



令和5年度
現地ニーズを踏まえた
海外向け医療機器開発支援
成果報告書

FY2023 SMEDO (Supporting business plan of Medical Equipment Development for Overseas based on local needs) Report



東京都



National Center for Global Health and Medicine

目次

事業概要・参加企業一覧	2
インドネシア概要	3
事業の目的	7
 インドネシア視察報告	
訪問スケジュール	8
シロアムリッポービレッジ訪問報告	9
インドネシア大学病院訪問報告	11
医療機器代理店訪問報告	13
JPCI会員企業様との意見交換会報告	16
 事業の成果	
アルケア株式会社	20
エルピクセル株式会社	22
カネパッケージ株式会社	24
株式会社京都科学	26
株式会社サーランド・アイエヌイー	28
株式会社セオコーポレーション	30
株式会社タイムワールド	32
株式会社タウンズ	34
チェスト株式会社	36
DeepEyeVision 株式会社	38
まとめ	40

事業概要

ASEAN等新興国は経済発展と人口増加に伴い日本国内や欧米諸国を上回る医療機器市場の拡大が予測されている。東京都内ものづくり中小企業等がこれらの地域の医療機器産業へのさらなる事業展開するためには、現地のニーズを捉えることが重要となるが、医療機器に求められるニーズは、医療関係者の教育・技術レベル、生活習慣・風習、医療保険、インフラの整備状況等の単独又は複合の要因により国ごとに大きく異なる。

そこで、本事業は都内ものづくり中小企業等がこれらの国を実際に訪問し、現地の医療関係者の真のニーズを把握し医療機器開発に活かすとともに、市場攻略等のためのネットワークづくりを行うことを目的に実施する。

なお、本事業は海外の医療事情等に深い造詣を有し関係機関との豊富なネットワークを有する国立研究開発法人国立国際医療研究センター（NCGM）との連携のもとで実施しており、本年度はインドネシア市場をターゲットとして実施した。

参加企業一覧（五十音順）

- アルケア株式会社
- エルピクセル株式会社
- カネパッケージ株式会社
- 株式会社京都科学
- 株式会社サーランド・アイエヌイー
- 株式会社セオコーポレーション
- 株式会社タイムワールド
- 株式会社タウンズ
- チェスト株式会社
- DeepEyeVision 株式会社

インドネシア概要

インドネシアは、日本の約5倍に相当する191万6,907平方キロメートル（2019年）の国土と、人口2億7,870万人（2023年）を有する島国である。1人当たりのGDPは4,784米ドル（2022年）であり、首都のジャカルタの人口は、2022年時点では1,074万人である。近年の経済概況として、実質GDP成長率は2021年第4四半期以降7期連続で5%を上回っており、比較的堅調を維持している。

国名	インドネシア共和国 (Republic of Indonesia)
面積	191万6,907平方キロメートル（2019年、日本の約5倍）
人口	2億7,870万人（2023年、出所：中央統計庁）
首都	ジャカルタ 人口1,074万人（2022年、出所：中央統計庁）
言語	インドネシア語
宗教	イスラム教、ヒンドゥー教、キリスト教ほか

出所：独立行政法人日本貿易振興機構（JETRO）、インドネシア概況・基本統計

インドネシアの医療保険制度

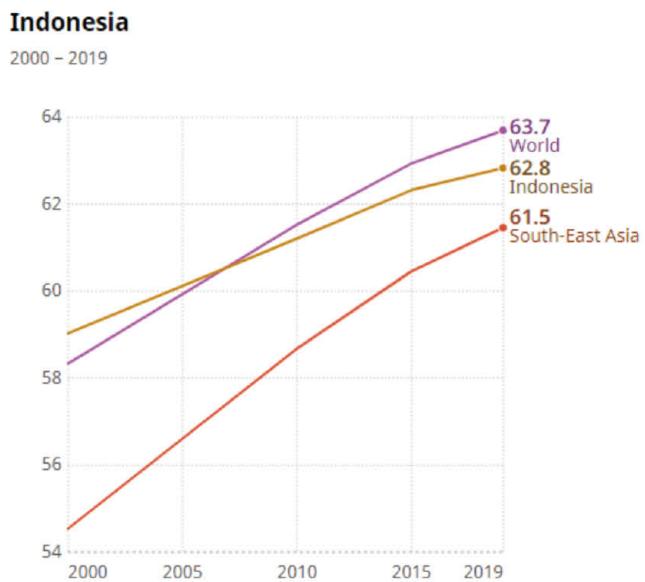
2014年、インドネシアは国民皆保険制度「Jaminan Kesehatan Nasional (JKN)」を導入した。この制度は、2014年から2019年の間に人口の83%をカバーし、個人の医療支出における自己負担額は47%から32%に減少した。しかしながら、インドネシアでは医療の質の低さが原因となり、妊娠婦死亡率、結核、発育阻害率が高い状況となっている。妊娠婦死亡率は、WHOによると1985年時点では出産件数10万あたり死亡数495人=約0.5%であったが、2020年には10万件あたり173人=約0.17%まで改善してきている。しかしながら、近隣の東南アジア諸国の件数（10万件あたり116.8人、約0.12%）と比較し高い状況にある。また、医療機関の診断・スクリーニング能力が限定的であることにより、慢性疾患の予防管理が滞っている状況である。COVID-19パンデミック下で約350万人のインドネシア人が失業し、移動制限や施設閉鎖、感染症への警戒感も相まって医療を受けづらくなり、特に予防医療に対する人々の意識が低下した。このような状況下で、2021年、インドネシア政府は世界銀行から4億米ドルの融資を受け、5年間に渡るJKN改善プログラムとして一次医療施設・病院の医療提供におけるプロセス改善等の指標を設定し、国民への継続的かつ質の高い医療提供を目指している。出所：世界銀行，“World Bank Approves Support to Strengthen Health Insurance, Improve Quality of Health Care in Indonesia”，訳は引用者による



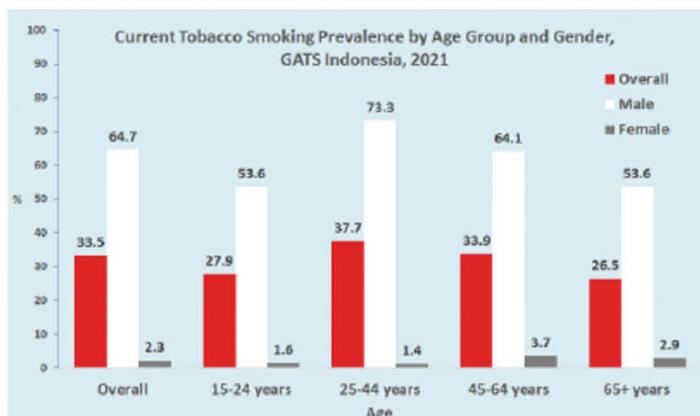
出所：外務省

インドネシア国民の平均寿命は、2000年時点では59歳であったが、2019年には62.8歳へと3.8年間の改善がみられ、東南アジア諸国よりは若干高い状況である。(下図【平均寿命の推移】参照)

WHOとインドネシアMinistry of Healthによる調査によると、東南アジア地域諸国と日常的な喫煙習慣を持つ人の割合を比較して、インドネシアは31%と高い状況にある(下図【喫煙率の比較】参照)。



【平均寿命の推移(世界/東南アジア地域との比較)】
出所:WHO, Healthy life expectancy at birth (years)



【喫煙率(全体、年齢層別)】
出所:WHO, GATS (Global Adult Tobacco Survey) Fact Sheet, Indonesia 20212023

Country	Adult daily smoking prevalence (2021)
Bangladesh	16%
Bhutan	4%
Democratic People's Republic of Korea	14%
India	6%
Indonesia	31%
Maldives	18%
Myanmar	15%
Nepal	12%
Sri Lanka	7%
Thailand	16%
Timor-Leste	24%

【喫煙率の比較(東南アジア地域との比較)】
出所:WHO, WHO report on the global tobacco epidemic, 2023

インドネシア政府の医療分野への取り組み

2021から2024年にかけて、インドネシア政府は下記の6つの柱で構成される保健システム変革計画を策定、医療体制改革を実施中である。

1. プライマリケアの変革

病気予防機能を強化。予防接種にHPV、PCV、ロタウイルスの接種をプログラムに追加。また、検診プログラムを拡充し、早期発見と個別化治療の向上を促進。併せて保健所施設を拡充。

2. 紹介サービスの変革

インドネシアで最も高い3つの死因である心臓病、脳卒中、癌を対象に、専門技術を有する病院への紹介体制を拡充、専門医療機関へのアクセスを促進。

3. 医療安全保障の変革

輸入に依存した医療体制からの脱却。共同開発やOEMを通じ、海外からの技術移転を促進し、医薬品や医療機器の現地生産を強化。

4. 医療財政の改革

資金配分の持続可能性を目的として、医療資金調達規則を改正。資金調達に係る透明性を確保。

5. 人材育成

現状、医師の標準数は住民1000人に1人、加えて不均一に分布。これを改善するため、質の高い保健人材の公平な分配を促進。併せ、教育病院、医療システム、および医療機関と提携し、医療専門教育プログラムを充実。

6. テクノロジー改革

医療技術開発とデジタル化を奨励。バイオテクノロジー分野では、ウイルスベクターや核酸を利用した技術、遺伝子組換えタンパク質の開発、ワクチンや医薬品の製造を目標に設定。がん、代謝性疾患等が医療費の多くを占める現状を踏まえ、エリスロポエチン、インスリン、モノクローナル抗体等のバイオ治療薬を国産化。

出所：インドネシア保健省、KEMENTERIAN KESEHATAN, 6 pilar transformasi penopang kesehatan Indonesia
(独立行政法人日本貿易振興機構(JETRO)ジャカルタ事務所 翻訳)

インドネシア国産医療機器使用の推進

上記の6つの柱の3番に記載の通り、インドネシア政府は医薬品・医療機器の輸入に依存した医療体制からの脱却を図っており、海外からの技術移転による現地生産の強化を行っている。国産の医療機器の利用促進措置導入に関する経緯について、独立行政法人日本貿易振興機構(JETRO)によるビジネス短信「政府、国産の医療機器使用を推進」を引用する形で下記に記載している。

2021年、インドネシア工業省は国内の医療機器産業の発展加速を推進することを発表し、政府は国産の医療機器の利用促進を図る措置を導入した。

この国産医療機器使用の推進の発表時、海洋・投資調整相が「Eカタログ(政府調達のオンライン購入ツール)での医療機器の発注数は、今のところ、国産品2兆9,000億に対し、輸入品はその5倍の12兆5,000億」と、輸入品が多い状況を指摘した。政府調達庁(LKPP)によると、2020年5月1日から2021年6月11日までの間、Eカタログに載った国産の医療機器の数は8,219製品で、総取引額は2兆9,000億ルピア(約232億円、1ルピア=約0.008円)、外国産の医療機器は3万9,692製品で総取引額は12兆5,000億ルピアだった。

インドネシア政府は国産医療機器の市場での可用性を高める戦略的ステップとして、下記7つを挙げている。

- (1)商品またはサービスへの政府支出を通じて国産品を奨励
- (2)国内での医療機器生産能力の増強
- (3)国家経済復興プログラム(PEN)基金からの現地調達率(TKDN)認証への補助金
- (4)医療機器や医薬品への投資家向けインセンティブ制度
- (5)研究ベースでのハイテク医療機器の品質向上
- (6)輸入品の購入に関するデッドラインポリシー
- (7)Eカタログでの国産品の優先表示

出所:独立行政法人日本貿易振興機構(JETRO)、ビジネス短信「政府、国産の医療機器使用を推進」(2021/7/8)

このようにインドネシア政府は国民皆保険制度「Jaminan Kesehatan Nasional (JKN)」の改善ならびに継続的に質の高い医療を国民に提供することを目的とした改革を行っている。これらと並行し、輸入に依存している医療機器の国内生産の強化を図っている。

事業の目的

前述の通り、本事業は都内ものづくり中小企業等がASEAN等の新興国を実際に訪問し、現地の医療関係者の真のニーズを把握し医療機器開発に活かすとともに、市場攻略等のためのネットワークづくりを行うことを目的としている。

今年度はインドネシアにおいて2つの病院及び3つの販売代理店を訪問し、1つの団体（JPCI会員企業）と意見交換会を実施した。それぞれの訪問・意見交換会の実施の目的は以下の通りである。

- 病院（シロアムリッポービレッジ・インドネシア大学病院）訪問の目的：現地の医療水準及び現地の医療関係者のニーズを把握するとともに、現地の医療関係者とのネットワークづくりを行う
- 販売代理店（Indomedik社、Tawada Healthcare社・EMP社）訪問の目的：現地の医療関係者のニーズを把握するとともに、現地の医療関係者とのネットワークづくりを行う
- JPCI会員企業との意見交換会の目的：日本の医療機器関係企業がインドネシアに進出するに当たっての障壁や解決策等を把握する

本事業におけるインドネシア訪問スケジュール

2023年11月27日（月）日本を出発、4日後の12月1日（金）に帰国する4泊5日（うち1泊は機内のため、実質3泊5日）のスケジュールにて、本事業ではインドネシアを訪問した。

各日の訪問先、ならびに訪問先での実施内容については、下記表のとおりである。

日時	11/27 (月)	11/28 (火)	11/29 (水)	11/30 (木)	12/1 (金)
AM	インドネシアへ 移動 GA875便 11:45羽田発	9:00-13:00 シロアムリッポービ レッジ ・院内ツアー ・全社プレゼン/フィー ドバック	9:00-12:00 Tawada Healthcare社 (医療機器代理店) ・全社プレゼン/フィー ドバック	10:00-14:30 インドネシア大学病院 ・院内ツアー ・全社プレゼン/フィー ドバック	
PM	17:10 ジャカルタ着	15:00-18:00 Indomedik(医療機 器代理店社) ・全社プレゼン/フィー ドバック	13:30-15:00 EMP社(医療機器代 理店) ・2社プレゼン/フィー ドバック	16:00-17:45 JPCI会員企業との 意見交換会	日本への移動 GA874便 23:25ジャカルタ発 8:50 羽田着

シロアムリッポービレッジ訪問報告

●訪問日時

▷2023年11月28日(火)9:00-13:00

●先方参加者

- ▷Dr. Adityawati Ganggaiswari (Hospital Director)
- ▷Dr. Jane Olivia Lorens (Clinical Research Manager)
- ▷Dr. Jeffry Oeswadi, MARS (Director)
- ▷Dr. Malvin Himawan (Clinical Research Coordinator)

●訪問先概要

▷1995年開業

▷病院の敷地面積:17,442平方メートル

▷病床数:308床

▷41病院を持つ私立病院グループとなり、年間450万人の患者を受け入れている。今回の訪問先はジャカルタ近郊Lippo Karawaciにある総合病院となり、インドネシアの大手財閥であるLippoグループが運営している。

●訪問先との情報交換

▷シロアムリッポービレッジの会議室にて、参加企業各社より5分程度の発表を行い、発表製品が持ち込まれる製品の場合は発表と共に製品デモも行った。病院側からは10数名の方が会場にて聴講して参加企業と情報交換した。

▷企業発表・製品デモの様子



●病院内見学ツアー

▷院内薬局・会計システム

日本では通常病院内薬局と会計レジは一か所に集中することになっているが、シロアム病院では各階に薬局があり、その場で会計できるような設置となっている。また、スマートフォンアプリでセルフチェックインできるような機械も導入しており、アプリから会計の待ち時間情報等を確認できるようになっている。病院の1階にも同じような機械が多く設置されている。



▷ラボラトリー（検体検査室）

今回訪問したラボラトリーは新設となっており、まだ未開封状態の試験装置が室内に置いていたり、内装工事の養生もまだ付いている状態だったりしていたが、一部ではすでに試験作業を開始している様子。ラボラトリーのスタッフは三交代制で勤務して病院内の検体試験を行っており、専門の医師が責任者を務める。取り扱っている抗原検査キットは主にデング熱、HIVやコロナウィルスの検査キットとなり、インフルエンザの検査キットは導入していない。



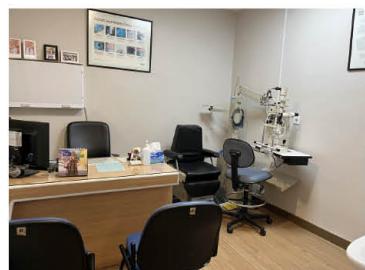
▷透析室

当病院の透析室では10数床がある規模となる。日本製の透析装置も使用している。透析治療中の患者もいるため、部外者は基本的に入室できないこととなるが、見学希望の企業参加者2名のみ入室して見学した。(写真は入口から撮影、患者様の顔部分をモザイク処理済)



▷眼科クリニック

眼科クリニックにて、各装置(屈折計、眼底カメラ、視野測定装置、ヤグレーザー装置など)を置いている検査・処置室及び外来診察室へ見学した。クリニックは日本の総合病院にある眼科と比べて規模が小さく、当日診察している眼科医師は1名のみだった。



▷放射線科

放射線科では、1.5テスラ/3テスラMRI、デュアルソースCT、マンモグラフィー、超音波検査装置などの画像診断装置は充実している。

▷救急車・救急診療

インドネシアでの救急車呼び方に関しては、統一の電話番号がなく、各病院の救急車番号(写真にある救急車の窓に記載しているもの)にかける形となっている。通常は行きつけの病院の番号や地域内の病院の番号を覚えておくことになる。救急診療のトリアージ(優先順位付)を実施する場所は室外の暑い環境にある(見学当時の気温は約30度)。



トリアージ後の患者は院内の治療室に搬送され、隔離して治療する必要がある患者に関しては隔離室内にて治療を行う。

●シロアムリッポービレッジを訪問した所感

▷全体的には設備が充実しており、院内環境もきれいに装飾されている。より富裕層を対象としている大手財閥が運営している私立病院グループであるため、現地にとって高価な日本製医療機器もより積極的に導入する可能性が高い。また、私立病院に関しては国産化優先政策に縛られないで、初めてインドネシアに進出する際のターゲットにしやすいと考えられる。



インドネシア大学病院訪問報告

●訪問日時

▷2023年11月30日(木)10:00-14:30

●先方参加者

▷Dr. Assifa Swasti Anindita, Manager Pelayanan Medik(メディカルケアチームのマネージャ)

▷Muhammad Suhaeri, Ssi, Msc, PhD(教育ユニット長)

▷Dr. Aspify Gigitirn , Sp. Pk(k), MPH

●訪問先概要

▷2019年開業

▷病院の敷地面積:10万6,100平方メートル

▷病床数:300床

▷インドネシア大学病院(RSUI, Rumah Sakit Universitas Indonesia)はインドネシア初の国立高等教育病院であり、2030年までに世界クラスの教育病院となることを目指している。また、JICAの支援により、インドネシア大学の医学関係学部及び大学付属病院の整備が行われた。

●訪問先との情報交換

▷大学病院内のセミナー室にて、参加企業各社より5分程度の発表を行った。病院側からは10数名の方が会場にて聴講して参加企業と情報交換した。また、会場は出入り自由な形となっており、上記以外にも若手医師や医学生と思われる聴講者たちが一部来場して聴講した。

▷企業発表の様子



●病院内見学ツアー

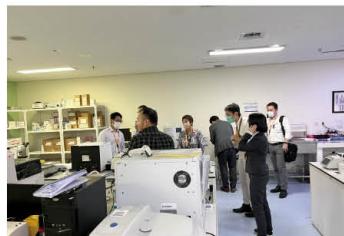
▷呼吸器科

喫煙率が高く、かつ大気汚染が深刻なインドネシアにおいて、呼吸器科疾患は健康課題の一つとなっている。今回の訪問時も呼吸器科の外来エリアでは診察待ちの患者が多い印象だった。また、呼吸器外来の検査室にて今回の参加企業・チェスト株式会社様の製品が置かれており、直接病院の方と当製品の使用状況・課題等に関する議論ができた。



▷ラボラトリー(検体検査室)

ラボラトリー内には多くの検査装置があり、その中に日本の製品も複数ある。また、使用している抗原検査キットを確認できたが、シロアムリッポービレッジと同じように、取り扱っている抗原検査



キットは主にデング熱、HIVやコロナウィルスの検査キットとなり、インフルエンザを検査する習慣がないため、検査キットは導入されていない。

▷透析室

透析室への入室は特に制限されず、複数名の患者が透析治療しているものの、訪問者全員が入室して見学した。血液透析装置は合計10台程度があり、中には約半数が日本製品となる。

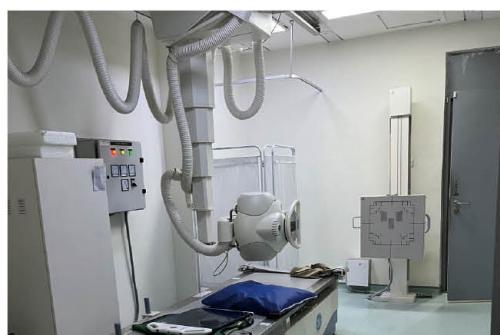


▷眼科クリニック

訪問当日眼科クリニックは診察を行っていないため、眼科医師と患者がいない状態で見学した。シロアムリッポービレッジと同じように、眼科クリニックの規模が小さい印象だった。また、国際眼科評議会 (International Council of Ophthalmology, ICO) の公開データ (2012年) では、インドネシアでは眼科医が合計1240名、百万人毎に眼科医が5名となり、同年日本の百万人毎に109名の二十分の一以下となっていたことで、眼科はインドネシアにおいて重視されていないと考えられる。

▷放射線科

放射線科では各種画像診断装置があり、専門医が読影している様子も見られた。また、放射線科を案内した医師はセミナー室でも発表も聴講しており、今回の参加企業・株式会社京都科学様のファントムに興味を持っており、議論した結果として、製品説明用に持参した製品をインドネシア大学病院にレンタルすることになった。



●インドネシア大学病院を訪問した所感

▷全体的には医療資源が不足している環境の中で、公立病院は私立病院に比べて医療設備は充実しないと想定していたが、インドネシアでは最高レベルの大学病院となるため、想定より医療設備は充実している。また、過去に日本からの支援を受けたこともあり、日本製品への興味を持っている方が多い。ただし、公立病院は国産製品優先政策に制限されており、日本の製品を購入してもらうためにはEカタログに登録することが必須となる。

医療機器代理店訪問報告

Indomedik社訪問

●訪問日時

▷2023年11月28日(火) 15:00-18:00

●先方参加者

▷Hendry Ang (Director)

▷Hendra B. Dharma

●訪問先概要

▷Indomedik社は2015年に設立され、Medtronicや日本光電との取引実績を有し、インドネシア内の主要都市ほぼ全てにネットワークを有するインドネシア有数の販売代理店である。

▷主力分野は、ICU、作業療法、循環器科、泌尿器科、病院サービスソリューション、病棟関連製品である。

●訪問先との情報交換

▷Indomedik社を訪問した際は、Indomedik社の会社紹介をしていただいた後、渡航企業10社からプレゼンテーションを実施し、各社に対して質問やアドバイス等のフィードバックをIndomedik社からいただいた。

▷Indomedik社からは多岐にわたるフィードバックをいただき、一例を挙げると、インドネシア国内でのプロモーション方法や公立病院との接し方、ビジネスモデル等に関するアドバイス・コメントを頂いた。

●企業発表の様子



Tawada Healthcare社訪問

●訪問日時

▷2023年11月29日(水) 9:00-12:00

●先方参加者

▷Satrija Sumarkho (CEO)

▷Nicholas Sumarkho (Business Development Director)

▷Christian Nainggolan (CFO)

●訪問先概要

▷Tawada Healthcare社は1999年に設立され、欧米を中心に世界的有力ブランド13社の医療機器を輸入販売するインドネシアの販売代理店である。

▷主要製品はクリティカルケア製品、画像診断機器、整形外科、消化器外科術具、心臓血管系治療機器等である。

▷取り扱い製品は、CRRT、除細器、人工呼吸器、COVID-19テストキット、心臓ペースメーカー、手術用ドリル、鋼製術具、内視鏡、透析機器等、多岐に渡る。

●訪問先との情報交換

▷Tawada Healthcare社を訪問した際は、Tawada Healthcare社の会社紹介をしていただいた後、渡航企業10社からプレゼンテーションを実施し、各社に対して質問やアドバイス等のフィードバックをTawada Healthcare社からいただいた。

▷Tawada Healthcare社からは多岐にわたるフィードバックをいただき、一例を挙げると、渡航企業製品に関するインドネシアでの需要の有無、渡航企業製品の類似製品に関するインドネシアでの販売・流通状況、現地ドクターの紹介についての示唆等に関するアドバイス・コメントを頂いた。

▷情報交換会開催後、Tawada Healthcare社のショールームを視察した。

●企業発表の様子



EMP (PT. Enseval Medika Prima)社訪問

●訪問日時

▷2023年11月29日(水)13:30-15:00

●先方参加者

▷Elizabeth Yovina Ridhwan

▷Nathania Calista Putri

▷Nandhita Nugriani

●訪問先概要

▷EMP社は2007年に設立され、インドネシア最大の製薬会社であるKalbeのグループ企業の一つである。

▷主な取り扱い製品としては、病院関連製品としてディスポーザブル（消毒剤、DDS、包帯、ガウン）、ベッド、救命救急関連製品、縫合糸、止血剤がある。研究室関連製品としては、新型コロナウイルス関連製品、臨床化学製品、免疫血液学製品、一般的な実験装置等がある。

●訪問先との情報交換

▷EMP社はAI関連製品に興味があるとのことで、エルピクセル株式会社とDeepEyeVision株式会社の2社が参加した。

▷EMP社を訪問した際は、EMP社の会社紹介をしていただいた後、渡航企業2社からプレゼンテーションを実施し、各社に対して質問やアドバイス等のフィードバックをEMP社からいただいた。

▷EMP社からは2社への質問のほか、日本におけるプログラム医療機器（SaMD）の承認状況やAIを使った医療機器・プログラムの販売状況等について多くの質問があった。

▷インドネシアではSaMDについては2023年11月の時点では承認が下りておらず、EMP社としてもSaMDについて情報収集をしている段階とのことであった。

▷EMP社自身が製品を取り扱いをしていない場合には、製品を取り扱っているグループ会社の紹介について示唆を頂いた。

●企業発表の様子



JPCI会員企業様との意見交換会報告

●訪問日時

- ▷意見交換会：2023年11月29日(水)16:00-17:45
- ▷懇親会：2023年11月29日(水)18:30-20:30

●JPCIからの参加者 (JPCI会員企業様)

- ▷PT. HOGY Medical Sales Indonesia President Director 長尾俊也様
- ▷PT. Paramount Bed Indonesia President Director 山口茂様
- ▷PT. Omron Healthcare Indonesia General Manager 渡辺友章様

●JPCI概要

- ▷JPCI (Japanese pharmaceutical, medical device, and medical equipment companies in Indonesia) はインドネシアの日系医薬・医療機器製造企業のグループを指す。
- ▷PT. HOGY Medical Sales Indonesia は株式会社ホギメディカルの孫会社であり、2012年に設立された。株式会社ホギメディカルの子会社であるPT. HOGY Indonesia は株式会社ホギメディカルの東アジアの生産拠点であり、世界でも有数の医療用不織布加工工場として、労働集約的な生産工程を担っている。
- ▷PT. Paramount Bed Indonesia は、病院用ベッド分野で日本の70%のシェアを誇るパラマウントベッド株式会社の子会社として1995年に設立された。当社は1996年12月以来、ブカシ州西チカランで国内外市場向けの病院用ベッドを製造している。
- ▷PT. Omron Healthcare Indonesia は、家庭用・医療用健康機器の開発・販売、健康管理ソフトウェアの開発・販売、健康増進サービス事業の展開などを行っているオムロンヘルスケアのインドネシアにおける販売会社として2012年に設立、14年に営業を開始した。

●JPCI会員企業様との意見交換

- ▷予め渡航前に渡航企業10社に対してJPCI会員企業様に対する質問を募り、それら質問に対してJPCI会員企業様にご回答いただく形で意見交換を進めた。
- ▷渡航企業10社からは多岐にわたる質問が挙げられたが、中でも多かった質問は現地代理店に関する質問とインドネシアでの国産医療機器優遇政策に関する質問であった。

◇現地代理店に関する意見交換

- ・現地代理店に関する質問としては「どのように自社にふさわしい現地代理店を見つけるか」「現地代理店を検討する際のポイントは何か」などの質問が挙げられた。
- ・上記の質問に対して、JPCI会員企業様からは現地代理店のインドネシア国内でのネットワークの広さや現地代理店の取扱製品、現地代理店の想定役割（営業や代金の回収等どういった役割を現地代理店に期待するか）等の点を勘案して検討することが一案として考えられるとのコメントがあった。

◇国産医療機器優遇政策に関する意見交換

- ・国産医療機器優遇政策に関する質問としては、TKDN（国産化率）やEカタログへの掲載に関する質問が挙げられた。
- ・上記の質問に対して、JPCI会員企業様からはTKDNの算出方法やEカタログへの掲載、国産医療機器優遇政策による自社への影響等に関する最新事情をご共有いただいた。

●JPCI会員企業様との懇親会

- ▷意見交換会の後、インドネシア料理レストランへ場所を移し、JPCI会員企業様を囲む形で懇親会を行った。
- ▷懇親会では、渡航企業様の興味・関心のあるトピックについて意見交換会での議論をさらに深掘りする形で情報交換が行われた。

●意見交換会の様子



●懇親会の様子



●所感

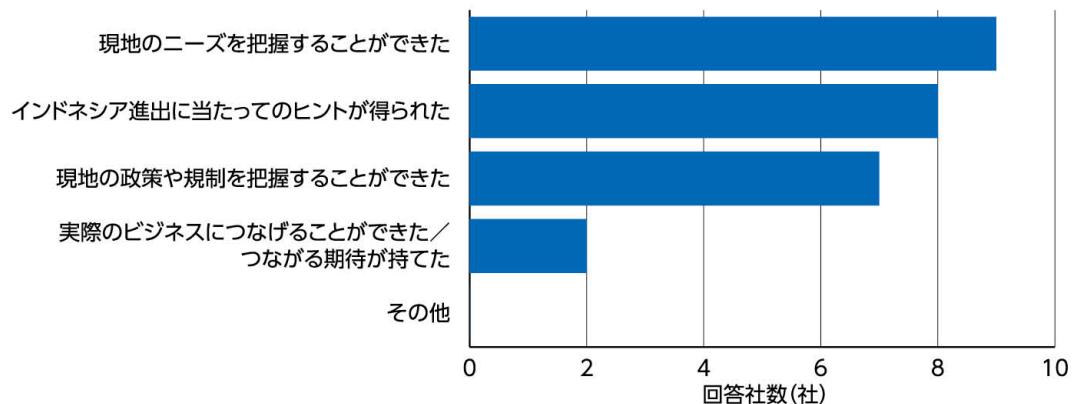
渡航企業様より「JPCI会員企業様との意見交換は多くの学びがあった」と好評であった。現地代理店に依存しそぎず、日本人営業マンが長年かけて地道に販売努力してきたこと、品質保持に苦労しながら国産化に真摯に対応している姿勢、中国メーカーをはじめとする他国籍企業との攻防など貴重な経験談を共有いただいた。代理店とは、薬事申請において専属契約が商習慣の一環であることに加えて、アンダーテーブルへの対応、滞りがちな病院への資金回収といった側面から、資金力・交渉力のある販売代理店を見極めることが非常に重要なプロセスであると認識できた。

事業の成果

今回のインドネシア視察の目的は前述の通りであるが、これらの目的の達成度合いを測るため、渡航企業に対してアンケート調査を行ったのでここに結果を示す。

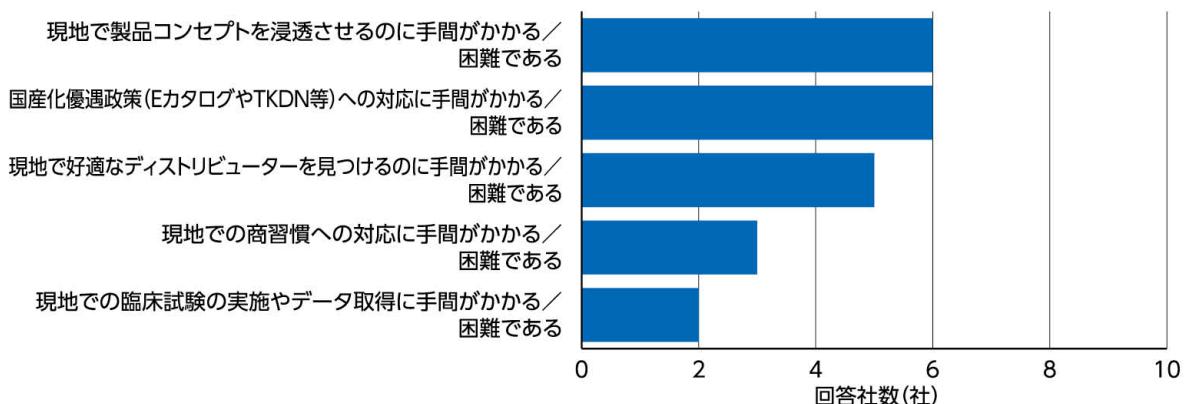
■今回の視察による成果

今回の視察によりどのような成果が得られたかに関するアンケート結果を以下に示す。下図に示すように、現地のニーズを把握することができたと回答した企業が最も多く9社であった。



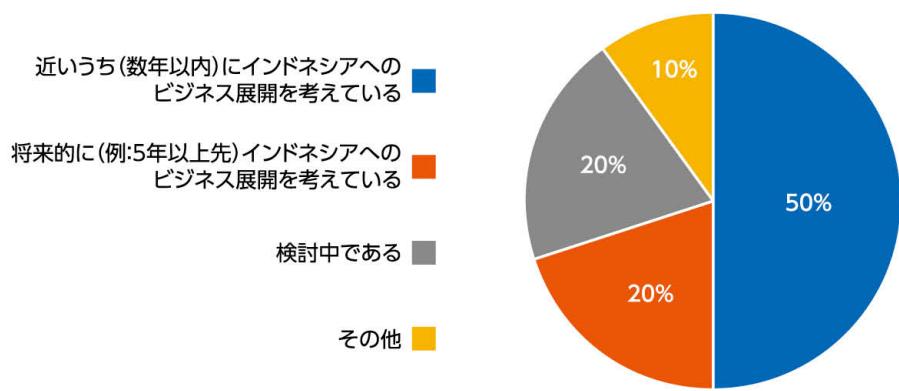
■今回の視察を踏まえて把握することのできた、インドネシアでのビジネス展開における課題感

今回の視察を踏まえて把握することのできた、インドネシアでのビジネス展開における課題感に関するアンケート結果を以下に示す。下図に示すように、インドネシアでビジネス展開する上で、「現地で製品コンセプトを浸透させること」及び「国産化優遇政策への対応」に関して課題だと感じている企業が最も多く6社ずつであった。



■今後のインドネシアでのビジネス展開

今回の視察を踏まえて、各渡航企業が今後のインドネシアでのビジネス展開をどのように考えているかについてアンケートにて意向を確認した。回答結果を以下に示す。右ページ上図に示すように、近いうち(数年以内)にインドネシアへのビジネス展開を考えていると回答した企業が最多であった。



■成果報告会の開催

本事業の成果を参加者のみに留まらず、広く都内企業等に発信することを目的として2024年2月14日(水)に成果報告会を開催した。

- 日時:2024年2月14日(水)10:00-12:00
- 開催方式:会場での開催(会場:GLOBAL LIFESCIENCE HUBカンファレンスルーム(<https://www.link-j.org/access/globalhub.html>))とオンライン開催とのハイブリッドでの開催
- プログラム:下表の通り

時間	プログラム	担当者
10:00-10:10	開会あいさつ	東京都 NCGM
10:10-10:20	本事業及びインドネシアの概要説明	事務局
10:20-11:10	病院視察報告 ・シロアム病院 ・インドネシア大学病院	事務局 株式会社セオコーポレーション 株式会社京都科学
	販売代理店視察報告 ・Indomedik ・Tawada Healthcare ・EMP	事務局 株式会社サーランド・アイエヌイー カネパッケージ株式会社 エルピクセル株式会社
	JPCI会員企業様意見交換会報告	事務局 DeepEyeVision株式会社
11:10-11:20	休憩	
11:20-11:50	パネルディスカッション: インドネシアの医療機器国産化政策と日本企業 の進出可能性について	事務局 株式会社タウンズ チエスト株式会社 アルケア株式会社 株式会社タイムワールド
11:50-12:00	総合コメント	NCGM

本成果報告会の参加者数は合計157名(うち現地参加20名、オンライン参加137名)であった(参考:事前申込者数合計203名(うち現地参加26名、オンライン参加177名))。今回の渡航内容や渡航で得た知見・気づきを成果報告会参加者へ広く共有できたことも今年度の成果の一つと言える。

アルケア株式会社 商品設計部 海外事業グループ 田中 智也

■社内における担当業務

“製品ごとの要求事項の実現”と“生産供給の維持”に対する製品仕様の設計適用の推進。具体的には、各国規制に沿った文書整備や各国当局への製品登録のための医療機器の薬事申請時の社内支援を行うこと。

■本事業への参加目的

「インドネシアのニーズを満たす医療機器の提供」を達成するために、医療機器規則に沿った適切な製品輸出を達成するための方策、望まれている医療機器とはどのようなものなのか、製品の販売拡大に向けた医療従事者とのコネクション構築などの知識や方策などを得ること。

■本事業に参加しての課題や気づき

【病院訪問を通して】

医療資源が不足しており医療体制が脆弱であると思っていましたが、今回訪問した2施設で実施したプレゼンテーションに対する感想やご意見、院内視察を通して、そうではないと感じました。

医療資源が不足しているのではなく、偏りが大きいという考えに改める必要があります。今回は偏りが大きく医療資源が集まっていると思われる大病院を訪問しているために予想以上に整っており、これらの病院を受診する方々は十分な医療を受けられていると感じられるが、インドネシア国民全体が満足する医療を受けられているのかに関しては疑問が浮かびました。

我々がターゲットとする病院は、今回訪れたような大病院が上位となるので問題はなさそうに感じますが、現状のままであると3億人近くの人口を有するインドネシアの“ひと握り”的方々への医療機器の提供となり、「インドネシアでのニーズを満たす医療機器の提供」とは若干離れているのではと感じました。

そこで、我々がめざす「インドネシアのニーズを満たす医療機器の提供の実現」には、今回のような大病院を出発点にして診療所や1次病院、2次病院でのニーズ探索の必要性を認識しました。しかし、このニーズ探索の方法については今後の課題です。

【代理店、進出済みの日系企業、JICA、JETROの方々にお会いして】

インドネシア国内に製品を販売するには現地代理人が必須であり、インドネシア国内での営業活動を任せるものと思っていたましたが、現在インドネシアへ進出している日系企業の方々から実態をお聞きすると、営業活動は代理店にお任せというスタンスではなく、“日系企業の営業担当者”が数年間駐在して実践しており、これはインドネシア国内への「文化つくり」には重要であり、製品の販売促進の礎になるとのことです。

しかし我々としては、現地駐在による営業活動は製品の販売促進に有用であるとしても、人員の関係などのために実現は困難であり今後の課題のひとつと感じました。

また、ウンドケア製品の販売促進を行う場合、キーとなる医療従事者に対して現地の代理人などが営業活動するものと思っていたが、インドネシアにはウンドケア製品の組合があるとのことで、この組合とコラボレーションした販売促進活動の提案が複数よりありました。現地にこのような組合があることを知り、医療機関への販売促進の一助になると感じました。

「つなぐ手あて、ひらくケア。」ケアをする人・ケアを受ける人の潜在的なニーズを察知して 磨き抜かれた製品・情報・サービスを社会の隅々にまで広げてゆきます

海外展開済または検討中の製品の紹介

ストーマ装具：

国産唯一のストーマ装具メーカーとして、「ユーケアー®」を始めとしたストーマ装具を広く生産・販売しております。



ユーケアー®・D エスアイエイド®

創傷用シリコーンゲルドレッシング：

「エスアイエイド®」は、新生組織のダメージを軽減しながら創傷周囲皮膚に密着し、滲出液を吸収して創傷治癒のストレス軽減を実現します。



リモイス®クレンズ リモイス®バリア

スキンケア：

「リモイス®シリーズ」は、スキンケアの基本である洗浄や保護に保湿機能をプラスすることで、肌のバリア機能を支えるスキンケアシリーズです。

商談希望先

- ・病院
- ・クリニック

当社の強み

- ① 「親切な製品」をつくることへのこだわり：創業時から変わらぬ医療従事者と患者さん双方への寄り添い
- ② 4つの専門領域での事業展開：整形外科／褥瘡・創傷／ストーマ（人工肛門・人工膀胱）／看護
- ③ 新たな挑戦：医療と健康の境界を越えたヘルスケア事業
- ④ 長年に渡る海外展開の経験

お客様に選ばれるポイント

- ① バイオデザイン手法を用いた「医療現場の潜在的ニーズを捉えた自社開発」
- ② 医療従事者との共同研究・学術発表による「ケアの質向上に貢献」
- ③ オストメイト向け情報誌の発行など「製品開発・提供に留まらない生活支援」

信頼されるポイント

- ① 海外で高評価の日本品質を実現：国内自社工場での製造、目視検査などの品質管理体制
- ② 国内2拠点の物流センター：コロナ禍でも安定供給と災害リスク対策を実現
- ③ 国内にお客様相談室を設置：適正使用へのご相談に対応

企業情報



企業名：アルケア株式会社
所在地：〒130-0013
東京都墨田区錦糸1-2-1
アルカセントラル19階
TEL：03-5611-7800（代）



<https://www.alcare.co.jp/>

エルピクセル株式会社 グローバル事業推進室 金子 龍司

■社内における担当業務

当社の主要製品 医療画像診断支援AI「EIRLシリーズ」および創薬支援画像解析AI「IMACEL」の海外事業開発

■本事業への参加目的

当社が開発・販売する医療画像診断支援AI「EIRLシリーズ」は、販売開始から4年を経て、日本国内では550を超える医療機関（2023年9月時点）に設置頂くようになり、さらに順調な成長を続けている。これまで国内市場に注力してきた一方で、海外市場には取り組んでこなかった。特に新興国においては、生活習慣病などが社会問題として課題となる中で医療リソースも十分とは言えず、当社の製品が医療課題の解決に貢献できるのではないか、との仮説に基づき、今年度から海外市場の調査を開始した。その上で、インドネシアは有望市場の一つと位置付けており、①上記仮説の検証、②現地医療業界のニーズ把握、および③現地で協業できるパートナー企業の探索、を目的として、本事業に参加した。

■本事業に参加しての課題や気づき

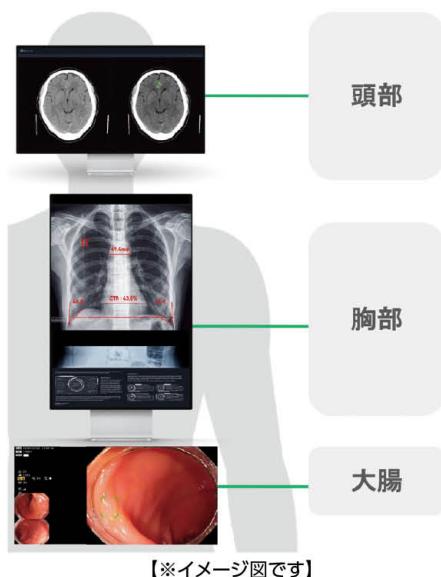
- ▷ 当地の病院は、高級病院と市中病院の二極化が顕著で、私立病院は同一敷地内に2つの病院を併設する事例もあり。高級病院では主に富裕層、民間医療保険加入者等を対象とし、放射線科を含め医療設備は充実している。
- ▷ 医療課題としては、世界有数の喫煙率とPM2.5汚染により、COPD、結核を含め呼吸器系疾患が多い。所得の上昇に伴い生活習慣病も課題。
- ▷ 上記の観点から、X線、CT、MRIを対象とするEIRLシリーズには一定の需要があると考えられる。
- ▷ インドネシア展開の課題の一つは国産化比率規制（TKDM）。40%以上で国産品と認定され、eカタログに掲載。国立病院は原則としてeカタログに掲載されないと売れない。国産品が存在しない場合は規制対象外。従業員雇用状況も含めるなど計算方法は複雑で、ソフトウェアの計算方法は調査を要する。
- ▷ インドネシアの販売代理店候補としては、本事業前に接触したidsMEDを含めればTier 1（大手6社）のうち3社、中堅1社と接触できた。一般論として、医療ソフトウェアの取り扱いには慎重な印象で、特に大手は取扱品目に加えられたとしても「売れるものを売る」という傾向が強い模様。
 - ・THC: Tier 1のうちの1社で、プレゼンには関心を示したが、ソフトウェアの販売実績はなく、社内で検討願うことになった。
 - ・emp: Tier 1のうちの1社で、今回参加企業の中から当社製品に関心を示し面談実現。自社製PACSも持ち、放射線系には強そう。プレゼン後、社内で検討。
 - ・Indomedik: 中堅販売店で、日本光電製品の成功で成長中。SaMDについては、基本的には自社取扱製品（ハードウェア）に付随するソフトウェアしか扱わない方針。

医療AIとともに「安心」と「革新」を。 医師に、寄り添うAI。

海外展開済または検討中の製品の紹介

医療画像診断支援AI EIRL (エイル)

EIRL (エイル) は、エルピクセル独自の人工知能 (AI) アルゴリズムを用いた医療画像診断支援技術です。CT、MRI、X線をはじめとする画像診断に必要なあらゆる情報を解析し、医師が効率的でより正確な診断ができる環境を提供します。医師に寄り添うAIとして、医師+AIによるダブルチェックが当たり前の世の中に。



【※イメージ図です】

商談希望先

- ・病院
- ・検診施設
- ・大学病院等医療研究機関
- ・医療機器販売業

当社の強み

- ①ライフサイエンスと人工知能の知識・経験を持つメンバーが多く、各分野の強力なスペシャリストがそろっている
- ②研究開発力に加えて、プロダクト化、薬事承認・認証、医療現場への導入まで含めた実用化の事業推進力を合わせもっている

お客様に選ばれるポイント

- ①日本の医療に寄り添った開発体制。学習データは日本国内のものを活用し、医療現場のワークフローに沿った製品開発
- ②QMS体制を構築し、安定した製品開発サイクルにより、バージョンアップもご提供
- ③月額サブスクリプション方式による、導入しやすい価格体系

信頼されるポイント

- ①日本国内では、累積導入施設数は550件、累積AI解析件数は4百万件を突破 (2023年9月時点)
- ②読影時の不安、見落としによる訴訟リスク、読影現場のリソース不足、などの医療現場の課題をサポートします。

担当者・連絡先

担当者：グローバル事業推進室 金子 龍司
連絡先：kaneko@lpixel.net

企業情報



LPIXEL

企業名：エルピクセル株式会社
所在地：〒100-0004
東京都千代田区大手町1-6-1
大手町ビル6F
TEL: 03-6259-1713



<https://lpixel.net/?top>

カネパッケージ株式会社 海外事業部 恵美 由佳

■社内における担当業務

海外事業部のアシスト/通訳・翻訳および海外支社の従業員に対しての語学学習の場を提供、管理。

カネパッケージグループである医療機器会社の海外展開のアシストおよびマーケティングを担当。

■本事業への参加目的

1. すでに日本の販売業者を通じて海外展開はしていたが、関連会社自身でも直接、海外市场の情報や今後の製品開発等のために情報を収集し、可能であれば海外展開を拡大したく、その始めの一歩として参加。
2. インドネシア現地病院内の見学や医療機器販売業者での意見交換や製品の可能性等の確認は、自分で実施するには難しい部分もあるため、その目的でも参加。

■本事業に参加しての課題や気づき

なかなか他国の病院内見学や現地の医療機器業界にて意見を聞く等は簡単にできることではないため、とても勉強になりました。特に実際にその国で起こっている問題や東南アジアでよく起こる問題等を間近で意見を聞くことができ、とても参考になりました。

今回の視察では、国の違いによっておこる問題を解決する能力もしくはサポートできるように対策をする能力が必須であり、市場調査も大事であるが、そのように配慮できるように企業側でできる準備を整えることも必須であると感じました。

弊社の関連会社は医療機器を取り扱っているため、機器の取り扱いの説明やマニュアルを渡しただけで終わるのでなく、販売店へのアフターケアやフォローはすごく大切であり、そしてそれぞれの国の文化に対して適応する能力は必須であると感じました。マニュアルについてもただ英語版を渡すのではなく、簡易版を現地語に修正する等で現地に寄り添い、日本と同様に問題なく機器を利用していただける環境づくりやフロー、かつ近隣諸国での売上の実績を示すのも非常に大事だと感じました。今回の視察を踏まえて、今後の展開や東南アジア市場のニーズ対策等を立てていきたいと思っております。

驚きと感動、安心を詰め込んだ医療機器をお届けします。

海外展開済または検討中の製品の紹介

壁掛吸引器「DS-1000」は清掃しやすく衛生的なスタイル、病室に緊張感を与えないデザインを実現しました。

感染対策となるディスポーザブルバッグは、可搬型吸引器と共に使用することが可能で、多忙な医療従事者の負担を軽減します。

創業60年で培った技術ノウハウと医療現場の一員となって集めた生の声を調和し、信頼あるユーザビリティの高い医療機器を提供します。



DS-1000



Minic series/可搬型吸引器

商談希望先

- ・病院、クリニック、介護施設
- ・医療機器販売業者/Distributor

当社の強み

- ① 設計製造メンテナンスの連携
- ② 創業60年の実績と技術ノウハウ
- ③ 国内・海外拠点による迅速対応
- ④ 日本国内市場での吸引器シェア
- ⑤ 小型から大型までの豊富な吸引器ラインナップ

お客様に選ばれるポイント

- ① Made in Japan の高品質で信頼性のある製品
- ② 充実したアフターサービス
- ③ 豊富な製品ラインナップ

信頼されるポイント

- ① ポンプ自社開発
- ② ディスポバッグ自動生産設備
- ③ 開発からアフターサービスまで迅速対応

担当者・連絡先

担当者： 恵美 由佳
連絡先： onodera@kanepa.co.jp

企業情報



企業名：カネパッケージ株式会社
所在地：〒190-0023 東京都青梅市今井3丁目4-23 (東京事業所住所)
本社：埼玉県入間市南峯1095-15
TEL: 04-2936-3031 (代) FAX: 04-2936-3036



製造販売元：株式会社 三幸製作所(カネパッケージグループ会社)
所在地：〒331-0077 埼玉県さいたま市西区中釘652
TEL: 048-624-8121 HP: <https://sanko-med.com/>



<https://www.kanepa.co.jp/>

株式会社京都科学 海外営業部 木ノ内 隆夫

■社内における担当業務

海外営業部では、アジアと中東地域での販売拡大活動を行っています。この活動の一環として、各国に販売代理店を任命しています。具体的な業務内容は、既存の販売代理店へのサポート業務や新規販売代理店の開拓です。当社の商品は医学教育用のシミュレーターとファントムに分かれています、それぞれの製品について販売代理店が各国に配置されています。これにより、地域ごとのニーズに合った効果的な販売戦略を展開しています。

■本事業への参加目的

インドネシアはアジアの中でも主要な国の一であり、著しい発展を遂げています。現在、シミュレータービジネスは大幅に拡大していますが、放射線超音波ファントムのビジネスはほとんど存在していません。東京都のネットワークやNCGMのリソースを活用し、放射線ファントムの販売促進のためにエンドユーザーへのPR活動を行い、販売チャネルを拡大していくことを目的にインドネシア医療機器開発支援事業に参加しました。

■本事業に参加しての課題や気づき

▷総評：各訪問先でプレゼンを行い、コメントを頂いた。放射線超音波ファントムは浸透していないが、実物を持参したこともあり、有効性を認識いただいた。シロアム病院では付属の放射線学校の先生に興味を持って頂き、デモを予定。インドネシア大学病院では放射線科や院内教育担当者に持参したファントムをレンタルした。エンドユーザーとの結びつくことができた。→インドネシア大でのレンタルは上々で、年明けにミーティングを持つ予定。

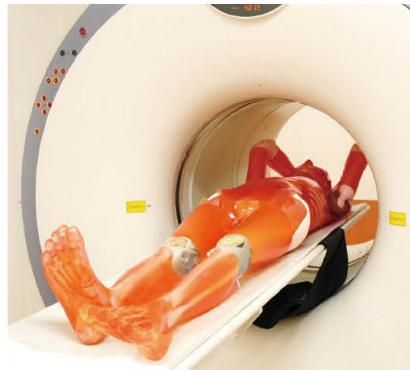
- ① シロアム病院 国内最大級の病院グループ。院内ツアーでは放射線科も見学。MRI3テスラもあった。付属の施設で医科大学、放射線学校があり、担当者と話すことができた。放射線・超音波ファントムを探していたとのことで、興味を持っていただいた。私立の為、価格が合えば購入の可能性は高い。
- ② インドネシア大学病院 日本の東大と同じポジション、影響力は高い。シミュレーションセンターもあつたが授業の為、見学できず。プレゼン後に放射線科の方へ放射線ファントムをレンタルした。NCGMのマリーナさんは繋がりが深く、色々な方や情報を教示頂いた。
- ③ JICA 医療機器の拡販プランの情報を頂いた。その中で、教育・指導用としてファントムを使用すること。
- ④ 国立国際医療研究センターNCGM 助言や情報だけでなく、人脈にも繋がった。彼らは各国の医療機関とネットワークがあり、アジア各地のリージョナルマネージャーは保健省や主要施設と繋がりがある。
- ⑤ 教育の影響もありインドネシアでは英語を話せる方が多く、話し込むことができた。およそ30%。初任給は5万円。発展速度は早く、また平均年齢は若く、将来に期待できる。懸念は国産化、支払遅延、突然の法令変更など。

医学教育用教材のリーディングカンパニー!!

海外展開済または検討中の製品の紹介

医学教育用のシミュレーター、放射線・超音波ファントム

医療従事者のトレーニング用のシミュレーター、CT/X線/超音波のトレーニング・品質管理用のファントムの製造・販売を行っています。人体に模した様々な素材を作る技術を有しており、それを用いて身体診察/手技能力向上のためのトレーニングを行うことに適しています。



商談希望先

- ・医療機器販売代理店
- ・医学部、看護学校、放射線学校

当社の強み

1891年に島津源蔵が始めた人体模型から出発、今は医学・看護教育を支えるシミュレーター・や放射線・超音波ファントムを製造販売。医学教育教材のパイオニアかつトップメーカーであり、世界へも進出しています。

お客様に選ばれるポイント

医学・看護教育機関や医療現場で広く活用されており、品質面では「オンリーワンのものづくり、ナンバーワンの品質」をモットーに、自社で製品の開発・製造・販売・アフターフォローまで一貫体制で対応しています。

信頼されるポイント

設立以来、数々の実習用モデルを発売。1967年には人体と近似の放射性ファントム、1995年には心臓病患者シミュレーター、2005年には超音波ファントムを開発するなど、進化に合せた製品を提供しています。

担当者・連絡先

担当者：海外営業部
連絡先：rw-kyoto@kyotokagaku.co.jp

企業情報

 KYOTO KAGAKU

企業名：株式会社京都科学
所在地：〒113-0033
東京都文京区本郷3-26-6 NREG本郷3丁目ビル2階
(東京支店)
本 社：〒612-8388
京都府京都市伏見区北宿小屋町15
T E L: 075-605-2510



<https://www.kyotokagaku.com/en/>

株式会社サーランド・アイエヌイー 李 良郁

■社内における担当業務

経営

■本事業への参加目的

- ▷インドネシア医療現場の見学
- ▷インドネシアの国産化政策に伴い、現地製販企業の現況確認
- ▷インドネシア製販企業と共同開発、製造が出来るかの可能性探索

■本事業に参加しての課題や気づき

▷感想

受託開発及び製造を行っており、すぐに売れる自社製品がない中、訪問先であるシロアム病院、製販会社、インドネシア大学病院でのプレゼンを行うことで少し不安もありました。

ですが、それぞれの訪問先でのプレゼンをしながら質疑応答を通じて、インドネシアでもこれから多くの開発ニーズがあること知ることができ、大変有意義な訪問がありました。

インドネシア全体の傾向として、国産化を進めていることもあり、共同製造には大変興味を持っておりましたが、それを支えられる全体基盤産業がどこまでのレベルであるかが把握できなかったことが少し残念でありました。

今後国産化に向けて共同開発の協力など進めるにしても多少の不安と時間が掛かるような気がしました。

また、現地進出した日系企業の懇談会での話で、支払い状況が遅延されたりすることもあるという話もあり、今後各医療機器の共同開発を進めるにしても支払いをどのようにクリアするかなどの課題も残りそうであった。

お客様のニーズに弊社のアイディアをプラスし、今までにない医療機器を創造します!!

海外展開済または検討中の製品の紹介

人工透析装置

血液浄化装置を開発しCE認証などを対応した経験がある。現在、同製品は量産化され海外市場で販売されております。

人工心肺装置／輸液ポンプ／シリンジポンプなどの海外展開も可能です。製品化したいお客様は、是非お気軽にご相談ください。



商談希望先

- ・医療機器開発企業
- ・製販企業
- ・医療機器の新規参入を目指している企業
- ・医療機器関連したスタートアップ企業、研究機関

当社の強み

- ① 開発/試作/量産をワンストップで社内対応
- ② ワイヤレス技術を使った製品開発が得意(医療機器のDX化が可能)
- ③ 薬事申請に必要な技術文書の作成支援やコンサル業務

お客様に選ばれるポイント

- ① 医療機器(クラスIII/IV)の開発実績が多数
- ② 経験豊富な技術者集団が多様なニーズに柔軟に対応
- ③ スポット開発から製品化に必要な全ての開発が可能

信頼されるポイント

- ① 各分野において高い専門性を持った技術集団
各分野、経験豊富なエンジニアが多数在籍し、的確にスピードに設計・開発が可能
- ② 設計～製品化まで
部分的な開発から製品の一括開発まで、お客様のニーズに合わせ、どの開発フェーズでも柔軟に対応が可能
- ③ 早いレスポンス
各分野のエンジニアが社内にいることで、お客様からの問い合わせにも迅速に対応

担当者・連絡先

担当者:李

連絡先:support@cirland-ine.com

企業情報



企業名: 株式会社サーランド・アイヌイー
所在地: 〒175-0094
東京都板橋区成増3-43-9
TEL: 03-6909-8551



<http://www.cirland-ine.com>

株式会社セオコーポレーション 相馬 一貴

■社内における担当業務

代表取締役 設計開発担当

■本事業への参加目的

世界の感染管理に関する意識の確認
日本とインドネシアにおける医療環境の違いの確認
インドネシアに即した製品開発の為の状況確認

■本事業に参加しての課題や気づき

日本に対し、感染管理について幾分遅れているように思われた感染管理についての意識は、日本同様に高いことは理解ができたが、まだ十分ではないように感じられた。
その分、市場性は非常に高く、可能性を充分に感じることができた。
現状に合わせた、製品開発をすることで、対応していきたいと思う。

Infection control system

海外展開済または検討中の製品の紹介

Infection control system

部屋の感染管理を3つの製品を使用し制御する

1. 空調感染管理 Infect-GATE
2. ライトによる空間除菌 空気還元抗除菌ライト
3. 消毒はこれ一つでOK 万能型清浄除菌水



Infect-GATE



Air reduction anti-sterilization light



All-purpose clean and sterilized water

商談希望先

- ・病院
- ・クリニック
- ・老健施設
- ・医療機器販売代理店

当社の強み

- ① 手術室・無菌病室・ICU内装から設備一式を提案可能
- ② 現地ニーズに即した製品開発
- ③ 特許技術に裏付けされる独自性
- ④ 製品の設計開発販売だけでなく、工事部隊による施工対応
- ⑤ コストパフォーマンス

お客様に選ばれるポイント

- ① 設計から開発・施工・保守までを一括で提案
- ② 感染管理を3つの方法で制御するシステム提案
- ③ 高性能で低価格な製品

信頼されるポイント

- ① 設備機器だけではない一括した空間の提案
- ② 他社にはない独自発想による課題対応力
- ③ 高レベルな提案に対し低価格を提示

担当者・連絡先

担当者：相馬 一貴
連絡先：info@seo-medical.com

企業情報



企業名：株式会社セオコーポレーション
所在地：〒113-0001
東京都文京区白山1-21-7
TEL：03-3811-8010



<https://www.seo-medical.com/>

株式会社タイムワールド 国際本部 井上 一彦

■社内における担当業務

海外事業全般における薬事、販売プロモーション、販売交渉、契約書作成、出荷関係全般、メンテナンス、修理及びサービス関連の統括。

■本事業への参加目的

東南アジア市場、特にインドネシア市場における当社の知名度、認知度向上。製品理解普及、市場への浸透、販売代理店の獲得。

■本事業に参加しての課題や気づき

当社主力製品である酸素ルームは日本の薬事法上2気圧以下は医療機器ではなく健康機器として分類されているため日本市場に限り健康機器として販売を進めているが日本市場以外ではほぼ医療機器としてのカテゴリーに入る。インドネシアも例外ではなく医療機器としての販売となる。従いインドネシアの薬事、医療機器法制度の理解を急ぎ進める必要がある。その上で薬事登録の手続きを進める。薬事登録完了後はインドネシア市場向け医療機器、健康機器の両面での販売が可能となる。インドネシア市場での酸素ルームの販売はポテンシャルは高いと思われるが専門の業者がまだいないのではと感じている。従い、当社製品のことを理解して頂いた上で中・長期に販売パートナーとして協業して貰える代理店発掘が喫緊の課題である。販売と平行し更に将来はインドネシアでの生産拠点造り=工場設立も視野に入れている。そのためにはインドネシアでの薬事法制度、適切な販売代理店の発掘を急がねばならないと痛感した。また類似製品は中国製等が出回っているが価格競争力の課題も多いと感じた。今回のインドネシア訪問、大手病院や大手医療機器業者との面談では上記の点をご教示頂いた。

日本製酸素ルームを世界へ。

海外展開済または検討中の製品の紹介

100%日本製酸素カプセル、酸素ルーム

人体の内部気圧は1気圧であるが、内外環境変化やストレスにより体内気圧が低下する。これにより血流が悪くなり様々は疾患が顕在化する。疲労が回復しない、食欲不振、睡眠不十分等。これに対し当社酸素ルーム内にて人為的に酸素を供給し体内気圧を上げることでこれらの疾患を劇的に改善する。

O₂
capsule O₂
B O X



商談希望先

- ・リッポグループ病院
- ・インドネシア大学病院
- ・PT Tawada

当社の強み

- ① 100%日本製である。
- ② 創業24年の酸素ルーム製造の草分け。
- ③ 日本市場での酸素ルームのトップメーカー、市場シェアは約65%。

お客様に選ばれるポイント

- ① 上記会社の強みに加え、
- ② 製品が壊れにくい。→製品現在価値が高い。
- ③ メンテナンス、サービスが徹底している。

信頼されるポイント

- ① 100%日本製である。
- ② 酸素ルーム製造業者として創業24年の草分け的な存在。
- ③ 日本での65%のトップシェアを誇る。
- ④ 壊れにくいので現在価値が高い。

担当者・連絡先

担当者:井上一彦
連絡先:inoue@timeworld.jp

企業情報



企業名: 株式会社タイムワールド
所在地: 〒103-0028
東京都中央区八重洲1-7-17
TEL: 03-5547-8883



<https://o2-capsule.com>

株式会社タウンズ 海外薬事部 高橋 奈津美

■社内における担当業務

海外における製品（体外診断用医薬品）の登録や承認に必要な申請資料の作成、海外の薬事規制調査など。

■本事業への参加目的

インドネシアにおける当社製品のニーズ、及びインドネシアにおいてニーズのある体外診断用医薬品（IVD）について、インドネシアの医療従事者及び医療機器販売業者から情報を収集し、インドネシアにおける既存製品の販売拡大の可能性、及びインドネシアにおいてニーズの高いIVDを探ること。

■本事業に参加しての課題や気づき

今回訪問したシロアム病院とインドネシア大学病院における抗原検査キットの取り扱いについては、両病院共にHIVやデング熱、Covid-19などの検査キットが主で、インフルエンザや溶連菌など、日本の病院で汎用されている感染症の検査キットは使用されていなかった。インドネシアにおいては、インフルエンザなどは重篤な疾病とみなされず、病院で検査する習慣がないことを改めて認識した。当社製品をインドネシアで普及させるために、検査する意義などを啓蒙することから始める必要があると感じた。

JPCI会員企業との意見交換において、インドネシアで販売代理店を選定する際のポイントとして、代理店の資金力や、代理店が持つ販路や政府関係者等とのコネクションを十分に確認することが最重要であると感じた。また、公立病院においては、TKDN（国産化率）の高い製品の購入が求められ、TKDNの高い製品を購入するほど政府からの補助金の金額が上がるシステムであることから、公立病院への販売は容易ではない現状があり、販売先として公立病院を含めるか否かについては、検討が必要である。

診断技術で、安心な毎日を。 Peace of mind through diagnostic technology.

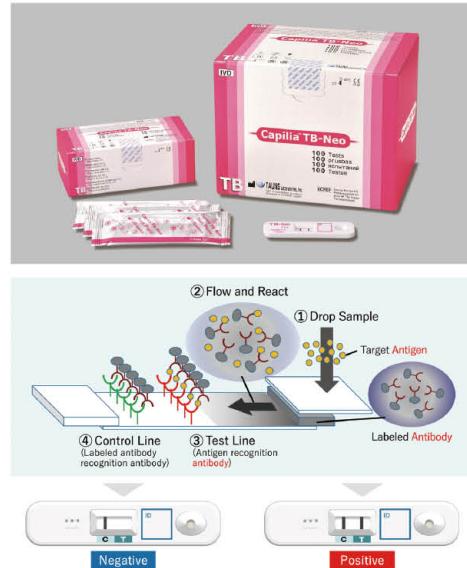
海外展開済または検討中の製品の紹介

Capilia™ TB-Neo (海外展開済)

抗酸菌培養用培地で培養した培養物の懸濁液又は培養液中のマイコバクテリウム抗原の検出（結核の診断の補助）

結核の治療モニタリングに対応する抗原検査システム（開発中）

従来の迅速抗原検査キットに比べて高感度の結核菌抗原検査システム



商談希望先

- ・病院
- ・診療所（クリニック）
- ・医療機器販売業者

当社の強み

- ① 研究開発から製造・販売まで一貫して自社で行っているため、顧客のニーズをいち早く製品化することが可能
- ② イムノクロマト法技術などの検出プラットフォーム、抗体創出技術、高感度検出技術といったコア技術

お客様に選ばれるポイント

- ① 高品質な製品と顧客サービス
- ② ナノテクノロジーの白金-金コロイドによりイムノクロマト法の高感度化を実現

信頼されるポイント

- ① 創業30年以上の体外診断用医薬品メーカー
- ② 感染症迅速診断キットの国内最大手企業の1社

担当者・連絡先

担当者：中石 和成
連絡先：overseas-sales@tauns.co.jp

企業情報



企業名：株式会社タウンズ
所在地：〒103-0026
東京都中央区日本橋兜町13-1 兜町借成ビル別館3階
(東京オフィス)
本社：〒410-2325
静岡県伊豆の国市神島761番1
TEL：0558-76-8181(代表)



<https://www.tauns.co.jp/>

チェスト株式会社 代表取締役 保木 寛明

■社内における担当業務

代表取締役として社内全体の業務執行。中長期経営計画立案。新規事業開発。

■本事業への参加目的

インドネシアへの輸出を開始して30年以上になる。取引先はインドネシア有数の大手販売代理店で申し分がない。しかしながら、インドネシアへの輸出金額は30年前から大きな変化がない。代理店に依頼した市場調査では、インドネシアの肺機能検査器市場規模は未だに日本の1/10以下水準にある。インドネシアの喫煙者数は日本の4倍であり、世界最悪級の大気汚染にも悩まされている。1000万人を大きく超える慢性肺疾患未治療患者の存在が推測される。慢性肺疾患の治療において重要なことは、早期発見をし、重症に進行する前に吸入薬等での治療を開始することである。インドネシアで何が肺機能検査普及の妨げになっているのか、どうすれば肺機能検査を普及させることができるのかを現地の状況を観察すること、あるいは有識者との議論を通じて探ることを目的とする。

■本事業に参加しての課題や気づき

ジャカルタの街を観察するだけで、喫煙率の高さと大気汚染は実感できた。慢性呼吸器疾患患者は確実に数千万人存在すると考える。訪問したインドネシア大学では数年前に販売した当社製品が数点置いてあったが、ルーチンで使用されていないことを確認し、非常に落胆した。検査技師に「なぜ使用していないのか?」と質問したところ、「インドネシアには喘息患者は少ない」という驚くべき回答があった。また、「精密肺機能検査で使用する試験ガスの入手が困難」というコメントもあった。

直接的に死に直結しない慢性肺疾患に対し関心が低いことがうかがわれた。肺機能検査が一般に行われていないインドネシアでは、レントゲンが慢性肺疾患発見の一般的なツールとなっているものと思われる。しかしレントゲンで異常が発見される時は、既に重症に至っていることを意味する。重症化すると酸素吸入や人工呼吸器が必要となり、生活の質が著しく低下し、医療費も増大する。

インドネシアでは、当社製品のPRを行う以前に、慢性肺疾患の啓発活動を行い、肺機能検査を一般化させることが必要である。まずはインドネシアの呼吸器学会のKOLと意見交換を行い、欧米日に倣ったスピロメーターを使用した診断と治療のガイドラインの策定を提案したい。そして肺疾患治療薬を販売する大手製薬会社と協力して早期発見早期治療の重要性をPRしていく。有力なインドネシア販売代理店と協力して産業界における定期健康検診の実施も政府や自治体に提起したい。中長期的には営業販売活動は現地販売代理店に委託したまま、インドネシアへの直接進出を計画している。日本から肺機能のエキスパートを赴任させ、販売代理店に対する営業・メンテナンストレーニングを定期的に実施し、医療機関や検査技師に対しても肺機能検査の勉強会を催していく。これにより、インドネシアの呼吸器領域医療の発展と普及に貢献し、かつ当社の持続可能な事業展開を図る。

ひとつ大変気になることは、インドネシアの国産品優先政策と国産化率の問題である。当面の間は、インドネシア企業が現地で肺機能検査器を開発製造するとは思えないが、そうなった場合の対応法が思いつかない。インドネシアの市場規模と当社の企業規模を考えると、インドネシアで資材を調達してインドネシアで製造を行うことは、当社においては全く現実的ではない。日本国や他国の外交により貿易障害が軽減されることを期待するのみである。

先進の医療機器で健やかな呼吸をサポート

海外展開済または検討中の製品の紹介

肺機能検査器全般

肺機能検査器は喘息やCOPDなど、慢性呼吸器疾患の有無やその重症度を判定する。喫煙率が高く大気汚染が深刻なインドネシアには多くの未診断患者の存在が推測される。当社は簡便な小型器から精密検査器まで幅広い商品群を揃える。患者の呼吸努力を要しない MostGraphはポケモンキャラクターを起用したインドネシア語ソフトウェアを備え、小児喘息診断に特に有効である。黎明期にあるインドネシアの肺機能診断の普及に貢献したい。



CHESTGRAPH HI-301



CHESTMATE



Pulmonary Function Test System
C-8900



Total Measurement of
Respiratory Resistance
MostGraph-02

商談希望先

- ・インドネシア呼吸器学会KOL
- ・インドネシア検査技師学会KOL
- ・インドネシア産業医学会KOL
- ・インドネシア厚生省（工場労働者の定期健康診断）
- ・在インドネシア製薬会社（喘息薬など）
- ・病院（呼吸器内科）

担当者・連絡先

担当者：海外事業部・山中 大輔
連絡先：dyamanaka@chest-mi.co.jp

当社の強み

- ① 呼吸器系医療機器の開発・製造・販売の一貫体制
- ② 産学連携による豊富なオリジナル製品開発実績
- ③ 50か国・50年以上に渡る輸出販売経験と実績
- ④ 現地有力販売代理店による海外販売ネットワーク
- ⑤ 呼吸器検査・睡眠医療・呼吸器治療の3事業体制

お客様に選ばれるポイント

- ① 迅速で丁寧なアフターセールスサービス体制
- ② 肺機能診断分野で国内トップの市場占有率
- ③ 患者様に近い国内25営業拠点体制

信頼されるポイント

- ① 創業以来呼吸器領域に特化した専門性
- ② 創業60年の信頼と実績
- ③ 365日24時間の緊急時対応

企業情報

CHEST

企業名： チェスト株式会社
所在地： 〒113-0033
東京都文京区本郷3-25-11
TEL： 03-3812-7961



<https://www.chest-mi.co.jp>

DeepEyeVision株式会社 取締役CTO 近藤 佑亮

■社内における担当業務

- 研究開発の統括
- 総括製造販売責任者
- 採用
- 海外進出検討

■本事業への参加目的

- インドネシアでの事業展開可能性を探るため
- インドネシアでの眼科医療機器の普及状況、温度感を直接確認するため
- インドネシア特有の眼科ニーズを発掘するため
- 眼科AIの共同研究先を探索するため

■本事業に参加しての課題や気づき

現在のインドネシア医療は、欧米や日本といった先進諸国の水準に追いつこうとする過程にある。診断用医療機器においては、CTやMRIなど生死に直結するような疾患の治療に寄与するデバイスが積極的に導入されている。一方で、眼科の診断用医療機器など、QoLへの寄与が高いものの患者の生死に直結しないようなデバイスについては、まだ積極的に導入する機運が高まっていない。インドネシア大学の附属病院をはじめ、複数の医療機関を訪問したが、どこも Eye Care Center にはあまり患者がおらず、週に数日だけ営業して専ら白内障手術を取り扱っているという状態だった。眼科AI以前に、土壤として人々が内科だけでなく眼科も受診するように動態が高度化する必要がある。

この眼科医療があまり普及・浸透していないという現状は、必ずしも弊社にとってネガティブではない。携帯電話の普及速度は固定電話がない途上国の方が爆発的に広がるのと同じように、眼科AIも既存の診断機器プレイヤーがないインドネシアのような途上国の方が、爆発的に広がるポテンシャルを有していると考える。

現地での日系医療機器メーカーの諸先輩方へのヒアリングで、まずは地道なKOLマーケティング・啓蒙活動をすることが重要であると学んだ。本プログラムで獲得したインドネシア大学KOLとのコネクションを活用して、現地KOLと積極的にコミュニケーションを取り、臨床的な実績と啓蒙活動を推進していきたい。

AIで目からはじまる健康を支援する

海外展開済または検討中の製品の紹介

DeepEyeVision for RetinaStation

本医療機器プログラムは、眼底カメラで撮影したカラー眼底画像に対し、深層学習した健常眼との差異をヒートマップで色表示します。使いやすいインターフェースと自動解析、自動保存機能を備えており、解析結果画像を簡単に取得できます。解析結果はJPEGファイルで出力され、各社ファイリングシステムに送信できるため、病院内の診察室での閲覧や電子カルテへの貼付ができます。



商談希望先

- ・眼科ディーラ各社様
- ・眼科医療機器メーカー様
- ・遠隔読影事業者様
- ・各眼科クリニック・病院様

当社の強み

DeepEyeVisionは、AI（ディープラーニング）を用いた眼科向け医療機器プログラムを開発する、自治医科大学眼科学講座発のスタートアップです。高齢化の進展に伴い今後増加すると想定される眼科患者に、正確な診断支援サービスを提供することを目的に研究開発に取り組んでいます。

お客様に選ばれるポイント

- ① べき地を含む日本全体における眼科医療が高度化されます
- ② 末期まで自覚に乏しい糖尿病や緑内障をはじめとする各種疾患の早期発見の可能性が高まり、それによる国全体の医療費削減が期待されます

信頼されるポイント

- ① 自治医科大学眼科学講座発のスタートアップです
- ② 眼科領域における医療AIとして先駆的な立ち位置にあり、既に販売実績があります

担当者・連絡先

担当者:近藤
連絡先:info@deepeyevision.com

企業情報



企業名: DeepEyeVision株式会社
所在地: 〒113-0033
東京都文京区本郷3-24-1 伊藤ビル201号室
(東京事務所)
本 社: 〒329-0498
栃木県下野市薬師寺3311-1
自治医科大学眼科学講座内



<https://deepeyevision.com/>

まとめ

■インドネシア市場の魅力

インドネシアは日本の約5倍の国土、2倍以上の人口を誇る国である一方、国内総生産(GDP)は2021年時点で世界16位に位置付けている。今後さらなる人口増加が見込まれていることを考慮すると、さらにGDPは上位にランクアップすることが予想される。

■インドネシア進出にあたっての留意点

◇国産化優遇政策

政令2018年第29号にて定められた「P3DN政策」により、インドネシアでは様々な産業分野において国産品の優遇政策が採用されている。当該政策では、政府調達においては原則として国産品を購入するよう定められており、「国産品」は国産化率(TKDN)が40%以上の製品として定義されている。政府調達品は国産品の購入が原則となるため、輸入品を購入する場合には国産品が存在しない場合、または、量的不足がある場合のみに限られている。

医療機器においても上記政策の影響により、79品目の医療機器については輸入が凍結状態となっている。

※出典:JETRO地域・分析レポート「インドネシアで強まる国産品優先政策と国産化率」(2022年5月27日)

◇現地の販売代理店との契約

今回の訪問において、インドネシアでは、医療機器においては1製品につき1販売代理店との専属契約が必要になるとの情報を得ることができた。販売代理店を選定する際には販売網の広さもさることながら、資金力の有無といった観点も重要であることが明らかになった。これは、インドネシアでは病院からの資金回収が遅延傾向にあることを鑑みたものである。

◇現地通になる

今回訪問を実施した病院・販売代理店や意見交換会を実施したJPCI会員企業が強調されていたインドネシアで成功するためのポイントとしては、以下のような点が挙げられる。

- 国内ニーズがあるか把握する
- 保健省の関心や政策に注視する
- 薬事規制や製品登録の最新情報を把握する
- 最良のパートナー(Right Partner)を見つける

■本事業で得られた成果と学び

今回の訪問で得られた最大の成果としては、アンケートからも明らかなように現地の真のニーズを把握することができた点が挙げられる。

また、それ以外にも販売代理店が取引や現地生産に関心を示した点や医療機関が共同開発に関心を示した点もより具体的な成果として挙げられる。さらに、医療機関を介して現地の学会関係者を紹介してもらうというケースも存在した。これらは渡航企業の今後のビジネスに直結する成果として特筆すべき成果と言える。

さらに、現地進出企業であるJPCI会員企業からは、日本企業がインドネシアに進出するための障壁や解決策を提示していただいた。提供された情報はリアリティのある情報であり、日本ではなかなか入手できない貴重な情報であった。

上記のように今回の渡航で得た知見や気づきを成果報告会において150名超の参加者の方々に共有できたことも今年度の成果の一つと言える。この成果報告会への参加をきっかけとして、都内中小企業のさらなるインドネシアへの進出や次年度以降の本事業への応募件数増加につながることが期待される。

令和5年度
現地ニーズを踏まえた
海外向け医療機器開発支援
成果報告書

