

創薬支援から自ら医薬品開発

トランスジェニクスの福永健司社長は、本紙のインタビューに応じ、2020年度売上目標40億円、営業利益10億円の達成について、「放っておいても売上30億円は到達できる。残りの10億円をどうするかが課題」と述べ、M&Aを選択肢に挙げた。その中で、新薬開発で大動物を用いた安全性試験に強い国内非臨床試験受託機関（CRO）の買収を検討する意向を示した。その後は、臨床試験の実施体制も強化し、創薬トータル支援企業への階段を上ると共に、CROから創薬企業の成長路線に舵を切る。「今の単純モデルでも時間をかければ売上100億円は可能だが、効率性を考えると、M&Aを通じて開発型メーカーをどこかで目指す必要がある」と述べ、自らシーズを持ち、医薬品開発メーカーへと脱皮する考えだ。

トランスジェニク

同社の16年3月期決算は、売上が16・9%増の22億9000万円、営業利益も前期比18・2%増となったものの140

0万円と黒字を確保。今期も売上が11・3%増の25億5000万円、営業利益が約3倍の1億5000万円、純利益が約4・5倍の6500万円を見込む。福永氏は「今

ベンチャーと積極連携



期黒字を達成すれば3期連続となり、黒字化目標を口にするのを卒業できるステージに入った」と述べる。業績を支えるのは、ト

ランスジェニクマウスによる抗体作製を武器に、基礎研究から非臨床試験、臨床試験の受託基盤で、特に疾患モデルの作成から評価系を構築できる付加価値の高いCROサービスが牽引する。しかし国内では、製薬企業が新薬開発に多大なコストを投入していた頃比べると、非臨床のGLPに準拠した試験に到達する創薬シーズの数は全体的に下降傾向にあり、それを受託する非臨床CROを取り巻く環境は厳しい。

厳しい市場環境を打開するために、同社が推進しているのが創薬ベンチャーとの連携だ。糖鎖科学に強い医科学創薬とは抗体医薬、免疫生物研究所とはカイク蛋白質による抗体医薬、HIV領域に強いベンチャー「キューアード」と抗エイズ抗体の開発

非臨床CROの買収も視野に

で連携している。福永氏は、「創薬を活性化させ、ベンチャーのシーズを取り込みたい。われわれから非臨床CRO市場を積極的に開拓していく」とCROサービスを強化する考えだ。さらに、イヌやサル、ミニプタを用いたGLPに準拠した試験を強化し、非臨床試験を自前で一貫して実施できる体制をつくる。現在、子会社の新薬リサーチセンターでは、北海道恵庭市のラボでラットやマウスの小動物を用いたGLP試験を行う一方、大動物試験は神戸のラボの薬効薬理試験が主体。川下に位置する大動物のGLP試験に準拠したラボは保有し

ておらず、他の国内CROの買収に動いていく方針。売上40億円達成後の世界は、「創薬支援型企業から医薬品開発メーカーになっていく」と福永氏。創薬プラットフォームをもとに、自らシーズを生み出せる開発機能を持った他社を買収し、グループの一部に加える戦略だ。それと並行して、非臨床試験から臨床試験まで自前で行える基盤も外部技術・資源を取り込み、段階的に整えていく。「今は開発メーカーになるだけの体力がまだないので、資本提携などを行いながらやっていきたい」と述べた。