

■スタートアップの課題とVCとしての取組

VC から見たスタートアップの現状として、次の 5 つが大きな障壁となっています。

<1. 経営人材・チームの不足>

スタートアップにおいて、優れた経営陣を確保することは容易ではありません。特に、適任のCEOを見つけることや、経営チームの組成、CFOの確保が難しいという問題があります。

<2. 知財・技術マーケティングと応用研究の不足>

研究開発の成果を市場に結びつけるためには、知的財産や技術の適切なマーケティングが不可欠です。しかし、市場ニーズの把握や応用研究が十分に行われていないケースが多く見られます。

<3. 顧客志向型のビジネスモデルの構築が出来ない>

技術的に優れた製品であっても、市場に受け入れられなければ事業として成り立ちません。市場のニーズを踏まえた事業構想力の不足が、多くのスタートアップにとって問題となっています。

<4. 事業化段階で前述 2.3.のための資金不足>

事業の成長には、技術開発や市場調査を支える資金が必要です。これまではスタートアップの資金調達が難しい状況が続いていましたが、現在は政府による1,000億円規模のファンド設立などにより、資金面の課題は徐々に解消されつつあります。

<5. 外部リソースの活用不足>

創薬分野をはじめ、多くのスタートアップでは、生産、販売、研究開発の各プロセスにおいて外部のパートナーとの連携が欠かせません。しかし、地域のエコシステムが未成熟であるた

め、外部との連携が十分に機能していないという問題があります。

これらの現状や課題を解決するために、私たちは投資活動を通じてGAP資金の提供や教育プログラムの実施を行い、エコシステムの形成とオープンイノベーションの推進に貢献していきます。特に、リスクマネーの投下が私たちの主要な支援領域であり、さらにVCの集積を促進するための取組も進めています。例えば、東京のVCを九州に誘致し、地域への資金の流れを活性化させることで、スタートアップの成長を後押ししていきたいと考えています。

■バイオ事業を取り巻く事業環境について

ヘルスケア・バイオ関連技術の動向として、例えば医薬品をモダリティ(治療手段)別に見ると、昔は低分子医薬品しかほとんどなかったのですが、抗体や遺伝子治療薬が増えてきています。

特に、低分子医薬品の市場シェアは縮小し、代わりに抗体医薬品やタンパク質医薬品が増加しています。さらに、2026年には遺伝子治療薬、核酸医薬品、細胞治療など、新たな分野の医薬品が市場に登場すると予測されています。

一方、開発中医薬品の国別シェアを見てみると、日本の存在感が相対的に小さく、抗体医薬品や遺伝子治療、細胞治療分野でのシェアが低いことが問題として指摘されています。

世界の医薬品売上高シェアは、大手製薬企業がトップですが、医薬品創薬開発品目数では約80%をベンチャーが担っているのが現状です。

しかし、新薬開発のプロセスは非常に厳しく、基礎研究から新薬として承認に至るまでの過程で、実に96%の候補化合物が承認されないというデータがあります。

VC から見るバイオ産業を取り巻く

事業環境と事業戦略のポイント

(株)FFG ベンチャービジネスパートナーズ
取締役副社長 山口 泰久 氏

このため、創業ベンチャーが事業を成功させるには、膨大な研究開発費と投資が必要となります。

そこで、私たちのようなVCが資金を投資し、創業ベンチャーを支援することが不可欠です。

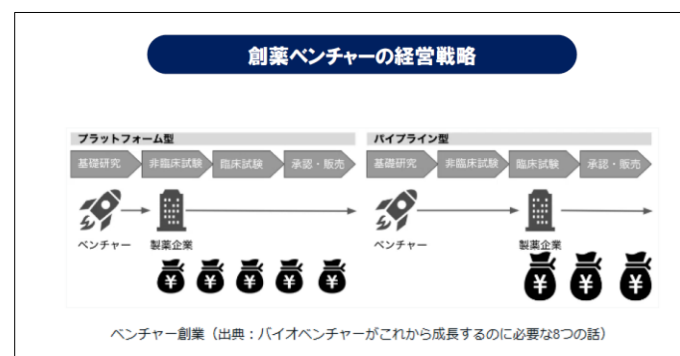
■創業ベンチャーの経営戦略

創業ベンチャーは長期間にわたって赤字が続くことが一般的ですが、パイプライン(開発候補品)が一定の開発段階に到達することで収益を得る機会があります。例えば、臨床試験のPhase2あたりで知的財産のライセンス契約を結ぶことができれば、一時金として1~2億円を受け取ることが可能です。

さらに、Phase2やPhase3をクリアすると、マイルストーン収入が発生し、開発が順調に進めば上市後に大手製薬企業から売上の数%のロイヤリティ収入を得ることができます。こうしたライセンスアウトを通じて収益を生み出す創業ベンチャーのビジネスモデルは、「パイプライン型」と呼ばれています。

一方で、自社が持つ独自の技術基盤を複数の製薬会社に提供し、共同研究を通じて研究開発を支援することで収益を得る創業ベンチャーのビジネスモデルは「プラットフォーム型」と呼ばれています。パイプライン型に比べると収益規模は小さいものの、複数の製薬会社と共同研究を進めることで、安定的に資金を確保できる点が大きなメリットです。

また、現時点の証券会社や東京証券取引所からの評価においては、プラットフォーム型の方が良い評価を得やすい傾向にあります。



■知財戦略について

企業と共同出願を行う際の最大の懸念は、共同出願した企業が将来的に事業の障害となる可能性があることです。特に、創業分野では特許の権利関係が競争優位性を左右するため、共同出願を行うことで、結果的に自らライバル企業を生み出してしまいうリスクがあります。そのため、可能な限り単独出願を進めることをお願いしています。

また、特許を出願せず、ノウハウとして保持する方法も選択肢の一つです。これは、技術や知識を公開せず、独自の優位性を維持するための戦略ですが、実行には適切な管理が求められます。

さらに、特許や知財を巡る訴訟リスクも無視できません。万が一訴訟が発生すると、上場プロセスが停止する可能性があり、それに伴い資金回収が困難になります。VCとしては、投資の回収ができなくなるため、このようなリスクを極力回避する必要があります。

■バイオ事業を取り巻く支援体制について

近年、国の支援体制は着実に強化されており、創業分野においても様々な取組が進められています。例えば、AMED(日本医療研究開発機構)の「創業ベンチャーエコシステム強化事業」では、補助金の交付を通じて、創業ベンチャーの成長を支援しています。

また、当社では2024年度からNEDO(新エネルギー・産業技術総合開発機構)の「大学発スタートアップにおける経営人材確保支援事業(MPM)」を通じ、九州におけるCxO人材の不足という問題を解決するために、人材プールの構築とマッチングを推進しています。こうした取組により、創業ベンチャーの経営体制の強化を図っています。

さらに、福岡県では「福岡バイオコミュニティ」の形成を進め、久留米リサーチパークを中心にバイオ産業の創出事業を推進しています。

創業においては、実験や製造を行うための施設が必要となるので、(株)久留米リサーチパーク等をはじめ、福岡県が中心となり施設整備を進めています。

先日訪れた台湾では、ビルごとに研究所やスタートアップ支援組織、さらには許認可を行う機関が隣接して配置されており、コミュニケーションを頻繁に行っているということが印象的でした。

スタートアップ支援には研究開発のステージに応じた細やかなサポートが不可欠であり、日本でも各種支援機関が同じ場所に集約された拠点が整備されれば、より効果的な支援が実現できるのではないかと考えています。

