



平成29年度 支援事業を振り返って

平成29年度に実施した支援事業をセンターの職員が振り返りました。

振り返り ① 医療機器関連産業参入促進事業 | 専門家を配置して二年目に出始めた成果

医療機器関連産業参入促進事業（以下、医療機器事業という。）では、平成20年に設立した、いわて医療機器事業化研究会を母体に展示会出展、講演会開催など、研究会全体としての有益性を優先した最大公約数的な事業メニューを中心に活動してきました。

一方、会員企業個々の医療機器製造業許可取得案件、開発案件を伴走的にナビゲートするようなオーダーメイド的支援にはやや乏しかった側面もあり、当時は暗中模索であったとはいえ、医療機器事業を推進して行く上で、支援する側が万全な体制では無かったことが顧みて言えると思います。

このような状況を踏まえ、平成27年度に策定された県の戦略第2期と同調し、平成28年度からは医療機器業界の専門家を2名配置、当センターの医療機器事業も企業個々の状況に応じたカスタム支援の強化を図ってきました。特に、薬事法で規定される医療機器の開発、薬事承認、首都圏医療機器メーカーとの取引マッチングに注力してきました。

ところが、一般的な機械加工品とは異

なり、医療機器の開発や参入には、おしなべて1~5年を要します。つまり見合いの時間と労力を費やされなければなりません。やはり平成28年度は、注力すべき案件の発掘とこのような支援体制があることを知って頂くことに終始しました。

しかし、平成29年度になってようやくその成果が出てきています。上市前の案件が多く、具体例は上げにくいのですが、平成2年度の取引成立又は製品上市案件は、当センターが支援した案件だけでも9件約9,000万円（初回受注又は生産額）あり、これは、平成28年度の約4倍の金額になります。また、現在進行形の市場性有望な案件も複数あり、平成30年度以降も期待できるところです。

医療機器製造業許可取得件数につきましてもここ4年間で9社が取得しており、平成22年時点で11社でしたので、ほぼ倍増しています。これについても上記9社中8社に対して助言等の支援で関わらせていただきました。

最後に担当者として3年間医療機器事業に関わらせていただくなかで思うところを述べさせていただきます。

よく言われる「医療機器はハードルが高い」という常套句ですが、これは間違いではないと感じます。ただし、薬事法など省庁が発する法制度の解釈にしても、これを正しくナビゲートする人がいるか否かで大きく違ってきますし、ハードルも越えられない高さではなくなります。当センターに期待される支援の在り方も、このような個々の企業のニーズに対して正しくサポートできることなのではないかと感じます。

また、一つの案件から学んだ経験を当センター内及び企業間連携において共有し、更に次の案件に活かしていくことで県全体の医療機器関連産業の底上げにつながっていくのだということも強く感じています。

平成30年度以降につきましても個々の企業ニーズにきめ細かく対応し、我々職員も一緒に勉強させていただきながら県全体の利益に貢献して参りたいと思いますので、引き続き、当センターの医療機器事業をご活用いただきますようお願い申し上げます。

振り返り ② 高度化スキーム貸付事業 | 沿岸の商業復興に向け多角的企業支援を

平成29年度の高度化スキーム貸付の特徴的な事例としては商業関連企業への融資案件が多かったことがあげられます。今年度4月に大船渡市ではキャッセン大船渡、陸前高田市ではアバッセたかたがオープンし、左記商業施設だけでなく近隣のおおふなと夢商店街、ベース、周辺飲食・小売店等へも金融支援を行いました。

現在はオープンから一年弱が経過していますが、当初の盛況ぶりからは大夫、落ち着きをみせている状況です。

商店街の関係者からお話を伺うと飲食店に比べ小売店の苦戦が目立っているとのことで、実際、商業地区を通りかかると店舗ごとに客入りに差がみられる状況です。

しかし、苦戦する小売業の中には独自のアイデアで現状を打破しようとする事業者も出てきました。ある化粧品店では震災後、新たにエステ業務を開始したり、手芸用品店では手芸教室を開催するなどして物販にとどまらず、顧客に対して新たなサービスを提供することで、

来店頻度の向上、顧客販売単価の増大、付加価値の増加を達成し、震災前の売上、利益を維持している企業もあります。

震災地域では、人口の減少や大手小売店の進出など厳しい事業環境が今後も続きますが、地元のお店だからできる強みを見出すことやその強みをどうやって顧客にアプローチするかなど、支援機関でも応援できる余地はまだあると考えており、金融支援にとどまらず多角的に企業支援を行っていきたくと考えています。



「青森・秋田・岩手・北海道 合同商談会2018」 の開催について

当センターでは、4道県の支援センターと共催で合同商談会を開催します

この商談会は、関東地区を中心とした発注企業の皆様と、各道県の受注企業の方々が一堂に会して、個別商談や情報交換等をしていただくため開催するものです。

今年度より新たに北海道の受注企業も加え、より広域かつ活発な受発注取引を目指して参りますので、多数のご参加をお待ちしております。

- 開催日** 平成30年7月5日(木) 13:00 ~ 17:05
- 開催場所** TRC東京流通センター 第二展示場Eホール (東京都大田区平和島6-1-1)
- 参加対象**
 - ▶ 関東地区を中心とした発注企業(メーカー・商社)70社程度
 - ▶ 青森・秋田・岩手の各県財団に登録している受注企業180社程度
- 申込締切日** 平成30年5月14日(月)
- お申し込み** センターホームページより申込様式をダウンロード・内容ご記入のうえ 下記Emailアドレス宛てお申し込み願います。
E-mail ▶ torihiki@joho-iwate.or.jp

●お問い合わせ ものづくり振興部 取引支援チーム 工藤 TEL: 019-631-3822



(公財)三菱UFJ技術育成財団 「平成30年度 研究開発助成金」の 第1回公募について

三菱UFJ技術育成財団は昭和58年の設立以来、技術指向型の中小企業の育成を通じて、我が国産業の発展並びに中小企業の経営高度化に貢献することを目的とした公益財団法人です。

当財団では、事業の一環として、新製品、新技術の研究開発に対する助成事業を行っており、**第1回公募を5月31日まで**行います。皆様の新規性に富み、意欲的なプロジェクトでのご応募をお待ちしております。

助成対象プロジェクト

現在の技術から見て新規性があるもので、以下に該当するもの(他の助成金制度との併願は可能)。

- ① 産業経済の健全な発展と国民生活の向上に資すると認められる機械またはシステムの開発等に関するもの。
- ② ①に準ずる新製品及びこれらに関する設備、部品材料、原材料等の開発に関するもの。
- ③ 原則として、2年以内に事業化可能性のあること。

助成金の額

助成金として、以下のいずれか少ない方の金額を交付致します。

- ① 1プロジェクトにつき3百万円以内。
- ② 研究開発対象費用の1/2以下。

[申込方法・助成金の詳細はホームページをご確認ください。]
<http://www.mutech.or.jp/whatsnew/index.html>

●お問い合わせ 公益財団法人三菱UFJ技術育成財団 TEL: 03-5730-0338