

SICかわらばん

SIC、入居企業、地域企業 を結ぶ情報紙 ― 地域版 ―

発行日：令和3年5月17日(月)
(2021年)

地域企業紹介 72

ユタカ精工株式会社

チャレンジする会社 モノ造りで社会をユタカに!!

NC旋盤・マシニングセンタによる金属切削加工を専門とするユタカ精工株式会社の代表取締役である豊岡淳社長を相模原市中央区田名の本社工場に訪ねました。

ユタカ精工株式会社は、各種ポンプ及び関連機器の製造販売を行う中堅企業の旋盤工として働いていた父繁夫さんが、1979年1月に独立創業したのが始まりだ。NC旋盤やマシニングセンタを用いた切削加工を専門とし、特に旋盤・複合加工を得意としている。ローレット加工、各種ねじ切り加工等の旋盤加工をはじめ、板金、溶接、塗装、熱処理・表面処理から組み立てに至るまでをトータルサポートする。取り扱い製品は、建機・半導体・医療・ロボット関連など多岐にわたり、鉄・アルミ・ステンレスのほか、樹脂からチタン・マグネシウムに至るまで難削材加工にも豊富な取り扱い実績を有している。また、全機種ネットワーク構築されたプログラム管理による生産体制は、リピート受注に対する効率化と短納期化を実現。単体の試作加工から量産加工まで、様々な顧客のニーズに合わせ臨機応変に対応している。さらに、長年培ってきた技術を若手社員に伝承していくことで、高度な旋盤加工技術を継続的に実践しており、お客様から相談があれば、自社の旋盤加工技術と横のつながりや協力企業との力強いネットワークで何とかしようとする。まさに切削加工技術を通して、モノ造りの「トータルコーディネート」を可能にしているのがユタカ精工の大きな強みだ。

そんな同社を率いる豊岡淳社長は生まれも育ちも相模原。森田健作主演の剣道ドラマを観て、小学校1年生の時から剣道をはじめ。剣道の修練は、旺盛なる気力を養い、礼節を尊び、誠を尽くして、常に自己の修養に努め、以て広く人類の平和繁栄に貢献する人間形成の道であるとしている。まさに豆剣士として剣道の修練により心身共に鍛えられた淳少年。その後、高校進学に向けて人生最初の選択を迫られる。日本史が好きな豊岡社長は普通課程(文系)への進路も考えていたが、父からの「次(社長)やれよ」オーラをひしひしと感じ、桐蔭学園工業高等専門学校(理系)への進学を決意。5年間の高専生活では、モノ造りに必要な知識や実技を学んだ。卒業後、人生二度目の選択は就職。父の会社に入ることに抵抗感があった豊岡社長は、大手電機機器メーカーの関連会社に入社。主にエレベータメンテナンス/リニューアルの業務に携わり、月200時間を超える残業をこなしてきた。朝は先輩より先に出勤し、休憩時間には先回りしてお茶やジュースを調達するなど、共に働く先輩方への気配りも忘れ



代表取締役	：豊岡 淳（とよおか じゅん）
所在地	：神奈川県相模原市中央区田名 2053-3
従業員数	：10 名
資本金	：1,000 万円
事業内容	：金属部品切削加工、樹脂部品切削加工、機械部品製造、各種部品組立 等
URL	：https://www.yutaka-seiko.co.jp/

ユタカ精工

なかった。当時を振り返り、「会社員でありながら職人気質の職場で、給料は飲み代へ消え、ほとんど残らなかったです(笑)」と豊岡社長。入社6年目には高い技術・技能が求められる超高層ビル用エレベータ部門を任された。そんな矢先、突然、父繁夫さんが脳梗塞で倒れた。ここで人生三度目の選択。父の会社に入るかどうか。ここは間髪入れずにユタカ精工に入ることを決めた。バブル経済崩壊直後の1991年、専務取締役として自社経営に取り組むことになったが、しばらくの間は何をどうしていいのかわからず、常に不安な気持ちに包まれていたそうだ。そんな時、相模原商工会議所主催の「後継者育成セミナー」に参加、ほぼ同時期に青年工業経営研究会に入会した。入会して分かったことは、同じ悩みを持つ二代目経営者がいたこと。同じ境遇の人達と夜通し語り合うことで、精神的にも楽になったとのこと。同会では第25代会長として力を注ぎ、在籍した15年間のうち7年間は役員を務めた。今でも共感できる仲間や協力企業を得られたことは、自分自身にとっても会社にとっても大きな宝になっていると豊岡社長。そして人生四度目の選択。今後の経営に備え、先代の健康面と業況が安定しているうちに事業承継しようと決断。1999年10月、34歳の時に代表取締役就任した。以後、高品質・短納期はもとより、「安全第一」を重視し無災

害記録を6000日以上継続中。モノ造りのスペシャリスト集団として、お客様の問題解決に全社一丸となってお応えしている。



(左)大類常務 (右)豊岡社長

そんな同社に、昨年から豊岡社長の甥っ子である大類寛希さんが常務取締役として経営に加わった。前職が福祉関連のため、モノ造りに関する知識・ノウハウや経営知識の習得に励んで

いる。旺盛な向上心と謙虚な姿勢がとても印象的な大類常務だ。現在、YouTubeで自社の動画アップも行っているとのこと。

切削加工に長年携わってきた豊岡社長は、「切削加工技術はあまりにも奥が深く、社員と共に日々チャレンジの繰り返しです。そして、新しいことにチャレンジするからこそ、新たな発見と将来がある」という。今後、新たな自社製品の製作に取り組み、それを世に出して社会に貢献していきたいと意欲を燃やす。社長就任以来、「チャレンジする会社 モノ造りで社会をユタカに！」を経営理念としているユタカ精工。日々チャレンジを続けている豊岡社長と社員の皆さんに心からエールを贈りたい。

入居企業紹介

73

日本サポートシステム株式会社

日本初！画像処理の悩みをワンストップで解決する「画処ラボ」

日本初の画像処理に特化した検証施設「画処ラボ」を運営している日本サポートシステム株式会社相模原事業所の加藤俊介所長にお話を伺いました。

取引実績400社以上・製造実績10,000台以上を誇る関東最大級のロボットシステムインテグレーターである日本サポートシステム社。同社では、SIC-3 Innovation Lab.に入居している相模原事業所が主体となり、日本初の画像処理に特化した検証施設「画処ラボ」をSIC-2 R&D Lab.で運営しています。

ロボットを含む自動化システムの導入に際しては、その「目」となる画像処理の役割が重要です。しかしながら、これまではカメラメーカーの机上検証通りにシステムを導入しても、実際には検査結果が安定しないなど、画像処理で苦勞する企業が少なくありませんでした。そこで画処ラボでは、機器やプログラムの選定・装置化の検証・設計・製造などにワンストップで対応し、現場での実装を見据えた手厚いサポートを提供しています。

また、30社以上のメーカーと提携しており、特定のメーカーに囚われることなく、様々なカメラやレンズ、照明などの機器や

ソフトウェアから最適な組み合わせを選定・提案しています。そして、装置導入後も、万が一のトラブル時において初期対応の迅速化や影響の最小化を図るため、遠隔サポートシステムを開発・導入し、万全のサポート体制を構築しています。

2020年2月の開所以降、画処ラボには続々と相談が寄せられており、検証依頼のサンプル部品も数多く届いています。相談者は多岐にわたっており、ユーザー企業はもちろんのこと、商社や機器メーカーからの問い合わせが多い点も特徴です。また、検証するサンプルの種類やサイズも様々です。これらの多様な検証依頼に対して、経験豊富なエンジニアが、案件ごとに現場の検査環境をイメージしながら、最適な機器・システムの選定・提案を行っています。

そのほか、YouTubeでの最新テクノロジーに関する動画配信にも積極的に取り組んでいます。工場の自動化に必要な画像処理技術や製造業のDX化を推進するAI/IoTなどのテクノロジーについて、画処ラボで実際に行っている検証事例と機器を利用して、分かりやすく解説しています。

画処ラボを運営する日本サポートシステム社は、7社が集まるエンジニア集団

「Team Cross FA」の一員でもありません。それぞれの強みを活かしながら、グループが一丸となって、工場のスマートファクトリー化など、日本の製造業を変える取り組みを進めています。

画像処理の悩みをワンストップで解決する画処ラボ。開所当初はマルチラボ1部屋分のスペースでしたが、相談・検証依頼が殺到したことで現在は2部屋分に拡張しています。日本サポートシステム社では、日々舞い込む相談と向き合いながら、画像処理を起点とした製造業の自動化・ロボット導入を後押ししていきます。



中2階スペースにはカメラなどの機器が並ぶ



日本サポート
システム株式会社



相模原事業所
画処ラボ

SIC-2 R&D Lab. 2314 号室
<https://gasho-labo.jp/>

本シリーズでは、創業支援の必要性、期待される創業者と支援制度などをご紹介します。最終回では、創業者が直面する様々な課題の中からよくある例を取り上げます。創業のきっかけは様々ですが、実際に事業を行っていく上では共通する課題も多く、支援者もその時々を経験を重ねながら支援の価値を向上させていることも知っていただければ幸いです。

最初の一步を乗り越える

既に顧客が特定されているわけではなく、自分自身の仮説をもとに商品やサービスを開発し、そこから顧客を獲得していくとする創業者、かつ、それまでに仕事としては携わった経験がないビジネスに挑戦する創業者が、最初の顧客獲得までに時間を要するケースがあります。研究開発などに相応の期間を要するビジネスは別として、なかなか顧客獲得できない理由として多いのは、「自分が作った商品・サービスは売れるはず！」という思いが強すぎて、客観的な思考や判断が不足していることです。思いやこだわりはもちろん必要ですが、“購入するかどうかを決めるのは顧客である”という大前提からすると、やはり顧客の視点から商品・サービスや売り方を実現すべきです。対策として、客観的な視点を取り入れるために支援者からの意見を聞くことで、何かしらのヒントが得られるかもしれません。

一方、これまで会社に勤めて行ってきた

仕事を独立して行う創業者にあるケースが、手元資金の不足です。創業者であっても注文はあったものの、仕入や経費を払う資金が足りずに苦慮するケースがあります。これは「自分のスケールで着実に、なるべく経費はかけずに・・・」といった考えの創業者にありがちなことで、堅実な姿勢も大事なのですが、見込みがあっても自分の思った通りになかなか物事は進まないのが大半で、特に資金計画がシビアすぎるとその都度お金の工面に奔走することになってしまいます。時間とお金は密接で、ちょっとした時間の経過で資金が不足したり、また、支出を抑えようとするあまりに、余計な時間をかけてしまっただけ価値を生み出す業務に時間を割けられなくなってしまっている創業者を見受けることもあります。資金は適度に余裕を持たせつつ、何に費用をかけるべきかについての合理的な判断も重要となります。

成功も失敗も“学び”

創業者にとって最初の一步をどのように踏み出していくかは、その後の事業活動を左右する大事な場面で、支援者も良いスタートを切って欲しいという思いを巡らせています。先の事例はごく一部で、他にも様々なケースがあり、それぞれに一心に考え、壁を乗り越えようと必死に取り組んでおられる創業者には敬意の念を抱きます。そのような中で少しでも伝えさせて頂けるなら、「ビジネスには必ず相手がいること、ビジネスは一回だけのチャンスで終わるわけではなく、継続し、繰り返ししていくこと」を常に頭の片隅に置いてもらいたいです。創業の決断をしたのは、自身だけのためではなく、より多くの満足や喜びを実現するためであったはず。

何事も思ったとおりに行かないのが現実で、支援制度や協力者で全てが解決するわけではありません。目的や目標を達成する過程の中では繰り返し発生する問題や課題を一つずつ解決していきながら、また、新たなチャンスや出会いを手繰り寄せることで成果が得られます。思った結果に至らなかったときは、何かが足りず、自身の中の打算や油断が原因と謙虚に受け止め、次のチャレンジに活かしたいものです。



片山 寛之（かたやま ひろし）

事業創造部 インキュベーション・マネージャー

2009年にSICに入社。主に入居企業支援を担当し、マーケティング計画や資金計画など、事業全般に関する相談対応や伴走支援に取り組んでいる。2017年、JBIA（日本ビジネスインキュベーション協会）のシニアIMに登録。中小企業診断士（2008年登録）。

味処かや野

JR相模線相模台駅そば「味処かや野」にお邪魔しました。1995年創業の地域に根ざしたお店です。ランチメニューには都内で14年修行した店長の作る歯触りの良いそばのほか、仕入れに応じた小鉢が三皿ついており、器も含めて旬を感じます。今回は定番のせいろそば、4月限定さくらせいろ、人気の鴨南せいろをいただきました。

驚くのは価格。店長いわく「そばは庶民の食べ物だから手軽に食べられるように」との思いから安くしているそうです。2階は15名ほどの宴席が設けられており、夜もそばはもちろん季節を活かした食材を中心に刺身などが楽しめます。

ぜひ冷たいそばに込められた熱い想いを、そば湯で余さずお召し上がりください。（佐藤）



さくらせいろ（4月限定）



せいろそば・大盛 600円（こちらに小鉢が別でつきます）

神奈川県相模原市南区新戸1957-9

営業時間 11:30～14:00（月・火・水・金）/17:00～24:00

※緊急事態宣言中は土・日もランチあり。

夜の営業は時短要請に準じます。

定休日 木曜日

TEL 046-252-7704



寺島店長

2021塾生募集中!!

「ニュービジネスリーダー」
育成セミナーSIC
経営塾時代に打ち勝つ
『経営力』
が求められている

開講20年目を迎え、これまでに200名以上の塾生が“真の経営力”を学んできた「SIC 経営塾」では、本年度の塾生を募集しています。

本塾では、先進的な企業のケーススタディーを通じ、経営の理論と実践を学ぶとともに、塾生自らが事業構想を再構築することにより「真の経営力」の養成を目指します。

講義

最先端の経営理論を
学びます。

先端企業経営者の実体験やさまざまな先進的な取り組み事例を通して最新の経営理論と実例を学び、自社の課題に置き換えて検証します。



討論

塾生、コーディネータとの
討議を重視します。課題図書、実例研究を基に、異業種の方々と
の討論が自社を見つめ直し、自社の事業構想を構築する良い機会となるでしょう。

事業構想の再構築

最終ゴールは自社の
事業構想の再構築です。実証的な研究や討論を通じ、自社を客観的に
見つめ直し事業構想を策定し、自社における「NEXT STAGE」を考えます。

▲ 2020年 塾生・講師

■ カリキュラム

7月10日 (土) 13時00分～16時30分	オリエンテーション
7月31日 (土) 9時00分～16時30分	わが社の経営の現状を語る
8月28日 (土) 13時00分～16時30分	現状を分析する①(外部環境・内部環境)
9月18日 (土) 13時00分～16時30分	現状を分析する②(財務状況)
10月9日 (土) 13時00分～16時30分	存在意義を問う
10月30日 (土) 13時00分～16時30分	コアコンピタンスを定義する
11月20日 (土) 13時00分～16時30分	戦略シナリオを考える
12月11日 (土) 13時00分～16時30分	組織文化の変革を仕掛ける
1月15日 (土) 13時00分～16時30分	事業構想を打ち出す
2月12日 (土) 10時00分～18時00分	わが社の経営の将来を語る
3月(日時未定) 独創会 (同窓会)	先輩塾生 (異業種の経営者) との交流

■ 開催概要

- 【期 間】 令和3年7月10日 (土) ～
令和4年2月12日 (土) ※全10回
- 【会 場】 さがみはら産業創造センター (SIC-2)
(相模原市緑区西橋本 5-4-30)
- 【対 象】 経営者 または 経営幹部
- 【定 員】 12名
- 【受講料】 220,000円 (税込) ※受講料の割引制度
があります。詳しくはお問い合わせください。
- 【お問合せ】 事業創造部 中村・片山・花摘
- 【主 催】 株式会社さがみはら産業創造センター (SIC)
- 【後 援】 相模原市
- 【協 力】 きらぼし銀行、株式会社浜銀総合研究所、
新日本有限責任監査法人 有限責任監査法人トーマツ

2021.5～7 SIC EVENT CALENDAR イベントカレンダー

- 令和3年6月5日(土) SIC職場リーダー養成塾 開講(定員に達しました)
※来年度の受講を検討されている方は、担当(事業創造部 五島)までお問い合わせください。
- 令和3年7月10日(土) SIC経営塾 開講(塾生 募集中!!)

入居企業を募集しています。

SIC空室情報 (令和3年5月17日 現在) ※お気軽にお問い合わせください。

部 屋	空室数	賃料/月額 (共益費込・消費税抜き)
SIC-1 〇セミラボA (47.3㎡) Startup Lab.	1 ※	140,600円
SIC-2 〇オフィス (50.2㎡) Creation Lab.	1 ※	172,700円

※ 7月から入居可能

編集後記

3年前のSICカイゼン・スクールでは、ユタカ精工から受講された工場長の応援で、豊岡社長や社員の皆様も成果発表会の会場に駆けつけていました。そのとき印象的だったのは、手作りの横断幕を掲げていたこと。その後の懇親会でも和やかな雰囲気、まるで家族のような団結力の強さを感じました。ユタカ精工の技術力やチャレンジ精神の根底には、豊岡社長を大黒柱とした社員の絆があるように感じました。



(株)さがみはら産業創造センター (SIC)
〒252-0131 相模原市緑区西橋本5-4-21
電話:042-770-9119 FAX:042-770-9077
E-mail: koho@sic-sagamihara.jp

ご意見・ご感想を
お待ちしております。ウェブサイト <https://www.sic-sagamihara.jp/>