEMS関係という事もあり、NC円テーブルが非常に伸びている。それから工作機械メーカー向けということでパワーチャックそれに付随する回転シリンダといったところが伸びている。先程欠品の状況を言われたが少しそのあたりも心配している。

○ここ何年かは西高東低で苦しんできたが4月以降東日本も大分受注を盛り返し予算比でも西と相当する受注は回復。それにもまじ中部の勢いは非常に好調で、国内受注はほぼ達成できるベース。ただ、海外は非常に浮き沈みが激しい。中部地区は自動車メーカーさんが非常に好調、それに加え金型、航空機関係が良い。西は広島自動車メーカーさん、工作機械関連のユーザーさんも好調。

東日本は自動車部品が少なくトラック・建機関係が主だがトラックについて生産は良いが設備においては鈍い動きがある。建機は大型機の動きがなく不調が続いている。またIT関連の需要がここ最近増えてきており東日本では北寄りの地域で受注が伸びてきている。東日本全体は中堅規模以下のユーザーさんでは悪い状況にはないが様子見ムードが強く受注は毎月苦勞している状況。受注はほぼ予算通りだが、売上は第1クォータのマイナスをカバーできていない。来期予算は計画中だがプラス10%位の予算と思われる。

賛助会員リース：

○上期はエコリース等もありリーマンショック後過去最高を達成したが、下期についてはエコリースの枠も一杯、またものづくり補助金でリース利用も減り目標に対し厳しい状況。

○ものづくり補助金の話を聞くと耳が痛くなるが、その中で何とか皆様のご協力をいただきながら工作機械は前年若干増の状況。国内も半導体関係が少し良くなってきたので、その他の産業機械で何とかカバーをさせていただいている。生保の販売もしており引き合いも若干増えてきている。省エネ設備導入補助金の話が明日位に詳細発表されると思うが、リース利用もできものづくり補助金に対抗できるとのことで今後取り込みをしていきたい。

○総じてリース業界は航空機とか海外二一ズの取り組み以外は目立った景気のいい話はなく総じて業界的には前年対比10%位ダウンで推移。我々機械の業界についてはものづくり補助金また特別償却であったりリース会社に相当強いアゲインストの風が吹いており2割減の感じではと思っている。エリア的には国内は三河を中心に、また北関東、及び東北、九州が良く、海外は中国・東南アジアは今一つで北米の独り勝ちの状況。来期に向け

ては北米に北関東の完成車メーカーの方が北米に目を向けているのでそちらの方にキャッチアップしたいと考えている。

○ものづくり補助金と特別償却があり現場は非常に厳しい状況で2割位のダウンで進捗している。省エネに関する補助が始まるが成形機に関しては団体の方から申請がされているという情報が入っているが、工作機械の方は団体の方からの申請がまだ確認できていないという情報が入っている。リース会社としても是非とりこみたいと思っているので日工販さんの方から働きかけをいただければと思う。

○ものづくり補助金の関係から4月以降も受注の関係とかお客さんの足が止まるのではと危惧している。お客さんに対しては急ぐのであればものづくり補助金ではなくてリース導入を促進することが皆さんへの後押しになるのではないかと考えている。お客さんに関しても仕事が忙しくなってきたという話は充分聞くようになってきたので、補助金にかかわらずリースを導入していただきたい。

○状況については同業他社と同じ状況。ものづくり補助金はリース業界に対して大きな壁になっており来年度も状態としては続く。エコリースについては予算規模として2ケタで小さいが来年度は昨年度と同様18億円の予算が設定されており参加するリース会社の公募が先週から始まり順調にいけば春位から始まり昨年度は9月に予算切れとなり今年度も昨年同様早いもの勝ちという状況。省エネ補助金は180億円が2つ位なので300~400億円の予算規模で詳細については確認中で減税処置等も含めて今年度は商社さん・販売会社さんに説明会・勉強会等を行い弊社からネタを提供させていただき地道な活動を通じてお役に立てたい。



意見交換会後の懇親パーティー



東部地区工場見学会

東部地区では3月5日(木)、6日(金)の2日間の日程で北陸地区各メーカーのご協力を得て工場見学会を実施しました。

参加者は22名となりましたが、中型バスでの移動となり訪問先においても効率的に見学をすることが出来ました。

3月5日(木)

金沢駅西口団体バス乗降場に集合の上12時30分に最初の訪問先へとバスは出発しました。

『中村留精密工業株式会社』

石川県白山市熱野町15番地

最初の訪問先は精密複合加工機のメーカーとして誰でも知っている中村留精密工業(株)です。

同社取締役国内営業統括部長の鷹來昭彦氏より同社概要のご説明そして営業部員からの詳細なご説明後工場内見学となりました。製造現場全般にわたって見学させていただきましたが、同社の丁



寧なモノづくりという姿勢が伝わってきました。また印象的だったのは開発・設計の中核であるテクノセンター内の広々とした同じフロアで機械、電気、ソフトウェアのエンジニアと一緒に仕事をされておりあちこちで打合せされており、こうすれば各部門の意志疎通に漏れがなく確実で且つ斬新な開発がスピーディに出来る訳だと納得しました。



『津田駒工業株式会社』

石川県野々市市栗田5-100



同じく石川県在で工作機械用NCロータリーテーブルでは私達に馴染みの深い津田駒工業(株)

を訪問しました。常務取締役工作機械関連事業担当西野氏による同社概要説明を頂いた後工場見学となりました。同社は工作機械用アタッチメント分野でトップクラスですが、繊維機械分野でもトップクラスの業績を誇り今年で創業105年を迎える石川県の老舗企業です。



3月6(金)

二日目は石川県より一路富山県へ移動しました。

『株式会社不二越』

富山県不二越本町1-1-1

二日目、第一番目の訪問先は私達にとってNACHIのブランド名で馴染みの深い(株)不二越を訪問しました。同社の社名が地名となっており同



社の地場産業としての地域貢献度が窺えます。同社工作機械事業部事業部長延谷氏より同社概況についてご説明頂きました。同社はエンドミル、ブ

ローチなどの切削工具の国産化を1928年より開始し、その後1939年より工具、ベアリングの製造設備を内製化するため工作機械の製造を開始し、現在ブローチ盤、各種研削盤などの生産を含めたマシニング事業としての一つの柱があり他にロボット事業、ベアリング、油圧機器を含めた機能部品事業そして特殊鋼、工業炉コーティングを含めたマテリアル事業と4つの事業から構成されています。従って広大な同社内の見学はバスを使うのの見学となりました。同社を見学して印象的なのは材料熱処理⇒切削、切断、成形⇒熱処理、表面処理⇒研削、精密加工⇒要素部品⇒組立、溶接、搬送などものづくりに必要なプロセスは同工場で全て完結出来るということです。



『株式会社スギノマシン』
富山県滑川市栗山2880

超高圧分野のウオータージェット加工を中心に加工実演を見学しました。



工場見学会最後の訪問先はウオータージェット加工機が私達にとって馴染みの深い(株)スギノマシンでした。取締役品質保証本部長高見氏、執行役員精密機器事業本部生産統括部長門前氏より同社概要についてご説明頂きました。同社は『超』への挑戦として超高圧、超精密、超高速、超微粒、超仕上げを目指し、これら技術より現在空圧・水圧技術、メカトロニクス技術、自動切削加工・システム技術、計測技術、ロボット技術、塑性加工技術といった分野で製品を生み出していますが、今回は



お土産に頂いた特製越中純米清酒(非売品)杉野磨神(スギノマシン)

中部地区正副会員懇談会

日 時：3月17日

場 所：(株)井高 本社5階 会議室

出席者：正会員20社21名

高田委員長から挨拶及び3月4日に開催された定例理事会からの報告があり、現在のビジネス環境における販売の現況と展望について、情報交換がされました。各社からのご発言内容を要約し紹介します。

■出席各社の状況報告から

リーマン前への戻り率は80～100%超えといった辺りで、殆どが前期からプラスに転じている状況。

その内容は海外設備が非常に大きなウェイトを占めている状況であることが挙げられる。

消費税増の駆け込みも好調に絡む前期に対して、殆どの会社が更に数字を伸ばしておられることから、業界全体が大変良い状況との認識が得られた。

直近の省エネ補助に関しては大変な反響があ

る事、そして事後の反動減に対する懸念、メーカーの納期問題など多々あるものの、来期～再来期も更に伸びるといった大いに期待が出来る状況と見られる。

■問題点・課題について

売上が2007年ピーク時の数字に戻りつつある中で一番の問題は、リーマン前に比べると、海外の比重が増えて人員を増やしながら国内の減少を補っている状況の中で、貿易手続き・安全衛生・ISO14001・仕様打合せ等々の工数増加、そしてトラブル対応等の仕事も多々あることから、売上は戻っても収益は十分に戻っていない状況にある。

しかし各社共に増員を図るものの、人材の雇用が難しい上に、加えて教育も課題となっている。

メーカーの納期問題は各自で対応するしかなく、日工販として出来る事、対処すべきことは教育、そして業界のイメージアップに依る人材確保の為の良い環境作り。



■教育の在り方や業界イメージアップの方策など

特に海外の仕事が増えているため語学、そして製品知識、技術対応力の取組み事例を聞いた。

- ・言葉への対応では、ネット環境を活用した教育も含めて幾つかの紹介があった。英語学習など得点の良し悪しだけでは現場での対応力は不十分で得点が全てではないのではないかと、或いは教育育成するよりも既に話せる人材の採用が効率的である、或いは実力不足でも現地へ投入されて必要に迫らないと実力は付かないといった意見などがあった。
- ・知識、技術力に対しては現場体験が得難くなった現在では、特に現地現物での勉強の必要性、或いは通信教育の活用、或いは実効性としてはOJTありき、そしてオリジナル販売

ツール作成・活用が有効、中・短期間の現場研修を実施、といった各社各様の教育内容紹介があった。

■高田委員長より

人材確保には皆さんが大変苦労しておられると思いますが、それぞれでの努力しか無いのではないかと思います。我々は縁の下の力持ち的存在でありながら、それなりに数字を確保出来る業界であるということは確かであり、自信を持って人材募集が出来るものと思います。今後も忙しい状況が続くものと思われ、努力すれば更に過去最高の数字へ伸ばす事が出来る状況にあると思われまして、中部地区全体で共に頑張って参りましょうと締めくくられた。

西部地区情報交換会

日 時：3月17日 15：00～

場 所：大阪弥生会館 生駒の間

出席者：27社49名

赤澤委員長挨拶：

2014年度は日工会の発表通り過去最高の1兆5,900億円に次ぐ約1兆5,100億円の予想を出す事ができ皆様も良い結果を得られたかと思えます。ただ、最高時はバブル時であり1兆円が内需であり現在は約5,000億円ほどにとどまる状況です。そのような中で会員の皆様の内外需の状況、及びいろいろな情報交換をさせて頂きたく、よろしく願いいたします。

各社からの発言要旨をご紹介します。

○弊社決算は5月末であるが見込みとして前年度比15%アップ位と思われる。エリア別に見ると東北が特に今期好調で前年度比200%ほどになる。内容的には車載用部品・民生用コネクタなどの業界が動いている。東京はコネクタ・半導体・試作型などからの受注が出ている。大阪は輸出が減ではあるが、特に車関連のプラ型・ダイカスト型・鍛造型が動いている。九州は、精密プレス・半導体・電子部品関連が動いている。今後においては、目の前の省エネ補助金、ものづくり補助金に大きく期待。

○工作機械関連は良いのを感じているが、実際には前年比で少し減になる可能性。2014年度は消費税増税やものづくり補助金のリースが噛めない影響が大きい。ただ、即時償却助成に絡む割賦は

良い。今後においては、省エネ補助金に大きな期待。一抹の不安は予算がどの程度の期間持つのかによって影響力が変わる。国政の補助も含め、現在は倒産等が少なくなっているので強気で攻めていく。

○現状 2014 年度は目標に対して 70%、利益も 70%ほどで、最終的には前年度比少し減になりそうである。理由は、消費税の増税、補助金のリースが噛めない事による影響が大きい。市況的には自動車関連や半導体関連は動いていると感じている。今後においては、省エネ補助金でどのくらい受注できるかであるがお客様の与信の問題もある。

○2014 年度は計画通りの達成、前年度比 20%アップで終われそうである。状況は、中部がトップで自動車が非常に良い。次が近畿で前年比 10%アップ。東部は少し厳しく目標の 80%ほどの達成率。西部全体では姫路・広島航空機・広島の自動車 M 社・九州の K 社・I 社などが好調。全体の 60~70%が国内で海外が弱いので強化も考えている。来期の 4 月以降も当面はそこそこのペースでいけるのではと思っている。

○2014 年度は工具関連が非常に良い。工作機においては前年度比 50%。世代交代もあり、ベテランの営業マンが不足で今後のテーマは若手の教育。今回の省エネ補助金などの PR を利用し若手の教育をしていく。

○2014 年度は 3 月 20 日が決算日、前年比 30%アップで非常に良かった。特に海外が良い。国内の状況は中部がトップで西部・東部の順番。内容はツーリングに関しては建機以外の業界が非常に良かった。ロータリーテーブルは自動車業界に多く入った。リーマーは全体の 10%の売り上げを占めた状況。来期については、まだ思案中である。

○2014 年は自動車・鉄鋼・機械・基盤が好調。食品・LED・半導体装置等が斑模様の状況。太陽光・

素材関連については不調という流れ。海外は大型受注もあり堅調に推移。東南アジアは不調。昨年のもづくり補助金の成功率は全体の売り上げの中の通過率上期 3%、下期 10%の結果。省エネ補助金について昨年は少なかったが、今年は工作機が対象になったので期待をしているが 4 月中には予算がなくなるのではと危惧。また、詳細がまだよく掴めていないので機械メーカーさんも勉強会をされているが、19 日の説明会にも行く。

○2014 年度はグループ全体世界中で見ても過去最高の売上。大きな要因は、中国向けの NC 装置・基盤穴あけ用のマイクロレーザーであった。国内においても放電加工機・レーザー加工機・産業装置等が貢献した。内容として、西日本は上期下期共にものづくり補助金の影響も大きく目標をクリアした。その反面、納期で問題が発生してしまった。2015 年は各補助金が上期より影響が出てくるのではと思っている。省エネ補助金は、ほとんどの機種が対象である。

○2014 年下期は国内において 120%の達成ができそうである。トップの中部においては自動車、特に T 社関連・航空機が好調。浜松が上期悪かったが下期かなり巻き返した。次は西部で広島・九州が良かった。北陸は現状良くない。東部は東北は良かったが、関東が中部・西部に比べると悪かった。

○2014 年は国策機会が振るわず前年比 20%ダウン。環境事業関連にてカバーしたものの、やはり、消費税・ものづくり補助金の影響を吸収する事が出来なかった。今後においては、目先の省エネ補助金に大きな期待をかけている。

○事業の変更で 2014 年 4 月より旋盤事業部を M 社へ移管し、旋盤・鋸盤・プレスの 3 品目でいく。市況としてトップは中部で牽引は自動車。次に西部・東部の状況で東部は苦戦。今期の目標についてはほぼ 100%達成できる。

○2014年の状況は中部が非常に良い。続いて東部。西部は苦戦をしており、あと一步のところまで前年度比90%オーバーのところまでは来ている。その中でも広島・四国は良い。近畿は昨年は単月で過去最高の数字を出したが、今年度は前年度比60台前半の%で3月が厳しかった。

○2014年度10月～2月の成約達成率は、大阪125%、西部100%、全体120%。売上達成率は、大阪95%、西部90%、全体105%。売上は先期の初めが影響。現状において西部は苦戦。中部はそれなりの推移。東部は良い、特に上期は前年度比150%アップである。西で細かく見ると京都が良い。兵庫・近畿は大型機の出が良くなり影響。広島・九州はもともとの土壌をあまり持っていなかったが頑張っている状況。四国は過去苦戦していたが今期は非常に良い、大型機の販売が伸びた。下期の販売機の傾向は横中ぐり等の大型機が良く小型機の不信をカバー。海外は、ベトナム、アメリカが良い。タイ・インドネシア・中国が伸び悩んでいる。今後においては、省エネ補助金に期待はしているが、元々の購入計画が狂うため扱いに悩んでいる。

○2014年度は目標値に対し、関西・全体ともに達成予定。内容的には2Q・3Qの成約の内容濃さが非常に目立つ。これは全社にて補助金への対応を全面的に支援した結果であると思う。省エネ補助金においては全面支援ではあるがあまり乗る気ではない。来期はよくて今年並みではないかと予想。

○2014年度傾向は皆様と同じであるが、中国・タイが伸び悩んだ影響で思ったほどの結果ではない。今後は、航空機関係・防衛関係・自動車メーカーの海外進出・インフラ関係プロジェクト・大手様の老朽更新等、大きなプロジェクトを抱えているので今年は明るいのでは。

○2014年度は受注に関しては120%、売り上げ

は110%、利益のみが10%の未達。来期は今期の目標がスライド。大型建機がまだまだ。自動車も一服感を感じる。ただ、中小企業の仕事量が確保されているので期待。省エネ補助金については反響が大きく期待する。

○もとより、工作機械の販売シェアが25%である中で、4Qにおいて売り上げは達成しているが粗利率が10%未達。下期においては計画の120%達成、通期は計画の110%である。来期は販売力の強化を行う。社内の若返りが大きく影響が出ており、世の中が良くなり周りで物が売れだすと問題が発生する。個人の能力を高める必要がある。

○2014年度は期末が12月末で最終的に110%の達成。売上の国内比率が80%、海外20%である。国内の内訳は東部30%・中部40%・西部30%で消費税増税により駆け込み・Windows-XPのサポート終了によるOSの入れ替え需要・ものづくり補助金という昨年の大きな要因が影響している。西部の内訳は広島が良くM社の影響大。それもあって大阪支店の達成率は110%であった。2015年度は1～3月は順調。西は110%の達成。中部はそれ以上。今後は更なる新規開拓をめざす。

○2014年度の決算月が7月末であり、昨年度の8月から本年度2月までの状況で小型中型機の入替需要が多く、ものづくり補助金の影響も大きかったと思われる。現状は順調に進んでいる。今後は各補助金を確保し、通常業務の営業でもある程度の成果が見込めそうである。本年度も順調と思われる。

○2014年度受注は前年度比15%アップが見込めそうである。海外と国内の比率が今までは7:3であったが今期は6:4で国内が4割まで戻った状況。国内は東部がトップで次に西部・中部の順番。全体的に自動車の関係が良い。西部においては建機が少ないが新規が増えている。中部はH社のダ

ウンが大きな影響となった。2015年度はH社に期待が持てる状況もあり15%のアップを狙う。省エネ補助金は全機種対応予定。

○2014年度は12月末の決算の関係上、消費税の増税前の需要もあり大きく伸びたが4月～6月がガクンと落ちた。年間を通すと前年比10%アップ。会社の目標は大きく目標は未達であった。その内訳は、補助金のリースが使えない状況が非常に大きく効いている。省エネ補助金は力を入れる。ダメであれば今後発表されるであろうECOリースにも力を入れ今期にあたる。

○2014年度5月末決算において目標未達予想の状況。現在湧いている自動車業界においては、ハイブリット車のマグネット関係を取っているが関西にはあまり需要がなく、ほとんどが中部地区に固まっており中部の担当者は左団扇である。省エネ補助金については取り組んでいる。海外においては一時期5割以上を占めていたが近年は減ってきている。

○2014年度はかなり期待をしていた為、目標が高く未達の状況。売上においては達成予定。エリア上、油圧バルブの関係が多く本年度は大きく動いておらず、来季も大きく動く予定がない状況。3Qまでは非常に厳しかったが、4Qは航空機等の流れで上がっている。特に中小企業が良くなりつつあり来期に期待。兵庫県の内需のシェアは工作機械のプレス・鍛圧機械の4%ぐらいである。この1%を取りに行く。

○鍛圧・板金機械の売り上げが占めているが売り上げというより利益で見ている。リーマンショック前60%の売上。リーマンショック後、中古機の需要が非常に大きくなったが、2013年ごろから新規が増えている。2013年度は新規・中古機も含め助成金の影響もあり収益前年度比150%であった。2014年は前年比105%を目標にしたところ、108%の出来高であった。しかし内容が変わって

きて中古機の比率が15%減った。ともに粗利益も減る。中古機の大型の球数が減ったことが利益に大きく影響。2015年度は2014年度並みをキープ。社内においては若手の育成で定年の人材を再雇用し教育し始めている。中古機については今後も球数は大きく増えないと思われ中古機業界に氷河期が来る可能性もあり新規を増やす戦略を計画。また、2014年10月にタイに進出しておりプレスなどの業界を狙う。

○機械部隊はグループ全体の30%のシェア。2014年度はものづくり等の助成金は大きな影響があった。ただ、1月・2月にそこそこの引き合いがあったが、省エネ補助金等で延びてしまい難しいところである。2015年度はやはり助成金の影響が大きいと思われるのでこれも利用していく。

○2014年度はP社の低迷が大きく影響している。その中でも旧電工系の住宅事業は好調で受注が来ている。ものづくり補助金の位置付けが非常に微妙で受注がずれるのが問題。省エネ補助金については取り組んでいく。2015年度は2014年度と同じ位を目標とする。

私の軌跡



サンワ産業(株)
第2営業部課長
山崎 照夫

私も工作機械業界に携わり、長い様で短いあつという間の16年でした。私の軌跡を寄稿するに当たり、改めて自分を見直す機会を頂き誠に感謝しております。

さて、回想の軌跡を辿り、20代では大手トラックメーカーの担当となり、不慣れな営業実務に慣れるのが精一杯奔走する毎日でした。次に30代前半になると弊社の花形である工作機械グループに移動となり、自分のお客様探しに没頭する毎日が続く、何度も歯を食い縛りお客様に通った結果、その既存のお客様から横形マシニングの中古機を買って頂きました。その時はつくづく“営業マンは顔が売れなきゃ物も売れない”という事に、気づかされました。

30代中頃になると転機(晴天)が訪れました。その成功を皮切りに気分も良く調子に乗って通い詰め、そのお客様とは仲良く息子の様に可愛がって頂ける人間関係も構築出来たのが良かったと思います。それだけでは、売上達成に近づけず、並行して上司からの厳しくまた時には、優しいご指導を受ける日々を送った事が大きく、今の自分があるのかと今でも脳裏に焼き付いて忘れる事が出来ません。既存のお客様と並行して新規開拓に着眼点を於いて、お客様を訪問しては失敗と挫折の毎日を過ごす中、開き直ってある仕入先の社長様を頼り訪問する機会がありまして、そこで運が向いて来たのか、新規ユーザー様を紹介頂く事ができました。

ラッキーな事に、そのお客様へ気合を入れ通い詰めると、またもや中古の門形マシニングセンターの引合を頂きました。インターネットや上司や知り合いに相談し、死に物狂いでしらみ潰しに探した結果、上司の仲良しの中古屋さんで、丁度門形マシニングの引取の話が舞い込んで来たと聞かされました。そこで慌ててお客様にご足労頂き一緒に見に行った結果、偶然にも希望通りの機械にヒットし、とんとん拍子に決まり受注する事が出来ました。今まで信念を抱き苦勞してきたことは無駄ではなかったと実感し、感無量で暫らく目から鱗が落ちる程嬉しくてたまりませんでした。ようやく自分のお客様になって頂くご縁が出来、またその機械を受注出来た事によって、売上未達成の営業マンから脱却し、売上達成できる営業マンに変貌を成し遂げ、中古機械だけではなく新台も売れ始めてきました。今まで、こつこつと頑張ったご褒美だと思いました。

そんな波瀾万丈の営業マンで走りつづけ、ふと気が付けば40代後半を過ぎ、今では二児の娘の父親となり、会社では2名の部下ができて、中間管理職で有ります。日々自分が先輩や上司から培ってきたノウハウを、次の世代に襷がけをする(指導する)立場となりました。次の世代の人たちに、自分の思いが伝わらないジレンマと、伝わらなくても伝えなければならぬジレンマが、ぶつかり合っている辛い今、日々忍耐が鍛え上げられ自分も次の世代の人も成長していく事を信じております。

益々営業人生を発展させ、工作機械販売の宝の山に巡り逢いたいと願っており、工作機械と私ではなく私と工作機械になるよう邁進して参りたいと思っております。

最後に、“サンワ産業DNA継承”前向きに頑張ってお参ります。

..... 工作機械と私



サンワ産業株式会社
本社第二営業部係長
山崎 照夫

私は、20代に中途採用で入社して、すぐ大手トラックメーカーの工場内設備(火災報知機)及び部品(KKD、ソニー)の営業担当となりました。担当を任された当初は仕事が多く、不慣れな為実務がはかどらず毎日仕事に追われていました。中でも細かい事が大嫌いな私は、進め方がなっていないと上司にいつも叱られていたのを覚えています。

火災報知機ユーザーの生産技術担当者の方が自分と同年代だった為、積極的に訪問したところお互いの趣味の話に花が咲き、お客様に行って仕事をするのが楽しくなりました。今でもあの担当者のおかげと感謝しております。蛇足ですがゴルフもその方に教えていただいたのがきっかけで、現在も上手にはなっておりませんが続けております。

仕事にも慣れ始めたある日、火災報知機の打合せで工場の中を歩いていると門形の大きな機械が目の中に飛び込んで来ました。こんな大型機を売り捌けば売り上げも上がるなと思ったのが工作機械と私の出会いでした。

30歳前半、運がよかったのか悪かったのかわかりませんが、当社の花形の工作機械グループに異動になり工作機械営業としての新たな一歩を踏み出しました。当初は担当するお客様も当然無い私は、上司からお客様を引継ぎ、カンと経験と度胸で頑張ってこいと言われ、気合で何度もお客様を訪問しました。しかし、古くからの既存のお客様であっても【営業マンは顔が売れなきゃ物も売れない】と言う事に気付かず、ただ闇雲に突っ走ってしまっていたので、空回りするだけで全然売れない挫折の毎日でした。そんなある日、汗かき走り回っている努力が客先の課長さんに認められ、中古の横形マシニングセンタを探してくれないかと言われました。そこで私は、死に物の狂いで色々な中古屋さんを足運び、当時はデジカメラなど無かったのでカメラで写真を撮り現像してはお客様に何度も持って行きました。しかし、なかなか希望の条件に合う機械が見当たらず随分時間がかかりましたが、やっと欲しい機械に辿り着き受注することができました。その時、やったと言う気持ちでした。

何故かその事がきっかけとなり、他の既存のお客様も中古機が決まり始め自分も気分よく調子に乗って客先訪問件数も増えました。ある社長とはお茶やお菓子、時には晩御飯迄ご馳走してくれるような間柄にまでなり、今でも息子のように可愛がってもらっております。

このお客様を自分のものにするのだという意気込みで、人間関係を構築する為に通いましたが、社長だけではなく従業員の方とも趣味の話などを通じてご縁を深めて行く事が受注に結びつく早道と今では考えております。既存のお客様ともうまくいくようになり始めましたが、それだけでは売り上げが達成出来ず、またもや上司のご指導を受ける毎日が続きました。

それではいけないと考え、いつか見ているの精神で厳しい新規開拓営業をする決意をしました。しかし、決意はしたものの既存のお客様開拓と同様、当初は売れないで挫折する毎日でした。開き直って、仕入先の社長に愚痴を聞いて貰っているうちに、しょうがないな、あそこのお客様に行ってみなさいと言われ、早速気合を入れて通いました。そこで、ラッキーな事になんと社長が探している中古機械が、私が売りたいなどと思っていた門形マシニングセンタでした。またもやそこから汗かき死に物狂いで中古屋さん巡りをした結果、たまたま知り合いの中古屋さんで門形が見つかり、下見に行った結果希望通りの機械で受注出来ました。それをかわきりに、売り上げ達成できないどうしようもない営業マンから脱皮の人生が始まり、中古機だけではなく新台の機械も売れ始めました。

30歳後半に突入し、毎年少ないながらも新規のお客様が出来、1年1社の目標で日々頑張っております。この4月29日には、弊社の独身会々長の職も卒業し、家庭を持ち、新たな一歩を踏み出しました。常に最初に機械を買っていただいた時の気持ちを忘れず邁進して参りたいと考えております。このような原点を思い出す機会をいただき感謝しております。

最後に、【目指せ古株工作機械営業マン】で頑張ります！

統計資料

工作機械・FA流通動態調査 1

統計1

単位百万円

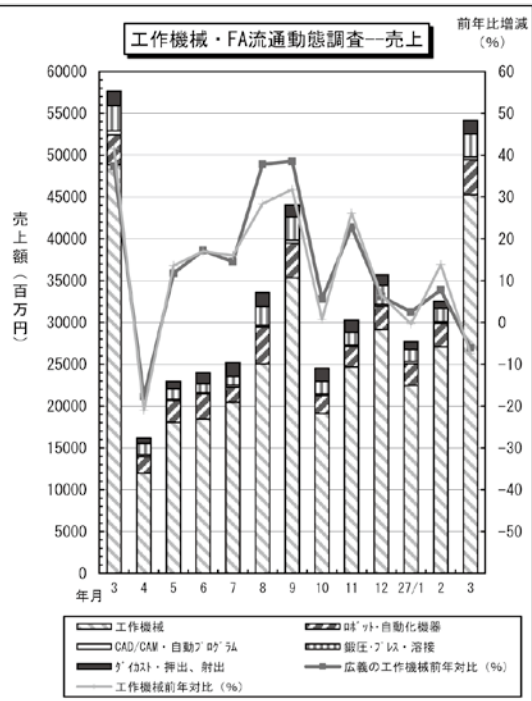
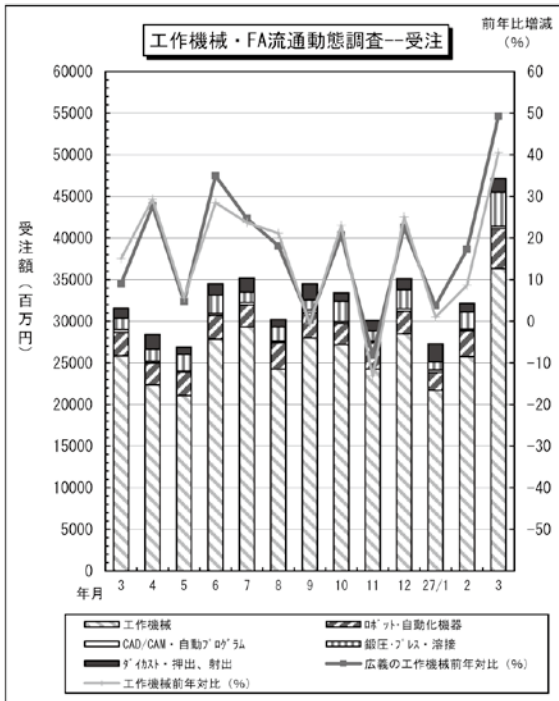
39社合計 調査月次	受 注					売 上				
	27/3	前月比	前年比	26/4-27/3	前年比	27/3	前月比	前年比	26/4-27/3	前年比
工作機械	36,330	41%	40.5%	316,662	15.3%	45,253	67%	-7.4%	297,067	9.2%
広義の工作機械										
ロボット・自動化機器	4,804	55%	71.5%	35,526	34.3%	4,214	51%	18.7%	34,951	38.7%
CAD/CAP・自動プログラム	286	33%	-21.4%	2,959	-10.3%	330	56%	-37.0%	2,787	-11.4%
鍛圧・プレス・溶接	4,083	102%	201.8%	22,786	19.5%	2,722	71%	-8.2%	20,657	-11.9%
ダイスト・押出、射出	1,631	54%	35.0%	17,016	34.8%	1,646	91%	-7.1%	15,514	33.5%
小計	47,135	47%	49.3%	394,949	17.5%	54,164	66%	-6.1%	370,975	10.6%
工作機械以外の扱い商品	20,818	20%	-9.7%	207,343	6.7%	29,289	45%	12.7%	222,968	9.3%
合計	67,953	37%	24.4%	602,291	13.5%	83,453	58%	-0.3%	593,944	10.1%
従業員数	1,357	0%	-0.7%							

統計2

単位百万円

30社合計 調査月次	受 注					売 上				
	27/3	前月比	前年比	26/4-27/3	前年比	27/3	前月比	前年比	26/4-27/3	前年比
直販 (内リース)	30,891	50.9%	38.5%	245,856	18.8%	34,832	67.7%	-1.9%	233,503	14.2%
卸	864	-6.5%	-36.0%	8,982	-1.6%	5,422	608.5%	128.5%	15,566	45.0%
輸入	9,174	21.4%	59.7%	90,179	20.6%	14,752	106.1%	-12.8%	81,562	9.0%
輸出 (内間接輸出)	1,054	-34.0%	-38.1%	18,976	42.6%	2,453	60.5%	38.5%	17,905	3.0%
輸出	10,495	13.1%	30.8%	108,656	16.7%	13,199	15.8%	37.7%	116,301	14.3%
(内間接輸出)	3,252	91.0%	179.9%	22,930	38.8%	1,863	-71.4%	23.0%	26,953	43.6%
従業員数	988	-0.2%	-1.5%							

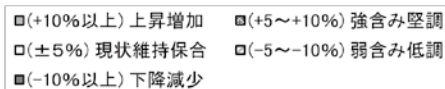
注：本調査は、20年4月より集計対象会員を見直し、前年分も集計し直した数値と比較した。
 会員73社中統計1に関しては39社、統計2に関しては30社の回答を得て集計したものである。
 折れ線グラフは工作機械及び広義の工作機械の前年比である。
 参考までに今月のデータ提供会社総数は42社である。



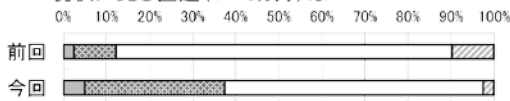
工作機械・FA流通動態調査2

今回平成27年4月調査/前回平成27年1月調査対比

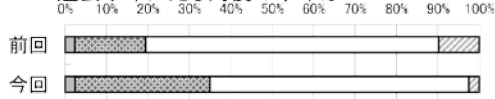
1. 工作機械全体見通し



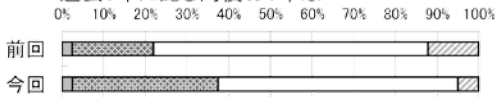
現状に比し直近(1~3ヵ月)は



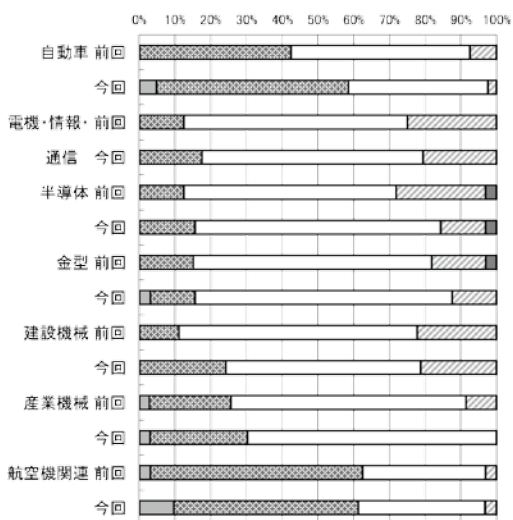
過去半年に比し向後の半年は



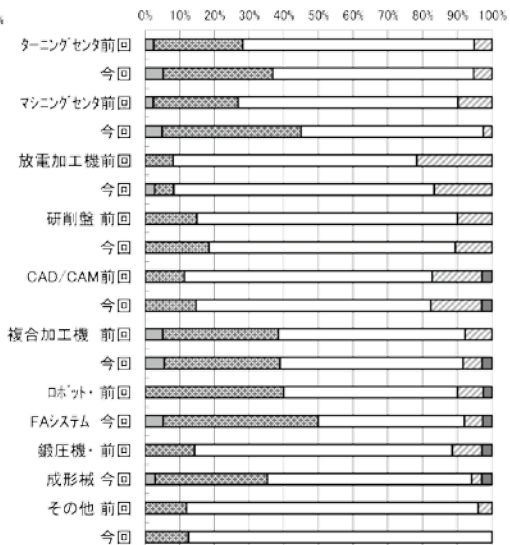
過去1年に比し向後の1年は



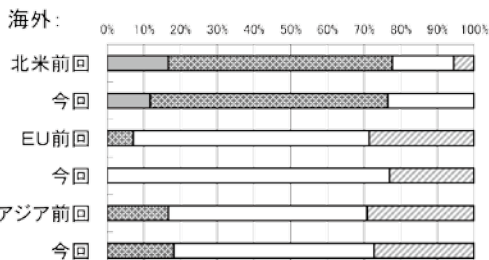
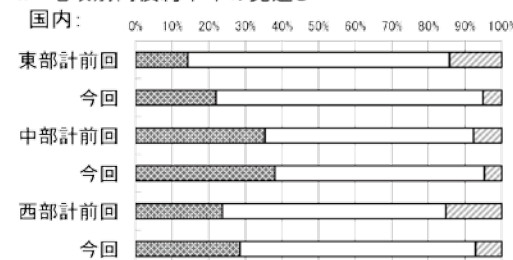
2. 市場別向後約半年の見通し



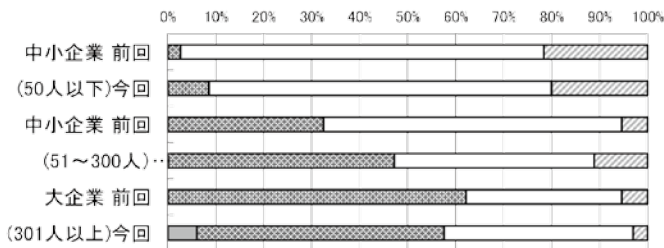
3. 製品別向後約半年の見通し



4. 地域別向後約半年の見通し



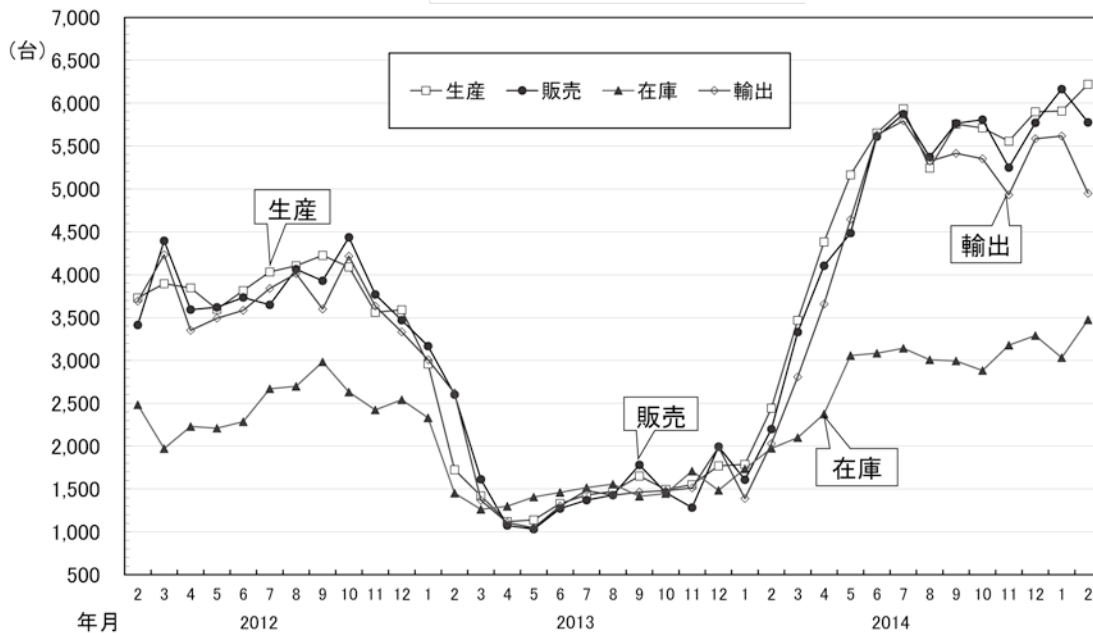
5. ユーザー規模別向後約半年の見通し



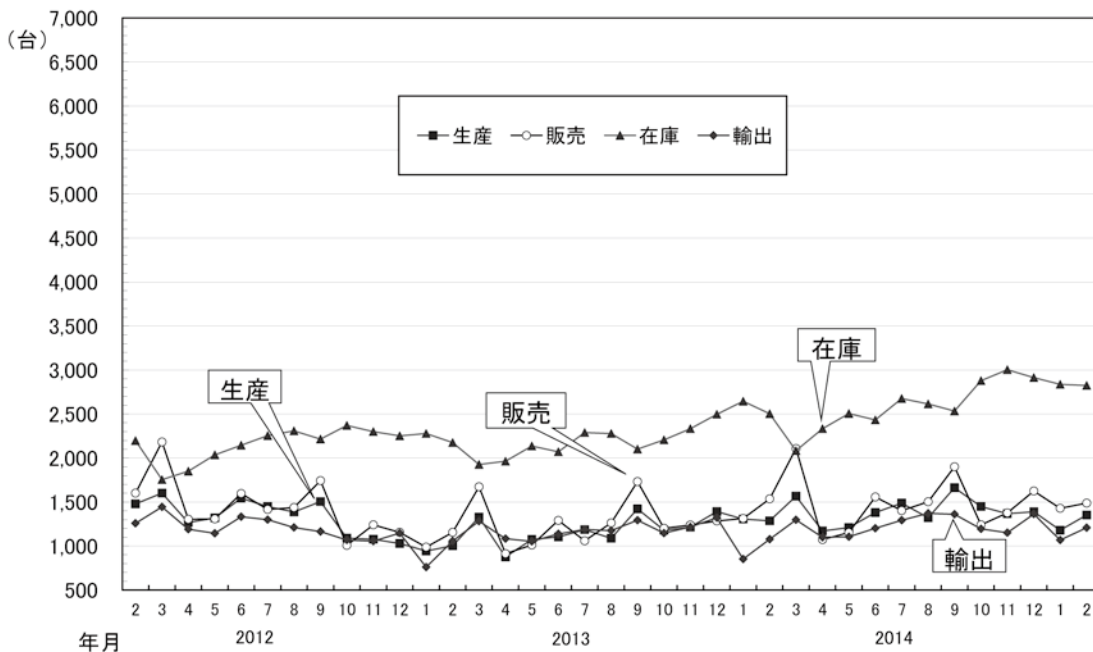
注: 調査データは日工販ホームページをご覧ください。

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

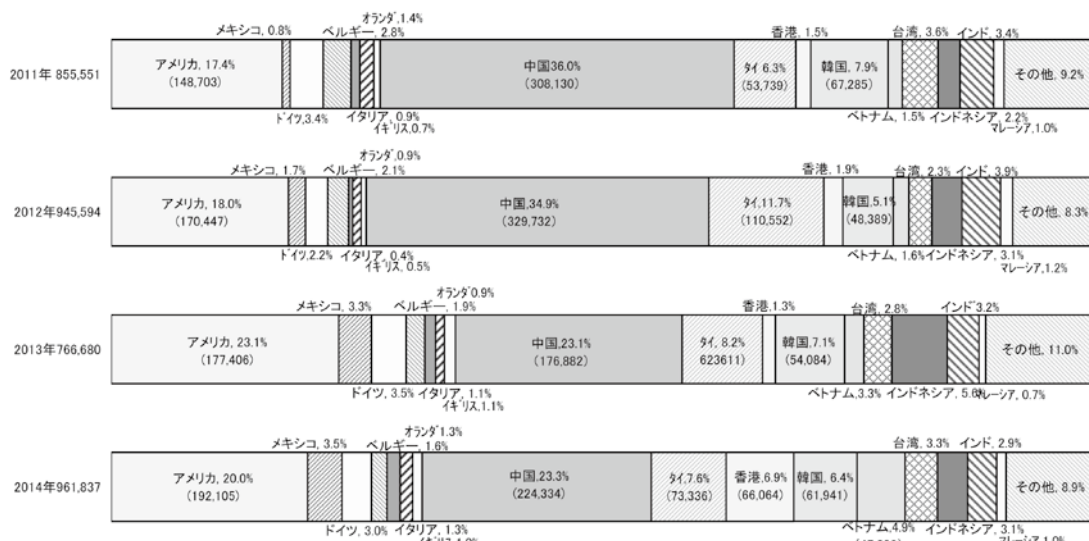


NC旋盤動向

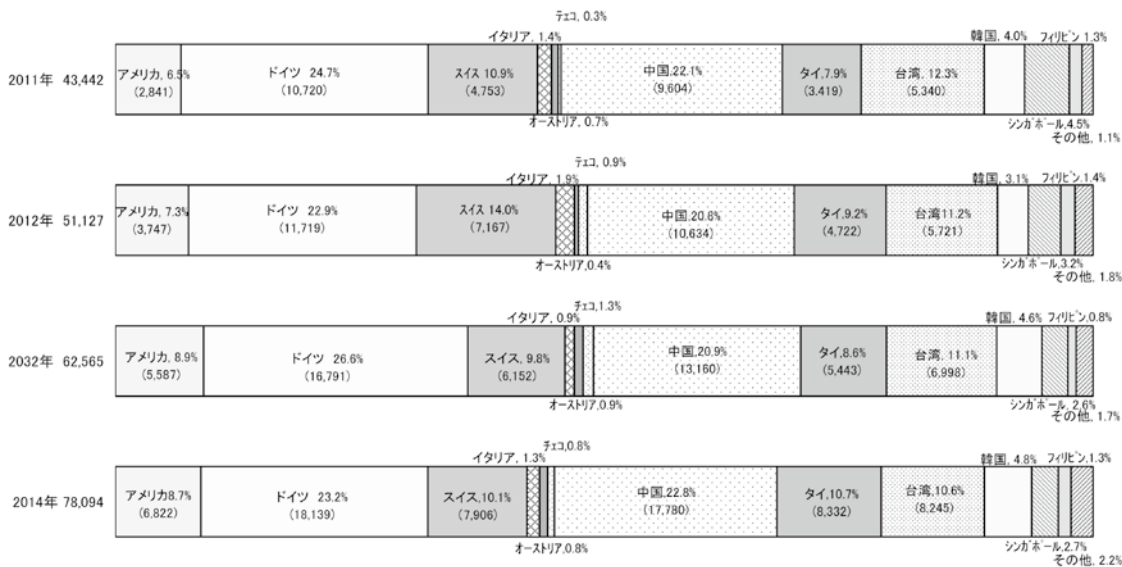


出所：経済産業省「生産動態集計」、財務省「貿易統計」

主要相手国輸出額構成



主要相手国輸入額構成



出所：財務省「貿易統計」

2014年世界の工作機械生産

(単位:百万ドル)

	2014年(速報値)				2013年(確報値)		対前年比伸び率% 米ドル換算
	合計	切削	成形		合計		
1 中国	23,800.0	14,042.0	59%	9,758.0	41%	24,700.0	-3.6%
2 ドイツ*	12,957.2	9,199.6	71%	3,757.6	29%	15,268.7	-15.1%
3 日本	12,831.6	10,650.2	83%	2,181.4	17%	11,333.6	13.2%
4 韓国	5,631.0	4,166.9	74%	1,464.1	26%	5,150.0	9.3%
5 イタリア*	5,074.7	2,588.1	51%	2,486.6	49%	5,475.9	-7.3%
6 米国	4,900.4	3,675.3	75%	1,225.1	25%	4,956.1	-1.1%
7 台湾	4,700.0	3,854.0	82%	846.0	18%	4,537.0	3.6%
8 スイス*	3,111.7	2,613.8	84%	497.9	16%	3,242.8	-4.0%
9 オーストリア*	1,101.2	561.6	51%	539.6	49%	1,217.0	-9.5%
10 スペイン*	1,083.0	649.8	60%	433.2	40%	1,285.1	-15.7%
11 英国*	931.9	717.6	77%	214.3	23%	1,007.1	-7.5%
12 トルコ*	722.0	194.9	27%	527.1	73%	719.0	0.4%
13 フランス*	698.9	426.3	61%	272.6	39%	797.3	-12.3%
14 インド	645.3	535.6	83%	109.7	17%	576.0	12.0%
15 チェコ*	625.9	513.2	82%	112.7	18%	697.2	-10.2%
16 カナダ	571.0	-	-	-	-	685.0	-16.6%
17 オランダ*	380.5	-	-	-	-	428.8	-11.3%
18 ブラジル	280.0	226.8	81%	53.2	19%	417.5	-32.9%
19 ベルギー*	254.0	-	-	-	-	317.8	-20.1%
20 ロシア	234.4	-	-	-	-	210.9	11.1%
21 フィンランド*	170.2	-	-	-	-	191.8	-11.3%
22 メキシコ	144.0	-	-	-	-	140.6	2.4%
23 オーストラリア	143.4	-	-	-	-	160.0	-10.4%
24 スウェーデン*	135.7	12.2	9%	123.5	91%	163.4	-17.0%
25 ホルトガル*	102.1	76.6	75%	25.5	25%	119.2	-14.3%
26 デンマーク*	45.0	-	-	-	-	49.3	-8.7%
27 アルゼンチン	37.5	22.1	59%	15.4	41%	36.2	3.6%
合計	81,312.6	54,726.8		24,643.3		83,883.3	-3.1%
●ブロック別シェア		2014年		2013年			
アジア・大洋州	47,751.3	58.7%		46,456.6		55.4%	
*CEIMO(西欧)	27,394.0	33.7%		30,980.4		36.9%	
南北アメリカ	5,932.9	7.3%		6,235.4		7.4%	

資料: World Machine-Tool Output & Consumption Survey/Gardner Research

原データは切削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。

国別輸出額

(単位:百万ドル)

	2014年	2013年	対前年比伸び率%	
			米ドル換算	生産高比(2014)
1 ドイツ	8,982.5	10,707.9	-16.1%	69%
2 日本	8,397.1	8,382.9	0.2%	65%
3 イタリア	3,828.8	4,369.6	-12.4%	75%
4 台湾	3,753.0	3,548.0	5.8%	80%
5 中国	3,300.0	2,900.0	13.8%	14%
6 スイス	2,613.3	2,800.3	-6.7%	84%
7 韓国	2,236.0	2,216.0	0.9%	40%
8 米国	2,085.6	2,176.0	-4.2%	43%
9 スペイン	953.0	1,183.7	-19.5%	88%
10 ベルギー	944.4	985.0	-4.1%	372%
11 オーストリア	854.5	944.2	-9.5%	78%
12 英国	737.8	832.5	-11.4%	79%
13 チェコ	669.3	738.7	-9.4%	107%
14 フランス	598.0	665.8	-10.2%	86%
15 トルコ	484.0	495.0	-2.2%	67%
16 オランダ	477.7	538.4	-11.3%	126%
17 カナダ	238.0	243.0	-2.1%	42%
18 スウェーデン	213.6	257.3	-17.0%	157%
19 ブラジル	166.5	216.4	-23.1%	59%
20 フィンランド	151.9	179.5	-15.4%	89%
21 デンマーク	93.6	105.5	-11.3%	208%
22 メキシコ	90.4	124.1	-27.2%	63%
23 オーストラリア	75.3	71.3	5.6%	53%
24 ロシア	73.3	78.8	-7.0%	31%
25 ホルトガル	57.1	64.4	-11.3%	56%
26 インド	39.9	35.3	13.0%	6%
27 アルゼンチン	8.2	20.8	-60.6%	22%
合計	42,122.8	44,880.4	-6.1%	-

資料: World Machine-Tool Output & Consumption Survey/Gardner Research

注: \$:USDでの報告。上記統計は再輸出を含む。

国別輸入額

(単位:百万ドル)

	2014年	2013年	対前年比伸び率%	
			米ドル 換算	消費高比(2014)
1 中国	11,200.0	10,100.0	10.9%	35%
2 米国	5,241.5	5,268.4	-0.5%	65%
3 ドイツ	2,783.5	3,012.6	-7.6%	41%
4 ロシア	1,869.1	1,922.4	-2.8%	92%
5 メキシコ	1,655.3	1,907.6	-13.2%	97%
6 韓国	1,496.0	1,386.0	7.9%	31%
7 イタリア	1,021.0	992.2	2.9%	45%
8 トルコ	989.0	1,037.0	-4.6%	81%
9 ベルギー	911.6	857.6	6.3%	412%
10 カナダ	902.0	900.0	0.2%	73%
11 ブラジル	901.2	1,263.8	-28.7%	89%
12 英国	893.1	902.9	-1.1%	82%
13 フランス	876.4	982.3	-10.8%	90%
14 インド	811.1	797.0	1.8%	57%
15 台湾	740.0	640.0	15.6%	44%
16 日本	715.7	745.1	-3.9%	14%
17 スイス	583.4	683.6	-14.7%	54%
18 チェコ	507.7	477.0	6.4%	109%
19 オーストリア	416.9	461.3	-9.6%	63%
20 スペイン	404.8	324.7	24.7%	76%
21 オランダ	401.1	452.1	-11.3%	132%
22 オーストラリア	264.9	286.0	-7.4%	80%
23 スウェーデン	239.2	288.1	-17.0%	148%
24 アルゼンチン	166.4	194.6	-14.5%	85%
25 ポルトガル	121.6	154.8	-21.4%	73%
26 デンマーク	108.2	119.2	-9.2%	182%
27 フィンランド	97.2	109.6	-11.3%	84%
合計	36,317.9	36,265.9	0.1%	—

資料: World Machine-Tool Output & Consumption Survey/Gardner Research

注: \$: USドルでの報告。上記統計は再輸出を含む。

国別消費額

(単位:百万ドル)

	2015年(予想)	2014年(速報値)	2013年(確報値)	2014年前年比伸び率%	
				米ドル 換算	
1 中国	28,600.2	31,700.0	31,900.0		-0.6%
2 米国	10,412.4	8,056.3	8,048.5		0.1%
3 ドイツ	6,232.8	6,758.2	7,573.4		-10.8%
4 日本	5,427.5	5,150.2	3,695.8		39.4%
5 韓国	4,959.9	4,891.0	4,320.0		13.2%
6 イタリア	2,340.6	2,266.9	2,098.4		8.0%
7 ロシア	1,729.9	2,030.2	2,054.5		-1.2%
8 メキシコ	1,884.4	1,708.9	1,924.2		-11.2%
9 台湾	1,877.2	1,687.0	1,629.0		3.6%
10 インド	1,506.9	1,416.5	1,337.7		5.9%
11 カナダ	1,361.8	1,235.0	1,342.0		-8.0%
12 トルコ	1,266.9	1,227.0	1,261.0		-2.7%
13 英国	1,362.1	1,087.2	1,077.5		0.9%
14 スイス	1,030.4	1,081.8	1,126.1		-3.9%
15 ブラジル	661.1	1,014.6	1,464.9		-30.7%
16 フランス	1,018.6	977.3	1,113.8		-12.3%
17 オーストリア	665.3	663.7	734.0		-9.6%
18 スペイン	605.8	534.8	426.1		25.5%
19 チェコ	567.8	464.3	435.5		6.6%
20 オーストラリア	357.2	333.0	374.7		-11.1%
21 オランダ	310.8	303.9	342.5		-11.3%
22 ベルギー	230.4	221.2	190.4		16.2%
23 アルゼンチン	137.3	195.7	210.0		-6.8%
24 ポルトガル	209.3	166.5	209.6		-20.6%
25 スウェーデン	242.1	161.3	194.2		-16.9%
26 フィンランド	132.6	115.5	121.9		-5.3%
28 デンマーク	66.2	59.6	63.0		-5.4%
合計	75,197.5	75,507.6	75,268.7		0.3%

資料: World Machine-Tool Output & Consumption Survey/Gardner Research

注: \$: USドルでの報告。上記統計は再輸出を含む。

※消費=(生産+輸入)-輸出

工作機械業種別受注額(2015年3月)

4月16日発表

(単位：百万円・%)

	2014年 累計	前年比	2014年 10~12月 累計	2015年 1~3月 累計	前期比	前年 同期比	2015年 1~3月 累計	前年 同期比	3月分	前月比	前年同月比
1. 鉄鋼・非鉄金属	11,584	101.1	3,380	3,644	107.8	119.3	3,644	119.3	1,191	85.7	112.3
2. 金属製品	23,280	127.4	6,252	6,719	107.5	129.3	6,719	129.3	2,675	117.7	123.9
3. 一般機械	199,946	122.7	56,533	52,434	92.7	124.4	52,434	124.4	19,778	118.3	138.6
(内金型)	26,589	103.3	7,495	6,908	92.2	114.0	6,908	114.0	2,254	101.6	108.8
4. 自動車	167,660	135.7	47,164	47,685	101.1	129.8	47,685	129.8	21,579	149.1	159.4
(内自動車部品)	117,474	142.8	33,986	35,284	103.8	144.0	35,284	144.0	16,120	158.3	158.7
5. 電気機械	27,412	137.4	8,376	6,117	73.0	114.1	6,117	114.1	2,394	121.5	141.7
6. 精密機械	17,151	121.4	4,221	4,900	116.1	142.9	4,900	142.9	1,960	123.4	125.2
5~6. 電気・精密計	44,563	130.8	12,597	11,017	87.5	125.4	11,017	125.4	4,354	122.4	133.8
7. 航空機・造船・運送用機械	20,558	91.2	7,187	7,962	110.8	174.0	7,962	174.0	3,153	149.5	177.9
3~7. 小計	432,727	126.1	123,481	119,098	96.5	129.1	119,098	129.1	48,864	132.6	148.8
8. その他製造業	13,012	106.6	3,674	3,169	86.3	126.9	3,169	126.9	1,230	135.2	149.3
9. 官公需・学校	4,110	80.1	2,153	334	15.5	61.3	334	61.3	74	84.1	72.5
10. その他需要部門	6,400	115.1	1,644	2,081	126.6	134.1	2,081	134.1	836	114.5	157.7
11. 商社・代理店	5,278	104.5	1,531	1,619	105.7	152.3	1,619	152.3	740	229.8	199.5
1~11. 内需合計	496,391	123.8	142,115	136,664	96.2	128.7	136,664	128.7	55,610	130.6	146.8
12. 外需	1,013,006	141.1	274,879	263,313	95.8	117.2	263,313	117.2	91,770	103.2	101.5
1~12. 受注累計	1,509,397	135.1	416,994	399,977	95.9	120.9	399,977	120.9	147,380	112.1	114.9
(内NC機)	1,474,239	135.7	408,280	392,600	96.2	122.6	392,600	122.6	144,566	112.3	118.3
販売額	1,422,184	129.9	353,336	438,320	124.1	120.0	438,320	120.0	192,790	153.9	111.3
(内NC機)	1,388,366	130.1	345,248	430,625	124.7	121.3	430,625	121.3	189,554	154.3	112.6
受注残高	652,213	115.2	652,213	613,854	94.1	115.8	613,854	115.8	613,854	93.1	115.8
(内NC機)	624,303	115.8	624,303	586,281	93.9	116.6	586,281	116.6	586,281	92.9	116.6

(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



リレー随筆



キタムラ機械(株)
大阪営業所所長

藤野 清一

皆様、初めまして、キタムラ機械(株)の藤野です。今回は、ジーネット(株)の天知部長様より突然の電話を頂き、歴代の随筆を読ませて頂いたところ、これは大変な事を引き受けてしまったと思いました。今まで随筆などに全く無縁の私で申し訳ありませんが、しばらくの間お付き合いください。

当社キタムラ機械(株)は、1933年に創業して今年で82周年を迎えます。本社は、富山県高岡市にあります。高岡市と言えば、3月14日に、北陸が構想から約50年間待ち望んでいました北陸新幹線がようやく開通し、今まさに北陸ブームが到来しており、新幹線をきっかけに、人や物の流れが変わり、今後大きく変わっていくことを皆が期待しているところであります。

当社は、この変動の激しい業界の中で、プレーナーから始まり、今では世界で唯一のマシニングセンタ専業メーカーとして、業界に先駆けて常に新発想の提案を行い、世界中のユーザーに製品をお届けして、数多くのユーザーが儲かり喜んで頂ける機械を製造・販売しております。

キタムラ機械に入社してから、早いものでもう30年となり、月日の経つのは早いものだと昨今改めて実感しております。この間に私は、本社、名古屋、大阪と転勤をして、名古屋が8年、大阪が12年と長く、今では第2、第3の故郷です。

この名古屋、大阪地区は、皆様もご存知ですが、戦国の歴史が色濃く残っている地域の為、昔から歴史が好きな関係もあり、城の見学がいつの間にか無趣味な私のマイブームとなっております。

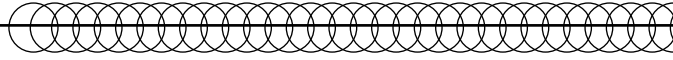
名古屋では、名古屋城、岐阜城、岡崎城、清洲城。大阪では、長浜城、安土桃山城、大阪城、二条城、岸田城、広島城、小倉城、熊本城、と時間があれば城跡を回りました。城の歴史、当時の時代背景を見ながら、特に天守閣のある城では、天守の上まで登って景色を見渡し、一国一城の主の気分になることが楽しみです。皆さんも一度、天守閣からの眺めを見ることをお勧めします。気分がスカットしますよ。

城めぐりの時にいつも思うことは、道具がなかった時代に、よくもこんな精巧な建築物を建てたものだという事です。当時の設計者・工事作業者のレベルの高さに改めて感心させられ、人間のものづくりには、限界がないのだと思わされます。

当社が、製造・販売しておりますマシニングセンタも、常に新技術を盛り込み、生産性の向上を目指し、ユーザーが儲かり喜んで頂ける機械を目指し、日夜精進してものづくりの限界に挑戦していきたいものです。

今後の計画としては、新しくなった姫路城、今はすっかり有名になった天空の城・竹田城に行つてこようと思います。

私の話は、これくらいにして次の回は、三菱商事テクノス(株)、大阪支社のホープ、松井係長にお渡しします。松井さんよろしくお願ひします。



日工販SE合格者 第202回発表



今回の発表は2015年2・3・4月の合格者21名です。

2015年2月合格者8名

認定No.	会社名	合格者名
15-24-2961	三菱商事テクノス(株)	小池真己人
15-24-2962	(株)ヤマモリ	荒川 勝
15-24-2963	(株)ヤマモリ	徳光 良彦
15-24-2964	(株)東 陽	内藤 彰法
15-24-2965	(株)東 陽	杉山 文悟
15-24-2966	伊吹産業(株)	松本 快仁
15-24-2967	(株)ダイイチテクノス	古木 琢也
15-24-2968	(株)ダイイチテクノス	森 圭二

2015年3月合格者5名

認定No.	会社名	合格者名
15-24-2969	(株)東 陽	蟹江 規雄
15-24-2971	西川産業(株)	矢川 真路
15-24-2970	合田商事(株)	太田 和伸
15-24-2973	(株)ダイイチテクノス	松下 友之
15-24-2972	ひろぎんリース(株)	山内 直也

2015年2月合格者8名

認定No.	会社名	合格者名
15-24-2974	サンワ産業(株)	飯田 茂
15-24-2975	石原商事(株)	磯野 哲大
15-24-2976	(株)大和商会	平岩 大吾
15-24-2977	西川産業(株)	井上 祐輝
15-24-2978	西川産業(株)	藤本 茂樹
15-24-2979	西川産業(株)	北口 正重
15-24-2980	(株)太陽工機	種村 宗貴
15-24-2981	喜一工具(株)	四野見 賢

「時間とメーカー代行営業」



赤澤機械(株)
営業部部长

岩見 昭久

前期の工作機械の販売実績は過去最高の数字と報じられ、各社とも大きな結果をもたらされたと感じます。弊社の結果は伸びるときには人並以下、落ち込む時は人並以上と経営者から手痛い言葉がありました。

私は入社以来30数年、大手家電メーカー殿営業担当をさせて頂いております。弊社も前期の結果は大手家電メーカー殿設備投資や補助金や減税効果で中小企業様設備投資も多く頂き、3月末のギリギリまで忙しくさせて頂き心から感謝申し上げる次第です。訪問先も全国各地へ、精一杯走り回らせて頂き、時間が最も大きな課題となりました。営業活動の中では一言で言うならば、「時間との戦い」これに尽きると感じました。今回「時間とメーカー代行営業」について話をまとめてみました。

設備導入までの流れで、引合い、メーカー選定 機種 仕様 価格等 様々な過程を進め、最終設備発注へ、その後出荷立会、納入検収と進む中で多くの時間を必要とします。特に製品選定は各社最高技術で最高性能、新鋭機でお客様の満足を求め納得頂ける素晴らしい製品の中から1台のみを選択頂くことは本当に難しいと改めて感じました。

メーカー国内営業人員も減り、お忙しいメーカー営業同行には時間の調整が難しく、私共は、代理店・特約店・販売店等の看板を持たせて頂いており、先に述べたプロセスをメーカー殿代行とし営業が出来れば将に「代理」営業を行うことが理想と考えます。しかし、特殊なご要望や技術的なことは山ほどあり簡単には行きませんが先ず取組が大切。

過日、或るメーカーの営業ご担当者様が定年で、新しい営業の方になり2か所の営業所を掛持ちされ、とてもお忙しくされている姿を見て、「代理」として、発注までを取りまとめさせて頂き、結果は一度もメーカー営業の方と同行せず発注となりました。発注報告の折には「なかなかここまで、まとめて頂ける商社は少ない」とお褒め言葉を頂き少々照れくさく感じました。長年営業を続けると同じ事の繰り返し、仕様決定までには責任やミスを考えて難しいことばかりですが、このスタイルを続けていると少々ミスはメーカー殿でカバーして頂き助かりました。

限られたメーカー営業の方々の時間を頂き同行を待っていたら時間は足りません「代理」と言う言葉の意味を実行すれば商社営業が出来るところまでとの思いが必要と感じます。

日頃ご鼻眞のお客様と身近な営業とし更に信頼とスピードでご対応させて頂ければお客様からもメーカー様からも信頼を頂けると思います。営業スタイルは様々あり答えなどはありませんが、「代理店」「特約店」「販売店」としての責任を持って出来るところまで！全てとは行きませんが、メーカー営業の半分を目標に商談を取りまとめられる営業でありたい。

メーカー営業の方には自社最新情報を厚く、お客様や営業へ語って頂き、役割分担で、共に成長出来ればと今後も取り組んでまいります。

輸出管理手続

忘れるとタイヘン!



A. 罰則がありますよ!

皆さんの中には、日頃、工作機械・部品及びその技術等の輸出・提供に携わっておられる方もいらっしゃると思いますが、輸出管理手続を忘れて法令に違反するとその原因や実態等により、次のような罰則及び行政制裁を科されることがあります。

- ① 刑事罰に処される： 最高10年以下の懲役 又は、
100万円(若しくは価格の5倍)以下の罰金、併科
- ② 行政制裁を受ける： 3年以内の期間の一切の輸出、技術提供又は仲介貿易取引の禁止
- ③ 経済産業省による警告処分

B. 輸出管理の目的を理解しましょう!

大量破壊兵器や通常兵器の拡散は昨今大きな国際問題となっておりますが、日本は、自国の安全保障と国際的な平和及び安全の維持の観点から、大量破壊兵器や通常兵器の開発・製造等に関連する資機材及び関連汎用品の輸出やこれらの関連技術の非居住者への提供について、安全保障貿易管理制度の法令である『外国為替及び外国貿易法(外為法)』に基づき管理しております。したがって、外為法で規制されている貨物や技術を輸出・提供しようとした場合は、原則として、経済産業大臣の許可(輸出許可)を受ける必要があります。

C. 輸出する前にちょっと確認!

- 1) 国の許可が必要な貨物・技術を輸出/提供するか?確認しましょう。

日本を経由しない仲介貿易取引でも確認が必要です。

<リスト規制の確認>

- 2) 輸出しようとする貨物が輸出貿易管理令の別表第1の1の項から15の項(リスト規制)のいずれかに該当する場合は、該当品となりますので輸出許可申請が必要です。

輸出貿易管理令の別表第1(輸出令別第1表)

対象項番	貨物名	対象項番	貨物名
1	武器	8	コンピュータ
2	原子力	9	通信関連
3	化学兵器	10	センサー・レーザー
3-2	生物兵器	11	航法関連
4	ミサイル	12	海洋関連
5	先端材料	13	推進装置(人工衛星等)
6	材料加工	14	その他(粉末状の金属燃料等)
7	エレクトロニクス	15	機微品目(核燃源物質等)

(1~4:大量破壊兵器関連、5~15:通常兵器関連)

3) 提供しようとする技術が外国為替令別表の1の項から15の項(リスト規制)のいずれかに該当する場合にも、輸出許可申請が必要です。

<キャッチオール規制の確認>

4) 最終需要者の確認:最終使用者は軍事関連の懸念がないか? 確認しましょう。

5) 最終用途の確認:武器等の兵器に転用する恐れがないか? 確認しましょう。

(たとえ民生用途として輸出した場合でも核燃料、化学兵器、生物兵器、ミサイル等の製造用途に転用される恐れがあります。)

6) 貨物の輸出経路も確認しましょう。積替え地で懸念国に送られるかもしれません。

D. よくありがちな例 輸出許可の取得が必要ですよ!

① スーパーバイザーが現地に行き、許可前に役務提供がなされた。

パーツ・ソフトウェアのハンドキャリー、修理、技術の打合せ

② 同じ品名で型番のみの変更だったので変更前の許可で出荷した。

③ 輸出許可取得前の技術レポートの送信

④ ロール研削盤、NC旋盤、ロールグラインダー、数値制御装置、両頭平面研削盤等も高度な仕様によっては該当品

⑤ 日本にある会社が、アメリカにある子会社に輸出令別表第1の3-2に該当するポンプを輸出した。(該当しない場合は、税関にリスト規制に該当しないことを証明する非該当証明書を提出する必要があります。)

⑥ 国内で非居住者への該当技術の提供

⑦ 該当品の無償サンプル輸出

海外だより

伊藤忠マシンテクノス(株) 小関 太郎



妻と私

私の住むアグアスカリエンテス州は、メキシコを中心部、標高1,880メートルに位置し、人口900,000人、内800人が日本人と言われております。日産自動車は今から32年前1983年より、この地で自動車の生産を開始しており、同州は日産自動車と共に発展してきました。そのおかげで、失業率が低く、州経済も潤いがあることで、メキシコ国内では、1、2と言われる安全な州として知られております。私がこの土地に初めて来たのは今から2年前2013年3月です。当時は中国広州に駐在しておりましたが、帯同していた家族に「ちょっとメキシコに行ってくる」とだけ伝え、メキシコへ出張し、2013年10月まで会社設立に明け暮れました。私は基本的に行ったことの無い土地や知人のいない土地に行くことが好きです。会社の先輩からは、日本食レストランや、食材店等の位置を書き込んだA3サイズの地図をもらい、又英語は通じるだろうという考えがありましたので、特に不安等は感じずメキシコに赴いたことを覚えています。しかし、メキシコに着いてみると英語は通じず、渡された地図の日本食レストランを示す矢印は大きすぎて見つけ出すことは出来ません。一番苦労したのは交通手段です。とにかく英語が話せ、信頼出来るタクシーを探す必要がありました。そこで宿泊していたホテルに相談したところ、Hertzレンタカーの店長を紹介されました。彼は見ず知らずの私に車を貸す以外に、息子を運転手として紹介してくれました。その日から、私が運転免許を取得するまで、彼は運転手として働いてくれました。

現在、彼はメキシコ国内のパイロット養成学校に通っており旅客機パイロットを目指しています。未来のパイロットが運転手という大変な贅沢をしてしまいました。今でも彼とは家族ぐるみの付き合いをさせてもらっております。また、彼がパイロットとして搭乗するフライトでは、私にビジネスクラスへの無償アップグレードをしてくれるという固い約束がありますので、彼の夢が叶えられるよう陰ながら応援しております。その後、会社設立、ビザ取得完了し、妻と息子2人が合流しました。私の妻は良い意味で「なんとかなる」タイプですが、初めは見知らぬ土地メキシコになじめるか大いに心配をしましたが新天地の生活を楽しんでおり胸をなでおろしています。

これが妻からの一番のサポートだったと心より感謝しております。

会社は現在、駐在員1、ナショナルスタッフ(以下NS)5名の計6名ですが、2015年中には駐在員1名増員、NS3名増員の計10名体制を計画しております。私のこれまでの駐在の成果は何かと問われれば、若手に海外に出るチャンスを作れたことかと思えます。

初めてメキシコに来た日から今まで、各方面の方々に支えられ、なんとかやってこられました。支えて頂いた方々への感謝の気持ちをこれからも忘れず、また、更なるビジネスの拡大を目指しメキシコ生活を楽しまたいと思います。



専属ドライバーをして
くれたパイロット訓練
中のハーツレンタカー
の支店長の息子さん



スタッフと家族

会員消息

入 会

東部地区正会員…… アルビテクノロジー(株)

〒373-0806 群馬県太田市龍舞町5220-1

代表者 取締役社長 市川 忍

電話0276-40-1589 FAX 0276-40-1566

…… (株)小林機械

〒374-0014 群馬県館林市赤生田本町3831-2

代表者 取締役社長 小林良文

電話0276-74-4406 FAX 0276-74-6731

賛助会員メーカー … 東信電気(株)

〒215-0033 神奈川県川崎市麻生区栗木2-6-4

代表者 取締役社長 遠藤俊洋

電話044-980-3333 FAX 044-980-3145

社名変更(代表者・住所変更)

賛助会員メーカー … 三菱日立ツール(株)(旧社名 日立ツール(株))

〒130-0026 東京都墨田区両国4-31-11 ヒューリック両国ビル8階

代表者 取締役社長 増田照彦

電話03-6890-5102 FAX 03-6890-5134

代表者変更

賛助会員メーカー … 大阪機工(株) 取締役社長 宮島義嗣

… (株)東京精密 取締役社長 吉田 均

賛助会員リース …… 三井トラスト・パナソニックファイナンス(株) 取締役社長 田中敬士

退 会

東部地区正会員…… 今井機械工業(株)

賛助会員リース …… 東銀リース(株)

行事予定

第46回通常総会・講演会・懇親会 ……………	6月9日(火)	第一ホテル東京
政策委員会・定例理事会 ……………	7月8日(水)	東京・機械工具会館
政策委員会・定例理事会 ……………	9月2日(水)	大阪・大阪産業創造館
政策委員会・定例理事会 ……………	11月12日(木)	名古屋・安保ホール
西部地区講演会・忘年懇親会 ……………	12月2日(水)	新大阪江坂東急イン
中部地区講演会・忘年懇親会 ……………	12月3日(木)	メルパルク名古屋
東部地区講演会・忘年懇親会 ……………	12月4日(金)	KKRホテル東京
定例理事会……………	平成28年1月13日(水)	第一ホテル東京
賀詞交歓会……………	平成28年1月13日(水)	第一ホテル東京

展示会

微細・精密加工技術展2015 ……………	5月28日(木)・29日(金)	大田区産業プラザ(Pio)
プレス・板金・フォーミング展 MF-Tokyo 2015 ……	7月15日(水)～18日(土)	東京ビッグサイト
難加工技術展2015・表面改質展2015 ……………	9月8日(火)～10日(木)	パシフィコ横浜
測定計測展 Measuring Technology Expo 2015…	9月16日(水)～18日(金)	東京ビッグサイト
EMO MILANO 2015 欧州国際工作機械見本市 ……	10月5日(月)～10日(土)	FIERA MILANO 国際見本市会場
MECT2015(メカトロテックジャパン2015) ……	10月21日(水)～24日(土)	ポートメッセなごや
2015国際ロボット展……………	12月2日(水)～5日(土)	東京ビッグサイト



第46回通常総会のご案内



当協会では下記により第46回通常総会を開催致しますのでご案内申し上げます。
ご予定願います。

期 日：平成27年6月9日(火)

会 場：第一ホテル東京

総 会／13：10～13：50

記念講演／14：10～15：40

演題：「日本の出版事情とグローバル時代の書店経営」

講師：高井昌史 氏 株式会社紀伊國屋書店 代表取締役社長

昭和22年東京都生まれ。成蹊大学法学部政治学科卒業後、昭和46年株式会社紀伊國屋書店入社。各地の営業所長などを経て、情報製作部長などを歴任。平成20年代表取締役社長就任。主な著書に『本の力』(PHP研究所)がある。

懇親パーティ／16：00～17：50

編集後記

- 今年は三人の新入社員を迎えることが出来ました。工作機械業界は好調を維持しており彼等はその真っ只中に飛び込んで来る事になります。教育指導を担当する先輩たちも多忙を極めており、彼らは入社早々から現場に駆り出される事でしょう。彼等にとってはすべて初めての経験、どう対応したら良いのか分からず右往左往する日々、厳しく指導をされる事で自信喪失に陥るかもしれません。
依ってわたくしは今年の新入社員に大いなる期待を持っています。彼等は苦しい会社生活の幕開けに、挫けそうになりながらも一人前の社会人として確実に成長して行く事でしょう。将来のエースはこの様な人材から生まれる事が多いと感じています。教育指導者の役割が極めて重要になりますが、正しく指導させるには教育指導者への指導が肝要であることは言うまでもありません。十分気遣いされているのか、少し気掛かりです。(丹波)
- 4月となり新入社員が入ってきました。自分が入社した1987年は今から考えるとこれからバブルが始まるころで、先輩社員に同行して毎晩遅くまで仕事をし、午前様になるまで飲んでた記憶があります。その当時と比較すると、インターネット、スマートフォンの普及とともに、世の中の変化のスピードは上がり、情報量も氾濫してきています。その中で受け身でいたら間違いなく取り残されてしまいます。常にアンテナを高めて新たな情報と新たなやり方を探しながら活動していかなければなりません。
とかく「今の若者は」と批判めいたことが言われますが、私が入社したころより学生時代は勉強している方が多く、ITスキル、語学力含め個々の能力は高いように思います。
その力を埋没させることなくフルに発揮できる環境を作り、個人力をチームワークに活かし、組織力に活用できるようにするのが先輩社員としての役目である。と改めてこの時期思いました。そのためにも自分自身が常にチャレンジ精神を忘れず、色々な方とお会いし新たな刺激を受けながら成長していきたいと思えます。(福島)

「日工販ニュース」 Vol.1—2015

平成27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 丹波 優 (伊藤忠マシンテクノス(株)) 委 員 手塚正樹 (双日マシンナリー(株)) 中村龍二 (株トミタ) 菊池一雄 (株ナチ常盤) 稲垣誠人 (三菱商事テクノス(株)) 港 省司 (株牧野プライス製作所) 福島 透 (日本GE(株))