

# 日工販ニュース Vol.5 — 2014



巻 頭 言 「変革のきっかけ」 .....	日工販理事 中島 和彦	2
平成26年 日工販賀詞交歓会 .....		4
トピックス 「わが国工作機械産業の需給実績と見通し」 .....		9
話題の技術 「複合加工機による新たな自動化の提案」 ..... ヤマザキマザックシステムセールス(株) 杉浦 昌弘		13
リレー随筆 .....	(株)ダイイチテクノス 松下 義幸	16
SE教育 「合格者」 .....		17
ひとくち豆知識 「レーザーとは」 .....		18
議 事 録 「理事会」「西部地区新春時局講演会」 .....		19
工作機械と私 .....	(株)兼松KGK 山田 勝敏	26
私の読書評 「シャーロック・ホームズの冒険」 .....	丸紅マシンツールズ(株) 小沼 正樹	27
私の軌跡 .....	植田機械(株) 植田 修平	28
甘口辛口 「スポーツの力」 .....	下野機械(株) 下野 祐輔	30
統計資料 「FA流通動態調査1・2」「マシニングセンタ・NC旋盤動向」 「工作機械業種別受注額」「平成25年 小型工作機械受注高統計」 .....		31
消息・行事 .....		35
会員会社 .....		36

## 変革のきっかけ



日工販理事

中島 和彦

(双日マシナリー(株) 取締役会長)

バロック音楽を聴くことが私の楽しみですと申し上げると、また何故そんなカビ臭い音楽をと思われる向きもあるかと思いますが、どうしてどうして結構現代のコマーシャルのバックミュージックやレストランのBGM、或いは山下達郎の曲の間奏などにも使われており、実は現代でも身近に存在しています。

バロック音楽の「バロック」とは、ご高承の通り、バロック真珠と言うように「いびつな」という意味であり、前の時代のやたらと書法に制限の多いルネッサンス音楽の均整に対抗し、より感情と結びついた表現(破格)を目指したもので、この時代に様々な音楽形式が発展し現代音楽の原型が形成され、次のモーツァルトやベートーベンに代表される古典派音楽の時代へとつながって行きます。楽器についても、バロック音楽では現在では古楽器の範疇に入る楽器も使われていますが、徐々に取捨選択されていきます。

言わば、音楽が革新的に飛躍して発展して行くきっかけの時代だと言っても過言ではないでしょう。

古典派音楽の典型とも言える大編成の交響曲のような重厚さはまだなく、シ

ンプルでありながら、美しいメロディーと様々な和音が織りなすバロック音楽は長大な曲はあまりなく、気合を入れて聴かなくとも良いので、今の時代にも合っているのではと。

とは言え、趣味の世界の話をもっと長々と続けるのは野暮の極み。話題を変えましょう。

最近の講演等でも言われていますが、日本経済は10年~20年単位で起きる大きな変換点に来ているように感じます。これまでのデフレの時代には、何もしないでしっかり筋肉質の体を作ることに専念していた個人も会社もしっかりため込んだ資産をこれから投資に回していく時が来た…と皆さんが思い、実際に投資していただければアベノミクスは大成功と言うことになろうかと思いますが、そのきっかけを模索しているところと言うのが現状でしょうか。既にソフトバンクやLIXIL、東レ、サントリー等、思い切った投資に向かう企業が出て来ています。ソフトバンクの孫社長は、今なら資金は潤沢、金利も低い、「男の子」になって投資すべきと仰っているそうです。

デフレの時代は何もせぬことが良いことだったが、これからは何もしないリスクを抱え込む時代ですよということなのでしょうが、これまで10年ぐらいいリスクを取らないようにしっかり洗脳をさせられた日本企業のマネジメントが、バロック音楽ではありませんが、革新的に頭を切り替え「男の子」になって発展の時代に入ることが出来るのか、今年は注目して行きたいと思っています。

あるアドバイザーの方が、日本の企業はもっと上手にリスクを取ることを学ぶべきであると言われていましたが、正にその通りで、これが出来るかできないかで企業の優劣がはっきりして行く時代になるのでしょう。いずれにしても難しいかじ取りであることには間違いありません。



# 平成26年 日工販賀詞交歓会

日工販の平成26年賀詞交歓会が第一ホテル東京4階「プリマヴェーラ」において1月9日(木)12時30分より1時間半にわたり盛大に催されました。

当日は関係官庁、関係団体、報道関係から多数ご来賓いただき、267名(正会員81名、メーカー120名、リース25名、来賓他41名)となり大盛況でした。

会は宇佐美専務理事の司会進行で始まり、上田会長の新年の挨拶に引き続き経済産業省製造産業局産業機械課長須藤治様、並びに(一社)日本工作機械工業会会長花木義麿様よりご挨拶を賜りました。続いて日本工作機械輸入協会会長千葉雄三様のご発声により一同乾杯をし、賀詞交歓が繰り広げられました。

宴たけなわの中、富田副会長の三本締めによる中締めがあり散会となりました。

ご多忙中にも拘わらず出席を賜りました経済産業省須藤課長をはじめご来賓の方々、会員各位にあらためてお礼申し上げるとともに、本年のご活躍をお祈り申し上げます。(事務局)

## 会長挨拶：上田良樹

新年明けましておめでとうございます。本日はご多忙の中大勢の皆様にご参集いただき誠にありがとうございます。旧年中は日工販の活動に対し、多大なるご支援ご指導をいただき誠にありがとうございます。

年始からいろいろなニュースでも取り上げられておりますが、日本経済が明るい兆しが出て回復基調に入ってまいりました。経済三団体・賀詞交歓会の中で、安倍首相もお話になられておりましたが株価は6割アップ、求人倍率も0.4まで落ち込んでいたものが1.0まで復活と、大変元気ある明るい正月となりました。ただ、まだまだ日本経済は道半ばでありますので、今年によりしっかりしたものにして持続性のある成長軌道に乗せていくことが必要でございます。そのためには足元である日本経済そのものを強くして、そしてグローバル化ということにならうかと思っております。日本人が思っている以上に世界からは日本の存在感、技術の高さが認知されておりますが、我々自身が今一度再認識してより強固なものにし進化させて世界に発信していき日本のブランドというものを確立していくという作業



に、一丸となってやっていくことであろうと考えております。礎であり核となるものがものづくりでございます。ものづくりはイノベーションの連続であると考えておりまして、イノベーションは新しい付加価値を創造して世界的意義あるものにし大きな変革を促していくことございまして、まさに我々の携わっております工作機械というものはその根幹をなすものでございます。市場はグローバルに広がっておりますが、日本を含めまだまだ右肩上がりの成長が期待される大変有望な分野でございます。

そのような中でイノベーションは誰が担っていくのかですが、当然ユーザー様、また機械メーカー様であるわけございまして、我々商社が担い手になる事はないのかと考えますと、我々商社の強みというのは様々な産業界に広範な接点を持っていることございまして、バリューチェーン全体を見渡してやっていけ、これだけ市場の変化が激しい中で迅速な対応していくとなれば我々商社も含めてイノベーションに貢献していく必要があると思っております。

お客様、機械メーカー様、私ども商社が三位一体となって日本のものづくりを普遍化してきたことが日本のものづくりの強みであると思っております。われわれの立ち位置も広がっており、最適視点からプロアクティブに建設的な提案をしていくという機能が今まさに期待しているのではないかと考えております。

私ども日工販は正会員、賛助会員合わせまして本日2社増えましたので全国148社になっております。様々な産業分野あるいは地域に根ざしてモノづくりに携わっておりますプロ集団でございます。

このネット把握力あるいは情報収集力を生かし総力を上げて、日工会殿を始めメーカー様、お客様と連携を組みながら日本の発展に寄与していきたいと思っておりますし、また、そのプラットフォームとして日工販そのものを強くしてまいりたいと思っております。様々な打ち手も施してまいりたいと思っておりますので、本年も引き続きよろしくご指導・ご鞭撻の程お願い申し上げたいと思っております。

今年は甲馬(きのえうま)でございます。この運氣というものは、真夏に立つ大樹のような状況を示しているそうです。どんな厳しい条件下でも全力をもって突進すれば夏に大きな木に葉が生い茂るように大願成就するとそういう運氣でございます。今年は成長飛躍に転ずる、そして日本が再度強い国として立ち直っていくという大きな転換期になる年であると考えております。景気の気は気力の気でございますので是非皆様気力を十分に満たして本日この場所から一緒に新しい門出に向かって出発させていただきたいと思っております。本日ここに参集の各社様の益々のご繁栄、そして皆様のご健勝とご多幸を祈念申し上げまして私の挨拶とさせていただきます。

本日は誠にありがとうございました。



お出迎え



来賓御挨拶：経済産業省製造産業局産業機械課課長 須藤 治氏



皆様、明けましておめでとうございます。ご紹介をいただきました経済産業省製造産業局産業機械課課長の須藤でございます。お招きいただきまして誠に有難うございます。

年があらたまりました。これまで20年間続いた悪循環を断ち切る年であります。良いものを作ってもなかなか売れない、せっかく売っても利幅が薄い、一生懸命働いても給料が上がらない、こういう時代はもう終わりであります。今年からはちゃんと利益が出てくるのだと、良いものを作るとちゃんと値段がつくんだと、設備投資はどんどん進むんだという年にしていこうではありませんか。景気回復の

鍵は何といっても設備投資であります。皆様に大変お待たせいたしました昨年、先ず産業競争力強化法が成立いたしました。霞ヶ関の噂では1月20日に施行であります。1月20日以降の設備が設備投資減税の対象になるという事です。これまでの設備投資減税と比べれば大幅に範囲を拡大しております。役所に行って証明書をもらう必要はありません。日工会で証明書を発行するという事です。花木会長のところで運用をしていただき営業活動に大いにお役立ていただければという事を是非お願いしたいと思っております。

経済の回復という事で経産省は双発型エンジンという言い方をしております。ひとつは伸び行く海外市場にどんどん売っていくという事です。

もう一つは国内景気ですが、少し前はお金があつて国内に投資すると何で海外にしないのかといわれた時代がありました。これももう終わりにしましょう。日本はマザー工場として確固たる地位を作っていく、日本の中に投資をする魅力のある国にしていきたいと思っております。先程申し上げました設備投資減税が動いてきます、是非ご利用いただきたいと思っております。日本の工作機械メーカーは頑張っておりますが、その努力が花開くか否かは消費者の皆様の活躍、日工販の皆様のご活躍によるところが多いと思っております。

今年1年日工販の皆様のご活躍によって工作機械業界が大きく花開いて、日本の景気が、世界の景気が良くなる事をお祈りしましてご挨拶とさせていただきます。



来賓御挨拶：(一社)日本工作機械工業会 会長 花木 義麿氏



皆様明けましておめでとうございます。

日本工作機械工業会を代表させていただきます。ひとこと新年のご挨拶を申し上げます。いきなりで恐縮でございますが、日本工作機械工業会の昨年の受注額は、ほぼ1兆1千億円強になったわけでございます。これも内外から日本の工作機械に対する高い技術評価が反映されたものと思っております。これで3年連続の1兆円超えとなりまして高い水準を維持できております。これもひとえに日本工作機械販売協会の皆様のご支援のおかげでございます。高いところから恐縮でございますが心より厚くお礼申し上げます。

本年の見通しでございますけれども、先ず内需であります。アベノミクスの景気浮揚策、また自動車を初めとした工業製品の海外における需要の高まり、こんな事から工作機械の方も牽引されて昨年より伸びていくのではないかと考えております。また外需におきましては、アメリカ市場は堅調が持続されるものと思っておりますし、低迷が続きました欧州におきましても今年は昨年より伸びが期待できるのではないかと、欧州のGDPも今年はプラスに転ずる予想でございます。期待をいたしているところでございます。中国におきましても、いろいろございますけれども昨年より今年は緩やかながらも改善が進むのではないかと期待をいたしております。総じて工作機械需要は本年緩やかながらも成長を続けるだろうと昨年より伸びが期待できるのではないかと考えているところでございます。しかしながらリスクはもちろんございます。世界的な自動車とか航空機需要が増大しております。そして活発なインフラ関連またエネルギー関連の開発投資が続いております。そのようなことから工作機械の需要は本年も期待ができるのではないかとみております。日本でございますが、日本についてもう少し見てまいりますと、4月から消費税増税の懸念はありますが、政府による民間の設備投資に関する政策がとられますし、投資減税といったものもございまして、また内需等がいろいろと盛り上がってきております。日本においても明るい未来が見えるのではないかと考えております。そこで考えてみますと日本の製造業における設備機械は大変老朽化が進んでおります。そんなことから膨大な更新需要があるのではないかと考えております。それに向けて私どもの業界といたしましては一段と生産性を向上させることができる新技術、新製品を次々と開発し、それを投入いたしまして製造業の生産性の向上、国際競争力のアップに寄与できたらと思ひまして精進を重ね研鑽を重ねる覚悟でございます。

私どもの業界は近年、海外需要が60%から70%で、海外からの需要に依存してきている状況であります。日本工作機械販売協会の皆様が長年にわたって培ってこられました販売ノウハウ、強力なセールスネットワーク、現地におけるニーズを直接吸い上げていただける力で、海外需要も日本の工作機械需要に取り込んでいただけるよう何卒よろしくご協力をお願い申し上げます。

本年は11月にJIMTOF2014が開催されます。これに向けまして私どもの業界といたしましては全力で最新の技術、最新の製品を展示いたしまして世界の皆様にご覧いただきまして、JIMTOFの求心力を上げてまいりたいと思っております。日工販の皆様におかれましては最大限のご協力いただきますようお願い申し上げます。製造と販売は車の両輪に例えられます。日工販さんとの連携を一段と深めまして、両者がさらに一段と反映していきますよう願っております。本日お集まりの皆様方が益々のご繁栄されまして一段の飛躍を遂げられますよう、また皆様方のご健勝をご祈念申し上げます。私のご挨拶とさせていただきます。

乾杯：日本工作機械輸入協会 会長 千葉雄三氏



皆様、明けましておめでとうございます。日本工作機械輸入協会の千葉でございます。本日はお招きいただきまして誠にありがとうございます。

乾杯の発声とのことで、ひとことご挨拶を申し上げます。今年は本格的な景気回復の1年であろうと考えております。昨年は設備投資に躊躇されるお客さんも見受けられましたが、「やるか」という勢いが出てまいりました。輸入商社は円安で大変ですねと、お慰めの言葉をいただきますが、円安によりまして輸出企業様が元気になりまして、何といたってもお客様が元気になるのが一番でございます。今年1年、日本工作機械販売協会の皆様におかれま

しては気合が入って営業に邁進されることと思っておりますが、私ども輸入協会も一生懸命あとに続いて景気回復に努めてまいります。

今年1年の本格的な景気回復と、ご参集の皆様のご健勝と益々のご発展を祈念申し上げます。

乾杯！



司会 宇佐美専務理事



中締め 富田副会長



# わが国工作機械産業の需給実績と見通し

ニュースダイジェスト社主催「2014年FA業界新年賀詞交歓会」が、去る1月10日（金）に名古屋キャッスルプラザにて開催され、同社社長 岩波徹氏より約600名の参加者へ主催者として挨拶後、恒例の「業界展望」について講演があり2014年の需給見通しとして1兆2千億円と発表されました。引き続き2013年度第30回NDマーケティング大賞贈呈式が行われ大昭和精機(株)会長 北口良一氏に贈呈され、受賞講演がありました。小憩の後、恒例の新春トップインタビューが「2020年のFA業界とわが社」と題し、樋口相談役の司会進行のもとに行われ、日工会会長 花木義麿氏（オークマ(株)社長）、日工会副会長 森雅彦氏（DMG森精機(株)社長）、日工販会長 上田良樹氏（三菱商事テクノス(株)社長）へのインタビューが行われ興味深いご意見が述べられました。紙面の都合上内容については割愛させて頂き、これよりニュースダイジェスト社のご厚意により当日配布されました資料を転載致します。

## わが国工作機械産業の需給実績と見通し

[2014年1月10日発表・暦年ベース]

ニュースダイジェスト社《月刊・生産財マーケティング》編集部

### 1. 受注（日本工作機械工業会統計）

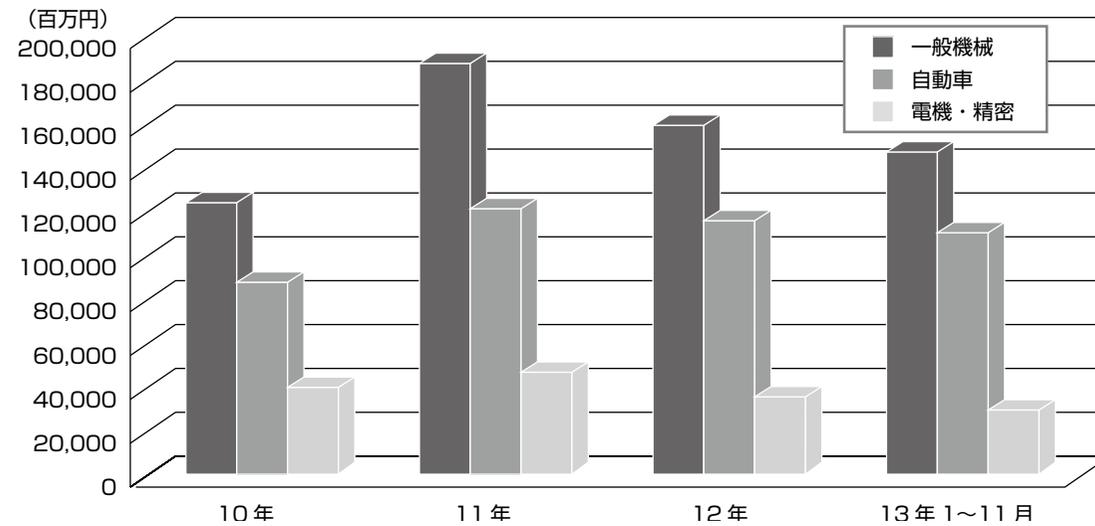
（単位：百万円、前年比％）

暦年	2010年	前年比	2011年	前年比	2012年	前年比	2013年	前年比	2014年	前年比
総金額	978,622	+137.6	1,326,188	+35.5	1,212,445	-8.6	1,110,000	-8.4	1,200,000	+8.1
内 需	307,527	+92.6	421,599	+37.1	375,822	-10.9	410,000	+9.1	430,000	+4.9
外 需	671,095	+166.1	904,589	+34.8	836,623	-7.5	700,000	-16.31	770,000	+10.0

- ①昨13年は前年比8.4%減の1兆1,100億円に達した。今年は、内外需とも、大きな好材料・悪材料に欠けるため、比較的安定した市況になると見られる。
- ②内需は昨年にかけて上向いた。大手ユーザーだけでなく、中小企業からの受注や引き合いが増加しており、4月からの消費税に向け一定の駆け込み需要があった。
- ③経済産業省が昨年発表した「生産設備保有期間実態調査」（ビンテージ調査）では、導入5年未満の比較的新しい生産設備が、全体の2割に満たないことが判明した。一方、直近の国内での設備投資計画については、「ある」と「検討中」の回答が合計で7割を超え、内需には一定の期待が持てる。
- ④昨年の外需は北米の力強さが際立った。自動車が好調でメキシコ、カナダなど周辺国への投資も進んでいる。また、いわゆるシェール革命により、米国政府の中東介入リスクも低減されたため、ドルが底堅く「1ドル100円」の円安安定傾向は今年も継続すると見られる。
- ⑤近隣諸国の反日ムード、米国の金融政策など、グローバル化の進展による経済活動のリスクは高まっている。また米アップル社が今年度の設備開発・投資予算に1兆円を計画するなど、経済のダイナミズムも増している。

四半期別	13. III	13. IV	14. I	14. II	14. III	14. IV
受注総額	288,081	304,664	310,000	280,000	290,000	320,000
前年同期比	-6.9	+14.3	+27.6	+2.1	+0.7	+5.0
内 需	110,406	126,181	110,000	100,000	105,000	115,000
外 需	177,675	178,483	200,000	180,000	185,000	206,000

需要産業別受注額推移



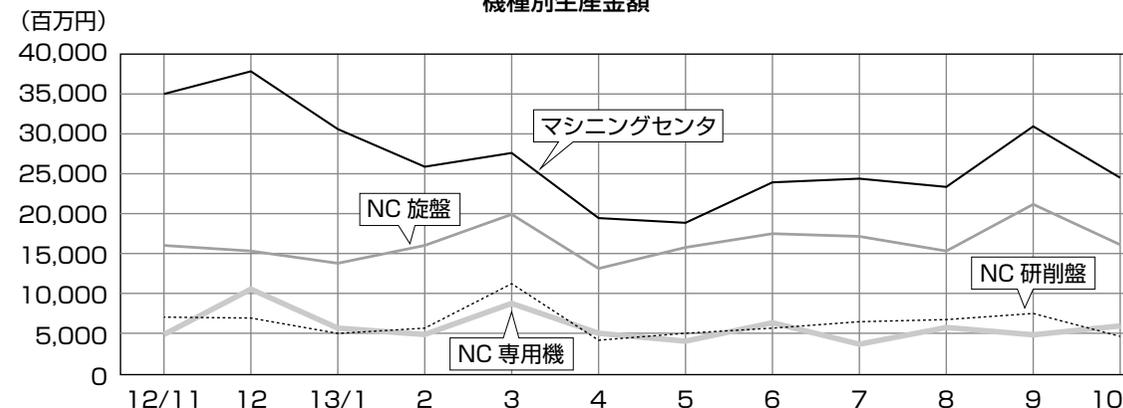
## 2. 生産 (経産産業省機械統計)

(単位: 百万円・台・トン, 前年比%)

歴 年	2010年	前年比	2011年	前年比	2012年	前年比	2013年	前年比	2014年	前年比
金 額	834,109	+70.1	1,172,930	+40.6	1,151,980	-1.8	900,000	-21.9	1,050,000	+16.7
台 数	74,718	+153.6	94,282	+26.2	93,649	-0.7	57,000	-39.1	70,000	+22.8
重 量	311,621	+71.6	444,133	+42.5	429,207	-3.4	318,000	-25.9	389,000	+22.3
単 価	11.2	-32.5	12.4	+10.7	12.3	-0.1	15.8	-4.0	15.0	-5.1

- ①昨13年は9,000億円に達したもようだが、14年は16.7%増の1兆500億円と予測する。
- ②景気の先行指標とされる工作機械受注に対して、同生産はタイムラグがあるので遅行指標とされる。通常は受注から3~5カ月、大型機のような納期の長いもので1年ほどと言われる。昨年11月時点での受注残は5,648億円。1~11月平均受注額のおよそ6カ月分に相当する。
- ③東アジアを中心とした電子関連の需要が減ったことや、日本メーカーに求められる機械が大型化・高級化・ターンキー化していることなどから、機械の平均単価は高止まりの傾向にある。
- ④今後は、高精度・高性能を追求するマザーマシン系と、価格・機能を抑えたプロダクションマシン系への二極化が進む。

機種別生産金額



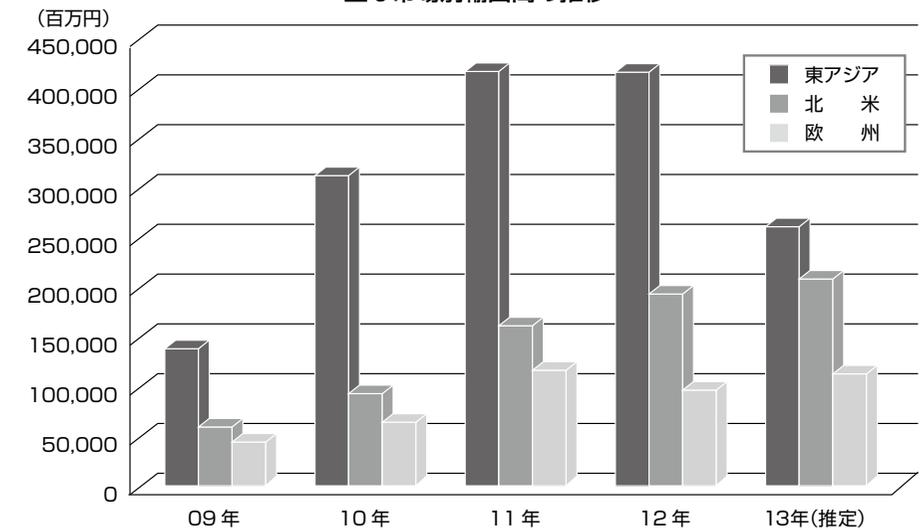
## 3. 輸 出 (財務省貿易統計)

(単位: 百万円, 前年比%)

歴 年	2010年	前年比	2011年	前年比	2012年	前年比	2013年	前年比	2014年	前年比
総 金 額	608,551	+89.3	855,195	+40.5	945,594	+10.6	765,000	-19.1	680,000	-11.1
対東アジア	316,729	+125.6	419,414	+32.4	418,599	-0.2	265,000	-36.7	275,000	+3.8
対北米	96,103	+56.0	162,316	+68.9	194,748	+20.0	210,000	+7.8	215,000	+2.4
対欧州	68,558	+46.6	118,287	+72.5	97,148	-17.9	115,000	+18.4	130,000	+13.0

- ①13年の輸出額は前年比19.1%減の7650億円を見込む。円安傾向が安定してきたものの、受注額が大幅に減少した。14年は殆どの地域で概ね横ばい、微増になると見られる。個々のカントリーリスクはあるものの、国際的に影響が大きい事件・事故などが起きない限りは、市況は平準的になるであろう。
- ②リーマン・ショックからの回復期であった2010~11年ごろは中国や台湾を中心とする東アジアからの受注が非常に大きなウエイトを占めたが、12年秋ごろから“国境問題”を境に急落。また中国国内でも設備のだぶつき感が強く、大幅な好転は期待しにくい。
- ③北米経済は底堅く、内需の強さにも期待できる。米国内に限定すると設備の飽和感は否めないが、周辺国への製造業の進出に伴う需要も一定量見込める。
- ④欧州経済は一定の落ちつきを見せ、回復傾向にある。しかし、日本のライバルであるドイツメーカーの伸長も想定され、予断を許さない。

主な市場別輸出高の推移



## 4. 輸 入 (財務省貿易統計)

(単位: 百万円, 前年比%)

歴 年	2010年	前年比	2011年	前年比	2012年	前年比	2013年	前年比	2013年	前年比
総 金 額	30,579	+6.5	43,442	+42.1	51,080	+17.6	62,000	+21.4	65,000	+4.8
北 米	1,819	-39.3	2,841	+56.2	3,747	+31.9	6,500	+73.5	5,700	-12.3
欧 州	10,787	-27.7	17,470	+62.0	21,530	+23.2	28,000	+30.1	30,000	+7.1

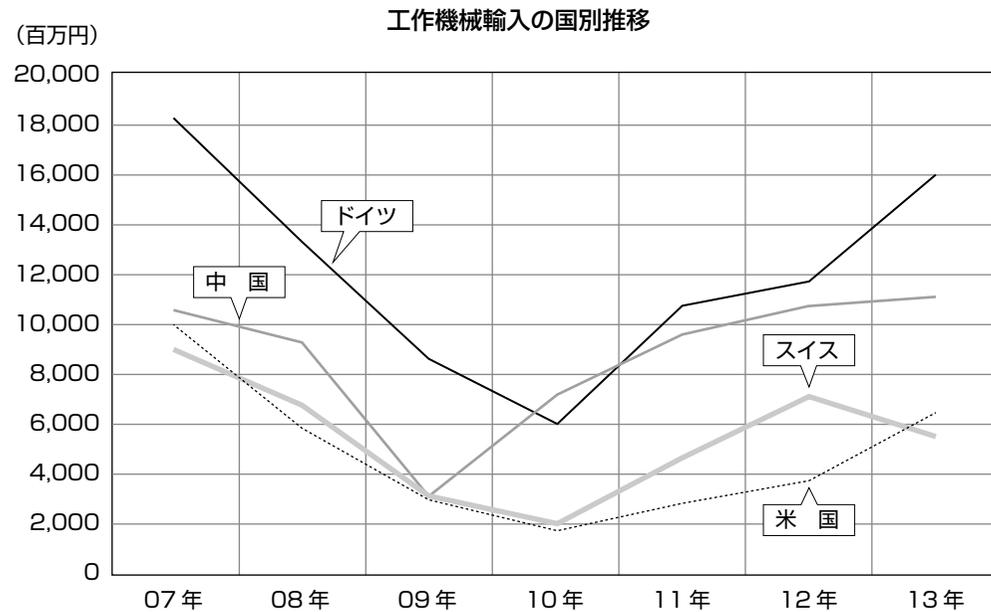
- ①14年は前年比微増の650億円を見込む。
- ②輸入先では06年までは米国がトップだったが、07年以降はドイツに取って代られた。次いで中国、スイスが上位を占める。東アジアでは、台湾が全輸入機のうち10%前後を占めるが、韓国はさらに少ない。
- ③機種別では、NC旋盤、レーザ加工機、放電加工機、工具研削盤、歯車加工機などが多い。
- ④技術の拡散が進み、台湾・インドなどのプロダクションマシンを無視できない時代がやがて到来する。

# 分かりやすい話題の技術

Inteligible Recent Technics ★

No.136

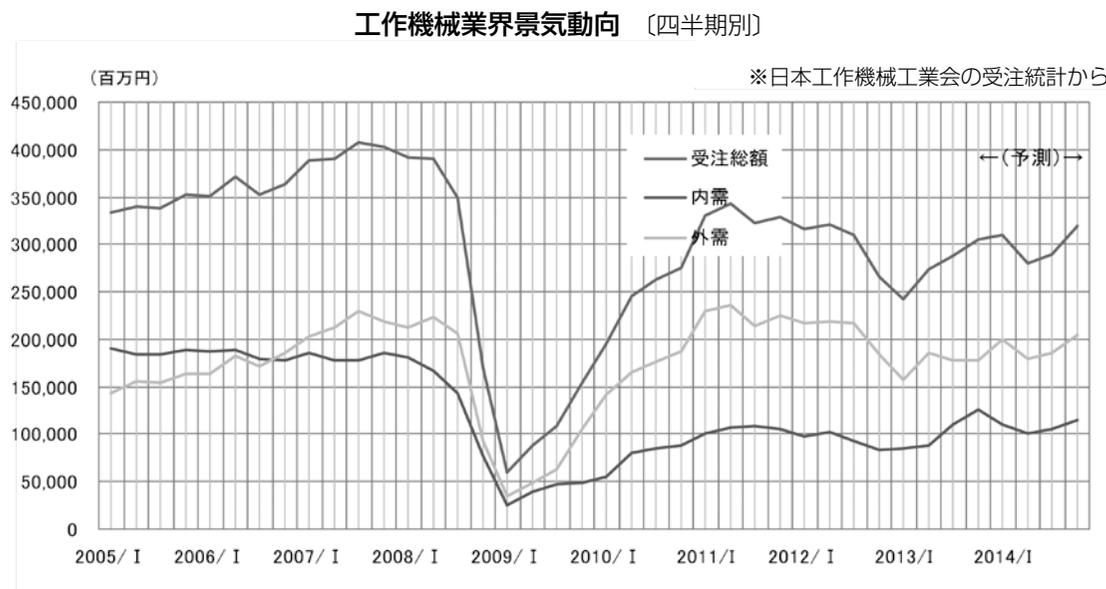
## 複合加工機による新たな自動化の提案



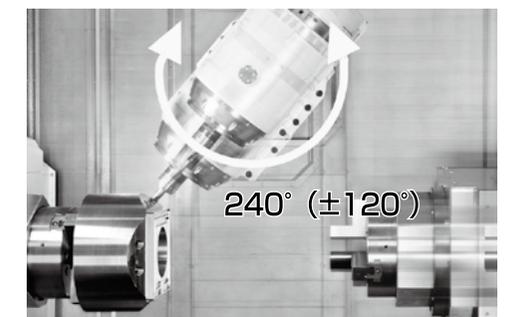
ヤマザキマザックシステムセールス(株)  
グローバル販売部 販売部長  
杉浦昌弘

弊社は、複合加工機のリーディング・カンパニーとしてお客様の幅広いご要望に応え、1980年代初頭より複合加工機の開発を行い市場に提供して参りました。中でもINTEGREXシリーズは複合加工機の代名詞として世間に広く認知頂いており、工程集約による生産リードタイムの短縮を始め様々な生産性向上の提案を行って参りました。今回は更に画期的な生産革新を図る為に、「INTEGREX i-100 BARTAC」を開発いたしましたのでここに紹介させていただきます。

今回紹介する機種を始めINTEGREXシリーズはNC旋盤タイプの複合加工機ですが、マシニングセンタと同等の能力を持つ回転工具主轴や自動工具交換装置(ATC)を有するまさにNC旋盤とマシニングセンタを融合した機械であり、場面を選ぶことなくあらゆる産業で活躍しております。



ATCを装備し、旋削加工は勿論、マシニングセンタを超える加工をも可能とする回転工具主轴



広い旋回可動範囲を持つB軸

### 【INTEGREXによる加工例】



航空機産業部品



医療機器産業部品



飲料用金型部品

### ■ 複合加工機によるバー材の生産革新 INTEGREX i-100 BARTAC

INTEGREX i-100 BARTACは、クラス最少の機械サイズにも関わらずφ102mmのバー材の連続加工を可能とし、工程集約による生産性向上とともに、省スペースとコストダウンを極限まで追求した機械です。先述しました様に、弊社では複合加工機的能力を活かした様々な生産性向上の提案を行って参りました。その中には自動化の提案も含まれており、最も身近な提案としてバーフィーダーを利用した自動化が挙げられます。INTEGREXの様な複合加工機であれば、その優れた機能によって丸棒素材からでも非常に付加価値の高い製品の加工が可能ですが、さらに自動化も同時に行う事で非常に収益の高い設備としての運用が可能となります。



INTEGREX i-100 BARTAC  
新開発インテリジェントバーローダーシステム



新開発の大貫通穴径の主軸により、φ102mmまでのバー材への対応が可能

従来の6~8インチチャッククラスの複合加工機を使用して、φ100mmの素材の部品を自動化しようと試みますとロボットやローダー等の設備が必要となります。また一方、バーフィーダーを使用するのであれば、同クラスの機械では主軸貫通穴径の制限からφ51mmまでの素材サイズに止まり(当社比)、φ100mmのバー材に対応するには12インチチャッククラス以上の大型の機械を必要としていました。

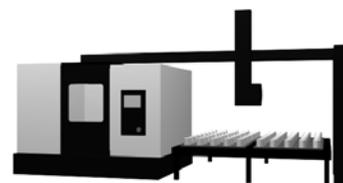
しかしながら、INTEGREX i-100 BARTACはクラス最少の6~8インチチャックの機械サイズにも関わらず、φ102mmのバー材の連続加工を可能とし、従来には比類のない最小限のフロアスペース(45%の削減:当社比)と導入費用で飛躍的な生産性向上の実現を可能としました。

従来は...

(φ100mmの素材を加工する自動化設備)

■6インチチャック複合加工機+ロボット

定寸材をロボットで自動着脱する。



ロボットを含めた、  
・高額な導入費用  
・広いスペース  
・ティーチング含め段取り作業が必要

あるいは...

■12インチチャック複合加工機+バーフィーダー

大貫通径の主軸を有する大型の複合加工機にバーフィーダーを取り付け、棒材からの削り出し加工を行う。



大型機導入に伴う、  
・高額な導入費用  
・広いスペース  
が必要であり、ワークに対する接近性の点で作業性に劣る



INTEGREX i-100 BARTAC  
「導入費用 削減」「フロアスペース 削減」「操作性 向上」



さらに新たに開発したバーローダーとインテリジェントバーローダシステムは、ロボット等のティーチング作業の削減を始めとする段取り時間の短縮は勿論、従来のバーフィーダーにはなかった新たな機能を装備し操作性の向上も実現しています。その主な特徴としては、①素材(棒材)を最も効率よく利用する為に、複数の種類の部品を自動的に判断、スケジューリングして加工する事が可能 ②バーローダーが棒材の送りと位置決めを自動で行い、ワークストッパーを使用したバー材の位置決めプログラミングの削減と位置決め時間の削減を行う事が可能など、大幅な生産効率の向上を図る事が可能となっております。

#### 【素材の有効活用】

従来方式：まだ他の部品の加工が可能でも、部品Aの加工の為に2本目の加工実施

また素材を有効利用しようとする、手動によるプログラミングの為に煩雑なプログラムの作成が必要になる

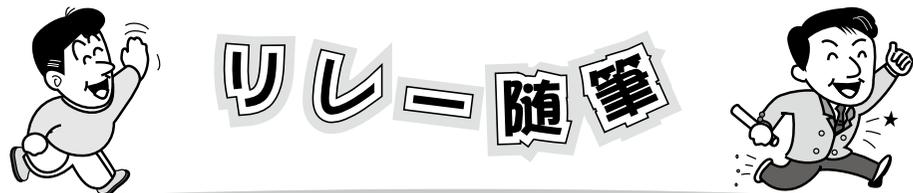


#### インテリジェントバーローダーシステム：

バーローダーから得た残材長さを元に、NCが残材を最少にする様、スケジュール運転を実施



上記の様に、INTEGREX i-100 BARTACは、最小限のフロアスペースと導入費用で、複合加工機の自動化に革新をもたらすに違いありません。



(株)ダイイチテクノス  
常務取締役

松下 義幸

山善の上大迫部長から矢継ぎ早に、「もしもし、まっちゃん! おはよう! ひさしぶり! ところでまっちゃん何も聞かずにうんって言って」と妙な電話が…と言う事でリレー随筆に掲載させていただくことになりました。

この部長、強引ですが実は凄く凄く親切なんです。

私が以前の会社で支店長時代、支店移転の時に「まっちゃんカタログ全部新しいのに交換するから」と言って各メーカーさんにカタログの手配をして、全部カタログ用の書庫に整理してくれたんです。(整理もカタログ手配も部下の方が手伝ってくれたんですけど…ほとんど!) というように、人が何をしてもらったら喜びかを自然にできる人なんです。私も業界にはや30年。定年退職までお客様にもっと可愛がっていただけるよう初心に戻り上大迫部長に負けないように以下の気持ちで努めたいと思いますので、少しお付き合いをお願い致します。

ある日お客様のところへお邪魔した時の事です。

「松下君これ見てみ」と差し出された新聞に、商売の基本は「信者づくり」と大きく書かれたタイトルがあり京麩の老舗、半兵衛麩の玉置屋の記事が書かれており読んでみると

- ①「いかに良い品を作っても食べ方をわかってもらえなければ商売が成り立たなくなる」(玉置屋ではホームページで調理方法を紹介しています)
- ②玉置屋の家訓「先義後利(せんぎごり)(石田梅岩の教え)」(正しい人の道をして利益は後にする)
- ③「言うに人(にんべん)が付いたら信じる、信じるに者が横に付くと儲かるになる」

つまり商売の基礎は「信者を作ること」と書かれていました。

そうやな!…①売りっぱなしはあかん!! ②アフターまできちりと! 商売は真面目にすればお客様が利益を与えてくれる! ③信用ある商いをすればお客様がファンになってくれるなど、頭の中がグルグル…(興味のある方はインターネットで半兵衛麩と石田梅岩を一度検索してみてください。)

早速、石田梅岩を調べました。出てきました!!! 京の春夏秋冬(商い)石田梅岩と石門心学!! 梅岩は商人が「仁(他人を思いやる心)」「義(人としての正しい心)」「礼(相手を敬う心)」「智(知恵を商品に生かす心)」の4つを備えていれば、お客様の「信(信用・信頼)」となって商売はますます繁盛すると説いています。商人は商人らしく、ただひたむきに仕事に執心することが人格形成につながるものであり、決して目先の利益やひと時の我欲に惑わされてはならないと、この心のとらえ方を「～らしく」という言葉で表現したそうです。

また梅岩は「当方が儲かり相手が損をするというのは本当の商いではない。お客様に喜んで納得して買っ

てもらおうとする心を持ち、品物には常に心を込めて気を配り、売買することで経済原則にふさわしい適正利潤を得るようにすれば、福を得て、万人の心を案ずることができる」と断言したとのこと。梅岩の時代に自分だけでなくお客様にも満足してもらおうという共感的な経済観、「正しい商売をするには、まず正しい心を持たなければならない」仕事を通じて正直な心を修養すれば、おのずとお客様の信頼を勝ちとることができる。商いの原点は、一時的な安売りや小手先のサービスではなく「私心のない真直ぐな心」だと教えたそうです。

食品偽装表示問題が話題になりましたが、目先の利益や株主ばかりを眺めた経営だから、偽装することになるのではないのでしょうか。

梅岩が生きていれば「商売をやめてしまえ!」って言ったかもしれませんね。もっと消費者や従業員を見た経営をすれば、自然とお客様が増え仕事も増え利益も上がり従業員の給料も上がる。と言う事は会社が儲かる。これでいいのではないのでしょうか。梅岩を調べているうちに商売だけでなく全てのことにこの心学は通じると感じ、企業は社会の為にがんばろう!! 自分自身はこれからも人に親切にして真面目に生きていこう!! と再認識致しました。

最後に株式会社ダイイチテクノスも皆様のお陰をもちましてはや13期に入り、昨年からは日本工作機械販売協会のメンバーに加えていただきました。お客様のお役に立ち社会に貢献できる会社作りにこれからも努力を致しますので、今後ともご支援、ご鞭撻を賜りますよう宜しくお願い致します。

次号のリレー随筆はこれまた義理堅い株式会社立花エレクトリックの永安部長様へお願い致しました。



## 日工販SE合格者 第196回発表

2014年1月の合格者4名です。

認定No.	会社名	合格者名
14-23-2855	(株)共和工機	佐々木正也
14-23-2856	(株)共和工機	杉山 貴之
14-23-2857	岡谷機販(株)	後藤 守孝
14-23-2858	マザックニシカワ(株)	田中 那奈

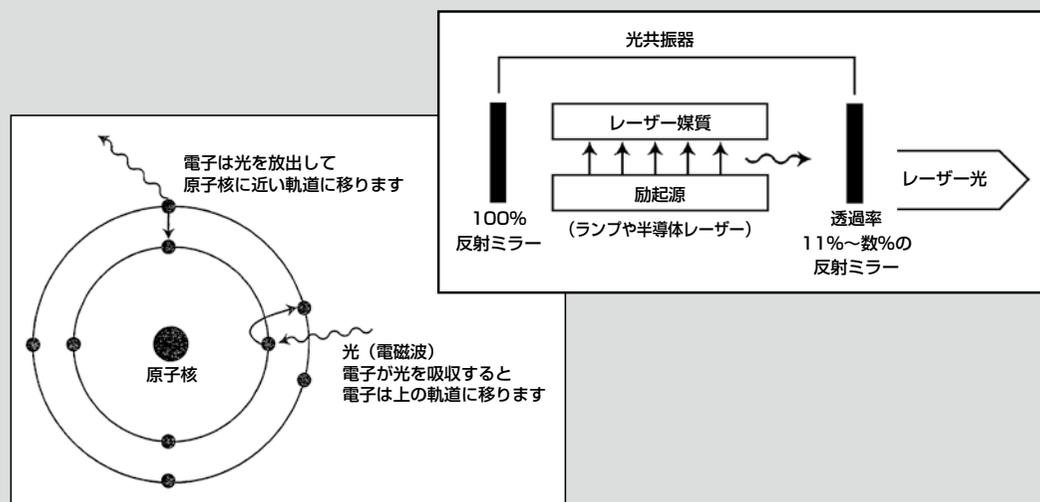
## レーザーとは

レーザー光は、光の一種ですのでまずは光がどうして発生するかについて話します。  
物質を構成しているものは原子です。この原子に衝撃を与えたり物質の温度を上げたりすると原子内の電子は外側の軌道に移ります（下左図）。このエネルギーを与えられて次の軌道へ飛び出すことを励起状態といいます。また電子は光を放出して原子核に近い下の軌道に移ります。これを基底状態といいます。原子が励起状態から基底状態に移るときにこのエネルギー差に相当する光を放出します。

つまり、原子に光を与えると励起状態になりしばらくすると基底状態に戻ります。この繰り返しで光が放出されることを誘導放出といいます。又この誘導放出された光が近くの原子を刺激して又光を放出します。このような誘導放出の連鎖により発生するのがレーザー光です。

レーザー光の実際の発振原理は下右図のとおりです。レーザー媒質に励起源（ランプや半導体レーザー）からエネルギーである光を与えられるとレーザー媒質の原子に励起されます。そして原子が基底状態に戻るときに光を放出します。これが刺激となって連鎖的に光の誘導放出が行われます。

レーザー媒質は両側に設置された反射ミラーにより何度も往復を繰り返し、レーザー光は増幅され片側のミラーから一部レーザー光を取り出します。



### 第248回 定例理事会

日 時：1月9日（木） 11：00～11：40

場 所：第一ホテル東京 4階 フローラ

出席者：会長、副会長3名、専務理事、  
理事24名、監事3名、事務局1名

#### 【付議事項】

##### 正会員入会の件：

（株）高橋機械（茨城県）より入会申請があり審議の結果入会は承認された。

この結果、正会員数は72社となる。

##### 賛助会員入会の件：

オリックス（株）大阪本社より入会申請があり審議の結果入会は承認された。

この結果、賛助会員数は76社となる。

#### 【報告事項】

##### （1）流通動態調査平成25年11月結果及び

##### 日工会12月短観

流通動態調査結果については日工会発表と同様の傾向であるが、注目されるのは広義の工作機械前年対比（%）及び工作機械前年対比（%）は9月よりプラスに転じ11月までの結果は毎月上昇し特に11月は、それぞれ33.8%、50.2%と大幅に上昇している。更に内需比率が3割から4割に上昇している。

日工会短観12月については業況に関する判断は11月に比べどの指標も好転している。

工作機械受注の先行きに関する判断で注目されるのは受注外需の水準が足元▲7.5から8.8へと大きく好転しているが、受注外需地域別の水準ではアジア、欧州向けが悪化しており北米向けには好転している。従って外需が貢献しているのは北米市場によるものと考えられる。

##### （2）委員会報告

##### ①調査広報委員会：

11月21日に機械工具会館にて委員会を開催。

今年度収支予算進捗の確認、日工販ニュースの編集に関して従来事務局で行ってきたが、2月号より広報委員会メンバーも原稿の校正等を行うことになった。

##### ②西部地区委員会：

12月4日に大阪弥生会館にて忘年懇親会及び講演会を開催し、98名が参加。

講演会の講師には三井精機工業（株）の阿部顧問をお願いした。

演題は「お客様から叱られ続けたリードタイム短縮の四十余年」で、同氏がトヨタ自動車、豊田工機（ジェイテクト）、そして三井精機工業での現場の体験をユーモラスにお話された。

引き続き忘年懇親会の開催となり、非常に明るく元気な雰囲気の中で自由闊達に情報交換が出来た。

##### ③中部地区委員会：

11月27日に工場見学会を行った。

見学先は西島（株）とオーエスジー（株）で参加人数は40名。

西島（株）では大部分の機械が出荷された後であったが、興味深い話を聞き大変勉強になった。オーエスジー（株）では最新の技術を見学出来勉強になった。

12月5日にメルパルクホテルにて忘年懇親会及び懇親会を開催。

講演会については講師を中部産業連盟の平野

会長にお願いした。同氏はトヨタの役員をされ中部国際空港立ち上げの時の社長をされた方で、演題は「チャレンジを楽しむ・空港建設と運営を通じて学んだこと」。

参加人数は約150名で、講演会も懇親会も非常に明るい雰囲気だった。

④東部地区委員会：

11月20日に工場見学会を行った。中部地区と同じく西島(株)とオーエスジー(株)を見学、参加人数は11社26名。西島(株)では同社名物のカレーライスをご馳走になった。

見学会後、浜松駅にて懇親会を開催し20名が参加し、ほぼ若手と50代の半々の参加で大変盛り上がり懇親が深まった。

12月6日に八重洲富士屋ホテルにて忘年懇親会及び忘年会を開催し、これまで最高の97名の参加。

講演会は遺言コンサルタントの佐山講師による「日本一楽しい遺言教室」で印象に残っているのは遺言と遺書は違うという説明で、その他大変参考となる内容であった。

西部地区新春時局講演会

日 時：1月23日(木) 15:00~16:30  
 場 所：大阪産業創造館 会議室  
 演 題：『アベノミクス・東京五輪と日本経済』  
 講 師：松下 滋氏(エコノミスト、大商・大阪経済調査会代表幹事)

赤澤委員長より挨拶があり講師紹介の後、恒例の新春時局講演会が始まりました。

今年は景気回復基調のなか設備投資促進税制が施行され更にモノづくり補助金制度の施行が予定され工作機械業界としては力強い環境と

(3) 連絡事項：

①角田東部地区委員長より：

2月7日に中堅・若手向け研修会の開催。  
 講師は角田委員長、長久保前日工販会長、そしてジェットロよりメキシコ情勢。  
 その後、懇親会開催予定。  
 2月25日に情報交換会及び懇親会開催の予定。

②池浦教育委員長より：

「提案営業力&技術提案力向上研修会」を2回実施したが、内容は盛り沢山で大変好評であったので、今年はJIMTOF開催の年であるが教育委員会としては時期をずらして今年も開催の方向で考えている。

従来からある基礎講座・SE講座・更新研修に対し応用編、実践編という位置づけと考えている。

2月12日開催予定の教育委員会にて具体的な講座内容、時期について打ち合わせる予定。

なっています。いずれにしても景気変動より大きく影響を受ける工作機械業界は、この一年間をどのような環境の中進んで行くのか大変興味あるところで60名の出席者は松下講師の講演を熱心に聴いておりました。

講演の後、赤澤委員長より講師への謝辞があり講演会は終了しました。講演会の要旨について下記の通りご紹介致します。

株価と円相場の行方：

20,000円という声がありますが、今年の株

価は慎重に考えますと18,000円には行くと思いますが、そこから先は分かりません。現在1株あたり大体1,000円でPER(株価収益率)が16倍で16,000円です。1,000円が1割上昇して1,100円となれば16倍で約18,000円になります。黒田日銀総裁は基本的には金融緩和のスタンスでやってきていますのでお金はあります。米国並みに金融緩和をしていますが、経済の規模は米国3に対して日本は1ですので、お金はともかく行き場を求めています。

お金が出回っている訳ですから株価がある程度まで行くのは間違いないであろうと思います。為替については、私自身は108円には行くと思います。現在104円~105円ですが110円まで行っても決しておかしくありませんが、ただ120円はどうですかと聞かれると株価20,000円と同じで責任を持って答えられません。基本的に円安傾向である理由は日本にもありますが、米国経済が少しずつ良い方向に向かっていることつまりドルの背景にある米国経済の腰がだんだん昔とは違った形でしっかりしてきている。だからドルはそんなに弱くならない。という事は、円はそれほど強くないということ。

改めて株価と円相場の動きを見てみると下表のようになります。

株価は安倍政権発足の10,230円から昨年12月末の16,291円まで上昇したのですから年間で57%株価が上昇したことになります。証券会社は41年振りの1年間の上昇率と言っています。次に円相場を見てもこれも分かりやすい流れとなっています。解散表明をした時点の円相場は79円台であった。それが安倍政権発

	2012年 11月14日	2012年 12月26日	2013年 4月4日	2013年 5月22日	2013年 11月28日	2013年 12月30日
	解散表明	政権発足	異次元緩和	ピーク		
株価(円)	8,664	10,230	12,634	15,627	15,794	16,291
ドル円相場	79円台	85円台	96円台	103円台	101円台	105円台



足時には85円台となりそれが昨年末には105円台となりました。黒田日銀総裁が単なる緩和ではなく次元の違う緩和を実施すると発言したことにより、株価にしても円相場にしてもこれだけダイナミックに動きました。1年前の講演会では2013年は振幅の多い年とお話ししましたが、良い意味で振幅の多い年であった訳です。

白と黒の違い：

白川前日銀総裁と黒田日銀総裁の違いはどこであろうか。私の感じはこうです。白川氏は日銀生え抜きであり詳しいですが問題が起きないように行動された。黒田氏は思い切って行動して問題が起きたら考えようということで、デフレが長く続いた時代というのは、新しい流れを作るために黒田流の考え方が大事であろうと改めて思います。ということでアベノミクス出だしは絶好調です。

今年の経済：

望むらくは天照景気ではありますが、今年は踏ん張り時と思います。減茶苦茶悪くはないですが数字で言いますと、まだ2カ月ありますが2013

年度は2.5%成長で2014年度は0.5%成長です。スピードダウンとなりますが、消費税が上がってもマイナスにはならないということです。でも一気呵成とはならず天照景気にはそう簡単には行けません。昨年は振幅の多い年と言いましたが、今年は踏ん張り時の年です。これを支えるのは輸出です。ある程度円安が効いていることだろうと思います。一方世界経済についてはIMF等が暦年で発表していますが2013年はおそらく2.4%成長と思われる。2014年は3%をおそらく超えるであろうと言われています。減茶苦茶良くなるとは言えませんが2013年に比べて米国は元気ですし中国も少し底入れをしました。

#### 米国：

成長率は2013年が1.7%で2014年が2.3%。金融緩和政策をやっていますが労働生産性は必ずしも増えておらず、所得格差が増えるし失業率が高い。それから米国の経済で一番のポイントなのが住宅ですが、以前と比べて格差社会になってしまったものですから中堅所あるいは若い人が住宅を購入できる状況になっていないという事で以前に比べると住宅は一気回復ではありません。やはり米国はシェール革命が効いていると思われる。シェール層での天然ガスや原油の生産がリーマン・ショック前後から目立って増加し、世界の関心を集めるようになりました。ノースダコタ州などの代表的なシェール層で、天然ガスだけではなく原油生産が急増。数年後には米国が天然ガスの純輸出国になり、また世界最大の石油・ガス生産国として「第二の中東」になるとの予想もあり、マクロ経済運営の目的は成長、雇用の確保、国際収支の安定ですが、米国においてシェール革命はこれら全てに貢献することが強く期待されます。このシェール革命によって米国の製造業が米国に戻って来る。特に化学に関連する産業が戻ってきます。米国を見ても国土が広いというのは羨ましく思います。

戦前の日本が国力を高めるために国土が必要ということで刀を振りかざした気持ちだけは良く分かります。もっとも日本の場合は、領土は少ないけれども領海は非常に広いのです。

#### 中国：

10%を超える高成長の時代は終わり中成長になります。これは毎年お話していますが、中国は日本の40年遅れと私は考えており日本の若い経済の時代に起きたことが今中国で起きています。即ち日本が1970年代に入って向かいあったテーマに今中国が向き合っています。2013年は7%成長で2014年も7%成長で壮年期に入っています。下村博士の言った毎年7.2%成長、10年で倍増の路線であります。かつて日本で起きた同じことが中国で起きています。投資バブルであり効率の悪い過剰投資そして日本以上に深刻なのは地下経済があります。日本の26倍の面積を有し北京で全てを管理しきれず地方では勝手なことをやっています。地下経済は300兆円あるいはもっとあると言われていたくらい乱れた状態です。そして日本以上に超高齢化社会になる流れとなっています。1960年代は中国人女性一人が6人の赤ちゃんを産みましたが、その後一人っ子政策があり子供は労働力ですので地方では二人以上産んだこともあるでしょうから、二人としても6人から2人となる訳ですから超高齢化社会であります。中国に最近行った方に聞くと公害が半端ではないそうです。要するに大都会で太陽が見えないという状況だそうです。日本も1970年代光化学スモッグとかいろいろな公害の話が沢山出てきました。私はその頃ロンドンで働いていて日本の新聞記者がやってきて日本は光化学スモッグがすごい、それに対しロンドンは違うという記事を書きたいというのでオックスフォードストリートに連れて行ったら光化学スモッグが結構あってこれでは記事にならない

いと落胆していましたが、それだけ日本では公害が大問題でした。こうした問題を抱えながら日本は成長してきましたので中国も7%成長を続けるでしょう。中国には周年行事があります。会社でも例えば50周年記念行事を目指して売上をのばしていくという目標がありますが、中国の周年行事は共産党結党100周年です。1921年に上海で共産党を結党し、実際に共産党政権になったのは戦後ですが2021年が100周年記念です。切りよく2020年としますと、我が国は東京オリンピックというテーマを持ちます。それと同じ年にもう一つの2020年があります。中国は100周年記念を目指して所得の倍増、領海の拡大という二つ目標に向かって国民の気持ちを一つにするために進みます。そういう目で中国の動きを見るべきだと思います。

そうであると中国はますますいろいろな意味で出張ってくると思われます。経済成長だけではなく領土拡大、領海拡大が出てきます。ここはやはり我が国は米国と仲良くやってゆくべきだと思います。私の理解では、米国は米国の国益から見てアジアを一つの国が強く支配することはNOというのが米国の国益であると思います。ある一つの国がアジアで覇権を持つことは米国の国益にとってマイナスであるから絶対に拒否する。日露戦争の頃ロシアが中国を半植民地にするくらいアジアを支配し始めました。そこへ米国から見れば運よく日本が許さないと立ち上がった。日本は高度成長期にぐんぐん伸びてきました。米国にとっては、これはちょっとまずいと日本の了解もなくニクソン大統領は、いきなり中国を訪問した訳です。あの時のスタンスは、やはりアジアを日本があまりにも支配することは米国の国益から見てNOであったと私は見えています。その切り口から見れば中国は確かに100周年を目指してやるでしょうが、米国の国益にとってアジアを一か国が強く制覇することはNOであり

ます。我が国は米国に胡麻を擦る必要はありませんが、しょうもない事で振り回さずに外交面でクレーバーに動くべきではないかと思えます。軸足を日本に置きながら中国とは賢く付き合っていくべきだと思います。

#### 欧州：

マイナス成長は脱してプラスになるであろう。ユーロ圏全体では2013年はマイナス0.3でありましたが、これに対して2014年は1.1とマイナス成長は脱します。ただし欧州はやはり不安定です。強いドイツがみんなの事を考えない。ユーロという通貨は同じにしましたが財布は別々で、我が国は北海道から沖縄まで通貨は同じで財布は東京、大阪など大きな財布を持っているところが地方公布税という形で助けるシステムになっています。東京や大阪が手を差し伸べるシステムになっていなければとっくの昔に北海道とか沖縄が辛い立場になっています。ところがユーロの場合には通貨は同じですが強いドイツが助けない。我々から見ればそうですが、おそらくドイツには言い分があると思われます。第二次世界大戦が終わった後西欧の国々は二度と強いドイツを作るまいと動きにくい優等生ドイツを作ってしまったのです。要するにプロシャ的な激しい強いリーダーシップを持つドイツはNOと散々しておきながら最近になってドイツはどうしてみんなの事を考えてリーダーシップを持たないのだという訳ですからある部分矛盾している訳です。我が国のような地方交付税みたいなものが出てこないとまだしばらくはユーロはもたもたするのではないかと思われます。クールに見ると欧州は面白いところでイギリスはEU離脱がまだテーマになっていて、更にそのイギリスの中でスコットランドは元気が出てきましたから今年の9月に国民投票で独立すべきかどうかやります。地方へというエネルギーがまだ強い訳で

す。国民投票でおそらく独立にはならないと思いますが、イギリスの中で依然としてスコットランドは独立精神が強いということは、欧州の興味深い点ではありますが、経済という切り口で見ればやや薄明りだがせいぜい1%成長くらいということ。

### 第三の矢・成長戦略：

1年前に私は、企業は自立が求められると言いましたが、今年も同じです。今世紀に入って14年目になりますが、小泉政権以来7つの政権が7つの成長戦略を出しましたが経済はデフレが続きました。つまり肝心要の成長戦略自体は全然成長していない訳です。問題点は三つあります。

一つ目が戦略実行の主体が不明です。つまり権限と責任がはっきりしていない訳です。会社においては、あちこちに部局が出来て良く言えば相乗効果ですが、別の言葉で言えば権限と責任がはっきりしないということになりこれですと事は進みません。

二つ目は司令官と司令塔の関係が不鮮明、社長が司令官であることは、はっきりしていますがそれを支える司令塔は何なのかということ。この点について竹中平蔵氏は小泉政権の時では司令官が小泉首相そして司令塔は竹中平蔵一人であったと言います。確かにあの時ははっきりしていましたが今はいろいろな委員会が出ています。

そして第三に戦略の方向性が見えない。わが社の三年後に向けてこういう方向なのだベクトルを示さないとあーだこうだということになります。このように7つの政権の7つの成長戦略がうまくいかないことは丁度企業においても同じではないかなと思います。社会主義政権ではありませんし政府が成長分野を決めるのはそもそも無理ではないかと思えます。振り返ってみますと我が国の戦後の成長戦略の元祖は下村治という

人です。高度成長期に所得倍増計画を作った人です。毎年7.2%増やすと10年で倍になります。その時下村博士はそういう方向を出しましたが、この分野が成長するとは一言も言いませんでした。やはり経済の現場がそれを決めていく訳で、ただ日本経済はゼロからスタートしたので勃興期、別の言葉で言えば若い経済は伸びる。若い経済は元気でエネルギーがあり、少しぐらい熱が出て平気です。そのような時代認識の下で下村博士は所得を倍増するとの大きな方針を決めました。もう少し後の高度成長期のキーワードは消費者、大衆であります。大阪で万博が開かれた頃、更に花博にかけて消費者、大衆です。ですから関西ではサントリーとか家電メーカーがぐんぐん伸びました。それでは今は何か？言うまでもなくグローバル化です。要するに日本経済が日本という国の中だけで自己完結しなくなったということです。そうなりますと人づくりだとかエネルギーだとか基礎技術だとかいろいろなインフラだとかそう言ったものをしっかり整備するのが成長戦略だと私は思います。TPPは賛成、反対があると思いますが、グローバルの時代ですから門戸を開かずにとどうすると思えます。開いた上で中国人が良く使う言葉ですが「揚長避短」つまり長所を伸ばし、短所を上手くさばいて行くということです。「揚長避短」でグローバル化に見合う体制を作って行くことです。

第三の矢については、望むらくは若い会社がのびのびと活躍できるような場を作る、そして個別の会社では出来ないインフラ整備に思いきり力を注いで欲しい私はそのように考えています。

### 規制改革：

議長代理ですが実質議長の太田弘子氏は一生懸命やっていますが所詮無理な訳です。彼女が薩摩女らしくチャレンジしてやっているのは分か

りますが、でも相手は岩盤と言いますか7世紀以来の日本の国柄であります。日本は大化の改新、律令制導入以来式目、ご法度という法律的な約束事をずっと積み上げてきた文字通りの複雑系であり、それは何も霞ヶ関だけの問題ではなくいけば日本の国柄です。その岩盤が、規制改革会議を作ったからと言って壊れるはずがありません。これは何も霞ヶ関、永田町、業界だけではなく皆様を含めて場合によっては私も含めて日本人は割と規制が好きなのです。よく規制改革と言いますが、それは正確に言いますと自分の周囲については規制改革を叫びますが、よそについては規制があることにある種の安心感を持つ訳です。これが日本の国柄だろうと私は思います。ラテン系の人々は規制自体をNOと言いますし、イギリスでも規制は出来ればない方がよいという考え方は。日本人は広い意味での規制である約束事、形式大好き人間です。壁を壊すには中から押すのは無理で外から引く力が必要です。中からなかなか壊れない岩盤も外からは一気に壊れてしまいます。例えばベルリンの壁も共産圏の中からはなかなか壊れませんでした。自由の世界の風が入ったら一気に壊れました。日本のビジネスで言えば我々が支持する良い商品を作りさえすれば外から引っ張る力で自然と壊れて行くことになり。昔ヤマト運輸が宅配便を始めた頃の苦勞話を何度も聞かされましたが、とにかく運輸省だけではなく業界でいろいろ言われましたが、最後に大衆がこんな便利なビジネスはないと支持した訳で、その支持する力が外側から規制を引っ張りあけなく壊していった訳です。要するにマーケットの支持があれば規制を壊していける訳であります。

### 東京オリンピック：

日本はカリフォルニア並みの狭さですから、東京のことだとは思わないで欲しいと思います。オ



リンピックの2~3週間、実際には東京で開催されるわけですが、その前に各国から下見に来る訳ですが、この経済効果の方がおそらく大きいと思います。ユニバーサルジャパンへ呼び寄せるとここは京阪神、関西の出番です。そして世界中の人が集まり交流がありますので文化であり、だからこそプレゼンテーションで「お・も・て・な・し」と言ったわけで、文化となるとこれはもう関西の出番です。現場工事は東京方面ですが世界から集まる人々を上手く引きずりこむことです。これは若い人たちがばかりでなく中高年男女の出番であると思います。エルメスと言えばパリの風景を、バーバリーと言えば英国を思い浮かべるように、経済と文化は同根でありますから関西におかれても東京オリンピックを上手く活用するというスタンスであれば他人事ではないということだろうと思います。

### 日本経済・社会60年のサイクル：

日本は15年刻み(政治・改革)、(経済・発展)、(文化・賑やか)、(混乱)の60年ごとのサイクルを繰り返しており、今は2005年から2020年にかかる政治・改革の真ん中を過ぎたところでまだしばらくは政治がどうなるかというところで、その先は丁度節目の東京オリンピックを起爆剤に新たな経済社会の発展期になります。それを支えるのは今日お集まりの若い方々という流れということで東京オリンピックは矢ではなく弓であると思います。



## 工作機械と私



(株)兼松KGK  
大阪支店 支店長  
**山田 勝敏**

私が兼松KGKに入社し工作機械の販売に関るようになりまして早30年が経とうとしています。入社当時はNC旋盤やマシニングセンタが世の中に認知され売れ始めた頃でした。まだまだ汎用旋盤や汎用フライスの需要が多く、新人の頃はNC機のカatalogと一緒に汎用機のカatalogを鞆に詰めて飛び込み営業をしていました。当時はインターネットも携帯電話も無い時代でしたので地図を片手に電車に乗って目的地に行き工業団地や鉄工所が多い地域を廻っていました。当然ながら非常に効率が悪く、機械が売れる事もほとんどありませんでした。当時の飛び込み営業のメリットを上げるとすれば、お客様に対して度胸がついた(ただ図々しく成っただけかも知れません)事と、何とか話を聞いて貰う為の情報収集の必要性を理解した事ぐらいでしょうか。

入社2年目になり会社に慣れ始めた頃、某メーカー様の新製品の担当を任せるからKGKでこの商品に関しては一番詳しくなり納入時は据付調整に出向き検収業務まで出来るように3ヶ月でなれと上司に云われ顔が引きつったことを今でも覚えています。先に書きましたように工作機械を全く知らない、ど素人が飛び込みで機械を売りに行っていた訳ですから「きれいに削れます」とか「バリバリ削れます」といった恐ろしくレベルの低い営業トークを駆使し、後は競馬やプロ野球の話等で誤魔化していた新人に加工精度・機械性能を詳しく説明して納入検収まで一貫した営業を命じた上司の感性を疑いましたが当時は上司の言葉は絶対であり一切反論できるわけも無く「喜んでやらせていただきます・・・」と、うっすらと涙を浮かべながら答えたような気がします。新製品の担当に選任された私はメーカー様へ新製品の勉強に行き基本的な事を半日教えて頂き、次の日からは新製品のCatalogを鞆に詰めてユーザー様にPRに行きました。当然ながらお客様からでてくる質問の内容すら解らない事ばかりで会社に戻るとメーカーの技術担当者にお客様に聞かれた事を伝え回答を教えてください、その答えをお客様にフィードバックする事の繰り返しでした。半年程過ぎた頃に会社に戻りいつものようにメーカーに質問の電話を入れ、話をしていた時に「最初の頃と比べて声が大きくなったし質問の内容も専門的になってきたよ」と云われ、嬉しかった事を記憶しています。そのころから新製品についてある程度しゃべれるようになり、他の機械の話をしてもお客さんに理解して頂けるようになってきて工作機械を販売する仕事を何とかやっていけるかなと僅かながら感じたものでした。振り返って見ますと半日だけ商品の勉強をただで新製品の事をすべて知っているような顔をしてよく飛び込み営業が出来たなと妙に感心しております。当時営業の動きが悪くなったり悩んだりしている時に上司に度々言われた言葉で「命まで取られる事は無いので思い切って行け！」とよく指導を受けましたが結構この言葉に救われたように思います。会社の仕事に慣れず苦労している若手の皆さん「命まで取られる事はありません。自信を持って営業に行きましょう」

因みに入社2年目の私が恐れ多くも感性を疑った上司の方ですが、今では心より尊敬しております。

## 私の読書評

### 「シャーロック・ホームズの冒険」

丸紅マシンツールズ(株) 設備2部東京営業1課 課長

**小沼正樹**

読書を趣味としているわけでもなく、飽きずに読める本というのはなかなか少ないものですが、そういうなかでもコナン・ドイル著書のホームズ作品は興味をもって読むことができた作品でした。いわずと知れた名作であり、今や推理小説のスタンダードともなっています。推理小説と言われるジャンルにおいて、音楽でたとえるならば、このコナン・ドイルのシャーロック・ホームズ作品は、さながらロック界のビートルズのようなものかも知れません。現代でもホームズは生きていたなどと騒ぎ立てる人たちがいるほど熱狂的なファンもあり、ホームズにまつわる映画や漫画なども次々と作品が作られているという極めて稀な存在になっていると思います。

シャーロック・ホームズ作品が爽快なのは、難解極まる事件や出来事を次々に解決してゆくホームズの手腕でありますが、それをアシスタントであり親友でもある医師のワトソンが回想しながら紹介しています。ホームズがあまりに優秀な才能の持ち主なのでワトソンが普通の存在に映ってしまうところがありますが、ワトソンも極めて優秀な医師です。あまり固定的に人と関わらないホームズですが、このワトソンには信用され、友人と呼ばれ事件に同行していきますが、ホームズはワトソンが自分にはない才能をもっていることを尊敬し、ワトソンもまたホームズの類まれな才能また彼の正義心を尊敬しています。このホームズとワトソンの強く深い信頼関係もまた物語の重要な要素です。

作品全体は事件ごとに幕がしまる短編集となっているため、質の違う事件を読み続けていくと、様々な場面やそれに応じたユニークな解決方法があり、ホームズの鋭い着眼点や収集した情報の整理統合の仕方に驚きます。また出来事の解決の仕方やそのときのホームズの表現は彼の感性や情緒及び人間性が現れていて、次第にホームズやワトソンの性格が形作られていきます。ホームズは物事の性質や人物の性格にあわせ解決します。ワトソン氏が評するホームズが語られていくその結果として、読者はこの謎めいた探偵ホームズに興味をもち、ホームズの才能と人間性を知り、ホームズのファンになるのだらうと思います。

名探偵シャーロック・ホームズの小説は、シリーズで読むことでホームズの世界に入りこみ、ホームズを身近な存在として錯覚できたときにその面白さを感じさせられるのだらうと思います。既に読んだ方もイギリスの霧深い風景を思い浮かべ、作品当時の時代背景を想像するなどして、ビートルズを聞くように再読しては如何でしょうか。

ビジネスの世界でも、様々な難題があり常にそれに直面し解決していかなければならない訳ですが、ホームズのような洞察力と行動力があればどんなに良いことであろうかと、架空の存在にも関わらず、本当にホームズの才能を羨ましく思っています。





植田機械(株)  
取締役社長  
**植田 修平**

早いもので、以前“工作機械と私”に寄稿させていただいてから10年の月日が経ってしまいました。当時の文章を読んでみると、すべての事に驚き毎日がTRYの連続であったのであろう事が感じられま

す。再度、寄稿させていただくチャンスをいただき、改めてこの文章を目にできた事は非常にうれしく、また自分を再度認識するいい機会になりました。

当時の私が想定していたように、この10年いろいろな事がありました。

その中でも、当時の私が一番驚くであろう事は「弊社が中国・THAIに会社を設立し、その立ち上げを私自身が行うことになる」でしょう。

中国では、現地の常に変わる制度に苦しみ、また輸入通関・免税措置制度などに本当に悩まされました。

THAIでは、中国では悩まなかったスタッフの能力に悩み、そして何よりもTHAIの洪水にまさに直面した事です。

洪水に見舞われてその時、どうしていいのかわからず、ただただ浸水地域が広がり、最終的には事務所も浸水し、ほぼ2か月間事務所へ入れない状況で、仮事務所にて洪水の対策を12年の年明けから怒涛のようにこなし続ける日々が続きました。

それでも、中国の時もTHAIの時もいつも結果的に現地スタッフたちに助けられ、彼らとそれを乗り越え、気が付くと彼らを信頼し前向きに行こうとする自分があり、これらの海外経験のおかげで、一人で出来る事は本当に限られていて、信頼できる仲間を作り、また信頼して行く事によって更なるSTEP UPが出来る事を実感として得る事が出来ました。

そのような色々あった10年の間で分かったのは、基本は当時と同じ事であり、日々勉強の毎日が人生なのだなぁという事です。

今の私は当時の私に誇れる私でしょうか？

おそらく、これからもまだまだ大きな苦難が待っていると思います。

それを必死考え、また誰かに助けられ、それを乗り越え更なる喜びをつかむ努力と勉強を繰り返し、当時の私に誇れる自分になるようこれからも前向きに進むつもりです。

見ていろよ!! 当時の私!!

## 工作機械と私



植田機械(株)  
営業  
**植田 修平**  
(SE No.99-8-1109)

11年前に私は工作機械と出会いました。

それまでは、私の周りにある多くのものの基を作る工作機械の存在をまったく意識することはありませんでした。

大学卒業後7年間お世話になった(株)ソディック社での出会いが始まりで、それまで文系で運動を基本にした生活を送っていた私にとって、“この鉄の塊は何に必要で、何をしている人が欲しがっているのか？”と思っていたことが随分と懐かしく思い出されます。

入社後、営業とばかり思っていた私が配属されたのは加工技術部でした。機械など触った経験もなく、まして知識など当然あるはずもなく、毎日油まみれになり上司の指示をこなすのが精一杯でした。ようやく1年が過ぎて、落ち着き始めたころに海外赴任(アメリカ)の指示がありました。技術力もまだまだ不十分なところに言葉まで通じず、悪戦苦闘の毎日でした。

それでも、はじめて自分の作ったサンプルが、JIMTOF・IMTSの国際展示会用サンプルとしてショーケースにならんだ時は、本当に感激したのを覚えています(一番簡単なサンプルではありましたが…)。

この5年間には、語りきれないほどたくさんの辛いことや嬉しかったことを経験しましたが、私の成長過程においては最も学ぶことの多かった期間であったことには間違いありません。これも、いろいろな経験を積ませて頂いたソディック社のお陰であり、またもっと大きな視野で見れば、工作機械と出会えたお陰だと思っております。

そして、4年前帰国し、植田機械(株)へ入社。今度は、商社営業としての毎日が始まりました。

まず最初に驚いたのが、メーカー時代に気軽に扱っていた機械の価格でした。

見積りを出す時など、桁の多さに戸惑ってしまい、会社でまたお客様のところで、そして心の中で計算を何度も繰り返していたこともありました。

また、いろいろなタイプの工作機械があり、とにかく戸惑いました。

1人で営業に回り始めた当初は、お客様に種類・使い方・用途などを教えて頂くこともあり、よく最後に“植田君、反対に講習料もらわなあかなあ。”と言われてしまう場面もありました。

その頃と比較すると、多少は成長していると自分自身では信じておりますが、まだまだ4年これからが本番です。工作機械の進歩に取り残されないように技術・営業知識を問わず日々勉強だと思っています。

さて、皆様もご存知の通り近年の中国の進歩には目を見張るものがあります。私自身、何度か中国へ足を運んでおりますが、全ての工場ではありませんが、中には最新の設備がずらっと並び、当然のことながら製品製作までが一環作業になっていて、SYSTEM(CAD/CAM)においても申し分のない環境になっている所があります。

経営思考に至っても、計画が立てば非常に早い期間で生産設備ラインが出来上がります。

まだ一握りではありますが、既に日本と同水準、いやそれ以上の企業も見受けられるようになってきました。

勝ち負けではありませんが、こうした台頭著しい中国企業に負けないような提案が出来る営業を目指し、物づくり・製造国の基本である金型を支えている工作機械に携わる1人として今後もがんばりたいと思います。

# 甘回辛回

## スポーツの力



下野機械(株)  
浜松営業所

下野 祐輔

私は、工作機械業界に入ってまだ5年目の若輩者であります。諸先輩方の様に多くの経験に基づいた「甘口辛口」を書くことはできませんので、私の好きなスポーツについて書かせていただこうかと思います。学生時代から野球、テニス、フットサルなど様々なスポーツに親しんできました。最近では、始めたばかりのゴルフに夢中になっております。体を動かす事は、純粋な楽しさだけでなく日頃のストレス解消や、体力・体型維持に大いに役立っています。

もちろん、汗を流した後のビールも楽しみの一つでもあります。(なので、体型維持には「？」が付いてしまうかも知れませんが…)

そのなかでも、特に野球は甲子園を目指して小学生の頃から高校まで熱心に取り組みました。その経験から実に多くのことを得ることができました。体と心が強くなったことはもちろん、野球を通じて多くの仲間や先輩後輩、恩師などかけがえの人達と出会いました。人間関係の大切さについては、この経験を通じて学んだと言っても過言ではないと思います。

印象深いエピソードを1つ紹介させていただきます。「野球が他の球技と決定的に違うところがあるが分かるか?」と高校時代の監督に問われたことがありました。みなさんはお分かりになりますでしょうか?

その答えは、他の球技はボールがゴールなどに入ると得点になりますが、野球は人間がホーム(本塁)に戻ってきて得点になるということです。ホームから出た走者(自分)を、チーム(仲間)がつかないでホームまで戻してもらう。また、仲間を戻すために自分を時には犠牲にしながら全力を尽くす、というチームワークの大切さを教えていただいた話でした。

この話は、社会人となった今の自分の考え方にも大きく影響しています。日々、家庭というホームから出ていき、社会のなかで様々な人のサポートを借りて仕事をし、また家庭に帰ります。今は、まだ多くのメーカー様や仕入先様に助けていただいているばかりの立場ですし、お客様にも自分の力不足でご迷惑をお掛けしてしまう事がありますが、少しでも早く一人前と認めてもらえるようになりサポートする仕事ができるようになります。

2020年にはスポーツの祭典であるオリンピックが東京で開催される予定です。東日本大震災以降、どちらかというと暗い話題が多かった日本において、久しぶりに明るいニュースだったのではないのでしょうか。経済効果も約3兆円とも言われております。足下では「ものづくり補助金」を始めとする設備投資に関する施策も発表されております。

アベノミクスの効果と、オリンピックの効果で景気の停滞を脱却し、6年後、活気ある日本でオリンピックが開催されることを期待しながら自分自身も精力的に仕事に取り組んでいきたいです。

# 統計資料

## 工作機械・FA流通動態調査 1

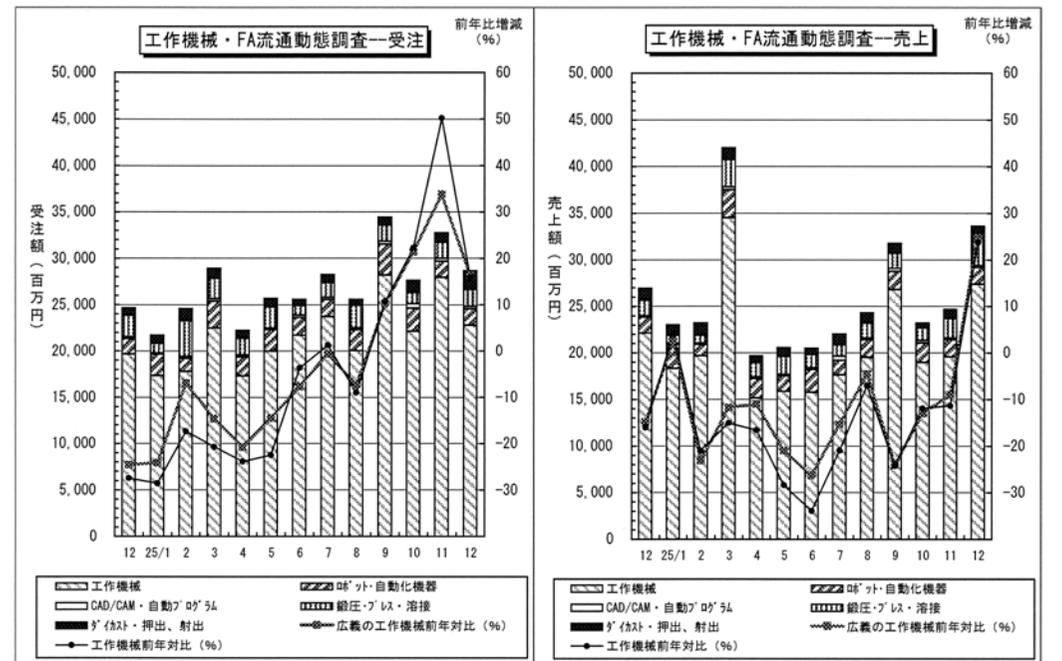
統計1 単位百万円

39社合計	受注				売上					
	25/12	前月比	前年比	25/1-25/12	前年比	25/12	前月比	前年比	25/1-25/12	前年比
調査月次										
工作機械	22,778	-18%	15.9%	261,279	-4.1%	27,395	40%	23.7%	249,249	-14.6%
広義の工作機械	1,803	3%	8.0%	26,469	12.3%	1,781	-4%	4.1%	24,173	8.6%
ロボット・自動化機器	267	-16%	35.6%	3,046	42.4%	213	26%	62.5%	2,729	44.5%
CAD/CAM・自動プログラム	1,811	5%	-21.9%	22,768	-1.9%	3,516	67%	109.9%	20,928	8.5%
鍛圧・プレス・溶接	2,011	94%	147.4%	12,578	-1.3%	723	-27%	-43.9%	11,618	-23.0%
ダイカスト・押出・射出	28,669	-13%	16.3%	326,140	-2.4%	33,627	36%	24.8%	308,697	-11.9%
小計	15,440	-10%	5.6%	184,723	0.4%	19,140	16%	5.8%	192,788	0.6%
工作機械以外の扱い商品	44,109	-12%	12.3%	510,862	-1.4%	52,767	28%	17.1%	501,485	-7.5%
合計	1,351	0%	2.5%							
従業員数										

統計2 単位百万円

30社合計	受注				売上					
	25/12	前月比	前年比	25/1-25/12	前年比	25/12	前月比	前年比	25/1-25/12	前年比
調査月次										
直販	16,775	-21.9%	6.8%	199,756	1.7%	20,261	25.8%	21.7%	189,703	-6.9%
(内リース)	855	29.4%	135.8%	8,235	1.7%	715	4.2%	25.8%	10,142	-4.4%
卸	7,158	4.3%	52.6%	70,997	7.4%	6,976	68.7%	45.2%	61,813	-9.3%
内訳	813	-3.2%	-59.8%	12,144	-17.3%	909	-16.0%	-71.5%	15,636	-6.0%
輸入	7,951	-13.5%	20.6%	90,328	-19.6%	11,406	26.3%	17.0%	99,721	-15.2%
輸出	1,358	-47.5%	39.3%	15,277	-19.6%	1,647	46.4%	29.5%	18,549	-22.5%
(内間接輸出)										
従業員数	1,007	0.8%	1.6%							

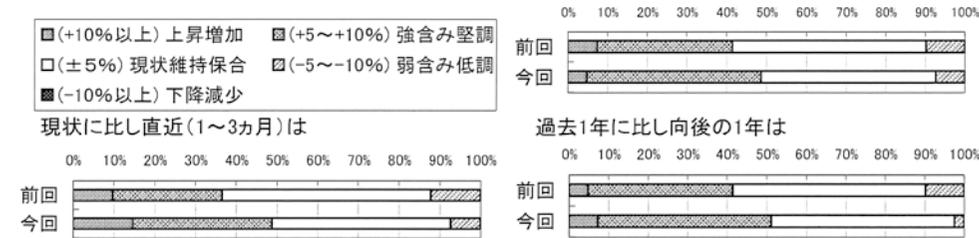
注: 本調査は、20年4月より集計対象会員を見直し、前年分も集計し直した数値と比較した。会員71社中統計1に関しては39社、統計2に関しては30社の回答を得て集計したものである。折れ線グラフは工作機械及び広義の工作機械の前年比である。参考までに今月のデータ提供会社総数は42社である。



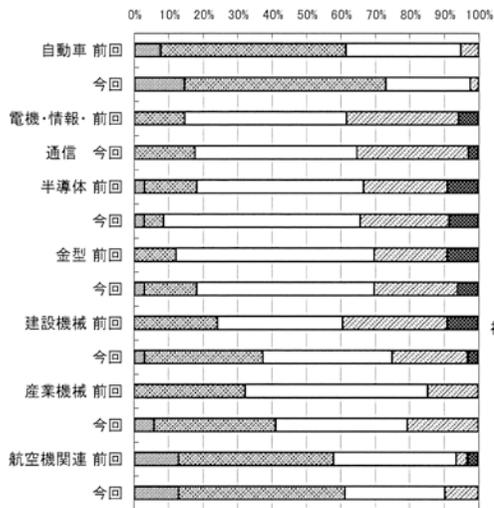
# 工作機械・FA流通動態調査2

今回平成26年1月調査/前回平成25年10月調査対比

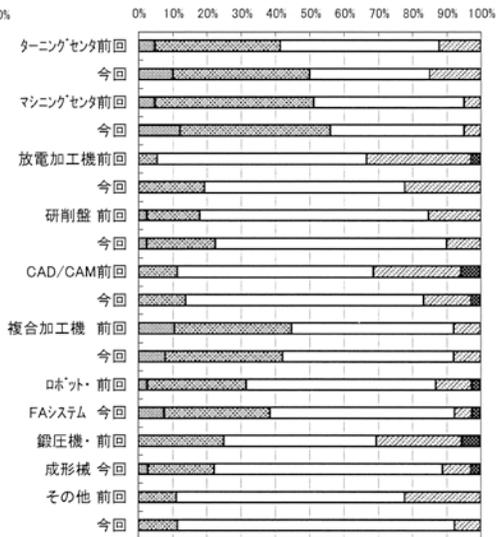
## 1. 工作機械全体見通し



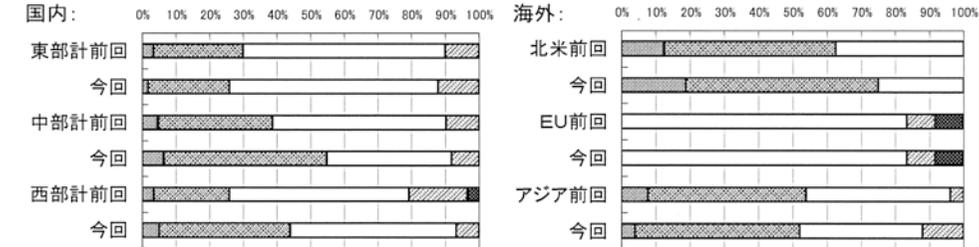
## 2. 市場別向後約半年の見通し



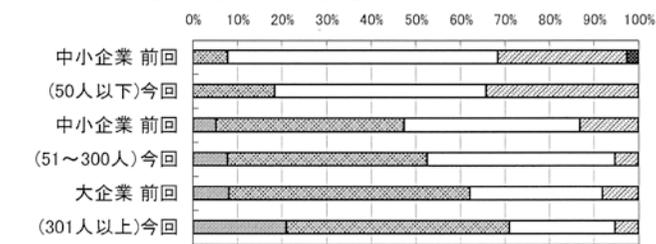
## 3. 製品別向後約半年の見通し



## 4. 地域別向後約半年の見通し



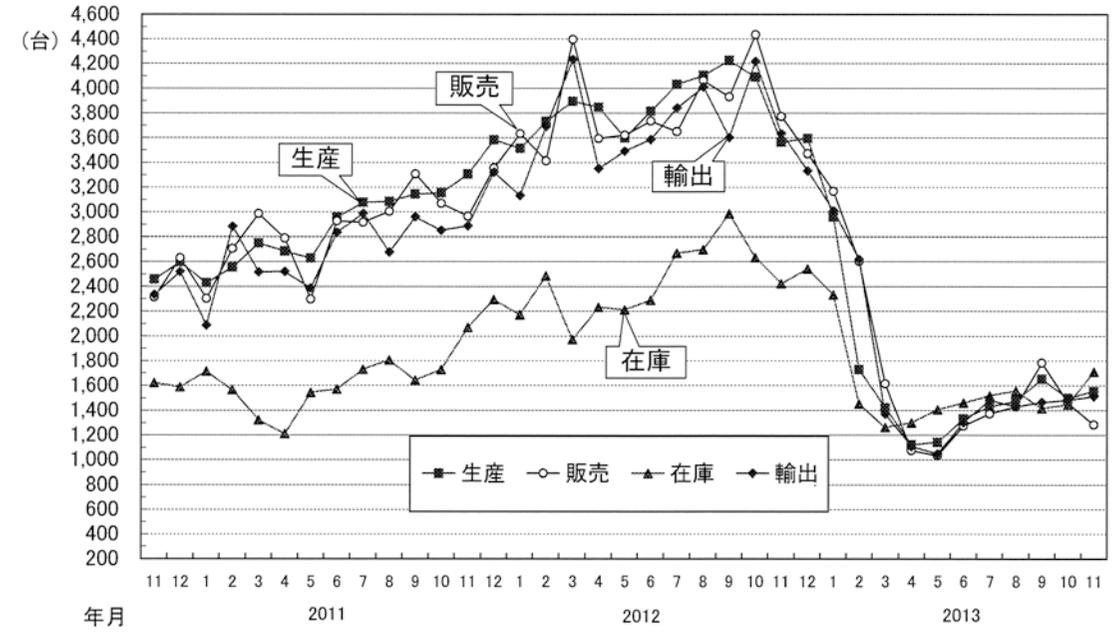
## 5. ユーザー規模別向後約半年の見通し



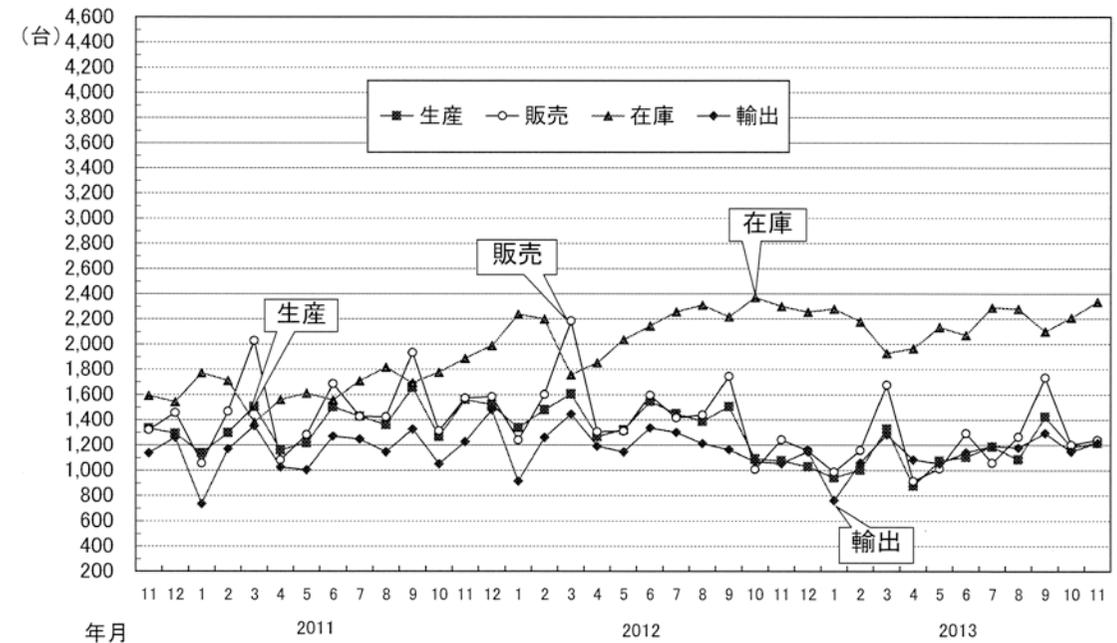
注:調査データは日工販ホームページをご覧ください。

# 見てわかる 3年間の代表2機種種のトレンド

## 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(2013年12月)

1月20日発表

(単位：百万円、%)

需要業種	期間	2013年累計	前年比	2013年		前期比	前年同期比	2013年1~12月累計	12月分	前月比	前年同月比
				7~9月累計	10~12月累計						
機械製造業	1. 鉄鋼・非鉄金属	7,308	83.4	3,006	3,994	132.9	191.7	11,473	889	91.5	164.0
	2. 金属製品	14,272	86.0	5,589	4,735	84.7	132.8	18,278	1,976	133.4	152.8
	3. 一般機械 (内金型)	160,076	84.7	45,085	46,723	103.6	145.8	162,918	14,935	87.1	152.1
	4. 自動車 (内自動車部品)	21,897	100.4	6,621	8,046	121.5	168.0	25,747	2,342	83.6	163.5
	5. 電気機械	116,527	95.3	32,770	37,677	115.0	137.6	123,560	11,605	85.5	138.8
	6. 精密機械	72,989	87.2	22,528	27,913	123.9	158.7	82,252	8,167	81.5	141.9
	5~6. 電気・精密計	20,034	84.8	5,042	5,679	112.6	127.2	19,948	1,974	123.1	151.6
	7. 航空機・造船・運送用機械	16,008	70.0	3,435	3,827	111.4	122.3	14,129	1,246	82.6	152.7
	3~7. 小計	36,042	77.6	8,477	9,506	112.1	125.2	34,077	3,220	103.4	152.0
	8. その他製造業	18,986	139.0	7,623	6,276	82.3	123.0	22,548	1,697	64.8	94.1
	9. 官公需・学校	331,631	89.3	93,955	100,182	106.6	138.9	343,103	31,457	86.3	142.3
	10. その他需要部門	10,311	73.8	2,973	3,298	110.9	142.6	12,201	952	69.6	106.7
11. 商社・代理店	3,222	99.2	1,511	2,500	165.5	215.1	5,134	594	97.4	121.7	
1~11. 内需合計	5,824	110.2	1,598	1,234	77.2	99.1	5,561	445	126.1	129.4	
12. 外需	3,254	135.4	1,774	1,041	58.7	133.1	5,053	408	108.8	169.3	
1~12. 受注累計 (内NC機)	375,822	89.1	110,406	116,984	106.0	140.5	400,803	36,721	88.3	141.8	
	836,623	92.5	117,675	194,729	109.6	106.2	716,246	71,017	118.1	122.0	
	1,212,445	91.4	288,081	311,713	108.2	116.9	1,117,049	107,738	105.9	128.1	
	1,182,157	91.6	280,937	302,126	107.5	116.6	1,086,734	104,728	106.3	128.6	

出所：(一社)日本工作機械工業会

(注) その他製造業 …… 楽器、皮革製品等の製造業

販売額 (内NC機)	1,329,650	112.7	290,283	268,340	92.4	90.1	1,094,673	82.3	106,426	129.0	95.2
受注残高 (内NC機)	1,293,883	113.1	283,674	261,296	92.1	90.4	1,066,968	82.5	103,669	129.3	95.5
	543,736	83.2	522,722	566,113	108.3	104.1	566,113	104.1	566,113	100.2	104.1
	519,224	83.3	498,284	539,129	108.2	103.8	539,129	103.8	539,129	100.2	103.8

平成25年 小型工作機械受注高統計

(1~12月分)

分類	出荷実績	台数 (台)	金額 (千円)	輸出台数 (台)	輸出金額 (千円)	比率 (%)
非NC 小型工作機械	小型旋盤	40	56,075	4	7,935	14.2
	小型自動旋盤	0	0	0	0	0.0
	小型フライス盤	3	9,540	0	0	0.0
	小型研削盤	594	6,472,341	37	539,141	8.3
	その他の小型工作機械	1,620	1,740,714	133	458,563	26.3
	小計	2,257	8,278,670	174	1,005,639	12.1
NC 小型工作機械	NC小型旋盤	5,114	41,768,937	3,461	27,084,438	64.8
	NC小型フライス盤	3	33,500	0	0	0.0
	NC小型研削盤	442	10,491,479	249	5,507,603	52.5
	小型マシニングセンタ	905	12,412,433	638	8,996,823	72.5
	その他のNC小型工作機械	610	9,055,267	418	6,305,353	69.6
	小計	7,074	73,761,616	4,766	47,894,217	64.9
付属品・ユニット・部品			13,414,178		2,963,782	22.1
合計		9,331	95,454,464	4,940	51,863,638	54.3

出所：日本精密機械工業会

会員消息

入会 …… 東部地区正会員 (株)高橋機械  
〒316-0002 茨城県日立市桜川町3-15-6  
代表者 高橋 正祐 電話0294-36-1288 FAX 0294-37-1102

…… 賛助会員 リース オリックス(株)  
〒550-0005 大阪市西区西本町1-4-1 オリックス本町ビル  
代表者 宮内 義彦 電話06-6578-1622 FAX 06-6578-1694

行事予定

政策委員会・定例理事会 ……	3月5日(水)	大阪産業創造館
政策委員会・定例理事会 ……	5月9日(金)	マザックアートプラザオフィス棟
第45回通常総会・講演会・懇親会 ……	6月10日(火)	第一ホテル東京
政策委員会・定例理事会 ……	7月9日(水)	機械工具会館
政策委員会・定例理事会 ……	9月3日(水)	大阪産業創造館(予定)
政策委員会・定例理事会 ……	11月13日(木)	安保ホール
西部地区講演会・忘年懇親会 ……	12月3日(水)	大阪弥生会館
中部地区講演会・忘年懇親会 ……	12月4日(木)	メルパルク名古屋
東部地区講演会・忘年懇親会 ……	12月5日(金)	KKRホテル東京
定例理事会 ……	平成27年1月8日(木)	第一ホテル東京
賀詞交歓会 ……	平成27年1月8日(木)	第一ホテル東京

## 行事予定

---

### 展示会

INTERMOLD 2014 第25回金型加工技術展 .....	4月16日(水)～19日(土)	インテックス大阪
MEX 金沢 2014 (第52回機械工業見本市金沢) .....	5月15日(木)～17日(土)	石川県産業展示館
微細・精密加工技術展 2014 ...	5月29日(木)・30日(金)	大田区産業プラザ (Pio)
第12回中国国際工作機械展 (CIMES) .....	6月18日(水)～22日(日)	新中国国際展示センター
難加工技術展 2014 .....	7月2日(水)～4日(金)	ポートメッセ名古屋
IMTS2014 (International Manufacturing Technology Show) .....	9月8日(月)～13日(土)	McCormick Place, Chicago
JIMTOF2014 (第27回日本国際工作機械見本市) .....	10月30日(木)～11月4日(火)	東京ビッグサイト

### 編集後記

---

- 昨年7月15日発行の日工販ニュースの編集後記に書かせて戴いた、ダイエット奮闘記のその後を報告させて戴きます。健康保険組合から半年後の診断を行うので来診する様連絡を受け、12月12日にドキドキしながら診療所に行きました。体重は半年前に比べ2Kg減、腹囲は4.5cm減で、保険組合に提出した「私の目標」の体重4.2Kg減には未達でしたが、腹囲4.0cm減をクリアし、まずまずとの評価。血圧はもともと標準でしたので難なくクリア。血液検査ではTG(中性脂肪)が半年前は基準値を超えた154mg/dLだったのが何と86mg/dLまで下がり、日課の7.7km徒歩(と言っても、寒くなってからは控えめになってしまいましたが)と昼食を麺類に変更し、お酒も少し控えめにした成果と一人ほくそ笑んでいます。今後も更に高い目標を掲げて精進して行きたいと思います。(菊池)
- 今年の冬は、特に北日本や日本海側で雪も多く、「例年通りに寒い冬」のようです。本号が皆様のお手元に届くころには、早いところでは2月の花の梅の花も咲いているのではないのでしょうか？  
梅の花言葉は、高潔・忠義・澄んだ心・忠実・独立だそうです。日常に忙殺され過ぎておりますが、ふと梅の花を見て、梅の花言葉のように「高潔、独立のこころ」を持って進んで行きたいものだと思います。(中村)

「日工販ニュース」 Vol.5—2014

平成26年2月15日発行

発行	日本工作機械販売協会 〒108-0014 東京都港区芝 5-14-15 機械工具会館3階 電話 03-3454-7951 FAX 03-3452-7879
発行責任者	専務理事 宇佐美 浩
編集	日工販調査広報委員会 委員長 田尻哲男(株豊通マシナリー) 副委員長 丹波 優(伊藤忠マシンテクノス(株)) 委員 手塚正樹(双日マシナリー(株)) 中村龍二(株トミタ) 菊池一雄(株ナチ常盤) 稲垣誠人(三菱商事テクノス(株)) 港 省司(株牧野プライス製作所) 関 秀利(日本GE(株))