

短納期の超硬工具で 現場の生産効率をアップ

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



高性能ドリル「バニシングドリル」

業務内容

市販品にない超硬工具を
短期間で仕上げる

ソリッドツールはダイヤモンドの次に硬い「超硬合金」を使い、超硬切削工具を製造している。大手では対応しづらい小ロット・多品種の工具を、短納期で納めている点が大きな特長だ。

超硬切削工具は、あらゆる生産分野で使用されて、特に自動車のエンジンや油圧機器の機械加工に欠かせない工具として市販されている。

だが同社は、製造現場の課題を解決することをモットーに、「そこだけで使われる特注工具」の製造に力を注いでいる。



高精度穴仕上り工具「リマー」

強み

「加工時間を短縮したい」という声に応える

中でも、製造現場での仕事効率が格段にアップする工具の提案と製造が、同社の得意技だ。

例えば、何段にもわたる穴開け加工が必要な場合、従来なら市販の切削工具を数本購入し、1段ずつ削らねばならなかった。だが同社は、複数の段を1本でまとめて穴開けできる工具を開発。現場での作業工程と加工時間を大幅に減らすことができた。「工程や時間を減らせれば、人件費も下がります」と田中社長。一度ユーザーになる」とリピーターとなる取引先が多い

技術者育成

社員教育の充実で
短納期を実現

工具在庫を持ちたくない、工具を何本も購入できないという会社にとって、小ロット・多品種対応はありがたい。同社では、従来3本から受注していた多品種の超硬工具でも、1本から製作が可能だ。

こうした工具製造が可能なのは、非常に複雑な形状を加工できる最新設備「プロファイル研磨機」の導入等があるからだ。何よりも大きいのは人材。技術の向上はもとより、一人ひとりの生産性を上げるための自己啓発教育を行っている。これにより能動的な姿勢が社員に浸透し、早くつくる、不良品を出さないという意欲に結びついている。

今後の展望

中小企業の味方で
ありたい

工具の提案・製造だけでなく、再研磨等のアフターサービスも行う同社。中には、一つの工具を再研磨しながら20年使っている顧客もあるという。「超硬工具は高価なものですから、大手でもない限り頻繁に買い替えられませんが、再研磨は何度でも可能ですので、フルに使って費用対効果を出していただければ」と田中社長は笑う。

複雑な工具をつくる技術は、海外では難しいという。同社は、大手取引先との関係を大切にしながらも、日本のものづくり中小企業の味方でありたい、と熱意を見せる。

COMPANY PROFILE

株式会社ソリッドツール

大阪23

当社の歴史

創業当時は超硬工具の商社でしたが、短納期に応えるため、20年前に自社工場を設立。その時から、超硬工具の製造販売メーカーとして、大手企業から中小企業まで幅広く取引をさせていただいています。年5回の展示会にも参加し、ユーザー様の意見に耳を傾けながら技術力の向上に努め、どんな社会情勢の中でも生き残れる100年企業を目指しています。

産業構造を支える「最強の縁の下力持ち」
を目指していきたい。

代表取締役 田中 英雄さん



■主な事業内容

超硬切削工具の製造・販売等

■主な取引先(納入先)

輸送機器メーカー、
大手切削工具メーカー、
産業機械メーカー等

住所/〒581-0851

八尾市上尾町

5-1-12

TEL / 072-925-6333

FAX / 072-925-6335

創業/昭和47年10月

設立/昭和60年11月

資本金/1,000万円

従業員/19名

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