

「”臨床現場発案” 研究成果の製品化開発」

Development for commercializing research result proposed from ”Clinical Field”

浅野拓司[†]

Takuji ASANO[†]

[†]日機装株式会社 メディカル事業本部

概要

大学で技術シーズの発見・創出から製品化され、利益を生み出す事業へと無事成長する確率は、およそ1～2%¹⁾とも5%以下とも言われている。また、本邦において大学での研究成果を民間企業が事業化する場合、最終的に製品化・事業化に至らず、休眠しているケースは、対象の78%、そのうち半数が「その状態が深刻な問題」として認識されている²⁾。

本稿で報告する事象は、著者の経験した医学系大学講座において、日常の自身の活動を通して、外科医が感じ得ているニーズに対し、シーズとなる基本技術開発を行い、その研究成果を大学発ベンチャーが公的競争研究資金を活用し成長させ、製品化企画から事業化まで民間企業が行なった一例である。

Abstract

As a general issue, the success probability to achieve from the technology development (from academia) to profitable commercial product is only about 1-2%¹⁾ or less than 5%. Furthermore, 78% of such technology transferred from university research to company is dormant state, and a half of them are recognized as the serious condition for such company²⁾.

In this report, an example of our experience regarding commercializing project in company by using of the results of research program of medical university with public financing fund shown as bellows.



2016年5月25日付
製造販売承認(承認番号: 22800BZX00211000)

図 開発製品