

変革期の大学発ベンチャー 日本型確立へ

7

第4部 モノづくりで連携

「創薬研究の開発競争は、いわば金を掘り当てようとするゴールドラッシュ。我々はその金を掘る、特殊で効果的なスコップを売る個人商店のようなものだ」。大阪大学発ベンチャー（VB）の創晶（大阪府吹田市）のビジネスを、発明者で阪大教授でもある森勇介取締役はこう例える。

創薬に重要なたんばく質の結晶化を、製薬会社の委託を受けて行う創晶の技術は、通常と異なる発想から生まれたが、決

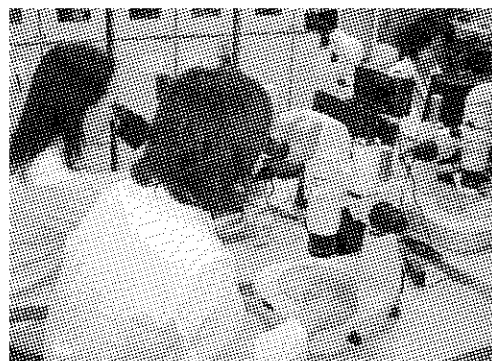
しなく、コストと労力をかけて採取してきたたんばく質は、モノとしても、知的財産としても貴重なもの。創薬に色気を見せるVBではライバルになってしまつが、創晶なら安心だ。

創晶の技術はたんばく質結晶化に、門外漢の発明者によって、常識では考えられない電気工学的手法を活用している。当初はほとんどのたんばく質研究者が信用しなかったという。営業でもっとも効いたのは「著名なあの先生が、この手法を取り入れて成功した」という研究者間の口コミだ。学会発表や、製薬系コン

創薬支える結晶化技術

創晶

低分子化合物でニーズ



ソーシウムへの参加が、プラスに作用していったのはそれからだ。

実は最近、結晶化依頼の半分超が、たんばく質ではなく低分子化合物に変わってきた。病気に

ソシウムへの参加が、らの方が、開発ステージが進み、資金投入も進んでいるため、結晶化できない壁により苦むことになる。同一会社の研究開発部門でも、たんばく質と低分子では担当が異なるが、創晶はこの潜在ニーズに気づいて、アプローチ先を広げた。

森取締役は「創晶で結晶化がうまくいかなかったケースでも、顧客に満足してもらえない」と逆説的な説明をする。研究開発もビジネスも、難しいのは撤退を判断する

ることだ。「製薬会社自身の注力に加え「創晶の手法でも結晶化できなかったのだから」と、関係者に開発中止を納得させられる」（森取締役）。

そんな特異な役目を果たしている。

上場を希望しない創晶で、唯一の出資企業が三菱商事だ。比率は経営の主導権は取れない7%ほど。三菱商事にとっても新しい形の出資・提携形態だ。将来、事業がスコープからフォークリフトに進んだ時に、フォークリフトの燃料スタンドや駐車場など、何かできるのではと考えているのだ。創薬関係者を支える、しかし創薬とは違う形のビジネスで、成功を狙っている。