

通院若しくは医師に相談した事例

- ・ 総件数 151 件の相談事例のうち、「通院した」若しくは「医師に相談した」19 事例を抽出し、発生していると考えられる重要な健康被害として示した。

No.	販売業態	商品	相談内容	危害
1	訪問販売	電位治療器	使用4日後に耐え切れないほどの頭痛にみまわれ、脳外科医に受診。半金で返品は成立したが納得いかない。	頭痛
2	SF 商法	電位治療器	肩こりに効くといわれ契約したが、逆に肩こり、頭痛、便秘が悪化し病院に通院した。	頭痛
3	マルチ取引	電位治療器	使用して数ヵ月後、医師から使用を中止するよう言われた。返品はしたが、返金されるか心配。	不明
4	マルチ取引	温熱治療器	心臓の調子が良くなると説明を受け購入したが、3ヶ月後、逆に動悸が激しくなり、心臓の具合も悪くなった。医者から使用をやめるよう指示があったので解約したい。	動悸
5	訪問販売	低周波治療器	血行が良くなるということで契約した。使用してから血圧が普段 130 だったのが 170 まで上がり、通院した。また、足裏がやけど状態になり、解約を希望。	やけど
6	訪問販売	低周波治療器	使用したら低温やけどして水ぶくれができ、販売店に尋ねたところ、設定時間を短くして使用する旨の回答だったので、継続したが、やはりやけどは治らなかった。病院で処置している。解約したい。	やけど
7	訪問販売	低周波治療器	10日間使用したら持病の心臓病が悪化して医師に相談したところ、使用を中止するよう指示があった。解約したい。	心臓
8	訪問販売	電位治療器	肺がんを患っているが効果があると説明を受け契約。気分が悪くなり、医師にも相談。使用を中止するよう指示があったが、解約は販売員から拒否されている。	不調
9	訪問販売	低周波治療器	膝が悪いので鍼治療器を購入したところ、かえって足が悪くなり入院や治療が必要になった。医師からも止められたので解約したい。	足痛
10	訪問販売	低周波治療器	1週間使用したところ膝が痛くなった。医師の診察を受けているが解約したい。	足痛
11	訪問販売	低周波治療器	持病のリウマチに効果があると説明をうけて購入。1度使用したところ足が腫れ、2度目は同じ症状で救急車で病院に運ばれた。解約したい。	はれ
12	訪問販売	温熱治療器	使用して一週間くらいで体中にかゆみと発疹がでて我慢できず病院で診察した。医師より使用を中止するよう指示があったので解約したい。	かゆみ
13	訪問販売	温熱治療器	指先から採血をして血液検査で結果がでていたので購入した。頻繁に使用するとじんましんが出るようになり受診。医者も体に合わないといっているので、解約したい。	じんましん
14	訪問販売	温熱治療器	皮膚炎で悩んでいたところ、半年でよくなるとの説明で健康器具を契約。使ったらかえってひどくなり、救急センターに行くほどになった。医師からの使用の中止を言われているので、解約したいが、販売員は応じてくれない。	皮膚炎
15	訪問販売	低周波治療器	使用したらすぐ目まいが起きた。医師に相談したら「使用しないように」と言われたので解約したい。	目まい
16	訪問販売	電位治療器	使用后、内出血し、医師に相談。使用しないほうが良いとの指示だったため、クーリングオフしたが部品代は請求された。	内出血
17	訪問販売	低周波治療器	使用 10 日後位から手、足に発しんが出て通院治療した。使用中止後は発しんが出ていないので解約したい。	発疹
18	訪問販売	電位治療器	2ヶ月間説明どおりに使用したら右目の視力が落ちた。医師に相談したら「炎症を起こしている」との事。解約し、治療費の賠償を希望。	視力落ち
19	SF 商法	電位治療器	心臓を患っていた友人が購入。医療器具マットで就寝。翌朝起こそうと友人に触れるとびりっと強い電流が流れる様な感じがした。その日から友人は半身不随で言葉も失っており入院中。	その他

○考察

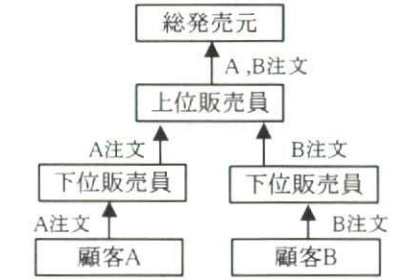
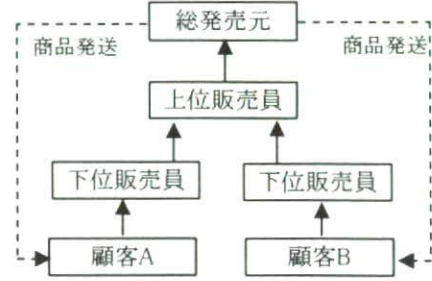
訪問販売とマルチ販売(連鎖販売取引)は兼業しているケースが殆どであり、また SF 商法は販売業態の性質上、移動販売に該当すると思われるため、今回の研究テーマである「連鎖販売」「移動販売」を分析するために「訪問販売」「SF 商法」「マルチ取引」をグループとして分析を行なった。

- ・ 相談の大半は何らかの理由で解約したい内容の為、関係する各協会に契約などのあり方を検討して頂くように連絡する。
- ・ 販売者への連絡が取れない苦情があり、このような無店舗販売時の連絡先が分かる方法を次年度検討し提言につなげたい。
- ・ 健康被害の相談があり、通院若しくは医師に相談した事例を分析し、真の原因追求により対策が必要で、そのために関係業界や専門家も入れ検討し対策を立てるように次年度検討したい。
できれば、医療機器の認証基準(JIST など)改定につなげてゆくつもりである。

厚生労働科学研究
「家庭用医療機器等の連鎖販売」に関する実態アンケート

本アンケート調査は、家庭用医療機器等のインターネット販売、連鎖販売、移動販売、中古医療機器の販売等について、品質、有効性及び安全性が確保されているかを調査することを目的とする厚生労働科学研究の一環で行うものです。このアンケートは前回、2008年2月に行われた「厚科研 家庭用医療機器等の連鎖販売に関するアンケート」の調査結果において、連鎖販売取引により家庭用電気治療器を取り扱っている企業様を対象に行っています。約1年間の研究において実態の詳細を更に調査する必要性がありましたので、アンケートのご協力を何卒よろしくお願い申し上げます。(ご回答できる範囲で結構ですので、よろしくお願い致します。)

ご返送期限: 平成21年1月15日
ご返送先: (社)日本ホームヘルス機器協会

No	質問項目	回答
1	●商品在庫1 販売員は商品在庫をもって販売するシステムですか？	YES ・ NO
2	●商品在庫2 販売員は代理店のような営業所を設置していますか？ ※営業所とは、広く、営業の行われている一定の場所を意味し、事務所機能を有する場所です。	YES ・ NO
3	●商品在庫3 販売員が営業所を設置していない場合は、商品在庫は何処に保管されますか？	a. 自宅 b. その他()
4	●注文方法 御社における注文の流れを(例)にしたがって図示していただけませんか？ (一番頻度の高いケースをお答え願います)	図示  ※総発売元＝御社
5	●発送方法 御社における商品発送の流れを(例)にしたがって図示していただけませんか？ (一番頻度の高いケースをお答え願います)	図示  ※総発売元＝御社

6	<p>● 発送基準</p> <p>販売員から商品の注文を受けて発送する際、販売管理者が設置されていることをどのように確認していますか？</p>	<p>a. 「管理医療機器販売届書」の提出</p> <p>b. 「設置」は販売員の自己責任に任せており、確認していない</p> <p>c. その他()</p>
7	<p>● 販売管理者設置</p> <p>御社の販売組織において販売管理者はどのランクに設定していますか？簡単に図示願います。また、御社において設置基準があればお教えてください(複数回答可)。</p>	<p>図示</p> <div style="text-align: center;"> <p>(例)</p> <p>○…販売管理者</p> <p>※総発売元=御社</p> </div> <p>(例)</p> <p>基準 : <input type="radio"/> a. 契約伝票を発行している</p> <p> <input type="radio"/> b. 在庫をもって販売している</p> <p> <input type="checkbox"/> c. 商品説明を行っている</p> <p> <input type="radio"/> d. マージンを貰っている</p> <p> <input type="checkbox"/> e. 商品の設置をしている</p> <p> <input type="checkbox"/> f. その他()</p>
8	<p>● 苦情処理1</p> <p>顧客から苦情が発生した場合、対応や情報伝達経路はどのようになっていますか？わかる範囲で図示願います。</p>	<p>図示</p> <div style="text-align: center;"> <p>(例)</p> <p>※総発売元=御社</p> </div>
9	<p>● 苦情処理2</p> <p>御社は顧客からの苦情において販売管理者がどのような対応を行っているか把握していますか？</p>	<p>YES ・ NO</p>
10	<p>● 苦情処理3</p> <p>苦情連絡先の表示はどのようになっていますか？</p>	<p>a. 総発売元</p> <p>b. 販売者(営業所含む)</p> <p>c. 総発売元 + 販売者(営業所含む)</p> <p>d. その他()</p>

11	<p>●教育訓練1</p> <p>医療機器の販売や品質管理において、教育訓練及び指導をどのランクの方が行っていますか？(複数回答可)</p>	<p>a. 総発売元</p> <p>b. 上位販売員</p> <p>c. その他</p> <p>()</p>
12	<p>●教育訓練2</p> <p>どのような方法で教育訓練及び指導を行っていますか？(複数回答可)</p>	<p>a. 各組織のグループ内集会でやっている。</p> <p>b. 日本ホームヘルス機器協会等の定期講習会に参加している。</p> <p>c. 総発売元からの啓発セミナーに参加している。</p> <p>d. その他</p> <p>()</p>
13	<p>●教育訓練3</p> <p>教育訓練及び指導はどれくらいの頻度で行っていますか？</p>	<p>a. 月に一回程度</p> <p>b. 半年に一回程度</p> <p>c. 1年に1回程度</p> <p>d. その他</p> <p>()</p>
14	<p>●教育訓練4</p> <p>御社は上位販売員が下位販売員に対して、どのような教育訓練を実施しているか把握していますか？</p>	<p>YES ・ NO</p>
15	<p>●教育訓練5</p> <p>販売管理者の継続研修において「毎年受講させるよう努める」との努力義務となっていますが、受講されていますか？</p>	<p>a. 毎年受講するよう指導し、受講確認も行っている。</p> <p>b. 毎年受講するよう指導のみ行っている</p> <p>c. 販売員の事項責任に任せており、受講確認も行っていない。</p>
16	<p>●その他①</p> <p>現行法における「販売管理者の設置」について商品の紹介斡旋及び販売をするにあたり障害となっている部分がありますか？</p>	<p>(障害となる部分)</p>

17	●その他②	(ご意見)
	法令の改正が可能であれば、どのような設置基準を設けたら良いと考えますか？	

※ 差し支えなければご回答者名のご記入をお願いします。
 ここにご記入いただいた個人情報は、厚生労働科学研究「家庭用医療機器の販売等に係る効果的なリスクマネジメント手法に関する研究」の調査研究業務以外には一切使用しません。

(主に取扱っている医療機器の一般的名称)	
(会社名)	
(所属・役職)	(氏名)
(電話番号)	
(E-mail)	



ご協力ありがとうございました。

*大変お手数ですが、ご回答いただいた回答用紙は下記返送先まで郵送願います。

ご返送先
 社団法人日本ホームヘルス機器協会
 事務局 高橋常務
 TEL:03-5805-6131

ご返送期限
 平成20年1月15日

連鎖販売実態アンケート集計状況

平成21年1月に実施した「家庭用医療機器等の連鎖販売に関する実態アンケート」の回答を集計した。

No	質問項目	多数回答	(回答率)	A社	B社	C社	D社	E社	F社	G社	H社
1	<p>●商品在庫1 販売員は商品在庫をもって販売するシステムですか？</p> <p>●商品在庫2 販売員は代理店のような営業所を設置していますか？</p> <p>●商品在庫3 販売員が営業所を設置していない場合は、商品在庫は何処に保管されますか？</p> <p>●注文方法</p>	NO NO	(8社/8社) (9社/9社)	NO YES	NO NO	NO NO	NO NO	NO NO	NO YES	NO NO	NO YES
2	<p>(例)</p>	総発売元在庫	(7社/8社)	総発売元在庫	総発売元在庫	総発売元在庫	総発売元在庫	総発売元在庫	総発売元在庫	総発売元在庫	総発売元在庫
3	<p>(例)</p>	顧客→販売員(代理店)→総発売元	(6社/8社)	顧客→総発売元 販社は仲介、斡旋	顧客→販売員→販社→総発売元	販売員は顧客に総発売元を紹介し、販売の斡旋を行う。	顧客→販社(代理店)→総発売元	顧客→営業店舗(販売者)→総発売元	顧客→下位販売員→上位販売員→総発売元	顧客→販売店→総発売元	顧客→下位販売員→上位販売員→総発売元
4	<p>●発送方法</p> <p>(例)</p>	総発売元→顧客	(4社/8社)	総発売元→顧客	総発売元→顧客	総発売元→顧客	総発売元→顧客	総発売元→営業店舗(販売者)→顧客	総発売元→顧客	総発売元→販売店 顧客が持ち帰る店舗販売	総発売元→販社(代理店)→顧客 or 総発売元→顧客
5	<p>●発送基準</p> <p>販売員から商品の注文を受け、発送する際、販売管理者が設置されていることをどのように確認していますか？</p> <p>●販売管理者設置</p> <p>(例)</p>	a 届書提出	(4社/8社)	b 自己責任	a 届書提出	b 自己責任	c 注文書をもらって発送	a 届書提出	a 届書提出	c 販売時に説明	a 届書提出
6	<p>基準</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ 契約伝票を発行している ○ 在庫をもって販売している ○ 商品説明を行っている ○ マーケットを置いている ○ 商品の設置をしている ○ その他の形 <p>※総発売元＝御社</p>	c 商品説明	(3社/8社)	e 商品設置	f 販社契約条件	c 商品説明 d マーケット	未回答	未回答	c 商品説明を行っている	b 在庫 c 商品説明 e 商品設置	b 在庫 f 再販売

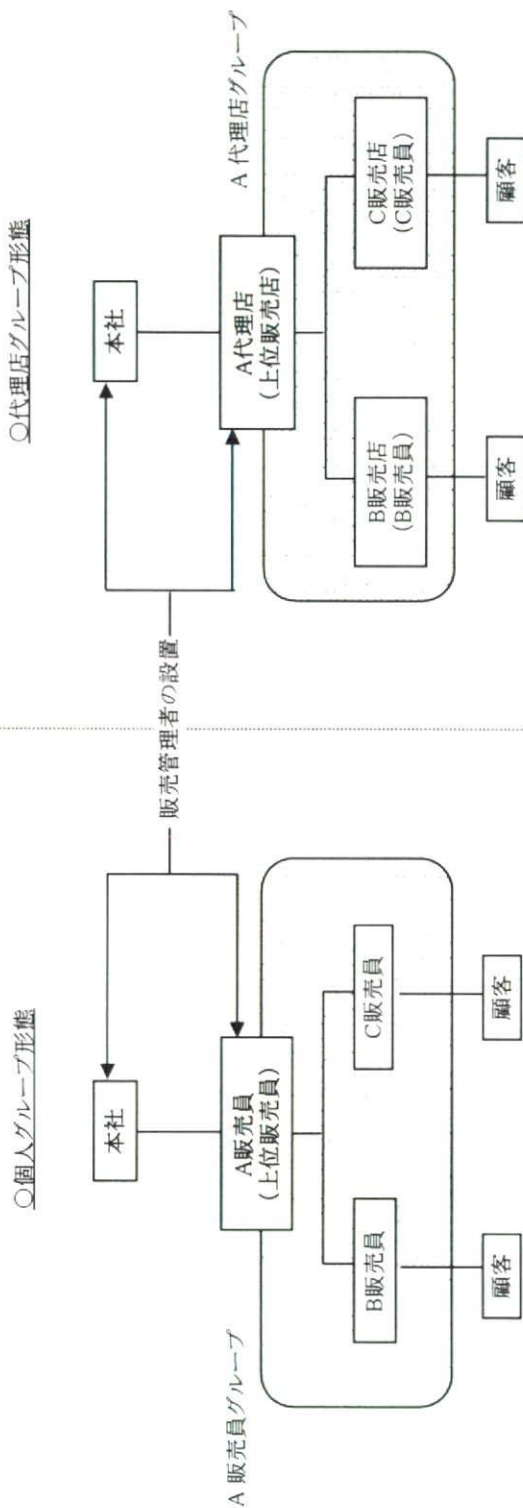
「家庭用医療機器等の連鎖販売」に関する実態報告書

「家庭用医療機器等の連鎖販売」に関する実態報告書

家庭用医療機器の連鎖販売取引における医療機器の販売等について品質の有効性及び安全性が確保されているかを調査するため、業態の実態をアンケート調査で実施した。アンケート調査の結果、もともと回答が多かった事例をモデルに典型的なパターンとして分析を行った。

アンケート実施日：平成21年11月15日
 対象：連鎖販売取引により家庭用電気治療器を取扱っている事業者 10社
 回答：10社中8社回答

(業態のグループ形態と販売管理者の設置状況)

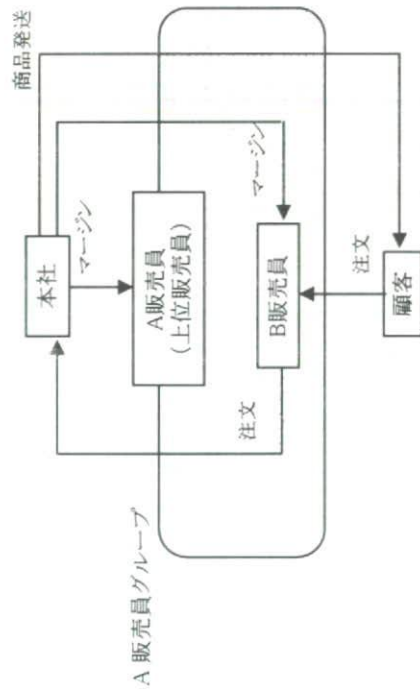


※太字：販売管理者設置

※B、C販売員(店)は商品の説明、販売、販売あっせん、紹介を行う。

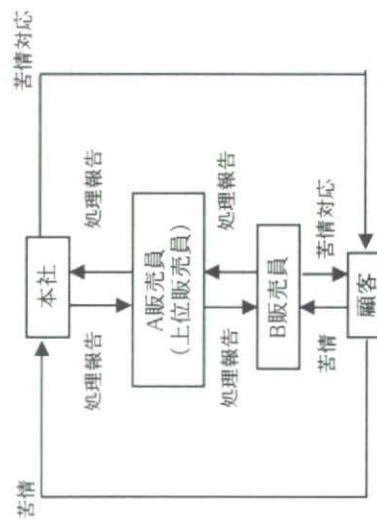
(商品流通形態)

○個人グループ形態

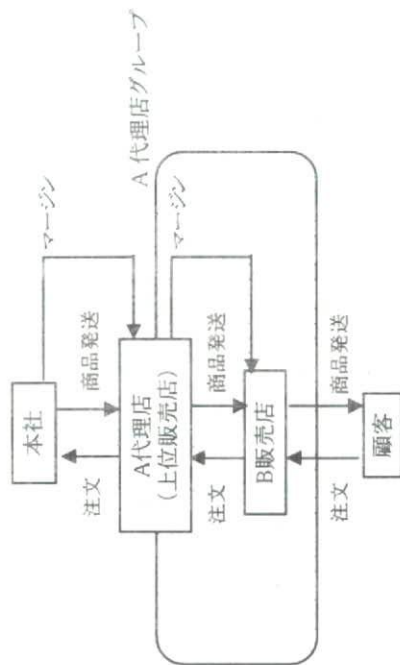


(苦情処理形態)

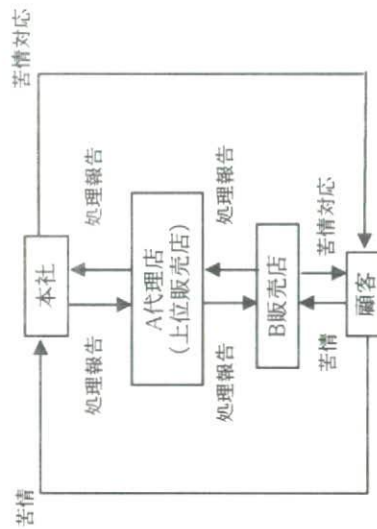
○個人グループ形態



○代理店グループ形態



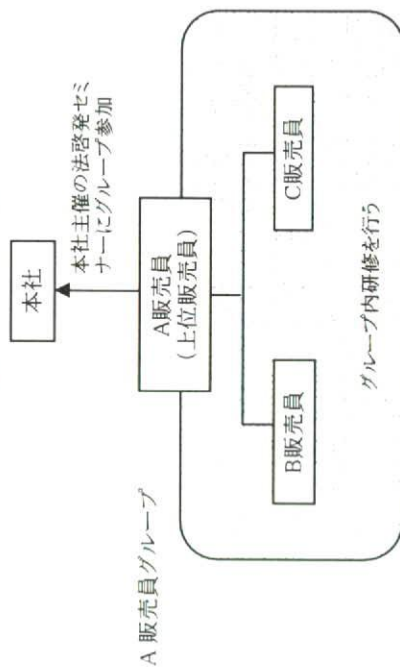
○代理店グループ形態



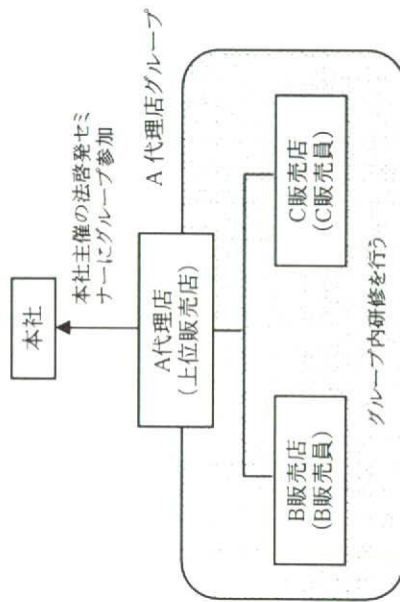
※苦情連絡先の表示は「本社 + 販売者」となっている。
 ※本社は販売組織内の苦情対応を把握できている。

(教育訓練)

○個人グループ形態



○代理店グループ形態



- ※教育の頻度:月に1回。
- ※教育内容:法令遵守、商品説明、顧客対応(アフターフォロー)。
- ※本社は販売管理者がどのような教育を行っているのか把握している。

中古家庭用医療機器販売業者のインターネットコンテンツの薬事法上の問題

中古家庭用医療機器販売業者のホームページやインターネット販売のコンテンツにおいて、薬事法上の問題と思われる表示をできるだけ原文のままに下記する。

<A中古販売業者>

長年使用する事により健康な体質をつくり、病気の体質を改善する物です。
各社の宣伝では40年～50年、半永久的に使用可能と謳っております。

<B中古販売業者>

当店で販売しております、星ランク4以上の、寝て使用する商品をご購入いただいた全てのお客様に、無料で新品の絶縁マット(12,000円相当)をプレゼントいたします！
当社完全オリジナル、別コンセントになるので、全メーカー対応温熱マットを販売開始！今まで温熱機能の付いて無かった商品でも温熱マットがあれば、今年の冬から体ポカポカで快適に冬を満喫できることですよ！

[お客様の声]岡山県 M.Yさま 13:39

最初は、だるくなったり、ねむくなったりの好転反応らしきものがありました。まず、最初にかかとの冬から残っていたがさつきがきれいになめらかになりました。ずっと更年期障害で、説明できない、つらい体のだるさが強まり、うつうつとしていました。しかし、電位治療器を使って、しだいに特に朝の体のかんじがすきと良好となり、なにやら今日はがんばるぞと思えるようになりました。

[お客様の声]千葉県 R.Sさま 11:40

私は前にコスモドクター体験会場にコスモ 9000 を2ヶ月ぐらい体験したところ、高かった血糖値がだいぶさがってきたのですが、

[お客様の声]大阪府 匿名さま 15:05

両膝内側のリンパがかたくなっていたがそれもなくなりました。

[お客様の声]大阪府 Y.Sさま 10:47

主人も糖尿病の気があり、血糖、血圧も高かったけれど先日の血液検査では血糖が少し下がっていました。

某病院院長 某先生の推薦

私は長年の治療現場の経験から高電位治療器は最も優れた物理療法器であると考えております。これは部分的な治療ではなく『自律神経』や『内分泌系』、『免疫系』いわゆる全身的な作用が生じる為であると考えております。

...

更に私の「筋肉バランス理論」に従って全身通電はもとより「電子ローラーペン」を使用した局所通電法の「イオン衝撃療法」や「テーピング療法」を併せた高電位治療の応用方法を開発しております。

私は 10 年以上に渡りこの治療を実施しており特に 60 歳～80 歳以上の患者さんが多数おります。この「全身治療」と「局所通電」の治療を毎週 2～3 回の実施で行っていましたが、これらの患者さんの共通点として多少の個人差はあれ、この 10 年間体力が落ちず、むしろ体力・気力は増強していて大病をしていらっしやらないと気付きました。私はこれらの症例により多くの患者さんに高電位治療器の使用を勧めております。

...

<C中古販売業者>

厚生省認可の効能効果は頭痛・肩凝り・慢性便秘・不眠症・疲労回復・血行をよくする・筋肉の凝りをほぐす・胃腸の働きを活発にする等です。

正確な表現を使うと血液のナトリウムやカルシウムのイオン化量を増大させ常に一定の弱アルカリ性に保つ働きがあります。この働きにより抵抗力のある体質に改善し活力ある健康を維持する医療用具です。

<D中古販売業者>

部屋の構造や広さなどに左右されず、いつも安定した電界が形成され、イオン効果や自然治癒力を高め、体調を整えたり健康の維持・増進をはかります。

人間は身体の調子の悪いところを自分で治そうとする「自然治癒力」をもっています。この自然治癒力を高めることができるのがヘルストロンなのです。

...

また 疾患の症状にもよりますが、リウマチ・交通事故の後遺症・椎間板ヘルニア・腰痛・高血圧・低血圧・アトピー性皮膚炎・花粉症・白内障・腱鞘炎・神経痛・更年期障害・病後の後遺症・こむらがり・手足のしびれや痛み・脱毛・関節炎・糖尿病などに効きましたという報告もあります。

無料体験が可能です

私は、10 分間の通電で体温が、1.8℃も上がりました。すごいと思いませんか！

ただ座っているだけです！色が変わるので誰でもよくわかります。

<E中古販売業者>

■電位治療器■

●作用

■pH(ペーハー)緩衝作用を促進

人体には pH 緩衝作用という特別の働きがあり、血液の pH(酸・アルカリ度)を一定に保っています。この働きが弱くなると、健康上いろいろな問題が起こるのです。

私たちの体は、疲れたり夕方になったりすると、老廃物がたまります。血液の pH が低下してきます。しかし、健康な人なら一晩寝ると、pH は正常範囲に戻ります。偏食や慢性疲労が重なると、pH は酸性になります。

ところが、人体に一定の絶縁物を隔てて、間接的に数百ボルトの高圧電気のエネルギーを作用させると、pH 緩衝作用が強化され、適度な弱アルカリ性の健康な血液を保つ事ができます。

これが電位治療器の原理です。

●効果

■自律神経のバランスを保つ

車のアクセルとブレーキにたとえられる、自律神経を自分の意思でコントロールする事はできません。

自律神経(交感神経と副交感神経)のバランスが崩れると、心臓がドキドキしたり、血圧が異常になったりします。足腰が冷えたり、便秘や下痢が起こるのも自律神経が関係しているのです。

大学病院などの臨床実験では、電位療法が自律神経の働きを調整し、バランスを回復する事が実証されています。

■新陳代謝の促進

電位療法によって、体の中のイオンに影響が与えられ、電氣的物質交換が促進されるので、抹消血管での循環障害が回復するといわれています。

サーモグラフィーで皮膚の温度を調べると、抹消の血液循環がよくなることも実証されています。体の中の新陳代謝が促進され、老廃物が捨てられ、健康が保たれる効果があるわけです。

■超短波治療器■

●作用

超短波によって血液の循環が良くなり、結果以下のような生理作用が働きます。

温熱作用

血管が広がり、血行促進、全身の生体機能を高め、自然治癒力が向上。

自律神経調整作用

交感神経を抑制し、抹消血管を広げる。

鎮痛作用

知覚神経を鎮め、痛みを除く。

抗菌・消炎作用

悪い菌の発育を妨げ、炎症を抑える。

代謝促進作用

組織の代謝を高める。

内分泌機能調整作用

ホルモン分泌を活発にする。

●効果

超短波による温熱効果には、以下のような効果・効能があります。

疲労を回復する効果

超短波で、疲労毒素が分解され、疲れをときほぐします。

血行をよくする効果

毛細血管が広げられ、血液の流れがよくなります。

筋肉の疲れをとる効果

細胞の新陳代謝をよくし、筋肉をやわらげ、疲れを取り去ります。

筋肉のコリをほぐす効果

血液の流れがよくなるので、筋肉のコリがほぐれ、肩こりなどをやわらげます。

神経痛・筋肉痛の痛みをやわらげる効果

温熱効果によって、神経痛・筋肉痛などの痛みをやわらげます。

胃腸の働きをよくする効果

胃腸の緊張をとき、自律神経を調整して、胃腸の働きを活発にします。

■低周波治療器■

●作用

低周波の電流を皮膚の上から流すと、その波形・周波数・出力などの刺激によって、以下のような生理的作用が起こります。

運動神経を刺激するので、筋肉の収縮が起こり、マッサージ効果を生みます。ツボへの刺激作用があります。

内臓などを支配している自律神経に作用して、体の調整を計ります。

知覚神経を鎮める作用があります。複雑な電流(波形や周波数の変化)を流すと、脳幹から出るエンドルフィンズという自然の鎮痛物質の分泌も盛んにします。

●効果

低周波治療の場合は、出力・時間・周波数による変化が大切です。それにより幅広い治療が可能となります。

最近では、コンピュータ制御で、周波数を病気に合わせて自動的に調節できる治療器が実用化されています。

運動効果とマッサージ効果

ゆっくりした遅い周波数域では、筋肉の収縮作用が繰り返されるので、運動効果とマッサージ効果があります。マヒの治療やリハビリ、スポーツマッサージなどにも応用されます。

2. 鎮痛効果

早い周波数では鎮痛効果が高くなります。ペインクリニックでも盛んに行われています。

以上

中古家庭用医療機器販売店舗の実地ヒアリングの調査事項

中古家庭用医療機器販売業者や店舗の販売体制により適宜に変更するが、下記が調査事項の計画である。

1. 買い取り

- ① 買い取り条件(付属品有無、市販後×年など)について
- ② 在庫・ストックについて
など

2. 販売

- ① メーカー保証について
- ② 販売店独自の安全保証、および内容について
- ③ 禁忌事項や注意事項などの重要事項の説明について
- ④ サービス品について
- ⑤ 製品知識など販売員教育について
など

3. 品質

- ① 販売前の点検について
- ② 部品の供給などアフターサービスについて
- ③ 販売店独自に消耗部品の販売について
- ④ 使用方法や設置環境の説明について
など

4. その他

- ・販売管理者の設置状況
など

添付資料 3

研究協力者名簿一覧

「医療機器の販売等に係わる効果的なリスクマネジメント手法に関する研究」

研究班 研究協力者名簿

	氏名	所属・職位
研究代表者	小野 哲章	神奈川県立保健福祉大学 教授
研究分担者	星 幸吉	日本医療機器産業連合会 講習・研修委員会 委員長
研究分担者	楠 敏夫	社団法人 日本ホームヘルス機器協会 参与
研究協力者	渡辺 敏	財団法人 医療機器センター 理事長
研究協力者	加納 隆	埼玉医科大学 教授
研究協力者	小島 千枝	独立行政法人 医薬品医療機器総合機構 室長補佐
研究協力者	古川 孝	日本医療機器産業連合会 常任理事
研究協力者	岡野 憲二	日本コンタクトレンズ協会 事務局長
研究協力者	清末 幸輝	オムロンヘルスケア株式会社 部長
研究協力者	舘 盟吉	日本医療機器産業連合会

「医療機器の販売等に係わる効果的なリスクマネジメント手法に関する研究」

星研究分担班 研究協力者名簿

	氏 名	所属・職位
研究分担者	星 幸吉	日本医療機器産業連合会 講習・研修委員会 委員長
研究協力者	岡野 憲二	日本コンタクトレンズ協会 事務局長
研究協力者	小野 孝喜	株式会社ムトウ 相談役
研究協力者	田中 一嘉	有限会社田中医科器械製作所 代表取締役
研究協力者	永持 毅	株式会社白寿生科学研究所 社長室 顧問
研究協力者	早川 登志雄	富士フィルム株式会社
研究協力者	古川 孝	日本医療機器産業連合会 常任理事
研究協力者	四ツ谷 征登	旭化成クラレメディカル株式会社 副本部長
研究協力者	館 盟吉	日本医療機器産業連合会
研究協力者	宮内 啓友	株式会社ミヤウチ 代表取締役

「医療機器の販売等に係わる効果的なリスクマネジメント手法に関する研究」

楠研究分担班 研究協力者名簿

	氏名	所属・職位
研究分担者	楠 敏夫	社団法人 日本ホームヘルス機器協会 相談役
研究協力者	清末 幸輝	オムロンヘルスケア株式会社 部長
研究協力者	上川 眞巳	ジョンソン・エンド・ジョンソン株式会社 本部長
研究協力者	井村 行雄	有限責任中間法人 日本補聴器工業会 事務局長
研究協力者	空閑 弘一	株式会社白寿生科学研究所 監査役
研究協力者	万場 徹	社団法人 日本通信販売協会 事務局長
研究協力者	東 征二	アズマ補聴器センター 代表取締役
研究協力者	村上 智浩	株式会社NIKKEN
研究協力者	新武 晁	有限責任中間法人 日本補聴器販売店協会 副理事長