

# 自社の良さをどう伝えるか

## ～第3回講座に向けた自社のPR資料の作成～

<サンプル>

### 株式会社〇〇〇〇〇

〇〇〇〇技術を利用した製品を  
医療機器メーカーに提供しています。

●専門的な用語を使わずに、どのような会社かを伝える。  
例：バネの微細加工の会社

#### 当社の製品・技術、取組内容

製品・技術の  
写真、イラスト

当社の技術では〇〇を  
〇〇できる。  
医療機器の〇〇の〇〇  
部位に使用される。

●医療機器メーカーとの取引実績があれば可能な範囲で記載する。

●拡大されたインパクトのある写真を2枚程度。当事者間の対話を促進するための印象に残るものが良い。

●具体的な医療機器と自社の技術を関連づけて技術を伝えるとより効果的。

製品・技術の  
写真、イラスト

〇〇大学病院の〇〇科  
のドクターと〇〇デバ  
イスを共同開発した。

●医療機器メーカーとの取引実績がない場合、自社の技術の特性と医療機器で求められる特性を関連づけて伝える。  
例：電気的安全性（導電性、絶縁性）、生体適合性、耐薬品性など

●臨床現場とのつながりを見せる。知財、秘密情報等に影響のない範囲で記載する。

●自社と連携できる仲間の技術を見せる

#### 関連法規制、規格基準への対応状況

医療機器製造業登録  
ISO 13485取得

●医療機器産業への参入の本気度を伝えるための一つ手段として効果的なことがある。

第3回（10/3 水）講座では、1社2分でPR資料を発表いただき、講師からのフィードバックをおこないます。

PR資料は9/26 水までに事務局にご提出ください。発表資料は当日、参加者に配布いたします。