

(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中心/产业整合研究院/细分行业整合龙头企业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企业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

医工協

www.med-ind-assoc.net

访日游学-欢迎行业精英，政府/投融资人员来日考察/交流

- 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
- 参观日本的行业展会
 - 参观日本医院，包括护理/康复专业科室/医院
 - 参观日本养老设施
 - 到日本的专业医疗机构精密体检和精密治疗
 - 和医工协会在日华人专家和日本专家的座谈会
 - 参观日本相关公司或工厂
 - 和地方政府/人才机构等合作在日本举办创业大赛公司在日本寻找技术或产品/人才
 - 富士山温泉/东京都内等观光和购物
- (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)



医工協

www.med-ind-assoc.net

养老介护-日本国家资格培训，技能实习生，来日养老设施/行业展会参观

- ◆ **日本国家资格/初任者等培训**
 招生
 医工協/日本介护职员初任者研修讲座(中日文双语)
 一、学习内容
 1. 养老介护学
 2. 修了証明書
 3. 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号に掲げる研修の受講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)
- ◆ **参观日本养老设施，护理/康复医院，和日本的行业人士互动/交流!**
 是东的
 指都京
 定指
 介都
 乎京
 机培
 后培
 须后
 认日
 国本
 有日
 效本
 的国
 资家
 全日
 国本
- ◆ **技能实习生，卫校/介护学校之间的日中校际交流**
 国内拥有大批常年活跃在日本医疗/养老/器材等行业第一线的高端博士人才和现场实操在日华人人才。通过这些在日华人把日本的各种行业资源融入国内同行业的业务中去是医工协的宗旨和方向！医工协拥有丰富的日本医工资源，有资源和想法的期待在本地或日本合作



医工協

www.med-ind-assoc.net

访日医疗-精密体检,癌症治疗,美容,妇产

东京 大阪 北海道 名古屋

精密健康检查
 • 癌/综合/脑/心脏/三大疾病
 • PET/CT癌检查
 • 女性/乳腺特定检查
 • 基因癌症风险检查

癌症治疗
 重离子放疗等

手细胞治疗
 美容, 妇产

北京 上海 南京 深圳 武汉

远程日本专家会诊
 给出Second Opinion
 来日本直接去日本各大医院治疗

医工协和日本各大医院直接签约。
 医工协有许多各大医院负责中国客人的跨境医疗负责人，医生或医务人员遍及日本各地！

数据中心 云服务

医工協

医工協

www.med-ind-assoc.net

医疗器械等的日本注册 专注在“医工融合”领域的跨国平台

医工协为中国企业提供开拓日本市场所需要的日本医疗注册的服务如下

- 中国企业自主销售:医工协提供日本医疗注册服务
- 寻找日本代销公司销售:医工协提供业务中介和医疗注册服务
- 医工协/bitstrong自己代销

日本/中国的行业展会中组织“医工展区”
 组织中国企业到中国的行业展会中参展/参观
 组织日本企业到中国的行业展会中参展/参观

中日间的行业人士为主体
 在日华人
 日中友好人士
 政府职能/资金

日本和中国行业协会/之间的“产业/学术实施/操作平台”
 语言相通/交流顺畅/互访多才有力
 习惯/做法/组织架构的不同/变化也能想办法实现
 一起努力设法”活用好行业里的中日友好人士”

医工協

医工協

www.med-ind-assoc.net

在日本组织创业大赛/地方政府推介会/行业精英访日座谈会，组织日本项目/人才团在中国各地“推介”



医工協

www.med-ind-assoc.net

日本老匠人/专业中小公司和中国企业年轻团队的结合

一般社団法人医工協会(日本)
www.med-ind-assoc.net/
 bitstrong影像视觉集团(日本,中国)
www.bitstrong.com/

医工協會
 产业研究院/孵化器

门洪涛
 微信:15358835815或HongtoMen
 e-mail:admin@med-ind-assoc.net

360°どこでも回して取れる

医工協

医工協

www.med-ind-assoc.net

日本中小企业的核心技术/产品和中国企业的产品结合

一般社団法人医工協会(日本)
www.med-ind-assoc.net/
 bitstrong影像视觉集团(日本,中国)
www.bitstrong.com/

医工協會
 产业研究院/孵化器

门洪涛
 微信:15358835815或HongtoMen
 e-mail:admin@med-ind-assoc.net

超微細加工技術

医工協

医工協

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
- 医工協J-1群实干行己兴行兴邦!
 - 医工協J-2群实干行己兴行兴邦!
 - 医工協J-3群实干行己兴行兴邦!
 - 医工協J-放射/超声/内窥镜分会
 - 医工協J-口腔骨科整形分会
 - 医工協J-病理检验检测分会
 - 医工協J-无人机/机器人分会
 - 医工協J-工业检测分会
 - 医工協J-3D打印/精密制造
 - 医工協J-IT/IoT分会
 - 医工協J-养老/看护/保健
 - 医工協J-访日医疗
 - 医工協J-投融资/法务/孵化
 - 医工協C-科技医疗2群/中国
 - 医工協C-科技医疗/中国
 - 医工協C-影像技术和产品
 - 医工協C-自由推广(产品技术销...)
 - 医工協C-自由推广(资金经营政...)
 - 医工協C-养老/看护/保健
 - 医工協C-访日医疗
 - 医工協C-孵化/政策/投融资
 - 医工協C-工业检测/中国
 - 医工協C-海归学人
 - 医工協C-IT/IoT/光电分会
- 医工協

医工協

www.med-ind-assoc.net

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
 - 细分领域整合龙头企业(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/龙头企业
 - 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”
 - 周末在日人员的/专业的，眼前的国内顾客不需要一需求不匹配。谁？为眼前的国内顾客找日本资源的力量是什么？
- 宏观整合实体1



医工協

www.med-ind-assoc.net

实体模型2—细分领域整合龙头企业/病理/检验检测/Bio影像领域的例子

- ◆ **几家拥有核心技术/产品的公司/个人构成技术/产品型股东或合作伙伴**
 - 影像软件:bitstrong
 - 设备和耗材公司在商谈中
 - 从小(现有产品)的“可销售状态/实际销售”作起。以“配套”为原则运作，业绩/规模做到一定程度后以引进行业渠道公司/资本为方向
 - ◆ **阶段性彻底明确运营目标**
 - 中长期面向医院的检验科/病理科的医生团队等，以逐步整合出所需要的整套影像类“基础产品(白带/尿沉渣/粪便等类)”+各种“差异化产品(云诊断/大数据等)”为目标
 - 基础产品:日常业务中锁定配套对象，明确要整合出的产品，整合研发/销售/服务
 - 差异化产品:锁定有意愿一起产学研的医疗机构等，申请项目等强化产学研/附加价值产品储备
 - ◆ **经营方针:有能力给所有资源公司连续不断的提供销路**
 - 这是整合成功的最大保证，为此从开始就逐步培养“配套等”的销售能力
 - 演示室/案例医院演示/云/电商/应用案例等，做好所有可能的“可视化”来提高营销效率
- 细分领域整合龙头企业1
 细分领域整合龙头企业2
 细分领域整合龙头企业3

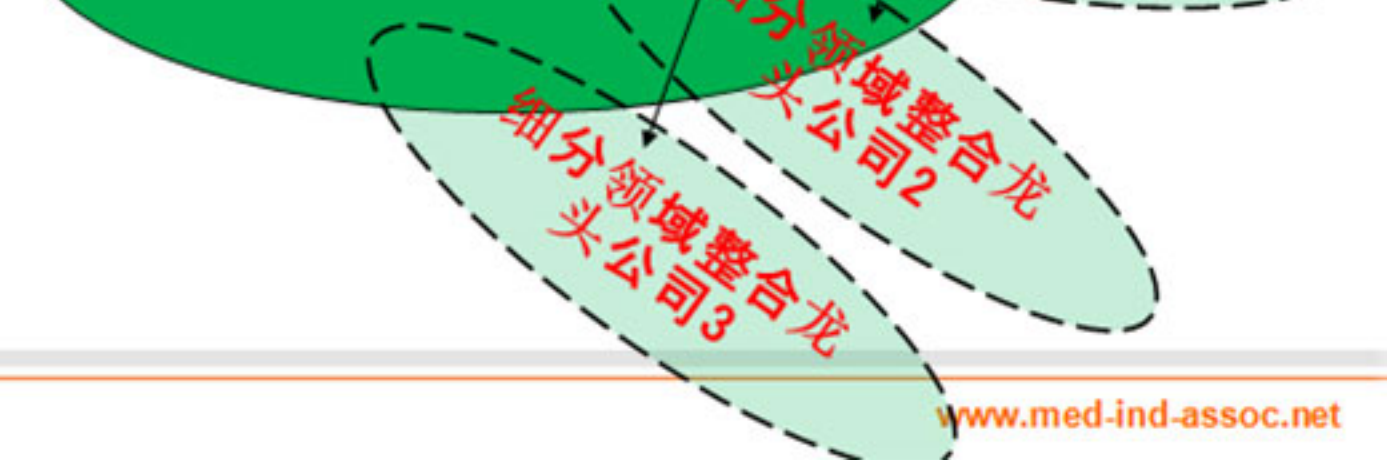


医工協

www.med-ind-assoc.net

技术性细分领域 vs 业务性细分领域 资源公司的共赢机制 实体模型3—病理/检验检测/Bio影像领域的例子

- 以下思路为原则实现产业生态链
- 软件/设备/耗材等技术型细分领域资源公司在固定地点/专注于技术研发/提高性价比才效率最高。业务型细分领域里的整合公司彻底缩短研发制造投入，专注于整合开发，销售/渠道/服务等业务开拓，彻底把经营资源集中于作出质量和品牌
 - 软件/机构/耗材等技术型细分领域资源公司多是跨多个业务细分领域的。其在“病理/检验检测/Bio”领域的业务应全盘交给型业务型细分领域里的整合公司作为思路设立“合作模型”
 - 从开始就以有价值的服务占股/逐步增股/参与孵化的同时，根据情况可设“销售权的归属标准”(比如整合公司的销售比率超过50%后销售权移交整合公司等)
- 自主销售部分 整合公司销售部分
- 资源公司 细分领域整合龙头企业1 细分领域整合龙头企业2 细分领域整合龙头企业3



医工協

www.med-ind-assoc.net