

# キラリ TOKYO

—輝く企業の現場から—

第153回

おきのみや  
有限会社興之宮医科工業



代表取締役の高橋貴子氏(右)が目指すのは、外にも内にも開かれた企業となること。人や他社とのつながりこそが、成長への原動力と考えているのだ

## 技術を活かし高品質な「鉗子」を製造

興之宮医科工業がつくっているのは、手術や治療の際、血管や組織などを挟んだり切り取ったりするために使われる医療器具の「鉗子(かんし)」。製品は医療機器の製造販売企業を通じ、全国の整形外科や耳鼻科などで使われている。

最大の強みは技術力だ。社内には高度な技術を持つ職人がいて、他社ではまねできないほど質が高くユニークな鉗子を生み出せる。これまでの画期的な製品としては「ひねり鉗子」。旧来の鉗子は先端部分に留め金があり、これが高価な内視鏡に傷をつけてしまうケースが多かった。しかし、ひねり鉗子には本体部分を文字通りひねらせて組織などを挟む仕組みを採用して、留め金をなくすことに成功したのだ。

ひねり鉗子などの複雑な製品をつくるのは手間がかかる。だが、医療現場からの要望にできる限り応えたいというのが代表取締役を務める高橋貴子氏の考えだ。

「欧米には最先端の医療機器メーカーが多数ありますし、最近では価格の安いアジア製品も台頭してきました。しかし、鉗子は人の命に直接関わる器具。医療現場で働く方が思い通りに使えるよう、日本人の手になじむサイズで、スムーズに

動き、かつ、こわれにくい製品を提供し続ける必要があります。ですから、今後もニーズはあるでしょうし、私たちが果たすべき役割も大きいと自負しています」(高橋氏)

## 「外部と連携して成長」という発想に転換

高橋氏が興之宮医科工業の経営を引き継いだのは2017年12月のこと。創業者で、高橋氏の実父である森山伸男氏(現取締役会長)が体調を崩したのがきっかけだった。

「私以外に引き受ける人がいないなら、やるしかない」と腹をくくりました。ただ、社長になって痛感したのは、すべての工程が各職人任せで、計画性がなかったこと。いろいろな仕組みを整備しないと、業務効率アップは望めないと感じました」(高橋氏)

鉗子づくりでは1人の職人が全工程を担当するケースが多いが、興之宮医科工業では以前から分業化を進めていた。ところが、誰がどの作業をどの程度進めているのかが可視化されていなかったため、毎月の生産見込み数を把握できない状態だったのだ。そこで高橋氏は、生産工程表の導入を始めとする改革を進めた。このとき、前に進むエネルギーを与えてくれたのが「外部の力」だった。

## 高品質な「鉗子」の作り手

### [会社概要]

代 表：代表取締役 高橋 貴子氏  
業 種：医療用鉗子の開発・製造  
資本金：300万円  
従業員：8名（2019年4月現在）  
所在地：東京都江戸川区東松本2-17-6  
TEL：03-3650-1259 FAX：03-3650-9105  
<https://okinomiya.co.jp/>

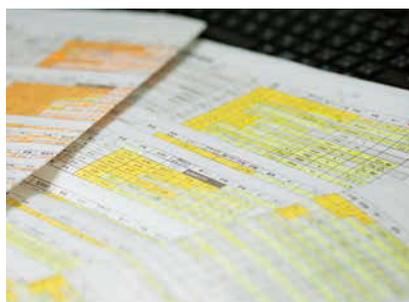


### 将来は輸出も

海外の病院でも当社の製品の良さを実感してもらえるようになるのが夢です。今すぐには難しいですが、いつか実現したいですね。



最年少の職人は40歳。若手の採用と育成は、持続的な成長を目指すうえで課題となっている



生産工程表をつくるなど生産体制を整備し、現場の状況を見える化した効果は大きかった



鉗子の扱いやすさ、切れ味は重要点。技術力のある興之宮医科工業の優位性は高い

「問題を抱え悩んでいた私は、会社に頼りました。まずは医療機器産業参入支援事業の会員に登録。そこで担当して下さったコーディネータの方に、当社が目指すべき方向性や未来像などを一緒に考えていただけたのは支えになりましたね。また、医療関係の展示会で関係者の方々との交流や、他のものづくり企業の紹介も、当社が成長していくうえで大きかったと感じています。他にも、江戸川区の相談員や金融機関に相談し、そこから情報や支援を得たこともありました。

以前の当社は、考え方が内向きだったと思います。自社ホームページもありませんでした。でも、公社などから力を借り、そこから広がったネットワークによって多くの支援をいただけたことで、社風が大きく変わりました。外部と連携しながら当社の技術を活かし、新たな付加価値を生み出していこうと考えるようになったのです」（高橋氏）

### 魅力と独自性のある製品づくりに挑みたい

単なるものづくりではなく、魅力とオリジナリティのある製品を生み出していく。それが高橋氏の目指す方向だ。

「1つ目のキーワードは『オープン』です。お客さまや他の企業などと積極的につながり、いろいろな意見を伺いながら

よりよい製品づくりに活かす。同時に、会社の置かれた状況や今後の青写真などを、従業員に向けて発信する。そうして、外と内の両面でオープンになることを目指しています。

2つ目のキーワードは『チャレンジ』です。ひねり鉗子のような現場のニーズに合ったオリジナルな製品を生み出したいですし、輸出も目指したいですね。公社では海外との取り引きの支援もしていただけるので、いずれはご相談したいと考えています。

オープン化とチャレンジを続けていけば、社内には自然と活気が生まれるでしょう。そうすれば、採用などにも良い影響が出るのではないかと期待しています」（高橋氏）

### 取材後記

「お客さま、従業員、地域にもっとオープンな会社にしていきたい」この言葉がとても印象的でした。高橋社長はお客さまだけでなく、社内・地域社会へと広い視野を持ち、その方々に誠実に向き合っていることが伝わってきました。このような姿勢が、良い会社をつくり、新しい製品を生む力になるのだと改めて思いました。  
(取引振興課 藤島大樹)