

# 一般社団法人医工協会概要

## ◆趣旨&活動方針

- 1 客層が近い等、関連の会員同士で製品・技術・営業・サービスを連携して実取引を行うことを目標に活動！
- 2 地方都市での共同事業を目標に、製品・技術・営業・サービスの連携及び各地地元会員の活用を軸に、会員同士で連携する仕組みを構築！
- 3 海外への拡販にも力を入れるように製品・技術・営業・サービスの連携で活動！特に日中間の医療/医工連携業界において、業界リーダーを中心に技術と社会の発展に関する課題を討論し、技術、市場連携を深め、往来を促進し、両国友好関係の発展に貢献！

◆分科会 訪日医療、養老&介護、医療画像、医療IT/システム、病理/検査/バイオ、デンタル/整形、3Dプリンタ/精密製造、ロボット、光/電/制御部材、工業検査/計測等

◆理事長 株式会社 ビットストロング代表取締役/工学博士 門 洪涛

## “日中”間/“医工”分野で共催/協力した草の根交流

### ◆目標の立ち位置

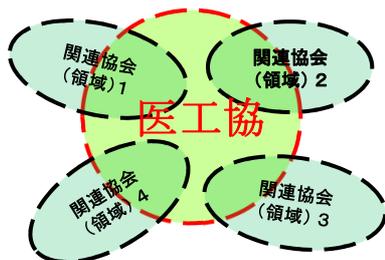
日本の協会、大学、企業等の立場での、日中間及び医工分野での実務推進役

- 趣旨 日中間、医療/医工をテーマに関連団体との協力を通じて活動の活性化
- 対象者 医療器材、医療機関/サービス、医療IT/教育等に関して、連携を深めたい方々。医療業界において日中両国でビジネスを通して日中友好に貢献したい方々

### ◆共催/実務協力した活動の例

- ・科学技術振興機構様の活動に  
<https://spc.jst.go.jp/cdb/group/detail/274>
- ・一般財団法人日中経済協会様の活動に  
<https://med-ind-assoc.net/jp/company/filelist1.html>

“日中間”及び“医工分野”での活動の共催/実務協力できる団体、大学、企業が大募集



### ◆異なる団体と協力し、“日中”、“医療/医工”をキーワードに、各団体中の業界人/業界の会社を具体的な活動で組織して活性化

- ・“特定案件の営業/サービス協力プロジェクト等”メンバー間の協力と、仕組みを持って促進
- ・業界の中小企業/業界人のための実取引に、他協会と協調の上、活動
- ・連携して“助成を獲得するためのプロジェクト”も活動目標の一つ
- ・海外組織とも協力し、医工協中国との連携に特に力を入れる

## 医療系大学、専門学校の日中間交流



- ・日本政府の助成事業の活用
- ・中国政府の推進プログラムの活用



- ・共同研究の実務レベルでの推進

## 日中間の医療、医療業界の人/会社をフォーカスしたインバウンド



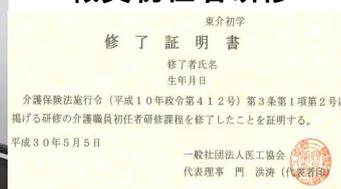
- ・日本の医療系展示会のスケジュールに合わせ団体の来日を段取り
- ・日本の病院、リハビリ施設、介護施設見学
- ・日本の企業見学、業界団体の訪問
- ・検診、治療
- ・観光



## 介護士、看護婦等日中間の人材チェーンの形成



### 東京都の認定で介護職員初任者研修



医工協ネットワーク：医工協一日本、医工協一在日華人、医工協一中国

日中間橋渡し:医療器材の薬事申請代行、仲介及び代理販売



日中医療業界の展示会において“日中医工展示区”の推進

日中医療業界の学術及び産業界実務推進

日本の製品/技術と中国市場との融合

医工協会

日中間の中小企業のマッチングで促進

Seeds とNeedsを整理し、日中間でのマッチング活動を通して一緒にビジネスの確立に繋げていきませんか？

- 日本中小企業の“Seeds”整理
  - ・日本中小企業の立場で“Seeds”整理
- 中国企業の“Needs”整理
  - ・中国において医工協のネットワークがあり、現在でも“Needs”多数
- 日中間でマッチング事業の例
  - ・放射線/病理検査/デンタル等分野で、まず“小物”の日中間の貿易。日中間の業界の間に立ったビジネスの深堀
  - ・小型モーター、3Dカメラ等精密デバイス/機器の販売

複数の細分化した分野において業界人/業界の技術商社として日中友好に貢献

会員ネットワークによる製品拡販活動、サービス連携イメージ

Partner会員の種類

- ・製品Partner会員
- ・販売Partner会員
- ・サービスPartner会員

販売/サービス連携のイメージ

・病院が必要としている装置/周辺機器、ソフトウェアを総合的に提供できる仕組みのほうが営業&サービスの効率が高い

・製品Partnerらの製品が連携動作するトータルシステム、“できるだけ多いデモ拠点”で実際見られ、動作確認できる

・“できるだけ多い医療機関”で実際見られ、実績で利用実態が確認できる

・近場のPartner会社による一次サポートが顧客に安心を与え、更に製品間の隙間を埋めるシステム作業を柔軟に引き受けることでサービスの質を向上

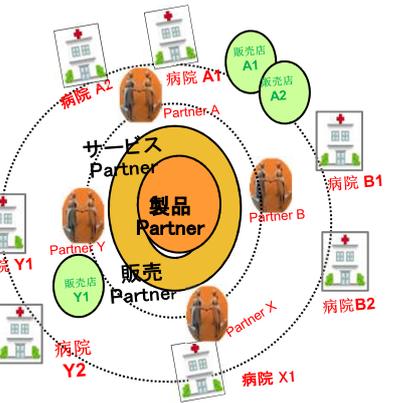


病院に対するメリット

- ・担当者に対するOneStopサービス
- ・ベンダ間の長期協力でサポート料金の低減
- ・ベンダ間の長期協力で販売価格の低コスト

販売Partnerに対するメリット

- ・エンドユーザのニーズが多様化している中で、取り扱う製品が揃えられ、OneStopサービスも受けられる
- ・一次取次だけでも十分な程の営業に対するバックアップが受けられる



製品Partnerに対するメリット

- ・製品ベンダは自社製品に特化したほうが投資効率が高い
- ・販売ルートが格段に拡大、その上営業及びサポートの一次取次をしてくれるNetworkある
- ・対応力でも自社で足りないリソースは、Partnerがカバーしてくれる

このような会社や業界の方々は、是非集まって一緒に活動しませんか？

地方都市に話があるのに出張を躊躇しないといけない。遠地にある顧客に呼ばれてもタイムリに行けずサービスが悪く思われ悪循環

人脈があるのにメーカーと良いコンビが組めずにビジネスにならない

扱っている製品だけでは儲からない。関連した製品をラインアップできたら営業効率上がり、社員を養いやすくなる

将来の見通せない自社製品の更なる開発及びサービス維持に苦勞。給与の支払いで精一杯で頑張っても儲からない

メーカーの製品を扱っているが詳しい社員がいないためメーカーのサポートではサービスが成り立たない

若い世帯に継ぐ時期がきたので徐々に引き継ぎたい

コア会員企業の1社になれば細分化した市場において自社の進めたい方向に進めていけます！

複数のPartnerが戦略的に力を入れてリードして行く必要があり、業界ベテランの方々には是非力を貸してほしい！