



【業務提携】栗原医療器械店とエグゼメディカル

株式会社栗原医療器械店（代表取締役社長：栗原 勝、本社：群馬県太田市、東京都中央区）とヘルスケアスタートアップ企業向け事業開発支援、営業代行等を手がける株式会社エグゼメディカル（代表取締役社長：高山 豊明、本社：東京都中央区）は、このたび業務提携契約を締結いたしました（以下、本提携といいます）。

1. 本提携の背景

2024年6月に発表された厚生労働省のヘルスケアスタートアップの支援に関するプロジェクトの報告書において、医療機器スタートアップへの資金支援と臨床研究中核病院等への支援拡充が提言されました。これにより、命に関わる革新的な治療用医療機器等の臨床エビデンス獲得が促進されることが期待されています。

2. 本提携の内容

エグゼメディカルは、ヘルスケアスタートアップを中心に新規事業支援の一環としてコンサルティングならびにテレポ代行等のアウトソーシング業を行っており、新規事業や新製品のPoC（※1）およびPMF（※2）に強みを持っています。一方、栗原医療器械店は、関東・信越エリアの病院、クリニック向けに医療機器等の卸売販売業を通じたダイレクトプロモーションを得意としており、医療機器等の販売拡大、定着の一翼を担ってきました。

本提携により、両社はヘルスケアスタートアップに対するPoC・PMF・販売拡大、定着に至るまでのプロセスを一貫してサポートする体制を構築します。この取り組みを通じて、新たな製品を広め、地域医療に貢献します。なお、ヘルスケアスタートアップの営業代行業務における医療機関への訪問活動等は、エグゼメディカルに関連会社であるMEDXY株式会社を通じて実施されます。

（※1）PoC=「Proof of Concept」の略で「概念実証」と訳される言葉です。サービスや製品に用いられるアイデアや技術が実現可能かを確認する一連の検証作業を指し、本格開発・導入の前段階で実施されます。

（※2）PMF=「Product Market Fit」の略で「製品（サービスや商品）が特定の市場において適合している状態」を指し、顧客が満足する製品を提供し、それが適切な市場に受け入れられている状態を目指して実施されている状態を指します。

株式会社栗原医療器械店

<https://www.kuribara.co.jp/>

栗原医療器械店は、「地域医療への貢献」を経営理念として掲げ、関東・信越エリアを中心に活動する総合医療機器卸企業です。医療・介護従事者の皆様の満足を追求し、医療機関等へ医療機器の安定供給と経営メリットを提供することで医療・介護の質の向上とそれを必要とされる方々の QOL の向上に寄与することを目指しています。

株式会社エグゼメディカル

<https://exemedical.jp/>

「よいものを広め、医療に貢献する」を経営理念に掲げ、スタートアップ～上場企業まで幅広いクライアントに対して、事業のライフサイクルに沿ったコンサルティングと営業代行を提供する企業です。医療特化の営業支援会社として 250 を超えるプロジェクト実績があり、自社内でテレアポを実行するコールセンターを運営し、高水準のアポ獲得率を実現しています。

(本件に関する問い合わせ先)

株式会社栗原医療器械店

太田本社 〒373-8557 群馬県太田市清原町 4 - 6

東京本社 〒103-0027 東京都中央区日本橋三丁目 9 番 1 号 日本橋三丁目スクエア 4 階

担当：総合企画本部 浅賀 太一（あさが たいち）

TEL：0276 - 37 - 8181

MAIL：t-asaga@kuribara.co.jp