

# 日工販ニュース Vol.3 — 2016



もくじ

巻 頭 言 「役割至上主義」	日工販理事 小島 徹	2
IMTS2016 第31回 国際製造技術展		4
「2016 IMTSに足を運んで」	ユアサ商事(株) 田村 博之	6
話 題 の 技 術 「小型シャフト部品の量産加工に最適なCNC円筒研削盤『e500G』のご紹介」	(株)ジェイテクト 山口 智史	7
議 事 録 「理事会」「東部情報交換会」「中部若手研修会・講演会・ゴルフ会」		10
「西部IoT勉強会」		
私 の 読 書 評 「老人と海」	近畿総合リース(株) 野崎 峻史	19
私 の 好 き な お 店	西川産業(株) 津田 正博	20
リ レ ー 随 筆	米沢工機(株) 丹下 誠	22
S E 教 育 「SE合格者」		23
私 の 軌 跡	岡谷機販(株) 堀川由紀夫	24
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」		26
「工作機械業種別受注額」		
工 作 機 械 と 私	イワイ機械(株) 横田 哲也	29
海 外 だ よ り	(株)牧野フライス製作所 小林 淳	30
ス ポ ー ツ 名 場 面	山下機械(株) 松原 康人	31
消 息 ・ 行 事		32
会 員 会 社		33

SE資格者にご回覧下さるようお願いいたします。

## 役割至上主義



---

日工販理事

**小島 徹**

(サンコー商事(株) 取締役社長)

---

日本中が大きく盛り上がったリオデジャネイロオリンピックが終わり、4年後の東京へオリンピック旗が手渡されました。メダルを取った選手のインタビューを聞いてみると、多くの選手が本人の血の滲むような努力には言及せず、このメダルは今まで私を支えてくれた人達みんなのおかげで取れたものなので、支えてくれた人に感謝したいという答えでした。確かに、周りの人がそれぞれの立場で役割を果たさなければメダル獲得は困難なので、そういった気持ちは大事なことだと思います。

私達の日常業務においても、個人の仕事がうまくいって実績が上がった時こそ一緒に仕事をした周りを思いやることが、組織をうまく機能させる鉄則だと思います。

組織運営において、私が心掛けていることの一つが役割至上主義ということです。会社組織を人に例えるなら、一人一人の社員が体の一部で、それぞれ脳であった



り、顔であったり、手足であったり、内臓であったりするわけで、それぞれに役割があり、これが機能しないと体がおかしくなったり、病気になったりします。

別の表現をしますと、会社運営はドラマ作りと似ていて、そこで働く人は役者の世界と同じではないかと考えています。

一つのドラマを作るためには、いろいろな役があります。トップの役割は何かというと、プロデューサーであったり、監督であったり、主役であったり、その組織により違いはありますが、悪役もいじめられる役も通行人という役もあります。悪役の人は視聴者からみて、この人本当に悪い人だなどと思われる演技が求められます。役者さん一人一人がその役をしっかりと演じなければ良いドラマにはならないように、会社組織も社員一人一人が自身の役割をよく認識し、たとえ嫌な役柄だと思っても、演技と割り切って役者のように演じ切ってこそ、組織がうまく機能するものだと思います。

さて、4年後の2020年は東京オリンピックです。オリンピックに向け需要喚起が期待される中、これを節目の年として、自動運転技術の実用化など様々な技術革新が計画されておりますし、モノづくりの現場でも最新技術を取り入れた開発や生産体制の構築がスピード感をもって進展していくものと思われます。

このような環境下、商社としての役割を再認識し、役を演じ切ることによって、日本のモノづくりに少しでも貢献していきたいと思っております。

# IMTS2016 第31回 国際製造技術展

9月12日(月)より17日(土)までの6日間、米国製造技術工業協会 (AMT) の主催により米国イリノイ州シカゴ市の McCormic Place 展示場にて第31回「IMTS2016」(International Manufacturing Technology Show) 国際製造技術展が開催されました。

今回の展示面積は120,774m<sup>2</sup>と前回の114,500m<sup>2</sup>から広がり、出展社数も前回の2,375社を上回り2,375社となり、日本からも過去最高の120社の出展ということでした。米国では11月の大統領選を控えており、また利上げへの警戒感や原油価格の低迷と設備投資に対しては決して良い環境とは言えない状況下に IMTS2016は開催されましたが、初日の会場は来場者が通りいっぱい活気にあふれており、その後も来場者数は途切れず後程来場数は115,612人と発表があり前年に比べ1.3%増ということで各ブースは多くの来場者の熱気であふれていました。

南館のメインコンコース側最前列には常連のヤマザキマザック(株)、オークマ(株)、(株)牧野フライス製作所、DMG 森精機(株)が圧倒的なプレゼンス見せ、それぞれの展示スペースでは多くの見学者で立錫の余地もない状況でした。この最前列には韓国から斗山インフラコアに加え北米最大級の工作機械メーカーであるハース・オートメーションが2008年以来8年振りに登場していたのが印象的でした。久しぶりに北米の工作機械メーカーが世界トップメーカーに並んだ訳で、同社はカリフォルニア州オックスナード市にて一貫した生産体制を取り自動化された工場で月産1,200台以上世界80カ国にて販売しており、かなり派手に同社の存在をアピールしていま



したが、こちら日本勢に負けずに見学者が押し寄せていました。一方工作機械生産額世界第一位、二位の中国の瀋陽機床集団、大連機床集団の展示スペースは前回は前回も縮小傾向でしたが今回は更に縮小されていたのが印象的でした。

最近の話題と言えば Industry 4.0、IoT そして Additive Manufacturing それぞれのテーマを意識した展示が増えており3D Printer では今回初めて関連企業約20社を集めた専用ブースがありました。各社ロボット、ローダーを活用し自動化をアピールしているところが目立ちましたが、ファナック(株)は自動車を軽々と持ち上げるロボットを展示していましたが、見学者はロボットの動きにその場でくぎ付けとなっていたのが印象的でした。

## ● General Managers' Meeting

2日目の9月13日に午前8時より午後1時近くまで世界の各関係団体の事務局長クラスの会合が会場内西館第181会議室にて開催されました。日本からは日工販、日工会そして日本工作機械輸入協会が出席しました。初めに主催者側を代表してAMT専務理事 Mr.D.Woods より挨拶があり、続いて Oxford Economics 社の Director の Mr.Jeremy Leonard による『Global Economic Outlook』として世界経済の現状と見通しについて講演がありました。米国経済の注目点は11月に行われる大統領選挙でクリントン氏が勝利した場合と、トランプ氏が勝利した場合の経済予測について述べていましたが、工作機械市場の予測としてはグローバル環境の変化により厳しさが増し明るい材料は少なかったと思われます。その後 AMT CEO の Mr.James Selka による『BREXIT』即ち英国の EU 離脱に関し『A Comment and Open Discussion』が行われ英国の EU 離脱による影響、見通しについて AMT としての見解が述べられました。続いて今話題の IoT について Cisco 社 IoT Vertical Solution Group, Machine Builder and Robot Segment の Senior Manager である Mr.Bryce Barnes より講演がありました。興味深い内容でしたので要点は次の通りです。

○18世紀蒸気機関、20世紀大量生産、70年代のロボットに次いで現在のデジタル化の波は第4次産業革命。  
○6千4百万台の工場にある設備機械の内92%は IoT 化されておらず、ほとんどの CNC 機は依然としてオペレーターの操作によっている。そして現状分析の後どうやって IoT 化に繋げて行くことが出来るかに講演

が展開されました。その後『IMTS2016 and Beyond』について AMT の Exhibitions & Business Dept.Vice President の Mr.Peter Eelman より2014年のハノーバーショーと今回の IMTS2016の会場面積、出展社等の比較説明と会期中のイベント等の説明がありました。



(日工販 専務理事 宇佐美 浩 記)

## 2016 IMTS に足を運んで

ユアサ商事(株) 専務取締役 田村 博之



多くの工作機械業界の方々と共に、機上の人(同じ便)となり、成田より飛び立ち、開幕前日にシカゴの地を踏みました。これまで幾度となく訪れた展示会ではありますが、前回(2014年)参加できなかったのも、私にとりまして4年ぶりのIMTSとなりました。なにぶん僅か1日初日のみの見学でありましたので、偏った見方であることはご容赦いただくことを前提として、ご報告させていただきます。

### (私の見学ポイント)

- ① しばらく好調を維持して、業界の牽引役を果たしてきた北米市場に減速感が出てきたと言われているが実際はどうなのか。
- ② 工作機械業界の勢力図に変化はあるのか。
- ③ インダストリー 4.0、IoT 及びAIの進化はどこまで来ているのか。
- ④ 各工作機械メーカーは北米のどの市場(業界)に期待しているのか。

### (私の勝手な感想)

- ① 初日から来場者が多く活気を感じたが、やはり全日程においても、米国市場上昇時に開催された前回に対して僅かではあるが増加した。(2016年115,612名、2014年114,147名)また出品メーカー各位にヒアリングしたところ獲得商談量も悪くないもよう、当社のブースでも同じ傾向であった。少し落ち着いたと言うものの、アジア諸国に比べると依然として元気であると感じた。
- ② メインブースと言われる南館の最前列の6ブースの内4ブースが日系、1ブースが米系、残り1ブースが韓系となっており、南館のその他ブースも含め総合的に判断すると、勢力図に大きな変更はなく、やはり日系が主役であることには変わりはないと感じた。
- ③ 南館のみの見学に終始したためかもしれないが、予想に反して展示が少なかった。他のパビリオンで展示されていたのか、展示方法の難しさにより避けられたのか、ビジネススペースに乗るまでの商品化がまだなされていないのか不明であるが少し残念であった。
- ④ 5軸加工機(特に大型)の展示が多かった。従ってやはり航空機産業への期待は根強いものがあると感じた。また南館では数多くのブースで黄色と緑色のロボットが躍動し、まるでロボット展かと錯覚を起こしかねないほどの精彩を放っていた。自動化需要への大きな期待の表れであると感じた。



最新AI搭載の人型ロボットが接客・商品説明を担当し、メカよりも通信・ソフト・システムが展示の主役をとるような、工作機械博覧会とは言い難いショーにはまだなっていないことに安堵し、次回2018年もそうはならないでほしいと祈りながら“機械屋”は会場を後にしました。

# 分かりやすい話題の技術

Inteligible Recent Technics ★

No.150

## 小型シャフト部品の量産加工に最適なCNC円筒研削盤 『e500G』のご紹介



(株)ジェイテクト  
工作機械・メカトロ事業本部  
工作機械開発部 担当  
**山口 智 史**

不透明感が増している経済状況の中で、当社の主なお客様である自動車メーカー、家電メーカー、一般産業機械メーカーなどはグローバルに厳しいコスト競争や品質競争に直面しています。

このような状況のなか、研削盤設備に対しては、これまで以上に安定した加工精度、コスト低減のための高生産性が求められ、さらに製品ライフサイクルの短縮、多様化などに伴う設備のフレキシブル性へのニーズが一段と高まっています。

今回は、これらの要望にこたえるために開発した、小型シャフト部品の量産加工に最適な CNC 円筒研削盤『e 500 G』を紹介します。(図 1)



**TOYODA** は当社登録商標です。

図 1 CNC円筒研削盤 e500G

### 安定した研削精度

研削盤の心臓部であるといし軸には、静圧と動圧を組み合わせたハイブリッドタイプの「TOYODA STAT BEARING®」を採用。金属接触がないため摩擦がなく長寿命であることに加え、剛性と減衰性能の高い構造により軸の回転精度が高いことが特徴です。また軸と軸受の間の流体膜にはダンピング効果と形状に対する平均化効果があり、高減衰性能を発揮すると共に軸受面の形状誤差の影響が緩和されるので、軸の回転精度が向上します。(図2)

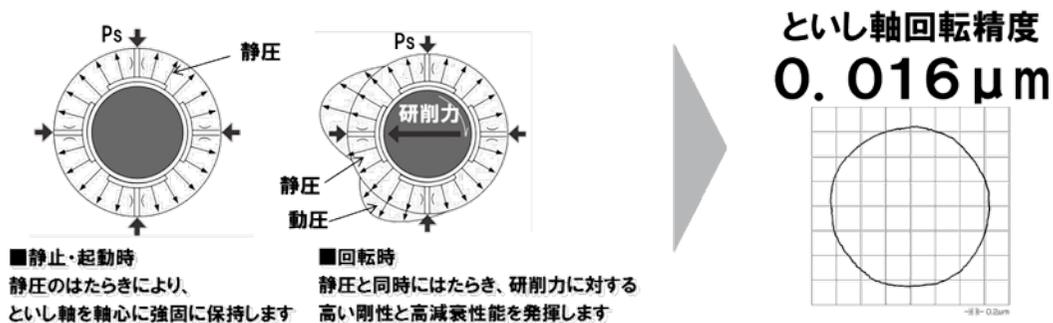


図2 TOYODA STATBEARING®

### クラス最速サイクルタイム

といし台、テーブルの早送り速度向上などにより、クラス最速サイクルタイムを実現しました。(図3)の加工事例の場合、従来は2工程に分割し、ローダなどの反転装置を用いて1台の機械で加工するか、あるいは2台の機械を必要としていましたが、両側駆動主軸台を搭載することによって、1台の機械ですべての加工部をワンチャッキング加工することができます。また高周速度 CBN ホイールの採用、早送り速度向上などにより、加工サイクルタイムは、市場レベルの45秒に対し、6秒短縮の39秒を実現しました。

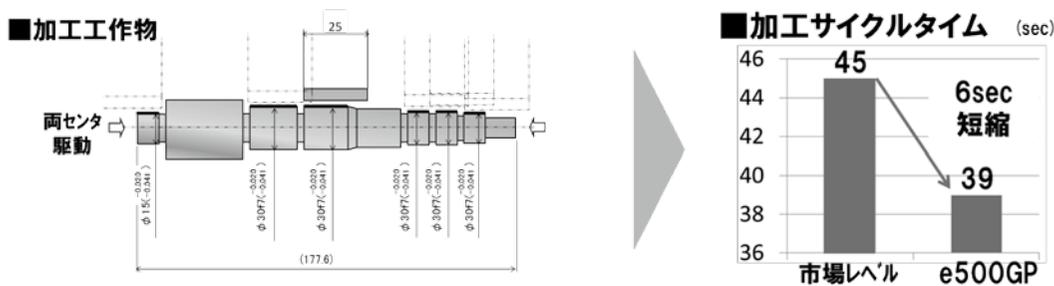


図3 加工事例

### 両側駆動主軸台による段取り替え時間短縮と工程集約

工作物を両側センタの摩擦力で駆動させる両側駆動主軸台を準備。これにより駆動金具レスで外径全段研削が可能となります。さらにNC自動心間調整機能により長さの異なる工作物に自動で対応。長さ違いワークの段取り替えレスを実現しました。(図4)

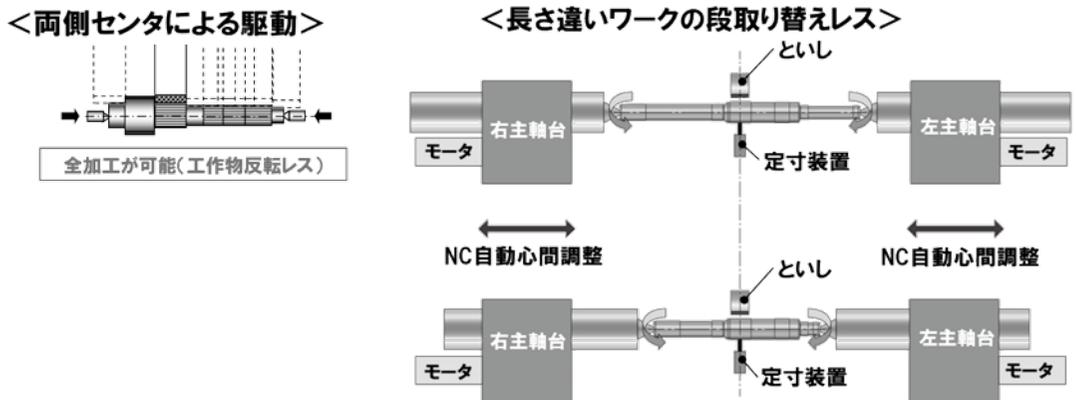


図4 両側駆動主軸台

### クラス最少スペース

機械寸法は、機械幅 1,800mm、奥行 2,400mm とクラス最少設置スペースを実現。さらに機械の両サイドにはといし交換などの保守スペースも確保しており、省スペースと保守性を両立させています。

### CBN といしによる生産性向上

本機では、普通といしに加えて、CBN といし仕様を選択できます。CBN といしの採用により、ドレス（といし修正）インターバルが延びることに加えて、寸法精度、表面粗さが安定し、生産性の向上を実現させました。

### かんたん操作

操作ボタンのアイコン化により、言語を問わず共通認識することが可能となります。文字表示とアイコン表示の切替えも簡単に行え、IoE に対応可能な見える化システムとして電流・位置・速度などのデータを常時サンプリングすることが可能です。正常値との比較により、機械の異常の早期発見に有効です。（図5）

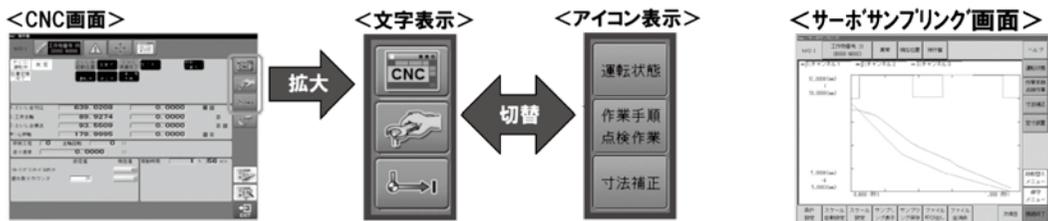


図5 かんたん操作

当社では、従来からの優れた技術を踏襲し、精度のばらつきがない安定した高精度加工が誰にでも簡単に実現できるようにという思いを込めて製品開発を行なっています。本機も、お客様の現場の声を基に「研削盤の TOYODA」が持つ最高の技術を形にしたもので、自信を持って拡販をはかっていきたいと思ひます。

# 議事録から

## 第263回 定例理事会

日 時：7月6日(水) 14：30～16：00

場 所：機械工具会館6階ホール

出席者：会長、副会長2名、専務理事  
理事24名、監事1名、事務局1名

### 【付議事項】

なし。

### 【報告事項】

#### (1) 流通動態調査平成28年5月結果及び日工会 6月次短観

専務理事より報告。5月の調査結果は若干受注が4月に比べ下がっており、また日工会発表も横ばいとなっているが、これはものづくり補助金の採択待ちから慎重な動きとなっており6月の採択結果発表により7月より動き出すのではないと思われる。6月の日工会短観が発表されていますが、まず業況に関する判断では、3カ月振りに上昇しており、ものづくり補助金採択結果発表により案件が動く期待感の表れと思われる。工作機械受注先行きに関する判断では依然としてマイナスの数字だが前月に比べ改善されている。受注内需業種別の水準では一般機械、自動車向けは改善しているが電機・精密向けは悪くなっている。そして外需ではアジア向けがかなり悪くなっており、欧州向けもマイナスになっており、北米向けはマイナスだが良くなっている。

### (2) 委員会報告

#### ① 総務委員会：

専務理事より報告。6月6日開催の総会は13時10分より13時45分まで開催。51社58名出席、有効委任状が27社、正会員78社ということで成立。27年度決算及び28年度予算案が承認された。総会后14時10分より記念講演、講師は元川崎重工工業(株)副社長、現在加西市副市長、北条鉄道副社長である佐伯武彦氏で『経営者の資質と人材育成』という演題で90分、参加者は131名。16時より懇親パーティが開催され参加者は178名ということで昨年より増えている。

#### ② 東部地区委員会：

中島委員長より報告。6月15日にIoT勉強会を機械工具会館4階にて開催。49名の参加があり講師はDMG森精機(株)開発製造本部専務執行役員の藤嶋誠氏。

#### ③ 中部地区委員会：

高田委員長より報告。6月14日に20名の参加にて正副懇談会を開催した。今年度事業活動の打合せを行なった。この機会に情報交換会を行った。早い所では昨年度末頃から景気がおかしくなっており、4月においても厳しい状況になりつつあるとの事。ものづくり補助金を楽しみということだったが、熊本地震の影響

響なのか九州方面に採択されたのが多かった模様で思ったほど採択件数が多くなかったという声もあった。問題として挙げられたのが女性の管理職への登用、外国人社員を総務的にどうやって扱うかという話があった。電気自動車はまだまだと置いていたら思った以上に進んでおりテスラはかなり良いようで工作機械販売にとっては厳しい状況となるかも知れない。

6月22日にIoT勉強会を東部地区と同様に開催し多くの参加者があった。報告ではパワーポイントの資料が細かすぎて見えづらく分かりにくかったということで西部地区での勉強会では資料の改善を依頼した方がよい。

#### ④西部地区委員会：

植田委員長より報告。5月19日にセンチュ

リー三木ゴルフにて懇親ゴルフ会を開催。参加者は20名で優勝は赤澤副会長。いつも通り和気藹々のゴルフだった。

#### ⑤教育委員会：

池浦委員長より報告。基礎講座が5月12日から3日間の第1回、6月9日からの第2回それぞれが定員いっぱい60名にて無事終了。キャンセル待ちがあった。基礎講座では会員外の割合が8%、SE講座は130名の受講生を見込み昨年度は133名で会員外比率は18%であった。更新研修今年度は70名を見込む。

専務理事より報告。SE講座、更新研修の講師打合せ会を6月24日に行った。

テキスト内容の打合せ及び既に決定している日程に基づいて講師のスケジュール調整を行った。

---

## 第264回 定例理事会

---

日 時：9月7日(水) 12:30～15:00  
場 所：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25名、事務局1名

#### 【付議事項】

##### メカトロテックジャパン2017協賛の件：

専務理事より説明。主催がニュースダイジェスト社、共催が愛知県機械工具商業協同組合で会期は来年の10月18日から21日までの4日間開催予定。会場はポートメッセなごやで

協賛予定団体は日本工作機器工業会他関係団体多数。

協賛団体として日工販の名称を使用されることについて異議はなく承認された。

#### 【報告事項】

##### (1) 流通動態調査平成28年7月結果及び日工会8月短観

専務理事より報告。流通動態調査では日工会7月受注は6月に比べほぼ横ばいであるが日工販7月受注は上昇している。しかし工作機械

前年対比では今年度はずっとマイナスが続いており特に6月、7月は二桁のマイナスとなっている。日工会が発表した8月短観では業況に関する判断では会社全体の業況の8月は7カ月振りにマイナスとなっており、工作機械事業の業況も3カ月振りのマイナスとなっているが、日工会説明では8月の営業活動日数が少ないことと、もう一つは世界経済の先行き不透明感がかなり影響している。工作機械受注の先行きに関する判断では8月のマイナスが大きく特に受注内需の水準では大きなマイナスとなっている。受注外需地域別の水準では特に北米向けの水準が大きくマイナスとなっている。

## (2) 委員会報告

### ① 東部地区委員会：情報交換会

中島委員長より報告。8月30日に機械工具会館にて開催。正会員17社、メーカー賛助会員18社、リース賛助会員が5社の計40社53名と会議室定員ぎりぎりの参加者があった。内需については昨年度に比べそれほど悪くはないという報告が多かった。

外需については、中国の景気が落ちていることから良くないという報告が多かった。それに円高の影響を徐々に受けているという報告もあった。国内の地域については良い悪いが報告される方によってばらつきがあったが、海外はメキシコが好調という報告が多かった。東南アジアは斑模様であるが若干底を打った感がある。

### ② 中部地区委員会：若手研修会

高田委員長より報告。8月25日、18時から21時半まで宇佐美専務理事による講演と交流会を開催。参加者は正会員46名、賛助会員23名の合計69名。交流会には53名参加。初めての試みなのでどのくらい集まるか心配したが、募集をしてすぐに非常に多くの方々から参加の連絡を頂きお断りをするぐらいの結果となった。また近いうちに研修会をやらなければならないと思っている。内容は工作機械ビジネスの変遷と今そして近未来ということで身近な問題について講演頂き、みなさん非常に参考になったというご意見を頂いた。その後の交流会を含めて試行錯誤しながらやらなくてはいけないという状況だがこれからも継続的に進めて行きたいと思っている。

これからの予定としては、9月13日にトヨタ自動車ユニット工機部の井上部長からの講演『トヨタ自動車における金型作りの現状と今後の方向性』を予定。60名から80名くらい集まればと思っていた処、現在123名も申し込みがあり場所が問題となっている。10月12日は懇親ゴルフ会ということで三重県の長島カントリーにて開催予定。10月19日にJIMTOF出展メーカーによる製品研修会を予定。12月1日には忘年懇親会を予定、記念講演については豊精密工業(株)の近藤社長にお願いしている。12月には工場見学会ということで、愛知県内でロボット、センサー関係を製造している(株)近藤製作所と眼科・メガネ店向けの機器を製造している(株)ニデック工場見学を見学予定。

## 東部地区 情報交換会

日 時：8月30日

場 所：機械工具会館 6階ホール

出席者：正会員 17社 20名、  
賛助会員メーカー 18社 23名、  
賛助会員リース 5社 10名、  
計 40社 53名

懇親会出席者：50名

最近の市場動向と今後の見通しについて情報交換がおこなわれました。

懇親会では中島委員長挨拶の後、富田会長より開催乾杯挨拶をいただき開催となりました。

### 情報交換内容要旨

#### <正会員>

売上は前年過去最高が多かったが、今期に入りあまり良くない状況。建機関連は良く、工作機械の自動化に伴う新設ラインの需要があったところもある。ものづくり補助金について

は昨年と比べ採択件数が落ち込んでいる状況の報告あり。

受注については、円高もあり投資意欲の減、また慎重な状況で、後半の設備が来年に延び設備への影響が出始めているところもある。心配な部分を残している状況だが、逆に完成車・部品メーカーで一部の新設案件を除いて更新需要自体が旺盛なところもある。また、車載モーターで走る車の話が多くなっており、工作機械も組立の関係の引き合いが多くなっている。海外へも順次展開されるのではと思われる。

航空機・半導体の受注が目立つところもあり、産業機械はスマホ関係の新商品への切り替えに伴う需要も出ている。また体系的な要素の受注案件も結構出ている。またシステム的な要素の受注案件も結構出ている。継続的にものづくり補助金、JIMTOFもあるので、来期に約残を残したいという状況。



海外は、中国は厳しくマイナスが多い、ベトナム・タイは少し伸びてきたところもある。インドネシアはそこそこ。アジア地区は単体よりも省力化ラインの商談が増えており、エンジニアリング会社と如何にタイアップするのが今後増えると思われる。メキシコは好調で人員を増強している状況もあり。

**<賛助会員メーカー>**

今年度上期は予算通りが多く、6月からものづくり補助金関係で数字を作った部分が大さい。また、個々には10%程度上回るどころ、昨年過去最高だったところは10%位下回るどころもあった。円高等もあり先行き不透明な状

況。商談も減で、計画・設備が延期になるような傾向、決定まで時間がかかり短納期が増えてきている状況。航空機関係も良くなくまだら模様。地域的には西高東低が多い中、中部は堅調だが思うほど商談が多いというわけではない状況が見られる。

下期については、受注も減っており、低調・苦戦が多く、先行き不透明の意見が多い。

海外については円高もあり落ちているところが多いが厳しい。北米は低調で、ホンダ・日産・ダイムラー関係が良くなくトヨタ関係・GMは良い。中国は計画の延期・中止が多くダウン、東南アジアも良くない。メキシコは良いが模索を始めた感あり。



富田会長挨拶



中島委員長挨拶

### <賛助会員リース>

昨年は補助金の効果あり良い数字が残せた。  
今年4・5月は非常に厳しく6～8月位からエ  
コリースの取り込みがようやくできるよう  
になったが強い回復傾向はない。  
即時償却また固定資産税減免の提案をさせて  
いただいているが実態の契約件数は厳しい状

況。倒産先も出始めてきており注意しながら  
やっている。

リースアップの機械をそのまま使い続けてい  
るお客さんが比較的多い傾向だったが、中古  
機の買取りの需要が若干増え始めており相談  
が少しずつ増えている状況。



## 中部地区 若手研修会

日時：8月25日 18：00～21：30

会場：

研修会「ウインクあいち」

名古屋市中村区名駅4-4-38

交流会「スーパードライ名古屋」

名古屋市中村区名駅南1-17-23

ニッパビル地下1階

参加者：

研修会

正会員46名、賛助会員23名、計69名

交流会

正会員34名、賛助会員24名、計58名

研修課題：

『工作機械ビジネスの変遷と今、そして近未来』

講師：日工販 専務理事 宇佐美 浩 氏

### 【概要報告】

先に東部及び西部に於いて開催され大変好評であり、中部での開催となりました。

研修内容は、工作機械の歴史、そして国内外の現状把握、近未来ニーズの展望等々、貴重なデータ満載の資料を参照しながら、且つ講師の豊富な体験など交えた説明が展開され、参加者は熱心に聴講しておりました。

交流会は場所を移し、時間枠いっぱいまで盛んな交流と情報交換が図られました。



## 中部地区 講演会

日 時：9月13日 17:00~18:30

会 場：「東京第一ホテル錦」11F「アンピオ」  
名古屋市中区錦3-18-21

参加者：正会員57名、賛助会員55名、計112名

演 題：『トヨタ自動車における金型づくりの  
現状と今後の方向性』

講 師：トヨタ自動車(株) ユニット工機部 部長  
猪野 浩一 氏

募集予定を大幅に上回る会場定員以上の申し込みとなり、40%をスクール、60%をシアタースタイルの席配分として対応いたしました。

盛況に且つ、大変満足頂けるものであったとの評価が聞かれました。

### 【次第】

1. はじめに
2. 会社紹介
  - ・ 概要／事業の歩み／生産拠点など
3. ユニット工機部の今までの取り組み
  - ・ 貞宝工場の概要
  - ・ 型造りの変遷

・ ユニット工機部の概要

「頼られる工機を目指した」活動紹介

・ 足許固め

安全文化構築／造りやすい型づくり

・ 加工費の低減

トヨタ生産方式の考え方注入

オンマシン時間の短縮

・ 人材育成の事例

・ 領域拡大

新規分野の取りこみ

4. 今後のいい型をつくるために加工機に期待すること

・ いい型づくりに向けた事例紹介

・ これからの型づくりに必要と思われること

予兆管理／高精度高能率化／創エネ設備など

### 【講演要旨】

自動車開発がより短期で効率的に変化していく中、型づくりが時代遅れになっていることに気付かず「高い、遅い、面倒くさい」と頼られなくなっていました。



また、取り組む部品もハイブリッドや燃料電池など、今までと全く違う製品に対応することにも遅れをとっていました。

そこで、どのような部品でも早く、安く作れるように常にチャレンジし、改善を図り続けられる職場と人にするため、型づくりにTPSの考え方を注入して、型づくりの「ムリ・ムダ・ムラ」を

低減してきた活動事例と新規部品や新工法の取り組み事例が紹介されました。

さらに、今回の活動の中からトヨタが目指す「次世代の型づくり現場」に「高精度&高能率加工」はもとより、これから必要と思われる「IoTを活用した予兆管理」や「創エネ」に対する期待が述べられました。

## 第47回 中部地区 懇親ゴルフ会

日 時：10月2日(日)

場 所：ナガシマカントリークラブ

参加者：正会員12名、賛助会員4名、計16名

今年の懇親ゴルフ会も、前回に引き続き三重県「ナガシマカントリークラブ」にて開催されました。滞りなく集合したものの、あいにくの濃霧でスタートが30分遅れとなり、更に2番ホール

までは小雨がぱらつく天気となりました。しかしその後は終始曇りの空模様となり比較的心地良いゴルフ日和となりましたことから、全員快調にプレイに励み且つ、大いに懇親を深めて頂きました。

ルールはダブルペリアとし、上位入賞者は下記の通りとなりました。

RANK	氏 名	会 社 名	西	北	GROSS
優 勝	近藤 裕二	(株)東 陽	40	39	79
準優勝	川畑 光弘	エヌティーツール(株)	48	47	95
3 位	木島 正人	(株)三 機	50	46	96

## 西部地区「IoT」勉強会

日 時：9月13(火) 14:00～16:00

会 場：大阪産業創造館5階研修室

講 師：DMG 森精機(株) 開発部部长

佐藤 則夫 氏

出席者：60名

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

# 私の読書評

## 『老人と海』

アーネスト・ヘミングウェイ著・福田 恒存訳



近畿総合リース㈱

本店営業部コーディネーター

野崎峻史

私が初めてこの本を読んだのは中学校1年生の時でした。当時、活字嫌いで国語の成績が振るわなかった私に、担任（国語担当）が「本を読みなさい」と言ったことがきっかけです。当時は毎日部活に熱中しており帰宅が遅く、本を読む時間なんてないものの、無視する訳にもいかずしぶしぶ、母親の本棚から適当に取った（薄い）1冊が本書でした。嫌々ながら読み出したのも束の間、ヘミングウェイの特徴である「ハードボイルド」と言われる作風と福田恒存氏の翻訳に引き込まれ、結局3時間程で一気に読み切ってしまったことを記憶しています。

あまりにも有名な作品ですが、簡単にあらすじを記載させていただきます。

キューバの老漁夫サンチャゴが84日間もの不漁にもめげず、たった一人で出漁。そこでかかった巨大なカジマグロと3日にも渡る死闘を繰り広げ勝利する。しかし獲物を小舟に括り付け帰途に就く途中、度重なる鯨の襲撃によりカジキはみるみる喰いちぎられていく……

寄稿のご依頼を頂き、久々にこの作品を読み返すこととなりましたが、実は今までに何度も読み返している本でした。私にとって、読む度に見方・感想が変わり、新しい発見を与えてくれる作品だったのです。

初めて読んだ中学生の私は、漁に出るからの迫力満点のカジキ・鯨との死闘にただただ吸い込まれ、気付けばカジキは頭と骨だけになっていました。

大学生の時に読んだ際は、カジキとの死闘中に第三者視点で語られる、少年にも話したであろう老人の昔話から、老人の生き様を想像していました。

今回、社会人として読むことで新たに発見したことは、物語序盤の老人と少年のやりとりがありました。不漁が続き、両親に別の船に乗ることを強いられた少年と接する場面で、老人の人の育て方を垣間見ることが出来ました。

印象的だったのは、「親方はいつも釣り道具を自分で持っていくんだ。だれにも持たせながらないんだよ」という少年に対し老人は「おれたちはちがう。お前が五つのころから、俺はいろんなものを持たせてやったからな」と述べている場面です。職人気質の強い漁師社会において、自身の道具を他人にも持たせることはあり得ないことなのでしょう。一方で老人は豊富な経験と漁の技術について、これを余すことなく少年に伝えています。「いろいろ持たせてやる」ことは些細な作業かもしれませんが。しかしそんな経験を積み重ねた少年は事実、物語の中で一人前の様な働きを見せている描写があります。

社会人において「人を育てる」難しさについて語るには、まだまだ若輩者の私ですが、感想としては「やらせてみる」ということは一番難しく、怖いことなのではないかと思いました。今回の発見は、私の将来に向けた一つのアドバイスとして胸に留めておきたいと思います。

冒頭に担任からの勧めで読んだと申し上げましたが、結局読書習慣は長続きせず、現在は年に数冊を読む程度となりました。しかし、この作品だけは過去10回以上読み返す「私のベストセラー」となっています。

ちなみに、この本を読むと無性に鮫が食べたくなくなってしまいます。私だけでしょか。

# 私の好きなお店

津田 正博

私が31年勤める西川産業(株)の本社がある大阪十三は、阪急電車のハブ駅として多くの人々が行き交う街です。十三は2年前に火事で焼けてしまった再生中の「しょんべん横丁」など、沢山の安くて美味しいお店があります。

その中でも大好きなお店「ちゃっぴー亭」は、十三でお店を構えて30年、私は何年前から通っているか忘れてしまうぐらい前から、美味しい蒸しぎょうざなどの定番料理と美味しいお酒を求めて通っていました。

カウンターで飲んでしていると、店の奥座敷にお笑いのトミーズのお顔の大きい方が若手を連れて来ていたこともありました。

鹿児島県出身のマスターの料理の腕はピカイチで、今でも西川産業の多くの人々が通う大人気のお店です。マスターにお任せでとお願いすると、これから紹介する定番料理をリーズナブルな価格でご提供して下さいます。



マスターと奥様

ちゃっぴー亭のおすすめポイントです。

- ①マスターこだわりの産地直送の新鮮な魚介類
- ②また食べに来たくなる手作りの定番料理
- ③季節ごとに変わる旬のメニュー
- ④豊富な焼酎

これからも美味しい料理と焼酎を求めて、長く通いたいお店です。

## 【お任せ料理】

付き出し(季節により変わります)

この日は南蛮漬(甘めの味付け)。玉ねぎが甘いです。

## お造り盛合せ <定番> (季節により変わります)

この日は兵庫県香住漁港直送のイシダイ、活ハモ、活ケンイカ。どれも新鮮で美味しいです。

丁寧に骨切りして軽く炙られたハモは、梅肉のソースで。夏には最高です!



### 手作りさつまあげ(エビ入り) <定番>

具たくさんでふわふわのプリプリで、鹿児島味です。  
何個でもイケます。

### 自家製焼豚 <定番>

旨みたっぷりのジューシーな豚にお酒が進みます!  
付け合せのシャキシャキのもやしとキムチが豚の脂さっぱりさせて  
美味しさを引き立てます。



### 赤兎馬

マスターが鹿児島出身ということもあり焼酎の種類が豊富です。  
マスターおすすめの「赤兎馬」の限定酒をいただきました。玉茜と  
いう芋を使用されており、さわやかな芋の甘みが口の中にいっぱい  
に広がります。

### 手作り蒸しぎょうざ <定番>

ぎょうざは焼き・蒸し・揚げ・スープの4通りの食べ方があります。  
おすすめは蒸しです。  
お肉や野菜の素材の旨み引き出されたやさしい味。何個食べても  
飽きが来ないです。



最後はざるうどんとざるそばのミックスです!これがまた最高のメになります!  
定番以外でも美味しい料理が沢山あるのでお試しを…

(西川産業株) 取締役部長)

### 『ちゃっぴー亭』

大阪市淀川区十三東1-7-14(十三駅東口から徒歩約7分。淀川通沿い)

TEL: 06-6306-2905 営業時間: 17:00~24:00

\*Facebook ページ <https://www.facebook.com/chappy.juso/>



## リレー随筆



米沢工機(株)  
国内営業部  
中・西日本ブロック名古屋営業所

丹下 誠

こんにちは。(株)ジーネットの堀口様より、バトンを受けました米沢工機(株)名古屋営業所の丹下 誠と申します。現在、入社4年目となり、まだまだ未熟な点多いですが、日々新しいことに取り組みながら勉強させていただいております。

私事ではございますが、趣味は映画鑑賞、スポーツ観戦(サッカー、柔道、相撲、格闘技など)で、学生時代、サッカー一部だったこともあり、定期的に時間のある時はフットサルも行っております。今年からゴルフも始め、休日にお客様や会社の上司、先輩と練習に行ったり、コースを回ったりと徐々にハマってきております。練習をしていく中で、ゴルフとは原理原則に則った、とても奥深いスポーツだと感じました。始めたばかりの頃は、クラブをボールに上手く当てることすら出来ず、ボールが変な方向へ飛んでいっておりました。

しかし、周りの方に教えていただきながら、基本を忠実に守り、一つ一つ意識して練習していくうちに、クラブがボールに上手く当たるようになり、ボールも前へ飛ばようになっていきました。飛距離においても、力任せに思いっきり振るよりも、最後までクラブを振りぬき、基本を忠実に、フォームを崩さないことを常に意識することで伸びていきました。ゴルフを通して、基本がいかに大切であるかを改めて実感することができました。

仕事の話となりますと、今年はJIMTOF2016がございませう。工作機械、及びその関連機器等を展示、2年に一度開催されている日本最大の展示会ということもあって、様々な設備メーカー様がJIMTOFに合わせ新機種を発表するなど、注目度はとても高いです。開催期間も1週間程と、他の展示会と比べると長く、日に分けて各ブースを見学、視察される方が多いです。普段、様々なメーカー様の設備・装置を取り扱わせていただいておりますが、今まで自分自身が取り扱ったことのないものや実際には見たことのないものなど、展示会を通して知識が向上できる、とても貴重な機会だと思っております。

工作機械には、設備本体に加え、その設備が本来持っている能力を十二分に活かすための様々な周辺機器がございませう。品質向上、コスト削減、作業効率のアップ等、数ある課題の改善をお客様へ提案できるよう、今回の展示会を自分にとっても有意義なものにしなければと感じております。私は今回で2回目の参加となりますが、どのような新機種が見られるか、とても楽しみにしております。

お客様へは生産に関わるたくさんの情報を、メーカー様へはお客様が今何を必要とされているか生の声を届けられるよう、自分自身の知識を向上させ、夢と若さを保ち、アイデアを尊重し、皆様へ貢献できるよう日々精進していきたく思っております。

## 日工販SE合格者 第209回発表

2016年7月・8月・9月・10月の合格者32名です

### 2016年7月合格者5名

認定No.	会社名	合格者名
16-25-3102	三菱商事テクノス(株)	鄒 永軍
16-25-3103	(株)日本精機商会	千田 典弘
16-25-3104	オークマ(株)	吉野 祥史
16-25-3105	(株)森 野	川添 隼
16-25-3106	(株)森 野	伊藤 秀和

### 2016年9月合格者13名

認定No.	会社名	合格者名
16-24-3114	(株)東 陽	榎本 俊人
16-25-3115	(株)兼松KGK	山本 正道
16-25-3116	丸紅マシンツールズ(株)	小沼 正樹
16-25-3117	三井物産マシンテック(株)	日下部一樹
16-25-3118	(株)ヤマモリ	林 雅志
16-25-3119	ユアサ商事(株)	西川 勇士
16-25-3120	(株)東 陽	金澤 健一
16-25-3121	大幸産業(株)	岡田 一海
16-25-3122	大幸産業(株)	中原 弘二
16-25-3123	(株)ナガセインテグレックス	平林 義崇
16-25-3124	メルガスシステムエンジニアリング(株)	野崎 嶺翔
16-25-3125	岩谷産業(株)	濱口 卓洋
16-25-3126	日鉄住金物産(株)	八並 亮介

### 2016年8月合格者7名

認定No.	会社名	合格者名
16-24-3107	三菱商事テクノス(株)	藤城 隆司
16-25-3108	丸紅マシンツールズ(株)	兼久 晃一
16-25-3109	(株)ヤマモリ	鈴木 浩之
16-25-3110	ワシノ商事(株)	大橋 優平
16-25-3111	(株)山 善	池上 潤平
16-25-3112	(株)山 善	石黒 達也
16-25-3113	(株)ゴーショー	上塚健一朗

### 2016年10月合格者7名

認定No.	会社名	合格者名
16-25-3127	丸紅マシンツールズ(株)	村松 優
16-25-3128	ワシノ商事(株)	白木 毅
16-25-3129	(株)山 善	飯島 宏輝
16-25-3130	(株)山 善	中野 孝郎
16-25-3131	三菱電機(株)	吉山 史嗣
16-25-3132	(株)山 久	桐畑 聡
16-25-3133	(株)山 久	夏原 諒

# 私の軌跡



岡谷機販(株)  
北陸営業所長  
**堀川 由紀夫**

今回『私の軌跡』というテーマで寄稿するにあたりまして、自分自身を振り返ってみる機会を与えて頂きましたことをまずは感謝したいと思います。

私が『工作機械と私』を寄稿しましたのは2007年7月で、もう9年の歳月が経過していたことを改めて気付かせて頂きました。現在の私とはといえば、基本となります営業スタイルは当時と変わっておらず、消耗品（工具・周辺機器類）を中心とした日売りの数字作りに日々奔走しながら、一生懸命工作機械を販売しています。

前回の寄稿文では消耗品と機械の営業を同時進行するのは難しいと述べましたが、9年を経過した今でもその思いは変わらず難しいと感じています。もっと言えば更に難しくなっているのではないかと感じています。

私たちを取り巻く環境を考えてみますと、工作機械の受注は市況を反映して好・不調の繰り返しですが2008年のリーマンショックによる世界的な景気後退を受けてから大きく様変わりをしたと実感しています。

当時当地区（北陸）でもその影響はとて大きく、ユーザー様にまったく仕事がまわってこないという時期が長く続き、販売店様の営業の方々と本当につらい毎日を送っていたことを思い出します。この厳しかった嵐のような時期を乗り越えてから、急激にいろんな部分が変わっていきました。

私たちの年代（50代半ば）の営業マンは、お客様に対して「誠心誠意」「何事もスピーディーに」「情報の受信・発信を大事に」など比較的マインド面での対応を心掛けて懸命に頑張ってきましたが、今は情報は様々な媒体を利用すれば即座に取れるし、市場が永遠に右肩上がりでなくなった現在、競合同士のアピール合戦が激化しておりマインド面の強化だけではお客様のご満足は得られなくなっていると思います。

昨年の設備案件好調のきっかけとなった「ものづくり補助金」の際も、会社（メーカー・商社）の対応は様々でしたが、でもその対応によって受注の成否に差がついたのも現実です。

これらを踏まえて考えますと、当然マインド面は営業マンの基礎部分として変わらず後輩にはキッチリと指導していかねばなりません、プラスアルファとしてしっかりとした戦略・戦術も必要です。それが出来る会社、それが出来る営業マンがこれからも生き残っていくのだらうと思います。

次の世代の人たちが一人ぼっちにならないように、会社でベテランと呼ばれる私たちの年代がしっかりと礎を築きあげていかないといけないのだと自分に言い聞かせながら、どこまで出来るか判りませんが精一杯の努力をして何かを残すべく、もうしばらくは頑張りたいと思っている今日この頃です。

楽な環境は外にも内にもありませんが、みなさん一緒に頑張りましょう。

## ..... 工作機械と私 .....



岡谷機販(株)  
北陸営業所長  
**堀川 由紀夫**

私は、7年前中途採用で入社し、当時立ち上げ間もない当社北陸営業所に配属され現在に至っております。全社のNO.1拠点になりたいと思い必死にやってきましたが、ふと気付くと“もう7年経っていたのか”というのが本音です。親会社とお取引引きいただいていた素晴らしく、そして実力のあるお客様を引き継ぎ北陸営業所がスタートしましたが、当時は切削工具・消耗品が売上の基礎となっており、工作機械のビジネスはあまり多くありませんでした。スタートした当初、消耗品で売上数字を作るのに精一杯で工作機械まで手が回らなくてしばらくは実績ゼロの状態が続き、このまま工作機械の販売が出来ないので・・・と大きな不安に駆られていたのが当時の偽らざる心境です。

切削工具・消耗品については、約19年間勤めていた地元切削工具メーカーでの製造・販売経験が大いに役立ちました。当時の上司・先輩のご指導には今も感謝しています。

しかし、工作機械につきましては、とても販売できる商品知識は持ち合せておらず“切削工具－ツーリングホルダー”と関連付けてひとつひとつ知識を蓄えていきました。よく、消耗品と設備物の販売スタイルは異なると言われる。消耗品は常に動きがある中でどう対処するかという対策をたてて取り組んでいけばいいのですが、設備物はある決定的なチャンスを逃すと取り返しがつかないという“100”か“0(ゼロ)”かの世界なのだと思います。

お客様がこれからの事業展開の中で何を考えているのか？ どんなことをしたいと思っているのか？をいち早く察知すること、そしてメーカー様が持っている技術をどのような形でお客様に伝えて、心の奥底に眠る購買意欲を揺り動かすことが出来るかがキーポイントとなり、それが出来ない商社は“機能していない”とお客様に言われてしまうのではないのでしょうか。どの商社からでも買える汎用機械の営業で、私自身が気をつけているのは、お客様に対して『誠心誠意』『フットワークは軽く』『常に笑顔』です。そんな私に対してお客様から“今回は君のところから買うよ”と言われたときは、お客様の前でニヤニヤすると恥ずかしいので車の中に戻ってから一人で感慨に浸っています。この喜びをもっともっと味わいたい！！とやっと思えるようになった今日この頃です。

そのためにも、まずは自分自身 1.に勉強、2.に勉強、3.4がなくて5.に勉強だと思っています。

今はまだお客様のほうがよく知っておられる場面も多々あり、努力して対等に会話が出来ようになることが目標です。そして、お客様の“機械を買いたいな”という信号が発生した瞬間を捕らえる『受信アンテナ』と、お客様に今はその気がなくても“そんな機械なら導入を検討してみようかな”と思わせるような情報を発信する『発信アンテナ』を“より高く”“より多く”“より感度・精度良く”するために日々精進をしていきたいと思っています。46歳になってもまだまだ勉強です・・・。

こんな私ですけど皆さん、よろしく願いいたします。

(2007年7月号 掲載)

# 統計資料

## 工作機械・FA流通動態調査 1

統計1

単位百万円

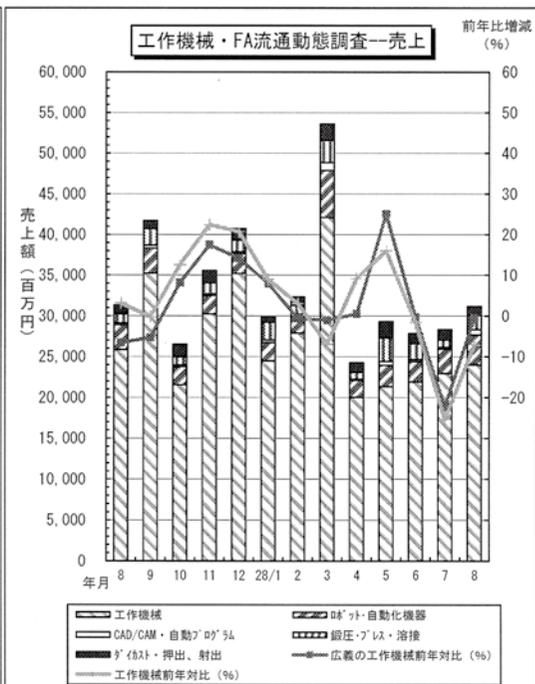
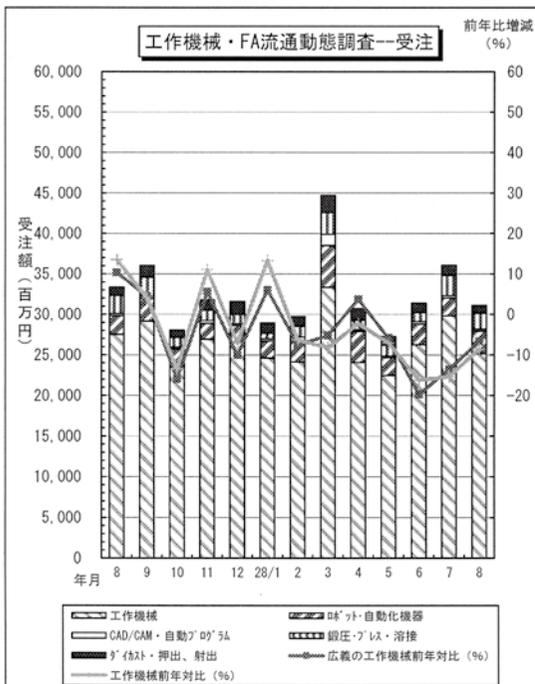
38社合計		受注					売上				
調査月次		28/8	前月比	前年比	28/1-28/8	前年比	28/8	前月比	前年比	28/1-28/8	前年比
広義の工作機械	工作機械	25,172	-16%	-8.6%	209,886	-7.4%	24,001	5%	-7.1%	204,722	-2.7%
	ロボット・自動化機器	2,773	27%	20.8%	23,507	5.0%	3,677	22%	19.8%	23,891	0.5%
	CAD/CAM・自動プログラム	249	-13%	1.3%	3,260	61.7%	638	199%	201.5%	3,325	73.6%
	鍛圧・プレス・溶接	1,941	-23%	-14.3%	12,808	-23.5%	1,771	108%	61.5%	14,257	18.2%
	ダイカスト・押出、射出	964	-23%	-3.8%	10,382	-9.3%	1,103	-17%	-1.9%	10,637	10.9%
小計	31,099	-14%	-6.7%	259,842	-7.0%	31,189	10%	-0.5%	256,831	-0.4%	
工作機械以外の扱い商品	17,238	12%	-0.6%	142,660	-0.8%	18,984	2%	13.9%	141,331	-4.3%	
合計	48,337	-6%	-4.6%	402,502	-4.9%	50,174	7%	4.5%	398,162	-1.8%	
従業員数	1,508	0%	7.3%								

統計2

単位百万円

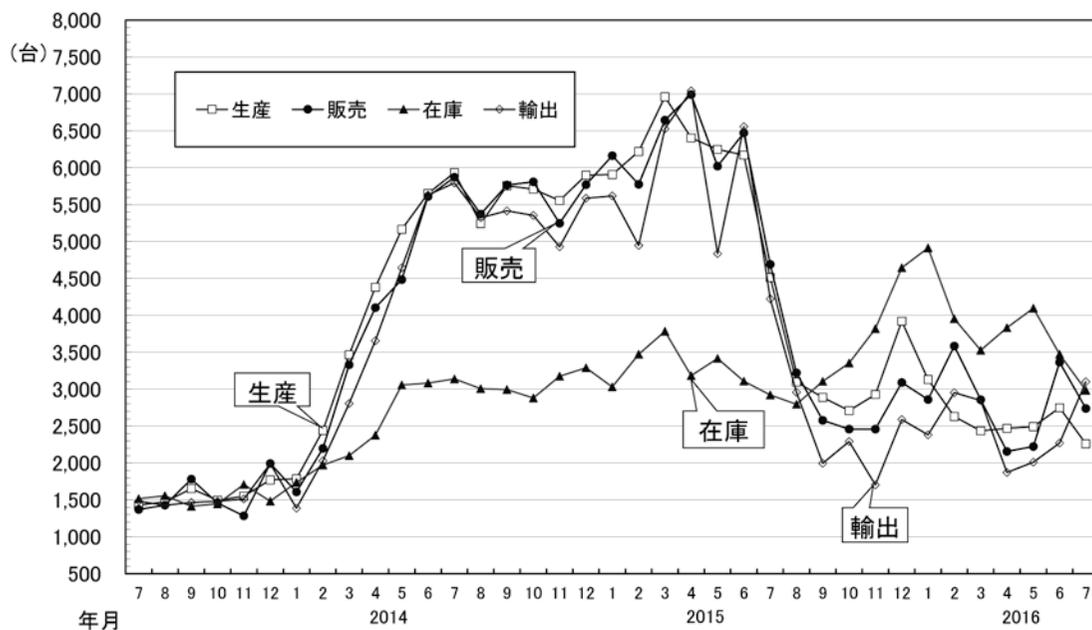
29社合計		受注					売上				
調査月次		28/8	前月比	前年比	28/1-28/8	前年比	28/8	前月比	前年比	28/1-28/8	前年比
内訳	直販 (内リース)	20,331	-12.9%	-10.7%	170,994	-6.2%	20,446	-3.1%	1.2%	177,177	8.3%
	卸	772	-31.3%	-24.5%	6,150	-18.0%	805	-30.6%	-22.6%	7,790	-34.1%
	輸入	8,787	-8.6%	1.2%	68,079	-1.9%	7,841	15.2%	-16.1%	60,221	-10.4%
	輸出 (内間接輸出)	1,134	-21.8%	-40.9%	12,420	-29.9%	1,399	-36.5%	24.0%	12,768	4.3%
	輸出 (内間接輸出)	9,142	39.5%	31.3%	68,734	9.4%	9,843	18.6%	22.9%	57,820	-22.7%
従業員数	1,073	0.0%	9.0%								

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78社中統計1に関しては38社、統計2に関しては29社の回答を得て集計したものである。  
 折れ線グラフは工作機械及び広義の工作機械の前年比である。  
 参考までに今月のデータ提供会社総数は42社である。

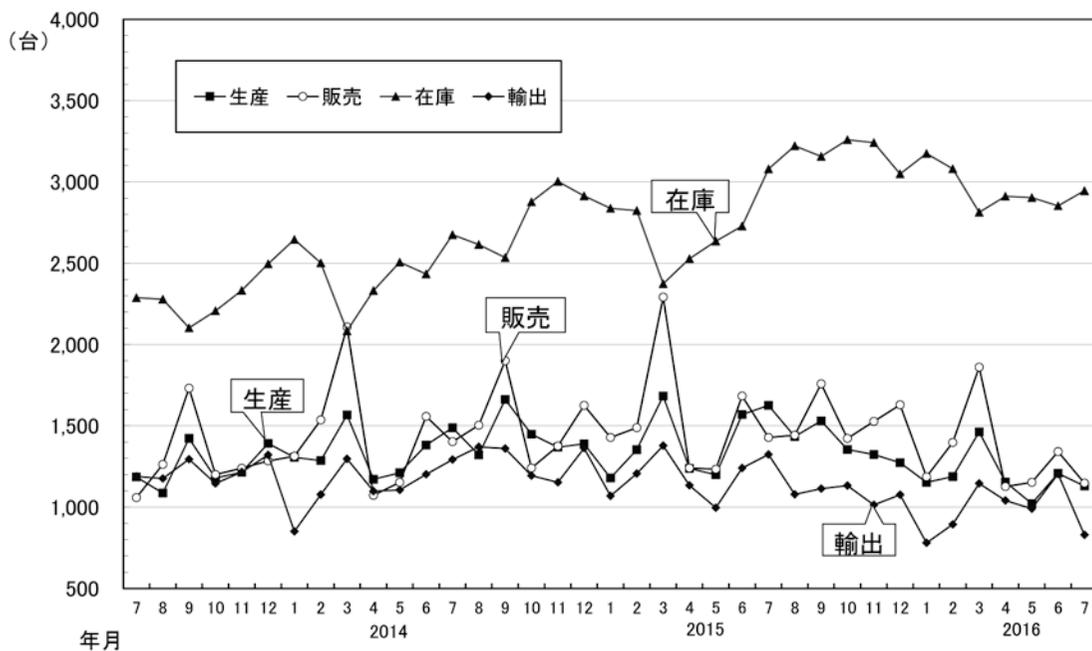


# 見てわかる 3年間の代表2機種トレンド

## マシニングセンタ動向



## NC旋盤動向



出所：経済産業省「生産動態集計」、財務省「貿易統計」

工作機械業種別受注額(2016年8月)

9月21日発表

(単位:百万円・%)

	2015年 1~12月 累計	前年 同期比	2016年 01~03月 累計	2016年 04~06月 累計	前期比	前年 同期比	2016年 01~08月 累計	前年 同期比	8月分	前月比	前年同月比
1. 鉄鋼・非鉄金属	18,528	159.9	4,320	4,725	109.4	115.1	12,250	107.2	1,662	107.7	161.2
2. 金属製 品	28,562	122.7	4,583	5,321	116.1	59.8	15,216	75.3	1,614	43.6	86.3
3. 一般機械	221,825	110.9	48,038	52,939	110.2	84.6	139,301	88.8	17,732	86.1	97.6
(うち金型)	32,198	121.1	8,177	7,963	97.4	88.1	21,462	94.9	2,253	73.4	68.4
4. 自動車	203,918	121.6	43,943	39,608	90.1	70.0	112,298	79.4	12,196	73.7	71.8
(うち自動車部品)	143,739	122.4	29,383	27,175	92.5	64.5	76,053	75.5	7,701	65.3	85.3
5. 電気機械	26,942	98.3	6,905	5,198	75.3	66.0	16,477	83.9	1,808	70.5	90.5
6. 精密機械	21,125	123.2	4,504	4,956	110.0	81.9	12,871	91.2	1,767	107.5	141.6
5~6. 電気・精密計	48,067	107.9	11,409	10,154	89.0	72.9	29,348	86.9	3,575	84.9	110.1
7. 航空機・造船・運送用機械	31,150	151.5	9,686	7,175	74.1	93.3	22,332	105.5	3,553	185.2	105.7
(うち航空機)	16,272	304.1	5,165	4,483	86.8	114.4	12,796	131.7	2,382	311.0	119.1
3~7. 小計	504,960	116.7	113,076	109,876	97.2	78.0	303,279	85.8	37,056	85.6	88.7
8. その他製造業	14,487	111.3	2,838	3,855	135.8	104.2	8,783	90.6	1,095	110.1	79.5
9. 官公需・学校	3,388	82.4	365	261	71.5	48.5	1,249	87.7	403	183.2	125.2
10. その他需要部門	9,718	151.8	2,127	2,597	122.1	111.7	6,643	113.5	816	74.0	95.2
11. 商社・代理店	6,597	125.0	2,410	1,954	81.1	160.6	5,309	135.1	473	100.2	92.4
1~11. 内需合計	586,240	118.1	129,719	128,589	99.1	79.6	352,729	86.9	43,119	84.0	90.3
12. 外需	894,352	88.3	188,634	184,064	97.6	74.3	480,729	75.1	54,939	103.5	92.6
1~12. 受注累計	1,480,592	98.1	318,353	312,653	98.2	76.4	833,458	79.7	98,058	93.9	91.6
(内NC機)	1,450,004	98.4	313,557	306,355	97.7	76.4	817,704	79.7	95,991	94.3	91.8
販売額	1,532,603	107.8	377,585	276,287	73.2	77.1	839,659	81.9	88,598	91.2	80.4
(内NC機)	1,503,064	108.3	368,921	269,683	73.1	76.6	821,251	81.6	86,899	90.8	80.7
受注残高	607,499	93.1	548,277	586,107	106.9	88.1	602,651	89.1	602,651	101.6	89.1
(内NC機)	578,962	92.7	523,792	561,382	107.2	88.2	576,418	89.1	576,418	101.6	89.1

出所 (一社)日本工作機械工業会

# 工作機械と私



イワイ機械(株)

課長

横 田 哲 也

早いもので入社して13年が経ちました。当時を振り返ると工作機械の知識もなく飛び込み営業を1日10社以上していたことが懐かしいです。町工場の社長様は、いわゆる職人気質の方が殆どでした。旋盤1台から独立してこの腕で今まで稼いできたんだと、間かずとも分かるようなオーラを感じたことを思い出します。

今でも強烈に印象に残っているお客様がいて、少し仲良くなったお客様からご紹介をいただき、紹介あるから買っていただけると最初から思って訪問してしまいました。

その時の商談はCAD/CAMのソフトで、初回訪問で見積もり依頼をいただき、すぐに見積書を持参しました。仕様と価格を確認後に異変が…社長様の顔が真っ赤でテーブルの上の拳がプルプルしてます。社長様がドンッとテーブルを叩き、「何しに来たんだ、帰れ」と怒鳴られました。私もいきなり怒鳴られ納得がいくはずもなく、理由を聞きました。最初は帰れと言われるだけでしたが、だんだん冷静になってきたところで、「お前は自分のことばかりじゃないか、このCAD/CAMのどこが良いのか一言も無い上に注文くれとは虫が良すぎるだろ」との事。勉強もしないで営業なんかするなと本気で怒ってくれました。すぐメーカーに連絡して猛勉強してアポなし訪問にて先日のお詫びと再度チャンスをいただき、メリットを伝えたところデメリットを聞かれたので自分が思ったデメリットをお話し納得していただき受注しました。今でも、その社長様とは、部下のいる前で昔話として談笑されています。

そんな経験もありながら、今では私を信用して機械を購入していただけるお客様も増えました。最近ではアルミダイキャストの専用機ラインを立ち上げる案件がありました。その打ち合わせは、何度も何度も行い、仕様に漏れがないかの確認をし、注文をいただき、立会いをして納入。ところが、チョコ停がもの凄く多く、目標の生産数に届かずお客様が急遽、協力会社を探すと、納期遅れた分を飛行機で送る費用を負担してもらうとか、本当に大変なクレームになりました。チョコ停の原因究明に徹夜で機械を監視したこともありました。

お客様は、窓口の私に対してメーカーは悪くない、私も悪くないが、私に全部任せたのでよろしく頼むと言われました。全力でフォローしました。メーカーを動かすのも営業の重要な仕事だと改めて思いました。改良に改良を重ねてチョコ停も無くなり、毎月数万個のワークを生産されています。この1号機をきっかけに今では4号機まで納入していただきました。

クレームはチャンスと誰かが言っていたのを思い出したのは3号機の注文をいただいた時でした。工作機械は高額商品ですのでお客様との信頼関係が凄く重要だと日々感じております。

# 海外だより

株式会社 牧野フライス製作所 小林 淳



イタリア北部のミラノ市に住んでおります。ミラノ市内での観光名所といえば、市内中心の大聖堂とレオナルドダビンチ作の「最後の晚餐」、オペラで有名な「スカラ座」ですが、一步踏み出してヨーロッパアルプス、地中海、アドリア海には市内から車で2時間程度で到達できる為、夏は海水浴、冬はスキーと一年中楽しむ事ができます。高速鉄道網の発達により、ベネチアには2時間半、ローマには3時間で到着できます。

イタリアといえばイタリア料理とワインです。ワインは各州に特色を持つブランドがあり、とても覚え切れません。品質の良いワインが非常に安価であり、スーパーで販売している500円程度のワインでも十分に楽しむ事ができます。

イタリアでもっとも人気のスポーツといえばサッカーですが、プロサッカー1部リーグ「セリエA」上位に在籍するACミラン及びインテルはミラノのサンシーロスタジアムをホームグラウンドとしており、両チームが対戦する「ミラノダービー」でなければ気軽に試合を観戦する事ができます。近年は本田、長友といった日本代表の中心選手が両チームに在籍しており、応援にも熱が入ります。

ミラノはイタリア経済の中心地であり、アルマーニ等に代表されるファッションの街として有名ですが、ミラノを中心とするイタリア北部4州（ロンバルディア州、ピエモンテ州、ベネト州、エミリア=ロマーニャ州）はイタリア工業の中心地でもあります。自動車産業はドイツと同じくイタリアの重要な産業であり、イタリア自動車メーカー（フィアット、フェラーリ、マゼラッティ等）への部品供給に加え、ドイツ自動車メーカー（フォルクスワーゲン、アウディ、BMW、メルセデスベンツ等）への部品供給も盛んです。産業機器部品や消費者向け製品の生産も活発であり、イタリアならではのファッション製品（高級ベルトバックル等）の製造もあります。

イタリアは日本の商習慣に非常に似ている部分があります。人と人との関係を非常に重んじます。購入判断は欧州の北側の国と比較して非常に速い反面、価格のネゴを楽しむ傾向があります。

牧野フライス製作所は1997年にイタリア現地法人を設立し、2011年にはイタリア・ミラノ東部の郊外にテクニカルセンタを新設致しました。微細金型製造から航空機製造までの多様なユーザへの営業活動と各種サポートを提供しております。南ヨーロッパ（イタリア、フランス、スペイン、ポルトガル）の製造業は非常に活況であり、今後も継続的なビジネスが期待できます。

イタリアの文化を尊重して自らの生活を楽しみながら、ビジネスの拡大を行っていきたくと思います。



マッターホルンをバックに



サンシーロスタジアムにて

# 感動したスポーツの名場面

松原 康人

その試合は、1985年4月29日当時の天皇誕生日に行われる、柔道全日本選手権が開催されました。

柔道を志した者であれば、誰もが憧れる体重無差別の純粹に日本一誰が強いかを定める為の日本最高峰の大会です。

その中で一度だけ、二人のどちらが世界で最強の柔道家なのかを決める大会が1985年の全日本選手権でした。

その二人とは、この試合まで全日本8連覇、200連勝近くを誇るロス五輪無差別級金メダリスト、山下泰裕 VS 同じくロス五輪95キロ超級金メダリスト、斉藤仁。

共に危なげなく勝ち上がり決勝、決勝は10分間で行われました。組手争いからお互いの激しい攻防が始まり前半、山下の足技を崩し斉藤が有利と思われた後、山下の猛攻が始まり後半は、山下が押し続ける、10分と言う長時間の試合では全盛期を過ぎたと言われる山下の信じられないスタミナ、まさに王者の意地と底力を見せる。

又、斉藤もすごい山下の猛攻を受け、返し、さばき、10分をしのぎ切り旗判定に持ち込んだ、当時山下の猛攻を受けて10分も立っていられる選手も世界で 斉藤しかいない。

そして旗判定、静かに副審の旗が2本山下に上がり、それを確認した主審の手が山下のほうに上がる。山下泰裕前人未踏9連覇の瞬間、その後試合終了の礼をする二人、どちらの顔にも敗者の顔がない、むしろ満足感に見えた。

私は当時大相撲の力士をしており、常に勝敗がありこの様な両者の顔を見たことがなく、また今後も見ることがないだろうと思う名勝負であり、柔道の精神を伝えた最高の試合であった。

(山下機械(株) 機械部課長代理)



## 会員消息

- 入 会…………… 賛助会員リース 十六リース(株)  
〒500-8833 岐阜県岐阜市神田町7-12  
代表者 取締役社長 内田 篤  
電話058-262-3116 FAX 058-263-3926
- 社名変更…………… 賛助会員リース SMFL キャピタル(株)(旧社名 日本GE合同会社)(9月5日)
- 本社移転…………… 東部地区正会員 (株)豊通マシナリー  
〒450-0002 名古屋市中村区名駅4-11-27シンフォニー豊田ビル  
電話052-558-2800 FAX 052-569-9101

## 行事予定

政策委員会・定例理事会	11月10日(木)	名古屋・安保ホール
西部地区講演会・忘年懇親会	11月30日(水)	新大阪江坂東急REIホテル
中部地区講演会・忘年懇親会	12月1日(木)	メルパルク名古屋
東部地区講演会・忘年懇親会	12月2日(金)	KKRホテル東京
定例理事会	平成29年1月10日(火)	第一ホテル東京
賀詞交歓会	平成29年1月10日(火)	第一ホテル東京

## 展示会

JIMTOF2016(第28回日本国際工作機械見本市) … 11月17日(木)~22日(火) 東京ビッグサイト

## 編集後記

- 10月に入って朝晩は寒い日が続くようになり、すっかり秋の気配を感じるようになりました。
- 秋といえば…『スポーツの秋』『食欲の秋』『読書の秋』『芸術の秋』と様々なフレーズが思い浮かびますが、私の場合は最近老眼が進んだせいか読書の時間が減少し、秋はもっぱらスポーツと食欲につきます。ここ数年は大学時代にやっていたテニスを再開。しかし打ち方が悪いのか激しくやり過ぎたのか、4月末テニスエルボーとなり6か月間はテニスはお休み。その間は陸から海にフィールドを変え、Stand Up Paddle Surfin(通称SUP)をやっています。SUPとはサーフボードに立ち、パドルを漕ぎながら波に乗ったり海の上を散歩するスポーツです。不安定なサーフボードの上で立ち漕ぎすることで体幹が鍛えられ、エクササイズ効果もあるため、ダイエットにも成功しました。先日は逗子や茅ヶ崎のSUPレースにも参加。レース後のビールと肉は格別でした。
- 平日はどうしても運動不足になるため、タクシーを使わずなるべく歩くようにしたり、駅でも階段を使ったり、スマホの万歩計を見ながらカロリー消費を意識しています。11月はJIMTOF2016が開催されますので、あの広い会場を歩き回って汗をかき、週末はSUP&テニスで汗をかき、これからも美味しい秋を楽しみたいと思います。
- (福島)

「日工販ニュース」 Vol.3—2016

平成28年11月5日発行

発 行

日本工作機械販売協会  
〒108-0014 東京都港区芝 5-14-15 機械工具会館3階  
電 話 03-3454-7951 FAX 03-3452-7879

発行責任者

専務理事 宇佐美 浩

編 集

日工販調査広報委員会  
委 員 長 中野 智(三菱商事テクノス(株))  
委 員 手塚正樹(双日マシナリー(株)) 中村龍二(株トミタ)  
菊池一雄(株ナチ常盤) 稲垣誠人(三菱商事テクノス(株))  
港 省司(株牧野プライス製作所) 福島 透(SMFLキャピタル(株))