

特集 元気な中小企業訪問記15

## 第2章

# ケア製品を世界の医療現場へ ——千葉県 株式会社ワノケア



平賀 千晴  
東京都中小企業診断士協会

会社名：株式会社ワノケア  
代表者：代表取締役 永井 幸絵  
資本金：300万円  
従業員：2名  
所在地：千葉県千葉市緑区土気町1691-35  
連絡先：TEL：043-312-7033  
URL：https://wano.care/

株式会社ワノケアは、「パパットケリー」という「使い捨ての洗髪用具」の開発・販売からスタートした小さな会社である。

本製品は、患者をベッドに寝かせたままの状態ですぐに洗髪を行うことができ、使用後はそのまま捨てるのが可能な、ディスプレイ製品である。

従来から存在する重いゴム製の洗髪用具に比べ、軽くて取り扱いの容易なポリエチレン製であり、介護者や看護師の負担軽減につながっている。

医療介護現場において、洗髪は重要なケアの1つであるものの、業務効率に追われる多忙な現場にとっては、負担が大きかった。「患者や家族の望む十分なケアができていない」という現実があったという。

ワノケアの代表取締役である永井幸絵氏は、祖母が骨粗しょう症で入院した際の苦しい出から、パパットケリーの開発に取り組み、同社を立ち上げた。

## 1. 「パパットケリー」を世に出したい

### (1) つらそうな祖母を見て

2018年に創業したワノケアは、前述のパパットケリーのほか、医療・介護用の現場で使われるガウン、ニトリル手袋などの製品の企画・製作・販売を行っている。幸絵氏が社長を務め、その配偶者である登氏が専務取締役を担う、2人体制の会社だ。

創業2期目は売上高8,000万円弱、3期目は9,000万円弱、4期目の今期は1億5,000万円ほどの売上を見込む、成長著しい元気な企業である。その成長の源泉はどこにあるのだろうか。今回の取材では永井社長・永井専務のお2人にオンラインで話を伺った。



株式会社ワノケアの永井社長（記事内画像提供：株式会社ワノケア）

起業のきっかけは、永井社長の祖母が入院していたときの病院での対応に憤りを感じたことだという。

「祖母は重度の骨粗しょう症で、少し体を動かすだけでも痛がる状態でした。それなのに、無理やり車椅子に乗せられ、浴室へ連れて行かれていました。『機械浴』といって、自分で立ち歩きのできない患者でも、座ったまま入れる入浴方法を行うためです。ベッドから移動させる際に、祖母は悲鳴を上げて痛がっていました」

その様子に納得のいかない永井社長が調べたところ、機械浴を行わなくても、寝たままケアできる方法があることがわかった。

「ただし、手間がかかるため、病院側で積極的には行っていないという状態でした」

痛がる祖母と、意に介さず祖母を連れていく看護師。永井社長は強い怒りを覚えた。やがて祖母は亡くなったが、「何とかならないのか」と永井社長の心に火種が残った。



画像左：ワノケアの開発した使い捨て洗髪用具「パパットケリー」

画像右：同製品の使用例。ベッド上での洗髪が可能だ。

## (2) もっと楽に仕事をしてほしい

「看護師さんが疲弊しきっているようにも感じました」

初めは祖母が雑に扱われているように思ったが、原因を突き詰めて考えると、結局はそこに行き着いたと永井社長は語る。

洗髪するために、寝たきりの患者を車椅子

に乗せるのも重労働だが、寝たままベッドで洗髪することも、既存製品では使い勝手が悪いため実施することが難しい。

現場で求められる「効率」を重視した結果、やむなく前者のオペレーションが行われていたのだと思った。

「けれども、ちょっとした工夫がされた製品があれば、現場の看護師たちももう少し楽になるのではないだろうか」

この思いが、パパットケリー開発の出発点となった。

「何としてもパパットケリーを製品化して、世に出したいと考えました。そのために会社を興すことを決意したのです」

## 2. 2人のシナジー

永井社長は、金融機関や健康食品メーカー勤務を経て、結婚後は10年来の専業主婦だった。一方、永井専務は、上場企業である大手医療機器メーカーでの営業・マーケティングを主とした豊富な経験があった。この経歴だけを聞くと、会社勤めの夫の代わりに妻が名目だけ社長になっているのかと誤解する向きもあるだろうが、決してそうではない。

「私は、家族として妻の奮闘を見守っていましたが、挑戦をサポートしたいという思いが次第に強くなりました」と永井専務。創業2年目には、永井専務は長年勤めていた会社を辞め、ワノケアに参加することとなった。

「今では、専務が主に新製品の大枠のアイデアを出してきて、私はそれを一刀両断する役です」と永井社長は冗談めかして笑う。

現在の2人の役割分担は、社長が経営全般、経理、受発注、銀行との融資交渉、専務が製品企画、製造管理、特許取得、営業、マーケティング、海外交渉と、それぞれ多岐にわたっている。

「妻には、批判力があると感じていました。社長としての素養があります。今、会社を牽引している姿を見て、私の肌感覚は間違っていなかったと思いました」と永井専務は言う。

企画した製品は、2人でブラッシュアップを図っている。意見を激しく戦わせることもあるという。

「2人のぶつかり合いが、より良い製品を生むことにつながります。社長の冷静な目を頼りにしています」

8割方、社長の「こうしたほうが良い」という意見が反映されているそうだ。

「起業したいという後輩から意見を求められることもあるのですが、私は、一人で起業してはいけませんと伝えています。自分一人では行き詰まるときが必ず来ます。本音をぶつけ合える相談相手が必要なのです」

永井専務の言葉に、互いの信頼関係の深さが垣間見えた。対等な立場で意見を交わすことのできるパートナーの存在は、間違いなくワノケアの元気の秘訣といえるだろう。



株式会社ワノケアの永井専務

### 3. 医療介護現場の協力者あってこそ

「自分たちだけでは製品開発はできません」

製品開発にあたっては、介護士や、大学病院で感染対策を担当する看護師、介護学校の実習生など、さまざまな関係者に協力を仰いでいる。

「単純に、自分たちがあったら便利だと思うものでも、現場の方々からは違う意見が出てきます。パパットケリーの開発時には、介護専門学校生徒に実際に使ってもらいました」

技術がまだ身につけていない方でも使えるかどうか、また、自宅で家族の介護をされている方でも使えるかどうかを検証したそうだ。世に出る前には、老健施設の管理者の方々にも監修を依頼した。

現場で使えるかどうかという評価軸とは別に、事業性があるか否かといった機微を、医療従事者の言葉の端々から感じ取ることもあるという。こうした協力者の方々は、なくてはならない存在だといえる。

また、「世にないもの」を出すには、今までの手順を変えてもらう必要もある。たとえ楽になる、便利になることがわかっているとしても、今まで世になかったものを使うのは、製品の採用側にとっても勇気のいることであり、購入を決断してもらうのは大変だった。

「病院が、私たちメーカーから直接モノを買うことはありません。販売代理店を通じて取引をすることになります。最初はなかなか相手にしてもらえませんでした。使い勝手を確かめてもらった病院の看護師たちから当社製品を指定してもらうなどして、少しずつ、代理店との取引を増やしていきました」

2人が語るように、現場との密な関係構築ができてきていること。これも成功するために重要なファクターである。

### 4. ガウン特需がもたらしたもの

代理店と取引ができるようになって、支払条件は納入から3ヵ月後といった具合に厳しく、取引可能な相手先も10社に満たないくらいだった。

「ところが、コロナ禍の2020年、状況が変わりました。医療現場で、感染防護用のガウンが足りなくなる事態が発生したのです。日本ではそれまで、主に海外からの輸入に頼っていたところ、世界的な新型コロナウイルス感染拡大により、入手が困難になりました。当社はいち早く、ポリエチレン製の医療用ガウンの国内製造に着手しており、そのため、多くの代理店から引き合いをいただくことと

なりました」

結果、取引可能な代理店が一気に25社ほどまで増えたという。

ガウン不足の情報は、世間でニュースになる数ヵ月以上前からつかんでいた。パパットケリーの技術を応用すれば、ポリエチレン製の液体防護ガウンを国内で作ることが可能なのではないか。そう考えた2人はすぐに開発に取りかかり、必要とされるタイミングで発売することができたようだ。

他社製の急ごしらえのガウンも出回ったが、医療現場で選ばれたのはワノケアの製品だった。形や価格帯にこだわり、大学病院での医療監修などを経て、きちんとした形で世に出すことができたため、優位性があったのだ。

コロナの感染拡大状況により波はあるが、ワノケアの医療用防護ガウンは今でも売れ続けているヒット商品となった。

国産 2020年6月発売(シリーズ第1弾)

## 液体防護ガウン

最前線で戦うニッポンの医療従事者へ向け  
不織布ガウンの代替品として企画しました

- 国内で開発製造のため、納期/価格が安定
- 各種診療、処置、検査に対応(例:口腔内吸引、内視鏡など)
- 柔軟で厚みがある素材を採用。(国内最厚クラスの0.032mm)
- 大学病院や基幹病院の着脱部、感染制御部よりアドバイスを受けている
- 首元のスキマが小さい(頭を入れる際は広がり、着用後は適度に締む)
- 背中がスリットが入っているため、脱着しやすい
- 着脱時のガウンデックを妨げないロングスリーブ(袖)
- 袖口をグローブ内に引き込みやすく、脱着ホールを任意で開けられる。

採用実績  
大学病院、基幹病院、官公庁、自治体、産科大学、看護学校、食品工場など



モデル身長 166cm

長めのスリーブは袖口をグローブ内に引き込むことができます

使用後は左右に引っこち脱着できます

任意の袖口へ前で穴を開けることができます

スベック	サイズ: フリー(全長1,050mm) 厚み: 0.032mm(国内最厚クラス) 素材: ポリエチレン	カラー: パステルブルー 仕様: 後袷は、首あき、脱着フックなし、袖口め
------	---	---

ワノケアの開発した国産防護ガウン

## 5. 特別な訪問許可

たった2人の会社ながら、4期目で1億円超の売上を達成する見込みだが、これまでの歩みは果たして順風満帆だったのだろうか。

「ガウンで一気にと取引先が広がりましたが、それ以前のコロナ禍での営業は苦勞しました」と永井専務は語ってくれた。

病院をなかなか訪問することができない日々が続いた。会社のお金が、毎月少しずつ減っていくという恐怖を味わった。ただ、永井専務は、医療機器メーカーでの長い営業経験を通じ、自身の行動によって成果を上げてきたという裏づけがあった。恐怖心の中でも、やるべきことを粛々と、丹念に積み重ねていけば良い。専務には確信的なものがあつた。

「病院関係者と会うときには、こちらの商品を売り込むばかりではいけません。最新の医療に関する有益な情報を持っていくなど、必ず何らかのお土産を用意していました。結果、コロナ禍での制限がある中でも、いくつかの病院からは特別に訪問を許可されるなど、道が開けていきました」

会っていただける以上、この人と話すと得るものがあるなど、先方にメリットを感じてもらえように普段から振る舞う。永井専務の経験に基づいた地道な努力が、実を結んでいった。

## 6. 総合医療機器メーカーへ

2022年1月には、「ワノケアは総合医療機器メーカーとして前進します」というプレスリリースを出した。

デンマーク「ABENA社」製品の国内独占販売権を取得。さらに、複数年契約で大手医療代理店の販売するプライベートブランド品のOEMビジネスを獲得したという。ワノケアの名前が表に出ることはないものの、見方を変えれば全国の代理店の営業担当者が、こぞって商品を売ってくれるありがたい状態といえる。向こう1年の売上高は、今期の倍に達するのではないだろうか。

また、2023年度には、パパットケリーの海外販売開始を目指している。すでに80カ国での特許取得も行っている。国内生産したものを輸出するのか、あるいは現地工場が生産か

ら行うのかは未定だが、近い将来に実現させるつもりである。

「今後の人員体制に関しては、数名の方に当社へ参加していただけるよう打診しています」と永井社長は語ってくれた。

このまま業容を拡大させていくつもりかどうかを尋ねたところ、急激な規模拡大や株式上場などは目指していないという。

「今、オファーしている方にも、出社する必要はないとお伝えしています」

ワーク・ライフ・バランスを大事にして参画してほしいと願っているのだ。

## 7. 「ワノケア」の意味するもの

ワノケアの社名の由来は、つながりを表す「輪（ワ）」であり、循環の「環（ワ）」であり、日本の「和（ワ）」でもあるという。

「パパットケリーを作ろうとしたときに、あの病院の看護師たちも、余裕がないから祖母の痛みを気に配ってくれなかったのだと気づきました。現場の医療従事者たちが、心豊かに働くことができない環境では、患者へのケアもままならないと考えます。まず、使う人たちが楽になる製品を作ること、患者がより良いケアを受けることができる。そんな好循環を生み出したいと考えています」

今は夫婦2人の小さな会社だが、共感の輪が少しずつ広がっている。使う人への「優しさ」が、やがてすべての人々に「優しさ」をもたらす。その「ワ」は国内のみならず、世界へと向かっている。

### 平賀 千晴

(ひらが ちはる)

民間企業の人事総務、経理、情報システムなどの管理部門でキャリアを重ね、2021年中小企業診断士登録。個人・チームで活動するほか、中小企業支援機関にてITを活用した業務効率化や生産性向上支援から、Webマーケティングを活用した販売力強化などまで、幅広くアドバイスをを行っている。

