

水処理機器でのノウハウを活かし、新ビジネスを展開 ユニ機械株式会社

「当社の社名の由来？ う～ん、大した意味はないんだけど、イメージしたのは、ユニーク、ユニテッド、ユニバーサルとかのユニね。なんとなくいい感じがするでしょう？」。冗談まじりに笑顔でそう語るのは、ユニ機械株式会社の都筑俊三社長。社員はわずか5名。少数経営をモットーにする。

同社の設立は1976年。以来37年間、工業用のポンプやバルブをはじめ、水処理装置など水に関連する機器、配管材料を国内外に販売。皆さんが多くの工場で見られる配管設備や薬品タンクなどがこれらにあたる。「プラント会社の方から水処理設備の設計書やアイデアを頂いて、それに応じたポンプや機器を選定し、具体的な提案やメンテナンスを行うのが我々の仕事です」。取引先は、国内をはじめ、アジアから中近東、欧米諸国まで幅広い。

取引先のひととで、脱サラ。開業

「都筑さん、一緒にやらないか?」。37年前、ある取引先経営者のひと言がきっかけで、人生が一変する。当時、都筑社長は商社に勤務する7年目のサラリーマン。「自他ともに認める研究肌」という素質を活かし、工業用のポンプやバルブといった機械を扱う部署でセールスエンジニアをしていた。その気まじめな性格と輸出貿易に詳しい都筑社長に白羽の矢が立ち、取引先にスカウトされたのだ。その上、さらに思いもかけない選択を迫られる。そのメーカーの海外部署として会社をつくるか?それとも独立して会社をつくるか?「じゃあ、自分で会社を作ります」。このひと言がそもそもの間違いだったと、これまた冗談まじりに笑う。なぜ、独立する道を選んだのか?「だって会社が変わるだけで、仕事内容は同じでしょう?それじゃあ、いまひとつ面白くないなあと思って(笑)」

時代はまさに高度成長期。独立を選んだ都筑社長に追い風が吹いていた。「売り上げがプラスマイナス0で良とされる今と比べ、10%増の売り上げなんて当たり前前の時代です。逆に10%増では営業マンとして失格と言われるくらい。そんな時代だったので、独立してもまあなんとかなるさ、という感じでしたね」

会社設立当時は、世界中がインフレ景気で海洋事業や開発事業といった大規模プロジェクトが目白押し。アメリカやヨーロッパの代理店やプラント会社からポンプやバルブの大量受注が入る時代だった。「月の半分は出張という名の旅行のようでした」。当時の為替は1ドル=240~250円。それでも360円時代から見ると大幅な円高だが、インフレなので客先やメーカーにまだ円高を吸収できる余裕があったため、円高で欠損を出す企業等は皆無だった。4~5年目になると業績も安定。給料も一気に跳ね上がり、「一瞬だが、人並みに脱サラ天国を謳歌した」という。

不遇をチャンスに!中国・インドでのビジネスに活路

しかし、20年前頃から円高の影響で、日本企業の海外競争力は一気に低下。

これまで、各メーカーは現地代理店に商品を納入するシステムを取っていたが、代理店に支払う経費の負担が大きくなるばかりか、代理店自体も高く売れない日本製品の取り扱いに難色を示し始めた。すると、日本のメーカーはこぞって現地法人を作り、直接ユーザーに販売。「そうすると、僕らのような商社機能は不要になり、輸出に関してはますます困難な時代になりました」

そこで、これまで中心にしていた海外営業から、国内営業にシフト。海外に関しては、直接、入札事業にかかわることにした。世界を相手にする入札競争は厳しいが、それでも新興国の開発事業など、定期的に大きな引き合いがある。海外のリストに会社名や実績を連ねておくことはもちろん、現地の顧客やメーカーとの人的ネットワークを通じて、厳しい時代で数年に一度しかないチャンスでも、来れば確実にヒットできる体制だけは維持してきた。

そんな中、同社では新たに2つの事業に思いを巡らせている。そのひとつが、水への思いだ。水があるところには、必ずポンプやバルブの需要があ



液中膜処理設備。膜分離ポンプ配管工事中



曝気槽の状況



る。人間は毎日2リットルの水を飲む必要があるそうだが、雨が十分に降らない地域や人口密集国では状況は一変する。絶対量、水質ともに不足している上に、販売されている水は庶民には贅沢品になってしまう。雨の少ない地域で飲料水を得る方法は、海水を淡水化することと、一度使われた生活排水を再生する方法がある。そのどちらにも卓越した技術を有しているのが日本だ。「貴重な水を少しでも安く供給できたら」。この思いのもと、国内外のプラントメーカー、装置メーカーとタイアップ。同社の強みでもある海外での人的ネットワークをバネに事業の具体化を進めている。

もうひとつは、ある環境系特許技術、いわゆる知的財産の売買だ。「こちらも残念ながら詳細は明かせませんが、日本にはすでに欧米をはじめアジアでも特許を取得した、誰も思いつかなかった夢のような技術があります」。その技術の汎用性は幅広く、すでに国内外の有名企業から多くの引き合いがあるという。

信頼される人として、会社として

この2つの事業を受けて、2年前に中国北京市に海外出張所を開設。実は長年にわたり、水面下で中国との信頼できるビジネスパイプを確立させてきた。「大事にしているのは、人間関係。とりわけビジネスにおいて、信頼できる人間を探すのは、非常に難しいことです。例えば、10億の技術



台湾の洗車場風景

を売りたいAさんと、10億で技術を買いたいBさんがいるとします。でもAさんの技術を信用して、BさんがAさんに直接10億を支払うことはまずありません。Bさんが信頼をよせる仲介役のCさんの存在が必須です。Cさんが「Aさんの技術の価値は10億どころじゃないよ」といえば、Bさんは安心して10億の技術を購入できるわけです。僕はこのCさんになりたいと思います。また、Cさんのような人にもっと多く出会いたい」という。

社名の由来に戻るが、ユニの語源はラテン語で「ひとつ」という意味だそうだ。まさに同社の仕事は、信頼の厚いCさんの存在として、企業と企業のニーズを「ひとつ」に結ぶ、あるいは「唯一無二」(ルビ: ゆいいつむに←「ゆ」に「に」を○で囲んでください)という意味でも奥が深い。

「海外、特に中国やインドであらゆるビジネスをしたい、または知的財産の売買をご検討の方がいらっしゃれば、ぜひ当社にご相談ください。必ずお役に立てる自信があります」。既存のビジネスで培ったノウハウを活かし、新たに中国、インドなど海外を舞台にしたビジネスでも、信頼に応えるオンリーワンの人(会社)を目指す。

ユニ機械株式会社

代表取締役 都筑 俊三

〒541-0058
大阪府中央区南久宝寺町1-3-9
ホワイトテック船場5F
TEL: 06-6271-7721(代表)
FAX: 06-6271-7722
<http://uni-machine.com>



【事業概要】ポンプ・バルブ・タンク等配

管資材の販売施工、水処理装置設計・制作・施工、各種一般産業機器の販売、制御盤、一般産業機械・機器・工具等の輸出入