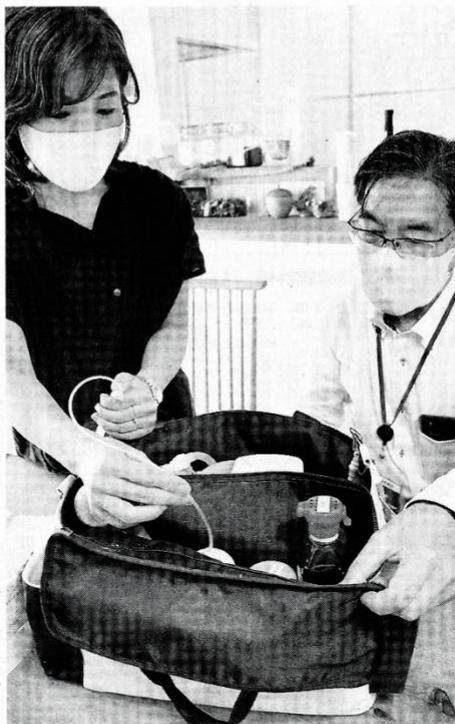


医療・介護参入の中小支援

京都産業21が、医療・介護分野への参入を目指す中小企業などを支援する仕組み「京MED(メド)」の取り組みを本格化している。医療・介護関連のビジネスは高齢化などでニーズが高まっている一方、独特の商習慣などが参入障壁となってきた。このため京MEDでは、専門知識を持つ病院関係者や販売代理店などがサポートし、製品開発や販路拡大を後押ししている。(今口規子)

京都産業21「京MED」

「私一人の力では届けられない人にも商品を提供できる」。難病の長男のために開発した「たん吸引器バッグ」を製造販売するスキップ&クラップ(木津川市)の奥山梨 日々に100回以上たんの吸引が必要で、外出時にも前に開発した。



開発したたん吸引器バッグを京都産業21の担当者に紹介するスキップ&クラップの奥山社長(左)と木津川市

商習慣やニーズ助言

これまでに約1400個を販売し、「お出かけが楽しくなった」と好評だが、SNS(交流サイト)や口コミでの販売に限界を感じ、京MEDに参加した。今後は、在宅医療分野にも力を入れていく増田医師器械が退院する患者や家族に製品を紹介する。

京MEDは、昨年10月に発足した。病院や介護施設向けの設備、医療・介護用機器や医薬品製造装置への参入を目指す約60社が参加している。

京都産業21によると、国内の高齢化や新興国での医療インフラの拡充を背景に、医療・介護関連市場は今後も成長が続く見通し。中小企業の関心も高いが、独自の商習慣や法規制への対応、臨床

現場のニーズ把握などを単独で行うことは難しいという。そこで京MEDでは、大学や病院、医療機器メーカー、商社などがサポートとなる仕組みを整え、これまでに38社・団体が登録している。参加企業と登録サポートの交流会などを開き、医師

の助言から新たな製品が生まれた事例もあったという。病院側が求める製品の開発を中小企業に依頼するケースも含め、これまでに59件の協業が実現した。今後は、参加企業の関心が特に高い在宅医療に絞った活動も計画している。



京都産業21市場開拓支援部の周藤雄作主任は「少量多品種の製品が求められる医療・介護分野は中小企業向き。医師や患者らの助言を得ながら、医療現場の目線を生かした参入や販路開拓を支援したい」と話している。