

下請けからメーカーへ… 自社製品の 可能性に挑戦

KOTOBUKI
Medical
Training
Tools



株式会社寿技研
代表取締役 高山 成一郎 氏

株式会社寿技研は、NC工作機械による部品加工、各種自動機・専用機・金型などの設計製作をおこなっている社員15名の企業だ。リーマンショックにより、寿技研も例にもれず業績が急激に落ちた。代表取締役の高山氏は「なにかしなくては」と焦った。「苦しい状況で町工場が生き残っていくのに、下請けでいるのは未来がないと思ったんです」。そんなある日、医療機器メーカーで働く知人から「こんなもの作れる？」と相談があった。今までも相談を受けることがあったが、医療機器の分野はハードルが高いと積極的に取り組むことはなかった。しかしこの時は「やってみよう！」と飛びついた。

その製品とは、医者の腹腔鏡手術のための練習用キットだった。腹腔鏡手術とは、内臓手術の際に開腹せず、手術器具とカメラを腹部にあけた小さな穴から挿入し、モニターを見ながら行う手術だ。患者の体に負担が少ないため、近年急速に普及している。しかし、既存の手術練習用キットは個人で買える価格ではない。手軽に毎日練習で

きるものが求められていた。

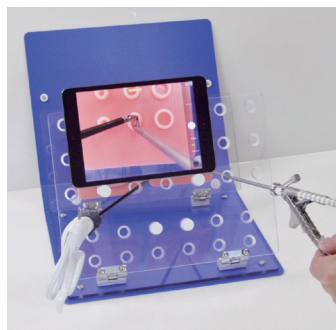
目標とした練習用キットは、型を必要とせず、シンプルな形状で、できるだけ使いやすいよう試行錯誤を重ねた。縫合の練習に使う人工臓器をより内臓の感触に近づけるため、既存の樹脂材に食用油から化学薬品まで様々な素材を混ぜ合わせ、調合したりもした。

完成してみると、医師の反応はとてもよかった。しかし、今までは加工の請負しかしていなかったため、多くの人に手にとってもらう術がわからない。手探りのなか、ネットショップを作成したり、動画サイトで製品をPRしたりした。また、過去の仕事でデザインの販売威力を感じていた高山氏は、デザイナーにパンフレットやロゴを作成してもらい、製品のブランディングにも注力した。

医学学会にも積極的に参加し、直接、製品ユーザーである医師の指導を仰いだ。そして改良に改良を重ね、「既存の練習キットと同等以上」という評価を医師からいただくようになる。時には、海外の医師がわざわざ

日本まで購入に来たこともあった。結果、最初の製作からわずか半年で販売量は大きく伸び、1年後には主力事業に成長した。「今までは下請けばかりでしたが、自社で販売することの可能性と楽しさを実感しました。医師の先生方も仰いますが、素晴らしいものをつくる会社はたくさんあるけど、なかなか売れない。何を作るかではなく、どうやって売っていくかが重要だと感じました。弊社の場合は、競合の少ない業界に参入できたのもうまくいったポイントです」。いずれは海外で販売できればと、高山氏は夢を描いている。

今年に入り、『腹腔鏡トレーニング用品』で渋沢栄一ビジネス大賞特別賞を受賞した。公的な賞を喜ぶ半面、高山氏はさらに先を見ている。「国などの公的な機関には、作るための補助だけではなく売れるほうのサポートしてほしいですね。作ったものがどう売れるのかまで考えられる環境を作れば、中小企業の可能性が広がりますよ」。



腹腔鏡手術簡易トレーニングキット

自宅や好きな場所で、手軽にラバロ（腹腔鏡手術）トレーニングができる機材。「現場の感覚を再現」「耐久性」「多様性」を追求した。近年、技術の進歩により腹腔鏡で手術できる病気は大幅に増加している。反面、合併症も増加しており、より高い技術力が求められている。

●会社概要

株式会社寿技研

エミダス会員番号 1142

主要三品目

- ・医療関連機器
- ・ラジコン用スポンジタイヤ
- ・製品設計製作

■所在地：〒340-0835
埼玉県八潮市浮塚190-2

■TEL：048-997-1794 FAX：048-997-1788

■代表者：高山 成一郎

■URL：http://www.tech-kg.co.jp/

■従業員：14名

■創業：1978年5月

■資本金：1,000万円