

現地代理店の取り組み

ベトナムの事例

NIPON VIETNAM CO., LTD.

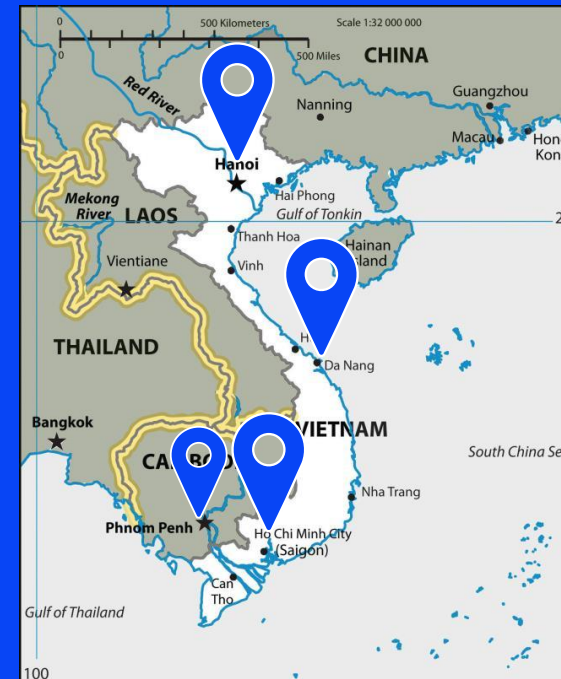




会社紹介-ニポン株式会社

- 創業1989年4月
- 事業内容
 - 医療機器・理化学機器の輸出販売
 - アフターサービス・メンテナンス
- ベトナム・カンボジア向けに30年以上日本の医療機器商社として活動
- 2023年に現地法人NIPON VIETNAM CO., LTD.を設立

事業拠点





会社紹介-主要取引先メーカー





会社紹介-主要取引先メーカー

日本光電：生体情報モニター、心電計、脳波計、除細動器、人工呼吸器

富士フイルム：超音波診断装置、X線撮影装置、マンモグラフィ

トイッツ：分娩監視装置

タカラベルモント：手術台、検診台

アトム：保育器、LED光線治療器

OG Wellness: リハビリ用機器

コニカミノルタ：ポータブル超音波診断装置

久保田：遠心機

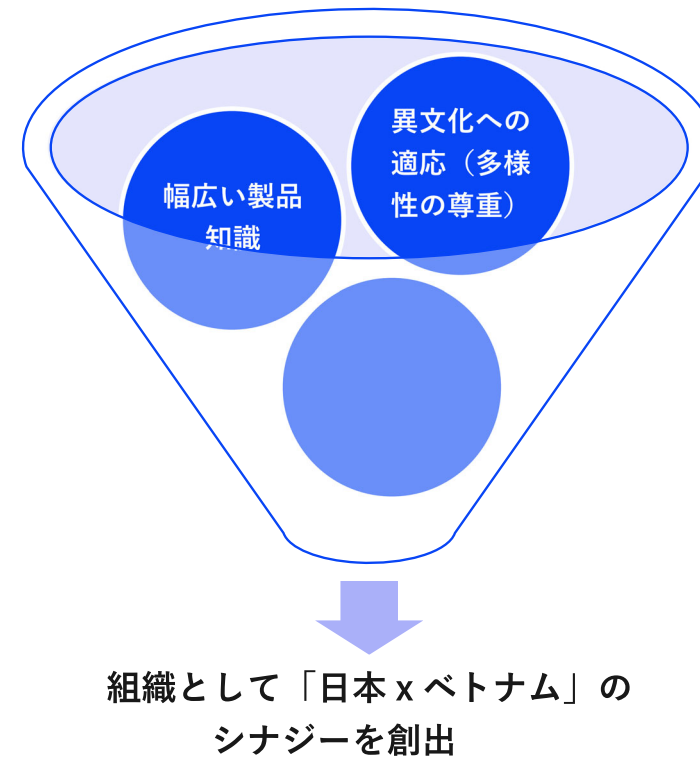
チェスト：スパイロメーター

リオン：聴覚計



教育・人材育成ーニポンとしての取り組み

- 弊社の人材育成の指針
 - 多様性の尊重（ベトナム文化・人材）
 - 幅広い製品知識の獲得を支援する
 - 顧客ファーストの考え方の浸透
 - コミュニケーション力の向上
 - 職場環境改善と定着率アップ
 - 法令、コンプライアンス順守





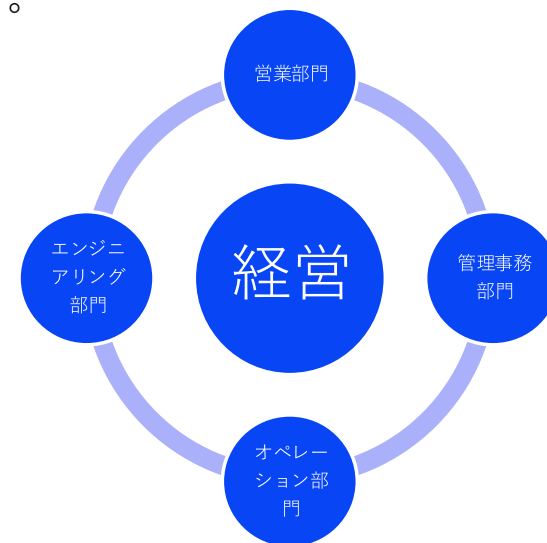
教育・人材育成ーニポンとしての取り組み

なぜ多様性の尊重が重要なのか

- 組織内に異なる文化背景を持つ人間がいる中で、議論・コミュニケーションを円滑に進める必要がある
- 日本の医療機器を扱う現地代理店として、メーカーやドクターに対して求められる責任を果たす

我々の取り組み

- 現地法人（ニポンベトナム）ではピラミッド型の意思決定システムを取らず、異なる視点・価値観からの意見の発言を社として歓迎する方針を取っています。また、ベトナムの文化を尊重し、現地スタッフを積極的に採用しています。





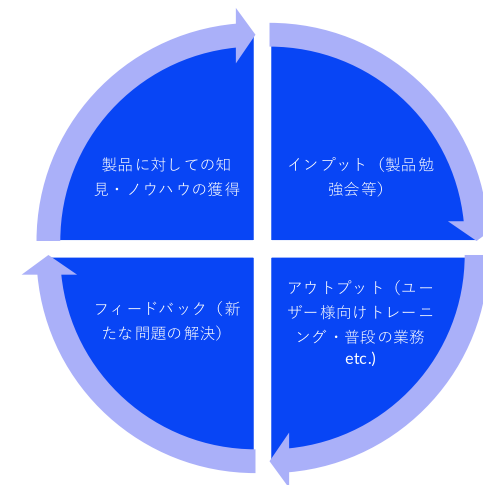
教育・人材育成ーニポンとしての取り組み

幅広い製品知識の獲得の支援

- 現地代理店として、取り扱っている製品の知識を絶えずアップデートする必要性（営業・エンジニア・バックオフィス問わず）
- 売って終わりではない、アフターサービスサービスの充実を図る為
- ベトナム保健省が定める「医療機器保守管理に関する保健省大臣通達」に対応

我々の取り組み

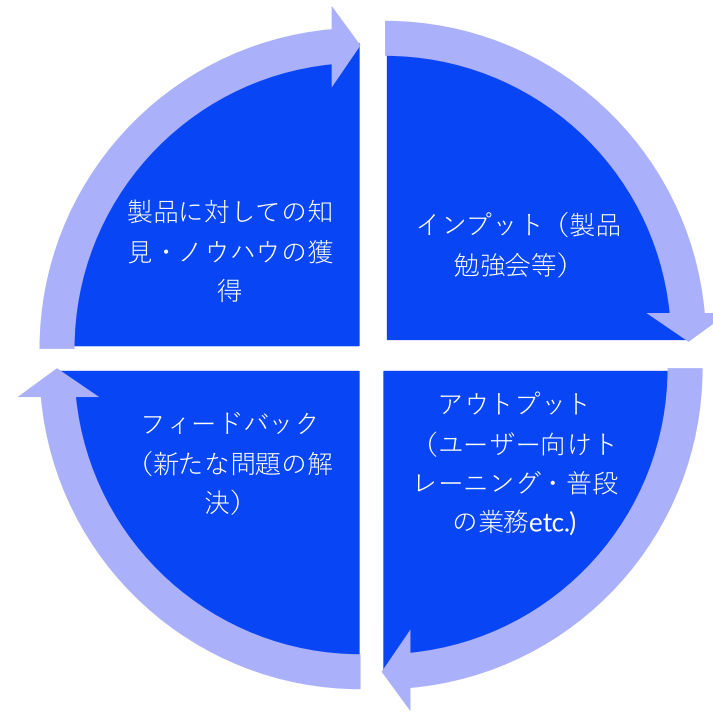
- メーカーと協力した製品勉強会の継続的な実施（オンライン・対面）
- メーカー主催の製品勉強会への積極的な派遣（営業・エンジニア・総務問わず）
- 現地病院（ドクター）向けの製品勉強会の開催を通じた知識アウトプット機会の創出





教育・人材育成ーニポンとしての取り組み

我々の取り組み





提供しているアフターサービス

製品販売後の保守サービス

- エンジニア部門による製品販売後のアフターサービス

サービストレーニング

- 現地ユーザーへの日本の医療機器のデモ活動も兼ねたイベントの開催

国際医療協力局（NCGM）

- 日本の医療機器に対して理解、正しい使い方、メンテナンスの啓蒙活動



提供しているアフターサービス（実例）

2024年3月クアンニン省にあるBai Chay病院にて日本光電工業（株）協力の元、サービストレーニングを実施





提供しているアフターサービス（実例）

2024年8月ホーチミン市にあるTam Anh 病院にて日本光電工業（株）協力の元、サービストレーニングを実施





提供しているアフターサービス（実例）

2024年7月フエにあるHue Central病院にて国際医療協力局（NCGM）ワークショップへ参加





製品面

- 海外（東南アジア）需要に沿った製品ラインナップの充実

製造面

- リードタイムの短縮

価格面



Xin Cam On (ありがとうございます
います)