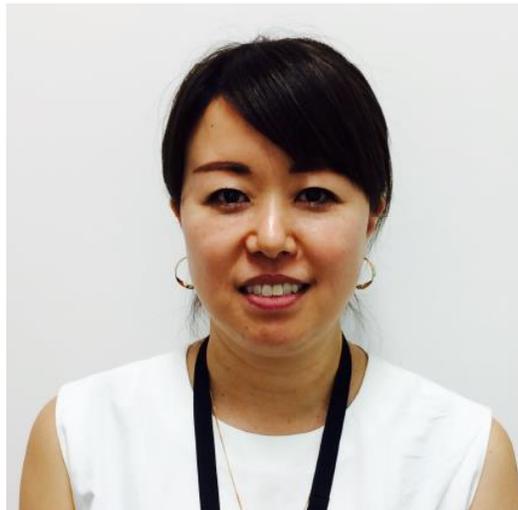


## グローバル・アクセラレーション・ハブ (GAH) ポストン メンバーインタビュー



和氣 千明 Chiaki Waki

CoreTissue BioEngineering Inc.代表取締役社長、CEO

[Linkedin](#)

1. この度はインタビューのお時間をいただき、ありがとうございます。まず、自己紹介をお願いいたします。

私は、2021年9月に CoreTissue BioEngineering 経営企画部の部長として入社し、2022年6月から代表取締役社長を務めている和氣千明と申します。過去20年間、医療機器メーカーのマーケティング及びマネージメント業務を経験してきました。私がこれまでに勤務した医療機器メーカー数社は、全て米国に本社のある企業でした。このことから分かる通り、日本の医療機器、特に治療機器の多くが米国からの輸入品に頼っていると云わざるを得ない状況が続いています。私は、日本はモノづくりに長けていると言われ続け、また素晴らしい技術を開発している国であると信じていますが、医療機器市場においては、まだまだ課題があると感じ、何とかこの事実を変えていきたいと思うようになりました。そこで、昨年、マーケティング部長として勤務をしていた米国大手医療機器メーカーを退職し、膝前十字靭帯損傷の治療に用いる人工靭帯を開発している CoreTissue BioEngineering に入社をしました。弊社が開発する革新的な医療機器を日本だけではなく、海外にも展開して日

本の医療機器産業を活性化させ、日本から数多くの医療機器が生まれるエコシステムの構築にも貢献をしていきたいと考えています。

**2. 貴社について、また貴社の目標について少し説明していただけないでしょうか。**

弊社は、早稲田大学発のスタートアップとして、2016年に創業した医療機器を開発する企業です。私たちは、生体組織から拒絶反応を引き起こす可能性のある細胞成分を除去し、体内に移植すると自己の組織を再生させる「脱細胞化技術」を応用して、膝前十字靭帯再建に用いる人工靭帯を開発しています。世界では、脱細胞化した動物／人の組織を利用した医療機器は40品目ほどありますが、いずれも薄膜や厚みのない組織を原料としており、腱のように厚みのある組織を脱細胞化した製品、靭帯のような強度が求められる製品は市場にはありません。私たちは、世界初の脱細胞化動物組織による厚みも強度も必要な人工靭帯の商品化を目指しています。

**3. CoreTissue BioEngineering を海外に展開しようとした動機や、きっかけは何でしょうか？**

膝前十字靭帯再建術は、米国で年間約17万例あり、日本の10倍近い数の手術が行われています。また、市場成長率も日本では年間3%ですが、米国では4%以上です。このような市場規模から見ても、米国展開をしない理由が見つかりませんでした。また、私は個人的に高校、大学を米国で過ごし、日本に帰国後も米国に本社のある企業で勤務をしていたため、言葉や文化の壁はあまりなく、また弊社の創業者や会長も欧米での留学や勤務経験があり、マネジメントチームのバックグラウンドも米国展開を積極的に決めるきっかけとなりました。

**4. 海外展開の際に、苦労した点は何でしょうか。そのような点を乗り越えるために、GAHはどのように役に立ちましたか。**

現在も米国展開に向けて準備を進めているところですが、米国の投資家から資金調達をすることが弊社の第一ステップですので、投資家向けの英語でのプレゼンテーション資料の作り方、伝え方について、何度もメンターからアドバイスをもらいました。米国の投資家は経験や専門的知識も豊富な人が多いと聞いており、具体的なビジネスプランも聞かれるため、プレゼンテーション資料には全ての内容は記載しないが、より詳細なプランを準備する必要があると感じています。GAHには、こちらのニーズに合わせてアドバイスしてくれるメンターがいますので、必要なアドバイスをもらっていることに、大変感謝しています。

#### 5. GAHの提供するサービス（コワーキングスペース、メンタリング、マッチング等）をどのように活用されましたか？

現在、主にメンタリングのサービスを活用させてもらっています。米国投資家向けにプレゼンテーションをするための準備として、昨年メンターと10回近くオンライン会議を行い、ビジネスプランにおいて準備しておくべき要素の洗い出し、優先順位付け、アクションプランなどに対するアドバイス、またバリュエーションの計算方法などもアドバイスしてもらいました。ヘルスケアのベンチャー業界に経験のあるメンターであったので、理解が早く、貴重なアドバイスがもらえています。

#### 6. GAHを通じて、ボストンでどのようなコネクションを得ることができたでしょうか？

コロナの影響もあり、まだボストンには行けていませんが、ボストンをベースに活躍されているメンター数名の方とのコネクションが出来たことは、貴重な経験です。

また、今後ボストンに行くことになった際には、他のヘルスケアベンチャー企業やベンチャーキャピタルとのコネクションを作り、米国での事業化に向けた準備を加速させていきたいと考えています。

**7. 日本発のスタートアップが海外展開を検討する際に、ボストンが重要な拠点となる理由は何でしょうか。**

ボストンは、ライフサイエンス領域でのエコシステムが形成されていることから、ベンチャー企業を支援するコミュニティがあることが魅力的です。特に、米国展開をするにあたり、投資家とのコネクション作りや将来的なパートナーとなる企業を探す必要があるため、コミュニティが出来上がっているボストンに拠点を持つことは弊社にとってメリットになるのではないかと考えています。

**8. 海外展開を検討する日本発のスタートアップに、何かアドバイスはありますか。**

弊社の海外展開に向けた活動もこれからですが、日本だけに留まる必要は全くないと思うので、海外展開に向けて一緒にチャレンジをしましょう！とお伝えしたいです。また、海外展開を行うにあたり、JETRO や CIC 等々が提供してくださっているスタートアップ支援プログラムもありますので、このようなプログラムを最大限活用させて頂くのが良いと思います。そして、他のスタートアップから学ぶこともたくさんあると思うので、そのようなコネクションを積極的に作り、視野を広げていきたいですね。