

# ファーストステップ支援事項

## 医療業界における事業提案

- 1) 事業選択支援
- 2) スタートアップ支援
- 3) 事業計画構築支援
- 4) 医療領域におけるマーケット調査指導
- 5) 事業性の医療法制度との兼合い調査
- 6) マーケット戦略構築
- 7) 医療施設とのマッチング
- 8) 最適な医師とのマッチング
- 9) 最適な医療スタッフとのマッチング

➡ 事業として構築

# セカンドステップ支援

1. 医療業界での利益性の追求
2. 健康保険との兼合い構築
3. 販売戦略再構築支援
4. 事業拡大のための企業マッチング
5. 不足部分の掘り出しと拡充
6. 事業協力者の掘り出し

➡ 事業のステップ  
アップ支援

# 事業パートナー支援

1. 大学医学部・病院との連携
2. 研究室レベルのマッチング
3. 企業選択
4. プロトコルの構築・実施
5. 看護学校との連携
6. 介護施設との連携
7. 介護専門学校との連携
8. 医療関係資格学校との連携
9. 医療シーズをニーズへの変更

医療業界独特の戦略考

市場獲得戦略  
拡販戦略

# 介護人材事業支援

- ◆ 技能実習生の受入れ態勢構築支援
- ◆ 外国人人材の日本語教育・育成支援
- ◆ 介護人材への育成支援
- ◆ 失踪・逃亡の予防案支援
- ◆ 外国人人材の定着支援
- ◆ 国別の仕法策考案支援

実習生の定着