

大分・宮崎両県では医療機器メーカーの集積と発展を目指す東九州メディカルバレー(MV)構想がある。もとは医療機器の認可の規制緩和を狙ったプロジェクトだったが、医療とは無関係だった中小・零細企業も参加するようになり、ますます活況を呈している。構想から10年が経過した現在、産官学が連携して医療機器の海外展開にも力を入れようとしている。

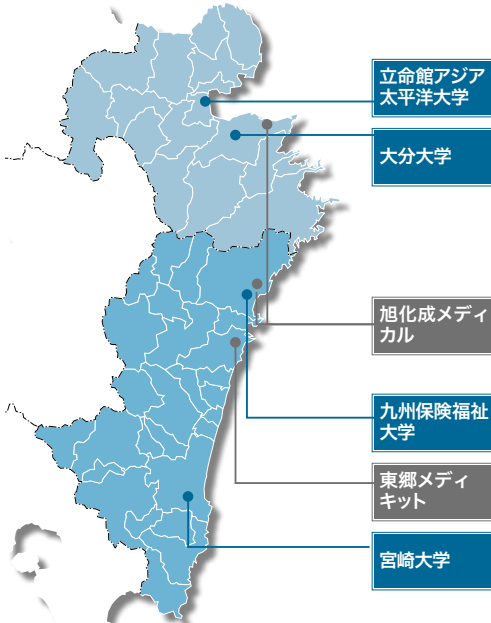


大分・宮崎両県の「中小・零細企業」も積極参加

医療機器の海外展開が次のステップ

産官学の研究会が活況に 医療業界への参入を促進

東九州MV構想は、大分・宮崎両県の東九州エリアで産官学が連携し、医療機器メーカーの集積と地域の経済的発展を目指そうというプロジェクト。同エリアには、血液・血管に関する医療機器メーカーが複数存在することから、両県が2010年に構想を策定した。宮崎県で製造された部品が大分県で最終加工され、出荷されることも東九州エリ



「東九州メディカルバレー構想」の主要企業と大学

パルスオキシメータを製造し、昨年5月に製品化した。現在は初の大分県産パルスオキシメータとして、県内の病院で利用されている。また、「宮崎県医療機器産業研究会」に参加するワン・ステップ(宮崎市)は、イベント用の子ども向け遊具などを製造、販売していたが、コロナ禍でイベントが相次いで自粛された中、医療分野に手を広げた。同社もきっかけは研究会で、同じく研究会に参加する宮崎大(同)と組み、内部の空気を常に清浄化するエアース

アの特徴だ。両県は、血液・血管に関する医療機器メーカーの集積を加速させることに加え、製造業者の医療業界への参入促進などを図る研究会を11年に発足させた。現在も各県の研究会と両県合同の研究会が定期的開催されており、参加数は増加傾向にある。

大分県の「医療ロボット・機械産業協議会」(旧大分県医療産業新規参入研究会)に参加するホックス(大分県日出町)は元来、回路設計などを手掛ける企業だが、医師の提案をきっかけに小数点第1位まで計測できる

の簡易陰圧室を共同開発した。こうした異業種交流によるビジネスマッチングも研究会の目的の一つとなっている。

研究会に参加する企業は発足当初、大分県が40社、宮崎県が32社だったが、現在は大分県が169社、宮崎県が104社にまで増えている。毎年、参加企業が増える背景にあるのは、医療機器の開発をめぐって両県から手厚い補助が受けられることだ。産業用装置の設計を手掛けるケイ・デザイン(大分市)は、県から開発資金を受けて先端が開脚するつえを開発し、世界三天デザイン賞の一つであるドイツの「レッドドットデザイン賞」(22年)を受賞した。佐藤浩司社長によると「最も費用がかかるのは新製品の開発。中小・零細にとつて資金補助はありがたい」と話す。ただ、研究会の参加者の中には、生き残りを図るため、事業を多角化したい中小・零細企業があるのも事実ではある。いずれにせよ、医療機器の製造をテーマに県境を越えて経済を活性化させようという試みは、19年の静岡県と山梨県による医療健康産業促進を目的とした連携協定を待つまで国内に例はなかった。

■構想が始まって10年余り 今後は海外展開にも注力

東九州MV構想は、医療機器の認可申請にあたって規制緩和を狙った旭化成のアイデアだった。東九州エリアには同社のほか、宮

崎県日向市に血液用カテーテルを製造する東郷メディキット、大分県佐伯市や豊後大野市などで血液バッグなどを製造する川澄化学工業があることから、関連の中小企業や地元大学、行政を巻き込んで、これまでになかった取り組みを国にアピールした。結局、規制緩和の実現には至らなかったものの、両県の意欲はますます高まっていった。そして両県は、中小・零細企業に対して医療分野への進出の誘因となるように、補助金の拡充を図っていった。もつとも東九州MV構想には、地域経済の活性化という側面もあり、それが中小・零細企業や地元大学のイノベーションにつながるという副産物も生まれている。

そんな東九州MV構想は昨年度、第3期計画が始まった。第1期計画は、血液・血管に関する医療機器の関連産業を5年間かけて支援してきた。続く第2期計画は、介護・福祉の分野にまで拡大して企業・大学の取り組みを支援してきた。第3期計画では、これまでの実績をもとに、地元大学の卒業生ネットワークをフル活用しながら、医療機器の海外展開なども加速させる。

具体的には、留学生を多く抱



ケイ・デザイン(大分市)は大分県から資金を受けて、つえを開発。ドイツ「レッドドットデザイン賞」を受賞した

える立命館アジア太平洋大(大分県別府市)が卒業生を通じて、医療機器の海外向け販路の開拓とニーズの抽出を行っていく。九州保健福祉大(宮崎県延岡市)も同様の動きを加速させる。同大は毎年、タイから看護師などを志す学生を受け入れた実績を持つ。研修で使用した日本の医療機器を母国でも使用してもらうために同大もまた、帰国した卒業生を通じてアジアでの販路拡大を狙う。注力する販路先は東アジア諸国連合(ASEAN諸国)で、特にターゲットとするのは親日国家とされるタイだ。

海外展開の背景には、もちろん国外の販路拡大という目的があるが、日本製を使いたいASEAN諸国の事情もある。「メンテナンス・フィー」の問題があるからだ。アジアに流通する医療機器の多くは中国製で、故障やメンテナンスのたびにディーラーにフィーを支払う必要がある。つまり中国製を使えばディーラーが儲かる仕組みになっているのだ。一方で日本製の場合は中国製より高価であるものの、メンテナンスの回数は少なく、故障の恐れも低い。しかも日本に留学経験のある看護師にとってはなじみがある。こうした現地のニーズを発掘することが今後、海外展開するために必要となってくる。