

## メディカル・デバイス・コリドー推進計画 2.0 検討会議 議事概要

1. 日時：2023年3月23日（木）13:30～15:00
2. 場所：ホテル談露館 アンバー
3. 委員：7名 ※代理3名、欠席1名（敬称略）  
中村靖 一般社団法人山梨県機械電子工業会 会長  
[代理：副会長 齊藤基樹]  
津金洋之 株式会社ミラプロ 代表取締役社長  
[代理：取締役副社長 鈴木正敏]  
白川太 山陽精工株式会社 代表取締役社長  
手塚司朗 一般社団法人山梨県医師会 [欠席]  
岩崎甫 国立大学法人山梨大学 副学長  
[代理：融合研究臨床応用推進センター特任教授 野田智秀]  
植田勝智 公益財団法人ふじのくに医療城下町推進機構ファルマバレーセンター センター長  
濱田哲一 独立行政法人日本貿易振興機構山梨貿易情報センター 所長

#### 4. 配布資料

- ✓ 議事次第
- ✓ メディカル・デバイス・コリドー推進計画第1期の取組について
- ✓ メディカル・デバイス・コリドー推進計画 2.0 の方向性について
- ✓ メディカル・デバイス・コリドー推進計画 2.0（素案）
- ✓ メディカル・デバイス・コリドー推進計画 2.0 検討会議開催要綱

#### 5. 議事

<事務局より、資料に基づき説明>

##### (1) メディカル・デバイス・コリドー推進計画の現状について

###### ○委員

第1期計画策定の検討委員会から関わってきたが、3年間で素晴らしい成果を上げている。ファルマバレーセンターは医療機器の製造に対する参入支援を中心に取り組んできたが、コリドーは当初から部材供給という新しいところに目を付けたことが良かったのではないかな。

###### ○委員

参入企業 146 社というのは具体的にどういった企業をカウントしているのか。また、人材養成講座の受講生は修了後、社内で医療分野に関わり活躍をしているのか、養成だけで終わってはいないか確認したい。

###### ●事務局

参入企業については、情報収集だけでなく何かしら製造・営業している企業で、センターとして支援している企業をカウントしている。

講座の修了生については、全員というわけではないが、基本的には医療関連産業に関わられている方が多いと判断している。講座は年間 80 コマ、1 回 3 時間と、企業としてもその後遊ばせておくにはもったいない時間であるため、覚悟を持って人を出していただいていると拝察。

## (2) メディカル・デバイス・コリドー推進計画 2.0 の方向性について

### ○委員

医薬品医療機器総合機構（PMDA）では製品に求めているハードルが非常に高く、1 社では申請が難しい。申請の代行や AI・DX を活用した申請の簡略化により、他の地域よりも許認可がスムーズに得られるようになれば、もっとこのエリアが認められるのではないかと。

このエリアが医療のエリアであると海外に認知される必要があるため、医薬品の購入や健康診断のために来日している外国人を呼び込むなど、いろいろな取組が考えられる。

### ○委員

弊社は半導体関係を中心に 10 か国ほどに展開しているが、海外では物を調達する際品質や納期が非常に不安定という問題がある。また、海外に進出する際は、本当に会社が求めることができるのか、時間をかけて入り込んで検討をする。このような検討が必要ないレベルの企業とのマッチングができるようになるとありがたい。

### ○委員

「製造」には、サプライヤーとして仕事をする場合と、製造「業」として設計・製造・品質管理をする場合の二つがあり、両者を同じ船に乗せて海外展開をするには企業形態が違う。

山梨県全体がサプライヤーの力が強いのであれば、製造業の会社を増やして国内・海外からまず山梨静岡に仕事を持ってきてもらい、その会社からサプライヤーに分散するのが手取り早い。製造業として旗を持って海外に行くのであれば、FDA や契約の対策が必要になるため、国際法に詳しく経験のある弁護士ぐらいは県としても用意しておく必要がある。

これまでの展示会出展支援というのはブースの確保のみで PR を企業に任せているが、中小企業が海外に勝てるわけがない。台湾では、オール台湾として国が PR し、国が仕事を呼び込んでいる。同じように、オール山梨、もしくはプラスオール静岡を入れた中で、富士山周りとして日本で有数の地域としての旗を掲げて、それで裾野を広げた活動をしていくというぐらいにしていきたい。

スタートアップやベンチャーで、構想や研究開発はできるが医療機器にする力がない企業に対し、地域として何かしらの特典を設け他の地域との差別化ができれば、この地域を選んでもらえる可能性がある。企業のバックに行政がついて、臨床試験や許認可の支援があれば、他県・他者に対して差別化ができると考える。

### ○委員

静岡県の東部地域で参入促進の取組により製造業登録企業が 50 社近くまで増加したが、そこからのステップアップとして QMS 体制構築を促したところ、規模の小さな企業では対応できなかった。対して、ISO13485 を取得したことにより、仕事が多く舞い込みお断りしているという企業もあり、ここでお断りしているような仕事を企業同士の横展開の中で吸収できないか、ということを考えるようになっている。

企業の育成にはコーディネーターの役割は非常に大きい。2.0 でもコーディネーターを有効に使っ

ていただきたい。

ライフサイエンス分野の取組については、人生100年時代の自立を支援する「3歩の住まい」づくりに取り組んでいる。また静岡県はファルマバレーに加え、フードカルチャー、アグリカルチャー、マリンバイオの3分野でも取組を展開しており、これらの横串を通してライフサイエンス分野全般の産業振興を図っている状況。

海外展開については、ここ5年程メディカやアラブヘルスに出展しているが、現地にいる日本人コーディネーターを探し半年ほど活動していただいた。関連企業にあたりをつけ、展示会当日に商談をするという方式でやっており、即結論が出る商談も多い。

## ○委員

デジタルヘルスの分野では、イスラエルでベンチャーやスタートアップがアメリカにビジネスを売ってはまた起業するというモデルができており、イスラエル企業と提携することでアメリカ市場へ入っていくという取組も考え方としてはあると思っている。

ヘルスケアの分野でも、規制が厳しい欧米よりアジアが考えられるが、アジアの企業も欧米の企業の動向を見ているため、欧米の動向にも注視をしながらアジアの市場に入っていくのが良い。シンガポールではサプリメントの市場が日本では考えられないくらい進んでおり、今後日本も海外の市場に近づいていくのではないかとと思われる。

部材というところでは、どこにその部材の強みがあるのか、技術を他の産業で納入している事例と共に売り込んでいくこと、海外での自社の強みをプロモーションできる企業がなかなかいない。医療機器分野の海外営業の人材育成をしていただけるとよい。

展示会には産学官の関係者が情報収集に来るため、ネットワーク構築や情報収集の機会として展示会は重要なツール。1回出ただけで成果が出るわけではないので、出展支援をするのであれば中長期的に支援をしていくことが必要。

## ●事務局

海外展開について、既に海外展開が決まっている個社の支援をどうするかという問題については今後企業の声を参考とさせていただきたい。

山梨県あるいは山梨・静岡でというような単位で仕事を受注するというのが、本当は理想であると思う。展示会でブースだけを用意して後は企業に任せるやり方が本当に良いのか、検討する必要がある。今後も御意見を頂戴し、御相談させていただけるとありがたい。

## ●事務局

これまで台湾やタイとのマッチングについては、アライアンスを利用して実施しており、アメリカでも都市によって異なる特徴を掴んでいくことが重要と思われる。展示会に中長期的に出るということはもちろん大事だが、その時にアライアンスがあるということが強みになる。

## 6. 事務局から連絡事項

- 第2回は7月頃書面開催を予定している。

以上