

バイオベンチャー分科会 報告

2006年3月
オーガナイザー
山本 伸
沖本 優子

バイオベンチャー分科会の趣旨

分科会のスタイル

- ・講演者をお招きし、1時間程度でご講演をしていただく
- ・基調講演をもとに参加者から質問・意見を出してもらう

講演者

1. バイオベンチャー経営者
 - ・創薬型ビジネスモデル
 - ・創薬研究・支援型ビジネスモデル
 - ・テクノロジー・情報提供ビジネスモデル
2. バイオベンチャーの周辺
 - ・ベンチャーキャピタリスト
 - ・コンサルタント

4月ヒュービットジェノミクス株式会社 一圓 剛 社長
(<http://www.hubitgenomix.com/>)

病気のかかりやすさや薬の効き方は個人差がありますが、それに関与しているといわれるのが、個々人の遺伝子配列の違いです。当社は、SNP(一塩基多型)という遺伝子の違いを解析する技術を持ち、大学・医療機関・地域社会と協同して、健康な人や患者の遺伝子配列の情報を大量に収集し、統計的に分析する仕組み作りを進めています。これは、新たな薬の研究開発に活用されています。また、このときお話しただいた、アドレノメジュリンを用いた急性心筋梗塞治療については、2006年7月に臨床試験に入るとのことで、着実に事業が進んでいるようです。

5月 東京大学大学院医学系研究科先端臨床医学開発講座
川上浩司助教授

日経BP社のBTJの連載でもおなじみの川上先生に産官学連携と研究システム・研究者キャリアの日米比較などについてお話しいただきました。特に印象深かったのは、海外のシステムにおいては、民・学・公の人材移動が盛んであり、キャリアを傷つけない、むしろキャリアアップするような形で行われているということです。

6月テーマ1

日本ベンチャーキャピタル株式会社投資部 佐藤 亘氏

「ベンチャーキャピタリストから見たバイオベンチャー」
バイオ業界のなかにいると見えにくいバイオ業界の特殊性について、ザイン・エレクトロニクスはじめ多くの会社を見てきた経験をもとにお話いただきました。
時価総額と売り上げ・利益の関係、バイオベンチャーと中堅製薬企業を比較すると
いかに今のバイオベンチャーの相場が特殊であるかがみえてきます。

6月テーマ2

三協住建 鎌仲義則社長

「金大医学部生田教授との共同開発製品「腰楽」開発成功の軌跡」
設立20年の建築材料の会社である三協住建が大学と共同開発した新商品を武器に福祉事業に乗り出すという興味深い開発物語を社長にお話いただきました。「腰楽」に座ってみましたが、名前にたがわず座り心地抜群でした。

7月株式会社レクメド 松本 正 社長
<http://www.reqmed.co.jp/>

「日本のバイオベンチャーを考える」

マザーズで創薬系バイオベンチャーのマザーズ上場の際しての上場審査チェックポイントが掲載されました。これにより今後バイオの上場のハードルは高くなるとの見方がなされていますが、これから日本のバイオ株式のマーケットはどう変わり、日本のバイオベンチャーはどうなっていくのでしょうか？日米双方のバイオベンチャー事情にお詳しい松本社長にご講演いただきました。

「マザーズ上場の手引き」 <http://www.tse.or.jp/mothers/guide/index.html>

パイプラインには患者対象の臨床試験により薬理効果が相応に確認されているものが含まれていますか。

それぞれのパイプラインについて、事業化を意識して開発の優先順位を明確に定め、適切に管理されていますか。

主要なパイプラインについては、製薬会社とのアライアンス等を通じて、将来にわたる開発と事業化（製造、販売等）を担保する手段が講じられていますか。

主要なパイプラインにかかる知的財産権に関して、申請会社が行なう事業において必要な保護が講じられていますか。

新薬の開発について知識や経験を豊富に持つ者が主要なポストにいますか。

上場時及びそれ以降の資金需要の妥当性が客観的に確認できますか。

専門知識を持たない投資家に対しても、事業の内容やリスク等、投資判断に重要な影響を及ぼす事項について、具体的かつ分かりやすく開示を行なうことはできますか。

11月金沢大学ティ・エル・オー 平野 武嗣 先生

<http://kutlo.incu.kanazawa-u.ac.jp/j/>

2日に1社のペースで「大学発ベンチャー」が生まれ、産学連携の国の予算は7,000億円にものぼっていると言われていますが、そこからいかに実績をあげていくかというのが課題になっていると思います。今回は、技術移転の豊富なご経験をもつ平野先生に、技術移転契約時の注意点やトラブル回避術を事例を交えてお話いただきました。



11月14日 日経ビジネス
特集「虚妄の大学発ベンチャー」

「日本発本格的バイオベンチャーの始動～ 創業支援型VCの挑戦！ ～」

- 1、国内バイオベンチャーの設立数は2002年をピークに減少している
- 2、創薬型・ツール型といった従来の区分けではなく、創薬のバリューチェーンに即した分類がなされつつある
例：ツール型、基盤技術提供、創薬、導入医薬品開発、受託サービス
- 3、バイオベンチャーは大学のシーズと、大手製薬をつなぐ「橋渡し」の役割を担うべき。
「破壊的イノベーション」～抗体医薬、siRNA、再生医療など
「小さな市場」～オーファンドラッグ (Genzyme社が先行)
- 4、成功の要素は「ヒト」「モノ」「カネ」に「チエ」の4つ目が必要。
ただし、最後は人材。
- 5、「経営者」と「科学者」がベンチャー経営の「両輪」。
顧客の視点を持った経営者と科学者のシンクロが重要であろう。

12月 株式会社カイオム・バイオサイエンス 藤原正明社長
<http://www.chiome.jp/>

世界最速の抗体作製システムを開発しているカイオム・バイオサイエンス社の藤原社長にバイオベンチャー立ち上げの秘話と将来の構想を語っていただきました。ADLib®法という理研で発明された方法で、ニワトリ抗体産生培養細胞株 DT40 の抗体遺伝子座でDNA組換え(ジーンコンバージョン)を促進し、目的の抗原に結合する細胞のみを回収して増殖させます。動物への免疫などを必要としないため、従来は半年程度必要としていた任意の抗原に対するモノクローン型特異抗体の作製が、1週間程度までに画期的に短縮されます。現在、いろいろな企業との共同研究を開始しつつあります

- 1、会社を起こすこと＝リスクテイクできるか？
- 2、パンデミック感染症の救世主になりたい
- 3、理化学研究所発の技術を用いた「抗体作成」の基盤技術
「ADLib法」(Nature Biotechnology 2005年5月号に発表された)
- 4、斜陽の低分子医薬<2010年5兆円(予測)に膨れる抗体ビジネス
カイオムの抗体産生技術で、創薬の期間短縮を目指す。
あるいは、臨床開発でのドロップアウトを回避する。
- 5、抗体を用いたビジネスモデルは有利
状況に応じてポートフォリオを組める
「リサーチツール」 「診断薬」 「治療薬」
(低リスク・低リターン)……(ハイリスク・ハイリターン)
- 6、世界を目指して…2009年IPO、2015年自社医薬品の開発へ

1月 産学連携分科会との共催

2月 有限会社リーベンス 伊藤正春社長 <http://www.b-info.jp/lievence/index.cfm>

セルベックス・パリエット・バイアグラなど多数の新薬開発を成功に導いた経験談、今の製薬業界の問題点や解決策のご提案などをご講演いただきました。エーザイ在職中にご経験された「プロモーター制度」は、医薬品の開発を効率的に進める制度として大変おもしろいです。最近出版された本に詳しいのでぜひよんでみてください。「論文のデータではなく、自分が経験として得た情報を信じるべきだ」という言葉には非常に感銘を受けました
創薬物語/新興医学出版社

http://www.meteo-intergate.com/catalog/product_info.php?products_id=9024

バイオ探険家のひとこと

「伊藤先生のお話は、多くの苦労をされてきた重みと、現代の製薬業界のみならず、広い範囲でのビジネスにも当てはまる気づきがたくさん得られたと思います。特に「先入観なくして病態にあった薬をつくる」ということは、市場をもつ製品全てに対して、同様の考え方ができると思いました。患者さん(お客様)のニーズがあって初めて、売れる薬(商品)が求められるのです。

今年の成果

コンテンツの充実

山本さんが講義内容の要旨・マインドマップの作成、コンテンツの配信など貴重なお話を有効に財産として残してくれている

来年以降も、同様の試みを

来年の計画

・テーマ性のある内容を増強

ベンチャーオペレーションセミナー(VOS)分科会と連携

・講演会スタイルの分科会は全体セッション枠で数回開催