

日工販ニュース Vol.3—2012



巻 頭 言	「回顧録」	日工販理事	岩切 修	2
I M T S 特 集	「国際製造技術展開催」			4
	「IMTS2012会場見て歩き」	日工販専務理事	宇佐美 浩	7
	「IMTS2012印象記」	三菱商事テクノス(株)	綱島 裕一	11
話 題 の 技 術	「深穴加工でのビビりを防止するスマートダンパー」	大昭和精機(株)	山本 剛司	12
リ レ ー 随 筆	「食への理解」	エヌティーツール(株)	高木 恒	15
工 作 機 械 と 私		(株)東陽	齋藤 信也	16
		(株)京二	藤野 大介	17
私 の 読 書 評	「ボクの音楽武者修行」	三井物産マシンテック(株)	福田 友彦	18
JIMTOF2012				19
営 業 マ ン 日 記	「業界の五輪の話題」		さかい三十郎	20
S E 教 育	「平成24年SE教育講座実施報告」「合格者」			22
研 修 会	「提案営業力&技術提案力向上研修会」			24
議 事 録	「理事会」「講師打ち合わせ」「国際委員会」「東部委員会」			26
	「東部情報交換会」「東部製品研修会」「中部製品研修会」			
	「中部ゴルフ会」「西部製品研修会」「西部研修会」			
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」			40
	「工作機械業種別受注額」			
消 息 ・ 行 事				44
会 員 会 社				45

SE資格者にご回覧下さるようお願いいたします。

回顧録



日工販理事

岩切 修

(京華産業(株) 常務取締役)

日本工作機械販売協会 (JMTDA) 発足の年、昭和45年(1970)に縁故で京華産業に入社し、機械部に配属となりました。それから機械一筋42年間、これを機に自分の機械人生を振り返る事としました。

当時は汎用機(半自動)の時代でした。文系(体育系)卒の私には何も分からず、先輩とメーカーの商社教育が頼りでした。半年間は教育期間、某メーカーで約1カ月間、据付試運転が出来るまで教えて頂いたのですが、殆ど理解できませんでした。その時は悩みました。早く辞めて次の仕事を考えたほうが…メーカー講習の最後の夜の懇親会で、営業課長が出席され訓話がありました。

まさかその時の訓話が、私を長い間この業界で仕事をさせる事になるとは思いませんでした。

その一言とは『商社マンは機械を詳しく知る必要は無い、お客さんは皆プロです。メーカーもプロです。情報をメーカーへフィードバックして下さい。メーカーの営業マンを活用して下さい』この一言により、水を得た魚のごとく元気になり日々実践し、現在に至っています。

入社当時の中小、零細企業への販売条件は割賦販売が主流で、金利計算等に



電卓は無く、そろばんは苦手、アバウトであれば計算尺を利用していました。1973～4年頃には電卓も廉価版になり、リース会社も登場し手間も省け合理化され事務処理を含めスピードアップに繋がりました。

九州出身の私は家の事情で福岡に転勤、福岡で機械販売を5年弱（1973～1978）経験、この時二人のユーザーの社長と出会い、機械購入への知識の奥深さに接し、また物づくりの人生訓等教えて頂いたことに感謝し、現在も大変お世話になっています。

そしてFAXが1978～9年の2年間で殆どの企業に導入された事は、それまで速達郵便を利用していた商売の更なるスピードアップになりました。そしてワープロが1983～5年頃に普及し、見積書、注文書等ミスも少なくなり、大きさに言えば機械の通信販売も可能な時代になった感じです。

その頃、物流でクロネコヤマトの宅急便のゴルフバックが出現した事で、ゴルフブームが加速しました。俗に言うバブルの時代です。2000年頃からワープロに代わりパソコンの普及と同時に個人が携帯電話を持つことが、当り前の時代に突入しました。両方とも日進月歩目まぐるしい進歩で、現在はパソコンの機能を備えた多機能の携帯、所謂スマートフォンが携帯の7割弱を占めている様です。

パソコンの普及でそろばんの達人（有段者）の経理マンが職を失う現象も起きた様です。また、商談が早くなり、ゆとりが無くなったようです。

IT化が進み、最近は何でもデジタル化の方向に向かっています。工作機械販売は何時の時代でも heart to heart であってほしいものです。

タイガーマスクの伊達直人がランドセルを配布していますが、アップル社のiPadを配布する時代もそう遠くないでしょう。

IMTS 2012

国際製造技術展 開催

9月10日から15日までの6日間、米国・シカゴ市のマコーミックプレイス（展示場面積約248,000平米）において、IMTS2012が開催されました。今回は約111,500平米の展示面積に世界40カ国余りから1800社を超える出展社があり日本メーカーは現地出展を含め80社を超える展示がありました。主催者の米国製造技術工業協会（AMT）の発表によると、今回の来場者数は前回に比べて21.6%増の100,200人となりアメリカ経済の好調を反映し、過去最大規模での開催になったとのことです。



今回の印象としては、初日開場直後から来場者が多く、各展示場では真剣に展示機の前で出品者の説明を聞く光景が多く見られ活気のある展示会に感じられ、会期中は商談も活発に行われたようで、この展示会を通じて実需の増加が期待されます。メイン会場である南館では相変わらず日本勢が会場を席捲し、技術力の高さをみせており、韓国からは斗山（DOOSAN）、インフラコア、現代ウエア、サムスン、台湾からは東台精機、YMT、QUASERなどが大物加工機、5軸加工機、複合加工機から汎用機まで出展していました。中国

からは瀋陽機床集団がターニングセンタ、大連機床集団は大型ATC付き複合加工機や5軸加工機を出展していました。

このように5軸加工、複合加工の展示に各社力を入れており、日本・欧州メーカーに加え韓国、台湾、中国から一斉に複合加工機、5軸加工機をアピールし、軽複合加工機からATC+タレット加工を搭載した超複合加工機まで100台近く展示されていたのが今回の特色でした。一方、工作機械の対象となる米国の市場構造としては、自動車関連産業に依存度が



極端に高い日本と違って、宇宙航空、エネルギー、医療機器、建設機械、農業機械、軍需などの複数の柱があるのが特徴です。このため、強烈な悪材料がない限り工作機械市場が比較的安定しているのが我が国と大きく違う点です。最近では航空宇宙、エネルギー関連の市場が好調であり、それらの分野を意識した中・大型機の出展も多くありました。また複合加工やロボットを活用した自動化を提案する展示も多くされており、医療機器業界向けに特化した機械なども見受けられました。ここで、世界各国の代表が集まって開催されました General Managers Meeting の報告、三菱商事テクノス(株)海外事業統括部長・綱島氏により視察記そして宇佐美専務理事による「会場みて歩き」を掲載します。



General Managers Meeting

IMTS2012開催期間中の9月12日に会場南館501号室で世界25カ国から工作機械関連団体21団体の代表者が集まり代表者会議が開催されました。日工販から上田会長、宇佐美専務理事、綱島氏（小池国際副委員長の代理）が出席しました。従来ですと米国工作機械販売協会（AMTDA）が主催して日・米・欧の工作機械販売協会が中心となって International Meeting が開催されるのですが、今回は米国製造技術工業会（AMT）主催の General Managers Meeting となりました。今年の春に米国工作機械販売協会（AMTDA）は米国製造技術工業会（AMT）と合併し団体名称は米国製造技術工業会（AMT）を継続し、今回は合併後初めての国際会議となりました。米国工作機械メーカーが元気だった頃の IMTS 主催者は米国工作機械工業会（NMTBA）でしたが、米国工作機械メーカーのほとんどが市場から去り米国工作機械工業会（NMTBA）の消滅により主催者は現在の米国製造技術工業会（AMT）になっていますが、工作機械に限って言えば、これまで米国工作機械販売協会（AMTDA）が IMTS 会場展示機出展の中心である日・欧の工作機械メーカーとより密接な関係でありましたので今回の製・販合併が IMTS を主催するのに最も自然な姿になったと思われます。

今回の会議は米国製造技術工業会（AMT）専務理事 Woods 氏による主催者側を代表して挨拶され、その後 Oxford Economics 社・社長 Walker 氏による現在の景況感『Economic Overview』の講演があり、続いて 3D Systems 社、MT Connect 社、MT Insight 社による製品、技術の説明が行われました。参加25カ国、参加21団体は次頁の通りです。



米 国	AMT	米国製造技術工業会
日 本	JMTDA	日本工作機械販売協会
	JMTBA	日本工作機械工業会
	JMTIA	日本工作機械輸入協会
ブラジル	ABIMAQ	ブラジル工作機械工業会
スペイン	AFM	先進製造技術協会
メキシコ	AMDM	メキシコ工作機械販売協会
オーストラリア	AMTIL	豪州製造技術研究所
アルゼンチン	CARMAHE	アルゼンチン工作機械販売協会
ベルギー	CECIMO	欧州工作機械工業連盟
英 国	CELIMO	欧州工作機械輸入業者協会
	MTA	製造技術協会
中 国	CMTBA	中国工作機械工業会
カナダ	CMTDA	カナダ工作機械販売協会
オーストリア	FMMI	オーストリア機械・鉄鋼工業会
インド	IMTMA	インド工作機械工業会
韓 国	KOMMA	韓国工作機械工業会
トルコ	MIB	トルコ機械工業会
チェコ	SST	エンジニアリング技術協会
スイス	SWISSMEM	スイス機械・電気技術協会
フランス	SYMOP	フランス製造技術協会
台 湾	TAMI	台湾機械工業会
	TMBA	台湾工作機械工業会
イタリア	UCIMU	イタリア工作機械・ロボット・自動化工業会
ドイツ	VDW	ドイツ工作機械工業会

配付資料では事前に各国団体に対して求めた情報が整理された報告がありましたので一部紹介すると次の通りです。

	日 本	ドイツ	中 国	韓 国	台 湾	イタリア	スイス	インド
生 産	14,714	9,104	19,750	3,891	4,183	2,802	2,841	795
輸 出	10,729	6,611	1,663	1,557	3,221	2,197	2,426	37
輸 入	544	2,332	13,240	1,460	699	844	519	1,202
消 費	4,529	6,448	39,099	5,131	1,948	2,582	1,190	2,657
従業員数	24,365	65,837	297,977	12,492	28,000	28,820	11,800	
会 社 数	93	330	1,070	403	600	320	97	

注) 金額の単位は百万ドル。消費には鍛圧機械も含まれる。日本の報告は(一般社)日本工作機械工業会会員の数字。

興味深いのは中国工作機械工業会からの報告ですが、消費、従業員数、会社数などがいずれもケタ違いですが、最後に中国の昨年の輸出入報告を次に紹介します。

主要輸出先	金額(百万ドル)	主要輸入先	金額(百万ドル)
米 国	201	日 本	5,368
インド	177	ドイツ	2,838
ブラジル	163	台 湾	1,548
日 本	136	韓 国	773
ドイツ	129	スイス	568

IMTS2012 会場見て歩き

(日工販 専務理事 宇佐美 浩 記)

かつて勤務していた郊外の事務所近くのホテルから初日早朝レンタカーでダウンタウンを目指しましたが、見通しの甘さにすぐ気が付きました。2年前のシカゴショーに比べハイウェイの車の量が圧倒的に違っていました。結局約2時間かかって会場に到着した次第です。早速中央入口から入場しましたが初日開場からそれほど時間が経過して



ませんが既に渋谷の雑踏ほどの人があふれておりました。会場の1等地は南館の中央通路側で常連のヤマザキマザック、オークマ、牧野フライス制作所、森精機製作所/DMGが大きなブースを構え来場者も多く活気にあふれていました。その同じ1等地に韓国のDOOSANが出展していましたが、トップグループの仲間入りをはたして広いスペースのブースも活況を呈していました。一方American Machineist社 Gardner Publicationが毎年工作機械メーカーの売上順位を発表していますが、2011年の第1位となった瀋陽机床グループが1等地である南館でかなり広い展示スペースを確保して最新鋭に工作機械を出品していました。機械の外観はかつてのデザインに比べれば洗練されておりましたが、気になったのは、来場者で混雑している南館各社の展示ブースに比べ、何度そばを通っても広い展示スペースがもたないほど来場者がまばらでありました。ここで会場を歩いていて展示されている工作機械以外で気になった光景を紹介しましょう。



南館風景



瀋陽机床グループ展示ブース

見学スタイル

ドイツ・ハノーバー市で開催される国際工作機械見本市EMO Showの会場はシカゴ市会場マコーミックプレースと同様に広大ですが、各会場を常時動いているシャトルバスで移動出来るととても便利でした。しかしマコーミックプレースではひたすら歩くしかなくしばらく歩いていますと足が棒のようになります。従って

足の不自由な方は会場で電動車いすを借りて見学をしているのをよく目にしていました。今回もそのような見学スタイルを目にしましたが、電動車いすの数が非常に多いのが気になりましたし、この電動車いすの貸出し場所を偶然見ましたが沢山の電動車いすが準備されていました。そのようなことから良く観察していると健常者も電動車いすを借りていることが分かりました。なるほどこの電動車いすを使って会場を見学すればずっと楽で、しかも効率的です。次回は試してみたいと思います。



自動車好きのアメリカ人

JIMTOF, EMO Showと大きく違う点は、IMTS Showの場合は車の展示が実に多いことです。自動車ショーではありませんが、人寄せパンダとしては自動車の展示が効果的なようです。特にレース仕様の自動車が好まれるようです。





飛行機も展示していました。

工具関係展示場はひと味違っている

工具のメーカーを決めるのは実際に工作機械を動かしているオペレーターだからでしょうか、彼らが展示ブースを訪問したくなるように工夫がされていますが、中でも目を引いたのは酒場ではないかと見まがうばかりのジーパンスタイルの若い女性が踊っているある工具メーカーのブースには驚きました。



人気の人型ロボット

ロボットの展示は、数多くありましたが、やはり人の形をしたロボットは人気がありいつでも沢山の人が見学をしていました。

ヘッドを人間の頭の形に、アームを腕のようになるとかなり雰囲気が違っており、なぜか一心不乱に作業している姿が愛おしくなってくるものです。



最後に会場見学に疲れたら、東館レークサイドがお勧めです。まるで海のようなシガン湖を椅子に座ってじっと眺めていたら癒されます。



IMTS2012 印象記



三菱商事テクノス(株)
海外事業統括部長
網 島 裕 一

私は1993年-1999年米国・シカゴ、2000年-2002年英国・ロンドン、2003年-2007年中国・上海に駐在し、工作機械を中心とした中量販品の販売業務に携わって参りました。従いIMTS/CIMT等世界の工作機械見本市は常に出展者の立場で参加して参りました。

今般9月10日から15日までの6日間、シカゴのマコーミック・プレイスにおいて開催された米国国際工作機械見本市「IMTS2012」は久しぶりに来場客の立場で視察に行き参りました。

会場を回って、相変わらずの日本メーカーのブースの大きさ、北中南米市場での日本製工作機械のプレゼン스에感心しました。造船、半導体、自動車部品、等々、かつての日本のお家芸と言われた産業が、新興国との非常に厳しい競争にさらされているなかで、少なくともIMTSでの日本メーカーの圧倒的な存在感は、“俺たちも負けられない”と、お客様の日本人魂を大きく高揚させたと思います。

一方で、違うのはこちらも広い展示スペースを確保していた韓国・台湾メーカーのプレゼンスです。以前は“日本製でない不安”という意見が多かった工作機械ですが、韓国・台湾勢の技術レベルも向上し日本製と遜色がなくなってきた事、但し、その分、機械価格も上昇の傾向にあり日本製との差異は小さくなってきたと思います。

中国メーカーも広いブースで出展していましたが、アジアの展示会と比較すると来客の数は少ないと感じました。

IMTSは世界4大工作機械見本市のひとつであり、日系で北中南米に製造拠点をもちお客様の関心が非常に高い事を改めて認識しました。

弊社の北中南米市場では、現地企業よりも日系のお客様が圧倒的に多いこともあって、これまでは日本の設備商談の延長で、日本製工作機械の引合いを多く頂いていましたが、昨今の円高の影響もあり、米国製(地理的に近い)、台湾製、韓国製、中国製といった非日本製の引合いが増えています。

今回も弊社のお客様の数社からIMTS会場でのアテンドのご依頼を頂きましたが、お客様は、日本メーカーの展示機を中心に非日本製を付属的に見られる方、最初から新興国メーカーだけの調査を行い日本メーカーのブースには立寄らないと固く決められている方、等々で様々でした。

今回のIMTSは出展社数、展示面積共に過去最高との事で、航空機・エネルギー・自動車・医療等の業種を中心に堅調に推移する米国の景気を反映していると思料しました。

分かりやすい話題の技術

Inteligible Recent Technics ★

No.129

深穴加工でのビビリを防止する スマートダンパー



大昭和精機(株)
技術本部 副本部長

山本 剛 司

突出しの長いツーリングを用いた加工において、ビビリ振動の発生は長年の課題となっています。特に最近では加工製品が高精度・高機能になっているために、従来はワークを反転させ片側ずつボーリングを行っていたものを、同心度を高めるために、ロングツールを用い一方から一発加工をしなければならないケースが増えて来ています。この場合では、ビビリ振動が発生しやすくなるため、加工条件を低く設定しなければなりません。ビビリ振動を抑制・防止し、ロングツールでも、高能率で安定した加工を実現することを目的としてスマートダンパーを開発しました。



ビブリの発生原因と対策

それではなぜロングツールで、ビブリ振動が発生するのでしょうか。マシニングセンタでは、ツール保持が図1のように片持ちになるため、ツール長の3乗に比例してたわみが大きくなります。つまり、切削負荷によりたわみが生じ、切削抵抗の変動が誘発されビブリ振動が発生します。言い換えると、たわみを抑えることがビブリの発生防止になります。ここで、切削負荷とたわみの関係を一般的な片持ち梁のたわみの式（図1）からビブリ対策を考察します。

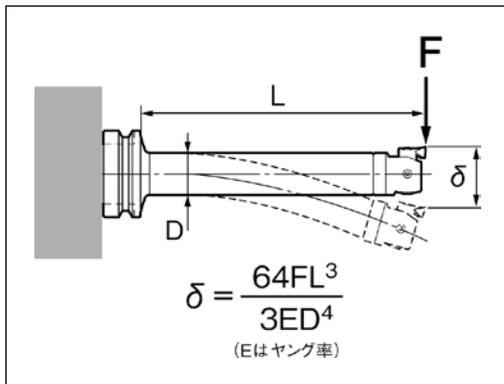


図1. たわみの計算式図

- ①切削負荷Fを小さくする。
→ノーズRを小さくする。
- ②突出長さLを極力抑える。
→最適長さのツールの選択
- ③胴径Dを極力太くする。
→干渉のない範囲で太いツールを選択
- ④ヤング率Eを大きいものを使う。
→超硬製ボーリングバー

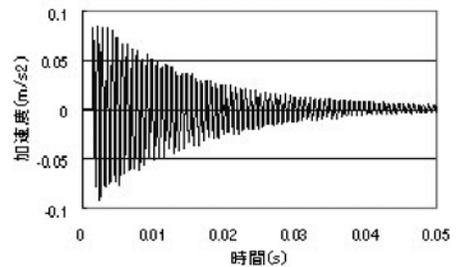
上記の対策において、①の方法ではノーズRを小さくした場合、同じ面粗さを得るためには、送り量を落とす必要があります。また、刃先強度の低下も懸念されます。②③の方法ではワーク形状や

ジグ干渉によってできない場合も多くあります。④の超硬を用いることは最も効果的ですが、大径サイズでは工具自身が非常に高価になります。そして、質量もかなり重くなるためATCができないこともあります。

以上のように剛性面からビブリ振動を抑制・防止するには限界があります。そこで他の方法として、減衰性能を高めるため防振機構を組み込みことがあります。一般的な防振機構はツール内部の中空部に比重の重い超硬合金などのウエイトをバネなどを用い可動状態で配置した構造になっています。ビブリ振動が生じると比重の重いウエイトは遅れて動くため、ビブリ振動と逆位相の動きを行い、振動を打ち消す動きを行いません。

図2に防振機構の有無による減衰波形の違いを示します。

防振機構あり



防振機構なし

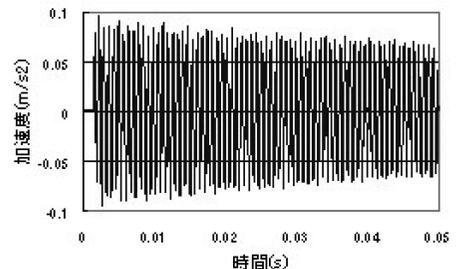


図2. 防振機構の有無による減衰波形の比較

スマートダンパーの特長と効果

スマートダンパーは特殊形状のウェイトにより、減衰効果を高めた防振機構を内蔵しました。表1に防振機構の有無での比較を行った結果です。防振機構がない場合では、切削速度50m/min程度が限界でしたが、防振機構ありでは300m/min以上でもビビリなしで切削することができました。

図3は切削速度200m/minのときの加工面の状態です。

今回はボーリング加工の紹介をしましたが、このスマートダンパーの技術はロングツールのさまざまな加工に展開が可能であり、JIMTOF2012では、フェイスミル加工用のツーリングは発表しました。

表1. 防振機構の有無による限界切削速度

加工径	突出長	防振機構	切削速度 m/min							
			50	100	150	200	250	300	350	400
φ42	246	あり	○	○	○	○	○	○	○	△
		なし	○	△	×	×				
φ55	318	あり	○	○	○	○	○	○	△	△
		なし	○	×	×	×				
φ70	408	あり	○	○	○	○	○	○	○	○
		なし	○	△	×	×				

防振機構あり



防振機構なし

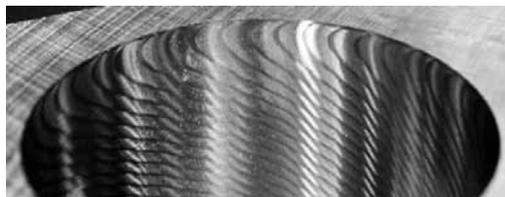


図3. 切削速度200mでの加工面の比較



食への理解



エヌティーツール㈱
NTツールタイランド Sales Manager

高木 恒

2011年10月、タイ中部に大きな被害をもたらしたタイ洪水災害から、早くも1年が過ぎようとしています。私の勤務する工場も、タイ中部、アユタヤ県にあり、洪水発生時には約2.5mの高さまで、ほぼ1カ以上水に浸かる大きな被害に見舞われました。それまで大きな災害らしい災害を、実際にこの身で経験した事のない私には、災害に対する認識を、大きく変える出来事となりました。現在、工場も復旧し、将来の災害の備えも順調に進められています。被災時に少なくなった海外営業出張も、今では元のペースで出かけております。自身の担当が東南アジアという事もあり、出張先は東南アジア諸国に限られますが、出張先での出来事、今回は『食』について、少しお話をさせていただきます。

食べる事は、生きていく為には必要な事で、最近メタバなお腹が気になる私も、量を控える事は出来ても、食べない訳には行きません。場所が変われば食も変わるもので、日本に居る時には口にした事の無いものも、食べる事ができます。勤務地、タイでも様々なものを食べましたが、印象に残っているのは『メンダー』と呼ばれるタガメです。タイで食べられているタガメは、一般的にタイワン・タガメ(日本のタガメよりも大きいように思います)だそうで、食べ方は魚料理等のソースとして、またご飯のお供“ふりかけ”として、そして姿そのままに、焼いたり、炒めたりして食します。食べた瞬間、夏の暑い盛り、草刈直後に漂う緑の臭いが口に広がります。またタイの東北地方では、綺麗なタムムシ(みたいな)や、コガネムシ(のような)も、炒めたり揚げたりして食べさせてもらいました。また、皆さんも良くご存知の、トムヤム・スープも食欲が無いときの胃袋に、程よい刺激と、爽やかな香りで、疲れた体も元気にしてくれます。

また、出張で訪れるベトナムでは、ゴカイという珍しい食材も食べる事が出来ました。ゴカイは、その身をミンチにしハンバーグにして食べるのがオススメです。その料理が出てきた時、最初は揚げすぎた卵焼き?と思いましたが、食べた瞬間に広がる磯の香りは塩のつけダレと良く合います。

食はそのお国の文化、地方ごとの文化と習慣をととても良く表していると思います。現地の人と一緒に、現地の食材を食べ飲んで語れば、まことに短時間で歩み寄れたりもします。食べてくれた事を、まるで自分たちの事を理解してくれたと、感じているかのようです。現地の人との絆を深める機会には是非お勧め致します。

また来週もベトナムに行かせて頂きます。

訪問するごとに、食と文化への理解と関係が深まる事に、心から感謝しつつ、また新たな食材に出会える事を楽しみにしています。

次回のエッセイは、同じ東南アジアで長くご活躍され、私も尊敬する大昭和精機㈱の武長様にお願ひしました。

工作機械と私①



(株)東陽
機械営業部 機械営業課課長

齋藤 信也

私が会社に入社したのが1992年ですので、早いもので20年が経過しました。

当時、この時期はバブル経済が崩壊し、工作機械業界を始めどの業界も大変な時期でした。しかしながら、私が担当しているお客様は（愛知県の自動車関連産業）、まだまだ活気のある状況でした。

私は入社当時、工作機械中心の販売ではなく、切削工具、油空圧機器等の工具関連の販売を中心に営業活動をしていましたが、新入社員で当然商品知識や営業経験も乏しい事もあり、お客様から厳しい指導を受ける事もありました。右も左もわからない状況で毎日が忙しく、朝から晩まで走り回り、連日午前様という時期もありました。また、お客様には現場で工作機械、工具について色々教えて頂き、私も現場の機械に潜り込んで油まみれになる事もありましたが、その苦労が今の礎になっていると思います。

2004年から6年間アメリカに駐在しました。アメリカでのお客様も日系の自動車産業関連が殆どだったので、小型の工作機械に携わる事が多かった事もあり、IMTS等の展示会に足を運ぶと、アメリカ、ヨーロッパの大型工作機械が華々しく展示されている様に圧倒されることもありました。

しかしながら、自動車関連の生産ラインで採用される小型の工作機械は、圧倒的に日本のメーカーのシェアが高く、評判も良い事を実感出来ました。

また、海外駐在により日本を離れた事で、日本のものづくりのクオリティーの高さ、日本人の勤勉さを改めて知る良い機会になったと思います。

日本へ帰国する数年前から、韓国の勢いを非常に感じました。モールの家電売り場では、電化製品の陳列は韓国製品が日本製品よりも大々的かつ前面に並んでおり、街では現代・起亜の車が目に付くようになりました。留学生、移民に関しても韓国、中国の方々が非常に多く、日本以外のアジア諸国の台頭に危機感を感じることも多々ありました。

2010年に帰国し、現在の機械営業部に配属されました。リーマンショックという大きな景気変動を乗り越え、日本も回復基調の最中であり、お客様の海外展開が急速に進んでいる時期でしたので、国内投資よりも海外投資にシフトされているお客様も多くなっていました。

一般的には、まだまだ日本で生産準備をした上で、現地会社へ輸出するケースが多いですが、昨今では現地調達化を進めたいというお客様も多くなって来ています。現地で工作機械を生産している日本メーカーも多くなって来ましたが、競合先は当然、台湾、韓国、中国等の低価格の工作機械になります。各国の工作機械は低価格だけではなく、品質も向上しており、日本のメーカーを脅かす存在になっているのも事実です。我々は、この現実を受け止めた上で、日本メーカーの優位性（最先端技術、サービス等）を提案、提供する必要があると思いますので、世界で見ると今後ますます厳しい競争が強いられる状況です。

工作機械と私②



(株)京二
開発部マネージャー
藤野 大介

私が京二に入社してから早20年が経とうとしています。入社当時は倉庫にて商品を覚え、その後、担当営業としてお客様に訪問させていただくようになり、営業の厳しさやお客様に認めていただいたときのうれしさなどを少しずつ感じるようになってきた頃の話です。

当時当社では工作機械専門の部門があり、社内でも一目置かれる営業マンが集まっており（癖のある先輩方が多かったですが…）、私としては何時か一緒に仕事をさせていただくことを目標に頑張っていました。ある日たまたま、その部門の先輩と同行させていただく機会があり、話を伺っている中で印象に残った言葉があります。

「商品をPRするのではなく自分をPRしなさい。」という言葉でした。

当時はお客様の話していることが理解できず、質問もできず、うやむやにになってしまうことが多かったのですが、理解できないことはとことんお聞きして、メーカー様に間違いなくお伝えすることを心掛けてきました。そのような中でお客様に育てられ、なんとか今日までこれたことは非常に幸せなことだと思っております。

未だにお客様からは非常に厳しい叱咤を頂くこともあります。が、「ありがとう」の言葉を頂くことを目標にしながら、勉強し精進していきたいと思っております。

現在、世界のモノづくりの需要構造や環境が数年前とはガラリと変化してしまっていることを実感しています。異常な円高の継続、あらゆる業界の国内生産の減少、まさに日本のモノづくりは岐路に立っています。当社も例外なくお客様の海外への生産移管・現地購買へのシフトなどもあり非常に厳しい状況にたっております。

新しいことにチャレンジし、お客様のスピードに追い付き、先に越せるように努めていきたいと思っております。

➤ ですが、日本のものづくりは世界一です。また日本の機械工具商社もその世界一に貢献している事も間違いありません。今後も、世界相手に負けない心構えを持って取り組んで行き、世界で戦える日本を支えていきたいと思っております。



「ボクの音楽武者修行」

小澤征爾著（新潮文庫）



三井物産マシンテック(株)
海外事業本部第一部
セールスマネージャー
福田 友彦

現在までの人生で感銘を受けた本は数多くありますが、その中でも常に手許に置いているのがこの一冊です。

著者は小澤征爾、御承知の通りウィーン国立劇場の音楽監督を長く務める等、現在では日本のみならず、世界を代表する指揮者の一人となった彼が、自己の体験を時系列に沿って書き残した一冊ですが、この本の面白いところは偉大な音楽家が自らの成功を振り返って語っていく、というものではなく、タイトルにも「ボク」と有るとおり、まだまだ駆け出しの青年指揮者であった26歳の小澤青年によって、その挑戦の日々の真ただ中の状況で書かれていることです。

この本の始まりは1959年、「外国の音楽をやるためには、その音楽の生まれた土、そこに住んでいる人間をじかに知りたい」と思い立った小澤青年が「何とかなるだろう」とだけの思いで、日の丸をつけた借り物のスクーター1台と共に貨物船に同乗し、神戸港を一路ヨーロッパへ向かうところから始まります。「言葉なんて貨物船の中で勉強すればいい、向こうに着けば何とかなるだろう」。現在と比べ日本人がまだまだ海外へ向かうことに抵抗のあった時代。不安も大きかったと思うのですが、著者の若者ならではの無鉄砲さも手伝って如何に自分の置かれている状況を楽しんでいるか、そのワクワク感が冒頭から一気に読み手をひきつけます。

その後、小澤青年はフランス・パリに滞在を始め、「どのくらいヨーロッパに滞在できるか、どうやって勉強をしていこうか」という計画が皆無の中で、「日本に帰る前にひとつの経験として指揮者のコンクールを受けたい」と思い立ちます。生憎申し込み締切りに間に合わないとするや日本大使館のみならず、アメリカ大使館にも出かけていって「自分はいい指揮者になるだろう」と宣言し便宜を図ってもらうように頼み込みその行動力を基にして、参加したコンクールで優勝を果たします。その後、ヨーロッパで駆け出しの指揮者としてスタートを切り、アメリカへ移ってバーンスタインに師事し、ニューヨークフィルの副指揮者として2年半ぶりに帰国するまでを記したその全てが、ゴールの方向性すら見えないようなレースを全力疾走する小澤青年の息遣いだけでなく、まるで自分も隣を並走しているかのような感覚を覚えるものです。

また、本書は彼が滞在先であるヨーロッパ各地及びアメリカから家族にあてた手紙を底本として書かれていますが、如何に彼が家族に対して優しい感情を持っているかを伺い知ることが出来、読み手の心をほぐしてくれるような気がします。

仕事柄、海外出張も多いですがこの本は常に荷物に忍ばせています。夜寝る前に、どこのページを開いても常に楽しませてくれ、「挑戦」「行動力」の大事さを再確認させてくれます。これから新しいことを始めようとしている方の背中を押してくれる、そんな一冊であると思います。



第26回 日本国際工作機械見本市 JIMTOF 2012

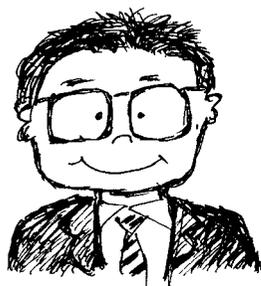
2012年11月1日(木) ▶ 11月6日(火) 東京ビッグサイト

11月1日(木)より11月6日(火)までの6日間にわたって東京・有明東京ビッグサイトに第26回日本国際工作機械見本市(JIMTOF2012)が開催されました。1962年10月10日に大阪港会場にて開催されました第1回日本国際工作機械見本市からちょうど50年目となった今回はひとつの節目を迎えた見本市となりました。このところ内需が



全体の3割にとどまっております。今回の見本市が内需拡大の引き金となることが期待されていましたが、来場者は128,674名(内海外は8,347名)と前回の来場者数114,558名を超え会場は大盛況で特に11月3日(土)は晴天に恵まれ38,000人を超える来場者があり会場は活況を呈していました。今回は過去最大の816社が出展し高精度や高効率加工、省エネルギー、コスト削減など多様化するニーズに対応する新製品が各社より紹介され今後の受注増が期待されます。





営業マン日記

さかい三十郎

業界の五輪の話題

技能五輪の話題

ロンドン五輪は本大会に続きパラリンピックも無事閉幕し、日本選手のメダルをかけたプレーに一喜一憂し、感動も与えてくれた。

そこで業界に関連した五輪の話題として国際レベルで開催されている大会を紹介したい。

22歳以下の若者を対象に2年毎に開催されている「技能五輪国際大会」がある。2011年に開催された第41回は、51カ国・地域から約1000人が参加し4日間で46競技が行われた。(日本からは39競技に44人の選手団が参加、次回は2013年にドイツ・ライプチヒで開催予定)

日立製作所グループやトヨタ自動車チームなどが、メカトロニクス・CNCフライス盤・自動車板金・情報ネットワークなどの競技で金メダルを獲得する成績を残している。

本大会の歴史を調べると正式には「国際技能競技大会 (World Skill Competition)」と呼ばれ、1950年スペインの職業青年団が提唱し隣国ポルトガルとの間で競ったことから始まっている。(日本は1962年から参加)

世界大会に日本代表として参加する資格は、全国大会各競技の優勝者か、各都道府県職業能力開発協会が行なう地方予選・推薦により選抜された者となっている。

全国技能五輪大会の汎用旋盤や汎用フライス盤の上位入賞者の腕前は、過去のJIMTOF会場で披露されているのでご覧になった方も多いのでは。

種目の中には筆者が敬服する宮大工・船大工さん関連の建築種目もあり、この技量に関する学校として「大工育成塾」なる広告を見た。JR車内に掲載されており国土交通省が補助するプロジェクトである。先生は棟梁、募集要項は木造住宅の大工技術・技能の継承を志す者で学歴は高校卒業以上で23歳以下、各年度100名、授業料は3年間で120万円と高額であった。

産業界のイベントは主に企業の出資で運営されているが、スポーツ五輪のように国と企業が一体となったオール・ジャパンの体制で取り組めば、若者の技術が更に研鑽される早道になると思う。

数学五輪の話題

一方、科学技術や産業発展の基礎にあたる「数学の能力」を競い合う五輪も開催されている。主催者「数学オリンピック財団」は世界中の高校生が競い合う「国際数学オリンピック」の日本代表選抜試験を実施しているので、興味ある方はHPからアクセス願いたい。(試験問題も掲載されているので挑戦してみてください)。

原型となった最初のコンテストは、ハンガリーの文部相で数学者だったローランド・オトボス氏が1894年に実施した数学選抜試験で、理系分野で国の将来を担う人材の発掘が目的だ。現在の形式になったのは1959年・7カ国参加から。当初、東欧中心であったが1967年に英仏が参加し世界に広まっている。日本の参加は1990年からと新しい。当時、国内での認知度は低く運営資金に苦勞されている。民間企業（富士通ほか）からの寄付を基に数学オリンピック財団が設立され、以降毎年2000人規模で選抜試験が実施され代表6人に絞られている。（国内の大学では成績優秀者に入学特典を与え優遇している）

2012年7月、第53回国際数学オリンピックがアルゼンチンで100カ国・地域から548名が参加し開催され、日本は銀メダル4名、銅メダル2名受賞し、国別順位は17位であった。次回はコロンビアで実施される予定だが更なる躍進を期待したい。

業界に身近な映画の話題

技能オリンピック出場を目指す青年の映画として「アンコ樁は恋の花（1965年、桜井秀雄監督）」がある。題名から推察のとおり 都はるみさんのヒット曲であり、電機工場で働く青年（竹脇無我）と島娘（香山美子）の恋愛模様が描かれている。娘は故郷から離れられず、一方の青年は旋盤の技能オリンピック出場の夢に邁進することになり、二人の仲は離れていき、やがて破局する。（残念!）

業界人が犯人の映画は「新幹線大爆破（1975年、佐藤純弥監督）」だ。当時の国鉄の撮影協力が得られず約100m長のミニチュア模型を利用した撮影苦勞が特記された犯罪映画。町工場（鉄工所）が倒産した主人公（高倉健）と仲間二人は、ひかり109号に爆弾を仕掛ける。速度が80Km以下になったら爆発すると予告し、実際に北海道内の貨物列車で爆破させ現金奪取を企む。健さんの犯人役は珍しく是非見ていただきたい（レンタルDVDがあります）。

最高の工作機械と紹介された映画は「キングコングの逆襲（1967年、東宝製作）」。1933年RKO社のキングコングの承諾の上製作された映画で、先にキングコング対ゴジラがありこの続編である。核物質エレメントXを発掘するメカニコング見ながら、天本英世さん扮するドクター・フーが個性あるダミ声を抑えながら呟く「お前は最高の工作機械だ」。

「24 TWENTYFOUR」は国内でビデオ化されると同時に（2003年）人気爆発した米国テレビドラマ（2001年）だが、テロ一味に業界人がいた。米国連邦機関テロ対策ユニット（CTU）ロサンゼルス支局のチーフ捜査官ジャック・パウアーと大統領候補暗殺を企むテロリストたちとの戦いで、複数の事件がリアルタイムで進行し1話1時間の計24時間で完結していた。このなかで第9話前後に登場するテロリストは「工作機械の営業マン」に扮していた。



平成24年度 SE 講座実施報告

SE 講座は、下記3カ所で3日間の集合教育が実施されました。

東京：10月11日(木)～13日(土)

名古屋：10月18日(木)～20日(土)

大阪：10月25日(木)～27日(土)

受講者は、東京47名、名古屋42名、大阪24名で、総計113名となり営業知識に磨きをかけました。

今回のSE 講座を受講された方々には開始しております通信教育を履修され、日工販SE 資格を取得されることを期待します。



今年度のカリキュラムは下記の通りです。

第1日	第2日	第3日
(開講のあいさつ) ①切削機械の動向 ②研削盤の用途と研削加工の動向 テスト・アンケート ③特殊加工 放電・レーザー・電子ビーム ④問題解決法と提案営業 テスト・アンケート	①切削工具 ②品質・規格・測定 テスト・アンケート ③生産システムと情報技術・ロボット 技術 ④図面・加工法・切削理論 テスト・アンケート	①販売実務・法律知識 ②生産性向上のためのCAD/CAM テスト・アンケート ③塑性加工の動向と最近のプレス機械

講師の方々をはじめ、ご協力をいただきました関係各位には厚くお礼申し上げます。



日工販SE合格者 第189回発表

今回は2012年7・8・9・10月の合格者43名です。

2012年7月の合格者7名

認定No.	会社名	合格者名	認定No.	会社名	合格者名
12-21-2683	三菱商事テクノス(株)	川口 敦士	12-21-2687	(株)ジーネット	方山翔太郎
12-21-2684	サンコー商事(株)	鈴木 隆史	12-21-2688	大幸産業(株)	矢津 邦夫
12-21-2685	(株)日本精機商会	河野 勇介	12-21-2689	(株)森精機セールスアンドサービス	細田陽一郎
12-21-2686	ワシノ商事(株)	佐久間喜大			

2012年8月の合格者7名

認定No.	会社名	合格者名	認定No.	会社名	合格者名
12-21-2690	三井物産マシンテック(株)	福田 友彦	12-21-2694	三菱電機(株)	小藺翔太郎
12-21-2691	(株)日本精機商会	野津 裕亮	12-21-2695	(株)森精機セールスアンドサービス	森 敏博
12-21-2692	(株)日本精機商会	藤井 義孝	12-21-2696	三菱商事テクノス(株)	山田 崇志
12-21-2693	ワシノ商事(株)	松田 宏之			

2012年9月の合格者11名

認定No.	会社名	合格者名	認定No.	会社名	合格者名
12-21-2697	(株)NaiTO	難波 昌人	12-20-2703	日本産商(株)	中嶋 陽介
12-21-2698	(株)NaiTO	橋本 雄	12-17-2704	オークマ(株)	内藤 融人
12-21-2699	三井物産マシンテック(株)	橋本 英樹	12-21-2705	オークマ(株)	尾崎 芳史
12-21-2700	三井物産マシンテック(株)	佐賀 大介	12-21-2706	首都圏リース(株)	木村 雅泰
12-21-2701	三井物産マシンテック(株)	山田 健一	12-21-2707	三菱UFJリース(株)	大森 祐介
12-21-2702	三井物産マシンテック(株)	佐藤 直人			

2012年10月の合格者18名

認定No.	会社名	合格者名	認定No.	会社名	合格者名
12-21-2708	(株)兼松KGK	青木 佑典	12-21-2717	(株)東陽	川本 圭佑
12-21-2709	(株)NaiTO	舘 裕史	12-21-2718	(株)東陽	辻 展之
12-21-2710	三井物産マシンテック(株)	大友 将史	12-21-2719	ワシノ商事(株)	下中村直樹
12-21-2711	三井物産マシンテック(株)	棚瀬 考幸	12-21-2720	大幸産業(株)	高橋 祥延
12-21-2712	三井物産マシンテック(株)	濱内 勇輝	12-21-2721	大幸産業(株)	原 隆浩
12-21-2713	三菱商事テクノス(株)	三宅 耕司	12-21-2722	大幸産業(株)	脇原 勇磨
12-21-2714	三菱商事テクノス(株)	山田 裕弘	12-21-2723	メルダシステムエンジニアリング(株)	安井慎之助
12-21-2715	ユアサ商事(株)	佐藤 正孝	12-21-2724	三菱UFJリース(株)	西村 友佑
12-21-2716	サンコー商事(株)	山本 昂	12-21-2725	東銀リース(株)	五十嵐浩文

提案営業力&技術提案力向上研修会



教育委員会では日工販SE教育として基礎講座、SE講座、更新研修を毎年実施していますが、より専門性を深めた研修会として、この度(財)日本立地センター立地総合研究所の協力を得て自動車産業分野に関する「提案営業力&技術提案力向上研修会」を前期2日間、後期2日間の計4日間の研修会が実現しました。研修の目的としては、次世代自動車部品等の分野の動向を把握し、新興国における現地生産化の進展等の変化に対応し、技術経営の視点を含めた提案営業力及び技術提案力向上を目指しています。

研修会スケジュールとしては次の通りです。

1) 前期：提案営業力向上

産業の動向、海外展開のための戦略、経済学的視点から見た次世代自動車産業のとらえ方、技術経営の視点、次世代自動車産業への地域中小企業の参入、行政支援等、次世代自動車産業を取り巻く状況全体を俯瞰し、課題解決策や今後の営業戦略立案を検討する機会を提供。

第1回 9月20日(木) 10:00~19:00

第2回 9月21日(金) 10:00~18:30

会場：機械工具会館6階 ホール

2) 後期：技術提案力向上を目指す

ユーザーからの要望を踏まえた次世代自動車関連の専門技術・生産等その概念を深く学び、技術提案戦略立案検討の機会を提供。

第3回 11月20日(火) 10:00~17:00

第4回 11月21日(水) 10:00~18:00

会場：機械工具会館6階 ホール

前期研修会は予定通り9月20日(木)、21日(金)の2日間にわたって開催され、正会員からの54名の受講者は各専門家による講義を熱心に聴いておりました。またグループに分かれ与えられたテーマに対するグループ討議、そして交流会が開催され、各受講者はそれぞれより交流を深めることが出来ました。

実施された研修会は次ページの通りです。



前期：第1回 9月20日(木)

時間 (分)	講義名	講師 (敬称略)
10:00~10:05	5 開講式	日工販 副会長・教育委員会委員長 後藤正憲
10:05~10:10	5 オリエンテーション	日本立地センター立地総合研究所主任研究員 林 聖子
10:10~11:20	70 ① 工作機械業界のグローバルな動向	日工販 専務理事 宇佐美 浩
11:20~12:30	70 ② インドと日本のエンジン事情…燃費の話	スズキ(株) 常務役員 濱田茂明
12:30~13:30	60 昼食	
13:30~14:40	70 ③ 次世代自動車産業の現状	東京大学生産技術研究所先進モビリティ研究センター (元トヨタ自動車) 客員教授 田中敏久
14:40~15:00	20 休憩	
15:00~17:30	150 グループ討議(10グループ想定) 自己紹介、ケースreading、課題の提示、 グループ討議(以後はバーチャルで)	モデレーター： 日本立地センター立地総合研究所主任研究員 林 聖子
17:50~19:00	70 交流会	

前期：第2回 9月21日(金)

時間 (分)	講義名	講師 (敬称略)
10:00~11:10	70 ④ 輸出貿易管理	経済産業省貿易経済協力局貿易管理部 安全保障貿易審査課長 長濱裕二
11:10~11:20	10 休憩	
11:20~12:30	70 ⑤ アジア展開における日系企業の経営戦略	亜細亜大学大学院アジア・国際経営戦略研究科 委員長・教授(前学長) 池島政広
12:30~13:10	40 昼食	
13:10~14:20	70 ⑥ 次世代自動車の技術予測と自動車産業 への参入戦略	広島県立総合技術研究所長 (前マツダ車両開発本部主幹、元技術研究所長) 松岡 孟
14:20~14:30	10 休憩	
14:30~15:40	70 ⑦ 次世代自動車産業参入経営と工作機械 開発による海外展開戦略	多摩川精機(株) 代表取締役社長 萩本範文
15:40~15:50	10 休憩	
15:50~16:50	60 グループ討議とりまとめ	モデレーター： 日本立地センター立地総合研究所主任研究員 林 聖子
16:50~18:30	100 グループ別プレゼンと講師からの講評	日工販 専務理事 宇佐美 浩 亜細亜大学大学院アジア・国際経営戦略研究科 委員長・教授(前学長) 池島政広 広島県立総合技術研究所長(前マツダ) 松岡 孟 多摩川精機(株) 代表取締役社長 萩本範文 前東京都立青山高等学校長(元三菱商事) 近藤京志 モデレーター： 日本立地センター立地総合研究所主任研究員 林 聖子

第240回 定例理事会

日 時：7月4日(水) 12:30～15:30

場 所：東京 機械工具会館6階

出席者：上田会長、副会長3名、専務理事、
理事21名(有効議決21)、監事2名、
事務局1名

会長挨拶：

通常総会を終えて最初の定例理事会です。私自身としては二年目に入りましたが引き続き今年度もどうぞよろしくお願いいたします。それでは早速ですが理事会を開催致します。

[付議事項]**1) メカトロテックジャパン2013協賛の件**

主催のニュースダイジェスト社より来年10月23日より26日まで開催予定のメカトロテックジャパン2013に対し書面にて正式に協賛の依頼があった。本件は承認された。

[報告事項]**1) 流通動態調査平成24年5月結果**

日工会発表の5月受注実績はかろうじて1千億円を超え1,048億円だったが、前月比及び前年同月比ともにマイナスとなった。内需では326億円と前月比はマイナス5%だったが前年同月比はプラス1%であった。一方日工販動態調査5月の受注結果は日工会とは違って上昇しており、注目すべき点は5月受注内訳の輸出が133億円と急上昇している。

2) 委員会報告**①調査広報委員会**

5月23日に開催。新しい企画として駐在

員報告を掲載することになり今回はインドネシアについて三菱商事テクノス(株)の桐生氏より大変立派なご寄稿文を頂いた。その他IMTS、JIMTOFへの対応について打ち合わせた。

②総務委員会

6月6日開催された通常総会は、40社、50名出席、うち議決権行使者は40名、有効な委任状提出は19社合計59社となり総会は成立した。議事録については既に報告済み。講演会は118名の参加、引き続き開催された懇親会は146名の参加があった。

③教育委員会

先週6月28日より3日間で本年度第1回基礎講座が実施された。受講者は59名で注目されるのは会員各社が採用された中国人、韓国人社員が目立ったことで市場のグローバル化を如実に物語っている。提案営業力向上研修会については、現在(財)立地センターが講師と折衝中で日程については会場予約の関係もあり前半は9月20、21日の2日間、後半は11月20、21日と決定。

④中部地区正副会員懇談会

6月26日に開催。正副会員22社出席。平成24年度の各行事について意見交換を行った。製品勉強会については、JIMTOF2012展示機について2日間かけて10社製品の勉強会を行う予定。9月1日は懇親ゴルフコンペ開催予定。工場見学は岐阜県土岐市にあるアマダマシンツール新工場及び中津川市のミットヨを見学予定。1月又は2月にレーザー加工機ある

いは鍛圧機械の勉強会開催予定。東部地区で前年度実施した・若手向け研修会を開催したい。また期末に市場動向の情報交換会を開催予定。

⑤西部地区正副懇談会

6月26日に開催。平成24年度の各行事について打ち合わせの上ほぼ決定した。9月26日大阪産業創造館にてJIMTOF2012出品の新製品説明会開催。10月24日大阪産業創造館にて若手向け研修会開催予定。11月29日兵庫県センチュリー三木ゴルフ倶楽部にて懇親ゴルフ会開催予定。12月5日大阪弥生会館にて開催の忘年会・講演会の講師は兵庫県立大学工学部准教授本田逸郎氏に依頼した。平成25年1月24日大阪産業創造館にて恒例の松下先生による新春時局講演会を開催予定。3月13日大阪弥生会館にて正副会員懇談会を開催予定。

【意見交換】

『最近の中国市場について』

会長：

昨日から部品加工展が上海で開催され見学してきましたが、大変盛況でした。展示会は部品加工展ですので工作機械だけではなく、レーザー加工機、鍛造関係とかあらゆる機械が展示されていましたが、日系はあまり展示されていませんでした。ひとつ面白いところでは大型工作機械メーカー倉敷機械(株)が台湾の子会社が組み上げた横中ぐり盤を展示していました。結構良い出来上がりでこういう時代になってきたのかなと思いました。それから中国製の機械についての印象としては、すごく存在感が出てきました。子会社がどちらかというハイエンドの機械を展示しましたが、中国の人が一生懸命機械を見ており、日系というハイエンドの

機械を期待して見にきます。市況感ですが、金融引き締めでずっときていましたが、金利も下げましたのでインフラ系を中心に少しずつ上向いてきており、少し底を打った感が出てきている感じがします。とりわけ自動車関連はローカルも含めてかなり忙しくなっているという感じです。建設機械関連では濃淡はありますが、元気なところはしっかりと元気にやっているという感じなので、この秋の政府首脳交代があった暁にはまた動きだすのではないかと思います。中国の市場はおそらく現時点では世界における最大の市場であることは間違いないのですが、中身は大分変わってきて機械メーカーもユーザーもローカルが強くなってきており、取り囲む台湾、韓国勢も相当浸透してきているという中で、我々日本の工作機械を中心に扱っている日工販メンバーとしてどう取り組んで行くのかということで工作機械の分野にかかわらず、広く一般機械、産業機械の分野も含めて結構ですでお話頂ければと思います。

A：中国ビジネスは、ここにきてやや足踏み状態。金利がアップダウンしているが、主な顧客である日系企業は設備投資を少し見合せている。労働賃金が大分上がってきたということに加えて製品の均一性を保つために計画の多くは自動化が中心となっており、自動化の提案なくしてはビジネスは進まない状況にある。

B：注文が決まるまで時間がかかるようになってきている。日本製射出成型機を取り扱っているが日本メーカーの競合先は中国で生産しており値段も安く、また台湾製、中国製の機械もあり厳しい戦いをしていく。仄聞した話ではあるが、深セン市ではBYD電気自動車が多くタクシーに使わ

れており、衝突時爆発して乗客二人と共に運転手も死亡するという事件があったとのこと。また同様に確定情報ではないが、高速道路と並行して高速鉄道が走っているが列車の部品がバスの運転手に直撃して重傷を負いながらバスを無事に止めた後、運転手が死亡したという事件があったとのことで、運転手を褒め称え美談として大きく扱った事故原因が隠されている模様。事実とすれば中国の製造業ではまだまだという部分があるのではないかと。

C：販売会社を中国に設立して一年余り経過したが、思惑通りには行っておらず、販売開始前にローカルに納入している機械のアフターサービスや部品の注文を受けている。日系企業、合併企業からは割合順調に注文を受けている。ひとつ戸惑っているのは取引条件が日本と全然違うことで、いろいろ聞くと一般的には前金30%、納入時60%残り10%は検収後とのこと。中国のビジネスで一番感じることは、競合が日本より激しいが、市場はかなり無限に広がっている。取引条件が日本の場合は性善説というのか物を買ったら支払は当然ということでこれまでやってきたが、中国の常識はどうもそうではないらしく、売る時も買うときも必ず前金が要求される。最後にいろいろな条件がつき完全回収に至らないという話をよく聞く。これから日工販メンバーも続々と中国へ進出されると思うが、取引状況の情報交換が出来ればと思う。

会長：

ここで皆様にお聞きしたいのですが、現在中国に子会社ないし拠点を持っている方は挙手をお願いします。

(ほぼ全員が挙手。)

D：中国に出先を持ち現法化したのは5、6年前。現地で加工したパルプ製品を日本で販売してきたが、最近国内需要が減ってきている。国内で販売している先が中国に進出し中国ビジネスの展開を始めており、日本に製品を持ってくるのではなく逆に中国で進出先へ販売のチャンスが出てきている。国内があまり芳しくないで現地工場に新しい設備を持って行っている。先ほど話がでた中国での自動化設備の商談は唯一元気が良い。現地法人では日系ユーザー向けに日本製工作機械より現地生産している台湾メーカーの工作機械販売の方が多くなっている。

E：海外取引の半分は中国で、そのほとんどが鴻海を中心としたEMS向け取引。最近の話ではEMS向けが少しスローダウン。3年前までは日平トヤマ製スライサーの販売が絶好調であったし、昨年まではEMS向け販売で業績を確保出来たが、海外部門の今年の計画は横ばいないしマイナスとなっている。今まで中心となって稼いでいたところが少し厳しくなっていており、二輪向け設備で何とか持ちこたえている。A社関連では取引の規模が大きく、まともに要求を聞き準備して納期延期を頼まれると保管場所を含めて大変な事となる。たまたまB社製品は昨年のタイの洪水による特需で振り向けることが出来たが、これは偶然の出来事であり、今後どこまでまともに取り上げるかが課題。

F：EMS向け取引は規模が大きいが反面リスクが大きくわが社はやっていない。納入先が決まっている設備にエンジニアリングを加えて納めることはやっているが、在庫

をして販売先を決めていくビジネス形態についてはわが社ではリスクが大きすぎて出来ない。

- G：中国には3拠点あるが、他の海外拠点は黒字で進んでいるが、中国についてはなかなか黒字化が出来ない。T社の中国での動きは現地調達化を何度も求めている。主な設備は日本製で良いが、付帯する他の設備は現地調達を求めており、中国で生産している日系メーカーの製品を積極的に採用する動きがある。商談の際、初めは日本人同士の話だが、その後はローカル社員との商談となり先方の生産技術能力の低さにより話がなかなか進まず大変な苦労が付きまとう。先日欧州の日系顧客を訪問した際に言われたことは、韓国メーカーを相当研究しているようで、世界的に見ると、メキシコ、日本、タイ、ハンガリー、中国、韓国で部品がつくられているが、韓国が一番安く韓国からの輸入を考えているとの事。まず韓国製品の欧州への関税がゼロであり、365日休みなく機械を動かしており減価償却費が安い、韓国製工作機械、工具使用などの理由によるとの事。一方欧州にも韓国工作機械メーカーが進出し3社ほど強いメーカーがある模様。そのような状況で顧客が台湾メーカーより韓国メーカーと発言していたのが記憶に残っている。
- H：現地で納めた機械に日本製工機器具と思って購入したものが、偽物だったというトラブルがある。最近油圧器具でそのようなトラブルが多い。見た感じは全く同じであるがメーカーに持って行くと偽物と判明する。
- I：世界の工場としては認めるが、市場としては疑問。私達日本人として当たり前なのが中国では当たり前ではない度合いがあま

りにも大きすぎるのではないかと思う。無理に向こうに合わせてすり寄って行くのは如何かなものかと思う。市場は無限大で大きいと思うが、そこに対応していく能力が我々日本人にはあるのか、即ちビジネスを成立させて行く能力があるのか疑問である。

- J：取引の継続性を持たせるために機械の販売だけではなく工具など小物を販売しているが、合併会社の購買の現地社員は必ずバックマーゲンをくれと言ってくる。これが出来ないために入りきれない。いろいろな国でビジネスをしているが他にはこうしたことはなく、これが中国特有の問題。従って100%日系の会社に絞ってビジネスを展開するのが一つの方法で、合併会社へはバックマーゲン問題で攻めきれず苦労している。
- K：現地化、ローカル化ということでやってみても本当の見返りはない。また日本人の言うことはよく聞かず欧州人の言うことはよく聞いているし、欧州人は確かにうまくやっている。

会長：

みなさんのお話を伺っていると中国でのビジネスは結構難しそうですね。もともと欧州人が強いのですが、一方で台湾、韓国は存在感が出てきている。中国でビジネスをやって行く上で、一つのヒントと思うのは我社がやっている事業から中国人には中国人が対応するという点で、日本人が出て行くと大体うまく行かない。中国人ですときつなくても言うポイントが分かっているようであり、中国人同士ではそれなりに貸し借りがあってネットワークもあるようです。長いこと工作機械を扱っている現地社員は居らず経験が浅い現地社員が多いと思

ますが現地社員のリクルートについてお聞きしたいと思います。

L：中国の販売会社で売っている工作機械は日本からのものがほとんどで、日系への対応も日本人なので、まだ現地社員の問題は起きていない。リクルートの話ではないが、現地販売会社の日々の資金繰りが非常に大変。本社から機械を仕入れる場合100%分の増値税前払いの要あり。資金繰りを計画しているが動き出すと不確定要素とか変動要因があまりにも多すぎて一気に崩れてしまう。経理については中国人を使って日本から指導しながらやってきたが、ついに日本から人を送り込むしかない事態になっている。

会長：

日系工作機械メーカーが現地で生産している工作機械の販売は自分が卸となり自前の販売ネットワークを構築しているのかどうか、このあたりのお話をお聞きしたいと思います。

M：まず商社の位置づけは何なのかと考えてしまう。日系顧客にはある程度理解されるが、現地企業には商社の立ち位置は難しい状況にある。欧州メーカーもほとんど直でビジネスを展開している。

N：10%とか20%の残金回収の問題はほとんど無く、一番代金回収に長かかったのは日系企業。日系も日系以外の現地企業と取

引をやっているが無理な要求は受けないことにしている。

O：約1年前に現地でスタートした治具メーカーは依然として赤字であるが、ようやく注文も増え5月には単月とんとんになる見込み。

会長：

長時間有難うございました。お話を伺っていますとなかなか一筋縄では行かない難しい市場であることがよく分かりますし、一方では市場としては大きくて日経ビジネスに書いてありましたが2020年には上海では一人当たりのGDPが5万ドルくらいまで行くというくらい成長性がある一方でビジネスは本当に難しいと思います。日工販としては40年やってきて日本のものづくりに携わってきた強みがどうやって中国という大きな市場展開出来るのか、何となく展開出来るのではないかという夢があります。東南アジアですと無理なくスーといける気がしますが、中国はちょっと違います。キーワードとしては、やはり中国人のことは中国人しかわからないので、うまく中国人を使うということがポイントにあるような気がします。ものづくりの現場は既に中国に行ってしまっていますが、調達現場も今後中国に移っていき、おそらく一番大きな市場になりますが、その中で中国の日工販ではありませんが日工販のプラットフォームで何か共有できるようなインデックス機能が持てればいいなと思いつながら聞いておりました。

平成24年度SE講座・更新研修講師打ち合わせ会

日 時：7月13日(金) 15:30～16:30

場 所：機械工具会館 3階会議室

講師出席者：SE講座講師7名、更新研修講師
2名、事務局 2名

宇佐美専務理事より挨拶があり、出席された講師より簡単な自己紹介が行われた。

また、北村職員が1月末退職の報告があった。

議 題：

1) 24年度講座集合教育日程・開催場所の報告

SE講座：

10月11日～13日(東京)

機械工具会館

10月18日～20日(名古屋)

ヤマザキマザックアートプラザオフィス

10月25日～27日(大阪)

新梅田研修センター

更新研修：

11月9日～10日(東京)

機械工具会館

11月16日～17日(名古屋)

ヤマザキマザックアートプラザオフィス

2) 23年度SE講座・更新研修総括及びテスト結果

SE講座は実績136名で正会員が71%、メーカー11%、リース13%、会員外5%。

更新研修は実績65名。

テスト結果についてはあくまでご参考で平均点も記載している。個別については皆様にご連絡している。

3) 23年度講座アンケート報告

アンケート結果は受講者の能力・理解度から

要望内容が違っている。

講義間の休憩時間が短いという意見が多くあり、昨年度より15分に変更。

各講座のアンケート結果は講師宛送付済。

4) 24年度SE講座・更新研修募集要項内容について

カリキュラムの変更と講師略歴・講座内容等の確認を行なった。変更等あれば7月20日までに連絡をお願いした。

昨年との変更点は昨年度1日目の「図面・加工法・切削理論」が2日目「特殊加工 放電・レーザ・電子ビーム」と入れ替わる。講義中の休憩は講師に一任。

5) 24年度テキスト・テスト問題について

テキスト・テスト問題改訂の有無、講師宿泊手配などを確認。

また、テキスト・テスト完成を8月末までをお願いした。9月初旬より印刷を予定。

6) ホテル予約先について

ホテル予約先(大阪が昨年と異なる)について確認した。

7) 24年度基礎講座について

基礎講座修了の報告があり、1回6月28～30日59名、第2回7月5～7日30名、計89名が受講。

今年の特徴は日工会の受注状況をみても70%は外需であり、中国で現地採用した方の受講が多く、テスト結果も良く日本語も堪能であった。

国際委員会

工作機械の輸出管理講習会

一般社団法人日本工作機械工業会の協力を得て工作機械に特化した輸出管理講習会が次の通り開催されました。

日 時：8月22日(水) 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：24名

今回は工作機械輸出の規制緩和及び本年4月からの許可申請手続きなどの改正点を松浦講師より非常に分かり易く豊富な資料とともに説明がありました。

ミャンマー勉強会

22年ぶりに民政移管され民主化・改革が加速中で、最近注目されているミャンマーについての勉強会が国際委員会の主催によって(株)三菱東京UFJ銀行、郵船ロジスティクス(株)、(一般

財)日本国際協力システムのご協力を得て開催されました。

日 時：10月10日(水) 13：30～15：30

場 所：機械工具会館 6階ホール

〒108-0014 東京都港区芝5-14-15

参加者：正会員、賛助会員より35名。

勉強会の内容：

① 13：30～15：00

『ミャンマーの投資環境』

(株)三菱東京UFJ銀行ヤンゴン駐在員事務所長
深代律雄氏

② 15：10～15：25

『ミャンマーの物流事情』

郵船ロジスティクス(株)総合開発部開発営業三
課課長補佐 三浦大輔氏

③ 15：25～15：30

『国際協力分野におけるJICS』

(一般財)日本国際協力システム業務統括部長
川上宣彦氏

東部地区委員会

日 時：7月17日(水) 16：30～17:00

場 所：機械工具会館3階第二会議室

出席者：角田委員長、副委員長2名、委員2名、
事務局1名

議 事：

平成24年度の東部地区行事日程及び内容を以下の通り決定した。

1) 製品研修会

①開催日：10月3日(水)

②参加メーカー：今年はIMTS2012及びJIMTOF2012が開催されるため政策委員会にてテーマは3地区ともに見本市出品機と決定し共通4社が決定されており、東部地区として残り1社を決定した。

2) 情報交換会及び懇親会

開催日を8月29日、機械工具会館6階ホールにて決定。

3) 忘年会・講演会講師

Knorr-Bremse Rail Systems Japan Ltd.の辻村 功による『中国の高速鉄道と都市鉄道

の発展について』に決定。

4) 今後の検討事項

- ①工場見学先
- ②研削盤に特化した製品説明会
- ③日本メーカーの海外生産品研修

東部地区情報交換会

日 時：8月29日

場 所：機械工具会館6階ホール

参加者：正会員11社・18名、メーカー賛助会員15社・21名、リース賛助会員2社・3名、計28社・42名

東部地区角田委員長より挨拶の後、最近の市場動向について参加各社より報告がありました。参加者全員からの報告が終了後、引き続き懇親会が開催され情報交換が活発に行われた。各社報告の要旨は次の通り。

○正会員：

A) ひとことで言えば国内市場の状況は芳しくない。商談自体は多くの案件が動いているがなかなか受注に結び付かない。福島県の震災及び原発事故により被災された中小企業などの施設・設備を支援する復旧整備補助金1500億円に対して167社の企業が採択されたが、最近採択されていない123社にも広く補助金を与えたいということから既に採択された167社に対し決定された補助金の減額要求が出ている。その影響を受けて設備の発注に待ったがかかっているケースも出ているが、ミニバブルの様相を呈している。

B) 引き合いが8月から顕著に少なくなってきたが、業種に関係なく購入する客先は居りまだら模様と言える。傾向としては、中小零細は厳しい状況である。その中で売れていると聞くのは精密ものの機械で、やはり他では真似が出来ない特徴のある仕事をしている先が設備をしている。

C) 一台あたりの単価が高い設備を受注しているので数字面では悪くないが、中小相手では受注まで時間がかかっているということと全般的に引き合い案件が少なくなっている。今年度第1四半期では海外売上比率は37%でありその中でアジアの伸びは著しく対前年度比200%増と海外拠点からの売上が増えている。

D) 引き合いを受けてから受注までの時間がかかりかかっている。引き合いの内容が高価な設備と廉価な設備との両極に分かれており中間層なかなか出てこない。タイの関連会社二社は洪水で冠水し、設備を期待していたが、残念ながら現地で直接調達してしまった。

E) 担当している国内では、新規設備需要は少なく更新設備需要が多い。機械年齢が20年の設備があり修理しながら使ってきたが限界にきて更新するというケースが何件も見られ

る。省スペース、省人化、効率化の観点からロボットをつけたシステム絡みの商談がある。高付加価値の難しい仕事をするための設備は数件出てきている。震災復興需要はほとんどない。

F) 北関東の顧客は幸い設備投資をしてくれているが、向け先は国内ではなく海外へ出て行くための設備が多い。ここ2-3年で海外への設備移管が終わってしまうと空洞化してしまうのではないかと懸念している。

G) 上期の受注は7割が海外向け設備であり、国内は更新需要しかない。国内にいて海外向け設備の商談をしており、国内の空洞化状態はこれでよいのかと思っている。

H) 中小零細の顧客が中心であるが、昨年度に比べれば引き合いが多い。引き合いの中身はほとんど更新需要で、ちょうどバブル時代に設備された機械が20年以上たって更新時期に来ている。最近気になるのが消耗部品の受注が減っておりサービス会社に150社ほど顧客をピックアップして調査してもらった結果、多忙であるという顧客が57%、ヒマという答えが31%とのこと。機械が8時間以内動かない顧客が48%、12時間以内が37%という回答。やはり一般的に良くない。

I) 自動車関連設備を担当しているが、国内については低調。ただN社向けモーターの計画は粛々と進んでおり、国内の設備は終わり北米向け生産ラインの展開が始まっている。

J) 工具を扱っているが、2ヵ月ほど前から落ち込んできている。商品別で見るとエンドミルが良くなく、ドリルとタップ関係は落ちていない。このことから金型関連が回復していないと思われる。

K) 比較的良いのが自動車関連で、それも国内は横バイで中国、インド、メキシコといった海外向け設備が活発。家電に関しては国内で

ほとんど設備投資はなくて中国、アセアン地区へいわゆるローコストタイプの機械がどんどん出ている。見ていると自動車産業以上に設備の現地調達が進んでいる。一般的にはやや下方修正気味な状況と言える。

L) 今年度上期第一四半期の受注内容をみると、良くなってきているが、7、8月の国内受注は少なくなってきている。今後国内は横ばい若しくは下降気味と思われる。中国、タイ向けに今年4月からエンジニアリング専門チームをスタートさせ、国内から海外向け、あるいは中国国内で調達したものを中国で販売するといったエンジニアリングを伴う体制である。

M) 最近変化を感じているのは、かつてのトランスプラントは国内で立ち上げOKをもらって海外に移送したが、今は現地調達を含めて現地で立ち上げを要求されている。加えて現地でのサービス、現地通貨での支払いも要求されている。中国の自動車メーカーの工場を見学したが検査工程は甘く、また製品の完成度を上げるために日本の良い機械が欲しいと言っている一方日本メーカーは出来るだけ現地調達と言っており、本来は日本メーカーが日本製工作機械が欲しいと言うべきところ真逆の状況となっている。

N) 国内の状況は閉塞感がただよっており、海外絡みの案件は一服感があり先が見えづらいところ。工具の販売している種類はまだら模様。固定費は工具などの売上により、機械の売上はプラスアルファーとしてボーナスの対象にするのが夢です。

○メーカー賛助会員：

A) 4月以降1,000億円/月超の受注で推移しており、見た目は良さそうだが実情は厳しい状況というのが実感。東北の復興支援もあっ

たが6月頃から悪い方向へ風が吹き始めている。大型の門型機、海外向けプラント用設備などでの所謂ホームランで何とか数字を出している。国内のベテラン営業マン2名が中国、タイへシフトされ補充はなく国内部隊としては非常に厳しい状況になりつつある。客先の機械稼働状況の目安としてサービスの受付状況を見ると、現状を反映してやはり減少している。

B) 自動車産業向けを中心に現状を維持している一方海外向け案件が増えてきている。首都圏を中心とした引き合い量は安定しているが、受注は伸び悩みで4月以降計画の2-3割減で低迷している。

C) 旋盤、マシニングセンタに取り付ける工具関連が主力。リーマン・ショック後20%位まで落ち込んだが、2年かけて85%くらいまで戻ってきた。最近はやばい状態が続いている。従来ルート販売、メーカー宛て販売、直接海外への販売がほぼ33%づつの比率であったが、昨年上期に海外比率が47%位に上昇した。下期はヨーロッパの景気、中国経済の減速により海外比率は37-8%位まで落ちたが、この上期は47%の予定。国内工作機械メーカー宛て販売は前年度下期に比べ3割減で、標準機で苦戦されているのではないかと。

D) 工具販売状況については上期である1-6月は、前年度比ほぼ横バイ。工作機械メーカー及び商社向け工具販売の8割強が海外向けで多くは中国の重電関係となっており大型複合加工機に商談が集中している。我社の生命線は大型ボーリングツールで、国内で唯一元気なのは重電関係。

E) 高精度の研削盤を製造・販売している。東海地区の自動車メーカーが次世代モデルのパワートレインを2014年から海外拠点で量産を始めるといふ計画があり、これに関わる引

き合いが唯一大きな商談として位置付けている。円高基調のなかで海外生産をするものでコンパクト且つ安価でなければならぬと厳しい要求を受けている。自動車関連第一次下請けからハイブリッドのエンジン関連の引き合いが増えており、開発が急がれていることから短期期の要求が多い。

F) 全体としては良くない。第一四半期の中で目立った点は、東部ではアップルを中心としたスマホ関連のコネクタ一部分、プレス部品などの部品加工、金型製作をやっている顧客は多忙であった。中部では春先から少し忙しくなってきた。西部については、パナソニックとシャープの問題により暗い部分がある。

G) 工具関連の受注動向としては、5月の連休以降減速傾向。関東では一番落ち込みがひどいのが首都圏で、東北、北関東、長野方面はまだ頑張っている。国内の設備を海外に移設とか、設備の縮小といったところが増加傾向にあり空洞化が気になる。受注は海外のウエイトが高くなっておりその中でも中国のウエイトが高くなってきている。中国からの引き合いの中で品質を重視した加工にかかる案件が出てきたのはこれまでにないことである。

H) 4月-6月は、重電関係、次世代自動車関連の試作に対し超複合加工機の商談があった。自動車関連では小型の部品加工をやっているユーザーが非常に忙しい。油圧、建機関連は落ち込みが激しく5割-7割も生産が落ち込んでいるサプライヤーもいるといった状況。7月から引き合いが落ちてきている。

I) 今北関東の顧客のラインが忙しく、昨年は日産とGM上海が忙しかった。刃物は摩耗すれば交換していただけるが、ツーリングは予算が厳しい場合は購入を先延ばしされる。7月はそこそこであったが8月は落ち込んでいる。

- J) 金型関係を担当しているが、国内非常に厳しい状況。その中で鍛造、ダイカストの消耗部品関係は比較的堅調に推移している。プレス、プラスチック関係はかなり厳しい状況。スマホの関係では二色成型など難しい仕事が出来るところは比較的繁忙。第二四半期も東日本は非常に厳しい状況が続くが中部はトヨタを中心に少し上昇傾向。大阪は低調。
- K) ロボドリルの国内販売を担当。5月頃から設備計画の延期や中止といった話が出始めており、7月以降はそういった話の頻度が多くなってきている。トランスプラントの話が最近増えてきており、内容をみると国内での設置が多いがなかなか受注まで至らない状況で最終的に決まった案件をみると海外での設置が中心となっている。
- L) 工具研削盤の生産が中心で、向け先は大きく分けて、工具メーカー、再研削業界そして最終ユーザー。工具メーカーは明暗がはっきりとしており、中堅・中小メーカーは全く駄目で、大手は積極的に設備をしている。再研削業界は全般的に厳しい。ワンチャキングで硬い材料を加工出来ないか取り組んでいる。
- M) 第一四半期から下がっている。傾向的には昨年も同様な傾向であった。東、中、西でみると東が6割、中部1割そして西部が3割といった比率。中堅・小規模の金型メーカー経営者もいよいよ海外進出を考え始めている。プラスチック金型関係はすさまじい勢いで廃業が進んでいる。先ほどお話があったように鍛造、ダイカスト関連の金型は比較的良く、中でも自動車部品の精密鍛造関係はこれから増えて行く傾向にある。プレス関係では引き合いが多いのはモーター関係。航空機産業ではエンジン関係が期待される。国内では欧州製5軸機が競合先として増えている。
- N) かなり難しいテストカットが多い。簡単に

できると思って依頼してくるが、2-3日かかるのがある。国内のプラスチック金型については、3年前は冬眠と言っていたが、大手を除いて今は凍死と言われている。ポリウムゾーンの普通の3軸機の売れ行きが鈍っており、逆に5軸機はかなり活発な引き合い状況にある。

- O) 海外は85%、国内が15%と海外比率が高い。中国は停滞気味であるが、北米、アジア、第三市場向けが好調故会社全体としてはそれほど落ち込みはない。しかし国内営業担当としては非常に肩身の狭い思いをしている。6月までは堅調に推移していたが7月から急ブレーキがかかった。冷え込んでいる国内の案件の中では大手企業から引き合いがほとんどで、内製化とか海外進出案件が増えている。

○リース賛助会員：

- A) ホットな話題としてはエコリースという助成金制度がある。昨年からの制度があったが、昨年はエネ革税制の方に案件が流れていて知名度が全然なかった。この3月にエネ革税制が終了したので、環境省が大分力を入れており6月から補助率が3%から5%に引き上げられた。顧客とのトークでは消費税分が戻ってくるというお話しできっかけづくりして頂きたい。
- B) 中小企業の顧客が多く、先ほどお話がでたエコリースに関心が高まってきているが、特に補助率が5%に引き上げられたことにより顧客の反応が変わってきており具体的に検討しようとする顧客が増えてきた。懸念されるのは、中小企業金融円滑化法がおそらく来年春に打ち切りなるが影響が心配される。

東部地区製品研修会

日 時：9月3日(木) 10:00~16:15

場 所：機械工具会館6階ホール

参加者：正会員 19社 50名、リース賛助会員
4社 9名、総計 24社 59名

角田委員長より挨拶があり、テーマは「JIMTOF 出展機の説明会」ということでメー

カー5社の協力を得て開催されました。

JIMTOF 出展機ということで新製品、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。最後に野上副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、研修スケジュールは下記の通りです。

時 間	会社名	説明機種名	説明者(敬称略)
9:55	開講挨拶		
10:00~11:00	ヤマザキマザック(株)	見本市出品機種 21 台 (内 1 台北米開発機種)	ヤマザキマザックシステムセールス(株) 東日本販売部 FA 営業 小葉仁之
11:10~12:10	(株)牧野フライス製作所	見本市出品機種 14 台 (超硬材加工をテーマに切削から放電加工まで)	東日本営業部/太田営業部 阿部京輔/小島 隼
12:10~12:55	昼食		
12:55~13:55	オークマ(株)	見本市出品機種 14 台 (切削機械に加え、新型研削盤 2 台出品)	大口技術部次長 脇田英二
14:05~15:05	(株)森精機製作所	見本市出品機種 30 台 (Japan premiere, World premiere の紹介)	エンジニアリング部ゼネラルマネージャー 島田武弘
15:15~16:15	中村留精密工業(株)	見本市出品機種 8 台 (新型機及び 19" カラー液晶タッチパネルの紹介)	東京支社 北 元 宏 幸
16:15~	閉講挨拶		

中部地区 製品研修会

6月開催の正副懇談会において、ファイバーレーザー、新技術、画像処理、# 30 M/C、塑性加工、組み付け、などのテーマが出されましたが、最終的にJIMTOF 出展機をターゲットとした事前勉強会を1日~2日で開催することの概略方針決定となっていました。これを受けてJIMTOF 出展機を主題とする説明会を2回に分けて開催することとし、中部では3地区共通の主要4社に中部地区の4社を加えて研修会を開催しました。両日とも秋とはいえ天候に恵まれたこともあって会議室内はやや蒸し暑い環境となりましたが、JIMTOF 展示機の事前情報収集のため熱心に聴講して頂きました。今回は2回



の開催となったことから両日とも1回開催に比べやや少ない60名の参加となりました。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メーカーもあり、十分な準備の上、格段のご対応を頂いたことについて

て御礼を申し上げます。

1) 日 時：10月2日 9：30～15：40

会 場：名古屋市工業研究所 第一会議室 名古屋市熱田区六番3-4-41

参加者：正会員 21社 60名

No.	時 間	会社名	説明機種	説明者
	9:25	開講挨拶		
1	9:30～10:45	ヤマザキマザック(株)	見本市出展機	ヤマザキマザックシステムセールス(株) 中日本FA技術営業 森 善博
2	10:55～12:10	(株)松浦機械製作所	見本市出展機	営業本部 営業事務 主任 黒川浩二
	12:10～13:00	昼 食		
3	13:00～14:15	キタムラ機械(株)	見本市出展機	本社 国内営業 課長 長原一成
4	14:25～15:40	(株)森精機製作所	見本市出展機	エンジニアリング部 ゼネラルマネージャー 島田武弘
	15:40～	閉 講		

2) 日 時：10月11日 9：30～15：40

会 場：名古屋市工業研究所 第一会議室 名古屋市熱田区六番3-4-41

参加者：正会員 19社 59名

No.	時 間	会社名	説明機種	説明者
	9:25	開講挨拶		
1	9:30～10:45	(株)牧野フライス製作所	見本市出展機	名古屋支店 営業課 係長 田伏大祐
2	10:55～12:10	東洋精機工業(株)	見本市出展機	R&Dセンター 係長 矢島晃洋 班長 荻原宮生
	12:10～13:00	昼 食		
3	13:00～14:15	豊和工業(株)	見本市出展機	機械事業部CP企画グループ 課長 岩田憲明
4	14:25～15:40	オークマ(株)	見本市出展機	可児技術部 次長 大嶋賢治
	15:40～	閉 講		

第43回中部地区懇親ゴルフ会

日 時：9月1日(土)

場 所：「ナガシマカントリークラブ」

参加者：正会員11名、賛助会員5名、計16名

今回の懇親ゴルフ会は実に4年ぶりとなり、会場は前回の愛知県から三重県に戻って「ナガシマカントリークラブ」にて開催しました。ゲ

リラ豪雨が頻発する昨今にあって天候が心配されましたが幸い好天に恵まれ、募集枠丁度の16名の皆様が日頃のストレスを忘れて和気藹々とプレーに励み懇親を深めて頂きました。

ルールはダブルペリア、トリプルカットとし、上位入賞者は下記の通りです。

RANK	氏名	会社名	OUT	IN	GROSS	HCP	NET
優 勝	斎藤信也	(株) 東 陽	39	41	80	8.4	71.6
準優勝	水野直幸	(株) 東 陽	46	47	93	20.4	72.6
3 位	加藤 斉	三立興産(株)	38	45	83	9.6	73.4

西部地区 製品研修会

日 時：9月26日(水) 10:00～16:00

場 所：大阪産業創造館6階会議室

参加者：正会員13社75名、リース賛助会員1社2名、総計14社77名

赤澤委員長より挨拶があり、テーマは「JIMTOF 出展機の説明会」ということでメーカー5社の協力を得て開催されました。各社より新製品、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。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。

研修スケジュールは下記の通りです。

No.	時間	会社名	説明機種	説明者(敬称略)
	10:00	開講挨拶(受付9:30より)		
1	10:10～11:00	ヤマザキマザック システムセールス(株)	見本市出品機	西日本販売部FA営業主査 岡田 淳
2	11:10～12:00	(株)牧野フライス製作所	見本市出品機	京都営業所所長 山形和史
	12:00～13:00	昼 食		
3	13:00～13:50	大阪機工(株)	見本市出品機	工作機械営業部SE課 中林光徳
4	14:00～14:50	オークマ(株)	見本市出品機	大口技術部次長 脇田英二
5	15:00～15:50	(株)森精機製作所	見本市出品機	エンジニアリング部 西部技術営業課マネージャー 長谷川 淳
	15:50～	閉 講		

西部地区中堅・若手研修会

日 時：10月24日(水) 13:30～16:30

場 所：大阪産業創造館6階 会議室

講 師：日工販専務理事 宇佐美 浩

会員の中堅・若手社員を対象とした研修会が開催されました。約3時間の研修会の前半は日工販が設立された1970年からの工作機械業界の変遷と業界を取り巻く経済情勢の変化、そして

今後の業界の動向などについての講義があり、休憩をはさんで一般常識、漢字、英語など日常の仕事に役立つ知識についての講義がありました。

統

計

資

料

工作機械・FA流通動態調査 1

統計1

単位百万円

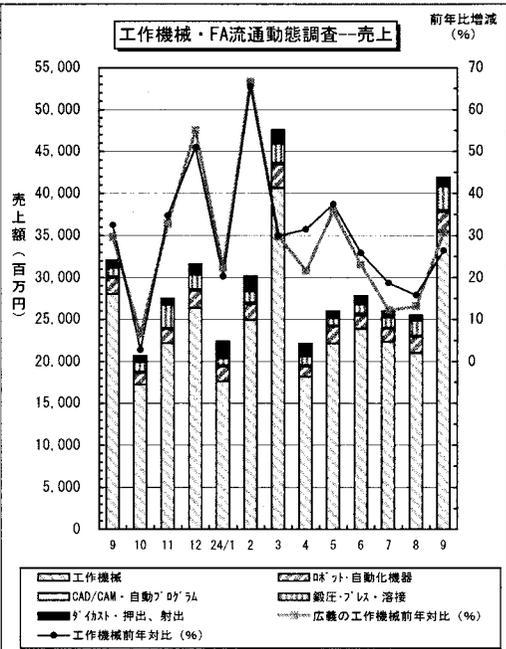
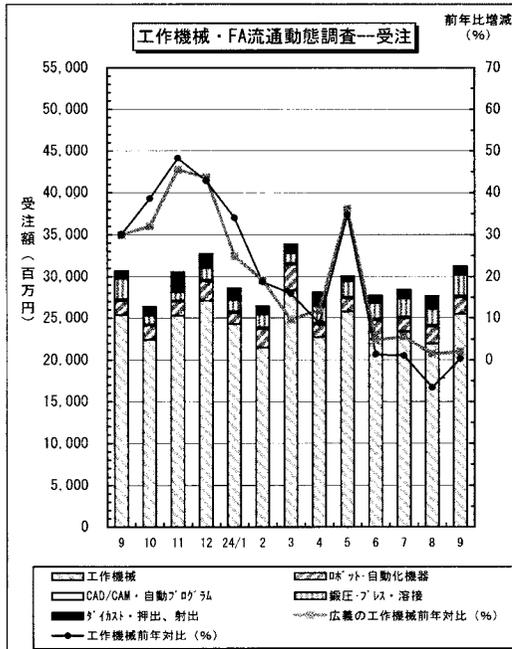
39社合計		受 注				売 上				
調査月次	24/9	前月比	前年比	24/1-9	前年比	24/9	前月比	前年比	24/1-9	前年比
広義の工作機械	25,471	15.8%	0.4%	215,988	10.8%	35,413	68.6%	26.4%	226,081	29.3%
ロボット・自動化機器	2,012	1.4%	15.5%	17,500	16.3%	2,394	25.5%	23.7%	17,193	18.6%
CAD/CAM・自動プログラム	212	3.9%	25.4%	1,663	18.4%	222	50.5%	41.3%	1,482	16.3%
鍛圧・プレス・溶接	2,496	32.1%	1.1%	16,526	8.5%	2,754	53.7%	160.5%	13,212	4.4%
ダイカスト・押出、射出	1,064	-33.0%	18.6%	10,397	34.4%	1,139	73.9%	23.4%	11,615	52.9%
小計	31,255	13.0%	2.0%	262,074	11.8%	41,922	64.4%	30.7%	269,583	27.9%
工作機械以外の扱い商品	18,110	-4.9%	-0.3%	136,059	3.9%	14,589	-21.5%	-21.5%	143,757	13.9%
合計	49,365	5.7%	1.1%	398,133	9.0%	56,511	28.2%	11.5%	413,340	22.6%
従業員数	1,328	2.9%	2.3%							

統計2

単位百万円

30社合計		受 注				売 上				
調査月次	24/9	前月比	前年比	24/1-9	前年比	24/9	前月比	前年比	24/1-9	前年比
内販	19,399	19.8%	1.1%	151,078	8.7%	22,038	49.9%	21.5%	156,061	19.4%
(内リース)	696	21.5%	6.4%	6,349	-9.6%	1,157	29.5%	3.0%	8,311	-3.0%
卸	6,049	18.4%	-5.9%	52,137	4.7%	7,157	40.0%	-4.5%	53,897	17.3%
輸入	171	-92.0%	-85.5%	9,644	36.0%	2,184	145.9%	179.3%	11,540	18.9%
輸出	11,410	19.5%	23.3%	88,072	28.3%	13,307	22.9%	40.5%	90,052	67.5%
(内間接輸出)	3,050	186.1%	130.9%	14,536	36.2%	1,238	15.9%	-29.7%	21,103	132.3%
従業員数	1,007	3.9%	1.1%							

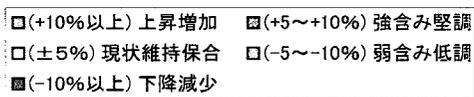
注：本調査は、20年4月より集計対象会員を見直し、前年分も集計し直した数値と比較した。
 会員69社中統計1に関しては38社、統計2に関しては29社の回答を得て集計したものである。
 折れ線グラフは工作機械及び広義の工作機械の前年比である。
 参考までに今月のデータ提供会社総数は41社である。



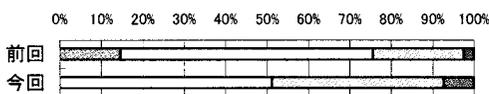
工作機械・FA流通動態調査2

今回平成24年10月調査/前回平成24年7月調査対比

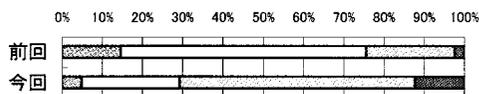
1. 工作機械全体見通し



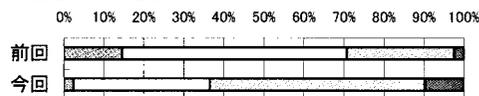
現状に比し直近(1~3ヵ月)は



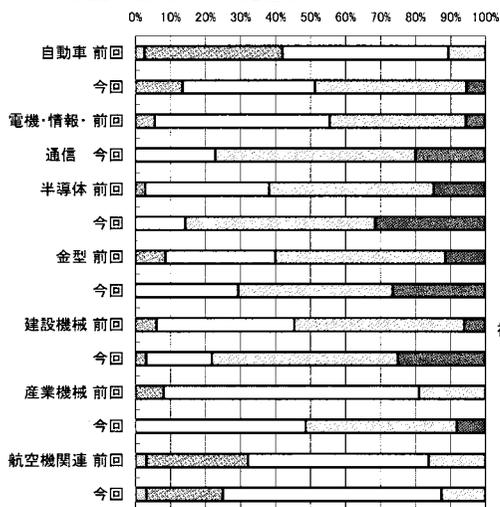
過去半年に比し向後の半年は



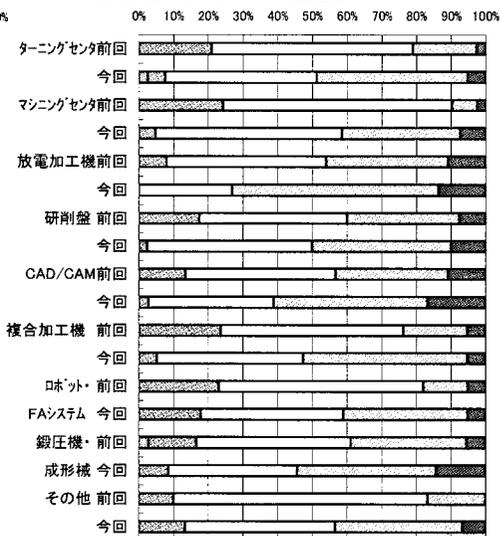
過去1年に比し向後の1年は



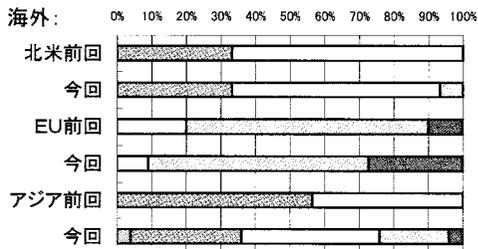
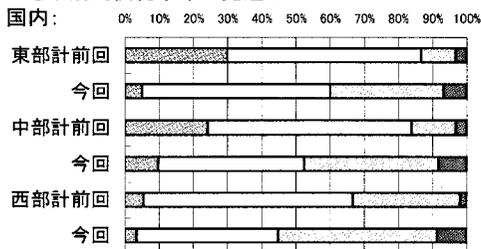
2. 市場別向後約半年の見通し



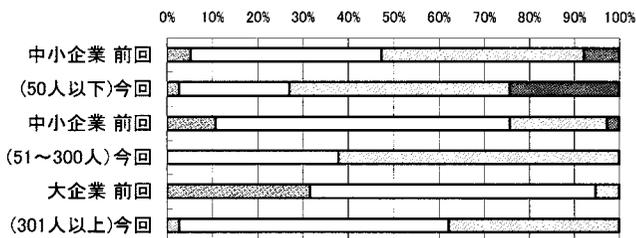
3. 製品別向後約半年の見通し



4. 地域別向後約半年の見通し



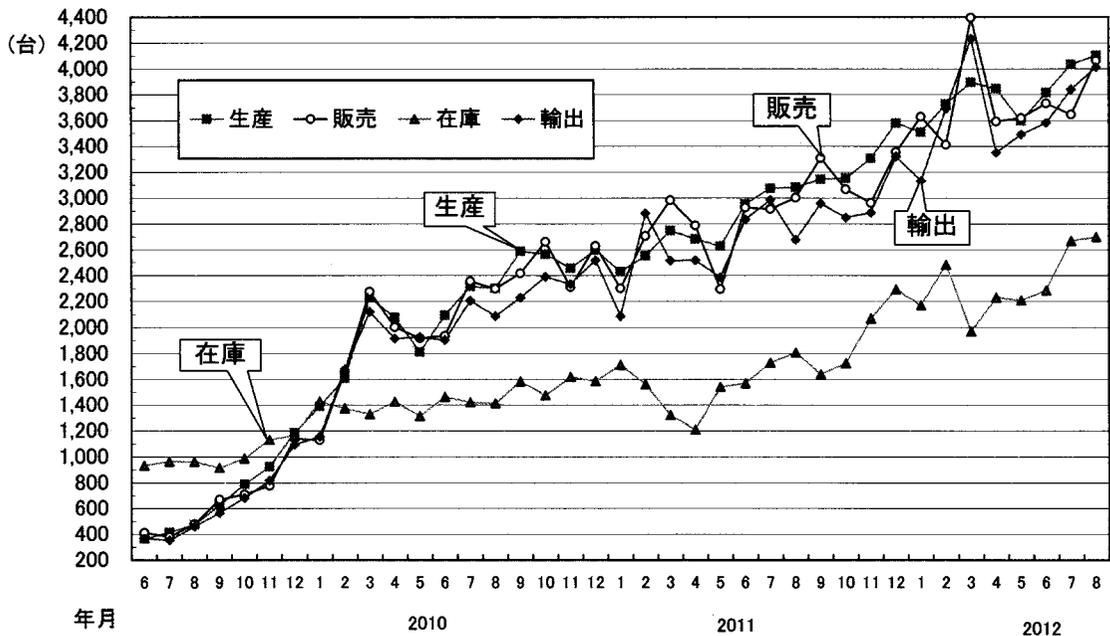
5. ユーザー規模別向後約半年の見通し



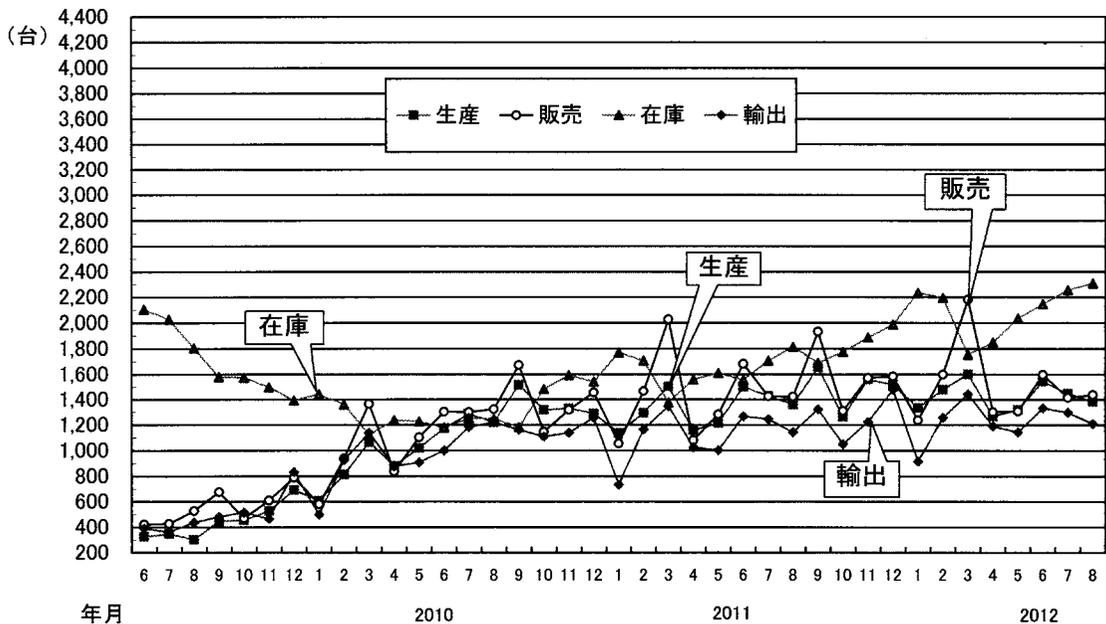
注: 調査データは日工販ホームページをご覧ください。

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(2012年9月)

10月17日発表

(単位:百万円、%)

需要業種	期間	2011年 累計	前年比	2012年 4~6月 累計	2012年 7~9月 累計	前期比	前 年 同 期 比	2012年 1~9月 累計	前年同 期比	9月分	前月比	前年同 月比
1. 鉄鋼・非鉄金属		8,766	144.6	1,917	1,756	91.6	99.4	5,224	92.2	487	69.7	63.0
2. 金属製品		16,595	147.9	3,250	4,180	128.6	104.3	10,706	81.7	1,690	161.9	93.7
3. 一般機械 (内金型)		188,942	150.5	45,152	40,229	89.1	84.4	128,027	88.8	12,294	93.4	85.3
4. 自動車 (内自動車部品)		21,803	133.3	5,792	5,633	97.3	90.9	17,108	106.9	1,654	93.8	90.1
5. 電気機械		122,256	136.8	31,801	26,613	83.7	79.8	89,136	99.3	7,662	84.8	78.6
6. 精密機械		83,748	140.2	19,654	16,102	81.9	70.0	55,404	91.2	4,541	78.8	71.5
5~6. 電気・精密計		23,613	122.8	5,690	5,232	92.0	90.4	15,570	83.6	2,515	172.5	99.5
7. 航空機・造船・運送用機械		22,858	106.5	4,171	4,110	98.5	69.2	12,880	76.5	1,440	117.4	66.5
3~7. 小計		46,471	114.2	9,861	9,342	94.7	79.6	28,450	80.2	3,955	147.3	84.3
8. その他製造業		13,662	97.2	4,786	4,060	84.8	109.2	13,884	130.8	1,805	232.9	131.2
9. 官公需・学校		371,331	137.7	91,600	80,244	87.6	83.2	259,497	92.6	25,716	100.2	85.1
10. その他需要部門		13,969	133.2	2,672	3,063	114.6	79.9	7,998	76.4	1,558	210.8	87.4
1~11. 内需合計		3,247	98.6	203	1,372	675.9	348.2	2,060	111.5	729	144.1	305.0
12. 外需		5,287	106.7	1,426	1,492	104.6	103.5	4,579	120.6	547	96.0	109.0
1~12. 受注累計		2,404	132.0	678	778	114.7	83.4	2,472	135.7	276	119.5	160.5
(内NC機)		421,599	137.1	101,746	92,885	91.3	85.3	292,536	92.3	31,003	105.3	87.3
		904,589	134.8	219,067	216,527	98.8	101.2	653,316	96.0	76,413	114.4	101.9
		1,326,188	135.5	320,813	309,412	96.4	95.9	945,852	94.9	107,416	111.6	97.2
		1,290,606	138.1	313,492	302,844	96.6	96.4	922,981	95.1	104,910	111.3	97.5
販売額		1,179,316	138.5	303,000	362,495	119.6	114.5	1,031,925	118.1	139,892	129.4	110.5
(内NC機)		1,143,920	140.4	296,485	354,050	119.4	115.0	1,004,706	118.6	136,291	129.1	110.5
受注残高		653,138	128.5	621,623	574,865	92.5	91.3	574,865	91.3	574,865	94.7	91.3
(内NC機)		623,263	130.2	593,940	549,009	92.4	91.5	549,009	91.5	549,009	94.6	91.5

(注) その他製造業…… 楽器、皮革製品等の製造業

出所 (一般社)日本工作機械工業会

会員・業界消息

社名変更:

メーカー賛助会員 住友電気工業(株)ハードメタル事業部(旧社名住友電工ハードメタル(株))

住所変更:

東部地区正会員 今井機械工業(株)
〒275-0016 千葉県習志野市津田沼4丁目10番16号 グランドヴィラアサヒ 1F
TEL047-408-1751 FAX047-408-1752

行事予定

SE教育「更新研修」(東京) ……	11月9～10日(金、土)	機械工具会館
政策委員会・定例理事会 ……	11月15日(木)	安保ホール
SE教育「更新研修」(名古屋) ……	11月16～17日(金、土)	マザックアートプラザオフィス棟
教育研修「提案営業力&技術提案力」向上研修会【後期】		
……………	11月20～21日(火、水)	機械工具会館
中部地区工場見学会……………	11月27日(火)	
調査広報委員会……………	11月29日(木)	機械工具会館
西部地区懇親ゴルフ会……………	11月29日(木)	センチュリー三木ゴルフ倶楽部
西部地区講演会・忘年懇親会 ……	12月5日(水)	大阪弥生会館
中部地区講演会・忘年懇親会 ……	12月6日(木)	メルパルク名古屋
東部地区講演会・忘年懇親会 ……	12月7日(金)	八重洲富士屋ホテル
定例理事会……………	1月9日(水)	八重洲富士屋ホテル
賀詞交歓会……………	1月9日(水)	八重洲富士屋ホテル

展示会

第2回次世代ものづくり基盤技術産業展TECH Biz EXPO 2012
…………… 11月28日(水)～30日(金) ポートメッセなごや

編集後記

- 平成24年度第3号となるVol.3/11月号をお届けします。今年は4大世界工作機械見本市のうち、9月10日より15日までの6日間に米国シカゴにてIMTS2012、11月1日より6日までの6日間に東京ビッグサイトにてJIMTOF2012が開催されいづれも大変盛況であった状況を本誌で報告しています。
- ところで展示会場について考えますと、日本の展示会場総面積は35万㎡しかありませんが、中国広州には1ヵ所だけで39万㎡の会場があります。世界の展示会場総面積の比較では、同じ国土面積のドイツが日本の10倍そして中国が12倍、米国が19倍となっております。個別の展示場面積の比較では先般JIMTOF2012が開催された日本最大の展示場であり東京ビッグサイトの面積は世界67位、幕張メッセ78位、大阪インテックス80位と大きく順位がさがります。このままでは国際的な展示会は中国・韓国に持っていかれていくのではないかと心配です。展示会に訪れる外国人は観光とセットで来日するので観光振興にもなりますので、まずは前東京都知事だった石原氏が言っておりましたビッグサイトの左右土地をフル活用して拡大を図る計画を早急に推し進める必要があると思います。
- 私達の業界の“ものづくり”ではありませんが、日本の伝統の職人の“ものづくり”にも世界に誇れるものが沢山あります。最近、あまり親ない民報テレビですが、日本の伝統など古き良きものなどを紹介するこの番組はいつも楽しみに観ておりますが、先日刷毛を作る職人が紹介されました。昔障子張りに使ったあの刷毛ですが彼の製作する刷毛は名入りの高級な刷毛のようで、常に刷毛の先が一直線にそろい糊などを吸い込む量が均等とのこと。番組ではオーストリーの古美術修復の第一人者が20年ほど前に購入した彼の名が刻印された刷毛を今でも大事に使っており、この刷毛なしには古い楽譜、貴重な文書などを完全な形に修復が出来ないと言っています。この刷毛を使った古美術修復中の映像を制作した職人夫婦に見せている場面では老夫婦が涙を流しながら「これまで仕事をしてきてこれほどうれしいことはありません。これを励みにこれからも頑張ります」言っていたのには観ていてとても感動しました。
- 日工会発表の10月の工作機械受注速報によると総受注額は1,040百万円と1千億円を何とか超えており9月までの2012年確定受注総額は9,459億円で月平均1,051百万円ですので、今回のJIMTOF2012効果も考慮すると日工会が発表した目標である1兆2千億円はほぼ越えるものと予想されます。

「日工販ニュース」 Vol.3—2012

平成24年11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24年 11月1日現在

正会員(全69社)

【東部地区(32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)京ニ
(株)共和工機
(株)群馬工機
(株)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)テツカタ
(株)トミタ
(株)豊通マシナリー
(株)N a i T O
(株)ナチ常盤
(株)日鋼商事
(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(21社)】

(株)石原商事
(株)井高
(株)岡谷機販
(株)力ト一機械
(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)サンコー商事
(株)三立興産
(株)下野機械
(株)大成
(株)大誠
(株)大和商

(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73社)

【製造業(60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)セイコーインスツル
(株)ソディック
(株)大昭和精機
(株)太陽工機
(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
(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)ミットヨ
(株)三菱重工機
(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(13社)】

(株)IBJL東芝リース
(株)共友リース
(株)近畿総合リース
(株)首都圏リース
(株)昭和リース
(株)JA三井リース
(株)東銀リース
(株)日本GE
(株)日立キャピタル
(株)三井住友トラスト・パナソニックファイナンス
(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