

ナノテック (白岡町)

元気度チェック

「金属製品やセラミック製品などの表面に、ダイヤモンドと同じ組成の薄膜を作るなどして、製品の強度や寿命を飛躍的に延ばせる薄膜加工は、加工装置や加工サービスマークアップは拡大の一途なんですよ」

中森秀樹社長の言葉の通り、平成元年の創業以来、業績は順調に伸び、今年度の経常利益は一億円を確保できる見通しだ。

同社が携わっている薄膜加工は、真空やプラズマを利用して、さまざまな製品の表面に、ナノメートル単位(ナノ)は十億分の一単位の薄い膜を形成するもの。この薄膜

金属製品などに薄膜加工

研究開発強化、設備投資額は7割増

★元気度チェック

創業時 (平成元年度)	→	現在 (平成12年度)
5人 4000万円 ▲2000万円 1カ所	社員数 資本 経常利益 営業所	30人 8000万円 1億円 5カ所

(注)12年度の業績は見通し、▲はマイナス

が一層加えられるだけで、製品には大きな付加価値が与えられる。
たとえば、高い精度が求められる、製作には大きなコストがかかる精密機械などの金型は、ある程度使用する、必ず摩滅やゆがみが生じてくる。だが、用途や

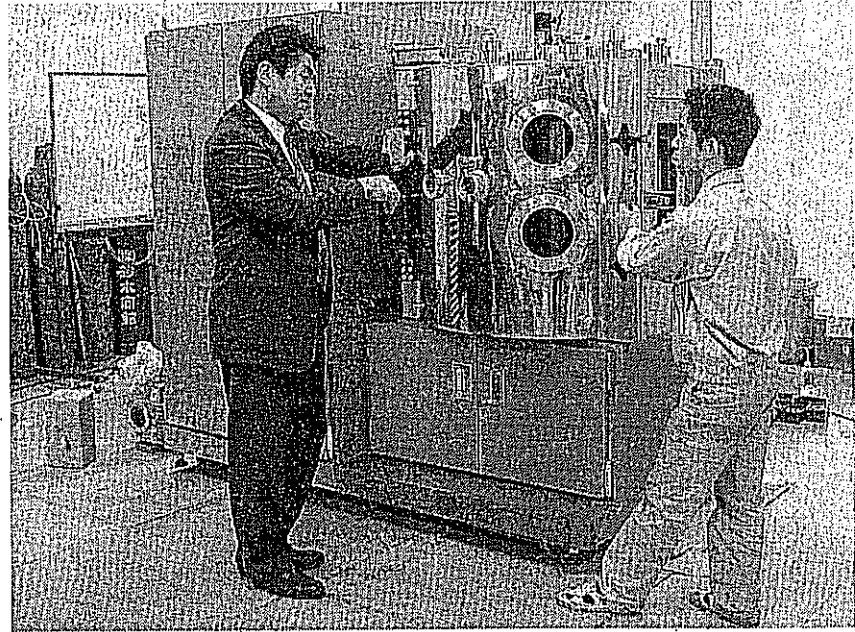
目的に応じた薄膜加工をする。ことによって、金型や治具の寿命は十倍にも延び、企業の製造コストを低減することが可能になる。不透明な経済情勢が続く中、薄膜加工需要が増加しているのはこのためだ。
ナノテックでは、研究開発というノウハウ蓄積を核に、加工装置の製造販売、加工サービス、薄膜の状態を評価する試験機の製造販売を行っている。特に、薄膜の固さや滑らかさ、密着力などをテストする試験機は事実上、日本の標準機とされ、中森社長も「ハード、ノウハウ(ソフト)、サービス、試験器による品質管理。これらを一社ですべてそろえられるような企業は、日本では他にないでしょう」と胸を張る。

市場の拡大とともに、参入企業も登場し、シェアはやや下落傾向にある。しかし、中森社長は「全体のパイは大きくなっているから、かえって業績そのものは向上している。その中でオンリーワン企業」となるべく研究開発を強化し、商品やサービスを拡充することが当面の課題だ」と将来を見据える。

そのため、平成十二年度の設備投資額は前年の約七割増にあたる五千万円に拡大。「今までは、ただ一生懸命やっていたけれど、今後は技術だけでなく組織として信頼される企業をめざす」という。



【業種】真空を利用した金属およびセラミック表面改質装置の製造販売、プラズマを利用した金属加工装置の製造販売、金属・セラミック皮膜などの受託成膜加工など【本社】白岡町西8ノ19ノ8【社長】中森秀樹【設立】平成元年8月29日



製造中の薄膜加工装置。ナノメートル単位の薄膜を施すことによって、製品に大きな付加価値が与えられる