次の成長へ向け ポテンシャルを発揮

―千葉県産業界―

東日本大震災以降の電力問題、円高、大手製造業の海外シフトなど、わが国の中小企業にかつてない逆風が吹き荒れている。しかしその中でも成長を続ける企業はある。業容はさまざまだが、常に顧客に向き合い、マーケットの先を読みながら新たな技術やサービスを開発する姿勢は共通している。こうした企業は海外市場にも果敢に打って出ようとしている。先行き不透明な時代だからこそ、ひときわ強い存在感を放つ―。そんな個性派企業たちを紹介する。

存在感で挑む 個性派企業

日本クロス圧延

金属材料駆け込み寺、海外展開強化

圧延加工した金属材料

日本クロス圧延は特殊鋼やレアメタル、新素材の調達から加工までを一貫で手がける。圧延メーカーの強みを生かして、ニッケル合金を中心に各種金属を顧客が求める寸法や硬度に加工し、最短1週間の短納期で提供。各金属の持つ特性に適した加工ノウハウを保有し、幅広い業種業界から信頼される「金属材料の駆け込み寺」（岡征俊社長）だ。2013年からは欧州向けの自社ブランドを立ち上げ、さらなる事業拡大に挑む。

同社はもともと受託加工専業だった。しかし大手素材メーカーが相次いで特殊鋼の製造を中止し、顧客からの調達に関する相談が増える中で、素材調達を含めたサービスを開始した。メーカーが製造をとりやめた材料の場合は、協力会社に溶解を依頼して原料を調達。圧延加工を中心に鍛造、光輝焼鈍、伸線、スリットなどの付随加工を施して納入する。

次のステップとして取り組むのは海外事業の強化だ。すでに年間100社程度の海外企業と取引しているが、新たに欧州向けブランド「R&D Materials―ロゴマーク」を設立。研究開発や試作用途に的を絞り、金属材料を少量・短納期で提供する。欧州では流通が少なく調達が困難な材料を中心に、100グラムから金属材料を提供する。日本発のビジネスモデルを展開し、「欧州で知らない人がいないブランドに育てたい」と岡社長は意気込む。

まずドイツのロストック市に代理店を置く。市内には医療機器メーカーが集積しており、合金チタンや低膨張合金、超薄箔などを開発用途に提供する。また発電機用制御機器向けの磁性金属にも需要を見込む。将来的にはフランクフルト市に事務所を設置する方針で、欧州全体に営業範囲を広げていく。

材料調達と加工では、国内の中小金属材料メーカーや加工メーカーと連携。各社のノウハウを持ち寄り、顧客の要望に即応できるようにする。「欧州にモノを売りたい中小企業は多い。リスク覚悟で挑戦したいという企業とは、今後も積極的に連携したい」（岡社長）。中小企業の力を集めて新市場を開拓する。

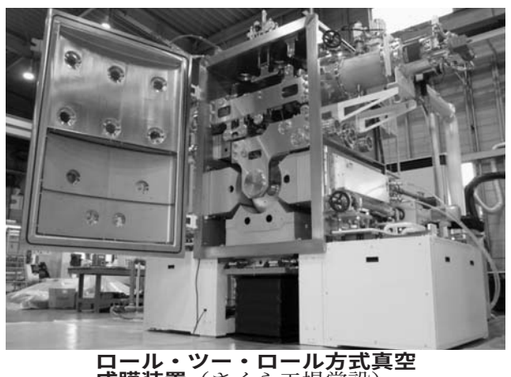
R&D Materials
We produce small lots of product for research and development.

企業データ

▷住所＝千葉県茂原市茂原697
▷社長＝岡　征俊氏
▷電話＝0475・22・4151
▷HP＝www.atuen.com

ロック技研工業

顧客の要望に応える真空成膜装置


ロール・ツー・ロール方式真空成膜装置（さくら工場常設）

本社（事務所及び大型装置組立工場）

ロック技研工業の主力製品は、真空成膜装置。全てオーダーメードで、顧客と二人三脚で作る。「一つとして同じ装置はなく、全ての製品づくりが一からの挑戦」と岩永淳一社長は話す。

同社の真空成膜装置は「ロール・ツー・ロール方式」を採用している。装置内に、被成膜基材を送り出すロールと、成膜後の基材を巻き取るロールを配置。長尺の基材に成膜でき、素材メーカーや電子部品メーカーなどから引き合いが多い。

基材は年々薄くなっており、張力への耐性も漸減傾向だ。このようなことを踏まえ、高精度の張力制御機構を搭載した装置を、今春開発。顧客の要望に沿った成膜条件の実証と検証に使っている。「検証後に装置を作るので、納入した装置が顧客の期待通りの成膜ができないなどのリスクが減り、信頼につながっている」（岩永社長）と効果は抜群だ。

「ロール・ツー・ロール」の技術は、かつての主力製品、グラビア印刷機の製造で培ったもの。当時の成膜装置に、長尺の基材を送り出して巻き取る機構を搭載したモノはほぼ見当たらなかった。他社が装置の開発に取り組むも、張力の制御と基材の搬送がうまく行かなかった。同社のグラビア印刷機は、樹脂フィルムへの印刷を得意とし、張力制御などの技術を心得ていたため、01年に装置を実用化した。

同方式を応用したのは「樹脂フィルムに素材を成膜して、酸素非透過の包装材を開発したい」と顧客からの製造要望があったのが理由だ。「お客さまからの要望には、成長へのヒントが満載。『やったことがないからできません』と拒否せずに挑む姿勢が、成長の要だ」と岩永社長は認識している。

ロール・ツー・ロール方式の真空成膜装置が使用される分野は、次々に寄せられる製造依頼を形にして、すそ野を拡大してきた。包装材、電子部品、その他もろもろ…。特定の分野に的を絞って事業展開するのは得策でないと考えている。「未開の市場は多い。これからますます面白くなる」（岩永社長）。

11月には中国の深圳で開かれる展示会に出展。東アジア諸国への販売展開にも、本腰を入れる。さらなる市場拡大への挑戦は加速していく。

企業データ

▷住所＝千葉県八街市八街ろ1の140
▷社長＝岩永　淳一氏
▷電話＝043・440・1781
▷HP＝www.rock-giken.co.jp

千葉オイレッシュ

廃油リサイクルで新技術続々

本社工場のRBF燃料製造装置

廃油リサイクルの限界に挑む―。千葉オイレッシュは中間処理業者として取引先工場から廃油や汚泥を回収し、再生燃料にリサイクルする事業を展開している。不況で原材料となる廃油の排出量が減少する中でも、同社は成長を続けている。その原動力はたゆまぬ技術革新だ。これまで処理が難しく焼却処分されていた廃棄物のリサイクル技術を生み出し、新しい市場を開拓している。

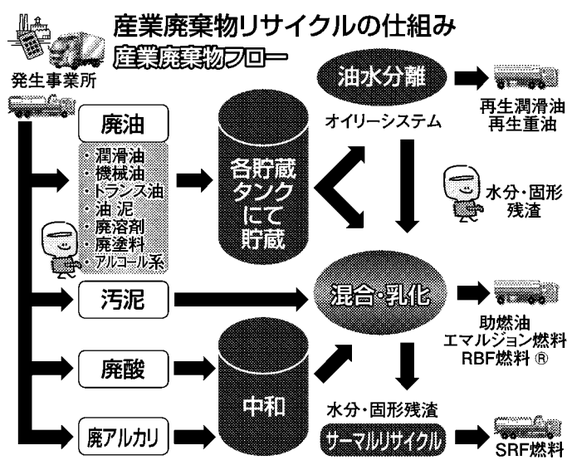
不況とコスト削減意識の高まりで、国内製造業は高純度の廃油を中間処理業者に出さず、可能な限り自社工場内で再利用するようになった。一方で、焼却処分するしかない低流動性廃油や固形廃油の排出量は増え続けている。この課題の解決に千葉オイレッシュが開発したのが、エマルジョン燃料「RBF燃料（リサイクル・ブレンド・フュエル）」だ。

低質廃油と廃水に添加物を加えて混ぜ合わせたブレンド燃料で、発生熱量は低いが価格は通常燃料の4分の1以下と、トータルで見ればコスト削減につながる。排ガス中の窒素酸化物や二酸化炭素も少ない。高騰する重油の代替燃料として注目され、この1年間で販売量は20％以上増えた。6月には「RBF燃料」を商標登録し、貯蔵タンクの増設にも着手。拡販に取り組んでいく。

このほかにも廃塗料などの油泥や汚泥を再生し、ボイラの補助燃料にした「SRF（スラリー・リサイクル・フュエル）」を開発。セメント工場向けなどに順調に引き合いを伸ばしている。

同社は現在、回収した廃棄物の約77％を何らかの形でリサイクルしている。野村進一社長は「将来的に90％まで高めたい」とさらに高い目標を掲げる。年内にも大手企業OBの技術者らとリサイクル研究会を立ち上げ、技術開発を加速させる。「廃棄物が世の中に生きる道をつくる。それが日本の成長につながるはずだ」と語る。

日本での事業拡大とともにアジアへの進出も目指す。ベトナムやインドなどに何度も調査に行き、新興国のリサイクル市場の成長に目を光らせる。「必ず廃油リサイクルの需要は出るはず」と進出のタイミングをうかがっている。



企業データ

▷住所＝千葉県君津市笹1249の3
▷社長＝野村　進一氏
▷電話＝0439・39・3033
▷HP＝www.oilshu.co.jp