

## Next Stage

## 高付加価値補聴器でシェア拡大

### ワイデックス 菅谷 保巳社長

世界初のフルデジタル補聴器を開発したデンマーク企業のワイデックスは、80カ国以上で事業を展開している。なかでも高齢化の進む日本を重要市場と位置づけ、今春に最上位機種の販売を開始した。3年後の2016年4月には、日本国内シェアを12年比4割増の15%に引き上げ、国内3位グループから一歩抜け出す計画だ。

——国内の市場動向と実績は  
「大手11社が加盟する日本補聴器工業会の出荷統計では市場が拡大傾向で、12年は51万9131台と初めて50万台を突破した。当社は約6万台でシェアが約11%だが、上位2社で市場の3分の1強を占めている」

——自社製品の強みは  
「高付加価値機能を備えた品ぞろえだ。集音後に言葉と環境音を識別し、言葉の部分の増幅



を強めて人の言葉をはっきりさせる汎用型デジタル補聴器を世界各社に先駆けて販売した。また、本体を耳の内部に入れ込む耳あな式補聴器は、耳の形を計測して装着感の高い製品を1週間程度で提供している。市場平均は1個16万円程度だが、当社の売れ筋は20万円弱が主力だ」  
——最近の手応えは

すがや・やすみ 東北工業大学工学部卒。1981年4月日本補聴器販売（現ワイデックス）入社、仙台店などを経て2000年6月取締役。05年5月ハーモニー補聴器（現ブルームヒアリング）社長就任、09年6月から現職。56歳。茨城県出身。

「5月にドリーム440と330を発売した。440は1個46万～48万2000円と前機種より2万円ほど高いが、買い替え需要を喚起している。当社の今年5～7月は前年同期比で金額ベースは16%増、台数ベースが12%増で、この新機種が牽引している。入力音レベルの最大値を拡大して音のゆがみや劣化を減らし、音

割れを防ぐ。野球観戦で歓声の中、館内放送がはっきり聞こえたとの声が届いている」

——中期的な目標と今後の取り組みは

「補聴器は、耳が聞こえにくくなって意識疎通がうまくいかなくなり、家族が本人に装着を勧める場合が多い。装着後も耳栓をしながら話す感覚に慣れるまで調整が必要で、補聴器の機能を最大限活用するためのサポートが欠かせないため、信頼で

きる販売店を増やしたい。一方、原因不明の耳鳴りで生活に支障が生じて悩む人がいる。解消法の一つに、不規則な音を補聴器で流し、耳鳴りの不快感を軽減するTRT療法が欧米で普及している。こうした補聴器の潜在需要を把握するため、医療機関との連携や認知向上に努めたい。取り組みを続けることで、国内シェアを台数ベースで16年4月に15%まで引き上げる」（日野稚子）

#### ■会社概要（日本法人）

- ▷本社—東京都墨田区堤通1—19—9
- ▷設立—1956年11月
- ▷資本金—1億1700万円
- ▷従業員—145人
- ▷事業内容—補聴器の製造販売、補聴器・医療機器の輸入販売