



慶應義塾大学ビジネス・スクール

そーせい(A)：R&Dを外部依存する戦略

5

創薬系バイオベンチャーのそーせい^Aの創業者で現社長兼 CEO の田村真一氏は、ロンドンのオフィスから、月曜日定例の東京・ロンドン間のテレビ電話会議で、副社長兼 COO の中島憲三氏以下、東京麹町の本社にいる社員と、研究者募集に関して打ち合わせを行っていた。「制がん剤の開発に強い人材が緊急に必要ですね。喘息とアレルギー、ホルモン系に強い人も必要です。この4つの領域でそれぞれの開発をマネジメントできる人材が足りません。」「プロダクトマネージャーの下につくアシスタントも一人ずつ欲しいですね。」「ビジネスディベロップメント部門もさらに拡充していきましょう。」

10

そーせいは1990年の創立以来、初期の頃は医薬品関連の技術移転を中心に事業展開してきたが、3年ほど前から医薬品開発をコアの事業とし、海外からライセンスを取得したり、また独自の DRP (Drug Reprofilng Platform)、すなわち日本の製薬企業が開発を手がけ臨床開発の段階まで進んだものの、何らかの理由により開発候補としては棚上げになっている化合物や、すでに上市されている薬剤を対象として、別の適応症を見つけるプロジェクト、そして大学等との共同研究の3本柱での創薬事業中心に切り換えた。^B

15

同社の広範なネットワークと国内での医薬品開発に豊富な経験を有する R&D チームの存在により、インライセンスされた製品が増えており、脳腫瘍向け医薬品や海外で既に販売されている婦人科領域の医薬品¹⁾は、近々日本でも臨床試験(ブリッジングスタディ)が開始される予定で上市も間近い。

20

また日本では、ここ数年の政府の規制変更などにより、後期ステージで開発を中断された薬が多い。中断に際しては、投資した費用を回収するために別の用途を見つけるよう自社でアプローチするが、国際的には中小規模の製薬会社にはなかなか難しい。そーせいはそこに目を付けた。

25

「そうした薬にまったく新しい用途を見つけて蘇らせることはできないか。最先端の技術を駆使して新しい用途を見つければ、臨床試験まで進んでいた過去の開発のデータをそのまま使えるので、リスクも費用も少なく新薬が開発できるわけですね。それを一事業として集

30

本ケースは慶應義塾大学ビジネススクール助教授の浅川和宏の指導の下修士課程(M24)の長田悦子によりクラス討議の題材として準備されたもので、経営管理の適否を例証するものではない。

1) p.18 そーせいのコアプロダクト 2 SOH-075参照