

“いま”のAMEDを伝える:医療イノベーション創出への道を拓く

# AMED Pickup

APRIL  
—  
2022



医療研究の  
知財・実用化支援



国立研究開発法人 日本医療研究開発機構  
Japan Agency for Medical Research and Development

# AMED が取り組む 医療研究の知財・実用化支援

研究成果を実用化するためには、研究開発戦略に加えて、知財戦略、資金調達、ビジネス戦略、薬事戦略といったさまざまな観点からの検討が必要です。AMED は、事業者の実用化の段階に合わせて、専門家のコンサルテーションを通じたさまざまな支援を提供しています。また、実用化につながった研究成果事例を調査し、成功要因や突破要素を類型化する取り組みも行いました。今回は、その調査結果をご紹介しますとともに、代表的な知財・実用化支援についてご紹介します。



## 知財・実用化支援の背景

AMED は、「成果を一刻も早く実用化し、患者さんやご家族の元にお届けすること」を目指し、医療分野における基礎から実用化までの研究開発が切れ目なく行われ、その成果が円滑に実用化されるよう、ファンディングを通じて、大学や研究機関などが行う研究を支援し、研究開発やそのための環境の整備に取り組んでいます。

一方、研究成果を医薬品や医療機器として製品化し、患者さんやご家族の元にお届けするには、最終的に企業等への導出が必要です。最終的な事業化を想定したコミットメントの高い連携体制を早期に構築することが、早期の実用化につながります。そ

のためには、大学や研究機関などの研究シーズの実用化に向けた共同研究開発や企業等とのパートナーリングに向けて、ビジネスモデル、知的財産戦略や薬事戦略の構築、提携候補企業とのパートナーリング機会の提供など、さまざまな事項について検討する必要があります。

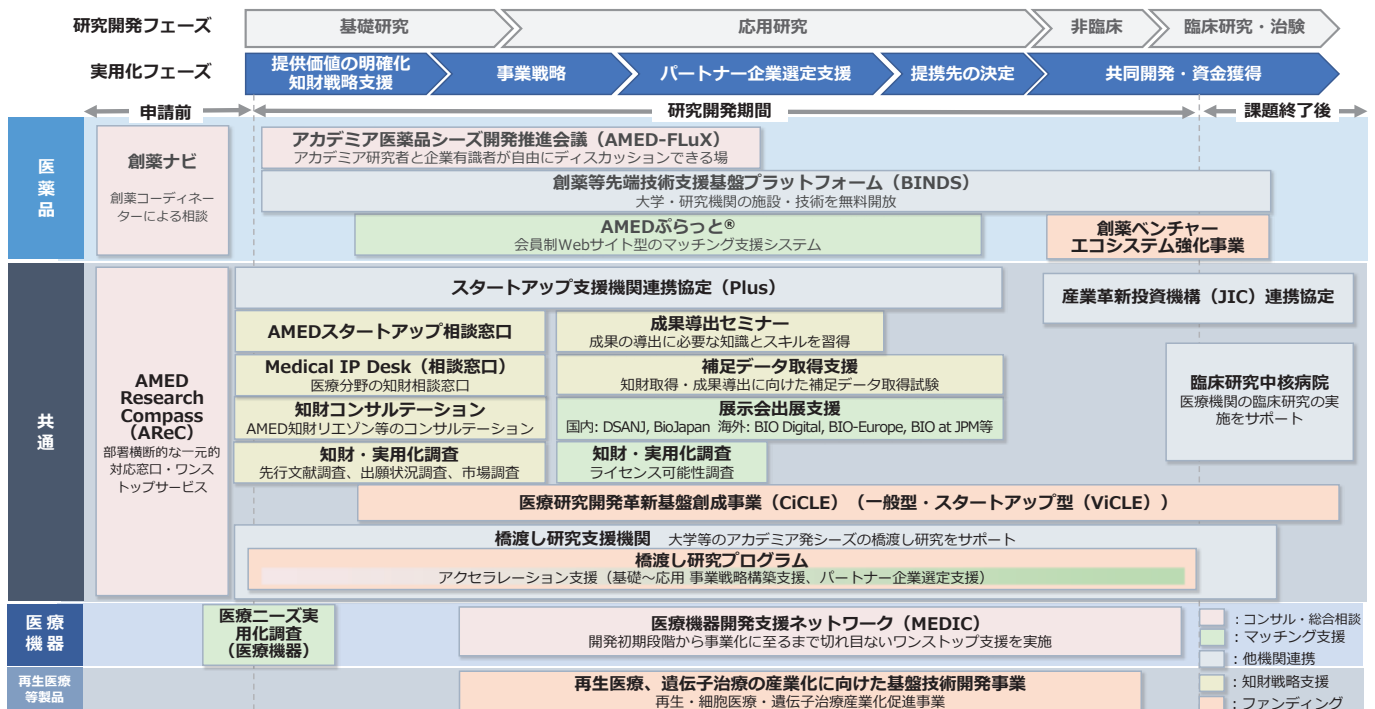
## AMED 知財・実用化支援について

AMED では研究開発課題が採択されている各事業で、研究開発に対する資金支援のみならず、実用化に向けたソフト面での支援も行っていますが、さらに、研究のフェーズに応じた知財・実用化の支援メニューを設けて、事業横断的な支援も行っています。また、支援メニューによっては、課題

支援が終了したシーズや AMED 事業に応募を検討している研究シーズに対しても支援を行っており、利用することができます。

具体的には、下図「AMED 知財・実用化支援メニュー一覧」に示すように、外部専門家や AMED 職員によるコンサルテーションや総合相談、企業とのマッチング支援、他機関連携による支援、知財戦略策定のための知財マネジメント支援といったさまざまな支援メニューを、研究開発フェーズや実用化フェーズに合わせて用意しています。特に、後ほど紹介する、マッチング支援、知財マネジメント支援については、専門家によるコンサルテーションのもと、支援を実施しています。

AMED 知財・実用化支援メニュー一覧



- : コンサル・総合相談
- : マッチング支援
- : 他機関連携
- : 知財戦略支援
- : ファンディング

# 医療分野における実用化につながった研究成果調査

## 実用化につながった事例分析から 成功要因や突破要素を取りまとめ

研究成果の実用化に向けた個々の研究シーズが置かれた状況は、その技術内容のみならず、研究を推進している主体や連携体制、競業他社の状況によってさまざまです。そのため、個々の状況に応じた研究開発マネジメントや実用化に向けた支援が必要になってきます。一方で、一定の実用化につながる段階まで到達した事例においては、その道のりに多くの壁が立ちふさがり、試行錯誤の末、それらを克服することによって研究開発が進展しています。こうした事例から何かしらの類型化した要因を見いだすことができれば、今後、実用化を目指す研究者やAMEDをはじめとする研究を支援する機関にとって、研究開発をより一層加速させるための有用な情報となるといえるでしょう。

そこで、AMED 採択課題で実用化につながった事例を調査し、実用化に向けて立ち上がった壁と、成功要因や突破した要素を一般化し、研究者や支援機関も活用できるよう、得られた知見をとりまとめました。

### 研究開発の推進主体ごとに類型化

医療分野において、最終的に上市するた

めには製造販売を担う企業による事業化が必要ですが、研究開発の推進においては、現場医師、要素技術保有企業・研究者といった方々が重要な推進主体です。実用化に向け、推進主体ごとに立ち上がる壁や陥りやすいピットフォールは異なるとはいえ、推進主体の性質や行動が成功の鍵となっています。今回の調査ではその推進主体ごとに分類した4類型（医師主導型・技術活用型・革新技術型・規制伴走型）ごとに成功要因・突破要素をまとめました（下図参照）。

### 最終的な事業化を想定したコミットメントの高い連携体制の早期構築が重要

実用化に至る道のりの中で、典型的なピットフォール、成功要因、突破要素は、各類型で異なります。一方、多くの事例において、研究の着想から薬事承認までの一連のプロセスの中で、連携体制の確保や連携者・機関の離脱といった、連携に関する課題が発生しており、このような連携体制の構築・維持にどのようなアプローチで取り組むかが重要であるといえます。実用化につながった事例の多くで、研究開発の早い段階で実用化を意識したコミットメントの高いメンバーや必要な協力者をそろえることができていました。また、途中で連携解消をすることがあっても、新たな連携体

制を早急に再構築することができていました。

さらに、この調査の結果をふまえ、医療分野の研究開発を進める上では、各類型でとりあげられた典型的なピットフォールを中心に、実用化に向けて考慮すべきポイントを早期に確認し、研究開発の方向性の改善に向けた助言を随時行うなどの、きめ細やかな研究開発マネジメントを行うことが必要であると考えられます。具体的には、企業・現場医師側のニーズを把握し、実用化に向けた課題を見極めるために、企業研究者・導入担当者や現場医師からの声を聞く機会を設けること、競合技術や市場動向といった必要な情報を提供することなどがあげられます。

また、研究成果の実用化に向けて、推進主体ごとに異なる突破要素に応じた支援を実施できるよう、多様かつ柔軟な実用化支援を行っていく必要があります。たとえば、企業の参画可能性の拡大、親和性の高い連携体制の構築、異分野も含む活用領域の拡大などに向けたマッチング支援や、研究開発段階に応じた適時の助言などが有効と考えられます。

AMEDにおいては、引き続き、これらの支援に取り組んでいきます。

## 1 医師主導型

型定義	現場医師主導で、日々直面する課題意識の強さから着想され研究開発を主導し実用化に至る研究開発
典型的ピットフォール	ビジネスとしての価値が軽視される傾向がある
成功要因	製造販売を担う企業との連携体制の早期構築
突破要素	医師の理想的な目標を残しつつ ①企業の参画可能性を広げること ②ビジネス的にも現実的であること ③スムーズなデータ収集体制を構築すること

## 2 技術活用型

型定義	技術保有企業主導で、企業がもつ既存の技術の適用拡大又は異分野転用の模索による研究開発
典型的ピットフォール	連携先企業の利益につながらず、連携先が道半ばで離脱してしまうことがある
成功要因	要素技術を持つプレーヤー同士が高いコミットメントで連携すること、コミットメントの高いプレーヤーと出会うこと
突破要素	①異分野も含む商談会や地理的優位性を利用した活用領域の拡大 ②研究を主導するプレーヤーのネットワーク・推進力により、自社・連携会社の高いコミットメントを得る又は体制再構築を図れること

## 3 革新技術型

型定義	研究者主導で、基礎科学的 / 物質の発見など強いシーズ・知財を端緒に実用化に至る研究開発
典型的ピットフォール	技術のポテンシャルは十分にあるにもかかわらず、実用化までに長期の時間を要することで、連携先との関係がうまくいかなくなる
成功要因	実用化されるまでの長期の間を見据えた連携先を選定するとともに、体制維持のための努力を初期から意識すること
突破要素	①連携候補先の競合製品や研究体制等も含め利害が一致すること ②連携先からの支援が手薄な時期についても公的支援等を活用することで研究を継続させること

## 4 規制伴走型

型定義	分野第一人者主導でかつ国策として重要であり、規制・ルール作りから医・官一体で実用化に至る研究開発
典型的ピットフォール	薬事承認プロセスで規制当局による方針決定・変更に伴う予期せぬ対応を余儀なくされる
成功要因	規制又は薬事審査に係る基準の整備に積極的に関与していくこと
突破要素	①研究者側から提案することも含めて構想段階から規制当局と緊密に相談すること ②具体的に規制当局と相談できるポジションを早期に確立すること

# 技術の種が連携力で実となった 次世代がん治療法「BNCT」開発

ステラファーマ株式会社  
代表取締役社長  
上原 幸樹 氏



ステラファーマ（大阪市）は、AMED の研究成果最適展開支援プログラム（A-STEP）を利用し、既存の産業用技術をもとに“次世代のがん治療法”と期待される「ホウ素中性子捕捉療法」（BNCT）を大学・企業と共同開発しました。2020 年には BNCT 用ホウ素薬剤の製造販売承認を世界で初めて得るなど、治療法普及への道を切り拓いています。開発期間中、臨床試験や薬事承認申請での壁を、連携先との緊密な意思疎通により突破してきました。

\* 本インタビューページは、2022 年 2 月に行われた取材をもとに構成しています。

## コミュニケーションを図れる 状況づくりが鍵に



ステラファーマの親会社ステラケミファが持っていた技術を医療に活用しようとされたのは、どのような経緯だったのでしょうか。

ステラファーマ上原幸樹社長：親会社のステラケミファは半導体向け化学薬品メーカーですが、事業の一つとしてホウ素を濃縮する技術を原子力発電制御などに活用していました。濃縮したホウ素を他分野に活用できないか調べているなか、医療に応用できる可能性があるという話が入ってきました。京都大学の原子炉実験所（大阪府熊取町、現・複合原子力科学研究所）が濃縮ホ



医薬品原材料の不純物プロファイルを調査するために、高感度な分析機器を活用。

ウ素を原子力の研究関連で使っており、同研究所が医療分野での研究もしているということでした。現在ステラファーマ会長である浅野智之が当時、営業担当として強く関心をもち、BNCT の開発に取り組むことになったのです。

BNCT の実用化では、ステラファーマや京都大学のほか、薬剤の研究開発で大阪府立大学、また医療用加速器などの開発で住友重機械工業が連携されていますが、その連携体制構築の背景を教えてください。

上原社長：当時、京都大学原子炉実験所におられた小野公二先生に自社の濃縮ホウ素を用いて BNCT 研究に参画してみたいと相談したところ、小野先生から大阪府立大学の切畑光統先生（現・大阪府立大学 BNCT 研究センター長）にも協力いただいたらどうかと推薦を受けたのです。切畑先生は、BNCT 実用化を視野に薬剤開発をしてこられました。また、住友重機械工業は医療用加速器開発などの実績をもち、BNCT のような新技術にも積極的で、連携を図れました。

体制構築にあたっては、関西を拠点あるいは縁の地とする大学・企業が BNCT 実現に必要な要素を出し合えたという“地の利”はあったと思います。ただし、それだけではなく、弊社・浅野のようなフットワークの軽い人間が、関係各者とコミュニケーションを密にとり、ネットワークを広げていったことも大きかったといえます。

## 緊密な協力関係で 研究開発の「壁」を突破



連携をとるなかでどのような壁が生じ、それをどう突破したのでしょうか？

上原社長：BNCT の臨床試験を実施する際に、乗り越えなければならなかった壁がありました。京都大学原子炉実験所で BNCT の臨床試験が始まったのは 2012 年でしたが、同所には入院施設がありません。そこで、治験協力者である患者の方を入院先の病院から原子炉実験所まで搬送し、BNCT の施術後、再び入院先に搬送する必要があります。入院先の病院にご理解いただき許可をいただけたのは、治験に携わった先生たちが「なんとしても治療の実現化に結びつけよう」と考え、患者さまを搬送することのリスクも含めて、治験について、きちんと病院側に伝えてくださったからだと思っています。

2019 年 10 月に BNCT 用ホウ素薬剤の薬事承認申請をされましたが、その際にはなにか壁はあったのでしょうか。あれば、その壁をどう突破したのでしょうか。

上原社長：BNCT は、ホウ素薬剤と加速器

## 立ち上がった壁

## 成功要因

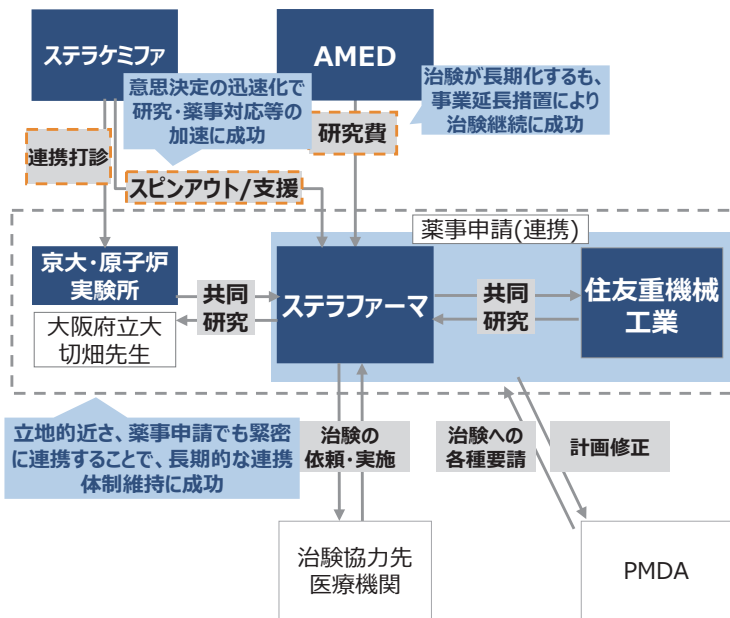
### 1 事業体制の構築

- ・ 自社技術活用先を模索し、**ステラケミファが京大・原子炉実験所と粘り強く交渉**したことを契機に連携体制構築に成功
- ・ 非臨床段階から課題が発生するも、**地理的近さや共同での薬事申請等により緊密に連携**したことで、長期の体制維持に成功

### 2 薬事対応の長期化

- ・ 治療方法の新規性等により PMDA と事前に慎重な協議を行ったこともあり、非臨床、臨床ともに計画より遅延、**薬事対応が長期化**していた。**親会社（ステラケミファ）の柔軟な姿勢、及び AMED の事業期間延長措置**により研究開発の継続に成功

## 連携体制に関して



医薬品原材料中の残留溶媒を調査している様子。残留溶媒は医薬品の安全性に影響するため、その含有量を厳しく規定する。



BNCT 研究センター（大阪府立大学内）

### → 「ステラファーマ」の迅速・継続的な行動力と3者の緊密な連携により薬事承認・上市に至る

を用いた治療システムなどを併せて使うことを前提としているため、薬事承認申請に際しても、ホウ素薬剤と治療システムなどを併せた試験の結果が求められました。これは、医薬品医療機器総合機構（PMDA）に申請前の相談段階から言われていたことです。そこで、ホウ素薬剤の申請を担う私どもステラファーマと、治療システムなどの申請を担う住友重機械工業とで、同時に申請できるよう日単位での日程調整を図りながら、申請を行いました。

#### 次世代治療法の普及へ 適応拡大が今後の課題



BNCT 開発過程で、AMED の支援について、どのようにお感じになりましたか？

上原社長：研究期間について AMED に柔軟に対応してもらえたことは大きかったと思

います。臨床試験に当初予定より期間を要しました。競争的資金による支援では期間がきたら終了となる場合も多ありますが、今回は承認直前（2019年3月）まで支援期間を設けてもらえ、しっかり開発を進めることができました。

また、AMED の支援事業に採択されたことで、私どもの企業や開発品の信用度を高められたことも重要でした。ステラファーマはバイオベンチャーとして今回、初めて医療分野の事業に乗り出したわけですが、AMED から大型の支援を受けていること自体が、共同研究機関をはじめ社会からの信用にもつながったと思います。

今後に向け、BNCT の普及に向けた取り組みや、AMED に期待することなどをお聞かせください。

上原社長：医療分野に携わる医師などの皆さんに、BNCT を認知していただくことが

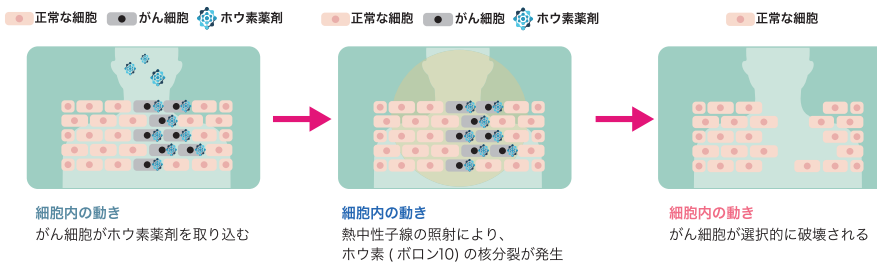
大事だと思っており、そのための取り組みをしています。具体的には、BNCT をすでに実施している医師の方々に、この新たな治療法について、多くの医療従事者に対して説明していただけるよう後方支援をしているところです。協力いただいている先生方には、学会発表や論文投稿をしていただいています。また、各種セミナーの開催などに対し、私どもが支援をしているところです。

AMED には、がん治療における BNCT の選択肢がより増えるよう支援してもらえるとよいと思います。BNCT 適応は頭頸部腫瘍をはじめとしてさらに拡大することで、実施施設を増やしていきたいと考えています。治療を待つ患者さまのためにも、適応拡大に向けた支援に期待をしています。

## BNCT

### のしくみ

B (Boron) ホウ素    N (Neutron) 中性子    C (Capture) 捕捉    T (Therapy) 療法



ホウ素 ( $^{10}\text{B}$ ) を含む専用の薬液を点滴することで、ホウ素 ( $^{10}\text{B}$ ) ががん細胞に集まります。その後、患部に体外から中性子線を照射します。照射する中性子線は、非常にエネルギーが小さく、人体への影響はほとんどありませんが、ホウ素 ( $^{10}\text{B}$ ) とぶつかる核反応を起こし、放射線 (アルファ線と  $^7\text{Li}$  核) が発生します。この放射線は、体内では非常に短い距離 (細胞1つ程度) しか飛ばないため、ホウ素 ( $^{10}\text{B}$ ) を取り込んだがん細胞をピンポイントで破壊することができます。



## AMED の知財・実用化 支援プログラム

研究成果の権利化やパートナー企業の探索についてお悩みの方に向けて、専門家によるコンサルテーションのもと、研究機関と企業とのマッチング支援や、知財マネジメント支援を実施しています。

### マッチング支援

研究機関と企業とのマッチング支援として、商談会への出展支援や、マッチング支援システムの提供の他、マッチングに必要なデータの取得支援などを行っています。

#### 商談会出展支援

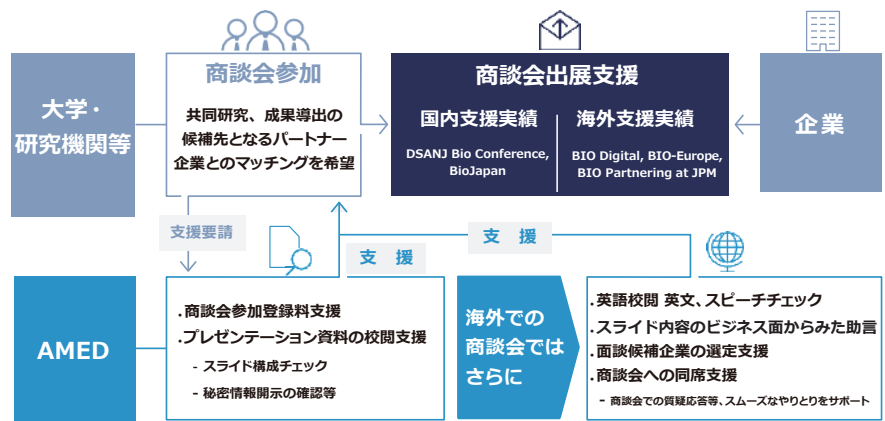
AMED では、マッチングを促進するため、国内外の医療分野の商談会への出展支援を行っています。

具体的には、出展のための参加料の支援、プレゼンテーション資料の校閲といった支援を行っています。また、国外の商談会については、英語校閲に加え、スライド内容のビジネス面からみた助言や、コンサルタントのネットワークを活用した面談候補先の選定支援も実施しています。

さらに、商談会終了後には、次のステップに進むためにクリアすべき課題を確認し、他の知財・実用化支援メニューの追加実施を検討する、あるいは、次の商談会などに向けて、プレゼンテーションの方法を見直す、といったフォローアップも必要に応じて実施しています。

#### AMED ぱらっと®

アカデミア発の医薬品シーズと企業のニーズとを早期にマッチングする目的で、会員制 Web サイト型のマッチング支援システム「AMED ぱらっと®」を提供しています。さらに、大学・研究機関等が掲載するシーズ全件に対し、コンフィデンシャル情報の



確認、的確な PR シートの作成など知財リエゾンによる登録支援を実施しています。

#### 補足データ取得支援

商談会などでは、成果導出に向けた次のステップに進めるか否かの判断に必要な補足データの提供を、企業側から求められることがあります。また、特許出願後の権利化対応で、データの補足が必要になることもあります。

企業への導出促進を図るため、商談会の前後での、シーズの魅力を高めるデータ取得支援実施や、知財コンサルテーションと組み合わせたデータ取得による広く強い特

許権取得支援など、追加データを取得する際の外注試験費用の支援を実施しています。

#### 医療ニーズ実用化調査

AMED 事業採択前の医療機器分野を対象に、医療現場のニーズの実用化に向けて、課題解決に必要なパートナー企業を探索する支援メニューです。

「医療ニーズ」の実用化に向け、医療従事者などとの面談、特許情報や文献情報などの調査を行い、解決手段あるいは解決手段につながる要素技術を特定します。その後、これらの技術を保有する企業をリストアップし、連携候補企業として提示します。

支援活用事例

#### AMED 知財・実用化支援のご活用について

国内外商談会のパートナーリングでは、限られた時間の中で遺漏なく研究成果を伝えることに精一杯でした。毎年開催される「医療分野の成果導出に向けた研修セミナー」から、商品コンセプトを絞り込む重要性を学び、明確な技術資料の作成に役立ちました。この資料を面談前に企業へ配信することで、確度の高い企業との効率的な面談が実現し、次のステップへの議論が容易になりました。

海外商談会参加支援では、英文資料のみならず、リクエストメールの添削指導のおかげで、対象疾患領域グローバル責任者との複数の対面が具現化しました。続く面談後のフォローアップ支援でも、競合情報分析法の導入から相手方との

メールのやり取りで生じる開示情報や締結すべき契約書の種類まで、終始指南を仰ぐことができました。英文契約では、「契約交渉・実践（外国契約）コース」を受講し、大学側のリスクや義務を事前に考えておくべき条項を会得しました。今では恐れずに海外企業との連携を推し進めることができています。

AMED 知財リエゾンの方々には、個別案件の相談において技術の優位性について議論する機会を得、さらには薬事制度と融合した知財戦略から、特許出願時期や移行国の考え方など詳細な解説を賜りました。

これら AMED 実用化推進部の総合的な支援の蓄積が、着実に企業導出へつながり感謝しております。

#### 嵯峨山 和美氏

岡山大学 研究推進機構  
知的財産本部  
特別 URA 准教授



# 知財マネジメント支援

専門家による知財コンサルテーションを実施しています。さらに、その一環として、シーズの特許権利化・実用化に向けた各種調査の支援なども行っています。



## 知財コンサルテーション

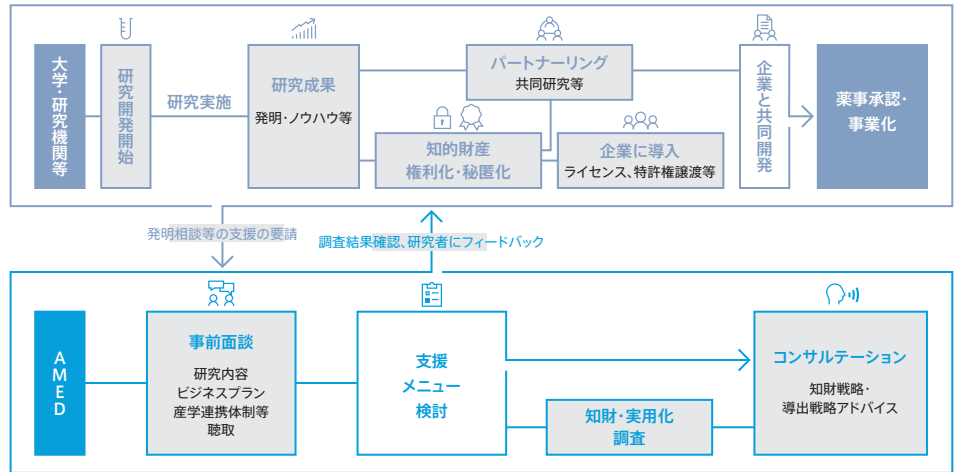
AMED 研究成果を早期に実用化するための知財戦略や導出戦略について、AMED に常駐する知財コンサルタントおよび日本全国に配置された AMED 知財リエゾンが、相談をお受けしています。

また、依頼内容が補足調査の場合、調査会社に依頼する際に、より効果的な調査の提案や、調査対象とすべき技術の対象範囲の決定を支援します。得られた調査結果については、内容を確認した上で、研究者にフィードバックして、知財戦略の立案や出願方針、導出先企業候補のリストアップなどのサポートを行います。



## 知財・実用化調査（補足調査）

知財コンサルテーションの一環として、支援体制が整っていない、あるいは、不十分な研究機関などに対し、以下のような補足調査の実施を支援しています（調査の実施は、外部委託となります）。



- 先行文献調査：シーズの特許権利化の可能性を判断する上で参考となる先行文献（特許文献、論文）を調査。
- 出願状況調査：シーズに関連する特許出願の推移、特許出願の上位出願人などを分析し、特許出願戦略や研究開発戦略の策定に参考となる、簡易的な特許マップなどを作成。
- 用途展開調査：シーズの価値最大化のため、

- 他用途への転用の可能性を調査。
- 市場調査：シーズの実用化に向け、将来的に見込まれる市場規模、売上、ロイヤリティなどを調査。
- ライセンス可能性調査：シーズの実用化に向け、シーズの導入可能性のある国内外の企業を選定し、プレマーケティングを実施。

# その他の支援



## 成果導出セミナー

研究成果の導出に必要な知識とスキルを習得するため、「医療分野の成果導出に向けた研修セミナー」を毎年開催しています。

セミナーには、大学などの研究機関に所属する知的財産や産学官連携を担当する事務職員、実務担当者などを対象にした「成果導出・基礎コース」「成果導出・応用コース」「契約交渉・実践コース」の3つの研修コースと、どなたでも参加できる「オープン講座」があります。

研修コースについては、講義プラス演習の構成で、実際の体験談（成功例など）、研究開発や市場の動向なども含め、今後必要なものは何かについて学ぶことができます。これらのコースは RTP 申請に必要な CE ポイント取得対象コースにもなっています。

2021 年度に新たに設けたオープン講座では、「AMED 知財・実用化支援に関する説明会」「海外商談会に向けた実務者向け講座」「医療分野のベンチャー向け講座」を実施しました。



## 知財・実用化支援相談窓口 (Medical IP Desk)

これまでご紹介した知財・実用化支援、あるいは、医療分野の知的財産の保護や活用などに関する相談をご希望の方は、以下のお問い合わせ先に、メールにてご予約ください。医療分野の知財コンサルタントが、研究成果の実用化を見据えながら、具体的な解決策をアドバイスします。

- お問い合わせ先  
E-mail : medicalip@amed.go.jp

支援活用事例

## AMED 知財・実用化支援のご活用について

本学では毎年6月頃に現場の医療ニーズを医師や看護師等から募集します。目標はトータル100件以上です。そして、そのリストを全国約2600社の製薬企業様に発送し、10月頃に医療ニーズ発表会を行います。この取り組みを4年続けています。上市案件も3件出てきましたが、中には、どうしても解決手段が思いつかないために開発を辞退されてしまうケースもあります。ただ現場の医療ニーズとしては深刻なものもあります。そんな医療ニーズに対してこの実用化支援制度を利用しました。この制度のいいところは、予想もなかった解決手段をいくつも提案して頂けることです。もちろん全部が

うまくいくわけではありません。例えば、超小型のシリンジで、微量な量の細胞を時間をかけて注入しなければならないという課題に、浸透圧ポンプの提案を頂きました。また、手術器具に組織がこびりつく課題に対して、ドライアイス洗浄の提案を頂きました。さらに手術中の血管破損からの出血状況を知ることができる医療用透明シートを企業名、担当者とともに提案頂いたりもしました。いつも先生とこれらの提案に驚いています。上市はそんなに簡単にいくものではありませんが、現場の医療ニーズを解決するヒントになっているのは確かです。お勧めです。

## 佐々木 健一 氏

関西医科大学 産学知財統括室 顧問/弁理士



# AMED Pickup INFORMATION

AMEDは、医療研究開発から創出される成果をより大きなものにし、患者さんやその家族に迅速に届けることを目指し、設立以来、研究の質の向上や研究に集中していただける環境づくりに取り組んできました。AMEDの最新情報については、以下のWEBサイトをご覧ください。

AMEDの基本情報、各事業概要、最新の研究開発成果などについては、AMED ホームページ <https://www.amed.go.jp/> をご覧ください。

AMEDの事業などに関連する情報

AMEDについてもっと詳しく知りたい方は

## 公募情報

AMEDが行っている事業の公募情報を掲載しています。各情報は、特定の用語から検索する「キーワード検索」や、条件を選択して検索する「絞り込み検索」をはじめ、予告、公募、採択の掲載日順一覧、また、分野別・部署別に事業を分類した一覧もあります。ぜひご利用ください。

• <https://www.amed.go.jp/koubo/> •

## 事業手続きについて

委託研究開発契約および補助事業の事務手続きについて、事務処理説明書・様式集を掲載しています。

• <https://www.amed.go.jp/keiri/> •

## AMED 研究開発課題データベース (AMED find)

AMEDの助成により行われた研究開発課題の課題名、研究者、研究機関、対象疾患、開発フェーズ(開発段階)や成果情報が検索できます。

• <https://amedfind.amed.go.jp/> •

## 知的財産・実用化支援の取り組み

AMEDでは、研究成果の活用・導出を目指し、成果の実用化につなげる取り組み、知的財産権を確実に保護するための取り組みや活用、スタートアップ企業などに対する支援を行っています。

• <https://www.amed.go.jp/chitekizaisan/> •

## AMEDメール配信サービス

AMEDでは、公募やイベント開催に関する情報を、電子メールにてご希望の皆さまにお送りする「メール配信サービス」を行っています。ご希望の方は「メール配信サービス登録フォーム」よりご登録をお願いいたします。

• <https://www.amed.go.jp/pr/mailmagazine.html> •

## AMEDチャンネル (YouTube)

AMEDに関する情報を公式の動画チャンネルにおいて提供しています。シンポジウムや報告会、事業の公募や事業の手続きに関する説明会などの動画などを紹介しています。また、最近ではCOVID-19に関する研究開発の成果なども紹介しています。

