

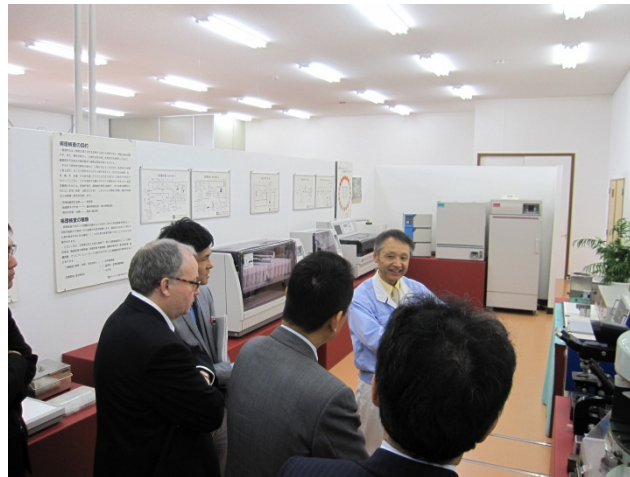
ドイツ・スイスの医療機器クラスターとの新たな連携

ドイツには大手医療機器メーカーが多く、スイスと長野県は共に精密工業が盛んなため、連携に大きなメリットがある。

新日本監査法人（信州大学の会計監査人）が加盟する世界的組織ERNST & YOUNGのネットワークを通じて、平成24年2月、ドイツ・スイスの医療機器クラスターのキーマンが長野県を訪れ、信州メディカル産業振興会の会員でもあり、我が国屈指の医療機器関連技術（植込型人工心臓、滅菌装置、超音波端子等）を保有する地域企業4社や、信州大学医学部等と情報交換を実施。



人工心臓を手にとって議論



平成24年秋～平成25年にかけて、日・欧の企業群 & 大学群での交流を予定。

優れた技術・製品の国際市場展開

平成23年11月にドイツ・デュッセルドルフで開催された世界最大規模の医療機器展示会MEDICA2011に、信州メディカル産業振興会（超音波端子、医療用ディスプレイ、医療用イス等の技術を持つ会員企業4社）として出展。

参考：MEDICA来場者 4日間で約134,500人
併設展示会（COMPAMED）3日間で約16,000人

<成果>

振興会ブース（1コマ分）商談見込144万US\$

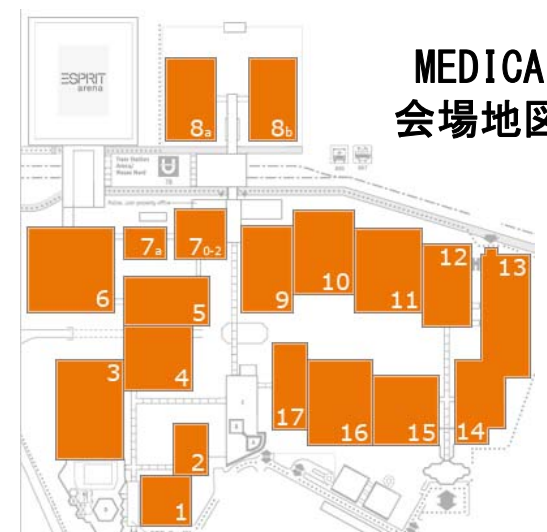
参考：JETROが確保したJAPANパビリオン全体
（25コマ分）で商談見込633万US\$



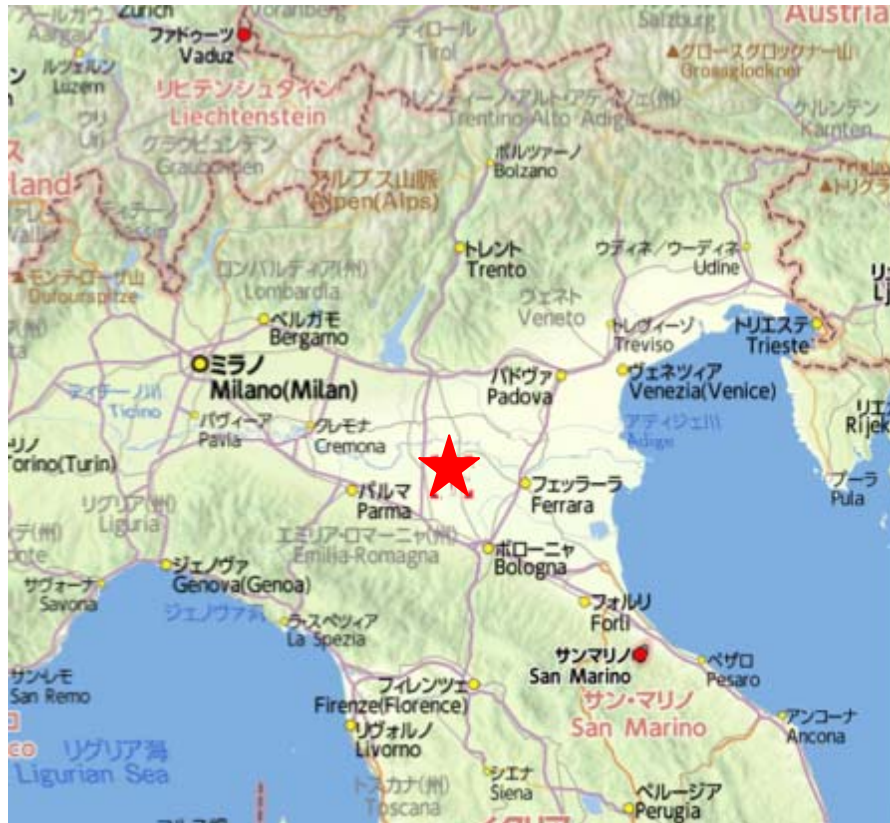
優れた技術・製品は国際市場で十分に通用するが、国として、強い後押しが必要



ナショナルブースが並ぶホール16の東側半分を撮影



クラスター支援組織の在り方、支援組織間の情報交換ー1



イタリア・ミランドラは周囲に田園地区が広がる、いわゆる田舎町だが、イタリア国内の医療機器関連企業の9割にあたる80社が、この地に集積しており、今後、地域でのメディカル産業集積を進める上で参考になる事例である。

ミランドラの医療機器関連企業を支える組織の一つがコンソビオメッド(非営利団体)であり、80社のうち、34社がコンソビオメッドに参加。活動として、モデナの企業や海外企業とのマッチング、医療機器の承認申請時のサポート等を行っている。

コンソビオメッド内の常設展示場にて



クラスター支援組織の在り方、支援組織間の情報交換－2



Dr.マリオ・
ベロネージ氏



コンソビオメッドの幹部と、医療
機器クラスターの支援体制の
在り方について情報交換

ミランドラは1962年に薬局を経営していたDr. マリオ・ベロネージ氏により、当地初の医療機器関連企業Miraset社が設立され、点滴チューブやカテーテルといった使い捨ての医療機器の製造を開始した。

1970年にSandoz社に会社を売却して、その資金を元手として、1972年にBellco社を設立し、1976年にAnic社に売却した。その資金を元手として、1977年にDideco社(現: Sorin社)を設立し、1986年にファイザーに売却した。

さらに、その後も設立と売却を繰り返した。何れの設立企業も、その当時の医療機器のニーズを切り分けて分業化したり、ニッチ領域の製品・部品の製造を狙ったものであり、製造工程を立ち上げると、販売能力のある企業に会社ごと売るビジネスモデルを確立した。また、農村の労働力を上手に取り込んだことも大きな勝因である。

このビジネスモデルの共有と、ベロネージ氏の弟子が運営するコンソビオメッドの支援により、ミランドラに80社もの医療機器関連企業が集積した。

韓国企業（財閥系クラスター）との連携

国や地域によってクラスター形成の経緯・背景が異なるため、連携の方法も異なる



サムスンと友好協定

2010年08月 信州大学繊維学部と、サムスン電機間の
友好協定に調印。
ナノファイバー・ナノマテリアル等の分野で連携。



コーロンと友好協定

2011年6月 Kolon Fashion Materials社と、信州大
学繊維学部との友好覚書に調印。
繊維科学・ファイバー工学分野で連携。

国際クラスター連携の課題と要望

<課題>

- 各国クラスター及びクラスター運営（支援）組織の調査分析
 - ◆研究開発だけではなく、製品販売チャンネル確保まで見据えた強者間連携を
- 自己クラスターの海外認知度向上
 - ◆各クラスターレベルでの認知度向上（クラスター単位、個別企業・大学単位）
 - ◆国として、国際市場展開や認知度向上支援体制の強化
- クラスター間の人的ネットワーク構築から、共同研究開発～製品化・販売
 - ◆相互の行き来（企業、大学（研究者&学生インターンシップ）、行政、支援組織）
 - ◆ブランチ設置（クラスターとして、個別の企業や大学として）
 - ◆共同研究開発
 - ◆現地法人の設立や誘致
- いずれの段階においても、各国言語・法規等への対応

<要望>

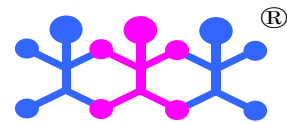
人件費：

- ◆必要人材の国際クラスター連携事業での新規雇用
- ◆効果的な活動の実施には、強い専門性とこれまでに形成した人脈が必要なので、新規雇用ではなく、地域の既存専門人材を一定期間集中化するための人件費補填

旅費

活動費（国際市場展開や、認知度向上は、国レベルでの支援強化も必要）

共同研究開発費



これからの方向

- コンセプトと相手先をしっかりと見据えたうえで
- 地域にあっても国際連携事業を充実させていきたい
- それには現地に永続的な活動拠点・窓口が必要！
(我々だけでなく、相手方にも)
- さらには、拠点を運営できる人材、現地でネットワークを構築できる人材：つまりキーマンが必要！！

長期的な視点で、長期的な応援をお願いします。