2

Feb.2020

# NIPRO Journal

## NIPRO TRADING 公司内刊

## VOL.62

**President Message**

【继承热情】
充满感谢之情的心

**NIPRO GROUP NEWS**

Nipro集团【MISSION·VISION·VALUE】的制定

**NIPRO GROUP NEWS**

Nipro经营发表会

**NIPRO TRADING NEWS**

员工感人小故事

NIPRO

尼普洛贸易（上海）有限公司

# 目 录

Table of Content


社长早礼 ..... page 1~3

Nipro集团【MISSION·VISION·VALUE】的制定 ..... page 3~4

Nipro经营发表会 ..... page 4~5

员工感人小故事 ..... page 6~7

华北西北区疫情期间总结 ..... page 7~8

NIPRO JOURNAL
NIPRO TRADING
公司内刊 VOL.62

监制:王潇
翻译:林泉希
编辑:唐小惠

2月3日● 社长早礼

# 【继承热情】充满感谢之情的心

## – 只要有热情就能够创造和发展新事业 –

尼普洛株式会社　社长　佐野 嘉彦

新型冠状病毒（COVID-19）的感染还在扩大中，希望大家在优先预防病毒的前提下工作。

我们这次将Nipro的历史写成了漫画，我来介绍一下这本书的序文。

＊ ＊ ＊ ＊ ＊

【为了治疗一个病所需要的医疗器械，以及医药品都有自己的作用，基本上都没有代替品，这一点可以说是医疗界最大的一个特点。一个病需要做的检查和治疗都需要连接在一起。为了这个，我们需要做到医疗器械和医药品的产品齐全，然后将其系统化才能够超越公司的极限，以此为前提，与竞争对手一起提高产品价值的竞争力才能使医疗产业发展下去。竞争力较弱的产品会是妨碍公司发展的一个要素，这样的产品在患者眼中可以说是「不被欢迎的」。厂家的生命线是为了患者而在提高产品价值的竞争中胜出。希望大家从这个观点来看Nipro集团的发展状况。最值得大家关注的一点是「意欲」。Nipro集团酿成了支援有意欲的人的文化。在企业活动中最不可缺少的是能够转动PDCA的马达。能够让马达充分发挥作用的就是意欲。而且成为马达动力源的东西也非常重要。其中之一就是来自用户的「感谢」。接触到他们感谢的心，心就会燃烧，这就是动力的源泉。为了这个能够持续循环，采用将事业利益根据成果来分配的“成果分配方式”，来支持Nipro今后的发展。

Nipro以「向着未来，支撑世界各国人民的健康，满足医疗需求的产品，进行技术以及事业的创新，贡献社会，谋求自我实现」的理念在继续发展中。希望大家能够在看Nipro历史漫画时想到我前面说的内容。

接下来我想说一下关于这个漫画的背景。青年企业家佐野实前社长在创办Nipro的前身时是他在20岁的时候。那时候刚好是太平洋战争结束2年后，工作单位非常少。所以很多学生只能自己找工作生活下去。佐野实前社长在社会主义思想较强的大学学习，确信了「计划经济不会带来积极性，为了培养意欲，需要有成果分配的这个想法」。而这个想法变成了现在Nipro集团的中心理念和思想。

回想到佐野实前社长的小时候，在他捕鱼时就想到了先改变河水流动的方向，再捕鱼的方法。这说明了他掌握了河流的整体状况。正因为有能力捕捉到人的生活方式的整体情况，而且他知道计划经济中不会涌现出积极性也不能长期持续，所以才能够发现成果才是能够涌现出积极性最基本的东西。「从一部分到看到全部，从全部看到一部份」，这两方面的见识都很重要，「从现实到理论，从理论到现实」，这两种见识也是非常重要的。佐野实前社长像口头禅一样说过「现实和事实比人类想到的理论和本质更加重要」。人类只在这宇宙中看到了理论和本质的一小部分，所以才会出现这种想法。换句话说，「只要找出新的事实，就能开发出无数的新产品」。这样的想法就是在佐野实前社长的时候出现的。

人类在健康的活下去当中需要的不仅仅是化学反应。像电中的物理反应，和改变复杂的细胞的生化学

NIPRO JOURNAL
NIPRO TRADING
公司内刊 VOL.62

反应也是需要的。也就是说，不管是在治疗什么病，或者在延长寿命中，这些全部都是有关联的。Nipro在今后的发展方向就是要对应化学，物理，生化这全部的反应，最好能够在病发前把病源消除掉，在QOL较高的健康寿命的延伸中做出贡献，并不断发展。最重要的是，我们作为“对感谢的心做出报答，内心燃烧的公司”，今后也将继续为用户和社会做出贡献。希望大家能够从漫画中读出不会迷失方向、不断发展的Nipro公司。】

＊ ＊ ＊ ＊ ＊

以上就是在漫画中的序文部份。这个序文简写了最基本的想法，可以多读几遍来加深对这本漫画的理解。这个漫画会在下个月完成。

这一期已经快要结束了。希望大家为了达成预算能够战斗到最后一刻。下一期是十年计划中的最后一年。期待着大家能够想出为了达成合并销售额5000亿元的对策。

# Nipro集团【MISSION · VISION · VALUE】的制定

现有的经营理念是在2015年5月1日改定的，在激烈化的全球市场竞争中，为了能够实现提供有价值的产品和服务的基本理念和全社员共享了这个理念。

这次，我们以2030年度成为合并销售额1兆日元的企业集团为目标，进一步推进全球化，开发以“用户视角”为基础的新商品、新技术，通过技术革新为社会做出贡献。“MISSION STATEMENT（行动指针/Code of Conduct）”是在2020年1月28日制定的。在本方针下，全世界的尼普洛集团员工将结合力量，朝着新的目标迈进。

## 【公司方针】Corporate Creed(Value Statement)

[意欲]Willingness

所有的活动都要有“意欲”

●站在患者的立场上，需要有对患者提供有益的东西的“意欲”

●有发展事业，达成自我实现的“意欲”

●全体员工齐心协力，谋求自我实现，为社会创造价值“意欲”

## 【经营理念】Management Philosophy (Vision Statement)

作为“真正的全球综合医疗制造商”，“面向未来，支持世界人民的健康，满足医疗需求的产品、技术及事业的创造革新，为社会做出贡献，谋求自我实现”。

## 【行动指南】Code of Conduct(Mission Statement)

●基于患者和用户的观点，医疗设备部门、医药品部门和医药包装部门这三个公司部门作为一个整体共同工作，以满足每个医疗场所的需求，提供世界领先的创新、安全和无缺陷的产品、技术和业务。

●推广基于“三方受益”理念的企业战略，该理念旨在造福三方：公司、用户和社会。

●以“地产地消”的理念为基础，在建立生产和销售网络的同时，注重全球扩张，并在确保稳定供给的同时，支持全世界人民的健康。

NIPRO JOURNAL
NIPRO TRADING
公司内刊 VOL.62

今天，在Nipro集团主要做销售及生产的公司首脑欢聚一堂，庆祝新年，能有机会发表和交换集团经营方针及各部门运营方针，我感到无比高兴，希望能和大家一起度过有意义的一年。另外，作为集团的领导，我在感谢大家至今为止的努力的同时，也要趁着今夏预定举办的东京奥运会·残疾人奥运会的气势，今年也要和大家一起发展。

全球的局势开始变得内向，变成了推进力量理论的风潮，形势越来越不稳定。但是，即使在这样的形势下，Nipro集团也会坚定地提出理念和方向性，向全球发展。

## 【Nipro集团的5个重点课题】

①继续为有积极性的个人提供机会的企业文化。

②优先以“最终用户的观点”做出的判断。

③坚持三方受益的理念。

④确保员工之间分享每一个与PDCA步骤的相关信息，同时愿意参与到PDCA中。

⑤确保所有组织管理者对理论与现实之间差距有相对的理解，并且能够指导下属去理解这个差距。

## 【Nipro集团的7个强化项目】

①继续发展继医疗器械、医药品和医药包装之后作为集团第四个事业的“细胞医药品事业”。为了达成这个目的我们需要推进自动化生产，首先从美国开始，然后扩展到欧洲。

②在进一步推动发展的同时，努力实现海外工厂的盈利化，增加产品数量，使各个工厂成为“母工厂”。为了实现盈利化，必须提高产品竞争力，并与销售部门合作。我们需要和生产部门多交流信息，还需要一种团结的意识。

③通过提高所有产品的竞争力，争取全球最大的市场份额。这将需要努力成为产品企划、产品和生产技术开发、销售和售后方面的世界领先者。

④扩大工厂加快增产速度，以消除积压订单。

⑤加强对会计、评估和经营管理上的统一管理，使Nipro集团能够实现“One Nipro”文化，更好地利用矩阵组织，实现经营的效率化。

⑥在血管部门开发Nipro集团独有的产品，并占有市场份额。在海外会从进入美国市场开始，然后通过发展Nipro的销售网络扩展到全球市场。

⑦通过开发外科产品、电磁波治疗产品、原药和其他新得医药品之外，我们需要注重在基础技术的开发上，将其作为重点培养领域。这些新领域应作为新业务开发，以进一步扩大Nipro的整体业务范围。

为了在2020年实现集团总合并销售额5000亿日元，以及2030年实现1兆日元，我们必须努力成为产品竞争力方面的世界领先者，并在各个领域占据领先地位。在这基础上我还想在今年进一步扩大我们的业务范围。

几年后，新的Nipro总部大楼会完工。这座大楼的规模能够容下销售额达到1兆日元时的团队人数。这栋新大楼将于今年开始动工，今年也会是一个真正意义上的转折点。我期待着大家在新的一年里的合作和奉献。

【以上内容选自尼普洛总部月刊vol.146】

翻译：林泉希

又到了下班的时候，又是愁眉苦脸的一天。虽然张卫生科长打尽了电 话、说遍了好话，虽然也有很多厂家承诺尽量预留一部分防护物资，还有一部分好心人捐赠了一些防护物资，可仍然杯水车薪。想到医务人员不顾生命危险奋战在抗疫一线，却连防护物资都不能保障，身为设备科科长的他，眉头拧成了一条线。

就在这样的愁绪中，他回到了家，看到门口放了一个儿子的快递，定睛一看，他的眼睛突然亮了：尼普洛N95口罩，这可是目前最好的医用口罩啊，不说千金难买，那也是一罩难求啊。

这一刻，老张的脑海里闪过的是一线医护人员的影子，如果……那该多好。可是，这毕竟是儿子的东西，在这样的特殊时期，谁不需要防护呢?

正在老张犹豫之时，儿子张小庆出现了：“爸，你发什么愣呢？”老张问：“庆，这口罩……？”“我们总公司快递过来的，说是给我们个人防护用的，一共60付。爸，你要用了，随便拿。”儿子张小庆随口答道。想到现在的形势，想到物资的紧缺，老张再一次犹豫了：“庆，医院现在很缺啊……你看……能不能……”向来话语不多的老张有些语无伦次。张小庆说：“爸，你是不是想拿给医院用？没事儿，你拿走吧，我尽量不出门，用一般的口罩就行。”听到儿子的话语，他突然哽咽了，强忍着欲出眼眶的眼泪，他连着对儿子说了三声“谢谢”。

当医院领导得知这60付口罩的来历后，在场的人都感动了，万千语言化作一字千斤的感谢：“张科长，谢谢你！”是的，张科长，谢谢你！为了医院，为了一线人员，你“抢”了儿子的防护物资，让儿子降低防护级别，只为医护人员能毫无顾虑地工作在一线。

其实，医院里还有很多像张科长一样的人，他们利用各种渠道，筹备防备物资，无论多少都毫不犹豫地捐献给了医院。今天，就让我们再一次提及他们的名字，感谢他们的默默付出！

——以上内容为朋友圈转发，
取自我司郑州销售主管张庆的真人真事，感人暖心！

进行了直播学习，内容囊括了产品，推广，维修，最新SOP标准，招标，水处理和粉液等最新的知识，在直播和热烈丰富的交流讨论活动后，最后由崔文英老师总结了非常时期内训带来的思考，也给大家带来了很多建议。

纵观整个疫情期间的活动，感谢公司各部门紧密协作，区域各位同事严格要求自身，始终保持与时俱进、开拓创新，结合企业行业发展以及对行业于未来发展的需要，在做好本职工作的同时，努力加强相关业务方面的学习，并且取得了非常良好的成绩。相信在未来的工作当中，我们也会秉承“用力做只能做到合格，用心做才能做到优秀”的口号，并以此共勉，共创佳绩。

——*北京　李维*



## 华北西北区疫情期间总结

近期新型冠状病毒感染的肺炎疫情牵动着全国人民的心，面对疫情的蔓延形势以及各地的全面严格管控和戒严，我们工作重点的医院的透析室也成为了关乎患者生死存亡的关键，区域的各位同事都发扬了“国家兴亡，匹夫有责”的精神，一直战斗在第一线，协调各个地区医院以及供货工作，确保了患者的治疗和健康，并且协同经销商伙伴，在疫情期间举行了丰富的线上活动。

“隔离病毒，但不隔离爱”，尽管疫情期间我们都处于“在家宅”的状态，但在领导的筹划和各部门同事的大力支持下，我们与“学术部，技术部”的同事一起通过钉钉直播连接各个地区的经销商朋友，开展了丰富的在线培训课程，其中题目涵盖了《三醋酸膜透析器》，《Elisio-M透析器》，《NIPRO设备售后服务》，《肾脏病和血液净化基础》，《NCU-18特点和优势》，《日本血管通路和穿刺工具》等一系列内容，观看人员最大峰值达到了233人，直播回复多大500余条，超过100人为直播点赞，直播结束后通过与经销商朋友的互动，取得了非常良好的效果，也拉近了大家彼此沟通的距离，丰富了大家对于行业发展近况的理解，加深了大家对于尼普洛公司的了解，效果和意义非凡。

而后区域的销售同事通过各省内部培训群进行了多达10余节课的自主学习和直播录制，提高了产品知识和演讲技巧，并由蔡总和崔老师亲自督导推荐，选出了9节内丰富的课程，在区域学习群内