

第5回定期大会

～大学発ベンチャーの連携強化～

【日時】 平成19年6月21日（木）13:00～20:00

【場所】 大阪大学 吹田キャンパス 銀杏会館3階

【概要】

■開会挨拶

13:00～13:10 森下 竜一 氏

特定非営利活動法人青い銀杏の会 理事長

理事長挨拶 （場内40名程度）

21世紀の産学連携、大学発ベンチャーの連携強化をテーマに行う。新しいネットワークの構築を呼びかけた。

■大学発VBプロジェクト

1) 13:10～13:25 清野 智史 氏

大阪大学大学院 工学研究科 ビジネスエンジニアリング専攻 講師

「金磁性ナノ粒子をコア技術として、医療・診断・分析ツールの実用化」

平成18年度JST独創的シーズ展開事業大学発ベンチャー創出推進事業採択課題であり、平成21年4月の起業を目指して活動中である。金磁性ナノ粒子とは、数nmの金ナノ粒子を磁性酸化鉄粒子表面に高密度に担持させたものであり、この金ナノ粒子を生体分子結合の汎用的なタグとして利用する。

放射線と超音波を利用した独自プロセスにより、この金磁性ナノ粒子を簡便・安価・量産可能な手法で、合成可能とした。現在は、核酸混合物からの標的分子の磁気分離を成功させるなど、研究を重ねている。

2) 13:25～13:40 水口 賢司 氏

独立行政法人医薬基盤研究所 基礎的技術研究部 バイオインフォマティクスプロジェクトリーダー

「FUGUEによるタンパク質の構造、機能予測」

分子レベルのタンパク質の立体構造情報をコンピュータで予測する研究を行っている。薬はタンパク質をターゲットとして開発されることが多く、分子レベルでのタンパク質の立体構造がわからなければ、どのような機能を果たしているのか、どこに作用させればいいのか分からない。遺伝情報から、タンパク質の立体構造を予測するということができれば、創薬にとって有用なツールとなる。FUGUEというツールは、基本的には文字列を比較するものであるが、Tripos社 (<http://www.tripos.com/>) のソフトウェアSYBYLに組み込まれ、製薬企業、バイオ企業の研究開発で利用されている。

3) 13:40~13:55 巽 智秀 氏

大阪大学医学部附属病院 未来医療センター 助教



「大阪大学医学部附属病院 未来医療センター」

未来医療センターでは、臨床研究を推進するに当たり、治験に到るまでの前臨床から phase1/2 段階での研究支援を担う。未来医療センターは5つの部門で構成されており、学内外の基礎研究を臨床応用に発展させ、標準化、商品化までの橋渡しを担っている。具体的には再生医療、遺伝子診断などの疾患解析、画像解析、手術支援テクノロジーの開発、ナノバイオテクノロジーを用いた医療技術の開発などを取り扱う。

また、外部組織との連携に積極的であり、工学系を始めとするシーズとの連携、企業やベンチャーなど産業界との連携、さらにそれをサポートする NPO 等との交流など幅広い活動を行っている。今後の展開においては、再生医療など、患者に対する応用の部分を進めていきたい。

■大学発 VB

1) 14:00~14:20 細田 雅人氏

インタープロテイン株式会社 代表取締役社長

「インタープロテイン株式会社」

現在、抗体医薬など高額なものが流行になりつつある。医療費負担が少なく、汎用性があり、革新性の高い医薬品の創出を目指すという経営ビジョンに立ち、抗体医薬に代わり、多くの患者に届く低分子医薬を提供していきたいと考えている。疾患に関連するタンパク質は多く存在し、その中でどのタンパク質をターゲットにするかが大事になる。インタープロテインでは、抗体医薬で臨床上の価値が既に特定された標的分子に対し、インシリコによるドラッグデザインを行う。

IL - 6 阻害剤プロジェクト、VEGF 阻害低分子経口薬プロジェクト、抗アレルギープロジェクト、Notch シグナル抑制抗腫瘍経口薬プロジェクト、RIMA プロジェクト、低温感受性タンパク質 (Cirp) 発現調節機構を利用した物質生産の改善など、6つのプロジェクトが進められている。

2) 14:20~14:40 木野 亨 氏

株式会社 TSD Japan 取締役創薬支援本部長兼ライセンス戦略会議議長



「株式会社 TSD Japan」

製薬企業出身者により2年前に設立された企業である。臨床試験の企画から申請に至るまでの一連の業務体制を整え、国内外のベンチャー企業や製薬企業から医薬候補品を発掘、導入し、開発ステップを上げ、導出することをビジネスモデルとする。また、専門医を中心とする顧問集団を有し、適切な化合物評価ができる状況を整えている。

事業内容は、製薬会社のニーズ分析に基づく効率的な自前臨床試験を実施することにより、早期に製薬会社とのパートナーリングに導くこと、効率的な臨床試験 (CRO 事業)、医薬品の開発コンサルティングなどを事業対象としている。

■大学発 VB 支援機関

1) 14:50 ~15:10 坂田 恒昭氏

バイオグリッド・プロジェクト 大阪大学 サイバーメディアセンター 客員教授

研究開発並びに教育普及活動の両面から、関西地域のバイオ産業の支援を行っている。欧米の製薬産業では創薬の研究開発費が増大しているため、革新性のあるベンチャーを支援し、これを自社のパイプラインに組み込んでいこうとする動きが見られる。現在、ゲノム解析によって医薬品の標的となる分子が解明され、その標的に作用する「分子標的薬」が注目されており、副作用がなるべく小さく有効性の高い創薬が求められ、多様化が進んでいるからである。



革新性のあるバイオベンチャーを生み出し、これを製薬企業が引き継ぐという流れを日本でも作り出すということを目的とし、国内でのベンチャーの活用によりバイオ産業の活性化を目指す創薬バリューチェーン構想を提唱している。

2) 15:10~15:30 北澤 裕司 氏

三井住友銀行 法人マーケティング部 成長事業グループ グループ長

法人マーケティング部は、中堅企業を対象としたサービスを行っている。中でも成長企業グループが、融資、IPO 支援、マーケティングなどのベンチャー支援を行っている。成長企業向け融資「V ファンド」などベンチャー向けの商品も扱い、アーリーステージを中心に 5 9 社の大学発ベンチャーに融資実行を行った。



2004 年からは国立大学の独立法人化に合わせ、銀行として「産学連携」への取組みを強化している。例えば、共同研究員、担当客員教授の派遣などの人材交流、大学との「共同研究」や大学の「技術移転」を顧客に提案するなど銀行の顧客と大学とのビジネスマッチングも行っている。

大学発ベンチャーにとって資金面は重要な課題の一つであるが、それと同様に外部組織との連携は重要であるため、今後も銀行の顧客のネットワークを活かした「総合」ソリューション機能を提供し、営業面・人材面でのインフラ整備を今後も継続したい。

3) 15:30~15:50 寺田 勝基 氏

監査法人トーマツ大阪事務所 I V S & I P O C 代表社員/公認会計士

大学発ベンチャーにとってベンチャーキャピタルからの支援を受けている限り、上場がひとつの目標として期待されている。近年のバイオ系ベンチャーにおける変化は、ベンチャーに対し大手製薬会社に関わるようになってきているが、海外と比べると大学発ベンチャー数、関わる人材がまだ少ないため、今後とも支援を続けていければと考える。



上場時には、時価総額と税引後利益の関係を示した P E R (株価収益率) に注目する必要がある。また、あまり触れられることはないが、上場の維持コストについても考える必要がある。

- 4) 15:50~16:20 佐々木 美樹氏
日本アジア投資株式会社 専務取締役

JAIC は 1981 年に経済同友会によって設立されたベンチャーキャピタルである。JSEED は JAIC のシード専門投資会社として産学連携分野の投資活動から発展的に設立された子会社である。JSEED ではシード投資は業務遂行の難しさから、規模の経済なしに事業は成立し得ないという仮説のもと、日本全国の創業の拠点との提携やそこでの人材調達を平行して進めている。JSEED は、このような事業育成プロセスを理解するプロフェッショナルを組織化し、日本に点在する知的生産拠点の近くに設置したインキュベータのネットワーク化を通じて、シード段階の事業を育成する社会的基盤として機能することを目指している。



■特別講演

- 1) 16:30~17:15 加藤 秀尚 氏
ヒューマンスポーツエンタテインメント株式会社 取締役 バイスプレジデント兼企画広報部長

「大阪エヴェッサのブランド戦略」

大阪エヴェッサは、商売の神様 戎さまにチーム名の由来を持つプロバスケットボールチームである。バスケットボールチームと「bt」ダンスチームを独立のチームとして設立し、昨年度の観客動員数は4万人から6万人まで増加している。



プロスポーツビジネスの特性として、①対戦相手が居る、②商品管理が難しい、③ステークホルダーが多い、④複雑性が高い、ということがあげられる。プロスポーツチームの経営者にとって、チームのブランドイメージを知ることは、販売する商品に対する消費者イメージを知ることと同じである。シーズン前に設計したチームイメージと、ファンが受け取ったイメージは合致していたのか、あるいは異なっていたのかを知ることは重要である。シーズン前に目指した、チーム成績、見た目のかっこよさ、ファンサービス、地元密着のすべてがチームのイメージとして形成されつつある。エヴェッサのブランドイメージはまだ形成過程にあり、これをブランド資産に発展させる努力が、今後、重要となると考えている。

- 2) 17:15~18:00 梶本 佳孝 氏
株式会社総医研ホールディングス 代表取締役社長 兼 CEO

「自己負担・自己選択医療時代のバイオビジネス」



バイオビジネスの市場・最終顧客は医療ユーザーたる患者・未病者であり、そこにアクセスする媒体として、いよいよ医師がその関与を深めつつある（市場参加者となりつつある）と考えている。大阪府内科医会との連携で大阪において始まった医療機関における機能性食品利用プロジェクト、疲労や血管内皮をターゲットとした新しい機能性食品開発など、総医研ではさまざまなビジネスを行っている。

中でも、メタボリックシンドロームに関連するトクホ商品は、①血中アディポネクチン、②血管内皮機能、③呼吸商、その他の分野では、①抗疲労、②抗アレルギー、③抗疼痛、④歯周病予防、⑤スキンケアなどがあげられる。学術的なサポートの必要なトクホ商品においては、枠組み作りを行い、有用性を周知できれば、他企業と協力して共同で研究を行うことができる。