

ベンチャー 育成・支援

ベンチャー起業・育成支援

感覚器障害の克服医療で世界に挑戦

キーワード：医学系ベンチャー・大学発ベンチャー・特許戦略

本事例の関係者

九州大学
アキュメンバイ
ファーマ株式会社
サイエンスセン
ター（米国・ペン
シルバニア州）
中国何氏眼科病院
文部科学省産学官連携
コーディネーター

「失明の撲滅」-情報の90%は目から-

【要約】

本稿で紹介の大学発ベンチャーを、広域担当コーディネーターが支援する出逢いは、2004年2月九州大学医学部学生だった（現アキュメンバイファーマ株式会社 鍵本忠尚CEO）と、米国西海岸・サンノゼで会ったのが縁。彼は当時日本のジェトロが初めてサンノゼに開設した日本人のためのベンチャー・インキュベーターに、インターンシップで自ら場違いなところを選んで来ていた。「医者之道を選ぶより私はベンチャービジネスを目指したい」、誇らしげにいう姿勢に痛く感動したことを覚えている。

帰国後、医師国家試験の合格を得て、眼科医として研修医を務めていた。ここで会った患者さんの一言が、彼をして、私や九州大学を動かすことになる。結果として、九州大学の研究成果をシーズとして、同大学TLOのバックアップのもと、ベンチャー企業（アキュメンバイファーマ株式会社）が設立された。一匹狼は起業家の鉄則。加えて、出逢いと運気の強さも成功の糸口に重要。

【きっかけ】

患者さんの一言とは、「加齢黄斑変性と診断され、孫の顔も見えないんです」。加齢黄斑変性は失明に至る。危険性の高い眼病だが有効な治療法がなかった。

鍵本氏は当時九州大学医学部講師だった藤澤公彦氏（現取締役、九州厚生年金病院眼科部長）が、同疾病に対する有効な治療法となりうるシーズの発見を見出した。

【段取り・プロセス】

九州大学医学部眼科の石橋達朗教授や同大TLOのバックアップを受け、久留米付設中高時代の後輩であり、すでにソフトウェア会社を起業していた山口哲生氏（現代表取締役社長兼COO）とともに、加齢黄斑変性治療薬を世に出すべく「失明の撲滅」を使命として九州大学医学部発ベンチャー・アキュメン社を創業した。

【成果・結果や活動後の変化】

当初個人で起業した創業プロジェクトに対し、まず福岡県・株式会社久留米リサーチパークが研究開発助成金を付与し、同時期に同治療薬に関する特許を米国仮出願を勧め、その後PCT特許出願も完了した。

アキュメン社設立後は、九州大学総長予算であるP&P助成金を受け、国内の複数の研究機関と共同研究を開始。

中国遼寧省最大級の眼科病院である何氏眼科病院、米国ペンシルバニア州の起業支援施設であるサイエンスセンターと提携を成功させた。

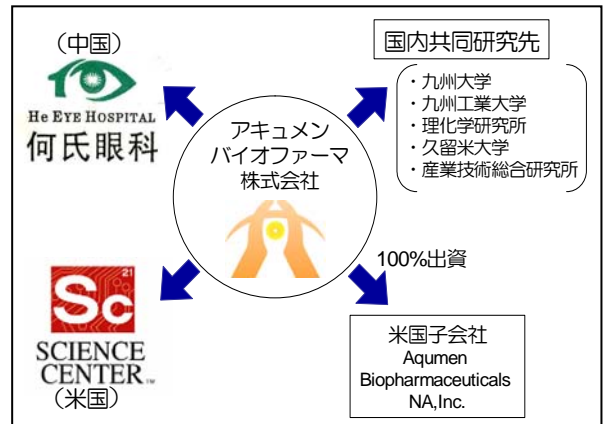
また、昨年9月にベンチャーキャピタルより4億円以上を調達、12月には米国子会社を設立し、年内にも米国で臨床試験を開始する予定である。



アキュメン社と米国サイエンスセンターとの提携
左側：鍵本氏、右側：バナジー氏（サイエンスセンターCEO）

活動成果

- ◆福岡県・久留米リサーチパークから助成金
- ◆九州大学よりP&P助成金
- ◆国内研究機関と共同研究開始
- ◆米国サイエンスセンターと提携
- ◆中国何氏眼科病院と提携



成功の事例

必要なものは、強い使命感のもとに集まる

●使命（ミッション）の重要性

「失明の撲滅」-これがアキュメン社の使命である。同社が現在までのところ順調に成長を続けている最も大きな理由は、起業家でCEOの鍵本氏の優れた医師としての使命感に基づく。この使命感が他に伝播することで、九州大学はもとより多くの人々からの共感と支援を得られ、国境を越えた提携が成功をおさめているのである。

ベンチャー経営には資金繰りや人材確保など運営面で難しさもある。しかし、鍵本氏は「失明の撲滅」を自分の人生の使命と位置づけ、「患者さんの苦勞を考えると困難とは感じない」と語っているところが経営者の資質として評価したい。

●分業によるスムーズな経営

使命の重要性は前述の通りだが、その想いだけで成功はできない。アキュメン社では、医師のバックグラウンドを持つ鍵本氏が会長、既に起業経験があり経営に精通している山口氏が社長に就任し同社の経営にあたっている。久留米大学付設高校同期の絆に加え、異なるバックグラウンドを持った両者が協力して経営にあたり、得意分野に注力することで、スムーズな経営が可能となっているのである。

ベンチャー 育成・支援



アキュメン社と中国何氏眼科病院との提携
右側から、何偉氏（同病院院長）、鍵本氏

失敗の事例

特許戦略の重要性

●技術の知財化

「失明の撲滅」この使命のもとにアキュメン社のもとには優秀な技術が集まってきた。しかし、優秀な技術だけではその技術を世の中に出すことはできない。

優れた技術を世に出すため技術評価を行い、いよいよ特許を取得して知財化しようとする段階で、その技術に対する先行文献が見つかって特許化できないことがあった。いかに優れた技術であっても特許化できなければ、そこに膨大な開発費を投入することは難しくなってしまうのである。

●共同研究時の特許戦略

共同研究の際には特に特許戦略に注意を払う必要がある。

共同研究は規模の小さいベンチャー企業にとって有効な手段であるが、学会発表のスケジュールを共同研究先と事前に調整しておく必要がある。

成功と失敗の 分かれ道

使命達成への強い
思い入れと、ぶれ
ない冷静な判断。
この二つをバラ
ンスよく両立させ
ることが成功と失
敗を分ける。

産学官連携の新たな展開に向けた提言

達成すべき使命と現実の経営のバランス感覚

●ミッションの設定

成功のための第一の条件は、共感を集めることができるような尊い使命を設定することである。第二は金より人間力を見抜くことがさらに重要。人の使命の基に成功に必要な「ヒト・モノ・カネ」が集まり、産学官の連携も円滑に進みやすい。

同時に、技術について専門知識を有する者だけではなく、集まってきた「ヒト・モノ・カネ」を有効活用し、円滑な経営ができる人材、同時に一緒に経営を行う「パートナー」と位置づければ、技術を世に出せる可能性が高まると考える。

●特許戦略に細心の注意を

優れた技術を有していると、特許戦略がおろそかになりがちである。しかし、特許により知財を確保しなければ、その技術が世に出る可能性は著しく低くなる。そのため知財確保に対し特に意識して注力することが必要である。

☆コディネーターの一言

本ケースは創業ベンチャーの障壁、（治験コスト+時間+研究環境）課題を、世界に視点移すことで突破口を切り開いた。使命感に加え英語力も起業家に重要。