

ラクオリア創薬株式会社

～日本発のグローバル創薬イノベーターを目指す～

事業内容	医薬品及び臨床開発候補品の基盤技術に関わる知的財産の販売及び使用許諾				
本社所在地	愛知県知多郡武豊町字5号地 2番地	URL	http://www.raqualia.co.jp/		
設立年	2008年	株式公開年	2011年	市場名	大証グロース
資本金（設立年）	4,716百万円	資本金（2011年12月期）	8,489百万円		
売上高（設立年）*	-	売上高（2011年12月期）	684百万円		
従業員数（設立年）	71人	従業員数（2011年12月期）	81人		
ファンド事業	ベンチャーファンド出資事業				
同社に投資を行った出資先ファンド名（無限責任組合員名）	ジャフコ・産学バイオインキュベーション投資事業有限責任組合 (株式会社ジャフコ)				

事業概要

■新薬の種となる開発化合物の創出と導出を行う研究開発型創薬企業

当社は、先端科学技術を活用し、医療分野においてニーズの高い疾患領域に対する新たな医薬品を生み出すことを目指す研究開発型の創薬企業である。独自に創出した新薬の開発化合物（低分子化合物医薬）の知的財産権を製薬会社等に対して導出（使用許諾契約によりライセンスアウト）することにより収益を獲得することを事業展開の基本としている。

当社は、ファイザー株式会社の旧中央研究所を前身としており、2007年の中央研究所の閉鎖の決定を受け、研究所の主たる機能を研究開発型の創薬企業として独立させたものである。旧中央研究所の人的・物的資産、研究開発ポートフォリオ等を承継し、事業を開始している。製品分野は、旧中央研究所から引き続き、疼痛疾患領域及び消化管疾患領域を研究開発の中核として位置づけている。

■「創薬」ステージは、探索から初期開発まで

一般的に、新薬の開発は、探索研究、前臨床試験、臨床試験、厚生労働省への製造販売承認申請、医薬品としての承認取得、薬価基準収載、の流れを経て行われる。このうち、当社は探索研究段階、前臨床試験段階及び臨床試験段階（一部）を主たる事業分野としている。臨床試験段階においては、多額の研究開発費、大人数のチーム組成が必要となるため、安全性及び有効性が概ね評価可能となる段階まで当社が行い、その後製薬会社等へ開発化合物を導出することを基本としている。

前段階のステージに特化するためには、創薬において経験豊富な研究者全員が、イノベーションにフォーカスするほか、社外パートナーとも協力することも必要である。当社では、積極的にすべてのステージにおいて、パートナー企業へのライセンス供与や共同開発を行っている。最近では、2010年12月に米国の大手製薬企業である Eli Lilly and Company との間で、イオンチャンネル（細胞膜に存在する蛋白分子）に関する共同研究契約を締結している。締結に至っては、契約締結に至るデューデリジェンスの

中で当社の研究者、研究のクオリティ、研究設備等のインフラ、研究開発ポートフォリオ等について高い評価を受けた。

<事業領域>



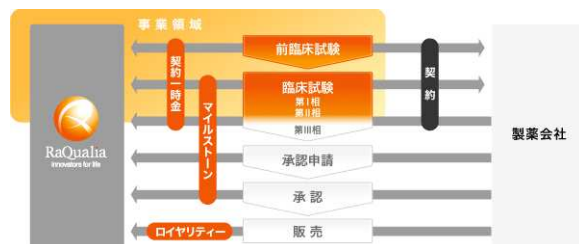
■収益機会の最大化と安定収入の確保

当社の主な収益は、導出契約締結時において、研究開発成果の対価としての契約一時金収入、あらかじめ設定された研究開発段階に到達したときに受領するマイルストーン収入、医薬品の上市後において医薬品販売高に対して一定料率の金額を受領するロイヤリティ収入である。

当社では、上記の収益機会を確保するために、経営資源を少数の限られたプロジェクトに集中するのではなく、疼痛、認知症、癌、中枢神経疾患など複数のプロジェクトを保有して研究開発プロジェクトを拡充している。

さらに、事業ステージのすべての段階から導出（ライセンスアウト）を実践し、一時金やマイルストーン収入のほかに、早期上市製品による安定したロイヤリティ収入の確保に繋がるライセンス戦略を組んでおり、早期の黒字化を狙っている。

<収益構造>



創業からVCに出会うまでの経緯

■創業マインドを持つプロ集団による新会社設立

前述したように、当社はファイザー株式会社の中央研究所を前身としている。旧中央研究所は、2007年1月に米国ファイザー社による世界的な研究開発、製造及び販売体制の見直しが行われ、閉鎖が決定された。当時、旧中央研究所の所長であった長久厚氏（現当社代表取締役社長）及び一部の従業員が中心となり、米国ファイザー社及び日本ファイザー社と協議を行い、旧中央研究所の主たる機能を、研究開発型の創業企業として独立させることになった。

ファイザー社からは、独立の条件として①旧中央研究所の人員が一定数、新会社に参画すること、②設立に必要な資金を投資会社等から集めること、③1年以内に設立が可能なが挙げられた。これに対して、十数人の研究者が中心となって、大企業には出来ない研究開発型の創業企業を作りたいという想いを強くし、創業を目指した。その結果、当社は2008年2月に設立され、同年7月には研究所の従業員約400名のうち、約60名が当社に移籍し、事業を開始することになった。

■大規模製薬企業からのスピンアウトベンチャーを成功させたいと願うVCとの出会い

ファイザー関連の研究所の閉鎖は、世界各地で行われたが、ベンチャー企業が生まれたケースは、日本の当社以外に無かった。その背景として、創業のドライブとなった社員の強い熱意のほかに、世界的な大規模製薬企業からスピンアウトすることになった研究開発型創業ベンチャー企業を成功させたいと願った国内外の理解あるベンチャーキャピタル（VC）の思い

が結集し約 89 億円の投資が実現したことが挙げられる。設立準備期間中に投資を募ったところ、当社のビジネスプランに大きな関心と期待を持ってくれた大和企業投資（当時：エヌ・アイ・エフ SMBC ベンチャーズ）及び英国のコラーキャピタルを中心として、数社の VC が投資の意思を示し、創業を後押ししてくれた。

VC等を活用した事業の拡大と成長

■継続的な開発化合物の創出を支えた VC からの資金調達

当社のビジネスモデルに深い理解を示してくれた VC からの投資を梃子に、設立以降、当社では複数の開発プロジェクトを進展させ、導出（ライセンスアウト）にまで至っている。

2010 年 8 月には、丸石製薬株式会社と EP4 拮抗薬（慢性炎症疼痛に適応する化合物）に関して、日本及び東アジア地域における商用化に関する導出契約を締結するに至った。今後、マイルストーン収入、ロイヤリティ収入などが見込める開発プロジェクトが育ちつつあり、当社の事業成長の源泉となっている。

2010 年度には、EP4 拮抗薬を含み 5 つのライセンスアウトを実現し、11.9 億円の売り上げとなった。このような継続的な開発化合物の創出には、優秀な研究開発人材の確保や開発資金が必要となるが、「ジャフコ・産学バイオインキュベーション投資事業有限責任組合」を運営する株式会社ジャフコ等を含めた複数の VC により、時機を得た資金調達が出来たことが、当社の事業成長を支えてくれたと認識している。

現在までに、世界 17 カ国の研究機関と 400 件を超える連携を着実に実現し、革新的新薬の候補化合物群から、既に日・韓・米・スイスの各製薬企業と 9 件のライセンス契約を締結している。

■企業体としての体制強化に繋がる有為な人材確保が実現

当社の前身が研究所であったこともあり、VC からは、研究開発の技術的な支援よりも、むしろ企業体として、管理部門を始めとした体制の強化に関して支援を受けた。創業期から速やかな株式公開を見据え、VC は株式公開に精通する人材のリクルーティングや監査役の招聘などについて、種々後方支援を行ってくれた。

また、大和企業投資（当時：エヌ・アイ・エフ SMBC ベンチャーズ）及び英国のコラーキャピタルからは、社外取締役として経営に参画してもらい、VC の目線から、事業計画に対する目標達成に向けて、アドバイスを受けることが出来た。

IPOによる経営効果と今後の展望

■株式公開を機に企業価値を最大限高めていく

当社は、2011 年 7 月、大阪証券取引所グロースに上場した。大規模製薬企業からスピニアウトした創薬ベンチャーということで期待が大きい一方、黒字化への要求も高く、市場の反応も含め、厳しい状況の中で上場を果たした。今後は、先行投資を続けながら、インフルエンザ治療薬「タミフル」を開発した米国のギリアド・サイエンシズ社のように、企業価値を最大限高め、創薬ベンチャーとしてわが国の成功事例になりたいと考えている。

■信用力・認知度向上を機に、新卒学生の採用を促進

今後は、上場による認知度向上が期待されることから、新卒学生を含む優秀な人材確保に今まで以上に注力していきたいと考えている。

また、上場による信用力の向上は、共同開発

等を始めとした国内外の事業パートナーとの
導出契約の確率を高めてくれるものと考えて
いる。

■研究開発対象領域の拡大を進め、機動的かつ柔軟な導出戦略を実現する

当社は、創業以来、疼痛疾患領域及び消化管疾患領域を中核として研究開発を進めてきており、今後も両疾患領域は市場成長が見込まれるものと想定され、今後も重点領域として研究開発を推進していく。

また、当該2領域以外にも、当社のプロジェ

クトが関連する周辺領域や適応症の拡大等により、研究開発対象領域の拡大を進めていく予定である。具体的には、EP4拮抗薬の癌疾患領域への適応症の拡大やアルツハイマー病疾患領域への適応症への拡大等、機動的かつ柔軟な導出戦略を実現していく。

当社は、2012年を日本発の「グローバル創薬イノベーター」を目指す元年と位置づけ、ライフサイエンス分野を日本の成長産業として発展させ、世界に発信していきたいと考えている。

【プロフィール】

1956年7月27日生まれ 神奈川県出身
米国マサチューセッツ工科大学大学院生化学研究科卒業、同大学院より博士号取得
1984年9月 米国ファイザー社入社、コネチカット州研究所配属
1987年12月 ファイザー株式会社入社、生物科学研究室長就任
1999年12月 同社中央研究所所長に就任
2000年2月 同社取締役中央研究所長に就任
2005年2月 同社常務取締役研究開発担当に就任、ファイザーグローバル研究開発のヴァイスプレジデントを兼務
2008年2月 当社代表取締役社長就任



代表取締役社長
長久厚

【将来の夢と起業家を志す方へのアドバイス】

起業家精神で大切なのは、「夢と志」、「挑戦」、「諦めない」、この3つを持ち続けることだと思います。そして、成功の鍵は、全社員が共通のビジョン・理念を共有し、成果達成に向けて、各自の能力を最大限に発揮し、「プロフェッショナル」として行動・貢献できる“場”を創ることでしょう。

「私たちは、創薬を通じて健康と幸せに貢献し、人々の心に陽をもたらします」というビジョンの実現に向けて、ラクオリア創薬はスタートしました。日本の科学を世界に発信し、命を救う新薬を生み出し、人が成長する“場”を目指しています。

《ベンチャーキャピタルの声》

【同社に投資をするに至った判断のポイント】

通常のバイオベンチャーと異なり、設立時から豊富なパイプライン（開発候補品）を保有しており、早いタイミングでライセンス契約が締結できると考えたこと、及び外資系製薬企業の研究所で豊富な経験を積んだ研究者が創業マインドを持ち、オープン・コラボレーションのもと創薬を行うという理念に共感したことから投資を決断しました。

【VCの視点からみた同社の成功要因】

複数のライセンス契約を締結し、彼らのビジネス・モデルが成立することを証明できたことが株式公開の大きな要因と考えます。また、パイプラインの研究開発を着実に進展させたこと、多数の特許を出願したことも企業価値向上におおいに寄与したものと考えます。（株式会社ジャフコ）

この事例は2011年度において取材した内容をもとにとりまとめを行っているものです。従いまして、現在の企業様の事業内容等と異なる場合がございますので、予めご了承くださいようお願いいたします。