

青森県企業と医療機器メーカー等とのオンライン商談会 開催案内

1. 開催概要

(1) 日時

オンライン事前説明会 12月下旬

オンラインセミナー 1月中旬に2回程度を予定

オンライン商談会 1月11日(月)～1月29日(金) 平日10時～17時30分 ※予定
参加企業、医療機器メーカー双方の都合を考慮し、期間を設けて実施します。
商談は、事務局(日本医工研究所)が事前調整します。
上記以外の日程で双方が合意すれば、面談を調整することもできますので、
事務局(日本医工研究所)までご相談ください。

(2) 使用するアプリケーション

遠隔会議アプリ「ZOOM」を使用します。

※参加者は、遠隔会議アプリ「ZOOM」のダウンロード(無料)が必要になります。

※ZOOM(ズーム)とは、パソコンやスマートフォンを使って、ミーティングやセミナーにオンラインで参加できるアプリケーションです。

オンライン事前説明会 申込者に「説明会参加用のURL」をご案内いたします。
※ZOOMのウェビナーを使用します。

オンライン商談会 商談ごとに「商談会用のURL」をご案内いたします。
※ZOOMのミーティングを使用します。

オンラインセミナー 申込者に「セミナー参加用のURL」をご案内いたします。
※ZOOMのウェビナーを使用します。

(3) 主催等

主催	青森県、公益財団法人21あおもり産業総合支援センター
共催	商工組合日本医療機器協会
後援	一般社団法人日本医療機器産業連合会 一般社団法人日本医療機器テクノロジー協会 一般社団法人日本医工ものづくりコモンズ
開催委託先	株式会社日本医工研究所

(4) 参加企業

医療機器メーカー等とのオンライン商談を希望するものづくり企業、IT企業

(5) 参加企業とのマッチング候補

医療機器製造販売業者(メーカー)、医療機器販売業者(ディーラー)、医療機器製造業者、
その他 医療機器関連企業(ヘルスケア ICT 企業等)

2. オンライン説明会

本商談会の趣旨や位置づけ、商談会を効率的に活用するための準備、オンライン商談の進め方等について、事務局（日本医工研究所）が説明会を開催します。

3. オンラインセミナー

医療機器メーカー向けに2コマ（40分×2コマ）の特別講演をオンラインで開催します。1月に2日間に分けて開催します。参加企業の皆様のご視聴も可能です。

講演の休憩時間等に、参加企業PRのための情報配信を予定しています。情報配信は、提出いただいたPR資料（写真リスト、ポスター等）に基づいて、事務局（日本医工研究所）が1社10秒程度のスライドショーを作成し、行います。後日事務局から、視聴した企業に対して、参加企業への関心を伺い、商談調整を行います。

オンラインセミナーのプログラム（予定）

医療者による講演（前半 20分）

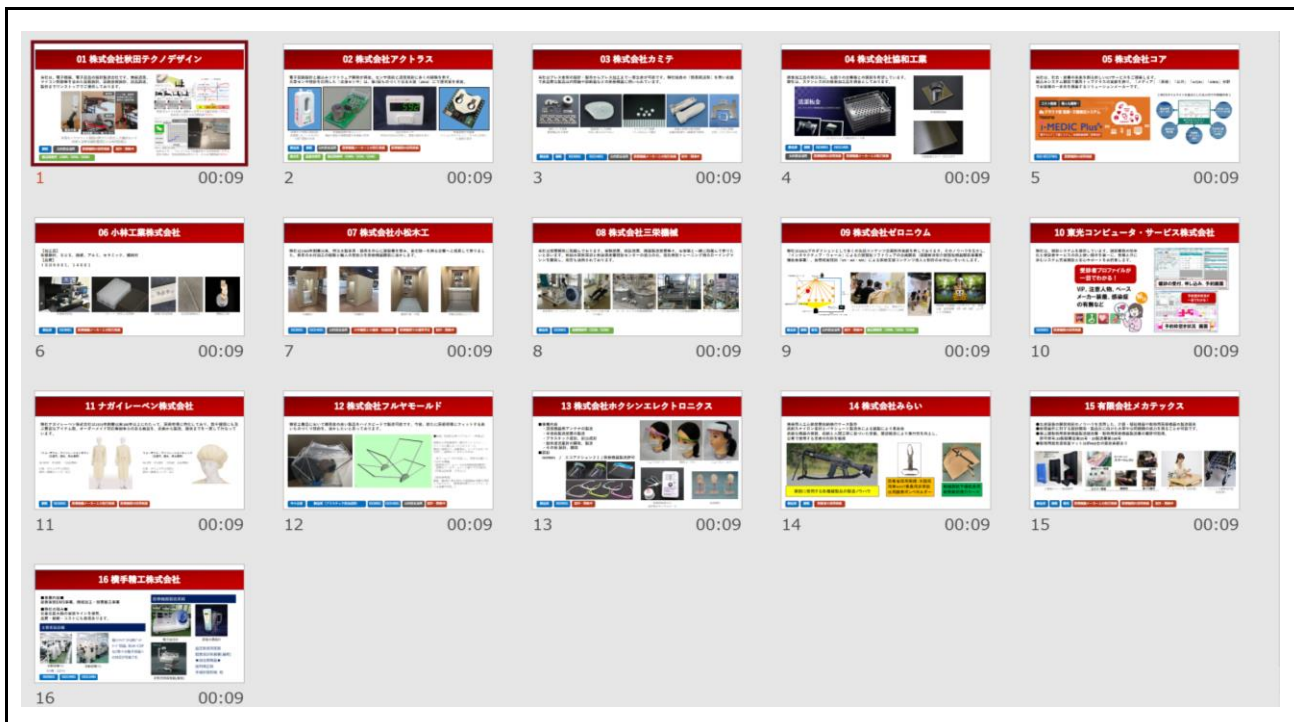
★ 5分休憩（参加企業のPR情報配信） ※1社10秒程度のスライドショーを事務局が作成

医療者による講演（後半 20分）

質疑応答（5分）

アンケート（参加企業との面談希望等） ※後日、事務局がアンケート回答企業に打診し面談調整

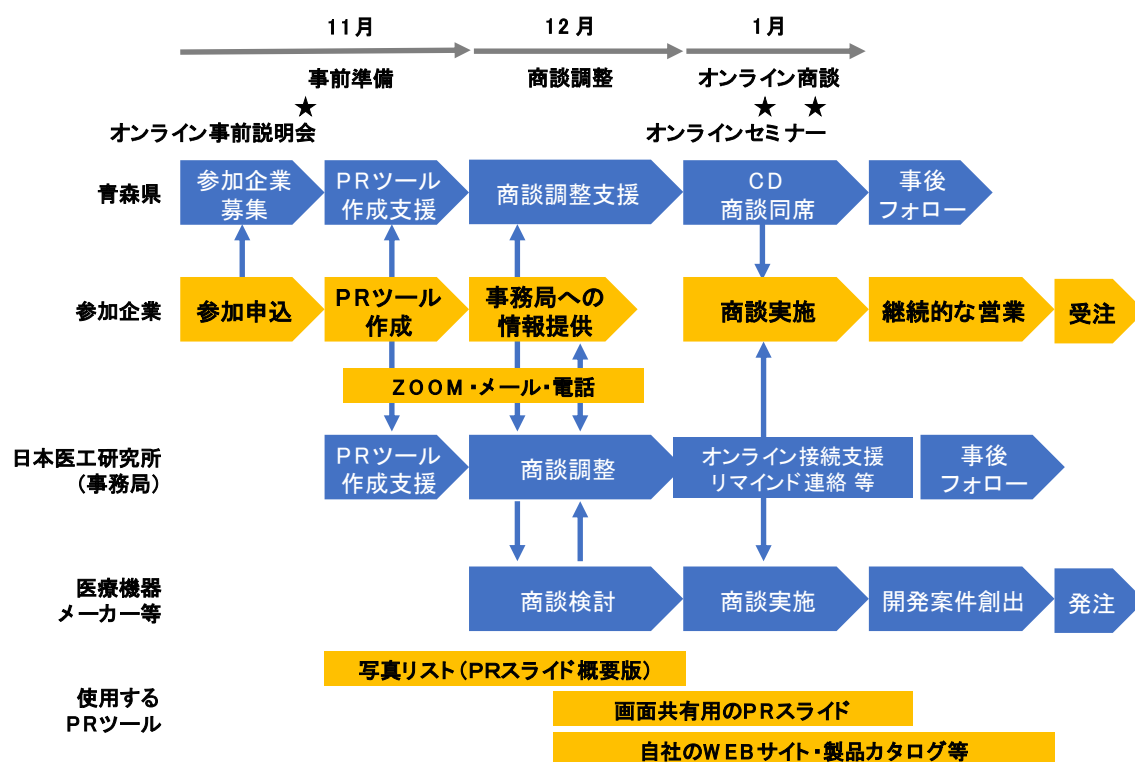
セミナー休憩時に配信するPR資料（スライドショー）のイメージ：1社1スライド



4. オンライン商談会

(1) 事前準備 (商談調整を目的とした PR 資料の準備)

参加企業の皆様には、医療機器メーカー等への PR のため「写真リスト (必須)」と「PR スライド (任意)」をご準備いただきます。写真リストやポスターは、医療機器メーカー等との取引を成立させるために、初期段階で使用します。営業活動の初期段階では、顧客の特徴や領域があまり絞り込まれていないため、潜在顧客に幅広く PR します。ただし、具体的な案件があり、最初から案件ベースで話が進む場合、見込顧客が特定できている場合などは、この限りではありません。PR 資料は、事務局 (日本医工研究所) が作成支援しますのでお気軽にお申し付けください。



	① 面談調整	② 面談 (NDAなし)	③ 案件相談 (NDA検討)	④ 見積	⑤ 取引成立
PR ツール	★写真リスト (ポスターの概要版) 15 秒程度の動画 (スライドショー)	★PR スライド (PC画面共有用) 3分程度の動画・デモ	提案書	見積書	契約書
PR 内容	パッと見て伝わるビジュアル アイキャッチする特徴	技術・製品・試作品紹介、医療機器への応用イメージ、取引実績、既存顧客、業許可、投資計画 など他社との違い	技術提案、製品カタログ、解決策の提示	金額	取引条件
PR 相手	潜在顧客 (新規顧客) ※不特定多数の医療機器メーカーやディーラー	見込顧客の候補	見込顧客		顧客
使用者	コーディネーター (自治体、日本医工研究所)	ものづくり企業 (県内企業)			
目的	・面談のきっかけづくり ・潜在顧客に自社への関心を向けさせる ・話を聞いてみようと思わせる	・見込顧客の困りごと・関心を引き出す ・自社の想定取引先・領域を知る	・見込顧客の課題解決	—	—
特徴	・ワンルックで視覚的に企業の特徴や概要が伝わる ・短時間でも端的に伝わる ・どういった企業との出会いを求めているか伝わる ・マッチングを目的とした第三者が使用する	・提案的な資料 ・自社が何に貢献できるか伝える ・複数の観点から連携可能性を模索	・具体的な案件への提案	—	—
想定シーン	・短時間でコーディネーターが同時に複数企業を紹介 ・潜在顧客となる製販へメールマガジンで紹介 ・WEB等で周知 ・ウェビナーの休憩時間にPR	・展示会での掲示、呼び込み ・30分程度の初回打ち合わせ ・WEB商談での導入、会社紹介	・案件ベースでの個別打ち合わせ	—	—

① 写真リスト（作成は必須）のイメージ

写真リストは、事前の商談調整のために事務局（日本医工研究所）が使用します。医療機器メーカー等にメルマガ配信する商談調整用のWEBフォームにも使用します。

企業名	ポイント				
<p>1 株式会社●●●●●</p> <p>当社は、……</p> <p>…… ※会社紹介を記載</p> <p>……</p> <p>ISO9001 ISO13485 製造販売業 販売業</p> <p>試作・開発中 医療機器メーカーとの取引実績</p> <p>医療機器の活用実績 公的資金活用</p> <p>製品開発型(OWN/OEM/ODM)</p> <p>基盤技術型 複合型</p> <p>業許可や実績等で該当するものがあれば、ご使用ください。</p>	写真 or 図	写真 or 図	写真 or 図	写真 or 図	求める出会い 例: ……できる企業
	図や写真の解説	図や写真の解説	図や写真の解説	図や写真の解説	
	<ul style="list-style-type: none"> ・本資料は、事務局が医療機器メーカーと事前に商談を調整するために使用します ・ワンルックで御社の特徴を伝えるため、図や写真をご使用ください(文字はあまり読まれません) ・技術等の詳細は、商談時にお伝えすればよいため、医療機器メーカーが関心を持ちそうな情報を厳選してご記入ください(例:医療分野での技術応用イメージ、臨床現場との共同研究) ・医療機器メーカーへの提案型の資料としたほうがメーカーとのディスカッションが盛り上がりやす ・掲載すべき資料等の疑問点は、県が委託している日本医工研究所から助言をうけることが可能です(ZOOM可能) 				

② PRスライド（作成は任意）のイメージ

画面共有用のPRスライドは、商談時に ZOOM で画面共有し、自社を説明する資料として活用します。説明資料は、必ずしもこの形式である必要はなく、自社WEBサイト、製品カタログ等でも構いません。

※自社にあてはまるタグを強調
基盤技術
製品開発(OWN/OEM/ODM)

自社のキャッチフレーズ/特徴をあらわすひとこと

求める出会い

医療機器メーカーと共同開発したい、医療機器ディーラーに自社製品を取り扱ってほしい、製造メーカーに自社技術を活用してほしい、介護・福祉分野の現場で使ってほしい など

自社の強み・他社との違い
自社技術・製造工程・体制の特徴

例：
医療機器のQMS体制整備
少ロット対応可能
企画・設計・組立・製造・滅菌・保管
生体適合性材料
電気的安全性試験クリア
特許・知財取得済み
異業種での圧倒的シェア

医療分野の実績
医療分野での技術応用イメージ
臨床現場との共同研究

例：
●●大学●●科との共同開発
●●補助金を活用して試作開発

試作・開発中
公的資金活用

取引実績あり
販売実績あり

- 写真やイラストを多用し、文字でなくビジュアルで伝える
- 自社の潜在/想定顧客（医療機器メーカー等）に向けた思い・メッセージを発信
- 本スライドですべて伝えることはできないため、情報や言葉は厳選
- 自社WEBサイトや担当窓口などに誘導するフックとして活用

会社名 株式会社●●●●●
 業許可等 製造業 製造販売業 ISO13485 ISO9001
 URL https://www. …

■ものづくり企業PR 作成例
基盤技術
製品開発(OWN/OEM/ODM)

医療機器 精密金属加工のお困りごとを解決！

鋼製小物を取り扱う医療機器メーカーとの共同開発を希望します。

図面が残っておらず、似たようなモノをつくりたいといったご要望にお応えできます。

写真・イラスト

当社独自のXXXによる特殊加工

医療分野の応用イメージ

当社の
XX 技術

開創器

当社の
XX 技術

骨のみ

医療用
ハンマー

試作・開発中
試作・開発中

公的資金活用

写真・イラスト

SUS303 部品の加工例

株式会社●●●●●
ISO9001:2015 (品質マネジメントシステム)
https://www. …
動画はこちら→

QRコード

- 4 -

(2) 当日までの流れ

ご準備いただいた PR 資料を活用し、事務局（日本医工研究所）が事前に参加企業の皆様との商談を調整します。商談日時は、事前に皆様のご都合を伺ったうえで、1月上旬をめどに皆様にご連絡します。

当日までに Zoom をインストールし、下記ページで接続確認をお済ませください。接続方法でご不明点等ございましたら、事務局（日本医工研究所）までご連絡ください。接続確認を支援します。

商談は、遠隔会議アプリ「ZOOM」のミーティングを使用します。商談ごとに「商談会用の URL」をご案内いたしますので、当日開始**3分前**までに、URL をクリックしてご参加ください。

遠隔会議アプリ「ZOOM」の接続不良などのトラブルにより、開始時刻になっても商談を始めることができない場合は、速やかに事務局（日本医工研究所）に電話をしてください。

やむを得ない事情を除き、オンライン商談をキャンセルしないようお願いいたします。オンライン商談の運営では、対面での商談より、相互の信頼関係が必要とされます。一度、キャンセルされると再度の商談の設定が困難となる場合もありますのでご了承ください。

やむを得ない事情により、商談をキャンセルされる場合は、必ず事前に事務局（日本医工研究所）に連絡してください。

参加企業の商談をサポートさせていただくため、各県のコーディネーターがオンラインで同席させていただく場合もあります。

オンライン商談では名刺交換等がございません。双方の連絡先は商談日時の調整時にお伝えします。

参加企業の詳細資料（パンフレット、PR 動画など）を、事務局を通じて医療機器メーカーにお渡しすることも可能です。

商談日時の連絡（例）

商談先	●●株式会社
連絡先	代表取締役 ●●●●
メール	XXXX@XXXXXX
電話	XXX-XXXX-XXXX
商談日時	1月●日（●）●時～●時（開始3分前までに接続して待機をお願いします。）
商談用 URL	https://us02web.zoom.us/j/XXXXXXXXXX
ミーティング ID	XXX XXXX XXXX ※11桁の数字
パスワード	XXXXXX ※6桁の数字

ZOOM の事前接続確認サイト

テストページ	https://zoom.us/test
--------	---

(3) オンライン商談の進め方

商談時間は30分の予定です。PR資料や自社のWEBサイトをZOOMで共有しながら、医療機器メーカー等との情報交換を行います。資料をPCで共有する場合、縦横比がポスターとは異なります。**横長のPR資料**もご準備いただくと、オンライン商談で貴社の強みや特徴がより伝わりやすくなります。

ZOOMでの画面共有

0. 共有したいファイルを開いておきます。

1. ZOOMのミーティングコントロールにある画面共有ボタンをクリックします。



2. 共有する画面を選択します。(すでに開いている個々のファイルを選択)



3. (任意設定) これらの機能を有効にします:

コンピューターの音声を共有にチェックを入れます: このオプションにチェックを入れると、コンピューターで再生される音声ミーティング中に共有されます。

全画面ビデオクリップ用に最適化にチェックを入れます: ビデオクリップを全画面モードで共有する場合、これにチェックマークを入れます。それ以外の場合にはチェックしないでください。共有する画面がぼやけます。

4. 共有をクリックします。全画面表示を終了するには、右上にある全画面表示の終了をクリックするか、Escキーを押してください。



参考) ZOOM ヘルプセンター <https://support.zoom.us/hc/ja/articles/201362153-How-Do-I-Share-My-Screen->

5. 事務局（日本医工研究所）連絡先（緊急連絡先）

株式会社日本医工研究所（東京都文京区本郷 3-40-10 三翔本郷ビル 1 階）

担当 寺尾、坂本、石田

電話 03-5615-9700（代表電話）


080-3001-7584（寺尾携帯）

090-6196-9611（坂本携帯）

電子メール hongou@j-ikou.com（急用時対応不可）

遠隔会議アプリ「ZOOM」の接続トラブル、商談先の不在など、トラブルが発生しましたら、事務局（日本医工研究所）まで速やかにご連絡ください。

エントリーシート

会社名		所属	
役職		氏名	
住所			
電話	(日中連絡がとれる番号)	FAX	
メール		会社 URL	
業許可等	ISO9001、ISO13485、製造業、製造販売業、販売業		
自社 PR	(100 文字程度で記入ください) ※写真リストに掲載します		
写真・図・イラスト	(自社の特徴を表す写真等を 6 枚程度、キャプション付きで掲載ください) ※写真リストに掲載します		
	 <p>写真・図・イラスト</p>		
	上記のキャプション(解説・説明)		

商談調整を円滑に進めるため、下記のご質問に回答ください。事務局（日本医工研究所）

との事前打ち合わせを希望される方は、その際に口頭でお伝えいただいても構いません。

【事務局との事前打ち合わせ（オンライン）の要否】

必要

不要

【商談会の参加目的】

自社商品を売りたい（販路開拓）

自社技術で開発したい（共同開発）

医療分野における情報収集（営業方針はこれから検討）

その他（
）

【想定されるお取引先】 ※求める出会い

医療分野の顧客は、まだわからない（潜在顧客に向けた営業）

自社で過去に営業した、または、営業している顧客がいる（見込顧客に向けた営業）

※ 差し支えなければ顧客の特徴を記載ください
（
）

顧客のニーズをつかんでいる（案件獲得に向けた提案）

※ 差し支えなければニーズを記載ください
（
）

商談したい企業が具体的にある

※ 差し支えなければ企業名を記載ください

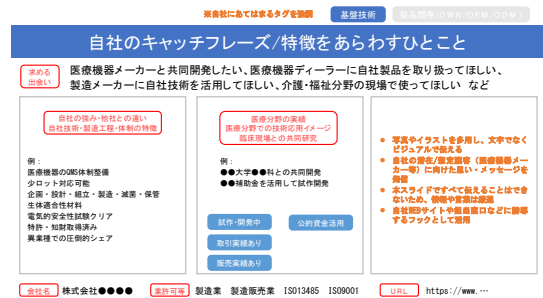
()

【ポスター(オンライン商談で使用する横型のPRスライド)作成支援の要否】

※ZOOMで画面共有し、商談先に説明するための資料

の一例として、右図のようなポスター作成を推奨

しています。本資料の作成は必須ではありません。



必要

不要

【その他事務局に相談したい事項】

オンラインシステム (ZOOM) の使い方

専門家 (薬事、規格、マーケティング、契約、知財、広報、販路など) への相談

その他 ()

お申し込みは、下記の担当までご連絡ください。 申込み締切日：2020年11月25日(水)
(公財) 21あおもり産業総合支援センター 取引推進課 (担当：澤田)

TEL：017-734-9375 FAX：017-721-2514 メール：iryo@21aomori.or.jp