

メディカルジャパン（第1回～第7回）総括

◇ 実績

	ブース来場者数		セミナー聴講数 (研究成果)	マッチング件数	マッチング件数/セミナー数	
	目標	実数			目標	実績
第1回 (H26)	1,600人	2,760人	2,362人	98件	—	
第2回 (H27)	2,800人	3,188人	2,115人	77件	1.8	1.7
第3回 (H28)	3,200人	3,250人	1,348人	64件	1.8	1.3
第4回 (H29)	3,300人	3,434人	1,071人	55件	1.6	1.2
第5回 (H30)	3,300人	3,495人	771人	29件	1.4	1.0
第6回 (R1)	3,400人	1,803人	238人	20件	1.4	1.0
第7回 (R2)	3,400人	4,797人※	48人	20件	1.4	1.3

※第7回 (R2) はバーチャルブース来場者 (1,792人) を含む

※網掛けは目標未達成

◇ 成果

【事業化事例】

- ① 薬剤を皮膚に浸透させたい内に届けるシート型薬剤送達部材と施術を医療ツールズとして事業化 (H26年度)
- ② 高齢者の認知機能を短時間でチェック、リハビリ等に活用できるクラウドサービスで介護施設や医療機関等への販路開拓 (H28年度)
- ③ 各種ウイルスによる感染症を、早期に、短時間で判定する迅速診断キットに用いるウイルス濃縮デバイスの商業化に向けた、資本・業務提携 (H28年度)
- ④ 3D細胞組織培養観察用デバイスの製品化 (H29年度)

【進捗中の案件状況】

R1年度に、H27～H30の事業化可能性のあるマッチング・72件に関して調査したところ、進捗中の案件は以下の通り。

- 「すでに製品化・事業化した」1件
- 「製品化・事業化に向けて、具体的に話が進んでいる」9件
- 「さらに継続して話し合う事で、製品化・事業化につながる可能性がある」10件

計19件について、引き続き事業化可能性あり。

◇ 総括

- ・ 7年にわたり出展することで、域内のライフサイエンス分野におけるポテンシャルを発信し、関西の認知度・存在感の向上を図ることができた。マッチングにより事業化につながったものもあり、域内企業の出展誘導にも一定貢献。出展によって一定の成果を上げてきた。
- ・ 今後、関西のポテンシャルを効果的に発信していくにあたり、ライフサイエンス分野のどこにフォーカスすべきか、アプローチしていくターゲットをどこに設定すべきかなど、構成府県市と協議・検討。その結果、ライフサイエンス先進地域である欧米への発信力があり、関西に強みのある創薬や再生医療などの分野に注力している、「BioJapan2021」に令和3年度より出展することを決定。
- ・ メディカルジャパンについては、構成府県市からの出展意向が強かったことなどから、令和3年度は規模を縮小して出展。今年度の成果を検証し、今後の出展について構成府県市と協議、検討する。