

銀行勤務を経て医療分野へ転身後、長年にわたり医療機器・ヘルスケア分野に携わってきました。医療機器営業、市場調査・事業コンサルティング、新規事業開発、医療機器流通の実務までを経験しており、医療機器ビジネスの川上(開発・市場調査)から川下(販売・医療現場)までを横断的に理解していることを強みとしています。

株式会社矢野経済研究所では約20年間、医療機器・ライフサイエンス分野のマーケティングリサーチおよび新規参入支援コンサルティングを担当しました。

医療機器メーカーのみならず、通信、電機、重工業など異業種企業の医療分野参入支援、官公庁・大学の調査案件を多数担当し、市場規模推計、競合分析、事業化可能性評価、事業戦略策定などを実施しています。

その後、医療機器輸入商社にて新規事業室長およびマーケティング部長として、海外医療機器の導入・上市、新規事業開拓、医療機関への営業活動を担当しました。

海外メーカーとの交渉、医療機器メーカー・ディーラーとの協議、医療機関の KOL 医師や医療技術者との連携など、実際の事業推進にも携わっています。

これまでの経験から、医療機器開発・医療分野参入においては「技術」だけでなく、「市場理解」「医療現場ニーズ」「流通構造」「事業性」を統合的に検討することが重要であると考えています。

医療機関・大学と企業双方の視点を踏まえながら、医療機器開発や医療分野への新規参入を目指す企業に対し、市場調査、事業戦略検討、医療現場との連携支援などを通じて、実装につながる医工連携プロジェクトの推進を支援しています。

特に、以下のようなテーマに関するご相談を多くいただいています。

- ・医療機器・ヘルスケア機器分野への新規参入検討
- ・医療機器・デンタル機器・ヘルスケア製品の市場調査・競合分析
- ・医療機器開発における事業性評価・事業戦略検討
- ・医療機関・KOL との連携支援
- ・医療機器メーカー・販売チャネルとの事業連携
- ・医療機器事業に関する市場調査資料・事業検討資料の作成

医療機器ビジネスは、技術開発だけでは事業化が難しく、医療現場、薬事制度、流通構造、市場性など多面的な理解が必要となります。これまでの調査・コンサルティング経験と実務経験を活かし、医療分野への事業展開を目指す企業や研究機関に対し、実現可能性を踏まえた医工連携の推進を支援してまいります。