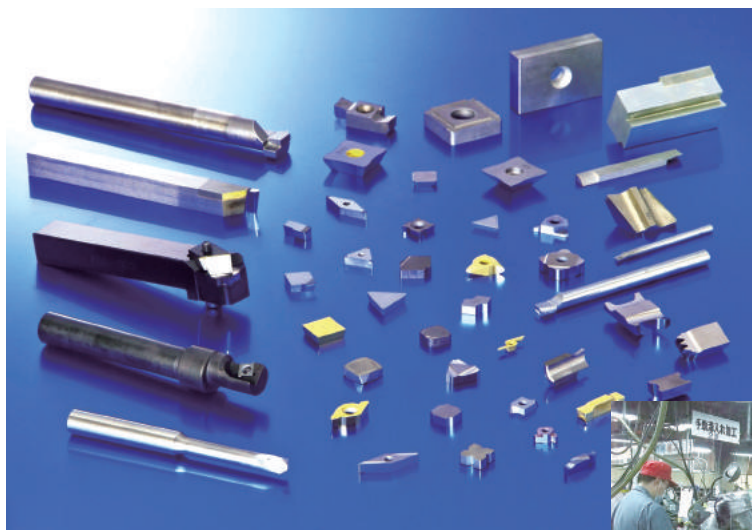


日研ツール株式会社

超硬切削工具再生加工の
バイオニア

多種多様な超硬工具を短納期で再生する



チップの再生加工現場

- 納期相談
- コスト相談
- メイドインジャパン
- 試作可
小ロット
- 産地
直対

業務内容
顧客の工具コスト低減

多種多様な業界の金属加工に用いる超硬工具の再生が事業の柱。大手工具メーカーに特殊形状工具のOEM供給も担っている。ドリル・エンドミルなど「ラウンドツール」といわれる工具の再研磨は一般的だが、旋盤やフライス盤の先端に取り付ける「刃先交換式チップ」の再研磨を手がける企業は珍しい。顧客の使用済みチップを回収して、新品同等の精度、品質にまで再生する。費用は対象物によるが、新品価格の2分の1から4分の1ほどで、顧客は工具コストの大幅な削減ができる。国内顧客をメインに毎月、約500社の注文を受けている。

強み
再生品質を平準化し、
納期を短縮

国内に同様の事業を手がける企業は数社あるが、形状、材質を問わずに、ほぼすべてのチップを再研磨できるのが強み。また、使用済みチップの摩耗の仕方、度合いは顧客や用途ごとにそれぞれ異なるため、注文毎（1点毎）に作業標準書（図面）を作成し、再生品の品質を平準化していることも特徴である。工具は生産ラインの稼働に関わる一方、顧客は工具在庫を抑えたいとの要望も持っているため、工具再生には短納期対応が求められる。作業標準書の作成をリピータ品のリードタイム短縮にも結びつけることで、顧客満足度を向上している。

人材育成
新入社員の育成

創業以来、顧客の工具費低減、顧客

満足度向上を前面に打ち出して事業を展開してきた。「社員みんなが日研ツールの将来を描き、そこに向かって取り組める会社にした」と、成田敏行社長は話す。この目的達成のためにも人材育成が重要と判断し、「新入社員の間にどれだけ教えることが出来るかがポイントだ」と、取締役会では今後の人材育成の方向性について議論を始めている。この教育の場を設けるため、研修センターの設置を模索。北海道に持つ遊休地や、東大阪市の山手側を候補地に想定している。

今後の展望
再生事業の
売り上げ倍増

平成24年度の売上高は約44億円で、工具の再生事業と、大手工具メーカー2社へのOEM事業に大別できる。売上高構成比率はOEM事業の割合が高まった時期が続いていたが、ここ最近ではほぼ半分の構成比。利益率の高い再生事業の割合が高まっており、リスクヘッジの観点からも同事業の売り上げを将来は倍増させたい考えだ。

生産は現在、大阪府、岐阜県の2拠点体制で、大阪には営業本部を併設している。また、顧客増に伴い、平成25年6月には九州と中部エリアで営業拠点を合計3カ所新設。11年にグループ会社化したエンドミル、ドリル再研磨を手がける日研精密（愛知県稲沢市）も経営体制を一新。近く本社の移転と若干の生産能力増強も検討している。



本社・工場

大阪25

COMPANY PROFILE 日研ツール株式会社

当社の
歴史

工具商で8年間修行した後、ある工具メーカー担当者の「工具の再研磨をやってみたら」とのヒントをもとに創業しました。材料のタングステンの価格が上がり始めた時期で、再研磨ニーズが出始めた頃と重なります。以来、約45年間、お客さまの現場に密着し、刃具費の大幅低減の提案を続けています。

「信頼」を企業理念に掲げ、顧客との関係を構築しています。

代表取締役社長 成田 敏行さん



■主な事業内容
切削工具（超硬合金・刃先交換チップ）の製造、加工、販売

■主な取引先（納入先）
自動車部品メーカー、切削工具メーカー

住所／〒571-0017
門真市四宮
5-3-26
TEL／072-882-2975
FAX／072-882-8804
創業／昭和42年10月
設立／昭和47年7月
資本金／7,500万円
従業員／420名

<http://www.nikkentool.co.jp/>