

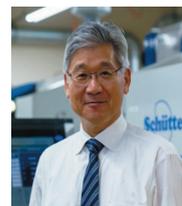
ポイント

ユーザーにとって世界一の工具を提供できるように、時代にぶれることなく、理想のものづくりを追い求める

- 高い技術力を背景に全量が受注生産。
多品種・小ロット・高付加価値の製品に強み
- 精密工具の製造で培った技術力を活かし、医療機器分野にも参入。医工連携を体現
- 自動車分野に依存しない体制を逸早く構築した社長の先見性・リーダーシップ

企業基本情報

所在地	東京都文京区本郷 5-27-10
電話/FAX	03-3815-5811/03-3815-5911
URL	http://www.toko-tool.co.jp/
代表者	代表取締役社長 寺島 誠人
設立	1937年
資本金	6,287万円
従業員数	44人



会社概要

自動車・航空機部品等の切削に用いられる精密工具を製造。長年の業歴の中で、あらゆる業界に携わり、試行錯誤によって蓄積してきたノウハウと最先端の理念をもって、使用条件に応じた材質・形状・精度を満たす切削工具をオーダーメイドで提供することを可能にしている。高い技術力・対応力が認められ、日本を代表するメーカーと多数取引を行っている。



創業 80 周年記念事業

革新的な製品開発や創造的なサービスの提供に関する取組の内容

▶▶▶ 技術力を活かして高付加価値を実現

工具 1 本からの全量受注生産で、受注ロットは平均で 3～5 個。同社の製造する切削工具は、自動車・航空機・船舶などの基幹部品製造工程にて使われている。長年の業歴で培ったノウハウを活用して、設計段階から携わることで高付加価値を実現した。生まれた資金を、最先端の設備や研究開発へ惜しみなく投入することで好循環を生み出し、同業他社の約 2 倍の売上高総利益率を叩き出している。



工業用特殊用具

▶▶▶ 自動車関連の売上減少を見越し、業界へ依存しない体制を構築

現社長就任前は、売上の 7 割が自動車関連だったが、大手自動車メーカーから有名モデルが発売された頃、「電気自動車が普及すれば自動車の部品数は大きく減り、売上が激減してしまう」と危機感を覚えた現社長が、事業承継後、次の柱になる事業を模索、辿り着いたものが医療機器だった。社長は新規事業への参入に慎重な社内の声を抑え、提携先を探し、許認可を取得。医療現場の要望にこれまで培った技術力で応え、医療機器関連の売上は順調に拡大。今では自動車関連の売上は 3 割程度まで低下している。



医療術具

▶▶▶ 経営・技術・営業、全ての面をリードする社長の存在

社長は理系出身ではないが、学生時代から工場で働き、技術力・発想力ともに群を抜く存在。多忙でも必ず自社工場や顧客の現場に足を運び、ものづくりの課題を抽出し、社員や顧客とともにものづくりの知恵を絞り、多くの課題を解決してきた。

自動車業界からの受注減を見越しして航空機や医療の分野へ参入するなど、先見性、行動力、リーダーシップ等卓越している。特に整形外科の分野では、骨に穴をあける独自のドリルを開発（特許申請中）し、ドクターの課題解決の手伝いもしている。



2017 年始業式、全社員記念撮影