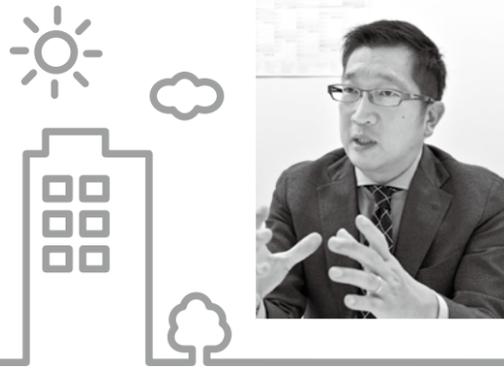


No.142 会社訪問

代表取締役 森田 洋一 氏



GVS ジャパン株式会社

会社プロフィール

代表者：代表取締役 森田 洋一

本社：東京都新宿区西新宿 7-10-12 KKDビル 4F
TEL：03 (5937) 1447 FAX：03 (5937) 1448

設立：2012年2月（イタリア本社：1979年）

資本金：8,600万円

従業員：日本法人8名（GVSグループ：2,700名以上）

事業内容：ライフサイエンス用・ヘルスケア用・自動車用・設備用などの
各種自社製造フィルタ製品の販売。
防じんマスクや N99 マスクなど各種マスクの販売。URL：<https://gvsjapan.co.jp/>

聞き手：岡田康弘（事務局長）取材・撮影・編集：クリエイティブ・レイ株

GVSは40年以上の経験を有する高性能フィルタの世界的メーカー
実験室、医療および製薬市場、食品・飲料、自動車などの分野に国内展開

御社の主な事業内容をお聞かせください。

弊社はイタリアのボローニャに本社を置く世界的なフィルタメーカーの日本法人です。本社の設立は1979年で、自社製造によるフィルタテクノロジーに特化し、ライフサイエンス用・ヘルスケア用・自動車用・そして設備用に高性能フィルタを製造・販売しています。また、マスクもフィルタのひとつであり、マスクの製造販売も手掛けています。

フィルタのみに特化した企業は世界でも珍しく、各国メーカーに対して連携や買収を行いながら、世界中に拡大をしています。製造拠点はイタリア、イギリス、アメリカ、ブラジル、中国など13ヶ所、営業所は欧米はじめロシア、トルコ、アルゼンチン、韓国、日本など19拠点がございませう。製造・販売共にグローバルに展開していることで安定した価格で製品を供給できることも強みです。

日本法人は2012年2月に設立され、現在売上げの65%がヘルスケア用のフィルタです。また、ライフサイエンス用フィルタ、その他、コロナ禍でニーズが増してきた高性能マスクや防じんマスク、さらに殺菌・抗ウイルス機能を持つ空調フィルタ、さらには自動車の各部位に多数使われている自動車用フィルタなど、ニーズに応じて様々なフィルタを販売しています。

本社があるボローニャは、どのような都市でしょうか。

イタリア北部を代表する工業都市で、ヴェネツィア、ローマ、フィレンツェなどの主要都市と直通の交通機関で繋がるハブ都市です。街並みは、“ポルティコ”と呼ばれる屋根付きの歩行者通路にとっても特徴があり、3.8kmの世界最長のポルティコで有名です。ドゥカティ、マセラティ、ランボルギーニなどの発祥の地でもあり、また、ヨーロッパ最古の大学と言われるボローニャ大学があり、イタリア料理のスパゲティボロネーゼ、ラザニアもこの地が発祥と言われるなどで、古い歴史があります。

御社の主な製品についてお聞かせください。

ライフサイエンス部門のメイン商品として2つあげられます。1つが精密ろ過製品のSEPARA（セパーラ）です。これは液体分析に用いられるHPLC（高速液体クロマトグラフィー）のサンプル前処理作業において時間、費用、手間とも大幅な効率化を実現するものです。

従来のサンプル前処理は、器具だけでもシリンジ、セプタム付キャップ、バイアル、シリンジフィルタと4つが必要でしたが、SEPARAはバイアル部分とチャンバーの2つのパーツのみで、バイアルにサンプルを入れてチャンバー

をバイアルに挿入する簡単な使い方で、サンプルのろ過作業が完了、そのままオートサンプラーなどにセット出来ます。弊社ホームページ「ライフサイエンス：製品紹介」カテゴリで動画をご覧いただけます。従来より作業スピードが1.5倍速くなる簡便さがお分かりいただけると思います。（P23右段下：SEPARAのQRコード参照）

もう1つは「トラックエッチドメンブレン（membrane=膜）」という、弊社ともう1社しか出来ないと言われている高度な技術を用いて製造されたフィルタです。非常に薄い膜に、最小孔径10ナノメートルからの貫通した穴を開けた“絶対孔径”を持つメンブレンが、試料中の特定したサイズの粒子を100%捕捉します。ナノ粒子や高分子を電子顕微鏡で観察するアプリケーションなどに大変有用なものです。（P23右段下：PCTEのQRコード参照）

その他、医療施設、研究施設、一般のオフィス、映画館やホールの空調などに使い、細菌やウイルスをシャットアウトする殺菌用エアフィルタや、医療や製造の現場などで使われるN95マスクよりもさらにレベルが高いN99マスクなど幅広いフィルタ製品を取り揃えています。

GVSジャパン創業時の経緯をお聞かせください。

2012年2月に日本市場を開拓しようということで、私がイタリア本社から雇用され、一人でスタートしましたが、設立早々に大変慌ただしくなることが起きました。当社が競合アメリカ企業のフィルタ事業を買収したのです。その際に買収先企業の日本支社はGVSジャパンに統合され、そのフィルタ事業を受け継ぐことになりました。そこで弊社が日本で医療機器の製造販売業者として認可されることが必要となったのです。

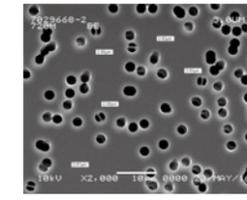
実は、その認可を受けるためには、医療機器の薬事・品質関連の仕事に携わった経験を持つ役職者を会社に在籍させるなど、早急にしかるべき体制を立ち上げることが必要でした。

とにかく医療関係者を必要としたので、転職時のエージェントを頼って求人に奮闘したのですが、採用を決めた人物が入社前日に連絡が取れなくなったこともありました。その時は非常に焦り、実は認可を申し出てから受けるまでには期限があったのですが、期限に間に合わない日本での展開は暗礁に乗り上げてしまいます。

GVS ジャパン製品紹介



シリンジレスフィルタバイアル
セパーラ SEPARA
HPLC用オートサンプラーのバイアルにフィルタ機能を内蔵した、ワンプッシュ サンプル前処理ろ過ユニット。



トラックエッチドメンブレン
PCTE/PETE
絶対孔径を持つ膜が、特定したサイズの粒子を100%捕捉。平滑な表面が、顕微鏡観察を可能にする。



シリンジフィルタ
アブルオ ABLUO
自社工場による一貫した製造を行っており他社に類を見ない膜や孔径の種類を製造販売している。



OEMメンブレン
自社製膜施設により、7種の膜素材から最大31インチまでの幅広い標準およびカスタムロール幅を提供可能。



殺菌エアフィルタ
バクテセル Bacticell
エアハンドリングユニット用で、メディアに含まれた殺菌剤により、細菌やウイルスを最大99%死滅させる。



N99マスク
SEGRE N31000
内臓のPTFEメンブレンフィルタは、細菌ろ過効率99.9%以上、防水性・防じん性、高い通気性を併せ持つ。



防じんマスク
エリプス Elipse P100
広い吸気エリアを確保したプリーツフィルタと面体中央に設けた排気バルブにより快適な呼吸を実現した。



輸液用フィルタ
Speedflow Positive
正に帯電した0.2um膜が、負電荷を持つエンドキシンを保持。静注療法中の血流内混入を防止する機能を持つ。

回復に大きく貢献しています。

コロナ禍での日本法人の課題は、どの企業も同じ悩みだと思いますが、出向いての商談が難しいことです。例えば病院などでは、現在でも地方は特に訪問が厳しく、新規製品の提案はまだ控えてほしいということが続いています。リモート、ウェブなどを使い打開していければと思います。

座右の銘がありましたらお聞かせください。

「意志あるところに道は開ける」です。現職へ転職する際も、ゼロからの立ち上げということもあり、回答期日の朝に一人で嘔吐するほど悩みましたが、入社を決めた後は強い意志で臨みました。正解か不正解か、選択した道の評価は人によって様々ですが、自分の選んだ道であれば、信念を持って突き進むべきだと考えてます。今の仕事やプライベートで日々必要となる決断においても同様です。

最後に、当協会へのご意見、ご要望がございましたらお聞かせください。

コロナ禍での行事中止も多々ある中で、全活動を把握出来ていない中で恐縮ではありますが、会員企業の担当者間レベルで情報共有できる場や、事業マッチングの場を設けていただくと非常に有効かと思います。またそれは協会のさらなる活性化にも繋がると思います。



[GVS-SEPARA]



[GVS-PCTE]



[GVS-SAMPLE]



左からテクニカルサポート・樋口氏/森田社長/ライフサイエンス営業・友松氏

そのためには、8名の従業員のポテンシャルをフルに発揮させる機会をいかに与えるかが非常に大事だと思います。従業員の成長なくして企業の成長はないので、それぞれが自身の行動と施策に決定権を持って進められるような環境を作ることに気を使っています。

御社の課題と今後の目標をお聞かせください。

課題は、日本での認知度が低いことです。これを改善するために、本社の翻訳版を使っていたウェブサイトを日本独自で作成しました。動画も積極的に掲載して製品をご理解いただきやすいように工夫し、簡単にサンプルをご依頼いただけるようにしたことで、エンドユーザー様からの問い合わせをいただくことが増えました。コロナ禍の中での営業活動にも非常に有用でした。

(P23右段下: SAMPLE のQRコード参照)

また、今年は展示会が軒並み中止になりましたが、例年、日本科学機器協会と日本分析機器工業会が主催のJASISをはじめ、様々な展示会、学会主催のものにも出展して来ましたが、来年はその場も広げ、臨床検査機器や試薬システム関連の展示会にも出展していく予定です。

この度、加盟させていただいたのも、弊社を知っていただき、色々な会員企業様とご縁をいただいております。また、会員になることで、協会関連の展示出展ブースの良い立地場所を獲得出来るようにしたいという思いもありました。

こうした色々な施策の試みを継続しながら、各部門で確固たるポジションを獲得して“フィルタはGVS”が浸透するように、ブランドを定着させていくことが目標です。

コロナ禍の中で、企業活動の影響はいかがでしたか。

4分野の中で、特に自動車部門が大打撃を受けました。全世界での自動車生産が減少したあおりをダイレクトに受けた形です。

しかし弊社CEOの行動がアクティブで、自動車用フィルタの製造所を含む世界中の製造拠点で、N99マスクを生産できるように早くも3月に設備投資をして製造体制を整えました。さらにイタリアをはじめ、各国の政府関連機関へマスクを優先的に納入する契約を成立させました。このN99のマスク増産が結果的にグループの売上

“一人での戦い”だったのですが、人の問題もご縁をいただき、何とか実現にこぎつけて2012年11月から、正式に医療機器の製造販売業者としてスタート出来ました。

失礼ながら、設立時の森田社長は何歳でしたか。

設立時は40歳です。現在49歳ですのでGVSジャパンは9年目に入っております。

先程の事情を少し補足しますと、実は同じ製品を海外で販売する時は“部品”扱いだっただけで、日本で弊社のフィルタを組み入れて最終製品を作るお客様は、医療機器として認可されていないと購入は出来ないということでした。それではとPMDA(医薬品医療機器総合機構)に認可を受けるべく相談に行きますと、単なる部品だから認可は不必要だし、出来ないという回答で堂々めぐりでした。簡単に言うとPMDAでは前例がないので、話がなかなか進まなかったのです。

最終的には、通常はそういう使い方はしませんが、認可を受けたいフィルタを部品としてではなく、それ単体で医療機器として製品となりうることを示し、ようやく認可を得ました。

これまでに強く印象に残った出来事や喜びなどがございましたらお聞かせください。

今お話しましたが、ひとつの企業を立ち上げたスタートアップとしての経験です。買取や医療機器販売の認可などの課題を乗り越えて設立を完了したときは、これまでにない達成感を味わうことが出来たと同時に、ほっとした安堵感から体が崩れ落ちた思い出があります。

そして3年目の2014年頃、本社のCEOが本社幹部陣の前で日本法人の貢献を称えてくれた時に、ようやく本格的な戦力として認めてもらえたと嬉しく感じました。

さらに嬉しさを感じる一番のことは、日々の業務の中で従業員の成長が垣間見えた時で、一人一人が日本法人の成長のための大きな戦力として業務に励んでいる姿を実感出来ることにはかなりません。

"企業は人"とよく言われますが、私共の様な小規模組織では、その言葉の真意をしみじみと感ずります。企業の成長にダイレクトに影響し、簡単に成長を止めてしまわずから。

これまで最も困難だと感じた出来事はございましたか。

2012年の11月に医療機器販売事業者の認可を受け、さあこれからやるぞという翌月12月に安倍内閣がスタート、金融政策が大転換して急激な円安となりました。これが弊社にとって大変な痛手で、安倍政権以前は1ドル80円台、1ユーロが100円を切るような為替だったのが、50%以上の円安になるような状態がたちまち起こったのです。都合、私ども日本法人はこれだけで50%の収入減となり、赤字計上になってしまいました。

そうした外的要因の事情を、イタリア本社は汲んでくれましたか。

全くありません。私自身、設立当初でもあり、少し時間を見てもらえるのではないかと考えていたのですが、待たなしで本社の幹部が来日し、もう日本は破綻状態だ、存在価値がないと散々まくしたてられました。

そうして自分の置かれた立場を再認識したうえで、何をすべきかよく考え、次の日から全てのお客様を1軒1軒訪問し、価格の改定や支払条件の変更をお願いに回りました。契約倉庫や輸送業者をはじめとした全サプライヤー様に対しては、時間をかけて丁寧にコストダウンの協力をお願いしました。そうして皆様と膝を突き合わせて真摯に対応したことで、100%ではありませんが、理解を得ながらご協力いただけることになりました。何とかこれまで事業を継続させることが出来たのも、当時から継続して弊社製品をご愛顧いただいているお客様と、契約倉庫をはじめとした全サプライヤー様のご協力の賜物だと日々感謝を忘れずに事業に取り組んでいます。

御社の経営方針や経営理念をお聞かせください。

GVSグループの売りは、高精度のメンブレン(膜)素材の製造から、ハウジングとの一体成型技術でフィルタを作るなどのフィルタ製造の技術力、安定した価格で供給できる価格競争力であり、さらに新たなフィルタ関連技術を獲得する先見性、迅速性も非常に優れています。

弊社のタスクは、そういった製品群を本社の戦略に沿う形で、日本市場に合わせた方法でいかに広めていくか、またフィルタに対する顧客のニーズにどう合致させて要望に応じていくか「イタリア本社と日本市場のお客様の間に入って貢献する」ということとなります。