

飛躍のシナリオ

< 24 >

自動車用部品、電機・電子部品などのめっき加工を手掛ける。幅広いめっき技術を備えるのが強みで、多様化、細分化する部品メーカーの要求に添えてきた。2年前の20年10月期には自動車産業の伸びもあって、売上高は過去最高となる約40億円に達した。

ところが、リーマン・ショックを引き金にした世界同時不況で状況は一変した。翌21年の売上高は半減し、昭和30年の創業以来、初の赤字に転落。かつてない苦境に立たされた。

「月間の受注がピークより7割減った時もあった。極めて厳しい

会社沿革

昭和30年に梅田商会として創業。平成2年、調和を意味する「ユニ」と地域の「ゾーン」を組み合わせた、ユニゾーンに社名変更した。工場は関連会社を含めて富山市内6カ所があり、約200のめっき工程に対応。金属部品のプレス加工も行っており、一部製品ではプレスからめっきの一貫加工も手掛ける。資本金7650万円、従業員約180人、21年10月期の売上高は約22億円。

ユニゾーン

富山市綾田町

環境だった」。梅田ひろ美社長はこう振り返る。

受注環境の厳しさを象徴するのが、昨年4月に本社隣接地に建設した「無電解ニッケルめっき」の工場だ。北陸3県で最大級という約2万坪のめっき槽を設け、大型機械の加工に対応できる。建設費には約10億円を投



めっき工場で見守る若手社員と話す梅田社長（左）
富山市綾田町

「めっきのコンゴリ」に

じた。しかし、不況で取引先の製造業が軒並み生産量を落とし、新工場を十分に稼働させられない状況が続いた。

ユニゾーンの受注構成は、自動車、電機・電子、その他部品でほぼ三分割されている。このバランスの良さが、過去の景気低迷期を乗り切ってきた要因の一つだっ

た。梅田社長は「不況には強いつもりだったが、製造業全体が落ち込んだ今回は違った」と話す。それでも「企業は人」の理念から人員整理には手を着けず、ワークシェアリングなどでしのいだ。

よつやく出口が見えてきたのが今年2月ごろ。中国など新興国向けの自動車、電子関連が回復し始

ざまな加工ができるめっきのコンビニ店。「対応力」を高めたい」と強調する。環境負荷低減への対応と新技術の開発を進める一方で、これまで積み上げてきた幅広い技術、設備を生かして受注を増やす考えだ。

中でも重要視するのが提案型営業。人材育成に取り組み、工場現

め、受注はピークの20年の6割ほどに戻ってきた。製造業に持ち直しの動きが広がる中で、新工場も計画段階から思い描いてきた効果を発揮し始めた。

薬品の作用で処理する無電解ニッケルめっきは、通電で金属を付着させる電気めっきよりも複雑な形状の部品が加工でき、ガラスや樹脂など電気を通さない素材も扱える。自動車工場の生産ラインに使う産業機械や液晶パネル用など拡大しつつある大型部品の需要をとらえ、稼働率は上がり始めている。

さらに、従来の微小な電子部品から大型部品まで手掛けられるようになり、新たな顧客開拓への武器として成果を上げつつある。

梅田社長は「ユニゾーンはさまざま

場で学んだ技術者が営業と配送の両方を担い、顧客の要望に迅速に応える独自の営業スタイルも強化する。既存の加工より防錆び効果が高く、金属製のボルトなどで需要が見込めるめっき「ジオメット」など、多様な処理技術をアピールしていく。

「今回の不況は良い経験になった。なぜなら原点に立ち戻れたから」と梅田社長。回復の兆しが表れた今、本格的な反転攻勢への戦略を着実に進めている。



めっき処理は製造業には不可欠な工程だ。ただ、典型的な「受注産業」でもあり、メーカーの動向が業績を直撃するリスクを抱えている。

リスク回避のかぎは技術力だ。業界には、めっきの新技術を開発して他社との差別化を図る動きが活発だ。ユニゾーンも、技術開発と設備投資で対応できるめっきの種類を増やしており、受注先は500社に上る。

少数のメーカーとの取引に頼っている場合、そのメーカーが海外へ生産シフトすれば、めっき企業も合わせて移らざるを得なくなり、国内産業の空洞化が懸念される。ユニゾーンは、地域に根を下ろした事業展開を目指すという。地方の製造業を支える取り組みに注目したい。（経済部・高橋良輔）

隔週土曜に掲載します