

日工販ニュース Vol.2—2016



もくじ

第47回 通常総会	2
「会長挨拶」	富田 薫 2
「議事録」	4
「記念講演：経営者の資質と人材育成」	佐伯武彦 6
「懇親パーティー」	18
スポーツ名場面	伊吹産業(株) 菅谷 浩司 25
私の読書評 「プリンシプルのない日本」	浜松貿易(株) 村松 琢也 26
話題の技術 「最新鋭の複合加工機の説明」	中村留精密工業(株) 広瀬 友康 27
議事録 「理事会」「IoT勉強会」「中・西部 正・副会員懇談会」「西部ゴルフ」	30
私の好きなお店	ワシノ商事(株) 加藤 善久 35
SE教育 「平成28年SE教育『基礎講座』実施報告」	36
「平成28年度『SE講座』・『更新研修』講師打ち合わせ会」「合格者」	
リレー随筆	(株)ジーネット 堀口 大樹 40
ひとくち豆知識 「新営業マンのビジネストーク」	41
私の軌跡	(株)カナデン 池尻 悟 42
統計資料 「FA流通動態調査1」「マシニングセンタ・NC旋盤動向」	44
「世界の工作機械生産額」「国別輸出入・消費額」「工作機械業種別受注額」	
工作機械と私	JA三井リース(株) 吉田 匡彦 49
海外だより	伊藤忠マシンテクノス(株) 近藤 陽介 50
消息・行事	51
会員会社	53

会長挨拶



日本工作機械販売協会 会長

富田 薫

(株)トミタ 取締役社長

第47回通常総会は皆様のご協力のもと、無事終了しました事をご報告致します。

昨年(2015年暦年)の日本の工作機械受注額を振り返ってみたいと思います。総額は1兆4,805.9億円で総額としては史上3番目の好成績であり、そのうち外需は8,943.5億円、内需は補助金等の恩恵を受けて久振りに5,862.4億円となりました。さて今年ですが、補助金の採択が6月との事で、内需は現在までは低調であり、外需も今一步です。今後の日工販会員の努力に期待をします。

自動車の世界販売台数が2016年に約9,000万台弱になり、その内先進国が3,800万台強、新興国が5,100万台強となるそうで、更に2035年には世界の自動車販売が1億5,000万台になるとの予測もあります。1人当りの年間所得が7,000ドルを超えた新興国の自動車需要が爆発的に伸びます。つまり、今後の自動車の生産、販売の伸びる地域は新興国が中心となります。

今後、工作機械の販売を伸ばすには、好むと好まざると海外、特に新興国での工作機械のシステム受注に注力する必要があります。

IoT (Internet of Things) の文字が新聞等に毎日の様に載っています。工作機械とインターネットが連結し各種情報のやり取りが盛んになります。工場内機械稼働状況の数字見える化や機械故障時のリモート修理等が普及するでしょう。更に我々業界にインターネットの工作機械販売がどの様に影響するのか?それを我々が如何に営業マンの対面販売の方が、優位性があると証明するのか?今後の課題です。

上記の様な状況を考慮して、日工販の役割ですが、第1に営業マン教育の強化です。ユーザーの技術的要望の解決引き出しを多く持つプロの営業マンが必要であり、日工販としては、各種教育セミナーを提供して営業マンのレベルアップに協力して行きたいと思います。

第2に各種情報の提供です。補助金、助成金、税制改正等の情報を会員各社に迅速且つ的確に提供し、必要があれば関連官庁のご協力を戴きセミナーを開催します。

第3にメーカー各社との情報及び人脈作りです。各メーカーのご協力を得て、工場見学会、新製品情報勉強会の開催、又メーカー営業マンと会員各社との情報交換会を積極的に実施し、より一層連携を進めたいと思います。

上記内容の一つひとつを実行して行く事により、会員各社がキラリと光った魅力的な会社になって戴く事を切に希望致します。

引き続き日工販に対し、ご支援をよろしくお願い申し上げます。

議事録

日 時：平成28年6月6日(月)

13：10～13：45

場 所：第一ホテル東京

日本工作機械販売協会 第四十七回通常総会 平成二十八年六月六日 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 二十七年決算報告 並びに決算承認の件 第二号議案 二十八年決算計画案 並びに予算承認の件	閉会	記念講演 講師 佐伯武彦氏 兵庫県加西市副市長 北倉鐵道(株)副社長 演題 「経営者の資質と人材育成」
--	------	---	----	---

【議 事】

1.開会(13：10)

宇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51社(58名)、うち議決権行使者は51名、有効な委任状提出27社、合計78社であり、現在の在籍正会員数は78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

富田会長より、「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条に従い富田会長が議長に就き、第1号議案から第2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27年度事業報告並びに決算案承認の件

- ① 議長が事業報告書の「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27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。
- 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) 第2号議案

平成28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27年度事業の大要を引き継ぐとともに、各行事の継続実施と充実を図る。
- 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。

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

『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）

日工販第47回通常総会に引き続き記念講演が131名の参加者を迎え、篠原総務委員長の講師紹介があり14時10分より1時間30分にわたり開催されました。

当日佐伯氏の講演を聞けなかった会員の皆様に講演要旨をここに紹介致します。

講師略歴

川崎重工業(株)入社、川崎重工業モータースマニファクチャリングUSA社長、川崎重工業(株)副社長を歴任。現在、北条鉄道(株)副社長、加西市副市長。



経営者と社員：

最近大手企業を始めとして不祥事が多くなってきています。これはやはり経営者の資質に問題があると思います。

なぜこのような不祥事が大問題なのか、ちょっと切り口を変えて見ますと、例えば皆さんのお子さんや娘さんのご主人がその問題の会社に勤めておられるとすると、従業員側の立場となって考えた場合、一体この会社の経営者の決断、動向は許しがたい出来事で、どれほど従業員に大きなダメージを与えているか。私の友人で息子さんと弟さんがシャープに勤めている人がいます。いつ解雇されるのかと悩んでいます。

経営者の皆さんはその場その場で人員削減するなど適切な処理をすれば良いけれど、従業員の立場になって一度考えたことがあるのであろうか。一生の大問題なのです。

今三菱自動車の事が大きく報道されていますが、工場の下請けのみなさんはこれからどうなるのかと、それを考えたら経営者の責任は大変重いのと思わざるを得ないと思います。

ここに居られる皆さんは経営の幹部の方々ばかりですがやはり従業員の立場でものを考えて頂いて、どんなことが皆の幸せになるかということを考えて頂きたいと思います。

アメリカ工場閉鎖命令：

1974年に川崎重工業はアメリカ中西部のネブラスカ州、州都リンカーン市にオートバイ工場を作りました。そして7年間連続赤字で合計75億円の赤字を出し、本社で調査した結果この工場は閉めざるをえないとなり、1980年8月私に工場閉鎖をして来いとこの命令でした。

当時は自動車労連UAWが非常に活躍している時代でした。日系企業にUAWが労働組合を作ろうと必死になっている時に、お前が行って労働組合結成とならないように穏やかに工場を閉めて来いと、いう命令を受けて私は当時43歳で参りました。

ホンダさんよりも5年早く、トヨタさんより



司会 篠原総務委員長

も9年早くアメリカに進出し、オートバイ工場を作って75億円の赤字を出した会社でした。本社の財務部が2年間調査してきましたから閉鎖の計画はきちっと出来ていました。

そこに行ってもまず間接従業員を70名解雇、次は直接従業員を100名解雇、その次は80名解雇と計画がすべて出来上がっておりました。私は120名いた間接の従業員から言われた通りまず70名を解雇しました。そして次に100名を解雇するのですが、その100名の中に30番目に旦那、99番目に奥さんというご夫婦の従業員がいました。

アメリカでは入社歴の若い順に解雇してゆくの一般的なルールです。当時失業率が13%で、市中金利が22%でした。こんな時にこの夫婦が解雇されたら家族はどうなるのかと私自身は悩みました。ほとんどの事は即決でき悩むことはなかったのですがこの時ばかりは3日間悩みました。

私はそれまで明石で中小企業の下請けの社長さんといろいろ懇意にご指導頂いて、経営者というのは孤独である、いざという時は従業員が辞めると言っても居てくれとは言わない、あるいは非情でないといけない。本当に苦しい時は非情の心で経営を判断しなければいけないとよく聞いていました。

会社を閉めようとしている時に、この99番目の人を解雇するかしないか先輩に相談したら、お前が社長だからお前が決めることだと。二人

とも解雇されたらこの家族はどうなるのか、明日から健康保険もきかないし、給料も無くなる。これが人間としてすることかと3日間悩んだ末、98名で解雇を止めました。その奥さんは涙を流して自分が辞めるから旦那を残して欲しいと言われました。ルールは変える訳にはいかないから、また再開する時があったら旦那さんと呼ぶからご主人の退職は我慢して欲しいと言いました。

最後の踏ん張り：

そしてしばらくしたら明石から次の80名を解雇しろと指示がきました。当時350名残っていますが、仕事が無いのです。製品のオートバイが売れないのです。スノーモービルが山と在庫がありました。

何としても耐えようと農機具の下請けや、クライスラーのシートの下請けの仕事などを必死になってやっただけでも十分な仕事が無い。しかし80名を解雇したらもうこの会社は二度と再建出来ないと思い、今後の対応は私に任せて下さいと本社に言って、350人の80人解雇の代わりに全従業員の給料の2割カットして従業員の解雇の代わりにすると決めました。

私も日本人駐在員を含めて全員給料を2割カットする代わりに1週間に3日だけ働いてくれと言いました。1日9時間、一週間27時間働いて後の4日間はアルバイトでも何でも良いから働いてくれ、そのうち立ち直ったら頑張るから、誰か他人の犠牲で自分だけ幸せになろうとは思わぬ、と全従業員に言いました。

多くの従業員から良い決断をしてくれたと言われ、週3日稼働で7カ月続けた。

そうしたらハーレーダビッドソンが倒産しかけて、国会では輸入車が同社を痛めているからと700cc以上は15,000台以上の輸入車には45%の関税をかけるという法案が可決されました。

川崎重工業とホンダは現地生産しており、メイドインU.S.Aですから輸入車ではありません。

それから現地生産の準備が始まって大型の一番儲かる1,000ccの注文がどっと来て、2億5千万円ほどの利益が出てクリスマスボーナスとして200ドルやる事が出来、みんな大変喜んでくれました。

翌年は45億円ほどの利益が出て半分ほどは本社にお返しして、その後現在までずっと黒字で続いてきています。アメリカ工場は閉鎖せずに済んだのです。

その後のアメリカ工場：

リンカーン工場の社長時代には、将来はそのオートバイ工場の横で鉄道車両を作ろう、その隣で航空機工場もやりたいと従業員に夢を語っていました。2000年に車両事業本部長として帰国して、その翌年リンカーン工場敷地内に車両の製造工場を作ってニューヨークの地下鉄車両を作り始め、今ではその工場は地下鉄車両の製造でいっぱいです。

工場を閉めないで必死になって頑張った結果良い工場に出来上がり、そして今年念願通りボーイングの飛行機の部品工場としても製造認可が取れ製造を始めた、長年従業員に夢を与えてくれて有難うと現地の従業員から新年のメールを頂きました。

隣のミズーリー州に汎用機のエンジン工場を作り、今はリンカーン工場と合わせて3,100人位の規模になっています。

やはり企業を運営する限り苦しい時もあります。だけどそれをどうやって耐えるか、どうやって従業員を導いていくか、これが経営者の大きな責任ではないかと私は思います。

災害は忘れたころにやってくる：

川崎重工業の昨年9月に開催された幹部OB会で、あるOBが今年の会社の経常利益が過去最高で950億円程度になるらしい。もう少し頑張って1,000億円にして欲しいと発言しました。私は丁度社長の横にいましたので、彼に「絶対に1,000億円にするな。1,000億円

から溢れるような利益になるなら別だが、無理をするとどこかに歪がくる。無理はするなよ。」と言いました。

その後、造船カンパニーで問題が起き、230億円の特損を発表せざるをえなくなりました。振り返ってみますと川崎重工も10年に一度、とんでもない失敗を起しています。

1995年では車両事業部で注文をたくさん取りすぎ、生産部門が大混乱し大損を出した事があります。ニューヨークの地下鉄やらマンハッタンの鉄道車両を受注して、品質不良の手直しの繰り返しで大混乱しました。丁度私が役員になり社長特命事項でリンカーン工場からニューヨーク工場に、生産技術指導に言った頃です。そしてその10年後、2005年では私が副社長の時ですが、航空機で大損を出しました。ブラジル・エンブラエルより受注して主翼の仕事ですが1機200万円の赤字で、何機やっても200万円の赤字で、毎月岐阜工場へ行きました。合理化、現場改善を行いやっと1機100万円位の赤字におさまり、エンブラエルの工場に行きました。

これがブラジルの工場かと思うほど川崎重工業の工場よりはるかに素晴らしい。これには勝てない、我々が思っていたより相手のレベルは、はるかに高いことが分かりました。

そして2015年、今回のブラジルの造船事業の特別損失です。これに関して三菱重工業もIHも川崎重工業もブラジルでの造船事業で大損をだしてしまったのです。

技術革新の壁 (1) :

副社長の時にオートバイ事業も担当しておりました。当時リッター200馬力という壁がありました。いつの時代も技術革新には壁と言うのがあります。自動車で1,000cc、200馬力は出ません。オートバイだから出る訳です。今までは196馬力、今年の新商品は202馬力と開発計画で決めました。

ところがいろいろ実験を繰り返しても、どう

やっても202馬力が出ない。196馬力しか出せない。エンジンのシリンダーヘッドに排気バルブと吸気バルブがありますが、排気バルブのバルブ径を大きくしなければ馬力は出ません。真ん中にプラグがあって4つのバルブがついています。4気筒ですから16バルブがついています。バルブを大きくするとバルブとバルブのクリアランスが小さくなります。馬力が上がってヘッド内の圧力が上がりクリアランスが小さいのでシリンダーヘッドにクラックが出ます。

切断してみると必ずピンホールがあり、馬力を上げたらどこかの気泡から割れる。

私は当時趣味で日本刀をやっていました。鉄を折り返し、折り返し叩いて材質を変えて行くのです。そこでダイキャストのシリンダーヘッドを鋳造し取り出してすぐにヘッド部分をエアハンマー叩いてみたらどうかと、提案しやってみたら何度テストをしても、馬力を上げてても一か所も割れませんでした。ピンホールがつぶれたのですね。結果として100%合格で202馬力が出た経緯があります。

それは何か、私が強引に202馬力出せと命令して、出ました報告があってもどうして出たか部下に確認する必要があります。確認しないと三菱自動車の燃費問題と同じ問題が生じます。202馬力を発売した時、恐らく競合他社は購入して分解して必死で検討されたと思いますが川崎重工業の鋳造技術はすごいと思われたかも知れませんが、現実には鋳造した後叩いたのです。言ってみればアルミ鍛造です。現実にはそうやって202馬力の壁を越えていったのです。

技術革新の壁 (2) :

かつてカワサキでHIという2サイクルの3気筒の名車のオートバイを作った時、180キロでタイヤがバーストしてしまうのです。半年くらい発売計画が遅れましたが、タイヤメーカーさんをお願いして新しく開発していただきました。それでタイヤコードに使用するナイロ

ン66という新しい繊維が開発されました。Z1という今でも残る川崎重工業の名車ですが、これは試作から馬力がずっと出てエンジンと車体のバランスの良い車でした。しかし、5,000キロ走ったら馬力が強すぎてチェーンが伸びるので。チェーンが伸びたらスプロケットのギアの山が崩れてくるからギアも変えなければなりません。

いくら良く走ると言ってもお客さんは5,000キロでチェーンを交換してくれとは言えません。それで一生懸命やって開発したのがリットンチェーンというローラーの中にグリースを詰めてオリングを入れたチェーンが開発されました。

やはり一つの壁を超える時にはそれなりの難しい難問があるけれども、その壁を超えた時に初めて新しい技術革新の道が開けてくるのです。工作機械であっても精度をもうひとつ上げようとしたときには、必ず一つの壁がどこかにあって、その壁を乗り越えた時に新製品のマーケットが広がるのです。しかしその壁にぶち当たった時のトップがどう判断するのか、正々堂々と正面から行くのかが問題です。

不具合が出てどう解決するか、どう決断するか、情報をどう伝えるかは各企業の社風であり、経営トップの信念でもあります。

隠す癖がつくと次から次へと広がることがあります。ここが経営者の判断です。

芝刈り機用エンジン工場の立ち上げ：

アメリカの二輪車工場の再建は幸運だったかも知れませんが、私が行って帰ってきた後でも、再建後ずっと黒字です。

一般的に経営を立て直して、再建の名士と言われてもその人が退いて2、3年でひっくり返るような状況では再建したことになりません。やはりその後ずっと続いてある程度良くならないと再建したとは言えないと私は思います。

アメリカで350人から今は3,000人になりましたが、従業員は非常に喜んでくれています。

カワサキは長年アメリカのジョンディア社に汎用機エンジンを販売しておりました。当時、ジョンディアから150ccの芝刈り機用エンジン月10万台の引き合いが来ましたが、日本で作っては円高で採算がのりません。しかし、これを断ったらドミノ現象で他の大型エンジンも断られるかもしれない、それなら赤字でも受注するか、それとも危険を覚悟でおことわりするか議論していました。

当時私は日本に戻り企画部長をしていました。私はアメリカがマーケットで汎用機エンジンの下請けも多いならアメリカで作ることを提案しました。そんな手もあったかと事業計画書作成を命じられ早速作成しました。

しかし、誰もそのためにアメリカに行こうと言う人は居らず事業計画書を作成した私がエンジン工場の立ち上げまで行けと命じられ、1年だけと言うことで行きました。結果的にその後11年滞在することになりました。

アメリカでエンジンを作り出してもジョンディア社は計画通り買ってくれず、また他のメーカーにも売れません。

そこで、本当に売れそうな550ccのVツインエンジンを開発しようと、日本から3名のエンジニアを連れて来て、現地で開発しました。これは自信作で絶対に売れると見込んだエンジンです。

エンジンの販売の営業には私の信頼する部下を販売会社の社長にしましたがこのエンジンも1台も売れません。

芝刈り機メーカーは5社ほどですから、この5社を攻めればいい訳です。販売会社の社長である友人は、これはやはり無理です、良いエンジンでも今まで取引があった所からコロッと変えてはくれません。カタログ、ビデオ、サンプルを持って行きましたが1台も売れませんかとのことです。

1週間考えぬいた末、我が社のエンジンが適合する一番よく売れている芝刈り機を買ってくるように指示しました。5,500ドルで買ってきて

カワサキエンジンに積み替えました。そしてそのメーカーに持参し社長他幹部の前でテストをしました。まずはエンジン音を社長は褒めました。

芝刈り機のエンジンはアイドリングが800回転、Max.3,600回転でこれは全部決まっています。スタートでは刃を上あげ、負荷をかけずにスタートし、回転を上げながら刃を下して草を刈っていきますので、瞬間的に重くなります。しかし、我々のエンジンはフライホイールを従来の常識の1.8倍位重い大きなものを付けました。アイドリングのまま刃を下ろし草刈りを始めることが出来、比較テストして明らかに違いがわかり、社長よりただちに我々のエンジンの採用が決まりました。

次のメーカーからも1台ずつ買ってきてエンジンを載せ替えて同じように比較テストをしました。その結果次々とカワサキ製となり、更にはエンジンの大型化の注文もあり今ではプロ使用芝刈り機の95%がカワサキ製となりました。昨年は58万台生産し生産できず大分お断りしたそうです。

やはりもう一歩、ちょっと努力するだけでマーケットが開けるのに従来通り、カタログは作り、ビデオも作り、サンプルエンジンも持って行きました、説明も一生懸命やりましたが全然売れませんでした。道は開けません。商売はそんな甘いものではありません。

折角作ったのだから一所懸命考えねばなりません。150人でスタートしたエンジン工場が今では1,000人以上の工場になり利益も良く出ています。

私はみなさん方の努力の中にもう一歩何かないか、という執念のような考えが必要ではないかと思っています。

国内オートバイ事業：

アメリカから1回目帰って来てオートバイ部門の企画を担当していましたが、オートバイ事業は20年以上赤字でした。経理内容見てもど

こも削るところはありません。そこで開発の機種を削減するしかないと思いました。

毎年7～8機種開発していました。その半分の4機種の開発を止めましょうと提案しました。多くの反対もあり本社も不満の様でした。しかし前年は120億円の赤字、今年110億円の赤字、そして来年は100億円の赤字。こんな事業は続けて行けるはずがありません。私は生産企画部長も兼務でしたので予算も人事権も全部握っていましたので、4機種開発中止を進めることにしました。勿論上司のしぶしぶの承認も取っていました。

川崎重工業というのは、いろいろの事業部がありそれも国家的事業で、プラント、航空機、鉄鋼、車両、ガスタービンなどの事業部があり、そしてオートバイ事業が後から生まれたのです。家庭で言えば長男が医者、次男が弁護士、三男が大学教授の名門家庭で、我々オートバイ事業は一番末っ子でパチンコ屋をやっているようなものです。売上が大きいようだけれどいつまでもガラが悪いし、何か家風に合わないし、そこで利益でも上げればよいがいつまでも赤字続きですから、いつかは必ずつぶされるか分社されます。

今年は機種を切るしかないと主張しました。8機種あって1機種の開発が4年で20億円位かかっています。金型の費用がそのまた8割位かかるのです。

やはり私は運がいいのです。当時何の特徴もないEX250と言う国内販売の機種が売れたのです。正直言ってたいした車ではないのです。なぜ売れるのだろうか？営業部門が年間2,500台の販売計画をたてたのを1か月で2,500台の注文が来るのです。しかし1か月2,500台の生産は無理で1,100台しか作れない。治工具がなくて出来ないのです。

事業本部長は増産を求めましたが治工具の増産準備は止めました。従ってずっと1年以上バックオーダーが続きました。バックオーダーとなると値引きはありませんしクレームもなく全部

売れます。他の残ったモデルも売れてしまったのです。

お客さんがオートバイの購入を決めるのは大部分奥様が決めます。このオートバイは、どう見てもあまり走りそうでない。お父さんオートバイが欲しいと言っているけれど、これだったら事故の心配はないから買ってもいいですよ、ということで買ってくれました。本音だったそうです。運がついている時はこうなんです。そのEX250はずっとベストセラーで毎日毎日代理店から矢の催促で前金は入ってくるし、違う色でもそれでいいと買ってくれるし、少しぐらい傷があってコンパウンドで磨けばこれでいいと買ってくれました。

100億円の赤字予想だったのが3月決算したら18億円の黒字です。事業というものは良い方向に行けば従業員も明るくなります。よく働いてくれます。それから1ドル78円の時以外はずっと黒字になりました。

車両カンパニー：

私は本当についていましたが、2000年に社長から車両カンパニーに戻ってきて何とかしてほしい。10年以上毎年何十億円の赤字続きで困っている事業部なのです。

着任後の最初の挨拶で、私は従業員に言いました。君達全従業員が給料なしで働いて帰る時に、今日は一日汗をかいて健康に過ごさせていただきましたと、1万円ずつ全員が置いて帰ってくれたら丁度赤字がゼロになる、これがここの事業部実情ですという話をしたのを覚えています。

ただどこをどう変えたかと言うよりあらゆるところを見直しました。整理整頓から始めて一年後に18億円の黒字ができました。そして二年目も、三年目も、現在まで一度だけ赤字がありました。ずっと黒字が続いています。

今年その車両事業部から6月に川崎重工業の社長が生まれる予定です。私の部下から川崎重工業の社長が二人、副社長が5人で私を入れ

て6人です。常務が7人生まれました。やはりどうやって部下を育てて行くのかいうのを最後に皆様にお話ししたいと思います。

プロジェクトX：

好運にも私には失敗というのが今までありませんでした。失敗というのは途中で止めるから失敗なのです。止めなかったら終わるまで成功するまでやれば失敗はないのです。

ご存知かと思いますが、NHKのプロジェクトXという番組がありましたね。中島みゆきの「地上の星」の音楽で始まる番組ですが皆さんの中にもご覧になった方が多いと思います。あれは企業の経営者から言えば全部失敗作なのです。川崎重工業のドーバートンネルを掘ったことでもこの番組に出ました。やはりどのプロジェクトも最後は成功しておりますが、経営者から見れば、もとをただせば失敗作なのです。最初の計画時のドーバートンネル工事はそれほど難工事と見ていなかったのです。それが途中で硬い岩盤で行き詰り、三菱重工業も行き詰まり双方前に進めなくなったのです。

そこで川崎重工業は技術研究所総力を挙げて対策のバイトを開発しました。そして川崎重工業の方が早く解決し早く進んで成功報酬を得て最後は利益が出ました。

しかし、もし立派な経営者だったら最初からそこに岩盤があって、この時にバイトを交換して手こずるがそこをこういう風に解決したら予定通りに行けますよと、準備万端整えるのが正しい管理者であり経営者なのです。

黒四ダム、マツダのロータリーエンジンも番組に出ました。黒四ダムでは、あそこで死者が出るなど予測していなかった。マツダのロータリーエンジンも途中で止める、もう研究開発は止めこのプロジェクトは止めと言われても細々と屋根裏でも研究を続けた。技術者の奥さんからもう貴方とは離婚すると言われるほど苦労して、エンジニアが最後に辿り着いた成功物語が、あのプロジェクトXなのです。

本当にまともな経営者なら技術者が最初からその困難な途中の経過も計画の中に入れて計画していればこれが一番正しいのです。

だから経営というのは非常に難しいのですが、これは大変だなと思ってどこから取り組んでゆかかです。

プラント事業部：

私が副社長の時にプラント事業部が20年間で2千億円の赤字をだして、もうこの事業を止めようと社長が言出しました。

一年に100億円、毎年の赤字です。この事業部でやってきたトップ全部は赤字の汚名を着ながら定年退職してきました。私は社長にちょっと待ってください。私が行って見てくるからやらして下さいと社長に頼みました。

行っている話を聞いてみると、もうこれは赤字が出て当然だなと思いました。製品利益が3%、5%、8%程度で受注しているのです。経費が12%かかるのに、これはとんでもないことです。

15%の製品利益が取れないなら一切注文を受けてはいけないと厳命しました。営業部員はそんなことをしたら1件の注文も取れませんと言ってくるのです。それなら君たちは世の中で必要ないと言うことではないのか反論しました。

新年度の4月から会社を分離して別会社にして、私は会長に就任しました。課長以上の管理職の給料を13%カットしました。

二年目にフランスでセメントプラントの商談がありました。1か月相手側と営業、技術と打合せしましたが、15%の製品利益を取ると見積価格は140億3千万円となり、先方の予算は140億円で3千万円の差が全く詰められなくなりました。14.8%ほど製品利益があるので3千万円値引きを何とか認めて欲しいと承認を求めてきましたが、私はNOと答えました。

彼らは私が何も分かっていない、こんな人がよく本部長になって来たなという文句も聞こえ

てきました。2週間待ったら先方が140億3千万円予算を付けるから来てほしいと言ってきました。

140億円で我々がすんなり受けていたら先方はその金額以下でも受けたかもしれないと思うはずで。そうすれば後の保証工事、設計変更全部追加工事等全部無償でさせられていたのです。

その後この事業部は順調で、今年の3月は1,400億円売上げて117億円の経常利益が出たそうです。資本金100億円の会社に分社した時は従業員の奥さん連中は悔やみました。お父さんの給料は13%カットされて、住宅ローンを借りに行ったら資本金を聞かれ、又新しい会社ゆえに信用がなく、奥さん達は、私は川崎重工業のお父さんと結婚したのにと、悔やんだそうです。

分社一年目から38億円の利益が出ました。二年目も出ました。三年目に120億円くらいの利益になりました。前年に労働組合と約束して80億円の利益が出たらボーナスを6カ月出すことにしましたので、120億円なので8カ月のボーナスと、初年度カットした13%分を全部積んで返しました。奥さん連中はこんなに貰って良いのかとびっくりしていました。間違いはありませんね、後から返せと言いませんねと。旦那が海外に行っている留守家族の奥さんからそのような電話がありました。年末にはまた電話がかかってきて沢山引かれているのですが、間違っていないでしょうかと。沢山貰ったら税金で取られるのですよと答えました。

独立して4年たったら子会社として儲かっているものですから、また親会社に統合となりましたが、皆さんは今のままがいいと言ってくるのです。良い会社になれば小さくてもいいのです。

奥さん連中は特に。やはり従業員は明るくて健康でプライドを持って働くようにして頂きたい。これはトップが作り守ることなのです。

価格交渉：

私は先ほどの子会社で営業マンに言いました。どこに行ってもお客さんはカワサキの製品が高い、高いと言われるなら、お客と打合せの時に煙草を吸うならお前はダンヒルのライターを持って行き、お客には100円ライターを持って行きなさい。メモ書きはモンブランのボールペンで、お客にはビックのボールペンを渡しなさい。お客さんは安い方が良いと言っているのだから。

中国の要人が日本に来ました。午前中の商談で高いと言われ、安くしろと要求されたとの報告を聞いていました。私は彼らと昼食を一緒に取るようになっていたのでその要人に聞きました。お宅の奥様はルイビトンのハンドバックをお持ちですか？彼は持っていると答えました。エルメスのネッカチーフをお持ちですか？持っていると答えました。私は彼に言ったのです。中国には安くて3倍位大きいネッカチーフがあるじゃないですか。偽物の安いのがあるでしょとなぜエルメスを買うのですか、と私は言いました。相手はお前の言いたいことは分かった。

川崎重工業の製品はルイビトンやエルメスと一緒にですよ。それを貴方は中国の偽物と同じ値段にしるとうのですか。かわった、中国で出来るものは中国で買って来て、日本からは重要部品にしてくれ、と言いました。

こうように例題を挙げて相手を説得することが大切なのです。何もなしでわが社の製品は値打ちがありますから高いのですと言っても客は納得しないのです。

雑談の効用：

私の部下だった車両カンパニーの常務取締役がこの6月に川崎重工業の社長に就任するのですが、佐伯学校には優秀な生徒が居るとよく言われるのです。

2000年に私がアメリカから帰国して車両本部長に就任してから、部長以上は強制ではありま

せんが朝会を行っております。今でも毎日朝7時から集まっているのです。そこで雑談をしているのです。

私は兵庫県の真ん中の私は兵庫県の軽井沢と言っているのですが、4万5千人の消滅可能性都市と言われている加西市の現在副市長です。もうすぐ79歳ですが、今熊本のような災害が起きたら、我々はどうか対応したら良いかと議論します、よその事だから冷静に判断できるので。

こういう朝会の時に様々なケースを想定して議論し準備しておくのです。こうした話を毎日議論していますが、川崎重工業でも同様で三菱重工業のあの問題はどうか毎日議論しておれば、応用問題なのです。他人の出来事は冷静に判断が出来るのです。自分の所の問題になるとパニックになります。

雑談をしながら毎日毎日鍛えて頂いたら、皆さんの部下も育てていくのではないかと思います。私も現在7時15分には市役所に行っています。市役所が始まるのは8時半ですから市長と8時半まで1時間ちょっと話をします。私は行政について知らない。市長は民間について知らない。市長は私より18歳下の60歳です。ここでいろいろ日常の話をしながら、とりとめもない話もあるけれどもそれが血となり肉となって人間形成になるのです。

ここで中小企業の方がいらっしゃるならば、後継者の問題もあるでしょう。やはり平素から小さい問題を毎日毎日議論しながら覚えることが大事ではないかと思えます。そして素質のある人を見つけ出してそこから育成して行く訳です。

部下の育て方：

例えば将棋を指して、将棋は18枚の駒で、相手も18枚、名人とやって素人は絶対に勝てません。同じ数の駒を使っても管理する人が上手であれば勝てる訳です。ある部下が二人で将棋をしています。いつも片方が強い。自分の目を

かけた方が下手だとしましょう。いつも負けている。自分の腕は上だとして昼休みに二人の将棋を覗きます。オー今日は勝てたなとその目をかけている方に言うだけで、彼が必死に考えたら勝てる場合があるのです。そのままほっておけば又負けるのです。お前今日は勝ったなと言うだけで、またヒントを与えて勝ち自信が付きやすい。いつの間にか自分の実力だと錯覚をして実力が伸びる人があります。

経営者の判断と言うのは毎日毎日違う問題が起こります。そのような時部下をどのようにして育てるのか。落語家は内弟子に入り毎日毎日師匠について習う事があります。教えてもらわなくても見様見まねで成長していきます。

経営者の皆様も、部下が成績優秀であっても一朝一夕では成長しません。やはり訓練が必要ではないかと思えます。それは時間がかかりますが、やはり毎日の訓練が優秀な後継者を育てる原点ではないかと私は思えます。

毎日毎日雑談をしながら教えていくということが今の我々の任務かなと思って私も今は朝自分でコーヒーを作って6時45分に来ている市長の部屋に行って毎日毎日雑談をしています。市長は土曜日日曜もなく忙しくよくやっているなと感心します。

北条鉄道：

私は5年前から北条鉄道の副社長を続けています。北条鉄道は赤字で全国で四番目に小さい第三セクターです。しかし4年間で毎年職員全員の給料を1万上げ、4年間で4万円上げました。今年は3千円ですから4万3千円上げました。だけど赤字は過去30年間で最低になりました。本当にみんなよく働くようになりました。

経営者の皆さんが会社の利益を優先する時、従業員給料を上げたらそれだけ利益が減るとお考えかと思えますが、これは人間の働く能力が全く同じ場合の結論です。人間はやる気を出してやるのと、やる気がないのにやるのと倍も三

倍も違うと思います。これは日本電産の永守会長も言われております。

本当に人間がやる気を出せば無限に能力が発揮できると思っています。北条鉄道は13.9キロという短い区間で乗客の内高校生が半分です。高校生が段々減っています。今年も200人から26人減りました。だけどイベントをいろいろ考えています。今まで3千万円から2千万、1,800万の赤字が、今年の3月は1,170万円の赤字です。我々が払っている固定資産税が1,050万円です。もうあとわずかです。

今年は国土交通大臣から最優秀鉄道会社として表彰される企業としてノミネートされています。

7月末に最優秀鉄道として発表されます。ローカル線の姿としてマスコミにも毎月のように紹介されています。

私は5年前に神戸大学の大学院に行っていました。そこで経営学の先生に聞きました。先生、私は北条鉄道の再生を頼まれたのですが、再生のいい知恵を貸して下さい。佐伯さん止めておきなさい。第三セクターは見込みありませんから手を出すのは止めなさい。

経営学の先生のこの一言で私は俄然ファイトが湧いてきました。各駅のトイレは地元企業の協力でボランティアで全てきれいにしました。

各企業に協力をお願いに回ったら初めはほとんどの企業が赤字の線路は廃線にした方がいいと言っておりましたが、各社平均4回ほど訪問していろいろ説得して何とか納得してもらいました。

マスコミにも取り上げられ各駅にウラッシュレット・ヒーター付トイレ、駅中にパン屋が出来、ピザハウスが出来、今うどん屋も作るうとしています。高校生は減りましたが、やはり観光客が増えました。カブトムシ列車、おでん列車、ビール列車などいろいろイベントをやって有名になりました。

不可能という文字はない：

私は不可能という文字は今まであまり考えていないのです。だけど4万5千人の都市を市長は5万人都市再生というキャッチフレーズを掲げて昨年の6月に78歳の私に副市長を任命しました。

全国で私が最高齢と思いますが、いろいろな所で良い影響と悪い影響を及ぼしているようですが、元氣なうちは働いて皆さん方に御恩返しが出来ればと思っています。

今回の講演の話も宮脇機械プラント(株)の宮脇社長から頂いたのですが宮脇社長とは53年くらいの付き合いです。私より2年先輩ですので社長が引退されてから2年たって私も引退となるかなと思っています。

皆様お元気で何よりです。まず健康であることが、前向きな考え方に出来る思考が生まれる訳です。高齢化になり税金を払う人が少なくなり使う人ばかりになれば財政はもちません。加西市が一番困っているのはお金が無い事。行政というのは一旦始めたら止めることが出来ません。未だに70年前の遺族年金の手続きを全部やっています。お金が無くて本当に困っています。

ふるさと納税は以前からありましたが加西市の過去最高額は3,500万円でしたが、お返しが納税額の10%だったのですが昨年から35%に変えました。そして私は営業活動であらゆるところにお願ひにあがりました。加西市の予算は7千万円になっていますので、私のノルマは3,500万円ですとお願いして回りました。そして何と集まったのが2億500万円でした。今年もっと集めたいと思っています。

全国に発信していきたいと思っています。皆様よろしくお願ひします。加西市のホームページのふるさと納税をご覧になって下さい。このようにどこでも営業活動をやって予算をとってそして消滅可能性都市と言われている加西市を立て直したいと思っています。

市役所の職員にも毎日怒鳴っていますとノイ

ローゼになってもいけません。議会で議員さんは言いたい放題で頭に来ることもございます。先日もぼろくそに言うので私は我慢できずに、皆様方いろいろご不満の様ですが、皆様方の同意なしでやったことは1件もありません。いままでやってうまくいかないのは我々も悪いけれど皆様方も悪いのですよ。議会で承認しているのですから、いい案があったらどんどん出して下さい。横やりだけ入れるのではなしに。真面目に意見を出して下さい。と言いましたら、もう変な質問全部止まりました。

議会の状況を全部テレビ中継しています。職場に帰りましたら私の株がものすごく上がりました。市民の皆さんは、私が副市長に就任した時は、市役所の職員にカツを入れて欲しいとよく言われました。

本当に市役所の職員はみんなよく働いていますよ。なのになぜか市民の皆様方が市役所の職員が働いていないと言われるのか、というとお金が無いからです。皆様方が来られる時は必ず金の無心に来られるが予算が無いから断るだけです。今後は皆様方の話は十分聞きなさい。聞いて理路整然とお断りしなさい。と言っていますから、せめて土曜日、日曜日に市職員が働いている時にはご苦勞さんと声をかけてやって下さい。私は市のあらゆる会合で言っています。

これは市の職員にも聞こえてくるのです。みんな張り切ってやるようになるのです。議員の先生方の給料を上げましょと声高だかに言っているのです。なかなか簡単には上がりませんからね。

皆様方は部下の給料をご自由に上げられる立場にあるのでしたら、せいぜい上げて頂いて、そして部下の能力を限度いっぱい引き出すようにするのが経営者の責任かと思います。そして結果が良い方向に出ればみんな目出度し目出度しとなります。4年間で4万円も上げた企業がどこかにありますか？

全員4万円あげたのですが、それだけ昔は安かったのですけどね。だけど4万円上げただ

けで本当に良く働くようになります。みんな家庭を持っているのですから。彼らの立場を考えてあげれば自然と働くようになります。

最後に：

私はアメリカで経験しました。初めて行った時、我が社のアメリカ人はなぜこれだけ働かないのか、これが世界一のアメリカなのか、インドネシア、タイよりも働かないではないかと思いました。

ただで会社の生き残りが見えて来て、従業員に給料と福利厚生を地元で最高にしようとみんなに呼びかけました。その代わりに品質は最高、生産性は最高とみんなで頑張るって欲しいと言いましたら、本当によく働くようになって、見学者が週に一組ずつ見学に来られて現場を見て、『これが同じアメリカ人か！考えられない。』『何かインセンティブがありますか？』『何もありません。』『現場でもそう聞いている。』他社では考えられないほど、全員が働くのです。やは

り人間の能力には無限大の可能性を秘めていますから、皆様方が部下を育てるのに、愛情を持って彼等の立場にもなって育てて頂いたら、立派な幹部も育ちますし後継者も生まれます。将来の立派な経営者も生まれてくるはずですよ。

それは皆様方の平素の教育が一番効いてくるのではないかと思います。

世の中のおかしな出来事を毎日見ながら皆で考えて議論をして、そして、みんなの糧となるようにして頂いたら大きな成果に繋がって、本当に大きく収益が改善出来ると思います。

私がやってきた川崎重工業の各事業部、全部同じ人間なのです。その代り出来の悪い奴は全部切りました。切ったって会社は回るのです。能率の悪い奴を切れれば周りがピリッとします。それでみんなが能力を出せばそれ以上になるのです。皆様方自信を持って愛情を持って部下を育成して頂いて、後継者も作って頂いたらいい会社になっていくのではと思います。

長時間ご清聴ありがとうございました。



懇親パーティー

平成28年6月6日(月) 16:00~17:50 第一ホテル東京5階「ラ・ローズII」

日工販第47回通常総会、記念講演終了後、来賓及び会員178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、富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佐脇紀代志氏、(一社)日本工作機械工業会相談役横山元彦氏より来賓のご挨拶を賜った。

また、新入会員の(株)タナカ善(西部地区正会員)、(株)マックマシンツール(西部地区正会員)、日工機材(株)(西部地区正会員)の紹介があり、(株)マックマシンツール会長岡田年晴氏より入会のご挨拶をいただいた。

続いて日本工作機械輸入協会会長中川貴夫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。

定刻になり池浦副会長より日工販ではSE教育に力を入れておりSE資格認定者が三千名を超えた旨の報告があり、中締めが行われた。





中締め 池浦副会長



お出迎え



挨拶 富田会長



司会 宇佐美専務理事



お手伝い頂いた
受付の皆さん



新会員の(株)マックマシンツール
岡田会長

◇ 来賓ご挨拶 ◇

経済産業省産業製造局産業機械課課長 佐脇 紀代志 様

経済産業省産業機械課課長の佐脇でございます。日頃より大変お世話になっております。本日は日本工作機械販売協会第47回総会を無事に終えられ誠におめでとうございました。また、懇親会にお招きいただきありがとうございます。ひと言ご挨拶を申し述べたいと思います。一か月半位経ちましたが熊本地震の九州地方の震災におかれましては、おそらく皆様方のご関係あるいは取引先、供給先について被災された方が多かったのではと推測いたします。心よりお見舞い申し上げますとともに一日も早い平穏な日常を全ての方がとり戻されることを切に祈っているところでございます。経済産業省も現地への人の派遣をしまして事業活動の再開あるいはサプライチェーンの観点からの例えば皆様方の取引先の事業所の方々に被災された方が無事に事業活動に戻れるようなお手伝いを一生懸命しているところでございますけれど、何分現地の情報も完全に得られているわけではございませんので、もしお気づきの点がございましたら忌憚なく何なりとお申し付けいただければ、私どもで精一杯対応いたしたいと思っております。富田会長から少しお話がございましたが、足元いろいろな不安な要素もあるのかとそんな様子になってきたかなと思っております。年初からいろいろな経済的あるいは政治的なリスク要因が見え隠れしておりますので、ここに来て不透明感が増していることは事実かと思えます。工作機械になりますと海外の輸出が多ございますが地域によってあるいはその地域の中によってもまだら模様であるというのは事実のようでございます。少し足踏み基調の中でも企業によってはかなり投資意欲の旺盛な皆様方もおられることは事実でございますので、是非そういったマー



ケットに目をつけて売っていただき、日工会が掲げておられます目標を達成いただきたいと思います。新しいマーケットの兆しを見せる動きはいろいろなところで出てくるわけでございます。輸出は悪いといいながらも、ものづくりの高度化ということに対し投資意欲が非常に大きなものがございました。ASEAN各国もどんどん高度なものづくりへと脱皮するというプロセスが稼働していると思います。その中でよりスピーディに高度なものづくりができる産業に転換しようと思えば思うほど日本を中心とするすばらしい工作機械をどう使いこなすかその知恵も含めて提供してほしいという声が高まることは必定ではないかと思えます。新しい技術を導入した生産システムになればなるほど、ネットワーク、デジタルデータ、あるいは人工知能、従来から工作機械では知能化技術が非常にコアな技術になっておりますけれどもそういったものを巧みに使いながら工作機械のみならず前後の生産プロセスに含めた幅広いシステムとしての提案、それによって一気にものづくりの能力を高度化するという市場

がどんどん出てくるのではと思います。国内の中小企業を中心にそういったニーズが出てくると思いますが、そこにしっかり知恵を出していく上で販売に携わる力を蓄えておられる皆様方の力なくしてはなかなかそういった豊かな市場を切り開けないことは間違いないと思います。皆様方協会におかれましては人材育成に相当な業界としての投資をされているいろいろなプログラムをお作りになられていると承知しております。そういったものが更に結実するようなそういう時代背景にどんどん来たのではないかと思います。引き続きそういった

ところのご努力に私どもも応援したいと思いき、皆様方の手で大きな市場を切り開いていただくそういう時代の追い風といえると信じて頑張っていたきたいと思います。最後に日工販の今年度1年間皆様方の新しいビジネスを切り開く良い団体活動ができることをご祈念いたしますとともに、本日お集まりの皆様方のご健勝も重ねて祈念いたしまして私から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した。



◇ 来賓ご挨拶 ◇

(一社)日本工作機械工業会相談役 横山元彦様

本日はお招きをいただきまして本当にありがとうございます。私自身も大変光栄でうれしく思っております。最初にお詫びを申し上げます。本日は日本工作機械工業会の花木会長がどうしても外せない所用がございまして、私が代理でご挨拶を申し上げます。花木会長からも日工販の皆様方によしくお伝えいただきたいという託を頂戴してきておりますので、それを皆様方に申し上げます。何卒ご理解をいただきたいと思っております。平素は日工販の皆様方に私どもメーカー側の製品の拡販にご尽力をいただきまして誠にありがとうございます。重ねてお礼を申し上げます。私ども日工会では機関紙で工作機械という機関紙を出しております、そのページの中に販社鏡というコラムがございまして日工販の会員企業の皆様にご寄稿していただいております。私自身も大変興味を持って拝読させていただいております。これも日工会と日工販の皆様との連携のひとつの証ではないかと思っております。この件も含めてお礼を申し上げたいと思っております。工作機械の受注状況につきましては富田会長からも少しお話がありましたし、経済産業省の佐脇課長様からも少し状況のお話がありました。5月の受注につきましては今事務局が一生懸命情報をかき集めておりまして数字はまとまっておりますが、4月の受注実績までについてご報告をいたします。4月は残念ながら32カ月ぶりで一十億を僅かに引きました。そのような事で状況が昨年と比べると少し停滞があるのかなと思っております。それに加えてここにきて為替が円高にかなり振れてきました。そういったこともありまして輸出企業の設備投資マインドもやや停滞感がでてくるのかと思っております。国内ではものづくり補



助金の問題がありまして、今月に採択の決着がつくと思っておりますのでそれが決まればまた内需も少し明るさが出てくるのではと期待をしているところでございます。中国をはじめとしたアジアの関係もやや減速感がありますが、しかしながら中国とかアジアはこれから先を見ればまだまだ需要は一杯ある地域と思っております。花木会長も常々記者会見等でおっしゃっており、そんなに悲観することはないのではと思っております。もともと日本の工作機械は高付加価値ですし省エネ、知能化技術もかなり進んでおります。先般25日の日工会総会の懇親会も佐脇課長様にお越しいただき製造産業局の糟谷局長様にもお越しいただき激を飛ばしていただいたのですが、ものづくり白書の中で我々メーカー側の企業はもっともっと本当の意味でお客様が真の価値を感じていただけるような企業になりなさい、という暖かい激励のメッセージをいただきました。今現在の経済とか市場環境には不透明感がまだまだありますけれども、今日は佐脇課長様もお越しいただいておりますし、先般日工会総会での糟谷局長様のお言葉にもありますよう

に、これからも政府におかれては産業競争力の強化に向けた政策をこれからも強力に進めていただけるものだろうと思っておりますので、私ども日工会と日工販さんが力を合わせてそれを追い風にして日本の製造業の復権、そして世界のものづくりの発展に貢献できるように内外の需要開拓に努力をしてみたいと思っております。私どもメーカー側から見ますと工作機械はお客様の数だけそれぞれにユーザーニーズが存在しておりますし販売のプロであります皆様方がお客様からいただいてこられるご注文、お引き合い、ニーズ等の要望については私どもメーカー側から見ますと非常に重要な技術情報でありますし、新しいサービスを生み出すための情報でもあります。日工販の皆様が

今日までに築き上げてこられました販売網とかノウハウがあってこそ日本の工作機械を世界中のユーザーに円滑に供給していくことが出来るのではと思っております。製造と販売は車の両輪でございますがこの両輪が常に連携していかないと製造産業の発展はないと信じておりますのでこれからも日工販の皆様方の絶大なるご支援・ご協力をいただきますよう切にお願いを申し上げたいと思います。最後になりますが日工販の今後の益々のご発展、そして本日までご参集されておられます皆様方のご健勝とご繁栄を祈念いたしまして私のご挨拶にかえさせていただきます。本日はお招きをいただきまして誠にありがとうございました。



◇ 来賓ご挨拶・乾杯 ◇

日本工作機械輸入協会会長 中川 貴夫 様

日本工作機械輸入協会会長の中川でございます。本日はお招きいただきましてありがとうございます。はなはだ僣越ではございますがご指名をいただきましたので乾杯の音頭をとらせていただきます。私ども日本工作機械輸入協会でありまして昨年創立60周年を迎えまして今年気持ちを新たにして一步を踏み出す状況でございます。現在会員数は57社でございます。一昨年の同時期に比べ5社増加ということでございます。また2002年の通関統計ベースで昨年は最高額の1,100億を超えることができました。これは政府の支援策、為替はもちろんです。会員企業様の努力に対しお礼申し上げたいと思います。今年2016年ですがシカゴIMTS、JIMTOFと2年ぶりですが、当協会でもシカゴにはミッションを組んでツアーを派遣する予定でございます。この場をお借りし

ましてご参加いただきたくお願い申し上げる次第でございます。またJIMTOFにおきましても増床ということでより多くの出展者及び来場者を期待したいと思っております。輸入協会ではヨーロッパ、アメリカ、オーストラリア等々の海外とお付き合いが非常に濃いわけでございますが、皆さんご存知の通り非常に混沌としております。無差別のテロ、移民問題、ロシアとの対峙こういった問題、一方アメリカにおきましては大統領選挙ということで混迷を極める年になりそうです。私ども輸入協会としましては日工販様とともに手を携えて日本のものづくりを支えるべく一生懸命頑張りたいと思っておりますので、皆様方のご支援とご協力をお願いしたい次第でございます。それでは日工販の皆様、ここにご列席の皆様のご健勝と益々のご発展を祈念いたしまして、乾杯!



感動したスポーツの名場面

菅谷 浩 司

高校生の頃所属していた部活の影響もありテレビで放映される柔道の国際大会のほとんどは見ていた記憶がある。中でも絶対見逃さなかったのが自分も得意としていた技でバンバン一本勝ちする古賀稔彦選手だった。当時小柄にもかかわらずキレのある足技、豪快な一本背負いが得意だった古賀選手は「平成の三四郎」と異名をとるほどだった。古賀選手で感動した場面と言えば1992年のバルセロナオリンピックではないだろうか。金メダルの期待を一身に背負い日本選手団主将として負けられない戦いである。しかし直前の吉田秀彦選手との乱取り稽古で左膝靭帯損傷。普通なら3週間動けない怪

我である。しかし「あきらめたくない」と語る古賀選手は6か所の痛み止めを打ち試合場へ。金メダルはおろか1回戦突破も危ういのではという周囲の予想に反して、キレのある技で一本勝ち。その後も勢いは衰えること無く、遂に決勝戦へ。決勝の相手はハンガリーのハイトシュ。痛みをこらえつつも果敢に技を掛ける古賀選手。終始組手では優位に立つも決め手に欠き結局旗判定となった。小さくガッツポーズする古賀選手に対して大きくガッツポーズする

ハイトシュ。赤旗が2本上がれば古賀選手の勝ちである。緊張の一瞬の後、審判の腕は赤旗3本を上げていた。会場の大歓声と古賀選手の大きなガッツポーズ。まさに心に残る名場面である。なんせ普通では動けないほどの怪我を痛み止めだけで乗り切り、金メダルの栄誉に輝いたのだ。古賀選手は試合後こう語っている。「あきらめるのは簡単、しかしそれは自分自身に恥ずかしいことである。だからこそ自分に挑戦したい」と。今なお、柔の道を志す者の目標となっている。

(伊吹産業(株) 名古屋支店)



『プリンシプルのない日本』

白洲次郎著



浜松貿易(株)

第2営業部

村松琢也

今回、私が紹介させていただくのは、白洲次郎著「プリンシプルのない日本」という戦後の日本を復興へ導いた人物の直言集です。

私は大学時代、英語をメインに言語学を専攻しておりましたが、地元浜松で世界とつながる仕事がしたいと思い浜松貿易へ入社いたしました。

日々、業務を進める上での言葉の力の大切さを感じる毎日ですが、この言葉の力だけではなく人間としても敬服する人物こそ本書の著者である白洲次郎氏であります。

同氏は1902年に生まれ、神戸一中卒業後に、英国ケンブリッジ大学に留学し、グローバルな見識を深め、帰国後は英字新聞記者を経て商社に勤務しましたが、日本の敗戦を見越して百姓に転じました。

終戦後、時の外務大臣である吉田茂の懇願により終戦中央事務局参与に就任し、GHQ 要人と英語で意見を交わし「従順ならざる唯一の日本人」と言わしめました。その後、貿易庁長官などを歴任し、東北電力会長に就任するなどビジネスマンとしてもその手腕を発揮した人物であります。

本書は、同氏が散発的に発表した文章をまとめた唯一の直言集であり、政治家・実業家である同氏のプリンシプル=生き方の原則をまとめた1冊です。

私が最も感銘を受けた同氏の生き方の原則の中に「自分に関係なくお互いに人間的な尊敬を払うこと」という言葉があります。

GHQ 占領下において、総司令官であるマッカーサーに対してまでも持論を展開した逸話を持ち、粗野かつ野蛮人とまで揶揄された同氏ですが、本質は日本人であることに誇りを持ち、原則を外さない人物で、英国に学びながらも日本古来の「武士道」にも通ずる観念を持ち合わせていた人物像がうかがいとれます。それこそが同氏の魅力であり、日本という敗戦国の日本人としての価値を世界に認知させた武器であると感じました。

私も入社3年目の若手営業マンとして日々、業務に邁進していく中で、様々な方々やお客様とお話をさせていただく機会があります。その中で、仕事の関係を超えて、またお客様の大小や役職に関わらず、お互いを人間的な尊敬の目で見える態度、習慣を身につける努力をしたいと思っています。そして、お客様からも取引をしてよかったと思われる営業マンとして成長するための生き方の原則を常にもっていきたいと感じました。

また、日本人としての誇りを常に持ち、海外のお客様とも積極的にコミュニケーションをとり、満足いただける営業マンを目指していきたいと思っています。

社会人としての原則だけではなく、生き方の原則も教示してくれる一冊だと思い紹介させていただきました。

分かりやすい話題の技術

Inteligible Recent Technics ★

No.149

最新鋭の複合加工機の説明



中村留精密工業(株)

販売促進部 部長

広瀬 友康

弊社は、「複合加工機のトップランナー」として他社より先駆けて複合加工機を開発し世に送り出して来ました。複合加工機は複数の機械で行っていた多くの工程を1台で対応出来る機械であり、自動車産業や航空機産業建設機械、最近では医療の分野まで幅広く活用されています。今回は新製品としてATC型5軸複合加工機についてご紹介します。

NTRX-300L ATC型5軸複合加工機

前回のJIMTOF2014に出品して、大変ご好評を頂いているNTRX-300に新しいラインナップが追加されました。



NTRX-300L 機械外観

NTRX シリーズは対向主軸構造をベースに、上側にはマシニングセンタクラスの工具主軸を搭載する機械で、コンパクトながらに広い加工範囲をもっています。また、高剛性にこだわり操作性も考慮したデザインとなっています。

ATC（自動工具交換装置）を標準装備し本数は 40 本、60 本、80 本、120 本とあらゆるユーザーにも対応しています。

今回発表した NTRX-300L は最大 1,600mm までのワーク加工を可能とし、これまで対応出来なかった長尺ワークが出来るようになった。同時にワークサポートを自動制御で行なう NC 振れ止め装置、深穴・長穴加工を行なえるロングツール ATC 装置もパッケージとして用意した。

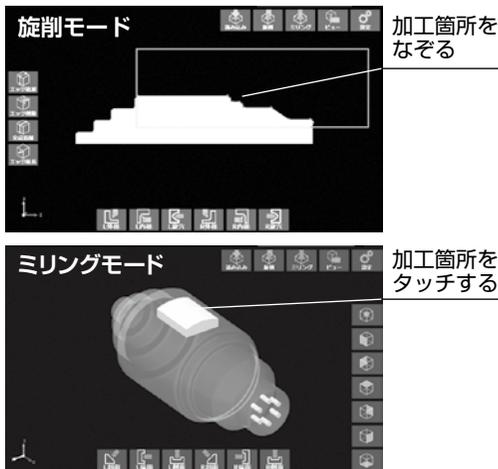


NC 振れ止め装置とロングツール

制御装置では弊社の複合加工機の最適を追及して作られた NT Smart X に、さらに使い勝手を向上させた新しい機能が追加された。設計段階で作成した 3D CAD データを機械に取り込み、簡単にプログラムを作成出来る。加工箇所をタッチやなぞることでプログラムが自動的に作成することが出来、スマートフォンやタブレットと同じ感覚で操作が出来ます。この機能を使うことにより、これまで時間がかかっていた入力回数を劇的に減らすことでプログラム作成時間を大幅に短縮できる。この機能は 3D Smart Pro と呼ばれ秋には機械に搭載される予定です。



NT Smart X 操作パネル



3D CAD 取り込み機能

また、NTRX-300Lは機械デザインを一新し、機械の情報を発信する機能を追加しました。機械の状態に応じて、機械前面に設置された2本のLEDライトを発行させて通知する。LEDの設定は下図の画面のように現在は4種類の選択が出来る。機械負荷やワーク個数の表示、どの場所を加工しているかなどを見てわかるようになります。また、設定はお客様にて選択することが出来るようになっている。

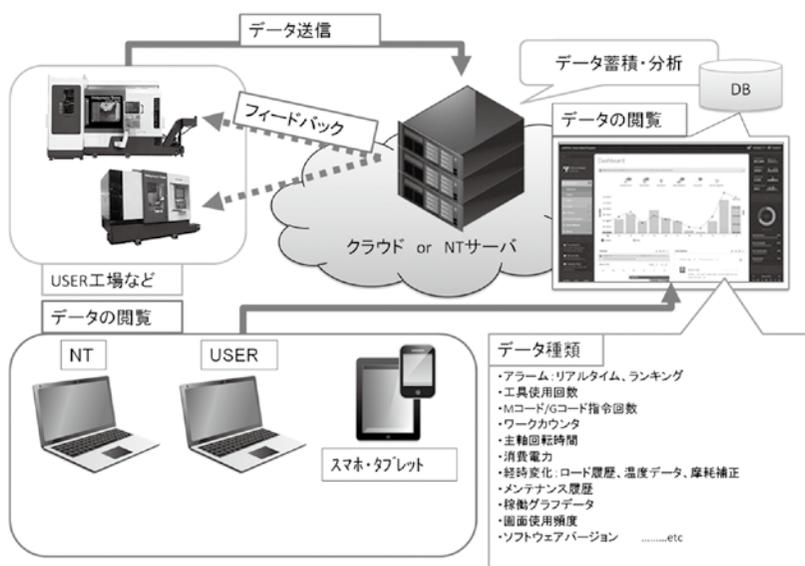


LED設定と機能の一例

パトライト連動	自動運転中: 緑
	アラーム: 赤
	ワーニング: 黄
主軸/工具主軸 ロードメータ	異常負荷(120~): 赤
	高負荷(100~120): 黄色
	通常負荷(0~100): 緑
ワークカウンタ	カウントアップ: 赤
	カウントアップ予告: 黄
Mコード指令によるLED配色変更	工程毎に配色を任意に設定 例えば、荒加工: 緑、仕上げ加工: 黄とか、旋削: 緑、ミリング: 黄、ネジ: 赤とか...
	ATCアラーム中: 赤
	ATC動作中: 青
	自動運転中のATC手動介入: 黄色

世の中ではIoT (Internet of Things) が話題となり、各社が取り組み始めています。

弊社もLED表示や機械の情報を収集することを進めております。IoTは大変範囲が大きく何でも出来る反面、何をしたら良いのかを模索していると進まない可能性があります。弊社としては、お客様に必要な機能に絞って開発を進めます。



NT IoTの説明

議事録から

第262回 定例理事会

日 時：5月11日(水) 15:00～16:45

場 所：名古屋 安保ホール101号室

出席者：会長、副会長2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年度事業報告書案：

平成27年度の経済環境、工作機械受注状況、各委員会の活動状況の報告。

各委員会活動の詳細及び会員の異動状況について報告。一般会計収支計算書の内容及び教育事業特別会計収支計算書を報告。以上専務理事より報告。

4月26日に増田公認会計士による監査が行われ問題が無かったこと三橋監事より報告。

審議の結果、平成27年度事業報告案は総会に提出することが承認された。

(2) 平成28年度事業計画案：

内容については既に前回理事会にて承認済。

(3) 平成28年度収支予算案：

一般会計予算案及び教育事業特別会計予算案について専務理事より説明。

審議の結果、平成28年度収支予算案を総会に提出することが承認された。

(4) 正会員入会申請の件：

(株)マックマシンツール(本社大阪府吹田市垂水町3-34-15)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3月結果及び日工会4月次短観

専務理事より報告。動態調査1では期末なので昨年度と同様に3月の受注、売上共に上昇しており、日工会内需のグラフも同じ傾向。流通動態調査2では1月調査に対して今般の4月調査の比較を見ると全般に大きな変動は見られない。日工会短観4月調査と前月の結果を比べると全体的に若干弱含みの傾向が強い。

(2) 委員会報告

① 中部地区委員会：

高田委員長より報告。正・副会員懇談会を3月9日に開催。出席各社の2015年度の報告では、前年度比10%から20%アップの報告が大半を占めた。そのうちの数社は過去最高の業績となったということから全体的にはリーマン・ショック前のレベルに大凡戻った模様。大きく伸びた要素のひとつとして省エネ補助

金等が考えられる。2016年度は、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するものの2015年度には及ばない観測から前年レベルを維持出来れば良いという報告が多かった。中国では人件費の高騰から省力化、自動化についてNEEDS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にしなければならない。問題としては人材育成で、海外対応の需要が多くなる中で設備案件は単品販売ではなく周辺を含めた対応が必要となってきていることからこれらに対応出来る短期間での人材育成が各社での課題であり悩みである。教育に関しては各社種々検討してきたがこれと言っていい案は無かったということ。課題としては教育に加え我々の業界におかれている労務問題についても議論がされている。この後出席者と懇親会を行った。今後の中部地区の予定としては、今まで行ってきた行事としては講演会、工場見学会、勉強会等だが今まで以上に数を増やして行きたい。8月か9月に専務理事に講師をお願いし若手向けの勉強会を開催し、その後ビアガーデンにて懇親会を開催したいと考えているので中部地区の各社から多くの若手社員の参加をお願いしたい。それに三地区共通のテーマであるIoTの勉強会の開催を考えている。

②西部地区委員会：

植田委員長より報告。正・副会員懇談会を4月27日に開催。13社16名の参加。その後の懇親会には12社15名の参加。2015年はものづくり補助金、省エネ補助金等の追い風があっ

たので各社良い状況。しかし2016年は先食い感というか補助金頼りになってしまっている社内の見直ししなければならないという意見が多かった。今年度の予定については若手の教育、情報の交換出来るような横のつながりの出来る懇談会が話に出た。その中で三地区共通テーマのIoT勉強会はもともと9月に計画していた勉強会に充てることにしたい。10月にはJIMTOF開催年なので製品説明会を、そして11月にはJIMTOFが開催されるので来年2月に研修会を考え、まだ時間があるので会員各社と内容について決めて行きたい。一方3月17日には賛助会員を含めた会員懇談会を江坂東急インにて開催。懇談会に31社、37名、懇親会に32社、39名が参加。

③東部地区委員会：

中島委員長より報告。東部地区委員会を4月7日に開催。東部地区委員5名、事務局2名にて開催。今年度の行事を打ち合わせた。まずIoTの勉強会。正会員・賛助会員の情報交換会は例年通り年2回開催まず8月30日に開催予定。日本精密工業会主要会員による説明会と懇親会を9月27日に開催予定。JIMTOFに関する製品研修会を10月25日に開催予定。そして忘年会を12月2日にKKRホテルにて開催予定。翌日12月3日(土)懇親ゴルフ会の開催予定。第2回目の情報交換会を2月14日に開催予定。工場見学会については、日程は決まっていないが北陸には2回行っている所以中部地区を検討。出来れば中部地区との合同見学会も考えたい。

「IoT」勉強会

東部地区

日 時：6月15(水) 13:30~14:40

会 場：機械工具会館 4階会議室

出席者：49名

中部地区

日 時：6月22(水) 10:00~11:40

会 場：名古屋市工業研究所 管理棟
第一会議室

出席者：73名

講 師：DMG森精機(株) 開発製造本部 専務執行役員 藤嶋 誠 氏

DMG森精機(株)より、工作機械の観点からの「IoT」について説明がありました。東部地区、中部地区、各会場参加者は熱心に聴講し、質問も数多く出て大変勉強になる内容でした。



中部地区会場風景



藤嶋講師



東部地区会場風景

中部地区 正・副会員懇談会

日 時：6月14日(火) 13:00~15:00

会 場：(株)井高 本社5階 会議室

参加者：20社、20名

11月 【工場見学会】

6社の候補が挙げられ検討を進めることとなった。

12月 1日【講演会、忘年会】

29年 2月 【正副懇談会】

懇談概要報告

1. 開会挨拶と日工販総会報告

高田委員長より挨拶があり、第47回通常総会について、議事全てが承認された旨の報告があり、記念講演の報告があった。

2. 28年度中部地区行事計画と進め方についての意見交換

28年 6月22日【IoT勉強会】

8月25日【若手営業マン研修会】

講師：宇佐美専務理事

9月13日【講演会】

候補が挙げられ依頼を行う。

10月 2日【懇親ゴルフ会】

ナガシマカントリーで開催。

10月19日【製品勉強会】

JIMTOFに向けた製品勉強会開催。

3. 市場動向など意見交換

各社から現況の報告、問題点、ローカル情報等が述べられ、要旨を取りまとめて記します。

早いところでは年末から、特に4月以降での落ち込みが極めて顕著になってきている。補助金頼みの様相もあるが被災地優先の方針等もあって、他地区に於いては採択率が大幅に落とされており、投資意欲も振るわず引合いが減少している。こういったことから今期は厳しく、秋迄は維持出来てもその先が見えない状況と見られる。航空機関連はここ一年停滞と見るしかない状況。

また、女性管理職の登用、外国人社員に対する取組みが挙げられた。

「テスラ」に試乗し、車が変わってしまうのではないかとショックを覚えた旨の報告があった。



西部地区 正・副会員懇談会

日 時：4月27日（水） 16：30～18：00

場 所：石田寿し

出席者：西部正・副会員 13社、16名

植田委員長より挨拶があり、情報交換と行事計画について討議された。

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28年度西部地区行事について

28年度の行事について討議し以下の日程で開催することになった。

・懇親ゴルフ会

5月19日（木）

センチュリー三木ゴルフ倶楽部を予定

・IoT勉強会

9月13日（火）

大阪産業創造館

・製品研修会

10月20日（木）

大阪産業創造館

・忘年講演会・懇親会

11月30日（水）

新大阪江坂東急 REI ホテル

・新春時局講演会

平成29年1月25日（水）

大阪産業創造館

・研修会

平成29年2月15日（水）

大阪産業創造館予定

・会員懇談会

平成29年3月15日（水）

新大阪江坂東急 REI ホテル予定

西部地区 懇親ゴルフ会

日 時：5月19日（木）

場 所：センチュリー三木ゴルフ倶楽部

参加者：正会員11名、

賛助会員メーカー7名、

賛助会員リース1名、

計19名

兵庫県三木市「センチュリー三木ゴルフ倶楽部」にて西部地区懇親ゴルフ会が19名の参加を得て開催され、参加者全員が和気藹々とプレーに励み懇親を深めました。プレー後には近況報告と情報交換を行い充実した一日となりました。

ダブルペリアでの上位入賞者は下記の通りです。（敬称略）

順位	氏名	会社名	OUT	IN	GROSS	HDCP	NET
優勝	赤澤 正道	赤澤機械(株)	49	45	94	20.4	73.6
準優勝	岡元 裕二	(株)兼松 KGK	45	42	87	13.2	73.8
3位	菅井 利雄	京華産業(株)	53	52	105	31.2	73.8

私の好きなお店

加藤 善久

小生、今でこそ監査役という内勤の生活を送っているが、入社以来43年のほとんどは機械商社の営業マンでした。思い出せば入社当時の大先輩から営業は「早飯・早〇〇・突っ走り」と味は二の次と教えられ、またある古参社員からは、学卒であろうか何だろうが「星の数よりメンコの数」と経験が一番と旧陸軍的な教えもいただいた。このような美食・グルメとは対極の私においしい店を紹介とは晴天の霹靂、でも内心はどこの店を紹介しようかとわくわく感も。



店主の上通さん

ということで、今回のお店は「あそ処(こ)のたこ焼き」である。なぜたこ焼き?と意外に思われる方も多いのでは。店主は上通末広さん(69歳)、まだ開店して2年半だが地元ですっかりとけ込み、私の住んでいる町内の夜の集会所でもある。上通さんは元は印刷会社の社長、子息に事業をまかせ余生は大好きなたこ焼きを食べてと、何十軒も回ったが味に納得できず、それでは自分で作ろうということで店を出すことに。

本業に使うたこは知多半島豊浜港直送、たこはもちろん粉にもネギにもこだわり、夜には売り切れるほどに、又たこ焼きに勝るとも劣らず海の物なら何でもという海鮮料理でも大繁盛に。お客さんの要望と大将の道楽でメニューがどんどん増え家族はあきらめ顔。今ではドラゴンズのOBなど有名人も御用達、これからも大将のたゆまぬ研究心(好奇心)と付き合い、長く通うつもりだ。



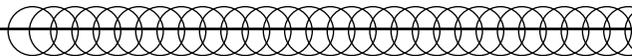
(ワシノ商事(株) 常勤監査役)



『あそ処のたこ焼き』

名古屋市東区筒井1-12-30

☎052-936-6678



平成28年SE教育「基礎講座」実施報告

第24期「基礎講座」は例年通り営業経験3年未満の方々を対象にして日本工業大学で開催されました。今年も定員一杯（120名）のお申し込みをいただき、2回の開催実施となりました。

受講いただきました各社様へは心よりお礼を申し上げます。

受講生におかれましてはここで得られた成果を今後の営業に生かされますようお願いいたします。

開催日：第1回 5月12日（木）～14日（土） 受講生60名

第2回 6月 9日（木）～11日（土） 受講生60名

会 場：日本工業大学学友会館・工業技術博物館・機械実工学教育センター・機械実習棟教室

カリキュラム

第1日：午前、工作機械の概要、業界の現状を受講。

午後、工業技術博物館で動態展示工作機械類等を見学。その後機械実工学教育センターでNC旋盤、マシニングセンタ、放電加工機、5軸複合加工機等を見学。更に立形マシニングセンタによる加工実演を見学。

第2日：午前、工作機械の要素・切削理論・加工物材料を受講。

午後、平面研削盤の加工実演見学後、実習講師のもと、旋盤、フライス盤、ボール盤、キサゲ・ヤスリ仕上げ、測定、の5工程実習。

第3日：午前、プレス加工とプレス機械の基礎を受講。

午後、生産材設備販売の心得と仕事、工作機械業界の変遷と考察、を受講。

（第2日・第3日の午後は、講義グループと実習グループに分かれ、交互に実施。）



講義風景



ボール盤実習



キサゲ仕上げ実習

日本工業大学のご協力を得て実機による実習を体験され、工作機械の理解と親しみをかなり深められたと思います。受講生各位には会社へ戻られて今後それぞれの分野で活躍されますとともに近い将来日工販SE資格の取得に挑戦されることを希望いたします。

当講座の開催にあたり、多大なご協力をいただいた日本工業大学工業技術博物館館長の松野教授をはじめご指導をいただきました講師の皆様には紙面を借り心よりお礼申し上げます。ありがとうございました。



ヤスリ仕上げ実習



マシニングセンタ加工実演



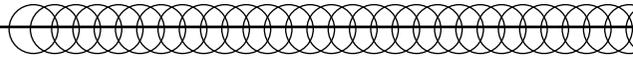
フライス盤実習



測定実習



旋盤実習



平成28年度「SE講座」・「更新研修」 講師 打ち合わせ会

日 時：6月24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4名、更新講師2名、事務局2名

議 題

1) 28年度講座集合教育日程・開催場所

SE 講座：10月 6日～ 8日（大 阪）大阪研修センター江坂
10月13日～15日（名古屋）マザックアートプラザオフィス棟4F
10月20日～22日（東 京）機械工具会館6階ホール
更新研修：11月11日～12日（名古屋）マザックアートプラザオフィス棟4F
11月25日～26日（東 京）機械工具会館6階ホール

2) 27年度SE教育、SE講座・更新研修総括

27年度は教育委員会委員会にて目標とした受講生に対し基礎講座（目標120名、実績120名）、SE講座（目標130名、実績133名）、更新研修（目標80名、実績82名）で、SE講座、更新研修とも目標を上回った。

3) 27年度講座アンケート報告

受講生のレベルも違っているため、あくまでご参考。

4) 28年度SE講座・更新研修募集要項内容について

①カリキュラムの変更について

【大阪会場】第1日目の2時限と、第2日目の4時限が入替わる。

【東京会場】第1日目の4時限と、第3日目の4時限が入替わる。

②SE講座・更新研修募集要項の講座名、ご略歴、講座内容について

7月8日迄に、ご確認いただきご連絡をいただくこととなった。

5) 28年度テキスト・テスト問題改訂について

テキスト・テスト問題について内容変更がある場合は、SE講座は8月10日、更新研修は8月30日迄に、原稿をいただくこととなった。

6) ホテル予約先

大阪会場は新大阪江坂東急REIホテル、名古屋会場はメルパルク名古屋、東京会場はホテルグレイスリー一田町を予約。

7) 28年度基礎講座受講者

第1回 5月12～14日 実施60名、第2回 6月9～11日 実施60名、計120名。キャンセル待ちが5件あった。

8) 28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の傾向を参考に予測しており、目標はSE講座130名、更新研修70名。



日工販SE合格者 第208回発表



今回の発表は2016年5月・6月の合格者17名です。

2016年5月 合格者11名

認定No.	会社名	合格者名
16-25-3085	イワイ機械(株)	氏家 卓
16-25-3086	(株)兼松KGK	大河原敬太
16-25-3087	サンワ産業(株)	大川 啓介
16-25-3088	(株) 東 陽	河口 義治
16-25-3089	(株)日本精機商会	山川 朝也
16-25-3090	西川産業(株)	那須くらら
16-25-3091	オークマ(株)	出雲 千暁
16-25-3092	三菱電機(株)	橋 純平
16-25-3093	シェフラー・ジャパン(株)	杉本 和夫
16-25-3094	フジモト通商(株)	藤本 雅彦
16-25-3095	(株) 森 野	鷲峰慎一郎

2016年6月 合格者6名

認定No.	会社名	合格者名
16-25-3096	(株)ジーネット	笹野 敬
16-25-3097	オークマ(株)	佐伯 直人
16-25-3098	三菱UFJリース(株)	村井 勝
16-25-3099	フジモト通商(株)	藤田 雅己
16-25-3100	マサイ機械	正井 章文
16-25-3101	(株) 森 野	長岡 敏也



リレー随筆



(株)ジーネット
名古屋機械課
堀口大樹

この度、岐阜機械商事(株)関谷様よりリレーのバトンを受けました、(株)ジーネット名古屋機械課の堀口大樹と申します。社会人になって1年と少し、このような文章を書くのは大学以来で、学生の頃を少し思い出しながら書いております。新卒でジーネットに入社したのが2015年4月、社会人になってもう1年経ってしまったのかと感慨に耽る間もなく気づけば6月で2016年は早くも半分消化してしまいました。皆さん口を揃えて「年を取ると1年が早く感じられる」と言いますが、こういった感覚なのだな、と少し分かってしまうようになった自分が怖いです。

自分の生活に変化をつけるという目的で始めた訳ではないのですが、大学生の頃から旅行に行くことが増えました。見知らぬ土地で過ごす時間というのは何もかもが新鮮で、濃密な時間を過ごすことができ、非常に魅力的だと思います。学生の頃は、時間はあれどお金がない典型的な貧乏旅でしたが、社会人となった今ではまさにタイムイズマネー、旅行を楽しむ為の方法が変わってきて、一度行ったことのある場所でも、また新たな楽しみ方を見つけることができます。

社内の諸先輩方だけではなく、仕入先様、得意先様で全国に営業所を構えている会社様だと、営業担当者の出身も千差万別ですし全国転勤を経験されている方だとそれ以上に様々な土地を知っておられます。雑談の中で様々な街の話の間くと実際に行ってみたいという気持ちが湧いてきてまた次の旅行の候補地が次々と増えてしまうのです。

仕事の話になりますが、私が入社した去年はまさに省エネ補助金の話題でもちきりだった時期でした。採択の時には先輩方はまさに目が回る忙しさといった感じでこの東海地方の市場のパワーに改めて驚きました。この随筆リレーを書いている今も「ものづくり補助金」の採択結果が発表され、今まで聞いたことのない機械や技術の案件に出会い、自分の勉強不足を恥じると共に、新しい情報に出会う新鮮な気持ちで仕事に取り組んでいます。昨今から何かと耳にする「IoT」に関する補助金も今後出てくるという噂も聞きますし、エンドユーザー様の製造の現場が大きく変わっていく時代の潮目に私たちはいるのだと実感しております。

まだまだ半人前の自分がお客様にどう貢献できるかと問われれば、やはり情報の提供する量・スピードであると思います。ものづくり補助金や即時償却などの施策が目立ちますが、お客様に有益な情報は他にも数多くあるということ、会社に入って学びました。会社のパワーを活かし、様々な情報を提供することが今の自分の大切な仕事の一つです。

このバトンは米沢工機(株)名古屋営業所の丹下様に渡したいと思います。ばりばり仕事をされてお忙しいにも関わらず、快く執筆を引き受けくださいました。では、これにて失礼致します。

ひとくち 豆知識

新営業マンのビジネストーク

(新人向けの豆知識としてご参考にしてください。)

- (1) **重要な事は、普通より小声で話す！**
話に強弱を付けることで、相手は重要なことを聞き逃すまいと、聞き耳を立ててくれます。
- (2) **出来るだけ、相手に話をしてもらい相手の考え方、ニーズを聞き出す！**
一方的に話をする、相手が退屈してしまうこともありますので、話し上手より聞き上手になることが大切です。
- (3) **新しい情報や相手が聞きたい情報は、出来るだけ小出しにして話す！**
訪問回数を増やし、相手と親くなるチャンスを多く持つことが大切です。
- (4) **メリットは具体的に、相手企業のためになる事を強調する！**
第三者、他社のメリットを説明しても興味を示さない、相手を不愉快にさせることもあります。
- (5) **製品・商品説明は、専門用語はなるべく避け、簡単な言葉で説明する！**
相手の立場になって、誰にでも分かる用語を使い、丁寧に説明することで、相手からの信頼にもつながります。
- (6) **知らない事柄は、素直に相手から教えて頂く！**
聞くは一時の恥、聞かぬは一生の恥と言われる通り、知っている振りせずに、素直に教えてもらい、積極的に相手の懐へ潜りましょう。

顧客とのビジネストークでは、上記以外に色々と諸先輩方からも心得の教えを乞うと思いますが、自らの経験から纏めてみました。機会があれば、実践されてみては如何でしょうか！

私の軌跡



(株)カナデン
産業メカトロニクス部
産業機械課 主事
池 尻 悟

早いもので入社から17年を迎えました。

途中、別の部署に異動する期間もありましたが、産業メカトロニクス部での活動の経験が自身の成長に大きく影響していると思います。そこで、自身の成長につながった経験を振り返りたいと思います。

内容は、用途開拓と自動化装置の立上げです。リーマンショック後であったと思いますが、社内で部品加工用途での販売拡大をテーマとしたプロジェクトを立ち上げました。

治工具の加工用にワイヤ放電加工機を納入していた、とある医療部品製造メーカーがあり、そのお客様へ何らかの提案ができるのではないかと結論に至り、用途開拓のヒアリングと提案を実施しました。

その結果、現状レーザーで開けている穴に、精度・薄肉残し加工などで課題があることが判明しました。

そこで、メーカーと協力して細穴放電加工のテスト加工を重ねていった結果、大幅な改善が実現でき、現行のレーザー加工からの切り替えを実現することができました。

また、お客様は量産加工が重要であり、標準機での運用では生産性が低く、部品の供給から加工、加工後の部品搬送をシステム化するよう要望がありました。

ターゲットのワークは非常に微細であり、普通のハンドではピックアップできない為、お手上げ状態でした。

そこで、お客様がお付き合いしているエンジニアリング会社を紹介していただき、加工方法などの詳細打合せを実施することにより、自動装置の具現化ができるようになりました。細穴装置メーカーは加工の主要パーツの供給を行い、ワーク搬入・加工・搬出をエンジニアリング会社で担当し、加工については細穴装置メーカーの最終確認を行って保証する形です。

その結果、初号機から3セット程受注いただきました。

お客様の要求に合わせてメーカー等の協力によりカスタムされた装置の立上げを行えたことは、自身の提案の幅を広げる、重要な経験となりました。

当然、標準機の更新提案販売が主体になっていますが、視線を変えての用途開拓ができ、さらに高いハードルの自動化の立上げを行えたことは、今後さらに加速するであろうロボット化・自動化に対する提案活動に対する取組みに対し自信となっています。

今後も、様々な事例に取り組み、成長していきたいと思っています。

..... 工作機械と私



(株)カナデン
産業メカトロニクス部
産業システム1課
池 尻 悟

思い起こせば入社し神奈川支店機電部電機課に配属されてから、はや10年が経ちました。最初の2年間は、三菱電機の放電加工機を担当し、その後6年間は他部署へ転属となり、昨年、現部署に転属となり再び放電加工機を扱うことになりました。入社当時は、文系の学部卒業ということもあり、工作機械に対する抵抗感と不安感でいっぱいでした。研修を通じて少しずつ機械を理解できるようになり、既納先の巡回という形で初めて営業に出ている際に、とても貴重な経験をすることができました。

数ヶ月前に新品の機械を納入したばかりの客先へ伺った時のことです。オペレーターの方から相談を受け、研修で習ったことを活かせると思い客先の機械を操作し対応していたところ、下部アームを破損するという事故を起こしてしまいました。あまりの出来事に愕然とし、まずは、オペレーターの方に状況を報告のうえ社長に謝罪し、会社の上司へ報告し対応策を相談しました。機械の修理が先決の為、真っ先に修理会社へ依頼し、会社からは客先を担当している販売店へ報告の上、上司には現場に急行してもらいました。あらためて上司とともに客先の社長へ謝罪をしていると、社長からは意外な言葉を聞くことができました。

「善意で作業を行い、失敗してしまったことに対して責めるつもりはない。今回の件で萎縮してダメになって欲しくはない。若い人の将来を潰すような事はしない。」

激しく責任追及をされることを覚悟の上でいた私にとって、耳を疑うのと同時に、社長の人間性に大変感動したのを覚えています。

中小企業の社長であっても、やはり社長は経営者の立場で人の教育に対する考え方を人一倍お持ちになり一般の人とは違っていると改めて実感致しました。その事件以後も、同客先へは何度か訪問し勉強させて頂きました。

あれから9年が経ち、他部署への異動もありましたが客先へ訪問した際も、機械を操作することはなくなってしまいましたが、あの時の社長のお言葉は私にとって人の教育という考え方に大きな影響を与え続けております。

(2007年4月号 掲載)

統

計

資

料

工作機械・FA流通動態調査 1

統計1

単位百万円

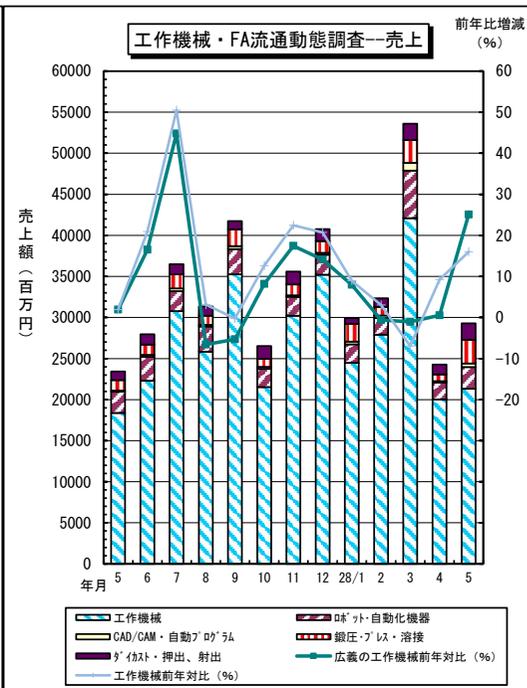
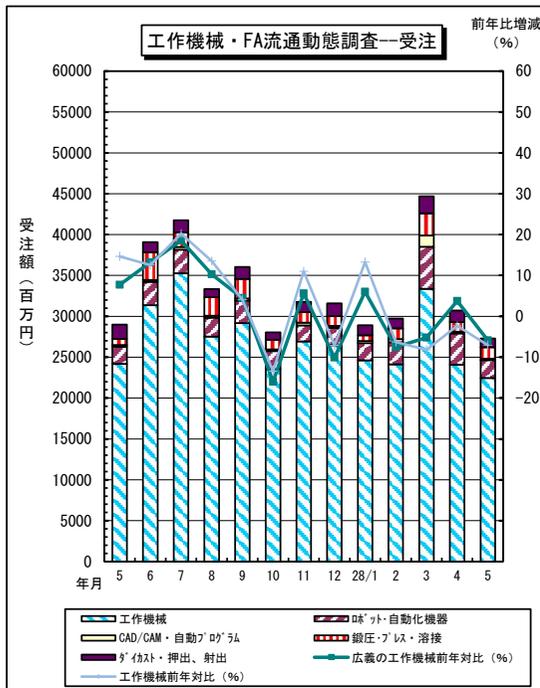
38社合計		受注				売上					
		28/5	前月比	前年比	28/1-28/5	前年比	28/5	前月比	前年比	28/1-28/5	前年比
調査月次		28/5	前月比	前年比	28/1-28/5	前年比	28/5	前月比	前年比	28/1-28/5	前年比
広義の 工作機械	工作機械	22,459	-7%	-7.1%	128,609	-3.0%	21,327	7%	16.0%	135,834	3.3%
	ロボット・自動化機器	2,190	-43%	3.3%	16,013	11.8%	2,624	27%	1.4%	14,752	-3.8%
	CAD/CAM・自動プログラム	182	-10%	-11.3%	2,431	100.6%	456	174%	248.6%	2,202	89.4%
	鍛圧・プレス・溶接	1,380	19%	84.7%	7,252	-21.8%	2,883	251%	125.6%	9,689	21.3%
	ダイカスト・押出・射出	1,068	-25%	-38.7%	7,002	-9.5%	2,004	68%	92.7%	6,943	16.3%
	小計	27,278	-11%	-5.9%	161,307	-2.3%	29,294	21%	25.1%	169,421	4.6%
	工作機械以外の扱い商品	16,636	-2%	-16.0%	91,909	0.2%	15,491	29%	6.1%	87,020	-8.9%
	合計	43,914	-8%	-10.0%	253,217	-1.4%	44,785	23%	17.8%	256,441	-0.4%
	従業員数	1,509	1%	9.1%							

統計2

単位百万円

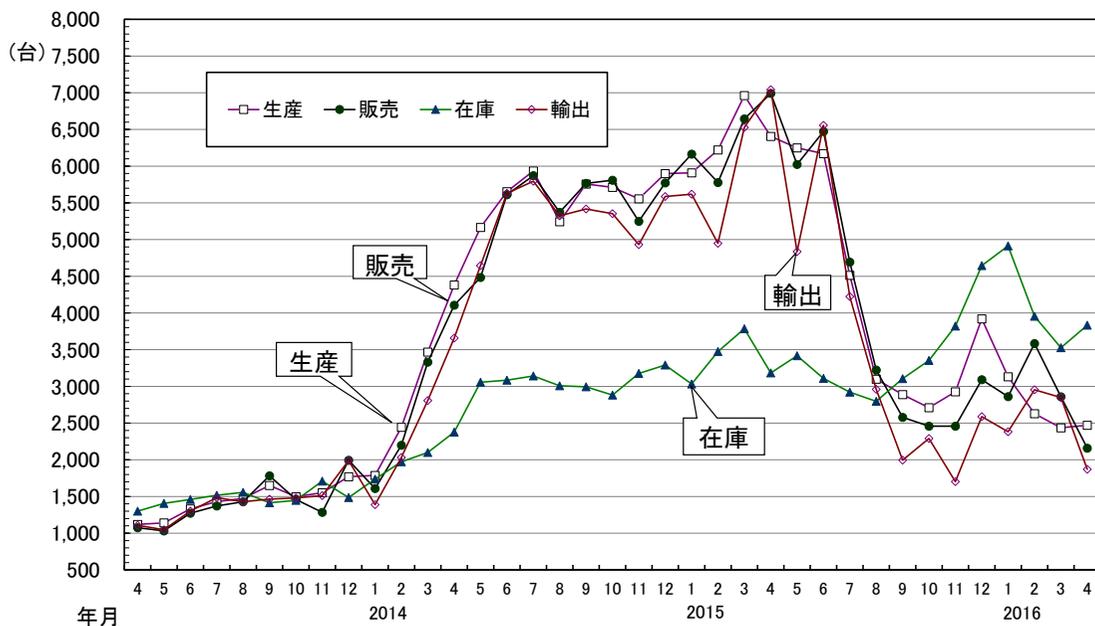
29社合計		受注				売上					
		28/5	前月比	前年比	28/1-28/5	前年比	28/5	前月比	前年比	28/1-28/5	前年比
調査月次		28/5	前月比	前年比	28/1-28/5	前年比	28/5	前月比	前年比	28/1-28/5	前年比
内訳	直販 (内リース)	17,682	-8.7%	-27.0%	108,864	-2.1%	18,877	14.2%	26.6%	114,773	11.4%
	卸	547	-7.8%	-32.6%	3,261	-20.9%	825	10.0%	26.7%	4,770	-44.8%
	卸	7,787	-1.4%	3.1%	39,934	3.0%	5,894	-6.5%	10.6%	39,269	-1.8%
	輸入	837	-79.0%	-87.9%	8,400	-35.7%	1,110	29.1%	3.5%	7,965	-1.1%
	輸出 (内間接輸出)	8,417	31.5%	38.2%	43,273	5.2%	6,198	53.2%	-18.9%	31,940	-32.5%
		683	18.2%	-40.7%	4,497	-55.4%	961	27.2%	-57.0%	7,523	-47.8%
	従業員数	1,075	0.9%	9.2%							

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42社である。

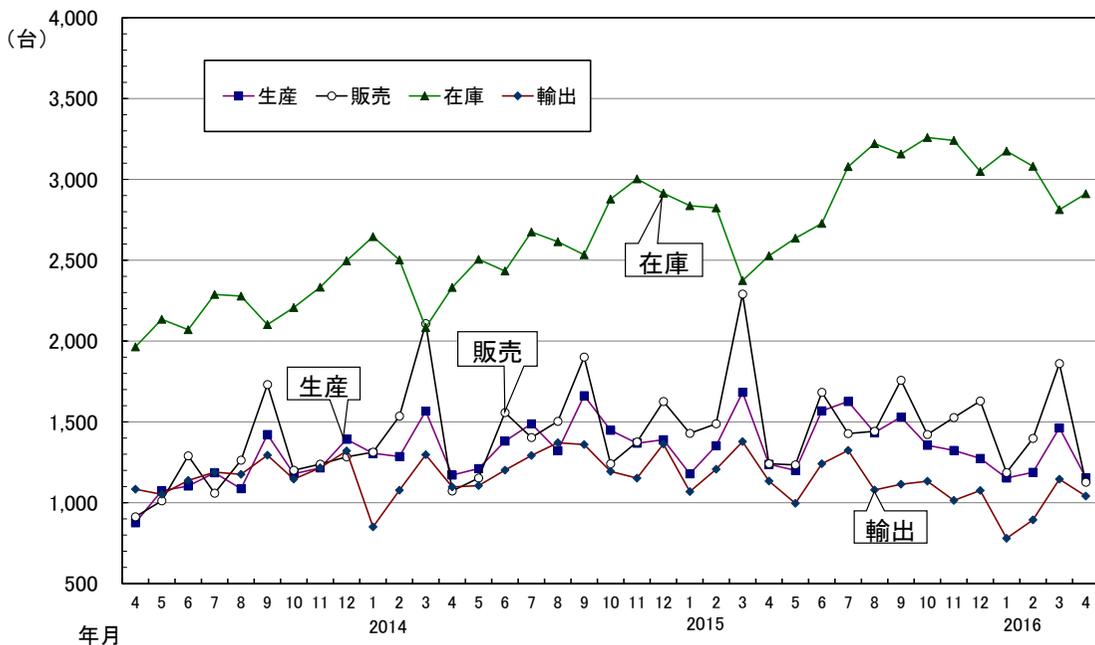


見てわかる 3年間の代表2機種のトレンド

マシニングセンタ動向



NC旋盤動向



出所：経済産業省「生産動態集計」、財務省「貿易統計」

■2015年世界56カ国の工作機械生産額

(単位:百万ドル)

	2015年 (速報値)	2014年 (確報値)	対前年比 伸び率% (米ドル換算)		2015年 (速報値)	2014年 (確報値)	対前年比 伸び率% (米ドル換算)
1 中国	22,100.0	24,649.1	-10.3%	29 メキシコ	121.9	145.8	-16.4%
2 日本	13,489.5	14,857.2	-9.2%	30 オーストラリア	110.0	125.3	-12.2%
3 ドイツ*	12,422.0	14,456.7	-14.1%	31 ポルトガル*	107.7	130.2	-17.3%
4 イタリア*	5,306.3	5,797.7	-8.5%	32 アルゼンチン	96.7	94.3	2.6%
5 韓国	4,758.0	5,675.4	-16.2%	33 スロベニア	96.1	79.5	20.9%
6 米国	4,600.0	5,480.4	-16.1%	34 デンマーク*	81.0	87.3	-7.2%
7 台湾	4,030.0	4,864.2	-17.1%	35 ベラルーシ	65.8	75.6	-12.9%
8 スイス*	3,052.8	3,681.3	-17.1%	36 クロアチア	54.7	78.5	-30.3%
9 スペイン*	1,003.3	1,177.9	-14.8%	37 イスラエル	50.1	118.3	-57.6%
10 オーストリア*	938.0	1,049.5	-10.6%	38 ブルガリア	42.1	45.7	-7.8%
11 英国*	825.3	956.8	-13.7%	39 ギリシャ	36.9	45.9	-19.5%
12 トルコ*	706.0	762.7	-7.4%	40 インドネシア	35.6	46.0	-22.5%
13 インド	690.8	683.4	1.1%	41 ベトナム	34.9	38.9	-10.3%
14 フランス*	645.0	763.6	-15.5%	42 ハンガリー	31.2	36.8	-15.2%
15 チェコ*	641.6	754.2	-14.9%	43 ウクライナ	30.6	37.1	-17.5%
16 カナダ	530.8	556.4	-4.6%	44 ルーマニア	26.3	40.4	-34.9%
17 ロシア	485.0	450.6	7.6%	45 ノルウェー	25.8	32.2	-19.9%
18 タイ	476.0	534.7	-11.0%	46 フィリピン	21.9	42.7	-48.8%
19 シンガポール	448.5	511.4	-12.3%	47 南アフリカ	17.2	23.7	-27.5%
20 オランダ*	387.4	468.3	-17.3%	48 アイルランド	16.7	19.9	-16.1%
21 ベルギー*	293.1	373.1	-21.4%	49 チリ	3.5	9.3	-62.3%
22 ポーランド	235.0	248.5	-5.4%	50 コロンビア	3.0	3.0	-1.0%
23 ブラジル	208.3	293.8	-29.1%	51 モロッコ	1.4	1.4	-1.0%
24 マレーシア	178.8	288.0	-37.9%	52 サウジアラビア	1.2	1.8	-34.0%
25 スウェーデン*	159.9	193.3	-17.3%	53 カザフスタン	1.0	4.1	-75.9%
26 スロバキア	159.2	189.8	-16.1%	54 エジプト	0.2	0.2	-1.0%
27 フィンランド*	155.4	183.9	-15.5%	55 ベネズエラ	0.1	0.1	-1.0%
28 香港	150.0	206.0	-27.2%	56 イラン	0.0	19.9	-100.0%
56カ国合計	80,189.6	91,491.5	-12.4%				
●上位27カ国のブロック別シェア				2015年		2014年	
アジア・大洋州				46,171.6	58.5%	52,063.4	57.9%
*CECIMO(西欧)				26,536.1	33.6%	30,619.0	34.1%
南北アメリカ				5,339.1	6.8%	6,330.6	7.0%

出所:ガードナー・リサーチ「ワールドマシンツールサーベイ」

■上位27カ国の国別輸出額 (単位:百万ドル)

	2015年	生産高比 (2015年)
1 ドイツ	8,792.0	71%
2 日本	8,625.5	64%
3 イタリア	3,641.1	69%
4 中国	3,200.0	14%
5 台湾	3,186.0	79%
6 スイス	2,586.5	85%
7 韓国	2,342.0	49%
8 米国	1,745.0	38%
9 ベルギー	954.7	326%
10 スペイン	850.9	85%
11 香港	750.0	500%
12 オーストリア	697.1	74%
13 チェコ	693.8	108%
14 英国	660.5	80%
15 フランス	575.0	89%
16 トルコ	459.0	65%
17 オランダ	383.0	99%
18 タイ	382.7	80%
19 シンガポール	366.0	82%
20 カナダ	253.6	48%
21 ポーランド	244.0	104%
22 スウェーデン	238.7	149%
23 マレーシア	145.9	82%
24 ブラジル	130.7	63%
25 フィンランド	129.9	84%
26 スロバキア	129.9	82%
27 デンマーク	99.9	123%
60カ国合計	43041.7	—

出所: ガードナー・リサーチ「ワールドマシンツールサーベイ」

注: 米ドルでの報告。上記統計は再輸出を含む。

合計は60カ国分の合計値を表す。

■上位27カ国の国別輸入額 (単位:百万ドル)

	2015年	消費高比 (2015年)
1 中国	8,600.0	31%
2 米国	4,506.0	61%
3 ドイツ	2,730.8	43%
4 メキシコ	2,187.7	99%
5 ロシア	1,756.0	81%
6 イタリア	1,470.9	47%
7 韓国	1,407.0	37%
8 タイ	1,080.5	92%
9 トルコ	1,031.0	81%
10 ベトナム	960.0	99%
11 日本	940.5	16%
12 ベルギー	903.6	373%
13 カナダ	901.1	76%
14 インド	897.2	58%
15 フランス	890.3	93%
16 英国	785.7	83%
17 インドネシア	778.6	97%
18 香港	744.0	517%
19 台湾	720.0	46%
20 チェコ	610.6	109%
21 ポーランド	608.6	102%
22 ブラジル	594.7	88%
23 スイス	571.7	55%
24 オランダ	448.5	99%
25 スペイン	442.8	74%
26 マレーシア	442.4	93%
27 オーストリア	396.3	62%
60カ国合計	41839.7	—

出所: ガードナー・リサーチ「ワールドマシンツールサーベイ」

注: 米ドルでの報告。上記統計は再輸出を含む。

合計は60カ国分の合計値を表す。

■上位27カ国の国別消費額

(単位:百万ドル)

	2016年 (予想)	2015年 (速報値)	2014年 (確報値)	2015年対前年比 伸び率% (米ドル換算)
1 中国	22,000.0	27,500.0	31,800.0	-13.5%
2 米国	6,256.9	7,361.0	8,811.1	-16.5%
3 ドイツ	6,042.8	6,360.8	7,347.8	-13.4%
4 日本	5,224.1	5,804.5	5,307.1	9.4%
5 韓国	3,631.9	3,823.0	4,927.8	-22.4%
6 イタリア	3,763.3	3,136.1	2,866.6	9.4%
7 メキシコ	2,324.8	2,214.1	2,047.3	8.1%
8 ロシア	1,741.6	2,177.0	2,304.3	-5.5%
9 台湾	1,485.8	1,564.0	1,815.3	-13.8%
10 インド	1,695.1	1,541.0	1,514.1	1.8%
11 トルコ	1,316.3	1,278.0	1,435.5	-11.0%
12 カナダ	942.6	1,178.3	1,236.1	-4.7%
13 タイ	1,115.1	1,173.8	1,843.6	-36.3%
14 スイス	778.5	1,038.0	1,308.5	-20.7%
15 ベトナム	1,066.9	969.9	991.1	-2.1%
16 フランス	1,104.3	960.3	1,062.8	-9.6%
17 英国	760.4	950.5	1,129.1	-15.8%
18 インドネシア	962.4	802.0	1,033.6	-22.4%
19 ブラジル	369.8	672.3	990.1	-32.1%
20 オーストリア	605.3	637.2	612.0	4.1%
21 ポーランド	689.5	599.6	644.7	-7.0%
22 スペイン	654.7	595.2	578.5	2.9%
23 チェコ	558.4	558.4	597.1	-6.5%
24 マレーシア	522.9	475.3	591.6	-19.7%
25 オランダ	543.5	452.9	453.6	-0.2%
26 シンガポール	310.5	388.2	427.0	-9.1%
27 サウジアラビア	264.0	330.0	309.1	6.8%
60カ国合計	71,221.9	78,969.6	89,117.2	-11.4%

出所: ガードナー・リサーチ「ワールドマシンツールサーベイ」

注: 米ドルでの報告。上記統計は再輸出を含む。

※消費=(生産+輸入)-輸出、合計は60カ国分の合計値を表す

工作機械業種別受注額(2016年5月)

6月15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 01~05月 累計	前年 同期比	5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	7,064	110.8	1,397	103.7	89.3
2. 金屬製品	28,562	122.7	6,233	4,583	73.5	68.2	7,453	59.8	1,517	112.1	35.0
3. 一般機械	221,825	110.9	46,585	48,038	103.1	91.6	79,049	88.7	15,781	103.6	79.8
(うち金型)	32,198	121.1	6,695	8,177	122.1	118.4	12,927	105.9	2,255	90.4	75.6
4. 自動車	203,918	121.6	46,424	43,943	94.7	92.2	69,219	81.1	11,752	86.9	71.4
(うち自動車部品)	143,739	122.4	31,806	29,383	92.4	83.3	46,429	72.5	8,894	109.1	68.6
5. 電気機械	26,942	98.3	5,395	6,905	128.0	112.9	9,818	90.8	1,687	137.6	61.5
6. 精密機械	21,125	123.2	5,275	4,504	85.4	91.9	7,298	85.4	1,325	90.2	63.3
5~6. 電気・精密計	48,067	107.9	10,670	11,409	106.9	103.6	17,116	88.4	3,012	111.8	62.3
7. 航空機・造船・運送用機械	31,150	151.5	7,170	9,686	135.1	121.7	14,138	107.7	2,284	105.4	79.6
(うち航空機)	16,272	304.1	4,654	5,165	111.0	163.6	8,117	136.7	1,618	121.3	118.8
3~7. 小計	504,960	116.7	110,849	113,076	102.0	94.9	179,522	86.7	32,829	97.7	74.7
8. その他製造業	14,487	111.3	3,254	2,838	87.2	89.6	5,364	101.9	1,368	118.1	126.2
9. 官公需・学校	3,388	82.4	1,784	365	20.5	109.3	456	58.8	31	51.7	7.5
10. その他需要部門	9,718	151.8	2,793	2,127	76.2	102.2	3,686	101.8	800	105.4	69.0
11. 商社・代理店	6,597	125.0	2,112	2,410	114.1	148.9	4,008	160.3	918	135.0	274.0
1~11. 内需合計	586,240	118.1	132,514	129,719	97.9	94.9	207,553	87.2	38,860	99.7	73.5
12. 外需	894,352	88.3	192,136	188,634	98.2	71.6	314,396	72.2	65,499	108.7	76.4
1~12. 受注累計	1,480,592	98.1	324,650	318,353	98.1	79.6	521,949	77.5	104,359	105.2	75.3
(内NC機)	1,450,004	98.4	316,865	313,557	99.0	79.9	513,775	77.9	102,660	105.2	75.8
販売額	1,532,603	107.8	361,269	377,585	104.5	86.1	544,309	82.0	86,931	108.9	76.2
(内NC機)	1,503,064	108.3	353,663	368,921	104.3	85.7	531,664	81.5	85,037	109.4	76.2
受注残高	607,499	93.1	607,499	548,277	90.3	89.3	586,921	88.7	586,921	103.4	88.7
(内NC機)	578,962	92.7	578,962	523,792	90.5	89.3	562,811	88.9	562,811	103.7	88.9

出所 (一社)日本工作機械工業会

工作機械と私



JA三井リース(株)

営業企画部

吉田 匡彦

私が、業務を通じて初めて工作機械に携わったのは2002年秋のことです。この年は日韓共同開催のワールドカップが開催された年でした。海外の方が多く来日され、日本中でお祭り騒ぎになり、そろそろ落ち着いてきた頃だったと思います。

リース営業部門に所属していたにも関わらず、私の最初の工作機械の取扱いはファイナンスではなく中古工作機械の販売でした。当時、弊社として中古機械のヤードを構えたのですが、在庫が滞留しつつあり、その販売の加速を余儀なくされたためです。その直前まで私は印刷機械関連の営業に従事しておりましたので、「工作機械とは何か」ということは全く分からずに業務に就くことになりました。配置されたのは私一人。恥ずかしい話ですが、着任したもののどれがマシニングセンタで、どれがNC旋盤かも分からない状態です。そこでまずは機械を知ることから始め、厚かましくも近隣に所在する工作機械メーカーさんや工作機械商社さんの営業所に伺い、機械の種類や用途、販売する際にお客様にお伝える最低限のスペック等、様々なことを質問させて頂きました。皆さんが親切に教えて下さったおかげで、少しずつ知識を蓄積することができ、機械の販売はもとより、後の営業活動においても非常に役立ちました。勿論、必要な部品やマニュアル等は購入させて頂いたことは言うまでもありません。結果、半年程で運よく会社からのノルマを何とかクリア出来ました。その過程では、お客様の生産に係る製造設備の販売の交渉が非常にシビアであること等を思い知らされましたが、リースの営業しか知らなかった私には非常に良い経験となりました。

その後、某工作機械メーカーへの実務研修（切削加工）、短期出向を経て、初めて工作機械に携わってから約1年後に、本業であるリースの営業に就くこととなります。リース営業に出てから、お付き合い頂いた商社の方々には非常にお世話になり、多くのお客様をご紹介頂きました。我々が日々接しているものや、様々なものを生み出す機械設備等、あらゆるものを創り出す工作機械が“マザーマシン”と言われる所以も目の当たりにすることができ、この仕事は面白いと素直に感じる事ができたことを思い出します。

そして、そこで出会ったのは日本のものづくりを支える方々です。どこまでも追及することを惜しまないモノづくりのプロの方には、仕事に真摯に向き合う姿勢を学びました。また、経営者の方々には仕事とは何かという“本質”を教えて頂きました。業務では決算関係の書類を拝見しますが、帳簿上には表れない多くの大事なことを御教示頂いたものと心底感謝しております。その経験が現在の私の基礎を構築してくれました。

近時、人間関係が希薄と言われますが、工作機械業界はまだまだ人間同士の濃密な関係の上に成り立っていると思います。日本型経営の良い部分も多く残されております。若輩者の私を育てて下さった工作機械業界には感謝の言葉しかありません。業界の発展と、日本のモノづくりの更なる飛躍を心より祈念致しております。

海外だより

伊藤忠 MACHINE-TECHNOS 集团 上海星藤机械有限公司 総経理 近藤 陽 介

私の住む上海は中国最大の経済都市と言われ、総面積は東京の三倍でイギリス・フランス租界が形成されてから商業・金融・工業・交通は発展の一途を辿って現在は人口約2500万人の国際色豊かな都市であります。



妻と長女 来上海

また、日本（風？）料理、日本語も比較的ポピュラーで日本人にとっては身近な海外都市でもありながら、少し足を延ばせば市内でも広大な農地、水郷、自然もあり幹線道路に牛やヤギの群れが出没する不思議な都市でもあります。比較的外人慣れしていることもあり、外人には非常に寛容であり上海語が出来ずとも標準語（北京語）が出来ただけで不自由はありません。但し、発音（四声）は重要で一つ間違えると全く意味が変わりとんでもない結果を招くこともあり要注意。

そんな上海を2004年から2010年の1回目の駐在で中国の発展と共に生活し、商習慣・生活習慣の違い、マナーへの戸惑い、反日デモ、公安連行等の様々なビジネス以外の経験も経て帰任し、全てが糧となり懐かしい思い出となったはずが、突然の出戻り通達となりました。

当初の上海は車もVWのSANTANAかGM Buickが大半を占めていたのが、インフラ整備及び収入増に伴い欧州車や日本車・

EVの激増、マンション・ビル増に大きく様変わりしたものの、昨今第二産業の景気減速、物価・人件費の上昇、元高等により駐在員には厳しい環境。贅沢はしていないが前回と同じ生活をしようものなら忽ち駐在が貧乏になりかねず、自炊が一番のご馳走ではあるが、それさえも高くなるのが今の上海。

日本にいる妻は会社勤めをしながら三人の子供らの面倒を見ており束の間の休息もない状況ゆえ間違っても愚痴は言えず爪に火を点す生活を送る。海外駐在で一財産や貯金何で一昔以上も前のことである。

交友関係は前回の家族帯同時は子供を通しての家族ぐるみ付き合いも多かったが、さすがに子供も大きくなると单身生活を余儀なくされ、忙しさもあり新規開拓も一仕事かなと思いきや各社同じようなサイクルと状況なのか以外に単身で戻り組が少なくないことに驚かされた。昔話に花を咲かせて乾杯、また前回の中国



近藤家すき焼きPARTY



廈門社員旅行

人スタッフや友人からのお誘いもあり更に乾杯あり、酒飲み相手には不自由しない。年齢的には周辺は当然オヤジ系が多い中、今の中国人スタッフは年齢層も若く独身者も多いこともあり、休日の小旅行、ボーリング大会・カラオケの計画、わが家で食事会をしたりと前回とは違った新鮮で退屈しない上海生活ではある。

兎角スピードの速い中国ビジネスでは変化への対応や創造力が必要とされ、乾杯だけでは当然結果は出ない。従来ビジネスの堅持をしつつトレンドを見極めたビジネスの創造を今の駐在員と中国人スタッフと共に成功させての乾杯をしたいと思う。

会員消息

入 会…………… 西部地区正会員 日工機材(株)
〒542-0012 大阪市中央区谷町8-2-3 電話 06-6764-1021 FAX 06-6764-4712
代表者 取締役社長 小玉次郎

代表者変更……………	東部地区正会員	サンワ産業(株)	取締役社長	吉野聖一
		日鋼 YPK 商事(株)	取締役社長	清水信明
……………	中部地区正会員	山下機械(株)	取締役社長	近藤敏之
……………	賛助会員メーカー	(株)アマダマシンツール	取締役社長	田所雅彦
		豊和工業(株)	取締役社長	塚本高広
		ファナック(株)	取締役社長	山口賢治
		(株)牧野フライス製作所	取締役社長	井上真一
……………	賛助会員リース	昭和リース(株)	取締役社長	清谷清弘

行事予定

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
定例理事会	平成29年1月10日(火)	第一ホテル東京
賀詞交歓会	平成29年1月10日(火)	第一ホテル東京

展示会

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

編集後記

- ここ数年、5月末頃尾瀬ヶ原に水芭蕉を目当てに出かける事が恒例となり今年もカメラ片手に出かけました。群馬県片品村の鳩待峠から入山しますが、例年であればバスを降りると除雪で積み上げられた雪が目飛び込んできませんが今年は全くありませんでした。尾瀬ヶ原へ下る林の中の木道も雪で覆われているところが所々あるはずなのが皆無でした。1年前は冬場の大雪の影響で林の中は残雪が異常に多く歩くのが大変で湿原も大量の雪解け水で湖のような様相で水面に映る逆さ至仏や逆さ燧の写真が撮れたのですが、今年は既に緑の草で覆われてはじめており7月に来たのかと錯覚するくらいでした。これらの事はいつも宿泊している山小屋のブログでわかっていて、山小屋の方も驚くくらい冬場の積雪が少なく、ゴールデンウィーク明けには「まもなく水芭蕉が見頃」との情報があり季節が約1ヶ月も早く進んだ感じです。案の定、この原稿を書いているタイミングで「このままだと関東に前例のない水不足？ 利根川上流のダムの貯水率が同時期としては過去最低に」のニュースが流れました。利根川水系のダムは尾瀬の西隣にあるので小雪の影響も同じだったのです。ところで、尾瀬を歌った有名な歌に「夏の思い出」があります。歌詞に「夏がくれば 思い出す はらかな尾瀬遠い空 …… 水芭蕉の花が 咲いている 夢見て咲いている水のほとり…」とあり、水芭蕉は夏の花と思われている方が多いと思います。しかし、実際には主に中部地方以北の本州の日本海側の山地帯などの湿原や林下の湿地で雪解けが終わりに近づくと咲き始める早春の花です。「夏の思い出」の作詞者は、水芭蕉が夏の季語として歳時記に掲載されていることから夏と表現したそうです。水芭蕉が夏の季語と言われても、尾瀬で毎年5月末に残雪のある林下の湿地でも咲いている水芭蕉を見ている私にはしっくりこないです。(稲垣)
- 7月の行事で有名なものに「七夕」があり、天気の良い日には夜空を見上げて「天体観測」を楽しむ方も多いと思います。天体望遠鏡の専門メーカーで、国内シェアトップの「ビクセン」が、天体観測を楽しむ女性を「宙(そら)ガール」と名付けて、彼女達を対象とした商品の発売やイベントを企画するなど、新規ユーザーの開拓に力を入れています。この戦略が流行りもの好きな女性に受け、順調にシェアを伸ばしているようです。プロ野球でも、広島カープは「カープ女子」、オリックスブルーブスでは「オリ姫」、阪神タイガースは「TORACO(トラコ)」と女性客をネーミングし、ちょっとしたブームになっています。他球団でも、今まであまり野球と縁のなかった女性ファンが、野球場に足を運びたくなるような企画を展開するなど、来場者数を順調に増やしています。中にはあまりルールを理解しないで観戦をしている「にわかファン」もいるようですが、それでも球団側にとっては、女性の来場者はまさに「女神様」です。この秋に開催されるJIMTOF2016でも、来場者数を増やす方法として、女性客を対象とした企画があっても良いのかも知れません。(港)

「日工販ニュース」 Vol.2—2016

平成28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 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))