

医療機器産業ビジョン研究会（第4回検討会）

議事要旨

主な議論については以下のとおり。

<令和6年度医療機器産業ビジョン研究会の運営方針について>

- ・医療機器産業ビジョン2024に基づく取組状況について報告された。

<令和7年度医療機器開発支援の方向性について>

【大手企業によるスタートアップの連携強化】について

- ・研究開発支援では、スタートアップが事業性や海外展開の可能性を見据えながら出口戦略を検討できるようにするために、早期から主たる Exit 先と想定される大手の医療機器メーカーの動向を踏まえた支援が必要との意見があった。
- ・将来的なアウトカム創出や海外のスタートアップと競うためには、アーリーステージからのフィルトレーションの仕組みも兼ね備えたマッチングプログラム等の仕掛けを官民協力して設け、大手企業側のニーズへの対応と出口戦略の2つを重点的にサポートし、スタートアップの質と量を上げていくことが求められるとの意見があった。
- ・大手企業とスタートアップがお互いをどのように捉えているのか、Exit 戦略等を含め認識の違いを把握したうえでマッチングを進めるべきとの意見があった。なお、大手企業としてはスタートアップとの連携に伴う機密事項の取扱いを不安視する企業もあるため、両者の間にアクセラレーター等が入ることが望ましいとの意見があった。
- ・スタートアップの研究開発へのベンチャーキャピタルによる投資においては、海外では大きなリターンが期待できる治療機器に投資が集中する傾向があるが、国内ではまだそのような成功事例や経験知が乏しいのが現状。ベンチャーキャピタルの育成・強化も含め魅力あるスタートアップをしっかりと育成できる環境作りのため、成功事例を作ることによるエコシステムの形成・強化を地道に実施することが必要との意見があった。
- ・ベンチャーキャピタルに限らず大手企業も株主からリターンを求められるため、企業リソースを使うことでスタートアップの製品の臨床的な価値や事業性を確実に確保できるのであれば、大手企業も早期の買収を行う判断を取れるが、企業リソースだけでは難しい場合は、企業は少額の出資等の関与を持ちつつ AMED やベンチャーキャピタル、インキュベーター等と手を組み、企業が買収するステージまでスタートアップを成長させることも重要となるとの意見があった。
- ・スタートアップによる大手企業のニーズ把握、大手企業に提案する際に期待される事業計画の水準やエビデンスレベル等も重要であるため、ベンチャーキャピタルやインキュベーター

ター等による適切なメンタリングが求められるとの意見があった。

- ・スタートアップが大手企業にリーチしにくいことがあるため、大手企業や国、AMED 等がリクエストや向くべき方向性を提示して、それにスタートアップが応えるマッチング手法も有効ではないかとの意見があった。

- ・診断機器と治療機器では研究開発プロセス、リスクやリターンも異なるため、国内の現状をそれぞれで適切に分析し、個々に適した施策を検討することが必要との意見があった。

【人材育成】について

- ・スタートアップの人材や起業家人材を、経済的支援を得ながら、安定性と継続性をもって育成すべきとの意見があった。また、大企業 OB 等が適切な対価を得てスタートアップ支援に参加できる環境整備も検討すべきとの意見があった。

＜今後の研究開発支援の在り方に関する論点について＞

- ・医療機器産業の領域は幅広いため、政府として注力したい分野を明確にしたうえで支援することも検討すべきとの意見があった。

- ・スタートアップの育成を行うにあたり、KPI の設定は重要であるが、IPO 実績や M&A 実績とittedだけでなく、どのような政策目標を目指して支援をしていくかを明確にする必要があるとの意見があった。