

Case 04

MISUMI flowの導入により、 長年の課題であった 切削工具在庫管理の適正化、 仕入コスト削減を実現



間接材トータルコストダウン
サービス



株式
会社

木下技研

株式会社木下技研 様

創業 — 1979年

従業員数 — 28名（2025年3月現在）

業種 — 医療、精密部品、半導体

会社HP — <https://www.kinoshitagiken.jp/>

事業内容 — 各種医療器具／半導体関連／精密加工部品の製造、
その他オリジナル商品の企画

兵庫県加西市に本社を置く精密切削加工の専門企業、木下技研。医療機具や産業機器部品の製造を主な事業とし、同時5軸加工や難削材加工に強みを持っている。ISO13485認証取得により、高品質な製品を提供。2023年には神戸に研究開発拠点を設置し、さらなる技術革新に取り組んでいる。同社で取り扱われる工具は多岐にわたるため、その管理方法やコスト比率の高さは長らく課題となっていた。そこで、同社と長年取引をしてきたミスミがMISUMI flow（間接材トータルコストダウンサービス）の導入を提案。MISUMI flowによって、これまでの課題がどのように解決されたのか。代表の木下さま、専務の木下さま、総務の玉井さまに話を聞いた。



導入前の課題

幅広い切削工具の在庫管理が複雑で、効率化が実現できない



導入の決め手

生産効率の向上・仕入コストの削減に期待して



導入後の効果
社内の反応

工具手配待ちによる生産ストップの減少、
社員の残業削減にもつながった



今後の展望

生産性をさらに高め、自社製品の開発を加速させたい



導入前の課題

幅広い切削工具の在庫管理が複雑で、
効率化が実現できない



木下技研は“小ロット多品種”の製造を強みとしているため、使用する工具のラインナップも幅広いものとなっている。これまでは工場内に工具箱を設置し管理してきたが、適切な管理ができていたとは言いがたい状況にあった。工具によっては個人個人が保有・管理しがちで「必要な工具がどこにあるかわからない」という事態もしばしば発生していたという。

専務・木下さま：工具管理の体制が整っていなかったため、これまでは少しでも在庫に不安を感じたら注文をかけていました。工場では加工機が24時間稼働しています。工具が切れてしまうことは、機械が止まってしまうという事態も引き起こしかねません。そのリスクは常に不安としてつきまとい、注文する時間帯によっては納期が

一日ずれてしまうこともあるので、工場内をくまなく探せば見つかる工具だったとしても、納期優先で注文してしまうことが常態化していました。

総務・玉井さま：当社では、仕入全体のコストの中で工具にかかるコストの比率が高く、いかに削減していくかが課題でした。「買いすぎている」という認識は現場も総務も共通していましたが、どれほどの量が余剰なのかを把握できていませんでした。現場には「買いすぎには注意をお願いします」と漠然としたお願いをしていたのですが、具体的な解決策は示せず、現場の大変さを想像するとあまり強くは言えませんでしたね…。

✓ 導入の決め手

生産効率の向上・仕入コストの削減に期待して

これらの課題解決の手段の一つとして、ミスミは「MISUMI flow」の自動販売機サービスを提案し、導入が決まった。エンドミルやドリル、旋盤チップといった切削工具を工場内に設置された自動販売機からいつでも必要分だけ取り出せるようになり、生産効率の向上が期待された。

専務・木下さま：MISUMI flowの導入が工具管理に直結するメリットは大きいと感じています。欲しい工具をすぐにピックアップできるため、工具待ちによる生産ストップも減少させられると感じました。また、注文の手間が省けることも魅力でした。

代表・木下さま：当社の場合、工具購入の権限が各現場の担当者にあるのですが、注文を依頼する際には担当者が注文用紙に手書きをしていました。

現場の担当者からすると、こうした作業は手間でしかないですし、そもそも事務仕事は苦手という社員も多いので、MISUMI flowの導入が決まってみんな喜んでいました。

総務・玉井さま：工具の買いすぎを防ぎ、仕入コストを削減するには、MISUMI flowの導入が最適解だと感じました。ミスミから購入する工具については、現場担当者が記載した注文用紙をもとに私がECサイトから注文していました。ミスミからの提案は、現場にとっても総務にとっても有難い話でした。



✦ 導入後の効果・社内の反応

導入後は当初の見込み通り、生産効率の向上や仕入コストの削減につながった。また、取り出した分はセンサーで自動計測されるため、工具管理も容易になったという。

代表・木下さま：サービスを開始したのが約1カ月前のため、効果は今後よりみえてくる段階だと思いますが、このわずかな期間でも生産性の向上やコスト削減が実現できています。特に、注文をかけてから届くまでの待ち時間がなくなったのが一番の効果だと感じています。

専務・木下さま：また、これは数値化できるものではないですが、現場の社員が「在庫が切れてしまうのでは」という不安から解放されたこともMISUMI flowを導入してよかったと思うポイントです。工場内に設置されている自動販売機には、すべての工具の在庫数がデジタル表示されているので、現場に安心感が生まれました。

工具手配待ちによる生産ストップの減少、社員の残業削減にもつながった

総務・玉井さま：工具注文の作業は30%ほど削減できると見込んでいます。少人数で業務をまわしている当社にとって、この削減の波及効果は大きいです。私は総務のほかにも生産管理や図面作成といった業務も担っているのですが、注文業務は生産的な仕事とは言い難いものです。MISUMI flowの導入によってより付加価値の高い仕事に時間を割けるようになり、残業の削減にもつながっています。中小メーカーの総務担当者は、私のように幅広い業務を抱えている方が多いと思います。とはいえ、人を増やすことはなかなか難しいでしょう。そうした企業にとってMISUMI flowの導入は、業務効率化・コスト軽減・現場への安心感の醸成など、さまざまなメリットがあると思います。



🔗 今後の展望

生産性をさらに高め、自社製品の開発を加速させたい

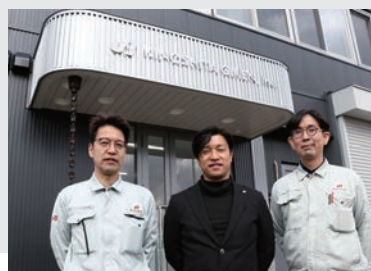
MISUMI flowの導入により課題解決を実現した木下技研。これからどのような展開をしていきたいのかを聞いてみた。

専務・木下さま：今後は標準工具を増やすことで加工設計の短縮を実現し、さらなる生産効率の向上につなげていきたいと考えています。より現場のニーズに合った利便性の高い自動販売機へとカスタマイズしていくために、ミスミとのコミュニケーションを今以上に深めていきたいです。

総務・玉井さま：これまでは注文先各社に価格や納期をお伺いし、仕入先を決めていました。今後は標準工具の比率を高め、その仕入先をミスミに一本化し自動販売機に入れていきたいです。その比率が高まれば高まるほど、注文作業はもちろん、製品の単価計算などもより楽になりますし、製造原価の抑制にもつながると期待しています。MISUMI flowの導入前は、私が抱えている注文業務を他の社員に引き継ぐことになったら、非常に大変なことになると感じていました。「A社はメール」「B社はFax」…など、注文先によってその手段や手順は異なり、それらを一つひとつ覚えていくのは時間がかかります。今後は工具の標準化だけでなく、業務の標準化も実現できるのではと感じています。

代表・木下さま：ここまでの二人の話を聞いて理解いただけたと思いますが、現場観点でも経営観点でもMISUMI flowの導入は大きなメリットがありました。当社は医療機具の製造を主軸としていますが、この先もその方向性は変わりません。今後は生産性のさらなる向上を図りながら、自社ブランド製品の開発を推進していく予定です。

※この記事は2025年3月時点での情報となります。



インタビュー
協力

株式会社木下技研
代表取締役社長

取締役専務
(管理責任者/製品開発責任者)

総務部

木下 義浩 さま(中央)

木下 恵介 さま(左)

玉井 俊志 さま(右)

株式会社ミスミ

〒102-8583 東京都千代田区九段南1-6-5 九段会館テラス

e-mail:Flow_MK@misumi.co.jp

Tel:03-6773-7430

受付時間:9:00~18:00(日曜日・年末年始は除く)

