

進出国：台湾

医療機器製造・販売の
B 社様

台湾の主要医療機関に対する販路開拓

東南アジアへの販路拡大

手術支援用機器を自社開発し、米国、インドにて販売をしてきましたが、その経験を生かして、新興国の社会的課題の解決のお役に立ちたいと考え、東南アジア市場への販路拡大を考えました。中小企業基盤整備機構にご相談し、国際事業展開支援のコーディネータの方に、東南アジアでの販路開拓に実績を持つ企業様をご紹介いただきました。シンガポールとベトナムの市場開拓についてご支援いただきました。しかしながら、医療機器については経験のない企業様で、現地のコンサルに再委託する形態をとっており、対象国も2か国に限られました。合わせて、市場開拓サービス企業を使う限界を感じました。

その他の国への販路拡大（国の支援を卒業して自走フェーズへ）

中小企業基盤整備機構の国際事業展開支援コーディネータさんは医療機器のご経験がなく、限界を感じていた時に会ったのが、(株)ワールド・ビジネス・アソシエイツ(WBA)のコンサルタントの方でした。医療 ICT、医療機器の海外市場展開に精通した中小企業診断士さんで、シンガポール、ベトナム以外の国への販路拡大について、現地の市場分析に基づき、的確な販路拡大施策をご提示していただきました。

台湾の主要医療機関に対する販路拡大

台湾の市場開拓についてご相談したところ、経済産業省管轄の医療海外展開支援の団体をご紹介いただき、台湾の大学病院、国立病院の責任者の方とのビジネス交流の場があることを知り、早速、参加を申し込みました。台湾の主要医療機関の理事長、病院長が来日するイベントで、日本にいながら台湾の主要医療機関の責任者の方々にお会いできる絶好の機会です。非常に効率の良いセールス活動を展開することができました。後日、当社が独自に開拓した現地の代理店の社長が来日した理事長の一人と懇意であることがわかり、その医療機関との商談が瞬く間に成立しました。現地の代理店に対しても当社の市場開拓力を示すことができました。また、自社で直接市場開拓することの有効性も痛感しました。

WBA
コンサル
の声

中小企業基盤整備機構や JETRO など国の支援には期間、範囲に限りがあり、部分最適化になりがち。支援卒業後の「自走フェーズ」をどうやっていくかが本当の勝負。ここでお役にたてるのは全体最適化の視点で支援する中小企業診断士です。

お問合せ：株式会社ワールド・ビジネス・アソシエイツ(WBA) IBzTF@wba.co.jp