



① 本社工場外観  
 ② どこにも負けないチャック加工  
 ③ 最新鋭の工作機械が並ぶ工場内  
 ④ 「NAKAブランド」のハンドプレス  
 ⑤ リピーターを生むエアチャック

なか せい き  
**仲精機 株式会社**

- 企画力
- 短納期
- 小ロットOK
- 量産OK
- 試作OK
- ノウハウ技術
- 海外対応
- 連携力

代表取締役  
 神田 辰三 さん



「誠意・技術・実行・合理性」を信条に  
 21世紀の技術を拓く心意気で

精密機構部品の加工で昭和27年に創業しました。昭和55年には岡山工場(岡山県美作市)、昭和59年には富士工場(山梨県鳴沢村)、平成13年には中国山東省にも生産拠点を設立するなど、電機、機械部品、自動車関連などの切削で順調に業容を拡大してきました。昭和58年からは、ハンドプレスの開発でメーカーとしての道も歩み始め、以降、スピンドルやチャックなど治具や工具にも製品を広げてきました。今後も「誠意・技術・実行・合理性」を信条として「21世紀の技術を拓く」の心意気で未来へ可能性を広げていきます。

- 主な事業内容  
 精密金属部品の加工と工作機械の製造販売
- 主な取引先(納入先)  
 電機メーカー、機械部品メーカー、金属加工業、機械工具商社など

住 所 / 〒570-0011  
 大阪府守口市金田町1-2-17  
 TEL / 06-6901-1875  
 FAX / 06-6905-8241  
 創 業 / 昭和27年3月  
 設 立 / 昭和42年6月  
 資本金 / 2,000万円  
 従業員 / 185名

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

## 切削精度を強みに自社製品の 工作機械や治具・工具にも自信

### 事業内容と沿革

#### 精密切削加工からメーカーへ、そして海外へ

「仲精機」は昭和27年3月に精密機構部品の加工する「仲工作所」として個人創業し、昭和42年6月に現社名に改称・会社化した。昭和58年からはチャック(加工物を固定する工具)やハンドプレスを自社で開発し、メーカーとしての道も歩み始めた。昭和63年にはドイツの企業と業務提携し、それ以降、国内外の企業と技術や販売で連携を積極化した。最新鋭機の導入や社員教育で加工精度の向上を図る一方、新たな素材や分野へも挑戦し、自社製品の拡販に力を入れた。

現在は航空機、IT・AV機器、自動車産業向けなどの部品の切削加工をメインに、チャックやスピンドル(工作機械用の回転軸)などの治具・工具のほか、自社製品「NAKAブランド」のハンドプレスの製造をはじめ、スイスバルテック社の精密カシメ機などの輸入販売も手がける。「誠意・技術・実行・合理性」を信条に本社工場のほか、拠点は今や東京、名古屋、山梨、岡山、中国山東省に広がっている。

### 強み

#### マイクロメートルの加工精度がリピーターに

神田辰三社長は「マイクロメートル単位の加工精度を得意とし、特にエアチャックの加工では、どこにも負けない」と胸を張る。3つのツメで工作物を固定するチャックの場合、ツメと本体の間隔が空きすぎるとガタつき、狭すぎると動きがぶくなり、いずれにおいても精度を落とす原因となる。この隙間を最小限にしながら、ツメをスムーズに摺動させるのが、60歳代を含む3名から4名の熟練工だ。神田社長は「一度使ってもらえればリピーターとなり継続して使ってもらえる」と彼らの技術力を賞賛する。

もう1つの強みは1個の試作から100万個までの加工に対応できる点だ。現在、切削加工は売り上げの約70%を占め、座席のモニター関連部品などの航空機分野が30%、パワーステアリング関連部品などの自動車分野が20%だ。最近では、鉄道車両、化学関連、精密機械などにも拡大しており、これらを本社工場や、自社の各工場に対応可能なのが強みとなっている。

### 取り組み

#### スピンドルに注力、大型製品の受注で利益率アップ

現在、力を入れているのが、工作機械に使用する研削・切削工具などを固定するスピンドル(転がり軸受け)だ。自社の生産現場用に自作したのがきっかけで、昭和58年から製造を始め、小型NC(数値制御)旋盤に採用されてから軌道に乗り、現在、顧客は多くの工作機械メーカーに広がる。

受注生産が基本だが、チャックとスピンドルを一体化した直径約100mmの小型製品も手がけ、売り上げ全体に占めるスピンドルの割合は10%弱と小さいが、年間約120本を販売している。直径が200mm、長さが600mm程度の製品を主とするが、最近ではマシニングセンター用に直径300mm以上、長さ1,000mm以上の大型の受注が増え、平成29年夏に本社工場に約50㎡の組立スペースの整備を計画している。「大型製品の生産を従来の3倍とし、スピンドル自体の単価もアップしていきたい」と神田社長は意気込む。

### 今後の展開

#### 量産品の加工をベースに自社製品の開発を積極化

今後も主力は切削加工とし、特に自動車関連の量産品の加工をベースに売り上げの安定化を図る。具体的には中国山東省で現地自動車メーカーから足回りや電装品関連の量産品の獲得を目指すほか、岡山、山梨の両工場も同様に取り組み、生産の増減が激しい多品種少量の加工品は、本社工場へ集約を図る。「自社製品は爆発的に売れるわけではない。地道に取り組む」と神田社長は謙遜する一方、山梨工場では自社製自動カシメ機のほか、クランプやバイス(万力)を、また、本社では、スピンドルの開発にも力を入れており、自社製品の開発にも積極的だ。

加えて職業能力開発促進センターへ若手社員を派遣したり、機械加工、旋盤、フライスなど技能検定の国家資格取得を支援したりするなど、常に人材にも磨きをかけている。平成29年度は売上高20億円、平成32年度には24億円を計画しており「21世紀の技術を拓く」の心意気を持ち、未来に向けその可能性をさらに広げている。