

バイオビジネス分科会

オーガナイザー

石橋 正也

黒田 泰史

前期(4-6月)の試み

- 技術シーズを基にビジネスプランをグループディスカッションで作成する事を試みた。
 - 技術シーズ
 - 新規RNA増殖方法(東大 新田氏より提供)
 - 内容
 - 特許になるの？
 - 何に使えるの？
 - ビジネスとして成立するの？

技術シーズ

■ 特長

- RNAからRNAが増える
- 一定温度での反応である
- 高温で反応
- 既存技術よりも正確にコピー
- 反応時間の短縮は出来ていない

内容

- 特許になるの?
 - 既存技術よりも優れているのは、「高温で正確」
 - 定量的な点だけでは、100倍ほどの優位性が必要
 - 応用例とセットにする事で進歩性が明確になる
 - 「既存技術では出来なかった応用例がこの技術ではできるようになった」ことを示す必要がある。

内容

- 何に使えるの?
 - 実験キット
 - In Situ hybridization のPre Amplify
 - 教育用キット
 - RNA医薬作成のための大型プラントへの応用
 - 各組織でどのRNAが発現しているかをDNAチップ技術と組み合わせて調べる事業
 - 検査キット
 - ターゲットを絞る
 - 例えばHCVは現在PCRで検出しているので検査室で調べられる感度の良いキットができると意義が大きい

内容

■ ビジネスとして成立するの？

- 既存特許との権利関係が複雑
- 実験ツールだけでは市場が小さい
- 検査キットにするにはかなりの開発コストが必要
- 配列特異性などの安定性確認が必要

■ まとめ

- 小さい市場でも現実性のあることから始め、その収益で検査キット開発へ。

問題点

- 参加者の幅が広く 技術的なレベルやビジネスに関して焦点を絞るのが難しかった
- 参加人数は回毎に半減(30 15 8)
- 話が進展せずに、落とし所が見えなくなってしまった(アンケートより)
- 参加者のバイオの技術的(実験)の知識、およびベンチャー育成の知識(というよりはイメージ)が足りなかったようで、レベルの高い議論を活発に交わすというにはいたらなかった(アンケートより)

後期(9月-3月)の試み

- バイオビジネスに実際に関わる方の基調講演を基に
パネルディスカッションを行った
- 大坪 真也 氏(メディック代表取締役)
- 及川 孝信 氏 (MT&カンパニー 代表取締役)
- 金ヶ寄 史朗 氏 (エフェクター細胞研究所 代表取締役)
- 宮城 智子 氏 (ポストゲノム研究所 副社長)
- 内田 栄太郎 氏(ロコモジェン代表)
- 伊藤 行夫 氏(予定)(ペルセウスプロテオミクス事業本部長)

アンケートから

- 入会したばかりだとどのような仕組みになっているのか全くわからない
- テーマなどはある程度の範囲を示して会員から提案させたらどうか
- 機密事項でもあるが、その分科会において、新たなバイオビジネスシーズが生まれて欲しい
- バイオベンチャーの経営者の方の話は、面白いのですがどこまで続くか、もしくは飽きてしまうのではないかと心配
- 自社の宣伝ばかりだったり営業のために正しくないことを喋られると困るので、正直に話をして欲しい

来年度以降

継続の是非および運営方法

皆様のご意見をお待ちしています！