

調乳の海外展開

三田理化メディカル株式会社
代表取締役 千種潤也



それはある意味「ガラパゴス化した日本の技術」ですが、一方では、「クールジャパン」とも言える技術だからこそ海外に打って出られるのではないか?と自信を深めた覚えもあります。そのほか、日本国内を営業しているだけでは決して感じ得なかった様々な調乳を取り巻く世界的な諸問題の存在や、我々の技術の位置づけや課題が分かったことも大きな収穫でした。

WHO(世界保健機構)が母乳哺育の推進派であり、粉ミルク哺乳や哺乳瓶乳首に対してはむしろ反対派であることや、宗教上、民族上、経済上諸事情から様々な哺乳に関する課題が世界にはあります。また、一方で日本が新生児・乳幼児の出生後生存率の水準が世界最高のレベルにあるという事実が海外展開上の「強み」であることも気付きました。事実、マレーシアの新生児科医師を日本に招聘して兵庫県立こども病院の視察ツアーを企画したことがあります。その時、視察を終えた医師の意見が印象的で、マレーシアでは749~500gで誕生した超低出生体重児は50%以下の生存率であるのに対して、兵庫こども病院では91%以上の生存率であり、信じられないくらい高い水準。500g以下の超低出生体重児でも高い水準であることに驚嘆していました。そして、その差は医師や看護師、助産師の患者一人当たりに携わる頻度や充実度に由来するものだと指摘していました。決して「日本の医療機器が先端的だ」ということではなく、手厚くきめ細かく患者をケアするソフト能力とそれを可能にするインフラハードが日本の高度な医療を支えているのではないか?と話しました。まさにこれこそが、ガラパゴス化している日本の調乳技術が世界に売り出して行けるキーテクノロジーであると確信しました。日本の栄養科の先生方は、個々の新生児・乳児(患者)に向き合い、きめ細かい、安全な調乳という医療を施しておられます。日々調乳されている哺乳瓶ミルクを作る術が世界の乳幼児栄養に関する最先端に立っているということを認識されている方は未だ少ないです。

私は三田理化工業から5年前に離れ、三田理化工業の戦略的関連会社として三田理化メディカル株式会社を設立しました。現在、マレーシア、香港、台湾、タイなど東南アジアを中心に販売代理店契約締結ないしはそれに近いビジネスアライアンスを組んで、海外の医療関係者の日本への招聘や、三田理化工業の海外向け輸出事業の中心的業務を展開しています。これまで行って来た海外の調乳事情の調査や外務省ODA案件化調査までを三田理化工業の海外展開の第二幕とするなら、今は第三幕の途中です。その歩みはまた、蝸牛の如きかもしれません、70年の年輪を重ねた三田理化工業の大樹の横に別株で育ち始めた若木です。これからもお互いが支え合えるように、そして、いつかはともに大樹となり次代を築いて行けるよう願っております。



三田理化工業株式会社創業70周年誠におめでとうございます。三田理化メディカル株式会社は三田理化工業株式会社の海外展開を担っており、海外展開に関するこれまでの取り組みと海外の調乳事情について紹介寄稿させて頂きます。

三田理化工業の70年の歴史を振り返ると、最初の海外展開と言えば、創業者の千種喜作が開発した三田万能洗浄機Z型の輸出からでした。日本でも大ヒットした三田万能洗浄機Z型は村中医療器株式会社様が海外向けの販売代理店となり、アジア・ソ連・東欧・中東・アフリカ・中南米と数多くの国々に輸出しました。調乳分野での機器輸出としては1984年の中日友好病院、1990年代に台湾、韓国、シンガポールへ輸出したのが恐らく最初です。今から思うと、日本の高度経済成長とともに拡大発展してきた病院調乳設備の国内需要が一巡し、ODAによる中国や、日本を追うように経済発展を遂げてきた台湾に始まり、韓国、シンガポールへの輸出が成功しました。三田理化工業が台湾に初めて調乳設備を輸出したことを取材した新聞記事には「台湾輸出事例を契機にこれからも海外マーケットに積極的に打って出る」との当時の社長の威勢のよいコメントが掲載されました。しかし、その後、海外ビジネスがさらに太くなり事業の柱になるような状況にはなりませんでした。中小企業が海外展開をしようとするならば人・モノ・金・情報において乗り越えるべき課題はたくさんあったであろうことは推測できるし、この時期は、三田理化工業の海外展開の第一幕であったと思います。

三田理化工業の海外展開の第二幕は二代目の千種康一社長がベトナムに向けて何度も出張し調査を始めていた2007年頃から始まります。海外展開の第一幕で海外のビジネス構築が事業の柱になるまでに育たなかったのは商社任せの海外輸出であったからだと思います。つまり、需要発掘のためのリードタイムが長い医療設備ビジネスは、外部の商社には負担が重く、なかなかビジネスの深化が進まないからです。やはり大事なことは三田理化工業の社員自身が直接海外に赴き、執念に満ちた思いでその時どきのチャンスを見て取って行動して行くことがなければ、海外事業拡大に向けた道筋も描けないと思ったのもこの時期です。三田理化工業の海外展開第二幕はベトナムをはじめとする海外の調乳事情調査に積極的に乗り出すことで始まりました。私が海外事業に携わるのはこの頃からです。

ベトナム・香港・台湾・韓国・タイ・ミャンマー・シンガポール・マレーシア・インドネシアそして米国と出張調査しました。業界の海外調査事業に参加した際に訪問先々で調乳設備の視察をさせてもらったり、数少ないコネクションを活用してやっとの思いで視察を実現したこともあります。そんな中、2013年に外務省の中小企業のODA活用プログラムの一環でベトナム向け調乳設備のODA案件化調査という委託調査を外務省から受託することに成功しました。手探り同様の活動でしたが、海外の病院の調乳事情の様相を知るうち、ようやく分かったことは、日本の調乳技術は世界的にもユニークであり、欧米企業優勢と言われる医療機器業界にあって三田理化工業のような調乳全般を専門的に扱っている企業は世界的にも稀有であり、グローバルなニッチマーケッターであることです。