

[機構について](#) > [情報提供活動](#) > [動画で見る企業事例「企業未来！チャレンジ21」](#) > [2004年放送分](#) > 6月19日放送分 限りない情熱を持って～医療用器具メーカーの挑戦～

6月19日放送分 限りない情熱を持って～医療用器具メーカーの挑戦～

19日(TX・TVO・TSC)

20日(TVA・TVH・OX・TVQ・RCC・TVO・OTV)

21日(BSJ)

愛知県の(株)東海メディカルプロダクツ(資本金5,000万円、従業員数80名)は、チューブ製造会社を運営していた社長が、次女の心臓疾患を治したい一心で立ち上げた医療器具会社だ。医学には全くの素人が、情熱と努力で、創業から10年で世界最高品質の高度な医療器具を開発した。ゼロから始めた同社が幅広い人的ネットワークを構築して、事業を展開する姿を紹介する。

限りない情熱を持って

～医療用器具メーカーの挑戦～

[視聴覚教材No. TV16-12](#)

[動画配信中\(新規ウィンドウ\)](#)



心筋梗塞は血液の流れが悪くなって血管が詰まり、心臓に送られなくなって起こる怖い病気。

本日の訪問先はその治療に使用されるバルーンカテーテル製造で国内トップの東海メディカルプロダクツ。こちらが筒井社長。





IABPバルーンカテーテル。この器具を患者の血管に挿入、風船のように膨張と収縮を繰り返し、心臓の働きを助ける。

以前は海外製しかなく、日本人の体格に合わなかった。そこで日本人に合ったものを作り、トップシェアを獲得した。



30種類の製品の製造は全て手作業。「機械化すれば1~2種類は作れるが、特殊なものは作れない。医療はそういうものではない。その上で利益も確保する。」と筒井社長。

POINT: 30種類作るためすべて手作業



「病院に足繁く通い、勉強会・フォーラムの開催などで医師とのネットワークを築いていること。現場の医師の声を直接聞いていること。」と筒井常務は自社の強みを語る。

POINT: 開発の出発点は医師のニーズ

POINT: 勉強会やフォーラムで医師とネットワーク



現在、副社長を務める社長夫人の陽子



氏。バルーンカテーテルの製造を始めたきっかけは二人の間に生まれた次女の佳美さんが先天性疾患だったことから

次女を救いたい一心で医師と手術方法を話し合ったり、文献を探したりした。手術を断念した際、医師に手術費用を研究に使ってほしいと申し入れたところ、共同研究を持ちかけられた。



残念ながら23歳の若さで佳美さんは他界したが、両親が人の命を救う製品を作り始めたことをとても喜んでいた。

通常は医師や研究者だけで学会発表するのを、会社名も入れて共同発表にしてくれた。製品を売る前から会社名が関係者に浸透したことが医師とのネットワーク作りに役立った。



娘を救いたいという熱意が医師との共同研究へとつながり、医師も不可能と言って



いた製品作りを成功へと導いた。

[ひとつ上の階層へ](#)

[利用規約](#) [法的事項](#) [プライバシーポリシー](#)

Copyright©2007 Organization for Small & Medium Enterprises and Regional Innovation, JAPAN