

# 販売戦略・市場拡大等に関する調査事業

## 1) d 国内市場の動向

### 【 報 告 書 】

平成28年3月

**みずほ情報総研**  
Mizuho Information & Research Institute



## 【 目 次 】

1. はじめに .....	1
1.1. 目的.....	1
1.2. 方法.....	1
1.2.1. 国内医療機器市場に関する基本情報 .....	1
1.2.2. 販売・流通サイドから見た医療機器市場動向.....	1
1.2.3. 国内販売代理店情報 .....	2
2. 国内医療機器市場に関する基本情報.....	3
2.1. 医療機器分類(大項目)別の市場規模・成長率.....	3
2.2. 小項目別市場規模・成長率.....	3
3. 販売・流通サイドから見た医療機器市場.....	4
3.1. 販売・流通サイドからみた医療機器分野.....	4
3.2. 分野別の国内医療機器市場動向.....	5
3.2.1. 心臓血管・循環器系 .....	5
3.2.2. 整形外科系 .....	8
3.2.3. 眼科系.....	10
3.2.4. 検査部門系 .....	12
3.2.5. 手術室系.....	14
3.2.6. 材料管理・滅菌部門系.....	17
3.2.7. 薬剤部系.....	19
3.2.8. 看護部系.....	21
3.2.9. リハビリテーション部門系 .....	24
4. 国内販売代理店情報 .....	26

### <資料>

資料1. 国内医療機器市場規模動向

資料2. 国内販売代理店情報リスト

# 1. はじめに

## 1.1. 目的

本調査（「販売戦略・市場拡大等に関する調査」）では、「伴走コンサル」のさらなる機能強化に向け、伴走コンサルが活用する医療機器市場に関する各種情報の収集・整理を行うことを目的としている。その中で、特に国内医療機器市場における販路開拓にあたっては医療機器販売代理店がキープレイヤーとなるほか、そのような販売代理店の持っている情報も活用しながら開発当初から出口戦略を立てておくことも重要となる。

そこで、本調査項目では、伴走コンサルが医療機器メーカーに対して国内販売戦略の立案サポートを行う際に活用可能な資料をとりまとめるために、以下を明らかにすることを目的とする。

- 国内の医療機器市場の規模・成長性はどのように推移しているのか（医療機器市場に関する基本情報整理）
- 伴走コンサルティングで開発を支援する医療機器分野は販売・流通サイドからどのように捉えられているのか。また、市場で受け入れられやすい製品の特徴や、効果的な市場アプローチはどのようなものか。（販売・流通サイドから見た医療機器市場動向の整理）
- 伴走コンサルティングで開発を支援する医療機器分野に強みをもつ販売代理店にはどのようなところがあるか（国内販売代理店情報の整理）

## 1.2. 方法

### 1.2.1. 国内医療機器市場に関する基本情報

平成20年度から平成25年度までの「薬事工業生産動態統計調査」のデータを使用して、医療機器分類（大項目別）の市場規模推移及び年平均成長率を整理したうえで、各医療機器分類（大項目）について小項目別の市場規模推移及び年平均成長率を整理した。

なお、市場規模については、下記の計算式により算出した。

$$(\text{市場規模}) = (\text{国内生産額}) + (\text{輸入額}) - (\text{輸出額})$$

### 1.2.2. 販売・流通サイドから見た医療機器市場動向

販売代理店及び有識者へのヒアリングを通して、医療機器分野別に市場概要や主な機器、販売の流れや特徴、機器開発の視点、販売成功事例における要因等について情報を収集・整理した。ヒアリングにあたっては、一般社団法人日本医療機器販売業協会（JAHID）の協力を得て、役員所属企業7社から情報提供いただいたほか、有識者として、医療機器の研究・開発、販売戦略、販売網構築、製造管理、技術移転等の幅広いコンサルティングサービスを提供している株

式会社東京医療コンサルティングからも情報を得た。

各医療機器分野についての主な調査内容は、以下のとおり。

図表 1-1 販売・流通サイドから見た医療機器市場動向に関する主な調査内容

分類	調査内容
市場概要	・当該医療機器分野の概要 ・当分野における治療等の傾向・動向
流通・販売傾向	・主な流通経路や特徴 ・医療現場における新製品導入の決定要因及びステークホルダー ・販売に向けた取組み・動き方 ・医療機関での導入に至らなかったケースでの課題
機器開発の視点	・医療現場における課題や機器開発への期待 ・販売成功事例： 急速にシェアを伸ばしたなど、「よく売れた」製品について、製品種類、機能的特徴、メーカーによる販売戦略、成功理由 等

### 1.2.3. 国内販売代理店情報

1.2.2にてヒアリングに協力いただいた販売代理店7社に対し、主力分野・領域や、特に近年力を入れている分野・領域とその理由について、あわせてヒアリングを行い情報を整理した。また、一般社団法人日本医療機器販売業協会（JAHID）の役員所属企業35社を対象として、各社ホームページやパンフレット等の公表情報から、以下の情報を整理した。

- 基本情報（企業名、売上高、本社所在地、事業所数）
- 事業内容
- 主な取扱い品目
- 主な納入施設
- 主な取引先
- 得意分野
- 地域（主エリア、カバー範囲）
- 卸業以外の事業の有無（SPD、滅菌受託、その他）

## 2. 国内医療機器市場に関する基本情報

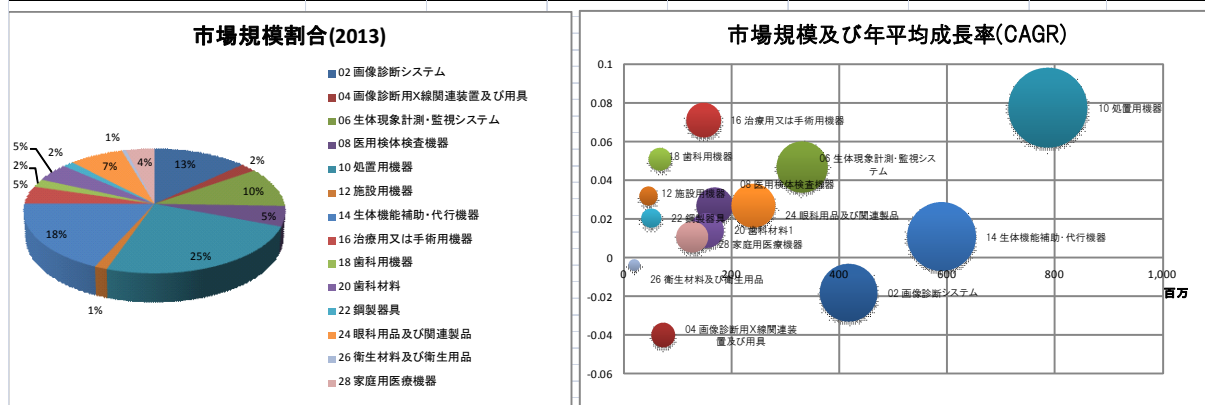
### 2.1. 医療機器分類（大項目）別の市場規模・成長率

国内市場における医療機器分類（大項目）別に、2008年から2013年までの市場規模推移、市場に占める割合及び成長率を整理すると、以下のとおりである。

市場規模が最も大きいものは「処置用機器」（25%）であり、これは血管処置用チューブ及びカテーテル等を含む。また、世界市場においては画像診断システムの市場割合が最大である一方で、日本国内市場では第3位に位置しており、我が国では市場浸透がひと段落し、機器更改を主とする定常状態へ移行していると考えられる。そのため、日本国内の市場全体としては、画像診断などの施設設備よりも、処置用器具（治療系）の市場規模が広がっている。

図表 2-1 医療機器分類(大項目)別 市場規模推移・成長率

国内市場規模 (年)							市場割合 (%)	年平均成長率 (CAGR)
市場規模推移 (千円)	2008	2009	2010	2011	2012	2013		
≡ 医療機器分類(大項目)	2,783,101,080	2,651,162,311	2,768,857,318	2,866,849,090	3,083,626,235	3,206,308,850	100%	2.87%
02 画像診断システム	456,186,037	380,487,490	339,938,153	359,404,124	411,174,973	416,383,377	13%	-1.81%
04 画像診断用X線関連装置及び用具	88,207,392	91,013,942	84,373,034	75,956,493	66,545,529	71,998,152	2%	-3.98%
06 生体現象計測・監視システム	262,889,416	226,070,725	260,376,411	284,425,342	305,312,379	330,636,051	10%	4.68%
08 医用検体検査機器	147,625,794	122,690,906	113,552,273	154,182,098	170,896,647	168,493,070	5%	2.68%
10 処置用機器	541,363,350	576,973,842	671,583,859	672,349,678	739,377,792	786,007,954	25%	7.74%
12 施設用機器	38,484,344	31,329,097	34,144,905	36,406,748	39,252,411	44,996,334	1%	3.18%
14 生体機能補助・代行機器	557,483,953	557,834,479	566,769,661	576,223,815	618,617,091	588,427,898	18%	1.09%
16 治療用又は手術用機器	104,350,573	97,663,171	126,371,457	114,212,171	125,579,888	147,110,703	5%	7.11%
18 歯科用機器	51,829,456	55,724,565	56,404,158	58,160,312	57,429,938	66,389,773	2%	5.08%
20 歯科材料	141,497,029	118,936,975	134,164,629	147,062,882	142,857,984	151,816,853	5%	1.42%
22 鋼製器具	44,680,522	44,821,766	43,879,175	44,515,954	47,591,598	49,457,825	2%	2.05%
24 眼科用品及び関連製品	210,259,916	205,323,424	203,760,713	211,204,118	225,950,197	240,079,233	7%	2.69%
26 衛生材料及び衛生用品	18,744,639	18,169,254	13,379,185	14,961,293	17,387,277	18,413,097	1%	-0.36%
28 家庭用医療機器	119,498,659	124,122,675	120,159,705	117,784,062	115,652,531	126,098,530	4%	1.08%



### 2.2. 小項目別市場規模・成長率

2.1にて整理した医療機器分類（大項目）別に、さらに詳細なレベル（小項目単位）で市場規模及び成長率を整理した結果については、「資料1. 国内医療機器市場規模動向」を参照のこと。

## 3. 販売・流通サイドから見た医療機器市場

### 3.1. 販売・流通サイドから見た医療機器分野

本章では、販売代理店やエンドユーザーである医療機関の立場から医療機器を再分類し、その流通特性や機器開発に求められる視点等について整理した。

情報整理にあたっては、以下の観点から医療機器分野を整理し、特に中小企業による参入が期待できる項目（下表中、■としたもの）について、次項以降に情報を整理する。

図表 3-1 販売・流通サイドから見た医療機器分野

特性	分野
1. 一般消耗品・器具 (SPD事業を行っていることが多い)	<input type="checkbox"/> デisposable材料系 一般的な処置に利用される材料（注射、ガーゼなどを含む）
2. 診療科に特化された特殊医療機器・材料 (一つの診療科内で購入決定・利用される。心臓血管・循環器系に注力している事業者が多い。営業面では、個別ドクターの攻略がカギとなる)	<input checked="" type="checkbox"/> 心臓血管・循環器系：心臓ペースメーカー・人工心肺回路・人工心肺・人工心臓弁・人工血管・PTCAバルーン・コロナリーステント・ステントグラフト <input type="checkbox"/> 透析系：透析監視装置、ダイアライザー、血液回路 <input checked="" type="checkbox"/> 整形外科系：人工関節・骨折治療・関節鏡、プレート <input checked="" type="checkbox"/> 眼科系：眼底カメラ、手術用顕微鏡 <input type="checkbox"/> 内視鏡系：内視鏡スコープ、洗浄機器 <input type="checkbox"/> 麻酔系：麻酔器、生体モニタ
3. 病院機能として必要となる医療機器 (該当医療機器を各部門が管理・運営する。実質的な利用者が病院全体・複数診療科とまたがることが多い。金額が大きいものは、現場管理部門及び経営者層との調整も必要となることがある。)	<input checked="" type="checkbox"/> 検査部門系： 検体検査機器：血液、生化学、病理、細菌 生理検査機器：超音波診断装置、心電計 <input type="checkbox"/> 放射線部門系： 画像診断：CT、MRI、PET、一般撮影、透視、骨密度、マンモグラフィ、アンギオ 放射線治療装置：リニアック、陽子線 <input checked="" type="checkbox"/> 手術室系： 手術室内装、手術台、無影灯、術野カメラ、設備備品 <input checked="" type="checkbox"/> 材料管理・滅菌部門系：高圧蒸気滅菌、EOG滅菌、プラズマ滅菌、ウォッシャー、鋼製器具、滅菌コンテナ、滅菌バック、洗浄薬剤 <input type="checkbox"/> 重症病棟系：集中治療用ベッド、人工呼吸器、インフュージョン機器、生体モニタ、血液ガス分析装置 <input checked="" type="checkbox"/> 薬剤部系：各種分包機、注射薬払出装置、クリーンベンチ <input checked="" type="checkbox"/> 看護部系：ナースコール、医療安全管理器具、院内感染対策器具、ナースステーション設備、看護備品 <input checked="" type="checkbox"/> リハビリ系：牽引機、トレッドミル など
4. その他 (総合代理店が多角化事業として取り扱う)	<input type="checkbox"/> 福祉器具系 <input type="checkbox"/> 患者用ベッド・病室内設備

## 3.2. 分野別の国内医療機器市場動向

### 3.2.1. 心臓血管・循環器系

#### (1) 市場概要

心臓血管・循環器系分野では、心臓の病気（狭心症・心筋梗塞・心不全・不整脈・弁膜症・心筋症）や血管系の病気（閉塞性動脈硬化症・大動脈瘤・大動脈解離・肺動脈疾患）などの循環器疾患の診断・治療を行う。心疾患および循環器疾患は、高齢になればなるほど罹患率が高くなる疾患であり、心筋梗塞は医療計画においても、5大疾患のひとつに指定されている。

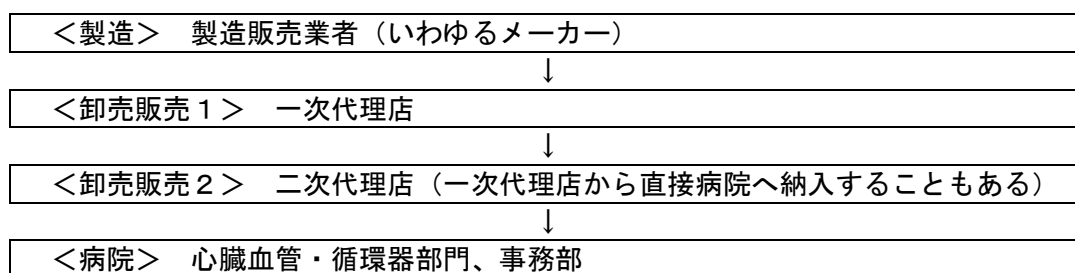
急性心筋梗塞に対して、高度急性期病院では、救急車による搬送患者をER（救命救急センター）にて引受後、循環器医師の判断により緊急カテーテル手術を実施し、CCU（治療室）にて医学的管理を行うといったシステムが採用されている。通常、病院においては、手術室とは別に、カテーテル手術を行う専用の部屋があり、アンギオ室またはカテーテル室（カテ室）と呼ばれることが多い。

近年、心臓血管分野では、開胸手術よりもカテーテルを用いた検査・治療（インターベンション：IVR）が頻繁に行われており、心臓血管・循環器系の治療として一般化している。このような、心臓血管・循環器系の治療に使われるカテーテルは、非常に高度化・高付加価値化された製品となっており、市場規模も大きくなっている。心臓血管・循環器系において、代表的な医療機器は、放射線血管造影装置（アンギオグラフィー）、心臓血管用カテーテル、ステント、バルーン、人工心臓弁、ペースメーカーなどが挙げられる。カテーテル以外にも、ペースメーカーや人工弁など、生体内に留置する医療機器があり、どれも高付加価値な医療機器となっている。このため、心臓血管分野に特化した医療施設（ハートセンター）などがあるが、代理店においても心臓血管分野に特化した企業も多数存在する。

#### (2) 流通・販売傾向

「ハートセンター」と呼ばれる幾つかの独立系心臓外科病院を除けば、殆どが病院内にあるが、心臓血管・循環器系分野の病院内における独立性は高い。製品の導入に当たっては、部門内で採用決定が可能で、特に主たる医師の意向を確認することが必須である。

図表 3-2 主な流通経路(例)





また、当分野に強みを持つ販売代理店からは、以下のような導入決定要因等が指摘された。

図表 3-3 医療現場における導入決定要因等に関するヒアリング結果

新製品導入の決定要因	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 製品の新規性・特性（精度、安全性、小型、軽量、操作性）</li> <li>■ アフターサービス</li> <li>■ 価格</li> </ul>
意思決定の主なステークホルダー	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 現場医師（循環器、心臓血管外科分野）</li> <li>■ 技師部門</li> <li>■ 購買部門：</li> </ul> <p>かつてのように現場医師だけの判断では採用されず、院内の材料委員会を通すことが必須となっている場合も多い。</p>
その他（導入に向けた取組み等）	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ メーカーの営業担当者とともに訪問することもある。</li> <li>・ 自社のシェア向上のために、競合が仕入れているメーカーに対抗できる他メーカーとともに訪問するケースもある。</li> <li>・ 自社のシェアが大きい医療機関では、新製品について勉強会を依頼され実施することもある。</li> </ul>
導入に至らなかったケースでの課題	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 製品の価格／医療機関側の予算制約</li> </ul>

### (3) 機器開発の視点

薬剤を用いた治療を除けば、心臓血管・循環器部門の主戦場は手術室である。現代の手術は、高い質と高い安全性を伴った効率的な手術を目指している。

心臓血管・循環器部門で使用される主な使用機材は、高い技術と多くの開発コストを必要とするものが多いが、より手術が便利になる鋼製製品や周辺機器・機材の開発が待たれるところである。

また、当分野に強みを持つ販売代理店からは、以下のような成功事例・要因が指摘された。

図表 3-4 成功事例とその成功要因

製品種類	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ MRI対応ペースメーカー、ICD</li> </ul>
製品の機能的特徴	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 禁忌とされていたMRI検査を受ける事ができるペースメーカーやICD（検査前後でプログラムの一時的変更が必要）</li> </ul>
メーカーによる販売戦略	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 新たな機能の追加 C1、C2等</li> <li>・ メーカー製品の新規性が何より重要。現場ニーズを汲み取りそれを実現する機能を備えることが求められる。</li> <li>・ これまでの製品の変遷を見ると、ポイントはやはり「改良・改善」。考え方は同じでも新たな技術により解決した製品等。</li> <li>・ ペースメーカーのデータがサーバに自動的に送信され、何かあった場合には担当医にすぐ連絡が送られる製品も注目度が高い。</li> </ul>
成功理由	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 営業ツール等がしっかり整備されていて、マーケティングが成功したから</li> </ul>

<p>その他の成功事例 ①</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>ペースメーカーのリードは、かつて日本では米国製の長いものしかなかったが、米国内では数種類の長さのリードがあることを知り、「日本人の体型に合わせた短いリードを開発することで差別化できるのではないか」というレポートを作成し、エムシーから日系メーカー向けに送付したことがある。現在では、短いリードも製造されている。</li> </ul>
<p>その他の成功事例 ②</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>バルーンパンピングの例で、海外メーカーは事故発生時のレポートが返ってくるまで1ヶ月かかるところを、国内メーカーは1週間で返してくれていた。日本メーカーの事故対応や改善・改良のスピードの速さは強みである。CDR（ペースメーカー/ICD関連情報担当者）やMDIC（医療機器情報コーディネータ）により医療現場での安定的な使用をサポートしている販売代理店の立場としても、対応の迅速性は信頼につながる。</li> </ul>

## 3.2.2. 整形外科系

### (1) 市場概要

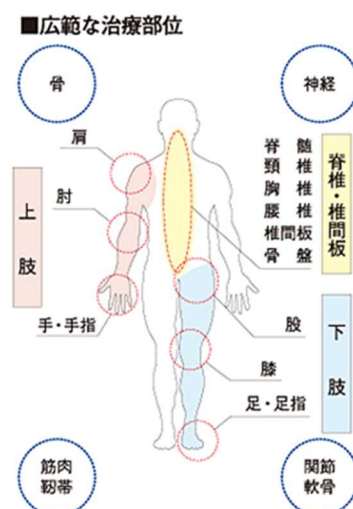
運動器官を構成するすべての組織、つまり骨、軟骨、筋、靭帯、神経などの疾病・外傷を対象とし、その病態の解明と治療法の開発および診療を行う。疾病、障害、疼痛のために就労、就学、スポーツ活動が妨げられている人の早期の社会復帰をサポートする。

治療範囲は脊椎（脊柱）・脊髄、骨盤、上肢（肩、肘、手、手指）、下肢（股、膝、足、足指）など広範囲に及び、新生児から成人、高齢者まで全ての年齢層が対象で、その内容は多様で治療の必要な患者数が極めて多い。高齢社会の加速、スポーツ障害や外傷等の増加ならびに労働災害や交通事故の多発に伴って需要は一層高まっている。

治療方法は、薬物療法、理学療法、運動療法、ブロック注射等の保存療法、手術療法、日常生活指導などの選択肢がある。

一般整形外科医をみざす医師、椎間板ヘルニア、腰部脊柱間狭窄症、頸髄症といった種々の疾患による脊髄の圧迫障害に対する除圧術や脊柱変形に対する矯正固定術を行う脊椎脊髄外科医、股関節や膝関節変形性関節症などの関節疾患に対して人工関節全置換術や骨切り術を行う関節外科医、マイクロサージャリーを用いた微小血管や末梢神経の縫合も必須である手の外科医、小児では先天性内反足、成人では外反母趾や麻痺足が主な治療対象になる足の外科医、骨肉腫といった骨・軟部腫瘍の治療を行い悪性腫瘍に対しては手術のみならず化学療法を行う骨・軟部腫瘍医、関節破壊によって機能障害を引き起こす関節リウマチの機能再建のため、人工関節全置換術、関節形成術、関節固定術などの手術を行う関節リウマチ医、外科スポーツによる外傷や障害を治療対象とするスポーツドクター、四肢・脊椎の外傷を対象とする外傷整形外科医、骨粗鬆症や骨軟化症などの代謝性骨疾患を治療対象とし薬物療法を中心とする骨代謝・骨粗鬆症医、小児整形外科医など多職種が存在する。

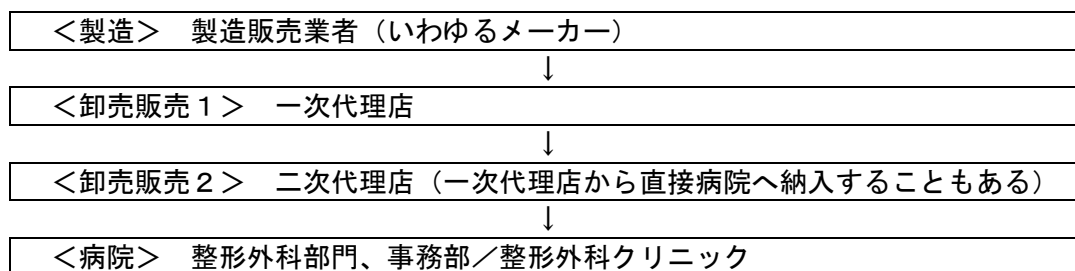
図表 3-5 整形外科における広範な治療部位イメージ(株東京医療コンサルティング提供)



## (2) 流通・販売傾向

整形外科は、病院内の整形外科部門として運営される場合と、独立したクリニックとして運営されている場合がある。手術は主に、病院内の整形外科部門で行われるが、近年では、ある分野に特化して高い手術技術を持つ医師がクリニックを開業して手術まで行うケースも増えてきている。製品の導入は、整形外科内で決定できることが多い。

図表 3-6 主な流通経路(例)

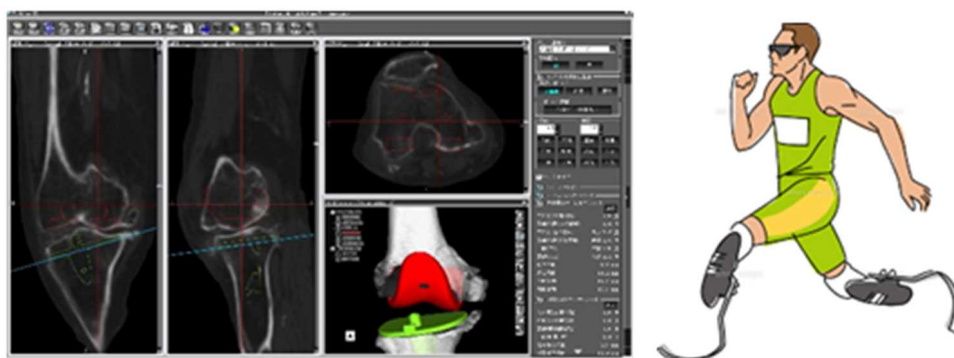


## (3) 機器開発の視点

東京オリンピック・パラリンピックを控え、今後、健常者のスポーツ参加が増えるだけでなく、障がい者もスポーツを行うことがより一般的になっていく傾向にある。今後の製品開発では、障がい者のスポーツ参加を促進するような方向性が考えられる。

また、人工関節置換術は、関節鏡や人工関節の発達や、術後リハビリテーション技術の向上もあいまって、術後の早期離床・早期リハビリ開始が可能になってきたことから、手術を行うことで寝たきりになるリスクが提言したことで、高齢者層も今後更に多くの手術が行われると推測する。その際には、手術ナビゲーションシステムのような術前準備に資する製品の需要が高まることも予測される。手術ナビゲーションシステムについては、対象部位や対象患者（小児への特化等）の設定次第で製品の差別化を図ることができると考えられる。

図表 3-7 手術ナビゲーションシステム、障がい者スポーツイメージ(株東京医療コンサルティング提供)



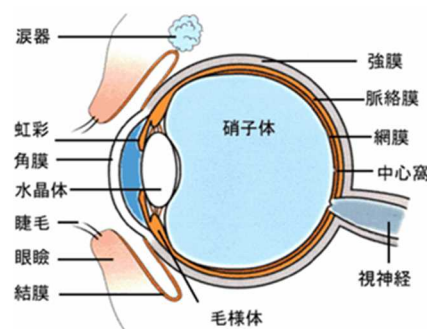
### 3.2.3. 眼科系

#### (1) 市場概要

眼瞼（がんけん＝まぶた）、結膜（眼球の表面を覆う無色透明の粘膜）、角膜（眼球の前面を覆う透明な膜）、水晶体（レンズ）、眼底（眼球の一番奥部分）など、目に関する病気の診断・治療を行う。主な疾患には、白内障、緑内障、ドライアイ、飛蚊症、網膜はく離、糖尿病網膜症、アレルギー性結膜炎、黄斑変性症などがある。

視力が落ちた、見えづらい、視野が狭くなった、目が疲れる・乾く・充血する、痛みや異物感がある、まぶたが腫れるなどの症状がある場合に、視力・視野検査、顕微鏡・眼底鏡検査、血液検査、CTスキャンなどによって診断する。血液検査やCTスキャンなどは外注することが多い。

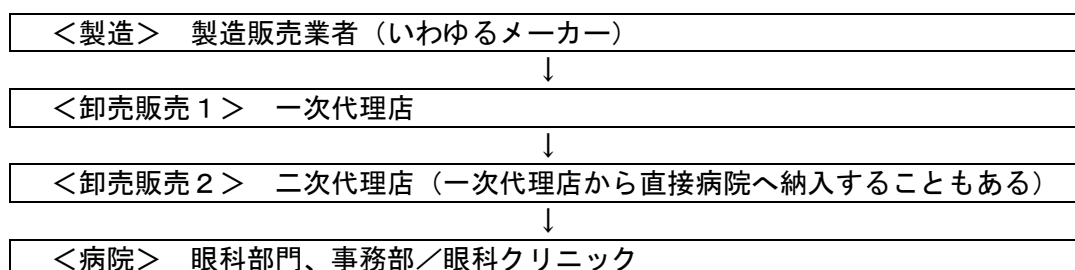
図表 3-8 眼科の対象部位(株東京医療コンサルティング提供)



#### (2) 流通・販売傾向

病院内の眼科と、眼科クリニックに大別できる。眼科はクリニックの開業率が相対的に高い診療科である。

図表 3-9 主な流通経路(例)



#### (3) 機器開発の視点

日本は高齢化率（総人口に占める65歳以上の人口割合）が26.0%と世界で最も高い（2014年）。総人口は減少するものの、2060年には高齢化率40%に達すると推計されており、今後も右肩上がりに上昇を続けるため、65歳以上人口は2050年頃まで緩やかに増加し続ける。

白内障の手術は手軽な日帰り手術が一般的となり、近年手術数が増加しており、目の手術に対する心理的ハードルも低くなってきていることがうかがえる。今後は、滲出性加齢黄斑変性症など白内障以外の高齢者に多い疾患の手術が増えることも考えられる。このような手術に対し、患者の負担が軽い眼科手術用の器具の開発を検討する方向性もありうる。例えば、術後の眼の乾燥を防ぐため、防護眼鏡に加湿機能を加えることなどが考えられる。

### 3.2.4. 検査部門系

#### (1) 市場概要

検査部門では、患者から採取した検体を各種の手法や機器を用いて調べ、診断や治療に必要な情報を得る。これを「臨床検査」と呼ぶ。臨床検査には、血液や尿、便、細胞などを調べる「検体検査」と、心電図や脳波など患者を直接調べる「生理機能検査」に大別される。

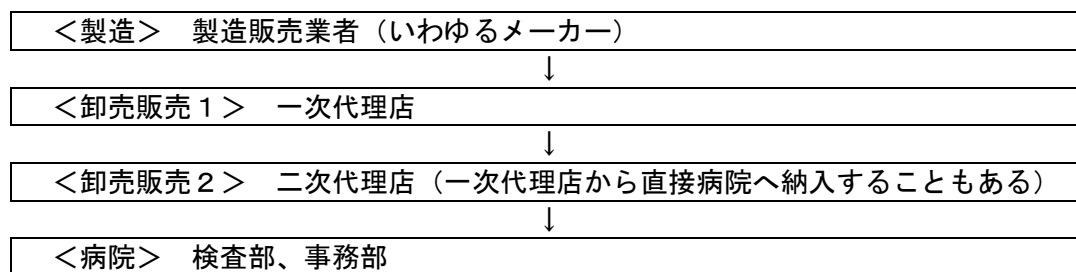
検体検査のために採取される検体は、血液、尿、便、喀痰などのほか、鼻腔液、咽頭拭い液、髄液、細胞サンプルなど多岐にわたる。検体検査は、患者から検体を採取するところまでは医療行為とみなされるので医療機関内でしか行うことができないが、採取後の検体については適切な保存条件（温度や時間）が守られれば医療機関外での検査が可能である。その為、現在では、多くの医療機関で検体検査の一部またはすべてを外部検査施設に委託している。外部委託されている検体検査は民間衛生検査所で行なわれている。

検査部門で使用される機器は、大型の自動分析機器から、比較的小型で手動の特殊検査機器、検体の前処理を行う機器、検体を輸送・処理する為の小さな機材まで多種多様である。病院内の検査部門で使用される機器と、民間衛生検査所で使用される機器はほぼ同じものであるが、民間衛生検査所では、オートメーションで検体の処理や検査を行う機器も導入されている。

#### (2) 流通・販売傾向

検査部門は病院内での独立性が比較的高く、検査室内で使用される分析機器については部内で決定することが可能である。一方、検体採取容器など、医師、看護師が病棟・外来で使用するものは、製品導入によって手順やリスクが変化するため、ラベルの変更のような軽微なものでも、情報提供と事前相談を行うことがスムーズに導入を行うポイントである。その際には、検査部を通じて行うことが望ましい。

図表 3-10 主な流通経路(例)



#### (3) 機器開発の視点

検査部門では、遺伝子検査や細胞分析などの新しい検査が実用化されてきている。例えば、従来の細菌検査では、細菌を増殖させてから調べる手法であるため、検体採取から検査結果を出すまでに2～3日を要し、細菌の種類によっては2週間程度かかってしまうこともあり、その間

は医師の経験に基づいた治療（投薬）が行われていた。新しい分析機器では、レーザーとデータベースを用いて直接にその細菌が何であるかを調べる手法が導入されたことにより、検査結果までの日数が極端に短縮された。このように、特に検体検査では、新しい検査手法と検査機器の開発・導入が比較的短期間に行われている。

これらの大型装置の導入理由は、主に、①迅速に診断を行うことで検査結果を出来るだけ短時間で出して治療を早期に開始する、②検査の精度を向上させて治療効果を高める、などであり、これは即ち検査部の追求すべき課題である。大型機器を開発するには、多くの費用と時間が必要となる。一方、検体の採取や処理に必要な機器・機材は、大型機器メーカーの製品の改良や新規開発により、検査の迅速化・精度向上に資する製品として市場を獲得できる可能性が十分にある。

例えば、米国の中小企業が開発した検体採取・輸送システムでは、立毛体の短繊維部分に採取効率の良いマイクロファイバーを使用したことに加え、先端の形状を細かいブラシ状にしてさらに採取効率を高めたことにより、米国市場でシェアを獲得している。

図表 3-11 検体採取・輸送システム例(株東京医療コンサルティング提供)





### 3.2.5. 手術室系

#### (1) 市場概要

手術室とは、手術を行うための部屋、手術を行うための設備を備えた部屋のことである。英語のoperating room（オペレーティングルーム）から「オペ室」とも呼ばれる。現代の手術では、多くの医療機器が用いられることは当然のこと、安全に手術を行うためには、機材・材料管理、空調管理、温度・湿度管理、感染管理、適切な清掃なども重要である。

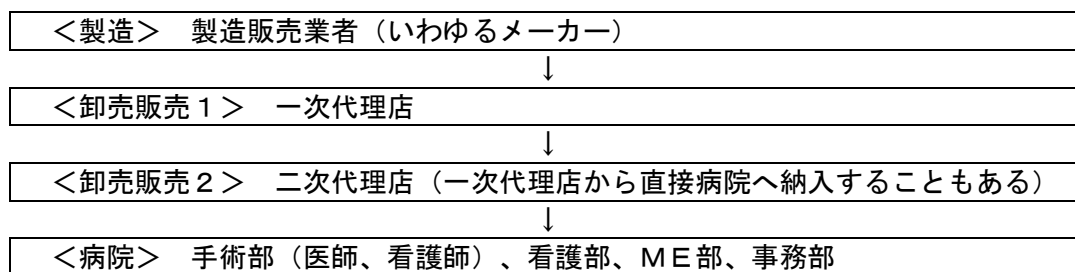
規模の小さな病院では手術室を備えていない場合もあるが、規模の大きな病院では、手術の種類別に異なった仕様の手術室を設け、10以上の手術室を備えることも多い。

近年では、病院の建て替え時等にハイブリッド手術室の導入が進められている。ハイブリッド手術室とは、手術室に放射線透視装置を造設したものである。通常、放射線透視装置は手術室ではなく検査室に設置されるが、手術室と透視装置の統合という意味でハイブリッドと呼ばれており、主にカテーテル治療が目的とされている。カテーテル治療は大きな切開で直接病変に到達しなくても治療が可能な低侵襲治療法であるが、体内のカテーテルの動きや病変自体を詳細に把握することが必要である。X線撮影したデータから直ちに高画質な3次元画像を作成する放射線透視装置を手術室内に設置することで、通常 of 定型的手術とカテーテル治療を統合して行い、患者の病状に沿ってある部分は通常手術、ある部分はカテーテル治療といった、互いの利点を生かしたハイブリッド手術が行われている。

#### (2) 流通・販売傾向

医療機器の保守管理は、臨床工学技士（ME）が行っている。また、使用機材・材料の管理は、手術部看護師が行っている。このため、手術室で使用する医療機器、機材・材料の導入には、医師および事務部の他に、ME部や看護部への情報提供並びに事前相談が必須である。

図表 3-12 主な流通経路(例)



また、当分野に強みを持つ販売代理店からは、以下のような導入決定要因等が指摘された。

図表 3-13 医療現場における導入決定要因等に関するヒアリング結果

新製品導入の決定要因	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 製品の新規性・特性（精度、安全性、小型、軽量、操作性）</li> <li>■ 価格</li> </ul>
意思決定の主なステークホルダー	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 現場医師（外科系）</li> <li>・ 現場医師のグリップが何よりも重要</li> </ul>
その他（導入に向けた取組み等）	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 商品の新規性と価格でほとんど決まる</li> <li>・ 新製品における新規性が、メーカーが言っているほどでもなかった、ということは良く起こる（特に海外メーカーでは）。</li> <li>・ アジア製は、とにかく安い、品質が悪い。日本は作らせると本当に品質の良いものができるが、価格が3倍ぐらい高くなる（アメリカよりも高い）。日本では、市場構造の特性上、製品を急速に普及させることが難しく、スケールメリットを享受できないため、価格が高止まりしてしまう傾向がある。</li> </ul>
導入に至らなかったケースでの課題	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 製品の価格／医療機関側の予算制約</li> <li>・ 消耗品系はコストパフォーマンスが重要</li> </ul>

### (3) 機器開発の視点

手術室は、病院内で単位面積当たり最も多数・多品種の医療機器・機材・材料を消費する場である。

現代の手術は、成功の可否が論点とされる時期は過ぎ、高い質と高い安全性を伴った効率的な手術が論点とされている。これは、既存の術式（手術方法）にも今後開発される術式にも共通する。可動式の手術台は従来の手術台よりも高価格であるが、導入が進む背景としては、医療機関・医療従事者から手術の質・安全・効率が求められていることが挙げられる。

よって、製品開発においては、現状の手術をこの「質・安全・効率」の観点から観察、分析して設計することが肝要である。例えば、手術時に用いる器具やスポンジ、ガーゼが体内に留置されたまま手術を終了してしまい、後日に再手術を行わなければならない医療過誤のケースがある。手術終了時に数合わせを行うものの、手作業ではヒューマンエラーの影響を受けやすく、確実ではない。そこで、バーコードやICタグ（RFIDタグ）をスポンジ等に付けた製品と、その自動計算や検索システムを組み合わせた装置が開発、実用化されてきている。

ただし、製品の汎用性については留意が必要である。手術に使用する製品と手術の方法は密接な結びつきがあり、新しい手術の方法は「新術式」として、各大学医学部内や病院の系列間で開発され、その後に共有・教育されて伝播する。手術に使用される機器はデジタルが非常に増えたものの、技術教育はマニュアルの部分が多く残る。このような背景から、ある一部の医師が使用したいと考える新製品を開発する場合、それが市場性を持つかどうかは、慎重に判断しなければならない。

図表 3-14 ICタグ付きガーゼ管理システムイメージ(株東京医療コンサルティング提供)



### 3.2.6. 材料管理・滅菌部門系

#### (1) 市場概要

手術室で使用された器材や、外来・病棟で使用された器材は、通常の汚れが付着しているだけでなく、血液や体液が付着するなど他者へ感染を引き起こす可能性のある状態になっている。それらのうち処理を施すことによって再使用可能な機材を、それぞれの用途に応じて、適切な洗浄・消毒・滅菌を機器と手作業により実施するのが材料管理・滅菌部門である。常に病院内で必要な滅菌器材を供給できるよう管理し、その無菌性を保つことで、院内感染防止の一角を担っている。

回収された機器は、予備洗浄の後に本洗浄が行われ、その後の滅菌を行うために、機材の汚れや破損を点検し、滅菌バッグや滅菌コンテナなどに収納する。これを組立・検品業務という。

滅菌は、機材に付着している微生物を死滅させる処理である。特に医療機器の滅菌においては滅菌後の医療機器に微生物が存在する確率を示す指標である「無菌性保証水準 (SAL)」で $10^{-6}$ 以下を達成することを意味する。滅菌を終了すると、機材は各滅菌機からクリーンルームに出てくる。クリーンルームでは、機材に汚れが残っていないか、包装材に汚れや破損などの不具合がないかを点検し、その後機材は各部署に供給される。

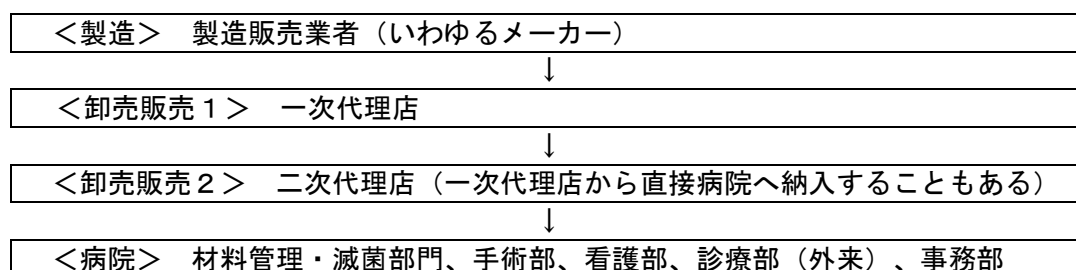
材料管理・滅菌部門で洗浄・滅菌に使用する機器は、概して大型で、病院施設自体に組み込まれているものもある。

一方、洗浄・滅菌の対象は、鋼製器具（多くはステンレス製）などが多い。手術では、術式に応じて100本以上の手術用鋼製器具（多くはステンレス製）を使用する。鋼製器具は、購入後、「セット組み」→「滅菌」→「保管」→「出庫」→「手術での使用」→「手術直後の数量確認」→「洗浄」→「乾燥」という一連の再生業務の流れで運用される。病院ごと（時には医師ごと）に、そのセット組みの種類および構成内容は様々である。

#### (2) 流通・販売傾向

材料管理・滅菌部門で滅菌された機材の多くは手術部で使用される。このため、新規機器やシステムの導入には、手術部への情報提供並びに事前相談が必須である。また、救急部を含む外来や、病棟でも使用されるため、それらへの情報提供並びに事前相談も必要である。

図表 3-15 主な流通経路(例)



### (3) 機器開発の視点

洗浄・滅菌の対象である鋼製器具の「セット組み」には、決められた手術術式セットの内容通りに鋼製器具を正確に滅菌コンテナにセットすることが求められるが、目視確認に依存していたため、類似した形状器具の混入や数量のカウントミスがしばしば発生している。そこで、鋼製器具のセット組みに間違いがないか、いつどの患者に使われたかがわかるよう、鋼製器具本体に2次元バーコードをダイレクトにマーキングすることが世界中で進んでいる。ダイレクトにマーキングすることで、個別ID識別を可能にするとともに、滅菌や洗浄に求められる耐熱性・耐食性を長期間確保することが可能となり、滅菌・洗浄によるラベル（シール等）の脱落や、患者の体内に異物として遺残するリスクを回避することができる。また、各器具の使用回数管理等に活用することで、例えば一定回数使用されて磨耗した器具は廃棄するなど、性能の適正管理も容易になる。

今後もこのようなダイレクトマーキングによる個別製品管理が世界的に進められる流れにあることを考えると、鋼製器具への高いマーキング技術、マークを大量に且つ高速で正確に読取れる機器、その読取ったデータの管理システムや、買換え時期の判断ソフトなどの開発が求められる。

図表 3-16 2次元バーコードのダイレクトマーキング例(株東京医療コンサルティング提供)



### 3.2.7. 薬剤部系

#### (1) 市場概要

病床を有する病院には薬剤部がある。近年、その役割は増えてきており、調剤（外来患者や入院患者薬や注射剤、外用剤などの調剤を行う。薬の量や使われ方は適切か、のみ合わせの悪い薬はないかなどを確認しながら調剤する。抗がん剤混合調製や高カロリー輸液調製が増えている）、服薬指導（薬の量や服薬時間、使い方、効能、注意点、のみ合わせなど、薬をより有効に、安全に使用する上で大事なことを説明する）、持参薬管理（手術などで入院予定がある患者に、使用薬剤を持参してもらい、術前に中止が必要な薬や健康食品がないか確認する）、病棟薬剤業務（医療スタッフからの相談、患者への説明、患者の薬剤使用歴の確認を行う）、医薬品情報提供、医薬品の管理と供給などを担っている。

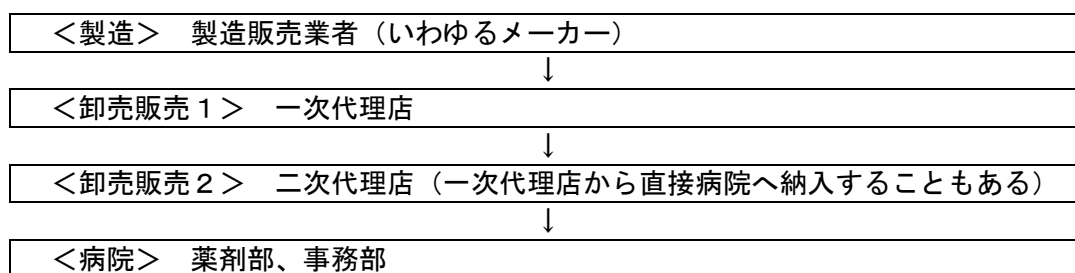
なお、病院外で医師から出された処方箋に従い医薬品を調剤・提供する「薬局」では、一般用医薬品（OTC薬）によるセルフメディケーションの相談に応じるなどの役割もある。

また、病院薬剤部も薬局でも共に、在宅医療の取り組みの中での役割も増してきている。

#### (2) 流通・販売傾向

新規・ジェネリック医薬品の導入や、薬剤の形状変更では、これらによる影響が患者に直接及ぶこと可能性が高く、使用手順や確認方法の変更が必要な場合もあるため、診療部（医師）や看護部との連携が欠かせない。一方、薬剤部内でのみ使用する機器も多く、それらの機器導入については、薬剤部に決定権がある場合が多い。

図表 3-17 主な流通経路(例)



#### (3) 機器開発の視点

欧米では広く使用されているものの、日本における導入事例が少ない機械としては、麻酔薬などの厳しく管理を行うべき薬品の払い出しと在庫補てんを、部署ごとにバーコード等で行うことのできる管理棚が挙げられる。また、抗がん剤の使用量の増加に伴って、分注者の抗がん剤被爆を避けられる分注機等も日本における導入事例が少ないもののひとつである。しかし、その他市場で必要とされる機械は、ほぼ既に開発されているような状況といえる。

しかし、視点を機械だけでなく薬剤部・薬局全体に置くと、開発余地はありうる。例えば、

ビタミン等不安定な物質を投与直前まで分離して置き、投与直前に混合することを可能にした高カロリー輸液バッグや、細菌感染防止の観点から開発されたものの、薬局で薬剤師が一つ一つ調剤（薬品を配合・調整）するのは大変な労力がかかることが想定されるため、シリンジを改良することで利便性が向上し多くの種類が製造されるようになったプレフィルドシリンジ等、医薬品の「コンテナ」と呼ばれる分野では、開発の余地があると考えられる。

特に、政府は在宅での患者看護政策を推進している中、患者宅でも便利に使用できるような機器・機材の実現が期待される。

図表 3-18 抗がん剤の調製・投与・廃棄システム(株東京医療コンサルティング提供)



### 3.2.8. 看護部系

#### (1) 市場概要

病院内で最も従事者数が多い看護師が所属する部署である。病棟、外来、救急、手術室など、病院内の各所に配属されて業務を行う。入院・外来を通じて、患者が最も頻繁に接触する職種である。

一般の看護師の他、近年では特別な教育を受けてその分野に精通した看護師も多数が働いている。以下に、認定看護分野の一覧を挙げる。

認定看護分野一覧<sup>1</sup>

分野名	英語表記	知識と技術（一部）
救急看護	Emergency Nursing	<ul style="list-style-type: none"> <li>救急医療現場における病態に応じた迅速な救命技術、トリアージの実施</li> <li>災害時における急性期の医療ニーズに対するケア</li> <li>危機状況にある患者・家族への早期的介入および支援</li> </ul>
皮膚・排泄ケア	Wound, Ostomy and Continence Nursing	<ul style="list-style-type: none"> <li>褥瘡などの創傷管理およびストーマ、失禁等の排泄管理</li> <li>患者・家族の自己管理およびセルフケア支援</li> </ul>
集中ケア	Intensive Care	<ul style="list-style-type: none"> <li>生命の危機状態にある患者の病態変化を予測した重篤化の予防</li> <li>廃用症候群などの二次的合併症の予防および回復のための早期リハビリテーションの実施（体位調整、摂食嚥下訓練等）</li> </ul>
緩和ケア	Palliative Care	<ul style="list-style-type: none"> <li>疼痛、呼吸困難、全身倦怠感、浮腫などの苦痛症状の緩和</li> <li>患者・家族への喪失と悲嘆のケア</li> </ul>
がん化学療法看護	Cancer Chemotherapy Nursing	<ul style="list-style-type: none"> <li>がん化学療法薬の安全な取り扱いと適切な投与管理</li> <li>副作用症状の緩和およびセルフケア支援</li> </ul>
がん性疼痛看護	Cancer Pain Management Nursing	<ul style="list-style-type: none"> <li>痛みの総合的な評価と個別的ケア</li> <li>薬剤の適切な使用および疼痛緩和</li> </ul>
訪問看護	Visiting Nursing	<ul style="list-style-type: none"> <li>在宅療養者の主体性を尊重したセルフケア支援およびケースマネジメント看護技術の提供と管理</li> </ul>
感染管理	Infection Control	<ul style="list-style-type: none"> <li>医療関連感染サーベイランスの実践</li> <li>各施設の状況の評価と感染予防・管理システムの構築</li> </ul>
糖尿病看護	Diabetes Nursing	<ul style="list-style-type: none"> <li>血糖パターンマネジメント、フットケア等の疾病管理および療養生活支援</li> </ul>
不妊症看護	Infertility Nursing	<ul style="list-style-type: none"> <li>生殖医療を受けるカップルへの必要な情報提供および自己決定の支援</li> </ul>
新生児集中ケア	Neonatal Intensive Care	<ul style="list-style-type: none"> <li>ハイリスク新生児の病態変化を予測した重篤化の予防</li> <li>生理学的安定と発育促進のためのケアおよび親子関係形成のための支援</li> </ul>
透析看護	Dialysis Nursing	<ul style="list-style-type: none"> <li>安全かつ安楽な透析治療の管理</li> <li>長期療養生活におけるセルフケア支援および自己決定の支援</li> </ul>
手術看護	Perioperative Nursing	<ul style="list-style-type: none"> <li>手術侵襲を最小限にし、二次的合併症を予防するための安全管理（体温・体位管理、手術機材・機器の適切な管理等）</li> <li>周手術期（術前・中・後）における継続看護の実践</li> </ul>

<sup>1</sup> 公益社団法人日本看護協会 <http://nintei.nurse.or.jp/nursing/qualification/cn>

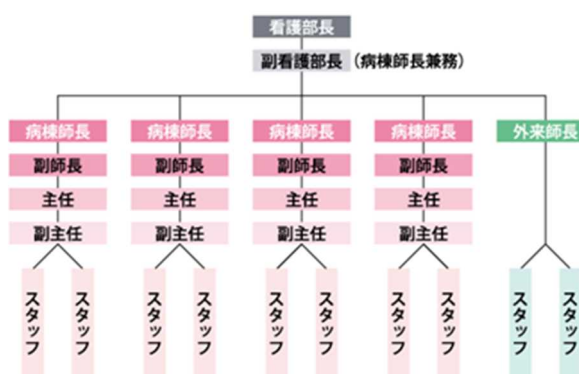


乳がん看護	Breast Cancer Nursing	<ul style="list-style-type: none"> <li>・集学的治療を受ける患者のセルフケアおよび自己決定の支援</li> <li>・ボディイメージの変容による心理・社会的問題に対する支援</li> </ul>
摂食・嚥下障害看護	Dysphagia Nursing	<ul style="list-style-type: none"> <li>・摂食・嚥下機能の評価および誤嚥性肺炎、窒息、栄養低下、脱水の予防</li> <li>・適切かつ安全な摂食・嚥下訓練の選択および実施</li> </ul>
小児救急看護	Pediatric Emergency Nursing	<ul style="list-style-type: none"> <li>・救急時の子どもの病態に応じた迅速な救命技術、トリアージの実施</li> <li>・育児不安、虐待への対応と子どもと親の権利擁護</li> </ul>
認知症看護	Dementia Nursing	<ul style="list-style-type: none"> <li>・認知症の各期に応じた療養環境の調整およびケア体制の構築</li> <li>・行動心理症状の緩和・予防</li> </ul>
脳卒中リハビリテーション看護	Stroke Rehabilitation Nursing	<ul style="list-style-type: none"> <li>・脳卒中患者の重篤化を予防するためのモニタリングとケア</li> <li>・活動性維持・促進のための早期リハビリテーション</li> <li>・急性期・回復期・維持期における生活再構築のための機能回復支援</li> </ul>
がん放射線療法看護	Radiation Therapy Nursing	<ul style="list-style-type: none"> <li>・がん放射線治療に伴う副作用症状の予防、緩和およびセルフケア支援</li> <li>・安全・安楽な治療環境の提供</li> </ul>
慢性呼吸器疾患看護	Chronic Respiratory Nursing	<ul style="list-style-type: none"> <li>・安定期、増悪期、終末期の各病期に応じた呼吸器機能の評価及び呼吸管理</li> <li>・呼吸機能維持・向上のための呼吸リハビリテーションの実施</li> <li>・急性増悪予防のためのセルフケア支援</li> </ul>
慢性心不全看護	Chronic Heart Failure Nursing	<ul style="list-style-type: none"> <li>・安定期、増悪期、終末期の各病期に応じた生活調整及びセルフケア支援</li> <li>・心不全増悪因子の評価およびモニタリング</li> </ul>

## (2) 流通・販売傾向

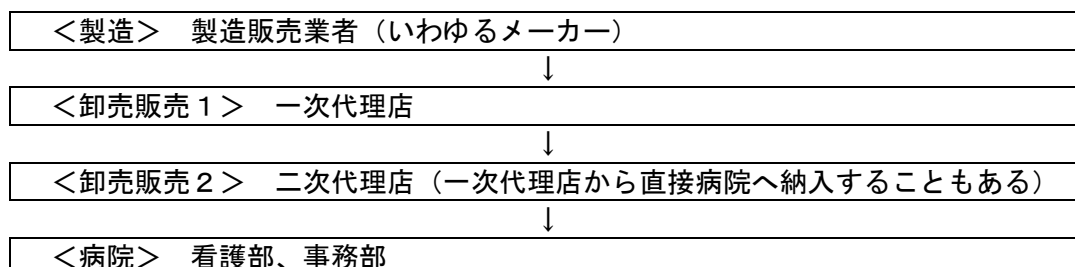
看護部は部内で多岐に分かれている。組織の構成は、病院ごとにまちまちであるが、大学附属病院などの大組織では、病棟ごとに責任者が置かれ、外来にも、一般外来のほか、救急、がん化学療法などに分かれていることが多い。また、患者種別での組織の他に、医療安全部、感染制御部、治験管理センター、予防医療部、地域医療連携センターなど機能別の組織もある。

図表 3-19 看護部組織概念図(株東京医療コンサルティング提供)



よって、導入する製品の使用場所について十分に検討した上で、看護部長だけでなく、当該部署すべてに対して情報提供および事前相談を行うことが、スムーズに製品を導入するポイントである。

図表 3-20 主な流通経路(例)



### (3) 機器開発の視点

日常で使用される製品はもとより、医療安全管理や院内感染対策といった病院横断的な重要分野へアプローチする機器・機材も多様な種類が製品化されてきている。

今後の開発すべき分野のひとつとしては、病院の防災分野が考えられる。東日本大震災の発災時に、入院患者の移送や治療の継続に関して様々な問題が発生したことは記憶に新しい。看護部は、患者を安全に管理する責務を持つ部門である。外来においても、病院の許容量を越える患者が集中した場合、混乱なく対応できるようになることが病院に求められており、事務部の受付と協働して患者を管理する必要がある。電気が使用できないときに少ない人数で運ぶことのできる担架等も求められる。

また、前述の認定看護分野は、それぞれが重要な看護分野であることから特に資格が設けられたものであり、病院横断的に重要な分野といえる。そのため、認定看護分野をターゲットにした製品開発を検討することも有益と考えられる。

図表 3-21 エアーテント、1人で患者を階上へ運搬できる運搬機(株東京医療コンサルティング提供)



### 3.2.9. リハビリテーション部門系

#### (1) 市場概要

リハビリテーションとは、病気や怪我、老化などさまざまな原因によって生じた心身の障害や生活上の支障が生じた際に、多数の専門職種が連携して問題解決を支援することである。病院内で用いられる「リハビリ」という言葉は、脳疾患などで体が麻痺した際のリハビリテーションや、交通事故後のリハビリテーション、糖尿病などの疾患で体の一部を切断した後のリハビリテーションなど、機能回復訓練を指すことが多い。

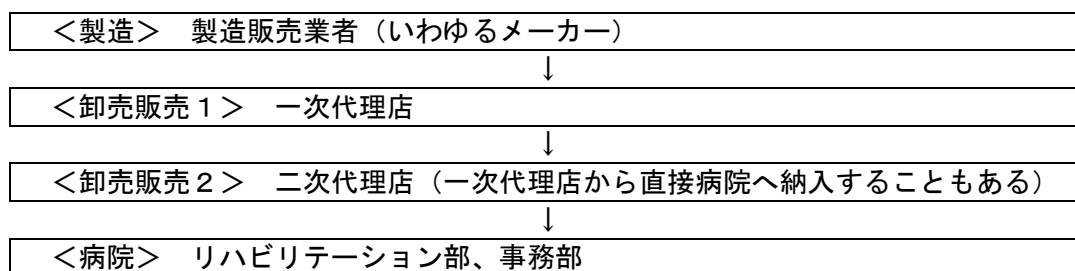
また、機能回復に加え、開胸・開腹手術では呼吸リハビリテーションを行って合併症の発生を未然に防ぐことや、骨・関節で筋力増強を図って術後の筋力低下を防ぎ早期自立を図ること、ALSなど回復が期待できない進行性の疾患でも筋力維持練習で進行を遅らせることなど、予防的アプローチも大きな比重を占めてきている。

リハビリテーション専門医・リハビリテーション看護師・理学療法士（PT）・作業療法士（OT）・言語聴覚士（ST）・視能訓練士・臨床心理士・義肢装具士・臨床工学技士・柔道整復師・、あん摩マッサージ指圧師・医療ソーシャルワーカーなど多数の専門職の協業によって行われている。

#### (2) 流通・販売傾向

リハビリテーション部は、部としては病院内で比較的独立性が高いが、部内に多職種が混在しており、器具・機材は共用であるため、製品導入の際には各職種間の理解を得ておくことが重要である。

図表 3-22 主な流通経路(例)



#### (3) 今後の機器開発へのヒント

日本は高齢化率(総人口に占める65歳以上の人口割合)が26.0%と世界で最も高い(2014年)。総人口は減少するものの、2060年には高齢化率40%に達すると推計されており、今後も右肩上がりに上昇を続けるため、65歳以上人口は2050年頃まで緩やかに増加し続ける。

病院内では、リハビリテーションを必要とする高齢患者が増え続けており、今後は内容がより細分化されることが予想され、必要な機器・機材の細分化も検討されることが推測される。

また、健康な高齢者は健康を維持するために運動を行って身体機能を向上・維持することや、要介護者（介護支援が必要な高齢者）が機能を維持し回復することは、個人や家族の生活の質向上にとどまらず、介護システムの維持にも重要である。

在宅患者へのリハビリテーションの提供は、老人保健施設、病院、診療所などに通い食事や入浴などの日常生活上の支援や、生活機能向上のための機能訓練や口腔機能向上サービスなどが日帰りで提供されるデイケアと呼ばれる通所リハビリテーションで実施される。しかし、都市部ではデイケア施設が飽和してきており、また健康な高齢者はデイケアには行かないため、今後、在宅（自宅）での機能向上訓練に使用する機器・器具の需要が見込まれる。例えば、手指の麻痺を軽減する訓練装置等が考えられるが、開発の際には、認知度が低減した患者でも安全に使用できるかなどの十分なリスク評価を行うことが肝要である。

図表 3-23 リハビリテーション機器(株東京医療コンサルティング提供)



## 4. 国内販売代理店情報

本調査に協力いただいた販売代理店7店につき、以下に主力分野等の情報を整理する。

また、今回ヒアリングに協力いただいた企業も含め、一般社団法人医療機器販売業協会（JAHID）の役員所属企業35社についての基本情報・主力分野等情報（各社ホームページやパンフレット等の公表データに基づくもの）については、「資料2. 国内販売代理店情報リスト」を参照のこと。

### ① 株式会社エムシー

代理店機能概要	■会社として特定分野に専門特化している
主力分野・領域等	<ul style="list-style-type: none"> <li>■心臓血管・循環器系：心臓ペースメーカー・人工心肺・心臓弁・人工血管・バルーン・ステント</li> <li>■検査部門系（生理検査機器：超音波診断装置、心電計）</li> <li>■手術室系：手術室内装、手術台、无影灯、術野カメラ、設備備品</li> </ul>
特に近年力を入れている分野・領域とその理由	<p>&lt;分野・領域&gt;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・創業当初より循環器、心臓血管外科分野に特化した専門商社として活動してきた。今後もこの分野を中心に活動してゆく見込み。</li> </ul> <p>&lt;理由&gt;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・最新の医療機器は低侵襲化が図られる一方、技術の高度化とカテーテルや内視鏡等を用いた新たな手技、材料の組み合わせで治療が行われるようになってきている。具体的には循環器内科と心臓血管外科がハートチームの名称でステントグラフトやTAVIなど従来の診療科を超えたチーム医療が実施されている。適正支援業務（多メーカーの材料準備提供と技術情報の提供）が今後更に求められるようになると思う。</li> </ul>

② 富木医療器株式会社

代理店機能概要	<ul style="list-style-type: none"> <li>■総合代理店方式をとっている</li> <li>■会社として特定分野に専門特化している</li> <li>■SPD事業</li> </ul>
主力分野・領域等	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ディスポ材料</li> <li>■心臓血管・循環器系：心臓ペースメーカー・人工心肺・心臓弁・人工血管・バルーン・ステント</li> <li>■整形外科系：人工関節・骨折治療・関節鏡</li> <li>■眼科系</li> <li>■内視鏡系</li> <li>■検査部門系（検体検査：血液、生化学）</li> </ul>
特に近年力を入れている分野・領域とその理由	<p>&lt;分野・領域&gt;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・高付加価値の消耗品材料に注力している、ステントや人工関節、眼内レンズなど</li> </ul> <p>&lt;理由&gt;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・専門人材が重要であり、ドクターとコミュニケーションが取れるようにしていかななくてはならない。2025年モデルに向けて、高度急性期医療に対応していくことが重要と考える。</li> </ul>

③ 株式会社イノメディックス

代理店機能概要	<ul style="list-style-type: none"> <li>■総合代理店方式をとっている</li> <li>■会社として特定分野に専門特化している</li> <li>■SPD事業</li> <li>■医療機器製造販売業（メーカー）</li> </ul>
主力分野・領域等	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ディスポ材料（手術用材料）</li> <li>■麻酔系</li> <li>■手術系</li> <li>■材料管理</li> <li>■重症病棟系（生体モニタなど）</li> </ul>
特に近年力を入れている分野・領域とその理由	<p>&lt;分野・領域&gt;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・総合代理店形式でSPD事業も行っているが、とくに手術室、ICUに専門特化している。扱っている製品のうち8割は海外製（GE、フィリップス）が多い。</li> </ul> <p>&lt;理由&gt;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・最近ITシステムとの連携がきわめて重要となってきたので、SE部門だけで3つ部門がある。オペ室全体の改築などの設備投資になると億単位の案件となる。</li> <li>・重症系に力を入れている理由は、最新の医療に触れられるからである。特に会社として人材教育に力を入れている。</li> </ul>

#### ④ ジェイメディカル

代理店機能概要	<ul style="list-style-type: none"> <li>■総合代理店方式をとっている</li> <li>■会社として特定分野に専門特化している</li> <li>■SPD事業（顧客から頼まれた際に対応している。病院の規模により選別することはない）</li> </ul>
主力分野・領域等	<ul style="list-style-type: none"> <li>・専門分野（専門チーム）を持った総合代理店である。</li> <li>・テリトリー営業と専門営業を並行しており、テリトリー営業はエリア担当を配置して展開、専門営業は下記の部門毎に要員を配置しチームを作っている。</li> <li>■心臓血管・循環器系と■検査部門系（生理検査機器）</li> <li>■透析系</li> <li>■整形外科系と■リハビリ系</li> <li>■放射線部門系</li> </ul>
特に近年力を入れている分野・領域とその理由	<p>&lt;分野・領域&gt;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・最先端のもの、画像に関するもの、低侵襲のものに力を入れている。</li> </ul> <p>&lt;理由&gt;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・最先端のものは、一般に付加価値が高く医師からのニーズがある。低侵襲のものは、心臓血管系、整形などでトレンドとなっている。</li> </ul>

#### ⑤ アイティシー株式会社

代理店機能概要	<ul style="list-style-type: none"> <li>■会社として特定分野に専門特化している</li> </ul>
主力分野・領域等	<ul style="list-style-type: none"> <li>■心臓血管・循環器系と■検査部門系（生理検査機器）</li> <li>■透析系</li> <li>■画像診断系（心臓関係のもの）</li> </ul>
特に近年力を入れている分野・領域とその理由	<p>&lt;分野・領域&gt;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・心臓血管の売上が大きいですが、近年は透析分野に力を入れている。</li> </ul> <p>&lt;理由&gt;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・透析メーカー4社のすべての設置からメンテナンスができる体制を構築している。他の代理店に比べて競争力がついてきていると考えている為。</li> </ul>

⑥ 株式会社やよい

代理店機能概要	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 総合代理店方式をとっている</li> <li>■ SPD事業</li> </ul>
主力分野・領域等	<p>総合代理店をとっており、1500社の仕入先業者と提携している。下記の部門は要員を配置しチームを作って取組んでいる。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ 心臓血管・循環器系</li> <li>■ 透析系</li> <li>■ 整形外科系</li> <li>■ 内視鏡系</li> <li>■ 手術系</li> </ul>
特に近年力を入れている分野・領域とその理由	<p>&lt;分野・領域&gt;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ SPD事業</li> </ul> <p>&lt;理由&gt;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 競争環境にあつて、SPD事業だけでは採算はあまり取れないが、差別化していくために医療機関にサービスを提供している</li> </ul>

⑦ 丸木医科器械株式会社

代理店機能概要	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 総合代理店方式をとっている</li> <li>■ SPD事業（一部）</li> <li>■ その他（修理業、医薬品販売）</li> </ul>
主力分野・領域等	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 総合代理店方式をとっており、中小、ベンチャー含めてさまざまな仕入先業者と提携している。強いて言えば、整形及び外科系の材料が挙げられる。</li> <li>■ 整形外科系</li> <li>■ 手術系</li> <li>■ 透析系</li> </ul>
特に近年力を入れている分野・領域とその理由	<p>&lt;分野・領域&gt;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 在宅関連事業</li> </ul> <p>&lt;理由&gt;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 今後の国の政策含めて在宅への移行が進むことを見据えて、在宅関連の事業部を立ち上げた。ストーマから事業を始めたところ。</li> </ul>