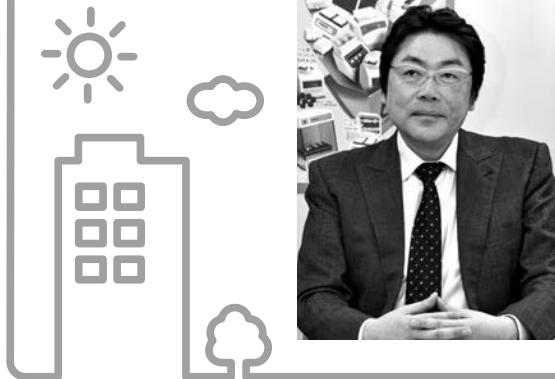


NO.129 会社訪問

代表取締役 大澤 孝一 氏



株式会社 バイオメディカルサイエンス

会社プロフィール

代表者：代表取締役 大澤 孝一

本 社：〒162-0814 東京都新宿区新小川町6-39 ニックハイム飯田橋

T E L：03-3513-5242（代表）

設 立：1999年（平成11年）12月17日

資 本 金：1,000万円

事業内容：ビーズ式破碎装置、微量浸透圧計、分析機器、サンプル管理システム、植物育成用機器、インキュベーター、小型遠心機、恒温槽、攪拌機、計測機器、実験室設備、研究用試薬、消耗品・器材などの製造・販売及び輸出入機器レンタルや中古品の売買

U R L：<http://www.bmsci.com>

聞き手：筒井 紫乃（広報委員） 岡田 康弘（事務局長） 取材・編集：クリエイティブ・レイ株



最先端の科学技術情報を元に高品質・高精度な研究用製品を異業種との連携で開発

——御社の創業の経緯、主力製品や事業の特徴についてお聞かせいただけますか。

弊社は今年で創業20周年を迎えました。創業時の社員は私一人でしたが、現在は10名。そのうちのほとんどが営業・企画担当です。私はどちらかといえば文系の人間でしたが、大学卒業後に理化学系の商社に入社して以降は理化学業界一筋で歩んできました。

90年代半ば、DNAチップ作成装置をアメリカの製品を元に異業種の方とタッグを組んで開発したことがきっかけで創業に至りました。この装置はもっとも基本的なスタンフォード型ピンスポット方式で、スライドグラス上にcDNA断片を数10μの大きさで定量的にスタンピングできる装置でした。創業時はこのDNAチップ作成装置やマイクロアレイ関連機器が主力製品でしたが、現在では取り扱っていません。

私たちの経営基本方針の中に「異業種間連携」というワードがあり、この「異業種間連携」は創業時から常に心掛けている大切な指針となっています。現在主力製品となっている細胞破碎装置なども異業種との連携で生

まれた製品です。弊社で取り扱う3割の製品が全く業界とは無関係の企業などと連携して開発・改良したもので、それらを理化学業界に持ち込みました。

創業して一番初めの開発でタッグを組んだのも、バイオとは関わりのないエンジニアに製品を作ってもらいました。はじめのうちは手弁当でしたが、ある有名な研究所に製品が納入されたのを機に、経営が軌道に乗り始めました。

創業の少し前にあたる90年代半ばは、バブル景気後の落ち込みから小型の特殊機械を作る企業の皆さんにとって不景気の時期であり、新たな仕事を見つけるため、どの企業も模索をしている時期もありました。異業種の技術者にとって、バイオの分野は医療の分野でもなく、なかなか得体のしれない領域でしたから、私どもが橋渡しをすることで比較的スムーズにバイオ業界に参入していただくことが出来たと思います。振り返ってみると、こうした時代背景が味方してくれたことも大きいのかもしれません。

創業以来、様々なバイオ研究用機器の拡充に努めてまいりましたが、それと併せて、販路を広げることを目的に

経営資料

消耗品をケアするビジネスも展開してまいりました。

創業当時は300アイテムほどの取り扱いでしたが、現在取り扱っている製品数は全部で約3000アイテムにのぼります。創業から5年経過した頃から弊社では、ダイレクトメールによるプロモーションに力を注いでいます。弊社が独自に収集した約10万件ある送付先は研究対象・研究分野・所属学会などのキーワードで細かく分類されているので、より効率的なプロモーションが可能になっています。さらに、全国の販売代理店様との円滑な連携により広範囲かつ緻密な販促活動を行っております。

新しい機械を作り始めるシーズ(種)を拾ってきて、企画販売を行う弊社にとっての現在の主力製品は研究用機器「ホモジナイザー」です。

動物、植物、微生物など生物分野の他、プラスチック、鉱物の分野で「ホモジナイザー」は使用されていますが、大容量のサンプルを扱う場合や少量多数のサンプルを扱う場合など、それぞれ使い方や特性が異なっているため、現場では個別に何種類もの機器が導入されていました。1台の「ホモジナイザー」で少量多数から大容量までのサンプルをまかなうことができないか、という課題を解決するために、生み出されたのが多検体細胞破碎装置

「シェイクマスター」です。それ以降、「ホモジナイザー」は弊社の主力製品となり、現在6種類がラインナップされています。

——経営者として強く印象に残った出来事や喜びを感じた出来事などがあれば、お聞かせいただけますか。

「シェイクマスター」の開発の際、「固いものが破碎できない」、「魚一尾まるごと破碎したい」といった破碎に関してお困りの方とたくさんお会いしました。1日8時間やっても破碎できず、腱鞘炎になってしまったという方に「シェイクマスター」を披露すると、心の底から喜んでくださいました。一番喜んでいただいたのは果実を破碎している研究所の方でした。リンゴやナシなどのDNA・蛋白質を抽出するために、果実まるごとを大きな乳鉢でゴリゴリと碎く作業にたいへん手を焼いておられましたが、「シェイクマスター」でわずらわしい破碎の作業から解放されたと、たいへん喜んでいただきました。

海外の最先端技術が日本ではまだまだ知られていない段階で弊社が機械を作るわけですから、ユーザーでもある先生方から最新の技術に関して「概念の段階から教えてほしい」という要望をいただくこともあります。



「シェイクマスター オート」
多検体や大容量の処理が得意なビーズ式破碎装置



「シェイクマスター ネオ」
卓上使用できるコンパクトな多検体破碎装置



「シェイクマン 6」
6検体まで対応できる、小型ビーズ式破碎機



「小型汎用機器」
遠心機や恒温槽、攪拌機など豊富なラインナップ



「マイクロオズモスター」
氷点降下方式、再現性の高い微量浸透圧計



「マリンフラスコ」
フラスコ底の空気の流れが藻類の培養に効果的



「プランタマスター」
成長に合わせて光源の高さを調節できる植物育成ラック

経営資料

こうした経験から問題点が解決し、困っている人が喜んでくれるということは経営者として、一個人としてたいへんやりがいを感じます。

——これまでに経営上もっとも困難だった時期や出来事などがあれば、お聞かせいただけますか。

イメージや直感では売れると思っていても、それはあくまでも販売的な見地からあって、技術的な面で十分に到達点に達していないことがしばしばあります。言い換えれば、技術的な面を解決していくことに面白みがあるのかもしれません。大手の企業はそういった技術面の壁を軽々と越えていくのだろうが、弊社はそうはいきません。その都度、手探りでその壁を乗り越えていくような感じです。カタログに新製品を掲載したものの、当初の売り上げが芳しくない製品もあります。最初の「これは売れるぞ!」というインスピレーションどおりにはなかなかうまくいかないという難しさを感じているところです。

——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。

経営理念は「世界の科学技術の発展に寄与して社会に貢献します」です。

経営基本方針は(1)「最先端の科学技術情報を元に高品質・高精度なBMSオリジナルブランドを確立します」(2)「広範囲な異業種間連携をし、ライフサイエンス業界への橋渡しをします」(3)「独自の販売スキームを充実させ、更なる進化・発展をさせます」の3方針です。

近年ではこの3方針にプラスして「ITやホームページの充実」も挙げられるかと思います。今までの媒体を活用しながらどのようにビジネスを開拓していくのか、模索中です。媒体がデジタルに移行しても、アナログな媒体は実際に手に取って見ることで脳に残る感覚がありますから、ダイレクトメールはこの先もずっと残っていくと予見しています。ピンポイントで欲しい情報を得るにはデジタルが優れていますが、今すぐ必要ではなくても、どこか頭の片隅に残しておいてもらうような場合であれば、アナログの媒体に分があるのではないでしょうか。

弊社では持ち運びのしやすさ、配りやすさに配慮し、商品を厳選したカタログ、季節ごとに小冊子風にしたカタログ、分野に特化したカタログなど、いい意味で理化学

業界らしくない体裁のカタログを制作しています。いずれにせよビジネスを行う上でデジタルとアナログに関しては悩ましい問題ですが、相互補完を常としたいです。

行動規範は「報恩感謝」。今の自分があるのはたくさんの人のおかげですから、その恩に報いるような生き方をしていきたいという気持ちを意味しています。今の自分があること、我々の会社があることも、ご縁のあった方々のおかげです。その心を忘れずに邁進したいと思います。

——御社の現在の課題、今後の事業目標などをお聞かせいただけますか。

これまでこれからも変わらないことですが、異業種間連携での製品開発強化に継続して取り組んでいきたいと考えています。さらには、材料工学などバイオの分野とは異なる分野の研究者の方々に向けても製品を取り扱っていきたいと考えています。細胞破碎装置「シェイクマスター」については、今のところ弊社では細胞破碎に特化していますが、材料の破碎・微粒化・混合といった観点で考えれば、まだまだ広がりや可能性があるはずです。9月開催のJASIS展示会では分析機器をはじめとした、様々な分野の方々なども参加されるかと思いますので、弊社としては大変重要なイベントとして捉えています。

全体的な目標としては、弊社では「ホモジナイザー」をはじめとした「サンプルの前処理」に特化した商品を今後も強化、充実を図っていきたいと考えています。革新的な技術を用いて、革新的な機械を開発するということはなかなか難しいのですが、その一歩手前の新しい切り口で販路を切り開いていきたいですね。

——中国製をはじめとする海外製品については、どのように感じておられますか。

一品を作り込むことやニーズを的確に製品化することに関しては、日本の技術力はどの国にも負けないとっています。弊社は中国の方と共同開発することもあります。十数年前の製品は日本製に比べ劣っていましたが、最近では非常にクオリティが上がってきたと感じることが多いです。当初はコストが抑えられることが魅力だったのですが、近年ではあまり日本製と価格面での差がなくなりつつあります。いずれは中国製品が日本製より高くなってしまうこともあるかもしれません。

経営資料

こうした点から弊社では中国だけでなく、インドなどの国々とも連携を深めているところです。ここ数年、インドも急速にものづくりのレベルが上がっているを感じています。それでも、多様な、時にはトリッキーともいえるニーズを製品化するのであれば、やはり日本製だと感じています。膝を付け合わせて日本語でじっくりと語り合いながらでないと、なかなか理解し合えないのも事実ですから。

輸出に関して言えば、主力製品の「シェイクマスター」はまだまだわずかです。輸出先は概ねアジア地域です。弊社の破碎装置の約50%はイネや農作物などを扱っている植物系の研究分野で使われることからアジア各地への輸出が多くなっています。海外の研究者の方が日本の研究所内でシェイクマスターを目にして、帰国後に弊社の破碎装置をご指名いただくということも少なくないようです。

——大澤社長の座右の銘やモットーなどがあれば、お聞かせいただけますか。

高校生まで偕楽園、千波湖などで知られる茨城県の水戸市で過ごしました。「大日本史」を編纂した徳川光圀の隠居所だった西山荘のすぐそばに祖父母が住んでいたこともあり、自然と徳川光圀を幼い頃から敬愛していました。

水戸には儒学思想を中心とした「水戸学」と呼ばれる江戸時代に形成された学問があります。「水戸学」は「天を敬い、人を愛すること」を意味する「敬天愛人」が思想のベースになっています。「敬天愛人」と聞くと薩摩藩の西郷隆盛をイメージする人も多いかと思いますが、意外にも「水戸学」がルーツです。こうした背景もあり、「敬天愛人」の精神にも通じる「報恩感謝」を弊社の行動規範に掲げました。

余談になりますが、現在の水戸市長は同じ高校の後輩が務めています。

——大澤社長の趣味や、休日に楽しんでいることがあれば、お聞かせいただけますか。

趣味はオペラやバレエ、オーケストラなどの観賞です。オペラは10年ほど前にオペラの舞台でピアノの伴奏をしている同郷の友人から誘われたのがきっかけで、すっかりその魅力に引き込まれてしまいました。今では年間

で十数回は劇場でオペラを観賞しています。将来的にヨーロッパにも販路を拡大して、オーストリア・ウィーン国立歌劇場やミラノ・スカラ座で本場のオペラが観賞できたらいいですね。

バレエは世界最高峰でもあるロシアのボリショイ・バレエ団の舞台を初めて目の当たりにした時に、今まで感じたことのない背筋がゾッとするような感動を覚え、オペラ同様にバレエもたちまち虜になってしまいました。

その他には、ケーブルカーやバスを乗り継いで、ようやくたどり着く標高2400mにある日本一高所の天然温泉、富山県・立山室堂平のみくりが池温泉に先輩方と訪れるのも毎年恒例の楽しみなイベントとなっています。標高2400mという高地ですから夏季以外は人も少なく、気候も昼は直射日光が強く、夜は極寒。さらに猛烈な風が吹きすさぶ過酷な環境の中にある温泉は、まさに秘境の温泉宿です。



富山県・立山室堂平 みくりが池

——最後に当協会について一言お願いいたします。

弊社の社員も参加させていただくことになっているのですが、ビジネス英語の講義は非常に有意義だと思います。弊社では海外の取引先とのやり取りで英語でメールをする機会が多いですから、スキルアップのためにもこうした講義を今後も充実していってほしいと思います。

英語以外では、マーケティング、ITなどに関する講座なども開催していただけるとうれしいですね。チャンスを広げるためにもJASIS展示会がもっと多種多様な分野の企業が参加するような展示会になってほしいと、強く願っています。