

# ジャパン・ヘルスケアベンチャー・サミット 2018

会 期 2018. 10.10 (水) ~ 12 (金)  
会 場 パシフィコ横浜 展示ホール  
主 催 厚生労働省  
(医政局経済課ベンチャー等支援戦略室)

出展募集期間 2018.6月中旬~ 7月中旬

同時開催



厚生労働省では、医療分野のイノベーションを担う医薬品、医療機器及び再生医療等製品分野のベンチャー（医療系ベンチャー）を支援する取組の一環として、昨年度に引き続き、平成30年10月10日（水）から12日（金）までの3日間、「ジャパン・ヘルスケアベンチャー・サミット2018」をパシフィコ横浜にて開催いたします。

このイベントは、医療系ベンチャーやアカデミア等が事業・開発のパートナーとのマッチングを行うためのイベントであり、ブースの出展やプレゼンテーション、シンポジウムの開催等を予定しており、その出展者を広く募集しております。

「ジャパン・ヘルスケアベンチャー・サミット2018」を通じて、医療系ベンチャー等の活動がより活性化し、革新的な医薬品、医療機器、再生医療等製品の研究開発と実用化が促進されることを期待しています。



\*昨年の会場風景

## アクセス

## 会場構成



## パートナーング (商談エリア)



## 応募資格

- 医薬品・医療機器・再生医療等製品の製品化を目指すベンチャー企業（\*）
- 創薬技術等のプラットフォームベンチャー（\*）
- 医薬品等のシーズを有する大学等の研究機関
- 医療系ベンチャー向けの支援プログラムを実施又は実施予定の医薬品・医療機器・再生医療等製品の製造販売業者、ベンチャーキャピタル、金融機関 等

※ 原則として、創業後15年以内で、かつ中小企業基本法（昭和38年7月20日法律第154号）第2条に定める中小企業に該当する企業とします。

※ 同時開催展(BioJapan,再生医療JAPAN)で国ならびに地方公共団体他、出展支援を受けている場合は応募不可とさせていただきます。

## 出展採択者への提供内容(予定)

- 出展スペース(3m×2m) とブースのパッケージ装飾（統一デザイン）
- BioJapanと共通のパートナーリングシステム
- レセプション（初日）・ネットワーキングパーティ（2日目）への参加（1社最大4名まで）

※その他、主催者の意向により、出展採択者にプレゼンテーションを行っていただく場合があります。



（参考）前回の出展ブースイメージ

## 出展申込方法

「ジャパン・ヘルスケアベンチャー・サミット2018出展申込要項」及び「出展にあたっての留意事項」に同意の上「出展申込書」に必要事項をご記入後、事務局までメールもしくはFAXよりお申込みください。提出されたお申込内容を元に出展の可否を決定いたします。

## 今後のスケジュール

- 6月中旬～7月中旬： 出展申込受付
- 7月下旬： 審査ならびに採択者への通知
- 8月初旬： 採択者向け出展説明会の開催（予定）

**10月10日(水)－12日(金)：**

**ジャパン・ヘルスケアベンチャー・サミット開催**

## ジャパン・ヘルスケアベンチャー・サミット2017

2017年10月11日（水）～13日（金） パシフィコ横浜



### ●出展者数

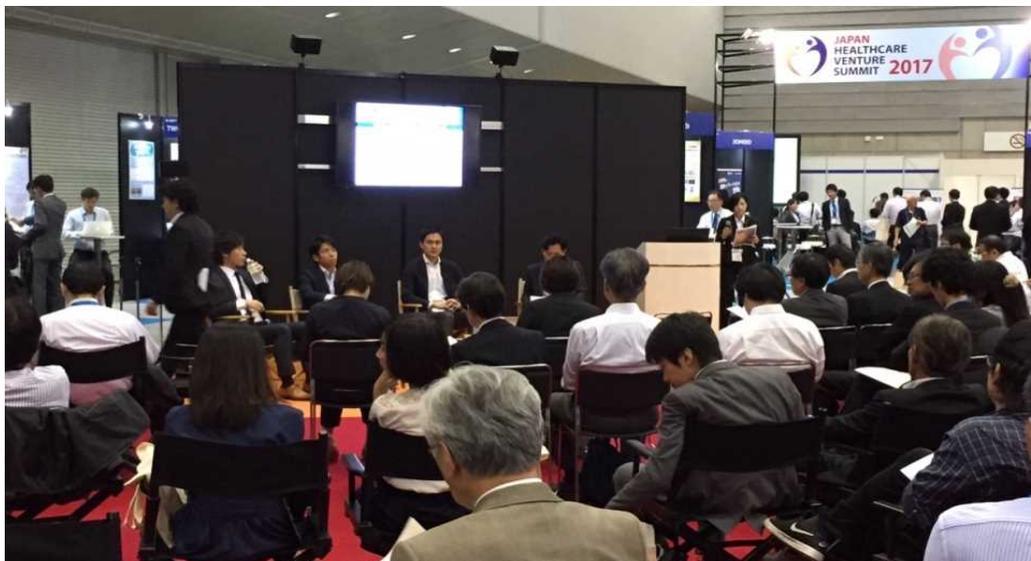
**63団体**

### ●マッチング成立数

**418件** (マッチングシステムにより面談が成立したもの)

### ●出展会場でのプレゼンテーション聴講者

- ・創薬オープンイノベーションモデルの検証と展望 **110人**
- ・創薬ピッチセッション **83人**
- ・若手ベンチャーセッション **96人**
- ・医療機器ピッチセッション **61人**
- ・再生医療ピッチセッション **66人**



### ～出展企業からの反応～

- ◆ 面談は3日間で19社から要請があり、前向きなお話を頂戴した会社とその内7社、共同研究や導出の関心表明をされました。外資系2社もNDAを結びたいと、色々アプローチをしてまいりましたが、このようなサミットで、前向きなお話を頂戴することは、我々ベンチャーにとっては、とても有意義、効率的でした。
- ◆ このような機会を作って戴いて、資金調達に駆け回る非効率性も改善、直接臨床医から開発の重要性も聴く機会にもなり、大変ありがたいサミットでありました。

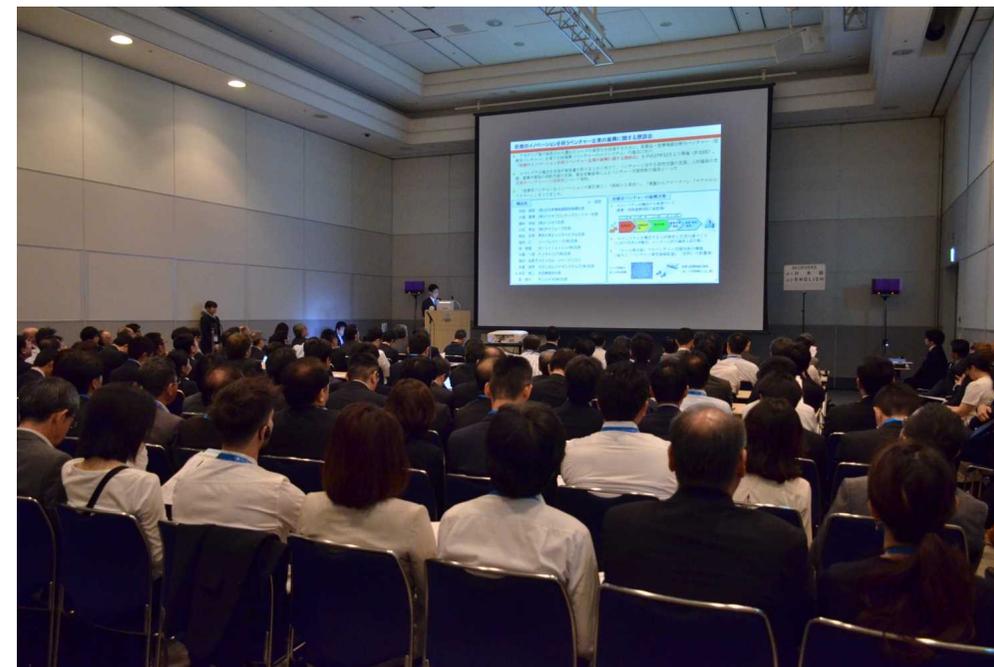
## ●シンポジウム (10/13)

### 第1部「政府機関による支援の取り組み」

(演者)

- ・厚生労働省医政局経済課ベンチャー等支援戦略室長
- ・PMDAイノベーション実用化支援業務調整役
- ・AMED創薬戦略部創薬企画・評価課長

(受講者 142人)



### 第2部 「日本の医療系ベンチャーの エコシステムを如何にして構築するか」

#### 基調講演

医薬基盤・健康・栄養研究所 米田 悦啓 理事長

#### パネルディスカッション

本荘 修二 氏

楠 淳 氏

中富 一郎 氏

西村 由美子 氏

医政局経済課ベンチャー等支援戦略室長

(受講者 121人)

## ●レセプション (10/12)

「ネットワーキング・パーティ」としてグランドオリエンタルみなとみらいにて、2日目 夕刻に開催。  
(参加者 120名)

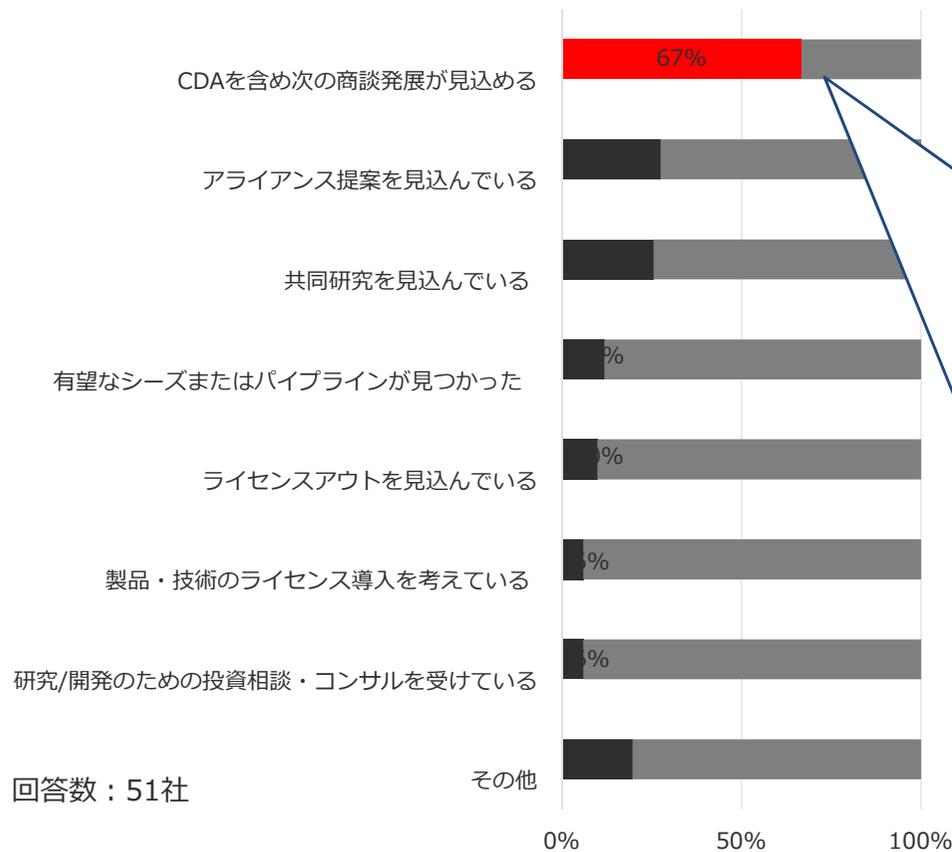


▲マッチングがしやすいよう、名札を色分け



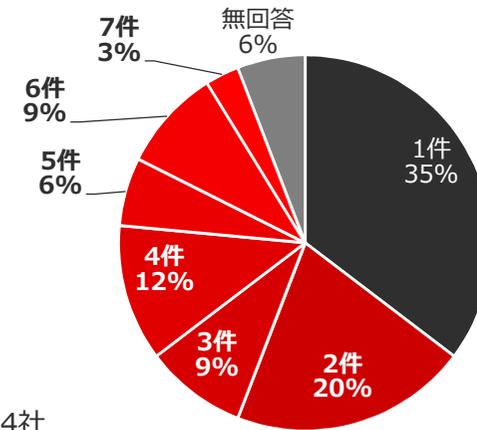
# 出展者の商談後の状況

## 商談後の状況について

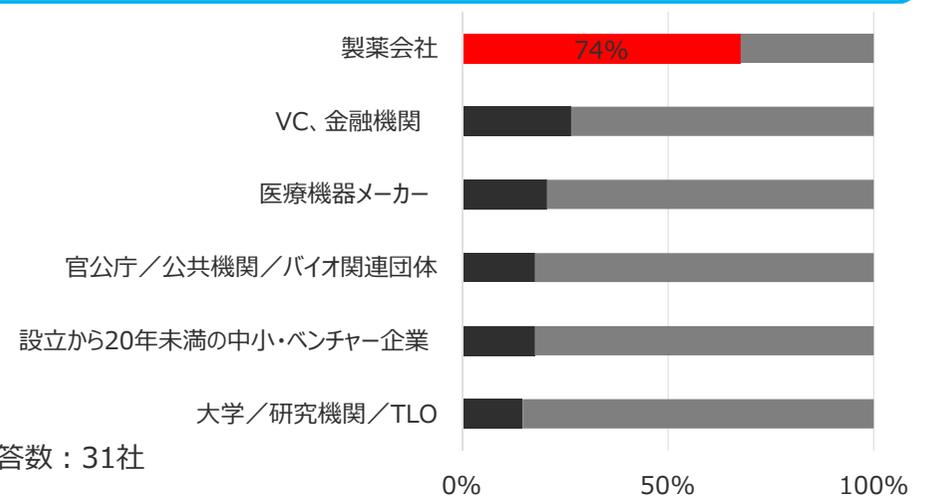


✓ 67%の企業が、秘密保持契約（Confidential Disclosure Agreement : CDA）を含め次の商談発展が見込めると回答。

## 商談発展の見込み件数・見込み先



✓ 約60%の企業が、2件以上の商談発展の見込みと回答

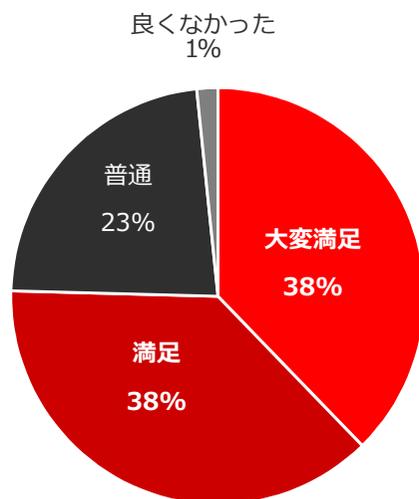


✓ 約74%の企業が、製薬企業との商談発展の見込みと回答

◆ 当サミットを通して、将来的なビジネスチャンスに繋がる機会を出展者に提供することが出来た。

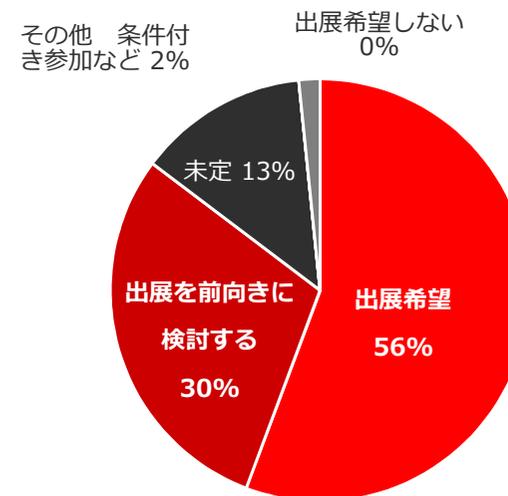
# 出展者の満足度

## BioJapanとの同時開催について



- ✓ 約75%の回答者が BioJapanとの同時開催に満足であったと回答。
- ✓ 認知度が高く、来場者も多いBioJapanとの共催により、海外も含む想定外の企業や団体にリーチができたとの意見が挙げられた。

## 次回出展の意向



- ✓ 約85%の回答者が次回のイベントへの参加意思を表明。
- ✓ 出展、パートナーリングにより、新しいビジネスチャンスを掴むことができたとの意見が多数寄せられた。



- ◆ 多くの出展者が今回のイベントに対し、高い満足度を持っていることがわかった。
- ◆ 他の展示会と共催を行う事で、大きな相乗効果（マッチングの機会の増大、および参加者の多様性等）を見込むことができる。

# 次回開催に向けた課題

## ↑ Strength

- 厚生労働省主催イベントに参加したということで、業務や製品の信頼が上がった
- 会場のデザインが良かった
- 国主導のイベントという点が評価が高い
- 顧客との距離がとても近い
- プレゼンの企画がよく、厚労省主催でこんな個性的な方々が？と驚く顔ぶれだった

## ↓ Weakness

- 開催までの対応時間が短く、ファーマ等への事前接触が十分ではなかった
- 厚労省の担当者との面談・意見交換の機会が少なかった
- マッチングアポの時間が足りなかった
- プレゼン会場のモニターが小さすぎて見えにくかった
- 場所が一番奥だったので、足を運びにくかった

## + Opportunity

- 導出・導入に特化したマッチング等があればよい
- ベンチャー企業を製品やその特徴と併せて紹介するウェブページやしっかりした冊子があるほうが良い
- 投資家とベンチャーのマッチング会があるとよい

## ⚡ Threat

- 海外の主要展示会と比較した認知度

### 維持すべき点

- 国主導のリーダーシップ
- 別イベントとの共催による相乗効果
- マッチングイベント・企業のプレゼンテーション機会の確保



### 改善課題

- 余裕を持った開催告示
- 厚生労働省と来場企業の交流機会提供
- マッチング機能の強化
- 認知度向上



### 目指すべき方向性

- 更なる企業参加
- 企業交流の活性化
- ビジネスチャンスの増大
- 協力体制・共同研究の加速
- ベンチャー支援の活性化

# ジャパン・ヘルスケアベンチャー・サミット2018 開催イベントの方向性（案）

- ジャパン・ヘルスケアベンチャー・サミット2018のメインのイベントとして、
  - ・シンポジウム（アネックスホール）
  - ・ピッチセッション（展示ホール） を開催。
- ※ ピッチセッションの発表をよりよいものとするため、事前のメンタリングの実施などを予定。
- 人材交流をより促進する観点から、ハーバーラウンジにおいて、メインイベントと並行してMeet-upなどのイベントを開催。  
Meet-upのテーマとしては、「若者」、「女性」、「グローバル」を予定。
- よりイノベーションの現場に近く、質の高い臨床研究を推進するための中心的な役割を担っている臨床研究中核病院から、サミットへの参加を募り、エコシステムの確立を推進。

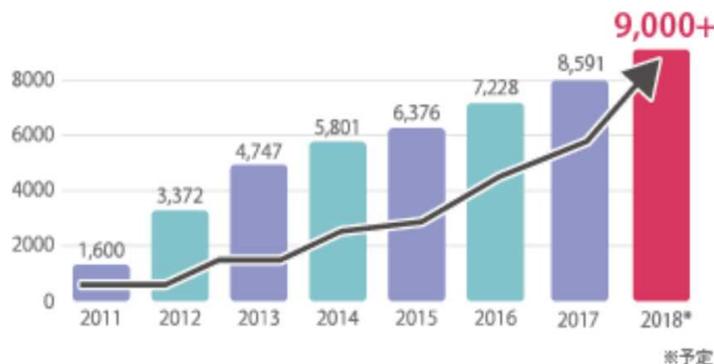


## (参考) パートナリングとは

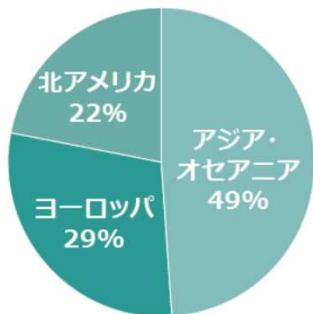
本展パートナリングシステムは、会期前より潜在的なパートナーのリサーチ、そしてターゲットへの確実なアプローチが可能なシステム (特許第5843841号) です。

効率的なシーズ・ニーズ探索、商談のスムーズなスケジューリングに特化しており、展示会内の出展者、来場者に関係なくすべてのメンバーより目的に合った潜在パートナーを一挙に検索、ターゲットに対してピンポイントでコンタクトをとることが可能です。

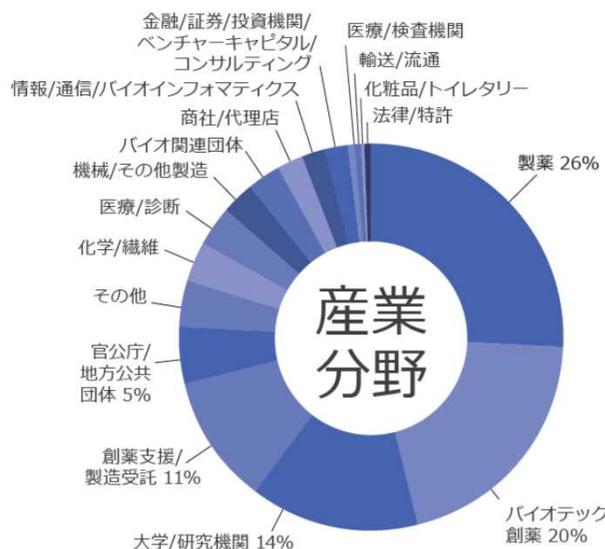
! 商談件数は**8,500**件以上



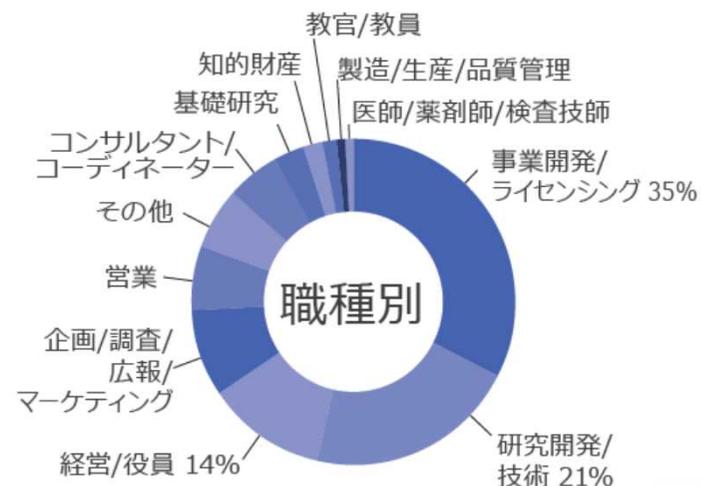
! 参加者は多種多様



幅広い業界からの参加が特徴、30カ国・地域を超える世界各国からの参加者も見逃せません。



※2016年実績



## (参考) パートナーリングシステムの特長



登録はストレスフリー  
事務局よりお送りしたURLから  
簡単な入力ですぐに登録が可能。



キーワードで絞り込み検索。  
**キーパーソンとダイレクトに  
メッセージを送受信**いただけます。



ご登録条件に**合致する潜在的な  
商談相手を自動的にレコメンド!**  
マイページ内「**レコメンドリスト**」よりいつでも  
ご確認ください。



パートナーリング参加者には  
**各種ネットワーキングイベントへ  
ご参加いただけます**  
会期初日：ネットワーキングレセプション  
会期2日目：パートナーリングパーティ



検索の中で気になる参加者は、  
**「お気に入りリスト」として保存**が可能。  
検索後にあらためて「お気に入りリスト」から  
ご確認ください。



参加者は検索 & 申込をするだけ！  
**アポイント成立後は日程・場所を  
会期1カ月前よりシステムが自動設定**致します。  
尚、会期当日まで調整が可能。

\*ご出展者はアポイント申込時に希望の商談場所  
(自社ブースまたは共有の商談室)をお選びいただけます。  
アポイント確定の際に承諾側により商談場所は決定いたします。



自社内参加メンバーが複数名いる場合には、  
**メンバー内で同じ商談に参加も可能、  
システム内で商談スケジュールを共有**頂けます。