

株式会社IPガイア

代表取締役社長・CEO 山口泰範

理学博士(京都大学)。87年にキリンビール入社。協和発酵キリン(当時名称)の米
国子会社であるBioWaで11年から16年まで、Kyowa Hakko Kirin California(当時
名称)で14年から16年までCEOを歴任。21年にアクセリドのグローバルBDリード
として入社。22年7月にIPガイアの代表取締役社長CEOに就任。



巻頭言

interview



——どのような会社か。

山口 創業シーズを臨床の一歩手前まで磨き上げ、それを製薬会社にライセンスアウトする。ただ、私たちが研究するわけではない。データの創出は他社に委託する。役員以外の社員は2人だけで、日本初の事業開発に特化した会社だ。

——特化の利点は。

山口 研究機能を持たないから、固定費がかからない。業界平均よりも安い費用でライセンスアウトできるだろう。受

日本初の「事業開発」特化企業 ライセンスアウトをもっと「安く」

け取る側の製薬企業も、非臨床の研究でリスクを取らずに済む。

——シーズはどうするのか。

山口 製薬企業で戦略的な理由から外れたものを取り込む。あとは、アカデミアシーズを狙う。ベンチャーを立ち上げるとなると、人材や資金を集める手間が掛かる。私たちに任せるといふ選択肢がある。

——研究はどこに委託を。

山口 武田薬品の研究部門がカーブアウトしたアクセリド・ドラッグ・デイスカバリ・パートナーズ(ADDP)が中心だ。同社の親会社であるアクセリドは私たちといと関係にある。各社別々の投資ファンドの子会社だが、それぞれを立ち上げたのが投資会社のウイズ・パートナーズだ。私たちはADDPと業

務提携契約を結び、同社が持つ武田由来のシーズにアクセスできる。その数は200にのぼり、これもライセンスアウトしていく。

——どう売り込むか。

山口 顧客である製薬企業のニーズを把握するため、無料のメンバーシップ制を用意した。要望を聞いたたり、進捗を報告したり、日頃からコミュニケーションを取る。すでに国内外27社の製薬企業が参加している。

——現状の活動は。

山口 設立から9カ月目となる今年7月に、武田由来のシーズをもとに最初のプロジェクトを開始した。来年以降は年間10〜15個くらい走らせたい。ライセンスアウトするまでに2〜3年かかると見ている。

——それまで赤字経営か。

山口 そうなる。費用は1プロジェクト当たり、多ければ10億円かかることもあるだろう。ただ、IPガイアは投資ファンドが立ち上げた会社。当面の赤字経営が前提で、投資ファンドのほうで300億から500億円の資金調達をめざしている。

——上場は。

山口 27年以降が目標となる。その頃までに2、3個をライセンスアウトしていきたい。非臨床段階のデイルは増加傾向にある。ADDPやアカデミアとの協業によって、秀逸なシーズにアクセスし、業界よりも高い成功確率を出せると仮定している。

——めざす将来像は。

山口 製薬業界のトレンドは「水平分業」だ。そのなかで、私たちは非臨床段階の事業開発を担う。ADDPも含め、創業分野の「プラットフォーム」として下支えしていきたい。

(長谷川)