

2022 年新年の挨拶

JABM 会長
森本技術コンサルティング
森本 耕一郎



新年明けましておめでとうございます。皆様にはご健勝で新年をお迎えになったこととお喜び申し上げます。これまで BM News 4 月号では、賀詞交歓会での新年のご挨拶を掲載していましたが、今年も昨年と同様に感染症対策のため交歓会を中止しましたので、改めて本稿でご挨拶を述べることにいたします。

コロナ禍の下で 2 回目の新年となりました。昨年の年始は、感染急拡大により全国数カ所で緊急事態宣言が発令され、外出の自粛が強く呼びかけられました。その後、二度にわたるワクチン接種の効果などにより、感染状況は沈静化し安堵感が出てきたのも束の間、年末には感染力が極めて強いオミクロンという変異株が出現し蔓延しました。この原稿を記している 1 月末時点では、感染者と隔離を要する濃厚接触者の急増によって医療体制崩壊や社会経済活動停止の危機に直面し、ワクチンの効果を高めるための 3 回目の接種が急がれている状況にあります。有効な経口薬がすでに開発され、投与が開始されていること、またウイルスの毒性そのものは下がっているとみられることなどから、本誌が刊行される頃には再び感染状況が落ち着き、with/after コロナへの道筋が明らかになっていることを切に願います。

さて、当協会の活動は昨年も全てオンラインで実施しました。技術例会、軟磁性材料研究会、寺子屋 BM 塾、BM シンポジウムなどの行事にこれまでと変わらぬ多くの皆様にご参加いただきました。改めて御礼申し上げます。手前味噌になりますが、Web でのイベント開催も 2 年目になり、運営に慣れてきたこともあって、大きなトラブルもなく実施することができたと思います。また、ご参加の方々からのアンケート結果などを拝見しますと、内容の面でも概ねご好評を頂けたようです。本年も聴講のご希望が多いテーマ・講師や時宜に叶ったトピックスを取り上げるなど、皆様のニーズに合致する行事の開催に努めますので、引き続き忌憚のないご意見をいただければ幸いです。

オンラインのイベントの利点として、ご利用者の旅費や移動時間の削減があります。これらとも関連し、今まであまりご縁がなかった非会員企業の方にとっては、協会行事への参加のハードルが下がり、参加を促す効果があったように思います。自動車関連を中心に、磁性材料分野への参入を検討されている企業の参加数が増えました。この流れが、当協会へのご加入ひいては磁性材料分野全体の活性化につながることを期待しています。

このようにオンラインの活動には多くの利点がありますが、一方、リアルな会場での対面でのイベントにも、人的交流や突っ込んだ討議など大きな魅力があることを忘れてはいけません。with/after コロナの見通しが立つことを前提に、オンラインとオンサイトの両者のメリットを生かせる形態での行事開催について、すでに議論を始めています。

ボンド磁石の市場動向にも触れることにします。例年のように企画委員会が前年のボンド磁石の生産推計を行いました。詳細は、石橋企画委員長の本誌 BM インフォメーション「2021 年日本国内及び日系海外のボンド磁石生産・需要動向」の記事をご参照いただくと、ここでは概況のみ述べます。年前半は、コロナショック後の経済活動再開を受けて、ボンド磁石の生産も好調に推移し前年を上回ることができました。しかし年後半に入ると、半導体不足やコロナ再拡大による部品調達停滞のため自動車減産となり、その影響でボンド磁石の生産もブレーキがかかりました。また原材料とエネルギーの価格急騰や輸送コストの増大は事業の採算を悪化させました。自動車の減産対応は長引くという見方があり、また“悪いインフレ”基調も続くなど、本年も我々の事業に対する下押し要因を覚悟しなければなりません。

ところで、昨年 11 月に開催された COP26 により、いよいよ自動車の EV 化の流れは決定的になりました。この動向は、ボンド磁石の市場拡大の点から大いに期待するところですが、反

面、実際の事業運営では未経験の状況に置かれ、舵取りが難しくなるのではないかと思います。

例えば、自動車のユニット・部品にも急速な技術革新が起こり、そこで競争が激化します。昨年 9 月の技術例会で名古屋大学未来材料・システム研究所教授 山本先生に電気自動車用パワーエレクトロニクスの技術動向について解説いただきました（本誌 BM レポート 1 をご参照ください）。その際、海外自動車メーカーの最新 EV モデルを分解調査した結果をご報告いただき、インバータやコンバータの小型軽量化、特に低背化が進んでおり、これには海外製のインダクタなど磁性部品の貢献が大きいことを指摘されました。このように、新たな電動化技術では、磁性部品の開発設計力が重要な要素の一つとなるので、先行する海外市場で受注を獲得するには、コストのみならず技術開発面でも国外の材料・部品メーカーとの競争に勝たなければなりません。

所謂 EV シフトの流れの中で、顧客であるカーメーカやユニットメーカの勢力地図が大きく変化する可能性があります。当然のことながら、産業構造全体も激変します。従って、成長する自動車電動化の分野でビジネスチャンスを獲得するには、自ら技術開発やマーケティングに関する戦略を立案し行動することが、今後益々重要になってきます。そこにおいて会員の皆様のお役に立つ情報の収集と発信に、当協会は引き続き精一杯努力してまいり所存です。本年も当協会の活動へご理解とご支援を賜りますよう何卒宜しくお願い申し上げます。

最後になりましたが、皆様の益々のご健勝とご発展を祈念いたしまして、年頭のご挨拶とさせていただきます。