

日工販ニュース Vol.3—2013



巻頭言 「富士登山に思う」	日工販理事 布施 忠文	2
EMO Hannover 2013 特集		4
「EMOハノーバー2013」		
「CELIMO主催 国際会議」		
「会場見て歩き」 宇佐美 浩		
リレー随筆	(株)滝澤鉄工所 坪井 一光	13
話題の技術 「時代の変化に対応する複合加工機」	中村留精密工業(株) 大矢場浩史	14
私の軌跡 「営業環境の変化」	(株) 不二 古川 芳則	16
私の読書評 「永遠の0」	三菱商事テクノス(株) 鍋島 智弘	18
工作機械と私	近畿総合リース(株) 横谷 浩昌	19
SE教育 「SE講座実施報告」「SE講座・更新研修講師打ち合わせ会」 「合格者」「提案営業力&技術提案力向上研修会」		20
ひとくち豆知識		26
議事録 「理事会」「調査広報」「東部委員会」「東部情報交換会」「東部製品研修会」 「中部正副会員懇談会」「中部懇親ゴルフ会」「西部懇親ゴルフ会」		27
甘口辛口 「甘口辛口にしみじみ思う」	ユアサ商事(株) 前田 隆史	47
統計資料 「FA流通動態調査1」「マシニングセンタ・NC旋盤動向」 「工作機械業種別受注額」		48
消息・行事		51
会員会社		53

SE資格者にご回覧下さるようお願いいたします。

富士登山に思う



日工販理事

布施 忠文

(株兼松 KGK 常務取締役)

この夏、家族と一緒に今話題の富士山に登った。中学1年時一度登ったことがあったが、単調な登山ルートで山彦がこだまするでもなく、“富士は遠くから見る山”で一度登れば十分だろうと、その後進んで登ろうとは考えていなかった。ワングル仲間も富士登山は敬遠しているものが意外と多い。しかしあまりに暑い今年の夏、下界と違った空気を吸ってみたいという気分も手伝い再挑戦したものだ。登山が趣味でない人からみたら、なぜあんな苦しいことをするのかということになるだろうが、頂上に立った時の爽快感、雲海を眼下にした絶景は素晴らしく、やりとげた時の充実感は途中がきつい分だけ深い気がする。

今年は世界文化遺産に登録された効果か、やはり外国人観光客も多く軽装で入山している人も多いが、日本の象徴としての富士山にはもう少ししっかりと対峙してほしいと思うと共に、この思い出を通して日本に好感を持ち続けてもらえればといった複雑な気持ちが去来した。夏山だけで30万人が入山するという事態にゴミやトイレはどうなっているのかと心配したが、ボランティア清掃活動の賜物かマナー向上か、今回の登山ルートにはゴミがほとんど見当たらず、きれいな富士山であったことは嬉しかった。さすが日本と、こういうとこ



ろも外国人が見たらびっくりする光景ではないか。

ところで山登りは仕事のやり方に通じたところがあるようで面白い。登り方は幾通りもあり、頂上を目指して各自思い思いの装備やペースで取りかかるわけだが、登りで調子よく飛ばしていると、下山で突然膝にきたり集中力を失って思いがけぬ怪我を負ったりしてしまう事もある。下山までを考えてオーバーペースにならぬよう注意し自分のおかれている状況や天候と相談しながらやるのが完走の鉄則だ。もちろん状況次第では途中で引き返すことも受け入れなくてはならない。日ごろの鍛錬を欠かさず経験を積んで学ぶ事により山の危険のありかもわかるようになってくるのは醍醐味の一つだ。

仕事の進め方もどのやり方がbestかの正解はない。目標となる契約や事業立ち上げまでは集中して力を注ぐが、その後の回収という部分がおろそかになり、大変な目にあうこともある。うまくいっている事業でも漫然と時を過ごしていたのでは世の中の変化についていけず、早晚退場といった事態も招きかねず、常に情報を集め臨機応変の態勢にしておく必要がある。状況が変わった場合は撤退という決断もあり、それは本当に勇気のいる行為だが悲劇を未然に防ぐため面子にこだわってはならない。分析や経験を積んで自信満々で臨んでも運が味方しない場合は往々にしてあるもの。くれぐれも焦りは禁物でいずれ機会は巡ってくると我慢して捲土重来を期すしかない。このように両者は何かと似ているところが多いと思う。

若者の登山離れが進んでいるというが、ECOで健康にもよく忍耐力も鍛えられ、達成感も味わえるこのスポーツは十分魅力的と思うのだが。日本を支えるものづくりの精神に共振するところも多い登山、同行の士が増えるのを期待するばかりである。

EMO
Hannover
16-21・9・2013

欧州国際工作機械展 EMO2013

欧州工作機械産業連盟（CECIMO）主催、ドイツ工作機械工業会（VDW）運営の国際工作機械見本市 EMO Showが9月16日より21日までの6日間ドイツ・ハノーバーにて開催されました。欧州のGDPは久し振りにプラスとなり一時の底を脱し緩やかながら回復基調にあると言われており、今回は43カ国から約2100社の参加となりました。また日本勢は工具関係も含めれば前回のEMO2011を上回る87社が出展しています。

主催者側の発表によれば地元ドイツからは846社と全体の約40%を占め続いてイタリアより約230社、スイスより130社と以上3カ国で全体の約70%をしめすが、アジアからは中国が約130社、台湾から約160社と会場でも目立ちます。また世界各国から最新鋭の工作機械出展に加え、切削工具、ツーリング関係が3、4、5号館及び6号館一部にて多くのメーカーが出展しているのはEMOの特色と言えます。

今回のテーマは『インテリジェンス・イン・プロダクション』ということで機械単体の性能向上に加えIT技術を活用した生産の効率化などに焦点をあてた製品の展示が多くみられました。特にロボットについては前回の約150台に対して今回は220台と増加し各社の自動化への工夫が多く見られました。また5軸加工機も今回は4台に1台という割合で展示されており複合加工機の大型化と共に今回の展示の特色です。

会期中の9月18日に会場で欧州工作機械輸入協会連合（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18日 11時30分～13時30分

場 所： EMO会場Congress Center内 Room 1A

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	P.W McGibbon	AMT 米国製造技術工業会常務理事
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	L Krishnan	IMTMA インド工作機械工業会会長

参加者：15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前回と同様インド、台湾、トルコでした。特にインドはプレゼンもありましたが大変力が入っていました。一方かつてはEMO及びIMTSでの会議ではインドと共に中国よりもプレゼンがあり力が入っていましたが今回も前回と同様中国から一人も参加がなかったのは、中国が世界一の工作機械生産国、消費国となり北京国際工作機械見本市が4大国際見本市になったからもうプレゼンの必要はないとしたからか、いずれにしてもアジアからはナンバーワンの出展社数を誇る中国から一人も関係者が出席しないのは少々不自然と思われました。

CELIMO新会長Mr.Bob HUNT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、重要な活動として23年目に入り受講生総数が7,000名となる教育事業の説明、工作機械を取り巻く経済環境として実質GDPの推移、日工会発表の受注報告をもとにリーマンショック後の2009年1月から2013年7月までの毎月の受注推移と内需、外需の推移、1990年から2012年の各年の受注推移及び内需、外需の推移、乗用車生産推移、経産省発表の設備機械のビンテージ、動態調査の7月における市場見通し。

2. CELIMO (欧)

Geoff Noon 専務理事からの報告要旨は次の通り。

- CELIMOはオーストラリア、ベルギー、ドイツ、フィンランド、フランス、イタリア、オランダ、スペイン、スエーデン、スイス、トルコ、英国の12カ国が参加している。
- EU27カ国のGDP推移では、2四半期連続してプラス成長が無い場合は景気後退と定義づけるとしたら2008年から3度の景気後退が欧州連合ではあった。ユーロ地域では2度目、3度目の景気後退は6四半期連続が一つの期間と考えられリーマンショック後の深刻な不景気ほど厳しくないが景気後退期間は長い。2013年第2四半期は欧州全体の力強い成長とともに景気のターニングポイントと言える。
- リーマンショック後、米国が2010年末には景気回復が始まり、ドイツも続いて2011年始めに景気回復がスタートしたが、スペイン、イタリアは依然として不景気でありいつ回復するか見通しがたっていない。
- 最初の景気回復の兆しとして欧州全体の工業生産が2011年のレベルに戻ってきた。
- 鉄鋼、機械、自動車、その他の輸送機（宇宙、航空機、船舶、鉄道等含む）からなる4つの主要工業界の工業生産指数の推移を見てみるとそれぞれ異なった傾向が見られるが“その他の輸送機”については宇宙産業に助けられ実は景気後退が無かったと言える。他の3工業界も景気後退前のピークにはまだ届かないが2011年以来全体として順調に景気回復が見られる。
- 2012年のCELIMO加盟国の輸入先を見るとドイツが全体の19.6%で第1位続いて日本が12.4%で第2位、スイス12.2%、イタリア9.6%と続くが欧州全体からは60%を超えている。そして日本及び台湾は第2の主要輸入先である。尚、その他の国では米国4.4%、中国4.3%、韓国4.1%となっている。
- 工作機械製産額から輸出額を引き輸入額を足した数字を消費額とするとCELIMO加盟各国の2012年工作機械消費額は2011年比3.4%下がった115億ユーロとなったが、景気後退前の2008年に記録した167億ユーロからはるかに下回っている。CELIMO加盟12カ国をみると英国33%増を筆頭に5カ国がプラスサイドで残り7カ国はマイナスとなっておりオーストリア19.6%減、イタリア19.5%減と大きくマイナスとなっている。一方CELIMO加盟国の中でトルコだけが景気後退前のピークレベルに戻っている。
- 欧州の最大の工作機械市場は43%を占めるドイツ、イタリアそしてトルコ。ドイツとイタリアは同じ景気後退推移を示しているが、景気回復への推移は大きく違っており実際にはイタリアは依然として景気回復は見られない。トルコは2005年の第5番目の市場からフランス、スペインを抜いて第3位の工作機械市場となっている。

- ・ 欧州各国経済の進展の相違は明確であり、これは短期的には逆転されることはない。これは常にそうであったが、ヨーロッパの牽引で役であるドイツに明確な依存性があるが、ユーロ圏の中で、少なくともいくつかの経済は、自分の特定の問題によって妨げられているかまたはドイツに対する競争力を喪失している。
- ・ ユーロの将来についての不確実性が明らかに緩和したが、完全に消えていない。銀行を取り巻く金融に関連する問題としては、投資手控えがイタリア、スペインにおける問題だけではなく、他の多くのユーロ圏の国々にも同様である。

3. AMTDA (米)

P.W. McGibbon 常務理事からの報告は少々異質であった。昨年秋に米国工作機械販売協会である AMTDA が AMT (米国製造技術工業会) に吸収合併された形になり AMTDA に居た幹部は見受けられず専務理事及び幹部は非工作機械関係者ばかりとなっているようでどうも P.W. McGibbon 常務理事も工作機械関係者ではないようだ。そもそも AMT の前身は NMTBA と言ってその名も全米工作機械工業会であったが米国工作機械メーカーの衰退により組織は工作機械関連機器が主体となり AMT となった経緯がある。さて当日のプレゼンであるが GDP 及び投資活動の説明に終始しその内容も特に目新しい数字は無く割愛することにする。前回までは AMTDA の幹部による説明故、米国の工作機械市場の状況が良く分かったが今後はこうした報告は期待出来ないと思われる。

4. IMTMA (インド)

L. Krishnan 会長からの報告要旨は次の通り

- ・ US\$ ベースでの世界における GDP の順位は米国、中国、日本、ドイツ、フランス、英国、ブラジル、イタリアに次いで第 9 位であるが、購買力平価換算 PPP ドルベースでは米国、中国に次いでインドは第三位となる。
- ・ 過去 5 年のピーク 2011 年の工作機械消費額は 26 億 13 百万ドルで、輸入が 16 億ドル輸出 14 百万ドル、生産が 9 億 56 百万ドルであったが、2013 年の工作機械消費額 22 億 2 百万ドルと予測し 5 年後には 38 億 54 百万ドルとなると今後 5 年間は右肩上がりの伸びを予測。
- ・ インドには大手工作機械メーカー、工作機器メーカーそして切削工具メーカーがそろっている。主な輸入機種としては横中ぐり機、研削盤、歯切り盤、プレス機、複合機、宇宙航空機用専用機、重切削機などである。
- ・ インドで生産している工作機械の内訳では旋盤が 26%、縦型マシセン 21%、プレス 12%、横中ぐり盤 4%、放電加工機 3%、ボール盤 3% そしてその他工作機械 19% という構成になっている。
- ・ 工作機械メーカー、機器メーカーそして切削工具メーカーの紹介。そして使用されている各産業の紹介。
- ・ そしてインド工作機械工業会の強みとして下記の点を挙げる。
 1. 工作機械技術への確立された製造基盤
 2. 国中をカバーしている確立されたサービスネットワーク

3. ほとんどのメーカーはISO9001 資格を取得
 4. 洗練されたエンジニアリング
 5. 利益を生み信頼をもたらすパートナーシップ
 6. 設計及び製造への豊富なキャパシティ
 7. 倫理感を持った営業
 8. 効率的な製造技術
 9. ほとんどのメーカーはCE 資格を取得
- その他は、いかにインドは優れているかの宣伝に終始しており割愛するが、その中でも2025年までにはGDPが1000億ドルに達するとしていることが注目される。
 - 最後にEMO2013に出展しているメーカーの紹介と共に今回のEMOに期待していることとして下記を挙げている。
 1. 長期的な契約を結ぶこと。
 2. 技術あるいは販売提携を結ぶこと。
 3. ビジネスパートナーシップの更なる拡大。
 4. インドの潜在的なビジネスを成長させる機会とする。



EMO Hannover 2013

会場見て歩き

EMO

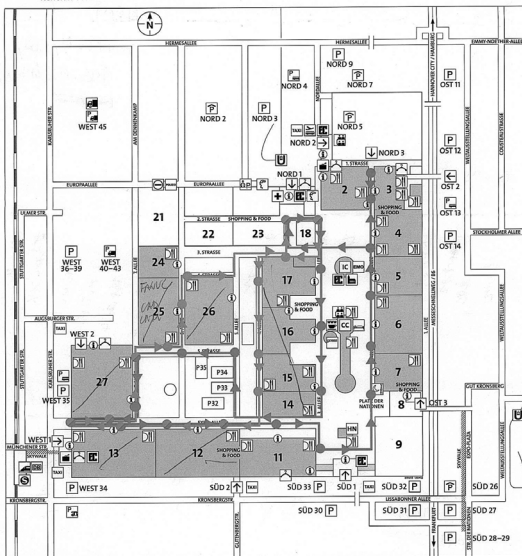
Hannover

Streckennetz der Messe-Busse Shuttle bus service on the Exhibition Grounds

16.-21. September 2013, 07.30-19.00 Uhr / 7.30 a.m. to 7.00 p.m.

Fahrstrecken und Haltepunkte
Routes and bus stops
Parcours et points d'arrêt
Itinerari e fermate

EMO
Hannover
16-21-9-2013



ハノーバー中央駅からUバーン（地下鉄）で約18分ほどで終点 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。

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。27館の内、前回に比べて少ない16館を使用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的に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。



このバスは午後になると結構満員になります

北ゲートから入場するとすぐに2号館がありますが、森精機/DMGグループの製品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今回も圧倒されました。前回同様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りグループの勢いを感じました。各館を見てまわりましたが、欧州経済も底から脱して回復基調にある中で今回の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

筆者が会場内を歩いていると会う東洋系の人々の大半が中国語を話しており中国か台湾からの訪問者ですが、中国、台湾合わせて300社近い出展があることから頷けます。

大型機出展の多さも今回の特色ですが、中国山東省交州市の工作機械メーカーが大型横中ぐり機を小さなブースに1台出展していたのには足が止まりました。洗練されたデザインと塗装色とは違っていかにも中国製といった感じの機械でしたが、はるばる遠くからよく運んできたなと誰でも思うに違いありません。見ていると見学者も「おや？この無骨な感じの大型機はどこから？」といった感じで多くの人が立ち止まっていました。瀋陽、大連などの大手工作機械グループですと理解できますが、展示メーカーの幹部と思われる垢抜けない工員風のおじさん二人が所在無げに立っていましたが、頑張れと声をかけたくなりました。



処で前回もそうだったのか分かりませんが入口にどの館もカメラ撮影禁止のマークがはってあるのが気になりました。そうしてみるとほとんどの来場者はカメラを構えていません。従って今回は2号館ではあまりのスケール故カメラを構える人が多かったので一緒に撮影が出来たことと、前述の中国製大型機は横から何とか撮影した次第です。

従って前回では報告をしていない、JIMITF会場やIMTS会場とはひと味違ったEMO展示館の特色をレポートしたいと思います。まず第一に気づくことはどの展示館にもちゃんとしたレストランがはいっていることです。もちろんファーストフード店もあ

りますが、ドイツ料理店ありイタリー料理店ありと多彩で昼時でもそれほど混んでおらず落ち着いて料理を楽しめます。



また3号館の横には3000人を収容出来る大きなビアレストランがあり、1リッター入りビールジョッキを10個抱えてサーブする姿はおなじみの光景で、例のドイツ音楽隊の演奏にビールの杯が進むこととなります。

もう一つの特徴は会場の緑豊かな景色でありベンチに座って景色を眺めていると疲れが癒されます。





最後に宿泊先のことですが、ハノーバー市内のホテルのキャパシティが不足していることから、見本市価格は異常な高さになっていることです。そんなことから高速列車で約1時間の所にブレーメン市がありますが、前回よりこの中央駅前にあるホテルに宿泊しましたが気に入って今回も泊まりましたがお勧めです。ハノーバーでは普通のホテルで1泊40,000円~50,000円しますが、ブレーメン駅前四星クラスホテルでも1泊13,000円位で宿泊できます。歩いて10分程で旧市街があり歴史を感じ目を楽しませてくれます。

(専務理事 宇佐美 浩)





リレー随筆



(株)滝澤鉄工所
名古屋営業所所長
坪井一光

みなさん、はじめまして(株)滝澤鉄工所の坪井です。山下機械(株) 下平部長様からのリレーという事なので誠に恐縮しております。尾張の主とか書いていただきましたが、当社は営業の転勤が非常に少なく、ただ長く居ついているだけです。

人様に読んで頂く様な文章は、過去にも書いた事が無いので非常にづらい思いをしながら、何を書こうかとあれやこれやと思索していたところ、イチローが日米通算4000本安打を達成したとのニュースが入ってきました。

インタビューでは、試合を中断してまで祝ってくれているチームメイトやファンに対し、記録が特別な瞬間を作るのではなく、自分以外の人が特別な時間を作ってくれるのだなあとと思った。とはイチローらしい素晴らしい感謝の言葉でした。打率的には4000本のヒットを打つには8000回以上悔しい思いをしていて、それと向き合ってきた事は誇れると、また3999本目が有ったからこそその結果であって、どのヒットも自分にとっては非常に大事なヒットであると言っていました。終始驕る事無く非常に謙虚なインタビューでした。

一つひとつのコツコツ努力の積み重ねの結果がこの様な大偉業達成に繋がっていると痛感し、改めて地道に努力する事の尊さを認識させられました。努力が全て報われるわけではなく実際には報われない方が多いとは思いますが、偉人と云われている人たちのことを思い出してみると、殆どの方が努力の塊の様な人たちがばかりだった様に思います。天才と呼ばれる人たちが鋭い特別な感性と、努力によって偉人になっていくように思えました。

自分の過去を振り返ってみると、努力とかコツコツとかの言葉が全く無縁の人生を過ごして来たものだとつくづく情けなく思っている次第です。入社当時の動機にしても、ただ自宅から近い事だけで他の事は全く頭に無く、恩師にちょっと後押しをされた為に入社してしまいました。旋盤がどの様な機械かも分からず入社してしまいましたが、もう既に32年も働かせていただき会社には大変感謝しています。

今時の若い人を見ていて思うのですが、私が30年前に5年、10年とかけて覚えた事を今の若い人は2～3年で覚え、それに加えて新しい技術を体得していかなければいけない中で皆それなりに技術を身に付けて10年も経てば一流の営業マンや技術者に育っています。若い人の考え方は今一つ理解できないところもありますが、革新的な事や物事のスピード感への敏感な対応力はたいしたもの、IT時代に生まれ育ち青春を送っている人たちの特性かも知れませんが、彼らなりにちゃんと努力をしているんだなあと感じています。その長所を生かし、将来の工作機械業界を引っ張っていただきたいと思います。私も遅まきながら多少の努力はしてみようかなと思っています。取り敢えずは下手なゴルフの練習とかで。

次回は、株式会社 山善機械事業部 中部営業部 部長 上大迫 顕基 様をお願いしたいと思います。モーヤんの熱い血を受け継いだ山善マンのひとりです。

分かりやすい話題の技術

Intelligible Recent Technics ★

No.135

時代の変化に対応する複合加工機



中村留精密工業(株)
名古屋営業所所長

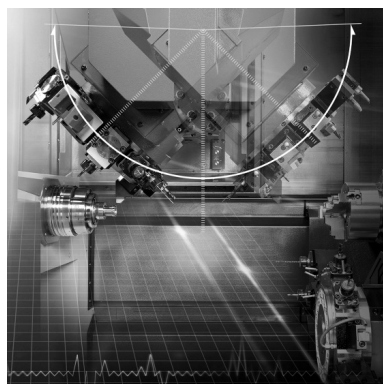
大矢場 浩史

当社は、工作機械業界では「複合加工機のトップランナー」として革新的な技術をもとに徹底吟味した、新製品を毎年発表し提供しています。多種多様な要求に対応するには、機械造りの中での基本である高い機械剛性をいかに保つかが重要となり航空機産業の高精度な部品、難削材の加工からエネルギー関係、医療関係など幅広い分野においてその威力を発揮する。今回新製品として巡回B軸搭載の複合加工機「NTJ-100」をご紹介します。

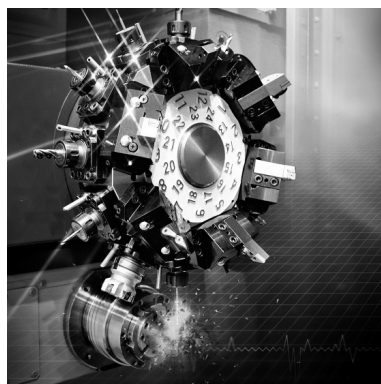
新製品 NTJ-100 タレット巡回型複合加工機

NTJ-100は、国内で唯一のタレット巡回型複合加工機となります。従来のSuper NTJを基本として小型かつ高機能、高速に部品加工が行えるように進化されました。

対抗主軸構造をベースに上側に巡回タレットを搭載（12stミーリング軸搭載，最高回転数6000min⁻¹）ATC付複合加工機のメリットである、工具本数を確保する為に、新たな技術として上タレット12角タレット構造で最大の24本+6本の合計30本の工具が上タレットに搭載可能で、下タレットの12角、最大24本の搭載と合わせると最大で54本の工具を搭載可能となり、ATC複合加工機に匹敵する工具本数を搭載する事が可能です。



上刃物台に巡回角度182°のB軸搭載

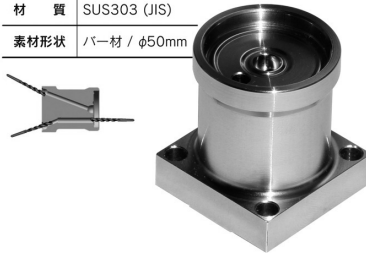


24本+24本+6本 = 54本

更に、NTJ-100のもう一つのポイントとして、リードタイムの短縮が上げられます。

リードタイム短縮の大きなポイントとしては、『ATCタイムの削減』です。通常マシニング、ATC 複合加工機では工具主軸の工具交換を実施する際に10秒程度のアイドルタイム（非切削時間）がかかりますが、タレットタイプでありますので1/10以下の1秒以下の工具交換が可能です。更に下タレットに標準でY軸搭載していますので、複合加工の効率化も図ることが可能となります。

加工時間	8分2秒
材 質	SUS303 (JIS)
素材形状	棒材 / φ50mm



複合加工ワーク例



上下刃物台にY軸搭載

NTJ-100には、操作性を大幅に改善した新操作システム NT-IPS (NAKAMURA-TOME INTELLIGENT PRODUCTION SYSTEM) を搭載。

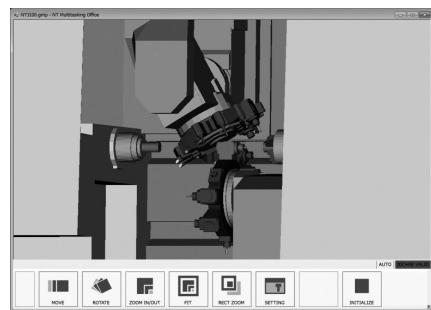
19インチのカラー液晶タッチパネル搭載でGUI (Graphical User Interface) を進化させ見やすい、使いやすい、分かりやすい、直観的操作が可能となります。

三次元干渉チェック機能 (NT コリジョンガード) とエアバック機能を標準搭載し、2つの安全機能デュアルセーフティーとなっており、安全技術で機械を護ります。

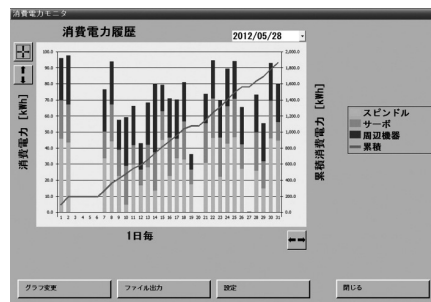
更に、省エネルギーとなるよう各種省エネルギー機能をNT-IPSに標準搭載しています。



NT-IPS 19インチ 操作パネル



3D干渉チェック機能



消費電力履歴表示

営業環境の変化



(株)不二
取締役第二営業部部長
古川 芳 則

今回、日工販事務局より以前「工作機械と私」のコーナーに寄稿した人を対象に、その後の自分を振り返り、改めて経験談等を紹介して欲しいとのご依頼を頂きました。私が以前寄稿したのが2001年ですのでその後を振り返り「営業環境の変化」に付いて書かせて頂きます。

この12年を振り返れば、世界的には数々の事件が起こりました。2001年の同時多発テロから始まりサブプライムローンの問題、リーマンショック、欧州の経済危機の深刻化さらには大きなダメージを受けた2011年の東日本大震災は未だ記憶に新しいところです。特に2008年のリーマンショックは日本の工作機械業界にも深刻な影響を与え2009年の工作機械の受注は前年の1/3にまで落ち込む状況となり業界全体が大変苦慮した時期だったと思います。一方こんな時代の流れの中、自動車やオートバイ産業は飛躍的に海外展開の速度を速めました。我々のお客様もアメリカや東南アジア、中国に生産の主体をシフトされ、私たちが受注する工作機械の納入先も海外工場向けが大半を占めてきています。

ここ十年の仕事内容をあらためて振り返った場合、この海外対応が私にとっても大きな変化のひとつだったと思います。以前は出張ベースで海外のお客様をサポートしていましたが会社も2003年から海外に現地法人を設立し、現在では5カ国6拠点に事務所の数も増えて来ています。もちろん現地の駐在社員やローカルスタッフだけの対応ではなく国内から出張ベースで応援に行く頻度も以前に比べてかなり多くなっています。海外で仕事をする場合、言語はもちろん商習慣、文化、風習の違いから思うようにこちらの意図が伝わらず設備の立上げ等は日本国内とは比較にならないほど時間が掛かる事もあり日本の常識で海外の仕事を比べてはいけないことも勉強しました。

また最近では以前と比較してお客様側の要求レベルも上がり、より高度な機能を求められる仕事も増えて来ている様にも感じます。特に現地駐在者は日本国内以上に多様なスキルが必要となり、加えて日本とは違う生活環境の中、大変努力しているのが良く解かります。我々の仕事の基本は現場レベルでお客様と一緒に生産効率を上げてゆく提案営業です。この姿勢は海外でも国内でも変わりません。いかにボーダレスで提案営業を実践して行ける仕組みを作れるかが今後の重要なポイントになって来るように思います。

時代の流れはどんどん変わりそのスピードは益々速くなって来ています。お客様の変化とともに工作機械も時代の要求に応え高精度化、複合化の度合いを増し、さらに製造やサービス部門もグローバル化しています。工作機械を販売する我々自身も時代や環境の変化に対しどのように対応して行くかを問われる時代になって来ています。ダーウィンの進化論ではないですが変化に対応したものが生き残る時代なのかもしれません。

2001年・日工販ニュースVol.13 No.5より

工作機械と私



(株)不二
第二営業部 リーダー

古川 芳 則

4月に入り多くの会社では新人が入社し、今までとは違う環境の中で、希望と不安を胸に新しい生活を送っている時期だと思えます。真新しいユニフォームに身を包み、緊張した面持ちで仕事をしている姿を見てると自分が会社に入った頃のことが思い出されます。私自身入社した時は、会社の業務内容や取扱商品については殆ど知識がありませんでした。機械や工具の呼び方さえ判らないまま、ひたすら先輩の後についてお客様の言われたことを必死になってメモを取っていたことが思い出されます。毎日が緊張の連続で、商品を売り込むことより人と会って話をする難しさを痛感した時期だったと思えます。私が工作機械を専門に販売するようになって10年が経ちました。それ以前も切削工具や搬送装置の販売に従事していましたので、それほど違和感なく工作機械の販売へ移行することができました。それよりもむしろ、刃具から機械までトータル的に紹介できるメリットの大きさを痛感したように思います。そして、工作機械の販売を通して様々なドラマを体験させてもらいました。納期が間に合わず毎朝会社へ出勤する前にメーカーへ出向き、状況をお客様に報告したことや、徹夜でお客様と立合いを行ったことなど色々なことが思い出されます。今振り返ってみますと、問題なく納まった機械よりも苦勞して納入した機械ほど良く覚えています。よく「出来の悪い子供ほどかわいい」と言いますが、今でもお客様の工場で、当時苦勞して納入した機械に出会うと自然にそこで足が止まります。

私が工作機械に専門に携わるようになったこの10年余りの間に、世の中の流れは大きく変わってきたように思います。以前のように生産が需要を生む時代は終わり、我々の取引先においても必要最小限の設備投資でいかに生産性を上げるかについて真剣に取り組んでおり、その視野は既に海外まで及んでいます。また、我々の環境もこのようなユーザーの海外進出やインターネット、メール等の情報通信技術の発展に伴い大きく変わってきました。我々商社としての機能もインターネットやメールに置き換えられる仕事をしていただけでは取り残される時代になっています。この変革の時代に生き残るためには新たな付加価値を見つけ出し、それをいかにユーザーに提案しメーカーにフィードバックしていくかが益々重要な仕事の一つになっていくように思います。最近、IT革命という文字が氾濫しています。確かに高速ネットワークインフラや電子商取引等により、多様で効率的な経済構造の変革が推進されていくのかもしれませんが、しかし、こんな時代だからこそ我々は営業の基本である人と人とのコミュニケーションをより大切にしていかなければならないと思います。人とのつながりや実際に足を運んで生産現場を歩くことなどから、客先の利益に直結した提案が生まれてくるのではないのでしょうか。我々は製造業ではありませんから革新的な機械を造り出すことはできませんが、その分知恵を使って価値を生み出すことができるのではないかと考えています。私個人としても、ものづくりの原点である工作機械業界に携わる一員としてのプライドを持ち、今後更に多様化、変貌する時代のニーズに常に対応できるように、知識ばかりでなく人間的魅力を含めた資質の向上を目指していきたいと思っています。そして将来は商品プラス「感動」を売る営業員に成長できるよう研鑽を重ねていきたいと思っています。

「永遠の0」

百田尚樹 著



三菱商事テクノス(株)

設備機械部課長

鍋島 智弘

私はこれまでベストセラーと呼ばれる本を好んで読む方ではありませんでした。

2013年本屋大賞に選ばれた“海賊とよばれた男”との出会いによりその思いは覆されました。主人公の生き様には思わず“そうありたい”と共感させられました。今回は“海賊とよばれた男”の著者 百田尚樹氏のデビュー作品である“永遠の0”を推薦させていただきます。主人公の宮部久蔵は第二次世界大戦の帝国海軍パイロットでありながら、一般的に想像されるパイロットのイメージとは大きく異なります。彼は戦時中“死にたくない”と公言し続けます。それほどまでに命を大切にしたい男が何故、特攻隊として命を落とす事になったのか。フィクションではありますが、その境遇を生きた主人公の心の葛藤は想像を絶します。同時にその時代の矛盾を強く感じました。本書を拝読し、数多くの勇敢な日本の若者が命を落とした戦争について今一度、深く考えさせられました。

本書でテーマとなっている、神風特攻隊については、現在、様々な情報が公開されています。特攻隊で命を落とした若者はすべて志願兵であったという記録も残っているそうです。しかしながら、その遺言や発言が本心であったか否かについては、遺言や書物から判断できないと私も思います。特殊な時代背景と軍隊という閉鎖的な環境の中では“生きたい”という当たり前の感情すら表現する事ができない世界がそこに有ったという事が本書では語られています。

主人公宮部久蔵は“妻と娘に会うまでは絶対に死ねない”と言い続けています。現代の日常社会では当たり前の発言です。しかしながら、戦争末期、敗色が濃厚となる厳しい戦いの中で、同僚、教え子が次々と戦死していく。そして自分だけが取り残されていく。戦時中、私が同じ境遇だったら…。正直、想像ができません。

戦後68年が経過し、戦争の記憶が風化していると言われていています。私は現在39歳です。出身が広島県という事もあり、小学校の授業で被ばく体験者のお話を聞いた事があります。また、祖父より戦争の話を書く事もできました。私は戦争の悲劇は二度と繰り返してはならない、と強く思います。戦争の風化とは私達大人がその時代に関心を持たなくなる事が原因と感じます。大人が関心を持たない状況では子供達に正しい歴史の事実を教える事は難しいのではないかと危惧します。“戦争で日本国の為に命を落とした方々が今の日本を見たらどう感じるでしょうか”という例え話をよく耳にします。日本の為に戦い、命を落とされた方々に敬意を払い、感謝の気持ちを忘れず今を一生懸命生きる事が私達の使命であると考えます。

“永遠の0”は戦争について今一度、深く考えさせられる作品です。2013年12月には映画公開も予定されています。20代、30代の若手社員の皆様には是非とも本書を読んで頂きたいと思います。自分なりに日本と戦争について考えてみてはいかがでしょうか？

また、本書では工作機械に関する話題も登場します。零戦が当時世界一の戦闘機だった事は有名ですが、その発動機(エンジン)を加工している工作機械はアメリカ製だったという事です。その時点でやがてはアメ

工作機械と私



近畿総合リース(株)
本店営業部サブマネージャー
横谷 浩昌

私がリースの業務を通じて工作機械の業界に携わるようになったのは、2005年頃からです。それまで商業設備や産業機械しか扱ったことがなかったため、メーカーや機械の種類などについて何も知識がなく苦労したことを覚えています。

どう加工ができ、何のために使用する設備なのかなど、基本的なことから教えていただいたお客様や商社・メーカーの方々には今でも感謝の思いでいっぱいです。

翌年の2006年1月に弊社の東大阪支店が開設し、そちらへ配属となって以降は工作機械をより多く扱うこととなりました。お客様や現場の方々のお話を聞かせていただく毎に、見積一つ提出するにも使用する設備、工具などを考え、どういう段取りでどのくらいの速度で加工するので単価がどれくらいというような判断を都度行って日々作業されているということに感心し、奥の深さを実感した記憶があります。その後2007年にリース会社では珍しいのですが、工作機械メーカーへの研修に参加し、機械を製造する現場に立ち合わせていただきました。作業着で工場に入らせていただいたのですが、足手まといでしかない私達に対して機械の組立作業を行なっている方々が丁寧に作業内容などを説明してくださいました。そういうことを経て、少しずつ機械の知識を取得するとともに、一つ一つが丁寧に製造されていること、さらに販売される方々、購入されるお客様の気持ちも全て考えながら日々営業しなければならないのだなと痛切に感じることができました。

2005年当時からリーマンショックの影響を受ける2009年まで、工作機械業界は年間1兆円を大きく超える受注を続けていました。設備需要が旺盛で商談の引合を多数いただけたことから、同業他社との競争に揉まれながら多くのお客様と接することで業界や設備のことなど実務を通じて多く学べた時期であったと思います。

現在は海外シフトなどで国内向け工作機械市場においては厳しい環境下にあり、さらに設備を購入されるお客様のニーズが多様化しており、資金調達方法も多種多様となっております。しかし今後も弊社の経営理念である「お客様との共存共栄」がはかれるよう、お客様の要望や、状況に応じた提案を行い、弊社と契約してよかったと思っていただけるよう、日々精進していきたいと思っております。

アメリカが零戦を上回る性能の戦闘機を造り出す事は想定でき、歴史上もそうなっています。マザーマシンがいかに重要であるかわかります。

現在、私達が対面している工作機械ビジネスは自動車業界を中心に海外向け売上比率が上昇し、ステージは世界各地に広がっています。世界各地の最前線でビジネスマンとして戦う時、68年前の戦争の実情を理解した上で、日本人として誇りを持ち、世界の様々な国々の方と対話する事がビジネスを広げるスタートであると私は考えます。



平成25年度 SE 講座実施報告

第21期「基礎講座」は例年通り営業経験3年未満の方々を対象にして日本工業大学で開催されました。今年は多数のお申し込みをいただき、2回の開催実施となりました。

会員の皆様方へは心よりお礼を申し上げます。

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

開催日：第1回 6月27日(木)～28日(土)

受講生 43名

第2回 7月4日(木)～6日(土)

受講生 47名

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

6月29日(土)は進修館(宮代町)、但し講義のみ。

カリキュラム

第1日：工作機械の概要、業界の現状を受講後、工業技術博物館で動態展示工作機械類等を見学。その後機械工作センターで現在のNC旋盤、マシニングセンタ、放電加工機、5軸複合加工機等を見学。更に立形マシニングセンタによる加工実演を見学。

第2日：午前中、工作機械の要素、切削理論、加工物材料を受講。午後は実習講師のもと、旋盤、フライス盤、ボール盤、測定、キサゲ・ヤスリ仕上げ作業の5工程の実習。

第3日：午前中はプレス加工とプレス機械の基礎を受講。午後は生産材設備販売担当の心得と仕事。引き続き特別講座(工作機械業界の変遷と現状、一般常識問題)を受講。

(第1回は、第2日・第3日の午後の講義、実習は2グループに分かれて交互に実施。)



実習前レクチャー



工業技術博物館見学

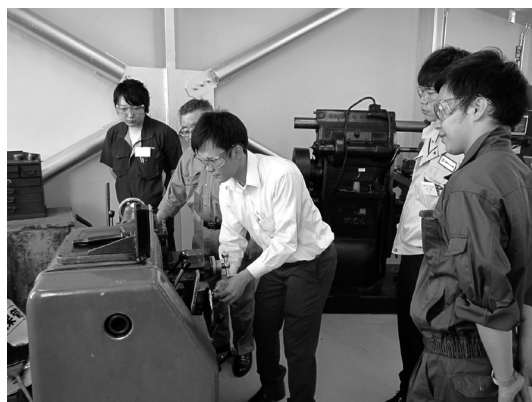
日本工業大学のご協力を得て実機による実習を体験され、工作機械の理解と親しみをかなり深められたと思います。受講生各位には会社へ戻られて今後それぞれの分野で活躍されますとともに近い将来日工販SE資格の取得に挑戦されることを切に希望いたします。

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

ありがとうございました。



フライス盤実習



旋盤実習



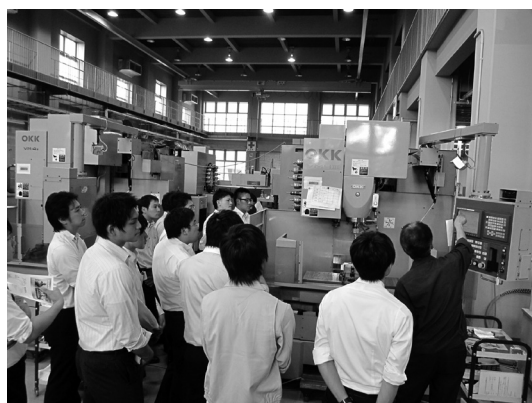
測定



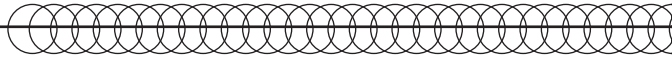
きさげ仕上げ実習



ボール盤実習



マシニングセンタによる加工実演



平成25年度SE講座・更新研修講師打ち合わせ会

日 時：平成25年7月16日(金) 15:00~16:30

場 所：機械工具会館 3階会議室

講師出席者：SE講座講師6名、更新研修講師2名 事務局：1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。

【議 題】

1) 25年度講座集合教育日程・開催場所の報告

SE講座：10月10日・11日 (東 京) 機械工具会館
10月12日 (東 京) 専売ビル
10月17日~19日 (名古屋) ヤマザキマザックアートプラザオフィス4F
10月24日~26日 (大 阪) 新梅田研修センター
更新研修：11月8日~9日 (東 京) 機械工具会館
11月15日~16日 (名古屋) ヤマザキマザックアートプラザオフィス

2) 24年度SE講座・更新研修総括

SE講座は実績113名で正会員が69%、メーカー9%、リース9%、会員外13%。
更新研修は実績97名。

3) 24年度講座アンケート報告

アンケート結果は受講者のレベルが違うので、参考としていただいた。
リース会社からの受講生は難しいとのコメントが多かった。

4) 25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31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3時限目の「特殊加工 放電・レーザ・電子ビーム」と2日目4時限目の「図面・加工法・切削理論」が入れ替わる。

講義中の休憩を求める声があるが、講義との間に15分間の休憩を設けてあるので、全講座90分休憩無しとした。

5) 25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、改訂がある場合は、8月末までをお願いした。

6) ホテル予約先について

ホテル予約先について確認した。



日工販SE合格者 第194回発表



2013年7・8・9月の合格者21名です

2013年7月の合格者8名

認定No.	会社名	合格者名	認定No.	会社名	合格者名
13-22-2810	丸紅マシンツールズ(株)	香林 宏樹	13-22-2814	(株) 山 善	豊川 猶勝
13-22-2811	三井物産マシンテック(株)	篠原 哲平	13-22-2815	オークマ(株)	竹下 英則
13-22-2812	(株) 東 陽	山田 貴広	13-22-2816	オークマ(株)	桐山 泰士
13-22-2813	(株) 東 陽	佐藤 浩崇	13-22-2817	マザックニシカワ(株)	勝田 裕貴

2013年8月の合格者5名

認定No.	会社名	合格者名	認定No.	会社名	合格者名
13-21-2821	宮脇機械プラント(株)	小谷 晋也	13-22-2820	(株) 東 陽	岩井 真也
13-22-2818	三井物産マシンテック(株)	池田 亘輔	13-22-2822	三菱電機(株)	上田 直人
13-22-2819	ユアサ商事(株)	黒川 和也			

2013年9月の合格者8名

認定No.	会社名	合格者名	認定No.	会社名	合格者名
13-21-2823	三菱商事テクノス(株)	鍋島 智弘	13-22-2827	伊藤忠マシンテクノス(株)	堀江 寛興
13-21-2824	ユアサ商事(株)	田中 広樹	13-22-2828	ユアサ商事(株)	森原 大輝
13-21-2825	三栄商事(株)	戸田 忠俊	13-22-2829	(株) 東 陽	山本斗紀雄
13-21-2826	(株) 山 善	范 維	13-22-2830	宮脇機械プラント(株)	栗林 晃史



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自動車産業分野に関する第2回「提案営業力&技術提案力向上研修会」を前期2日間、後期2日間で開催となりました。研修の目的としては、自動関連産業の動向を把握し、新興国における現地生産化の進展等の変化に対応でき、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：提案営業力向上を目指す

工作機械販売業界のグローバルな動向、次世代自動車の技術動向、タイ・インドネシアの投資環境（自動車産業を中心）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26日(木) 10:00~18:40

第2回 9月27日(金) 10:00~18:30

2) 後期：技術提案力向上を目指す

ユーザーの生産現場から見た効果的なものづくり、次世代自動車部品の革新的技術を学び、技術提案戦略立案検討の機会を提供。

第3回 10月31日(木) 10:00~18:40

第4回 11月1日(金) 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26日(木)、27日(金)の2日間にわたって開催され、正会員からの37名の受講者は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があり課題解決・営業戦略に磨きをかけました。

実施された研修会は次頁の通りです。

前期：第1回 9月26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 池浦捷行
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 工作機械販売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 次世代自動車の技術動向と今後の自動車産業	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
12:30~13:30	60	昼 食	
13:30~14:40	70	③ タイの投資環境—自動車産業を中心に	日本貿易振興機構(ジェトロ) 海外調査部アジア太平洋州課 課長 若松 勇
14:40~14:50	10	休 憩	
14:50~16:00	70	④ インドネシアの投資環境—自動車産業を中心に	日本貿易振興機構(ジェトロ) 海外調査部アジア太平洋州課 塚田 学
16:00~16:10	10	休 憩	
16:10~18:40	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

前期：第2回 9月27日(金)

時 間	(分)	講義名	講師(敬称略)
10:00~11:10	70	⑤ メキシコの投資環境—自動車産業を中心に	日本貿易振興機構(ジェトロ) 海外調査部中南米課 中畑貴雄
11:10~11:20	10	休 憩	
11:20~12:30	70	⑥ 自動車メーカーの海外展開活発な中での 自動車部品の技術ニーズ	日本立地センター客員研究員、 元愛知機械工業 仁木信昌
12:30~13:30	60	昼 食	
13:30~14:40	70	⑦ 自動車部品サプライヤの技術開発と グローバル展開戦略	ヒルタ工業 代表取締役会長 儘田眞三
14:40~14:50	10	休 憩	
14:50~16:00	70	⑧ 次世代自動車産業参入経営と 海外展開戦略	多摩川精機 代表取締役社長 萩本範文
16:00~16:10	10	休 憩	
16:10~16:30	20	情報提供： ジェトロの中堅・中小企業の海外進出サポートに ついて	日本貿易振興機構(ジェトロ) 人材開発支援課長 吉川博史
16:30~17:00	30	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
17:00~18:30	90	グループ別プレゼンと講師からの講評	講師： ヒルタ工業 代表取締役会長 儘田眞三 多摩川精機 代表取締役社長 萩本範文 日本立地センター客員研究員、 元愛知機械工業 仁木信昌 日工販 専務理事 宇佐美 浩 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

ひとくち 豆知識

研削砥石

研削砥石は3要素(砥粒・結合剤・気孔)、5因子(砥粒の種類、粒度、結合度、組織、結合剤)から成り立っています。研削砥石の構造を理解するには、お菓子の「おこし」を思い浮かべるとよくわかります。「おこし」は、炒った穀物を水飴でつなぎ、焼いたお菓子です。

■ 研削砥石の3要素

- ① 砥粒(切れ刃…穀物)
- ② 結合剤(切れ刃の保持…水飴)
- ③ 気孔(切りくずの排出…空間)

砥粒はバイトやフライスの切刃と同じように、工作物を削る切刃であり、結合剤は切刃を保持するホルダです。また、気孔は、切りくずを排出するチップポケットの働きをします。この3要素で構成された砥石は、バイトに比較して次のような長所があります。

- ① 切刃である砥粒が非常に硬いため、普通の刃物では切削困難な超硬合金や合金鋼なども容易に削ることができる。
- ② 切りくずがきわめて小さいため、仕上面がなめらかで加工寸法精度がよい(ひとつひとつの切刃は小さく、切りくずは極めて小さい)
- ③ 砥石修正条件の変更により切刃の状態を変えることができ、比較的簡単に仕上面の状態を調整できる。
- ④ 研削速度が速く、切刃に自生作用があるため、加工能率がよい(研削といしの周速度は切削工具に比べて高速)

短所としては以下の2点があげられます。

- ① バイトやフライスの切刃の場合、切刃と切りくずとの間の角度である「すくい角」は通常90度を超えず、プラスだが、砥石は砥粒と切りくずの間は90度を超え、マイナスとなる。これにより加工抵抗が大きく摩擦熱が発生しやすいため、焼け、割れの原因になる(研削液で十分に冷却する必要がある)
- ② 加工抵抗が大きいので、高い機械剛性と高い機械馬力が必要。
- ③ 高速回転体である研削といしを使用する(高速回転のため、万が一破壊した場合に重大な災害を引き起こす可能性がある)

第245回 定例理事会

日 時：7月10日(水) 12:30～15:30

場 所：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22名(代理出席3名、有効議決権
22名)、監事2名、事務局1名

会長挨拶：

先月総会では、私が会長として、副会長に富田副会長、宮脇副会長が再任され、そして新たに副会長として池浦理事が新任され本日より新しい理事会体制でのスタートですのでよろしくお願致します。

[報告事項]

1) 平成25年度委員会体制

6月5日開催の総会前に行われた新理事打合せ時に確認・推薦された委員による各委員会新体制について報告があった。

2) 流通動態調査平成25年5月結果

会員より報告があった受注推移は日工会発表とほぼ同じ推移を示している。

3) 委員会報告

①総務委員会：

総務委員長に代って専務理事より報告。6月5日に開催された総会の出席正会員は38社、43名、議決権行使者は38名、有効な委任状提出が20社という事で合計58社ということなり総会は成立し三議案すべて承認された。講演会は元NHKアナウンサーの杉山氏にお願いし、今までで一番多い129名

の参加者があり1時間45分にわたる熱弁があった。懇親パーティには165名の参加があった。

②中部地区正副懇談会：

高田委員長より報告。6月19日に開催。平成25年度行事予定の協議と意見交換を行うため正副懇談会を開催した。予定では今年も懇親ゴルフを開催することにし、10月には製品勉強会を開催予定。内容については、今年はメカトロテックジャパンが名古屋で開催されるので出展機の勉強会となる。また2月ごろにはレーザー、3Dの勉強会開催を検討。11月の見学会は豊橋地区を予定。12月5日の忘年懇親会の講師は現在検討中。2月には営業の責任者に集まっていたき情報交換会開催を予定。当日の意見交換会では各社先期は10%～20%のプラスだったというところが多かった。海外案件が増えており人材の教育、確保に苦労しているというところがあった。補助金の関係では申請し最終段階にきているとのことですが書類の書き方が非常に面倒で金額の小さな案件はあきらめるという話も出ており書類手続きの改善を求める声がある。

③西部地区正副懇談会：

赤澤委員長より報告。6月24日に開催。今年度の行事予定全てを決定。10月3日センチリー三木ゴルフクラブにて懇親ゴルフ会、10月23日に中堅若手研修会を専務理事が講師にて開催。11月12日の製品研修会開催予定でメーカーについては未定。12月4日の忘年懇親会での講演会講師は三井精機工業(株)阿部相談役にお願いしている。平成

26年1月23日に恒例の新春時局講演会を元三和総研の松下先生に講演をお願いしている。3月12日に正会員、賛助会員が集まり情報交換会&懇親会を開催予定。

④東部地区委員会：

角田委員長より報告。7月2日に開催。東部地区委員として新メンバーも加わり平成25年度行事の協議した。8月28日に東部地区委員会に続いて情報交換会&懇親会を開催予定。9月3日に製品研修会開催予定。日程は未定だが再度豊橋地区見学を考えている。12月6日の忘年懇親会の講演会では従来の硬い話ではなく軟らかい話をしてもらう講師を講師料をアップして探す。2月7日に中堅若手研修会には前会長の長久保氏に体験談を交えて講義をお願いする予定。

⑤調査広報委員会：

田尻委員長より報告。7月1日に開催。今年度より丹波理事が副委員長として委員会に参加。日工販ニュース発行は今年度5回の発行であることを再確認。現在年5回の発行のため

動態調査結果がタイムリーに掲載出来ないため課題として検討中。

⑥教育委員会：

教育委員長に代わって専務理事より報告。基礎講座が終了。93名の受講申込があったが仕事の都合などの理由により3名が不参加となり90名の受講となった。昨年度と比較するとリース賛助会員からと一般からの受講者が増加している。尚一般とは会員ではない工作機械販売会社で受講常連の会社がある。

4) 理事会懇親ゴルフ

第2回目は来年3月5日(水)大阪にて理事会そして懇親会の翌日3月6日(木)に開催予定。

5) 提案営業力&技術提案力向上研修会

(株)ヨロズ以外は講師陣が決定し前期・後期のプログラムを発表。今回は自動車関連産業の海外進出に的を絞る各自動車メーカー、第1次、2次下請けメーカーからの講師陣、そして市場研究のためJETROより講師陣という構成で8月初旬募集要項の配布予定。

第245回 定例理事会

日 時：9月11日(水) 12:30～15:30

場 所：大阪産業創造館 6階会議室

出席者：上田会長、副会長2名、専務理事

理事23名(代理出席4名)、事務局1名

会長挨拶：

念願の2020年オリンピックも東京に決定しましたし元気の良い風が吹きだしていますが、工作機

械業界にとってはもうひとつはっきりとしない状況です。それでは理事会を開催します。

【付議事項】

メーカー賛助会員入会の件：

消火装置を主製品とする(株)初田製作所(本社：大阪府枚方市)より入会申請があった。これまでも工作機械メーカーに消火装置を供給しており工

作機械業界とより関係を深めたいとの理由で入会を希望。審議の結果入会は承認された。

[報告事項]

1) 年間売上に基づく平成25年10月以降の正会員月額会費：

2年に一度工作機械関連売上高によって会費を見直すことになっており、今年の10月1日より見直し後の月額会費となる。そのため本年7月に売上高調査を実施した結果、売上高によって3段階になっている月額会費は正会員71社中現行会費継続が61社、会費減額が1社、会費増額が9社となった。

2) 流通動態調査平成25年7月結果

昨日日工会発表の8月受注速報では内需が伸びているが、流通動態調査7月の工作機械受注額237億円は6月比10%の上昇で、日工会発表内需の2.2%上昇より伸びが大きく漸く国内も良くなってきたのではないと思われる。

3) 委員会報告

①東部地区委員会：

角田委員長より報告。8月28日に開催。本年度事業活動予定をすべて決定。

②東部地区情報交換会：

角田委員長より報告。8月28日に開催。正会員14社17名、メーカー賛助会員17社18名、リース賛助会員3社5名 計40名の参加。2時間ほど各社の報告後同じ会場でケータリングにて懇親会を開催。報告では全体的にはあまり良い状況ではないが1社だけ絶好調との発言があったのが印象的。懇親会は大いに盛り上がり今年度もう一回との声が多く3月に開催予定。

③東部地区製品研修会：

角田委員長より報告。9月3日開催。正会員20社46名、リース賛助会員4社4名、総計24社50名。参加メーカーは(株)牧野フライス製作所、(株)森精機製作所、(株)ジェイテクト、オークマ(株)、中村留精密工業の5社。

第115回 調査広報委員会

日 時：7月1日(月) 16:30~17:00

場 所：機械工具会館3階

出席者：田尻委員長、丹波副委員長、委員6名、事務局2名

委員長挨拶：

新しく副委員長として丹波副委員長の紹介と、調査広報委員会として情報発信を行い会員皆様のお役に立てるよう活動を行っていきたい。

【議 事】

1) 新体制について

委員長より新体制の報告があり、委員長、副委員長、委員の自己紹介が行われた。

2) 日工販ニュース編集について

リレー随筆：

国内の東部→中部とリレーしているが、地域を越えると途絶えることもあり国内であれば良いことになる。

ひとくち豆知識：

次回(10月発行)寄稿は(株)豊通マシナリー

編集後記：

一部を調査広報委員にて寄稿いただき、次回(10月発行)は稲垣委員、関委員。

流通動態調査2(四半期状況)：

各社に1月、4月、7月、10月調査を行い直近の日工販ニュース掲載としているが、掲載が遅くなる月もあり事務局で調査月について検討を行う。

東部地区委員会

日 時：7月2日(火) 12:30~14:00

場 所：機械工具会館3階 第二会議室

出席者：委員長、副委員長2名、委員3名、事務局2名

依頼先は、オークマ(株)、(株)牧野フライス製作所、(株)森精機製作所、ヤマザキマザック(株)、そして中村留精密工業(株)、中村留精密工業(株)が参加できない場合は(株)ジェイテクト。

打合せ結果：

それぞれの事業等具体内容について検討の結果、下記の通り決定した。

1) 東部地区委員会

8月28日(水) 機械工具会館3階会議室

2) 情報交換会

8月28日(水) 機械工具会館6階ホール
東部地区正会員・メーカー賛助会員・リース賛助会員の出席を得て開催。

3) 懇親会

8月28日(水) 機械工具会館6階ホール

4) 製品研修会

9月3日(火) 機械工具会館6階ホール
EMO2013への出展機に対する製品説明会。

5) 忘年懇親会・講演会

12月6日(金) 八重洲富士屋ホテルにて開催。
講演会の講師は肩のこらない話しをしてもらう有名人を検討。

6) 工場見学会

11月6日(水)もしくは11月27日(水)を予定。
見学先候補として、好評であった西島(株)を午前再度訪問、午後についてはオーエスジー(株)を見学予定。

7) 若手研修会

平成26年2月7日(金) 機械工具会館6階ホール
講師は前会長長久保氏に依頼予定。
懇親会を実施予定。

東部地区委員会

日 時：8月28日(水) 13:30~14:30

場 所：機械工具会館 6階ホール

出席者：委員長、副委員長2名、委員3名、
事務局2名

今期の活動内容について決定しているものについては内容の確認を行い、検討事項について下記の通り取り決めを行った。

1) 既に日程が決定している行事

- 8月28日(水)「情報交換会」
35社を予定、1社5分のお話をいただく
- 9月3日(火)「製品研修会」
現在43名(去年は50名)
製品説明は5社だが、もう1社何とか入れたい。協力をお願いする。
- 11月20日(水)「工場見学会」
場 所：西島(株)、オーエスジー(株)

オーエスジー(株)は山下会長(山下機械(株))からご支援をいただいた。

- 12月6日(金)「忘年会・懇親会」
場 所：八重洲富士屋ホテル(26年3月で営業終了となる)
講 師：遺言コンサルタント 佐山和弘氏
来年度会場についてはメンバーで相談し年末までに決定する。
- 26年2月7日(金)中堅若手研修会
場 所：機械工具会館6階
研修会：講師は長久保氏(前日工販会長)、内容は「営業体験談」の予定。また研修講座を追加し、女性の事務職の方でも参加できそうな内容の講座を設ける。
内容は委員で取り決める(メールにて)。
懇親会：研修会参加者以外の参加も可能とする。

東部地区情報交換会

日 時：平成25年8月28日

場 所：機械工具会館6階ホール

出席者：正会員14社17名、メーカー17社18名、リース3社5名、計35社40名

角田委員長より開会挨拶に続いて特別参加の上田会長より挨拶の後、情報交換会がスタートしました。各社発言要旨をご紹介します。

正会員：

- 国内のみで輸出はしておりません。我々にとって業界によって良い悪いはあまり関なく、補助金の関係で審査が通ったお客さんの商談がきている状況。最近思う事はここに来てお客さんの体力も一層弱くなっている。最近の動きとしてはメーカーも中国産の安い機械を持ってきたり、価格を押し下げたまま従来では考えられない高機能

の製品を出されるメーカーさんも結構多い。しかし安く且つ高機能も製品でも今の顧客は食いついて来ない。我々国内で最後まで何が出来るかという事を社員一同合言葉にして活動している。政府の補助対応も早くやっていただかないとお客さんの体力もなくなってくる状況。

- アベノミクスで当初期待されていたが東部は中小企業が多くアベノミクスの水がそこまで流れていないのが実感。ものづくり支援金は本来段取り良く仕事を取っていくべきところを邪魔しているような感じさえし困っている。投資に対する支援金とかビンテージ調査がされ15年以上の機械が半分くらいと聞いている、これに対して次どういう支援が出てくるのか待ち望んでいる。なるべく公平感のある支援金が簡単な申請で取れるような形を期待している。
- 東部は中・西部に比べると数字もあまり良くない。4~6月は助成金に振り回されこれが低迷した要因と思われる。前下期は受注もあまり良くなくそのため上期の売上も苦戦している。7月になってようやく計画通りの数字となっている。助成金とか政策頼りではなくやって行かなければいけないがグローバル化が進んでおり、国内のお客さんでも海外絡みの話も増えており日工会発表の受注海外7割はついていけないところもあり日本のお客さんをベースに各メーカーさんのお助けもいただきながら販売促進していきたいと思っている。
- 工作機械関係の売上に占める割合は8割

で、そのうち7割が海外で3割が国内という形になっている。リーマンショック前と比較すると85%くらいまでは回復。10月決算だが今年は昨年の9割という見通し。厳しい状況だが機械関係以外の事業はさほど景気の影響受けずそれに助けられている状況。中国に工作機械関係の会社を独资でやっているが、昨年までは売上面では良かったが、昨年から受注が激減し売上も今年は低迷という状況。中国の現状は結構引き合いはありやっと今週1つ成約が出来ボツボツそういう状況になってくれればと思っている。中国は尖閣問題より政府の経済に対する見方・方針によって各企業はかなり影響を受けて発注しそうであっても発注できないという状況が続いている。国内はアベノミクスの効果を今後享受できるのかということでは当社の場合がこれが少ない。この10年間位でお得意先が商売をやめたり海外に出ており国内では期待できない状況。我々商社がミャンマーとかベトナムとか話があり既に製造会社は出ており、情報を得なくてはならなく今年3月に商工会議所の企業研修でベトナムに行ってきたが、当社あたりの小規模な企業が調べたりするのは大変なので、協会でそういうインフラの問題とか法律的な問題等の情報を調べ情報(有料でも可)を出していただけるような事業があればと思う。ただ、海外よりも国内の景気をまだまだ期待し、何とか海外よりも国内ということでは是非期待した方向になるよう祈念したい。

- 工具主体で東日本に9カ所出先があり、4~6月で前年同期比3%ダウン7・8月は

非常に悪くこのままいくと半期で前年対比5%ダウンの見通し。内容を見ると半分が切削工具の販売で4~6月で前年同期比5%ダウン、切削工具の内容としてはターニング工具は増えているが、逆にミーリング工具はかなり落ちているのが現状。ミーリング工具は東南アジア製品が入ってきており価格が相当安く本数も減りダブルで効いてきているのが実情。いくつかの会で得た情報ですが、工作機械と鋳工業生産指数は概ね連動しているが、今回のトレンドは測定機器が一步先を進みその後工作機械の数字がついてきている(測定機械会社情報)。これは今までにないことらしく品質管理が厳しくなっている。中には超精密な仕事をしているところは異なるメーカーの測定器2台で検査して納めるよう言われたそうです。地区的には茨城県があるメーカーの企業城下町ということで前年と比べ非常に悪い。

- 自動車と非自動車に分けて話しをします。自動車はおかげさまでまだ仕事をいただけており、総合売上の9割はT社及びそのグループ向け販売ということで成り立っている。その中で自動車関連の海外生産が増えてきており、今非常に忙しい先としてはメキシコ向けの機械、逆にインドネシア向けの輸出関連は好調。少し沈静化していたタイ、ベトナムもお話しをいただく機会も多くなっておりあらためて全社としても力を入れていこうと考えている。中国市場はT社が上海近郊に研究所を含め工場を作られかなりの人数がお手伝いをしている。T社は中国ではまだまだ引かず事業も継続とのことで話しも伺ってお

り、この当たりの数字は伸びていくのではと思っている。他方で東日本を担当しているが一般市場というお客さんが多く自動車以外で言うと航空機・圧縮機・食品自動機・航空関連・金型等ですが非常に今厳しい状況になっている。昨年度から計画されていたものが4月以降検討時期が延びている傾向が出ている。市場全体として電気・電子が苦しんでおられ慎重になっているお客さんが増えているように見受けられる。そんな中で補助金に関しては中小のお客さんで申請されおりにきたものの何年間も財務内容を提示していかなければならないことを逆に嫌われ結構ですと言われるお客さんも出ているという事を聞いている。むしろ先端投資に関する補助金は大手を含み有効に活用されているところもあると思う。工作機械メーカーでは古くなった自社内工作機械(マザーマシン)の更新にその補助金が使われており大型投資も進んでいると聞いている。日本の国内で生き残りをかけておられる企業の投資動向ということで話しを伺うと従来の工作機械だけではこの先駄目であろうと今まで持っていなかった超精密な高精度加工機また今までは手を出さなかった海外の機物の工作機械に設備が流れている所もあり従来の機械だけでは生き残れないという意識の中で一部補助金も活用しながら高精度加工機あるいは今までにないような先端機械を求めるといった傾向が強まっている。

- 私どもの設備二部は国内を中心に営業活動を行なっているが、非常に厳しく車関連のユーザーが少ないものですから苦戦し

ている。一部光学関係をやっているが光学のほうも一部スマホの影響で厳しい状況。そういった中で円高エネルギーの補助金を活用されて設備投資を行なうというユーザーも何社か出てきており、前向きに機械の更新とか次なる仕事のための動きを行なっており、そういったユーザーを中心に営業活動をしている。またベトナムに子会社がありサービス、営業で何名かおりベトナムと日本で連絡を密にしながらユーザー開拓と売上をアップしていけるよう動いている状況。

- 町工場からある程度の規模のユーザーまで持っているが、町工場はここ10年来全く設備をしないところがかかなり増えている。金型関係も大きいところは海外に持って行ってしまおうということで、国内商売が非常に厳しくなっている。最近海外に出たお客さんは特に海外メーカーの機械を調査されたり実際に購入されたり現地調達がかかなりスピードを上げて進んでいる印象がある。ベトナムも何年か前に比べると人件費も上がっており最近では自動化省力化の方向と思われる。自社ではロボットを使ったエンジニアリングをやっているがそういうところに活路を見い出したい。
- 私は設備機械事業部に所属し自動車をメインにやっている。業界のお話をすると自動車は海外生産が活発に動いており国内で新しい工場を作るという事は無い状況になっている。出先としてはメキシコ、インドネシアこのあたりが中心となっており、2輪になるとインド、トラックはタイ、インドネシアが活況になってきている。

顧客の動向としては現地調達が非常に増えてきており、その要因は海外に出られた顧客は今までは国内企業との競争だったが海外に出れば現地企業との競争になっており、部品の単価を抑えなくてはならなく現地で少しでも安い設備を買ってものづくりをする動きがある。我々としては現地のメーカーも扱っていかねばならない状況にあるというのが実情。メーカーには海外向けに合った設備を作って欲しいとお願いしている。国内の自動車に限っては設備投資を抑えなくてはいけない状況があるので既存の設備のオーバーホールや自動化関係の投資はやっておられる状況。海外生産が多くなっており非常にコストも厳しくなかなか利益も確保できない実情ですが知恵を絞ってやっていこうと思っている。

- 私は放電加工機・工作機械を担当しており主な取引先は町工場で、補助金のお話をよく聞きますが、結果としてその補助金を待つ商談が非常に遅くなっているのが実情で困っている。そういった中で某パブリックショーで某メーカーに4日間はりついてしたが、当然補助金で設備を買いたいというお客さんがあったが、4月に施行されるであろう増税前に機械を買いたいあるいは入替えたいというお客さんがボツボツ出ていたのでフォローしている。ただ増税があるから機械を買いたいというお客さんが殆どで仕事があるから機械が欲しいというお客さんは本当に一部でアベノミクスの効果を期待しているが下の方まで回っていないというのが実情で苦労している。

- 工具が主力で機械販売はボール盤しかやっていない。また100%卸でやっており直接ユーザーさんに回っておらず内容が違いかと思いますので予めご了解いただきたい。決算は9月ですが全体的には8%位ダウンで終わる状況。その中で切削工具が35~40%を占めるがこれも10%位ダウンの状況。その次の保持工具がチャックとかバイスといった関係ですが同じ様に10%ダウンできている。空圧関係は1年前と変わらないできているがメーカーさんに聞くと4月から20%アップくらいで急激に伸びているとのことで、これは半導体が立ち上がったことによるが逆に言えば昨年が非常に悪かったとのこと。一般的に販売店さんで中小から大手までありますが、大手販売店は大手ユーザと取引があり戻っていますが、10人以下の工具屋さん場合は相当の落込みと思う。これは大手ユーザーから下の方まで仕事が回っていない状況によると思われるがこの状況が暫く続くのではないかと思う。また地方の機械屋さんのお話ですと機械販売の全体台数はそんなに変わらず設備するところはしているし、していないところはしていません。非常にはっきりしていることを聞いている。
- 受注の動向ですが、7月に1年ぶりに前年同月の受注をほんの僅かですがオーバードライブできた。諸々の産業については車からエネルギー、インフラ、航空機、精密部品、医療等ございますが、バックボーンが小・零細のユーザーさんからの受注で凌いでいるのでそちらの傾向はあまり良くなく、やっと少しづつ上がってきたのが現状。しかしながら7月の受注動向を見ると小・零細ではなく中企業当たりの受注がある程度多くみられている。機械的には大型、複合機、高額な機械、複数台の機械の受注で何とか数字もできた。先程ものづくり補助金等のお話しもありましたが、円高、エネルギー関連の補助金で受注が出ているのが今の現状という感じがする。ものづくり補助金についてもこれから佳境にはなってはまいります但し仕事の小・零細までいかない設備の実際の発注になかなか結びつかない感じがしている。メーカーさんをお願いしたいのは補助金のもとでの発注、来年の消費税、投資減税も遡って行なうような情報もあり企業減税等投資に対する雰囲気も良くなっておりアベノミクスも含め仕事の関係も明るい話しがまだら模様であります随所に聞こえており、できましたら年度内、来年の消費税アップの前までの受注増に向かって、何を作るか非常に難しいとは思いますが作りだめをしていただいて来年1、2月には受注納入の山が来るという感じがしておりますので、それに向かって生産の方をお願いしたいと思っております。
- 現在新品はそれ程売れるわけではなく数字の9割は中古を扱っている。中古機械も一昔ですと、こういうユーザーは中古は買わないだろうという皆さんがご存知のところからの問い合わせがあり状況が違ってきている。当然海外への進出組みが多いものですから国内の予算は取れないのではと、結構な大手さんでも新しい試作をやるにも設備予算がおりなくとりあえず中古で試作を行い上手くいけば新品購入検討

という感じでやっている気がします。

トラックの一時下請けのお客さんで既に中古十数台買ってもらったところもあり、多分新品は買えないと思われそれだけ単価が厳しいだろうと思われる。大手は海外海外と出ているが国内を回ると国内の下請けへの眼が向けられていない感じがする。もう少し国内に眼を向けていただきたい。現実廃業も多く工場の設備全て買ってくれないかということもあり買って販売出来なければ鉄の固まりになる訳で販売先も簡単ではないがこういった状況がこの先まだ続くような気がしている。

- わが社が主催する見本市は東日本でも以前は年間15箇所くらいやっていたが今は7~8箇所しかやっていますが数字はともかく出品メーカーさんの顔色が昨年と比べますと非常に良いと感じている。数字はなかなか伴っていないが雰囲気的には非常に良いと感じている。今年の新年賀詞会で業界各商社、メーカーのトップの方々の談話では今年上期を何とか凌げば下期は消費税等のからみで年間はいけると聞いていたが、特に東日本を担当していると消費税絡みの引き合いも皆無で社内の西日本ですと若干消費税絡みの商談があると聞いており関東と関西の違いがあると感じている。景気状況を体調で言えば体調をくずして入院中で点滴で何とか顔色が良くなってきているかなという状況。上期の決算は計画比(前年比)マイナス10%位で着地見込みの状況。我社は非常に厳しい会社で不足分は下期に上乘せとなる。

- 直面しているお客さんの状況を簡単に説

明すると建機業界と自動車業界を主に担当しているが調子が良いのは自動車業界で国内で受注しているが向け先は大体海外、海外も中国、北米、メキシコ、東南アジアがメイン。私の付き合っているお客さんは中国で撤退する動きもあるが逆に注力しており尖閣の問題前位に受注が戻っている状況。日系の車がようやく売れるようになり、その分生産が戻ってきたので再度投資の方を注力するという話してお付き合いさせていただいている。建機は落ち込んでいるが年内には6~7割は戻るという予想を立てている。それに追従して工作機械の購入はまだだが自動化とか人が足りない部分に予算が取られ仕事はいただいている。海外については人件費も上がっているので今後は機械単体ではなく自動化も含めて売り込みを考えている。

- 好調かなという業界をかいつまんで申し上げると、自動車、重電を含む大型産業機械、航空機、精密金型とあるが、自動車関係は関東はあまりよくなく、一部偏っているが広島自動車関係だけが好調。大型産業機械については設備に過剰感があって良くないが航空機関係は計画通り進んでおり社内では堅調業界に入っている。特に中部・西日本の航空機関係は柱として動いている。精密金型関係はここ何年か非常に厳しかったが今年の春から底を打って盛り返していると感じる。特に高付加価値、ハイエンドの機械で、わが社の扱う機械では平面研削盤の非常に精度の高いものあたりが去年、一昨年に比べて非常に出ていたのが動きとして感じられる。いずれにしても上期の受注は目標を達成できてい

ないという状況で、下期にしわ寄せがいくが、良い業界についてはしっかり取り目標達成につなげたい。

リース賛助会員：

●関東首都圏中心に営業をしてお客さんの殆どが中小零細向けです。営業で実感することは両極端に良いところと悪いところがあるという形が見受けられる。業績向上の企業は設備意欲も旺盛で高精度機対応で新しい機械も順次入れ替えたりというお客さんもあり、逆に業績が厳しい零細企業は短納期に対応しないといけなとか低コストに対応とかで新しい機械は採算が合わないという事で厳しい状況。業績の厳しい企業は新しい仕事があると飛びついてしまい一時的にその場しのぎに売上は上がるが、仕事なくなる不安も多く設備投資が出来ないケースが多々ある。4月以降の取り扱いではエコリースの対象になる物件が多くこちらで凌げたケースもあり、円高、エネルギー関連補助金案件も一部あった。

●お客さんは自動車、船舶、重電関係、食品関係の製造業で、私の担当は自動車関係中心に大、中、小、零細企業の方々です、全般的には4月はアベノミクスの期待もあり特に中小零細の方々から引き合いをいただいておりますこの夏に相当期待していたが、ここにきて皆さん慎重になり受注が先送りになっており苦戦している。過去弱電、電子部品で苦勞された方々が自動車の方に徐々にシフトされているのが国内では顕著と思っている。自動車関連でも三河地区のメーカーの東北エリア、輸出が中心の

広島地区、群馬大田地区の下請けの方々が増強ではないが更新をしていきたいという話しは徐々ではあるがある。またスマホを除く電子部品の方は苦勞されている感じがしている。危惧しているのがお客さんもリーマンショック以降2極化しているが仕事がある方々も相当バランスシートも傷ついている状況で調達もご苦勞されておりものづくり支援金制度は期待感があったがリース会社にとっては使い勝手が悪い。所有権留保もできなかつたり、リースには馴染まない制度であったが、もう少し調達もし易い調達の手段を政策的にやって欲しい。ここにきて危惧しているのは、仕事が無い企業の倒産が金融円滑化法も今年の3月に切れたということで徐々に多くなってきている。海外については二次下請けの企業も完成車メーカーについて海外に出るノウハウ等もない状況でご苦勞されており、やはり現調化とこのことで日系企業よりもローカル企業を採用される企業が多くなっている状況下、我々としてはローカル企業とどれだけ関係をとっていかかが課題という感じを受けている。

●円高、エネルギーを中心とした補助金関係で受注が非常に厳しい環境におかれている。円高エネルギー補助金関係で通らなかったお客さんがリースをするという話しが当初はあったが結局は、今は殆ど順延という状況。東部の中では工作機械チームが進捗の率としては悪いのが現況。

●顧客は中小企業が殆どですが2次以降3次4次も殆ど仕事が出てきていない状況。

円安効果は大手さん止まりで実体面での仕事は僅かしかでていない。ものづくりの補助金についてはリース会社が絡めない内容になっているので二重苦の状態です。従ってケースによっては当初目標には及ばない実態となっている。倒産は少しあり金融円滑化法の終了の影響も多少あるかと思いますがリスクをやっていたお客さんも体力切れで企業存続をあきらめ会社が手を上げられている状況。対象物件として機械はあまりなく測定器の引き合いは数としてはむしろ多い。中古機械が少し動いている。工作機械については単価が大分下がっている印象がある。業界の発表でも平均単価が以前は1800万円であったが現在は1200万円かそれ以下になっていると思われる。

- ひとことと言えば非常に厳しい状況にある。日刊工業新聞の記事によれば今年6月の工作機械のリース取扱いは前年比40%減で主な要因としてはものづくり補助金にリースがうまく絡めないことと思われる。今後スーパーものづくり補助金が来年度また引き続き行なうことになればリース会社全体は厳しい状況になり何とか打開策を打てていければと思う。エコリースについては今年度もやっており全体予算18億円に対して現在残りが8億円となっており時間が経過すればなくなってくるので、ものづくり補助金で通らない方がおられたらエコリースに向けて対応いただければと思う。

メーカー賛助会員：

- 福生に営業所があり管轄エリアは東京都

下、埼玉県南部、山梨県。海外展開を非常に早くやっているメーカーですが管轄エリアのお話をします。前年度下期と比較し今年度上期は非常に業績が良い状態。ノルマもかなり高い水準で推移しておりこの調子で行くと私の営業所は良い結果で終わると思う。上部組織の東日本販売部でも非常に良い結果を残している。日本国内は東、中、西日本でダントツトップが東日本。こういったユーザーに売れているかという業種では自動車関係が非常に多い。私がおります多摩は某トラックメーカーをはじめ自動車関連が多くこういったところからの受注が数字を稼いでくれている。一方半導体関連の中小のジョブショップ等は全く仕事がなく引き合いも無い。一時期半導体は夏あるいは秋頃から良くなると言われていたが全く動いていない。中小企業からの引き合いはほとんど無く、今あるのは大手企業及び1次協力会社で、そのようなユーザー向け機械の単価も高価なものになるので必然的に1台当たりの受注単価も上がっている。リーマンショック以前ですと機械単価が1000万円を少し超える位のY軸ストロークが500mm前後の小型のマシニングセンタとか8インチの2軸の旋盤が多く売れたが、そういった現象は今は無いです。そういったジョブショップさんが買われるクラスの機械というのは殆ど売れていない。逆に今はインテグレックスであたり複合加工機に自動化のオプションをつけるような機械ばかりが売れている。こういった案件は営業的に工数、時間がかかるが逆にそういった案件を一つづつ取って行ってやると数字を作っているのが現実。そういった案件を追

いかけつつ中型小型の機械で確実な数字を積上げるのが一番良く、大型案件は失注するとかなりリカバリーが難しく中小の案件を追いかけたいが、小企業に仕事がない状況。修理依頼を見ているとよく分かりますが小企業からは依頼が無く機械が動いていない。逆に大手は今すぐ来い、夜中でも来てくれということばかり。

- 機械販売状況は海外は非常に弱く業界の標準とは逆に国内6割、海外4割の状況。尖閣の後、中国が激減し少ない4割が更に減少したが、最近中国以外のアジアが少し盛り返しているの海外4割の状況は保たれている。国内はかなりの部分を5軸機が占めており、どういうところで使われているかと言うと幾つかパターンはあるが、ひとつ特徴的なのは金型。プラスチックの一般的な金型は殆ど無く絶滅したと思っている。鍛造型の5軸機はかなりお話しをいただいている。小・零細企業からのお話しはなかなかない状況が続いている。5軸機の競合が以前は同じ様な機械を作っている他社との競合が多かったが、最近当社5軸かもしくは他社複合機(複合旋盤)にしようかという競合になっておりどういう意図なのか比較するケースが最近いくつか続いたのが印象的だった。円高・省エネ関連補助金に関しては年間台数ベースで5%~10%の台数が補助金関連でお世話になった。ものづくり補助金はあまりなく円高・省エネで大口の申請する力を持っている中堅以上のお客さんからお話しをいただいた。

- 工具の研削盤が専業で一般的なマシン

グセンタ・旋盤の動向とは少し異なるが状況をお話しします。当社も海外比率としては国内7割で海外3割の状況で未だに国内で食べている。状況としては昨年の11月頃に一旦落ち込んだが年明けから挽回して最近までは順調に来ていたが、7月、8月で落ちて息切れの状態。ユーザーの6、7割は工具メーカーさんで昨年度は大手の工具メーカーに買っていただいたが、今年は大手の工具メーカーさんも設備は全く無く中堅の工具メーカーさんに買っていただいている状況。中堅メーカーも忙しいところは結構忙しく作られているのが一般品ではなく特殊品ということでバリシングドリルとか段付工具とかで、その中で航空機用炭素繊維に穴をあける工具を作られているところは忙しい。あとは一部の自動車、発電機のタービンのクリスマスカッター関係は忙しい状況。工具の研削盤の国内市場は多くても100億円くらいで工作機械の市場が1兆円としても1%もないような小さな市場ですが、今取組んでいるのが海外を伸ばすことと切削工具以外の部品の分野に、5軸6軸の多軸の研削盤という位置づけで取り進めていますので、そういった観点でお話をいただければと思う。また今年の後半がどうなるのかも話しただければと思う。

- 弊社はホーニング盤という特殊な工作機械をやっており皆さんと競合するところはない状況の機械と思っている。昨年度7月位までは良かったがそれ以降落ちて2月位までは非常に厳しい状況だったが3月位から良くなってきて3月からの5カ月間は対前年比は2%位マイナスだがほぼ

戻った状況。中身は国内3割海外7割の状況で中心となっているのは自動車4輪関連で次が2輪関係、油圧関連でホーニングなので内径を仕上げる特殊なものになっている。弊社は高精度で公差でいうと2 μ とか真円度でいうと0.5 μ 以下のサブミクロンに近い領域までやっている。対象となる製品としては4輪ですと直噴の関係、ターボ、ブレーキアシスト関連部品またAT、CVT関係のピニオンギアやそれに付随するソレノイドバルブとかの製品がホーニング加工の対象となっている。その関係もあってタイ、インドネシア、インド、メキシコに機械を持ち出されるユーザーさんがかなり多く殆ど日本で購入されて持っていかれるユーザーが多いと思う。ローカルということになると買える力があるのは中国、インド位と思われる。また韓国は直噴のガソリン関係がかなりある状況。納期は昨年までは4~5カ月位で対応できていたが海外で工作機械以外に部品加工もやっており海外向け設備も弊社の中で専用機として組んでおり一緒にやっている関係で6カ月位かかっておりご迷惑をおかけしている。

- 状況は東部だけが落ち込み中部はあがっており西部はトントンの状況。東部は対前年比(4~8月)で10%ダウン。全体で貿易の方は尖閣の問題もありましたがiPadの関係をやらしていただいたので若干落ちている状況。国内と海外比は国内6:海外4位となっている。NCテーブルは自動車の関係で海外に持って行くので中部と西部はかなり受注をしており8割~9割は海外に持っていつている状況と思われる。

また金型がかなり厳しくなってきたので部品加工もやっけていこうというお客さんも多々見うけられコントローラ付のテーブルとかも若干出ている状況。

- もともとロータリー研削盤をOEMで作っており、鉄関係のお客さんはOEM供給先が販売しそれ以外は弊社が直販してきたので、半導体、シリコン関係、レンズ、ガラス関係をメインに販売してきた。半導体が悪くなる一方太陽電池関係のシリコン関係が非常に良くなり一時その関係で海外が50%以上国内がそれ以下という事で海外ですっとやっていたが、ここ2年位前から欧州では金融が崩壊しユーザーが無くなり縮小しているのが現状。そんな事があり何をするか初心に戻り鉄の関係のお客さんに何とか売っていただきたいと思っている。現状太陽電池関係はゼロで生産しなくても世界中に1年分在庫がある。それに代わりサファイア関係がインゴットから引き上げて加工するという製造過程が似ており製造メーカーはそれに転換している。サファイアは一時液晶テレビのバックライトに使われたが液晶テレビの価格が落ち込み今はサファイアはLED関係に使われている。サファイア関係の専用機的な機械、一部自動車関係のハイブリッドに使うネオジウム切断機等が良くなっており忙しくなると思う。今までJIMTOFにも一度も出していなく秋のメカトロテックには初めて出展してPRしていきたい。ロータリー研削盤の市場は平面研削盤の中でも非常に小さい市場ですが何とか盛り返していきたい。

- 従業員1,000人超のユーザーが殆どだったが2007年～2012になると1,000人超ユーザーが50.3%で、昨年を見ると従業員100人以下のユーザーが50.3%でした。私どもの機械は実際価格が高くマニアックな商品で手が届きにくい部分もあったが2～3年前から格安の機械も出している効果もあり、従業員20人位の加工会社が今まで研磨機を持っていないが導入しようかという動きが活発になってきている。

国内と海外ですが国内8割、海外2割の状況で、国内8割の2割が海外設置なので実際は国内6割、海外4割が現状。私どもは数字で言いますとこのところずっと年間15～20%が新規ユーザーで、と言うことは5から6社の1社が新規なのでまだまだ知られていないことを考えれば、先ほどの従業員100人以下のユーザーが出始めたということは非常に魅力的な商品ではないかなと思いますので是非とも拡販のご協力をお願いしたい。

- 放電加工機、ミーリングの他に成形機も立派な柱になっているので、成形機の業界の流れから皆さんのヒントになればと思いますのでお話しします。非常に特徴のある成形機で国内比率が高く、そんな関係から大手を中心に新たな開発案件をいただける状況でテーマを集約するとエネルギー、エコに集約される。自動車でいうと燃料電池で、現在は金属セパレータで行なっているものを大量に生産するためには樹脂の世界でやっていきたい、そうすると導電性のあるプラスチック材でCFRPならびにカーボンナノチューブ・マイクロ樹脂と

いったことで超高機能材、特に炭素繊維系の材料は日本がリードしているので新しい高機能プラスチック製品を作っていく状況となっている。電気自動車はより軽くより高強度のものをとのことで一方では高機能プラスチック材の流れもあるが、汎用樹脂にガラス繊維を強化した新たなものを作ろうという素材の見直しといった話しが非常に多くなってきており自動車でいうとそんなところが主になっている。その他にはエコといったところではLEDで耐熱ということでクローズアップされている。射出成形は熱いものを金型で冷やして塑形するという方法を想像されるかと思うが、耐熱という事で液状樹脂、熱硬化性、特徴としてはサラサラの状態の材料で、この辺のところが材料メーカー並びにLEDのパッケージメーカーが非常に勢いで開発を進めており日本がリードしている部分と思われる。昨年度から高機能プラスチック展が毎年4月に有明ビックサイトで開催がされており、昨年と今年は状況が一変しており昨年はこのような機械があったらよいという反応であったが、昨年暮れ政権が変わったことと為替もかなり変わり大手企業が内部留保をどの分野に投資するかということで、今年の高機能プラスチック展での大手を中心とする設備意欲についてはかなり目つきが変わっていることを感じた。海外は台湾、韓国のお客さんは日本がこれからどういう方向に行くのかウォッチするためかなりの来場者があった。成形分野では材料の変わることによって金型の作り方また金型に求められる要求、品質も大きく変わってくると感じる。成形機をコンパクトにして少数

個取りで早く出し成形のサイクルを早くということに加えて金型のリードタイムを大幅に短縮する流れになってくるのかと思っている。来年はJIMTOFがあります。それに併せIPFというプラスチックの3年に一度の展示会が3日間JIMTOFにかぶっており成形機械も併せ見ていただける良いチャンスとっております。

- 私の担当は中西部ですが機械自体の受注及び売上に関しては東京、大阪と都心部が非常に厳しく改めて少ないながらも地方の時代かなと感じている。地方には中堅の技術力を持ったメーカー更には世界にない技術を持ったメーカーもある。見ていますとジョブショップからの引き合いは非常に少ない、中堅で成形機を持ち製品をアウトプットしているメーカーに設備意欲がある。事業継続する意思、更新する意思、新しい技術を構築する意思を持っているかいないかが決め手ではないかと思う。
- 売上の半分は自動車部門のワイヤーハーネスで、切削工具部門は売り上げの5%です。切削工具売上の半分位は自動車関連です。国内はリーマンショック前まではいいっていないがかなり戻ってきている。海外は数量ベースでは戻っており金額ベースでもアベノミクス効果もあり急激に戻っている。国内の売上は自動車ティア1ティア2を含み強気で、中小零細は遅れていたがここ最近では延びている状況。当社の戦略としては自動車メーカーについて行くという業界の基本的な流れと同じですが、メキシコ・インドネシアといった新興国関係が急激に伸びており、その地域に工場を建て

てエンジニアリングセンタも同時に立上げることが重要ではないかという認識となっている。それを海外展開されているお客さんにPRするとかかなり好評で日本人が駐在していることだけでもかなり安心感も与えている。これからはハード的なものとソフト的なものが両輪となることが重要と認識している。また自動車ではない中小零細ですが試作等の関係はかなり動いているという認識があり工具メーカーには比較的早く恩恵がきますので順調とまではいかないが動きはある。

- 6月で決算を締めますと、プラス方向となることが出来た。中部・西部は2桁くらいの成長、東部はトントンの状況。海外は中国の問題もあり苦戦だが全体的にはプラス。CAD、CAMのソフトウェアの開発販売をしていますが、昨年と大きく違うのは大手の予算が執行され、工作機械が絶好調のときは私どものソフトウェアは隅におかれ、一旦設備投資が終わってくるとソフトウェアの見直しが始まり、特にCADの更新需要と、CAMの方では付加価値を求めた5軸の対応がある。新規と追加の割合ですが新規が20%でこちらは商社さんの力を借りながら商品の価値も上げていきたい。
- 切削工具メーカーというイメージが強いが新たに3年前マシンツーリング部隊も立ち上げて全国で15名ほど営業活動をしている。複合機とか専用機の高付加価値の機械への専用工具を提供している。更に機械と刃先を繋ぐツーリングシステムが大事だと考えている。生産性を上げる機械の

付加価値を最大限に出すものは繋ぎの部分で刃先そしてスピンドル部分の開発も機械メーカーさんで行なっている。国内外を問わず全世界に145カ所拠点がありそういったアフターマーケットのサービスネットワークも充実しており、皆様の販売支援にも役立てることが出来ると思っている。

- 最近の売上については高額な商品の方が主に売れており、カップリング、防振バー、サイドカッターそういったものがメインで引き合いが多い。その割にはバイト、チップといった切削工具は比率的に減少している。最近の傾向として台湾向け、インド向けにはたまに話しがでてきている。大手ですと外注だったものを内製するのでという相談も多い。
- 第一四半期が終わり会社全体としては前年同期比微増ではありますが増収増益。その中で非常に好調なのが素形材事業部で鋳物関係、産業機械事業部の建設関係で、われわれの工機事業部は減収減益の状況で前年同期比売上27%ダウンの状況。東日本の現状としては、受注ベースでは6月から前年同期比で100%アップという状況で売り上げでは7月から100%アップしてきた状況。ただこれから右肩上がりが増えて行くという力強さは感じていない。
- 研削盤を中心としたメーカーです。リーマンショック前までは国内の比率が高く7:3くらいだったが、リーマンショック後は海外比率が台数で逆転したという状

況。ただ1台当たりの金額は日本で販売している方が高く金額ベースでは5:5の割合となっている。汎用中型の平面研削盤が国内での販売台数が非常に落ちてきている。ジョブショップいわゆる加工屋さんの引き合いが無くあったとしても先ず中古ありきで中古の金額に対して新品がいくらという引き合いがきている状態。国内では高精度機例えばリニアモーターを使用した機械とか大型の高精度機などの話が出てきますので1台当たりの金額が高くなっている。景気感は3、4カ月前から比べると今現在は少し上がってきており引き合いもいただけるようになってきたと感じる。

- 第一四半期の決算は非常に厳しい状況で漸く円安の恩恵もあり利益がでたという状況。昨年の9月以降受注がずっと低迷してきた状況の影響を受けこの第一四半期の売上が厳しかった。4月頃からは非常に緩やかかではあるが徐々に回復してきている。従って7月は前年同期比僅かですが全体でプラスとなったが、残念なのは国内はまだマイナスの状況。全体的に国内は西高東低の状況が続いており東日本が足を引っ張っている。業種的には西日本はエネルギーと自動車、中部は自動車、東日本はトラックバス自動車関係が少しでてきている状況。消費税を睨んで大型機の引き合い受注が少し増えてきている状況。

東部地区製品研修会

日 時：9月3日(火) 10:00～16:00

場 所：機械工具会館 6階ホール

参加者：正会員 20社 46名、リース賛助会員 4社
4名、総計 24社 50名

角田委員長より挨拶があり、テーマは「メカトロ
テックジャパン2013見本市出展機」とのことで

メーカー5社の協力を得て開催されました。見本
市出展機で新製品、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。

No.	時間	会社名	説明機種名	説明者
	9:55	開講挨拶		
1	10:00～ 10:50	(株)牧野フライス製作所	ワイヤ放電加工機U6H. E. A. T 5軸制御立形マシニングセンタ D8WZ他	営業本部国内営業部首都圏 セールス課 木村浩幸 渡邊泰輔
2	11:05～ 11:55	(株)森精機製作所	NLX2500/500、 CTX450ecoline他	技術広報・展示会部展示会・ ショールームGPグループ長 松村照男
	11:55～ 12:55	昼食		
3	12:55～ 13:45	オークマ(株)	5軸制御立形マシニングセンタ 「MU-Vシリーズ」& 知能技術 「ファイブチューニング」	可児技術部次長 大嶋賢治
4	14:00～ 14:50	(株)ジェイテクト		販売促進部企画室室長 泉大輔
5	15:05～ 15:55	中村留精密工業(株)	メカトロテックジャパン見本市 出品機	東京支社営業課長 北元宏幸
	15:55～	閉講挨拶		

中部地区正副会員懇談会

日 時：6月19日 13:00～15:00

会 場：(株)井高 本社5階会議室

参加者：正副会員 20社 20名

1. 開会の挨拶と日工販総会からの報告／高田委員長

総会の報告があり、役員について、上田会長の留任、富田副会長、宮脇副会長の留任、池

浦社長（株不二）副会長就任の報告があった。予算については原案通り承認となり、行事計画として、「提案営業力向上研修」が好評とのことで今年度も実施予定（9～10月）の報告があった。

2. 25年度中部地区行事計画と進め方についての意見交換

25年 9月 懇親ゴルフ会

9月頃の開催を前提とし、会場・日程の策定を釜屋さんをお願いする。

25年 10月 製品研修会

加工技術セミナー、3D積層、レーザー、ロボット、CAD・CAMの3Dプリンター、補助金制度の活用ノウハウ、小型工作機械の基礎などのテーマが出された。

25年 11月 工場見学会

9社が候補としてあげられ検討となった。

25年 12月 講演会・忘年会

講演について、3社より候補が上がった。

26年 2月 情報交換会

2月に開催する予定とした。

3. 市場動向など意見交換

各社から市場動向の報告や情報交換

残された時間で出席各社から簡単な現況報告、問題点、展望などを発表して戴いた。

高田委員長からのまとめ

前期の決算は概ね横ばいなし10%アップといったところと伺いました。今期に入ってからは大きな落ち込みは無いものの、心配な要素もあることから秋口に向けて期待されている状況のようです。

海外案件が増えている状況においての問題

点としては、人材の問題、加えて海外出張の長期化に対する、国内のフォロー体制に苦慮しておられる状況のようです。

補助金制度に付いても大変な実情を聞かせて頂きました。助成が出来る仕組みになっているにも拘らず、十分に使われないといった実態があるのではないかと気がします。しかし折角の国のお金ですから上手に活用して頂きたいと思う次第です。

今年、10月23日から26日迄、「ポートメッセなごや」で「メカトロテックジャパン2013」が開催されます。今回の出展は468社、1718小間となっております過去最高に準じる規模での開催となります。但しこれ以上の小間は入らない状況でもあり、キャンセル待ちも入る事が出来ないほどの盛り上がりを呈しています。

又、この開催初日の前日には、全機工連全国大会が名古屋マリオットホテルで開催されることになっており、同大会へご出席の皆様にはメカトロテックを見学して頂くことになっていきます。

この大会での記念講演は「アスクール」の岩田社長から、“これからの機械工具の流通について”のお話を聞くことになっています。「アスクール」も今後、機械工具分野に進出するとの事も聞いており、機会をあらためてこの演題についての討論会開催も企画しているところです。

JIMTOFが開催されない年はメカトロテックということで各メーカーが積極的に出展されることから、是非多くの集客をお願いしたいと思います。日工販中部としてはこれからも色々と行事を計画・遂行して参りますので会員各位のご協力とご参加をよろしくお願い申し上げます。

第44回 中部地区懇親ゴルフ会

日 時：9月28日(土)

場 所：「レイクグリーンゴルフ倶楽部」

参加者：事務局1名、正会員9名、賛助会員5名、
計15名

今回の懇親ゴルフ会は絶好のゴルフ日和に恵まれ、会場は前回の三重県から岐阜県に移して「レイクグリーン倶楽部」にて開催しました。皆様が

日頃のストレスを忘れて和気藹々とプレーを満喫すると共に懇親を深めて頂きました。

尚、優勝者近藤氏のグロスが72と驚異のスコアであり、こうした懇親コンペでは1.2というハンディキャップもあまり見ることがないと思います。

ルールは新ペリアとし、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	近藤 裕二	(株)東 陽	35	37	72	1.2	70.8
準優勝	高田 研至	(株)井 高	40	40	80	4.8	75.2
3 位	間瀬 宏	(株)井 高	48	53	101	25.2	75.8

西部地区懇親ゴルフ会

日 時：10月3日(木)

場 所：「センチュリー三木ゴルフ倶楽部」

参加者：正会員10名、賛助会員4名、計14名

兵庫県三木市「センチュリー三木ゴルフ倶楽部」にて秋晴れのもと西部地区懇親ゴルフ会が14名

の参加を得て開催され、参加者全員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ました。プレー後には近況報告と情報交換を行い充実した一日となりました。

ルールはダブルペリア、PARx2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	高桑 功	三菱商事テクノス(株)	42	44	86	12.0	74.0
準優勝	天知 勇	(株)ジーネット	54	56	110	36.0	74.0
3 位	赤澤 正道	赤澤機械(株)	41	43	84	9.6	74.4

甘口辛口

甘口辛口にしみじみ思う



ユアサ商事(株)
北関東工業機械部長
前田 隆史

『甘口辛口』ですか、最近考えさせられる事が多い言葉です。

人間関係が兎角複雑になりがちな昨今、『甘口』の方が楽なケースが多いですよ？ 社内に於いては『上司は部下を褒めて育てなさい』とか、ともすると『自分は褒められると伸びるタイプなんです。』なんて自己申告してくる新入社員もいる始末。そりゃあ、誰だって褒められたいですよ？ 私も漸くこの歳になって、過去の先輩・上司の叱咤激励の有難味が分かってきた程度なのですから、仕方がない事なのかもしれません。当時の上司の、一撃必殺とばかりに、二度と私に同じ過ちを犯させない為の愛情たっぷりの『辛口』は、間違い無くその後の私の血となり肉となっています。ただ、当時の部長殿に、今の私が叱る3倍の勢いで指導鞭撻・叱咤激励された時は、丁度金属バット殴打事件の頃でもあり、新入社員の彼は、その部長さんをカーンと快音がする程殴ってやりたいと空想したものです。しかしですね、好きで人を叱る人は、変態でもない限りは居ないという当たり前の事を、自分がそれを行わねばならない順番になった今、しみじみ有り難くかみしめております。

社外の仕事関係でもそうですよね？ 耳に心地良くない言葉は、時として相手を怒らせてしまいますが、本当に相手の方を思って発する『辛口』発言は、逆に距離を一気に縮め、問題解決を早める力を持っているのも事実だと思います。我々の業界にも、その『達人』が多数いらっしゃいます。武術で言うところの寸止めの妙技でしょうか、感心する事しきりです。心に大いなる愛情(男女のものを指すのではなく、もっと大きな意味で)を持って、本当に良かれと思ひ、厳しく優しく相手と接することが出来れば、より一層厚い信頼関係に基づく世界が生まれるのかもしれません。

あれ？これって、もしかすると社員教育、仕入先様やお客様との話のみならず、今のグローバルイゼーションにも共通するのでしょうか？ いやいや、少し話を大きくし過ぎました。商の立場から工(メーカーさん)と工(ユーザーさん)の『間』を上手に埋めて、フォローして、三位一体の幸福を目指すという事が、我々日工販会員の使命だと思います。私個人は文系出身ではありますが、微力ながらも製造業の皆さん=『日本のものづくり』に僅かでもお役に立ちたいという気持ちに偽りは無く、その実現の為に、いつも『辛口』で部下・後輩の啓蒙に邁進しております。

アベノミクス効果により、様々な補助金が漸く効力を発揮し始めて、ブレは有るものの円安・株高傾向が定着しつつある今、改めて『ものづくり応援団』である機械商社の私達は、何事も良かれと思う心で『辛口』に各方面に物申して参りましょう。釈迦に説法の方非、平にご容赦下さいませ。

統

計

資

料

工作機械・FA流通動態調査 1

統計1

単位百万円

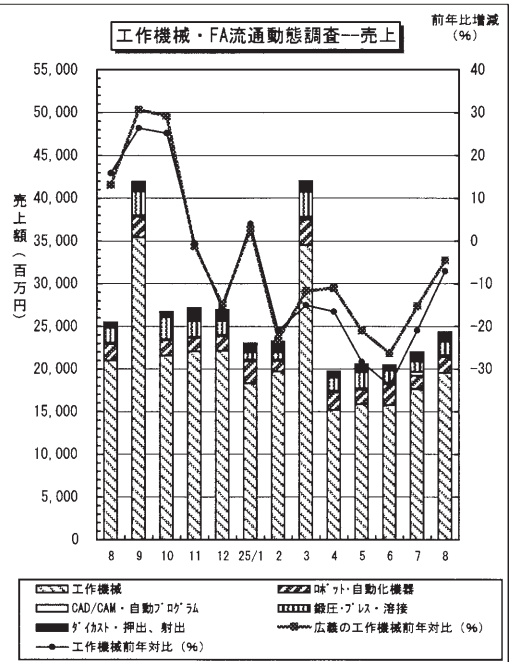
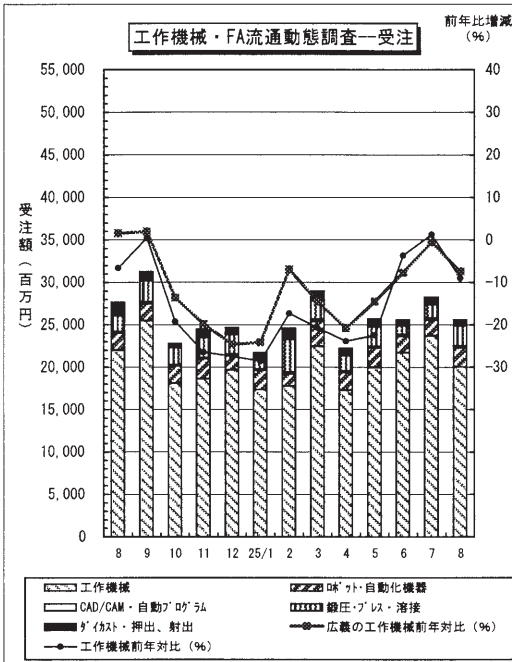
39社合計		受 注				売 上				
調査月次	25/8	前月比	前年比	25/1-25/8	前年比	25/8	前月比	前年比	25/1-25/8	前年比
工作機械	20,017	-16%	-9.0%	160,260	-15.9%	19,519	11%	-7.1%	156,488	-17.9%
ロボット・自動化機器	2,286	24%	15.2%	17,065	10.2%	1,911	22%	0.2%	16,474	11.3%
CAD/CAM・自動プログラム	194	-26%	-4.7%	1,668	15.0%	190	-58%	28.9%	1,784	41.6%
鍛圧・プレス・溶接	2,412	53%	27.7%	16,275	16.0%	1,587	30%	-11.5%	12,297	17.6%
ダイカスト・押出、射出	687	-20%	-56.7%	7,317	-21.6%	1,133	0%	73.0%	8,300	-20.8%
小計	25,596	-9%	-7.5%	202,584	-12.2%	24,340	11%	-4.6%	195,343	-14.2%
工作機械以外の扱い商品	15,454	-1%	-18.8%	120,648	2.3%	16,165	2%	-13.0%	123,348	-4.5%
合計	41,050	-6%	-12.1%	323,232	-7.3%	40,505	7%	-8.1%	318,691	-10.7%
従業員数	1,344	-1%	2.6%							

統計2

単位百万円

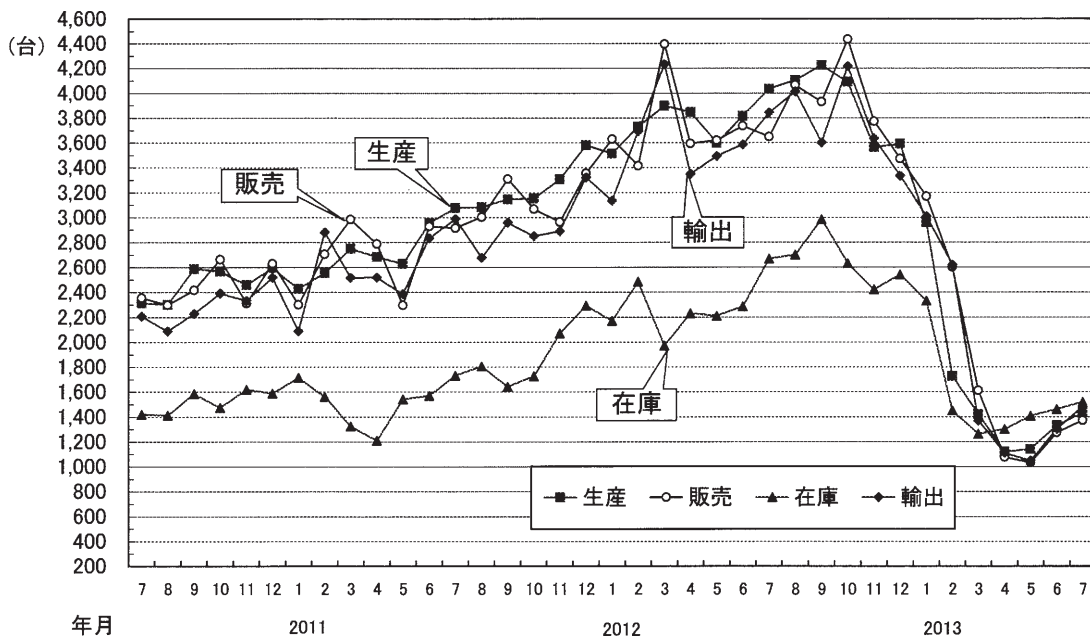
30社合計		受 注				売 上				
調査月次	25/8	前月比	前年比	25/1-25/8	前年比	25/8	前月比	前年比	25/1-25/8	前年比
直販	15,510	-6.9%	-4.2%	124,148	-5.7%	14,870	14.4%	1.2%	121,347	-9.5%
(内リース)	879	40.0%	53.4%	5,315	-6.0%	648	-18.4%	-27.5%	6,530	-8.7%
卸	5,891	-13.6%	15.3%	42,315	-8.2%	4,347	-19.0%	-14.9%	38,608	-17.4%
輸入	911	-11.6%	-57.5%	8,302	-12.4%	1,162	-17.8%	30.9%	9,398	0.5%
輸出	7,758	-4.4%	-18.7%	58,624	-23.5%	9,327	30.5%	-13.9%	63,803	-16.9%
(内間接輸出)	1,281	17.4%	20.2%	9,117	-20.6%	3,244	185.1%	203.7%	13,033	-34.4%
従業員数	998	-0.4%	1.0%							

注：本調査は、20年4月より集計対象会員を見直し、前年分も集計し直した数値と比較した。
 会員71社中統計1に関しては39社、統計2に関しては30社の回答を得て集計したものである。
 折れ線グラフは工作機械及び広義の工作機械の前年比である。
 参考までに今月のデータ提供会社総数は42社である。

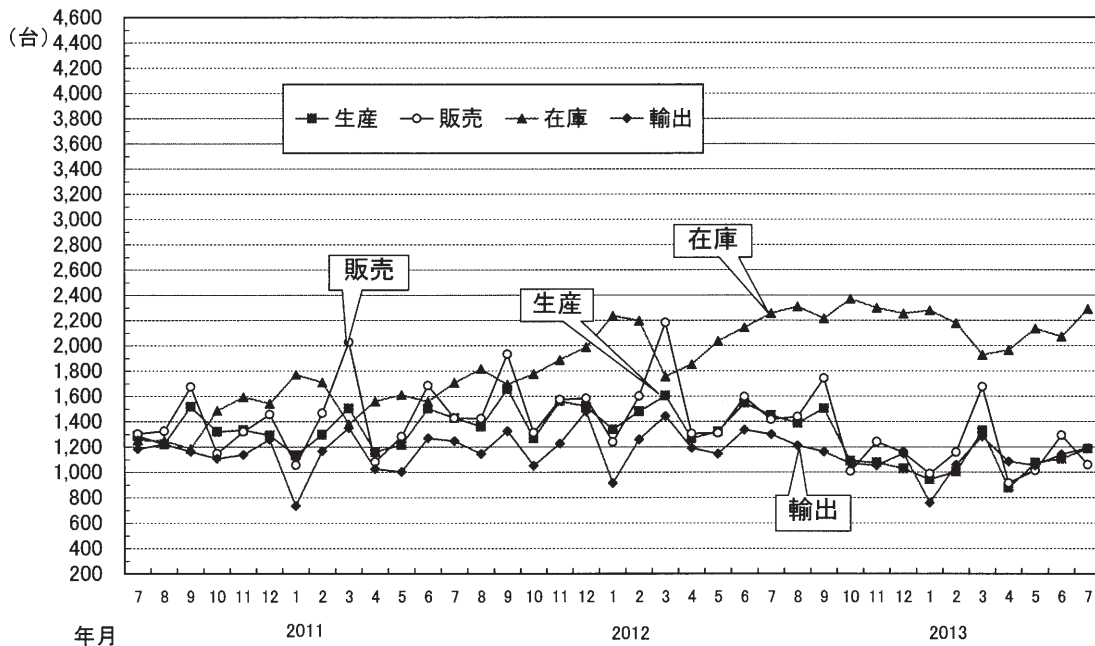


見てわかる 3年間の代表2機種の特長

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(2013年6・7・8月)

(単位：百万円、%)

8月分 9月25日発表

需要業種	期間	2012年 累計	前年比	2013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
機械製造業	1. 鉄鋼・非鉄金属	7,308	83.4	6,493	137.1	1,050	140.8	148.7	989	94.2	173.5	1,031	104.2	147.5
	2. 金属製品	14,272	86.0	11,014	122.2	1,154	89.7	95.3	1,522	131.9	105.3	1,538	101.1	147.3
	3. 一般機械 (内金型)	160,076	84.7	97,846	84.5	12,316	95.5	85.3	13,133	106.6	88.9	13,603	103.6	103.4
	4. 自動車 (内自動車部品)	21,897	100.4	15,179	98.2	2,016	95.5	111.0	2,023	100.3	91.3	2,076	102.6	117.8
	5. 電気機械	116,527	95.3	74,087	90.9	9,968	124.5	93.4	9,503	95.3	95.9	11,471	120.7	126.9
	6. 精密機械	72,989	87.2	45,907	90.3	5,296	114.2	81.6	6,500	122.7	112.2	7,596	116.9	131.7
	7. 航空機・造船・運送用機械	20,034	84.8	11,978	91.8	1,111	73.8	64.2	1,602	144.2	127.2	1,149	71.7	78.8
	3~7. 小計	16,008	70.0	9,332	81.6	1,409	127.9	93.4	1,149	81.5	79.6	1,316	114.5	107.3
	8. その他製造業	36,042	77.6	21,310	87.0	2,520	96.7	77.8	2,751	109.2	101.8	2,465	89.6	91.8
	9. 官公需・学校	18,986	139.0	13,911	115.2	2,300	189.5	91.6	2,149	93.4	145.2	3,113	144.9	401.7
	10. その他需要部門	331,631	89.3	207,154	88.6	27,104	109.6	87.8	27,536	101.6	95.4	30,652	111.3	119.5
	11. 商社・代理店	10,311	73.8	7,879	122.3	1,097	92.2	108.7	1,206	109.9	157.4	743	61.6	100.5
1~11. 内需合計	3,222	99.2	2,215	166.4	354	136.2	276.6	565	159.6	412.4	527	93.3	104.2	
12. 外需	5,824	110.2	3,656	90.7	480	97.6	83.9	440	91.7	117.3	487	110.7	85.4	
1~12. 受注累計 (内NC機)	3,254	135.4	3,152	143.5	809	172.5	245.2	499	61.7	184.1	415	83.2	179.7	
	375,822	89.1	241,563	92.4	32,048	109.9	92.1	32,757	102.2	101.0	35,393	108.0	120.2	
	836,623	92.5	463,116	80.3	63,126	92.9	85.5	60,084	95.2	82.0	59,190	98.5	88.6	
	1,212,445	91.4	704,679	84.0	95,174	98.0	87.6	92,841	97.5	87.8	94,583	101.9	98.3	
	1,182,157	91.6	686,697	83.9	92,260	97.2	86.7	90,636	98.2	87.4	92,390	101.9	98.0	
販売額 (内NC機)	1,329,650	112.7	703,102	78.8	93,944	136.1	81.8	80,783	86.0	70.6	86,269	106.8	79.8	
受注残高 (内NC機)	1,293,883	113.1	685,071	78.9	91,867	136.8	81.6	78,747	85.7	70.2	84,326	107.1	79.8	
(注) その他製造業……… 薬器、皮革製品等の製造業	543,736	83.2	545,311	89.8	524,938	100.2	84.4	536,995	102.3	87.6	545,311	101.5	89.8	
	519,224	83.3	520,853	89.7	500,891	100.1	84.3	512,777	102.4	87.6	520,853	101.6	89.7	

出所：(一社)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 DMG 森精機(株) (旧 (株)森精機製作所)

代表者変更:

東部地区正会員 (株)カナデン 取締役社長 宮森 学
(株)セイロジャパン 取締役社長 大嶋 秀幸

西部地区正会員 植田機械(株) 取締役社長 植田修平

入会:

メーカー賛助会員 (株)初田製作所
〒573-1132大阪府枚方市招提田近3-5
代表者 取締役社長 初田 和弘
電話072-856-1281 FAX 072-856-1472

行事予定

教育研修 提案営業力&技術提案力向上研修会【後期】

.....	10月31日~11月1日(木・金)	機械工具会館
SE教育「更新研修」(東 京)	11月 8~9日(金・土)	機械工具会館
西部地区製品研修会.....	11月12日(火)	大阪産業創造館
政策委員会・定例理事会	11月14日(木)	安保ホール
SE教育「更新研修」(名古屋)	11月15・16日(金・土)	マザックアートプラザオフィス棟
東部地区工場見学会.....	11月20日(水)	
中部地区工場見学会.....	11月27日(水)	
西部地区講演会・忘年懇親会	12月4日(水)	大阪弥生会館
中部地区講演会・忘年懇親会	12月5日(木)	メルパルク名古屋
東部地区講演会・忘年懇親会	12月6日(金)	八重洲富士屋ホテル
定例理事会.....	1月9日(木)	第一ホテル東京(新橋)
日工販賀詞交歓会.....	1月9日(木)	第一ホテル東京(新橋)
西部地区新春時局講演会.....	1月23日(木)	大阪産業創造館
東部地区中堅若手研修会.....	2月7日(金)	機械工具会館

展示会

MECT2013メカトロテックジャパン	10月23日(水)~26日(土)	ポートメッセなごや
2013国際ロボット展.....	11月6日(水)~9日(土)	東京ビックサイト

編集後記

- 今年は富士山の世界文化遺産登録と2020年東京オリンピック招致成功という明るいトピックスがあり多くの国民が多少なりとも前向きな気持ちになったのではないのでしょうか。一方でこのふたつに対してネガティブな意見が多くあるのも事実です。長年富士山の清掃活動を行っている登山家の野口健さんは山梨・静岡両県が登録申請を行う以前から「富士山はそのような状況にない」「何のために世界遺産を目指すのかが見えてこない」など反対意見を述べられています。世界遺産に登録されると景観や環境の保全が義務付けられますが、世界遺産を観光誘致と捉えているとしか思えない多くの地元観光関係者の利害と相反します。オリンピックもやはり経済効果への期待は大きく間違いなく効果があると思いますが、ロンドンオリンピックは当初見込みの3倍以上の費用が掛かったと聞くと、東京でも同じような事態となり国や自治体の借金が増え将来世代に更なる付けを廻してしまう不安が拭えません。本来の目的を見失わず、適切に運営されることを願うばかりです。(稲垣)
- 朝夕と涼しくなり、猛暑・残暑が終わり、秋が訪れてきているようです。秋といえば、味覚の秋、読書の秋、芸術の秋、スポーツの秋など様々な言葉が冠される季節です。その中で、スポーツの秋にちなんで、私の生活地域の自治会合同による運動会が10月上旬に行われます。「スポーツの秋、運動不足解消のためにガンバロウ」言う方はよいが、言われる当事者になると話は深刻です。夏バテでだるさの残る運動不足の体に鞭打ち、いきなり全力疾走をしようものなら、どうになってしまうことか？ちなみに、私の所属する自治会は、4年連続で優勝しており、5連覇のプレッシャーが競技参加者にじんわりとのしかかっています。よりによって、最終種目で得点率の高い対抗リレーメンバー(当事者)になってしまうとは。「結果は気にせず、ゆっくり走ればいいよ」と、周りから遠回しなプレッシャーを受け、最悪な事態を迎えないように、日々筋肉痛と闘いながら細々と走り込みをしています。本ニュースの発行の時には結果が出ている、どういう結果であろうか。(曾根)

「日工販ニュース」 Vol.3—2013

平成25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(株豊通マシナリー) 副委員長 丹波 優(伊藤忠マシンテクノス(株)) 委員 手塚正樹(双日マシナリー(株)) 中村龍二(株トミタ) 菊池一雄(株ナチ常盤) 稲垣誠人(三菱商事テクノス(株)) 曾根昌也(株牧野フライス製作所) 関 秀利(日本GE(株))