

2017  
No.645

## CONTENTS



A46

特集

# その先のサービス

## ～売ってからも勝負

1 売ってからも勝負

2 加工の「困った」を解決

三菱電機/ホンマ・マシナリー/三菱マテリアル

3 現場の「困った」を一手に

4 買う前と買った後

ユーザーの声

5 導入前後にコンサルティング

OPMラボラトリー

6 これからのサービスとは

[インタビュー] 森雅彦DMG森精機社長

A44

スペシャルインタビュー

ミットヨ 沼田 恵明 社長

A35

Crossroads

イノベーションと向き合った

B3

エディターノート

サービスを新たな基軸に

A37

Cutting Edge

A37 三菱電機 IoTで効率化と高度化を提案

A39 マザックと村田機械が物流システムで協業  
松浦機械が金属3Dプリンターを一新

B5

PERSON

B5 新社長 鍋屋バイテック 岡本 友二郎 さん

B7 フロンティア ～活躍する女性たち 第13回 セイコーインスツル 中村 怜美 さん

A86

MECT2017

拡大するAM市場

A90

FA34社の財務分析

19社が減収減益に



- A92** 追悼 肅々と道を行く人  
ミットヨ相談役 沼田 智秀 さん
- 
- A93** マーケティング A93 岡本工作機械製作所 全自動研削システムを発売  
A94 NTNが創業100年  
A95 MSIが体制強化
- 
- A96** 海外 A96 台湾業界に低迷脱却の勢い  
A100 インド自動車産業の現状
- 
- A106** 連載 A106 海外展ニュース  
アラブ首長国連邦「国際金属加工技術展 SteelFab Sharjah 2017」  
A113 人に知恵 現場に技 **第122回** サワテツ  
「何でもできる」が最大の強み  
A116 製品開発ものがたり **第37回** 神崎高級工機製作所  
歯車研削盤  
A117 今に花咲き実を結ぶ  
静岡大学 大学院総合科学技術研究科 工学専攻機械工学コース 教授 三浦 憲二郎 氏 准教授 臼杵 深 氏  
A129 今月の一品 自慢の製品を紹介 **第1回**  
CKD/ヒューマンアシスト機器  
B13 新興・途上国 工作機械輸入動向  
キルギス/工作機械輸入額は約3.5億円、中国が約半分、ドイツが2割、トルコとロシアが続く  
B9 部下には聞けない オレでも分かるIoT講座 **第1回**  
「モノ」と「ネット」? だから何だ!
- 
- A124** 随想 “不思議”が拓いた未踏の世界 **第1回**  
ソディック会長 古川 利彦 さん  
あの日から50余年

- A41** インデックス A41 告知板  
A104 ワールドトピックス A66、A112、A131、B10、NEWS FILE  
A102 アジアトピックス B12、B14、B16  
A118 Monthly Data Box B11 短信  
A126 新製品プレビュー **B15** NDアンケート ひと目で分かる業界動向  
A134 統計マンスリー 工作機械などのFA製品がロングセラーになるための  
必須条件は何だと思いますか?