

シリーズ：進化し続ける産総研のコーディネーション活動(第33回) バイオベンチャーを起業しよう

スタートアップ・アドバイザー たけお かずゆき
竹生 一行

医薬・診断薬・医療機器にかかわるバイオベンチャーには、大きく分けて3つの事業形態があります(図)。その中で、現在追い風が吹いているのは研究開発型創業ベンチャーです。私の経験を基に創業に向けた留意点について簡単に述べてみたいと思います。

(a) プレゼン資料の準備をする

創業ベンチャーの顧客は製薬企業です。製薬企業の興味は明確です。①ヒトの病気にかかわる広義でのマーカーの発見とそれから派生する発明を記載した強い知財、②医薬品の基になる物質の安定的取得方法、③in vitroとin vivo試験での効果効能を論理的に説明した資料(ヒト臨床の場合のPOCに相当)を、薬事法を理解した上で準備しておきましょう。

(b) 研究所外部からの反響に注目する

展示会や新聞発表後に、問い合わせや共同研究の申し込みが多数あるテーマは、その時が、事業化の準備を始めるタイミングだと思います。社会ニーズが高い時を外さないことが重要です。

(c) キャッシュフローの確保を考える

製薬企業からマイルストーンペイメントを得るには時間がかかる場合が少なくありません。経営維持可能な売り上げ(日銭)が見込める確信がないまま起業に踏み出すのは危険です。複数の事業収益の上がる研究や技術であればキャッシュフロー増を見込めますので、その見極めも重要です。

(d) 自分が起業向きかどうか考える

自分が一般社会的慣例に疎いことに気づいていない、信頼の見極め判断基準が経歴や肩書に頼る場合が多く相手の人間性を見ていない、人間関係において自分の立ち位置を第三者的視点で見ることがない、このような研究者は、ベンチャー起業には適していないと思います。ベンチャー起業は、共同研究やライセンス事業に比べ他者と協業する機会が格段に多く、研究者自身のコミュニケーション能力もそれなりに必要となるからです。

(e) 追い風が吹いている

製薬業界の2010年問題などにより、製薬企業が自前主義を脱却しアカデミアから創業や創業支援技術のネタを積極的に探し始めました。その結果、臨床試験Phase II a以降などの契約ではなく、例えば、前臨床試験前のデータでの契約が始まっています。

(f) スタートアップ・アドバイザーを活用しよう

ベンチャー起業は研究者だけでは難しく、経営的な視点で事業化を進めていくのがスタートアップ・アドバイザーの役割です。過去に企業で開発の実務経験^[1]があり、起業家精神に富んだ資質^[2]を持ち、高いコミュニケーション能力により、信頼に裏打ちされた人的ネットワークを形成できる人材が担当できる業務だと考えています。このような特性を持っていることで、起業当初のさまざまな課題や問題にも対応できると考えます。文末の参考文献[1]、[2]にも同様の視点での記載がありますのでぜひご参照下さい。

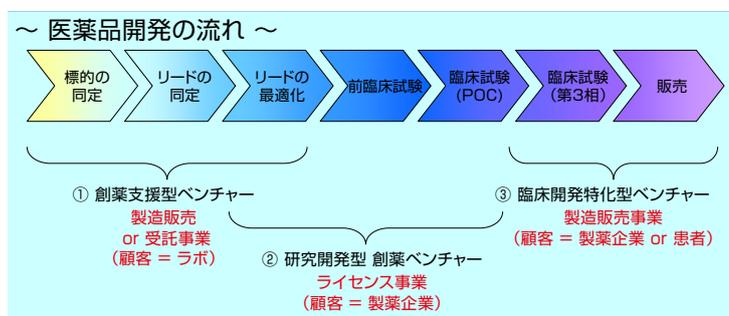


図 バイオベンチャーの事業形態



ベンチャー設立に向けたタスクフォースで研究者と打ち合わせ(右側が筆者)

参考文献

[1]具体事例から学ぶ 創業系バイオベンチャー経営の要点, 株式会社コーポレートディレクション, http://www.cdi-japan.co.jp/news/2011/04/post_5.html (2011).

[2]谷田 清一: 科学技術振興機構産学官連携ジャーナル, 2011(9), 21-24, http://sangakukan.jp/journal/journal_contents/2011/09/articles/1109-03-2/1109-03-2_article.html (2011).