

# 日工販ニュース Vol.2 — 2014



もくじ

<b>第45回 通常総会</b> .....	2
「会長挨拶」 .....	上田 良樹 2
「議事録」 .....	4
「記念講演：スポーツから学んだリスクマネジメント ～トッププロはミスをしない～」 .....	石川 顕 6
「懇親パーティー」 .....	11
<b>話題の技術</b> 「高能率を追求した横形マシニングセンタ「HMC400」のご紹介」 .....	大阪機工(株) 小野寺浩二 16
<b>工作機械と私</b> .....	岡谷機販(株) 東 智生 19
<b>私の軌跡</b> .....	(株)日本精機商会 宮田 隆行 20
<b>リレー随筆</b> .....	(株)立花エレテック 永安 悟 22
<b>SE教育</b> 「平成26年度 SE 講座・更新研修講師打ち合わせ会」 「合格者」 .....	23
<b>ひとくち豆知識</b> 「金属光造形複合加工について」 .....	25
<b>最近のニュース</b> 「マグネシウム加工の火災対策」 .....	26
<b>議事録</b> 「理事会」「調査広報」「西部地区正・副会員懇談会」 .....	28
<b>甘口辛口</b> 「海外と私」 .....	三立興産(株) 宇佐美 豊 30
<b>私の読書評</b> 「火天の城」 .....	JA三井リース(株) 神田 茂 31
<b>統計資料</b> 「FA流通動態調査1」「マシニングセンタ・NC旋盤動向」 「工作機械業種別受注額」 .....	32
<b>消息・行事</b> .....	35
<b>会員会社</b> .....	36

SE資格者にご回覧下さるようお願いします。

# 第45回通常総会

開催：平成26年6月10日(火)

## 会長挨拶



日本工作機械販売協会 会長

上田良樹

本日は大変ご多忙の中かくも大勢の皆様にご参集頂き誠に有難うございます。

また、経済産業省の須藤課長様、日本工作機械工業会の花木会長様、日本工作機械輸入協会の千葉会長様他、数多くのご来賓の方々のご参列を賜り有難うございます。

平素より日工販の活動に対しまして大変深いご理解と温かいご支援を賜わり感謝致しております。この場をお借りしまして厚く御礼申し上げます。

さていよいよ日本のものづくりが元気になってまいりました。アベノミクスの各種支援策にも支えられ大変良い調子で推移しております。受注も昨年9月から8カ月連続で、おそらくその後も続くと思っておりますが月間1千億円超えが続いておりますし、前年同月比では7カ月連続でプラス、内需につきましては前年同月比で10カ月連続プラスとなっております。また、3月、4月には連続して1千2百億円超えとなっております。昨日発表されました1～3月のGDPは設備投資の大幅躍進が奏功して年率換算で6.7%の増ということございまして、日工会 花木会長様が年初にたてられた年間受注予想額1兆3千億円を上回るペースで推移しています。ここで注目すべきは、3月は期末の追込みもあったかと思われませんが4月も消費増税の影響懸念を覆して1千2百億円を超えており、我が国の工作機械が、日本は勿論のことグローバルベースで拡大する市場をしっかりとらえ着実に躍進しているということでもあります。もう一つは、私どもの軸足である国内が本当に元気になってきていることです。いくつかの例が挙げられますが、例えば、米国のリコール問題に端を発し、品質の安定を確保するために一部の部品製造を日本に戻す動きが出ていると伺っています。結果としてその方が全体コストが安くなるあるいは安心出来るということではないかと思えます。また、精密分野のように、日本でしかできない技術

が世界のものづくりを支えている例が沢山ありますが、これも増加基調にあります。市場ニーズの多様化、複合化が進む中で品質の重要性あるいは技術の先進性といったものが求められており、私たち日本のものづくりが活躍できる場が大きく広がっているものと思います。

話は変わりますが、先日グーグルが大型無人機の開発・製造会社を買収したという報道がございました。なぜIT産業が航空機産業なのかと思いましたが、ソーラー発電で飛行する大型無人機を大気圏の上層に飛ばし、インターネットの中継局として活用、現在ネットに接続できないアフリカ地域のような大きな需要を取込もうという壮大な計画だそうです。

今やこの業界といった固定観念はなくなりつつあります。分野、地域を超えた戦いが展開されており、先例にとられない自由な発想での新しい価値創造が始まっています。広角な触覚とネットワークをもって先行きを見据えた迅速な判断と行動が必要とされている、そういう時代になってきているのだと思います。

日本には世界最先端の優れた技術、あるいは製品が数多くあるということは議論の余地がございませんが、これらの技術を、市場全体を俯瞰しながらバリューチェーンあるいはサプライチェーンといった形で最適な組み合わせに形成し、日本という枠で抑えていくあるいは陣地を広げていく、そういった取組、働きかけが必要になってきているのではないかと考えます。

日本というブランドのもとでユーザー、メーカー、商社が一体となったチェーンを形成し総合力を発揮していくことが一層必要となっており、私ども商社が結節点としての役割を担い活躍できる領域が広がっているものと考えます。日工販といたしましても会員各社様の英知を頂戴しまして日本と世界をつなげるものづくりバリューチェーンの構築に貢献してまいりたいと思いますので、引き続きご支援、ご協力のほどよろしくお願いいたします。

商社にとって最大の武器、財産は人材でございます。猛烈なスピードで変化する世界に対峙する最後の砦は何と言っても人間、人材であり、この戦闘能力の向上が企業の生命線であるといっても過言ではないと思います。日工販といたしましてはSE教育の拡充を図る一方で、7月から第3回目となる提案営業力・技術提案力向上研修会を開催いたしますので是非皆様ふるってご参加いただければと思います。

先のお話になりますが、次の東京オリンピックが開催される2020年は私ども日工販創立50周年という節目の年になります。半世紀を祝う盛大な式典が開催されるものと思いますが、本日ここにご出席の皆様が全員で参加出来ますよう元気に頑張ってお参りしましょう。

最後となりますが、本日ここにご参集の各社様の益々のご発展と皆様の一層のご健勝を祈念申し上げまして私の挨拶とさせていただきます。

本日は誠に有難うございました。

# 議事録

日 時：平成26年 6月10日(火)  
 13：10～13：45  
 場 所：第一ホテル東京

日本工作機械販売協会 第四十五回通常総会 平成二十六年六月十日(火) 第一ホテル東京	総会 次 第	開会 議長挨拶 議長選出 議案審議	第一号議案 二十五年度事業報告 並びに決算案承認の件 第二号議案 二十六年度事業計画案 並びに予算案承認の件 第三号議案 定款改訂の件	閉会	記念講演 講師 石川 颯 氏 フリーアナウンサー スポーツ評論家 演題「スポーツから学んだリスクマネ ージメント」 ♪プロはミスをしない!♪
---	--------	----------------------------	---	----	--

## 〔議事〕

### 1. 開会(13:10)

寺佐美専務理事が進行係となり、別紙「総会次第」に従い議事を進めた。

### 2. 総会の成立

専務理事より「本日の出席社41社(46名)。うち議決権行使者は41名、有効な委任状提出25社、合計66社であり、現在の在籍正会員数は72社につきこの総会は定款の定めにより成立する。」旨報告した。

### 3. 会長の挨拶

上田会長より、「会員各位のご協力をいただき只今から上程議案の審議をお願いいたします。」との開会の挨拶があった。

### 4. 議案の審議

定款第14条に従い上田会長が議長に就き、第1号議案から第3号議案まで審議の結果、それぞれ次の通り承認された。

#### 1) 第1号議案

##### 平成25年度事業報告並びに決算案承認の件

- ①会長が事業報告書の「概要」を述べた。
- ②専務理事が「決算報告書」の説明を行った。
- ③議案の審議に先立ち議長は監事に対し監査結果の報告を求めた。
- ④監事を代表して三橋監事から「平成25年度の収支計算書、貸借対照表、諸帳簿、証憑を監査した結果、適正であることを認める」旨報告があった。



左より下野・三橋 両監事



⑤議長が本件について出席者に諮り全員異議なく原案通り承認された。

②議長が本件について出席者に諮り全員異議なく原案通り承認された。

## 2) 第2号議案

### 平成26年度事業計画案並びに予算案承認の件

①議長が事業計画案を提示、専務理事から予算案について説明を行った。

事業計画では基本方針に基づき、平成25年度事業の概要を引き継ぐとともに、各行事の継続実施と充実を図る。

一般会計予算は、消費税増額により経費増及び総会、賀詞交歓会の会場が第一ホテル東京となることによる経費増となるが収支差額は前期に続きマイナスを回避する。

教育事業特別会計は、受講者を前年度実績に対し基礎講座、SE講座、更新研修では増加を見込み必要経費を確保し、営業提案力&技術提案力向上研修会を前年度に続き実施する。

## 3) 第3号議案

### 定款一部改訂の件

定款第6章会計第26条に専務理事による銀行決済業務及び四半期毎の報告について追記する改定案について議長が本件について出席者に諮り全員異議なく原案通り承認された。

## 5. 議長挨拶

議長は、以上をもって全議案の審議が終了したことを告げるとともに、出席者の協力に対し謝辞を述べた。(13:44)

## 6. 閉会

宇佐美専務理事より、閉会を宣し通常総会を終了した。(13:45)

記 念 講 演

# 『スポーツから学んだリスクマネジメント ～トッププロはミスをしない～』

講師：石川 顕 氏



石川 顕 氏

日工販第45回通常総会に引き続いて記念講演会が133名の参加者を迎え14時10分より約1時間40分にわたり開催されました。当日石川講師の講演を聞けなかった会員の皆様に講演のハイライト部分を要約してここに紹介致します。

## 講師略歴

1964年TBS入社。入社以来37年間スポーツ担当アナウンサーとして野球、バレーボール、バスケット、アメリカンフットボール、ゴルフなどの球技からマラソン、ボクシングなど幅広いジャンルのキャリアを持つ。特にプロ野球については深い造詣と識見を持っている。

2000年度アナウンサー大賞受賞。2001年TBS定年退職後、フリーとなる。現在は大学講師、スポーツ評論家として講演日数は日本で最も多いといわれる人気講師のうちの一人として活躍。

## ● 始めに

プロの仕事は100点満点の仕事をしてOKか？ NO、120点の仕事をしてOKか？ 120点の仕事をして初めてまたあいつを呼んでやろう、あの職人さんに頼もう、あの会社をお願いしよう、こうなるのですね。一流は沢山います。でも一流中の一流はみんな120点の仕事をしているのです。私が50年間のアナウンサー生活で取材をさせて頂き、お付き合いをさせて頂いた政界、財界、芸能界、スポーツ界はそうなのですね。

じゃあそれは何なのか？ 本当のリスク管理は何なのか？ ということをお話させて頂きたいと思います。

## ● 健康寿命と会社寿命

健康寿命というのがあります。70歳を過ぎて他の方の介護を必要としない、助けを必要としないで元気で暮らしている人が一番沢山いる国はどこか？ 日本なのですね。私達の誇りですね。会社の寿命があります。新橋第一ホテルは昔からある伝統のあるホテルですが、それでも76年です。世界で一番長寿の国は日本。では会社で世界では一番長寿の国はどこでしょうか？ 日本なのです。100年以上が20,000社です。そして200年以上がガクッと落ちて4,900社です。その半分がドイツで3位がフランスで1,000社。なぜ日本の会社はこれだけ長寿なのでしょう？ 人間も会社も

長いというのが一番のリスク管理です。健康長寿がプロの必須条件です。なぜ日本の会社は長寿なのかみなさん考えましょう。私なりに考えました。箱根駅伝があります。スポーツの番組の中では視聴率が飛びぬけて高いです。日本人は大好きですね。一本の襷に母校の名誉、友情、家族の支援、先生の教え、監督の教え、全てをひっくるめて襷につながっていきます。日本の企業はそれなんですね。何か縁があってこの会社に入った。だったらこの会社を少しでも長生きさせよう。会社のために俺はどうなってもいい。会社が第一。日本の会社は、私に言わせれば駅伝のスタイルですね。

それでは外国の会社はといいますと、みなさんご存知の通り営利第一主義ですね。欧米の会社は投資したお金は株主の為に早く回収するといったマネーゲームスタイルであると断言します。日本の古くからの道徳感、これが長寿の秘訣なんですね。それでは人間は、そうです、いつも上機嫌で揉め事が少なく、いつも楽しく、細く長くいこうよ。それが日本人の生き方にもなっている訳ですね。それは親から子供の頃親から聞いていることを、日本人は真面目で誠実ですから、それを守るのですね。それはどういうことか？

『ハイは？』『挨拶は？』『アリガトウは？』『靴が乱れていたら誰が見ていなくても揃える！』『嫌なことは自分で率先してする！』『お陰様という気持ちを忘れない！』『嘘をついたらダメ！』『悪口を言ったらダメ！』

そうすると長生きするのですね。

### ● 田中マー君と躰(しつけ)

ヤンキースの田中投手はもう9勝しており負けは一つだけ。田中投手は日本に居るころから彼が投げるとなぜあれだけ点が入るのだろうと私は不思議でなりませんでした。

楽天に入って二年目、野村監督の時に『あいつは本当に運が強い』と。4回の表に5点取られました。『こりゃー今日は負けだ。相手のピッチャーも良いし』次の回で味方打線が6点取った時に野村監督は『イヤー不思議だ』それで有名な言葉『マー君、神の子、不思議な子』本当に不思議でした。技術的には経験値から申し上げるとテンポが良くフォアボール

が少ないから守りやすい。でもそんなピッチャーは沢山います。なぜ田中投手の時だけと私なりに調べました。みなさん結論が出ました。彼の母校・駒沢大学付属 小牧高校は初めて甲子園に出ました。TBSの若山さんが取材に行きました。帰ってきた時『石川部長びっくりしました。駒大付属小牧は今年かなりいいですよ。決勝戦まで行くでしょう。私の意見ではありません。旅館の女将さんが言っていました。』『長い間高校生が泊まっているけれど、あの学校くらいいつも靴がきちんと整頓されており、そういう教育をしつけられた学校は今まで見たことがない』そうなんです。そんな教育をされた田中マー君がプロに入りました。野村監督の耳に入りました。『監督、ドラフト1位の田中って子は、夜寝る前に誰が見なくても全部スリッパ、靴をそろえているらしいですよ』『感心な子やな。見方が違ったワ』。

決定的な話を聞きました。たまたま守っている時、田中投手が投げてレフト、センター間に凄い打球がきました。フェンスにぶつかりそうになって自分でいいプレイをしたと思いました。ボールを返して汚れたユニフォームを直していました。田中投手は帽子をとってずっと僕の方を見ていました。私の目と目が合うまで彼は待っていたのです。目と目が合って彼は有難うございましたとつぶやきました。野球をやっているこんなに嬉しいことはありませんでした。その時思いましたね。よーし、こいつの為に打ってやろう、守ってやろう。

皆さん挨拶というのは相手の心を開く、心をたたくと申し上げました。結局私たちが子供のころしつけられたことをやっているのです。そうするとどういうことが起こるのか。徳を積む訳です。横浜高校の渡辺監督からこういう話を聞きました。『うちが強くなった理由ですか？』『ある人から聞きました。昔



司会 富田総務委員長

から日本でやっていることですが、ごみ拾いです』『朝の散歩のとき一番ごみを拾った奴を私は認めます』『何安打打ったか、何回で抑えたなどは関係ありません』『不思議ですね。いい数字を残す奴が一番ごみを拾う量が多いのです。目が利くのでしょうか？ それとも本気でやっているから集中心が高まるのでしょうか？』『駄目な子はトップの子の十分の一か良くて半分ですね』やっぱりなと思いました。ごみを拾うということは昔からの言葉で徳を積むということで、それを重ねているうちに人間はとんでもない世界へ何かが連れて行ってくれるのですね。いいことをすれば自分の心が無限に広がっていくのですね。情けは人のためならずという有名な言葉がありますが、ごみを拾うことは人のためではなく自分のためなのです。いいことをしたと心が上機嫌になっていくのです。敵はライバル会社ではない競争相手ではない自分の心との戦いなのです。田中投手からそのことを改めて学んだのです。

### ●巨人軍V9時代

巨人のV9時代非常に長いミーティングをしていました。どんな話をしていたのか勿論箱口令がしかかれていますので誰も教えてくれません。しかしV9時代の選手たちが引退してTBSの解説をやられた方が何人かおられます。そのころになればちゃんと教えてくれます。『川上監督とのミーティングで野球の話は1~2割で、後は野球選手の選手寿命は短いので選手を辞めた後社会に出て恥をかかないように社会人としてやっていけるようにと、そういう話ばかりでした』。川上さんが解説者になってから伺いました。『そうだよ。どんな仕事もそうだけど人間として一流になるためには、その職業の技術を磨くことは勿論だけれど人間性を磨いてこそ初めて技術が身に付く、人間力の成長なくして技術はついてこない』最後は結局人間力の差とおっしゃっていました。

巨人には川上さんが教えた五つの心というものがあります。①ハイという素直な心、②アリガトウという感謝の心、③スミマセンという反省の心、④お陰様でという謙虚な心、⑤私が

しますという奉仕の心。この五つの心を持っていれば絶対社会に出てから恥ずかしくない社会人になれるし、こういう気持ちが無ければ一軍のベンチには入れない。

### ●長嶋さんと王さん

一流中の一流になると言い訳はしませんね。どうしてあんなボールを打てなかったのだろう、どうしてだろうとそう考えます。反省しミスした自分を責める。激しい練習をして準備をして初めてそれが成功して立ち上がって行くのです。失敗とはミスをするのではなくそれを反省し立ち直る、起き上がって歩き出す選手を一流中の一流と私は認めたい。長嶋さんが教えてくれました。『石川さん、TBSにも挨拶をしない人がいるでしょ。そういう人に挨拶をさせる方法が一つだけあります』みなさん答えわかりますか？ 答えはこうでした。『簡単なことよ。その人が挨拶をしてくれるまでこっちから挨拶をし続けることですよ』頭をガンと殴られた感じですよ。なんて謙虚な考え方。自分より後輩なんだから挨拶をするまで俺は挨拶しないぞと思っていたことが、なんて自分が小者だったか、小さかったかということです。王さんがダイエーホークスの監督をされていたころ、ご馳走になってばかりいましたので今度はTBSでご馳走しますからと誘った時のことです。ゲームが終わった後王さんと焼肉屋へ行きました。王さん自分で一生懸命タン塩をまず焼いてくれました。一緒に行ったTBSの若い奴が『王さん、もうタン塩を食べていいですか？』その時です王さんは『ちょっと待って。そんなにあせってはいけませんよ。レモンがないじゃない。スイマセン レモンを下さい!』『レモンなんかいいじゃないですか？』『駄目だよ今食べでは、タン塩に悪いよ』意味が分かりますね。タンは牛の舌です。私達の食卓にあがるまで牛一頭の命が失われているのです。有難うございます。いただきますという気持ちがあつたならばその牛の体の一部分であるタン塩もベストなコンディションで食べてあげなければ申し訳ない。こういうことなんですね。こういう気持ちは素晴らしいな。ますます尊敬しちゃうな。そうお思いました。

## ●人間力

東京ドームのゲームが終わってその選手は丁度今頃の梅雨時の雨の夜車を運転して家に向かいました。東京もちょっとはずれまずと暗い夜道になるところがあります。黒いレインコートを着た人が突然横断歩道ではないところを飛び出してきたため、はねてしまいました。すぐ警察に電話し自宅の奥さんに電話をしました。本人はこれで選手生命は終わったと思いました。奥さんはある親しいベテランの新聞記者に電話をしました。新聞記者は『警察、救急車全て連絡を取ったのですね。分かりました。全てお任せください』と奥さんに伝え、まず共同通信に連絡しオフレコとすることを依頼、放送局にも親しい巨人担当に連絡しました。結果として新聞には一行も出ず、一秒も放送されませんでした。それはその選手の間力によるからです。私たちは切れれば赤い血が流れる心のある人間です。機械ではありません。『あの人だったら守ろう』このリスク管理は大きいものがあります。

西武の黄金時代の時でしたが冷徹な広岡監督がポツリとこのような話をしてくれました。『石川さん。技術だ、科学だと言うけれど結局はハートだよな。うちのあいつは嫌われているから見てごらん。リーディングヒッターのチャンスだったのだけれど、ピンピン攻められ結局デッドボールをくらって今日は休んでいるよ』『結局好かれるか、好かれないかだよ。人間は』広岡監督からそんな言葉が出てくるとは思えませんでした。やっぱりなと思いました。

そうなんです！一番のリスク管理、ミスをしたためには結局は自分の人間を磨くということ、それしかない訳です。

## ●プロとマチュア

講演依頼リピート率日本一はうれしいことです。でもそれなりの努力はしたつもりです。まず一度も休んだこともありませんし、遅刻をしたことがありません。約束は絶対守ります。そしてかならずお客様に満足いただけるような準備を致します。一流になればなるほど、バッターボックスに入る前、ゴルフアーでしたら1番のティーグラウンドに立つ前に勝

負は決まっています。マラソン選手がスタート直前にテレビに映ります。観ていて『彼は、今日は駄目だ。彼はいいね』大体結果が分かります。ボクシング世界タイトルマッチで、試合前にレフリーがリング中央で両選手を呼び注意を与えます。放送席で見ていて、今日は彼が何ラウンドにノックアウトで勝つと分かっています。何十年もこの商売をやっていると分かってしまうのです。マチュアは誤解しています。プロは準備9割、本番1割ということを知っています。私も含めてアマチュアは本番9割、準備1割と思っていますが、そうではないのです。準備なのです。松井秀樹が教えてくれました。『ものごとを始める時、準備、計画、実行、反省とありますが、どれが一番大事だと思いますか？』と聞かれました。私が『みんな大事じゃないですか』すると『いや、僕は準備が一番大事だと思う。準備は自分のペースでいくらでも時間をかけられる。そしてこれだけ準備した。OK。自分の心が安心してくれるでしょう』一番大事なのは準備です。全てのミスの原因は、その人の心がけ次第という言葉があります。

自分の心を安らかにする。和やかにするために準備は万全でなければいけないですね。良いことを習慣にすればそれが身に付くと自分で創り出した才能になる訳です。

## ●笑顔

こういう言葉があります。「笑顔を習慣にするとこれは最強の武器です」。

心が和やかに落ち着きます。チーム全体が、職場全体がみなさんゆったりと構えられます。いつも怖い顔をして笑顔のない職場はイライラして足の引っ張り合いと悪い事ばかりです。アナウンサーもいつも暗い顔をしていると、どういう訳か読みが早くなってしまいます。早口になると人間の血圧は45%上がり、頭の回転も悪くなります。とちります。意味もつかめず、ただスラスラ読んでいただけですから伝わりません。この笑顔を習慣にすると家庭が明るくなります。家庭の主婦は主人がどんな顔で帰ってくるかものすごく大事だそうです。世界で一番大事な言葉はそのスマイルです。大学時代の先生が教えてくれま

した。神様は世界で一番大事な言葉を辞書にも載っていない世界で一番長い単語にしました。世界で一番長い単語は27文字で辞書では5センチくらい。この字は何と1,600メートルある。だから一番大事だ。君が笑顔になれば相手も笑顔になる。一つの笑顔は複数マイルズになる力がある。笑顔と笑顔の間はどのくらいの長さがあるか。そうSとSの間はMILE即ち1マイル、1,600メートル。笑顔はそれくらい大事なんだ。不機嫌そうな部長がTBSアナウンス部にも居ました。早く機嫌よくなってほしいと念じました。よく念ずると通じるといいますが、部長に通じました。変わって明るい部長になりました。アナウンス部全体が和やかになりました。その時思いました。俺はリーダーになったら、あいつ仕事何もしないけれど、いつもニコニコしてるなど言われる部長になろう。それが何よりも会社の為、部下のためなのです。いつも和やかな顔をしている。あなたの顔を見る部下も、奥さん、子供さんは和やかな顔になります。簡単です。口の端を上げるだけです。そうすると目じりが下がります。パーッと花が咲いたような雰囲気になります。一番のお化粧は笑顔です。そして一番素晴らしい背広は上機嫌という背広を着ている時が一番格好いいです。そんなこと当たり前とだと思ふかもしれませんが私を含めて忘れてしまっていることです。今日改めて思い出して下さい。訓練して慈しみのあるまなざしで人を見ることが出来るようになりました。これが出来るようになったらどれくらいリスク管理になるか、トラブルが少なくなるかということです。

### ●張本さん

張本さんをご承知の通り今6チャンネルで日曜日の朝サンデーモーニングで『カツ!』『あっぱれ!』とやっています。アナウンサーと解説者という関係で非常に長くお付き合いをさせて頂きました。あの通りの方です。彼が日本ハム、その前が東映、最終的にはロッテです。まもなく3,000本安打をとという試合が始まる前のロッカー、昔までは平気で入れました。張本さんにインタビューをしていました。『張本さん、まもなく3,000本安打ですけれど

も、張本さんはいつもヒットを打った後一塁のベースの上でどうだという感じで胸を張っていましたが、あの時は一体どんなことをお考えだったのですか?』『いい質問ですね。ナイスプレイとほめる自分と今の球はホームランに出来たはず、そんなことで喜んで駄目だと叱る自分といつも二人の張本勲が喧嘩しています』すごい言葉でした。考えられないくらい常にもっと上もっと上と向上心のある方を私は本当のプロと呼びたいですね。ですから私は今講演が本職です。だったら日本で私よりも上手い人がまだ沢山いるかも知れない。でももっと上、もっと上と、いつかはその方のところに近づきたいと思っています。年間110回講演をさせて頂いていますが、毎回私は自分で録音をとっています。今日もとっています。帰りの電車の中で聞きます。そして明日の講演の前に今日の話を書きます。こういうことが習慣になっていますのでなんでもないことです。そして今日のために準備しました。話がダブらないようにチェックするためにメモも用意しました。プロとしての準備です。

### ●最後に

心を込めて一生懸命仕事をしていればそれだけで十分リスク管理になります。いい仕事と自分自身の心が認めてくれる。事故は起こした人の、起こす人の心構えだけです。リスク管理は自分の心でどうにでもなるということを今日の結論にしたいと思います。

予定よりも1分21秒半オーバーしたことを心からお詫びいたしますと同時に、またどなたから呼んで下さることを心から期待しながら終了とさせて頂きます。ご清聴ありがとうございました。



講演会風景

# 懇親パーティー

平成26年6月10日(火) 16:10~17:50 第一ホテル東京5階「ラ・ローズII」

日工販第45回通常総会、記念講演終了後、来賓及び会員158名が出席し懇親パーティーが開催された。

宇佐美専務理事の司会の下、上田会長より挨拶があり、次いで経済産業省製造産業局産業機械課課長須藤治氏、(一社)日本工作機械工業会会長花木義麿氏より来賓のご挨拶を賜った。また、新入会



上田会長挨拶

員の(株)高橋機械(東部地区正会員)と

初田製作所(メーカー賛助会員)の紹介があり、(株)高橋機械取締役社長高橋正祐氏、(株)初田製作所理事大西正男氏より入会ご挨拶をいただいた。続いて日本工作機械輸入協会会長千葉雄三氏よりご挨拶を賜り、同氏の乾杯のご発声で一同乾杯し、懇談が繰り広げられた。定刻になり宮脇副会長より中締めが三本締めで行われた。



## ◇来賓ご挨拶◇

経済産業省産業製造局産業機械課課長  
須藤 治 様

経済産業省産業機械課長の須藤でございます。日工販の総会の開催誠におめでとうございます。

本日私どもの産業機械課からは担当課長補佐の根津、担当係長の浅井、浅井は中島の後任で6月1日付けで着任しております。よろしく願いいたします。3人ともどもいつも皆様方にはお世話になっております。改めましてお礼申し上げます。さて、日工販の賀詞交歓会で今年のはがっつり儲けようと申し上げた記憶がございます。先ほど日工会が発表された5月の速報値は1,200億円を超えております。まさに

どんどん儲かってきている時期になってきたかと思えます。日工販の皆様はまさに儲かる資格があります。リーマンショック以降の厳しい状況、

あるいは超円高といわれるような六重苦の中で皆様方は幅広いネットワークでユーザとメーカーを繋ぎまさに結節点としての役割として進められてきました。上田会長のお話にありました一番の資本である人ということで人材教



育に力をいれてこられました。日工販の会員以外の方々もご利用されており、まさに産業全体の基盤となっていると思います。こうした弛まざる努力を続けられてきたわけでございます。私も経済産業省も微力ではありますが、この一年半とにかく具体的な政策を講じようと、例えば中小企業の方々が新しいチャレンジをするものづくり補助金を全国1万社という形で始め、今年はそれをさらにバージョンアップして1回目のもので1,000億円でしたが、1,400億円にバージョンアップしました。それから古い設備に手を入れて日本の中でのものづくりの生産性を高めていただきたいということで設備投資減税、賀詞交歓会時にもご紹介しましたが160万円以上の機械最新モデルを入れる時には減税になり、その申請はいちいち役所に申請するのではなく、日工会の証明書があれば減税になるという仕組みでより使い易く、まさに日工販の皆様にお使いいただきながらやっていたいただければというご紹介をしましたが、すでに1,200億円以上の証明書が発行されております。皆様方が良い機械を売っていくということはお客さんの競争力がつき、お客さんの競争力がつくことで経済の中に良い循環が生まれてくるということであり、先ほど1,200億円ということを申しあげましたが内訳をみると内需もきっちり伸びてきて



司会進行 宇佐美専務理事

おります。まだまだ生産効率を上げいくところがあると思います。日本でのものづくりの環境がより良くなるように最大限努力していきたいと思

います。また、日本だけに頼ってはいけな

いのはこれも事実であります。海外市場をきっちり捉えていくということも必要であります。これも日工販の出番であります。日工販のネットワークで海外に向って打っていくことも必要と思います。先程もご紹介しておりますように、ものづくり補助金あるいは設備投資減税、頑張る人が徳をするそういった制度でこれまで続けてまいりましたが、これからは本命の政策が必要になってくるかと思

います。まず一つは法人税の減税、もう一つは日本の中でのものづくりの生産性の向上という話であります。5月6日に安倍総理がOECDの閣僚理事会で視聴演説をされておりました。この中で、安倍総理はロボットによる産業革命を起こしますというお話をされておりました。ロボットは分かり易い例だと理解しておりますけれど、まさに日本の中でのものづくりの生産性を上げていくというお話も出ていよいよ本番の政策が動き出していくということであり、これからは逆に言いますと本番の政策の為に難易度は高く我々も気を引き締めながら望んでいこうと思っております。政策を動かしていくためには霞ヶ関の机の上だけでは動いていきません。

皆様方の生の声をお寄せいただき政策と一緒に作り上げながら、がっつり儲けていく形に進めていければと思います。日工販の50周年の時にはもっともっとみなさんが儲かって、もっともっと日本のものづくりの力が強くなって日本の力が世界の中でさらなる発展を遂げていくことを祈念いたしまして、そして日工販の益々のご発展、ご参加の皆様のビジネスのご隆盛、またご参加の皆様のご健勝ご多幸を祈念いたしまして私からのお祝いのご挨拶とさせていただきます。

本日は誠にありがとうございます。

一般社団法人 日本工作機械工業会会長  
花木 義麿 様

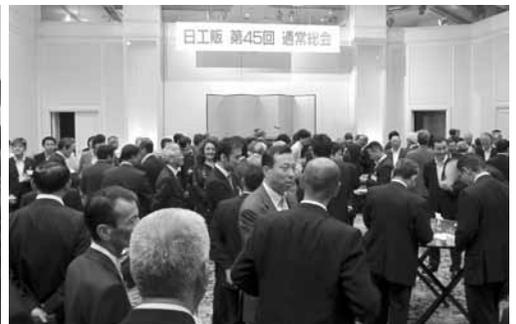
ご紹介にあずかりました日本工作機械工業会会長の花木でございます。業界を代表させていただきますましてひとことご挨拶を申し上げます。

日工様には平素より当工業会の製品の販売に格別なるご尽力を賜り誠にありがとうございます。この場をおかりしまして厚くお礼申し上げます。そして本日は総会の懇親会にお招きいただきましてありがとうございます。先程須藤課長様からお話しがございましたが、本日午後3時、6月の日工会受注速報を発表させていただきます。5月は前年同比比で24%増で1,204億円でございます。これで昨年9月から9カ月連続して1,000億円超えが続いております。そして3月から1,200億円を超えた状態が3カ月続いております。そして今年の1月から5月までの受注額の累計でございますが5,732億円となりました。年初に申し上げました日工会目標の1兆3,000億円を上回るペースで推移いたしております。先程お会いしました方から情報修正を考えますかというご質問がございましたが、私の一存では決めることができませんのでよく検討させていただきます。受注目標を上回るペースで推移しております要

因でございますが、これはもちろん内外の経済が安定していること、それに加えて中国の精密関連からの需要が昨年の12月頃から伸びてきて

いること、加えて4月からの消費税導入による反動減が限定的であることから目標が良いペースで推移してきている状況でございます。日工会では今年2月から先程須藤課長様から説明がございましたが、設備投資減税の対象機の申請受付をしております、既に1,700件を超えております。ということは国内には設備の需要が膨大にあるということをお話しているのではと思っております。この潜在需要が設備投資減税等の後押しによりまして実需として顕在化してくることを大いに期待しているところでございます。

ところで現在のホットな話題といえますとワールドカップの話題がもちきりでございます。私事で恐縮でございますが、高校、大学、社会人になりましてからも十数年サッカーにのめり込んでまいりました。現在ワクワクしていると



ころでございます。今回日本サッカーはベスト4とまでは言いにくいかもしれませんが何とかベスト8には食い込んでほしいと願っております。日本サッカーの技術レベルは格段に向上してまいりました。もっとも個人におきましては、世界のトップとは差があるかと思えます。しかしながら組織力そしてチームワーク力でもって世界と十分に戦えるのではと期待いたしております。チームワークこそ日本が世界に誇れるものではないかと思えます。私ども日工会と日工販さんとは強い連携を持って、強いチームワークで今まで営業してきております。お互いにポジションを持ち合ひまして、そしてグローバルマーケット、日本のマーケット、同じフィールドで戦ってきております。このプレーヤー全員が同じ足取りで、そしてチームワーク力を発揮して事業の推進に努めてまいりたいと思っております。営業、販売のプロでいらっしゃる日工販の皆様方が前線でユーザーの皆様から貴重な情報をいただいておられます。これは私どもメーカーにとりましても非常に重要な情報でございます。製品の改良や営業そしてサービス展開になくてはならない貴重な情報でござ

います。今後とも何卒ご支援の程お願い申し上げます。

日工販の皆様方が築き上げてこられました販売力、販売ノウハウこれがあればこそ工作機械が世界に広く提供していくことができると思っております。日工会といたしましては一層日工販の皆様方との連携を深めさせていただきまして、そしてお互い協力し合って、ナイスカバー、ナイスパス、そしてナイスシュートに持ちこみまして、最高のゴールを得たいと願っているところであります。今後とも何卒日工販の皆様方のご支援の程お願い申し上げます。

本年は工作機械業界の最大イベントでありますJIMTOF東京2014の開催でございます。JIMTOFが一段と盛り上がりますよう盛大なショーになりますよう日工販の皆様方にも内外からの入場者の誘致にご尽力いただきますようお願いを申し上げます。最後となりますが上田会長のもと、日工販さんの益々のご発展とそして本日で参集の皆様方のご健勝をご祈念申し上げます。本日は誠にありがとうございます。

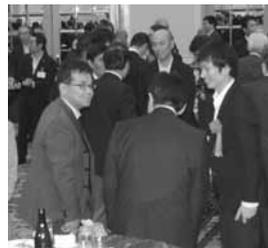


日本工作機械輸入協会会長  
千葉雄三様

日本工作機械輸入協会会長の千葉でございます。本日はお招きいただき誠にありがとうございます。ひとことごあいさつを申し上げます。先程の上田会長様、ご来賓の皆様のご挨拶の通り私ども工作機械にかかわります人間にとりまして状況は極めて明るいことと思っております。輸入工作機械はどうなっているのかといえますと本年1月から4月の工作機械の輸入通関実績は昨年同期比70%増えております。これは為替の関係と日本のメーカーさんの海外でのトランスプラントで生産されました工作機械が輸入され、カウントされております。それにしましても昨年に比べてどっと増えており、その状況が今年も続くよう

願っている次第でございます。70%の増でございますが額でいいますと300億円弱でございます。日工会さんの受注実績と通関実績を比べるのはおかしいかもしれませんが、国内内需が振っている時、私どももそのおこぼれをいただいているという状況でございます。皆様とともに私どもの商売も頑張っていこうと考えております。

ご参集の皆様のご発展とご健勝をご祈念いたしまして、乾杯！。



中締め 宮協副会長

# 分かりやすい話題の技術

Inteligible Recent Technics ★

No.138

## 高能率を追求した横形マシニングセンタ

### 「HMC400」のご紹介



大阪機工(株)  
技術本部 技術開発部 アシスタントマネージャ

小野寺 浩二

#### 1. はじめに

日本の製造業は常に厳しいコスト競争にさらされており、このような環境下では部品製作コストを低減させるために生産性の向上を目的とした高能率な生産設備のニーズが増加しています。当社はコストパフォーマンスに優れ、高能率を追求した横形マシニングセンタ「HMC400」を開発しました。

以下、本機の特長と高能率化について、その概要を紹介します。



写真1：HMC400

## 2. 本機の特長と高能率化について

### (1) 本体構造の高剛性・高速化

早送り速度63m/min、早送り加速度1Gを実現した事により、当社従来機の0.6Gと比較し、加工サイクルタイムを約10%短縮可能としました。高速移動を可能にするためには、移動体の軽量化を図り起動停止時のショックを低減させる必要が有ります。徹底した構造解析によって移動体であるコラムやスピンドルヘッドは高い剛性を維持しながらも、付属部品も含めて約8%の軽量化を図りました。

### (2) 送り系構造の高剛性・高速化

送り系構造については高剛性ローラガイド、ボールネジのサポートにはダブルアンカプリテンション方式を採用し、高剛性・高精度化を図りました。これにより鉄や鋳物の高精度・重切削が可能となっています。

また、ボールネジ中心へ一定温度に制御された冷却油を循環させる機能により高精度化も図っています。

### (3) スピンドルモータの高出力・高トルク化

スピンドルモータは一万五千回転で出力37kW(15%ED)、トルク250Nm(10%ED)のビルトインモータを採用し、鉄系の低速重切削からアルミ系的高速切削まで幅広い加工に対応しています。加減速時間も七千回転まで0.45秒、一万回転まで1.0秒、一万四千回転まで1.4秒、一万五千回転では1.7秒と高速化を図り加工サイクルタイムの短縮を可能としました。

### (4) 非切削時間の大幅な短縮化とトラブル排除による稼働率向上

ATC、マガジン、APC装置の駆動にはサーボモータを採用する事で複雑な検出機構を排除しシンプルな構造とすることで、トラブルの無い安定した稼働とCtoC時間2.8秒、APC時間9秒と非切削時間を大幅に短縮しました。

また、X軸・Z軸シャッタは1枚構造を採用することで、切屑の噛み込み等によるトラブルを無くし、信頼性を向上させました。

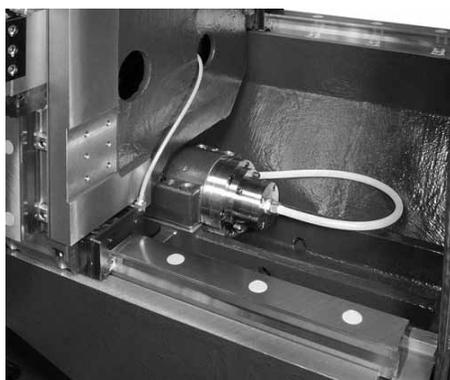


写真2：高剛性ガイドとボールネジ

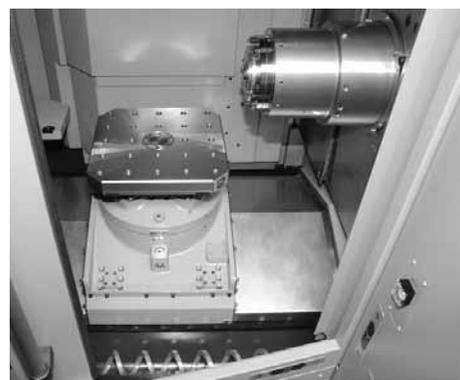


写真3：X/Z軸シャッタは1枚構造

### (5) 主軸端面からパレット中心までの最小距離の短縮化とロングツールの加工で加工時間短縮

主軸端面からパレット中心までの距離を従来機 150mm を 50mm まで接近可能とし、突き出しの短い工具が使用可能となり、刃物剛性の向上による高能率加工と工具の高寿命化を可能としました。

また、最大工具長さは 450mm で深穴のボーリング加工などパレットの反転無しで加工を行うことができ、切削時間の短縮と高精度の加工を可能としました。

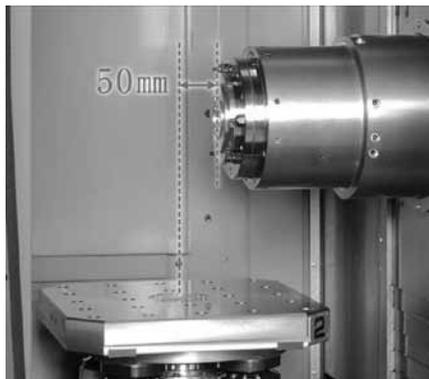


写真4: 主軸端面からパレット中心まで 50mm

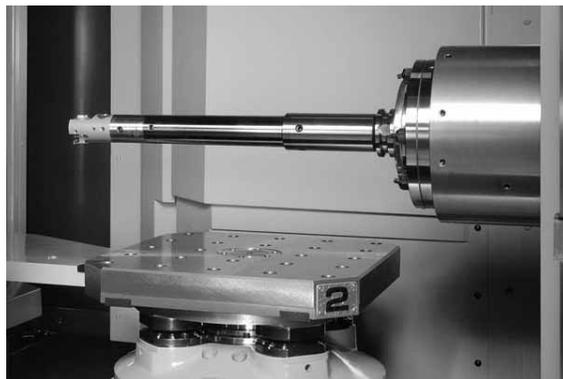
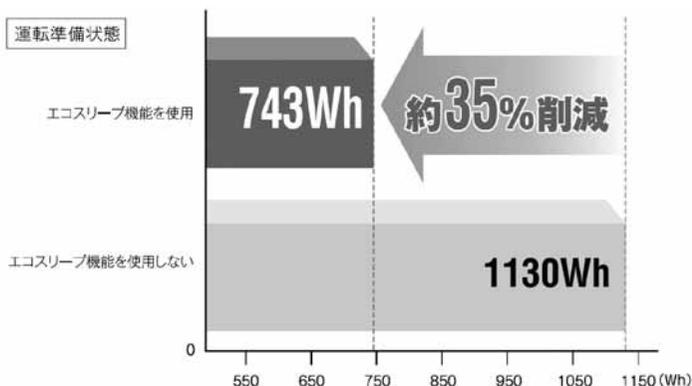


写真5: 最大工具長さは 450mm

### (6) 作業環境の高能率化と環境に優しい設計

操作盤を左側に配置することで加工エリアが見渡し易くなり、操作盤は旋回式を採用し、試切削や芯出し作業も容易化を図りオペレータの作業効率を向上させました。

LED照明の採用により照明装置の発熱低減や省電力化を図り、またエコスリープ機能に付加したことにより、運転準備状態での電力を約 35% 削減しました。



## 3. まとめ

以上、HMC400の特長と高能率化について紹介しました。これらの高能率機能がお客様の生産性向上に貢献できれば幸いです。

# 工作機械と私



岡谷機販(株)  
大阪営業所 所長  
東 智 生

私の工作機械との出会いは高校時代です。当時、私は工業高校に通っており、学校には最新のNCフライス盤があったのを覚えています。プログラムはパンチングテープに打ち込むという原始的な機械でしたが、当時は技術の進歩に驚いたものでした。実はそのころの私は実習の授業が嫌でしようがなく、実習が終わった後、爪の間に入り込んだ油を工業用石鹼(当時はピンク色の粉状の石鹼でした)で必死に落としていたことを思い出します。

それから月日は経って機械とは程遠い業種に就職し10年以上のブランクがありましたが、縁あってこの業界でお世話になることになりました。

この仕事に就きしばらくの間は材料関係の仕事をしていましたが、材料だけで客先を訪問するのはもったいない、何かほかにも売れるものは無いかと考え機械や設備などに目を向けました。客先を訪問した時には生産技術や設備担当者のところで、機械の話も聞いて帰るようになりました。

工業高校出身なので多少のことは分かっているつもりでしたが、学生時代に学んだことはたかがしれており、最初は分からないことだらけでした。機械の販売にあたって私がまず取り組んだことは、工作機械をNC旋盤、マシニングセンター、研削盤、放電加工機、専用機などに種類分けし、それらのメーカーをインターネットで調べたあと、展示会に足を運びました。記憶にあるメーカーがあると必ず話しかけ、そのメーカーの特徴を自分なりに整理していきました。この作業は意外と役に立ったと思います。

例えばユーザーから研削盤が欲しいと言われれば、円筒研削盤ならこういうメーカーがあり特徴はこうです。といった風に、とにかく知っているメーカーを並べ、その場では努めて知っているように振る舞いました。話の中で知らないことが出てくると、帰社後、展示会でお会いしたメーカーの担当者に聞くということを繰り返していました。ありがたいことにどのメーカーさんも親切に教えてくれました。工作機械という男っぽいイメージとは違って、携わっている方は大変、丁寧に紳士的だったことが印象的でした。そんなことを続けているうちに、材料の仕事と掛け持ちで機械も受注出来るようになりました。

お客様のニーズにぴったり合ったメーカーを紹介し、それが受注に結び付けばこれほど嬉しいことはありません。工作機械は金属的で硬くて無機質ですが、自分が担当し納入した機械が働いているのを見るとなぜか愛おしく思ってしまう、苦労して納入した機械ほどそう思える、最近になってようやく機械営業の面白さや醍醐味が理解できるようになったと感じています。

工作機械が日々進化していくように、これからも工作機械に携わる人間として日々進歩していきたい、今回、この原稿を書く機会を与えていただき改めてそう思いました。

# 私の軌跡



(株)日本精機商会  
名古屋支店第一営業部次長  
**宮田 隆行**

この業界に入って新入社員としてからもうすぐ30年になろうとしています。

入社した当時と今とでは時代の変化と共に日本経済の内容も大きく変化していることを痛感する毎日です。

思い起こせば入社した当時は、製造業も国内生産を主力とし単体機から搬送装置を取り入れた合理化・自動化設備に注目される時代でした。その後、バブル崩壊後海外のグローバル化により中国を筆頭にBRICSなど新興国市場に製造業拠点が国内から海外へ移行される時代へ変貌しています。

時代の変化も凄まじい程早く、つい最近まで誰もが中国を話題にしていたのが、今やタイを中心とした東南アジア諸国に変化しております。これにより私の担当である国内のお客様の御問合せ内容も変わりご提案する機械メーカーや商談の内容にも少しずつ変化と共に難しい課題が多く悪戦苦闘の毎日です。

最近では、経営者が2代目の社長に世代交代をしたお客様も多くなったこともあり従来型の経営から今の時代に合った生き残り策としての経営方針を計画されておられます。そんな中、私自身も今までの諸先輩にご指導頂いた営業経験を生かし営業活動をしています。

弊社でも、この数年で多くの諸先輩方が退職されました。新人当時の上司も退職され寂しい思いをしています。それと同時に多く新社員も入社して社内のメンバーを見渡すたびに世代交代を実感します。その際、私も既に中間管理職という立場になっていることに責任の重さを感じています。

今までは、上司から指導だけを受けていれば良かったのですが、これからは若手社員に指導することも必要になり教育の大変さと今まで上司に大変ご迷惑をお掛けしていたことを反省しています。

最近、私は新人時代から指導して頂いた上司の方々に恵まれた環境で教育を受けたと思っています。その理由は、教育のスタイルは様々ですが自分自身の考え方を尊重して仕事をさせてもらえたことです。頭ごなしに指示をしたり、失敗したことに対して怒り責めたりをされたことの記憶がありません。逆に礼儀作法などの行動には、厳しく指導をされました。

今まで自分自身の考えで失敗を多くしました。しかし、失敗して商談に競合で負けた時に怒り責めることより何が間違っているのか。何をする必要があったのかをその都度、助言をして頂きました。

現在、社内で中間管理職という立場にいる私は、ゆとり教育世代の若手社員に今まで教育をされたことに対して時代の変化の中でも継承が必要とされること、また国内製造業が厳しい中、時代に合った営業指導を良く考え、若手社員と共に、これからも努力をしていきたいと思っております。

## 工作機械と私



(株)日本精機商会  
名古屋支店

宮田 隆行

不況と言われ続け、最近では米国の多発テロ事件など米国経済の景気減速の話題が、新聞、テレビで毎日のように報道されています。

私の取引先でも周辺の暗い話題に影響されて、設備機械や周辺機器類の計画に対し、非常に慎重となり、成約に至るまでの営業活動は苦勞の連続です。

今後、工作機械業界を取巻く環境は、より厳しさが増すことが予想される中、どのような営業活動をしなければならぬのか、毎日自問自答をくり返しています。

私は、物事に対して対策もたてないで精神論だけを強調することには、あまり賛成できません。

このような考えを持つ私が、現在でも工作機械の営業活動を続けていられるのは、新入社員時代に営業の基本をしっかりと指導されたからだと思っています。

当時、自分の知らない能力を導き出せない私は、間違った営業活動のためお客様からの注文がもらえない日々が続きました。こんな私に、当時の上司は、情熱と根気をもって、毎日毎日繰り返し営業の基本を指導してくれました。

基本の内容は、生活習慣による食べ物に始まり、お客様への対応、営業活動に取組む姿勢など数えきれない程でありました。

ある日、初めてお客様から工作機械の成約をいただきました。新たな能力と出会った瞬間です。そこから「自分にもできる」という自信がエネルギーとなり、「不況でも」というプラス思考が生れてきました。

当時の指導の一つに、「人間に与えられた能力は平等なのに差が生じてしまうのは、能力を導き出す正しい方法で日々努力しないためである」ということを教えられました。簡単に表現すれば、毎日「よし、やるぞ」と「またか……」の差があります。

近年、情報社会と言われる中で、ITを営業活動の武器の一つとして利用していますが、ITのみで営業活動を行い成約に至ったという話はあまり聞いたことはありません。やはり、私が当時指導を受けた営業活動の基本をしっかりと実行している営業員だけが、不況の中でも活躍しているように思われます。

私は、工作機械業界の営業は毎日毎日の地道な努力の積み重ねが、ユーザーとの信頼を勝ち取り、その延長線上に成約があると思っています。常にユーザーの視点に立ち、新しい情報を提供し、機械の故障などには迅速な対応を笑顔をもって実行する。誰もが、暗記しているくらいに認識している営業の基本であります。真剣に情熱をもってお客様の利益になる提案を行っていけば、厳しい景気の中でも勝ち組として残り、常に合理化を考えている経営者ならば、必ず心を開き、話を聞いて頂けると確信しています。

私は、これからも入社当時に指導を受けた営業の基本を常に心がけ、日頃の営業活動に取り組んでいこうと思っています。そしてユーザーとメーカーを通じて、自分自身を更に鍛えていくつもりです。仕事は、人間形成の場であると教えられてからは、辛いことや失敗があっても、それを乗り越えられるようになってきました。

最後に、成果がすぐには現れない業界ですが、毎日基本を忘れず営業活動を実行していけば、不況下でも必ず成約できることを信じ、これからもメーカー、ユーザー双方から信頼される営業員を目指し、努力していこうと思います。



# リレー随筆



(株)立花エレテック  
FA 第四本部本部長  
**永安 悟**

皆様、はじめまして(株)立花エレテックの永安です。この度は(株)ダイイチテクノスの松下常務様よりご紹介いただき(なんでもいいから、「うん」と言ってくれと半ば脅され)有難く寄稿させていただくことになりました。私は、入社以来30年同じ部署にて機械の販売のみを行なってきました。私どもは電機関係の専門商社として機械販売の他にシーケンサ、インバーターなどの電機品や半導体、エレベータ、情報通信機器、ライン制御やロボットなどの事業があります。先輩や上司は好不調の波が激しくサラリーマンとしては厳しい当部署より移動され他部署に行かれました。その為、取柄が無いのが幸いして私ひとりが引き続き機械業界に留まっております。しかし、自由度が高く個人の成果がハッキリし、遊びと仕事の境界の無い楽しい業界にて今も過ごさせていただいている事は私にとってこの上ない幸せです。

お客様も新入社員時代から長年お付き合いさせて頂いております販売店様やエンドユーザー様の方々も多く、若い頃にあった見積りの失敗や納入の際にオプションの間違いに気付いた等、叱られる事を書くページが足りないほどです。その様な私を辛抱強く教育や指導、商売のやり方を教えて頂いたのも当時のお客様です。おかげで人並みの営業が出来、今日に至っております。また、その関係を30年続けて頂いている事は感謝の念に堪えません。

但し残念ながら現在の営業マンの取り巻く環境は変わってきております。お客様やメーカーの方も叱る方が少なく、また昔のように商談数も多くはなく、営業マンとしての経験を積む場が少なくなっております。今の若い営業の方がスキルアップをする環境が少なくなってきたと感じております。

叱られる事により経験値が増え、失注商談の中で競合他社とのスキルの違いを考えさせられる事が極端に減っていると思います。年配の営業マンから「今の若い社員は「ゆとり教育」の為、競争意識に欠ける」「指示しないと行動できない」「頭で考え行動が伴わない等」言われがちですが、これは商談回数と叱る人の少なさが大きな要因と考えております。故に私の若い部下には「野球で言う打率を考えるな、打席数で勝負しろ」と指導しております。その事が打率=スキルのアップする近道と考えているからです。

話は変わりますが、一昨年に1年間タイにて営業をしておりました。タイの気候は11月から1月までは温暖で大変過ごし易くゴルフ場やマッサージが安くゴルフ好きの私としては天国のような所でした。商談は昔の日本のように多くあり営業マンとしてローカルスタッフの教育や輸入関税やBOIの免税措置などの経験を積むのにそれほど時間は掛からなかったと思います。それは親切にも競合商社の方、お客様やメーカーの方が教えていただいたおかげです。今でも海外に行けば日本人同士、仕事に関係なく仲良く酒を酌み交わすのも海外ならではの事です。

## 日工販SE合格者 第198回発表

2014年5・6月の合格者22名です

### 2014年5月の合格者15名

認定No.	会社名	合格者名	認定No.	会社名	合格者名
14-22-2877	ユアサ商事(株)九州支社	川手 鐘太	14-23-2885	ワシノ商事(株)	横地 洋介
14-22-2878	ユアサ商事(株)九州支社	窪田 和正	14-23-2886	合田商事(株)	岡田 晋平
14-23-2879	サンワ産業(株)	三枝 健一	14-23-2887	大幸産業(株)	延田 純近
14-23-2880	帝通エンジニアリング(株)	倉家 忍	14-23-2888	三菱電機(株)	鹿野 修
14-23-2881	(株)テツカ	永井 善丈	14-23-2889	三菱UFJリース(株)	平川 純
14-23-2882	三菱商事テクノス(株)	陳 仁霖	14-23-2890	昭栄産業(株)	亀田 大輔
14-23-2883	三菱商事テクノス(株)	二階堂正和	14-23-2891	山田マシンツール(株)	品田 智洋
14-23-2884	三菱商事テクノス(株)	山本 哲也			

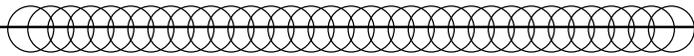
### 2014年6月の合格者7名

認定No.	会社名	合格者名	認定No.	会社名	合格者名
14-23-2892	(株)京 二	小島 貴史	14-23-2896	三菱商事テクノス(株)	大竹清一郎
14-23-2893	サンワ産業(株)	笥 幸仁	14-23-2897	三菱電機(株)	迫田 哲
14-23-2894	(株)テツカ	村上 朋生	14-23-2898	ひろぎんリース(株)	川金 良治
14-23-2895	三井物産マシンテック(株)	丹野 真人			

話は少し脱線したので戻しますと、海外のローカルスタッフの営業マンの実力は相当高くなっており、それは現地では数多くの商談がありそれを受注した時の喜びやその際の経験が営業マンを育てるからだと思います。

アベノミクスの効果や政府の補助金の影響もあり国内市場も活性化していますが、日本製工作機械総受注の30%程度しか日本で販売されてなく、今後も海外での商談は日本製・海外製共に活況を呈すると考え、良い営業マンも海外に多く誕生すると思います。今後海外の機械販売に於いて、アメリカ、台湾、韓国、中国、ヨーロッパ、その他各国の営業マンと競合していく中、我々日本人営業マンのスキルアップの為、商談と言う打席に今以上に立つ必要があり、立たせる事が今の私たちの役目だと思っております。

今回は少し硬い話になってしまいましたが、根は軟らか過ぎるくらいですのでお間違いなさらない様お願い致します。次は今度タイに赴任される伊吹産業(株)の横幕久治取締役様にバトンをお渡しいたします。「久治さん、タイで元気にやっていますか？」



## 平成26年度 SE講座・更新研修講師打ち合わせ会

日 時：6月13日(金) 15:00~16:30

場 所：機械工具会館 3階会議室

出席者：SE講師8名、更新講師1名、事務局2名

宇佐美専務理事より挨拶があり、本日まで出席された講師より、新講師を含めて自己紹介が行われた。

### 議 題

#### 1) 26年度講座集合教育日程・開催場所

SE講座：10月 9日～11日 (東 京) 機械工具会館  
10月 16日～18日 (名古屋) マザックアートプラザオフィス  
10月 23日～25日 (大 阪) 大阪研修センター江坂  
更新研修：11月 7日～ 8日 (東 京) 機械工具会館  
11月 14日～15日 (名古屋) マザックアートプラザオフィス

#### 2) SE年度SE教育、SE講座・更新研修総括

専務理事より昨年度の結果報告。

25年度は教育委員会にて目標とした受講生に対し基礎講座(目標100名、実績90名)、SE講座(目標120名、実績115名)、更新研修(目標100名、実績78名)でいずれも目標を下回った。

#### 3) 25年度講座アンケート報告

受講生のレベルが違っているため、あくまでご参考としていただく。特にリース会社からの受講生から難しいとのコメントが多い。

#### 4) 26年度SE講座・更新研修募集要項内容について

専務理事より内容説明。

募集要項の講座名、ご略歴、講座内容について確認いただき、期限はSE講座7月15日、更新研修7月20日までとし、ご連絡をお願いした。

#### 5) 26年度テキスト・テスト問題改訂について

テキスト・テスト問題改訂について内容の変更がある場合は、SE講座は8月15日、更新研修8月31日迄に連絡をいただく。

#### 6) ホテル予約先

東京会場は相鉄クッレサイン東京田町、名古屋会場はメルパルク名古屋、大阪会場はホテルパークサイドを予約。

#### 7) 26年度基礎講座受講予定者

6月19日(木)～21日(土)に開催。目標100名に対し104名の申込みがあった。

#### 8) 26年度SE講座、更新研修受講者について

(一社)日本工作機械工業会の受注実績及び予想傾向を参考に予測しており、上昇ムードを考慮し、SE講座130名、更新研修100名とした。

#### 9) 新設講座について

自動車産業の海外進出に拍車がかかり、グローバル化の波が国内専門にやってきた商社にも押し寄せてきており、理事会からの要望に基づき今年度より社員のモチベーションを高める講座をSE講座第3日目4時限目に講座を新設することになった。

## 金属光造形複合加工について

近年「3Dプリンター」が話題になっていますが、工作機械業界では更なる先端技術として「金属光造形複合加工機」が、脚光を浴びています。今回は、その内容をご紹介します。

### 1) 金属光造形複合加工とは

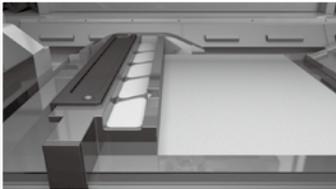
多工程で多種類の加工機械が必要な金型・部品をレーザーによる金属光造形とマシニングによる高速切削の融合により加工する方法です。

### 2) 金属光造形複合加工技術とは

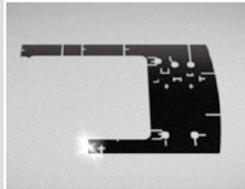
まず金属光造形を行います。金属光造形とは、金属粉末を薄く(0.05mm)敷き詰め、物の断面形状をレーザーで焼結、それを繰り返すことにより断面形状を積み上げて(積層)部品を作る工法のことです。

金属光造形複合加工技術とは、この金属光造形の途中(光造形を10回ごと。厚み0.5mm)で高速精密切削加工を行い、これを繰り返します。

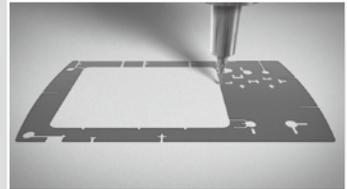
今まで切削加工では不可能だった金型内部への3次元水管の配置、深リブ、中空構造品もこの技術で対応できるようになりました。



金属粉末を敷き詰め



レーザー焼結



切削加工

### 【樹脂金型加工への活用】

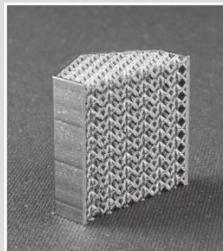
3Dデータを使用することにより複雑な形状の金型でも加工ができ、工期の短縮とコストの大幅削減ができます。従来比で工期1/3、コスト1/2まで削減した例もあります。

### 【部品製作への活用】

カスタムメイド部品(試作・小ロット品)の短納期製作、従来あきらめていた設計(中空構造品等)が、実現可能となります。



金型サンプル



3Dメッシュサンプル



人工骨サンプル

# 最近のニュースから

## マグネシウム加工の火災対策

東京都町田市で6月13日に起きた金属加工会社の工場火災は燃焼中に水をかけると、爆発的に炎上するマグネシウムが放水作業を阻み、消火活動が難航し完全に鎮火するまで38時間余りを要したことは記憶に新しいことと思います。近年、マグネシウムを用いた機械加工が増えており、マグネシウムは優れた機械特性を持つ金属ですが同時にその切削屑は発火しやすくその取り扱いには十分に注意する必要があります。

そこで消火器の専門メーカーである賛助会員株式会社初田製作所殿にマグネシウム加工の火災対策についてお聞きしました。同社は明治35年創業、消火器をはじめとする各種消火機器を通じて人の生命や財産を守ってきており、工作機械関連ではマシニングセンタや旋盤などの初期消火装置を開発しております。そしてマグネシウム加工用として開発された自動消火装置「アルゴナイトキャビネックス」を中心に、マグネシウム加工の安全対策についてこれからご紹介いたします。

### 1) 工作機械におけるマグネシウム火災の特徴と問題点：

工作機械の火災は、様々な要因により切削油への引火という形で発現する 경우가ほとんどのため、水溶性の切削油が推奨されています。しかしながらマグネシウムは水分と反応して水素を発生させると共に、万が一発火した場合は爆発的に燃焼することから、マグネシウム等発火しやすい金属を加工する際には非水溶性切削油を用いるか、或いは仕上げ加工等の場合は切削油を使用しないドライ加工をおこなうことが推奨されています。その為、マグネシウムを加工する場合にはマグネシウムそのものの危険性だけでなく、機械加工における発火の危険性が一般の機械加工よりも高まっていることに留意し、適切な安全対策を施す必要があります。また、一部ユーザー様では、マグネシウム加工においても水溶性切削油を使用されている例があります。この場合は、一旦火災になると水分と反応して爆発的に燃焼しますので、消火不可能といえます。

### 2) 金属火災用特殊放射器「メタックス」：

マグネシウムの金属火災は燃焼温度が極めて高い為、普通の消火器では消火薬剤が反応してしまい、全く効果がないだけでなく、かえって火災を拡大させてしまいます。その為、乾燥砂やグライ粉等を多量に堆積させて窒息鎮火させる方法が取られています。金属火災用特殊放射器「メタックス」は乾燥砂等と同様に化学反応を起こさずに窒息させるだけでなく熱を奪う冷却効果があ

り、より迅速に消火することが出来ます。しかしながら、これらの粉末系消火薬剤を工作機械に使用した場合、以下のような問題が考えられます。

- ① 機械の駆動部分等に入り込み、駆動そのものや加工精度に支障がでるため、オーバーホールをする必要がある。
- ② 現場確認等の理由によりそのまま放置すると、消火薬剤が吸湿して機械に錆を発生させる恐れがある。

### 3) マグネシウム用自動消火装置「アルゴナイトキャビネックス」の特長：

「アルゴナイトキャビネックス」はセンサーによる火災の監視及び検知から消火薬剤放出までの一切を自動で行なう自動消火装置です。粉末系の消火薬剤ではなく、アルゴン50%、窒素50%の混合ガスであるアルゴナイト (IG-55) を消火薬剤として使用しており、以下のような特長を持っている。

- ① 二酸化炭素やハロゲン化物がマグネシウムと反応して酸素を供給してしまうのとは異なり、アルゴンは一切化合することがなく、酸素を供給することがないため、より迅速に酸素濃度を低下させて窒息消火することが出来る。
- ② 機械に一切影響を与えず、消火後の復旧も非常に簡単。
- ③ 可動部の死角になるような場所にも消火薬剤が入り込み、消火効果を発揮する。
- ④ 自然界に存在するガスで構成されており、「オゾン層破壊係数ゼロ」「地球温暖化係数ゼロ」の環境にやさしい消火薬剤。
- ⑤ マグネシウム等の金属火災だけでなく、従来の切削油火災にも有効。

また、マグネシウムの金属火災は従来の炎センサーや熱センサーでは検知すること難しい場合があり、同社では専用の非接触型熱センサー「MIRセンサー」を勧めています。MIRセンサーはマグネシウムが燃焼するときに発する輻射熱を視野角内の平均温度として捉え、一定の温度以上になったときに火災と判断することです。

お問い合わせ先

(株)初田製作所 技術サービス部 小坂井様・吉岡様  
TEL 072-856-1293 FAX 072-856-1310



# 議事録から

## 第250回 定例理事会

日 時：5月9日(金) 15:00～17:00

場 所：名古屋 マザックアートプラザ  
オフィス棟4階会議室

出席者：会長、副会長1名、専務理事、  
理事24名、事務局1名

### 会長挨拶：

2014年度最初の定例理事会です。

新聞には最高益という字が目につき3月の工作機械受注も1,000億円越えという状況で周りの環境が良くなっています。その点については後程意見交換のところで皆様のお話をお聞きしたいと思います。

それでは付議事項から始めます。

### 【付議事項】

#### 1) 総会議案の件：

- ①平成25年度事業報告案と決算案について  
4月22日に増田会計事務所により決算内容について監査が行われ、監査報告時に三橋監事が同席。  
収支計算書、貸借対象表、その他決算諸帳簿類が適正である旨報告があった。平成25年度事業報告案及び決算案については総会第

1号議案として付議することで承認。

- ②平成26年度事業計画案及び平成26年度予算案について

3月の定例理事会にて承認された事業計画案に基づき各委員会が作成した予算案にて総会第2号議案として付議することで承認。

- ③定款一部改訂の件

定款第6章会計報告第26条に四半期ごとの専務理事による会計報告を加えた改定案を総会第3号議案として付議することで承認。

### 【報告事項】

#### 1) 流通動態調査平成26年3月結果、日工会短観

流通動態調査1では平成25年度38社の工作機械受注合計は日工会発表の内需受注合計に対して約65%となり、全正会員ベースでは約7割と推定される。

3月売上は前年同月比約40%と大きな伸びとなっている。

流通動態調査2では1月調査に比べ4月調査は消費税増税もあって全ての項目にわたって悪くなっている。

また日工会短観4月次も同様な傾向を示している。

## 第118回 調査広報委員会

日 時：5月15日(木) 15:30～16:30

場 所：機械工具会館5階

出席者：委員長、副委員長、委員6名、事務局2名

### 田尻委員長挨拶：

今年度第一回の委員会となります。

社内の関係で委員長を丹波副委員長にお願い

することとなりました。

皆様にサポートをいただくばかりであったかと思いますが、長い間ありがとうございました。

### 丹波次期委員長挨拶：

今期新委員長を仰せつかりました丹波でございます。いたらない点等あるかと思いますが、

全力を上げ取り組みたくご支援をいただきたいと思います。よろしくお願いたします。

#### 議 事：

##### 1) 平成25年度実績について：

調査広報委員会収支とインターネット関連収支の報告があった。

##### 2) 平成26年度収支(予算案)について：

###### ①調査広報委員会

消費税がらみもありコストアップにより微増。

###### ②インターネット関連

WindowsXP→セブンへの機能変更の費用をプラス。

##### 3) 今年度事業計画について：

###### ①日工販ニュースについて

###### A) 発行方針

・年間5回(5月、7月、10月、1月、2月)の発行、部数25年度実績ベースとした。

###### B) 編集方針

・表紙テーマについて、25年度までは特集テーマを設定していたが、設定なしとする。

・広告について公平性を考慮し、平成27年度については平成26年上期中に賛助会員メーカーに打診し掲載予定を取り決める事とする。また、広告欄について表紙ウラに加え裏表紙ウラも考慮し広告代を含め検討していく(表紙ウラ→5万円、裏表紙ウラ→3万円等)。

###### ②ホームページについて

ホームページ修正費用について1行修正に1,200円かかっており、修正料単価表が出ており、費用の妥当性について検討した。検討結果妥当と判断された。

##### 4) その他

次回委員会について、1月後半を取り決めた。

---

## 日工販西部地区正・副会員懇談会

---

日 時：6月25日(水) 16：30～20：00

場 所：石田寿し

出席者：西部地区正・副会員 15社、18名

赤澤委員長より挨拶があり、議題についての討議に入った。

① 情報交換：最近のマーケット情報について各会員より発言があった。

② 平成26年度西部地区行事について  
26年度の今後の行事について討議し下記日程

で開催することになった。

・製品研修会：9月22日(月) 大阪産業創造館

・営業研修会：10月22日(水) 大阪産業創造館

・懇親ゴルフ会：11月12日(水)

センチュリー三木ゴルフ倶楽部

・忘年講演会・懇親会：12月3日(水)

大阪弥生会館

・新春時局講演会：平成27年1月20日(火)

大阪産業創造館

・正会員・賛助会員情報交換会：

3月17日(火) 大阪弥生会館

## 海外と私



三立興産(株)  
国際営業本部長 執行役員  
**宇佐美 豊**

現在私は、国際営業本部兼海外営業部の所属で丸三年、海外案件の取り込み及び安全貿易管理業務に携わっております。最近ではグローバルな視点で物事を判断することが出来るようになり多少成長したと思いますが、つい三年前までは殆ど海外には関心はなく、まさかこの歳で海外を飛び回るとは夢にも思いませんでした。

弊社は海外拠点として、アメリカ、タイ、中国の三箇所で日系自動車業界のお客様をメインに活動しています。これまで海外営業部とは海外拠点のキャッチャー業務及び輸出入等支援活動が主な仕事で、どちらかと言うと縁の下の力持ちという役割を担っておりました。しかしながら昨今企業の海外進出はすさまじく、国内でも海外案件が大半を占めるようになり我々の活躍の場も増え、やっと日の目を見ることが出来る時代となってきました。私もこの二～三年、出張で三拠点の日系企業のお客様を訪問しておりますが、国内からドンドン仕事が海外に移管され、工場の新築、増築が目立ちます。国内とはまるで別世界のようで、商談をしても活気がみなぎっています。ただ、赴任者の方には習慣、国民性、日本からの指示等、それなりの苦勞があり会食時にはよく愚痴を聞いたりします。

私は元来胃が弱く、特に食事や水には充分注意を払いますが地方にお伺いする時は命がけです。お恥かしい話ですが、海外でも日本食しか食べたことが有りません。これでは海外営業失格かもしれませんが、全力でがんばっています。

私の課題は、国内営業担当の海外出張の増加に伴い、海外拠点とのより強固な連携を図り、安全危機管理及び安全保障貿易管理規定など管理面での業務を更に充実させることです。また、今後の海外進出拠点の選定を如何にするかということも課題のひとつです。インドネシア、メキシコ等へかなりの勢いで各企業が進出していますが、治安・法規制など問題が山積で慎重にならざるを得ない部分もあります。しかしそうかと言って時間をかけ過ぎる事も出来ず、また検討している中でお客様はさらに新興国へ進出される状況です。現状国内の景気はアベノミクス、東京オリンピック等により好調感はありますが、景気が何時までも続くわけではなく将来を考えれば海外に活路を求められないのが現状です。如何に効率よく身の丈にあった展開をしていくかが鍵となると思われます。

弊社も今年七十周年を迎えました。区切りの年として私も何か記憶に残る実績を残したく、第四の海外拠点作りに専念し、ここ一、二年を勝負の年と位置付けて更なる拠点作りに励みたいと思っております。

最後に、「百聞は一見にしかず」ということわざがありますが、以前の私はまさにその通りで実際に海外を訪れるようになりそれを痛切に感じました。

## 「火天の城」

山本兼一 著



JA三井リース(株)  
機械本部産業設備部部长代理

神田 茂

当方、様々な小説の分野の中で一番好きな分野は、時代小説です。

時代小説に於ける時代背景は、色々ありますが最も英雄が現れ読み手として楽しめる時代は、やはり戦国時代で間違いないと思いますが如何でしょうか。当代の作品の中で今回ご紹介させて頂く本書は、初版2004年と少し前のものなのですが著者 山本兼一氏が本年2月に病没された事もあり、同氏の作品を改めて読み返していた所に今回の御依頼を受けたものです。

本誌の主役兼英雄は、職人です。尾張熱田の宮大工棟梁 岡部又右衛門以言が、近江安土に「安土城」を完成させる迄を描いたものです。皆さま御存知の通り安土城は、織田信長最後の城です。日本史上もっとも独創的な天才 織田信長の頭の中で形造られた城ですから、当時として普通の城では無論無く、石垣を全て石積みとし、天守を七層五重の木製とする古今東西に例がないものでありました。

現在、日本の城といえば石垣で囲まれた造りが普通に思えますが、安土城が総石垣造の発祥だった訳です。

この命を受けて主人公が、様々な分野の職人を中心として、100万人を超える人々の力と3年の月日を使い、不可能と思われる事を可能にしてゆく訳です。本誌の中では、この長い戦いの過程を職人の知恵とチームワークに光を当てて、丁寧に「ものづくり」の根の部分が描かれているものです。又、「ものづくり」の過程として、「人づくり」が不可欠である点も面白可笑しく描かれております。

本誌の感想は、本質なのかもしれませんが、伝統の上に不可能を可能とする事で進化してきた「ものづくり」の素晴らしさと、時代小説の新しいパターンを見たことに感銘しました。

本誌は、エピローグとして安土城の焼失を描いており、当代最高の文化財は呆気なく灰となります。歴史に学ぶことは多い反面、前任者否定や破壊等は、人間のDNAなのでしょう。身近な組織や最近の世界情勢は歴史に学ぶでは無く、歴史は繰り返すが一番当てはまる言葉の様な気がするのは私だけでしょうか。

他方、造形物が灰となるも安土城に係った職人のDNAは以後の城づくりに活かされ私たちの目に映っているのだと、哲学的な話ですが人間や組織の進化とは「ものづくり」の進化を指すのでは無いのかと考えさせられました。

最後に本作は、映画化もされており映像美としても楽しめます。棟梁役は、西田敏行さんです。書籍として読む楽しさと又異なった感覚が得られると思いますので是非ご覧ください。

# 統

# 計

# 資

# 料

## 工作機械・FA流通動態調査 1

統計1

単位百万円

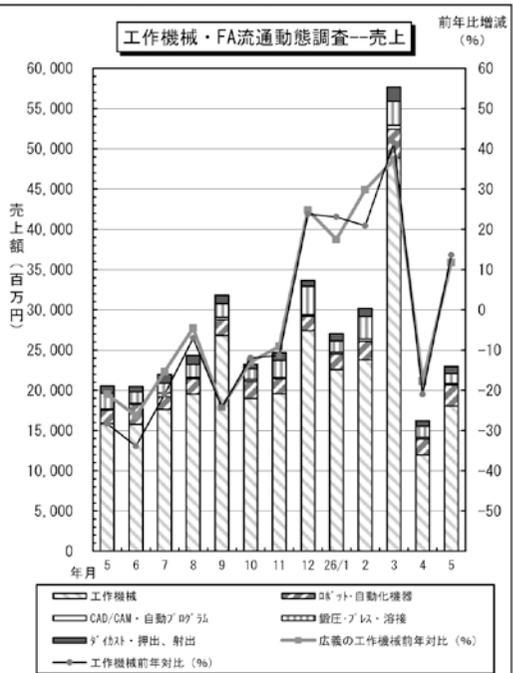
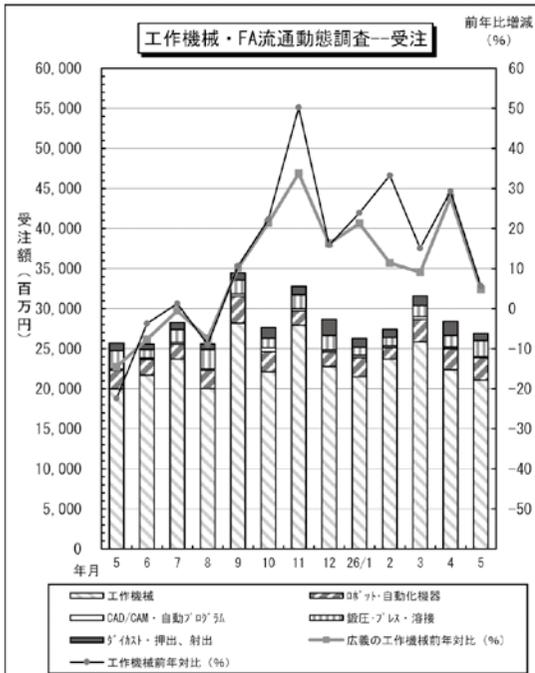
39社合計		受 注				売 上				
調査月次	26/5	前月比	前年比	26/1-26/5	前年比	26/5	前月比	前年比	26/1-26/5	前年比
工作機械	21,081	-6%	5.6%	114,493	20.7%	18,034	51%	13.6%	125,217	20.9%
広義の 工作機械										
ロボット・自動化機器	2,785	6%	20.1%	12,013	9.3%	2,610	31%	57.3%	12,411	17.9%
CAD/CAM・自動プログラム	153	-36%	-9.3%	1,259	27.6%	192	-10%	12.9%	1,443	48.8%
鍛圧・プレス・溶接	1,998	40%	-13.2%	6,844	-39.1%	1,215	-11%	-36.8%	9,719	20.1%
ダイカスト・押出・射出	888	-49%	-5.2%	5,975	17.2%	932	42%	-1.1%	5,289	-1.3%
小計	26,906	-5%	4.7%	140,584	14.1%	22,983	42%	11.8%	154,079	19.9%
工作機械以外の扱い商品	17,926	17%	13.6%	88,781	18.6%	20,067	45%	45.4%	93,982	23.1%
合計	44,831	3%	8.1%	229,365	15.8%	43,050	44%	25.3%	248,061	21.1%
従業員数	1,363	0%	1.2%							

統計2

単位百万円

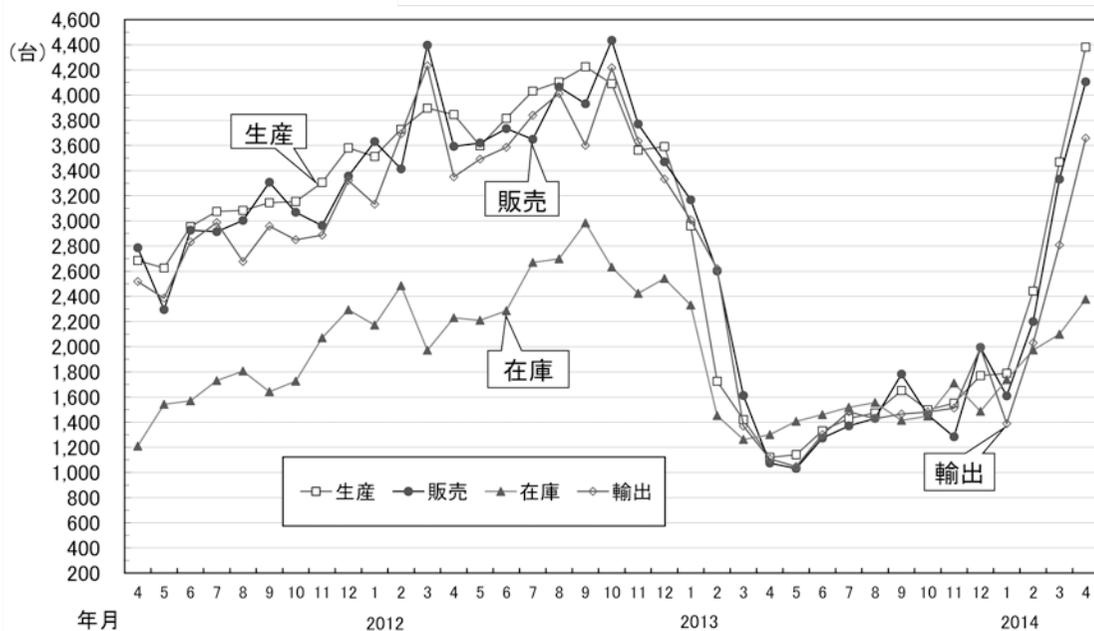
30社合計		受 注				売 上				
調査月次	26/5	前月比	前年比	26/1-26/5	前年比	26/5	前月比	前年比	26/1-26/5	前年比
直販	17,366	2.7%	7.1%	88,248	16.1%	18,175	60.8%	31.3%	100,190	23.0%
(内リース)	752	-10.5%	50.6%	4,424	38.7%	1,109	41.2%	63.2%	5,477	25.0%
内訳										
卸	5,813	2.3%	26.5%	29,926	24.1%	4,135	62.0%	-10.4%	36,118	45.6%
輸入	1,452	-0.3%	36.6%	7,862	42.9%	1,372	34.5%	57.3%	8,238	44.9%
輸出	8,433	8.1%	3.8%	40,219	11.5%	11,864	73.7%	82.2%	44,040	15.5%
(内間接輸出)	1,536	39.8%	69.5%	7,699	36.0%	1,622	90.8%	108.2%	7,614	10.8%
従業員数	997	-0.3%	0.0%							

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

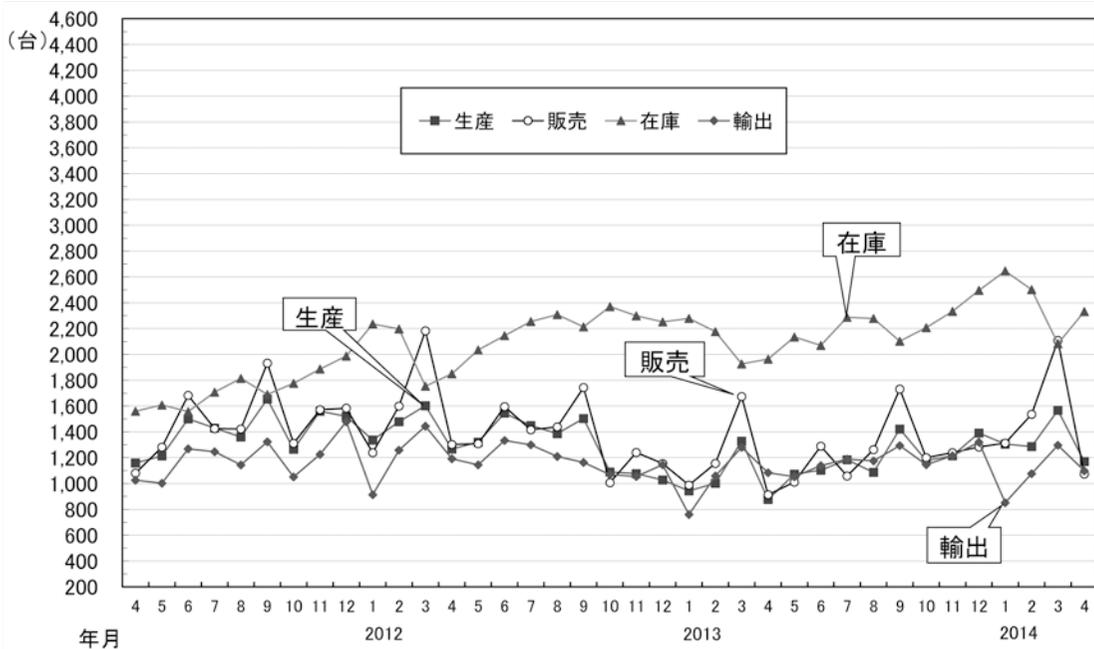


# 見てわかる 3年間の代表2機種トレンド

## 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」

## 工作機械業種別受注額(2014年4・5月)

6月17日発表

(単位:百万円、%)

	2013年 累計	前年比	2014年 1~5月 累計	前年同期比	4月分	前月比	前年同月比	5月分	前月比	前年同月比
1. 鉄鋼・非鉄金属	11,473	157.0	4,957	144.8	663	62.5	101.4	1,239	186.9	166.1
2. 金属製品	18,278	128.1	8,012	117.8	1,359	62.9	156.0	1,455	107.1	113.1
3. 一般機械 (内金型)	162,918	101.8	70,416	119.8	14,348	100.6	131.5	13,910	96.9	107.8
4. 自動車 (内自動車部品)	25,747	117.6	9,678	106.8	1,472	71.0	101.8	2,149	146.0	101.8
5. 電気機械	123,560	106.0	62,481	144.8	11,896	87.9	124.6	13,838	116.3	172.9
6. 精密機械	82,252	112.7	42,262	159.4	9,220	90.8	163.1	8,537	92.6	184.1
5~6. 電気・精密計	19,948	99.6	8,420	103.7	1,804	106.7	123.8	1,256	69.6	83.5
7. 航空機・造船・運送用機械	14,129	88.3	6,888	126.2	1,535	98.1	146.6	1,925	125.4	174.7
3~7. 小計	34,077	94.5	15,308	112.8	3,339	102.6	133.3	3,181	95.3	122.0
8. その他製造業	22,548	118.8	6,787	106.9	1,148	64.8	89.8	1,064	92.7	87.6
9. 官公需・学校	343,103	103.5	154,992	127.2	30,731	93.6	126.8	31,993	104.1	129.4
10. その他需要部門	12,201	118.3	4,747	98.2	1,159	140.7	158.8	1,090	94.0	91.6
11. 商社・代理店	5,134	159.3	829	107.8	82	80.4	82.8	202	246.3	77.7
1~11. 内需合計	5,561	95.5	2,373	105.5	366	69.1	115.1	455	124.3	92.5
12. 外需	5,053	155.3	1,855	129.8	498	134.2	150.9	294	59.0	62.7
1~12. 受注累計 (内NC機)	400,803	106.6	177,765	125.7	34,858	92.0	127.9	36,728	105.4	125.9
	716,246	85.6	395,444	140.9	87,026	96.2	159.0	83,769	96.3	123.3
	1,117,049	92.1	573,209	135.8	121,884	95.0	148.7	120,497	98.9	124.1
	1,086,734	91.9	557,663	135.5	119,385	97.7	149.3	118,053	98.9	124.4
販売額 (内NC機)	1,094,673	82.3	545,190	123.3	81,647	47.1	131.1	98,380	120.5	142.5
受注残高 (内NC機)	1,066,968	82.5	530,905	123.4	79,549	47.2	131.6	96,323	121.1	143.4
	566,113	104.1	592,565	113.1	570,448	107.6	115.1	592,565	103.9	113.1
	539,129	103.8	564,720	112.8	542,990	108.0	114.9	564,720	104.0	112.8

(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

## 会員・業界消息

---

### 代表者変更：

東部地区正会員	(株)豊通マシナリー	取締役社長	澤山博樹
中部地区正会員	サンコー商事(株)	取締役社長	小島 徹
メーカー賛助会員	三井精機工業(株)	取締役社長	奥田哲司

## 行事予定

---

提案営業力&技術提案力向上研修会(前期)	7月16・17日	機械工具会館
提案営業力&技術提案力向上研修会(後期)	8月28・29日	機械工具会館
政策委員会・定例理事会	9月3日(水)	大阪産業創造館
SE教育「SE講座」(東京)	10月9~11日(木~土)	機械工具会館
SE教育「SE講座」(名古屋)	10月16~18日(木~土)	マザックアートプラザオフィス棟
SE教育「SE講座」(大阪)	10月23~25日(木~土)	大阪研修センター江坂
SE教育「更新研修」(東京)	11月7~8日(金・土)	機械工具会館
政策委員会・定例理事会	11月13日(木)	安保ホール
SE教育「更新研修」(名古屋)	11月14・15日(金・土)	マザックアートプラザオフィス棟
西部地区講演会・忘年懇親会	12月3日(水)	大阪弥生会館
中部地区講演会・忘年懇親会	12月4日(木)	メルパルク名古屋
西部地区講演会・忘年懇親会	12月5日(金)	KKRホテル東京
定例理事会	平成27年1月8日(木)	第一ホテル東京
賀詞交歓会	平成27年1月8日(木)	第一ホテル東京

### 展示会

IMTS2014 (International Manufacturing Technology Show)	9月8日(月)~13日(土)	McCormick Place, Chicago
JIMTOF2014 (第27回日本国際工作機械見本市)	10月30日(木)~11月4日(火)	東京ビッグサイト

### 訃報

ご逝去の報に接し心からお悔やみ申し上げます。(6月26日)

乾 正樹氏 (山下機械(株) 取締役社長) 享年63歳

## 編集後記

- 梅雨の季節は何かと憂鬱な気分になりがちですが、ちょっと目線を変え、廻りを見渡すと、シトシト雨の中、色彩鮮やかな紫陽花があらこちらの庭先に咲いているのが見え、心が和みます。又、梅雨の合間の晴れた空からは力強く眩しい日差しが射し、もうすぐ夏だよ！ という勢いみたいなものも感じさせてくれます。

景気も同様に、消費増税の影響で上半期は何かと伸び悩んでおりますが、海外需要が下支えをしながらけん引し、下期にかけては国内の景況感は好転、需要も緩やかに回復する模様ですので、もう少しこの憂鬱な時期を忍耐強く頑張っていこうと思っている今日この頃です。(手塚)

- 早いもので2014年も半年が過ぎ、JIMTOFもそう先ではない時期に近づき、あっという間に年末(気が早すぎ?)になってしまう気がしてきました！。

時間の経つ早さを感じながら、近年の当工作機械業界も世代交代の波が激しくなっており、私共リース会社にもオーナー一族の方々の「お悩み」を聞かせて頂く場面も多くなってきています。中小企業さんの課題、お悩みは概ね「人材育成、評価、コミュニケーション促進、モチベーション維持、技術継承」などに集約されている気がします。オーナー系一族の方はそんな課題を共有する場はなかなかないとお聞きするため、「勉強会&懇親会」等を企画すると反響が高い気がします。調査広報委員会としても、こんな記事などを企画していくと反響があるかもしれません。

皆さんのご活躍をお祈り致します！(関)



「日工販ニュース」 Vol.2—2014

平成26年7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)牧野フライス製作所 関 秀利 (日本GE(株))