

MDJ プレスリリース

MEDICA/COMPAMED 2012

ファイナルレポート



投資に関する意思決定者の多数が来場 MEDICA で高まる購買力

デュッセルドルフで開催された世界最大の医療機器展 MEDICA2012（11月14日～17日）では、4,554の出展者が、効率性・高品質化が図られた医療機器、医療製品などの新製品、サービスなどを、医療従事者やディストリビューター向けに展示し、販売を主な目的に活発な商談を行った。同時開催の COMPAMED2012（11月14日～16日）では医療機器・製品メーカーの川上であるサプライヤー645社が、部品、材料や高い加工技術を展示した。会期中のビジター数は約130,600人（2011年:134,500人）であった。

医療技術や医薬品への重要性はグローバル・マーケットの変化により高まっている。また、供給サイドであるメーカーは高品質だけではなく、医療の経済的諸問題に対する解決策を同時に求められている。このようなメディカル・マーケットの懸案や問題に対する解決策が MEDICA/COMPAMED 会期中に提案された。同展のスローガン「Be part of the No. 1」のもと、医療従事者やディストリビューター、メーカーなど業界関係者が4日間にわたって来場した。ここ数年の MEDICA の特徴としては投資に関する意思決定者の来場の増加が挙げられる。ビジター数130,600人のうち93%は、製品の購入など投資に意思決定権を持つポジションの人たちであった。

ビジターのおよそ50%はドイツ以外の120カ国からの来場で、遠方から時間とコストをかけての来場者は、多くの場合、中間管理職以上の意思決定権者となり、高い比率が MEDICA の来場者データに反映されている。



主催者メッセ・デュッセルドルフの取締役、シェーファーは、今回の世界最大の医療機器展 MEDICA 開催に際し「MEDICA はマーケットを映し出す鏡です。多くの国で見られるタイトな医療予算は、投資決定に大きな影響を及ぼしており、病院やそのグループの購買に関する意思決定はトップに集約される傾向にあります」と述べ、世界中から意思決定者が来場する

MEDICA の重要性を強調した。

「ドイツ中小企業の出展者は、重要な海外市場を開発するためのプラットフォームとして MEDICA を有効に活用しています。医療機器製品におけるドイツ・ブランドへの需要は高

く、また世界トップ・イベントである MEDICA への出展で、顧客開拓の促進やフォローを確実に行うことができます」とドイツ電気・電子工業連盟、ZVEI の担当部長は述べた。また来賓として参加したドイツ連邦保健相のダニエル・バールは、メディカル産業が今後数年にわたって安定的な雇用を産み出せる数少ない成長分野の1つであるとコメントした。

同時開催 COMPAMED は MEDICA の良き製品開発パートナー

COMPAMED は今回も医療機器や医療製品の製造技術・部品・材料に関するショウケースとして MEDICA と同時開催された（会期 3 日間）。34 カ国より 645 の出展者を数えた今回の COMPAMED も過去最大の規模となり、ホール 8a 及び 8b の 2 つのホールに出展された医療機器製造向けハイテク・ソリューションは約 16,000 人の医療機器製造の開発・製造部門関係者のビジターに対し展示された。それに加え新素材、機械及び電子部品、パッケージング、品質検査関連及び最終加工技術が会場内の 2 つの専門フォーラムで発表され、今後の製造工程や製品開発の可能性について議論が行われた。



日本からの来場者は増加 出展企業は過去最高の 104 社が出展

今年はヨーロッパの不況の影響が全体のビジター数にも及んだが、こうした中、日本からのビジター数は 590 名と昨年比 201%を記録した（数字はメッセ・デュッセルドルフ・ジャパン（MDJ）での前売り入場券購入者数）。これは例年の病院関係者、ディストリビューター、医療機器・製品メーカーに加え、COMPAMED をターゲットに、自動車製造関連、半導体、印刷などの異業種や、精密加工などのものづくりメーカーからの来場者の増加の影響によるものであり、ものづくりメーカーのメディカル産業への注目度の増加が背景にあると見られる。

日本企業の出展者は今年、MEDICA/COMPAMED を合わせ 104 社と、昨年の 101 社を上回る過去最高の出展者が参加し、各社ブースで商談や製品のプロモーションを行った（数字は現地法人出展を除く）。ジェトロや神戸市が今年もパビリオンを設置、COMPAMED では日立市に加え長野県がパビリオンを設置し、関連メーカーの出展をサポートした。



ジェトロが組織したジャパン・パビリオンには、海外への販路開拓を目指す日本の中小企業・団体が昨年に引き続き規模を拡大して参加した。同パビリオンに参加した福島県の株式会社アトムは「新規に数社と商談を行うことができ、また、昨年度、

商談を行った企業と成約に近づくような進んだ商談も行うことができ、大変良かった」とコメント。同じく栃木県の株式会社タスクは「ターゲットにしていた東ヨーロッパやスカンジナビア・エリアの代理店と商談ができ、非常に実りの多い出展となった」と商談の場である MEDICA への出展を評価した。

以下は単独で出展した MEDICA 日本出展企業のコメント。

- * 「欧州各国の代理店への新製品紹介及び効率的な商談を行うことができた。また新規代理店候補を数社獲得できた」（アトムメディカル株式会社）
- * 「予想以上に直接のターゲットとのコンタクトが取れ、今後の販売活動に活かせる有用な展示会だった」（旭化成せんい株式会社）
- * 「ホール 12 と商品がマッチしているので良かった。中近東、南米の訪問者が目立った」（キヤノンライフケアソリューションズ株式会社）
- * 「新規パートナーの獲得だけではなく、各国の来場者とのミーティングで最新の市場動向を得ることができ、大変有意義な展示会であった」（日研ザイル株式会社 日本老化制御研究所）
- * 「今回も多くの既存顧客、新規顧客との打ち合わせ、商談ができた。特に今後販路を広げようと考えている東欧、アフリカの会社との話ができただことは今後のための収穫となった」（日本精密測器株式会社）
- * 「予想以上のブース来訪者があり、企業プレゼンスの向上には最適の場になるという印象を受けた。今後、新規顧客の開拓、既存顧客との商談の場となれば、更に有効な販売拡大のツールとなることを確信することができた」（ニチバン株式会社）
- * 「多数の来場者より感心を持っていただいた。具体的な商談のきっかけも作ることができた。また、競合製品の動向も把握することができた」（東京工業大学）

COMPAMED に初めて長野県パビリオンを設置した長野県テクノ財団は次のようにコメントした。「予想以上に展示並びに事前調査の成果が得られた。MDJ からのアドバイスに加え、昨年 MEDICA を調査して得られたネットワークが活用できたことが良かった」同パビリオンに参加した株式会社協和精工は「来場者の多さに驚いている。医療分野の全てが集まっている。情報も豊富。特に知名度の高い医療メーカーとマッチングができ、今後期待したい」とコメントした。

その他、単独で初出展したエプソンアトミックス株式会社も「件数は多くはないが図面など、具体的な引き合いがあった。日本より内容が濃い話ができる」とコメント。次回へつながる商談、引き合いが展開された。

MDJ は例年通り会場のホール 16 にブースを設け、来年の出展を検討する日本企業に対し、出展費用や手続き、準備法方法などの説明を行った。日本製品に関心を持つ外国人ビジタ

ーに対し、3,000部作成した「日本出展者リスト」を配布し、日本企業ブースへの訪問を促した。

また会期前日には日本出展企業の交流会と併せて、代表取締役社長メルケによるメッセ出展でのプレゼン方法や顧客とのコミュニケーションの注意事項に関する事前レクチャーを行った。



次回 MEDICA2013 は 2013 年 11 月 20 日から 23 日まで
COMPAMED 2013 は 2013 年 11 月 20 日から 22 日まで開催。

MEDICA2013 への出展申し込み締め切りは 3 月 1 日厳守
COMPAMED2013 への出展申し込みは 3 月より 5 月 15 日まで
申込に関しますお問い合わせは下記(株)メッセ・デュッセルドルフ・ジャパンまで。

公式サイト <http://www.medica.de> <http://www.compamed.de>
日本語サイト <http://medica.messe-dus.co.jp> <http://compamed.messe-dus.co.jp>

(株)メッセ・デュッセルドルフ・ジャパン

担当：服部

〒104-0094 東京都千代田区紀尾井町 4-1 ニューオータニガーデンコート 7F

Tel.03-5210-9951 Fax.03-5210-9959 / mdj@messe-dus.co.jp www.messe-dus.co.jp