

No.98 会社訪問

代表取締役
社長

和田 朋之 氏



株式会社メテク

会社プロフィール

代表者：代表取締役社長 和田 朋之

所在地：〒101-0065 東京都千代田区西神田3-8-1

TEL：03-6272-5395

FAX：03-6272-5419

設立：1974年7月

資本金：1億4,000万円

事業内容：医療機器の開発、製造および修理

URL：http://www.medtech.jp

聞き手：山口美奈子（広報委員） 岡田康弘（事務局長）取材・撮影・編集：クリエイティブ・レイ(株)

国内トップシェアを誇る

血液浄化用装置のリーディングカンパニー

— まずは、御社の主な事業内容、主力製品などを教えていただけますか。

弊社は、治療系の医療用電子機器（ME 機器）を専門に扱っている製造メーカーです。主な製品は慢性腎不全治療に使われる血液透析装置や、血液が要因になっている難病を患っている患者さんのための血液浄化用の装置です。

血液透析装置は主に中南米や中国、韓国に輸出しています。血液浄化用装置は、患者さんから血液を取り出し、濾過器などで浄化するためのディスポ（消耗品）製品に血液を通したり、さまざまな薬液を注入したり、血漿を取り除くといった複雑な治療を自動的に行うことができます。血液浄化用装置は現在国内においてトップシェアを誇っています。

そのほか腹膜透析の療法で使用するチューブ接続部を紫外線で消毒する装置、病院などで点滴を注入するのに使用される汎用の輸液ポンプ、在宅医療用の輸液ポンプなども製造しています。

弊社ではこれらの製品の設計・開発から製造までを行い、親会社である旭化成メディカルをはじめとし

た医療機器メーカーの OEM として製品の供給をしています。

医療機器業界の OEM は自動車業界などのようにメーカーから設計図が与えられ、指示通りにきっちり製造する OEM とは異なり、自ら設計（デザイン）する ODM の意味合いの方が強いです。

また、医療機器の製造に対しては医薬品医療機器等法に基づく「医療機器製造業」と「医療機器製造販売業」という2種類の業種があります。「医療機器製造業」は製造のみを行う業態であり、医療機器を製品として市場に送り出すには「医療機器製造販売業」が必要です。弊社は単に「医療機器製造業」として製品を製造するだけでなく「医療機器製造販売業」の許可の下、製品の承認申請から品質保証、市販後の安全管理までトータルでお客様にサービスを提供できる数少ない OEM メーカーです。

なお、弊社の製品は血液浄化器や輸液セット等のディスポ製品と共に使用されます。したがって弊社製品はこれらディスポメーカーのブランドで販売されています。



個人用透析装置



多用途血液処理用装置



汎用輸液ポンプ

— 創業の経緯や当時の様子などをお聞かせください。

弊社は1974年に設立され、今年の7月で41年目を迎えます。創業者である辻剛は、もともと中堅医療機器メーカーの機械設計の開発部長でしたが、自分の理想とする製品を追い求めて独立し、メテックを創業しました。創業当時は人工呼吸器や保育器、血液ポンプなどの製造からスタートしました。その頃の従業員は4、5人だったそうです。

創業者の辻は、今年5月に残念ながら亡くなりましたが、辻とは昔から懇意にしてもらい、一緒にいろいろな商品開発の話や創業者の精神のようなものを聞かせてもらいました。本当にもものづくりの好きな人で、商品のアイデアなど思い浮かぶと時間を忘れて話し込んでしまい、終電を逃してしまうなんてこともよくありました。

1970年代半ばになると、透析を必要とする患者さんが増え、それに比例して血液を浄化するための透

析器が急速に普及しはじめました。そして弊社の血液ポンプは透析用に各種機能が付加され、透析装置へと進化していきました。以後、独自の透析装置やその技術を応用した血液浄化用装置、さらには輸液ポンプなどを次々と開発し、現在に至っています。このように、弊社は小さいながらもユニークで先進的な製品をタイムリーに市場に提案しながら成長してきましたが、この十数年は医療機器に対する規制が厳しくなったこともあり、そのような考えが通用しな



生粋のエンジニアだった創業者の辻剛氏



設計開発部と製造部が一体となったメテック埼玉事業所

くなってきています。医療機器が承認され、市場に出るまでには多大なコストと時間がかかるようになりました。会社が生き残り、成長していくには、投資やインフラの強化が必要になります。そこで今後の発展のために事業を引き継いでもらえる企業を探していたところ、2007年に一番つながりの強かった旭化成の医療機器部門である旭化成メディカルに経営の参加をしてもらうことになり、2010年に旭化成メディカルの100%子会社となりました。

なお、現在でも弊社は旭化成メディカル以外の製品も継続して製造しています。単に親会社の下請けということではなく独自の製品開発によって事業の拡大を図って行きたいと思っています。

— これまでに経営者として強く印象に残った出来事などがあれば、お聞かせいただけますか。

私は2009年に旭化成メディカルの開発責任者からこちらに出向してきました。その後、一旦旭化成メディカルに戻りましたが、2013年に再びメテックに戻ったという経緯があります。

メテックに赴任してきて初めに感じたのは、開発中心のベンチャー企業なので非常に自由な風土であること。そして職人的な技術者もいて、とても面白みがある反面、製品ごとに固定された完全なる縦割りの組織となっており、今後の発展に大きな支障となっているということでした。現在、設計開発と製造の拠点は埼玉の川越にあるのですが、昔は、開発部は創業の地である板橋に構えていました。私がメテックに来た頃はまだ川越と板橋に分かれていたので、縦割りの

組織と物理的・精神的な距離感により双方のコミュニケーションが非常に乏しく、生産性も高いものとは言えませんでした。その状況から品質を上げていくのは困難ですし、このままでは事業の拡大もままなりません。異なる製品でも、そこで用いられている技術は同じようなものなのですが、縦割りの弊害によって、技術の共有がなされていませんでした。ひとつの製品をとことん極めていくには縦割りの体制は悪いことではないのかもしれませんが、会社、組織としては無駄も多く、決して好ましい体制ではありません。

そこで、私がメテックにやってきて一番初めに取り掛かったのは板橋の開発部を川越に移し、開発部と製造部を一緒にすることと縦割り組織の改変でした。

当初は長く縦割りに慣れ親しんでいたことで、社員たちにも困惑があったようです。人間関係の軋轢など様々な問題が浮き彫りになりましたが、3、4年ほど経過した昨年あたりから、その効果や変化がようやく現れてきたのではないかと感じています。

— 御社の経営理念や経営方針などをお聞かせいただけますか。

弊社には創業時から一貫して「パイオニアリング スピリット」という理念があります。ベンチャー企業ですから、いつまでも開拓者精神を忘れずに、より高い理想へと挑む志を持つように社員たちに引き継がれてきました。もともと大量生産で同じものを製造するのではなく、他にはないユニークな製品を作っていくということで今までできましたので、この理念は弊社の基礎となっています。

我々の製品を使用するのは病院の医師や技師さんではあるのですが、やはり患者さんが弊社の製品により、どれだけ楽になるかが大切だと思います。患者さんはもちろん、そのご家族が喜んでくださることはたいへん励みになります。

今から二十数年前のこと、ある小学生の患者さんの担当医から製品の依頼を受けました。ちょうどその頃私は超音波診断の仕事をしていましたので、その技術を応用し、透析を行う際に静脈と動脈を吻合（ふんごう）する位置を超音波で見極める製品が作れな

いかというものでした。通常、吻合する場所を見つけるには造影剤を投与するのですが、造影剤は身体への負担が大きく、お子さんが苦しんでいる姿を見ることが親御さんにとっても耐え難いものです。その要望に応える技術は決して最先端のものでもなく、特に難しいものでもなかったためと営業から上がってきた依頼だったので、引き受けることにしました。要望通り作り上げ、患者さんに使用してもらったところ、ある日、その小学生の患者さんの親御さんからお手紙をいただきました。そこには製品を使ったことで、辛い治療が楽になったことに対する感謝の言葉が綴ってありました。手紙を読ませていただいたことで、私が作った製品が誰かの役に立っていることをあらためて実感しました。その出来事は今でもたいへん印象に残っていますし、何かあったら若い技術者たちにこの話をします。そのたびに仕事の原点に気持ちが立ち返ります。

— 現在の課題、今後の事業目標などをお聞かせいただけますか。

先程も話したとおり、弊社は OEM 製品を製造しているのですが、自分たちのブランドで製品を売っているわけでもありません。自分たちで市場を開拓している力を十分に持っているわけでもありません。これから会社を大きくしていくという夢のためには OEM 中心のものづくりからの脱却を図っていくことも考えねばならず、検討を始めています。

現在の課題は、「製造販売業」という資格と実力を持っていないながら、市場からは単なる「製造業」としか見られないことがあります。それは、とてももったいないことです。将来的にはクライアントの要望を待つだけでなく、自分たちから市場のニーズを捉えたオリジナル製品を開発していくことを一番の大きな目標にしています。

今回協会に入会させていただいたのも自分たちの販路を広げていきたいというのが出発点です。ですから周りにどんなニーズがあるかをしっかりとつかみたいと思っています。直接的な医療機器以外、たとえば再生医療などに使われるラボ用機器等にも視野を広げていきたいです。

— 和田社長の愛読書などがありましたら、教えてください。

私はずっと技術者として生きてきましたから、小説などよりも専門書の類を乱読するというタイプで特に愛読書はありません。

好きな言葉は 1961 年ジョン・F・ケネディの「祖国があなたに何をしてくれるかを問うのではなく、あなたが祖国のために何ができるのかを考えて欲しい」という大統領就任時での演説の言葉です。困難に陥った時などにこの言葉を思い出すようにしています。

— 当協会に対するご意見やご要望がありましたら、一言お願いいたします。

さきほど述べたように今回入会させていただいたのは事業を拡大するためのニーズを探すということです。そこに我々が持つシーズ（ノウハウ）をどれだけ PR できるかが重要だと考えています。協会にはニーズとシーズがマッチングするための機関として期待しています。

休日はジャズと潮騒に耳を傾ける

趣味は音楽です。中学高校の頃はブラスバンド部でサクソフーンを演奏していましたが、今ではもっぱら聴くほうが中心です。高校生くらいからジャズが好きになり、いまでも月に一度くらいのペースでジャズクラブに足を運んでいます。

また、静岡県富士市の海から数分のところに住んでいるということもあり、最近は海釣りを始めました。料理が得意なので釣った魚は自分で捌き、家族に振る舞っています。この時期（6～7月）はアジが最高ですね。

