



再建を支えたのは、
高い倫理観と固い信頼関係

ウイン・パートナーズ
代表取締役社長

秋沢 英海

Hideumi Akizawa

低侵襲医療という専門分野から社会の課題に挑む

心臓カテーテル販売でトップシェアを誇るウイン・パートナーズグループ。その源流は30年以上の歴史を持つ企業にある。しかし、その会社はかつて債務超過に陥り倒産の危機に瀕していた。その時、会社に単身乗り込み、大胆な改革によって見事に黒字転換を果たし、株式公開まで実現した。その人物こそが、代表取締役社長の秋沢英海氏だ。そして今、まだ非効率な部分が残る医療機器販売業界において、低侵襲医療という専門性を武器に、業界の効率化と医療費の適正化という社会的課題に挑む。

Profile



代表取締役社長
秋沢 英海
Hideumi Akizawa

1960年12月高知県生まれ。83年京都産業大学を卒業し、同年4月 西本産業(現・キヤノンライフケアソリューションズ)入社。92年9月 タクミコンサル(現・ウイン・インターナショナル)へ営業部長として入社。同年10月には代表取締役、94年5月には代表取締役社長に就任。2002年9月日本証券業協会に株式を店頭登録。2013年4月テスコと共同株式移転の方法により経営統合、両社の完全親会社となる共同持株会社ウイン・パートナーズを設立し、同社代表取締役社長に就任する。同時にジャスダックに株式を新規上場する。



大学時代。剣道部の仲間とともに(前から3列目、左から5人目)

低侵襲医療の普及によって 医療費適正化に挑み、健康で 豊かな社会の実現を目指す

心臓カテーテル治療は、心筋梗塞などの治療法として今や広く知られている。手首や足のつけ根に1・0〜1・2 mm程度の針を刺し、「カテーテル」と呼ばれる細い管を動脈に入れ、血管が狭くなっている箇所をバルーン(風船)で内部から広げ、再度狭くならないようステント(筒形で網状の金属)などを留置し、血流を改善する治療法である。胸を大きく切り開いて行う外科手術と比べると、圧倒的に患者の負担が少ない。こうした身体への侵襲(熱・出血・苦痛などの身体的負担)を最小限にした医療を「低侵襲医療」というが、この心臓カテーテルを中心とした治療の普及を促進し国内*トップのシェアを誇る医療機器専門商社グループがウイン・パートナーズである。

低侵襲医療の必要性は、高齢化が進む日本において一層増している。ウイン・パートナーズはこの医療の普及を進め、すべての人のQOL(Quality of Life 生活の質)の向上に貢献するとともに、健康長寿社会の実現を目指すという目標を掲げる。

に、健康長寿社会の実現を目指すという目標を掲げる。

わが国では目下、医療費の増大と医療財源の確保が大きな課題となっているが、低侵襲医療は早期回復が可能になるため、入院・加療期間の短縮化、器具・薬剤などの消費削減につながり、ひいては医療費の抑制にも寄与できる。同社は医療費の適正化という社会的課題の解決にもつながるものとして、低侵襲医療の普及を進めている。また、1200社もの企業が存在し、非効率な部分がある医療機器販売業界の再編を促し、業界全体の効率化を目指している。

剣道と尊敬できる恩師が 頑固なほどまっすぐな性格と 高い倫理観を育んでくれた

秋沢社長は高知県室戸市、マグロの遠洋漁業の網元という家に生まれた。網元というのは船を所有し、船員を雇用する事業経営者である。昭和40年代に室戸市のマグロ漁業は最盛期を迎えていたが、オイルショック、200海里問題が発生し、大きな打撃を受けた。厳しい状況下で重要な判断を下していく父親の姿を通して、子供ながらに経営者の苦勞を肌

で感じながら育った。

中学・高校は高知市の中高一貫の進学校に進み、親元を離れ寮生活を始めた。剣道の強豪校である同校では、学生として初めて全日本剣道選手権大会で優勝した川添哲夫先生との出会いがあった。小学校2年生から剣道が続いていた秋沢社長にとって、川添先生は憧れの存在。中学・高校と6年間指導を受け、剣士としてだけでなく、ひとりの人間としても尊敬してやまない存在となった。

大学は、川添先生の勧めもあり、京都産業大学に進学した。

「剣道に明け暮れた大学時代はかけがえないものですが、練習はつらく、先輩の言うことは絶対だった大学1〜2年の頃には二度と戻りたくないです」。今では笑って話せるが、当時はあまりにつらく、ある日たまりかねて川添先生に電話をした。しかし、先生は「決めたことは最後までやれ」と言うので、電話を切ってしまった。普段はやさしくざっくばらんな先生からの一言は胸に突き刺さった。川添先生は剣道のことになると鬼となる人だった。教鞭をとりながら全日本剣道選手権大会で2度も日本一になった努力は並大抵では

*ウイン・パートナーズ調べ

トップリーダーには
どんな歴史が?



上) 幼少時代の秋沢社長
中) 父親の影響で始めた剣道。
自宅の庭にて
下) 実家が所有する漁船の進
水式



上) 最先端の医療機器を学ぶ
ため渡米
下) 41歳にて店頭登録を果たす

一度決めたことは最後までやり抜く

ないだろうが、生徒たちには一切見
せなかった。秋沢社長はその姿を思
い出し、覚悟を決めた。

「先生の叱責は10代の自分に、自分
の力で新しい世界を切り開いていく
きっかけを与えてくれました」

剣道を通じては小学校から大学ま
での15年間に実に多くのことを学ん
だ。精神的にも肉体的にも、極限ま
で追い詰められる経験は強い精神力
を育み、毎日の厳しい稽古や寮生活
は規律や礼節を身に染み込ませ、人
との距離感や「間」のとり方、コミ
ュニケーション力を養った。これら
すべての体験から「思いやりの心」
の大切さを身をもって知った。その
経験は後に営業マンとして力を発揮

する礎となり、「一度決めたことは
最後までやり抜け」という言葉は、
経営者となり苦境に立たされた時に
も自らを奮い立たせる原動力となっ
たのである。

相手の立場に立って行動する
そのこだわりが
医師との信頼関係の礎に

卒業後は、身内が病に倒れたこと
から医療に興味を持ち、大阪に本社
のある医療機器販売会社に入社を決
めた。入社当時、同社は東京に進出
したばかりで、秋沢社長は率先して
その先兵となることを志願した。ま
さにゼロからのスタートだった。自
らの足で情報をかき集め、どこにで

も営業に向くスタイルで医療施設
の新築・増改築に伴う医療機器のパ
ッケージ販売に取り組んだ。そこで
は、信念を持って医療を追究する医
師たちとの出会いがあった。

患者の命を救う最前線である手術
室の提案では、患者の搬送等の動線
から衛生管理まで、実に多くの条件
をクリアしなければならぬ。それ
に加え、医師からはさまざまな要求
が突きつけられる。ある時、非常に
難しい注文を受け、解決策を探した
が見つからず、「先生、さすがにこ
れは厳しいです」と伝えた。すると、
その医師は言った。「私が最善の治
療を行えるよう考えるのが君の仕事
じゃないか」——その言葉にハッと

した。医師の視点からプランを見直
し、新規のメーカーに交渉し、他社
の協力も仰ぎながら困難な要望を
現実させた。

秋沢社長は、現場が最善の医療を
患者に行うことができることを最優
先事項とし、「会社の枠を超え」従
来の商社の役割を超えて「動いた」
顧客の視点から、時には自社の利益
を度外視して行動し、その姿勢は、
やがて医師や病院経営者から信頼を
得るようになっていく。秋沢社長を
心臓カテーテルの関連製品を取り扱
う医療機器商社タクミコンサーン
(現・ウイン・インターナショナル)
へと導いたのは、そんな信頼関係を
結んだ医師のひとりだった。

Episode

「医療」への思い、われわれがなすべきこと

「何より医療は儲けすぎではいけないという考えが根底にあります。人の命を救う医療に関わっているのですから、いくらビジネスとはいえ、初めに利益ありきで臨むべきではありません。適正な価格で医療施設に最適な機器の納入を目指したい。

私たちは医療機器商社ですが、医療機器を販売することだけが仕事ではありません。顧客である医療機関の価値向上、患者の皆さまがよりよい医療を受けることができるように汗をかくこと。これこそが、トップディーラーである私たちの真の仕事であると考えています」

3183

ウイン・パートナーズ

医療機器販売を通じて、すべての人にベター・クオリティ・オブ・ライフを提供する

ウイン・インターナショナルとテスコという2社を傘下に収める共同持株会社として2013年に設立。医療機器販売業界で圧倒的な地位の確立を目指す。ウイン・インターナショナルは、1983年医療機器商社として設立され、90年代に入ってから、循環器系疾患を検査、治療するためのカテーテル類に特化。この領域において、医療現場からの高い支持を得ている。一方、テスコの設立は73年。仙台市を中心に東北地方で事業を展開。医療機器商社として循環器系の専門性にこだわり、最新の医療技術の提供を支える。



詳細はホームページを参照
<http://www.win-partners.co.jp/>

会社の再建に奔走
 それまで培ってきた人脈が
 手をさしのべてくれた

その医師は、心臓カテーテル治療の先駆者であり、タクミコンサーンはその活動を陰で支えていた商社だった。経営危機の窮状を相談されていた医師は、会社再建の担い手として秋沢社長に白羽の矢を立てたのだ。いったんは申し出を断ったが、医師の心臓カテーテル普及に対する情熱に動かされたこともあり、「全権を任せてくれるなら」という条件で、私も腹をくくりました」。

仕入れ先や病院などから取引停止を告げられることもしばしば。「半年様子を見てほしい」と取引先に何度も頭を下げて回る日々が続いた。が、その一方で、窮状を見かねて声をかけ、「保証人になるよ」と後押しをしてくれた人もいたという。

「本当に困った時に支えてくれる人たちがいました。感謝してもきれません」と秋沢社長は振り返る。

問題は、会社の内部にもあった。当時は社員20人ほどの若い会社で、秋沢社長の話に耳を傾ける者も少なかった。それでも、営業の立て直しに奔走する秋沢社長の妥協のない姿に共感した社員たちとともに、地道に、着実に信頼を取り戻していった。

選択と集中で、成長を実現。
 医療機器販売業界の再編を
 視野にする

1993年2月、社名をウイン・インターナショナルに変更。翌年、代表取締役社長に就任すると、取扱製品を心臓カテーテルなどの低侵襲医療分野に絞り込んだ。この成長分野への注力が奏功し、業績はしだいに回復に向かう。また、顧客第一主義を貫くことで、医療現場ではチームの一員として、国内の主要医療機関とも取引を行えるようになった。

ある世界的ドクターから言われた言葉がある。「私と付き合っていただくからには、そちらも日本一にな

ってもらわなければ困ります」。自社に寄せられた信頼の大きさと責任に身が引き締まる思いがしたという。同時に、会社再建という試練を通じて、医療に携わる者としての社会的使命も再認識した。そして2013年4月、同業のテスコ社と経営統合し、持株会社ウイン・パートナーズを設立。今後も志に賛同する企業をグループに迎え入れていく考えだ。「中小の企業が割拠する状況では、無駄な中間コストが積み上がっています。医療費問題解決の一助となるために、業界再編によって効率化を進めることが必要」と秋沢社長は言う。大きな社会的課題に向けた挑戦は始まっている。