

トップ3首脳が意欲示す

海外市場が需要をリード

米国で生産加速

中部地域の工作機械業界は、最悪期を脱し着実に受注が上向いている。中国を中心とした新興国が需要をけん引しているのがその要因。先進国でも米国やドイツはドル安、ユーロ安を後押しにして自動車産業などの輸出産業が堅調で、工作機械需要も増している。一方、日本の工作機械需要は先行き不透明のまま。このため工作機械メーカー各社は海外戦略を加速している。

中部経済産業局がまとめた管内の工作機械メーカー主要8社(アマダ、シンメル、オークマ、コマツMTC、ジェイテクト、富士機械製造、豊和工業、三菱電機名古屋製作所、ヤマザキマザック)の受注状況によると、2010年11月の総受注高は29.3億9400万円(前年同月比2・1倍)となった。前年同月の受注水準が低かったため増加率が通常より大きくなりやすい面はあるが、前月比でも22・3%増と堅調に増えている。これは中国向けが好調なため。同月の中国向け受注額は6億4800万円と前年同月比で2・5倍、前月比で76・3%増と好調。各種産業機械や建設機械向けで着実に受注を増やしており、国別で首位となった。一方、国別で2位となった米国向けも11月の受注額は54億6700万円と前年同月比86・3%増、前月比5・8%増と堅調な推移を続けている。

こうした状況を受け、中部の工作機械メーカー各社は、海外事業強化を進めている。ヤマザキマザックは11年春に米国工場(ケンタッキー州)を現在の3割増の月間120台にする。米国は同社の連結売上高の3割を占める最大市場。受注増で短期間で顧客を開拓し、11年の受注は前年比20%増を目指す。

米国工場は立型マシンクセンタ(MC)と旋盤を生産している。ボルトネックとなっていた板金工程にレーザー加工機3台によるフレキシブル生産システム(FMS)を導入する。投資額は3億円。生産効率の向上で、将来は月産1500台体制を構築する。

米国は受注が好調だが生産が追い付いておらず、現在の納期は3カ月弱にまで伸びている。一方、現地では韓国や台湾のメーカーが大量の在庫を保有して即納体制を整え、短期納期と低価格で攻勢をかけている。同社は米国工場での増産でこれに対抗する。

同じく米国戦略を加速するのは、森精機製作所だ。米国カリフォルニア州デビス市に工作機械の組立工場を新設する。横型MCをはじめ、主力機シリーズの「マクス」を12年7月から月間最大80台生産する。投資額は50億円。

台湾工場では旋盤と立



オークマは台湾でジェノス向けユニット部品を増産する(日本国際工作機械見本市のオークマブース)

マサックと森精機が米国戦略を加速する中、オークマは台湾の工場を活用を進める。台湾で低価格の工作機械のユニット部品を増産する。台湾の生産能力は製品換算で現在月産40台分だが、11年春までに約60台分に引き上げる。既存の台湾工場(台北県)のほか、12年春に移転予定の新工場にも生産する。台湾を低価格の部品供給拠点にする考えだ。

台湾工場では旋盤と立



ヤマザキマザックは米国で増産し、納期短縮を図る(米国工場)

量を求めず質を求む

最適な加工方法まで提案



「御社の工作機械事業の受注動向はいかがですか。」

「少しずつ回復してきているが、当初想定していたよりは戻ってきていない。それでも2011年3月期で当社のセグメントでいう『工作機械事業』を赤字から脱却させたい。10年は体質強化を進めてきた。おかげで工場の稼働率がピークの7割でも利益を出せる体制にできた。これからは量を求めず質を求め、身が大きくなった成長を目指す」

「具体的には何を進めますか。」

「お客さま第一の原点に立ち返って、マーケットをしっかりとやりながら商品企画などに取り組む。当社の工作機械事業では、研削盤とミニクセンタ(MC)、自動車産業向けの切削機と各種類がある。研削盤は当社のブランドが顧客に浸透しているため、さらにレベルアップするにはどうするかを考える。MCは少し下火になっているが、シェアアップの可能性はある。現状の機種で対応できるかど

ジェイテクト
社長 井川正治氏

うか製品構成を見直す」

「御社は3種類の中でも自動車産業向けの切削機を主力としてきた。今後の工作機械の販売戦略はどうしますか。」

「切削機は量産を目的として設計しており、専用工程を作って生産効率を上げる機能が高い。カーメーカーには優秀な生産技術の担当者がいるため、今まで切削機を売る場合は加工対象物(ワーク)の加工方法まで当社が提案しなくても顧客で対応してくれていた。しかし、当社のブランドが顧客に浸透しているため、さらにレベルアップするにはどうするかを考える。MCは少し下火になっているが、シェアアップの可能性はある。現状の機種で対応できるかど

「ではどうしますか。」

「例えば小規模の顧客には高い生産技術を持つところは少なく、今までの通りやり方は売り込むのは難しい。こういった顧客は切削機より量産の機能は劣るが導入してすぐに使えるMCを選ぶ。MCなどの標準機が主力の他メーカーは、最適な加工方法まで提案してフォローしながら売ってきた。当社でも同様のやり方を取り入れていく必要がある」

「従来の切削機に代わる今後の御社の主力機として、研削盤とMCの新シリーズ(「eシリーズ」)を10年10月に発表しました。同シリーズの販売戦略は、

「eシリーズのMCは切削機と二般のMCの中

LOKUMA

技術のオークマの遺伝子を満載した 高品質グローバルマシン GENOS シリーズ

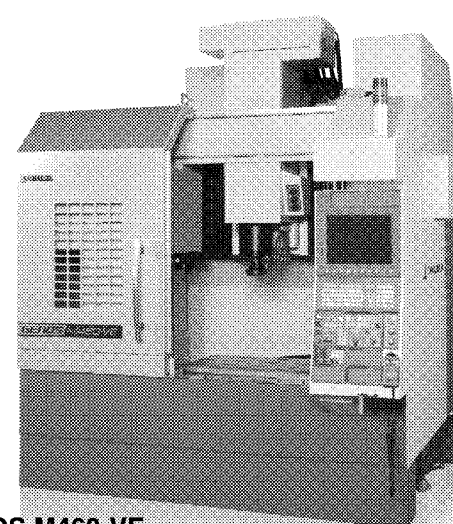
高品質を約束できる加工精度、期待を上回る生産性を実現する
高い剛性、お客様目線に徹した使いやすさ。
世界の加工現場が期待するこの命題にオークマは真っ向から取り組み、
実現した高品質グローバルマシン「GENOS」。

GENOS

ギリシャ語で「遺伝子」を意味します。

Global
Efficient
No.1
Standard

MB-Vシリーズを継承した 高品質グローバルマシン

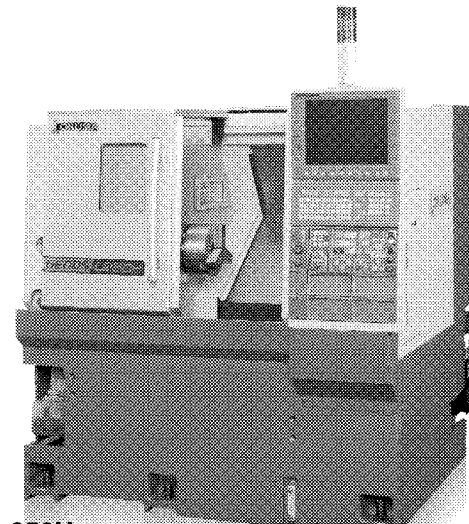


GENOS M460-VE

立形マシニングセンタ

GENOS M460-VE
GENOS M560-V

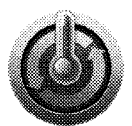
多彩なラインナップを誇る "シンプル複合機"



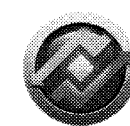
GENOS L250H

1サドルCNC旋盤/ターニングセンタ

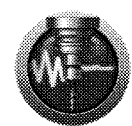
GENOS L250H/L200H-M
GENOS L400H/L300H-M



サーモフレンドリー
コンセプト



アンチクラッシュ
システム



加工ナビ

オークマ株式会社

〒480-0193 愛知県丹羽郡大口町下小口5-25-1 TEL 0587-95-7823 FAX 0587-95-4091 営業部
支店/北関東 048-720-1411 東京 046-229-1025 名古屋 0587-95-0911 大阪 06-6339-9081
●営業所/山形 仙台 郡山 日立 新潟 太田 東京 三島 浜松 安城 長野 金沢 京滋 明石 岡山 広島 高松 九州

詳しくはオークマサイトをご覧ください
<http://www.okuma.co.jp/>