わが社の★イチバン
The One and Only

セラミックスの新技術を探求 多くの産業分野で需要が拡大

ニワショーセラムグループ

●本社：愛知県尾張旭市●設立：1947年（創業1928年）●売上高：約25億円（2018年6月期）●従業員数：190人●銀行取引店：三菱UFJ銀行瀬戸支店

電力用碍子や家電・自動車用セラミックスの製造・販売を手がけるニワショーセラムグループ。主力事業に育った同社のファインセラミックス製品は、われわれの生活となじみ深いところでも広く使われている。顧客ニーズに迅速に応えられる、原料から最終製品までの一貫生産体制が強みだ。

豊田市にある藤岡工場で、ファインセラミックスの検品を行うスタッフが集合。画像センサーで自動検品するよりも人の目で行うほうが、わずかな欠損も確実に発見できるのだという（後列中央が丹羽誠社長）

ニワショーセラムの創業は1928年。焼き物の産地として知られる愛知県瀬戸市で窯業の技術者だった丹羽鉦一氏が、勤務する会社が経営破綻したのを受け、自らが持つ技術を応用し、碍子メーカーの丹羽鉦電機製陶所を立ち上げた。

変圧器や開閉器用の碍子から事業を始め、徐々に製品を広げていく。確かな技術力により、大手企業を中心に顧客からの強い支持を獲得、着実に業容を拡大してきた。

碍子には、高い絶縁性や耐久性が求められる。私たちが普段、目にするところでは、電線が電柱や送電塔などと接触しないように据え付けるための器具がある。電力用また産業用として変圧器など各種配電機器に多く組み込まれており、電力の安全な供給や使用に重要な役割を担う。

転機が訪れたのは1971年。かねてより安定経営の観点から次なる事業の柱を探るなか、着目したのがファインセラミックスだった。現在の愛知県豊田市に専用工場を建設、同製品の製造・販売を始めた。

ファインセラミックスは、かつて「夢の陶磁器」とも言われた新しいセラミックス。従来の陶磁器と比べて、より強度や耐熱性に優れ、さらに酸やアルカリにも侵されにくい特性がある。だが「部品の材料としてはまだ一般的ではなく、用途は限られていました」と丹羽誠社長。

原料の工夫で多様な機能を付加

同社のファインセラミックスの需要が大きく伸びたのは1980年代、家電製品の分野である。アイロンの絶縁部品、電子レンジのターンテーブルを回す支柱、ヒーターの部品でも多用されるようになった。

「当時、電機メーカーから新製品が次々と発売され、そのたびに声をかけていただきました。毎回、より複雑で高品質、さらに安定した製品への要望が強く、それに応えるため、懸命に研究開発に取り組みました」と丹羽社長は回想する。

バブル経済の崩壊後、家電向けの需要が一段落し、それに代わって増えたのが自動車向け部品である。

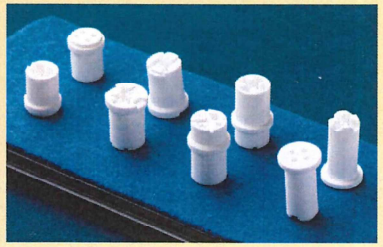
現在、同社は主に自動車の排ガス規制関連の主要部品に使われる構造用セラミックスを製造しており、社会的に環境規制が強まるなか、同社製品への需要が増している。また多くの産業分野で、高精度かつ複雑形状が要求されるセラミックスの需要が高まっており、同社の活躍の場はますます広がりを見せている。

じつは、ファインセラミックスは構造用だけでなく、原料の種類や合成方法により、特別な性質を持つさまざまな機能性セラミックスが開発され利用されている。たとえば携帯電話には、必要な周波数の電波だけを拾う製品が搭載されている。

これまで時代の流れとともにニーズが変化してきたファインセラミックス。しかし変わらないのは、取引先の要望に真摯に応える同社の姿勢であり、それがメーカーとして高い評価を獲得した理由でもある。原材料から最終製品までを一貫して自社で手がける生産体制にもこだわり、高品質で低価格、さらに安定して製品を提供できる基盤になっている。17年にはグループ会社NIWASHOを立ち上げ、同事業を分社化した。

現在、ファインセラミックス製品の売上高構成比は6割に達し、ニワショーセラムグループを牽引する主力事業に成長している。

「当社のイチバンは、ユーザーニーズを第一とする経営方針であり、これまでたゆまぬ努力を続けてきました。さらにお客さまの要望に耳を傾けながら、新たな事業分野にもチャレンジしていきたい」と丹羽社長は力を込める。



セラミックスの品質の生命線は原料と配合率。複雑・高度化するニーズに応えるため、原料から自社で生産する

取材・文●森本守人　撮影●伊藤卓哉