

## ◆ 企業情報

企業名	株式会社UCHIDA		
所在地	入間郡三芳町上富 2048-1	TEL	049-274-3030
資本金	50,000 千円	従業員数	39 人
事業内容	2 輪・4 輪・航空・宇宙・次世代・福祉・アート分野における、炭素繊維強化プラスチック (CFRP) を用いた研究開発・設計製作		
URL	<a href="http://www.uchida-k.co.jp/">http://www.uchida-k.co.jp/</a>		

## ◆ 企業沿革

- 1968 年 埼玉県入間郡大井町にて創業 (内田工芸)
- 1984 年 2 輪レース部品の試作取引基本契約締結
- 1991 年 エアロパーツ開発及び製造開始
- 2002 年 4 輪試作・開発部品取引基本契約締結により F1 試作開発着手  
SUPER GT 及び国内外レース用部品開発着手
- 2005 年 航空機関連部品開発着手
- 2006 年 株式会社 UCHIDA に社名を変更。製造会社として有限会社内田工芸を設立
- 2012 年 内田工芸を株式会社 UCHIDA に統一
- 2013 年 フォルクスワーゲン監査合格
- 2014 年 Lamborghini 社と共同研究開始
- 2016 年 JEC World 2016 Innovation Award 受賞
- 2017 年 埼玉県より埼玉グローバル賞「世界への挑戦」分野において表彰



創業初期の川越市下赤坂新工場



三芳町の本社社屋

## ◆ 経営革新に取り組んだきっかけ

<当時の課題>

- ・当社は、CFRP という材料を用いた、試作・小ロット多品種の設計から試験に至る One Stop 工場である。当素材は、「鉄より 10 倍強く、1 / 4 の重さ」という優れた特徴を持ち、軽量化による省エネルギーに貢献する材料として大きな注目を受けている。この素材の生産プロセスにおいて、さらに生産効率を高め、加工時間の短縮を図ることで市場競争力を高める必要性を感じていた。
- ・複合材分野における国際的な評価手法・基準が確立されておらず、納品までにさまざまな疲労試験等のテストや膨大な資料提出などがあり、計画が大幅に長引く事態が頻発していた。
- ・当社にも前後工程の設計や検査工程を社内で行う体制は無く、顧客の全ての要望に応えられていなかった。

### <解決への道筋>

- ・ふじみ野市商工会に相談したところ、経営者としての思いを形にするためには、経営革新計画を策定することが有効であると勧められた。
- ・世界のサプライヤーに類似しない独創的なポジションを確立するため、「CFRPの社内一貫生産体制の構築」、「各分野の客先要求を満たすことのできる会社への成長」の2点を目標とし、そのためのステップとして「人・環境・設備」を充実させることとした。

## ◆ 経営革新計画の実践

### 1. プレス成形機導入等による生産効率の向上

- ・IoTシステムによる、630tプレス機や各工程を自動化するための搬送用ロボット等を導入し、従来よりもスピーディーかつ安定した成形を可能とする「国内初最先端プレスシステム」を実現した。

### 2. 万能試験機の導入による自社内での品質保証体制の確立

- ・三次元測定器、静的万能試験機、NDI検査装置（非破壊試験機）及び光学顕微鏡を導入し、自社内で定量的な評価を行える品質保証体制を構築した。
- ・従前は、製造途中の製品を客先に持ち込み検査・測定するケースもあったが、自社内で完結できるようになったことで生産リードタイムの短縮に繋がった。



先端複合材料のプレス成形システム



最短1分で成形可能に！

### 3. 人材育成

- ・（公財）埼玉県産業振興公社の5S研修やリーダー研修を受講した。
- ・CFRPに関する知識習得のため、国内外の学会やカンファレンスに手分けして出向いた他、従業員の半数を超える人数を海外視察や展示会へ同行させた。
- ・従業員に、年初や四半期ごとに各自の「夢」や「目標」を発表させる場を設け、社長自身も年に2回「経営指針」と「反省」を述べるなど、従業員との対話の機会を多く設けた。
- ・社内規定の見直しや技術手当の制定、人事評価制度の構築、社内勉強会・個人面談等を実施し、従業員のモチベーションアップを図った。

#### 4. プロモーション

- ・最新技術のPRのため、展示商談会に多数出展。自社技術を駆使した試作品（CFRP製の盆栽、フィギュア等）を製作して展示した他、欧米の研究施設や企業へプレゼンを行った。
- ・HP、会社案内をリニューアルし、複合材の特徴や、別の素材から複合材に置き換えるメリットなどが伝わるような内容に改良した。
- ・これらの取組を通して、多くの人々や企業に自社の存在や製品を知ってもらうことで、取引の拡大や人材確保を図った。いわば、「自社を成長させる環境づくり」を行った。

#### ◆ 経営革新計画の成果

- ・売上高、経常利益、付加価値額の大幅アップを達成した。
- ・取引先が増加した他、既存取引先への納入部品点数も増加した。
- ・プレス成形機導入により、成形時間が1/10に短縮した。
- ・試験機等を導入し、定量的な評価が可能となったことで不良率が下がり、取引先からの信頼度が向上した。
- ・フォルクスワーゲングループの監査に合格し、ランボルギーニ社との共同研究開発を開始するなど、有力な協業パートナーとの提携に繋がった。
- ・平成26年には、米国ワシントンに子会社「UCHIDA US」を設立できた。

#### ◆ 成功の秘訣

- ・日々、刻一刻と状況は変わるが、それに左右されず、従業員が不安を抱かないようにするために、計画をブラッシュアップしながら進めることが重要。
- ・創業者ならば、社長の頭の中でマネジメントするだけでも従業員が付いてくるのかもしれないが、自分は二代目であるため、きちんと書面で伝えるよう心掛けている。決算数値など、良いところも悪いところも全て見せることで、信頼関係を構築でき、会社一丸となって取り組むことができた。

#### ◆ これから「経営革新計画」に取り組む皆様へのメッセージ

- ・経営革新計画は従業員との対話ツールです。  
会社全体で同じビジョン・ベクトルを持って進んでいくためには、不透明な部分をなくすための「見える化」が重要であり、そのために計画書の策定が役に立ちます。



内田敏一社長



従業員の皆様（上田知事とことん訪問工場見学会の様子）