



大牟田工場の全景
手前中央に見える白い建物が「Omuta Innovation Hub」

先人からの技術が生きる場

Hub活用で 発展続ける大牟田工場

福岡県の最南端、大牟田市に位置する大牟田工場。デンカ最初の製造拠点として会社創立の翌年、1916（大正5）年に設立されました。大牟田工場の歴史は、デンカの無機化学と窒化技術の歴史そのもの。100年以上にわたって培われた技術は現在のスペシャリティー製品につながっています。

大牟田の地には、「明治日本の産業革命遺産」として世界文化遺産にも登録された三井三池炭鉱がありました。電力やコークス、硫酸など重要原料の供給を競争力のある価格で調達できることから、デンカはこの地に工場を建設。三井鉱山の石炭コンビナートの1社として、カーバイドや石灰窒素肥料といった無機化学製品を生産しました。

戦後は、石灰窒素生産設備の増強やアセチレンブラック事業の拡大などにより成長します。主要製品の製造中止や海外移転による空洞化の懸念に見舞われながらも、高温処理技術や窒化反応技術を蓄積・発展させてきました。

大牟田工場が扱う中でも、アセチレンブラック、窒化ケイ素、ANプレート、SNプレート、球状シリカ・アルミナ、蛍光体はデンカの主力製品です。特にxEV、5Gや半導体分野には欠くことのできない高機能製品を製造しており、脱炭素社会に向けた貢献をしています。

2020年には、新総合事務所「Omuta Innovation Hub（大牟田イノベーションハブ）」が完成しました。点在していた製造、研究、生産技術部門を工場のハブ（中枢）に集約し、生産性の向上を目指します。工場としての一体感を高め、先人たちの技術を次の100年にもつなげていきます。



The DenkaWay

Summer

2022 | Vol.12



デンカが誇るスペシャリティー製品

Contents

2 Amazing the World with Innovation

デンカが誇るスペシャリティー製品

15 Think INNOVATION

「固定観念にとらわれず、視野を広げよう」

公益財団法人 日本陸上競技連盟 副会長/元マラソン選手
有森 裕子氏

16 スペシャリストの眼差し

17 DENKA TOPICS

18 With You, With Denka.

20 ぐんばいコラム



SPECIALTY

デンカが誇るスペシャリティー製品

卓越した競争力を有する、スペシャリティーな事業・製品・技術・人材が融合した企業へ——。
デンカはマーケットのニーズに合わせて、スペシャリティー製品を拡大強化してきました。
これらの製品には、当社が100年を超える歴史の中で生み出し、育て鍛え上げてきた技術が脈々と生きています。

Amazing
the
World
with Innovation

社会に新たな価値を提供するスペシャリティー製品群

「ESGの取り組みに整合し、独自性と高付加価値を兼ね備え、外部環境に左右されにくく、トップクラスのシェアを有する事業、および近い将来その可能性を有する事業」。これがスペシャリティーの定義です。デンカの特長製品は、メガトレンドを捉えた持続的な成長を続けています。

5G Communication

5G通信関連

- » 球状アルミナ
- » 熔融シリカ
- » 球状マグネシア
- » 低誘電正接シリカ
- » キャリアテープ用シート・トップカバーテープ

Green Power

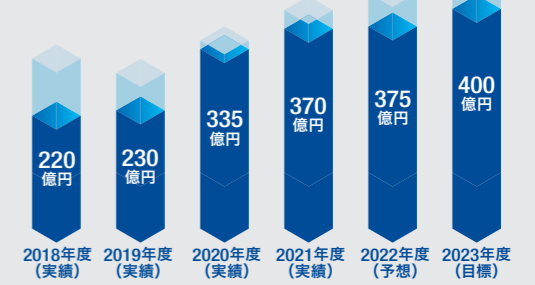
再生可能エネルギー関連

- » アセチレンブラック
- » 窒化ケイ素
- » セラミックス基板

スペシャリティー事業が最高益更新に大きく貢献

着実に成長を続けるスペシャリティー事業が業績に大きく寄与し、デンカは3期連続（2020～2022年度）で過去最高益の更新を見込んでいます。2023年度についても、引き続き、xEV、5G通信、半導体、再生可能エネルギーなどメガトレンドを捉えた環境・エネルギーと、検査試薬の需要拡大、インフルエンザワクチンのさらなる増産効果が期待できるヘルスケアの成長戦略の推進により堅調な成長を見込んでおり、スペシャリティー事業の営業利益は400億円程度まで拡大することを目指しています。

スペシャリティー事業 営業利益



Healthcare

ヘルスケア

- » POCT 検査試薬 (抗原迅速診断キット)
- » ワクチン (インフルエンザ、破傷風)
- » 検査試薬
- » がん治療用ウイルス G47Δ 製剤



Semiconductor

半導体関連

- » キャリアテープ用シート・トップカバーテープ
- » ダイシングテープ・バックグラインドテープ
- » 熔融シリカ
- » 球状アルミナ
- » 球状マグネシア
- » エミッター

xEV

xEV関連

- » 球状アルミナ
- » 球状マグネシア
- » 窒化ケイ素
- » アセチレンブラック
- » セラミックス基板
- » 金属基板
- » 放熱シート
- » 放熱グリース
- » 放熱スプレー
- » アクリル系接着剤
- » 蛍光体
- » 耐熱付与材

Home Appliances, OA Equipment, Daily Necessities

家電、OA機器、生活用品

- » 蛍光体
- » 高透明樹脂 (MS樹脂、クリアレン)
- » アクリル系接着剤

Civil Engineering / Agriculture

土木・農業

- » 炭酸化混和材
- » 吹付けコンクリート用急結剤
- » セメント系無収縮グラウト材
- » 暗渠排水管 (コルゲート管)

Environmental Energy

市場を牽引するスペシャリティー製品

環境・エネルギー

電子源 「エミッター」

世界シェア NO.1

デンカのエミッターは世界シェアトップ。市場の約40%を担っています。採用が多いだけでなく、お客様の個別のニーズに対応したカスタム品を提供できることも強みです。

ものづくりの 進化を担う

エミッターは電子顕微鏡やX線検査装置など理化学機器に搭載されます。測定や検査はものづくりの基本。エミッターは科学の進化に欠かせない部品です。近年需要が伸びているのが半導体検査装置。半導体製造にはなくてはならないものです。



1/1000mm

エミッターの先端、電子を放出する部分の直径は小さいもので1000分の1mm（1マイクロメートル/1μm）以下。製造には高度な技術が求められます。



人工衛星に 搭載されて 宇宙へ

小型の人工衛星はイオンを推進力にしています。イオンを出し続けると人工衛星がプラスに帯電して不具合につながります。そこでエミッターがマイナスの電子を放出して中和する役目を果たします。デンカのエミッターが、いつの日か宇宙を旅すること？



機能性セラミックス材料 「窒化ケイ素」

幅広い業種・ 用途で活躍

窒化ケイ素は、軽い、高強度、耐摩耗性と耐食性を備え、熱伝導性に優れたさまざまな特性を持つセラミックスです。

世界 トップシェア

デンカはxEVのインバーター向け放熱基板用途で圧倒的な供給能力を誇ります。地球温暖化や環境への配慮から、世界的にEV化が進み、今後も著しい需要増が見込まれます。



生産能力を 約3割増強へ

xEV向けの放熱基板の需要拡大に伴い、大牟田工場に設備を増設しており、2022年下期に生産能力を約3割増強し稼働開始予定です。



大牟田工場

風力発電の 普及を後押し

再生可能エネルギーの普及とともに風力発電のベアリングボールに使われるデンカの窒化ケイ素は、需要が増えています。耐熱温度が高く、高負荷、高回転数に耐えられ、鉄のベアリングのように錆びることのないセラミックのベアリングは、洋上風力の発展にも貢献しています。



Amazing
the
World
with Innovation

科学の発展を支える電子の目



電子・先端プロダクツ部門
エラストマー・インフラソリューション部門
電子材料研究部
ちゃたに ひろみつ
茶谷 洋光

エミッターの研究開発を担当

エミッターとは、金属とセラミックスで構成された電子を放出する小さな部品です。デンカは、タングステン単結晶ニードルの表面をジルコニウムと酸素の吸着層で被覆し、タングステンの仕事関数を低下させたショットキーエミッターである「デンカTFE」と「DENKA TFE for SEM and TEM」を製造しています。製造品の基本バリエーションは少ないものの、世界トップシェアを誇る、知られざるエース製品です。

当社のエミッターが市場から評価を得ている理由は、高信頼性を実現する技術力があるためです。「デンカTFE」は、高度なニードル加工技術により幅広いチップ先端曲率に対応。ばらつ

きが小さく、再現性の良い電子放射特性が得られます。これにより、半導体材料・デバイスの表面観察や、放射電流の安定性・長寿命性から半導体検査装置や電子線露光装置などの電子線応用機器に利用されています。製造工程に人の手による作業が残っているなどの課題はあるものの、改善を続けてお客様の信頼を勝ち取り、高シェア製品へと成長しました。

電子部品は小型化・微細化が進んでおり、それに伴い当社製品にもより小型化・高性能化が求められるようになりました。多様化するマーケットのニーズに応えるべく、技術力の向上、製造工程の強化を目指します。

サステナブルな社会を導く力に



電子・先端プロダクツ部門
先端機能材料部
いがらし みさこ
五十嵐 美冴

窒化ケイ素の営業担当

デンカの窒化ケイ素は、デンカ独自の窒化技術により生み出された、熱的・機械的特性に優れた非酸化物系セラミックス。生産が始まったのは1970年代と歴史ある素材ですが、この10年ほどで大きく需要が伸びています。その大きな要因が自動車の電動化です。それに伴い熱対策が課題の一つとなり、熱伝導性が高く、軽量で丈夫な窒化ケイ素へのニーズが高まってきました。

デンカでは、旺盛な需要に対応できる高い生産能力があることに加えて、長年、大牟田工場ですべての窒化ケイ素の蓄積により、お客様の要望に応える高い品質を備えた製品力と、営業

力が現在の高いシェアにつながっています。

デンカの窒化ケイ素は、xEV向けセラミックス基板^{※1}のみならず、風力発電のベアリングボール^{※2}や半導体製造装置、産業機械部品、切削工具など多岐にわたる用途で活用されています。デンカの技術力で、お客様のニーズを実現し、広く社会に貢献しています。

※1：セラミックを材料とした電子機器の部品で、半導体などを組み合わせて搭載する板。
※2：機械の中の軸をなめらかに回転させるボール状の部品。

新型コロナウイルス抗原迅速診断キット 「クイックナビ™-COVID19 Ag」



生産能力が **2.5** 倍に

今年4月、デンカは新型コロナウイルス抗原迅速診断キットをはじめとするPOCT^{※1}分野製品の設備能力を約2.5倍に増強することを発表しました。今後もQOL向上に向けて取り組みます。

※1：小型分析器や迅速診断キットを用いて医療現場で行うリアルタイム検査（Point Of Care Testing）。



五泉事業所鏡田工場 製造新棟の外観イメージ
(2024年度下期竣工予定)



写真提供：JICA

ODAでモンゴルへ

2021年にはODA（政府開発援助）にも採用されてモンゴルへ出荷されました。価格だけでなく、精度の高さや迅速性、操作性が評価されている採用です。

判定時間 **8** 分

判定時間の短さがこの製品の大きな特長。8分品の場合、競合品の半分近い時間で結果が出ます。インフルエンザとの同時検査が可能な「クイックナビ™-Flu+COVID19 Ag（コンボキット）」も製造しており、マーケットの多様なニーズに応じています。

国内トップクラス

デンカは1日に最大13万テストの抗原検査キットを製造（2022年3月時点）。供給能力の高さも下支えとなり、国内トップクラスの地位を築いています。



抗原検査キットをもっと身近な存在に



ライフソリューション部門
ワクチン・診断事業本部
国内試薬部 POCT 販売課
なかのみはる
中野 美晴

新製品の販売準備や販売会社対応、MR 営業支援業務を担当

2020年に入ってから国内で急速に感染が広がった新型コロナウイルス。当社の新型コロナウイルス抗原迅速診断キット「クイックナビ™-COVID19 Ag」の製造販売が承認されたのは2020年8月のことです。通常であれば開発から販売開始までは4～5年の期間を要しますが、この製品は10分の1の期間、国内2番目の早さで市場に投入できました。インフルエンザ迅速診断キットをはじめ、これまで培ってきたノウハウがあったからこそできたことです。2021年11月には、提携先のXtrava Health社が米国FDA（食品医薬品局）緊急使用許可を取得し、米国での販売を開始しました。私は、当社の新型コロナ抗原迅速診断キット

が、社会の方々にとってさらに身近なものになることを目指しています。感染拡大防止のスクリーニングや行動制限緩和の目的で無症状者への使用も広がっています。感染拡大防止のスクリーニングや行動制限緩和の目的で無症状者への使用も広がっていますが、まだ一般的には抗原診断キットは入手できる経路も限られており、PCRも含め、検査ができる機関は限られていると言わざるを得ません。インフルエンザ迅速診断キットのように、身近にあるどのクリニックに行っても、「クイックナビ™-COVID19 Ag」で検査ができたり、消費者が各家庭に備蓄できるほどの手軽さと利便性が備わるように、より使いやすい製品に進化させていくとともに、より安定した供給に向けて取り組んでいきます。

超悪玉 コレステロール (sdLDL-C)

近年、悪玉コレステロール全てが危険なわけではなく、その明暗を分けるカギが悪玉の大きさにあることが分かってきました。悪さをする主な要因は、小型の超悪玉コレステロールだったのです。



わずか **10** 分程度で測定

人間ドックや健康診断などを通じて、約10分で人の血液中の超悪玉コレステロールの値を測定し、心筋梗塞や狭心症といった冠動脈性心疾患発生リスクを評価します。



超悪玉コレステロール検査 「s LDL-EX「生研」」

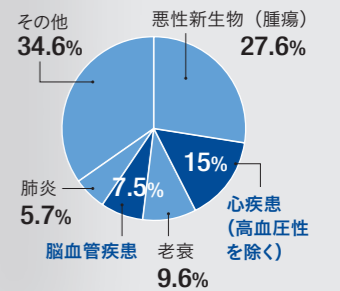


国内初の sdLDL-C測定試薬

超悪玉コレステロールを測定する体外診断用医薬品の発売は国内初。日本のみならず中国や米国でも販売しています。

動脈硬化が原因の死亡率 **20%** 以上

日本人の死亡原因の内訳では、動脈硬化が発症の原因とされる脳血管疾患、心疾患を合わせると、死因の2割以上を占めています。sdLDL-Cに関する情報をもっと身近なものとなり、デンカの製品が普及することは、人々の健康維持とQOL向上に寄与することが期待できます。
参照：厚生労働省発表資料「令和2年（2020）人口動態統計月報年計（概数）の概況」



人々の健康維持・疾病予防に寄与する



ライフソリューション部門
ワクチン・診断事業本部
国内試薬部 試薬販売課 課長
やまざき しゅうじろう
山崎 修司郎

OEM 販売業務窓口、各営業所の情報集約業務を担当

コレステロールは人の血液に含まれる脂質の一種です。善玉と悪玉があり、近年、悪玉の中でも超悪玉コレステロール（sdLDL-C）^{※1}が特に動脈硬化を引き起こす原因になることが指摘されています。
当社のsdLDL-C試薬研究の歴史は古く、2009年にはRUO（試験研究用試薬）として、当時のデンカ生研で製品化し、発売しています。この技術力を基に、デンカではsdLDL-Cを測定する国内初のIVD（体外診断用医薬品）である冠動脈性心疾患リスクマーカー測定試薬「s LDL-EX「生研」」を2022年4月に販売開始しました。この製品は、汎用の自動分析装置と

組み合わせることで、約10分で人の血液中のsdLDL-C値を測定し、心筋梗塞や狭心症といった冠動脈性心疾患発生リスクを評価します。近年、メタボリックシンドローム、高血圧、糖尿病、動脈硬化の重症度などとの関係を示す研究が多数出てきていることもあり、本製品の開発・販売は、健康増進、QOL向上などに寄与する社会的に意義のある事業です。
今後は、健康食品企業や製薬会社のようなさまざまな企業とのアライアンスやコラボレーションの道を模索しながら、営業強化・認知向上に取り組む、社会にとってかけがえのない企業・事業となることを目指したいと思っています。

※1：心疾患発症の可能性を示唆する因子。



TEPPEI KUZUMI



MIDORI BETSUKI



YUZO NAKAMURA



YUKI SHINOHARA

Amazing
the
World
with Innovation

一人ひとりの社員が持つ個性と部門間連携がカギに 「スペシャリティー製品」が デンカをより強くする！

デンカがスペシャリティー事業に取り組む意義とは？ スペシャリティー製品を生み出すためには何が必要か？
研究開発・製造・営業と職種の異なる若手社員4人に語り合ってもらいました。

ライフインベーション部門
ワクチン・診断事業本部
東京メディカル支店 営業第一課
くずみ てっぺい
久住 哲平

2009年4月に旧デンカ生研に入社。これまで東京支店、福岡営業所、東京メディカル支店に配属。一貫して検査試薬の営業に携わる。

ライフインベーション部門
ワクチン・試薬開発部
しのはら ゆうき
篠原 友樹

2011年4月に入社し、旧デンカ生研POCT試薬開発課に配属。以来、「クイックナビ・Flu+COVID19 Ag」をはじめとする検査試薬の研究開発に携わる。

大牟田工場
第二製造部 セラミックス課
なかむら ゆうぞう
中村 祐三

2011年4月に入社。大牟田工場セラミックス研究部で窒化ケイ素などの開発を担当。2016年10月に現部署へ異動し、製造業務を担当。

電子・先端プロダクツ部門
電子部材部
べつぎ みどり
別木 緑

2012年4月に入社し、エラストマー・インフラソリューション部門エラストマー部に所属。2019年4月より現部署で営業職を務め、エミッターを担当。

今あるニーズに応えつつ この先の市場を見据える


— 担当する製品がスペシャリティーであるために、どのようなことに取り組んでいますか。

篠原 研究開発担当の私は、製品を使う方の立場に立って開発する、専門分野以外の知識も幅広く取り入れるなど心掛けていることはありますが、大切にしているのが、新しいものを見つけ出す努力を続けることです。すでに頭打ちになっていたり、人が面倒だと思ってやりたがらないところに新しいものは潜んでいます。非常に苦しい作業ですが、きっと見

つかると信じて諦めずに続けていきたいと思っています。

中村 私も開発を担当していたので、篠原さんが言う「苦しさ」はよく分かります。私は、開発陣のアイデアを具現化して製品にしていく立場です。開発陣と良いコミュニケーションを取りながら、お客様に喜ばれ、当社の利益につながるものを作りたいですね。いま私が担当している窒化ケイ素は、主にxEVまたは電動車に採用されています。世界中でこれらの増産が続いており、当社製品への需要も増えています。窒化ケイ素は1970年代から生産しているので、安定し

スペシャリティー製品を生み出すために



誠実で真摯な姿勢が
スペシャリティーを生む

くずみ てっぺい
久住 哲平

「スペシャリティーである」ことは、顧客からの信頼を得て、それをより強く深くしていくということ。そのためには日々、真摯に仕事に向かう、それだけだと思います。現在扱っている製品に対する日々の活動が、より良い製品、他社に勝る製品につながると信じて、お客様が必要とされている情報の提供、要望への的確な対応をこれからも心掛けていきます。



た品質の製品をタイムリーにお届けすることが当面の課題です。

別木 どうしても目の前の仕事、お客様の直近のニーズに応えることに追われてしましますが、それだけでは将来的な製品力アップにはつながらないと思っています。10年後、20年後に時代はどうなっているか、お客様のニーズはどこにあるかを見据えていないといけません。さらには既存市場だけではなく、新しい市場に展開するために求められることは何なのか、現在工場の方々と話し合いながら製品力向上に取り組んでいます。


久住 別木さんと扱っているものは違いますが、営業として共通する点は多いですね。新製品を作り出したり、既存のものをより良くしたりするために営業に求められるのは、情報を収集し、今の製品の問題点や今後の市場のニーズを正しく研究や製造部門に伝えることです。私たちは直接製品を作っていませんが、日々のお客様への対応がより良い製品づくりにつながり、それが結果としてお客様の信頼を得ることになります。

課題を引き出すために 深い信頼関係を築く

中村 私は製造を担当していますが、お客様と話をする機会は比較的多いです。コロナ禍になって訪問ができなくなりWebを活用したミーティングをしています。やはり距離を感じてしまいます。営業の皆さんはどのような工夫をしながらお客様とコミュニケーションをとっていますか。

久住 新型コロナウイルスまん延の以前と以後では、仕事の仕方が全く変わりましたよね。私の場合は訪問先が病院なのですが、以前は1日に5~6カ所ほどの施設を回っていたのが、コロナ禍でお客様である施設とほとんどコミュニケーションがとれない時期もありました。そこで考え方をえて、メールと電話を活用するようになりました。メールで定期的に情報提供をするとともに、電話でご要望や困りごとを伺います。私のお客様は検査室で働いている方が中心です。

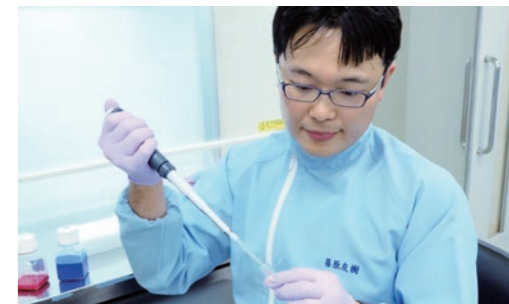
スペシャリティー製品を生み出すために



自身が生み出す技術で
世界をより良く

しのはら ゆうき
篠原 友樹

世界がより良くなり、一歩前に進む一助となる。それがスペシャリティーであり、それを実現する技術を生み出すことが自分の役割です。開発をしていると失敗もたくさんありますし、「もう無理だ、こらへんが限界だろう」とネガティブな思いに何度も囚われることもあります。でも、その思いを吹っ切ってチャレンジし続けていくことで道が開けると信じています。



検査室ではまとまった時間をつくるのが難しいので、Webツールを使ったミーティングよりも電話の方がコミュニケーションをとりやすいですね。

別木 私も電話を積極的に使うようになりました。Webツールを使った複数人でのミーティングのときよりも、1対1の電話の方が何かと話しやすいと感じる方も多いようです。一方で、Webでのミーティングが一般的になったことで海外のお客様とも高い頻度でコミュニケーションをとることができます。そういった面ではコロナ禍になって関係性を築きやすくなりましたね。



感染症対策を徹底した上で、撮影時のみマスクを外しています

それぞれの「特別」な能力を
多部門連携で生かす

なかむら ゆうぞう
中村 祐三

スペシャリティーとは特別であるということ。どのようなものが特別なのかは人それぞれですし、時代や社会によっても変わります。その違いや変化を見極められるようになりたいですね。そのために、他部署や他の業種の方とコミュニケーションを取りながら、幅広い知識や視点を取り入れていきたいと思えます。

中村 なるほど。対面、Webミーティング、電話、それぞれのメリットを生かしながら皆さんコミュニケーションをとっているんですね。

篠原 私からも営業のお二人に質問があります。お客様のニーズを聞き出すことが大切だと思うのですが、お客様自身が、企業や製品に対して持っている課題を具体的に認識していない、ということもあると感じます。この点、営業の皆さんはどのように引き出しているのでしょうか。

別木 難しいですね……。意識しているのは、仮に当社の製品にご満足いただいているとしても、さらにご要望がないかを定期的に聞くことです。繰り返しているうちに、まれに具体的な回答をいただけることもあります。

久住 そうですね。本当に困っていることや当社製品への不満は比較のお話いただけますが、篠原さんが言うような、お客様ご自身が気づいていない課題は、深く信頼関係を築いて入り込んでいないとつかめないでしょうね。逆に言えば、そのような関係を

築いて、隠れたニーズに応える製品を提供できれば、私たちへの評価を一気に高めることができます。

篠原 時間をかけてそのような関係を築いていくことが大切ということですね。

周囲を巻き込んだコミュニケーションが必要

——スペシャリティー製品の創出を加速させるためには、部門間連携も大切な要素です。連携を促進するために、どのようなことが必要だと思いますか。

久住 部門や職種が違っても、やはり情報共有は難しくなりますし、それぞれの考えを理解する機会も少ないと思います。皆が持つ情報をテーブルの上に出して、連携のあり方を模索する場があるとよいですね。

別木 製造や開発の方と私たち営業とでは考え方が違う面もありますが、デンカの社員として同じ方向を向いているので、良い連携のあり方をお互いに模索することが大切ではないでしょうか。お客様のご要望を工

場や研究に伝えることが私の役割ですが、技術的な内容が含まれると正確に伝えるのが難しい場合もあります。そこで、打ち合わせの際に開発の方にも参加してもらい、理解が進むように働きかけています。打ち合わせの臨場感やお客様の熱意も、ダイレクトに感じてもらえるはずですよ。

篠原 部門ごとに決まったテリトリーのようなものがあると思います。そのテリトリーを大事にしながら、そこにどんどん入って行って、巻き込んで、コミュニケーションをとることが大切なのだと思います。開発を務める私としては、製造現場に入って自分のアイデアを早い段階で見せて意見を聞く、そういう関係をつくっておくことが大切だと感じます。それがないと、せっかくアイデアを思いついても「そんなもの作れないよ」の一言で終わってしまいます。

中村 よく分かります。開発の人が早い段階でアイデアを見せてくれたら「ここを改善すれば量産に近づけますね」などとアドバイスもできる。そのようなコミュニケーションが

あることが、製品化までのスピードを上げることに繋がります。職種間で意見がぶつかることはよくありますが、お互いの意見を踏まえながらより良い方法を考えることが大切ですね。

**激しい環境の変化に対応し続け
唯一無二の付加価値をつける**

——デンカが、スペシャリティー製品を生み出し続けることの意義は何だと思いますか。

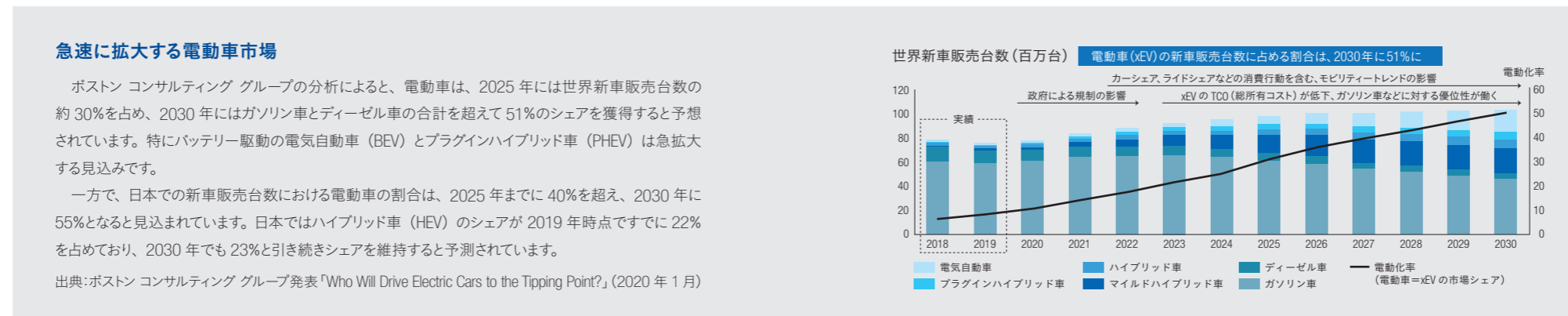
久住 私たちワクチン・診断薬事業本部は、検査試薬やワクチンを扱っています。製品を通して人々の健康を守り、命を尊ぶことが社会から信頼される企業になる、それが、デンカがスペシャリティー製品を生み出し続ける意義だと思います。

中村 今井社長がおっしゃっている通り、当社の製品によってさまざまな課題に対処し、より豊かな社会を実現することが命題であり、スペシャリティー事業に取り組む意義なのだと思います。当社には100年を超える歴史の中で培ってきた技術があります。私たちも

一人ひとりの個性や強みが
会社を強くする

べっき みどり
別木 緑

一人ひとりが持つ個性や強み、それがスペシャリティーへとつながるポイントだと思います。自分だから成し得た、と思える仕事をする、お客様から「あなたが営業で良かった」と思っていただけで、そんな日々の心掛けが自分の強みにつながっています。個性や強みを磨くためには成長し続けることが大切で、成長し続けるためには挑戦し続けることが大切です。





それを受け継ぎ、さらに高めて社会に貢献していきたいですね。

別木 人々の暮らしをより良くする、それがスペシャリティー製品創出に挑む意義だと思います。デンカの製品群は本当に幅が広く、あらゆるところで私たちの生活を支えています。だからこそ可能性は無限にあるので、より良い社会の実現に向けて取り組んでいきたいですね。

篠原 世界が少しでも昨日より良くなれば、そう思いながら日々仕事をしています。社会の人に便利さを感じていただけたら、心配事が減ったり、「これがあって良かった」と思っていたらいい。それは世界が一步前へ進み、一つの課題が解決したと捉えられるのではないのでしょうか。私たちがスペシャリティー製品をつくることで、世界を一步前へと進めていきたいと思っています。

——これからもデンカがスペシャリティー製品を生み出し続けるためには、どのようなことが必要になると思いますか。

篠原 新しい技術の種をまき続けることが大切だと思っています。種をまいてもすぐには実りません。3年後か、4年後になるか、10年かかるかもしれません。しかし「時間がかかるので苗木を買って植えてしまえ」ということを繰り返していると底力がつきません。

ベーシックな技術力を維持向上させるために、種をまき続けたいと思います。

中村 私が担当している窒化ケイ素は、日の目を見るまでにかかなり長い年月がかかりました。ベアリングボールや半導体製造装置などに加えて、電動車向けの放熱基板にも採用され、需要は数年前の倍以上になっています。今後もさらに増えていくでしょう。速くて激しい環境の変化に対応し続けなければいけません。スピードを常に意識すると同時に、競合他社に負けまいと付加価値も高めていきたいと思っています。

別木 そうですね。環境の変化の大きさは私も強く感じます。今は好調だとしても、数十年後はどうなっているかわかりません。危機感はずっとあります。現状に満足するのではなく、新しい視点で製品も、自分もアップデートし続けることが大切だと感じます。

久住 医療業界も環境の変化のスピードが本当に速く、新型コロナウイルスによってさらに加速しています。病院は、少ない財源・人員でいかに検査を回していくかを重視しており、オートメーション化が進んでいます。そういったニーズを汲み取り、事業本部や工場と共有して難局に立ち向かっていきたいですね。コロナ禍でもお客様との関係が薄くなってしまわないよう、引き続き真摯な対応を心掛けていきます。

Amazing
the
World
with Innovation

Think INNOVATION
イノベーションのヒントとなるコラムを連載でご紹介します。

No. 12

“固定観念”にとらわれず、視野を広げよう

公益財団法人 日本陸上競技連盟 副会長/
元マラソン選手



有森 裕子氏

1966年岡山県生まれ。日本体育大学を卒業後、㈱リクルートに入社。女子マラソンで1992年のバルセロナオリンピックでは銀メダル、1996年のアトランタオリンピックでは銅メダルを獲得。2007年の現役引退後は幅広い分野で活躍し、日本陸上競技連盟副会長のほか、国際オリンピック委員会 (IOC) スポーツと活動的委員会委員、NPO法人「ハート・オブ・ゴールド」代表理事などを務める。

気持ちと体と対話して、自分に集中する

選手時代に大切にしてきたことは、自分の“気持ち”と“体”との対話です。練習日誌には毎日、体重や脈拍などを記録していました。体調のあらゆる変化を書き留めることで、最も調子の良い状態を把握していたのです。日記もつけていて、ペンを持って手で書くことを大切にしていました。手書きの文字には書いた時の心理状態がよく現れます。体調も気持ちも全てを“可視化”することで、自分と向き合っていました。

プロ選手になってからは、常に明確な“仕事意識”を持って走るようになりました。私が入社した直後の1990年代前半は、Jリーグが発足されてサッカーがプロスポーツになった時代。「結果を出さなければ生き残れない」Jリーグのシビアな環境と比べて、当時のマラソン競技の実業団はその意識に差がありました。そんな葛藤から、私はどうして実業団に入ったのか、私の中で“走る”とは何かと自問自答を繰り返し、他人の目を気にせず自分自身に集中することを心掛けました。とにかく自分は陸上選手として意味のある仕事をしようと。

こう思い始めたのが入社して半年ほど後で、翌1990年の大阪国際女子マラソンでは6位に入賞しました。競技生活の中では思い通りにいかないこともありましたが、過程ではなく結果が求められる世界を選んだのは私なのだと自身に言い聞かせ、常に自分の走りだけに集中することを大切にしてきました。

スポーツは社会の中に存在し、社会性を失わない

以前から「スポーツは社会の中に存在するもので、社会性を失ってはだめだ」と考えていましたが、コロナ禍での東京五輪を経験し、その思いはより強くなりました。スポーツに力があるのではなく、スポーツという要素を社会に、そして自身に活かし、いかに充実した生活を送るのかという点に意味があります。これは企業も同じではないでしょうか。事業の先につながっている社会に向けて役に立ったり、問題意識を持ったりすることが大切です。

イノベーションに最も大切なのは“固定観念を捨てること”です。固定観念を持ったまま物事を進めようとする、事業や組織の発展は頭打ちになる時代になってきています。新型コロナウイルスのまん延で世の中の状況は大きく変わりましたが、この不便さの中でも、ポジティブな変化はありました。例えば、Web会議ツールが普及したことで、自宅にいながらも様々な会話に参加できるようになったことです。

私は、物事は自分の考え次第だと考えています。自分たちが見えている部分の変化だけにとらわれるのではなく、これまでの当たり前を疑い、自分次第で状況を良い方向に変えることができるという希望を持ってほしいです。そして、こうした希望は誰かにかき立ててもらおうのではなく、自発的に持つことが大切です。固定観念にとらわれず、希望を持ちながら視野を広げて様々な可能性を模索することがイノベーションにつながるのではないのでしょうか。



スペシャリストの 眼差し

「Denka Value-Up」で
スペシャリティーの融合体を目指すデンカ。
その一翼を担う現場のスペシャリストは
どんな未来を見据えているのか。

「私はひとりではない」と 思える存在をめざして。

健康経営による健全な成長をめざすデンカ。それには、社員が心も身体も健康であること、「Well-Being[®]」が欠かせない。本社医務室の遠藤は、医師による治療の補助や、社員の健康増進やメンタルヘルスのサポート、職場環境改善の支援を担う。「心身の不調から復帰した社員が、笑顔で医務室にいらっしゃる時が、本当にうれしい瞬間です」と遠藤。

社員の状態を見ながら就業可否を判定するだけでなく、健康を保てるよう、見守り、働きかけを続けることが大切だと遠藤は語る。「社員の不調に対して、早期に、かつスムーズに対応できるよう、健康推進室や、各事業所の看護職同士、さらに近隣の大学病院やクリニックとも連携を深めています。看護の仕事は、『人と寄り添うこと』そのものです。社員が不安を感じた時でも、『私はひとりではない』と誰もが思える存在をめざしていきます」。

※単に疾病がないだけでなく、精神的にも社会的にも満たされた状態のこと

医務室（看護師） えんどう のりこ 遠藤 紀子

2011年入社。社内診療所と産業保健を担う本社医務室に勤務し、社員の健康増進や心身のケアを担う。また喫煙率の低下に向けた働きかけにも注力している。



DENKA TOPICS

2022年4月～6月のデンカグループの主なトピックスをご紹介します。

Apr. 17カ所目の自家用水力発電所 新姫川第六発電所の営業運転を開始

当社と北陸電力(株)の共同出資会社である黒部川電力(株)は、新潟県糸魚川市内に新たな水力発電所として「新姫川第六発電所」の営業運転を4月5日より開始した。本稼働により年間約41,000tのCO₂排出量削減が可能となり、2050年のカーボンニュートラル実現に向けたクリーンエネルギーの利用拡大に貢献する。



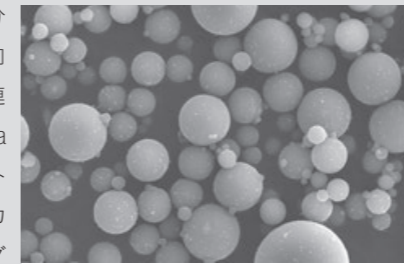
Apr. 約110億円の戦略投資を決定 検査試薬製品の生産能力を増強

ヘルスケア事業のさらなる成長を目的として、検査試薬の製造拠点である五泉事業所鏡田工場に約110億円の戦略投資を決定。抗原迅速診断キットの生産能力を約2.5倍、検査試薬の生産能力を約2倍増強するとともに、デジタライゼーションによる業務・生産・物流プロセス改革・自動化を通じて競争力を強化する。拡大する検査需要に対応し、世界の人々のQOL向上に貢献する。



May 球状シリカ シンガポール製造設備の増強を決定

環境・エネルギー分野のさらなる成長に向けてシンガポールの連結子会社である Denka Advantech Pte. Ltd. のトアス工場に球状シリカの戦略投資を行い、グループ全体での生産能力を約3割増強することを決定。今後の旺盛な需要に対応するため、この増強により中長期的な安定供給体制の構築を目指す。



May 球状アルミナの シンガポール新生産設備が本格稼働

Denka Advantech Pte. Ltd. のトアス工場にて建設を進めてきた球状アルミナの新製造設備の本格稼働を開始。当社の球状アルミナは、高熱伝導/放熱材料としてxEV・5G通信関連のメガトレンド用途で広く使用されており、近年需要が急拡大している。今回の新製造設備の本格稼働により、生産能力は約5倍(2018年度比)となり、当社は世界シェア約6割を占める圧倒的なトップメーカーとなる。



May 「パートナーシップ構築宣言」を公表

内閣府や中小企業庁などが関係経済団体と共に推進する「未来を拓くパートナーシップ構築推進会議」において提唱された「大企業と中小企業が共に成長できる持続可能な関係を構築する」という理念に賛同し、このたび当社は、「パートナーシップ構築宣言」を公表。お取引先様との共存共栄関係の強化に取り組むことで、サプライチェーン全体の付加価値の向上および規模・系列・業種を超えたオープンイノベーションの創出を目指す。



May ポリエチレン製排水管「トヨドレンエース」 2022年5月から本格販売開始

農業・土木用のポリエチレン製排水管「トヨドレン」シリーズの新グレードとなる「トヨドレンエース」を5月から販売開始。従来品よりも軽量で高強度・高止水・耐震性を誇ることに加え、本管と接合部品を一体型とすることで施工性を向上したほか、施工現場での長さ調整を可能とした高止水接合部品もラインアップし、施工ニーズに即応する。自然災害から農地やインフラを守り、国土の強靱化に貢献する。



With You, With Denka. 社会とともに。



日本陸連が子どもたちを対象に行っているイベント「みんな集まれ!!陸上」



日本陸連が主催する大会では、日本代表選手のパネルと一緒に記念撮影ができるフォトスポットを設置。5月に開催された日本選手権10000mとゴールデングラプリ陸上では、約1,700名が大会観戦の記念としてパネルの前で記念撮影するなど、大盛況となりました



写真提供：フォート・キシモト/日本陸上競技連盟

人々のQOLの向上を目指して 誰もがアクティブなライフスタイルを送れる世界に

日本陸上競技連盟に協賛

デンカグループは、「デンカグループ社会貢献方針」の中で、人々のQOL(クオリティ・オブ・ライフ*)の向上を目的として、健康福祉の増進とスポーツの振興に貢献することを掲げています。

2018年より当社は、公益財団法人日本陸上競技連盟(以下、日本陸連)のオフィシャルスポンサーとなりました。スポーツ庁が政策目標として成人のスポーツ実施率向上を掲げる中、日本陸連は2017年に「JAAF VISION 2017」を発表。2022年には、内容をさらに具体化した中長期計画「JAAF REFORM」を策定しました。ミッションの一つとして掲げているのは「ウェルネス陸上(す

べての人がすべてのライフステージにおいて、陸上競技を楽しめる環境をつくる)」の実現です。これは、国際競技力向上だけではなく、さまざまな世代の人々が陸上を通じてアクティブなライフスタイルを送ることを目的としたもの。「ウェルネス陸上」の実現は、当社が目指すQOLの向上につながり、社会貢献の一助になると考えています。日本陸連の活動を支援することで、スポーツの発展・普及と、人々の健康的な生活の実現に貢献します。

*1:一人ひとりの「生活の質」が、身体的、精神的、社会的、文化的などあらゆる観点で良好な状態であることを表す概念。



INTERVIEW

公益財団法人
日本陸上競技連盟事業部
マーケティング課

たしる さとみ
田代 聡美

PROFILE

2019年に入局。オフィシャルスポンサーの対応、主催競技会のチケット販売や陸上日本代表に係る肖像管理などに携わる。

幸せの輪を広げよう

私たち日本陸上競技連盟は、「ウェルネス陸上」の実現に向けて三つの項目を打ち出しています。一つ目は「参加機会の提供」として、いつでも・どこでも・だれでも、身近で気軽に陸上に関われるような参加機会を創出すること。二つ目は、「ファンの拡大」として、陸上を通じて社会・地域・人とながり、アスリートのファンのみならず陸上そのもののファンを広げること。そして三つ目は、「ファミリーサービス」として、デジタルツールを活用し、アスレティックファミリー(さまざまな形で陸上に関わる全ての人)に対する有益な情報の提供や新たな価値を創出することです。

「ウェルネス陸上」を通してアスレティックファミリーの輪を広げ、人々のライフステージが楽しく、豊かで、充実したものとなるよう、QOLの向上に寄与していききたいと思います。

「ウェルネス陸上」の実現にご賛同いただいたことがきっかけで、2018年、デンカ様のスポンサー

シップがスタートしました。これまで「みんな集まれ!!陸上」という子どもたちが身体を動かすことの楽しさに触れられる機会を創出する事業などにご支援をいただきました。デンカ様が掲げられているQOLの実現は、私たちが目指している「ウェルネス陸上」とまさに通じていると感じています。今後もその実現に向けて、共創・協働関係を深めながら取り組んでいきたいと思っています。

本格的でなくても、ちょっと近くをジョギングしてみたり、お散歩してみたりするだけで、気分や身体がすっきりしてリフレッシュできた経験を皆さんも持ちかけられませんか。私たちはそれも「ウェルネス陸上」の一つだと考えています。陸上(走る、歩く、投げる、跳ぶ)は、誰もが日常生活の中で経験しているスポーツです。気軽に身体を動かして、毎日を、そして人生を楽しみましょう。これからはもっとデンカの社員の皆さまとも一緒に活動できる機会が増えたらいいな、と思っています!