

セラ100種超 一貫製造

西村陶業は工業用セラミックスメーカーで創業100年を超える老舗企業だ。創業時から手がける絶縁部品のほか医療機器や分析装置、半導体などへと顧客の幅を広げることで、成長を遂げてきた。強みは幅広いセラミックス材料に対応でき、材料から成形や焼成、加工まで一貫製造できること。今後はこれらの強みを生かし、海外向け販売や商社機能などを強化してさらなる飛躍を目指す。

(京都・友広志保)

焼成炉に製品を入れる作業



特定材料に特化するセラミックスメーカーが多い中、西村陶業は100種類以上のセラミックス材料に対応できる点が強みだ。西村嘉浩社長の次男の西村佳開発技術課長は「この規模のセラミックスメーカーで、材料も工程もここまで幅広く手がけるメーカーはないのでは」と話す。さらに少量の試作品

西村陶業

から量産品まで対応できる。同社の経営効率だけを考えればデメリットもあるが、西村社長は「世の中のニーズは変わっていくため、引き出しの多い状態を維持する」と顧客ニーズへの対応力が同社の存在意義だと説く。近年は異なるセラミックス同士やセラミックスと金属を組み合わせたユニット品など、高付加価値品の開発も加速している。例えば微細な気孔を多数含むポーラスセラミックスと、孔のない緻密なセラミックスを接着剤な

次代を担う
中小企業^③

海外拡販／商社機能強化で飛躍

2012年から海外向けの営業も強化。同年に英語版の自社ホームページを立ち上げたが、当時の海外売り上げはゼロ。それが市場調査や展示会出展などの取り組みが実を結び、21年ごろから売り上げ増が顕著に見られるようになった。現在は売上高の海外比率は30%まで高まった。

西村社長の長男である西村昂海外部長は

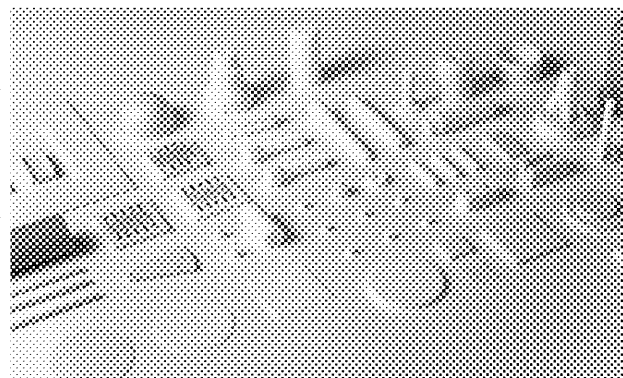
「京都は国際都市で大学が多く、外国語を話す方が多い土地柄は外国向けのアプローチがしやすい」と地の利を

しに接合した半導体向けガスフィルター。同社の独自開発品で、国内外から引き合いが殺到しているという。西村社長は「当社はここ5年ほどで、下請け感がなくなってきた。当社のセラミックス製品が持つ価値を売れるようになった」と変化を実感する。

2012年から海外向けの営業も強化。同年に英語版の自社ホームページを立ち上げたが、当時の海外売り上げはゼロ。それが市場調査や展示会出展などの取り組みが実を結び、21年ごろから売り上げ増が顕著に見られるようになった。現在は売上高の海外比率は30%まで高まった。

【企業概要】

所在地＝京都市山科区川田清水焼団地町3の2▷代表者＝西村嘉浩氏▷設立＝1918年（大7）▷資本金＝6000万円▷従業員＝約70人▷売上高＝約12億円（25年4月期）



西村陶業のセラミック製品。▲話す。西村陶業は貿易実務を社内で行う体制を整えており、セラミックス製品以外にも扱い、商社・貿易機能を強化することにも視野に入れている。