

日工販ニュースVol.3—2018



もくじ

巻 頭 言 「スマートソサエティ」	日工販理事 林 芳行	2
IMTS2018 第32回国際製造技術展		4
「～IMTS2018を見学して～」	国際委員長 後藤 正幸	
話 題 の 技 術 「複合加工機とIoT」	中村留精密工業(株) 北村 和	8
リ レ ー 随 筆	ユアサ商事(株) 中山 翔太	10
豆 知 識 「EMC規格」	(株)北川鉄工所 掛 泰文	11
スポーツ名場面	京華産業(株) 高田 佳則	12
私 の 読 書 評 「暖簾」	三菱UFJリース(株) 竹田 匠	13
議 事 録 「理事会」「調査広報」		14
「東部周辺機器研修会・委員会・情報交換会」「製品研修会」「東・西部ゴルフ会」		
「中部製品研修会・講演会・若手研修会」「西部研修会」		
工 作 機 械 と 私 「私の転機」	浜松貿易(株) 中村 英徳	28
S E 教 育 「合格者」		29
初 め て の ○ ○ 「会社生活における私の初営業」	(株)大和商会 外山 宏明	30
私 の 好 き な お 店	植田機械(株) 八杉 修司	31
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」		32
「業種別受注額」		
海 外 だ よ り	(株)ナチ常盤 成迫 司	35
行 事 予 定		36
会 員 消 息		36

SE資格者にご回覧下さるようお願いいたします。

「スマートソサエティ」



日工販理事

林 芳 行

(伊藤忠マシンテクノス㈱ 常務取締役工機部門長)

「ソサエティ5.0」をご存知ですか？

私はその言葉を見知ったのは、恥ずかしながらつい最近でした。インダストリ4.0の派生語か何かでEU、恐らくドイツ辺りから生まれた概念かなあ、と思いつつネットで調べてみたら、何と、日本政府が2年以上前から発信している基本科学技術戦略の一環とのこと。しかも耳慣れた「Connected Industries」が将来的に目指す未来社会の姿だそうです。

良くご存じの方も多いでしょうが、私と同様の方々もいらっしゃることを期待して、私が理解した「ソサエティ5.0」の概要をここで皆さんと共有したいと思います。

「ソサエティ5.0」とは『サイバー空間(仮想空間)とフィジカル空間(現実空間)を高度に融合させたシステムにより、経済発展と社会的課題の解決を両立する、人間中心の社会(ソサエティ)』と定義(内閣府)されています。

狩猟社会(ソサエティ1.0)、農耕社会(ソサエティ2.0)、工業社会(ソサエティ3.0)、情報社会(ソサエティ4.0)に続くこれからの社会です。

現在は人がクラウドにアクセスして情報を得るといった情報社会(ソサエティ4.0)の段階で、以前に比べると便利、快適になったとはいえまだまだ課題が多くあります。

次の「ソサエティ5.0」では、情報通信技術の進歩に合わせて、

- ・人、モノ、技術、組織がさまざまに繋がるIoTから新しい価値が生まれる
- ・AIを活用して必要な情報がタイムリーに得られる

- ・少子・高齢化、過疎化に対応し技術革新やビジネス革新で皆が更に快適に暮らせる
- ・自動運転、ロボット等の技術で人の生活範囲、可能性が広がる 等々

人々が経済的にも社会的にも質が高く活力ある幸せな生活を送れる社会が構築されます。

簡単に言うと、IoTを活用して集めたビッグデータをAIで処理、解析させ、自動運転やロボットを使うことで、人々の生活がすごく良くなっていくという夢のような社会です。

既にいろいろな分野で具体的な実験が始まっています。例えば遠隔医療や予防検診を通して健康寿命を延ばし医療コストを削減する、ドローンや無人農機を使ったスマート農業で労働者不足に対応し安定した食糧確保をする、ロボットやセルフ決済レジを活用した無人店舗で人手不足を補う、公共交通機関や自動車の自動運転、宅配のドローン化を進める、また金融分野ではAIを活用した分析で投資を行うというようなことです。これらは単に夢ではないような気がしてきます。一部はもう実現していますし、数年後にはかなりの部分が具体化してくるでしょう。スマートソサエティの始まりです。

工作機械業界で我々が日々直面し意識している「Connected Industries」や「スマートファクトリー」のコンセプトは、「ソサエティ5.0」の概念と同じベクトルの上にあります。

製造業では機械や製造プロセスの作動状況をセンサー等で検知し“見える化”がどんどん進んできています。それらの情報を集めてAIで処理、解析し、予知保全、ロボットによる自動運転に繋げる、工場全体の生産の効率化、最適化を図る、複数拠点での生産、出荷をリアルタイムで管理するといったことが、ここ数年でどんどん具体化、実現していくことでしょう。

閑話休題。世の中がスマートになってくるのに合わせて、我々の仕事でも新たな商材、新たなビジネスチャンスが生まれて来ています。それらをしっかりと掴んで成長させていくことが求められていますし、それはスマートソサエティ実現のために我々が行うべき貢献です。皆さん協力して頑張っていきましょう。

尚、スマートソサエティの最終目標は人の幸せです。我々自身のスマート化、働き方の改革が大きな課題と強く考えます。

【参照資料】内閣府HP Society 5.0

IMTS2018

第32回 国際製造技術展



9月10日(月)より15日(火)までの6日間、米国製造技術工業会(AMT)主催により米国イリノイ州シカゴ市のMcCormick Placeにて第32回『IMTS2018』(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132,315㎡と前回の120,774㎡から広がり、出展者数も前回の2,375社を上回って2,563社となり、米国の景気を反映して過去最高となりました。初日の会場は来場者が通りいっばいに混み合い、しかも作業服のまま現場から来て展示機を真剣に視察されている姿が散見されました。その後も来場者数は途切れず、発表された来場者総数は129,415人と前回に比べ約12%増ということで各ブースは来場者の熱気であふれていました。

南館の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を見せ、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。また印象的でしたのは、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昨年に続き南館メイ





ンコース左端にかなりのスペースをとっており、どちらかという日本メーカーに比べ展示機は少なく感じたものの、来場者であふれていたという印象があり、かなり派手に同社の存在をアピールしていました。

一方工作機械生産高世界一の中国勢については前回より更に目立たなくなっていたのが印象的でした。

最近のキーワードと言えば、自動化そして Additive Manufacturing ですが、やはり自動化システムの展示そして、3Dプリンターの展示が目立っていました。ファナック(株)のブースでは前回と同様に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対しその場でくぎ付けとなっていました。

日工販正会員からは、ユアサ商事(株)、(株)山善、丸紅テクノシステム(株)、(株)兼松KGGがそれぞれ関連メーカーの製品を展示し多くの来場者で活況を呈していました。

(日工販 専務理事 宇佐美 浩 記)



～IMTS2018を見学して～



日工販 国際委員長 **後藤 正幸** (三栄商事(株) 取締役社長)

この度、IMTS視察の機会を頂き、2日間という短い時間でしたがアメリカ市場の動向を肌で感じることができました。IMTSは1927年より開催され、今年で32回目を迎えます。来場者数も年々増加しており、2016年は115,612名、2018年は129,415名と過去最高の来場者数となりました。2日間とも開場時間前に行ったのですが、始まる前から長蛇の列をなしており、メイン会場は常に人が溢れかえっている状態でした。

JIMTOFとは違い新技術の発表等は殆どなく、実際に直面している問題の解決法や、現状の稼働率をどうあげていくかなど、今直面している状況改善に繋がるヒントを各メーカーが提案をしているような感じを受けました。初日にも関わらず、海外の展示会ではよく見られる「SOLD OUT」も何台かの機械に貼ってありました(笑)。

アテンドもディーラー(商社)が積極的にしている感じがします。実際、商売の流れも日本とは違い、大半のメーカーでは地区でテリトリーが決まっており、ディーラーが据付納入、自動化システム設計、アフターサービス等までやる所が多くあるようです。これからの時代を生き残っていくためには、日本の多くの商社(弊社も含め)はまだまだメーカーさんに頼りきりの部分が多々あるので、自社でも技術力を付けていかなければならないと改めて感じました。

私が前回のIMTS視察をしたのは6年前ですが、今回大きな違いを2つ感じました。

1つ目は、APC、ロボットなどを活用した自動化システムの展示の多さです。工作機械メーカーの約半



数近くが、ブース内で自動化提案をしておりました。より現場に近い形で、数パターンを展示し、来訪者の方々に具体的にイメージしやすいようなレイアウトでした。個人的な感覚ではありますが、ローダーでの自動化よりも、ロボットを活用した自動化が圧倒的に多く見られました。実際にお話をお伺いすると、アメリカも日本と同じでオペレーターが全然足りていない状況のようです。

2つ目は、金属3Dプリンターの展示です。ある海外メーカーの機械はレーザーヘッドが4つ付いており、φ200mm高さ50mmぐらいのインコネルのワークが48時間でできるそうです。将来的な完全自動化を視野にいれ、インコネルの粉末対策、AGVを利用した自動搬送システムなど近い将来をイメージした展示がありました。まだまだ価格が高く現実性はありませんが、近い将来実用化されていくのではないかと感じざるをえませんでした。

3Dプリンターの実用化に向けては、HPとVWが共同展示もしておりました。展示されていたHP Metal Jet は先に上げたレーザー方式とは違い、生産性が格段に高く実用化により近づいています。現にVWも2019年中には最終製品として使用可能なパーツを3Dプリンターで作成すると発表しています。

以上2点が前回の訪問と比較して感じた大きな違いでした。将来的に切削加工がなくなることはないと思いますが、今後、切削加工やプレス加工と同じように積層加工も選択肢の一つになってきているのだなと思いました。我々商社はお客様のニーズを的確に把握し、メーカーさんと協力をしながら日々新たな加工方法を提案していくことで、日本のモノづくりに貢献していくことが使命なのではないかと再認識しました。



分かりやすい話題の技術

Inteligible Recent Technics ★

No.159

複合加工機とIoT



中村留精密工業(株)
販売促進部 販売促進課 専任
北村 和

中村留精密工業(株)は「複合加工機のトップランナー」として、お客様のニーズに応えるべく様々な製品を世界各国へ送りだしています。当社が得意とするのは多品種少量生産時代に最適な高精度複合加工機。今回はその中から新機種、精密CNC旋盤「SC-100」をご紹介します。



精密CNC旋盤「SC-100」

「SC-100」は主軸が1つ、タレットが1つと、機械構成はシンプルな複合加工機です。当社はこの構成の機械を「SCシリーズ」として展開しており、「SC-100」は中でも最も小型な、チャックサイズ6インチクラスの複合加工機となります。「6インチクラスでコンパクトな新しい機械がほしい」というお客様のご要望にお応えし、2018年のJIMTOF2018にて初出展します。

新製品「SC-100」は標準仕様とNCテールストック仕様、サブスピンドル仕様からの選択が可能であり、複合加工に必要なY軸・ミーリング機能を標準搭載しております。Y軸ストロークは±40mm、ミーリング回転数は6,000min⁻¹と、小型機ながらも高いミーリング能力を誇ります。また、主軸モータ出力

は11/7.5kWあり、切削断面積は2.8mm²/rev、外径溝幅6mmと旋削加工においても優れた能力を保有しています。

今回はコンパクト化を重点におき、標準仕様のフロアスペース1,950×1,700×1,785(L×W×H/mm)、サブスピンドル仕様のフロアスペース2,270×1,700×1,785(L×W×H/mm)を実現しました。さらに、これまでフラットタイプ機械の課題であった、機内の切粉はけについても構造を見直し改善しました。

弊社の特徴でもある剛性も継承し、さらにパッケージ展開にも対応、お客様の生産に合わせてフレキシブルに仕様を選択することができます。また「SC-100」は、当社の機械サイズラインナップの「100」クラスの機械間で、ホルダーや工具が統一化されています。当社の機械をすでにお持ちのお客様、これからご検討されるお客様は、同一クラスで同じものを使い回すことができ、初期費用を削減できるといったメリットもあります。何よりお客様にとって使い勝手の良い機械となることを目標に造られた「SC-100」は、発売前にもかかわらず多くの反響をいただいております。



「NT Smart Sign」画面

当社は機械だけでなく、ソフトウェアにおいても進化を遂げています。今年1月よりリリースされた中村留独自のIoT稼働監視・予防保全システム「NT Smart Sign」は、まさにその1つです。「NT Smart Sign」は現在全ての機械に標準で付属しており、お客様は事務所のPCやお手持ちのタブレットなどから機械の様子を確認できるようになります。

作業者は「今」機械がどうなっているのか、「これから」どうなるのかを、機械の前に居ずともリアルタイムで知ることができます。もちろん機械1台だけでなく、複数台の機械を繋げることで、工場全体の「見える化」にも貢献できます。

このように、中村留精密工業(株)は機械本体だけでなく、周辺装置やソフトウェアなどもトータルでご提案させていただいております。これからもお客様のニーズに沿った、必要とされるものづくりを進めていきます。



リレー随筆



ユアサ商事(株)
中部工業機械部

中山 翔太

皆様こんにちは。この度、黒田精工(株)の塚田課長様よりご指名頂き、リレー随筆のバトンを受け取りました、ユアサ商事(株)の中山と申します。ユアサ商事入社5年目、営業としては4年目の若輩者で大変恐縮では御座いますが、折角頂いた良い機会ですので、これまでの5年を振り返って書き綴って参りたいと思います。

「自分はサラリーマンではなく、ビジネスマンであることを意識しろ。」

これは入社する前に父から言われた言葉で、仕事をする上で私が大事にしている言葉です。

父は、サラリーマンは仕事も給料も、他人から与えられる受動的な存在だが、ビジネスマンは仕事も給料も自分から生み出していく能動的な存在であり、勤める上では皆サラリーマンにはなるけども、ビジネスマン思考で仕事をしないと優秀な人材になれない、と話をしてくれました。父自身が、勤めていた会社を辞め、2007年に個人会社を立ち上げてから11年間、自ら仕事と給料を生み出している人なので説得力があり、入社したらこれを心がけて仕事しようと思っていました。

いざ、ユアサ商事に入社し仕事を始めると、やること全てが初めてであったため、降ってくる仕事をこなすことに精一杯で、最初の1~2年はこの言葉自体を正直忘れてしまっていました。3年目、4年目と年次を重ねる毎に初めの2年に比べると時間に余裕も生まれ、知識も付いてきたため、冒頭の言葉を思い出し、自分からお客様に対して提案し、言われたことだけをやるのではなく、お客様のその先のお客様(ユーザー)を想像しながら、依頼内容+ α の動きするなど、ビジネスマン思考で仕事に取り組んできました。一口にビジネスマン思考で仕事をするとと言っても、実際にやるとなると、時間も頭も使うので最初のうちはかなり大変でしたが、苦勞の甲斐もあり、話すら聞いてもらえなかったお客様が、話を聞いてもらえるようになりました。5年目の今では、そのお客様と相談しながら提案する商品と一緒に選定する間柄になっています。また最近では、会社全体の売上アップのためにどのような施策が良いか相談を頂いております。3年前には考えられないような関係性まで発展しており、ビジネスマン思考を意識して取り組んだ成果が出ていると感じています。

今振り返ってみて強く感じることは、サラリーマン思考ではお客様に振り向いてもらえていなかったということです。お客様は私のことを「この人と一緒に仕事をしてどんなメリットがあるのか」という目線で見ていますので、私が言うことだけ聞く御用聞きであればそれなりの関係性で止まっていたはずですが。共にビジネスを推し進めるパートナーになるべく、ビジネスマン思考を忘れず接していたからこそ築けた関係性であると自負していますので、今後はさらにビジネスマン思考に磨きをかけて取り組んでいきたいと考えております。

偉そうなことを綴って参りましたが、私もまだ5年目の若輩者になりますので、営業マンとしてまだまだ未熟者であると自覚しております。ですが、意識するかしないかに若者、ベテランは関係ないと思いますので、臆することなくビジネスマン思考を貫き、大きく飛躍していこうと思います。最後まで読んでいただいた方がどれほどいらっしゃるかわかりませんが、稚拙な文章に最後までお付き合い頂き、ありがとうございました。最後までお付き合い頂いた皆様とどこかで一緒に仕事ができる日を楽しみにしながら、私のリレー随筆を終わりたいと思います。

※次のバトンは株式会社山善の駒山様へ渡したいと思います。駒山様、宜しくお願い致します。

EMC規格

(株)北川鉄工所
キタガワ グローバルハンド カンパニー
技術部電装課課長
掛 泰 文

近年、マイクロプロセッサの高速化、電動化によるインバータなどから発生する電磁妨害の影響で電子装置の誤動作などの障害が顕在化してきた。電気・電子機器に使用される制御部の低電圧化により耐ノイズ性の低下も一因となっている。

工作機械・工作機器においても例外ではなく、サーボモータを駆動するパワーデバイスの更なるノイズ対策が必要となっている。電気機器安全規格にはIEC（国際電気標準会議）を頂点に、地域規格のEN規格（欧州整合規格）、国家規格のFCC（米国連邦通信委員会）、団体規格のVCCI（情報処理装置等電波障害自主規制協会）他、多くの規格があります。その規格の中にEMC（Electromagnetic Compatibility：電磁環境両立性）の規格があります。EMCの国家規格JISにおける定義は、「装置またはシステムの存在する環境において、許容できいような電磁妨害をいかなるものに対しても与えず、かつ、その電磁環境において満足に機能するための装置またはシステムの能力」としています。EMC規格は、当該機器から放出された電磁妨害が他の機器に影響を及ぼすのを規制するエミッション規格（EMI規格）と、他の機器からの電磁妨害によって、当該機器が性能低下や誤作動するのを規制するイミュニティ規格（EMS規格）の二つから構成されます。

EMCの規制は地域や国ごとに決められていて、法的な強制力を持ち、従わない場合は実質的に製品の契約や販売ができない。全般的な傾向としては、手続きを簡素化し政府による認りに代わって、届け出や自己宣言といった、形態を採用する方向です。規制に適合させる試験方法には次の項目があります。エミッションでは放射妨害波、妨害電力、雑音端子電圧、フリッカ、電源高調波電流、イミュニティでは無線周波電磁界、伝導性高周波妨害、電氣的ファースト・トランジェント・バースト、サージ、静電気放電、瞬時停電、電圧ディップと、さまざまな試験が用いられます。実際に製品設計をする上で、EMCを考慮しますが、そのままではEMC試験で基準に適合できない場合もあります。電子デバイスの高性能化が進むと共にEMC対策も難しくなっていくでしょう。

感動したスポーツの名場面

高田 佳 則

最近スポーツで感動した場面と言えば、今年夏の高校野球での準々決勝「金足農業対近江高校」です。

金足農業といえば吉田投手を中心に決勝戦まで勝ち進み、大フィーバーを巻き起こしたことは記憶に新しいと思います。

また、近江高校は私の地元であり、一回戦で選抜準優勝の智弁和歌山を破ったことから、密かに「滋賀県勢初優勝」を期待していた人も少なくなかったと思います。

そんな両校が激突した準々決勝、試合の幕切れは近年ほとんど聞いたことがない「サヨナラ2ランスクイズ」でした。

満塁でのスクイズは、ホースアウトやダブルプレーの危険をはらんでいて、ベテランの監督さんでもサインを出すのを悩むくらいです。ところが二塁ランナーの菊池選手は、スクイズは必ず成功し自分もホームに突っ込むことを、サインが出た時から決めていたそうです。おそらくテレビの解説者を含めて見ていた人のほとんどが、このプレーを予想していなかったと思います。それは、決められた後の近江の選手たちやスタンドの応援団の「何が起きた？」という表情からも明らかでした。結果として地元高校が負けた悔しさよりも、金足農業の「意表を突いた」「リスクを恐れない」「何が何でも勝つという執念」が生んだプレーに、唯々感動しました。

最近守りに入っているように感じる自分の仕事に活を入れてくれるワンプレーでした。



(京華産業(株) 彦根支店 次長)



私の読書評



『暖簾』

著者：山崎豊子



三菱UFJリース(株)
機械営業部

竹田 匠

主人公である八田吾平は三五銭を握りしめて故郷淡路島から大阪へ出てくるところから物語はスタートします。同郷である昆布屋浪花屋に丁稚として拾われてから、吾平が最初に与えられた仕事はお屋敷のランプ掃除でした。4か月間、来る日も来る日も熱心にランプを磨き続ける吾平に、ある日浪花屋の旦那さんは問いかけます。

「ランプ掃除は好きか？」すると吾平は「こんな辛くさいこと、一向性に合いませんけど、酢の効いたぴかっと光った昆布の艶は、煤けたランプの光では映えませんが」と答えます。このやり取りの後、吾平は翌日から店頭に出ることを許されることとなりました。こうした地道な努力と持前の誠実さで、浪花屋本家からのれん分けしてもらい店を持つまでに至ります。

独立後も何度も苦難に立たされながらも商機を逃さず、店を拡大していきますが、戦時中の混乱により店を失ってしまうことになります。その後、吾平と戦死した長男に代わり、次男の孝平はお店の暖簾を引き継ぎ、大学でのインテリながら父親譲りの努力と誠実さでお店の再興を果たします。

私も一介の営業マンとして、この本の中で語られるエピソードや科白から学ばせてもらう事が多くあります。いずれにも共通して根底にあるものが、吾平の「地道な努力と誠実さ」と、それに加えて孝平が持つ「合理性・緻密さ」です。

昨今は、働き方ひとつとっても生産性と効率が求められる時代です。限られた時間の中で今まで以上の成果を達成しなければならないとなると、合理的な計画と緻密な判断に基づき日々の営業活動に従事していかなければ、グローバルな競争環境で生き残ることは難しいでしょう。



然しながら、そのような合理性を求めてばかりでは機械的な仕事になってしまいます。テクノロジーが発達し簡単に遠方にいる人とやり取りが出来る時代ですが、やはり人と人が相対することで仕事は成り立つものではないでしょうか。日々の営業活動の中で、吾平のような「地道な努力と誠実さ」を忘れてしまってお客様との信頼関係の構築は難しく、そもそもビジネスの土台上がるのは難しい事でしょう。

孝平が“のれん”の再興を果たすことが出来たのも、自身が大学で学んだ「合理性」だけでなく、昔ながらの丁稚精神も大事にしたことが大きかったのではと思いながら私は今日もお客様のもとへ向かうのでした。

議事録から

第275回 定例理事会

日 時：7月4日(水) 14:30～16:30

場 所：専売ビル 8階ホール

出席者：会長、副会長3名、専務理事、理事23名、監事2名、事務局1名

[報告事項]

(1) 流通動態調査平成30年5月結果：

専務理事より報告。日工販5月の受注額は4月より上昇している一方日工会の内需額は4月に比べ落ちているが550億円以上であり、どちらも高水準を維持している。

(2) 委員会報告

① 総務委員会：

羽賀委員長より報告。6月4日に第一ホテル東京にて開催。通常総会は48社60名の参加、委任状が31社にて正式に開催。寺島実郎氏による講演会は95社161名の参加。懇親会は110社189名の参加で会場が狭く感じた。

② 西部地区委員会：

植田委員長より報告。正副会員懇談会を5月21日に開催。13社15名の参加。議題は2つあり、本年度の西部地区行事の打合せと現在の市況について。市況については、受注は順調であるが、苦戦を強いられているのは工作機械納期の長期化に対して売上に対する数字の見方が非常に厳しくなっている状況に対



してどうやって解決して行くかについて意見を取り交わした。受注の好調さの牽引役は、やはりロボット使った生産効率・製品安定化の提案もしくは大型機械、半導体製造装置等が順調であること。

③教育委員会：

池浦委員長より報告。基礎講座が終了。5月29日～31日が第1回、6月21日～23日が第2回で受講生は共に60名。募集時すぐに定員となりウエイティングになった会社がかかなりあり申し訳なかったがどのように解決するか次回の検討課題。平成29年度と30年度の結果に対して大きな点は2つあり、正会員の割合が75%から13%上昇して83%と120名の中で90名から99名となっている。逆に会員外が16名から4名に減少している。

会長より：

昨年は3地区共通の研修会として自動車産業調査会社(株)フォーインによる『日本自動車産業の将来展望と生産予測調査』をテーマとして講演会が行われなかなか好評であった。そして3地区にてPL保険の勉強会が行われた。この様に今年度も3地区共通のテーマとして研修会を開催したいと考えるので、ご要望があれば実施致し度事務局宛てご連絡願いたい。

[連絡事項]

B to B 契約書：

電子請求書については既に多くの会員が活用されており、電子請求を開発した(株)インフォーマットよりB to Bプラットフォームについて説明会が行われた。

電子契約の主なメリットは下記の通り。

- ① 製本が不要
- ② 契約ステータスが「未締結」「締結済」ですぐにわかる。
- ③ 印紙の貼り付けが不要となりコストダウンに直結。
- ④ WEB (PDF) での契約締結が可能となり、締結のスピードアップ。
- ⑤ 過去の契約書・契約経緯を簡単検索、契約担当者がすぐにわかる。
- ⑥ 締結済み契約書はデータ保存され、ペーパーレスが実現。

第276回 定例理事会

日 時：9月5日(水) 12:30～15:00

場 所：大阪産業創造館 6階会議室D

出席者：会長、副会長3名、専務理事、理事26名、監事2名、事務局2名

[付議事項]

大日金属工業(株)の賛助会員入会にかかる審議の結果、全員一致で承認。

[報告事項]**(1) 流通動態調査(平成30年7月結果)**

専務理事より報告。前回から大体同じような推移で、高水準を維持している。3カ月毎にご報告を頂く「工作機械・FA流通動態調査2」において、強含みの5%から10%アップの青が相変わらず多いが、若干ながら前回に比べて直近、半年先、1年先ともに下がっている点が気になるところ。

(2) 委員会報告**① 調査広報委員会**

依田委員長より報告。日工販リクルート用ビデオの作成について、8月に2回委員と業者が集まり打合せを開催した。コンセプトとしては前回同様にマザーマシンを前面に出す。工作機械の販売をストーリーとした内容とし業者側で台本作製を行っていく。対面業界を見せるという画像では、自動車、航空機、医療機器、エネルギーに関するものから、業者が適宜チョイスして入れることになっている。出演者については会員から協力頂いて人選も終わっている。9月4日に出演予定者を集めてロケハンを実施し、おおよそのイメージをつかみ、出演者のインタビューも終えた。業者で台本の作製に入る段階となっている。最終的には10月22日の週を目途にDVDを完成という段取りで順調に進んでいる。

② 東部地区委員会

藤井委員長より報告。7月18日に今回初めての試みとして周辺機器関係のメーカー（賛助会員）6社の製品勉強会を開催。東部地区会員の方々総勢35名の参加。周辺機器では初めての試みであったが次回もやって欲しいとの要望があったのでこの勉強会は非常に意義があったとの感触をもっている。8月29日に東部地区委員会を開催し、今期の日程と併せ、中身の摺合せを行った。8月30日に情報交換会を開催、39社51名参加。非常に活発な意見交換となり、これまでの計画・業績に対して参加メンバーの殆どが10%~20%UPで推移しているとのことで、好景気に助けられているという状況であり、明るい情報交換会となった。製品研修会は、今年はJIMTOFがあるため、これを考慮しての商品説明会を10月16日に実施ということとした。依頼するメーカーは6社で考えている。10月23日に東部地区懇親ゴルフ会を計画、場所は埼玉の高根CCの予定。東部地区忘年懇親会・講演会は12月7日で計画。講演者を誰にするかをこれから詰めて行く。講演内容に関しては、IoT、AI、EVといった勉強路線とし、引き続き行う懇親会は固くなった頭を解すことになる。工場見学会を来年の2月21日、22日で計画しており行先としては京都方面を考えている。

③ 中部地区委員会

高田委員長より報告。8月3日に製品勉強会ということで3Dの勉強会を開催。5社が参加。20社63名参加。2014年9月にも3Dの勉強会を実施したが、その時は樹脂対応の3Dの説明が中心だったが、4年後となった今回は、各社金属パウダーの照射、肉盛り、切削加工の加工機が多数発表されている現状を踏まえ金属3Dの理解を深めるということで開催した。4年前の開発途上といったイメージを払拭しほぼ確立された技術と加工機というスタンスで説明があった。それぞれが基本技術の手法、品物に対する工程省略、また量産対応への適切性など両面での説明がされ、特に優位性が発揮される事例の紹介が動画も加えたいずれも内容の濃い各社とも力量を備えた説明となった。今後の予定は、9月25日に勉強会開

催の予定で「次世代に向けた新しい設備づくり～3Dツールを活用した設備づくり改革～」と題して、トヨタ自動車(株)メカトロシステム部の鈴木部長による講演で現在のところ80名以上が参加予定となっている。10月9日に東部地区、西部地区と同様にJIMTOFに向けた勉強会を開催の予定。12月の懇親忘年会では、講演をこれまで自動車関係が続いたので川崎重工業(株)の航空機関係の部門の方をお願いする予定。工場見学会については現在検討中。

また、10月17日予定の若手交流会前に専務理事による勉強会の予定。

④西部地区委員会

植田委員長より報告。6月21日に予定していた懇親ゴルフ会は、地震の影響で8月22日に延期し20社20名参加でセンチュリー三木にて開催した。和気藹々といった中で行われ、当ゴルフ会を通じて西部地区のコミュニケーションの良さを感じることができた。9月26日に各メーカーのシステムインテグレーターをしている(株)シーイーシーを招いて、商社にわかりやすいように同社がシステムインテグレートした実例を含めた勉強会を、「IoTとは?」というテーマで開催予定。10月10日に製品研修会を6社で開催予定。12月5日開催の忘年懇親会は、日本一明るい経済新聞という産業情報化新聞社の竹原社長を招いての講演会を予定。

第123回 調査広報委員会

日 時：8月3日(金) 16:00～17:00

場 所：専売ビル 3階 日工販事務室

出席者：委員長、委員5名、事務局3名

専務理事より新任委員長紹介後、委員長から着任の挨拶があり議題に入った。

議 事：

(1)平成30年度調査広報委員会活動について

次第添付の「寄稿一覧(予定)」により、「編集後記」(調査広報委員担当)寄稿の確認を行った。

(2)リクルート用のDVDの作成について

平成30年7月4日開催の理事会でクルート用DVDの新規作成が承認された旨専務理事より報告があり、前回作成のリクルート用DVDについてはIoT・AI進展とも相俟って相対的に内容が古い部分があり、作成内容について意見交換を実施した。DVDの基本構想は前回と同じでよいことを再度確認した後、前回DVD内容の視聴(内容確認)を依頼した上で、以下の点を主として今後はメールで意見のやりとりをしていく旨提案がなされ了承された。

・タイトルの募集 ・主役の推薦 ・企業側、顧客側等、各場面の出演者の決定

(3)JIMTOF2018座談会について

開催日と場所を取り決めた、開催日程は平成30年11月5日(月) 16:00～18:00

東部地区 周辺機器研修会

日 時：7月18日(水) 10:00~16:45

会 場：専売ビル 8階ホール

工作機械周辺機器を中心とした製品について、6社の方にそれぞれ45分間で説明をいただきました。



講 師：

(株)ミットヨ センシング営業部部长 一味 司 氏

(株)東京精密 営業技術室室長 小野 睦 氏

(株)北川鉄工所 グローバルハンドカンパニー技術部 技術1課主任 藤井 秀治 氏

浜名エンジニアリング(株) 営業技術部サブリーダー 佐久間 達 氏

育良精機(株) 省力機器事業部営業本部課長 為我井 哲也 氏

(同)LNSジャパン 営業部アカウントマネージャー 岡村 昌平 氏

参加者：正会員19社51名、賛助会員6社9名、計25社60名

【説明概要】

- ◆(株)ミットヨ：スマートファクトリーに向けた測定技術の紹介
- ◆(株)東京精密：最新測定技術の動向
- ◆(株)北川鉄工所：高品質・高耐グリッパーの紹介
- ◆浜名エンジニアリング(株)：ガントリーローダーの紹介
- ◆育良精機(株)：自動棒材供給機「OS20VR II」及び、低床型・高圧クーラント装置「ISK-HPC7M」の紹介
- ◆(同)LNSジャパン：「ワンストップショップ」コンセプトによる工作機械向け周辺装置の紹介

東部地区 委員会

日 時：8月29日(水) 16:00~17:00

場 所：日工販事務所 会議室

出席者：委員長、副委員長2名、委員3名、事務局1名

打合せ結果：

それぞれの事業等具体内容について検討の結果、下記の通り決定した。

30年度行事

1. 情報交換会・懇親会

8月30日(金) 専売ホール 15:00~ 3月4日(月) 専売ホール 15:00~

2. 製品研修会

10月16日(金)開催。6社に取決め、依頼することとした。

3. 懇親ゴルフ会

10月23日(火) 高根カントリークラブ

4. 講演会・忘年懇親会

12月7日(金)開催。講演内容は、AI、EV、IoT等参加者が勉強できる内容とし、講師は別途依頼することとした。

5. 工場見学会

2月21日(木)～2月22日(金)実施。場所は関西(京都)方面とする。

東部地区 情報交換会

日 時：8月30日(木)

場 所：専売ビル 8階ホール

出席者：計39社51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。

情報交換内容要旨

【正会員】

全般的に受注・売上の規模では、対予算比・対前年比ともに10%前後の増加となっており、比較的順調に推移している状況。

国内では中部地区では部品関係で活況となっており、EVシフトの中にあって、EV化に向けた引合いも増加しているところ、自動車のトランスミッション系の需要も変わらず増加している。東部地区では、スマホ関連で大手部品メーカーの引合い増加、精密機械メーカー引合いも増加している。また時勢からクラウドのしくみに対応した大容量の情報を蓄積する装置(ストレージ)作製のための加工機引合いも急増している。

反面で、ロボット導入による自動化の波の中、人手不足も課題となっており、地方で時給を大幅に上げても入ってくれる人材がないという厳しい状況が見える。



海外では、中国・タイ向けに変速機部品関連の輸出が増加しているものの、アメリカのトランプ政権による中国との経済摩擦に伴い、工作機械業界への影響が懸念されている。

【賛助会員メーカー】

受注は、半導体関連、自動車関係はEV関連を含め引き続き好調、ロボット関連、建機関係も引き続き良く産業機械も良い。人手不足の状況もありロボット付機械の引き合いもある。金型はまだ傾向がまだ強い。受注について来期以降受注残増のところもあるが、逆に不透明感を感じているところもある。

工具の値上げで駆け込み受注等もあり、工具メーカーの忙しいところは海外からの注文を断っているところもある。また変速機メーカーが海外に工場を増やしていることもあり非常に忙しい状況。

売上は前期比5~10%程度アップの状況が多いが20%近いところもある。受注が先行している状況でボールネジ、ガイド等部品納期に影響され計画の見直し対応に苦慮している状況。また仕入先の変更等で解消のところもある。各社工場はフル稼働の状況だが部材入手に困惑の状況。ただ納期が延びるという傾向はおさまりつつある。

海外は世界的にみるとそんなに悪いところはない。

【賛助会員リース】

自動車金型関連、半導体関連は一服感があるところもあるが、引合いは順調に頂いている状況。建機関連では周辺業者も順調に投資の状況。

反面、日工会統計ほどの好調感はない。エコリースでは、特に東北地方は10%補助の関係で引合いは多い。

リース業界の工作機械の取り扱い、2017年度で、リース割賦を含めたリース設備投資額が1,700億円の取扱いとなっており、今期は4~7月の期間で対前年同期比104.5%の推移であり、2017年度も同前期比105%で推移した背景を踏まえてもリース業界全体としてはますますの数字である。

海外では、タイが自動車関係でこれまでよりは順調に推移しており、設備投資も活況となっている。



製品研修会

IMTS2018(平成30年9月10日(月)～15日(土))が開催され、JIMTOF2018(平成30年11月1日(木)～6日(火))の開催に際し、メーカー各位のご協力をいただき「出展機」を中心とした各社の新製品・売れ筋製品のご紹介をいただき、勉強するというこ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：10月16日(火) 10：00～16：40

会 場：専売ビル 8階ホール

参加メーカー：6社

参加者：65名

中部地区：『メーカー製品研修会』

日 時：10月9日(火) 10：00～16：00

場 所：名古屋市工業研究所 管理棟 第1会議室

参加メーカー：5社

参加者：78名

西部地区：『メーカー製品研修会』

日 時：10月10日(水) 10：00～16：40

会 場：大阪産業創造館 5階会議室A・B

参加メーカー：6社

参加者：68名



東部地区 懇親ゴルフ会

開催日：10月23日(火)

場 所：高根カントリー倶楽部

参加者：正会員7名、賛助会員メーカー2名、賛助会員リース2名 (計11名)

埼玉県比企郡「高根カントリー倶楽部」において、東部地区懇親ゴルフ会が開催されました。珍プレー好プレー続出の中、11名の参加者全員が和気藹々とプレーし懇親を深めました。また、プレー後には表彰式を兼ねた情報交換会を行い、心身ともに満ち足りた一日となりました。



上位入賞者は以下の通りです(ダブルペリア方式)。

(敬称略)

順位	氏名	会社名	東コース	西コース	GROSS	HDPC	NET
優勝	佐々 裕	(株)ナチ常盤	47	45	92	19.2	72.8
準優勝	敦賀 啓介	OKK(株)	45	47	92	18.0	74.0
3位	堀内 宏行	ユアサ商事(株)	49	41	90	13.2	76.8

西部地区 懇親ゴルフ会

日 時：8月22日(水)

場 所：センチュリー三木ゴルフ倶楽部

参加者：正会員9名、賛助会員メーカー9名、賛助会員リース2名、計20名

兵庫県三木市「センチュリー三木ゴルフ倶楽部」にて西部地区懇親ゴルフ会が20名の参加を得て開催され、参加者全員が和気藹々とプレーに励み懇親を深めました。プレー後には近況報告と情報交換を行い充実した一日となりました。

ダブルペリアでの上位入賞者は下記の通りです。

(敬称略)

順位	氏名	会社名	OUT	IN	GROSS	HDPC	NET
優勝	岡本 淳	宮脇機械プラント(株)	50	42	92	25.0	67.0
準優勝	菅井 利雄	京華産業(株)	50	49	99	30.0	69.0
3位	橋本 晋作	(株)北川鉄工所	40	46	86	14.0	72.0

中部地区 製品研修会

日 時：8月3日(金) 10:00~15:45

会 場：名古屋市工業研究所 第一会議室

金属積層造形技術が各社で確立されており3D金属積層造形を中心とした製品について5社の方にそれぞれ50分間で説明をいただきました。



講 師：

オークマ(株) 名古屋支店次長 中島智広 氏

(株)松浦機械製作所 営業本部LUMIX販売主任 加藤直人 氏

愛知産業(株) 中部営業本部部長 宮地博史 氏

DMG森精機(株) AM(アディティブ・マニュファクチャリング)商品部部長
ブルーメンシュテンゲル健太郎 氏

ヤマザキマザック(株) ヤマザキマザックシステムセールス(株) ソリューション事業部
システム販売部次長 富澤尚治 氏

参加者：正会員 19社61名、賛助会員 1社2名、計20社63名

【説明機種】

- ◆オークマ(株)：複合加工機 MULTUS U、5軸制御マシニングセンター MU-Vシリーズ LASER EX
- ◆(株)松浦機械製作所：金属光造形複合加工機 LUMIX Avance-25 LUMIX Avance-60
- ◆愛知産業(株)：SLM Solutions社製SIM方式、Trump社製装置 LMD方式、他2社製3Dプリンタ
- ◆DMG森精機(株)：金属積層造形パウダーノズル方式・パウダーヘッド方式
- ◆ヤマザキマザック(株)：ハイブリッド複合加工機-AMシリーズ、FSWシリーズ

【説明概要】

金属パウダーの照射・肉盛り+切削加工の加工機が多数発表されてきた現状を踏まえ、「金属3D」の理解を深める内容で説明がされ、ご協力を頂きました各社からはほぼ確立した技術と加工機といったスタンスで説明がされました。

また、各社において基本技術の手法、一品物に対する行程省略、又量産対応への適切性など両面での説明がされ、特に優位性が発揮出来る事例の紹介や動画が加えられ、内容の濃い説明がされました。

留意すべきこととして、パウダー等の材料が高価である事、これらの粒度に伴う精度の限界、又、加工前の技術～処理が大きなウェイトを占めるといった事などがあげられました。

中部地区 講演会

日 時：9月25日(火) 17:00~18:30

会 場：ウイנקあいち 12F 1202会議室

参加者：正会員58名、賛助会員29名、合計87名

演 題：『次世代に向けた新しい設備づくり～3Dツールを活用した働き方改革』

講 師：トヨタ自動車(株) メカトロシステム部 部長 鈴木 健文氏

今回の講演はトヨタ自動車/メカトロシステム部にお願いし、工作機械から少し趣の異なるご講演を拝聴する事が出来ました。

講演会場へは3Dツールを利用したシミュレータ装置の実機(≒W1000×D1000×H2000)を搬入し、これを更にビデオカメラで撮影してプロジェクターで投影するといった、総勢7名動員での破格の取り組みを行って頂きました。

講演は、常に聴講者へ質問や問題を投げかけながら対話式で進められ、セミナーモードで活気のある講演となりました。

【講演要旨】

演題「次世代に向けた新しい設備づくり～3Dツールを活用した働き方改革」

I. 部の紹介

- ・メカトロシステム部の役割
- トヨタ)パワートレーンカンパニー 生産技術部門 工法開発～設備製作を担当
- エンジン・駆動から電動化製品へシフト

II. 設備製作の課題

- ・設備製作の流れ 設計→加工&調達→組付&調整→立会→工場導入
- ・設備製作の課題 動かない、ぶつかった、保全しにくい、異常処置できない、断線
- “やり直し”による損失 完成遅れ、工数増大
- ・トヨタを取巻く環境
- 激動の“電動化の波”到来! 求められる技術が大きく変化 →モータ
- 製品化リードタイムの短縮が生き残りの道
- そのためには、設備製作リードタイム短縮が必要 実機で起こる問題を設計段階毎に前出ししてつづし、やり直しをなくす
- 「3Dツールを活用した働き方改革」

III. 3Dツールを活用した働き方改革

① ポンチ絵からの設備づくり

- ・最初はアナログ。 ポンチ絵→手感→手治具→自動化→量産化→量産設備

② 2D→3D 改革

- ・最初はすんなり進まなかったが、嬉しさも見えてきた～若手はすぐに順応

→形が圧倒的にわかりやすい→人に説明しやす
い→意見が集まりやすい→発展性がある→簡単にCAE解析

③ 3Dモデルを動かす

・組付者 実機になってから確認
→3Dモデル設計段階で確認 仕事を前出し

【リアルシミュレータ実演】

・実際の「制御機器」と「制御回路(ソフト)」で「3Dモデル」を動かす
・3Dモデルだから、動きの組合せを総当りでチェックできる
・効果 実機段階のリードタイム▲75%、実機での確認工数▲60%
・立会 工場ライン担当者が実機で指摘→3Dモデル段階で立会確認 仕事を前出し

④ 3Dを活用して仕事を同期化

・「こういう設備を造りたい」生産技術(メカトロ)の心と「こういう設備を使いたい」製造(ライン)の心を一致させる。

→安全性 例) 一方向一発バラシ 設備部品交換30分以内

→作業性 例) 異常処置3分以内

・3Dモデルで設備SE(モデル段階で造り込み)
・「1/1スクリーン」「VR」「MR」などの3Dツールを活用して仕事を同期化

⑤ 3Dで配線・配管も設計

・組付&調整担当者が、設計段階で自ら3D配線・配管設計
→取回しが一目瞭然。断線対策織り込み。長さがわかるから配線を事前に準備できる
・効果 実機段階のリードタイム▲50%、配線工数▲20%(2号機以降は▲50%)

IV.3D設備づくりの展開

・協力設備メーカーの皆様へ3D設備づくりを広める
・海外工場へ 設備操作を搬入前に習得して頂くため、3Dモデルを使って操作訓練。

V.人財育成

・遊び心で人財育成「ブチクエ」 毎朝PCを立上げたら自動的に問題表示。
・設計者の人財育成「設計塾」 先輩の知見・若手の失敗を共有する
・技能員の人財育成「ボルト締付訓練」 ゲーム感覚で、狙った締付トルクを出す
・新人技術員の人財育成「設備製作実習」

<最後に>

◆皆様へのお願い

100年に一度の大転換期。もっと速い、信頼性の高い設備づくりのために「3Dツールを活用した働き方改革」を皆様と一緒に進めていきたいので、皆様からもぜひ設備メーカー様に働きかけをお願いします。必要であれば、メーカー様への現物説明などを行います。

◆START OUR IMPOSSIBLE ～今できないことを可能にしていこう～

「もっと良い設備づくりを一緒にやりましょう!!」…と締めくくられました。



中部地区 若手研修会

日 時：10月17日(水) 18:00~21:30

会 場：研修会「ウインクあいち」

：交流会「スーパードライ名古屋」

参加者：【研修会】正会員36名 賛助会員23名 計59名

【交流会】正会員35名 賛助会員19名 計54名

研修課題：「工作機械業界の変遷とこれからのビジネス」

講 師：日工販 専務理事 宇佐美 浩 氏

【概要報告】

東部・西部での好評開催を受けて2016、2017年度に中部でも2回開催。各回共に定員超えの多くの申込みがありましたことから、2018年も3回目を開催する事となりました。今回は、募集定員での開催となりました。

研修会に於いては、工作機械の歴史と各国のシェア推移、自動車や航空機等の近未来ニーズや展望、シカゴショーや日工会からの最新情報などが解説され、熱心に聴講して頂きました。

後半の交流会は場所を移し、今回も宇佐美専務理事からの乾杯発声に始まり、盛んな交流や情報交歓が繰り広げられ、主旨に沿った有意義な時間を過ごして頂く事が出来ました。



西部地区 研修会

日 時：9月26日(水)

場 所：大阪産業創造会館

参加者：17社45名

講演者：(株)シーイーシー

デジタルインダストリーBG マーケティング部/第1営業部 部長 松井 裕晃 氏

演 題：スマートファクトリー分野におけるIoT導入とデジタルデータの利活用

I.なぜ今IoT(スマートファクトリー)が必要なのか、またそれを推進するシステムインテグレーターの必要性を勉強。

スマートファクトリー化の必要理由は、

- ①生産人口の減少
- ②ベテラン技術者の再雇用や海外への生産工場の移管などによる生産力アップの対応がそろそろ限界
- ③人件費によるランニングコストのアップ

これらを解消するためには、「デジタルツールの利活用と人材の育成」であり、これが本来の“働き方改革”である。では、現在デジタルツールの利活用の必要性が問われている中で一般的にどの程度まで進んでいるかということ、「ものづくり白書」の国内製造業のIoT活用状況は、まずデータ収集の段階において、2015年の40.6%から、2016年では66.6%と進歩しているのに対し、そのデータの利活用においては横ばいで進歩していない。

その大きな理由は、

- ①設備の課題 …………… 新旧のソフトの互換性
- ②IoTの課題 …………… 設備ごとのソフトの互換性
- ③取得データの課題 …………… 利用目的の明確性

であり、それ故にシステムインテグレーターの必要性がある。

II.次にIoTを導入する際に各社で何が必要となるのかを勉強。

<アプリ側の検討事項>

- ・IoT導入の目的を決める(何が問題で、何を解決し、どのような効果を出すのか?)
- ・目的に合うデータの収集方法と手段を決める

<インフラ側の検討事項>

- ・システムの運用・担当を決める
- ・ITインフラを決める
- ・設備インフラを決める

この内容が決まれば、どのようなシステムが必要か、またコストがどの程度必要かが決まる。

このような内容を確認しながら、実際に(株)シーイーシー社にて導入・構築した実事例と、また今後の展望についても説明を受けた。

私の転機



浜松貿易(株)
第一営業部課長
中村英徳

入社以来、20年が経ちました。工作機械の営業に携わって来たこれまでの経験を振り返ってみたいと思います。

機械系の学校を出たものの当初は、工作機械のこと、およびそれが現場でいかに使われているかも解らず戸惑いましたが、幸いにも気持ちを鬼にして未熟な私を育てて頂いた取引先のおやじさんや、長い目で見てくれた会社の上司の指導もあり、今まで大過なくこれたと思っております。

新人の頃は口頭で依頼された部品の注文をメモすることを忘れ、納品が遅れてしまい操業がSTOPすると叱られたこともありました。仕事の手順、基本は現場で覚える事が多く、現場密着のなかで養われていくことを実感しました。また、発注する機械の仕様、タイプを取り違えて、途中修正行ったものの結果的に納期遅延を起こしてお客様に迷惑をかけた事もありました。それ以降は常に打ち合わせメモの作成を心掛け、かつ発注条件の読み直し、ダブルチェックを行う習慣が身に付いたと思います。

20才台前半には短期間ではありましたが、インドネシアでの業務も経験する機会もあり、日本よりの進出企業の方々と工場現場でのトラブル処理、調達支援を行うなかでの工作機械商社としての役割と機能がより具体的に理解できるようになりました。特に海外では日本のように周囲に助けてくれる人も少なく、また情報も十分でない中、自分で判断し、問題解決処理するしかない事と生身で体験できたことは良かったと思います。

海外にでますと日本メーカー以外にも外国勢メーカーとの競合もあり日本ブランドや日本の品質がそのまま受け入れられない、通用しないこと、価格中心で決められていくことも実感しました。今後とも海外メーカーとの競争は激しくなる傾向にあるかと思えます。

入社した当初は想像もできなかった、中国、東南アジア、インドの成長は目を見張るものがあり、自動車産業含めて今後も発展は続いて行くものと思いますが、多様化、複雑化する部品、素材に合わせた工作機械がお客様に提案できるように、今までの経験で得たことをベースに今後の課題に向かって行きたいと思えます。


「日工販SE」認定者(合格者) 第219回 発表


2018年7月・8月・9月・10月の合格者27名です。

2018年7月合格者2名

認定No.	会社名	合格者名
18-27-3345	サンワ産業(株)	岡野 裕介
18-27-3346	三菱商事テクノス(株)	大西 郁也

2018年8月合格者4名

認定No.	会社名	合格者名
18-27-3347	(株) 兼松 KGK	田村 文夫
18-27-3348	(株) 日本精機商会	小椋 啓史
18-27-3349	(株) 日本精機商会	櫻井 正士
18-27-3350	(株) 山 善	鳥山 貴弘

2018年9月合格者8名

認定No.	会社名	合格者名
18-27-3351	ユアサ商事(株)	森川 弘基
18-27-3352	サンコー商事(株)	加藤 正浩
18-27-3353	サンコー商事(株)	今泉 圭輔
18-27-3354	ワシノ商事(株)	本多 陽介
18-27-3355	JA 三井リース(株)	下田 典賢
18-27-3356	三菱 UFJ リース(株)	佐藤 弘樹
18-27-3357	三菱 UFJ リース(株)	猪田 悠介
18-27-3358	岐阜商事(株)	大津 晃

2018年10月合格者13名

認定No.	会社名	合格者名
18-26-3363	ユアサ商事(株)	中山 翔太
18-27-3359	(株) 兼松 KGK	大竹 孔明
18-27-3360	(株) 兼松 KGK	伊東 亮太
18-27-3361	(株) 兼松 KGK	豊田 裕司
18-27-3362	(株) 兼松 KGK	清水 大貴
18-27-3364	ユアサ商事(株)	黒澤 寛之
18-27-3365	(株) 東 陽	前川 大輔
18-27-3366	ワシノ商事(株)	谷垣 悠太
18-27-3367	(株) 山 善	相原 昇馬
18-27-3368	(株) ジーネット	堀口 大樹
18-27-3369	三菱電機(株)	李 静
18-27-3370	三菱電機(株)	小林 佳史
18-27-3371	三和精機(株)	水島 誠治

会社生活に於ける初めての ○○

会社生活に於ける私の初営業



(株)大和商会
主査

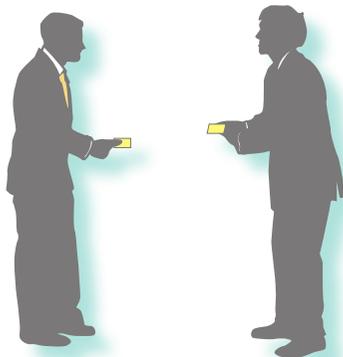
外山 宏明

私は、専門学校を卒業して当社(株式会社 大和商会)へ入社しました。配属先は、できて3年の刈谷営業所でした。当時は、新入社員の私を含め男性3名、女性1名の計4名でした。内勤業務を2ヶ月ほどして、先輩社員について回りながら配達もしてその3ヶ月後には、担当をもって営業に出るようになりました。

初めて営業に出る際、右も左も分からない私に、先輩はまずは『自分のことを売ってきなさい』と教えてくれました。配達ついでにお客様へ伺い商品について教えていただいたり、何もなくても時間を見つけてお客様の所へ顔を出しに行ったりと、とにかく前任者の色を自分の色に変えようと努力しました。

担当をもってすぐの頃は売り上げ数字も落ちましたが、徐々に戻り、売り上げ目標数字を達成する事が出来ました。先輩に助けられて数字をつくっていた時期から、自分の力で数字をつくることができるようになるまではやはり簡単ではなく苦勞もし時間もかかりましたが、達成した時の喜びが大きかったことも忘れる事が出来ません。

現在22年目ですが、営業所長を経て主査/機械部責任者として部下の指導、育成にあたっております。部下の性格もキャラクターも色々で指導といっても様々な教え方や伝え方があるんだなと感じています。会社自体も大きくなり部下も増え、新入社員も毎年のように入社してきます。更に難しくなってきておりますが、楽しさや面白さでもあります。部下や新入社員へは、私が先輩から教えていただいたことを余すことなく存分に教えて、営業の楽しさや素晴らしさを伝えていこうと思っています。



私の好きなお店

八 杉 修 司

阪急石橋駅周辺の旨い店

小生の育った地元界隈の店をご紹介します。

梅田駅から約15分のやや都会をはなれた地元の私からすると少しほっとする駅です。

このエリアは昔から大会社や大学からほど近く、大先輩と若者が同居する街です。

お勧めするお店は「風の盆」です。

名は体を表わす。おわら風の盆は毎年9月に富山を代表する祭行事です。

そんな祭りの名前からきた「風の盆」

富山出身の大将によって吟味された食材が楽しめます。

新鮮な素材で味に安定感があるので大好きなお店です。

ガラスケースにある食材を指差して「これちょうだい!」は過去に怒られた経験もあり…

料理は大将のおまかせのみ。

季節によって美味しい希少部位などや食べ方を教えてくれるご馳走攻めをぜひ!



安定感のある造り盛、本マグロは絶品!

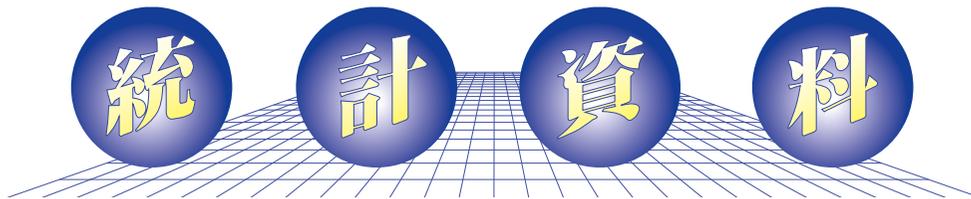


白えびのてんぷら、料理人の腕も光る一品!
さくっとした食感くせになります。

『風の盆』

大阪府池田市石橋3丁目1-5-A
クリューソビル2F
電話: 072-761-8022

(植田機械株) 本社営業部 主任)



工作機械・FA流通動態調査 1

統計1

単位百万円

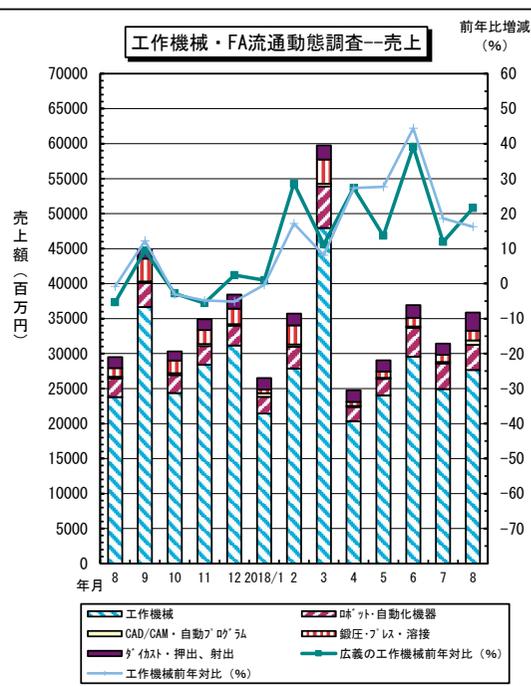
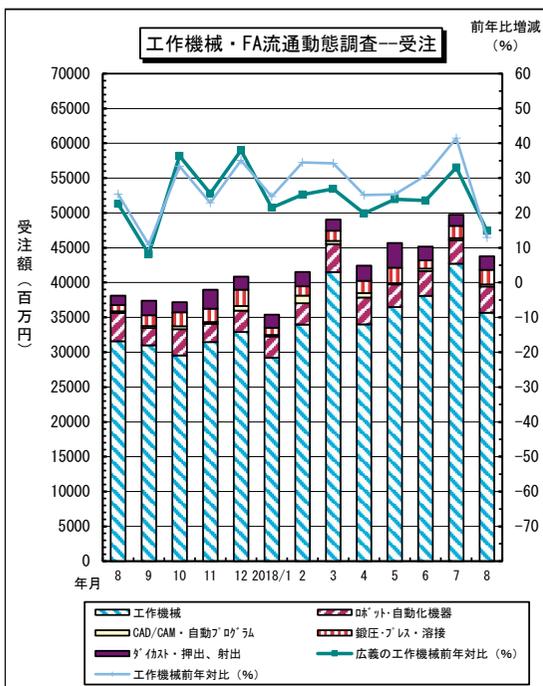
39社合計		受 注				売 上				
調査月次	30/8	前月比	前年比	30/1-30/8	前年比	30/8	前月比	前年比	30/1-30/8	前年比
広義の 工作機械	35,668	-17%	13.0%	291,727	28.6%	27,665	11%	16.3%	223,812	17.9%
ロボット・自動化機器	3,767	12%	-7.6%	27,876	8.9%	3,577	-2%	34.5%	27,160	26.8%
CAD/CAM・自動プログラム	294	3%	21.0%	3,544	8.2%	638	210%	182.2%	2,574	28.4%
鍛圧・プレス・溶接	2,116	20%	138.6%	12,861	-20.3%	1,382	32%	10.8%	11,837	-15.9%
ダイカスト・押出・射出	1,944	21%	43.3%	16,810	25.6%	2,608	64%	64.8%	14,622	51.8%
小計	43,789	-12%	14.8%	352,817	23.7%	35,871	14%	21.5%	280,006	18.2%
工作機械以外の扱い商品	24,292	17%	35.1%	172,776	21.7%	19,072	11%	0.1%	153,532	13.7%
合計	68,081	-4%	21.3%	525,593	23.0%	54,942	13%	13.1%	433,538	16.6%
従業員数	1,576	0%	3.6%							

統計2

単位百万円

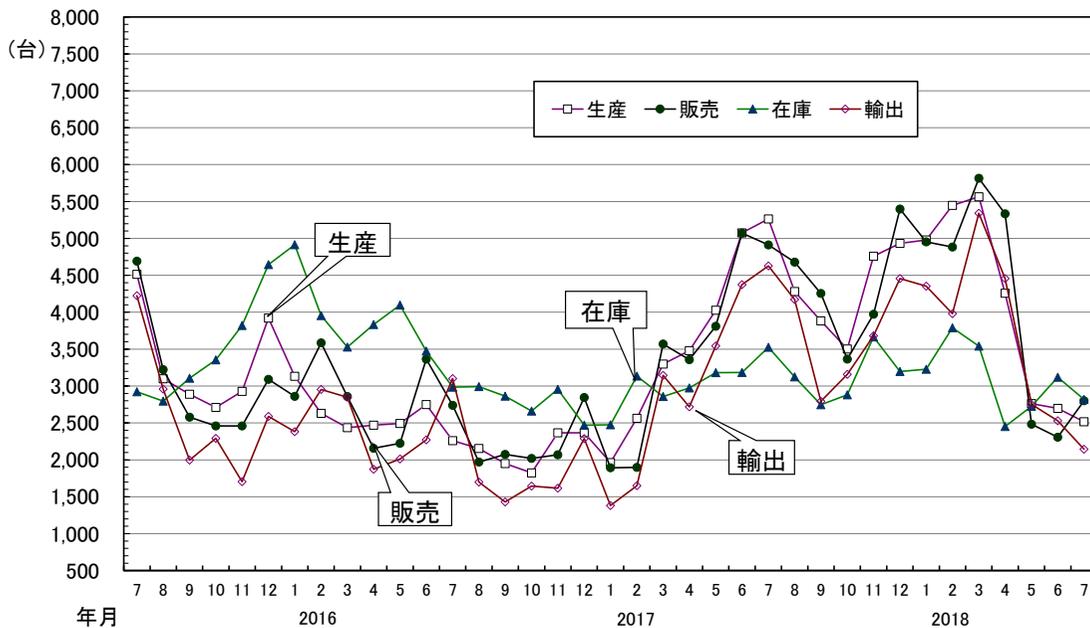
30社合計		受 注				売 上				
調査月次	30/8	前月比	前年比	30/1-30/8	前年比	30/8	前月比	前年比	30/1-30/8	前年比
直販	30,548	-7.7%	21.0%	246,677	21.7%	27,048	13.2%	25.2%	206,363	18.2%
内訳 (内リース)	1,803	30.3%	45.8%	10,252	38.5%	1,238	28.4%	56.7%	10,769	21.4%
卸	11,199	-3.7%	35.3%	87,891	25.8%	7,605	11.9%	-3.7%	65,465	10.1%
輸入	4,368	12.8%	292.7%	19,367	90.4%	1,091	46.8%	-56.0%	11,337	-9.1%
輸出 (内間接輸出)	12,769	4.4%	22.2%	89,148	42.9%	8,518	5.8%	10.3%	69,898	37.4%
	1,102	41.3%	-36.3%	12,183	54.2%	1,215	102.5%	-31.8%	10,937	14.2%
従業員数	1,122	0.0%	14.0%							

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41社である。

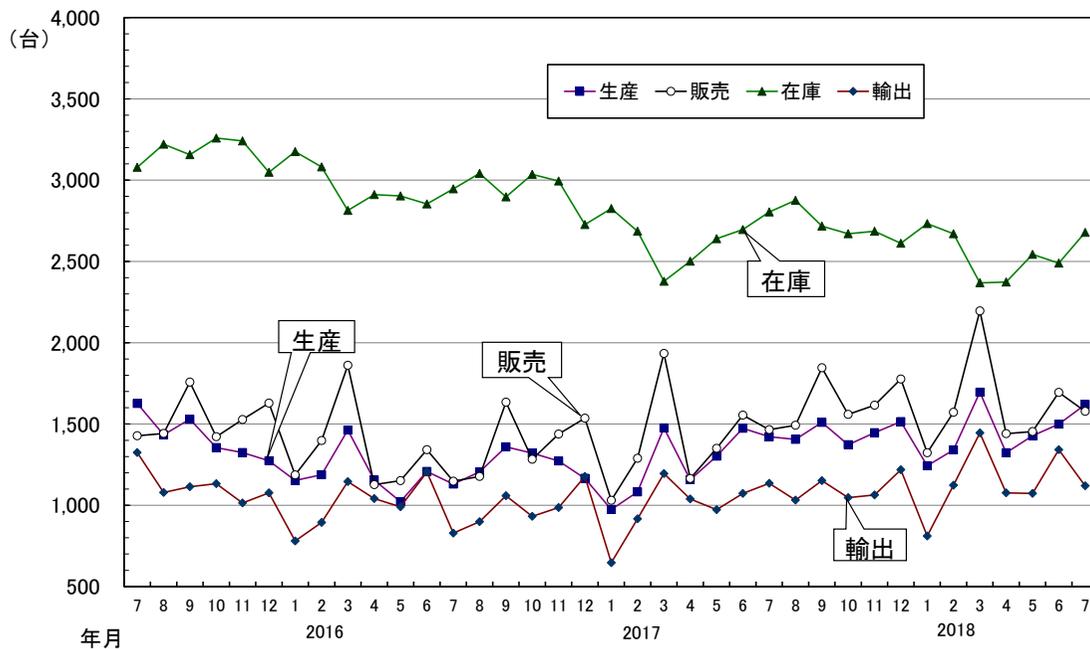


見てわかる 3年間の代表2機種種のトレンド

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(2018年9月)

10月23日発表

(単位：百万円・%)

	2017年 01~12月 累計	前年 同期比	2018年 04~06月 累計	前年 同期比	2018年 07~09月 累計	前期比	前年 同期比	2018年 01~09月 累計	前年 同期比	2018年 09月分	前月比	前年同月比
1. 鉄鋼・非鉄金属	17,778	97.9	7,197	6.381	88.7	159.6	19,582	153.1	2,894	149.5	138.4	
2. 金属製品	26,539	116.4	7,926	10,727	135.3	136.1	26,642	135.7	4,815	174.6	116.3	
3. 一般機械	259,144	125.1	75,869	81,968	108.0	118.5	231,144	125.5	24,788	93.9	102.8	
(うち金型)	27,574	89.6	7,200	8,002	111.1	114.3	21,826	105.7	2,410	81.4	117.3	
4. 自動車	201,119	115.0	66,201	60,588	91.5	109.0	189,884	129.0	19,631	97.3	99.5	
(うち自動車部品)	139,936	120.6	43,923	40,145	91.4	111.2	125,389	123.2	12,764	96.3	108.9	
5. 電気機械	37,082	141.1	14,533	9,365	64.4	100.7	35,973	140.8	3,289	90.1	162.5	
6. 精密機械	25,267	128.9	7,017	7,546	107.5	120.1	22,232	116.9	2,942	148.4	122.1	
5~6. 電気・精密計	62,349	135.9	21,550	16,911	78.5	108.5	58,205	130.6	6,231	110.6	140.6	
7. 航空機・造船・運送用機械	23,840	79.3	5,117	5,934	116.0	90.7	19,445	105.2	2,087	118.0	65.9	
(うち航空機)	11,610	70.7	2,702	3,074	113.8	87.6	10,493	112.6	962	99.1	53.3	
3~7. 小計	546,452	119.3	168,737	165,401	98.0	112.6	498,678	126.4	52,737	97.7	102.5	
8. その他製造業	16,396	133.4	5,179	5,551	107.2	139.0	15,931	130.2	1,919	112.9	133.4	
9. 官公需・学校	3,083	111.6	285	1,646	577.5	236.2	2,315	165.2	590	86.8	182.7	
10. その他需要部門	11,091	115.7	3,343	2,795	83.6	103.9	9,036	109.4	929	110.9	109.8	
11. 商社・代理店	8,102	114.4	1,721	1,716	99.7	91.9	5,776	92.6	528	109.3	72.2	
1~11. 内需合計	629,369	118.6	194,388	194,217	99.9	115.6	577,960	127.0	64,412	103.3	105.6	
12. 外需	1,016,185	141.2	277,212	250,763	90.5	101.0	831,065	114.5	89,042	114.1	101.1	
1~12. 受注累計	1,645,554	131.6	471,600	444,980	94.4	106.9	1,409,025	119.4	153,454	109.3	102.9	
(内NC機)	1,616,216	131.9	462,861	436,014	94.2	106.6	1,383,967	119.3	150,250	109.3	102.6	
販売額	1,467,285	114.6	390,124	419,902	107.6	102.9	1,269,215	118.3	168,018	132.0	100.7	
(内NC機)	1,442,889	115.0	384,555	412,605	107.3	102.8	1,249,167	118.4	165,127	131.9	100.6	
受注残高	694,231	132.9	808,962	834,040	103.1	132.6	834,040	132.6	834,040	98.3	132.6	
(内NC機)	670,808	132.8	782,198	805,607	103.0	132.3	805,607	132.3	805,607	98.2	132.3	

出所(一社)日本工作機械工業会

海外だより

(株)ナチ常盤 北米支店チーフ 成 迫 司

私が勤務するナチ常盤北米支店は米国中西部オハイオ州都コロンバスに位置します。気候は、冬は厳しいですが夏は快適で木陰にいると心地よいほどです。日本のような蒸し暑さとは程遠い環境です。過ごしやすい季節は5月から9月の間で、10月から紅葉がはじまり11月には本格的に寒くなり厳しい冬を迎えます。全米15位の都市で物価も大都市ほどではなく、最近は移住者も多く人気の高いエリアとなります。

アメリカと言えばスポーツですが、コロンバスも例外でなくアメフトでは強豪校で有名なオハイオ州立大学があります。プロスポーツではバスケット、コロンバス・ブルージャケッツ、サッカー、コロンバス・クルーなどが本拠地を構えています。有名なゴルフ場も数多く、あのジャックニクラウスの出身地でもあります。メジャークラスが参加するメモリアル選手権も、当社より車で10分程のゴルフ場で毎年開催されます。松山秀樹選手が2015年にこの大会で優勝したことも有名です。



食べ物ではトウモロコシが有名で、少し郊外にいくとトウモロコシ畑だらけです。ゴルフ場とトウモロコシ畑が混在しています。またアーミッシュが住んでいる町でも有名で、アーミッシュ自家製のお肉や野菜も販売されていて身近に手に入ります。アーミッシュのレストランなどもあり自家製の工芸品を購入することもできます。

私は2016年11月からナチ常盤北米支店に勤務しています。当社のメインユーザーはホンダ オブ アメリカ様、スバル オブ アメリカ様他関連部品メーカー様となります。当社は不二越製工作機、工具、ロボット、油圧部品を始め他社自動化設備、工具、備品などを取り扱っております。私はスバル オブ アメリカ様をメインで担当させていただいております。エンジン組立設備、プレス、溶接治具など色々な仕事に携わる中商品知識の向上とスピードのある対応が重要と感じています。特に当社は日本よりの輸入設備の取り扱いが多く、日米両サイドでの調整が必要となります。北米サイドでは駐在者の方々及び米人ご担当者相互のやり取りのなか、お客様の情報の共有化に貢献をしています。通訳などを単にするだけでなく、お客様の立場やメーカー様の意思を確実に伝えようすればプロジェクトが円滑に進めるかを常に考えながらの業務随行を心掛けています。

まだまだ勉強中ではありますが、今後も成長期にある北米ビジネスにおいて少しでも貢献できるよう一層の努力をして参りたいと思っております。

行事予定

西部地区講演会・忘年懇親会	12月5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6日(木)	メルパルク名古屋
東部地区講演会・忘年懇親会	12月7日(金)	KKRホテル東京
定例理事会	平成31年1月9日(水)	第一ホテル東京
賀詞交歓会	平成31年1月9日(水)	第一ホテル東京

会員消息

賛助会員入会	大日金属工業(株)(9月)
	〒555-0013 大阪府大阪市西淀川区千舟3-7-31
	代表者 取締役社長 栗田 実 電話06-4808-5392 FAX 06-4808-5391
	シーメンス(株)(11月)
	〒141-8641 東京都品川区大崎1-11-1 ゲートシティ大崎ウエストタワー
	代表者 取締役社長 藤田 研一 電話0120-996-095

編集後記

- 11月は旧暦で「霜月」で、「霜月」は現在でも11月の別名として用いられています。例年の気温であれば、文字とおり霜が降る月です。一方、10月初めに気象庁が出した長期予報によると、今年の冬の気温は北日本で平年並み、東日本は平年並みか高め、西日本と沖縄・奄美では、平年より高めの予想です。これは10月以降に「エルニーニョ現象」が発生する確率が60%で、暖冬の可能性も出ていることによります。どんな冬になるのでしょうか？
ところで、11月の誕生石はトパーズで、その宝石言葉は「友情、友愛、希望、潔白」です。また、トパーズは、友情、仲間意識、そして貞節の象徴と言われており、コミュニケーションがうまくいくようになり、自分の本当の気持ちに気づかせてくれます。この石を持つと、生活のいろいろな面が調和の取れたものになると言われています。自分も、トパーズは持たなくても、調和のとれた生活が送れるよう心掛けたいものです。(中村)
- 米国マイアミ勤務を終え、14年ぶりに東京勤務となりました。マイアミでは中南米諸国との取引がメインで、ラテン系の人達と接触する機会が多くありました。
「アスタ・マニアーナ」スペイン語で「また明日」という意味ですが、日本人が聞くと、「明日、間に合うな」と聞こえます。実際、ラテン系の人達は、よく言えば大らか、悪く言えばアバウトなところがあり、今日できることは明日、明日できることは明後日、と少しルーズな面が見受けられます。
ラテン系の方が主催のパーティーに誘われ、午後6時開始との案内に従い6時に行くと、まだ準備中ということがしばしば。現地の人達は十分承知で、30分から1時間遅れて行くのがマナーです(彼らはこれを、マイアミタイムと呼びます)。
ラテン系の人達はとても友人を大切に、仲良くなるとアミーゴと言って、とても親切にしてくれます。ビジネスの面でも、親密になると家族付き合いとなることも多く、彼らが如何に絆を大切にするかを、うかがい知ることが出来ます。(松田)

日工販ニュース Vol.3—2018

平成30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 5-26-30 専売ビル3階
電話 03-3454-7951 FAX 03-3452-7879

編集 日工販調査広報委員会
委員長 依田智樹(三菱商事テクノス(株))
委員 君村義人(伊藤忠マシンテクノス(株))
中村龍二(株トミタ)
松田悟士(株ナチ常盤)
稲垣誠人(三菱商事テクノス(株))
森田一志(株牧野フライス製作所)
福島 透(SMFLキャピタル(株))