

一般社団法人医工協会概要

◆趣旨&活動方針

- 1 中小企業各社が自社の製品、技術またサービスについて独自で行うのとは別に、客層が近く、製品またはサービス等が関連する場合、会員同士で営業とサービス連携して実取引を行うことを目標に活動する！
- 2 “営業及びサービスは地元の会員を活用をスローガン”とした、地方都市での共同事業をモデルに、医工連携の仕組みを会員同士で構築する！
- 3 海外への拡販にも力を入れるように営業とサービスの連携で活動する！
- 4 所謂会員同士の協力により持ち合せた製品、技術とサービスを有効に活用する！

◆設立経緯

医療画像を中心に10数社で数年間コミュニティーをやってきました。“絶対必要であり、機能すれば関係者は非常に助かる”と多くの方々が期待していた。一方、殆んどの方が活動する時間が十分に取れないため、①規模の拡大、②活動の強化、及び③地方会員ネットワークの構築のために法人設立に至った。

◆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

◆分科会

“訪日医療”、“放射線”、“遠隔医療/医療IT”、“病理/検査”、“口腔/整形”、“介護”、“3Dプリンティング/精密製造”、“ロボット”、“レーザー等/技術モジュール”、“工業検査/計測”等

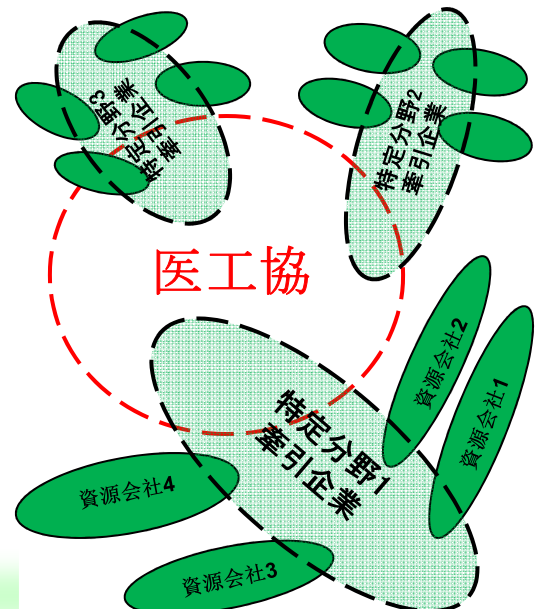
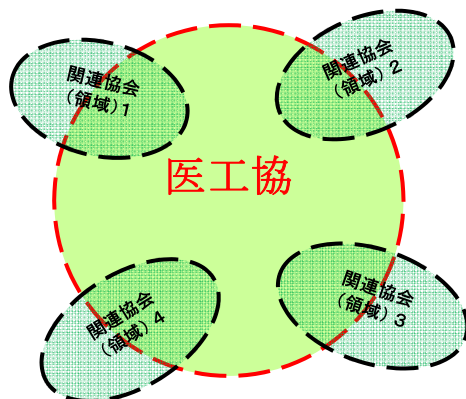
実現しようとしている活動イメージ

◆ターゲット市場におけるすべての“業界人”及び“業界会社”のベクトルが一致した上で“操作性/実現性重視”で活動

- ・業務分野単位で分科会を作り、技術領域を跨ぐ、必要な資源会社を揃え、中大企業や販売力のある企業による整合牽引を目指す
- ・独力の非効率化を改め、営業力、研究開発力、サービス力等を、会社を跨って整合する
- ・単なる交流を目標とせず、実取引や新会社設立、資本提携等“小さい会社が自律成長の軌道への出口を目標に”活動する。

◆活動ゴールを実取引/実製品/事例の形成等にはっきり設定

- ・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。
- ・操作性/実現性を重視



他の協会等と協力し、医工融合に特化

◆“医工融合”をキーワードに、業界人/業界の会社の実取引の一つのチャンネルになるように、他の協会と協力して活動を活性化

- “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

コアメンバ企業の行動指針

◆“販売Partner、サービスPartnerの作業負担を最小限に”が製品Partnerの活動目標

- ・製品Partner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
- ・“できるだけ多い実績の医療機関”で実際見られ、利用実態が確認できる
- ・販促資料が完全に整備され、追加作成なしで営業活動可能にする

◆“一体化した企業のように活動の确实実現を”活動の指針に

- ・“各地での営業/保守の仕組みとなるパートナー網を完全構築”を第一目的とし、そのための活動レビューを月一回経営者同士の定期会合を開催
- ・定期/不定期に、デモ製品を持ち寄り、各地を巡回デモ。グループで営業活動と同時に、販売/サービスPartnerに対しトレーニングする

◆“一体化した企業のように”機能させるため、実態のある組織に徐々に転換していく

- ・医工協技術責任者が責任を持ってあらゆる問題の問合せに対応し、販売/サービスPartner等を全面サポート
- ・販売Partnerの数が順調に伸びる上、コアメンバ企業の売上に寄与し、殆どの方が安心して積極的に動いてくれることをすべての活動の目標にする

活動の例

日中間“医療/医工連携”フォーラムの開催

- 会場 日中友好会館(東京都文京区)
- 頻度 約2か月/一回(不定期)

●趣旨 日中両国医療/医工連携業界において、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、往來を促進し、両国友好関係の発展に貢献する

●対象者 医療器材、医療IT/教育、医療機関/サービス等に関して、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

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
- ・現在、下記のような細分化分野で整理中
医療用画像/映像装置/デバイス/システム
デンタル関連のシステム/医療装置/消耗品
CAM/CAD関連/製造プロセス/委託加工

●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、例として
麻酔機器/呼吸器関連、ICU関連デバイス/消耗品。複数分野で量産品の委託生産
デンタル向けCR/3Dスキャナ/デバイス/装置

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

●日中間でマッチング事業の例

- ・例えば麻酔機器/呼吸器関連、ICU関連デバイス関連の業界OBを顧問に迎え、中国顧客からの専門分野での（爆買）依頼をこなしている
- ・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

医工協ネットワークの内、機能グループの一つ：医工協-日本、医工協-在日華人、医工協-中国

医療画像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

・ソフトウェアを機器間、メーカー間、システム間のサービスツールとし、医療機関に特化したシステム商社機能、サービス会社機能を目標とし、全国各地に点在する顧客を広域的なパートナーシップでサービス

・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

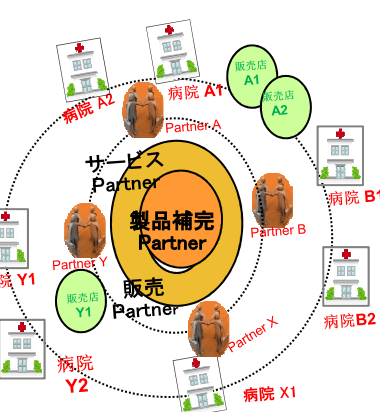


病院に対するメリット

- ・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？

