

CIC Japan Desk によるご紹介

今回は従来とは少し趣向を変え、ボストン地域の Global Acceleration Hub (GAH) をご利用中である日本発スタートアップ企業に日本語でインタビューを行いました。

ご多忙な中にも関わらず、インタビューに快く応じてくださったのは、Biomy (バイオミー) 社の CEO 小西哲平氏です。Biomy 社では、過去の患者情報を AI が解析し、適切なコホートを選択することで、投薬効果の最大化を目指す抗腫瘍薬の投薬判断支援を行う AI プラットフォームを提供しています。

同社は 2023 年 6 月より GAH の利用を開始。主に専門家によるメンタリングを活用しながら、現在、ボストンでの事業展開を進めています。これまでに GAH で得られた知見や、海外展開におけるチャレンジ、そして、そのサポートに GAH をどのように活用されているか等について、貴重なお話を伺いました。

<https://www.biomy-tech.com/>



小西哲平 (Teppei Konishi)

CEO, [Biomy, Inc.](#)

大阪大学基礎工学研究科修了後、NTT ドコモ先進技術研究所にて位置情報サービスの行動履歴や Web 履歴のデータ解析、AI による動画画像解析の研究/新規事業開発に従事。退社後、株式会社 Biomy を創業し、医療・製薬企業向けに AI 解析ソリューションを提供。

この度はお忙しいところ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、簡単に自己紹介をお願いいたします。

株式会社バイオミー（Biomy）の小西です。私はもともと医療製薬関係出身ではなく、IT/AI の開発に従事しており、その技術を医療や製薬の分野で活用するために Biomy を設立しました。当社では検査／手術時に採取される病理画像を使って、患者さんの予後やある薬の効果を予測するためのバイオマーカーを定量化する AI サービスを医療・製薬分野のお客様向けに提供しています。

貴社の技術についてお話しいただけますか？

当社はディープラーニングを使って画像から細胞や組織のエリア分けなどを高精度に行うことができる技術を持っています。この技術を用いることで、人では定量化が難しい細胞や組織の分布情報を、医療現場ですでに蓄積されているデータから定量化し、患者さん固有の特徴量を把握できます。最近では、病理画像の AI 解析結果に加え、組織や細胞の空間的な遺伝子発現を推定する技術（空間トランスクリプトーム）も合わせて解析することで、多面的な定量化情報を出せるようになりました。これにより、患者さんの病態をより細かく分類することができるため、ある薬の効果に関連する空間的特徴をより細かく把握できます。この技術を用いて、例えば製薬業界においては、ある薬が患者さんに効くかどうかを見分ける臨床判断支援ツールの作成、創薬ターゲットの発見、また癌発生のメカニズムや、薬が効く患者さんと効かない患者さんを分けるようなバイオマーカーの発見などにご利用いただいています。

貴社の海外展開の動機やきっかけについて、特にボストン地域を選ばれた理由についてお話しください。

医療や製薬の技術は日本国内だけでなく、海外でも同様に通用するものです。また、マーケットを見ても医療・製薬業界はグローバルの市場規模が大きく、そこにいかに入り込めるかが当社の成功の鍵だと考えています。ご存じの通り、ボストンは医療・製薬業界の中心地であり、製薬企業の本社も多く、狭いエリアの中に高密度で関連企業が集積しています。ですから、この地域でのビジネス展開の方法や KOL を見つけるにはベストな地域だと考えており、そのコミュニティに入り込むことで、より効率的にグローバルでのビジネス展開が可能になるのではないかと判断しました。

ボストンを含めた海外展開の際に、どのようなご苦労がありましたか？またそれらを乗り越えるために、ジェトロの Global Acceleration Hub (GAH)はどのように役立ちましたか？

日本国内の場合は顧客となる製薬・医療業界、つまり病院の先生方や製薬企業のコミュニティに入っていくことはある程度可能ですが、その先のグローバルな市場を目指す場合、地理的な距離が障壁となり、毎日ディスカッションすることや自然にネットワークを広げていくことが非常に難しいという問題があります。そのため海外（米国）においてはいかにキーパーソンを見つけ、そこからネットワークを広げられるかが非常に重要だと思いますが、資金力がないスタートアップの場合にはそのネットワークづくりは非常に難しいのが実情です。今回、GAHでご紹介いただいたメンターには、当社のためにはどういった方々にアプローチすべきかという助言をいただいたのですが、日本には知りえないような細かなステップや人的ネットワークについて大変具体的に教えていただき、非常に役に立ちました。また、ボストンの製薬企業にアプローチする際に、現地で伝わりやすく効率的なアピールができるピッチ資料作りにもご協力頂き、ストーリーの作り方や当社の技術の効果的な見せ方を教わったことも大変役立ちました。また、ボストンには製薬企業を取り巻く製薬医療を中心としたエコシステムが存在します。ですから、製薬企業とコラボレーションをしようとする場合も、まずはその製薬企業とコラボレーションしている企業とコラボレーションし、それをきっかけにターゲットの製薬企業を巻き込むなどの具体的な道筋も GAH のメンターからアドバイスいただきました。現在はこのような網羅的なアプローチに挑戦中です。

日本のスタートアップとして米国の企業（製薬企業など）にアプローチする中で、米国のスタートアップと比べて特別な課題や難しさがあると感じますか？

はい、とても感じます。資金力の限られたスタートアップが、日本国内の拠点を維持して日本のビジネスを成長させながら外国にも拠点を設けることは、資金面や人材面においてもハードルが高いのが現実です。共同プロジェクトを行う場合も、現地に拠点を持っていて常に現地でコミュニケーションが取れる現地企業の方が進めやすいという条件は、現地製薬企業や医療機関がパートナー企業を

選定する際に考慮されますし、すでに現地の関係者とのネットワークが形成できている米国企業のほうが自然と有利になると思います。これらは、資金力が限られた日本発のスタートアップにとっては大きなハードルの一つだと思います。

GAH におけるメンターとの関係についてお聞かせください。また、貴社にとって、GAH のメンタリングで最も役に立ったのはどのような点でしたか？

製薬企業のビジネスや現地の動向に精通したプロフェッショナルなメンターからのアドバイスにより、ビジネスモデルや今後のステップを具体化することができたことです。限られた資金で国際進出を行うスタートアップにとって、このようなサポートが受けられることは、大きなハードルを超えてゆくための鍵ではないかと思っています。また、日本でインターネットやソーシャルメディア、また人づてに得られる情報はやはり限られていますから、製薬企業や医療業界の現地の動向に非常に精通したプロフェッショナルなメンターを通して、日本国内ではあまり知られていない類似企業や最先端の取り組みなどをいち早く紹介していただいたことも、当社との差別化やコラボレーションの可能性を探るうえでとても役立っています。

ボストンでは、GAH を通じてどのようなコネクションを得られましたか？

GAH のメンターをはじめ、その方からご紹介いただいたキーパーソンの方や米国企業とのネットワークを得ることができました。また、昨年、BIO インターナショナルコンベンションでボストンに行った際には、JETRO主催のCIC ジャパンデスクによる「Japan Innovation Night」に参加し、ブースをお借りしてポスターの展示を行うことができました。その時に知り合ったボストンの方々とも、ボストンに行けば会える、というような体制を整えることができました。

GAH が提供するサービス（コワーキング、メンタリング、マッチング等）のうち、今後もっとご利用になりたいサービスがあれば教えてください。

これからはマッチングサービスを利用したいと考えています。当社の技術を使っただけそうな米国の企業を網羅的に把握することは日本国内からでは困難なので、マッチングによるビジネスチャンスの開拓ができればと考えています。その具体的なステップについてはメンターからすでにご教示いただいていますので、今後それをマッチングのサービスを通して実行に移していこうと思っています。そしてマッチングが上手く行った場合は、対面のミーティングをボストンで実施することになると思いますが、その際には GAH で提供されるコワーキングスペースも利用できたらと思っています。

AI と医療の接点における技術は、ますます研究が盛んになっています。GAH を通してボストンの専門家とのメンタリングによって得られた業界についての知見を共有していただけますか。

AI と医療という業界は世界的に見ても競争が多いと思います。業界に精通しているメンターは日本には情報が入ってきていないような企業も把握しており、競争調査の観点でも大変役立ちました。動きが速い業界ですから、類似している企業が行っているビジネスを調査し、差別化ポイントや、可能性としてはコラボレーションもあり得るため、いち早く把握しておくことは重要です。当社は日本国内の複数製薬企業・医療機関と連携しています。製薬企業の中にはインハウスで AI を作られているところもありますが、それにもかかわらず当社を協業先として選定していただけるのは、技術的優位性を認めていただいているということだと思っています。このような協業を海外でも実施したいと考えていますが、海外の豊富な資金や人の集まる企業に負けないよう技術開発を自社で継続的に行ってゆく必要があると感じています。そのためにはしっかり世界的なトレンドや動向を見極めながら次の技術開

発を進めていくことが重要だと感じています。その方針の決定に際し、メンターからは貴重なアドバイスを頂いており、大変ありがたく思っています。

米国の医療制度が他と異なっている点についてお聞かせください。また貴社のクライアントとなる医者を探される上で、それらが何らかの影響を与えているとお感じですか？

日本は国民皆保険なので、等しく同じ医療を提供されます。しかし、米国は個人ごとに受けられる医療が異なるため、医師や病院もより高度な医療システムを導入することに対する高いインセンティブがあると考えています。そのため、最先端の米国で当社の技術がどのように受け入れられるかをまず把握し、そこに追いついていくことが重要になると思います。米国内の KOL の先生方と連携すれば当社の技術を医療現場でより広くお使いいただけるようになるだろうとは思っていますが、米国は国土も広く病院数や先生方の数も多いため、日本でも得ることが難しい土地勘を米国で発揮して当社に適した先生を見つけるのは非常に難易度が高いかもしれないと感じています。適切な KOL の先生とつながる上でも GAH のサポートは重要だと考えています。

海外展開を検討している日本発のスタートアップに、アドバイスがあればお聞かせください。また、そのようなスタートアップが GAH のサービスをどのように活用できるかについてもぜひご経験を踏まえたアドバイスをお願いいたします。

スタートアップが海外展開を検討する場合、資金の限られた状況でいかに重要な情報を得て人とつながっていけるかが重要だと考えています。これは自分でも経験したことですが、現地に自分で行くことも重要ですが、何のつてもない状態で現地に行ってもただただ時間とお金を浪費してしまいます。現地に精通したメンターと知り合い、そのコネクションをもとに現地でのつながりを作ることで、実際

に現地に行った時の費用対効果が非常に高まると思います。その観点から、現地との強いコネクションを作るサポートを提供する GAH のサービスは貴重だと思います。私も今年、学会や展示会で現地に行く予定がありますが、その際はメンターに紹介して頂く方とのディスカッションの機会を設ける予定です。GAH は海外展開を検討するスタートアップにとって非常によいサービスだと思っておりますので、ぜひ多くの方に知って頂き、より多くの日本企業がグローバルの展開に成功されることを望んでいます。