

## No.198 会社訪問

代表取締役社長 濱地 清市氏



## 株式会社ユニケミー

会社プロフィール

代表者:代表取締役社長 濱地清市

本社:〒456-0034 愛知県名古屋市熱田区伝馬1-11-1

TEL:052-682-5069(代) FAX:052-682-5574

常滑ベース 〒479-0838 愛知県常滑市鯉江本町5-55

静岡ベース 〒411-0934 静岡県駿東郡長泉町下長窪1043-4 204号

設立:1972年(昭和47年)2月

資本金:4,000万円

従業員:80名

事業内容:理化学技術に関する調査、研究、試験、測定、分析及び情報の提供

各種商品の企画・開発・製造・販売

URL:https://unichemy.co.jp/

聞き手:岡田康弘(編集長)、取材・撮影・編集:クリエイティブ・レイ株

モノづくり県・日本一の愛知県名古屋市に拠点を置く受託分析企業  
特殊分析を柱に国際宇宙ステーション事業にも貢献するユニケミー

御社の主な事業内容についてお聞かせください。

濱地 弊社の主力事業は、自動車産業や航空宇宙産業向けの理化学分析サービスです。本社を置く愛知県は自動車や航空宇宙産業など、「モノづくりの一大拠点」です。そうした様々な企業の研究開発や品質管理、生産技術、製造の部門などからご相談、ご依頼を受けて受託分析を行っています。それが弊社売上の9割前後を占めていて、その分析のほとんどが前例のない「特殊分析」です。

一般的な環境分析や製品検査は、法令やJIS(日本産業規格)などの規格をはじめ、公に定められた公定法の手順に従って測定や分析を行います。お客様の問題や課題の解決を目的とした理化学分析の依頼は、案件ごとに求められるものが異なります。目的や対象物に応じて、分析項目の設定や比較対象、前処理をはじめとした分析方法の検討が必要なのです。

弊社ではこうした特殊分析を「ユニケミーらしい分析」と呼んでいます。教科書がないような分析の一つひとつ行っていて、長年の理化学分析の経験やノウハウを活かして、お客様のニーズに合わせて分析方法をカスタマイズしていきます。

現在では、理化学分析事業の約8割が特殊分析と

なっていて、大手企業のお客様でも自社のラボでできない分析や、同業他社から断られてしまったという案件を弊社が受けるというパターンが多いです。

特殊分析は高度な知識を要すると想像され、営業の方も技術者なのですか。

濱地 それがまた弊社の特殊なところ。営業担当は文系出身者が多く、決して技術的に詳細なところまで知り尽くしている訳ではありません。これはあえてそうした人員配置をしています。その理由は、あまりに技術的な知識が高いと、分析の困難さを予め予想して初期段階で案件をお断りしてしまう懸念があるためです。

技術者は非常に真面目なところがあります。例えば、「この分析は、誤差やバラツキが大きく出そうだから無理だ」と判断してしまうことがあります。ところがお客様は、「その誤差でも方向性を検討できるだけでも十分だ」とか、試料を複数分析して「1個だけでも結果が得られれば課題解決の手がかりになる」という場合があります。しかし真面目な技術者ほど、「いやいや、そんな精度で仕事として請けるのは心苦しい」と考えてしまうケースがあります。そのような事情から、営業担当は、とりあえずお困り事

は引き受けて、お客様の真のニーズを捉えた上で、それから社内でも色々試行錯誤しようというスタンスをとっています。実はこうした営業スタイルではほぼ上手くいく結果になっています。

このようなことは、弊社の強みを考えるにあたって、お客様に聞いて回って得られた答えなのです。相談案件を対面で聞いてくれるとか、何とかしようしてくれる営業姿勢や体制を高く評価していただいています。

創業時の事業や当時の様子などをお聞かせください。

濱地 1972年2月28日、わずか5坪の試験室で3人の創業者からはじまりました。40歳、30歳、25歳の3人で最年少が私の父親でした。後に父が3代目の社長になりました。

弊社は65歳で引退すると言ふ不文律があり、創業時の社長が65歳で引退、次は2番目の創業者、そして3番目が私の父親という順番で会社を引き継いで来ました。そして父親と私の間に1人挟んで、10年前の2016年に私が5代目の社長に就任しました。

設立当時は公害が社会問題でした。環境庁が発足した頃でしたので、環境分析のニーズが高まっていた。そのような背景があって産業公害の社会問題を解決するために、環境測定分析を主体に事業を展開していました。

その後、事業領域の拡大を見据え、1985年に当時としては珍しかった電子プローブマイクロアナライザー(EPMA)を導入し、本格的に材料分析や研究開発・品質管理を支援する総合理化学分析事業に発展しました。さらには簡易判定試薬や洗浄剤の製造・販売などの商品事業も展開し、「ユニーク&ユニバーサルケミカルカンパニーのユニケミー」という社名の由来の通り幅広く事業を展開してまいりました。

環境測定分析から材料・総合理化学分析事業へ進出した転換点があったのですね。

濱地 この転換には、創業者の先見の明を感じます。材料分析に進出するためにEPMAを購入した1985年当時は、創業15年にも満たない頃で、売上は数億円前後だったと思います。そんな中で高額な分析装置に投資しているのですから、すごい意思決定だったと感じます。しかも、会社の業績も世の中の動きを見ても、環境分析の分野は伸びていた頃でした。創業者たちはその流れに乗らず、も

ともとやりたかった材料分析の分野に進出していったわけ。今となって、弊社は特殊分析の分野で唯一性や強みを生み出しました。現在はEPMAとSEM-EDXを同一事業所に4台所有し、これは日本一の保有数で弊社の強みとなっています。



材料分析などで使用する保有台数日本一のEPMA

これまで経営者として強く喜びを感じた事、印象に残った出来事をお聞かせください。

濱地 あり過ぎるのですが、あえて挙げると、国際宇宙ステーション(ISS)で使う水を弊社の装置で製造したことです。分かりやすく言うとTVDドラマ「下町ロケット」のような仕事でした。

それは三菱重工業からの依頼で、ISSで使う水の研究開発を受託したことが始まりです。これまでNASAが規定する水質分析ができる試験機関が日本になかったので、弊社がその開発に携わるようになり、私が実証機の設計を担当しました。もちろん、宇宙開発に直接かかわる事など初めてです。私は弊社に入る前、自動車のエンジニアだったのですが、宇宙産業は地上で使う装置の設計とはまるで異なることばかりでした。

開発した水精製・充填装置は、「種子島の水を原水にして、宇宙で使用可能・飲用可能な水を作る」ものでした。当初は島外から純水を調達するプランでしたが、種子島の水を原水に使うことは、私が提案させていただきました。

その理由として、種子島は非常に水質が良く、精製装置を種子島に持ち込んで現地で宇宙に運ぶ水を調製した方が高品質かつ低コストで水を製造できると考えたからです。そこで三菱重工業とJAXAに提案したところ、プラン変更の提案が承認されました。その時は、真にお客様のニーズを捉えお客様のために提案すれば、宇宙産業においても認めていただけるという感慨がありましたね。

## 経営資料

その後、この宇宙の水の開発はいくつもの課題が山積し苦勞の連続でしたが、一つずつ課題を解決し、かくして、種子島の水を原水として弊社が設計・製造した装置で、充填・製造した水が宇宙飛行士の飲料水として、種子島宇宙センターからH-II/Bロケットで打ち上げられた宇宙ステーション補給機「こうのとり2号」で送られました。その時は、何とも言えない喜びを感じました。

また、種子島の子どもたちがTVのインタビューで、「種子島の水が宇宙に行っている、おいしい水を宇宙飛行士に飲んで欲しい」と言ってくれたのです。自分が提案したことで子どもたちに夢を与えられて、本当に嬉しくなりました。「事業を通じて社会に貢献する」とは、こういうことなのだ」と深く実感できました。



ISSが選んだ宇宙品質の  
おいしい種子島の水  
「ASTRONAUTS WATER」

御社への反響はいかがでしたか。

濱地 弊社の技術力が広く知られることにつながりました。また、この装置が「普段から地上で使われている汎用機器」を使ったことが評価されて、お客様から表彰いただきました。私は自動車産業のエンジニアだったので、宇宙産業の常識を知らず、地上で一般的に使われてきた既存の機器を活用して設計開発しました。しかし、それが当時は宇宙産業では初めてだったそうで、開発終了後にその点が高く評価されました。また、一心不乱に開発に向き合った姿勢や企業文化に対しても評価いただき、各方面のお客様からも感謝の言葉をいただきました。開発を終えた時、お客様の社内の懇親会にも特別に招いていただき、そこで「本当に優秀な社員さんがいるいい会社だから、これからもぜひ大事にしていってください」とメッセージをいただいたことは、とても強く印象に残っています。

時間や金銭的なことを言うと、開発当時は大赤字のプロジェクトでしたが、その後にこの事業が予想以上に大きな継続プロジェクトとなり、高い収益を確保できるようになりました。何よりもその後に特殊分析の強化へ繋がる貴重な経験として心に刻まれています。

宇宙に飛んだ水は販売されているのですか。

濱地 「ASTRONAUTS WATER」として2015年から

一般にも販売しています。また、2024年からその水を使って「宇宙GIN」というクラフトジンを開発し、販売を開始しています。



「ASTRONAUTS WATER」を使用した  
ジャパニーズクラフトジン「宇宙GIN」

これまで困難を感じた出来事があればお聞かせください。

濱地 振り返ればあるのですが、私はそこに鈍感で、あまり困難だったことは思い浮かびません。また、3人の創業者や前社長に50年間の苦勞を聞いてみたのですが、黙り込んでなかなかできませんでした。私の父親も苦勞や困難だったことを話すことはありませんでしたね。

貴社の経営方針や経営理念をお聞かせください。

濱地 経営理念は、「私たちはユニーク&ユニバーサルケミカルカンパニーとして理化学技術を通じて社会に貢献します」です。ユニケミーという社名は、この「ユニーク&ユニバーサルケミカルカンパニー」で、ユニバーサルというのは“大宇宙の法則、総合、万能”といった意味合いがあり、さらにユニーク、つまり弊社独自らしさを54年前に創業メンバーが掲げ今も大切に受け継いでいます。

経営方針として「ユニケミーらしさ」をよく口にしています。11項目あります。1.理化学技術で社会貢献すること。2.顧客ニーズを追求すること。3.人格尊重で心豊かな職場にすること。4.ユニークかつユニバーサルな化学の会社であること。5.「ユニケミーで働いていてよかった」というやりがいのある仕事をする。6.縁を大切にすること。7.技術力を追求すること。8.サービス業の精神を持つこと。9.理化学分析業界の発展に努めること。10.理化学分析を一般化すること。11.社員が互いに寄り添い安心して働ける会社創りを目指すこと。最も大切なのは「会社は社会に貢献するためにある」であり、特徴的なのは「私たちはサービス業である」だと思っています。“ユニケミーらしい”取り組みの一例として、3年前から本社で有料の“ラボ体験ツアー”を行っていて、すぐに応募が埋る人気ツアーです。一般の方にも弊社のラボで前処理や分析機器を使っていただき、理化学分析や測定・分析業界を知ってもらう機会となっています。

また、経営ビジョンの中に「コマタクスイ」が出てきます。

## 経営資料

統括・内製化して効率化を進めています。

ここからは、社長の個人的なことをお聞きします。座右の銘や好きな書籍、尊敬する人物などをお聞かせください。

濱地 私は倫理法人会に参加する機会が多く、それがきっかけで知った「万人幸福の栞」に書かれている文言には、多くの学びがあります。例えば『苦難は幸福の門』という言葉があり、経営している課題や苦しいことが多いのですが、そのピンチを受け入れてはチャンスと捉え方を変えていくと、どんな苦難でも心がハッピーになっていくのではないかと思います。また、特に宗教に強い思いがあるわけではありませんが、仏教やお釈迦様の教えは、経営面においても役に立つことがあると感じます。

余暇に楽しんでいることはございますか。

濱地 今は仕事に追われてほとんど練習していませんが、バドミントンを37年間続けていて、社会人のシニアリーグ戦に出場しています。

バドミントンを始めた頃は女性のスポーツだとか、運動部なのか?といったように見られていたのですが、今はTVなどで広く知られてきたように、とても激しく、過酷なスポーツなのです。オリンピックなどで日本人の活躍もあり、面白さや大変さが知られてきているのは嬉しいことです。

協会へのご意見やご要望がありましたらお願いします。

濱地 理化学分析業界も科学機器協会の業際領域として様々な広報活動や協業を行って、よりシナジーを発揮していきましょう、とお伝えしたいです。

特に声を大にして言いたいことがございます。我々の受託分析業界は、実は協会の方々にもあまり知られていないと感じていて、ぜひ弊社のような受託分析の業界にも目を向けていただければと思っております。

身近なところで、協会会員のそれぞれのお客様が理化学分析で解決できる困りごとをお持ちなのに、弊社をはじめ地元の分析機関に依頼する選択肢を思い浮かばずに、皆さまに改めて弊社の事業をお話すると「そうだ、ユニケミーがあったね!」と言われるようなことがあります。“分析の地産地消”とも言いますか、それぞれの地元の小回りの利く素晴らしい分析会社もあるのだということを知っていただけると幸いです。

弊社ではお客様の“困った(コマツクイ)”を解決することを「コマタクスイ」と言っています。創業者は、お客様がすごく困って“何とかしてくれ”と駆け込まれてくると、「またコマタクスイ案件が来たから、なんとかすぐに対応しよう」と話していました。このエピソードを私が掘り起こして、「お客様からありがとうと言ってもらえるような仕事を毎日しよう」と「コマタクスイ物語数年間250件」を掲げています。

現在の課題や目標をお聞かせください。

濱地 人員の増加と、よりコマタクスイを進化させるため、来店型のラボを目指した本社・新社屋の建設を予定しています。弊社は名古屋市内の市街地でなかなか土地が確保できず、これまで徒歩数分圏内に社屋が点在していました。それを集合移転できる広い土地を隣地に取得できたので、これまでで最大の大型投資となり、2028年に新社屋の竣工を目指しています。この新社屋の建設を成功させるとともに、新たに計画している4つの新規事業を立ち上げて収益化させることが目標です。

新規事業の1つ目は種子島の地域創生、地域振興に関する取り組みです。地方創生の支援協定を種子島の自治体と2016年に結びました。最初は、先ほどお話しした宇宙に運んだ種子島の水を販売しましたが、さらに種子島の観光資源、特産品のPR、販売、特産品開発などを協力して行い、昨年からは愛知県常滑市に種子島のアンテナショップを作り、運営をしています。また、今年から種子島観光協会の愛知支部も引き受け、種子島の発展に繋がる取り組みを事業としています。

2つ目はレンタルラボです。愛知ではまだ少ないので、これを今年中にリリースしようと準備を進めています。

3つ目は理科学器具のリユース販売です。理科学器具の中でも、ガラス器具やピーカー、ポリ容器など比較的細かい器具を取り扱っていく予定です。弊社が特殊分析をしている体験から生み出されたニーズで、スポットの依頼で1回の分析のために理化学器具を購入することがありますが、1回使って不要品となったり、結局使わずに捨ててしまったりすることがよくあります。また、理化学分析業界の同業者との繋がりで、同じようなニーズがあることも分かってきて、業界貢献・発展という思いで準備を進めています。

4つ目は、物流事業で弊社の複数の事業の物流面を