



企業による 公的支援の戦略的・効果的活用法

国立国際医療研究センター 国際医療協力局

西岡 智子

2024年3月19日

令和5年度 国際医療展開セミナー「医療製品を低・中所得国へ - 企業に役立つ公的支援の活用法 -」

- 低中所得国への医療製品の国際展開へ向けた日本の公的支援は多数存在している。
- 他方、日本の企業がどのように公的支援を活用しているのかわからない。



インタビュー調査の実施

- 低・中所得国への日本の医療技術・製品の展開へ向けた公的支援の状況を調査・分析し、**国際展開を検討している企業が、効果的に公的支援を活用できるための情報提供をする。**

インタビュー対象者

■ 支援機関

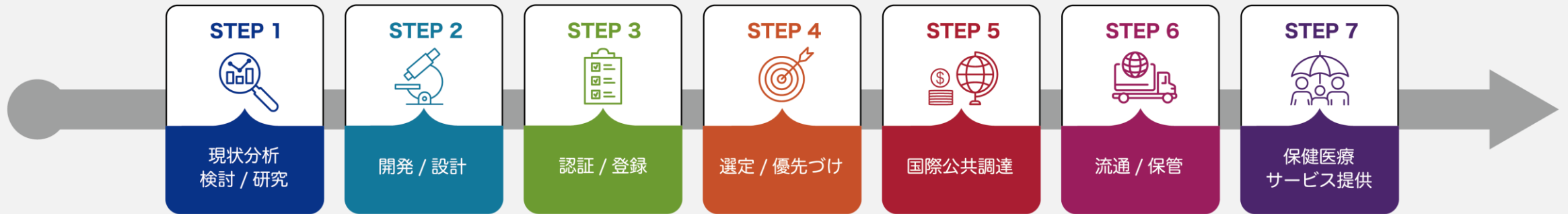
- 独立行政法人 国際協力機構（JICA）
- 厚生労働省
- 経済産業省
- 内閣官房
- 国立国際医療研究センター

■ 事業者

- 大企業 2社
- 中小企業 9社

■ 医療製品の国際展開のための7つのステップ

解説動画 ▶



- 医療技術・医療製品の浸透や展開までのプロセスは複雑である。
- 「**医療製品の国際展開のための7つのステップ**」は、効果的な国際展開へ向けて包括的に取り組むための段階的なプロセス。

+ **医療製品の国際展開の課題**：関心、情報、戦略、調査研究、連携、人材活用、広報、資金

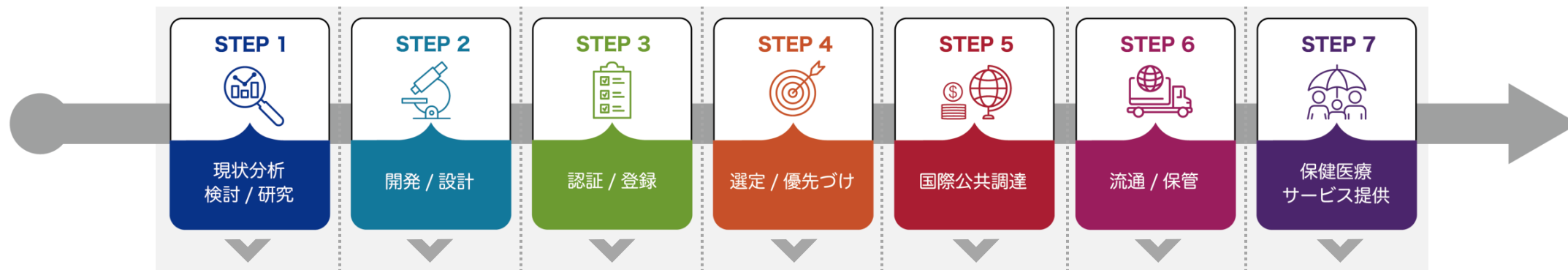
医療製品の国際展開のための7つのステップ





結果：7つのステップでみる活用状況 (補助金事業)

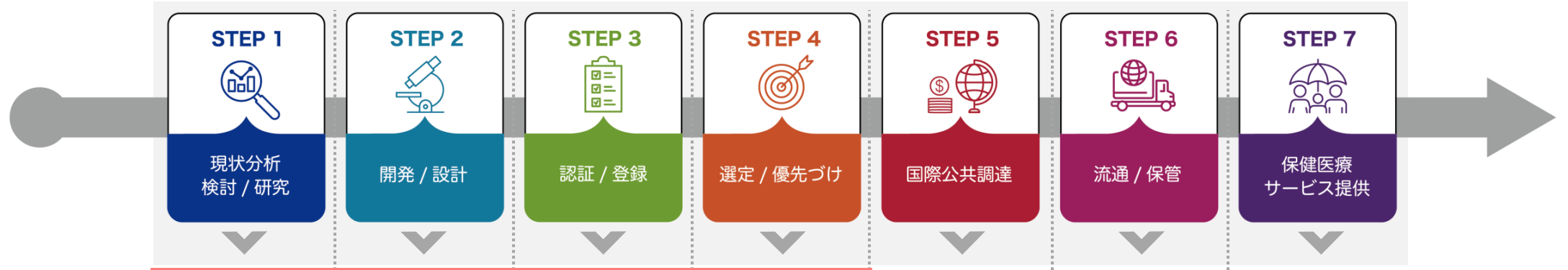
結果①：支援機関の狙い（補助金事業）



支援機関	STEP 1	STEP 2	STEP 3	STEP 4	STEP 5	STEP 6	STEP 7
JICA	①				②		
厚生労働省		③		④			
経済産業省	⑤			⑤		⑤	
NCGM	⑥			⑥			⑥

- ① 中小企業SDGsビジネス支援事業ニーズ確認調査
- ② 中小企業SDGsビジネス支援事業ビジネス化事業
- ③ AMED事業（開発途上国・新興国等における医療技術等実用化研究）
- ④ WHO PQ補助金事業
- ⑤ ヘルスケア産業国際展開推進事業
- ⑥ 医療技術等国際展開推進事業

結果②：事業者の活用例（補助金事業）

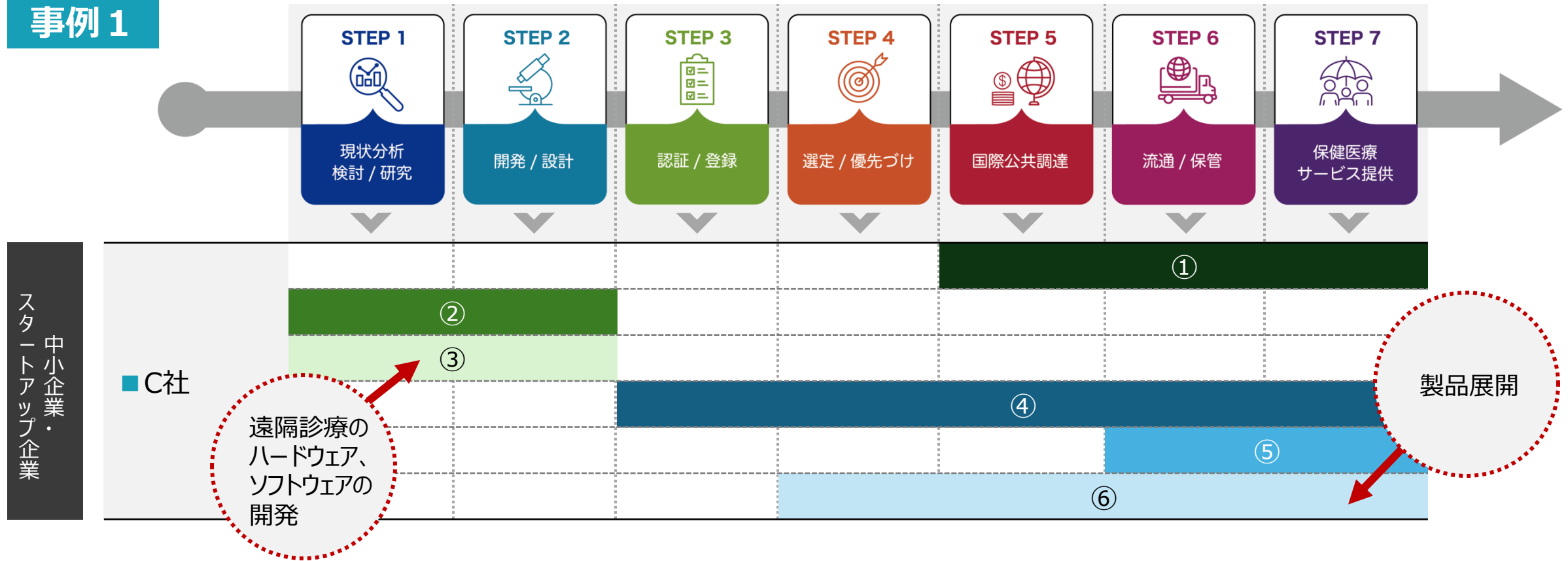


大企業	■ A社	7つのステップの一部で活用					
	■ B社			7つのステップの一部で活用			
スタートアップ企業・ 中小企業	■ C社						
	■ D社						

← 複数の補助金事業を組み合わせ、7つのステップで幅広く活用 →

結果②：複数の補助金事業を組み合わせることで幅広く活用

事例 1



スタートアップ企業・
中小企業

C社

遠隔診療の
ハードウェア、
ソフトウェアの
開発

- ① AMED事業 (医療機器開発推進研究)
- ② AMED事業 (開発途上国・新興国等における医療技術等実用化研究)
- ③ AMED事業 (医工連携イノベーション推進)
- ④ 国際金融公社(IFC)
- ⑤ 米州開発銀行(IDB)
- ⑥ JICA ICT新型コロナ対応支援



結果：企業が抱える課題でみる活用状況



低・中所得国への
国際展開に対する
関心の度合い



低・中所得国への
国際展開に関連する
情報やその収集手段



低・中所得国への
国際展開のための
具体的な計画や行動



開発や実証実験



国内外の国際展開の
ステークホルダーとの
組織間連携



国際展開に
必要な
現地人材の活用



国際展開に
必要な広報活動



国際展開に
必要な資金や
そのスキーム

1

関心

公的支援を利用した場合、会社内へのインパクトがある。外から支援を受けられるほど大事なものだ、認めてもらえるものなんだということを社内に見せることが出来る。社内への大きなメッセージになる。(B社)

NCGM分析

- 企業の内部にも関心の違いがあり、公的支援の獲得自体を社内での関心喚起に活用している

7

広報

日本政府のグラントを取得したという点で、広報となった。

(C社)

NCGM分析

- 日本政府の公的支援を獲得しているということ自体が現地で広報に活用している

2 情報

現地渡航時の現地関係者からの情報収集。

3 戦略

現地CPと共同開発することで現地普及につながった。国際ドナーへのアプローチ戦略に活用。

5 連携

現地で日本政府主催の会議等でコネクションを得た。事業を通じて、日本の関連企業や支援機関と連携できた。

6 人材活用

現地保健省や大学からの人材紹介。

NCGM分析

- 事業を通じて現地に行くことで、現地関係者や関連団体とのコネクションを得たことが問題解決につながっている



企業が公的支援を 戦略的・効果的に活用するには

現地渡航が可能な支援事業は、 その機会を最大限活用しよう

1. 現地訪問し現状を把握することや人脈作りをすることは、企業が抱える多くの課題の解決に貢献する。
2. 自社の技術・製品が現地で効果的に使えるのか検証できる。
3. 現地の保健システムに技術や製品を落とし込むことができる。

支援内容や支援機関の特徴をとらえて活用しよう

1. 開発・認証支援型事業とサービス提供支援型事業の効果的な活用

【例】



2. サービス提供支援型事業間（経産省・JICA・NCGM）の効果的な活用

- 【例】
- JICA：現地情報、現地事務所を有する機関
 - 経済産業省：ビジネス環境の情報・分析を有する
 - NCGM：医療の専門知識や技術、現地での活動経験を有する

日本政府の支援事業であることを活用しよう

1. 「公的支援の獲得」を自社の幹部や他部署の関心喚起に活用
2. 対象国での広報へ活用
3. 相手国政府や関係機関との人脈形成で活用

■ 厚労省/NCGM医療技術等国際展開推進事業

- 我が国の医療制度に関する知見・経験の共有
- 医療技術の移転や高品質な日本の医薬品・医療機器の国際展開を推進
- 日本の医療分野の成長を促進しつつ、相手国の公衆衛生水準及び医療水準の向上に貢献
- 日本社会における日本の信頼を高め、日本及び低・中所得国途上国等の双方に、好循環をもたらす



詳細はこちら ▶

<https://kyokuhp.ncgm.go.jp/activity/open/index.html>

Thank You

