



Journey to the World Market

(株)ホームーイオン研究所の体験談

2024.7.11

目次

- 機器の紹介
- ①MEDICA2019 視察
- ②MEDICA2022 東京都パビリオン出展
- ③MEDICA2023 単独ブース出展
- Webとの連携
- 課題
- まとめ



機器の紹介

医療用EMS「G-TES」

- 電気刺激で下肢筋肉全てを一度に動かし、患者様の運動(筋トレや有酸素運動)を代用することができるリハビリ用デバイス。
- 理学診療用器具低周波治療器(特定保守管理医療機器：クラスⅡ)
- CEマーキング(MDR)申請中。クラスⅡa。
- 流通開始：日本、ベトナム、フィリピン、台湾
- 準備中：中国、韓国、インドネシア、タイ、UAE、サウジアラビア
- 商談継続：ドイツなど



G-TES®

General Therapeutic Electrical Stimulator



① MEDICA2019 視察

- 海外展開について社内検討のフェーズ。
- 中小企業基盤整備機構のドイツ視察ミッションに参加。
- 会場でリハビリ機器ブース出展社に突撃アンケート実施。21社中15社が弊社機器のニーズがあると思うと回答。

参加者募集中!

ビジネスミッション事業

ドイツ 医療機器・関連分野

医療機器・関連分野で欧州進出を具体的に検討する日本の中小企業者15者程度によるドイツ・ビジネスミッション

世界最大の医療機器見本市「MEDICA」を視察し、MEDICA出展・参加企業等との商談をしてみませんか?

スケジュール(予定)

11月17日(日)	移動(成田-デュッセルドルフ)
11月18日(月)	現地セミナー・欧州進出相談会
11月19日(火)	MEDICA視察
11月20日(水)	商談会&名刺交換会
11月21日(木)	MEDICA視察/出展企業等との商談
11月22日(金)	現地企業等視察
11月23日(土)	移動(デュッセルドルフ-成田)

※プログラムは変更となる場合がございます

中小企業者によるサポート

事前勉強会、J-GoodTech特設サイト上での欧州企業向けPR、PR資料のブラッシュアップ

現地でのビジネス商談のフォロー

日本-ドイツ(デュッセルドルフ)間の往復航空券(※)、情報収集に向けた現地調査のアレンジ、現地地上バス、通訳・専門家の手配

※往復航空券の金額が45万円を超える場合、差額は参加者の自己負担となります

ミッション期間

2019.11.17(日) ▶ 2019.11.23(土)

※活動の事前勉強会を含め、全日程の参加が必要となります

参加条件

医療機器・関連分野において、欧州進出を検討する中小企業者

※ 募集して、欧州進出に意欲する製造業の方

※ 参加日本中小企業者は募集の上、決定いたします。参加条件等の詳細は下記HPをご覧ください

公募受付期間

2019/6/17(月) ▶ 2019/7/17(水)

※17時迄、郵送のみ受付となります

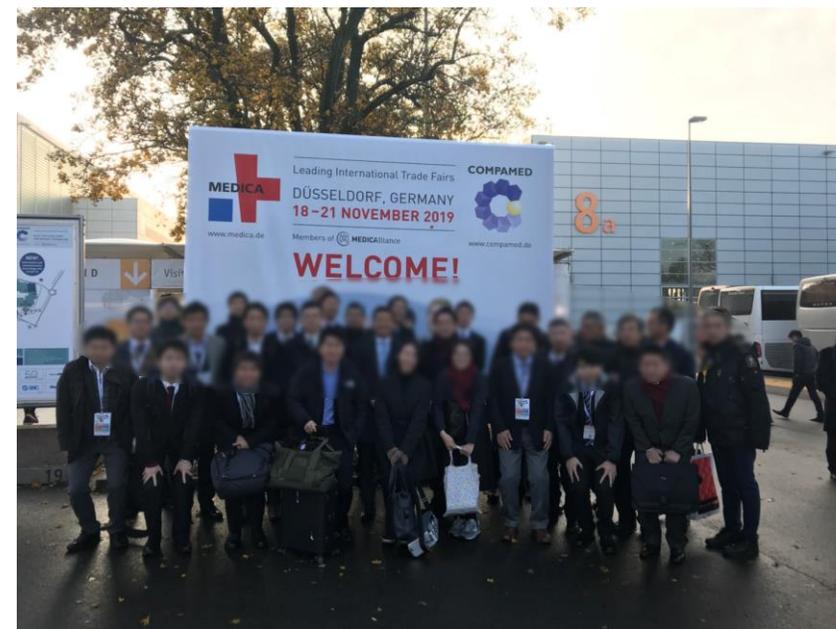
詳細・応募方法

詳細・申請書ダウンロードは下記HPをご覧ください
<https://www.smirj.go.jp/sme/overseas/strategy/index.html>

申請書提出先

T106-8453 東京都港区虎ノ門5-4 虎ノ門37ビル
独立行政法人 中小企業基盤整備機構 販路支援部 販路支援課
ドイツ・ビジネスミッション事業事務局 宛

主催：独立行政法人 中小企業基盤整備機構
共催：株式会社 中機 様
※ 平日10:00~17:00



②MEDICA2022 東京都パビリオン出展

メリット

- 東京都の知名度高い。
- 小間位置良い。ブースが素敵。
- 出展費用抑えられる。

デメリット

- 必ずしもターゲットのディストリビューターではない。

結果

- 4日間コンタクト合計96件
- うちディストリビューター63件
- 来訪者ディストリビューター率65.6%

継続中：ベトナム、台湾



③MEDICA2023 単独ブース出展

メリット

- ターゲットのディストリビューターの可能性がアップ。
- 自社のプレゼンスが高まる。

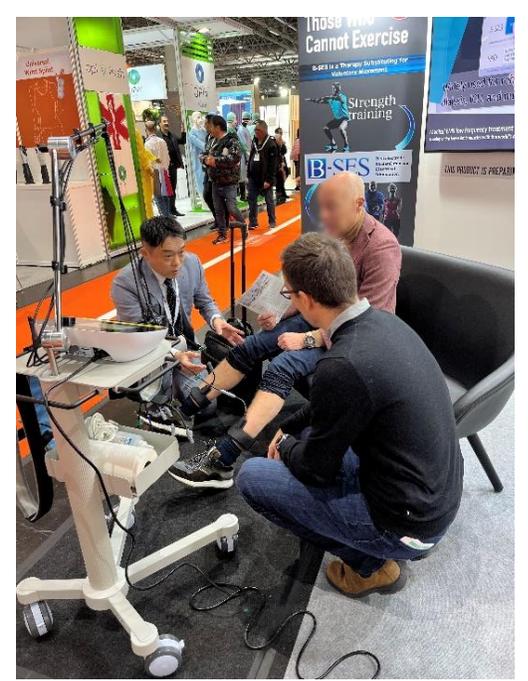
デメリット

- 出展費用がかかる。(助成金あり)

結果

- 4日間コンタクト合計85件
- うちディストリビューター65件
- 来訪者ディストリビューター率76.4%

継続中：インドネシア、ドイツ



Webとの連携

- 自社ホームページにバナー掲載



- Medical Expo内の自社ページにバナー掲載、メルマガ連動



課題

- **CEマーキング**：MDRに時間がかかっている。一方、クラス I や部品にはすぐにでもチャンスが。
- 各国**現地医療機器登録**：現地ディストリビューターと協力して実施中。
- **商標登録**：マドプロ出願しました。
- **貿易実務**：経験者を採用しました。
- **外為法**：セミナーなど受講し、対応。
- **契約書類準備**：販売代理店契約書、貸出契約書、販売契約書など。
- **海外取引**：円建て円決済、入金確認後の発送。

まとめ

- コスト回収できるかどうか（MDRランニングコスト、各国登録書類対応の手間、展示会出展費用など）
- 世界の市場に繋がる夢がある。🌍