

# 日工販ニュース Vol.1 — 2016



もくじ

巻頭言	「日進月歩」	日工販理事 坂井 俊司	2
私の読書評	「近江商人 現代を生き抜くビジネスの指針」 ..... 三井住友トラスト・パナソニックファイナンス(株)	佐野 洋一	4
話題の技術	「高精度・高剛性横形マシニングセンタ「MCH5000R」のご紹介」 ..... OKK(株)	田中 里尚	5
お知らせ	「第47回 通常総会のご案内」		7
議事録	「理事会」「『ものづくり補助金』勉強会」「教育」「調査広報」 「メキシコ・ベトナム勉強会」「東部委員会・情報交換会・工場見学会」 「中部正副会員懇談会」「西部情報交換会」		8
リレー随筆		岐阜機械商事(株) 関谷 修平	24
私の好きなお店		日工販専務理事 宇佐美 浩	25
ひとくち豆知識	「標的型攻撃メールに注意!!!」		26
私の軌跡		三立興産(株) 飯田 秀	28
スポーツ名場面		伊藤忠マシンテクノス(株) 丹波 優	30
SE教育	「SE合格者」		31
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」 「主要相手国別輸出入額構成」「工作機械業種別受注額」		34
工作機械と私		(株)京 二 佐藤 真広	37
海外だより		(株)ナチ常盤/PT.NACHI-TOKIWA INDONESIA 江原 春樹	38
消息・行事			40
会員会社			41

SE資格者にご回覧下さるようお願いします。

## 「日進月歩」



日工販理事

坂井俊司

(株)NaITO 取締役社長

年明けから世界情勢が大きく変化してきました。為替、株価、原油、中国経済等、多くのことが重なり合い、幾ばくか日本経済を揺るがしています。

このことで企業の業績、個人の消費にも少なからず影響を及ぼしてきていると日々感じている次第です。

早いもので、わたしがNaITOの社長に就任して2年が経ちます。この2年という月日におきましても経済は急速に変化しており、機械工具業界におかれましても取り巻く環境は厳しさを増し、減速後退も躡かれております。皆様の足元にも少しずつですが近づいていることと思われます。

そんな状況ではございますが、会社経営に携わる者として常日頃から「進む」という努力を惜しみなく発揮していこうと考え行動しています。

日進月歩という言葉がありますが、これは日々日常において途切れることなく持続して絶えず進化していくという意味をもった熟語です。文字そのままに、



日が昇れば多く進み、月が出たら少しずつでもよいから歩く、すなわち「日々成長 毎日前進」を意識しています。日々常に進み進化し続ける、そういう気持ちを大切にしていきたいと考えています。

会社経営においても、日常の仕事においても良いことばかりではありません。良い環境の中、一度に多く進むことが出来るならそれはそれで良いかもしれませんが。しかし己が多く進めるという慢心から、足元をすくわれてしまうことも時にはあります。

同じような話ではありますが「うさぎとかめ」という話をご存知あるかと思えます。

何ごともこれと同じような事が言えて、初めの段階で差がついてしまっても、最終的には遅くて歩幅は小さくても常に努力している人が優位に立つことが出来るということです。

誰も、常に大きい歩幅で進み続けるといずれ疲れて立ち止まってしまいます。よって、小さな歩幅でも良いので、少しずつ確実に進んでいくと言うことが何よりも大切です。

わたしは経営者としてこのような環境において「着実」という言葉が一番と考えます。

大きな一歩が掴めるに越したことはないが、後々息切れしても意味がありません。景況と上手く付き合うことも経営者の使命と考えています。

機械工具業界の皆様と末永くお付き合いさせていただく為にも、自身が『日進月歩』を念頭に行動していきたいと思えます。

## 『近江商人 現代を生き抜くビジネスの指針』 末永國紀著



三井住友トラスト・パナソニックファイナンス(株)  
機械設備営業部産工機営業課調査役

佐野 洋 一

私は京都生まれの京都市育ちですが実父は滋賀出身、祖父が滋賀県で繊維業を営んでいたことから幼い頃より“近江商人”という言葉を目にしておりました。実父の親戚筋からも私が学卒後就職した際に「洋一君も近江商人の血が流れているから商売上手になるかもしれないな～。営業頑張りや。」という言葉がかけられたものの、意味も解らずただ話を聞いていたことを記憶しております。

リース業界にて工作機械業界のみならず様々な業界の顧客と接し、最近恥ずかしながら“近江商人”に起源を持つ老舗企業が伊藤忠商事を始め数多く存在していることを知りました。誰もが知っている有名人ではなく、目立つこともなく、ただひたむきに努力を重ねた無名の人々により築かれた近江商人のビジネススタイルに興味を惹かれ、今回末永國紀著の『近江商人 現代を生き抜くビジネスの指針』という本を手に取り読み始めることにしました。

“近江商人”とは現在の滋賀県、琵琶湖周辺出身の商人で活動領域が限定された地商いとは異なり、遠隔地行商から始まった広域志向の商人であることが特徴です。本拠は近江国に置くものの活動領域は全国各地に及んでいる、これが近江商人のビジネススタイルです。本店を中心に全国へ支店網を展開する現在のビジネススタイルの原型とも言われております。著書には近江商人たちが自己生涯の指針として座右に置いた言葉、子孫への戒めとして書き残した家訓が説明されており私が共感したキーワードをご紹介します。

### 【売って悔やむ】

これは「顧客の望むときに売り惜しみせずその時の相場でもって損得に迷わず売り渡すこと」を意味します。付け加えると人気のある商品をこんな安い値段で売るのは“ちょっと惜しい”と売り惜しみ悔やみたくなるような取引をせよ、これこそ商売の秘訣であると説明しています。目先の利益に眩んで我利だけを見越した販売は一時的に多少の利益が出て相手も立ち場を考えない顧客の心情を無視した誠意のない取引であり長続きするものではなく、古くから家法として禁じられ厳に慎むべきであると述べています。

### 【無理に売るな、客の好むものも売るな、客のためになるものを売れ】

パナソニック創業者松下幸之助氏も参考にした『近江商人の商売十訓』の中の一つ。

読んで字の如く、売る側の立場はその物やサービスのプロであり本当に必要なものをプロの立場で考えて提案して売る、それがお客様のためにもなるということです。

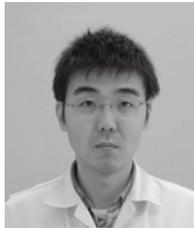
社会人22年目営業一筋で勤務してきた私は最近特に短期的視点で実績を挙げることばかり考え、お客様を心底想って取引することを忘れがちになっていることにこの本を読んで気付かされました。300年以上もの歴史をもつ“近江商人”の長期的視点で物事を捉える商売の考え方には「ドッシリと腹の据わった信念」が感じとられます。今後、会社の財産となる長期的に取引が継続できるお客様を1社でも増やしていくことが私の使命だと思っております。

# 分かりやすい話題の技術

Inteligible Recent Technics ★

No.148

## 高精度・高剛性横形マシニングセンタ 「MCH5000R」のご紹介



OKK(株)

技術本部 技術開発部

田中里尚

### 1. はじめに

航空機関係部品を中心にチタン・インコネル等の難削材が増加しており、難削材を高効率に加工ができる機械の要求が増加しています。当社はそのような要求に対して、難削材加工および鉄系重切削を可能にした高精度・高剛性横形マシニングセンタ「MCH5000R」を開発しました（写真1）。

以下、本機の特長について、その概要を紹介します。



写真1：MCH5000R

## 2. 本機の特長について

### (1) ギヤ駆動主軸の採用

主軸の構造は3段ギヤ切替式を採用することにより、クラス最大級の主軸トルク1,251N・mを省電力で実現しました。また、高剛性ベアリングの採用により、難削材加工および鉄系重切削の加工を可能にしました。安定した加工を実現するために、本機は二面拘束工具対応を標準仕様としています。

### (2) 機械本体の剛性アップ

コラムおよびベッド鋳物肉厚を厚くして本体剛性を強化することで、安定性と減衰性に優れ、加工時にびびりや振動を抑えることができました。本機の総質量は20tonとなり、同クラスの機械と比較して3～5割の質量増加となっています。

### (3) 送り系構造の高剛性・高精度化

送り案内面は角形滑り案内面を採用しました。コラムの角形滑り案内面の幅を従来より拡張することにより、移動体の荷重変化による変形量を大幅に低減させました（写真2）。また、滑り案内面に静圧パッドを組み合わせたハイブリッド静圧案内の採用により摺動抵抗の低減を可能にし、高精度の位置決めを実現させました（写真3、図1）。送りボールねじは大径・小リードのものを採用するとともにダブルアンカプリテンション方式を採用し、送り系の軸剛性を高め、送り分解能の向上も同時に図りました。また、熱変位対策としてボールねじ中空冷却仕様を採用しています。



写真2: コラム摺動面

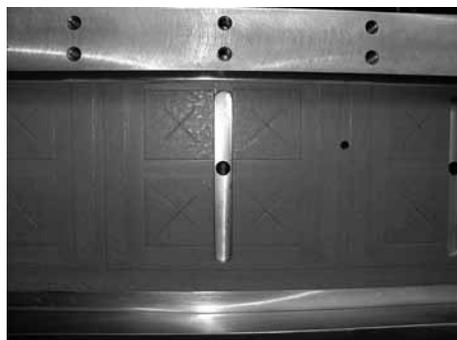


写真3: 静圧パッド

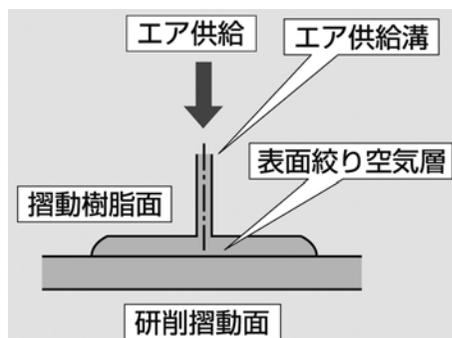


図1: ハイブリッド静圧

#### (4) 高速・高精度なテーブル割出し

テーブル旋回部は高剛性減速機を採用し、バックラッシュが非常に少なく過負荷（衝撃）にも強く、かつ高速・高精度にテーブル割出しを行います。

#### (5) スムーズな切屑処理

本体構造はX軸コラム移動、Z軸テーブル移動方式とし、Z軸左右に2基のコイルコンベアを標準装備することにより、切屑を速やかに機外に排出します。また、コンベアのトラフは切屑やクーラントによる熱の影響を遮蔽し、ベッド本体の熱変位を抑制します。

#### (6) 長時間の無人運転にも対応

段取り時間削減のため、ダイレクトターン方式のAPC装置を標準採用しました。また、長時間の無人運転に最適な多連APCもバリエーション豊富に準備し、拡張可能なツールマガジンも対応しています。

### 3. まとめ

以上、MCH5000Rの特長について紹介しました。これらの特長がお客様の生産性向上に貢献できれば幸いです。

## 第47回 通常総会のご案内

当協会では下記により第47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28年6月6日（月）

会 場：第一ホテル東京

総 会／13：10～14：00 4階「プリマベール」

記念講演／14：10～15：50 4階「プリマベール」

演題：「経営者の資質と人材育成」

講師：佐伯武彦氏

兵庫県加西市副市長、北条鉄道(株)副社長

(元 川崎重工業(株)代表取締役副社長)

懇親パーティ／16：00～17：50 5階「ラ・ローズ」

# 議事録から

## 第261回 定例理事会

日 時：3月2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21名、監事1名、事務局1名

### [付議事項]

#### (1) 平成27年度決算見込み

専務理事より報告。報告内容について異議なし。

#### (2) 平成28年度事業計画案・予算案策定方針

平成28年度事業計画案については、事業方針、主な事業内容は平成27年度実施した事業を踏襲。

予算案策定方針については、活動が特に会員との密接度が高い東部・中部・西部地区委員会は予算が増えても良いから活動に厚みを持たせ且つ活動を増やすことにする。

#### (3) 正会員入会の件：

(株)タナカ善（本社京都市南区上鳥羽西浦町54）より入会申請があった。

推薦理事は赤澤理事と植田理事。

申請に対し異議なしということで正会員として入会を承認。

### [報告事項]

#### (1) 流通動態調査1 & 2平成28年1月結果及び日工会2月次短観

専務理事より報告。

流通動態調査については、1月は日工販と同様に日工会内需受注も下がっている。流通動態調査2では1月の見通しについては全てのカテゴリーにおいて悪くなっているが、日工会短観2月については、1月に比べて全てのカテゴリーにて好転している。

#### (2) 委員会報告

##### ① 東部地区委員会：

中島委員長より報告。

2月16日に情報交換会を開催。参加は正会員14社17名、メーカー賛助会員18社21名、リース賛助会員6社10名、合計38社48名。景況感については、上期は補助金もあって順調であったが、下期は受注が若干減っている。補助金を利用した先食い感ありという声が多かった。地区別では中部がやはり一番良く次は西部で東部については良くないという声が多かった。

来期についてはJIMTOF効果もあり今年度並みでいろいろな不安定要素があるので大幅なアップはないであろうというのが大勢。海外については北米、特にメキシコが良い。中国、

東南アジアについては良くないというのが大勢。中国については駐在員減員という会員が何社もあり、逆にメキシコは増員という会員もあった。

2月22日、23日に工場見学会を実施。1日目の参加は28名。午前は石川県金沢市在のメーカー1社、午後は富山県南砺市財のメーカー1社を訪問。2日目の参加者は30名。午前石川県加賀市在のメーカー1社、午後は福井県福井市在の1社を訪問。

#### ②西部地区委員会：

専務理事より報告。

1月26日に恒例の新春時局講演会が開催された。講師はエコノミストの松下先生で受講者は58名。演題は『2016年の世界と日本—日本経済・社会の底流を考える』。

講演内容は日工販ニュース1月号に掲載。

#### ③教育委員会：

池浦委員長より報告。

2月26日に教育委員会を開催し平成28年度の事業計画について打合せを行った。

平成28年度の受講生数をどのように考えるか検討を行い、基礎講座は定員2回実施の120名、SE講座に関しては130名、更新研修については、今年は忙しいだろうということで控えめに70名とした。永世SE申請は今年度並みとした。

SE講座及び更新研修は既に日程が決まっておりSE講座は10月6日～8日（大阪）、10月13日～15日（名古屋）、10月20日～22日に開講予定。

更新研修は11月11日～12日（名古屋）、11月25日～26日（東京）に開講予定。

基礎講座はご協力頂く日本工業大学との絡みがあり3月の中旬には日本工業大学と打合せの上、6月中旬から7月上旬に2回開催を予定。

#### ④調査広報委員会：

丹波委員長より報告。

2月29日に第120回調査広報委員会を開催。平成27年度の活動内容の報告。

今年度収支については先ほどの専務理事からの報告の通り。

平成28年度の事業計画について打ち合わせた。

日工販ニュースの刊行は今年度と同様に5月、7月、10月、1月、2月の5回とし、『甘口・辛口』というコーナーは今年度をもって廃止とし。

平成28年度の新たなテーマとして、『感動したスポーツの名場面』と『私の好きなお店』を新たに掲載することとした。

『海外だより』については今年度通り委員会社よりそれぞれの海外駐在員に寄稿を依頼することになった。

## 「ものづくり補助金」勉強会

日 時：2月12(金) 14：00～14：40

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 40社 74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、ものづくり補助金について公募要領の説明と、設備等投資促進税制の縮減について説明がありました。ものづくり補助金の公募期間は4月13日までとなっており、公募に向け参加者は熱心に聴講し、質問も多く出て中身の濃い内容でした。



## 第105回 教育委員会

日 時：2月26日(金) 15:00~16:30  
場 所：機械工具会館 3階 第二会議室  
出席者：池浦委員長、委員6名、事務局2名

応」は、既に総務委員会で経済産業省より課長補佐・係長に来ていただき会員向けに実施済。

池浦委員長から挨拶があり、議題に入った。

### 議 題

#### 1. 平成27年度 教育事業報告

##### 1) 平成27年基礎講座・SE講座・更新研修実施報告

受講実績、基礎講座120名(2回開催、正会員61%・会員外21%)、SE講座133名(正会員65%・会員外18%)、更新研修82名(正会員69%)。基礎講座・SE講座共に会員外の参加が増加の傾向。

永世SE手続き36名。

##### 2) 平成27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、更新研修とも不満足について、反対に良く理解出来満足しているとのコメントもあり、いずれも専門的な分野であるので興味がない受講生にとっては不満足となっている。

要望事項について、今後の講座への取り込みすべき事項はないが、「工作機械、周辺機器のターンキービジネスについて」・「工作機械の技術進歩(～10年後)はどうなるのか」・「工作機械の販売動向」等については各地区委員会で研修会開催を検討いただく。

また、「補助金や税控除に関する問い合わせ対

##### 3) 平成27年度教育事業収支概要報告

収入一予算対比増は、SE講座・更新研修が予定人数増、及び会員外受講者増。

支出一予算対比減の主な理由は、製本まで可能な印刷機導入により通信講座 テキストのクルミ製本外部委託がなくなったため。

#### 2. 平成28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) SE教育

###### ①SE教育日程

「基礎講座」：第1回、第2回(日程未定)開催。  
(日本工業大学の日程が3月に確定するので、3月中旬に決定)

「SE講座」：10月6・7・8日(大阪)、13・14・15日(名古屋)、20・21・22日(東京)

「更新研修」：11月11・12日(名古屋)、25・26日(東京)

###### ②SE教育「SE講座」集合教育

28年度「特殊加工・放電・レーザー・電子ビーム」の講師が平本講師から三菱電機(株)の金岡講師へ変更。

講座内容は27年度に同じ。

###### ③SE教育「SE講座」通信講座

「計測」について、JISコード等の変更があったため部分改訂を行うこととする。

- ④SE教育「更新研修」カリキュラム、講師  
27年度と同様。
- ⑤SE教育受講料  
現行通りで変更なし。

### 3. 平成28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：70名の受講生を見込む。
- ④永世SE手続：状況を見て反映。

---

## 第120回 調査広報委員会

---

日 時：2月29日（水）15：00～16：30  
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5名、事務局2名

丹羽委員長から挨拶があり議題に入った。

### 議 事：

#### (1) 平成27年度調査広報委員会活動について

##### ①27年度日工販ニュース発行内容報告。

発行月毎の掲載内容の報告があった。

##### ②27年度収支報告

- ・調査広報委員会収支：  
ほぼ予定通り。
- ・インターネット関連収支：  
HP依頼会社を変更したこともあり、収支は若干のプラス。

#### (2) 平成28年度事業計画の件

##### ①日工販ニュースについて：

- 1) 発行方針  
年間5回（5月、7月、10月、1月、2月）の発行とする。

#### 2) 編集方針

長年掲載してきた「甘口辛口」は経験豊かな方からのご提言等であるがタイトルの主旨にそぐわない寄稿もあり「甘口辛口」は27年度をもって廃止とし、新たに「感動したスポーツの名場面」と「私の好きなお店」を設ける。5月号「感動したスポーツの名場面」は伊藤忠マシントクノス(株)、「私の好きなお店」は発行責任者（専務理事）が寄稿。

その後は会員より。

#### 「海外便り」寄稿予定

- 5月号 (株)ナチ常盤（インドネシア）
- 7月号 伊藤忠マシントクノス(株)（中国）
- 10月号 (株)牧野フライス製作所（欧州）
- 1月号 三菱商事テクノス(株)（シカゴ）
- 2月号 (株)トミタ（メキシコ）

#### 「ひとくち豆知識」寄稿予定

- 5月号 三菱商事テクノス(株)
- 7月号 双日マシナリー(株)
- 10月号 伊藤忠マシントクノス(株)
- 1月号 (株)トミタ
- 2月号 (株)ナチ常盤

JIMTOF2016開催にあたり、調査広報委員会

メンバーを含み座談会を開催する。

日程は11月21日(月) 16:00より。

- 3) 28年度表紙(カラー)検討  
表紙カラーは、紫色に決定。

## ②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JIMTOF2016  
座談会開催もあり若干のプラス。

- 2) HP委員会予算:

HP依頼会社を変更もあり、若干の減。

## メキシコ・ベトナム勉強会

最近注目されているメキシコ、ベトナムについての勉強会が国際委員会の主催により日本貿易振興機構(ジェトロ)のご協力を得て開催されました。

日 時: 3月14日(月) 13:30~15:50

場 所: 機械工具会館 6階ホール

参加者: 正会員、賛助会員より91名。

田村博之国際委員長(ユアサ商事(株)常務取締役)より挨拶があり開催となりました。

### 勉強会内容:

- ① 13:30~14:35 『メキシコ経済の最新事情と日経企業の進出動向』  
日本貿易振興機構米州課課長代理  
中畑 貴雄 氏

- ② 14:50~15:50 『ベトナム経済の最新事情と日経企業の進出動向』  
日本貿易振興機構アジア大洋州課課長代理  
小林 恵介 氏



## 東部地区委員会

日 時：4月7日(木) 15:00~16:30

場 所：機械工具会館 3階 第二会議室

出席者：中島委員長、藤井副委員長、委員3名、  
事務局 2名

### 打合せ結果：

それぞれの事業等具体内容について検討の結果、下記の通り決定した。

### 28年度行事

#### 1) IoT勉強会

日工会の協力を得て6月頃を予定、中部・西部  
地区とも摺合せの上協力メーカーに予定を確  
認。

#### 2) 情報交換会・懇親会

8月30日(火) 15:00~  
機械工具会館 6階ホール

#### 3) 日本精密機械工業会主要会員説明会・懇親会

9月27日(火) 15:00~  
機械工具会館 6階ホール

#### 4) 製品研修会

10月25日(火) 10:00~16:30  
機械工具会館 6階ホール  
JIMTOF2016への出展機に対する製品説明  
会

#### 5) 忘年懇親会・講演会

12月2日(金)  
KKRホテル東京  
講演会の講師は、アナウンサー等有名人を検  
討。

#### 6) 懇親ゴルフ会

12月3日(土)

#### 7) 情報交換会・懇親会懇親会

2月14日(火) 15:00~  
機械工具会館 6階ホール

#### 8) 工場見学会：

29年2月・3月に1泊2日予定。見学先候補と  
して中京地区を予定。  
28年度予算について昨年度よりアップで取  
り決めた。

## 東部地区情報交換会

日 時：2月16日

場 所：機械工具会館 6階ホール

出席者：正会員14社17名、

賛助会員メーカー18社21名、

賛助会員リース6社10名、

計38社48名

懇親会出席者：49名

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。

懇親会は中島委員長挨拶の後、富田会長より挨拶をいただき開催となりました。

情報交換会内容要旨：

### 正 会 員

上期は補助金関係もあり順調に推移。下期は受注（引き合い）等も減っている。老朽設備更新に補助金を利用して投資されたユーザーも多く需要の先食い感がある。全体では売上げは前年度並みから10%程度プラスの状況。地区別には中部地区（車・航空機）が良く、続いて西部、東部地区の順。但し企業によりバラツキはある。来期は5軸の自動化対応のマシニングセンタ・高精度高性能な研削盤、自動化対応の複合旋盤等の引き合いがあげられ、老朽化更新とともに自動化・省人化機への関心も高いと思われる。来年度予想は補助金絡みでどれだけ引っぱれるのかはあるが、今年度並みを望みJIMTOFも開催されるが大幅なアップは見込めない状況。外需につ



いては円高・原油安等の不安要素もあり思ったより伸びないと想定。海外については欧州・北米が良く特にメキシコが良い、中国は悪く駐在員を引き上げたところもあり・東南アジアは苦労している状況。

賛助会員  
(メーカー)

今年度上期は補助金関係により上向いたが、先食い感がある。下期は受注が下がり気味。全体として売上は前年度比横ばいから10%アップが多く今年度最高売上予想のところもある。補助金の話も多くいただいており年末まで納品ということで生産に追われている。地域別としては中部地区が堅調で西部地区も好調であるが東部地区が低い。液晶関連が動き出したところもあ

る、また5軸の引き合いが活発で話も増えている。5軸が抵抗なく使われうまく立ち上げられるかがリピートにも繋がる。複合機についてはガントリーを付ける仕様が多くなっている。来年度上期は順調に推移すると思われるが下期は見えない部分も多い。海外は中国・東南アジアが厳しい状態が続いているが、北米地域は受注も増加の状況。

賛助会員  
(リース)

今年度上期は省エネ補助金関係があり好調、下期もそれを消化の動き。工作機械は年明け頃から少し低空飛行の状況。来年度はかなり苦しいと思っている。地域的には西高東低の状況。



懇親会風景



## 東部地区工場見学会

平成27年度東部地区最後の行事として工場見学会が2月22日、23日に実施されました。行き先は昨年度同様に北陸地方在のメーカー訪問でしたが、天候に恵まれスムーズな移動ができました。バス会社は多分天候も考慮に入れて余裕をみた移動時間を見積もったと思われませんが、いずれの訪問先も予定時間より早く到着してしまいご迷惑をおかけしましたが、気持ち良く受け入れて頂きました。

### 第1日目、2月22日(月)：

参加者は中島東部地区委員長以下28名。午前の訪問先は石川県金沢市在の『澁谷工業(株)』。そして午後の訪問先は富山県南砺市在の『コマツNTC(株)』

### 第2日目、2月23日(火)：

参加者は中島東部地区委員長以下30名。午前の訪問先は石川県加賀市在の『(株)ソディック』



澁谷工業(株)にて



コマツNTC(株)にて



(株)ソディックにて



(株)松浦機械製作所にて

ク」。そして午後の訪問先は福井県福井市在の『(株)松浦機械製作所』。

このたび訪問した4社はそれぞれ特色を持っておられ大変勉強になったという声が多く、やはりものづくりをされている現場を訪問し実際

に自分の目で見て、ものづくりを肌で感じる事がいかに重要であるかという事を再認識致しました。

今般の見学会を受け入れて頂いた4社の皆様には改めて御礼申し上げます。(事務局記)

## 中部地区正副会員懇談会

日 時：平成28年3月9日（水）

場 所：(株)井高 本社 5階会議室

出席者：19社22名

高田委員長から挨拶及び3月2日開催の定例理事会報告があり、新たな教育プログラムの提言及びIoT勉強会の計画が進められる等の報告があり、各社から現況と今後の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。

### ■出席各社の現状報告から

2015年の業績は対前年10～20%アップの報告が大半を占め、内数社は過去最高の業績になったとのこと。全体としてはリーマン前レベルに大凡戻った模様。大きく伸びた要素には概ね”省エネ補助金”の寄与が挙げられた。

2016年では”ものづくり補助金”に期待が集まるが、受注期の前半は厳しく後半に期待を寄せるものの2015年には及ばないとの観測から、数字は前年を維持出来れば良いといったやや厳しい報告が多かった。こういった事から”ものづくり補助金”頼みのみなら

ず、他の制度へも目を向けるなど代替提案材料の準備と対応が不可欠との報告があった。中国では人件費の高騰から省力化・自動化のニーズが増えており、これに対応する国内外スタッフが共に勉強を怠らないよう意見があった。

#### ■問題点・課題について

- ・人材育成：海外対応の比重が大きくなる中において設備案件は単品販売ではなく周辺を含めた対応が必須となってきている事から、これらに対応出来る短期間での人材育成が各社の課題であり悩みとなっている模様。これらに伴う社内での対応組織作りや外部リソースの活用なども模索されている。特に教育の問題に関しては各社の現況が詳細に報告交歓され、参考になると同時に難しさも浮き彫りにされた。
- ・貿易管理：該非判定能力、輸出管理業務などへの研修～対応報告がありました

- ・労務管理：各社各様の実態に伴う労務時間管理、有給休暇取得の難しさに付いて報告されました。

#### ■高田委員長締めくくり

課題としては、教育問題・労務環境に関して苦慮されているものと感じます。

弊社も2016年のテーマは「スキルアップ」を掲げ、社員教育を更に進めようとしていますが果たして何をすれば良いのか。TOEICは数年取り組んでみたものの、底辺層のボトムアップが難しい状況にあります。日工販の教育へは参加する事とし、他は方法を模索しなくてはなりません。グローバル化に伴い少なくとも語学能力は必要です。有給休暇の消化問題もあり効率の良い仕事の進め方が求められています。

日工販SE教育参加へのお願いと、会場が移りますが更に忌憚の無い情報交換のお願いがあり、一旦締めくくられました。



## 西部地区情報交換会

日 時：平成28年3月17日 15:00～

場 所：新大阪江坂東急REIホテル

出席者：30社43名

植田委員長挨拶、赤澤副会長の挨拶があり開催となりました。

### 情報交換会内容要旨：

#### 正 会 員

- 全社的に工作機械の業績割合は少ない。2015年度は夏から秋また秋から冬にかけても良く補助金が寄与。長年設備をしていない方の設備更新が特に目立った。海外の中国は非常に厳しく撤退を決断。ただ、得るものも多かった。今後は少々先行き不透明で心配。
- 2015年度の業績状況は中部が好調、次に西部そして東部で東部は少々苦戦。西部の関西支部の兵庫～京都・滋賀までで特に京都・滋賀が好調。兵庫県は電気・油圧機器関連の業界が良くなり苦戦。ただ、省エネ補助金では大きな受注在りで貢献。本年度の2月ぐらいから補助金以外の受注も出始めた。
- 2015年度決算は7月末で、2014年度とほぼ同じか少しUP。今回の補助金関係の営業でお客様に補助金が下りても購入するか否か必ず確認を取りメーカーさんへの報告をクリアーにする事を徹底している。お客様の本気度確認。メーカーさんには納期の確認を徹底しお客様への情報をクリアーにする事を徹底したい。
- 2015年は省エネ補助金の追い風で好調。先期が過去最高であったが今期はその125%達成。特に板金関係のレーザーが好調。自動車関連も好調業界であるためいろいろな手法で入り込みをかけている。今後は自動化システムの需要が増えるので人材育成を強化したい。
- 2015年度は2月時点で昨年度をクリアーしている。大きな要因は1昨年前に若手社員の
- 従来は中古の売り上げも大きかったが、現状はそうでもない。少し前は、海外からの大型の中古機購入などもあったが、今は静かである。
- 鍛圧・板金機械が主で、中古においても取り扱いが多い。2015年度は前年度比115%。補助金の影響が大きい。本年度補助金で増えた新規機械の比率が全体の75%、残りの20%が中古機。中古市場の在庫が減ってきている。新規機械の比率を今後もっと上げていきたい。
- 2015年度は非常に好調な結果を納められる結果になりそうである。省エネ補助金・ものづくり補助金の大きな影響を受けたのは間違いない。東部が好調、大阪の傾向はプラ型が厳しい。ダイカスト・プレス・鋳造・金型ユーザーが好調。海外は中国が厳しい。タイにおいても何とか黒字ではあるが厳しい状況。

機械の知識を含めた教育を徹底した結果と思われる。引き続き社員教育を続け更なる成長を目指す。

- 自動車・金型においては非常に好調。西においては航空機も伸びている。来年度も継続できる状況。
- 2015年度は昨年に引き続き良い決算を迎えられそうである。関西はほぼ100%の達成が出来る予定。内容については省エネの恩恵は殆どなく、ものづくり補助金で9月・12月翌年1月が盛り上がったがその他の月が鳴かず飛ばずで心配したが、取れた中にいくつかの大型物件があり到達した状況。2016年度は売上においては5%UPを期待。
- 2015年度はリーマンショック前の状態で達成できそうであるが、決算前でまだ出せなく住宅系や海外関連が非常に苦戦をしているので何とも言えない。2016年に入り受注が停滞。今回もものづくり補助金の影響もあり4月・5月は苦戦を強いられてそうである。
- 下期は上期の成約に比べ月ごとで20%ダウン位が続いている。売り上げは25%UP。通期で好調なのはアメリカ・インドネシア・台湾・タイ・ベトナム・メキシコ・フィリピン・深セン(中国)。

## 贊助会員 (メーカー)

- 半導体の業界が強みであったが日本の半導体業界の下降気味の影響も受け業績にも影響した。例外に漏れずものづくりなどの補助金の恩恵は大きい。この採択が出るまでの受注状況については低定気味で少々不安ではある。
- 12月決算で2015年度は増益増収という結果を得られた。市況は中部の売り上げが好調。続いて西部次に東部。中部はやはり自動車関連のプレス業界が好調。ダイカスト業界も好調。2016年の1Qは中部・西部は達成。東部及び海外特に中国は依然良くない。現在売れ筋の傾向としては、5軸加工機の購入とともにシステムを導入いただくケースが増えている。今後の展開としては、やはりものづくり補助金への対応であるが目先の受注が心配。
- 9月が本決算。昨年度は創業以来第4番目の売り上げを達成。今年度の上期は高成績を維持。メーカーの違う機械の工具やプログラム管理をするシステムなどの引き合いが多い。
- 2016年に入り1月は少し落ち込んだが2月に入り持ち直し3月は順調。地域的には西高東低で東の数字が苦しい。中部は数字が上がらない状況で西が補う。中長期の状況は東北と九州の受注がここへきて復活してきている。
- 中国の影響を大きく受けNC電源の売り上げが落ち込んだ。ただ、欧米・日本で何とか補っ

た。2015年度日本国内は特に西日本、補助金の追い風もあり過去最高の成績で業績UP。前年度比120%の成績を残せる。

- 12月決算で2015年度の業績は連結で過去2番目の高成績を残せた。前半は補助金等の追い風があり好調であったが後半特に10月以降は減少傾向になった。2016年度は1転し順調な滑り出し。中部は好調。西部・東部も順調。海外は、昨年は好調であったが年が明けて中国の落ち込み、アメリカの不安定感が否めない。業界では、西日本は車に関連する業界、また、モーター関連が好調に思われる。全般において航空機産業は順調。ものづくり補助金においては、かなりの引き合いを頂いている。当然の事ながら採択がないと影響が大きいので採択が無くとも導入していただけるよう努力したい。
- 機械加工で出る切り屑を圧縮して固形化する装置メーカー。近年のいろいろな補助金に絡むものではないが、各対象設備を導入されたのちに引き合いが増えてくるのが現状。車・航空機・ロボットなどの業界にて引き合いが好調である。2016年度JIMTOFにも出展、大いにアピールしたい。
- 繊維機械がメイン。中国の減速の影響が大きいインドでの展開においてフォロー。もう一つの事業である工作機械周辺機器の円テーブル及びマシンバイス事業は横ばい状態。市況としては、自動車部品の機械への受注が好調。ただ、自動車関連の引き合いは計画が変動的である為受注計画に影響が大きく営業は苦しんでいる。工作機械周辺機器は、機械の

販売台数に比例するので期末までの残りに期待。

- 専用研削盤メーカーで特に堅型が特徴である。取引メインの業界は自動車・工作機・工作機周辺・航空機・建機など。堅型であるので少々ニッチな世界である。専用機であるので引き合いは増えているが受注までの期間が長い。その中でも自動車は好調である。
- 中ぐり盤を作っている。機械が横型であるので前加工及び中仕上げの工程にて評価を受けている。ものづくり補助金は採択が出るまでは大きな受注は止まる傾向。大型機なので納期を気にされるが生産計画を立てて生産しているのでそこまで納期はかからない。海外においては、中国はだめ。アメリカはシェールガス事業の受注を期待していたが、こちらも期待できない状況。国内の受注に頼りPRとして4月に内覧会を行い自動車関連を狙う。機種としては中ぐり盤にガンドリル機能が付いたものが目玉。
- 2015年度は12月決算で予算は達成。2016年度においては、1月においては平年通りであったが、2月・3月で盛り返すところが今年度は少し苦労している。受注内容は既存ユーザーのリピーターが主であるが新規ユーザーにおいて機械加工部品が80%を超えている。このお客様は2つに分かれており1つは5軸加工、もう1つは2軸・3軸加工が多い。特に大型加工が主である。
- 各メーカー様とほぼ同様で2015年度は好成績で終われそうである。状況は通年はプラ型のお客様が多かったが、本年度はダイカス

ト・プレスのお客様の受注が多かった。車にかかわる部品および金型業界・航空機の関係が大きく目立った。関西圏では京都・滋賀・鳥取にて非常に大きな受注があった。これには各都道府県の助成金をうまく使っている。

- 2015年度は12月よりブレーキがかかって1月・2月と引きずっている。中部・東部はそれほどでもないが西部の落ち込みが大きい。その中でも見積もり件数は増えており2月が通年の2.2倍。そのうちの8割がものづくり補助金向け。さらにそのうちの3割が採択されなくとも購入。

その他の7割のお客様も採択をされると購入であるので期待。

## 賛 助 会 員

### (リース)

- 2015年度は省エネ補助金の効果で非常に好調。大阪営業所においても工作機械取り扱い率前期比の131%になっている。リース事業の工作機械の取扱額は第三四半期までで前年度比146%であった。来年度は先行き不透明ではある。補助金も省エネ補助金において工作機械が対象より外れ、ものづくり補助金のみであるため、リース会社としては厳しい年になる可能性がある。エコリース・中小企業促進税制・即時償却などを提案し動きをかける。
- 2015年度は12月決算で省エネ補助金の影響が大きく前年売上130%達成。2016年度

はスタートの1月・2月は元よりなかなか数字の出ない時期である為、苦戦しているがエコリース・中小企業促進税制・即時償却などいろいろな提案にて活路を開く。

- 2015年度は、補助金の影響が大きい。省エネ補助金では全国で51件の採択を受け、関西では11件であった。本年度の目標は達成。2016年度は2015年の後半の落ち込みにも見えるように、これまでの引き合いの先食い感が否めない。ものづくり補助金はリース会社には厳しく、ECOリースなどの提案を合わせ提案。2016年度は少々厳しい年になりそう。

- 状況は発表されたリース会社さんとほぼ同じである。最近の傾向としては、銀行と競争するケースが多く、金利が非常に厳しい状況。新しい動きとしては、新電力のご提案などリースのみならず、顧客ニーズに合った自分たちでできる提案を接客的に取り組んでいる。

- 全体感としては他のリース会社さんと同じ状況と見通しである。売上は前年比11%ほど上昇。利益率は過去最高であった。2016年第一四半期は非常に厳しいことが想定され、新しいスキームなどを準備し販売促進につながる提案をいたしたい。



# リレー随筆



岐阜機械商事(株)  
名古屋支店営業課  
関 谷 修 平

こんにちは。(株)山善の川分様より、バトンを受けました岐阜機械商事(株) 名古屋支店の関谷修平と申します。入社して3年ほどですが、まだまだ社会人としても、営業マンとしても未熟で、日々勉強しながらの毎日を過ごしております。

私事ですが、趣味は大学時代から始めたゴルフで、昨年はプライベートも含め、40ラウンドほど行きました。ただ単にゴルフが好きというのがありますが、ゴルフをしている最中は、暑かろうが寒かろうが関係なくプレーできることが自分でも不思議です。きっと気持ちよくゴルフに集中出来ているのだらうと思います。

ゴルフの魅力はいろいろあります。自然の中で運動できる、老若男女問わず一緒にまわれる、また、ファッションを楽しんだりもできます。その中で私が思う魅力の一つは、結果はすべて自分の行動のみによって起きるところです。ゴルフはご存知の通り、野球やサッカーとは違い、個人戦です。全責任が自分にあります。道具のせいになったり、ライのせいになったりしがちですが、そのクラブを選んだのも自分ですし、そこに打ったのも自分です。他のせいにはできません。ですが、うまく思った通りにいった時は格別で、その喜びを味わえるのも自分自身のみです。なかなか思い通りに行かないゴルフですが、言い訳ができない中、一喜一憂できるのがゴルフの魅力だと思います。

ゴルフをやっていて良かったことは、この業界に限ったことではないかもしれませんが、ゴルフをやっている、もしくは興味があるお客様が多いということです。話のネタにもなりますし、一緒にラウンドすることで親睦が深めることもできます。私にとってゴルフは、仕事にも趣味にもなる一石二鳥なものです。

仕事の話になりますが、最近のトピックといえますと、やはり「ものづくり補助金」であります。3年程前より毎年行われている補助金ですが、今回は上限3千万円補助の高度生産性向上型が追加されるなど、今までとは少し違った内容です。やはりお客様もそこに注目し、今までもものづくり補助金を敬遠されていた方が申請されるところもあります。

昨年の省エネ補助金が今年も出るだろうとの噂も昨年末ごろに出て、そこに期待していたところもあったのですが、今年は残念ながら工作機械は含まれませんでした。そこで、注目がものづくり補助金に流れていったみたいです。最近の傾向は補助金絡みの案件が多く、結論が出るまで待たなければいけなかったり、様々な資料をそろえる必要があったりと、もどかしさを感じるころもありますが、お客様の購入するきっかけになっているのは間違いないので、良い結果が出ることを祈っている次第です。

来年には消費税が上がるかというニュースが流れるなど、景気の動向が心配される話が飛び交っておりますが、様々な情報に惑わされず、お客様のハートをがっちり掴んでいけるような営業マンを目指していきたいと思います。

今回の執筆は、(株)ジーネット名古屋支店の期待の新星、堀口様です。若手の発想で面白い記事であることでしょう。期待しております。それでは、これで失礼します。

# 私の好きなお店

宇佐美 浩

事務所から歩いて2分くらいの所に昼食、飲み会によく利用するお蕎麦屋さんがあります。

お店の名前は『三田 更科』と言い、昼食時は非常に混んでいますがつくる手際が良いのか注文してからお蕎麦が運ばれてくるまで結構スピーディです。お客の回転は良くいつも大繁盛のお店。多分店主の廣瀬國夫さんと息子の健太さんの連携が良いのではないかと思います。

さて夜は友人達との飲み会、委員会後の懇親会そして理事会後の懇親会にみなさんの評判が良いのでよく利用していますが、おつまみ類が豊富でど

れも美味です。まず生ビールで乾杯、ビールにつきものの枝豆が直接産地から取り寄せているそうでちゃんと枝がついていて誰でも感動。ビール後はやはり蕎麦焼酎の蕎麦湯割りが一番。おつまみではいつもオーダーする定番としてはイカソーメン、田楽（味噌が旨い）、湯豆腐、焼き油揚げ、等があり、貴重なつまみとしては京都南座・総本家にしんそば松葉の仕入先から取り寄せている身欠き鯨の甘露煮が絶品です。その他玉子焼き、焼き鳥、鳥の空揚げなどお酒のおつまみの定番メニューが揃っています。そして最後におなかの満腹具合によってざるそば、天ざるなどをオーダーしますが、中でも鴨せいろは私の好きなメの一品で熱々の美味いつけ汁に更科蕎麦をちよいとつけて同時に鴨肉を味わい幸福感に浸ります。

そして最後に肝心なことですがお勘定を頂いての請求金額がとてもしリーズナブルで更に満足となります。

(日本工作機械販売協会 専務理事)



廣瀬さん親子



## 『三田 更科』

東京都港区芝5-29-25  
三田廣瀬ビル1階及び地下  
☎03-3455-6880

## 標的型攻撃メールに注意!!!

2015年5月に発生した日本年金機構での大規模な個人情報漏えい事件は、表題の標的型攻撃メールによるもので、その後も同様の被害は増加しており、決して他人事ではなく会社・個人ともに注意を払う必要があります。

### 1. 標的型攻撃メールとは

ターゲットを定め重要な情報を盗むことなどを目的として、組織の担当者が業務に関係するメールだと信じてしまうように巧妙に作り込まれたメールで、従来は府省庁や大手企業を中心に狙われてきましたが、最近では地方公共団体や中小企業もそのターゲットとなっています。

#### > 攻撃の手口

メールの添付ファイルを開かせパソコンをウイルスに感染させる。

(ワード: \*\*.docx や PDF ファイルを装ったウイルスプログラム)

URL リンクをクリックさせ、誘導した Web サイト上でウイルスに感染させる。

#### > 標的型攻撃メールの特徴

着眼点	不審な点
メールのテーマ	① 日頃のメールのやり取りがなく心当たりのない組織・人物からのメール
	② 知らない人物からのメールであり不自然に URL や添付ファイルがついたメール
差出人のアドレス	③ フリーメール(aol, yahoo など無料 Web メール)アカウントからのメール
	④ 本文に記載されたメールアドレスと差出人のメールアドレスが異なるメール
メール本文	⑤ 部署や電話番号を記した署名が誤っているメール
	⑥ 件名、本文、添付ファイル名の日本語がつかなく漢字の選択が間違ったメール
添付ファイル	⑦ 日頃のメールで見慣れない種類のファイルが添付されたメール

#### > ウイルスの動作例

ネットワーク上において組織外部への接続口を勝手に開く

感染パソコン内の情報を収集して外部に送信する

感染パソコンが組織内ネットワークやシステムの最深处にたどり着くための踏み台(中継点)とされ、重要な機密情報を奪う足がかりとされる

- ✓ 標的型攻撃メールの本文やリンク先の URL によって、ウイルスに感染させられたり、詐欺に巻き込まれたりしてしまう(フィッシング詐欺、ワンクリック不正請求等)
- ✓ 標的型攻撃メールによる攻撃を受けたパソコン内部の情報が、次の標的型攻撃メールによる攻撃を成功させるための情報として悪用される(例:宛先、差出人、件名、本文、署名等への利用)

## 2. 禁止行為「上記のようなメールを受信した場合に絶対にしてはならない行為」

- 添付ファイルを開く
- URL リンクをクリックする

## 3. 日常心がける事【パソコン(プログラム)を常に最新の状態に保つ】

ウイルスのファイルを開いたからと言って必ず感染するとは限りません。パソコンを以下の方法で最新に保つことにより感染を防止できる確率が高まります。

方法	解説
Windows のアップデートを必ず行う	Windows は毎月中旬に新しいアップデートプログラムが公開される。Windows Update が自動的に適用される設定にする。
ウイルス対策ソフトを必ずインストールしてパターンファイルを最新に保つ	適宜費用を払わないと、アップデートされない。 パソコン購入後 3 ヶ月間は無償でアップデートされる場合が多いが 4 ヶ月目以降は有償。
Windows 7 以降の OS を利用する	Windows XP は 2014/4/9 の Windows Update が最後でそれ以降 Update がされていないため月単位でセキュリティレベルが低下している状態。よってインターネットに接続可能な環境で使い続けることは危険。
Acrobat Reader や Flash Player、JavaScript のアップデートを行う	PDF ファイルを閲覧するソフトやブラウザ上でアニメや動画を再生などするために組み込まれているソフト。

◇ 上記のアップデートの関しては、会社で一括強制適用している場合もありますので一度システム管理者に問い合わせてみましょう。

## 4. ワンポイント

- 1 ヶ月以上パソコンを利用せずに放置する事は危険です。上記の Windows やウイルス対策ソフトのアップデートが適用されるまでの間にウイルスに感染する確率が高まります。また、更新用のプログラムなどのダウンロードやインストールにパソコンのリソースを取られ思うように操作できないといった弊害もあります。お奨めは「1 週間に 1 回はパソコンの電源を入れた状態で1晩放置する」です。ログオンやパスワード入力しなくても、Windows Update やウイルス対策ソフトは前項の設定が適切になれば必要なプログラム更新は自動的に適用されます。
- Windows やウイルス対策ソフトなどの Update 後、再起動を促すメッセージが表示されたら、速やかにパソコンを再起動しましょう。Update 時にウイルス監視などの機能を停止している可能性が高く、また再起動後にシステムの最終構成が行われる場合が多く、再起動せずにパソコンを使い続けるのは大変危険です。
- インターネットを悪用した犯罪は、オレオレ詐欺や架空の投資詐欺などと同じでいつまでも古典的な手法が使われる一方で、次から次へと新たな手口や手法を考えて攻撃を仕掛けてきます。日頃から情報セキュリティのニュースなどにも関心を持ちましょう。

# 私の軌跡



三立興産(株)  
東部ブロック長・東京支店長  
執行役員  
**飯田 秀**

「物語の連続を求めて！」日々の営業活動に邁進してまいります。この様な主旨で寄稿させて頂いたのが約10年前の「工作機械と私」だったと記憶しております。工作機械の営業、生産財の営業に携われば善くも悪くも関わらず数多くの成功失敗の物語（経験）がありその経験（物語）をいくつも連続させてゆくことが私達のような工作機械・生産設備に携わる営業の誇りでは？というテーマで寄稿致しました。10年前の私は担当課長として諸先輩のユーザー様を引き継がせて頂き多忙を極みながらもいくつかの大手ユーザー様の開拓にも成功し攻守で活躍していた様な気がします。活躍していたと言いつつも多くの失敗や失注等々も経験しておりましたというのが本音でしょうか？。あの頃の私は、間違いなくベテランの諸先輩の方々や上司に見守られ支えられておりました。あの頃の私は部下として活躍していたのです。

10年後の今、私は「物語を連続させているのか？」上司先輩に支えられながらも自身の努力と奮闘が成績に繋がっていた担当者の時代から立場も環境も大きく変化致しました。

お客様・メーカー様との最重要な関係に加えて更に部下達との出会いという新たな関係も付加されてまいりました。私は部下を正しく指導しているのだろうか？。部下の成長に寄与しているのだろうか？。その私自身も成長しているのだろうか？。些か悩んでいる今日この頃です。部下達の出会の中でも忘れられないいくつかの思い出をご紹介します。

1. このお客様を絶対開拓するんだと部下と固く約束して数年通い詰め開拓に成功したこと。
2. 幾度となく断ち切れになった引き合いを部下と共に苦勞の未成約に漕ぎつけたこと。
3. 納入させて頂いたシステムが立ち上がりず連日深夜の作業立会が続き辛い辞めたいという部下を必死に引き止めたこと。
4. 絶対の自信をもって部下と協議し回答した設備の金額を競合先に覆えさせてしまったこと。

部下と共にチャレンジした仕事から多くのことを学ばせて頂き経験させて頂きました。この経験が本当に私を成長させたのか？あの時の成功が私の足かせになっているのではないのか？。失敗を恐れる様になっているのではないのか？。新たなチャレンジに躊躇する様になってしまったのではないのか？。仕事を情熱や想いだけで捕えられてしまい俯瞰の見方が出来なくなってしまったのではないのか？。本寄稿に際しまして自身を振り返る良い機会を頂けたと感謝いたしております。

私は、今初めて自身にテーマを課さなければいけないのかもしれない。

「新・物語の連続を求めて」と……。

## 工作機械と私

### “物語の連続を求めて”



三立興産(株)東京支店  
課長  
飯田 秀

「工作機械と私」の寄稿依頼を受けたとき正直困ってしまいました。なぜなら私もこのコーナーを今迄何度となく拝読させて頂き寄稿された皆様の様な「冷や汗をかく様な失敗」や「奇跡の一発逆転」といった様な華々しい「物語」がそうそうなく読者の皆様に退屈させてしまうのかも？とってしまったからです。しかし私もこの道約20年色々ありました。今回「特な失敗談」はカッコ悪いから語らず、「特な成功談」は自慢気になるので語らず、その中間談（平凡な話し）を少しお話しさせて頂きながら「失敗や成功談」以外にも「誰にも認められない当たり前の対応」をも含めて、工作機械販売の営業員には様々な「物語」があるのでは？をテーマに寄稿させて頂きました。

大手ユーザー様の地方工場に複合機2台とNC旋盤4台を売り込み納入し数年後、複合機2台が時も同じく故障してしまいました。代替部品は無く、今ある不具合部品を修理するしか手立てがなく、その部品と共にメーカーに走り、一刻も早く修理を終えられるようにあおりながら3昼夜付き合わせて頂きました。なぜなら修理品がお客様の手元に戻らなければ故障した複合工作機械が稼動しないのは勿論のこと、ある商品に対し部品が供給できなくなり、お客様の工場全体をストップさせてしまうという大問題に発展しかねない状況だったからです。やっと修理品が完成しお客様の手に。そして今度はメーカーサービスの方に取り付けて頂き、調整して最悪の事態を回避することができました。勿論お客様には厳しいお叱りの後ですがお褒めの言葉も頂きました。メーカーに対しても3昼夜に亘る修理とその後の迅速な取り付け作業に大変感謝致しました。

今迄の寄稿された皆さんのお話しでは、これがキッカケとなってその後の大型受注の足がかりになったとか…？に発展して行くのですが、今回はそんなことはなくこの件は無事修理完了で終わりました。あんなにお客様の為に尽くしたのだからきっと後日に何らかの評価をして頂けるはずと心の片隅では正直思っていました。つまり私は褒美を期待していたのです。工作機械販売の営業員として当然の対応をしたに過ぎなかったのに。真実な売り込みとアフターフォローの精神を忘れ奇策のチャンスと思ったわけです。私は、愚痴を言っているのではありません。1台の工作機械には、「契約を頂くまでに」「契約を頂いてからも」いろいろな「物語」が展開して行くのだということを言いたいのです。「嬉しかった事」「辛かったこと」「楽しかったこと」等など派手な側だけが営業活動の結（物語）ではなく、「当たり前の対応を一生懸命にした」ことも営業活動の結（物語）ではないかと。いずれにしてもこの「物語」をひとつでも多く持っている営業員が本当の工作機械販売の営業員になって行くのでは？こんなにエキサイティングな仕事ってなかなかないのでと常日頃より思っています。「工作機械と私」から少々離れてしまい申し訳ありません。

最後になりましたがものづくりに携わる工作機械を扱っていることは、私たちの最大の誇りです。皆さんも同じ気持ちだと思います。しかし、高額な工作機械は並大抵の努力だけでは、お客様になかなか買って頂けないことは皆さんも周知のことですね！その為にあらゆる努力を惜しみます。これが各営業員の「物語」になっていくのではないのでしょうか。

私も新たな「物語の連続を求めて」今日も営業活動に奮戦して行きたいと思っています。

(2007年1月号 掲載)

# 感動したスポーツの名場面

丹波 優

小学生の頃からボクシングファンであった私はタイトルマッチがある夜は学校から即座に帰宅、食事を済ませた後テレビに釘づけになってボクシングを観戦した。

当時、西城正三（フェザー級）、大場政夫（フライ級）、柴田国明（フェザー・ライト級）等、名チャンピオンがおり日本ボクシングは黄金期を迎えていたが、その中で特に異彩を放っていたのが輪島功一（Jミドル級）であった。

プロデビューが25歳という遅咲き、Jミドル級という重いクラスで活躍したという事で私の記憶に強く残るチャンピオンである。特に1976年2月17日WBA Jミドル級チャンピオン柳済斗に挑戦した一戦は当時のベストファイトと思う。一年前にKO負けを喫し王座陥落した輪島は、戦前の予想で圧倒的に不利、勝つ見込みは全く無いと言われた。ところが輪島は‘炎’のようなラッシュを見せ柳を圧倒、大きくポイント差がついていたにもかかわらず最終15Rも全く逃げず最後右ストレートでダウンを奪う。戦意喪失した柳が相手を背にロープにもたれかかりファイティングポーズも取らずそのままKO、奇跡のタイトル奪還となった。

かつてハングリースポーツと呼ばれたボクシング、男輪島の恐るべき執念を見せつけられた東京両国・日大講堂、まさに心に残る名場面であった。

（伊藤忠マシントクノス(株) 取締役工機部門長）



## 日工販SE合格者 第206回発表

今回の発表は2016年2月・3月・4月の合格者13名です。

### 2016年2月合格者5名

認定No.	会社名	合格者名
16-25-3072	三菱商事テクノス(株)	牧野 浩次
16-25-3073	(株)東 陽	坂 敏行
16-25-3074	西川産業(株)	鵜飼 健司
16-25-3075	西川産業(株)	山田 和信
16-25-3076	ひろぎんリース(株)	重川 真吾

### 2016年3月合格者3名

認定No.	会社名	合格者名
16-25-3077	イワイ機械(株)	坂田 雅己
16-25-3078	西川産業(株)	吉住 正博
16-25-3079	三菱UFJリース(株)	藤本 一馬

### 2016年4月合格者5名

認定No.	会社名	合格者名
16-25-3080	サンワ産業(株)	青柳 克芳
16-25-3081	ワシノ商事(株)	竹内 徳彦
16-25-3083	西川産業(株)	山本 雅浩
16-25-3082	大幸産業(株)	藤永 浩司
16-25-3084	(株)山 善	佐藤 満

# 統計資料

## 工作機械・FA流通動態調査 1

統計1

単位百万円

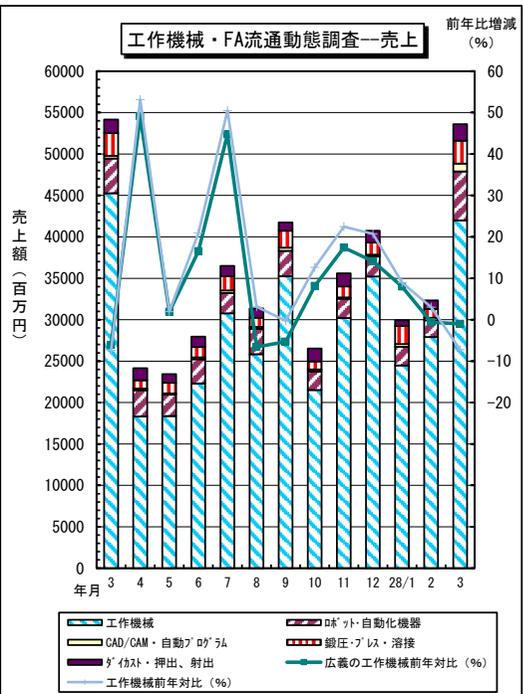
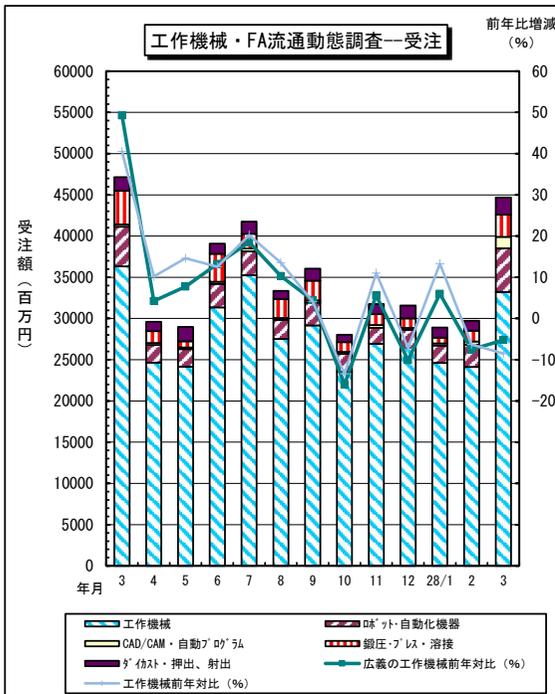
38社合計		受注				売上				
調査月次	28/3	前月比	前年比	27/4-28/3	前年比	28/3	前月比	前年比	27/4-28/3	前年比
広義の工作機械	33,234	38%	-8.5%	331,042	4.5%	41,980	50%	-7.2%	332,204	11.8%
ロボット・自動化機器	5,285	96%	10.0%	31,466	-11.4%	5,909	191%	40.2%	34,400	-1.6%
CAD/CAM・自動プログラム	1,380	250%	382.0%	4,334	46.5%	953	219%	189.1%	3,657	31.2%
鍛圧・プレス・溶接	2,693	105%	-34.0%	20,380	-10.6%	2,756	161%	1.3%	18,133	-12.2%
ダクト・押出・射出	2,087	75%	28.0%	16,300	-4.2%	2,002	91%	21.6%	15,432	-0.5%
小計	44,680	50%	-5.2%	403,521	2.2%	53,600	66%	-1.0%	403,825	8.9%
工作機械以外の扱ひ商品	25,974	45%	24.8%	216,383	4.4%	27,134	60%	-7.4%	212,269	-4.8%
合計	70,653	48%	4.0%	619,904	2.9%	80,733	64%	-3.3%	616,094	3.7%
従業員数	1,481	0%	9.1%							

統計2

単位百万円

29社合計		受注				売上				
調査月次	28/3	前月比	前年比	27/4-28/3	前年比	28/3	前月比	前年比	27/4-28/3	前年比
直販	33,852	92.7%	9.6%	266,071	8.2%	38,942	78.5%	11.8%	254,977	9.2%
(内リース)	640	-37.9%	-25.9%	10,492	16.8%	1,093	2.4%	-79.8%	12,971	-16.7%
卸	8,425	-8.1%	-8.2%	103,120	14.4%	10,215	12.9%	-30.8%	109,207	33.9%
輸入	2,266	192.9%	115.1%	20,189	6.4%	2,230	-14.2%	-9.1%	18,376	2.6%
輸出	10,683	31.2%	1.8%	93,638	-13.8%	9,942	64.7%	-24.7%	99,507	-14.4%
(内間接輸出)	1,646	115.7%	-49.4%	18,106	-21.0%	3,068	123.3%	66.1%	25,077	-6.9%
従業員数	1,052	0.2%	6.9%							

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75社中統計1に関しては38社、統計2に関しては29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。



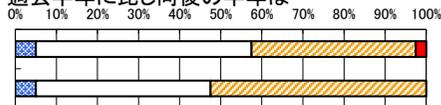
# 工作機械・FA流通動態調査2

今回平成28年4月調査/前回平成28年1月調査対比

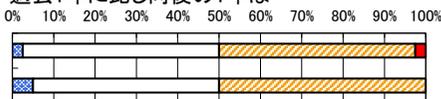
## 1. 工作機械全体見通し



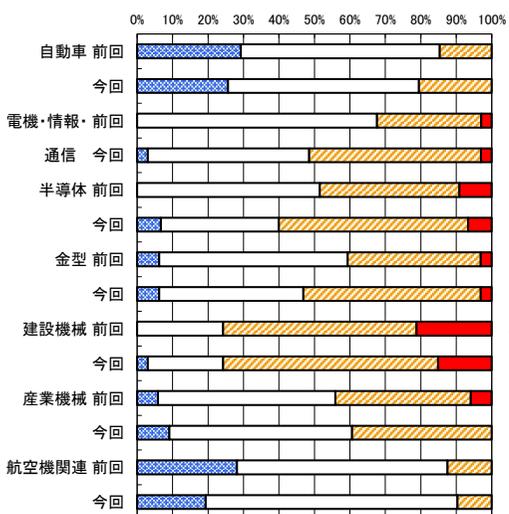
過去半年に比し向後の半年は



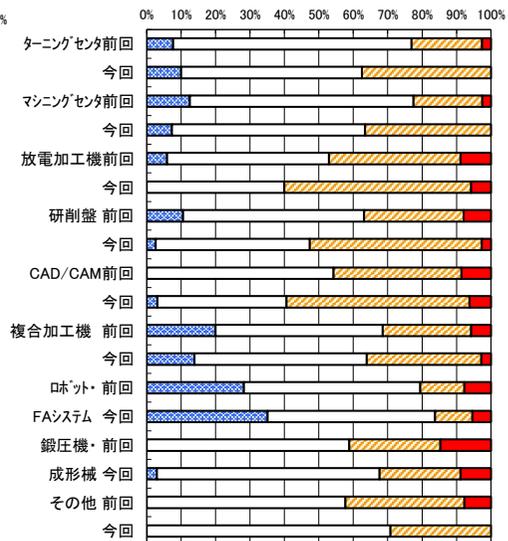
過去1年に比し向後の1年は



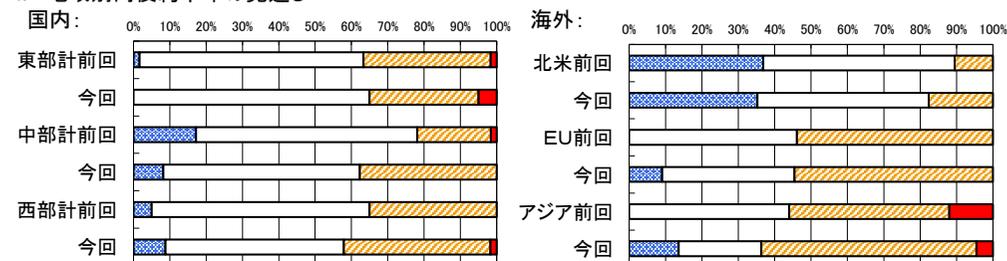
## 2. 市場別向後約半年の見通し



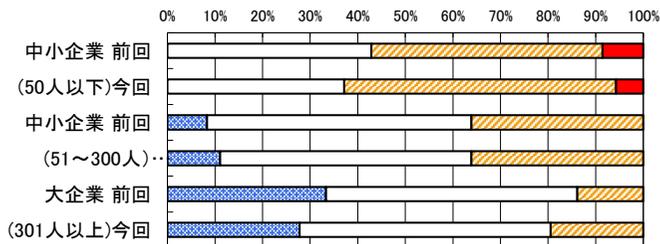
## 3. 製品別向後約半年の見通し



## 4. 地域別向後約半年の見通し



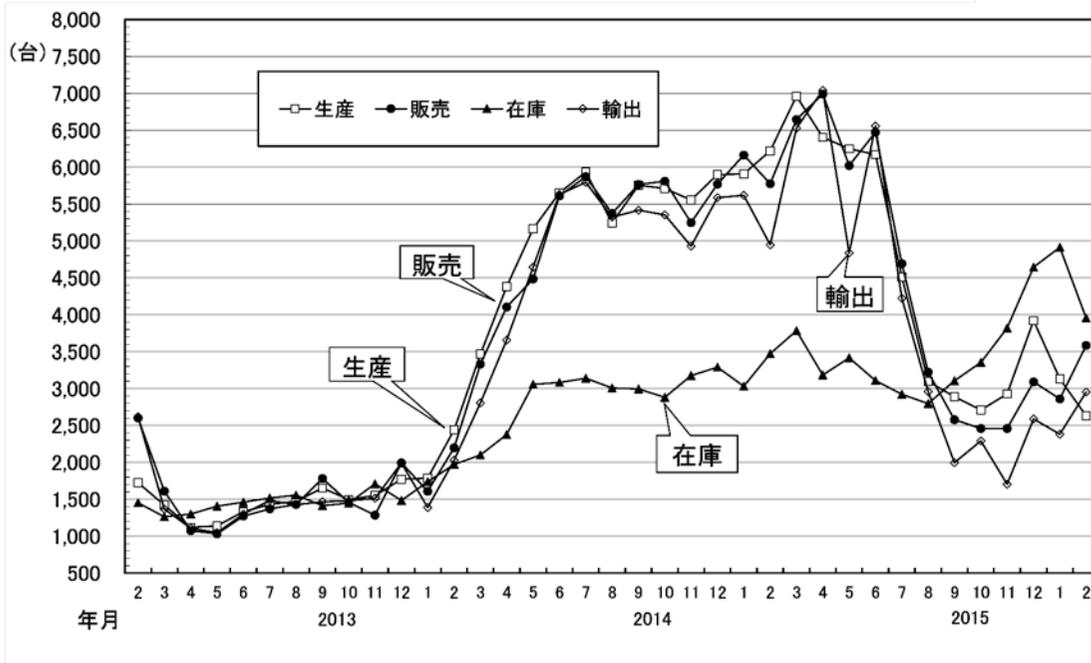
## 5. ユーザー規模別向後約半年の見通し



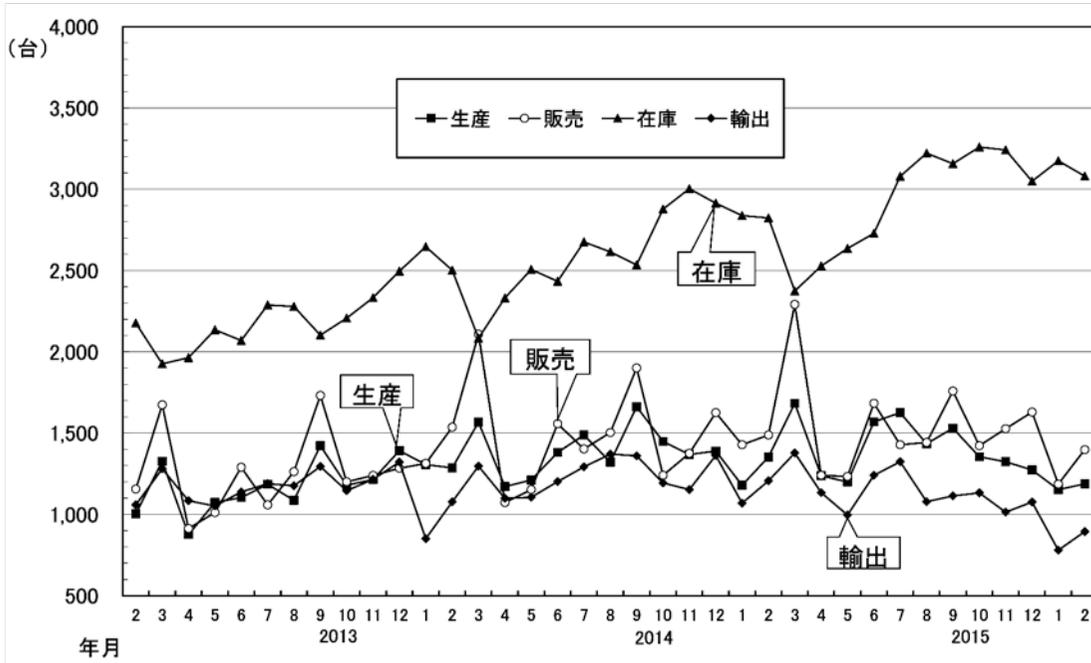
注: 調査データは日工販ホームページをご覧ください。

# 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

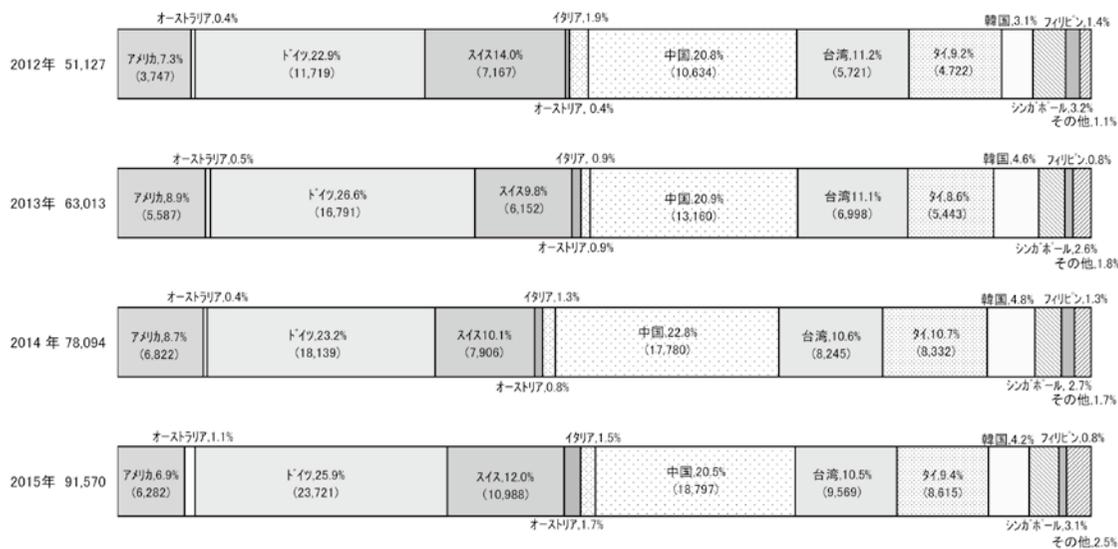


## NC旋盤動向

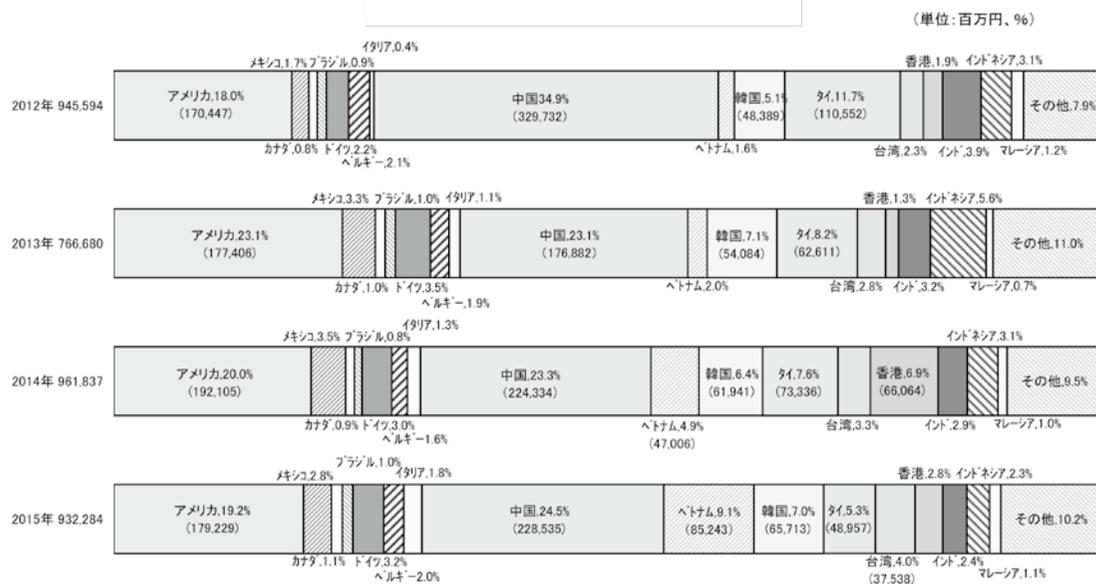


出所：経済産業省「生産動態集計」、財務省「貿易統計」

## 主要相手国別輸出額構成



## 主要相手国別輸入額構成



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(2016年3月)

4月20日発表

(単位：百万円・%)

	2015年 1~12月 累計	前年 同期比	2015年 10~12月 累計	2016年 01~03月 累計	前期比	前年 同期比	2016年 01~03月 累計	前年 同期比	3月分	前月比	前年同月比
1. 鉄鋼・非鉄金屬	18,528	159.9	5,489	4,320	78.3	118.6	4,320	118.6	2,082	164.6	174.8
2. 金屬製品	28,562	122.7	6,233	4,583	73.5	68.2	4,583	68.2	2,133	172.2	79.7
3. 一般機械	221,825	110.9	46,585	48,038	103.1	91.6	48,038	91.6	20,876	151.5	105.6
(うち金型)	32,198	121.1	6,695	8,177	122.1	118.4	8,177	118.4	3,429	166.0	152.1
4. 自動車	203,918	121.6	46,424	43,943	94.7	92.2	43,943	92.2	15,262	107.4	70.7
(うち自動車部品)	143,739	122.4	31,806	29,383	92.4	83.3	29,383	83.3	10,206	98.9	63.3
5. 電気機械	26,942	98.3	5,395	6,905	128.0	112.9	6,905	112.9	3,442	183.9	143.8
6. 精密機械	21,125	123.2	5,275	4,504	85.4	91.9	4,504	91.9	1,664	125.7	84.9
5~6. 電気・精密計	48,067	107.9	10,670	11,409	106.9	103.6	11,409	103.6	5,106	159.8	117.3
7. 航空機・造船・運送用機械	31,150	151.5	7,170	9,686	135.1	121.7	9,686	121.7	2,821	111.0	89.5
(うち航空機)	16,272	304.1	4,654	5,165	111.0	163.6	5,165	163.6	1,647	104.2	123.7
3~7. 小計	504,960	116.7	110,849	113,076	102.0	94.9	113,076	94.9	44,065	130.7	90.2
8. その他製造業	14,487	111.3	3,254	2,838	87.2	89.6	2,838	89.6	1,198	149.2	97.4
9. 官公需・学校	3,388	82.4	1,784	365	20.5	109.3	365	109.3	79	89.8	106.8
10. その他需要部門	9,718	151.8	2,793	2,127	76.2	102.2	2,127	102.2	905	134.9	108.3
11. 商社・代理店	6,597	125.0	2,112	2,410	114.1	148.9	2,410	148.9	798	72.7	107.8
1~11. 内需合計	586,240	118.1	132,514	129,719	97.9	94.9	129,719	94.9	51,260	131.8	92.2
12. 外需	894,352	88.3	192,136	188,634	98.2	71.6	188,634	71.6	64,925	103.0	70.7
1~12. 受注累計	1,480,592	98.1	324,650	318,353	98.1	79.6	318,353	79.6	116,185	114.0	78.8
(内NC機)	1,450,004	98.4	316,865	313,557	99.0	79.9	313,557	79.9	114,073	114.6	78.9
販売額	1,532,603	107.8	361,269	377,585	104.5	86.1	377,585	86.1	168,609	151.8	87.5
(内NC機)	1,503,064	108.3	353,663	368,921	104.3	85.7	368,921	85.7	164,582	151.6	86.8
受注残高	607,499	93.1	607,499	548,277	90.3	89.3	548,277	89.3	548,277	91.2	89.3
(内NC機)	578,962	92.7	578,962	523,792	90.5	89.3	523,792	89.3	523,792	91.2	89.3

出所 (一社)日本工作機械工業会

# 工作機械と私



(株)京 二  
南関東営業所長  
**佐藤 真広**

このたび、工作機について一筆を任せられ、いざ振り返ってみれば工作機を販売してから20年余りが経過しておりました。

弊社は工場設備、部品機器の総合商社になります。入社した当初は8年ほど切削工具の販売担当をしておりました。私は転職組で前職は食品会社の営業を勤めておりましたので、金属加工の業種に疎く入社したばかりのころは大変苦勞をしました。幸い、機械弄りが好きだったこともあり「ものづくり」に多少の興味はあったのですが、金属を加工する金属がどのようなモノか全く検討もつかず、切削の基礎から学ばなければなりませんでした。当時はハイス工具がメインでしたが、切削工具も高速化に伴い、日進月歩に新しい材質、表面処理が開発され、今では超硬、セラミック、CBN工具が主流になりました。入社した頃は2万回転を超える工作機械が登場するとは考えもつかなかったことを思い出します。

そのころ私の直属の上司は元機械部から営業所に配属されて工作機械を主に販売しておりました。工作機販売担当の営業は当時の私にとって憧れでもありました。8年後に工作機械を販売するようになってから、その上司に毎日、工作機械についてご教授して戴いたことは今の私にとって、とても良い財産となっております。工具の担当をしていたことも工作機械を販売するにあたり不可欠だと思いました。以前の金属加工は熱処理前が主流でしたが高硬度、高寿命工具の出現により、工程も研削加工から切削加工に変わりつつあります。MQL、ハードターニング、スカイビング加工等を取っても工具が対応できなければ現実しなかった加工です。

工作機械に携わってから感じるのは、マザーマシンとされる工作機械も大きく変化してきたということです。主軸の高速化もさる事ですが、加工時間短縮のため加工方法も日々変化しています。研削盤の引合いを戴いた際にハードターニングの紹介をしたところ、即決で決まったこともありました。また、複合多軸の加工機が増えてきたこともあり、顧客の様々なニーズに対応できるようになりました。

携帯電話もそうですが、僅か30年で目覚ましい進化だと感じます。国内の製造業は厳しいと思います。製造業もグローバル化に向け設備投資はまだまだ続くと思います。内需から外需へ日本の工作機械が海外で活躍している様を見ると伸び代はまだあると信じております。30年後の工作機械がどのように変化するのか、とても楽しみです。

# 海外だより

PT.NACHI-TOKIWA INDONESIA President Director 江原春樹

インドネシアは人口約2億4,900万人（世界4位）そのうち80%がイスラム教徒で世界最大のイスラム教徒の国です。そのインドネシアの首都ジャカルタから東に34kmのところにある町がリップーチカランで私が今住んでいる所です。インドネシアには日系企業1,700社が進出、約1万8,000人の日本人が生活しています。東に走る高速道路に沿って工業団地が有り、この工業団地に多くの日系企業が進出しています。

リップーチカランにも多くの日本人が居住しており、日本食レストランも多く、また日本食材のスーパーも1店あり、大変助かっています。この町には韓国人も多く住んでいて、韓国語の看板の店も良く見かけ韓国焼肉とビールで美味しい食事もいただく事ができます。インドネシア料理で良く目にするのがナシゴレン（焼き飯）、ミーゴレン（焼そば）、とサテ（焼き鳥）になりますが

中々美味しくて現地の食事で苦労は感じません。只、一つ困ると言えば、私はアルコール（焼酎）が好きで良く飲むのですが、ここはイスラム教徒の国ですから基本アルコールはNG。日本のように街には酒屋もありません。日本料理屋で1.8Lの焼酎をオーダーすると1万円以上になります。日本からの出張者へのお土産リクエストはもちろん焼酎です。

こちらに駐在されている方は单身の方が多く、週末の休みはゴルフと言うのが定番です。しかし、料金は毎年UPし近所のゴルフ場は土日で1万5千円ほど、2万円を超えるコースもいくつもあります。料金が高くなれば行く回数を考えなくてはなりません。

私は2013年5月に赴任したのですが、半年ほどした時に不注意で骨折してしまい、人生初めての手術をローカル病院で行いました（会社の皆さんには大変ご心配おかけしました）。骨が繋がるまで約1年間ゴルフがお休みとなり、その間はインドネシアのあちこちを見て回ることが出来ました。この国は火山国なので噴火口を見られる山が有り、また温泉が出ている観光地もあります。しかし山頂付近ま



BOGOR「Sentul Paradise Park」



SUBANGにある温泉「Sari Ater」

で行っても、日本のような水のきれいな川を見る事は出来ません、濁った水です。

私の事務所は家から20分ほどのGIIIC工業団地の入り口の所に有ります。その工業団地では、自動車会社1社が稼働していて、2社が工場建設中。後1年ほどで3社の自動車会社が車を生産する事となります。当社の拡販チャンスと考えています。

こちらでは高速道路のインター付近に工業団地が作られていて、客先を訪問する時はどうしても高速道路を使う事になるのですが、聞かれた事あると思いますが世界で一番渋滞がひどい所がジャカルタです。そこから延びる高速道路も通行量が多く、ちょっとした事故や、道路工事で大渋滞し、30分で行けるところが1時間、2時間となります。インドネシアにはゴムの時間という言葉があり、時間は延びるだけで縮まる事はありません。出かける前に混雑状況を確認するのが日常です。

家の近所では高層マンション・住宅・商業施設がどんどん増え、日々周りの景色が変わっていきます。私は「一期一会」と言う言葉が好きですが、この地で出会った方々との絆を深め、もう暫くこの国の変化と一緒に感じて行きたいと思っています。



結婚式出席(右から3人目)

## 行事予定

第47回通常総会・講演会・懇親会	6月6日(月)	第一ホテル東京
政策委員会・定例理事会	7月6日(水)	東京・機械工具会館
政策委員会・定例理事会	9月7日(水)	大阪・大阪産業創造館
政策委員会・定例理事会	11月10日(木)	名古屋・安保ホール
西部地区講演会・忘年懇親会	11月30日(水)	新大阪江坂東急REIホテル
中部地区講演会・忘年懇親会	12月1日(木)	メルパルク名古屋
東部地区講演会・忘年懇親会	12月2日(金)	KKRホテル東京

## 展示会

第13回中国国際工作機械展(CIMT)	6月22日(水)~26日(日)	北京・新中国国際展示センター
難加工技術展2016	9月7日(水)~9日(金)	パシフィコ横浜展示ホール
IMTS2016(International Manufacturing Technology Show)	9月12日(月)~17日(土)	McCormick Place, Chicago
JIMTOF2016(第28回日本国際工作機械見本市)	11月17日(木)~22日(火)	東京ビッグサイト

## 会員消息

入会	西部地区正会員 (株)タナカ善 〒601-8145 京都市南区上鳥羽西浦町54 代表者 取締役社長 田中善隆 電話075-671-6900 FAX 075-671-6770
……	西部地区正会員 (株)マックマシンツール 〒564-0062 大阪市吹田市垂水町3-34-15 代表者 取締役社長 岡田勝徳 電話06-6339-3309 FAX 06-6339-0330
社名・住所変更	西部地区正会員 O.T.ファテック(株)(旧社名 (株)おじま) 〒578-0965 大阪府東大阪市本庄西1-8-39 代表者 取締役社長 雄島大貴 電話06-6747-5628 FAX 06-6747-5626

## 編集後記

- 私もご他聞に漏れず健康おたくで、テレビで毎日の様に放送されている健康番組をほとんど欠かさずに見ています。同時に録画して、気になる情報があると、嫁いだ娘にDVDにダビングして送っている始末です。でも、何でも鵜呑みにして、番組で紹介された健康法に飛び付いたり、食品を買いに走るのでは無く、情報源の一つとして活用し、お金を掛けずに簡単に出来るダイエットレシピをトライしたり、自分でも出来そうな〇〇体操を組み合わせたエクササイズをしています。特に、油断するとすぐ体重が増え持病の腰痛が始まるのでエクササイズは3年前から続けており、早起きは三文の徳とばかり可也無理をして5時過ぎに起き、テレビで放映された自分でも出来そうな新しいエクササイズを取り込んだり、トライしてうまく出来なかったものは止めたりしながら、今では、それなりにセットメニューになり、背筋を伸ばすエクササイズから始め、スクワット、ロングプレス、腕立て伏せ、ダンベルトレーニング、肩の上げ下ろしなどトータル20分のメニューをこなせる様になりました。その甲斐があったか、体重も安定し二の腕のたるみも少なくなり、少しは引き締まったと自分では思っているのですが。これから日増しに陽気になって行きますので、もう少し早く起き、運動量を増やし更に精進したいと思います。(菊池)
- ゴールデンウイークも過ぎ日中は汗ばむ陽気にもなり「クールビズ」のシーズンとなりました。ふと周りを見ると新緑も鮮やかで、ツツジや石楠花など5月を代表する花が咲き目を楽しませてくれます。つつじの花言葉は、日本では「節度」や「慎み」、西洋では「temperance(節制・禁酒)」や「Take care of yourself for me(私のためにお体を大切に)だそうです。どちらも、「節度」をもつことが共通していると思います。つつじの花言葉通り「節度」を持って進んで行きたいものだと思います。(中村)

「日工販ニュース」 Vol.1—2016

平成28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 中野 智(三菱商事テクノス(株))  
委員 手塚正樹(双日マシナリー(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))