

# 医療機器産業における事業開発の現況とファイナンス環境

---

(株)日本政策投資銀行 産業調査部 青山 竜文

2017年1月27日

# 1. DBJ概要

設立	2008年(平成20年)10月1日(旧日本開発銀行 1951年(昭和26年)設立) (旧北海道東北開発公庫 1956年(昭和31年)設立) (旧日本政策投資銀行 1999年(平成11年)設立)
代表取締役社長	柳 正憲
職員数	1,187名(2016年3月末)
資本金	1兆4億24百万円(全額政府出資)
本店所在地	〒100-8178 東京都千代田区大手町一丁目9番6号
URL	<a href="http://www.dbj.jp/">http://www.dbj.jp/</a>
支店・事務所等	支店10ヵ所、事務所8ヵ所、海外駐在員事務所1ヵ所、海外現地法人3ヵ所
総資産額	15兆8,089億円(2016年3月末)
貸出金残高	13兆1,193億円(2016年3月末)
総自己資本比率	16.85%(バーゼルⅢベース、国際統一基準)(2016年3月末)
発行体格付	A1 (Moody's)、A(S&P)、AA (R&I)、AAA (JCR)

## 2. Emergent Medical Partners II, L.P.への出資

### DBJ News

2014年09月26日 News

#### シリコンバレーの先端医療機器ファンド Emergent Medical Partners II, L.P.に対する出資を実施

株式会社日本政策投資銀行（代表取締役社長：橋本徹、以下「DBJ」という。）は、このたび、米国の先端医療機器ファンドであるEmergent Medical Partners II, L.P.（以下「当ファンド」という。）に対し、出資を実施します。

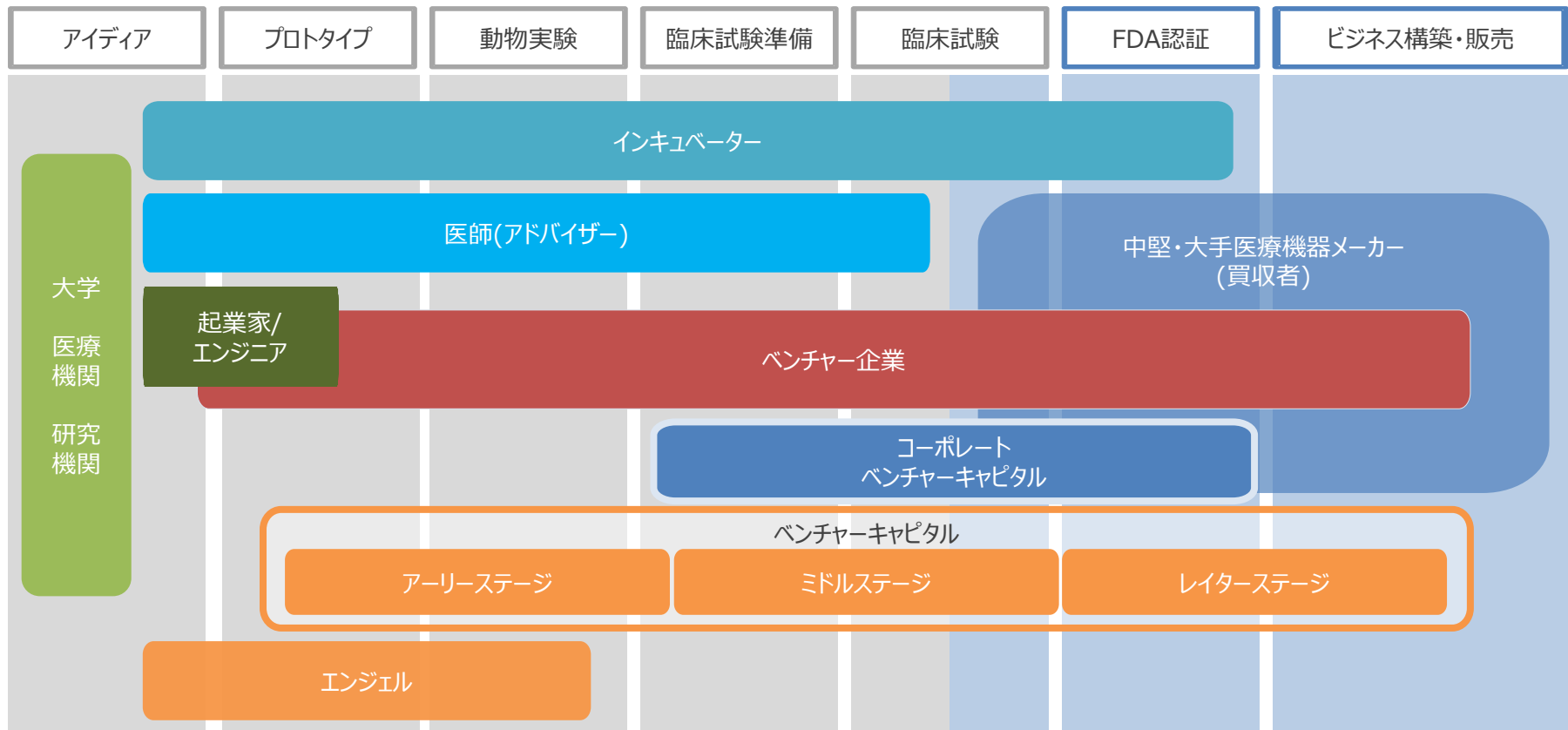
超高齢社会への本格移行を見据えて、わが国の健康・医療産業の育成と事業基盤強化の重要性が増す中、DBJは、平成25年9月に、レポート「シリコンバレーにみる医療機器開発エコシステムと日本への示唆」を発表し、米国での医療機器開発の強みの源泉として、アイデアを事業化に結びつけるエコシステムに注目しています。

係る状況下、DBJは、今般、シリコンバレーの医療機器開発エコシステムと日本の産業の橋渡しをすべく、現地で長年にわたり事業化実績を上げてきたThomas Fogarty氏らが設立した当ファンドに、競争力強化ファンドを活用したリスクマネーの供給を行うこととしました。なお、当ファンドの出資者は、テルモ株式会社など日本企業が主体となっています。

今後、DBJは、本件を通じて得られる知見を国内に還元し、日本の医療機器メーカーの新たな価値の創造に向けた戦略をサポートすることで、わが国の医療機器産業の成長および競争力強化に寄与してまいります。

### 3. 技術開発のエコシステム（シリコンバレー）

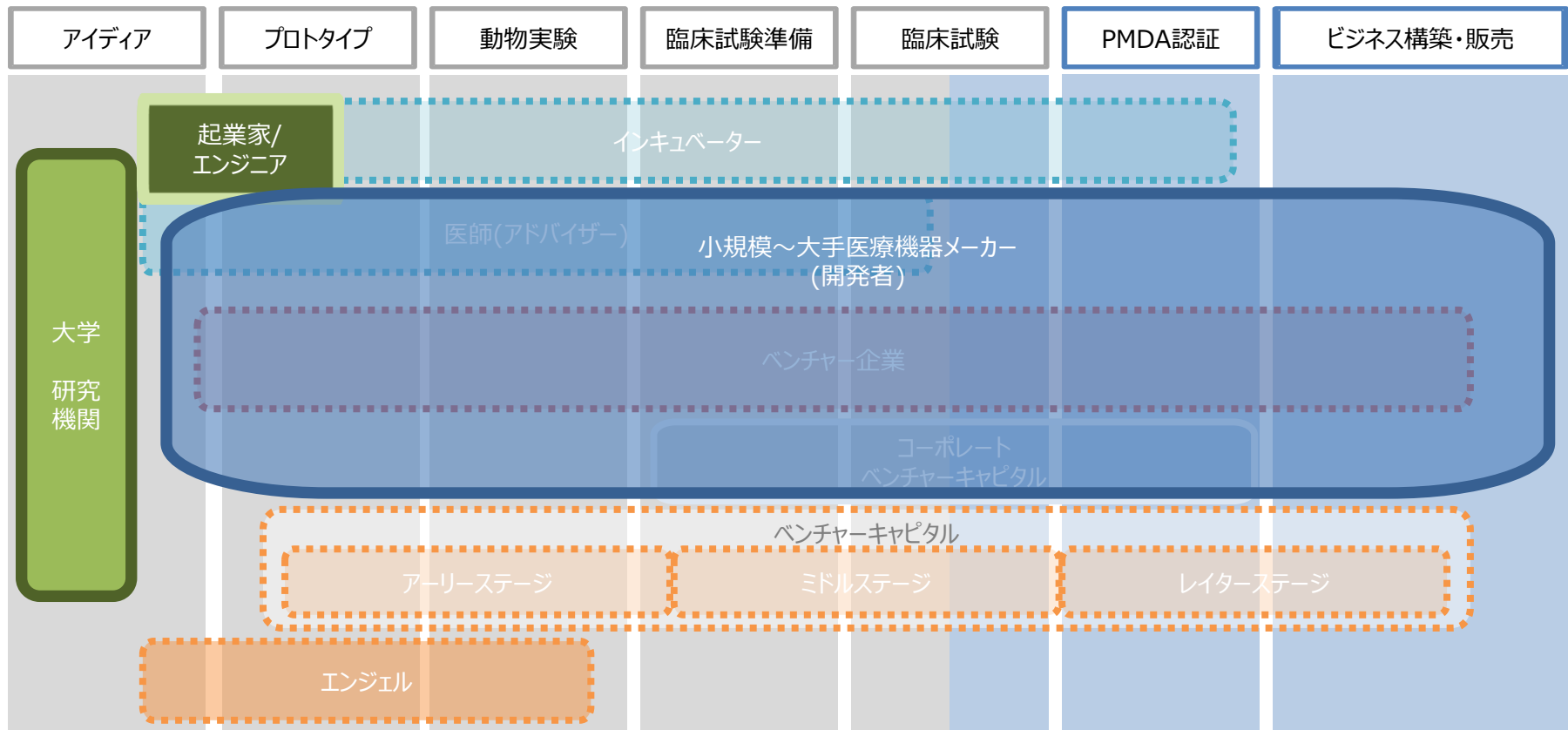
- 大学/医療機関等から生み出されたアイデアは、インキュベーター及び医師の技術的・事業的サポートを受け一方、エンジェルやベンチャーキャピタルの資金サポートを受け、ステージを進む。出口は大手・中堅医療機器メーカーによるM & Aが大半。シリコンバレーは米国(もしくは世界)の医療機器産業全体に対する「事業開発部門」の一部である
- 各ステップにおける①『コンセプトを遂行するマネジメントチーム』、②『事業の作り込みに関する事業者側・投資家側の相互理解』、③『プロセスに応じた資金拠出者』、④『出口段階を踏まえた関係構築』、などの存在が、このプロセスを有効に機能させている要因と言える



(出所)「医療機器産業におけるイノベーションの方法論～シリコンバレーのエッセンスと日本的展開～」(日本政策投資銀行 青山)を元に作成

## 4. 技術開発のエコシステム(日本)

- 日本においては、医療機器メーカーは、大学及び研究機関と協力しながら、医療機器開発を行っているのが通例。医療機器分野における国内のベンチャー企業及び資金提供者が米国に比べ限定的なのが実状です。



(出所)「医療機器産業におけるイノベーションの方法論～シリコンバレーのエッセンスと日本的展開～」(日本政策投資銀行 青山)を元に作成

## 5. 日系メーカーと米国VC&インキュベーターの声（抜粋）

- EMP II への出資後、弊行では日本の医療機器メーカー様、及び、米国のベンチャーキャピタル等とのディスカッションを繰り返し行ってきました。
- 「事業開発」という観点で、日本の医療機器メーカーがダイレクトに米国のこうした環境に関心を示しているケースが多々存在しているのですが、実際に有効活用まで至るケースはレアなのが現状です。以下は、ディスカッションの一部抜粋ということでご理解ください。



M&Aに当たっては、①既存事業の拡大に資する企業を探す一方、②将来の技術シーズを取りこむためのアーリーステージベンチャーへの投資も考えている

米国の大企業は、我々の投資先を常にウォッチしている。DBJと似ているのかも知れないが、時折訪れては欲しい技術の「お買いものリスト」を提示しながら、ディスカッションを求めてくる



米国のM&A案件は、日本と比べるとDD期間が非常に短いため入札価格の判断が難しい

通常は、将来の買収などを念頭に、早い段階からやりとりを行う。入札となった場合でも、既に当該企業を知っているため長期間のDDは必要ない。特に最近では短期決戦になることも多くなってきた。



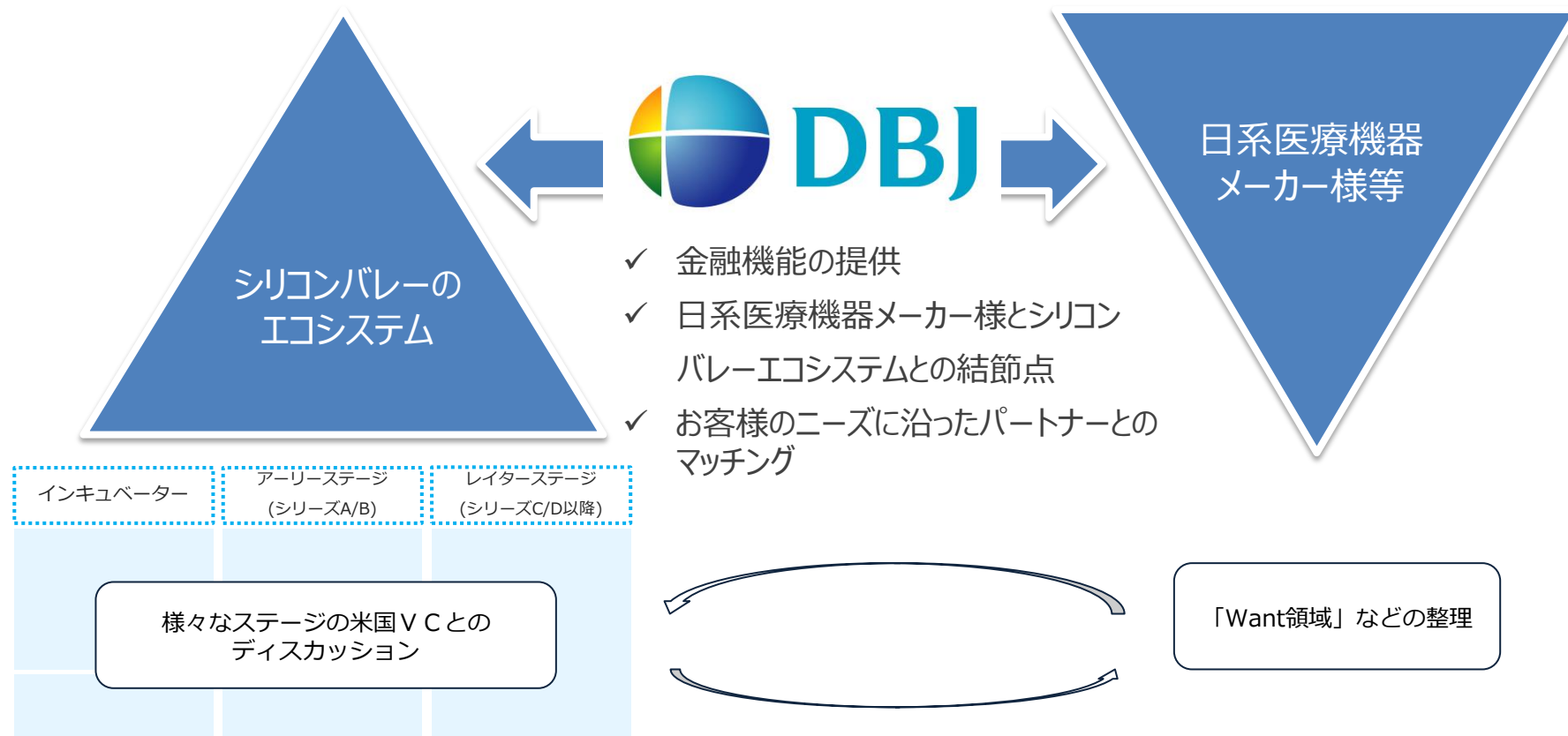
米国駐在員はいるものの、ミッションは①既存製品の販路拡大、②売上拡大に直接貢献するM&A & 国内販売権獲得、③将来のシーズ探しと多岐にわたる

一緒に仕事ができる部分は数多い。自分たちで協力できることは是非したい。



## 6. 現状の取り組み

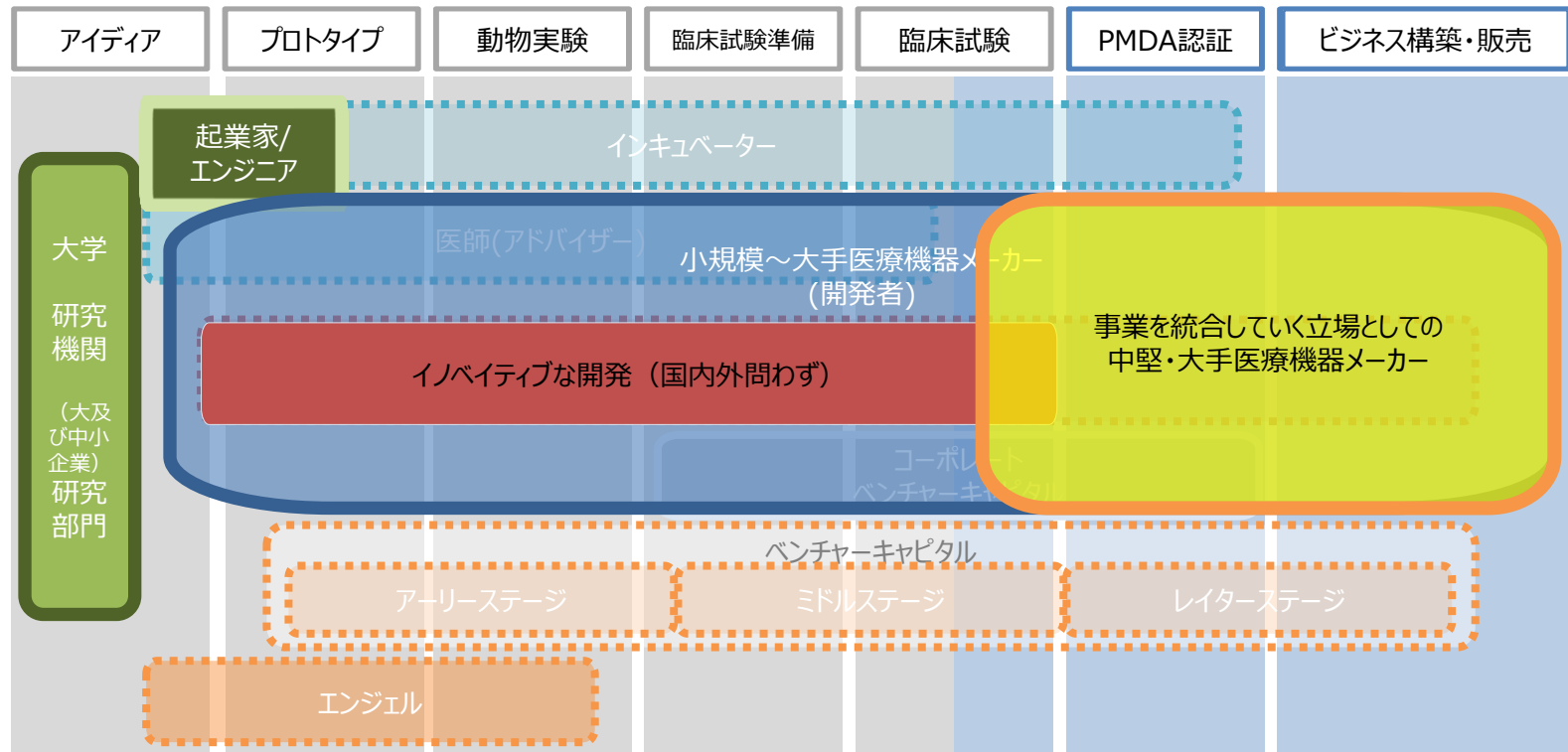
- 現状は、シリコンバレーのエコシステムと日系医療機器メーカー様等との橋渡し役を務め、日系医療機器メーカー様の事業開発に資する支援を「医療機器」「シリコンバレー」という括りの中でトライを始めており、その中で各種課題を見据えていっている状況です。



### 関連レポート (<http://www.dbj.jp/>)

- 医療機器産業におけるイノベーションの方法論～シリコンバレーのエッセンスと日本的展開～(2015/10)
- 医療機器産業の市場環境と付加価値創造に向けた戦略構築の必要性(2016/7)

## 7. (当面の) 目指すべき地点：「事業開発」力の強化



- 若干「遠回り」かもしれませんが、中堅・大手メーカーの事業開発が洗練されていく中で、各領域での取り組みが上手く融合していくことが重要ではないか、というのが一つの「仮説」です。
- 全て (=ビジネス構築以降まで) を開発に関わる中堅・大手以外の事業者が行うことは難しい一方、一定の「役割分担」がなければ、ファイナンスも含め、各々の様子見が発生する可能性があるかと思えます。
- こうした中、日本の医療機器メーカーの方々の「事業開発力の強化」に資するサポートを目指しています。