

「医療機器産業の集積地であるメディカルヒルズ本郷の実力を世界に発信したい」。本郷などに立地する医療機器の300社以上で構成する商工組合の日本医療機器協会(東京・文京)が昨年、こう呼び掛けると、全国の中小企業から「ぜひ、組みましよう」との申し込みが殺到した。

青森、横浜、宮崎などの自治体がそれぞれ本郷での展示・交流会の開催を協会に申し込み、そこに中小企業が続々と参加。精密モーターのシナノケンシ(長野県上田市)は2月に4気筒の酸素濃縮機向けコンプレッサーを持ち込み、技術をアピールしたところ、協会側の医療機器メーカーとの話し合いも始まった。昨年7月に三重県が開いた展示会でも県内の二

医療の街 東京・本郷

医工連携 中小が熱視線

下請け体質からの脱却を目指す中小企業が新規事業として模索する分野の1つが医療機器。ただ、新参者には臨床試験(治験)や薬事法の認証取得など未知のハードルが高い。そこで全国の中小企業から今、熱い視線を注がれている場所がある。中小の医療機器メーカーが集積する東京・本郷。「メディカルヒルズ」と呼ばれ始めたこの地で医工の連携が深まる。

の实情に詳しい医療機器メーカーと共同で一認知症の高齢者や要介護者向けの姿勢を保持できるイスを開発中だ。

文京区は江戸時代の小石川養生所の頃から日本の医学の先駆けだった。明治時代に東京大医学部や日本医科大学、順天堂大学など医科系の大学が集

ニーズつかみ技形に

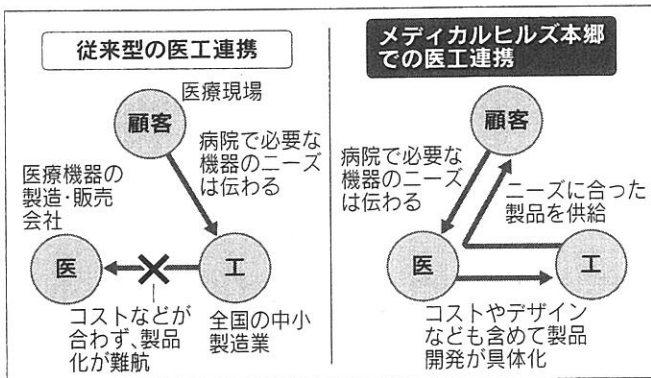
乗効果は大きい。こう考へて動いたのは三菱UFJリサーチ&コンサルティングの柏野聡彦・主任研究員。医療機器畑が長く「中小企業が試作品を持ち込み、医療機器の製販企業に相談しても、薬事やコストが折り合わずうまくいかない」と実感。めば、独自開発の道も両者の調整役として「医工連携」の構築に奔走する。

3月初旬、関東経済産業局が本郷で開いた商談会で、柏野氏の努力が実を結んだ。柏野氏は半年前から本郷の医療機器メーカーを念入りにヒアリング。医師や病院はどんな製品を求めているのか、それを形にするにはどんな技術が必要か。「医」側から具体的なニーズを開示し、それに応えられる「工」側の中小製造業が全国から約70社集まった。

日本医療機器協会の理事長で、医療機器の製造・販売を手掛けるイマムラ(東京・文京)の今村清社長は「予想を超える高い技術を持つ企業と出会えた」と強調する。病院への販路を持つ本郷の医療機器メーカーと新製品の共同開発をする中小製造業は自動車や電機の下請け企業からの脱皮を目指す。柏野氏は医療機器の開発で経験を積めば、独自開発の道も両者の調整役として「医工連携」の構築に奔走する。

本郷の医療機器メーカーも資金や人材が不足して単独で新製品を開発する余力は小さい。耳鼻咽喉科向け機器に強い第一内科(東京・文京)の林正晃社長は「医療機器は輸入超過で、海外メーカーは脅威だ。世界の研究開発についていけるのか不安な面もあり、仲間が必要」と強調する。

医と工の中小企業のスクラムが医療の現場から必要を捉えた技術や製品を生み出し続ければ、世界で戦える新産業を育成することも夢ではない。(三浦義和)



シナノケンシは本郷で酸素濃縮機向けコンプレッサーを提案した

い機器、改良すべき点を聞いていることが強みだ。薬事法の仕組みも熟知し、販路もある。

本郷の医療機器に強い中小と全国のものづくりの中小が結び付けば、相乗効果は大きい。こう考へて動いたのは三菱UFJリサーチ&コンサルティングの柏野聡彦・主任研究員。医療機器畑が長く「中小企業が試作品を持ち込み、医療機器の製販企業に相談しても、薬事やコストが折り合わずうまくいかない」と実感。めば、独自開発の道も両者の調整役として「医工連携」の構築に奔走する。

3月初旬、関東経済産業局が本郷で開いた商談会で、柏野氏の努力が実を結んだ。柏野氏は半年前から本郷の医療機器メーカーを念入りにヒアリング。医師や病院はどんな製品を求めているのか、それを形にするにはどんな技術が必要か。「医」側から具体的なニーズを開示し、それに応えられる「工」側の中小製造業が全国から約70社集まった。

日本医療機器協会の理事長で、医療機器の製造・販売を手掛けるイマムラ(東京・文京)の今村清社長は「予想を超える高い技術を持つ企業と出会えた」と強調する。病院への販路を持つ本郷の医療機器メーカーと新製品の共同開発をする中小製造業は自動車や電機の下請け企業からの脱皮を目指す。柏野氏は医療機器の開発で経験を積めば、独自開発の道も両者の調整役として「医工連携」の構築に奔走する。

本郷の医療機器メーカーも資金や人材が不足して単独で新製品を開発する余力は小さい。耳鼻咽喉科向け機器に強い第一内科(東京・文京)の林正晃社長は「医療機器は輸入超過で、海外メーカーは脅威だ。世界の研究開発についていけるのか不安な面もあり、仲間が必要」と強調する。

医と工の中小企業のスクラムが医療の現場から必要を捉えた技術や製品を生み出し続ければ、世界で戦える新産業を育成することも夢ではない。(三浦義和)

「医」側から具体的なニーズを開示し、それに応えられる「工」側の中小製造業が全国から約70社集まった。

日本医療機器協会の理事長で、医療機器の製造・販売を手掛けるイマムラ(東京・文京)の今村清社長は「予想を超える高い技術を持つ企業と出会えた」と強調する。病院への販路を持つ本郷の医療機器メーカーと新製品の共同開発をする中小製造業は自動車や電機の下請け企業からの脱皮を目指す。柏野氏は医療機器の開発で経験を積めば、独自開発の道も両者の調整役として「医工連携」の構築に奔走する。

本郷の医療機器メーカーも資金や人材が不足して単独で新製品を開発する余力は小さい。耳鼻咽喉科向け機器に強い第一内科(東京・文京)の林正晃社長は「医療機器は輸入超過で、海外メーカーは脅威だ。世界の研究開発についていけるのか不安な面もあり、仲間が必要」と強調する。

医と工の中小企業のスクラムが医療の現場から必要を捉えた技術や製品を生み出し続ければ、世界で戦える新産業を育成することも夢ではない。(三浦義和)

お断り「技あり中小」は休みました。