

Patient first 患者さんの人生を 実り多いものに

低侵襲治療を中心とする先進的テクノロジーを提供し、患者ケアとQOL向上に貢献しているグローバル企業、ボストン・サイエンティフィック ジャパン株式会社。第2の創業と位置づけた2015年、今後の開発戦略や人材教育、同社の強みなどについて、代表取締役社長の内木祐介氏にお話を伺った。

(聞き手：21世紀医療フォーラム事務局長 阪田英也)

ボストン・サイエンティフィック ジャパン株式会社 代表取締役社長

内木 祐介 氏

イノベーションを患者のもとへ 創業時から変わらぬ理念

—貴社は1979年に米国で誕生しました。その成り立ちについて教えてください。

内木 弊社は、製薬メーカーのマーケティングを担当していたピート・ニコラスと、低侵襲治療分野でユニークな開発に取り組んでいたジョン・エイブリーの2人が設立した会社です。その後、様々な企業を買収して事業を拡大してきましたが、新しいテクノロジーに対する優れた見識があったことが会社を発展させるキー・ファクターとなりました。何よりイノベーションにフォーカスし、そのイノベーションを世界中の患者さんに届けたいというメッセージを設立当初から持ち続け、時を越えた今でも弊社の理念として生き続けています。

—貴社の特徴についてお聞かせください。

内木 まず、カーディオバスキュラー部門においては、冠動脈疾患や心血管疾患領域のインターベンショナルカーディオロジー、不整脈や心不全等の領域のリズムマネジメント、そして末梢動脈治療領域のペリフェラル インターベンションといっ

たように、総合的な製品ラインナップを有したトータル カーディオバスキュラーカンパニーであることが最大の特徴です。

また、患者さんにとってより身近な疾患を扱うメディカル・サージカル部門ではエンドスコピー、ウロロジー&ペルビクヘルス、ニューロモジュレーションの3部門を持ち、全身をくまなくカバーする製品ラインナップを備えています。

—超高齢社会における貴社の役割、そして社員教育についてのお考えを教えてください。

内木 高齢社会の進展による医療費の増加は、病院により効率的な医療提供を行うことを求めています。このような状況下では、1つの企業が幅広い領域の製品を有していることは、大きな利便性の提供につながると考えています。また、弊社は人材教育には力を入れており、「医療に貢献し、また患者さんや医療従事者の皆様の期待に応える」ため、迅速で機敏、責任感ある行動をする人材を育成しています。

さらに、専門的な知識については症例検討や機器の操作方法など、様々なカリキュラムを備えたトレーニングを経験する

ほか、宮崎のテクノロジー&教育センターでは手技に関するトレーニングも実施しています。

ユニークな取り組みとして、年に一度のイベント「EMI (Everyone makes an impact)」を開催。これは弊社の製品を装着したり、治療を受けた患者さん自身の体験を聞く催しです。例えば疼痛管理治療を受けた患者さんが製品を装着することで痛みがなくなり、「人生が劇的に変わった」と涙ながらに話してくれと、感動して泣く社員もいます。このイベントは自分たちの仕事や会社の存在意義を共有できる場であり、営業やエンジニアだけでなく、全社員が与えられた役割を果たすことで、患者さんの実り多い人生に貢献できることを実感する貴重な機会となっています。

—研究開発や医療者との連携はいかがですか。

内木 現在の6部門ごとにR&Dで開発を行っているほか、全社的なテクノロジーをコーディネートするコーポレートのR&Dセンターがあります。加えて、インドと中国にもR&Dセンターがあり、日本では優れ

たテクノロジーを持つ企業との提携を進める部署を設け、いくつかの企業とは共同研究も進んでいます。

また、コーポレートR&Dが主導して6部門間の情報交換や連携も活発に行われ、領域は違っても、共通するコア・テクノロジーを持ったステントやバルーン、ガイドワイヤなどを共有し合うことで、さらに良い製品が開発できることがあります。

メディカルデバイスは医療従事者の様々なニーズに応じて開発されることが主流です。開発のプロセスにおいて、先生方の要望を聞くボイス・オブ・カスタマーという仕組みを設け、ニーズを細分化してまとめ上げて開発につなげていきます。これとは反対に、我々から今後の開発戦略や製品について、先生方に意見を伺うメディカル・アドバイザー・ボードを設け、2ウェイ・コミュニケーションを通じて進めていくこともあります。

—日本と海外では医療者のニーズは違いますか。

内木 著しい違いはありませんが、日本の医療従事者は細かいニーズや手技への関心が高いと同時に、我々メーカーへの要求レベルも高く、その要望に応えることで、より良い製品が開発されてきました。日本では世界第2位のマーケットであり、先生方の影響力は極めて大きいと感じています。

かつては日米欧のニーズをまとめた最大公約数的な開発で良かったところが、今や中国、インド、ブラジル、ロシア等の新興国に加え、さらなる地域ニーズが世界中で顕在化しつつあり、それぞれの地域ニーズに対応する開発体制の構築は必要不可欠です。今後、いわゆる日本ニーズへの対応は、対応する、しないではなく、いかに俊敏に対応するかが勝負だと考えています。

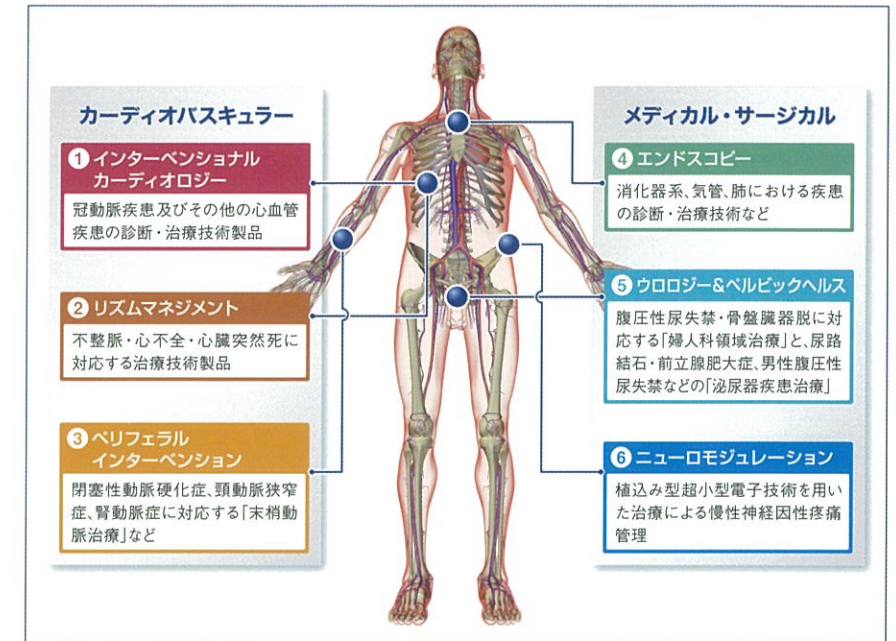
—今後、力を入れていきたい領域について教えてください。

内木 患者さんに対して有効であっても、日本では治療に関する情報が広まっていない領域があり、これらを大きく育てていくことが重要と考えています。

例えばカーディオ・バスキュラー部門では高齢化に伴い、多くの患者さんが発症する不整脈の1つに心房細動がありま

ボストン・サイエンティフィック ジャパン株式会社

「6つの領域の低侵襲テクノロジー」



す。この心房細動に起因して形成される血栓の流出を阻止し、脳卒中のリスク低減を目指したデバイスや、大動脈弁狭窄症の治療に用いられる経皮的カテーテル大動脈弁置換システム、心臓内にリード留置をする必要のない皮下植込み型除細動器システムに力を入れたいと考えています。

また、メディカル・サージカル部門では重症喘息患者の治療デバイス、前立腺肥大や尿失禁等のMen's Health領域デバイス、ニューロモジュレーション領域では難治性慢性疼痛管理や脳深部刺激療法のデバイスに注力していきます。

守り続ける理念と 時代に合わせた変革

—最後に、トップとしての経営理念をお聞かせください。

内木 私が経営者として持っている理念は3つあり、1つは「横から目線」です。これは、なでしこジャパン・佐々木則夫監督の言葉ですが、上からでも下からでもなく、常に選手たちと同じ目線で見て状況判断をする。その考え方が私の思いと非常に近く、以来この言葉を使っています。

2つ目は「限りない成長」。医療という最先端かつ社会貢献度の高い領域でのビジネスを成功させるためには、人の成長が不可欠です。

そして最後は、「変化を恐れないこと」。現在のようにマーケットが劇的に変化し、競合がますますキャッチアップしてくる状況では、考え方も方法も変化に柔軟でなければなりません。ここ2年では、新規プロジェクトを次々とスタートして、仕事の進め方やスピードを大きく変化させました。

但し、理念やイノベーションに挑戦するマインドのように、変えてはいけないものは守る。「Patient first」、そして、「革新的な治療法を提供することで、患者さんの人生を実り多いものに」。これらは弊社の財産として守り続けていく理念と考えています。

■ お問い合わせ

Boston Scientific
Advancing science for life™

ボストン・サイエンティフィック ジャパン株式会社
本社 東京都中野区中野4-10-2中野セントラルパークサウス
www.bostonscientific.jp

Patient first 患者さんの人生を実り多いものに

