

弊社は医療機器・福祉機器のメーカーです。医療機器には、a) 物理療法機器、b) リハビリ機器、c) 計測機器などがあり、福祉機器には、d) 特殊入浴装置、e) 介護予防機器などがあります。

医療機器は薬事法に定められた許認可が必要です。新しい効果効果の機器は‘治験’を要求され、薬事承認までに長い期間と多大な費用がかかります。弊社の医療機器は‘後発医療機器’と呼ばれ、古くから効果効果が決まっているものです。そのため製品のモデルチェンジは使い勝手の向上やコストダウンなどの改善に留まります。たとえ新しい効果効果を実現しても、カタログや取扱説明書に記載することはできません。

医療機器は薬事法という制約の中で、同じ効果効果を謳う他社製品と差別化していく必要があります。商品の企画とその実現が非常に難しいですが、うまく差別化に成功した製品がありますのでご紹介いたします。マイクロ波治療器の2Way アプリケーターとPASシステムのIVES(随意運動介助型電気刺激)です。

オンリーワンの差別化が成功すると、次のようなメリットがあります。

- 競争力があり、高い値段で売れる。
- 社内、社外で何かと話題になる。
- 製品寿命が長い。

一方で、デメリットもあります。

- 誰が顧客なのかが分からず、売り方が難しいことがある。
- 他社にない製品なので、顧客への説明が難しいことがある。
- 開発期間が通常より長い。

私見ですが、オンリーワン製品を実現するために心がけること3箇条を挙げておきます。

(1) プレッシャーに負けない。

- ・ 「開発日程を早める」圧力に対しても、鈍感力を発揮して、仕様を落とさない意志の強さがあります。
- ・ 全然成果が出なくて、悶々とする日々が続いても、めげずに続ける忍耐力があります。

(2) マネされないように特許を取る。

- ・ 特許は絶対に取りましょう。

(3) 社外の技術力を活用する。

- ・ 大学の先生をうまく活用しましょう。
- ・ シミュレーションはうまく使えば効果があります。ソフトメーカーの人をうまく活用しましょう。



マイクロ波治療器



PAS システム