医療機器産業への参入や起業、
医療機器分野で売上アップしたい方は必聴

参加無料

医療機器開発・海外展開セミナー

全４回開催

	第1回	第2回	第3回	第４回
日時	2026.7.31（金）	9.2（水）	11.20（金）	2027.1.22（金）
	14:00~16:30	9:30~12:00	9:30~12:00	9:30~12:00

（受付開始時間は、各回ともセミナー開始30分前からです。）

会場　松本市Ｍウィング文化センター３階　大会議室３－２
（松本市中央1丁目18番1号）

参加費　無料　　**定員**　40名

本セミナーは、長野県内における医療機器スタートアップの創出と、県内医療機器関連企業の海外展開促進を目的といたします。
前半2回では、医療機器開発やスタートアップ創出を目指す研究者・開発者・企業内起業人材を対象に、臨床ニーズの捉え方、事業仮説の作り方、起業に向けた準備を扱います。新たに医療機器産業に進出したい企業様にも最適な内容になっています。
後半2回では、医療機器メーカー、OEM・ODM供給メーカー、部品供給メーカー等を対象に、海外展開の必要性、進め方、展示会・商談の実践準備を扱います。海外展開を躊躇されている企業様も是非ご聴講ください。
全4回を通じて、講義＋ワークショップの形式で、単なる知識提供ではなく参加者が自社・自身のテーマに落とし込み、次の行動に移れる状態をつくることを重視いたします。

第１回
医療機器スタートアップの始め方
～ 臨床課題から事業仮説をつくる ～

第２回
医療機器開発で起業する前に押さえるべき実践ポイント
～ 薬事・保険・知財・資金・チーム形成 ～

第３回
医療機器企業のための海外展開入門
～ 国内市場から世界市場へ踏み出すための考え方 ～

第3第部4回
海外展示会・商談を成果につなげる実践ワークショップ
～ 自社の強みを海外顧客に伝える準備 ～

講　師



池野　文昭　いけの　ふみあき

医師（循環器科）
スタンフォード大学 Senior Researcher
MedVenture Partners, Inc Chief Medical Officer
長野県産業振興機構　信州医療機器事業化開発センター　名誉センター長

スタンフォード大学の主任研究員として、シリコンバレーの医療機器ベンチャーの開発、動物実験、臨床試験の指揮に200社以上関与。ベンチャーのみならず、医療機器大手も含む、同分野での豊富なアドバイザー経験を有し、日米の医療事情に精通している。

お申し込みはこちら

本セミナーは、長野県委託事業　令和8年度信州医療機器事業化促進・グローバル展開事業を当機構が受託し開催します。

主催：公益財団法人長野県産業振興機構　信州医療機器事業化開発センター
〒380-0928 長野県長野市若里1-18-1 長野県工業技術総合センター3F
TEL：026-217-1634　e-mail:med@nice-o.or.jp
担当：村田、櫻井

医療機器開発・海外展開セミナー　講義内容詳細

第 1 回（2026 年 7 月 31 日　金曜日　14:00〜16:30）

医療機器スタートアップの始め方　〜臨床課題から事業仮説をつくる〜

医療機器開発では、技術やアイデアから出発するだけでなく、医療現場の課題や患者・医療者の未充足ニーズを起点に事業を考えることが重要である。本講演では、バイオデザインの考え方も交えながら、医療機器スタートアップに必要なニーズ探索、課題設定、顧客理解、事業仮説の作り方を解説する。後半では、参加者自身の研究テーマや技術を医療機器事業の仮説に変換するワークを行う。

第 2 回（2026 年 9 月 2 日　水曜日　9:30〜12:00）

医療機器開発で起業する前に押さえるべき実践ポイント

**　〜薬事・保険・知財・資金・チーム形成〜**

医療機器スタートアップでは、試作品開発だけでなく、薬事、保険償還、知財、品質管理、臨床評価、資金調達、チーム形成などを早期に検討する必要がある。本講演では、起業前に確認すべき医療機器事業化の論点を整理し、研究成果や技術シーズを事業化する際の注意点を解説する。後半では、参加者自身のテーマについて、事業化に向けた課題と次のアクションを整理する。

第 3 回（2026 年 11 月 20 日　金曜日　9:30〜12:00）

医療機器企業のための海外展開入門　〜国内市場から世界市場へ踏み出すための考え方〜

国内市場を中心に事業を行っている医療機器メーカー、OEM・ODM メーカー、部品供給メーカーを対象に、海外展開の必要性と進め方を解説する。海外展開は完成品メーカーだけでなく、優れた加工技術や部品供給力を持つ企業にも大きな機会がある。本講演では、市場選定、販路開拓、代理店・パートナー探索、海外商談の基本を整理し、自社に合った海外展開の入口を考える。後半では、自社の海外展開可能性を整理するワークを行う。

第 4 回（2027 年 1 月 22 日　金曜日　9:30〜12:00）

海外展示会・商談を成果につなげる実践ワークショップ

**　〜自社の強みを海外顧客に伝える準備〜**

WHX Dubai、WHX Miami、MD&M 等の海外医療機器展示会や商談機会を想定し、出展を具体的な成果につなげるための準備を行う。展示会では、出展すること自体ではなく、誰に会い、何を伝え、どのような商談につなげるかを明確にすることが重要である。本講演では、海外向けの自社紹介、製品・技術の訴求方法、英語ピッチ、商談シナリオ、展示会後のフォローアップを解説する。後半では、参加企業ごとに海外展示会・商談準備シートを作成する。