

医療機器産業における中小企業の新事業開発に向けた方策に関する研究

下村 景太

変化の激しい事業環境のなかで企業が存続し続けるためには、継続的な新事業開発が必要である。近年、日本の「ものづくり」技術が生かせるとして、医療機器が新事業開発の分野として注目されている。

本研究は、Auerswald らの示す「ダーウィンの海」の概念を用いて、日本の中小企業が新事業開発を目的として医療機器産業に参入する際に存在する困難と、その困難を乗り越える方策を明らかにすることを目的としている。

新事業開発の必要性は認識されているものの、企業単体での実行、特に財政基盤が相対的に弱い中小企業の場合は容易ではない。そのため、企業を支援するべく、行政による新産業創造支援活動がおこなわれている。新産業創造支援活動はソーシャルキャピタルの意図的な構築を目的の一つとしており、境界連結機能としてのコーディネーターが外部環境と企業との間の窓口となり情報の仲介や適切な行動の選択を支援する役割を担っている。

この様な行政の新産業創造支援に関する先行研究としては Casper による、シリコンバレーの成功を地域産業発展の手本とする世界各地の活動事例に関する研究がある。当研究では、シリコンバレーとドイツや日本では資本主義の構造が異なっているとされている。そして、ドイツのバイオテクノロジー分野における、行政によるシリコンバレーを手本とした支援活動は社会的文脈と適合せず失敗したと結論づけられている。そのため、ドイツと同じ資本主義構造である日本における、行政のソーシャルキャピタル構築による支援活動には限界があると考えるのが妥当である。行政によるソーシャルキャピタル構築を通じた新産業創造支援活動に限界があるならば、企業はその限界を所与として、自身の活動を考えなければならない。

企業による新事業開発は、新たな価値を市場に提供する活動である。Auerswald らは、「ダーウィンの海」という概念を用いて、技術開発から新たな価値を提供する間に存在する、4 つの困難を明らかにした。新事業開発が市場への新たな価値提供であるならば、医療機器産業における新事業開発の過程にも「ダーウィンの海」が存在するはずである。

医療機器産業においても経済産業省、文部科学省、また、地方自治体による新産業創造支援の活動がおこなわれている。しかし、現状は医療機器市場の拡大が輸入品シェアの拡大と同義になっており、その活動の成果が得られているとは言えない。行政の支援活動が不十分な可能性もあるが、企業は自ら新事業開発を成功させる活動をしなければならない。活動は簡単ではないが、もし新事業開発時に発生する困難をあらかじめ予測することが出来れば、医療機器産業における新事業開発成功の可能性が高まり、企業にとって有用なはずである。

具体的な方策を考察するために、実際に医療機器産業における新事業開発をおこなった山科精器

株式会社と株式会社 TSS の事例を、「ダーウィンの海」の概念を用いて分析することとした。両社のマネジメント層にインタビューをおこない、その結果を分析することで医療機器産業における新事業開発を成功させるための方策を考察した。

両社に対するインタビューの結果、医療機器産業での新事業開発においても「ダーウィンの海」が存在したが、企業の取り組みによって克服することができた。また、困難の克服には社風やリーダーの存在といった属人的な要素が大きく寄与しており、困難は医療機器産業だけの特殊なものではなかったことが明らかとなった。

医療機器産業における新事業開発をおこなう場合、企業はまず医療機器の目的とそれを取り巻く環境について正確に知るべく自ら活動しなければならない。その後、実際に医療機器の製造を行う事で経験を蓄積すると同時に、外部環境に積極的に働きかけて協力組織を探索する必要がある。

(指導教員：稲垣 京輔 教授)