

自己紹介



株式会社ウィズグループ
代表取締役 奥田 浩美

職業：未来を創る人

所属

- ・株式会社ウィズグループ 代表取締役
- ・社) ヘルス・アンド・ウェルビーイング・アライアンス 代表理事
- ・日本女性財団 評議員

各種委員/アドバイザー

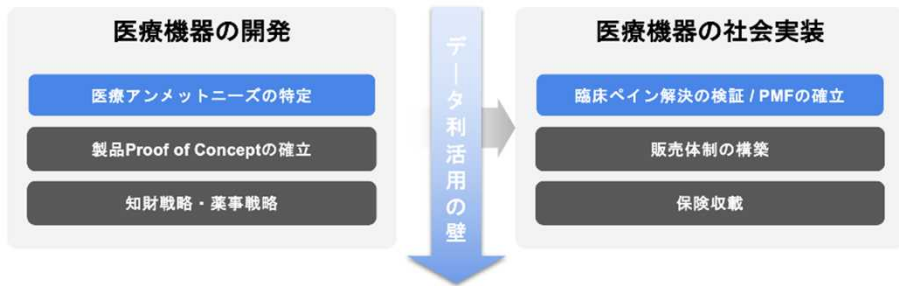
- ・内閣府「オープンイノベーションチャレンジ」審査委員
- ・厚生労働省「医療系ベンチャー振興推進会議」委員
- ・環境省「環境スタートアップ大賞」審査委員長
- ・経済産業省 Jスタートアップ推薦委員
- ・経済産業省所管 IPA「未踏IT人材発掘・育成事業」審査委員
- ・新経済連盟 アドバイザ
- ・川崎市 Kawasaki Deep Tech Acceleratorメンター
- ・つくば市 Society 5.0社会実装 委員
- ・名古屋市 Hatch Technology NAGOYA 実証事業 メンター
- ・兵庫・神戸・国連UNOPS「SDGs CHALLENGE」メンター
- ・鹿児島県 スタートアップ推進協議会 委員
- ・熊本市 HigoCanvasメンター

現在50ほどの肩書きを持つが、業界の境界を飛び越えて行き来し「まだらに存在する未来人」を発掘

問題意識 1

異業種参入の壁 (RWD分野)

医療機器「事業化の壁 (キャズム)」



RWD*等データマネジメントの変革による製品ローンチの早期化
 その上で、PMFやUI/UX検証など起業家教育は生きる

*RWD (Real World Data) リアルワールドデータ

医療機器分野への異業種参入起業家からの視点：

医療機器特有の規制対応や薬事申請、保険収載等、独自の研究開発プロセスが存在し、この業界では「当たり前」ながら、経営に長けたスタートアップ経験のある異業種参入起業家からみると、PMF(Product Market Fit)しにくい環境。

その「当たり前」のものを海外並みに変えられる部分はないのか？異業種参入起業家視点のヒアリングの場を設けてほしい。左の資料は起業家の許可を得て添付している内容だが、その起業家は私が運営統括していた海外VCのアクセラレータの出身者。海外でのスタートアップの構築プロセスが日本では通用しないという課題を持っている。

	データ活用	R&D システム実装	薬事・保険	営業&販売
課題	<ul style="list-style-type: none"> 個人情報の保護 データ品質ばらつき データ販売等の倫理観点のリスク 	<ul style="list-style-type: none"> AIの精度の課題 早期ローンチできないためのPMFの課題 	<ul style="list-style-type: none"> 薬事承認の時間軸 保険収載の不確実性 売れるか確信なくても巨大投資が必要 	<ul style="list-style-type: none"> 効果的な販売体制の構築の課題 大手企業とのアライアンス (知財/契約) PMF - 製品側の課題
解決策	<ul style="list-style-type: none"> RWD等の規制緩和 一方で、仮名加工事業者などデータ受領の一定の資格で担保 	<ul style="list-style-type: none"> 認証等の活用による早期ローンチ 「チャレンジ申請」に近い制度の検討 	<ul style="list-style-type: none"> RWD等の規制緩和 「チャレンジ申請」に近い制度の検討 	<ul style="list-style-type: none"> 有用性の早期検証が可能な事業環境の構築 データを集めながら製品ブラッシュアップができる環境
	RWD/チャレンジ申請	RWD/チャレンジ申請 早期ローンチ/PMF	RWD/チャレンジ申請 PMF/ファイナンス	PMF/セールス

問題意識 2

ヘルスケア分野における女性起業家率



先月視察したUSのラボでは、インキュベータに所属するファウンダーの三分の一が女性研究者or起業家。欧米ではインキュベータやアクセラレータの段階でも、その比率を公開する。それらの数が何に影響するか？ヘルスケアスタートアップの分野に影響する。

性差医療（Gender Specific Medicine）等、女性医療・医学分野における日本の遅れは20年以上。それがそのままヘルスケアスタートアップの遅れにつながる。（性差医療が誕生したのは米国で、1950年代。日本では2000年に入り医療の現場で導入が始まった）

女性特有の分野のヘルスケアスタートアップが世界に遅れをとらないようにしたい。