

マーケティング 車、電池などのR&D機関へ提案

粉体物性測定事業を本格化

非破壊検査事業などを手掛けるアルコニックグループのマーケティング（社長・西本圭吾氏）はこのほど参入した粉体物性測定事業（受託測定・装置販売）を立ち上げた。新会社「ハイテクノライズ」が成田工場に導入した2基の測定設備で顧客ニーズを探るとともに、装置販売にも注力。マーケティングが手掛けるその他の受託検査とのシナジーを発揮し、基盤事業の一つにまで育成したい考え。

マーケティングは粉体物性測定事業への参入に当たり、産業技術総合研究所発のベンチャーで受託測定と装置販売を手掛けるナノシーズ（社長・島田泰拓氏）と連携する。高い測定品質を誇るナノシーズにとってキャパシティを超える注文への対応が課題となっていたが、マーケティングへの

技術支援を通じて同能力を拡充。マーケティングとしては、自社の国内外のネットワークを活用することで粉体物性測定ニーズの捕捉が可能と判断した。今回の連携に当たり、ナノシーズの島田社長はマーケティングの技術顧問に就任している。マーケティングは、この

会社ハイテクノライズ（社長執行役員・鈴木大輔氏）を通じて事業を始めた。営業・バックオフィス機能はマーケティングが代行し、装置製造はナノシーズが担当する。ハイテクノライズは受託測定と装置販売に特化し、装置販売では装置の納入や技術サポートまで対応する。

ハイテクノライズは圧縮率などの測定を可能としている。強度試験装置は微小な針で加圧して粒子をつぶし、その際の力を測定して強度の測定をするもの。10 nN～10 Nまでの広範囲で測定できるほか粒子は3μm以上が測定可能。また1 mN以下でも明確なピークを取得できる。

ハイテクノライズは当面、受託測定のニーズ獲得を図る。同社の社長執行役員鈴木氏は「受託測定で性能をご評価いただき、その上で装置の販売にもつなげていきたい」と述べる。マーケティング西本社長は「これから全面体電池をはじめとした

バッテリーや3Dプリンター、半導体マーケットが拡大するにつれて粉体測定市場も拡大すると見込まれている。物性評価の基準作りでも業界をリードしていきたい」と展望を示す。

各種販売窓口を担当するマーケティングは、既存の事業領域で粉体を扱う企業にアプローチを開始するほか、ナノシーズのネットワークも活用して自動車や電池、半導体、薬品、化粧品、食品業界などのR&Dへ営業を進める。また「R&Dへの知見が深い企業とアライアンスを組むことも検討していく」（西本社長）とする。

マーケティンググループとしてはハイテクノ



成田に導入した粉体摩擦試験装置

ハイテクノライズはすでに成田工場に粉体摩擦試験装置と粉体強度試験装置を導入した。摩擦試験装置は、化粧品や医薬品などに用いる粉体原料や中間製品の粉体物性を高精度で測定できるもので、粉体層の容積を一定に保ちながらせん断操作する設備。1ミリのサンプルでも測定ができ、1回の試験で動摩擦力や応力緩和率、

単年黒字を目指す。協た「将来的には技術を力会社などとのシナジ融合し、バッテリーのーも発揮できれば、5受託検査だけでなく金年後に国内売上高3億属3Dプリンターの製造にも参入したい」クテック海外拠点でも受託ニーズを探りた（同）という長期展望を描いている。

成する考えで「3年でい」（同）とする。ま