変革求められる時代に先見性で一歩前へ

技術進化に迅速対応
透明導電性フィルム　用途開拓を推進

尾池工業
尾池　均 社長

―足元の状況や今後の見通しは。

「現状を見ていると、事業別に（業績の回復に）温度差が出ている。タッチパネル向けの透明導電性フィルムなどは需要が旺盛で、包装材料関係も好調。フレキシブル回路基板用フィルムなどは（需給の）波はあるが動いている。一方、金銀糸は厳しい状況だが、やるべきことがたくさんあるので、地に足をつけて再構築していきたい。事業担当者の意向にもよるが、金銀糸は使用金属や生産方法の変更、手薄な後に、『いずれ（需要の低迷は）終わり、市場の絵が変わっていくだろう』と社内でよく言っていたが、実際に変化が起きている。事業ポートフォリオはタッチパネル向けの比率が高まっており、バランスも考えて経営にあたる」

―タッチパネル用の透明導電性フィルムは世界シェア2位を誇ります。

「インジウム・スズ酸化物（ITO）を長年手がけているので、ノウハウや技術力で優位性がある。タッチパネルは技術革新が早い業界なので、ほかの技術にもしっかりと注意を払っていきたい。顧客であるタッチパネルメーカーは会社によってプロセスが違い、パネルにガラスを使うところもフィルムを使うところもある。グローバル展開を見据え、状況を把握しながら着実にスピーディーに適応していきます。

「真空蒸着、スパッタリング、ウエットコーティングの基盤技術を組み合わせて事業の幅を広げる。すでに機能性転写フィルム『STEPフィルム』や導電・電子材料となる鱗片（りんぺん）状蒸着微粉『リーフパウダー』などを生み出しており、それらに力を入れている。新規事業の創出に向け『フロンティアセンター』では将来の技術開発や事業化推進を図っている。透明導電性フィルムは主力のタッチパネル以外にも用途展開を進めたい」

鱗片（りんぺん）状蒸着微粉「リーフパウダー」

―人材育成についてはどのように取り組みますか。

「人材育成は最も力を入れていかなければいけないテーマ。ここ数年で事業規模が拡大してきており、目の前の業務をこなすだけでなく、将来を見据えた行動ができるようにしっかりと社員を教育しなければならない。そのため、体系的に確立した階層別の人材育成などを考えていく」

さらなる可能性へ、すべてを解決します。
OIKE 透明導電性フィルムワールド

ドライコーティングとウェットコーティングを基盤技術に、高機能の薄膜を常に先駆けて開発してきた、尾池グループ。特にタッチパネル用透明導電性フィルムでは豊富な実績があり、お客様のニーズにお応えしています。ITO、ZnO、導電性高分子、カーボンナノチューブなど多様な材料で、電子ペーパー、太陽電池、有機ELをはじめとする、アプリケーションに対応した製品とソリューションをご提供いたします。

oike
www.oike-kogyo.co.jp/

尾池工業株式会社　〒600-8461 京都市下京区仏光寺通西洞院西入ル木賊山町181番地　TEL.075-341-2151／FAX.075-341-8058

引き合い、需要 活発化
電磁誘導式発熱ロール　先端・既存の両分野で

トクデン
北野　良夫 社長

―2010年はどんな年でしたか。

「世界同時不況は当社の業績に甚大な影響を与えた。10年6月期の売り上げは、赤字を回避したものの急激な受注減から前年対比60％まで落ち込んだ。現状では需要も回復傾向にある上、社内体制の引き締め効果からリーマン・ショック発生以前のレベルまで実績は改善している。さらに多様な分野で引き合いが出始め、例年にない手応えを感じている」

―その引き合いとは。

「当社事業の核は電磁誘導技術（IH）。高精度な温度制御を可能にする均温技術を融合した各種電磁誘導式発熱ロールを市場投入している。活発な需要は大きく二つに分類される。一つはリチウムイオン電池や太陽電池、液晶ディスプレー製品など先端的素材分野でフィルム状製品を加工する製造設備。一方で既存の成熟産業といわれる分野にも新たな発注の動きがある。例えば、建築・農業資材や紙おむつに代表される衛生用品などでの設備投資だ」

―成熟産業で設備投資が動き始めた要因は。

「国内でバブル経済が崩壊し約20年。この間、既存産業は設備更新を抑えてきた。だが、ここに来て新興国企業がこぞって新鋭設備を導入。国内メーカーは老朽化が進む設備では競争できず、更新を含めた設備導入を決断した。こうした動きは活発な新製品開発や現地需要が拡大基調にあることから、随時継続されるものと期待している」

液体から金属までIH技術により安定した温度で精度よく加熱する「中周波加熱装置」

―ロール製品以外でもIH技術を駆使した製品展開が進んでいます。

「低周波（商業周波）を用いる当社のIH技術は高周波に変換する必要がなくコスト安。産業用途に活用すれば、環境に配慮した設備改善を目的とした化石燃料の代替としての電化は容易。そのため当社では、専門部署を構築し、1業種1社を基本にした連携事業を展開。受託生産や試作品製造による技術開発を進めている。業種は自動車関連から住宅・建築、生活資材まで多様。来年度以降には各分野で製品化され、表面化するはずだ」

―11年、新たな市場として期待する業種は。

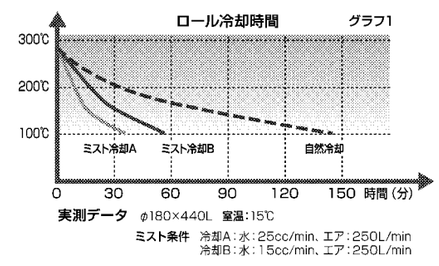
「食品や医薬品業界。フィルムなど包装資材で関与してた程度だったが、今後は製造・加工工程まで採用領域を広げていきたい。食品業では電力メーカーの普及努力もあり厨房（ちゅうぼう）器具にIH機器の導入が進んでいる。加工領域においてもIH技術の特性は発揮できる。裾野が広く国内需要が期待できる業界として、製品開発に力を入れニーズに応えていく考えだ」

冷却機能付 誘導発熱ジャケットロール
ハイブリッドロール®

誘導発熱ジャケットロールに自己冷却のためのミスト発生装置を搭載。加熱性能はそのままに、温度下降時間が従来の3分の1（グラフ1）になりました。
また、外部からの入熱に対しても高精度にロール表面温度を維持。微妙な加熱冷却運転が求められる成膜加工などで、製品の品質向上に貢献します。

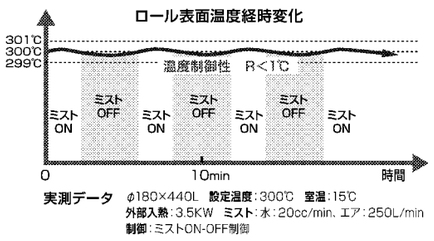
コストパフォーマンスに優れた
ミスト冷却機能

多品種小ロット生産に応える、速やかな温度変化。



ミスト冷却によって、これまでのジャケットロールでは困難だった速やかな温度下降を実現。
タイムロスを減らし、稼働率をアップすることで多品種小ロットの生産がより効率的におこなえます。

成膜加工など、負荷による入熱があってもロール表面温度を維持。



ジャケットロール独自の均温効果に加え、ミスト冷却でより高精度にロール表面温度を維持。
ロールよりも高温のウェブが接触する場合でも、外部入熱分をミストで冷却しながら、誘導コイルによる加熱で設定温度を高精度に維持します。

トクデン株式会社
http://www.tokuden.com
本社・工場　〒607-8345　京都市山科区西野離宮町40番地（山科郵便局私書箱6号）　TEL:(075)581-2111(代)　FAX:(075)592-1944
京都営業課　〒607-8345　京都市山科区西野離宮町40番地（山科郵便局私書箱6号）　TEL:(075)581-5691　FAX:(075)581-1596
東京営業所　〒101-0041　東京都千代田区神田須田町1丁目26（芝信神田ビル5F）　TEL:(03)3252-7251(代)　FAX:(03)3258-0347
マキノ工場　〒520-1834　滋賀県高島市マキノ町寺久保87　TEL:(0740)27-2111(代)　FAX:(0740)27-1839

顧客満足を徹底追究
営業拠点拡充など　〝声〟聞く機会増やす

NKE
中村　道一 社長

―2011年を迎え、市場動向に変化は。

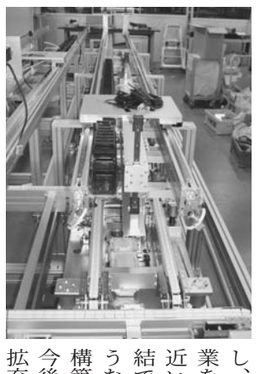
「10年度はスタートから引き合いに明るさが戻り、下期入り以降の停滞感も危惧したほどの影響もなく、一定の成果を得て終えそうだ。リーマン・ショック後の萎縮（いしゅく）した数年間と比較すると市場には確かな回復感がある。さらに現状、11年度に向けた新たな引き合いも聞かれるようになった」

―回復基調にある業界および導入設備とは。

「自動車関連業界を中心に製造設備の更新需要が活発化している。当社メーンのコンベヤーや移載ロボットなど各種マテハン関連機器に加え、多様なユニット部品がシステム変更に伴い引き合いが出始めている。中でも、10数年前に導入設置した省配線システムが更新時期を迎えている。配線関連の改修は設備を止めての作業となり発注が遅れがち。動きが無かった2―3年前からの更新需要と重なり活況な受注状況だ」

―11年の抱負、目指す事業展開とは。

「今年の経営指針として〝新しい扉を開く〟をテーマに掲げた。これまで実行に移せなかった計画を確実に行動に移し成果に結びつけていく。とくに製品展開において、設計者のアイデアやカタログの品ぞろえを重視するのではなく顧客ニーズを最優先した開発への取り組みを強める。ハードの提供だけでなく技術的な信頼やサービス面での顧客満足度を追究する。11年度は3カ年中期経営計画の最終年。再び業態を成長路線に乗せるためにプロジェクトチームを発足し新中計構築に入った」



工場内の流れを効率化する「マテハンユニット」

―顧客ニーズをつかむための方策とは。

「技術者が定期的に営業マンと同行し顧客の声を聞く機会を増やす。そのためにも営業拠点の拡充と人材のマネジメント力強化を図る。昨年、関東エリアの営業力強化を目的に既存拠点を再編。メーンとなる埼玉事業所に設計技術者を配置し、提案作業を顧客に近い所で完結できるような体制を構築した。今後は要員拡充を進め関東エリアの売り上げシェアを現状の30％から50％まで引き上げたい。さらにアジア内需の取り込みを本格化させる。現地ニーズを把握するためにも11年中に拠点を構築する計画だ」

―人材教育では。

「新たな事業展開に向けて次期経営管理職を数人指名し育成している。中間管理職には全体の業容を見渡せるマネジメント力を重視し、内向きから外向き志向に転換を図っている。また、新人教育においても入社3年目の人材が指導にあたる仕組みなどを作り組織の連携強化を図っている」

Factory styling
モノづくりをがんばる人の笑顔のために

さりげなく
NKE流儀「さしすせそ」

おもてなしの心を忘れず
さりげなく全力サポート

ストロボくんはあらゆるシーンでひらめき、モノづくり現場を改善します

私たちは、設備の企画構想段階のお手伝いからシステム導入後のサポートメンテナンスまで、お客様の心地よさを創出することに全力で取り組んでいます。

NKE株式会社
http://www.nke.co.jp/
〒617-0828　京都府長岡京市馬場図所27番地
フリーダイヤル　0120-51-5651
本社工場 075-955-0071　大阪営業所 06-6538-7136
さいたま営業所 048-797-9671　京都営業所 075-924-3293
名古屋営業所 052-322-3481　伏見工場 075-931-2731