

射出成形による

プラスチック製品の精密加工

納期相談
企画力自信有
コスト相談
メイドイン
ジャパン
試作可
小ロット
量産対応



自動化が進む射出成形機

業務内容
50年超の技術力と実績で
多様なニーズに応える

射出成形とは樹脂を金属製のシリンダーで溶かして決まった型に充填し、冷却して製品を作る方法。樹脂加工を手がける「精工産業」は昭和37年、西田尚令社長の実父である西田耕治氏が個人で創業した。現在は、文具・工具などのプラスチック製品から保管用書庫の車輪、強度や耐熱性などが要求されるエンジニアリングプラスチック製品まで、さまざまな製品を提供している。50数年にわたるノウハウの蓄積や、社名に込めた「精密さ」を武器に多様な顧客ニーズへも迅速に対応しており、今では納入先が100社を超える。

強み
顧客志向での貢献と
自動化による生産力強化

強みは二つ。一つは先代の教えである「常にお客様の方を向いて仕事をしよう」を全社で実践している点だ。平成6年に入社した西田社長は「製品（加工技術）を売るより仕事のやり方（解決法）を売れ」としており、この教えが現在では、提案営業という形で定着している。

もう一つは、機器の自動化により強化した量産体制だ。顧客の量産化要請をきっかけに、2〜3年前から将来的な少子化や価格競争激化を想定し自動化に取り組んだ。その結果、今では段取り替えなど工程のほとんどで自動化しており、手作業に比べて生産量は約4倍に拡大した。

提案営業
顧客要望の5W1H
情報を明確に的確な提案

現在は、提案営業に力を入れている。金融機関や取引先を通じて、困りごとを抱える

企業を約20社紹介してもらい、50数年のノウハウを生かして課題解決にあたっている。西田社長は「顧客に求められるモノをただ作るのではなく、どんな時に、どこで、どんな人が、何に對して、どう使うかを考え、顧客に最適な作り方、材料、金型を提供している」と胸を張る。例えば、重くて高価な金属製の農機用チェーンレバーに對し、軽くて強い樹脂製を提案することで好評を得た。このような提案営業で現在、多くの顧客と良い関係を築いている。

今後の展望
さらなる工場内自動化と
ロボット産業参入への夢

ロボットの導入を進めて自動化を加速するほか、ロボット産業への参入も進める。専用機による自動化設備や人手に頼る今の現場を汎用ロボットに置き換え、加工製品の幅を広げていく。ロボット産業への進出では、関節などに使われるプラスチック製品などの受注を目指す。

さらに、最近では技能士などの資格取得を奨励するとともに、人材育成にも力を入れている。平成30年度（4月期）の売上高は約6億5,000万円。西田社長はこうした取り組みにより、「まずは2019年度に7億円。最終的には10億円にしたい」と、夢を大きく膨らませている。



本社工屋



射出成形したプラスチック製品

当社の歴史



わが社は創業から50有余年、精密な熱可塑性プラスチック樹脂の射出成形を得意とし、寸法精度と製品重量のバランスを求められるさまざまな製品を手がけてきました。最近では組込みを自動で行うインサート成形も得意としており、あらゆるお客様の要望に對し迅速にお応えしております。

代表取締役 西田 尚令さん

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

主な事業内容

射出成形による汎用・エンジニアリングプラスチック製品の加工

主な取引先(納入先)

工具・文具・結束バンドなどの各種メーカー

- 住 所 〒537-0011 大阪市東区 東今里2-5-20
- TEL 06-6975-0101
- FAX 06-6975-0103
- 創業 昭和37年9月
- 設立 昭和54年5月
- 資本金 1,000万円
- 従業員 39名