

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

MISUMI
flow

株式会社木下技研



社名	株式会社木下技研
業種	医療、精密部品、切削工具
従業員数	28人

株式会社
木下技研様の
インタビュー全編は
こちら →



Point



時間削減効果：発注作業時間月30%削減



コスト削減効果：切削工具集約による調達コスト削減



在庫管理業務削減効果：メンタルコストからの解放

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

専務・木下さま：木下技研は多品種小ロットの製造を強みとしており、使用する工具の種類が多岐に渡っています。工具管理の体制が整っていなかったため、少しでも在庫に不安を感じたら、探すより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：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が、在庫数の把握ができていないため具体的な解決策は示せていませんでした。



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

専務・木下さま：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点のポイントです。

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。少人数で幅広い業務をまわしている当社のような企業にとって、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。



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

専務・木下さま：欲しい工具を直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を減少させられると感じました。

代表・木下さま：工具購入の権限が各現場の担当者にあるため、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。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。

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

専務・木下さま：今後の展開としては標準工具の比率を上げ加工設計の短縮を図ることで、生産効率のさらなる向上を目指します。同時にミスミとのコミュニケーションを深め、現場のニーズに即したより利便性の高い自動販売機へとカスタマイズを進めていきたいです。

総務・玉井さま：今後は標準工具の比率を高め、その仕入先を今MISUMI flowに一本化していきたいです。その比率が高まるほど、工具の標準化だけではなく、業務の標準化にもつながると期待しています。

