

## シリーズ

## “キラリ企業”の現場から 第82回

公社の支援サービスをご利用いただいている元気企業を紹介する“キラリ企業の現場から”。第82回は、創業以来80年、医療・理化学関連商品を開発・販売する株式会社スギヤマゲン(文京区)をご紹介します。国産初という検体輸送容器の開発秘話、事業継続の秘訣はどこにあるのか、三代目社長である杉山大介氏にお話を伺いました。同社には、海外販路開拓支援事業をはじめ、公社事業を幅広くご利用いただいています。

## 医療・理化学関連のニッチな分野にオリジナル商品で勝負!

## 株式会社スギヤマゲン

## 顧客や協力メーカーとともに80年

文京区本郷には、東大医学部他多くの医学系大学や、都内の約6割を占める医療関係企業が集積している。文京区本郷という医療ブランドに、本社や営業所だけでも構えたいという企業が多い中、この地で創業以来80年、一貫して医療・理化学関連分野での開発・販売に携わってきたのが株式会社スギヤマゲンだ。社名「スギヤマゲン」の由来となった現社長の祖父杉山元吉氏が、医療用ガラス器具を販売する「杉山元商店」を発足したのが始まりである。病院や研究所、検査施設等が近くに存在するため、最前線の医師や研究者たちの生の声を商品開発に活かすことが出来る。同社は常に医療・理化学関連分野に軸足を置きながら、顧客ニーズや市場動向を的確に把握し、オリジナル商品を産み出してきた。例えば、水俣病などの公害が問題となった昭和40年代には、保健所や衛生研究所からの要望で、公害分析や水質分析測定機器を開発している。



三代目社長 杉山大介氏

「弊社は小規模ということもあり、開発部や企画部という垣根を設けていません。お客さまのところへ営業に出向く社員がニーズを汲み取り、協力メーカーや工場と一緒に知恵を絞り、トータルに関わって解決する。このスタイルは現在でも変わりません」と杉山社長は自信を持って話す。

## 治験・臨床検体用輸送容器「バリアパウチ」の開発

同社の「バリアパウチ」は、顧客である検査センターの要望

と協力メーカーとのパートナーシップにより開発されたオリジナル商品だ。これは、治験(注1)や臨床検査用の血液・尿などの検体を輸送するための耐圧・密閉パウチ袋である。

検体の輸送は、病原体感染の危険性がある「危険物」と見なされ、航空機での輸送は原則禁止されている。IATA(注2)で定めた基準に従い梱包・輸送する場合のみ輸送が許されているのだが、「バリアパウチ」は、このIATAの基準に適合する国産初の検体輸送容器である。

開発を手掛けた平成20年当時は、検体輸送容器は欧米からの輸入品が市場を独占しており、「弊社も輸入品を販売しようと考えていた」という。ところが輸入品の中には、基準を満たさない商品も見受けられた。「きちんと基準を満たす容器を使用したい」という顧客からの要望を解決するためにも、「日本の優れた技術を使い、信頼性の高い商品を開発することを決意しました」と社長は振り返る。

密閉性の面では、「 $-40^{\circ}\text{C}\sim+55^{\circ}\text{C}$ の温度帯で、95kPa(キロパスカル)の内圧をかけても漏れが発生しない」という厳しい基準をクリアしなければならない。圧力についてノウハウがあるメーカーに協力を求めたが、商品の形は比較的すぐに出来上がるものの、厳しい耐圧基準をなかなか満たすことが出来なかった。しかし、協力メーカーとともに材質や接着剤の見直しをくり返した結果、逆止弁方式(国内・海外特許取得)の採用に至り、企画から3年を要して「バリアパウチ」が完成した。現在では同社の主力商品へと成長しつつある。

## 実証試験へのこだわりと幅広い商品展開

顧客、協力メーカーとのパートナーシップを強める一方で、社内では徹底して実証試験に取り組んでいる。商品開発で最も苦勞し時間を要するのは、実証試験だという。「バリアパウチ」の場合は、95kPaの耐圧というIATAの基準は理解して

いたが、当時は実証の前に試験方法さえもわからなかった。そこで、(地独)都立産業技術研究センター等の第三者機関を利用する他、社内に検査装置を揃え、試行錯誤しながら試験方法を確立した。さらに、競合商品の性能は可能な限り調べ上げ、その実証データも取る徹底ぶりだ。こうした取り組みは、顧客へのデータ提出、サイズ変更や改良等が生じた場合にもスムーズに対応可能となり、フォロー体制の向上にも役立っている。

医療分野はもともと景気変動に左右されにくいのだが、さらに同社では、バリアパウチのような自社開発商品の他、微生物検査用の消耗品、ロングセラーの環境分析装置等の商品を幅広く揃えている。こうした一商品に依存しない安定した経営環境が、同社の強い商品開発力を支えているのだろう。



国産初IATA適合のバリアパウチ

## 展示会や現地調査で海外ニーズを探る

薬品・検体の国際輸送向け需要を取り込み、現地の地域医療にも貢献するため、同社は海外市場を目指している。平成24年6月から公社海外販路開拓支援事業を利用し、海外販路ナビゲータ(以下ナビゲータ)によるハンズオン支援のもと、展示会出展や現地調査を進めている。

平成25年1月には、外務省の「ODAを活用した中小企業等の海外展開支援」(注3)に採択され、インドでのビジネス経験豊富なナビゲータのアドバイスのもと、杉山社長がインドに赴き調査を実施した。続いて同年3月、ソウルで開催された「KIMES2013(韓国国際医療機器・病院設備展示会)」に公社ブースの一つとして出展し、展示会終了後もナビゲータと韓国市場に強い協力商社によってフォローが続けられている。さらに4月には、米国の治験分野専門の展示会にも出展している。



KIMES2013展示会出展の様子

インド、韓国、米国いずれの市場とも以前から海外展開の可能性はあると考えていたが、こうした展示会や現地調査に取り組むことで、それぞれの市場の特徴や需要の認識、課題がより明確になった。特にインドは、治験市場が広がっており製薬メーカーも多い他、国策としてワクチン接種にも力を入れている。同社の高精度な商品で、インドにおける医療に貢献していく考えだ。

そして、海外展開を進める中で、東京都知的財産総合セン

ターの外国特許・商標助成事業等を活用し、模倣品対策や海外市場での優位性確立のために積極的な知財対策もやっている。

## 今後の成長戦略

現在は、薬品・検体輸送用の定温輸送容器「バイオボックスプラス」の改良に取り組んでいる。この商品は、温度変化の厳しい環境下でも長時間(10日間)一定の温度帯を維持出来る高精度のボックスだが、更なる顧客ニーズに対応するため、ワンウェイ用ボックスの開発や大容量化、軽量化を進め、市場への浸透を目指している。

そして、薬品輸送業界は、これまでの小型保冷容器での輸送から冷凍車(コンテナ)を採用する動向にあり、今後は、国際物流会社との連携を深めていく方針だ。

「医療分野は厳しい精度を求められる上に危険物を取り扱うため、大手はやりたがらないニッチな市場です。しかし近年は、あらゆる企業が医療に向かっていきます。仮に大手が参入しても、一緒になって医療分野に貢献していきたい」と語る。この顧客志向とパートナーシップの精神こそが同社の成長の源であり、「スギヤマゲンらしさ」なのだろう。90周年、さらには100周年へとますますの活躍を期待したい。



改良に取り組むバイオボックスプラス

(国際化支援室 比良多 智子)

(注1) 新薬開発のための臨床試験

(注2) IATA=国際航空運送協会:

International Air Transport Association の略

(注3) 平成24年度開始の外務省による事業。ODAによる途上国支援と中小企業による海外展開のマッチングを実施。中小企業とコンサルタントが共同して提案する事業等を外務省が採択し、費用を助成する。

企業名: 株式会社スギヤマゲン  
代表者: 杉山 大介  
資本金: 3,000万円 従業員数: 18名  
本社所在地: 東京都文京区本郷2-34-9  
TEL: 03-3814-0285  
FAX: 03-3815-3045  
URL: <http://www.sugiyama-gen.co.jp/>