

(日本,一般社団法人)医工协会  
(跨境/跨界)产业整合研究院/孵化器  
&

“细分领域整合龙头公司”等

根据自己公司的需求状况，可多种形式合作的

合作伙伴募集

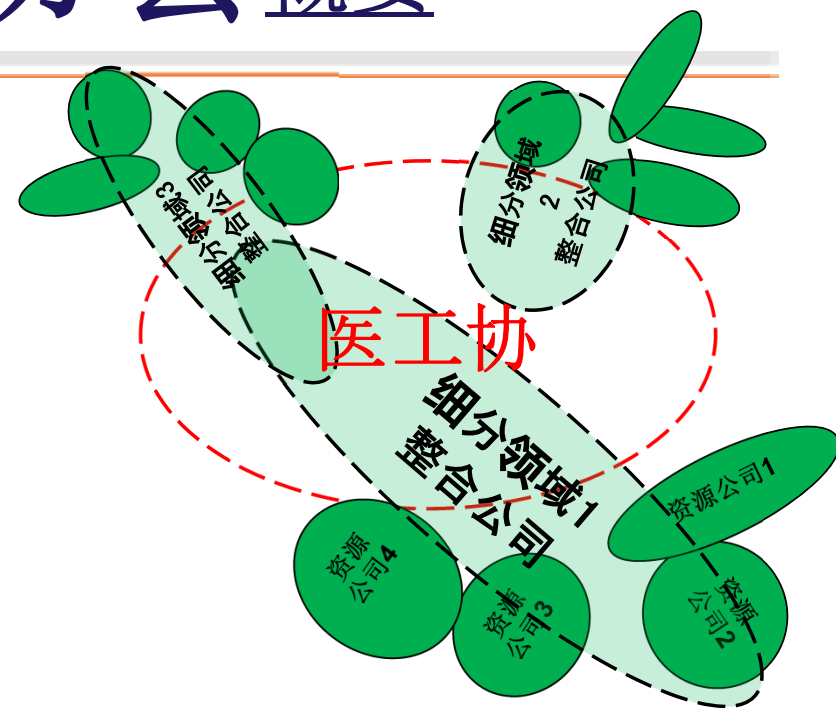
门 洪涛

# (一般社団法人)医工協会概要

◆ **宗旨** 医/工（融合）领域，以“日中之间的技术/产品/市场互补”为宗旨，协会的理念用孵化器/产业整合研究院/细分行业整合龙头公司等商业性实体去实现为目标！

◆ **目标** 在日常业务中把同一（技术性or业务性）细分领域业务相关的人都“关联”起来的交流/活动平台，和以逐步形成细分行业整合龙头公司等商业性实体为目的的业务/产业化平台！

◆ **下设专业分会** 访日医疗，养老和看护，医疗影像，远程医疗/医疗IT，病理检验检测，口腔骨科整形，3D打印/精密制造，无人机/机器人，光/电/控制/核心部件，工业检测/测量等



◆ 一般社団法人医工協会  
代表理事（会长）：門 洪涛  
東京都港区浜松町1-1-10  
[www.med-ind-assoc.net](http://www.med-ind-assoc.net)

# Network: 医工协/在日华人, 医工协/日本, 医工协/中国

在日华人会员近2000多名, 70%以上的会员拥有“医”或“工”博士学位, 并作为专家活跃在日本的各个细分领域里。“医工协-在日华人”已经成为在各细分行业里可以把“日本的行业和国内的行业”也关联起来的在日华人交流/活动平台



# 所遇到的困惑--国内企业/团体的对日需求，谁/什么动力，什么机制，如何做？

## ◆ 专业性的东西不是在日本“随便找一下”就可以让大家满意的

- 所有专业性的东西都需要专业人士去“找”。行业里的公司也只有行业内人士才熟悉。国内顾客需要的人才/产品/技术等往往“要求”等都很细小，只有行业里的专业人士才能做好
- “自己专业”之外的事情，“即便投入也很难做好或不可控”也是正常的判断。“现有产品和服务，所在领域”之外的需求，都是需要投入的，况且每个人光自己的本职工作就很忙

## ◆ 现状-国内企业/团体对日本资源/市场的需求远远超出“需要走专业路线的一般在日企业”的业务范围

- 国内企业其对日本资源/市场的需求都各自完全不同，而且每个企业的需求都很具体/要求都很“专业”/要满足需要做大量的工作
- 在日本的一般企业都是“专注于特定技术领域的专业性公司”。对于超出其专业领域的即便“将来也许会有收益的需求”，需要思考的问题：

为了他人的业务要去雇人/花自己的资源去做吗？即便费力费时费钱做了，其结果能达到国内企业“期待”的水准吗？如果达不到岂不是全浪费？

## ◆ “那谁，什么动力，什么机制，如何做”的问题需要解决

解决办法—“花时间/费用去做，或找专业人士/长期思维用稳定的合作关系去做”，否则都不靠谱！ 有需求就会有商机！安排人/设机制一起做？

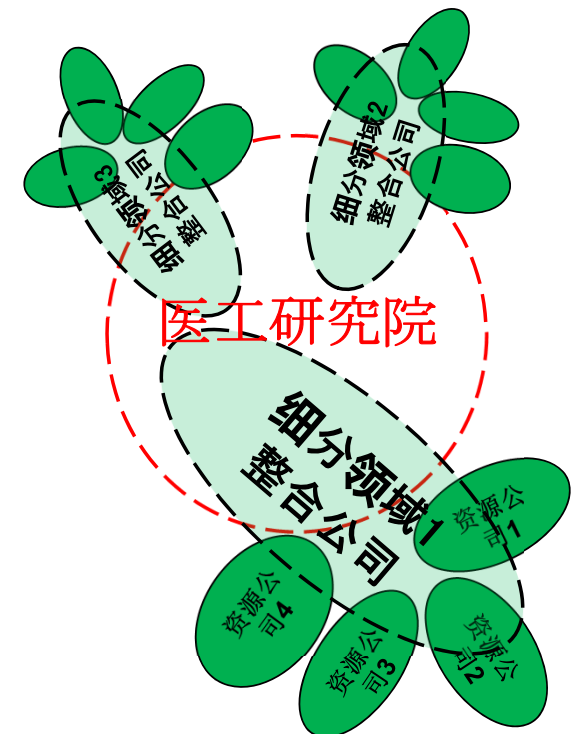
# 和“把日本的技术/产品/人才等资源整合到自己公司的产品/服务中去”需求相对应的**3种商业模式**

## ◆根据市场定位，正在筹划/促成以下3种不同类型的实体公司

- 宏观整合研究院/孵（催）化器
  - 广泛的对应国内公司的“日本资源”需求
- 细分领域整合龙头公司（一个或少数个）
  - 对应国内行业公司的需求，目标…该领域的整合/牵引/龙头公司
- 核心技术专业/资源公司的孵化/催化/业务集团化
  - 活用政府政策孵化/商业性培育

## ◆国内顾客对日本资源的需求和市场现状

- “不确实/吃亏”的太多等原因，不致理/不积极国内公司的商业习惯适用于购买“成品”/无意图做前期投入。需要前期投入的就画饼“有顾客/市场大，肯定赚钱”等
- 周边在日人员有的/专业的，眼前的国内顾客不需要-需求不匹配。谁？为眼前的国内顾客找日本资源的动力是什么？



# 宏观整合实体1—医工研究院/孵（催）化器的主要收益来源

## ◆人才/项目落地服务

- 地方政府/工厂/行业公司/研究所等事业单位
- 差异化—专业性/分细分领域

## ◆商业性活动

- 日本/国内行业展会期间行业活动的策划/实施
- 业务性细分行业的发展促进活动
- 各种访日/放中活动的策划/实施

## ◆项目孵化/投资收益

- 参与项目孵化
- 将来设立基金，投资平台侧面的投资收益

## ◆成果转化服务

- 技术/产品，中日间的企业M&A
- 产业领域的产品/核心部件代销
- 代销权等的转让

## ◆细分领域的技术性/行业性咨询服务

- Need驱动型服务
- Seeds培育/孵化型服务
- 中日间的各种咨询服务

# 宏观整合研究院/孵（催）化器的定位和商业模型

## ◆宏观整合研究院/孵（催）化器弥补(对整合日本资源的)需求和现状的差距，提供各种级别的日本资源整合需求的专业性服务

### • 收益模型（前期）

➢ 合作伙伴/整合龙头公司成员公司的出资

➢ 不同级别的“会员制”等商业模型。相应提供包括不同级别的服务

• 免费服务：微信群/邮件群发等信息提供

• 收费服务：在国内以及中日往来基础上的行业性交流（小，中）/和个性化对应服务（大）

### • 收益模型（后期）

➢ “标准产品”以贸易形式来满足行业专业公司对专业产品的“成品/不前期投入”的需求

➢ 成果转化收入，企业合并（M&A）收入等

## ◆整合研究院/孵（催）化器定位可以为不盈利

• 非正规的业务关系（靠熟人等）做法没有进展保证。专业公司的需求“太细”，被委托人如果不是行业人事，那会因自认不专业/做也不长久等而不会真正花精力去投入。最确切的就是委托专业公司付费去让雇佣“专业人员”去做。

• 整合研究院/孵（催）化器具有“协会性质”（行业性/中日间等），定位为非盈利最合适。专业性服务所需要体制成本能收支平衡即可。

• 后期“标准产品”的收入，成果物的转换等收入将另设机制

# 实验室/研究院/孵化器平台

## ◆实验室/设备，“可见化载体”平台

- 载体空间—实验室
- 载体设备—会员的产品和技术能“呈现出来”的设备  
显微镜，云，PC，生产线等，国内顾客需要是整台设备  
会员各自有的仅仅是设备里的一小部分技术或产品  
(没有一定的量，国内配套公司也不用劲)

## ◆研究院（国内本部/日本分院），“产品/技术的整合研发”平台

- “会员和会员之间”的产品/技术研发整合
- “国内机构和日本会员之间”的产品/技术研发整合
- 承接国内企业的整合研发需求，提供研发整合服务。研究院的“国内本部和日本分院之间”的，通过日本分院整合日本资源为目的的产品/技术研发整合

## ◆孵化器，“产业化/创业”平台

- 会员产品/技术的孵化
- “会员和会员之间”/“国内机构和日本会员之间”/“国内本部和日本分院之间”的整合研发所派生的产品/技术/产业的孵化



# 非独自做模式/愿意以合作为前提参与业务整合的 各方力量都可参与的合作方法

■以细分领域为单位，期望“唱戏的，搭舞台的，组织/运作的，器材/周边服务的”都来参与合作

■期望感兴趣的有识之士，一起对现有的商业生态做一个“商业模式上的创新”！

## ◆期待合作的“政府/金融”等宏观机构

- 有意愿“更进一步深入参与”整合研发/孵（催）化的，政府部门
- 有意愿“更进一步深入参与”整合研发/孵（催）化的，行业实体公司或第三方社会资本
- 有意愿“更进一步深入参与”整合研发/孵（催）化的，专业做成果转化的机构

## ◆细分领域中的“龙头企业”期待合作来牵引整合

- 在细分领域有意愿/也有能力起龙头作用/能牵引整合的，龙头企业

## ◆细分领域中的“光/机/电—医/工等”资源公司期待合作来支撑整合

- 市场巨大，时机很好，但是产品定型难/实力不足/管理难等原因而很难赚钱
- 专注于自己特长的产品和技术上“最有效”。不特长的（包括销售/服务）交给“整合链”上其他公司

# 感兴趣的（产品/技术型）公司或个人，期望一起来做的事情

## ◆一般性的做法，那一直会和到现在为止的一样

- 中国那么大/销售服务不容易，厂家那么多/竞争那么厉害，可能性/风险/资金/人员等那么不确定
- 把相关的/医工协其他会员公司的产品/技术“关联起来”/大力整合，引入第三方资金，在全国布网销售/服务……做大，有可能吗？

## ◆一起具体行动，整合出“系统产品/成套产品”

- 在此基础上
  - 活用其他医工协（产品/技术型）会员的销售渠道，扩大销售/实绩
  - 活用其他医工协（销售/服务型）会员在特定地区和行业的渠道，扩大销售/做好服务
- 有时间的出力一起整合，没时间的也可出钱雇人整合

# 感兴趣的（销售/服务型）公司或个人，期望一起来做的事情

## ◆一般性的做法，那一直会和到现在为止的一样

- 中国那么大/销售服务不容易,厂家那么多/竞争那么厉害,可能性/风险/资金/人员等那么不确定

## ◆销售为王/只要有销售力,巧做即可形成好的产品/产品链

- “从小做起”，有意识/有意图地销售医工协会会员的现有产品
- 活用医工协“把相关的产品/技术“关联起来”/大力整合”的理念，促进/逐步形成自己需要的“好产品”和“好的产品链”
- 一起探讨商业模式/同时利用好日本资源/引入第三方资金，在全国布网销售/服务，大做！

# 政府部门/孵化器/投融资人员，期望一起来做的事情感兴趣，在特定的“细分领域”具体做点什么吗？

## ◆在“细分领域”里把本地企业“关联起来”为前提，来引进高端人才和相关企业

- 全国招聘高端人才和企业的地方很多，在“细分领域”里彻底深化服务，彻底差异化
- 既有“实验室/孵化器”平台来增加了解/深化交流的机会，也有开发出来的产品有可能打入本地市场的可能，那高端人才和企业入住的可能性会大大增大

## ◆在本地设“实验室/研究院/孵化器”平台

- 把高端人才的技术和产品可见化在“实验室/研究院/孵化器”里
- 以此为“载体”形成一个交流/活动/商品化/市场化/产业化平台，定期/不定期的组织“有实际意义的活动”
- 通过这个“载体”和相关活动，让相关的行业公司，协会/产业联盟，风投等更深入地理解在日高端人才的技术和产品

# 整合研究院/孵（催）化器 也是自然了解/挖掘好项目的孵化平台

## ◆ “好项目”的标准及其挖掘/培育的必要性

- 理论上好项目大部分企业都愿意投入。但是事实上，不做太多深入等就能认为是显然的“好项目”的，在更早的阶段就被别的投资机构等拿走了。更多的“好项目”还需要耐心的深入理解/研究，挖掘甚至培育。
- 所有人认为是好项目的大部分投资人不一定认可。其中既有确实不是好项目的项目，也有后来事实证明为好项目的但由于当时人员的知识/经验的不足而误判等原因而失去机会的项目。
- “整合研究院/孵（催）化器”可以提供一个这样的“深入理解/研究，挖掘甚至培育”好项目的平台和机制。借助有意愿做“细分领域整合龙头公司”在行业里的专业性资源，通过一些应用整合研发和市场试探性开拓等具体业务来持续性花时间/自然的了解/挖掘好项目

## ◆ “整合研究院/孵（催）化器”的作用

- 如果研究院/孵（催）化器能“借助有意愿做“细分领域整合龙头公司”在行业里的专业性资源，通过一些应用整合研发和市场试探性开拓等具体业务”做好，那效益上也将是杠杆效应
- 国内有市场/有资本，在日华人有技术有愿望，探讨以市场为导向的多赢合作模式的新机制，实现强强联合，用华人间合作概念，突破对日合作意识禁锢，可实现资源最大化

# 整合研究院/孵（催）化器 也是弥补需求双方各种差异的平台和机制

## ◆国内公司的需求和技术/产品所有人现有的“不一定正好吻合”

- 国内公司需求的往往更综合，而技术/产品所有人/公司目前所有的往往比较单一/是其中一个点（部件）或线（关联部件/设备），而不是一个综合的“面或体”（顾客所需要的设备就在其中的整套产品链）
- 即便技术/产品所有人/公司目前一部分没有，但是他们毕竟是该细分行业的专家，只要有机制把这些专业人员/公司用好，那国内公司需要的也许都能找到或整合研发出来。这个部分能不能做好影响甚大甚至其决定性作用。设法让专业人员/公司有无动力去为国内公司的需求服务是设立整合研究院/孵（催）化器的目的。
- 如果“整合研究院/孵（催）化器”以“公正的第三方”身份去弥补/吸收这些差异或问题，那这个“资源最大化的有效利用和整合”将产生巨大的产业价值和商业效

## ◆以细分领域为单位期望合作单位能协力去保持下述“持久”的整合机制

- “人才/技术/产品”载体—实验室，设备，管理人员
- 同一细分领域不同人员所有技术/产品的整合所需要的研发人员
- 设专职人员机制性“定期/非定期/常态化”组织行业人士来日本，增加和在日华人/日本的行业人士认识/交流的机会
  - 制定中长期的去日/归国目的，并以此为宗旨设专人（日本/国内）运作
  - 按照每次去日本的人员的需求，具体化每一次活动目标的实施/实现

# 医工协在日华人协会会员项目信息的例子1

No.	项目名称	No.	项目名称	No.	项目名称
1	基于物联网的自优化AI图像	31	一种集成了能量获取及磁性传感器及无线信号传输的装置	11	资源分享在快递中的应用/面向中小物流企业的报价系统
2	工作报告智能管家	32	基于人机融合的虚拟现实系统研发	12	提高残疾人移动能力的智能假肢
3	照护服	33	新能源动力超高效电机	13	工业危固废灰基新型污水絮凝剂/固沙保湿剂研发及产业化
4	老年视听播放机	34	华风镜---VR国际文化互联平台	14	纳米泡功能水制备与应用
5	康复体操	35	免疫健康肽	15	老年护理教学内容研发
6	康复游戏	36	小额汇兑智能撮合平台	16	钻石工具的开发与应用
7	Pad保护盖平面音响	37	智能服务机器人	17	纯天然高分子精油净化空气污染物
8	随处可贴平面音响	38	“智之晖”照护预防移动服务驿站--认知症专	18	3D 打印文物修复和复制
9	便携式甩干机	39	未来物联网构成中现场数据采集及多维数据描述集成系统	19	智能塑模一体化解决方案
10	新能源大功率充电器			20	体表感知智能?老????
21	EasyTrip海外出行助手APP	27	日全识app	40	
22		28	基于VR游戏的防灾演练(游戏名:怪兽哥斯拉公园)	41	中医睡眠管理机器人及睡眠管理平台的开发与应用
24	语文经典在线课堂	29	非接触式微型体内操作机器人	42	日中易美智能服务平台
25	基于人机融合的虚拟现实系统研发	30	用于高性能磁性随机存储器的垂直各向异性磁隧道结	43	基于活性益生菌技术的(养)鱼(种)菜共生系统
26	节能环保领域				

# 医工协在日华人会员项目信息的例子2

## 路演排序

序号	项目名称
1.1	白带疾病影像全自动诊断仪和检验科病理科医疗影像人工智能的龙头企业计划
1.2	美都II代-智能养老监护系统
1.3	智能“居家康复”物联网平台
1.4	高分辨3D多光谱乳腺钼靶成像检查仪
1.5	生活、医药废水处理用中性好絮凝剂研发
1.6	中医睡眠管理机器人及睡眠管理平台
2.1	植物提取化妆品的开发
2.2	康复机器人复杂轨迹的离线编程与控制
2.3	局所麻醉注射用世界初の人体吸收性無痛針 (全球首创用于局部麻醉注射的人体可吸收无痛针项目)
2.4	自发电型贴片式柔性传感及显示终端
2.5	中空毛细管液相色谱仪和医疗诊断医药探索装置 (阿尔茨海默氏病药物探索应用)
2.6	易美个性化美容智能服务平台

## 宁波首届生命健康创业创新大赛 东京选拔赛 晋级名单

路演顺序	项目名称
1.1	白带疾病影像全自动诊断仪和检验科病理科医疗影像人工智能的龙头企业计划
1.2	美都II代-智能养老监护系统
1.4	高分辨3D多光谱乳腺钼靶成像检查仪
2.1	植物提取化妆品的开发
2.3	局所麻醉注射用世界初の人体吸收性無痛針 (全球首创用于局部麻醉注射的人体可吸收无痛针项目)



# 日本企业寻求中国投资入股合作伙伴信息的例子

日本の上場会社への出資、買収案件管理表

更新日: 2017/10/25

優先順位	市場 文具種	社名 会社名称	業務内容 事業内容	案件概要 概要	中国企業に期待する事 中国企業の特長	売上 (億円) 前年比	営業利益 (億円) 前年比	時価総額 (億円) 前年比	二重割 形成 (倍率) 前年比	ワラント 有無 (有無) 前年比	フロッグ 有無 (有無) 前年比
1	JOS	株式会社 (不動産区分別業) 不動産区分別業	マンション等の区分物件販売、マンションの子への別荘販売支援業務 区分別業、更に分譲型分譲地の 販売支援業務	二者前25億円以上、共同開発 投資2500万円、減価3000万円 の不動産、共同開発	中国人向けの日本のマンション販売 中国向け日本企業	25	0.8	27	2.5	2.5	
2	東証1部	株式会社 (キヤラクタ-商品製造販売) 消費財商品製造販売	ゲームセンター、店舗向けのキーボード ゲーム製造販売 遊技センター、遊技場の遊技機、遊技機 の生産販売	(1) 総売上: 第1位、第2位: 第3位 (4%) 株主構成 (2) 中国市場での販売 (3) 中国市場での販売 (4) 中国市場での販売 (5) 中国市場での販売 (6) 中国市場での販売 (7) 中国市場での販売 (8) 中国市場での販売 (9) 中国市場での販売 (10) 中国市場での販売	日本のキーボードメーカーの中国市場 中国向け日本企業	48	5.1	31			7(24%) 6(20%)
3	FFP+1	株式会社 (中古不動産取引/不動産) 中古不動産取引、不動産	中古不動産(マンション、商業用、別 荘)の売買、賃貸、仲介、管理 不動産の売買、賃貸、仲介、管理	(1) 中国市場での販売 (2) 中国市場での販売 (3) 中国市場での販売 (4) 中国市場での販売 (5) 中国市場での販売 (6) 中国市場での販売 (7) 中国市場での販売 (8) 中国市場での販売 (9) 中国市場での販売 (10) 中国市場での販売	(1) 日本での不動産再生 (2) 中国での不動産投資、再販 (3) 中国市場での販売 (4) 中国市場での販売 (5) 中国市場での販売 (6) 中国市場での販売 (7) 中国市場での販売 (8) 中国市場での販売 (9) 中国市場での販売 (10) 中国市場での販売	27	4.5	70			24
4	JOS	Y社 (太陽光、通信機器) 太陽光、通信機器	太陽光設備、通信機器の製造販売 太陽光設備、通信機器の製造販売	中国市場での販売 中国市場での販売	(1) 日本での太陽光再生 (2) 中国での太陽光投資、再販 (3) 中国市場での販売 (4) 中国市場での販売 (5) 中国市場での販売 (6) 中国市場での販売 (7) 中国市場での販売 (8) 中国市場での販売 (9) 中国市場での販売 (10) 中国市場での販売	44	1	45	4	4	4
5	JOS	F社 (ゴルフ、金融、不動産) ゴルフ、金融、不動産	ゴルフ関連事業、金融、不動産 ゴルフ関連事業、金融、不動産	中国市場での販売 中国市場での販売	(1) 日本でのゴルフ事業 (2) 中国でのゴルフ事業 (3) 中国市場での販売 (4) 中国市場での販売 (5) 中国市場での販売 (6) 中国市場での販売 (7) 中国市場での販売 (8) 中国市場での販売 (9) 中国市場での販売 (10) 中国市場での販売	9	0.4	34			2
6	JOS	K社 (ゲーム開発) ゲーム開発	スマホゲーム、ゲームセンター用ゲーム の開発・販売 子供、遊技センター向けの制作と販売	中国市場での販売 中国市場での販売	(1) 日本でのゲームの中国展開 (2) 中国でのゲームの日本への持ち込み (3) 中国市場での販売 (4) 中国市場での販売 (5) 中国市場での販売 (6) 中国市場での販売 (7) 中国市場での販売 (8) 中国市場での販売 (9) 中国市場での販売 (10) 中国市場での販売						
7	東証2部	A社 (不動産開発) 不動産開発	不動産開発、不動産再開発 不動産開発、不動産再開発	中国市場での販売 中国市場での販売	(1) 日本での不動産会社 (2) 中国での不動産会社 (3) 中国市場での販売 (4) 中国市場での販売 (5) 中国市場での販売 (6) 中国市場での販売 (7) 中国市場での販売 (8) 中国市場での販売 (9) 中国市場での販売 (10) 中国市場での販売						
8	JOS	Y社 (電気工事) 電気工事	電力配線工事、空調電気工事 電力配線工事、空調電気工事	中国市場での販売 中国市場での販売	(1) 中国での電力利用 (2) 中国市場での販売 (3) 中国市場での販売 (4) 中国市場での販売 (5) 中国市場での販売 (6) 中国市場での販売 (7) 中国市場での販売 (8) 中国市場での販売 (9) 中国市場での販売 (10) 中国市場での販売						
9	東証2部	R社 (エスエフエム) エスエフエム	エスエフエム(1000名)、脱毛サロン の開発・販売 美容師、脱毛サロン	中国市場での販売 中国市場での販売	(1) 中国市場での販売 (2) 中国市場での販売 (3) 中国市場での販売 (4) 中国市場での販売 (5) 中国市場での販売 (6) 中国市場での販売 (7) 中国市場での販売 (8) 中国市場での販売 (9) 中国市場での販売 (10) 中国市場での販売						
10	JOS	M社 (賃貸アパート建設) 賃貸アパート建設	賃貸アパートの開発、賃貸 アパートの開発、賃貸	中国市場での販売 中国市場での販売	(1) 日本での賃貸物件の中国市場への 展開 (2) 中国での賃貸物件の開発・販売 (3) 中国市場での販売 (4) 中国市場での販売 (5) 中国市場での販売 (6) 中国市場での販売 (7) 中国市場での販売 (8) 中国市場での販売 (9) 中国市場での販売 (10) 中国市場での販売	58	4	83			38
11	JOS	P社 (化粧品) 化粧品	化粧品・化粧品原料の開発・販売 化粧品・化粧品原料の開発・販売	中国市場での販売 中国市場での販売	(1) 中国人旅行客の化粧品 (2) 中国人への日本の化粧品 (3) 中国市場での販売 (4) 中国市場での販売 (5) 中国市場での販売 (6) 中国市場での販売 (7) 中国市場での販売 (8) 中国市場での販売 (9) 中国市場での販売 (10) 中国市場での販売	110	A1	85	6	6	6

医工協网站  
<http://med-ind-assoc.net/>  
 の“Matching”有最新信息

12	JOS	N社 (消費財/日本分設) 消費財/日本分設	消費財/日本分設 消費財/日本分設	中国市場での販売 中国市場での販売	(1) 中国市場での販売 (2) 中国市場での販売 (3) 中国市場での販売 (4) 中国市場での販売 (5) 中国市場での販売 (6) 中国市場での販売 (7) 中国市場での販売 (8) 中国市場での販売 (9) 中国市場での販売 (10) 中国市場での販売	9	A15	120	10	20	
13	東証1部	L社 (シェイクアウト) シェイクアウト	シェイクアウト、シェイクアウト シェイクアウト、シェイクアウト	中国市場での販売 中国市場での販売	(1) 中国市場での販売 (2) 中国市場での販売 (3) 中国市場での販売 (4) 中国市場での販売 (5) 中国市場での販売 (6) 中国市場での販売 (7) 中国市場での販売 (8) 中国市場での販売 (9) 中国市場での販売 (10) 中国市場での販売	30	0.2	19	4	2	
14	東証1部	M社 (AI) AI	AI AI	中国市場での販売 中国市場での販売	(1) 中国市場での販売 (2) 中国市場での販売 (3) 中国市場での販売 (4) 中国市場での販売 (5) 中国市場での販売 (6) 中国市場での販売 (7) 中国市場での販売 (8) 中国市場での販売 (9) 中国市場での販売 (10) 中国市場での販売						
15	東証1部	O社 (IT) IT	IT IT	中国市場での販売 中国市場での販売	(1) 中国市場での販売 (2) 中国市場での販売 (3) 中国市場での販売 (4) 中国市場での販売 (5) 中国市場での販売 (6) 中国市場での販売 (7) 中国市場での販売 (8) 中国市場での販売 (9) 中国市場での販売 (10) 中国市場での販売						
16	東証1部	P社 (IT) IT	IT IT	中国市場での販売 中国市場での販売	(1) 中国市場での販売 (2) 中国市場での販売 (3) 中国市場での販売 (4) 中国市場での販売 (5) 中国市場での販売 (6) 中国市場での販売 (7) 中国市場での販売 (8) 中国市場での販売 (9) 中国市場での販売 (10) 中国市場での販売	200	6	111			20 41
17	東証1部	Q社 (IT) IT	IT IT	中国市場での販売 中国市場での販売	(1) 中国市場での販売 (2) 中国市場での販売 (3) 中国市場での販売 (4) 中国市場での販売 (5) 中国市場での販売 (6) 中国市場での販売 (7) 中国市場での販売 (8) 中国市場での販売 (9) 中国市場での販売 (10) 中国市場での販売	15	0.2	21	2	2	
18	JOS	R社 (IT) IT	IT IT	中国市場での販売 中国市場での販売	(1) 中国市場での販売 (2) 中国市場での販売 (3) 中国市場での販売 (4) 中国市場での販売 (5) 中国市場での販売 (6) 中国市場での販売 (7) 中国市場での販売 (8) 中国市場での販売 (9) 中国市場での販売 (10) 中国市場での販売	70	3	58	5	5	

医工協网站  
<http://med-ind-assoc.net/>  
 の“Matching”  
 有最新信息

# 医工协的项目中，bitstrong身在其中的 “医疗影像”和“工业视觉检测”类项目

## ◆ 以Bitsrong在日本积累多年的影像/视觉软件为起点

- 向医疗设备延伸/整合—“以软统硬”，朝设备延伸
- 向医疗影像大数据/物联网等系统整合—“全方位做好所有云入口”

## ◆ 病理/检验

- 病理类医疗影像自动诊断/AI软件(尿沉渣, 白带/宫颈癌, 精子, 粪便, 乳腺癌, 血液/切片)
- 病理类影像设备(半自动/自动, 显微镜, 尿沉渣, 白带/宫颈癌, 精子, 粪便)

## ◆ 口腔

- 口腔类医疗影像系统/软件/云(CR/DR软件, 全景2D, 3D, HIS)
- 口腔类影像设备(CBCT, 全景, 单片机, 显微, 口腔内窥镜, CR/DR)

## ◆ 宠物/动物

- 宠物/动物业务管理系统(Pacs等)和自动诊断/AI软件(精子)
- 宠物/动物类影像设备(显微镜, DR, 超声, 内窥镜, 眼底, 口腔, 心电图等)

## ◆ 放射

- 医疗影像系统(Pacs系列)/影像云平台/远程医疗, 自助刻录/胶片/报告打印系统
- 医疗影像设备IoT(CR/DR/CT/MRI, 超声, 内窥镜, 眼底, 口腔, 心电图)
- 放射类医疗影像自动诊断/AI软件(腰椎脊椎, 脂肪, 关节, 肺, 心脏, 脑)
- 放射类影像设备(DR)和部件(FPD, 高压发射器)

## ◆ 工业视觉检测

- 机器视觉系统的产业化-机器视觉基础平台+细分行业的专业检测设备
- 图像定位, 图像测量, 图像检测, 文字识别

# Needs篇—“愿意让医工协也为自己寻找”的产品或项目请整理成ppt

## ◆各自用此ppt模板来整理“愿意让医工协也为自己寻找”的项目或产品

- 仅限于“愿意也让医工协为自己寻找”的内容
- 格式最好统一为该ppt风格（只需要概要），没时间的话现有的资料也可以
- 根据本人期望的公开级别也可能会登入医工协网站/[www.med-ind-assoc.net/](http://www.med-ind-assoc.net/)的“Needs Topics”处
- 发至邮箱：[admin@med-ind-assoc.net](mailto:admin@med-ind-assoc.net)

## ◆医工协Needs一览201710的例子

- 寻求妇产科、麻醉科、呼吸科等医疗耗材的进口、代理。例如：针对产妇的手术类一次性耗材、恢复类耗材、及妇产科治疗类一次性耗材。麻醉科术中及术后类一次性耗材。呼吸科吸氧类耗材、治疗类一次性耗材。另寻求手术中止血、防粘连类耗材。
- 一次性防逆流尿袋；一次性使用无菌导尿包；一次性使用引流管包；一次性宫腔摄像吸引管；一次性阴道防逆流冲洗器；腔镜手术切除组织收集器；一次性使用内窥镜手术冲洗导管；带滤器的补液装置；阴道抗菌（抑菌）凝胶或者治疗类的器械类耗材。
- 口腔行业里用的“骨粉/骨材”有人有渠道吗？
- 日本有汉方药调制方面的“合作/技术等出售”的公司吗？
- 乳腺科用的产品，如乳管镜、穿刺针等有人熟悉吗？有关乳腺疾病及乳腺癌的产品都可以
- 治疗白癜风的设备有人熟悉吗？据说日本的仪器治疗白癜风很好  
(白癜风有药可以治，不太严重的初期阶段可以治疗)

# Seeds篇--“非保密/愿意让医工协也为自己宣传”的产品或项目请整理成ppt

## ◆各自用此ppt模板来整理“愿意让医工协也为自己宣传”的项目或产品

- 仅限于“非保密/愿意让医工协也为自己宣传”的内容。格式最好统一为该ppt风格（只需要概要），没有时间的话现有的资料也可以（发至邮箱：[admin@med-ind-assoc.net](mailto:admin@med-ind-assoc.net)）。
- 根据本人期望的公开级别也可能会登入医工协网站/[www.med-ind-assoc.net/](http://www.med-ind-assoc.net/)的“Seeds Topics”处

## ◆整理对象1--期望获得地方政府的资金支持/欲在国内落地的项目

- 竞争多等原因欲落地获得资金支持越来越难，隔行如隔山/理解自己项目的评委不多。对医工协感兴趣的政府部门/基金/行业公司很多，但对特定项目感兴趣的人不容易碰上。对此医工协在努力的是：
  - a. 努力把我们医工协会会员的主要项目让他们做成册子适时散发或放到他们的网页上
  - b. 地方政府/创业大赛太多，繁杂费时，努力合作/设法让省时省力
  - c. 根据本人期望的公开级别也登入医工协网站的“Seeds Topics”处
- 持续宣传下去，如果能和本地政府熟悉的公司业务上对接，或有公司或风头对我们的项目真正感兴趣，那地方政府的资金支持就更有可能了

## ◆整理对象2--特定行业里有现成/即可销售的“基础产品或服务”

- 现成/即可销售的产品和服务（有代表性的即可），医工协将组织宣传和销售

## ◆整理对象3--其他愿意和大家分享/寻找合作伙伴的话题

- 根据需要组织相关人员一起讨论，或在日后的聚会中安排时间和大家分享/探讨/交流！

# "养老&看护,访日医疗" 在全国各地 招集代理商!

## ◆ “养老&看护,访日医疗” 在国内招集 “有长期合作思路的合作伙伴”

- 养老&看护的行业人士,参观日本的养老设施,和日本的行业人士互动/交流!
- 到日本观光顺便进行精密体检,或组织到日癌症治疗!
- 口腔/整形/美容/放射/病理等(工业更多)行业人士,日本观光的同时,组团参观日本同行业里的展会,参观日本同行企业/医院/诊所!
- 由于需求多样性大/定制性强/业务量也不大,医工协只用力于“有长期合作思路的合作伙伴”

## ◆ “医工协-日本”的会员,将组织性迎接国内客人

- 医工协“养老&看护”分会里有许多活跃在日本不同地区的养老设施的第一线或规划/管理部门工作多年的中国人!
- 医工协“访日医疗”分会里有许多日本不同地区的/各有专业特长的医院的负责中国客人的负责人,医生或医务人员!

# “医工协”的科技分会也在招集合作伙伴！

## ◆“医工协-日本”的各个科技分会也在招集国内合作伙伴

- “养老和看护”/“养老和看护”之外，“口腔骨科整形”，3D打印/精密制造”，“远程医疗/医疗IT”，“无人机/机器人”，“激光/控制/核心部件”，“工业检测/测量”等分会也在招集国内合作伙伴！
- 在日华人会员近2000多名，70%以上的会员拥有“医”或“工”博士学位，并作为专家活跃在日本的各个细分领域里。“医工协-在日华人”已经成为在各细分行业里可以把“日本的行业和国内的行业”也关联起来的在日华人交流/活动平台

## ◆“病理检验检测”分会，招集各类和“尿/粪便/白带等各类细胞检测”有关联的“药剂/设备/销售”企业

- 尿/粪便，白带（等妇科）检测关联的“药剂/设备/销售”公司
- 血液等各种染色检测关联的“药剂/设备/销售”公司

## ◆“放射/X光”分会，招集在该细分领域的“牵引整合的龙头企业”

- “医工协日本-医疗影像”分会由50多位有博士学位的（在日本多个大医院工作的）放射科医生，（在日本多个公司工作的）X光机硬件专家，软件专家（包括3D，影像辅助诊断）等的会员构成

# 行业人士的“访日游学”

## （参观日本的行业展会）

按照日本医疗类展会的日程，计划组织国内的行业人士到日本的活动如下

- 1) 参加日本的同行业展会
- 2) 到日本的专业医疗机构精密体检和精密治疗

（有偿，日程/内容可根据同行人员的需求调整。工业行业的细分市场展会更多，也可以根据需求安排）

# 日本医疗类展会-1

## ◆医疗产品综合展

日本国际现代医疗展      7月12-14日/星期三-五，每年略有变化      东京  
<http://noma-hs.jp/hs/2017/en/>

[HOSPEX Japan\(病院・福祉設備機器展\)](#)  
11月20-22日/星期三-五，每年略有变化      东京  
<https://www.jma.or.jp/hospex/>

## ◆医疗设备/耗材，设计/制造技术类展会

MEDTEC Japan      4月20-22日/星期三-五，每年略有变化      东京  
<http://www.medtecjapan.com/en>

医疗器械开发制造展 (MEDIX Japan) ， 6月22-24日，每年略有变化      东京  
<http://www.medix-tokyo.jp/en/>



# 日本医疗类展会-2

## ◆放射/X光机类展会

日本国际医用图像展 4月14-17日前后/星期五-日，每年略有变化 东京  
[http://www.j-rc.org/jrc/index\\_en.html](http://www.j-rc.org/jrc/index_en.html)

## ◆病理/生物类展会

日本国际BIO tech展 5月11-13日/星期三-五，每年略有变化 东京  
<http://www.bio-t.jp/en/Home/>

## ◆口腔类展会

日本口腔展（东京） 7月16-17日/星期六-天，每年略有变化 东京  
<http://japan-tokyo.dental-show.jp/>

关西口腔展（大阪） 10月8-9日/星期六-天，每年略有变化 大阪  
<http://www.jdta.org/dentalshow.html>

# 联系方式如下，欢迎垂询

## ◆ 门洪涛

微信: 15358835815 或 HongtoMen    QQ : 1685301850

手机: 15358835815 (国内)    090-6102-1189 (日本)

e-mail: [menh1@bitstrong.com](mailto:menh1@bitstrong.com); [admin@med-ind-assoc.net](mailto:admin@med-ind-assoc.net)

## ◆ 比特速浪影像视觉集团 (日本, 中国) 董事长

[www.bitstrong.com](http://www.bitstrong.com)

## ◆ 医工协会 (一般社团法人, 日本) 会长/创始人

[www.med-ind-assoc.net/](http://www.med-ind-assoc.net/)

