

【企業特集】京阪神エリア編

今までにない独自性のあるオンリーワン商品で ユーザーニーズに最適な高付加価値商品を提供する

アンピック株式会社

アンピック㈱は多彩なフェルト製品、そして不織布を製造するメーカーである。創業から100年以上、白鷺城で有名な兵庫県姫路市においてものづくりを行い、日本のみならず世界中へ製品やサービスの発信を行っている。8月末に同社を訪問し、代表取締役社長の植原盛樹氏に話を伺った（文中敬称略）。

本誌－貴社の成り立ちからご紹介ください。

植原－創業は1917（大正6）年12月で、今年の12月で105年になります。第一次世界大戦の大戦景気です会社設立ブームの中、日本フェルト帽体㈱を設立し、軍需用フェルトの生産供給を開始しました。残念ながら第二次世界大戦で工場は全焼してしまいましたが、当時の諸先輩は驚異的なスピードで会社復興を成し遂げたと聞いております。

戦争により衣食住が不足しましたが、それらが満たされると今度は精神的なものとして娯楽や芸術が求められるようになります。そこで国産ピアノをつくろうという機運が高まりました。ピアノ用ハンマーフェルトは戦前から作られていましたが、現在のものと比較すると質がよろしくありません。もっと本格的なピアノをつくろう、そのピ



アンピック㈱ 植原社長

アノに適したフェルトをつくろうということで、弊社がピアノメーカーなどと協力してつくりあげました。

本誌－不織布とのかかわりはいつごろから。

植原－不織布は昭和30年代初めに日本に入ってきましたが、弊社は日本でもその最初期から不織布製造にかかわってきています。当初の用途はケミカルボンドを使用した服の芯地などで、現在もブランド名として残る“ヒメロン®”がそれになります。

本誌－現在の貴社事業の柱は何でしょう。

植原－弊社が成長分野として位置付けている事業は3つあります。1つはフィルター部門で、主に集じん機用になります。1つは自動車で、主にきざず・異音防止フェルトです。そしてもう1つは楽器になります。

本誌－それぞれについて、もう少し詳しくお願いできますか。



植原―フィルター用途は集じん機用がメインです。弊社のオリジナル技術である割織技術を生かしたオンリーワン商品“ADMIREX®”を使用しており、集じん機用としては国内ナンバーワンのシェアを占めています。ただ国内市場はすでに成熟しているため、海外での販路開拓を進めています。

自動車用途ですが、弊社は他社さんのように内装などを手掛けているではありません。異音防止という少し特殊なものになります。

楽器用途では、ピアノ用ハンマーフェルトでは世界シェアでは50%以上を確保しています。

日本には、世界のトップ楽器メーカーであるヤマハさんやカワイさんなどおられます。そうした企業様と非常によいビジネスをさせていただいています。

本誌―貴社の事業に対する取り組みおよび製品の優位点は。

植原―フェルトは不織布よりも市場規模は小さいのですが、フェルトでなければだめなものが存在します。例えばハンマーフェルトなどがそれにあたります。ほかの素材で代替がきかないものをしっかりと継続し、さらに技術的なレベル上げて世界の一流メーカーたることを目指しています。

不織布はニードルパンチを主体にサーマルボンド、ケミカルボンド、スパンレースなどを扱っています。スパンレースは一般的な製法そのままではなく、その技術を応用したものづくりを行っています。

原料にはポリエステルやポリプロピレンといった汎用繊維のみならず、アラミド繊維、ケブラー繊維、フッ素繊維、金属繊維など取り扱いの難しい繊維の加工も得意としています。用途としてはフィルターや自動車、OA 機器、アルミや製鉄産業向け断熱材、衣料、土木、一部メディカルなど、幅広い分野に展開しています。

本誌―今回はエリア特集なのですが、播州地域の特徴やここを拠点とするメリットなど。



ハンマーフェルト

植原―弊社は創業時からフェルトを主体にやってきて、不織布へと事業を広げてきました。合織メーカーはすぐ隣県の大阪に多いので、用途開発や市場開拓、商品開発などで協力いただくなど密接にかかわってきました。

近所にある兵庫県立大学とは、前身の姫路工業大学のころから交流させていただいており、毎年開催される展示会へも出展しています。新たな人材を確保する目的からも、やはり地元の学校とのかわりや周知は重要で、市内中学生の「トライやる・ウィーク」をはじめ、高校生・大学生のインターンシップも積極的に受け入れています。

本誌―海外展開について。

植原―集じん機用のフィルターは以前は鉄鋼やアスファルトプラントなどで電気集じんがメインでしたが、都市型焼却が登場するとダイオキシン問題が発生し、電気集じんからバグフィルターに代わり大きな需要が生まれました。しかし日本は世界でも有数の都市型焼却の先進国です。市場としてこれ以上の成長が難しくなっています。

今世紀に入って中国は生活水準の向上によって都市ごみの処理が深刻な問題になり、焼却プラントの需要が急増しています。

都市型焼却炉用の集じんフィルターは、さまざまなものを燃やすので、耐熱性、耐ガス性など



集じん機用フィルター

高い性能や耐久性が要求されます。弊社の“ADMIREX®”は、世界で最も細かいクラスのPTFE 繊維を使用した当社独自の製品です。耐熱性や耐久性などに優れており、これを中国に普及していこうと取り組んでいます。PTFE の原料、繊維はほぼ中国で製造されています。弊社の主力商品である“ADMIREX®”の販売を強化するため、2021年12月に中国にフィルターバッグ用ろ材の新工場を完成させ、翌年1月から操業を開始しました。

本誌—人件費の上昇などから、近年は生産拠点の国内回帰が進んでいます。

植原—フィルターは1本いくらで売って終わりというものではありません。さまざまな条件にあったフィルターの選定や最適な設置、状態のモニタリングなどを含めたサービスも併せて行っています。弊社には日本で培ってきたノウハウがあり、これらを含めて中国でもやろうとしています

生活レベルが向上とともに都市型焼却は増えますから、中国の次は東南アジアで需要がでてくるでしょう。その時は間違いなく中国のプラントメーカーが進出するはずで、その際には実績のあるフィルター製品をもっていくはずで、中国でしっかりと実績を上げることで、東南アジアやインドなどへの普及が見込める、弊社の世界戦略の一つになっています。

本誌—自動車用途ではいかがでしょう。

植原—弊社の自動車用途は特殊な分野であり、使用量は少ないのですが、“ヒメロン®”を国内の自動車メーカー全社で採用していただいています。使用したい時にすぐ使え、バリエーションも豊富にあること、安心して便利に使用いただけることが弊社の強みです。

また、日本の自動車メーカーの海外拠点への展開も考えています。しかし海外にはその土地土地の事情があり、日本国内とは採用基準が異なる場合もあります。当社製品を安心便利に使用いただき、またメーカー側からも弊社商品でなければと思っていただけるよう努力したい。

本誌—先ほどから自動車の異音防止について、特殊な分野だと言われています。しかしEV化や自動運転が進む中で、むしろ注目は高いのでは。

植原—それは吸音の方でしょうね。しかし、吸音によって社内の静音化が進みますと、今までは聞こえなかった小さな音も聞こえるようになります。ですので、異音防止の需要は間違いなく高まると予想しています。

本誌—リサイクル問題など、貴社の取り組みについて。

植原—ものづくりにおいては、限りある資源を大切にしながら人と自然に優しくをモットーに、環境保護にも取り組んでいます。その代表商品



として、環境保護関連ではダイオキシンを発生させないハロゲンフリー・低 VOC の“ヒメロン®”、有害物質を回収する高機能フィルター“ADMIREX®”、廃棄物削減関連では素材の再利用によるリサイクル不織布を各種工業資材、消費材分野で提供しています。

開発においては、「脱繊維」「当社のコア技術の横展開」「熔融紡糸」をキーワードに、国内外の企業や大学、公的研究機関とのコラボレーションによる商品設計を行います。そしてユーザーから有用な情報を得る VOC（顧客の声）活動とマッチさせ、今までにない独自性のあるオンリーワンでユーザーニーズに最適な高付加価値商品を提供する活動を続けていきたい。

本誌ー今後の展望についてお願いします。

植原ー今年で創業105年を迎える企業ですので地元ではある程度の知名度はあります。しかし年配の方には旧社名の日本フェルト工業（NFK）として覚えておられる方もおられます。2000年に社名を変更してアンピックになってはまだ20年しか経っていません。そういう意味で、現在のアンピックという社名をよりしっかりと認知してもらうことが必要だと感じています。

フィルター用途では環境問題に貢献するところで、エネルギーロスをいかに少なくするかが求められています。繊維製のフィルターバッグを使用する上で、現状は200℃程度まで温度を下げる必要がありますが、ここでエネルギーロスが起きておりこれを解消したい。本来は浄化した高温の空気で発電用のタービンを回したいので、できるだけ燃焼温度に近づけられるフィルターを開発できないか取り組んでいます。これはひいては二酸化炭素の削減にもつながるでしょう。これまで放出していた熱エネルギーを電気エネルギーに可能な限り変換する、こうしたことが可能なフィルターづくりを模索していきたい。



土木用コンフィルテープ

自動車用途では、“ヒメロン®”を国内の自動車メーカーが展開されている海外工場で採用いただくこと。また従来の自動車に加えて EV の需要に対応する形で、ゆくゆくは欧米の自動車メーカーとも直接取引ができるようにしたい。そのため海外工場の多い北米、中国、東南アジアを中心にニッケグループの販売網を生かし、販売の強化を進めています。またバリエーションを見直し、例えばリサイクル可能であったり脱プラであるなど、SDGs に沿った変化は必要になると考えています。

本誌ー以前、弊誌の土木特集にトンネル用コンフィルテープについてご寄稿いただきました。そうした新たな分野への進出については。

植原ーこれまで土木分野についての商品開発はほぼありませんでしたが、記事が掲載された際には多くのお問い合わせをいただきました。ただ公共事業に使われるような商品は採用も慎重で、一気に広まるというものではありません。着実な手応えはありますので、これから少しずつ実績を積み上げたいと思っています。まだ1アイテムですが、海外に向けても期待できますし、こうした独自性のある商品開発を継続して行っていきたい。