

経済産業省 御中

令和6年度商取引・サービス環境の適正化に係る事業（医療機器  
産業ビジョンの具体化に向けた海外展開促進等に関する調査）  
報告書

みずほリサーチ&テクノロジーズ

社会政策コンサルティング部  
デジタルコンサルティング部

2025年2月28日

ともに挑む。ともに実る。

**MIZUHO**



# 目次

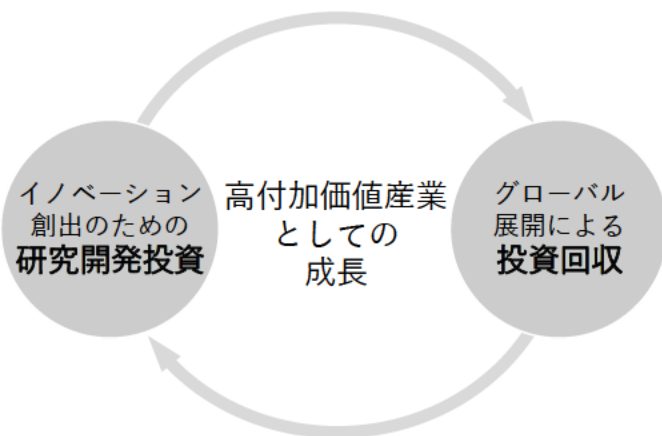
---

1. 本事業の背景・目的	P2
2. アクセラレーションプログラムのトライアル	P6
3. プログラムの検証	P38

## 1. 本事業の背景・目的

- 医療機器産業ビジョン2024では、医療機器産業の現状と課題を踏まえ、「イノベーション創出のための研究開発投資」と「グローバル展開による投資回収」の循環により、高付加価値産業として成長することを掲げている。
- 本事業では、当ビジョンの4つの戦略的取組のうち、特に「大手企業によるスタートアップ支援の連携強化及びアクセラレーション」の具体化を目指してトライアルプログラムを実施し、プログラムの妥当性と課題を整理する。
- 大手企業と国内SUの連携を強化し、国内のSUが世界トップレベルの医療水準を有する日本から生まれる革新的なアイデアを実用化し、大手企業がグローバルに展開するといったモデルを構築することを目指す。

医療機器産業ビジョン2024における4つの戦略的取り組み



実現に向けた4つの戦略的取組

米国をはじめとしたグローバル展開へ踏み出す企業の創出	
1)	米国展開のためのエビデンス構築による競争力強化及びネットワーク構築の支援
2)	グローバル展開を容易にする環境整備・ネットワーク構築支援
イノベーションを生み出す研究開発環境の構築	
3)	AI等のデジタル技術を用いた医療機器の開発促進
4)	<b>大手企業によるスタートアップ支援の連携強化及びアクセラレーション</b>

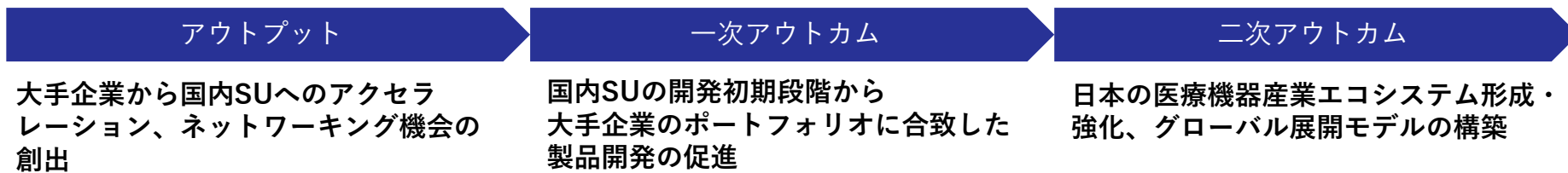
# 本事業の目的

- 本事業では、下記の仮説・目的に基づいてトライアルプログラムを実施し、検証を行う。

## 本事業における仮説（考え方）

- ◆ イノベーション創出のための研究開発投資とグローバル展開による投資回収の2つが循環するためには、国内SUの革新的なアイデアを実用化し、大手企業がグローバルに展開するモデルが有効。
- ◆ 国内SUの海外展開に向けて開発早期から大手企業と連携することが重要であり、大手によるSUへのアクセラレーションプログラムが有効。
- ◆ 大手企業の事業ポートフォリオを起点に、アクセラレーションプログラムを組み立てることが、大手・SUのWin-Win関係の実現につながる。

## 本事業が目指す成果



**目的**

- 日本の医療機器産業エコシステム自体の在り方や、その中で大手企業を巻き込んでSUを育成するスキームの要点の具体化と解像度の向上
- 一連の成果を創出するための課題抽出と解決方向性の検討
- 民間で自走する範囲（個社利益・経済合理性の中で連携創出が可能な範囲）と、産業全体の利益も踏まえて政策支援を必要とする範囲及び役割の明確化

- 本事業では、前頁に記載した目的を達成するためのトライアルプログラムを実施し、その実施方針・目的や内容・方法についての検証を行い、今後に向けた課題整理を行う。
- また、参考情報としてグローバル展開を見据えたエコシステム形成・強化に向けた課題の調査・整理を行う。

## 検証の観点

1

プログラムの実施方針・目的に関する課題

2

トライアルプログラムの実施内容・方法に関する課題

## 参考調査

グローバル展開を見据えたエコシステム形成・強化に向けた課題

## 主な検証ポイント

- ✓ 本プログラムの実施方針・目的設定は、事業目標達成に有効か
  - 大手とSUのマッチングを見据えたアクセラレーションプログラム
  - アクセラレーション結果のオープンな共有
  - 大手の事業ポートフォリオを重視するプログラム設計
- ✓ 大手企業とSUそれぞれにとっての本プログラムの参加意義・メリット
- ✓ 産業振興策としての本プログラムの意義・価値（民間の自主的連携に対して何が付加価値となっているか）、民間自走に向けて何が必要か
- ✓ 実施方針・目的に対して適切な内容・方法か
  - アクセラレーター企業の募集
  - SUの公募テーマ設定・リバースピッチ
  - SUの募集・選定
  - アクセラレーション
  - プレゼン審査会
  - アクセラレーター企業交流会

## 主な調査ポイント

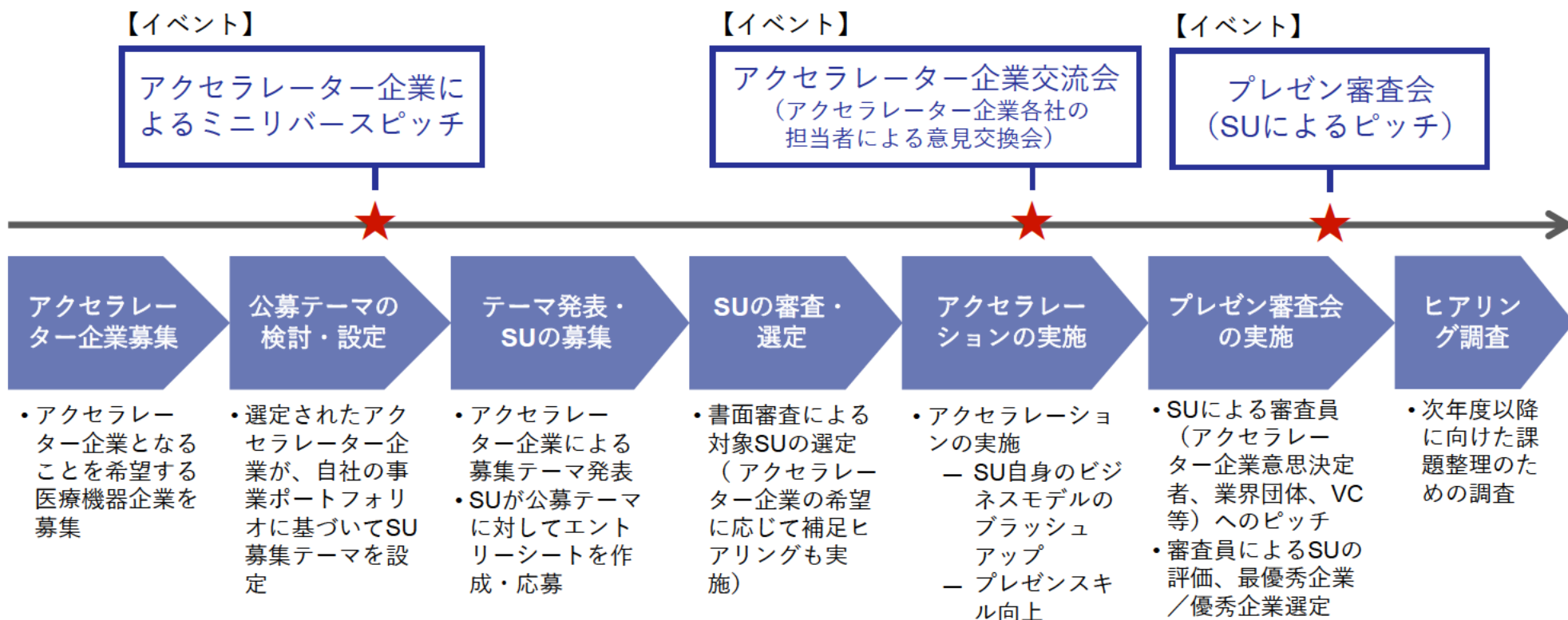
- ✓ 日本の医療機器産業エコシステムは、現状どのように機能しており、どのような機能が不足しているのか
- ✓ グローバル展開を見据えてどのような変革が必要か

## 2. アクセラレーションプログラムのトライアル

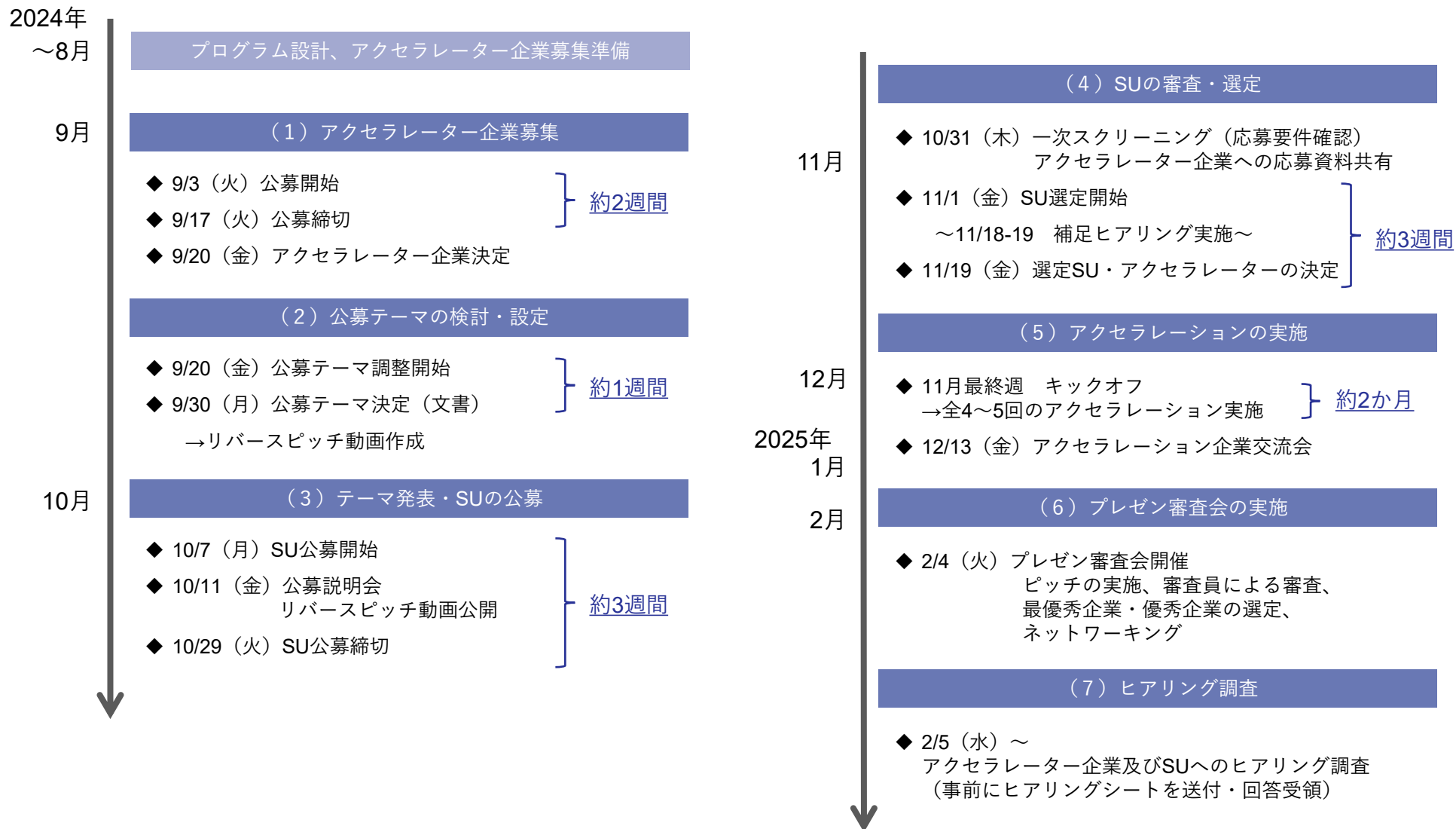
## (1) トライアルプログラム概要 ①全体像

- 本事業では、まずアクセラレーション・審査を担う大手企業を選定したうえで、マッチング可能性や具体的な連携（PoC等）への展開可能性を高めるために、当該企業がSUとの連携を期待するテーマについて、SUから連携アイデアを公募し、アクセラレーション・審査を実施した。
- トライアルプログラムの全体像は以下のとおり。

### 本プログラムの全体像



- 具体的な実施事項・スケジュールは以下のとおり。



## (2) 実施内容 ①アクセラレーター企業募集

- アクセラレーター企業の役割期待を整理したうえで、経済産業省HPにおける公募を行った。
- 公募の結果、4社をアクセラレーター企業として選定した。

### 実施概要

項目	概要
日程	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 9/3 (火) 公募開始</li> <li>● 9/17 (火) 17:00 公募締切</li> </ul>
公募方法	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 経済産業省ホームページ上への公募情報掲載  <a href="#">MedTech ROUND ~MedTech Startups acceleration program~ アクセラレーター企業公募開始のご案内 (METI/経済産業省)</a> </li> </ul>
対象者	<p>次に掲げる、すべての条件を満たす法人であること。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● 日本国内において、「医療機器製造販売業」の許可を得ていること</li> <li>● 本プログラムの背景・目的を理解していること</li> <li>● 募集したスタートアップの書類選考、選定したスタートアップへのアクセラレーション、プレゼン審査への審査員参加等、本プログラムに参加する体制が構築可能であること。また、原則、期間中のすべてのイベント・審査等に参加できること</li> <li>● 経済産業省からの補助金交付停止措置等が講じられていないこと</li> </ul>
応募方法	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 申請書類をダウンロードし、締切までに資料一式を事務局メールアドレスまで電子データで送付</li> </ul>
選定予定数	<ul style="list-style-type: none"> <li>● アクセラレーター企業：参加資格を満たす企業5社程度</li> <li>● サポーター企業：本プログラムに応募いただいた企業のうち、アクセラレーター企業として選定されなかった企業で、サポーター企業としての協力参加を希望する企業（上限未定）</li> </ul>

### 選定の視点と選定結果

項目	概要
選定の視点	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 参加資格を充足しているか</li> <li>✓ 本プログラムへの意欲的・積極的な参加が見込めるか</li> <li>✓ スタートアップとの連携を希望するテーマが具体的に検討されているか。また、本プログラムの趣旨を鑑みて適した内容となっているか</li> <li>✓ スタートアップとの協業において有益なリソース提供が可能となっているか</li> <li>✓ スタートアップとの協業実績が豊富であるなど、アクセラレーション実施時の円滑なコミュニケーションが期待できるか</li> <li>✓ その他、アクセラレーター企業として優れた活動が期待できるか</li> </ul>
選定結果	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 以下の4社をアクセラレーター企業として選定（五十音順） <ul style="list-style-type: none"> <li>— ジョンソン・エンド・ジョンソン株式会社</li> <li>— テルモ株式会社</li> <li>— 日本メドトロニック株式会社</li> <li>— 日本光電工業</li> </ul> </li> <li>● サポーター企業は選定なし</li> </ul>

(2) 実施内容 ②SU公募テーマの検討・決定

- 選定した大手企業とディスカッションを行い、各社がSUに対して提示する公募テーマを以下のとおり決定した。また、公募テーマ内容を説明するリバーズピッチ動画の撮影・提供を依頼した。

企業名	テーマ	概要
ジョンソン・エンド・ジョンソン株式会社	手術による合併症へのソリューション	<p>弊社は、外科、整形外科、心疾患、脳血管疾患の各領域において、医療従事者の皆様のニーズにお応えする先進の医療用製品等を提供しています。そのうち外科領域では、各手術現場（開腹、腹腔鏡下等）において、弊社の創閉鎖・創傷管理製品、止血材、腹腔鏡下手術で用いる縫合・切開等の低侵襲手術製品が幅広く使用されています。</p> <p>手術時に発生する合併症（組織からのリーク、出血、損傷、癒着等）は、医療現場におけるアンメットニーズとなっています。医療経済へのインパクトを的確に捉え、合併症を予防・低減・治療したり、それらを効率化（ワークフロー削減、可視化・AIによる作業効率向上等）できたりする新規医療機器等の開発をしているSUの応募を期待しています。</p> <p>中でも、日本の産業ならではの特長や医療現場の優れた手技・術式等を活かすことで差別化が図れると考えています。弊社既存ビジネスと連携させることで、医療現場へのソリューションが拡大できると望ましいです。</p> <p>アクセラレーション期間中には、定期MTG、出口戦略の助言等（1時間x4回程度）を行ない、協業成立時には、日本での販売協力の検討、米国本社R&amp;Dや事業本部への紹介等を想定しています。</p>
テルモ株式会社	「医療現場の課題解決」、 「医療システムの進化」、 「患者さんのQOL向上」 への貢献を目指したソリューション化	<p>テルモは医療のパラダイムシフトに対応するため、「デバイスからソリューションへ」というビジョンを掲げ、以下の3つのソリューションの開発に焦点を当てています。</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. 高度な疾患治療における高付加価値な生体アクセス・デリバリー 血管内治療では、到達が困難だった部位・症例にも対象を拡充し、新たな治療ルートの開拓を進めます。低侵襲医療の世界的普及を目指します。</li> <li>2. 患者さんの長期的なQOL向上を目指す疾患アプローチ（ペイシェント・ジャーニー） デジタル技術を駆使し、手術前後・病院内外など様々な場面をつなぐ統合型ソリューションを提案します。慢性疾患を抱える患者さんに寄り添い、治療継続・完遂の向上を目指します。</li> <li>3. 革新的デバイスによる薬剤治療効果の最大化 医薬品と医療機器を融合させたコンビネーション製品で、薬剤の投与量・タイミング・有効性を最適化します。薬剤デリバリー技術のイノベーションで、コンビネーション製品の提供と進化を加速します。</li> </ol> <p>スタートアップの皆様には、これら1~3のテーマのうち少なくとも1つのテーマに基づいた革新的なアイデアや技術を募集しています。</p> <p>アクセラレーション期間中は社内複数の協業担当者との意見交換を実施していけたらと考えております。</p>

(前頁からの続き)

企業名	テーマ	概要
日本光電工業株式会社	低侵襲と高精度を両立する生体情報計測技術	<p>当社はパルスオキシメーターを始め、心電図、脳波、呼吸、血球計測などの生体情報計測技術を基盤に、世界中の様々な医療課題の解決を目指す企業です。患者様の容態(状態)をより負荷が少ない手法で正確に把握するための技術を探求しています。私たちは、以下の技術分野における革新的なアイデアを求めています。</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. <b>身体への負担の少ない生体インピーダンス低減技術:</b>皮膚の表面改質を通じて、痛みを伴わずに皮膚のインピーダンスを低減する方法。</li> <li>2. <b>低侵襲若しくは非侵襲での臓器の状態を把握する技術:</b>音、酸素消費量などを計測し、臓器の状態を把握する方法(対象：心臓、肝臓、腎臓など)。</li> <li>3. <b>代替抗体・抗原の作製技術:</b>動物由来の原料を使用せず、動物と人にやさしい安定した人工的な抗原・抗体の開発。</li> <li>4. <b>LED励起による蛍光計測技術:</b>コストダウンを実現するためのレーザー光に代わるLED等の光源を用いた細胞計測システム。</li> </ol> <p>これらの技術により、患者様に負荷をかけることなく医療の質向上させることに寄与することを目指しています。</p>
日本メドトロニック株式会社	<p>想像を超えるものを共に創り出しましょう！一世の中により良いアウトカムをもたらす／インサイトに基づく治療を提供する／人を第一に考えたエクスペリエンスを提供する／患者さんの人生を変える、ソリューションの創出－</p>	<p>メドトロニックは、循環器、外科と低侵襲治療・診断、神経科学、糖尿病の4つの事業領域で、70種類以上の健康課題に対する治療法を提供し、年間の売上が300億ドルを超えるヘルスケアテクノロジーのグローバルリーダーです。全世界150以上の国と地域で事業を展開しています。「痛みをやわらげ、健康を回復し、生命を延ばす」創業当初から一度も変わらないメドトロニックのミッションに鼓舞されて、私たちはこれまでに多くの想像を超えるものを創り出してきました。その中には、パートナー企業から生まれたものも数多くあります。これからも想像を超えるものを創り出し続ける為に、メドトロニックの4つの事業領域において、AI、データ分析と活用、ロボティクス、ウェアラブル、医療機器コネクティビティ/SaMD、3Dプリントオブジェクト、医療機器とITシステムのオンライン接続 (IoMT) など、以下のコミットメントを実現するソリューションのご提案をお待ちしております！</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● 世の中により良いアウトカムをもたらす</li> <li>● インサイト (洞察) に基づく治療</li> <li>● 人を第一に考えたエクスペリエンスの提供</li> <li>● 患者さんの人生を変える／患者さんが意義のある生活を取り戻す</li> </ul>

## (2) 実施内容 ③SU公募の実施

- 経済産業省HPにおける公募情報掲載、AMEDや地方経産局及び各SU拠点等に対する広報を行った。また、オンライン公募説明会を実施し、公募概要の説明及び大手企業によるミニ・リバースピーチ動画を公開した。

### 実施概要

項目	概要
日程	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 10/7 (月) 公募開始</li> <li>● 10/11 (金) 公募説明会実施</li> <li>● 10/29 (火) 17:00 公募締切</li> </ul>
公募方法	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 経済産業省ホームページ上への公募情報掲載  <a href="#">MedTech ROUND ~MedTech Startups acceleration program~ スタートアップ企業公募のご案内 (METI/経済産業省)</a></li> </ul>
対象者	<p>次に掲げる、すべての条件を満たす法人であること。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● 日本に登録され、その事業活動に係る主たる技術開発及び意思決定のための拠点を日本国内に有するスタートアップであること、もしくは法人の設立準備中であること。(スタートアップは起業して15年以内とする。)</li> <li>● 医療機器に応用可能な技術・プロダクト・サービス等の事業化及び事業拡大を目指すスタートアップであること。</li> <li>● 本プログラムの背景・目的を理解していること。</li> <li>● アクセラレーションやプレゼン審査への参加等、本プログラムに積極的に参加する体制が構築可能であること。また、原則、期間中のすべてのイベント・審査等に参加できること</li> <li>● 経済産業省からの補助金交付停止措置等が講じられていないこと。</li> </ul>
応募方法	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 応募シートをダウンロードし、締切までに資料一式を事務局メールアドレスまで電子データで送付</li> </ul>

選定予定数 ● アクセラレーター1社につき最大2社

### 公募説明会におけるミニ・リバースピーチの実施

- 公募説明会において、アクセラレーター企業4社の担当者から公募テーマを説明するミニ・リバースピーチを放映。

(参考) 公募説明会資料 (一部抜粋)

#### 本プログラムの特徴

**1. グローバル大手による アクセラレーション**

グローバルに展開する大手医療機器企業がアクセラレーターとなり、ビジネスモデルのブラッシュアップやプレゼンタム内に向けた助言を行います(独立・自費で実施)

▶ グローバルで活躍する大手企業との目標を深く知り、自社のビジネスモデルを磨く機会です!

**2. アクセラレーター企業トップ層・VCへのプレゼン機会**

VC等関係者に加え、4社グローバル大手企業(アクセラレーター企業)の社長や役員を審査員とした英語でのピッチを行うことにより経営者にダイレクトなアプローチが可能

▶ アクセラレーション担当企業はもちろんのこと、他のアクセラレーター企業審査員やVCにもアピールする機会です!  
▶ 審査員の投票で、最優秀企業も決定します。

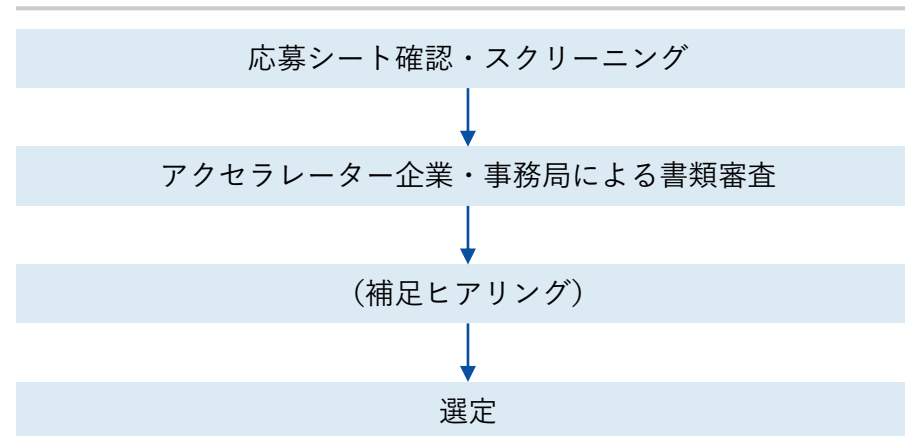
## (2) 実施内容 ④書類審査・SU選定

- SUからの応募資料をもとに、事務局及びアクセラレーター企業において書類審査を行い、一部SUについては補足ヒアリングを行ったうえで、アクセラレーションを実施するSUを選定した。

### 応募シート記載項目

分類	項目
企業概要	<ul style="list-style-type: none"> <li>会社名、本社所在地、担当者氏名、担当者連絡先（メールアドレス、電話番号）従業員数</li> <li>資金調達ラウンド、主な出資団体（株主）、評価額</li> </ul>
製品・サービス概要	<ul style="list-style-type: none"> <li>製品・サービスの概要</li> <li>誰のどのような課題を解決するか</li> <li>製品・サービスの特徴や優位性</li> <li>開発状況（アイデア段階、プロトタイプ試作、非臨床、臨床、薬事承認済、市場投入済 等）</li> <li>事業成長に向けた経営面・技術面・薬事面等の課題</li> <li>本プログラムに参加する際の体制（メンバーの属性等）</li> <li>他社（SU除く）との協業経験&lt;任意&gt;</li> <li>海外におけるピッチイベントへの登壇経験、海外企業との協業経験など、日本国内にとどまらない事業経験&lt;任意&gt;</li> <li>その他・事務局に伝えたいこと</li> </ul>
アクセラレーター企業の希望	<ul style="list-style-type: none"> <li>各アクセラレーターの希望順位</li> <li>各アクセラレーター企業と実現したい内容等、各アクセラレーター企業と目指したい姿</li> <li>各アクセラレーター企業が持つ活用したいリソース等、各アクセラレーター企業への期待</li> </ul>

### 選定の進め方



### 選定結果

項目	概要
ジョンソン・エンド・ジョンソン株式会社	◆ カーブジェン株式会社
テルモ株式会社	※ 応募企業とのマッチングが成立せず、アクセラレーションに進むことができなかったため、本プログラムへの継続を断念
日本光電工業株式会社	◆ AMI株式会社 ◆ 株式会社MeDiCU
日本メドトロニック株式会社	◆ アドリアカйм株式会社 ◆ 産業総合研究所 高松利寛氏（起業前）

## (2) 実施内容 ⑤アクセラレーションの実施

- 大手企業各社により、担当SUに対するアクセラレーションが行われた。事務局は各回の実施調整・会議同席・記録作成等を行った。
- アクセラレーションの実施概要は下表のとおり。

	SU①	SU②	SU③	SU④	SU⑤
第1回	<ul style="list-style-type: none"> <li>期待と成果物のすり合わせ</li> <li>既存のビジネスプランの確認</li> <li>プレゼン構成の検討</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>両社の強みと補完が必要な点について検討</li> <li>アクセラレーター企業の事業領域をもとにした戦略調整</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>ビジネスプラン検討（協業モデル検討）</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>期待と成果物のすり合わせ</li> <li>既存のビジネスプランの確認</li> <li>プレゼン構成の検討</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>協業可能性の検討（両社の強み）</li> </ul>
第2回	<ul style="list-style-type: none"> <li>ビジネスプラン要旨及びプレゼン資料の構成案などの検討</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>ユースケースの枠組み検討</li> <li>市場導入等に向けた課題の検討</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>ビジネスプラン検討（協業モデル検討）</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>ビジネスプラン要旨及びプレゼン資料の構成案などの検討</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>協業可能性の検討（協業方策等の検討）</li> </ul>
第3回	<ul style="list-style-type: none"> <li>プレゼン資料の構成と表現の改善</li> <li>ビジネスプランのブラッシュアップ</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>ユースケースをもとにした臨床現場での可能性について検討</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>プレゼン資料（案）の検討（資料構成等）</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>プレゼン資料の構成と表現の改善</li> <li>ビジネスプランのブラッシュアップ</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>プレゼン資料（案）の検討（資料構成等）</li> </ul>
第4回	<ul style="list-style-type: none"> <li>プレゼン資料の構成と表現の改善</li> <li>ビジネスプランのブラッシュアップ</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>臨床現場での可能性について、事業性や優先順位の具体的な深掘り</li> <li>プレゼン資料（案）の検討（資料構成等）</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>プレゼン資料（案）の検討</li> <li>製品デモンストレーション</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>プレゼン資料の構成と表現の改善</li> <li>ビジネスプランのブラッシュアップ</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>プレゼン資料（案）の検討（改善提案等）</li> </ul>
第5回	<ul style="list-style-type: none"> <li>意思決定部門のフィードバックをもとに、プレゼン資料とビジネスプランのブラッシュアップ</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>プレゼン資料（案）の検討</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>プレゼン資料（案）の検討（改善提案等）</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>意思決定部門のフィードバックをもとに、プレゼン資料とビジネスプランのブラッシュアップ</li> </ul>	-

- アクセラレーション企業の担当者が集まり、スタートアップ連携等についての考え方及び本プログラムの在り方や課題等について、意見交換を行った。

### 開催概要

項目	概要
日程	・ 12月13日（金） 15:00-16:30
開催場所	・ みずほ銀行大手町本部（本社） 会議室 （東京都千代田区大手町1丁目5番5号）
実施方法	・ 対面実施
目的	・ 本プログラムを含むスタートアップ連携等に関する意見交換 － スタートアップ連携についての考え方、本プログラムの位置づけ等
参加者	・ アクセラレーター企業： ジョンソン・エンド・ジョンソン(株) テルモ(株) 日本光電工業(株) 日本メドトロニック(株) ・ 事務局： 経済産業省、みずほリサーチ&テクノロジーズ

### 議事概要

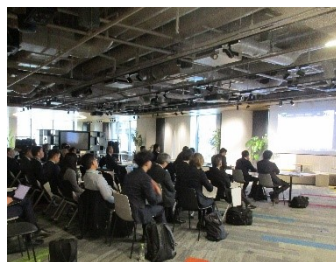
- 交流会の趣旨説明（事務局）
- アクセラレーター自己紹介（各アクセラレーター企業）
- 意見交換  
...以下のような点について意見交換が行われた。
  - － 本プログラムにおけるテーマ公表の難しさ
  - － SUとの対話の重要性
  - － プログラムのゴール/スコープの設定や特徴設計の必要性
  - － エコシステムの出入口の「中間」での支援の必要性
  - － 大手企業がSUを育てていく可能性

## (2) 実施内容 ⑦プレゼン審査会

- アクセラレーションの成果として、各スタートアップから英語によるプレゼン審査会を実施した。審査委員は、アクセラレーター企業のSU連携に関する意思決定者及び業界団体・VC等から構成された。各SUのプレゼンに対して審査員からの投票により、最優秀企業・優秀企業を選定し、表彰を行った。

### 日程・場所

2024年2月4日（火） 13:00-16:30 於：みずほ丸の内タワー2階 MIRAIS



### プログラム

	概要
①	・ 開場、受付
②	・ 開催挨拶、審査員紹介、進め方のご案内等
③	・ スタートアップピッチ：5社 (1社あたり発表 10分＋質疑応答 5分)
④	・ 最優秀企業・優秀企業の選出/発表 ・ 最優秀企業・優秀企業コメント ・ 総評・コメント
⑤	・ 終了挨拶、事務連絡
⑥	・ ネットワーキング（自由解散）

### 主な参加企業・団体一覧

カテゴリ	企業・団体名等
アクセラレーター企業	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ ジョンソン・エンド・ジョンソン メドテック</li> <li>・ 日本メドトロニック株式会社</li> <li>・ 日本光電工業株式会社</li> </ul>
SU	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ カーブジェン株式会社</li> <li>・ AMI株式会社</li> <li>・ 株式会社MeDiCU</li> <li>・ アドリアカイム株式会社</li> <li>・ 高松 利寛（国立研究開発法人産業技術総合研究所（起業前））</li> </ul>
審査員	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ アクセラレーター企業各社</li> <li>・ 一般社団法人日本医療機器産業連合会</li> <li>・ 一般社団法人米国医療機器・IVD工業会</li> <li>・ ジャパンバイオデザイン</li> <li>・ MedVenture Partners株式会社</li> </ul>
傍聴	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 業界団体、VC、関連省庁等</li> </ul>
事務局	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 経済産業省</li> <li>・ みずほリサーチ&amp;テクノロジーズ</li> </ul>

## (2) 実施内容 ⑦プレゼン審査会

- 当日は、スタートアップ企業5社によるプレゼンテーションおよび質疑応答を英語にて実施した。(プレゼン時間10分)。プレゼン後、審査員の投票により、最優秀企業及び優秀企業を選定し表彰を行った。

### スタートアップ発表者等

発表者 (SU)		タイトル (発表スライド1枚目より 抜粋)	審査 結果
カーブジェン株式会社	竹谷 誠 *	取締役 CBO	Transforming Infection Management in Surgery with Automated Gram Staining Diagnosis
AMI株式会社	佐藤 銀河	取締役	Cardiac Screening Made Accessible
株式会社MeDiCU	木下 喬弘	代表 取締役	Revolutionizing ICU care through AI
アドリアカйм株式会社	原 光博	臨床 開発部	Development of "ARiS" Treatment system with vagus nerve stimulation to prevent heart failure
国立研究開発法人 産業技術総合研究所 (起業前)	高松 利寛	-	Novel Endoscopic Technology for Visualization of Deep Tissue Structure

### 評価の観点

評価の観点	
A. 課題解決の インパクト	提案する製品・サービスは医療/社会課題解決に一定以上のインパクトを与えるか
B. 市場性	提案する製品・サービスが対象とする市場(海外含む)の成長性は十分期待できるか。
C. 競争優位性	提案内容について、新規性・革新性・独自性といった特に優れた点があるか。
D. 実現可能性	提案する製品・サービスは、技術面・薬事面・収益性の観点で実現可能性が高いものか。
E. 成長可能性	提案する製品・サービスや事業方針が明確であり、本プログラムの趣旨との適合性が認められ、優れた点があるか
F. チーム	事業運営体制が確保されており、本プログラムの十分な実施能力や運営体制を有し、意欲的・積極的な参加が見込めるか。

\* WEB参加

- 審査員による総評・コメントの概要はつぎのとおり。

### 審査員による総評・コメント

カテゴリ	総評・コメントの概要
アクセラレーター企業意思決定者	<ul style="list-style-type: none"><li>● SUのユニークなアイデア、テクノロジーをもって医療機器産業を盛り上げるべく、引き続き支援していきたい。</li><li>● 日本からも革新的な医療技術をもつSUが誕生しつつあること、若い世代の機運が高まっていることを嬉しく感じている。VC等と連携しながら、世界で通用するSUを育てたい。</li><li>● 本プログラムでサポートしてきたSUをグローバルチームに紹介する等、引き続き支援していきたい。</li></ul>
業界団体（後援団体）	<ul style="list-style-type: none"><li>● 大手企業のリバースピッチに対してSUが協業提案する本プログラムの形態は有効だったと感じている。引き続き国や業界団体と検討を重ねながら、大手企業とSUとの協業に向けて支援していきたい。</li><li>● SUの皆さんにはコマース化するにあたって何が必要なかを考えながら、良いプロダクトを日本から海外に広めてほしい。</li></ul>
VC等	<ul style="list-style-type: none"><li>● VCやSU等を支援するなかで、プロダクトの販売戦略や予測をいかに適切に検討するかが課題だと感じている。よりよいピッチにするために、アクセラレーションのなかでどのようなアドバイスを受け、販売戦略や予測を立てたのかを伝えてほしい。</li><li>● 素晴らしいSUが登壇されており、つぎに続くSUのためにもよい成功事例になってほしい。</li><li>● 日本で革新的なSUが生まれていることを感じた。議論を重ねながら、SUが世界で活躍することを願っている。</li></ul>

(2) 実施内容 ⑧調査

- 本プログラムに応募したスタートアップを対象としたアンケート調査を実施した。
- また、本プログラムに参加したアクセラレーター企業及び選定SUに対し、プログラムの全工程終了後、ヒアリング調査（一部企業はヒアリングシートへの回答記入のみ）を行った。

応募SUアンケート調査

分類	項目
対象	本プログラムに応募したスタートアップ企業33社のうち、応募資格を満たす31社
実施方法	スタートアップ企業31社に対するアンケート
回収数	スタートアップ企業28社（約90%）
設問内容	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 本プログラムを知ったきっかけ</li> <li>● 将来的な成長戦略（IPO or M&amp;A）</li> <li>● 本プログラムに応募した理由</li> <li>● 本プログラムの内容・実施方法等についての魅力</li> <li>● アクセラレーター企業4社の希望順位を設定する際に最も重視した観点</li> <li>● アクセラレーター企業4社のミニリバーズピッチ動画が希望順位設定を左右したか、また理由。</li> <li>● リバーズピッチに関して、良かった点、悪かった点、ご要望等</li> <li>● 本プログラムの課題や改善に向けたご要望等</li> </ul>

参加アクセラレーター企業/SUヒアリング調査

分類	項目
対象	本プログラムに参加したアクセラレーター企業4社及びSU5社
実施方法	ヒアリングシートに回答を事前記入いただいたうえで回答内容に基づきヒアリングを実施（一部企業はヒアリングシートへの回答記入のみ）
設問内容	<p>(共通)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● 本プログラムへの参加目的</li> <li>● 本プログラムで特に優れていた点、改善が必要な点</li> <li>● プログラム内の各実施事項において良かった点・改善が必要な点</li> <li>● 本プログラムへの参加メリット・意義、他プログラムとの違い</li> </ul> <p>(アクセラレーター企業向け)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● 今後同様のプログラムを行う場合のご意見：アクセラレーター企業やSUに訴求すべきポイント、主催／運営体制、制度設計、新たに取り入れるべき要素等</li> </ul> <p>(SU向け)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● 今後同様のプログラムを行う場合のご意見：SUにとって魅力的なインセンティブ、情報の届きやすい周知方法、主催／運営体制、新たに取り入れるべき要素等</li> </ul>

### 3. プログラムの検証

#### (1) 応募SUに関する分析

## ① 調査概要

- 本プログラムに応募したスタートアップ31社の属性概要を整理した。
- また、応募スタートアップに対して、本プログラムの改善を目的に以下のとおりアンケート調査を実施した。

### 実施概要

	内容
対象数	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 本プログラムに応募したスタートアップ企業33社のうち、応募資格を満たす31社</li> </ul>
実施方法	<ul style="list-style-type: none"> <li>● スタートアップ企業31社に対するアンケート</li> </ul>
回収数	<ul style="list-style-type: none"> <li>● スタートアップ企業28社（約90%）</li> </ul>

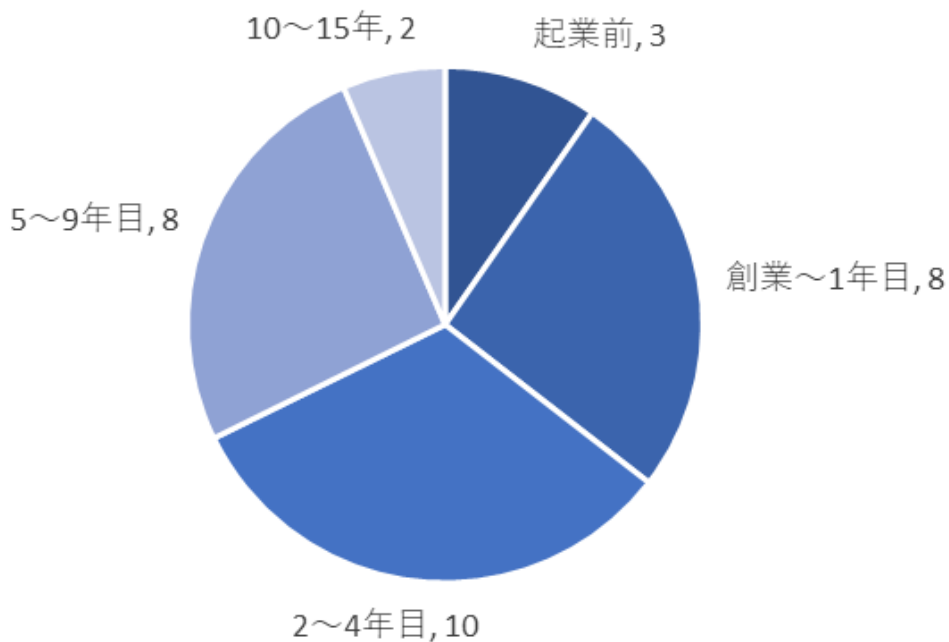
### 設問内容

設問番号	設問内容
問1	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 本プログラムを知ったきっかけを教えてください。（複数回答）</li> </ul>
問2	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 貴社の将来的な成長戦略として想定しているものをお選びください。（単数回答）</li> </ul>
問3	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 本プログラムに応募した理由として、あてはまるものを3つまでお選びください。（3つまでを優先度の高い順で回答）</li> </ul>
問4	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 本プログラムの内容・実施方法等について、どのような点が魅力的だと感じますか。（あてはまるもの全てを優先度の高い順で回答）</li> </ul>
問5	<ul style="list-style-type: none"> <li>● アクセラレーター企業4社の希望順位を設定する際の観点として、最も重視したものを3つまでお選びください。（3つまでを優先度の高い順で回答）</li> </ul>
問6	<ul style="list-style-type: none"> <li>● アクセラレーター企業4社のミニリバースピーチ動画は希望順位設定を左右しましたか。選択理由と共にご回答ください。また、リバースピーチに関して、良かった点、悪かった点、ご要望があればご記載ください。（単数回答、自由記述）</li> </ul>
問7	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 来年度以降の施策の参考とするため、本プログラムについてお気づきの課題や改善に向けたご要望等がございましたら自由にご記載ください。（自由記述）</li> </ul>

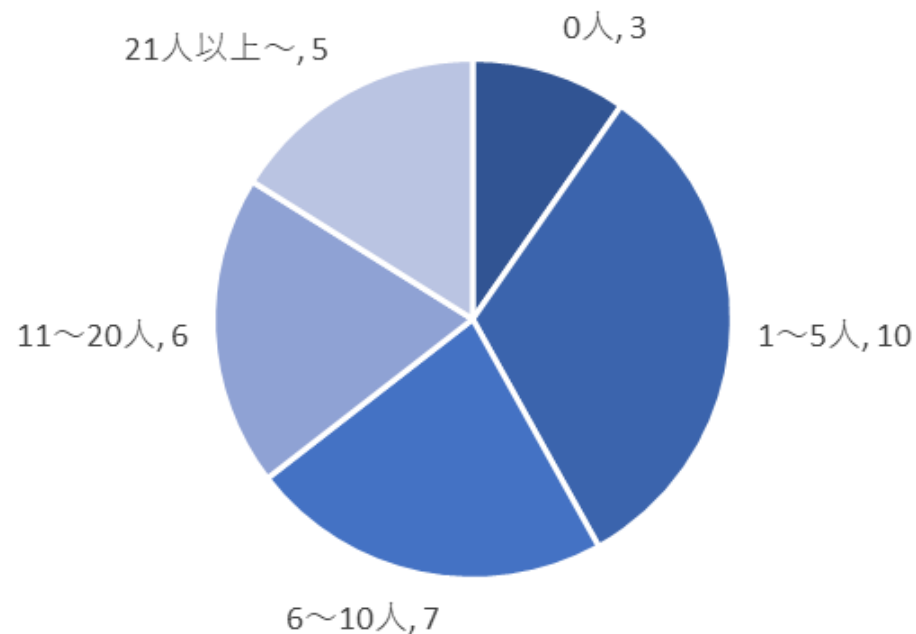
## ②応募スタートアップ概要：創業年、従業員数

- 創業後4年目まで（2020年以降設立）のスタートアップが18社と半数以上を占めているほか、起業前の応募者も3者となっており、「若い」スタートアップが多い。
- 従業員数は10人以下のスタートアップが20社（約6割）を占めている。創業後間もない企業が多いこともあり、従業員規模も小さいスタートアップが多かった。

### 創業後年数



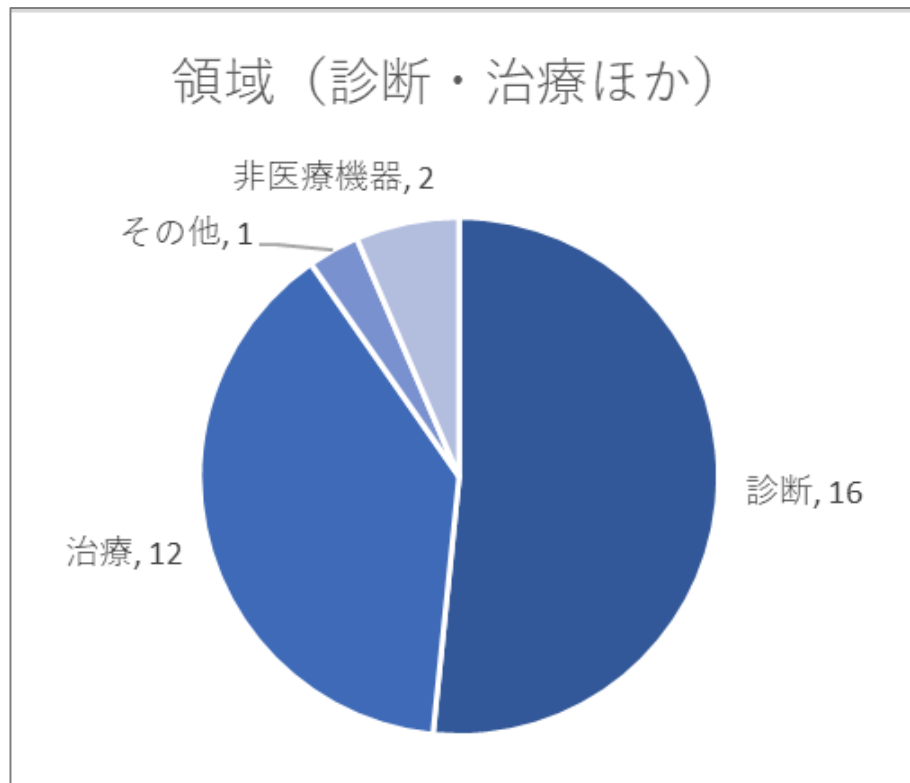
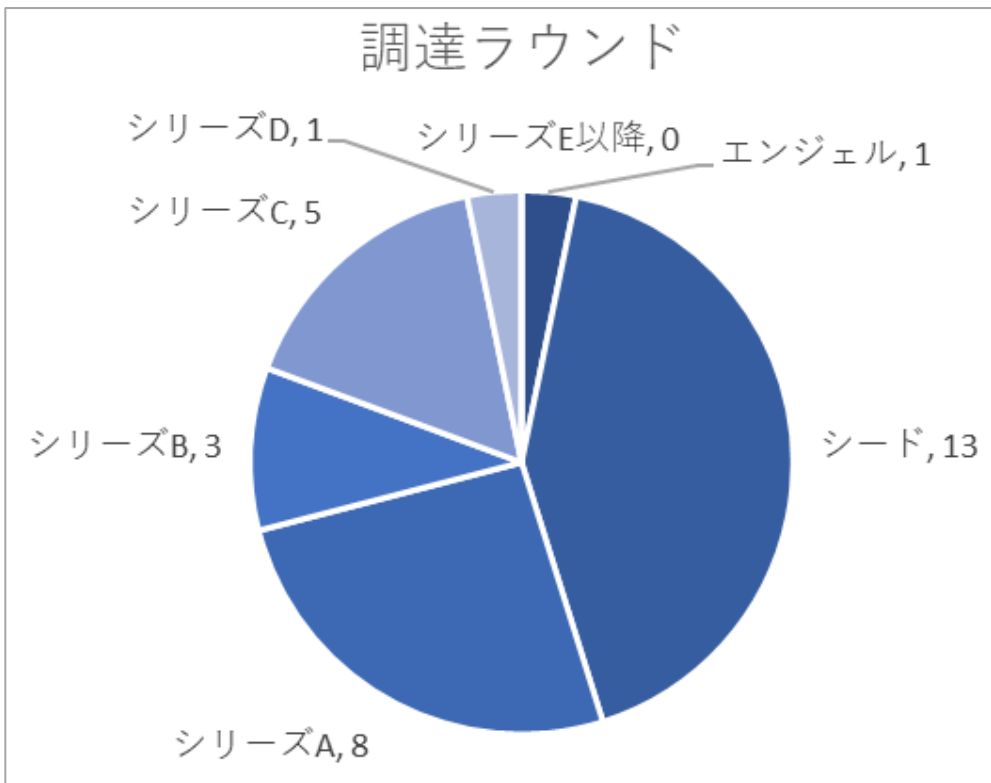
### 従業員数



※従業員数「0人」は、創業者のみの場合。

## ②応募スタートアップ概要：調達ラウンド、領域（診断・治療ほか）

- 調達ラウンドは、シード以前が半数近くを占めており、シリーズAまでを含めると全体の約7割となっている。
- 各スタートアップの事業開発領域は、診断が16件と最も多く、治療（12件）のほうがやや少なくなっていた。
- その他の医療機器領域（BMI）や、非医療機器（AI/IT等）も3件含まれていた。

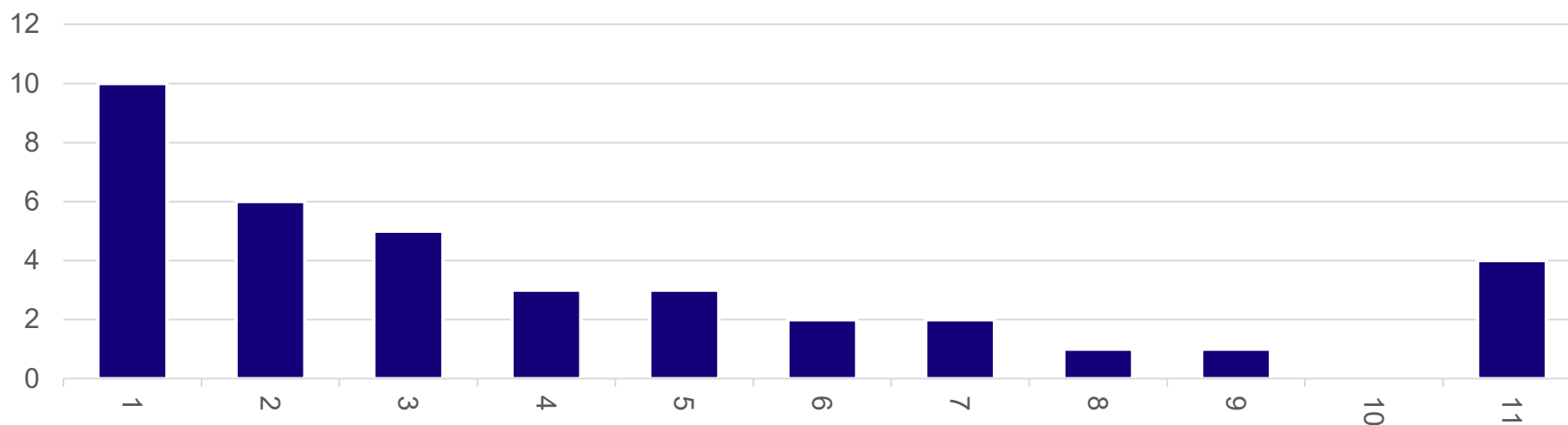


## ③アンケート調査結果

## 本プログラムを知ったきっかけ（問1）

- 本プログラムを知ったきっかけについては、「事務局（経済産業省、みずほリサーチ&テクノロジーズ）からの照会」（10件）、「ベンチャーキャピタルからの紹介」（6件）、「業界団体からの紹介」（5件）の回答が得られた。
- 「その他」（4件）については、「MEDISOのメーリングリストからの案内」「神戸医療産業都市推進機構」「産業技術革新課のスタートアップ支援メルマガ」「経産省医療福祉機器産業室さまよりご紹介」であった。

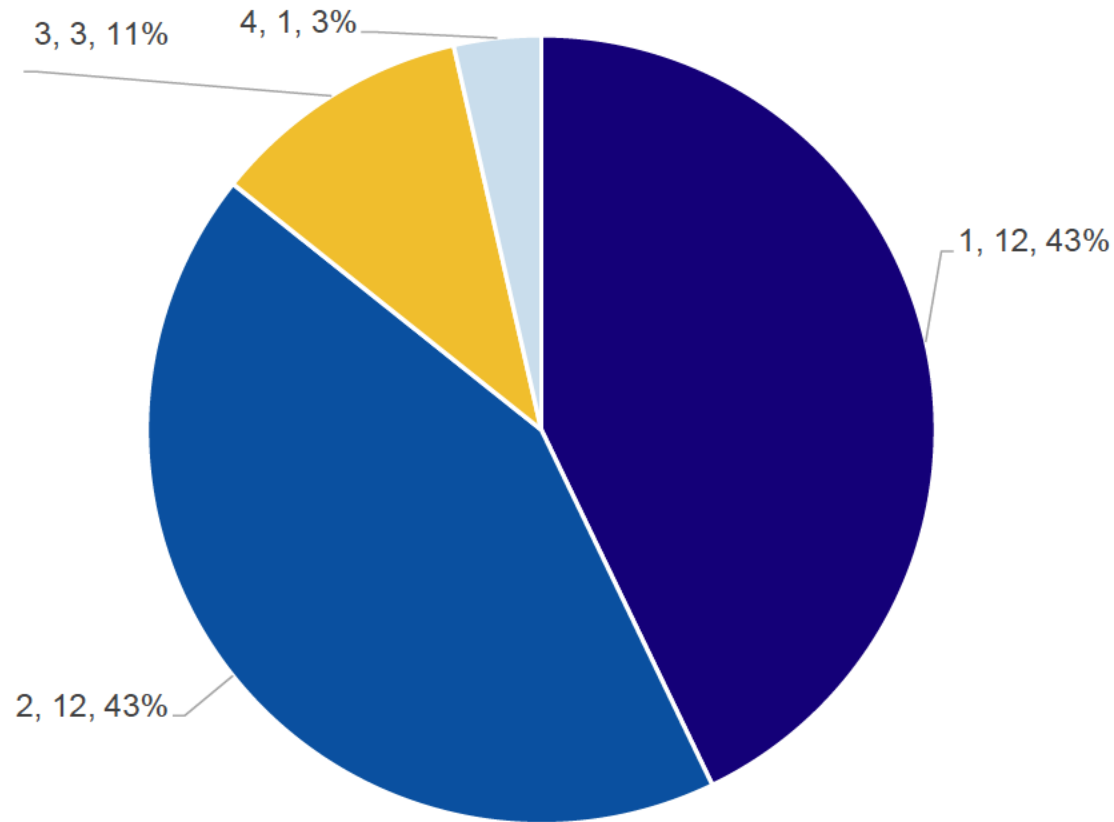
## 本プログラムを知ったきっかけ（複数回答、N=28）



### ③アンケート調査結果 将来的な成長戦略（問2）

- 将来的な成長戦略については、「事業会社からのM&A（子会社化等）」（12件、43%）、「国内/海外での上場（IPO）」（12件、43%）の回答が得られた。
- 「その他」（1件）については「PlanA（M&A）とPlanB（IPO）いずれの選択肢も想定」との回答が得られた。

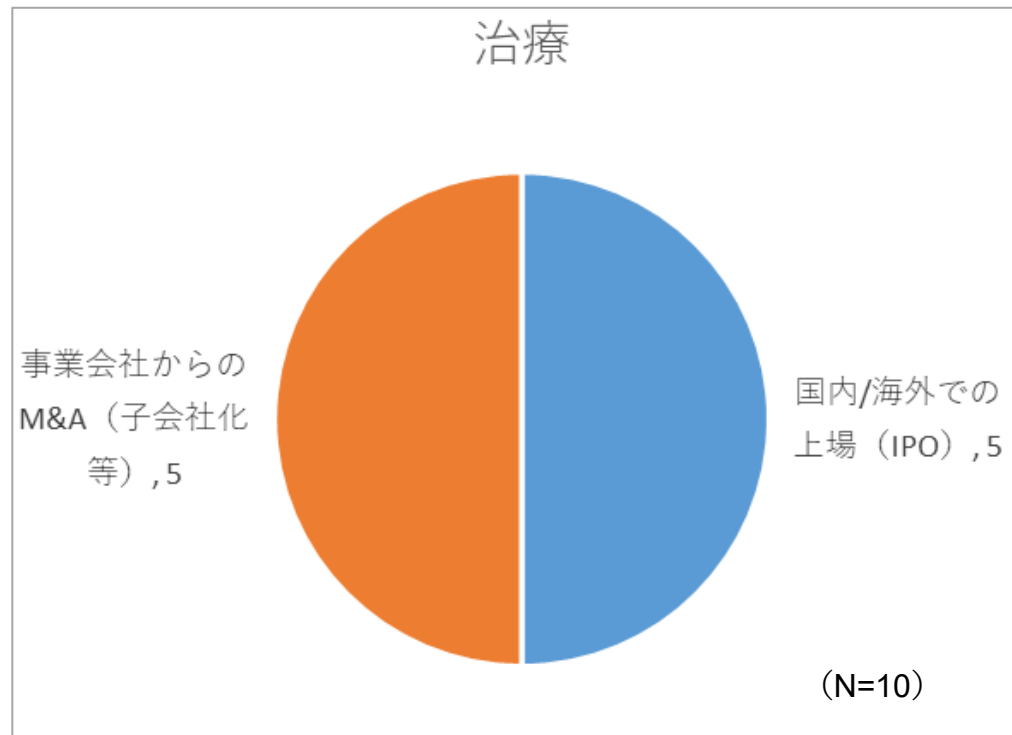
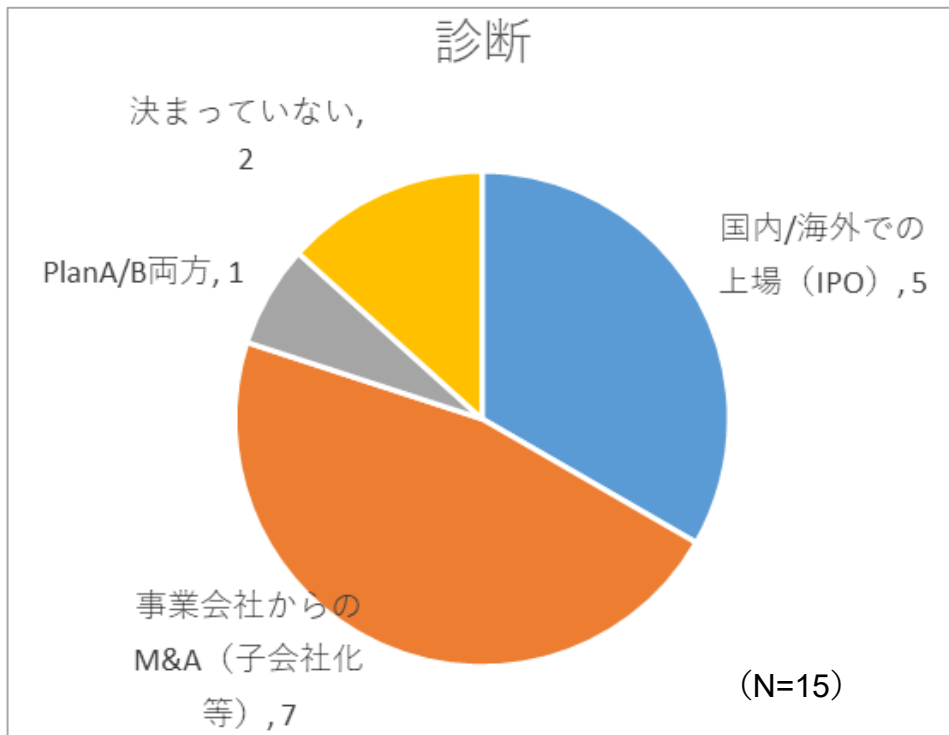
将来的な成長戦略（単数回答、N=28）



### ③アンケート調査結果

#### 将来的な成長戦略（問2）－診断・治療別－

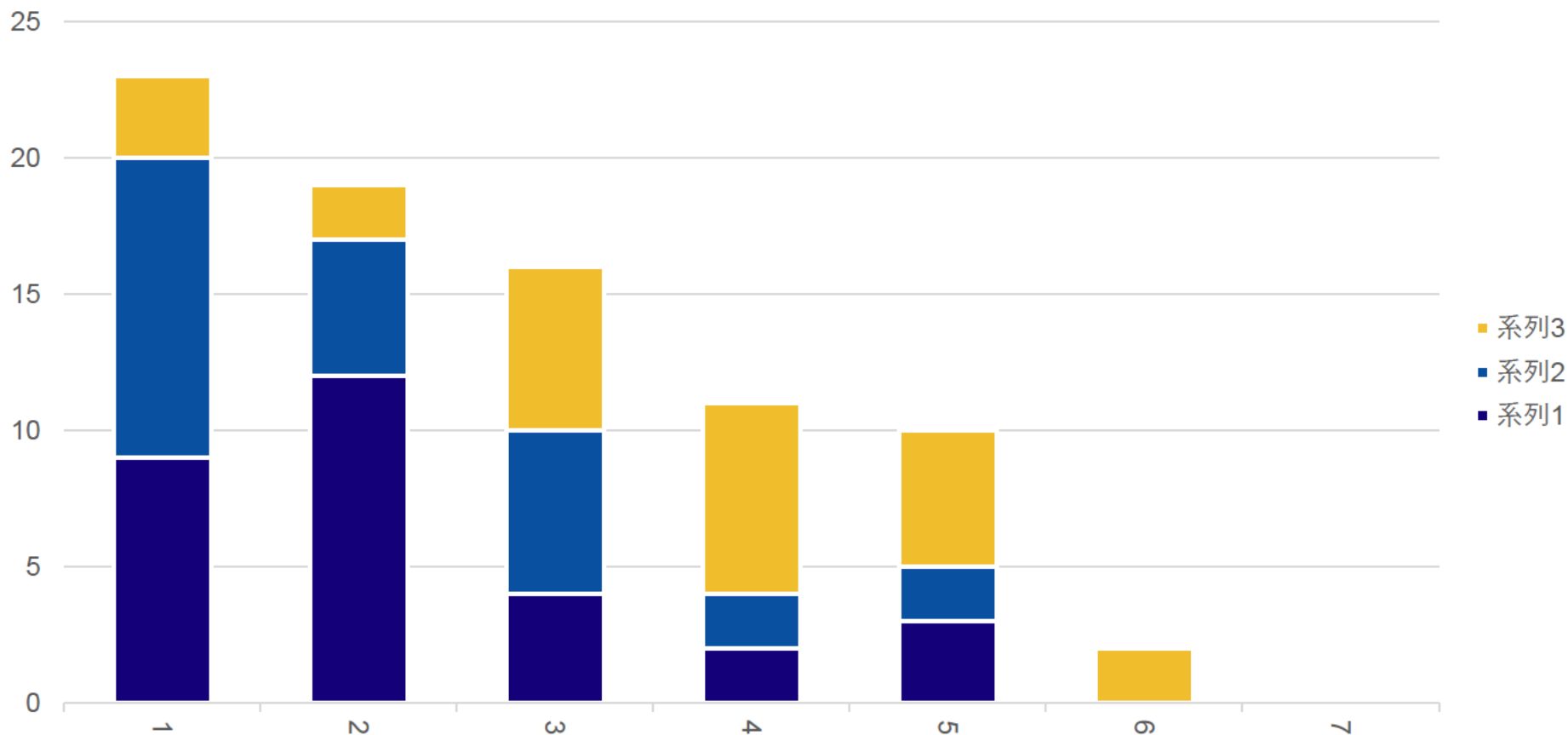
- スタートアップの事業開発領域（診断と治療）で分けて結果をみると、診断領域では、「国内/海外での上場（IPO）」という回答よりも、「事業会社からのM&A（子会社化等）」のほうがやや多くなっていた。
- 治療領域では、IPOとM&Aが同数となっていた。



## 本プログラムに応募した理由（問3）

- 本プログラムに応募した理由は、「アクセラレーター企業との協業につながる機会であるため」（23件、うち1位での回答9件）、「アクセラレーター企業とのダイレクトコネクションをつくるため」（19件、うち1位での回答12件）、「自社だけでは実現しにくい事業展開構想を実現できると考えたため」（16件、うち1位での回答4件）の回答が得られた。

本プログラムに応募した理由  
（優先順位の高い順に3つまで回答、N=28）

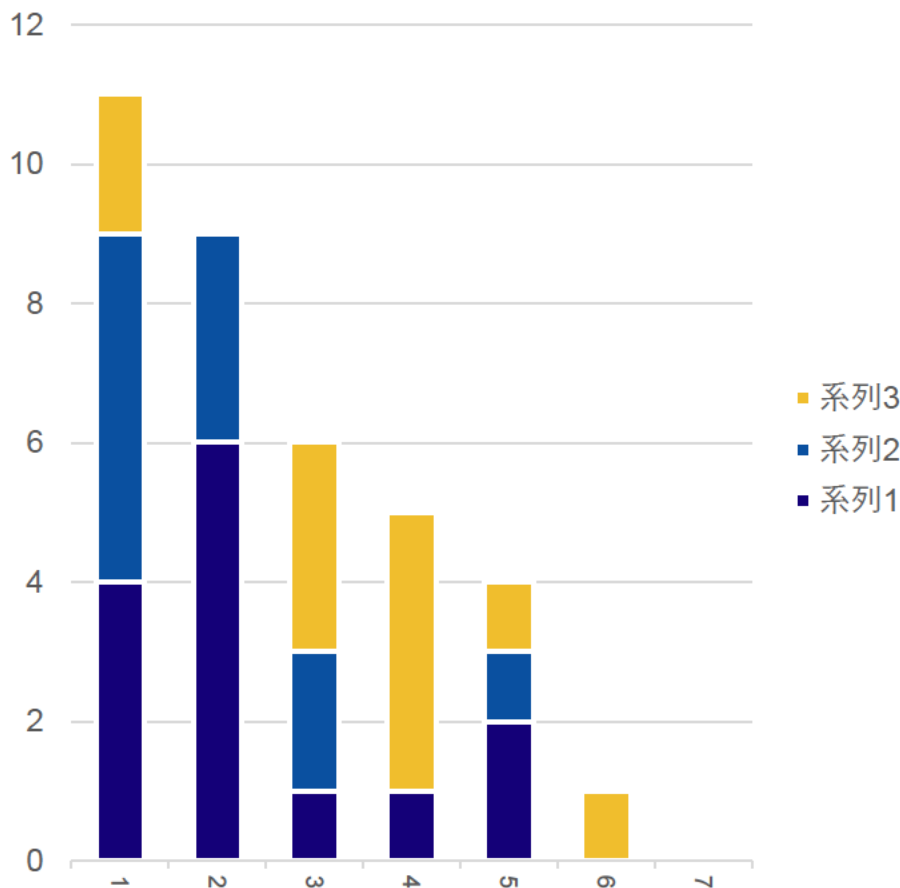


### ③アンケート調査結果

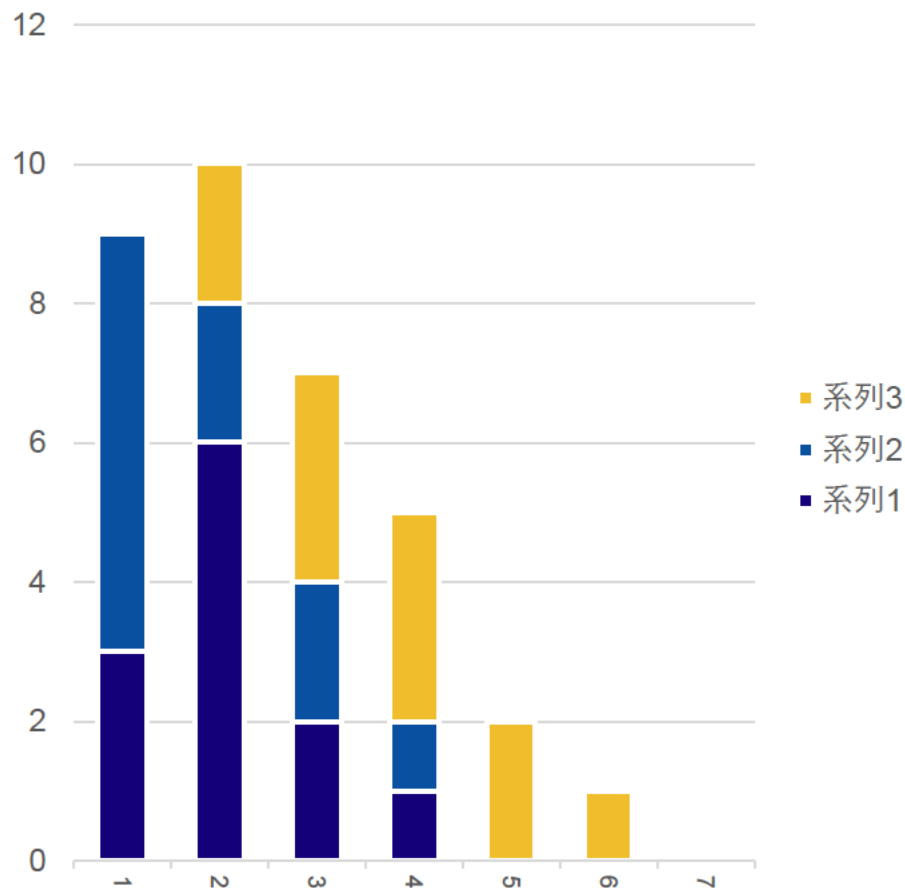
#### 本プログラムに応募した理由（問3）－将来的な成長戦略別－

- 将来的な成長戦略がIPOかM&Aかで分けて分析すると、IPOのほうが「アクセラレーター企業との協業につながる機会であるため」「自社だけでは解決しにくい成長課題を乗り越えられると考えたため」がやや多く、M&Aのほうが「アクセラレーター企業とのダイレクトコネクションをつくるため」「自社だけでは実現しにくい事業展開構想を実現できると考えたため」がやや多くなっていたが、大きな違いは見られなかった。

【成長戦略：IPO】本プログラムに応募した理由  
（優先順位の高い順に3つまで回答、N=12）



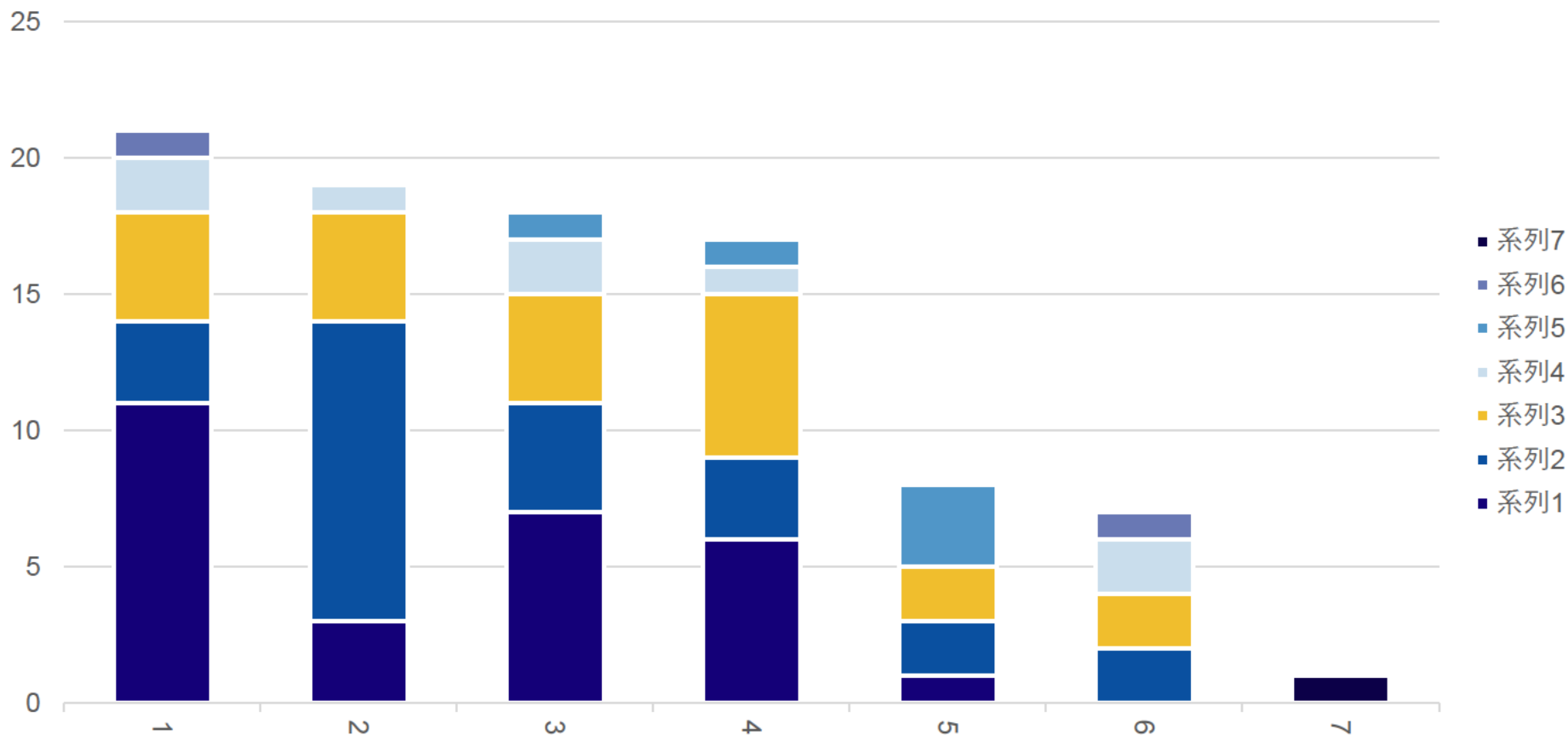
【成長戦略：M&A】本プログラムに応募した理由  
（優先順位の高い順に3つまで回答、N=12）



## 本プログラムの内容・実施方法等に関する魅力（問4）

- 本プログラムの内容・実施方法等に関する魅力は、「アクセラレーター企業側から募集テーマを提示されることで、大手企業のニーズを踏まえた提案ができる」（21件、うち1位での回答11件）、「最終審査会で、アクセラレーター企業の決裁権者へのプレゼンテーションを実施できる」（19件、うち1位での回答3件）の回答が得られた。

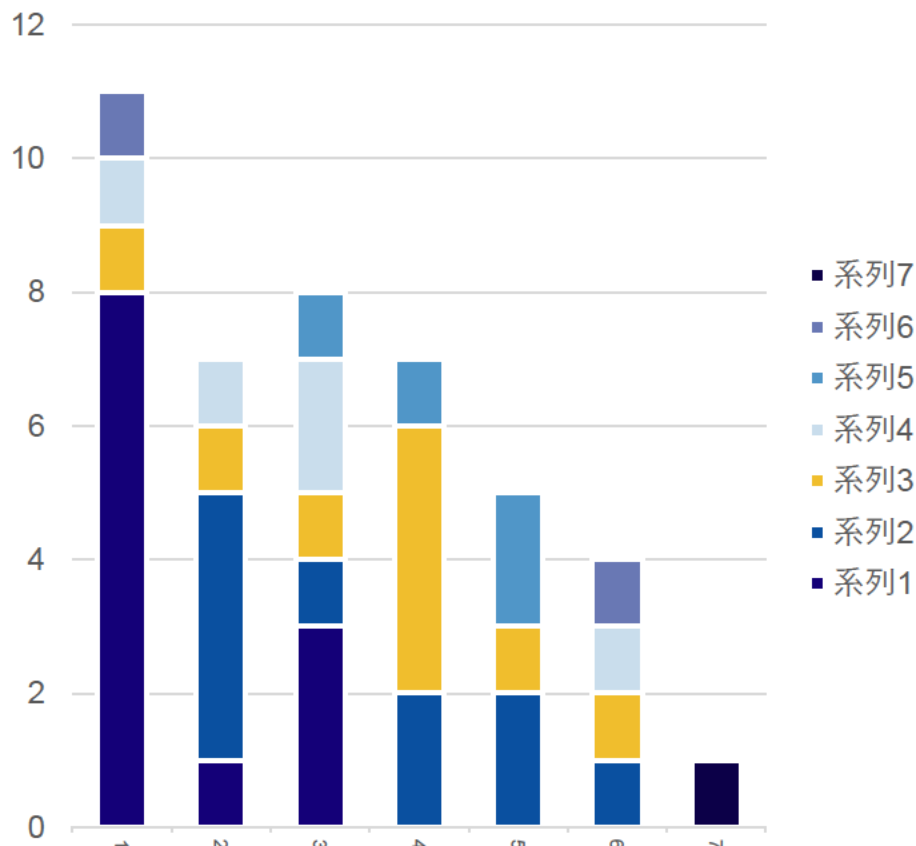
本プログラムの内容・実施方法等に関する魅力  
（あてはまるもの全てを優先度の高い順で回答、N=28）



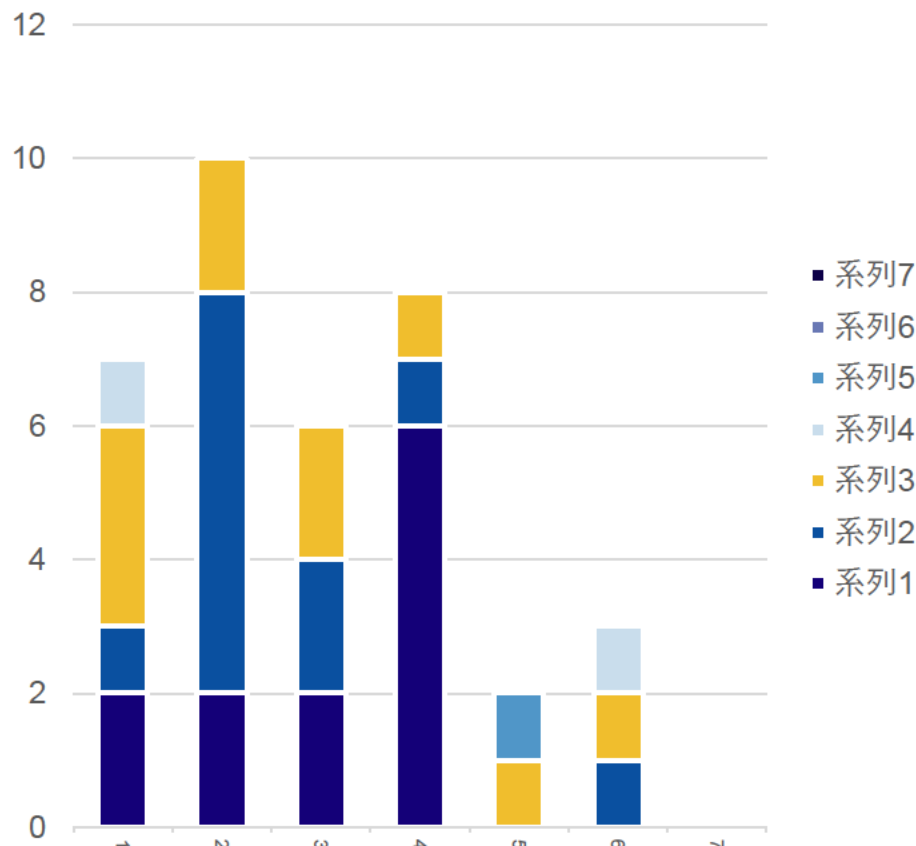
本プログラムの内容・実施方法等に関する魅力（問4）－将来的な成長戦略別－

- 将来的な成長戦略がIPOかM&Aかで分けて分析すると、IPOのほうが、大手企業からのテーマ提示によりニーズを踏まえた提案ができることや、複数のアクセラレーター企業に同時申込ができることを選択する割合がやや高かった。M&Aのほうが、最終審査会でアクセラレーター企業の決裁権限者や、複数のグローバル大手・VC等にプレゼンテーションできることを選択する割合が高くなっていた。

【成長戦略：IPO】本プログラムの内容・実施方法等に関する魅力（あてはまるものを優先度の高い順で回答、N=12）



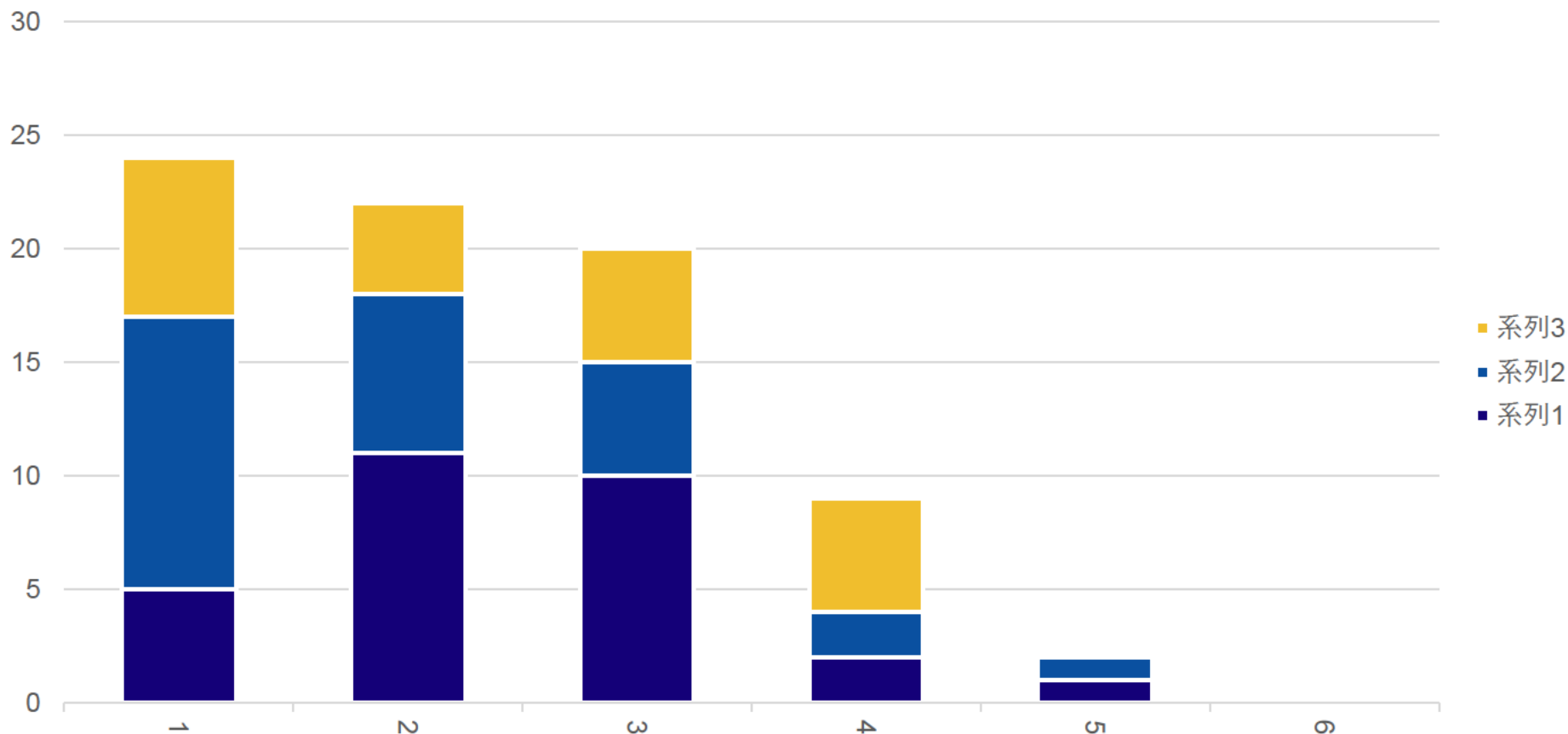
【成長戦略：M&A】本プログラムの内容・実施方法等に関する魅力（あてはまるものを優先度の高い順で回答、N=12）



## アクセラレーター企業4社の希望順位を設定する際に重視した観点（問5）

- アクセラレーター企業4社の希望順位を設定する際に重視した観点は、「アクセラレーター企業の事業領域との親和性」（24件、うち1位での回答5件）、「アクセラレーター企業が提示した募集テーマとの親和性」（22件、うち1位での回答11件）、「アクセラレーター企業の技術力・自社技術との適合性」（20件、うち1位での回答10件）、の回答が得られた。

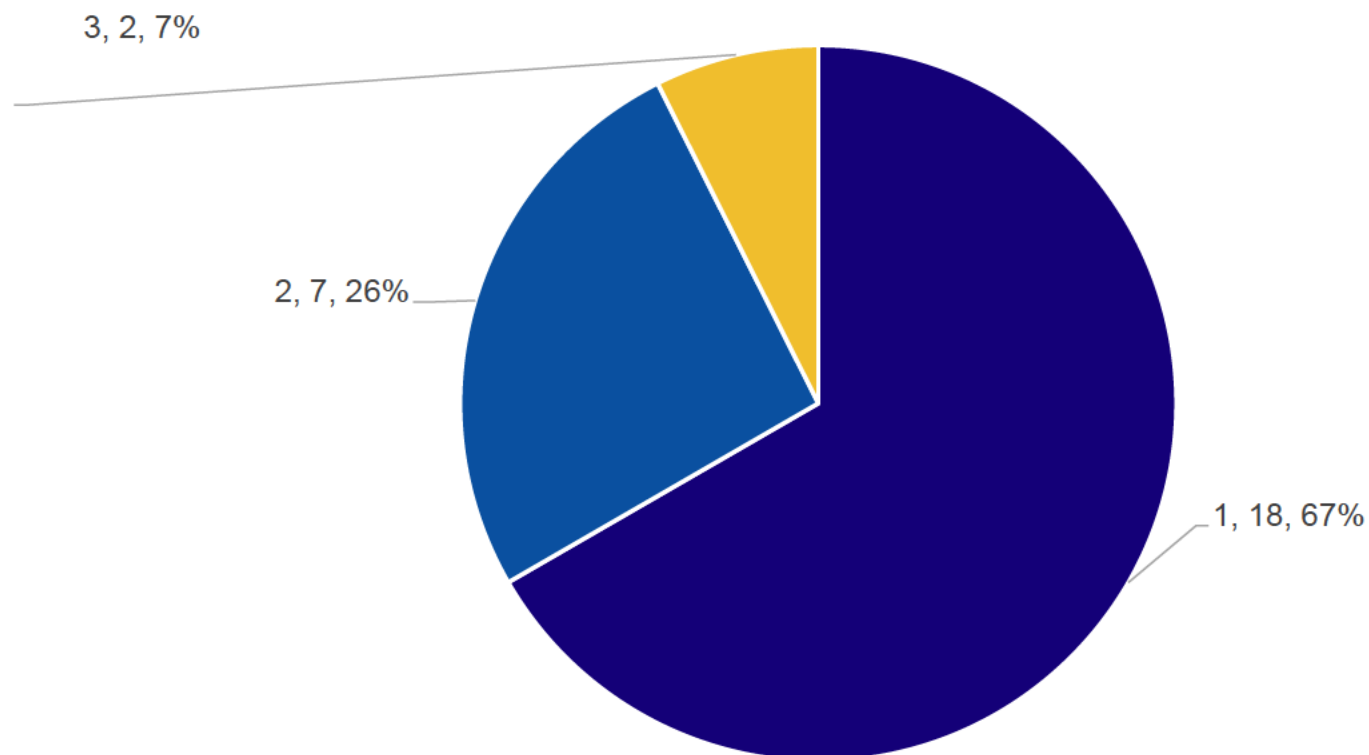
アクセラレーター企業4社の希望順位を設定する際に重視した観点  
(3つまでを優先度の高い順で回答、N=28)



## アクセラレーター企業4社のミニリバースピーチ動画の効果（問6）

- アクセラレーター企業4社のミニリバースピーチ動画の効果（希望順位設定を左右したか）については、「左右した」（18件、67%）「左右しなかった」（7件、26%）の回答が得られた。

アクセラレーター企業4社のミニリバースピーチ動画の効果  
（単数回答、N=27）



## アクセラレーター企業4社のミニリバーズピッチ動画の効果（問6）

- アクセラレーター企業4社のミニリバーズピッチ動画の効果（希望順位設定を左右したか）について、その理由について自由記述でつぎのような回答が得られた（一部、事務局にて編集）。

## （1）左右した

- ◆ 実際には希望順は想定通りだったのですが、ピッチを拝見することでより理解が深まったの点がよかったです。
- ◆ 協業に求める粒度が分かった。
- ◆ 事業領域や募集テーマについてイメージしやすく大変参考になった。
- ◆ 今どういった課題があるのか、どういう企業を求めているかなど、分かり易く短い動画でInputできるのがよかった。
- ◆ アクセラレーター企業がテーマ設定に至った理由が分かりやすく、自社との事業シナジーをイメージする上で参考になった。
- ◆ 事業説明に留まらず、具体的なニーズもご説明いただいたことで、協業のイメージを掴みやすく、より踏み込んだ提案をできた。
- ◆ アクセラレーター企業の関心領域が確認できたので、希望順位設定を大きく左右したため。
- ◆ テキストだけでは分かりづらい、事業アイデアに求めるポイントや、自社技術との整合性を理解することができたため。
- ◆ 自分の事業内容とマッチするか検証できた。

## （2）左右しなかった

- ◆ 希望順位は弊社がやりたい事業内容に基づき選定、先方に良いと思ってもらう内容を考えるためには役に立ちました。
- ◆ 基本的に公募要領に記載の内容を参照に申請書類に記載しました。
- ◆ HP 募集要項に十分に記載されていた。

## （3）確認していない、知らなかった

- ◆ 見た方が良かったと思いました。時間的な余裕がなかった。

## アクセラレーター企業4社のミニリバーズピッチ動画の良かった点、要望（問6）

- アクセラレーター企業4社のミニリバーズピッチ動画の良かった点、要望について、その理由について自由記述でつぎのような回答が得られた（一部、事務局にて編集）。

**（1）良かった点**

- ◆ 文章ではなく話を聞けると事業内容や今回選定対象となりうるスタートアップ企業だけではなく、その企業の文化まで想像できるため非常に有用だった。
- ◆ 率直に何をして欲しいか教えてもらう方がお互いにとって良いと思いますので、とても良い取り組みだと思います。
- ◆ 資料のみではなく短い時間で分かりやすく説明いただきイメージが湧いた。
- ◆ アクセラレータ企業の考えを理解する良いツールであったと思います。
- ◆ 文章だけでなく、担当者の直接の説明があったことで、大変理解が進んだ。
- ◆ 限られた文書からは伺いしれない各企業の取り組みや実績について把握することができました。
- ◆ 一般にオープンになっていない、スタートアップと接点を持ちたいというアクセラレータ企業の希望が見える点
- ◆ 企業の声で具体的にお求めになられている点やビジョンなどをお聞きできること。
- ◆ 短時間で各企業が理解でき助かった。
- ◆ 想いは伝わった。
- ◆ 応募にあたり、理解促進に繋がった。
- ◆ 事前に雰囲気分かる点。

**（2）要望**

- ◆ 提供リソースに関して、弊社からどこまで踏み込んで提案してよいか分からなかったのもう少し具体的に提供リソースをお示しいただけると良かった。
- ◆ 録画もよいですが、インタラクティブなセッションがあってもよいと思った。

## 本プログラムのお気づきの課題や改善に向けたご要望（問7）①

- 本プログラムに対する課題や改善に向けたご要望について、つぎのような回答が得られた（一部、事務局にて編集）。

**（1）プログラムの周知**

- ◆ 本プログラムを広く知らしめてほしい
- ◆ 医福室から直接ご連絡を頂かなかっただけで、本取り組みに気づけなかった。
- ◆ ご紹介いただきありがとうございます。このプログラムを知る機会を与えていただき感謝しております。もっと早くに知ることができると良かったと考えています。リーチする機会と手段が多様であればいいなと思います。

**（2）アクセラレーター企業のラインナップ**

- ◆ 一部のアクセラレーター企業においては、協業を期待していたが、設定テーマが極めて限定的な領域であり、当社としては当該企業への応募がしにくかった。一方、海外大手の医療機器メーカーをアクセラレーター企業として巻き込んでいただき、貴重な提案機会となった。来年度以降も、継続して取り組んでいただきたい。

**（3）アクセラレーター企業によるリバースピッチ**

- ◆ リバースピッチはアクセラレーター企業のやる気も伝わる気がするので有用と思う。次回以降は前例（今回の募集）を実例として紹介して頂けるとイメージしやすくなり、内容に対する理解が深まると思う。

**（4）アクセラレーター企業の希望順位**

- ◆ どうあがいても事業内容がヒットしない企業にも順位をつけて協業内容の想定を書く必要があるのは若干無理があると思いました。読む側としても嬉しくないのではと思います。
- ◆ 各社スコープが違う中で全く重なっていないテーマもあると思うので、希望順を全て書かせる必要はないかと思いました。

## 本プログラムのお気づきの課題や改善に向けたご要望（問7）②

- 本プログラムに対する課題や改善に向けたご要望について、つぎのような回答が得られた（一部、事務局にて編集）。

**（5）スタートアップ企業の審査**

- ◆ 有望そうな複数の企業を2次審査に通して、直接コミュニケーションできる場があると、お互いのマッチングがしやすいと思いました。

**（6）秘密保持契約**

- ◆ 秘密保持契約を締結するとは言え、企業の大きさと力に格段に差がある状況でどこまで技術情報を公開していいものか悩ましいと感じる（もし採択された場合）。スタートアップ企業にとって秘密保持契約違反として大手企業相手に訴訟を起こすことは体力的に非常に困難と思う。

**（7）プレゼン審査**

- ◆ 最終プレゼン等で参加する決裁権者をよりクリアあるいは詳細に記載いただけると参加の後押しになると感じました。（海外のグローバル大手において）日本法人の意見は本国に届かないといったことも聞きますので、本国に直接届けられるのであれば大きなアピールポイントになると思います（どちらともとれる記載だったように記憶しています）。

**（8）その他**

- ◆ スタートアップが大手と接点を持てる貴重なプログラムだと思います。採択されなかったスタートアップにも大手からご意見をいただける機会があれば、今後の事業展開に大変有意義であると考えます。
- ◆ 海外に本社がある医療機器事業者は、日本法人に協業する機能がなくても本社にはある場合が多い。経産省が直接本社と掛け合うことで、日本にいただけでは実現できない繋がりをスタートアップに提供できる可能性がある。
- ◆ 多方面から紹介されましたし、直接決裁者にアプローチできるのは大変魅力的だなと感じております。
- ◆ 素晴らしい取り組みだと思いますので、ぜひ継続していただきたいと思います。
- ◆ このような活動が活発になれば、日本の医療系スタートアップ業界が盛り上がるのではないかと推測いたします。

## ④まとめ

- 幅広い層のSUから応募があり、アクセラレーターとの協業機会やダイレクトコネクション構築を応募理由として挙げるSUが多かった。また、今回プログラムの特色を「魅力」と評価する声も多い一方、さらなる改善点についての意見もあった。

項目	結果概要
応募SU概要	<ul style="list-style-type: none"> <li>関東・関西の企業が多いものの、幅広い地域に所在するSUが参加</li> <li>創業後4年目まで（2020年以降設立）のSUや起業前の応募者など「若い」スタートアップが多い</li> <li>従業員数10人以下のSUが約6割を占め、従業員規模は大きくない</li> <li>診断系SUが治療系SUよりもやや多く、その他の医療機器領域や非医療機器（AI/IT等）のSUも数社参加があった</li> </ul>
知ったきっかけ	<ul style="list-style-type: none"> <li>事務局やVC、業界団体からの紹介で本プログラムを知ったSUが多い</li> </ul>
成長戦略	<ul style="list-style-type: none"> <li>将来的な成長戦略として、M&amp;A志向と国内/海外でのIPOを目指すSUが同数。診断領域ではIPOよりもM&amp;Aを目指すSUが若干多い</li> </ul>
応募理由、プログラムの魅力	<ul style="list-style-type: none"> <li>アクセラレーターとの協業機会、ダイレクトコネクション構築を挙げるSUが特に多く、IPO志向/M&amp;A志向で大きな違いはみられない</li> <li>魅力として「アクセラレーター企業側から募集テーマを提示されることで、大手企業のニーズを踏まえた提案ができる」、「最終審査会で、アクセラレーター企業の決裁権者へのプレゼンテーションを実施できる」が特に多かった</li> <li>IPO志向のSUでは大手ニーズを踏まえた提案ができる点、M&amp;A志向のSUでは決裁権者へのプレゼンができる点を特に評価</li> </ul>
ミニリバースピーチ	<ul style="list-style-type: none"> <li>自由回答にてミニリバースピーチを高く評価する声が多く、希望アクセラレーターの選択に影響を与えたという回答も約7割</li> <li>「文章ではなく話を聞けると事業内容や今回選定対象となりうるスタートアップ企業だけではなく、その企業の文化まで想像できるため非常に有用だった」、「率直に何をしたいか教えてもらおう方がお互いにとって良い」といった意見があった</li> </ul>
改善点など	<ul style="list-style-type: none"> <li>プログラムの積極的な周知、アクセラレーター企業のラインナップ強化、プレゼン審査評価者の公表、希望順位を提示するアクセラレーター企業の選択、SU選定における直接コミュニケーション可能な二次審査の設定、秘密保持契約の締結等の要望があがった。</li> </ul>

### 3. プログラムの検証

(2) アクセラレーター・SUの主な意見と検証ポイントに対する課題整理

主な検証ポイント	検証結果	今後の課題
<p>✓ 本プログラムの実施方針・目的設定は、事業目標達成に有効か</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>大手企業とSUのマッチングを見据えたアクセラレーションプログラム</li> <li>アクセラレーション結果のオープンな共有</li> <li>大手企業の事業ポートフォリオを重視するプログラム設計</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ エコシステム貢献の色合いが強い「アクセラレーション」と、ビジネスに直結する「マッチング」では、対象SUのフェーズやプログラムの必要条件が大きく異なる。今回はこれらを両立させようとしたことで実施方針・目的が一貫せず、大手企業・SU双方から組みにくさが指摘された。プログラムの目的・成果の明確化とそれに適した内容設計が必要。</li> <li>■ 公的プログラムとしてのオープンな進行には、ステークホルダーコミュニケーションや知財管理上のリスクもあるため、目的に応じて一部クローズドな進行とすることも考えられる。</li> <li>■ 大手企業側は自社の注力領域を一般公開することが難しく、SUは大手企業の関心領域を窺い知る機会が少ない。今回プログラムはセミクローズドな対話の場として大手企業・SU双方から評価が高く、今後も狙う事業領域が融合していくための仕掛けが必要。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ プログラムの目的や短期／長期成果の明確化（マッチングかエコシステム活性化か）</li> <li>➤ 目的・成果に適したプログラム設計（対象SUのフェーズ、対話の進行方法（オープン／クローズド）、アクセラレーションの担い手）</li> <li>➤ 大手企業の関心領域に対するSUの理解を深めるための対話を重ねる機会や場の設計</li> </ul>
<p>✓ 大手企業とSUそれぞれにとっての本プログラムの参加意義・メリット</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 大手はこれまでに接点のないSUの探索につながることへの期待とともに社会貢献そのものや企業活動へのイメージ・理解向上をメリットとして認識。特にアーリーステージのSU発掘ができる点をメリットとして挙げる企業もあった。また、国主催でSUを育てようとするプログラム趣旨への共感・賛同が主な参加の理由となっていた。</li> <li>■ 大手企業の経験豊富なメンターによるアクセラレーションと意思決定者への直接プレゼン機会は、想定通りSUにとってのメリットとなっていた。今後、資金調達先とのマッチング支援や国の補助事業での条件優遇等につなげることも期待されている。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ 他プログラムとの差別化要素の整理・訴求</li> <li>➤ 官による支援事業や民による支援スキームとの連携</li> </ul>
<p>✓ 産業振興策としての本プログラムの意義・価値（民間の自主的連携に対して何が付加価値となっているか）、民間自走に向けて何が必要か</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 経済産業省が主催し、本気で医療機器産業のエコシステムづくりに取り組むこと自体を評価する声が多く、国への期待は高い。特に、企業の壁を超えた対話の場の設定や、大手経営層へのアプローチ力が重要な付加価値と考えられる。</li> <li>■ 民間自走に向けて、意義・目的を業界に浸透させるために国が主催しつつ、運営自体は民間アクセラレーター・VCや米国エコシステムを活用し、段階的に進めることが現実的と思料。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ プログラムの目的達成に適した体制の検討（主催者・運営者・連携パートナー等）</li> <li>➤ 自走化までのステップの具体化・自走化後の国のかかわり方の検討</li> </ul>

主な検証ポイント	検証結果	今後の課題
✓ 実施方針・目的に対して適切な内容・方法か <ul style="list-style-type: none"> <li>● アクセラレーター企業の募集</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 公募期間が2週間と短く、応募企業は4社であった。より多くの参加を得るためには、十分な期間をとった広報活動が必要。</li> <li>■ 業界団体の会合等での説明・周知など、意義・意図・対応コストやメリット等含めて詳しくプログラムを紹介できる場の設定も考えられる。また、プログラム趣旨への賛同が重要となるため、主要大手の経営層へのダイレクトアプローチの併用も有益と史料。</li> <li>■ 特にマッチングを重視する場合、これからオープンイノベーションに取り組みたい企業（最大手に限らない）や、医療機器産業への新規参入を検討している他分野の企業を対象とすることも考えられる。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ より多くのアクセラレーター企業の参加に向けた募集方法の確立</li> <li>➤ プログラム目的に応じたアクセラレーター企業の要件の見直し</li> </ul>
✓ 実施方針・目的に対して適切な内容・方法か <ul style="list-style-type: none"> <li>● SUの公募テーマ設定・リバーズピッチ</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 「大手企業がSUへの期待を整理してリバーズピッチを行う」という点は本プログラムの特徴であり、特にSUからは高く評価されていた（さらに一步踏み込んだ情報提供を期待する声もあった（提供可能なリソース情報等））。</li> <li>■ 一方、大手企業にとっては、自社の注力領域をIR資料等以上に詳細に公開することには制約があり、テーマの粒度設定の難しさや、短時間で公表可能なテーマを調整することへの負担が大きかった。</li> <li>■ また、「マッチング」を主目的とするならリバーズピッチは特徴的要素といえるが、「エコシステム活性化」に重点を置くプログラムとする場合には不要ではないかという意見も挙げられた。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ プログラムとしての大テーマの設定</li> <li>➤ プログラムの位置づけを踏まえたリバーズピッチ要否の検討</li> <li>➤ 大手側の事情を踏まえた公募テーマ設定方針と十分な準備期間確保</li> </ul>
✓ 実施方針・目的に対して適切な内容・方法か <ul style="list-style-type: none"> <li>● SUの募集・選定</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 公募・選定期間は約3週間ずつ、参加要件を満たす応募31件から5件が選定された。時間的制約から簡易な応募シートへの記入と自社紹介資料の添付による書面審査のみ（必要に応じて補足ヒアリングを実施）としたが、募集・選定期間を十分にとり、応募段階でのプレゼン資料提出、ヒアリング審査の実施、応募者によるピッチの実施など、より納得感のある選定が行える仕組みを検討する必要がある。</li> <li>■ 全参加SUに、全アクセラレーター企業との協業イメージの提案記載を求めたうえで、全アクセラレーターに全参加SUを候補として提示したが、SU・大手双方から改善要望があった。協業希望の高い大手のみへの提案記載・大手側への候補提示など、調整余地がある。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ 十分なSU募集・選定期間の確保</li> <li>➤ 効率的なマッチングとスムーズなアクセラレーション開始に向けた選定プロセスの検討</li> </ul>

主な検証ポイント	検証結果	今後の課題
✓ 実施方針・目的に対して適切な内容・方法か <ul style="list-style-type: none"> <li>● アクセラレーション</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 今回は、選定SUを確定したうえで、キックオフの場で具体的なアクセラレーション内容のすり合わせを行った。しかし、この段階で方針が合致しないケースも考えられるため、選定過程の段階で、ヒアリング審査によるアクセラレーション方針についての対話機会を設定することが望ましい。</li> <li>■ 今回のアクセラレーション期間は2か月間であったため、ビジネスプランかプレゼン内容いずれかのブラッシュアップとならざるを得なかった。より踏み込んだ事業成長支援とするには、実施期間拡大が求められる。</li> <li>■ 選定SUは、大手企業1社からのみアクセラレーションを受ける仕組みとしたが、複数企業から多角的にアクセラレーションを受けるような仕組みも考えられる。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ アクセラレーションの目的及びマイルストーンの明確化や実施期間の拡大</li> <li>➤ 複数企業からのアクセラレーションの可能性検討</li> </ul>
✓ 実施方針・目的に対して適切な内容・方法か <ul style="list-style-type: none"> <li>● プレゼン審査会</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ アクセラレーター企業意思決定者と業界団体・VC等を審査員とした、オープンな形式でのプレゼン審査会を実施したが、大手・SU双方からプレゼン審査会の設置目的について疑問が提示されており、位置づけを明確化する必要がある。</li> <li>■ 本事業の目的のために最終的なメルクマールとしてどのようなイベントを設定する必要があるか検討が必要。               <ul style="list-style-type: none"> <li>— アクセラレーター企業との協業の具体化に向けた意思決定の場</li> <li>— アクセラレーター企業を含めた資金調達可能性向上、広報効果等</li> </ul> </li> <li>■ 主催者として望ましいと考える評価軸を提示し、それに合致したSUを優秀企業として選定するなど、どのようなSUを支援したいか・重視しているかを明確化することが有効である可能性も指摘された。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ プレゼン審査会の位置づけの明確化と、位置づけに応じた最適な開催方法の検討</li> <li>➤ SUに求める行動に対応した評価軸の検討</li> <li>➤ 特設サイトの設置などを含む魅力的な広報及び運営体制強化</li> </ul>
✓ 実施方針・目的に対して適切な内容・方法か <ul style="list-style-type: none"> <li>● アクセラレーター企業交流会</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ アクセラレーション期間の中間時点で交流会を実施した。有意義であったとの意見が多く、今後もキープレイヤーどうしが企業の壁を超えて交流できる機会・場を提供していくことは、本プログラム内に限らず、エコシステムの活性化に向けた共通認識の形成や、オープンイノベーションの取り組みが先行する企業の知見共有という観点でも、有益と考えられる。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ アクセラレーター企業のR&amp;D/事業開発担当どうしが交流する機会・場の継続的な提供</li> </ul>

主な調査ポイント	調査結果	今後の課題
<p>✓ 日本の医療機器産業エコシステムは、現状どのように機能しており、どのような機能が不足しているのか</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 日本の医療機器産業エコシステム形成・強化、グローバル展開モデルの構築を目指すうえで、インキュベーション機能としての研究機関・公的支援の手厚さに対し、中間段階を担う目利き・リスクマネー供給機能（VC等）の不足が課題として挙げられた。</li> <li>■ 優秀な研究者があつまる研究機関や大手企業の研究所内でビジネスの出口がないまま眠っている技術があることについても指摘があった。</li> <li>■ SU、VC、大手企業といった各プレイヤーが相互の考え方をあまり理解できていないという点も課題として挙げられた。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ アーリーなSUに対する成長支援強化（目利き・リスクマネー供給・アクセラレーション）</li> <li>➤ ビジネス化されていない技術・特許等の出口戦略（スピンアウト、ベストオーナーへの技術移転等）</li> <li>➤ VCに対する成長支援（人材育成支援）</li> <li>➤ エコシステム内での相互理解促進</li> </ul>
<p>✓ グローバル展開を見据えてどのような変革が必要か</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ グローバル展開を目指すにあたっては、グローバル市場に出口を持つプレイヤー（米国本社機能を有する外資系メーカー、米国VC・アクセラレーター、CDMO等）との連携の必要性も示唆された。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ グローバルエコシステムへの接続</li> </ul>

ともに挑む。ともに実る。

**MIZUHO**

