

一般社団法人医工協会

活動概要



趣旨&活動方針

◆ 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、業界リーダーら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

◆ 海外へのネットワーク

- ・ 医工協-中国
- ・ 医工協-日本
- ・ 医工協-在日華人

◆ 理事長 門(モン) 洪涛

株式会社ビットストロング
代表取締役/博士

一緒にご活動できるなら
是非ご連絡を



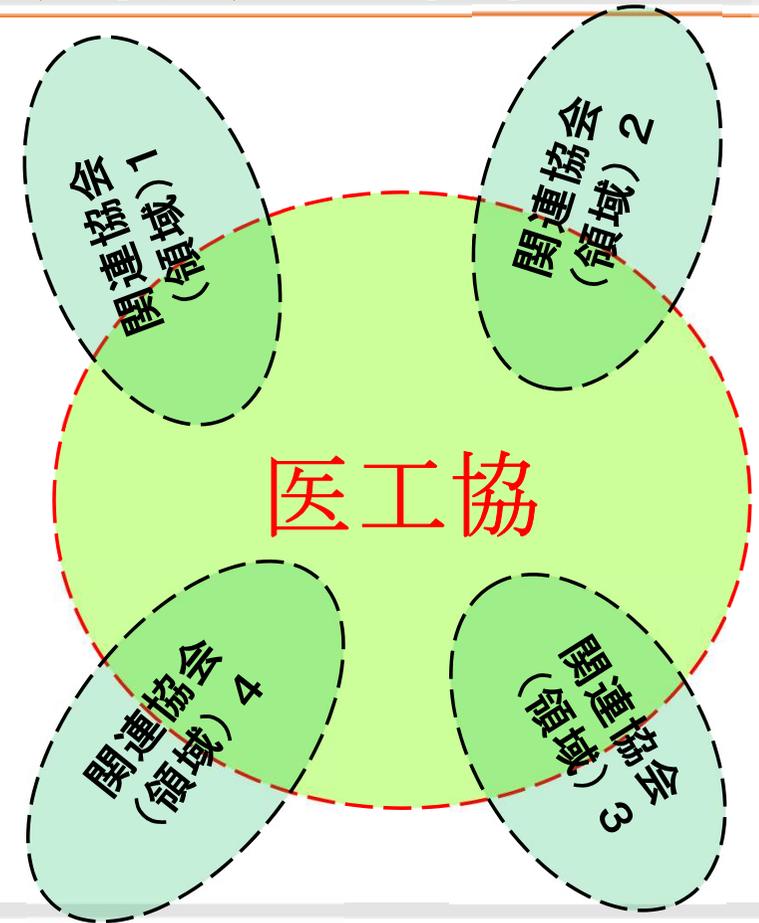
“日中”、“医療/医工”をキーワードに 関連団体との協力を通じて、活動の活性化

◆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

◆ 現在協力中の団体

- ・科学技術振興機構(JST)
- ・中国医療器械協会
- ・一般財団法人日中経済協会



“日中”間/“医工”分野で 共催/協力した草の根交流の例

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



◆ 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



日中間のフォーラム開催の例

◆共催/協力できる団体を大募集

◆趣旨

日中両国医療IOT/ビッグデータ業界において、業界指導者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する

◆講演者/参加者等募集中

- ・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
- ・IOT/ビッグデータ等に関する深い思いや研究をされてきた方々
- ・医療機器、医療IT、医療教育、医療機関/サービス等に関して、連携を深めたい方々

◆開催概要

- ・ **日程** xxx年xx月xx日 10:00 ~ 21:00(懇親会も含む)
- ・ **会場** 日中友好会館
- ・ **予定** 午前 中国大使館祝辞、日本経済省祝辞、基調スピーチ、講演(複数)
午後 パネルディスカッション(テーマ複数)
日本側/中国側ゲスト(テーマ別複数)

医工協 18:00より懇親会



日中間の、医療業界の人/会社に 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

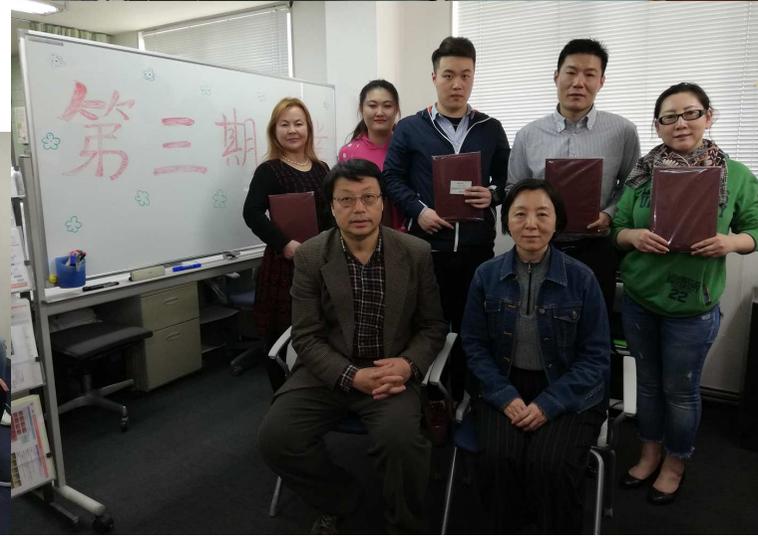


医療系大学、専門学校の日中間交流 介護士、看護婦等日中間の人材チエーンの形成



介護職員初任者研修

東介初学
修了証明書
修了者氏名
生年月日
介護保険法施行令（平成10年政令第412号）第3条第1項第2号に掲げる研修の介護職員初任者研修課程を修了したことを証明する。
平成30年5月5日
一般社団法人医工協会
代表理事 門 洪涛（代表者印）



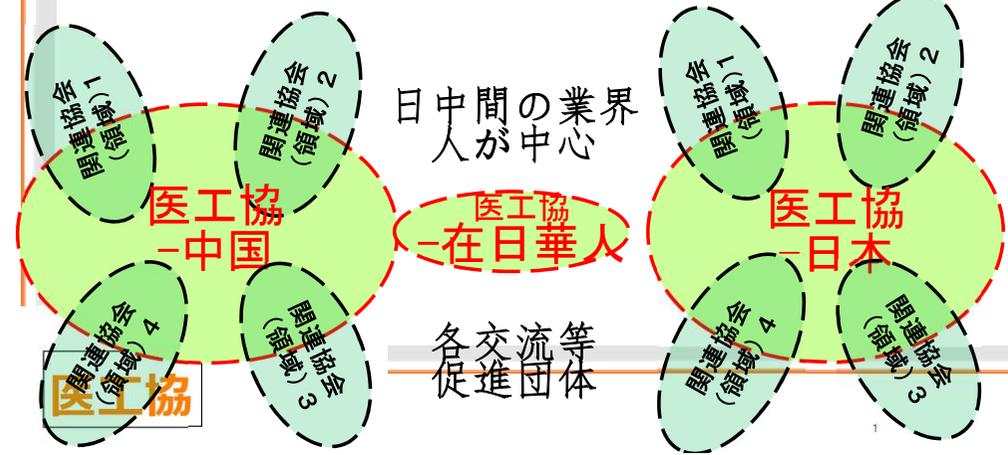
日中間橋渡し:医療器材の薬事 申請代行、仲介及び代理販売

日中医療業界の展示会に
おいて“日中医工展示区”
の推進

日中間医療業界の学術及
び産業界の実務推進役



Network: 医工協/日本, 医工協/在日華人, 医工協/中国



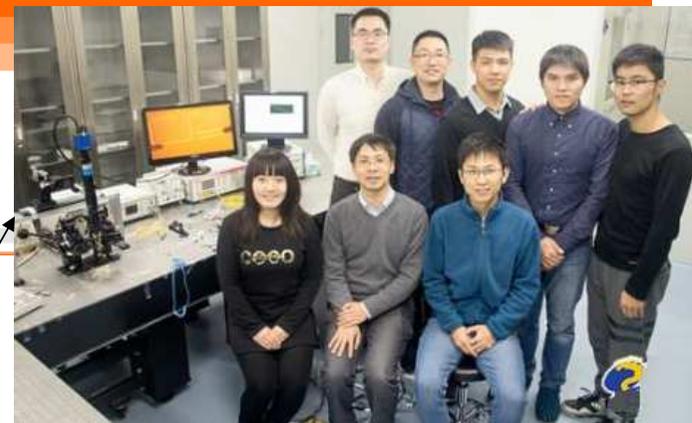
- ◆ 医工協に在日華人会員2000名以上がおり、日本の医療機関、医療系企業に勤めたり、創業したりしております
- ◆ 自分や自分の団体の使命のためにも、連携の上一緒に活動していきませんか？



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



日本国内での活動イメージ

◆ ターゲット市場においてすべての“業界人”及び“業界会社”のベクトルを一致させた上で“操作性/実現性重視”で活動

・業務分野単位で分科会を作り、技術領域を跨い必要な資源会社を揃え、販売力のある企業が売ってくれるように製品・技術・営業・サービスを連携

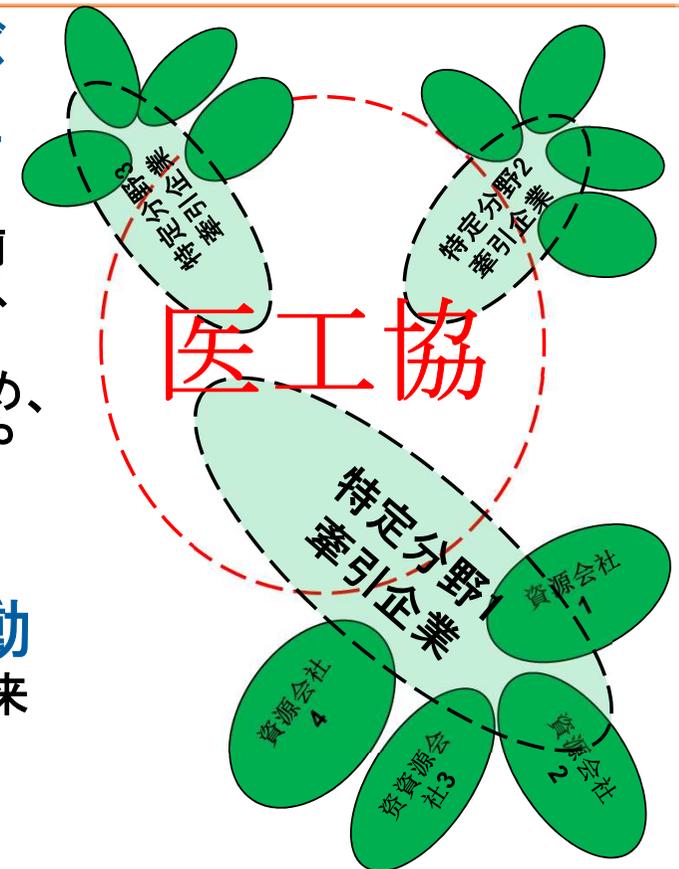
・単なる交流を目標とせず手段とし、各自の独力による非効率化を改め、製品・技術・営業・サービス等を、会社を跨って整合し、実取引、事業や資本提携等“会員企業が自律成長の軌道への出口”を目標に活動

◆ 活動ゴールを実取引/製品連動/事例の形成等にはっきり設定し、操作性/実現性を重視して活動

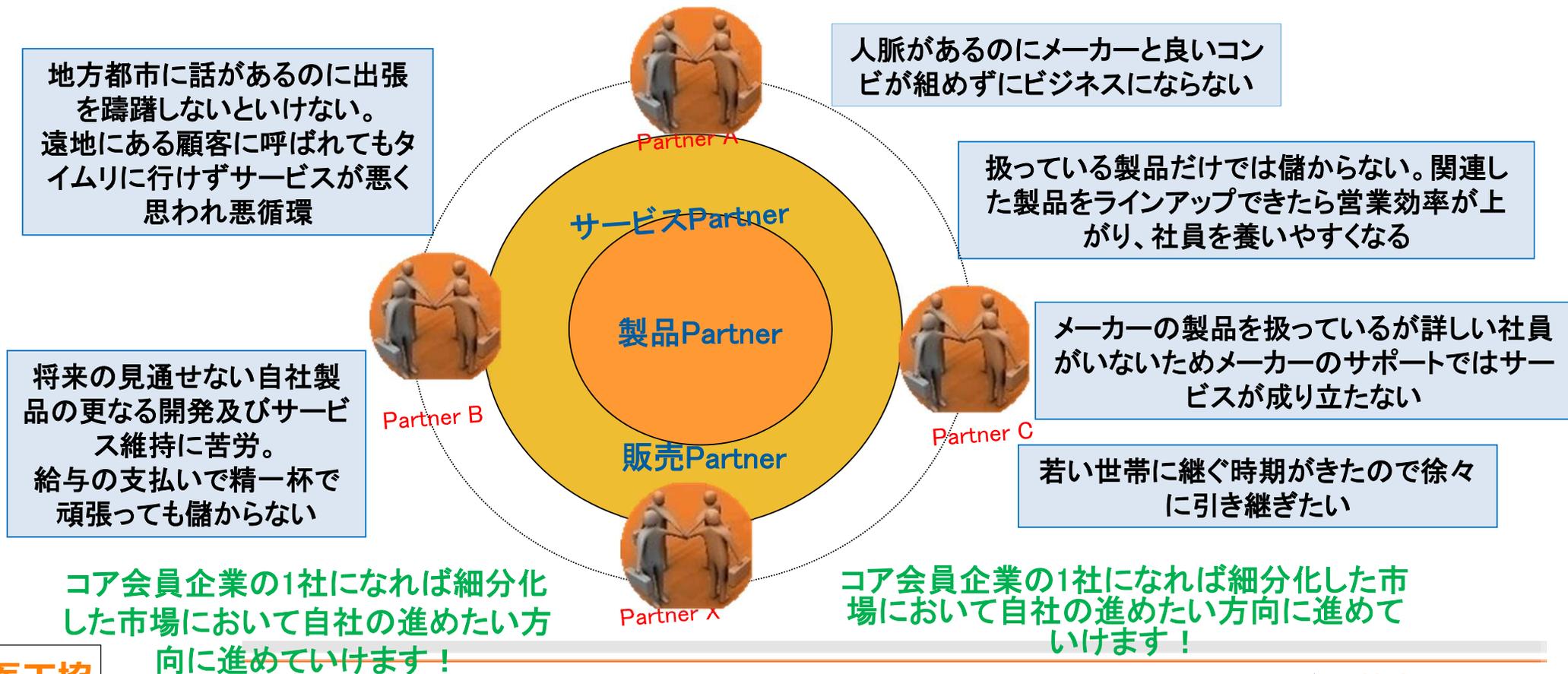
・開発協力、地方都市等へ営業協力、拠点/サービス協力。各社の従来ルートと矛盾せず、連携ルートでも成績向上を図る

・共同活動で公的研究機関、助成金制度の活用を生かす

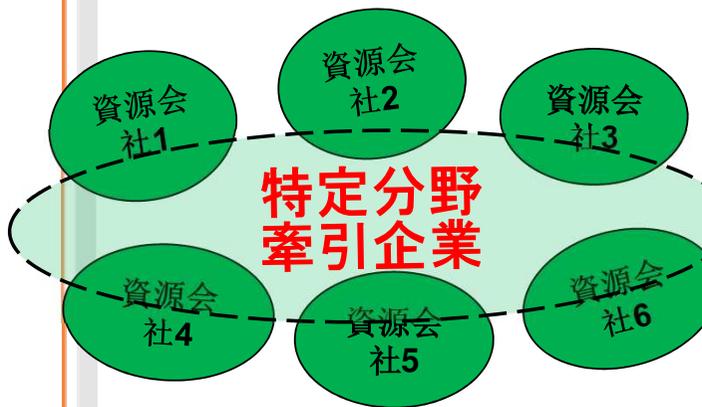
・VC等社会資本も取り込む



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？



会員ネットワークによる製品拡販活動 製品・技術・営業・サービス連携のイメージ



・製品Partnerらの製品が連携動作するトータルシステム、"できるだけ多いポイント"で実際に稼働確認できる
 ・"できるだけ多い医療機関"で実際に稼働確認できる

・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、システム作業を柔軟に引きこめることでの質を向上



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ところが営業&サービスの効率が高い

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低い
- ・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

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

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

医工協

お問合せ、お申し込み先

一般社団法人医工協会

中村、単^(タン)、門^(モン) 洪涛

E-mail: admin@med-ind-assoc.net or menh@bitstrong.co.jp

Mobile: (日本)81-90-6102-1189 (中国) 86-153-5883-5815

[Line](https://line.me/tv/p/09061021189)/090-6102-1189 [WeChat](https://www.wechat.com/p/15358835815)/15358835815

〒105-0013 東京都港区浜松町1-1-10 秋間ビル6F

www.med-ind-assoc.net/ [Tel: 03-3437-5315](tel:03-3437-5315) Fax: 03-3437-5368

医工協WeChat公衆号



医工協事務局WeChat

