

第75回

会社訪問



事業戦略部部长 田邊 雄介

シーティーシー・ラボラトリー
システムズ株式会社 (CTCLS)

会社プロフィール

代表者：代表取締役社長 根岸秀樹 事業戦略部部长 田邊雄介
所在地：〒154-0012 東京都世田谷区駒沢1-16-7 駒沢中村ビル
TEL：03-5712-8360 FAX：03-3419-9179

設立：1989年10月 資本金：3億円

従業員：約180名 営業所：大阪事業所

事業内容：化学、製薬、食品会社、官公庁・大学等の研究機関に対し、
ゲノムデータ統合管理システム、研究情報管理システム、
スクリーニングデータ統合管理システム、有害事象情報管理システム、
文書管理システム等、研究開発支援機器等の各種ソリューションの販売、サポート、コンサルティング

URL：<http://www.ctcls.co.jp>

シーティーシー・ラボラトリーシステムズ(株) 事業戦略部部长 田邊 雄介氏へのインタビュー

聞き手：岡田康弘(事務局長)

(取材・編集協力：クリエイティブ・レイ(株))

IT・サイエンス・機器を融合させた最先端のソリューションを提供し
“ライフサイエンス分野”の可能性を切り開く

— まず、御社の概要や事業の特長などからお話しいただけますでしょうか。

当社はIT企業である伊藤忠テクノソリューションズのグループ会社で、製薬・化学・食品業界向けコンピュータ・ネットワークシステムの提供、ソフトウェア受託開発、保守サポート、各種実験サービスの仲介をしています。1989年の設立で、設立前は伊藤忠テクノソリューションズの一部門として、日本のライフサイエンス業界に対し研究支援のため

のソフトウェア・ソリューションの提供を中心に事業展開していました。

当社はITからスタートしていることもあり、現在の事業の中心もIT系、ソフトウェア系ですが、数年前から機器の販売・サポートも開始いたしました。なぜかと言えば顧客から相談された課題の解決をソフトウェアの提供だけでは対応できないことが出てきたためです。そこで必要であれば、機器も扱

CTCLSは、研究開発から製造、新薬申請支援まで、
一貫したソリューションで新薬開発の競争力を加速させます。

医薬品の研究開発
副作用予測の研究
治験の効率化

最先端アプリケーションの
販売・開発・サポート

ケミカルゲノミクス
ケミカルバイオロジー
オーダーメイド医療

欧米の最先端技術・
ソフトウェアの提供

SI(システム
インテグレーション)
コンサルティング

特定業務向け
アプリケーションの開発
カスタマイズ

情報インフラの構築

ドキュメント管理システム各種ハードウェア
ネットワークシステムなどの
構築・販売・サポート

おうということになったのです。

こうして現在は、ライフサイエンス業界、特に製薬メーカーの研究開発から生産を支援する様々なソリューションを取り扱っています。

— 御社で扱う機器は、どのようなものが多いのでしょうか。

弊社のルーツは商社になります。よって欧米でスタンダードとなっている機器の代理店権を取得し、販売するというものです。

機器の販売に当たっての当社の強みとしては、IT、サイエンス、機器を融合させビジネスが展開できることです。機器から出てくるデータをどう扱うか、その管理や参照を含めた全体的な支援を行うことができます。また、すでに日本に支店などがある海外機器メーカーに対しIT支援することもあります。

— ライフサイエンス業界へのソリューションの提供が中心業務とのことですが、主なユーザーはどのようなところになるのでしょうか。

売上の80～85%を占めるのは製薬メーカーです。その他は食品メーカーや非営利団体ですが、ここ数年での重要顧客の一つは警察庁になります。警察庁や警視庁、全国の都道府県警で使われているDNA鑑定システムは当社が納めたものです。

— ソリューションの提供や機器の販売など、営業は国内のみなのでしょうか。

モノを販売するのは国内のみですが、多くの国内製薬企業がグローバル化する中、日欧米の三極でプ

ロジェクトを推進する機会も増えております。例えば典型的な例では、製薬企業は薬剤の薬害事象の情報を各国の決められた規制、ルール、フォーマット等に則り当局へ提出しなければなりません。各国の規制が異なる中日本だけではシステムの仕様決定できないため、どうしてもグローバルプロジェクトとなることも多くなっています。

— ところで、社名にあるCTCとは何の略なのでしょうか。

CTCとは、伊藤忠テクノソリューションズの略称で、世の中の変化を素早く読み取り、市場の変化に即応するだけでなく、自らがその変化を誘発していく、という意味を込めた理念「Challenging Tomorrow's Changes」を表しています。

— 経営理念や事業方針などについて、お聞かせいただけますか。

経営理念としては、製薬メーカーの研究開発と生産への支援を通し、いち早く優れた医療を患者の方々へ提供する、その一端を担いたいということです。その理念のもとで進める事業方針としては、当社で扱うIT、サイエンス、機器の品質を高めていき、顧客のみならず関係するステークホルダーにご満足をいただくことだと思っています。

製薬の分野は、世の中のモノづくりの中でも一番厳しい規制がかかっています。その中で私たちが提供するものの品質が低いというのでは話になりませんので、これを高めていく努力を日々続けていくことが大切だと考えています。

CTCLS 経営ビジョン・行動指針

- 一、私たちは、自己の能力・可能性を発揮し、創造的活動や自己の成長を図ります。
- 一、私たちは、高品質な価値をスピーディに提供します。
- 一、私たちは、常にグローバルな視点を保持します。
- 一、私たちは、顧客の要望・市場の変化を的確に感じ取り、対応します。
- 一、私たちは、最新のIT・科学技術及び卓越したサービスを提供します。

— 経営理念などのほかに、田邊部長ご自身が motto されている言葉などはございますか。

仕事をする上で常に念頭に置いているのは、チャールズ・ダーウィンが言ったように、変化に適応する種だけが生き残るという言葉です。変化が大変激しい業界ですので、その変化にいかに対応できるかが大切だと、社内でも言葉に出して言い続けています。

— これまで仕事を通して強く印象に残った、あるいは喜びを感じたことなどがあれば、お聞かせいただけますか。

薬の研究開発は1つのプロジェクトで15年ぐらいかかる長いものなので、そうあることではないのですが、私たちが提供したツールやソフトなどを使ってプロジェクトが進み、薬剤が治験に上がった、上市したという話を製薬メーカーから聞くことができたときには、やはり、この仕事をやっていて良かったと喜びを感じます。それと先ほども触れたように、当社の DNA 鑑定システムが社会の役に立っていると聞いたときなど、誇りに感じると同時に、企業は利益だけではなく、社会的意味をなさないといけないという思いを強くします。

— 企業の社会貢献や社会的意義といったことは、日頃からお考えになっていることなのでしょうか。

例えば、当社の会社設立 20 周年のときに、リウマチの患者の会の会長にお越しいただき、患者の立場から見た良い薬とは何かというセミナーを開きました。その方のお話では、まだまだ QOL は良くないということでした。製薬メーカーにしても、ある程度、開発した薬が病気をコントロールできると証明できているが、本当に薬効があるのかジレンマがあるといいます。そのジレンマは私たちのジレンマではありませんが、当社の製品やシステムの直接のユーザーの考えや薬の末端のユーザーの思いなどを、しっかりと受け止めて仕事をしなければいけないと考えています。

また、国立がんセンターの先生などにお話を伺う

と、医療費という課題が見えてきます。例えば、患者に投与する薬の費用が年に数百万円、投与することによって伸びた余命が数カ月だったとします。余命が伸びたことは素晴らしいことですが、高額な医療費という課題が残ります。

私たちとしては、高額な薬のコストダウンできるように、研究開発をどのように支援すればいいのか。私たちが提供するものによって、薬が完成するまでの時間を短くすることができるか。それが短くならなければ、販売することに意味がないのではないか。もちろん利益は大切ですが、さまざまなことを考えながら、仕事を進めています。

— 今後の事業展開について、お聞かせいただけますでしょうか。

今後の事業展開を大きく分けると2つあります。1つは、機器のビジネスの売上を伸ばしていくことです。現在、機器の売上は全体の売上の5%程度ですが、これを20%超にしたいと考えています。ライフサイエンスの業界はサイエンスと技術の流れが極めて速く、常に新しい技術が求められています。ここに最新のソリューションを提供できる私たちの会社が機器事業に参入する意味があるものと思っています。

機器の売上を20%に上げることに关しては今年度を含めた3カ年の中期経営計画で考えていますが、場合によってはM&Aなども視野に入れていきます。

もう1つは、PAT や QbD と呼ばれる、製品の品質を高める新しい考え方や手法を日本に広めていくことです。日本の企業でも進んでいるところがありますが、全体的に見ると、まだまだ広まってはいけません。私たちが QbD というキーワードを使ってビジネスを開始したのは3年ほど前になりますが、最初は「QbD って何？」という企業が多かったと記憶しています。PAT、QbD は欧米では普及しており、そのため、お客さまをアメリカで開催される PAT や QbD のセミナーによくお連れしたものでした。

PATやQbDはソフトと機器の両方で進める必要があり、私たちとしてはこの分野でのリーダーシップをとって、製品だけでなく、方針を含めて提供していきたいと考えています。

— 欧米で普及している「PATやQbD」とは、どのような考え方なのか、簡単にご説明いただけますか。

PATとはProcess Analytical Technologyの略です。従来の手法では、製薬の生産をしている最中に、サンプリングして品質をチェック。生産が終わった段階で品質をもう一度チェックし、リリーステストをして製品として出します。これに対しPATは、生産の最中にリアルタイムにモニタリングし、データを集めて解析。それを活かして品質をキープしていきます。製造の過程でテストと見なす、リアルタイム・リリーステストという手法です。このような手法を駆使し品質を高めようというアプローチがQbD、Quality by Designです。

こうした手法を導入するとき必要になってくるのが、データをとる機器、データを解析するソフト、解析結果を蓄積しておくデータベース、そしてITの融合です。製薬メーカーのプロセスから生産に関わる企業は私たちのほかにもありますが、それらとは違う土俵で、こうした新しい手法を中心にしていくことで、私たちはビジネスを大きく伸ばしていけるものと考えています。

— 今回、協会に新しくご加入いただきましたが、当協会に対して、ご意見やご要望があれば、お願いいたします。

私たちは機器の扱いを始めて、まだまだ日も浅く、貴協会を通していろいろと勉強をさせていただければと思っています。また、この業界の方々をあまり存じ上げないので、お知り合いになればと思っていますので、よろしく願いいたします。



事業戦略部部长 田邊 雄介氏
CTCLS会議室にて取材・撮影

ワインの勉強を始めて約1年 学べば学ぶほど、その奥の深さを実感

趣味と言えるのは、ワイン、釣り、料理などですが、最近、最も凝っているのはワインです。この1年ほど、ワインについて勉強することが、とても楽しくなっています。

ワインの勉強を始めたのは、顧客の中にワイン好きの方がいて、一緒に食事をするときなどワインの話を楽しそうにされたり、また、仕事で海外へ行くことも多いため、ワインの知識があればそうした方々との会話も弾むというわけです。勉強を始めてみると、ワインは実に奥が深く、地域や畑の区画、土壌、作り手によってできるワインががらりと変わり、値段が2桁違うこともあります。産地が世界中に広がるワインは、知らないことが本当にたくさんあり、学べば学ぶほど面白さが増していきます。

