

医薬品・医療機器・再生医療等製品の实用化を、
知見ある専門家がサポートする。



2022年7月27日

医療系ベンチャー振興推進会議資料

MEDISO概要について

MEDISOの目的と実施内容



医療系ベンチャー企業の底上げ支援

- MEDISO Open Hours
- 企業相談
- セミナー等の実施
- ジャパン・ヘルスケアベンチャーサミット
- 起業プログラム
- ベンチャー支援ガイドブック作成



有望企業の輩出支援

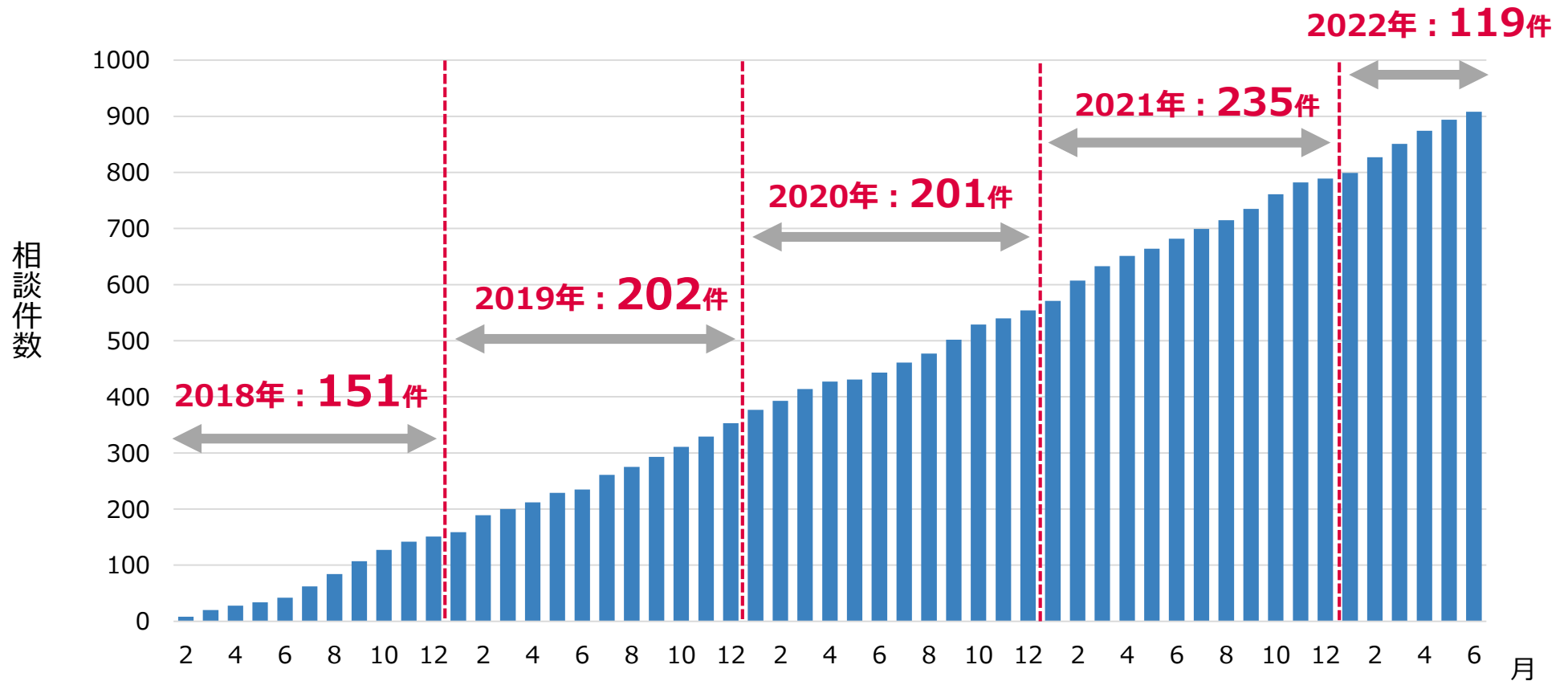
- 知財戦略・出口戦略策定支援
- 人材交流事業
- シーズ宝箱
- (企業相談)

- 支援ネットワークの拡充（他機関連携）
- VC向けセミナーの実施

相談件数

2018年2月に立ち上げ以降、4年5か月で **908** 件の相談に対応

相談件数推移（2022年6月30日時点）

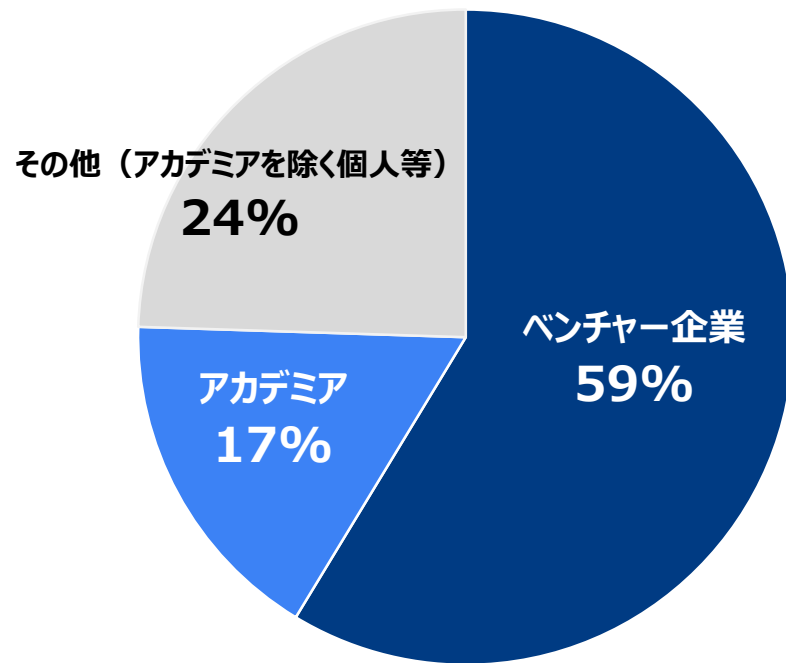


（集計期間：2018年2月5日～2022年6月30日）

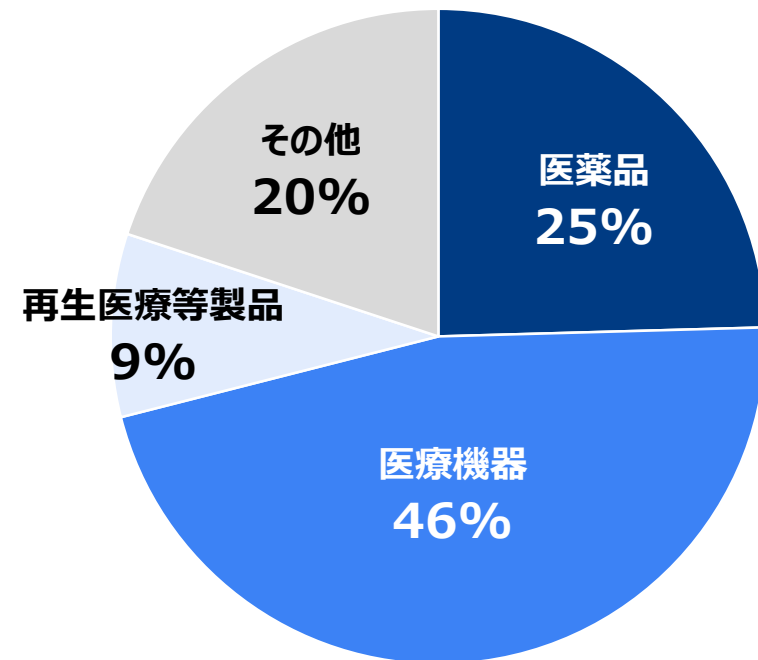
相談実績

2022年6月30日までの相談実績は以下のとおり

- 相談者全体に占める**ベンチャー企業の割合は59%、アカデミアの割合は17%**である。
- 相談申込みのうち、**18%が過去に相談経験のあるリピーター**からの申込みである。
- 相談製品種別は、**医薬品が25%、医療機器が46%、再生医療等製品が9%**である。



相談者属性内訳 (n=745)



相談製品内訳 (n=908)

(集計期間：2018年2月5日~2022年6月30日)

分野別相談件数

- 全案件のうち多い相談は**法規制対応（51%）**、次いで**資金調達（35%）**、**事業計画（33%）**であった。
- 医薬品は他製品と比較して、**資金調達**、**知財戦略**の相談割合が高い。
- 医療機器は他製品と比較して、**法規制対応**、**マーケティング**、**国際展開**、**保険収載**の相談割合が高い。
- 再生医療等製品は他製品と比較して、**法規制対応**の相談割合が高い。

相談内容内訳（実数：複数回答）

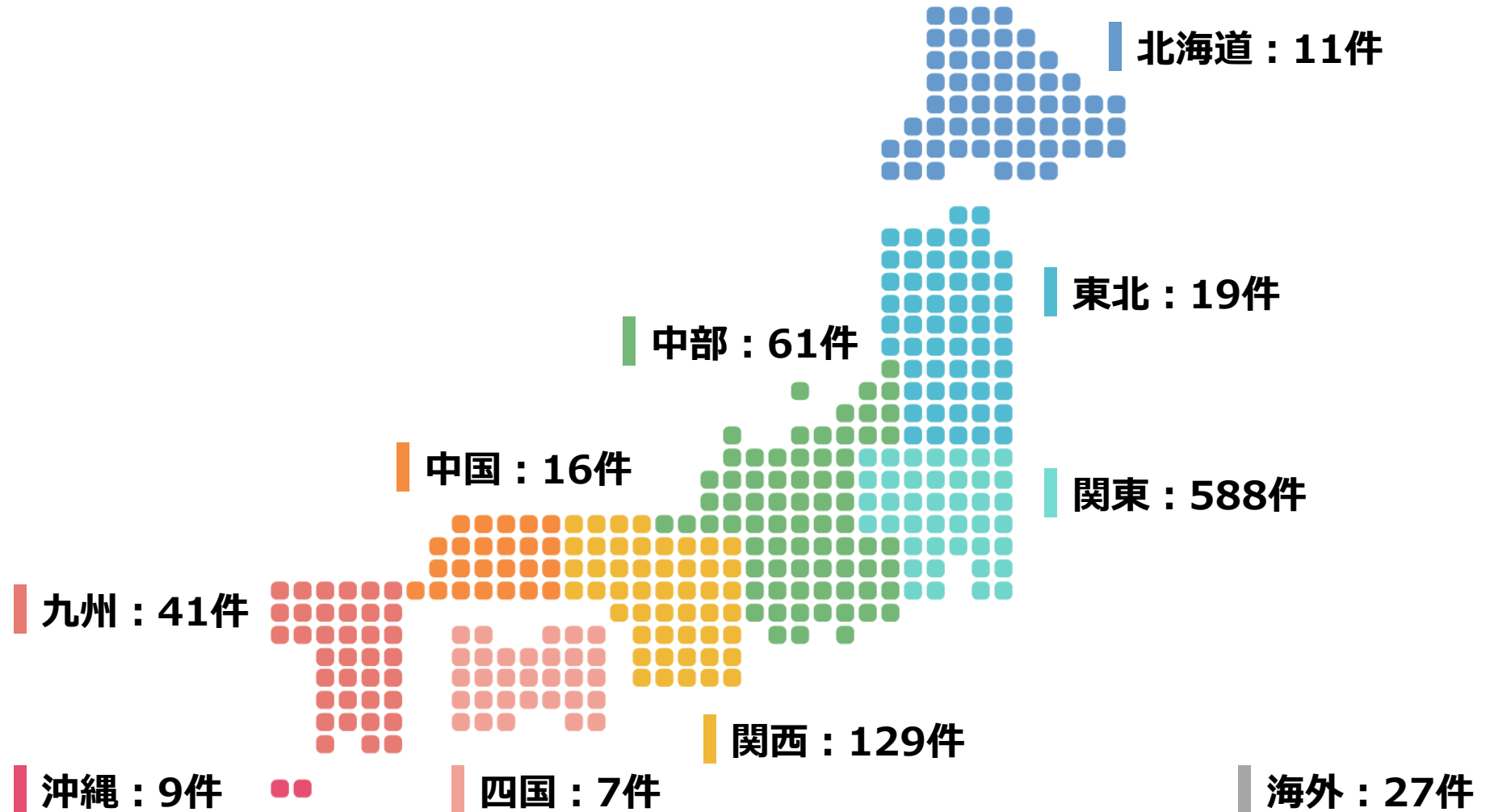
相談製品	全案件数	法規制対応	マーケティング	事業計画	資金調達	経営戦略	知財戦略	国際展開	保険収載	その他
医薬品	223	97	45	78	88	53	57	37	33	48
医療機器	422	250	147	150	142	112	91	97	127	102
再生医療等製品	82	45	16	26	28	19	12	12	11	18
その他	181	73	62	43	56	39	30	32	20	54
合計	908	465	270	297	314	223	190	178	191	222

相談内容内訳（各製品の全案件数に対する割合：複数回答）

相談製品	全案件数	法規制対応	マーケティング	事業計画	資金調達	経営戦略	知財戦略	国際展開	保険収載	その他
医薬品	223	43%	20%	35%	39%	24%	26%	17%	15%	22%
医療機器	422	59%	35%	36%	34%	27%	22%	23%	30%	24%
再生医療等製品	82	55%	20%	32%	34%	23%	15%	15%	13%	22%
その他	181	40%	34%	24%	31%	22%	17%	18%	11%	30%
合計	908	51%	30%	33%	35%	25%	21%	20%	21%	24%

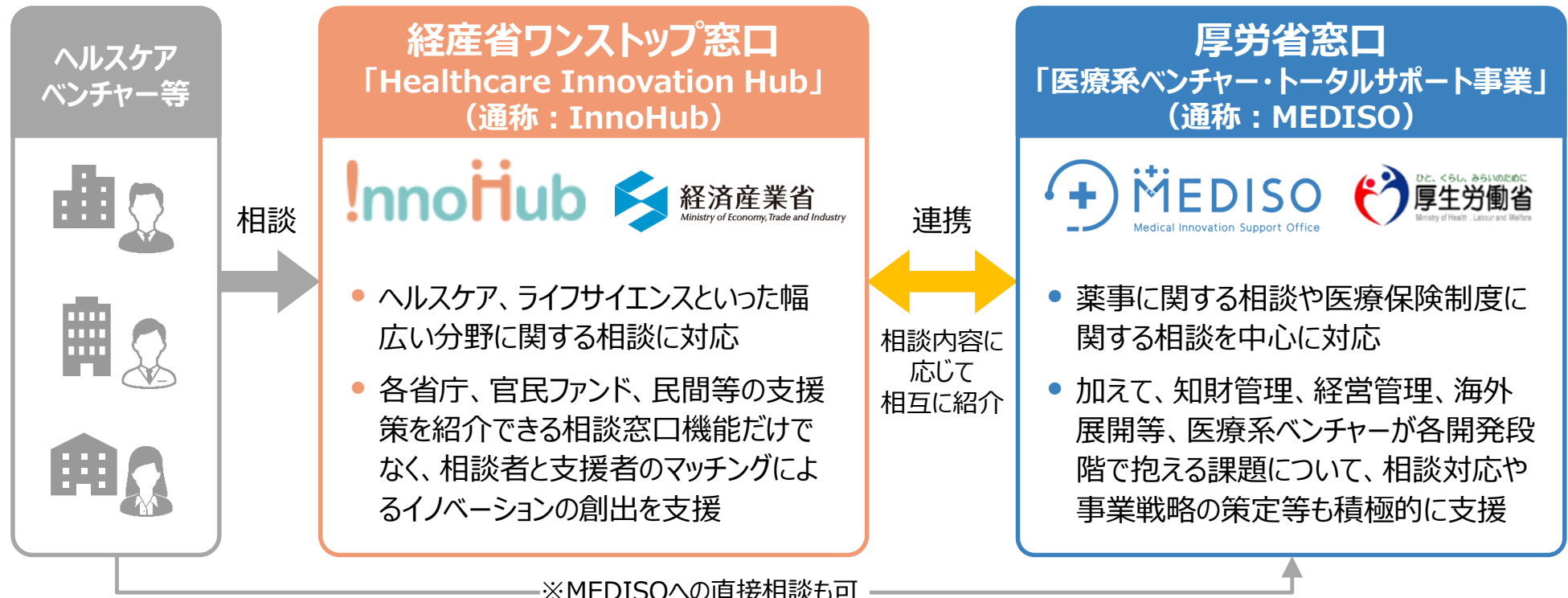
（集計期間：2018年2月5日～2022年6月30日）

地域別相談件数



参考：経済産業省「InnoHub」との連携

- MEDISOにおいては、薬事や医療保険制度に関する相談を中心に対応するほか、医療系ベンチャーが各開発段階で抱える課題について、相談対応や事業戦略の策定等も支援。
- InnoHubとの連携においては、特にマッチングや資金提供（具体的な紹介先の提示等）を望む案件についてMEDISOからInnoHubに紹介。
- 相談内容に応じて、使い分けや両方を活用することも可能。
- 2022年6月時点で、MEDISO→InnoHub紹介30件、その逆は16件



MEDISOで実施している支援プログラム

企業相談

- 医療系ベンチャー企業やアカデミアの持つ課題を知見ある専門家により解決

MEDISO Open Hours

- 相談業務の簡易版を平日10時～、11時～に開催。事前書類提出なしで気軽に相談

シーズ宝箱

- 医療系ベンチャー企業・アカデミアと、医療系企業やVC等投資家のマッチング機会提供

人材交流

- 医療系ベンチャー企業に対し、適切な人材をマッチングさせ、ハンズオン支援

ジャパン・ヘルスケアベンチャー・サミット

- ベンチャー企業と、大企業や支援機関のマッチング機会創出のため展示会を開催

知財戦略策定支援

- 有望なシーズに対し、実用化を図るための総合的な調査・支援を実施

ベンチャー企業・アカデミア向けセミナー

- ベンチャー企業・アカデミアに対し専門家によるセミナーを提供。

起業プログラム開催

- 起業を志す方たちに対する、起業支援プログラム

VC向け研修会の開催

- VCを対象としたセミナーの開催

ベンチャー支援ガイドブック

- ベンチャー企業の課題解決の一助となるようガイドブックを作成・提供

支援ネットワーク構築・拡充

- PMDA、AMED、InnoHub、Block Buster TOKYO等の連携拡充

各種調査・とりまとめ

- 日本のベンチャー企業やその支援機関に関する各種調査を実施、現状を把握

技術シーズに対する知財戦略・出口戦略策定支援

- 有望なシーズに対し、実用化を図るための総合的な調査・支援を実施
- 知財戦略及び出口戦略立案を支援（各20件：関連調査を実施、結果をフィードバック）

知財等に関するフィージビリティ調査 (先行文献調査・FTO調査・市場性調査・実用化調査)

ニーズ・出口戦略調査 (ライセンスアウト・売却先等企業調査)

公募 | MEDISO相談企業、大学等の支援課に対して告知。審査委員（常勤・非常勤サポーター）による審査を経て各20件採択

調査前面談 | フィージビリティスタディに対する各社（シーズを有する社）の期待・ニーズを的確に把握するために調査前面談を実施

調査の実施

研究シーズに関する特許の新規性の確認や、他社の特許権を侵害していないかの確認を行う。また、参入する市場の規模や構造の分析、加えて市場投入価値の調査を行う。

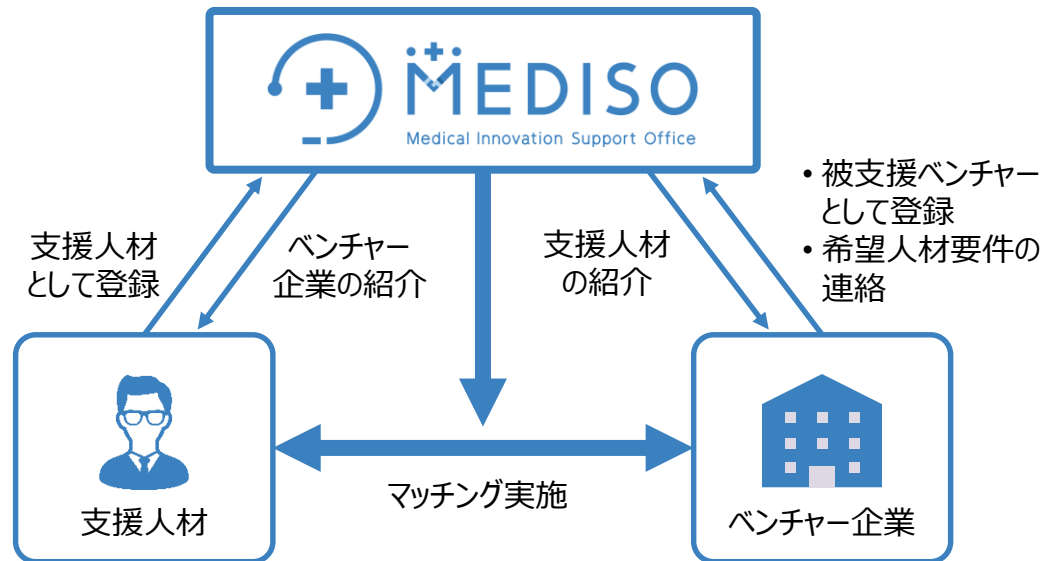
調査の実施

ライセンスアウト又は売却先となり得る企業に対するインタビュー調査等を実施し、研究シーズに対する企業側の評価情報を収集。これを基に研究シーズの出口戦略及び今後のアクション案に対して助言を実施。

調査結果を踏まえた面談 | 調査結果のフィードバック及び結果を踏まえたサポーター面談の実施

医療系ベンチャー人材交流事業

- 医療系ベンチャー企業（以下、被支援ベンチャー）に対し、適切な人材（以下、支援人材）をマッチングさせ、ハンズオンで被支援ベンチャーを支援
- 令和3年度は約4か月間実施（18社）



MEDISOからの支援

- 企業ニーズを踏まえたマッチング実施
- 受入準備経費の提供
- NDA締結等のひな型の提供
- 初回・中間・最終回（計3回）面談への同席

事業の概要

- 被支援ベンチャー・支援人材間で覚書締結
- 支援頻度・形態等は支援人材と調整の上決定
 - 希望する支援内容
 - 受入希望形態（対面、メール等）
 - 受入希望頻度（週1回、月1回等）
- 受入準備経費をMEDISOより提供
- 支援初回・中間・最終回はMEDISO常勤サポーター等が同席予定
- 終了後に事業に対するアンケート実施

起業プログラム

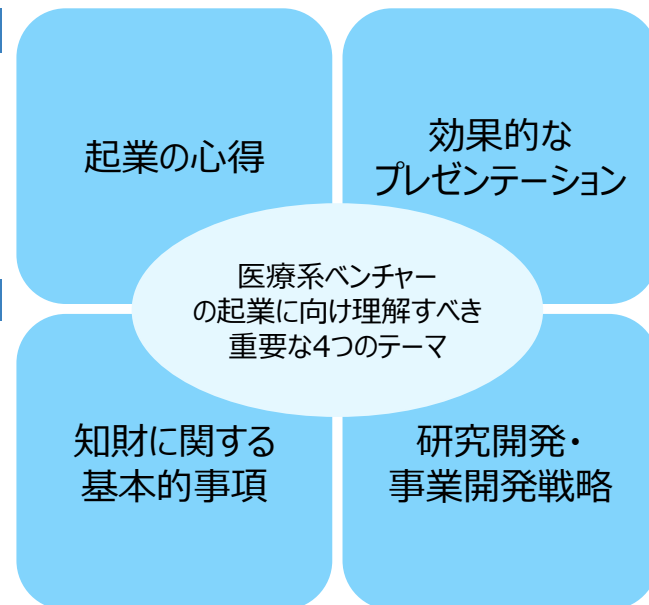
医療系ベンチャーを志す起業前の人材に対してアイデアの実用化に向けた基本的知識を提供するプログラムを実施（セミナー形式）

目的

- 医薬品、医療機器、再生医療等製品の実用化に必要な知財管理に関する知識、薬事上のPOC取得までの事業戦略等、医療系ベンチャーの起業に必要な基本的知識の修得を目指す

プログラム概要

- 集合プログラム(セミナー)として、起業に必要な4つのテーマに関して、経験豊富なメンターが講義を実施
- 受講者23名
- 受講者の具体検討要望に応じてMEDISO相談へ橋渡しを実施。今後も要望に応じ継続支援



開催日	担当テーマ	講師（敬称略）	所属・備考
2/7	効果的なプレゼンテーション	松永 昌之	Oxentia/JHVS2021 Global Pitchでピッチメンタリング/MEDISOサポーター
2/8	知財に関する基本的事項	内海 潤	ティア・リサーチ・コンサルティング合同会社 代表/MEDISOサポーター/昨年度同テーマ講師/
2/10	起業の心得	重松 誠	カイ・フォスタリング・パートナーズ株式会社 代表取締役/MEDISOサポーター/昨年度同テーマ講師
2/14	研究開発&事業戦略(医療機器)	師田 和子	MEDISOサポーター(常勤)
2/17	研究開発&事業戦略(医薬品)	桑原 宏哉	東京医科歯科大学/MEDISOサポーター

成功事例の輩出実績

MEDISO相談者による成功事例

- 製造販売承認・認証の取得、資金調達の成功、ライセンス契約の締結等、MEDISO相談者から成功事例を輩出
- 成功事例については、インタビューを実施し、MEDISO総合ポータルサイトに掲載

掲載インタビュー例



2022.07.14

MEDISOインタビュー記事
DeepEyeVision株式会社様

MEDISO 相談企業である DeepEyeVision株式会社様が、光学技術のパイオニアであり国内外で眼底カメラの大きなシェアをもつ株式会社ニコン様と、眼科医療における質の向上、医療現場で用いるAIのさらなる市場創出実現に向け、ディープラーニングを用いた眼底カメラ用プログラム「DeepEyeVision for RetinaStation」を共同で開発し、DeepEyeVision株式会社が医療機器認証を取得されました。



2021.07.20

NEWS

MEDISOインタビュー記事 株式会社リボルナバイオサイエンス様

MEDISO相談企業である株式会社リボルナバイオサイエンス様がBiogenと中枢神経疾患領域における医薬品の共同研究開発ならびにオプション付ライセンス契約を締結されたことを発表されました。



2021.06.14

NEWS

MEDISOインタビュー記事 株式会社Splink様

MEDISO相談企業である株式会社Splink様が開発した脳画像解析プログラムBraineer（ブレイニア）が医療機器プログラムとしての薬事認可を受けました。



2021.03.22

NEWS

MEDISOインタビュー記事 株式会社テクリコ様

MEDISO相談企業である株式会社テクリコ様に事業の展望とこれまでのMEDISOのご活用経験についてお話を伺いました。

成功事例の声①



2022.07.14

MEDISOインタビュー記事
DeepEyeVision株式会社様

MEDISO 相談企業である DeepEyeVision株式会社様が、光学技術のバイオニアであり国内外で眼底カメラの大きなシェアをもつ株式会社ニコン様と、眼科医療における質の向上、医療現場で用いるAIのさらなる市場創出実現に向け、ディープラーニングを用いた眼底カメラ用プログラム「DeepEyeVision for RetinaStation」を共同で開発し、DeepEyeVision株式会社が医療機器認証を取得されました。

MEDISOに対する印象（DeepEyeVision株式会社）

MEDISOに相談する前は、よりよい診断、治療を世界に提示することを目標に、患者様を救いたいという志は誰よりも持っていると思いましたが、自分たちの技術を患者様に提供するための、具体的な道筋が分からない状況でした。MEDISOに、ニコン様と一緒に何回か相談していく中で、上市するまでのステップを1つ1つ教えていただき、視界がとてもクリアになり、やるべきことが見えてきました。ニコン様と一緒にMEDISOへ相談をしたのが、大きな転機になりました。これからも継続的に支援をお願いしたいと思っています。

最近、起業を目指す方、起業を考えている方からよく相談を受けており、まずはMEDISOに相談すべきとアドバイスしています。

MEDISOに対する印象（株式会社ニコン）

アメリカを代表とする諸外国に比べて日本では医療ベンチャーが育っていないと言われてきましたが、最近では、日本でもベンチャー企業向けの支援体制が徐々に整備され、投資も活発化してきている状況です。そのような中、起業前に加え、起業直後でも支援を受けられるMEDISOのような仕組みを設けていることは大変素晴らしいと思います。このような官民一体となった取り組みによって、今後、日本においても、医療ベンチャーが増えていくのではないかと期待しています。



2021.07.20

NEWS

MEDISOインタビュー記事 株式会社リボルナバイオサイエンス様

MEDISO相談企業である株式会社リボルナバイオサイエンス様がBiogenと中枢神経疾患領域における医薬品の共同研究開発ならびにオプション付ライセンス契約を締結されたことを発表されました。

MEDISOに対する印象

MEDISOでは、前臨床試験に関して専門的知見から非常に詳細なアドバイスをいただくことができ、当社としての研究開発の方向性を定める上で大変参考になりました。MEDISOからいただいた多くのアドバイスは、バイオジェン社との交渉においても、有意義に活用させていただきました。

MEDISOには多岐にわたる専門家が所属しているので、創薬研究する会社ならば、どのようなステージでも、どのような内容でも相談できると感じました。我々が利用したデータの解釈だけでなく、資金調達、薬事戦略、特許戦略等、スタートアップが必要としている支援を網羅していますし、無料なので活用しないのはスタートアップにとって機会損失だと思います。

成功事例の声②



2021.06.14

NEWS

MEDISOインタビュー記事 株式会社Splink様

MEDISO相談企業である株式会社Splink様が開発した脳画像解析プログラムBraineer（ブレイニア）が医療機器プログラムとしての薬事認可を受けました。

苦勞した点、工夫した点

変化の激しいスタートアップにおいて、推進力のある医療機器開発チームを組成することが一番の苦勞したポイントでした。プロジェクト開始当時、社内に医療機器プログラムの製造販売認可のプロセスに携わったことがある者はおらず、当初は薬事戦略と知財戦略を兼任していました。そこから、プロジェクトマネジメントやQMS体制構築を何度も仮説検証しながら、医療機器チームビルドをおこないました。

プロジェクト体制が構築されてからも、研究開発、プロダクト、ビジネス、薬事と全ての事情や意見をすり合わせ、一つの判断にもっていくまでには、弊社内のみならず、有識者を交えた多くの検討、議論がありました。この間には、何度もMEDISOにお世話になりました。ときにはチームの一員のように、ときにはチームの潤滑油のような、アドバイスを頂き、MEDISOのおかげで良い判断ができたと思っています。

MEDISOに対する印象

医療機器の開発～認可の申請～審査～販売に至るまで、全てのプロセスにおいて困ったときにはMEDISOサポーターの方のお顔が思い浮かびました。判断に悩む事があると事業の早い段階からMEDISOに相談することで、Go/No Goを社内で素早く判断することができたと思います。また、一般的なアドバイスではなく、弊社のメンバー、体制、ステージ等も加味したうえで、とても具体的なアドバイスを頂けることが大変ありがたかったです。書籍やセミナーから得られる情報は限られており、また、抽象的なものも少なくないです。そのような中で、実際にどう手を動かせばよいのかまで相談に乗ってくださいます。認可のための申請資料や照会回答にあたっての戦略や文書の書きぶりについても大変細やかに見ていただきました。



2021.03.22

NEWS

MEDISOインタビュー記事 株式会社テクリコ様

MEDISO相談企業である株式会社テクリコ様に事業の展望とこれまでのMEDISOのご活用経験についてお話を伺いました。

MEDISOの活用方法

MEDISOには複数回相談させていただきましたが、最も重要な相談はビジネスモデルに関してでした。当初、リハビリのSaaSを主な事業と考えておりましたが、医療機器ではない現状の機器では病院へのアプローチには限界があり、また事業性の観点から介護施設への広がり、スモールビジネスに収まっていた。そんな中、MEDISOでご担当いただいた非常勤サポーターから、本製品がDT x 事業への発展性があるとアドバイスをいただき、製薬会社等との話し合いを踏まえ、具体的なビジネスモデルを構築することができました。

非常勤サポーターを紹介くださった、MEDISO相談の当初からフォローいただいている常勤サポーターには、専門性、弊社との相性を踏まえ素晴らしい先生を紹介いただいたと感謝しています。

医療系ベンチャーに関する情報収集・基礎調査

- 海外ベンチャー市場調査
- 海外人材交流事例調査

海外ベンチャー市場調査 調査フレーム

1 調査の目的

- 厚生労働省における医療系ベンチャーに関する政策の基礎資料とするため、主要国における医療系ベンチャーの市場動向についてサーベイし、今後の政策検討の基礎資料とする。

2 調査の方法

- CrunchBaseを用いて、医療系ベンチャーの設立の動向、投資の動向について定量的に把握するとともに、現地機関へのインタビューにより定性的に動向を把握。
 - ▶ ※CrunchBase：世界的規模でベンチャー企業への投資状況を収録しているデータベース。

3 調査対象国

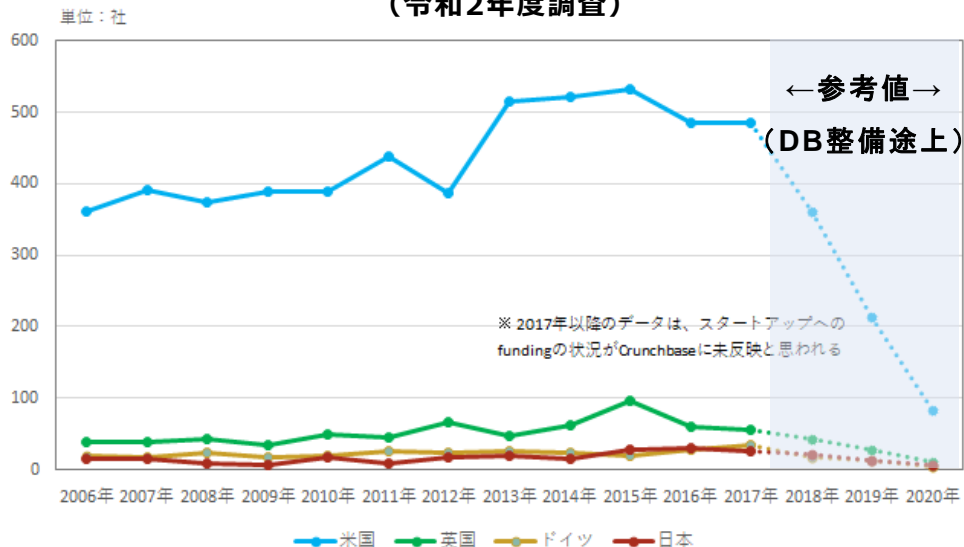
- 令和2年度調査では、医療系ベンチャーを多数輩出している**米国**、それに次ぐ地位にある**英国**、**ドイツ**を対象とした。
- 令和3年度調査では、近年、バイオベンチャーの設立、投資が急速に増加し米国を追い上げている**中国**、小国でありながらグローバルに展開するベンチャーが多数生まれている**イスラエル**、メガファーマが立地しており独自のエコシステムを形成している**スイス**を対象とした。
- 比較対象として日本についても集計・分析を行った。

国名	選定理由
米国	バイオベンチャーの件数、投資金額において圧倒的な世界一の座にあり、先進的な取り組みが豊富にある。
英国	伝統的なバイオベンチャー大国として米国に次ぐ位置にあり、Oxford、Cambridge等で集積が進んでいる。
ドイツ	欧州では英国に次ぐベンチャー大国であり、バイオベンチャー振興に20年以上取り組んでいる。
中国	近年、バイオベンチャーの件数、投資金額が急速に増加しており、米国を追い上げている。米国の有力VCは中国にも複数、進出しており、有力ベンチャーの創出も進むとみられる。
イスラエル	小国でありながら医療機器を中心にグローバルに展開するベンチャーが多く創出されている。米欧とのつながりが強い。ベンチャー振興に早くから取り組んでおり、どのようなメカニズムによりベンチャーが誕生し、グローバルに成長を遂げているかが注目される。
スイス	メガファーマの本社が複数立地しており、バイオベンチャーの動向が注目される。連邦政府によるきめ細かいベンチャー支援が行われており、日本にとって参考になると考えられる。

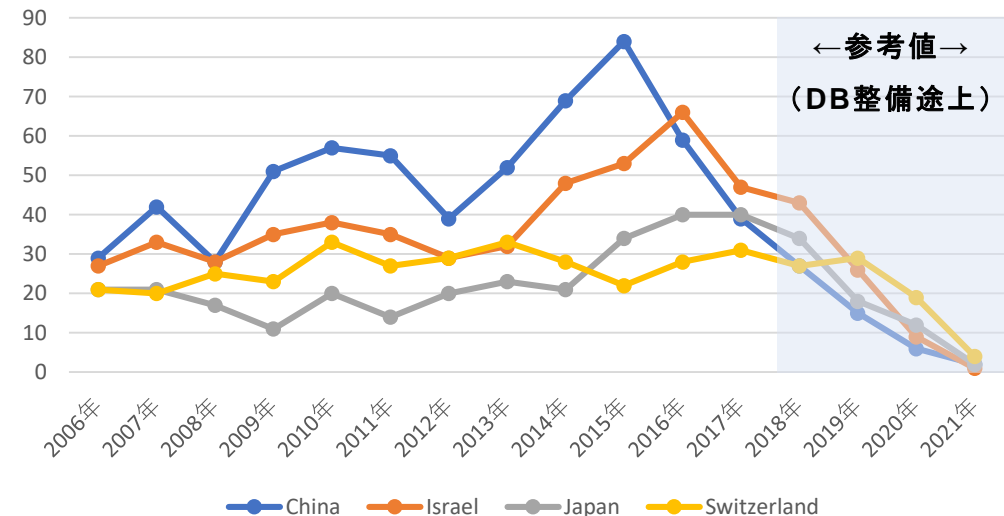
各国における医療系ベンチャーの設立件数の推移

米国	<ul style="list-style-type: none"> ● <u>他国に比べ年間設立件数が突出して多い。</u> ● 年間設立件数は、2006～12年は約80件だったが、<u>2013～17年は、約500件まで増加。</u>
英国	<ul style="list-style-type: none"> ● 年間設立件数は、2006～09年の約40件から、<u>2013～17年は、約60件まで増加。</u>
ドイツ	<ul style="list-style-type: none"> ● 年間設立件数は、2006～15年の間、20件程度で推移していたが、<u>2016年以降、約40件まで増加。</u>
中国	<ul style="list-style-type: none"> ● 年間設立件数は、年々増加し、<u>2015年は約80件まで増加。</u>
イスラエル	<ul style="list-style-type: none"> ● 年間設立件数は、2006～13年の間、30件程度で推移していたが、<u>2014年以降、約60件まで増加。</u>
スイス	<ul style="list-style-type: none"> ● 年間設立件数は、20～30件と、<u>日本と同程度。</u>

医療系ベンチャーの設立件数2006-2020年（米国、英国、ドイツ）
（令和2年度調査）

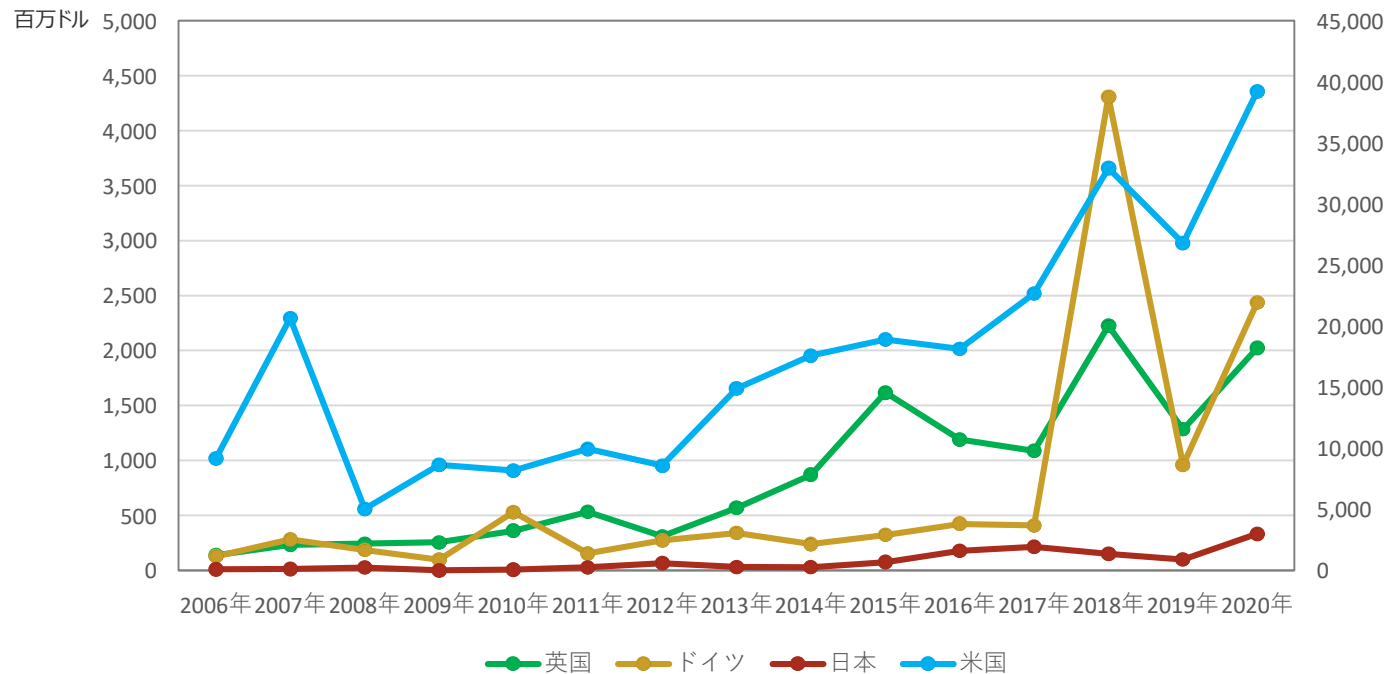


医療系ベンチャーの設立件数2006-2021年（中国、イスラエル、スイス）
（令和3年度調査）



米英独における医療系ベンチャーへの投資金額

米国	<ul style="list-style-type: none"> ● 圧倒的に金額が大きく、英独から見ても20倍以上の水準。 ● 2010年頃から2019-2020年にかけて投資金額が約4倍に増加。
英国	<ul style="list-style-type: none"> ● 2010年頃から2019-2020年にかけて投資金額が約4倍に増加。
ドイツ	<ul style="list-style-type: none"> ● 全体的に、英米ほどの伸びが見られなかったが、2018年以降急増傾向にある。

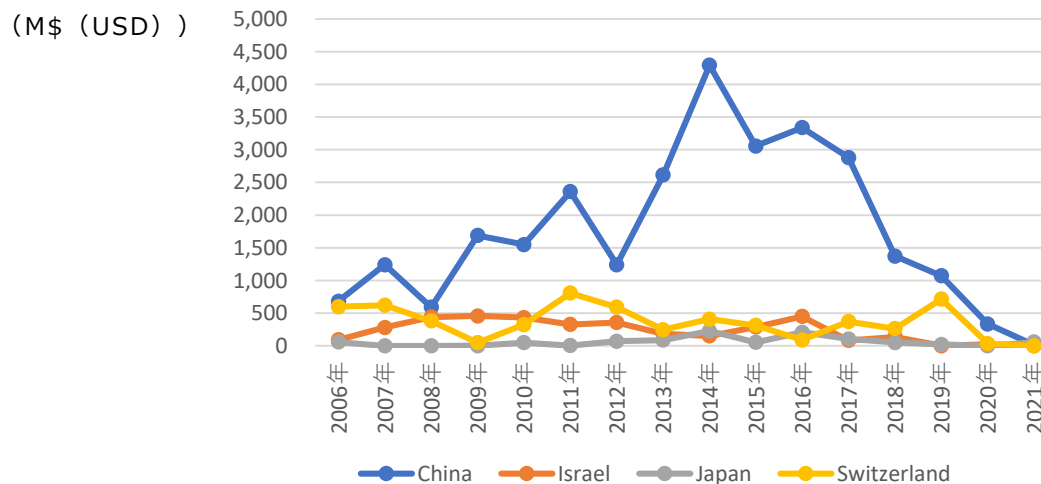


出所) Crunchbaseデータベースをもとに三菱総合研究所において集計

中国、スイス、イスラエルにおける資金調達額

中国	<ul style="list-style-type: none"> ● 累計での資金調達額は、283億ドルと突出。 ● 2013年以降の設立企業において、累計資金調達額が多い。
イスラエル	<ul style="list-style-type: none"> ● 累計での資金調達額は、4億ドル。 ● 設立件数が多いのに比べ、資金調達額はそれほど多くない（= 投資単価が低い）。
スイス	<ul style="list-style-type: none"> ● 累計での資金調達額は、6億ドル弱。 ● 設立件数は日本と同程度だが、資金調達額は日本の6倍程度（= 投資単価が高い）。

医療系ベンチャーの設立年次別にみた累計資金調達額
(設立年次2006-2021年) (中国、イスラエル、スイス)



出所) Crunchbaseデータをもとに三菱総合研究所において集計

海外人材交流事例調査 調査フレーム

1 調査の目的

- 我が国において、医療系ベンチャーのニーズに合った有能な人材を育成・特定し、流動性を高めるための仕組みを検討するため、諸外国の医療系ベンチャーに必要とされる人材の把握・所在、人材を発掘し育成する方法、人材交流の事例等について調査

2 調査の方法

- 公開情報等に基づく文献調査
- 医療系ベンチャー、VC、エンジェル投資家、アクセラレーター、起業家、ネットワーク組織等へのインタビュー

3 調査対象国

- 令和2年度調査では、医療系ベンチャーを多数輩出している米国、それに次ぐ地位にある英国、ドイツを対象とした。
- 令和3年度調査では、近年、バイオベンチャーの設立、投資が急速に増加し米国を追い上げている中国、小国でありながらグローバルに展開するベンチャーが多数生まれているイスラエル、メガファーマが立地しており独自のエコシステムを形成しているスイスを対象とした。

国名	選定理由
米国、英国	医療分野の研究開発投資および研究開発のアウトプット、関連産業のアクティビティから見て、世界の医療分野の研究開発をけん引
ドイツ	スタートアップの育成・支援を官民で取り組み
中国	米国からの帰国組により、ベンチャー創出・支援活動が近年活発
イスラエル	スタートアップ創出大国として知られ、ユニコーン企業を多く輩出
スイス	VCによるメドテック・バイオテック等ベンチャーへの投資が活発

米国、英国、ドイツの調査から得られた示唆

1. 医療系ベンチャーに必要とされる人材を発掘する

- 我が国においては、日本の医療系ベンチャーの経営幹部候補となる人材は勿論のこと、CFOやCSO等の経験のある人材の掘り起こしが重要。
- 国内での起業経験者のみならず、米国や英国における起業経験者や投資実績を有する者も発掘しておくことが望ましい。海外での起業経験者は、多くが経験した地域での人的ネットワークを有している。米国や英国の市場に興味・関心を有する日本のベンチャー企業にとっては、海外での起業経験のある人材からの参画や支援を受けることで、海外でのビジネス展開に繋がる可能性もある。

2. アクティブな人材プールを構築し、セクター横断で交流する場を作る

- 1. の取組に加え、経営人材・専門人材のプールを構築し、長期にわたり蓄積することが重要である。
- 現状は、VCをハブとして、人材のネットワークが形成されているが、個々のVCを超えた取り組みは見られない。単に人材データベースを作成するのではなく、信頼感ある個人群をハブとして、多数の人材が連なるような場を形成することが求められる。MEDISOは、人材ネットワーク化に貢献することが望ましい。
- 例えば、経営人材・専門人材と、起業予備軍とも言える起業に関心のある者とが、日頃から公式・非公式で交流する機会を能動的に作ることに貢献すること等が考えられる。

3. 多様な人材に対して起業教育・起業経験の場を設ける

- 我が国において、医療系ベンチャーに関わる経営人材、専門人材を確保するため、医療系ベンチャーの起業や就業に潜在的に興味・関心を持つ者に対して、起業教育の機会をより早期に提供することが重要である。
- 特に、製薬企業等の大企業において社内起業に関心のある者や、起業に関心を有する現役の社会人はもとより、アカデミアだけでなく、ベンチャーでの活動に関心のある若手人材に対しても機会を提供することが考えられる。この取組により、若手人材は、より早い段階からマインドセットを切替え、ベンチャー企業への参画の経験を早い段階から積むことが可能になる。

中国、イスラエル、スイスの調査から得られた示唆

1. ベンチャーと国内外起業家、大企業、V C等との交流促進

a. ベンチャーと国内起業家、大企業、V C等との交流促進

- 国内における医療系ベンチャーの交流イベントを様々な関心層に対して実施、人材交流の場を充実させる

参考事例

- ✓ 起業関心層に対する起業支援の研修プログラムには、学生やアカデミア研究者、企業の研究開発経験者計100～150名が参加し、参加者間でネットワークを構築。参加者同士が起業する事例も【スイス】

b. ベンチャーと海外起業家、大企業、V C等との交流促進

- 国内ベンチャーが、海外においてベンチャーや投資家等との交流機会を増やし、海外とのネットワーク構築を促進する

参考事例

- ✓ 自国で開催するベンチャーのネットワーキングイベントを国外にもオープンにして、海外のベンチャーや投資家も参画できる環境を整える【イスラエル、スイス】
- ✓ 他国のベンチャー企業との二国間の相互交流を通じて、双方のベンチャー企業や派遣先国のユーザ等との間で人的ネットワークを形成する【スイス】

2. ベンチャー企業と国内外大企業との連携促進

- ベンチャー企業と多国籍企業との連携を研究開発段階から促す
- 自国のベンチャー企業が多国籍企業のパートナーから、知識やインフラに加え、人材ネットワークに早期の段階からアクセスできる状況にする

3. ネットワーク組織によるリーダー・起業家育成

- 国内外の製薬企業や医療機器メーカー等の産業界、アカデミア、起業家等から構成される医療系の起業家育成を行う人材のネットワーク組織を業界全体で構築し、起業に関心のある者を育成する

参考事例

- ✓ 250名以上の投資家、産業界、アカデミア、政府、NGO等のグローバルリーダーが、起業に関心のあるリーダーを育成。研修プログラムはハーバード・ビジネス・スクールとも連携して設計。30社以上の大手企業や国内外VCが、資金提供者として参画【イスラエル】

医療系ベンチャー支援の課題と今後の取り組み

MEDISO開設5年を経て見えてきた課題

1 「全体の底上げ」から「成功・優良事例の輩出」へのシフト

- MEDISO相談者のうち、成功事例は人材交流事業によるフォローアップ（ハンズオン支援）で躍進
- 他方「公的支援」には限界があり、民間支援（VC、事業会社等）へと橋渡しする仕組みが必要

2 「支援機関の連携」から「支援施策の分担」へ

- 関係府省、自治体、公的機関等、各組織がそれぞれ個別に支援施策を企画・展開
- ベンチャー支援施策全体の戦略性・整合性を高め、その中で各支援機関が有機的に連動して動くことが必要

3 ベンチャー（起業家）間のネットワーキング促進

- 日本の医療系ベンチャーには成功事例が少なく、成功したベンチャー企業からの情報収集が困難
- 支援機関の活用や投資家との付き合い方など、ベンチャー（起業家）間の情報交換を促す仕組みが必要

4 大企業、VC、海外人材との交流促進

- セクターをまたぐ人材流動が日本では少なく、ベンチャーにおける専門的人材の雇用が依然として困難
- 特に海外進出促進には、海外起業家、海外大企業、海外VC等とのネットワーク強化が課題

MEDISOの今後の方針

MEDISOの今後の方針として、「他機関連携の強化」、「民間機関との連携」、「厚生労働省事業であることを活かした支援」の3点を柱として、医療系ベンチャーを支援。

他機関連携の強化

- 医療系ベンチャー支援を行っている他機関との連携を強化し、個別イベントの実施や、連携スキームを構築。
- 公的ファンディングエージェンシーへの応募支援を強化し、公的ファンディングエージェンシーの利用を促進。

民間機関との連携

- 医療系ベンチャー支援を行っている民間機関と連携。
- 民間機関が実施している支援を、MEDISOがサポートし、民間リソースの最大化を図る。

厚生労働省事業であることを活かした支援

- 厚生労働省事業という特徴を活かした支援を展開。
- 薬事規制や保険償還等、厚生労働省事業ならではの情報提供を強化。

MEDISOの今後の取り組み

医療系ベンチャー支援の課題、MEDISOの今後の方針を踏まえ、医療系ベンチャーを支援

1 「全体の底上げ」から「成功・優良事例の輩出」へのシフト

- ✓ 有望企業へのハンズオン支援の充実化、実務者マッチング等の提供

2 「支援機関の連携」から「支援施策の分担」へ

- ✓ 民間を含む他機関と協働での、起業プログラム、アクセラレーションプログラム、公的資金獲得支援等の提供

3 ベンチャー（起業家）間のネットワーキング促進

- ✓ MEDISOサロン（相談者・サポーター交流会）開催によるネットワーク構築

4 大企業、VC、海外人材との交流促進

- ✓ 起業家や大企業・VC経験者等からなる専門人材プールの構築
- ✓ 海外企業・投資家向けピッチの継続開催、JETROとの連携を強化

JHVSについて

開催状況

日時・場所

- 2021年10月13日（水）
～10月15日（金）
- パシフィコ横浜にて開催（BioJapan、再生医療Japan、healthTECH JAPANと同時開催）

来場者数

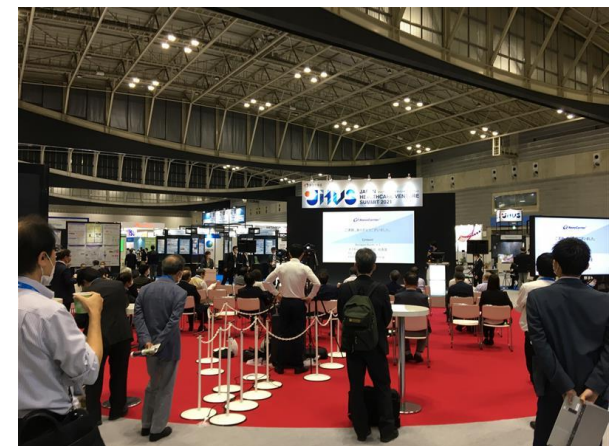
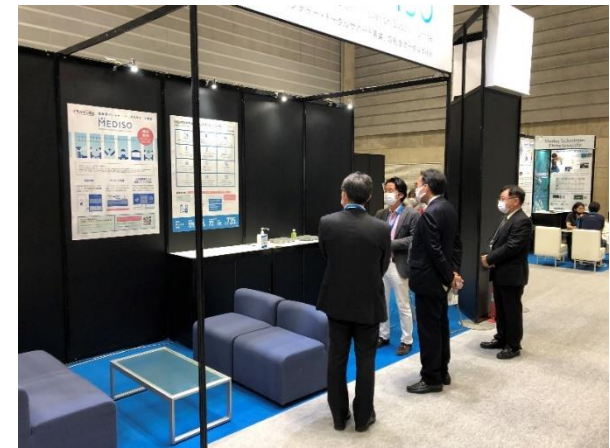
- 14,891人（前回 13,787人）

出展者数

- 108団体（前回 112団体）

マッチング成立数

- 977件（前回 1,188件）



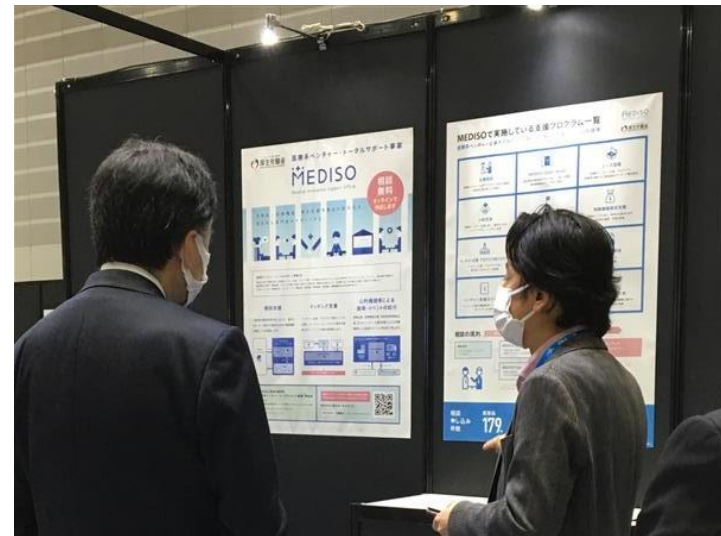
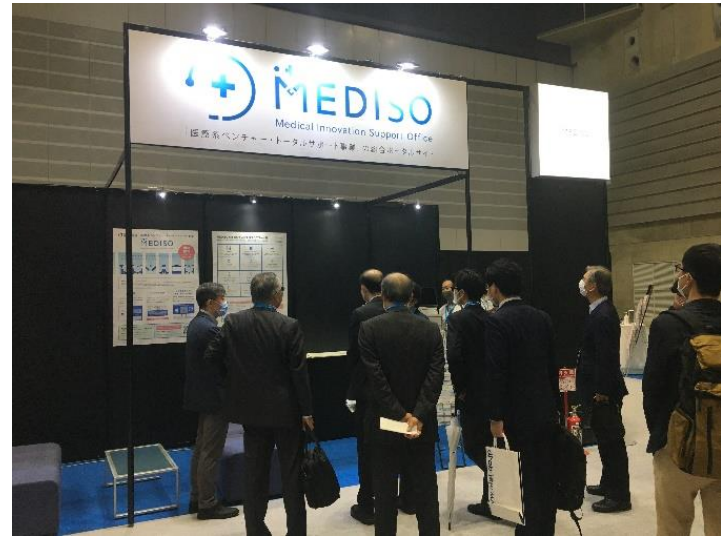
MEDISOブースの状況

目的・趣旨

- MEDISOブースを出展し広報周知を実施
- 来訪企業支援のためオンライン相談会を実施、MEDISO相談につなげる

実施内容

- ポスター展示
- オンライン相談会の実施
- リフレット等を配布
 - MEDISO事業概要
 - シーズ宝箱（シーズマッチングシステム）紹介
 - 相談申し込み方法を記載したチラシ



実施日

- 10/13（水）～10/15（金）
- ※各日10:00～17:00

出展者90秒エレベーターピッチ

出展者のアピール機会創出のため90秒エレベーターピッチを実施

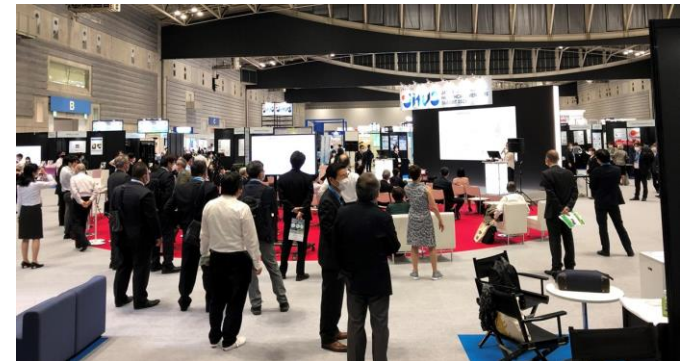
- JHVS2021出展者であるベンチャー企業のアピール機会創出のため、出展者のうち医療系ベンチャーもしくは事業化に結びつけたいシーズを有するアカデミア、個人等74者が登壇
- 登壇者は、①自社事業紹介、②自社の強み（有用性）、③今後の展開（将来性）を90秒でピッチ
- 今後開催予定のシンポジウム内で表彰式と受賞ピッチ（5分）を実施

審査を実施しJHVS2021 Award及び審査員特別賞受賞者計7者を選抜

- 医薬品、医療機器、再生医療等製品に結びつくことが期待されるシーズを有するベンチャーやアカデミア、個人等のうち、シーズ有用性、将来性（市場性）、プレゼン技術（ピッチのわかりやすさ）を総合的に判断

90秒エレベーターピッチ実施日

- 10/13(水) : 11:00-11:30、14:00-14:30、16:00-16:30
- 10/14(木) : 11:00-11:30、14:00-14:30
- 10/15(金) : 11:00-11:30、14:00-14:30



JHVS2021 Venture Award（5者）

株式会社セルージョン【再生医療】
 株式会社ブレイゾン・セラピューティクス【プラットフォーム】
 ソニア・セラピューティクス株式会社【医療機器】
 C4U株式会社【プラットフォーム】
 iHeart Japan株式会社【再生医療】

審査員特別賞（2者）

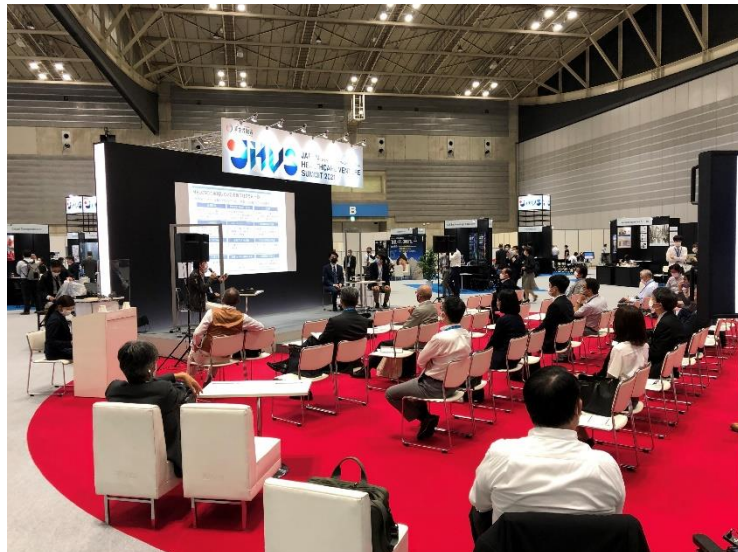
シャーキーテクノロジーズ（愛媛大学）【研究機関】
 TAK-Circulator 株式会社【医薬品】

MEDISO特別企画 「医療系ベンチャー成功のカギ～MEDISO活用事例をもとに～」

MEDISOを活用して成功している医療系ベンチャーに登壇いただき、MEDISOの活用方法を紹介

- MEDISOが整理するベンチャーが確認すべき5つのポイントについて、ベンチャーの視点から悩んだポイント等をお話いただき、MEDISOで可能な支援を紹介した。
 - 5つのポイント：市場性の確認／開発計画の立案／資本政策の立案／知的財産の確保／人材の確保
- 登壇した医療系ベンチャー
 - 株式会社Splink 青山氏：認知症診断を支援するソフトウェアを薬事承認申請。資金調達も実施。
 - 株式会社セルージョン 羽藤氏：角膜内皮再生医療の治験を来年度開始予定。

MEDISO活用事例のベストプラクティスとして、撮影した動画をMEDISO非常勤サポーターに聴講頂く予定



立ち見もあり盛況。「ベンチャーの具体的な話が勉強になった」という感想も聞かれた。



左上：Splink 青山氏 右上：セルージョン 羽藤氏
 左下：MEDISOサポーター 橋氏 右下：MEDISOマネージャ 八巻

JHVSグローバルピッチ

海外進出を目指す国内有望ベンチャーに対し、海外VC等とのマッチングの機会としてピッチの場を提供

- 選抜起業8社が英国VC等に対してオンラインでピッチを行い、審査員からのフィードバックを得た。
- ピッチ後に個別フォロー面談を実施、オーディエンスからの引き合い対応、ピッチ改善指導を実施。

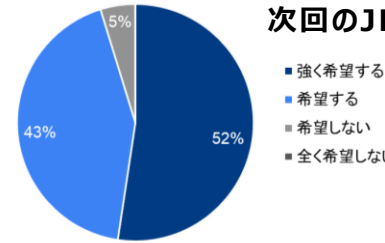
目的・趣旨	<ul style="list-style-type: none"> • 海外進出を目指す国内有望ベンチャーに対して海外VC等とのマッチングの機会としてのピッチの場を提供
参加企業	<ul style="list-style-type: none"> • JHVS出展企業のうち参加希望者から8社を選抜 Cellusion Inc./PuREC Co., Ltd/iCorNet Laboratory Co., Ltd./Braizon Therapeutics, Inc./biomy, Inc./M Bio Technology Inc./SONIRE Therapeutics Inc./HiLung Inc.
実施概要	<ul style="list-style-type: none"> • 10月27日（水）18時～19時 事前レク会 • 11月16日（火）18時～20時 本番 • 11月24日（水）18時～19時 全体フォローアップミーティング <p>補足) 全てオンラインで実施 補足) 事前レク会後にピッチブラッシュアップのための個別面談を提供 補足) 全体フォローアップミーティング後に、個別面談を設定（実施中）</p>
成果	<ul style="list-style-type: none"> • 登壇企業3社について、イベント後に海外VC、事業会社、支援機関との面談を実施。また内1社は支援機関の紹介により米国KOLとの接点を構築。（2022年3月時点） • 審査の結果、ピッチにおいて総じて技術的優位性については訴求できたものの、参入戦略及びビジネスモデルについて訴求が弱い点を各社が認識。（全体および個別フォローを実施し結果をフィードバック）



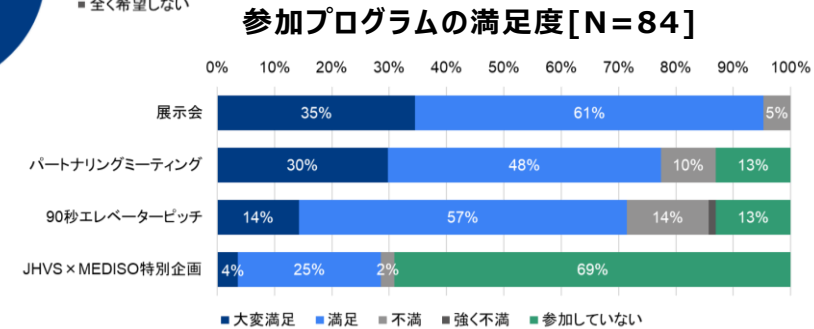
アンケート結果

各プログラムは出展者の中で概ね好評

- ほぼ全ての出展者が展示会に満足し、次回のJHVSへの出展を希望
- 約9割の出展者がパートナーリングミーティングを活用し、高い満足度を得た
- 90秒エレベーターピッチについては、「ブースへの誘導効果の向上」「発表時間の再検討」等が改善されることが期待されている



次回のJHVSへの出展希望 [N=84]

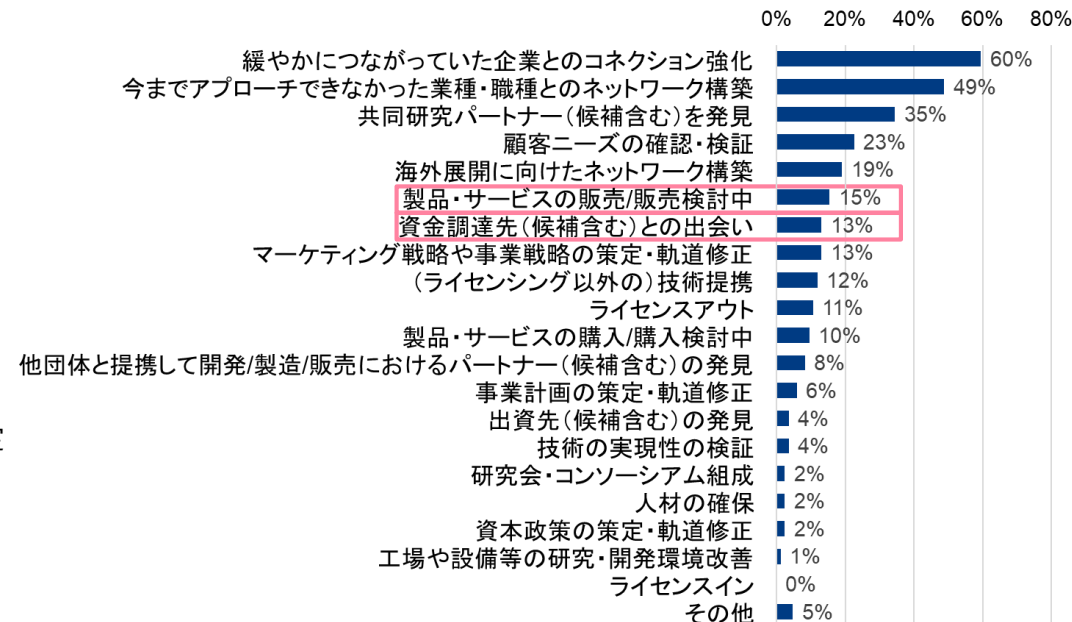


参加プログラムの満足度 [N=84]

企業とのコネクション強化、新たな業種・職種とのネットワーク構築を実現

- 数千万円を超える大規模な製品サービスの販売（検討含む）に繋がった
 - 合計 約121百万円
- 11社は資金調達先と出会えたと回答し、大型の資金調達（検討含む）に繋がった
 - 合計 約430百万円

本イベントを通じて得られた成果（複数選択可） [N=84]



※現在の交渉の結果を、2022年1月頃にアンケートを実施して結果を把握予定

JHVSシンポジウムについて

開催状況

タイトル

- 一歩踏み出したい医療系ベンチャー・アカデミアのための2-dayシンポジウム
～エコシステムの波に乗るために～

目的

- 医療系ベンチャーを取り巻く各種施策や業界動向等の紹介、各種業界関係者のパネルディスカッション等を通じて、
 - 医療系ベンチャー・アカデミアとエコシステムリーダーが互いに理解を深める
 - 医療系ベンチャーのエコシステム・ネットワークを広げる

日時

- 2022年2月3日（木） 13:00～18:00
- 2022年2月4日（金） 13:00～15:30

開催形態

- オンライン配信（Zoom Webinar）

合計視聴者数

- 590名

プログラム構成

2日間の開催とし、各日ともテーマを設定しプログラムを構成

- エコシステムDayでは、医療系ベンチャーを取り巻く環境、MEDISOだけでなく国のベンチャー支援体制紹介を中心にプログラムを構成
- トレンドベンチャーDayでは、医療系ベンチャーのトレンドで、JHVS受賞者ピッチを中心にプログラムを構成

<エコシステムDay (2月3日) >

時間	パート名	プログラム
12:00	12:30 JHVS表彰式	・JHVS2021 Venture Award表彰式、 集合写真
13:00	13:00 開会挨拶・ キーノートパネル	・開会挨拶 ・キーノートパネル
14:00	14:15 官公庁事業紹介	・国のベンチャー支援施策状況の紹介 ・MEDISO、InnoHub紹介 ・Plus紹介、ディスカッション
15:00	休憩 (約20分)	
16:00	15:30 MEDISO特別企画	・MEDISO、ベンチャー紹介 ・ディスカッション
17:00	16:30 続・エコシステムビルダー図 鑑	・エコビル/ベンチャー紹介&ディスカッション

<トレンドベンチャーDay (2月4日) >

時間	パート名	プログラム
12:00		
13:00	13:00 トレンド領域 ベンチャーの今	・厚生労働省、ベンチャー取組紹介 ・ディスカッション
14:00	14:15 JHVS受賞者ピッチ	・受賞者ピッチ (5分/社)
15:00	15:10 クロージング	・シンポジウム総括
16:00		

プログラム詳細 エコシステムDay (1/2)

開始時刻	プログラム名・内容	講師・登壇者 *敬称略
12:30~ 12:55	JHVS2021 Venture Award表彰式	<p>プレゼンター： <ul style="list-style-type: none"> 島村 大 (厚生労働省 厚生労働大臣政務官) </p> <p>受賞企業 〈JHVS2021 Venture Award〉 <ul style="list-style-type: none"> 株式会社セルージョン 株式会社プレイゾン・セラピューティクス ソニア・セラピューティクス株式会社 C4U 株式会社 iHeart Japan 株式会社 〈JHVS2021 Venture Award 審査員特別賞〉 <ul style="list-style-type: none"> シャーキーテクノロジーズ (愛媛大学) TAK-Circulator 株式会社 </p>
13:00	オープニングリマーク	<ul style="list-style-type: none"> 島村 大 (厚生労働省 厚生労働大臣政務官)
13:06~ 14:06	キーノートパネル ～ベンチャーが切り拓く日本の医療の未来～ <ul style="list-style-type: none"> コロナ禍を通して見えた、医療産業における変化・課題・チャンス 変化・課題・チャンスを踏まえ描く日本の医療の未来像とは 描いた未来像における医療系ベンチャーの位置づけ・期待とは 	<p>モデレーター： <ul style="list-style-type: none"> 奥田 浩美 (株式会社ウィズグループ 代表取締役 一般社団法人ヘルス・アンド・ウェルビーイング・アライアンス 代表理事) </p> <p>パネリスト： <ul style="list-style-type: none"> 池野 文昭 (スタンフォード大学バイオデザイン/MedVenture Partners 株式会社 取締役・チーフメディカルオフィサー) 鍵本 忠尚 (株式会社ヘリオス 取締役兼代表執行役社長 CEO) </p>

プログラム詳細 エコシステムDay (2/2)

開始時刻	プログラム名・内容	講師・登壇者 *敬称略
14:15～ 15:13	官公庁事業紹介 ～より効果的な事業連携とは～ <ul style="list-style-type: none"> 国のベンチャー支援施策状況紹介 MEDISO 等厚生労働省ベンチャー支援策紹介 InnoHub 紹介 Plus One 紹介 パネルディスカッション 	モデレータ： <ul style="list-style-type: none"> 曾山 明彦（一般社団法人 Life Science Innovation Network Japan 常務理事 / 東北大学 特任教授） パネリスト： <ul style="list-style-type: none"> 田中 大祐（厚生労働省 医政局 経済課 ベンチャー等支援戦略室長） 高橋 久美子（経済産業省 商務情報政策局 商務サービスグループ ヘルスケア産業課 課長補佐） 吉田 剛（国立研究開発法人 新エネルギー・産業技術総合開発機構 イノベーション推進部長） 八巻心太郎（株式会社三菱総合研究所 ヘルスケア&ウェルネス本部 MEDISO プロジェクトマネージャー）
15:30～ 16:25	MEDISO 特別企画 医療系ベンチャー成功のカギ ～MEDISO 活用事例をもとに～ <ul style="list-style-type: none"> MEDISO 紹介 MEDISO 活用実績のあるベンチャー紹介 パネルディスカッション 	モデレータ： <ul style="list-style-type: none"> 橋 正敏（BPM コンサルティングオフィス 代表 /MEDISO サポーター） パネリスト： <ul style="list-style-type: none"> 根岸奈津美（株式会社 MOLCURE Head of Corporate Development） 山田 裕揮（株式会社 Medii 代表取締役医師） 新倉 雄一（株式会社 Ovenus 代表取締役社長） 八巻心太郎
16:30～ 17:40	続・エコシステムビルダー図鑑 ～エコシステムの集積から連携へ～ <ul style="list-style-type: none"> エコシステムビルダー・ベンチャー紹介 パネルディスカッション 	モデレータ： <ul style="list-style-type: none"> 藤本 利夫（武田薬品工業株式会社 湘南ヘルスイノベーションパーク ジェネラルマネージャー） パネリスト： <ul style="list-style-type: none"> 鷺見 敏雄（Central Japan Startup Ecosystem Consortium 名古屋市 経済局 イノベーション推進部 スタートアップ支援室長） 瀧本 陽介（株式会社ヘルスケアシステムズ 代表取締役） 橋本 司（福岡地域戦略推進協議会（FDC） シニアマネージャー） 大和 建太（KAICO 株式会社 代表取締役社長） 塚本 芳昭（Greater Tokyo Biocommunity（GTB） 事務局長 一般財団法人バイオインダストリー協会 専務理事）

プログラム詳細 トレンドベンチャーDay (1/2)

開始時刻	プログラム名・内容	講師・登壇者 *敬称略
13:00～ 14:05	トレンド領域ベンチャーの今 ～プログラム医療機器と保険償還～ <ul style="list-style-type: none"> 厚生労働省の取り組み紹介 ベンチャーの取り組み紹介 パネルディスカッション 	モデレータ： <ul style="list-style-type: none"> 森 卓也（株式会社三菱総合研究所 ヘルスケア&ウェルネス本部 ヘルスケアイノベーショングループ グループリーダー） パネリスト： <ul style="list-style-type: none"> 厚生労働省 医政局 経済課 ベンチャー等支援戦略室 桐山 瑤子（株式会社 MICIN デジタルセラピューティクス事業部 RA スペシャリスト） 谷川 朋幸（株式会社 CureApp 最高医療責任者（CMO）兼 医師／聖路加国際病院） 坂野 哲平（株式会社アルム 代表取締役社長）
14:15～ 15:00	JHVS2021 Venture Award 受賞者ピッチ	受賞企業： <ul style="list-style-type: none"> 〈JHVS2021 Venture Award〉 羽藤 晋（株式会社セルージュン 代表取締役社長） 戸須眞理子（株式会社ブレイゾン・セラピューティクス 取締役会長） 佐藤 亨（ソニア・セラピューティクス株式会社 代表取締役社長兼 CEO） 平井 昭光（C4U 株式会社 代表取締役社長） 古里 恭祐（iHeart Japan 株式会社 取締役管理部部長） 〈JHVS2021 Venture Award 審査員特別賞〉 徳永 聡（シャーキーテクノロジーズ（愛媛大学）プロテオサイエンスセンター 経営者候補） 河府 和義（TAK-Circulator 株式会社 創薬副本部長）

プログラム詳細 トレンドベンチャーDay (2/2)

開始時刻	プログラム名・内容	講師・登壇者 *敬称略
15:10~ 15:20	クロージング <ul style="list-style-type: none"> ・ シンポジウム総括 ・ 閉会挨拶 	シンポジウム総括： <ul style="list-style-type: none"> ・ 本庄 修二 (本庄事務所 代表 / 多摩大学 客員教授 / 医療系ベンチャー振興推進会議 座長) ・ 奥田 浩美 (株式会社ウィズグループ 代表取締役 一般社団法人ヘルス・アンド・ウェルビーイング・アライアンス 代表理事) ・ 曾山 明彦 (一般社団法人 Life Science Innovation Network Japan 常務理事 / 東北大学 特任教授) 閉会挨拶： <ul style="list-style-type: none"> ・ 太田 史樹 (厚生労働省 医政局 経済課 課長補佐)

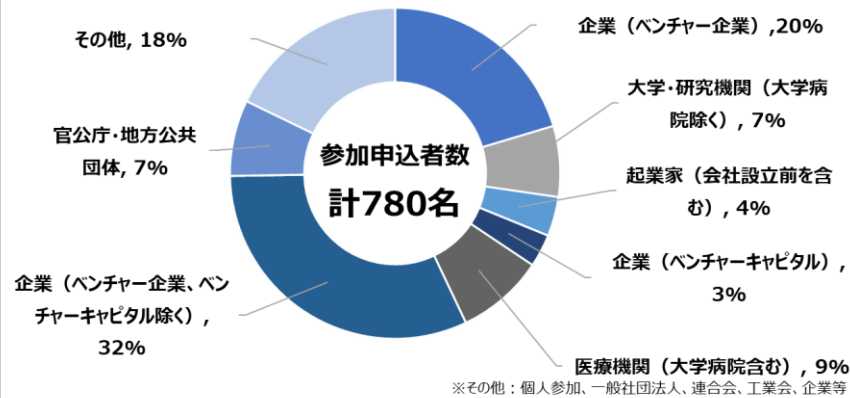
参加者申込者の属性と満足度

参加申込者数780名、アンケート回答者の99%がプログラム内容に満足

- ベンチャー企業、企業、起業家（会社設立前）、VCを中心に780名が参加申込み
- 全プログラムで200名以上が視聴し、特にキーノートパネルでは最大269名が視聴
- アンケート回答者の98%が次回シンポジウム参加を希望
- アンケート回答者の99%がプログラム内容に満足

参加申込・視聴者数

参加申込者数 **780** 名 (ベンチャー・アカデミア:27%)



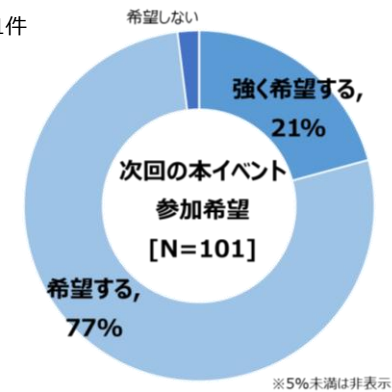
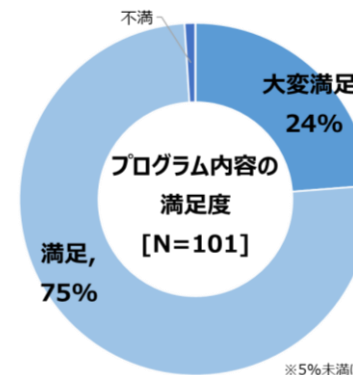
合計視聴者数 **590** 名※, 同時視聴最大数 **269** 名

※エコシステムDay：465名、トレンドベンチャーDay：436名

満足度

※アンケート回答数:101件

アンケート回答者の **98%** が、
次回シンポジウム参加を希望



アンケート回答者の **99%** が、
プログラム内容に満足