

がらずの ーカーの ムの生産拡大が見込まれる。 Ó E M

一産が本格化す 自らの技術 るとさらに

# 圧倒的な「永切れ」性能

「うちのセラミック包丁は、よそ様のよ り5倍永く切れます」――平井社長、自信 満々の弁。それは次のデータによる。

イギリス・カトラ社が行っている刃物 耐磨耗性試験 (ISO-8442-5) が国際的 にもっとも信頼性の高い「永切れ」試験 とされる。この試験は、石英粒子を5% 漉き込んだテストペーパーを一定の厚さ に重ね、これに刃先を当てて機械的に圧 力をかけながら摺動。これをくり返し、 1回の切り込みが5mm未満 (実用不可能 点)になったら終了、その合計切り込み 量(深さ)で永切れの度合いを計る。

それによると、ステンレス刃物鋼の焼 き入れ刃で平均0.3m以下、銀チタンハ イブリッド鋼で平均8m以下、ウェット フォーミングと呼ばれる製法でつくられ た一般セラミック包丁で平均10m以下。 これに対して同社の包丁は、50m以下(数 値はカトラ社データをもとにフロンティ ア社発表のもの)。

この圧倒的な永切れの秘密は、ドライ フォーミングと呼ぶ乾いた原料粉末を超 高圧で圧縮成型して刀材をつくる同社独 自の技術にある。その決め手となるのは 密度が高く均質な原料粉末を使うこと と、その原料粉末を均質に成型機に入れ ることにあるという。

> 焼結する電気炉。熱によって反りが起こ らないように工夫が施されている

研ぐこともなく、錆びもしない、永く 使えるこのセラミック包丁に世界の刃物 トップメーカーが着目した。スイスのナ イフメーカーR社、ドイツの包丁メーカ ーH社。両社とも経営トップが直々に平 井社長のもとを訪れ、製品の供給を申し 入れた。両社製品はこの09年夏以降、 それぞれの社のマークを載せて世界で販 売を始めている。

# 買った包丁が切れなかったので…

フロンティア(株)の親会社(株)フォー エバー(埼玉県川口市) は金属粉末で自動 車のギアミッションなどをつくる粉末成型 機、焼結炉の機械設備メーカーだ。最終 消費材をつくるメーカーではない。それ がなぜ包丁をつくることになったのか。

「東京の有名デパートで2万円のセラ ミック包丁を買いました。ところが3週 間で切れなくなったんです」



が実を結んだと言っていい。

業界的な伝統や慣習を排除した独自経営



成型された刃材を規則正しく 並べて電気炉に入れる



| 焼結された刃材。 | 硬さと粘りをもった材質に変

変形がないかチェック

する



界のトップメーカーが目をつけたのもこ のことによる。

わる

## 日本のゾーリンゲンを目指して

刃物産地と言えば、日本では関、堺、 三条などが一般的に知られている。それ がなぜ岩泉町だったのか。

「本社に来ていた保険外交員の女性がとてもいい人だったので、ヘッドハンティングしてうちで働いてもらっていたんです。その女性が、いつか田舎の方に工場を建てるときは私の郷里に建ててください、と」

それが岩泉町だった。おりしも県が誘致企業を募集していて有利な条件が受けられた。最初は下落合で創業(平成3年)。 8年目ぐらいから販売を始め、撤退企業の建物を買い取って浅内(現在の本社)、袰綿と工場を増やしてきた。平成18年

ンターの設備貸与制度を利用。 「県、町の待遇も良く、ここへ 来て良かったと思っています。これから世界に向けて生産すること になるので、さらに拡張しなければなりません。将来は岩泉だけで 500人規模の会社にしたいと考えています。ドイツにゾーリンゲ

度、20年度にはいわて産業振興セ

ンという岩泉の風景 に似た刃物産地が あるんですが、私 もあのような町に したいなと夢を描 いています」



●1959年 株式会社フォーエバー創業 1990年 岩泉町にプレス成形工場研

究所完成 2006年 フロンティア株式会社へ改称

- ●代表取締役 平井 明
- ●資本金 1,000万円
- ●事業内容

チタン・セラミック刃物製造販売

●従業員数 63名(岩泉町の3工場)

今月の表紙/世界ブランドの刃物づくりを担う若きスタッフたち。写真左から、昆野翔太さん、畠山優貴子さん、和山彩華さん、小弓川大生さん。いずれも岩泉町内や田野畑村在住で岩泉高校卒業生。入社1、2年目でも生産ラインの一線に立つ。平井社長は「ここのいいところは、人材が良質なこと。指示に対して忠実。嘘をついたり誤魔化したりがまったく無い」と全幅の信頼を寄せている。

### **社長プロフィール**/平井 明

1933年生まれ。「景気は関係ない。使う人が喜ぶものをつくれば売れる」と年齢を感じさせない意気軒昂ぶり。あと20年働いて岩泉を日本のゾーリンゲンにするのだと頼もしい。会社出入りの保険外交員が岩泉進出のきっかけとなった話、最初に包丁を売り始めたのは娘さんだったという話、倒産会社の営業マンを会社に入れて販路を広げていったという話し…。エピソードを繋げていくと「人間経営」という言葉が浮かび上がってくる。

セラミック成型品の原価がいくらぐらいかわかるだけに腹がたった。と同時に 平井社長の技術者魂に火がついた。

「永切れする包丁をつくってみせる」 18年前、自社の機械設備に工夫を加え ながら包丁づくりの試行錯誤が始まった。

「石の上にも3年。いや、6、7年は商売にならない。研究のつもりで本社の利益を注ぎ込みながら続けました」

初めはチタン包丁を手がけた。チタンはセラミックに比べて材質が軟らかいので刃先にダイヤモンド粒子を焼き込む方法で永切れ性能を高め、世界特許を得た。

セラミック包丁は、錆びない、軽いといった宣伝文句で出だしの頃は人気があったが、永切れしないことや刃こぼれがする、落とすと欠けるといった弱点もあって、やや下火になっていた。

同社のセラミック包丁は、刀材が硬いだけでなくネバリも合わせ持つように焼結の段階で分子構造を誘導する工夫が施されている。また、包丁のような薄く平らな成型品を反らないように焼結する技術も確立。これら一連の技術は世界に特許を申請しており、機械設備も門外不出。したがって目下のところ、同レベルの刃物はほかではつくられていない。世



ハンドルを付け、カラフルにデザインされたセラミック包丁