

朝日新聞 DIGITAL

シリーズ：その他

中小企業、医療機器産業に進出 ものづくり力生かす

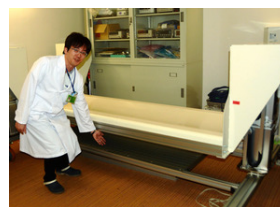
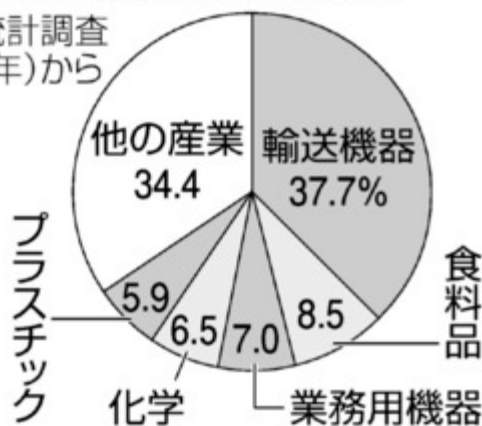
群馬

角 詠 之

2017年6月9日 17時49分

県内の製造品出荷額の構成比

工業統計調査
(2014年)から



自動車部品の製造業をはじめとした県内の中小企業が、医療機器産業に進出する動きが出ている。現在は好調な自動車産業だが、将来的に、現在の部品製造だけでは立ちゆかなくなるとの危機感がある。医療現場も、ものづくりで養われた技術力に期待を寄せており、県や金融機関も参入を支援する。こうした取り組みが少しずつ形になりつつある。

■明確な戦略・戦術必要に

県内の中小、零細の製造業が、医療機器業界に進出して勝算はあるのか。

東京大学大学院医学系研究科の田倉智之特任教授（医療経済政策学）は「医療機器は小規模・多品種の市場のため、小回りを利かしたニッチな市場と収益を生む構造が中小企業は合っている」と話す。大手メーカーが経営効率を考えて、入ってこない小さな市場もあるためだ。

また、医療機器市場は拡大傾向にある。国内の市場規模は04年に2兆円に達して以降、14年には過去最大の2・8兆円に。世界的にも、人口増などから成長を続けている。自動車産業などと比べ、景気の影響を受けにくい安定した業界だという。

一方で、輸出額よりも輸入額が大きい輸入超過の状態が続く。グローバル化が進み、部品ごとに調達する国が異なることもあるという。だからこそ、「メーカーにならなくても、部品供給に特化したモデルケースもある」という。

ただ、現状では関係者は「県内での成功例はまだそんなにはないのではないか」と口をそろえる。「まだ自動車産業で食べていける。多くの成功例が伝われば他の動きが出てくるかもしれない」（群馬経済研究所の担当者）、「大手メーカーは10年単位で商品開発をしているため、すぐに結果を出すのは難しいのでは」（群銀の担当者）という。

医療系の専門商社から群銀に転職した染川好平さん（65）によると、ある病院のニーズに対応した製品を作っても、その病院にしか使えず、一般化しにくい場合もある。「市場に流通させて売ることが最重要。金融機関や販売会社といったマッチングさせる立場の役割が重要になる」と話す。


田倉教授は「全体像を描かなければならない」と指摘する。医療現場に対応できる技術があっても、どれだけ患者がいるのか、どれほど必要とされているのか、新規参入の際にはわかりづらいからだ。「魅力的な市場で、放っておく手はない。だからこそ参入のための戦略や戦術の『デザイン』が必要だ」

<アピタル：ニュース・フォーカス・その他>

<http://www.asahi.com/apital/medicalnews/focus/>（角詠之）

• **トップニュース**

- スポーツ
- カルチャー
- 特集・連載
- オピニオン
- ライフ
- 朝夕刊紙面・be

- MY 朝デジ 

http://digital.asahi.com/articles/ASK693W18K69UBQU00H.html?_requesturl=articles%2FASK693W18K69UBQU00H.html&rm=230