

# ROBOHELPER SASUKEの 海外展開に関する取り組みのご紹介

マッスル株式会社  
ヘルスケア事業開発部長 尾形成美  
(MBA/MOT/NURSE)

# 目次

---

## はじめに

1. マッスル株式会社のご紹介
2. ROBOHELPER SASUKEのご紹介

## 海外展開

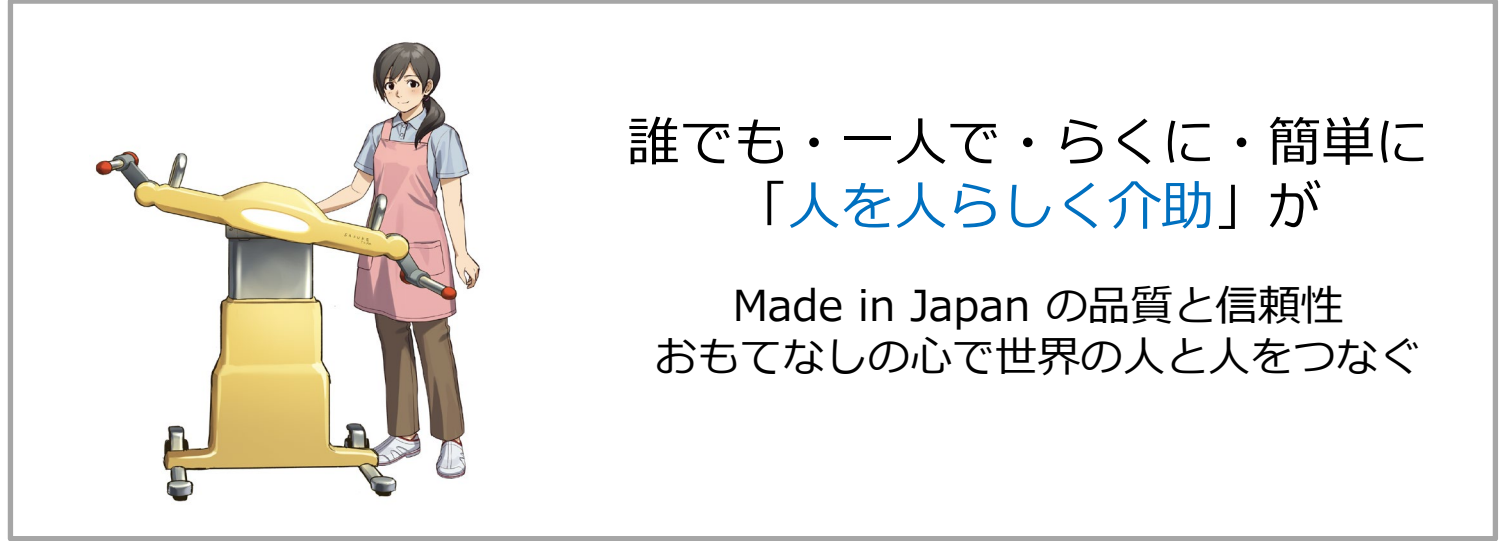
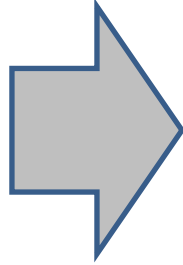
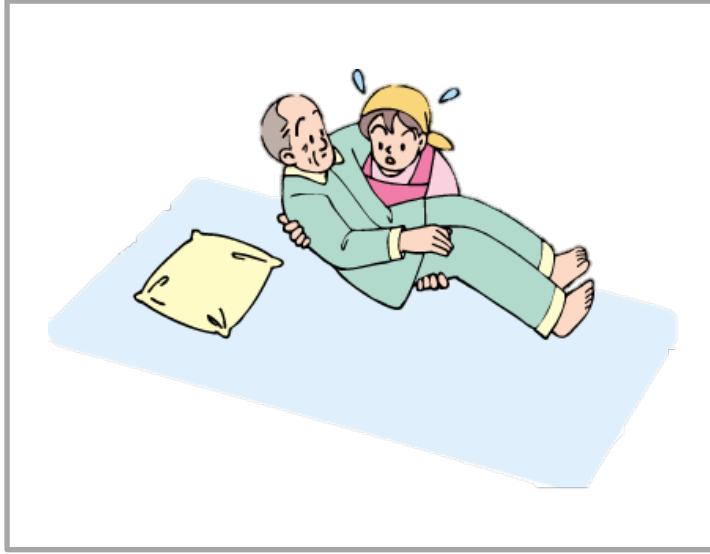
3. 開発と海外展開
4. 海外展開の発端
5. 海外展開計画の可視化
6. 海外展開計画の実践

## おわりに

7. これまでの海外展開への取り組みを通して



## 2. SASUKEのご紹介 (概要)



誰でも・一人で・らくに・簡単に  
「人を人らしく介助」が

Made in Japan の品質と信頼性  
おもてなしの心で世界の人と人をつなぐ



SASUKEによる移乗イメージ (標準型車椅子)

## 2. SASUKEのご紹介（開発・導入）

2010年年上海国際博覧会（の外壁を昇降するロボット「夢ロボ」に携わったことがきっかけの一因となりROBOHELPER SASUKEの開発が進んだ。



➤ 開発支援事業等

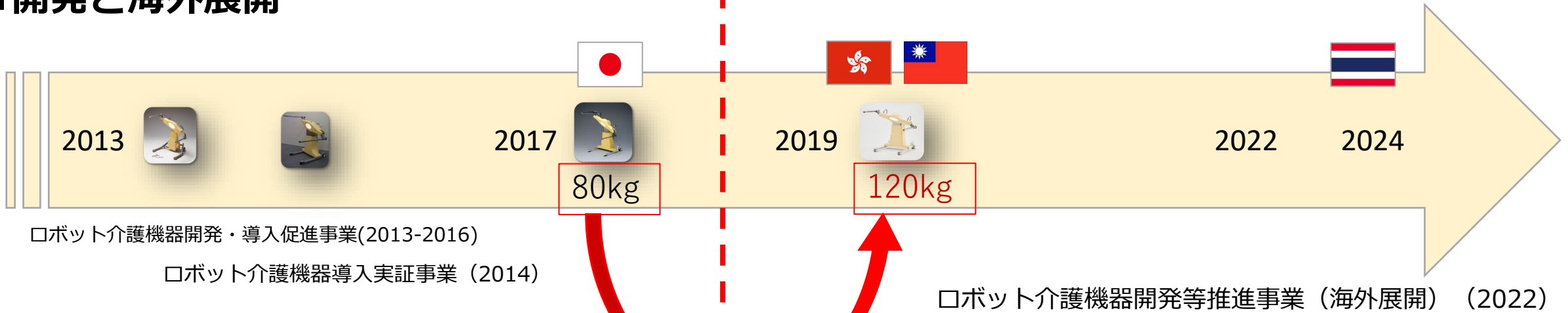
「ロボット介護機器開発・導入促進事業」 2013年度 経済産業省/厚生労働省・AMED

「ロボット介護推進プロジェクト」2014年度（ロボット介護機器導入実証事業補助事業）」 厚生労働省/テクノエイド協会

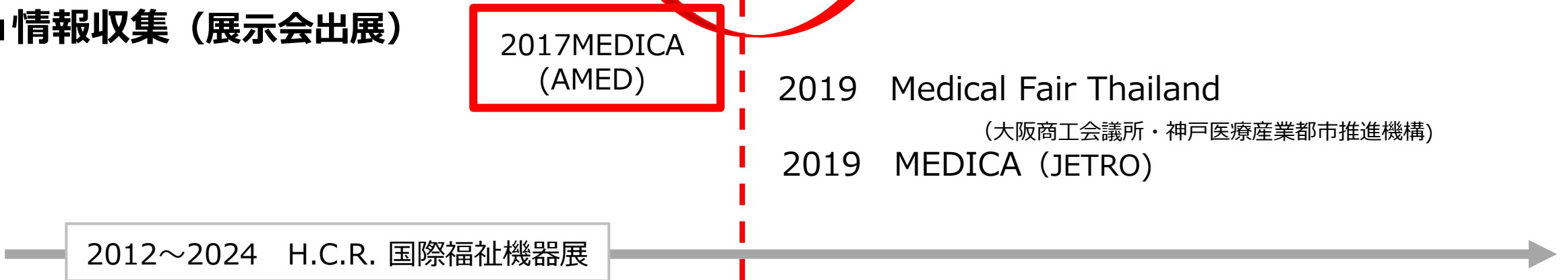


# 3. 開発と海外展開

## ■ 開発と海外展開



## ■ 情報収集（展示会出展）



## 4. 海外展開の発端

### ■ 2017 MEDICA (AMED)



世界最大級の医療機器見本市（ドイツ:デュッセルドルフ）

- ・ 高齢化問題は日本だけでなく世界の課題
- ・ ロボット介護機器への興味は大きい
- ・ 「人らしく」 介助への想いは同じ  
「抱上げ式」 への評価は高い

世界  
共通

40数か国からコンタクトあり（販売希望など）

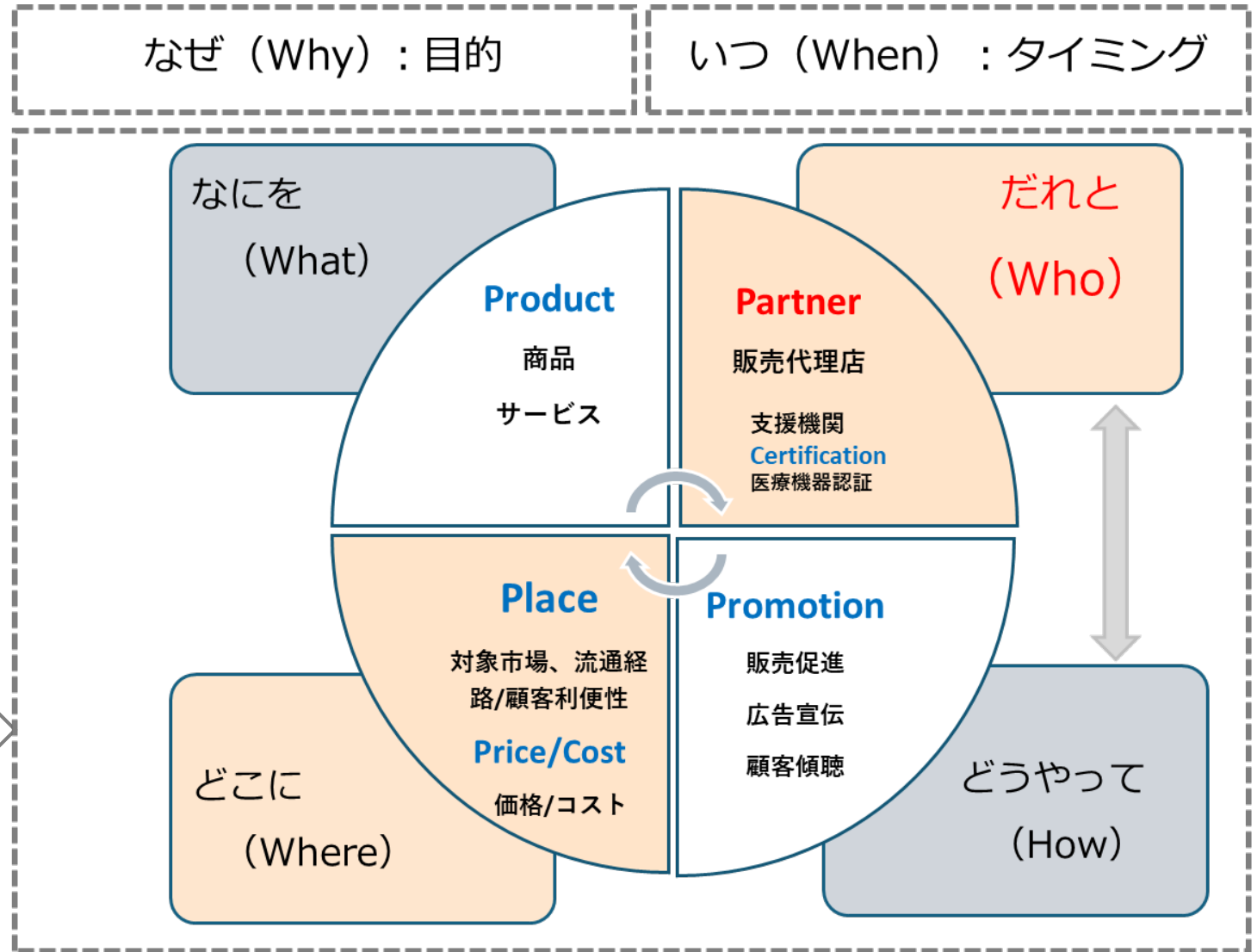
ビジネス  
チャンス

# 5. 海外展開計画の可視化

## ■海外展開計画の5W1H (4P)

「だれと (Who)」が最も重要  
さらに、  
「だれと (Who)」と  
「どこに (Where)」は 関連性大

計画の可視化を繰り返す  
↓  
不足部分について再計画



# 5. 海外展開計画の可視化

## ■一例：どこへ (Where)

判断基準 (例)

体格の類似：仕様 耐荷重120kg  
ロケーション (距離)：輸出コスト  
アフターフォロー

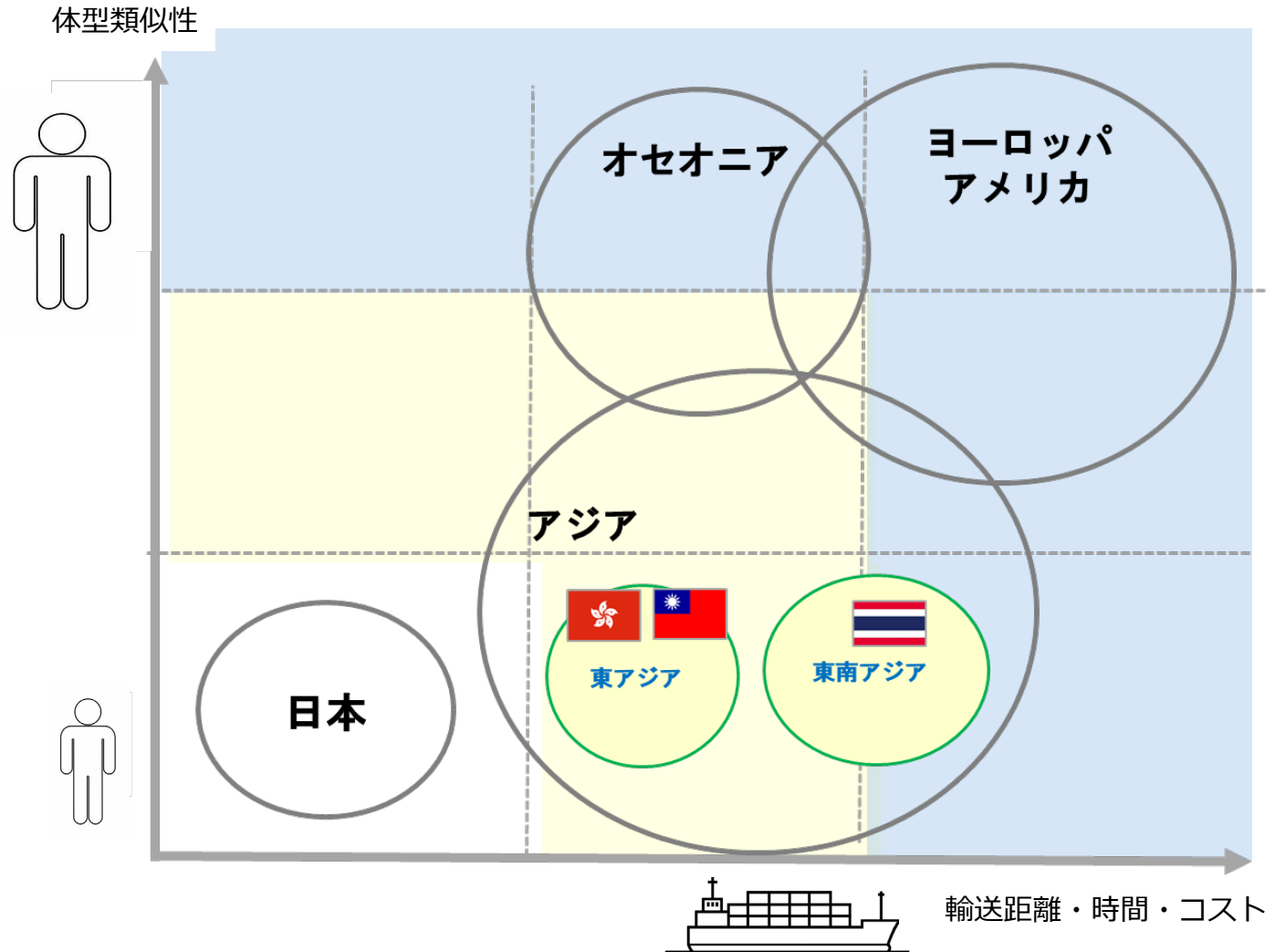


近隣で体型等が日本人に近い東アジア  
から展開開始

既存事業拡大エリアを選択

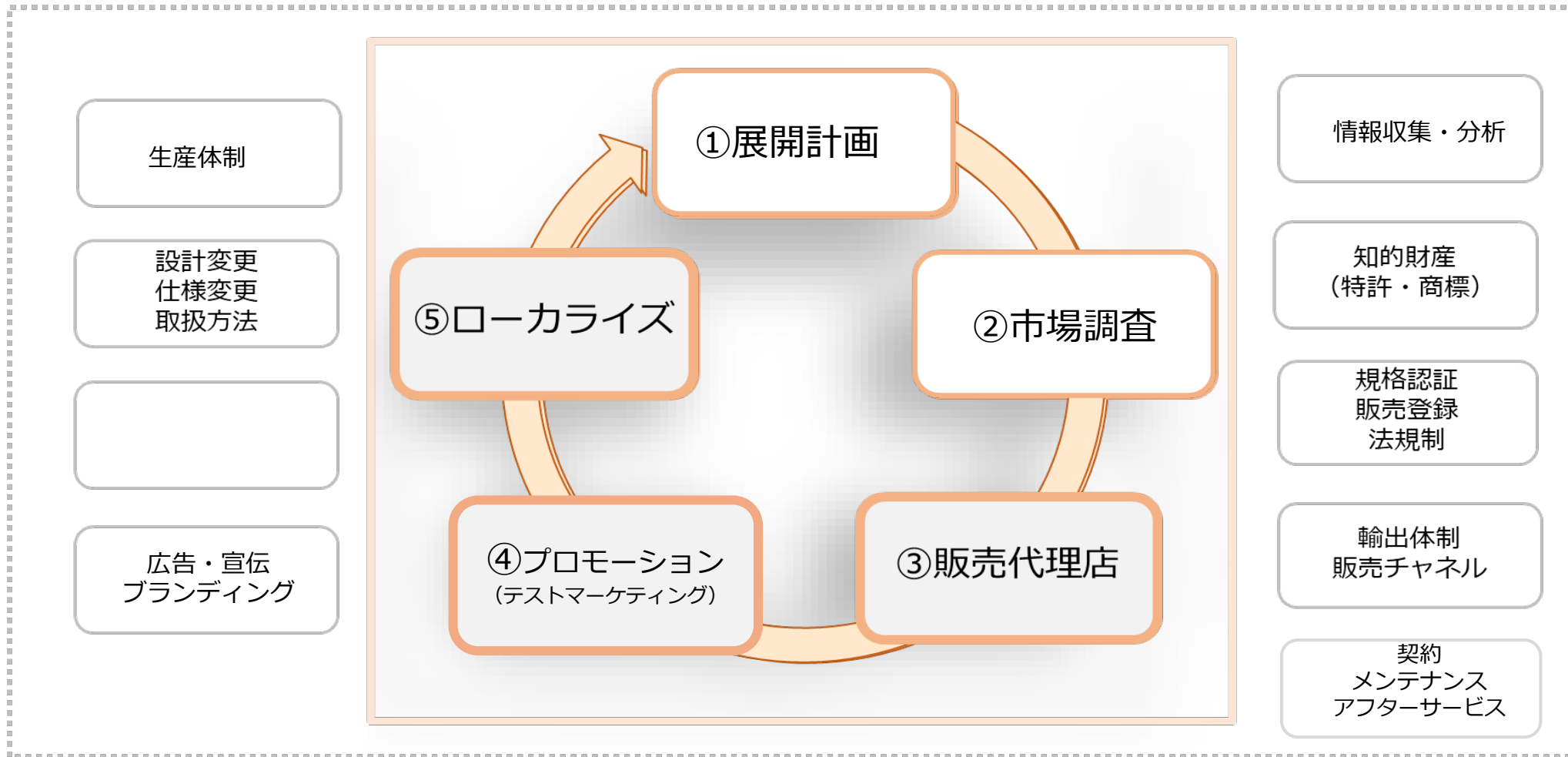


その後  
新規事業エリアへと地域へ拡大



# 6. 海外展開計画の実践

## ■ 展開計画からローカライズまでの一例



# 6. 海外展開計画の実践

## ■タイへの展開事例：③販売代理店

候補国での展示会出展・情報収集・支援機関等訪問など

販売店代理店の選定

Promotion & Test Marketing

2024年～  
SASUKE タイ展開開始

2022年  
AMEDロボット介護機器開発等推進事業  
(海外展開)

日系企業  
タイ商工会議所  
タイ保健局  
施設、病院 視察

2019年  
Medical Fair Thailand (JETRO)

日系企業

2019年  
大阪企業団セミナー&個別相談会 2019  
タイ・バンコク

タイ国政府商務省国際貿易振興局 (DITP)  
タイ国政府商務省国際貿易振興局事業開発部(DBD)  
タイ投資委員会(BOI)  
タイ国食品医薬品承認局(FDA)  
タイ医療機器協会(THAIMED)  
タイ商工会議所、JETRO  
ローカル企業、日系企業  
施設、病院 視察



CertificationタイFDA 取得 (2023.9)

タイ設立から14年にわたり患者用ベッド等の輸出輸入などを行っている日系企業



長年にわたり培ってこられた**タイでの信頼と実績**

# 6. 海外展開計画の実践

## ■タイへの展開事例：④プロモーション（テストマーケティング）

マッスルによる  
SASUKEデモ & 講習（訪問）

（対象：販売代理店スタッフ）

販売代理店（&マッスル）による  
SASUKEデモ & 体験（訪問）

（対象：販売店、病院、高齢者施設など）

販売代理店による  
SASUKE展示 & デモ & 体験

（対象：展示会来場者）



# 6. 海外展開計画の実践

## ■タイへの展開事例：⑤ローカライズ（カスタマイズ）

車椅子をセットする場面で  
前キャストUPが怖い！

動画や体験で安全を説明したが受け入れられず、手順をローカライズ

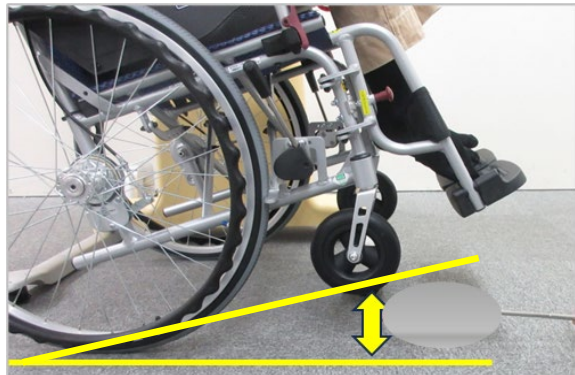
介護ケアの文化や質の差異



キャストUPは大丈夫  
→深く座れるポジションが大事



キャストUPしない手順に変更  
→深く座れなくても問題ない



怖い！

## 7. これまでの海外展開への取り組みを通して

海外展開の背景：

SASUKEへの取り組みは新規事業のため、ゼロから、しかも、少数部隊でスタート



### ■取組ポイント

**信頼できるパートナーの協力**：展開国に根差した強力な販売代理店

**信頼できる支援者の支援・海外展開支援事業の活用**： 海外展開支援機関

海外展開の5W1Hを検討する：特にWhat(目的や意義、強み → 資源の有効活用、事業将来性)

ご清聴ありがとうございました。

※内容には発表者個人の感想も含まれます。



ヘルスケアHP

連絡先：  
マッスル株式会社  
ヘルスケア事業開発部  
e-mail: [healthcare@musclecorp.com](mailto:healthcare@musclecorp.com)

