特集　愛知ブランド企業の底ヂカラ

［第1回ゲスト］

東海メディカルプロダクツ

筒井宣政 会長

一人でも多くの生命を救いたい。

企画・制作／中日新聞広告局　カーネルコンセプト

つつい のぶまさ●昭和56年に（株）東海メディカルプロダクツを設立し代表取締役社長に。平成24年、会長に就任。愛知県の医療機器製造界のリーダーとしてさまざまな要職を歴任。旭日双光章（平成23年）。柔道4段。

（株）東海メディカルプロダクツ●心臓や脳などの血管内治療に使用するカテーテルを専門に手がける医療機器メーカー。本社／春日井市田楽町更屋敷1485。電話／0568-81-7954。年商／43億。従業員総数／236人（H30.9月期）。

12月5日、丸善名古屋本店でトークイベント『ものづくりは志だ！ベンチャー魂だ！』が開催されました。ものづくり日本一の愛知県は、特に優れた製造企業を「愛知ブランド」として認定しています（現在371社）。その中の1社、東海メディカルプロダクツの筒井会長にお話を伺いました。

聴き手／赤崎真紀子（カーネルコンセプト）

なぜカテーテルを開発したか。

赤崎（赤）　まずは、東海メディカルプロダクツという会社についてお聞かせいただけますか。

筒井（筒）　カテーテルを専門に手掛けている医療機器メーカーです。カテーテルは、心臓や脳の血管の中などで使用する管状のものです。先端にバルーンがついており、大腿部などから体内に入れて心筋梗塞の救命救急や脳梗塞の治療に使います。

赤　実物を見せていただけますか？

筒　はい、いくつか種類があります。（実物を見せながら）これは心筋梗塞救命救急用のカテーテルで、その他にも冠動脈の中にできた血栓を取り除くものや、血管内に人工血管を入れるためのものなどがあります。例えば、通常の手術で2～3か月の入院が必要な場合でも、カテーテルだと2～3日で済む場合があります。

また、小児用のカテーテルは肺動脈弁が癒着した乳児に対して使うことができ、小児用としては世界一細いです。これは開発が非常に難しく危険も伴います。

赤　赤ちゃんの血管はとても細いでしょうから、このカテーテルの開発はとても貢献度が高いですね。世界中の赤ちゃんが命を救われる日が早く来るといいですね。

筒　そうですね。また、開発の過程で全社員が本気で議論し合い結束が生まれたことが、会社にとって大きなプラスでした。結局、開発に2年、申請に3年かかり、また国内だけでは利益が出ず、海外に輸出することで市場が広がりました。現在ではモンゴル・ベトナム・タイ・フィリピン・イランそして日本の6カ国に安定供給ができるようになり、需要も6倍ほどに拡大しました。

赤　そもそも開発を始められたきっかけを教えていただけますか。

筒　次女に重い心臓疾患があり、なんとかして〝娘の病気を治したい〟という気持ちがきっかけです。高額な手術費用を工面したものの、どの病院でも手術をしてもらえませんでした。それならば、せめて他の人の命を救うことができればと考え、（工面した）費用の使い道について主治医の先生に相談したところ、人工心臓の研究を持ち掛けられたのです。結局、人工心臓は様々な問題で開発することはできませんでしたが、その後、カテーテルの開発に繋がったのです。

ものづくりの極意とは。

赤　製品開発で苦労されたことはどんなことですか。

筒　何度も足を運んでお医者さんの意見を聞き、患者の方の体形やカテーテルを入れる部位の違いなどに対応し、製品のバリエーションを増やしました。「一人でも多くの生命を救いたい」という理念は利益よりも大切な事で、やがて「東海メディカルに任せれば安心」とお医者さんに言っていただけるまでになりました。

赤　「すべては現場にある」ということですね。利益追求が先ではなく、「生命を救う」という使命感の強さを感じます。

さて筒井会長は、EYアントレプレナー・オブ・ザ・イヤー世界大会（2016年）に日本代表として出場され、ベンチャー魂に加えて利益を上げてこられた実績が「優秀経営者」受賞に繋がったと思いますが、最後はモナコで表彰式だったそうですね。その時のお写真を見せていただけますか。

筒　はい。（写真を見せながら）ずっと国産で製造してきたこと、1人でも多くの命を救いたいという理念、品質を最優先して（他社が対応できない）少量生産にも向き合ってきたことなどが評価されたと思っています。

医療機器分野の未来。

赤　筒井会長は医療機器製造の分野で、リーダーとして長年にわたって貢献してこられていて、今年、多額の寄付をなさったとお聞きしていますが。

筒　メディカル・デバイス産業振興協議会に、3千万円の寄付をさせていただきました。「筒井宣政基金」として「当地区の医療機器の発展を目的とし、医療機関や医療機器メーカーなどのニーズに基づく、新たな医療機器の開発や改良の案件を支援するために使われる」ということになっています。

赤　素晴らしい！医療機器業界は少量多品種ですから、中小企業にとって新規参入しやすい産業ですよね。ただ、採算が取れるまでのロットがなかなか（国内だけでは）出ないので、海外に販路を求めるという道筋がありますよね。

筒　はいその通りです。でも海外に出るというのはごく最近のことなんですね。これまではずっと国内だけで、合理化してここまできました。確かに医療機器はそんなに数多くは出ない。ただ、事業の発展だけが仕事ではないので、やりがいのある仕事だと感じます。愛知県は工業製品出荷額日本一を40年間続け、すごい技術力を持った企業がいっぱいあります。これらの企業が、培った高い技術を駆使していただければ、世界に冠たるものができるはずです。

赤　とても期待の持てる分野だなと思います。「愛知ブランド」には東海メディカルプロダクツ社のような、キラリと光る企業がたくさんあります。この地域を支えるものづくりの力、1つ1つの企業の底ヂカラをぜひ知っていただき、応援していただけたら。そして、若い方はぜひ愛知ブランド企業に就職を（笑）。筒井会長、今夜は素晴らしいお話をありがとうございました。

■**愛知ブランド**｜ものづくりの分野で優れた地元企業を愛知県が認定する制度。中でも折紙つきの約80社の主力製品や独自の強みを紹介する書籍『愛知ブランド企業の底ヂカラVol.2』も出版され、好評販売中。「東海メディカルプロダクツ」は88ページに掲載。共同通信社刊。1,080円。

■**EYアントレプレナー・オブ・ザ・イヤー**｜新たな事業領域に挑戦する起業家の努力と功績を称える国際的な表彰制度。