

# 日工販ニュース Vol.1—2018



巻頭言	「働き方改革」	日工販理事	山田 達也	2
話題の技術	「小物部品の加工に最適なCNC円筒研削盤『GE3i』シリーズのご紹介」	(株)ジェイテクト	杉浦 秀高	4
リレー随筆		(株)カネコ・コーポレーション	生井 達哉	7
工作機械と私		首都圏リース(株)	田中 敏之	8
スポーツ名場面		(株)東陽	梅村 崇悟	9
議事録	「理事会」「調査広報」			10
	「『ものづくり・商業・サービス経営力工場支援補助金』勉強会」			
	「教育」「東部情報交換・工場見学」「西・中部 正・副会員懇談」「東部」			
私の好きなお店		石原商事(株)	土方 辰介	20
私の読書評	「憂鬱でなければ、仕事じゃない」	伊吹産業(株)	菅谷 浩司	21
新会員紹介	「佐藤商事株式会社」			22
お知らせ	「第49回 通常総会のご案内」			22
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」			23
	「主要相手国別輸出入額構成」「業種別受注額」			
行事予定				27
SE教育	「合格者」			28
会員消息				28
初めての〇〇	「会社生活における初めての工作機械受注」	(株)カナデン	文野 翔太	29
海外だより		MC Craftsman Machinery Pvt. Ltd.	高木 健	30

SE資格者にご回覧下さるようお願いいたします。

## 「働き方改革」



日工販理事

山田 達也

(住友商事マシネックス(株)東京産機システム部部长)

若輩ですが、一昨年より日工販理事に就任させて頂いております。今後とも宜しくお願い致します。

我が国は「少子高齢化に伴う生産年齢の減少」、「育児、介護の両立など、働き方のニーズの多様化」という状況に直面しています。

近年、「働き方改革」という単語が紙面をはじめとする各種報道、社内でも叫ばれています。


政府が掲げる「働き方改革」は「一億総活躍社会を実現するための改革」といえます。

この背景には、労働力人口の減少が従来の想定以上に加速しており、(1)総人口は2105年に4500万人に減少、(2)労働力人口(生産年齢人口)は2060年にピーク時の半分。との予測により国をあげて乗り出した形となっています。

労働力不足解消の3つの対応策として、①働き手を増やす(労働市場に参加していない女性や高齢者)、②出生率を上げて将来の働き手を増やす、③労働生産性を上げる。等があげられます。

又、これらを実現するにあたり3つの課題があると取り上げられています。

①長時間労働、②非正規と正社員の格差、③労働人口不足 です。



日本の労働生産性は主要7か国で最下位（OECD加盟国35ヶ国中22位）という位置づけにあり、日本の長時間労働は国際的にみても深刻な課題と言えます。

実際、昔は世の中も小職自身も某栄養ドリンクを飲みながら24時間戦えますか。のキャッチコピーどおりモーレツ社員を美化していた時代でした。日本には長時間労働や残業が古くから根付いている風土があることは確かだと感じます。

しかしながら現代においては長時間労働をしている割に一人当たりの生産性が低いという実情がありワークライフバランスは、こうした状況を打開する第一歩かもしれません。

一方、企業側、経営者側にとっては従業員の労働時間あたりの報酬キープを必要に迫られる為、何よりも生産性を高くすることが大きなポイントとなります。その為には便利ツール、テクノロジーの積極採用、人材確保、採用面でも職場環境の改善が必要となり悩ましい面も多々あります。

「働き方改革」の取組の目的は生産性をあげることにあります。

生産性というと業務効率化をイメージしがちですが、それよりも新しいことを生み出していく時間を創出し、新しい価値を創造していく事が生産性を上げる事であるという認識がとても重要であると感じます。

経営者、従業員相互においてさまざまな課題がありますが、将来おとずれる日本の労働力不足、工作機械をはじめとする日本のものづくり産業の繁栄の為にも取り組んでいかねばならぬテーマと考えます。

その為には、企業規模に拘らず実践できる事から一つ一つ丁寧に改善していく事が大事であると思います。

# 分かりやすい話題の技術

Inteligible Recent Technics ★

No.157

## 小物部品の加工に最適なCNC円筒研削盤 『GE3i』シリーズのご紹介



(株)ジェイテクト  
工作機械・メカトロ事業本部  
工作機械開発部

杉浦 秀高

近年の日本のモノづくりは、熟練技能者の減少、後継者育成の遅れや生産拠点の海外移転などの課題に直面しています。これに対し、『誰でも簡単に高度なモノづくりができる機械』をコンセプトに当社が開発した、高精度かつ使いやすさを進化させた「GE3i」、匠の技を生かすプロ仕様「GE3i-PRO」、高能率な研削を実現するハイパワー仕様「GE3i-HYPER」の3ラインアップを紹介します。(図1)



GE3i



GE3i-PRO



GE3i-HYPER

**TOYODA** は当社登録商標です。

図1 CNC円筒研削盤 GE3iシリーズ

## 高精度かつ使いやすさを進化させた「GE3i」

### (1) 安定した研削精度

本機では、ベッド形状やリブの配置に工夫を凝らして熱ひずみを低減しました。さらに、アイソレーションカバナーを採用してクーラント熱がベッドに伝わるのを抑制し、リニアスケールやベッドと砥石の相対距離を管理する接触式センサを採用しています。これにより、工作物をコールドスタートから30分ごとに1本加工して、8時間（合計16本）の寸法変化は $\phi 6\mu\text{m}$ 以下を達成し（図2）、従来機に対して、始業時や長時間停止後の作業再開時に生じる寸法変化を大幅に改善できました。

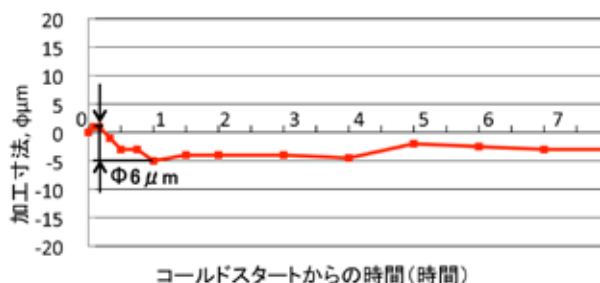


図2 コールドスタートからの時間と加工寸法の関係

### (2) 「らくらく操作」の進化

#### ①かんたん入力

工作物を機械にセッティングした状態で、砥石と研削位置を目で確認しながらティーチングを行う方式を採用しています。さらに、工作物の長さや直径を入力すると研削条件を自動決定する機能を搭載しています。これにより、入力データ数は従来の1/10、作業時間は約1/4に大幅短縮しました。

#### ②かんたん補正

テーブル旋回部にセンサを搭載して旋回角度を操作画面に表示することで、テーブル旋回作業時間を短縮できます。

#### ③新型HMI「TOYOPUC®-Touch」を搭載

15インチ画面に一括情報表示で見やすく効率的な操作を可能とし、わかりやすいガイダンス線図表示で簡単操作を実現、設備状態の見える化により保守作業をサポートします（図3）。



図3 新型HMI「TOYOPUC®-Touch」

### (3) 安全・安心への配慮

本機には、安全性向上のため、停電時に砥石と工作物を離間させる機能を搭載しています。また、機械のフルカバー仕様も準備し、安全性だけでなく、ミスト飛散防止による環境への配慮も実施しています。

### 匠の技を生かすプロ仕様「GE3i-PRO」

前述の「GE3i」をベースに、CNCの自動機でも油圧機と同様に機械前面のハンドルを操作したいという熟練技能者のご要望にお応えするため、油圧機を操作する手の感覚を再現した「プロフェッショナルハンドル」を採用した「GE3i-PRO」を開発しました。ハンドルの操作パネルはお客様のご要望に合わせてカスタマイズが可能です。

### 高能率な研削を実現するハイパワー仕様「GE3i-HYPER」

前述の「GE3i」をベースに、超硬の荒加工のような高負荷研削で生産性を向上させたいお客様のご要望にお応えするため、「GE3i」と同等の設置面積で、ワンランク上の研削盤と同等レベルの剛性、パワーを兼ね備えた「GE3i-HYPER」を開発しました。ダイヤモンド砥石を使用した超硬工具の荒研削では、従来機の1/2となる研削時間6.5分を達成しました(図4)。

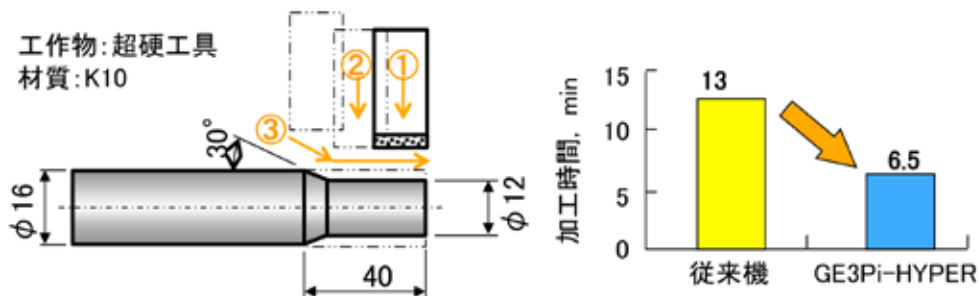


図4 加工事例

本機は、お客様の現場の声を基に「研削盤のTOYODA」が持つ最高の技術を形にしたもので、自信を持って拡販を図っていきたいと思います。



## リレー随筆



(株)カネコ・コーポレーション  
営業第2グループ  
次長

生井 達哉

今年の2月に入社してちょうど20年が経過しました。今回このような機会をいただきましたので長いようで短かった20年間を少し振り返ってみようかと思えます。

20年前、始まりは当社の入社面接での会議室でした。実は既にお誘いをいただいていた他の企業にお世話になろうと思っていたのですが、約束をしていた当社の面接を受け、いろいろとお話を伺い現在の社長に「一緒に働きましょう!」と仰っていただいたことに縁を感じたことが入社を決め手でした。平成10年2月16日に入社(当時は東京金子機械(株))し、ここから私の工作機械販売のキャリアはスタートしました。入社したまでは良かったのですが、工作機械というものを全く知らなかったので旋盤、フライス盤、研削盤、汎用機にNC機、とにかく訳の分からない日々の連続でした。最初は先輩社員と客先への同行訪問、半年も過ぎると少しずつ一人でお客様を回るようになりますが、お客様の仰っていることの意味がほとんど分からなかったもので、分からない言葉は一字一句手帳にメモし、帰社してから先輩社員に聞いて理解することの連続でした。とにかく一日でも早く一人前になり、採用してもらった会社に貢献したいという気持ちだけの1年目でした。

2年目からは購買力のあるお客様を担当させていただきましたが、お客様からの問い合わせは相変わらず分からないことだらけです。当時はネット検索なんて便利な物も無いので、メーカーさんに電話で聞きながら何とか対応しておりました。電話でお客様が仰っている内容が理解出来ない時は急いでお客様の所まで出向き、頭を下げて理解するまで教えていただきました。基本的なことですが知識や経験値が低い分はとにかく手を抜かず地道にやることしか出来ませんでした。

そんな事を日々繰り返していると、少しずつですがお客様との心の距離も縮まり、それに比例して不思議と機械も売れるようになってきました。自分が提案し、導入した機械が利益を生み更に設備して機械がいっぱいになると、新工場を建て売上が伸びることでお客様の会社の成長を共に喜び、自分自身も成長出来ることにやりがいを感じる事が出来ました。10年前のリーマンショックでは製造業は壊滅的な打撃を受けましたが、業界全体がへこたれず乗り切った時には強い自信になりました。お客様も仕入先様も、ものづくりの世界なので他の業界に比べると派手さはありませんが、損得勘定だけでなく仁義礼智信を重んじる業界の体質も自分には合っており20年間続けられた要因のひとつかもしれません。

話は変わりますが当社にも昨年2名の営業社員が入社し、現在20年前の自分と同じ苦勞をしております。誰もが通る道ですが彼らもこの山を乗り越え、少し気の早い話ですが11年後の当社創業100周年の輪の中心にきっといることでしょう。そしてその輪の片隅でよいので健康な状態でそこにいられることが私の当面の目標です。

次回は黒田精工(株)名古屋支店の塚田課長様にバトンをお渡します。塚田様、宜しくお願いします。

# ..... 工作機械と私 .....



首都圏リース(株)  
機械設備営業部  
次長

田 中 敏 之

現在、首都圏リースに入社して2年と4ヶ月が経過致しました。

私が工作機械に携わる様になったのは1993年の前職の機械の卸をしていた時でした。

新入社員として研修中にどの地区でどの部門に配属されるのか期待と不安が漂う中で、人事部の方との面談があり、機械の機の名も知らない文系の私は希望を聞かれると「機械部門でなければどこでも結構です」と答え、いざ配属の日を迎えました。

名前が呼ばれ「東京の機械部」という発表で正直、胸の内ではがっかりしておりました。配属されると6尺旋盤のカタログ準備、2番のフライスのカタログ準備と何かなんだかさっぱりわからないことを言われ諸先輩方々より「徹夜で勉強してこい」と激を飛ばされました。まだ、純粹無垢な私(?)は、帰宅後、素直に勉強していると同じ寮にいた先輩が仕事で疲れていたにもかかわらず「おう、本当に勉強しているな。わからないことがあれば教えるぞ」と言って日付が変わっても教えて頂いたことを覚えております。その甲斐あって、営業として取引先様を訪問すると即座に返答できるまでになり老けた容姿と相まって「さすがベテランは違うな」とのお言葉。「新入社員です」と応えると、「前の仕事はなんだったの?」と言われ「大学生です」と応えると驚かれたことを覚えております。余談ですが新人の頃、研修で諸先輩と随行した取引先でお茶が先に出され、諸先輩が取引先の社長に今日は新しい上司と来たの?と言われ、そんなに俺は老けているのかと鏡で笑顔の練習までした記憶があります。

話は変わりますが新入社員の私は某機械メーカーの研修を1週間、会社の好意により受けることになり、その後の営業活動の指針になったことを記載させていただきます。研修内容は機械の修理、サービスマンと同行し帰社後、ショールームの機械での勉強でした。その日もサービスマンと作業着になりユーザー様へ修理に向かい「今日の修理が終了するのは遅くなるけど大丈夫?」とのことで覚悟を決めていざユーザー様へ。ユーザー様は機械が使用出来ずご立腹な様子。夜遅くに無事機械は動き作業完了証に印を頂き「遅くまでご苦労さん。助かったよ。」との言葉。帰路の車中で随行していたサービスマンが「我々、サービスマンは機械を直すのは当たり前。機械を使用して下さいのお客様が機械故障により不信感を抱いた心まで直すのが仕事」という言葉を聞いて感銘を受け、この言葉は営業という立場でも同じでありクレーム等が発生した場合もこの言葉を思い出し「あなたが担当で良かった」と言って頂ける様、精進している次第です。現在は、機械の卸から金融へと新たな職種に移りましたが、機械設備営業部の一員として、再び工作機械へ携われることとなり、経営合理化のパートナーとして様々な金融ソリューションを通じお客様のお役に立ちたいと思っております。

前職でお世話になった会社、諸先輩や後輩にこの場を借りて感謝申し上げ、新たなステージで迎えて頂いた会社、機械設備部他、他部門の皆様へ感謝申し上げます。日々、あの言葉を忘れずに工作機械に携わる皆様に金融を通じて貢献して参る所存でございます。





## 感動したスポーツの名場面

梅村 崇悟

スポーツといえば野球が花形のイメージです。最近ではサッカー人口も増えており、地域によってはサッカー人口の方が多い地域もありますが、私の年代ではやはり、野球が大本命です。私自身は学生時代、ラグビーをしていた為、野球を本格的にやった経験はありませんが、子供が野球を始めてからは、野球に触れる機会も増えました。高校野球の時期には、居間のテレビはずっと甲子園の試合が流れています。今年も選抜甲子園は大阪桐蔭の優勝で幕を閉じましたが、甲子園の時期に思い出すことがあります。

それは2015年夏の甲子園、我が母校、中京大中京と関東第一の試合です。中京大中京の上野投手と関東第一の鈴木捕手が中学時代のバッテリーであり、甲子園で再会し、対決となった場面です。そんなドラマのようなことがあるのだと驚き記憶に残っています。打席で上野投手の投げる球に必死に喰らいつく鈴木捕手。二人の顔がアップにされると中学時代を思い出し笑っているようにも見えました。きっとこの二人も、中学の頃に夢に見たであろう誰もが憧れる甲子園という舞台で、お互いに違う学校のユニフォームを着て、真剣勝負をしている。この姿を見て、とてつもなくすごい事だと思えてきて、この高校生ふたりの対決に胸を熱くしながら見入っていた事を思い出します。

テレビで見る高校球児たちの必死さ、ひたむきさに感心し、私自身も持ち続けたいと思います。いつか、子供たちと一緒に甲子園へ行って、現場の熱気を肌で感じてみたいものです。



(株)東陽 工作機械一課 課長)

# 議事録から

## 第273回 定例理事会

日 時：3月7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25名、監事2名、事務局1名

### 【付議事項】

#### (1) 平成29年度決算見込み：

専務理事より報告。

#### (一般会計)

収入：29年度下期より直近の売上高による会費見直しが行われ会費総額は予算と比べわずかに増加。

支出：8月の新事務所への移転に伴い、家賃増加、不動産会社仲介手数料、家具新調費、電話設備費用などが予算に対して増加した。また三地区委員会事業補助費も研修会増により予算に対して増加した。

#### (教育事業)

収入：受講料収入の中でSE講座では会員、一般の比率及び受講コース比率によって予算に対し差異が生じた。

支出：増加部分は一般会計と同様に割がけ分増加。教育事業費では会場費が受講生数により支出増。

以上収支は予算に対しほぼ予算通りとなる見通し。

報告内容について異議なし。

#### (2) 平成30年度事業計画案・予算案策定方針

平成29年度事業計画案として事業方針、主な事業内容を専務理事より説明。

以上方針について異議なし。

#### (3) 正会員入会の件：

下記の入会申請会社に対して承認された。

社 名：佐藤商事(株)

代表者：代表取締役社長 音羽正利

本社所在地：東京都千代田区丸の内1-8-1

丸の内トラストタワーN館16階

事業所：本社、大阪、名古屋、福岡、

栃木事務所、神奈川事務所

事業内容：鉄鋼、非鉄金属、機械・工具、雑貨

金属宝飾品、電子部品、建設資材・

環境関連商材等の国内販売・輸出入

#### (4) 「Grinding Technology Japan 2019」協賛の件：

日本工業出版社と日本工業新聞社による2019年3月18日から20日まで幕張メッセにて開催する「Grinding Technology Japan 2019」に対する日工販への協賛名義使用の承認申請があった。

異議なしと承認された。

### 【報告事項】

#### (1) 流通動態調査1・2 平成30年1月結果

専務理事より報告。

日工販の1月結果は日工会発表の内需1月結果同様12月に比べ減少で推移した。3カ月毎に調査を行う流通動態調査2の1月結果は平成29年10月調査に比べ工作機械全体、市場別、製品別、地域別国内・海外、ユーザー規模別いずれの見通しも好転している。

## (2) 委員会報告

### ① 東部地区委員会：

#### (情報交換会 & 懇親会)

専務理事より代理報告。

2月9日に開催。正会員13社20名、メーカー賛助会員12社14名、リース賛助会員3社4名、計28社38名の参加。懇親会は43名の参加。正会員報告では2017年度は前年度比10%前後アップ。自動車産業はEV化関連の設備の引合いが増えているが、商談は長期化傾向。半導体産業は落ちる気配が全くない。金型板金産業は2極化が更に進んでいる。問題は工作機械納期の長期化。海外は米、欧そして中国好調。

メーカー賛助会員報告ではボールネジ、ガイド等部品納期の長期化により受注が売上につながらず頭が痛い。やはり自動車産業が好調。そして半導体、建機関連も好調。大型機の受注増加傾向。

リース賛助会員はマイナス金利、低金利のためリースの割合が減ってきており国内の不調を海外で補っている。半導体関連メーカーは急速な設備投資による運転資金の増加によりリース商談が増えている。

#### (工場見学会)

中野委員長より報告。

3月1日、2日にかけて1泊2日で4社見学。15社30名の参加。第1日目は福島県在の(株)長谷川機械製作所を訪問、光学、OA系の客先が多かったが自動車関係も増加傾向、100名ほどの会社であるが全員キサゲ作業が出来るとのこと。2日目は群馬県在の(株)岡本工作機械製作所を訪問、設立80周年、見学した機械では10MX3.5Mの加工範囲のベッド研削盤が圧巻。群馬県の磯部温泉にて1泊し第2日目は長野県在のシチズンマシナリー(株)を訪問、クラス10,000のクリーンルームが印象的。そして最終訪問先である埼玉県在の三井精機工業(株)を訪

問、ウォームギアの加工では95%のシェアとのこと。

### ② 西部地区委員会：

植田委員長より報告。

1月25日に恒例の新春時局講演会を開催。長い間元三和総研の松下先生に講演をお願いしてきたが、今回より日本総研マクロ経済研究所センター所長の畠村秀樹先生に講演をお願いした。参加者は25社49名。詳細については既に日工販ニュースに掲載。設備業界全体の流れとしてはいよいよ供給過剰の時代に入ってきておりその対応が課題と指摘している点が気になった。

#### (インターモールド2018)

4月18日から21日インテックス大阪にて開催されるインターモールド2018に関してインターモールド事業部から会期中に金型工業会会長、西部地区支部長、金型協会代表理事が出席し金型及び関係する工作機械業界のシンポジウムを開催するので日工販へ参加依頼があった。

日工販としても協力してゆくことで西部地区代表として赤澤副会長に出席をお願いした。

## 第122回 調査広報委員会

日時：3月15日(木) 15:30~16:30

場所：専売ビル3階 日工販事務室

出席者：委員長、委員5名、事務局2名

委員長から挨拶があり議題に入った。

### 議事：

#### (1) 平成29年度調査広報委員会活動について

① 29年度日工販ニュース発行内容の報告。

発行月毎の掲載内容の報告があった。

② 29年度収支報告

・調査広報委員会収支：日工販パンフレット更新がなかったこと等による等でプラス。

・インターネット関連収支：予定通り。

#### (2) 平成30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、11月、1月、2月)の発行とする。

2). 編集方針

「ひとくち豆知識」は2013年度より調査広報

委員会社が寄稿していたが出尽くし状態でもあり30年度からはメーカー賛助会員(工具メーカー、測定機メーカー等)をお願いする(7月号より)。

また新たに、「新会員紹介」記事を入れることとする。

「海外便り」寄稿予定

5月号 三菱商事テクノス(株)

7月号 (株)牧野フライス製作所

11月号 (株)ナチ常盤

1月号 (株)トミタ

2月号 丸紅テクノシステム(株)

JIMTOF2018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。

3). 30年度表紙、内容

表紙、内容ともカラーとする。

費用はモノクロ時と変わらないが、作成日数が1~2日程度余分にかかる。

② 予算案策定について

1). 調査広報委員会予算：昨年並みとする。

2). HP委員会予算：昨年並みとする。

## 「ものづくり・商業・サービス経営力工場支援補助金」勉強会

日時：3月16日(金) 16:00~17:00

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

生産機械一係長 丸目敏也 氏

出席者：正会員50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・商業・サービス経営力工場支援補助金について公募要領等の説明がありました。参加者は熱心に聴講し、質問も多く出ました。

## 第107回 教育委員会

日時：3月22日(木) 15:30~16:30

場所：専売ビル3階 日工販事務室

出席者：委員長、副委員長、委員7名、  
事務局2名

委員長から挨拶があり、議題に入った。

### 議 題

#### 1.平成29年度 教育事業報告

1)平成29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(3回開催、正会員75%・会員外13%)、SE講座127名(正会員69%・会員外12%)、更新研修80名(正会員73%)。永世SE手続き94名。

2)平成29年度教育事業収支概要報告

収支マイナスの主な理由は、会員の受講料を下げたことによる。

3)平成29年度SE講座、更新研修受講生アンケート集計結果報告

①SE講座アンケート結果：

不満足について、反対に良く理解でき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知識のレベルにより不満足となっている。

②更新研修アンケート結果：

不満足について  
生徒が興味をもって拝聴する内容をお願いする。

#### 2.平成30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：5月29・30・31日

第2回：6月21・22・23日

(実習を含み3日間、2回の実施となる)

「SE講座」：10月4・5・6日(大阪)

10月11・12・13日(名古屋)

10月25・26・27日(東京)

「更新研修」：11月9・10日(名古屋)

11月16・17日(東京)

②SE教育受講料

「基礎講座」の受講料について、会員：5.4万円、一般企業：9万円にて取り決めた。

「SE講座」：昨年度と同様

「更新研修」：昨年度と同様

③SE教育「基礎講座」講師

「基礎講座」：「生産財設備販売担当の心得と仕事」について、講師の辞退があり、上野健治(三菱商事テクノス(株))講師に取り決めがされた。

④SE教育「SE講座」通信教育テキスト改訂

「レーザー加工・電子ビーム」<選択科目5>について、ファイバレーザの記載が必要であり改訂を行うこととする。

#### 3.平成30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。

## 東部地区情報交換会

日 時：平成30年2月9日(金)

場 所：専売ビル8階ホール

出席者：正会員 13社 20名、  
賛助会員メーカー 12社 14名、  
賛助会員リース 3社 4名、  
計 28社 38名

懇親会出席者：43名

藤井副委員長司会、富田会長挨拶の後、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。懇親会は野上副委員長挨拶・乾杯で始まり、高林副会長の中締めにて散会となりました。

### 情報交換内容要旨

#### <正会員>

売上見通しは、前期比昨年並み～10%前後アップ。EV化で電機メーカー等の引き合いも増えている。半導体関係が特に良く建機関係も良い状況が続いている。車関係でエコエンジンの立ち上げもあったところもあった。工作機械以外でロボット関係、搬送関係も数値のウエイトが増えているところもあった。ものづくり補助金の関係ですれ込む傾向がある。金型板金関

係は中小で忙しいところと2極化している。

来期については、受注は取れても納期の長期化により売上に貢献できないところが懸念される。車のEV化、AI化で車載搭載の電子機器関連半導体製造工場の新規投資の話も出てきており今後のキーワードとなる。部品関係も活発。半導体関連産業は今後も需要が見込まれ落ちる気配がない。取り扱う工作機械も今までの考え方をしていると売れない時代が来る。

海外は、米、欧州は好調、中国は省力化自動化で需要が旺盛だがまだ模様のところあり。東南アジアは設備投資が増加している。

#### <賛助会員メーカー>

売上について、部品の長納期化等もあり厳しい状況のところもあるが5%前後アップの予想もある。3月末受注予定が4月になるところもでている状況。

受注は、半導体関連、自動車関係が好調、ロボット関連、建機関係も引き続き良い状況。設備仕様についてはロボットを利用したシステム関連が多くなってきている。重電関係は忙しいところとそうでないところがある。またプレス関係でEV用モーター加工機の高速自動プレス





の関係が非常に忙しい。

来期は、引き合いも増えてきているが、懸念されるのはボールネジ、ガイド等部品の長納期化により納期対応が非常に厳しくなりつつある状況で売上に影響する。また鋳物の値段も値上げの話もあり原価が上がる状況にもなっている。また、自動車の試作関連で若干明るい兆しが出ている話もあり、大型機の受注も増加の傾向あり。中小の買い替え需要も多くなっている。



### <賛助会員リース>

リース業界・銀行等は低金利、マイナス金利の状況で非常に苦戦。設備投資に占めるリース会社の割合が若干減ってきている傾向があり、取扱いは前年を維持するのが精いっぱいな状況。反面、半導体関連について半導体製造装置関連メーカーは急速に業績が伸びてきており運転資金を含めた所要資金の増加でリース会社の登場機会が増え、引き合いが増えてきている。

## 東部地区工場見学会

これまでは北陸地区在の工作機械メーカーそして中部地区在の工作機械メーカーを訪問する工場見学会を実施してきましたが、今年度は福島県、群馬県、長野県、埼玉県の4県に工場を有する工作機械メーカーを訪問してきました。3月1日(木)、2日(金)の1泊2日で4社を訪問する見学会でしたが、訪問先各社より歓迎して頂き今年度も大変実りの多い見学会でした。参加者30名。

### 3月1日(木)：

福島県新白河駅をバスにて出発。

福島県西白川郡西郷村大字熊倉字折口原415の『(株)長谷川機械製作所』本社工場に到着。光

学、OA系の客先が中心ですが自動車関係も増加傾向とのことで、全員キサゲ作業が出来るとのことでした。

同社を見学後、バスは一路群馬県安中市に向いました。

群馬県安中市郷原2993の『(株)岡本工作機械製作所』本社に到着。設立80周年とのことで、見学した機械では10MX3.5Mの加工範囲のベッド研削盤が圧巻でした。

同社見学後同じ安中市にある磯部温泉『舌切雀の磯部ガーデン』に宿泊しました。これまでの各自ホテルに宿泊していましたが、全員で温泉宿に宿泊する初めての試みでした。



3月3日(金) :

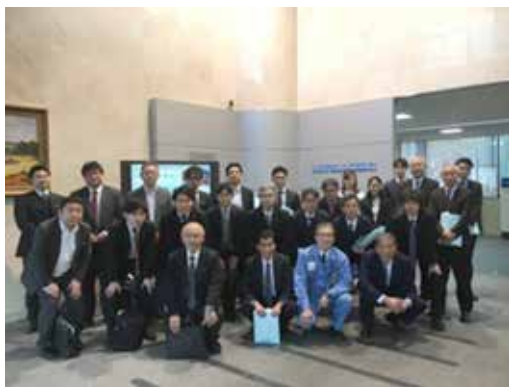
磯部温泉をバスにて出発。

長野県北佐久郡御代田町4107-6の『シチズンマシナリー(株)』を訪問しました。クラス10,000のクリーンルームが印象的でした。



その後、最終目的地の埼玉県比企郡川島町八幡6-13の『三井精機工業(株)』を訪問しました。ウォームギアの加工では95%のシェアというお話は印象的でした。

同社訪問後、バスは大宮駅に到着し2日間の工場見学は解散となりました。



## 西部地区 正・副会員懇談会

日 時：3月14日(水) 15:00~17:00

場 所：新大阪江坂東急REIホテル

出席者：32社49名

懇親会出席者：48名

植田委員長より挨拶と報告があり情報交換会が行われました。続いて懇親会に入り赤澤副会長の中締めがあり散会となりました。

### 情報交換要旨

#### <正会員>

○売上は横ばい状況。機械納入の部分で納期遅れが出ている。中古機の取り扱いが多い中でプレス機の在庫が少ない。新機においても一般100tクラスのプレス機の出が良くない。大型またサーボ系高機能機の引き合いに代わってきているため額は張るが数が出ない。人材不足も現状の問題。



○今期は売上に少々苦戦。一般ユーザさんの層が少なく特化したお客様が多く元々の納期が長いうえに納期問題が重なっているのも原因。受注は順調である。引き合いの中で自動装置メーカーさんがパンクしておりシステム化の引き合いが取りにくい。

○今期は堅調に推移。しかし納期の遅れに苦しんでいる。ロボットテクニカルセンターの反響が大きく東京にも進出。また安全規格の認定も行う。

○7月末決算。本年度は受注が活況。売上は納期遅れ等の問題で少々厳しいが4月の段階でほぼ目標値に達する。

○5月末決算、大阪12%アップ・九州80%アップ。最終的には前年度と同等と思われる。金型業界からの受注は大阪70%九州63%。その中で50名以上の企業が80%になっている。プラ型以外は平均的に良い。産業機械の受注比率も上がっている。

○工作機械に限定すると前年度比受注104%、売上115%アップと思われる。横型のMC機にロボットやパレットチェンジャー付きの自動化システム仕様が良く出た。

○上期が少し足りなく上期分が下期へスライドしたため厳しかったが決算はクリアできると思われる。受注は東北・北関東・中国・九州が順調、関西地区は予算的に少し未達。車・建機・半導体装置などが引張った。中堅以上のユーザさんが多かったのも傾向としてあり。

○11月末決算。今期はまだ第1四半期であるが切削工具が2割ほどアップしている。工作機械は1月・2月が少し落ち込んだが3月には持ち直している。取引大手ユーザさんが少しここにきて落ち着いている部分は気になるが上がるのが想定される。

○前年度比135%。1月～3月が据付や搬入が多く受注が落ち込んだが4月はその反動でかなりの受注が出来た。現状上期は何とかなると思うが下期がどうなるのが心配。ものづくり補助金はやはり納期の心配が大きい。昨年より立ち上げているシステムインテグレーター事業にお客様の反響が思っている以上に大きくその対応に追われている。

○西部・東部は前年比微増。中部は大幅にアップ。半導体・建機・中国地方から自動車の受注も取れてきている。本町事業所にロボットショールームを作り反響が大きい。ただ全体的にマンパワー不足が否めない。

○前期130%以上になりそうである。半導体等の好調とバッテリー関連業界の需要もあり鍛圧プレス受注も大きな要因。来期は前年比程の受注残がない部分で先行きの不安があるのも事実。

○売上が少々未達で苦勞している。機械の納期が問題。昨年は末の受注の8割が売られたが、本年度は2割ほどしかできない。受注は非常に順調。大阪も悪くはないが九州・東北の好調さで見劣りしている状況。北陸は良くなってきているが、大阪・四国が少し苦勞している。

#### <賛助会員メーカー>

○半導体・電子部品など非常に堅調。フラッシュメモリーやデータセンターの部品など供給が足りておらず、その上流のウェハーも同様。そのような中で需要はまだまだあるが供給が追いついていない事が不安。また自動車関係においてはモーターコア・電池・EV化など乗り遅れないように努力する。

○前年度比125%位になりそうである。エリア的にはアメリカ・中国・台湾などが好調。日本国内は西・東・中の順位。特に西は半導体・建機が非常に好調である。2019年度ぐらいまでは続くのではと読んでいる。

○自動車・半導体・ロボットなどの業界が牽引している。また、アメリカ・中国の市場が大きい。システムインテグレーター事業にも取り組み始め今後に期待。

○1月・2月非常に好調である。西高東低で昨年の秋口までとは逆転状況。九州・広島・鳥取地区・また信越地区からも大きな受注があり好調。問題はガイドなどの部品供給不足のあおりを受け生産が上がらない事がネック。

○工作機械周辺機と産業機械・建設関係及び素材材関係の3部門で、工作機械周辺関連は順調であるが産業機械・建設機械部門は少々苦戦しておりこれからの数年は注意をしている。鋳物関連は順調。

○九州熊本地区にて初の展示会を行い盛況であった。ものづくり補助金はすでに70件ほど申請。受注も順調であり半導体・ロボット・建機・ポンプなどが好調。またお客様は人手不足が深刻で自動化ラインの大型受注もある。問題は機械の納期で必要時に供給が出来ないという状況を懸念。

○今期目標105%の出来。国内37%海外63%の割合。国内が目標値に対し94%の出来でもう一步のところがある。海外は順調。今期は120%アップを目指す。やはり問題は納期。

○本年度は前年比ほぼ横ばい。中国は好調。現状の傾向としては5軸加工機の需要が増えてきている。

○9月決算、過去最高の売上を出せた。今期は12月が少し落ちたが1月2月は良い成績を出せており今期においても期待ができる。問題は生産が追いつかなくなっており納期問題が始まっており社内での対応急務で動いている。

○12月決算。2015年の業績を超え過去最高。内訳はスケールユニット・インジケータ・半導体関連で使用するレンズ等が過去最高の出荷高。エリア的には西・東・中の成績の中で西はやはり半導体製造装置業界で170%。減速機関連の業界も牽引。本年度も1月2月と順調。また、ここにきて品質評価に関する改ざん問題が出る中で評価方法の見直し及び人を介在させない自動化等の引き合いが多くなってきている。また新たな取り組みとして一体化した測定器の機能のばら売りも出始めている。

○半導体製造装置が国内・中国と非常に好調、台数ベースで130%・受注ベースで140%の結果になりそうである。東部・西部・中部の順位。東部は甲信越及び東北。西部は九州。近年は丸モノ関連の機種が順調である。ものづくり補助金にも期待しているが納期のかかるものはあてがえない。

○12月決算4%ダウン。金型製造部門が40%ダウンで足を引っ張ってしまった。中部・東部・西部の順。2018年1~3月は大阪が順調。特に3月の大手企業様の駆け込み需要が多い。生産管理系のソフトも伸びてきている。

○半導体製造装置と測定機の大きく2つの事業部で構成している中で半導体製造装置は国内外共に好調。測定機は西部が非常に好調。東部・中部も堅調。半導体・建機業界向けが牽引している。特に高精度機の引き合いが多い傾向。

○4月末決算。現状は横ばい状況。半導体業界向けのロータリー研削盤などのセラミック材加工機が好調である。セラミック・インゴット・シリコン系の加工が得意であるが、近年ではこの仕事は中国に移行しており加工機も類似コピーのような機械が出始め困っている。また他の機械メーカー同様でボールネジ・ガイドの調達に時間がかかっており新たな構造の機械も考えている。

○3月決算で売上は前年度比10%アップ。エリア別では西部がトップで東部・中部が横並び状況。業界的にはどこということではなく全体的に良かったが関西は特に建機関連が良かった。昨年よりMCだけではなく旋盤などにも力を入れている。

#### <賛助会員リース>

○現状は順調に推移。大阪は前年比20%増。下期が特にエコリースの活用などの結果が良かった。業種的には自動車・建機・ロボット・半導体及びセンサーが良い。今後も引き続き牽引すると思われる。自社内で建機の中古部門があり非常に好調、中国・台湾・中東などかなりの引き合いがある。

○昨年よりエコリースの物件が250件を超え工作機械においても前年比25%増である。ものづくり補助金においては経営強化法の申請代行も始め何らかのかかわりを持つ取り組みをし更なる受注を取っていききたい。

○3月末決算、見込みは前年比アップの状況。工作機械だけを見ると機械業界の伸びほどではない。このあたりの競合状況は地方銀行などの低金利政策などが効いている。今後の見通しとして半導体製造装置業界・自動化設備などを狙いたい。

○前年度比微増にて終われそうである。2016年・2017年共に後半に向けて業績が伸びていく傾向は同じである。特に今期はエコリースの取込みの遅れが上期の業績に影響した。

## 中部地区 正・副会員懇談会

日 時：3月19日(月) 13:00～15:00

会 場：(株)井高 本社5階 会議室

参加者：懇談会 19社、24名

懇親会 16社、22名

高田委員長より、3月7日理事会の報告と今後の希望行事等も含めお話をいただきたい旨挨拶があり、会員懇談会が開催されました。

会員懇談会概要につきまして、会員各社から受注納期・価格等の問題点を含め、他の諸事情問題点などを中心に多様な報告がありました。

働き方改革に関連し、就業時間～残業の規制

などについて実情確認、意見交換がありました。これに関しての各社の取り組み状況は多種多様となっている事が確認され、相互に今後の取り組みへの参考とされました。

車両運行関連では、ドライブレコーダーの装着(参加社の≒85%が装着)、車両保険の加入率(全≒75%)などが確認され、実情～効用などの意見交換がなされました。

懇親会は、近年に無い程の大変な盛り上がりになりました。また、この席上で9月1日ゴルフ懇親会の開催が決まりました。



## 東部地区委員会

日 時：4月18日(木) 15:30～16:45

場 所：日工販事務局会議室

出席者：藤井委員長、野上副委員長、  
佐藤副委員長、委員3名、事務局1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。

### 29年度行事

#### 1) 研修会

7月18日(水) 専売ビル8階 専売ホール

#### 2) 情報交換会・懇親会

8月30日(木) 15:00～17:00

専売ビル8階 専売ホール

#### 3) 製品研修会

10月16日(火) 10:00～17:00

専売ビル8階 専売ホール

#### 4) 懇親ゴルフ会

10月25日(木)

#### 5) 忘年懇親会・講演会

12月7日(金) KKRホテル東京

#### 6) 工場見学会：

31年2月21・22日(見学先により1泊2日にするか1日にするか未定)。

#### 7) 情報交換会・懇親会

31年3月4日(月) 15:00～17:00

専売ビル8階 専売ホール

# 私の好きなお店

土方辰介

名古屋の玄関口名古屋駅より30分程の地下鉄堀田駅にある「これや」。

お財布事情の厳しい学生～我々サラリーマンの他、幅広く老若男女楽しめる串揚げ屋である。店内は連日賑わいを見せ、溢れんばかりの笑顔が咲き誇っている。



各テーブル・カウンターには「2度づけ禁止!!」と書かれたたっぷりのソースが入った容器が並び、着席するなりまず運ばれてくるのがおかわり自由の生のキャベツだ。いかにも串揚げの本場大阪らしい振る舞いである。

この店のオススメは串揚げ全種（1本100円～）と言っても過言ではないだろう。とくに私がおすすめしたいのは豚串揚げ!! 肉厚な豚肉に薄い衣でカラッと

揚げてある。煮タマゴ揚げも絶品だ。一口頬張った瞬間、中からトロ～リ黄身が溢れ出す。

大阪以外で殆ど見る事のない紅ショウガ揚げも鉄板メニューである。何ともジューシーだ。

メには是非「肉吸い」を!! 二日酔いの関西お笑い芸人が、肉うどんのうどん抜きを注文したのが発祥と言われている。出世飯とも言われ、出世したいなら一度食うべし。

その他単品で注文可能な120分飲み放題¥888～や120分40品食べ飲み放題もお試しあれ。

たまには財布や奥さんの顔を気にせず腹一杯・胸一杯に気持ちいい酔い心地を楽しんでみては。



(石原商事(株) 営業部 機械課)

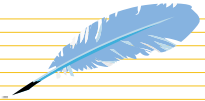


『これや 堀田店』

愛知県名古屋市瑞穂区苗代町24-13

水野ビル1F

電話：(052) 819-5766



## 『憂鬱でなければ、仕事じゃない』

著者：見城 徹、藤田 晋（講談社）



伊吹産業(株)  
名古屋支店

菅 谷 浩 司

「憂鬱でなければ、仕事じゃない」この言葉は編集者であり幻冬舎の社長でもある見城徹氏の言葉である。まれにTVに出演することもあるので見城氏をご存知の方も多いのではないだろうか。この言葉に対して見城氏はこう語っている「憂鬱な方へ向かえば仕事の結果は付いてくる」と。楽な仕事など大した成果は得られないと考えるからである。

見城氏は著書の中で「圧倒的努力」という言葉を何度も使用している。「圧倒的努力は岩をも通す」とも書いており自らが仕事に取り組む姿勢を表している。そこで我々の仕事に対して言う努力とは何だろうか。営業に正解はあるものではないが、突き詰めればお客様が感動するためにはどうしたら良いかを考え、それを実行に移すことではないだろうか。我々営業マンは常に競争に晒されている。だからこそ少しでも他社より良い提案をするため勉強や技術開発をして、自己や会社を高める必要があるのである。それが努力というものであるが、努力の度合いも人それぞれである。見城氏は編集者という仕事のなかで当時の大作家石原慎太郎氏と仕事がしたいために本人の前で「太陽の季節」を暗唱してみせた。本1冊まるまる暗記することなど常人には到底真似できることではない。見城氏の「圧倒的努力」とはそれほどのレベルのことをいうのだ。

ただその「圧倒的努力」の結果も「あいつはたまたま運がよかったのだ」というライバルもいる。彼らがそんな事言って憚らないのは本物の努力をしたことがないからだと言城氏は言う。仕事とはつまるところ競争である。ライバルのことを「運がいい」と思っている内は自分の成長はありえない。ビジネスにおいて結果はその人の努力であり、良い結果であれば評価されるべきである。他人の結果を受け入れて、自分に足りないものを見極める。その足りないものを埋める努力をした人に良い結果が訪れる。運の良さだけでは仕事はできないのである。

又、見城氏はこの本の中で仕事をする上で大切なものは費やした時間ではなく「質」とであると言う。多くの人が不可能と考えることに立ち向かい克服する姿勢が大切なのだと。我々の業界ですとお客様からの難しい要望に対してどうしたらお客様にメリットがでるか考えに考え抜いて提案する必要がある。誰でも思いつくような提案ならば魅力を感じず取引には繋がらない。難しい仕事に立ち向かうことで、お客様に感動を与え、自分自身も新しい知識という産物を得られるのではないだろうか。何かを乗り越えるたび、誰も真似できないものになっていく。仕事の苦勞と楽しさはここにこそあるのだと思う。

「憂鬱でなければ、仕事じゃない」は本のタイトルにもなっており、仕事をする上でビジネスマンがどうあるべきかを教えてくれています。この本は見城氏の名言をテーマに今までの成功体験や苦勞、仕事で心掛けていることを書き記したものです。極端な言い回しが多いが、自分を成長させたい、モチベーションをもっと上げたいと考えるビジネスマンには是非読んでもらいたい一冊である。

※本書はサイバーエージェント社長の藤田氏との共著ですが、今回は見城氏にスポットをあててご紹介しております。

平成30年4月 東部地区正会員に入会されました佐藤商事(株)のご紹介をいたします。

# 佐藤商事株式会社

会 社 名：佐藤商事株式会社（東証1部上場）

資 本 金：13億2,136万円 創 立：昭和5年2月

設 立：昭和24年2月 従業員数：連結785名 単体581名

機械部門人員：33名

事 業 所：東京本社、北海道、新潟、栃木、神奈川、名古屋、大阪など41拠点

機械部門事業所：東京本社、栃木、神奈川、名古屋、大阪、福岡 6拠点

海外現地法人：香港、上海、韓国、タイ、ベトナムなど10拠点

機械部門海外法人：タイ

機械部門紹介：機械部門の歴史は古く、設立当初の昭和20年代から機械販

売をしております。国内メーカーのみならず、ドイツ、オランダ、スイスなどの欧州メーカーの工作機械の販売もしております。ただし、これまでは特定ユーザー向けの販売がメインでしたが、ここ数年は、当社の主力商品である鉄鋼、非鉄、電子材料部門のユーザーに対して、機械販売を推し進めており機械部門の売上も増加しております。今回、日本工作機械販売協会に入会をさせて頂いたのも、前述した背景から、機械部門の人員も大幅に増加し、20代、30代の若手社員が過半数を占めているため、多くの教育プログラムを受講させて頂きたく思っております。技術者集団を目指して、日々邁進して参ります。

(機械部第一課 課長 片田光彦)



## 第49回 通常総会のご案内

当協会では下記により第49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30年6月4日(月)

会 場：第一ホテル東京

総 会：13：10～13：50 4階「プリマヴェーラ」

記念講演：14：10～15：40 4階「プリマヴェーラ」

演 題：「世界の構造転換と日本産業の未来」

講 師：寺島実郎 氏

多摩大学学長、一般財団法人日本総合研究所会長

懇親パーティ：16：00～17：50 5階「ラ・ローズII」

# 統 計 資 料

## 工作機械・FA 流通動態調査 1

統計1

単位百万円

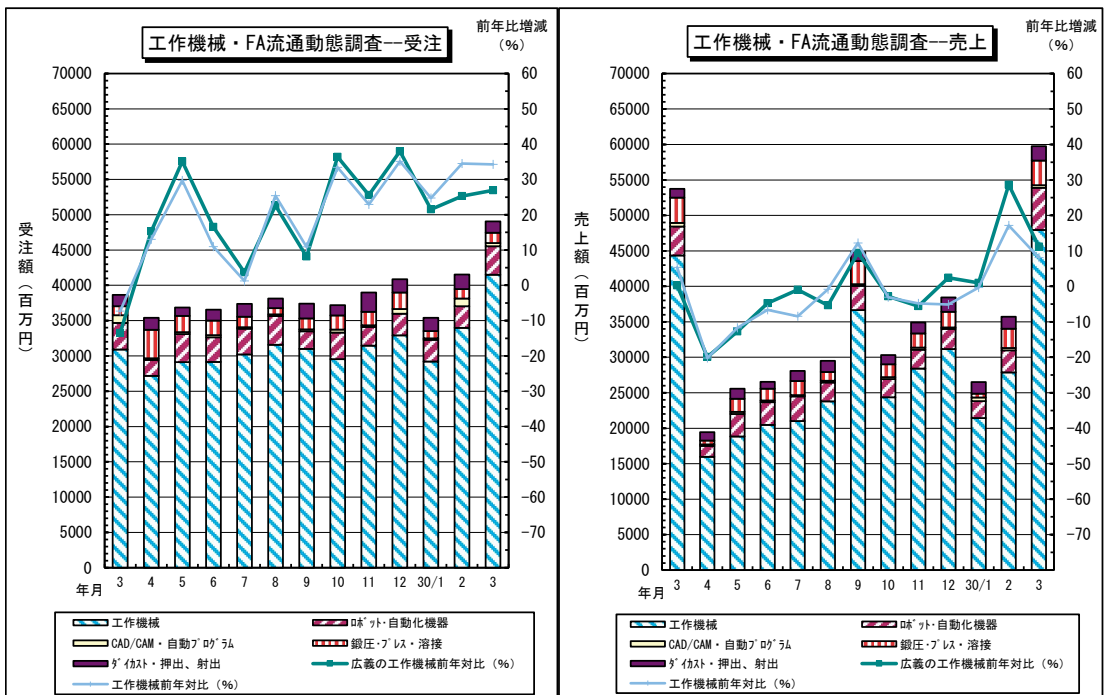
39社合計		受 注				売 上					
調査月次	30/3	前月比	前年比	29/4-30/3	前年比	30/3	前月比	前年比	29/4-30/3	前年比	
広義の 工作機械	工作機械	41,507	22%	34.3%	376,855	22.6%	47,955	72%	8.1%	317,987	-0.8%
	ロボット・自動化機器	4,023	32%	7.2%	39,481	21.4%	5,945	91%	45.4%	36,933	11.1%
	CAD/CAM・自動プログラム	455	-59%	-59.1%	4,686	13.9%	374	16%	-23.9%	3,373	-4.5%
	鍛圧・プレス・溶接	1,472	11%	17.8%	22,425	9.5%	3,452	27%	-3.8%	23,231	-3.8%
	ダイカスト・押出、射出	1,594	-23%	-1.2%	21,262	37.8%	2,023	19%	66.2%	18,078	28.7%
	小計	49,050	18%	26.9%	464,803	22.3%	59,749	67%	11.2%	399,603	1.1%
工作機械以外の扱い商品	29,421	35%	22.6%	235,175	17.4%	28,157	41%	11.1%	232,302	12.6%	
合計	78,471	24%	25.3%	699,978	20.6%	87,905	58%	11.2%	631,905	5.0%	
従業員数	1,513	0%	0.0%								

統計2

単位百万円

30社合計		受 注				売 上					
調査月次	30/3	前月比	前年比	29/4-30/3	前年比	30/3	前月比	前年比	29/4-30/3	前年比	
内 訳	直販 (内リース)	36,163	13.3%	9.3%	327,501	22.8%	40,623	50.0%	8.9%	295,374	5.7%
	卸	1,692	81.2%	3.7%	13,033	15.1%	2,364	20.7%	-1.3%	14,873	13.5%
	輸入	11,812	15.6%	35.8%	117,068	18.3%	13,321	57.3%	0.1%	100,695	-2.2%
	輸出	1,691	-21.9%	48.9%	20,914	19.0%	2,076	24.0%	-2.5%	24,188	35.2%
	輸出 (内間接輸出)	13,662	43.2%	83.8%	116,297	35.9%	14,991	69.3%	83.7%	97,510	13.0%
		2,659	67.9%	82.1%	14,561	34.6%	2,574	116.5%	178.2%	18,008	44.8%
従業員数	1,074	0.0%	9.1%								

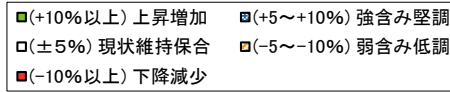
注：本調査は、20年4月より集計対象会員を見直し、前年分も集計し直した数値と比較した。  
 会員78社中統計1に関しては38社、統計2に関しては29社の回答を得て集計したものである。  
 折れ線グラフは工作機械及び広義の工作機械の前年比である。  
 参考までに今月のデータ提供会社総数は41社である。



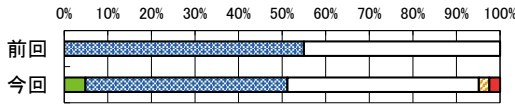
# 工作機械・FA流通動態調査2

今回平成30年4月調査/前回平成30年01月調査対比

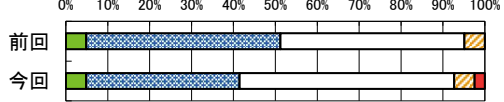
## 1. 工作機械全体見通し



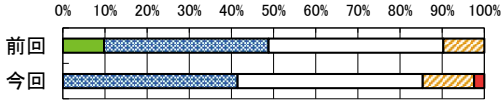
現状に比し直近(1~3か月)は



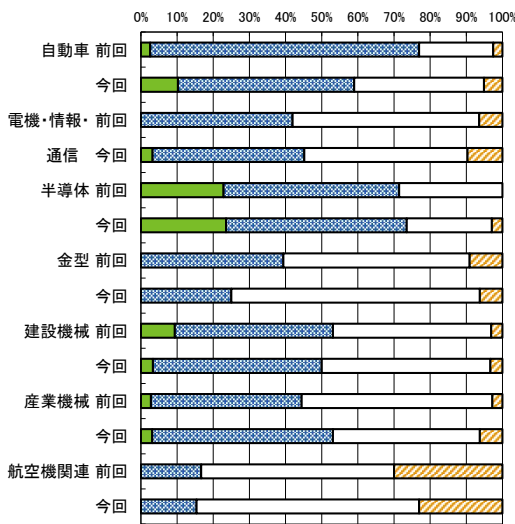
過去半年に比し向後の半年は



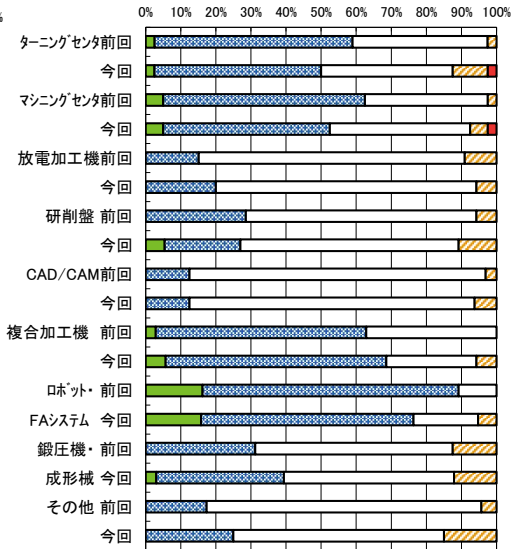
過去1年に比し向後の1年は



## 2. 市場別向後約半年の見通し

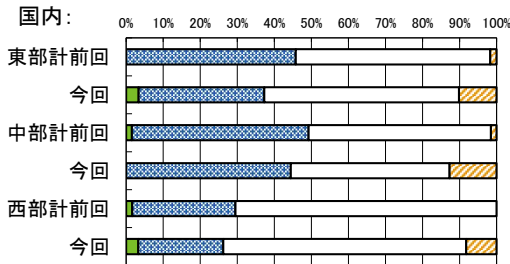


## 3. 製品別向後約半年の見通し

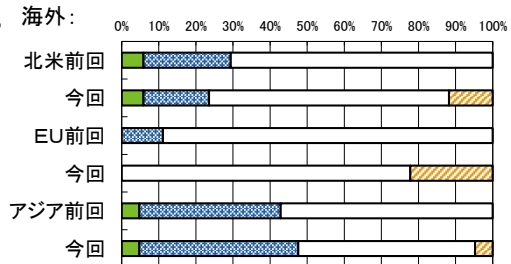


## 4. 地域別向後約半年の見通し

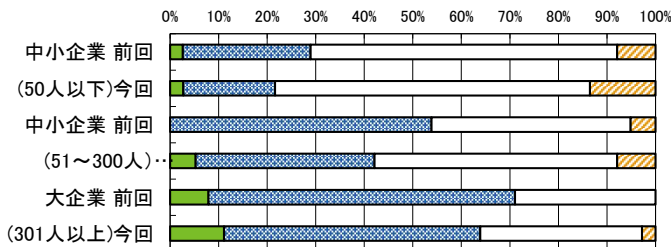
国内:



海外:



## 5. ユーザー規模別向後約半年の見通し

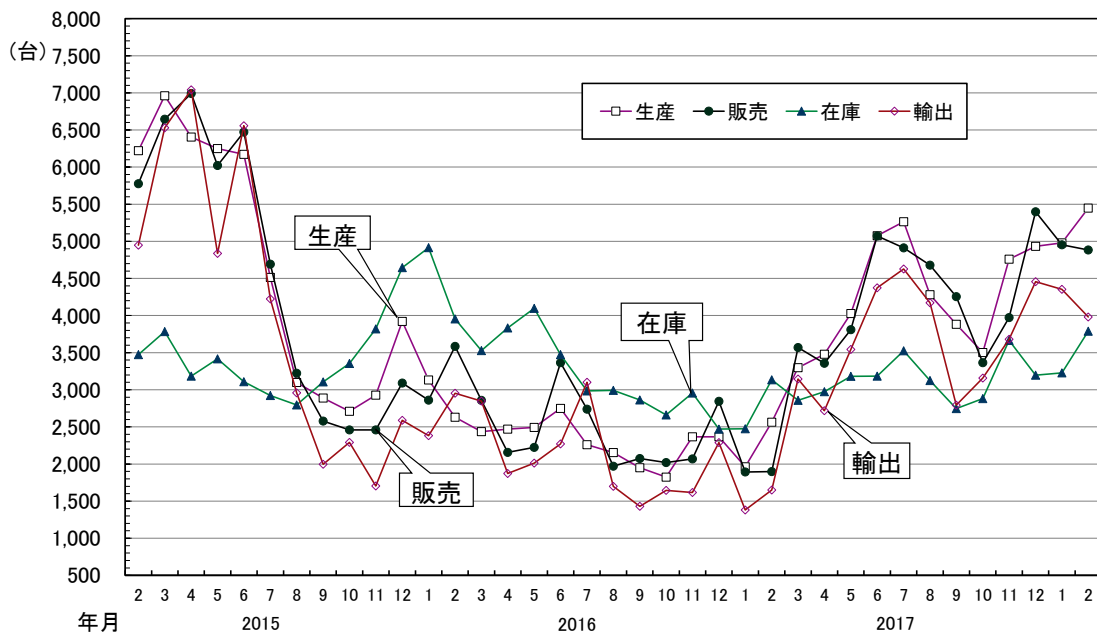


注: 調査データは日工販ホームページをご覧ください。

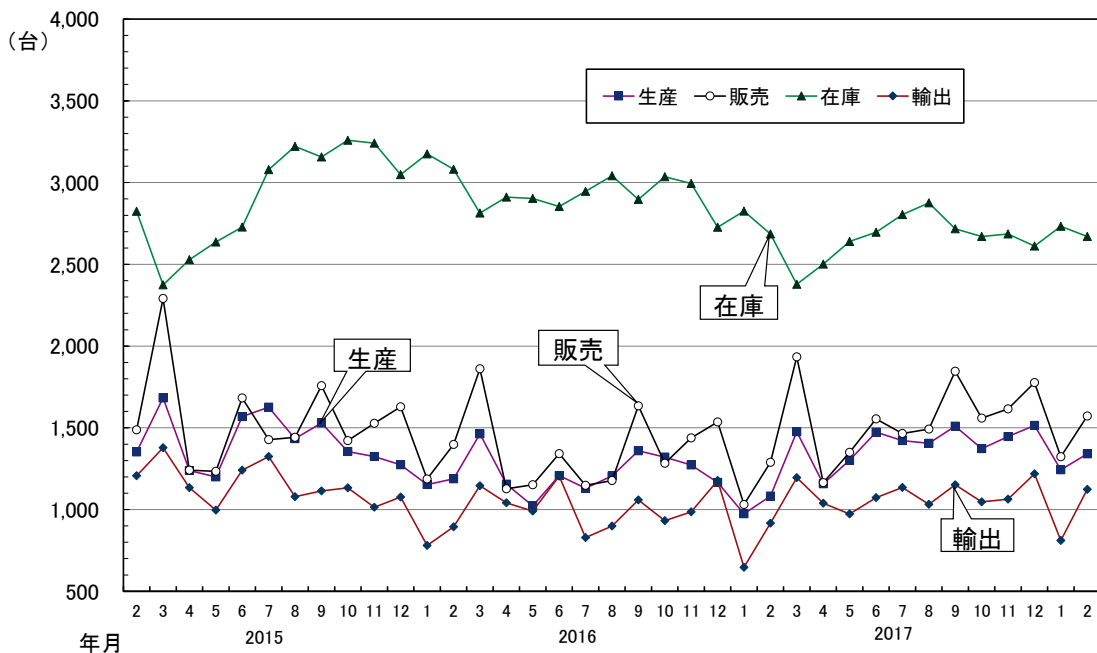


# 見てわかる 3年間の代表2機種トレンド

## マシニングセンタ動向



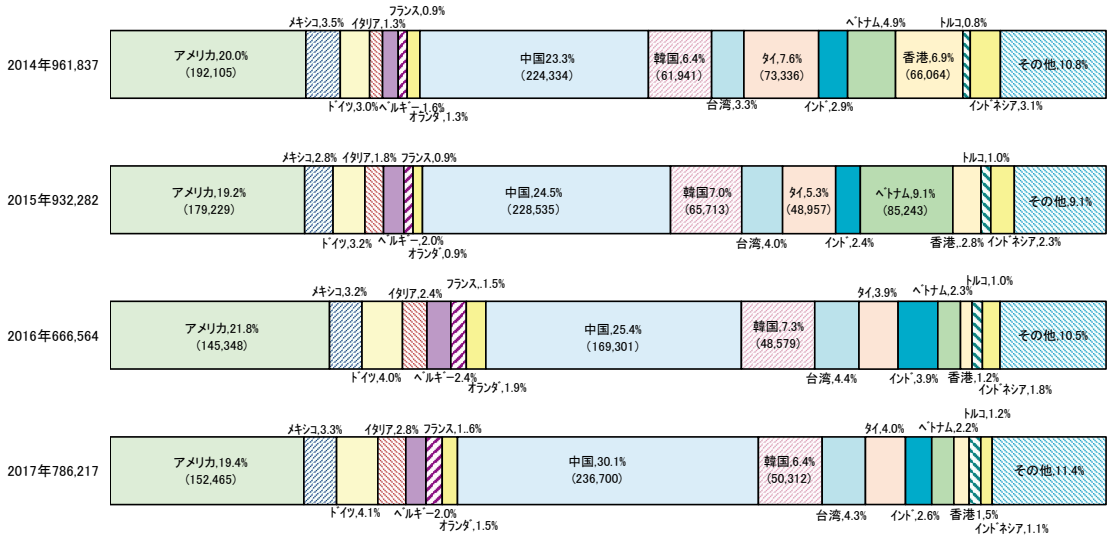
## NC旋盤動向



出所：経済産業省「生産動態集計」、財務省「貿易統計」

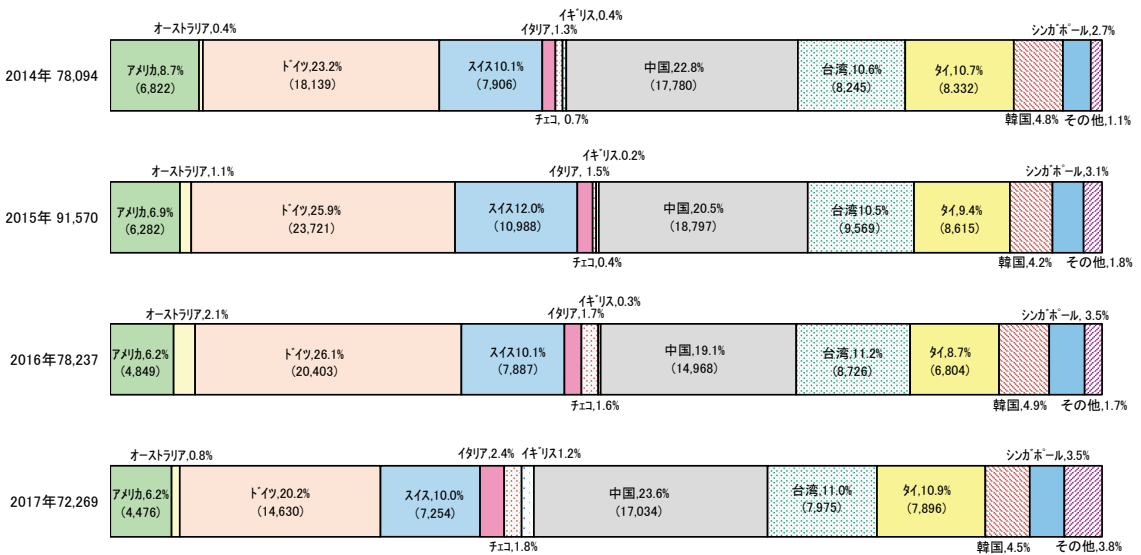
## 主要相手国別輸出額構成

(単位：百万円、%)



## 主要相手国別輸入額構成

(単位：百万円、%)



出所：財務省「貿易統計」

## 工作機械業種別受注額(2018年3月)

4月24日発表

(単位:百万円・%)

	2017年 01~12月 累計	前年 同期比	2017年 10~12月 累計	2018年 01~03月 累計	前期比	前年 同期比	2018年 01~03月 累計	前年 同期比	2018年 03月	前月比	前年同月比	
1. 鉄鋼・非鉄金属	17,778	97.9	4,985	6,004	120.4	150.8	6,004	150.8	2,286	104.9	146.6	
2. 金属製品	26,539	116.4	6,901	7,989	115.8	155.4	7,989	155.4	3,465	136.4	161.8	
機械製造業	3. 一般機械	259,144	125.1	74,932	73,307	97.8	143.5	73,307	143.5	28,047	123.3	136.6
	(うち金型)	27,574	89.6	6,922	6,624	95.7	104.6	6,624	104.6	2,703	137.2	110.5
	4. 自動車	201,119	115.0	53,976	63,095	116.9	148.3	63,095	148.3	26,673	138.6	148.6
	(うち自動車部品)	139,936	120.6	38,169	41,321	108.3	133.8	41,321	133.8	16,141	131.8	124.1
	5. 電気機械	37,082	141.1	11,536	12,075	104.7	174.7	12,075	174.7	5,380	165.3	265.9
	6. 精密機械	25,267	128.9	6,251	7,669	122.7	140.3	7,669	140.3	3,312	161.1	129.4
	5~6. 電気・精密計	62,349	135.9	17,787	19,744	111.0	159.5	19,744	159.5	8,692	163.7	189.7
	7. 航空機・造船・運送用機械	23,840	79.3	5,356	8,394	156.7	143.2	8,394	143.2	2,391	92.6	100.8
	(うち航空機)	11,610	70.7	2,288	4,717	206.2	136.1	4,717	136.1	918	60.6	71.9
	3~7. 小計	546,452	119.3	152,051	164,540	108.2	147.1	164,540	147.1	65,803	131.9	144.8
8. その他製造業	16,396	133.4	4,159	5,201	125.1	138.1	5,201	138.1	2,126	135.0	169.9	
9. 官公需・学校	3,083	111.6	1,682	384	22.8	79.8	384	79.8	149	188.6	304.1	
10. その他需要部門	11,091	115.7	2,756	2,898	105.2	101.6	2,898	101.6	837	68.1	88.7	
11. 商社・代理店	8,102	114.4	1,863	2,339	125.6	88.2	2,339	88.2	885	124.5	81.8	
1~11. 内需合計	629,369	118.6	174,397	189,355	108.6	144.8	189,355	144.8	75,551	129.8	144.0	
12. 外需	1,016,185	141.2	290,662	303,090	104.3	133.6	303,090	133.6	107,309	110.6	118.9	
1~12. 受注累計	1,645,554	131.6	465,059	492,445	105.9	137.7	492,445	137.7	182,860	117.8	128.1	
(内NC機)	1,616,216	131.9	456,594	485,092	106.2	138.2	485,092	138.2	180,066	117.7	128.8	
販売額	1,467,285	114.6	394,003	459,189	116.5	131.9	459,189	131.9	204,615	148.5	127.2	
(内NC機)	1,442,889	115.0	387,852	452,007	116.5	132.3	452,007	132.3	201,632	149.0	128.0	
受注残高	694,231	132.9	694,231	727,486	104.8	136.8	727,486	136.8	727,486	97.1	136.8	
(内NC機)	670,808	132.8	670,808	703,892	104.9	136.8	703,892	136.8	703,892	97.0	136.8	

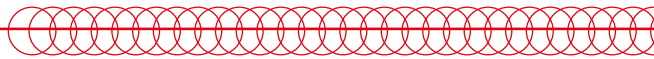
出所 (一社) 日本工作機械工業会

## 行事予定

第49回通常総会・講演会・懇親会	6月4日(月)	第一ホテル東京
政策委員会・定例理事会	7月4日(水)	東京・専売ホール
政策委員会・定例理事会	9月5日(水)	大阪・大阪産業創造館
政策委員会・定例理事会	11月8日(木)	名古屋・安保ホール
西部地区講演会・忘年懇親会	12月5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6日(木)	メルパルク名古屋
東部地区講演会・忘年懇親会	12月7日(金)	KKRホテル東京
定例理事会	平成31年1月9日(水)	第一ホテル東京
賀詞交歓会	平成31年1月9日(水)	第一ホテル東京

## 展示会

INTERMOLD 2018金型展 金属プレス加工技術展 名古屋	6月13日(水)~16日(土)	ポートメッセなごや
IMTS2018 (International Manufacturing Technology Show)	9月10日(月)~15日(土)	McCormick Place, Chicago
JIMTOF2018 (第29回日本国際工作機械見本市)	11月1日(木)~11月6日(火)	東京ビッグサイト



## 「日工販SE」認定者(合格者) 第217回 発表



2018年2月・3月・4月の合格者26名です

### 2018年2月合格者9名

認定No.	会社名	合格者名	認定No.	会社名	合格者名
18-26-3296	山田マシンツール(株)	小番 康吉	18-27-3301	オークマ(株)	小池 和裕
18-27-3297	(株)ヤマモリ	中村 友紀	18-27-3302	三菱電機(株)	駒野谷直志
18-27-3298	(株)ヤマモリ	越前 信之	18-27-3303	三菱UFJリース(株)	中村 允一
18-27-3299	(株)三機	太田 吉人	18-27-3304	ひろぎんリース(株)	林 雄輝
18-27-3300	西川産業(株)	小野 正也			

### 2018年3月合格者6名

認定No.	会社名	合格者名	認定No.	会社名	合格者名
18-27-3305	三菱商事テクノス(株)	佐藤 文彦	18-27-3308	三菱UFJリース(株)	加納 礼菜
18-27-3306	(株)日本精機商会	山下 慎介	18-27-3309	(株)モリタ	古賀雄一郎
18-27-3307	マザックニシカワ(株)	榎並 梨緒	18-27-3310	(株)モリタ	深田 達哉

### 2018年4月合格者11名

認定No.	会社名	合格者名	認定No.	会社名	合格者名
18-26-3311	(株)兼松 KGK	中村 拓馬	18-27-3317	伊吹産業(株)	竹内耕士郎
18-26-3312	(株)兼松 KGK	後藤 辰徳	18-27-3318	マザックニシカワ(株)	脇 和浩
18-27-3313	(株)兼松 KGK	平尾 泰久	18-27-3319	三菱電機(株)	鈴木 洋平
18-27-3314	(株)兼松 KGK	牛込 脩斗	18-27-3320	昭和リース(株)	町田 祐志
18-27-3315	サンコー商事(株)	富永 一城	18-27-3321	(株)ウエノ	大原 一寿
18-27-3316	伊吹産業(株)	小森 俊輔			

## 会員消息

### 入会

東部地区正会員 佐藤商事(株)  
 〒100-8285 東京都千代田区丸の内1-8-1 丸の内トラストタワーN館16F  
 代表者 取締役社長 音羽正利  
 電話03-5218-5330 FAX 03-3286-1318

### 代表者変更

東部地区正会員	三菱商事テクノス(株)	取締役社長 依田智樹
西部地区正会員	宮脇機械プラント(株)	取締役社長 岡本 淳
賛助会員メーカー	(株)ソディック	取締役社長 古川健一
	高松機械工業(株)	取締役社長 高松宗一郎
	三菱電機(株)	取締役社長 杉山武史

# 会社生活に於ける初めての ○○

## 会社生活における初めての工作機械受注



(株)カナデン

FA事業部産業メカトロニクス部西日本課

文野翔太

私が会社生活において初めて工作機械を受注したのは、入社1年目の冬でした。それまでの半年間は、工作機械の仕組みや役割などを学ぶ研修に参加しておりました。入社するまでは一切工作機械に触れたことはなく、毎日初めて聞く用語ばかりで戸惑いがありました。しかしその反面、今までに見たことも聞いたこともないことを学ぶ楽しさもあり、非常に充実した日々を送っておりました。研修期間が終わった後、直属上司より担当客先の引き継ぎをして頂き、毎日客先へ足を運び、お客様との関係づくりに集中して営業を行っておりました。

引き継ぎをしてから3カ月ほど経った12月に担当をさせて頂いておりました商社様より使用している機械が古いので新しい機械の入替を検討している会社があると聞き、機械のカタログや資料を鞆に詰め込み、同行訪問を行いました。

初めての商談で緊張していた私に、お客様から「話を聞くこっちの方が緊張するわ」と言われ、緊張が幾分かほぐれて商談に臨むことができました。仕様等のヒアリングを終え、その日のうちに見積書を提示して決めてもらおうと勝手ながら考えておりましたが、そう簡単に進めていけるものではないと、この商談で学ぶことができました。

当初新型機と旧型機の2機種があり、お客様の要望価格からすると旧型機の方が該当していたので最初から旧型機に重点を置いてPRしておりました。突然お客様からどちらの方がいい性能なのか質問をされ、私は「新型機の方が性能は良いが予算からすると旧型機をお勧めします」と答えました。私は当時、お客様に合ったモノを提案できる営業が良い営業だと考えており、旧型機での提案に何の疑問も持っておりませんでした。しかし、私の回答にお客様はなぜ良い性能を持った機械をもっと提案しないのか、本当に良いものを提案しようとするのが営業ではないのかと叱責を頂きました。

確かにお客様の予算は営業をしていく上で切っても切り離せないものですが、予算ありきではなく、本当に良いものを購入していただくために予算の幅を少し増やしていただくようお願いをして新型機のPRを行うことが本来の営業であるべき姿だと実感しました。お客様から多くの叱咤激励をいただいたこの商談で、機械をはじめ受注することができました。今まで何千万円とするモノも扱ったことがなかったため受注できたときはうれしかったですが、最も嬉しかったことはお客様からのありがとうという言葉でした。

新しい機械を入れたことにより生産性が飛躍的に向上し、非常に喜ばれておりました。お客様が喜んでおられる姿を見て、私自身もわが身のように嬉しく思いました。このときにはじめてお客様のために働く意味を理解したのと同時に仕事の面白さを学ぶことができました。

これからもお客様のありがとうを聞くために日々仕事に取り組んでいきます。

# 海外だより

MC Craftsman Machinery Pvt. Ltd. 高木 健

私の住むインド南部のタミル・ナードゥ州 コーヤンブトール（別名：コインバトル）は、タミル・ナードゥ州で2番目に大きい人口約160万人の都市です。標高432mに在しており、暑いインドの中でも平均気温は28℃前後と比較的過ごしやすと言われております。

コーヤンブトールは昔デカン高原で栽培された綿花が集積され、繊維加工を行い周辺都市のチェンナイやコチンなどに運び、欧州に輸出していた事から、繊維産業の街として知られており、インドにとっても重要な商業都市のひとつと位置づけられております。現在、街には大小合わせて60を超える数の紡績工場があります。また、繊維加工を行っていた事から繊維機械産業が生まれインド最大の繊維機械メーカーが在っております。

コーヤンブトールの観光名所としては世界最大の半身像としてギネス認定されているヒन्दゥ教の神 シバ神の巨像（高さ34m、幅45m、重さ500ton）が挙げられます。また、周辺地域には世界遺産のニルギリ鉾山鉄道があるOotyや野生のトラ、象に出会える自然公園や野生の孔雀が多数出没するゴルフ場があります。

このような気候と自然に恵まれたコーヤンブトールにあるMC Craftsman Machinery Pvt. Ltdに私が着任したのは2017年2月です。三菱電機製の放電加工機、レーザー加工機の販売とサービスを一手に担う



わが社の営業、サービス、加工技術部門を統括する立場として赴任しましたが、手こずっているのが時間の感覚に大きなズレがある事です。「これをやるのにどれぐらい時間を要するか?」という問いに対して、インドの方の殆どは「Please wait 2 minutes」(2分間待ってください)と答えてきます。この「2分間」に心理的な駆け引きがある事に気が付かず、まともに受け止めてしまうと、多いにして時間切れとなり確実に不愉快な思いをする事になります。



インドの方に「なぜいつも2分間って答えるのか?」、その理由を聞くと、「3分間待って」というと長すぎてもっと短くならないのかと催促される、そうはいつでも「1分間待って」というと短すぎる為現実的では無い。従って、間をとって「2分間待って」になったそうです。これが人口12億人の殆どに浸透しているのが驚きです。※ちなみに、インドで「2分間待って」と言われたら15分待つもの、と心の準備をしておいて損は無いと思います。

インドの2018年/19年度のGDPは前年度比7.3%増になると先日アジア開発銀行が発表しました。この成長率は対象45カ国・地域で最高と言われております。インドに於ける昨今の経済政策が功を奏し、成長が約束されたインドに挑戦する機会を与えてくれた事、そして、支えて下さっている方々への感謝の気持ちを忘れずに、この巨大市場に対してガンガン攻め続けていきたいと思えます。



## 編集後記

- 工業新聞には毎日のように自動車のEVの話題が掲載されています。

モーター、リチウムイオン電池の進化、誰がどこでEV適用の部品を作るかという話題ばかりが注目されています。

読者の中には、20年後にはEV又はそれに近い自動車しか生産されないようなイメージを持っている人が多いのではないのでしょうか？ 実際、自動車関連各社はEV化に向けて新しい開発、新しいコラボレーションを行っていますが新聞紙上に掲載されていないコンベンショナルなエンジン、トランスミッション、ガソリン、ディーゼル噴射装置等の主要部品では過去にないレベルの革新を行っていることを認識して業界全体を知るべきではないかと昨今、つくづく思っています。

理論的には現在のエンジン機構を徹底的に改善すれば二酸化炭素排出量が90%削減できるようです。

もし二酸化炭素排出量が90%削減できるエンジン技術が確立されればEV自動車が本当に必要になるのでしょうか？私は、大きな疑問を持っています。

12～13年前、太陽電池のセルにおいて、枯渇する高純度シリコンの時代は終わった。今後はシリコンを使わない薄膜の時代だとマスコミが騒ぎ立てた日本のセル、モジュールメーカー各社が薄膜太陽電池製造に方向転換してしまいました。しかしシリコン製太陽電池に固執した中国の太陽電池メーカーがアツという間にドイツ、日本の太陽電池メーカーを追い抜き現在は完全に生産量世界NO1になっています。これも高純度シリコンが入手できなくなるという誤った読みをしたマスコミ情報を信じすぎってしまったからではないのでしょうか。

マスコミの情報は、ひとつの情報であり全てではないということを知って新聞、専門誌を読むことが大事ではないのでしょうか。(高林)

- 今年 2月は大雪、3月は異常に温かく桜があつという間に咲いてあつという間に散ってしまい写真を撮るタイミングを逃してしまいました。

5月末には恒例にしている尾瀬ヶ原へ行こうとしていますが、いつも宿泊している山小屋のWebサイトには「今年は平年より積雪が少なめのまま春を迎えそうです」との情報が……。残雪が少なく花が遅霜にやられて汚くなったり少なかったりするなど写真目的の私には厳しくなることが予想されます。

知り合いのネイチャー&ワイルドライフフォトグラファー(プロカメラマン)は「居るべき時にその場所に居るのがプロカメラマン」と言っております。(職業カメラマンとしてあらゆる手段を使い目的とした写真を撮るという事)私が尾瀬ヶ原に出かける目的はきれいな花や山 星空の写真を撮る事で、当然ですが天気などに大きく左右されます。

プロカメラマンではない私は、限られた休日の中で時間や費用をやり繰りして出掛けて行きその時にどんな風景や花に出会えるか一期一会と思っています。でも少ない経験で学習し、月齢や月の出、月の入時刻は確認するようになりました。

さて今年はどうな風景や花に出会えるか楽しみです。(稲垣)

日工販ニュース Vol.1—2018

平成30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 5-26-30 専売ビル3階  
電話 03-3454-7951 FAX 03-3452-7879

編集 日工販調査広報委員会  
委員長 高林利男(丸紅テクノシステム(株))  
委員 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))  
森田一志(株)牧野プライス製作所  
福島 透(SMFLキャピタル(株))

制作・印刷：(株)産業企画 〒105-0004 港区新橋6-22-2 ☎03-3437-0057(代) <http://www.sanki.asia>