

ひろしま医療関連産業研究会平成27年度第1回セミナー

【日 時】 平成27年5月15日（金） 15:00～17:00

【会 場】 センチュリー21 広島

【出席者数】 71名 【企業数】 29社 40名

講演 「医療参入における要件：産学官連携を成功に導く鍵とは」

九州大学 先端医療イノベーションセンター教授 大平 猛 氏

今年で4度目となる大平教授の講演は、産学連携にスポットを当てお話しいただきました。

まずは、医療業界への新規参入には、企業マネージャーや産学連携コーディネータが重要であり、求められる資質として、コミュニケーション能力とコーチング力を挙げられました。

個々の才能を発掘し

育てること、教えるのではなく考えさせること、アイデアを事業化できるアイデアが必要であることを強調され、また、管理、放任、コーチングの違いを理解することの重要性についても説明されました。

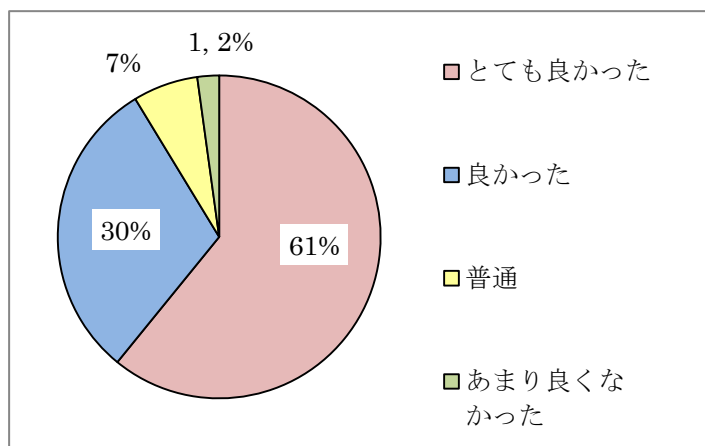
次に、産学連携が失敗する理由について、産と学における評価方法の差を指摘されました。事業化のためには、研究開発のためのランニングコストを考えること、治験費用、量産化費用、コスト積み上げ型の開発ではなく、まずは市場価格を決めること、ニーズは有益程度のレベルではなく不可欠なニーズであること、初期参入時点での見極めが重要であることなどを説明されました。

また、実際に医療産業に進出し、製品開発を行っている株式会社ハマダ様の腸管の縫合器についての最新状況や、鳥取での活動・事例紹介がなされ、参加者からのアンケート結果では、とても参考になったという意見が多数寄せられました。



第1回セミナーアンケート結果

① 講演についていかがでしたか？



主な意見

【とても良かった・良かった】

- ・医療産業に参入し、成功例・失敗例を多数紹介してもらえた・ニーズを含めて説明があり解りやすい。
- ・事例紹介が良かった。市場性に加え、現物の使用ニーズが踏まえてあり、具体的でよかった。
- ・話が分かりやすかった。様々な企業が参入するには？ということに対し、先生の発想に感心した。
- ・事業化に失敗しないための様々な提案が聞けたので大いに参考になった。
- ・販売可能な医療機器の考え方が理解できた。
- ・医療機関での商品開発、販売戦略の方法論を知ることが出来た。
- ・医療産業へ参入するに当たり、様々なヒントを得られた。
- ・情報収集及び新規参入企業として大変勉強になった。
- ・まず、自分の会社の弱み・強みを知り何が出来るか、チームで考えるものづくりの進め方が大事だと改めて感じた。
- ・なぜ、医療福祉分野に踏み込めていないのかの原因をはっきりと示してもらい、気づきを得られた。
- ・産学連携コーディネーターの立場としての必要な要件について学べた。

② 今後のセミナーの内容について

- ・保険点数について知りたい。
- ・健康・医療器具等の工場見学。
- ・医療業界は専門用語が多いため、医療業界の仕組みが知りたい。
- ・新規参入について下請型小規模中小企業が参入するための「もうひと押し」のパワーが欲しい。
- ・ニーズ・シーズの発表を行ってほしい。
- ・病院と臨床研究を実施した企業の体験談等の発表。
- ・改正を踏まえてプログラミング、ソフト関連の薬事法の判断基準など。