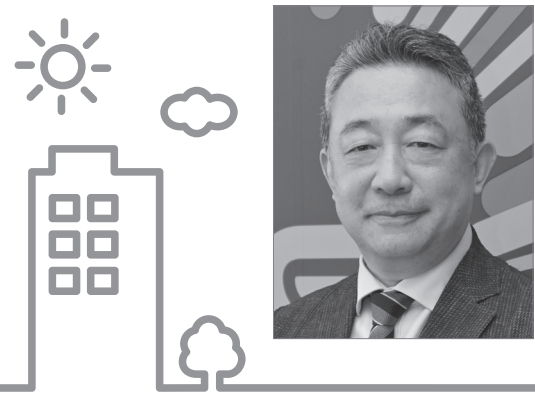


No.200 会社訪問

代表取締役社長 杉瀬 純 氏



聞き手：富山裕明（広報委員長）、岡田康弘（編集長）、取材・撮影・編集：クリエイティブ・レイ(株)

ドイツで1668年創業、世界と日本においてライフサイエンスなどの最先端イノベーションを牽引し続ける巨大グローバル企業「メルク」

御社の主な事業内容についてお聞かせください。

杉瀬 メルクはドイツに本社を置き、全世界で約62,000人が働いているグローバル企業です。事業領域は3つ、ライフサイエンス、ヘルスケア、エレクトロニクスにわたり、2025年売上額は約3.4兆円、主な特徴は研究開発・イノベーションに注力、約3,750億円をR&Dに投じています。

創業は1668年、日本では4代将軍・徳川家綱が治めていた時代です。これまで358年の歴史の中でビジネスを広げ、今では世界65カ国において事業展開しています。

次にメルクの3つの事業領域を説明いたします。1つ目のライフサイエンスは、メルク全体の売上額の43%を占め、近年この事業分野を拡大させています。このライフサイエンス領域を日本ではメルク株式会社が担っています。学術研究から産業まで、研究に必要な装置やツール、研究用品の販売をはじめ、様々な形でソリューションをご提供しております。

お客様は大学、研究機関、企業の研究所、製薬技術や各種産業の研究所など、広範囲にわたっています。弊社は、これまで様々な科学機器装置や製品なども扱ってきた経緯があることから、この度、科学機器協会に入会いたしました。

メルク株式会社

会社プロフィール

代 表 者：代表取締役社長 杉瀬 純

本 社：〒106-0041東京都港区麻布台1-3-1 麻布台ヒルズ森JPタワー26階
大阪支店：〒541-0053 大阪市中央区本町2-6-8 センバセントラルビル3F
厚木事業所：〒243-0303 神奈川県愛甲郡愛川町中津4050

横浜テクニカルセンター：〒240-0005神奈川県横浜市保土ケ谷区神戸町134
横浜ビジネスパークウエストタワー2F

そ の 他：原木テクニカルセンター（千葉県市川市）、
M Labコラボレーションセンター（江東区青海）、福岡営業所（福岡市）

設 立：2020年5月（本社：ドイツ・メルク1668年創業、日本法人：1968年創業）

資 本 金：4億円

事業内容：基礎研究から創業、医薬品・バイオ医薬品製造などの
ライフサイエンス分野に関わる最先端製品・サービスを提供

U R L：https://www.merckgroup.com/jp-ja

2つ目のヘルスケアはいわゆる製薬事業で、特に弊社が強みを持っているのが、がんや不妊治療の領域です。

3つ目のエレクトロニクスは、最近ですと半導体の材料、液晶など、特にハイテク関連の材料を扱っています。

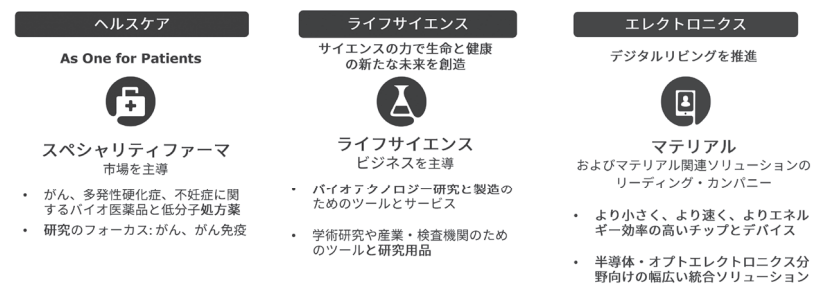
今お話した3つの事業領域と、それぞれが担っている日本の会社を説明します。ライフサイエンスが弊社メルク株式会社、ヘルスケアがメルクバイオフーマ株式会社、エレクトロニクスがメルクエレクトロニクス株式会社です。

グローバル企業としての歴史とサイズが巨大ですね。

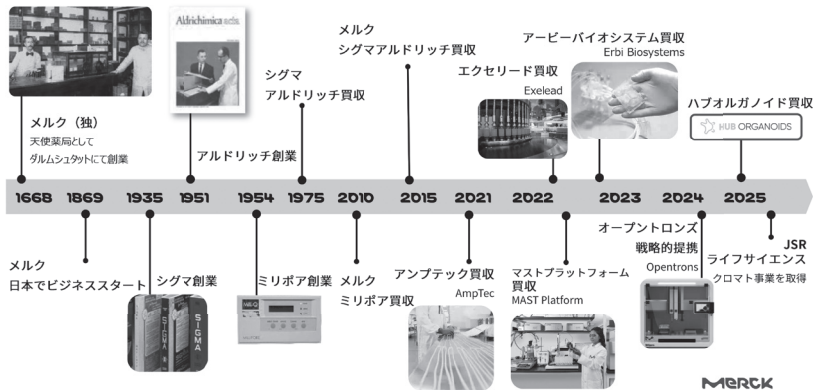
杉瀬 世界的に事業展開するライフサイエンス企業としてサーモフィッシャーサイエンティフィック社やダナハー・コーポレーション、そしてメルクが挙げられます。メルクがライフサイエンス関連で製造・販売している製品品目数は、30万品目以上になります。また、品目の多さに加え、弊社の工場が世界で50拠点以上あることから、サプライチェーンの強いネットワークがあり、研究開発から製造まですべてシームレスにカバーできる製品群をお客様にご提供できる体制があります。

現在、ライフサイエンスで力を入れているのが低分子薬やバイオ医薬品、細胞・遺伝子治療などの幅広い先

魅力ある市場で事業を推進する3つのビジネス



メルク ライフサイエンスの歴史



端技術や先端医薬品関連であり、それも業界最高水準レベルのものとなっております。世界各地の最先端の試験研究機関で使っていただいておりますので、日本の研究者の方々も安心してお使いいただけるというのが、一番の強みではないかと思います。

そして、既に日本でも知名度の高い商品がございます。メルクの超純水・純水製造装置「Milli-Q」、微生物分析関連の製品であるエアサンプラーなどです。

エアサンプラーは、研究所やクリーンルーム内部の空気管理、チェックなどに使われ、世界的に有名な飲食企業でも使用されています。また、研究室で重要な分析装置に使われるカラムなどもあります。

科学機器協会の会員の皆さまには、分析装置販売会社などの方々もおられると思いますが、弊社の商品と上手くコラボできるのではないかと考えています。今触れました装置類だけでなく、試薬や抗体などの消耗品関連を扱うディスカバリーソリューションズ事業でも連携できればと考えております。

それに加え、今年2026年からUSP（米国薬局方）標準物質を販売する権利を取得しました。厳格な規格を必要

とするお客様のお役に立てるのではないかと考えております。

1668年創業当時からの大まかな歩みや、日本との関わりをお聞かせください。

杉瀬 1668年、天使薬局（エンゼル薬局）という薬屋の形で、ダルムシュタットというフランクフルトの南に位置する街で創業しました。あまりに歴史が古いわけですが、代々のメルク家の人には、ドイツの文豪ゲーテと親交があったなどの話もございます。ダルムシュタットには1904年にできた工場があり、今も稼働しています。

日本でビジネスを始めたのは1869年（明治2年）です。この頃からお付き合いのある販売店さんが現在もいらっしやり、販売店さんの方でも古い写真を持っておられました。

日本に事務所を置いて法人として活動を始めたのは1968年（昭和43年）で、今

は麻布台ヒルズに日本本社があります。手前味噌で恐縮ながら、オフィスや働き方を評価して表彰される日経ニューオフィス賞で「関東ニューオフィス奨励賞」をいただき、社員の働き方向上の取り組みが評価されて、嬉しく思います。

そして『メルク・インデックス』という、あらゆる化学物質について記載された化学百科事典のような分厚いカタログを発行していたことが、メルクの知名度向上に繋がったと思います。当時の化学関連の研究者は、このカタログを持っていないと研究にならないとも言われてきました。そして、日本はアジア市場をけん引してきた存在で、一国としての市場はかなり大きいものでした。今は中国が大きくなっていますが、今も重要な市場であるというのが弊社での位置づけです。



本社のエントランス



社員の快適性を最重要視したオフィス

経営資料

これまで経営者として、強く印象に残っていることがございましたらお聞かせください。

杉瀬 社長に就任したのが2025年7月と、まだ日が浅く、経営者の立場から申し上げられる経験談が少ないので、メルクの一員として強く感じてきたことをお話します。

メルクとして製品だけを提供するのではなく、お客様が困っている時に、営業はもちろん、スペシャリストが現場に行って解決に尽力させていただき、その結果「ありがとう」と言っていただけることが、一番喜びを感じることです。研究開発のお役に立つことができたということを、営業だけでなく技術者やアフターサービスを担当する者など、色々なスタッフがチームワークを発揮して達成できたと感じた時に、メルクの製品力に加えて“人の厚み”が、すごく役に立っていると実感し、喜びを感じます。

社長になってからもこんなことがありました。とあるベンチャーの方が、お客様の研究に必要な品物が入手できずにお困りだった時、「杉瀬社長だったら、もしかして…」と、連絡をくださったのです。目当ての品物は私たちとしても入手困難だったのですが、弊社の営業から販売店まで必死で動き、研究に間に合わせることができました。その時には大変嬉しく感じ、「助かった!」「ありがとう!」「任せられる、メルクにして良かった!」と言われたことは最高で、ありがたいと思いました。

困難な出来事で印象に残っていることはございますか。

杉瀬 社長になる以前は、超純水・純水装置の事業部に20数年おりました。事業部長の時に、ギャップを感じた印象的なことを3つ、お話をさせていただきます。その前に、私はもともとミリポアという超純水・純水装置製造装置などを製造開発する企業の出身で、ミリポアがメルクに買収されて今日に至ります。

1つ目は、2010年に当時本部があったフランスに転勤になった時のことです。新年早々の1月4日に初めて事務所に行くと、新年の挨拶の後に、全員廊下に集まるように言われました。廊下の大きな模造紙には今年のカレンダーが書いてあり、私は今年上市する製品を書き込んでいくのかと思ったら、全く違いました。「みんな、バケーションスケジュールを書きなさい!」というのです。まずは全員のバケーション、その後で製品の上市スケジュールを書き入れるのです。第一優先は個々の人生、その代わり仕事

はしっかりしましょうということなのです。私自身、この姿勢は今でも大切にしています。困難のエピソードでなく、本当にギャップを感じた出来事です。

2つ目は、ミリポアが買収された時に感じた、会社の文化の違いやギャップです。ミリポアはアメリカの会社で、自由な発想で、積極的に売上成長を推進するような会社でした。一方、ドイツの会社であるメルクは、しっかりルール通りに進めるスタイルです。両者の違いは、かなり困難を覚えました。メルクの特徴としては、コンプライアンスなどをしっかり守りましょう、という良い意味での堅実さを感じています。

3つ目は、買収でメルクの一員になった後、超純水・純水装置の事業部から試薬を含む研究用の製品を扱う事業部に移った時です。またこちらも文化が全く違い、これには困難を感じました。分かりやすく言うと、超純水・純水装置は装置の販売後、お客様は製品カートリッジをご購入され続け、そして私どもは付随するサービスを提供する形ができるので10年単位のお付き合いが始まります。

その一方で消耗品の場合は、次は競合他社の品を使い始めるかもしれない、いつひっくり返されるか分からないリスクを持ちながら、幅広く販売していきます。販売戦略、お客様との向き合い方など、着想が違っていました。でも、そんな苦労があるからこそ人生が楽しめたり、新しいチャレンジができたりもするのかなと思っています。

社長業としての困難は、まだ就任して1年ですので、困難な時は事実ベースで確認、判断することが非常に大切であり、優先順位をしっかりと持ってみんなで対応する、それを現場はもとより、バックアップしている全員とコミュニケーションをしっかりとって進めることが重要だと思っています。

御社の経営方針や経営理念をお聞かせください。

杉瀬 メルクグループ全体と、その中のライフサイন্スの経営理念をご紹介します。

メルクグループはシンプルに「Sparking Discovery, Elevating Humanity」、日本語にすると「発見を促進して人類の進歩に貢献しましょう」です。

その中でライフサイエンス事業は「Together We Impact Life and Health with Science」で、「科学の力で人々の生命と健康にプラスの影響を与えていきましょ

う」ということを理念としています。

現在の課題や目標をお聞かせください。

杉瀬 今、弊社もお客様も、業界の環境も目まぐるしく変わっています。インフレ、関税、中東のリスク、さらには中国など、外国企業との激しい競争など、すごいスピードで変化していると思います。

そういった環境の中でお客様が求められるのは、ただのサプライヤーではなく、お客様の課題をしっかりと解決できる、「本当のパートナー」だという思いがあります。

それはグローバルでも取り組んでいることで、「お客様を中心に」ということと、今申し上げた、「お客様の本当の課題」を捉え理解して解決していく、その本質に寄り添い、真のパートナーとなっていく大切さを改めて強く実感しています。特にコロナ後に発展が著しいeコマースに、お客様が求める使いやすさや便利さに対応するよう、きちんと投資をすることも大事です。

さらに超純水・純水装置事業部、微生物分析事業部、試薬事業部がある中で、横の連携をより密にして、お客様に分かりやすいパートナーでなければいけないと思っています。お客様が迷わずに、安心して頼れる、つまり信頼されるパートナーになることが、大きな目標になります。

ここからは、杉瀬社長の個人的なことをお尋ねします。

座右の銘や人生のモットーなどはございますか。

杉瀬 座右の銘は「Play Hard Work Smart」です。昔は「Play Hard Work Hard」でしたが、今は「Work Smart」で、仕事はきちんとスマートにこなしながら人生を楽しもう、ということが私のモットーです。

また、これを率先垂範と言いますか、“人生を楽しみ、仕事はしっかり”という姿を社員にも見せて、社員のみんなが人生を楽しめる環境を作ることもやっております。

様々な趣味、あるいは余暇に楽しんでいることがあれば、お聞かせください。

杉瀬 趣味はかなり広く、スポーツではゴルフ、マラソン、野球も現役でやっています。野球は小学校のソフトボールから始まって、高校野球を経て、今は地元東京下町の葛飾区硬式野球チームのライトとして、春季・秋季大会に参加しています。

文化的なところでは、「ワイン」と「茶道」が趣味です。2010年のフランス転勤で、ワインの楽しみ方を知りました。趣味のマラソンとワインが一緒になった大会で、ボルドー・メドックマラソンがあります。フランス・ボルドー地方の20シャトーを42.195kmで繋いだコースで、2kmごとに地場のワインで給水するメドックマラソンに3回出場しました。それ以降、もっとワインを知りたいと思い、コロナの時に勉強して、「ワインエキスパート資格」を取得しました。

茶道は5～6年前に家元・表千家に入門、弟子をとってよい講師という肩書きをいただきました。今はその上の教授を目指して鍛錬を重ねております。

ワインでもう1つ、山梨・勝沼のワインクラブに入り、ブドウの苗から育て、秋に収穫してワイン作り、ラベル作りも行っています。これは元々、放棄されそうだったブドウ畑をどうにかしようとボランティアを募る形で始まったものです。市販の免許はないので販売はせず、自分たちで楽しんでいます。もちろん税金も払っています。

ワイン作りはビジネスとかなり重なるところがあり、どれだけ手間をかけたかで、しっかりしたものができるかが決まります。そして収穫した後の冬にしっかり畑を耕すことがとても大事です。人の教育と同じだなと感じたりもし、ワイン作りは、すごく楽しい時間です。



ボルドー・メドックマラソンに参加



社内で茶をたてる杉瀬社長

協会に対してのご意見がございましたらお願いします。

杉瀬 私たちメルクは外資系の会社ではありますが、協会の皆さまと共に、日本の科学技術の発展に貢献すべく努力していきたい思いを抱いています。そして、世界にネットワークがありますので、日本の技術、お客様、協力関係にある協会の皆さまのビジネスを世界に持っていける、発信できるような貢献ができるのではないかと思います。

今後、横の繋がりを広げていければと願っています。ですので、より交流できるような機会を継続して提供していただけると、私どもとしても、貢献できるように思います。