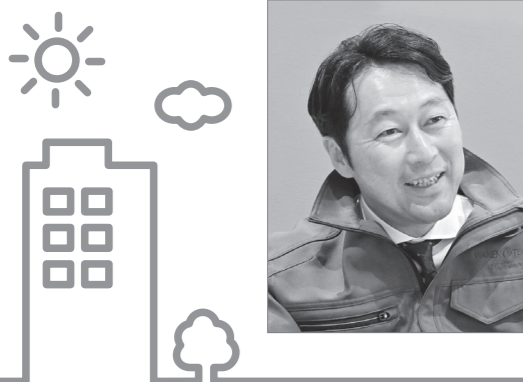


No.169 会社訪問

代表取締役社長 熊澤 康介 氏



聞き手：梅垣喜通（広報委員長）、岡田康弘（事務局長）、取材・撮影・編集：クリエイティブ・レイ㈱

ワケンビーテック株式会社

会社プロフィール

代表者：代表取締役 熊澤 康介
 本社：京都市左京区一乗寺西水干町 17 番地
 事業所：営業本部・西日本営業部 / 技術部門 (Tラボラトリー)
 滋賀県草津市野路東 7 丁目 2 番 62 号
 TEL: 077-561-0081 (代) FAX: 077-561-0082
 東日本営業部：東京都江東区永代二丁目 31 番 1 号 いちご永代ビル 6 階
 TEL: 03-5621-2420 (代) FAX: 03-5621-2421
 企画推進部：大阪府箕面市船場東 3 丁目 6-62 SembaLSビル 3 階
 TEL: 072-749-5300 FAX: 072-759-5600
 創業：1972年6月1日
 設立：1990年3月26日
 資本金：1200万円 従業員：58名
 事業内容：理化学機器の製造並びに輸入販売
 URL: <https://www.wakenbitech.co.jp/>

 ワケンビーテック株式会社
 WAKENBITECH CO., LTD.

 京都発、日本の「細胞培養関連機器」のパイオニア
 試薬及び理化学機材の製造販売でソリューションを提供

御社はワケングループの1つとお聞きしています。

まずグループ全体と御社の関係性をお聞かせください。

弊社は、「ワケンホールディングス株式会社」と、そのワケンホールディングスを持ち株式会社とする5つの子会社から成るワケングループの1つです。子会社は、ワケンビーテック株式会社、和研薬株式会社、株式会社薬研社、株式会社ショーエイ理化、四国理科株式会社です。

グループの歴史は1972年に和研薬株式会社が創業したことに始まり、弊社「ワケンビーテック」は、和研薬株式会社のメーカー部門を承継するグループで唯一のメーカーです。他の4つのグループ会社は全て商社で、和研薬は近畿圏、薬研社は東京、千葉をはじめ関東一円と東日本エリアに特化、ショーエイ理化は兵庫県、四国理科は四国4県にフォーカスして事業を展開しています。

御社の主力製品などについてお聞かせください。

メインは細胞培養装置で、主力製品はCO₂インキュベーターです。弊社は、日本において細胞培養の関連装置を提供してきたパイオニアとしての歴史があります。それは創業当初から京都大学の研究室の先生方とお付き合いがあり、その中でCO₂インキュベーターを提供、それ以来

現在まで、数多くの細胞培養関連製品の経験を有しています。培養細胞には接着系と浮遊系がありますが、培養方法には静置(単層)、浮遊、回転、旋回(振とう)、担体の使用、三次元培養など様々な方法があり、現在も常に新しい手法が生まれています。細胞培養実験における最大の課題はコンタミネーション(汚染)です。ひとたびコンタミネーションが発生すると、貴重なサンプルを廃棄しなければならず、費用や時間など大きな損害となります。こういったリスクを軽減する装置や消耗品を豊富に取り扱っており、多くの導入事例・実績があります。今後も新しい技術の商品の開発に励み、より良いソリューションを提案してまいります。

細胞培養関連製品を提供できた点をお聞かせください。

1970年代初頭のことで。当時の和研薬株式会社の最初のお客様に京都大学の先生がいらして、組織培養関連に興味を持たれていました。京都大学の先生方は、世界最先端の医学研究機関だったアメリカ・ワシントンのNIH(National Institutes Of Health)の情報を文献などで得て、日本でも同じような製品を使いたいとお考えでした。そこで弊社がCO₂インキュベーターを輸入して、日本でも使えるようにした次第です。

現在は、細胞培養装置だけではなく、関連する一連の製品を弊社ワンストップでご提供できるのが強みです。

例えば細胞培養の研究では、細胞を低温で凍らせる、溶かす、培養してまた保管するという一連の手順がありますが、それに対応したコールドチェーンを構成する一連の装置などをトータルにご提供しています。

それだけでなく、ワクチン開発の関連機器などでも自社製品を開発して提供、2018年には、A型肝炎向けワクチンの製造システムを開発し、採用されています。

実はiPS細胞研究所の設立の際にも、弊社にさまざまなお問い合わせをいただいて、大きく関与させていただきました。また、ワケングループは、お取引引きささせていただいているお客様がノーベル賞を受賞されるという栄誉を、1981年の福井兼一先生、2012年の山中信弥先生、2018年の本庶佑先生と、3度も経験させていただいています。非常に嬉しく、光栄に思うばかりです。

御社は日本のライフサイエンスの「縁の下の力持ち」の役割を担われてきたわけですね。創業時の状況や、創業当時のことをお聞かせください。

創業者は私の父・熊澤保夫です。1972年に前身となる和研薬株式会社を京都で創業。創業者は研究試薬を扱うメーカーに勤務していて、京都大学の研究室に出入りする中で、「機械も試薬も」両方を扱って、日本の研究者をサポートしたいという思いを抱き、創業に至りました。

当時、父の志に賛同する人が集い、7人で創業しました。「ライフサイエンスの幕開けに賭けた七人の侍」といった感じですが、まさしく今で言うところの「ベンチャーのガレージカンパニー」という出発だったそうです。

メーカーとして、自社製品、自社ブランドを確立していった歩みをうかがいたと思います。

最初は、無名の弱小企業ですので、ユーザーの希望に応じて機器を改造し、カスタマイズすることに特化しながら幅広く対応していました。そうすると当然保証の対象から外れるリスクが出ます。その点もきちんと説明させていただいてきましたが、それを承知いただいた上でも、やはり弊社にカスタマイズをお願いしたいというオファーが多く、応えてきたという次第です。また、海外製品を輸入するにあたって、装置の仕組みを理解しないといけないので一旦製品


 ワケンビーテック自社製
 200L
 バイオリアクター

 サーモフィッシャー
 サイエントフィック社
 フォーマ
 ステリサイクスCO₂
 インキュベーター
 i160

 エスコ社
 バイオハザード
 セフティキャビネット
 AC2-4N7

を分解して、どのようなパーツを使ってどのような構造かというのを社員が理解していくわけです。そうしたことの細かい蓄積を重ねていくうちに、自社製品を作っていく技術力が十分に備わり、自社ブランドが構築されていきました。

御社の転換点となった機械や製品はありますか。

ナプロ社(現・フォーマ)製のCO₂インキュベーターになります。それ以前は、創業からすぐに、NIHに赴任された京都大学の先生とのつながりなどもあり、アメリカにCO₂インキュベーターの販売契約に向いたりしておりました。こうした欧米や国内のライフサイエンス関連機器を自社製品として扱い、全国各地の代理店を経由して納品するという形が、最初のメーカーとしての事業の形態でした。

ちなみにこのナプロ社製CO₂インキュベーターは、京都大学のiPS研究所に、初めてiPS細胞の発見がされた時に使われた最初のインキュベーターということで、実物が京都大学に展示されています。また、この機械は現在でもロングセラー商品として、日本中の研究室で約6000台が稼働していて、1977年に独占契約を締結して以来、40年以上に渡り日本全国の研究者を支え続けている装置になっております。

経営資料

熊澤社長が社長に就任されたのはいつ頃でしょうか。

私が弊社に入ったのは、大体20年ほど前になります。2014年にワケンホールディングスの代表取締役になり、2019年にワケンビーテックの代表取締役に就任しました。

経営者として喜びや困難を感じた事を、お聞かせください。

困難と喜びと、両方で印象に残ったことになりましたが、ワケンビーテックの社長になった次の年、2020年に新型コロナウイルスのパンデミックがあり、全国の様々な場でPCR検査が必要とされたのですが、弊社はそもそも、PCR検査機器やその試薬の取扱いがありました。グループ全体で大変お世話になっている大手の会社からPCR機器の技術的な委託などを請け、販売も行うようになっていました。つまりこのようなノウハウがあったわけですが、飽和状態の市場の中で新製品を販売することに苦戦を強いられていました。

そうした中で、グループ会社の営業の担当者が、大手の芸能事務所と連携して話をまとめてきた案件がありました。それが「芸能事務所が全都道府県に寄付をする」、つまりファンの皆さんのために社会貢献を行うという形で、弊社からコロナ検査設備のPCR検査機器を購入、そして設置するというものでした。

支払いは「47都道府県に納品が全て完了してから」だったのですが、ただ1つ困難がありました。病院・保健所等の多くの施設は喜んで受け入れていただきましたが、忙しくて対応できないという検査場所も当然あるわけです。製品自体は非常に良いものでしたので、ここは営業が大変頑張ってくれまして、病院や空港、色々な公共の場で話をまとめ、機器の納品に対応いたしました。

その経験の中で印象として残っているのは、「人がやはり大事である」ということです。弊社はメーカーですが、技術力だけではなく、人の力が支えているということでした。グループ全体では営業の会社ですが、例えば、今有している技術が衰退していても、次のことを考え実行するのは、やはり人です。決してお金が先にあるわけではないけども、人があってこそ売上げも出来る、ということになります。そういう人の力を改めて感じたのが、コロナ禍での一連の出来事でした。

また、大変喜ばれたことが、「研究機器の使い方にも学術面にも長けたスタッフがいたことによって、現場の皆さんを親切に指導できたことでした。実はコロナ検査には多く

の素人のアルバイトが活躍していました。」そういう面で接し方や対応が喜ばれ、弊社への信頼も高まりました。

まさに大切なのは“人間”ということですよ。

はい。人の大切さを感じます。ワケンビーテックは、和研薬の技術部門を受け継いだ経緯もあり、経費に対して売上げや利益がもともと少ない面がありました。そして平均年齢も高かったのです。しかし、ワケングループとして働く皆さんの待遇は一緒にしたいという考えがありましたので、グループ個々の会社で独立採算させなければいけないという難しいところが続いていました。

しかし、今お話したPCR関連でのことですが、PCR機器のことをやったら、次は安全キャビネット、次はPCRの試薬消耗品、その次はアプリケーションということで広がっていきました。それは能動的に動く、ハングリー精神みたいな、人の力があつたと思うのです。そういうことを大切にしていきたいです。

もう1つ、実は個人的に本当に辛かったのは、コロナ禍で踏ん張っている社員に対し、労働基準監法を守る為に「残業をしないといけない」と伝えなければならなかったことです。みんな世の中のために寝る間を惜しむほどに動いてくれていました。そのジレンマは本当辛かったですし、社員に感謝するばかりでした。

御社の経営理念などをお聞かせください。

「経営とは、かかわる人すべてを幸せにするシステムである」という考えのもと、経営戦略をピラミッドに模して設定しています。そのトップに「経営理念」があり、そのもとに「ビジョン」そして「事業領域」があります。

経営理念は、「企業を通じて社会の奉仕」「プロ精神に徹し可能性への挑戦」「人間性の尊重と和の心」「人望と信用は企業の宝」です。

ビジョンは「人々が豊かで幸せな人生を送るための環境を提供する会社」です。そして事業領域は「健康寿命の延伸と未来の衣食住に携わり、日本の発展に寄与する」ことを掲げています。

経営理念は創業者が、ビジョンおよび事業領域は、私が社長になってから役員と一緒に考えました。豊かであること、幸せであることは人それぞれ価値観が違うと思いますが、その中で「健康」ということは皆さん一緒だと思います。

その健康ということを考えると、医療だけでなく健康寿命の延伸ということがあり、そこには弊社の研究機器が活きていると思います。

例えば再生医療にはCO₂インキュベーターは必ず使われるわけです。そうした世の中に有用なことを、事業ということだけでなく、環境として提供する会社を目指そうということが我々のビジョンです。

現在の課題や今後の事業目標をお聞かせください。

弊社は、関西を中心に営業活動してきた会社ですので、今後は東日本の売上げを伸ばしていくことが課題です。それは、特別大きな投資をするわけではなく、現在いる人・モノ・金を活かすことで出来ることだと思っています。

また、新型コロナウイルスを経験したことで、日本はワクチンの開発能力が低いということを認識しました。そして、海外のRNAワクチンを膨大な額をかけて輸入したにも関わらず、無駄な在庫が出たと聞いています。今後、何らかのパンデミックは少なくとも50年に1度の頻度で起きるのではないかと想定すると、やはり日本の開発力を高めないとはいけませんし、それを日本のサプライチェーンで出来るようにしないとけませんので、その課題を解決することを自社の事業で貢献していかなければと思います。

今話したことに日本政府も予算もつけております。その予算に対して弊社としては、従来から提供してきたインキュベーターだけでなく、「バイオリクター」という大量培養を行う自社開発の装置もありますので、そこに資本投下をして、自社の事業であると同時に、日本のこれからの課題を解決する事に寄与していきたいと考えています。

熊澤社長の個人的なことも伺わせてください。

愛読者や座右の銘などがありましたらお聞かせください。

座右の銘は「Your Only lives once」日本語にすると「あなたの人生は一度きり」です。どこまで自分がこの人生で高みを目指せるかということで、仕事でもプライベートでも自分次第で人生はどうでもなと思っています。

例えば失敗しても、失敗を許容して次の成長に繋げることが大事だとも思います。実は色々細かいことを考えてはいるのですが、一方で、「なるようになる」という思いをいい塩梅で持つようになっています。「何事も楽しんで、自分が人生の中でどこまでいけるか、リミットを決めずにやってみよ

う」というモットーを持っています。

休日や余暇に楽しむ趣味はございますか。

ゴルフ、サーフィン、スノーボードなどを楽しんできました。この歳で怪我をしてしまうと大変ですので、危険なスポーツは控え、最近はゴルフが多いです。全国の代理店からお誘いを受けますので、楽しくやらせていただいています。

熊澤社長のお住まいは、本社がある京都ですか。

そうです。京都で生まれ育ったのですが、社会人になってから名古屋にも住み、大阪でも暮らしました。20歳前後の頃は、バックパッカーとして世界中をめぐり、オーストラリアなどの海外にも住んでいました。

協会へのご意見やご要望などがあればお願いします。

新参者の会社で、まだ何も分からないのですが、皆様にご指導いただきながら、ぜひ仲良くさせていただければと思います。

コロナ禍が落ち着いてきて、当協会も会員様が直接会うことが出来る交流の場を再開したく考えておりますので、ぜひご参加ください。



西日本営業部 トラボカトリーのスタッフと熊澤社長(前列中央)



東日本営業部のスタッフと熊澤社長(後列中央)