

# ウミノヴァ・センター社

•スウェーデン北部、ウメオ大学に立地 → 研究実用化の取り組み支援

## 目的

- ① 研究者や卒業直後のものが新しいアイデアを地域の企業に導入する機会を提供する
- ② 大学や研究者の持っているアイデアを洗練したものにし、製品やサービスに結びつける
- ③ 産業界の研究開発プログラムに協力する
- ④ 様々な学術的および工業的な目標を持った人々が出会い、交流する場を提供する

## 対象

•ウメオ大学所属の学生

## 内容

•特許申請、製品コンセプトの開発、ライセンス交渉等を含む実用化初期段階の支援ならびにその審査、指導

# ガン治療のイノベーション(プロジェクト例)

ウメオ大学病院、前立腺ガンの放射線治療チームの事例

より高い放射線照射量で前立腺ガンを治療したいという考え



直腸や膀胱損傷のような重大な副作用の危険

～研究チームの発明～

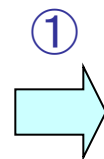
- 従来の尿道カテーテルおよびそこへ金属マーカを挿入
- 金属マーカは放射線を身体への影響を減少させる
- この発明により、前立腺に放射線のビームを正確かつ多量に照射できるようになった

⇒実用化のため、ウミノヴァ社への協力を求めた

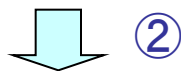
# 実用化の開始と事業化

## ウミノヴァが支援を行うにあたって

- (1) 類似特許の有無を調べる → 類似発明なし  
(2) 潜在市場の評価



チームへの資金援助へ



国際特許権(IPR)の獲得と、プライマリー・メディカル・グループ株式会社(PMG社)との交渉開始



1997年、研究者とPMG社の間でライセンスおよび協業の同意が成立、  
発明品はBeamCath™という商標を得た

## 事業化への方針

- ヨーロッパとアメリカでの販売を強化してグローバルに展開
- 1次評価による年間45万ユニットの販売可能性を満たすための設備拡張(PMG社)

# BeamCath™の受容性

## 好評価として

- 市場投入後、スウェーデン及び海外のいくつかの病院で採用された
- テスト医から高い評価を得る
- 使いやすく、使用に際して多くの人手を要する事もなかった

## 問題点として

- 前立腺ガン治療の方法として実績があったのは、外科手術または従来の放射線照射であった。
- よって、多くの内科医が新しい技術を習得する時間がないと主張した

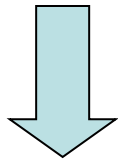
### 背景として...

病院関係者の関心は、新技術よりも個々の患者および彼らのニーズに焦点が絞られる傾向がある。限られた人員では、医療機器技術の進歩について学ぶ時間もなく、新技術導入後でも装置の故障や緊急時に備えて旧設備を維持までしている。

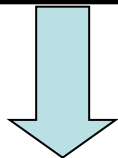
**⇒病院組織、医師や職員、対象となる患者を十分に知る必要があった**

# 影の起業家の退出

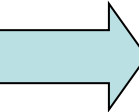
新商品の市場  
への導入



実用化やマーケティングには  
ウミノヴァは関与しない。



インキュベータは影の起業  
家の役割を終え、観察者と  
なる



・マーケティングは企業の  
全責任の下行う。

・販売部隊への商品の特徴の伝達は  
マーケティングマネージャーが行う。

非公式の関係は継続するため、地域社会活  
動や公開セミナー等の活動により、実用化の  
進捗状況を知り、評価を行う

# 挫折した計画

## PMG 社の計画

2000年

1. BeamCath™ を独占的に生産.
2. 19 人の従業員を雇用
3. カテーテルの殺菌に関する問題の浮上
4. シェレフテオで殺菌設備の建造を計画 → 資金調達に**失敗**

2001年

1. マーケティング活動を強化→殺菌問題とコストにより利益を得るのは困難.
2. 残っていた従業員14人を正式に解雇.
3. リスクマネーと公的機関からの支援が欠落.



特許を買い取る資金もなく, 2002年に**破産**