

エコー電気株式会社

40年近くにわたり粘着剤の加工を行い、世界的にも有名なテープ製品の加工製造もおこなっている。長年に渡り蓄積された粘着剤技術をもって、2013年に患者の痛み・負担を大きく軽減できる涙液分泌量を測定するストリップを開発した。



エコー電気株式会社
代表取締役 宮坂静子

■ 粘着剤技術を活用した、新しい検査器具の開発

エコー電気株式会社は長年にわたり、テープ製品をはじめとした、粘着剤を紙、金属、樹脂フィルム、不織布など多種多様な素材と複合的に加工したり、その製品製造のための生産設備の製作など、粘着剤製品の加工について多岐に渡る技術を蓄積してきました。

この技術を活用し、自社製品としてドライアイ診断を行う涙液分泌量の検査ストリップ (SMTube)を開発。従来市場で使用されていた検査用の試験紙は、患者に麻酔して下瞼に挟み涙液測定をするため、測定時の痛みを伴ったり検査時間が長くなるなど、患者への負担が大きいものでした。当社のSMTubeは麻酔なしでわずか5秒で涙液量の測定ができるため、患者の痛みや負担を軽減できるという特徴があります。

SMTubeの開発は、当初より世界市場を照準としており、2013年の製品化後、海外販路の開拓を目指しました。日本の中小企業がグループ単位でビジネス交流を行う地域間交流支援事業 (RIT事業) も活用し、福島県とジェトロによる支援のもと、同年、ドイツ・デュッセルドルフで開催した世界最大の医療機器見本市「MEDICA」に出展。140件以上の商談を行うほど大きな反響を得ることができました。

「MEDICA」へ出展し、当社製品の市場での需要を強く感じたことで、本格的に海外販路開拓に取り組むことを決めました。帰国後、CEマーク取得やFDA認証に向けて動く一方、当社としては初めての輸出への取り組みだったこともあり、ジェトロ専門家からの一貫支援を受けるべく、輸出有望案件支援サービスへの申請を行いました。

■ 専門展示会で医師へ周知し販路拡大に成功

2014年7月に輸出有望案件支援サービスに採択された後、欧州やアジアの医療機器展示会に出展し、各国の代理店との商談を重ねることで、ドイツやシンガポールの代理店と契約を締結し海外への輸出を進めることができました。



涙液分泌量の検査ストリップ (SMTube)

売込み先とする有望市場の選定には、ジェトロの「海外コーディネータによる輸出支援相談サービス」を使い、現地でのドライアイ市場や当社製品の需要、考えられる販路を調査しました。

販路拡大を加速するためには医師への啓蒙・周知や、より精度の高い商談を行うことが重要と考え、2015年からジェトロの海外見本市個別出展支援事業も活用しながら、当社製品のターゲットである眼科医師や眼科関係の代理店が集結する北米・欧州の眼科学会併設展示会に単独出展しました。

ジェトロの専門家からは、展示会での商談時や、その後の有望な代理店候補へのメール・個別出張でのフォローにおいて代理店選定時に確認すべき点や、交渉する上で譲歩してはいけないポイントなど、様々な助言を受けました。これら海外企業との交渉における留意点について、逐一アドバイスを受けながら商談を重ねることで、地域ごとに順次販売代理店を設けることができました。

その結果、現在は北米・欧州・アジア・中東など世界31か国の販売代理店へ継続輸出し、各地の医師・病院へ同製品を供給、2,000万円以上の売り上げを実現しています。当初は人間用としての販売のみでしたが、海外の代理店と商談する中で動物用の需要もあることが判明、現在は人間・動物 (主に犬) の両分野で販売しています。

専門家による支援を通して海外ビジネスを行う際のノウハウを蓄積したことで、支援期間終了後の現在も、自社単独で海外企業との商談を進めることができています。

当社は、代理店契約を結んで終わりではなく、契約締結後も各国の医師に協力してもらい、論文を作成したり使用方法を説明した動画を製作するなど、代理店が活動しやすいよう彼らの要望に応えながら、製品に関する情報を随時アップデートし、きめ細かいフォローを行っています。代理店と良好な関係を結びながら、現在も輸出先国・地域の継続的な拡大を進めています。

☞ 利用したジェトロのサービス

輸出有望案件支援サービス、地域間交流支援事業 (RIT事業)、展示会・商談会への出展支援、海外コーディネータによる輸出支援相談サービス、海外見本市個別出展支援事業

☞ ジェトロ活用のメリット

輸出への取り組みは初めてでしたが、戦略策定から商談の実施、代理店の選定、契約書作成など各段階で海外ビジネスに精通した専門家のアドバイスを受けながら販路開拓を進められました。これにより輸出に係るノウハウを社内でも蓄積し、現在は自社単独で海外販路拡大を進めています。

ジェトロ

機械・環境分野専門家 川村明

既存製品との差別化は、ストリップの構造の違い、測定時間の比較、患者への簡易検査など、学術的なエビデンスを提示しながら実現できた。患者、医師とも検査時間の短縮にメリット。全社一丸となって輸出拡大を推進している。

