

## タイにおける市場参入プロセス

### 【市場参入プロセス】

- 既にその製品が市場で認知されているケース（心電図、生体モニター、エコーなど）
  - ✓ その製品に割ける予算を既に持っているため、どこのブランド、メーカーを購入するかは病院次第。  
従って、後発参入企業でも販売可能（大中病院では、分娩装置はここに入ると思われる）  
※既に病院が必要経費としてその製品の予算を取得しているため、医療機器認証をとっていれば後発でも導入障壁が少ない
- その市場で認知されていない新しい製品
  - ✓ 国からの予算を取得する必要がある = 保健省に製品を認められなければ販売ができない。
  - ✓ その他、データの取り扱いや個人情報保護なども関係するため、参入ハードルがやや高い可能性がある  
※なお、タイに加え、マレーシアでも同様の調達プロセスがあり、公立病院への導入に保健省許可が必要であり、製品の市場認知状況に応じてハードルが課せられている
- 一定額以下の製品
  - ✓ 数十万円程度以下の製品であれば、病院側も師長やマネージャの権限で購入可能。
  - ✓ サブスクモデル（月払い）等のマネタイズモデルであれば、場合によってはこのカテゴリで販売可能になる見通し