

医療機器産業ビジョン研究会（第5回検討会）

議事要旨

主な議論については以下のとおり。

<前回の議論を踏まえた追加調査結果について>

・前回検討会の議論を踏まえ、診断／治療領域別の観点も含めた追加基礎データや、大手企業に対するヒアリング結果について報告された。

<令和8年度以降の医療機器開発支援の方向性について>

【特定領域への集中的な支援】について

・日本の大手が引っ張っていくことができる市場、グローバルの成長市場として期待されるような領域で、国内企業が競争力を有する分野を特定していくべきであり、大手がリスクテイクしてビジネス化することが難しいところに国として支援していくというべきではないかとの意見があった。

・市場が大きく事業として成功する可能性の高い領域でのスタートアップ単独の育成を図ることが必要であるとともに、既存の日系大手が存在感を示している領域であれば大手がスタートアップの技術を自社プラットフォームにのせて販売していくという方向性もあることから、それらに向けて公的支援を強化していくことが必要ではないかとの意見があった。

・韓国は特に医療用ロボット等の分野において国内の保険償還の支援も行っていることで活性化しているのではないかと。日本も、ある程度市場が大きくて日本が得意な領域に集中的に支援するべきではないかとの意見があった。

・出口を見据えた支援を早期から行うことは重要であり、先進的なアイデアを競争優位なソリューションに育て上げていくために、1つのラインとしてインキュベーター、VC、企業、国を含めた形で育てていく仕組みを早急に作る必要があるとの意見があった。

・高齢者やフレイルというテーマは、まさに日本が今やっておけば、今後世界に向けていろいろ展開できるように思うが、逆に既にかなり市場が大きいため、改めて保険が簡単につく状況ではなく、日本における出口についても工夫の必要があるとの意見があった。

・大手企業とのマッチングの窓口や機会が少ないので増やすべきであるし、日系または外資の大手が強い領域は既に習熟市場であるため、日系大手が非常に強い領域やまだ流動的な市場領域などに注力領域を定めるべきとの意見があった。

【グローバル市場に向けた事業展開支援及び人材育成支援】について

・スタートアップの CEO が海外に駐在するような入り込み方で、現地の出口志向のニーズを見つけていくことが非常に大きなポイントであり、そのための支援が必要との意見があった。

・米国市場で受け入れられるような、アンメットニーズを解決していること、および、インキュベーション・カンパニーで百戦錬磨の経験者によって磨き上げてもらうという 2 点が必要不可欠との意見があった。

・VC もインキュベーターもスタートアップとしての成功経験者がいなければ成り立たないため、そうした人材を育てていくのは非常に時間がかかることを認識したうえで、途中経過において望ましい方向に進んでいるか評価していくことが重要との意見があった。

・スタートアップのアイデアについてデザインレビューを行い、試作品を作るような機能や、医療機関での実際の導入につなげるために必要な倫理審査委員会等を通過するレベルでの品質担保など、「つくる」という観点で米国にあるようなエンジニアリングサポート機関のような支援を日本においてどのように実装するのか検討が必要ではないかとの意見があった。

・大手企業が収益性を維持しながらスタートアップと連携を図ることができる仕組みや、エンドユーザーであり厳しい経営環境にある医療機関が、産業として伸ばすべき技術分野の製品・サービスを導入することによりインセンティブがつくと、マネタイズしやすくなるのではないかと意見があった。

・マッチングは経験知のある人たちでやらざるを得ないが、一定規模以上の国内市場が存在しているがゆえに、海外に出すことを前提とした議論になっていないため、グローバル市場を出口とするならば、そのような目線を持った人材が必要との意見があった。