

関係者インタビュー

株式会社タナック

代表取締役社長 棚橋 一成氏、営業開発グループ 棚橋 一将氏

2013年2月26日 インタビュー:中部オフィス 大石 誠



医療練習パーツ

医療の「練習」をもっとリアルで手軽なものに

～“自らものをつくり出せる強み”を活かす販売戦略～



棚橋 一成氏

当社は、シリコン及び特殊ゲルの加工販売を手掛けるメーカーです。平成8年の設立以来、通販や量販店を中心に商品の販売をしてきました。医療分野に取り組み始めたのは4年前です。大手医療機器メーカーの要請を受け、医療機器の評価をするためのパーツづくりをしたのがきっかけでした。その中で、医師や大学研究者から「質感が非常にいい」「今までにない質感だ」との評判を頂いたことから、次は医療関係者の技能アップに役立つ模擬人体をつくってみようと思案しました。現状、これら訓練用パーツは高価なものでしたが、我々の「ものづくり力」と「通販企画製品で培ってきたスピード感・開発力」をもってすれば、質・価格ともに満足していただける製品づくりができるのではないかと考えたのです。こうして、医療分野に本格的に参入することにしました。

◆「売り方がわからない」という悩み

しかし実際には、なかなか他の販売先を見つけることができずにいました。たしかに、訓練用パーツに対する医師の要求は非常に高く、決してハードルは低くありません。しかし、我々には質・価格含めクリアできるという自信がありました。むしろ我々にとってのハードルは、ものは作れたとしても、どこに行き取引先を探せばいいのか分からない、はたして本当に売れるのかも分からない、ということでした。そのような中で、中部経済産業局から推薦のお声掛けを頂き、何かヒントを得られるのではないかと今回の事業への参加を決めました。

◆HOSPEX Japanをきっかけに取引開始 その驚きの実績とは

研修では、仮想カタログを作ることで頭の中が整理されて、「何を伝えたいのか」というポイントが明確になりました。たった一枚のカタログの中で伝えたいことは何か、ニーズはどこにあるのか、と考え続けた結果、医療に関しての経営計画も明確になりました。またHOSPEXでは、これまでは聞くのが難しかった医療関係者の生の声を聞くことができ、製品の改良をするうえで非常に役立ちました。そして何よりも大きな収穫だったのは、展示会場で取引先とアポイントをとれたことです。HOSPEXが終わって3か月になる現在、おかげさまで大学を含め5社、トータル1,000万円の実績をあげることができました。現在フォロー中のところもあり、今後、取引先はさらに増える見通しです。

◆一歩踏み出す勇気、すべてはそこから始まる

我々のキーワードは“ディスポ”。今後、ますます在宅介護医療は増え、医療行為のできる人口の拡大も急務となることでしょう。その中で、たとえば看護師さんが手軽に注射の練習ができる「注射練習キット」などを提供していくことは、我々の責務であり、またそれが社会貢献のひとつのあり方だと考えています。

医療分野への参入には高い障壁があるとよく言われます。しかし、医療という重みを何か自分たちで勝手に解釈し、壁に感じている部分も少なからずあるのではないのでしょうか。まずは踏み出す勇気、それが必要だと感じています。日本のものづくりのよさである「数は少なくてもいいものを」というところにこだわり、中小企業にしかできないことを目指す。そしていつか、タナックの技術がグローバルでも通用するそんな企業になりたいと思っています。



棚橋 一将氏

■ 本事業に関するご紹介はこちらから >> http://www.jmac.co.jp/special/health_care/

【お問合せ】株式会社日本能率協会コンサルティング

TEL.03-3434-0982 mail :healthcare_jmac@jmac.co.jp

URL:<http://www.jmac.co.jp>