

日工販ニュース Vol.3—2011



もくび

巻頭言 「入社30年が過ぎ」	日工販理事 丹波 優	2
EMO Hannover 2011 特集		4
「EMOハノーバー2011開催」		
「CELIMO主催 国際会議」		
「視察記」 吉野卓也		
「会場見て歩き」 宇佐美 浩		
話題の技術 「生産性向上と工程集約を実現する円筒研削盤」	(株)ジェイテクト 納谷 敏明	13
営業マン日記 「新幹線トイレトラブル」	さかい三十郎	16
リレー随筆	(株)牧野フライス製作所 猪股 悠	18
工作機械と私	三栄商事(株) 長谷川順一	19
私の読書評 「40代 あなたが今やるべきこと」	西川産業(株) 濱田 陽介	20
お知らせ 「～エコリース促進事業のお知らせ～ 低炭素機器普及促進施策」		22
議事録 「理事会」「教育」「調査広報」「工作機械輸出管理講習会」「東部委員会」 「東部製品研修会」「中部製品研修会」「西部正・副会員懇談会」		24
SE教育 「合格者」		32
甘口辛口 「働くこと」	伊吹産業(株) 竹内 嗣郎	33
統計資料 「FA流通動態調査1・2」「マシニングセンタ・NC旋盤動向」 「工作機械業種別受注額」		34
消息・行事		34
会員会社		36

入社30年が過ぎ



日工販理事

丹波 優

(伊藤忠マシンテクノス(株) 取締役事業本部長)

2011年、今年で入社30年。大阪でFA関連装置の国内トレードに携わった始めの10年。シンガポール、マレーシアに駐在し、半導体装置輸出に携わった次の10年。東京で液晶、半導体、電池関連装置の輸出を担当し、その後アメリカに駐在、帰国後伊藤忠メカトロニクス(現伊藤忠マシンテクノス)に出向し現在に至る10年。これが私の30年の経歴の概略である。

社内外また公私にわたり、色々な方との巡り合いがあった。残念ながら大いに勉強させて頂いた方々の中には、既にご存命でない方もおられる。会社生活の折り返し点を大分前に走り過ぎた今、私に最も印象的に残っている入社当時から90年初頭に掛けての10年を振り返ってみたい。

大阪での10年はまさに現場で徹底的にしごかれた。有難い事に社内の上司だけではなく、メーカーの社長、ご担当から、馴染みの寿司屋の大将、常連のお客さんに至るまで皆さんから大いに叩かれた。世間知らずで言葉使いもまだまだの私は、世間の荒波に揉まれ、いくつもの困難を掻い潜って来た諸先輩からすれば単なる未熟者であった。朝から晩まで人を変え、場所を変え怒られ続けることで、余り器用では無



い私ではあったが、社会人としての心構えやマナーを少しずつ学ばせて頂けたのだと思う。

その当時、ある機械メーカーの〇社長からは特に、叱咤激励、多くの事を教えて頂いた。〇社長は旧海軍航空隊のパイロットで特攻隊の生き残りであった。背筋がピンと伸び、凛とした風格をお持ちの方だった。あるプロジェクトを〇社長と追いかけていた頃、私には今でも鮮明に思い浮かぶ一場面、思い出がある。形勢は我が方に不利であり、上司と相談した結果、私はコミッションを乗せず見積りを客先に提出することを決心した。いつもの寿司屋で、〇社長、上司、私そしてカウンター越しの大將も加えた4人で会話を楽しんだ後、私は〇社長に見積りの件を切り出した。しばらくの間合いをおいて〇社長が話し始めた。

「冗談じゃないですよ。私はあなた方のコストを存じ上げております。石に噛り付いてもあなた方のマージンをひねり出してみせます。」

それだけ言うと〇社長はビールを飲み干した。少し高揚した気配を私は〇社長に感じた。上司と私はお互い顔を見合すことも出来ず、込み上げてくるものを抑えながらじっと体を強張らせていた。

〇社長は昨年亡くなられた。寿司屋の大將、寿司屋に同行してくれた上司も、もうこの世にはいらっしやらない。まだまだ多くの事をこれから学ばなければならない私には心細い限りである。しかしながら、20代に各方面の達人から頂いた深い知恵は、私が今困難に遭遇し状況を打開せねばならぬ局面に立たされた時、思わぬ力を発揮している。あれから30年、あまり誰もが怒らなくなった今、〇社長の凛とした姿を思い浮かべ私も声を出さなければと感じる。あの時と同じである。未熟な若者が何故か自信たっぷりに笑みを浮かべている。



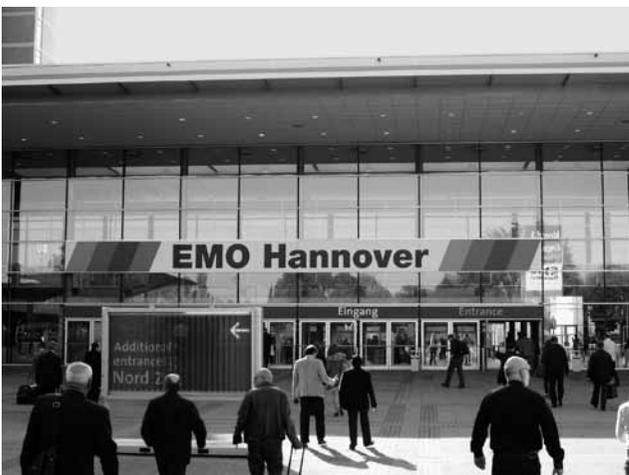
EMO Hannover

19-24・9・2011

欧州国際工作機械展 EMO2011 開催

欧州工作機械工業連盟 (CECIMO) 主催、ドイツ工作機械工業会 (VDW) 運営の国際工作機械展 EMO Show が 9 月 19 日より 24 日までの 6 日間ドイツ・ハノーバーにて開催されました。欧州は財政不安で景気の先行きに不透明感が漂っているものの、世界的な金融不安下にあった前回 2009 年のイタリア・ミラノ開催時より出展者数は 700 社近く上回り 2,037 社となり 41 カ国から参加となりました。また日本勢は工具関係も含めれば 78 社となり前回に比べて 32 社増えています。

今回のテーマは「Machine Tool & More」ということで、最新の加工技術から未来のものづくりへの提案といった見どころあふれる展示会でした。会期中の 9 月 22 日に会場で欧州工作機械輸入協会連合会 (CELIMO) が主催し各国工作機械関係団体が参加する国際会議が開催されましたので、その報告と EMO Show の印象記を掲載致します。



CELIMO 主催 国際会議

会期中に欧州工作機械輸入協会連合CELIMO主催の国際会議が日米欧3地域販売協会代表とインド工作機械工業会代表のパネリストによりプレゼンテーション形式で開催されました。



日 時： 9月22日 11時～13時

場 所： EMO会場Congress Center内 Room 3B

出席者： パネリスト

日 本	宇佐美 浩	JMTDA日本工作機械販売協会専務理事
米 国	Van Crotts	AMTDA 米国工作機械販売協会前会長
欧 州	Geoff Noon	CELIMO 欧州工作機械輸入協会連合会専務理事
インド	Shailesh Sheth	IMTMA インド工作機械工業会前会長

参加者： 19カ国、約70名の工作機械関係団体からの参加がありましたが、特に参加人数が多かったのはインド、台湾、トルコでした。しかしながら今回は中国から一人も参加がなかったのはこれまでとは違った状況でした。

CELIMO新会長Mr.Massimo Lunghiから開会挨拶の後、各団体パネリストよりプレゼンテーションが行われ要旨は次の通り。

1. JMTDA (日)

日工販概況、トピックス(創立40周年記念、役員改選、SE教育)東日本大震災による影響(日工会調査)、実質GDPと鋳工業生産指数推移、乗用車生産推移、日工会発表1990年から2011年6月までの四半期毎の受注推移、2008年から2011年7月までの毎月の受注推移、外需向け先と主要産業。

2. AMTDA (米)

- AMTDA 概要として、1925 年創立、会員内訳は工作機械販売会社 132 社、工作機械・機器メーカー 162 社とマーケティング会社 15 社。
- 2009 年開催の International Meeting での報告は、工作機械業界はボクシングにたとえてダウン寸前という状況だったが、2 年後の現在は躍進の年として跳躍するオートバイレーサーという二つのイメージ写真を順次見せ会場を笑わせた。
- 2011 年 6 月の工作機械消費総額は既に 2008 年リーマン・ショック前のレベルに戻っている。
- 工作機械受注は、主要産業の顧客の好調な生産状況と設備投資の増加傾向に支えられて力強い成長を示している。
- 現在の工作機械、成形機械、鍛圧機械などを含む総受注は中西部地域と中部地域の好調さに支えられ昨年に比べほぼ 50% 増が見込まれている。工作機械も全般的に固くみても 40% 増が予測されている。
- しかしながら下振れリスクも増加しつつある。部品サプライチェーンの混乱がもたらした生産への影響が今年の後半で解消されると期待されているが、気になる点は基盤となる需要が悪化する、即ち工作機械設備投資がマイナスとなる指標が表れていること。
- 更に、米国とユーロ圏の財政の不確実性は明白に金融市場を混乱させており、既にプレッシャーを受けているビジネスと消費者マインドに対しこの問題が大きくなのしかかってきている。



3. CELIMO (欧)

- CELIMO は欧州主要 13 カ国が加盟している。オーバーラップしている部分もあるが 52% が工作機械、32% が工具、残りが他機器類の取り扱いとなっている。また加盟会社の 32% は販売子会社で残りが独立系会社。詳細はホームページ www.celimo.com を参照願いたい。
- EU 加盟 27 カ国を総合した GDP 推移を見てみると 2006 年末までには年率 4% 近くまで成長し、2007 年は中程度の成長を見せたが、2008 年の第 2 四半期から始まった景気の悪化は 2009 年第 3 四半期後半まで続いた。今年の初めからは不景気は去り 2.5% まで加速し成長傾向にあったが第 2 四半期は回復基調の中で弱含みの GDP 成長率となった。
- 顧客の主要 4 業界である金属製品、機械、自動車、その他の輸送関連において、その他の輸送関連は航空機、鉄道、造船などが含まれているが、この業界の注目される点は全く不景気とは無関係で、ここ 6-9 か月か月はやや生産が落ちてきているがそれでも高いレベルで推移している。そして残る 3 業界の中でピークと底の落差が激しいのが自動車で 37% の差があり、現在 2006 年のレベルに戻っている。金属製品は緩やかな回復基調で、機械は好調な回復スピードであるが 2007 年レベルへの回復に過ぎずピーク時に対してまだ 6.5% 下回っている。

- CELIMO加盟国が輸入している国で最も重要な輸入先はドイツであり全体の26.6%を占めている。また欧州が輸入先全体の60%以上を占めており、欧州以外では日本12.5%と台湾5.7%が主要輸入国。またその他の国ではアメリカ、中国、韓国が主要な国々。
- CELIMO加盟国で工作機械の2大市場がドイツとイタリア。いずれも好不況のサイクルは同じ傾向であるがイタリアがやや先行している。ドイツ市場はCELIMO加盟国市場の40%を占めており、市場のニーズは一般的に納期の長いハイテク製品が多く、2010年のドイツ市場の売り上げが伸びていないのは長納期が原因のひとつ。
- フランス、英国、スペイン市場は景気悪化により2009年の落ち込みは激しく2005年レベルの市場サイズまで後退した。その中で英国のみ回復傾向にある。
- スイス市場は2009年の落ち込みはそれほど大きくないが2010年は2005年レベルとなっている。2010年のトルコ市場は3番目の大きさで、その年の最も成長が著しい唯一の国となっている。
- CELIMO加盟国全体では2010年の成長率は35%であったが、2011年についてはもし第3四半期の予測が正しければ第1～第3四半期9か月の成長率は7%となる見込みで、第4四半期は2010年と同じペースの伸びとすれば25%成長となる。
- 現在の経済環境は非常に不透明な状態である。最近ではユーロ圏のギリシャ救済案が先送りとなり、同様に次はスペイン、イタリアについても不透明さが増している。
- 国際的な経済問題ではなく、ユーロ圏のたった1メンバーのつまづきが脆弱な経済から崩壊への起爆剤となり得る。

4. IMTMA (インド)

- インド財務省本年7月報告による各国のGDPは1位が米国14兆6,200億ドル、2位が中国10兆850億ドル、3位が日本4兆3,210億ドルそしてインドは4兆620億ドルと第4位である。
- インドの工作機械消費額は次の通り。

(単位：百万US\$)

2005年度	2006年度	2007年度	2008年度	2009年度	2010年度
907	1,225	1,568	1,364	1,011	1,703

そして今後5年間の計画としては、

(単位：百万US\$)

2011年度	2012年度	2013年度	2014年度	2015年度
1,959	2,252	2,590	2,978	3,425

これより5年後は現在の2倍の規模となる。

- 成形機も含む工作機械の状況は次の通り。

(単位：百万US\$)

	生産	輸入	消費
2008年度	497	1,458	1,937
2009年度	518	1,009	1,509
2010年度	788	1,457	2,225

- インド工作機械業界の強みと弱みとしては次の通り。

強み：

1. 工作機械の製造拠点は既に確立されている。
2. 豊富な熟練工を活用出来る。
3. 国内全域をカバーするサービスネットワークが確立されている。
4. ほとんどの工作機械メーカーが ISO9001 を取得している。

弱み：

1. 不足している開発力。
2. 限られた資金源。
3. 高額な材料費。
4. 与信のためのコスト高と税金構造。



CELIMO会長と



AMTDA前会長と



会議前の懇談風景



会議後の懇親会風景

EMO Hannover 2011

視察記



三菱商事テクノス(株)
経営企画部長
吉野 卓也

昨年までドイツ・デュッセルドルフに駐在していたこともあり、EMOショー訪問も今回で4度目となりました。訪問前はユーロ圏の財政問題もあり、もう少し危機感と経済に対してネガティブな見方があるのでは予想していましたが、EMOショーは想像以上に活気があったとの印象を持ちました。(通貨問題の影響はこれからかもしれませんが。)

欧州経済の牽引役であるドイツは、対名目GDP比の輸出比率が世界一と、完全な外需依存型で、従来その約3/4を中・東欧・ロシアを含む欧州市場向け輸出が占めてきました。従ってリーマン・ショック後のドイツ経済の復活は欧州周辺諸国の景気回復後と目されていましたが、現在そのドイツが欧州域内で最も元気だということは、ドイツは従来の欧州域内向けに加え、域外でもユーロ安を武器に中国・アジアをはじめとした発展市場向けに輸出攻勢をかけ、好調市場の成長をしっかりと取り込んでいる状況が伺えました。一方、ドイツ工作機械メーカーは増産目的の設備投資に慎重でもあることから、設備納期が長期化している中、イタリア・フランス等の周辺国メーカーがお零れ(と言うのは失礼ですが)をしっかりと拾っているような構図も見受けられました。欧州工作機械市場において日本はドイツに次ぐ2番目のシェアを持つとのことですが、日本のメーカー数社からお聞きしたところでは、航空機・医療・レーシングカーを含む高級自動車産業・超精密分野向け設備販売が好調とのことで、日本の技術が最先端の分野・市場でしっかりと食い込んでいることを改めて認識しました。ドイツ工作機械メーカーは、日本メーカーとはバッティングしない分野で独自性を出して勝負しており、又、欧州客先は新たな加工方法への取り組みや、部品のみ手掛けていたものをモジュール化する等、差別化・高付加価値化に向けた工夫が多く見られるとのことでした。

今回初めてCELIMO主催のInternational Meetingに出席しましたが、日・米・欧の工作機械販売協会の常連メンバーに加えインドからも発表があり、各国・地域の特性が掴め非常に有意義でした。米国のプレゼンでは、ボクサーがダウンしている2009年の画像の後に、オートバイで宙を飛んでいる2011年の画像を映し、中西部が牽引する米国市場の好調ぶりをアピールしていました。米国での工作機械販売は前年比23%増との当初予想を上回り、40%増に達する見込みと。然しながら、ドル・ユーロの信用問題による世界景気の後退のリスクは大いにあり、今年後半の設備投資動向には注視したいとのことでした。宇佐美専務理事による日本のプレゼンでは、日本市場における内需と外需の比率逆転、並びに東日本大震災以降の回復状況に大きな興味を示されていました。初参加のインドからは、同国市場の拡大状況と共に、今回出展した22社を始めとしたインドメーカーの紹介があり、インド工作機械工業会の力の入れようは凄いものでした。一方、工作機械の世界最大生産国、且つ消費市場でもある中国がこの手の集まりに参加していないところに、欧州らしいクラブ意識を感じつつ、逆に参加せずとも実力行使を目指す中国らしさも感じた次第です。

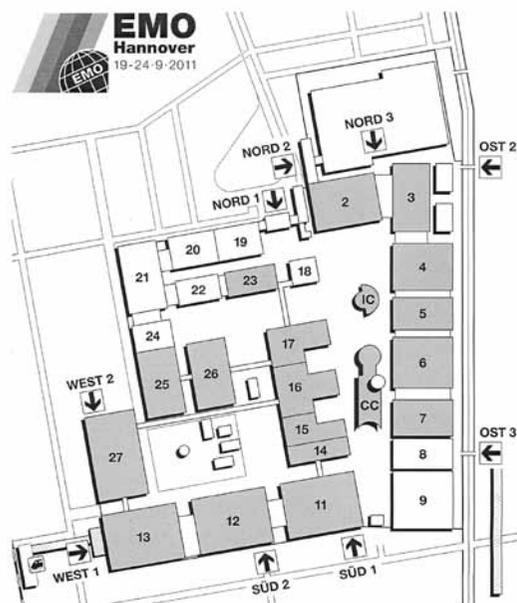
EMO Hannover 2011

会場見て歩き



ハノーバー中央駅からUバーン(地下鉄)で約18分ほど終点Messe/Nord(メッセ北)駅に到着します。この駅からの入場が一般的ですが、入場風景はいつ行っても特に混雑している様子が無く至ってスムーズ。入場ゲートではIMTS、JIMTOFのように出展者、VISITOR別に色分けされ名前が記載されたカードをストラップ付きケースに入れてぶら下げて歩く方式ではなく、入口では小さな入場券のバーコードを読み取るだけで後はポケットにしまっておくだけなので誰が有望顧客なのか識別の術がありません。

AUSSTELLUNGSGELÄNDE · EXHIBITION GROUNDS



ゲートを入ったら広大な敷地の中にそれぞれ小さな展示会が出来るほどの常設展示館が27館点在しておりこれを見学して回ることになります。今回は27館の内、19館使用し4年前とほぼ同じ総展示面積17万6000平方メートルということですがとにかく広い。従って限られた時間に効率良く会場を見て回るとすれば、会場内を走っている2系統のバスを上手に活用しなければなりません。



入場がスムーズなのでいつもこんな感じ



会場内はこのような並木道があります



会場内には教会もあります



Convention Centerの入口

北ゲートから入場するとすぐに2号館がありますが、ここは森精機/DMGグループの製品97台が展示されておりこれだけで一つの展示会といった感じでインパクトがあります。機械は黒とクリーム色のツートンカラーで統一されておりヨーロッパのセンスを感じます。機械の展示数にも圧倒されますが、中央には半端ではない広さの商談用ラウンジがありいつ行ってもほぼ満席状態であることが何より驚きでした。こうして各館を見てまわりましたが、今回のEMO Showはどの建物に行っても規模の大小はあるものの、どこも訪問者で溢れ全般的な印象としては活気があったと思います。



展示機械の数に圧倒され、ラウンジの混雑ぶりには更に驚く

地元ドイツからは819社の出展があり全体の40%を占めており、上半期の受注が前年比103%増の追い風を受けて元気印と言ってよく、今回のテーマである「Machine Tool & More」の中核的役割を果たしています。ドイツに留学経験がありドイツメーカーと技術提携をしているある工作機械メーカー社長の印象は「2009年のEMOから2年間の間にドイツメーカーは目覚ましい技術の進歩を遂げている」と感心されていました。

会場を歩いていて複合加工機、5軸加工機が大変目につきますが、技術的な面での印象は専門家にお任せしてまずは工程集約を目的としたデザインがユニークだなと印象に残った機械を紹介します。スイスPRECITRAME MACHINES社が展示していた5台の横型マシニングセンタがケースの中に入っているようなC軸付き5面マシニングセンタの未来をイメージするようなデザインは注目を集めていました。またスイスMIKRON社も同じ様なコンセプトでデザインされた機械が展示されていました。



PRECITRAME MACHINES 社



MIKRON 社

欧州は航空機、鉄道車両、造船などの産業が堅調ですから大型横中ぐり機、大型マシニングセンタ、そして大型旋盤などの出展が多く目につきました。



大型旋盤ではポーランドPOREBA社が出展しており懐かしさのためしばしば立ち止まってしまいました。筆者が東ヨーロッパ向け輸出を担当していた当時カウンターパーチェス（輸出契約金額に対しある割合分工作機械を購入しなければならない義務）によりポーランドPREBA社の旋盤を輸入していたことを思い出しました。立ち止まったもうひとつの理由が、創業が何と1798年と分かった事でした。



最後に会場とは関係がないのですが、会場に向かう地下鉄の切符を自動販売機で購入した後、改札がありませんし乗務員による検札もありませんので結局ポケットにいれたままとなる訳ですが、これでは無賃乗車がはびこるのではないかと危惧しましたが、ちゃんと経営されているところを見ますとそういう不逞の輩はドイツには存在しないのではないかと思います。

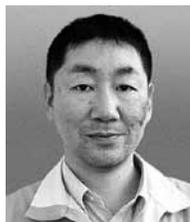
（日工販専務理事 宇佐美 浩）

分かりやすい話題の技術

Intelligible Recent Technics ★

No.124

生産性向上と工程集約を実現する 円筒研削盤



(株)ジェイテクト
工作機械・メカトロ事業本部
工作機械技術部 標準機開発室
研削グループ グループ長

納谷 敏明

昨今の厳しさを増す経済状況の中で、われわれの主な顧客である自動車メーカ、家電メーカ、一般産業機械メーカなどは、製品コストや品質競争において常に優位性を確保していくために、研削盤設備に対してもより安定した加工精度、コスト低減のための高生産性、および製品ライフサイクルの短

縮・多様化などに伴う設備のフレキシブル性の要求を一段と強めている。

今回は、これらの要望にこたえるために開発した小型シャフト部品の量産加工に最適なCNC円筒研削盤e300G(以下、本機と称す)を紹介する。本機の主な仕様を表1に、機械外観を写真1に示す。

項目	単位	e300G	
センタ間距離	mm	320	
テーブル上振り	mm	φ 200	
床面よりセンタ中心までの高さ	mm	1,080	
最大研削直径	mm	φ 80	
センタ間負荷質量	kg	20	
砥石	種類	普通砥石 [CBNホイール]	
	外径	mm	φ 355 [φ 300]
	幅(最大)		50 [30]
	周速度	m/s	45
砥石台早送り速度	m/min	φ 30	
テーブル早送り速度	m/min	20	
主軸台	形式	両側駆動主軸台 (油圧シフト付)	
	最高回転速度	min ⁻¹	1,000
機械サイズ	幅	mm	1,750
	奥行き	mm	2,100
	高さ	mm	1,450

表1. 主な仕様



写真1. CNC円筒研削盤 e300G

特長

(1) CBNホイールによる生産性向上

本機は、普通砥石仕様に加えて、普通周速度 (45m/s) のCBNホイール仕様をオプション選択できる。

普通周速度CBNホイールのメリットを以下に示す。

●加工精度安定

普通砥石の場合、砥石修正直後と直前で工作物の表面粗さの状態にかなりの違いがあるが、CBNホイールは砥石修正直後の表面性状が長く維持されるため、工作物の加工精度を長く安定的に確保できる (図1)。

●砥石交換頻度削減

CBNホイールの砥石修正インターバルは、普通砥石と比較し約30倍伸ばすことが可能である。これを砥石交換周期に換算すると、普通砥石が1ヶ月に1回実施だった砥石交換を、CBNホイールは4ヶ月に1回の砥石交換頻度に削減できる (図2)。これにより設備の稼働率を向上することが可能となる。

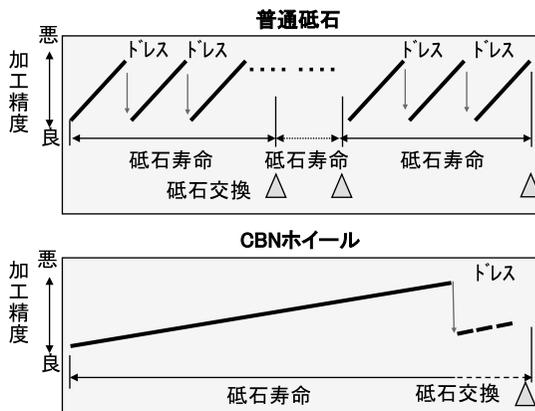


図1. 加工精度

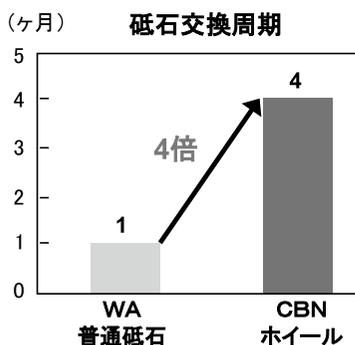


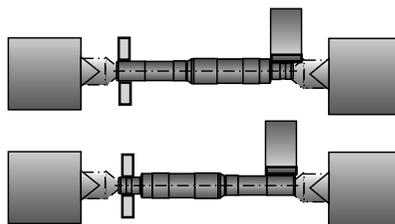
図2. 砥石交換周期

(2) 工程集約による設備台数の削減

本機は、両側駆動主軸台を標準付属している。両側駆動主軸台は、工作物の両センタ穴と工作物を支持するセンタとの間に発生する摩擦力が研削時の接線研削抵抗に打ち勝つようにセンタ加圧力を維持し、左右主軸スピンドルの同期回転により駆動金具を用いずに研削加工できる。

両端部を研削する工作物の場合、従来は駆動金具やチャックがあると軸端部が研削できないため、工程を分割して2台の機械で加工、あるいはローダ等により工作物を反転して1台の機械で加工していたが、本主軸台により両端部を1台の機械でワンチャッキング加工できる (図3)。

【従来】外径把持駆動金具あり

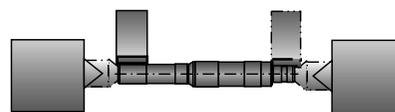


モータシャフトの例

工作物把持部の加工が必要 ⇒ 機械2台必要



【e300G】外径把持駆動金具なし



外径部全加工可能 ⇒ 機械1台に工程集約可

図3. 両側駆動主軸台によるワンチャッキング加工

(3) 省スペース

本機は、主軸台の小型化、砥石径の最小化などにより、センタ間距離が320mmでありながら、センタ間距離が250mmである当社のGE3P-25 ICNC汎用円筒研削盤と同じ機械設置面積を実現した。本機の標準機械配置を図4に示す。

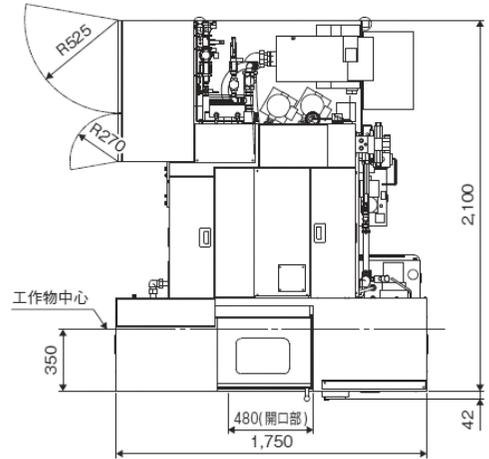


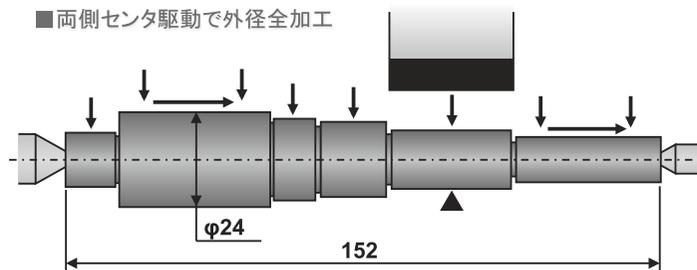
図4. 標準機械配置図

加工事例

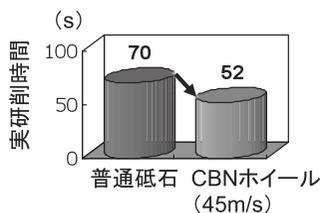
最後に、本機を用いた小型シャフト部品の加工事例を紹介する(図5)。

この部品は両端を加工する必要があるため従来は2工程に分割して加工していたが、本機では前述の両側駆動主軸台を搭載することによって、1台の機械で全工程をワンチャッキング加工できる。

また、普通周速度CBNホイールで加工することにより、実研削時間は普通砥石での加工に対して18s短縮、砥石1枚で生産できる工作物本数は普通砥石に対して9倍になり、生産性を向上することができる。



■実研削時間: 18s短縮



■といし1枚の生産量: 9倍

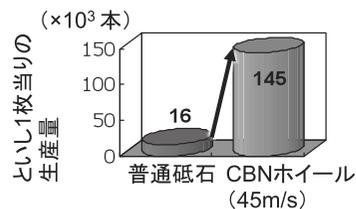


図5. 加工事例



営業マン日記

さかい三十郎

新幹線トイレトラブル

第1話

京都駅・上りプラットフォーム1号車には、多くの乗客が座席待ちのため並んでいた。

ドアが開くが、待ち客の先頭は動かない、次の新大阪始発を待つのであろう。三十郎は列から外れ、先に乗車した。

1号車と2号車間のデッキでサムソナイトカバンを席に決め込み、淀川長治「ぼくが天国でもみたいアメリカ映画100」(講談社α文庫)を読み始めた。

やがて豊橋駅を通過した頃、デッキが騒がしい、母親らしき声が(大きく)聞こえる。

母親「お願いします。助けてください」

三十郎「……………??」

母親「子供が出てきません。トイレの中です」

三十郎「先ず話しかけてごらん。子供の反応を見ることが先決だよ」

母親「太一、お母さんよ、大丈夫？」

子供「お母さん、開かないヨ、出れないよ。」

母親は3才の男の子を洋式に座らせた後、トイレの外で待つことにしたらしい。その後“列車の振動でドアのレバーが下りた”らしい。

三十郎「この声なら大丈夫だよ、落ち着いて、ちょっと待って！」

母親に声を掛けながら、愛用のサムソナイトカバンを開け始めた。三十郎のカバンは“ドラえもんのポケット”と呼ばれている。出張先は展示会場が多く、販促・展示を実施する際に必要な道具を常時所有している。読者諸氏が持参されているであろう物品のほかに、次のようなモノがある。

「油性ボールペン(細・太、赤・青・黒)、スコッチテープ、カッタ、鋏、ホッチキス、ピンセット、ドライバー(+・-大中小に眼鏡用)、スチール定規(150mm)、巻尺(2m)、テレホンカード5枚(未だ携帯電話が普及していなかった頃)、バンドエイド、布テープ(幅10ミリ)、風邪薬、ハガキ、携帯ラジオ」更に趣味の映画本も入れてある。この場ではスチール定規が役に立った。

ドア左部隙間からレバー下に差し込み、レバーを持ち上げ、扉を開けた。

これで一件落着、かに見えたが、子供のお尻を拭くトイレトペーパーが無い。始発前に点検されているはずの必需品が無い。誰かが持ち去ったとしか考えられない。

「そうだ、となりのトイレだ」と思いついたが、利用中であり借用できない。

再度カバン内を調べ、JR構内トイレを利用した際に販売機で購入した“水洗用ティッシュ”を見つけた。今度こそ落着である。

車掌が通りかかり、声を掛けてくれる。「何かありましたか？」

母親が何事も無いことを伝えたが、大事なことを忘れた。“トイレトペーパーの補充”を伝えること

だ。次に利用した人はどうしたのだろうか。記憶に無い。まあいいか！

「備えあれば憂い無し、予備は自分で持っておくこと」 格言は守るべし。

第2話

新大阪駅から乗車し岐阜羽島を通過した頃、ビール排出の呼びかけに応じてデッキへと向かった。夕刻でもあり意外に混んでいた。男性専用トイレのドア外で待機していると、名古屋駅近くで車両が減速し始めた。トイレ内の男性が出てくるのを待つが、人影が見えない、ドア窓ガラスから姿が消えていた。どうしたんだろうと思いつつ、利用者が確認できた。彼は前屈で膝を折り、靴紐を結び直す作業をしていた。その数秒後、駅構内手前でレールの切り替えにより、小さな揺れを感じた。

その時、便器に向かい頭を低くしていた男性がバランスを崩し、あろう事か、そのまま便器に突っ込んだ。頭部と右手が便器に入る憂き目にあったのである。三十郎はたまらず扉を開け、男に声をかけた。

三十郎 「大丈夫か？」

その男 「何でこんな事になったんだろう」

三十郎 「とりあえず出て、化粧室で洗った方がいいよ。」

男は頷き、隣の化粧室へと向かった。個室トイレを利用すべくデッキに並んでいた客たちは、事の珍しさに驚き横目で覗いている。男は一枚のハンカチで処理しようと対策を講じていたが、どう見ても間に合いそうにない。

三十郎 「よかったら俺のハンカチを使えよ。」

三十郎はハンカチと共に、ポケットティッシュも手渡した。

男は化粧室を離れ、デッキで髪を直し始めた。見れば冠婚葬祭の帰りなのか黒い服が確認できた。黒ズボンの膝部も濡れている。三十郎は空のトイレから予備のトイレットペーパーを手渡した。今の内に拭けば多少は見てくれも、そして何より匂いも払拭できると判断したからだ。

男は拭き取り作業を続けながら声をかけてきた。

その男 「京都で友人の結婚式に出席した帰りです。お陰さまで助かりました。」

男と三十郎はその場で別れ、列車は東京ターミナルに到着した。

その後改札を出て在来線の中央線プラットホームに向かった。始発であり着席しながら出発を待った。その時、座席の左側に見たような黒ズボンが確認できた。まさかと思い、隣の男を確認した。

三十郎 「君か？」

その男 「あ、先ほどは・・・」

何も話さないほうが彼のためであろうと沈黙を維持することにした。やがて降車駅である東小金井駅に到着した。下車すると、またも同じ黒ズボンが確認できる。これも何かの臭い縁か…と思い、改札口を出た所で声をかけた。

三十郎 「良かったらビールで洗い流さないか？」

その男 「こちらこそ、お願いします」

北口にある馴染みの飲食店に向かい、不思議な縁の話で時を過ごした。



本話 完



リレー随筆



(株)牧野フライス製作所
製造ソフトウェア事業部 営業セッション
グローバル営業グループ営業チーム

猪股 悠

一年ほど前に機械からソフト営業へ部署異動となり、併せて名古屋から東京へ転勤となりました。そして、先日久々に名古屋から電話をいただき、それが今回のリレー随筆の依頼でした。せっかくだからということで引き受けさせていただきましたが、はるばる名古屋から電話をいただけるのでしたら、次は商談を期待しております。

さて、このリレー随筆、趣味でも何でも良いということで逆に迷ってしまいました。今回は「お酒」について書いてみようと思います。といっても、飲むということではなく、どちらかというと集めるということです。

私の出身は九州で、言わずと知れた焼酎のメッカです。ただ、もともとお酒には強くないので、色々な焼酎があるらしいという程度の認識でした。ですが、「佐藤の芋」を飲みたいという人がいて、九州の実家へ帰った時にたまたま見かけて、ああ、この黒い瓶かとお土産がてら購入しました。その時、驚くほど喜ばれたので、お酒好きな人には今後焼酎をお土産にしようと思いました。

そしてある日、たまたま百貨店で同じものを見かけて、今度はそこでの売値に驚きました。全く同じものが、ざっと5倍の値段で売られていました。軽い気持ちでお土産に購入していたのですが、これは喜ばれるだろうと妙に納得しました。

そういうことがあったので、年に一度か二度ですが、九州の実家に帰る度に、焼酎の種類が豊富なその酒屋さんにお土産を購入しに行くようになりました。そこでは、焼酎に関する色々な話しも聞けました。

焼酎といえば、米や芋、麦といった原材料が違うだけで、基本となる作り方はほとんど同じです。なら、プレミアムと呼ばれるものは何が違うのか。そこはやはり、作り手の「こだわり」です。芋を材料に使うにしても、専用の品種を自分達で作る。効率は悪くても、味が良くなるよう一つひとつ小さなカメで仕込む。ほんの少しの違いでも、やはり結果は表れる。そういった妥協しない姿勢がプレミアの理由でしょう。本来なら、既に有名になった以上作れば作っただけ売れるのですから。

そして、販売する側のその酒屋さんも、やはりこだわりを持っていました。並べる酒は作り手がこだわりを持って作っている選りすぐりのもの、販売に際しても、他では定価の何倍というのも珍しくないのに、そこでは定価で販売。

作り手、売り手のそういったことを知って、最初は物珍しさからというのが購入の一番の理由でしたが、見方ががらりと変わりました。最近では、九州の誇るものとして友人に振る舞うということも多いです。そしてまた、人に誇れるようなこだわり、仕事でも趣味でも持てるようになりたいと思いました。

今回のリレー随筆は、三菱商事テクノス(株) 産業機械事業部の木屋有司様をお願いいたしました。

工作機械と私



三栄商事(株)
本社三部部長

長谷川 順一

入社以来、今年でちょうど30年が経過。年齢だけはベテランと呼ばれる域に入り、時間の流れの速さを実感している。

工作機械とも長い付き合いになったが30年前を思うと当然のことながら着実に素晴らしい技術進歩を遂げている。これもその時代時代でユーザーの要望に応える為に“モノづくりに必要な、より便利な道具”としての機械を追求してきた各技術者の方々の努力の成果だと思う。

ただ、そんな進化した機械でもさまざまな原因から故障することが有るのも事実。昔から工場の皆さんに口を揃えて言われるのが「故障しない機械が、やっぱり一番だよ」の一言。これは今も変わっていないような気がする。皆さんの悩みも良く分かる。確かにそんな機械があれば最高だがこればかりは現時点ではなかなか難しい。

しかしそんな中、ほとんど機械修理を依頼された記憶がないA精密というユーザーを紹介してみたい。A精密といっても今はA社長お一人の工場。元々中堅の精密部品メーカーにお勤めで20年ほど前に独立。今は航空機関係のアルミ部品を主に加工をしてみえる。私が知っている中でもフライス系の加工では腕はピカイチの職人さん。いつも難しい加工依頼が舞い込むと治具を含め相談に伺い、とてもお世話になっている。設備はNCフライス盤と立マシニングセンタの計2台が主力。さすがに独立した時に購入して頂いたNCフライス盤は5年ほど前にNC装置のモニターが映らなくなり交換をしていただいたが、その後に設備してもらった立マシニングセンタはNC装置も含め11年間故障無しで働き続けている。正確には3年ほど前に社長が潤滑油の減りがいつもより早いことから潤滑パイプの破損を発見。パイプを部品メーカーから取り寄せ自分で交換されたことが有るらしい。社長は「切削材がアルミだけだし無理な加工はしていないから普通に使っていれば壊れないよ。それに良い機械を入れてもらったしね」と笑顔で言われるが、きっと日々の機械の小さな変化を見逃さない目や耳が大きな故障を未然に防いでいるのだと思う。当然ながらオイルや各フィルタの掃除等日常のメンテナンス関係もしっかり。また毎日、仕事終わりには機械のカバー内に体を乗り入れ切粉の掃除を一通り済ませると最後にはテーブルに油がしみ込んだ布を掛ける。これは一日頑張ってくれた機械への感謝を込めた日課だという。ここまで機械を大事に扱っていただけると、こちらも自然と嬉しくなるし故障と無縁なもの偶然ではなく当然ではという気になってくる。きっとこのマシニングセンタには「トイレの神様」ならぬ「機械の神様？」が宿って故障から守っているのではとさえ思えてくる。若い方達には「三丁目の夕日」のような昭和の香り漂う道徳的な話に思えるかもしれないが良いモノづくりをする為に自分の道具の手入れを怠らない職人さんが私の眼にはとてもカッコよく見える。

モノづくりがどんどん海外に出て行く流れの中、このような職人さん達が一人でも多く、また長く仕事を続けて行けるよう今後も何かお手伝いが出来ればと思う。

最後に「A社長、機械だけでなくご自分の体のメンテナンスも忘れずに！」。

「40代 あなたが今やるべきこと」

著者：清水克彦著（中経の文庫）



西川産業(株)
営業本部 係長
濱田 陽介

たまたま立ち寄った本屋さんでこの本が目についたので読んでみることにしました。
40代の自分にとって非常に参考になる点が多かったので7点ピックアップしたものを披露したいと思います。

①成功するために苦労は必要ない

前日の疲れが翌日まで残ってしまう40代は自分に無理を強いるとどこかで破綻をきたす恐れがあります。

- 自分は何が得意か（＝得意領域）
- 自分は何をやりたいのか（＝関心領域）
- 何をやっている自分に価値を感じるか（＝価値領域）

この3点に注力すれば継続して仕事を楽しみながらできるような気がします。自分の得意技、好きと思える分野なら飽きないという言葉にも共感しました。

②『おじのいえ』（＝叔父の家）から抜け出そう

『おじのいえ』とは造語で

- お＝怒る
- じ＝自慢する
- の＝のぼせ上がる
- い＝威張る
- え＝えらそうにする

という意味です。第三者からみて『かわいいやつ』『なかなか見込みのありそうな人間』と思われるようになれば仕事もスムーズに行くと思います。

③満点は必要ない、70点を目指せ

ユダヤ人の本で『78対22の法則』というものがあり、人がすることには限界があり100%を目指して努力しても78%できれば良いほうという考え方です。できなかった部分はあとから改善を加えればよいとのこと。これを読んで私自身、肩の力が抜けたような気がします。人生は坂道発進の連続。何もしないとバックするが急な加速は不要という言葉も印象的でした。

④なぜ新幹線は『ひかり』より『のぞみ』なのか

『のぞみ』が登場して以来わずか十数分の差であっても人は『のぞみ』を選択します。

速いものには必ず需要がある。速くてもミスが多いとか雑だと困るという人もいるが速い人ほどミスが少なく、質が高いケースが多いとのこと。速さは『運』をも呼び込みます。『運勢』という言葉には『運』のあとに『勢い』という字が付く、速さは勢いであり運を呼び込む源であり、何事も速く勢いよくやれば、流れはくると記されています。

⑤『ツイてる』と思うと本当にツキが回ってくる

次から次にチャンスが舞い込む人は『顧客への心づかいが行き届いている』とか『誰に対しても謙虚』だとか必ず見習うべき点があります。『ツイてる』は成功への合言葉という言葉が忘れられません。

⑥勝負は半分勝てれば十分

ライバルとの争いで五分五分の戦績だった場合、敗戦から謙虚に学ぶことができますが、七割程度勝ってしまうと反省を怠るようになり、全部勝利してしまうと心の中におごりが生じ、あわせて周囲のねたみを買ってしまうことがあるそうです。当社のような直需販売商社ではこのことを肝に銘じて日々の営業活動が必要だと感じました。

⑦ほめ言葉が人を動かす

『人にほめられるより、人をほめられる人が賢者』(故・斎藤茂太氏の言葉)

- 小さなことでもほめる ……………『字がきれいだね』
『よく気がついたね』
- 具体的にほめる ……………『君の企画のここがいい』
『あなたはこの部分が優れている』
- 間接的にほめる ……………第三者を介してほめていたことが伝わるようにする
- ミスもほめ言葉に置き換える ……『失敗するのは行動力のある証拠』
『私ならここまでできなかったと思うよ』

最後に著書の中にもありましたが、『自分の行動や態度は、周囲の人たちにどのように映っているのだろうか』『自分は今、ベテランらしい言動を周囲の人たちに見せられているだろうか』ときにはこんな問いかけをしながら『さすが経験豊富』『百戦錬磨だけあって頼りがいがある』と見られるような『中年の星』を目指したいと思います。

低炭素機器普及促進施策

(環境省、経済産業省)

環境省及び経済産業省は中小企業等への低炭素設備の導入を促進するため、次の支援事業を取り進めている。

1) エコリース促進事業(所管：環境省)

リースにより低炭素設備を導入した際の補助金制度である「エコリース促進事業」

：低炭素設備をリースにより導入した中小・中堅企業などに対して、リース料総額の3%を補助する制度。下記2)3)との併用は可能。

2) リース信用保険(所管：経済産業省)

リース事業者の信用制度である「リース信用保険」

：低炭素設備のリース契約において、リース業者がリース使用者(中小企業)の倒産等により、リース料の支払いを受ける事が出来なくなった場合に被る損害の50%に対して、低炭素促進機構が定めた保険約款等に従い保険金の支払いを受ける。

3) 国内クレジット制度活性化事業(所管：経済産業省)

導入後の排出権取引に係る補助金制度である「国内クレジット制度活性化事業」

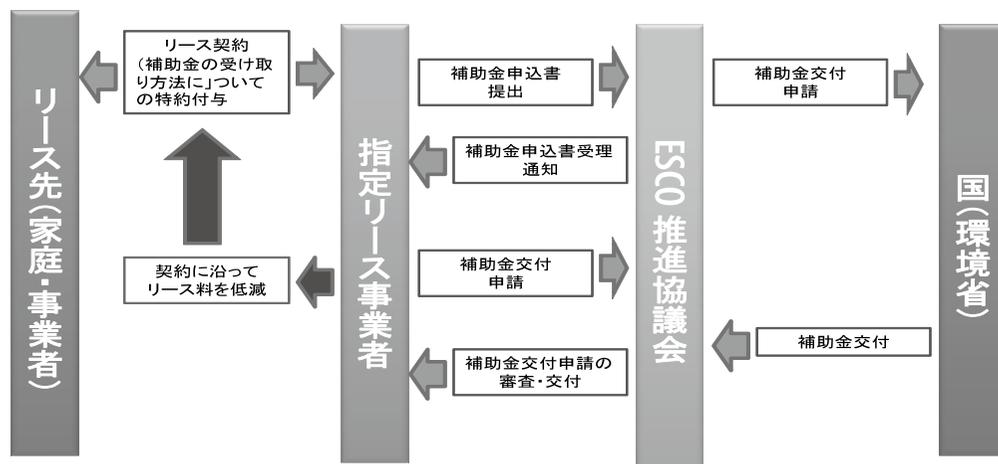
：低炭素設備を導入する中小企業等に対して、当該設備の導入・稼働後、CO₂の排出削減実績が国内クレジットとして認証された時点で、当該国内クレジットと引き換えにCO₂排出削減量1トンあたり1500円の助成金支給を受けられる。

エコリース促進事業 についての更に詳しい説明

①仕組み

リース先は環境省から指定を受けた指定リース事業者とリース契約を行う。

補助金申請は指定リース事業者が行うため、リース先は申請手続きが不要。



ESCO：一般社会法人ESCO (Energy Service Company) 推進協議会／環境省

②対象となる使用者

- 資本金の額又は出資の総額が10億円未満の会社法上の会社
- 常時使用する従業員の数が300人以下の医療法人等
- 個人事業主
- 家庭(個人)

③対象となる設備(工作機械に関して)

機器、装置又は設備	基準
高効率切削加工機	被加工材を回転させて加工を行う機構又は被加工材を固定させて加工を行う機構を有する切削加工機のうち、油圧ユニットを有しないもの又は油圧ユニットを有するもののうちインバータ方式のものに限る。
高効率研削盤	外面研削、内面研削、端面研削又は平面研削を行う機構を有する研削盤のうち、油圧ユニットを有しないもの又は油圧ユニットを有するもののうちインバータ方式のものに限る。
高効率特殊加工機	レーザ又は被加工物及び電極の放電現象を用いて加工を行う機構を有する特殊加工機のうち、油圧ユニットを有しないもの又は油圧ユニットを有するもののうちインバータ方式のものに限る。

④期限について

- 補助金申込申請期限は平成24年3月2日

⑤その他

- 本事業の対象となるリース契約の主な条件
 - ・リース期間中の途中解約又は解除が原則できない契約
 - ・所有権移転外リースの契約
 - ・日本国内に設置され、かつ中古品でないリースの契約
 - ・低炭素設備部分のリース料の総額が2億円以内、かつ事業者は300万円以上、家庭(個人)は65万円以上の契約
 - ・他に国による設備購入にかかる補助金を受けていない契約
(経済産業省の「リース信用保険」との併用は可能)
- 本事業は平成23年度予算事業にて対象設備は平成24年3月15日までに借受証が発行される予定の設備となる
(参考:「交付申請の手引」にある設置完了は借受証の発行を意味する)

第234回 定例理事会

日時：7月6日(水) 12:30～15:00

場所：機械工具会館6階会議室

出席者：上田会長、副会長3名、専務理事、
理事14名(代理出席3名含)、
監事2名、事務局1名

会長挨拶：

日本のものづくりについては、立ち位置、環境が物凄く変わってきており、それもまたすごいスピードで変化しています。我々協会としても、そういう状況に即した形に変わっていかなければならないと思います。もちろん長い伝統のある日本工作機械販売協会ですので、当然良いところはしっかり残していき、変わるべきところは是非次世代に向けて新しい形の協会になればと思っています。それではご審議をよろしくお願いします。

議題：

[付議事項]

平成23年度委員会委員構成について

専務理事より各委員会構成について説明があり、新年度委員会として了承された。

[報告事項]

1) 流通動態調査平成22年5月結果

3.4.5月と受注は少し減少の状況、日工会6月の短観では明らかに良くなっており、日経の産業景気予測特集で7-9月の業界天気図では主要30業種の中で産業・工作機械のみが晴れであり短観もそれを反映している。

2) 委員会報告

① 総務委員会

総会、記念講演、懇親パーティは予算内におさめたが、来年は予算を大分絞り込むので今年と同じ事を行うか否か検討したい。

② 教育委員会

SE講座が10月から名古屋、大阪、東京で開催予定。募集が8月から始まっており出来るだけ沢山の受講生を送っていただくようお願いしたい。

SE講座の廃止と新規設定について

- ・「最近の工作機械の展開と活用」講座の講師が定年を迎えられ、その講座が無くなることになり、「切削機械の動向」に一部を含める。
- ・無くなった講座の枠にかねてよりアンケートで要望が多かった「切削工具」の講座を今年から実施予定で、通信講座テキストのご協力を頂いている三菱マテリアル(株)より講師派遣の了解を得た。

③ 中部地区委員会

6月13日に正副会員懇談会が開催され23年度行事の取り決めと情報交換を行った。

- ・9月 製品勉強会を複合加工機(旋盤)で検討。
- ・10月 懇親ゴルフ会を開催の方向で検討。
- ・11月 工場見学会を見学先との調整を図り予定。
- ・12月 講演会・忘年懇親会には講師をリニア、航空機関連で絞る。
- ・24年2月 情報交換会を予定。

④ 西部地区委員会

6月27日に正副会員懇談会を開催し主に最近の景気動向の情報交換と23年度の行事予定について協議決定した。

- ・ 10月12日 懇親ゴルフを西宮高原ゴルフ倶楽部で開催予定、
- ・ 11月14日、大阪産業創造館で製品研修会開催予定、内容・メーカーについては未定。
- ・ 11月30日 忘年懇親会を大阪弥生会館で開催予定。

- ・ 11月下旬～12月上旬 工場見学会。
- ・ 24年1月25日 新春時局講演会を大阪産業創造館で開催予定。
- ・ 24年3月14日 地区会員懇談会を大阪弥生会館で開催予定。

3) その他

専務理事よりEMO SHOWについて4グループの視察ツアーを一覧表にして説明。

第235回 定例理事会

日 時：9月14日(水) 12:30～14:55

場 所：大阪産業創造館 6階会議室D

出席者：上田会長、副会長3名、専務理事、
理事13名(代理出席1名含)、
監事1名、事務局1名

会長挨拶：

本日はたくさんの付議・報告事項がございますのでよろしくお願いいたします。

議 題：

【付議事項】

1) メーカー賛助会員入会の件

サンドビック㈱より正式に入会の申し込みがあった。本社は兵庫県神戸市、工具部門はサンドビック㈱コロマントカンパニーで事業部本拠地は名古屋市。理事推薦は上田会長・高田中部地区委員長にて審議の結果入会承認。

【報告事項】

1) 年間売上に基づく平成23年10月以降の正会員月額会費

今年は2年に1度の会費見直しの年に当たり、直近の年間売上高の報告により下期から2年間の会費見直しを行なった。結果として見直し後の会費総収入は減少となる。

2) 流通動態調査平成23年7月結果

順調に伸びている。日工会は1兆3億円の上方修正を発表、外需9千億円、内需4千億円は可能と思われる。

3) 低炭素機器普及促進施策について

低炭素機器普及のためエコリース促進事業、リース信用保険、国内クレジット制度活性化事業の3つの事業があり、8月1日から工作機械(高効率切削加工機、高効率研削盤等)も対象となった。エコリース促進事業では、対象機をリースにすると3%を国が補助し

リース料が下がる仕組み。平成24年度の申請は3月2日迄。

4) 委員会報告

① 東部地区委員会

7月29日年間行事の案を作成。9月7日製品研修会を実施、発表メーカーは5社、参加者21社47名。9月12日東部地区委員若手交流会幹事会を実施。ゴルフ懇親会に代わるものとして次世代を担う若手の交流会を検討。幹事役として東部地区委員会社から若手を指名頂き第1回幹事会を行った。

② 調査広報委員会

会員名簿を印刷は内製、製本は外注の上、9月1日に完成、9月2日に配布した。

③ 教育委員会

9月1日教育委員会。基礎講座が6月16日から18日の3日間行われ51名の受講者であった。SE講座が10月に開催されるが現在の受講申し込み数は130名で、目標150名を下回り厳しい状況、11月には更新研修が行われ、現在50名位の受講申し込み状況。いずれも開講までにまだ時間があり受講生申込増に協力要請を行った。来年度基礎講座の検討項目について討議を行った。

1. 「実習」の測定の講師は今年で引退するが来年度も測定は引き続き行うこととして委員会メンバーである(株)ミットヨに指導員派遣を検討願った。
2. 「機械納入・据付時安全管理及び納入検収作業心得」の講師が開講直前に辞めたため専務理事が急遽講師を代行。来年度以降も適任者が見つかるまで専務理事が代行することになった。

④ 中部地区委員会

9月6日製品研修会を実施。メーカーは5社、参加者計21社84名。11月末から12月初旬に工場見学会を予定。12月1日忘年講演会講会は航空機業界からの講師を予定。

⑤ 国際委員会

EMO Show開催中の月22日(木)に会場にてInternational Meetingが11:00から開催予定。日米欧の工作機械販売3団体がブレゼンし、その後工業会が数力国報告、11:50からパーティとなり情報交換会となる。参加者は現時点で日工販からは上田会長、専務理事を含め3名。

⑥ 総務委員会

8月30日日工会の協力により貿易管理令を工作機械に焦点を合わせた「工作機械の輸出管理講習会」を開催し、受講者は51名。

5) その他

- ① 震災復興支援に係る商談会への参加協力について
東京都中小企業振興公社より「被災地企業コラボレーション商談会(12月15日メトロポリタン盛岡にて開催)」について協力要請があった。顧客で被災地を支援したい企業があれば事務局に連絡願うことにした。
- ② SE講座、更新研修の名古屋会場変更について
SE講座、更新研修の会場については、名古屋新栄に完成したマザックアートプラザオフィスタワーの会議室を使うことになった。

教育委員会

日 時：9月1日(木) 15:30~17:00

場 所：機械工具会館 5階会議室

出席者：委員長、委員9名、事務局3名
計13名

委員長挨拶：

今回4名の方が入れ替わり初めてご出席いたき本日は初顔合わせとなりました。教育事業は21年前からSE教育が始まり日工販の中核的な事業になっております。たくさんの「SE資格」認定者を輩出し認定者総数は2516名になっており、これからも日工販にとって教育事業が非常に重要な位置づけになるのではないかと考えております。工作機械の販売をしている方に体系的にものを教えるという事がなかなか大学でも専門学校でも無いものですから、そういった意味では日工販の業界における教育的位置づけは非常に重要になっており、また評価されてきております。委員の皆様には是非ご協力をいただき立派な教育委員会にしていきたいと思っておりますのでよろしく願います。

議 題：

1) 委員自己紹介

新メンバー4名を含め出席者全員で自己紹介が行われた。

2) 23年度基礎講座結果報告と24年度基礎講座について

日本工業大学で実習等を含め6月16日から3日間の講座が終了した。受講者数は51名で昨年度39名に比べ増加した。

23年度基礎講座アンケート結果及び講座内容で検討が必要である4項目について討議を行った。

① 「実習」の測定：

指導員は今年で引退となり、測定は止め機械実習を増やすか、継続するか協議。

結果として測定は機械加工の基礎の基礎故に、継続することとし、委員会メンバーである(株)ミツトヨに指導員派遣を検討願った。

② 「機械納入・据付時安全管理及び納入検収作業心得」講座：

基礎講座の開始直前に講師が辞めたため、急遽専務理事が代理として講義を行った。

来年度について協議。結果として新人教育にふさわしい講座及び講師が決まるまで専務理事が来年度も引き続き講義を行うこととなった。

③ 現状（NC機）と実習（マニュアル機）との落差：

2日目午前の講義「工作機械の要素・切削理論・加工物材料」のNC機はハイレベルで、午後の実習機は現在作られていないマニュアル機であり講義との落差が大きく、その差を埋める方策について検討の結果、講義担当の講師が実習の総括も担当するので、実習前に実習機から現在のNC機への変遷を説明願うことにした。

④ 工業技術博物館、工作センター見学の時間配分：

工業技術博物館の工作機械の歴史を含む説明も素晴らしいが、工作センターの最先端の機械ももっと見学したいという要望があり検討の結果、工作センターの見学についても

う少し時間をとれるよう工業技術博物館に申し入れることとなった。

3) 23年度SE講座・更新研修募集状況について

① SE講座募集状況

SE講座申込み状況は119名。目標は150名

であり委員会メンバーは会社からの受講者が増えるよう努力し、他の団体等にも積極的にPRを拡げて行くことにする。

② 更新研修募集状況

申込み状況は現在15名。100名が目標。

調査広報委員会

日 時：8月4日(木) 15:30~17:00

場 所：機械工具会館5階

出席者：田尻委員長、委員6名、事務局2名

委員長挨拶：

6月開催の総会で予算が決定し、委員会新体制がスタートしましたので本日で参集いただきました。世の中の動きが急激に変化している事を痛切に感じます。合理化と言いますか重層構造そのものをどんどん排除していかなければいけないという、今を取り巻く環境の流れはそういうところにあるのかと感じます。その中で我々日工販会員会社がどういう立ち位置であるべきか考えなくてはならないと感じているところでもあります。本日の議題は2項目ございます。審議・検討よろしく申し上げます。

議 事：

1) 23年度調査広報委員会活動について

① 調査広報委員会活動

- ・ 2011 統計要覧：7月22日送付済。
- ・ 日工販会員名簿：訂正内容確認中、9月2日発送に向け作業中。
- ・ 日工販パンフレット更新：内容更新し(新会長メッセージ・新体制他) 8月3日HP

対応済。

② HPについて

- ・ 中古機械情報掲載及びバナー広告は依頼する会員会社が減少傾向にある。

2) 23年度日工販ニュース編集方針について

- ① 「広告」：来期広告については年間掲載依頼先を決め、新年度開始前に依頼する。
- ② 「巻頭言」：理事になられている方に順次依頼。新しく理事になられた方を優先。
- ③ 「お知らせ」：エコリースについて、内容を確認しVOL 3(10月)に掲載する。
- ④ 「話題の技術」：来期は新製品等計画のある会社に依頼することとし、今期中に事前に打診を行い依頼先を決める。
- ⑤ 「甘口辛口」：正会員に順次依頼。
- ⑥ 各統計資料：従来は日工販ニュースを年10回発行しており年間統計の発表があると即時に反映していたが、今回は年5回となり長いものだと3カ月遅れで掲載となる。ホームページにも統計資料の一部に掲載があるがホームページは更新されると過去のデータは残らないが、日工販ニュースでは紙面にデータとして残るので遅れても掲載とする。
- ⑦ 表紙の西暦表示：2012年VOL 4(1月発行)

より、現行の西暦表示部分にVOL番号として大きくVOL 4と入れ、その下の部分（現行ではVOL番号欄）に小さく西暦表示を行う。

工作機械輸出管理講習会

日 時：8月30日（火） 13：30～15：30

場 所：機械工具会館6階ホール

講 師：松浦和雄氏

（株）ジェイテクト 輸出管理室主査

参加者：正会員 24社 46名、事務局 3名、
計 49名

外需の拡大によって会員各社は工作機械における輸出管理の徹底が急務となっており、（社）日本工作機械工業会の協力を得て工作機械に焦点を絞った輸出管理講習会を開催した。工作機械における輸出管理の概要、経済産業省より施行された内容について要点を分かり易く説明があった。参加者も真剣に聴講され、質問も多岐に渡り非常に有意義な講習会だった。

東部地区委員会

日 時：7月29日（金） 15：30～16：30

場 所：機械工具会館6階

出席者：委員長、副委員長 2名、委員 3名、
事務局 2名 計 8名

委員長挨拶：

今年度初めての委員会で新しい委員の方もおられ任期2年でございますのでこれから2年間よろしくお願いいたします。

議 事：

1) 委員自己紹介

新メンバー3名を含め出席者全員で自己紹介が行われた。

2) 23年度東部地区事業活動について

① 製品説明会について

日時：9月7日（水）、場所：機械工具会館6階。「新製品」「複合加工機」「省エネ」をキーワードに製品紹介を依頼する。

② 情報交換会について

日時：10月26日（水）午後、場所：機械工具会館6階。

参加予定者：正会員・メーカー・リース賛助会員。

③ 忘年懇親会・講演会の講師について

日時：12月2日（金）、場所：八重洲富士屋ホテル

講演会講師は中山勝矢氏（広島工業大学名誉教授、著書「技術とロマン」「真空度測定」「実

験物理学講座」等) にお願ひする。

④ 工場見学会の訪問先について

日時：24年2月下旬に予定。

⑤ 会員会若手交流会

会員会社の次世代を担う若手を中心とした

交流会を企画する。企画については東部地区委員会社が1名若手を指名し幹事役が集まり具体的な運営方法について討議する。

東部地区製品研修会

日 時：9月7日(水) 10:00~16:15

場 所：機械工具会館6階ホール

参加者：正副会員 16社38名、

リース賛助会員 5社9名、

総計 21社47名

藤井副委員長より挨拶があり、「新製品」、「省エネ機」、「複合加工機」をキーワードとした製

品研修会がメーカー5社の協力を得て開催されました。「新製品」、「省エネ機」、「複合加工機」とのこともあり新技術の紹介・説明をいただき、参加者も真剣に聴講しているのが印象的でした。最後に角田委員長よりお礼の挨拶がありました。ご説明をいただきましたメーカー各位には心よりお礼申し上げます。

尚、研修内容は下記の通りです。

No.	時間	会社名	説明機種	説明者
	9:55	開講挨拶 (9:30より受付)		
1	10:00 ~ 11:00	ヤマザキマザック(株)	INTEGREX j シリーズ、INTEGREX i シリーズ QUICK TURN SMART シリーズ VERTICAL CENTER SMART シリーズ	ヤマザキマザックシステムセールス(株) 東日本 FA 技術営業担当 大鹿真裕
2	11:10 ~ 12:10	(株)滝澤鉄工所	複合加工機 TMT-4500、TCY-200 平行2SPガントリーローダー付NC旋盤 TT-2500	複合加工機戦略室室長 吉田 弘
	12:10 ~ 12:55	昼 食		
3	12:55 ~ 13:55	オークマ(株)	MULTUS シリーズ、VTM シリーズ 他	技術本部大口技術部次長 脇田英二
4	14:05 ~ 15:05	(株)森精機製作所	新製品 X-Class 全般 NC 旋盤 NLX シリーズ 立形 MC NVX シリーズ、横形 MC NHX シリーズ 複合加工機 NTX シリーズ	エンジニアリング部 東部技術営業課マネージャー 多田 公
5	15:15 ~ 16:15	中村留精密工業(株)	EMO、メカトロテック出品機	国内営業部東京支社 北元 宏幸、末村 潤
	16:15 ~	閉講挨拶		

中部地区製品研修会

日 時：9月6日(火) 9:30~15:50

場 所：名古屋市工業研究所 第一会議室

参加者：正副会員 19社81名、

リース賛助会員 2社3名、

総計 21社84名



今回は複合加工機(旋盤)をテーマとして研修会を実施する事となり、小型を除く主たる5社に講師派遣のお願いを致しましたが、中部ではメカトロテックジャパンの開催を控えた繁忙な時期にもかかわらず各社の快諾を得て頂き、無事開催することが出来ました。

おりしも数日にわたって大きな被害を出した台風12号の通過直後といった絶妙のタイミングとなりましたが、秋風も爽やかな今秋最高の好天に恵まれ、出席者各位の来場も順調に運び

84名の参加数となり、出席者の熱気で蒸し暑さを感じる会場になりましたが、終始熱心に聴講して頂き開会の時間を迎えました。

講師として対応して頂きました各社におかれましては遠路を赴いて頂いた社もあり今回の企画に格段のご対応を頂いたことに心より御礼を申し上げます。

尚、研修内容は下記の通りです。

No.	時間	会社名	説明機種	説明者
	9:25	開講挨拶		
1	9:30 ~ 10:30	ヤマザキマザック(株)	INTEGREX j シリーズ、INTEGREX i シリーズ QUICK TURN SMART シリーズ VERTICAL CENTER SMART シリーズ	ヤマザキマザックシステムセールス(株) 森 善博
2	10:40 ~ 11:40	(株)森精機製作所	NTX1000,NTX2000	エンジニアリング部 副 GM 島田武弘
	11:40 ~ 12:30	昼 食		
3	12:30 ~ 13:30	オークマ(株)	MULTUS シリーズ、VTM シリーズ 他	技術本部大口技術部 次長 脇田英二
4	13:40 ~ 14:40	(株)滝澤鉄工所	TMT-4500、TCY-200、TMM-200	複合加工機戦略室 室長 吉田 弘
5	14:50 ~ 15:50	中村留精密工業(株)	WT-150 II、Super NTJ	名古屋営業所 主任 大矢場浩史
	15:50 ~	閉講挨拶		

西部地区正・副会員懇談会

日 時：6月27日(月) 16:00~20:00

場 所：りき六

出席者：西部正会員・副会員 14名

赤澤委員長より挨拶があり、6月8日開催の第42回通常総会が無事に終わった旨報告があり、引き続き本日の議題についての討議に入った。

- ① 情報交換：最近の景気動向について各会員より発言があった。
- ② 引き続き23年度の今後の行事について討議し右記の日程で開催することになった。

・ 懇親ゴルフ会 10月12日(水)

西宮高原ゴルフ倶楽部予定

・ 製品研修会 11月14日(月)

大阪産業創造館

・ 工場見学会 11月下旬~12月上旬

・ 忘年講演会・懇親会 11月30日(水)

大阪弥生会館

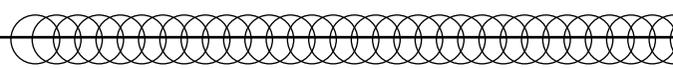
・ 新春時局講演会

平成24年1月25日(水)

大阪産業創造館 松下滋氏を予定

・ 西部地区会員懇談会

平成24年3月14日(水)



日工販SE合格者 第184回発表

今回は7・8・9月の合格者17名です。

認定No.	会社名	合格者名	認定No.	会社名	合格者名
11-19-2575	三菱商事テクノス(株)	砂原 貴憲	11-20-2584	(株)日本精機商会	秋田 英登
11-20-2576	(株) 東 陽	森下 慎也	11-20-2585	三菱電機(株)	廣瀬 貴規
11-20-2577	(株)日本精機商会	飯田 佳生	11-20-2586	(株) 東 陽	吉田 太輔
11-20-2578	(株) 山 善	渡邊 章貴	11-20-2587	(株) 東 陽	小林 翔
11-20-2579	日立キャピタル(株)	福尾 浩一	11-20-2588	メルダシステムエンジニアリング(株)	清水 宏則
11-20-2580	(株)N a l T O	辰巳 善至	11-20-2589	日立キャピタル(株)	佐藤聡一郎
11-20-2581	(株) 東 陽	木野村 純	11-20-2590	首都圏リース(株)	田畑慎一郎
11-20-2582	(株) 東 陽	鷺見 誠一	11-20-2591	(株)ナベヤ	宮脇 伸輔
11-20-2583	(株) 東 陽	富岡 史			

甘回辛回

「働くこと」



伊吹産業(株)
京滋営業所所長
竹内 嗣郎

昔、母親から「商売人は人間が悪くなる、学校の教師になりなさい」とよく言われていました。その母親も95歳になり施設に入り生活しています。

月日が経つのは早いもので、昭和52年に伊吹産業に入社して以来34年目、まさか34年も母親がよく思っていなかった商売人を続けることになるとは自分自身でも驚きです。

以前、弊社社長と知恩院の御門主にお会いする機会があり、その時の話で御門主が呉服屋の丁稚をしていた頃、先輩と一緒に客先へ営業に行った際、指し値され「そんな値段やったら赤字ですわ」と言いながら注文を受けた。店を出てから先輩に「赤字で注文をもらって大丈夫ですか」と質問したところ「アホ、ちゃんと儲かってるわ」と言われた。こんな業界では勤められないと思い仏門に入ったという話を伺いました。

商売人は人間が悪くなる。確かにその通りかもしれませんが。利益の計算、値段の交渉、時には嘘をつく事も無いとは言いきれません。そんな事が毎日続くのですから。特に日本人は働くという言葉が「儲ける」や「お金」というものに直結してイメージしがちです。

お金を儲ける事は大切です。儲からなければ会社も運営できないし、生活していく事も難しくなります。しかし、働く上でお金を儲けることだけが大切な事なのでしょうか。もし、私が何か商品を購入しようとしても、お金を儲ける事だけを考えて働いている商売人からは買わないと思います。では、その商売人には何が必要なのか。私は「働く」という事の捉え方を根本から変える必要があると思います。

一般的に働くとは「働く」という漢字を使いますが、私は働くとは本来「傍楽」と捉えるのが望ましいと思っています。どういう事かと言うと傍は傍迷惑や傍から口を挟むといったような“他の人”や“周りの人”という意味で使います。その傍に楽をさせるという意味で傍楽。自分の事だけを考えて働くのではなく、他の人の事を考えて傍楽。

産業機械小売業界で言えば、いくら機械を売っていくら儲けたかだけでなく、いくら儲けさず事ができたのか。そのポイントを押さえられるか否かでよい商売人が悪い商売人が決まってくるのではないのでしょうか。

今までサービス業特有のものと思われていたホスピタリティーの精神。モノが売れない時代の今だからこそ、どの業種でもそれが必要とされているような気がします。

私は社内一番の変人、大学のヨット仲間の中でも変人と言われています。自分では自覚がありませんが、皆が口を揃えて言うのだから間違い無いと思います。しかし、変人であろうが何であろうが人間的な部分は腐らないようにし、他の人の事まで考えて働くことが出来たら、よい商売人になれる。加えて人間は悪くならないと確信し、日々の業務に取り組んで行きたいと考えております。

統

計

資

料

工作機械・FA流通動態調査 1

統計1

単位百万円

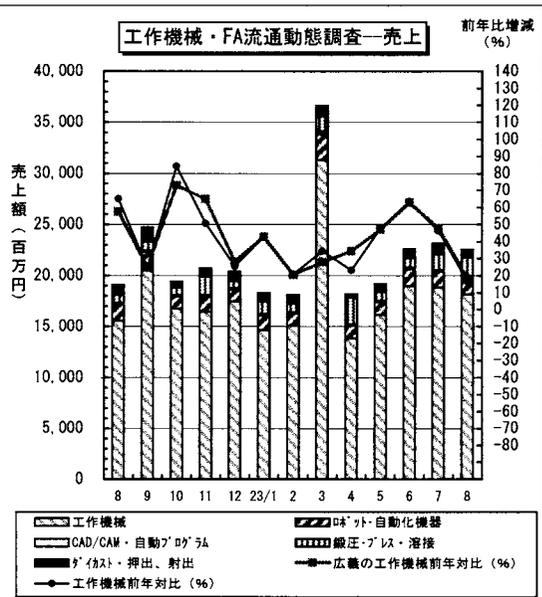
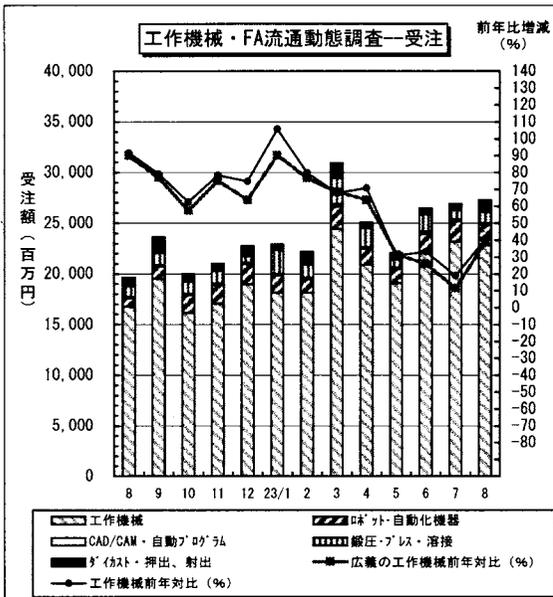
39社合計		受 注				売 上				
調査月次	23/8	前月比	前年比	23/1-8	前年比	23/8	前月比	前年比	23/1-8	前年比
広義の工作機械	23,548	1.6%	40.5%	169,605	49.8%	18,131	-3.6%	16.4%	146,816	35.8%
ロボット・自動化機器	1,295	-36.0%	57.9%	13,311	30.8%	1,574	0.4%	-1.3%	12,556	19.9%
CAD/CAM・自動プログラム	126	-14.6%	15.3%	1,236	22.0%	141	0.2%	41.0%	1,118	0.7%
鍛圧・プレス・溶接	1,133	21.0%	6.8%	12,766	86.0%	1,942	24.8%	133.7%	11,601	87.6%
ダイカスト・押出、射出	1,143	79.2%	28.6%	6,838	-19.7%	761	-30.4%	-22.7%	6,671	14.0%
小計	27,245	1.2%	38.7%	203,755	45.8%	22,548	-2.7%	18.2%	178,760	35.7%
工作機械以外の扱い商品	15,343	-22.0%	21.7%	112,851	13.1%	13,932	10.7%	-4.1%	107,690	2.1%
合計	42,588	-8.6%	32.0%	316,606	32.2%	36,480	2.0%	8.5%	286,451	20.8%
従業員数	1,292	-0.2%	-2.3%							

統計2

単位百万円

30社合計		受 注				売 上				
調査月次	23/8	前月比	前年比	23/1-8	前年比	23/8	前月比	前年比	23/1-8	前年比
直販	16,159	2.8%	28.5%	119,839	21.7%	13,803	-1.7%	7.0%	112,606	17.8%
(内リース)	453	-45.6%	-32.2%	6,370	23.1%	808	4.2%	48.8%	7,445	46.0%
内訳										
卸	5,683	-9.0%	27.7%	43,372	32.8%	4,326	7.8%	11.8%	38,462	18.3%
輸入	640	-40.0%	-37.6%	5,911	12.1%	1,424	-6.7%	34.5%	8,920	-7.4%
輸出	8,334	-33.8%	57.8%	59,396	40.8%	6,272	20.3%	-2.5%	44,306	17.3%
(内間接輸出)	1,758	-4.2%	136.9%	9,349	1.4%	894	24.9%	-49.6%	7,321	6.6%
従業員数	969	-0.3%	-2.9%							

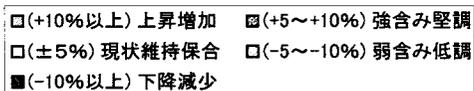
注：本調査は、20年4月より集計対象会員を見直し、前年分も集計し直した数値と比較した。
 会員69社中統計1に関しては39社、統計2に関しては30社の回答を得て集計したものである。
 折れ線グラフは工作機械及び広義の工作機械の前年比である。
 参考までに今月のデータ提供会社総数は42社である。



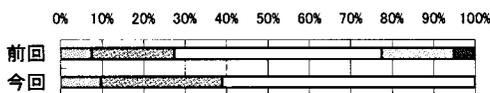
工作機械・FA流通動態調査2

今回平成23年7月調査/前回平成23年4月調査対比

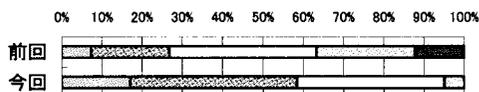
1. 工作機械全体見通し



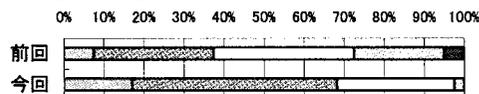
現状に比し直近(1~3ヵ月)は



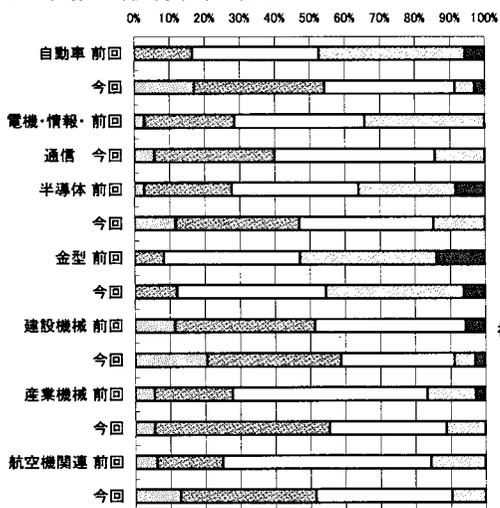
過去半年に比し向後の半年は



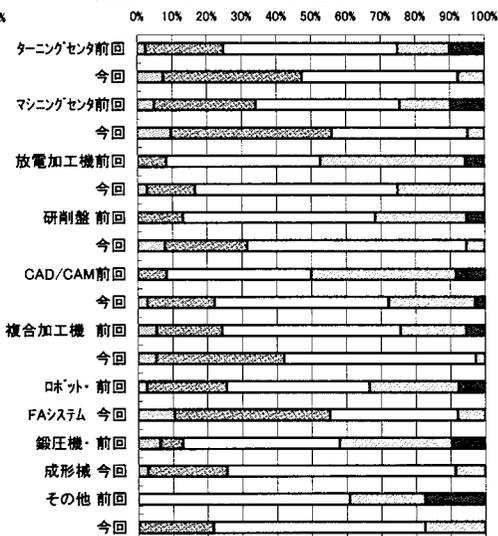
過去1年に比し向後の1年は



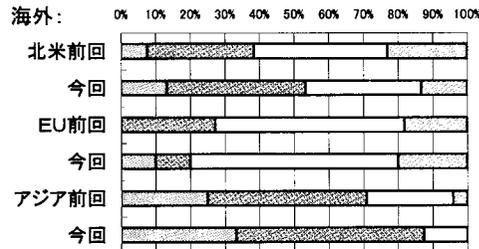
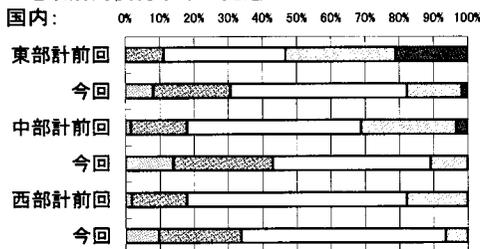
2. 市場別向後約半年の見通し



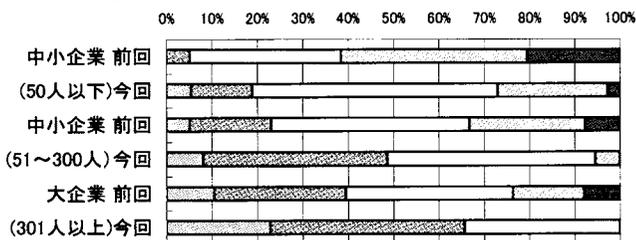
3. 製品別向後約半年の見通し



4. 地域別向後約半年の見通し



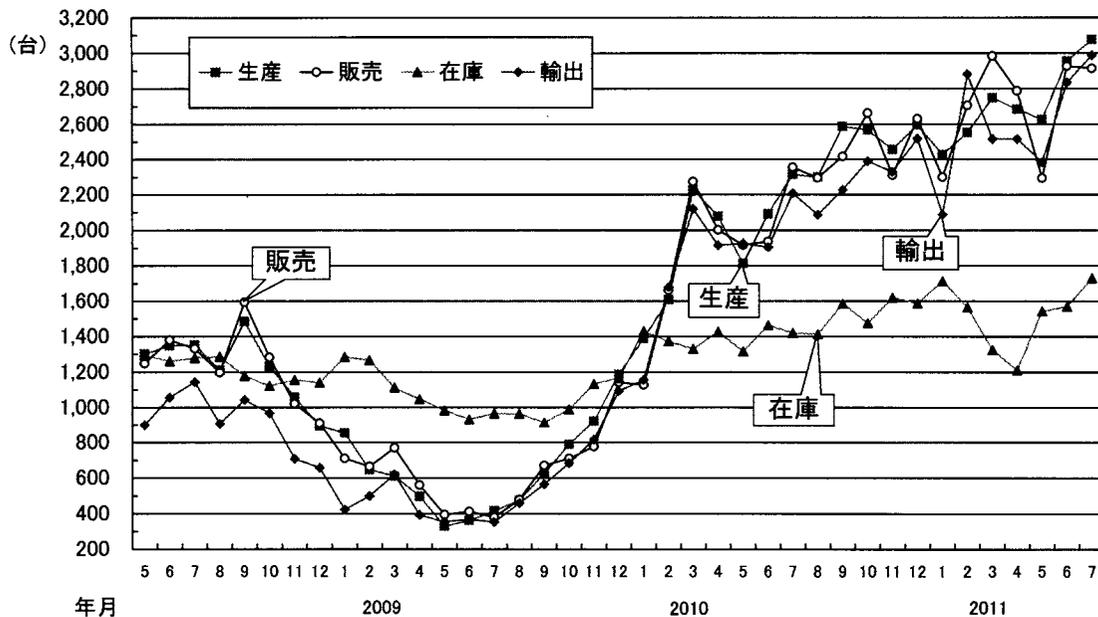
5. ユーザー規模別向後約半年の見通し



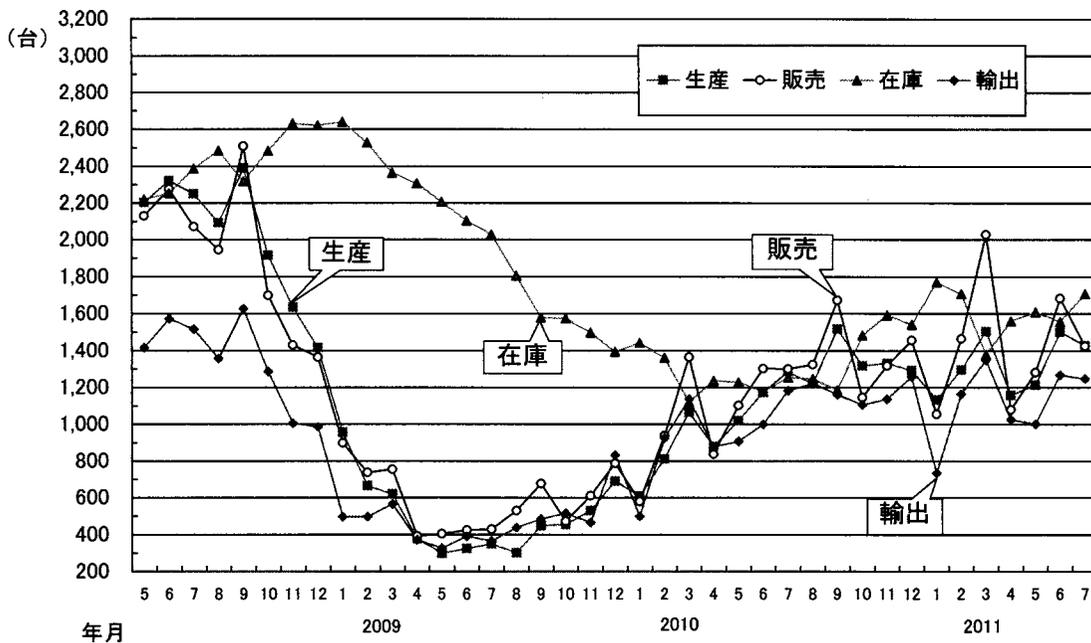
注: 調査データは日工販ホームページをご覧ください。

見てわかる 3年間の代表2機種トレンド

マシニングセンタ動向



NC旋盤動向



出所：経済産業省「生産動態集計」、財務省「貿易統計」

工作機械業種別受注額(2011年6・7・8月)

8月分 9月 14日発表

(単位: 百万円、%)

需要業種	期間	2010年 累計	前年比	2010年度 累計	前年比	2011年 1~8月 累計	前年同 期比	6月分	前月比	前年 同月比	7月分	前月比	前年 同月比	8月分	前月比	前年 同月比
1. 鉄鋼・非鉄金属	期	6,061	149.5	7,540	160.1	4,892	129.1	809	168.9	98.3	311	38.4	50.2	683	219.6	290.6
	間	11,218	171.1	12,930	179.4	11,303	155.6	1,819	197.3	163.7	997	54.8	91.6	1,209	121.3	107.8
	種	125,580	182.2	150,544	195.7	129,812	165.7	19,852	124.1	162.9	16,803	84.6	136.9	16,458	97.9	125.9
2. 金属製機械 (内金型)	期	16,352	140.6	17,713	134.4	14,168	136.6	1,952	124.2	133.0	2,247	115.1	148.4	2,118	94.3	159.0
	間	89,373	263.9	101,805	215.1	80,033	139.0	11,263	135.3	145.1	10,752	95.5	127.7	12,839	119.4	168.2
3. 自動車 (内自動車部品)	期	59,733	351.9	67,450	242.3	54,385	147.2	7,147	116.8	136.6	7,259	101.6	119.2	9,383	129.3	175.2
	間	19,231	154.0	21,645	161.0	16,102	129.4	2,895	229.9	162.3	1,789	61.8	75.8	1,470	82.2	68.0
4. 電気機械	期	21,461	280.0	22,317	212.8	14,682	106.9	2,096	125.7	92.0	1,839	87.7	101.8	1,938	105.4	111.0
	間	40,692	201.9	43,982	183.7	30,784	117.6	4,991	170.5	122.8	3,628	72.7	87.0	3,408	93.9	87.2
5. 精密機械	期	14,049	125.6	15,581	133.4	9,236	134.8	904	52.7	51.0	1,354	149.8	114.2	989	73.0	172.9
	間	269,694	201.1	311,892	195.1	249,865	147.9	37,010	127.8	143.6	32,537	87.9	124.9	33,694	103.6	133.8
6. 航空機・造船・運送用機械	期	10,485	201.4	11,078	151.3	8,693	126.6	1,268	136.9	167.5	996	78.5	108.1	1,055	105.9	110.2
	間	3,292	70.1	3,529	73.0	1,608	109.9	211	139.7	102.4	99	46.9	135.6	56	56.6	14.6
7. その他製造業	期	4,956	142.8	4,768	133.9	3,295	104.8	479	72.1	125.1	299	62.4	79.5	640	214.0	109.6
	間	1,821	117.3	1,854	121.6	1,649	147.5	92	46.5	48.7	524	569.6	403.1	237	45.2	146.3
8. その他製造業	期	307,527	192.6	353,591	187.1	281,305	146.1	41,688	129.1	142.5	35,763	85.8	122.2	37,574	105.1	131.3
	間	671,095	266.1	760,013	212.2	605,287	144.7	86,893	114.7	159.4	77,600	89.3	141.4	61,355	79.1	107.2
9. 官公需・学校	期	978,622	237.6	1,113,604	203.5	886,592	145.1	128,581	119.0	153.5	113,363	88.2	134.8	98,929	87.3	115.2
	間	934,229	238.0	1,070,873	204.9	862,778	147.3	124,494	118.3	155.6	110,360	88.6	134.9	96,090	87.1	116.8
10. その他需要部門	期	851,272	142.6	963,307	173.1	747,260	145.7	105,352	126.1	156.3	93,816	89.1	134.9	96,229	102.6	132.0
	間	814,732	141.4	927,163	173.5	723,866	148.0	102,158	126.4	158.6	91,486	89.6	138.0	93,002	101.7	134.4
11. 商社・代理店	期	508,446	132.9	540,050	138.1	645,603	134.6	623,352	103.4	137.6	642,900	103.1	137.4	645,603	100.4	134.6
	間	478,868	135.2	512,114	141.1	615,495	136.8	593,525	103.4	140.6	612,401	103.2	139.9	615,495	100.5	136.8
12. 受注累計	期	934,229	238.0	1,070,873	204.9	862,778	147.3	124,494	118.3	155.6	110,360	88.6	134.9	96,090	87.1	116.8
13. 販売額	期	851,272	142.6	963,307	173.1	747,260	145.7	105,352	126.1	156.3	93,816	89.1	134.9	96,229	102.6	132.0
	間	814,732	141.4	927,163	173.5	723,866	148.0	102,158	126.4	158.6	91,486	89.6	138.0	93,002	101.7	134.4
14. 受注残高	期	508,446	132.9	540,050	138.1	645,603	134.6	623,352	103.4	137.6	642,900	103.1	137.4	645,603	100.4	134.6
	間	478,868	135.2	512,114	141.1	615,495	136.8	593,525	103.4	140.6	612,401	103.2	139.9	615,495	100.5	136.8

(注) その他製造業 …… 楽器、皮革製品等の製造業

出所 (社) 日本工作機械工業会

会員・業界消息

入 会:

メーカー賛助会員 サンドビック(株)
〒651-2241 兵庫県神戸市西区室谷 2-2-9
TEL 078-992-0992 FAX 078-992-0990
代表者 取締役社長 藤井裕幸
日工販会員代表者 執行役員コロマントカンパニー マシン・ツール部部長 藤村 宝

住所変更:

メーカー賛助会員 (株)ツガミ
〒103-0006 東京都中央区日本橋富沢町 12-20 日本橋T&Dビル
TEL 03-3808-1711 FAX 03-3808-1511

行事予定

SE教育「SE講座」(名古屋) ……………	10月6(木)～8日(土)	マザックアートプラザオフィス棟4F
西部地区懇親ゴルフ会 ……………	10月12日(水)	西宮高原ゴルフ倶楽部
SE教育「SE講座」(大 阪) ……………	10月13(木)～15日(土)	新梅田研修センター
SE教育「SE講座」(東 京) ……………	10月20(木)～22日(土)	機械工具会館
東部地区情報交換会 ……………	10月26日(水)	機械工具会館
政策委員会・定例理事会 ……………	11月10日(木)	安保ホール
SE教育「更新研修」(名古屋) ……………	11月11(金)～12日(土)	マザックアートプラザオフィス棟4F
西部地区製品研修会 ……………	11月14日(月)	大阪産業創造館
SE教育「更新研修」(東 京) ……………	11月25(金)～26日(土)	機械工具会館
西部地区講演会・忘年懇親会 ……………	11月30日(水)	大阪弥生会館
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)	八重洲富士屋ホテル
定例理事会 ……………	1月11日(水)	八重洲富士屋ホテル
賀詞交歓会 ……………	1月11日(水)	八重洲富士屋ホテル
西部地区新春時局講演会 ……………	1月25日(水)	大阪産業創造館

展示会

2011 国際ロボット展 …………… 11月9日(水)～12日(土) 東京ビックサイト

編集後記

- 2011年Vol.3号をお届けします。先月9月19日から24日までの6日間ドイツ、ハノーバー市では4年振りにEMO Showが開催されましたのでEMO特集を掲載しています。
- ハノーバー市にある展示会場は“会場見て歩き”にふれました様に世界最大の規模ですが、そのスケールにしては世界から集まる人達への宿泊施設規模は何とも貧弱です。初めてEMO Showに行った20年ほど前からほぼ同じ状況ですので恐らくホテルを建設しても特に観光都市でもなく年間の収益をみると採算が合わないのだと思います。従って選択肢としては数倍高いイベント価格のホテルに宿泊するか、不便だけれど別な都市のホテルに宿泊するか、あるいは民宿ということになります。民宿は一度選択しましたが、宿泊先の選択権はありませんので運、不運があり筆者は男性下宿人の部屋で汚さと臭いこと、そして交通不便な場所と三重苦という不運でした。従って今回は迷わず北へ約100km離れたブレーメン市の駅前ホテルに宿泊し、リーズナブル価格、ハノーバー市との往復は快適な急行、特急で時間は普通の通勤時間と変わりなし、有名旧市街が歩いて10分で息抜きに最高と全ての面で正解でした。次回のEMO Showに行かれる皆さんにお勧めです。
- 2011年もあと3カ月を切りましたが、おそらく2011年の出来事トップは東日本大震災かと思います。そして2011年のテレビ、ラジオ、マスコミ紙上、に最も多く登場した言葉は「想定外」ではないかと思います。冷静に考えてみますと安全の問題に想定外という言葉はおかしいと誰でも気付きます。1964年開業以来無事故を続けている我が国新幹線はあらゆる問題を想定して100%安全と確信のもと時速200km以上の走行に踏み切ったとのこと。千年に一度の天災も、50億分の一の原子炉の危険性もゼロではないということはいつか100%発生すると考えなければならない訳です。従って福島原子力発電設備の建設は、その予算から小さな可能性となる危険性は想定せず実行に踏み切ったというのが背景と思われますので、説明に辻褄が合わないことになってくるのです。原子力については既に手をつけてしまいましたが、識者によれば人類が犯した罪はふたつあり、ひとつは遺伝子レベルで生命を操作すること、もうひとつが核に手をつけたことで、ウラン235の半減期は7億年後であり、ウランを核分裂させて、その結果出したゴミを最終的にどうするのか今もって決まっていません。

「日工販ニュース」 Vol.3—2011

平成23年10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 田尻 哲男

日本工作機械販売協会 会員会社一覧 (五十音順)

平成23年 10月1日現在

正会員(全69社)

[東部地区(33社)]

(株)旭商工社
 (株)伊藤忠マシンテクノス
 (株)今井機械工業
 (株)大石機械
 (株)カナデン
 (株)カネコ・コーポレーション
 (株)兼松K G K
 (株)京二
 (株)共和工機
 (株)群馬工機
 (株)三国興
 (株)三機商会
 (株)三洋マシン
 (株)サンワ産業
 (株)シマモト技研
 (株)住友商事マシネックス
 (株)セイロジャパン
 (株)誠和エンジニアリング
 (株)双日マシナリー
 (株)帝通エンヂニヤリング
 (株)テツカ
 (株)トミタ
 (株)豊通マシナリー
 (株)NaI T O
 (株)ナチ常盤
 (株)日鋼商事
 (株)藤田総合機器
 (株)丸紅マシンツールズ
 (株)三井物産マシンテック
 (株)三菱商事テクノス
 (株)ヤマモリ
 (株)ユアサ商事
 (株)米沢工機

[中部地区(20社)]

(株)石原商事
 (株)井高
 (株)岡谷機販
 (株)カト一機械
 (株)釜屋
 (株)岐阜機械商事
 (株)甲信商事
 (株)三栄商事
 (株)三機商事
 (株)サンコ一商事
 (株)三立興産
 (株)下野機械
 (株)大成
 (株)大誠
 (株)東陽

(株)日本精機商会
 (株)浜松貿易
 (株)不二
 (株)山下機械
 (株)ワシノ商事

[西部地区(16社)]

(株)赤澤機械
 (株)伊吹産業
 (株)植田機械
 (株)おじま
 (株)関西機械
 (株)京華産業
 (株)五誠機械産業
 (株)桜井機械
 (株)ジーネット
 (株)大幸産業
 (株)立花エレテック
 (株)西川産業
 (株)日本産商
 (株)マルカキカイ
 (株)宮脇機械プラント
 (株)山善

賛助会員(全75社)

[製造業(59社)]

(株)アマダマシンツール
 (株)育良精機
 (株)エグロ
 (株)エヌティーツール
 (株)MSTコーポレーション
 (株)エンシュウ
 (株)オーエスジー
 (株)オークマ
 (株)大阪機工
 (株)岡本工作機械製作所
 (株)カワイエンジニアリング
 (株)神崎高級工機製作所
 (株)北川鉄工所
 (株)キタムラ機械
 (株)北村製作所
 (株)キャムタス
 (株)黒田精工
 (株)コマツNTC
 (株)サンドビック
 (株)C & Gシステムズ
 (株)ジェイテクト
 (株)シギヤ精機製作所
 (株)シチズンマシナリーミヤノ
 (株)新日本工機
 (株)住友電工ハードメタル

(株)ソディック
 (株)大昭和精機
 (株)太陽工業
 (株)高松機械工業
 (株)滝澤鉄工所
 (株)ツガミ
 (株)津田駒工業
 (株)東京精密
 (株)東芝機械
 (株)東洋精機工業
 (株)ナガセインテグレックス
 (株)中村留精密工業
 (株)日研工作所
 (株)日進製作所
 (株)ハイデンハイン
 (株)浜井産業
 (株)日立ツール
 (株)ファナック
 (株)富士機械製造
 (株)ブラザー工業
 (株)豊和工業
 (株)牧野フライス精機
 (株)牧野フライス製作所
 (株)松浦機械製作所
 (株)三井精機工業
 (株)ミツトヨ
 (株)三菱重工業
 (株)三菱電機
 (株)三菱マテリアルツールズ
 (株)メルダシステムエンジニアリング
 (株)森精機製作所
 (株)安田工業
 (株)ヤマザキマザック
 (株)吉川鐵工

[リース業(16社)]

(株)NTTファイナンス
 (株)共友リース
 (株)近畿総合リース
 (株)興銀リース
 (株)首都圏リース
 (株)昭和リース
 (株)J A 三井リース
 (株)住信・パナソニックフィナンシャルサービス
 (株)東銀リース
 (株)東芝ファイナンス
 (株)日本機械リース販売
 (株)日本G E
 (株)日立キャピタル
 (株)三井住友ファイナンス&リース
 (株)三菱電機クレジット
 (株)三菱UFJリース