

# 「ジェットミル」で ナノテク事業へ挑戦

## 金型製造業に危機感

サンレックス工業(株)は、昭和56年大田区内に創業した自動車機器用クラッチプレート、自動機器、金型の設計・開発・製造を行う企業である。創業以来大手企業からの発注に基づき、金型を製作してきたが、製造業の海外移転が相次ぐ中、従来の自動車部品関連業界の将来性に強い危機感を持ち新規事業分野への進出を模索していた。

## 「ナノグラインディングミル」の誕生

3年前前に知人よりジェットミル微粉碎システムの紹介を受けたのがきっかけとなった。医薬品をはじめとする、化学、化粧品、電子材料、粉末冶金、窯業等の分野では機能性粉体や新素材の製造を目的としたナノオーダーの粒子径が求められている。そこで、従来のジェットミルにいままでの自社の技術を活かせれば対応可能なものがきっとできるはず、と考えたのだ。

原材料の投入から粉碎に至る粉碎プロセスを見直す等試行錯誤を経て、当社は独自の高圧空気注入ノズル、材料供給エジェクターノズルを持つ「ナノグラインディングミル」を開発した。これらのノズルから噴出する高速気流に、処理物を巻き込み、粒子相互の衝

撃力及び摩擦力により粉碎を実現した。

その結果、エアロダイナミクスを考慮した構造から、従来困難であった難粉碎性材料、金属関連の粉碎等にも圧倒的な優位性を発揮し、より超微粉碎、より高い生産性、ランニングコストの軽減、異物混入の防止、洗浄性の向上、部品点数の削減、機材損耗の軽減を可能とした。現在は、本製品を販売するとともに、受託の粉碎加工も行っている。

## 市場のニーズに応えるべく体制の整備

当社は本製品について、16年度に「事業の可能性十分あり」の評価を受け、現在も継続支援を受けており、マネージャー等のアドバイスにより種々の課題を解決してきている。

販路開拓の課題についてはニューマーケット開拓支援事業を利用するだけでなく、公社の推奨商品としての承認のもと、自らも「ビジネスフェスタ2006」やトヨタ自動車で行われた「新技術・新工法展示商談会」等にも積極的に参加した。また、日刊工業新聞や日経産業新聞等のプレスリリースも公社の支援によって実現し、知名度の向上、ユーザーからの引き合い、更には成約の実現へとつながった。

資金面の課題については、公社の推薦のもと、リレーションシップバンキングの金融機関から融資を受け、さらに展示会に出展する費用を助成する市場開拓助成金も利用した。

しかし、その中でも一番大きな課題は体制の整備であった。事業が拡大し、特に大手ユーザーとの接点が増加することに伴い、「販売人材の確保」「粉碎受託業務への取組み」「技術的課題への対応」「人的等経営資源の確保と体質強化」「関係会社間での相乗的・効率的営業活動の実施」「より効率的な営業活動、販売促進活動」等の課題を早急に解決する必要があった。そこで、担当マネージャーは関連企業による業務連携ネットワークの構築を提言した。



ナノグラインディングミル  
NJ-50 型



NJ-30 ラボ・システム



ナノグラインディングミル NJ-300 型

## 企業概要

### サンレックス工業株式会社

東京都大田区西蒲田 4-29-10

URL: <http://www.sunrex-kogyo.co.jp/>

代表取締役 伊藤 健三

資本金 1,000 万円

業種 一般機械器具製造業

主要製品 超微粉碎システム「ナノグラインディングミル」  
金型他

その結果、当社を中核として関連企業 4 社 (株)エース技研：試験粉碎及び受託粉碎担当、(株)ニューメタルスエンドケミカルスコーポレーション：専門商社で販売担当、アドバンスト・ナノ・テクノロジー(株)：湿式超微粉碎機器メーカー、(株)デュコル：システムエンジニアリング会社)と業務連携契約を締結し、単発機器の販売のみならず、微細粉碎に対する市場の要求に対応可能な体制が構築された。



展示会での積極的な PR 活動

## 相次ぐ大手各社からの引き合い

自社、代理店等の地道な営業活動・積極的な展示会出展、販路開拓支援事業及びプレスリリース等により市場における、認知度は一定のものが得られた。

また、製品の受注から納品では、見本市→問合せ→サンプル納入→評価・分析→見積もり依頼→機器の納入といった長い手順を踏むため、1～2年前の商談がようやく売上として現れてきた。

顧客は全て化学、金属、電気、化粧品等大手メーカーである。新規の問合せも相次いでおり、営業活動で大変忙しい状態が続いている。最近ではシステムとしての販売の可能性も出てきており、さらに売上の大幅な増加が見込めそうである。

そうした中でも、市場からはさらなる細微粉化、対象原料の多様化、システムの効率化、生産性向上によるエネルギー・コストの削減、より高品質・高性能・高純度の粉碎品の要求等ニーズは高まっていく。当社はこれらに応えるべく技術の改良や新たな開発にも取り組んでおり、さらなる飛躍も期待できる。

### マネージャーの声

伊藤社長はちよくちよく会社に立ち寄り、最新の営業情勢や課題などを話してくれるので、我々と良好なコミュニケーションを維持できている。これは大変にありがたいことであり、また支援のしがいもある。社長は他人を巻き込むのが上手というか、天性のコミュニケーション能力があるようだ。製品の性質上、どうしても提案から成約までの期間が長くなるのが悩みであるが、社長は継続的に粘り強く対応して結果を出している。この姿勢には学ぶべき所が多い。また当社の製品は乾式装置だが、湿式等のニーズが同時にあることから、他社とも提携して、間口を広げた営業も展開している。

超微粉が持っている可能性は広大であり、それだけに幅広い業種での利用が見込まれる。当然のことながら当社が独力で開拓できる市場には限りがあるが、本事業の継続支援や販路開拓支援によって、新たな業種、新たな顧客を紹介してきたものが、成果として結実してきている。社長の笑顔が見られれば、我々も報われるわけだ。

そんな社長ではあるが、おそらくじっと一人で考え、悩む時が常にあるに違いない。我々にはそんなそぶりは全く見せないが、そのような時間があってこそ、いつもの元気な姿があると勝手に推測している。

### 企業の声

弊社は現在 (株)東京都中小企業振興公社の様々な御支援を頂き大手企業との契約が成立しました。そして 2 年越しの案件もいよいよ本格的に動き出しました。現在の大型案件はすべて公社の支援の賜物と感謝しております。弊社自身の企業努力も怠りませんが、結果的に公社の恩恵に預かるところが大きく、今後共更なる御支援を賜りますようお願い致します。

弊社としても現在、ジェットミルのみならず周辺機器も含め、湿式やボールミルメーカーとの提携も始まり、更に数ナノ～数 10 ナノの世界へと裾野を広げ、近い将来にはすべてのナノ粉碎に対応出来るメーカーとしての確立をめざします。