

Published since 1971

日工販NEWS

July
2025

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

白糸の滝(静岡県富士宮市)



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

この発見、 激アツ!!!!



過去最高!

524社

2025年日本最大級の工作機械見本市

MECT 2025

メカトロテック ジャパン 2025

MECHATRONICS TECHNOLOGY JAPAN

2025 10.22 WED - 25 SAT
ポートメッセなごや 10:00-17:00 25日(土)は16:00まで

大人1人1,000円(税込) 10人以上の団体は1人500円(税込) 公式Webサイトからの事前登録者・海外来場者・学生は無料

工作機械、鍛圧・板金加工機、射出成形機、3Dプリンター、機械工具、のこぎ、切削工具、工作機器、測定機器、試験機器、研削砥石、
研磨材、油圧・空圧機器、歯車・歯車装置、環境・安全対応機器装置、CAD/CAM/CAE、制御装置、関連ソフトウェア、
産業用ロボット、搬送装置、洗浄機械装置、品質管理・安全・試験認証機関、新素材、マイクロマシン、ナノテクノロジー関連など
主催： 株式会社 ニュースダイジェスト社 共催：愛知県機械工具商業協同組合

<https://mect-japan.com/2025> [メカトロテックジャパン](#) 

July
2025



「白糸の滝」
静岡県富士宮市

SE 合格者に
ご回覧をお願いします。

CONTENTS

2 特集 第 56 回通常総会

18 分かりやすい話題の技術

「脆性ワーク把握用 VSP チェック」
株式会社北川鉄工所 河北 祐輝

20 分かりやすい話題の技術

「優れたランピング加工性能により効率的なポケット加工を実現
『多機能エンドミル VQ4MVM』」
三菱マテリアル株式会社 山口 雄基

22 私の推しの〇〇

「私の推しの嗜好」 株式会社三機商会 杉本 洋平

23 私の好きなお店

「うまじ家」 下野機械株式会社 下野 祐輔

24 私の健康法

ツールドインターナショナル株式会社 石原 和昌

25 感動したスポーツの名場面

「最後まで諦めず、挑戦し続ける姿勢」
アルビテクノロジー株式会社 五十部 康利

26 SE 教育

「2025 年度日工販 SE 教育『基礎講座』実績報告」
「日工販 SE 合格者 第 252 回発表」

29 お知らせ

日工販 NEWS 表紙写真の公募について

30 海外だより

「インドネシアの発展に貢献したい」
JA 三井リース株式会社 小熊 涼太

32 自社紹介

株式会社ウインテック 山田 俊二

34 リレー随筆

株式会社山善 宇地井 康太

35 統計資料

「工作機械・FA 流通動態調査 1」「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 5 月）」

38 議事録

「第 316 回定例理事会議事録」「第 317 回定例理事会議事録」
「東部地区 委員会」「中部地区 懇談会」
「西部地区 委員会」「西部地区 懇親ゴルフ会」

議事録

1. 日 時：2025年6月4日（水） 13：00～13：40

2. 場 所：第一ホテル東京

【議 事】

1. 開会（13：00）

中島専務理事が進行係となり、別紙「総会次第」に従い議事を進めた。



2. 総会の成立：

専務理事より「本日の出席社数は 50 社（78 名）内、加えて、予め書面により議決権行使を頂いたもののうち、有効数が 26 社、また有効な委任状の提出は 6 社であるが、この数字は出席者数に含まれる。結果、総有効議決権社数は 76 社となり、現在の在籍正会員数は 83 社につき、出席率は 50% を超えており、この総会は定款 20 条に定める定足数を満たし成立する」旨報告した。（総会終了時に再確認結果の数字は、出席社数 49 社（67 名）、委任状 10 社、議決権行使書 26 社、総有効議決権社数は 75 社となっております）



中島専務理事（総会司会）

3. 会長挨拶：

総会の開催にあたり、高田会長による挨拶があった。

4. 議案の審議：

定款第 14 条に従い高田会長が議長に就き、第 1 号議案から第 3 号議案まで審議の結果、それぞれ次の通り承認された。



高田会長（総会議事進行）

(1) 第 1 号議案 2024 年度事業報告並びに決算案承認の件

- ① 議長が事業報告書の「概要」を述べた。
- ② 専務理事が「決算報告書」を説明した。
- ③ 議案の審議に先立ち議長は監事に対し監査結果の報告を求めた。



受付支援の皆様



受付の様子

監事を代表して永安監事から「4月23日及び5月1日に2024年度の収支決算書、貸借対照表、その他決算諸帳簿類の会計士による監査を経て、5月20日、日工販事務所において、三橋監事が銀行残高および現金残高の実査を行い、各書類を精査した結果、適正であることを認める」旨報告があった。



永安監事(右)と山本監事

④議長が本件について出席者に諮り全員異議なく原案通り承認された。

(2) 第2号議案 2025年度事業計画案並びに予算案承認の件

①議長が事業計画案を提示、専務理事から予算案について説明した。

②一般会計予算は、支出の部について、事業補助費のうち、国際委員会はEMO視察旅費の高騰を見込み予算増。調査広報委員会にJIMTOF2026参加関連費用を計上する、地区委員会は2024年度同様の旨説明。

③教育事業特別会計は、予算上の参加人数は基礎141名、SE120名、更新70名、永世SE手続き49名。教育事業費では、基礎講座で講座を1講座増やすこと、また講師謝礼を若干見直し、増加させるので費用増となる。

④議長が本件について出席者に諮り全員異議なく原案通り承認された。

(3) 第3号議案：会長・副会長承認の件

①議長から、本総会をもって、任期満了となることに伴い、理事互選により、以下の者を新たに会長・副会長として選出したのでご承認頂きたい旨説明あり。

(重任) 会長 高田 研至 (㈱井高 取締役社長)

(新任) 副会長 堤坂 英希 (三菱商事テクノス㈱ 代表取締役社長)

(新任) 副会長 羽賀 威一郎 (㈱東陽 代表取締役社長)

(新任) 副会長 植田 修平 (植田機械㈱ 代表取締役社長)

②議長が本件について出席者に諮り全員異議なく原案通り承認された。

5. 議長挨拶：

議長は、以上を以って全議案の審議が終了したことを告げると共に、出席者のご協力に対し謝辞を述べた。(13:40)

6. 閉会：

中島専務理事から閉会が宣言され、通常総会を終了した。

7. 会長表彰：

本年度の会長表彰対象者として、

植田機械㈱ 代表取締役社長 植田 修平理事

に表彰状及び記念品の贈呈が会長より行われ植田氏が謝辞を述べた。(13:43)



表彰と受賞答辞

2025年度 日工販役員 (役職名は7月1日現在)

理事



会長兼政策委員長
(株)井高
取締役社長
高田 研至



副会長
三菱商事テクノス(株)
代表取締役社長 社長執行役員
堤坂 英希



副会長
(株)東陽
代表取締役社長
羽賀 威一郎



副会長兼西部地区委員長
植田機械(株)
代表取締役社長
植田 修平



専務理事
中島 和彦



国際委員長
伊藤忠マシンテクノス(株)
取締役 常務執行役員 工業機械分掌役員
岩木 一憲



東部地区委員長
(株)兼松KGK
取締役 専務執行役員 営業統括本部長
豊田 直樹



双日マシナリー(株)
取締役 専務執行役員
営業管掌
矢野 健太郎



(株)トミタ
取締役会長
富田 薫



(株)豊通マシナリー
取締役 東日本営業部門長
西河原 靖



(株)NaiTO
代表取締役
坂井 俊司



調査広報委員長
丸紅テクノシステム(株)
代表取締役社長
川島 孝樹



総務委員長
三井物産マシンテック(株)
理事 社長付
藤井 正樹



ユアサ商事(株)
機械エンジニアリング本部長
荒井 正明



米沢工機(株)
代表取締役社長
青木 俊一



中部地区委員長
三栄商事(株)
代表取締役社長
後藤 正幸



カトー機械(株)
代表取締役社長
加藤 幸博



教育委員長
サンコー商事(株)
取締役社長
小島 徹



三立興産(株)
代表取締役社長
山口 敏孝



(株)不二
代表取締役社長
池浦 慎一郎



山下機械(株)
代表取締役社長
近藤 敏之



伊吹産業(株)
代表取締役
渡部 純典



京華産業(株)
取締役
藤元 浩幸



(株)ジーネット
常務取締役 営業本部長
大谷 秀典



西川産業(株)
取締役部長
津田 正博



宮脇機械プラント(株)
代表取締役社長
中村 宗一郎



(株)山善
機械事業部副事業部長
甲斐 英樹

監事



(株)テヅカ
代表取締役社長
三橋 誠



釜屋(株)
代表取締役
山本 佳孝



(株)立花エレクトック
執行役員
産業メカトロニクス事業部長
永安 悟

記念講演

第56回通常総会の記念講演として、元アサヒビール(株)に常務取締役としていらっしゃった田中 晃様をお招きして、アサヒスーパードライ誕生に至るまでのお話をご講演いただきました。

当時、住友銀行副頭取からアサヒビール(株)社長に大左遷させられた樋口廣太郎氏の経営手腕、その樋口社長が見込んだ松井康雄氏という社員……。

アサヒスーパードライをトップブランドにし、倒産寸前のアサヒビール(株)を見事に復活させた裏には、当時のビール業界の想像をはるかに超えた地道で緻密なマーケティングが行われていました。

この講演で、今後飲むビールの味が変わった方も少なくないのではないのでしょうか。

講師のご厚意により、ご講演いただいた概要を掲載いたします。

「笑いと涙のスーパードライ誕生物語」

～今だからこそお伝えしたい！ 経営者の皆様への応援歌！
奇跡の復活劇を起こした樋口廣太郎経営術～

講師：田中 晃氏

元アサヒビール株式会社 常務取締役 マーケティング本部長

《講演概要》

本日は今ご紹介いただきましたようにビールのお話をさせていただきます。

なぜ「スーパードライ」という商品が生まれたのか、倒産寸前の会社が復活したのか、非常に厳しい経営環境にある今だからこそ、ヒット商品がなかなか出ない今だからこそ、アサヒビールのマーケティングや経営に携わってきた者として、その真実をお話していきたいと思います。

ありえないほどに変化が厳しい食品・飲料業界において、38年間スーパードライはトップブランドでございます。今もトップブランドです。そのスーパードライ誕生の七転八倒と顛末、そして負け犬と言われたアサヒビールがなぜ復活したのかをお話することで皆様に元気をお届け出来たらと思います。

ものづくりの良さを共感いただければと思っています。

では、まずはアサヒスーパードライの紹介をさせていただきます。

1987年に発売となりました。倒産寸前のアサヒビールを救い、1998年には45年ぶりにビールシェアNo.1になりました。

スーパードライは戦後最大のヒット商品と言われております。今もダントツのビールのトップブランドです。国内でおおよそ年間購入者2,000万人以上の方に飲んでいただいている商品で、世界70か国以上で販売されているロングセラー商品です。

国内大手ビール会社5社のシェアをグラフから見ると、キリンは1950年からずっと右肩上がり、1970年代にはシェアが65%ほどにまで行きました。対してアサヒビールはナイアガラの滝に落ちるがごとくシェアを落としていきます。キリンが最高潮の時代に、「1人の巨人に3人の小人」とよく言われました。巨人は「キリン」、3人は「サッポロ、アサヒ、サントリー」。典型的なガリバー市場でした。そして未来永劫変わらないとも言われました。ところが、1987年スーパードライが発売後アサヒビールはV字



回復をして1998年に麒麟のシェアを抜いてNo.1となります。シェアで言いますと約5倍となります。ビール総需要の約1.5倍ということになります。このアサヒビールのシェアが落ち込んでV字回復するのは、当時産業界において戦後最大の事件と言われました。当時、ジャーナリストの講演や、大学のマーケティングのセミナーなどでこの件に関して話されていましたが、現実的にはそのような綺麗事は全くありませんでした。

アサヒがシェアを落としていた時、1985年のシェア9.6%、工場操業度77%、赤信号点減の状態でした。酒税は国税収入の2%でしたが、国が仲介して救済合併を勧められました。

他社からは「夕日ビールは沈みゆくだけ」「腐ったリンゴは一緒になると、うちまで腐る」「溺れかけている犬を救うバカはおらんでしょう」と断られた経緯があります。見捨てられたわけです。

このような中、実際には「なぜこれほどにシェアが落ちていくのかわからなかった」のです。なぜなら商品は世界最高品質の味のビールだと信じていたからです。営業部隊は朝から晩まで走り回っていました。

この時代に、ビール業界全体では「日本のお客様はビールの味がわからない」と言われていました。

ドイツはブラウマイスター制度がありました。徒弟制度のようなものです。そこでビール醸造を叩き込まれた各社の技術者が日本に戻って作るわけです。だからビール自体、最高のものなのです。業界全体そうですが、社内の他部署の者も意見を言えないほどです。失礼な話ですが「日本のお客様にビールの味などわかるはずがない」と思っていました。「日本のお客様に、消費者に本場ビールの味を教えてやるんだ」というスタンスだったわけです。その証拠に、ビール業界は明治時代から続いてもう長いのですが、1回も味を変えていないのです。いわんや、本格的な新商品というのは出していないのです。麒麟ビールは「麒麟ラガー」、アサヒビールは「アサヒ本生」、サッポロビールは「サッポロ黒ラベル」、サントリーは「サントリー純生」、これらを各社ずっと造ってずっと売っているということで、本格的な新商品はないのです。まさに典型的なプロダクトアウトの業界でした。しかも、この業界の誰一人、それに疑問を持っていなかったのです。その根底にはまさに「日本のお客様にビールの味などわからない」という考え方があったわけです。

この業界、その会社に一人の男がおりました。松井康雄という男です。のちに「最強のマーケッター」と呼ばれた男でございます。マーケティング業界ではかなり有名人でございますが、「黒鬼」とあだ名されていました。傍若無人、歯に衣着せぬ男で、何度も左遷された方でした。ある夏の盆休みに鎌倉に帰ってくるようになったのですが、その折、奥様とビールを飲む中で起きた夫婦喧嘩が元でスーパードライが生まれることになったのです。

これを基に、松井さんはこれまでの業界の常識や会社の常識を問答無用に叩き潰すことにしたわけでございます。「全部間違っているのではないか」と。その中から仮説を立てるということをしていくわけです。つまり、「世の中の常識：日本のビールの味はどこの会社のものでも皆同じ」、今でもそう思っている方はいます。「ビール会社の常識：消費者はビールの味はわからない」。「アサヒビールの常識：アサヒビールの品質は世界最高である」。これら常識を全て壊そう、そして仮説を立てようと考えたわけです。つまり「会社毎にビールの味が違うんだ」、そして「お客様はその違いが分かっているんだ」、また「アサヒビールは美味しくないから売れないんだ」という仮説を立てたわけです。

同時に、世界のビールビジネスの常識もぶち壊します。当時アメリカの大手ビール会社の社長がリタイヤをして本を書きます。「ビールビジネスで失敗する12の法則」という本ですが、当時は世界ビール業界

のバイブルでした。その第1章第1項に「味を変えると必ず売上が減少する」とあるのです。それをばち壊して仮説を立てます。「日本のビール会社では初めて日本のお客様が真に求める“まったく新しい味”の新商品を発売しよう」と考えたわけです。松井は経営者でもマーケティング部員でもビール作りをやっている人間でも何でもなく、大阪支店の業務部の課長でしたがそう考えたわけです。ある日、上京して当時の社長 村井勉に直訴することになります。「本社がアホやから負けるんや」と。「私にマーケティング部長をやらせてください。」と直訴するのです。

社長は一旦OKを出したものの、社内事情によりマーケティング部副部長に収まることになりました。そして1年後、樋口廣太郎社長が着任することになります。日本最強の経営者と言われた男です。「財界の鞍馬天狗」ともいわれ、瞬間湯沸かし器でしたが非常に明るい方でした。彼は住友銀行では堀田頭取の秘書役を長らくやられていて、副頭取になります。誰もが次の頭取と思っていたのですが、イトマン融資問題で当時の会長の磯田さんと大喧嘩をしまい、結局アサヒビールの社長に左遷されてしまいます。住友銀行からアサヒビールに行く前に全職員を集めて挨拶をしたのですが、それは、アサヒビールに最後の命をささげる覚悟を思わせる内容でした。

アサヒビールに着任後、ビール各社の社長に挨拶に出向き、各社の社長に「なぜアサヒはダメなのか？なぜ売れないのか教えてください。」と聞いたのです。

すると、サッポロビールの社長から「なぜアサヒビールの社長になったのか？晩節を汚さずに今からでもお辞めになった方がいい。アサヒはこれから先も売れません。アサヒの商品は古いのです。」と言われたわけです。

社に戻ってきた樋口社長は、営業本部長を呼び出します。「アサヒビールって古いのか？」と聞くわけです。すると「古いです。」と答えるのです。「古いとビールっていうのは不味いのか？」とさらに聞くわけです。「はい、不味いです。」と。「なぜ古いビールを売っているのか？」「営業は売れないビールを一生懸命売っているのです。」「酒屋に買ってもらうのですが、結果古くなってしまいうのです。売れないビールを懸命に売っている営業をほめてやってください。」と。反面、生産部隊は「素晴らしい商品を作っているのに営業がダメだから売れない」と主張する。この煽りを食らっているのはお客様となるわけです。

この生産・営業・お客様の相互の不信はしょうがないとしても、樋口社長はこれを打破することにした



のです。古いビールを回収・廃棄して新しいビールに替えていくのです。損失18億円。1986年の営業利益が26億円の時代にです。

この時に、樋口社長が松井康雄と出会うことになるのですが、樋口社長に買われ松井はマーケティング部長になるのです。5年間マーケティング部長を務め19回「お前はクビだ!」と言われた男です。

さて、ここで一旦、樋口廣太郎がやった人心掌握・人材育成についてお話しをしておきたいと思います。

全社員を集めて就任挨拶をしたのですが、一言「私は運のいい人間です。アサヒビールは必ず復活する。私にはわかります。どうか私についてきてください。」とだけ話し、壇上を降りたのです。本当に驚きました。

また、社員との懇談会において聞いた3つの“会社への不満”のうち、「そのうち1つは必ず解決する」という約束をしてそれを実際に解決したのです。

さらに、社長が毎回のよう口に出していた言葉があります。

- ・社員たちの夢を実現させるために働くのが経営トップ。
- ・チャンスは貯金できない。
- ・前例がないから「やらない」のか、前例がないから「やる」のか。

事あるごとに言っていました。

また、「逆境によって人間は伸びていく、逆境があったからこそ一段飛躍できる」とも言っておりました。一生懸命やっているのに何やってもダメとか、社外からは負け犬と言われる社員に、ある意味夢に向かって挑戦するとか、我々でも出来るかもしれないと思わせてくれた方でした。

こうも言っています。

- ・企業のトップに必要な条件とはなんでしょうか。決断力は言うまでもありませんが、私は明るく元気で謙虚であることがとても大事だと思っています。
- ・私の経営の原点は感謝することにある。
- ・感謝すれども満足せず。

我々社員にとてつもない笑顔・元気・感謝・期待というものを与えてくれた社長だと感じています。

さて、ついに商品開発が始まります。

商品開発において使ったマップでは「コクとキレ」という軸を作りました。コクは中身の濃い味、口に広がる豊かさのような味。我々の解釈ですが、キレとは“すっきり”とか“さっぱり”などではなく、飲んだ後に口の中や喉に何も残らない、喉切れの良さと言いますがそのことを言っています。

そのコクとキレの2軸の中で他社とアサヒはどこにプロットされるのかを調査しました。

それではお客様のウォンツはこの座標軸のどこにあるのか、新商品はどのような味になるのかという“味探し”が始まるわけです。

少し硬い話になりますが、我々ビール業界のマーケットターが考えるウォンツは何なのか、ビールの商品開発とはどういうものなのか。松井さんが次のように書き残しています。

「消費者の欲求は意識レベルと無意識レベルに分けられる。意識レベルはニーズ、無意識レベルがウォンツ。ニーズは消費者調査を実施すれば把握できる。ただ消費者調査のデータを忠実に商品化すると、業界のトップブランドの売れ筋商品に類似したものになりヒット商品にはならない。

ウォンツとは消費者がいまだかつて体験したことのない、したがって意識したことのない隠れた欲求のこと。マーケッターは消費者のウォンツを探り出して具現化することが使命。

その一例に「5,000人の消費者調査」を行いました。前述したように、ビール業界では「お客様はビールの味がわからない」といっていましたが、そうではなくお客様は味はわかっているが、表現する言葉を持っていないのです。私はマーケティングもやっていたし醸造現場の者も含め、ビールの味や色など500以上の言葉を持っていました。しかしお客様はそのような言葉を持っていないわけです。当たり前です。それを以って、ビール業界の人間は「日本のお客様はビールの味はわからない」とうそぶいていたわけです。

それを叩き壊す・・・何をしたか？ 翻訳をしたわけです。5,000人に対して一人一人にやっていったわけです。

良く若い連中に言うのですが、「あの頃は、土俵際だとか崖っぷちだとか言われていたけれども、実はもう崖から落ちていたんだ。その落ちかけるときに最後に掴んだのがお客様だったんだ。」と。そのほかにいろいろなことをやりまして、遂に「FX」に辿り着きました。

そしていよいよ売り出すことになったのですが、それほどうまくいくはずがないわけです。

急遽寄せ集められたマーケティング部の素人軍団の我々の言っていることなど、だれも信用してくれませんでした。信頼感がないわけです。全役員反対でありました。「味を変えることはタブー視されている。ビールにおいて新商品という考えはないんだと。こんな博打を売って失敗したら間違いなく倒産する。社員が路頭に迷うことになる。」ということでした。これは銀行から来た樋口さんでも止められませんでした。

そこで、松井マーケティング部長は大芝居を打つわけです。今飲んでいるビールと全く違う商品を出すことがお客様のウォンツだと言っても誰も信用してくれないため、まずは我々の信頼感を得ることから始めようということで「新商品は出しません。お約束します。」といったのです。「ただし、ここまでやってきたのだから、現行の商品の味をちょっとだけ変えさせてください。パッケージもちょっとだけ変更させてください。」と、要はリニューアルですね。お願いを何回もして、何とか許可が下りました。“コクがあるのにキレがある”という開発記号「㊼」、マルエフと呼んでおりました。この商品「アサヒ生ビール」を出すことが出来たのです。1985年です。会社を欺いたわけです。この商品を出して、我々の仮説が正しければ売れるだろうと思ったのです。かつてナイアガラの流れのように下がっていたシェアも、おそらく少しくらいは上がるだろうと思ったのです。そうすればどさくさ紛れにFXを出そうと思っていました。皆、クビを覚悟していました。

しかし、幸いにもうまくいってFXを出すことになるのですが、お客様からマルエフの復活要望が多く、再発売の運びとなりました。

そしていよいよFXの発売となるわけです。そのFXが「アサヒスーパードライ」です。スーパードライは苦みを抑えたビールなのです。ビールと言えば“ほろ苦い”ものだったのですが、近年の日本人は苦みが極端に苦手になっていることが分かってきたのです。甘味、塩味、酸味、苦味、旨味の五味と呼ばれる味の基本のうち、酸味の“酸っぱい”とは腐敗につながり、苦味というのは毒薬に繋がります。だから、人間のDNAには酸味と苦味を拒絶するように書き込まれているのです。苦味は学習しないとおいしさが分からないのですが、我々旧い世代は父親が主体で食卓の料理が決まっていたので、必然、子供も同じ味を学習して美味しさがわかるようになったのです。今の食卓は子供が主体となっていて、苦味や酸味を学習す

る機会が失われていると感じています。よって、日本人は近年この苦味や酸味に弱くなっているということです。

実は、このスーパードライは苦みを抑えました。そしてその後のビールは、アサヒだけではなく各社とも極端に苦味を抑えているビールが多くなっています。

ただし、お客様に「これは苦みを抑えたビールです」と訴えた場合、売れるはずがないのです。今も昔も酒飲みはプライドが非常に高く「そんなものはビールじゃない」と拒絶されるのです。なので、そのビール飲みのプライドを徹底的にくすぐったのです。「苦味を抑えたクリアな味」を「辛口ドライ」と言い換えて、パッケージは銀色に変更したわけです。広告には国際ジャーナリストの落合信彦さんを起用しました。そしてネーミングが「スーパードライ」です。実は別の商品名でした。何度も会議を開いていろいろと協議して、最終5つに絞られた中から決定されました。最終のネーミング会議の場では、マーケティング部長からダメ出しのもと、自身の意見も出されました。イメージターゲットは世界をまたにける国際ビジネスマン、イコールなぜか荒野を疾走するカウボーイ、それはチャールズ・ブロンソンであり、夕方焚火をしながら傍らになぜかバンジョーがある。「だから“バンジョー”だ」という説明でしたが、会議の場に外部から参加しているデザイナーから「この商品がダメだったら、アサヒさん潰れるんでしょ？」とふと漏らした言葉に、すぐに自らの提案を取り下げたのです。ネーミングのセンスはないながらもこの気持ちの切り替えは早くて素晴らしいものでした。

さて発売となる段階で、またもや全役員から反対されたのです。「せっかくアサヒ生ビールが売れたのだから全ての経営資源を集中させるべき。訳のわからない新商品を翌年出すなんて絶対に許さない」と。何度も経営会議にはかろうとするのですが全て門前払い、1986年11月最終決定経営会議の場でも当初は全役員反対意見でした。しかし、これまでの労苦に対する評価に加えて、全役員反対の場でも自らの意思を貫こうとする松井さんに対して、樋口さんから「本当にどうしようもないヤツだ。そんなにやりたいなら、好きなようにやれ」という発言で全役員を黙らせたのです。

そして、1987年3月17日、スーパードライは「苦味が強く重いビールから洗練されたクリアな味・辛口へ わが国初の辛口生ビールここに誕生」と宣言をして発売となりました。

しかし、主力はあくまでもアサヒ生ビールで、スーパードライは関東圏のみの発売に限定され、数量も100万箱、2,000万本だったのです。大きい数に聞こえるかもしれませんが、スーパードライは発売3年後には1億箱、20億本の売れ行きとなることを考えると、100分の1しか期待されていなかったのです。他社からは“スーパードライは夏の蟬”、ひと夏終われば死んでいくと揶揄されたのです。

ところが、この夏に我々の予想だにしないことが起きるのです。東京に住んでいたサラリーマンや学生が、お盆に帰省する際にお土産にスーパードライを持ち帰って家族・友達に勧めたのです。地元の酒屋に商品を照会すると、酒屋はアサヒビールに「なぜ売ってくれないのか」と苦情を寄せ、全国発売となったわけです。

これを見た他社は翌年春に“ドライ”を出してきたのです。世に言う“ドライ戦争”の勃発です。さらには全世界でドライビールが出ることとなったのです。お陰様で戦後最大のヒット商品と言われるようになりました。

その後、私は樋口さんの秘書になるのですが、ある時、経営会議におけるマーケティング部の“大芝居”の件と、“最後の経営会議”で樋口さんがどう思われていたのかを聞きました。樋口さんはニコッと笑い

ながら「松井君、そしてマーケティング部の火事場の馬鹿力をおれは信じた」とおっしゃっていました。

樋口さんがアサヒビールにもたらした奇跡ってどういうことだろうと思うのですが、樋口さんはこうおっしゃっています。

我々の企業戦略の原点はお客様にある

私は大きな会社になろうとは思っていない

いい商品を作り社会の人々に好意をもって迎えられる会社

ビッグ・カンパニーではなくグッド・カンパニーを目指そうと思う

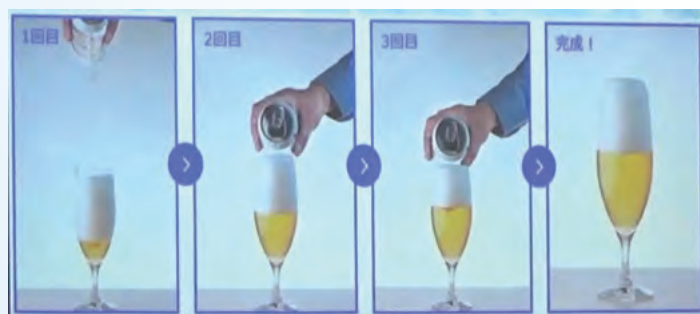
そしてそれをアサヒビールの夢としたい

人のモノ真似だけは会社が潰れてもやらない

樋口さんはバンカーなのですが、ご実家は京都の布団屋さん、職人さんの息子さんなのです。ご本人から聞きましたが、住友銀行時代に、経営の神様・ものづくりの神様、そして発明家としても有名な松下幸之助さんに徹底的に鍛えられた方だそうです。だから、樋口さんはものづくりの素晴らしさというものをおそらく知っていたのだらうと思います。それと我々ビール業界、アサヒビールの社員にお客様本位のものづくりということを指し示したのだらうと思います。何度も言いますが「日本のお客様はビールの味はわからない」とぼざっていたビール業界、そしてアサヒビールの社員の頭を張り倒したんだと思います。お客様本位のものづくりがお題目ではなくて、徹底的にお客様を科学した松井康雄という風変わりな人間、組織からはみ出した人間を信頼した、信じた、そして具現化したこと、これが樋口が起こした奇跡なのだらうと思っています。

樋口が指し示したお客様志向、そして挑戦というのはスーパードライの憲法なのです。38年間、私が言っているのは毎年が新商品、新発売なのだと。世界初日本初の新しい取組みを毎年やっております。是非この先もアサヒビールをご愛飲いただきたいと存じます。

※最後に、おいしいビールの注ぎ方をご伝授いただき懇親パーティ会場への移動となりました。



～ 第 56 回通常総会懇親パーティ～

日時：2025年6月4日（水） 16：00～17：50

場所：第一ホテル東京 5階「ラ・ローズ」

日工販第56回通常総会、記念講演終了後、来賓及び会員184名が出席し懇親パーティが開催された。

中島専務理事の司会の下、任期満了に伴い新たに選任された会長の高田理事（㈱井高 取締役社長）、及び副会長の堤坂理事（三菱商事テクノス㈱ 代表取締役社長）、羽賀理事（㈱東陽 代表取締役社長）、植田理事（植田機械㈱ 代表取締役社長）が紹介され、高田新会長の主催者挨拶に続き、経済産業省製造産業局産業機械課 課長 須賀千鶴様、並びに（一社）日本工作機械工業会 会長 坂元繁友様から来賓のご挨拶を賜った。

また、新入会員のツールドインターナショナル㈱（東部地区正会員）、㈱オーマツト（東部地区正会員）、シンクス㈱（メーカー賛助会員）、ジェービーエムエンジニアリング㈱（メーカー賛助会員）の紹介があり、ツールドインターナショナル㈱社長の大藪様、㈱オーマツト社長の小川様、ジェービーエムエンジニアリング㈱社長の小谷様からそれぞれご挨拶をいただいた。

続いて日本工作機械輸入協会 会長 金子一彦様よりご挨拶を賜り、同氏の乾杯のご発声で一同乾杯し、懇談が繰り広げられた。盛会の中、植田副会長による一丁締めで中締めとなり散会となった。



日工販新役員（左から）高田会長、
堤坂副会長、植田副会長、中島専務理事



懇親パーティお迎え



ツールドインターナショナル㈱
大藪社長



㈱オーマツト
小川社長



ジェービーエムエンジニアリング㈱
小谷社長



乾杯ご挨拶
日本工作機械輸入協会 金子会長



乾杯ご発声
日本工作機械輸入協会 金子会長

主催者挨拶

日本工作機械販売協会 会長 高田 研至（株井高 取締役社長）

本日はお忙しい中、日本工作機械販売協会の総会懇親パーティーに、経済産業省産業機械課長の須賀様、課長代理 川内様、係長 宇佐美様、一般社団法人日本工作機械工業会からは会長の坂元様を始め多くの方々にご参加を賜りまして誠にありがとうございます。

また、日頃は日工販の活動に対して賛助会員の皆様には多大なるご協力を賜りまして重ねて御礼申し上げます。

先ほど日工販第56回通常総会が滞りなく終了し、総会において会長職を拝命いたしました。改めて身の引き締まる思いでございます。今後とも皆様方のご協力を深くお願い申し上げます。

総会後の講演におきまして田中先生のお話を聞かせていただきました。ご参加された皆さんも感動しながら聞かれたのではないかと思います。変化に対応する気持ち、チャレンジする精神を持ちながら今後の行動に繋げていきたいと感じています。

さて、世界情勢ではロシアのウクライナ侵攻、中東におけるイスラエル戦闘、米中の覇権争い、中国経済の失速、円安、物価上昇、人件費高騰などに加え、トランプ関税により世界情勢は一段と混沌としてきています。

そのような中、日工会における4月までの数値が発表されました。全体では前年に対してプラスで推移し、今年は1兆6千億円と予測されています。内需ですが、4月までの受注は1,494億円と前年と同様の数値ではありますが、内需比率は29%と減少している状況にあります。

日工販としては、日工会の予測数値の3分の1となる5,350億円を達成すべく、会員各位の皆様で頑張っていきたいと考えております。

日本のGDPは600兆円、製造業は120兆円、そのうちの50%である60兆円が自動車関連と言われてい

ます。2018年日工会は自動車関連向けに2,489億円、その時の内需は7,503億円、昨年の2024年は自動車関連には910億円、内需4,403億円と内需における自動車関連の影響大きく、自動車関連の企業の設備投



懇親会場の様子

資の回復が大いに期待されますが、残念ながら今年も厳しい予測を立てざるを得ない状況でございます。

私は事あるごとに、5軸加工機、複合加工機、工程集約、自動化、DX など、生産革新と言ってまいりましたが、将来に向けては正しい方向であると思っています。ただ、いろいろな会合に出席させていただいてわかったことは、今現在最も重要なことは、工作機械のビンテージの問題であります。導入から10年以上経過した機械が60%、15年以上の機械が50%と、日本の生産性が上がらない一番の要因でもあります。

そのような中で、日工販としては全ての工作機械ユーザーに向けて、古い機械から新しい機械に替えていただく努力を皆様とともに進めてまいりたいと思っています。

先日の日工会総会の折に、前会長の稲葉様がおっしゃっていましたが、「資源の乏しい日本こそ製造業で頑張らなければ食べていけない。皆さんと力を合わせて、もう一度 JAPAN as No.1 と言われる時代を築き上げること」と、新会長の坂元様に託されました。加えて「外需比率が70%を占めている現状において、是非日工会の皆様には内需比率40%を目指してください」とおっしゃられました。

内需が回復しなければ製造業の空洞化は止まらないと言われています。我々は、日工会 坂元様、生産財に携わる皆様方、そして経済産業省の皆様と、官民一体となってビンテージ問題の解決、日本の製造業の復権を目指してまいります。

最後になりますが、本日お集りの各社のますますのご発展と皆様のご健勝を祈念いたしまして挨拶とさせていただきます。

来賓ご挨拶 ①

経済産業省 製造産業局 産業機械課長 須賀 千鶴様

只今ご紹介いただきました経済産業省の須賀でございます。

日本工作機械販売協会の通常総会が盛大に開催されましたことを心よりお喜び申し上げます。

日本の工作機械産業はその高い技術力によって、海外でも引き続き競争力を有して世界に冠たる事業を展開していただいております、日本が世界に誇るものづくり産業と言っていると思います。

貴協会におかれましては、工作機械の流通販売や会員企業の成長支援を通じまして競争力の強化維持に大きく貢献をいただいております。

昨今、デジタル化や自動化の進展に伴いまして、工作機械に AI や IoT を活用したスマートファクトリーへの対応が求められております。こういった新しい機械が入っていくには、当然ビンテージ問題への対応が不可欠になります。また省エネやリサイクル技術の導入による環境負荷の低減も同じように社会的な要請となっております。

こういった事業環境の大きな変化の中で貴協会が果たされる役割はますます重要になっていると認識しております。

今年の初めに、日本経済は少し上向きの良い兆候が見えてきているという話をさせていただきましたが、現在アメリカによる関税措置の影響などを受けまして、世界経済の先行きは非常に不透明になってい



ます。

経産省では、4月に米国関税対策本部を立ち上げまして、短期の政策としてどこに影響が出ているかを把握する、そのために全国1千か所以上に特別相談窓口をオープンしまして、そこで聞かれた声を踏まえて常にモニタリングしながら躊躇なく支援策を講じていく、こういったことを政府全体で合意しているところでございます。

一方で、こうした動きの中、日本に生産を回帰しようとする動きもおそらく出てくると思いますし、日本の内需に期待する声もより大きくなってくるものと思いますので、貴協会への期待もますます高まってくるものと感じています。

さて、大阪関西万博も、大変ご心配をおかけいたしましたが無事開幕いたしましたして、既に累計来場者数も500万人を超えたということでございます。皆様のご協力に感謝いたしますとともに、是非10月までに一度はお運びいただきたいと引き続きお願いを申し上げます。

最後に、日本工作機械販売協会、および本日ご来場の皆様のご健勝とご発展を祈念いたしまして、私の挨拶とさせていただきます。

来賓ご挨拶 ② 一般社団法人日本工作機械工業会 会長 坂元 繁友様

只今ご紹介に与りました日本工作機械工業会 会長の坂元でございます。

本日は日本工作機械販売協会の総会懇親パーティにお招きをいただきまして、誠にありがとうございます。

また、平素は私ども工作機械メーカーの製品の販売に格別のご尽力を賜り、深く感謝申し上げます。

さて、4月の工作機械受注額は前年同期比7.7%増の1,302億となっております。7か月連続でプラスということになっていきます。米国の関税措置があり先行き不透明な状態ではありますが、外需を中心に底堅い受注が続いているかと思っています。近年、工作機械受注は外需が牽引しており、先ほどお話しもございましたが内需が若干伸び悩んでいるということで、国内の設備投資が停滞しているというふうに認識しております。

こういう中で、先程来お話しが出ておりますが国内製造業で保有されている工作機械のビンテージではありますが、10年以上の割合が6割を占めていると言われておりまして、最新設備への更新が必要な状況でございます。また、国内では労働人口の減少もございます。人手不足が顕在化しているということは皆様ご認識のことかと思います。

ユーザーも生産性向上に寄与すべく自動化や工程集約といった機能を備えて、省エネ性能の高い最新の工作機械をユーザーの皆様にお届けしなければならないと考えております。是非とも販売のプロフェッショナルであります皆様のお力添えをお願いしたいと申し上げたいと思います。

一方、我々工作機械メーカーにとって皆様が販売の最前線でユーザーからいただいております情報は、我々のよりよい製品開発に絶対的に必要なものでございます。是非とも我々メーカーへのフィードバック



をいただきますようにご協力をお願い申し上げます。

終わりに、我々工作機械産業が引き続き大きく成長していくためには、製造メーカーと販売会社の皆様の協力が不可欠でございます。製造と販売は車の両輪によく例えられますが、私共は日本工作機械販売協会の皆様との連携を一段と強化して、ともに手を携えて我が国のものづくりに貢献してまいりたいと考えております。

従来にも増しまして、ご協力ご支援を賜りますようによろしくお願い申し上げます。

結びにあたり、日本工作機械販売協会の一層のご発展とご出席の皆様のますますのご健勝ご繁栄を祈念いたしまして挨拶とさせていただきます。

中締め 日本工作機械販売協会 副会長 植田 修平（植田機械(株) 代表取締役社長）

本日付けにて日工販副会長を仰せつかりました植田機械(株)の植田でございます。

今後とも宜しくお願い申し上げます。

本日はこのように大勢の皆様にご参加を賜りましたこと、心より感謝申し上げます。

私ども日工販は高田会長を筆頭に、お客様はもとより、メーカー様、そして本日ご参席の賛助会員の皆様に“必要とされる”、また“価値がある”、“何かを委ねたい”・・・そうわれる日工販になるために、これから一層努力していきたいと思っています。

高田会長が、日工会の数字を基に、一昨年日工販として初めて目標数値の設定をいたしました。これは販売する立場から本当に必要なことだと私自身強く感じています。

これからも日工販の活動にご協力をいただきまして、何度も言いますが皆様にとって必要であると思われる団体でありたいと思いますので、今後とも日工販のことを是非とも宜しくお願い申し上げます。

それでは、本日ご列席の皆様のご繁栄と我々日工販のますますの発展を祈念いたしまして、一丁締めに締めたいと思います。



懇親会場の様子

脆性ワーク把握用VSPチャック



株式会社北川鉄工所
グローバルハンドカンパニー
技術部 技術1課 課長

河北 祐輝

当社はチャックやバイス、ロボットハンド等、ワークを掴むことを目的とした商品を主に扱っています。今回は、脆性ワークを把握するのに適した VSP チャックをご紹介します。

【チャックとは】

チャックは主に旋盤主軸に取り付けられ、前面に設けられた爪でワークを固定するための装置です。

チャックは、人間が専用レンチを用いて手動で動作させる手締めチャックと、回転シリンダによって動作させるパワーチャックに大別されます。

特にパワーチャックは、高精度化だけでなく、把握力や回転速度の向上が長年に渡って続けられてきました。このような進化の方向性は、自動車部品に代表される金属ワークをガッチリと固定し、バリバリと高効率に加工することが主目的であったためです。

【脆性ワーク】

ここで問題になるのが、昨今増えている非鉄材質、中でも特にガラスや焼結前のセラミックス、FRP のような脆性ワークです。これらは数 kN ～十数 kN のような低い把握力で掴まなければ、割れや欠けが生じてしまいます。

一方で当社の例だと、標準的な 8 インチサイズのパワーチャックの最大把握力は 90kN、21 インチでは 272kN にもなります。つまり、脆性ワークにとっては



VSP チャック外観



手締めチャックの例



パワーチャックの例

把握力のレンジが1~2桁も高く、使用に適さないのです。

解決方法のひとつとしては手締めチャックを用いるというものがあります。つまり、熟練作業者の経験と勘からワークに応じてレンチに加えるトルクを加減し、損傷しない程度に優しく把握する、というものです。

人間の感覚による機微な調整はこのような問題を解決するには適しているものの、一方でこのようなスキルは一朝一夕で身に付けられるものではない上、定量化や伝承、自動化も困難です。

そこで、パワーチャックにて極めて低い把握力を安定して発揮するべく VSP チャックを開発しました。

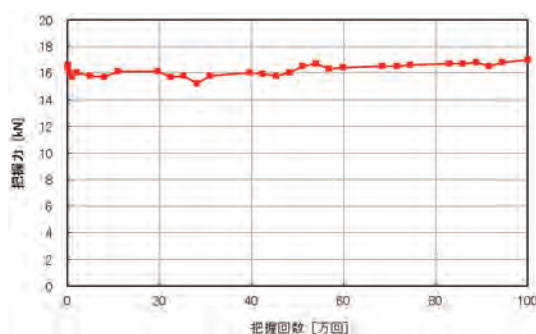
【VSP チャックの特長】

大きな特長は以下の3つです。

1. 極めて低い把握力

当社の同サイズのチャックと比較した場合、従来品の最大把握力が272kN なのに対し、VSP チャックは18kN であり、約1/15です。これによりワークを優しく把握でき、傷を付けないというのが最大の特徴です。

また、従来品は摺動面の潤滑状態が変わると30%以上も把握力に差が生じてしまうことがあります。一方、VSP チャックは摺動面に特殊処理を施したことで、100万回の把握後でも把握力を一定に維持できます。

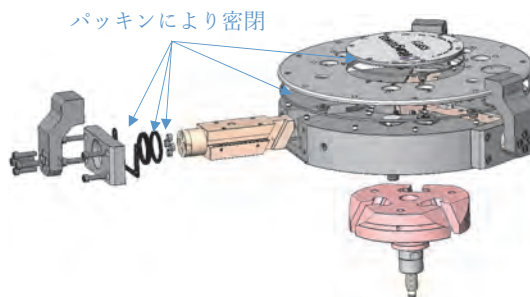


100 万回の把握後でも一定の把握力を維持

2. 防塵・防水

ワークによっては加工によって細かい粉塵が出る場合があります、これが内部に入ると摩耗を促進し、把握精度や把握力に悪影響を与えます。

そのため、VSP チャックはパッキンによって粉塵が入り込みにくい、IP55 相当の密閉構造としています。



防塵・防水構造

3. 省メンテナンス

従来品は日々のグリース供給が必要ですが、VSP チャックでは一切不要です。

また副次的ですが、グリースの飛散もないためワークをグリースで汚損する心配もないというメリットもあります。

【おわりに】

現在カタログに記載しているのは21インチサイズのみですが、お客様のワークに最適化した設計も可能です。脆性ワーク加工の自動化にご興味ございましたら、お気軽にご相談ください。

優れたランピング加工性能により 効率的なポケット加工を実現 「多機能エンドミルVQ4MVM」



三菱マテリアル株式会社
加工事業カンパニー
開発本部エンドミル工具開発部

山口 雄基

はじめに

製造現場では、原材料費の高騰に伴い、コスト削減が急務となっています。多くの企業が省人化やサイクルタイムの短縮に取り組んでおり、効率的な生産方法が求められています。その中で、機械加工においては、高効率で加工することが難しいポケット形状の加工が多く、高効率化を達成することが難しいのが現状です。ポケット形状の加工は、ドリルでの穴あけ加工とエンドミルでの繰り広げ加工を組み合わせるか、エンドミルで能率を落としてランピング加工やヘリカル加工でポケット形状を形成する方法を採用している製造現場が多く、その結果、工具費用が増加することや、サイクルタイムが増加することを避けられません。そこで今回は、優れたランピング加工性能により効率的なポケット形状加工を実現する「多機能エンドミル VQ4MVM」を紹介します。

1. 特長

このエンドミルは、2段ギャッシュ形状、不等リード不等分割、外周刃の微小逃げ角といった特長を持ち（図1）、優れたランピング加工性能により高能率なポケット加工を実現します。

① 切りくず排出性

・2段ギャッシュ形状

底刃中心部の強度を維持しつつ、切りくずが排出されるための十分なスペースを確保しています。これにより、角度の大きなランピング加工においても、切りくず詰まり無く安定した加工を実現します。



図1 VQ4MVM の特徴

②制振性

- ・不等リード不等分割

加工時の振動が周期的に重なって発生するビビリ振動を、振動の位相をずらすことで、周期性を打ち消し効果的に抑制します。

- ・外周刃微小逃げ角

外周刃の逃げ面に小さな逃げ角の微小な面を設けることで、ガイドの役割を果たし、エンドミルの振動を抑制します。

2. 用途

VQ4MVM は、工具軸方向への切り込みが必要な加工に特に推奨されます。高能率で大きな角度のランピング加工が可能であるため、ドリルを用いた荒加工（下穴加工）が無くても高能率にポケット形状を加工することが出来るので、使用する工具の本数が減少し、1 ワーク当たりの加工時間も短縮され、お客様の製造コストを低減することが可能になります。次に加工事例を示しています。

①狭いポケット加工

中央に残し代が必要な形状など、狭いポケットの加工ではエンドミルのみで加工する場合が多く、従来では、高能率で加工することが困難でしたが、VQ4MVM を使用することで大きな角度でのランピング加工が可能となり、加工時間の削減を実現します。右図の加工事例では、従来工具のヘリカル加工での侵入角が 2°であるのに対し、VQ4MVM は 15°で加工できるため、サイクルタイムを約 50%削減することに成功しました。（図 2）

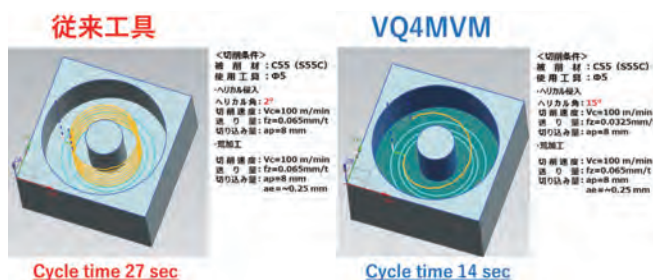


図 2 狭いポケット加工

②連続ポケット加工

ポケット加工が連続するような加工においても、①と同様にヘリカル加工での侵入角度を従来品に対して大きく設定することが可能です。その結果、約 30%の加工時間の削減を実現しました。（図 3）



図 3 連続ポケット加工

3. まとめ

本稿で紹介した「多機能エンドミル VQ4MVM」は、機械加工において工具集約を実現し、高能率なポケット形状の加工を可能とします。本製品は、製造プロセスの効率化を図る上で重要な役割を果たし、製造現場におけるコスト低減に寄与することが期待されます。

私の推しの〇〇



株式会社三機商会
営業

杉本 洋平

私の推しの嗜好

今年は、『昭和100年』『戦後80年』で節目の年です。

私は、ワシノ機械(株)に入社その後テクノワシノ(株)、(株)アマダマシンツール、DMG 森精機セールス&サービス(株)そして現在の(株)三機商会と勤めてきました。

家族、職場の仲間、そしてお客様に支えられてきたことに感謝しています。

最近、70歳を過ぎ、父親が亡くなった歳に近づき、大正生まれの父がどのような昭和の時代を生きてきたのか知りたくて、明治維新後の歴史や人物の本を読んでいます。

学校を卒業後農林省に入りますが、すぐに兵士として南方のテニアン島、満州で終戦をむかえ、最後はシベリアの抑留生活を経て無事帰国しました。あまり多くを語らず亡くなりましたが、定年後は戦友会や遺骨収集に夢中になって時を過ごしていました。

明治維新以降の人物では、元京セラ会長の稲森和夫氏が尊敬し『敬天愛人』の言葉で私学校を立ち上げた明治維新の立役者【西郷隆盛】、西郷隆盛の幼馴染で最後は西郷と敵対し維新後の日本の道筋をつけた【大久保利通】、司馬遼太郎の小説『坂の上の雲』で日露戦争の203高地攻めで多数の死者をだした【乃木希典】、維新後の国防の要役で【山縣有朋】、真珠湾奇襲攻撃を計画した【山本五十六】、本により評価は色々分かれていますが、違う角度からの視点で本を読むとその人物像が浮かんできます。時間軸で見ますと、1914年第一次世界大戦（父親誕生）、1929年世界恐慌（父親15歳）、日本ではその後、経済の低迷、農村の凶作が重なり国民の生活が厳しくなります。そんな中、陸軍が皇道派と統制派に二分し皇道派は1932年5.15事件（父親18歳）、1936年2.26事件（父親22歳）、そしてその後は統制派が国家総動員により1941年真珠湾攻撃で太平洋戦争勃発（父親27歳）、1942年父親入隊（父親28歳）、1945年敗戦（父親31歳）、1947年無事帰国（父親33歳）。私の子供のころには父親の口ずさむ軍歌で育ちました。何冊か色々な人の書いた歴史書物を読むと、教科書ではわからない世界環境・時代の流れ、各国の思惑・指導者の人物像が見えてきます。同時に世界の流れに飲み込まれていった日本の姿が見えてきます。



《父 杉本文雄 28歳》

21世紀の現在の世界情勢も『ロシアのウクライナ侵攻』『イスラエルによるガザ攻撃』『アメリカの変化』など専制的指導者が増えて当時とよく似た状況に危惧する人も多いと思います。

人類は過去の歴史に学び、そのために色々な人の書いた書物を読み歴史を知ることが大事と考えます。昨今はGoogleやYahooですぐに検索ができYouTubeやSNSなどによる情報過多な時代で、これからますますAIやDXなどデジタル化がすすんでいく事は確実に必要な事と理解します。しかし日常の仕事に追われ時間がないといわれるかも知れませんが、通勤時間や仕事での待時間等を利用して少しでも読書をするをお勧めします。元ナチスドイツのプロパガンダを担当したゲッペルス宣伝相が『活字より音声、理屈よりは印象、思考よりも気分が優先する』と語っています。何が真実で何が虚偽かわかりにくい時代ですが、そうした時代だからこそ正しく物事を判断できる眼を持ちたいと思います。

私の好きなお店

下野機械株式会社
代表取締役

下 野 祐 輔

今回、私の好きなお店として紹介させていただくのは香川県観音寺市にあります、讃岐うどんのお店『うまじ家』さんです。

なぜ、岐阜に住んでいる私が香川のお店を紹介するかといいますと、妻の出身地が香川県で、このお店がご近所にあるため帰省についていくたびにお邪魔しているお店になります。今では日本全国で讃岐うどんが食べられますので一般的ではあると思いますが、

約20年前、結婚前はじめて香川へ行った際に食べた本場の讃岐うどんのおいしさは今でも忘れられません。

また、香川県内のうどん屋の多さには驚かされます。車で10分も走れば、4~5軒は見かける程です。噂では県内のコンビニの数よりも多いとの話もあります。

さて紹介する『うまじ家』さんですが、他のお店に比べて圧倒的に麺のコシが違います。麺にはこだわりがあるようで手練り、手打ちと全ての工程を手作業で仕上げ独特の食感を作り上げているそうです。

このようなこだわりの麺をよりおいしく味わう為に、私は冷たい麺のメニューがおすすめです。ざるうどん、ぶっかけうどん、冷たいかけダシの冷やカケ等メニューも豊富なのでいつも注文には困ってしまいます。



また、トッピングの揚げ物も定番のものが多いですが、何しろ一つ一つが大きいので取り過ぎに注意したいところです。

皆さんも香川へ行った際の、うどん屋巡りの候補にしてみたいかがでしょうか？



うまじ家

香川県観音寺市植田町東下1714
TEL 0875-23-1933
営業時間 11:00~15:30、17:00~20:30
定休日 水曜日



私の 健康法



ツールドインターナショナル株式会社
西日本エリア 営業
大阪営業所
石原 和 昌

ツールドインターナショナル株式会社の石原と申します。

この度は私の健康法についてお話しさせていただく機会を頂きましたので、僭越ながら、私なりの実体験をもとに紹介させていただきます。皆さまにとって何かの参考になれば幸いです。

もともと私は子どもの頃から外で遊ぶのが好きで、気がつけば野球や陸上、バレーボールと、いろいろなスポーツに明け暮れておりました。そのおかげか、たくさん食べても体重は気にならず、代謝だけは自信があったように思います。

しかしながら、社会人になると運動はめっきり減り、食事はそのまま、生活はわがままモード。それでも20代までは苦勞せずキープできていたのが、30代に突入した途端、体が正直になり…「これはまずいぞ」と感じ始めたのです。

そんなある日、高校時代の友人から「マラソンに出ないか？」との誘いが。正直、軽い気持ちで参加したのですが、当日は一回り以上年上の方々に次々追い抜かれ、練習不足もたたり、最後は足をつりながらゴールするという、なかなかの屈辱体験をいたしました。

そこから「これではいけない！」と、一念発起。週末、天気の良い日に朝からジョギングをすることに。加えて“超回復理論”なるものを学びました。これは、運動によって一度ダメージを受けた筋肉が、休養によって回復し、前よりも少し強くなるという仕組みです。「次に同じ負荷が来ても耐えられるように準備しておこう」と、筋肉が頑張ってくれるようなイメージなのですが、この時、回復が終わる前にまた負荷をかけてしまえば回復が追いつかず疲労が蓄積、パフォーマンスにも影響するというものです。

この理論を知ってからは、練習後は1週間ほどしっかり休養をとるように。負荷をかけて練習した後、回復するまで休養する。休むのもトレーニングのうちということですね。休養と負荷のバランスを意識しながら徐々に許容範囲を広げていく、というわけです。

現在では、週に一度のランニングに加え、毎朝食後と寝る前に5分間だけ筋トレをしています。気分によって鍛えるパーツを変えているので、結果的に全身がちよっとずつ鍛えられている…はずです。

食事に関しては、相変わらずしっかり食べているものの、帰宅が遅い日は晩ごはんを朝に回すなどの工夫をしています。外食も多いため、カロリーや栄養バランスを管理してくれるアプリを頼りに、なるべく「罪悪感の少ない選択」を心がけております。

そして最後に大切なのが“心の健康”です。超回復理論でもメンタル面でのリフレッシュは効果的だと言われています。友人とお酒を酌み交わすもよし、子どもの行事に全力で参加するもよし、趣味に没頭するのもし。非日常がエネルギーをくれることも多々あるかと思います。皆さまも「疲れたな」という時こそ、気分転換を意識してみてもいいのではないでしょうか。

感動した スポーツの

名場面



「最後まで諦めず、 挑戦し続ける姿勢」



アルビテクノロジー株式会社
営業部 営業技術課
マネージャー

五十部 康利

私は幼い頃からサッカーに親しみ、プレーすることはもちろん、観戦することも大好きでした。サッカーの試合には、一瞬で流れが変わる緊張感や、選手たちのひたむきな姿勢が詰まっており、いつも心を動かされます。

サッカーのワールドカップは、4年に一度、世界中のサッカーファンを熱狂させる一大イベントです。

その中で、日本代表が見せた戦いぶりには、幾度となく心を揺さぶられてきました。

特に、2022年カタール大会のグループステージでの戦いは、多くの人々に感動を与えました。

日本は強豪揃いのグループEに組み込まれ、初戦で優勝経験のあるドイツと対戦しました。

前半、日本はドイツの猛攻に耐えながらも、PKで先制を許す苦しい展開。しかし、後半になると日本は果敢に攻め、堂安律選手の同点ゴール、さらに浅野拓磨選手の鮮やかな逆転ゴールで2-1の劇的勝利を収めました。この試合は、日本の粘り強さと勝負強さを世界に示した歴史的瞬間でした。

続くスペイン戦もまた、日本サッカー史に刻まれる名場面でした。前半、スペインに先制を許すも、後半開始直後に堂安選手が豪快なミドルシュートを決めて同点に。そして、日本の決勝点となった三笥薫選手の「奇跡のアシスト」。ゴールラインぎりぎりまで折り返したボールを田中碧選手が押し込み、日本が2-1で勝利を収めました。

VARの判定により、わずかにライン上に残っていたボールが有効と認められた瞬間、日本中が歓喜に沸きました。

この2つの試合で日本代表が見せた「最後まで諦めない姿勢」と「世界の強豪にも立ち向かう勇氣」は、多くの人々に感動を与えました。

スポーツの醍醐味とは、技術や戦術だけでなく、選手たちのひたむきな努力と不屈の精神が生み出すドラマにあると改めて実感しました。

この感動と勇氣は、ビジネスの世界にも通じるものがあります。困難に直面しても決して諦めず、最後まで挑戦し続ける姿勢こそが成功への鍵です。

私たちも日本代表のように、果敢に挑み、粘り強く戦い抜くことで、新たな成果を生み出していきたいと感じました。

今後も、日本代表が世界の舞台で新たな名場面を作り出すことを期待しています。

2025年度日工販SE教育「基礎講座」実績報告

日工販 SE 教育「第33期 基礎講座」は、主に営業経験3年未満の方々を対象に6月2日（月）正午～30日（月）正午の期間、開講いたしました。

・**座学講義**：配信ビデオ視聴方式（6科目） ※科目別テスト60点以上で修了

- ①工作機械とは
- ②CAD/CAM とは（2025年度新設）
- ③工作機械の要素・切削理論・工業材料他
- ④プレス機械の基礎
- ⑤仕事の取組み姿勢について
- ⑥工作機械業界の過去・現在・未来

・**実習**：希望者のみ参加（12日（木）or 19日（木））

〔会場〕日本工業大学 工業技術博物館 および機械実工学教育センター

受講者総数142名（内68名実習参加）の皆様が受講され、全員が期間内に修了されました。お疲れ様でした。

当講座実習の開催にあたり、多大なご協力をいただきました日本工業大学工業技術博物館 館長の清水教授を始めご指導くださいました講師の皆様に紙面を借りまして心より御礼申し上げます。



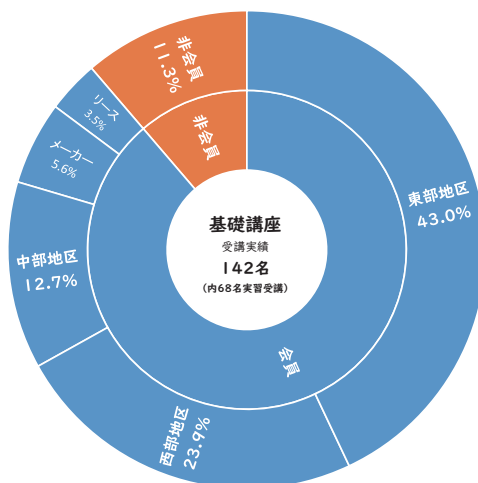
受講者の皆さん



工業博物館 清水館長による
ご挨拶&講義

（単位：人）

		受講申込者数	（内実習希望）
会員	東部地区	61	21
	中部地区	18	7
	西部地区	34	13
	メーカー	8	8
	リース	5	4
		126	53
非会員	非会員	16	15
		16	15
合計		142	68





足踏み旋盤



数値制御旋盤



原動機の説明) 蒸気機関&ガスエンジン



原動機の説明) 手回し動力装置



各種研削盤



各種旋盤



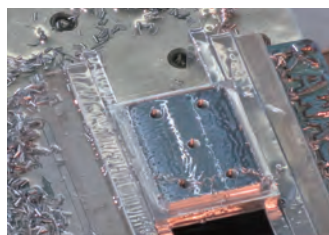
復元町工場《植原鐵工所》での実演



車輪旋盤



放電加工実演



5軸マシニングセンタ加工実演

日工販SE合格者 第252回発表

2025 年 6 月～ 7 月の合格者は 10 名です。

2025 年 6 月 合格者数：5 名

認定No.	会社名	合格者名
25-34-4129	(株) 東陽	恒川 志郎
25-34-4130	(株) 東陽	和多田 隼也
25-34-4131	(株) 不二	耳塚 太平
25-34-4132	(株) 井高	山本 和範
25-34-4133	宮脇機械プラント(株)	坂本 基

2025 年 7 月 合格者数：5 名

認定No.	会社名	合格者名
25-34-4134	サンコー商事(株)	松原 真司
25-34-4135	(株) 東陽	神田 勇樹
25-34-4136	(株) 山善	川崎 洋樹
25-34-4137	(株) 山善	中家 景子
25-34-4138	(株) モリタ	日高 俊輔

お知らせ

日工販 NEWS 表紙写真の公募について

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。

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。





海外 だより

「インドネシアの発展に貢献したい」

PT Mitsui Leasing Capital Indonesia
Information Technology Expert
(JA三井リース株式会社)

小 熊 涼 太

From Indonesia



JA 三井リースグループのインドネシア現地法人である、PT Mitsui Leasing Capital Indonesia の小熊涼太と申します。この度は「海外だより」寄稿の機会をいただき、誠にありがとうございます。2025年3月よりジャカルタに単身赴任し、インドネシアにて四輪ファイナンスをメインとしたファイナンス業務に携わっております。

私が駐在するジャカルタ首都圏は、人口約2億8,000万人を擁するインドネシアの首都であり、東南アジア屈指の大都市圏です。経済成長に伴い、活気ある市場が形成されています。

ジャカルタでの生活は、学生時代にジョグジャカルタのガジャ・マダ大学に留学し、生活のために覚えたインドネシア語を再学習しようと意気込んでいます。長期的な目標としてインドネシア語検定B級を掲げています。平日の夜や週末には学習時間を確保し、少しずつですが以前の感覚を取り戻しつつあります。

語学学習もそうですが貴重な余暇の過ごし方としては、学生時代から続けている水泳や、最近では駐在を機に始めたゴルフの練習をしたりしています。ジャカルタ近郊には多くのゴルフコースがあり、熱帯の緑の中でプレーを楽しめます。まだまだ私は始めたばかりで、2度だけ行ったコースでは常に走り続けた結果とともに自然を満喫できておりませんが、この赴任期間中にはなんとかそれなりに身に付け、ゴルフそのものを楽しめるようになりたいと思っています。

平日のランチタイムに同僚と近くのローカルフードの食堂へ行くのも楽しみの一つです。現地の価格で本格的なインドネシア料理を手軽に味わえるのが魅力です。一方でジャカルタ近郊だけで10,000人以上の邦人滞在者を抱えることもあり日本食レストランも多く、「リトル・トーキョー」と呼ばれるブロックMエリア周辺は特に充実しており、赴任後、時折駐在員の方々と食事を共にすることもあります。

家の近くの
ゴルフ練習場



現地ローカル取締役の
お二人としゃぶしゃぶ
(筆者は手前)



食文化という点では、日本と異なり、お酒を飲む代わりにカフェでコーヒーを楽しむ人が多いことに驚きました。夜遅くまで、若者からお年寄りまで、カフェで元気におしゃべりをしている光景は、日本ではあまり見られない活気があり、とても印象的です。

そんな言わば眠らない街インドネシアは、ASEAN 地域で最大の人口を誇り豊富な労働力と天然資源を背景に、今後の経済成長が期待されています。

PT Mitsui Leasing Capital Indonesia は、個人及びローカル企業を主な対象とした車両ファイナンスを主軸として事業を展開しており、インドネシアの自動車市場の発展に貢献しています。経済成長に伴い、自動車需要の増加が見込まれる中、多様な車両ファイナンス・ソリューションを提供することで、幅広いローカル企業のニーズに応えてまいります。また、設備投資ファイナンスにおいても、成長が期待されるマイニングやエネルギーといった分野を中心に、現地企業の事業拡大を支援してまいります。

現在、インドネシアでは政府主導によるインフラ開発や製造業の育成が進められており、ローカル企業の成長が経済発展の鍵となっています。私たちは、現地の市場ニーズに合致した柔軟なファイナンススキームや付加価値の高いサービスを通じて、これらのローカル企業の成長を積極的にサポートし、インドネシアの経済発展に貢献してまいります。

PT Mitsui Leasing Capital Indonesia の一員として、インドネシアの発展に貢献できるようなビジネスモデルの構築を目指し、インドネシアにおけるミッションを全うしてまいります。これから益々発展を続けるインドネシアで駐在させて頂くことを誇りに思い、日々の業務に邁進していく所存です。



本社前の
ジャカルタの交通事情
(車道は常に日本メーカーの
乗用車で混雑)



会社で撮影した
MLCI社長の誕生日会的一幕
(写真に向かって、
ケーキを持つ社長の
左3人目が筆者)

フリガナ カブシキガイシャウインテック			
社 名 株式会社ウインテック			
本社所在地	創立	資本金	代表者
〒 251-0047 神奈川県藤沢市 辻堂 6-4-1	1999 年 6 月	1,000 万円	代表取締役社長 山田 俊二

株式会社ウインテック（<https://e-wintech.net/>）は、神奈川県藤沢市辻堂を拠点に、革新的な技術と製品を提供する企業として注目されています。代表取締役社長の山田俊二のリーダーシップのもと、「高品質・低価格・納期厳守」をモットーに掲げ、顧客の信頼を第一に考えた企業運営を行っています。

ウインテックは、情報力、開発力、営業力、そして技術力を強化し、長年にわたり築き上げてきた協会社や工場との信頼関係を基盤に、最先端技術を駆使した製品開発を進めています。特に、生産効率を向上させる構造設計や、海外市場で競争力を持つ高性能機械の製作に注力しており、難切削材や微細加工への挑戦を通じて、他にはない独自の製品を提供しています。

主な事業内容としては、国内工作機械メーカー様各社と FANUC 製ロボドリルやロボカッター、協働ロボットの販売に加え、アルミサッシ加工機「NC 長尺加工機」や木型加工機「NC モデル加工機」の製作・販売を展開。また、CAD / CAM ソフトウェア「hyperMILL」「Mastercam」「VERICUT」の提供や、台湾製アルミサッシ切断機の輸入販売およびメンテナンスも手掛けており、多岐にわたるニーズに応えています。

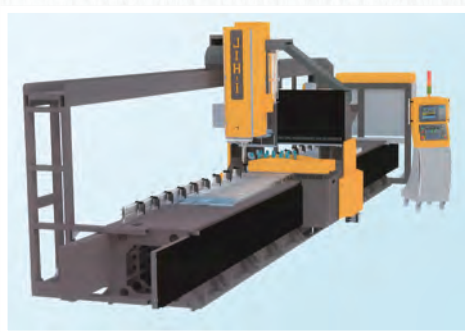
さらに近年では、最先端技術を駆使した「ファイバーレーザー溶接機」や「ファイバーレーザー加工機」など、切削工具を必要としない画期的な製品群を取り扱い、長尺物保管システム「自動倉庫」やガラス建材用「ガラス切断機」「洗浄ライン」といった新たな分野にも進出しています。



《JIMTOF2024出展～日意機械社員との集合写真～ 筆者は左から6番目》

特に注目されているのが、日意機械（台湾）製※の「摩擦撹拌接合（FSW）」技術です。この技術は、金属部材を回転ツールで加熱・軟化させながら接合することで、熱影響による変形が少なく、美しい仕上がりを実現します。鉄道車両、自動車、バッテリー、建築材料など、幅広い分野での活用が期待されており、環境負荷の軽減や高精度な加工を可能にする点が高く評価されています。

ウインテックは、これからも最先端技術を追求め、日本のものづくりの可能性を広げるべく努力を続けます。顧客や協会社と共に成長し、高品質な製品とサービスを通じて日本の産業界に貢献し続ける企業として、さらなる飛躍を目指しています。



《FSW(摩擦撹拌接合) 型式JIH-CNC6500F-X AXIS》

参考資料；FSWの特徴

項目	FSW	アーク溶接
溶接後の変形	小	大
溶接シールドガス	不要	必要
機械的性質	アーク溶接と同等以上	—
接合品質	作業者の技量に依存せず 欠陥も少ない	ブローホール等の欠等の 欠陥が少ない
作業環境	ヒューム、スパッター等なく クリーンな作業環境	アーク光シールドが必要

※日意機械有限公司(JIH-I MACHINERY CO.,LTD.)と(株)ウインテックは、2018年11月に業務提携。現在、(株)ウインテックは日本正規代理店。



株式会社ウインテック
代表取締役社長

山 田 俊 二

りレー随筆



株式会社山善
東京支社諏訪支店
機械事業部東京営業部
宇地井 康太



皆様、はじめまして、株式会社山善 東京支社諏訪支店に所属しております宇地井康太と申します。この度、オークマ株式会社の桃林様から伝統あるりレー随筆のバトンをお受けし、大変嬉しく思います。貴重な機会ですので、私を存分に紹介させていただきます。

はじめに、名前はなんて読むのですか？と聞かれることがございます。うぢいと言います。全国に10名以下の名前であり、尚且つ、地で“ぢ”と書くという何とも不思議で珍しい名前でございます。私も24年生きてきてずっと気になっておりましたがその真相は分かっておりません。

また、初めて電話する場所にはどんなに活舌が良くてもふじいさんとなってしまいます。解決策が分かる方がいらっしゃれば是非教えてください。

話は戻りまして、私は大阪府出身でございます。その中でも一番南に位置する河内長野という場所で育ちました。高校生までずっと軟式野球をしており、高校3年生のときにはキャプテンとして夏の大会、全国大会準優勝をすることができました。もちろんずっとうまくいったわけではなく、秋・春は予選の序盤に敗退で結果を残せていませんでした。しかし、仲間と話し合い、我々の立ち位置、勝つためにどうするか明確にしたことで結果が出たと考えます。単に物事に取り組むだけではなく、問題提起を行い、解決案を出して行動することができた経験は今の営業活動にも活かされていると感じています。

当社へ入社を決めた理由は、私が求めている活

気の溢れた雰囲気であることや日本の大きな強みである「ものづくり」の業界に強く惹かれたからです。当社が主催している展示会：どてらい市はまさに活気そのものです。また、日常生活を支え、生活をより便利にしている製品の一端で携わりたいという思いがありました。文系すぎる私ですが、日々の学びが非常に大きくとてもやりがいを持って仕事をさせていただいております。

ここからは最近の趣味をご紹介させていただきます。

長野県に転勤してからプロサッカークラブ「松本山雅FC」の観戦にハマっております。

最初は、同僚に誘われて見に行ったのですがサポーターの熱量に圧倒され、感銘を受けました。ユニフォームなどその他グッズも揃え、今では見に行かない試合でも気になって仕方ないです。現在は、J3リーグに所属しており、厳しい状況が続いておりますが応援の力で後押しできるよう頑張っていきます。

また、最近ゴルフを始めました。まだまだスコアをいえるほどのレベルではございませんが長野県にはゴルフ場が近くに多くあるので沢山練習して上手になれるように頑張っていきます。レフティーなのでクラブを選べる場所が少なく知識もないので、おすすめのゴルフショップなどございましたらご紹介いただけますと嬉しいです。

▶次号は株式会社 TAKISAWA の水川 奨瑛様です。「水ちゃん」の愛称で呼ばれる、ハンサムで情熱をもった頼れる営業マンです。



統計資料

工作機械・FA流通動態調査1

統計1

単位) 百万円

		受 注					売 上				
調査月次		2025/05	前月比	前年比	2025/01 ~2025/05	前年度比	2025/05	前月比	前年比	2025/01 ~2025/05	前年度比
広義の 工作機械	工作機械	17,495	-16.4%	42.7%	98,124	16.4%	17,460	-3.7%	15.2%	107,722	-0.4%
	ロボット・自動化機器	3,134	32.1%	7.4%	11,063	-17.4%	2,056	50.8%	4.7%	11,463	-5.2%
	CAD/CAM・自動プログラム	351	40.1%	95.7%	1,628	-16.2%	293	-4.9%	23.1%	1,813	0.5%
	鍛圧・プレス・溶接	1,309	-15.9%	104.6%	6,757	17.5%	2,040	102.4%	202.4%	5,807	-30.3%
	グライド・押出・射出	628	-11.3%	1.6%	3,768	22.3%	680	-23.8%	49.3%	4,333	59.6%
	小計	22,917	-11.2%	37.9%	121,340	11.9%	22,530	3.8%	21.9%	131,138	-1.5%
工作機械以外の扱い商品		30,697	16.5%	-2.7%	139,466	-18.1%	23,919	-4.9%	-21.5%	161,757	1.0%
合計		53,615	2.8%	11.3%	260,806	-6.4%	46,449	-0.9%	-5.1%	292,896	-0.1%
従業員数		1,671	-0.4%	1.5%							

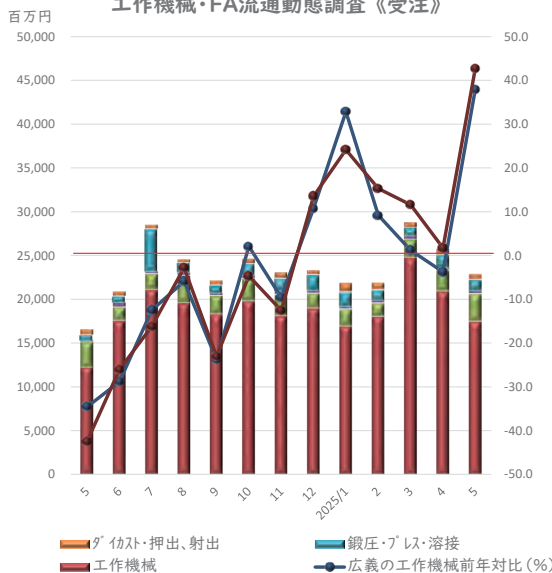
統計2

単位) 百万円

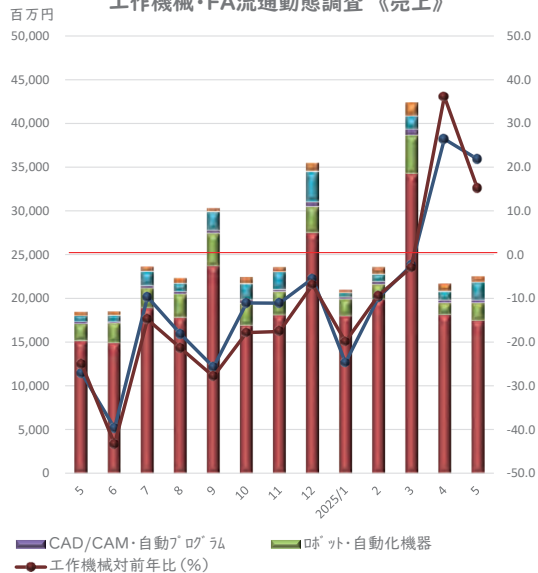
		受 注					売 上				
調査月次		2025/05	前月比	前年比	2025/01 ~2025/05	前年度比	2025/05	前月比	前年比	2025/01 ~2025/05	前年度比
内 訳	直販	22,728	-16.5%	4.2%	121,873	-0.9%	20,548	2.9%	-4.3%	137,692	7.9%
	(内リース)	440	-11.5%	31.3%	3,368	43.6%	274	-69.2%	-47.3%	4,111	7.6%
	卸	6,662	-5.9%	6.5%	33,786	2.6%	7,833	-23.7%	57.5%	42,846	15.9%
	輸入	6,832	162.6%	55.1%	20,815	55.3%	2,975	7.3%	89.2%	16,067	10.4%
	輸出	11,365	76.3%	30.9%	43,248	-36.8%	8,237	-4.4%	-32.6%	52,140	-12.2%
	(内間接輸出)	1,317	65.9%	36.4%	4,638	-49.7%	896	25.7%	-25.5%	5,247	-28.9%
従業員数		1,190	-0.3%	3.3%							

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《受注》

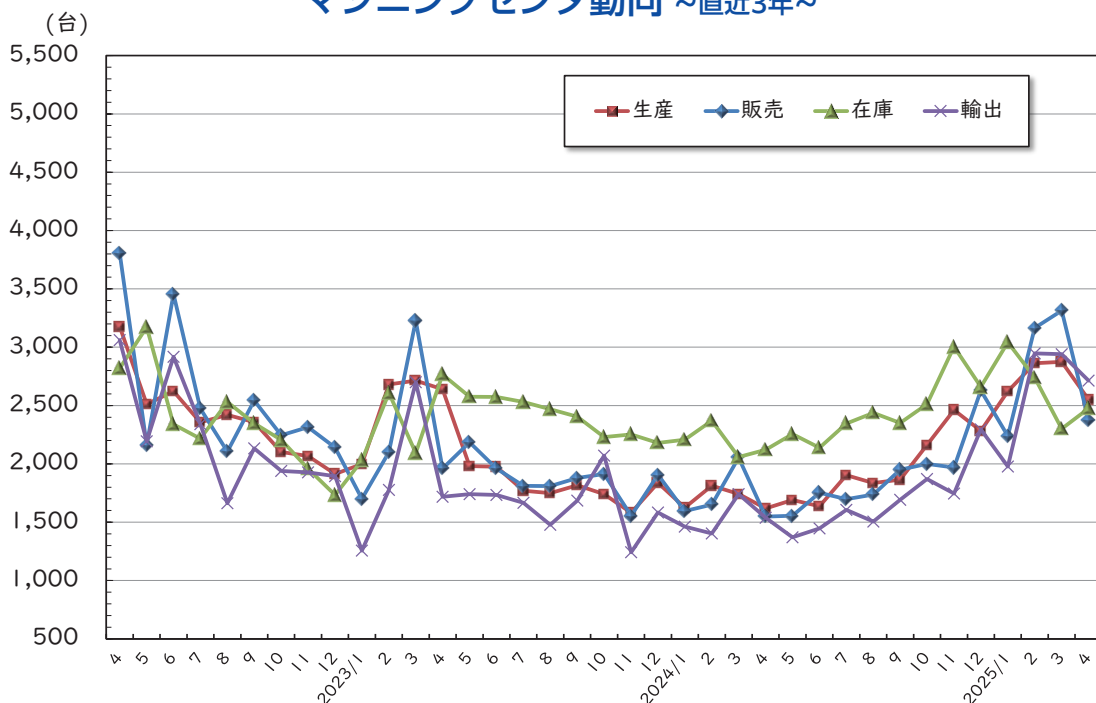


工作機械・FA流通動態調査《売上》

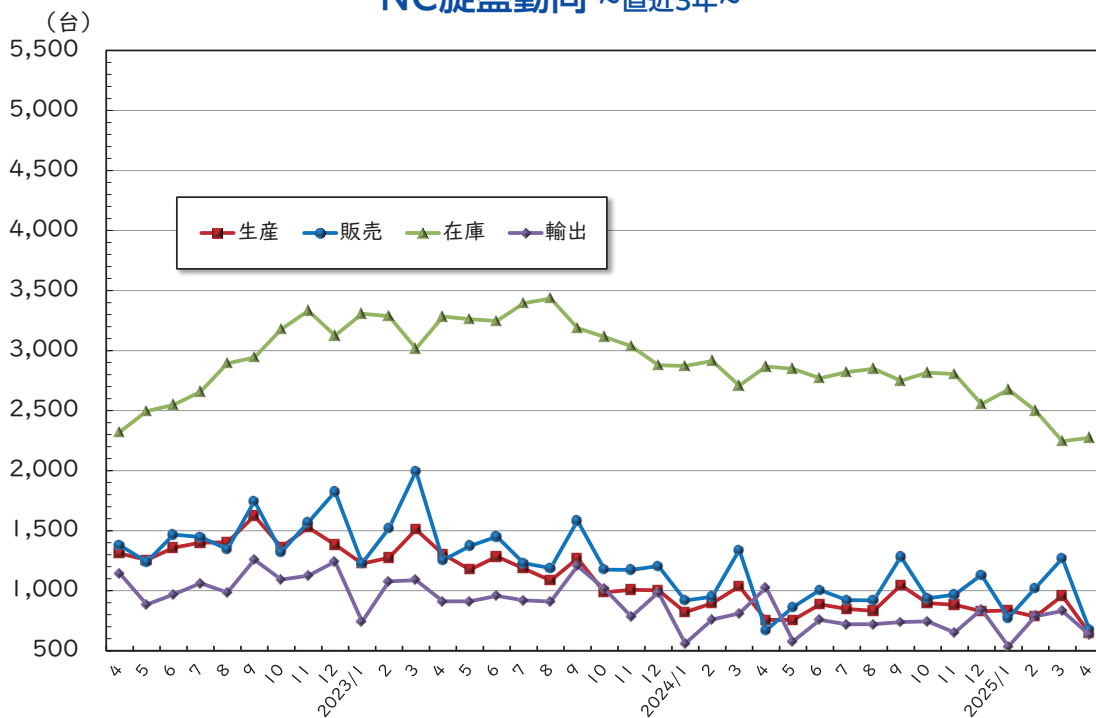


見てわかる 3年間の代表2機種種のトレンド

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5月)

2025/6/25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	25/01-25/05 累 計	前年同期比	05 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	5,494	91.0	925	95.7	100.7
	2. 金属製品	37,200	101.1	9,411	10,718	113.9	113.5	15,933	111.9	2,271	77.1	110.8
	3. 一般機械	18,104	88.9	44,717	43,542	97.4	94.7	72,888	99.6	14,328	95.4	99.8
	(うち金型)	15,761	55.9	3,037	3,316	109.2	62.3	5,794	77.2	1,080	77.3	103.4
	4. 自動車	91,025	90.5	21,034	24,891	118.3	107.3	34,941	87.9	4,783	90.8	62.0
	(うち自動車部品)	62,400	84.9	13,255	16,197	122.2	94.7	22,889	78.4	3,436	105.5	61.1
	5. 電気機械	31,506	86.9	7,011	6,931	98.9	72.3	13,153	94.8	3,304	113.2	152.5
	6. 精密機械	23,227	108.4	6,103	5,977	97.9	108.6	9,406	94.2	1,519	79.5	68.9
	電気・精密計	54,733	94.9	13,114	12,908	98.4	85.6	22,559	94.6	4,823	99.9	110.3
	7. 航空機・造船・運送用機械	24,218	120.1	6,433	9,338	145.2	187.7	14,176	146.3	2,893	148.7	142.0
	(うち航空機)	13,183	154.9	4,106	4,575	111.4	198.1	7,288	145.3	1,869	221.4	141.0
	小 計	351,017	91.9	85,298	90,679	106.3	101.6	144,564	98.7	26,827	99.1	94.2
機械製造業以外	8. その他製造業	18,793	82.2	4,733	5,921	125.1	116.8	9,559	115.2	1,731	90.8	116.6
	9. 官公需・学校	2,532	128.1	418	333	79.7	79.5	644	86.9	206	196.2	381.5
	10. その他需要部門	11,917	98.0	2,738	2,805	102.4	87.3	4,600	82.2	784	77.5	61.2
	11. 商社・代理店	4,907	105.9	840	969	115.4	77.6	1,628	73.8	272	70.3	48.4
	内 需 合 計	441,538	92.6	107,692	115,027	106.8	102.3	182,422	99.4	33,016	96.0	94.8
	12. 外 需 需 計	1,043,571	103.4	277,279	270,418	97.5	108.9	461,955	109.3	95,702	99.9	106.7
	受 注 累 計	1,485,109	99.9	384,971	385,445	100.1	106.8	644,377	106.3	128,718	98.9	103.4
	(内 N C 機)	1,461,592	99.9	378,755	378,749	100.0	106.5	633,841	106.3	126,457	98.3	103.1
	販 売 額	1,526,187	94.4	407,990	460,870	113.0	118.3	699,076	116.7	111,352	87.8	98.5
	(内 N C 機)	1,503,335	94.5	402,999	454,718	112.8	119.0	690,098	117.1	110,034	87.8	98.5
	受 注 残 高	767,825	97.7	767,825	692,400	90.2	91.5	713,126	90.0	713,126	102.5	90.0
	(内 N C 機)	746,270	98.1	746,270	670,301	89.8	91.3	690,013	89.9	690,013	102.4	89.9

出所 (一社)日本工作機械工業会



議事録

第316回定例理事会議事録

日 時：2025年5月14日（木）14：30～16：50
場 所：マザックアートプラザ
出席者：会長、副会長1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. 総会議案：

- ① 2024年度事業報告：
専務理事より説明：事業報告の概要を説明し、全員異議なく了承された。
- ② 2024年度決算報告書：
専務理事より、最終的な数字の確認が会計士から取れていないが「ほぼほぼ」固まっていること、また数字の変更がある場合は、持回り審議にて確認を頂くことを説明。現状の数値については特に異議はなかった。
- ③ 2025年度予算：
専務理事より説明。JIMTOF2026年度経費の引当含め説明し、特に異議なく了承された。
- ④ 会長・副会長選任の件：
専務理事より説明。西部地区担当副会長が未定の状況。決まり次第持回り審議にかける。

2. 新規賛助会員入会の件：

ジェービーエムエンジニアリング株式会社
専務理事より説明：全員特に異議なく了承された。

3. 会長表彰：

専務理事より説明：本総会における表彰対象者・植田理事については全員異議なく了承。

[付議事項]

1. 西部地区期末懇親会（3/12）

西部地区委員長より説明：新大阪江坂東急 REI ホテルで開催。情報交換会には36社51名、懇親会には35社53名の参加。

国内外の情勢もあり、全体的に停滞感がぬぐえないという報告が多い。24年半ば過ぎからの状況を引きずっており、25年の前半には回復基調の望みは薄いのではないかと。ただ、25年末から26年にかけての動きにはほとんどの皆さんが期待をしている。

車の関係は厳しい。建機・航空機・農機はともに大きな成果としてはまだ現れていない。半導体関係も先の光はあるものの現在の停滞感はぬぐい切れず本来の動きは26年になりそう。

中部においては停滞感は全体に一致も、東・西においては、各社の見解によって評価が随分違う。分野としては、電子部品・超精密分野・小径の特殊工具・医療などはそれなりに動いている。車においては開発部門・車載電池については、大きな動きはないものの堅調である。

各社、社員のモチベーションを上げる取り組みをされており、健康優良企業を目指して、社員のモチベーションを評価するような会社が幾つかあった。

2. 中部地区懇親ゴルフ会（3/22）

中部地区委員長より説明：四日市カントリーで開催。参加11名。内約半数がメーカー。今後も色々交流したい。優勝は高松機械の山崎氏。

3. 理事交代

専務理事より資料に沿って説明。

4. 役員選挙結果

専務理事より説明：選挙結果としては現在の理事会社が全て選出。ただし、西部地区で一社就任辞退、

また東部地区で一社退会届があったため、西部地区において「西川産業(株)」を理事に選出(同社受諾)。

5. 調査広報委員会 (3/19)

専務理事より説明:「2024 年度総括」を行い、JIMTOF 出展・HP リニューアル含め予算の消化状況などを報告。「2025 年度方針」では、日工販ニュース向け寄稿題材のうち「私の読書評」を「私の推しの〇〇」に変更。25 年度予算方針については、JIMTOF2026 準備のための引当金を予定。また、委員からリクルートビデオのリニューアルの検討をしてはとの意見があった。

6. 正会員(理事会社)退会の件

上記 4 で説明。

7. リース賛助会員退会の件

共友リースが退会(5/31 付) ※後に、同社より届け取消の申請。

8. 教育委員会報告

専務理事より説明: 3/25 に講師打合せ会を開催。全 17 名の講師中 14 名が参加。24 年度の受講生アンケートを確認し改善点を検討いただく。基礎講座に CAD/CAM を増やすこととした。また、講師料の見直しの協議を実施。25 年度基礎講座の申し込み状況を説明。

9. 流通動態調査 2025 年 3 月・市況見通し 2025 年 4 月

第317回定例理事会議事録

日 時: 2025 年 7 月 2 日(水) 14:30 ~ 17:00

場 所: 専売会館 8F 専売ホール

出席者: 会長、副会長 3 名、専務理事、理事 19 名、監事 2 名

会長挨拶の後、審議に入った。

[決議事項]

なし。

[付議事項]

1. 第56回総会報告

専務理事より説明。出席社数は議長委任 4 社を含めて 49 社、加えて事前に書面による議決権行使された会社が 26 社で合計 75 社になり、総会は成立している。

2. 2025 年新体制

会長: 高田理事、副会長: 堤坂理事・羽賀理事・植田理事

各委員長: 教育→小島理事、総務→藤井理事、調査広報→川島理事、国際→岩木理事

東部→豊田理事、中部→後藤理事、西部→植田理事(兼任)

3. 東部地区委員会 (6/9)

豊田理事から説明。初参加委員との顔合わせ。2025 年度の行事決定。今年から行事ごとに主担当を決めた。若手中堅研修会(8/20)。懇親ゴルフ、情報交換会(11/25)、地区忘年懇親会(12/9)、工場見学会(26 年 2 月予定)。

4. 中部地区正副懇談会 (6/10)

後藤理事から説明。

22 社 27 名参加。今年度行事については、その他の案も検討したが、結局メカトロテック勉強会



(10/10)、懇親ゴルフ(3/14、1社1名参加を確認)、工場見学会(26年2月。担当会社=井高・山善を選定)。その後情報交換会(4・5人のグループで意見交換後、各グループから発表)を開催。

5. 基礎講座報告

専務理事から説明。5月理事会時よりも2名増(内実習は68名)。日工大の実習の状況を説明。理事の中で日工大の博物館に行ったことのある方がいなかったため、会長から「是非行かれては？」とのご発言あり。

6. 流通動態調査2025年5月

[その他]

会長から以下ご提言あり。

1. 理事会の開催時期見直し。9月理事会で事務局から素案を提示する。
2. 日工販が協力した展示会開催のアイデア募集。背景には、西部地区ではあまり大きな展示会がないこと、及び日工販が展示を仲介することによるメリットなどが挙げられる。

東部地区 委員会

日 時：2025年6月9日(月) 15:30～17:00
場 所：日工販事務所(専売ビル3F)
出 席 者：委員長、委員4名、専務理事

AGENDA：2025年度東部地区行事検討及び各行事に主担当委員を決定する

1) 若手・中堅研修会：講演会&懇親会(主担当：太田委員)

日程案：8/20(水) 13:30～17:00、懇親会 17:00～19:00

場所案：アリスアクアガーデン田町(8/20で予約済み)

テーマ：離職防止目的で、工作機械業界への関心を高めモチベーションを上げる。

講師、テーマ案：未定(アイデアをメールで相談)：6/13(金)まで

想定出席者数：50～60名

2) 懇親ゴルフコンペ(主担当：植田委員)

日程：11月の土曜日で、豊田委員長がゴルフ場を選定

人数：3組(12名)を想定

3) 情報交換会(主担当：五十嵐委員)

日程：11/25(火) 確定

場所：専売ビル8F

参加者：正会員、賛助会員各社 50～60名を想定

内容：情報交換

4) 地区忘年懇親会

日程：12/9(火) 確定

場所：KKRホテル

5) 工場見学会(主担当：出浦委員)

日程：2026年2月を予定

訪問先・訪問地については、メールで意見を出し合う：6/13(金)まで

人数：20～25名を想定

中部地区 懇談会

【情報交換会】

日 時：2025 年 6 月 10 日（火） 14：00 ～ 16：15

場 所：マザックアートプラザ 4F 中会議室

【懇親会】

日 時：同日 17：30 ～ 19：30

場 所：うなぎ料理 澤正

【情報交換会】

正副会員：22 社 27 名

5～6 名のグループを 5 つ設け、一部の議案についてはグループで話し合いの後、各グループの意見を発表する形で進行。

■ 2025 年度中部地区委員長改選について

立候補なし。現中部地区委員長の後藤正幸氏の再任を満場一致で可決

■ 2025 年度行事日程一覧について

開催日	行事名	開催場所	備考
2025 年 6 月 10 日	中部地区正副懇談会	マザックアートプラザ	
2025 年 10 月 10 日	メカトロ前製品説明会	名古屋市工業研究所	牧野フライス(株)・DMG 森精機(株)・(株)ジェイテクト・ヤマザキマザック(株)・オークマ(株)・ブラザー工業(株)
2025 年 12 月 10 日	忘年懇親会	メルパルク名古屋	
2026 年 2 月（予定）	工場見学会	未定	2026 年担当： (株)井高・(株)山善 2027 年担当： ユアサ商事(株)・石原商事(株)
2026 年 3 月 14 日(予定)	ゴルフ懇親会	未定	

■ 情報交換について

各グループで現状報告含め 40 分間意見交換を行い、その中から内容をひとつ選定しグループ代表が発表。主な発表の項目は以下の通り。

・ 男性の育児休業について

代替要員の補充が難しく管理職が代行して対応しているなど

・ 中国製の装置のニーズについて

クオリティーは上がってきているが、サービスの体制に不安がある。

サービスを省き、売り切りの部分もあるため安価に提供できているのではないかな。

取り扱うには商社も覚悟が必要。

•DXの取り組みについて

(株)大成様の取り組み事例紹介

メーカー見積りをOCRにて取り込み、自社見積へ転記するシステムを構築。

1.5時間→15分へ短縮など。

•採用活動について

苦戦しており、業界的に人気が無い。

ある会員企業での新卒社員の10年後の在籍率は10%程度とのこと。

入社した社員に良い会社だと思われる前に、悪くない会社だと思われたら勝ちではないか。

内定後のフォローとして、内定出し→内定承諾までの間は毎月食事を開いており（社長＋若手社員同席）、食事に参加した内定者全員から内定承諾得る事ができた。

【懇親会】

会場を「うなぎ料理 澤正」に移し、岡谷機販(株) 蒲社長の挨拶と乾杯により、参加者20名の皆様が情報の交換、懇親を深めました。

大いに盛り上がる中、(株)井高 加藤取締役による一丁締めでお開きとなりました。

西部地区 委員会

日 時：2025年7月9日（水）17：00～20：30
場 所：りき六
出 席 者：委員長、副委員長1名、含め 16社16名

【議題】

① 日工販総会 報告

1. 総会の報告
2. 来年度以降 理事会の回数の件について
3. 日工販としての新たな取り組みについて（展示会の開催など）
4. 西部地区 副会長・地区委員長兼任の件
5. 次期選挙時においての地区役員についてのお願い など

② 西部地区年間スケジュールについて

行事名	開催日	開催場所
1. 理事会員懇談会	6月25日 or 7月9日	りき六
2. ゴルフ会	7月15日	小野グランド C.C.
3. MECT2025 出展メーカー機種勉強会	9月17日	マイドーム大阪
4. 工場見学会	10月29日	IG DAISHOWA 淡路工場
5. 忘年会	12月11日	新大阪江坂東急 REI ホテル
6. 新年時局講演会	1月 or 2月	未定
7. 情報交換会	3月11日	新大阪江坂東急 REI ホテル

③ 日工販の目指す業界での立ち位置について

日工販の業界立ち位置を上げたい。それは、1社では影響が出せなくとも 我々、商社として本質の意向を団体として伝え、ものづくり業界の発展に寄与する事が 本当の目標である。など

その後、懇親会に入り、大変盛り上がり更なる意見交換も行い、藤元副委員長（京華産業(株)）の中締めにて終了しました。

西部地区 懇親ゴルフ会

日 時：2025年7月15日（火）
場 所：小野グランドカントリー倶楽部
NEW コース 8:37 OUT スタート
参加者数：5組 20社20名

天候は晴れ時々曇り。気温はそれほど高くはないものの高い湿度のせいか、いつも以上に夏の暑さを感じる一日となりました。

西部地区会員20社20名の方々が参加され、一人の怪我人も出ずに無事18ホールを回り懇親を深めました。

優勝は、京華産業(株) 機械部次長 二階堂 亨様で、続く2位・3位は以下のとおりとなりました。

順位	競技者（敬称略）	ご所属	OUT	IN	GROSS	HDCP	NET
優勝	二階堂 亨	京華産業(株)	48	56	104	36.0	68.0
準優勝	山崎 由清	高松機械工業(株)	47	44	91	20.0	71.0
3位	金山 聖晃	キャムタス(株)	57	50	107	36.0	71.0

新規参加者

高松機械工業(株) 山崎様 ・ 東洋精機工業(株) 小池様 ・ 三菱マテリアル(株) 北村様
京華産業(株) 二階堂様 ・ ユアサ商事(株) 前嶋様 ・ (株)立花エレクトック 山本様

お久しぶり参加者

(株)岡本工作機械製作所 武貞様

いろいろな情報交換をしながら 大変盛り上がり 有意義な時間を過ごさせて頂き
優勝者の 京華産業(株) 二階堂様の優勝スピーチ にて 閉会いたしました。

■ 会員消息

《入会》賛助会員(メーカー) 2025年6月1日
ジェイビーエムエンジニアリング(株)
<https://www.jbm.co.jp>
〒578-0965 大阪府東大阪市本庄西2-6-23
TEL: 06-6744-7331

《退会》正会員(東部地区) 2025年6月30日付
住友商事マシネックス(株)

■ 編集後記

先月、フランス・ル・ブルジェ空港にて開催されました「パリ航空ショー 2025」に、弊社 牧野フライス製作所も出展させていただきました。

不透明な世界情勢が続く中、商用機から防衛分野、さらには持続可能な技術に至るまで、航空業界における幅広い新たな展開が見られました。

特に民間航空機分野では、欧州メーカーであるエアバス社が約210億ドル相当の受注を獲得し、同市場を力強く牽引している様子が見えきました。

また、技術面では、電動化・水素推進・燃料電池など、脱炭素を目指した代替エネルギー技術の進展が多く紹介されており、これらの実装も近い将来現実のものとなることを感じさせる内容でした。

さらに、航空機メーカーのみならず、世界各国から集まった航空機業界を支えるサプライチェーン各社も、それぞれの技術や強みを積極的にアピールしており、非常に活況を呈した展示会となりました。

弊社といたしましても、今後さらに発展が期待される航空機産業に対し、引き続き貢献できるような技術・製品のご提案を続けてまいりたい所存です。
〔遠藤〕

梅雨とは、日本や東アジアの一部で見られる、雨が多く降る季節のことで、一般的に沖縄で5月下旬から6月上旬、本州で6月上旬から7月上旬の期間のようです。

梅雨が終わることを「梅雨明け」と言いますが、これは気象庁が発表するもので必ず「・・・と見られる」という言葉がつくようです。

梅雨は、洗濯物が乾きにくい、食べ物や衣類にカビが生えやすい、交通機関が乱れやすい、雨漏りや水害の危険が高まるなどのデメリットは勿論ありますが、夏の暑さを和らげてくれる、水不足を解消し農作物や植物の生育を促すといった恩恵は忘れてはいけません。

40年程前に比べて、10年単位で見ると気温が35℃以上になる日が以前は2～3日だった日数が10日以上になる年が明らかに増えているようです。

梅雨の梅の意味は、梅の実が熟す時期に降る雨という説が日本では有力ですが、梅どころか、夏野菜も順調に育つことができない程に暑い日が続くようになっています。平年より短い梅雨になりそうだとテレビニュースで聞いてはいましたが、今年の梅雨はどこに行ったのでしょうか・・・。
〔池邊〕

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 July 2025

2025年7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 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82社)

東部地区 (37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) オーマツトン
(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) 共 京 二
(株) 群 和 工 機
(株) 小 国 興
(株) 佐 林 機 械
(株) 藤 商 事
(株) 三 機 商 会
(株) 洋 マ シ ン
(株) サ ン ワ 産 業
(株) シ マ モ ト 技 研
(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) 帝通エンヂニヤリング
(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 テ ッ ク
(株) 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 商 事
(株) 岐 阜 機 械 商 事
(株) 甲 信 商 事
(株) 三 栄 商 事
(株) サ ン コ 一 商 事
(株) 三 立 興 産 業
(株) 下 野 機 械
(株) 成 大 大 誠
(株) 大 和 商 会
(株) 陽

(株) 日 本 精 機 商 会
(株) 浜 松 貿 易
(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 フ ァ 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 ト
(株) ダ イ イ チ テ ク ノ ス
(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77社)

製造業 (70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
(株) 同 L N S ジ ャ パ ン
(株) エ ン シ ュ ウ
(株) オ ー エ ス ジ ー
(株) オ ー エ ム 製 作
(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 ャ ド マ ッ ク
(株) キ ャ 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
(株) ジ ェ イ テ ク ト

(株) ジェイビーエムエンジニアリング
(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 ィ ッ ク
(株) 大 日 金 属 工 業
(株) 太 陽 工 機
(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 ッ ク ス
(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 ン
(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 ツ 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 ァ イ 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>