

SDGs 事例 2020

富士フイルム株式会社： 中東・アフリカ地域における医療機器事業 ～事業を通じた医療の質向上への貢献～

今回は、化学メーカーの技術とサービスが SDGs の目標 3 「すべての人に健康と福祉を」などに貢献している事例として、中東・アフリカ地域における医療機器事業(X 線画像診断システム、内視鏡システムなど)の展開について、富士フイルム(株)メディカルシステム事業部グローバルマーケティンググループの守田マネージャーにお話を伺います。



ドバイ現地法人設立によるビジネス基盤確立と、適材適所の人材配置

日化協：

御社は、化学製品の製造だけでなく、幅広い事業を展開しており、その1つとして全世界で医療機器関連の事業を展開されています。企業進出が難しいと言われているアフリカ地域にも進出されていますが、そのきっかけをお教えてください。

守田さん：

アフリカに近い中東のドバイに 1993 年に事務所を設立しました。開設後しばらくは事務所長とスタッフ合わせて日本人 3 名が常駐する小さなオフィスでしたが、2010 年にドバイに現地法人を設立したことが、アフリカ地域で事業拡大を図るきっかけとなりました。



日化協：

ドバイの事務所ではどのような業務を行っていたのでしょうか。

守田さん：

販促活動の他、現地の要望を聞いて、該当する事業部に情報を提供するという商社的な仕事も行っていました。日本本社の全事業部との連携が必要でした。

2000年代はデジタルカメラが世界的に普及した時期でしたので、デジタルカメラ拡販のための販売促進活動をしなから、ドバイの周辺国との関係を深め、事業基盤を築いていきました。その中で、医療機器についてもアフリカ大陸での市場拡大の可能性を感じていました。

2008年頃、当社では新興国においても事業拡大するとの方針のもと、日本本社の若手社員を積極的に新興国にも赴任させました。当時、日本本社のメディカルシステム事業部に所属していた私は、中東の世界都市であるドバイに赴任し、ドバイ周辺国の医療機器事業の責任者となりました。その当時のドバイメンバーは、2,30代の若手社員が中心でしたが、若手であっても各分野の責任者を任されました。製品を顧客に早く届けるためには一定の在庫を確保する必要がありますし、医療機器を広く展開するにはサービスチームや代理店機能が必要です。ビジネスをもっと拡大するためにやるべきことはたくさんありました。こうした事情を事務所長や日本の事業部に伝えていくうちに、中東・アフリカ市場における事業拡大を加速させるため、2010年10月にドバイに現地法人（「FUJIFILM Middle East FZE」）を設立することになりました。

日化協：

現在、ドバイ現地法人ではどのような分野のビジネスを展開されていますか。

守田さん：

医療機器分野、デジタルカメラやインスタントカメラなどのイメージング分野、印刷分野です。現在、ドバイ現地法人の事業の中心は医療機器分野ですが、2010年当時はデジタルカメラの全盛期で、事業の中心はイメージング分野でした。

日化協：

御社のデジタルカメラがきっかけとなって、ドバイ周辺国の医療分野の皆さんに、富士フィルムという社名やブランド名を覚えていただく機会にもなりましたよね。

守田さん：

ええ、そうです。当社のデジタルカメラはドバイ周辺国でも有名でした。デジタルカメラ担当者はプライドを持って仕事をしていましたね。私たち医療機器事業のメンバーも、デジタルカメラ担

ドバイ現地法人の外観(現在)



ドバイ現地法人の社員(当時)



ドバイ現地法人の社員(現在)



当者に刺激を受けながら、事業展開に奮闘しました。

日化協：

中東・アフリカ地域での医療機器事業の拡大は、どの様な事がきっかけだったのでしょうか

守田さん：

まずは、ドバイ現地法人の設立時に、「中東・アフリカ地域でのビジネス展開のハブはドバイであるべき」と社内で明確にしたことでしょうか。さらに、ビジネス展開において適切な人材を確保できたことだと思います。

当初、ドバイではなくエジプトを中東・アフリカ地域のハブにして欲しいとの社内意見もありました。他社が、エジプトをハブに中東やアフリカにビジネス展開をしていた実績があったからです。しかし、現地を視察し、経済発展の可能性や人の往来などを多面的に検討すると、当社としてはドバイをハブにすることが医療機器事業を展開する上で、ベストであるとの結論にいたりました。ドバイ現法の設立後、中東アフリカ各国を訪ねて市場調査を重ね、人材確保の面から、モロッコにターゲットを絞り市場調査を深化させました。その結果、事業展開のためにモロッコに事務所を設置することになり、中東・アフリカ地域でのビジネス展開のキーマンとなる現地の人材を集めることができました。

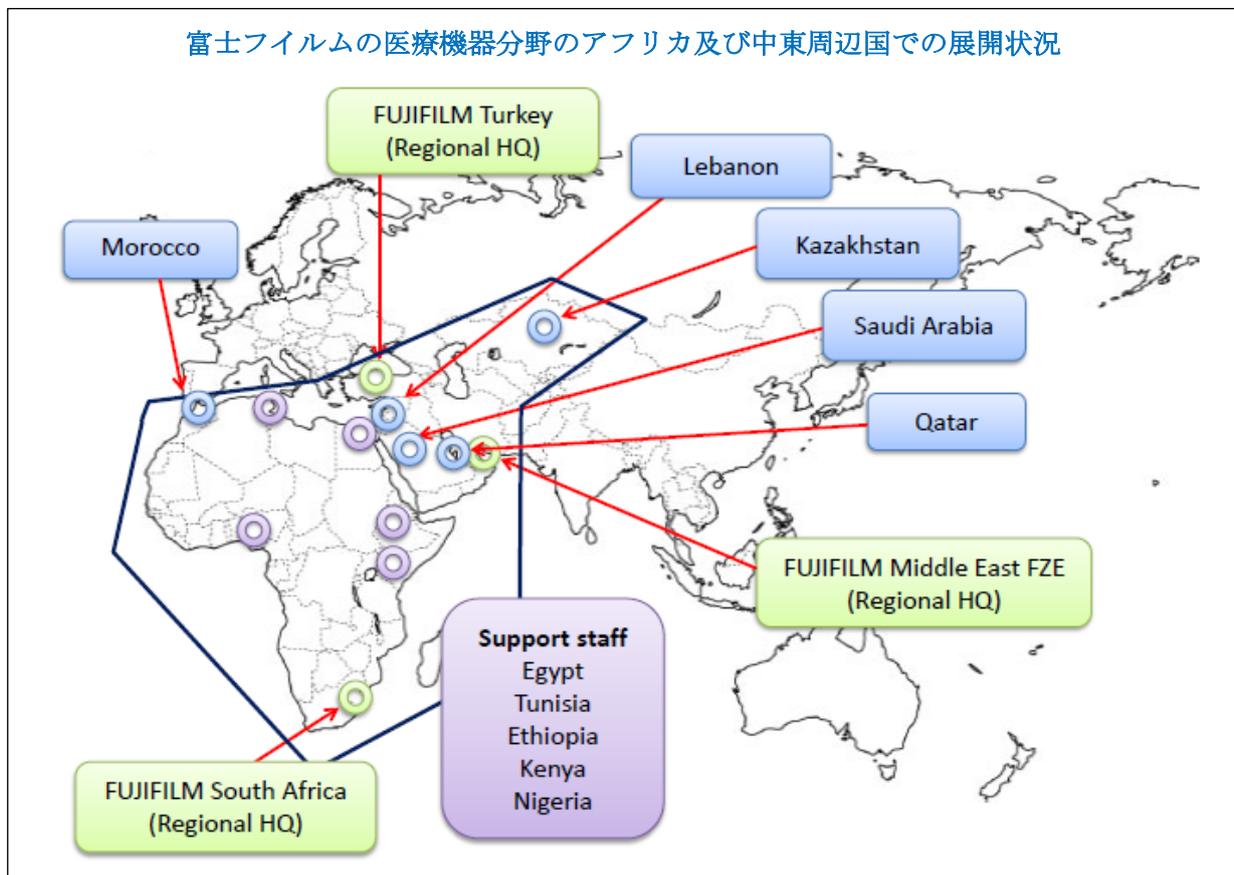
富士モロッコのメンバー



日化協：

そうでしたか。アフリカでのビジネス進出には、市場展開の可能性も大切ですが、言語面も大切ですね。現地の方を雇われたのは大きな収穫でしたね。

富士フィルムの医療機器分野のアフリカ及び中東周辺国での展開状況



守田さん：

ええ、そうです。モロッコ人はアラビア語もフランス語も話すことができます。

日本人スタッフは英語を話しますが、英語を話すことができても、例えば顧客とのコミュニケーションが難しい場面があります。そのため、インド人スタッフなど、多国籍のメンバーをドバイ現法の社員として採用し、中東・アフリカ地域を担当してもらいました。

日化協：

アフリカ大陸は広く、南アフリカやケニアなども医療機器事業が展開できそうですが、、、確か、南アフリカにも現地法人がありましたよね。

守田さん：

ええ。ビジネスサイズとして大きい南アフリカとその周辺国は、ドバイからは距離があります。実際に活動してみると、南アフリカ周辺の国、南部アフリカ圏へのアプローチは、ドバイからは難しいことが分かりました。そこで、2012年に南アフリカに現地法人を設立し、ドバイ現地法人は、中東と北アフリカを、南アフリカ現地法人は、南部アフリカを管轄することにしました。

エチオピアをターゲットに情報を収集 日本企業の強みやブランド力を活かし、医療機器事業を展開

守田さん：

具体的にどの国をターゲットに医療機器を普及させていくか、、、。ドバイ現法では、一つの大きな市場としてエチオピアに注目しました。

日化協：

エチオピアは大きな経済圏ですが、中国企業が多く進出していると、政府関係者から伺ったことがあります。

守田さん：

確かにそうですが、多くの日本企業にとって未開の地であることが、事業拡大のチャンスになると考えました。そこで、ドバイ現地法人にいる私と、モロッコの事務所スタッフとそれぞれ別のルートで、エチオピアの市場調査を進めました。すると、エチオピアの医療機器市場の課題やニーズ、リスクが見えてきました。

日化協：

違った視点で市場調査を行えば、市場攻略のための多様なきっかけの獲得にもなりますし、ビジネス展開上のリスクヘッジにもなりますね。

守田さん：

ええ、そうです。モロッコのメンバーが市場調査を進める中で、UNIDO（国際連合工業開発機関）との素晴らしい出会いがありました。しばらくして、私もモロッコのメンバーと UNIDO のスタッフ

エチオピアでの医療事業のあゆみ

2010年	エチオピアの市場調査開始
2013年	UNIDO からのアドバイスを受け医療ビジネス準備開始
2014年	エチオピアにローカルチームを設立
2015年	代理店の設定、セールス/サービスチャネルを整える
2016年	重要顧客を獲得し、リファレンスサイト作り
2017年	公共入札、プライベート商談を多数獲得

と一緒に情報収集をするようになりました。

そして、モロッコ事務所のメンバーをエチオピアに派遣し、彼と私で、エチオピアの医療部門の大臣や日本大使、UNIDO スタッフと会談を重ね、現地の医療事情に加え、当社の医療機器事業をどのように展開できそうかなども話し合えるまでになりました。

エチオピアにおける医療機器分野の市場がとても大きいことが分かりましたが、医療機器分野をはじめ、電気通信、空港、ビル建設などのインフラ事業において、中国企業が席卷していることも明らかになりました。ただ、その展開で課題が多いことも分かりました。中国企業の医療機器を導入している病院では、そのほとんどが稼働しておらず、活用されることもないまま存在するだけという状況が見えてきました。

日化協：

つまり、エチオピアの市場獲得に成功した企業は、自社の医療機器を現地で販売したけれど、その後のアフターサービスが出来ておらず、医療機器が機能するまでの一貫した手立てが出来ていなかったということでしょうか

守田さん：

そうです。医療機器を納品して終わりというビジネスの仕方でした。メンテナンスや修理がされないため、稼働していない医療機器が多かったのです。

日化協：

日本の医療機器分野でアフターサービスも提供している御社にとっては、それはビジネスチャンスですね。

守田さん：

はい。また、エチオピアだけではなく、アフリカ大陸の他の国も同じような状況であることがわかりました。これは中国企業に限らず、アメリカやヨーロッパの企業であっても同様で、機器を納めた後の対応ができていませんでした。

また、導入された医療機器は故障などのトラブルが多いという情報も入手しました。

日化協：

それはメンテナンスなどのサービス体制の問題でしょうか？

守田さん：

サービス体制が脆弱だったこともありますが、品質面でも問題があると思います。

日化協：

日本企業の製品の多くは、品質管理が徹底されていますね。エチオピアの皆さんは、医療機器自体の品質が良く、故障しにくく長く使用できることと、メンテナンスやサポート体制の両面を求めているのですね。

守田さん：

はい、既存の医療機器の稼働状況から、そうしたニーズが明らかになり、エチオピアの大臣、日本大使からも、「エチオピアでは、日本企業の活躍が少ないからこそ、優れた品質とサービスで、医療機器分野で活躍していただきたい」と依頼されました。

日化協：

日本大使は、中国企業の進出状況をご覧になっているからこそ、日本企業を支援したいと思われていたのですね。

守田さん：

そうです。日本製の自動車がエチオピアで多く導入されていることもあり、日本企業の製品はとも信頼されています。

日化協：

日本製の自動車によって、日本製品への信頼度やブランド力が向上していたのですね。

守田さん：

ええ。日本企業は自動車以外の産業へのビジネス進出はほとんどありませんでしたが、「メイドインジャパンの製品はいい」、「日本人はいい人達だ」というイメージは持たれていました。私が「富士フィルムの社員です」と挨拶すると、「写真フィルムの富士フィルムでしょう？知っているよ。」と言われることも多かったです。当社は写真を通じて世界中で名前を知られていたため、エチオピアでもグローバル企業であると認識されていました。当社が、医療機器を製造・販売していることは知らなくても、富士フィルムのブランド力が、事業展開を図る上で、多くのきっかけとなったことを覚えています。

エチオピアの現状と課題に寄り添い、デジタル化を提案 まずは、X線画像診断システムを軸に

日化協：

エチオピアに駐在されている日本大使や政府関係者とお会いになる時には、御社の製品をPRされたと思うのですが、エチオピアでビジネスを展開する上で、御社はどのような医療機器を展開しているかとされたのですか。

守田さん：

まずはX線画像診断関連の製品です。胸部X線画像診断システム、マンモグラフィーや、それらと組み合わせて使用する医療ITシステム、さらにはX線画像を出力するためのX線フィルムなどです。

日化協：

御社には内視鏡もありますが、こちらは？

守田さん：

内視鏡は、当時国内での事業展開に注力する時期だったことありますが、エチオピアの医療環境の現状からまずはX線画像診断関連の製品に絞りました。

日化協：

実際に中国企業のビジネスの状況も把握し、すでに中国企業の医療機器が広く

2016年4月から、エチオピアで本格販売された医療機器

Robust Digital X-Ray system

Système Numérique à rayons X Robuste



FDR Smart f
Elegant & Economical Digital X-Ray system

UPS & AVR special
Generator
Générateur spécial UPS et AVR

導入されている中で、御社はどの様にビジネス展開していったのですか。

守田さん：

まずは稼働していない医療機器の置き換えから始めました。X線フィルムを使用したアナログでの画像診断が主流のアフリカ地域でデジタルX線画像診断システムの導入を提案しました。エチオピア政府に対してこれまでの日本での事例や導入による効果を示したり、資金面の協力もあるODA（政府開発援助）でこの案件を実施したいなどの意向を伝え、デジタル化を進めていきました。

日化協：

まだデジタル化が進んでいなかったため、医療機器のリプレースがしやすかったのですね。

この時は、御社が得意とする遠隔診断システムなどのICTに結び付けて、提案したのでしょうか。

守田さん：

まだ、その手前です。まずはX線画像診断のデジタル化を目標にしました。エチオピアでは、現像したX線フィルムを投影して診断するのが主流でしたが、X線画像をデジタル化すれば、データをX線フィルムに出力することで、これまでと同様の診断が可能なら、今後は診断画像を使ってモニターで診断したり、ネット環境下で情報のやり取りが可能になります。

当時のエチオピアでは、患者さんが現像したX線フィルムを持って帰る風習があり、病院内に患者さんの画像情報が残らなかったため、医師が再度診断結果を見直すことができませんでした。デジタル化ができれば、現像したX線フィルムを患者さんに渡しても、画像情報は病院内に保存されるため、いつでも画像情報を確認できます。このように、当社製品を導入することで、医師の再診を可能にしたり、過去の患者データをストックできるといったメリットを理解いただきました。そして、将来的には、国内でも実績を重ねつつあった遠隔医療の導入を提案するなどし、多数のデジタルX線画像診断システムをエチオピア政府に採用いただきました。

現地の優秀な人材の採用によって、さらに事業基盤を整備

日化協：

エチオピア政府との協議など上層部の話し合いを重ねる一方で、御社内では何か手立てをされていたのでしょうか。

守田さん：

当社内では、エチオピアでのビジネスは大きく成長するだろうと予測を立てていましたので、エチオピアをメインに活躍できる人材を雇い入れることを検討しました。

私やモロッコ事務所のメンバーは他の地域の事業開発や事業拡大も担っていましたが、エチオピア地域に注力できる人材が必要でした。

エチオピアでのリクルートを開始し、医療機器メーカーのセールスマンから病院の医師まで、様々な人と面会し、トップセールスマンとして活躍できるメンバーを見つけました。

日化協：

新しい人材を採用する際の決め手は、何だったのでしょうか？

守田さん：

エチオピアの出身者であり、文化や風習を含めて現地のことが良く分かっていたことと、医療機器メーカーでのトップセールス経験があったことです。医療現場におけるデジタル化の傾向や、遠

隔医療へ向かう流れもよく理解していました。

日化協：

自国の医療分野で自分がやるべきこと、使命感みたいなものをしっかり持たれていた方だったのですね。

守田さん：

ええ、年齢は若いのですが、本当に素晴らしいビジネスマンです。富士フイルムというグローバル企業のカンントリーマネージャーを任せたことも彼のモチベーションになったと思います。自国に貢献できる裁量が増えますから、彼にとっても魅力的な条件であったと思いますし、これは現地の優秀な人材を雇用する上で重要なことだと思います。

日化協：

ところで、モロッコやエチオピアのメンバーは、彼らの自国への医療機器事業の展開に向けて、製品開発に関しても、富士フイルムの製品開発部門に要望を出したりされているのでしょうか。

守田さん：

はい。製品への要望もカンントリーマネージャーとしての重要な任務です。

日化協：

守田さんとしては、いつ頃からエチオピアでのビジネス展開に手応えを感じられましたか。

守田さん：

一気にビジネスが加速したと感じたのはエチオピアで現地メンバーを採用した2015年頃からです。

エチオピアは、日本での薬機法（医薬品、医療機器等の品質、有効性及び安全性の確保等に関する法律）に該当する法律の許認可を得るのがすごく難しい国です。私も2013年から許認可を得る業務を担っていま

したので、その難しさはよくわかっていましたが、粘り強いエチオピアのメンバーが少しでも早く許認可を得るために、毎日のように、当局に説明に行っていました。彼らの働きで、許認可を得る動きが加速していきました。

日化協：

コンプライアンスを保ちながら、ビジネスを進めるのですから、大変ですよ。エチオピア人であり、医療分野でのセールス経験もあるメンバーを採用できたことが生かされたのですね。

守田さん：

そうですね。許認可取得のためのプロセスや、課題があった際のコンタクトパーソンも知っていることが強みになったと思います。

エチオピアに限らず新興国では人脈の豊かさも大切で、事案に応じたコンタクトパーソンとコミュニケーションすることの大事さを感じています。

日化協：

御社はエチオピア政府のコンタクトパーソンとの人脈を構築できたので、エチオピアが国としてやるべきこと、やりたいことの情報を整理できていましたし、医療機器の展開で重要な許認可を得



るためのきちんとした手続きを進められるメンバーが加わり、一気にビジネスを展開するためのペースが揃ったという感じですね。

守田さん：

ええ、その後もビジネス拡大を続けており、エチオピアは、アフリカエリア内でエジプトに次ぐ2位のビジネスサイズに成長しました。

内視鏡システムも展開

守田さん：

実は、この成長の間に、先ほど話に出てきた内視鏡システムの展開も開始し、事業を拡大しています。

日化協：

医療機器は売って終わりではないことは、エチオピアに進出した例からもよくわかりましたが、内視鏡の様な手技が伴う医療機器の展開は難しかったのではないのでしょうか。

事業が大きくなるほど、営業販売力だけではなく、購入された病院へのメンテナンスサービスや、医療機器を扱う医師や技師への教育も大変そうですね。

エチオピアでの御社の内視鏡システムの展開は、どの様にされていますか。

守田さん：

内視鏡システムなどの操作を訓練するトレーニングセンターがビジネス展開で重要な存在となっています。

日化協：

トレーニングセンターがあるのですね。作った経緯をお教えてください

守田さん：

エチオピアの主要な病院である St Paul 病院の医師から、医療従事者のスキルアップの相談を受けたことがきっかけです。トレーニングセンターを設立することで、医療従事者のスキルアップにつながると考えました。しかし、医師の要望にはお応えしたいけれど、トレーニングセンター設立のための費用を当社がすべて負担するのは不可能に近いことでした。そこで、活用したのが草の根無償プログラムです。St Paul 病院が応募した結果、草の根無償プログラムにより、日本政府から St Paul 病院にトレーニングセンターで使用する医療機器の購入用途として資金協力が得られました。

以前は Key opinion leader の医師を海外からトレーニングのための講師としてエチオピアに派遣していたのですが、このセンターの設置により、現在はトレーニングを重ねたエチオピアの医療従事者が講師となるな

トレーニングセンターの
サインセレモニー



トレーニングの様



ど、現地の人材で教育ができるようになりました。

日化協：

このトレーニングセンターの運営形態は、どの様になっていますか。

守田さん：

「St Paul FUJIFILM 内視鏡トレーニングセンター」という名称で、St Paul 病院と当社が共同運営しています。

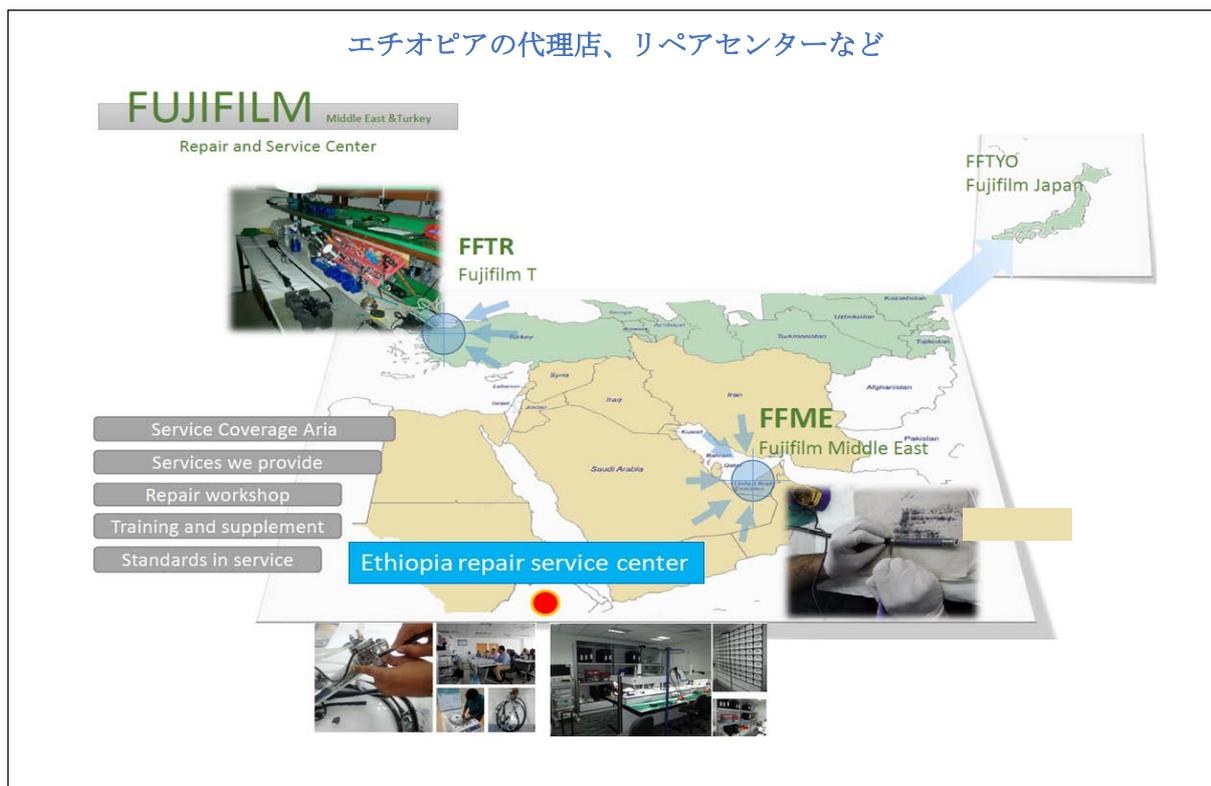
現地の代理店と力を合わせて、エチオピアでの医療機器事業がより拡大

日化協：

医療機器のメンテナンスには、修理する技師や部品の確保も大切ですよね。

守田さん：

エチオピアには、当社のリペアセンターがありますので、迅速に修理してお返ししています。かつては、日本やドバイ、ヨーロッパのリペアセンターに送って修理していました。しかし、往復の輸送に時間が掛かることや、関税がかかる場合もありその手続きに時間を要します。修理している間は医療行為自体が出来なくなることもありました。そこで、当社は、エチオピアだけでなく医療機器事業を展開している国にはリペアセンターを設置し、迅速に対応しています。もちろん、修理を行う技師のトレーニングも徹底しています。



日化協：

リペアセンターは、御社の経営ですか。

守田さん：

いいえ。リペアセンターの経営は、当社の代理店が行っています。エンジニアの教育は当社が行

いますが、通常の運営は代理店に任せています。

修理代金は代理店に入るため、代理店のサービス向上やエンジニアのスキルアップにつながっています。

日化協：

質の高い技術指導を技師に施すなどを日頃からしていれば、代理店に安心して修理を任せることができ、御社が新製品を発売する際には、代理店が御社製品を積極的に販促するようにもなりますね。

守田さん：

そうです。エチオピア国内にリペアセンターとオフィスの両方を持っていることが当社の強みです。

当社は、事業拡大を検討している時にエチオピアの現場情報を収集できる体制を構築し、具体的な課題を抽出して、日本での実績も踏まえてその対応策をいち早く提案することができました。

医療機器事業を通じて、社会的な課題を解決したい

日化協：

御社の医療機器事業は、SDGs の達成にどのような貢献をしているのでしょうか。

守田さん：

医療機器事業は、医療に関わる人や社会のために事業をしていますから、SDGs の取組みと切り離すことはできないと思っています。

エチオピアの多くの病院を訪問しましたが、当時は医療機器が稼働している病院はほとんどなく、例えば 8 台も X 線装置を保有している大病院であっても、X 線撮影室があるにも関わらず、1 台も稼働していないなんてこともありました。そういった病院では、患部の画像が撮影できないため、医師は問診のみで患者を診断し、薬を出すだけになっていました。当社が医療機器を提供し、そのメンテナンスを欠かさず行えば、医師は常に X 線撮影をして、その画像で患者を診断することができる。エチオピアの医師の診療に役立ち、どれだけの患者さんの健康や命を救えるでしょう。当社が医療機器を提供し、メンテナンスやサービス体制をしっかりと構築することが、エチオピアの医療の質の向上に繋がっていくと思っています。

またこれまでエチオピアでは、内視鏡による診断はあまり行われていませんでした。例えば胃がんなどは、開腹する外科手術よりも内視鏡による手術のほうが患者の身体的な負担が少なく、回復も早いというメリットがあります。しかし、内視鏡は難しい手技を必要とするため、内視鏡の専門医が必要です。内科医がいきなり内視鏡を使用して診断や治療をすることはできませんし、手術経験のある外科医であっても適切に取り扱えないのです。そのため内視鏡医を育ててからでないと内視鏡による診断は普及しません。

そこで、先にご紹介したトレーニングセンターを活用しています。内視鏡医を教育し、診療・治療できるようにすることで、エチオピアでの医療がさらに発達すると思っています。

当社としても、トレーニングや医療現場で当社の医療機器を使っていただくことで、医師のニーズを把握できますので、良い連鎖になります。トレーニングセンターをはじめ、内視鏡医に常に寄り添っていることが大事であり、それができるからこそ、SDGs の目標 3「すべての人に健康

と福祉を」に貢献できているのだと思います。医療機器の販売だけで終わらず、医療機器を使用する現地で修理やメンテナンス、トレーニングなどにも関わることで、現地の皆さんから信頼される企業になり、医療の質の向上に貢献できていると思っています。

日化協：

医療機器を取り扱う医師や技師の皆さんへの教育は、質の高い医療の提供やその継続性のためには欠かせませんよね。

守田さん：

まさにそうです。そのため、当社はX線技師の教育も行っています。以前はX線フィルムで画像診断を行っていたため、パソコン操作すら行ったことがない技師が多く、パソコンの使い方から教えます。これらは「大学病院主催の富士フィルムのトレーニング」として周辺病院のX線技師の教育にまで拡大しており、地域医療のスキルアップに貢献しています。

当社では、このようなトレーニングや教育をマーケティング要素としてもとらえ、事業活動を通じた社会課題の解決を今後も実施していきたいと思っています。

トレーニングおよび教育の様様



日化協：

医療機器の使用現場や教育の場から、医療機器の操作性など様々な改善点が抽出でき、技術開発へも活用できますね。

守田さん：

新興国ならではの意外な使い方や、必ずしも電源事情が整った環境でないこともあり、新興国などの新しい地域向けの製品開発にも役立ちます。

日化協：

どこにニーズがあるかを常に見つけ、必要であれば連携・協働し、課題を解決していく様にされているのですね。

守田さん：

そうですね、まずはきちんと一步一步解決していくことが必要ではないかと思っています。

日化協：

本日は、貴重なお話をいただき、ありがとうございました。

(本インタビューは、2020年2月12日に富士フイルム(株)本社にて行いました)

【インタビューを終えて、富士フイルムの守田さん】

日本の諸先輩方が築き上げてきた現地からの日本人に対する深い信頼と感謝のおかげで、我々はどこに行っても日本人であることに誇りを感じ、そしてそれはビジネス開拓においても大きな礎となっていました。エチオピアでは、我々自身がその信頼に磨きをかけるように、まずユーザーに感謝されることに取り組み、製品だけでなく関係を築いてきました。その結果、常に選ばれる存在となることができました。今後も常に選ばれる企業であり続けるべく、常に感謝を得られるよう努力して参ります。

【インタビューを終えて、日化協の五所】

持続可能な社会の構築には、医療アクセスの拡大と充実は欠かせない課題です。今回は、SDGsの目標3「すべての人に健康と福祉を」などに貢献する事例として、海外でも医療機器ビジネスを展開している富士フイルムに話を伺いました。アフリカに限らず海外でのビジネス展開や継続に悩む企業が多い中、どうすれば開拓し尽くされた感もある医療機器市場に参入できるのか、事例を見せていただいたと思います。エチオピア政府や日本政府とも現状や課題を共有して、エチオピア政府が実現したい医療環境を提供できるようになったのは、UNIDOとの協働、ターゲットを絞った戦略の実行、現地の優秀な人材の活用、製品の販売からメンテナンスに加え製品の使い手への教育も大きな要因と思います。

日本企業は、従来から高い品質の製品を生み出し、ブランド力も高く、諸外国の皆さんからも信頼されています。今回の事例から、自社製品・サービスや技術を軸に、展開したい国や地域をよく知り、寄り添うことで、ビジネスチャンスを獲得できるのだと改めて思いました。

【富士フイルムホールディングス株式会社の企業情報】

設立： 1934年1月20日

主な事業： ヘルスケア&マテリアルズ ソリューション（メディカルシステム機材、ライフサイエンス製品、医薬品、記録メディア等）、ドキュメント ソリューション（オフィス用複写機、プリンター等） イメージング ソリューション（デジタルカメラ、光学デバイス、インスタントフォトシステム等）、の開発、製造、販売、サービス

従業員数： グループ全体 73,906名（2020年3月末現在）

売上高： 約2兆3151億円（2020年3月期連結ベース）

メディカルシステム事業の製品： X線画像診断機器、内視鏡、超音波画像診断装置、医療ITシステム、IVD（体外診断用医療機器）

メディカルシステム事業の展開国・エリア： 世界全域

メディカルシステム事業の取得国際規格： ISO9001、ISO14001、ISO13485

中東・アフリカでのメディカルシステム事業に関するお問合せ先：

メディカルシステム事業部 守田正治 Tel. 03-6447-5159

ホームページの開示情報： <https://www.fujifilm.com/jp/ja>

以上