

## 医療ニーズ／シーズもとに連続した事業化を目指す 大学発ベンチャーの試み

○山岸 大輔\*<sup>1</sup>、鏡山 佳宏\*<sup>1</sup>、古賀 敦朗\*<sup>2</sup>

\* 1 (株)メディビート、\* 2 鳥取大学研究推進機構

### 1. はじめに

近年、医療現場のニーズを基にした製品化が盛んに行われている。鳥取大学医学部附属病院（鳥取医大）においても、これまで地元企業を中心とした医療機器等の開発によって、過去5年間で15件の製品化に成功しており、今後益々新規事業創出への期待が高まっている。一方で、鳥取医大では医療技術の向上や患者等の負担軽減などを目的に、日々医療現場において医師、看護師やコ・メディカルなど医療従事者によるニーズや新しいアイデアが集積されているが、一般製品とは異なる医療機器開発に特有な制度やビジネスとしての評価等が開発リスクとなっており、製造企業とのマッチングができず、製品化に至っていないケースが多く存在している。また、製品化に成功した商品についても、製造企業において販売チャネルの未整備など、事業を継続して進めていく収益に至っていないという状況が存在している。それらを踏まえ当該課題に対応し、主体的に医療機器等の事業化を目指すため、本年4月に、鳥取大学発ベンチャーとして株式会社メディビートを設立した。当社は、鳥取大学発のベンチャービジネスを資金と経営の面でサポートするために設立した『とっとり大学発・産学連携ファンド』の第5号案件として出資を受け、自己資金において、鳥取医大の未だ製品化に至っていない案件や他の医療機関が有するニーズやシーズについて、製造企業や医療機器等の販売企業と連携し、事業化を視野に入れた実用性の検証や市場調査などを行い、より短期間にイノベーションを起こし、持続的な市場の獲得を目指している。

### 2. 本ベンチャーの取組み

一般的な商品と異なり、医療機器等には、医師、看護師又は患者向けなど用途に応じた販社の違いなど、特殊な流通形態が存在している。従って、法人設立後、市場に受け入れられる製品を作り続けるために、ニーズ／シーズの目利き、コンセプト設計・評価及び販路獲得を目的として、開発企業/販売ネットワークを構築している。それによって、多くの医療機関が有するニーズ／シーズに対応し、適正な価格帯、ターゲットを見据えた売れる医療機器等の開発を目指している。併せて、現在商品化が可能なニーズを中心に製品化を進め、ニーズ評価手法の確立や投資判断に必要な情報の整理など、多くの製品を連続的に開発できるよう、事業評価のモデル化を行っている。

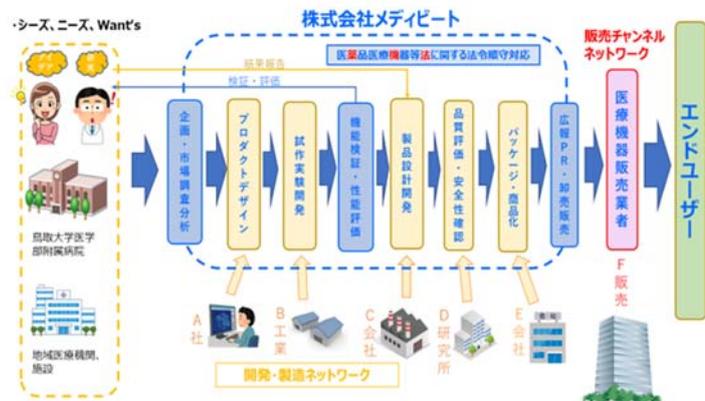


図 開発企業/販売ネットワーク（仮想大企業）による商品開発

### 3. 今後について

今後は、引き続き製品化を確実に進めるとともに、ニーズの評価、特に市場調査を行い、販売計画に沿った事業投資を行うことを計画している。また、さらなる医療機関、製造企業及び販売企業とのネットワークを構築し、医療機器等のニーズ／シーズの実用化を加速するイノベーションエコシステム体制を整備し、多様な製品化に繋げていく予定である。これらの事業を進めることで、医療ニーズの製品化についてのノウハウを蓄積し、さらには産学連携による迅速な製品化のモデルとなるよう進めていきたい。

