

日工販ニュース Vol.3 — 2015



もくじ

巻 頭 言 「独断と偏見による今後の日本の工作機械受注予想」	日工販副会長 高林 利男	2
EMO MILANO 2015 特集		4
話 題 の 技 術 「航空機部品市場を狙った5軸横形マシニングセンタ「HM-X8000」のご紹介」	OKK(株) 村上 章	8
工 作 機 械 と 私	(株)小林機械 谷中 啓人	10
議 事 録 「理事会」「製品研修会」「東部情報交換会」「中部正・副会員懇談会」 「西部正・副会員懇談会」「東部懇親ゴルフ会」「西部研修会」.....		11
私 の 軌 跡	三栄商事(株) 大野 栄治	38
S E 教 育 「平成27年度 SE教育「基礎講座」実施報告」「合格者」		40
リ レ ー 随 筆	三菱電機(株) 宮本 康正	43
私 の 読 書 評 「東京百景」.....	三菱UFJリース(株) 野田 涼太	44
甘 口 辛 口 「上司と部下」.....	サンコー商事(株) 佐久間吉光	45
ひ と く ち 豆 知 識 「ギヤスカイピング工法とは」.....		46
統 計 資 料 「工作機械業種別受注額」「FA流通動態調査1・2」 「マシニングセンタ・NC旋盤動向」		47
海 外 だ よ り	三菱商事テクノス(株) 加治屋裕文	51
消 息 ・ 行 事		52

SE資格者にご回覧下さるようお願いいたします。

独断と偏見による 今後の日本の工作機械受注予想



日工販副会長

高林利男

(丸紅マシンツールズ(株) 取締役社長)


今年度も工作機械業界は好調な受注を継続していましたが、6月から潮目が大きく変わったと私はみています。

確かに受注総額は昨年比多少のアップを維持してきましたが、外需が大きくダウンし内需が各種補助金のお蔭で大きくアップして総額では1,300億円近辺を維持しているのが現状です。

この原稿を書いているのは9月の中旬であり、下期～来期を予想するであろう9月度の受注累計が集計されていませんが、私は9月以降も外需は伸びる兆しがなく、内需は補助金の割り当ても終了することから受注ベースでは徐々に低下していきたくらうと予想しています。

出来れば私の予想が外れてほしいと願っておりますが、いずれにしても設備投資意欲は盛り上がり欠けているように思えます。少なくともグローバルベースでも昨年ほどの投資意欲は感じられないというのが私の実感です。

私も長年、工作機械業界に携わっておりますので、これからしばらくは受注が下降し、低空から中空飛行の状態が続いても全然驚くべき状態ではないと思っています。昔からこの業界は5年～6年のインターバルで好不況を繰り返してきました。業種、機種により多少のバラツキはありますが、概ね好況が既に6年以上継続しています。過去の歴史からみても、い



つ悪くなくてもおかしくない時期に差し掛かっております。ただ過去と現在で大きく違うのは、中国経済の好不況が工作機械需要動向に大きく関わっていることです。中国経済は大半の人は減速すると見っていますが、多少回復する要素も色んな面で見受けられますので、案外工作機械の高受注も続くかもしれないという少しの期待も持っています。しかし、日本より先に下降局面に入っている欧州工作機械メーカーの必死の受注対応により、日本の工作機械メーカーは苦戦を強いられると思っています。また、現在の北米向けの好受注も中国経済の動向次第では、減速する危険性が多分にあるのではないかと考えています。

一方、自動車、航空機を始め環境改善に対応した革新的技術がらみの最終商品が次々に誕生しておりますので、それに対応した工作機械は今後も更に伸展するであろうと思っています。

以上から判断し日本の工作機械受注は、2015年は昨年並み、2016年から2018年くらいまでは月1,000億円から1,100億円程度(外需：内需=6：4)で推移するのではないかと予想します。

我々、工作機械を販売する人間は、どんな需要状況になろうと驚かず、慌てず真摯な姿勢で販売活動を継続していくことが大事であり、決して売上獲得だけで異常な値引き競争を煽らないことが長い目でみて、日本の工作機械業界の健全な発展に寄与するのではないかと思います。

勝手な予測をして皆様を困惑させたこと、お許しください。

今後も日本工作機業界の発展のために微力ですが貢献していきたいと、日々思っておりますので、皆様 何卒宜しくお願い致します。



工作機械国際見本市EMO2015

EMO2015が10月5日より10日までの6日間6年ぶりにイタリア、ミラノ市郊外にあるミラノ国際展示場にて開催されました。今回のスローガンは『Let's build the future (未来をつくろう)』。来場登録者数は120カ国から155,362人とのことで、イタリア以外からの来場は51%となるという報告です。外国からの国々のなかで第一位はドイツで12%を占め続いてスイス、日本、フランス、トルコ、中国、ロシア、スペイン、スウェーデン、オーストリア、台湾、チェコ、韓国、イスラエルといった順になっています。地域別にみますと欧州からは全体の62%、アジアから32%と前回に比べ増加しています。一方米国からは前回に比べ来場者数は増加しているのですが、全体からみれば4%減少しています。ミラノで開催された前回の2009年と比べますと12%増の出品者数1,600で、展示面積も26%増の120,000平方メートルでした。また来場者数も前回に対して25%も増加しています。その他の来場者数では報道関係者が400人、そして工業高校、大学からは4,040人とのことでどの会場でも学生の姿が目立ちました。





会場は縦長で両サイドに各会場があり会场上2階は動く歩道によって移動出来るようになっていますが一番端の会場14号館、16号館まではかなりの距離があります。

これまでの工作機械見本市で躍進が目立った中国の工作機械メーカー大手である瀋陽机床、大連机床が不参加でしたが、中国勢の出展がほとんど無かったのは印象的でした。工作機械出展の動向ではAM（アディティブマニュファクチャリング）技術、高効率化、複合加工が印象に残りましたが、話題の「インダストリー4.0」についてはドイツ勢と一部日本勢以外にはこれを意識した出展はあまり見受けられませんでした。



INTERNATIONAL MEETING

EMO2015開催期間中の10月7日(水)に、会場内会議棟一室にて午前11時半より欧州版工作機械販売協会であるCELIMO主催にて恒例のInternational Meetingが開催され、世界各国より約60名の関係者が集まりました。まずCELIMO会長であるスイス、Brutsch/Ruegger Tool社社長Mr. Martin Wirthより開会の挨拶があり、欧州、米国、日本、インド、中国の順でプレゼンテーションがあり、その後、同じ会場で立食のパーティーとなり参加者間で情報交換を行いました。

プレゼンテーション:

1) CELIMO (European Trade Association for Machine Tools, Tooling and Technology)

専務理事 Mr. Geoff Noon 欧州

発表要旨

- ①現在の加盟国はオーストリア、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、スウェーデン、スイス、トルコ、イギリスの12カ国。
- ②EU25カ国のGDPは2015年では前年度比上昇傾向にあり、失業者率も2013年の欧州全域12%台から2015年には11%台下がり、EU25カ国も2013年11%台から2015年は9.5%台に下がっている。
- ③欧州全域での2015年8月における失業者率が最も高いのはギリシャで25.2%、次にスペイン22.2%、クロアチア15.5%と続く一方ドイツは4.5%と低い水準にある。
- ④年間インフレ率は2008年の4%台に比べ2015年は0%前後と低い水準にある。
- ⑤2015年はどの産業分野も2010年(100)に比べ上昇傾向にあり120を超えている自動車産業そして他輸送機産業、機械、鉄鋼の順になっている。
- ⑥2014年欧州内輸入先として第1位はドイツで19.1%、第2位はスイスで12.0%そして第3位は日本で11.5%、イタリア8.1%、台湾7.0%と続く。従ってアジアでは日本と台湾主力の輸入先となっている。
- ⑦CELIMO加盟国の中で工作機械の最も大きな市場はドイツ、イタリア、トルコの3カ国。2014年ではその中で40%を占めている。
- ⑧欧州の優勢な為替レートは市場の成長持続への助けとなっているが、非EU加盟国への助けとなっていない。また低インフレ率と低金利も助けになっている。

2) AMT (The Association for Manufacturing Technology)

副専務理事 Mr. Pat McGibbon 北米

発表要旨

- ①金型業界は金型の複雑化や機能増からより自動化を進めるために1年以内に1,300台以上の5軸加工機の購入を検討されている。
- ②来年、再来年にかけて業績の拡大、資本投資に非常に自信を持っているという企業が79社中56社と



71%を占め、昨年の調査では60%、その前は48%であったので市場は非常に良い方向に動いている。

- ③やはり航空機産業が生産分野では最も強力な市場であり、ボーイング社は受注残は5,023億ドルとなっており、今後の20年間で29,400機の受注が見込まれるとのこと。
- ④次に有望な市場は医療機器であり、65歳以上の高齢者が年々増加しており2060年には45歳~64歳の人口1億人とほぼ同じレベルに65歳以上の人口が近づくと予想されている。



3) JMTDA (Japan Machine Tool Distributors Association) 日本工作機械販売協会

専務理事 宇佐美 浩 氏

発表要旨

日工販現在会員状況、新役員紹介、教育事業、受注状況、1970年から現在までの受注推移は経済環境変化により大きく影響を受けている状況、2007年より外需が内需を上回る、自動車生産も2007年より海外生産が国内生産を上回る、自動車産業の影響力他を説明。

4) IMTA (Indian Machine Tool Manufacturer's Association)

専務理事 Mr. V Anbu インド

発表要旨

- ①同協会は1946年設立、工作機械及び関連機器メーカーの90%以上が会員で現在490社が加盟。
- ②2014年度の工作機械受注先は自動車関連が40%、産業機械が20%、金型関連が15%の順となっており、やはり受注は自動車産業が重要市場。
- ③主な工作機械輸出先は中国、ドイツ、イタリア、トルコ、中東、北米他となっている。
- ④海外で活躍している工作機械メーカーはACE MICROMATIC GROUP, BFW, BATLIBOH, GRIND MASTER MACHINES, HMT MACHINE TOOLS, JYOTI CNC AUTOMATION, UCAM

5) CMTBA (China Machine Tool & Tool Builders' Association)

会長 Mr. Chen Hui ren 中国

発表要旨

会長自らの発表でしたが、中国語での発表となり通訳時間をとられ中国の経済情勢の説明のところで残念ながら時間切れとなり工作機械に関する報告が出来ずに終了。



分かりやすい話題の技術

Inteligible Recent Technics ★

No.145

航空機部品市場を狙った 5軸横形マシニングセンタ 「HM-X8000」のご紹介



OKK(株)
技術本部 技術開発部

村上 章

1.はじめに

航空機、建設機械関係が海外を中心として堅調に推移しており、今後も一定水準の需要が見込まれます。又、航空機部品もチタン、インコネル等の難削材も増加しており、形状が複雑な中大物部品の加工ができる5軸機の要求が増加しています。当社はそのような要求に対して、航空機部

品市場を狙った5軸横形マシニングセンタ「HM-X8000」を開発しました。

以下、本機の特長について、その概要を紹介します。

2.本機の特長について

(1)チルトヘッドの採用

主軸ヘッドがチルトする構造を採用することで、立/横形の主軸位置で加工が可能となり、加工レイアウトの適応範囲が広くなりました。Z軸ストロークはクラス最大級の1,550mmで、A軸-90°(立主軸位置)では主軸中心とパレット中心が一致する接近性を確保しました。

(2)送り系構造の高剛性・高精度化

送り系構造については高剛性超ロングタイプローラガイド、ボールネジのサポートにはダブルアンカプリテンション方式を採用、X/Y軸をツインド駆動とし、高剛性化を図りました。これにより鉄、鋳物やチタン、インコネル等の難削材の高精度・重切削が可能となっています。また、ボールねじ中心へ一定温度に制御された冷却油を循環さ



写真1:HM-X8000

せる機能および、ボールねじ熱変位補正を標準装備し高精度化も図っています。

(3) スピンドルモータの高出力・高トルク化

スピンドルモータは $12,000\text{min}^{-1}$ で出力 45kW (25%ED)、トルク 623Nm (15%ED) のビルトインモータを採用し、チタン、インコネル等の難削材の低速重切削からアルミ系の高速切削まで幅広い加工に対応しています。

(4) 大径・重量ワークの積載を可能とするB軸テーブル

B軸は、スムーズな回転が可能なウォーム軸駆動を採用しました。また、大径クロスローラベアリングを採用し剛性を向上させ、ワーク最大径φ1,200、ワーク最大積載質量 $2,000\text{kg}$ を実現しました。プレーキトルクも摩擦力の大きいスパイクディスクを採用し向上させています。

(5) 拡張性豊かなツールマガジン

ツールマガジンはチェーン式60本を標準仕様とし、チェーン式116本及び389本まで拡張可能なマトリックスマガジンによる大容量マガジンをバリエーション化しました。

(6) 作業環境の高能率化と環境に優しい設計

操作盤には2段式回転タイプを採用し、主軸位置が立形位置、横形位置のどちらの場合であっても、試切削や芯出し作業において容易化を図り、オペレータの作業効率を向上させました。

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

3.まとめ

以上、HM-X8000の特長について紹介しました。これらの特長がお客様の生産性向上に貢献できれば幸いです。



写真2：A軸+40°時



写真3：A軸-110°時

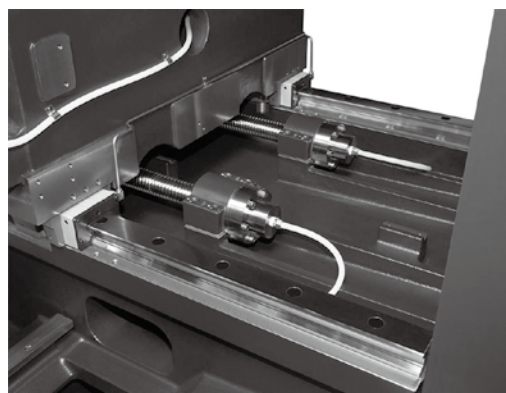


写真4：高剛性ローラガイドとボールねじ

工作機械と私



(株)小林機械
マネージャー

谷 中 啓 人

私は、「モノづくり」を支え続けている工作機械と出会い、今年で10年が経ちました。学生時代はサッカー以外に情熱を注げなかった私ですが、工作機械に出会い、私の人生が一変しました。学生卒業後は、地元の携帯電話の部品などを製造している会社に就職をしました。主にフープめっきライオン作業をしていました。

弊社に入社したきっかけは“知り合いが働いていたから”という出会いといえるものではありませんでしたが、今や確実に“出会い”となり、私の人生の柱、中心となった工作機械。

当初は、“工作機械”ってなんだろう?ってそこから始まり、機械の事などまったくわからず、右も左もわかりませんでした。

旋盤とフライスの違いもわからず全部同じ機械に見えたことを今でも覚えています。上司の方からこの機械は、〇〇〇などを加工できる機械など色々な事を教えて頂きました。

初めは、主に現場作業をやっていました。展示場にある機械の試運転をしたり、修理の手伝いをしたり、売約になった機械を納品に行ったり、仕入をした機械を引取に行ったりなどをしていました。

一人でちゃんと納品・引取などに行けるようになったのは3年ぐらい経った頃だったと思います。工作機械は高額な機械なので、一人で機械の引取を任された時は嬉しさ反面不安を感じたことは、今ではいい思い出となっております。

現在は、業務(事務所)のマネージャーとして仕事をしております。買取査定・在庫機械の価格設定・展示場に来社して頂いたお客様の対応などを主にしております。売買のすべての流れがわかる部署の為、こういった流れで機械を購入して頂いたか、どういう流れで機械を購入したなどすべての流れがわかる部署です。会社の頭脳的な部署を任せて頂いており、まだまだ未熟者ですが日々精進し、とてもやりがいを感じています。

弊社では、主に中古工作機械・工具を扱っています。中古工作機械市場は、一般的に現状渡しが多いですが、弊社では入荷した機械は、試運転・精度検査・修理・テストカット・保証をつけた販売などを行っています。精度が出ていない機械は、テーブル・サドルをおろし、ベットの研磨で研磨をして、キサゲ・ターカイトの貼り換え、精度修正をおこない、お客様に低価格で良い機械を安心して使用して頂けるように整備をおこなっています。

どんなに私達が良い機械だと言っても、結果を出すのは機械です。今後もお客様に良い機械を提供できるよう、日々精進していきます。

第257回 定例理事会

日 時：7月8日(水) 14:30～16:30

場 所：東京 機械工具会館6階

出席者：会長・副会長3名、専務理事

理事総数26名、事務局1名

会長挨拶：

新会長に就任しました富田です。会長になって初めての理事会ですので分からない事が多々あると思いますので私も努力致しますが皆様のご協力が必要ですのでよろしくお願い致します。

5月の受注総計が1,385億円で内需が528億円、外需が857億円ということで、内需はこの調子でゆくと年間5千億円は超えて場合によっては6千億円くらいに行くのではないかとこの状況ですが、世界をみると中国は景気がおかしいですし、ギリシャ問題もあってきな臭い動きがあり景気があまりぴんとこない中で我々の工作機械業界は好調ですが、ここで私の個人的な意見ですが内需の需要を先取りしているのではないかと気がします。工作機械受注の統計を見ているのですが、内需は良くて4千億円くらいで悪いと2,500億円くらいとなり、その幅で大体内需は飽和状態になるのが現在の業界の数字ではないかと思う次第で、その意味からでは5千億円だとか6千億円というのが良すぎるというか各種補助金のおかげで将来の受注を先取りしているのでどこかでその反動が出てくるのではないかと危惧しており、そのようなことが無ければいいのですが注意するに越したことはないのではないかと考えています。

総会での会長挨拶の時にお話したことの繰り

返しになりますが、理事の皆様にも今後の方向性ということでお話ししたいと思います。

これまで日工販は同じ方向で来ていますし前会長のされてきたことを大きく変えるつもりはありませんが、ただそれを強調することが重要ではないかと思っておりますのでお話ししたいと思います。

一番目は、私が考えるに日工販が会員の皆様に何を提供出来れば喜んで頂ける魅力的な日工販になるかということです。一番重要なことは各会員会社の営業力、販売力のアップにつながることを日工販として提供してあげれば一番喜ばれるのではないかと思います。現在SE教育、メーカー製品勉強会、工場見学会などいろいろやっていますがこうしたことをもう少しきめ細かくやっていきたいと思えます。メーカーの代理店会に行き中小の同業者とお話ししますと、10数名位の工作機械専門商社となると一番困っているのは教育とのことで自分の会社でなかなか教育は出来ないというのが現状で困っています。そういった小さな企業に対して日工販が営業力アップへの一助になればもう少しきめ細かくそういったところをやって行きたいと思えます。それから二番目として組織力ということが重要視されており対外的にもう少し発信していけば日工販はすごい組織だと認識されていくと思えます。日本工作機械工業会、日本精密機械工業会、日本工作機器工業会そして日本鍛圧機械工業会と定期的に交流していますが、日本鍛圧機械工業会とはMF-TOKYO2015開催の機会になるべく多くの会員が双方集まって情報交換

会をやろうということになりましたが、やはり先方にとっては我々の販売力を期待している訳です。ですから業界同士が集まって情報交歓会、勉強会といったことを今後もやって行けばますます日工販としての存在価値が高まって良い方向に行くと思います。経済産業省も助成金とか補助金の説明会をお願いすればそれなりの役職の方が来られ会員の皆様に説明会を行って頂いておりますが、こうして日工販会員のためにやって頂けるのもやはり日工販の組織力だと思います。従ってこの組織力をもっと推進して行こうと思います。三番目として、会員の数が少々減り気味であり不況になるたびに会員数が減ってゆきますが、現在正会員が74社ですが、かつては100社ほどの正会員数だったこともあり、魅力的な日工販になれば地方の有力な機械商又は工具商の方が入会して頂けると思います。今後もう少し会員を増やしていきたいと思えます。出来れば年間5社位増やして行きたいと思えますし、そうすることによって日工販の発言力が増していきます。関西が少ないような気がしますので頑張っていたきたいと思えます。

そして日工販が名実と共に工作機械販売業界の代表となり日工販各会員が期待以上のメリットを享受できる日工販として努力する所存ですので皆様のご支援ご指導をよろしくお願い致します。

それでは定例理事会を始めたいと思えます。

[付議事項]

(1) 正会員入会の件

東部地区正会員としてイワイ機械(株) (埼玉県上尾市緑丘) より入会申込みがあり、審議の結果入会が承認された。

(2) 印刷機更新の件

卓上製本機が故障したことから、この機会に手作業での講座テキストの製本作業及び通信講座テキスト製本の外注を止めて、全て事務所で自動的にテキストの作成を目的として現在の印刷機を下取りに出し新型の印刷＋くみ製本機導入申請が事務局よりあった。

審議の結果、申請内容は承認された。

[報告事項]

(1) 流通動態調査平成27年5月結果及び日工会6月短観

専務理事より報告。受注高を見ると日工会発表の5月内需は528億円に上昇し好調に推移しているが、日工販の5月受注結果は、ほぼ4月並みでありおそらく高い受注結果を残した3月の影響がると思われ6月には伸びが出てくると予測する。日工会発表6月の短観では、1. 業況に関する判断ではそれぞれの指標が良くなっている。2. 工作機械受注の先行きに関する判断では、受注総額の水準は足元がかなり良くなり、受注内需の水準は足元がかなり良くなっているが翌月がマイナスとなっている。3. 受注内需業種別の水準では、一般機械向けはさらに悪くなっており、自動車向けはプラスを維持、電機・精密向けマイナス。4. 受注外需地域別の水準では、アジア向けはプラスではあるが若干悪くなっており、欧州向けはプラス変わらず、北米向けがこれまでプラスを維持してきたのにマイナスになっていることに注目。

(2) 委員会報告

① 総務委員会：総会、記念講演、懇親パーティ

専務理事より報告。6月9日に第一ホテルにて開催。総会は13時10分より開始、42社46名出席、有効な委任状は30社、計72社、正会員

数74社の2/3以上となり総会は成立した。第1号議案・平成26年度事業報告並びに決算案承認の件、第2号議案・平成27年度事業計画案並びに予算案承認の件、第3号議案定款改訂の件、第4号議案・会長副会長承認の件の4議案が承認され13時45分終了。続いて記念講演が14時10分より開始、参加者は126名、講師(株)紀伊國屋代表取締役社長高井昌史氏による「日本の出版事情とグローバル時代の書店経営」15時40分終了。その後16時より懇親パーティとなり166名の参加者。

②東部地区委員会：

中島委員長より報告。6月25日に開催。昨年実施した各行事に加え今年は若手の研修会を計画。日程は決まっていないが是非実施したい。決定している行事は8月25日(火)に今年度第1回の情報交換会&懇親会、9月28日(月)に製品研修会、11月28日(土)に懇親ゴルフ会、12月4日(金)に忘年懇親会、講演会では多分政治国際面で荒れそうなのでその辺のお話をして頂ける方に講師を依頼したい。来年2月16日(火)に第2回情報交換会&懇親会を開催予定。まだ日程が決まっていないが昨年度同様1泊2日で工場見学会を予定。方面としては北陸地方のまだ訪問していないメーカーを見学予定。

③中部地区正副懇談会：

高田委員長欠席により専務理事より報告。6月16日に開催。20社20人出席。高田委員長より総会の報告。今年の行事として懇親ゴルフ会は10月17日、10月に製品勉強会、11月に工場見学会、12月3日は忘年懇親会、講演会についてはメーカー役員に打診。来年2月に情報交換会。その後市況について情報交換を行った。

④西部地区正副懇談会：

植田委員長より報告。6月24日に開催。年間予定を打合せするとして集まった。情報交換会で終始してしまい年間予定は打合せ出来なかったが、前赤澤委員長が既に会場を押えて頂いているので、内容、講師、製品研修会のメーカーなど詳細を詰める段階となっている。11月19日開催予定の懇親ゴルフ会は決定している。

⑤教育委員会：基礎講座

既に6月18日～20日の3日間で実施した第1回基礎講座について専務理事より報告。実技の関係で30人が限度、座学と交互に行い60人が定員。今回は第2回分も含めて120人が定員となりキャンセル待ちが出ている状況。池浦委員長より報告。基礎講座も含めてSE講座、更新研修へのテキスト製作などの準備、現場での対応等事務局の負担が大きい。教育現場はどんなことをやっているか理解するためにも責任者の皆さんも機会あったら是非聴講されることをお勧めする。

(3) その他

専務理事より①10月5日～10日まで6日間ミラノにてEMO2015が開催される。隔年で開催されるEMO、IMTS Show期間中に日・米・欧の販売協会が中心となって会議が開催されるが、今般のEMO2015ではこの会議が10月7日(水)11時より開催される旨連絡があったので、参加可能な場合は事務局宛て連絡頂きたい。

②国際鍛圧機械見本市MF-TOKYO2015が東京ビッグサイトにて来週7月15日～18日まで開催されるが、16日に日本鍛圧機械工業会と合同で交流会が12時半より開催されるので締め切ってはいるが今でも参加ご希望であれば歓迎。

第258回 定例理事会

日 時：9月2日(水) 12:30～14:50

場 所：大阪 大阪産業創造館6階 D会議室

出席者：会長・副会長3名、専務理事

理事総数26名、事務局1名

会長挨拶：

前回7月8日の理事会開催時はギリシャ問題と中国問題が結構沸騰していて景気はどうかと気をもんでいましたが、とりあえずギリシャ問題は解決してみたいですが、中国問題についてはこれからまだまだいろいろと紆余曲折があると思いますので現地に出ておられるみなさんは気を付けて頂きたいと思いません。

日工会発表の7月の受注が1,299億円で、内需が598億円、外需が700億円ということで、8月の数字についてはもうすぐ速報が発表されますが、我が社のことを言いますと7月までは良かったのですが、8月に入り夏休みで稼働日数が少なかったということがありますが大分落ちました。日工会から発表される受注、特に内需についてはかなり落ちるのではないかと思います。

先日開催された東部地区の情報交換会に出席しましたが、メーカー賛助会員からの報告で、なるほどと思ったことは、省エネ補助金を申請して採用されなかった企業からも結構受注があったということで、景気が悪くなく補助金がつかなくても購入する顧客はあり、こういった先が狙い目ではないかと感じました。

新聞に掲載されていたことですがキャノンが次の成長戦略ということで、今はデジタル機

器と事務機器は飽和状態となっていて、次は何をやるかというのが紹介されていたのですが、安全・安心が一つ、そして生命科学、ロボットそして材料と、この4つの分野にキャノンは集中的に投資をして次なる成長をすとしていますが、我々から言えばロボットは同じような分野ですが是非この4つの分野を参考にして頂きたいと思います。

私の方針の中で日工販の会員を増やしたいというのがありますが、中小の工作機械専門商社は教育に相当苦勞されておられ、自社教育だけではなかなか成り立たないのですが、日工販は素晴らしい教育システムを持っておりますので是非そのような中小の専門商社の方に素晴らしい教育システムがあるので是非日工販に入って頂きたいと勧誘頂き、もう少し日工販会員を増やして行きたいと思っておりますので皆様のご協力をよろしくお願い致します。今日一日これからいろいろな活発な議論をして何か得るものを持って帰って頂くことをお願いして会長の挨拶といわせて頂きます。

[報告事項]

(1) 流通動態調査平成27年7月結果及び日工会8月短観

専務理事より報告。流通動態調査では省エネ補助金、ものづくり補助金の活用により受注高、売上高共に上昇傾向にある。日工会が発表した8月短観では足元が極端に悪くなっているのは日工会より夏休み等の季節的な要因が大きいと説明があった。従って翌月からは全

て好転している。

(2) 工作機械年間売上高による正会員会費見直し結果

専務理事より報告。2年に一度直近の工作機械年間売上高によって会費の見直しを行うことになっており、報告を頂いた。

(3) 委員会報告

①政策委員会：(一社)日本鍛圧機械工業会との合同懇親会

専務理事より報告。国際鍛圧機械見本市MF-TOKYO2015開催期間中、7月16日初めて日鍛工会員との懇親会を会場にあるレストランで行った。日工販側からは26社46名、日鍛工側からは33社47名の参加があり交流を深めた。ただ仕方がないことであるが、日鍛工側は出展者故出入りが忙しい面はあった。今後は工作機械メーカーとやっている研修会と同様な形で研修会を開催し製品の理解を深めることとしたい。

②教育委員会：基礎講座実施報告

専務理事より報告。基礎講座は実習がある関係上1回60人が限界で今年度は第1回、第2回共に60名で一杯となりキャンセル待ちが出たほど申込みは盛況であった。受講生の中で会員外では21% (昨年12%) あり正会員への入会を勧めたい。

③東部地区委員会：情報交換会

中島委員長より報告。8月25日に開催。正会員20社23名、メーカー賛助会員16社21名、リース賛助会員が5社9名の計41社53名と会議室定員ぎりぎりの参加者があった。業績については補助金などがあって皆さん好調との報告。ただ6月以降補助金が無くなると

いったことを含めて潮目が変わった、あるいは先が見えないと報告があったところが正会員で4社、メーカー賛助会員から4社あった。先ほど会長からご報告があった通りメーカー賛助会員2社からは依然として引き合いまだ強く補助金による先食いとまでは考えていないという力強い発言もあった。少し斑模様という感じ。国内は特に中部地区、産業では自動車、航空機、医療機器が好調との事。海外ではみなさん米国、メキシコは好調と報告があるが、タイ、インドネシア、中国は少々不振との報告が多勢。機械では鍛造金型、プレス金型用大型5軸機、自動化、ロボットそして測定器が好調。

(4) EMO2015 International Meetingについて

専務理事より。これまでもIMTS及びEMO期間中に日・米・欧の工作機械販売協会が情報交換会を行ってきたが、EMO2015では欧州側販売協会CELIMOの主催で会場内にて10月7日(水)午前11時より開催される。皆さんの参加を歓迎。

(5) その他

専務理事より、7月の理事会にて(一社)エコマートへの協賛団体として承認を受けた後、電子請求のプラットフォーム使用を開始した。丁度SE講座の受講申し込み受け付けを開始したので電子請求の手続きを会員との間で進めている。日工販としては請求書を送る事が不要となり、郵送費も不要となる。エコマートの狙いは正会員の皆さんへも広げることであるが、まずは電子請求システムがきちんと機能するかどうか事務局で見極めることにする。

製品研修会

EMO MILANO 欧州国際工作機械見本市、10月5日(月)～10日(土)がHIERA MILANO国際見本市会場にて開催、またMECT2015(メカトロテックジャパン2015)10月21日(水)～24日(土)に開催されることによりメーカー各社出品予定を含み最新鋭機を勉強するということで製品研修会が各地区で下記の通り企画、実施されました。

東部地区：

『メーカー製品研修会』

日 時：9月28日(月) 9：30～15：45

会 場：機械工具会館 6階ホール

参加メーカー：6社

参加者：54名

中部地区：

『メーカー製品研修会』

日 時：10月6日(火) 9時20分～16時40分

場 所：「名古屋市工業研究所」 第1会議室

参加メーカー：6社

参加者：86名

西部地区：

『メーカー製品研修会』

日 時：10月27日(火) 10：00～16：40

会 場：大阪産業創造館 6階会議室A・B

参加メーカー：6社

参加者：61名

東部地区情報交換会

日 時：8月25日(火) 15：00～17：10

場 所：機械工具会館6階

テーマ：「最近の市場動向と見通しについて」

出席者：正会員20社23名、メーカー16社21名、リース5社9名、計41社53名

中島東部地区委員長より開会の挨拶があり、続いて富田会長からの挨拶後、会員よりテーマにそって報告があった。報告要旨は以下の通り。

正会員：

A：

4月以降一言で言えばあまり良くない。航空機関連組立に関する輸入機では例年より良い数字だが工作機械の切り口では良くない。自動車関連とそれ以外の二つのグループに分かれるが、自動車関

連は比較的堅調。ティア1が海外の設備投資を続けている。自動車以外の産業は低調。全国的に見ると中部自動車関連は堅調。大阪以西は産業機械関連故非常に厳しい状況。現時点では先期並みと予想。

B：

圧倒的に海外比率が高く約8割。海外拠点も米国、中国に加えインドネシア、メキシコにも拠点を開設。顧客は自動車関連。国内の市場だけを見ると非常に厳しい状況。

C：

6月から傾向が変わってきた。米国、メキシコ的好調さがどのくらい続かが関心であったが中国問題でどうなるか注目。国内はやはり中部地区が好調。その他の地域は去年並みかそれ以下。2015年度全般では昨年度並みか若干のプラス。

D:

今のところ今期は順調に推移。省エネ、ものづくり補助金によって国内の数字は確保出来ると思う。海外ではタイ、インドネシアは国内景気悪化によって自動車産業はふるわないが、ローカル企業で結構設備投資をするところがあり現状はまだ数字が落ちていない。今後もこの状態が進むと思われる。近隣諸国在の顧客日系企業の手助けのため今年の2月にタイにテクニカルセンターを開設。海外を伸ばすことがこれからの課題と考えている。

E:

売上の約8割以上が自動車関連市場に集中。取扱いは工作機械を筆頭に材料、自動加工組み付け、検査器を含むライン等。自動車関連取引先の業績が継続して好調。第1四半期は期すれ、大型案件などがあって計画対比133%の実績。通期では110%程度とみている。今後国内は微増、海外では韓国、メキシコ向け自動機の伸びは大きいとみている。

F:

中古機が主であるが、本来中古機をしか購入できないはずの顧客が補助金を活用して新型機を購入しており中古機販売が補助金の影響を受けている。仕事が中小零細までおりてきていないので、現在工作機械メーカーは補助金のおかげで新型

機の売り上げが好調であるがこれからが大変になるとみている。

G:

7月までは順調にきたが、8月は注文が取れていない。補助金の関係でバブル的な受注ではないかとも感じる。

H:

補助金により先食いしている感あり、後半の数字が心配。家電メーカーからの引き合いが増えてきている。自動化、ロボットの引き合いが増えてきている。

I:

補助金のおかげで半期分を4ヶ月で達成。前年度に比べ10%アップとみている。顧客を見てみると車関係、医療では歯科関係、食品機械関係、これまでは良くなかったプラスチック金型関係が良く、航空機、エネルギー少々。補助金がなくなったらどうなるか心配。

J:

補助金のおかげで上期受注計画は達成。但し売り上げは納期の関係で下期に集中しており上期の売上は計画に対し大きく下回っている。海外ではアジアが低迷。タイ、ベトナム、インドネシア、中国のどこも苦戦。補助金がなくなり下期の成約が非常に心配。



K：中古機械が主体故、補助金の影響で売り上げが低迷。一方中国、韓国向けに中古機の引き合いが増えている。最近ではインドネシアからも商談が増えてきている。

L：海外6割、国内4割という状況。海外では中国が3割。前年比15～20%アップ。10月決算だが年初はどうなるかと思ったが中国、ポーランドの受注があり決算はまずまずという見込み。補助金関係の受注は大手商社に比べて少ないと思う。

M：浜松からの東の東日本での工具の卸が主体。工作機械の伸びに対し思ったほど伸びていない。切削工具の伸びが非常に悪く前年度比5%ほどしか伸びていない。一方測定機器販売がここ1、2年顕著に伸びてきている。リーマンショックの後非常に悪かった浜松地区が復活してきているが、新潟地区は復活していない。東北地区は春までは工場復興で良かったが、復興が完了した4月以降は辛い状況。

N：ワーゲンの中国生産減産が好調な中部地区にどのような影響を与えるか危惧し始めている。ロボット、ガントリー使わない低価格の自動化機が80台ほど売れた。これを少しリメイクしてメカトロテックジャパンに出展予定。

O：省エネ補助金関連でこれからメーカーからの納期が大変になってくると思われるが、納期が間に合わず取りこぼしも出てくるのではないかと危惧している。

P：4～6月の数字を見ると前年対比117%で機械グループでは149%となっている。やはり省エネ補助金の恩恵を受けたというのが非常に大きい。こんな高い機械を買えないでしょうという顧客が補

助金で購入している。補助金絡みの受注の割合は西日本が30%を超えているに対して東日本は25%位。

Q：東日本にて工具の卸をやっている。6～7月は対前年比マイナスとなったが9月の決算では5%ほどアップの見通し。切削工具は横ばい、測定工具は対前年比15%アップ。電動工具は横ばい。補用工具は伸びている。

賛助会員（リース）

A：例年に比べれば省エネ補助金のおかげで上期の目標が6月に達成。その反動が危惧され下期の数字をどうやって作っていくか思案している。国内だけではなく海外も取り込む目的で香港に現地法人を立ち上げた。

B：4～6月は前年対比で若干のプラス。他社と違って成約ベースではなく検収ベースでの数字となっている。6月までは先期の受注の積み残し等で7～9月はエコリースそして生産性向上設備投資減税を使った顧客の数字が大半。9～12月が省エネ関連と順調推移する見通し。然しながら既に話が出ているように年明けからどのように持って行くか課題。業種別では自動車産業が堅調で、特に自動車の中でも従来と違うのは金型関係が設備をし始めている。航空機業界に注力している。建機業界は小・中サイズまでは比較的堅調だが大型はまだ戻ってきていない。

C：工作機械・産業機械と自動車関連そして大手メーカーの製造設備の三部門を担当。自動車と工作機械は前年度に比べて落ち込みが無い。省エネ補助金では多少出遅れた感があり取り扱いが多くなかった。地銀が中小零細企業にキメ細かく手を伸ばしておりリース会社の出番が減ってきており、全

国的に地銀との競合が増えてきている。レバジットリースとかオペレーティングリースと呼ばれている投資商品があるが、この売れ行きが好調で決算が良くなってきてそういった投資商品で償却をとりたいとする需要が増加。建設機械では海外のパートナーを増やして積極的に取り進めている。

D:

リース離れを肌で感じる。儲かっている会社は割賦もしくは自己資金で買い取るといった状況。特に地銀の低利融資があり特に中京地区ではメガバンクよりも地銀との熾烈なレート競争でかなり苦戦。

ただ今年4月になって省エネ補助金というとてもないフォローの風が吹いたのでこれに乗っかり、ざっくりだが120件50億円の受注を確保した。我が社も検収ベース故9月から検収の山が来るので現在は計画を下まわっているが年間ベースで計画に対し130%位といった状況。但しかなり先食いをしているので来年以降が非常に怖い。

賛助会員（メーカー）

A:

補助金の話が多く出ているが、メーカー側にとっては、手続きのため瞬間的にあちこちから書類提出を求められるタイムレースみたいなので、もし意見を求められれば業務に支障をきたすのでやめてほしいと言いたい。現在商談が活発なのは大型機と5軸機。テストカットの依頼の中で金型ではブラ型はほとんどなく3軸加工では出来なかった鍛造金型、プレス金型の5軸機によるテスト加工が増加。

素材では超鋼の直彫りテスト加工が国内のみならず海外からも増えている。

B:

受注は補助金の効果によりかなり計画値を上回っている。省エネ補助金は約45%が採択された。採択されなかった残りの55%の半分は購入意欲が

あり結果として補助金が呼び水となった。従って省エネ補助金で購入される顧客は先食いではなく設備投資計画があったがたまたま補助金を活用した。通期では言えば西高東低となっている。業界では航空機、そして医療関係が最近増加。

C:

生産機種を絞ったら先期は過去最高の売上となったが、今期は更に3割アップとなる見通し。しかしここにきて一服感。地域的には西高東低。話題の省エネ補助金では当社のモタモタにより全くとれなかった。海外についてはこれまで30%程度であったが今期は40%を超える見込み。

D:

今期は1.3倍の売上で推移している。特定のワークに特定のツーリングを付けての販売が主流。6割が国内の顧客。

E:

省エネ補助金でかなりの数字を計上できた。4、5、6、7月は昨年同期比50%アップと補助金の恩恵大。東西数字面でそれほど開きはない。下期が見えないので心配している。

F:

5月が中間決算で受注・売上共に自動車関連産業に牽引されて昨年度同期比15%アップ。中国経済の影響が心配。海外では自動車・航空機関連中心に伸びていたがここに来て一服感が出始めて、下期は不安要素を抱えている。

G:

ツーリングなので内需の受注推移を常時注目。受注はマシセン納入時の一括案件と日々受注、日売りの両輪となっており割合半々。日売りに勢いが感じられない。

H:

金額ベースで海外7、国内3の割合、台数ベースではもう少し海外比率が上がる。中国では販社が3拠点あり、上海の販社に台数ベースでは国内が負けている状況が続いてきたが、このところ五分

五分かやや国内が勝っている。気になっているのは一人から2、3人のジョブショップが少なくなってきたり技術を伝達して行く考えは無いようであり、製品ベースでの技術力アップをどうやっていくのか非常に心配。海外市場では欧米は晴れ、アジアについては中国は懸念されるし、タイは土砂降り。

I:

前年比5%増の見込み。西高東低。自動車関係にあまり強くないが中部が良い。新規機械の搭載工具販売に限っては前年比120%を超えるくらいの推移。ただこれまでに比べ1件当たりに金額が少ない。海外では中国、インドネシア、タイの現地販売状況が悪くなってきている。

J:

今期は4月以降一喜一憂といったもやもやした状態が続いている。トータルでは前年同期比113%といった状況。前年下期比105%、国内は90数%位であるがEMSの関係があって海外は108%。

K:

4月以降補助金のおかげで計画を上回る販売状況で推移してきたが、8月に入ってスローダウンし、市況の活況が見えず不安を抱えた月末となっている。

L:

やはり自動車関係で中部が伸びており西高東低といった状況。東部は補助金の後押しがあり息を吹き返している。第1四半期は前年同期比120%強で、これは補助金というよりも100%償却制度、エコリースなどの後押しがかなりあった。最近の展示会を開催したが、補助金の一服感で商談は中だるみとなることが懸念されたが、来場者では設備投資をするという意味を持ち特に複合機を購入検討されている顧客が多かった。

M:

売上は目標に対して120%の見込み。精密なプレス金型、工具の再研磨、特殊工具製作用主力製品の販売が伸びており、増産体制に入っている状況。



情報交換会後の懇親会風景



中部地区 正・副会員懇談会

日 時：6月16日(火) 13:00～15:00

会 場：(株)井高 本社5階会議室

参加者：20社、20名

懇談概要報告

1. 開会の挨拶と日工販総会の報告

高田委員長より、6月9日に開催された第46回通常総会の報告があり、定款の一部改訂、役員について、富田会長(株)トミタ)、高林副会長(丸紅マシンツールズ(株))の就任、池浦副会長(株)不二)の留任、赤澤副会長(赤澤機械(株))の就任報告があった。

2. 27年度中部地区行事計画と進め方についての意見交換

10月17日【懇親ゴルフ会】

懇親ゴルフ会を四日市にて開催準備する。

10月【製品勉強会】

MECT2015に向けた製品勉強会の開催を予

定。

品質・計測、ロボット(人型)、レーザー加工機、輸入機械業界、日本精密機械工業会メンバー等を交え検討となった。

11月【工場見学会】

9社の候補とインダストリー4.0関連の候補が挙がり検討を進めることとなった。

12月3日【講演会、忘年会】

講演について、メーカー役員(出身者を含め)打診し検討となった。

28年2月【情報交換会】

若手を主とした勉強会+交流会を40～50人規模で開催を計画する。

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、ローカル情報などを発表していただいた。

西部地区 正・副会員懇談会

日 時：6月24日(水) 16:30～20:00

場 所：石田寿し

出席者：西部正・副会員 15社、14名

植田委員長より挨拶があり、情報交換と行事計画について討議された。

①情報交換：

最近のマーケット情報について各会員より発言があった。

②平成27年度西部地区行事について：

27年度の今後の行事について討議し下記日程で開催することになった。

・研修会

9月29日(火) 大阪産業創造館

・製品研修会

10月27日(火) 大阪産業創造館

・懇親ゴルフ会

11月19日(木)

センチュリー三木ゴルフ倶楽部を予定

・忘年講演会・懇親会

12月2日(水) 江坂東急イン

・新春時局講演会

平成28年1月26日(火) 大阪産業創造館

・会員懇談会

平成28年3月17日(木) 江坂東急イン

第46回 中部地区懇親ゴルフ会

日 時：10月17日(土)

場 所：ナガシマカントリークラブ

参加者：正会員10名、賛助会員6名、計16名

今回の懇親ゴルフ会場は、前回に引き続き三重県「ナガシマカントリークラブ」にて開催しました。

折しも僅かな降雨の心配もされる予報でしたが、予報に反して終日これ以上は無いと思われる絶好のゴルフ日和となり、参加者全員、大いに奮

起しつつ和気あいあいと、日頃の喧騒を忘れて、懇親を深めて頂きました。

尚、今回もゴルフ場の予約等々に際して釜屋(株)の山本社長に多大なご尽力を頂きました。

(山本社長は残念ながら所要で不参加となりました。)

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	北	南	GROSS	HCP	NET
優 勝	高田 研至	(株)井 高	39	40	79	6	73
準優勝	山本 浩史	(株)ミツトヨ	38	41	79	6	73
3 位	近藤 裕二	(株)東 陽	40	40	80	6	74

※1位、2位 同スコアの為、年齢により高田委員長が優勝となりました。

西部地区研修会

日 時：9月29日(火) 14:30～16:00

場 所：大阪産業創造館5階研修室A・B

参加者：45名

『禅と経営

～ なぜ世界のリーダーは禅を学ぶのか～』

今年度の研修会は、「禅」のお話ですが1時間半たっぷり大変中身の濃いお話を頂きましたが、参加出来なかった皆様へお話の要旨を下記ご案内致します。

講 師：妙心寺退蔵院 副住職 松山 大耕 氏

講師プロフィール：

1978年生まれ。2003年東京大学大学院農学生命研究科修了。埼玉県新座市・平林寺にて終業後、2007年より妙心寺退蔵院副住職。2008年、退蔵院にてG8サミットシェルパ会議一行を受け入れ、2011年日本の禅僧を代表してヴァチカンにて前ローマ教皇に謁見するなど、世界中で講演や宗教家リーダーとの交流を積極的に行っている。

始めに：

工作機械の関係では私がおります京都妙心寺の檀家総代を(株)DMG森精機製作所の森社長にお勤め頂いており、私が小さい頃からお世話になっております。

今日はなぜ世界のリーダーは禅を学ぶかというテーマでお話をさせていただきます。

今日は午前中オーストラリアから100人ほど座禅を体験したいと来られましたが、最近そういう方が非常に増えております。おそらくその原因をつくったのはアップル社の設立者の一人であるスティーブ・ジョブ氏が禅を始めたことではないかと思えます。ジョブス氏に限らずイチロー選手もそうですし、安倍首相もそうですし、現在のカリフォルニア州副知事は若い頃半年間日本で禅の修行をされました。イタリアのグッチの社長も学生時代に妙心寺に2ヶ月間滞在されました。ですからいろいろな分野で内外のリーダーの方々が禅を学んでおられます。なぜ世界のリーダーの方々が禅を学ぶのか、そしてそれが皆さんの経営あるいは仕事にどう繋がっていくのかという話をさせていただきます。

学生時代：

まず私の生い立ちから簡単にご案内致しますと、36年前に京都妙心寺退蔵院の長男として生まれました。中学・高校はカトリック系の学校に通いました。お坊さんの家に生まれてカトリックの学校に行くことは非常に珍しくはありましたがそれが批判されたりすることは一切ありませんでした。大学生の時にアイルランドに行ったことがあります。アイルランドはご存知の通り敬虔なカトリックで、田舎のB&B (Bed and Breakfast) に泊まった時にそこのおかみさんに私の素性を説明しました。お寺に生まれてカトリックの学校に行ったことを話したら、急におかみさんの顔色が変わって『なんであなたの国はそんな事が出来るの。アイルランドでそんなことをしたら、貴方が殺されても文句を言えないわよ』と言われました。当時は二十前後でしたので悔しかったのですが全く反論が出来ませんでした。



日本人の宗教観：

日本人の宗教観では独特なものがあります。例えば年末の12月24日はクリスマスを祝って、大晦日には除夜の鐘を聴きにお寺に行って、年が明けたら神社に初詣に行く、子供が生まれてお宮参りに行って、結婚式はチャペルで挙げて亡くなったらお寺の世話になるという具合に海外の人から見ればなんて節操がないのだと言われてしまうかもしれませんが、日本ではとても馴染みのある習慣です。

私は日本人の宗教観というのは、諸外国との比較では食に似ているのではないかと思います。例えば洋食ではフランス料理でも、イタリア料理でもコースでは必ずメインディッシュというのがあります。和食の会席ではメインディッシュというものはありません。最初の先付けから椀ものそしてご飯ものまでどれがメインかという考え方はしません。日本の宗教もこれと同じでそれぞれが信じている宗教はあると思いますが、これしかないといった考え方はしない。全てに対して敬意を払う。

日本と諸外国の仏教：

仏教についても日本と諸外国の仏教は全然違います。私が修行道場に行った24歳の頃なのですが修行に行くときにすごく大きな疑問を抱えて行きました。どういう疑問であったかという、タイとか、中国とか、台湾とか諸外国のお坊さんは

お酒飲みません、肉を食べません、魚食べません、結婚出来ません、しかし日本のお坊さんは全部やっています。なんでそんなことが許されるのかと思っていました。その後修行道場に入って3年目の時、中国の修行道場で中国のお坊さんと修行する機会がありました。行ってみてああこういうことかと思ったことがありました。どう思ったかと言いますと、確かに向こうのお坊さんは、非常に規則は厳しい。お酒飲めない、肉食べられない、結婚できないといったように。しかし行って分かったのは、向こうのお坊さんは滅茶苦茶規律が緩いですね。例えば座禅中ぐっすり寝ているとか、掃除の時間に全然掃除をしていないとか、言い方は悪いですがダラダラしています。確かに規則は厳しいかも知れませんが、規律は滅茶苦茶緩いのです。日本の場合は全く逆で、ルールは多少目をつぶるけれどやるときはやる。ですから京都のお寺の美しい庭は世界中のどこのお寺にもありません。日本の仏教は先祖を大事にし、そして一挙手一投足にまで拘ってしっかり規律を守っていくといったそういうところに意義を見出している訳です。ですからミャンマーのお坊さんが、私達がやってきた日本のスタイルを見て恐らくこれは仏教ではないのではないのかと言うかもしれません。私達が1,000年以上にわたって築き上げてきた日本のスタイルが仏教ではないといわれたらどう言ったらよいか。やはり日本の仏教というしかないと思います。宗教というのはそれぞれの国の文化・

伝統といったものに大きく左右されますし、日本の風土にあった形で発達してきた。これが日本の仏教です。

仏教とカレー：

仏教の違いはある種食に似ていると私は思います。実は仏教の違いというのはカレーに似ているのではないかと思います。カレーも仏教もインド発祥です。インドではご存知のスパイシーな辛いカレーです。インドの方が日本のカレーを食べてもこれはカレーではないと言うと思います。ではカレーではないとしたら何と言ったらいいのでしょうか。やはり日本のカレーというしかないと思います。調理法、具材に多少違いがあるかも知れませんが、煮込んでご飯と共に頂くのは共通しています。学生時代に農学部におりましてカレーに関してはある実験をしたことがあります。どういう実験をしたかという留学生30人が集まります。部屋を2つ用意します。まず第一番目の部屋は非常に暑い上に蒸し暑い、つまり日本の夏のような蒸し暑い部屋を用意しました。もう一つの部屋は非常に暑いけど湿度が低くカラッとしておりインドの夏のような部屋を用意しました。それぞれの部屋に30人がしばらく居てもらいインドのカレーと日本のカレーの両方を食べくらべてもらいました。どっちが美味しいか判断をしてもらいました。日本の蒸し暑い部屋で食べた留学生は30人中20人少々の学生さんが日本のカレーの方が美味しいと言いました。逆に同じ30人がインドの夏のような暑いけれどカラッとしている部屋で食べた場合は同じ30人中20人少々の学生さんがインドのカレーの方が美味しかったという回答でした。ですから食というものはその土地の風土に左右されますが、宗教も同じで、気候・風土は勿論ですが伝統・文化・歴史そういったものに大きく影響され、その国で相応しい形で発達している訳です。



禅と漢方：

日本で育った禅ですが、ここから禅の話に入ります。

禅というのは元々インド発祥です。インドから中国に伝えたのが皆さんご存知の達磨大師です。達磨さんはインド人なのですね。インドで唐の時代に花開きまして今から約1,000年前の鎌倉時代に日本に入ってきたのが禅です。元々インドで生まれ中国で育ち日本に入ってきたのですが、残念ながら今は禅の原型はインドにも中国にもありません。禅というものは日本にしかありません。ですから禅というものは日本のものだということです。同じようなものとして漢方があり、漢方は中国のものと中国の医療と考えている方が結構居られますが、漢方は中国にはなく日本にしかありません。ですから漢方も禅も日本のものだということです。

**ユダヤ人：**

日本で育ってきた禅ですが、海外から禅寺に來られる人が多いとお話しましたが、何人が多いのか統計をとってみました。そうすると不思議なことに一番禅を学びに來る海外の方で多いのがユダヤ人なのです。なぜユダヤ人かということですが、私の推測ですが禅とユダヤ教はおそらく宗教的には全く正反対の宗教です。例えば良いか分かりませんが実は右翼と左翼は話がよく合うということと同じでやっていることが全く逆なのでお互いに

やっていることが良く分かるということです。想像して頂きたいのですが皆さんは日本で生まれ育った訳ですから自分は日本人だと言うアイデンティティはお持ちです。しかし皆さんが海外赴任をする。パリに赴任するとしましょう。そこで家族と定住するとします。お子さんが出来るお孫さんが出来る。その次の世代が出来る。ずうっと世代がなくなっていく。皆さんは日本で生まれ育ったので日本人だという自覚がありますが、果たして4世代後のお子さん達が自分は日本人だというアイデンティティを持ち続けることは非常に難しいと思います。おそらくほぼ不可能な事と思います。しかしユダヤ人は2,000年以上それをやっているのです。凄い事と思います。ユダヤ人というのはい方が悪いのですが、ユダヤ人という民族が出來てからずーと負けに負け続けている民族です。イスラエルが出来るまで国を持てなかったのです。ですからユダヤ人は世界中バラバラでした。そういった状況にも拘わらず自分たちはユダヤ人だというアイデンティティを2,000年以上持ち続けてきたのです。強烈なことと思います。

禅とユダヤ教：

なぜそんなことが出來たのか？これがいわゆるユダヤ教なのです。ユダヤ教というのはどういふ宗教かと言うと、ひとこと言えば『律法主義』つまりルールで全部縛る、これがユダヤ教です。私達は日本人ですから日本人の分かり易い例えで言うと、今月は9月ですからお彼岸でおはぎを食なさいとか、お月見をしてお団子を作りなさいとか、生活の細かいところまで全部食べていいものから生活習慣から全てルールで縛っている。それを忠実に順守していく限りにおいてそれがアメリカだろうが、ロシアだろうがイスラエルであろうが、2,000年前であろうが現代であろうがユダヤ人はユダヤ人であることが出来る。つまり全部ルールできっちり縛っていくというのがユダヤ教のやり方

です。しかし禅は全く逆なのです。どういう事かと言うと、仏教にもいろいろな宗派があります。禅もそうだが、例えば浄土真宗とか真言宗とかチベット仏教とかいろいろな宗派があります。それぞれなぜそんなに宗派が分かっているのかという事ですが、富士山を想像してみてください。頂上は一つです。富士山に登るのに全部山麓を歩いて歩き回って頂上にたどり着くということは相当大変なことです。不可能に近い事です。私達は一応ある道を選んで頂上を目指す訳です。静岡からも登れる、御殿場からも登れる、山梨からも登れるといった具合にいろいろな道があります。そのある道を使って頂上を目指して行こうこれが仏教の宗派の違いだという風に考えています。ですから非常に偉大な仏陀のある特徴を手掛かりに教えの神髄にたどり着くというのがそれぞれの宗派です。ですから例えば仏陀の慈悲の心が一番大事なのではないかと思ったり、もしくは仏陀は悟りを開いた一人だからその先にもっとすごい教えがあるのではないかという考え方をしてみたり、では禅と言うのは仏陀の何を一番大事だと思っているのかというと、一言で言うと仏陀の人格、もっと簡単に言うと仏陀がやったことが一番大事という風に考えています。どういうことかと言うと、例えばここに特茶伊右衛門があります。これをここで飲みます。苦い、ぬるい、飲みやすい、特茶だから意外に痩せそうだといろいろ言ったとします。しかし私がどれだけ特茶伊右衛門の味を上手に皆さんに説明しても皆さんこの味は絶対に分からないと思います。飲まない限りは。それが禅なのです。

つまりお釈迦様は一生懸命座禅をして苦行を積んで悟りを開いた。悟りを開いたら違う世界に居るとか、本を読んでも悟りはすごいと書いてありますが、どれだけ話を聞いても、本で読んでもその悟りがどれだけ素晴らしいものかは私達には決して分からないのです。ですから禅をお釈迦様がなさった苦行と全く同じことをしてそれを追体

験することによってそのお釈迦様の教えの神髄を体験して行こうというのがこの禅の一番大事なところ。そういった意味においては2,500年前であろうが現代であろうがインドであろうが、中国であろうが、日本であろうが、お釈迦様がやったことと全く同じ体験をすれば教えの神髄に触れることができます。そういった意味で私達は体験を通して教え普遍性を守っている。これが禅の特徴です。ですからユダヤ教が文系とすれば禅は完全な体育会系です。やり方は全く別ですが全く正反対だからこそお互いのことが良く分かります。これがユダヤ教と禅の違いです。

禅とはどういう思想か：

禅というのはどういう思想かと一言で説明してくれとこういう質問を頂きました。1,000年以上続いてきた禅の世界を一言で説明するのはなかなか難しいのですが、敢えて一言で説明すると禅の漢字そのものです。つまり左側は示す偏です。右側は単純の「単」です。要はシンプルを示すというのが禅の神髄です。ですから例えば禅のお寺はタイとかミャンマーのみたいにキンキンギラギラしていません。非常にシンプルな構造をしています。そして石庭、これも石と砂と苔くらいで非常にシンプルです。そして私達は精進料理を頂きますが非常にシンプルな食事ですし、座禅をして心をシンプルにします。全部シンプルにしていこうこれが禅なのです。そういうところにスティーブ・ジョブズさんは惹かれていったのではないかと思う訳です。

シンプル：

ひとつジョブズ氏の逸話をご紹介します。彼がiPhoneのアイデアを思い付いた時にエンジニアにiPhoneのモデルを作らせた。出来てきた最初のモデルにはボタンが三つついていました。しかしジョブズ氏は、それは駄目として、なぜかと

言う和三つは複雑過ぎるともっとシンプルでないと世界中に、しかも全ての世代に受け入れられないのもっとシンプルにと指示して出来上がったのがあのiPhoneのデザインです。

ですからジョブズ氏はそういう所に禅の教えを見出していたのです。ですから複雑な世の中においてシンプルにしていくということが非常に大事なことです。

話をする時に、私が常に考えていることは小学校6年生が分かるような話をしなければならないということではしゃべっているのですが、難しいことを難しくしゃべることは誰でも出来るのです。難しいことを簡単にシンプルにすることは難しいことです。ですから禅と言うのは全てシンプルにしていこう、これが禅の修行です。

禅の修行：

先ほど禅の修行のお話をしましたが、どういう修行をするのかと言うと、まず毎朝3時に起きます。1時間お経を読みます。2時間座禅です。明るくなってから畑を耕したり、薪を割ったり、草を刈ったり、今でもご飯は薪で炊いていますのでそういう作業をするのです。そしてまた夕方6時から座禅をするのですが、9時に消灯となります。そこで眠れるわけではありません。自分の座布団を持ち出して本堂の縁側で居残り座禅をするわけです。大体寝るのは12時です。そして翌朝3時に起床ですから睡眠時間は3時間しかありません。それを最低3年間やります。最初の半年間は休みが一日もありません。半年経ったら半日休みが月1回という生活を致します。道場にはもちろんテレビもラジオも携帯も新聞も何もありません。本さえ読んではいけません。そういう生活を致します。ですから完全なる浦島太郎という感じです。私は先ほど言いました通りカソリックの学校で学んでいましたのでヨーロッパの修道院の中でしばらく居らせていただいたことがあったのですが、同

じところもあるのですが違いが結構あります。

例えば同じところは朝早い、祈りの時間がある、静かにご飯をいただく、そこまで一緒です。その後が違うのです。向こうの修道院ではまたお祈りの時間があるか若しくは聖書の勉強をする。然しながら私達の禅の修行道場では勉強の時間は1分もありません。

ひたすら掃除、雑巾がけ、托鉢そういった実践にあてます。ですから先ほど言いましたように私達禅が重視するのはお教えを知識として得ることはありません。実践として体現することを私達は一番重視しています。ですから道場の生活もヨーロッパとは大きく違うのです。

私達の世界に「座って半畳寝て一畳」という言葉があります。座って半畳、畳の半分ですね。寝て一畳ということで自分のプライベートスペースはこれだけです。私物は棚二つしかありません。そういう生活を3年以上します。私が居りました頃は人数が多かったので24畳の部屋で20人が寝泊まりしていました。プライバシーはゼロです。

情報も入って来ない、プライバシーはゼロ、睡眠時間は3時間しかない、今のグローバルな世の中とは全く正反対の生活をしていた訳ですが、その経験が実は今の世の中で非常に役立つ訳です。

石庭：

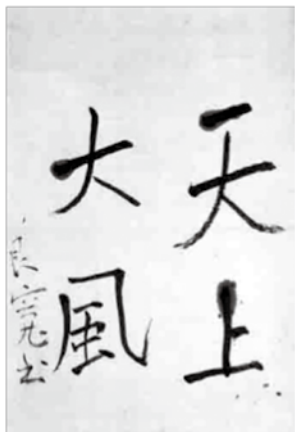
禅というのはいろいろな文化を生み出しています。例えば石庭ですが非常にシンプルです。砂があっても何もない。何もないと思うかもしれませんが後ろに松の木があってこの影が映ったり、そして一番大事なものは何もないが庭を見ていると自分の心が映るのです。庭をみていると掃除がし易そうだなと思うかも知れませんが、実は滅茶苦茶大変です。シンプルであるが故に葉っぱ一枚でも落ちたらすぐ目立ちます。ということで非常に手間がかかります。この庭で一番難しいのは何かというと真っ直ぐ線を引くということが一番難しいで

す。線を引くとき曲がらないように曲がらないように思っていると曲がってしまいますし、関係の無いことを考えていたらすぐ曲がります。どうやったら曲がらないのかというコツは遠くを見るのです。遠くを見ながら軽く持って歩くぐらいのスピードでさーっと線を引くのです。そうすると曲がりません。非常に示唆的です。

石庭を自分の家に作りたいと言われる方がいますが、石庭を作るときに一つを除いてルールはありません。その一つのルールは何かというとこの狭い面積の中で全宇宙を表現しなさいということです。この写真の庭は300年ほど前江戸時代に作られた庭ですがまさに太陽系のような形をしています。ですから石庭を作るためには自分の宇宙観、世界観を全部表現することがルールです。

一流と呼ばれた人達：

そして墨跡、禅が生んだ素晴らしい揮毫の一つです。これは江戸時代の名僧良寛さんの字ですが、皆さんぱっと見て感じることはいろいろあると思いますが、大変失礼ですがはっきり申し上げてこの字は滅茶苦茶下手です。小学校の書道の時間に先生のところに持って行ったら赤を入れられると思います。良寛さんは、本当は字が上手いのです。そこがすごいところなのです。つまり「きれいな字だな」というのと「印象に残る」は違うの



です。もしパソコンのような字でしたら全く印象に残っていません。もしくは「美味しいごはんだな」というのと「もう一回食べたいな」というのは違えます。その差はどこから出てくるのかというのがポイントです。私は良寛さんにしろ何にしろ一流と言われている人達には理由があるのです。共通するものがあります。それが見えないものを大事にする。例えば世界で活躍する日本人の映画監督は沢山います。しかしこれだけ沢山の映画監督が世界中で活躍しているにもかかわらず未だに世界で評価が高い日本人の映画監督は黒沢明です。なぜ亡くなってから久しいにもかかわらず白黒にもかかわらず黒沢映画は世界で一番評価が高いのです。もしくはベートーベン交響曲第5番運命はここに居られる皆さん全員知っている。オーケストラの曲が世界中に何万曲あるか知りません。しかしこの運命はおそらく世界で一番知られている曲だと思います。なぜ運命はこれだけ有名なのか。同じ理由があります。それが先ほど言いました見えないものを大事にしているからです。例えば黒沢監督の江戸時代のシーンがあり、ふすまの前に箏篋があります。箏篋が読んでもふすまを開けるシーンがないにもかかわらずふすまの向こう側も箏篋の中もすべて江戸時代のもを揃えさせたということです。

ベートーベン交響曲第5番運命の曲の特徴は非常にリズムが速い。そしてリエゾンです。リエゾンというのはオーケストラ全員が同じ音を出す。つまり皆が同じ音を出すわけですから誰かがミスしたらすぐばれなす。ものすごく合わせにくい嫌な曲なのです。そういう特徴がありますが、皆さん家に帰って是非ネットで運命の楽譜を見てもらいたいです。そうすると運命という曲はよく見るとジャジャジャーンの前に8分休符一拍があるので。ウン、ジャジャジャーンで始まっているのです。8分休符一拍あることにより指揮者はよけい振りにくいし合わせる方は余計合わせにくいのです。

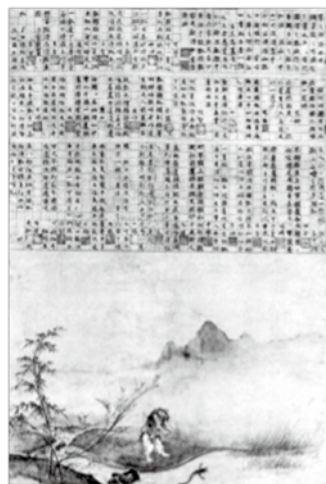
ですから皆緊張して緊張して集中して集中してジャンと行くのですすごい音が出る仕掛けになっているのです。ですから運命という曲は世界中のどのオーケストラがやってもすごい音が出る仕掛けになっているのです。ですからベートーベンのすごい所は見えないものを大事にしたのではなく聞こえない音を大事にしたのです。ですからそういう所が一流の理由なのです。良寛さんの字もどういふ場面でかかれたのかと言うと、子供が風揚げをしていたのです。なかなか風が吹いてこなくて風が上がらない。子供たちが良寛さんの所にやってきてこの風に乗るようにおまじないの字を書いてくださいと頼んで書いてもらったのが滅茶苦茶下手に見えるこの字です。何気なく書いているようでもすごく印象に残るバランスで出来ています。こういうところが一流かそうでないかの違いなのです。

そしてこの絵は禅問答です。これは日本最古の水墨画ですが、真ん中に男が一人立っています。手に小さな瓢箪を持っています。その下の川に大きなナマズが泳いでいます。この問題は手に持っている小さな瓢箪で大きなナマズを捕まえよということです。無理な問題をどうやって解くかが禅問答です。この問題は室町幕府第4代將軍足利義持が考えたのですが、お父さんはかの有名な金閣寺を作った足利義満です。義満は政治的経済的にも大変な権力者でしたので息子に実権を譲らなかった。息子は徐々に仏教に興味を持って最終的に禅



僧になります。その禅僧仲間に如拙という禅僧が居て彼は中国に留学して仏教と芸術を勉強して日本に初めて水墨画という技術を持って帰ってきました。義持が如拙に書かせたのがこの水墨画です。当時31人の高僧が居て31人全員がこの問題を解かせました。31人の答えが書いてあります。どういふ答えが書いてあるかと言うと、例えばナマズはとてもヌルヌルしているので瓢箪に油を塗ってヌルヌルさせたら勢いで入るのではないかと、一見すると何を言っているのかなとおかしな答えばかりですが、それでは禅問答というのはそもそも何のためにするのかということです。私たちの修行では未だにこういう禅問答をやっております。私も解いてきました。よく例えられるのは悟りを満月とすると禅問答というのは満月を指さす指です。先ほどの絵では何が言いたいのかというと大きなナマズが例えば悟りとか人の心とか大きな夢とかで小さい瓢箪は自分自身とか人間とかつまり悟りはどうやったら得られますか、貴方の大きな夢はどうやったら叶えられますかということです。論議を超えて自分自身でしっかり修行して自分の力でその答えを自分で導き出せということです。

100のものを110にするとか120にする。これはちょっと頭が良かったら誰でも出来ます。原価を



削るとか売る販路を開くとすれば出来ます。しかしリーダーというのは右も左も行けない何やっていたか分からない。その時にどうやって同期を超える答えを出せるかというのがリーダーなのです。ですから1のものを1万にするとかゼロから5万作るとかそういうことをしなければならぬのです。その時に禅問答の考え方が非常に参考になります。禅問答は論議を超えることを一番重視しています。

精進料理：

精進料理は禅が生み出した素晴らしい文化ですが、最近ベジタリアンの人が増えています。世界から沢山の方々が精進料理を食べに来ます。申し訳ないのですが私はベジタリアンの人々をイマイチ信用出来ないというしっくりこないのです。なぜかというとは僕はベジタリアンなのだという人に限ってよく見てみると革靴を履いていたりするのです。つまり自分の健康だけしか考えていないという人がベジタリアンという人に沢山います。精進料理はそういうことから全く別物です。精進料理は何かというとこれは仏教の実践なのです。精進料理を日本で最初に修行の中心に添えたのが永平寺を作った道元です。当時道元は京都で修業していたのですが、何か違うと思い本場の中国で修業しようと中国に行きました。向こうでは桑の実とか干しシイタケとか日本の食材が美味しいと結構有名でした。中国に着いた時一週間ほど入国を待たされました。その時甲板であるお坊さんと衝撃の出会いをするのです。なぜ衝撃を受けたかという当時人生40年ですがその甲板に来たお坊さんは見たところ60歳くらいでわざわざ食材を買いに来ていたのです。日本では考えられないとびっくりしたのです。そのお坊さんに和尚さん大変なお年と見受けられますが今日はどこから来られたのですか？と聞きますとここから30キロくらい離れた道場からやってきたとのこと。そん

な遠い所からわざわざ食材を買いにきたのですか。和尚さんのような高僧は道場でお経したり座禅をしたりして若い者に來させたらいいではないでしょうかと言いましたら、お坊さんは異国から來た若いお坊さんである君は仏教のことを何も分かっていない。と一言言って帰って行った。心の中にもものすごいモヤモヤが残ったのです。入国許可が下りて道元は道場に行くわけですが、そこでまたあるお坊さんに会うのですが真夏の一番暑い炎天下の昼下がりに道場の庭でお坊さんが若芽を干していたのです。そのお坊さんも真っ黒に日焼けして腰が曲がって大変お年のお坊さんが真昼間の暑いなかで若芽を干しているのです。それを見て道元はまた尋ねるのです。和尚さんなぜこの昼間の一番暑い時に若芽をほしているのですか？もう少し涼しくなったからのほうがいいのではないですかと言いました。そしたら今若芽を干するのが一番いいのですとお坊さんは答えました。それでは他にもお坊さんが沢山居ると思いますが、なぜ若いお坊さんに手伝わってもらわないのですかと言いましたら、そのお坊さんは一言自分でやらなければ自分のためにならないと言いました。つまり精進料理というのは自分でやらなければなりません。仏教では素晴らしい教えが沢山ありますが、それを知識として持っても全く意味がありません。

お盆で檀家さんのところに行きますとどこでもお茶がでできます。お茶を沢山飲みますとトイレに行きたくなります。トイレに行きますと結構な割合であいだみつおカレンダーがはってあります。なかなかいいことが書いてあります。カレンダーを毎日見ているであろうし、その言葉も教えも分かっているであろうにもかかわらず実生活では全く活かされていないので全然意味がないのです。精進料理というのは修行で得た仏教の素晴らしい教えをどれだけ再現するかその表現のひとつの方法が精進料理なのです。ですから精進料理という

のはまず自分でやらなければいけない。且つものを無駄にしない。そして食べる人のことを考えてやるわけですが、作る方も修行ですがいただく方も修行なのです。残さずいただく、味わっていただく、感謝の心を持つ。そしてテレビなどで最後にご飯の中にお茶を注いで沢庵できれいにさらっていただくというシーンをご覧になったことがあると思いますがあれはもちろんご飯を無駄にしないということもあるのですが、もうひとつは皿を洗う人のことも考えろということ。作ってもらった上に汚いものを返したら非常に手間です。食べる方は少しでも洗う手間が省けるようにきれいにするのです。お互いに精進の心を持ったら精進料理です。ただ単なる野菜料理ではない訳です。実はこういうところが仏教の教えの表現で、そこが大事なところですよ。

日本の「道」

日本にはいろいろ「道」とつくものがありますが、道とつくものはほぼ全て禅の影響を受けております。先日あるイタリア人から質問をされました。弓道とアーチェリーはどう違うのかと。これは全然違うのです。何が違うのかというと弓道は矢を的に当てることを目的としていません。アーチェリーは矢を的に当てる、そして点数を競うこれがアーチェリーの競技です。弓道はまず道場に入る前に一礼してそして自分の立ち位置まで行って呼吸を整えてそして矢を射ってそれから一礼して出ていく。弓道で一番大事にしているのは弓と矢を使って肩をしっかりと整えることによって自分の精神状態を極限までもっていき、集中力を極限まで持っていきそれが目的です。ですから自分の精神状態が極限までいっていったら勝手に矢が的に当たるそれを確認する作業です。そこがアーチェリーと一番違う。他の競技で言えば例えばフェンシング、この間太田選手が一本とって剣を放り投げましたけれどあれはフェンシングだからあれでいい

のですが、剣道で一本とった後にガッツポーズをしたら一本が取り消しになります。剣道で一番重視しているのは一本とることではありません。残心です。一本とったあとの剣に心を残しておくことを重視しているのです。最後一礼するまでは競技です。あるものを使って剣でもよいし、弓と矢でもよいし、筆でも何でもいいですが、ある道具を使って自分の精神状態を極限まで高めていくというのが日本の「道」なのです。精神をいかに高めるか、それが禅なのです。先日アメリカの映画監督であるマイケル・ムーアさんが来られて私と一対一で座禅をしました。マイケル・ムーアさんは日本の文化にも非常に造詣が深く、こんな質問をされました。宮本武蔵は侍であり、侍というのは人殺しを生業していたのであろう。禅は仏教であらう。仏教は平和主義であらう。平和主義である禅が人殺しの侍に何を教えていたのかという質問です。日本人ではなかなか出てこない鋭い質問です。それが、私が先ほど言った答えです。つまり武蔵は禅で何を学んだかということと殺し方を学んだのではありません、精神状態を最終的には剣を使わないで丸腰で勝つということまで武蔵はいったのですが、いかに心を制するか、自分の心を鍛えていくか、そこを禅で学んでいったのです。道というものを極めるには禅が必須なのです。

300年、400年後を想って：

京都の観光寺院では今一番何が問題かということと一番の問題は困っていないということです。文化財が沢山ある。ほっといても人が来る。全く困っていないのです。しかし今はいいのですが、今から300年、400年後にその文化財が残っているのかということと多分残っていないと思います。ただ単に管理しているだけで、ひとこと言えば昔の人は偉かったというだけです。やはりそれぞれの時代にそれぞれの素晴らしいものを残していく努力をしていかないと私は京都も、日本も薄っぺらくしよ

うもない国になるのではないかという危惧を持っています。最近ではデジタル技術で風神・雷神をコピーしてしまいますが、これをやってしまうとこれから100年、200年後の教科書には平成時代はキヤノン、エプソンの時代でしたとなると思います。それでいいのか、ただ単に同じものを再生産でしかないです。一番は人が育たない。お寺は人を育てる場所です。絵師にしても庭師にしてもお寺というステージを通して一流になっていく。そこがお寺の役割だと思います。ですから今回は御用絵師を採用しました。本堂が出来た400年前には俵屋宗達、長谷川等伯、狩野探幽といった素晴らしい絵師が全員特定の30年の間に出ているのです。なぜそんなことが起きたのかと調べてみたところ、当時は御用絵師というシステムがありました。今はヨーロッパのスタイルですので絵が出来たら絵を購入するパテントを買うこれが今のスタイルですが当時は違います。生活丸抱えです。食べるものも画材も住むところも全て寺とか城が提供します。サラリーマン初任給くらいの給料も払っています。その代りずっと住み込みです。絵師たちは一生懸命修行しながら立派な絵師になることが出来ました。そのシステムがうまくいっていたのです。ですから約300年ぶりに御用絵師というシステムを復活させました。

御用絵師：

最近イノベーションという世の中ですが私はすごく懐疑的です。新しかったらいいのか？新しいから良いのではないと思います。新しいものを作ってもすぐ駄目になるものも沢山あります。大事なのは新しいことではなくて良いか悪いかその一点だと思います。昔の方が良かったらもう一回復活させればよいし、今の方が最高だったら続ければいいし新しいものが良かったら採用すればいいし、ただ単にそれだけです。良いか悪いか判断出来る自分の物差しがない、そこが一番の問題で

す。そういうものをちゃんと身に着けてるのが必須だと思います。今回御用絵師というプロジェクトを始めて一番は海外からの評価が非常に高いのです。これを行っているのは日本だけです。一番最初に取材に来たのはロシアのサントペテルブルグのアートの雑誌が取材に来ました。近頃お寺の中でファッションショーをやったりロックコンサートをやったりするところがありますが否定はしません。あれはあれで意味があると思いますが、私はそのあと何かあるのですか？ああ面白かったということで終わってそのあとお寺に来ないと思います。それでいいのかということです。やはり何回も来ていただくそしてお寺でしか得ることが出来ない教えを持って帰ってくるそこがお寺の役目です。このプロジェクトの宣伝広告は一切しておりません。やったのはウエブサイトを作る。ビデオを作るこれだけです。しかしバイリンガルでやる。これをこだわってやっています。それだけで世界中に広まるのです。今回のプロジェクトはお寺の中で襖絵を描くというど真ん中のど真ん中のことをやっている訳です。どこからもつっこまれることがない本当のど真ん中をやっているのです。それで十分なのです。それでものすごくインパクトを与えることが出来ます。ですからわざわざ奇をてらう必要はないのです。

現場：

今回新しい試みを入れたのですが、どういう試みかと言いますと、これは私が学生の頃にイタリアのフィレンツェに行った時に路地を歩いていたらある靴屋さんに会いました。狭い路地で靴屋さんをやっているのですがおじさんが一人でやっているのですが値段を見ると結構いい値段で7万円、8万円くらいするのです。しばらく見ていたらそれが結構売れるのです。なんでこんな商売が成り立っているのかなと思ったのですが、そこを通る人達はちゃんとおじさんの手仕事を見ているので

す。これだけ手間がかかってこれだけ丁寧にやっているのだから7万円、8万円するなと納得して購入しているのです。これはすごいシステムだな、何かに応用出来ないかなと思っていました。今まではお寺というものは文化財、あるもの持っているものを皆さんに観ていただくというのが今までのスタイルです。しかし今回私共が始めたのはまさに作っているところを観ていただくということで、村林絵師が自分のアトリエを紹介して案内して自分がどういう気持ちでこの絵を描いているのか、まさに現場を案内するツアーを始めました。1カ月前から募集するのですが、毎回募集始めて3分でいっぱいになってしまいます。皆さんはやはりあるものを観るのではなく人の成長とかまさにこれが文化財になるのかという瞬間が観れるということが皆さんの心を打つということが分かりました。一匹雀を描くのには500羽練習してから描いているのです。私自身はすごく絵が下手なので、昔は絵が上手な人はいいな、ちょっと練習したら良い絵が描けるのだなと思っていましたが、実際に見ていると全く違って苦悩の連続です。滅茶苦茶練習しています。その様子を皆さんに観ていただいたりしています。道具は日本最高のものを用意しています。紙は日本産みつまた100%で越前和紙の五十嵐さんという一番の職人さんに普通の襖紙の1.5倍位の厚さで特別に紙をすいてもらっています。墨も最高の墨を用意しています。茶碗でも工芸品でもこれは大事なものだからと蔵にしまっておかなければならないと大事にしまっている人がいますが、しまってもものの価値は絶対生まれません。使わなければいけないのです。良いものだからこそ使うのです。そうることによってまた次の世代に伝わっていくのです。とにかく良いものだから使うという方針でやっています。最新の村林絵師が描いた雀の絵があります。ビデオで紹介した時の雀の絵と全く違ってしています。これは最短の筆使いで描いています。もともと村林

は少女漫画出身なのですが、今はこのような最高の雀の絵を描けるようになっていますが、これがまさにお寺で絵を学ぶ意義なのです。今はお寺に即したしかも自分のタッチで一生涯命絵を描いています。ちょうど今本堂をやっておりあと一年弱くらいで出来るのではと思います。

ここ半年の変化：

最後に海外のお話をします。昨年ダボス会議に行ってみりました。スイスのダボスで行われる会議ですが、世界中から2,000人少々様々な分野のリーダーがいらっしゃるのですが、大体政治経済なのですが、少数ですが宗教家、アーティストが招待されます。去年は全日本仏教会の代表として東大寺の長老様と私の2名で参加しました。安倍首相も来られて日本の注目度が高かった訳ですけども、行く前は政治経済の会議にお坊さんが参加して何の意味があるのかと思っていましたが、行ってみてひとつすごくびっくりしたこと、行く意味があったと思ったのはいわゆるリーダーと呼ばれる50代、60代の方から日本の坊さんの話を聞きたいというリクエストが一件もなかったのですが、しかし20代、30代の世界中の若いリーダー達は日本のお坊さんから話を聞きたいものすごいリクエストがありました。世界中の様々な分野のリーダーとお話をしましたが、例えば中国の銀行家とお話をしました。彼は中国の中央銀行の若手のリーダーですが、自分は仏教徒で、今までは高度経済成長期でしたのでマーケット若しくはお金を信じていれば良かった。しかしここ2、3年高度経済成長にも陰りが見え始めて果たしてこのままで良いのか、やはり自分たちの心のよりどころが必要なのではないかという若い人達が増えてきたということで、その中でやはり仏教なのではないかという人達が沢山居るのです。しかし残念ながら中国では文化大革命で寺社仏閣が全部破壊されました。もともと仏教というのは中国から日本

に伝わったものだけでも、日本には中国に無くなってしまった仏教の正しい教えがまだしっかり息づいている。だから自分は日本のお坊さんから仏教の正しい教えを学びたいということでしたが、中国の銀行員というのは悪いやつばかりと思っていましたが、こんな殊勝な人も居るのかと非常に感動した覚えがあります。ですから世界の若い人たちは日本の宗教、日本の仏教に非常に興味を持ってしかもそこに心のよりどころ見出そうとする人たちが少なからず居るということです。これはここ半年の話ですが、急に新しい人たちがうちのお寺にやってきます。経済的に完全なる成功をおさめた大金持ちの人達がグループを組んで妙心寺に禅を学びにだけ来る人達が出てきたのです。それまではそんなことをする人は一人も居ませんでした。この半年でそういう人達が徐々にしかも確実に数が増えてくるようになりました。彼らはやはり心のよりどころを、何のために金儲けをしているのかと気づき始めた人が結構出てきているのです。おそらく一番の理由は稲盛さんの影響だと思えます。稲盛さんはうちの妙心寺で得度されたのですが、稲盛さんの盛和塾というのがありますが中国の経営者からも注目を受け妙心寺にやってきますし、実際リピーターもおられて中国の人達とさえもこれから心の面の勉強と言うか心のお土産というかそういうものを日本に求めて来られる方が増えるのではないかと考えています。

サクラダファミリア：

ダボス会議の後、世界で活躍されている日本人を訪ねるということでヨーロッパを回りました。まず行ったのはバロセロナです。サクラダファミリアの主任彫刻師の外尾悦郎さんという方がいらっしゃいます。昔ネスカフェのCMに出ておられました。外尾さんからいろいろお話を伺いました。外尾さんは本当に素晴らしい方ですが、何故かといえますとサクラダファミリアはヨーロッパのカト

リックの教会の中でも多分5本の指に入るすごい教会です。ガウディが設計して未だ完成をみていませんがこのヨーロッパの5本の指に入る教会の建築の責任者を日本人がやっているということはどういうことだと思います。京都で例えたら金閣寺とか清水寺の棟梁をスペイン人が出来るのかということなんです。絶対できないと思います。もともと外尾さんは妙心寺派の九州のお寺の檀家さんで京都で学ばれてバロセロナ行かれました。主任彫刻師になってある時に壁にぶちあたられたそうで、そこでカトリックに改宗されたそうです。日本人である外尾さんがなぜこのようなすごい教会の責任者をされているのか聞きました。外尾さんの答えは、日本人はジェネラリストであって拘りが無い。今までもスペイン人が主任をやっていたそうですが皆うまくいかなかった。すぐ2~3年で辞めるとか自殺するというそういう歴史がありました。ガウディがあまりにも偉大過ぎた。なぜ外尾さんが責任者をやられているのかというと外尾さん曰くガウディは教会を作ろうとしたのではない。ガウディは楽器を作ろうとしていた。完成すると塔がパイプオルガンのパイプのようになり、鐘を鳴らすとバロセロナ中が素晴らしい音に包まれる仕組みになっています。ですからガウディは教会ではなくて、音楽の無いミサはあり得ない、だから音楽自体をミサにしようという発想で、教会ではなく楽器を作ろうとしたのです。だから自分は建築をやったり彫刻を勉強したのではなく楽器をひたすら勉強したのです。だからうまくいっていると言っていました。胸に突き刺さっている言葉があります。「最近では個性が、個性がと言われていますが、オリジナルをだすためにはオリジンを勉強しなければならない。」原点とは何かということなんです。ガウディは何を見ていたのか、何を原点としていたのか、そこをきちんと探らないとオリジナルにはなれないと言っていました。まさにそうだと思います。

中に入って柱を指さしながら説明してくれましたが、本当に長く愛されるものを作ろうと思ったら美しいだけでは駄目だと言っていました。確かにこの亀の彫刻は美しい、美しいだけではありません。雨が降ったら雨が柱をつたって亀の口から出るようになっている。ですから機能的でありそして美しい。だからこれだけ長く愛されるという話です。

竜安寺の石庭：

これはまさに石庭と同じです。竜安寺の石庭ですがぱっと見ただけではなんですごいのか分からないと思います。私も高校生の時この庭を見たときなんでこの庭がすごいのか分かりませんでした。しかし見れば見るほどすごいと思います。400年ほど近く経った庭ですがただ単に美しい庭でしたら400年ももたない、途中で建物に代ったり違う庭になっていると思います。400年も持っているということは理由があります。なぜもっているかといいますとまず見た目が美しい、且つこういう石庭には教えがあります。庭の中には石が15個あります。縁側から見るのですが、どこから見ても15個全部は見えません。必ず1個、2個が見えません。そのように設計されているのです。15というのは昔から完全を表す数字です。七五三全部足すと15です。15夜とかいろいろあります。どこに居ても15個は見えません。つまり人間はいついかなる場合も完全にはなりえない。若しくは見る場所によって同じものはなくつまり同じものをみて



自分の見方が正しいと思うなといった戒めが込められているのです。ですからこの庭に教えがあるのです。そして且つこの庭は実は非常に機能的な庭です。昔は電気がありませんでした。ですから周りに白い砂を敷いておくと光が反射して部屋が明るくなるのです。明かりとりなんですね。よく外人さんが来てこの砂は何で白いのか、赤とか青は駄目なのかと聞かれます。この庭は白でなくていけないのです。なぜかという光を取り入れているからです。ですからこの庭は教えがあって、美しく、機能的だから400年もっているのです。ですからサクラダファミリアであれ竜安寺であれやはり長く愛されるものには理由があるのです。

ミラノ訪問：

そしてミラノに行きました。ミラノではブッチー教皇様と対談いたしました。400年近く経っているアンブロジーアーナという図書館ですがヨーロッパ三大図書館の一つでお会いしました。この図書館のコレクションはすごくて例えば紀元前3世紀のギリシャのパピルスに書かれた葉草の本とか、ダビンチのデッサンも沢山ありました。君は日本人だから特別に見せてあげると14世紀の終わりにキリシタン大名はローマ法王に向けて少年使節団を派遣しました。その時の肖像画の原画がここにあるのです。当時の日本の絵は浮世絵みたいな絵のほとんどでしたので実際はどういう顔をしていたので分からないのですが、そこには初めてヨーロッパに日本人が紹介された絵があるのです。その絵を見ると日本人の少年たちはガリガリで色黒だったと一目瞭然と分かります。こういうものを見せてくれるが教皇様が言われたことは、今の世の中はインドネシアとかブラジルとかタイとかいろいろな国が金銭的に豊かになって先進国に追いつきつつある。しかし日本とイタリアは絶対に諸外国に負けない、それがこれである。今まで引き継いできた哲学、文化、伝統、宗教これ

は今から作ろうと思っても絶対に真似できない。これが私たちの最大の強みであると言っていました。私もまさにそうだと思います。私たちは外ばかり向いています。アメリカがどうだとか、フランスがどうだとか、シンガポールがどうだとか、いろいろ言っていますが、そんなことではなくもっと自分たちの中に目を向けるべきだと思います。プータンの国王が来たときGDPではなくGNH (Gross National Happiness: 国民総幸福度) が大事と話題になりましたが、最近政府も皆もシンガポールは素晴らしい、知的財産を集めてお金が儲かる国にしましょうと言っていますが、この間発表になったOECDの調査によると世界中で最も幸福度の低いのがシンガポールとのことです。果たして私たちはそういうものを目指すべきなのだろうかと思います。外ばかり目を向けるのではなく、もっと私たちは自分たちがやってきたことに目を向けるべきだと思います。そしてその後ミラノのスカラ座を訪問しました。

スカラ座そしてパリのカトリック学校：

スカラ座になぜ行ったのかと言いますと、ちょうど2年前になりますが、妙心寺にある外人のうるさい集団が来て受付をやっていた人が困ったのです。私が助けに行ったらうちのパンフレットを持ち出して妙心寺の天井絵はなんだと質問があり、「雲竜」だと答えると、見る価値があるのかと聞いてきたので、カチンときて絶対見るべきと案内しました。「八方睨みの龍」といってどこに行っても睨まれているように見える。手前から見たら龍が下がっているように見えて、向こう側から見たら龍が上っているように見えてそういうだまし絵になっています。それを見て彼らはすごいと感嘆しダビンチよりすごいのではないかと言いはじめました。もっとないかと言われ石庭とか禅門とかのお話をしたら帰りがけに、「有難うございました。マエストロ、ヨーロッパに来られたら是非私たちの所に来てくださ

い」と言われ、それまでどういう人達か分からなかったのですが、貴方たちは日本に何をしに来たのかと質問をしたら、大阪のフェスティバルホールで30数年ぶりにミラノのスカラ座のオペラの公演があったのですが、その演者の皆さんでした。だからうるさかったのです。ですからせっかくミラノに行きましたので、スカラ座にご招待頂きました。オーケストラボックスに入らせていただき真ん中のセンターボックスで拝見させていただいたのですが、スカラ座の公演の前に皆さんに座禅のレクチャーをしました。今スカラ座では座禅がブームになっています。イタリアにおけるオペラというのは日本における歌舞伎とか茶道のように文化の中心の中心にあるわけです。そこで座禅が認められているのは将来的にもものすごくインパクトがあると思います。

そしてパリにある幼稚園から高校まで一貫のカトリックの学校で、中学生200人に教会の中で仏教の授業をしてきました。ヨーロッパでの宗教は混沌としています。カトリックの学校であってもカトリックだけではなく他の宗教を勉強しなくてはいけないということで学校の外から講師を呼んでイスラム教とかユダヤ教とか仏教そういう違う宗教の勉強もしておりその一貫で私は日本の仏教の紹介に中学校で授業をさせていただきました。ですから日本の仏教は非常に注目され高い評価を得ているということです。

最後に：

最後に日本の仏教の新しい流れというか試みをご紹介してこの話を終えたいと思います。ちょうど3年ほど前からになりますが、尼崎で非常に画期的なFMの番組が始まりました。それが「8時だよ神仏集合」です。どういう番組かと言いますと神社の神主さん、仏教のお坊さんそしてキリスト教の牧師さん、この全く違う宗教の宗教家三人が集まってリスナーのお悩み相談を受ける番組が始



まっていますのです。これはおそらく日本でしかありえない番組だと思いますがものすごく画期的です。この間イタリアの新聞が取材に来ていましたが、ある宗教の宗教家お悩み相談を受けることはあり得ると思いますが、全然違う宗教の宗教家がひとつのお悩み相談を受ける、リスナー側にすればいろいろないろんな考え方があるのかということで安心感が得られますが、これは喧嘩にならないかと言われますが全く喧嘩になりません。私も準レギュラーで出ているのですがこれは非常に画期的な番組で、日本でしかない番組です。

そしてもうひとつ。私どもが始めたのは宗教者駅伝です。これは京都マラソンの時にやるのですが42.195キロを4つの区間に割って世界中から宗教者だけを招待して宗教者間で繋ぐ駅伝を始めました。これは宗教対抗ではなく、例えば第一走者はイスラム教のイマーム、第二走者はキリスト教の牧師さん、第三走者は仏教のお坊さん、第四走者が神社の神主さん、このように宗教バラバラで一つの襷を繋いでいく駅伝を始めたのです。今



の世の中は宗教者間ではお互いの宗教を学ぼう、融和しようという動きが非常に活発になっています。宗教者会議みたいのを世界中でやっていますが、たいがい会議室の中でやるので全く発信力がない。且つ言い方が悪いですが、来る人がおじいちゃんばかりです。駅伝は走らなければいけませんのでどうしても若い人達が活躍できる場面となりそして市民マラソンと一緒にやるので発信力があるということで非常に注目を頂いています。駅伝は、実は京都発祥なのです。第一中継地点は仁和寺、第二中継地点はノートルダム女学院前、第三中継地点が京都イスラム文化センター前、ゴールが平安神宮と全部宗教施設です。これが世界に広がってルクセンブルグでも開催されるようになりました。これだけ宗教がありながら宗教間のいざこざは日本ではほとんどありません。これは世界中で見ても奇跡だと思います。こういった私達が持っている寛容性のある心、宗教観、これは世界に是非もっと発信するべきだと思います。

実際前ローマ法王からご招待頂きバチカンに行ってお話しさせて頂いた時にもローマ方法は非常に日本に期待されてました。

世界中の科学者75名、宗教者75名が京都に集まり、…を科学すると言うシンポジウムを開催しました。今の時代、科学と宗教をもっと距離を縮めようということでダライラマさんを中心にこういう活動もさせて頂いています。その中でもシンポジウムを是非日本でやりたいということで日本で開催しました。私達が思っている以上に世界の皆さんからの期待が高いですし、そして私達が学ばべきところ、この先がなかなか見えない世の中にありながら私達の身近な所にその将来を見通すヒントがあるのではないかと、その一端を今日のお話で少し皆さんにお分かり頂ければ幸いです。丁度4時になりましたのでこれで私のお話を終わらせて頂きます。本日は長時間有難うございました。

私の軌跡



三栄商事(株)

専任課長

大野 栄 治

以前、『工作機械と私』にて、学生時代はエンジニアを目指し、御縁があり工作機械など技術を紹介提案する仕事についてと書きました。実のところ、この仕事についてからずっとエンジニアへの思いは心の片隅にありましたが、いつの日か自分の中で一つの答えが出ました。何のきっかけでそう思うようになったのかは定かではありませんが、物を売り込む仕事が一番重要な仕事ではないかと思うようになりました。

最近の仕事は新規開拓がほとんどですが、お客様に海外製の機械をPRした事により商談が進んだお話を紹介したいと思います。

私としては輸入機械の経験はありませんでしたが、新規のお客様の為に目新しいPR商材を選びました。納入へは功を奏した格好となりましたが、輸入機であるが故の大きな問題発生のお話をいたします。

先ず海上輸送についてですが、今回の機械は超重量である為に定期コンテナ船は使えず、その輸送船を探すのにも苦勞し、その中で十分条件を満たす船が見つかり、海運会社からは毎日輸送船の運航情報が入って来て安心していたところ、海運会社から船のトラブル発生により最寄りの港に停泊しいつ出港できるかは未定であると!。

機械完成時期はもう一週間も無い中、瞬時に海運会社に代わりの船の手配を依頼し、あらゆる手を尽くして輸送船を見つけてもらったが納期はさらに伸びる。納期が非常に厳しい中での手配であり本当は1日でも早く日本に持って来て欲しい物件である。次の船は港から機械の積み込みが無事終了し順調に日本に向かっているとの連絡を受け数日で日本へ、これで安心と思っていたところ、またしても海運会社から連絡が入り、天候不良の為に少し引き返して停泊しましたと!またしても納期が…。

しかし、船が来ない問題により平行して大問題が発生しました。国内陸送である。

超重量機の為にトレーラーも重機も国内に限られた台数しかない物を手配しており、ちょうど年度末の為に重機会社としても移設など仕事がいっぱいとのものである。客先に無事に早く納入しなければならない。しかも今回はすべてが自分にかかっている。高額な追加金額、納期遅れなどいろいろな課題が頭をよぎっていった。

結果的に、海運、重機会社、またお客様の受け入れ態勢、メーカーの据付作業など、すべての状態を確認しながら、今できる一番最良なスケジュールを立て、無事にお客様工場に納入となりました。商談時から、いろいろな問題を想定しながら、すべてを考慮しながら進めた結果、船の遅れは想定外でしたが新規ユーザーへ海外メーカーの設備を、超重量用輸送船、重機などの手配、度重なる輸送納期変更時への早急な決断、金額や納期の方が一の保険掛けなどを考慮しながら、今まで全くやったことのない商談をまとめた事は、今までの経験が無いとできなかつたと振り返る次第です。

もし、私が若い時であったならば、ひとりでは対処できなかったのではないかと思います。ましてや輸送船がこんなに予定が狂う、重機のスケジュールが抑えられないとなれば、恐ろしくパニックに陥ったであろうと想像します。

今回の事で、経験と申しますか日頃から積み重ねてきたことが身についていたからこそ出来たのだと改めて思いました。「経験は必ず生きていると!」。

工作機械と私



三栄商事(株)
小牧営業所 課長代理
大野 栄治

宇宙戦艦ヤマトというアニメをご存知の方も多いと思う。地球が地球外知的生命体から攻撃され人類の生存も危なくなつた頃、人類が戦艦ヤマトを改造した宇宙船で、地球の平和を取り戻す為に宇宙に飛び出して行くという壮大なドラマであり、かなり古い作品だが今でも人気が衰えない作品である。

登場人物も艦長の沖田、艦長代理の古代など、個性的な人物でかっこいい！しかし数いる乗務員の中で、私は真田さんという乗務員が大好きだった。真田さんはヤマトの技術部門のトップであり、さまざまなアイデアで数々の危機を回避してきたすべての技術のスペシャリスト。

ある時、戦闘隊員が敵の宇宙船に乗り込もうとした時、真田さんも『俺が行かんとメカの事は解らんぞ！』と言って一緒に乗り込んだ。そして見事、敵の宇宙船のメカを解読し敵を壊滅させた…。

かっこいい！ 真田さんいなきゃヤマト勝てないよ、僕も真田さんのようなエンジニアを目指そう！と思っていた。

子供の頃から工作が得意で、友人もエンジニアを薦めた。しかしそれから数年後に実社会に入り理由はともかく技術屋ではなく、工作機械など技術を紹介提案する仕事について。

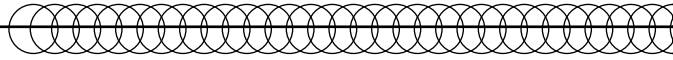
入社以来いろいろな企業の従業員の方にお会いしてきたが、その中にこんな技術者の方がいた。まだ3次元CADという商品も世の中に名前だけは出始めたかという頃、ある企業が3次元CADを導入すると言う。大企業ではなく従業員の方も設計と作業と掛け持ちをしているような会社で、本当に3次元CADが使いこなせるのだろうかと心配していた。今の製品とは違って、ディスプレイに描かれる図形もイビツであったり、コマンドも英文だったり難解だったり、パソコンの性能もたいしたことない、それでいて結構値が張るなど、紹介した私でもお世辞にも導入後が薔薇色になるとは思えない3次元CAD。デモも終わり導入も決まり、その会社で私と同年代のSさんがオペレータになった。

その十数年後の今、Sさんを中心にしたCAD/CAMルームがあり、業務も順調に伸びている企業となっている。

ある日、Sさんに『あのCADを使いこなしたSさんは、すごいですね！私は購入していただきましたが、本当に大丈夫なのか心配していました。あのCADが使いこなせたのだから、どんな仕事でも怖いものなしですね！』と言った事がある。Sさんは、『あのCADは本当に苦労したよ。誰もあのCADについて詳しく知る人もいないしね、本当にどうしようかと思った。でもあれを使えばかなり仕事が楽になる事はわかっていただけ、ひとりで何日も徹夜、試行錯誤で何とか徐々に解読しコツをつかんでいったよ。それがあるから今のCAD/CAMは楽だね、逆に僕の頭の中が今の3次元CAD/CAMの思想よりずいぶん先を行ってる感じかな。』と笑う。

今でもSさんには何かある度に、『あのCADを使いこなしたんだから、Sさんはすごいですよ！』と話す。そんなSさんと、ヤマトの真田さんが多少ダブってみる。そんなとき私の仕事はプロフェッショナルなエンジニアを育てる手助けを多少でもしているのかなと思う。そう思うと私がこの仕事について意味があるのではと思える。

今後どんな真田さんに会えるのか楽しみでもある。すると私は艦長の沖田でも目指そうかな。



平成27年度 SE 教育「基礎講座」実施報告

第23期「基礎講座」は例年通り営業経験3年未満の方々を対象にして日本工業大学で開催されました。今年も定員一杯(120名)のお申し込みをいただき、2回の開催実施となりました。

受講いただきました各社様へは心よりお礼を申し上げます。受講生におかれましてはここで得られた成果を今後の営業に生かされますようお願いいたします。

開催日：第1回 6月18日(木)～20日(土) 受講生60名

第2回 7月13日(月)～15日(水) 受講生60名

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



講義風景



測定風景



旋盤実演



きさげ仕上げ実習



フライス盤実習



マシニングセンタ加工実演

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。

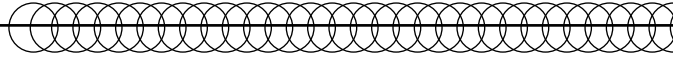
第3日：午前中はプレス加工とプレス機械の基礎を受講。午後は生産材設備販売担当の心得と仕事。引き続き特別講座（工作機械業界の変遷と現状、一般常識問題）を受講。

（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。）

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は紙面を借り心よりお礼申し上げます。

ありがとうございました。



日工販SE合格者 第204回発表

今回の発表は2015年7月、8月、9月、10月の合格者36名です。

2015年7月合格者7名

認定No.	会社名	合格者名
15-24-2995	三菱商事テクノス(株)	田中 佑樹
15-24-2996	三菱商事テクノス(株)	永岡 謙一
15-24-2997	サンコー商事(株)	宮城 貴大
15-24-2998	合田商事(株)	山下 雄史
15-24-2999	三菱電機(株)	平井 裕也
15-24-3001	ユキワ精工(株)	椿 良太
15-24-3000	(株) 森 野	村上 幸市

2015年10月合格者22名

認定No.	会社名	合格者名
15-23-3009	(株) 兼松 KG K	先田 千早
15-23-3010	(株) 兼松 KG K	高橋 剛
15-23-3011	(株) 東 陽	真木遼太郎
15-24-3012	伊藤忠マシンテクノス(株)	佐藤 亮太
15-24-3013	(株) 兼松 KG K	原田 典明
15-24-3014	帝通エンヂニヤリング(株)	那須 敦彦
15-24-3015	三菱商事テクノス(株)	篠崎 大樹
15-24-3016	三菱商事テクノス(株)	李 天蛟
15-24-3017	三菱商事テクノス(株)	中尾 清久
15-24-3018	三菱商事テクノス(株)	高田 裕之
15-24-3019	ユアサ商事(株)	高奇 陽成
15-24-3020	岡谷機販(株)	村田 宗之
15-24-3021	(株) 東 陽	中谷 慎
15-24-3022	(株) 東 陽	酒井 義貴
15-24-3023	(株) ジーネット	景山 浩規
15-24-3024	大幸産業(株)	田中 重信
15-24-3025	宮脇機械プラント(株)	奥山 堅斗
15-24-3026	(株) 山 善	高木 悠多
15-24-3027	オークマ(株)	後藤 健太
15-24-3028	喜一工具(株)	迫野 隆二
15-24-3029	昭栄産業(株)	平沢修一郎
15-24-3030	日光機械(株)	北野 広祐

2015年8月合格者4名

認定No.	会社名	合格者名
15-24-3002	サンコー商事(株)	浅野 直彦
15-24-3003	(株) 東 陽	神谷 勇人
15-24-3004	ワシノ商事(株)	梅田 祐史
15-24-3005	三菱UFJリース(株)	大木 慎一

2015年9月合格者3名

認定No.	会社名	合格者名
15-24-3006	住友商事マシネックス(株)	笠松 耕二
15-24-3007	三菱商事テクノス(株)	松井 健
15-24-3008	オークマ(株)	松永 優樹



リレー随筆



三菱電機(株)
関西支社産業メカトロニクス部放電加工機課
宮本 康正

はじめまして！ 三菱電機(株) 関西支社 産業メカトロニクス部 放電加工機課の宮本と申します。

このたび三菱商事テクノス(株) 大阪支社 産業機械部 松井係長からバトンを引き継がせて頂きました。歴史あるリレー随筆にお声掛け頂けました事、光栄の極みで御座います。若輩者で御座いますが偉大な諸先輩方へ習いまして随筆差し上げますので、暫し御付合い御願い申し上げます。

私は、三菱電機(株)に2013年7月に入社して3年目、今年で37歳になります。弊社には転職で入社する事となり、3社目の勤め先となります。前職は計測機器業界、前々職では半導体業界でそれぞれ営業職に従事しておりましたので、工作機械業界は初めての経験となりました。同じ営業職ではありますが、異業種からの転職という事もあり工作機械業界特有の文化や歴史、社内の決まり事を理解する事に四苦八苦していました。又、お客様だけでなく代理店様、販売店様の方々とこのやりとりも多かった為、入社当初は関係各位に大きなご迷惑と心配を掛けていたのではないかと思います。

しかしながら、周りの方々の多大なご支援、ご指導、ご鞭撻を頂けた事で失敗を繰り返しながらもようやく仕事に慣れました。この業界、古き良き時代の文化が色濃く残り人情味ある諸先輩方が数多くいらっしゃる為、何かあっても相談を聞いて下さったり、飲コミュニケーションによる親睦深化が行われ、仕事を頑張る原動力になっています。私は飲む事が好きなので、飲コミュニケーションは大変嬉しい限りです(笑)。

尚、日工販ニュースは幅広い方々の御目に留まるかと思えます。私、業界ではまだ経験が浅く人脈も少ないので、もし何処かで皆様にお会い出来る機会があればお気軽にお声掛け願います。一期一会の出会いを大切にさせて頂ければ幸甚に存じます。

さて、先日の事となりますが地元の友人達と集まり楽しい時間を過ごしました。友人の中には仕事柄、全国各地に転勤する者もあり、久しぶりに会って酒を酌み交わす事も出来ました。話題は色々な事に及び、学生時代の話に始まり仕事の話、家庭の話、趣味の話など様々でした。若輩者とはいえ最近よく上がる話題が健康の話であり、気付かぬうちにあつという間に年を積み重ねたものと感じました。気持ちはまだ若いつもりですが体は正直なもので、以前は朝まで将来の夢を熱く語り合った友人達も今では日付が変わる頃に帰宅しようとうします(笑)。

仕事も友人達との付き合いも健康あればこそなので、しっかりと自己管理したいと思います。

そろそろお別れとなりますが、次はメルダスシステムエンジニアリング(株) 加工機システム部 営業第一課主任 外川 雄一さんにバトンをお渡ししたいと思います。

外川さんは長年に渡って工作機械業界に携わり、産業メカトロニクス製品を数多く取扱われています。又、熱心なお仕事ぶりに私も刺激を受ける事が多く、益々、頑張って工作機械業界を盛り上げて行かなければと感じます。外川さんからリレー随筆の場で、是非とも自己PRしたいとの事で次のバトンに快諾頂きました。それでは外川さん、宜しく御願い致します！

「東京百景」

又吉直樹 著



三菱UFJリース(株)
機械営業部営業 I 課チームリーダー

野田 涼太

著者の又吉直樹さんが「火花」で芥川賞を受賞し、芸人ではなく小説家として一気に有名になりました。「火花」がマスコミ等で取り上げられることの多い中、本屋でその隣に平積みになっていた『東京百景』についてご紹介したいと思います。

まずこの本を読むとした動機ですが、芸人の方の書く文章ってどんな感じなんだろう？と思ったことと、装丁もおしゃれで気に入ったこと、また、私の育った馴染みある土地の固有名詞（主に三多摩地区）がたくさん目次に並んでいたことです。

この本は、又吉さんのエッセイ。東京が舞台となっており、私小説風な話を含め100編程綴られています。短いもので半ページ、長いものでも数ページであり大変読みやすくなっています。又吉さんが高校卒業後に上京し、東京での生活のひとつひとつの思い出と場所をうまく絡ませながら描写していて読み応えがあります。

この本の魅力は、著者の感じている東京の風景と、読者の感じている東京の風景を重合わせられるところだと思います。

この本を読んでいるうちに、芸人（というか文学家）の感じる東京の風景と凡人である私の感じている東京の風景の共通点の多さ！？には何かの運命を感じてしまいました（私が勝手に思っているだけかもしれませんが…）。

例えば、この本の一番初めの「武蔵野の夕日」という一編では、又吉さんが井の頭公園で出会った半裸の老人とのエピソードや、外国人宣教師に話しかけられた思い出がつつられています。

私自身も井の頭公園での思い出は数えきれない程あり、いろんなシーンを思い出します。印象に残っているシーンは、又吉さんと同じで、何か変わった人を見かけた事や、宣教師がうろついていたイメージが強いですが、不思議なものですね。

私は東京で育ちました。社会人になってから地方勤務も多く経験しましたが、やはり東京の街には又吉さんと同じように100以上の思い出が詰まっています。

営業という職業柄東京の大田区や葛飾区に代表されるような工場集積地域にここ数年足を運ぶことが多くなりました。どちらかというと、育った地域ではない為、同じ東京であっても馴染みは強くないはずですが、町工場の密集したエリアに足を踏み入ると

何故か懐かしい感じがします。油の匂いや、機械の動かしている音を聞いていると、故郷に戻って来た感じがします。こんな思いをするのは私だけなのでしょうか、と考えながらこの本と日々の営業先での外回りを重ね合わせている日々です。

「上司と部下」



サンコー商事(株)
執行役員 刈谷支店長
佐久間 吉光

2015年度も半分が過ぎ、各社期初の計画達成に向け多忙の所と存じます。

そのような中、私たちを取り巻く経済環境はと言いますと、工作機械業界では米国の牽引、国内においては補助金政策などもあり2015年の受注見込みは1兆5,500億円以上と予想されており、好調とされた2014年を更に上回る勢いであります。また、自動車業界においても中国・アジア諸国での不安要素はあるものの引き続き強気な設備投資が進められおり、私どもの営業環境としては大変心強いことであると感じます。

さて、私は弊社に入社して25年となりますが、ここまであっという間の25年であったというのが正直な感想であります。思い返してみますと入社した当時は何もわからずまだまだ先輩について回ることから始まり、1年も過ぎると一人で営業をする事となるのですが、お客様と話しをしても内容が理解できず挙句の果ては「今から言うことをノートに書いて先輩にみてもらって」と言われるあり様で、まさに「御用聞き」であり営業とは到底言えないものでした。それでも25年営業としてやってこれたのも、指導に当たっていただいた上司、諸先輩方々のおかげであると大変感謝しております。

現在では、上司・先輩として部下・後輩の指導、教育にあたるという立場となった訳ですが、入社した頃に助けて頂いた上司と今の自分はどうなのでしょう？

本屋へ行くと「上司の心得〇ヶ条」とか「部下に尊敬される上司とは？」など、この手の本が数多く並んでいます。また、毎年その年の新入社員を対象とした理想の上司なるアンケート結果が発表されており、2015年は松岡修造、池上彰、イチローが上位3名との事であります。

これらはあくまで理想論であり、部下の言い分、上司の言い分とすべてを聞いていたのではキリがありません。また、各社組織の違いや社風の違いもあり感じ方は色々であると思います。

「部下がミスを恐れず仕事出来る環境を作ってあげる事」

「すべての部下を公平な目でみて接する事」

「すべての事に口を出すのではなくある程度は本人に任せる度量を持つ事」

「常に部下と会話を持つ事を心がけ、良い結果には必ず褒めてあげる事」

「机上でのみ仕事をするのではなく、なるべく現場へ出向く事」

これらは、私が私の上司をみて感じたことや助言として頂いた事をもとにした、「私の上司としての心得」であります。前記しましたが考え方、思いはそれぞれ違うと思います。

まだまだ至らぬところが多々ありますが、とにかく会社という組織の様々な人がいる中で、上司、部下、先輩、同僚と、どの関係においてもお互いを信頼することが大事であり、自分が育てて頂いたことを、育てる立場としてしっかりと受け継ぎ実践していきたいと思っています。

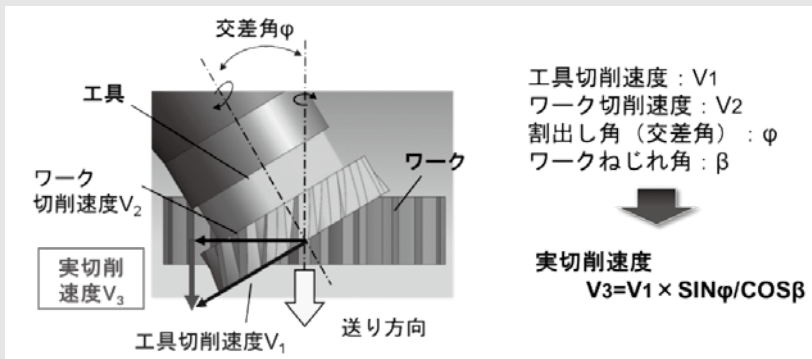
冒頭に申し上げましたが、経済環境ははまだ底堅いものであります。業界を盛り上げるべく我が社も一丸となり業務に従事してまいりますので宜しくお願い致します。

「ギヤスカイビング」工法とは

最近日本国内においても「ギヤスカイビング」という新しい歯車加工法が注目されています。ここではこの新工法に関する基本的な内容と、その特長に関して説明します。

1. ギヤスカイビング工法とは

端的に言えば、「工具とワークを相対的に傾け同期回転させることにより発生する相対速度を用い歯車加工を行う工法」となります。工具とワークを通常の歯車の噛み合いのように平行な軸で同期回転している状態から、下図に示す通り交差角と呼ばれる角度(ψ)傾ける事により歯すじ方向にすべり(相対速度)が発生します。それを実切削速度としてワーク軸方向に送りをかけて工具歯形をワークに連続転写創生する加工法になります。



この原理自体は古くから提唱されていたものですが、近年の制御・工具・機械技術などの進化により実用化され、欧州市場を中心に普及し日本国内にも広がってきました。

2. ギヤスカイビング工法の特長

従来の歯切り工法には、エンドミルによるミーリング工法や工具の歯形をワークに転写するホブ・ギヤシェーパ・ブローチなどの創生加工法など様々な工法がありますが、このギヤスカイビング工法は連続創生加工に当たり、内歯車も外歯車も加工出来る点が独特で、特に内歯車加工に関しては唯一連続創生できる点で注目されています。その工法の主な特長を2点以下に取り上げます。

特長1：高周速加工による生産性の向上

内歯車シェーパ加工の切削速度が設備の軸送り速度に起因しているのに対して、ギヤスカイビング加工は主軸回転での高速連続創生加工であるため、生産性が格段に向上します。

また工具の最適切削速度設定が可能になり、工具ランニングコスト削減すなわち製品単価を削減する事が期待できます。

特長2：製品のコンパクト化・軽量化

外歯段付き歯車などの場合、ホブ加工での不完全歯形部寸法を最小化する事が可能になり、製品のコンパクト&軽量化設計に寄与できます。

※ギヤスカイビング工法は、ニーズに合わせた設備構成の工夫や、更なる技術的進化により様々な可能性を含んでいますので、今後も注目に値する工法です。

工作機械業種別受注額(2015年9月)

10月20日発表

(単位：百万円・%)

	2014年 累 計	前年比	2015年 04~06月 累 計	2015年 7~9月 累 計	前年比	前 年 同 期 比	2015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	11,584	101.1	4,105	5,290	128.9	232.3	13,039	158.9	1,609	156.1	122.0
2. 金 属 製 品	23,280	127.4	8,891	6,719	75.6	94.4	22,329	131.1	2,121	113.4	74.4
機 械 製 造 業	3. 一 般 機 械	199,946	122.7	62,599	60,207	96.2	175,240	122.2	18,367	101.1	92.8
	(内金型)	26,589	103.3	9,036	9,559	105.8	25,503	133.6	2,876	87.3	106.4
	4. 自 動 車	167,660	135.7	56,618	53,191	93.9	157,494	130.7	15,982	94.1	111.5
	(内自動車部品)	117,474	142.8	42,116	34,533	82.0	111,933	134.1	11,210	124.2	108.5
	5. 電 気 機 械	27,412	137.4	7,870	7,560	96.1	21,547	113.2	1,905	95.3	53.6
	6. 精 密 機 械	17,151	121.4	6,054	4,896	80.9	15,850	122.6	1,736	139.1	100.7
	5~6.電気・精密計	44,563	130.8	13,924	12,456	89.5	37,397	117.0	3,641	112.2	69.0
	7. 航空機・造船・運送用機械	20,558	91.2	7,692	8,326	108.2	23,980	179.3	2,821	83.9	115.9
	3	432,727	126.1	140,833	134,180	95.3	394,111	127.4	40,811	97.7	97.5
	8. その他製造業	13,012	106.6	3,698	4,366	118.1	11,233	120.3	1,535	111.4	121.1
9. 官公需・学校	4,110	80.1	538	732	136.1	1,604	82.0	180	55.9	40.4	
10. その他需要部門	6,400	115.1	2,324	2,520	108.4	6,925	145.6	1,071	125.0	168.1	
11. 商社・代理店	5,278	104.5	1,217	1,649	135.5	4,485	119.7	555	108.4	71.6	
1~11. 内 需 合 計	496,391	123.8	161,606	155,456	96.2	453,726	128.1	47,882	100.3	97.4	
12. 外 需	1,013,006	141.1	247,667	191,236	77.2	702,216	95.1	61,833	104.3	71.6	
1~12. 受 注 累 計	1,509,397	135.1	409,273	346,692	84.7	1,155,942	105.8	109,715	102.5	80.9	
(内NC機)	1,474,239	135.7	400,932	339,607	84.7	1,133,139	106.3	107,504	102.8	80.8	
販 売 額	1,422,184	129.9	358,474	374,540	104.5	1,171,334	109.6	146,537	133.0	91.5	
(内NC機)	1,388,366	130.1	351,984	366,792	104.2	1,149,401	110.2	143,202	132.9	91.2	
受 注 残 高	652,213	115.2	665,037	641,420	96.4	641,420	109.1	641,420	94.8	109.1	
(内NC機)	624,303	115.8	636,175	613,223	96.4	613,223	109.3	613,223	94.8	109.3	

(注) その他製造業 …… 楽器、皮革製品等の製造業

出所 (一社)日本工作機械工業会

統計資料

工作機械・FA 流通動態調査 1

統計1

単位百万円

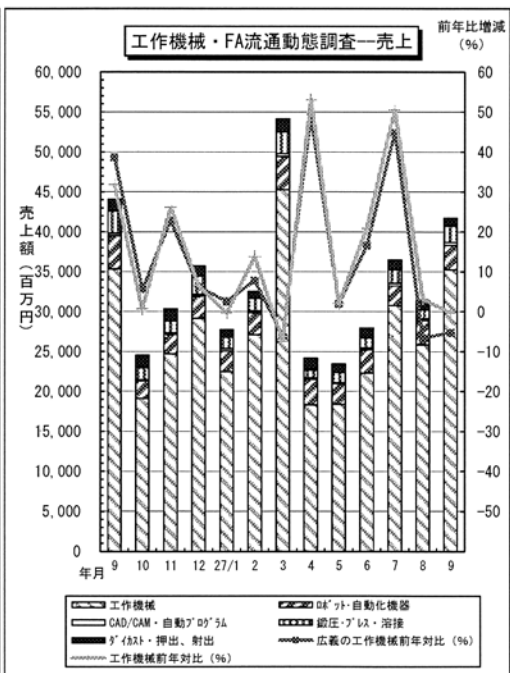
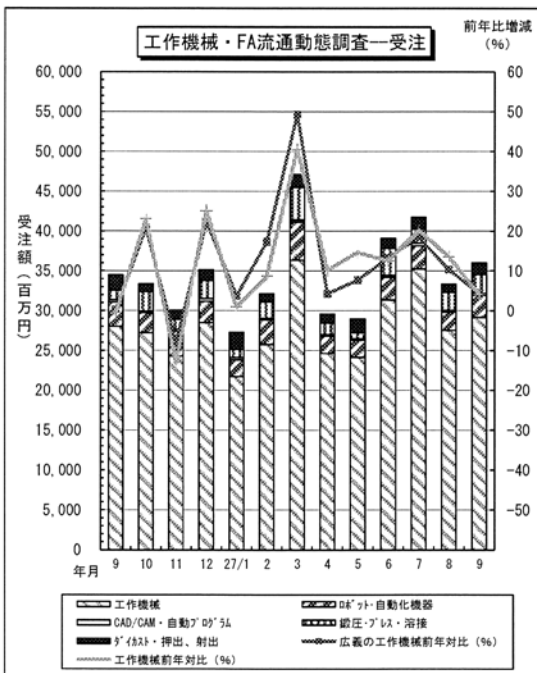
39社合計		受 注				売 上				
調査月次	27/9	前月比	前年比	27/1-27/9	前年比	27/9	前月比	前年比	27/1-27/9	前年比
工作機械	29,166	6%	4.1%	255,905	14.3%	35,250	36%	-0.3%	245,692	9.4%
広義の工作機械	2,761	20%	-9.5%	25,139	6.0%	3,069	0%	-25.8%	26,840	4.2%
ロボット・自動化機器	264	8%	-12.8%	2,280	-1.6%	380	79%	10.6%	2,295	-5.3%
CAD/CAM・自動プログラム	2,390	6%	99.3%	19,126	45.5%	2,034	85%	-27.6%	14,095	-16.3%
鍛圧・プレス・溶接	1,456	45%	-24.8%	12,906	8.1%	1,002	-11%	-30.7%	10,593	-6.9%
ダイカスト・押出、射出	36,037	8%	4.4%	315,355	14.7%	41,735	33%	-5.3%	299,515	6.6%
小計	17,179	-1%	-4.4%	161,022	-0.2%	20,711	24%	0.1%	168,377	0.4%
工作機械以外の扱い商品	53,216	5%	1.4%	476,377	9.2%	62,445	30%	-3.6%	467,892	4.3%
合計	1,405	0%	3.9%							
従業員数										

統計2

単位百万円

30社合計		受 注				売 上				
調査月次	27/9	前月比	前年比	27/1-27/9	前年比	27/9	前月比	前年比	27/1-27/9	前年比
直販	22,597	-0.8%	4.9%	204,821	20.2%	23,970	18.7%	-4.5%	187,598	6.7%
(内リース)	568	-44.5%	-32.8%	8,069	6.0%	1,362	31.1%	-1.3%	13,177	39.0%
内訳	9,933	14.4%	16.7%	79,357	32.0%	13,007	39.2%	26.8%	80,220	30.1%
卸	925	-51.8%	-25.7%	18,650	43.8%	908	-19.5%	-28.7%	13,147	-5.3%
輸入	7,574	8.8%	-13.5%	70,413	-13.6%	10,498	31.1%	-11.4%	85,322	1.9%
輸出	1,591	-10.0%	12.6%	16,266	12.0%	2,528	82.4%	9.9%	22,146	45.1%
(内間接輸出)	1,021	0.3%	3.8%							
従業員数										

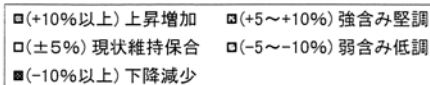
注：本調査は、20年4月より集計対象会員を見直し、前年分も集計し直した数値と比較した。
 会員75社中統計1に関しては39社、統計2に関しては30社の回答を得て集計したものである。
 折れ線グラフは工作機械及び広義の工作機械の前年比である。
 参考までに今月のデータ提供会社総数は42社である。



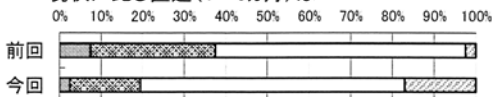
工作機械・FA流通動態調査2

今回平成27年10月調査/前回平成27年7月調査対比

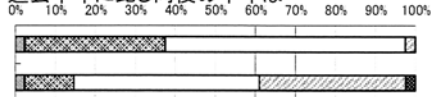
1. 工作機械全体見通し



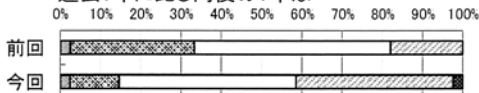
現状に比し直近(1~3か月)は



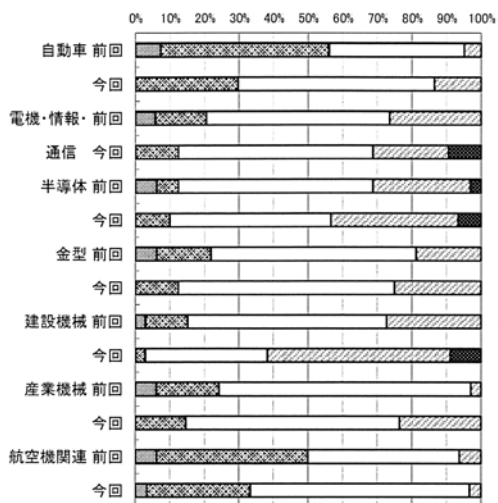
過去半年に比し向後の半年は



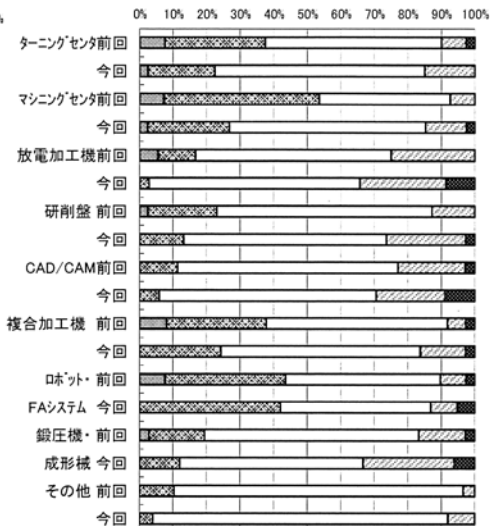
過去1年に比し向後の1年は



2. 市場別向後約半年の見通し

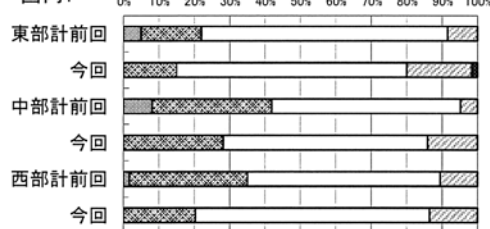


3. 製品別向後約半年の見通し

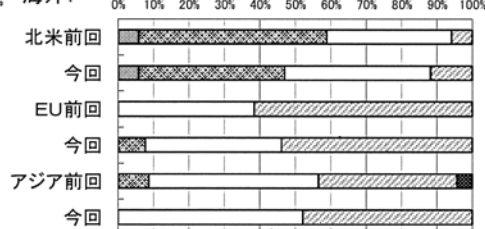


4. 地域別向後約半年の見通し

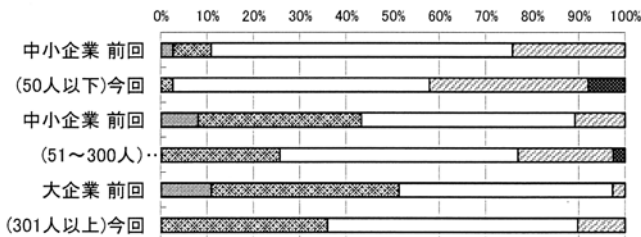
国内:



海外:



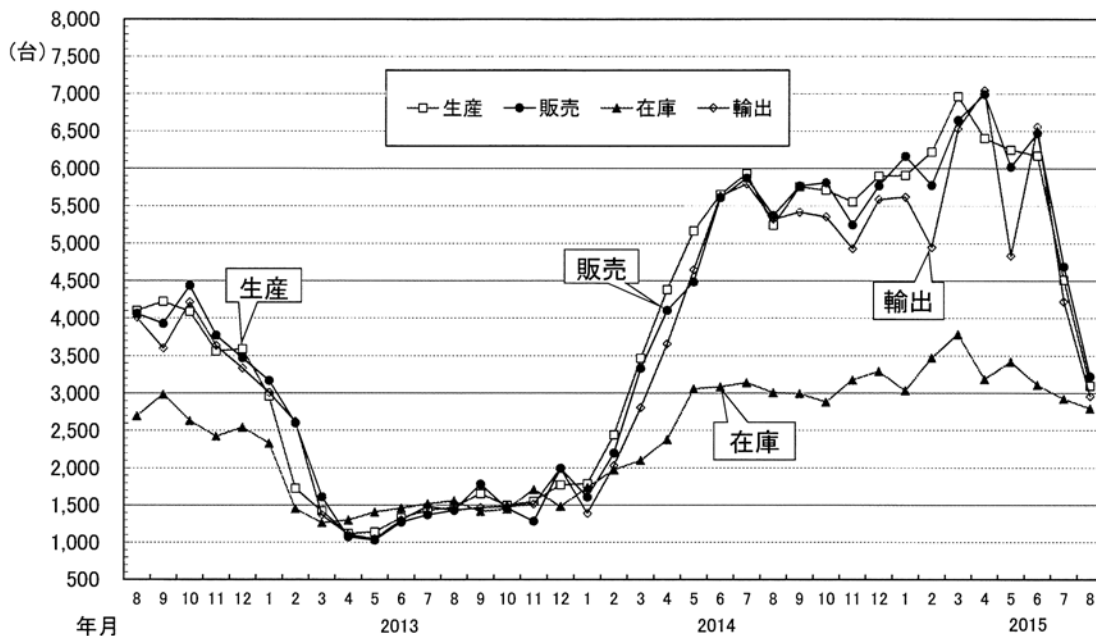
5. ユーザー規模別向後約半年の見通し



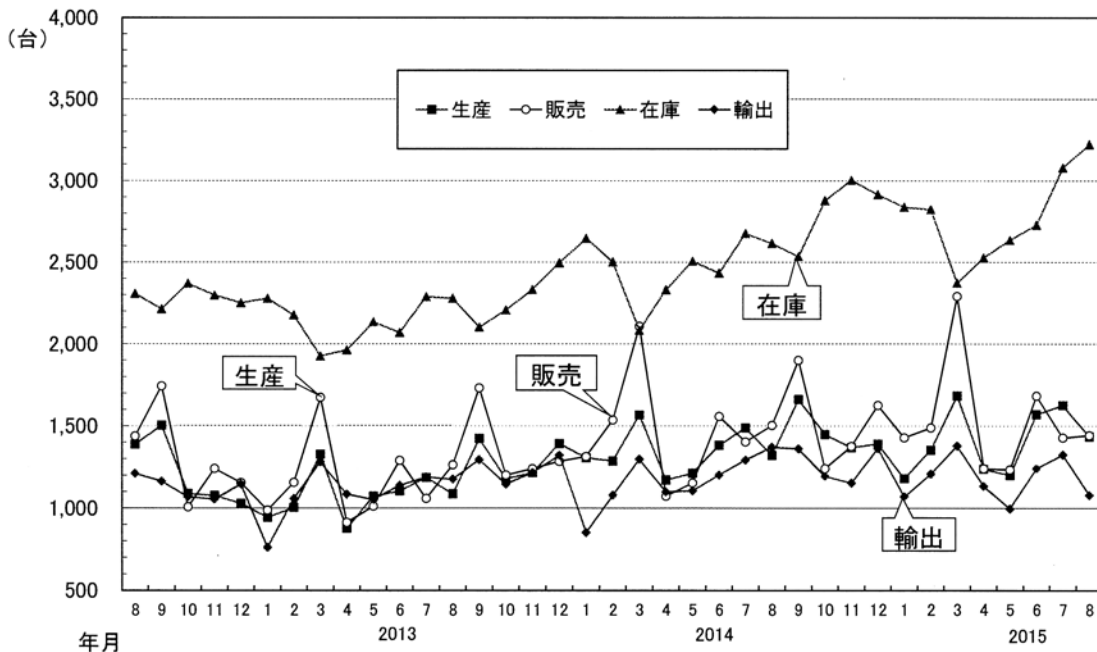
注: 調査データは日工販ホームページをご覧ください。

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」

海外だより

三菱商事テクノス(株) 加治屋 裕文

私の住む上海市は中国人民共和国直轄市で、6,340km²の面積（東京都の面積の3倍）の中に約2,400万人が生活している中国最大の都市で、言語は普通語と上海語の2種類の中国語が使われる上に世界各国から人が集まっているので街中では様々な言語が飛び交っています。



日本人長期駐在者も5万人程度居り、出張者と合わせると常時7、8万人(?)の日本人が生活している為、すし屋、天ぷら屋、そば屋等様々な専門日本食店が有り、特に最近は肉好きの私には大変有り難い事に日式焼き肉、トンカツ店が人気で古い店は潰れ新しく奇麗で美味しい店がどんどんオープンしています。

日本食に限りますが、競争が激しい分価格帯も日本の都会と大差無いレベルで、うまくやりくりすれば週に2、3回(?)は生ビール+日本食に有り付く事が出来、食環境では日本と同等以上の生活が来ています。

私が中国で駐在生活を始めたのは2012年4月で、2015年3月までの3年間は広州、今年の4月から上海に転勤して生活しています。広州と上海という大都市で生活している事から、内陸の重慶や長沙、武漢周辺のお客様へ訪問する度に、私の名刺を見て「上海や広州みたいな都会に住んでいて、中国で駐在生活していますと言うな!」といつもお叱りを受けます。とは言われるものの月の半分は中国各地を出張巡回しているので、いろいろな土地に訪問でき、四川省のピリ辛料理や湖北省の激辛料理、広東省の飲茶料理、夜は屋台など各地の郷土料理を食べ歩いています。



ピリ辛四川料理

食生活は満足しているのですが、今後の課題として、万里の長城や兵馬俑等、駐在している間に有名観光スポット巡回ツアーを計画しようと企んでいます。

私が出向している菱商(上海)貿易有限公司は、2003年に上海に設立。当初は設備の貿易業務が中心でしたが、今では工作機械を中心とした設備全般の販売、据付け、テスト加工、サービスまで対応する会社となりました。事務所内に技術、サービススタッフが常駐している為、気軽に技術的な質問が出来る環境は各営業スタッフの成長に役立って居り、将来日本でも展開出来たらと感じています。又、50名弱居るスタッフの半数以上が日本語を流暢に話しますので、仕事上の会話は日本語で全く問題無く、事務所内で中国語を使う必要が無いので言い訳に成りますが中国語がなかなか上達しないまま3年半の月日が経ってしまいました。

今年は中国経済全体が良く無い環境ですが、この国には他国に無い圧倒的な市場規模が存在しチャンスは常に有りますので、不景気で有るこの時期に再度戦略を練り直して来年以降の回復期に一気に打って出れる様現在準備中です。

今後は、中国現地法人から日本側を刺激出来る様な新しい試みにチャレンジし、この世界最大の市場をガンガン攻め続けて行きたいと思います。



中国の年会(忘年会)



広州支社のメンバーと

会員消息

社名変更

賛助会員 OKK (株) (旧社名 大阪機工(株)) (10月1日)

入会

メーカー賛助会員 倉敷機械(株) 取締役社長 吉田 純一
〒940-8603 新潟県長岡市城岡1-2-1
電話 0258-35-3040 FAX 0258-35-6249

行事予定

西部地区講演会・忘年懇親会	12月2日(水)	新大阪江坂東急イン
中部地区講演会・忘年懇親会	12月3日(木)	メルパルク名古屋
東部地区講演会・忘年懇親会	12月4日(金)	KKRホテル東京
定例理事会	平成28年1月13日(水)	第一ホテル東京
賀詞交歓会	平成28年1月13日(水)	第一ホテル東京

展示会

2015国際ロボット展 12月2日(水)～5日(土) 東京ビッグサイト

編集後記

● 2013年Vol.3号の編集後記に当時招致が決まったばかりの東京オリンピックの事を「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」と書きました。あれから2年、新国立競技場、エンブレムの盗用疑惑など既に迷走状態です。加えて新設される予定の他の競技場の建設費も大幅に膨らんでいます。予定の倍なら可愛いほうで海の森水上競技場のよう、招致計画では約69億円であったものが再試算で1,038億円と10倍以上という到底理解できないものもあり、建設中止などの見直しが行われましたが東京都の負担増だけでも約1,000億円とのこと。これに後々のしかかってくる後年度負担(維持管理補修費用)を考えると恐ろしい気がします。予算を過少に見積ったり、需要予測を過大に見積ったりして計画を承認させる手法は昔から使われており、前者にあたる東海道新幹線は「2,000億円を超えると国会で承認されない」との見込みにて1,725億円で国会に上げたという話があり、用地買収が困難を極めたこともあり最終予算は3,800億円に膨らんでいます。後者にあたる瀬戸大橋は当初1日4万8000台の通行予測が、開通前まで3度も下方修正され、1日2万4900台に。ところがブームが去った後の通行台数は1日1万5000台程度になってしまい、その後2009年春から2年間実施された高速道路休日上限1000円施策で持ち直したものの現在では1日2万台強に止まっています。東海道新幹線は結果として大成功であったと思いますが、瀬戸大橋は周囲に禍根を残した事例が存在します。瀬戸大橋の途中にある与島に建設されたフィッシャーマンズワーフは、初年度は予想を上回る集客があったものの高額な通行料金が災いし3年目には赤字転落、その後経営譲渡や1000円施策に翻弄され2011年に閉鎖され廃墟となりました。現在オリンピック関係のニュースを見ると、過去の失敗が教訓として生かされていなく、結果オーライの事例が自分たちに都合がいい成功体験として国や自治体の中枢にいる人達に綿々と継承されているように思います。(稲垣)

最近の気象・自然現象で！ 想定外の規模と件数で我々に立ち向かって来るよう異常ですよ。箱根山、阿蘇山、桜島等の火山噴火や、今迄にない最大風速80mの台風や1時間に100ミリ以上のゲリラ豪雨、爆弾低気圧、また38度、39度といった記録的な猛暑、季節はずれの積雪等何かが少しづつ狂っている感じがします。このように自然の猛威を振るわせているのは、経済生活を営むわれわれが原因を起しているのでしょうか！。もっと一人一人が自然と向き合い、共存していくことを考え、何か対応すべきでしょう。まずは自分の身近な省エネ活動から思い、必要以上の電燈はつけない、むしろ消し回る、便座は必ず蓋をする、水道は小まめに止める等思いつくものから始めている今日この頃です。皆さんは如何ですか？(手塚)

「日工販ニュース」 Vol.3—2015

平成27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 丹波 優 (伊藤忠マシンテクノス(株))

委員 手塚正樹 (双日マシンナリー(株)) 中村龍二 (株トミタ)

菊池一雄 (株ナチ常盤) 稲垣誠人 (三菱商事テクノス(株))

港 省司 (株牧野プライス製作所) 福島 透 (日本GE(株))