

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

November  
2025

赤く染まる上田城のモミジ



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

NEW 省スペース Y軸付 2タレットCNC旋盤

# QRX

SERIES



QRX-50MSY SG

MSY 左右2個同時加工



小径バー材の量産加工の生産性向上



QRX-50MY SG

MY 上下同時Y軸ミル加工



シャフトワーク  
量産加工の  
効率的な生産



**Mazak**  
Your Partner for Innovation

ヤマザキ マザック 株式会社

〒480-0197 愛知県丹羽郡大口町竹田1-131

0587-95-1131(代表) [www.mazak.com](http://www.mazak.com)

November  
2025



「赤く染まる上田城のモミジ」  
長野県上田市

撮影：中島 和彦（日工販 専務理事）

## CONTENTS

### ② 卷頭言

「自動車業界の行方」 日本工作機械販売協会 理事 西河原 靖

### ④ 分かりやすい話題の技術

「高精度な歯車加工を実現するギヤスカイビングセンタ GS200H」  
株式会社ジェイテクト 大谷 尚

### ⑥ 私の好きなお店

「タンメン餃子酒場一正」 株式会社マルカ 佐野 力哉

### ⑦ 分かりやすい話題の技術

「100本 ATC 搭載主軸 30番マシニングセンタ U500Xd2-100T/S700Xd2-100T」  
ブライザーワークス株式会社 石黒 秀幸

### ⑩ 私の健康法

株式会社長谷川機械製作所 長谷川 透

### ⑪ 会社生活に於ける私の初の〇〇

「初めての新規開拓」 伊吹産業株式会社 松本 快仁

### ⑫ リレー随筆

株式会社 TAKISAWA 水川 瑞瑛

### ⑬ 工作機械と私

岐阜機械商事株式会社 加納 克隆

### ⑭ 私の推しの〇〇

「私の推しの AI」 株式会社三機 松村 光起

### ⑯ 感動したスポーツの名場面

「ベイスターズがくれた、最高の感動」  
植田機械株式会社 松岡 竜也

### ⑯ SE 教育

2025年度日工販 SE 教育「SE 資格取得講座」（第35期）実施報告  
日工販 SE 合格者 第253回発表

### ⑯ お知らせ

日工販 NEWS 表紙写真の公募について

### ⑯ 海外だより

「ハンガリーと日本の発展に貢献したい」  
株式会社豊通マシナリー 奥田 貴行

### ⑯ 自社紹介

釜屋株式会社 保田 高広

### ⑯ 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 施設動向」  
「工作機械業種別受注額（2025年9月）」

### ⑯ 議事録

「第318回定例理事会議事録」「第319回定例理事会議事録」  
「東部地区 若手研修会」「西部地区 製品研修会」  
「西部地区 工場見学会」「中部地区 製品研修会」

SE 合格者に  
ご回覧をお願いします。

# 卷頭言

Introduction



## 自動車業界の行方

世界全体が米国の関税引上げ策に右往左往する中、秋の気配が次第に色濃くなってきました。この文章が掲載されるされる頃には、益々秋色は深まり冬の準備を開始している頃と思います。自民党新総裁も決まり、新たな時代へと幕開けをし、季節の変化と共に時代の移り変わりを肌で感じています。

さて、様々な会合や交流会に参加させて頂いておりますが、常に話題となることは同じで最近では慣れてきてしまっている自分に気付き、この慣れの現象に不安を感じることが高まってきていくように思ってきました。

米中関係の更なる悪化に伴い関税及び規制の強化が追随し「丁々発止」か「鶏と卵」状態が続いている。エネルギー資源の高騰や労働人口の不足に伴い、全ての「モノ」の価格が驚く程の値段に跳ね上がっています。今年の夏の気温も各地で35度以上が幾度となく報道され、北海道ですら温度計を二度見するような気温上昇が発生しました。気候変動や脱炭素政策に伴い自動車のEV化加速と思いきや「EV一辺倒」への傾注に見直しがなされBEVとHEVの「二刀流」がやはり世の中のトレンドになってきているとも感じます。そこに「水素」がどの様な形で係わっていくのか、今後の大変なテーマになるようにも感じています。

幼少の頃より無類のクルマ好きである自身にとっては、今後の「クルマ」がどの様な存在となっていくのか？ユニット機関はどの様に進化するのか？ボディー、内装資材はどうなるのか？足回りの構造はどう変化するのか？考えただけでもワクワク感が止まりません。可能であれば30年、50年先のクルマを見て、触れてみたいと思います。

そんな進化を継続している「クルマ」ですが、そもそもの起源は18世紀に馬に代わるものとして蒸気機関による「Transportation」であったと理解しています。やがて「手段の領域」から「趣味の領域」へも参入し、生活の一部として不動の地位を確立しました。ところが最近ではその「趣味の領域」が徐々に薄れていき、再び「手段の領域」へと回帰してきているように感じています。

人の生活に不可欠な「衣・食・住」の全てにおいて当初は「手段」から発生したものが、やがて時間と共に「趣味」や「嗜好」へ領域拡大していきます。人の生活の豊かさを計る「モノサシ」



として趣味や嗜好の領域量が判断基準の大きなひとつとなっています。

そんな中で最近の自動車業界の中では「Reborn」や「Heritage」という言葉を耳にします。新しいモノや技術の開発は止めてはならないことですが、そこに至ったあらゆる環境や伝統を忘れずに加味しながら、進化していくべきという意味を込めてこの言葉を使っているのではないかと解釈しています。まさしく「温故知新」をベースにして進めていくこうと言うメッセージでは思っています。この活動は欧州の自動車メーカーは以前より当然の如く進めていましたが、日本の自動車業界での普及は最近のことであると思います。

本当は日本の自動車業界はようやく「趣味の領域」への参入を始めたのかもしれません。

歴史的に有名なクルマの部品を再生産し販売したり、復刻版カタログを限定販売するなどホームページ上に旧車ユーザーからの再販部品リクエストを募集しながら、様々な手法で市場調査も開始しました。この活動自体は収益性の面では直接的に大きな役割を果たすものではないでしょうが、自動車メーカーの姿勢自身が新規購買顧客増加へ寄与していることは間違いないと思います。

日本の更なる人口減少、また若者の「クルマ」離れが加速する中、どの様な施策で日本のモビリティ業界は発展していくのか？困難な課題を克服していくのか？簡単に答えが見つかりません。

私たちの取扱品目である「機械」はこの「趣味の領域」への参入は難しいですが、その分野を更に豊かにする一助にはなり得ると感じます。

1986年製の愛車を横目で見ながら、どの様に貢献していくかもう一度考えてみたいと思います。



日工販 理事 西河原 靖  
(株式会社豊通マシナリー 取締役  
東日本営業部門 部門長)

# 分かりやすい話題の技術

No.  
204

## 高精度な歯車加工を実現する ギヤスカイビングセンタ GS200H



株式会社ジェイテクト  
工作機械技術部  
加工技術室 室長  
大 谷 尚

### 1. はじめに

歯車は自動車のトランスミッションやロボット、時計など幅広く使われています。特に自動車分野では、電動化の進展により、振動・騒音の低減、小型・軽量化、高精度な歯形が求められています。これらの課題に対応するため、当社ではギヤスカイビングセンタを開発し、最新の歯車加工に取り組んでいます。

### 2. 歯車とは

まず、最初に、歯車についてです。歯車は図1に示しますように、回転運動を伝達するための機械要素の一つで、主に機械や装置の中で動力を伝える役割を果たします。

この歯車の歴史は、非常に古く、最古の記録としては、紀元前350年ごろの古代ギリシャのアリストテレスの著作に、青銅製や鉄製の歯車が機械の重要な要素として登場しています。

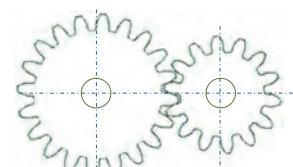


図1 外歯車

### 3. スカイビング加工とは

スカイビング加工とは、図2のように歯車形状の工具とワーク（加工対象）を傾けて、同期回転させながら加工する方法です。20世紀初頭に考案された技術ですが、近年の工作機械や工具の進化により実用化が進んでいます。

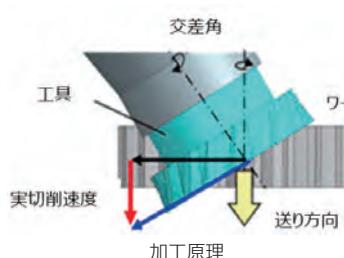


図2 スカイビング加工

## 4. ギヤスカイビングセンタ GS200H

当社は高速回転軸や高精度同期技術を開発し、工具交換で多様な加工ができるGS200H5を開発しました（図3）。これにより、従来は複数台の設備が必要だった工程を1台に集約でき、設備の削減と高精度加工の両立が可能となりました。



図3 ギヤスカイビングセンタ GS200H5

## 5. eAxe ギヤ部品の高精度加工事例

eAxe（イーアクスル）は電動車両の駆動ユニットで、減速機・モータ・インバータから構成されます。軽量・コンパクト化が求められる中、2段ギヤなどの高精度な歯車が必要になります（図4）。従来のホーニング加工ではギヤ間隔が広くなりますが、スカイビング加工によりギヤ間隔を狭くし、よりコンパクトな設計が可能になります（図5）。

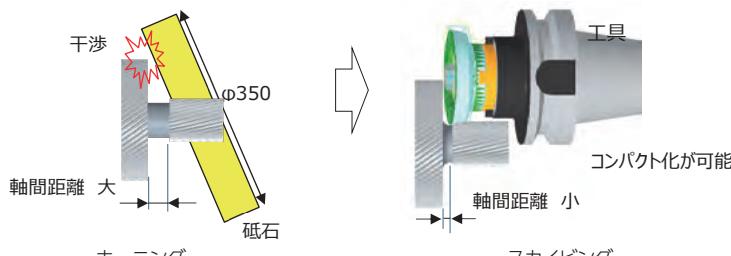


図5 従来ホーニングとスカイビングでの製品比較

図6は、GS200H5で加工した2段ギヤの例です。従来に比べて軸間距離を61%短縮することで、ギヤ全体の全長をコンパクト化することが可能となりました。加工精度については、通常は焼き入れ前に加工を行いますが、超硬工具を使用することで焼き入れ後の仕上げ加工にも対応できるようになり、JIS N4級以下の高精度を達成しています。現在は、さらに工具寿命の向上にも取り組んでいます。

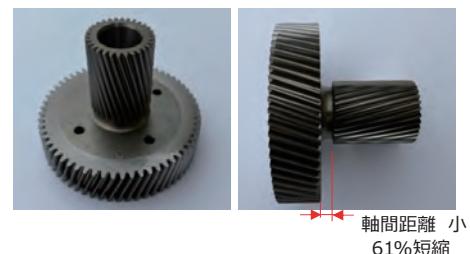


図6 加工後の2段ギヤ

## 5. おわりに

歯車は機械に不可欠な部品であり、電動化や省エネの進展に伴い高精度・高効率が求められています。当社はこうしたニーズに応えるため、加工技術の革新と品質向上に取り組み、より良い社会の構築と製品への貢献を目指しています。



株式会社マルカ  
東京産業機械第三部  
部長代理

佐野力哉

### ボリューム満点のタンメンと手作り餃子に舌鼓！神保町の人気店「一正」

東京都千代田区神田小川町、神保町駅からほど近い路地裏に、連日多くの客で賑わう中華料理店があります。その名も「タンメン餃子酒場 一正」。店名が示す通り、タンメンと餃子を二枚看板に掲げ、ランチから夜の居酒屋営業まで、幅広い客層に支持されている名店です。この店の人気を不動のものとしているのが、その圧倒的なボリューム感。看板メニューのタンメンには、約600gものシャキシャキの炒め野菜が山のように盛られ、麺が見えないほどです。鶏ガラベースの塩スープは、野菜の甘みと旨味が溶け出し、あっさりとしているがらも深い味わい。無料で提供される野菜マシや麺大盛りのサービスも、ガッツリ食べたい人々にとって嬉しい限りです。

タンメンと並んで人気の餃子は、餡から皮まで手作りにこだわった逸品。一口食べれば、パリッと香ばしい皮の中から、肉と野菜の旨味がじゅわっと溢れ出します。野菜が多めの餡は重すぎず、何個でも食べられると好評です。焼き餃子のほか、蒸し餃子や水餃子など、様々な種類を楽しめるのも魅力の一つです。

昼はランチ客で賑わう店内ですが、夜は一転して大衆酒場の雰囲気に。豊富な一品料理や紹興酒を片手に、グループでの食事や宴会を楽しむ人々の活気に満ちています。特に、100種類以上の料理とドリンクが楽しめる食べ飲み放題コースは、気軽に本格的な中華料理を堪能できると人気です。

神保町というオフィス街と学生街が共存する場所に位置する「一正」。手頃な価格で高品質な料理を提供し、人々の胃袋と心を満たし続けています。



#### ぎょうざかば いっせい タンメン餃子酒場 一正

住 所 東京都千代田区神田小川町3-10-26

アクセス 都営 東京メトロ半蔵門線 神保町駅 A5出口より徒歩約3分  
JR御茶ノ水駅 御茶ノ水橋口より徒歩約8分

電話番号 03-3518-9199

営業時間 月～金 11:00～15:00 17:00～23:30  
(料理 L.O. 23:00、ドリンク L.O. 23:10)

土 11:00～23:30  
(料理 L.O. 23:00、ドリンク L.O. 23:00)

定休日 日

# 分かりやすい話題の技術

No.  
205

## 100本ATC搭載 主軸30番マシニングセンタ U500Xd2-100T/S700Xd2-100T



プラザー工業株式会社  
マシナリー事業産業機器営業部  
国内営業グループ国内統括マネジャー

石 黒 秀 幸

### 1.はじめに

当社の工作機械の事業は、創業の事業でもあるミシンの製造ラインで使用していた内製のネジ穴タッピング機の外販を始めたことがルーツです。その後、1985年に初の内製 NC を搭載したタッピングセンターを発売し 2025 年で 40 周年を迎えます。

今回は、加工現場の自動化の課題解決のために新しいコンセプトで開発しました 100 本 ATC 搭載 30 番マシニングセンタ U500Xd2-100T/S700Xd2-100T をご紹介します。

### 2.開発の目的

2025 年 4 月、SPEEDIO シリーズでは最多の工具本数 100 本を搭載できる 5 軸加工機 U500Xd2-100T と立形 3 軸マシニングセンタ S700Xd2-100T を同時リリース致しました。近年、多くのお客様の製造現場で人手不足が深刻になっていることや、既存設備の老朽化により生産性を上げることが難しい状況に直面していることが開発に至った背景です。

また、品質やコスト面でグローバル規模での競争力を保ち続けるには、生産設備の自動化と省人化による生産性の向上が必須であり急務となっております。

このようなニーズの高まりを受けて、変種変量加工で段取り替えが多く生産性が上がらないユーザー様での機械稼働率を向上させることと作業負担の軽減を目的に、機械本体に搭載できる工具本数を極限まで増やすことの開発に取り組みました。



写真1:大型インデックス搭載  
5軸加工機

また、機械を自動運転する場面を想定し、機械に予め装備される工具の寿命管理機能も開発しました。オプション提供している工具折損検出機器などと共に有効活用して頂くことで、工具の摩耗や折損による加工不良を未然に防止し、品質の安定と共に長時間の連続運転を可能にすることで、省人化と生産性向上を実現できます。

### 3. 開発内容

#### 1) 優れている点

1台の工作機械で使用できる工具の本数を増本する場合、機械本体に増本マガジンを搭載すると機械サイズが大きくなることや、機械本体とは別に工具を格納する機器や設備が必要になることから、設置できる工場スペースが制限されてしまいます。弊社はこの課題に対し、現行機種 S700Xd2 の機械サイズを変更することなく、100本の工具を格納できるマガジンを機内に搭載することで省スペース化を実現しました。

各マガジンには、正面のタレットマガジンに28本、左右の工具ストッカにそれぞれ36本の工具を収納できます。工具ストッカからタレットマガジンへの工具の受け渡し時間は1本あたり最短約5秒、28本の総入れ替えも最短約140秒で可能となっております。

また、格納した工具は専用のアプリ「工具ストッカ管理機能」で工具のデータ登録や入れ替え作業をタッチパネル式 NC 操作盤から直感的に行って頂けますので、機械オペレーターの作業効率にも配慮しております。

#### 2) 従来品に対する改善点

現行機種である U500Xd2 と S700Xd2 に格納できる工具本数の設定は、14本、21本、28本から選択して頂けます。

量産ユーザー様からは28本の工具が使用できれば十分であるというお声を聞く一方、変種変量の加工や自動化に対応するには工具本数が足りないというユーザー様からのニーズも増加してきていることから、100本仕様のオプションを追加しました。

また、自動化をご要望されるユーザー様も増加傾向にあり、新しい省人化提案としてパレットチェンジャー PC-1 を U500Xd2-100T と S700Xd2-100T の専用オプションとして発売しました。

PC-1 は40枚のパレットを収納でき、パレットクランプ機構を採用することで複数種類の治具を予め搭

#### 省スペース設計

工具ストッカを機内に設置することにより、工具を100本収納しながら、省スペースを実現しています。



図1：機械設置サイズ



写真2：100本マガジンの構造

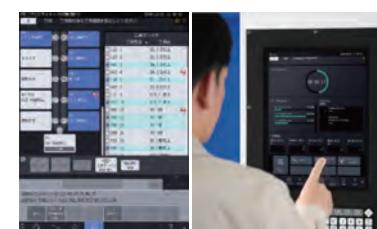


写真3：タッチパネル式 NC 操作盤

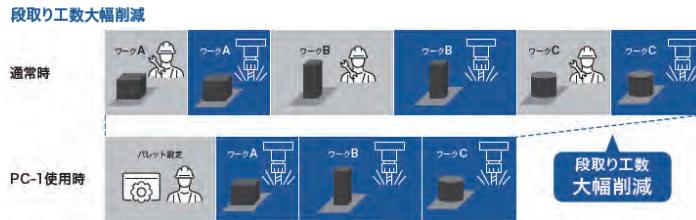


図2：段取り作業削減イメージ

### 機械稼働率向上

パレット最大40枚収納により、夜間運転などの長時間稼働が可能で、100本マガジン仕様と組み合わせることにより、多品種小ロットワークにも対応できます。機械の稼働率を向上させ、人材不足解消やコスト削減を実現します。

パレット	
最大収納数	40枚
工具搭載サイズ	幅 200mm 奥行き 200mm 高さ 200mm
PC-1後部より	
具体例	サイクルタイム12分の場合 8時換連能動が可能

図3：パレットストッカの構造



### 設置スペース削減

省スペース設計の100本マガジン仕様の機械と組み合わせることにより、他社同等な機械<sup>※2</sup>と比較すると、設置スペースを約50%削減できます。コンパクトな導入が可能です。

※2 同程度の工具本数およびパレット枚数を有する他社マシニングセンター



写真4：コンパクトな自動化設備

載ることが可能となります。パレットの段取り替え時に発生するロボット教示、ストッカやハンドの取り替え作業も削減可能となり、多品種小ロット生産の設備稼働率を向上させることができます。

また、設置スペースについても、弊社がこだわり続けているコンパクトさを追求し、他社様製同等仕様の機械に比べ約50%の設置スペースを削減して頂けます。

### 3) 成果

主軸30番マシニングセンタで100本の工具を搭載できることで2台、3台で行っていた加工を1台に集約することが可能となります。また自動化によって段取り替えの工数削減や加工設備の稼働率が向上し、長時間生産と省人化を両立させることができます。さらに機械の高生産性と省エネ性能の高さから、生産時間の短縮や生産に掛かるエネルギー費などのランニングコストを大幅に削減でき、ハイコストパフォーマンスな生産システムの構築を実現することができます。

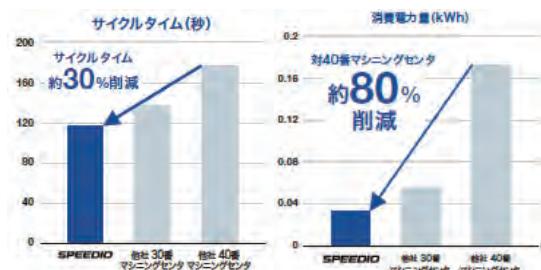


図4：サイクルタイム・消費電力比較グラフ

### 4. おわりに

冒頭申し上げましたように日本国内では老朽設備の更新が急務となっております。省スペースかつ簡単に自動化システムを導入可能な SPEEDIO S500Xd2-100T/U500Xd2-100T をより広く導入頂けるよう営業側が価値提案をしていくことと、開発側でもさらなる価値創出に取り組んでいきます。



株式会社長谷川機械製作所  
代表取締役社長  
**長谷川 透**

この度、私の健康法についてご紹介させて頂く機会を賜り、誠にありがとうございます。

広報誌に寄稿するような立派な健康法を実践しているわけではありませんが、せっかくの機会ですので日頃心掛けていることの一端をご紹介させて頂きます。

私は精密 NC 旋盤やマシニングセンタを製造販売する工作機械メーカーの代表をかれこれ 30 年務めていますが、金属は精密に削れても脂肪はそう簡単に削れないという事が良く分かって来た今日この頃です。

学生時代は運動部に所属し連日汗を流していたことも有り、体力と健康に多少の過信が有りました。

社会人になってからは運動といえば時おり楽しむゴルフ程度で、健康に特別な配慮をすることも有りませんでした。

しかし、そのツケが回ったのか、40 歳を目前に控えたある日、運動不足解消のつもりでランニングをした翌朝、激しい腰痛に襲われ対処の悪さもあってあえなく入院。

リスタートどころかリタイア一步寸前でした。

この経験をきっかけに、それ以後、月 5 ~ 6 回のペースで 25 年間ジム通いを続けています。

また毎晩就寝前には必ずストレッチを行い、日常でも出来るだけ歩く事を意識しています。

食事面に関しては、妻が気遣ってくれてはおりますが、出張が多く外食や飲酒の機会も増えがちなため、自分でも栄養バランスに気を配り連日の深酒は控えるようにしています。

心身共にリフレッシュする為に週末は家にこもらず外に出るようにしています。

アウトドアでは山に出かける事が多く、春から秋は緑や紅葉に癒され、冬はスキーを楽しんでいます。

また、昔から美術館めぐりが好きでしたが、最近はコンサートにも良く足を運ぶようになりました、新たな楽しみの幅が広がりました。

さらに、ここ数年続けている習慣として、毎朝トマトジュースを飲み、ラッキョウを 2,3 粒食べています。

この習慣のお陰か、健康診断で長年高めだったコレステロール値が一昨年前の G 判定から昨年は F、そして今年はなんと A 判定にまで改善しました。

このところは若い頃以上に健康に気を配り過ごしていますが、健康に一番大事な事は「ストイックになり過ぎず、明るく元気な気持ちでいる事」だと思っています。

気が付ければ、両親が亡くなった年齢をとうに越えて、こうして元気に過ごせている事に感謝の気持ちを感じています。

健康に留意して、これからも大切に日々を過ごして行きたいと考える今日この頃です。

今後も仕事も遊びも楽しみながら充実した日々を送って行きたいと思います。

# 会社生活に 於ける 私の初〇〇



伊吹産業株式会社  
営業本部  
本社 営業1グループ  
課長  
松 本 快 仁

## 初めての新規開拓

皆様、初めまして。伊吹産業株式会社の松本と申します。この度、日工販ニュースへの寄稿を担当させて頂く事となりました。

今回は初めての新規開拓についてお話させて頂きます。

初めて新規開拓出来た思い出は、今でも昨日のことのように覚えております。

私が伊吹産業に入社した当時は、まだ販売するべき機械の事は何も分からず、営業として右も左も分からぬ状態で、会社のカリキュラムで各機械メーカー様の研修を受けたり、先輩社員とお客様へ同行訪問する中で必死に商品知識を付けるような日々を過ごしておりました。

入社して8ヶ月経った頃、初めて1人で営業に出るようになりました。前述した通り、商品知識も乏しく、営業に出てもなかなか引合も無いような日々でしたが、それでも当時の上司に新規開拓の重要性を説かれ、新規訪問を継続して行っておりました。

そんな中、飛び込み訪問していたお客様より初めてのお引合を頂くことになりました。NC 旋盤の更新を検討しているので、見積りして欲しいとの事でした。当時は商流のことなども理解できていませんでしたが、社長から『付き合いのある機械商社があるが、松本君の姿が息子と重なる』という言葉を頂きました。お伺いした所、『息子も社会に出て同じように営業をしており、なかなか商談もない中、毎月1回は必ず顔をだしてくれる姿に声を掛けたくなった』そうで、高額な機械購入のお引合をどこの馬の骨とも分からぬ若造に声を掛けて頂きました。その後、メーカー様に協力して頂き仕様打合せなど実施して、なんとか購入して頂ける事になりました。初めて新規開拓出来た瞬間であり、営業として一から全てを経験した出来事でした。

この時に感じた事は、お客様のニーズを的確に把握し、効果的なコミュニケーションを取ることで関係構築を行う事、さらにお客様の信頼を得る為に熱意を持ってお客様に接していく事が大切だという事でした。

営業経験を積んで様々な機械を販売するようになりましたが、この寄稿に際して過去を振り返っていると、今の自分自身は本当にお客様の役に立つ製品を提案出来ているか、熱意をもって提案出来ているか、日々の仕事をこなすだけになっていないかと自問自答しております。

営業に出て間もなく経験したこの体験を忘れず、今後も熱意を持って製品の販売に邁進できるよう、今後も営業活動をして行きたいと思っております。

# リレー随筆



株式会社TAKISAWA  
国内営業部  
名古屋営業所  
水川 瑞瑛



皆様、この度はじめてお目にかかります。日工会の月刊誌という、伝統ある誌面にて自己紹介の機会をいただき、大変光栄に思っております。株式会社 TAKISAWA 名古屋営業所に勤務しております、水川 瑞瑛と申します。名前は「みずかわ しょうえい」と読みます。

この随筆のバトンは、株式会社 山善の宇地井様よりお預かりいたしました。貴重な機会ですので、私の人となりと仕事への想いを存分にご紹介させてください。

私の出身は岡山県倉敷市で、美しい景観が広がる美観地区のある街で育ちました。私がTAKISAWAへの入社を決意した決め手は、日本の根幹である「ものづくり」の業界への強い関心と、当社が持つ「活気に満ちた社風」でした。高校卒業後、地元岡山で入社し営業部に配属となりましたが、キャリアのスタートとして長野営業所に3年間所属することになりました。商業高校出身であったため、旋盤やマシニングセンタといった工作機械は全く未知の領域で、まさに右も左もわからない素人からの出発でした。工作機械業界の専門知識ゼロの私を、現場で一から熱心に鍛え上げてくださった上司の方々、そして業界のプロとして未熟な私を辛抱強く育ててくださったお客様方には、心から感謝しております。この長野で



の濃密な期間が、現在の工作機械営業としての基盤を築いてくれました。現在は名古屋営業所に所属し、これまでの経験を活かし、日本の産業を支えるお客様の「ものづくり」に貢献できることに、大きなやりがいを感じています。

最後に、私の私的な部分をご紹介させていただきます。スポーツと共に歩んできた人生だったのですが小学2年生の8歳からハンドボールを始め中学、高校と日々の練習に打ち込んでいました。全国大会出場は叶わず、惜しくも「ベスト3」に終わることがほとんどでした。ですが一つの目標に全力で取り組み、最後までやり切る大切さを教えてくれました。この経験の中で身につけた、現状を分析し、解決策を導き出し、実行に移すという問題解決のプロセスは、現在の工作機械の営業活動における、お客様の課題解決に取り組む際の重要な精神的基盤となっています。長野での3年間は、私に仕事の基礎だけでなく、趣味の幅も広げてくれました。長野の多くの雪山が身近にある環境で始めたスノーボードは、今では寒い時期の最大の楽しみに変わりました。これから季節は、スノーボードに時間を費やしていくつもりです。趣味といえばいくつかありますが、スポーツと共に歩んできた人生でしたので、やはり体を動かすことに時間を費やしています。これからも仕事に趣味に、全力で取り組んでまいります。

▶次号を担当するのは株式会社 兼松KGKの山田凌裕さんです。彼はビジネスパートナーであるとともにハンドボール仲間もあります。剛腕サウスポーから繰り出される強烈シュートと人並外れた洞察力には目を見張るものがあります。仕事に対しても熱心に取り組み素敵な笑顔を武器に皆に愛される営業マンです。

“

## 工作機械と私

”



岐阜機械商事株式会社  
機械営業部 主任

加 納 克 隆

岐阜機械商事株式会社の機械営業部の加納と申します。このたび「工作機械と私」というテーマをいたしましたので、これまで私が歩んできた経験を通じて感じていることをお話しさせていただきます。

私は岐阜機械商事に入社し、今年で10年目を迎えます。大学卒業後は通信業界で営業職に従事していましたが、「より大きな規模の設備投資に携わる営業に挑戦したい」という思いから転職し、この業界へ飛び込みました。まったくの異業種からの挑戦で右も左も分からぬ状態でしたが、気づけばあっという間に10年が過ぎていきました。

入社当時の私の日課は、会社ショールームにあるマシニングセンタの暖機運転でした。当時は正直「面倒だなあ」と感じることも少しばかりはありました。しかし、毎日機械に触れることで少しづつ工作機械に興味を持つきっかけにもなっているなど今では思います。

営業としての活動では、最初は上司に同行して取引先を訪問していました。打ち合わせの中で交わされる会話は専門用語ばかりであるで呪文のようでした。それでも必死にメモを取り、会社に戻って一つひとつ意味を調べ議事録と照らし合わせて少しづつ理解をする日々でした。そうした積み重ねこそが、自分の基礎を築いたと今では感じています。

営業経験の中での忘れられない経験としては、初めて自分一人で商談の最初から最後まで担当した5軸マシニングセンタの納入が思い浮かびます。メーカー様やお客様と何度も打合せを重ね、設備仕様をまとめ、搬入から立上げまで責任を持って対応しました。納入後、お客様から「この機械を導入して本当に良かった。ありがとう」と言葉をいただいたときの喜びは、今でも私の原動力となっています。それ以来、一台一台の機械がお客様の生産を支える「大切な存在」に感じられ、大変大げさかもしれませんのが子のように思い機械のアフターフォローも対応しています。

近年、AIの進化によりChatGPTのようなツールを使えば、多くの情報や回答が簡単に手に入る時代となりました。しかし、私たち営業の役割は単なる「情報提供」ではないと考えています。お客様の現場に足を運び、課題の背景や本当のニーズを理解し、将来を見据えた提案を行うこと、そこに人が関わる価値があると確信しています。

だからこそ私はこれからも、

「加納に相談すれば間違いない」

「困ったとき、最初に顔が浮かぶ営業」

そんな存在を目指し営業活動をしていきたいと思います。今後も工作機械の知識を深めるとともに、お客様の現場に寄り添い、期待を超える価値提供ができる営業として成長し続けてまいります。

最後までお読みいただき、誠にありがとうございました。

# 私の 推しの AI

## 私の推しのAI ～新入社員から見た現場のイメージからの進化～



株式会社三機  
FA営業部 MR課  
松村光起

株式会社三機の松村と申します。4月に入社した新入社員です。学生時代は名古屋造形大学造形学科に在籍し、「形の美しさ」や「使う人にとっての価値」を追求していました。入社後に触れているのは、まさに「形を生み出す機械」である工作機械。その多くが自動車業界に関わる設備です。学生時代に学んでいたデザインとは異なる業界ですが、その新鮮さと奥深さに日々刺激を受けています。一方で、覚えることの多さや社会人としての時間の流れの早さにも驚く毎日です。今回は、新卒として感じている自動車業界の変化やAIとの関わりについて書きさせていただきます。

自動車業界では、「CASE（コネクテッド・自動運転・シェアリング・電動化）」がキーワードとして注目されています。その進化の中心にあるのが、AI（人工知能）です。日常生活でもAIは身近な存在になりつつあります。スマートフォンのリアルタイム翻訳、OpenAI社の「ChatGPT」、検索履歴からユーザーの嗜好を学習し、最適な商品を提案するECサイトなど、AIは私たちの生活に自然に溶け込みつつあります。現場の印象としては、「AIが人に取って代わる」というより、「AIが人の判断を支える」方向に進んでいると感じます。熟練者の経験や感覚といった暗黙知をデータとして蓄積し、若手でも同水準の判断を下せるようにする。これこそが、これからのも「ものづくり」を支える新しい技術継承の形なのではないでしょうか。

一方で、AIには「怖さ」や「危うさ」もあります。近年、「今後10～20年で日本の労働人口の約49%がAIやロボットで代替可能になる」との試算も発表されています。すでに単純作業の多くは自動化が進み、人の仕事のあり方そのものが問われ始めています。また、AI技術の発展がもたらす新たなリスクも無視できません。某大手飲料メーカー オフィス用品通販会社が相次いでサイバー攻撃を受けたニュースをご覧になった方も多いでしょう。生成AIの高精度な翻訳技術が、海外から日本企業への攻撃を容易にしたと報じられています。以前は不自然な日本語のメールを見れば「怪しい」と気づけましたが、今ではAIが自然な文章を自在に生成できるため、見抜くことが難しくなっています。日本語は外国人にとって最も習得が難しい言語のひとつで、かつてはその「難しさ」がセキュリティの壁にもなっていました。しかしAIの発達により、その言語的なハードルが一気に下がり、良くも悪くも「狙われやすい」時代になったと感じます。

とはいって、AIがもたらす恩恵は計り知れません。工作機械の世界でも、AIはすでに生産現場の最前線で活躍しています。従来、熟練者の経験に頼っていた加工条件の最適化が、AIによってデータ化・自動化されつつあります。切削中の温度や振動、スピンドル回転数、工具摩耗の状態をAIが常時解析し、最適な加工条件をリアルタイムで調整します。これまで「音」や「手の感触」で判断していた微妙な調整を、AIが数値として再現・学習する。これは、深刻化する技能継承問題の突破口の一つとなるでしょう。

また、AIはデザインの領域にも通じる要素を秘めています。私たちが「美しい」と感じる形には、必ず合理的な理由や構造があります。AIがその「見えない理論」を数値やモデルとして可視化してくれることに、私は「工学の美」を感じます。AIは冷たい技術ではなく、人の感性を拡張する存在だと思うのです。

実は、この原稿もAIであるChatGPTにキーワードを入力し、文章構成のサポートを受けながら作成しました。AIが日本語をここまで自然に扱えるようになったことに感動すると同時に、言語の壁がなくなることによるリスクも改めて実感します。それでも私は、デザインを学んできた人間として、AIを「人の感性を広げるパートナー」として捉えていきたいと思っています。

機械と人間が互いに進化し、共に新しい価値を生み出していく。その現場を支え、未来を形づくる一人として、これからも学びを深めていきたいです。

# 感動した スポーツの名場面

# 名 場 面



「ベイスターズがくれた、  
最高の感動」



植田機械株式会社  
営業部

松岡 竜也

私の心中に深く刻まれている感動的な名場面は、2024年の横浜 DeNA ベイスターズ日本シリーズ優勝、特に第6戦のあの瞬間です。セ・リーグ3位からの下剋上を成し遂げ、26年ぶりに日本一に輝いた瞬間は、スタンドもテレビの前も、すべてのベイスターズファンが涙を流したことでしょう。

あの日の試合は手に汗握る展開でした。2回裏、筒香嘉智選手が放ったホームランは、横浜スタジアムを最高の興奮で包み込みました。打球がバックスクリーンへ吸い込まれるのを見た瞬間、思わず立ち上がり大声で叫んでいました。あのホームランは単なるホームランではなく、チームの、そしてファンの長年の思いが詰まった一打だったと思います。

そして、26年ぶりの日本一が決まった瞬間、三浦監督が涙を流しながら胴上げされる姿は、多くのファンにとって忘れられない光景となりました。諦めずに戦い続けた選手たちと、それを支え続けた監督、コーチ、そしてファンの絆が、日本一という最高の結果を生み出したのだと実感しました。

優勝後の11月30日に横浜市内で開催された優勝パレードも、忘れられない感動的な出来事です。約30万人ものファンが街を埋め尽くし、選手たちとともに喜びを分かち合いました。ベイスターズブルーに染まった横浜の街で、選手たちの最高の笑顔と、「YOKOHAMA」コールが響き渡る様子は、ベイスターズがどれほど多くの人々に愛されているかを物語っていました。

これらの感動的な場面は、私にとって、野球の魅力、スポーツの力を再認識させてくれるものでした。ベイスターズがくれた感動は、これからも私の心の中で輝き続けることでしょう。



## 横浜26年ぶり日本一

## 日工販SE合格者 第253回発表

2025年8月～2025年11月の合格者は80名です。

### 2025年8月 合格者数：6名

認定No.	会社名	合格者名
25-33-4139	(株)兼松 KGK	栗原 雄介
25-34-4140	(株)兼松 KGK	池田 叢司
25-34-4141	(株)兼松 KGK	安藤 礼生
25-34-4142	(株)東陽	矢野 晃生
25-34-4143	(株)東陽	岡留 和紀
25-34-4144	三菱電機メカトロニクステクノロジーズ(株)	宇羽野 恒平

### 2025年9月 合格者数：11名

認定No.	会社名	合格者名
25-34-4145	(株)兼松 KGK	桝屋 直杜
25-34-4146	三井物産マシンテック(株)	立川 雄大
25-34-4147	(株)旭商工社	折田 将彦
25-34-4148	サンコー商事(株)	岡本 京馬
25-34-4149	サンコー商事(株)	五島 健太郎
25-34-4150	(株)東陽	井手 宏大
25-34-4151	(株)東陽	新美 勝悟
25-34-4152	(株)井高	伊藤 怜央
25-34-4153	(株)山善	山崎 達徳
25-34-4154	(株)山善	小幡 篤史
25-34-4155	宮脇機械プラント(株)	栗根 佳己

### 2025年10月 合格者数：20名

認定No.	会社名	合格者名
25-34-4156	(株)兼松 KGK	村椿 涼介
25-34-4157	(株)兼松 KGK	清水 孝成
25-34-4158	三栄商事(株)	小野澤 昂己
25-34-4159	サンコー商事(株)	坂本 聖弥
25-34-4160	(株)東陽	福田 圭介
25-34-4161	(株)東陽	小林 健吾
25-34-4162	(株)東陽	宮田 泰成
25-34-4163	(株)東陽	神谷 典子
25-34-4164	(株)東陽	西川 大貴
25-34-4165	(株)不二	加茂 大樹
25-34-4166	(株)井高	中嶋 韶介
25-34-4167	(株)山善	辻本 実加
25-34-4168	(株)ジーネット	下野 恒平
25-34-4169	宮脇機械プラント(株)	浅井 愛実
25-34-4170	(株)ダイイチテクノス	大橋 隆洋
25-34-4171	三井住友ファイナンス & リース(株)	富永 優正
25-34-4172	(株)モリタ	天野 達志
25-34-4173	(株)森野	伊豫 昂弥
25-34-4174	日信商事(株)	中村 海人
25-34-4175	(株)畠滝製作所	畠 美幸

## 2025年11月 合格者数：43名

認定No.	会社名	合格者名
25-33-4176	三井物産マシンテック(株)	大澤 翔舞
25-33-4177	サンコー商事(株)	深澤 和慶
25-34-4178	(株)兼松 KGK	川村 圭
25-34-4179	(株)兼松 KGK	松野 将希
25-34-4180	(株)兼松 KGK	後藤 大輔
25-34-4181	(株)兼松 KGK	大井 雅也
25-34-4182	三井物産マシンテック(株)	日高 康平
25-34-4183	三菱商事テクノス(株)	山本 隼輔
25-34-4184	三菱商事テクノス(株)	新保 純
25-34-4185	三菱商事テクノス(株)	佐藤 太司
25-34-4186	三菱商事テクノス(株)	深見 太一
25-34-4187	ユアサ商事(株) 関東支社	荻野 将伍
25-34-4188	ユアサ商事(株) 関東支社	大石 竜聖
25-34-4189	ユアサ商事(株) 関西支社	門脇 奎介
25-34-4190	釜屋(株)	大橋 謙也
25-34-4191	釜屋(株)	長田 裕介
25-34-4192	(株)東陽	山田 裕也
25-34-4193	(株)東陽	望月 亮
25-34-4194	山下機械(株)	岩田 貴斗
25-34-4195	三菱電機メカトロニクステクノロジーズ(株)	高 鵬
25-34-4196	三菱電機メカトロニクステクノロジーズ(株)	大角 紗也
25-34-4197	三菱電機メカトロニクステクノロジーズ(株)	伊木 優也
25-34-4198	伊吹産業(株)	大代 玲太
25-34-4199	京華産業(株)	谷本 真章
25-34-4200	大幸産業(株)	若狭 良介
25-34-4201	オーフマ(株)	石川 航平
25-34-4202	オーフマ(株)	永井 雄也
25-34-4203	オーフマ(株)	下村 旺久
25-34-4204	(株)日研工作所	下地 勝久
25-34-4205	(株)日研工作所	竹岡 聖悟
25-34-4206	三菱電機(株)	清水 恭
25-34-4207	(株)日進製作所	勝間田 建二
25-34-4208	三菱 HC キャピタル(株)	舟橋 一真
25-34-4209	三菱 HC キャピタル(株)	寺村 凌河
25-34-4210	三菱 HC キャピタル(株)	富樫 武聖
25-34-4211	三菱 HC キャピタル(株)	野口 昌汰
25-34-4212	昭栄産業(株)	坂井 洋介
25-34-4213	(株)山久	中島 侑哉
25-34-4214	(株)山久	小山 仁礼
25-34-4215	(株)ビーテック	安道 亮一
25-34-4216	(株)ビーテック	河口 弘輝
25-34-4217	(株)ビーテック	山本 陸人
25-34-4218	(株)ビーテック	田辺 彰

## 2025年度日工販SE教育「SE資格取得講座」(第35期)実施報告

2025年度 SE 資格取得講座を10月の1ヶ月間で開講いたしました。

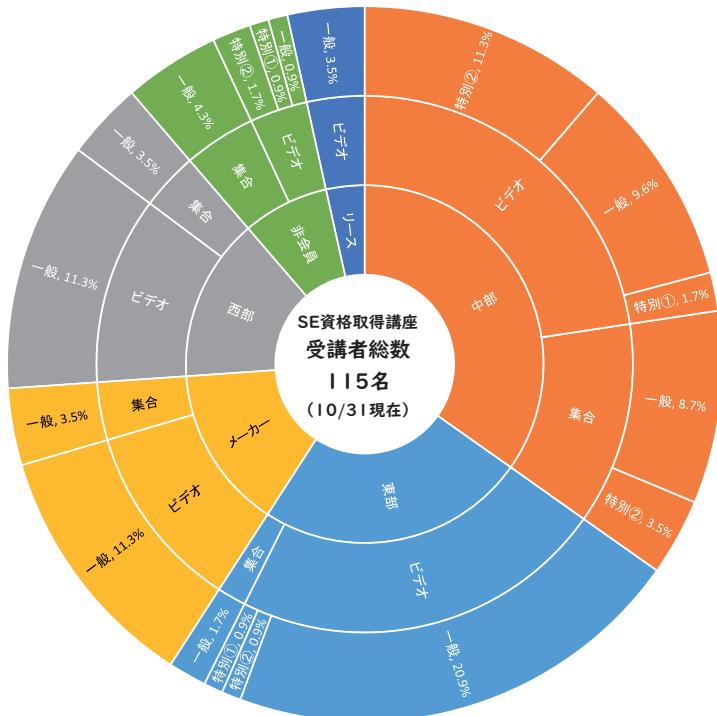
配信ビデオ視聴形式での座学講義に加えて、一部希望者による名古屋会場での集合研修形式による受講により、全115名の方々が一人の脱落者もなく当講座の第1STEPとなる座学課程を修了いたしました。

- 配信ビデオ視聴形式開講期間：2025年10月1日（水）正午～31日（金）正午
- 集合研修形式開講期間：2025年10月7日（火）～9日（木）

115名の受講者の皆様には、2026年11月10日を期限に、11月以降第2STEPとなる通信教育課程に進んでいただいている。引き続き、修了に向けて継続学習をお願いいたします。

配信ビデオ視聴形式・集合研修形式のいずれも、11名の講師の方々には開講のための準備から開講期間中において格別のお力添えをいただきましたことに改めて感謝申し上げます。

(単位：人)	
地区	人数
東部地区	28
中部地区	40
西部地区	17
メーカー	17
リース	4
非会員	9
総計	115



集合研修（名古屋）



## 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」にこだわりません。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： [jmtda@nikkohan.or.jp](mailto:jmtda@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っ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。



# 海外 だより

## 「ハンガリーと日本の発展に貢献したい」

TOYOTA TSUSHO EUROPE SA Hungary Branch  
Project Manager  
(株)豊通マシナリー

奥田 貴行



*From Hungary*

TOYOTA TSUSHO EUROPE SA Hungary Branch の奥田と申します。この度は「海外だより」寄稿の機会を頂きましてありがとうございます。私は2023年1月よりハンガリーのブダペストへ単身赴任し、ハンガリーに軸を置きつつ、EU圏内で主に日系のお客様への機械販売業務に携わっております。

駐在の辞令を受けた時には、海外業務に携わっていたもののヨーロッパの業務はあまりなく、まさか自分がヨーロッパ駐在で取引の経験もないハンガリーへの出向だなんて、と驚いた事を覚えております。当時はハンガリーがどこにあるのかもわかつておらず、さらに隣接している国が戦争真っ最中のウクライナだということで家族からも心配されました。さらにTOYOTA TSUSHO EUROPEとしても久しぶりにハンガリーへ駐在員を出すということで、前任者もおらず、生活についてアドバイスをくれる人もいないという状況でした。

しかしながら行ってみると良い意味で裏切られました。ハンガリーの人口は950万人、その内ブダペストの人口は170万人、ブダペスト都市圏全体でみると330万人にものぼりハンガリー人口の三分の一がブダペストに集まっていることになります。その中でブダペストに住む日本人は1,000人程しかおりません。



世界で最も美しいと称される  
国会議事堂。ドナウ川沿いに  
ありブダペストの象徴です。ラ  
イトアップは基本毎日夜10  
時頃まで行われています。



ハンガリー王宮は現在美術館  
となっていますが、その頂上  
からの風景。世界遺産のセー  
チエニ鎖橋と国会議事堂の  
眺めが素晴らしいです。

それに対し中国人2万人、韓国人1万人が住んでいます。意外とアジア人が多く住んでいる都市です。日本人が少なくて肩身の狭い思いをするかと思いきや、少ないが故にコミュニティーがコンパクトで結束が強く、仲も非常に良かったのです。日本人コミュニティーと出会ってから大きく生活が変わり、より楽しく過ごせるようになりました。

ハンガリーはあまり知られていませんが、西欧諸国と比べても犯罪率（特に凶悪犯罪）は低く、ハンガリー人は非常に思いやりがある印象で、困ったことがあれば言葉が通じなくても助けてくれる方ばかりです。

最近大阪万博で有名になったハンガリー料理は、EUの中でも種類の幅があり、日本人の口にも合う料理が多い印象です。加えて、上記のように中国人や韓国人が多いため、アジアショップで日本食も買うことができ、中華料理店や韓国料理店のレベルも非常に高いのが特徴です。日本料理店についても日本人才オーナーの本格的なお店がいくつもあります。食で困ったことといえば、選びきれなくらいのレストランがあるという贅沢な悩みです。

立地的にハンガリーは7か国と隣接しており、ブダペストからオーストリアのウィーンまでは車で約3時間、スロバキアの首都布拉チスラヴァも車で約3時間と、様々な国に行けることも大きな魅力です。日本人駐在員家族は周辺国への旅行を楽しめる方が多く、上記以外ではスロヴェニアやクロアチアといったところも人気です。

現在、欧州のBEVシフトはやや伸び悩んでいると言われているものの、BEVの販売台数は2020年の700万台から、この数年で1,500万台以上に増加するなど、拡大が続いている。加えて今年からは、一時期廃止が続いていた各国のBEV販売インセンティブが再導入され、BEV販売台数はさらに拡大すると見込まれています。

その中でハンガリーは中国を中心に車載用バッテリーメーカーが多く投資を行っており、現在では世界2位のバッテリーライ生産国となっております。このバッテリーライ生産において、一部の材料は日系メーカーが今でも高いシェアを保持しており、これに関連した新規日系メーカーの進出も進んでいます。またBEVの拡大に伴い、これに関連する部品製造メーカーの投資も増えてくるというのが自然な流れだと思っております。

こうした分野に寄り添い、ハンガリーと日本の発展に貢献できるよう、日々精進して参りたいと思います。



ハンガリーといえばフォアグラ。日本のフォアグラの殆どがハンガリー産です。



自社  
紹介

# 我が社の履歴書

フリガナ カマヤカブシキガイシャ

社名 釜屋株式会社



本社所在地

〒 510-0082  
三重県四日市市中部 8 番 21

代表者

代表取締役社長  
山本 佳孝

URL

<https://kamaya-net.co.jp/>

お問合せ先（窓口）

機械部 山本 恭司 059-351-1125 machine@kamaya-net.co.jp

皆様、いつもお世話になっております。釜屋株式会社の保田と申します。この度は、自社紹介のコーナーへの寄稿の機会をいただき、誠にありがとうございます。

当社は三重県四日市市に本社を構え、三重県を中心としたエリアにて、機械販売事業・鋼材販売事業・システム建築事業を三本柱とした事業を展開しております。

機械販売事業では、工作機械、鍛圧機械、測定機、周辺機器などの提案活動を中心に、さらに、労働人口の減少による人手不足解消を目的に工場設備の自動化・省人化を目的とした部隊を編成し、大型工場、小型工場を問わず提案をしております。

鉄鋼販売事業では、建設向け鉄骨加工を中心に、建設業様、製造業様向け加工のため、最新設備を導入し、多様な鉄鋼材料を加工販売しております。

システム建築事業では、主に店舗・倉庫・工場・スポーツ施設などを主に設計施工しており、設計から施工までの全プロセスをシステム化した方法、建物を構成する部材を規格化し、工場での製作比率を高めることで低コスト・短工期・品質の安定性・現場施工の省略化を実現する建築方式で、実績を積み上げてまいりました。

創業は享保六年（西暦1721年）。江戸中期に近江国から伊勢の地へ渡った商人が釜の修理・販売を生業としたのが始まりと伝えられています。以降、金物商、精油卸業（菜種油）、水道機材、紡績機械、機械工具など、時代の流れとともに商いの姿を変えながら、「ものづくりの現場」と共に歩んでまいりました。戦時下には軍需関連の取引、戦後は石油コンビナートの発展を支える仕事を手がけ、そして1970年代には現在の事業基盤が形づくられました。



明治期の「竈(かまど)」のチラシ

また、古くから代々受け継がれている、経営理念と行動指針があります。

### 経営理念

郷土の明日に信頼と人の和で躍進する

### 行動指針（抜粋）

- ・郷土の発展に誇りと責任を持ち、優良なる商品の供給とサービスに徹する。
- ・絶えず得意先の繁栄を我がことと思い、共存共栄への道を守る。
- ・誠実と奉仕をモットーとし、伝統あるノレンを恥ずかしめぬよう努める。
- ・会社の発展と社員の幸福、自らの成長に悔いのない人生を歩む。

この経営理念と行動指針に従い、社員それぞれが、お客様が困られたとき一番に頭に浮かぶような存在になれるように、日々、覚悟を持って邁進しております。おかげ様で、300年を超える長きにわたり歩みを続けられましたが、それはひとえにお客様や関係各社様のご支援によるものと、改めて心より感謝申し上げます。



明治期の自社の社屋



鉄骨加工の機械設備

私がこの業界に入ったのは1998年。まだバブルの余韻が残る時代でした。決して順風満帆な時代ばかりではありませんでしたが、振り返れば、どの現場にも「活気」と「情熱」がありました。厳しい先輩方、熱いお客様、その一つひとつの出会いが今日の自分を形づくりってくれたと感じています。……まあ、当時はそんな風に思えませんでしたが（笑）。

今、私たちを取り巻く製造業の環境は大きく様変わりしています。競争相手はもはや国内にとどまらず、世界規模。取引先のM&Aや廃業、そして人工知能の進化が、これまでの常識を一変させています。それでも私たちは、次の世代へとこの「ものづくりのバトン」を渡す使命があります。

「変わらないために、変わり続ける」。創業から三百余年、釜屋は常に時代の変化を受け入れながら進化してきました。これからも、当社の使命感である「郷土の明日に信頼と人の和で躍進する釜屋」として、次の300年へ向けて歩みそして、もがき続けてまいります。



釜屋株式会社  
機械部 部長

保 田 高 広



# 統計資料

## 工作機械・FA流通動態調査1

### 統計1

(単位) 百万円

36社合計		受注					売上				
調査月次	2025/09	前月比	前年比	2025/01 ～2025/09	前年度比	2025/09	前月比	前年比	2025/01 ～2025/09	前年度比	
広義の工作機械	21,875	12.9%	19.4%	180,478	12.2%	22,364	27.6%	-5.6%	183,100	-0.2%	
ボット・自動化機器	1,534	2.0%	-26.9%	19,711	-9.9%	2,963	12.6%	-21.1%	23,355	1.1%	
CAD/CAM・自動プログラム	382	83.7%	36.0%	2,887	-13.8%	338	12.8%	1.7%	3,092	8.8%	
鍛圧・プレス・溶接	758	14.8%	-22.3%	11,149	-17.7%	1,684	41.5%	-19.6%	10,959	-20.1%	
ダイカスト・押出、射出	400	-46.6%	-23.0%	6,346	26.4%	781	59.2%	81.7%	6,646	40.3%	
小計	24,951	10.9%	12.4%	220,569	7.8%	28,130	27.1%	-7.2%	227,151	-0.3%	
工作機械以外の扱い商品	31,187	-16.3%	1.9%	265,586	-8.1%	30,069	-1.9%	-8.6%	276,696	-1.7%	
合計	56,138	-6.1%	6.3%	486,155	-1.5%	58,200	10.3%	-7.9%	503,847	-1.1%	
従業員数	1,669	0.4%	3.0%								

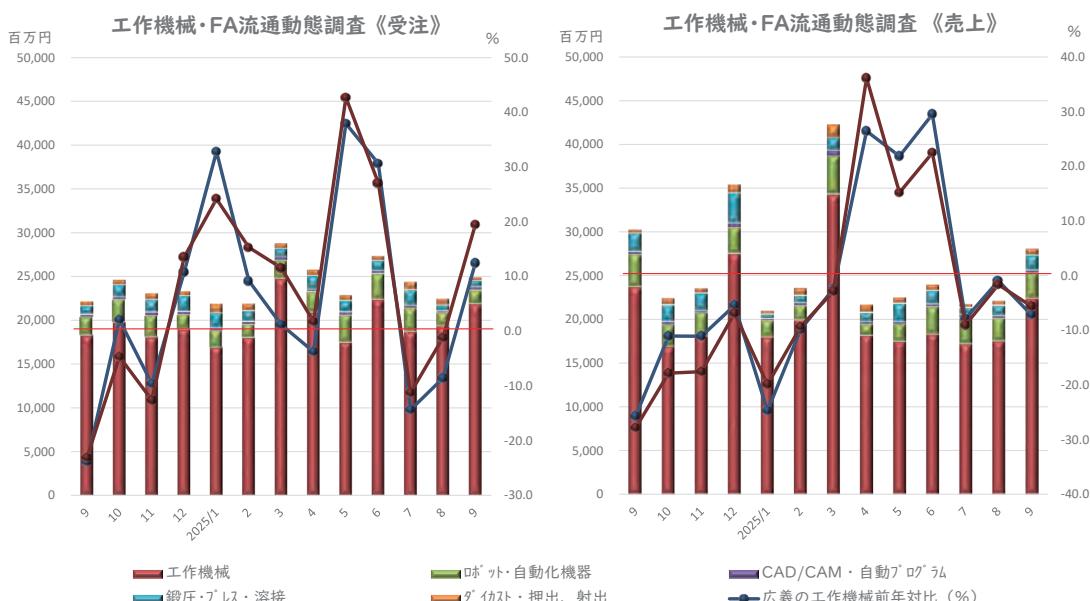
### 統計2

(単位) 百万円

27社合計		受注					売上				
調査月次	2025/09	前月比	前年比	2025/01 ～2025/09	前年度比	2025/09	前月比	前年比	2025/01 ～2025/09	前年度比	
直販	23,226	-8.1%	10.4%	220,744	-0.9%	24,289	10.7%	-16.9%	229,170	3.4%	
(内リース)	1,384	491.5%	77.9%	6,264	7.0%	982	236.3%	-3.6%	6,422	-2.5%	
内訝	7,274	23.1%	7.2%	59,424	0.6%	9,112	31.5%	-3.3%	73,415	16.1%	
卸	2,856	-48.3%	-45.8%	36,508	33.2%	2,697	-6.4%	-15.5%	27,064	12.5%	
輸入	14,138	-1.0%	47.0%	96,269	-8.8%	12,340	3.3%	15.3%	96,155	-10.0%	
輸出	1,516	-9.1%	60.3%	9,497	-37.7%	2,267	-19.1%	75.5%	11,861	-17.8%	
(内間接輸出)											
従業員数	1,187	-0.2%	3.4%								

注：会員82社中、統計1に関しては36社、統計2に関しては27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39社である。



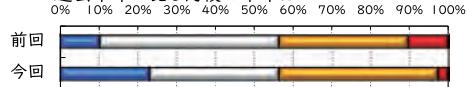
# 工作機械・FA流通動態調査2

## 今回2025年10月調査／前回2025年7月調査対比

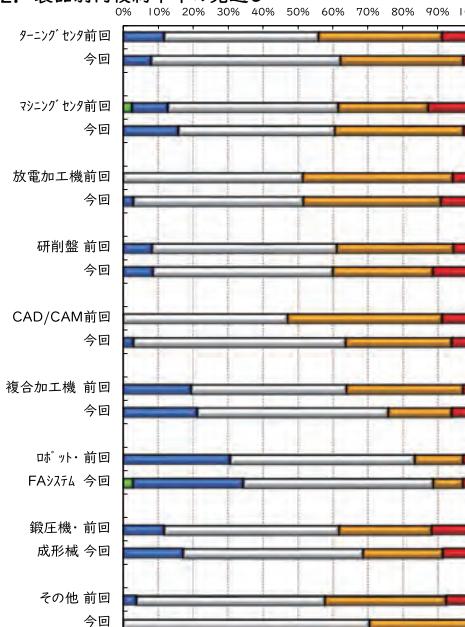
### 1. 工作機械全体見通し



### 過去半年に比し向後の半年は



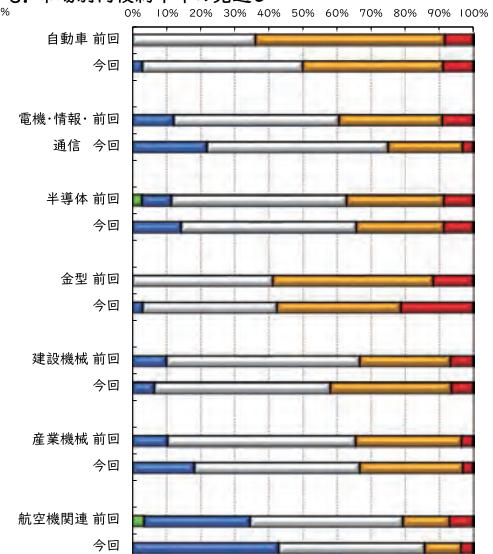
### 2. 製品別向後約半年の見通し



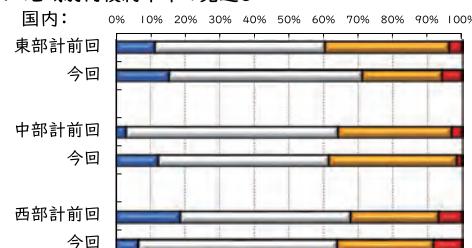
### 過去1年に比し向後の1年は



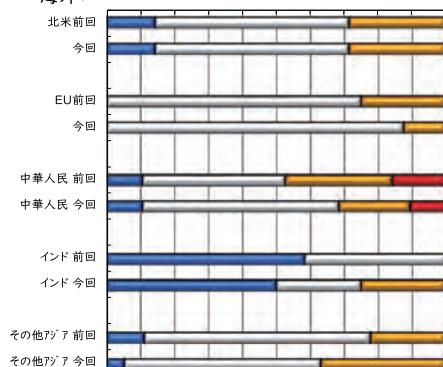
### 3. 市場別向後約半年の見通し



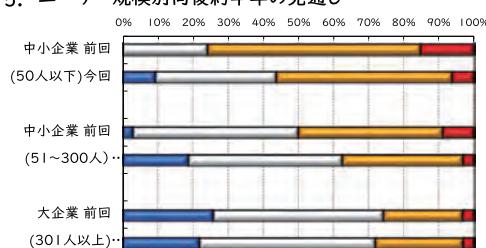
### 4. 地域別向後約半年の見通し

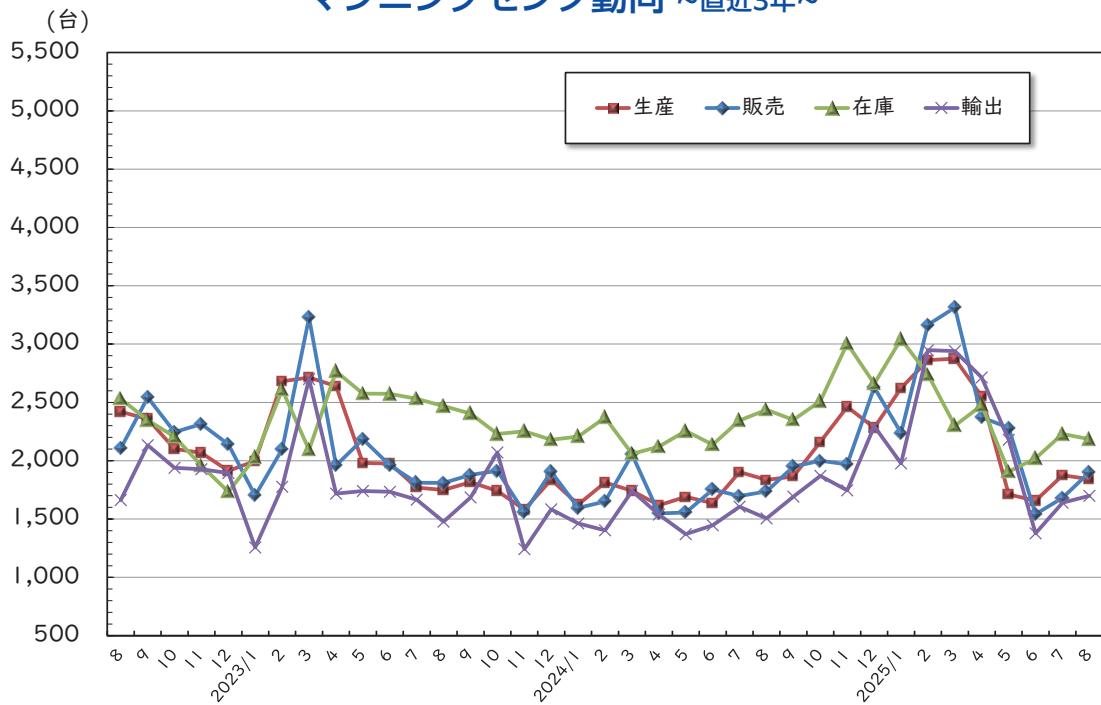
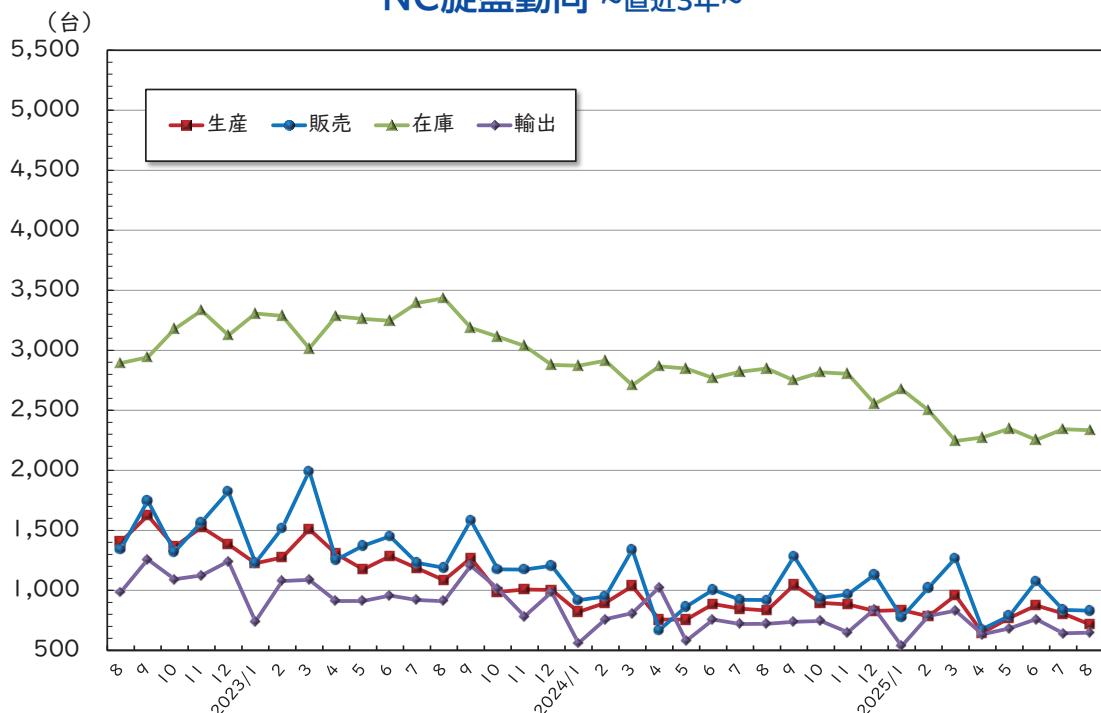


### 海外:



### 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9月)

2025/10/21発表

(単位:百万円・%)

	24年累計	前年比	25/04-25/06 累計	25/07-25/09 累計	前期比	前年同期比	25/01-25/09 累計	前年同期比	09月分	前月比	前年同月比
1. 鋼・非鉄金属	15,172	92.8	2,636	3,994	151.5	122.3	10,232	93.7	1,376	91.7	96.4
2. 金属製品	37,200	101.1	9,836	7,968	81.0	74.3	28,522	102.6	3,566	174.0	65.5
3. 一般機械 (うち金型)	181,041	88.9	46,020	42,999	93.4	92.1	132,561	97.2	16,110	121.3	98.2
4. 自動車 (うち自動車部品)	15,761	55.9	3,729	4,165	111.7	124.0	11,210	88.1	1,520	149.6	113.9
5. 電気機械	91,025	90.5	16,973	21,208	125.0	101.1	63,072	90.1	7,075	115.9	95.1
6. 精密機械	62,400	84.9	10,996	15,160	137.9	103.8	42,353	86.2	5,080	111.5	94.0
電気・精密計	31,506	86.9	10,218	7,762	76.0	87.7	24,911	101.7	3,507	169.7	94.5
7. 航空機・造船・運送用機械 (うち航空機)	23,227	108.4	5,294	4,967	93.8	100.6	16,238	94.8	1,861	147.3	82.8
小計	351,017	91.9	54,733	94.9	15,512	12,729	82.1	92.3	41,149	98.9	5,368
8. その他製造業	24,218	120.1	6,578	11,307	171.9	210.8	27,223	153.1	6,453	250.1	311.3
9. 公需・学校	13,183	154.9	3,407	6,365	186.8	265.3	14,347	158.1	3,443	232.6	336.2
10. その他需要部門	11,917	98.0	2,901	3,455	119.1	133.3	9,161	99.8	1,128	130.1	118.1
11. 商社・代理店	4,907	105.9	1,117	1,068	95.6	155.7	3,154	77.6	473	165.4	213.1
内需合計	441,538	92.6	107,264	110,986	103.5	101.4	333,277	99.8	43,645	136.8	105.1
12. 外需	1,043,571	103.4	284,831	276,689	97.1	110.4	831,938	108.6	95,501	108.2	113.9
受注累計	1,485,109	99.9	392,095	387,675	98.9	107.7	1,165,215	105.9	139,146	115.8	111.0
(内NC機)	1,461,592	99.9	386,160	382,331	99.0	107.7	1,147,240	105.9	137,442	115.6	111.3

販売額 (内NC機)	1,526,187	94.4	366,974	371,577	101.3	93.0	1,199,421	107.3	135,273	116.5	85.5
受注残高 (内NC機)	1,503,335	94.5	361,763	365,539	101.0	92.9	1,182,020	107.4	132,435	115.6	85.4
	767,825	97.7	717,521	732,958	102.2	95.5	732,958	95.5	732,958	100.5	95.5

出所(一社)日本工作機械工業会



## 第318回定例理事会議事録

日 時：2025年9月3日（水）14:30～16:30  
場 所：マイドームおおさか 第三会議室  
出 席 者：会長、副会長3名、専務理事、理事18名、監事2名

会長挨拶の後、審議に入った。

### 【決議事項】

#### 1. 職員交代の件：

専務理事より説明。現在の経理・総務担当職員から、親族介護による事由等で退職の申し出あり、交代要員を試用期間1ヶ月で現担当と同条件で採用したい旨説明。  
全員異議なく了承された。

#### 2. JIMTOF2026出展の件：

専務理事より説明。  
資料の通り、出展費用は小間代については2024時と同一。今回は会場メンテナンスにより出展面積が大幅縮小となることは聞いていたが、前回同様2小間出展希望で提出したい。  
全員異議なく了承された。

### 【付議事項】

#### 1. 西部地区正副懇談会（7/9）

西部地区委員長より報告。  
懇談と懇親会を開催。議題は①日工販総会の報告、②西部地区の年間スケジュールについての協議、③日工販の業界での立ち位置についての3点。②のスケジュールについては、今後9/17に製品研修会、10/29に工場見学会、忘年会、新年講演会、3月の情報交換会で進めていきたい。懇親会も和気あいあいで非常に良い会であった。

#### 2. 西部地区懇親ゴルフ会（7/15）

西部地区委員長より報告。小野グランドカントリー倶楽部で開催。5組20名の募集で20社20名参加。優勝は京華産業（株）・二階堂様。

#### 3. 東部地区若手研修会（8/20）

昨年同様、本期も田町のアリスアクリアガーデンにて開催。計25社48名（加えて、講師2名・地区委員5名・事務局1名）が参加。講演は①「モノづくりのスマート化」日本能率協会コンサルティング・毛利大氏、モノづくりのスマート化の全体像が聞けた。②「ビジネスとスポーツのあり方を考える」立教大学准教授・中村聰宏氏。スポーツマンシップ・リーダーシップについて理解が深まった。懇親会は同業他社との交流もでき有意義だった。

#### 4. 米国関税について（専務理事）

理事の方から、鉄鋼アルミに関する米国追加関税についての質問あり、日工会に問い合わせた回答2件を資料に添付して回答。

#### 5. 「SE 資格取得講座」応募状況の報告

本年は応募が少な目。114名（予算120名）。まだ追加可能なので応募いただきたい。

#### 6. 流通動態調査・市況見通し 2025年7月

## 第319回定例理事会議事録

日 時：2025年11月5日（水）14:30～16:45  
場 所：マザックアートプラザ 4階会議室  
出 席 者：会長、副会長3名、専務理事、理事21名、監事3名

会長挨拶の後、審議に入った。

**[決議事項]****1. 日工販職員定年後継続雇用：**

専務理事より説明。SE教育担当職員の1年ごとの契約更新。本年と同条件。  
全員異議なく了承された。

**2. 理事会回数削減及び日程：**

専務理事より説明。  
会長からの提案で、2・5・9・11月の4回開催に削減する案（理事各位の負担に配慮したもの）。  
全員異議なく了承された。  
開催場所については、政策委で協議結果、東から東中西順繰りに回すことでの基本合意（来年度は東→中→西→東、再来年度は中→西→東→中、以降順繰り）。

**[報告事項]****1. 2025年中間決算**

専務理事より説明。一般会計の収入はほぼ予算通り、経費は、職員交代による引継ぎ期間の給与が予算比増となる。教育事業はSE講座・更新研修も収入が予算比減。  
尚、決算数値は既に会計士からの承認を得ている。

**2. SE資格取得講座の受講状況、SE資格更新研修申込状況**

専務理事より説明。SE資格講座は予算120名に対し115名（昨年は145名）。本年度の受講状況としては、10月30日までに全員が受講を修了している。延長者は無し。

**3. 西部地区製品研修会（9/17）**

西部地区委員長から説明。20社74名が参加。勉強会対象は7メーカー。

**4. 中部地区製品研修会（10/10）**

22社73名出席。西部とメーカーが若干異なる。自動化・AIなどが目立った。

**5. 西部地区工場見学会（10/29）**

西部地区委員長から説明。大昭和精機（株）・淡路工場。9社26名の参加。訪問先都合で30人以下に抑えた。第9工場では圧巻の完全自動化に近い工場を見ることができた。

**6. EMO出張報告**

専務理事より資料に沿って説明。

**7. 流通動態調査結果（～9月）、今後の市況見通し**

受注高は移動平均では上昇傾向。景況感は全体的に改善傾向。

**6. 理事交代**

（株）山善 甲斐理事→岩瀬英治理事（執行役員・機械事業部長）  
三井物産マシンテック（株） 藤井理事→廣木達朗理事（取締役常務執行役員）

## 東部地区 若手研修会

日 時：2025年8月20日（水）  
①講演会：13:00～16:30（受付 12:30～）  
②懇親会：17:00～18:30

会 場：アリスアーガーデン田町

出席者：正会員11社28名、メーカー12社17名、リース1社2名、

その他1社1名、計25社48名

（講師2名・地区委員5名・事務局1名を加えて総数56名の出席）。

## 講演内容

**①「モノづくりのスマート化」**

日本能率協会コンサルティング・毛利大氏

モノづくりのスマート化の全体像について講話をいただいた。

**②「ビジネスとスポーツのあり方を考える」**

立教大学准教授・中村聰宏氏

スポーツマンシップ・リーダーシップについての講話をいただいた。



いずれも直面する業務に間接的に関わる内容であり、参加いただいた中堅・若手社員の多くが今後自分が歩いていくキャリアに少なからずポジティブに感じ取れたものがあると思います。



研修会場の様子

続く懇親会も、自分たちが置かれている現状と今後について大いに話が盛り上がりました。今後もこの若手研修会は企画していくと考えています。皆様の多くのご参加をお待ちしています。



太田委員による乾杯発声



出浦委員による中締め挨拶



懇親会の様子



## 西部地区 製品研修会

日 時：2025年9月17日（水）9:30～17:30  
 会 場：マイドームおおさか 8F 第3会議室  
 参 加 者：20社 74名

MECT開催を前に、開催期間中出展予定の新製品や新技術を中心としたご説明をいただきました。

### 説明メーカー（7社：各社50分）

（株）ソディック、（株）岡本工作機械製作所、オーフマ（株）、  
 三菱電機（株）、ニデックオーケーケー（株）、  
 ヤマザキマザック（株）、（株）牧野フライス製作所



## 西部地区 工場見学会

見学日：2025年10月29日（水）

見学先：大昭和精機（株）淡路工場

参加者：日本工作機械販売協会 西部地区 メンバー 26名

目的：最新工場における自動化・省人化の取り組み状況確認、及び今後の営業・技術提案

2025年10月29日、日本工作機械販売協会の活動の一環として、大昭和精機（株）淡路工場を見学する機会を得ました。今回の見学は、同協会として今後の拡販活動に役立つ最新の生産現場の取り組みと、大昭和精機（株）の求める品質と管理を学ぶことを目的として実施されました。

工場見学に先立ちまして、BIG DAISHOWA Japan（株） 西野社長よりご挨拶がありました。

「大昭和精機（株）としましては全体の売り上げが前年に比べ約10%DOWNとなっておりますが、ファクトリーマネージャーやツールプリセッターの売り上げに関しては、約20%UPとなっております。」とのご報告がありました。これは、ユーザー様が工場の見える化・省力化に取り組み始めている証拠だと思われます。続けて「某大手家電メーカーや大手化粧品メーカーの倒産・買収が行われたように、某大手企業が無くなることを誰が予想できただろうか。誰も先のことは予想できない。これから若い力が重要となってくる。」と述べられました。これは、工場が増設され会社の規模が少しずつ大きくなって来ましたが、満足せず邁進して行くとの意思表示かと思われます。また、戦時中の零戦に例え「日本には資源はないが、世界が驚く技術力がある。これからみんなでものづくり業界を盛り上げて行こう」とお話がございました。



工場見学では、以下の順に森本取締役にご案内いただきました。

淡路物流センター ⇒ 淡路第2工場（切削工場）⇒ MEGAテクニカルセンター（研究所及び展示場）⇒ 淡路第5工場（研磨工場）⇒ 淡路第3工場（組立検査工場）⇒ 淡路第9工場（省人化切削新工場）

各工場では様々なメーカーの機械が並んでおり、省人化できる箇所にはロボットによるワーク着脱を行っておりました。また、工程ごとに検査を行っており、この検査の数が同社製品の高品質に繋がっている理由だと思われます。

工場案内で、森本取締役より印象的なお言葉が2つありました。

1つめは、「カタログに記載されている製品は1万種類以上もあるが、年間に100個以上売れるものは3,000種類程度しかない。だが、年間の販売数量が少なくても必要とされるユーザー様がおられるので廃番にはしていない。」との事。

2つめは、「ツーリングは見た目どこのメーカーも同じ。差別化を図るには、研磨工程での精度と納期が重要。当社では95%の製品が即納



できる体制を構築している。」との事。

近年、高速回転での高精度加工が多くなり、機械もそうですがツーリング関係もかなりの精度が要求されてきている中で、生き残るにはまさに述べられた精度と納期が重要になっていることを感じました。

工場見学最大の目玉は、新設された第9工場の自動化・省人化への取り組みが印象的でした。自動化されたピアノ演奏に迎えられ、極力人の手を必要としない工場という印象を受けました。生産工程の各所にロボットや自動搬送システムが導入されており、効率的かつ安定した生産体制が構築されていました。バーフィーダーやワークストッカへの資材供給は、無人フォークリフトで供給され完全無人稼働となっていました。また、クーラントの供給は、一か所で加工液を冷却したものを各機械に供給していました。切粉に関しては各機械から一か所に配管されており、そこから吸い上げクラッシャーで切粉を細かくして廃棄場に集められます。定期的なメンテナンスや切粉の詰まり等、やや人の手は必要となるようですが、極力人の手を介さずに稼働できるシステムを構築されておりました。

最後に、日本工作機械販売協会を代表して植田社長から

「単に台数を増やす『増産』を目的とした増設ではなく、『より高い品質を確保するための工場拡張』であると感じた」と御礼を申し上げました。

## まとめ

植田社長の述べられた御言葉通り、単に台数を増やす「増産」を目的とした増設ではなく、「より高い品質を確保するための工場拡張」である点が特徴的でした。

その背景には、同社が製品クオリティの追求と安定供給を最優先に考えていると感じました。淡路工場では、恒温環境下での精密加工が行われており、温度変化による寸法誤差を最小限に抑え、さらに工程ごとに厳密な検査を実施し、品質保証の仕組みを徹底していました。特筆すべきは使用される測定器を自社で開発している点であり、「計測まで含めて自社のものづくり」という姿勢が強く感じられました。

今回の見学を通じて、大昭和精機(株)の「品質を支えるための自動化」「技術を生かすための省人化」といった考え方方に深い感銘を受けました。今後の営業活動においても、こうした高品質志向の生産体制を支える技術や取り組みを積極的に紹介し、大昭和精機(株)の製品販売に繋げていければと感じました。



## 中部地区 製品研修会

日 時：2025年10月10日（金）9:00～16:00  
 場 所：名古屋市工業研究所 第一会議室  
 参加者：正会員22社73名

## 【研修会主題：製品研修会】

No.	時間	講師会社名	説明機種名・内容	説明者（敬称略）
	9:10	開講挨拶		中部地区委員長 後藤 正幸
1	9:20～ 10:10	プラザー工業(株)	●新製品 U500Xd2-100T+PC-1 ●新製品 X700Xd2-100T	中部統括マネジャー 兼名古屋営業所長 安井 隆史
2	10:20～ 11:10	(株)牧野フライス 製作所	●5軸制御横形MC a500iR ●立形マシニングセンタV300 ●細穴加工用放電加工機 EDBV3	国内営業部 名古屋支店長 松並 将弘
3	11:20～ 12:10	DMG 森精機(株)	●NLX 2500 2nd Generation ●Gear Production+ by NMV 5000 ●DMU 50 3rd Generation ●LASERTEC 30 SLM 3rd Generation ●自動化システム Robo2Go Open/MATRIS WPH 70 ●Vertical Mate 55 2nd Generation (太陽工機) ●CVG-6 (太陽工機)	重要顧客部 参事 柏木 悟
	12:10～ 13:00	昼食		



No.	時間	講師会社名	説明機種名・内容	説明者(敬称略)
4	13:00～ 13:50	(株)ジェイテクト (株)ジェイテクト マシンシステム	●CNC汎用円筒研削盤 G1P25G+自動化 ●CNC汎用円筒研削盤 G3P100L ●センタレス研削盤KCL50 ●ボールネジ・エアテーブル他	(株)ジェイテクト 高梨 真彰 (株)ジェイテクト マシンシステム 松木 宏史
5	14:00～ 14:50	ヤマザキマザック トレーディング(株)	●複合加工機INTEGREX i-250 NEO ●複合加工機+協働ロボットINTEGREX j-200S NEO+Ez LOADER 30 ●5軸加工機VARIAxis i-700 NEO+2PC ●5軸加工機 VARIAxis C-700 ●複合CNC旋盤 QRX-50MSY ●立形マシニングセンタ VCN-460 HDCC (ミネラルキャスト採用) ●レーザ加工機STX-3015 (マザックブランド発振器: MAZAK SMOOTH CUT)	中日本販売部 販売部長 村田 真哉
6	15:00～ 15:50	オーフマ(株)	●社会課題を解決する オーフマの自動化ソリューション	ソリューション& システム技術部 ソリューション二課 課長 森岡 洋介
	15:50～	閉講挨拶		三栄商事(株) 執行役員営業本部長 久納 雅史

### 【概要報告】

メーカー7社より MECT2025 出展製品についての説明をしていただきました。

各社からは展示会場での場所・ブース内配置の紹介、出展機の特徴、アピールポイントの説明がありました。

昨今の人手不足、スキル承継の課題などに対応するため、省人化・省スペース・自動化・協働ロボット・工程集約などが大きなキーワードとして取り上げられていました。

また、AIを活用した診断などを取り入れられているメーカーもあり、今後益々AIを搭載した製品が開発されることと思います。

各社 MECT2025 への熱い意気込みを感じさせて頂ける説明会となりました。

## ■会員消息

《退会》賛助会員(メーカー) 2025年7月31日付

住友電気工業(株)

## ■編集後記

11月は旧暦で「霜月」で、「霜月」は現在でも11月の別名として用いられています。例年の気温であれば、文字とおり霜が降る月です。二十四節気で季節を区切る俳句の世界では、11月7日の立冬を境に冬が始まり、そのため、11月は「初冬」に分類され、季語には徐々に冬めいていく気候を表す言葉が揃っています。ここ数年、温暖化のため「秋」を感じる期間が短くなったような気もします。

今年の冬ですが、10月初めに気象庁が発表した3か月予報によると、10月までの全国的な高温予想に対し、11月になると西日本を中心に気温の落差が大きくなり、急に寒く感じられそうとのことでした。初秋のような暖かさの10月から、一気に晩秋らしい寒さの11月になるため、実際の気温以上に寒く感じるかもしれません。

朝と晩の寒暖差も大きいため、体調管理に気をつけたいものです。急な気温低下に対応するために、寒くなり始めた時期に活躍するアイテム(カイロや入浴剤、ハンド・スキンケアクリーム、ゴム手袋、風邪予防グッズ等)を早めに用意しておくと安

心です。

また、今年のインフルエンザ、寒くなる前から流行っているようです。ワクチンを打つ方もいることと思います。この点からも何とか体調管理に気を付け乗り切っていきたいと考えております。

(中村)

今年も残すところわずかとなりました。我々の工作機械販売業界も局所的な業界向けには販売が旺盛ですが、全体を見渡せば少し弱含みの感が拭えません。来年度以降も需要の変化や新技術の導入が進み新規引合においても提案力がますます重要となっている事を実感しています。平成初めのハード売りからソフト主導のハード売りに多様化していますが、展示会や市場動向、現場の声をアンテナ高くキャッチすることで、皆さまの機械販売台数が一台でも多く販売できること祈念しております。寒さ厳しい折ではございますが、どうぞご自愛いただき、来年もさらなる飛躍の年となりますよう心より願っております。

(金子)



お問い合わせ・ご意見をお寄せください。 ■ E-mail : [jmtda@nikkohan.or.jp](mailto:jmtda@nikkohan.or.jp)

## 日工販NEWS November 2025

2025年11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)牧野フライス製作所  
堀江 浩(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>

日本工作機械販売協会 会員会社一覧 (五十音順)

2025年11月現在

## 正会員（全82社）

## 東部地区（37社）

## 中部地区（23社）

株高株株株株機株株株成誠會陽  
事販械事商事事商產械商  
原谷ト一機屋械商商三一興機大大和東  
商井機  
阜信栄コ立野大

(株) 日 本 精 機 商 会

洪 松 貢 易 (株) 二  
不 二  
三菱電機メカトロニクスティクノロジーズ(株)  
山 下 機 械 (株)  
(株) U - M A C H I N E (株)  
ワ シ ノ 商 事 (株)

## 西部地区 (22社)

## 贊助會員（全76社）

## 製造業 (69社)

アイダエンジニアリング(株)  
(株)アマダマシナリ一  
育良精機(株)  
工ヌティツール(株)  
(株)MSTコーポレーション(株)  
(同)LNSジヤパ(株)  
工ンシユウ(株)  
才一エスジ一作(株)  
(株)オオエム(株)  
才一エク(株)  
(株)岡本(株)  
(株)神崎(株)  
(株)キ北(株)  
(株)キ北(株)  
(株)キ黒(株)  
(株)キ黒(株)  
三三サ(株)  
三三サ(株)  
愛ン宝C&ジエ

ジェイビーエムエンジニアリング(株)

## リース業（7社）

共 友 リ 一 ス (株)  
J A 三 井 リ 一 ス (株)  
十 六 リ 一 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)  
三菱電機ファイナンシャルソリューションズ(株)



## 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>