

 2017 February
Indonesia Malaysia
Thailand Vietnam

ASEAN医療機器
CEO商談会&セミナー

参加費無料 神戸 | 2月22日(水) 東京 | 2月23日(木) 24日(金)
神戸商工会議所 TKPガーデンシティ品川

ASEAN 医療機器 CEO 商談会開催レポート



写真：神戸会場の様子

中小機構は、2017年2月、ASEAN4カ国（インドネシア、マレーシア、タイ、ベトナム）より、医療機器製造・輸入販売事業者31社の経営者と、各国の医療機器協会7団体の代表者を招聘し、東京のほか、神戸市海外ビジネスセンター等との共催により、医療関連企業の集積を図る「神戸医療産業都市」プロジェクトを推進している神戸市で ASEAN 医療機器 CEO 商談会を開催しました。

医療関連産業の国産化を推進するインドネシア、医療機器産業の振興と2020年までの強化戦略を掲げるマレーシア、医療ツーリズム振興のため医療技術の高度化を推進するタイ、医療機器は輸入が中心で政府間協力によって販路拡大を目指すベトナム——ASEANの国々では、経済発展の度合いにより違いはあるものの、医療機器関連製品の輸出や現地展開といったビジネスチャンスが増大しています。

海外 CEO 商談会事業において、今回のように特定分野に特化し複数国をターゲットとした商談会は初めての試みでしたが、発展を遂げる ASEAN4 力国の CEO と一度に会えるチャンスとあって、アジアへの事業展開を目指す 232 社の日本企業が参加。1300 件を超える熱のこもった商談と、活発な情報交換が行なわれました。

神戸会場レポート

●開催日：2017年2月22日（水）

●会場：神戸商工会議所

●商談会参加日本企業数：81社

●商談件数：433件

--- ASEAN 企業と神戸医療産業の架け橋をめざして---



神戸市海外ビジネスセンター

（神戸市経済観光局経済部経済政策課）

所長（海外展開支援担当課長）

檀特竜王さん

神戸市では、医療関連企業の集積を図る「神戸医療産業都市」プロジェクトを産学官連携によって推進しています。その成果もあり、医療関連産業は神戸市にとって重要な産業のひとつとなっています。

私ども、神戸市海外ビジネスセンターは、ひょうご・神戸国際ビジネススクエアをはじめ、多様なネットワークを活用し、地元中小企業の皆様に向けて、海外展開のための情報提供や各種支援など、さまざまなサポートを行っております。

この度は、神戸市を中心とする医療産業のさらなる発展のため、「ASEAN 医療機器 CEO 商談会」を神戸市で開催していただくよう中小機構に依頼し、多くの団体に共催・後援というかたちでお力添えをいただくことで、無事、開催することができました。ご尽力くださいましたみなさまに心よりお礼を申し上げます。また、西日本一円からご参加いただきました企業のみなさまにもお礼申し上げます。

今回の後援団体のひとつでもある公益財団法人先端医療振興財団では、毎年、海外現地の展示会に企業と共同出展していますが、今回のように ASEAN4 力国の企業の CEO と、ここ神戸で一度に商談できることは日本企業にとって非常に貴重な機会です。

商談会は、出会いの大切なきっかけではありますが、その場で終わりというものではありません。双方が緊密にやりとりを続けることで、具体的成果がまとまっていくものだと思います。今回のこの機会とご縁を生かして、今後も神戸市の企業の海外展開のサポートに注力していきたいと思えます。

※肩書きは掲載当時のものです。

参加企業の声

---海外企業の CEO と話すメリットを感じました---



二反田薬品工業株式会社

取締役専務 二反田健二郎さん

弊社は広島・呉市で、和漢薬、漢方薬、健康食品の製造・販売・受託製造を行っている製薬会社です。病院向けの医療医薬品は拡大傾向にあるのですが、弊社が製造している薬局・薬店などで市販される OTC 医薬品は、人口減少の影響もあって将来的な伸び悩みが予想されます。

今回の商談会では、海外の CEO と直接、話せたことが私にとっては大きな収穫でした。というのも、弊社は現在、アジア圏において、海外企業との交渉を数件進めているのですが、いずれも間に数社入っているため、確認や調整に時間がかかります。

この商談会のように、双方の考えや希望を、相手先企業のトップの方の顔を見ながらその場で確認できるというのは、他ではなかなか得られないすばらしい機会だと思います。

今日、商談をしたベトナムの製薬会社からは日本の医薬品（漢方薬）への高い関心が感じられ、あらためて市場の可能性を実感しました。ハードルを乗り越えて、ぜひ海外展開を実現したいですね。

---海外市場の現状を知ることができました---



株式会社糸井樹脂製作所

専務 糸井将之さん

弊社は、各種樹脂精密加工のほか金属精密加工や医療用ファントムの製造を行っています。医療用ファントムとは、PET・MRIなどの画像診断装置の精度を確認する検査用品です。

弊社の製品は、樹脂製ということもあって壊れにくく、一度、納品してしまうと需要が生まれにくいという状況にあります。既存の製品に関しては、先を見れば日本市場は飽和状態へ近づくと懸念があり、海外への展開を考えて今回の商談会に参加しました。

画像診断装置をメインで扱っている5社と商談しましたが、医療用ファントムを認識していたのは、そのなかの1社だけだったことに驚きました。ASEAN諸国での製品の認知度の低さを痛感したものの、まだまだ伸び代のある市場だということを知ることができたよい機会でした。

ほとんどの企業の方が、自国に戻って市場を調査し、需要があれば連絡するとおっしゃってくれたので、私のほうでもより詳しい資料等を作成して、連絡を取り続けたいと思います。

---期待どおりのパートナー候補に出会えました---



株式会社アダチ

CTO、国内開発部 部長

溝尾嘉章さん

弊社は医療機器の専門商社で、内視鏡の販売、その他医療機器、理化学機器の開発・輸入販売を行っています。今回は、弊社が開発した看護器具の量産委託先を探すために参加しま

した。

あるタイ企業とお話したところ、十分な技術力や経験をお持ちであることがわかりましたので、さっそく来月中旬をめぐりに試作品を作ってもらい、具体的にコストなどを詰めていくことになりました。

この製品は比較的安価な医療備品でマーケット規模が大きいいため、日本国内では量産パートナーがなかなか見つからず、なかなか製品化に踏み出せない状態でした。ですから、今日の商談で期待どおりのパートナー候補と出会えたことは大きな収穫です。

今夏、遅くとも今冬には事業化になればと思っています。また、これをきっかけに輸出も視野に入れて進めていきたいと考えています。

---事前の情報提供で、会うべき企業を選べます---



向陽エンジニアリング株式会社

営業部長

杉本幸司さん

弊社は、ロック機構部品の設計開発や、角度調整をはじめとした機構パーツの開発を行っております。特に、独自技術であるくさびロック機構（ファインギア）は、国内外の座椅子やソファ業界において数多くの実績があります。

現在は、医療・介護・福祉分野にも注力しており、今回は、新たに開発したユニバーサルデザインのヘッドレストユニットや、汎用性が高く高強度のスチールタイプについて、ASEAN 市場の評価を得るために参加しました。

タイ企業 1 社とインドネシア企業 2 社と商談しましたが、3 社とも良い感触を得られました。帰国後、設計開発担当者から具体的なカスタマイズの要望などをもらうことになった商談もあります。

他の商談会と違ってこの商談会は、事前に海外企業の情報を具体的に提供してくれるので、会うべき相手を選びやすく、確度の高い商談ができると思います。今回はとくに医療機器に分野が絞られており、明確な目標をもって参加することができました。

◎ こんな活用法も！

製品化前のマーケティングリサーチを目的に参加しました

---製品がなくても、初めてでも、きっと得られるものがあります---



株式会社藤製作所

代表取締役社長

藤澤信幸さん

弊社は、業務用・工業用ガス機器の設計・製造を行っているメーカーです。2004年にお客様の要望で車椅子の殺菌装置をつくったことをきっかけに、医療分野へ参入しました。

現在、神戸大学博士の高松利寛さんと共同で低温プラズマを使った殺菌装置を開発しています。まだ具体的な製品ができていないのですが、薬事コンサルティングをお願いしている医療イノベーション神戸連携システムの仲西律子事務局長に「製品がなくても、海外市場をリサーチするために参加しましょう」と背中を押していただいて、今回参加しました。

ベトナム企業に開発中の技術を5年後には製品化する予定だと話したところ「あかん！そんなん待ってたら他の国に先を越されてしまうから早くしなさい。完成したらぜひ採用したい」とうれしい反応をいただきました。

海外企業との商談会は初めてでしたが、中小機構の専門家の方にリードしていただいたおかげで、スムーズにお話することができました。製品がまだできていない方でも、海外に初挑戦しようという企業の方でも、この商談会に参加すれば、思いがけない収穫があると思いますよ。

--- さまざまな気づきがありました ---



神戸大学

博士 高松利寛さん

現在、株式会社藤製作所と共同で研究・開発している殺菌技術は、まだ研究段階ですが、

今回、商談会に参加したことで、国のちがう 4 社が共通して興味を持つ分野があることがわかり、市場の可能性と問題点が見えてきました。

医療分野の製品は、申請や特許関連などクリアしなければならない課題が多く大変ですが、商談会で得た情報を参考に、研究中の技術をより良い製品につなげられるよう、開発をすすめたいと思います。

--- 海外展開の前に、商談会でのリサーチを---



医療イノベーション神戸連携システム

事務局長 仲西律子さん

私が所属する一般社団法人医療イノベーション神戸連携システムは、医療機関・学術研究機関と地元中小企業の出会いの場を作り、産学官金の協力体制を整備するお手伝いをしています。その活動の一環として、株式会社藤製作所の新製品の研究・開発に、薬事コンサルタントとして関わっています。

まだ開発途中ですが、実験結果も良好なので、資金調達を見据えたマーケティングリサーチをするために、今回の商談会への参加を藤澤社長に勧めました。

中小企業の方とお話していると「うちはまだ海外に出るタイミングではない」とおっしゃる方が多いのですが、実際に海外の方と話したり、現地を見たりしないとわからないことはたくさんあります。今回の商談でも、藤製作所の技術を活用できる分野がほかにもたくさんあるということに気づき、大きな収穫を得ることができました。海外展開に悩んでいる中小企業のみなさまは、今回のような商談会に参加なさることで、一步を踏み出すきっかけをつかめると思いますよ。

神戸では、商談会のほか、中小機構が設置した公的手術手技・医療機器開発支援施設の神戸医療機器開発センター（MEDDEC /メデック）などへの視察や交流会を開催しました。

※参加者の肩書きは掲載当時のものです。コメント掲載順不同

東京会場レポート

- 開催日：2017年2月23日（木）・24日（金）
- 会場：TKP ガーデンシティ品川
- 商談会参加日本企業数：151社
- 商談件数：879件

東京では、商談会のほか、24日にASEAN医療機器セミナーと交流会を開催しました。



写真：東京会場の様子

参加企業の声

--- 情報提供と適切なマッチングがありがたいですね ---



日本精密測器株式会社

営業本部

国内・アジア営業部

部長 高畠 壘さん（右）

ヘルスケア営業課

係長 羽鳥芳弘さん（左）

弊社では、血圧計、脈拍計などの医療系電子機器と、監視カメラ用アイリスの製造販売を

行っています。これまではヨーロッパ向けの OEM 製品を多く製造しており、ヨーロッパの血圧計市場の 40%を弊社の製品が占めていたこともありますが、今後は、これまで培ってきた技術力を自社のメディカル製品として展開していきたいと考えています。

今日は、アジアにおける自社ブランドのさらなる展開を目的にこの商談会に参加しました。これまでは、海外の展示会に参加することが多く、このような商談会にはほとんど参加したことがありませんでしたが、事前に参加企業の情報を提供していただき、適切にマッチングしていただけたので、効率よく商談を行えたと思います。

また、商談をした企業から、弊社の OEM 製品を知っていると声をかけていただき、OEM 先企業がその国でどのようなポジションにあるのかというような、現地にいかなければわからない情報も得ることができました。

商談の間では 30 分しか話せなかったとしても、きっかけをつかめばその後、メールで情報交換をすることができます。今日得た情報をもとに、アジア展開に積極的に取り組みたいと思います。

---アドバイザーの細やかなサポートが心強いです---



株式会社アクトラス
代表取締役 眞田 慎さん

弊社は、自動制御装置、計測機器、情報機器、それに関連する電子応用機器などのシステムの開発と製造販売を行っています。

今回は、光学センサを使った点滴の滴下を管理する商品の、ASEAN 市場の動向と可能性を探るために参加しました。以前からお世話になっている経済産業省東北経済産業局が、戦略産業の 1 つとして医療機器をあげており、海外展開支援にも積極的なため、弊社も海外展開を本格的に図るかどうかの決定材料を得るために、海外企業の方に直接会って海外展開先の可能性を探りたいという目的もありました。

海外企業との商談会は初めてでしたが、短時間に多様な反応が得られてとてもおもしろか

ったですよ。それにみなさん、決裁権がある方々なので、決断が早いですね。インドネシア企業からは「すぐにでもその製品が欲しい、金額はいくら？」と具体的なアプローチをいただいで驚いています。

また、アドバイザーに初回の商談に同席していただけて、とても心強かったです。海外企業との商談会が初めての方が一歩踏み出すきっかけとなる、安心して参加できる商談会だと思います。

---企業のトップから

その国の医療の実情が聞けた貴重な機会でした---



富士システムズ株式会社

海外部

直江祐介さん(右)

長岡 愛さん (左)

弊社は、国際的にも高い品質水準のマネジメントシステムにより、安全性の高いシリコン製の医療機器を製造しています。アメリカ、カナダ、ヨーロッパを中心に世界に販売ネットワークを持っていますが、ASEAN 加盟国にはまだ代理店のない国が多いため、販路開拓を目的に今回の商談会に参加しました。

こうした商談会に参加したのは初めてなのですが、非常にマネジメントが良く、本日で7社も面談することができました。とくに企業トップの方と直接お話できるところが有意義ですね。ベトナムとタイの2社で手応えがあり、サンプルを送付することになりました。弊社の製品は海外では価格面で難色を示されるケースが多いのですが、直接お会いして説明することで製品の持つアドバンテージを理解していただけたかなと思います。

ASEAN 諸国の実際の医療状況をヒアリングできたのも非常に良かったですね。通常、すでに取引のある国でも出張で先方の国まで赴くか、海外展示会に出展しなければそのような機会は得られません。このように無料で参加できて、かつ日本でさまざまな国の実情を知ることができるのは有難い。また、ぜひ参加したいと思います。

---高品質なオーダー医療器具を ASEAN でも活用してほしい---



株式会社平田精機

代表取締役

平田 稔さん

弊社は、オーダーによる内視鏡下外科手術用器具の製造を得意としております。外科医たちからの細やかなリクエストに応じて製造しており、大手メーカーにも類がない特殊な鉗子ばかりなのですが、近年ヨーロッパなど海外の外科医からも「非常に使い勝手が良く壊れない」「もう御社の製品でなければ手術ができない」といった有難い声を頂戴しており、今後内視鏡手術が増えるであろう ASEAN の医療現場でもお役に立てればと思い、初参加しました。

面談では、まず実際に弊社製品を使って手術をしている動画をお見せしたところ、先方は食い入るようにご覧になっており、品質の高さと独自性は十分に伝わったようでした。元医師だという社長が、唸るように製品を手にとって何度も眺めておられた姿が印象的でした。

量産や安さを求めるならば中国製品にはかないません。しかし、医療という命に関わる現場ですから、ASEAN 諸国でも富裕層を中心に高品質を求める医師や患者が増えており、将来的に大きな需要が見込めるとのことでした。弊社の存在と技術を知っていただき、今後につながる良い機会だったと思います。

---日本企業の技術力と専門性に注目しています---



Valor Health (タイ)

社長

プラサート ヴァイヤヴァッジャマイさん

弊社は、タイとフィリピンを拠点に、医療機器をはじめとする製品の輸入販売やメディカ

ルサービスの提供を行っています。

私は日本の中小企業がもつ高度な技術力と専門性に非常に注目しています。今回は、そのような中小企業の優れた技術と製品を探すことを目的に、初めてこの商談会に参加しました。

事前に日本企業の情報を提供していただいたので、各社の製品をリサーチしたところ、すぐにでも輸入したいと思える製品がありました。ですので、実際に商談するときには、取引を進めるための具体的な書類を用意して商談に臨むことができました。

日本企業は、資料やプレゼンテーションの準備がしっかりしていて、とても熱意がありますね。運営面でも中小機構をはじめとする機関のサポートが非常に手厚く、とても満足度の高い商談会でした。

---情報の少なかった日本企業との接点を得られました---



Hexamine Sdn Bhd (マレーシア)

社長

オーイ・ベン・ヒンさん

私どもの会社は、医療機器の輸入販売などを主業務としていて、製品はおもにマレーシアとシンガポールで販売しています。

10年ほど前から、非常に高い技術力をもつ日本の医療機器関連メーカーと取引をしたいと考えていたのですが、なかなか日本企業との接点が見つけれず苦労していました。大手企業であれば、世界に向けて発信する情報量も多いので、比較的容易にコンタクトをとることができます。ところが、日本の中小企業の情報には、見つけることが非常に難しい。また、情報を見つけたことができたとしても、言葉の問題で障壁があることが多いのです。

そのような悩みを抱えていた私にとって、今回の商談会は、まさに日本の医療機器関連の中小企業と出会うことができる、格好のチャンスでした。また、中小機構という、とても心強い相談相手を得ることができたのも大きな収穫です。

今回の商談会では、今後の取引につながる可能性のある企業とも2社ほど知り合うことができました。今後の展開に期待しています。

---手厚いサポートで、実りある商談ができました---



United Healthcare Factory Ltd Co (ベトナム)

社長

ボ・スアン・ボイ・ラムさん

弊社は、カテーテル、ステントなどの製造と、医療関連製品の輸入販売を行っています。

今回の商談会では、素材を提供してくれる企業を探すことが目的のひとつでしたが、期待できる日本企業と出会うことができました。現在はドイツから素材を輸入していますが、テスト結果が良く価格が変わらないのであれば、日本企業にシフトしたいと考えています。

また、新しい技術を使った製品で、ベトナムに紹介する価値のあるものもいくつか見つけました。現在、価格を交渉中です。日本企業の技術は非常にクオリティが高いので、技術面でも連携をして、新たな商品開発を目指していきたいと考えています。

商談会はもちろん、それ以外の部分でも、中小機構をはじめとする日本サイドのみなさまが、全力でサポートしてくださいました。たくさんの企業と知り合う貴重な機会を設けてくださったことに、とても感謝しています。

※参加者の肩書きは掲載当時のものです。コメント掲載順不同

- ・主催：独立行政法人中小企業基盤整備機構
- ・共催：<神戸開催> 神戸市 / ひょうご・神戸国際ビジネススクエア /
神戸商工会議所国際ビジネス委員会
- ・後援：<東京・神戸共通> 経済産業省 / 中小企業庁 / 国際機関日本アセアンセンター /
一般社団法人日本医療機器産業連合会
- <神戸> 公益財団法人先端医療振興財団 / 公益財団法人神戸市産業振興財団 /
公益財団法人兵庫工業会 / 一般社団法人神戸市機械金属工業会 /
一般社団法人医療イノベーション神戸連携システム