

海外売上9割を支える

「ニッチを極めた成長戦略」

ナミックス株式会社(新潟県新潟市)

新潟発のグローバル企業であるナミックス株式会社は、電子部品や半導体に用いられる絶縁材料、導電材料を手掛けている。海外のニッチ市場を開拓した結果、海外売上比率は約9割となっており、経産省「グローバルニッチトップ企業100選」に2回選定された。かつての塗料メーカーが、世界のエレクトロニクス市場でどのように地位を築いてきたのか、小田嶋壽信代表取締役社長にお話を伺った。

常に革新を続ける ベンチャーマインド

貴社についてお聞かせください。
小田嶋社長 当社は1946年に私の祖父が創業し、翌年に当社の前身となる北陸塗料株式会社を設立しました。当時は一般塗料メーカーでしたが、大手メーカーとの激しい競争にさらされ、打開策を模索していた際に、電子部品の絶縁材料開発に挑戦したという経緯があります。
 1977年に父が社長に就任し、



「Small but Global」を掲げ規模ではなく本質を目指す小田嶋壽信代表取締役社長

私が入社したのは1997年ですが、当社にとって最初の大きな危機は2001年のITバブル崩壊でした。その影響は非常に大きく、一時生産停止に追い込まれました。この時に「逆境こそ転機」と考えて、本質の深化にフォーカスし、地道に小さな革新や開発を続け、中小企業でもグローバルな市場を開拓できるとい

う思いで挑戦を続けてきました。当社はエレクトロニクス用のケミカル材料を研究・開発から製造、販売まで一貫して手がけており、電子部品や半導体に用いられる絶縁材料、導電材料を取り扱っています。ICチップは単体では性能を発揮できないため、モジュール化が必要ですが、その際にICを封止する材料として、当社の製品が使われています。現在の売上高の約9割が海外向けであり、半導体向け液状封止材の一部製品では世界シェアの7割を占めています。

2006年に私が社長に就任して以降も、常に新たなニーズを掘り起こして技術力を磨き続けました。その結果、世界でトップシェアを獲得している製品もありますが、当社の取り扱う材料は、開発を始めてから

結果が出るまで長いものだとして10年以上かかります。そのため10年先、20年先を見据えた上で、今何をすべきかを明確にして技術力を磨いていきます。

常に革新を続ける姿勢は、創業時から共通する当社のDNAです。2026年に創業80周年を迎えますが、三代にわたるベンチャーマインドを常に持ち続け、今後もさらなる成長を目指していきたいと思えます。

成長を支える機動的な 開発体制と地域貢献

グローバル市場で優位性を獲得するための取組みについてお聞かせください。

小田嶋 当社の開発の特徴は、徹底にお客さまのニーズに 대응することです。「お客さまと市場を創る」という思いから、全ての製品はお客さまごとのオーダーメイドとなっており、年間の開発案件は300本を超えます。

当社が取り扱う材料は開発当初から材料に対するニーズが顕在化していることはありません。将来必要とされるアプリケーションがあり、どのような電子部品が求められるかを

明確にしていく中で、初めて具体的な半導体、部品材料がイメージできます。材料のニーズを把握するには、お客さまと密接に連携して潜在的な要望を引き出し、きめ細かく応える必要があります。

当社の場合、ほとんどのお客さま

が海外ですので、すぐに海外出張できるように社内体制を整備しました。海外には2000年頃から進出しており、当社にとって韓国、中国、台湾といったアジア圏は身近な存在ですので、海外出張の手続きを国内出張と同様にし、直属の上司が承認す

絶縁材料

電子部品の接着や半導体の衝撃保護・防湿の目的に使用され、電気を遮断する機能(絶縁)を発揮する材料です。

導電材料

電子部品や接着部分に塗布する事で電気を通す(導電)機能を発揮する材料です。

<p>工場</p> <p>Yantai Namics Electronic Materials Co., Ltd.</p>  <p>中国 烟台</p>	<p>工場</p> <p>Namics Taiwan Co., Ltd</p>  <p>台湾 銅鑼</p>	<p>研究所</p> <p>NAMICS North American R&D Center - Diemat, Inc.</p>  <p>アメリカ マサチューセッツ</p>
---	---	--

中国や台湾をはじめ欧米にも工場、研究所などの拠点を有する



世界の最先端を支える、確かな品質と技術

ばすぐに行けるように変更しました。お客さまのニーズを把握し信頼関係を構築していくため、海外に対するハードルを物理的にも心理的にも下げてもらいたいという狙いです。

当社では新しい仕組みや制度を柔軟に取り入れていますが、海外の制度をそのまま適用するのではなく、当社の文化に合わせて調整しています。例えば成果主義を導入する場合、日本特有の終身雇用を前提とした仕組みでないとは難しいので、当

社にとつてのあるべき姿から逆算し、長期的な視座に立つて必要なものを調整しながら取り入れています。

—— 地域活性化への取組みにも力を入れていきますね。

小田嶋 当社は海外との取引が多いこともあり、地域とのつながりが見えにくい面もありますが、会社と地域が互いに成長を支え合っているという実感は、社員の誇りにもつながります。そのため、利益の数%を地域貢献活動に充当しています。基本

は「文化」「スポーツ」「青少年」を中心に協賛・協力をしています。スマート農園事業や観光農園事業、古民家再生などにも取り組んでいます。2016年に開業した保育園は、当初社員の子育て支援が目的でしたが、現在では地域の方にも利用しています。園では特色ある取組みを積極的に実施しており、地域の方々からも喜んでいただいています。

長い時間をかけて地元で育ってきた企業で

すから、地域を盛り上げていきたいという強い思いがあります。地域が活性化すれば、社員の暮らしも豊かになります。会社と地域が互いに支え合い、持続的に成長することで次の時代を生み出していくのだと思います。

オンリーワンかつナンバーワンの企業を目指す

—— 公庫に期待することについてお聞かせください。

小田嶋 当社の東南アジアエリアの販売拠点がシンガポールにあるのですが、公庫のバンコク駐在員事務所の方から、現地の市場状況、ビジネス上の規制や現地日系企業が使える税制など、貴重な情報を提供していただいています。今後グローバル市場をさらに開拓していきたいと考えているため、引き続きご支援をお願いいたします。

—— 今後の事業展開についてお聞かせください。

小田嶋 半導体業界には数年周期の「シリコンサイクル」がありますが、近年はあらゆる製品に半導体が搭載されるようになり、長期的成長トレンドである「スーパーサイクル」に

入ったともいわれます。この潮流の中で、当社も自動車や医療、防災などの新たな分野で製品提供を開始しました。刻々と新しいニーズが生まれるエレクトロニクス市場で、常に新しい製品を生み出していきたいと考えています。

—— 最後に、全国の中小企業経営者に向けたメッセージをお願いします。

小田嶋 目指す姿は一つ、「いい会社にしたい」ということです。社員一人ひとり幸せの形は異なりますが、それぞれ幸せを支える土台は、会社が健全な形で存続し続けることだと考えています。これからも「オンリーワン」かつ「ナンバーワン」の企業になるために、新潟から世界への挑戦を続けます。

NAMICS NAMICS CORPORATION ナミックス株式会社

本社：新潟県新潟市北区瀬川 3993 番地
代表者名：代表取締役社長 小田嶋 壽信
資本金：8,000 万円
従業員：773 名
事業内容：エレクトロケミカル材料の研究・開発、製造、販売
会社設立：1947 年
ホームページ：<https://www.namics.co.jp/>