



JNCフィルター

JNC子会社のJNCフィルターは、液体用カートリッジフィルター「CLEAL（クリアル）」シリーズを半世紀にわたり展開する。環境規制の強化や半導体など先端産業の高度化、バイオ技術の進展などを背景に、高機能フィルターの需要が拡大しており、JNCグループの成長事業に位置付けられる。「収益を牽引する事業として期待されている今がチャンス」と話す小塩俊一社長に、今後の戦略を聞いた。

小塩俊一社長に聞く企業戦略

— JNCフィルターはどんな会社ですか。

化学メーカーのなかで加工製品を扱うユニークな存在だ。もともとグループ内ポリエチレン（PE）やポリプロピレン（PP）繊維に端を発し

「よつこびを化学する」「化学の力で未来を守る」というビジョンに合致した事業だ。経営陣からも成長事業の一つと位置付けられ、支援を受けている。

— 主力製品は50年以上の歴史があります。

JNCが開発した熱接着性複合繊維「ES織」内部材の組み合わせで目

「BNフィルター」も、半導体のCMPスラリー向けなど新市場への入り口に立ったところだ。半導体の微細化に伴い製造工程も高度化しており、当社製品に商機があると見ている。先輩方が育てたCPフィルターは素晴らしい製品だが、その功績に頼り続けるわ

ASフィルターの需要拡大を受け、既存の建屋・設備を有効活用する形で生産設備を増強する。投資額は十数億円規模を見込み、28年度の稼働を目標とする。生産能力を2倍強にするとともに、製造プロセスの効率化も図る。生産現場では昨年、AIを搭載した検査装置を導入し、テスト運用を行っている。このAIシステムを新ラインに本格的に組み込み、検査工程の省人化を進める。品質の安定化と信頼性向上につなげたい。

— 品質保証の面での強みは。

使用済みフィルターを回収・分析し、その結果を顧客や製品開発へフィードバックする活動に注力している。当社の品質保証部門だけでなく、JNCグループの分析力も生かせる点が大きな強みだ。生産現場でも手作業だった工程の機械化により処理能力は約8倍に向上したほか、AIを使った目視検査の検証も進められており、新しい設備でも本格導入していきたい。

— 海外展開にも注力しています。

当社製品のうち約4割を輸出し、30以上の国や地域で代理店が販売している。中国は広州にフィルター専門の販売拠点を設けた。自動車や先端産業が集積しており、JNCの上海拠点とも連携し市場開拓に努めている。海外生産拠点として11年にベトナム法人を設立した。組み立て加工を行うとともに、ワインド（糸まき）フィルターの生産も移管した。今後は現地独自の製品・サービスも展開していく。

今後1～2年が勝負

次のステージ挑戦へ投資拡大

ており、グループ内で樹脂、繊維、不織布、フィルターまで一貫して生産を完結できる体制がある。プラスチック製品で

「CPフィルター」は77年の発売だ。接着剤を使わない三次元網目構造で、ろ過継続時間が2～10倍まで延びた実績もある。現在はLIB市場での採用拡大を目指し、海外の主要サプライヤーで

詰まりにくい構造を実現した。5年ほど前から社内横断で取り組んできたプロジェクトの成果で、ろ過継続時間が2～10倍まで延びた実績もある。現在はLIB市場での採用拡大を目指し、海外の主要サプライヤーで

けにはいかない。— カスタマイズ対応を重視しています。

最先端分野の技術進化は非常に速く、標準グレードだけでは追いつけない。顧客ごとのカスタマイズ対応を基本方針に据えている。市場ニーズを先取りした提案ができれば採用は難しい。グ

— 営業体制の強化にも取り組んでいます。

当社製品への評価を把握するため顧客満足度調査を実施している。営業と技術者が揃って訪問し、顧客の生の声を聴く取り組みも2年前から始めた。これらが功を奏し、この5年間で売上高は1.5倍となった。30年に向けて、さらなる収益成長を目指す。

— 今後、目指す姿を聞かせてください。

あらゆる産業においてフィルター的重要性が高まっており、ES繊維の強みを持つ当社にとって事業機会が広がっている。JNCグループの経営資源を活用し、本体との共同開発をテコに成長を加速させる。市場が大きく変化するこの1～2年が勝負とみており、しっかりと投資をして成果に結びつけたい。JNCグループを牽引する収益源となることを目指す。