

日工販ニュースVol. 4 - 2012



もくじ

| | | |
|--|-------------------------------|----|
| 年 頭 所 感 | 日本工作機械販売協会会長 上田 良樹 | 2 |
| | 経済産業省製造産業局産業機械課長 藤木 俊光 | 4 |
| | 社団法人日本工作機械工業会会長 横山 元彦 | 6 |
| 甘 口 辛 口 | (株)ヤマモリ 塚越 友和 | 8 |
| リ レ - 随 筆 | 三菱商事テクノス(株) 木屋 有司 | 9 |
| 議 事 録 「理事会」「東部情報交換会」「西部製品研修会」「中部工場見学」 | | 10 |
| | 「西部講演会・忘年会」「中部講演会・忘年会」「東部委員会」 | |
| | 「東部講演会・忘年会」「西部懇親ゴルフ会」 | |
| S E 教 育 「平成23年度SE講座・更新研修実施報告」「合格者」 | | 28 |
| 営 業 マ ン 日 記 「夢見る宝くじの巻」 | さかい三十郎 | 32 |
| 話 題 の 技 術 「新製品「立形マシニングセンタ VM53R」」 | 大阪機工(株) 畦川 育男 | 34 |
| 私 の 読 書 評 「般若心経を読む」 | (株)山 善 渡部 稔 | 36 |
| 工 作 機 械 と 私 | サンワ産業(株) 小野 公徳 | 37 |
| 統 計 資 料 「FA流通動態調査1・2」「MC・NC旋盤動向」「工作機械業種別受注額」 ... | | 38 |
| 消 息 ・ 行 事 | | 42 |
| 会 員 会 社 | | 44 |

平成24年 年頭所感



日本工作機械販売協会
会長 上田 良樹

皆様 新年明けましておめでとうございます。

健やかに新春を迎えられたことと存じます。

旧年中は当協会に対し一方ならぬご厚情を賜りありがとうございました。

あらためて御礼を申し上げますと共に、本年も引き続き宜しく願い申し上げます。

さて、昨年は日本のものづくりが未曾有の危機に面した年でありました。

千年に一度といわれる東日本大震災が発生し、これに大津波と原発災害が追い討ちをかけ、日本の生産現場は甚大な被害に見舞われました。漸く正常化軌道に入りかけたところに、今度は50年に一度といわれるタイの大洪水が発生し、グローバル展開を加速している日本のものづくりは再度窮地に追い込まれました。さらに、欧州の債務危機に端を発した世界金融不安、世界経済を牽引してきた中国市場の減速、超円高等々、これでもかというくらいの多重な試練が与えられた年でありました。然し、工作機械受注高は期中に上方修正した目標を達成、依然課題は山積しているものの、日本のものづくりは復興・回復に向けて着実に前進しています。日本のものづくりの底力、強さをあらためて認識した年でもありました。

以上のように大変な苦難を経験した昨年でありましたが、新年を迎えるにあたり、以下の点を申し上げたいと思います。

1. 「日本の生命線はものづくり」

日本人の特性でもあると思いますが、世界が直面する課題をどこよりも早く解決

し、進化させていくところに、日本が生きてゆく道があると考えます。ものづくりの礎である工作機械は日本産業の Driving Horse であり、成長分野であります。市場の中心がどこになろうとも、世界のものづくりにおいて、高機能・高付加価値の日本の工作機械は益々必要とされていくものと確信します。世界に先んじてこの分野を進化・発展させて行くことが、日本のものづくりを支え、世界の成長を取り込んでいくことになると考えます。

2. 「市場のあり様が根本的に変わった」

統計上、工作機械受注の中身は内需3割、外需7割となっていますが、実態は、内需・外需といった区分けのないボーダレス市場が形成されています。日本のものづくりが、日本という枠を超えて、アジア、新興国地域を広範に巻き込む形でボーダレスな生産現場を形成しています。対面する我々としても、日本にこれらの進出先を加えた地域を拡大日本市場として捉え、対応・行動して行くことが益々必要になっていると考えます。

3. 「アジアは世界最大の成長市場」

昨今の TPP、FTA 論議を見ても分かるように、各国が争ってアジア地域の成長を取り込もうとしています。この地域は歴史的にも日本と繋がりが深く、日本のお客様が移管された生産拠点が数多くあります。まずは、このアジア市場をしっかりと取り込んで行くことが肝要であると思います。製販一体となって、これまで日本で培ってきた「ものづくり」の技術・知見を進化させ、アジアのものづくりに貢献して行くことが、我々に託された使命であり、我々自身の飛躍にも繋がると考えます。

東日本大震災が発生してから約10ヶ月が経過しました。依然多くの方々が困難な生活を強いられています。心からお見舞いを申し上げますと共に、一日も早く復興されますことをお祈り申し上げます。

被災された方々、地域の再興のためにも、日本という国をしっかりと発展させ、成長させて行くことが必要です。日本の強みはものづくりであります。ものづくりに深く関わるものとして、我々商社が有する、横断的なネットワーク、情報力が今こそ必要とされています。日工販の会員各社が叡智を集結し、連携を密にして、日本のものづくりの進化、成長、発展に寄与していこうではありませんか。

最後になりますが、皆様の益々のご多幸とご健勝を祈念申し上げて年頭のご挨拶とさせていただきます。

平成24年 年頭所感



経済産業省製造産業局
産業機械課長 藤木 俊光

平成24年の新春を迎え、謹んでお慶びを申し上げます。

昨年3月の東日本大震災は、被災地はもとより、我が国経済社会に大きな影響を与えました。製造拠点の被災やサプライチェーンの寸断、電力不足など、我が国産業にとってかつてない試練となりました。

一方で、被災地における共助、助け合いの広がりや我が国産業の素早い立ち直りは、我が国の底力を示すものと考えています。

本年は、被災地の復興に全力を上げるとともに、我が国経済社会の新たな発展に向けて、一步を踏み出す年とすべく、各般の政策課題に取り組んでまいります。

第一に、国内事業環境の整備を進めてまいります。

国際経済情勢には不透明感があり、また、歴史的な円高など我が国を取り巻く経済情勢には厳しいものがあります。こうした中、我が国における製造業のサプライチェーン強化と我が国の将来の雇用を支える成長分野への投資を促進してまいります。このため、5000億円の国内立地補助やイノベーション拠点の整備などに取り組むとともに、グローバル企業の研究開発拠点やアジア本社の国内への誘致を促すためのアジア拠点化を推進しております。

かねてからの懸案である法人実効税率の引下げについては、昨年11月に税制改正法案が成立し、復興財源として3年間の臨時増税付きではあるものの、5%の法人税引下げが決定いたしました。

また、電力需給対策も喫緊の課題であり、経済産業省としては、供給力の確保などに全力で取り組んでまいります。中長期的対策としては、再生可能エネルギーの導入へ向けた取組を行うとともに、最適なエネルギー管理を行うスマートコミュニティなどの普及促進支援などにより、新たなエネルギー産業の胎動を経済成長へとつなげてまいります。

第二に、グローバル市場の成長を我が国の経済成長に取り込むため、さらなる海外需要の獲得を支援してまいります。

インフラ分野については、我が国の高い技術力や運営ノウハウといった強みを生かして、需要拡大が見込まれる新興国市場獲得を目指します。さらに、海外市場を獲得するためにJBICや産業革新機構を通じた海外M&Aを支援してまいります。

また、主要貿易国・投資相手国との高いレベルでの経済連携の推進が重要であり、日中韓FTAや日EU・EPAなどの経済連携を戦略的かつ多角的に推進していくとともに、TPPについては、交渉参加に向けて関係国との協議を進めてまいります。

第三に、自動車産業と並ぶ、我が国の将来のものづくりの基幹となるべき次世代産業の創出を支援してまいります。産業機械課といたしましても、産業用のみならず生活支援や災害対応など、将来に向けて幅広い需要が予想されるロボットの研究開発や国際標準化の取組を推進してまいります。

本年は辰年です。竜は沼の淵に潜み天に昇る時期を待つと言われていています。我が国が雌伏の年を乗り越え天高く昇って行けるよう尽力していく所存です。皆様方におかれましても、本年がより一層の御発展、御活躍の年となることを祈念いたしております。

年 頭 所 感



社団法人日本工作機械工業会
会 長 横 山 元 彦

平成24年の新春を迎え、謹んで新年のご挨拶を申し上げます。

昨年は、日工会創立60周年という大きな節目の年に当たり、関係者一同万感の思いで過ごした一年でありました。

また昨年は、内外で予想だにできなかった事態が相次ぎました。取り分け、3月11日に発生した東日本大震災によって、わが国社会は、人的・物的に著しい被害を受けました。被災された皆様方、特に津波に襲われた地域の方々、原発事故で今なお避難を余儀無くされている方々に、心からお見舞い申し上げますとともに、一日も早い復旧・復興をお祈り申し上げます。

さて、昨年の工作機械業界を振り返りますと、毎月の受注額は、概ね1千億円を越すレベルを維持して順調な回復基調を辿り、直近11月までの受注額累計は、前年比37%増の1兆2,100億円となっております。

このうち、内需につきましては、一般機械や自動車を中心に緩やかに上向いているものの、歴史的円高に起因する国内需要産業の伸び悩みを背景に、その水準はピーク時の半分程度にとどまっております。

他方、外需に関しては、好調なアジア市場に牽引されて、年間で過去最高額を更新する見込みとなっております。中でも、中国はわが国工作機械産業にとって、国内市場に次ぐ

第二の市場として、一段と存在感を増しております。

このような中、本年の工作機械受注は、引き続きアジア市場を中心として、外需主導で底堅く推移するものと見込んでおりますが、欧米の財政危機などの懸念材料も多く、全体的に先行き不透明であります。この中で、受注環境の変化に機敏に対応しつつ、あらゆる受注機会を捉えるよう業界を挙げて頑張っていきたいと思っております。

併せて、当工業会と致しましては、わが国工作機械産業が、技術やサービス等の質的側面においても世界をリードし、日本はもとより、あまねく世界の産業界に貢献することを第一義として、諸事業を展開していく所存であります。

このためには、まずは有為な人材が不可欠であることは言うまでもありません。当工業会では、次代を担う人材の確保・育成に向けて、産学の人材交流を積極的に推進するとともに、工作機械に関する社会的認知度の向上を図るべく、諸活動に注力して参ります。

わが国工作機械産業の持続的成長の実現に向けて、当工業会では、特に今後の拡大が期待される新興国市場について、製品の開発・供給から、アフターサービスに至る全ての面において、競合国との差別化を図り、総合的な戦略の構築に取り組みたいと存じます。

翻って、中長期的な観点では、今後、業界各社が採るべき方策の一助とするため、産学官の英知を結集して、わが国工作機械産業が克服すべき課題と目指すべき方向を明らかにし、本年5月を目途に、「工作機械産業ビジョン2020」として、とりまとめることとしております。

さらに、今年はJIMTOFの開催年に当たります。主催者として従来にも増して盛大かつ国際色豊かな展示会を目指し、その成功に向けて、会員各位とともに万全を期したいと考えます。

このほか、工作機械の標準化活動の強化、次世代技術開発の促進など、幅広い事業を展開するとともに、本年4月からの一般社団法人への円滑な移行に向けて鋭意準備を進めて参ります。

関係各位には、更なるご指導とご支援を賜りますよう、心よりお願い申し上げます。

本年は辰年です。わが国工作機械産業が「飛竜乗雲」のごとく大きく飛躍することを祈念いたしまして、年頭のご挨拶とさせていただきます。

甘回辛回



(株)ヤマモリ
取締役首都圏グループ長
塚 越 友 和

私がこの業界(株)ヤマモリ)に入り35年が経ちます。入社した当時は当社も同業他社も出来るだけ顧客の近くで商売しようと、地方に営業所を出して行くような時代でした。

そんなことで自分もいずれ地元に戻してもらえろということ東京の本社に入社しました。当時は毎日夜8時過ぎまで仕事をしていましたが、先輩から誘われれば居酒屋に飲みに行き、そのような場を通じてより深いコミュニケーションを取りながら仕事をしていました。よく二日酔いにもなっていました。懐かしい思い出です。

数年後、地元に戻してもらってから車が欲しくて一生懸命働きました。その当時10万円足らずの給料でしたが180万の中古車(いすゞ117クーペXE)を買いました。スカイラインGT-Xが150万円でしたからかなり高かったと思います。又買ってからもはみ出しそうなラジアルタイヤを履くなど、車のために頑張っていたように思います。最近、若い人の車離れなど車にお金を掛けるということが減ってきているようですが、そのころはまだ「車が欲しい」と思う人が多かったように思います。そのように「何かを欲しい」という強い気持ちがハングリー精神を養っていたかもしれません。また先輩からはこの業界は「日本のもの作り」の黒子的な存在で、無くなりはないから一生懸命働けば一生食べていけるとも言われたものです。

営業に出るからは新製品情報やカタログ、サンプル等同業他社より早く届けたり、また調べて分からない時はメーカーに聞いたり、同行するなどしていました。その様な中でまだ駆け出しの頃、同業の先輩の方々に色々教えてもらいました。特に同業Y社の所長には大手販売店の店先で何も出来なく立っていると、そんな所にいないでこっちに来いよと、その社長を紹介してもらいました。

又、別の大手販売店の店内でK社の所長が「おれ今日は何をPRしに来たのと言われ、私が『 』です」と言うと、その社長に話を勧めていただきました。同じ業界の人間を育てるという懐の広さ、余裕さえ感じたものです。特に景気が良かった時でもなく2社の所長さんには大変感謝しています。

最近、ユーザーは工場内に入れてくれない、販売店も倉庫に入れてくれないなど、相手の状況を判断するのが難しい時代に成ってきました。

注文の取り方も電話からFAXに、今は web とインターネットが主役のコンピューター社会に成ってきました。

その様な中でも私たち営業の仕事は人と人との繋がりを大事にし、コミュニケーションを取る face to face の商売も有るという事を忘れないで欲しいものです。

また、『どじょう』の様に泥臭い商売も悪くないなと思ってくれる若い人がいることも期待しています。



リレー随筆



三菱商事テクノス(株)
産業機械事業部
産業機械部
木 屋 有 司

改めて2011年を振り返ってみると、3月の東日本大震災、10月のタイ大洪水など工作機械業界においても激動の1年であったと思います。私も東日本大震災発生時、茨城県北部のユーザーを訪問しており、工場の窓ガラスが割れる中、屋外へ避難するという経験をしました。誰もが予測出来ない事態に日本の経済・産業は混乱し、産業構造も日々変化し、我々の関連の深い製造業も海外進出を更に加速していることを日々肌で感じております。

私自身も海外出張の機会が増え、現地で感じることは何より勢いがあるということです。国内を中心に営業活動をしている私にとっては、海外のフィールドは大きなビジネスチャンスと捉えております。この膨大なビジネスチャンスを掴み取る為には、まずは何より語学の習得が必要であると考え、先日より英語研修に志願し、毎週外国人講師相手に「No English・No life」という個人的なスローガンの下、英語力を磨いている次第です。

学生時代は人との接し方(お酒のたしなみ方)を中心に自己学習をしてきた私ですが、学生時代に1ヶ月ほどカリフォルニア州サンタバーバラという街で、学校に通いながらホームステイをした経験がありません。行きの飛行機で「Fish or Chicken」という問いかけすら理解出来なかった私にとって、このホームステイは驚きと不安の連続でした。到着してまもなく、ホストファミリーとルームメイトになる韓国人と対面、そのまま車に乗り共通言語が英語になりました。不安と緊張で思うように会話に入れず何度も聞き直し、ようやく理解出来たと思っても次は言葉が出ない、初日は苦痛で仕方ありませんでした。しかし、翌日にホストマザー・ルームメイトと私で散歩しながら話した時、コミュニケーションの手段は正確な文法を用いて話すのではなく、単語だけでも相手に伝えようという意思を持って伝える事が大切であると気付きました。その時から1日1日がかげがえのない日々となりました。毎日学校から帰宅してビールを飲みながら一日の出来事を報告し合った事は今でも良い思い出として残っています。1ヶ月の期間を過ごし、帰りの飛行機では「Fish or Chicken」との問いに自信を持って「Chicken」と言えるようになったくらい出発前より一回り大きくなって日本に帰ってきました。

現在、学生時代の経験が生かされてるかは定かではありませんが、海外出張・海外での商談において苦手意識を感じることはありません。今後益々海外展開が増えるのであれば、言葉の壁を打破し、いろんなことに挑戦していきたいと思っております。

生産拠点は海外へシフトしておりますが、改めて「ものづくりの日本」を見直し、海外メーカーには真似の出来ない、日本製工作機械の素晴らしさをアピールできればと考えております。

次回の「リレー随筆」は、ヤマザキマザック(株)タイテクノロジーセンタの天津高人様にお願いしております。

議事録から

第236回 定例理事会

日 時：平成23年11月10日(木) 15:00~17:00

場 所：名古屋・安保ホール 101号室

出席者：上田会長、副会長2名、理事17名(代理出席2名)、監事2名、事務局1名

[付議事項]

(1) 会費の件

専務理事より平成24年度からの会費改定案を説明。審議の結果、現行会費の65%案にて承認され郵便による臨時総会を開催し正会員に賛否を諮ることとなった。

(2) 日工販ホームページ上の中古工作機械情報について

調査広報委員長よりホームページに掲載されることになった経緯を説明。ビジネス環境の変化により掲載会員の減少及びほとんど活用されていない状況より上期をもって廃止する旨提案、審議の結果承認された。

[報告事項]

(1) 平成23年度上期収支報告

専務理事より説明。10月24日公認会計士による監査結果は監事宛て報告したとおり問題がなし。

一般会計では特に大きな予算との差異はなし。教育事業特別会計では予算に比べ受講生数が下回り受講料収入減となる。

(2) 流通動態調査平成23年10月調査結果と日工会短期受注観測調査10月

工作機械・FA流通動態調査2の10月調査結果は、前回調査結果に比べて全ての項目にわたって厳しい見通しとなっているが、同様に日工会短観10月も前月に比べ悪くなっている項目が多い。

(3) 委員会報告

地区委員会：日工会市場委員会との情報交換会

専務理事より報告。10月12日に機械振興会館にて開催。委員長に東芝機械㈱飯村社長となって第1回の市場委員会。日工会39社出席。日工販からは東部地区4社、中部地区3社、西部地区2社の計9社出席。各社報告要旨については正会員宛てに報告済み。

西部地区：懇親ゴルフ会

赤澤委員長より報告：10月12日兵庫県西宮高原ゴルフ倶楽部にて開催。リーマン・ショック以降中止しており参加者数が心配だったが4組15名の参加があり好天にも恵まれ盛会だった。プレー終了後情報交換会を行った。

東部地区：情報交換会

角田委員長より報告。10月26日に機械工具会館6階ホールにて開催。正会員8社9名、メーカー賛助会員11社11名、リース賛助会員4社4名、合計23社24名の参加。いつもより参加者が少なかったがその分密に意見交換が出来た。特に印象深いのはタイ洪水より被害にあっている当事者の(株)ソディックより生々しい最新状況の報告があった。リース賛助会員の発言のなかで気になったのは工作機械国内の取り扱いが半減という報告。

教育委員会：SE講座

後藤委員長欠席のため専務理事より報告。先ほどの教育事業特別会計の報告で説明した通りSE講座は昨年度並み150名の受講生目標に対し136名、更新研修は100名の目標に対し65名となった。SE講座受講生の正会員は今年度97名(71%)に対し昨年度は正会員69名(45%)ということで正会員からの受講生が増加しており良い傾向ではあるが、今後かってほど受講生は増加しないと思われる。更新研修における正会員からの受講生は今年度20名で昨年度55名に対して極端に減少している。

国際委員会：EMO2011とインターナショナルミーティング

国際委員長に代わって参加した専務理事より報告：9月19日より6日間ドイツ・ハノーバー市で開催されたEMO2011は、前回のハノーバー市開催のEMO2007に比べて来場者数は少なかったが各会場は活況であった。やはりトレンドは複合加工機、5軸加工機、工程集約。期間中会場にて9月22日にインターナショナルミーティングが欧州工作機械輸入協会連合会CELIMO主催によりが開催され19カ国約70名の参加。日米欧3団体代表によるプレゼンとインド工作機械工業会のプレゼンがあった。いつもはプレゼンもあり且つ参加者も多かった中国から一人も参加者がなかったのが印象的だった。

[情報交換]

タイ大洪水の影響について

- A：T社は電子部品の関係で相当苦労しており、3～4カ月は厳しい状態が続くと言われている。M社のタイ工場の被害が大きくこれから工具関係には大きな影響が出てくる。
- B：M社は精密級のチップ生産他主たる製品の殆どを移管したタイ工場が洪水に遭遇。東日本大震災でも筑波工場が大きな被害を受けている。
- C：特需に対し国内工作機械メーカーが期限内に対応できない部分は韓国、台湾などの第三国のメーカーに頼らざるを得なくなり、その結果ユーザーでは案外それら製品で何とかなってしまう工作機械業界の構図が変わるリスクがある。
- D：タイより帰国した顧客によれば洪水の被害を受けホテルのワンフロアを仮事務所に行っているとのこと。日本からの調達品を入れる高台の倉庫が満杯のため出荷をストップして欲しい旨依頼を受けている。
- E：水没し工場閉鎖した顧客が随分あるので小物を販売するデイリーの仕事が激減して困っている。バンコクとシラチャの2カ所に営業所があるがバンコクが被害にあっている。
- F：アユタヤの事務所は完全水没に加えてナワナコン工業団地の工場設備が全滅。商売云々の以前に保険求償が懸案事項。保険をかけていても機械年齢により求償額は減額されゼロのものもある。従って新規設備機械調達の場合資金が必要となってくる。
- G：水が引いてしまわないとどんな状況になっているのか分からず判断出来ないが、今後顧客ではタイ

で現状通り進める、他の国へ移転する、日本へ帰るといった三つのパターンがある。タイに残ろうとしている顧客は既に設備を発注してきた。

H：タイの状況は長期化すると思われる。大手は既に設備機械の手配が始まっているが、たまたま中国のEMSがスローダウンしているため数百台の機械ストックから一部タイへ振り向けることが出来た。台湾、韓国製工作機械の見積を要求するタイの日系顧客が非常に多くメンテナンスの問題もあり慎重に対応している。今洪水の被害にあっていない地域は今後も大丈夫であろうということで、そこへ移転を検討しているところもある。

I：タイ洪水により金型製作の仕事が国内にきており金型業界は非常に忙しい。ただ設備を縮小して引き受けたくても出来ないところもある。又材料もすぐには入手できないところもある。

東部地区 情報交換会

日 時：平成23年10月26日(水) 13:30~16:30

場 所：機械工具会館 6階

テーマ：「最近の市場動向」

出席者：正会員8社9名、メーカー11社11名、リース4社4名、計23社24名

角田委員長挨拶：

本日はいつもの情報交換会に比べますとメンバーが若干少なめですが、その分密に情報交換を行って頂きアットホームに取り進め有意義な情報交換会になればと思いますのでよろしくお願いいたします。

* 正会員 *

A：発電関連は若干落ち目ですが建機関連機器、自動車メーカーからの引き合いも増えており順調に伸びている。パーツ供給がタイで回復するのか、あるいは近隣の東南アジア、中国に移転するのか、コストの高い日本に戻るのか、そういう動きの中でどの様にユーザーの要望に対応していくのかがこれからの売上を伸ばす秘訣と考えている。

B：国内は相当悪いと感じる。ここ暫くの傾向は買っていただく方の顔ぶれが決まり、いわゆる勝ち組の方々から定期的に注文をいただける状況でユーザーの広がりが見えない。現状を考えると円高などを含み、本当に我々の業界を何とかしなくてはいけないと思われる状況。

C：東日本の景況は、震災前までは復調が著しかったが震災の影響でトーンダウンし、その後は電力問題があり9月位から生産が復活し始めたというところにタイの洪水で消化不良の様な状態が続いている。それでも売上は昨年比で2桁まではいかないが伸びを示している。地域差はあるが以前と比べ自動車の生産など多少戻ってきたのではと思われる。切削工具は未だに供給が思った通りにいっておらず、これから思ったさなかにタイの問題がおきた。

D：上期の状況は、工作機械の分野は良くなかったが、予算は何とかギリギリ達成した。震災の影響が

大きく発注がかなり止まり、納入も一時延期等が多く売上が上らなかったが、海外向けの案件で救われた部分があり、また産業機械関連より中国向けの特種成形機等が売上に貢献した。韓国向け機械のある程度大きなラインものの受注が決まったが、国内の設備はまだまだという部分がある。タイの状況ではメーカーに対し復旧のための部品・機械そのものの困り込みの情報が駆け巡っている。

E：3月の震災とともに引き合い内容が変わり、自家発電の引き合いが一気に増えそちらの優先度が高くなる動きがあった。社内稟議書が円高理由から上層部で止まるパターンが多かったが、9月に入り停滞していたものが動き出したがタイ洪水の影響を受けた。タイの日系企業から工作機械の在庫リストを出せとか生産して行き先の無いリスト出しなどの話を聞いている。国内のメーカーからすると短納期のものが無くなってしまおうと思われ、短納期のものを売らないと3月の売上にあがらず、タイの問題が相当なダメージを国内商売に与えているという状況。

F：リーマン・ショック前までには程遠いが緩やかに回復基調にある。理由は海外の売上比率が多少増えてきているところにある。海外の売上は30%強位で自動車関係はもっと海外比率が高いという状況。国内の関係は日産のEVの投資といったところが強気に進んでいる。インドネシアに2週間ほど行っていたが、非常に好調で完成車メーカーと一時下請けが元気であった。タイの洪水もタイだけに留まらずインドネシアもタイから部品を買ったり供給しており、タイがこれからどういうものづくりの基地となるのか、タイの洪水が影響してインドネシアの価値が高まるのではと思われる。タイには会社を持っており影響は大きく取引先も水没の可能性もあり1、2カ月は予断を許さない状況。

G：国内は3月の震災以降作業工具とか電動工具が非常に良く動いている。特に発電機とか溶接機は東北になるが引き合いが多く、入荷したら瞬時に出ていく状況で来年の春位までこの状況が続くような感じ。今年春から小型のボール盤がコンスタントに売れている。相変わらずドリルとタップが間に合わないということが続いている。金型が国内で回復していないのがエンドミルは動かす。

H：国内を中心にお話すると、震災後に若干動きが止まったところもあったが、5月位から具体的な動きが出て半導体、建機、油空圧機器も忙しいという状態。8月の盆明けから円高の影響が出ており話がトーンダウンしていると思う。ただ最近の動きをみると建機あたりも若干元気が無いという話しも聞いているが、2次下請け位までのところは仕事を取り込んで積極的に設備投資を行なっている感じがある。タイは、それなりの復旧・復興に向けた話しが出てきており、災害にあったところでまた仕事を続けるかどうかというデリケートな問題もあり、近隣のアジアとか中国また日本に仕事に戻ってくるのかという動きを冷静に注視したい。

I：8割が海外で国内は2割位しか残っていない。中国の現地法人では今年の7月に資本増強を行った途端に金融引き締めとなった。タイは10月1日から現地法人を作る予定であったが水害という状況。ベトナムは現地法人を6年位前に作り現地でも販売が出来ることになった。自動部品会社から国内製でない機械でも使える機械はないかという要求は厳しく、機械メーカーと一緒になっとう少し日本製を頑張る必要があると思っている。タイの状況は相当大変で直ぐに結論は出ないと思う。

メーカー会員

J：マシニングセンタに使う専用工具を扱っている。震災の影響で暫く落ち込んだが順調に回復し続け今に至っている。上期の目標はほぼクリアの状況。半導体、原子力、自動車、医療、航空宇宙、通信とあらゆる方面から引き合いをいただき受注に結びついている。ただ8、9月は円高の影響がもしれ

ないが引き合いは半導体等が少なくなっているように感じている。タイの状況は、マシニングセンタが出て初めてついていく工具なので、どうなるか分からないが、ある東北の部品メーカーはタイで仕事ができなくなっており、そのラインを国内に増設しツーリングの選定まで進んでいるという話もある。

- K：予算は結果的に達成できたが、前半は非常に苦しいところが東日本ではあった。後半はエネルギー、建機関係、日産EV関係の新しい分野が牽引してくれた状況。西日本では太陽光の関係が多かった。弊社タイの工場はアジア中国を中心とした市場へ低価格の機械を提供しているが洪水から免れる地域に立地している。但し営業所はバンコクで土嚢を積んだ状況。ユーザーはホンダ関連で2m位の浸水。特需ではないが、タイあるいは国内、またインドネシア、中国等向けの引き合いがこの1~2週間の間に始めていると思われる。震災の影響で夏場生産ができなかった部分のしわ寄せが秋口まであり、ある機種に関しては完全に春まで無いという状態。上手く海外分を引っ張りながら国内販売の計画はあるが、タイの場合は非常に読みにくく大きなユーザーも多く、成り行きに任せるという感じがしている。
- L：チャック、NC円テーブル、バイス等はリーマン・ショック後この1、2年で30%以上の伸び率で国内販売が上がってきたが、引き合いは7、8月位からちょっとおかしいという状況だったが10月に入り少し戻ってきた。内容を見ると自動車部品の関係が国内・海外も含めて殆どを占めている。タイの状況については鋳物工場があるが高台にあり直接被害はない。納期について今年の年明け位からものが足りないという状況の中で、工作機械メーカーは海外工場を増産計画され、海外はずっと以前から注文が入っているため一般向けのチャック、シリンダがショートしている状態が続いている。
- M：震災後4月から東北地区の対応に明け暮れた状況が続いた。特にシリコンウエハー関係は福島に世界でも有数のメーカーがあるので、バックアップに約1カ月半位つきっきりで対応を行った。研削盤も東北地区は沢山入っており、復旧も4、5月で行った。現状国内は非常に厳しいという状況を肌で感じている。弊社は海外展開が遅れており、海外比率は30%ない状況で、7月からボールネジ関係の営業と平面研削盤等を扱う営業を中国に配置した。タイの状況は、タイでの生産比率が高く即機械手配というユーザーもあり、情報を集めできる限りの対応をしたいと思っている。
- N：売上はピークにほぼ近いところまで回復。震災で仙台の工場も若干被害を受けたが内陸部であったため3日位で復旧した。新しい工場は昨年増設し耐震構造で殆ど影響を受けなかった。売上も冷え込むと想定していたが思ったほど打撃は受けなかった。在庫の問題が言われているが世界に3カ所在庫センターがあり融通可能で殆ど欠品状態はない状況。また24時間配達というシステムも確立している。タイに関して幸い工場はないが、懸念されるのは生産が止まって流通在庫が残ることを予想している。ヨーロッパ、ドイツ、アメリカはツーリングビジネスがかなり盛んでエンジニアリングとして成り立っている。日本では残念ながら意識が薄く、エンジニアリングに対して対価を払うというビジネスがなかなか確立していないのが現状。
- O：3月の震災では、主力ユーザーは金型メーカーで、阪神大震災の時もそうだったが被害はあったが立ち上がりは早かった。悲惨なのは福島原発の20km圏内では機械の移動も運送業者が行ってくれない状況で、サービスマンも被曝量を測定し健康に注意しながらユーザーのためにという事でローテーションを組んで対応している状況。タイの工場はナワナコンというバンコクから30~40kmの古い工業団地で日系104社程が入っているところにあり、工場にも水が入り詳細の被害状況は分ってい

ない。連絡が取れた日系企業で約500台強の機械が30cm～数m水没また浸水の状況。中国に工場があり、先週の段階で生産シフトを進め日本人技術者は既に動きを変えている。日本に生産をシフトして即機械を持ってきてくれという商談も結構沢山入っており、3月末までの機械は代替生産で全ての機種とはいえないが対応できる状況。

- P：2010年上期と比べ2011年上期は東部30%アップだが西高東低で西部が良く西部でも大阪営業所、九州はそんなに良くなく広島が若干良い。中部は静岡と名古屋が自動車の関連等国内での設備ではないが海外向けの設備で数字は上がってきている。今年の初めまでは中国の関係でかなりの注文をいただき日本と海外の比率が50%ずつだったが、中国の金融引き締めでここ2カ月は海外が30～35%の状況。2010下期に対して2011年上期は10%位しか伸びておらず、やはりここにきて厳しいのではないかと思う。
- Q：上期終了時点で受注ベースは前年比68%アップ。国内は東高西低で、東部が中部、西部に較べ上がっている。部品加工のユーザーからの受注が多くマシニングセンタを中心に展開。横型のマシニングセンタの比率が国内は6割から7割に移ってきている。ユーザーは自動車関連・自動車関連試作部品・医療機器関係。今年前半までは、半導体・建機等の話しが結構あったが夏場以降は一腹感が出ている。一方で金型の比率的は下がっているが、自動車の軽量化、HV化、EV化への対応で開発・試作を含めこういった分野のユーザーの受注はいくつかの新しい開発の話しも含めていただいている。タイの状況は約300台位の機械が水に浸かっていると予想。水が引けた後の対応は、現地のサービスマンでは対応出来ず震災時と同様に全国各地の人間を選抜き編制隊を組んでいる。
- R：関東ブロック主体に述べると、震災時に機械が全損のユーザーはさほどなくレベル出で直ったユーザーも結構あり、新規買い替えは正直少なかったと感じている。復興需要がもう少しあるのかと期待したが円高等により投資マインドも停滞したのかと思っている。機械を買うユーザーのキーワードは内製化・グローバル化・自動化の3つが考えられる。地域的な状況は、昨年までは大阪地区がかなり引っ張っていたが最近では冷え込みつつあり、中部あるいは関東地区、長野のあたりは若干仕事が集まっていると感じている。その中でスマートホン、自動車関係ではHV関係が比較的好調と感じている。タイには工場は無いがユーザーがあり数百台規模の機械が浸水していると思われ、日本の工場から人を派遣し状況確認中。
- S：切削工具の販売で、所属部署は主に比較的大手のお客様に対し直売をしている。自動車関連ティア1、ティア2がユーザー。2008年が切削工具のピーク時期でリーマン・ショックにより急激に落ち込んだが、徐序に増えショック前の7～8割が現在の状況。震災ならびにタイ洪水は弊社にとって最悪で、震災時は工場が地盤が弱く耐え切れなく完全復旧に3～4カ月かかった。その間供給面で随分ご迷惑をおかけしていると思う。やっと最近落ち着いたが、タイにも工場があり浸水しポートで近くしか出来ない状況。この工場は主に旧型のドリルを生産しており国内の工場代替生産を検討している。
- T：前年同期比は123%の数字だが、海外は昨年少し良かったので逆に前年同期比から言うと1割ほど落ち日工会や他のメーカーと比べて違う動きをしている。海外と国内の比率は国内65%、海外35%の割合。海外の35%の中で中国は60%位の比率。おそらくタイの補充を中国でという話しもあり中国からの引き合い案件も増えている。国内の東部で上期良かったのは建機、発電機関連。西部は少し落ちている。中部は金型あるいは工作機械メーカーと半導体関連のユーザーで幅広く受注した。また

飛行機の増産が少し具体化し、それに絡む話しが少し9月末位から出ている。3月の震災時はユーザーが山側の方に多かったので殆ど影響を受けなかった。タイの状況は、2009年からタイで金型を作ろうということで機械を納入しており新しい機械が数台浸かっている。

* リース会員 *

- U：日本国内は特に悪いという印象。主に中小零細のユーザーが大変苦しんでおられ、リーマン・ショック以降、資金繰りに困られ、金融円滑化法絡みでリスケジュールとか、やむなく倒産というところもあり、そういった処理に追われようやく落ち着いてきた。引き合いは増えており、主に中堅、中小の力のある会社で投資を控えていたユーザーが投資されている状況がある。現状収益面で、他のリース会社、銀行との競争が激しく大変厳しくなっている。海外需要で多いのは中国だが日系企業が限定でローカルはない。タイ、インドネシア、フィリピンはローカルでもやっている。各国ニーズの状況が異なり個別に丁寧に対応させていただいている。エコリース促進事業は、環境省からヒアリングした話だと9月時点で全国的に190件の申し込み、うち170件が9月の申し込み。弊社で現在10件位。来年3月締切りで今後おそらく増えると思われる。
- V：関東近県が営業エリアで、非常に危機的な状況と考えている。マーケットは小型の工作機械を使用している中小企業のユーザーが多く、リーマン・ショックの影響でリース料の支払いが難しくなり半年間リース料を半分にしたいというご依頼を頂くケースが多く何とか生き延びようとしている状況。震災前のリース料に何とか戻せるような会社も増えてはきたが、円高で材料が高くなり仕事面では忙しいが利益が出ないというユーザーが多い。一般的に工作機械の営業は4～5割の実績しか残せなかった状況。今回のタイの洪水による影響を受けているユーザーは少ないが、国内に仕事が戻ってくるのではと希望を持っている会社もある。エコリース促進事業について実績は9月の段階で数件の状況。併せて低炭素設備のリース信用保険が制度としてあるがこちらも実績はかなり厳しい状況。
- W：現在の部署は建設機械と半導体の機械を除く印刷機械、食品機械、その他機械全てを網羅しているが、取引量が激減している。リーマン・ショック後にいろいろな機械系の分野で事故が多発したこともあるが、現状は与信面の悪化とか手形のジャンプ依頼も増えている。また設備資金に関してみればリース会社は限界金融的な立場もあり中小のユーザーを担当しているが、銀行が長期の低利で貸し出し競争をしているという噂がある。海外展開はアメリカ、インドネシア、シンガポール、台湾で、タイに出るか否かを考えていたら洪水となった。タイがダメであればベトナムあるいはインドにもあるが、本当に考え時でいろいろ情報を集めている状況。
- X：所属の部署は工作機械を専門にやっているが、部門の悩みは低レートの銀行との金利競争と、ユーザーの与信をどの様に見るのかである。工作機械は機械に価値があり、ものの価値に基づいて今後もリースを続けるという方針が出ている。工作機械のリース案件の際には一生懸命ユーザーのニーズを汲み取って提案していきたいと考えている。4月に中国の上海に遅ればせながら事務所を開設し中国進出を予定している。某ユーザーグループ全体に対してのリースの取り扱い、また商品のファイナンス面でのサポートをやっていく方針が出ている。リース会社の中での差別化はなかなか難しいが頑張っって推進していきたい。

西部地区 製品研修会

日 時：平成23年11月14日(月)

場 所：大阪産業創造館 6階会議室A・B

参加者：正会員18社64名、リース会員5社7名、総計23社71名

赤澤委員長より開会の挨拶があり、複合加工機をキーワードとした製品研修会がメーカー5社の協力を得て開催されました。講師の方も丁寧に説明され、お陰さまで参加者も熱心に聴講することが出来ました。メーカー各位には心よりお礼申し上げます。

今回の説明会の内容は下記の通りです。

| No. | 時 間 | 会 社 名 | 説明機種「複合加工機」 | 説 明 者 |
|-----|-----------------|-------------------------|-------------------------------------|---------------------------------|
| | 10:00 | 開講挨拶 (受付 9:30より) | | |
| 1 | 10:10~ 11:00 | オークマ(株) | | 大口技術部次長 脇田 英二 |
| 2 | 11:10~ 12:00 | (株)森精機製作所 | NT4250DCG, NTX1000, NMV5000DCG | エンジニアリング部西部技術営業課マネージャー 長谷川 淳 |
| | 12:00~ 13:00 | 昼 食 | | |
| 3 | 13:00~ 13:50 | ヤマザキマザック システムセールス(株) | INTEGREX-i・jシリーズ VARAXIS-i・jシリーズ | 西日本販売部FA技術営業主査 米村 淳一 |
| 4 | 14:00~ 14:50 | (株)滝澤鉄工所 | TMT-4500, TMM-250 | 複合加工機戦略室主任参事役 大島 修平 |
| 5 | 15:00~ 15:50 | 中村留精密工業(株) | WT-150 , Super-NTJ | 大阪支社専任補 小林 義博 |
| | 15:50~ | 閉講 | | |

中部地区 工場見学会

開催日時：平成23年11月24日(木) 8:30~17:00

集合場所：名古屋駅よりバスにて

見学場所：「鍋屋パitekク会社/関工園」 岐阜県関市桃紅大地1番地

「(株)ナガセインテグレックス/本社工場」 岐阜県関市武芸川町跡部1333-1

参加者数：30名

今年の工場見学会は、ユニークなコンセプトの下、1個流しの生産管理を確立されている伝導機器メーカーの鍋屋バイテック会社、そして同関市内でこれまた他に比類の無いナノ加工を具現化し完全受注生産で、顧客ニーズに対応しておられる㈱ナガセインテグレックスの見学会を開催し30名が参加。

又、関市は歴史上刃物の町として著名であり、フェザー安全剃刀㈱運営の「フェザーミュージアム」に昼食後の時間調整を含め立ち寄り見聞を広めました。

【鍋屋バイテック会社 / 関工園】

ユニークな取り組みを見学するために2工場のうちの「関工園」を訪問しました。実際に訪問してみると“工園”と称される意味が容易に体感でき、森に囲まれた公園の如く素晴らしい環境の工場でありました。金田社長のご挨拶・コンセプトのご説明、そしてスーパーコンピューター「京」への採用例などを含めた説明を受けた後、工場全てを見学しました。

当工場の加工機械設備は750台、そのうち500台が小ロット生産に合わせた自社製設備とのことで、掲げられている「寿司バーコンセプト（お客さまの必要なものを、そのときに、要るだけお出しする。）」に沿った設備が配備され、i-Padも導入されペーパーレスを構築、工場内・オフィスで殆ど伝票類は見られませんでした。現在フルアイテムが8万、カタログ掲載では3万で、平均生産ロットは10個台、そして近々に一桁になるであろうとのことから、「寿司バーコンセプト」を掲げられている理由が容易に理解されるところです。

質疑応答から：外注率45%、在庫量23日とし、マイスター制度への取り組み（平均取得3.5件/人 - 給与手当に反映）もされています。

尚、当工場敷地内には、100名クラスの小規模コンサートホールが併設されており、地域との交流活性化に寄与されていました。設計者はサントリーホールと同一設計者とのことです。



【㈱ナガセインテグレックス / 本社工場】

長瀬社長から、“客先ニーズの商品をまじめに作りこんで必要とされる方々に適切に届けたい”とのコンセプトから現在は完全受注生産であることなどのお話を伺い、続いて野口本部長から製品の特徴、創業から現在までの略歴などを、映像を使ってご説明いただいた後、工場見学に移りました。同社でも全ての工場を案内していただき全容を十分見学することができました。その中で宇宙観測レンズの研磨加工もされており、実際に加工中ワークのレンズに触れさせていただくなど、恒温管理の現場も含めて全て案内いただき、参加者各位には有意義な見学になったことと思われま。尚、同社を過去に見学され

た方々のお話からは、常に進化をしており、訪問する度に新しいものに接することが出来る会社であるといった感想をいただきました。

最後に、見学会催行に関しましてご支援を頂きました関係各位に、厚く御礼を申し上げます。ありがとうございました。



西部地区講演会・忘年懇親会

講演会

日 時：平成23年11月30日(水) 15:00~16:45

会 場：大阪弥生会館「三笠の間」

演 題：「大河ドラマで気づくマーケティング」

講 師：山本 泰三 氏 税理士

出席者：正会員51名、メーカー賛助会員35名、リース賛助会員19名、招待他11名、総計116名

横幕副委員長(伊吹産業(株)社長)より本日の講師である山本泰三氏の紹介があり、講演がスタートしました。

《講演要旨》

大河ドラマの大ファンである山本氏が長年大河ドラマを見続け尚且つ同じドラマを何度も観続けた結果、気づいたマーケティングにも通じる様々な事例についてユニークな視点からお話がありましたので講演から一部要旨をご紹介します。

大河ドラマについて：

1963年に第1回のドラマ「花の生涯」が白黒で放送されました。そこから現在まで縦軸に平均視聴率、横軸に各年を表して棒グラフにしてみると企業で言えば売上高の推移と同じです。視聴率最高は1987年当時無名であった渡辺謙が主演した「独眼竜正宗」で39%という驚異的な視聴率でした。この大河ドラマは開始以来一年も途切れることなくある程度の視聴率を保って現在までずっと続いていることはすごいことです。商品で言えばロングセラーですね。単年度で大きな売り上げをあげるためにはメーカーでしたら設備投資が必要で、さらに人も増強する必要がありますが、単年度で大きな売り上げをあげても、それが落ち込むと大変な事になります。従って企業では単年度だけの売り上げの高さを狙うのではなく、いかにある程度の売り上げを継続するかという要素が本当に必要なことと思います。このへんを少しずつ整理して行くとロングセラーの要素が見えてきます。

長寿番組の要素：

なぜ大河ドラマはずっと長寿番組なのか調べてみました。沢山理由はありますが、例えば放送時間が一定して日曜午後8時からです。家族で見れます。暴力シーン、セックスシーンはありません。合戦シーンはありますが、残虐な場面はありません。安心感というのが長寿番組の一つの要素ですね。またドラマに関係のある場所に観光名所として行ってみたくなる。そしてそれが町おこしに繋がって行く。番組の冒頭に解説がある。織田信長、豊臣秀吉、伊達正宗の三人は戦国時代の武将ですが年齢差はみなさんご存知ですか？それをドラマの中でこう説明してくれました。織田信長、豊臣秀吉、伊達正宗の年齢差を現代の人に当てはめると、長嶋茂雄、王貞治、清原和博の年齢差にほぼ等しいと説明がありました。分かりやすいですね。このような解説を毎回ドラマにいれてくれるのです。映画や他のテレビドラマはマンガ、小説がヒットして映画化される傾向がありますが、大河ドラマは全く逆で、作品が発表されたら過去に発行された原作本が売れます。これだけの影響力が大河ドラマにあります。結果として関連の商品が売れて行く、更に興味深い点はスペシャル版がないことです。映画、ドラマがヒットしたら必ず続編とかりメイク版とかが出ています。あるいはドラマがヒットしたらスペシャル映画もありますが、大河ドラマはヒットしてもスペシャル版がありません。そう意味ですと続いて行くためにはスペシャル番組が無いということが実は長寿番組の秘訣ではないということが分かってきます。これは大河ドラマに限ったことではなくスペシャルがないということは「サザエさん」も一緒です。こう言った意味でロングセラーにはスペシャル番組がないのです。この辺が見えてくると面白いですね。

売れるあるいは売れ続ける商品：

そこで皆さんが扱っている商品にあてはめてみてはどうなのかとお考えいただきたいと思います。世の中で売れている商品あるいは売れ続けている商品を見た時にどういったことが売れる要素になっているかの見方をしていただければと思います。

長寿番組の要素は既にお話しましたが、ヒットする要因は何なのかを考えてみたいと思います。3年前の「篤姫」は平均視聴率24.5%とこの10年間で一番ヒットしました。そこでヒットの要因を調べてみたいと思います。私は同じ大河ドラマを15回も観ました。まずシナリオ、脚本が良かった。脚本はあまり馴染みがない言葉ですが整理をしてみると、ドラマの筋書きを作ること、それぞれのシーンの流れとか登場人物を決めます。最後にセリフを書くというのが脚本の仕事です。この脚本がとても分かりやすかったので滅茶苦茶分かりやすいドラマでした。売り上げを上げるために分かりやすくするというのは、ものすごくシンプルですが大事な要素です。どんなに価値がある商品であっても、その価値が分かりにくかったらお客様にその価値が伝わりません。価値の伝わらない商品は世の中に存在していないのと同じです。存在しないものは売れないということです。

売れるあるいは売れ続ける商品：

「篤姫」の翌々年に同じ幕末ものですが「竜馬伝」がありました。「竜馬伝」はその当時の時代背景が全て反映されました。藩は毎年参勤交代をして江戸に将軍、それぞれの国に殿様がいます。土農工商制度という身分制度があって、家長制度、高知県には上士、下士というもっと厳しい身分制度があって年貢制度があって、鎖国制度がありましたが、「篤姫」は歴史の堅苦しい話は抜きにして将軍とのラブストーリーとなっているのもヒットの原因です。正直「篤姫」が大河ドラマで放映されるまで篤姫の存在を全く知り

ませんでした。恥ずかしい話ですがそれくらい認知度が無かった人でした。認知度があるなしの商品にかかわらず伝え方を考えたり、伝え方さえ間違わなければどんな商品だって売れるということです。坂本竜馬より篤姫の方が認知度ずっと低いにもかかわらず、わずか二年の間なのに視聴率は「篤姫」の方がずっと高かった。ということは高機能、高スペックで世の中に役に立つというものが売れるという条件なのかという若干違って、それ以上に伝え方の方が今価値があります。もちろん伝える商品に価値がなければなりません、今は伝え方が本当に重要であるという時期にきていることが「篤姫」を見ていて分かってきます。

どうして大河ドラマをずっと観続けるのか：

今週観た人は来週も見る、今年観た人は来年も観ます。それは見ているドラマの中に現在があって、見ているドラマの中に自分があるのです。商品を使い続ける人はどうして使い続けるのかと置き換えて考えてみましょう。商品を見てこれは自分に合う、自分のためにあると思われるものは使い続けるのです。逆に自分に関係ないと思えば、どんなに素晴らしいものでも反応しません。フムフムという共感が大事なのです。うちの会社のためにある商品、うちの家族のためにあるという共感が必要となるわけです。

衰退期にとる行動とは：

篤姫は将軍の結婚相手となるほど高い身分ではありませんでした。確かに薩摩藩は全国2番目77万石という超巨大な大名家でしたが、彼女が育った環境は本家ではなく分家のまた分家それも一番小さな分家の娘さんでした。その彼女がたまたま本家の養女になりそして島津家のお姫様になって五撰家筆頭近衛家の養女となってようやく江戸城に嫁入りするという歴史的な経緯がありましたが、やがて江戸城に嫁入りしますが明日本家に養女として行くという日にお母さんが篤姫に言った言葉がいつまでも記憶に残っています。娘に向かって「よくよく聞くのですよ。あなたは多くの家来の上にたちますので一方を聞いて沙汰してはいけません。より多くの人の意見を聞くのですよ。そしてよくよく考えて行動しなさい」と言いました。そこで娘は「母上、よくよく考えて行動して駄目だったらどうすればいいですか?」。お母さんは言います「よくよく考えて駄目なら考えるのを止めなさい。そして自分を信じて感じるままに行



講演会風景

動しなさい。」すごい教えですね。企業のライフサイクルは導入期、成長期、成熟期を迎えてやがて飽和期か衰退期ですが、江戸時代という時代を考えると、初代家康が徳川幕府を開いた導入期があって、家光の時代で成長して綱吉の時代で成熟期、吉宗の時代で飽和期を迎えやがて飢饉がありお金が無くなってどうにもならなくなってきた時に黒船がやってきて開国になり明治維新を迎えます。考えずに感じなさいと言った時期は江戸時代の幕末、企業で言えば衰退期です。企業が伸びている時は論理的なことや過去の経験が大いに生かされます。理由は簡単です。先輩が築いたことと同じような事をすればどんどん成長できます。しかし業績が右肩下がり時代に昨日と同じ事を考えてやるともっと悪くなります。だからこそ考えるのではなく感じるままに自分を信じて行動しなさいということをお江は伝えているのではないかと思います。そういうことで業績を回復する上で「感じる」ということがキーワードになってきます。

大河ドラマの予告から：

大河ドラマの発信の仕組みについて考えてみたいと思います。来年の大河ドラマは「平清盛」が決まっていますが、今年1月から「お江」を放映中にもかかわらず来年1月から放映予定「平清盛」の予告をずっとして行きます。そして配役も発表します。さらに撮影開始ということも「お江」放映中に発信しています。皆さんの仕事に置き換えると今行われている現場のプロジェクトが終わってから次のプロジェクトにかかわってたらどうかと考えてみます。終わってから次の仕事を考えたら手待ちになります。そうじゃなくてやりながら次のことをやって行くということをお江は心がけています。販売の現場では先に先に考えていくという仕組みが大事ではないかと思います。習慣でひとつ終わらないと次をやらないということは会社の仕組みの中でもしかしたらなかなか変えづらいところですが、常に連絡する、発信していくということはものすごく大事だと思います。

役割について：

自分の役割と言うことを考えたことはあるでしょうか。一度自分の役割は何かと意識を向けて頂くといろいろなものが見やすくなるのではないかと思います。大河ドラマ「お江」が終わりましたけれどお江の役割は何だったかと考えますと、おそらくお江は、母、姉を落城で亡くし戦国時代にあってもうこれ以上いくさは嫌だと何としても太平の世の中にしなくてはとそういう世の中を作るというのが私の役割と気づいて過ごしたのではないかとドラマを見て感じました。篤姫も坂本竜馬にも置かれた状況での役割がありました。実は役割とは仕事の肩書とか、地位、名誉とかを全部押しつけたところで人間みな平等に与えられた何かがあるのではないかとということが大河ドラマを見ていていつも思います。

忘年懇親会

日 時：平成23年11月30日(水) 17:00~18:45

会 場：「六甲の間」

出席者：正会員38名、メーカー賛助会員35名、リース賛助会員31名、招待他11名、総計115名

講演会に引き続き、横幕副委員長の司会のもとで忘年懇親会となりました。

赤澤委員長(赤澤機械㈱)社長・右写真)より平成23年度の活動報告と日頃の協力への御礼があり、厳しい一年でしたが来年こそは飛躍の年であることを期待したいと開会の挨拶があり、続いて上田会長より挨拶を頂きました。ご来賓より近畿産業局産業部製造産業課長 福崎文伸氏のご挨拶をいただき、大阪機工(株)取締役社長 井関博文氏よりご挨拶と乾杯のご発声を賜り賑々しく開催されました。また新しく入会された会員の紹介ではサンドビック(株)コロマントカンパニー西部マシン・ツーリングSDCマネージャー 加藤一雄氏よりご挨拶をいただきました。

工作機械業界にとって回復の兆しが見えた一年でしたが、来年に向け更なる期待をかけ前向きな情報交換が行われる中、定刻となり宮脇委員(日工販副会長、宮脇機械プラント(株)社長)の中締めにより盛会のもとに散会となりました。



中部地区 講演会・忘年懇親会

講演会

日時：平成23年12月1日(木) 16:00～17:15

会場：メルパルク名古屋 2階「瑞雲(西)」

演題：『航空・宇宙エンジン事業の取組み』

講師：高橋 宏明 氏 三菱重工業(株)名古屋誘導推進システム製作所
航空宇宙事業本部誘導・エンジン事業部 誘導・エンジン工作部部长

出席者：131名

釜屋(株)山本専務の司会のもと、高田委員長(株)井高 社長・右写真)から挨拶及び講師の経歴紹介があり講演会が開始されました。講演終了の後、数件の質疑応答があり、最後に加藤副委員長(三立興産(株)社長)から謝辞がありました。



《講演要旨》

1. 航空機産業の規模/(全世界)

全産業の1%、自動車産業は33%、一般機械は19%

自動車は45.8兆円、航空機は1.4兆円

短期的に高収益を上げにくい難しさがある

【自動車産業との比較】

航空機保有数：数十万機に対して、自動車は9億台

年次伸び率：航空機5～6％に対して、自動車は4～5％

生産量：航空機は年間、数千機に対して、自動車は7,000万台

生産リードタイム：航空機は2年に対して、自動車は1～2日

製品寿命：航空機は40年に対して、自動車は4～6年

更に航空機は安全面から、検査とトレーサビリティを求められる

2. 航空機関連技術の課題

主な課題：環境適合性(騒音低減)、燃費向上

必要要素：軽量化、エンジン負荷低減、燃焼温度の高温化

使用材料は炭素繊維複合材、チタン合金にシフトしている

複合材が増えるとその親和性から自ずとチタンも増える

3. 航空機体の生産技術課題

航空機の発展とともにアルミ合金から複合材へと材料も変化

複合材成型技術、チタン合金の削り出し

4. 航空機用エンジン

材料：ニッケル、チタン、アルミから新材料PMC、FFP、CMCに

これ等はアルミの30倍削り難い

ロールスロイスのエンジン開発に必要なテストなどを紹介した動画紹介

5. 宇宙エンジンの生産技術課題

耐熱鋼高効率加工、貫通電子ビーム加工、裏ビード研磨、溝入れ加工、

異種金属溶接技術、厚付け銅メッキ、ロー付け技術



講演会風景

忘年懇親会

日 時：平成23年12月1日(木)

17:30～19:00

会 場：メルパルク名古屋

「平安の間」

参加者：121名



懇親会風景

三栄商事(株)後藤専務の司会により開会。

高田委員長より日頃の活動協力への御礼、2011年度開催済みの行事報告、今後の行事予定連絡、そして今年の景気動向などを交え挨拶があり、後藤副会長(三栄商事(株)社長)から、今年は震災に始まり大変な一年であったこと等の挨拶があり、今回、賛助会員(メーカー)としてサンドビック(株)コロマントカンパニーの入会報告がありました。

続いて(株)ジェイテクト 井川正治社長から、会員各位への日頃の販売のお礼、そして国内7:海外3であった比率が現在では逆転しており、このような大きな変化への対応に会員・メーカー各位が共に1社も脱落せず不況を乗り越えて来たことの感慨を交えた挨拶があり、乾杯に移り懇親会が開始となりました。

宴もたけなわ、瞬間に予定時間も迫るところとなり、野路委員(サンコー商事(株)社長)から、ユーモアたっぷりの挨拶と三本締め力強い中締めがあり盛会のうちにお開きとなりました。

東部地区 委員会

日 時：平成23年12月2日(金) 14:00～14:30

場 所：八重洲富士屋ホテル 2階「櫻」の間

出席者：角田委員長、副委員長2名、委員3名、事務局1名

議 事：

(1) 工場見学会

日 程：平成24年2月22日(水)、21日(火)、23日(木)と第三候補日までを取り決めた。

見学先：(株)太陽工機、田中角栄記念館、(株)ツガミ長岡工場、(株)オーエム製作所長岡工場

(2) 若手交流会

日 程：平成24年3月15日(木)

第1回交流会は勉強会+懇親会とし、営業のアシストをしてくれている女性社員も参加出来るような勉強会を検討。

東部地区 講演会・忘年懇親会

講演会

日時：平成23年12月2日(金) 15:00～16:40

会場：八重洲富士屋ホテル 2階「櫻の間」

演題：「志を高く揚げよう - 技術とロマン - 」

講師：中山 勝矢 氏 広島工業大学名誉教授(1954年通商産業省入所以来、専門は真空と宇宙)

出席者：正会員29名、メーカー賛助会員14名、招待他4名、総計47名

藤井副委員長(三井物産マシンテック(株)常務取締役)司会のもと紹介があり、下記の題材に基づいて講演がありました。

1. ロマンが好き

「これをやれば世界一になれる」という上司の一言で、真空へ！

若者を「世界一」へと励ます研究ロマン。最初は真空計測の標準確立という地味な仕事。

宇宙関係では電気ロケットを研究。つまり「ハヤブサ」のイオンエンジン。

未来は見えなく未踏領域への挑戦にはロマンがある。

国家的なプロジェクト(超LSI、サンシャイン計画、宇宙開発等)に参加。

夢のような開発の中での開発技術の波及効果。

つくば研究学園都市の建設を担当。

研究棟建設という壮大なロマン。

2. 地域での活動

中国工業技術試験所では瀬戸内海の夢。

瀬戸内海の水利模型から潮の流れのシミュレーションで瀬戸内海の将来展望。

中国経済産業局との連携。

各企業の連携推進、事業提案、企業の表彰。面白い内容もエッセイに。



講演会風景

3. カネよりもヒト

名刺と年賀状は人の絆を創る。

高い志、選び選ばれる、信頼し信頼される、愛し愛される、を目指す。

志のある者は事を成す、志を高く掲げ、社会、会社、自分へと役立てる。

忘年懇親会

日 時：平成23年12月2日(金) 17:00~18:15

会 場：「櫻の間」

出席者：正会員31名、メーカー賛助会員22名、リース賛助会員13名、招待他5名、総計71名

講演会に引き続き、佐野木委員(コアサ商事(株)執行役員)の司会のもと忘年懇親会となりました。

角田委員長(丸紅マシンツールズ(株)副社長・右写真)より東部地区の本年度事業報告とお礼、また来年の行事予定報告があり、東部地区の雰囲気は家族的であり是非懇親を深めていただきたい旨挨拶がありました。また新しく入会されましたサンドビック(株)コロマントカンパニー東部マシン・ツーリングSDCマネージャー石井高淳氏よりご挨拶をいただきました。乾杯に移り、上田会長(三菱商事テクノス(株)社長)より協会活動へのご理解とご支援のお礼と、被災された方々・企業へのお見舞いが述べられ、英知を結集し総合力を発揮し困難な局面の日本のものづくりを支えてまいりたいと力強い乾杯のご発声で賑々しく開催されました。



盛会のうちに野上副委員長(株)ナチ常盤 会長)の中締め挨拶があり散会となりました。

西部地区 懇親ゴルフ会

日 時：平成23年10月12日(水)

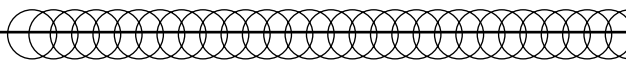
場 所：西宮高原ゴルフ倶楽部

参加者：正会員10名、メーカー1名、リース4名、総計15名

さわやかな秋空の中、日頃多忙な仕事を離れて元気いっぱいプレーを楽しまれていました。競技後懇親会を開催し各社の情報交換行ない、定刻になり散会しました。

ルールはダブルベリア方式とし、上位入賞者は下記の通りです。

| RANK | 氏 名 | 会 社 名 | OUT | IN | GROSS | HCP | NET |
|------|---------|------------|-----|----|-------|------|------|
| 優 勝 | 赤 澤 正 道 | 赤 澤 機 械(株) | 41 | 42 | 83 | 12.0 | 71.0 |
| 準優勝 | 岡 本 裕 二 | (株)兼松K G K | 43 | 42 | 85 | 13.2 | 71.8 |
| 3 位 | 西 川 正 一 | 西 川 産 業(株) | 48 | 42 | 90 | 15.6 | 74.4 |



平成23年度 SE講座実施報告

SE講座は、下記3カ所で3日間の集合教育が実施されました。

名古屋：10月 6日(木)～ 8日(土) 大 阪：10月13日(木)～ 15日(土)

東 京：10月20日(木)～ 22日(土)

受講者は、東京57名、名古屋40名、大阪39名で、総計136名となり営業知識に磨きをかけました。

今年度から名古屋会場をマザックアートプラザオフィスタワーに変更し好評でした。

カリキュラムもアンケート要望を検討し一部変更を行いました。「最近の工作機械の展開と活用」を廃止とし、新たな講座「切削工具」を開設し、講師を三菱マテリアル㈱の辻崎氏にお願いしました。

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

今年度のカリキュラムは下記の通りです。

SE講座カリキュラム

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



平成23年度 更新研修実施報告

更新研修は、2カ所で2日間の集合教育が実施されました。

名古屋：11月11日(金)・12日(土)

東京：11月25日(金)・26日(土)

受講者は、東京23名、名古屋42名の総計65名の方が受講されました。

更新研修も今年度から名古屋会場をマザックアートプラザオフィスタワーに変更し好評でありました。カリキュラムは下記の通りです。

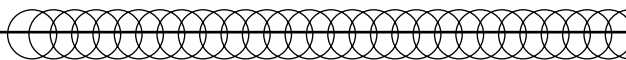
更新研修カリキュラム(必修講座、特別講座)

| 第1日(必修講座) | 第2日(特別講座) |
|---|---|
| 開講挨拶・オリエンテーション 最先端のものづくりと連携戦略 自動車産業をめぐる現状と課題 精密加工の原点とこれから 投資効果についての考え方 テスト・アンケート | 講演「商社マン、進学校校長の体験から ビジネス社会で見える事」 グループ作業「みんなで考えよう問題解決策」 討議・発表・質疑応答(午前午後にわたり2回実施) 講評、総括 アンケート |

特別講座のグループ作業では他企業の方との意見交換・討議となり好評をいただきました。

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





日工販SE合格者 第185回発表

今回は10・11・12月の合格者25名です。

| 認定No. | 会社名 | 合格者名 | 認定No. | 会社名 | 合格者名 |
|------------|--------------------|-------|------------|--------------------|-------|
| 11-20-2592 | 三栄商事(株) | 岩間 貴宏 | 11-20-2605 | (株)東 陽 | 石原 知明 |
| 11-20-2593 | サンコー商事(株) | 土田敬太郎 | 11-20-2606 | (株)ジーネット | 竹内 俊介 |
| 11-20-2594 | (株)東 陽 | 岩田 英孝 | 11-20-2607 | (株)ジーネット | 東浦 孝裕 |
| 11-20-2595 | (株)東 陽 | 篠田 秀和 | 11-20-2608 | (株)森精機製作所 | 高山 正敏 |
| 11-20-2596 | ワシノ商事(株) | 江川 知宏 | 11-20-2609 | メルダシステムエンジニアリング(株) | 井東 卓也 |
| 11-20-2597 | (株)山 善 | 南 康介 | 11-20-2610 | メルダシステムエンジニアリング(株) | 林 貴将 |
| 11-20-2598 | (株)ジーネット | 下裏 悠治 | 11-20-2611 | メルダシステムエンジニアリング(株) | 増馬 貫 |
| 11-20-2599 | (株)シギヤ精機製作所 | 石元 進 | 11-20-2612 | 首都圏リース(株) | 山田 智大 |
| 11-20-2600 | メルダシステムエンジニアリング(株) | 中村 和正 | 11-21-2613 | 三菱商事テクノス(株) | 保見 純 |
| 11-20-2601 | 山田マシンツール(株) | 池堂 雄介 | 11-21-2614 | ユアサ商事(株) | 菅原 正男 |
| 11-20-2602 | 三和工機(株) | 福田 貴之 | 11-21-2615 | (株)東 陽 | 永瀬 賢児 |
| 11-20-2603 | 三栄商事(株) | 中平 景太 | 11-21-2616 | (株)N a I T O | 萩原 章吾 |
| 11-20-2604 | (株)東 陽 | 小林 秀樹 | | | |

更新研修合格者 第121回発表

今回は11月の合格者65名です。

| 認定No. | 会社名 | 合格者名 | 認定No. | 会社名 | 合格者名 |
|-------------|---------------|-------|-------------|---------|-------|
| 11-16R-1989 | 伊藤忠マシンテクノス(株) | 原田 健司 | 11-16R-2127 | 三栄商事(株) | 秋田 靖行 |
| 11-7R-0977 | (株)兼松K G K | 栄藤 元彦 | 11-16R-1957 | (株)東 陽 | 近藤 嘉朗 |
| 11-16R-1572 | (株)兼松K G K | 井崎 潤一 | 11-16R-2015 | (株)東 陽 | 井端 雅俊 |
| 11-16R-1991 | (株)兼松K G K | 山本 茂 | 11-16R-2035 | (株)東 陽 | 米田 慎哉 |
| 11-16R-2027 | (株)兼松K G K | 根本 達矢 | 11-16R-2036 | (株)東 陽 | 杉浦 宏樹 |
| 11-7R-0993 | 三菱商事テクノス(株) | 水谷 保夫 | 11-16R-2060 | 西川産業(株) | 濱田 陽介 |
| 11-16R-1593 | 三菱商事テクノス(株) | 金澤 武秀 | 11-16R-2074 | 西川産業(株) | 福島 悟 |
| 11-16R-2053 | ユアサ商事(株) | 加地 芳人 | 11-16R-2092 | 西川産業(株) | 植野 智 |
| 11-16R-2085 | 岡谷機販(株) | 蒲 貴雄 | 11-16R-2093 | 西川産業(株) | 上田 貢吉 |

| 認定No. | 会社名 | 合格者名 | 認定No. | 会社名 | 合格者名 |
|-------------|--------------------|-------|-------------|-----------------------|-------|
| 11-16R-1909 | (株)山 善 | 上出 敬 | 11-16R-1933 | 近畿総合リース(株) | 吉田 亮一 |
| 11-16R-2024 | (株)山 善 | 倉又 陵平 | 11-16R-1934 | 近畿総合リース(株) | 本田 武 |
| 11-16R-1947 | (株)アマダマシンツール | 松本 勝也 | 11-16R-1864 | 首都圏リース(株) | 藤田 吉貴 |
| 11-16R-1939 | (株)北川鉄工所 | 大谷 昌志 | 11-16R-1900 | 首都圏リース(株) | 藤原 敬高 |
| 11-16R-1953 | (株)北川鉄工所 | 松本 真弥 | 11-16R-1901 | 首都圏リース(株) | 中村 和寛 |
| 11-16R-1843 | メルダシステムエンジニアリング(株) | 木村 涉 | 11-16R-1929 | 首都圏リース(株) | 田口 秀也 |
| 11-16R-1847 | メルダシステムエンジニアリング(株) | 杉山 朋喜 | 11-16R-1977 | 首都圏リース(株) | 野崎 重充 |
| 11-16R-1854 | メルダシステムエンジニアリング(株) | 山下 聖彦 | 11-16R-1883 | 館・パソニックフィナンシャルサービス(株) | 柳沢 幸男 |
| 11-16R-1859 | メルダシステムエンジニアリング(株) | 水野 幸司 | 11-16R-1880 | 東銀リース(株) | 長江 英明 |
| 11-16R-1860 | メルダシステムエンジニアリング(株) | 大橋 尚高 | 11-16R-1951 | 三菱電機クレジット(株) | 鯨井 桂 |
| 11-16R-1861 | メルダシステムエンジニアリング(株) | 柴田 耕治 | 11-7R-1018 | 三菱UFJリース(株) | 坂井 賢哉 |
| 11-16R-1873 | メルダシステムエンジニアリング(株) | 亀井 強 | 11-16R-1904 | 山田マシンツール(株) | 藤田 卓也 |
| 11-16R-1874 | メルダシステムエンジニアリング(株) | 広中 成紀 | 11-16R-1584 | 岩谷産業(株) | 桑山 聡 |
| 11-16R-1894 | メルダシステムエンジニアリング(株) | 三林 彰二 | 11-16R-2121 | 春日鋼機(株) | 伊藤 哲生 |
| 11-16R-1895 | メルダシステムエンジニアリング(株) | 神谷 和宣 | 11-16R-1944 | (株)森 野 | 尾本 清 |
| 11-16R-1921 | メルダシステムエンジニアリング(株) | 太田 貴也 | 11-16R-1954 | (株)森 野 | 松本 英幸 |
| 11-16R-1922 | メルダシステムエンジニアリング(株) | 村尾 朋哉 | 11-16R-1955 | (株)森 野 | 俵 崇浩 |
| 11-16R-1958 | メルダシステムエンジニアリング(株) | 福江 安夫 | 11-16R-1956 | (株)森 野 | 長野 茂樹 |
| 11-16R-1998 | メルダシステムエンジニアリング(株) | 鈴木 博登 | 11-16R-1963 | (株)森 野 | 坂田 智幸 |
| 11-16R-1902 | 近畿総合リース(株) | 陶山 明彦 | 11-16R-1742 | (株)ユーマシン | 横塚 俊明 |
| 11-16R-1903 | 近畿総合リース(株) | 佐藤 朋行 | 11-16R-1839 | (株)ユーマシン | 石田 豪 |
| 11-16R-1930 | 近畿総合リース(株) | 藤井 直樹 | 11-16R-1969 | 菱光商事(株) | 徳田 太 |
| 11-16R-1931 | 近畿総合リース(株) | 田中 耕司 | 11-16R-2122 | 菱光商事(株) | 岡本 将 |
| 11-16R-1932 | 近畿総合リース(株) | 橋本 浩行 | | | |

夢見る宝くじの巻

さかい三十郎



年末・年始の風物詩に「年末ジャンボ・新春宝くじ」販売があり、CMが流される。

三十郎の職場でも小銭を出し合い纏め買いを行う。毎回幸せ水先案内人として幹事を担当し、昼休みに有楽町ガード下へ購入に向かう。ここ10年間の最高当選額は100万円であり、賛同者10人で祝宴を行ったことも(幹事として大事な事は、宝くじの番号部を纏めてコピーし、賛同者に渡しておき信頼を得ることです)。

出張時にこんな場面に遭遇した。新幹線1号車に進入すると、明るくチョット甲高い声が響いていた。聞くと宝くじの高額当選をしたらしい。

その男「やった、やはり買い続けて良かった。おかげで永年の投資額が回収できた。今晚はおごるよ。」
関係者「当選金はいくら？」

その男「驚くなよ、百万円だ。今晚はパーと行こうぜ！」

明るく勇ましい風景である。ご相伴に預かりたいものだが、私ならリッチにグリーン車両で移動するのだが、

個人でも購入継続しているが高額当選は未だ無い。最高額は新宿通りのコイン削りスピードくじで得た10万円だが、その夜に仲間3人の飲み代として歌舞伎町に消えた。

始めて購入したのは福岡県柳川市京町の売り場だ、あれからもう四半世紀が過ぎた。せめて100万円程度は返して頂かないとペイしないと思っている。

宝くじに“ロト6”があり、発売時から継続購入している。1～66の数字から6個を選択する方式であり、1口200円、連続5週間分の5口購入する。

一等の一億円以上が当たる確率(理論値)は“6百万分の1”とのことだが、番号を忘れないために、選択番号は子供三人の誕生日と決めている。

実はこの選択番号6個が当選したことがある。ただし“2週連続・分割”してのこと。2002年2月、前週に“3個が当選”していた。次週に何と“残りの3個が当選”したのである。三十郎は直感した。

「数字の出目系統に乗っている。連続で分割当選ということは、来週は6個一気に当選するかも…」
大いなる夢と野望を持って、次週を待つこととした。結果は…当然「ハズレ」。しかも出目数字も全く関連性が無くなっていた。

新宿3丁目の銀行横販売窓口で購入しているので、窓口の女性に確認をお願いすると…、

窓口女性「お客さん、おめでとうございます。何と5口の中で2口当選ですよ。」

こんな券を見たのは初めてです。」

そうか、珍しいことなんだ。でも分割でなく一回で当選したかった。もうチャンスは回ってこないの
だろうか…、ちなみに当選金は五等1,000円が2口であった。

「買わないとチャンスは無い。しかし買っても当たらない。」の諺が身にしみる三十郎だがここで止める
訳にはいかない。止めた時に限って6個の数字が当選したのでは悔いが残る。これも宝くじ販売会社の
戦略・策略かも知れないが・・・。

皆さんはジャンボ宝くじの抽選風景を見たことがありますか？

三十郎は会場で見ることが一度あります。当選番号が読みあげられると、会場内も一喜一憂となりま
す。

当選交換期限(1年)間近になると、次のような告知が新聞紙面でされます。

「貴方の当選番号をご確認ください、高額当選が 本交換されていません。」

でもこれって何か不思議に思う事はありませんか、“銀行のパフォーマンス”なのでは。実態は“初めか
ら購入されていない番号”、即ち売れ残りの宝くじであり、当選者が現れることは無いのでは…。

何故なら会場で次のようなアナウンスがされても良い筈なのに、されません。

これって不思議ですよ？

「会場の皆様にお知らせします。ただ今の当選番号を確認した結果、この番号は“購入されていません”
でした。従いまして、再度抽選を行います。
お待ちください。」

震災の復興資金に回るのであれば良いの
ですが、銀行の雑収入として入金処理され
ているのではないのでしょうか？ 銀行に不
満が有る訳ではありません。ただ不思議に
思っているだけです。

宝くじ売り場が減っているように思う。
駅構内に『宝くじ自動販売機』を設置すれば売
上が伸びるのではないのでしょうか。



分かりやすい話題の技術

Inteligible Recent Technics ★

No.125

新製品 “ 立形マシニングセンタ VM53R ”



大阪機工(株)
技術本部技術開発部
アシスタントマネージャ
畦川 育男

VM53Rは、OKKの立形マシニングセンターのベストセラー機VM5のモデルチェンジ機として開発した。VM5の歴史としては1997年に開発して以来、1998年にVM5、2003年にVM5とモデルチェンジして、現在までに3,800台を超える納入実績を誇る主力機種である。今回の8年ぶりのモデルチェンジは、すべり案内面の特長を活かし他社にない切削性能を引き出して、難削材部品加工にも対応できる機械をコンセプトとし、Rigidity(剛性の高い)、Ecology(環境に優しい)、Application(適用性)、Life(長寿命)を具備したREAL(本物の、本格的)の頭文字をとってVM/Rシリーズと名銘し、加工の本格派マシーンVM53R(写真1)を8月に発表した。

VMシリーズのさらなる進化した特長は、機械本体(写真2)は、随所に高剛性箱形構造でダイヤモンドリブを配置することにより、剛性アップと吸振性を従来機より向上させている。各送り案内面は精度と剛性に優れた角形すべりガイド(写真3)で、一般部品加工からチタン等の難削材部品、金型加工、量産加工とあらゆる加工ニーズに対応している。主軸(写真4)は軸受内径を大径100に変更して従来機よりも高剛性にし、主軸電動機も高出力15/11kW(OP:18.5/15kW)に変更し、本クラスでは最大級の主軸トルク460Nm(OP:567Nm)を実現させ、さらに重切削対応を可能にしている。また、ギヤ主軸以



写真1 VM53Rの外観



写真2 機械本体



写真3 角形すべりガイド



写真4 主軸の外観

外にも高速加工に優れたMS主軸を準備し、加工内容に合わせた豊富な主軸バリエーションを選択ができるように品揃えしている。送り機構では小リードボールネジを採用して送り剛性と精度を向上させ、さらには速度および位置にて変化するバックラッシュをすべり摺動面の特性に合わせた補正を行い、送り位置決めの際の繰り返し誤差を低減させている。また、主軸回転による熱変位についても、自動補正機能により精度を維持向上させている。X、Y軸移動量(テーブル前後左右)は従来機より延長して、加工エリア(1,050×530)を広くし(写真5)機械前面カバーから主軸までの距離の短縮(写真6)とフロアからテーブル高さの短縮で、従来機より接近性と操作性を向上させている。操作盤は、情報量が多く表示できる15インチカラー液晶画面と、パソコンと同じQWERTYキー配列のキーボードを採用、また段取りや操作支援のOKK独自画面を搭載して、作業者に対して視認性や操作性を向上させた優しい操作盤としている。環境面に対しては、LEDライトを標準装備して照明装置の発熱低減や省電力化と、機械が一定時間以上待機状態にある時は節電モードに切替り、電力やエアの無駄な消費を抑制する、エコスリープ機能を搭載して省エネに貢献している。

今後も、高精度化・高品位化・高能率化の要求は大きくなっており、ユーザーの加工ニーズに対応する、「削りにこだわった」本格派マシンを提供して行きたい。

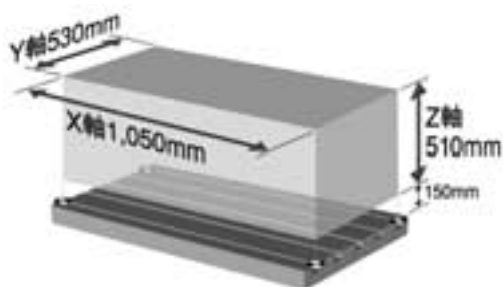


写真5 加工エリア

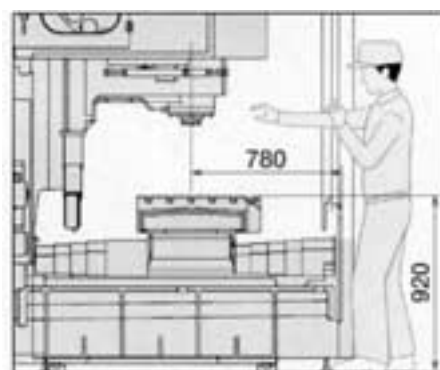
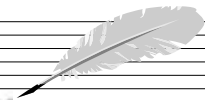


写真6 接近性の向上



私の読書評



【般若心経を読む】 紀野一義著(講談社現代新書)



株山 善
東日本営業本部機械部部長
渡部 稔

日工販会員の皆様、新年明けましておめでとうございます。本年もどうぞよろしくお願い申し上げます。

皆様も同じ経験をお持ちでしょう。今までの人生でふれあった人の中に、怖れを全く知らない人がいた経験を。私も学生時代の一年先輩で同じ体育会系クラブのTさん。合宿中、朝5時には起床して、ギャーギャーわめきながら全員を起こします。思い・感じたことはストレートに表現し、行動に移す人です。時には『拝啓 内閣総理大臣殿』と手紙を出し、数々の交渉事には臆する事なく折衝する人です。昼間からワインをビンごとガブ飲みし、何事にも集中力を発揮して対処する人。一般に「怖いものなし」と言われる人です。寝付きは30秒、用便は15秒。なんともすごい人が世間にはいるなあと実感した時期でした。

本書中に「罪穢のない人生」、何もひっかかるものがなく、じゃまをされることのない生き様とあります。こんな人が世の中を、世界をリードするんだなと思います。

本能に任せて生きる。あるいは純粋な心の持ち主。最近ご挨拶したお客様で、長野のS社長。週に2~3回、時事の話題をメール発信していらっしゃる。3年程の期間で500号発信達成。おめでとうございます。面談時、疲れたよと笑顔で言ってらっしゃいました。S社長、何かに向かって、ガムシヤラに話題を集め、内容の要点をまとめ、整理して発信していらっしゃる。何号まで継続されるのかなあと思いつつ、社長の御意思・行動力は凄いと直感しました。

脱線しましたが、動物的本能に従い行動しますと、先日逮捕された元オリンピックゴールドメダリストのようになる場合もありますので、これは要注意です。S社長はこの本に紹介登場する画家、書家、陶芸家である佐藤勝彦さんと同じだと思えます。地蔵さんの同じ画を何枚も何枚も書いた人のようです。S社長、500号から最後には6万号まで発信されるのではと危惧しています。くれぐれも、お体は大切にしてください。私は紀野一義著「般若心経を読む(講談社現代新書)」が面白いため、何回も繰り返し読んでいます。名前から想像するような、お堅い書物ではなく、韓流ドラマのように、どこから観ても、読んでも完結する面白い話題豊富なものです。冒頭の三蔵法師の場面では、是非シルクロードを旅してみたいと思いました。生きる勇気を与えてくれる本です。Tさんは今、外科医。話題豊富なS社長の「話のネタ」配信ご希望の方は私まで御一報下さい。発信依頼をいたします。

最後に、私は気・力が充実したとき、これからも何回となくこの本を読み返そうと思います。

工作機械と私



サンワ産業㈱
第2営業部課長代理
小野 公德

サンワ産業に入社して20余年が経ちます。私のメインのお客様は、某トラック製造企業様です。入社してすぐに担当となった、お付き合いの長いお客様です。当初は上司とペアを組んでの担当で、デスクに座っていてもお客様から掛ってくる電話は、当然私にはではなくペアの上司宛ばかりでした。そんなある日、隣席していた上司に向かってお客様からの一言、「俺の担当は小野さんだから、これからあんたは来なくていいよ。」は、とても嬉しく、今でも大事にしている言葉です。

私は高校・大学と工業系の学校を出ており、旋盤・フライス盤といった名前は知っていて、実際にこれらの機械を操作したこともありましたが、いわゆるNC機というものは目にしたことがなく、「すげえ〜！」と感じたのは、今では懐かしい記憶です。

時代はバブル期 会社に入社し3~4年の頃だと思いますが、当然のごとく社会全体が忙しく周りの人たちも駆け回っており、まともな議事録も書けないまま、上司のヘルプで行かされた機械の立ち会いで、お客様から立ち会いの時の営業としての仕切り方・議事録を書くポイント、書き方を勉強させて頂きました。当時は団塊の世代の方が多く、50代前半の方が私のメインのお客様だったように記憶しています。そういう意味では、自分の子供のように可愛がって頂けたのかも知れません。

やがてその方たちが定年や、バブル崩壊後の早期退社で去って行かれた後は、オイルショック時代の影響で雇用が少なかったためか、お客様の生産技術部では当時40代前後の方が少なく、まだまだ経験の浅い20代半ば~後半くらいの若い人たちが設備のメイン担当になっていきました。お互い未熟な知識の中で、機械メーカーさんにご迷惑を掛けたことも多々あり、メーカーさんのご協力でなんとか1つの設備を無事に立ち上げたこともしばしば。

このような「未熟が故に苦勞を共にしてきた」人間関係ひとつ一つが、小さな信頼関係を生み、そして積み重なって大きくなって行くものだと感じています。

工作機械を1台立ち上げるのには、客先担当者・製造現場のスタッフ、オペレーター・検査担当者、メーカーの各部門関係者がひとつになって小さな問題から大きな問題までを解決して行かなければなりません。

昨今、トラックの市場は、中国・タイ・インドネシアといったアジア圏において大きく拡充をされており、より一層競争が激しくなって来ています。その中で、いかに早く・安く・スムーズに設備を立ち上げて行くか、案件が多くなると、ちょっとしたことが見落とされ、大きな問題に発展しているケースも多々あると最近も痛感させられたところです。

長い時間を掛け積み重ねられた信頼も、崩れるときはアツという間です。今回、このような機会を与えられ20余年を振り返ってみますと、今の自分があるのは、社内は元より社外において、良い人達に巡り会えたことだと思います。これからも信頼を失わないように、お客様をはじめ関係各者と協力をしながら、ひとつひとつの問題を解決し1台でも多くの工作機械を世に出すために、より一層の努力をして行きたいと思います。

統計資料

工作機械・F A 流通動態調査 1

統計1

単位:百万円

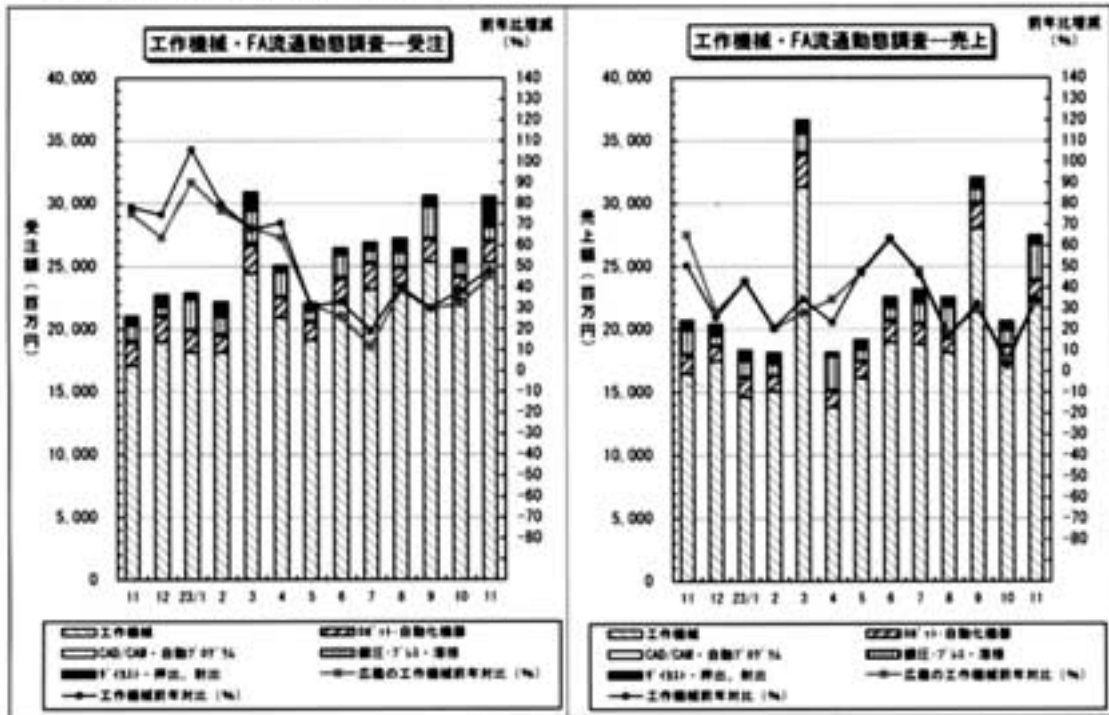
| 調査月次 | 受注 | | | | 売上 | | | | | |
|-------------------|--------|--------|--------|---------|-------|--------|--------|--------|---------|-------|
| | 23/11 | 前月比 | 前年比 | 23/1-11 | 前年比 | 23/11 | 前月比 | 前年比 | 23/1-11 | 前年比 |
| 39社合計 | | | | | | | | | | |
| 工作機械 | 25,202 | 13.0% | 48.3% | 242,874 | 46.2% | 22,165 | 28.7% | 34.7% | 214,217 | 31.8% |
| ロボット・自動化機器 | 1,662 | -5.4% | -9.3% | 18,471 | 23.1% | 1,677 | 19.2% | 14.3% | 17,576 | 23.1% |
| CAD/CAM・自動F 2D/3D | 135 | 29.8% | -22.4% | 1,644 | 14.0% | 120 | -14.2% | -17.2% | 1,535 | 3.8% |
| 組立・プレス・溶接 | 1,008 | -6.3% | -18.2% | 17,320 | 65.7% | 2,782 | 137.9% | 50.7% | 16,608 | 71.0% |
| F (3D)・押出、射出 | 2,451 | 137.0% | 245.7% | 11,220 | -2.6% | 761 | 4.2% | -5.3% | 9,085 | 5.2% |
| 小計 | 30,559 | 15.9% | 45.4% | 291,328 | 42.6% | 27,505 | 33.1% | 32.8% | 259,020 | 31.8% |
| 工作機械以外の製品 | 17,550 | 60.2% | 16.5% | 159,511 | 10.7% | 15,893 | 24.3% | 2.9% | 154,944 | 2.2% |
| 合計 | 48,109 | 28.9% | 33.3% | 450,839 | 29.4% | 43,397 | 29.7% | 20.0% | 413,964 | 18.9% |
| 従業員数 | 1,298 | 0.0% | -2.0% | | | | | | | |

統計2

単位:百万円

| 調査月次 | 受注 | | | | 売上 | | | | | |
|---------|--------|--------|--------|---------|--------|--------|--------|--------|---------|--------|
| | 23/11 | 前月比 | 前年比 | 23/1-11 | 前年比 | 23/11 | 前月比 | 前年比 | 23/1-11 | 前年比 |
| 30社合計 | | | | | | | | | | |
| 直販 | 19,157 | 12.3% | 35.7% | 175,240 | 23.3% | 14,773 | 17.9% | -10.0% | 158,052 | 12.1% |
| (内リソース) | 515 | -39.6% | -52.0% | 8,292 | 4.0% | 457 | -49.5% | -37.3% | 9,930 | 23.9% |
| 卸 | 6,732 | 32.8% | 55.9% | 61,602 | 33.3% | 4,690 | 2.5% | 13.7% | 55,218 | 12.4% |
| 輸入 | 670 | -44.5% | -77.2% | 8,971 | -26.8% | 987 | 12.4% | -24.7% | 11,567 | -13.8% |
| 輸出 | 10,134 | 63.4% | 53.2% | 84,989 | 41.7% | 9,205 | 66.0% | 58.9% | 68,526 | 20.8% |
| (内間接輸出) | 1,186 | 104.5% | 44.1% | 12,436 | 1.2% | 372 | -50.8% | -61.5% | 10,211 | -6.5% |
| 従業員数 | 977 | 0.0% | -2.4% | | | | | | | |

注: 本調査は、20年4月より集計対象会員を見直し、前年分も集計し直した数値と比較した。
 会員69社中統計1に関しては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。



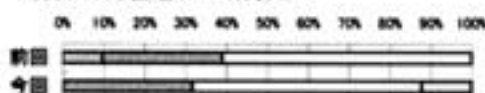
工作機械・FA 流通動態調査 2

今回平成23年10月調査/前回平成23年7月調査対比

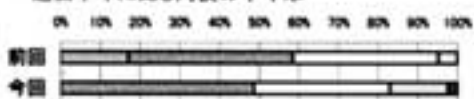
1. 工作機械全体見通し

□(+10%以上) 上昇増加 □(+5~+10%) 強含み堅調
 □(±5%) 現状維持保合 □(-5~-10%) 弱含み低調
 □(-10%以上) 下降減少

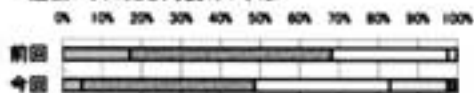
現状に比し直近(1~3ヵ月)は



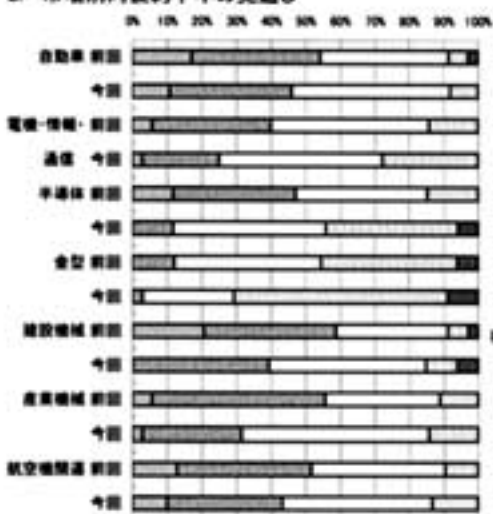
過去半年に比し向後の半年は



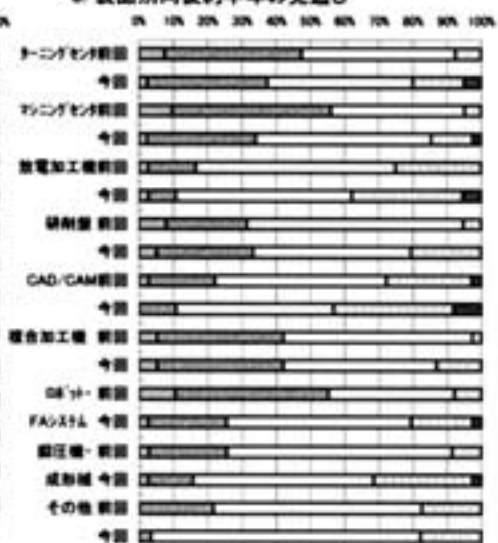
過去1年に比し向後の1年は



2. 市場別向後の半年の見通し



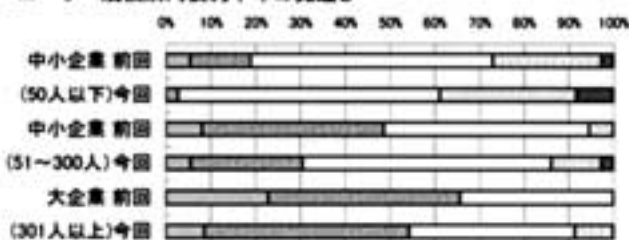
3. 製品別向後の半年の見通し



4. 地域別向後の半年の見通し



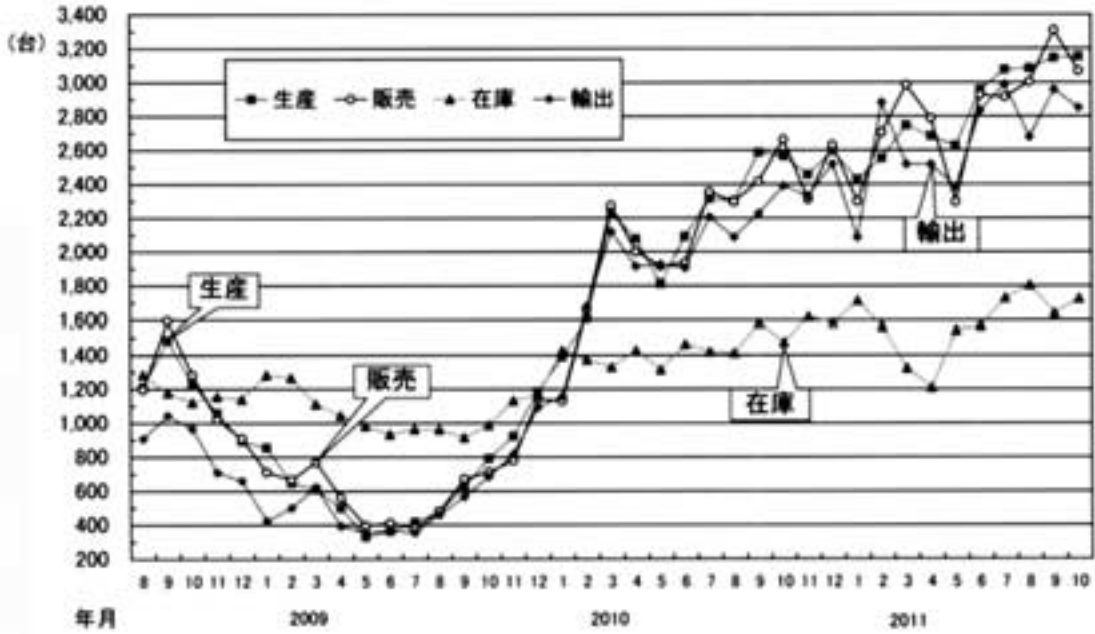
5. ユーザー規模別向後の半年の見通し



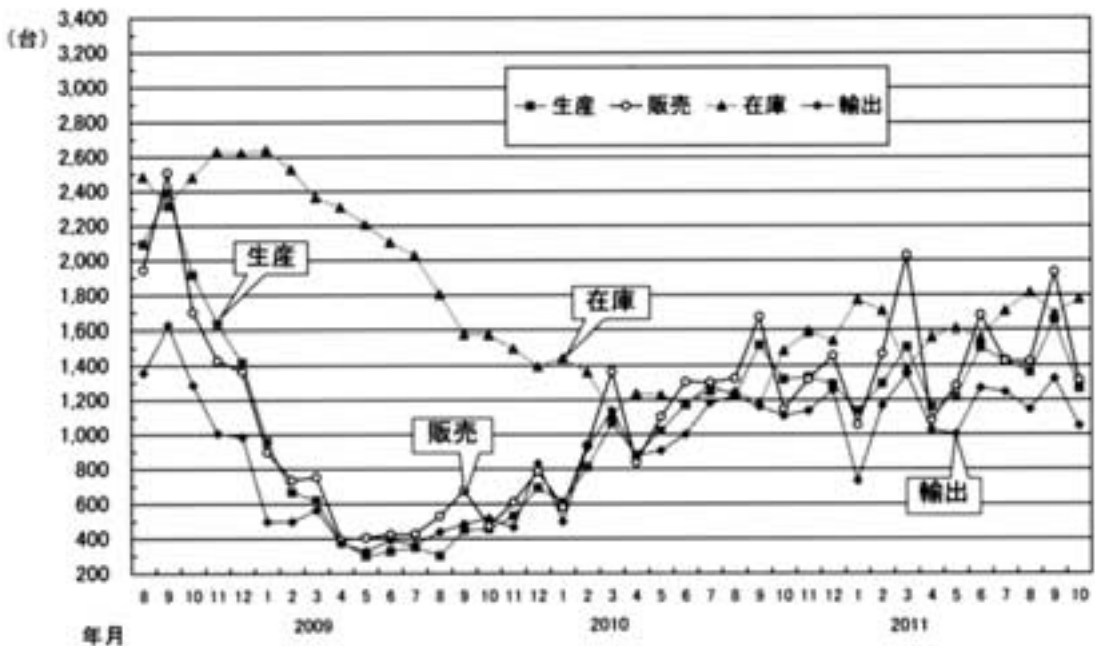
注:調査データは日工販ホームページをご覧ください。

見てわかる 3年間の代表2機種のトレンド

マシニングセンタ動向



N C 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(2011年9・10・11月)

11月分 12月15日発表 (単位:百万円、%)

| 業種 | 2010年 累計 | 前年比 | 2010年度 累計 | 前年比 | 2011年 1~11月 累計 | 前年 同月比 | 9月分 | 前月比 | 前年 同月比 | 10月分 | 前月比 | 前年 同月比 | 11月分 | 前月比 | 前年 同月比 |
|-------------------|-------------|-------|--------------|-------|----------------------|-----------|---------|-------|-----------|---------|-------|-----------|---------|-------|-----------|
| 1.鉄鋼・非鉄金属 | 6,061 | 149.5 | 7,540 | 160.1 | 7,561 | 136.1 | 773 | 113.2 | 150.4 | 1,294 | 167.4 | 176.3 | 602 | 46.5 | 116.0 |
| 2.金属製品 | 11,218 | 171.1 | 12,930 | 179.4 | 15,291 | 151.2 | 1,803 | 149.1 | 138.6 | 1,198 | 66.4 | 174.6 | 987 | 82.4 | 114.5 |
| 3.一般機械 (内金型) | 125,580 | 182.2 | 150,544 | 195.7 | 174,264 | 152.2 | 14,412 | 87.6 | 124.8 | 14,530 | 100.8 | 133.7 | 15,510 | 106.7 | 112.7 |
| 4.自動車 (内自動車部品) | 16,352 | 140.6 | 17,713 | 134.4 | 19,663 | 131.3 | 1,835 | 86.6 | 91.4 | 1,528 | 83.3 | 127.5 | 2,132 | 139.5 | 152.2 |
| 5.電気機械 | 89,373 | 263.9 | 101,805 | 215.1 | 111,475 | 138.8 | 9,744 | 75.9 | 152.1 | 9,559 | 98.1 | 132.0 | 12,139 | 127.0 | 134.2 |
| 6.精密機械 | 59,733 | 351.9 | 67,450 | 242.3 | 76,060 | 142.1 | 6,353 | 67.7 | 140.1 | 7,381 | 116.2 | 135.8 | 7,941 | 107.6 | 120.4 |
| 7.航空機・船舶・鉄道用機械 | 19,231 | 154.0 | 21,645 | 161.0 | 21,801 | 126.5 | 2,528 | 172.0 | 149.9 | 1,271 | 50.3 | 77.2 | 1,900 | 149.5 | 130.7 |
| 8.その他製造業 | 21,461 | 280.0 | 22,317 | 212.8 | 21,095 | 110.0 | 2,165 | 111.7 | 111.7 | 1,237 | 57.1 | 85.4 | 3,011 | 243.4 | 146.4 |
| 9.電気・精密計測 | 40,692 | 201.9 | 43,962 | 183.7 | 42,896 | 117.8 | 4,693 | 137.7 | 129.5 | 2,508 | 53.4 | 81.1 | 4,911 | 195.8 | 139.9 |
| 10.航空機・船舶・鉄道用機械 | 14,049 | 125.6 | 15,581 | 133.4 | 12,427 | 115.1 | 1,376 | 139.1 | 126.4 | 683 | 49.6 | 49.7 | 1,132 | 165.7 | 76.4 |
| 11.小計 | 269,694 | 201.1 | 311,892 | 195.1 | 341,062 | 140.9 | 30,225 | 89.7 | 133.3 | 27,280 | 90.3 | 120.8 | 33,692 | 123.5 | 121.2 |
| 12.その他製造業 | 10,485 | 201.4 | 11,078 | 151.3 | 12,882 | 133.4 | 1,782 | 168.9 | 113.5 | 1,076 | 60.4 | 209.3 | 1,331 | 123.7 | 187.7 |
| 13.官公庁・学校 | 3,292 | 70.1 | 3,529 | 73.0 | 2,634 | 104.7 | 239 | 426.8 | 80.7 | 292 | 122.2 | 100.7 | 495 | 169.5 | 106.0 |
| 14.その他需要部門 | 4,956 | 142.8 | 4,768 | 133.9 | 4,612 | 102.1 | 502 | 78.4 | 81.6 | 370 | 73.7 | 108.5 | 445 | 120.3 | 106.5 |
| 15.商社・代理店 | 1,821 | 117.3 | 1,854 | 121.6 | 2,200 | 133.3 | 172 | 72.6 | 111.7 | 199 | 115.7 | 89.2 | 180 | 90.5 | 115.4 |
| 16.内需合計 | 307,527 | 192.6 | 353,591 | 187.1 | 386,242 | 139.9 | 35,496 | 94.5 | 130.9 | 31,709 | 89.3 | 125.0 | 37,732 | 119.0 | 122.0 |
| 17.外需 | 671,095 | 266.1 | 760,013 | 212.2 | 823,965 | 136.5 | 75,011 | 122.3 | 115.6 | 69,401 | 92.5 | 126.5 | 74,266 | 107.0 | 112.9 |
| 18.受注累計 | 978,622 | 237.6 | 1,113,604 | 203.5 | 1,210,207 | 137.5 | 110,507 | 111.7 | 120.1 | 101,110 | 91.5 | 126.0 | 111,998 | 110.8 | 115.8 |
| 19.内需C値 | 934,229 | 238.0 | 1,070,873 | 204.9 | 1,177,993 | 140.5 | 107,634 | 112.0 | 130.8 | 98,940 | 91.9 | 128.6 | 108,641 | 109.8 | 116.4 |
| 20.販売額 | 851,272 | 142.6 | 963,307 | 173.1 | 1,061,056 | 139.3 | 126,653 | 131.6 | 126.7 | 84,482 | 66.7 | 127.7 | 102,661 | 121.5 | 124.5 |
| 21.内需C値 | 814,732 | 141.4 | 927,163 | 173.5 | 1,029,023 | 141.4 | 123,287 | 132.6 | 128.2 | 81,819 | 66.4 | 129.0 | 100,051 | 122.3 | 126.6 |
| 22.受注残高 | 508,446 | 132.9 | 540,050 | 138.1 | 655,414 | 131.0 | 629,457 | 97.5 | 133.3 | 646,080 | 102.6 | 133.1 | 655,414 | 101.4 | 131.0 |
| 23.内需C値 | 478,868 | 135.2 | 512,114 | 141.1 | 625,541 | 132.9 | 599,838 | 97.5 | 135.4 | 616,954 | 102.9 | 135.3 | 625,541 | 101.4 | 132.9 |

(注) その他製造業………農林、皮革製品等の製造業
出所 (社)日本工作機械工業会

会員・業界消息

代表者変更(会員代表者変更)

正 会 員 (株)京二 取締役社長 井口 宗久
帝通エンジニアリング(株) 代表取締役専務 荒木 正昭
メーカー賛助会員 (株)アマダマシンツール 取締役社長 岡本 満夫

会員代表者変更(日工販担当者)

メーカー賛助会員 東芝機械(株) 工作機械事業部事業部長 五十嵐 敏裕
(株)森精機製作所 社長室秘書課マネージャー 相良 晋平
リース賛助会員 日本GE(株) キャピタルファイナンス営業統括本部
工作機械営業部部長 関 秀利

行事予定

西部地区新春時局講演会 1月25日(水) 大阪産業創造館
東部地区工場見学会 2月22日(水) (株)太陽工機、(株)ツガミ、(株)オーエム製作所
政策委員会・定例理事会 3月7日(水) 大阪産業創造館

展示会

テクニカルショウヨコハマ 2012 第33回工業技術見本市

..... 2月1日(水)~3日(金) パシフィコ横浜展示ホール

第16回おおた工業フェア 2月2日(木)~4日(土) 大田区産業プラザ(Pio)

nano tech 2012 第11回国際ナノテクノロジー総合展・技術会議

..... 2月15日(水)~17日(金) 東京ビッグサイト

SIMTOS 2012 韓国国際工作機械展示会

..... 4月13日(火)~18日(日) 韓国国際展示場KINTEX(ソウル)

INTERMOLD 2012 第23回金型加工技術展

..... 4月18日(水)~21日(土) インテックス大阪

レーザー EXPO 2012 4月25日(水)~27日(金) パシフィコ横浜

微細・精密加工技術展 2012 4月26日(木)~27日(金) 大田区産業プラザ(Pio)

MEX金沢 2012(第50回機械工業見本市金沢)

..... 5月17日(木)~19日(土) 石川県産業展示館

難加工技術展 2012 7月4日(水)~6日(金) ポートメッセなごや

IMTS 2012(International Manufacturing Technology Show)

..... 9月10日(月)~15日(土) McCormick Place, Chicago

JIMTOF 2012(第26回日本国際工作機械見本市)

..... 11月1日(木)~6日(火) 東京ビッグサイト

新年おめでとうございます。会員の皆様は清々しい気持ちで新年を迎えられたと思います。皆様にとって健やかで幸多い年になりますよう祈念申し上げます。

2012年は辰年です。動物にあてはめると竜(常用漢字、旧字体では龍)ですが、十二支のなかで唯一の想像上の動物です。竜の姿は、角は鹿、頭は駱駝、目は鬼、身体は蛇、腹は鱷(想像上の動物)、鱗(うろこ)は鯉、爪は鷹、掌は虎、耳は牛に似ており長い髭をたくわえ、81枚の鱗のうち、あごの下に1枚だけ逆さに生えたとされる逆鱗(げきりん)があります。竜はこの逆鱗に触れられるのが大嫌いで、触れられると激高し、触れたものを即座に殺すとされています。

このため、「逆鱗」は触れてはならないものを表現する言葉となり、帝王(主君)の激怒を呼ぶような行為を指して、「逆鱗に嬰(ふ)れる」と比喩表現

さ、この故事をもとに、現代では、「逆鱗に触れる」として広く目上の人物の激怒を買う行為を指すようになり、また「逆鱗」が目上の人物の怒りそのものを指す言葉として用いられることもあります。そして竜は古代中国の神話では神獣されており、中国では皇帝のシンボルとなっているため、竜顔=帝王の顔、竜衣=帝王、竜影=帝王の姿など帝王にまつわるものには竜がつく



ことが多く、最上級の意で竜を用いることもあります。

十干十二支では2012年は『壬辰(みずのえたつ・じんしん)』となります。『壬辰』であった60年前の1952年は、どんな年であったのか調べてみました。児童手当などの給付、国民健康保険、印鑑証明、選挙人名簿の作成などの行政サービスや住民の権利の基礎となっているのは戸籍ではなく、この年にスタートした住民登録制度ですが、学生達の妨害騒ぎが発生しました。その理由が徴兵制度の復活の恐れということですから今とは違って終戦から6年程しかたっていない世情を反映しています。またこの年の明るいニュースとしては、GHQ職員の生物学者アルビン・R・カーンに見いだされた白井義男がフライ級世界チャンピオンのダド・マリノ(アメリカ)との世界タイトルマッチに勝利し日本人で初めて世界王座を獲得しました。敗戦に打ちひしがれた日本人にとって彼の活躍は希望の光であったと思います。

日工会発表の11月受注確報は、内需377億円、外需743億円、総額1,120億円という結果で上方修正後の受注予想1兆3千億円突破はほぼ確実となりました。注目されるのはタイ向け受注額が初めて11月に100億円を超え中国、アメリカに次いで3番目の規模となったことですが、増加の主な理由は、洪水災害にあった機械の代替え機としての受注と思われる。

「日工販ニュース」 Vol. 4 - 2012

平成24年1月15日発行

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

発行責任者 専務理事 宇佐美 浩

編集 日工販調査広報委員会
委員長 田尻 哲男

日本工作機械販売協会 会員会社一覧 (五十音順)

平成24年1月1日現在

正会員《全69社》

[東部地区(33社)]

(株) 旭 商 工 社
 伊藤忠マシンテクノス(株)
 今井機械工業(株)
 大石機械(株)
 (株) カ ナ デ ン
 (株) カネコ・コーポレーション
 (株) 兼 松 K G K
 (株) 京 二
 (株) 共 和 工 機
 群馬工機(株)
 (株) 国 興 會
 (株) 三 機 商 會
 三洋マシン(株)
 サンワ産業(株)
 シマモト技研(株)
 住友商事マシネックス(株)
 (株) セイロジャパン
 誠和エンジニアリング(株)
 双日マシナリー(株)
 帝通エンジニアリング(株)
 (株) テ ツ カ
 (株) ト ミ タ
 (株) 豊 通 マ シ ナ リ ー
 (株) N a l i T O
 (株) ナ 子 常 盤
 日鋼商事(株)
 藤田総合機器(株)
 丸紅マシンツールズ(株)
 三井物産マシンテック(株)
 三菱商事テクノス(株)
 (株) ヤ マ モ リ
 ユアサ商事(株)
 米 沢 工 機 商 事

[中部地区(20社)]

石 原 商 事 (株)
 (株) 井 高
 岡 谷 機 販 (株)
 カ ト 一 機 械 (株)
 釜 屋 (株)
 岐 阜 機 械 商 事 (株)
 甲 信 商 事 (株)
 三 栄 商 事 (株)
 三 機 商 事 (株)
 サ ン コ ー 商 事 (株)
 三 立 興 産 (株)
 下 野 機 械 (株)
 (株) 大 成
 (株) 大 誠
 (株) 東 陽

(株) 日 本 精 機 商 會
 浜 松 貿 易 (株)
 (株) 不 二
 山 下 機 械 (株)
 ワ シ ノ 商 事 (株)

[西部地区(16社)]

赤 澤 機 械 (株)
 伊 吹 産 業 (株)
 植 田 機 械 (株)
 (株) お じ ま
 関 西 機 械 (株)
 京 華 産 業 (株)
 五 誠 機 械 産 業 (株)
 桜 井 機 械 (株)
 (株) ジ ー ネ ッ ト
 大 幸 産 業 (株)
 (株) 立 花 エ レ テ ッ ク
 西 川 産 業 (株)
 日 本 産 商 (株)
 マ ル カ キ カ イ (株)
 宮 脇 機 械 プ ラ ン ト (株)
 (株) 山 善

賛助会員《全75社》

[製造業(59社)]

(株) アマダマシンツール
 育 良 精 機 (株)
 (株) エ グ ロ
 エヌティーツール(株)
 (株) MSTコーポレーション
 エ ン シ ュ ウ (株)
 オ ー エ ス ジ ー (株)
 オ ー ク マ (株)
 大 阪 機 工 (株)
 (株) 岡 本 工 作 機 械 製 作 所
 (株) カワイエンジニアリング
 (株) 神崎高級工機製作所
 (株) 北 川 鉄 工 所
 キ タ ム ラ 機 械 (株)
 (株) 北 村 製 作 所
 キ ャ ム タ ス (株)
 黒 田 精 工 (株)
 コ マ ツ N T C (株)
 サ ン ド ビ ッ ク (株)
 (株) C & G シ ス テ ム ズ
 (株) ジ ェ イ テ ク ト
 (株) シ ギ ヤ 精 機 製 作 所
 シチズンマシナリーミヤノ(株)
 新 日 本 工 機 (株)
 住友電工ハードメタル(株)

(株) ソ デ ィ ッ ク
 大 昭 和 精 機 (株)
 (株) 太 陽 工 機
 高 松 機 械 工 業 (株)
 (株) 滝 澤 鉄 工 所
 (株) ツ ガ ミ
 津 田 駒 工 業 (株)
 (株) 東 京 精 密
 東 芝 機 械 (株)
 東 洋 精 機 工 業 (株)
 (株) ナガセインテグレックス
 中 村 留 精 密 工 業 (株)
 (株) 日 研 工 作 所
 (株) 日 進 製 作 所
 ハ イ デ ン ハ イ ン (株)
 浜 井 産 業 (株)
 日 立 ツ ー ル (株)
 フ ァ ナ ッ ク (株)
 富 士 機 械 製 造 (株)
 プ ラ ザ ー 工 業 (株)
 豊 和 工 業 (株)
 牧 野 フ ラ イ ス 精 機 (株)
 (株) 牧 野 フ ラ イ ス 製 作 所
 (株) 松 浦 機 械 製 作 所
 三 井 精 機 工 業 (株)
 (株) ミ ツ ト ヨ
 三 菱 重 工 業 (株)
 三 菱 電 機 (株)
 三菱マテリアルツールズ(株)
 メルダシステムエンジニアリング(株)
 (株) 森 精 機 製 作 所
 安 田 工 業 (株)
 ヤ マ ザ キ マ ザ ッ ク (株)
 吉 川 鐵 工 (株)

[リース業(16社)]

N T T フ ァ イ ナ ン ス (株)
 共 友 リ ー ス (株)
 近 畿 総 合 リ ー ス (株)
 興 銀 リ ー ス (株)
 首 都 圏 リ ー ス (株)
 昭 和 リ ー ス (株)
 J A 三 井 リ ー ス (株)
 住信・パソニックフィナンシャルサービス(株)
 東 銀 リ ー ス (株)
 東 芝 フ ァ イ ナ ン ス (株)
 日 本 機 械 リ ー ス 販 売 (株)
 日 本 G E (株)
 日 立 キ ャ ピ タ ル (株)
 三 井 住 友 フ ァ イ ナ ン ス & リ ー ス (株)
 三 菱 電 機 ク レ ジ ッ ト (株)
 三 菱 U F J リ ー ス (株)