

バイオリーダーズ研修で得られた玉手箱

増田 英里

2012年8月29～31日、千葉県・幕張セミナーハウスにて開催されたJBAバイオリーダーズ研修2012（主催：バイオインダストリー協会（JBA））に大学院生枠で参加しました。本研修は、技術を適正に評価し、他の企業と連携して研究開発できる人材育成を目的として行われました。研修内容は、1. 企業の方々によるトップレクチャー、2. 事業化企画の演習、3. 事業化企画をサポートする講義、というプログラムで構成されており、最終日には、チームごとに3日間で立てた事業化企画のプレゼンテーションを行いました。

今回は東京医科歯科大学・産学連携推進本部の御協力により、実際の公開特許から事業化企画しました。私のチームは「心理的ストレス測定方法およびその装置」という特許を選択し、事業計画を設計することにしました。現実的に事業計画するために、現状、市場規模、利益、社会貢献度などを検討しました。現在、患者から医師へ痛みを正確に伝えることができず、適切な治療が施されていないという事実から、全世界の患者の痛みを定量化することは新規性があり、正確な治療ができることは貢献度が高いと考えられます。そこで、私達は、会社の方針として、医療部門に参入して、痛みとストレスを正確に測定して伝える医療機器メーカーを目指すことにしました。その方針に従って、社名、ミッション、ロゴマーク、役職など、会社を起業する準備をしました。さらに社員のあだ名を決めて、社会人も大学院生も対等の立場で話を進めました。これによって、チーム一弾となって、円滑に進められたのではないかと今、思います。

順調に進んでいたかのように見えた我が社も壁にぶち当たりました。医療部門に参入することは人の命に関わるため、データの信頼性の確保と医療機器承認申請のデバウズという2つの問題が浮上しました。信頼性が得られないと資金調達が困難になるため、倒産する運命となるのです。我が社は医療部門に参入しようとしたのがそもそもの間違いだったのかと迷走期に突入しました。そんな時、助け舟を出してくれたのが、講演して頂いた企業の方々やファシリテーターの方々でした。まず、短期的・長期的な計画に分けること、さらに、他の企業

と連携したオープンイノベーションを活用することで、道が開けました。

最終発表会では、痛みを数値化し、測定データを集積するツールを承認不要な一般医療機器として先行販売し、次に自動投薬機能を付与した治療機器を高度医療機器として販売する戦略をとりました。この戦略によって、データの信頼性と資金を獲得し、リスクを分散して一定期間ごとに目標を達成することを可能にしました。また、同じ特許を選択した他の会社は、心理的状態を測定することで、お相手とのマッチングをはかる結婚相談サービスという発想の全く違う事業を提案していました。社会のニーズにマッチして、オリジナリティーのある発表でした。他のどの事業計画も3日間でできたものなのかと疑うものばかりでした。限られた時間の中で、効率よくより良い企画へとまとめることができたのも、ひとりではなくチームだからできたことだと思います。さらに、チーム力以外にも、企業の方々の熱い講演を受けて、私も強い使命感をもって、まわりを巻き込んでいく存在になりたいと思いました。

研修とは別に、初日から夜遅くまで、お酒を片手に、ビールや研究の話で盛り上がりました。今回出会った人々は年齢や立場などが異なるため、自分の知らない世界を違う視点で覗くことができ、とても刺激的でした。解散後も出会った人々と交流を深め、名残を惜しみながら、日常へと戻ってきました。そんな日常に戻ってきた私は、浦島太郎の気持ちでした。竜宮城から帰ってきた浦島太郎は、玉手箱を開けて年老いてしまうのですが、研修から帰ってきた私は、出会った人々との思い出の玉手箱を開けて若返った気がしました。

今回、研修を受けて、もっと早く参加していればと後悔したのですが、後悔するよりも今これから、研修をどう活かすかということが大事だと気付きました。この度、研修で学んだことを実践する一歩として、本稿を執筆する機会を与えて頂きありがとうございます。

最後になりましたが、研修中にお世話になりましたJBA、レクメド、講師、経済産業省の方々およびその他関係者の皆様に厚くお礼申し上げます。