

イノベーション創出基盤

⑪大阪商工会議所

「次世代医療システム産業化フォーラム」(2015年全国イノベーション推進機関ネットワーク会長賞)

受賞理由：産学官、産産が連携した医療機器開発を推進するため、同フォーラムにおいて医療現場ニーズ等を発表し、関心を持った企業とのマッチングを行うほか、マッチング後の事業化支援、国際共同開発や国産機器展開を支援するためのグローバルな連携体制構築など、総合的な支援を行い、新事業創出に貢献したことが評価された。

(実施者)

大阪商工会議所

(事業の背景及び経緯)

わが国の内需が縮小傾向にある中で、医療機器産業は人口の高齢化がむしろ追い風となっている。また、先進国のみならず、わが国の周辺国においても高齢化が急速に進むとともに、国民の所得の向上に呼応して医療ニーズも高まりを見せており、外需（輸出）も期待できる。加えて、医療機器産業はモノづくりの一種であり、製品化には多くの要素技術が必要とされる、すそ野が広い産業であるので、幅広い分野から中小企業を含む多くのプレーヤがかかわれる。

このように医療機器は、モノづくりにおいて技術力を有する企業が多いわが国にふさわしい産業であるが、①医療現場のニーズをモノづくり企業に伝える場がない、②医療機器には、業許可、薬事、保険収載、など特有の難しさがあり、企業の参入を阻んでいる。こうした課題を解決するには、医療現場のニーズを企業へ橋渡しする仕掛けが必要と判断し、本事業に着手した。

<事業の目的>

- 産学医、産産による連携の下での医療機器開発を推進し、その成果の医療・研究機関への普及を図る。
- 従来の医療機器メーカーのみならず、異業種や中小企業の医療機器産業への参入を促し、新たなビジネスチャンスを提供する。
- 全国の大学・研究機関、医療機関ならびに国内外の大手医療機器企業から共同開発や協業の提案が集まるプラットフォームとして、日本の医療機器産業の振興に貢献する。

(事業内容)

- 全国最大規模の医工連携事業(開催地は大阪であるが、全国の医師、研究者が発表、参加企業も全国から)
- 年間7回の例会(2014年度実績)で40件以上の医療現場ニーズ等の発表を予定
- 例会は①国の医療機器産業振興施策、法律改正、研究動向、大手医療機器メーカーの取り組みなど医療機器開発に関わる最新情報を提供する「最新情報提供セッション」と、②医療現場のニーズを発表する「共同開発提案セッション」、の2部構成
- 「共同開発提案セッション」で発表された案件に関心がある企業には、後日、経験豊富なコー

- ディネーター等の立ち合いのもと、発表した医師、研究者との面談（マッチング）を設定
- マッチング後は、共同開発、薬事手続き、市場開拓等の事業化など案件の進行状況に応じ、大阪商工会議所コーディネーター等が積極的に支援
- 例会終了後に設定している交流会では医師、研究者や他の参加企業との交流が可能（年間3回程度開催）
- 医療機器新規参入企業向けに、医療機器の定義、薬事申請などの概要を解説する入門セミナー等も開催

（成果）

- 2003年より2013年まで累計で全国96機関よりニーズ発表
- 産学医・産産マッチング案件数：505案件（1件あたり約3社と面談のため、総面談数は1500回以上）
- 152案件が「共同研究・開発」など事業化を目指した段階に進展
- 16案件が「事業化」まで進展
- 平成25年度医療機器事業化相談実績196件、平成26年度同実績69件（9月末現在）
- 総数15名の全国有数のアドバイザー体制構築

（事業に取り組み苦労したこと）

- 医療現場ニーズの収集（どこに（誰に）どのようなニーズがあるかがわからない）
- ものづくり企業（技術者）と医療機関（医療従事者）という異なる職種の方々のコーディネート支援。全く言葉が通じあわないところを如何にコーディネーター等のサポートで共通理解（一種の翻訳的作業）を深めるか。（医療とエンジニアリングの両方に通じた人材が必要）
- 医療機器産業特有の規制（業許可、薬事申請、保険収載等）の下での事業化支援
- 本事業の運営予算確保

（事業の成功要因）

- 充実した産学連携コーディネートや事業化アドバイス支援体制の構築
- 地域に限定されない全国を対象にした事業展開（他地域との連携含む）
- 医療機関（医療従事者）やものづくり企業（技術者）等との信頼関係構築
- 他機関との連携（経産省、厚労省、PMDAなど）

フォーラムの目的

- 産学医、産産が連携した医療機器開発を推進
- 異業種やモノづくり中小企業等の参入を促し、新規ビジネス開拓を支援
- 大阪・関西に、全国の大学・研究機関、医療機関、企業等が集まり、ライフサイエンス分野におけるイノベーションを創出

フォーラムの特長

- 全国最大規模の医工連携事業
- 充実した事業化支援
- グローバルな連携体制

医工連携マッチング



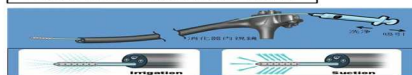
事業化支援 海外展開支援（手技トレーニング）



人材育成



これまでの成果例（事業化案件）



【受賞後の取組について】

- ①医工連携マッチング例会の開催（医療従事者等による開発案件・現場ニーズ発表）
 - 産学医・産産マッチング案件数：587 案件（総面談数 2,000 回以上）
 - 200 案件が「共同研究・開発」など事業化を目指した段階に進展
 - 24 案件が「事業化」まで進展（2015 年度末時点）
 - 企業間交流促進のための例会併設展示も実施。
- ②医療機器相談の実施（個別企業への薬事、販路等の事業化相談）
 - 2015 年度 192 件、総数 15 名の全国有数のアドバイザー体制構築
- ③医療機器企業との商談会開催（製品や部素材・技術等を探す医療機器企業（買手企業）に対して、ものづくり企業等（売手企業）が提案を行う逆見本市型商談会）
 - 計 4 回開催、20 社の医療機器企業と 70 社のものづくり企業等が参加。
 - 140 件の商談が行われ、62 件につき、商談が継続。（2014～2015 年度実績）
- ④人材育成事業開催
 - 医療基礎講座（医療器基礎的な知識を習得）
 - 医療機器ビジネス講座
（医療機器ビジネスの全体像や各論を、ケーススタディを交えて総合的に理解）
 - クリニカルイマージョン（医療現場実習）（医療現場の見学と機器開発ニーズ発掘）
 - その他、少人数制セミナーや医療機器参入促進セミナー等を随時開催。



（医工連携マッチング例会）



（例会併設企業展示）



（商談会）



（人材育成事業）