

医療機器分野参入のためのシーズtoビジネス

「医療機器分野参入ガイド」実践セミナー

開催日：2010年2月4日（木）

13:00～17:00

リーマンショックをきっかけに、世界は深刻な経済不況となり、特に、日本の製造業は民間需要の急速な減少により、苦しい事業運営を続けてきています。このような中、環境・エネルギー分野は、日本の技術力が活かせ、また政府の政策の後押しもあり、一足早く立て直しが進んでいます。

一方、**医療機器市場**は、「薬事工業生産動態調査」によれば、リーマンショック以降も**生産、輸入ともに拡大**しており、経済情勢に左右されない底堅い需要があることが改めて確認されています。

医療機器と聞くと、「高度な技術が必要とされる」、「難しいPLの問題」、「販売の難しさ」などの様々な不安が直観的に浮かび、このことが先入観となり、参入に向けた調査検討さえ真剣に行なわれていないことが多いのではないのでしょうか。

しかし、現実には、日本企業が得意とする技術分野（メカトロニクス等）に関しては、**最先端の技術を必要としない**、また、**PLに関しては実態と回避の考え方の理解が足りない**、**販売は専門ルートを活用が有効**など、思ったほどの障壁は少ない分野となっています。

また、本分野は海外メーカーが圧倒的に強い分野となっていますが、日本メーカーの開発製造技術力と医療機関の持つ医療技術とが融合することにより、日本メーカーの参入は十分に可能であり、**ビジネスチャンスの大きい市場**と捉えることができます。

医療機器分野は幅が広く、そのため、自社が取り組むべき事業化テーマを発掘することは容易ではありません。しかし、比較的ニーズがはっきりしている分野であり、また競合も明確なため、新規事業開発という観点から見れば、相対的に目標は見つけやすい市場であると言えます。

本セミナーは、日本ゼオンにて医療機器分野参入を実現、その後、輸入商社の日本ライフラインを開発・製造を含む医療機器総合企業に変身させた経験者と、シーズtoビジネスの豊富な経験を有する専門家との組み合わせにより行なうものであり、医療機器分野参入への本格的検討のきっかけを得ていただくことを狙いとするものです。

● 次のようなことに悩まれている方に適しています。

◆ 技術シーズを活かせるテーマを探索中

・技術的には大変ユニークなものを開発したのだが、具体的なアプリケーションを見つけられず、調査・検討が行き詰っている。

◆ 医療機器分野に注目しているが、リアルな情報やノウハウ情報が入手できない

・需要が比較的安定しているということもあり、医療機器分野に注目している。しかし、既存の事業とは異なるため、情報や人的ネットワーク、またノウハウが不足していて検討が進まない。

◆ 医療機器の範疇に入る技術・商品開発を行なっているが、事業化で行き詰っている

・医療機器を狙った技術開発を行ない、商品開発の目処をつけてきたが、自社で事業化すべきかという問題等から事業化に向けた活動に躊躇があり、頓挫している。

◆ 医療機器向けに自社の知財を移転したい

・医療機器に適用できる特許を保有しているが、自社では事業化できないため、事業主体となって進めていく企業を探したい。

プログラム

講義	
1	医療機器分野への異業種参入の実例 <ul style="list-style-type: none"> ・ばね、ワイヤーロープ事業 ・時計・精密機器事業 ・光学機器 ・ゴム・繊維加工 ・化学関連企業 ・自動車関連 ・その他
2	医療機器分野の事業特性 <ul style="list-style-type: none"> ・医療機器分野の特殊性と普遍性 ・医療ビジネスと市場浸透の考え方 ・医療機器分野の多様性と参入分野毎の特性 ・事業参入計画時点での薬事問題の考慮 ・狙う市場と世界展開 ・PLの実態とPL回避の考え方
3	医療機器分野参入のポイント <ul style="list-style-type: none"> ・厚生労働白書にだまされるな。病院・医療の真の姿 ・誰がお金を支払うのか。不可欠な支払制度の理解 ・薬事屋社外調達による事業化の失敗。薬事の作り方 ・無責任顧問弁護士が収益機会を奪う。PLのつくり方 ・大学発シーズ崇拜は失敗の始まり。シーズと製品 ・不成功の主因は売れないこと。売りから入る事業参入 ・真の医療ニーズとは。消費現場密着は開発の鉄則 ・世界市場を考えなければ事業化価値も競争力もない ・専門家活用と事業開発効率。ものづくりの姿は不変 ・大きな輪を描き、その弧となれ。真の経営効率とは
4	用途開発の難しさの本質 <ul style="list-style-type: none"> ・“商品に合った顧客探し”に陥る危険 ・ニーズは見つけても価格の壁に突き当たる ・顧客は見つけても事業規模が期待できない ・既存事業と市場が違いすぎノコア事業になってしまう ・アイデアを出して調べるまではいいのだが・・・ ・用途開発の難しさの本質
5	医療機器分野におけるテーマ探索の進め方 <ul style="list-style-type: none"> ・技術シーズから仮説をつくるプロセス ・シーズtoビジネス実現のコンセプト ・用途開発しやすい技術としにくい技術 ・医療機器分野のビジネス構造マップをつくる ・ニーズとシーズから候補領域を設定する ・自社、競合他社、顧客の立場で差別化テーマを考える
6	事業モデルの構想をつくる <ul style="list-style-type: none"> ・“価格”を考慮に入れた事業モデルの構想立案 ・垂直型アライнсによる機能の融合 ・異質な知恵のビジネスコラボレーションの進め方 ・誰に、何を、どのようにがー貫したバリューチェーン ・B級事業の特徴としての競争発想と展開シナリオの欠如 ・競争優位を維持するための競争障壁の考え方 ・事業化の組織形態の多様性と柔軟性 ・中長期の計画の基となる事業展開シナリオと事業ビジョン ・短中期の商品・技術・販売・生産戦略

リーディング・イノベーションの著作物



明日香出版社



秀和システム社



企業研究会

講師プロフィール

医療機器技術情報協会(医療技術コンサルタント)代表 川端隆司

(元日本ゼオン医療器材研究所所長、生産技術部長、ゼオンメディカル役員、元日本ライフライン開発生産本部長)

1970年 京都工芸繊維大学繊維学部卒業、日本ゼオン(株)入社。高分子研究の後、医療事業立上げ。東大型人工心臓、IABP、PTCAカテーテル、電気整理/アブレーションカテーテルなど多くの心臓カテーテル、消化器外科・栄養関係製品、人工皮膚(創傷被覆材)等の開発・上市を通じ、同社の医療機器事業を立ち上げる。

研究総括、医療器材製品技術部長、医療器材研究所長、ゼオンメディカル役員を経て、1999年、医療機器輸入商社の日本ライフラインに移り、インターベンション、不整脈診断・治療製品の研究・開発製造を立ち上げ、同社を医療機器の総合企業に転換させる。

主任研究員としての研究開発から、薬事、医療工場建設、GMP/FDA品質保証、生産技術、健保推進など、事業化領域のほとんどを実績のない『ガラスルーツ』から立ち上げ、開発した製品の年商は70億円以上、特許出願150件以上を数える。同社顧問を経て、2007年2月 日本ライフライン退職、医療機器開発コンサルタント。

(独法)物質材料研究機構客員研究員、バイオマテリアル学会委員を歴任、研究者・技術者としての活動のほか、中小企業診断協会東京支部 医療ビジネス研究会(元代表)、医薬品等研究会、医療経営学会にも所属、日本の医療行政の研究や病院経営の診断にも従事。

専門領域

生体適合性ポリマー、超弾性金属などバイオマテリアルとその医療応用
カテーテル・ステントなど低侵襲治療機器(循環器、消化器、脳神経、形成外科など)と開発
医療機器開発の特許・開発戦略構築と開発管理
医療機器の薬事承認(PMDA,FDAなど)・品質保証・標準化(ISO13485/17971など)
病院の経営診断・経営改善(特にSPD他、医療材料の管理に興味)

主な著書、論文

「医療用高分子材料の開発と応用」(シーエムシー)
「化学便覧第6版」『』(丸善)
「医療機器 開発・申請全集」(技術情報協会)
「カテーテル」(バイオマテリアル学会誌22-2、2004)
「医療機器臨床試験推進の社内体制構築とプロジェクトマネジメント」(技術情報協会)
「海外データを活用した医療機器承認申請の留意点とSTEDの作成」(サイエンステクノロジー)
「薬事申請を見越した医療機器開発、及び、開発製造立ち上げのポイント(情報機構)ほか多数

株式会社リーディング・イノベーション 代表取締役社長 シニア・コンサルタント 芦沢誉三

1982年早稲田大学理工学部卒業。石油開発エンジニアリング会社を経て、84年株式会社日本能率協会コンサルティングに入社し、大手企業を中心に40社以上の新規事業開発、新商品の企画開発のコンサルティングを手掛ける。98年より一部上場メーカーに移り、メーカーの立場で新規事業の開発・育成を行ない、手掛けた新規事業を別会社化し、取締役に就任。現在、株式会社リーディング・イノベーションの代表取締役社長として、新商品・新規事業開発、創業に特化したコンサルティング&エージェントの中核人材として活動している。

専門領域

新商品・新規事業開発、研究所発新規事業開発、スピンオフ戦略、事業構造の再構築、及び深く考える力の育成

主な著書、論文

「ビジネスレイヤー別新規事業開発実践ガイド」(企業研究会)
「事業化プロデューサー養成講座」(明日香出版社)
「LLPとLLCの基本と仕組みがよ〜くわかる本」(秀和システム)
「成功するビジネスモデルの構築マニュアル」(日本ビジネスレポート)
「新規事業開発に立ちふさがる壁に挑む」(企業研究会)
「顧客満足を先取りする“提案開発アプローチ”」(ダイヤモンド・ハーバード・ビジネス・レビュー)
「新事業展開・経営革新による創造的事業再生」(銀行研修社)
「欲求の本質に迫る」(メルマガ連載)、他多数

お 申 し 込 み

医療機器分野参入のためのシーズtoビジネス

「医療機器分野参入ガイド」実践セミナー

◆お申し込み方法

下記のいずれかの方法にてお申し込みください。

- ①下記のお申し込みフォーマットに必要事項を記入し、FAXにてお申し込みいただく。
- ②下記お問合せ先にあるメールアドレスより、お申し込みいただく。

◆開催日

2010年2月4日(木) 13:00~17:00

◆会場

都道府県会館(東京都千代田区)
※お申し込み後詳しい地図を送付致します。

◆参加費用

21,000円(消費税込み)／人

貴社名			
住所	〒		
ご参加者①	部署	役職	
	お名前	TEL.	E-mail
ご参加者②	部署	役職	
	お名前	TEL.	E-mail

お問い合わせ

株式会社リーディング・イノベーション
東京都千代田区紀尾井町1-11戸田紀尾井町ビル
Tel.03-3239-3711 FAX.03-5759-8459

担当:高橋
URL:<http://www.lead-in.com>
E-mail:takahashi@lead-in.com