

## No.116 会社訪問

営業部 統括部長 川崎 泰介氏

ソニーイメージングプロダクツ  
&ソリューションズ株式会社

会社プロフィール

代表者：メディカルビジネスグループ ライフサイエンス事業部

営業部 統括部長 川崎 泰介

所在地：〒243-0014 神奈川県厚木市旭町4-14-1 厚木Tec

TEL：0120-667-010

設立：平成29年4月1日（2017年）

事業内容：ライフサイエンス機器（フローサイトメーター等）の  
開発・製造・販売

URL：http://www.sony.co.jp/LS

聞き手：佐藤文俊（広報副委員長） 岡田康弘（事務局） 取材・撮影・編集：クリエイティブ・レイ(株)

SONY

名門ブランドで培った技術力で  
メディカルサイエンス業界に挑む— 御社の主な事業内容や主力商品の特徴について  
お聞かせいただけますか。

弊社ライフサイエンス事業部の主力商品はフローサイトメーターです。フローサイトメーターとは特殊な条件下で流された細胞にレーザー光を照射することで細胞の形状や蛍光による特徴などを検出 / 分析する装置です。

フローサイトメーターにはセルソーターとセルアナライザーという二種類の装置があります。セルソーターは

必要な細胞を検出して、それらだけを分離 / 回収するための装置です。一方、セルアナライザーは解析に特化した装置という位置づけになっています。一般的にフローサイトメーターというのは操作が難しく、サイズが大きい装置というイメージがあったのですが、弊社の「SH 800 シリーズ」はコンパクトなサイズと研究者が簡単に使える扱いやすさ、そして長年ソニーが培ってきたデザイン力などを追求した次世代型のセルソー



Cell Sorter SH800シリーズ



Spectral Cell Analyzer SP9800Z

ターです。おかげさまで2015、2016年度の販売台数は国内セルソーター市場でトップのシェアを占めるまでになり、現在ライフサイエンス事業部における一番の主力商品となっています。

また、スペクトル解析型のフローサイトメーターとして登場したスペクトル型セルアナライザーは、搭載された32個の検出器によって細胞のもつ蛍光特性をスペクトルでとらえることが可能な今までにないセルアナライザーです。こちらはセルソーターよりも後に登場した装置ですので、これからの活躍が期待されています。

そのほかにも、セルモーションイメージングシステムという細胞を解析する装置があります。この装置は顕微鏡の下に取り付けられた高性能ビデオカメラで細胞の動きを撮り、その動画を解析する仕組みになっていて、非染色でとらえた細胞の動きを可視化できるのが最大の特長です。セルモーションイメージングシステムには、ソニーが今まで培ってきたテレビのブラビア®をはじめとする民生用AV機器の動画解析技術をライフサイエンス事業のステージで製品化した「ソニーらしい」商品と言えます。現在このセルモーションイメージングシステムはフローサイトメーターに並ぶ、ライフサイエンス事業部の主力商品になっています。現在、弊社のフローサイトメーターの納入先は医学系の大学や研究機関はもとより、民間の製薬会社など納入先の裾野も徐々に広がりつつあります。

なぜ、ソニーがライフサイエンスという分野に乗り出し、フローサイトメーターを扱っているのかという疑問を持たれるかと思いますが、そもそもフローサイトメーター

とはレーザー光を細胞に照射して、その際に生じる光を集めて細胞の分析を行う装置です。そこでフローサイトメーターに用いられるレーザーの読み取り技術は長年ソニーが光ディスク事業で培ってきた技術を有効活用できるのではないかと考え、光学技術の横展開という形でライフサイエンスへの参入に乗り出すことになった経緯があります。

——創業の経緯、事業部の立ち上げから今日に至るまでの出来事があれば、お聞かせください。

まずは簡単にソニー(株)のこれまでの歩みを説明させていただきます。1946年(昭和21年)に技術者だった井深大と盛田昭夫によってソニーの前身、東京通信工業株式会社として創業し、昨年創業70周年を迎えました。日本初のトランジスタラジオやウォークマン®、パスポートサイズのハンディカム®など創業以来、人のやらないこと、思いつかないことを先駆けて作り出す精神で数々の製品を世に送り出してまいりました。また製品だけでなく技術開発に力を入れていることも弊社の大きな特徴となっています。

レーザー技術を例に挙げますと、コンパクトディスク(CD)の読み取り技術も弊社が開発したものです。ちなみにCDの最大の収録時間が74分に決められた理由は、カラヤンが指揮したベートーベンの「第九」の演奏がすべて収録できる時間が74分だったことに由来しています。このように製品というハード面だけでなく、音楽や映像といったソフト面の技術開発にも力を注いでまいりました。



Spectral Cell Analyzer SA-3800



Cell Motion Imaging System SI-8000



左から 長岡統括課長、川崎統括部長、佐藤広報副委員長

2000年代に入ってから、ライフサイエンスの分野でソニーの技術を活かせないかという考えの中で、新しいチャレンジに向けて議論を重ねた結果、光学技術やレーザー技術を用いたフローサイトメーターでソニーの価値が出せるという結論に至り、2011年には自社開発のフローサイトメーターを発売いたしました。ライフサイエンス業界のブランドとして、まだ6年ほどの歴史しかありませんから、これからもっと大きく成長していかなければならないと考えています。

現在、日本でのセルソーターのシェアはナンバーワンですが、競合他社の多くが海外のメーカーということもあり、海外でのシェアは数%というのが実状です。開発から製造まで一貫してメイドインジャパンのフローサイトメーターブランドとして、今後は日本のみならずグローバルな市場でも存在感を示していきたいと考えています。

— 営業部統括責任者として印象に残った出来事などがあれば、お聞かせいただけますか。

営業責任者として一番喜びを感じるのには、フローサイトメーターのユーザーである研究者の方が歴史の浅い弊社のフローサイトメーターを使用していただき、そこで得られた研究成果の論文などが評価された時です。まだノーベル賞を受賞された方はいらっしゃいませんが、ネイチャー誌等に投稿した論文が評価された方や、勲章を得た方は数人いらっしゃいます。これからは裏方としてユーザーの方々の研究を陰ながら支えていきたいと考えています。

ライフサイエンス事業はお客さまが一般の消費者とは異なるプロフェッショナル、つまりB to Bビジネスに

あたります。弊社のフローサイトメーターを使っていたくうえて、すべてのプロフェッショナルの研究者の方が満足していただければいいのですが、残念ながら必ずしも満足していただけるとは限りません。特に研究機関のトップの研究者の方から信頼を得られなければ、その機関で弊社のフローサイトメーターを使いただくことがほぼ不可能となってしまいますから非常にシビアです。

ビジネスするうえでお客様の反応というのは、大きく分けて3パターンの反応があると思います。1つ目は満足していただくこと。2つ目は満足はしていないが、問題点を教えてくれること。3つ目は不満があっても文句も言ってくれないこと。3つ目の反応は、今後二度と使ってくれません。悪くても2つ目の反応で踏みとどまれるようお客さまとのコミュニケーションを取りながら少しでもご満足いただける製品づくりを心がけています。扱っているものが機械ですので、変更は簡単に行うことはできません。まずはアプリケーションサイエンティストと呼ばれる実験のサポートをするスタッフが不満点のリカバリーに努めたり、比較的簡単な変更であれば使い方の改善をしていただいたりするといったアクションを行っています。また、機能面のアップグレードやソフトウェアのバージョンアップ、問題点をフィードバックして次の製品では改善していくなどユーザーのニーズをくみ取り、より良い製品づくりに向けたさまざまな取り組みを行っています。

— いままで経営の上で困難だと感じられた出来事があればお聞かせいただけますか。

ライフサイエンスの分野ではエレクトロニクスの分野で築いたソニーのブランド力がまったく通用しない場面にはしばしば直面します。そのたびに困難だと感じます。

また、エレクトロニクスとは全く異なるライフサイエンスの分野でお客さまに信頼をいただくための優秀な人材の確保や育成も大きな課題となっています。今現在も課題ではあるのですが、ここ最近になってソニーの文化を理解し、ライフサイエンスの分野に通じた人材が、国内外で少しずつ育ってきたと感じています。

## 経営資料

— 今後の事業目標または課題などがございましたら、お聞かせいただけますか。

ブランド・アウェアネス、つまりブランドの認知度が喫緊の課題だと考えています。そのための取り組みとして昨年7月にはフローサイトメーターに興味をお持ちの研究者の方々を対象に「第1回ソニーライフサイエンス学術セミナー」をソニーシティ大崎で開催しました。これはセールス色を極力排除し、学術に対する弊社の貢献という主旨で慶応義塾大学の岡野栄之先生をはじめとする先生方をお招きし、講演を行いました。ありがたいことに厳しい暑さにもかかわらず約120人の皆さまにご参加いただきました。今年も8月31日に第2回となる学術セミナーの開催を予定しています。

こうした取り組みや細やかなアフターサービスなど様々な活動を行いながら、お客さまから信頼していただけるブランドに育てていくことを大きな目標としています。

— 御社の経営理念や経営方針などをお聞かせいただけますか。

ソニー全体では感動をもたらし、人々の好奇心を刺激する会社であり続ける。というミッションを掲げています。メディカルグループとしては、培った技術を健康や医療の発展に役立てようという考えから「ソニーの技術で人々の健康と医療の進歩に貢献する」という理念を掲げています。ソニーでは1980年代より医療用プリンターやモニター、カメラなどの治療医療の現場を支える周辺機器に長らく携わってきました。それらは手術室で患者さんの治療のために用いられるものでしたが、ライフサイエンス事業に関して言えば再生、予防医療に焦点を当てて展開してまいります。

— 川崎さまの座右の銘、敬愛する歴史上の人物、心掛けているモットーなどがあれば、お聞かせください。

座右の銘やモットーとは少し違うかもしれませんが、自戒も込めて部下たちには何事にもチャレンジすることの大切さを伝えています。ソニー創業時、井深大は39歳、盛田昭夫にいたっては26歳という若さでした。時代をさかのぼると、幕末を駆け抜けた坂本龍

馬は33歳という若さでこの世を去りました。医療の進歩などもあり、単純に年齢や寿命だけで人生の中身を比較することはできませんが、先人たちは現代人よりも人生を短いものと考えていたはずです。だからこそ、大きな志を抱いて、濃密とも言える人生を生きていたんだと想像できます。そんな彼らを少しでも見習って、若い人には失敗を恐れずにどんなことにも挑んでいってほしいと思います。

— 川崎さまの趣味や、休日に楽しまれていることがございましたら、お聞かせください。

趣味はゴルフです。シンガポールやアメリカのサンノゼに駐在していたころに覚えました。日本ではどうしてもお金のかかるスポーツととらえられがちなゴルフですが、アメリカでは気軽に楽しめるスポーツのひとつとして親しまれています。もっと日本でも誰もが気軽に楽しめるスポーツになってほしいと思っています。

— 最後に当協会に対してのご意見・ご要望などがございましたらお願いいたします。

このたびの入会を機にJASISをはじめとした協会主催のイベントなどにも積極的に参加させていただきたいと思っています。また、これまで日本の理化学業界をリードされてきた会員企業の皆さまとの活発な情報交換をさせていただきたいですし、協力して何か新しい取り組みなども一緒にできたらと、期待に胸を膨らませています。弊社を協会に推薦していただきました(株)池田理化・高橋社長さまには感謝を申し上げます。どうぞよろしくお願いいたします。



左から 推薦者の(株)池田理化・高橋社長、矢澤会長、川崎統括部長、長岡統括課長(東京科学機器協会 第72回通常総会にて)