



主力製品：精密順送プレス金型  
【型内部写真】

- 本社所在地：岡山県津山市
- 事業概要：切削工具・耐摩耗工具用超硬合金素材/精密プレス金型およびその部品、装置部品等の金属製品/工業用スプレーノズルの製造・販売
- 常時使用する従業員数：279名（グループ全体・2025年3月期）
- 現在の売上高：80億円（グループ全体・2025年3月期）
- 法人番号：3260001036485
- Web：https://www.tokaloy.co.jp/

## 企業理念・100億宣言に向けた経営者メッセージ



代表取締役社長  
松本 秀彦

## 超硬合金素材から精密プレス金型を製造

トーカロイグループでは特殊金属材料である超硬合金と精密プレス金型およびその部品、装置部品、工業用スプレーノズルを製造・販売しております。特に、精密順送プレス金型の製作においては素材から設計、部品加工、組立まで一貫生産している、業界で**唯一無二のメーカー**です。高精度・高寿命の金型を提供し、品質の向上や生産性の向上、環境負荷低減、人材不足対策として顧客に貢献することにより、経営目標である「従業員満足・顧客満足・継続」を目指します。

## 売上高100億円実現の目標と課題

### 実現目標

事業の柱である精密金属加工事業に投資を行い、2027年度以降、年率5%の成長と2030年度での売上100億円達成を目指します。また新たな展開として、2031年度以降に長年培ってきた生産管理システムの外販を開始し、事業の拡大を図ります。



### 課題

- ・精密順送プレス金型はさらなる生産性の向上や環境負荷対策のため「多列取り」が主流になり、金型部品が大型化している
- ・見込まれるニーズの拡大に対し、金型設計者や硬質材料の研究者、SEなど専門知識を有した人材の増員および育成が必要
- ・システム販売に向けたサービス、フォロー体制の拡充

## 売上高100億円実現に向けた具体的措置

### 目指す成長手段

- ・事業の柱である精密金属加工事業に工場建設及び設備投資による大型金型部品の製造ラインを拡充
- ・顧客のニーズに合わせた超硬合金を含む硬質材料の開発
- ・関東以东を中心とした国内営業エリアの拡大と北米・東南アジアへの販路拡大
- ・製品、サービスの協業企業との連携（M&A含む）
- ・生産管理を中心とする外販用基幹業務システムの構築

### 実施体制

- ・事業の柱である精密金属加工事業に投資を行いながら、グループ内の技能士を集め、多列型精密順送プレス金型の設計・製作チームを新たに編成。
- ・素材開発部隊を独立させた上で、国立大学教授を技術顧問として迎えた研究開発チームを新設。
- ・2023年3月に開設した関東営業所への増員と取締役直轄での海外販路拡販チームの立上げ
- ・採用手法の多様化に対応するため、個別で活動していた各サイトのリクルーターを同一の部署に配属

## 売上高100億円実現に向けた具体的措置

- 我々トーカロイグループは、各社・各地域の経営資源をグループ全体でマネジメントすることにより「グループ利益の最大化」や「次世代投資の効率化」、「ブランディングの向上」を目指し、2022年4月にホールディングス化を行いました。グループの構成は持株会社（親会社）である㈱トーカロイホールディングスの傘下に超硬合金や精密プレス金型およびその部品、装置部品、スプレーノズル等を製造する2社（㈱トーカロイMTG/㈱トーカロイTGK）とその販社（㈱トーカロイ）を機能別に配置し、それぞれの専門性を高めやすい体制をとっています。
- 売上の半分以上を占める金型関連製品はその素材である超硬合金を独自配合で製造しており、使用用途に合わせた素材の選定から提案が可能であるため、高精度かつ高寿命の金型を提供可能です。今後、顧客での生産性の向上や環境負荷対策のため多列化する精密順送プレス金型のニーズに対し設備投資を行い、さらなる売上高の向上を目指します。また、我々にとっては新分野となる重電やエネルギー分野で需要のある大型の装置部品の製造も開始します。
- 販売においては国内営業エリアの拡大を目的として関東営業所を開設。今後は北米や東南アジアを主として海外の販路拡大を目指し、取締役直轄でのチームを新たに編成する計画です。
- さらに、2030年度以降、自社内で培ってきた多品種少量生産に特化した「基幹システム」の販売による売上の拡大を目指しております。本システムは生産管理機能のみならず、材料や資材、消耗品などの発注から仕入れまで管理ができ、様々な会計ソフトとの連携も可能な機能を有しております。

