

次世代へ“技術の伝承”を行う為の 2軸NC旋盤導入

Products

取扱い商品

経験と若さを融合し、技術を高める 株式会社 ノムラ

当社は昭和 42 年の創業以来ゲージの製造や商品の試作を中心に金属部品加工を行ってきた。

金型部品
SKD SUS MC ナイロン 試作



治具



金型部品 マシニング



機械部品 SKD YXR SCM
一貫体制 試作



金型部品 SKD 短期納期



金型部品
SKD 短期納期



マシニング加工 縦型 金型部品
SKH SUS アルミ SUJ2



金型部品
SKD 短期納期



BackGround

事業化にいたる経緯・背景

【「早さ」と「正確さ」が要求される自動車部品製造】

モデルチェンジや新シリーズの開発が常に必要な自動車業界では、日々「試作」が行われており、同業界向け部品製造では、「早さ」と「正確さ」が要求され、最新の設備を備えることはもとより、職人の経験と感覚が非常に重要となっている。

【人員削減により停滞する“技術の伝承”】

しかしながら、世界経済を大きく揺るがせた平成 20 年のリーマンショック以降、部品メーカーを支える多くの中小企業が、会社存続の為に人員削減を余儀なくされ、“技術の伝承”がうまく行われず、技術力の低下が進んでしまった企業は少なくない。

【大手メーカーより、量産部品加工用治具の製造依頼】

そのような中、自動車部品を中心としたオーダーメイドチャック（量産部品加工用治具）の大手メーカーより、精密な加工技術・品質を実現できる協力会社として当社に、製造検討依頼をいただいた。

自動車関連部品製造

早さ

正確さ

スピーディな対応が必要

景気停滞による人員削減

対応力のある人材不足

技術力のある協力企業探し

量産部品加工用治具の
当社への引合い

株式会社 ノムラ

■設立 昭和 42 年 6 月
■事業内容 金型部品・超硬合金の精密部品加工
■本社所在地 奈良県橿原市雲梯町 239-4
■URL <http://www.nomura-industry.co.jp>

■資本金 1,000 万円
■従業員数 12 名
■TEL 0744-21-2500
■E-MAIL nomura2002@venus.sannet.ne.jp



■代表者 代表取締役 野村 正章

当社では、人とモノの2点から技術力の維持・発展を図っています。ゲージ製造の最後の研磨工程は、非常に神経を使う職人技が必要です。当社では、熟練従業員が20代の従業員に日々技術指導をし、経験と若さを融合することにより技術力を常に高め、お客様へ良い製品を提供し続けてまいります。

Contents

事業の概要・成果

- 大手メーカーからの加工依頼に対し技術的には対応可能も、目標単価の実現は当初困難
- 最新金属加工機（NC旋盤）を導入。加工時間を33.7%削減、単価20%低減に成功

大手メーカーからの量産部品加工用治具（特殊チャック）の加工依頼に対し、技術的には対応可能だったが、目標単価の実現は当初は困難であった。

そこで、最新金属加工機（NC旋盤）を導入。加工時間を33.7%削減、単価20%低減に成功。

これにより特殊チャックの受注体制を確立するとともに、高度な加工技術が必要な特殊ゲージ加工の受注単価低減の目処もついた。



Task

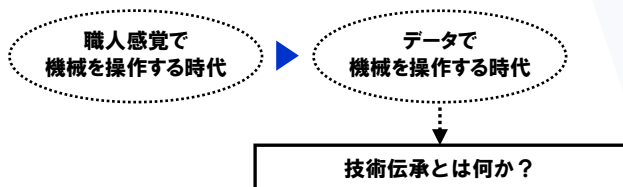
事業化における課題

課題① 人から人への技術伝承の限界

機械は職人の感覚で操作する時代から、データで操作する時代へと大きく変化してきている。

技術伝承は人から人への伝承がすべてではないという実感を強く抱くようになった。

技術伝承のあり方について、固定観念を捨てて考え直す時期に来ている。



Solution

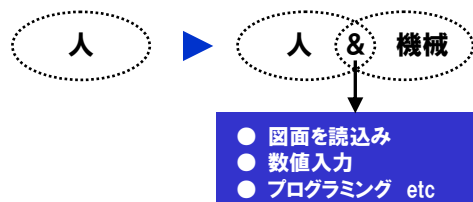
解決への道筋

施策① コントロール・応用力の時代へ

「人」から「人&機械」という技術伝承という考え方もある。

図面を読み込み、数値入力、プログラミングをし、機械をコントロールしていく応用力を身につけなければならない。

この時代の流れに、経営者、職人が発想を変えて対処しなければならない。



Future

今後の事業スケジュール

【年間売上】

- 1年目：1,080万円目標 ● 3年目：1,300万円目標 ● 5年目：1,580万円目標
- 試作と市場調査を重ねながら受注し、最終的には既存取引先以外からの受注を目指す。