

自社の製品を

「売れるもの」  
にするために

## 医療・福祉関連製品

製品開発や販路拡大を進める中で  
こんな悩みありませんか？このまま製品の  
開発を進めて  
本当に売れるかな？ヒアリング調査で  
改良点がないか  
確認したいなあ製品が思ったよりも  
売れないなあ製品のPR方法を  
見直したいけど  
方法がわからないコンセプト  
検討段階

試作段階

検証段階

薬事申請  
段階

上市段階

コンセプト段階から上市済み製品まで、それぞれの課題に合わせたご支援を提供します！

## ▶対象製品

福島県が交付する医療関連製品の開発補助金やふくしま医療機器開発支援センターの支援（マッチング、コンサルティング、安全性試験等）を過去に活用した実績を持つ製品又は今後活用予定である製品

※部品・コンポーネントなどの製品構成要素だけを対象にすることはできません。

## ▶支援予定数

5件程度

## ▶支援内容

- (1) ニーズの再確認
- (2) 競合分析・PRの適切性調査
- (3) 海外販路拡大の際の現地市場調査
- (4) その他、開発製品の磨き上げや販路拡大につなげるために必要な支援

※上記の支援は予算の範囲内で無料にて実施しますが、希望する支援内容や規模感等によっては内容を調整する場合があります。

※詳細は「フォローアップ支援募集要項」をご覧ください。

ふくしま医療機器  
開発支援センター

☎ 024-954-4014

✉ [daisuke.fujioka@fmdipa.or.jp](mailto:daisuke.fujioka@fmdipa.or.jp)

担当：事業企画推進部 藤岡・及川

※（一財）ふくしま医療機器産業推進機構が令和7年度福島県産医療機器ステップアップ支援事業を受託し実施しております。

裏面を  
ご覧ください

# 利用者の声



## Voice01



### 製品の広報について見直しました！

アンケート調査や配信、導入インタビューなどのデータや実例を基にした広報資料を専門家の方に協力いただきながら制作しました。その過程で、専門家との対話を通して自身のアイディアが整理でき、今後の進むべき方向性も明確になりました！

福島県内企業 H社

#### 課題

今回開発したサービスは、導入先での改善実績もあり確信があるにもかかわらず、身近な方からさえも「難しい」、「理解できない」という感想で終始した数年間でした。

#### 実績

我々が抱えていた課題を的確にサポートにつないでいただき感謝しております。広報資料作成の過程でいただいた提案自体が発想になかったものだったので大変貴重な機会となりました。また、専門家とのディスカッションを通して得た気づきを、アウトプットに繋げていくことができたことは、自社サポートの方向性の検討にも活かすことができました。

## Voice02

### 海外の医療事情に精通する日本医師と繋がりを持ってました！

海外展開を目指していた対象地域への医療事情等に知見を有する国内医師との面談を通して、通常の情報収集からは得ることができない現地医療状況や情勢を知ることができました。

福島県内企業 K社



#### 課題

国内での販路拡大が法規制等の問題により厳しいため、海外への展開を目指していましたが、現地の医療状況はインターネットでの情報収集がベースだったため、現地に知見のある医療従事者からの情報収集が困難な状況となっておりました。

#### 実績

対象地域での診療所の設立や診療経験を有する医師から現地の医療状況や問題点、また当社製品の評価、アドバイスをいただき、非常に貴重な情報を得ることができました。また現地在住の方の紹介もいただき、今後の現地調査活動において有益な結果を得ることができました。これらの成果を今後の事業に活用いたします。

## OTHERS VOICE

他にも次のようなお声をいただいております！

自社製品の強みや、現状の販促スタイルが妥当であることを改めて確認できました！

自社製品に関わる分野の基礎的な知識の習得や、医療現場見学による現場工程の詳細を知ることができました！

SNS・動画等の活用における、医療機器ならではの法規制や注意点が確認できました！