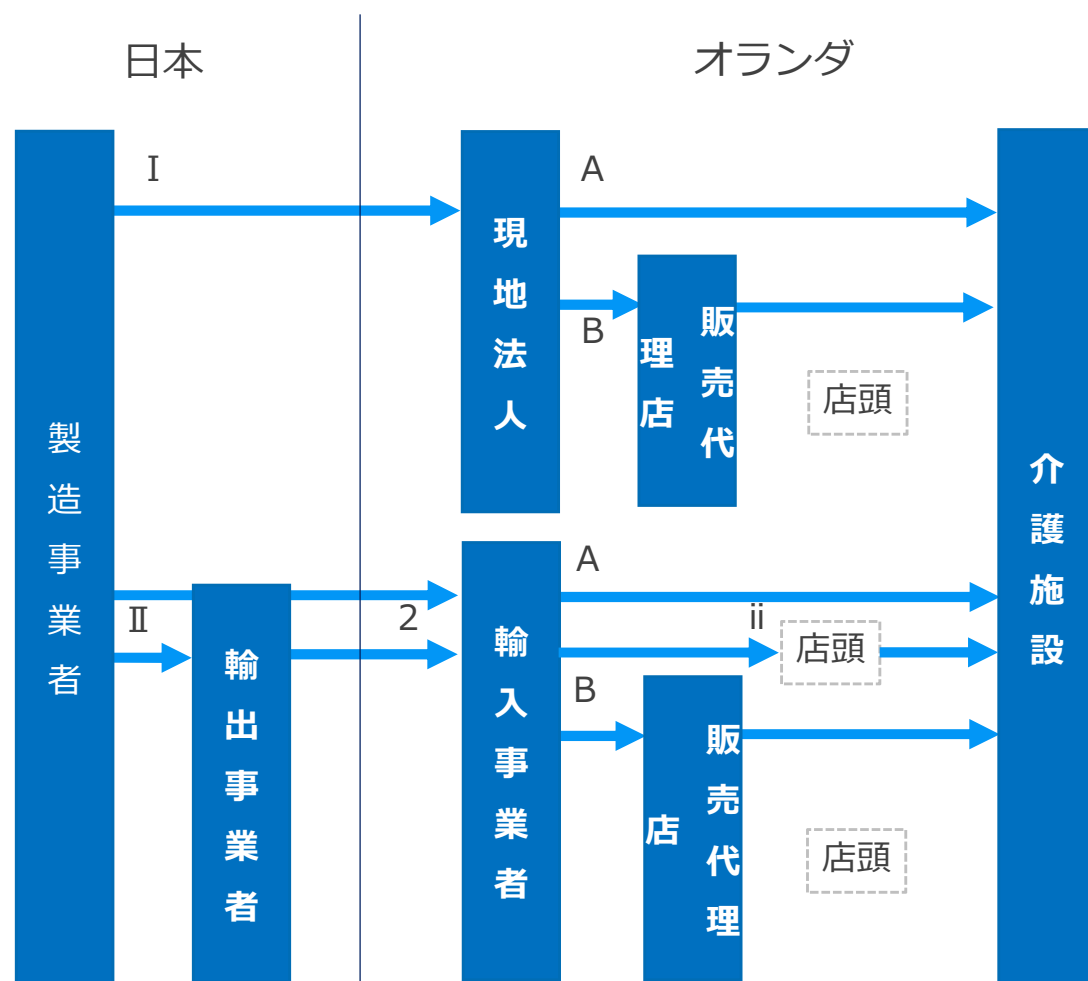


オランダにおける医療機器がユーザーに届くまでの流通ルート（1/2）

オランダでは、ロボット介護機器はまだ黎明期で数量も少ないため、輸入品の流通経路はまだ確立されていないが、以下のルートが考えられる。

流通ルート



- ロボットを開発できるリソースを抱える大企業は、現地法人を立ち上げ、直販も行っている(I-1-A)。製品が複雑なため、事実上、メンテナンスができるのは開発企業（と同等の知識を持つ会社）のみである。
- 積極的にEUで販売を広げようとする中小企業は、現地法人を立ち上げた後に、各国ごとに販売代理店契約をしている(I-1-B)。国ごとに言語、商文化が異なるため、このパターンが今後主流になると想定される。
- 現地法人のない小さな会社は、輸入事業者を探す必要がある。ただし、複雑なメンテナンスがネックとなり、販売代理店から敬遠され、現地のメーカーを「パートナー」と指定しているケースもある(I-2-A)。
- 日本の商社が、日本で買取り、自社の現地法人を輸出事業者とし、販売代理店経由で売られることも考えられる(II-B)。商社の実力があれば、日本の製品を輸入後、現地の小売店で販売する販路(II-A-i i) も考えられるが、まだ市場が小さく、そこまで至っていない。

オランダにおける医療機器がユーザーに届くまでの流通ルート（2/2）

医療機器の場合は、現地のパートナーとして販売代理店がいた方がよいが、非医療機器の場合は販売代理店の指定をしなくても販売ができる。

流通ルートの比較

		介護保険	
		対象	対象外
医療機器の認証	必要	<ul style="list-style-type: none"> ● 販売の前提条件となる認証取得にあたり、現地拠点や代理店など、E U代理人を設定する必要がある。 ● 流通ルートは、現地拠点もしくは販売代理店を経由する必要がある。 ● 現地拠点がある場合、販売代理店を経由しなくてもよいが、オランダにおいて製品販売をする場合、現地のパートナーとして販売代理店がいた方がよい。 	<ul style="list-style-type: none"> ● 同左
	不要	<ul style="list-style-type: none"> ● 医療機器に該当しない場合も、製品がE U法規制に該当する場合はC Eマーク取得が必要である。 ● C Eマークの規制によっては、販売代理店の指定をしなくてもよい。 	<ul style="list-style-type: none"> ● 同左