

特集／キラリ輝く★いわての企業

ユニカ株式会社

建築の現場を改善する

世界品質の先端工具

センターのプロフェッショナル紹介／6

岩手のチャレンジャーたち／6

サイバーセキュリティin岩手／7

さんりく未来創造塾 発表会開催／7

技能者養成研修開催／7

自動車関連企業が商談・展示会へ出展／7



自動で金属に溝を刻む旋盤機



現在、刃先の金属は一つひとつ手作業で張り合わせている

建築の現場を改善する 世界品質の先端工具

奥州市／ユニカ株式会社

世界展開を見据えた50年

昭和40年に創業したユニカの社名は、「ユニバーサル・カンパニー」を指して名づけられたという。その姿勢はぶれることなく、今日においても現地の優秀な人材を集め、地域に密着した海外生産と販路の確立を進めている。

同社の主力商品は、コンクリートドリル・コアドリルといった各種先端工具。産業活動、社会インフラ整備に欠かせない工具だ。壁などに穴を開けるものだが、ここ数年、エアコンの需

要が高まり、使用現場が増えている。また、国内では、市場の変化に合わせて、ネジを回すほかに打ち込む力が加えられるインパクトドライバーに使われる工具「充電ドリルビット」等のラインナップを充実させている。

最近のヒット商品は、「充電ダイヤコアビット」。これは、従来は水などを使った冷却が必要な商品だが、冷却材と刃先の仕様を最適化する事により、水を使わず穿孔を可能とした商品だ。機械的・構造的な技術だけでなく、化学的な技術も生かして開発した特殊なワックスを使う仕様だ。独自の

技術力により実現できた商品で、工事現場で高い評価がついている。



ロボットも活躍。さらにラインの自動化を目指している最中だ

早期海外進出の強みでコストダウン

海外市場においては、インフラ整備の状況など、その地域に合った商品（コストと仕様）を提案している。また、長年の海外展開により、販売市場の情報だけでなく、仕入れ品や加工設備など、製造に必要な資源も集めることができる。これが、同じ業界の中でも、コスト競争力につながり、同社の強みになっている。

国内の唯一の工場である岩手工場では、各種先端工具のメーカーとして、そして、海外工場の統括工場として、商品企画・製品開発・製造を一貫して行っている。

製品は、専門卸業者はもちろん、大手ホームセンターでも販売されていて、店頭で自社製品を見ることが、社員のモチベーションアップにつながっている。



ワックスを使うことで水の冷却を無くしたヒット商品

マザー工場の人材育成

岩手工場は同社のマザー工場。採用はほぼ地元というなかで、さらに上を目指すために、社内研修はもとより、外部の講習会も積極的に参加を奨励する社風があり、社員の技術向上の機会は大変多い。また、業界にとらわれず、多方面の専門技術者がアドバイザーとなり、定期的に指導を受け製品開発や製造技術などの向上につなげている。メーカーである事の利点を生かし、商品を使用されるお客様の声も直接聞くことが、大きな



ホームセンターでも取り扱う同社商品

技術力向上につながっている。

市場をつくる自社製品を

海外はよりコスト競争力を重視し従来の製品を大量生産し、国内は、一品一様の製品を短納期で生産する技術力で新しい市場を狙っていく。国内においては今後さらに、より環境に配慮した商品や、特定用途に特化した

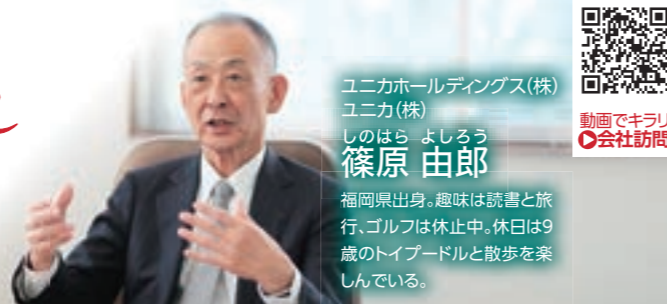
商品が生まれ、そのニーズを掘り起こしながら展開していくという。

たとえば、近年注目を集める、環境対応製品としての吸塵ドリル「Qビット」にも力を入れ、今後、サイズラインナップを充実させていく予定だ。小さいサイズの開発が課題だったが、開発計画が「戦略的基盤技術高度化支援事業」（詳しくはp5参照）に採択さ

れ、3年かけて岩手大学と共同研究により実現。いよいよ今年度末から発売を開始する予定だ。穴を開けながら粉塵を吸引するこの製品は、働き手の環境を整え、現場での掃除などの手間を軽減し、高いパフォーマンスが期待できる。これからも時代と地域にあった商品展開で、ユニカは世界を目指す。

代表者メッセージ

もっと海外シェアを伸ばし 名実ともにユニバーサル カンパニーに



ユニカホールディングス(株)
ユニカ(株)
しのはら よしろう
篠原 由郎
福岡県出身。趣味は読書と旅行、ゴルフは休止中。休日は9歳のトイプードルと散歩を楽しんでいる。



動画でキラリ
会社訪問

— 入社されたきっかけを教えてください

もともとは大手金属メーカーのアメリカ現地法人の副社長・CFO(最高財務責任者)などをしておりました。経営幹部の一人にと創業者の安見会長からお誘いを受けました。会長にはずっとついて歩き、昨年社長に就任しました。

— 社長に就任されて1年ですが、感想は

創業当時から、会長の将来設計はぶれていないので、わたしはただ実行するだけです。楽なものですね(笑)。製造のみならず、販路拡大のために、フランスに販売会社を設けました。



段ボールにも世界地図と、企業カラーのオレンジ

また、北米シカゴにも進出すべく、現在設立手続き中です。ヨーロッパなどのインフラはいま補修の時期がきているのです。当社の海外の販売額の比率は25%ですが、それを伸ばし、3カ年計画で国内50億、海外50億の、100億の売り上げを目指しています。

— 海外工場の取組はいかがですか

岩手工場はマザー工場として製品の開発や、海外での生産計画を立てています。品質自体はどこも変わりません。平成30年、増産のためにベトナム工場を移転、拡張しました。早期に海外に進出した企業として、国内企業の海外進出のお手伝いもしています。ベトナムでいろいろな企業が集まる工業団地の運営も行っており、スペースはすべて埋まっています。

— 今後の展望をお聞かせください

当社の製品は、消耗工具ですが需要が無くなることはありません。日韓の問題があっても、ソウルの代理店から注文が途絶えることもありませんでした。やはりアセアンが強いのですが、欧州と北米にも販売拠点を立ち上げました。販売網も中東経由でアフリカなどにも展開しています。今後はより一層製造や販売に力を入れていきます。



移転・拡張後のベトナム工場

企業DATA

会社名 ユニカ株式会社 岩手工場	沿革 昭和40年/会社設立	従業員 120名
代表者 篠原 由郎	昭和46年/ユニカ株式会社に社名変更	資本金 5,000万円
業種 金属加工業	昭和56年/群馬県館林市に新工場を建設	URL http://www.unika.co.jp/
工場 奥州市前沢字徳沢1-17	平成3年/岩手工場新設	
電話 0197-56-3642	平成7年/中国工場新設	
	平成9年/ベトナム工場新設	
	平成30年/岩手工場拡張 ベトナム工場移転拡張	



共同研究開発の魅力を発信！

平成27年度から平成29年度までの3年間、ユニカ様と産学官連携共同研究開発を実施しました。

これまで共同研究開発にいくつか携わった経験がありますが、その中でもユニカ様は迅速な対応が印象的で、連携を密にできたと感じています。緻密なデータ収集や解析ができる環境を持つ大学の強みと、技術者が集まり高度な加工技術を持つ企業の強みとを組み合わせた共同開発とはいえ、事業化までの道のりは困難を極めます。3年という短い期間の中で、数十回と繰り返した試作工程の努力と苦勞の賜物が成果につながったと思います。いつか携わったこの事業で開発された製品が世に出るのを心待ちにしています。



国立大学法人岩手大学
理工学部 物理・材料理工学科
マテリアルコース

みづもと まさゆき
教授 **水本 将之**

主に金属とセラミック等を組み合わせた複合材料に関する研究を行っている。

いわて産業振興センターは、 企業の発展に向け、共同研究開発を支援してまいります。

サポイン事業とは

経済産業省が実施する提案公募型事業「戦略的基盤技術高度化支援事業」(以下、「サポイン事業」)への研究開発プロジェクトの提案に向けた産学官の取組みを支援するとともに、採択プロジェクトの事業管理機関として研究開発及び事業化に向けた取組みを支援します。中小企業・小規模事業者の皆さん、新しい事業展開に繋げるものづくりの共同研究開発資金にサポイン事業を活用しませんか。

具体的には

補助事業期間は2~3年。補助額は、3年間の場合、合計で最大9,750万円(2年間の場合は、7,500万円)。中小企業・小規模事業者の補助率は2/3です。

弊センターではサポイン事業への提案やマッチング等を行い、産学連携共同体の申請に係る支援から社会に有用な新技術・新商品開発・実用化等に至るまで、総合的なコーディネート支援を行います。

活用事例 平成27~29年度(ユニカ株式会社・岩手大学)

汎用電気ドリル向け小径吸塵コンクリートドリルビットの開発



試作吸塵ドリル

既存一般ドリル(左)と試作吸塵ドリル(右)との比較

先端部形状

≫ センターのプロフェッショナル紹介

専門知識を活かし活動していただいている当センターのアドバイザー、コーディネーターをシリーズでご紹介します。

よろず支援拠点コーディネーター 久保田 まゆみ

広告代理店等勤務を経て、スタイリストとして独立。店舗づくりや商品カタログ製作など実績多数。平成29年からよろず支援拠点コーディネーター。盛岡市在住。



▶ 専門の「スタイリスト」とは何ですか？

「ファッションスタイリスト」が有名ですが、洋服はほんの一例。企業や商品のコンセプトをどう伝えていくか、商品カタログやポスター・パッケージ等あらゆる物で、その見える化をお手伝いしていくのがスタイリストの仕事です。

▶ よろず支援拠点ではどのような相談に対応されていますか？

商品開発や売上向上のための相談が多いですが、事業者自らが事業の方向性に迷っている例も多く、こだわりは何か、独自価値を引き出し、事業意欲をアップしていただく様に心掛けています。

▶ 消費が低迷していく中で、将来が見えない事業者も多いと思います。

確かに高齢化や大手チェーン店との競合等で苦勞している事業者も多いと思います。それでも、消費者は、常に画一的な商品だけを求めているわけではなく、価格だけが選ぶ理由でもない。こだわり抜いた独自価値を打ち出す事で、商品が評価され売上が伸びる事業者もいます。事業者として、どこに向かっていけば良いのか、しっかり向き合っていたいただきたいですね。

▶ 今後とも岩手の事業者を元気にしていくため、抱負をお聞かせください。

受け身のままで何も変わりません。事業者のやる気を引き出し、目指す方向を明確にし、経営者ばかりかスタッフまでもが、毎日ワクワク出来る仕事づくりと一緒に進めていきたいと思っています。

≫ 岩手のチャレンジャーたち

新たな事業に取り組む企業関係者をシリーズでご紹介します。

株式会社 エムデイワン まごころみるく(盛岡市)

当社は、盛岡市を中心に牛乳等を個人宅に届ける宅配事業を長年展開してきました。しかし、牛乳消費の減少や世帯人口の減、大手量販店等との競合により、将来の事業展開に危機感を持っておりました。

このため、昨年度、いわて希望応援ファンドを活用し、地元農産物を用いた加工食品の開発と当社の宅配事業を活かした販売を開始したところです。

地域の高齢化が一層進む中、より地域に寄り添った事業の拡大を目指してまいります。



地元産の野菜を用いたオリジナルの商品

株式会社 エムデイワン

岩手県盛岡市東見前4地割4-1-2 平成30年度よりファンド事業をご活用。

●いわて希望応援ファンドに関するお問い合わせ 物産振興担当 TEL: 019-631-3823

≫ ニューストピックス

センターに関連する取り組みやイベント、報告など最新のニュースをお知らせいたします。

サイバーセキュリティin岩手



10月23日に第二回いわて組込み技術研究会を滝沢市で開催しました。今回は、ITやIoTの利用価値が高まる現代に対応し、中小企業の身近に迫るサイバー攻撃とその対策についてセミナーを開き、その脅威の動向や対策を紹介しました。

●お問い合わせ 生産技術革新担当
TEL: 019-631-3822

さんりく未来創造塾 発表会開催



11月1日にさんりく未来創造塾の塾生による事業計画発表会を盛岡市で行いました。今年度は県内企業の経営者・後継者である9名を塾生に迎え、半年間講座及びメンタリングを実施しており、より具体的な事業計画の実現に向けた取り組みとなりました。

●お問い合わせ 産業復興支援室
TEL: 019-631-3821

技能者養成研修開催



11月14日から15日まで、花巻市にてIATF16949研修が開催されました。およそ30名の自動車関連企業の担当者らが参加し、IATF(国際自動車産業特別委員会)が定める自動車産業の国際的な品質マネジメントシステム規格や改訂等の知識習得を行いました。

●お問い合わせ 生産技術革新担当
TEL: 019-631-3822

自動車関連企業が商談・展示会へ出展



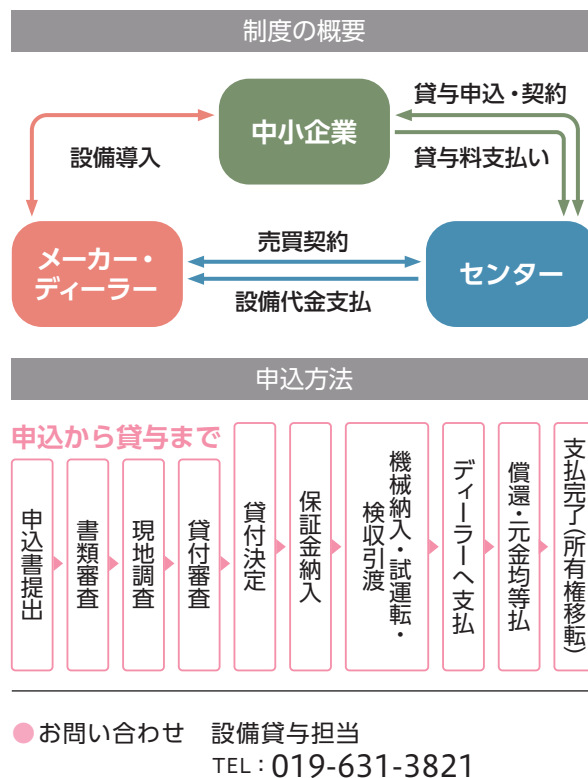
11月19日に自動車エンジン部品のティア1である(株)オティックとの商談・展示会を愛知県で開催しました。県内から13社の企業が出展し、技術展示のほか、各社と(株)オティックとの個別商談が行われました。取引に繋がるよう、今後の支援に取り組んでまいります。

●お問い合わせ 取引支援・産業集積担当
TEL: 019-631-3822

県内企業の設備導入を支援します

県内中小企業が必要とする機械・設備をセンターが購入し、長期・低金利で貸与する公的な制度です。

対象企業	県内に事業所・工場を有する中小企業 (個人事業者・企業組合・協業組合を含む)
対象設備	自社で使用する事業用設備(建物を除く)
貸与期間	3年～10年(設備耐用年数が上限)
貸与限度額	100万円～1億円
利息	年利 1.1%～1.6% ● 2019年11月1日申込分から利息が 0.1%軽減されました。
保証金	貸与額の10%(最終償還時に返還します。)
無担保	金融機関融資と別枠となります。
連帯保証人	法人代表者1名(個人事業者は不要)
申込方法	所定の申込書記載のうえ、添付書類を添えて、当センターに郵送又はご持参ください。



受発注取引をマッチング支援します

支援対象企業

自動車・半導体・医療機器・IT・アパレル関連企業
(※受注は県内企業に限ります。)

マッチング支援内容

- 受発注の可能性のある企業へ、電話・メール・FAX等でご提案します。
- 受発注企業訪問に当センター職員が同行可能です。
- 首都圏ものづくり発注企業等との受発注取引商談会を開催します。(年2回)

各種取引支援メニューがございますので、お気軽にご相談ください。

● お問い合わせ 取引支援担当
TEL: 019-631-3822

賛助会員募集中です

年会費 一口20,000円

会員特典

- 広報誌「産業情報いわて」の定期送付
- 取引商談会の参加料割引
- 経営管理者向け研修会の参加料割引
- 社内研修用のDVD貸出送料無料

センターの事業は、国や県からの補助・委託事業によって運営されていますが、用途が限定されるため、県内企業の皆様の賛助会費によって、事業費を補っていただいております。

県内企業の皆様のご理解とご協力をお願いいたします。

● お問い合わせ 総務企画担当
TEL: 019-631-3820