



① 本社工場外観  
 ② 3次元測定器  
 ③ 正面旋盤  
 ④ 大型MC  
 ⑤ 医療用・理化学機器部品  
 ⑥ 各種歯車類

# 日本プラテック 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



代表取締役社長  
 たかなしのりはる  
 高梨 憲春 さん

エンジニアリング思考をベースにした  
 素材情報と加工技術を提案

常に「創意工夫」し、トップマネジメントの主導のもと、社員一同「率先垂範」し、品質マネジメントシステムを確立、実施し、その継続的改善を図っています。近年、さまざまな分野において、エンジニアリングプラスチック素材への関心が高まり、その加工技術においてもユーザーのニーズがますます多様化しています。私たちは、卓越した精密加工の技術力をバックボーンに、常にエンジニアリング思考での提案力とネットワーク力で、お客様のニーズに対応していきます。また成形加工ではできない付加価値の実現によって常にお客様のお役に立ちたいと考えています。

- 主な事業内容  
 各種合成樹脂精密切削加工および切断素材販売
- 主な取引先（納入先）  
 設備機械メーカー

住 所 / 〒570-0043  
 大阪府守口市南寺方東通3-13-23  
 TEL / 06-6993-2931  
 FAX / 06-6993-2934  
 創 業 / 昭和44年10月  
 設 立 / 昭和46年 9月  
 資本金 / 1,000万円  
 従業員 / 40名

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

## 精密切削加工をベースとした エンジニアリングプラスチック

### 事業内容と沿革

#### 豊富な在庫と高い樹脂切削加工技術

NC（数値制御）旋盤やマシニングセンター（MC）などによる切削技術での合成樹脂素材の精密加工、また切り板や切り丸棒などの切断素材の販売を行う。取り扱う材料品目は、MCナイロン各種グレード、超高分子量ポリエチレン、塩化ビニールなど20種類以上にのぼる。工場内の搬送用機械の部品から、コンビニエンスストアなどで売られるおにぎりを三角形に成形する食品用機械の部品など、多岐にわたる分野の部品を製造し、多品種少量で短納期での対応を行う。

昭和44年10月、大阪市旭区にて高梨憲春社長の2人の兄が同業界から独立し創業、その後入社した。「当時警察官だった自分は、安保闘争が沈静化してマンネリ化していた」と入社当時を振り返る。高度経済成長期を経て、中国などの新興国へ対抗するため高い精密技術に価値を見いだした。平成22年に大阪ものづくり優良企業賞を受賞後、3次元CAMを導入し、図面設計などに活用する。現在は卓越した切削技術で顧客のニーズに幅広く応える。

### 強み

#### 最新情報をキャッチ、個別のニーズに迅速対応

同社は良質な材料を豊富にそろえ、常に素材に関する新しい情報を収集する情報力と高度な切削加工技術でニーズに応える対応力を強みとする。協調関係を築いてきた得意先の大手メーカーからの顧客ニーズに対し、最適な加工材料や加工方法を提案し、精密切削加工技術によってこれを形にしてきた長年の実績がある。

そのうえで、近年は営業力、技術力のさらなる強化に努めている。営業面では、大手樹脂メーカーや専門商社との情報交換をさらに密にし、必要な素材情報をいち早く提供するなど発信力を強化。技術面では精緻な切削加工技術を駆使して、汎用樹脂素材から、耐熱温度が150℃以上で長期間使用できる性能を備えるスーパーエンブラまで対応する。一般的な中小企業の設備では加工範囲が限られてしまうような大きなサイズの加工にも対応し、直径1,500mm規模の大型加工にも対応する。年間扱う製品は2,000種類から3,000種類。同業者とも情報交換を行い、常に先端エンジニアリング部品をつくり続けている。

### 取り組み

#### 継続した設備投資と技術育成で品質向上に努める

材料や加工品の受注から切断加工、検査、納品まで一貫生産体制をとり、多品種少量ニーズにも迅速に対応できる豊富な在庫をそろえる。そのために、設備投資と従業員の技術向上に注力する。品質管理の精度を高めようと、中小企業庁の「ものづくり補助金」を活用して3次元測定器も導入した。高梨社長は「働く場所を提供するのが会社の役割。働いて成果を得るのが従業員の仕事」と、会社として設備投資を進め、従業員の志気を高める意義を説く。工場では、MC、NC旋盤、3次元CADやCAMなどの最新技術と旋盤、フライス、ろくろなどの汎用技術を使いこなして高度な加工形状を作りあげる。

さらに世界の市場を見据え、中国人技術研修生を3年間で9名受け入れた。高度な技術やノウハウを習熟させてグローバル社会で競争力ある戦力を育成する。高梨社長は「日本の市場経済には限界がある。これからはいかに大陸の経済力に勝つ技術を高めるかを意識しないといけない」と強調する。

### 今後の展開

#### 地域で協力関係を築き、世界に勝てる企業を

「地域の住宅数が増える一方で中小企業がどんどんなくなってきている」と懸念、今のままでは波に飲まれてしまうと危機感を高める。現在の売り上げは5億7,000万円から5億8,000万円。来年度は売上高6億円を目指し、これまで取引してきた顧客との信頼関係をさらに高めて最新の情報を得るとともに、社長自らが営業活動を積極的に行い、人と人のコミュニケーションを図り、新たな顧客開拓を進める。そのために、社内の最先端の機械への習熟度を高め、材料の提供と切削加工の両方をあわせ持つ同社の強みをアピールする。

同時に、高梨社長は、守口門真商工会議所の産官学交流プラザ代表を務めた経験や、地域の工業会などを通して地元の中小企業の連携を率先してきた。「状況はすぐには良くならないが、地域のネットワークや情報網を生かしたビジネスで、世界に勝てる価値ある技術や製品を売り出していくことが肝心」と地域と連動した事業展開に意気込みを見せる。