

Published since 1971

日工販NEWS

January
2026

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

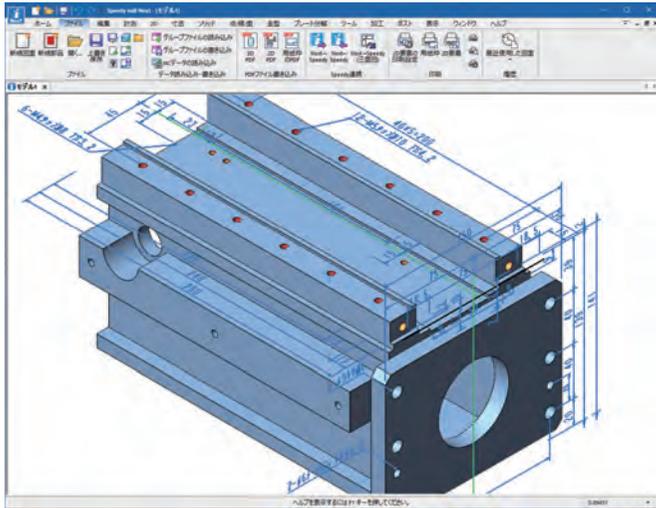
冬の岩木山と渡鳥(青森県弘前市)



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

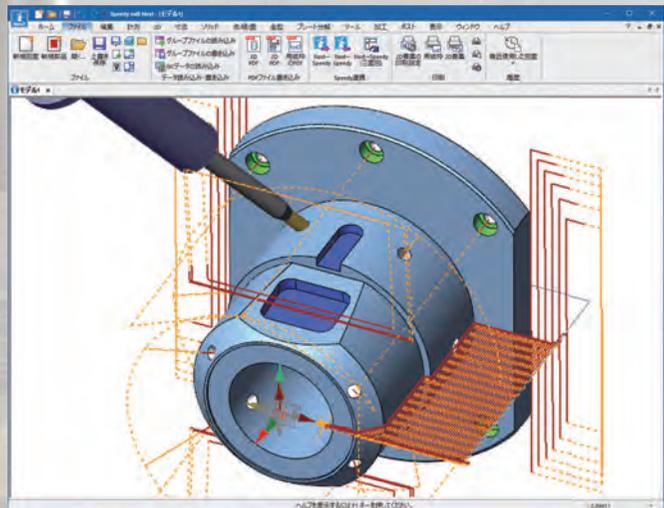
サバイバルには使い^{こな}熟した武器がいる

Speedy mill Next



伝統の2DCADと
3Dカーネルの
コラボレート。

複合加工機は
もっとも身近な
5軸加工機。



CAMTUS
<https://camtus.co.jp/>

西日本営業所 /TEL 0798-37-0580
東海営業所 /TEL 052-238-3580
東日本営業所 /TEL 048-661-1480
神奈川出張所 /TEL 042-707-1108
東北出張所 /TEL 022-208-8951





「冬の岩木山と渡鳥」
青森県弘前市

SE 合格者に
ご回覧をお願いします。

CONTENTS

- 2 **年頭所感**
日本工作機械販売協会 会長 高田 研至
- 4 **特集 年頭所感**
経済産業省 製造産業局 産業機械課長 須賀 千鶴
- 6 **特集 年頭所感**
日本工作機械工業会 会長 坂元 繁友
- 7 **特集 2025 年度 地区忘年懇親会開催**
- 18 **分かりやすい話題の技術**
「測長判定システム『MET シリーズ』」
株式会社北川鉄工所 舩宗 伸保
- 22 **私の好きなお店**
「食堂ニューミサ」
三井住友トラスト・パナソニックファイナンス株式会社 綿貫 康典
- 23 **工作機械と私**
株式会社不二 菅沼 康成
- 24 **私の健康法**
二村機器株式会社 徳田 治
- 25 **感動したスポーツの名場面**
「ラグビー日本代表の『勝ちに行く』道」
株式会社兼松 KGK 榎屋 直杜
- 26 **リレー随筆**
株式会社兼松 KGK 山田 凌裕
- 27 **お知らせ**
日工販 NEWS 表紙写真の公募について
- 28 **私の推しの〇〇**
「私の推しの『キャラクター』」 京華産業株式会社 谷本 真章
- 30 **海外だより**
「変化を恐れず、価値をつなぐ」 三栄商事株式会社 杉山 豊
- 32 **自社紹介**
株式会社立花エレクトック 永安 悟
- 34 **SE 教育**
2025 年度日工販 SE 教育「SE 資格更新研修」実施報告
日工販 SE 合格者 第 254 回発表
- 37 **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 11 月）」
- 40 **議事録**
「第 320 回定例理事会議事録」
「東部地区 懇親ゴルフ会」「東部地区 情報交換会」

年頭所感

New Year Message



日本工作機械販売協会
会長 高田 研至
(株式会社井高 取締役社長)

健やかに新春を迎えられましたこと、謹んでお慶び申し上げます

昨年を振り返りますと、世界情勢はロシアのウクライナ侵攻はまだまだ着地点が見えない現状、中東でのイスラエルとハマスの戦闘は第一段階の和平合意はされましたが予断を許さない状況、米国のトランプ大統領の自国第一主義により100か国超に対して相互関税の上乗せ、米中の覇権争いなど、多くの不安要素が、今後の世界経済に影響を与えております。

国内情勢においては大阪・関西万博の大成功、衆参両院では与党の過半数割れとなりましたが、高市政権発足による期待感もあり、株価が5万円越えと明るい話題もあった一方、円安、物価上昇、人手不足、人件費高騰、そして日中の軋轢など取り組むべき課題が山積しております。

昨年の年頭に、私は「2025年は、これまでの延長線では語れない一年になるのではないか」という事を書かせて頂きました。一年を経た今、その言葉は、単なる心構えではなく、現実そのものになったと感じています。

2025年は、技術や景気だけでなく政治や価値観の面でも大きな変化が表面化した年でした。米国ではトランプ政権が再び誕生し、自国優先の姿勢がより明確に打ち出されるようになりました。それに伴い、これまで国際的に共有されてきた、カーボンニュートラルをはじめとする政策テーマについても、国や地域ごとに考え方や進め方の違いがよりはっきりと見えるようになってきました。日本国内に目を向けても、高市政権の誕生により、経済安全保障や製造業基盤の強化といった

視点がこれまで以上に強く意識されるようになっていきます。

こうした変化は、決して政治の世界だけではありません。サプライチェーンの分断、調達先の見直し、国や地域ごとに異なる規制や基準により、その影響を最も受けているのが製造業ではないでしょうか。2025年は、「世界は一つのルールで動く」という前提が静かに崩れ始めた年だったように思います。その中でどの市場と向き合い、どの基準に合わせ、どこに軸足を置いてものづくりを進めていくのか。そうした判断を、日々迫られる立場にあります。そうした中、2025年を通じて特に実感されたのが、人手不足の問題がもはや一時的な課題ではなく、製造業全体の前提条件になりつつあります。「現場をどう維持するか」「技能をどう残していくか」限られた人材で生産を続けるために、現場の段取りや工程の見直し、自動化やデジタル技術の活用に取り組む会社も、確実に増えてきました。

2026年は、遠くの動きに振り回されすぎるのではなく、自社の現場、技術、人材という足元を改めて見つめ直す年であるように思います。派手な戦略や急激な変化ではなく、生産性をどう高めるのか、技能をどう伝えていくのか、限られた人材で、現場をどう回していくのか。そうした一つひとつの積み重ねが、製造業の「確かな強さ」につながっていくのではないのでしょうか。

2025年を通じて感じたことを、3つの視点で共有させていただきます。

1. 変化のスピードよりも、方向を見失わないこと。早く動くよりも、自社にとって無理のない方向を見極めることが、結果的として持続的な取り組みにつながると思います。
2. 技術は、人手不足を補い、現場を支える存在になりつつある。自動化やデジタル技術は、人を置き換えるためだけでなく、人が続けられる現場をつくるための手段として、現実的な意味を持ち始めています。
3. 分断の時代だからこそ、業界内のつながりが価値を持つ。一社だけで答えを出すことが難しい時代だからこそ、学びあい、事例を共有できる場の価値は、これまで以上に高まっていると感じます。

日工販は、不確実な時代の中で、考え、迷い、前に進もうとする皆様が、孤立しないための「場」でありたいと考えています。変化を急かすのではなく、変化と向き合う時間を、皆様と共有していく。それが、日工販の役割だと思っています。2026年は、世界の分断や価値観の違いに加え、人手不足という現実が、より身近に感じられる一年になるかもしれません。だからこそ、それぞれの会社が自分たちの軸を見つめ直し、足元から積み上げていくことが、何より大切な一年であると思います。

最後になりますが、2026年は、内需の回復が期待される一年であります。自動車産業ではBEV一辺倒だった流れが見直され、HEVやPHEVへの投資が再び活発になっています。また、航空機、宇宙、エネルギー、防衛、造船といった分野では、引き続き安定した需要が見込まれ、2026年中頃には、半導体関連設備の回復も期待されています。このような状況をもとに、内需は経済産業省様の一段のバックアップも期待できる中、賛助会員様と協力しあい20%アップの5,300億円を目指して頂きたいと思っております。

本年が会員各会社にとって、実りのある一年となることを心より願っております。

特集

年頭所感



経済産業省 製造産業局
産業機械課長 須賀 千鶴

令和8年の新春を迎え、謹んで新年の御挨拶を申し上げます。

昨年は、岩手県大船渡市で発生した林野火災や度重なる豪雨・台風、青森県東方沖を震源とする地震をはじめとして、多くの自然災害が発生した一年でした。被災されたすべての皆様にお見舞いを申し上げます。

世界では、米国の関税措置や、米中欧をはじめ各国による自国優先の大規模な産業政策の展開など、自由主義経済に代わる新たな国際秩序が生まれようとしています。国内に目を向けると、賃上げや国内投資が約30年ぶりの高水準となり、名目GDPも600兆円の大台を超えるなど、日本経済に明るい兆しが現れています。

他方で、我が国は人口減少や少子高齢化という構造的要因に直面しております。労働力人口の縮小は、生産能力の低下を通じて供給面に制約をもたらします。加えて、世界的な資源価格の変動など、外部要因も重なり、インフレ圧力が高まる懸念があります。

こうした状況の中では、官民の投資により、日本経済の供給力を高めることが、需要と供給のバランスや物価の安定に繋がっていきます。米国の関税措置などの国際秩序の変化に対応しつつ、現下のマクロ経済環境認識を踏まえて、高市内閣が目指す「強い経済」を実現していくために、供給力の強化や輸出拡大も含めた経済産業政策、成長戦略の重要性がますます高まっています。

物価高を乗り越えて「強い経済」を実現するためには、物価上昇を上回る賃上げを実現しなければなりません。中小企業・小規模事業者が、最低賃金の引上げへの対応を含む賃上げの原資を確保できるよう、従来から、価格転嫁対策・取引適正化やデジタル化・省力化による生産性向上、事業承継・M&A等による事業再編を支援してまいりました。今般成立した令和7年度補正予算も活用し、こうした取組をさらに力強く支援していくことにより、労働供給制約社会において、「稼ぐ力」を高め「強い中小企業・小規模事業者」を目指して経営を行っている中小企業・小規模事業者を全力で応援してまいります。

価格転嫁対策については、中小企業等が事業の正当な対価を得て投資や賃上げの原資を確保するために、官公需も含めた取引適正化を徹底します。特に、1月1日に施行された中小受託取引

適正化法（取適法）に基づき、新たに規制対象とされた、協議に応じない一方的な代金決定の禁止等を徹底するとともに、受託中小企業振興法（振興法）に基づき、サプライチェーンにおける多段階の事業者が連携する取組を支援してまいります。

「危機管理投資・成長投資」による強い経済を実現するため、AI・半導体や量子、バイオ、航空・宇宙、エネルギー・GXなど戦略分野を中心に、大胆な設備投資や研究開発の促進など、総合的な支援措置策を早急に検討し、官民の積極的な投資を引き出します。

ロボットとAIを組み合わせた「AIロボティクス」の普及により、ロボットの活用範囲が拡大し、日本が強みを持つ製造業や、高齢化・災害など日本が抱える社会課題の解決に活用されることが期待されています。政府としてもAIロボティクスの戦略を策定し、供給体制の強化と需要創出を戦略的に進めてまいります。

また、製造業のDXの実現に向けて、製造現場のデータ整備と製造プラットフォームの開発支援を担う「製造DX拠点」を構築する構想についても、検討を進めてまいります。

米国の関税措置については、昨年の日米間の合意等も踏まえ、引き続き、産業に与える影響の把握と緩和に取り組めます。

経済安全保障の観点では、レアアースや半導体等の重要な物資について、特定の国に過度に依存することのない強靱なサプライチェーンを構築することが重要です。官民が一体となった国内生産力の強化や供給源の多角化、国家備蓄の強化等を強力に進めます。

大阪・関西万博は2,900万人を超える来場者をお迎えし、成功裏に閉幕することができました。また、様々なビジネス交流も生まれ、「未来社会の実験場」というコンセプトどおり、モビリティ、GX、デジタルをはじめ、多様な分野で最先端の技術実証が展開されました。産業界の皆様におかれましては、多大なる御支援を賜り、深く感謝申し上げます。一連の成果を整理し、「レガシー」としてどのように継承していくか、検討を進めてまいります。

最後に、本年が皆様方にとって実りの多い一年となりますよう祈念して、新年の挨拶とさせていただきます。

特集

年頭所感

一般社団法人 日本工作機械工業会
会長 坂元 繁友



2026年の新春を迎え、謹んで年頭の御祝詞を申し上げます。

さて、昨年を振り返りますと、ロシアとウクライナの戦闘をはじめ世界各地には依然として地政学的リスクが顕在化しておりました。また、通商面では、いわゆるトランプ関税の発動や通商拡大法232条など、米国が矢継ぎ早に通商政策を打ち出し各国はその対応に追われるなど、世界情勢は混沌とした中で、不透明・不確実な状況が続いた1年でした。そのような局面にあって、産業や社会の構造はDX（デジタル・トランスフォーメーション）、GX（グリーン・トランスフォーメーション）が進展しており、製造業では関連する設備投資が進められました。この結果、工作機械の受注総額は昨年年初に発表した1兆6千億円を下回るものの、高水準を確保する事が出来たと見込まれます。

本年につきましても、世界はデジタル・グリーン・レジリエンスをテーマに、あらゆる製品・サービスが生まれ出され、設備投資はグローバル規模で継続していくと見込まれます。日本の工作機械産業は、AI/IoT、デジタルツインの活用、ロボット・計測機・搬送装置類等との連携による自動化/省人化、カーボンニュートラルを見据えた省エネ技術、これらを搭載した、社会課題の解決に寄与する高付加価値機械の提供を通じて、世界の製造業の発展に貢献して参ります。そして、国際情勢は不安定な状況が継続していくと想定せざるを得ず、輸出管理・経済安全保障には細心の注意をはらい、適宜適切に対処して参ります。

本年は、我が国工作機械業界最大のイベントであるJIMTOF 2026を10月に東京ビッグサイトで開催致します。「果てなき高度へ 羽ばたく技術」をコンセプトに、最先端の工作機械技術・製品を世界に向けて発信致します。JIMTOFでは国内外の技術者が集う「国際工作機械技術者会議」を開催するほか、全国の学生を招待して実施する「工作機械トップセミナー」や盛沢山の併催行事を用意して、工作機械産業の魅力を来場者の皆様にお伝え致します。是非、多くの方にご来場頂きたいと存じます。

日本工作機械工業会は、日本の工作機械産業の国際競争力を維持・強化していくための活動、そして、日本の製造業に存在する多くの老朽機を最新設備に更新させていく取り組みを、本年も鋭意進めて参ります。関係各位には当工業会の事業に対する一層のご理解とご協力をお願い申し上げます。

特集

2025年度 地区忘年懇親会開催

日工販の東部・中部・西部の各地区における2025年度忘年懇親会を以下日程で開催いたしました。

《東部地区》

日程：2025年12月9日（火）15時00分～18時30分

会場：KKR ホテル東京

講演会：15時00分～16時00分 会場11階『孔雀』

懇親会：16時30分～18時30分 会場10階『瑞宝』

《中部地区》

日程：2025年12月10日（水）16時00分～19時00分

会場：メルパルク名古屋

対談会：16時00分～17時15分 会場2階『瑞雲（東）』

懇親会：17時30分～19時00分 会場2階『瑞雲（西）』

《西部地区》

日程：2025年12月11日（木）15時00分～18時45分

会場：新大阪江坂東急REIホテル

講演会：15時00分～16時30分 会場3階『クリスタルルーム』

懇親会：17時00分～18時45分 会場3階『ウッドルーム』

各地区とも盛況となりましたが、各地区で開催された記念講演および東部地区における会長、委員長のご挨拶、および乾杯と中締めのご挨拶をご紹介します。

東部地区 忘年懇親会 記念講演会

日 時：2025年12月9日（火）15時00分～16時00分

場 所：KKR ホテル東京 11階『孔雀』

参加者：48社75名

講 師：清水重憲氏

《プロフィール》

1974年7月10日、大阪府八尾市生まれ。

近畿大学付属高校時代は、野球部で甲子園を目指していたが、近畿大学進学後はゴルフに転身し、ゴルフ部で腕を磨いた。

卒業後プロキャディーとなり、98年には田中秀道に帯同して日本オープンで優勝するなど、プロキャディーとしての地位を固めていった。07年には男子は谷口徹、女子は上田桃子のバッグを担ぎ谷口が賞金王、上田が賞金女王に輝き、史上初の「男女2冠キャディー」となった。以降、これまでツアーで担いだことのあるプロは男女十数人に及び、韓国人プロのイ・ボミ選手の主戦キャディーも務め、イ・ボミ選手を15、16年と2年連続賞金女王へサポートした。現在もプロキャディーとして勝利を積み重ねており、国内勝利数は最多の40勝。常に笑顔で選手に接して、的確なアドバイスをして結果を出す清水は若手女子プロから「優勝請負人」と呼ばれ、日本におけるプロキャディーという職業を世間に認知させた功績は大きい。

現日本プロキャディー協会副代表理事。



《講演内容概要》

冒頭「10か月ぶりの講演で緊張している。今週ようやくオフになって講演第1回目である。」と始まったご講演。

プロキャディはバッグを担いでプロと回るが、約20kgのキャリーバッグを担いで多いときは2万歩/日、平均1万歩/日を歩き、年間で鹿児島～青森までの直線距離に相当する2,000kmを歩いているとのこと。

現在年間で女子36試合、男子25試合あるが、女子は36試合中12試合で初優勝者、男子は25試合中11試合で初優勝者が出てきたという、まさに戦国時代。プロキャディとしても、何とか勝てる選手につきたいというのが本音だが、そううまくはいかないもの。

また、今アメリカの女子ツアーが非常に盛り上がっており、年間32試合開催しているが、内日本人選手が7勝している状況。

アメリカツアーで日本人選手が活躍できるようになったことの一因に「環境づくり」が挙げられる。これが非常に大事で、現在は1名のプロに概ね4～5名のスタッフがつくのだが、15年ほど前はプロとその家族+キャディといった数名レベルだった。話す言葉は英語ばかりで日本語を使うことがなかった。

それが今、20名ほどの選手が行くことになると、スタッフ含めて100名前後の日本人がいることになり、身近に日本語のある安心感が選手のメンタルを支え得る状況になっている。

お店のメニューも、昔は英語、韓国語表記だったが、今年は日本語表記も追加されている。

一方、アメリカに出ていくことで日本ツアーの空洞化が懸念されている。

こういった中、プロの年齢層も若くなってきているが、相互のコミュニケーションが難しくなってきたとのこと。

聞いた問いに対する相手からの返事もなく、だからといって、怖いと思われるので厳しい口調で問うわけにもいかないという中でも、ダメ元で多くの会話をするように心がけているとのこと。これで何とか質問が返ってくるが、質問しづらいと考えている子はやはり伸び悩み傾向があるらしい。

講師の言葉の端々からジェネレーションギャップを感じるお話でしたが、若いプロ選手との会話が続かないという実態に、会場からも無言で頷く様子が垣間見られました。



そして、キャディから見たラウンド中のプロゴルファーについて話が及ぶ。

「トッププロ・強いプロというのは、しょうもないミスをまずしない。出来ることを正確にする。ボギーを打たない。“うまい”プロはスーパーショットをするがミスもする。この違い。」

わかりやすい話ながらも、ゴルフをかじった身としては非常に難しいところ。ここにプロとアマチュアの差があるのだらうと感じながら聞いていました。

また、プロゴルファーに帯同している際にはそういった話をよくするらしく、企業社会でのビジネスに例えて「70%以上で成功しないものでないと勝負はしない」「無謀な攻めはしない」ことを解説いただきました。

最後のわずかな時間に質疑応答が交わされ、女子プロと男子プロの違いや、現在と昔の女子プロの違いについてご説明いただきました。

なお、加えてメンタル面では、ラウンド最初のティーショットにおける緊張を和らげる対策について「自らそれを発言すること」と、講師自身の今回の講演に先立って話した内容も交えながらの解説に納得させられました。

今回講演の参加者は、仕事も含めて日頃からゴルフを楽しんでいる方々が多いと見られ、試合中の上手な食事の仕方についても「お昼休憩中の飲食は、スコアを上げる目的の場合は食べ過ぎ・飲みすぎに注意。単純にゴルフを楽しむだけの目的であれば関係ない。」との講師ご回答に、何かしら安堵感を覚えたのは私だけではないと思います。

ご講演内容の随所に“プロ”として実践してきたこと、日頃からお考えになっていることを織り交ぜながら、約1時間の短い時間でしたが、有意義なお話を伺うことができました。

清水様、貴重なお時間をありがとうございました。

東部地区 忘年懇親会



役員によるお出迎え
(右から高田会長、豊田委員長、中島専務理事、五十嵐委員)



司会進行
中島専務理事

委員長開会挨拶

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

本日、東部地区忘年懇親会に、このように大勢の方々にお集まりいただきましてありがとうございます。

また日頃より日工販企画の行事にご協力をいただきまして誠にありがとうございます。

先日、東部地区では情報交換会も開催いたしまして、プラス面の話を各社にお願いして情報交換を行ったところですが、世界情勢もロシア・ウクライナ、中東などの問題に



加え、最近では台湾有事にかかる首相発言により日中関係が複雑なことになっている関係もございまして、我々のビジネスにどのような影響が出てくるか心配なところでございます。

今年の日工会の目標は1兆6千億円と掲げられておりますが、内需が少々弱含みながらも外需に引っ張られて何とかこの12月を盛り上げて目標を達成するのではないかとされています。しかしながら、とにかく内需に元気のないところが非常に気がかりなところでございます。最近中部地区でも自動車関連の設備投資が動いてきたと聞いておりますし、全般的には西高東低のような感じがしています。特にこの東部地区ですが、半導体や電子部品関連、そして自動車関連が弱含みでございまして、皆様にもご苦勞の多いことと思います。しかし会長がいつもおっしゃっている全体の3分の1を日工販でやるということですので、ぜひ皆様のお力をお借りしまして、内需を盛り上げて目標を達成するようにしていきたいと存じます。

皆様の御協力の程よろしくお願いいたします。本日は誠にありがとうございます。

会長挨拶

《日工販会長 高田 研至 (㈱井高 取締役社長)》

会長の高田でございます。

本年は10月にメカトロテックが開催され、先月は国際ロボット展と、非常に多くの方々が来場して盛り上がったのではと思います。

メカトロは現場サイドの方々が沢山お見えになって、改善や生産性向上の観点から前向きな展示だったのではないかと考えています。ロボット展では自動化省人化などの観点で新しい技術や製品を見に来た人も多く、我々としても“新しいもの”を見出さねばという思いで展示会を見ておりました。

今年の数値に関しては、内需は前年並み、外需は15%程度UPということで内需は非常に厳しい1年だったと思っています。

そういう中で来年ですが、まずは自動車関係について東部方面が厳しいという話がありましたが、トヨタ(㈱)では前向きな設備投資計画を出されておまして、来年から再来年にかけて設備関係の発注があると聞いています。それによってサプライヤーも相応の手配をせねばならないということで、自動車関係、とりわけトヨタ(㈱)関係については非常にいだろうと踏んでいます。そして当然ながら航空・宇宙、防衛と継続的にいい状況ではあります。特に防衛については数値に関してそこまで影響力は大きくありませんが、非常にいい数値がこの数年見込めるのではないかと見ています。それと半導体・装置関係の設備投資についても来年秋口には回復してくるとみていて、間違いなく来年はいい年になるだろうと期待しています。

一方懸念事項ですが、ひとつは人手不足への対策をどうするかということ、それと中小企業の廃業が増えてくるということ、一部では3分の1くらいが廃業してくるのではないかとされています。そしてここ数年言われているヴィンテージの問題、生産性が上がらず競争力が弱いという面で、我々としてもしっかりやっていかねばならないと感じているところでございます。

これまでお願いしてきました“内需を日工会の3分の1に”ということですが、皆様とともにしっかりと販売して来年こそできるという思いでやっていきたいと思っています。



乾杯ご発声

《藤井 秀樹様（オークマ(株) 執行役員営業本部副本部長）》

オークマ(株)の藤井でございます。

僭越ではございますが乾杯の音頭を取らせていただきます。

昨年も当会に出席させていただいたのですが、去年はちょうどJIMTOFにおきまして高田会長がおっしゃったように省人化無人化というテーマを始めとして様々なお客様がお見えになり、来年は何とかなるのではという気持ちを持ちながら年末を迎えることになりましたが、やはり国内は非常に厳しい状態でございます。

先々月、海外実績は月当り日工会数値では“速報値レベルで1,000億円を超えている”という非常にいい状態、国内はやはり低迷しておりまして“300億円台が続いている”というところで、委員長もおっしゃっていましたように東部方面が非常に厳しいという状況でございます。

“治療”というわけではありませんが、この数値を上げていくには日工販会員各社の受注を増加させることに他ならないと思いますので、2025年も残り1か月という中、私どもメーカーの製品・ソリューションを充分PRしていただいて数値アップ・・・“治療”に繋げていただければと存じます。

それでは、会員各社、本日ご臨席の皆様のご活躍ご健勝を祈念いたしまして、声高らかにご唱和をお願いしたいと存じます。今年もお疲れさまでした。乾杯！



中締め挨拶

《東部地区委員 植田 茂裕（三菱商事テクノス(株) 執行役員）》

三菱商事テクノスの植田でございます。

今年も1年先行きが不透明で変化の多い年でしたが、さらに1月にアメリカのトランプ政権が誕生して世界がさらに混乱したという1年だったと思います。

今日はプロキャディの清水様から「勝てるゴルファーのマネジメント論とメンタル論」についてご講演をいただいたのですが、先行き不透明な世の中ながら、そういったことに一喜一憂することなく冷静に判断することが非常に重要であると今日改めて感じた次第です。

来年もより先行き不透明で変化の激しい年になろうかと思いますが、こういった場を有効活用して頑張っていきたいと思っておりますのでよろしくお願い申し上げます。

本日ご来場の皆様のご発展と会員各社のますますのご繁栄を祈念いたしまして、1本締めで締めたいと存じます。



中部地区 忘年懇親会 記念対談

日 時：2025年12月10日（水）16時00分～17時15分

場 所：メルパルク名古屋 2階『瑞雲（東）』

参加者：55社120名

講 師：大岩 義明氏

5大会連続オリンピック出場。パリオリンピック馬術総合銅メダリスト。



石原 一範様
（石原商事 株）
代表取締役社長
司会進行



高田会長
挨拶



後藤地区委員長
挨拶



吉田 均様
（株）東京精密
代表取締役会長
乾杯ご挨拶

演題）パリ五輪メダル獲得の裏側 ～初老ジャパン歓喜の瞬間まで～

講 師：大岩 義明氏

対談者：中部地区委員長 後藤 正幸（三栄商事 株）代表取締役社長

司 会：森 貴俊氏（東海ラジオ）

※お三人は中学の同級生で、36年続く交友関係。森氏はバタフライの日本記録保持者。

《対談概要》

総合馬術はどんな世界か。ビデオで説明。馬場馬術（ドレサージュ）・クロスカントリー・障害馬術の3種目を一頭の馬で演技する。馬のケアにはチームワークが必要。また、馬は戦友である。

馬場馬術は調教されている馬の演技の正確さ・美しさを競う。クロスカントリーは障害物40個ぐらいの長いコースで一発勝負。コースの状態即ち、水があるとかコーナーの先に障害物があるとかは騎手のみが事前に歩いて調査できる。馬はコースの状態を知らないので信頼関係がないとうまく行かない。コンピの練度が試される。最後が競技場での障害馬術。全て、減点方式で1頭の馬でこなす。3種目をこなす途中で怪我したら馬の入れ替えはできない。

（ここで会場で馬に乗った経験がある人がいるかを聞いたが誰も手を上げない）

新しい馬に乗る時もコミュニケーションの時間を採ることが大事。いきなりは乗らない。後藤地区委員長はホースセラピー（馬とのふれあいの中で精神状態をよくする療法）に行ったことがある。牝馬は扱いが難しい。喧嘩するとへそを曲げる。波がある。大岩氏のベストパートナーは牝馬が多い。事前に沢山の質問が来ているので、質問に答えていく。



右から大岩氏、後藤地区委員長、森氏

1. オリンピックについて：

メダルを取った瞬間は？ チームメイトの馬が怪我をし一頭が進めなかったので、最後の種目の前には、3位から5位に落ちていた。団体のメダルは半ば諦めていたが、ひょっとしたら届くかもしれないとは思っていたものの、減点方式なので、相手がミスするしかない。自分は3番手で、若しポール一つでも落とすとメダルはない。前の2人はノーミスで来ていた。他の国がどうかは知らなかったし、聞かなかった。また、誰も他国の状況を教えてくれなかったので、ノーミスならひょっとしたらとは思っていた。実は、自分以外の人は状況を知っていたので、自分がノーミスで競技を終えて初めてメダルが取れたと教えてくれた。

大岩氏はチームで最年長で監督も年下なので、思ったことが言えた。チームメイトとの関係は10年に及び、信頼関係ができていたので、任せれば良いと思っていた。自分の5回の五輪経験でも最高だった。

馬は試合会場まで運ばねばならない。今回は英国からフランスなので、それほどでもなかったが、若し、英国→日本なら空輸せねばならず、往復で数百万円かかる。費用はJOC持ち。馬のコンディションを崩さずに持ってこねばならない。既に競技は始まっている。細心の注意をもって輸送する。13~14歳の馬。7歳以下は国際大会では出られない。競技の馬は競走馬とは別。毎朝、馬をジャッジが検査する。ジャッジがnoと言えば、次の競技には出せない。補欠は1名なので、2名がダメになったら終わり。ドーピング検査も馬・人あり。厩舎にはカメラがついている。馬・人の選び方は、馬の優劣でもなく、コンピでの評価。グルームはF1のメカニックのようなもの。

馬だけでなく、餌とか色々大変な引っ越しのような荷物を運ぶ。障害は赤い旗が右側、白い旗が左側。落馬の危険もあり。ベルサイユ宮殿の中がコース。障害を飛ぶ場合は馬の一步が4M以上になる。踏切地点の見極めが重要。競技が終われば馬はすぐ返す。選手は翌朝。

2. 選手村の噂の真相：

実際にはハーレムかもしれないが、日本人はおとなしい。馬術の人たちは固まって行動しているし、宿舎の部屋は個室ではなく2人1部屋。しかしながら、競技が終わるとはっちゃける人も勿論いる。

3. 5大会連続で注意したこと・苦労・その後：

馬の状態が一番。五輪5回参加ということは、20年だが、馬は毎回違う馬に乗った。馬の年齢にもよるが、複数頭の馬に乗っているのだから、それぞれの馬の状態で競技で使う馬を選ぶ。

4. ザ・ロイヤルファミリー（TBSのドラマ）に関連し：

ドラマで馬の値段の話が出るが、競走馬は高いが、1歳や当歳で買う。馬術の馬は実績を上げたものを買えるが高い。若い馬は10百万円で買える。

5. 馬場馬術の選手になった経緯：

長久手の少年団で習い事で始めた。大学は馬術部。卒業後は一旦サラリーマン。2年ほどゴキブリ退治・害虫駆除の会社にいた。レストランなどの中にいるチャバネゴキブリを夜な夜な駆除。その間、馬は全くやってなかったが、2000年にシドニー五輪で開会式をテレビで見ている、これが僕が夢見ていたものだと強く思った。2001年の春、会社を辞め、大学の先輩のついで、英国へ飛び、アルバイトでスタートしたが、非常にきつい時代。暗い中出勤で、俺は今何やっているのだろうと思った。庭のデザインの学校で勉強したり、球根を創ったりのアルバイトもやった。厩舎の英国人夫妻は土日しか出ないので、月~金曜日の間は乗っていいし、レースに出てもいいよと言われ少しずつ参加していた。たまたま、日本に帰す馬が数頭あったが、一頭が検疫の都合で帰れなくなり、この馬に乗りたい人いますかとの話があり、すぐ手を上げて、翌年に日本代表チームに入った。経営者も同じだが、タイミングとかバイオリズムがあって、チャンスで手を上げていなければ今はない。

6. 馬術の体力ピークと維持のポイント：

鍛えるは考えていない。温存。休むことちゃんと寝ること。8時間は寝たほうが良い。

7. 体力・経験のバランスが良くなる年齢：

ピークは過ぎてきているか。本気でやり始めたのは25歳ぐらいからなので、遅い。環境が非常に大事。

8. 競技を続けた理由：

自分を信じて目標に到達できる思いがなくなれば、競技は止めるべきと思っている。次の五輪では金メダルをとりたい。馬は今探している。パリ五輪の馬は既に17歳で無理。7歳ぐらいで良い馬を探している。ロスで金を取ったら、その馬を売れば1.5億2億で売れる可能性は当然ある。スポンサーはいませんか？

9. 若手とのかかわり方：

センスなどに期待することがあるが、本人の気持ちの問題ですぐ辞めてしまうこともある。言い方を考えたり、昭和の体育会ではないので、相手に私が期待しているということを上手に素直に伝えればよいと思う。

10. 日本の働き方：

良いか悪いかわからないが、日本は仕事が人生の大半。外国は家族やプライベートを充実させるために働く。プライベートが充実しているので、仕事に戻ったらしっかり働ける。もっとプライベートを充実させるべきと思う。

後藤社長：日本人はプライベートを楽しむことが下手。なんでそんなに楽しんでいるとなってしまう。楽しんでるより苦しんでいるを喜ぶ人が多い。もっともっと楽しむべき。私は地区委員長の立場を利用してこのように同級生と楽しんでいる。

後藤社長より、「ザ・ロイヤルファミリーで馬が1位で駆け抜けるシーンがあるが、勝ったということが馬は分かっているのか。馬の感情はあるのか」の質問に対して、クロスカントリーでノーミスだったら馬は分かっている。障害物で失敗したらしゅんとしてる。馬の感じは全く違う。馬が人を助けることもたくさんある。助け合いながらゴールを目ざす。他では感じるこのできない喜び。馬と一緒にそこにいられることが喜び。馬はウイニングランと言うのがちゃんと分かっている。



右から高田会長、大岩氏、後藤地区委員長



対談会場の様子



懇親会の様子

西部地区 忘年懇親会 記念講演会

日 時：2025年12月11日（木）15時00分～16時30分
場 所：新大阪江坂東急 REI ホテル 3階『クリスタルルーム』
参加者：42社62名
講 師：タケ小山氏

《略歴》

ゴルフ解説者、タレント。父親の影響で8歳からゴルフを始めるが、その他に野球、硬式テニスなどスポーツ歴が多種。大学在学中にプロ入会テストに合格。主にアメリカを中心に試合参戦。ゴルフコース管理、フロント業務からレストラン経営などリゾートコースの経営全般を学び、現在はプロゴルファーの傍らゴルフ解説業に勤しんでいる。

TBS テレビ『サンデーモーニング』で屋根裏部屋と称した副調整室からゴルフを解説し「屋根裏のプロゴルファー」との愛称で親しまれている。



高田会長
挨拶



植田地区委員長
挨拶



森本 佳秀様
(ニデックオーケーケー 株
代表取締役会長執行役員)
乾杯ご挨拶

西部地区主催の忘年懇親会では、テレビでも馴染みのゴルフ解説者タケ小山氏を講師にお迎えし、ゴルフビジネスにおける日本とアメリカの違い、そこから見てくる日本ゴルフビジネスにおける課題など、ゴルフ業界の裏側事情も交えながらご講演いただきました。

タケ小山講師のご厚意により、以下に当日のご講演概要をご紹介します。

演題)『屋根裏のゴルファーが語る【世界のゴルフとスポーツビジネス】』

18年間米国。スポーツ振興(株)所有のゴルフ場でフロリダにいたが、同社は倒産してしまう。ゴルフは個人スポーツであり、団体所属で給料をもらえるわけではなく、賞金を稼がねばならない。2008年からゴルフ解説に立ち位置を変え、サンデーモーニング屋根裏の解説を始めた。日曜日のラジオもあり。競技としては、シニアオープンには予選から参加。2014年に50歳となり、14～16年参加。間が空いたが、2019年の日高CC、2020年は観客ゼロ(鳴尾GC)での開催には参加した。参加するにはキャディを雇わねばならないが、プロキャディは1週間で12万円が最低保証。更に、優勝したら20%とか、10位以内ならいくらとか選手とキャディが賞金に対して%テージで契約する。ハウスキャディだと、26,000円/日。練習ラウンド2日あり、予選通過6日間だと15万円以上になる。



日本の女子がすごい、男子も米国ツアー参戦(松山、久常・大西・星野・金谷)する。欧州ツアーの上位10名は米ツアーに行ける。久常は今年もシードを確定した。星野は日本ツアー上位資格で欧州参戦したが、米ツアーシードは現状シード落ち(公傷制度で数試合参加可能)。金谷は米ツアーカード獲得。大西は下部ツアーへ、中島圭太が、欧州ツアーからPGA出場権を獲得。平田憲聖は下部ツアーから米ツアーカードを取得。さらに数名が現在行われているPGA最終予選会に挑戦中。

米女子ツアー：吉田優利選手のドライバー平均飛距離は235ヤードで、これはツアー154位でベリだが、ランキング73位でシード入りした。とにかくショートゲームが抜群に上手い。渋野は104位。2025年ルーキーは2026年全員シード確定。予選会で渋野・西村・桜井が参加資格を得、更に原英莉花が下部ツアーから来期のLPGAツアー出場権を獲得。米女子33試合で賞金総額180億円。山下美夢有は5億円稼いだ。一方、日本の男子シード権最下位の選手は1,000万円しかない。米国女子33試合の内11試合は米以外で開催。理由は、米女子ツアーは米国では人気がないので開催地を海外に求めている。一方、日本女子ツアーは37試合を全部国内で開催。賞金総額が、44億3,500万でシード50位は2,500万円。若し、シード落ちすると予定納税が支払えない。毎年稼ぎ続けるのは大変なこと。

日本のプロゴルフ競技はテレビのコンテンツ用として始まった。なので、男子ツアーの最終戦ゴルフ日本シリーズJTカップが米国予選会のスケジュールと丸被りしたが、読売の放送枠が決まっているので日程変更はできないということが起きる。週末のテレビ枠を埋めるために始まっているため、試合日程はテレビ局と広告代理店で決める。一時、バブル崩壊でスポンサーが離れたが、宮里藍がミヤギテレビ杯ダンロップ女子で優勝し、「藍ちゃん人気」で親御さんたちがこぞって子供たちにゴルフをやらせたことから、2010年代に諸見里・有村・原江里菜などのスター選手が生まれた。

前夜祭やプロアマ戦に参加するなど、選手は大変。全37試合中36試合に前夜祭があり、選手の前夜祭出席はマスト。参加しないと1回目注意、2回目以降は罰金。プロアマ戦の方は、25~30組ぐらいで、推薦されたプロが出るが、プロアマ戦に出ないと出場停止となる。山下美有夢は無理して出て、本番のゴルフ5レディース初日で棄権。ディフェンディング・チャンピオンは出ないと100万円の罰金を課される。プロアマ戦に出たアマチュアの方が、xxプロとライン交換したと喜んでいるが、彼女たちはプロアマ戦専用のスマホとラインアカウントを持っている。このようにスポンサーのために色々試合以外のことをやらねばならないので、原英莉花が米国の下部ツアーに行ったようにこれを嫌ってアメリカに行く。また、米国は選手会が強い。日本には選手会もない。

男子ツアーは魅力がない。パナソニックはゴルフの男女ともになくなった。企業におんぶにだっこのスポーツはゴルフだけ。日本の男子ツアーの25年は24試合しかなく、1990年代の44試合から漸減し、コロナ以降試合数が戻らない。一方、米ツアーは46~7試合で不変なのは、ツアーの作り方が違うから。日本は野球やプロレスと同じで、あくまでTVコンテンツ用。従って、スポンサーの会社がなくなったら試合もなくなる。米国の場合、4大メジャーは米ツアーの持ち物ではない。勿論歴史的にテレビのない時代からやっている。ちなみに、マスターズの放送権料の具体的な数字は控えるが、日本でのマスターズ中継のスポンサーやればオーガスタでプレーできる可能性はある。

米ツアーは、もともと地域名だった。例えばBMWチャンピオンシップは1899年の発足時はウエスタンオープンだった。テレビがない時代からやっている。元のロサンゼルス・オープン、今やヒュンダイの高級車バージョンGENESIS招待となり優勝賞金は07年94万ドル、16年125万ドル、23年360万ドルと高額になっている。昔は米国も地域のフランチャイズだったが、タイガーウッズの活躍でコンテンツとしての価値が上がり企業名に。ニクラウスが62年デビューしたのが、ロサンゼルス・オープンだが、その時の賞金50位33.33ドルの小切手が残っている。小切手にあるようにロスの青年会議所がスポンサーだった。いわば、夏の祭りと一緒だったが、その内に、隣の町のイベントには誰それが来た→もう少し招待料を上げるか→みんなが良いプレーヤーを見たい→さらに賞金額を上げる→入場料を上げるという循環がおきた。アリゾナオープンは一但中止後、フェニックスオープンとして再開。TPCスコッツデールコースには、観客のためにスタジアムがあるが、見る人のために作ったスタジアムコースを作り観客をもっと入れることに腐心している。日本は砲台グリーンでカップが見えないが、スタジアムからは、選手のプレーが俯瞰でよく見える。もともとのコースでは観客が入らないので、TPCコースは運営はPGAツアーだが、フェニックス市がわざわざ作ったもの。観客は観戦しやすく面白いので来る。来場者は何と60~70万人で、入場料が40ドル即ち収入が28億円となる。日本では実際に入場券を支払ってくる観客は殆どおらず、

スポンサーがギャラリーチケットを配る文化にしてしまった。サッカーのJリーグは放送権収入をJリーグが一括管理し各チームに分配している。一方、ゴルフの方はカシオワールドに松坂大輔が出場するなどスポンサーの支配下。米国の選手は、観客が皆お金を払ってきてくれる = 観客がスポンサーなので、1時間でも観客のためにサインを続ける。マスターズは企業から金を貰わないので、忤度がなく、黒人が参加できないなどの制限をやっていた。日本では、日本相撲協会がそうで、あまり忤度が無い。マスターズはパトロン、相撲協会はタニマチが支える。日本女子プロゴルフ協会は主催権を取り返そうとしている。主催権を握ればスケジュールの決定権を握れ、北海道から関西に行きまた北海道に戻るなどということ避けられる。米国は巡業スタイル。未来永劫に続くトーナメントを作るには、プロスポーツの原点である、ファンの方が金を払って来てくれるトーナメントを作るしかない。日本の男子ツアーは、今はそういう状況にないが変えてほしい。

《ワンポイントアドバイス》

質問が特になかったので、タケ小山プロからスコアをよくするワンポイントアドバイスがあった。

パット数を減らすことが大事。平均パット数30以上ではプロではシードを取れない。

ドライバーに平均ディスタンスがあるように、パターにも実は平均ディスタンスがある。平均ディスタンスを知るやり方は、練習グリーンでホールを狙わずに、なんにも考えず5・6個ポンポン打つ。ボールの行方は見ない。こうすると、芯に当たっている人は全て自転車の車輪位の範囲の中に納まる。即ち、何も考えないと振り幅は先ず同じになるので、この距離を覚えること、また、自分がパターで打てる最大の距離も覚える。この2つの距離を覚えればパットが改善する。青木プロなどは、上記のようにいきなりポンポンと打って、「今日は昨日より早くなってるな」と言う。即ち自分の距離が分かっているからこそこの話。



右から高田会長、植田地区委員長、
藤元委員、中島専務理事



忘年会の様子

分かりやすい話題の技術

No.
206

測長判定システム 「METシリーズ」



株式会社北川鉄工所
キタガワ グローバルハンド カンパニー
技術部 電装課
主任

舩 宗 伸 保

【はじめに：開発の背景】

製造現場における自動化が進む中、加工後のワーク寸法測定は品質管理の要です。弊社ではワークの把持とともに測長が可能な測長機能付きロボットハンドを販売しております。しかし、測長機能付きロボットハンドだけではパルス信号を出力するのみで、数値への変換や判定ロジックの構築、表示画面の作成など制御面を構築する必要があり、PLCプログラミングなどの高度な専門知識と多大な工数が必要でした。こうした「導入の壁」を取り払い、誰でもスピーディかつ簡単に高精度な検査システムを構築できるよう開発されたのが、測長判定システム「METシリーズ」です。



〔測長ハンド〕



〔測長判定システムMET〕

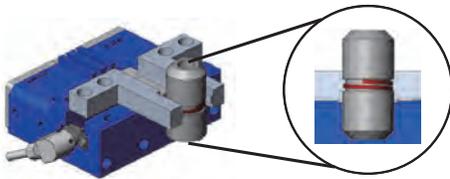
【システムの概要】

MET シリーズは、測長機能を備えたロボットハンド（NPGT_S シリーズ、NPL2_S シリーズ）と組み合わせることで、把持したワークの寸法をダイレクトに測定・判定するシステムです。マイクロメートル台の高い精度での寸法判定を実現し、工場の自動化と品質維持、トレーサビリティの向上を強力にバックアップします。

【比較測定】



【合否判定】



【異物検知】



【品種分別】

【本システムの主な特徴】

■プログラミング不要の簡単導入

PLC などの専門的なプログラミング知識は必要ありません。立ち上げに必要な設定は、専用ソフトをパソコンで操作するだけで、グラフィカルな画面を通じて直感的に検査システムを立ち上げることが可能です。

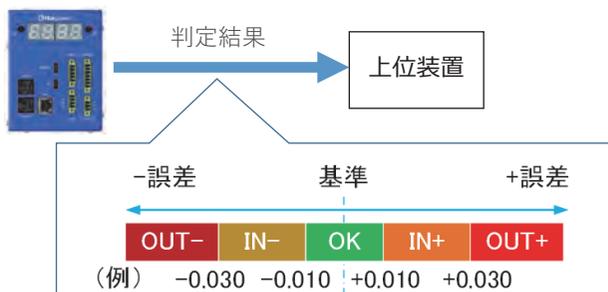


測長結果からワークの良否判定を行います。

- ・ 周辺機器の選定不要！
- ・ 専門知識不要！
- ・ 設定は必要項目に入力するだけ！
- ・ 導入時間短縮！ **約10分で立上**

■高度な「見える化」と分析機能

測定データは5段階で判定され、リアルタイムの数値表示だけでなく、過去の履歴や傾向をグラフで確認できます。これにより、温度変化や工具の摩耗による寸法の推移を分析し、予防保全に役立てることが出来ます。



・第1閾値、第2閾値の設定が可能

<判定出力の活用例>

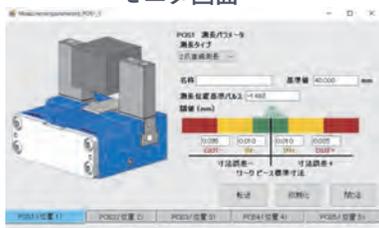
- OK判定 ⇒ 良品：ワークを次工程へ搬送
- IN+判定 ⇒ 良品+検査：温度変化、工具摩耗量の確認
- IN-判定 ⇒ 良品+検査：温度変化、加工条件の確認
- OUT+判定 ⇒ 不良品：工具破損の確認、加工条件の確認、再加工へ
- OUT-判定 ⇒ 不良品：加工条件の確認、ダストシュートへ



モニタ画面

測長履歴	測長した時刻	測長した位置	公差	7桁半値 (mm)	測長値 (mm)	判定
2024/10/21	15:20:59	POS1	WORK1-L3	19.925	19.925	OK
2024/10/21	15:20:59	POS2	WORK1-MANU11	14.300	14.300	OUT-
2024/10/21	15:20:59	POS3	WORK1-MANU12	14.025	14.025	OK
2024/10/21	15:19:45	POS1	WORK1-L2	20.100	20.100	OUT+
2024/10/24	13:00:00	POS4	WORK1-L3	20.475	20.475	OUT+
2024/10/24	13:00:00	POS5	WORK1-L2	14.000	14.000	OK
2024/10/24	13:00:00	POS6	WORK1-L2	14.000	14.000	OK
2024/10/27	13:43:45	POS1	WORK1-L3	19.885	19.885	OK
2024/10/28	13:04:50	POS2	WORK1-L3	19.900	19.900	OUT-
2024/10/28	13:04:50	POS3	WORK1-L2	15.100	15.100	OUT+
2024/10/28	13:04:50	POS5	WORK1-L3	19.945	19.945	OUT-
2024/10/28	13:04:50	POS6	WORK1-MANU10	18.025	18.025	OK
2024/11/01	23:02:00	POS1	WORK1-MANU14	18.112	18.112	OK
2024/11/02	23:02:00	POS2	WORK1-MANU15	18.000	18.000	OUT-
2024/11/02	23:04:00	POS4	WORK1-MANU10	22.988	22.988	OK
2024/11/08	17:08:00	POS1	WORK1-L5	14.300	14.300	OK
2024/11/10	13:00:00	POS2	WORK1-MANU11	14.200	14.200	OK
2024/11/16	13:10:00	POS5	WORK1-MANU12	13.170	13.170	OK
2024/11/21	13:00:00	POS1	WORK1-L1	18.000	18.000	OK
2024/11/26	18:00:00	POS1	WORK1-L1	18.000	18.000	OK

測長履歴画面

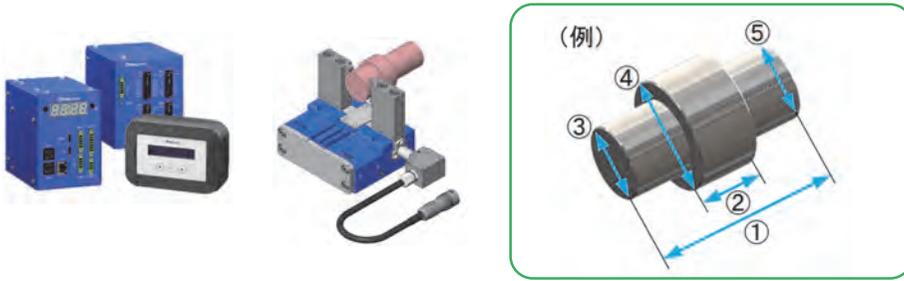


設定画面

- ・ Windows OS のPC・タブレットで操作可能
- ・ 設定が必要な項目をグラフィックで説明
- ・ 測長数値・判定結果をリアルタイムに表示

■柔軟な多点測定とデータ管理

1ユニットで最大5箇所までの測長ポイントを設定でき、一つのワーク内の複数部位や、異なるワークの同時検査にも対応します。データは内部メモリのほか USBメモリやPCへの保存が可能で、トレーサビリティの確保も万全です。

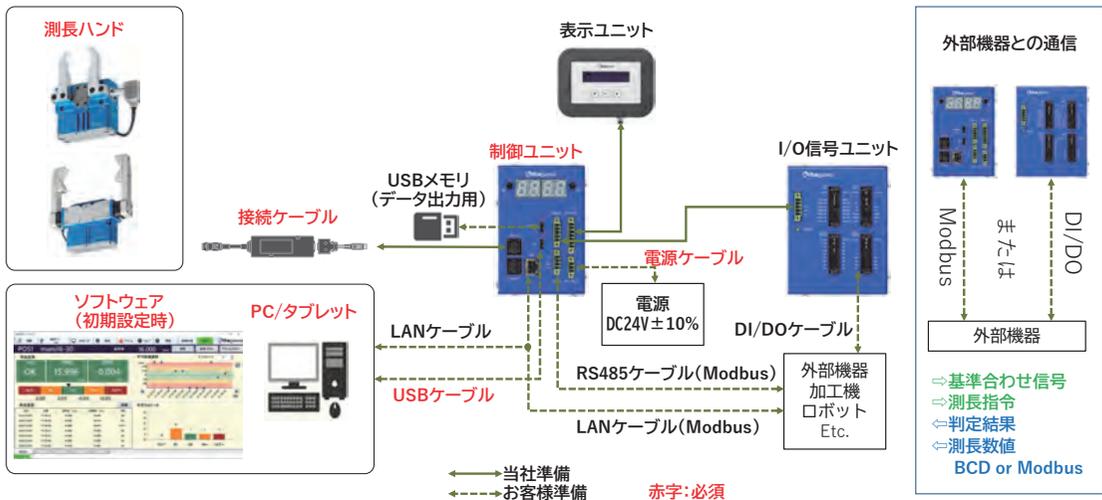


・5点それぞれ判定閾値、測長パターンの設定が可能

【活用の現場：自動化の可能性を広げる】

本システムは、ロボットや搬送ローダーなどと組み合わせることで、「搬送」と「検査」の工程を一体化させます。例えば、判定結果に基づいた仕分け（OK品は次工程へ、NG品はダストシュートへ等）といった条件分岐が、ロボットコントローラやローダーコントローラなどの上位装置へ信号線を接続するだけで容易に構築できます。さらに、加工機とも連携することで、測定した誤差量を加工機へフィードバックし、工具補正量として活用することで、不良品の発生を未然に防ぐ高度な自動化ラインの構築も可能となります。

〔測長ハンド判定システム構成図〕



私の好きなお店



三井住友トラスト・パナソニック
ファイナンス株式会社
機械設備営業部
東京営業課 主事

綿貫 康典

今回、私の好きなお店、メニューとして紹介させていただくのは、新潟県の実家近くにある「食堂ニューミサ みそラーメン 900円（大盛+200円）」です。

場所は、上信越自動車道の妙高高原 IC から車で5分程度、国道18号妙高高原に向かって左側にあります。近隣の観光地としては、妙高高原、日本三大夜桜の一つ高田城址公園、上杉謙信の春日山城址、日本海の海鮮などがあります。

麺は自家製の太麺で、にんにくと、大盛の玉ねぎともやし、豚のひき肉を、白味噌スープで軽く煮込んであります。野菜の硬さが絶妙で、ゴマ油が効いています。いつも大盛を頼んで、年齢を考えず、スープもほとんど飲んでしまいます。関東で同様の味のラーメン店を探していますが、この味にはいまだ出会えていません。現地では有名で、帰省して親族に合うと、「みそラーメンは食べたかね？」が挨拶代わりになっているほどです。

他に2店舗チェーン店があるものの、レシピは違うのだそうで、微妙に味が違うので、このお店に行くようにしています。最近通販でも出ているので、家庭でも近い味を味わえます。

観光や日本海の海鮮を目当てに、近隣に出向かれる際には、是非利用してみてください。



食堂ニューミサ

おすすめは「みそラーメン」※メニューは他にも色々あります

住 所 新潟県上越市中郷区稻荷山367

電話番号 0255-74-2096

営業時間 9:00~18:00（日曜日は~16:00、火曜日定休）





工作機械と私



株式会社不二
営業部 第4エリアグループ
エリアマネージャー

菅 沼 康 成

私は社会人になるまで工作機械とはまったく縁のない分野で学んでおり、工作機械の“こ”の字も知らないまま今の会社に入社しました。それが気が付けば、工作機械の営業として二十数年が経ちました。この時間を振り返ると、成功以上に“失敗から学んだ経験”こそが、今の自分をつくってくれたと強く感じています。なかでも、今でも胸に残り続ける大きな失敗があります。

営業に慣れ、自信だけは一丁前になっていた頃、あるお客様から商談をいただきました。私は「仕様を満たし、競合より安い提案こそ最適解だ」と思い込み、価格を優先した提案を行いました。結果として注文はいただくことができ、当時の私はそれで満足していました。

しかし納入後、たまたま現場へ伺った際、生産現場のスタッフから
「前より段取りが大変になった」

「以前の機械と操作が違ってやりにくい」
といった声を聞くことになりました。

さらに別の日、設備保全の担当者からは
「アフター対応が遅くて困る」

「この機械の部品は社内に在庫が無い」
といった厳しい指摘も受けました。

その瞬間、私は大きなことを見落としていたと気付かされました。商談時、生産技術の担当者の意見だけを聞き、実際に機械を扱う現場スタッフや保全担当者の声をまったく確認していなかったのです。高額な設備を長く使うのは現場の方々であり、その声こそ最も重視すべきものでした。

この経験を境に、私は提案姿勢を大きく変えました。現場に足を運び、生産・技術・保全など、実際に設備を扱うすべての方の声に耳を傾けることを最優先にしました。仕様や価格だけでなく、「現場で本当に使いやすいか」「保全しやすいか」という視点を持ちながら、時には価格が上がってもより良い設備を提案するようになりました。また、納入後の定期フォローも徹底し、設備の状態確認や改善提案を続けています。

現在は、生産・技術・保全に加えて、間接部門である管理スタッフにも目を向け、会社全体として“省人化・省力化”に寄与する提案を心掛けています。単に工作機械を販売するだけの時代は終わり、これからは付加価値を生む提案こそが商社に求められる役割だと感じています。

そして私は、この姿勢こそが当社の理念である「モノづくりの現場は必ず付加価値を生む」という言葉につながると考えています。お客様の現場がより良い方向へ進むために、営業として何ができるのか——その答えは常に現場の中にあります。

今後も“あなたから買って良かった”とっていただけるよう、現場に寄り添い、付加価値のある提案を続けていきたいと思っております。



私の健康法



二村機器株式会社
執行役員(営業担当)
徳田 治

二村機器(株) 徳田と申します。「私の健康法」のタイトルで私は何かしているだろうと考えましたがなにも浮かんでこない……。

20代の前半はアクティブに、アウトドア、釣り、スキー、スノーボード、バドミントン、バレーボール、ビリヤード等、体を動かすことが大好きでした。結婚して子供が出来てからも家族で出かけ、遊びや子育てに自分なりに一生懸命の毎日でした。

私はお酒が大好きで、幼き頃の子供たちは「お父さんお酒注いであげる。」と楽しそうに注いでくれるのをいいことに毎晩晩酌の量も増えて気付けばスーツが全て着られなくなる始末。子供も徐々に自分の時間が多くなり気が付けば40歳後半。何か健康に関することをしなければと思ったら、通勤で唯一行っていた駅から会社まで10分くらいの徒歩もコロナの影響でなくなり、車通勤を余儀なくされてますます体重増加になり、ウエストも現在進行形で育っています。

現在50歳を越えて体を動かすことを何かしなければと思い始めたのが「農業」です。

以前から裏のご近所さんが高齢の為、「草が生い茂るのを防ぐ目的で土地を無償で使ってくれないか？」と相談いただいていたので、お借りすることにしました。特に、春から秋にかけて、夏野菜を育てています。アスパラガスやキュウリ、トマト、ピーマン、トウモロコシ、枝豆、秋からはサツマイモやトコロ芋、キャベツや白菜等色々なものを育てています。やはり、育てるのには手間がかかり、水やりや追肥、風や害虫、害鳥対策、雑草対策等、色々大変な作業があり体力がつかます。毎日ではできませんが、土曜日や日曜日にまとめて行っています。収穫もできてここ最近では夏ほとんど野菜を買ったことがなくなり、家計は助かっていると嫁から言われ天狗になっています。

朝早く起き、草むしりや収穫、朝早いので早く寝る、家族に「美味しい」と言ってもらえるのも嬉しいです。この言葉で気持ちが穏やかになり、心も健康になり、もっと美味しいものを育てようと思う気持ちにさせて続けられる理由だと思います。

(お酒の量は現在も変わらず。)

最後まで読んでいただきありがとうございました。

感動した

スポーツの

名場面



「ラグビー日本代表の 『勝ちに行く』道」



株式会社兼松KGK
中部営業本部
中部営業部
名古屋営業2課

榎屋直杜

私が感動したスポーツ名場面は、2015年のラグビーワールドカップで、日本代表が南アフリカを破った試合です。

今でも動画を見返したくなるほど心に残っています。

それまでの日本代表には「世界の強豪には歯が立たない」というイメージがありました。W杯でも大差で負けることが多く、「日本が勝つなんて、さすがに無理だろう」と思っていた一人です。

ところが、その裏では想像を超えるハードな練習が積み重ねられていたと知りました。体格で勝る相手に対抗するために、走り込みやタックル練習を何度も繰り返し、「最後まで走り負けないチーム」を目指していたそうです。あの勝利は、決して“たまたま”ではなく、地道な努力の結果だったのだと感じます。

試合終盤、日本は3点ビハインド。ペナルティゴールを決めれば同点にできる場面で、日本代表が選んだのは、安全策ではなく「勝ちに行く」道でした。スクラムを選び、ボールを展開し、左隅へ飛び込んだあの逆転トライ。ロスタイムまで一切あきらめず、勝利を信じて攻め続けた姿に、思わずテレビの前で叫んでしまいました。

この試合を思い返すと、普段の仕事にも通じるものがあると感じます。

ラグビー日本代表が見せてくれた「準備の大切さ」「挑戦する勇氣」「最後まであきらめない気持ち」を持ち続け、営業活動していこうと思います。



りレー随筆



株式会社兼松KGK
中部営業本部
中部営業部 長野営業所
山田 凌裕



皆様、初めまして。株式会社兼松 KGK の山田凌裕（りょうすけ）と申します。この度、株式会社 TAKISAWA の水川様より【りレー随筆】のバトンを回して頂きました。

せっかく頂いた貴重な機会なので、自己紹介をさせていただきます。入社2年目、福井県出身の23歳です。入社後初期配属が長野県になり、2024年の10月から松本市に住んでおります。私は名前の漢字が少し特徴的で凌裕と書いて「りょうすけ」と読みます。なんて読むのですかと聞かれることも多々あります。漢字は違いますが、光栄にもアイドルグループ Hey! Say! JUMP の山田涼介さんと同姓同名ということもあり、それでよく覚えて頂いております。工作機械業界のアイドルになる為、日々勉強漬けの毎日を過ごしています（笑）。

私は福井県の出身ですが、学生時代は大阪の大学に進学→KGKに入社し最初の半年間を東京で生活→2024年の10月より長野に配属と2,3年間の間で既に4県で生活を経験しています。今振り返ってみると、それぞれの土地ごとに様々な特性があり、たくさんの人に出会い、とても貴重な経験ができていると感じております。

学生時代は小学1年生からハンドボールをしており、高校時代には全国大会2位・3位入賞という成績を収めることができました。日本国内でみるとマイナースポーツではありますが、ハンドボールに出会ってからは一度も他のスポーツに目もくれず没頭してしまいました。現在も続けており、今年から長野県の国体選手にも選んで頂き、2028年に開催される長野国体に向け、仕事の傍ら練習

やトレーニングに励んでおります。

兼松 KGK へ入社を決めた理由は、日本の強みであるこのモノづくり業界で若手から裁量権を持って仕事ができる点やお客様の課題や悩みを、あらゆるメーカー、手段の中から提案することができる、商社という業種に惹かれたからです。また、文系出身の私でも安心できる教育体制も整っていたからです。現所属の長野営業所には所長、先輩社員各1名に加え歴代所長の方が3名おり、とても恵まれた環境で仕事をさせて頂いております。日々様々なことを覚えていく中で、分からない事を皆様それぞれの視点で教えてくださり、日々たくさんの知識が付いているように思えます。今後の目標と致しましては、今以上にお客様に最適な提案ができる営業マンになり、「山田に頼めば大丈夫」と思ってもらえるようになることです。

最後に、最近の趣味をご紹介します。長野県に転勤してからはゴルフ、スノーボードにハマっております。ゴルフ場やスキー場が多くあり、周りの方がしているという事もあり、始めてみました。スキー場の多さは長野ならではかもしれません。ゴルフ、スノーボード共にまだまだ上達には時間がかかりそうですが、コツコツ頑張っていこうと思います（笑）。

この記事をご覧いただき、私を見つけてくださった際にはお声掛け頂けると幸いです。

▶次号はキタムラ機械株式会社の林 隆朗様です。北陸ならではの方言で、とても穏やかな頼れる営業マンです。

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。

私の推しの〇〇



京華産業株式会社
機械部

谷本真章

私の推しの「キャラクター」

皆様、初めまして。京華産業株式会社 谷本と申します。このたびは「日工販 NEWS」への貴重な寄稿の機会を頂きまして誠にありがとうございます。

私が最近ハマっていることは、小学校高学年になる娘たちと一緒に「サンリオ」のキャラクターグッズを収集することです。

サンリオでは、なんと今年で第40回目となる「サンリオキャラクター大賞」が世界中で開催されており、今年の総投票数は史上最多6,316万票で、450を超えるサンリオキャラクターの中から、2025年みごと第1位に輝いたのは「ポムポムプリン」、続く第2位は「シナモロール」、第3位は「ポチャッコ」という結果となっております。

そんな450を超えるサンリオキャラクターの中で私の推しキャラクターは、「2025年サンリオキャラクター大賞 第8位」の「ハンギョドン」という、半魚人がモチーフのライトブルー色のキャラクターです。30代半ばのこんな私が、サンリオキャラクターにはまっている理由は2つあります。



1つ目の理由はなんといっても、娘と共通の趣味、一緒に収集できる物ができたということです。

私には5歳年下の妹がいたこともあり、小学校高学年の時に家族と一緒に東京都多摩市にある「サンリオピューロランド」へ行きました。当時は「キティちゃん」と「けろけろけろっぴ」しかキャラクターがわからず、「サンリオピューロランド」の楽しさもサンリオキャラクターの良さもあまり感じる事ができなかったことを覚えております。

当時の男の子と言えば、「任天堂のポケットモンスターやマリオ」、「コナミの遊戯王やメタルギア」、「スクウェア・エニックスのドラゴンクエストやファイナルファンタジー」というコンテンツに心踊らされ、サンリオにはあまり興味を持たなかったと記憶しております。

しかし我が家では、娘が幼少期のころにサンリオキャラクターの「ぐでたま」に興味を持ちだしたことをきっかけに、「ハローキティ」、「マイメロディ」と親子でサンリオキャラクターの魅力にどんどんハマっていきようになりました。

小学校高学年というと、一緒に外出する機会や共感・共有できる物事や趣味も減ってきてしまいますが、「サンリオ」のおかげで親子のコミュニケーションをより一層とることができており、今では私たち家族には欠かせないものとなっております。

そして2つ目は、「株式会社サンリオ」の企業としての成長性、日本を代表するIPコンテンツに大変魅力を感じ、尊敬し応援しているからです。現「辻 朋邦社長」は私と同年代で、2020年 若干31歳の時に2代目 代表取締役社長に就任されており、創業の「辻 信太郎名誉会長」は祖父にあたります。

世界のIPビジネス第1位といえば、任天堂の「ポケットモンスター」ですが、その他の日本企業が世界でのIPコンテンツに苦戦を強いる中、「ハローキティ」はミッキーマウスやスターウォーズ、Marvelをおさえ2024年には、世界第2位となっております。

サンリオは世界第2位となった「ハローキティ」でさえも、ブーム・流行りに左右されることを防ぐため、他キャラクターの底上げを実施すべく「脱キティ路線」へ舵をきられています。

また、サンリオの特にすごいと感じるところは、知らず知らずのうちに私たちの生活の一部に溶け込んでいるところです。サンリオ以外のコンテンツ・キャラクター商品といったものは自ら選択し、その商品を手にする必要があるかと思えます。

皆様も思い返していただきたいのですが、サンリオキャラクターは、日用品・飲食物・衣類・雑貨・歌手とのコラボレーションや各企業とのタイアップなど生活の至る所で目にすることが多くなっているかと存じます。

特に本年は「大阪・関西万博」の影響もあり、より多くサンリオキャラクターを目にされる機会も増え、親近感を持たれた方も多いのではないのでしょうか。

現在では子供から大人に至るまで老若男女問わず、サンリオキャラクターは単なるキャラクター

としてのみならず、我々の生活の一部として安心感や幸福感を与える存在になっていると感じております。

私の地元企業の「任天堂」はもちろんのこと、「サンリオ」も日本が世界に誇れるキャラクターとして、今後もより一層躍進していただきたいと陰ながら応援しております。

工作機械とはかけ離れたテーマで恐縮ではございますが、皆様もご自身の「推しキャラクター」を見つけてみてはいかがでしょうか。





海外 だより

「変化を恐れず、価値をつなぐ」

SIAM SAN-EI CO., LTD.
Managing Director
(三栄商事株式会社)

杉山 豊



From Thailand

弊社 SIAM SAN-EI は、バンコク・エカマイ地区にある42タワーにオフィスを構えています。周辺には日本食店や商業施設も多く、東部工業地帯へのアクセスにも恵まれた環境です。近くまでお越しの際は、どうぞ気軽にお立ち寄りください。

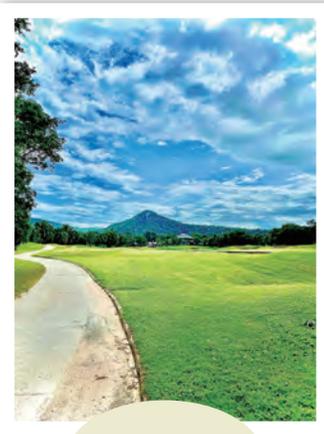


オフィスビル・ビル入口・
オフィス入口



昨年、SIAM SAN-EI はタイで設立30周年を迎えました。

私自身は赴任して4年目になりますが、週末には取引先や同業の方々と一緒にゴルフを過ごす機会も多く、食事の席や何気ない会話の中で、その人が大切にしている価値観や現場の空気感が自然と見えてきます。そうした時間を通じて、タイでものづくりを支えているのは、“人と人とのつながり”であることを強く感じています。



ゴルフ場



タイ料理



現場で交わされる言葉には、「もっと良くしたい」「工夫できる余地がある」という前向きな姿勢があります。その根底にあるのは、国が違っても共通する“ものづくりへの誇り”です。その姿勢に触れるたび、日本の製造業が長年培ってきた精神を思い起こします。

日本のものづくりは、「品質こそ競争力」という価値観のもと、高精度へのこだわりと現場発の改善文化が育まれ、日本製品への信頼を築いてきました。一方でタイの製造業も、かつての「低コスト拠点」から、“自ら考え、改善するフェーズ”へと成長を遂げています。それに伴い、商社に求められる役割も変化し、単なる販売ではなく、現場の課題を共有し最適な投資判断へ導く“橋渡し役”としての機能が更に重要になってきました。

その中で私が意識しているのは、「新しい技術や製品を先入観だけで否定しないこと」です。

近年ではアジアの機械メーカーが、現場に必要な性能を合理的なコストで提供するようになりました。当社はそれを単なる価格競争と捉えず、日本的な品質保証やアフターサービスを組み合わせることで、お客様にとって“本当に使える選択肢”へと高めています。

こうした環境変化を踏まえ、当社では品質とコストのバランスに優れたアジア製工作機械の販売にも力を入れております。これは“最小の投資で最大の成果を生む”という日本の生産思想をタイの現場で再現する試みでもあります。

SIAM SAN-EI はこれからも日本・タイ・アジアをつなぐ立場から、新しい価値を提案してまいります。

「ものづくりに、いい出会いを。」

この言葉を胸に、変化を恐れず、その変化を自ら生み出していける存在でありたいと考えています。

自
社
紹
介

我が社の履歴書



フリガナ カブシキガイシャタチバナエレテック
社 名 株式会社立花エレテック

本社所在地	創立	資本金	代表者
〒 550-8555 大阪市西区西本町 1丁目13番25号	大正10年(1921年) 9月1日	58億74百万円	代表取締役社長 布山 尚伸

株式会社立花エレテックは、電機・機械・電子・情報の「技術商社」として、100年以上の歴史を誇る企業です。「開発力」と「提案力」を軸に、製品の販売にとどまらず、顧客の課題に寄り添ったソリューションを提供しています。

国内では、全国に19の営業拠点と6つの子会社を展開し、地域密着型の営業体制を構築しています。また、海外展開にも積極的に取り組んでおり、昨年11月にはインドに現地法人を設立。現在、アジアを中心に14の海外拠点を構え、グローバルな視点で事業を展開しています。

また、当社は、以下の5つの事業を展開しています。FAシステム事業、半導体デバイス事業、施設事業、MS（マニュファクチャリング・サービス）事業、そして海外事業です。いずれの分野においても、技術力と現場対応力を活かし、顧客のニーズに応える柔軟な提案を行っています。

なかでもFAシステム事業は、立花エレテックの中核を担う事業であり、製造業の現場における自動化・効率化を支える多彩なソリューションを展開しています。

その中で我が産業メカトロニクス分野は、ものづくり現場の自動化・効率化・高精度化に貢献する幅広いソリューションを提供しております。

これまで三菱電機製放電加工機や板金レーザ加工機を中心に販売を展開し、高い技術力と提案力また納入後アフターフォローで数多くのユーザより高い信頼を得ておりました。



三菱電機製ワイヤ放電加工機



三菱電機製板金レーザ加工機

近年ではその取扱い領域を大きく拡大し、マシニングセンタ・旋盤・研磨機等の工作機械 さらにプレスブレーキ、ファイバー溶接等の鍛圧機械全般をはじめ、周辺機器や生産システムのトータルエンジニアリングまで対応しています。メーカーとユーザを結ぶ技術的ハブとして、ユーザの現場課題抽出、改善案提案に取り組んでおります。

当社の強みは単なる機械販売にとどまらず経験豊富な営業マンが中心となって最適なシステムを提案できる点にあります。加工機選定から自動化ラインの構築、IoTによる稼働データの見える化まで、製造現場の課題に合わせたトータルソリューションを提供しています。

また国内だけではなく、中国やタイに拠点を設け、グローバルなものづくりを展開するユーザを支援できる体制も整えています。現地スタッフによる販売体制を整え、日本企業の海外生産や現地調達のサポートにも注力しております。国内外で同じ品質のサポートを提供できる事が当社の大きな強みです。

さらにアディティブ・マニュファクチャリング (AM) 分野にもいち早く注力致しました。金属・樹脂等の分野の3D プリンタを積極的
に取り扱い、設備導入から応用提案運転支援まで一貫して支援する体制を構築しています。日本 AM 協会の正会員企業として、国内における AM 技術の普及促進や業界連携にも尽力しており、次世代のものづくりに向けた取り組みを加速しています。

立花エレテックは今後も「現場に寄り添う 商社」として工作機械並びに鍛圧機械業界の発展と日本の製造業競争力強化に貢献していく所存です。



三菱電機製ファイバーレーザー金属3Dプリンタ



株式会社立花エレテック
執行役員
産業メカトロニクス担当

永 安 悟

2025年度日工販SE教育「SE資格更新研修」実施報告

日工販 SE 資格継続のための「SE 資格更新研修」が、2025年11月に配信ビデオ視聴形式にて開講いたしました。

開講期間：2025年11月4日（火）正午～11月28日（金）正午

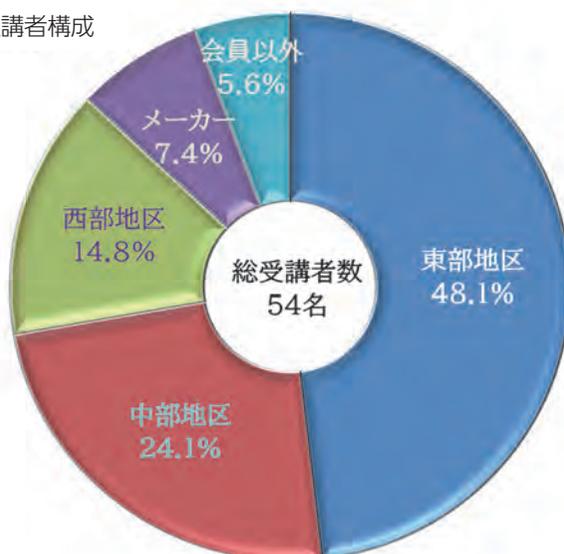
今年度更新認定を受けた受講者は全54名となりました。

講義時間	講座名（講師名敬称略）	講座内容
90分	航空機産業の概要と工作機械の役割 2 講師：下村 栄司	航空機産業の特異性と工作機械の役割を解説。 講義の中で航空機の製造プロセスを紹介。特集としてジェームズ・ウェヴ宇宙望遠鏡製造に関わる工作機械も紹介。
90分	製造業の競争力と品質 講師：水門 正良	「安さと品質」で世界を席卷した日本の製造業は今後どのように変遷していくのか・・・「Industry 4.0」に代表される改革や「良いものを高く売る」ために重要視される「プレミアム品質」について説明。
90分	投資効果の考え方 講師：日比野 新也	設備投資の誘因は投資効果に対する期待であるが、設備投資の経済効果を理解するために、原価の構造、損益分岐点の考え方、設備投資の評価方法などについて紹介。

※各講座の講義を受講し、各科目別テスト60点以上を全科目につき得点した者が認定対象。

講師の方々を始め、ご協力をいただきました関係各位には厚く御礼申し上げます。

地区別受講者構成



2025年度SE資格更新研修 更新認定者 全54名

更新認定No.	会社名	合格者名
25-30R-3545	伊藤忠マシンテクノス(株)	内田 聖一
25-30R-3644	伊藤忠マシンテクノス(株)	一ノ宮 美幸
25-30R-3780	大石機械(株)	山田 祐士
25-30R-3785	大石機械(株)	上田 有輝
25-30R-3684	(株)兼松 KGK	小藤 広行
25-30R-3727	(株)兼松 KGK	藤井 優
25-30R-3728	(株)兼松 KGK	高藤 靖史
25-30R-3777	(株)兼松 KGK	星野 純平
25-30R-3781	(株)兼松 KGK	秦 淳
25-30R-3798	(株)兼松 KGK	安藤 和哉
25-30R-3606	(株)テヅカ	田中 健太
25-30R-3691	(株)テヅカ	保坂 佳宏
25-30R-3744	(株)テヅカ	木暮 浩之
25-30R-3445	(株)NaITO	井上 達貴
25-30R-3711	三井物産マシンテック(株)	高岡 佑生
25-30R-3718	三井物産マシンテック(株)	池田 孝臣
25-30R-3787	三井物産マシンテック(株)	松井 慎治
25-30R-3695	三菱商事テクノス(株)	猪子 真由美
25-30R-3255	ユアサ商事(株)	森 拓也
25-30R-3363	ユアサ商事(株)	中山 翔太
25-30R-3555	ユアサ商事(株)	井上 翔太
25-30R-3573	ユアサ商事(株)	鈴木 洋平
25-30R-3628	ユアサ商事(株)	篠崎 一貴
25-30R-3712	ユアサ商事(株)	中村 行伸
25-30R-3749	ユアサ商事(株)	中嶋 裕弥
25-30R-3693	サンワ産業(株)	内藤 友章
25-30R-3755	釜屋(株)	坂田 康幸
25-30R-3756	釜屋(株)	中島 翔太
25-30R-3714	三栄商事(株)	足立 宏一
25-30R-3757	三栄商事(株)	鈴木 智也
25-30R-3707	サンコー商事(株)	鈴木 一磨
25-30R-3758	サンコー商事(株)	貝谷 啓太
25-30R-3720	(株)東陽	天野 慎也
25-30R-3782	(株)東陽	近藤 央
25-30R-3792	(株)東陽	樋渡 佑太
25-30R-3733	ワシノ商事(株)	三嶋 プライアン 晃
25-30R-3759	三菱電機メカトロニクステクノロジーズ(株)	松井 祥起
25-30R-3760	三菱電機メカトロニクステクノロジーズ(株)	嶋田 圭佑
25-30R-3793	三菱電機メカトロニクステクノロジーズ(株)	中野 正彦
25-30R-3275	(株)山善	桜井 祐太
25-30R-3277	(株)山善	高澤 昌彦
25-30R-3278	(株)山善	高田 航大
25-30R-3280	(株)山善	濱村 翔平

更新認定No.	会社名	合格者名
25-30R-3698	西川産業 (株)	中井 翔
25-30R-3723	西川産業 (株)	佐々木 健介
25-30R-3767	西川産業 (株)	山田 卓矢
25-30R-3768	西川産業 (株)	瀬崎 亮
25-30R-3624	(株)日研工作所	辰巳 竜矢
25-30R-3675	(株)日研工作所	渡辺 亮平
25-30R-3771	三菱電機 (株)	岩田 貴子
25-30R-3772	三菱電機 (株)	稲垣 哲生
25-30R-3774	山田マシンツール (株)	山田 将大
25-30R-3724	(株)モリタ	広村 一博
25-30R-3790	(株)モリタ	大橋 誠司

日工販SE合格者 第254回発表

2025年12月～2026年1月の合格者は21名です。

2025年12月 合格者数：16名

認定No.	会社名	合格者名
25-34-4219	(株)兼松 KGK	簡野 功明
25-34-4220	(株)兼松 KGK	藤本 経人
25-34-4221	ユアサ商事 (株) 関東支社	湯浅 秀人
25-34-4222	ユアサ商事 (株)	入江 晃生
25-34-4223	ユアサ商事 (株)	関口 弘晃
25-34-4224	ユアサ商事 (株)	井上 聡志郎
25-34-4225	ユアサ商事 (株)	吉藤 功治
25-34-4226	(株)山善	松本 泰知
25-34-4227	(株)山善	飯田 貴士
25-34-4228	(株)山善	中野 智貴
25-34-4229	(株)山善	松井 龍一
25-34-4230	(株)ジーネット	大宮 篤嗣
25-34-4231	三菱 HC キャピタル (株)	宮城 康平
25-34-4232	金沢機工 (株)	奥田 大士
25-35-4233	(株)旭商工社	千葉 一輝
25-35-4234	(株)東陽	布目 駿

2026年1月 合格者数：5名

認定No.	会社名	合格者名
26-35-4235	(株)東陽	越智 隆登
26-35-4236	(株)東陽	田代 高規
26-35-4237	(株)山善	金田 旋ノ介
26-35-4238	(株)山善	和田 直樹
26-35-4239	(株)山善	菅原 美月



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		2025/11	前月比	前年比	2025/01 ~2025/11	前年度比	2025/11	前月比	前年比	2025/01 ~2025/11	前年度比
広義の 工作 機械	工作機械	17,599	-8.3%	-2.8%	217,268	9.3%	17,415	-3.9%	-3.8%	218,642	0.0%
	ロボット・自動化機器	1,280	-47.5%	-47.6%	23,427	-12.9%	2,356	9.8%	-12.6%	27,858	-1.6%
	CAD/CAM・自動プログラム	264	-6.2%	-33.2%	3,433	-15.4%	343	20.8%	57.7%	3,718	8.7%
	鍛圧・プレス・溶接	853	-28.7%	-41.0%	13,198	-19.5%	1,169	-61.1%	-42.2%	15,137	-14.0%
	グライド・押出・射出	669	-40.3%	-7.5%	8,134	28.9%	704	-15.5%	26.4%	8,184	35.4%
	小計	20,665	-14.7%	-10.6%	265,460	5.1%	21,988	-9.9%	-6.8%	273,539	-0.1%
	工作機械以外の扱商品	26,665	-18.8%	-8.2%	325,103	-5.3%	27,955	-0.3%	5.5%	332,678	-0.5%
	合計	47,330	-17.1%	-9.3%	590,563	-0.9%	49,942	-4.7%	-0.3%	606,218	-0.3%
	従業員数	1,671	0.2%	2.2%							

統計2

単位) 百万円

27社合計		受 注					売 上				
調査月次		2025/11	前月比	前年比	2025/01 ~2025/11	前年度比	2025/11	前月比	前年比	2025/01 ~2025/11	前年度比
内 訳	直販	22,332	-5.5%	-2.3%	266,712	-0.6%	29,665	34.7%	29.2%	280,866	5.8%
	(内リース)	1,084	3.3%	62.2%	8,397	13.7%	335	-35.6%	-63.5%	7,277	-11.0%
	卸	6,101	-21.8%	0.7%	73,325	1.3%	7,456	-5.2%	-7.8%	88,734	13.9%
	輸入	3,248	-20.4%	-97.2%	43,836	-70.5%	2,927	62.1%	25.5%	31,797	7.5%
	輸出	7,982	-48.2%	-29.4%	119,660	-3.5%	10,262	-18.1%	28.4%	118,946	-4.9%
	(内間接輸出)	691	-10.4%	-22.9%	10,959	-34.8%	1,052	13.5%	-7.2%	13,840	-19.5%
	従業員数	1,190	0.3%	2.6%							

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》

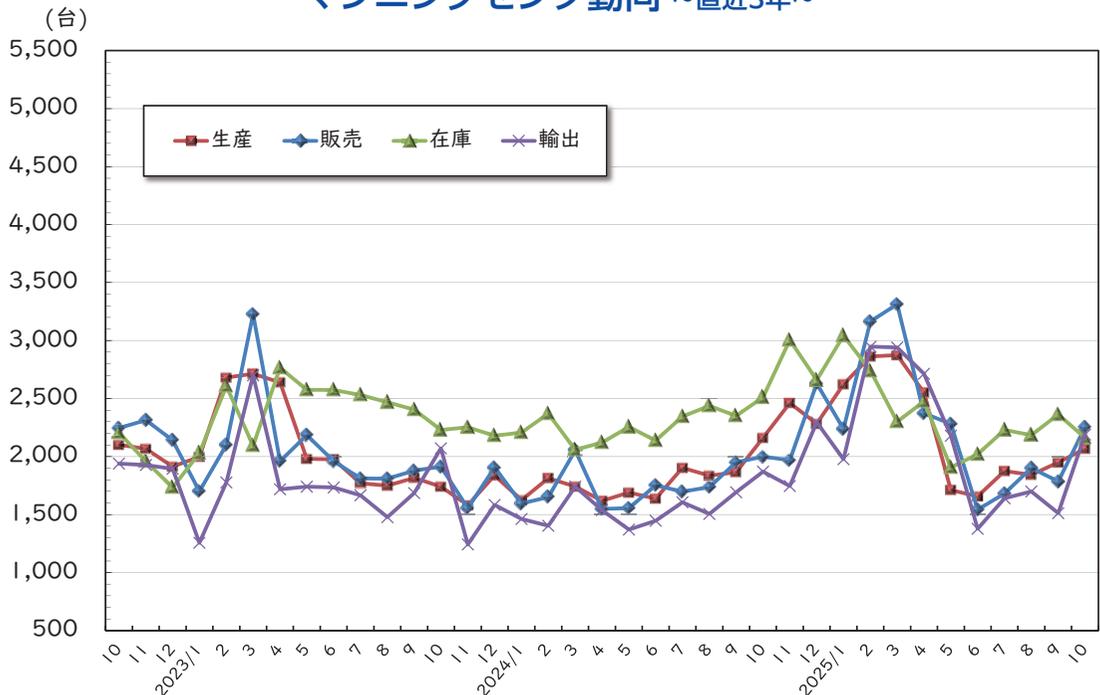


工作機械・FA流通動態調査《売上》

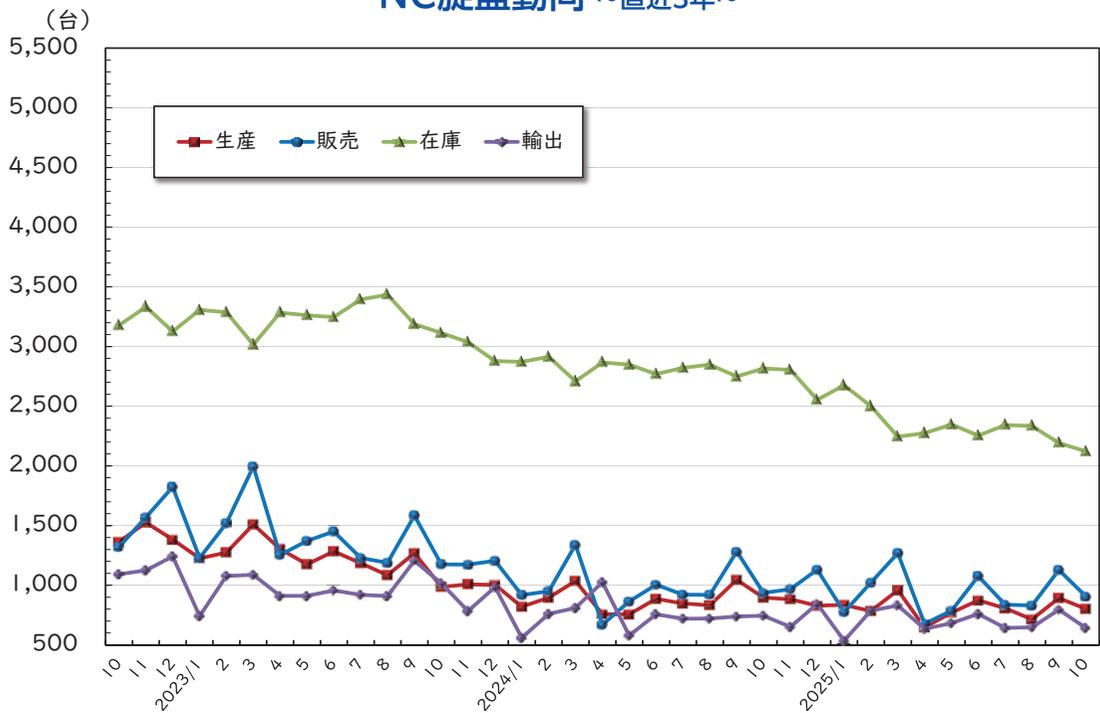


見てわかる 3年間の代表2機種トレンド

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11月)

2025/12/23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	25/01-25/11 累計	前年同期比	11月分	前月比	前年同月比
1. 鉄鋼・非鉄金属	15,172	92.8	2,636	3,994	151.5	122.3	12,727	98.1	769	44.6	46.8
2. 金属製品	37,200	101.1	9,836	7,968	81.0	74.3	32,720	95.8	1,774	73.2	62.8
3. 一般機械	18,104	88.9	46,020	42,999	93.4	92.1	160,044	96.4	12,998	89.7	80.6
(うち空型)	15,761	55.9	3,729	4,165	111.7	124.0	14,301	95.8	1,633	112.0	155.5
4. 自動車	91,025	90.5	16,973	21,208	125.0	101.1	78,018	94.7	6,723	81.8	120.9
(うち自動車部品)	62,400	84.9	10,996	15,160	137.9	103.8	50,946	89.2	4,251	97.9	121.0
5. 電気機械	31,506	86.9	10,218	7,762	76.0	87.7	30,155	104.8	2,514	92.1	117.5
6. 精密機械	23,227	108.4	5,294	4,967	93.8	100.6	18,447	87.4	978	79.4	50.8
電気・精密計	54,733	94.9	15,512	12,729	82.1	92.3	48,602	97.4	3,492	88.2	85.9
7. 航空機・造船・運送用機械	24,218	120.1	6,578	11,307	171.9	210.8	32,329	151.7	3,244	174.2	304.3
(うち航空機)	13,183	154.9	3,407	6,365	186.8	265.3	16,598	146.2	1,328	143.9	197.9
小計	351,017	91.9	85,083	88,243	103.7	101.7	318,993	99.8	26,457	92.7	98.7
8. その他製造業	18,793	82.2	5,146	5,106	99.2	120.6	18,745	110.4	1,257	95.6	76.4
9. 官公需・学校	2,532	128.1	545	1,152	211.4	102.9	3,270	136.1	628	102.6	405.2
10. その他需要部門	11,917	98.0	2,901	3,455	119.1	133.3	10,744	97.6	700	79.3	75.0
11. 商社・代理店	4,907	105.9	1,117	1,068	95.6	155.7	3,758	82.6	402	199.0	126.4
内需合計	441,538	92.6	107,264	110,986	103.5	101.4	400,957	99.8	31,987	89.6	93.2
12. 外需	1,043,571	103.4	284,831	276,689	97.1	110.4	1,044,719	111.1	105,018	97.5	123.6
受注累計	1,485,109	99.9	392,095	387,675	98.9	107.7	1,445,676	107.7	137,005	95.5	114.8
(内NC機)	1,461,592	99.9	386,160	382,331	99.0	107.7	1,423,624	107.8	135,124	95.7	115.1
販	1,526,187	94.4	366,974	371,577	101.3	93.0	1,453,099	107.0	133,711	111.5	107.4
(内NC機)	1,503,335	94.5	361,763	365,539	101.0	92.9	1,432,216	107.1	132,034	111.7	107.5
受	767,825	97.7	717,521	732,958	102.2	95.5	759,478	98.6	759,478	100.4	98.6
(内NC機)	746,270	98.1	694,698	710,829	102.3	95.7	736,754	98.9	736,754	100.4	98.9

出所(一社)日本工作機械工業会



議事録

第320回定例理事会議事録

日 時：2026年1月8日（木）11：30～12：00
場 所：第一ホテル東京 4F「コスモス」
出席者：会長、副会長3名、専務理事、理事21名、監事2名

会長による新年の挨拶の後、審議に入った。

[決議事項]

1. 2026年度理事会等日程：

専務理事より説明。

2026年度は4回開催。東京→名古屋→大阪と順繰りの開催。

会場予約の関係で、年度最初開催の5月と年度終わり開催の2月について変則日程のためご注意ください。全員異議なく了承された。

[付議事項]

1. SE 資格更新研修実施

専務理事より報告。

配信ビデオ視聴方式で開講。2025年11月実施。予算70名に対し54名が受講し全員修了。

2. 東部地区懇親ゴルフ会開催

豊田地区委員長より報告。

2025年11月19日（水）、川越カントリークラブにて開催。参加者は、メーカー5社5名、正会員4社5名、事務局1名の計11名で実施。当日は天候にも恵まれ、11月の割に暖かく絶好のゴルフ日和となった。全員怪我もなく、お互い親睦を深められたコンペとなった。

3. 東部地区情報交換会

豊田地区委員長より報告。

2025年11月25日（火）、専売ホールにて開催。参加者は、情報交換会が40社72名、続いての懇親会が39社73名となった。

70名越えだったため発表時間も結構限られていたが、各社から前向きな情報を中心に話していただいた。状況としてはあまりよくない混沌とした内容ではあったが、皆さんの発表から、今後少しずつ好転していくであろうという力強い印象を受けた。

続いて開催した懇親会では、会話もはずんで親睦を深められたと感じている。

4. 東部地区忘年懇親会

豊田地区委員長より報告。

2025年12月9日（火）、KKRホテル東京にて開催。

第一部の講演会では48社75名の参加、第二部忘年懇親会は52社80名が参加。

講演会ではプロキャディの清水重徳氏。演題は「プロキャディから見た勝てるゴルファーのマネジメント論メンタル論」。コミュニケーションの重要性について認識を新たにした。

5. 中部地区忘年懇親会

後藤地区委員長より報告。

2025年12月10日（水）、ホテルメルパルク名古屋にて開催。

120名出席。今回は講演会に代えて、2024年のパリオリンピックの馬術部門で銅メダルを取った、初老ジャパンのキャプテンである大岩義明氏をお招きして対談会を開催。

6. 西部地区忘年懇親会

植田地区委員長より報告。

2025年12月11日(木)、新大阪江坂東急 REI ホテルにて開催。

講演会はテレビでお馴染みの「屋根裏のご意見番」ことタケ小山氏。42社62名が出席。

懇親会は45社70名。高田会長挨拶の後、ニデックオーケー(株)会長の森本様に乾杯のご挨拶をいただいた。盛況のうちに藤元地区副委員長(京華産業(株)取締役)により中締めとなった。

7. 関連団体との忘年懇親会

専務理事より報告。日工販側は政策委員会メンバー。

日工会 : 12月16日(火) 東京会館 日工販11名 : 日工会 11名

日精工 : 12月23日(火) 新橋亭 日工販9名 : 日精工 10名

日工機器 : 12月24日(水) 新橋亭 日工販9名 : 日工機器 11名

8. 流通動態調査結果(～11月)

専務理事より報告。

概ね日工会の曲線と同期を取っているが、日工販実績は若干漸減傾向。

東部地区 懇親ゴルフ会

日 時：2025年11月19日(水) 9:17 中コーススタート
 場 所：川越カントリークラブ
 参 加：9社11名

秋の絶好の天気にも恵まれて、東部地区懇親ゴルフ会が埼玉県川越市にある川越カントリークラブにて開催されました。

11社が参加し懇親を深めることができました。上位3名を以下のとおりご紹介いたします。

順位	競技者(敬称略)	ご所属	中コース	西コース	GROSS	HDCP	NET
優勝	阿部 京輔	(株)牧野フライス製作所	46	40	86	12.0	74.0
準優勝	岡元 裕二	大日金属工業(株)	42	47	89	13.2	75.8
3位	植田 茂裕	三菱商事テクノス(株)	56	56	112	36.0	76.0



東部地区 情報交換会

日 時：2025年11月25日（火） 15：00～18：30
 場 所：専売会館 8F 専売ホール
 出 席 者：情報交換会）40社72名
 懇親会） 39社73名

〔概要〕

東部地区豊田委員長から発表にあたって前向きな情報を中心に出していた
 だくようにとの開会挨拶の後、各社2分弱の中で情報交換が交わされました。

各社とも業況としては販売減少、製造原価影響に伴う売上総利益への影響な
 ど、あまりよくない内容ながらも、工作機械本体だけではなく、周辺機器や自動
 化設備関連など各社各様に工夫しながらの販売実態の中、具体的な商談が出て
 来ているとのことでした。

これにより、何とか昨年並みか、それ以上の業績となっている会社も少なくは
 なかった感触がありました。

中でも、航空・宇宙・AI関係・データセンター・エネルギーなどの業種では好調であるとの意見が多く
 出されていました。

また昨今頻出するのが人材問題。人手不足による工程集約、自動化・省人化をテーマに、今後も積極的な
 提案を続けていきたいとする反面、後継者がいないので設備投資はしないという中小のサプライヤも増えて
 きているとの意見表明もありました。自動車関連については芳しくない状況が続いていましたが、自動化と
 いった設備投資案件などがあるという話や、半導体装置関連ではいろいろな検査治具含めて具体的な商談が
 出始めているという好材料が聞かれました。



豊田地区委員長 挨拶



情報交換会の様子

昨年10月に開催された MECT が非常に活況で、EMO と比べて大規模な割に参加者が少ないという実態はあったものの520社8万人弱が来場したようです。注目度の高い展示会で協働ロボットの展示が多かったようですが、メーカー賛助会員からも、省人化・自動化・無人化の面での引き合いが多かったとの意見が出されていました。

補助金の活用について、リース賛助会員の話の中で、機械リプレースの折に定率償却より10年リースなどをうまく利用して定額法に変更したいとする企業からの相談を多くいただいているという話がありました。

短い持ち時間の中で発表された意見から、業況も今後少しずつ好転していくのではないかとという感触を共有できたのではないかと思います。

情報交換会后、同会場にて懇親会が開かれました。引き続き意見交換が交わされ、盛況のうちに五十嵐委員の中締めにより散会となりました。



懇親会 豊田地区委員長乾杯



懇親会の様子



中締め挨拶
(五十嵐委員)



中締め

■ 会員消息

《商号変更》正会員（西部地区） 2026年1月1日

(株)マルカと(株)ジーネットが経営統合し、ユニソル(株)として事業開始。

代表者：代表取締役会長 飯田 邦彦
代表取締役社長 古里 龍平

会社ホームページ
<https://www.unisol-corp.com/>

所在地：〒540-0024 大阪市中央区南新町1-2-10

製品・取扱商品等に関するお問合せ先（専用フォーム）
https://www.unisol-corp.com/contact_list/contact/

■ 編集後記

あけましておめでとうございます。今年が皆様にとって良き一年となりますよう、心より祈念いたします。

さて、皆様は「ちいかわ」をご存じでしょうか？ かわいらしいキャラクターが大人気で、昨年はマクドナルドのおまけ（子供向け玩具）が転売屋のターゲットとなり大きなニュースになりました。我が家でも娘が「ちいかわ」がお気に入り、家のいたるところにキャラクターグッズが鎮座しています。ある日、反抗期を迎えているこの娘とコミュニケーションの機会を増やすべく「ちいかわ」の漫画を読んでみたところ、衝撃を受けました。なんと、このキャラクターたちは労働をしているのです。かわいい絵柄とは裏腹に、草むしりや虫（？）の討伐など、時には命がけで過酷な労働で日銭を稼ぎ、つましやかな生活を営んでいるのです。読み進めるうちに、この「ちいかわ」たちのささやかな幸せがずっと続いてほしいと願っている自分に気が付きました。

すっかり「ちいかわ」にはまったおかげで、娘とのコミュニケーションも増え、夏に公開される映画を娘と一緒に見に行くことになりました。少し恥ずかしいですが「ちいかわ」様々です。 [堀江]

皆様新年明けましておめでとうございます。謹んで新春のお慶びを申し上げます。

昨年は、高市早苗氏が日本初の女性首相に就任し、自民・維新の連立政権が発足したほか、大阪・関西万博が開幕、大谷翔平選手が所属するドジャースが日本人の活躍もありワールドシリーズ連覇と大きな出来事が御座いました。一方で、世界的にはトランプ政権による関税政策の影響など激動の情勢となる一年でした。2026年の干支は、60年に一度巡ってくる「丙午（ひのえうま）」です。火の性質を持つ「丙」と、行動力を象徴する「午」が重なることで、非常にパワフルで情熱的な一年になると言われています。昨今は、工作機械業界においてもデジタル革新（DX）や環境性能の向上（GX）への対応への取り組みが加速しております。世界情勢の不確実性はありとは思われますが、DX・GX・自動化・高効率化・AIのニーズは引き続き期待されている状況ですので、本年開催のJIMTOF2026においても更なる新情報に期待しております。この力強い「丙午」の年が皆様にとって実り多き一年となりますことを心よりお祈り申し上げます。本年もどうぞよろしく願いいたします。 [君村]

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 January 2026

2026年1月発行

発行 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 <https://www.sho-shiba.com>

日本工作機械販売協会 会員会社一覧 (五十音順)

2026年1月現在

正会員 (全81社)

東部地区 (37社)

(株) 旭 商 工 社
アルビテクノロジーズ(株)
伊藤忠マシントクノス(株)
イワイ機械(株)
(株) ウインテック
大石機械(株)
(株) オーマット
(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) 群馬工機
(株) 小国興
(株) 小林機械(株)
佐藤商事(株)
(株) 三機商
(株) 洋マシソン
三サワ産業(株)
シマモト技研(株)
(株) セイロジャパン
誠和エンジニアリング(株)
双日マシナリー(株)
ツールインターナショナル(株)
帝通エンヂニヤリング(株)
(株) テヅカ
(株) トミカタ
(株) 豊通マシナリー
(株) N a i T O
日鋼 Y P K 商事(株)
(株) 日清機工
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)
(株) ヤマモリ
ユアサ商事(株)
米沢工機(株)

中部地区 (23社)

石原商事(株)
(株) 高井
岡谷機販(株)
力ト一機械(株)
釜屋機商(株)
岐阜機械商事(株)
甲信商事(株)
三栄商事(株)
(株) サンコ一商事
三立興産(株)
下野機械(株)
(株) 大成
(株) 大和商誠
(株) 東陽

(株) 日本精機商会
浜松貿易(株)
(株) 不二
三菱電機メカトロニクステクノロジーズ(株)
山下機械(株)
(株) U - M A C H I N E
ワシノ商事(株)

西部地区 (21社)

赤澤機械(株)
伊吹産業(株)
植田機械(株)
O T ファテック(株)
関西機械産業(株)
京華産業(株)
合田商事(株)
五誠機械産業(株)
桜井機械(株)
(株) ダイイチテクノス
大幸産業(株)
(株) 立花エレテック
(株) タナカ善
西川産業(株)
日工機材(株)
(株) ニッツマシナリー
日本産商(株)
(株) マックマシントール
宮脇機械プラント(株)
ユニソル(株)

賛助会員 (全76社)

製造業 (69社)

アイダエンジニアリング(株)
(株) アマダマシナリー
(株) 育良精機
エヌティーツール(株)
(株) MSTコーポレーション
(同) L N S ジャパン
エンシユウ(株)
オーエスジエ(株)
(株) オーエム製作所
オクマ(株)
(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
キタムラ機械(株)
(株) 北村製作所
(株) キヤドマック
キヤムタス(株)
黒田精工(株)
三菱エコシステム(株)
サンドビック(株)
三宝精機工業(株)
(株) C & G システムズ
(株) ジェイテクト
ジェイビーエムエンジニアリング(株)

(株) シギヤ精機製作所
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)
(株) ソディック
大日金属工業(株)
(株) 太陽工機
高松機械工業(株)
(株) T A K I S A W A
(株) ツガミ
津田駒工業(株)
D M G 森精機(株)
(株) 東京精機工作所
(株) 東京精密
東洋精機工業(株)
(株) ナガセインテグレックス
中村留精密工業(株)
(株) 西田機械工作所
(株) 日研工作所
(株) 日進 P r o S O L
ニデックオーケーケー(株)
ニデックマシントール(株)
ハイデンハイン(株)
(株) 長谷川機械製作所
(株) 初田製作所
浜井産業(株)
浜名エンジニアリング(株)
BIG DAISHOWA(株)
ファナック(株)
(株) F U J I
ニ村機器(株)
ブラザー工業(株)
豊和工業(株)
牧野フライス精機(株)
(株) 牧野フライス製作所
(株) 松浦機械製作所
三井精機工業(株)
(株) ミツトヨ
三菱電機(株)
三菱マテリアル(株)
(株) M O L D I N O
安田工業(株)
ヤマザキマザック(株)
吉川鐵工(株)

リース業 (7社)

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(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

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