

23年度科学・技術関係予算概算要求 個別施策ヒアリング
【施策番号 27026：環境・医療分野の国際研究開発・実証プロジェクト
(医療機器分野)(経済産業省)】

- 1 日時：平成22年9月8日(水) 16:20～16:45
- 2 場所：中央合同庁舎4号館 2階 共用第3特別会議室
- 3 聴取者：本庶議員、奥村議員、相澤議員
外部専門家 8名(うち若手3名)
- 4 説明者：経済産業省 竹上 嗣郎 医療・福祉機器産業室長
小林 秀司 医療・福祉機器産業室長補佐
宮崎 直子 医療・福祉機器産業室 行政事務研修員

5 施策概要

本事業では、国内における医工連携研究コンソーシアムとアジア諸国の医療機関等との研究開発体制を構築し、アジア諸国における医療現場の設備環境等に即した医療機器や、患者の身体的特徴に適応した医療機器の実証を行う。さらに、実証を通じて、広くアジア市場等での需要創出による我が国医療機器産業の海外展開を促進する。

6 質疑応答模様

【本庶議員】

予算額はどうなっているのか？

【経産省】

1テーマ4億円程度を想定している。

【本庶議員】

そうなると思うと誰がお金を使うのか？国内の研究者か、アジアの研究者か？あるいはその両者なのか？

【経産省】

基本的には、公募により、国内のコンソーシアムが使う。相手国との調整によりMOUなどを締結して取り組む場合には、先方の研究機関は先方の国の予算を用い、日本の研究機関はこの予算を使うことになる。

【本庶議員】

プロジェクトの出口目標は？

【経産省】

例えばタイならば、都市部と地方の医療格差を縮めること。またアジア標準を作る、というのも目標。これはタイとシンガポール等で展開していく。

【奥村議員】

3年という事業期間は非常に短い。3年経ったときに、4億円使ったロボット事業が、どうなったら成功なのか？3年ではロボットが普及するところまでには行かない。相手側の政府の認証を取るのにアグリーメントを結んだ等、どういう出来上がりの姿を想定しているのか？漠然とではなく、具体的に示していただきたい。

【経産省】

国際標準や遠隔医療など、1年程度で出来るものではない。例えばタイで実証するとして、どういうシステムがタイ側で受け入れられうるのか、実際の課題は何か、アジアでの標準化のポイントは何か、など実際に実証してみないと分からないことを3年間のうちに明らかにしていく。

【奥村議員】

どこかの政府あるいは政府機関と共同で認証しよう、というところまで行くなど、具体的な出口目標はあるのか？

【経産省】

アジアで、日本のこのシステムを展開すべきだ、ということのアジアの方から声を上げてもらえるように信頼を得ていくのが狙いである。

【本庶議員】

厚労省と連携して認証をやる、ということになっているが、具体的にどこまで話が進んでいるのか？

【経産省】

標準化については、初年度からではなく、2年目くらいから議論を開始することになると思う。こういうことをやっていく、という話は、技術的な話も含め、厚労省としていく。

【相澤議員】

様式6に書かれている「達成目標」が明確でない。平成25年度までに、具体

的に何が出来るのか？開発する、と言っているが、その中身は何か？

【経産省】

（様式6の「研究開発目標」を読み上げる。）

【相澤議員】

なぜアジアでテラーメイド人工関節なのか？

【経産省】

それはなぜシンガポールで行うのか、ということにつながってくる。そこには中国系、インド系、マレー系など、大変多くの民族が出入りし、住んでいる地域である。その地域で展開することで、アジアに広く展開していく上でのモデル地域となると期待される。アジア人の骨格モデルを目指しているので、シンガポールは最適ではないかと考えている。

【相澤議員】

それぞれに対応できるものを平成25年度までにやる、ということ？

【経産省】

民族ごとにどう違うのかはやってみないとわからないが、平成25年度までにはその辺りも見極めたい。

【外部専門家】

アジア人の関心は、シンガポール大学などの一部を除き、先進的なロボットなどのレベルではない。「アジアに対する海外展開」という観点は的が外れているのではないか？1つの目標的なものとしてはいいかもしれないが、その先の産業に結びつくような展開があるのか、アジアの現状を見ると、このプロジェクトでは難しいのではないかと、という気がする。

【経産省】

シンガポールではバイオポリスの中にいろいろな企業が入っており、ベンチャーなども立ち上がっているし、人種という観点からも重要。タイについては、「遠隔医療」という観点から、地方と都市の医療格差を埋めたい、ということ。場合によってはシステムを簡易化するなど、海外展開のマーケティングをやっていく、ということ。

【内閣府】

アジアのマーケットが伸張する、ということであれば、欧米の企業も参入してくるだろうが、それに対抗して日本が持っている強みはどこか？

【経産省】

特に「テーラーメイド人工関節」については、日本人向けに開発してきた実績があり、アジア人への対応という意味では強みがある。「遠隔医療」については、各国でしのぎを削っているが、正確な治療、トレーニング技術が優れていることや、アジアへの ODA 事業でも人材育成のノウハウを有することから、ソフトとハードをパッケージにした展開ができるという部分は日本の大きな強みである。

【外部専門家（若手）】

国際協力のプロジェクトのテーマに、なぜ人工関節を選んだのか？

【経産省】

治療実績も増えてきており、アジアの市場規模が大きく、参入する価値があると考えている。

以上