

中国へ医療機器で進出する為に必要なノウハウ

医療機器の中国進出ポイント

～ 中国ビジネスの基本条件、市場と動向、輸入から販売 ～

講師

上海潤東バイオテックジャパン(株) 代表取締役社長 農学博士 陳建君 先生

セミナーポイント

中国国内の事情が分からず尻込みしているケースや中国市場に進出したものの軌道に乗らないケースも多々、耳にします。

そのような環境の中で中国でのビジネスを成功させるための条件など、事例を用いて紹介します。またビジネスの面で日本と中国の社会制度の違い、伝統習慣、文化の違いなど、中国進出のための準備から実施の中でおさえるべきポイントと、中国医療機器市場でのビジネス拡大に関して、新医療改革の医療機器ビジネスへの影響、流通・販路拡大などのポイントについて解説します。

■講演中のキーワード

中国医療機器、中国ビジネス、中国医療機器市場、
中国医療機器販売ルート、中国医療機器

■受講後、習得できること

1. 中国ビジネスの基本条件
2. 中国の流通・販売ルート
3. 中国市場への進出ポイント

セミナー内容

1. 中国医療機器の市場概況

- (1) 中国の経済規模
- (2) 中国の病院事情
- (3) 中国医療機器市場規模
- (4) 中国医療機器市場 主な分野と構成
 - a) 外国メーカーの参入状況
 - b) 医療機器市場の主な分野と構成
- (5) 中国医療機器市場 今後の市場動向
 - a) 市場成長率
 - b) 成長要因
 - c) 中国の医療改革

2. 中国ビジネスの基本条件

3. 中国進出に向けて

- (1) 中国進出の目的
- (2) 中国進出の準備
- (3) 中国進出の実施
- (4) 進出事例の紹介

4. 中国ビジネスの基礎知識(課題・リスク)

- (1) 中国ビジネスに関する課題
- (2) 課題・リスクに成り得る事

5. 輸入から販売までの流れと留意点

- (1) 輸入から販売までの流れ
- (2) 輸入の際の留意点

6. 流通と販売ルート

- (1) 流通システム
- (2) 代理店の選定方法
 - a) 代理店の機能
 - b) 代理店の業務
- (3) 医療機関との関係構築
- (4) 政府、医療機関の調達の仕組み

7. 中国市場への進出ポイント

講師紹介

【ご経歴】

神戸大学卒業（博士課程終了）
ネスレ日本株式会社 サイエンスマネージャー
上海潤東バイオテックジャパン株式会社 代表取締役社長（現任）
医療機器開発支援事業協同組合(MDSA) 副理事長（現任）

【ご専門および得意な分野・研究】

健康・医療における医療機器・健康食品の臨床開発と中国進出支援

【本テーマ関連学会でのご活動】

・日中経済討論会「医薬・バイオ」関連の分科会の企画&モデレーター
【医療機器開発支援事業協同組合、その他での】
「中国での医療機器の承認申請と臨床試験」の内容での講演
医療機器メーカーの臨床開発・薬事申請および海外進出の為のコンサルティング