

お客様より、「メルマガ通信」に投稿いただきました！
うございます！



有り難

(株)リッジワークス (札幌市)
企画営業部業務推進プロジェクトリーダー 藤田 尚登

弊社は、北海道を拠点としてアプリケーションやシステムを開発する IT 企業で、新分野への進出を目指し、昨年より医療関連事業への取組を開始しております。

取組開始当初から経営支援 NPO クラブ様にお世話になっておりますが、そのきっかけ、ご縁は、経済産業省北海道経済産業局様を通じて頂きました。

北海道地域では、経済産業局が中心となって、平成 28 年に「北海道医療機器関連産業ネットワーク」が設立され、医療分野への進出を目指す企業への支援がスタートしております。その支援事業・情報提供の一環として開催されたセミナーに弊社が参加し、その後、具体的にどのように取り組んだら良いか、改めて経済産業局へ相談に伺いしたところ、専門的な

アドバイスをしていただけのコーディネート機関としてご紹介頂き、早速、開発中であつた製品イメージを手に、局担当者と一緒に NPO の事務所へお伺いすることになりました。

事務所にお伺いしてまず感激したのは、相談をお願いした医療分野についてだけでなく、弊社の本業である IT 分野や経理のご担当者など、専門的知識が豊富な会員（大手企業 OB）

多数にお迎え頂き、幅広くアドバイスを頂いたことです。また、改めて訪問した日には、朝日信用金庫様主催の医工連携展示会（会場：東京医科歯科大学、出展：医療系大学 6 大学・公的機関 2 機関・医療機器製販企業 17 社）が開催されており、同展示会にもご同行頂きました。

これまでの取引先とは全く異なるうえ、医療関連には敷居が高いイメージがあつたのですが、各ブースと一緒に回って頂き、質問の仕方やアピールすべきポイントなどを丁寧にご指導頂きました。

振り返ってみると、その後の展示会・学会・商談会への出展や医療関係者との接し方など、この時の経験が、弊社のノウハウとして大きな力になっていると感じております。

アドバイスを頂いた製品は、現在、医療機関、大学等との連携を図りながら改良を重ね、上市に向けて着実に歩みを進めております。一方、デザイン、知財、販路など取り組むべき

課題は山積みですので、折りにふれ、経営支援 NPO クラブ様にご相談をさせて頂いております。親身になってご対応頂ける会員の皆様に、いつも感謝しております。