

豊かな未来のために  
「きれいな水」が当たり前の世界を実現する

## 株式会社 ネクストリー

調査研究部 主任研究員 辻野 秀信

### 概要

所在地 富山県富山市大泉本町1丁目4-14 パレット大泉3-5  
代表者 代表取締役 藤井 喜大  
設立 2014（平成26）年12月  
資本金 1100万円  
売上高 160百万円（2024年11月期）  
従業員数 8名  
事業内容 産業排水処理、工事濁水処理、  
水処理剤・小型排水処理装置の開発・販売



富山市赤田の工場兼研究設備

株式会社ネクストリーは、1日の排水量が10m<sup>3</sup>以下という小規模排水の事業所をターゲットとする水処理の専門企業である。

工業用水を多く使用する製紙業などでは1日10000m<sup>3</sup>もの排水処理を必要とするが、同社は小規模排水というニッチでありながら重要な市場に着目し、コストと効率性、簡便性を追求した製品・サービスを提供することで、他社にはないポジションを確立している。

独自に開発した「粉末一剤型凝集剤<sup>いちざいがた</sup>」という主力製品は、リンスインシャンプーのように2種類の薬剤機能を1つにまとめた画期的な製品で、専門的な知識がなくても簡単に水を浄化し、排水処

理ができるという大きな特徴がある。

### 「富山市ヤングカンパニー大賞」 優秀賞を受賞

ネクストリーは、社会的インパクトのある新事業を創出したスタートアップ企業を表彰する「2024年度富山市ヤングカンパニー大賞」において優秀賞を受賞している。この賞は、創業から3～10年の中小企業を対象としているが、会社設立からちょうど10年となった同社にとってラストチャンスでの栄えある受賞につながった。表彰式における審査員講評では、「小規模な排水処理に特化し、一剤化による変革が利用者に大きなメリットを与えた」と評された。

地方都市におけるスタートアップの事例では、飲食、美容、物販など地域密着型の業態が多くを占めるが、ネクストリーが開発した製品の独自性や事業展開は際立った事例といえる。一般的に水処理業界は、プラントの設計・施工や、水処理機器の製造を手掛ける企業が多い。この分野では専門的な知識や技術が求められるほか、多額の資金が必要となるため、長年にわたって技術開発や市場開拓を続けてきた先発の大手企



「富山市ヤングカンパニー大賞」表彰式で優秀賞受賞の挨拶をする藤井社長（2025年1月17日）

業が業界の中心を担っており、新興企業や中小企業にとっては、新規参入のハードルが非常に高い。そうした中で、地方から新たな変革を生み出そうとするスタートアップの動きは注目に値する。

### **ネクストリー＝「Next+Try」、社名に込めた想い**

設立から11年目を迎えるネクストリーだが、事業が軌道に乗るまでは平たんな道ではなかったようである。水処理業界の中では後発企業であることから、「自分たちの立ち位置、すき間を見つけるまでは苦しかった」と藤井社長は語る。売り上げがほぼ立たない時期もあったが、現在の取引社数は400社以上と、着実に実績を積み上げている。

起業の経緯を尋ねると、藤井社長は経営を担う立場ではなかったものの、前任の代表者が経営に行き詰まっていたことから、破綻寸前の企業を引き継ぎ、代表取締役として前面に立つことになったという。

藤井社長は、幼い頃からバスケットボールに打ち込み、高校時代は石川県代表の選抜選手として国体に出場。その後も学業と両立しながら社会人チーム「石川ブルースパークス」でプレーした経歴をもつ。大学卒業後は高校の体育教師として活躍していたが、「もっと広い世界を見てみたい」という思いから安定した教職の道を離れ、不登校児のためのポータルサイトの運営に参加。そこで営業職として約5年間、社会的な課題と真剣に向き合う仕事に関わった。その後も、さまざまな業界で営業としての経験を積み、どんな分野であっても「自分の力で社会に役立つことをしたい」という信念を育んだ。

ネクストリーの前身の企業に加わるまでは、業界知識も化学の専門性もなかったが、「今思えば、余計な先入観がなかったことがむしろよかった」と振り返る。固定観念に縛られず、現場で必要とされていることに素直に向き合えたことが成長の糧となり、どんな立場でも顧客との対話を何よりも大切にしてきたことは、現在のネクストリーでの活動の原点となっている。営業で訪ねた先や問



い合わせにおいても、「できないと言わずにできるまでやる、どうすればやれるかを探して提案する」という姿勢は、前向きに何でも挑戦していくというネクストリー「Next+Try」の社名そのものといえる。

### **後発企業が挑む「弱者必勝の法則」**

藤井社長は後発企業である自社の立ち位置を「弱者」と位置づけ、弱者が強者に勝つための戦略とも呼ばれる「ランチェスター戦略<sup>\*</sup>」を元に事業戦略を描いている。

藤井社長が特に重視しているのは「局地戦」、その中でも「一点集中」戦法である。大手企業の死角になっている領域や狙いにくい領域をターゲットとし、自社の経営資源を小さな領域（地域、カテゴリー、顧客層、用途など）に集中投下することで、その中でのナンバーワンを目指す。そのために、マーケティングの基本である「**セグメンテーション**（Segmentation）」「**ターゲティング**（Targeting）」「**ポジショニング**（Positioning）」の3つのステップで構成される「**STP分析**」を用い、自社が狙うべき顧客層を明確化し、市場を細分化することで、自社がナンバーワンになれる「勝てる領域」を見極める。

同社が勝てる領域はどこにあるのか。排水事業所を1日あたりの排水規模別にみると、①50m<sup>3</sup>未満の小規模排水、②50～1000m<sup>3</sup>の中規模排水、③1000m<sup>3</sup>以上の大規模排水に分類されるが、同社は小規模排水の中でもさらに小さな10m<sup>3</sup>以下の小規模事業所をターゲットとする。排水量が少なければ、大手企業は手を出しにくい。また、排水量が少ない現場ほど汚れの密度が高く、処理も難しくなるため、逆にそこに特化すれば他社と差別化できる。あえて「クセのある排水」を扱うことで、高付加価値のサービス提供が可能になり、

<sup>\*</sup> イギリスのフレデリック・ランチェスターが第一次大戦中に提唱した軍事戦略理論。ビジネス領域においては、大手企業に挑む中小企業や、ニッチ市場でシェアを拡大したい企業にとって有用な戦略論として活用されている。

ネクストリーの存在意義が際立つ。

さらに、同社は市場構造などを戦略的に分析し、業界内での自社の立ち位置や対応すべきニーズを的確に把握することで、業界におけるポジションを確立している。水処理の方法には、「化学処理（薬品処理）」「物理処理」「生物処理」の3つがあるが、同社は薬品による化学反応を利用して水の汚れを取り除く「化学処理」を専門分野としている。化学反応を用いるこの手法は、設置スペースやコスト面でもメリットがあり、小規模事業所に適している。自社の強みと市場のニーズを見極めながら、弱者ならではの視点で勝ち筋を見だし、独自の存在感を示している。

## **目指したのは、 水処理の「処方せん薬剤師」**

化学処理に用いる代表的な薬品には、微細なゴミや粒子を凝集・沈殿させて除去する「凝集剤」や、排水の酸性・アルカリ性を調整する「pH（ペーハー）調整剤」などがある。これらの薬品は、排水処理の目的や種類によって最適なものを選ぶ必要があるが、それぞれ異なる化学品メーカーが取り扱っており、水処理業界にはそうした複数の薬品を横断的に選定し、最適な組み合わせを提案する企業はこれまでほとんど存在していなかった。

ネクストリーは、業界内で見落とされがちなニッチな領域に着目し、さまざまな現場に適応した実践的かつ効果的な薬品選定を得意としている。その結果、単なる薬品提供業者にとどまらず、水処理の「処方せん薬剤師」ともいえる独自の存在感を確立している。

特に注目すべきは、目的ごとに最適な薬品を選定する工夫と努力である。富山市赤田にある自社



自社試験設備における薬品選定の様子



独自に開発した粉末一剤型製品「アクアネイチャー」

の工場兼研究設備では、排水量の少ない現場であっても、個別に詳細な分析を行い、それぞれの排水特性に応じた最適な処理方法を提案しており、こうした対応力が、他社にはない付加価値を生み出している。

## **独自に開発した「粉末一剤型凝集剤」**

水処理に効果的な薬品選定において、実際の現場では処理対象や水質に応じて1種類だけでなく、3種類、5種類、場合によってはさらに多くの薬品を組み合わせる必要があるが、同社はその点に着目し「粉末一剤型凝集剤」という製品を独自に開発している。排水処理における凝集・凝集、pH調整といった工程を1回の薬品投入で完結できるため、作業負担を軽減するだけでなく、特に小規模排水において費用対効果が高い。

一剤型として機能を集約した製品は「アクアネイチャーシリーズ」と名付けられ、それぞれの排水処理の現場や顧客特性に合わせて企画・開発しながら徐々にその種類を増やしており、現在30アイテムほどのラインナップを展開している。

そのうちのひとつで、会社設立時から好評を得ているものに、段ボール製造工場や紙加工業などから排出される「フレキシソインキ洗浄排水」を処理できる一剤型の製品がある。フレキシソインキ洗浄排水は、浮遊物質が多く、気温の変化や製品の種類、生産量などによって水質が変化しやすい。そのため多くの場合、3～4種類の薬剤を用いての排水処理が必要であったが、一剤化されることで、薬剤タンクや溶解装置、薬注ポンプなどが不要となり、それによって排水処理設備の低コスト化、省スペース化が可能となる。

## さまざまな相談に応える水処理の「かかりつけ医」へのステップアップを目指して

ネクストリーでは、10年以上にわたる凝集剤の開発と提供を通じて知見を蓄積し、「薬剤を提供する化学処理」から「装置を用いた物理処理」にまで対応できる体制を築いてきた。はじめは他社で製造された装置を取り扱ってきたが、現場からのフィードバックをもとに自社にて企画・開発・設計し、ファブレス方式（工場を持たない経営方式）での製造を実現している。

ターゲットとする小規模排水の事業所では高額な排水処理装置の導入が難しいこともあり、小型で安価な排水処理装置を開発した。小型装置は構造がシンプルで、操作や清掃、メンテナンスも容易である。特に粉末一剤型凝集剤「アクアネイチャーシリーズ」との併用により、誰でも簡単・安全に排水処理ができる。

最大の強みは、工場などから出る排水特性に応じた最適な処理方法を導き出せること。「化学処理」と「物理処理」を組み合わせることで、効果的な排水処理が可能となる。これは、顧客のニーズに応じて薬品を調合する「処方せん薬剤師」としての役割に加え、排水処理の現場の状態、水質の変化、設備の老朽化までを総合的に診断し、最適な改善策を提案する「かかりつけ医」のような存在へのステップアップへとつながっている。

## ホームページ経由で新規問い合わせ

顧客対応においては、インターネットの積極的な活用が大きな強みとなっている。会社設立当初から、排水処理に関する専門知識を発信するブログを月6回ペースで配信するなど、オンライン上での情報提供を重視してきた。コロナ禍で対面営業が制限されたことをきっかけに、Web集客の要であるSEO（検索エンジン最適化）対策を強化。これにより、ホームページ経由の問い合わせは、初年度の90件から、120件、250件と年々増加し、直近では300件に達している。2025年はこの4月に40件／月を突破し、350件／年ペースにまで成長している。

営業は5名体制で、新規の問い合わせに加えて、既存顧客の対応にもあたっている。一方、インターネットで全国から寄せられる相談のうち、自社で



ネクストリーが開発した「小型排水処理装置ANシリーズ」

対応可能なケースは全体の約3割にとどまっているようだ。

こうしたミスマッチを解消するため、2024年に水処理業者を紹介するポータルサイト「ミズサポ」を立ち上げた。これは、水処理に困っている顧客を適切な事業者につなぐ「水処理の窓口」となるもので、複数の保険会社の商品を比較検討して提案する無料相談の仕組みからイメージしたものである。水処理の専門家からアドバイスを受け、多くの製品や設備の中から適材を探し出し、対応可能な水処理業者を紹介することで、業界全体によって課題を解決する仕組みに育て上げるのが狙いだ。

## ネクストリー＝「Next+Story」、社名に込めたもう一つの想い

ネクストリーは、人的・資金的な制約を抱えながらも、柔軟な戦略と実行力を武器に、業界の課題解決に挑み続けている。

水処理業界では高齢の技術者が多く、次第にリタイアしていく中で、人脈や技術・知見が失われていくおそれがある。これに対して、ポータルサイト「ミズサポ」は、ネットワークを広げながら業界の知識や経験を共有・継承できる“場”となることを目指しており、この場が世代を超えたつながりを生み、将来の水処理業界を支える基盤となることが期待される。

ネクストリーの社名にはもう一つの意味が込められている。少人数の会社が業界のスタンダードを打ち破り、新しい物語「Next+Story」となることを願ってやまない。