

Published since 1971

日工販NEWS

工作機械業界への知見を広げ、日工販会員の絆を深める広報誌

May
2025

昭和記念公園 チューリップ



日本工作機械販売協会
JAPAN MACHINE TOOL DISTRIBUTORS ASSOCIATION



超再生®



最高の技術提供はあたり前 あたり前を忘れず・・・

私達は、お客様より感謝の言葉を頂き、その言葉を原動力としプラスアルファのサービスを提供します。



精度を向上しロングライフ化する

オーバーホール

熟練技術者があらゆる国のあらゆる工作機械に対応し、新品に劣らない機能と精度をよみがえらせます



機能や性能を向上し生産性を上げる

レトロフィット

最新技術によるレトロフィットがオペレーションの負担を減らし、加工精度や加工速度を向上して作業効率化を実現します



生産自動化・省略化に貢献する

ロボットエンジニアリング

ロボット導入に向けたコンサルティングから、設計、製作、ティーチング、据付、運用支援、までサポートします

その他のサービス

- 専用機及び治具の設計・製作
- メーカーメンテナンス (昌運工作所製精密旋盤・三菱重工業製マルちゃん旋盤 他)
- リファビッシュ機販売
- 出張工事・健康診断
- 移設・レイアウト変更



三宝精機工業株式会社

〒244-0813 横浜市戸塚区舞岡町405番地

Tel:045-822-3561 Fax:045-824-0151 <https://www.sanpo-seiki.com>



HP



PV

May
2025



「昭和記念公園 チューリップ」
東京都立川市・昭島市
撮影：中島 和彦（日工販 専務理事）

SE 合格者に
ご回覧をお願いします。

CONTENTS

- 2 **巻頭言**
「激動の世界経済・トランプ相互関税ショックに思うこと」
日本工作機械販売協会 理事 岩木 一憲
- 4 **分かりやすい話題の技術**
「燃料電池用金属セパレーター成形専用機 BEX シリーズ」
アイダエンジニアリング株式会社 池内 英樹
- 6 **分かりやすい話題の技術**
「【研削と旋盤の融合と潤滑油回収】
複合加工機『KGI-20N II』と最新小型旋盤『KNC-280GA』の紹介」
株式会社北村製作所 櫻井 恵治
- 8 **工作機械と私**
株式会社力ネコ・コーポレーション 加藤 大貴
- 9 **私の好きなお店**
「うなぎ専門店 新甫」 山下機械株式会社 木田 竜也
- 10 **会社生活に於ける私の初〇〇**
「私の初転勤」 株式会社テヅカ 山崎 元士
- 11 **感動したスポーツの名場面**
「諦めない精神力」 株式会社立花エレクトック 瀧本 大
- 12 **私の健康法**
株式会社松浦機械製作所 黒川 浩二
- 13 **リレー随筆**
オークマ株式会社 桃林 宏行
- 14 **SE 教育**
「日工販 SE 合格者 第 251 回発表」 「2025 年 講師打合せ会」
- 16 **自社紹介**
京華産業株式会社 北山 卓也
- 18 **統計資料**
「工作機械・FA 流通動態調査 1」 「工作機械・FA 流通動態調査 2」
「マシニングセンタ動向 & NC 施盤動向」
「工作機械業種別受注額（2025 年 3 月）」
- 22 **海外だより**
「日本とトルコの架け橋を目指して」 株式会社山善 高木 悠多
- 25 **お知らせ**
日工販 NEWS 表紙写真の公募について
- 26 **議事録**
「第 315 回定例理事会議事録」 「第 114 回教育委員会議事録」
「第 133 回調査広報委員会議事録」 「東部地区 工場見学会」
「中部地区 工場見学会」 「中部地区 懇親ゴルフ会」 「西部地区 情報交換会」
- 35 **事務局だより**
「今後の行事予定」



巻頭言

Introduction

激動の世界経済・トランプ相互関税ショックに 思うこと

今年も日本のプロ野球（NPB）のペナントレースがスタートしました。我が阪神タイガースはプレシーズンマッチで MLB のカブス、更に翌日には日本中が歓待ムード一色となった大谷翔平のいるドジャースと試合を行い、結果は2連勝。日本のスポーツ各紙（関西版だけ？）は阪神タイガース世界一と一面で掲載するなど少なくとも阪神ファンの間では大騒ぎになりました。その後、巨人との今年最初の3連戦も3連勝。しかしその後、連敗などセ・リーグのペナントレースの先行きは不透明。一方、NPB 開幕後も日本のテレビニュースは毎日のように大谷翔平選手の話ばかり。大谷選手はアメリカでも多くの人に好かれ、プロ野球の世界でアメリカ人を初めて超えた奇跡のような人だと本当に誇りに思えます。

スポーツは色々あっても楽しめますが、そのスポーツと異なり政治経済の世界では大国と言われた国々の位置づけがどんどん変化してきている中で、世界中がアメリカに振り回されております。

4月2日のアメリカのトランプ大統領が約60もの国への相互関税の発表。まさに貿易戦争の宣戦布告の様に翌日には自動車への25%の追加関税も発動されました。この相互関税は世界中に衝撃を与え国々が様々な反応をし、トランプ大統領は押したり緩めたり、日本の様に90日の発動延期となる国もあれば、中国の様に莫大な関税となる国もあります。浮き浮きする NPB のセ・リーグのペナントレースの今後の不透明感とは異なり、こちらは我々のビジネスや自身の生活すらどうなっていくのか、世界中を大きな不透明性に晒しております。この影響で米中貿易が80%以上減衰するという報道も一部にはあり、世界中に大きなダメージを与える事は明白で、世界経済がひ



とりの人に振り回され、我々の遠い将来までもを不安にさせている状況です。世界はこの予測不能な事態から今後の動向への様子見となり、投資なども延期されていく恐れもあり、投資・購買意欲低下など景気減退は目に見えます。本投稿の執筆は4月15日頃ですが、この冊子が発刊された頃は日本経済ひいては我々の商売はどうなっているのでしょうか。

今回は短期的にはアメリカとのビジネスへの影響とも捉えていましたが、これが長期化すると世界各国へのダメージへと広がる危険性があります。

日本政府も必死で米国と交渉してくれていますが、やはり小さい頃から親にいわれてきた「自分のことは自分で」が基本です。我々日本企業は必ず「逆風を追風に」「変化をチャンスに」してきた歴史と実績がありいかなる苦難も乗り越えてきました。この様な不測の外部要因による苦境において、改めての商品、製造、流通、販売の各ファクターを見直す等々、方策がある筈。“即断即決即（試行）実行⇒反省⇒即修正＆実行”をスピード感をもってやるのがこれまで以上に必要となってくるものと思います。苦労は尽きませんが改めて気合を入れたいと思います。



日工販 理事 岩木 一憲
(伊藤忠マシントクノス株式会社
取締役常務執行役員
工業機械分掌役員)

分かりやすい話題の技術

No.
200

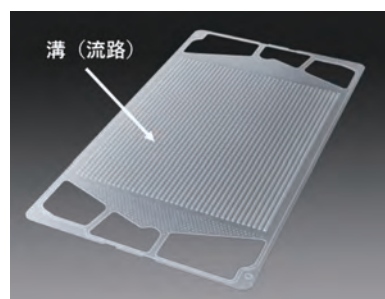
燃料電池用金属セパレーター成形専用機 BEXシリーズ



アイダエンジニアリング株式会社
国内販促部 東日本営業BL
神奈川営業所 グループリーダー
池 内 英 樹

燃料電池やエレクトロライザー（水電解装置）に搭載される、バイポーラプレート用の金属セパレーター成形専用機「BEXシリーズ」。

BEXシリーズは、高剛性と高精度を特長とする当社の精密成形機「ULシリーズ」の基本構造を踏襲し、薄板の微細な成形に特化させた精密成形機です。



金属セパレーター（板厚 0.1mm）



BEXシリーズ

【開発の背景】

燃料電池の需要拡大により、バイポーラプレートの大量生産が可能な設備の要求が高まっています。特に、その重要な構成部品である金属セパレーターの成形は精密な精度が要求されます。

しかし水素や酸素の流路となる 1mm 以下の溝を、厚さ 0.1mm の金属板に成形しなければならないため、従来のプレス機では製品精度の確保が難しく、課題も多くありました。そこで当社は 2023 年度より欧州研究機関のバイポーラプレート分科会に参加し、欧州市場のプレス機に求められる要求事項、および課題について情報収集を行い、BEX シリーズの開発に至りました。

【構造的特徴】

(1) 中央集中荷重に特化した 1 ポイント構造でありながらワイドエリア化を実現

従来までのボルスタエリアをワイド化したプレス機の場合、負荷を受けるポイントは 2 ポイントとなることが一般的でした。しかしそれではエリア中央でセパレーターの「溝（流路）成形工程」の高精度な成形に対応するには剛性が低く、荷重不足であったため、エリア中央でしっかりと荷重をかけられる 1 ポイント構造を採用しました。さらに多工程生産が可能なワイドエリアも実現しています。

(2) 超高剛性フレームの採用

金属セパレーターのような薄板材料に対して高精度な溝（流路）成形を実現するには、プレス機のフレームの変形を極限まで抑制する必要があります。そのため BEX シリーズは、当社の UL シリーズと比較して剛性値は約 2 倍、プレス中央で加工した際のベッドのたわみ量は約半分、フレームの伸びは約 30%抑制させました。

これらのフレーム構造により、相対寸法公差数ミクロンという高精度な溝（流路）成形と、板厚 0.1mm という薄板での反り抑制を行い、成形精度を向上させています。

(3) 高精度な多工程加工に最適な構造と機能

- 安定した精密加工のため、スライドの上下運動をガイドするギブのクリアランスを“0”とするスライドガイド方式を採用。加工中のスライド横ズレを無くし、高精度な直角・平行度を実現しています。
- プレス機のフレーム側面に広い開口部（サイドオーニング）を設けているため、コイル状の材料を送りながら、連続して複数の工程を行う順送加工や、成形品を 1 つずつ金型内で自動搬送しながら加工するトランスファー加工の際、金型付近に材料搬送装置の設置が可能です。
- フレーム温度を一定に維持する油温コントロール装置を標準装備しているため、フレームの熱膨張を防ぎ、高い加工精度を維持できます。

【研削と旋盤の融合と潤滑油回収】 複合加工機「KGI-20NⅡ」と 最新小型旋盤「KNC-280GA」の紹介



株式会社北村製作所
技術部 機械課
課長

櫻井 恵 治

1. はじめに

当社は今年で創立132年を迎える旋盤・研削盤のメーカーです。

近年は、加工品の高精度化、加工精度を維持した生産性の向上、高効率化とコスト削減、少子高齢化、若手人材の不足により自動化が更に求められています。そこで精密部品をより低コスト・高精度で効率良く加工できる複合機械について紹介します。

2. Hybrid Grinder 「KGI-20NⅡ」 の紹介

本機は研削加工と旋削加工の利点を複合させた内面研削盤。ワンチャックで研削と旋削が同一工程で工程集約を行えるため、高精度で効率的な加工がおこなえます。

機械のベース構造は、熱膨張を考慮した高剛性シンメトリック構造の設計とし、切削で出た切粉の回収も可能としています。クーラント装置も研削と切削の違う切粉も処理が可能となります。

刃物台の案内面の構造は、内面研磨時の高速オシレーション動作及び、切削時のハードターニング加工に耐えうるダブル山を採用し、6面拘束構造としています。また、案内面の潤滑油は



KGI-20NⅡ

強制連続給油方式により、摩擦抵抗を減らし、高精度位置決めを実現、案内面の摩耗を抑えることができ、強制連続で送られる潤滑油は回収して循環させるため、潤滑油コストが削減できます。

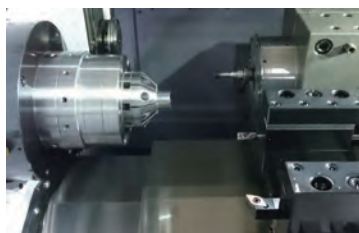
研削砥石軸の高周波スピンドルは、自社開発、自社製造の6万回転から15万回転をラインナップ。

加工例として

- 研削面を切削加工し、研削加工取り代を最小減化で、砥石寿命の軽減により、ドレスインターバルの長期化、サイクルタイムの短縮が可能。
- 研削と切削が同一工程で加工できるため、研削加工面と切削加工面の同軸度、直角度の高精度化が可能。



高周波スピンドル



KGI-20N II 機内

3. 小型精密くし形刃物台旋盤「KNC-280GA」の紹介

本機は昨年のJIMTOF2024で発表したくし形刃物台旋盤×ガントリーローダー機になります。

外觀デザインの一層とKGIシリーズから受け継いだ高剛性ベース、刃物台案内をX軸・Z軸ともにダブル山案内を採用、KGI同様6面拘束構造となっております。こちらのスライド潤滑にも強制連続給油方式を採用し、これにより高寿命また、半静圧による摩擦抵抗の低減によって高精度なスライドの追従性、超精密加工を実現しました。その上、潤滑油を回収、循環させることで給油の回数を減らし作業者の負担と、潤滑油の大幅な削減に挑みました。(当社比80%削減)



KNC-280GA

さらに、ガントリーローダーのZ軸・Y軸ともに高速化へ、アクチュエーターなど構造の見直しと、高出力モーターへの切替により高速化を実現、また、旋回ハンドには偏心タイプのハンドを採用し、Y軸ストロークの短縮による高速化と旋回半径の小ささによる取り回しの向上を図りました。

同時期に、新たな展開として協働ロボットの導入に向け取り組みを始めました。

人と同じ空間で作業をおこなえ安全性、操作性、高い信頼性で従来の産業用ロボットでは設備が大きく大規模生産が中心でしたが、安全柵の設置などが不要となり、省スペースで手軽に自動化と生産性の向上など、これらの製造現場の課題改善・解決に貢献します。

4. おわりに

弊社では近年「持続可能な開発目標（SDGs）」である循環型社会の推進に向けて取り組んでおり、「ものづくり」の現場で培ったこの技術を人と環境へ、そして持続可能な社会の実現に向けて、これからも弊社の企業理念である「ものづくりで社会に貢献」に取り組んで参ります。

“

工作機械と私

”



株式会社カネコ・コーポレーション
営業部

加藤 大 貴

2015年に工作機械の専門商社である当社に入社しました。他業界からの中途入社でしたので、工作機械というものはお客様先で初めて拝見したのを覚えています。激しい加工音や機械によっては火花を発生しているものもあり、何が作られているかその場で分からなく、ただただ圧倒されていました。

入社後、最初は先輩社員と営業同行する中でフライスと旋盤、ワイヤーや研削盤など、お客様からも工場現場にて教えていただくも様々なので覚えては忘れかけての繰り返しでした。

時には商談に入らせて頂いたりと経験していくも『分からない事が分からない』が先行し、その当時はただ必死で覚えることのみで“疑問”を感じることはありませんでした。

その営業同行も数ヶ月経ち、お客様を引き継がせていただき、素人工作機械営業マンとして出始めたころの最初の商談を思い出します。

先輩から引き継いだお客様で NC フライスの更新の引合でした。

他社メーカーへの更新でしたので、その際お客様からの問い合わせでツーリング、油圧バイス、T溝というワードが出てきました。その場でメモを取りますが、お客様の言葉の音だけでメモしているので、帰社し、先輩にそのワードを伝えても『お客様から何を求められているのか』、『何を知りたくて、何の回答をするのか』が掴めていないと指摘され、再度お客様に訪問し聞き直すということもしばしばありました。

上司の同行もあり、まとまり成約となりましたが、打合せの段階ではイメージが出来ておらず納入後の加工を拝見し理解しました。

見聞きする中で“疑問”を持つことが重要で、分からないことはお客様にも投げかけ、社内、メーカー様の協力を得ながら仕事を進めていくものだとし学びました。

私はお客様とメーカー様の間の立ち位置ですので、お客様がメーカー様に言いづらいこと、性能の比較や特徴、求める加工にマッチするものを提案し販売するのが仕事です。

あるお客様からは『ウチの工場内を見ているのだから何が足りないか、どの機械が古くなっているか分かるでしょ』と指摘されてハッとしました。代表者様と会話し、工場内設備も拝見し、その加工について近くで相談を受けられるのでその通りなのです。改まっての相談だけでなく、お客様との会話の中でもニーズは散りばめられているのだと感じます。

この業界で今年丸10年になり、既存のお客様でも新規のお客様の訪問でも心がけていることがあります。

それは【お客様とその製品をまず知る】ことです。どの加工を必要とするのか、その製品になるまでに必要な工程を知ることがお客様に何を提案すればよいのかに繋がります。

また、【相談されやすい関係性になる】ことです。重ねる訪問もそうですが、対面する人を知る・モノ(=その会社製品)を知ることから会話に発展するものだと感じます。

お客様とともに成長し、必要とされる営業マンになることが目標です。

最後までお読みいただきありがとうございました。

私の好きなお店



山下機械株式会社
常務取締役 営業本部長
木田 竜也

名古屋市千種区にあります、うなぎ専門店「新甫（しんぽ）」を紹介させていただきます。

私は小学校低学年までこのお店の近所に住んでおり、両親に連れられて初めて行ったうなぎ屋さんで、50年経った今は私が妻と娘を連れて食べに行きます。

また、17年前に亡くなった父がこの近所の病院に入院していた際、外出許可をもらって母と3人で食べに行ったのが最後の外食になったという思い出もあり、私にとっては特別なお店でもあります。

もちろん名古屋流の外はパリッとした焼き方で、身は肉厚でふんわりしており、タレの味も併せて、有名店が数多くある名古屋のうなぎ屋さんの中でも一番好きなうなぎ屋さんです。

ではメニューを紹介します。

私のおすすめは、期間限定の「白焼きとまぶしの合わせ重」です。お重に入ったご飯の上に白焼きと蒲焼きが半々に乗っていて、最初は白焼きを生姜醤油で、その後は蒲焼きをまぶし風に食べるという、一度に両方が味わえる贅沢なメニューです。

もう一つは「上まぶし丼」です。これは7,200円と大変高価ですが、中詰めと合わせて1本半のうなぎが乗っていて、ご飯もお代わり自由ですので、お子様とシェアもしていただけます。また食べきれなかったら“おにぎり”にして持ち帰ることもできます。

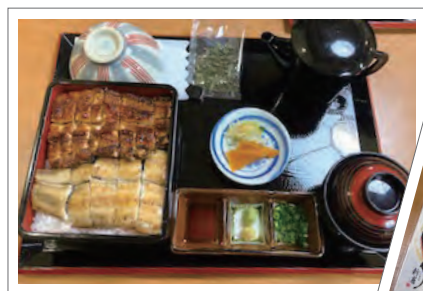
電話でもネットでも予約できますので、皆様もぜひ一度足を運んでみてください。



外観



メニュー



白焼きとまぶしの合わせ重



上まぶし丼



うなぎ専門店 新甫

愛知県名古屋市千種区高見2丁目10-12
TEL: 052-761-8715
HP <https://www.u-shinpo.jp>

会社生活に 於ける 私の初〇〇



株式会社テヅカ
東北エリア 仙台営業所
エリア長 兼 仙台営業所長

山崎 元士

私の初転勤

日工販会員の皆様には、日頃から大変お世話になりまして誠にありがとうございます。株式会社テヅカ仙台営業所の山崎と申します。

寄稿のお題が「会社生活に於ける私の初〇〇」と言うことですので、私自身が鮮明に覚えております“初転勤”についてお伝えしたいと思います。

私は2003年に入社しまして、浜松営業所に8年勤務の後、初めての転勤で2011年5月に長野県の諏訪営業所に配属されましたが、これはあの東日本大震災後という時期でした。当時担当地区の長野県は、弊社の切削工具売上 No.1 メーカーが大きなシェアを占めておりましたが、震災でメーカー様の供給体制に甚大な影響が出まして、暫く供給が滞る事となりました。この時の事は今でもはっきり覚えていますが、訪問先には受注残リストを持参し、仕入責任者の傍らで仲間問屋に電話で在庫を確認し、可能であれば分けていただき、それでも供給不可の物は相当品を他メーカーに置き換え、そのリストから次の判断を仰ぐといった事を日々繰り返しました。私の世代は比較的に物が豊かな時代で育ちましたので、この時に初めて物が無くて商売にならないという体験をしたことで、“売るものがある”という当たり前の有り難さを知る事となりました。

また、転勤では他にも大切なことを学ぶ事ができました。それは仕入先と同僚の有り難さです。ある程度その地域でキャリアを積みますと、対応力が磨かれ顧客からの信頼を得ることが出来るようになります。時にそれがあたかも自分自身がレベルアップした結果とってしまう事がありますが、それがとんだ思い違いということを経験先で教えられる事となりました。本来ならツーカーで終える仕事で、誰とも繋がりのない地域に行くだけで極端に仕事のスピード感が失われ、今までどれだけ周囲に助けられていたのか否が応でも思い知る事になり、伸びた鼻をへし折られました。もし現在私自身が営業マンとして当時より少しでも成長できているのなら、初めての転勤で仕入先や同僚の有り難さを学べたことが大きなきっかけになっていると思います。

話は変わりますが、この度弊社は4月に東北エリアの新たな拠点として郡山営業所を開設しました。新営業所立ち上げの際には、立地条件・通信環境・家賃含めた予算等々で悩み、時には各所に交渉をしながら進めた訳ですが、これも周囲の助けがなければ話が纏りません。仕事全般に言える事ですが、個の力だけでは長期的に見れば大したことはなく、周囲を巻き込んでこそ意味のある成果を出せると思います。新営業所立ち上げの目的は顧客満足度の向上です。ハード面・ソフト面ともに顧客との距離を縮める事で、役に立つ代理店として成長出来るよう邁進いたします。

今回のお題であります「会社生活に於ける私の初〇〇」を含め、“初めて”にスポットをあててみましたが、私自身が初心に立ち返る良い機会を与えていただきました。

初めての経験こそ己を成長させる糧とし、今後も初めてにチャレンジしてまいります。

感動した

スポーツの

名場面



「諦めない精神力」



株式会社立花エレクトック
産業メカトロニクス二部
部長

瀧本 大

私が感動したスポーツの名場面は、テニスプレイヤーの錦織圭選手が2016年のリオデジャネイロオリンピックで銅メダルを獲得した試合です。

この試合で錦織選手は、プロテニス界で長年日本人男子選手が達成できなかった「オリンピックでのメダル獲得」という偉業を成し遂げ、96年ぶりとなる快挙を達成しました。

対戦相手のナダル選手は世界的有名な選手でもあり、グランドスラムの経験もある絶対的王者ですが、錦織選手はこの世界の舞台で絶対的王者相手に屈することなく持ち前のスピードと粘り強さを発揮し、見事日本人初のメダルを獲得しました。

私は当時その試合をテレビで観ていましたが、錦織選手がラリーを制するたび、そして苦しい場面でも諦めずに走り続ける姿に、興奮し胸が熱くなりました。

錦織選手は日本代表という重圧を背負いながらも、堂々と自分のテニスを貫き通しその姿からは、ただ技術が優れているだけではなく、精神的な強さや覚悟のようなものも感じました。

テニス経験者である私自身も、錦織選手の活躍を見て、更にテニスに興味を持つようになり、また何事も諦めずに挑戦する姿勢を学びました。

また、彼は努力家であるとともに非常に謙虚で誠実な人間性も評価され、たくさんのファンから支持されています。

私のビジネスにおいても、彼のように常に謙虚さを持ち続け、これからもお客様からの信頼を第一に、何事も諦めずに挑戦し、商社としての存在意義を発揮し製造業発展の一翼を担えるよう努力して参ります。





私の健康法



株式会社松浦機械製作所
営業本部 営業管理
マネージャー

黒川 浩二

現在55才、健康法といっても不健康な私に皆さんにお教えできるようなことは正直ありません。申し訳ありません。そこで、みなさんに健康には気を付けた方がいいですよとの教訓として過去の過ちを書きたいと思います。

私自身、唯一健康的な事？と言えば、タバコは吸いません、お酒もアレルギーがあり1滴も飲みません。そんな私ですが、20代の頃から好きなものを食べ、運動もしてきませんでした。26歳で結婚したときには、60kg 前後だった体重も30歳前には80kg 近くに立派に成長していきました。お酒を飲まない代わりに甘いものが好きで、食後のおやつや炭酸飲料（特にコーラ）を飲んでできました。そんな生活を、続けていたら血圧も上昇カーブを描き、お酒も飲まないのに脂肪肝（フォアグラ）、尿管結石、痛風など色々な病気を発症してきました。特に血圧は150近くに上昇していました。立派なメタボになっていました。

1回目の転機は、2015年（今から10年前）に社内献血で献血前の問診を受けたところ、なんと！血圧の上がり200近くありました。当然献血はNG となり、問診をしていた医者から危険な状態なのですぐに病院受診するよう言われました。それでも、医者には行かずひそかにダイエットを実行しました。簡単な運動と食事制限をして半年間で5kg 程やせました。しかし、血圧は150近くをキープしており、根本的な改善にはなりませんでした。そこで観念して医者を受診し、もれなく高血圧の薬が処方され飲むことになりました。薬を飲むと、当たり前ですが簡単に血圧が120以下まで下がりました。そこで安心してしまいダイエット生活は無くなりました。体重も1年もたたないうちに元に戻ってしまいました。

2回目の転機は、昨年でJIMTOF2024に向けて体力強化のためです。当時、腰も膝も体重重からか痛く、何もなかったところで良く躓くようになっていました。そこで昨年の7月頃から少しずつダイエットを始めました。まずは「見える化」ということで少し高い体重計を買い、毎日体重を測るようにしました。体重を測ると体内年齢も表示され最初の頃は実年齢より高い65歳と表示されていました。ダイエットの方法としては、50歳を過ぎたの無茶な運動は無理と思いTV 番組でやっていた自宅で出来る簡単な運動（ハーフスクワットや立ったままの腹筋など）を1日20分程度と、食事制限（腹八分目）を実施しました。食後のおやつや炭酸飲料もちろん我慢しました。毎日体重を測りながら、出来る範囲で毎日続けました。すると半年後には体重が8kg 減り、ウェストも5cm 以上細くなりました。体重計に表示される体内年齢も実年齢を下回る50歳になりました。おかげで体力的にJIMTOF2024も無事乗り切ることが出来ました。

私から言えることは、まずは現状を知る事（見える化）と、自分の出来る範囲で無理せず運動を毎日続けること（継続）が重要だと言う事です。「見える化」と「継続」は仕事と同じです。皆様も私みたいにならないよう、まずは簡単な運動を出来る事から始めてみたらいかがでしょうか。

リレー随筆



オークマ株式会社
長野営業所

桃 林 宏 行



みなさまはじめまして！オークマ株式会社 長野営業所の桃林宏行（ももばやしひろゆき）と申します。この度、ユアサ商事株式会社 水谷様より【リレー随筆】のバトンを引き継ぎました。誠にありがとうございます。せっかくの機会ですので、私の自己紹介をさせていただきたいと思います。

私は愛知県出身で、小学校から高校までサッカー一筋のサッカー少年でした。社会人になってからはなかなかサッカーをする機会がなく、運動不足な日々を送っていました。そんな中で2024年秋から始めた趣味があります。それはマラソンです。長野営業所に2024年6月に赴任してから、長野県の食べ物が美味しすぎて気づけば、あっという間に5kg太ってしまいました。このままではまずいと思い、ダイエット目的でマラソン大会にとりあえずエントリーしました。初出場は、愛知県の庄内川を走るマラソン大会で、ハーフマラソンの部に出場しました。走っている最中は、「なぜお金を払ってまで、こんなにしんどい大会に出場してしまったんだ…」と何度も後悔しました（笑）。初出場ペースも掴めず、足は酷く痛み、最後は足を引きずりながらゴールしたのを覚えています。ただ何だかんだ言って完走後の爽快感や達成感は忘れられませんでした。そのあとに食べた焼肉とお酒も最高でした。それ以来、「フルマラソンに挑戦したい」という思いが芽生え、平日、休日と時間があれば走るようにしています。今年の秋にはフルマラソンに初出場し、4時間以内に完走できるよう目標をもって地道に頑張っています。

ここからは真面目な話になりますが、やはり何事も目標を持って取り組むことが大事だと、マラ

ソンを通して改めて気づきました。正直マラソンは楽なものではありません。明確に目標を持って取り組まないと、モチベーションが上がらず継続はできません。また練習時間も限られますので、限られた時間で練習メニューを工夫する必要もあります。今日はこれだけ追い込もう、今日はこの景色を見ながらのんびり走ろう等、自分で考え、自分のペースで目標達成に向けて取り組めるのもマラソンのいいところだと思います。仕事でも同じだと考えています。目標がないと途中で何のためかこの仕事をしているのか見失いそうになります。そうならないよう、今後の仕事でも目標を明確化し、目標達成に向けたプロセスをしっかりと考えて、業務に励みたいと思います。今年で営業3年目になりますが、上司、先輩方に追いつけるよう、日々精進していきます！

最後に余談ではありますが、現在の居住地 松本市で美味しかったお店、グルメを紹介して締めくくりたいと思います！

「メーヤウ」 エスニックなカレーから日本のカレーまで様々なカレーが食べられるお店です。週に2,3回カレーを食べる私には最高のお店です！

「美味城」 上司に連れて行っていただいたお店で、関チャーハンというニンニクの効いたチャーハンが最高に美味です！

他にもたくさん美味しいお店を開拓していきたいと思います。

最後までお読みいただきありがとうございました。

▶ 次号は株式会社山善 宇地井康太 様です。ムードメーカーで愛されキャラの爽やか営業マンです！

日工販SE合格者 第251回発表

2025 年 3 月～ 2025 年 5 月の合格者は 15 名です。

2025 年 3 月 合格者数：2 名

認定No.	会社名	合格者名
25-34-4114	(株) 東陽	加藤 賢
25-34-4115	(株) 東陽	後藤 康夫

2025 年 4 月 合格者数：6 名

認定No.	会社名	合格者名
25-34-4116	ユアサ商事(株)	原 駿哉
25-34-4117	(株) 東陽	青江 智広
25-34-4118	(株) 東陽	岩井 大樹
25-34-4119	(株) 山善	出山 聖
25-34-4120	伊吹産業 (株)	岡田 拓馬
25-34-4121	(株) ジーネット	福田 廣樹

2025 年 5 月 合格者数：7 名

認定No.	会社名	合格者名
25-34-4122	(株) 兼松 KGK	中村 友亮
25-34-4123	(株) 兼松 KGK	福田 竜也
25-34-4124	(株) 東陽	沢田 誠
25-34-4125	(株) 東陽	五天 聡志
25-34-4126	宮脇機械プラント (株)	石原 大介
25-34-4127	宮脇機械プラント (株)	衣笠 新悟
25-34-4128	マザックニシカワ (株)	西山 博真

2025年 講師打合せ会

2025年3月4日（火）開催の教育委員会を受けて、日工販 SE 教育に携わっていただいている講師にご参画いただき、3月25日（火）専売ビル会議室において講師打合せ会を開催しました。

全17名の講師のうち14名がご出席され、2024年度の日工販 SE 教育総括および2025年度に向けた開講方針について情報共有を行いました。欠席された講師には議事録により事後内容共有を実施しています。

2024年度総括においては、各講座を受講した受講者からのアンケートを中心に、担当講義分の内容確認と振り返りを行い、事務局との間で協議・検討を実施。改善事項等については、2025年度開催講座に反映させるべく、改善内容の方向性を相互に確認しました。なお、改善の具体的な内容については個別調整をはかることとしています。

アンケートの「今後要望するテーマ」という項目に挙げた内容を基に、基礎講座については「CAD / CAM とは」という講義を新規に取り入れることを決定し、2025年度の募集要項に反映させています。

2025年度講座開講方針においては、基礎講座・SE 資格取得講座・SE 資格更新研修の日程共有を行い、配信ビデオ視聴講義について再収録が必要な講義およびテキスト改訂が必要な講義について、それぞれ事務局から該当講師宛てに依頼しました。

SE 資格取得講座の集合研修については、スケジュール案を基に日程確認を実施しました。

全講座とも、開講までに行う講師と事務局の各作業内容について相互に確認し、作業漏れが発生しないように共有を行っています。

講師の皆様には、お忙しい中、日工販 SE 教育、延いては工作機械業界発展のためにご尽力をいただいていますことに心より御礼申し上げますとともに、今後とも引き続きのご協力をお願い申し上げます次第です。

自社
紹介

我が社の履歴書



フリガナ ケイカサンギョウカブシキガイシャ			
社 名 京華産業株式会社			
本社所在地	創立	資本金	代表者
〒604-8437 京都市中京区西ノ京 東中合町73番地	昭和22年(1947年) 9月15日	9,965万円	代表取締役社長 菅井 利雄

皆さま初めまして京華産業株式会社の北山と申します。この度は「自社紹介」コーナーへの寄稿の機会を頂き誠にありがとうございます。

当社は1947年9月に旧三井物産京都支店の有志が設立し、55年が経過した2002年に資本関係にある三井物産から独立しました。新生京華産業として、役員や社員が株を保有する形態へと変遷し、「当社で働く全ての社員が主役である」という理念のもと、会社の方針を確立してまいりました。この間、お客様を全国に拡大し、調達においてもグローバル化を推進し、新たなビジネス展開を進めてまいりました。

現在の当社は、時代に沿ったビジネスの変革を追い求め、社内でのスタートアップビジネスの可能性を期待し、お客様と共に高付加価値の提供を目指しています。当社はガラス張り経営をモットーにし、開放的なフラットな関係を築いており、一人ひとりのポジションを明確にし、お客様をサポートすることに重点を置いています。さらに、当社が最も重視しているのは、『お客様に寄り添える時間を大切に』と『お客様が求める理想の具現化』です。これらにどれだけ応えられるかを課題とし、全社一丸となって取り組んでいます。

当社は現在下記5部門にて営業活動を行っております。

- 金属部 (鋳物用原材料、海外・国内鋳物)
- 産業設備部 (物流機器・建築資材、機械関連)
- 機材部 (自動車関連)
- 彦根支店 (海外・国内鋳物、非鉄・特殊鋼製品、機械関連)
- 機械部 (工作機械、産業機械、鍛圧機械、機械関連)

今回、私が所属しております機械部についてご紹介させていただきます。

我々機械部では製造業のお客様向けに工作機械や産業機械、鍛圧機械などの販売を行っております。国内外のメーカーより最適な機械設備を選択し、効率化・合理化・環境負荷の低減などユーザーニーズの多様化に対応した提案をいたします。

取扱いサービスといたしまして

- 新規機械類の販売・中古機械の販売及び買取、撤去・工場内移設（レイアウト変更）
- CAD/CAM の選定・治具の選定、設計・ロボットシステムの選定、構想
- メーカーが廃業した機械の修理及びオーバーホール・工作機械、産業機械に関するセミナーや展示会のご案内・補助金精度のご案内、コンサルタントのご紹介
- リース会社のご紹介 等々となっております。

業務内容といたしまして

主に既存ユーザー様向けに工場設備（工作機械、産業機械、鍛圧機械）の提案・販売を行っております。お客様のもとに足を運ぶ対面営業を心掛け、仕事の状況、困りごと等の情報収集を行い、ニーズに応じた提案をしております。また、新規設備の販売だけでなく、工場内のレイアウト変更や古くなった機械の修理や買取といった対応も行っております。

現在の受注状況は厳しい状況が続いておりますが、お客様のお役に立てる商品の提供を行い、部員一丸となって営業活動に取り組み現状を打破できるようにしていきたいと思っております。



京華産業株式会社
機械部 部長

北山 卓也



統計資料

工作機械・FA流通動態調査1

統計1

単位) 百万円

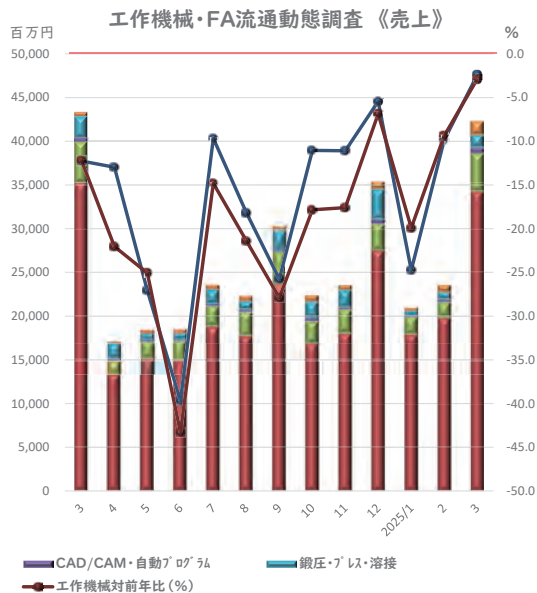
37社合計		受 注					売 上				
調査月次		2025/03	前月比	前年比	2024/04 ~2025/03	前年度比	2025/03	前月比	前年比	2024/04 ~2025/03	前年度比
広義の 工作機械	工作機械	24,736	37.2%	11.6%	226,055	-8.5%	34,229	71.9%	-2.9%	238,484	-18.7%
	味付・自動化工器	2,051	32.1%	-51.7%	25,765	-11.0%	4,384	155.7%	-6.4%	30,744	16.4%
	CAD/CAM・自動プログラム	420	33.5%	22.4%	4,197	14.7%	658	105.2%	44.9%	3,860	6.1%
	鍛圧・プレス・溶接	992	-18.5%	0.1%	20,039	10.2%	1,475	80.7%	-39.1%	17,980	-22.9%
	グライスト・押出・射出	555	-33.1%	-17.0%	7,350	-19.4%	1,542	81.2%	190.9%	7,766	-24.2%
小計		28,754	31.0%	1.2%	283,406	-7.7%	42,288	79.1%	-2.4%	298,834	-16.2%
工作機械以外の扱い商品		31,800	35.6%	-16.0%	345,129	-7.2%	50,828	39.5%	0.5%	380,541	-0.7%
合計		60,554	33.4%	-8.6%	628,535	-7.5%	93,116	55.1%	-0.8%	679,375	-8.2%
従業員数		1,634	-0.3%	-0.1%							

統計2

単位) 百万円

28社合計		受 注					売 上				
調査月次		2025/03	前月比	前年比	2024/04 ~2025/03	前年度比	2025/03	前月比	前年比	2024/04 ~2025/03	前年度比
内訳	直販	28,349	30.8%	-10.7%	289,523	-0.4%	43,055	35.9%	-4.9%	304,143	1.3%
	(内リース)	775	-1.3%	121.4%	8,950	28.7%	1,413	42.7%	2.6%	9,180	-15.3%
	卸	8,465	35.4%	19.3%	80,569	-5.8%	11,324	78.9%	-8.6%	87,113	-15.6%
	輸入	5,600	169.8%	45.6%	155,104	283.7%	4,411	8.6%	-20.2%	32,053	-9.0%
	輸出	7,659	-5.6%	-35.3%	112,074	-31.7%	20,251	122.3%	51.0%	144,719	-19.6%
	(内間接輸出)	972	56.9%	-64.1%	15,753	-11.9%	2,014	167.1%	-38.1%	17,316	-17.5%
従業員数		1,166	-0.3%	0.7%							

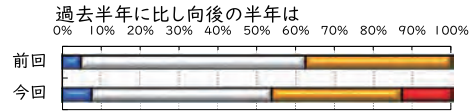
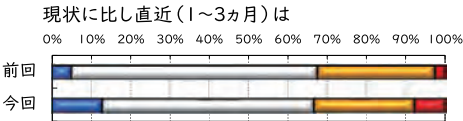
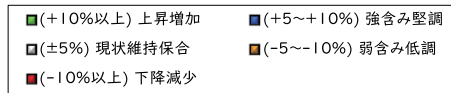
注：会員80社中、統計1に関しては37社、統計2に関しては28社の回答を得て集計したものである。
折れ線グラフは工作機械及び広義の工作機械の前年比であり、データ提供会社総数は40社である。



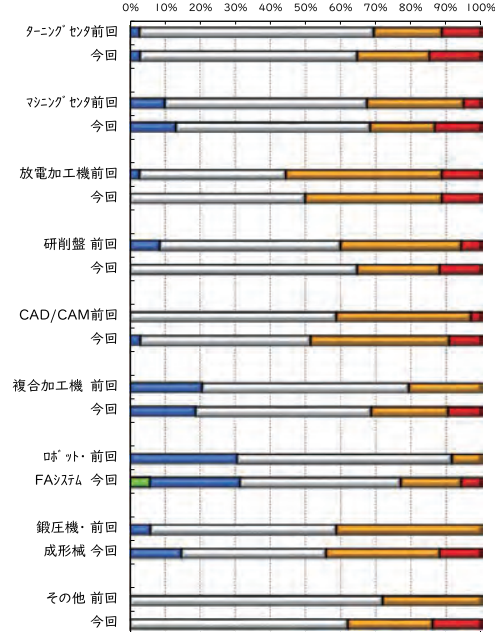
工作機械・FA流通動態調査2

今回2025年4月調査／前回2025年1月調査対比

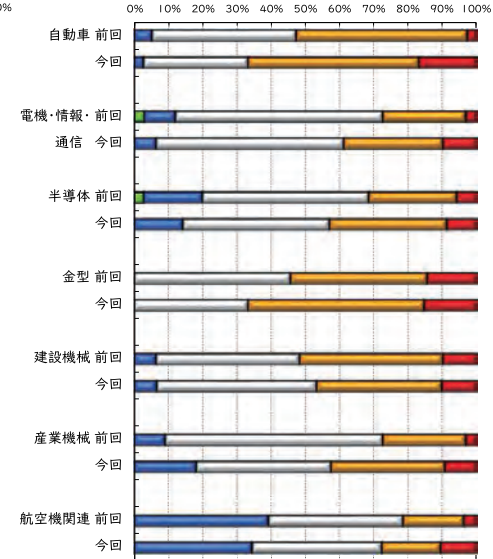
1. 工作機械全体見通し



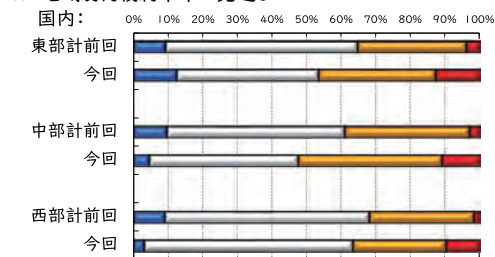
2. 製品別向後約半年の見通し



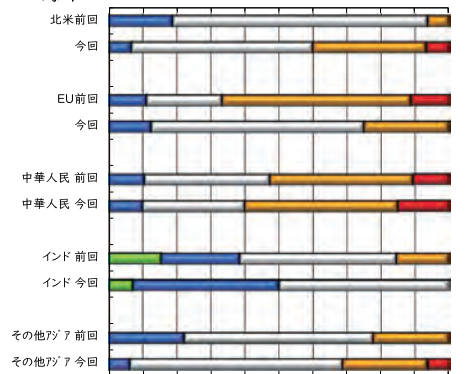
3. 市場別向後約半年の見通し



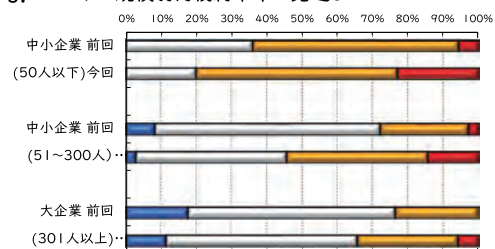
4. 地域別向後約半年の見通し



海外:

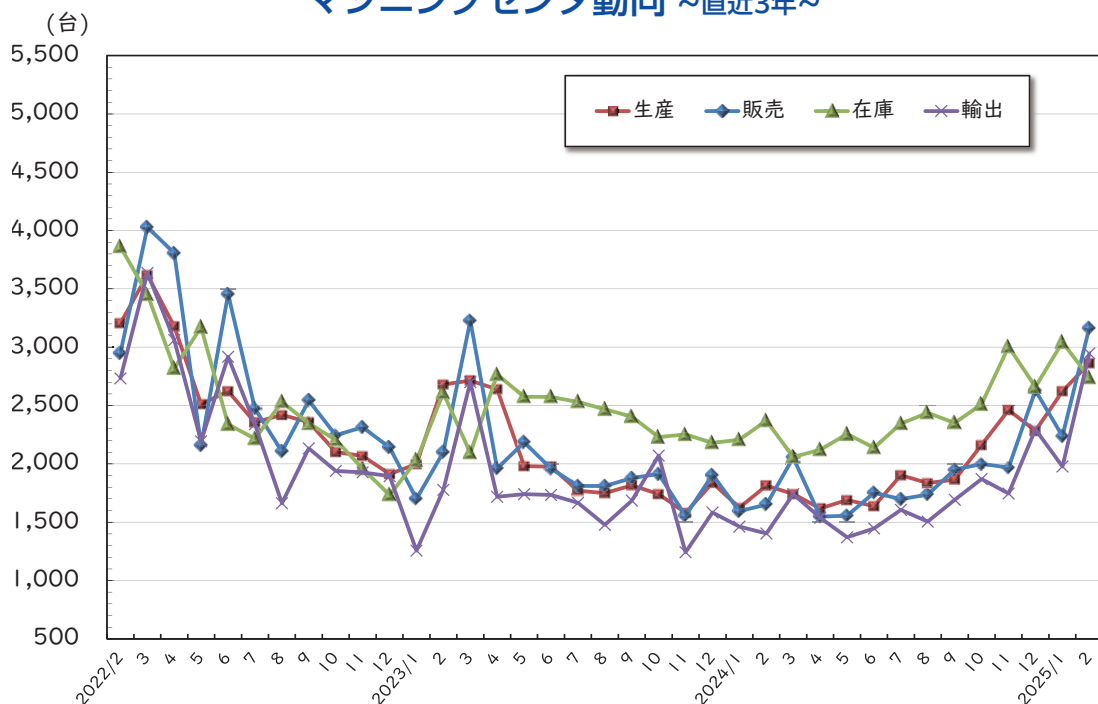


5. ユーザー規模別向後約半年の見通し

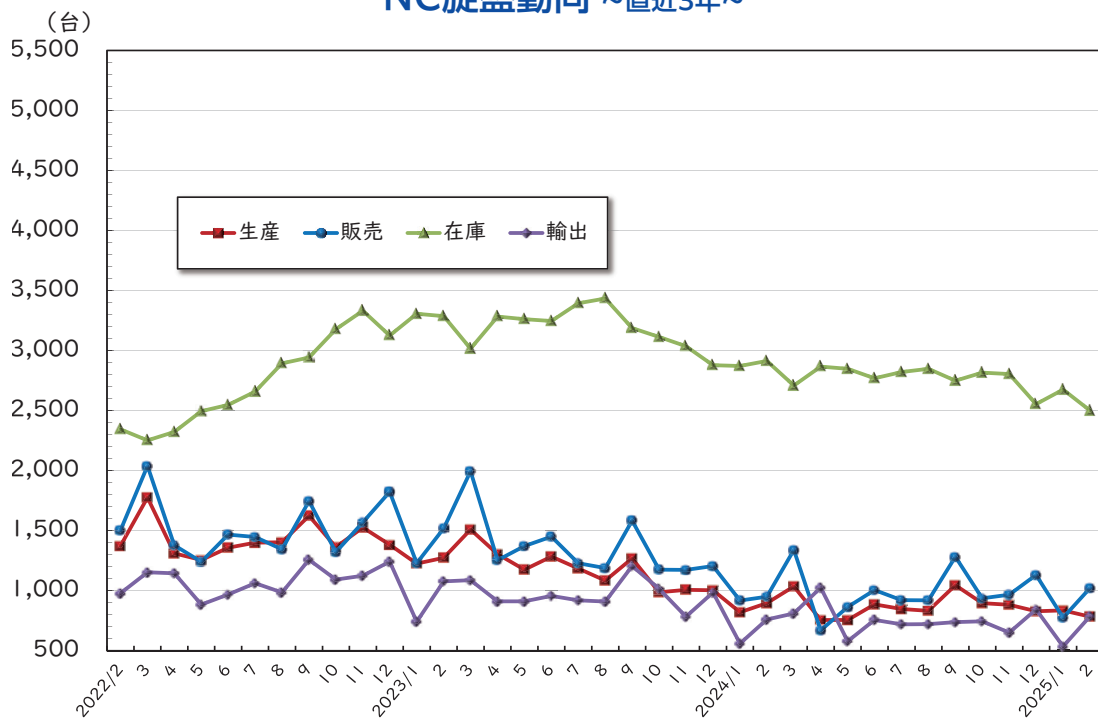


見てわかる 3年間の代表2機種種のトレンド

マシニングセンタ動向 ～直近3年～



NC旋盤動向 ～直近3年～



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(2025年3月)

2025/4/24発表

(単位:百万円、%)

		24 年累計	前年比	24/10-24/12 累計	25/01-25/03 累計	前期比	前年同期比	25/01-25/03 累計	前年同期比	03 月 分	前 月 比	前年同月比
機械製造業	1. 鉄鋼・非鉄金属	15,172	92.8	4,254	3,602	84.7	96.1	3,602	96.1	1,917	229.3	86.5
	2. 金属製品	37,200	101.1	9,411	10,718	113.9	113.5	10,718	113.5	4,537	161.8	95.6
	3. 一般機械 (うち金型)	181,041	88.9	44,717	43,542	97.4	94.7	43,542	94.7	19,152	152.8	96.8
		15,761	55.9	3,037	3,316	109.2	62.3	3,316	62.3	1,200	98.4	81.2
	4. 自動車 (うち自動車部品)	91,025	90.5	21,034	24,891	118.3	107.3	24,891	107.3	11,929	170.7	125.1
		62,400	84.9	13,255	16,197	122.2	94.7	16,197	94.7	7,161	133.6	100.2
	5. 電気機械	31,506	86.9	7,011	6,931	98.9	72.3	6,931	72.3	3,509	233.5	73.1
	6. 精密機械	23,227	108.4	6,103	5,977	97.9	108.6	5,977	108.6	1,828	105.2	78.0
	電気・精密計	54,733	94.9	13,114	12,908	98.4	85.6	12,908	85.6	5,337	164.7	74.7
	7. 航空機・造船・運送用機械	24,218	120.1	6,433	9,338	145.2	187.7	9,338	187.7	3,111	74.3	176.0
		13,183	154.9	4,106	4,575	111.4	198.1	4,575	198.1	1,675	75.5	203.3
	小計	351,017	91.9	85,298	90,679	106.3	101.6	90,679	101.6	39,529	146.6	103.4
その他	8. その他製造業	18,793	82.2	4,733	5,921	125.1	116.8	5,921	116.8	1,568	85.2	72.7
	9. 官公需・学校	2,532	128.1	418	333	79.7	79.5	333	79.5	134	88.7	84.8
	10. その他需要部門	11,917	98.0	2,738	2,805	102.4	87.3	2,805	87.3	1,152	122.0	94.2
	11. 商社・代理店	4,907	105.9	840	969	115.4	77.6	969	77.6	427	180.2	80.3
	内需合計	441,538	92.6	107,692	115,027	106.8	102.3	115,027	102.3	49,264	145.9	100.0
	12. 外需	1,043,571	103.4	277,279	270,418	97.5	108.9	270,418	108.9	101,837	120.6	117.9
	受注累計	1,485,109	99.9	384,971	385,445	100.1	106.8	385,445	106.8	151,101	127.8	111.4
(内NC機)		1,461,592	99.9	378,755	378,749	100.0	106.5	378,749	106.5	148,942	128.4	111.1

販売額	1,526,187	94.4	407,990	460,870	113.0	118.3	460,870	118.3	218,642	167.0	133.4
(内NC機)	1,503,335	94.5	402,999	454,718	112.8	119.0	454,718	119.0	215,737	167.2	134.3
受注残高	767,825	97.7	767,825	692,400	90.2	91.5	692,400	91.5	692,400	91.1	91.5
(内NC機)	746,270	98.1	746,270	670,301	89.8	91.3	670,301	91.3	670,301	90.9	91.3

出所 (一社)日本工作機械工業会



海外
だより

「日本とトルコの架け橋を目指して」

YAMAZEN CORPORATION
MERKEZİ JAPONYA İSTANBUL MERKEZ ŞUBESİ
株式会社山善 イスタンブール支店

高木 悠多

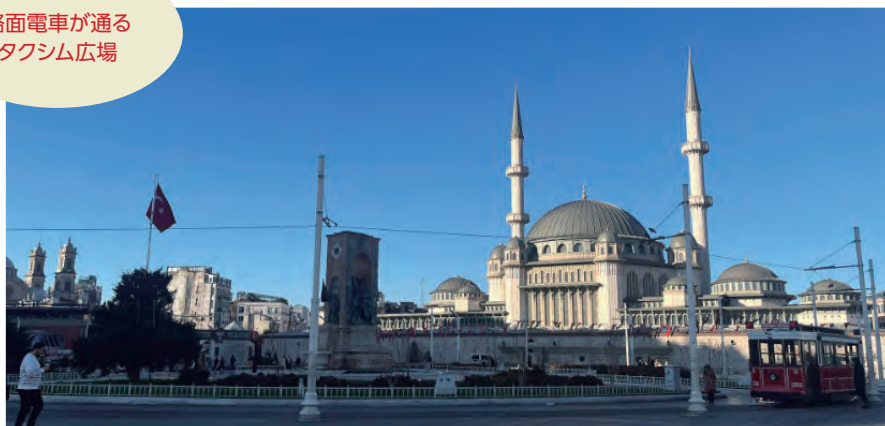


From Turkey

イスタンブールはかつて東ローマ帝国、オスマン帝国という大国の首都だった歴史のある街ですが、現在の首都はイスタンブールから東に400km程のアンカラという都市にあります。隣国は、西はギリシャ・ブルガリア、東はシリア・イラクなどと隣接をされていて、「欧州」とも「中東」ともどちらとも言える立地にあります。トルコ人の方々にどちらなのか尋ねると、「トルコはトルコだ」と返ってくるような、自立と力強さを感じる国です。それを象徴するように、大きな赤い国旗が町中に立てられており、自分が街のどこにいてもトルコにいることを忘れることはありません。



路面電車が通る
タクシム広場



そんなトルコで、弊社は2025年2月より本社の支店として活動を開始しました。イスタンブールは、南北が海に面しており、また、都市を海峡が縦断しているため、高層ビルが並ぶような市街地エリアにおいてもカモメが飛び交うような、風情ある街です。経済においてはインフレ、政治要因など不安要素も一部ありますが、人口構造や立地など、根本的な優位性、勢いを日々感じております。

言語はトルコ語で、英語話者は日本と同じくらいか、日本より少し多いくらいの印象ですが、トルコの方々は気さくな方が多く、私の覚えたてのトルコ語にも喜んで傾聴してくれます。

仕事においても、言語での意思疎通が完全でなくても、弊社の取扱い商品や取り組みについて一生懸命耳を傾けていただけることが多いです。人情深く商売熱心、という性格に加え、親日家が多い、というのもその一つの要因かと思います。

弊社が入居する
オフィスビル



長友選手が所属したサッカーチーム
「ガラタサライ」のホームスタジアム
であるRAMS PARKの目の前
(事務所から撮影)



弊社の入口



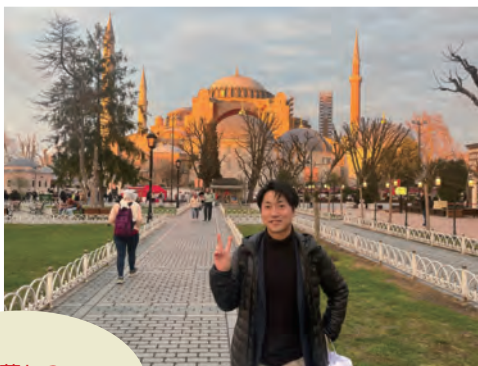
生活面、特に食においては、世界三大料理に数えられるトルコ料理は有名です。ケバブ、サバサンドなどが有名ですが、個人的にはそれら有名料理ではなく、トルコの朝食がお気に入りです。週末に、イスタンブールを縦断するボスポラス海峡を眺めながらパンや野菜のヘルシー朝食をいただきます。(2,000円/1人、高いのでたまにしか行きません！)

残念ながら日本食や日本食材は希少で、特に生魚・豚肉はトルコにいる限りはおあずけです。また日用品や食材、外食、居住費などの物価が昨今のインフレで爆発的に上がってしまい、家計収支には苦勞します。

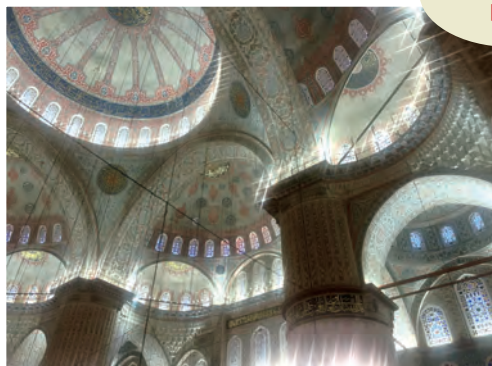
朝食レストランからの
ボスポラスの眺め



観光地としても人気のトルコは、旧市街に歴史的なモスクなどが集中しており、観光客が絶えません。かつて東ローマ帝国の教会だったがオスマン時代にモスクに代わった「アヤソフィア」、青い内装が美しい「ブルーモスク」など、歴史的で美しい有名建造物がたくさんあります。



夕暮れの
「アヤソフィア」外観



ブルーモスク
内観

まだ赴任して3か月ほどですが、現地での生活は苦労が絶えません。そんな時に在留日本人の皆様にご助けをいただき、また現地トルコ人の方の温かい支援に触れながら、改めて人とかかわり、繋がりの大切さを感じております。トルコは良い国ですが、それと同時に日本の秩序、品質、サービスのすばらしさも改めて実感します。

弊社イスタンブール支店は、製造業の総合商社として、日土両国の架け橋になれるよう邁進してまいります。ビジネス市場（やご旅行でも）にご興味をお持ちの方は、是非山善イスタンブール支店高木までお問い合わせください。

<山善イスタンブール支店連絡先>

- ・ 駐在員：高木悠多（たかぎ ゆうた）
- ・ 会社名：YAMAZEN CORPORATION MERKEZİ JAPONYA İSTANBUL MERKEZ ŞUBESİ
- ・ 住 所：yazağa Mah. Azerbaycan Cad. 2B No:3-K/13 Sarıyer-Istanbul
2F Workland Vadistanbul Room S.05
- ・ 事務所電話番号：+90 (212) 706-8348
- ・ 高木携帯電話：+90 (535) 341 52 45
- ・ メール：takagi@yamazen.com.tr

日工販 NEWS 表紙写真の公募について

日工販事務局からのお知らせです。

日工販 NEWS を楽しく、また手に取っていただきやすい機関誌にしたいという思いから、表紙にその季節折々の写真を掲載することとしています。

そこで、以下要領により読者の皆様から表紙写真を公募しますので奮ってご応募ください。

募集要領

1. 対象写真

年 5 回の発刊月（5 月、7 月、11 月、1 月、2 月）に合わせた写真（1 枚以上）

※複数枚ご送付いただいた場合は、選定は事務局にて実施します。

※被写体は「風景」にこだわられません。季節を感じさせるものであれば何でも可。

2. 送付手段

以下要領により、電子データにてご送付をお願いします。

①日工販事務局宛てメールに添付： jmta@nikkohan.or.jp

メール件名： 「《日工販 NEWS》表紙写真（応募）」

②大容量ファイル配信ツール（「FireStorage」など）等の利用で送付

③USB や CD 等による送付（媒体返却を希望する場合は「返却要」のメモを同封してください）

※上記いずれの場合も、以下事項を必ず添えてください。

- ・「撮影された方の会社名・所属部署・役職・氏名」
- ・「掲載希望発刊月」
- ・「撮影した場所や対象（風景の場合）、あるいは写真のタイトル」



3. 採否の連絡

採用された写真をご送付いただいた方には、当該写真が掲載された「日工販 NEWS」および御礼として QUO カードを送付させていただきます。

採用の連絡は発送を以て代えさせていただきますが、後々の掲載に備えてご送付いただいた写真は事務局でストックしていくため、適用月に掲載されない場合でも不採用の連絡はいたしませんので予めご了承ください。



議事録

第315回定例理事会議事録

日 時：2025年3月6日（木）14：30～16：45
場 所：大阪産業創造館
出席者：会長、副会長、専務理事、理事 19 名、監事 3 名

会長挨拶の後、審議に入った。

[決議事項]

1. 2024年度収支予想：
専務理事より説明：全体として若干ながら収入＞支出という状況。全員異議なく承認。
2. 正会員入会申請：(株) オーマット。全員異議なく承認。
3. メカトロテック 2025 協賛名義使用の件：全員異議なく承認。
4. 日工販選挙：
選挙管理委員の承認。岡田総務委員長が交代予定のため、島津副会長と三橋監事で選挙管理委員会を構成していただく。全員異議なく承認。

[付議事項]

1. 中小企業省力化補助金（カタログ型等）について
専務理事より資料に基づき説明。
2. 賀詞交歓会結果報告（1月9日）
専務理事より説明
3. 中部地区・工場見学会（2月10日）
中部地区委員長（代理：久納氏）より説明。
27 名参加。
OSG（NEO 新城工場）は DX 化がかなり進んでおりペーパーレス化を実現。また事務所の社員はフリーアドレス制。
CKD（小牧工場）では、電動機器・空圧機器・流体制御機器等を手掛けているが、特にブリストー包装機のシェアは 7 割超。安定した受注があるとのこと。画像処理関係ではんだ印刷検査機も 70%のシェア。
4. 東部地区・工場見学会（2/18～19日）
東部地区委員長から説明。北陸地方のメーカー 4 社を訪問。1 日目は (株) 松浦機械製作所（武生事業所）→ (株) ソディック。2 日目は中村留精密工業 (株) → 高松機械工業 (株)。参加者は初日 22 名。2 日目は 19 名と昨年とほぼ同様。
(株) ソディック（加賀工場）は、工作機械・産業機械（成型機）・食品機械の工場。
中村留精密工業 (株) では加工デモやソフトの説明も盛り込んだ工場見学。
高松機械工業 (株) では、一昨年からキャラバンカーで実機を客に見てもらう活動も行っている。
5. 教育委員会（3月4日）
専務理事より説明。先ず、2024 年度の総括を各講座のアンケート結果を元に行った。基本的には 70～80% が「良い」評価となっており、全般的には不満はあまりないと言えるが、講師懇談会も行うので、個別の講座について改善点等の指摘もしていく。

2025年度については、2024年度と同様の形式で進める。講師料計算根拠がコロナ前の基準であり、改定していく予定。

6. 理事交代

岡田理事→藤井理事（4/1）、久富理事・島津理事が交代予定。

7. 流通動態調査・市況見通し2025年1月

第114回教育委員会議事録

日 時：2025年3月4日（火）15：05～16：40

場 所：日工販会議室

出席者：委員5名、事務局2名

[議題]

1. 2024年度 総括

1) 「日工販行事実績」「受講者数推移」および「SE教育講師の推移」について、資料を基に、事務局から説明。

2) 日工販 SE 教育各講座実施結果報告

各講座の開講期間、受講者数、受講生のアンケート結果につき、アンケートサマリを中心に事務局から説明。

アンケートは「満足・まあまあ満足・やや不満・不満」の4段階評価により実施。

■基礎講座：2024年6月開講（156名：内実習65名）

- ・グラフ上、「満足＋まあまあ満足」に9割前後の回答。
- ・ビデオ視聴形式なので、速度調整できること、隙間時間での受講ができることで利便性が高い。
- ・講義別では一部の講義で、昨年回答の「テスト問題が難しい」から「講義内容自体が難しい」との意見にシフト。
- ・「動画の活用要望」が挙げられている。

■SE講座：2024年10月開講（145名：内ビデオ受講99名、集合参加46名）

- ・グラフ上、「満足＋まあまあ満足」に9割前後の回答。
- ・名古屋会場での集合研修では、ビデオ視聴形式に比べ「長く感じる」という意見が多い。
- ・講義別では、「わかりやすい」「勉強になった」というご意見の他に「商談に役立てたい」「営業活動に役立てたい」とするご意見が挙がっている。

■更新研修：2024年11月開講（58名）

- ・グラフ上、「満足＋まあまあ満足」に9割前後の回答。
- ・「難易度が高い」としながらも「満足」と回答している。「自らの業務に密接に関わる必要事項と認識」と理解。

個別アンケート内容については、3月末に開催予定の講師打合せ会において、各講師と共有し2025年度開講講座への対策を講じる。

3) 2025年度日工販 SE 教育 受講予定者数等事前調査結果

38 社から回答が寄せられている。

基礎 86 名、SE 講座 105 名、更新研修 50 名という予定数だが、例年当該数値の 1.5 倍程度が本募集時に応募してきている状況。

4) 講師料について

現在の講師料はコロナ禍前に実施していた講義形態^(※)を基に、一定の基準を設けて支払っているが、実態に即した基準(案)を策定し、別途メールにより委員の皆さまにお諮りする。

※座学講義形態の変容

	コロナ禍前	コロナ禍以降
基礎講座	日工大 会議ホール借用	配信ビデオ視聴形式
SE 講座	東京・名古屋・大阪に会場を賃借	配信ビデオ視聴形式か 集合研修（名古屋会場）の選択
更新研修	東京・名古屋に会場を賃借	配信ビデオ視聴形式

2. 2025年度 予算

1)「2025年度SE教育予算算定の考え方」資料に基づき事務局から説明

各講座とも 2024 年度の形式を踏襲すること、それを踏まえた各講座の受講料も 2024 年度と同等とすることを基本とすることです承。

《講義熊様》

- ・基礎講座 →座学：配信ビデオ視聴形式受講、
実習：日工大における見学対応（希望者のみ、2 枠）
- ・SE 資格取得講座 →座学：配信ビデオ視聴形式 or 集合研修形式の選択受講。
集合研修会場は名古屋。
- ・SE 資格更新研修 →座学：配信ビデオ視聴形式

2) 「2025年度募集要項」(案)資料に基づき事務局から説明

3. その他

基礎講座実習（機械操作）の事例紹介。

第133回調査広報委員会議事録

日 時：2025年3月19日（火）15：30～16：45
 場 所：日工販会議室
 出席者：委員長、委員3名、事務局2名

委員長挨拶の後、審議に入った。

【議事】

(1) 2024年度総括

- ①「日工販行事実績」資料を基に事務局から説明
- ②「JIMTOF2024結果報告書」（東京ビッグサイト）を基に事務局から説明
「展示場面積・来場者数・海外来場者数の相関②」において、展示場面積は前回・今回と過去最大となっているが、次回2026年は展示棟の半分が使えないため、来場者数等若干影響は出るものと思料。
- ③「日工販 NEWS2024年度寄稿実績（一覧）」を基に事務局から説明
- ④ 年度予算対実績（見込）報告
※調査広報）JIMTOF2024への初出展。予算とほぼ同等の着地見込み。
※HP）ホームページのリニューアルを実施。11月中旬公開。構築費用（償却経費分）は予算に対し若干抑制。2025年度以降は当該償却費用のみでサーバレンタル料、ドメイン管理費用なども込み。また旧環境も11月中旬まで同時運用していたが、運用サポート（外注費）は11月以降の経費は発生しないことから支出を抑制。

(2) 2025年度活動方針

事務局から説明。

① 日工販 NEWS 寄稿予定（一覧）

- 各題材とも、過去11年の寄稿実績を基に、これまで寄稿していない会員を対象に東中西の順に選定。
- 2025年度「寄稿予定一覧」を示して承認された。
- 委員から題材名変更（「私の読書評」→「私の推しの〇〇」）のご提案をいただき、委員からは異議なく了承された。7月号から対応。
書籍もエンターテインメント性のあるものと捉え、「紹介する」「推薦する」という対象物を「ドラマ」「テレビ」「映画」「音楽」など、「読書」も含めた娯楽性のある全般に拡大昇華させる。
テーマは、寄稿者に一任。

② 2025年度予算方針

■「調査広報」事業

日工販 NEWS、統計要覧など、経費ベースは例年と同じベースとする。
なお、JIMTOF2026に備え出展等経費の積立にご承認いただいた。

■「HP」事業

年間経費として、当該年度分の減価償却費用（ソフトウェア開発費）を計上。

東部地区 工場見学会

1. 日 時：2025 年 2 月 18 日（火）～ 19 日（水）

2. 訪問先：

① 2月18日：(株) 松浦機械製作所（福井市）→(株) ソディック（坂井市）

② 2月19日：中村留精密工業 (株)（白山市）→高松機械工業 (株)（白山市）

北陸地方のメーカー 4 社を訪問しました。1 日目は (株) 松浦機械製作所から (株) ソディックへ、また 2 日目は中村留精密工業 (株) から高松機械工業 (株) へ、それぞれ移動し見学させていただきました。参加者は初日 22 名、2 日目は 19 名と多くの会員の方に御参加頂きました。

(株) 松浦機械製作所は増築された武生事業所を訪問し、機械と主軸の組立を主に見学しました。月産 40 台ということで、売上の 85% が 5 軸機とのことでした。世界マーケットは、北米 42%、欧州 36%、日本 18%、アジア 4% の比率になっているようです。

(株) ソディック（加賀工場）は、工作機械・産業機械（成型機）・食品機械の工場で、一昨年はやや不調だったものの、昨年は好調に転じているようです。特に食品機械の伸びが大きいとのことでした。



(株) 松浦機械製作所



(株) ソディック

中村留精密工業 (株) では、加工デモやソフトの説明も盛り込んだ工場見学となりました。社長自ら対向2スピンドル、Y軸3タレット付き複合機の説明をして頂きました。80%が対向スピンドル機で、海外・国内比率は7対3。2回のユニット組立工場ではAGVを駆使し工程を削減したところを見せて頂きました。協働ロボットを使ったRoboSyncを開発されており、自社用のみならず外販もしているとのことでした。

高松機械工業 (株) では、自動車業界は厳しい状況になっているようでしたが、自動車以外では農機・建機・半導体・トラック等の分野も攻めて結果も出てきているとのことでした。当社では、最近では8・10インチのチャックサイズも用意しているとのこと、一昨年からキャラバンカーで実機を顧客に見てもらう活動も行っているようです。

今回は寒波が来ている中での見学会となりましたが、無事に2日間の工場見学を終了することができました。



中村留精密工業 (株)



高松機械工業 (株)

中部地区 工場見学会

●日 時：2025年2月10日（月） 7：45～17：30

●見 学 先：

①「オーエスジー株式会社」NEO 新城工場

愛知県新城市有海字丸山1-2

②「CKD 株式会社」本社・小牧工場

愛知県小牧市応時二丁目250番地

●参加者数：全27名（正会員11社・27名）

【オーエスジー株式会社】NEO 新城工場

OSG NEO 新城工場

設立：1938年

売上：1,555億円（2024年11月期）

9：30～
11：30

西日本営業部 三遠エリア長 小久保様よりご挨拶

NEO 新城工場についてご説明

敷地面積 11.2 万平米 従業員 700 名

キャッチフレーズは「Zero-One Factory」

超多品種少量生産を実現するための、ゼロから一を生み出す場所として 2020 年 11 月竣工

生産品目：超硬ドリル・超硬タップ・ハイスドリル・ハイスエンドミル

月間生産数：700,000 本

NEO 新城工場は DX を推進し事務所・現場ともペーパーレス化を実現。

事務所は社員の意識改革も含めフリーアドレスとしている。

DX 化には、関連会社として「株式会社ドットアクト」がシステム等を開発し外販も行っている。

海外拠点を意識する目的で事務所内には海外生産拠点の時計が掛けられ、会議室名は拠点の国名となっている。

旧工場ではハイスドリル・ハイスエンドミルを製造。

研削盤が 650 台あり、うち自社製が 400 台。

新工場では超硬ドリル・超硬タップを製造。

超硬タップのうち 60%はオーダー品。

素材別では概ね、ハイス 70%・超硬 30%。

日本は超硬化だが、グローバルではハイスが多い。

工場内の稼働掲示はすべてモニターとなっており、紙での掲示はほとんど無い。電子棚札を利用し作業が遅れている物は点減する仕組みを採用しており、オーダー品の納期遵守率は 90%以上となっている。



【CKD 株式会社】本社・小牧工場

CKD 空気圧機器 制御機器 自動機械装置 総合メーカー

創業：1943 年

売上：1,344 億（2024 年 3 月期）



14：30 ～ 16：30	執行役員 コーポレート役員 川口様よりご挨拶 会社概要及び、事業の説明。 2024 年 1 月に本社・小牧工場内にショールームを開設。 セミナー会場や打合せスペースを多く設けており、共創の場として新たなイノベーションを生み出す場を目指している。 自動機械装置をはじめ、電動機器・空圧機器・流体制御機器などを手掛けており、特にプリスター包装機（薬）のシェアは 7 割を超えている。 上記包装機は 600 シート（10 錠 1 シート）製造できるものが大半で、納期は 1 ～ 1.5 年となっている。 1 台で 10～20 品目を製造できるため、20 年程度は使用可能。 品目切替えの際は清掃に時間が掛かるため、該当箇所のユニットごと交換し生産停止時間を最小限に抑える工夫がなされている。 画像処理関係では、はんだ印刷検査機もシェア 7 割となっており、画像処理プログラミングツールも販売している。
------------------	--

～ 17：30 CKD (株) の見学を終え名古屋駅へ。到着と同時に解散



中部地区 懇親ゴルフ会

2025年3月22日（土）快晴の中、日工販中部地区の懇親ゴルフ会を開催いたしました。

和気藹々と、有意義な時間を過ごすことが出来ました。

場所：四日市カンツリー倶楽部（三重県）

出席：3組（10社）11名

結果は以下の通りです。



順位	競技者（敬称略）	ご所属	OUT	IN	GROSS	H'CP	NET
優勝	山崎 由清	高松機械工業 (株) 国内営業部 部長	48	49	97	20.4	76.6
準優勝	後藤 正幸	三栄商事 (株) 代表取締役社長	45	45	90 (BG)	13.2	76.8
3位	高田 研至	(株) 井高 取締役社長	48	48	96	19.2	76.8

西部地区 情報交換会

日 時：2025年3月12日（水） 15:00～情報交換会 17:00～懇親会
場 所：新大阪江坂東急 REI ホテル
参 加 者：情報交換会 36社／51名 懇親会 35社／53名

正会員・賛助会員の36社の皆様と情報交換をいたしました。概略を以下に記します。

全体的に低調感が拭えず、2024年後半からの不安定感を引きずっており、2025年前半における回復基調の望みは薄い。後半においては、2025年の終わりから2026年にかけての動きは期待できる。

特に中小企業の動きのスロー感は厳しく、今までも企業での明暗は分かれていたが、ここに来て更にはっきりとしてきた。ただ、大手企業は開発を絡めた部門においては計画を大きく崩すことなく動いている。

業種においては、車のSTOP感は厳しい。また、航空機・建機・農機ともに回復基調にはあるが大きく上がってこない。

半導体・半導体製造装置の分野においても、先の動きは確実であるが、現時点においてはスローであり、本来の動きは2026年になりそう。

エリアにおける状況として、中部の停滞感は全体的に一致しているが、会員各社において東・西の評価は完全に分かれており何とも言えない状況。

動いている分野としては、電子部品関連、超精密分野（マイクロレーザーなど）、小径及び極小径や特殊工具、医療はそれなりに動いており、また、自動化が進む事により無人化における安全に関する消火器などの周辺機器は顕著に動いている。さらに、車においてもすべてが止まっているのではなく、車載電池や開発関連の動きは堅調である。

今期の内容において、正会員大手系において、国内はどうしてもテリトリーの広さとUSER層の広さもあり経済影響を受け苦戦をしているが、中小系においては規模の強みもありPINPOINTで攻められるためか、上向き傾向である企業があることが目立った。

来期においては、上記にも述べた多くの会員が2025年前半は厳しいと判断している会員が多く、後半及び2026年への期待が大半の意見であった。

補助金においても、まだまだ無しで考えられる状況ではなく、大きな期待をしている現状。

その中で、各社いろいろな取り組みを行っており、社員の健康を維持する事が活性化の大きなポイントであるとの事から、健康補助を出し健康優良企業として受賞されていたり、企業合併による更なる改善への取り組みをしているとか、また状況に即した企業内体制に改革をかけ成長戦略をかけられている会員もあり、現時点の状況は厳しいものがあるものの、先行きのひかりは確実に全会員が見えており、そこに向けて戦略を立てられている会員が目立った。

情報交換後、懇親会においてオークマ（株）支店長の松井様の乾杯で景気よく始まり、正・賛助会員とも和気藹々と来期に向けて鋭気を養うことが出来ました。

宴盛況の中、西部地区 藤元副委員長（京華産業（株）取締役）の挨拶にて中締めとなりました。



植田機械（株）
植田委員長



オークマ（株）
松井支店長



京華産業（株）
藤元副委員長

今後の行事予定

【第56回 通常総会のご案内】

日工販「第56回 通常総会」を開催いたしますので、以下の通りご案内申し上げます。
ご予約の程お願い申し上げます。

日時 2025年6月4日（水） ※時間帯は予定

[1] 総 会（13：00～13：40）4階「プリマヴェーラ」

[2] 記念講演（14：00～15：30）4階「プリマヴェーラ」

[3] 懇親パーティ（16：00～17：50）5階「ラ・ローズ」

会場 第一ホテル東京 東京都港区新橋1-2-6 TEL 03-3501-4411

【行事予定】

通常総会（第一ホテル東京） 6月 4日（水）

政策委員会・定例理事会（東京・専売会館） 7月 2日（水）

政策委員会・定例理事会（大阪） 9月 3日（水）

政策委員会・定例理事会（名古屋） 11月 5日（水）

東部地区忘年懇親会 12月 9日（火）

中部地区忘年懇親会 12月10日（水）

西部地区忘年懇親会 12月11日（木）

理事会（第一ホテル東京） 1月 8日（木）

賀詞交歓会（第一ホテル東京） 1月 8日（木）

政策委員会・定例理事会（大阪） 3月 5日（木）

【展示会】

MF-TOKYO 7月16日（水）～ 19日（土）（東京ビッグサイト）

EMO Hannover 9月22日（月）～ 26日（金）（ハノーバー国際見本市会場）

MECT2025 10月22日（水）～ 25日（土）（ポートメッセなごや）

iREX（国際ロボット展） 12月 3日（水）～ 12月 6日（土）（東京ビッグサイト）

■ 会員消息

《入会》正会員（東部地区） 2025年4月1日

（株）オーマツト

代表取締役社長 小川 真太郎

〒105-0021 東京都港区東新橋2-11-3

TEL：03-3434-5801

《事業内容》工作機械、切削工具、工作機器、測定機器の各販売、各種工事

<https://www.omat.co.jp/>

《商号変更》賛助会員（メーカー） 2025年4月1日付

（株）日進製作所 → （株）日進ProSQL

■ 編集後記

アメリカによる関税問題が毎日の紙面に踊っている中で、コンクラーベを経てアメリカ出身のレオ14世がローマ教皇に選出されました。この混沌とした世界情勢の中にバランス感覚を備えたとされる方が選ばれるのは象徴的な出来事のように思えます。アメリカ・中国、ロシア・ウクライナ、イスラエル・パレスチナ、インド・パキスタンと、対立や紛争のニュースばかりが目立ちますが、少しでも良い方向に向かうことを祈るばかりです。

私事です、ロンドン駐在から日本に戻り、はや1か月が経ちました。今年はロンドンと日本の両方で桜の満開を見ることができ、少し幸せな気分を味わうことができました。日本はこれから梅雨を経て夏を迎えることとなりますが、寒かったロンドン生活から日本の酷暑に体がついていけるか少々不安です。皆様もくれぐれも体調にはお気をつけください。

最後になりますが、今回初めて寄稿させていただきます。今後とも何卒よろしくお願いいたします。〔川島〕

皆様、こんにちは。4月より広報委員となりました堀江です。どうぞよろしくお願いいたします。

植物たちが生育期に入り、新緑がまぶしい5月になりました。私も趣味で観葉植物、特にアガベなど多肉植物や塊根植物を育てています。近時、これらの植物は大変人気があり、値段もどんどんと高騰しています。品種によってはお小遣いではなかなか買えない値段になっているため、比較的値段の安い小さい株を購入し、大きく育てるようにしています。そんな私にとって、5月は植物の植え替えをする大事な季節。植物を大きくするためには、何年かに一度、少しづつ大きな鉢に植え替えをしてあげなくてははいけません。植え替えにおいては鉢のサイズ選びが重要です。大きすぎる鉢だと水やりをしたときに鉢の中の水分を吸収しきれずに根が腐ってしまうことがあり、逆に小さすぎても成長が滞ったり、鉢が倒れやすくなり植物が傷ついてしまうことがあります。

街中に新入社員の姿を見かけるようになりました。人を育てるのも植物を育てるのも、考え方は一緒なのかもしれません。〔堀江〕

お問い合わせ・ご意見をお寄せください。 ■ E-mail : jmta@nikkohan.or.jp

日工販NEWS May 2025

2025年5月発行

発 行	日本工作機械販売協会 〒108-0014 東京都港区芝5-26-30 専売ビル3階 電話 03-3454-7951 FAX 03-3452-7879
発行責任者	専務理事 中島 和彦
編 集	日工販調査広報委員会 委員長 川島 孝樹（丸紅テクノシステム（株）） 委 員 君村 義人（伊藤忠マシンテクノス（株）） 中村 龍二（株）トミタ 金子 智彦（三菱商事テクノス（株）） 遠藤 綾介（株）牧野フライズ製作所 堀江 浄（三井住友ファイナンス&リース（株））
制作・印刷	（株）昌文社 〒108-0014 東京都港区芝5-26-30 電話 03-3452-4931 http://www.sho-shiba.com

正会員 (全83社)

東部地区 (38社)

(株) 旭 商 工 社
(株) アルビテクノロジー
(株) 伊藤忠マシントクノス
(株) イワイ機械
(株) ウインテック
(株) 大石機械
(株) オーマットン
(株) カナデーション
(株) カネコ・コーポレーション
(株) 兼松 K G K
(株) 京和二機
(株) 共馬 工機
(株) 小国 興機
(株) 小林 機械
(株) 佐藤 商事
(株) 三井 商會
(株) 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) セイロジャパン
(株) 誠和エンジニアリング
(株) 双日 マシナリー
(株) ツールドインターナショナル
(株) 帝通エン지니어リング
(株) テヅカ
(株) トミタ
(株) 豊通 マシナリー
(株) N a i T O
(株) 日鋼 Y P K 商事
(株) 日清 機工
(株) 丸紅 テクノシステム
(株) 三井物産 マシントック
(株) 三菱 商事 テクノス
(株) ヤマモリ
(株) ユアサ 商事
(株) 米沢 工機

中部地区 (23社)

(株) 石原 商事
(株) 岡谷 機販
(株) 力ト 一機械
(株) 釜屋 機械商事
(株) 岐阜 信商
(株) 甲三 米商
(株) サンコ 一商事
(株) 三立 興産
(株) 下野 機械
(株) 大成 誠會
(株) 大和 商

(株) 東 陽
(株) 日本 精機 商會
(株) 浜松 貿易
(株) 不二 二
(株) 三菱電機 メカトロニクステクノロジー
(株) 山下 機械
(株) U - M A C H I N E
(株) ワシノ 商事

西部地区 (22社)

(株) 赤澤 機械
(株) 伊吹 産業
(株) 植田 機械
(株) O T F ア テック
(株) 関西 機械
(株) 京華 産業
(株) 合田 商事
(株) 五誠 機械産業
(株) 桜井 機械
(株) ジーネックス
(株) ダイイチ テクノ
(株) 大幸 産業
(株) 立花 エレテック
(株) タナカ 善
(株) 西川 産業
(株) 日工 機材
(株) ニッツ マシナリー
(株) 日本 産商
(株) マック マシンツール
(株) マルカ
(株) 宮脇 機械プラント
(株) 山善

賛助会員 (全76社)

製造業 (69社)

(株) アイダエンジニアリング
(株) アマダ マシナリー
(株) 育良 精機
(株) エヌティー ツール
(株) MST コーポレーション
(同) L N S ジャパン
(株) エンシユウ
(株) オールエス ジー
(株) オーエム 製作所
(株) オーク マ
(株) 岡本 工作機械製作所
(株) 神崎 高級工機製作所
(株) 北川 鉄工所
(株) キタム ラ機械
(株) 北村 製作所
(株) キヤド マック
(株) キヤム タス
(株) 黒田 精工
(株) 三愛 エコシステム
(株) サンド ビック
(株) 三宝 精機工業
(株) C & G システムズ

(株) シェイテクト
(株) シギヤ 精機製作所
(株) シチズン マシナリー
(株) 芝浦 機械
(株) シンクス
(株) 新日本 工機
(株) 住友 電気工業
(株) ソデック
(株) 大金 金属工業
(株) 太陽 工業
(株) 高松 機械工業
(株) T A K I S A W A
(株) ツガミ
(株) 津田 駒工業
(株) D M G 森精機
(株) 東京 精機工作所
(株) 東京 精密
(株) 東洋 精機工業
(株) ナガセインテグレーション
(株) 中村 留精密工業
(株) 西田 機械工作所
(株) 日研 工作所
(株) 日進 P r o S O L
(株) ニデック オーケーケー
(株) ニデック マシンツール
(株) ハイデン ハイネ
(株) 長谷川 機械製作所
(株) 初田 製作所
(株) 浜井 産業
(株) 浜名 エンジニアリング
(株) B I G D A I S H O W A
(株) ファナック
(株) F U J I
(株) 二村 機器
(株) ブラザー 工業
(株) 豊和 工業
(株) 牧野 フライス精機
(株) 牧野 フライス製作所
(株) 松浦 機械製作所
(株) 三井 精機工業
(株) ミットヨ
(株) 三菱 電機
(株) 三菱 マテリアル
(株) M O L D I N O
(株) 安田 工業
(株) ヤマザキ マザック
(株) 吉川 鐵工

リース業 (7社)

(株) 共友 リース
(株) J A 三井 リース
(株) 十六 リース
(株) 三井住友トラスト・パナソニックファイナンス
(株) 三井住友ファイナンス&リース
(株) 三菱 H C キャピタル
(株) 三菱電機 フィナンシャルソリューションズ



日本工作機械販売協会

JAPAN MACHINE TOOL DISTRIBUTORS ASSOCIATION

〒108-0014 東京都港区芝 5-26-30 専売ビル

TEL.03-3454-7951 FAX.03-3452-7879

<http://www.nikkohan.or.jp>