

一言でライフサイエンスと言っても研究用機器から医療機器にいたるまで、その時々案件ごとにニーズは多様です。それらに幅広く、きめ細やかに対応できるノウハウを持っており、新型コロナウイルスの報道でよく耳にするPCR検査の機器、試薬も取り扱い製品のひとつです。

また、販売する製品は国内外のメーカーを問いません。事実、ライフサイエンス関連の機器はアメリカ製のものが多くです。現在国内で取り扱いがない海外製品もご相談に応じて輸入販売の対応をいたしております。



タカラバイオ株式会社【PCR装置】
「TaKaRa PCR Thermal Cycler Dice® Touch (TP350)」

タカラバイオ株式会社【リアルタイムPCR装置】
「Thermal Cycler Dice® Real Time System III (TP950)」

タカラバイオ株式会社【新型コロナウイルス検査キット】
「SARS-CoV-2 Direct Detection RT-qPCR Kit (RC300A)」



イルミナ株式会社【次世代シーケンサー】
「NextSeq 550」
© 2020 Illumina, Inc. All rights reserved.

イルミナ株式会社【次世代シーケンサー】
「NextSeq 2000」
© 2020 Illumina, Inc. All rights reserved.

創業当時の様子をお聞かせいただけますか。

創業者であり、私の父で現会長でもある森川義雄は、もともと試薬販売会社に勤めていました。その営業をする中で、お客様から試薬だけではなく、それを使う機器の購入も頼みたいという要望が多くあったそうです。というのも、当時は「試薬・消耗品を扱う業者」と「機材を扱う業者」が区別されていたことが多く、お客様にとっては不便なことが多かったようです。父は最初の頃は会社に頼んで、新しく機器の代理店契約を結ぶなど対応していたようですが、限界を感じる日々を過ごし、もっと試薬から機器、サービスまでトータル的にサポートしたいという思いが強くなり、起業したと聞いております。

創業の経緯から「試薬も、消耗品も、機器も」トータルに扱う理化学関連商社を、という目的があったのですね。

そういうことになります。ただし、創業時からしばらくは容易でないことの連続だったようです。父は名古屋市の今池の地にあった小さな事務所で志を同じくする7名の社員と、昼夜なく研究者のお役に立ちたいという思いの一心で営業活動にいそしんだそうです。

ちなみに、当時の主要な取引先のひとつに藤田医科大学(旧:藤田保健衛生大学)があり、後に理事長兼総長を務められた藤田啓介先生が弊社「理科研」の名付け親で、多大なご支援もいただいたと聞いております。

そうした中で、当初から商材をバイオテクノロジーの分野にフォーカスしていました。昭和50年代に今後の成長分野として期待される機運があったようです。するとほどなく「バイオ」は世間的にも脚光を浴びるようになり、弊社への需要はより高まり、順調に成長することが出来ました。そのバイオの分野が、今の弊社の主力であるライフサイエンス全般に発展しています。

1980年代からバイオの分野を手がけてこられたことは、会長に先見の明があったわけですね。

森川社長がこれまで仕事の中で強く印象に残った事や、喜びを感じたことがあればお聞かせください。

非常に数多くあり、挙げるときりがありません。研究者の方から『ありがとう』や『助かりました』等の感謝の言葉をいただいた時が非常に嬉しいです。この嬉しい思いは私自身が営業に出ている頃からずっと変わらず、今、現場にいる社員からも同じことを耳にします。

大学の研究室に製品提案をさせていただく時、それが購入に至るかどうかは、国からの研究予算がつかどうかで大きく変わります。そうしたことから、営業活動では単に製品の提案だけでなく、どういう研究を実現させたいかを密にディスカッションし、それにはどんな研究機器が必要になるかを組み、さらに国への研究予算の申請書なども一緒に作成することがよくありました。研究費が満額下りることは少ないのですが、満額の研究費が承認された時は、機器の購入にとどまらず、その先生の一生の研究を左右するような大切な資金でもあったため、大変感謝されました。非常に嬉しく記憶しております。

そういう意味では、いかに本当に研究をサポート出来るかが信頼につながってくると思っています。その喜んでいただける言葉が一番の原動力です。

No.139 会社訪問

代表取締役社長 森川 徹 氏



リカケンホールディングス株式会社

会社プロフィール
代表者:代表取締役社長 森川 徹
本社:〒460-0007 愛知県名古屋市中区新栄1丁目33番1号
TEL:052-241-5311 FAX:052-241-6411
設立:1977年7月25日
資本金:3,000万円
従業員:34名 HDグループ計418名
関連会社:理科研株式会社、並木薬品株式会社、株式会社片岡、株式会社セイミ
事業内容:研究用試薬、臨床検査薬、医薬品、工業用薬品、理化学機器、分析機器、臨床検査機器、研究用消耗品各種の販売及びメンテナンス HDとしてグループ全体の経営戦略の策定・経理・経営指導、人事管理業務委託、人材育成事業及びコンサルティング 他
URL: <http://www.rikaken-hd.co.jp>

聞き手:梅垣喜通(専務理事) 取材・撮影・編集:クリエイティブ・レイ(株)



試薬・理化学機器のトータルソリューションを提供 日本のライフサイエンス研究と発展をサポート

御社の主な事業内容についてお聞かせください。

弊社の歩みは、1977年に名古屋に誕生した理科研株式会社に始まります。創業時より、研究用試薬や理化学機器を取り扱う国内・海外のメーカー様の代理店や販売店として販売活動をしてまいりました。お客様は、医療・医薬・農業・食品等のライフサイエンスをはじめとする研究に携わる国内の大学や公的研究機関、民間企業が主となっています。

当初は、試薬と理化学機器を取り扱う販売店は分かれておりましたが、歩みの中でバイオテクノロジーを主軸に試薬・消耗品から機器までをトータルに販売提案できる企業を目指し取り組んでまいりました。

また、お客様の近くに拠点を作り「痒いところに手が届くサービス」をモットーに事業を成長させてまいりました。

現在、グループの事業会社は理科研株式会社を含め4社があります。その営業拠点のネットワークはリカケンホールディングスと理科研株式会社が本社を置く名古屋をはじめ三重県、岐阜県など東海地方、西へは大阪、北へは北陸、東へは東京支社をはじめ静岡から宇都宮まで関東一円、さらに東北は宮城県の仙台、山形県の鶴岡に広がっています。

お客様の割合は、大学などの公的研究機関がおおよそ7割、民間企業がおおよそ3割です。以前は大学・公的研究機関が9割近くを占めていましたが、少しずつ民間企業との取引が増えてまいりました。



理科研(株)本社外観

取扱製品について、具体的に教えていただけますか。

ライフサイエンスの研究用試薬、機器ですが、中でも近年、売上げが最も多くなっているのは遺伝子関連です。一例をあげるとDNA検査装置の次世代シーケンサーは非常に売上げを伸ばしています。その他にも質量分析計や顕微鏡、試薬においては塩酸や硫酸など、ごく一般的なものから専門的なものまでライフサイエンス分野の研究に必要な試薬や機器をトータルに提供しています。

経営資料

森川社長の座右の銘をお聞かせください。

「悩みにまけてしまわず、自分なりの新しい見方、解釈を見出して、その悩みを乗り越えていく事が大切である」という、パナソニック創業者・松下幸之助さんの著書「道をひらく」の言葉です。色々な経営者にその絶大な指南の支持を得て、色あせない経営哲学を示した方だと思っています。特に発想やチャレンジスピリッツが溢れておりそれを色々な形で受け継ぐものにされているところに敬意を表しております。

この言葉には、現場の営業マンとして初めて部下を持ち始めた30代の頃に出会いました。書店で本を手にとった時に知り、今も困難な時、自信を失った時、挑戦の時に大切にしている言葉です。

休日やプライベートはどのように過ごされていますか。

休日には自宅で自作ホームシアターを作成して楽しんでいます。機器を買い揃えるといったわけではなく、例えば天井からスピーカーを並べてぶら下げてみたりして、映画や音楽を楽しんでいます。思ったイメージを形作ることが好きで、それを実現したい欲が強いようです（笑）。休日はオン・オフを切り替えて休むことが大事だと思っています。他には家族やペットと穏やかに過ごすことが一番楽しい時間です。

最後に当協会へのご意見やご要望をお聞かせください。

今、コロナ禍で加速しつつありますが、この業界のみならず社会も大きな変容を遂げつつ時期に来ていると痛感しています。そのような中で協会さまには特定の会社や利己の為ではなく、業界全体で出来る社会貢献やその在り方の主導権を強く取って頂けますことを願います。



東京支社前に集はたりカケンホールディングス(株)と理科研(株)社員の一部の皆さま

今後の課題や事業目標などをお聞かせください。

おかげ様で、リカケンホールディングスと4社の事業会社の総勢で従業員400人を超える規模に成長をする事が出来ました。しかしながら創業した当時と違い、いかなる業界であれ、非常に社会の変容のスピードは速いものになったと感じます。弊社もそのスピードに合わせて且つ、事業を継続して貢献していくために大きく変わらなければいけない部分がございます。

お客様の購入方法ひとつとっても、おそらくここ何年かの間から従来の購入方法からもっとシステムティックに変わっていくことが予想出来ます。そのスピードについていくべく「あらゆる顧客側のインターフェースに対応出来る自社購買システムの構築」などはその一例になるでしょう。今はその変化を逐次追いつきながら社内での整備が課題であると思っています。

あわせて、ハード的な部分だけではなく、人事総務、財務なども各事業会社に対して、スピード感をもって提供できるものをホールディングスとして構築することが肝要と考えています。

今後の事業目標としては、より今の既存のビジネスでの残す部分に関して見極め、新しい事にチャレンジし続ける文化を会社の中で作り上げていく事が、まず先決と考えています。

コロナ禍の中、勤務形態や社内の運営も大きく変わりましたでしょうか。

様々に変わりましたね。弊社の半数近くはテレワークを行っていて、2月下旬から会議は主にウェブで行なっています。私はウェブ会議をとってもやりやすく感じています。会議では、今まで「日本流」な感じで「空気を読んで」発言してこなかった人が、ウェブになると有益な意見を述べたりするといった良い面も生まれています。

また、営業面ではコロナ禍の影響が極端な形で現れました。例えばお客様でもICTやeコマースでのお取引を好む方と、逆にもっと密な対面関係を望まれる方と様々な場面で両極に分かれたように感じます。それは今までの取引で気づいてこなかったことでした。こうしたコロナ禍で明らかになってきたことを意識して、今後の営業活動に結び付けていきたいと思っています。

経営資料

ホールディングスの体制をとられた経緯、それによる狙いや、生まれたメリットについてお聞かせいただけますか。

2017年4月1日より、リカケンホールディングス株式会社を設立し、事業会社4社を経営サポートする体制に移行しました。それまでは理科研株式会社がグループの他の3社をサポートしておりましたが、地域や文化の違いや、お客様の多様化するニーズに対応することが難しくなっていました。

ホールディングスを成している、並木薬品株式会社は富山市の会社、株式会社片岡は金沢市の会社、株式会社セイミは仙台市というように、それぞれの土地柄がありますし、そこで培ってきた歴史もあるわけです。

私は昨年2019年の9月に社長に就任しましたが、その以前、今お話ししたように違う文化を持つ会社のひとつになろうとする中では、様々な難しさも強く体感しました。

ですが、ホールディングス体制をとることで経営戦略や管理業務を専門に行うことにより、それぞれの会社への対応や地域ごとのサービスにきめ細かく対応することや、グループ全体でのサービスの創出など切り分けてより高い要求に答えられるようになりました。

M&Aではなくホールディングスという形をとったからこそ、地域に根付いてきた各社の看板と共に、地元で受け入れられてきた良いカルチャーを引き継いで生かせる体制を作ることが出来ています。

リカケンホールディングスが各事業会社向けに提供する管理業務は、財務や色々な営業戦略、ICT戦略、マーケティング、人事評価のシステムノウハウ、福利厚生など様々にわたります。管理業務は各社で行うよりもより専門的に、より効率的に行える点がメリットです。

ホールディングス化された頃、業界自体にも色々な変化があったのでしょうか。

この数年来、私共の業界でも業界再編の動きがありました。それは2000年代から2010年代、国から大学への運営費交付金の削減があったことにも関係します。3000億円ほどの規模で大学に下りていた補助金が毎年1%ずつ削減されていったのです。その中で国の政策として、大学機関は研究する役割の大学、教育する役割の大学の2つに区別がされ、「研究」を担う方の大学だけに集中して予算を投下するという方針となっていきました。し

かもその研究内容も、現在の安倍内閣では「出口戦略」、つまり結果的に「日本経済に貢献するお金を生む研究か」ということが問われます。そうしたものでないとなかなか予算がつきにくい状況は顕著です。

総じて、大学の科学研究費は横ばいか減少になり、ひとつひとつの研究室が使える予算も下がり、そうなると研究機器、試薬を扱う業者も、先への戦略がない企業は行く先が見えにくくなってきました。そうした転換期は現在進行で続いていると言えます。

経済的に役立つ研究が優先され、基礎研究への予算が下りにくい現状では「ノーベル賞はもう出せないのでは・・・」という懸念を生み出しているとも聞きますね。

私もそう思います。そもそも大学の先生の研究動機は、色々な現象が「なぜ」起こるのか解明したいということであり、経済的にどう利益が出るかを考えるものではありませんよね。「なぜ」の解明の先に、たまたま利益を生むものがあることがあります。ノーベル賞の発見にしても、さらに経済的に貢献する研究成果にしても、基礎研究の中での「間違いからの発見」や「ひらめき」が発端となっていることが多いです。それが最初から「経済優先」を目的とした応用研究に偏って補助金を支援する、という現状はなかなかやるせないところでもあります。

業界の悩みでもあり、日本の悩みでもあると言えますね。御社の経営方針や経営理念をお聞かせください。

創業理念となる『生命科学の進歩と人類の幸せを願って。人と人のふれあいの原点である「誠意」を社訓に。常に研究の場を思い描いて。』を継承し、試薬・理化学機器の販売活動を通して、大学及び公的研究機関で最先端の研究にいそしんでいる方々の縁の下の力持ちとして、「社会の公器」となるべく、単に自社の発展だけではなく、ステークホルダーの方々に対しても価値を提供できる会社を目指してまいります。



マスコットキャラクター「あるん」

また弊社には「あるん」という名の犬をモチーフにしたキャラクターがあり、女性社員の作ですが、社内外でもかわいらしさが好評です。

