

「シンプル医療機器」事業者にとってのインプリケーション

地方の公的医療施設において「シンプル医療機器」の展開の機会がある。その実現のために、政策的支援も期待される。

事業者向けのインプリケーション	事業者が直面する課題	考えられる政策的支援	関連する既存の政策的支援	
<ul style="list-style-type: none"> 今回ニーズが確認されたような地域を初期ターゲットとして「シンプル医療機器」を開発して参入することも可能。 	<ul style="list-style-type: none"> ターゲットのニーズを満たす「シンプル医療機器」を開発する必要がある。 	<p style="text-align: center;">事業者の声</p> <ul style="list-style-type: none"> －(自社が既に有する)血液採取が必要な検査機器ではなく、低侵襲で扱いが容易な、経皮測定が可能なものが求められている。それを開発したい。 	<ul style="list-style-type: none"> ターゲットのニーズを満たす製品開発支援。 	<ul style="list-style-type: none"> 次項目「製品開発関連」参照
<ul style="list-style-type: none"> 「シンプル医療機器」を有する事業者が、マレーシアの市場に参入するにあたっては、今回ニーズが確認されたような地域を初期ターゲットとして参入することは有力な選択肢の一つ。その際、まずアプローチすべき対象はMOHの地方局。 	<ul style="list-style-type: none"> 然るべきコンタクト先を把握してアクセスする必要がある。 	<ul style="list-style-type: none"> －官民ミッションなどには参加したい。 －実機を見せられる展示会には参加したい。大きな展示会に個別に出展すると大きな費用がかかるので、日本ブースに出展できるのは助かる。 	<ul style="list-style-type: none"> 地方を訪問先に含めた官民ミッション。 地方展示会への日本ブースを出展。 	<ul style="list-style-type: none"> 次項目「官民ミッション」、「展示会・代理店とのマッチング関連」参照。
<ul style="list-style-type: none"> 現地での販売に際しては、実力のある代理店との提携が有効。重要視されているメンテナンス対応も含めた地方のカバレッジなどの観点から実力のある代理店が望ましい。 	<ul style="list-style-type: none"> 実力のある代理店を見つける必要がある。 	<ul style="list-style-type: none"> －マレーシアではまず代理店を見つける必要がある。そして必要なトレーニングを行う必要がある。代理店探索は、人脈をフル活用する、あるいは、展示会や商談会に参加する。 －マーケティングや承認取得に前面で取り組むのは代理店である。代理店は展示会でを見つける。 	<ul style="list-style-type: none"> 展示会への日本ブースを出展。 代理店とのマッチング支援。 	<ul style="list-style-type: none"> 次項目「展示会・代理店とのマッチング関連」参照。
<ul style="list-style-type: none"> 隣国での類似の機会を探ることも有意義。医療水準がマレーシアに及ばない国では、首都中心部などでも同様の機会があるかもしれない。 	<ul style="list-style-type: none"> 新興国の市場の実態を把握する必要がある。 	<ul style="list-style-type: none"> －隣国の実態にも関心がある。 －販売しやすい国がどこなのか知りたい。 －ミッションで実際に現場に入っている機器を見られるのは有意義。 	<ul style="list-style-type: none"> 各国の市場・制度情報の提供 隣国での類似の調査実施。 	<ul style="list-style-type: none"> 次項目「市場・制度に関する情報・助言関連」参照。

出所: 公開資料及びヒアリングをもとにNRI整理