

株式会社 UNICO

代表取締役社長兼CEO 若生 哲史 氏



茨城県守谷市に本社、町田市と横浜市、宮城県大和町に生産工場を構える株式会社UNICOは、1986年に創業した数少ないステンレス製のグローブボックスの専門メーカーです。

グローブボックスは、時代や研究内容によって用途を柔軟に変化できる“未来を創造する箱”と言えます。同社は、20年、30年先のよりよい未来を創造するために、これまで培ってきた確かな技術と実績、そして、若い感性を活かした事業展開を進めています。

インタビュー日：2021年2月3日
 (聞き手：筑波総研(株) 代表取締役社長 野口稔夫)
 (写真：筑波総研(株) 主任研究員 富山かなえ)

企業概要

- 本社：「つくばフロンティア・ラボ」
 茨城県守谷市緑2-25-10
- 工場：「東京技術センター (TTC)」
 東京都町田市成瀬5-13-24
 「SENDAIフロンティア」
 宮城県黒川郡大和町まいの1-2-1
- 設立：1986年7月
- 事業内容：理化学機器「グローブボックス」と
 「ガス循環精製装置」の設計・製造・
 販売・メンテナンス

御社の歴史と主力装置「グローブボックス」の特徴についてお聞かせください。

■ グローブボックスで「人々を幸せにする」

当社の歴史は、1986年に当社の現会長で父の直彦が、茨城県取手市内で創業したことに始まります。父は大学卒業後、時計メーカーに就職して貿易業務に従事しましたが、電子顕微鏡メーカーに勤務する大学時代の先輩からの強い誘いで、研究現場で使用される理化学機器のメーカーへ転職しました。

その後、国内外の大学や企業の研究者と交流する中で、日本では、研究設備として重要なグローブボックスが不足している状況を知りました。父は「研究者の先端科学探求マインドを支えたい」と考え、国内唯一のグローブボックス専門会社を起業しました。

ブランド名「UNICO」は、「かかわる人達みんなが幸せになる」という伝説を題材にした漫画家・手塚治虫先生の代表作『ユニコ』に由来しています。

起業当時、「社名は体を表す時代」でした。当社は、「高機能と低価格」を一つの形に造り上げるメーカーでありたいと、「UNITED INSTRUMENTS CORP.」と名付けました。頭文字にはそれぞれ、「UN」（融合した）、「I」（器具・道具）、「CO」（メーカー）という想いが込められています。この想いは当社に脈々と受け継がれ、現在も変わっていません。



「UNICO」のブランドロゴが青く光るグローブボックス

当社の知名度が研究者の方々に浸透するにつれ、製品を購入していただいた方々から「ユニコさん」と呼んでいただけるようになり、2006年、社名を「株式会社UNICO」に変更しました。結果として、当社の社名は「ユニコ」となり、創業当時に父が思い描いた夢を乗せ、再出発することになりました。

■ 最先端の技術革新に大きく貢献

グローブボックスは、特に酸素や水分との化学変化や化学反応を絶対に避けなければならない研究現場で活躍しています。

近年、スマートフォンの電池の減りが遅くなったり、また、充電が早くなったのは、電池の性能が向上したからです。当社の装置は、このような最先端の技術革新の裏方として、研究者の方々に支えています。

当社は、実験空間であるグローブボックス内の酸素や水分を無くす方法として、「バキューム型」と「大気圧型」、2種類の装置をご提供しています。

「バキューム型グローブボックス」は、真空ポンプを用いてグローブボックス内部の空気（水分を含む）を排気後、置換ガス（アルゴンや窒素などの不活性ガス）を流し込むことで、また、「大気圧型グローブボックス」は、置換ガスをかけ流すことで、ボックス内部を低酸素低水分雰囲気へ導くことができます。

■ 機能美・デザイン美へのこだわり

当社の「大気圧型グローブボックス [ULシリーズ]」は、グローブボックス業界では国内最高水準の高気密性能が保証されていること、そして何より、シンプルですっきりとしたデザインが魅力で、皆様から大変ご好評をいただいています。

これを実現させたのは、ガラス窓の開閉操作性を楽にした「高気密対応キャッチクリップ」です。他社製品は、気密性確保の観点から100本近いボルトで固め、ガラス窓の開閉には必ず工具が必要となります。

ところが当社の装置は、キャッチクリップ機構により、気密性をしっかりと確保しながらも、視界が良好で、工具も不要、そして、誰でも簡単に開閉できるという画期的な仕組みになっています。

これは、当社が独自開発したもので、2012年には特許を取得、2013年には「大気圧型グローブボックス [ULシリーズ]」が「いばらきデザインセレクション2013」に選定されました。

理化学機器業界では、「性能が良ければ、ビジュアル面はあまり気にしない」という風潮が残っています。一方で、先端技術の開発にふさわしい美しいデザインの追求に妥協しない当社の姿勢は、お客様から「ユニコの装置は性能が良いだけでなく、デザインもカッコいいよね!」と高く評価されています。



高気密対応キャッチクリップ機構

業界全体の課題、他社との差別化、お客様へのフォロー体制をお聞かせください。

業界全体で溶接や板金の技術者が不足

私は大学の経済学部を卒業後、趣味のスノーボードに関わりたいと考え、株式会社アルペンに勤務しました。その後、家業を継ぐため当社へ入社し、板金や溶接技術を習得するため、当時、当社が溶接事業を委託していた工場で約5年間、修行しました。

グローブボックスの製造には、手作業による溶接や板金の高い技術が必要であり、職人の技術力が装置品質を大きく左右するといっても過言ではありません。

しかし、職人の高齢化は深刻です。多くの企業で製造工程を他社へ委託する「ファブレス化」が進行しており、私も当社の製造体制に危機感を抱いていました。

国内で唯一、自社一貫生産体制を確立

入社当時、当社はまだ家族経営で、従業員はいませんでした。私は、当社を信頼していただいている大切なお客様に、今後も当社製グローブボックスを「安心・快適」に使い続けていただくために、会社を安定的に成長させる必要があると感じていました。

そこで、「総務部」「製造部」「技術部」「営業部」の4部門を新設しました。その後も、幾度となく困難が押し寄せましたが、少しずつ増えていった社員と力を合せて乗り越えていきました。

そして、現在、自社社員だけで「ステンレス製グローブボックス」のほか、グローブボックスに付随する「ガス循環精製装置」を含めた設計・製造・販売・メンテナンスまでの一連業務を担える企業に成長することができました。

現在、「ステンレス製グローブボックス専門メーカー」は、国内で当社だけです。製品は全て自社製造のため、特別加工の自由度が高く、低価格かつ短納期であることも当社の強みとなっています。

現在は、本社の「つくばフロンティア・ラボ」(茨城県守谷市)、「東京技術センター」(東京都町田市)、「SENDAIフロンティア」(宮城県大和町)で各装置を製造し、「TTC検査場」(神奈川県横浜市)で最終調整・検査を行い、全国のお客様へ発送しています。



視認性の高い「グレー」と「オレンジ」のコーポレートカラーを基調とした「つくばフロンティア・ラボ」外観(ビル裏側)

「UNICO Owner's Club」を設立

これまで、理化学機器メーカーは、大学の研究室や各種研究所などのお客様へ装置を納品した後は、特別なメンテナンスが必要になった場合を除き、ほとんど交流する機会がありませんでした。

しかし、私は、お客様に対してメーカー側からもっとアクションを起こしたいと考え、お客様と当社の繋がりをより強くする仕組みとして「UNICO Owner's Club」を2011年に立ち上げました。

オーナーズクラブでは年に数回、プレゼント企画を開催しています。当社ホームページのQRコードを付けたオリジナルポストカードに、シリアルナンバーを記載して郵送し、当選した方々には、消耗品であるブチルグローブ(8万円相当)をプレゼント、抽選に外れたポストカードも1万円分のクーポン券として利用することができます。

当選結果は、当社の公式ブログ内の動画で発表するため、お客様は確認のために必ず当社のホームページにアクセスしていただくこととなります。その際、最新情報も知っていただけるほか、オプション品や新装置の購入検討をしたいというお客様も増えています。

オーナーズクラブの登録会員数は年々増加しており、既に全国で約950名にのぼっています。また、各種企画に対するお客様からの反応も好評で、大きな手応えを感じています。

そのほか、お客様と当社、仕入れ先様の3方にメリットが出る仕組みとして、現在、繁忙期以外の時期に「出張修理の割引」や「消耗品の割引」を記載した当社オリジナルのカレンダー作成も進めています。

従業員への想いや「次世代経営塾」に参加された感想をお聞かせください。

■ 高級ホテルのような就業環境

“板金の製造業”と聞くと、「3K」(キツイ、汚い、危険)のイメージが強いのと思います。しかし、つくばフロンティア・ラボでは、清潔なシャワールームや男女別のオシャレな休憩室のほか、屋上にはリフレッシュガーデンを完備するなど、高級ホテル並みの清潔で快適な環境を整備しました。さらに、給湯室には冷蔵庫を設置し、「食」の福利厚生も整えました。



屋上リフレッシュガーデンの風景 (写真提供:UNICO)

また、働き方改革として、2017年から「シエスタ制度」を導入し、昼の休憩時間を30分増やす代わりに、終業時間を30分伸ばす仕組みを取り入れました。

そのほか、月1回、課長ミーティングを行い、従業員満足度調査の結果から、さらに働きやすい就業環境の整備を目指しています。

■ 事業承継には「意思疎通」が不可欠

私は入社時から、会社を引き継ぐことを考えており、30歳までに事業をスムーズに継承しようと考えていました。そして、2012年、28歳の時に代表取締役社長に就任しました。

事業継承をスムーズに行えた理由は、入社時から今後の会社方針や製造過程の課題点、マーケティングなどについて、当時の社長であった父と毎日の様に何時間も議論を交わし、互いの考えを理解し合い、高め合っていたからだと考えています。

父が積み重ねてきた実績と私の若い感性を融合させたことで、社長交代後も組織は成長し、受注も順調に伸び、多くの若手社員も入社し、育っています。

また、筑波銀行・筑波総研共催の「次世代経営塾」に、私を含めた計4名の役員が参加しました。異業種の若手経営者と知り合えたことで、様々な知見とネットワークを経営に活かしています。

社長様が大切にされている想い、今後の事業方針についてお聞かせください。

■ 「よりよい未来のために」歩み続ける

私は、学生時代、「自分のため」にアルバイトをしていましたが、当社に入社し、社長に就任し、事業を拡大するにつれ、社員やその家族、そしてお客様など「他者のため」に一生懸命働くことの素晴らしさを実感してきました。

そして現在では、未来を創造する研究者の方々へ装置を提供し続けているという強い自覚を持っています。そして、これこそが、当社の存在意義だと感じています。

グローブボックスは、時代や研究内容によって用途を柔軟に変化できる“未来を創造する箱”と言えます。私たちUNICOは、20年、30年先の「よりよい未来を創造するため」に、今後もこれまで培ってきた確かな技術と実績、そして若い感性を活かした事業展開を進めてまいります。



若生社長(中央)、筑波銀行守谷支店 小國支店長(左)、聞き手・野口稔夫(右)

この度は、長時間にわたり貴重なお話をお聞かせいただき、誠にありがとうございました。