大阪府のライフサイエンス
産業の活性化に向けて

大阪府商工労働部
大阪産業経済リサーチセンター
主任研究員　小野顕弘
目次
1. 調査の背景と目的
2. 大阪のバイオ産業の概要（統計分析）
3. 業界企業の経営行動分析（アンケート調査・ヒアリング調査）
4. まとめ
1. 調査の背景と目的

・バイオサイエンス産業は今後の成長分野
・大阪府は産学官で国際バイオ都市大阪を目指す（「大阪バイオ戦略」）

・大阪のライフサイエンス産業の実態の把握
・国際バイオ都市大阪の実現に向けた方策検討

統計分析・アンケート調査・ヒアリング調査
医療関係の事業許可・届出施設数

<table>
<thead>
<tr>
<th>順位</th>
<th>許可・届出施設数</th>
<th>総数</th>
<th>医薬品</th>
<th>医薬部外品</th>
<th>化粧品</th>
<th>医療機器</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td></td>
<td>全国</td>
<td>602,692</td>
<td>145,409</td>
<td>2,969</td>
<td>6,837</td>
<td>447,477</td>
</tr>
<tr>
<td>1</td>
<td>東京</td>
<td>82,855</td>
<td>17,524</td>
<td>594</td>
<td>2,006</td>
<td>62,731</td>
</tr>
<tr>
<td>2</td>
<td>大阪</td>
<td>59,178</td>
<td>10,387</td>
<td>512</td>
<td>1,073</td>
<td>47,206</td>
</tr>
<tr>
<td>3</td>
<td>愛知</td>
<td>37,247</td>
<td>7,415</td>
<td>105</td>
<td>255</td>
<td>29,472</td>
</tr>
<tr>
<td>4</td>
<td>神奈川</td>
<td>30,893</td>
<td>7,007</td>
<td>176</td>
<td>335</td>
<td>23,375</td>
</tr>
<tr>
<td>5</td>
<td>北海道</td>
<td>28,766</td>
<td>6,419</td>
<td>14</td>
<td>142</td>
<td>22,191</td>
</tr>
<tr>
<td>6</td>
<td>福岡</td>
<td>25,114</td>
<td>6,139</td>
<td>58</td>
<td>198</td>
<td>18,719</td>
</tr>
<tr>
<td>7</td>
<td>千葉</td>
<td>22,989</td>
<td>4,811</td>
<td>117</td>
<td>263</td>
<td>17,798</td>
</tr>
<tr>
<td>8</td>
<td>広島</td>
<td>18,839</td>
<td>3,568</td>
<td>21</td>
<td>65</td>
<td>15,185</td>
</tr>
<tr>
<td>9</td>
<td>兵庫</td>
<td>18,781</td>
<td>5,480</td>
<td>122</td>
<td>271</td>
<td>12,908</td>
</tr>
<tr>
<td>10</td>
<td>埼玉</td>
<td>17,727</td>
<td>5,959</td>
<td>198</td>
<td>358</td>
<td>11,212</td>
</tr>
</tbody>
</table>

資料：厚生労働省「平成23年度衛生行政報告例」
医薬品・医療機器の都道府県別出荷金額（工業統計）

<table>
<thead>
<tr>
<th>順位</th>
<th>都道府県名</th>
<th>出荷金額（百万円）</th>
<th>産出事業所数</th>
<th>順位</th>
<th>都道府県名</th>
<th>出荷金額（百万円）</th>
<th>産出事業所数</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>1</td>
<td>大阪</td>
<td>702,018</td>
<td>53</td>
<td>1</td>
<td>静岡</td>
<td>79,974</td>
<td>12</td>
</tr>
<tr>
<td>2</td>
<td>埼玉</td>
<td>673,616</td>
<td>37</td>
<td>2</td>
<td>東京</td>
<td>50,525</td>
<td>66</td>
</tr>
<tr>
<td>3</td>
<td>滋賀</td>
<td>529,563</td>
<td>26</td>
<td>3</td>
<td>山梨</td>
<td>49,902</td>
<td>6</td>
</tr>
<tr>
<td>4</td>
<td>兵庫</td>
<td>471,184</td>
<td>38</td>
<td>4</td>
<td>福島</td>
<td>41,257</td>
<td>6</td>
</tr>
<tr>
<td>5</td>
<td>静岡</td>
<td>392,370</td>
<td>24</td>
<td>5</td>
<td>長野</td>
<td>39,957</td>
<td>27</td>
</tr>
<tr>
<td>6</td>
<td>栃木</td>
<td>360,508</td>
<td>14</td>
<td>6</td>
<td>埼玉</td>
<td>22,788</td>
<td>46</td>
</tr>
<tr>
<td>7</td>
<td>愛知</td>
<td>330,260</td>
<td>20</td>
<td>7</td>
<td>愛知</td>
<td>19,907</td>
<td>10</td>
</tr>
<tr>
<td>8</td>
<td>徳島</td>
<td>275,738</td>
<td>13</td>
<td>8</td>
<td>兵庫</td>
<td>19,107</td>
<td>15</td>
</tr>
<tr>
<td>9</td>
<td>岐阜</td>
<td>227,175</td>
<td>19</td>
<td>9</td>
<td>群馬</td>
<td>17,684</td>
<td>12</td>
</tr>
<tr>
<td>10</td>
<td>山口</td>
<td>222,524</td>
<td>10</td>
<td>10</td>
<td>栃木</td>
<td>16,286</td>
<td>13</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td>茨城</td>
<td>13,685</td>
<td>17</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td>大阪</td>
<td>13,509</td>
<td>20</td>
</tr>
</tbody>
</table>

資料：経済産業省「平成22年工業統計表品目編」
従業者4人以上の事業所
医薬品・医療機器の都道府県別生産金額（薬事工業生産動態調査）

<table>
<thead>
<tr>
<th>順位</th>
<th>都道府県名</th>
<th>生産金額 (百万円)</th>
<th>構成割合 (%)</th>
<th>順位</th>
<th>都道府県名</th>
<th>生産金額 (百万円)</th>
<th>構成割合 (%)</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td></td>
<td>全国</td>
<td>6,987,367</td>
<td>100.0</td>
<td></td>
<td>全国</td>
<td>1,808,476</td>
<td>100.0</td>
</tr>
<tr>
<td>1</td>
<td>埼玉</td>
<td>760,079</td>
<td>10.9</td>
<td>1</td>
<td>静岡</td>
<td>344,864</td>
<td>19.1</td>
</tr>
<tr>
<td>2</td>
<td>静岡</td>
<td>589,524</td>
<td>8.4</td>
<td>2</td>
<td>栃木</td>
<td>164,655</td>
<td>9.1</td>
</tr>
<tr>
<td>3</td>
<td>富山</td>
<td>575,412</td>
<td>8.2</td>
<td>3</td>
<td>東京</td>
<td>114,422</td>
<td>6.3</td>
</tr>
<tr>
<td>4</td>
<td>大阪</td>
<td>478,174</td>
<td>6.8</td>
<td>4</td>
<td>大分</td>
<td>112,083</td>
<td>6.2</td>
</tr>
<tr>
<td>5</td>
<td>栃木</td>
<td>360,309</td>
<td>5.2</td>
<td>5</td>
<td>福島</td>
<td>97,639</td>
<td>5.4</td>
</tr>
<tr>
<td>6</td>
<td>東京</td>
<td>335,442</td>
<td>4.8</td>
<td>6</td>
<td>茨城</td>
<td>92,633</td>
<td>5.1</td>
</tr>
<tr>
<td>7</td>
<td>神奈川</td>
<td>328,218</td>
<td>4.7</td>
<td>7</td>
<td>千葉</td>
<td>90,865</td>
<td>5.0</td>
</tr>
<tr>
<td>8</td>
<td>兵庫</td>
<td>317,262</td>
<td>4.5</td>
<td>8</td>
<td>埼玉</td>
<td>84,958</td>
<td>4.7</td>
</tr>
<tr>
<td>9</td>
<td>岐阜</td>
<td>284,110</td>
<td>4.1</td>
<td>9</td>
<td>山梨</td>
<td>63,216</td>
<td>3.5</td>
</tr>
<tr>
<td>10</td>
<td>愛知</td>
<td>260,152</td>
<td>3.7</td>
<td>10</td>
<td>滋賀</td>
<td>57,973</td>
<td>3.2</td>
</tr>
</tbody>
</table>

資料：厚生労働省「平成23年薬事工業生産動態統計年報」
バイオ戦略に関連する数値目標と実績値の比較

<table>
<thead>
<tr>
<th>指標</th>
<th>調査7項目</th>
<th>(A)前回調査数値（2009年3月時点）</th>
<th>(B)今回調査数値（2013年1月時点）</th>
<th>伸び率 (B/A)</th>
<th>(C)2012年の北大阪バイオクラスターの目標値</th>
<th>目標達成率 (B/C)</th>
<th>(D)2017年の北大阪バイオクラスターの目標値</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>事業化</td>
<td>バイオ企業数</td>
<td>389社</td>
<td>727社</td>
<td>187%</td>
<td>430社</td>
<td>169%</td>
<td>500社</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>バイオ産業出荷額</td>
<td>5,400億円</td>
<td>4,260億円</td>
<td>79%</td>
<td>8,500億円</td>
<td>50%</td>
<td>12,000億円</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>雇用</td>
<td>22,810人</td>
<td>25,038人</td>
<td>110%</td>
<td>26,000人</td>
<td>96%</td>
<td>30,000人</td>
</tr>
<tr>
<td>ベンチャー</td>
<td>バイオベンチャー中小企業数</td>
<td>118社</td>
<td>181社</td>
<td>153%</td>
<td>150社</td>
<td>121%</td>
<td>180社</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>IPOベンチャー企業数</td>
<td>2社</td>
<td>5社</td>
<td>250%</td>
<td>8社</td>
<td>63%</td>
<td>15社</td>
</tr>
<tr>
<td>研究開発</td>
<td>バイオプラン数</td>
<td>109</td>
<td>146</td>
<td>134%</td>
<td>150</td>
<td>97%</td>
<td>200</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>研究者数</td>
<td>9,740人</td>
<td>9,603人</td>
<td>99%</td>
<td>11,000人</td>
<td>87%</td>
<td>120,00人</td>
</tr>
</tbody>
</table>

資料：大阪産業経済リサーチセンター調べ
### 2. 大阪のバイオ産業の概要（5）

バイオ企業の
本社所在地

| 都市/町 | バイオベンチャー 
| バイオ大企業 | 医薬品 | 医療機器 | 機器部材供給 | 合計 |
|---------|----------------|---------|----------|-------------|------|
| 大阪市 | 106 | 56 | 83 | 164 | 12 | 421 |
| 堺市 | 4 | 1 | 3 | 9 | 4 | 21 |
| 能勢町 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 豊能町 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 池田市 | 0 | 0 | 2 | 1 | 0 | 3 |
| 鴨南市 | 4 | 0 | 0 | 5 | 0 | 9 |
| 鴨太市 | 7 | 0 | 2 | 7 | 2 | 18 |
| 鴨高槻市 | 23 | 0 | 5 | 6 | 1 | 35 |
| 岳本町 | 3 | 1 | 1 | 2 | 0 | 7 |
| 吹田市 | 13 | 3 | 5 | 8 | 0 | 29 |
| 堺津市 | 1 | 0 | 0 | 4 | 0 | 5 |
| 枚方市 | 4 | 1 | 1 | 9 | 0 | 15 |
| 交野市 | 0 | 0 | 0 | 2 | 0 | 2 |
| 堺堺川市 | 0 | 0 | 0 | 2 | 0 | 2 |
| 守口市 | 0 | 0 | 1 | 2 | 0 | 1 |
| 八尾市 | 4 | 2 | 2 | 4 | 1 | 10 |
| 四條畷市 | 0 | 0 | 1 | 2 | 0 | 3 |
| 大東市 | 2 | 0 | 0 | 12 | 6 | 20 |
| 東大阪市 | 4 | 1 | 10 | 36 | 7 | 58 |
| 八尾市 | 1 | 1 | 14 | 10 | 26 |
| 柏原市 | 1 | 0 | 0 | 2 | 1 | 4 |
| 和泉市 | 2 | 1 | 1 | 3 | 2 | 8 |
| 高石市 | 1 | 0 | 0 | 0 | 0 | 1 |
| 泉大津市 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 忠岡町 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 余呉市 | 1 | 1 | 0 | 2 | 0 | 3 |
| 豊中市 | 1 | 0 | 0 | 0 | 0 | 1 |
| 能美町 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 泉佐野市 | 0 | 1 | 0 | 1 | 0 | 2 |
| 田尻町 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 泉南市 | 0 | 0 | 0 | 2 | 0 | 2 |
| 阪南市 | 0 | 0 | 0 | 1 | 0 | 1 |
| 野々市 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 松原市 | 0 | 0 | 2 | 1 | 0 | 3 |
| 羽曳野市 | 0 | 0 | 2 | 0 | 0 | 2 |
| 東大阪市 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 太子町 | 0 | 0 | 0 | 1 | 0 | 1 |
| 河南町 | 1 | 0 | 0 | 5 | 0 | 6 |
| 高槻市 | 0 | 0 | 0 | 1 | 0 | 1 |
| 八尾市 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 大阪府計 | 181 | 68 | 120 | 312 | 46 | 727 |

資料：大阪産業経済リサーチセンター調べ
バイオベンチャーとバイオ中小企業の業種別分析表

<table>
<thead>
<tr>
<th></th>
<th>バイオベンチャー（設立20年未満）</th>
<th>バイオ中小企業（設立20年以上）</th>
<th>設立年不明</th>
<th>計</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>全企業数</td>
<td>107</td>
<td>69</td>
<td>5</td>
<td>181</td>
</tr>
<tr>
<td>医薬品</td>
<td>20</td>
<td>14</td>
<td>0</td>
<td>34</td>
</tr>
<tr>
<td>医療機器</td>
<td>18</td>
<td>33</td>
<td>1</td>
<td>52</td>
</tr>
<tr>
<td>サービス</td>
<td>66</td>
<td>16</td>
<td>4</td>
<td>86</td>
</tr>
<tr>
<td>その他</td>
<td>3</td>
<td>6</td>
<td>0</td>
<td>9</td>
</tr>
</tbody>
</table>

資料：大阪産業経済リサーチセンター調べ
アンケート調査の概要
○対象：全国の医療用機器・用品の製造事業を営む企業
○配布先：「平成21年経済センサス基礎調査事業所名簿」から「医療用機械器具・医療用品製造業」「企業」を全数
○実施時期：平成24年7月～8月
○配布数：1,983（うち宛先不明 97）
    有効配布数：1,886
    有効回答数：210（有効回答率：11.1%）
3. 業界企業の経営行動分析（2）

回答企業の本社立地地域

| 北海道(n=2) | 1.0 |
| 東北(n=10)  | 4.8 |
| 関東(n=100) | 47.6 |
| 中部(n=16)  | 7.6 |
| 近畿(n=58)  | 27.6 |
| 中国(n=12)  | 5.7 |
| 四国(n=2)   | 1.0 |
| 九州(n=11)  | 5.2 |
| 海外(n=0)   | 0.0 |
3. 業界企業の経営行動分析（3）

回答企業の企業規模（単位：%）

![回答企業の企業規模チャート](chart1.png)

- 1億円未満, 45.1
- 1億円～10億円未満, 43.2
- 10億～30億円未満, 7.3
- 30億～50億円未満, 1.0
- 50億円以上未満, 0.5
- 100億円以上, 2.9

![回答企業の企業規模チャート](chart2.png)

- 9人以下, 45.9
- 10～49人, 35.9
- 50～99人, 10.0
- 100～299人, 4.8
- 300人以上, 3.3

n=206
n=209
3. 業界企業の経営行動分析（4）

事業許可有無と地域間の関係

<table>
<thead>
<tr>
<th></th>
<th>0%</th>
<th>20%</th>
<th>40%</th>
<th>60%</th>
<th>80%</th>
<th>100%</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>事業許可有</td>
<td>54.8</td>
<td>27.4</td>
<td>17.7</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>事業許可無</td>
<td>36.0</td>
<td>27.9</td>
<td>36.0</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
</tbody>
</table>

△関東 □近畿 □その他

カイ2乗検定（Pearsonのカイ2乗）
漸近有意確率（両側） 0.005
3. 業界企業の経営行動分析（5）

分析視点

・事業許可の有無

・立地地域の違い（関東・近畿・その他）
3. 業界企業の経営行動分析（6）

事業許可有無と業界への参入時期

<table>
<thead>
<tr>
<th></th>
<th>0%</th>
<th>20%</th>
<th>40%</th>
<th>60%</th>
<th>80%</th>
<th>100%</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>事業許可有</td>
<td>23.6</td>
<td>34.1</td>
<td>26.0</td>
<td>13.8</td>
<td>2.4</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>(n=123)</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>事業許可無</td>
<td>18.8</td>
<td>32.9</td>
<td>27.1</td>
<td>18.8</td>
<td>2.4</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>(n=85)</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
</tbody>
</table>

- □ 昭和34年(1959年)以前
- □ 昭和35年(1960年)〜昭和54年(1979年)
- □ 昭和55年(1980年)〜平成11年(1999年)
- □ 平成12年(2000年)〜平成20年(2008年)
- □ 平成21年(2009年)以降
3. 業界企業の経営行動分析（7）

事業許可有無と事業規模

<table>
<thead>
<tr>
<th></th>
<th>年間売上高（直近期）</th>
<th>従業員数（直近期）</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td></td>
<td>0% 20% 40% 60% 80% 100%</td>
<td>0% 20% 40% 60% 80% 100%</td>
</tr>
<tr>
<td>事業許可有</td>
<td>事業許可無</td>
<td>事業許可有</td>
</tr>
<tr>
<td>(n=120)</td>
<td>(n=86)</td>
<td>(n=124)</td>
</tr>
<tr>
<td>竜</td>
<td>33.3</td>
<td>34.7</td>
</tr>
<tr>
<td>1億円未満</td>
<td>48.3</td>
<td>40.3</td>
</tr>
<tr>
<td>1億円〜10億円未満</td>
<td>11.7</td>
<td>12.9</td>
</tr>
<tr>
<td>10億円〜30億円未満</td>
<td>5.0</td>
<td>7.3</td>
</tr>
<tr>
<td>100億円未満以上</td>
<td>1.2</td>
<td>4.8</td>
</tr>
<tr>
<td>50億〜100億円未満</td>
<td>1.2</td>
<td></td>
</tr>
</tbody>
</table>

□9人以下 □10〜49人 □50〜99人 □100〜299人 □300人以上
3．業界企業の経営行動分析（8）

事業許可有無と経常利益（直近期）

<table>
<thead>
<tr>
<th></th>
<th>0%</th>
<th>20%</th>
<th>40%</th>
<th>60%</th>
<th>80%</th>
<th>100%</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>事業許可有</td>
<td>50.4</td>
<td></td>
<td></td>
<td>27.6</td>
<td>22.0</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>(n=123)</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>事業許可無</td>
<td>35.3</td>
<td>40.0</td>
<td></td>
<td></td>
<td>24.7</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>(n=85)</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
</tbody>
</table>

黒字 | 収支トントン | 赤字
3. 業界企業の経営行動分析（9）

事業許可有無と経営方針

技術方針

市場方針
3. 業界企業の経営行動分析（10）

事業許可有無と取扱製品

<table>
<thead>
<tr>
<th></th>
<th>事業許可有</th>
<th>事業許可無</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>診断機器(n=22)</td>
<td>50.0%</td>
<td>50.0%</td>
</tr>
<tr>
<td>治療機器(n=21)</td>
<td>95.2%</td>
<td>4.8%</td>
</tr>
<tr>
<td>生体機能補助・代行機器(n=13)</td>
<td>84.6%</td>
<td>15.4%</td>
</tr>
<tr>
<td>歯科・眼科用機器・用品(n=44)</td>
<td>79.5%</td>
<td>20.5%</td>
</tr>
<tr>
<td>家庭用医療機器(n=17)</td>
<td>70.6%</td>
<td>29.4%</td>
</tr>
<tr>
<td>その他医療現場で使う機器・用品(n=133)</td>
<td>55.6%</td>
<td>44.4%</td>
</tr>
</tbody>
</table>
事業許可有無と医療機器事業の売上高比率

事業許可有り（n=121）

- 0%: 9.1%
- 1〜19%: 11.6%
- 20〜39%: 5.8%
- 40〜59%: 9.9%
- 60〜79%: 33.9%
- 80〜99%: 28.1%
- 100%: 1.7%

事業許可無し（n=81）

- 0%: 9.9%
- 1〜19%: 9.9%
- 20〜39%: 8.6%
- 40〜59%: 7.4%
- 60〜79%: 12.3%
- 80〜99%: 21.0%
- 100%: 30.9%
3. 業界企業の経営行動分析（12）

事業許可有無と医療機器事業の自社ブランド比率

<table>
<thead>
<tr>
<th>事業許可有無</th>
<th>0%</th>
<th>20%</th>
<th>40%</th>
<th>60%</th>
<th>80%</th>
<th>100%</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>(n=120)</td>
<td>15.0</td>
<td>10.8</td>
<td>9.2</td>
<td>12.5</td>
<td>10.0</td>
<td>25.0</td>
</tr>
<tr>
<td>事業許可無</td>
<td>46.2</td>
<td>10.3</td>
<td>5.1</td>
<td>3.8</td>
<td>11.5</td>
<td>14.1</td>
</tr>
</tbody>
</table>

☐ 0%  ☐ 1〜19%  ☐ 20〜39%  ☐ 40〜59%  ☐ 60〜79%  ☐ 80〜99%  ☐ 100%
3. 業界企業の経営行動分析（13）

事業許可有無と参入のきっかけ

- 創業時から参入: 69.4%
- 医療用機器・用品等事業の要望: 19.4%
- 大学・研究機関の要望: 8.9%
- 医療機関の要望: 12.9%
- 非企業の意向: 18.6%
- ビジネスマッチング: 7.2%
- 異業種交流会: 4.7%
- 既存事業の影響: 2.4%
- 視聴覚情報からの情報: 1.6%
- 既存業績への対応: 3.5%
- 新技術の開発: 8.1%
- 支援施策の活用: 1.6%
- 特にない: 1.6%
- わからない: 2.4%
- その他: 0.0%

□ 事業許可有 (n=124)
■ 事業許可無 (n=86)
第3節 企業の経営行動分析（14）

事業許可有無と事業の魅力

- 市場の成長性: 30.6%
- 安定的な受注: 43.5%
- 高い利益率: 11.6%
- 海外への進出: 13.7%
- 自社技術の活用: 37.1%
- 新技術の取得: 8.1%
- 自社営業力・ネットワークの活用: 11.3%
- 新たな営業力・ネットワークの取得: 2.3%
- 企業イメージの向上: 10.5%
- 高い社会的意義: 35.5%
- 公的支援の活用: 8.1%
- 特にない: 8.9%
- わからない: 3.5%
- その他: 1.2%

事業許可有 (n=124)
事業許可無 (n=86)
3．業界企業の経営行動分析（15）

事業許可有無と外部企業の活用

![事業許可有無と外部企業の活用の図表](image-url)
3. 業界企業の経営行動分析（16）

事業許可有無と調達先業種

<table>
<thead>
<tr>
<th></th>
<th>標準品</th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td></td>
<td>0%</td>
<td>20%</td>
<td>40%</td>
<td>60%</td>
<td>80%</td>
</tr>
<tr>
<td>事業許可有 (n=109)</td>
<td>33.0</td>
<td>18.3</td>
<td>42.2</td>
<td>6.4</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>事業許可無 (n=69)</td>
<td>11.6</td>
<td>21.7</td>
<td>53.6</td>
<td>13.0</td>
<td></td>
</tr>
</tbody>
</table>

☑ 製造業からの調達が多い ☑ 製造業と卸・小売業者が半々 ☑ 卸・小売業者からの調達が多い ☑ 調達はない

<table>
<thead>
<tr>
<th></th>
<th>オーダー品</th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td></td>
<td>0%</td>
<td>20%</td>
<td>40%</td>
<td>60%</td>
<td>80%</td>
</tr>
<tr>
<td>事業許可有 (n=112)</td>
<td>50.0</td>
<td>16.1</td>
<td>18.8</td>
<td>15.2</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>事業許可無 (n=63)</td>
<td>22.2</td>
<td>12.7</td>
<td>27.0</td>
<td>38.1</td>
<td></td>
</tr>
</tbody>
</table>

☑ 製造業からの調達が多い ☑ 製造業と卸・小売業者が半々 ☑ 卸・小売業者からの調達が多い ☑ 調達はない

OEM品

<table>
<thead>
<tr>
<th></th>
<th>事業許可有 (n=107)</th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td></td>
<td>0%</td>
<td>20%</td>
<td>40%</td>
<td>60%</td>
<td>80%</td>
</tr>
<tr>
<td>事業許可有</td>
<td>44.9</td>
<td>6.5</td>
<td>10.3</td>
<td>38.3</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>事業許可無</td>
<td>23.0</td>
<td>8.2</td>
<td>9.8</td>
<td>59.0</td>
<td></td>
</tr>
</tbody>
</table>

☑ 製造業からの調達が多い ☑ 製造業と卸・小売業者が半々 ☑ 卸・小売業者からの調達が多い ☑ 調達はない
3. 業界企業の経営行動分析（17）

事業許可有無と調達先立地地域

標準品

<table>
<thead>
<tr>
<th>事業許可有 (n=109)</th>
<th>事業許可無 (n=66)</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>0%</td>
<td>0%</td>
</tr>
<tr>
<td>20%</td>
<td>20%</td>
</tr>
<tr>
<td>40%</td>
<td>40%</td>
</tr>
<tr>
<td>60%</td>
<td>60%</td>
</tr>
<tr>
<td>80%</td>
<td>80%</td>
</tr>
<tr>
<td>100%</td>
<td>100%</td>
</tr>
</tbody>
</table>

| 38.5 | 11.9 | 2.8 | 40.4 | 6.4 |
| 31.8 | 7.6  | 3.0 | 43.9 | 13.6|

オーダー品

<table>
<thead>
<tr>
<th>事業許可有 (n=113)</th>
<th>事業許可無 (n=61)</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>0%</td>
<td>0%</td>
</tr>
<tr>
<td>20%</td>
<td>20%</td>
</tr>
<tr>
<td>40%</td>
<td>40%</td>
</tr>
<tr>
<td>60%</td>
<td>60%</td>
</tr>
<tr>
<td>80%</td>
<td>80%</td>
</tr>
<tr>
<td>100%</td>
<td>100%</td>
</tr>
</tbody>
</table>

| 30.1 | 12.4 | 5.3 | 37.2 | 15.0 |
| 21.3 | 3.3  | 0.0 | 36.1 | 39.3 |

OEM品

<table>
<thead>
<tr>
<th>事業許可有 (n=109)</th>
<th>事業許可無 (n=61)</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>0%</td>
<td>0%</td>
</tr>
<tr>
<td>20%</td>
<td>20%</td>
</tr>
<tr>
<td>40%</td>
<td>40%</td>
</tr>
<tr>
<td>60%</td>
<td>60%</td>
</tr>
<tr>
<td>80%</td>
<td>80%</td>
</tr>
<tr>
<td>100%</td>
<td>100%</td>
</tr>
</tbody>
</table>

| 22.0 | 7.3  | 2.8 | 31.2 | 36.7 |
| 18.0 | 1.6  | 21.3| 59.0 | 0.0  |

□本社周辺地域からの調達が多い □工場周辺地域からの調達が多い
□海外からの調達が多い □特に地域傾向はない
□調達はない
3. 業界企業の経営行動分析（18）

事業許可有無と調達先の開拓方法（複数回答）
3. 業界企業の経営行動分析（19）

事業許可有無と調達先の選定項目

最も重視

二番目に重視

三番目に重視

<table>
<thead>
<tr>
<th>項目</th>
<th>事業許可有無</th>
<th>事業許可無</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>品質・技術水準</td>
<td>3.6%</td>
<td>3.2%</td>
</tr>
<tr>
<td>設備・グリーンルーム</td>
<td>1.8%</td>
<td>0.0%</td>
</tr>
<tr>
<td>コスト・価格対応</td>
<td>19.8%</td>
<td>19.4%</td>
</tr>
<tr>
<td>納期対応</td>
<td>40.5%</td>
<td>46.8%</td>
</tr>
<tr>
<td>投算力・関発力</td>
<td>9.9%</td>
<td>8.1%</td>
</tr>
<tr>
<td>事業所の距離的近さ</td>
<td>4.5%</td>
<td>6.5%</td>
</tr>
<tr>
<td>業界での業績経験</td>
<td>2.7%</td>
<td>4.8%</td>
</tr>
<tr>
<td>許可認可の取得</td>
<td>2.7%</td>
<td>1.6%</td>
</tr>
<tr>
<td>財務信用力</td>
<td>3.2%</td>
<td>6.3%</td>
</tr>
<tr>
<td>事業への要関</td>
<td>8.1%</td>
<td>6.3%</td>
</tr>
<tr>
<td>その他</td>
<td>0.0%</td>
<td>0.0%</td>
</tr>
</tbody>
</table>

(n=111, n=62)
### 3. 業界企業の経営行動分析（20）

#### 事業許可有無と販売先

<table>
<thead>
<tr>
<th>販売先業種</th>
<th>発売業者</th>
<th>製造業者</th>
<th>ユーザー（医療機関など）</th>
<th>その他</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>卸・小売業者</td>
<td>26.7</td>
<td>45.3</td>
<td>54.8</td>
<td>4.0</td>
</tr>
<tr>
<td>製造業者</td>
<td>35.5</td>
<td>44.2</td>
<td>50.0</td>
<td>2.3</td>
</tr>
<tr>
<td>ユーザー（医療機関など）</td>
<td>45.3</td>
<td>54.8</td>
<td>50.0</td>
<td>2.3</td>
</tr>
<tr>
<td>その他</td>
<td>0.0</td>
<td>0.0</td>
<td>0.0</td>
<td>0.0</td>
</tr>
</tbody>
</table>

#### ユーザー直販を行う理由（複数回答）

<table>
<thead>
<tr>
<th>理由</th>
<th>発売業者</th>
<th>製造業者</th>
<th>ユーザー（医療機関など）</th>
<th>その他</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>ユーザーニーズの收集</td>
<td>15.4</td>
<td>13.2</td>
<td>19.1</td>
<td>28.2</td>
</tr>
<tr>
<td>低価格での販売</td>
<td>7.7</td>
<td>10.3</td>
<td>17.6</td>
<td>20.5</td>
</tr>
<tr>
<td>利益率の向上</td>
<td>7.7</td>
<td>19.1</td>
<td>28.2</td>
<td>45.6</td>
</tr>
<tr>
<td>共同開発の実施</td>
<td>2.6</td>
<td>11.8</td>
<td>20.5</td>
<td>5.1</td>
</tr>
<tr>
<td>製品の操作指導が必要</td>
<td>7.4</td>
<td>7.7</td>
<td>12.8</td>
<td>15.4</td>
</tr>
<tr>
<td>メンテナンス対応</td>
<td>7.4</td>
<td>7.7</td>
<td>12.8</td>
<td>15.4</td>
</tr>
<tr>
<td>ユーザーの要望</td>
<td>26.7</td>
<td>54.8</td>
<td>54.8</td>
<td>0.0</td>
</tr>
<tr>
<td>インターネットの活用</td>
<td>2.9</td>
<td>12.8</td>
<td>12.8</td>
<td>15.4</td>
</tr>
<tr>
<td>卸・小売業者からの要望</td>
<td>2.9</td>
<td>12.8</td>
<td>12.8</td>
<td>15.4</td>
</tr>
<tr>
<td>特にない</td>
<td>2.9</td>
<td>12.8</td>
<td>12.8</td>
<td>15.4</td>
</tr>
<tr>
<td>その他</td>
<td>2.9</td>
<td>12.8</td>
<td>12.8</td>
<td>15.4</td>
</tr>
</tbody>
</table>
事業許可有無と販売先の開拓方法（複数回答）
3. 業界企業の経営行動分析（22）

本社立地地域

- 関東 (n = 100) 47.4%
- 近畿 (n = 58) 27.5%
- 地方 (n = 53) 25.1%
  （北海道、東北、中部、中国、九州）
3. 業界企業の経営行動分析（23）

本社立地地域と研究・製造・販売拠点立地地域（複数回答）

研究拠点

製造拠点

販売拠点
3．業界企業の経営行動分析（24）

本社立地地域と立地地域選定理由（複数回答）

<table>
<thead>
<tr>
<th>原因</th>
<th>計数</th>
<th>創業の地</th>
<th>本社既存事務所との近さ</th>
<th>ユーザー（医療機関・消費者など）との近さ</th>
<th>届近先・外注先との近さ</th>
<th>販売先（卸・小売業）との近さ</th>
<th>官公庁や許認可機関との近さ</th>
<th>大学・研究機関との近さ</th>
<th>親企業との近さ</th>
<th>物流の容易さ</th>
<th>補助金等の支援施策の利用</th>
<th>土地取得・建設費用の安価さ</th>
<th>従業員の確保しやすさ</th>
<th>わからない</th>
<th>鬃当惹起点はない</th>
<th>その他</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td>本社立地地域選定理由</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>創業の地</td>
<td>100</td>
<td></td>
<td>71.1</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>本社既存事務所との近さ</td>
<td>5</td>
<td>63.3</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>ユーザー（医療機関・消費者など）との近さ</td>
<td>1</td>
<td>10.2</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>届近先・外注先との近さ</td>
<td>2</td>
<td>16.2</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>販売先（卸・小売業）との近さ</td>
<td>3</td>
<td>5.7</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>官公庁や許認可機関との近さ</td>
<td>0</td>
<td>0.0</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>大学・研究機関との近さ</td>
<td>1</td>
<td>1.9</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>親企業との近さ</td>
<td>0</td>
<td>0.0</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>物流の容易さ</td>
<td>1</td>
<td>3.4</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>補助金等の支援施策の利用</td>
<td>0</td>
<td>0.0</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>土地取得・建設費用の安価さ</td>
<td>1</td>
<td>3.4</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>従業員の確保しやすさ</td>
<td>0</td>
<td>0.0</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>わからない</td>
<td>0</td>
<td>0.0</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>鬃当惹起点はない</td>
<td>0</td>
<td>0.0</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>その他</td>
<td>3</td>
<td>3.4</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
</tbody>
</table>
3. 業界企業の経営行動分析（25）

本社立地地域と立地地域選定理由（複数回答）

<table>
<thead>
<tr>
<th>研究拠点</th>
<th>製造拠点</th>
<th>販売拠点</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>創業の地</td>
<td>10.1</td>
<td>50.9</td>
</tr>
<tr>
<td>自社既存事業所との近さ</td>
<td>6.9</td>
<td>5.7</td>
</tr>
<tr>
<td>ユーザー（医療機関・消費者など）との近さ</td>
<td>2.1</td>
<td>17.0</td>
</tr>
<tr>
<td>調達先・外注先との近さ</td>
<td>3.4</td>
<td>9.4</td>
</tr>
<tr>
<td>販売先（卸・小売業）との近さ</td>
<td>0.1</td>
<td>10.1</td>
</tr>
<tr>
<td>官公庁や認可機関との近さ</td>
<td>0.0</td>
<td>0.0</td>
</tr>
<tr>
<td>大学・研究機関との近さ</td>
<td>0.0</td>
<td>2.0</td>
</tr>
<tr>
<td>親企業との近さ</td>
<td>0.0</td>
<td>0.0</td>
</tr>
<tr>
<td>物流の容易さ</td>
<td>0.0</td>
<td>0.0</td>
</tr>
<tr>
<td>補助金等の支援施策の利用</td>
<td>0.0</td>
<td>0.0</td>
</tr>
<tr>
<td>土地取得・建設費用の安価さ</td>
<td>0.0</td>
<td>0.0</td>
</tr>
<tr>
<td>従業員の確保やすさ</td>
<td>0.0</td>
<td>0.0</td>
</tr>
<tr>
<td>その他</td>
<td>0.0</td>
<td>0.0</td>
</tr>
</tbody>
</table>

| 創業の地 | 32.8     | 35.8     |
| 自社既存事業所との近さ | 6.1      | 7.5      |
| ユーザー（医療機関・消費者など）との近さ | 13.8     | 26.4     |
| 調達先・外注先との近さ | 3.8      | 3.8      |
| 販売先（卸・小売業）との近さ | 13.8     | 20.2     |
| 官公庁や認可機関との近さ | 0.0      | 0.0      |
| 大学・研究機関との近さ | 0.0      | 0.0      |
| 親企業との近さ | 0.0      | 0.0      |
| 物流の容易さ | 13.1     | 7.5      |
| 補助金等の支援施策の利用 | 0.0      | 0.0      |
| 土地取得・建設費用の安価さ | 0.0      | 5.7      |
| 従業員の確保やすさ | 0.0      | 3.8      |
| その他 | 18.5     | 24.1     |

□関東[n=99] ■近域[n=58] □その他[n=53]
3. 業界企業の経営行動分析（26）

事業許可有無と主要販売先地域

<table>
<thead>
<tr>
<th>地域</th>
<th>事業許可有 (%)</th>
<th>事業許可無 (%)</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>北海道</td>
<td>0.0</td>
<td>2.6</td>
</tr>
<tr>
<td>東北</td>
<td>1.7</td>
<td>5.2</td>
</tr>
<tr>
<td>関東</td>
<td></td>
<td>29.9</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>55.2</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>中部</td>
<td>5.2</td>
<td>6.5</td>
</tr>
<tr>
<td>近畿</td>
<td>15.5</td>
<td>28.6</td>
</tr>
<tr>
<td>中国</td>
<td>2.6</td>
<td>7.8</td>
</tr>
<tr>
<td>四国</td>
<td>0.0</td>
<td>2.6</td>
</tr>
<tr>
<td>九州</td>
<td>7.8</td>
<td>6.5</td>
</tr>
<tr>
<td>関東</td>
<td>0.0</td>
<td>0.0</td>
</tr>
<tr>
<td>海外</td>
<td>1.7</td>
<td>5.2</td>
</tr>
<tr>
<td>地域の傾向なし</td>
<td>7.8</td>
<td>5.2</td>
</tr>
<tr>
<td>わからない</td>
<td>2.6</td>
<td>5.2</td>
</tr>
</tbody>
</table>

□ 事業許可有 (n=116)
■ 事業許可無 (n=77)
3．業界企業の経営行動分析（27）

事業許可有無と大阪府内企業との取引実績（調達先）

<table>
<thead>
<tr>
<th></th>
<th>0%</th>
<th>20%</th>
<th>40%</th>
<th>60%</th>
<th>80%</th>
<th>100%</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>事業許可有 (n=122)</td>
<td>47.5</td>
<td></td>
<td>45.1</td>
<td></td>
<td>7.4</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>事業許可無 (n=75)</td>
<td>57.3</td>
<td></td>
<td>38.7</td>
<td></td>
<td>4.0</td>
<td></td>
</tr>
</tbody>
</table>

取引先がある □ 取引先はない □ わからない

<table>
<thead>
<tr>
<th></th>
<th>0.0</th>
<th>20.0</th>
<th>40.0</th>
<th>60.0</th>
<th>80.0</th>
<th>100.0</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>関東(n=92)</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td>29.3</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>近畿(n=56)</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td>82.1</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>その他地域(n=49)</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td>57.1</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
</tbody>
</table>
3. 業界企業の経営行動分析（28）

事業許可有無と大阪府内企業との取引実績（販売先）

![Graph 1](Image)

![Graph 2](Image)
3. 業界企業の経営行動分析（29）

事業許可有無と事業課題

<table>
<thead>
<tr>
<th>質問内容</th>
<th>事業許可有</th>
<th>事業許可無</th>
<th>（%）</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>転換許可への対応</td>
<td>3.8</td>
<td>2.4</td>
<td>39.5</td>
</tr>
<tr>
<td>ISOなどの認証への対応</td>
<td>2.4</td>
<td>7.7</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>治理の実施</td>
<td>0.0</td>
<td>0.0</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>事業化期間の長さ</td>
<td>4.8</td>
<td>3.5</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>事業化費用の負担</td>
<td>3.8</td>
<td>3.8</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>製造物質在庫（PL）への対応</td>
<td>2.4</td>
<td>12.8</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>製造物の確保</td>
<td>7.3</td>
<td>7.7</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>要求技術への対応</td>
<td>6.5</td>
<td>6.4</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>関係物の開拓</td>
<td>5.3</td>
<td>10.5</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>ユーザーニーズの把握</td>
<td>6.5</td>
<td>10.3</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>事業可能性の判定</td>
<td>1.6</td>
<td>1.3</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>市場規模の小ささ</td>
<td>1.6</td>
<td>1.5</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>製品寿命の短さ</td>
<td>8.8</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>製品事故時の処理費用</td>
<td>9.3</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>事業成績不良率の低さ</td>
<td>0.8</td>
<td>2.6</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>特許への対応</td>
<td>8.8</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>低コストへの対応</td>
<td>4.9</td>
<td>9.0</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>メンテナンス費用</td>
<td>0.3</td>
<td>1.3</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>特許にない</td>
<td>1.6</td>
<td>7.7</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>わからない</td>
<td>1.6</td>
<td>10.3</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>その他</td>
<td>2.4</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
</tbody>
</table>
3. 業界企業の経営行動分析（30）

課題解決のために取り組んだ方策（複数回答）
### ヒアリング実施企業一覧

<table>
<thead>
<tr>
<th>事業内容</th>
<th>従業員規模</th>
<th>本社</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>1 試験・研究機器製造</td>
<td>9人以下</td>
<td>大阪府</td>
</tr>
<tr>
<td>2 歯科用機器製造</td>
<td>9人以下</td>
<td>大阪府</td>
</tr>
<tr>
<td>3 眼科用機器製造</td>
<td>9人以下</td>
<td>大阪府</td>
</tr>
<tr>
<td>4 画像診断機器製造</td>
<td>50人以下</td>
<td>大阪府</td>
</tr>
<tr>
<td>5 歯科用機器製造</td>
<td>50人以下</td>
<td>大阪府</td>
</tr>
<tr>
<td>6 医療用機器製造</td>
<td>50人以下</td>
<td>大阪府</td>
</tr>
<tr>
<td>7 試験・研究機器製造</td>
<td>9人以下</td>
<td>大阪府</td>
</tr>
<tr>
<td>8 歯科用機器製造</td>
<td>50人以下</td>
<td>大阪府</td>
</tr>
<tr>
<td>9 試験・研究機器製造</td>
<td>50人以下</td>
<td>兵庫県</td>
</tr>
<tr>
<td>10 医療用材料製造</td>
<td>50人以下</td>
<td>京都府</td>
</tr>
<tr>
<td>11 医療用機器製造</td>
<td>9人以下</td>
<td>大阪府</td>
</tr>
<tr>
<td>12 医療用機器製造</td>
<td>50人以下</td>
<td>兵庫県</td>
</tr>
<tr>
<td>13 眼科用機器製造</td>
<td>100人以下</td>
<td>兵庫県</td>
</tr>
</tbody>
</table>
参入の経緯と創業地域について
・参入の経緯　保有技術ノウハウ活用（前職、既存事業）
・創業地域　居住地域、前職（企業や大学等）の近隣地域

開発について
・産学官連携　大学や医療機関との目標設定が重要
・企業間連携　消極的

事業の魅力、課題について
・メリット　健康貢献、製品寿命の長さ、競争の緩やかさ
・課題と対策　薬事法対策（国内・海外）

市場開拓、部品の継続調達
3. 業界企業の経営行動分析（33）

〇取引の実態について

・販売ルート  
  OEM生産 → メーカー直受注  
  自社製品 → ディーラー販売（固定化）

・取引先地域  
  地元と関東圏中心  
  メンテナンス対応

・営業活動  
  学会や展示会中心

・製造  
  （自社）企画開発（組立）＋（外注）部品製造

・外注先選定  
  品質、コスト、デリバリー
  業界経験は重視しないが、近隣性は重要
  海外取引には慎重姿勢
4. まとめ

○事業の活性化に向けて
・ビジネスモデルの認知向上が課題
・業界と企業との接点の創出が重要
・開発案件は資金・時間が必要
  → 既存製品・部品の代替品も方法
・品質精度・小ロット受注への対応
・薬事法などの法令情報の把握