

# ひろしま医療関連産業研究会

## 平成28年度マーケティング販路開拓ワークショップ:第1回勉強会報告

「ひろしま医療関連産業研究会」(事務局:(公財)ひろしま産業振興機構)の会員企業数は330社を超え、そのうち約100社が機器サービス開発、販売など150案件のプロジェクトに取り組まれています。事務局でこの150案件を分析したところ、半分の75案件がセールスに課題をもっている状況が分かりました。

このような現状を踏まえて、当研究会ではセールスに課題をもっておられる企業様を対象に、マーケティングについて勉強し、上市・販路拡大を目指すためのワークショップを立ち上げることにしました。今回のワークショップでは、医療機器販売メーカーの方を講師にお招きし、医療機器の販路開拓の現状について勉強会を開催しました。

### <マーケティング販路開拓ワークショップ:第1回勉強会>

【日時】 平成28年9月8日(木) 13:30~16:00

【会場】 広島県情報プラザ 2F 第3研修室(〒730-0052 広島市中区千田町3-7-47)

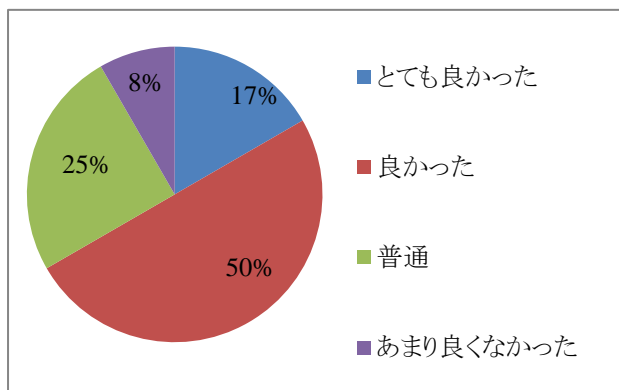
【出席者数】 36名 【企業数】 17社 23名

講演①「製品化している医療機器を販売するために!(販路開拓の現状について)」

株式会社カワニシホールディングス 学術本部シニアチューター 本田 佳範 様

### <アンケート結果>

#### 1. 今回のワークショップについて



#### <主な意見>

- ・医療ディーラーの役割がよく分かった。
- ・販社の活動・考え方について知ることが出来た。
- ・医療機器販売会社の業界状況を把握できた。
- ・医療機器ディーラーの仕事内容が理解できたが、ボリュームが足りなかったのが残念だった。

#### 2. 次回のワークショップについて、どのような内容をご希望でしょうか。

- ・新製品の販促プロジェクトにより、どの程度の期間でどのような内容を企画していくのか知りたい。
- ・医療機器にどう取り扱いをするか。(I II III IV)
- ・海外の状況など
- ・販路開拓の実例などを挙げての勉強会を希望
- ・マーケティング・販路開拓の具体的な手法を知りたい

# ひろしま医療関連産業研究会

## 第2回マーケティング・販路開拓ワークショップ

「ひろしま医療関連産業研究会」では、マーケティング・販路開拓ワークショップの一環として第2回目の販路開拓の為の勉強会を開催しました。

当研究会では約100社が機器サービス開発、販売など、150案件のプロジェクトの取組を生みだしています。その中で24件が介護・福祉分野の企業です。このような現状を踏まえて今回は、介護・福祉分野のセールスに課題を持つ企業を対象に、販路拡大の為の情報を共有することを目的とした勉強会を開催しました。

### <マーケティング・販路開拓ワークショップ>

【日時】平成29年2月8日(水)13:30 ~ 16:00

【会場】ひろしま産業振興機構 第3研修室(〒730-0052 広島市中区千田町3-7-47)

【出席者数】 20名 【企業数】 7社9名

【議題】

『介護・福祉機器を販売するために!』

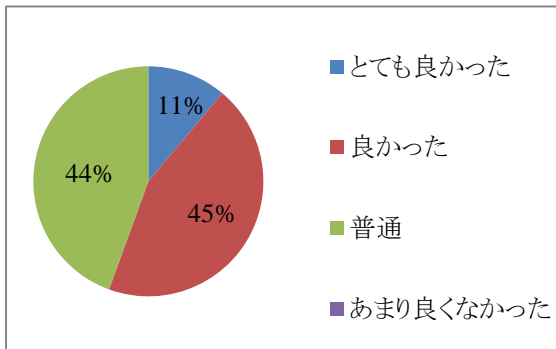
一般社団法人 日本福祉用具供給協会広島県ブロック 山下 陽子 様

『販路開拓の現状について』

一般社団法人 日本福祉用具供給協会広島県ブロック賛助会員 小林 靖始 様

### <アンケート結果>

#### 1. 今回のセミナーについて



#### <主な意見>

- ・少人数のワークショップだったので質問がしやすかった。
- ・市場動向等大変参考になった
- ・介護福祉機器の動向を知ることが出来た
- ・福祉機器を販売していく上での、販売になる事柄について、情報を得ることが出来た。可能であれば、具体的な販路開拓方法をもっと学びたい。本日の話に出てきたチラシの製作方法やレンタル業者や貸与事業者へのアポイント方法等の情報提供があれば勉強になります。

- ・商品を作る、販路開拓の現状、からその先へ上手くつながる話が聞ければよかった。