

# 県内企業アンケート調査結果

# 調査概要

## □ 調査対象 計1,281件

(1)企業所在地(本社所在地)が山梨県内の以下の産業中分類 958件

- ・はん用機械器具製造業
- ・生産用機械器具製造業
- ・業務用機械器具製造業
- ・電子部品・デバイス・電子回路製造
- ・電気機械器具製造業
- ・情報通信機械器具製造業
- ・輸送用機械器具製造業
- ・プラスチック製品製造
- ・非鉄金属製造
- ・金属製品製造

(2)(1)以外で事業所所在地が山梨県内の以下の産業中分類 291件

- ・はん用機械器具製造業
- ・生産用機械器具製造業
- ・業務用機械器具製造業
- ・電子部品・デバイス・電子回路製造
- ・電気機械器具製造業
- ・情報通信機械器具製造業
- ・輸送用機械器具製造業

(3)その他、技術・製品PR等の県・産業支援機構の取組等に参加・関与した企業 32件

## □ 調査期間

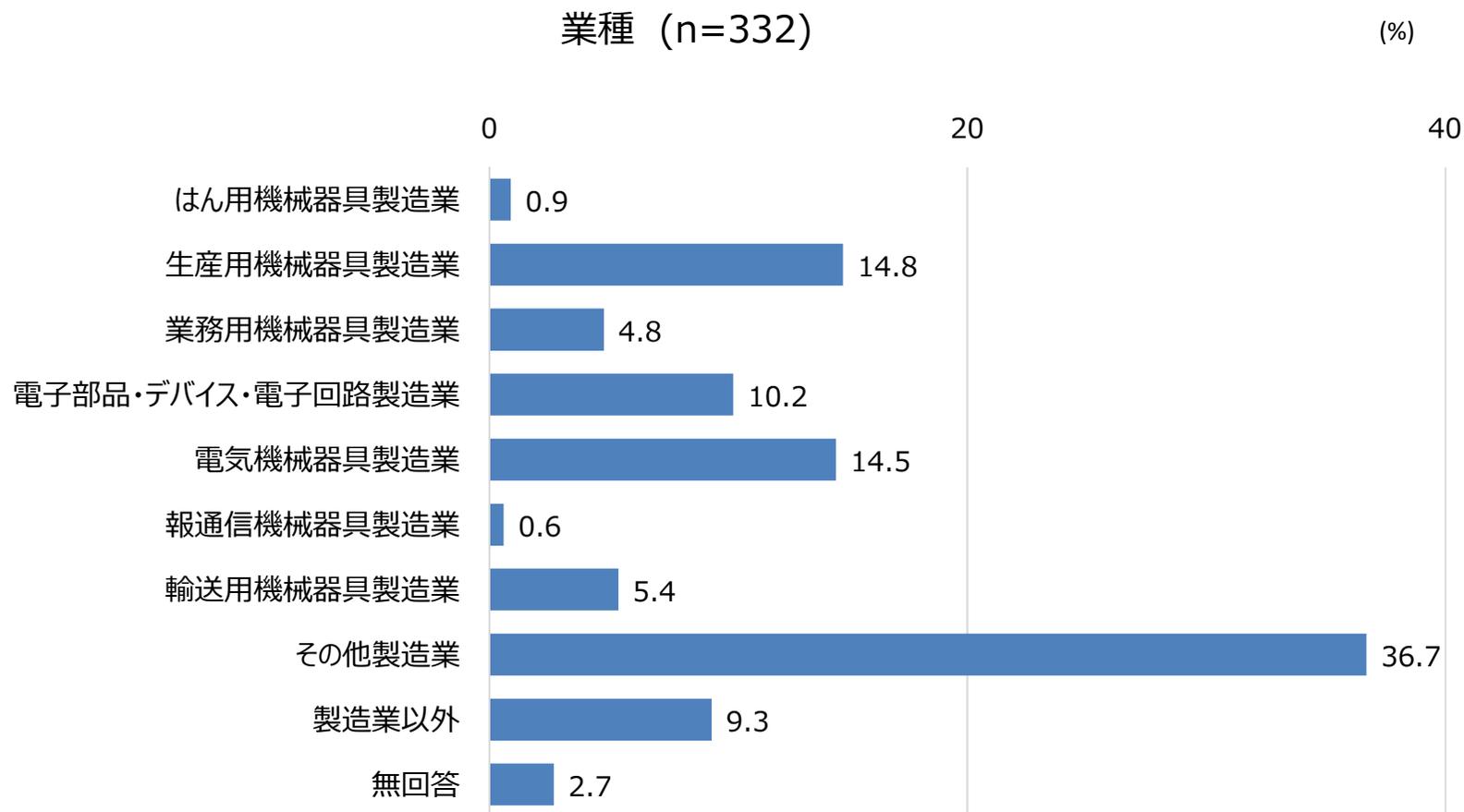
2019年10月22日～11月1日

ただし、調査期間後に到着分も含まれる。

## □ 回収数 332件（回収率25.9%）

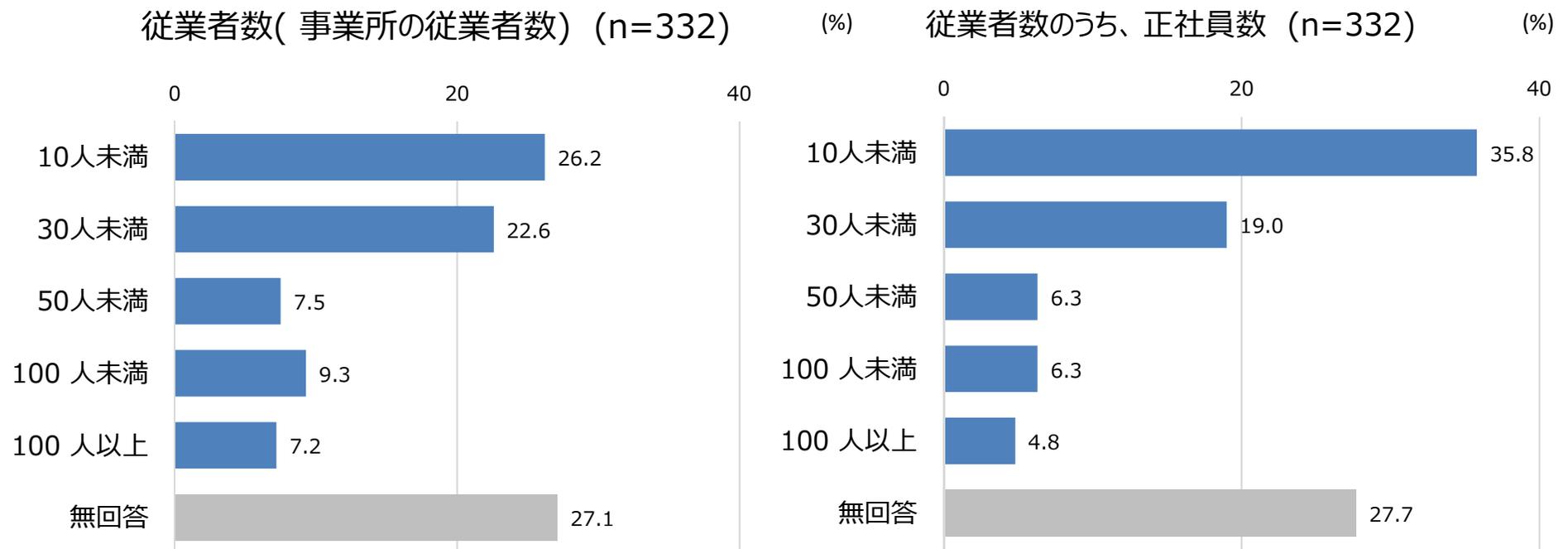
# 1. 業種

- 生産用機械器具製造業、電気機械器具製造業、電子部品・デバイス・電気回路製造業が全体の約40%を占める。
- その他製造業（約37%）の具体的な業種は、医療機器製造業や精密電子機器製造などのほか、プラスチック製品製造業などの素材業がある。



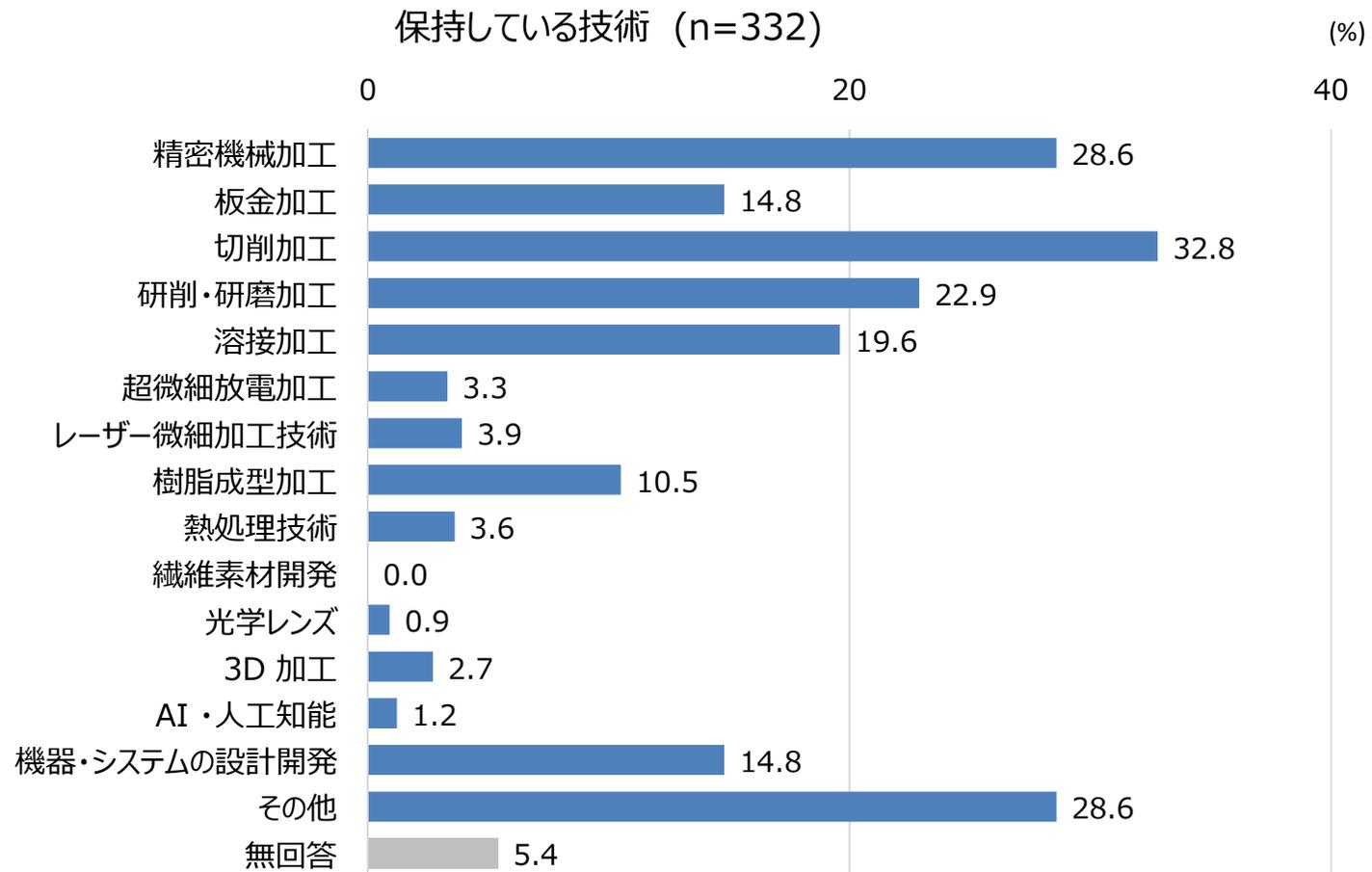
## 2. 従業者数／従業者数のうちの正社員数

- 従業者数10人未満又は30人未満の事業所が多く、同従業者規模の事業所が、全体の約49%を占める。正社員数も同様に10人未満又は30人未満の事業所の割合が高い。



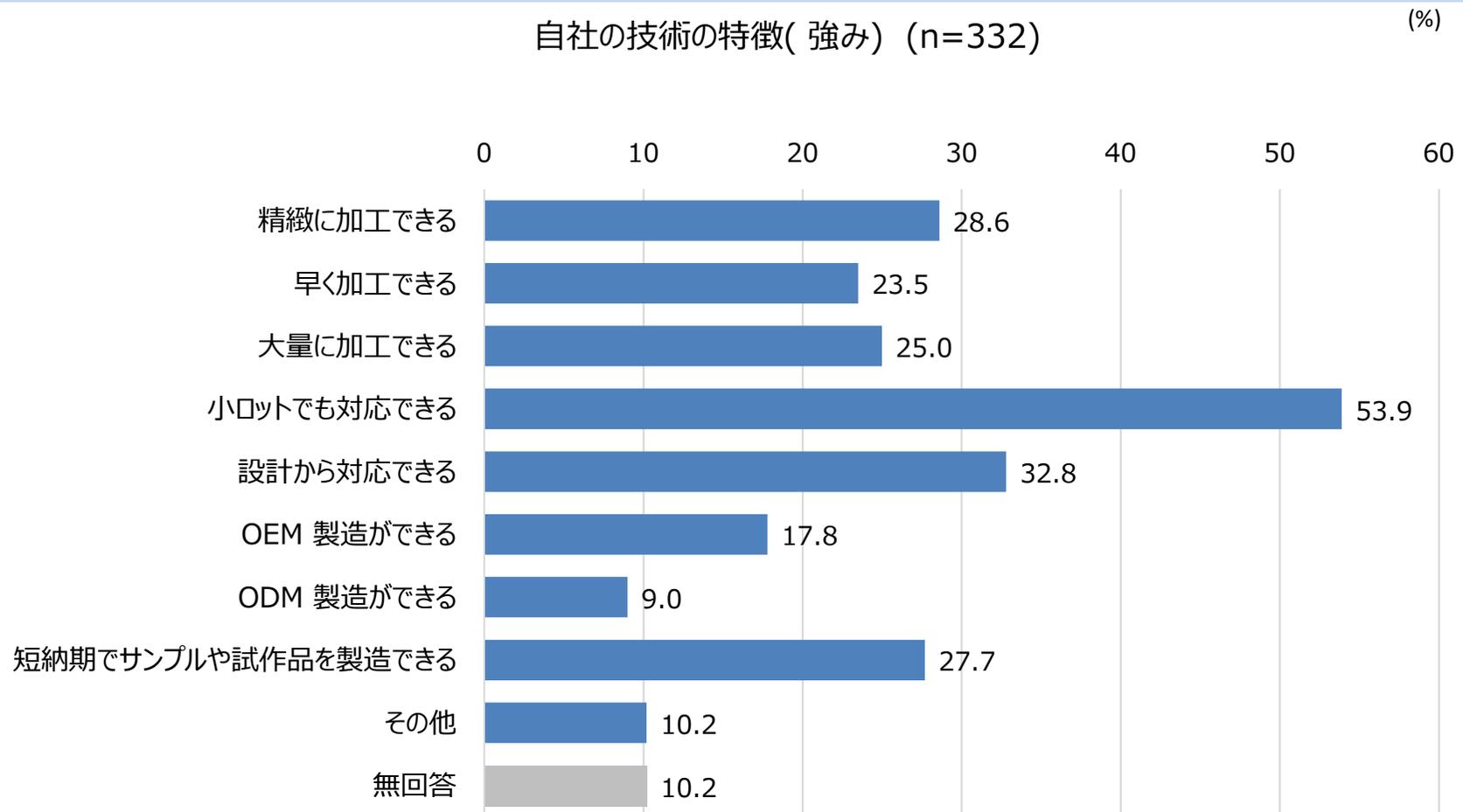
### 3. 保有している技術

- 切削加工技術（約33%）や精密機械加工技術（約29%）、研削・研磨加工技術（約23%）を持つ事業所が多く、精密な加工が求められる部材への対応を得意とする事業所の割合が高い。



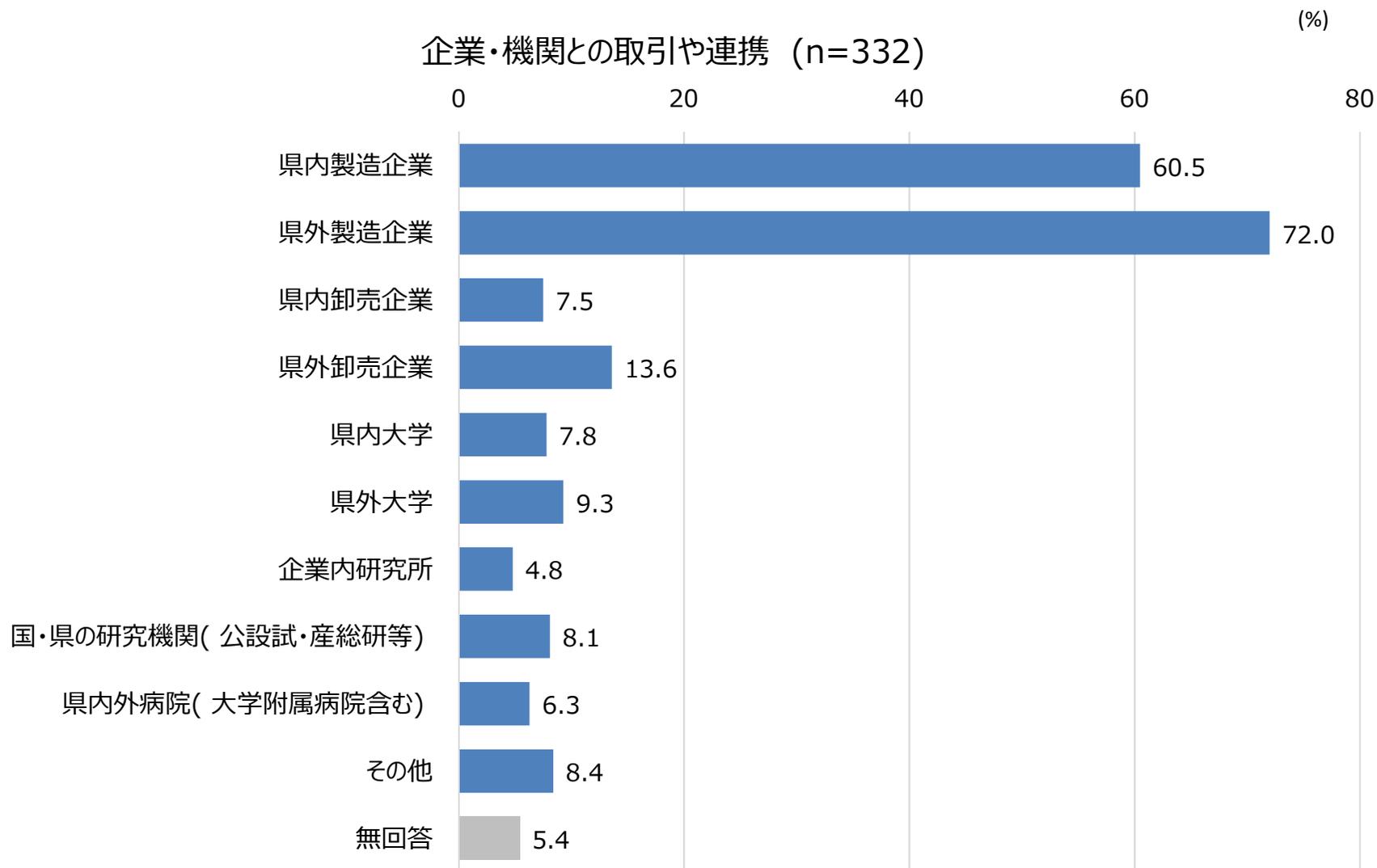
## 4. 自社の技術の特徴（強み）

- 小ロットでも対応できる事業所の割合が約54%と高いことから、医療機器製品製造とは親和性が高いと考えられる。
- また、設計から対応できることを強みと捉える事業所の割合は約33%であり、医療機器の製造業務の外部委託に対応可能であり、部材メーカーから自社製品開発企業に成長する可能性がある。



## 5. 企業・機関との取引や連携の状況

- 製造企業との取引や連携が多く、部材供給のニーズに対応していると考えられる。
- 県内企業が約61%、県外企業が約72%と、県外との連携実績が相対的に高い。

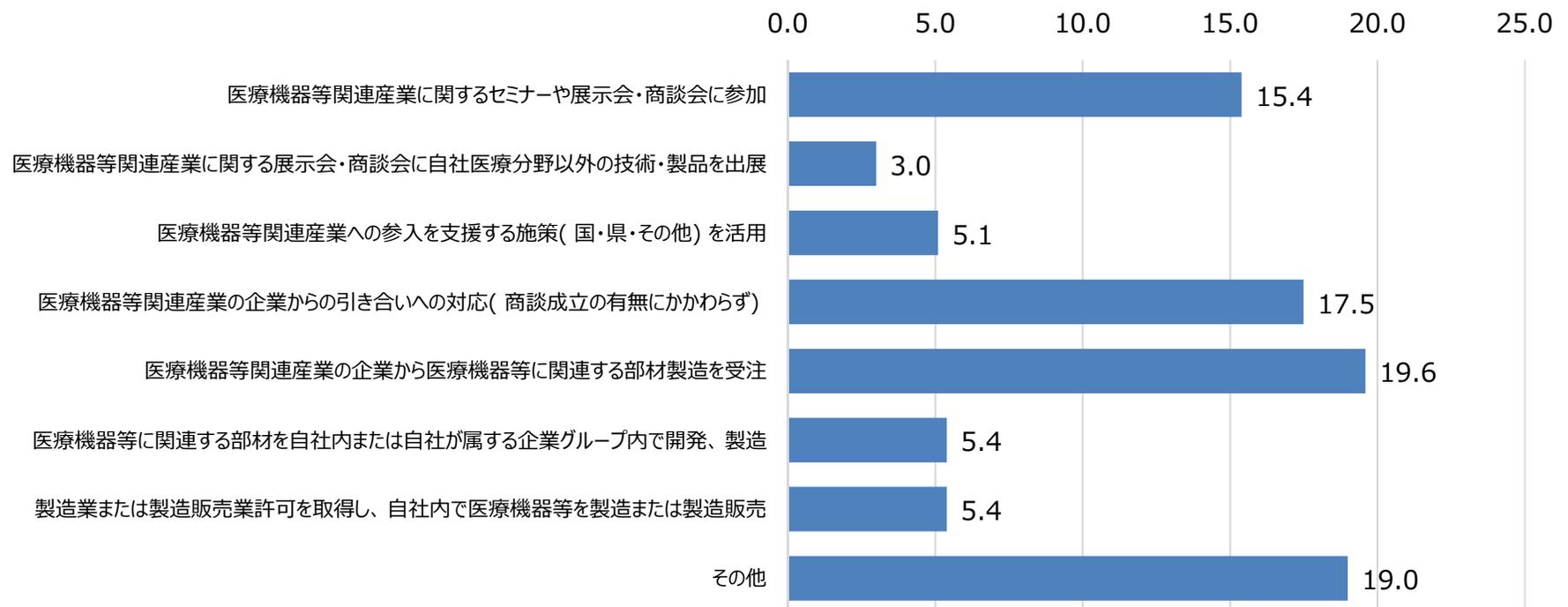


## 6. 医療機器等関連産業に関連する活動・取組

- 医療機器関連企業からの引き合いの実績がある事業所が約18%存在しており、医療機器関連企業と何らかのチャンネルを有していると考えられる。
- 約20%の事業所が医療機器関連企業に医療機器関連部材供給の形で医療機器関連産業に参入している。
- 医療機器関連産業に関するセミナーや展示会・商談会に参加する事業所が約15%と積極的な活動をしていることから、更なる参入促進の必要がある。

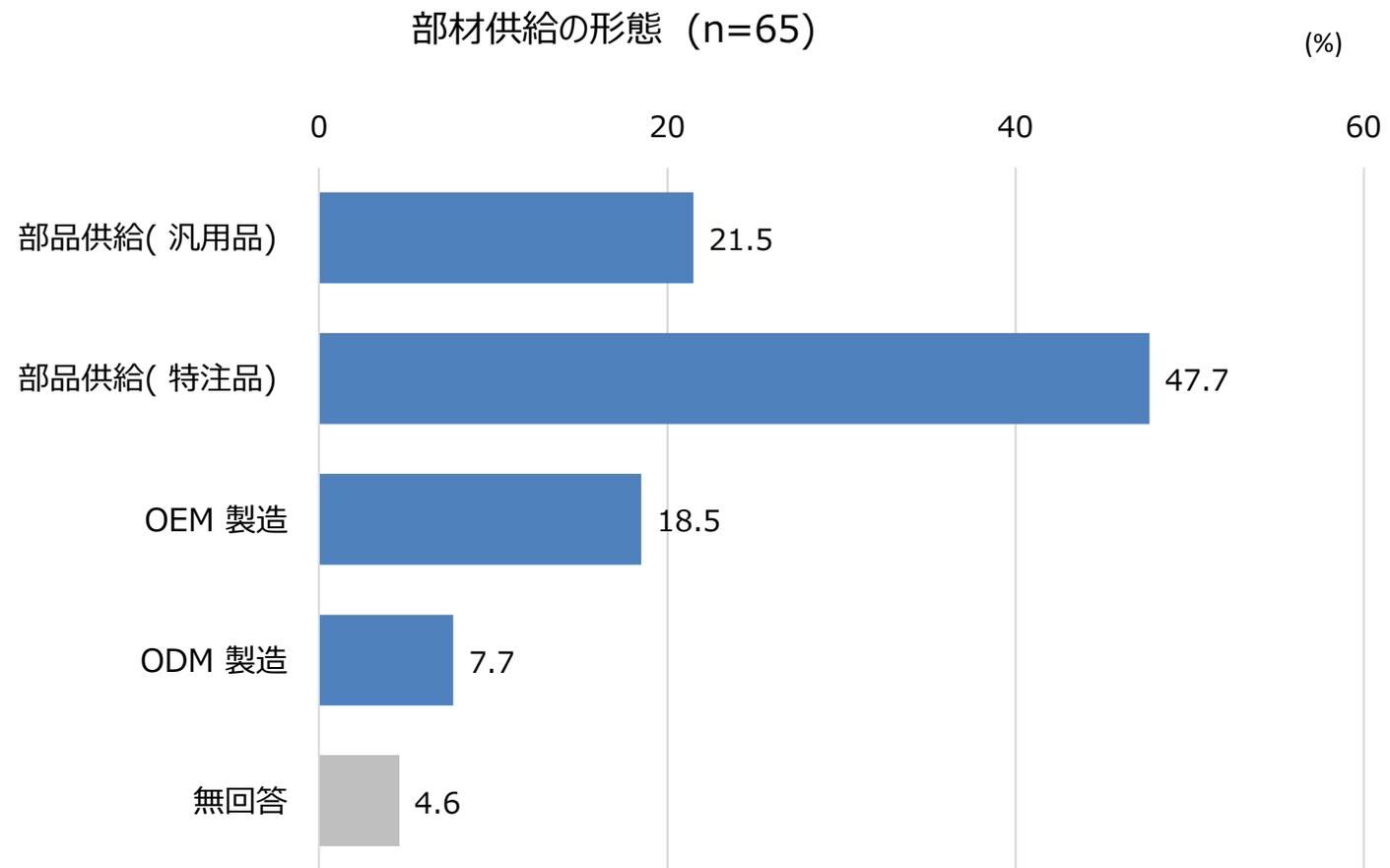
医療機器等関連産業に関連する活動・取組 (n=332)

(%)



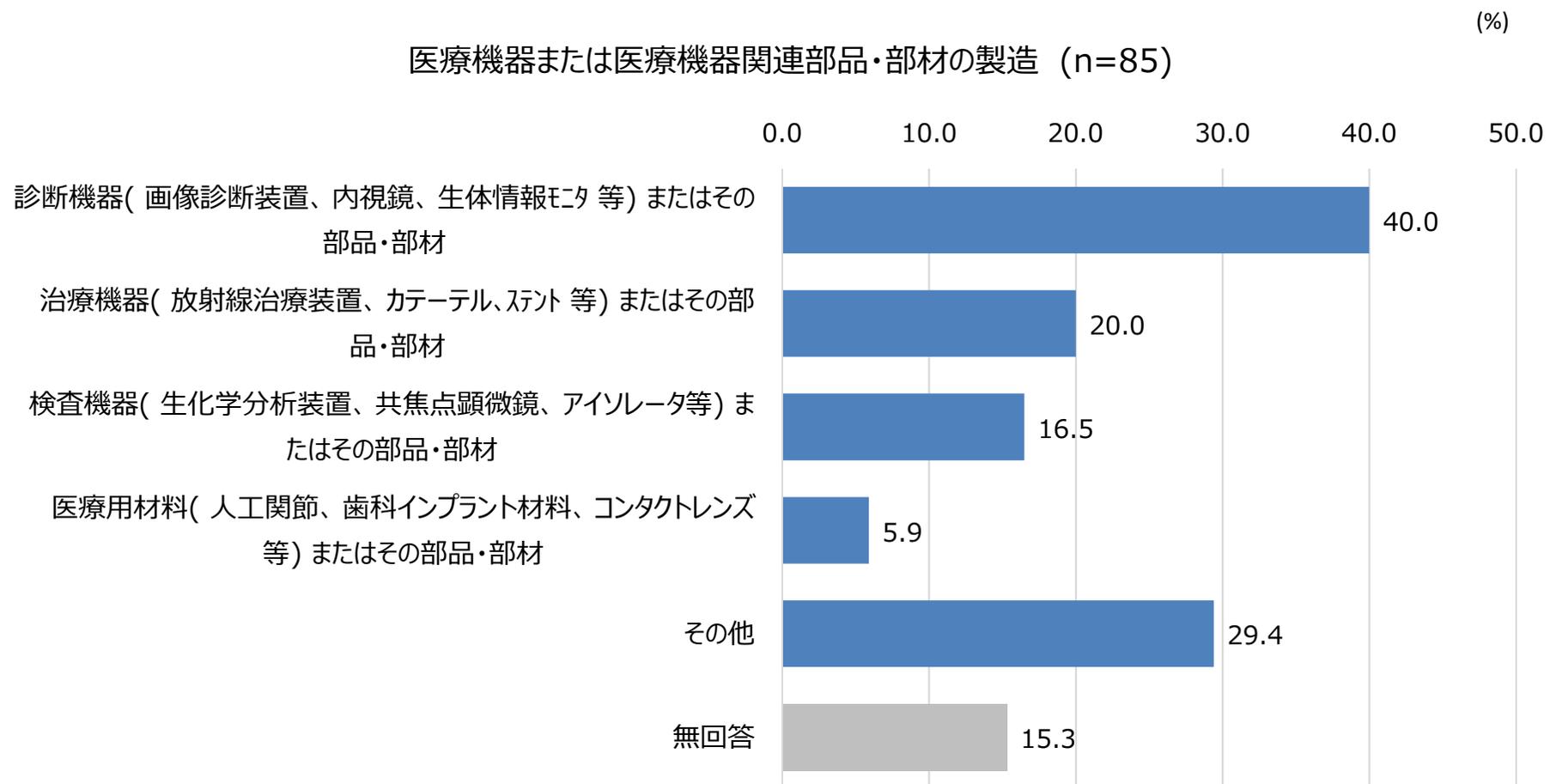
## 7. 部材供給の形態

- 既参入のうち部材供給の事業所では、部材供給の形態として汎用品が約22%に対して特注品が約48%と、特注品への対応が相対的に高い。
- 高い技術力や小ロット対応、設計から対応など各社の強みを活かして部材供給を行っていると考えられる。



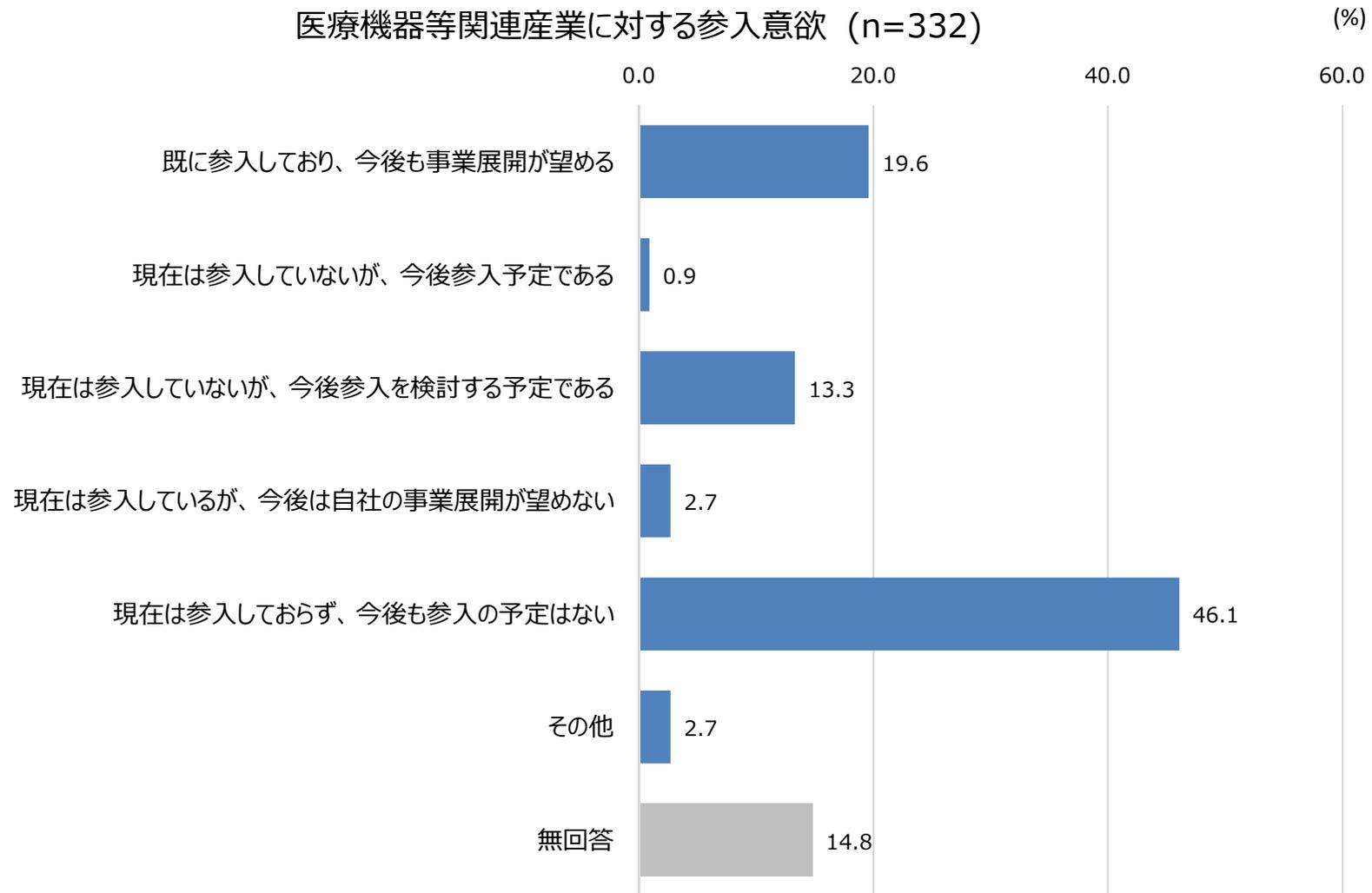
## 8. 医療機器または医療機器関連部品・部材の種類

- 既参入の事業所では、診断機器製品またはその部品・部材製造を担う事業所の割合が約40%と高い。
- 今後、診断機器分野はデータ管理・活用がますます求められることから、ソフトウェアやシステム開発を得意とする企業との連携等の必要性が高まると考えられる。



## 9. 医療機器等関連産業に関する参入意欲

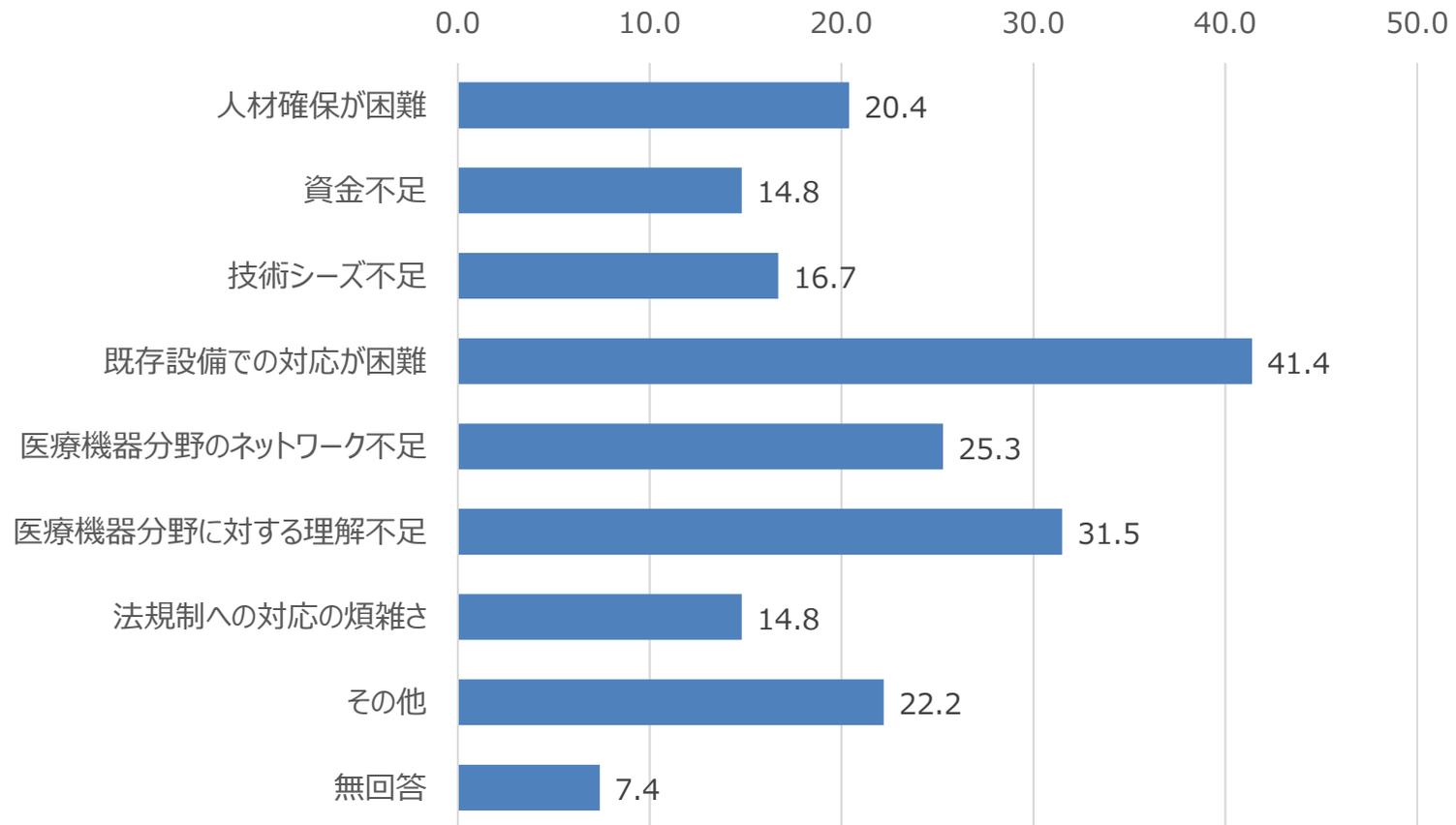
- 参入意向のある未参入企業が約14%であり、今後参入を促す必要があると考えられる。
- 既参入企業は約20%であり、今後の事業展開・拡大を支援する必要がある。



## 10. 医療機器等関連産業への事業参入の可能性がない理由

- 参入意向のない事業所は、既存設備での対応困難が約41%と、事業参入するためのリソースが質の面で不足していると考えられる。
- 医療機器分野に対する理解不足を挙げる事業所（約32%）に対しては、コンサルティングの派遣やセミナー開催等で情報提供・理解促進を図る必要があると考えられる。

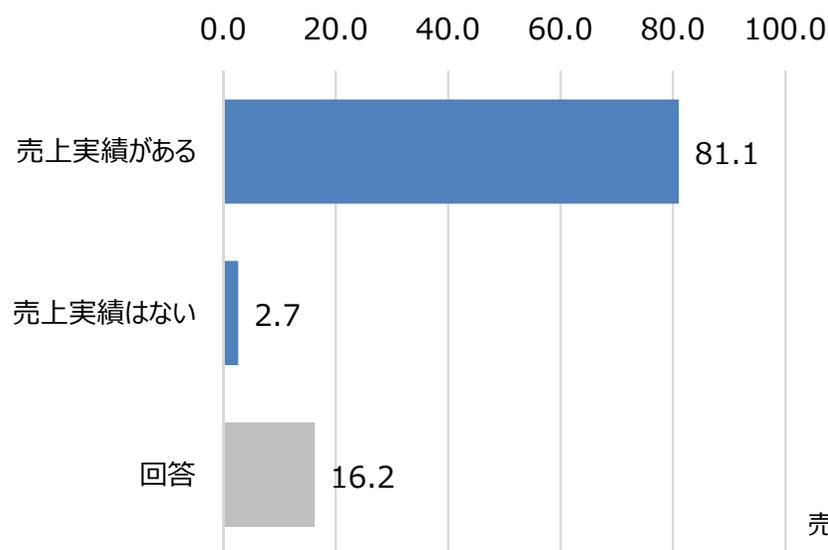
医療機器等関連産業への事業参入の可能性がない理由(n=162)



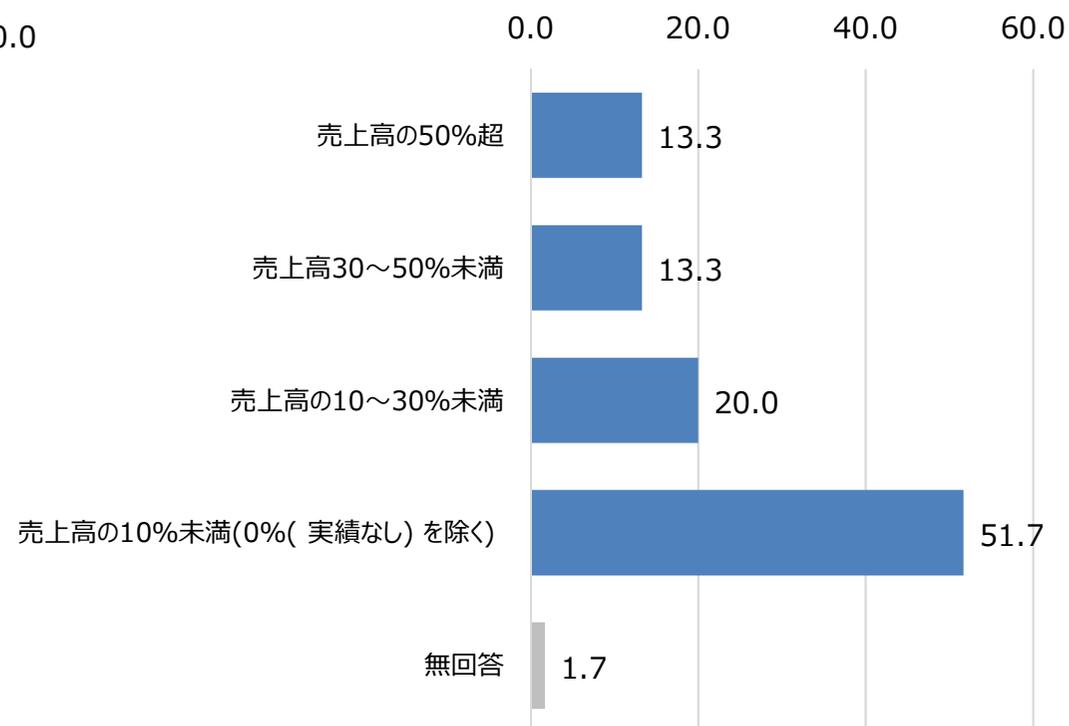
# 1 1 . 医療分野での売上実績の有無と、年間売上に占める割合

- 医療分野での売上実績がある事業所のうち、約52%は、年間売上高に占める医療分野の売り上げは10%未満である。
- 医療分野以外に主要事業があると考えられる。

現状の医療分野での売上実績有無 (n=74)  
(%)

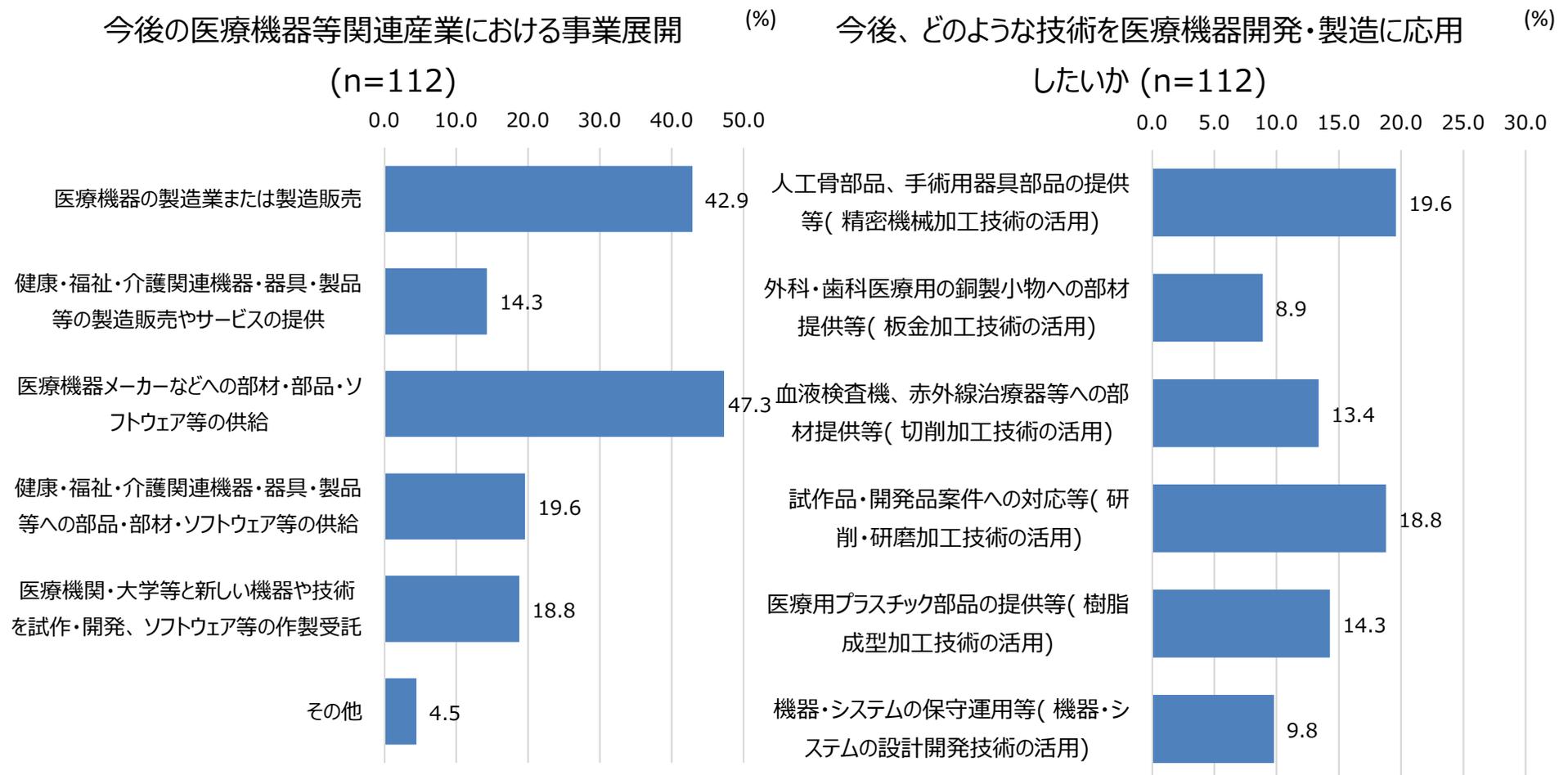


(医療分野での売上実績がある場合)  
年間売上に占める割合 (%)



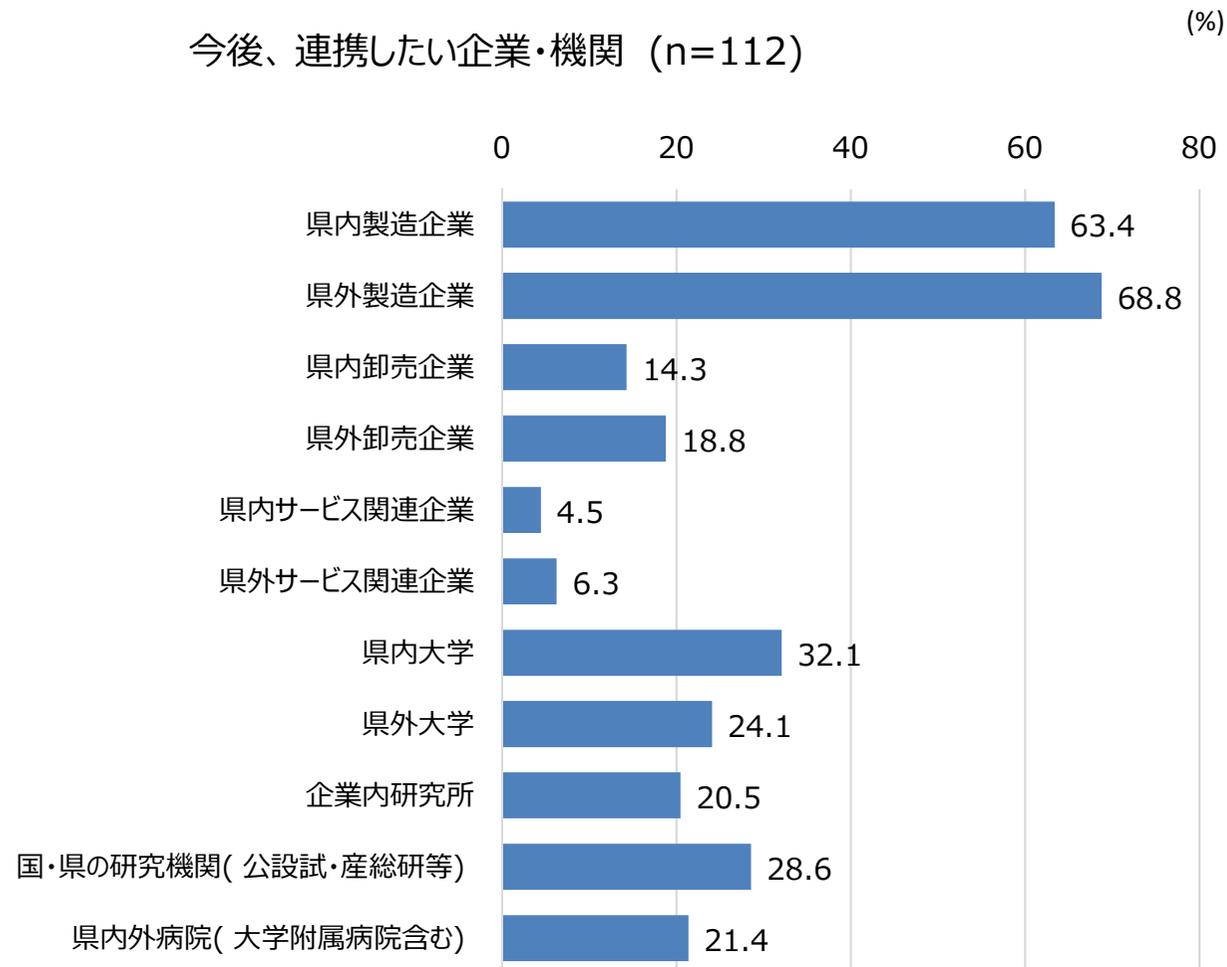
## 1 2. 今後の医療機器等関連産業における事業展開

- 部材供給への事業展開意向が高く、全体の約47%を占める。
- 特に、精密機械加工技術を応用する人工骨、手術用器具部品（約20%）、樹脂成型加工技術を応用するプラスチック部品（約14%）の供給意向が高い。
- また、試作品や開発品案件への対応意向も約19%と高い。
- 一方で、医療機器の製造販売への意向がある事業所も約43%である。



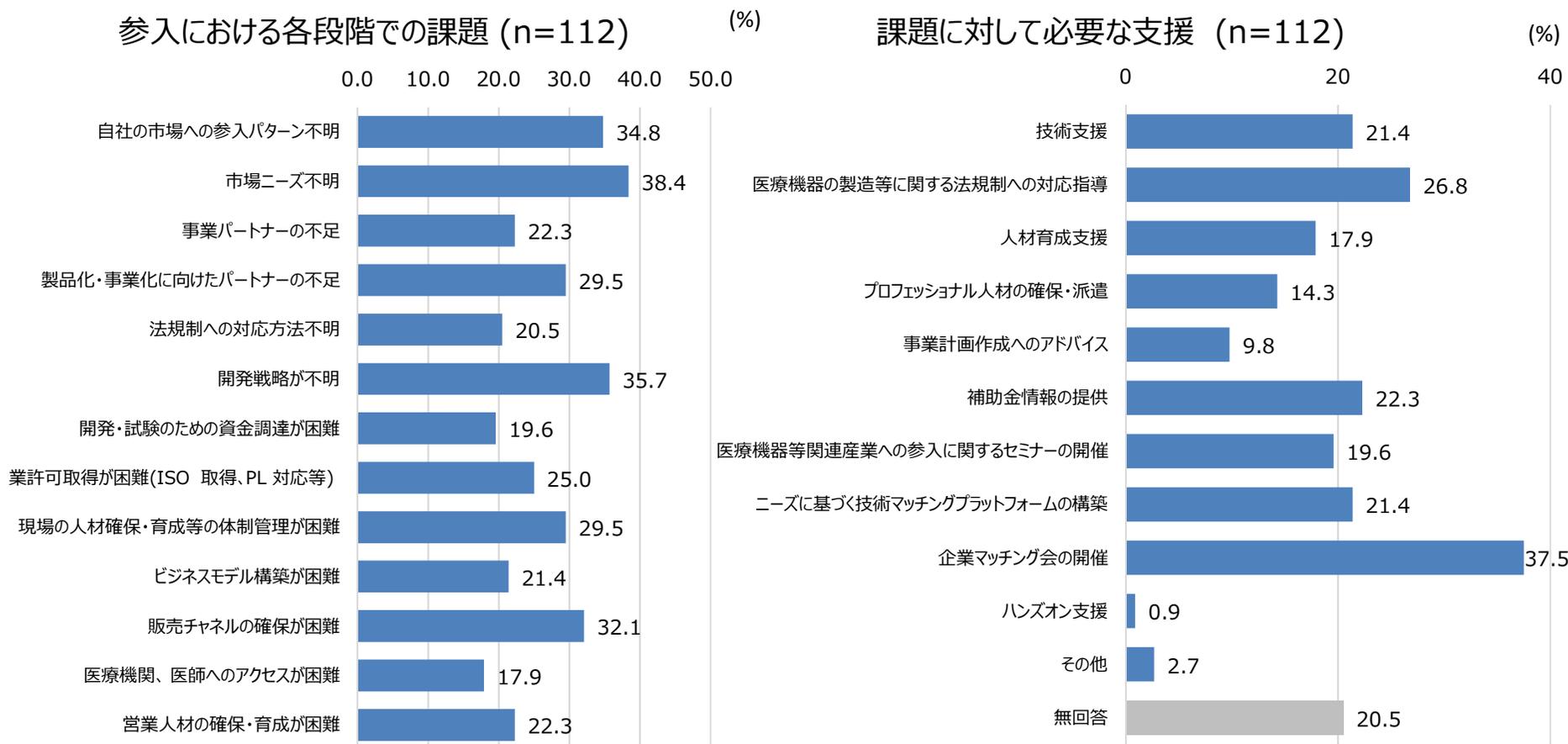
# 1 3 . 医療機器等の開発・製造・販売の上で連携したい企業・機関

- 連携先として製造企業との連携意欲が高い。県内企業が約63%、県外企業が約69%と県外企業との連携実績が相対的に高い。
- 現在の連携先と比較すると、研究機関（約29%）や県内大学（約32%）との連携意向が高いことから、研究のための共同開発や製品評価ニーズの可能性はある。



# 1 4 . 医療機器等関連産業へ参入する場合の課題と必要な支援

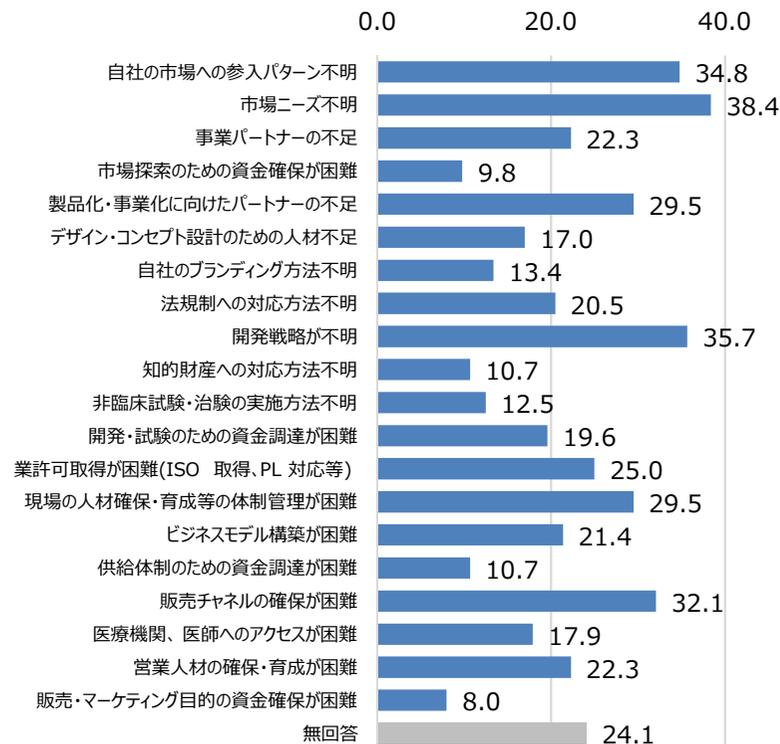
- 市場ニーズの把握（約38%）や参入パターンの把握（約35%）など、参入段階での課題を抱える事業所の割合が高い。
- 製品化・事業化に向けたパートナー確保（約30%）、販売チャネルの確保（約32%）が課題としてあがっており、企業マッチング会の実施（約38%）、ニーズに基づく技術マッチングプラットフォームの構築（約21%）のニーズがある。
- 開発戦略策定（約36%）が課題であり、自社の強みを活かした医療機器等の開発について専門家等の個別コンサルティングが必要と考えられる。



# 1 4 . 医療機器等関連産業へ参入する場合の課題と必要な支援

- 市場ニーズの把握（約38%）や参入パターンの把握（約35%）など、参入段階での課題を抱える事業所の割合が高い。
- 製品化・事業化に向けたパートナー確保（約30%）、販売チャネルの確保（約32%）が課題としてあがっており、企業マッチング会の実施（約38%）、ニーズに基づく技術マッチングプラットフォームの構築（約21%）のニーズがある。
- 開発戦略策定（約36%）が課題であり、自社の強みを活かした医療機器等の開発について専門家等の個別コンサルティングが必要と考えられる。

参入における各段階での課題 (n=112) (%)



課題に対して必要な支援 (n=112) (%)

