

株式会社日新化学研究所

研究者が現場で問題解決する提案型セールスエンジニア集団 ——日本の「モノづくり現場」を支える助剤のトップブランド

ここに注目!

社員のおよそ8割は化学やバイオの研究者という専門家企業
助剤を使い、部分でなく全体を改善する「ケミカルアプローチ」で差別化

製紙工場のような化学反応を伴うプラントは、どこか人体に似ている。一部で徐々に劣化が始まり、限界に達した部分から疲弊してトラブルとなる。株式会社日新化学研究所は、主に界面活性剤を駆使してプラントの「お困りごと」を解決する研究開発型企業だ。では、界面活性剤とは何か？水分と油分が分離しているドレッシングをよく振ると均一の液体になる。この均一化した状態を維持するのが界面活性剤の働きだ。同社は1939年に石鹼の材料だった鯨油を界面活性剤の原料として利

用し、繊維産業向けに原糸に付着した油分を取り除く精練剤を開発した。

生産ラインのトラブルを界面活性剤で解決

その後、製紙会社から引き合いが来る。製紙工場は木材をパルプに加工し、紙を作っている。ところが木が持つ油分が製紙工程に残り、汚れや紙切れなどのトラブルを引き起こす。こうした不良の原因となる物質を「ピッチ」と呼ぶ。同社はこれを取り除く製紙工場向けの「ピッチコントロール

剤」を全国で販売し、たちまち引張りだことなる。製紙工場には10以上の工程があり、

同社はそれぞれの工程で最適のピッチ対策や泡対策を研究した。その結果、取扱製品も増えて製紙業界になくてはならない企業となっている。
製品づくりをスムーズに進行させ、工程でのトラブル防止や製品の品質向上に役立つ薬剤を「助剤」と呼ぶが、同社はこの分野のナンバーワン企業だ。助剤は使い方が難しい。例えば同じ製紙メーカーでも、工場ごとに木材原料の品質や用水の水質が異なるため助剤のレシピが変わるのだ。それどころが同じ製紙工場内ですら工業用水の配管の長さが違うだけでも、助剤を調整する必要があるという。実はこれが同社の「競争力の源泉」なのだ。同社社員のおよそ7割は化学やバイオの研究者。社内に営業部はなく、開発部のスタッフが顧客の工場を訪問している。だから極めて難しい助剤の選択と使用法を的確に助言できるのだ。



日新化学研究所が提唱するケミカルアシスタント図

お困りごとと解決によるカスタマイズで製品ラインナップは多岐にわたる



左記のQRコードを読み込んで「COCOAR」アプリ(無料アプリ)をインストールした後、アプリを起動し、画像にかざしてスキャンすると関連動画がご覧いただけます。
●有効期限：2023年12月22日より2年間



JR私有タンクコンテナに充填された製品は全国のお客様の元へ



令和2年第73回大阪実業団対抗駅伝競走大会5部で2年連続銅メダルを獲得



様々な最新分析機器が並ぶ心臓部の研究開発棟

生産ラインのムダを排してSDGsに貢献

社内では研究部が主導し、新製品の研究開発に取り組んでいる。研究部のスタッフも顧客企業に足を運んで製造現場のお困りごとやニーズを直接聞き取り、新しい製品やサービスの開発に役立てている。最近では営業所を研究所に増強し、工場を悩ませる異物の分析や洗浄方法の確立など、現場に近い場所ですら迅速な対応ができるようになった。同社が目指すのは「社会のお役に立てる会社」であり、工場で発生する資源のムダを排除してSDGsの「持続可能な生産消費形態を確保する」の達成に

貢献する。

生産ラインの不良対応では低料金を打ち出して、目先のトラブルだけに対応する業者も少なくない。同社は顧客が「安物買いの銭失い」に陥らないよう長時間にわたりムダがなくなるような提案をしており、後で顧客が「しまった!」と後悔しないサポートに取り組む。加藤雄一郎社長は「われわれの仕事は東洋医学に似ている。悪くなったところだけを治すのではなく、全体を万全の状態に維持する」と話す。同社が目指すのはお困りごとの原因である問題を装置の交換や修理といった物理的解決ではなく、助剤で問題を解消する「ケミカルアプローチ」。物理的解

決が外科手術だとしたら、ケミカルアプローチは内科的な治療だ。この手法が高く評価され、2014年に「製紙業界のノーベル賞」とも呼ばれる紙パルプ技術協会の「佐々木賞」を機械メーカー以外で初めて単独受賞した。

さらに、脱プラスチックとして期待される新素材のセルロースナノファイバー(CNF)の用途開発にも取り組むなど、あらゆるモノづくり現場で、同社のセールスエンジニアが活躍している。同社の助剤の顧客は、製紙、繊維、印刷、日用品、金属加工、建材、化粧品、食品、プラスチック、ゴムなど多岐にわたり、同社が活躍する舞台はますます広がっている。

わが社を語る

代表取締役社長
加藤 雄一郎氏



提案型セールスエンジニア集団として社会に貢献

我々は短期的な急成長よりも「永続的発展」を重視しています。そのためには社員の長期的な成長が欠かせません。社員一人ひとりが「やってほしいこと」と「達成レベル」を「人財育成基準書」に明記しています。入社1~2年目の社員には年齢に近い先輩がOJT担当として分析手法など業務上必要な知識と技能をしっかり教える仕組みです。リーダーになった時の教育

など、社歴と経験に応じたフォロー教育も実施しています。このような自ら開発や改良に当たる人財が現場に足を運んでお客様のお困りごとをヒアリングし、分析による問題の特定から薬品の選定、改善方法の提案、現場での有効性評価を経て問題解決する「提案型セールスエンジニア集団」として社会に貢献していきます。

会社 DATA

所在地：大阪府高槻市大塚町1-2-12
創業：1931(昭和6)年3月1日
設立：1955(昭和30)年2月1日
代表者：加藤 雄一郎
資本金：7,500万円
従業員数：86名(2023年9月現在)
事業内容：界面活性剤、油脂化学品を含む有機化学品および無機化学品の開発・製造・販売
URL：http://www.nissin-kk.co.jp



モノづくり

商社・サレシス

医薬・化学

環境・建設・社会インフラ

IT・ソリューション