监制:王潇
翻译:林泉希
编辑:唐小惠

4月1日 ● 社长早礼
President Message

提高产品竞争力，面向全球

尼普洛株式会社　社长　佐野 嘉彦

根据各个国家的国情来制定对策，并面向全球

世界各国倾向于优先自己国家，就像中美贸易战爆发一样，逐渐开始有反全球化的风潮了。这个贸易战是争夺霸权的斗争，也是争夺自由经济和计划经济，民主主义和中央集权的斗争。为了实现和平且安稳的世界，就需要让各国在中间取得平衡，进而，在国家与国家的关系中，要采取总体的平衡，并需要通过谈话来决定事物。

现在，世界各国之间以及各个国内都不能够保持平衡，贸易战争，网络战争，军备竞争都在随处爆发。并且，已经预料到这种不稳定的形势将长期化。即使在这样的情况下，世界各国的医疗需求也在逐步增长，所以尼普洛集团需要根据世界各国的情况来制定对策，并且在全球发展。

【需要实行的5个理念】和【需要强化的7个项目】

我想再次和大家确认一下之前在经营发表会上说到的2点，在2019年【需要实行的5个理念】和【需要强化的7个项目】。

【需要实行的5个理念】

①维护公司风气-给有干劲的员工带来机会；
②以最终用户视角的判断为最优先；
③整顿公司内部体制，激发全体员工积极地去运转PDCA。特别是关于计划和企划方面，会在全体员工的同意和赞同下运营公司；
④为了每个人都能开展新事业，公司在内部创设了创业制度，以便推进新商品开发和新商品的事业化；
⑤公司会支持各位能够以自我实现为目标，将自己「心的位置」放在公司，消费者和社会上。

【需要强化的7个项目】

（1）以「Stemirac」为首的再生医疗事业的扩大

在2019年2月26日，再生医疗等产品「Stemirac」被列入国家医保药品价格表里了。但是因为价格低于成本，所以现在这个新事业还没有成立。今后，根据生产设备的自动化等来降低成本，再面向世界，并且在本年度中找到成立事业的时机。

（2）引进，充实控股公司制度，加强与总公司事业部的合作，和扩充全球的销售网络

在美国，欧洲，中国成立控股公司，并发挥其作用。不仅仅是透析，医疗方面的产品，我们还要把重点放在采血管相关的产品上，并在全球发展。

（3）通过加强工厂和销售部的合作，使海外工厂盈余化

以工厂为中心，和各个销售部门协力推进海外工厂的盈余化。

（4）社内创业制度的创设

支持新的社内创业的诞生和培养，即使超出预算公司也会给与支援。

（5）以世界第一的市场占有率为目标，强化所有商品的质量，齐全度，和系统化的竞争力

（6）增强生产设备，扩充增产体制

为了增产有过期订单的商品，需要增设生产该产品的设备并扩充生产能力，再提高生产数。

（7）统一尼普洛集团在全球的企业制度

在会计，评价，以及在经营管理上的计数管理在尼普洛集团内要统一，促进经营的效率化，强化传达信息的速度，评价的合理化，经费的效率化。

实行以上的5个理念和7个强化项目，在确信2020年的合并销售额达到5000亿日元的同时，以在2030年的销售额达到1兆日元作为目标，必须要在年内实行我们该做的事情。

为了提高产品竞争力

为了实现中长期计划，提高产品的竞争力是最基本的，所以必须也要提高开发产品的技术能力。在产品技术开发里，有以下两点。

①目前正在考虑中，但是对还未着手的部分进行新的技术开发

②在超出目前考虑中的范围的基础上，尝试新的技术开发

关于①，将各个因素的可变因素用矩阵表列出，并找出还未做实验的地方。通过这个实验，来找到适当值的一个方法。如果通过这个方法并不能给用户一个答案，那我们必须要找别的因素了。也就是要实行②。佐野实-前社长说过「事实胜于本质」。「本质」就是人思考过的事情，「事实」而是自然界的天理。所以，如果在没有答案的情况下，就需要开始重新审视「事实」。最初能够捕捉到「事实」的是感性。之后大脑会识别它，再根据逻辑来整理。支撑感性和大脑的是我们健康的身体。身心健康的状态能够让我们正确的把握「事实」。为了不带着错误的想法去看待「事实」，所以我们在日常当中需要锻炼感性。例如说，在解答数学题的时候，不只是用公式来导出答案，而是将其图表化，锻炼自己的感性并能够通过图表和图表的交接点导出大概的答案。通过这个方式，之后如果有错误的地方也会感觉到不对。不管在语言或公式，图或图标，都必须要处于一个通过自己的感觉来捕捉的状态。灵光闪现就是一种假设。有10个灵光闪现，也就是有10个假设，如果其中的一个能够应验的话，就很了不起了。如果没有灵光闪现的话就不能从现在的状况中逃脱。为了得到灵光闪现，需要培养丰富的感受力，将一个事实和另一个事实相连接并能够识别它。

为了提高可称作为厂家生命线的产品竞争力，需要将自然界的事实与用户的需求通过自己的感性来理解，再做产品的技术开发。在产品技术开发中，不只是要越过魔之河，死之谷，还要越过达尔文之海（竞争的世界），所以在需要直接和产品技术开发部门一起工作的同时，还需要和生产部门，销售部门，产品企划部门联合和起来。

在包含尼普洛集团新产品的全部产品里，以用户追求的产品规格胜过其他竞争对手，以技术开发，开发生产装置，生产，成品的产品竞争力胜过与其他竞争对手，这都是尼普洛集团在发展中不可缺少的。今年也有许多的应届生入职了。为了支持实现他们入职时的梦想，并每一个人都能够开心的工作，需要在职场中活跃的沟通是最重要的。先从日常的打招呼开始。 用笑容迎接刚入职的应届生，然后用洪亮的声音和他们打招呼。当然，对已经在公司里的员工，和对外也都要一样。从自己开始带着笑容与他人打招呼。实践鱼市哲学，推进更好的工作环境。通过这个方式，全公司会产生整体感，传达信息时也会变得活跃，也能更容易的想出有创意的构想。最后，全产品的竞争力以及市场占有率成为世界第一作为目标，期待大家的奋斗。

个产品的销售毛利率和销售毛利。我们每一个员工的努力，超过去年的可能性非常大。

翻译：林泉希

4月份 ● 市场活动

尼普洛贸易（上海）有限公司

4月全国市场活动一览

第六届哈尔滨肾友会顺利举办

2019年4月14日，尼普洛独家和齐齐哈尔市解放军961部队医院举办的第六届肾友会如期举行，由于医院没有血管外科不具备做动静脉内瘘手术的条件，更不具备对患者做动静脉内瘘的筛查，所以，尼普洛公司。

为医院肾内科请到了黑龙江中医药大学附属第一医院肾内科于思明主任，参加本届肾友会，帮助961医院患者诊断筛查动静脉内瘘的使用情况，及时发现问题，及时处理问题！于思明主任任中医药大学附属第一医院

血液透析中心主任，肾内科副主任，年动静脉内瘘手术量300台左右，各种长短期血管插管术近150台。

会议期间，于主任用简单易懂的话语为患者讲解了内瘘的自我评估和诊断，讲解了尼普洛透析器的优势与穿刺针的优点，又为患者做了系统的听诊抚触检查，一场会议下来，检查了58位患者。

本次会议患者对于主任和尼普洛这次的活动给予了高度的评价，并且更加信任尼普洛的产品和服务，医院临床科室左晓丽主任也对本届肾友会特别满意，并表示超出了预期效果！并重点表扬尼普洛公司今年来对于售后服务的巨大变化，主动提出加深合作。

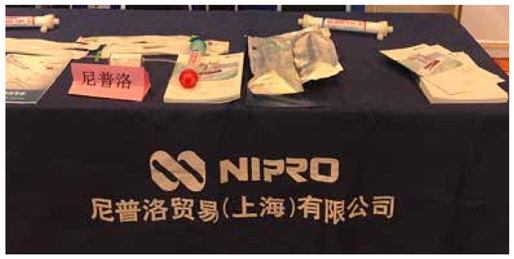
——*哈尔滨 路欣*

山东省第七次血液净化学术会议兼医师协会血液净化血管通路医师分会会议报告

山东省第七次血液净化学术会议兼医师协会血液净化血管通路医师分会于2019年4月12日至14日在济南富力凯悦酒店顺利召开。本次会议由山东省医学会、山东省医师学会联合主办，山东省千佛山医院承办，共计约500余人参加。

山东省千佛山医院许冬梅教授作为山东省医学会血液净化专业委员会兼山东省医师协会血液净化血管通路医师分会的主任委员出席本次会议开幕式。此外，山东省立医院王荣教授，山东大学齐鲁医院杨向东教授，山东大学第二医院关广聚教授，济南市中心医院王小平教授等等大咖云集，现场气氛热烈，本次会议的顺利召开为全省肾脏病及血液净化医护人员提供了学习交流互动的良好平台，对整体提升德州市慢性肾脏病的整体治疗水平具有积极推动作用。

本次会议规模宏大，血液透析领域设备耗材参展厂商、信息化管理软件厂商、肾脏病领域各大药品厂商均有参展。血液透析领域除尼普洛、费森尤斯、百特金宝、威高、贝朗等曝光率较高的参展商参与外，新秀驼人厂商也投入了本次会议，并展出了全系列透析器、护理包等产品。参展展位的设立对于厂家与客户之间的业务及技术交流提供了便利方式和良好途径。



——济南 时辰

哈尔滨二四二医院首届肾内科科室会圆满完成

2019年4月18日，哈尔滨二四二医院肾内科血液透析中心，应医院科室主任和耗材科的邀请，尼普洛公司为科室开展了一场精彩绝伦的科室会，会议得到了公司学术部柴倩莹经理和王双钰大力支持。

医院目前有我们最新型的NCU-18血液透析机，并且透析器耗材全部为尼普洛，但是目前只开展了低通量透析和血滤，在透析方案通量日益提高的当下，医院还是没有信心

开展高通透析，科室刘志刚主任上任近两个月以来，意识到了这个问题，也发现了高通量透析的趋势，邀请我们前来做技术支持。

科室会上，王双钰主讲了三醋酸膜材高通透析器的优势，以及新产品M系列对于低通透析治疗中积极的作用，柴倩莹经理针对于临床医生通量和KOA值的误解做了精彩的解答，整场医护人员无不为柴经理专业且生动的讲课内容与方式鼓掌，点赞！

会后主任、护士长、科室医疗组技术主管围着柴经理沟通许久，并且心情激动，像刚充满电一样。感谢学术部柴经理和王双钰对黑龙江市场的大力支持。同时也感谢公司领导对黑龙江市场的高度重视！

——哈尔滨 路欣

吉林省血液净化高峰论坛

2019年4月19日-4月20日，由吉林省健康管理学会主办，吉林大学第二医院、吉林省前卫医院承办“吉林省健康管理学会血液净化与血管通路专业委员会成立大会暨第一届吉林省血液净化高峰论坛”在长春市华天大酒店顺利召开。

会议选举吉林大学第二医院肾内科主任罗萍教授为主任委员。

会议邀请了蔡广研教授、林洪丽教授、姚丽教授等国内知名专家授课，参会代表400余人。我司很荣幸邀请了吉林大学中日联谊医院肾内科主任刘锋教授讲题为《提升透析充分性方法探讨》的卫星会，会上主要介绍了我司ELISIO-M、H系

列透析器及NCU-18机器；罗萍主任在《枸橼酸抗凝技术在血液净化治疗中的作用》课题讲授中提出了尼普洛品牌透析器具有良好的抗凝性能并推荐使用。参会代表纷纷到展位咨询产品，多家医院提出试用ELISIO-M、H系列透析器。通过此次会议宣传，大大提升了尼普洛品牌的影响力，为临床推广打下了基础。

感谢公司各级领导及各部门同事对本次会议的大力支持！

——长春 马东娜

浙江省中医院客户参观安徽省立医院血液净化中心摘要

2019年04月20日，来自浙江省中医院肾内科的马红珍主任、血液净化中心的杨希护士长及该院设备科人员一行6人到安徽省立医院南区血液净化中心参观调研、学习交流。中国科学技术大学附属第一医院（安徽省立医院）南区血液净化中心承担着示范教学的重任，血透设备品牌齐全，血液净化中心布局

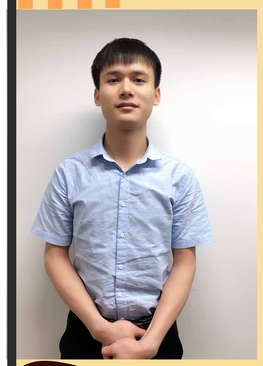
完善，信息化管理程度高，血透室工作人员专业尽责。目前有我们尼普洛血滤机2台，血透机5台，这些都让来参观的老师们热情高涨。

安徽省立医院南区血液净化中心的齐永扎护士长全程耐心陪同，对整个血液净化中心功能区走了一遍。之后坐下来对浙江省中医院老师们感兴趣的NCU-18具体功能和操作上的便利做了全面的阐述，让省中的老师们非常透彻的清楚了尼普洛NCU-18血透设备，此次参观对规划设计省中下沙院区的新血透室起了很大的借鉴作用，合肥之行老师们都非常满意，收货甚多！

最后，安徽省立医院的齐护士长同省中的所有老师一起合影留念，完美收官。

——杭州 薛亮

新员工介绍



姓名：周万里
职务：售后工程师
入职时间：2019/4/16
工作地点：广州

姓名：王力
职务：客户主任
入职时间：2019/5/6
工作地点：重庆

姓名：卿礼义
职务：高级客户主任
入职时间：2019/5/6
工作地点：贵州

姓名：董颖秋
职务：注册主管
入职时间：2019/5/6
工作地点：上海

HAPPY BIRTHDAY