

2020年5月29日
株式会社日本政策金融公庫
総合研究所

日本公庫総研レポート

『医療機器分野への参入による中小製造業の経営多角化』を発行

日本政策金融公庫総合研究所では、日本公庫総研レポート『医療機器分野への参入による中小製造業の経営多角化』を発行しました。

中小製造業が新たな参入分野を探すとき、医療機器分野は、有力な候補になります。国内の高齢化の進展に伴う医療ニーズの拡大を背景に、医療機器の国内販売市場は堅調に拡大し、ビジネスチャンスが広がっているからです。

そこで、本レポートでは、中小企業が経営の多角化のために医療機器分野に参入し、主要事業の一つにまで発展させたケースに着目し、そこに至るプロセスを探りました。

本レポートの概要は以下のとおりです。

本レポートの概要

1 医療機器市場は、拡大を続ける有望分野

日本国内の医療機器市場の規模をみると、2018年時点で2.9兆円にのぼり、リーマン・ショック以降、1.3倍に拡大している。世界的にみても有数の市場であり、2019年には世界全体の7.8%を占めると見込まれている。多くの業種で人口減少を背景に需要の先細りが予想される今日、一つの業種や特定の顧客層に依存する経営を見直し、多角化に乗り出したいと考える中小企業にとって、医療機器は魅力的な分野といえるだろう。

2 医療機器事業に参入し、多角化を実現するためのポイント

経営の多角化を実現するには、医療機器事業に参入しただけでは不十分で、経営の柱の一つにまで成長させる必要がある。そこに至るまでの課題は多いが、本レポートで紹介した成功企業の事例を整理すると、以下のようなポイントを見出すことができる。

- (1) 参入の初期段階では、幅広い情報収集を行うとともに、経営トップ自らが営業活動や人脈づくりの最前線に立ち、発注元や医師などと確かな関係をつくる。
- (2) 主軸製品の企画段階では、新規参入者だけで医療関係者とのネットワークや販路を構築するのは難しいため、業界に精通したパートナーや大手企業と連携する。
- (3) 本格的な生産段階では、既存事業用の設備や社員の援用ではなく、思い切った設備投資や長期的な人材育成を行う。経営の柱にするには、専門的な体制が必要になる。
- (4) 以上の3点には、多くの時間や資金がかかることを踏まえて、多角化に踏み出すタイミングを経営者が早い段階で判断する。既存の事業が不振となってからでは遅い。経営資源に余裕がなければ、参入に伴う多くの課題を克服するのは難しいからである。

※ 本レポートの全文は、[こちら](#)をご覧ください。

<お問合わせ先>

日本政策金融公庫 総合研究所 中小企業研究第二グループ（担当：海上、佐藤）

〒100-0004 東京都千代田区大手町1-9-4 大手町フィナンシャルシティ ノースタワー TEL 03-3270-1269