

新規参入塾 募集要項

【概要】

新規参入塾は、県内ものづくり企業が医療機器産業へ新規参入し、事業拡大や売上獲得につなげることを目的に、実践的な知識の習得やネットワーク構築を支援する伴走型プログラムです。

特に、医療機器等の部品供給を担うサプライヤーとしての成長を重点的に支援し、セミナーや展示会出展、先行企業との交流を通じて、医療分野への理解と販路構築力を高め、具体的な事業化につなげる機会を提供します。

【プログラムの内容】

i 専門セミナー

医療機器業界特有の営業手法や品質要求、法規制などの基礎を、実務に即した視点で学び、医療分野で製造業が求められる役割や対応力を、ワークショップ形式で実践的に習得できます。

第1回セミナー：8月 5日（火）13：30～15：00

第2回セミナー：9月19日（金）13：30～15：00

※いずれも会場はふくしま医療機器開発支援センター（福島県郡山市）です。

ii 展示会出展の徹底サポート（出展費用の負担なし）

医療機器関連展示会に出展し、展示ブースの準備や来場者へのアプローチについて、専門家が実践的に支援します。

① 第16回 ヘルスケア・医療機器開発展〔東京〕2025 MEDIX

期間：7月9日（水）～11日（金） ※既に出展申込のあった企業に限ります。

場所：幕張メッセ（千葉県千葉市）

② メディカルクリエーションふくしま2025

期間：10月29日（水）～30日（木） ※全ての参加企業に出展いただきます。

場所：ビッグパレットふくしま（福島県郡山市）

iii 先行企業とのネットワーク構築

医療分野に参入した先輩企業から、成功と失敗の体験などを座談会形式で共有いただきます。

① 8月 5日（火）15：00～16：00 ※ 第1回セミナー実施後

② 9月19日（金）15：00～16：00 ※ 第2回セミナー実施後

③ 11月21日（金）15：00～17：00

※いずれも会場はふくしま医療機器開発支援センター（福島県郡山市）です。

iv 個別相談（コンサルティング）対応

自社技術の展開可能性、販路開拓、法規制等の相談に専門家が個別対応します。

【対象企業】

以下のいずれかに該当する福島県内の企業を対象とします。

- ・医療機器関連産業への参入を検討している未参入企業
- ・医療分野における取引実績はあるが継続的な事業化に至っていない企業

※ 福島県内に本社または製造拠点等を有すること

※ 上記プログラムの i、ii ②、iii のすべてに参加すること

【募集概要】

募集企業数：10 社程度（1 社あたり複数名の参加可）

※ 応募多数の場合、医療分野における取引実績が少ない企業を優先いたします。

募集締切：令和 7 年 6 月 27 日（金）17:00 まで

申込方法：下記 Google フォームよりお申込ください

<https://forms.gle/DyAVMs1jwVrZpXyWA>

参加費：無料（※交通費等は各社負担）

【講師／全体マネージャー】

株式会社メディカルラボパートナーズ 代表取締役 清水 美雪 氏

- ・医療機器メーカーでの開発・評価・薬機法対応の実務経験を持ち、支援機関を経て独立。
- ・医療機器分野に特化したコンサルティング会社を設立し、メーカーやサプライヤー、行政機関等に向けて数多くの支援実績を持ちます。
- ・現場に根差した具体的なアドバイスに定評があり、業界動向から営業戦略まで実践的な支援を提供しています。

【お問い合わせ】

ふくしま医療機器開発支援センター

事業企画推進部（担当：庭瀬・小川）

TEL：024-954-4014

Mail：hikari.niwase@fmdipa.or.jp

◆昨年度の実績◆

【参加企業】 9 社、16 名

【参加企業の主な声（まとめ）】

○社内の意識統一と人材育成に効果大

複数名で受講することで、医療分野参入に必要な知識や目標を社内で共有できた。

○展示会ノウハウの刷新

ブースレイアウトや来場者対応を学び直し、準備から当日運営までの手順を大幅に改善できた。

○医療業界の基礎理解と信頼構築のポイントを把握

取引先から「安心して任せられる企業」と評価される要件を理解できた。

○販路開拓の具体策を獲得

「ものづくりの技術をどう売るか」という課題に対し、実践的な営業・プロモーション方法を身につけ次の一手が明確になった。

【実施の様子】

＜参加者同士の自社 PR＞



＜展示会出展＞



＜医療系展示会ブースツアー＞

