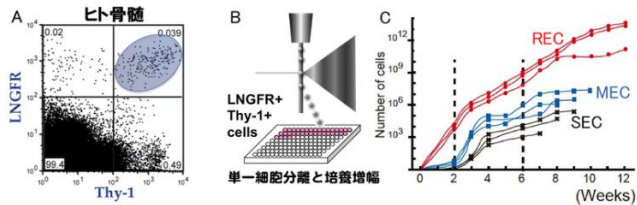


企業名	PuREC株式会社	金融機関名	山陰合同銀行
知財・事業の概要および知財ビジネス報告書作成の目的		製造業	特許、ノウハウ
PuRECが開発したREC(Rapidly Expanding Clone)細胞は、他の間葉系幹細胞と比較すると、増殖性、分化能、遊走性に優れており、骨疾患、免疫疾患等の治療の難しい疾患の治療に期待される。知財ビジネス報告書では、REC細胞を用いた医薬品の上市に向けたビジネス上の優位性及びその優位性を支える知財について整理した			
知財ビジネス報告書への記載概要		PuREC社が開発したREC細胞の分離方法	
過去～現在 (As-Is)	知的財産（強み・壁）をいかにして生み出し、安定した事業に貢献しているかについてストーリー化する	島根大学発ベンチャーとして、REC細胞を開発し、製薬企業との提携によるマイルストーンなどによる収入確保を目指している。製薬企業及び大学との連携による複数疾患に対する特許権も保有しており、他社の参入を防ぐ堅強な知財ポートフォリオを整理した。	
	将来像の実現に向けた課題およびその解決の方向性（事業構想）を明確化する	現状の特許に関しては共同研究での特許取得が多いため、将来的な単独特許の開発の強化や関連する周辺特許の取得拡充など、今後の特許戦略を整理した。 また、資金調達の面からも、IPO等のイグジット戦略やVenture Debt等、状況に応じた検討の必要がある。	
現在～将来 (To-Be)	将来像の実現に向けた実行計画をストーリー化する	具体的な知財戦略のアクションとして、以下2点を整理 ✓ まずは現状の特許による上市後の利益最大化のために、製造方法の特許権に関しては延長登録対象かの精査を行い、適切な権利存続期間を確保する ✓ また、市場拡大に向けては継続的な海外特許を確保する	
作成を支援した機関名・氏名		前田特許設計事務所 前田 直	

山陰合同銀行からの評価結果

知財ビジネス報告書 を通じて認識した強み	改めて認識した点	RECは多様な疾患への応用力が高いこと。通常の1,000倍の薬効性を持つ、高純度の間葉系幹細胞の培養技術を確認したこと。複数のパイプラインを持っていること。
	新たに認識した点	RECは安全に全身投与ができ、市場優位性が高く、REC活用の再生医療等製品について、十分な市場規模が期待できること。RECを選別する技術や用途等について逐次権利化(特許取得)され、他社企業の参入が難しく、適切な知財ポートフォリオが形成されていること
知財ビジネス報告書 を通じて認識した課題	改めて認識した点	パイプラインの上市までは相応の開発期間を要し、多額の費用が先行するビジネスモデルであり、安定的な資金繰りの確保が欠かせないこと。既存の出資者からの追加出資のハードルは高く、他のVCや製薬会社の出資者を広げて財務基盤を安定化させること。製薬企業との提携によるマイルストーンを確保すること。
	新たに認識した点	業種柄、製造原価率が非常に高いため、原料調達ルートの見直しや製造方法の改善を図る必要があること。海外展開を進めるにあたり、対象国における特許権を適切に取得すること。REC再生医療等製品の特許は複数が共有特許権となっているため、自社単独保有の特許を増やしていくこと。特許権には期限があるため、延長登録の対象か否かを精査し、適切に存続期間を管理する必要があること。
将来のビジネス展開に 向け金融機関として サポートできる点	・資金繰り： 自行本部やグループ会社との連携。ベンチャーデットやエクイティファイナンスへの取組み。 ・アカデミアとの連携： 提携先である国立大学法人島根大学との連携継続。国立研究開発法人新エネルギー産業技術総合開発機構(NEDO)との連携。 ・原料調達ルート見直し： ビジスマッチング等の本支店ネットワークを活用した調達ルート紹介。 ・製薬企業やVCからの出資： 本支店ネットワークを活用した提携先の紹介。	

PuREC社からのコメント

知財ビジネス報告書の作成を通じて得られた 新たな気づきがあったか	特許取得するだけでなく、残存期間にも目配することの重要性などの気づきが得られた。「競合状況」や「第3者特許」などの分析が得られるとなよかった。
知財ビジネス報告書をどう活用できそうか	そもそも現時点では知財担保のローン供与ができる金融機関は乏しく、本報告書による資金調達は難しい。ただ、自社知財の整理として、本報告書作成は有意義なプロセスであった。