

ひょうごの

経済戦略

# 成長企業

117社

財団法人 ひょうご産業活性化センター



伸びる会社は  
ここが違う

HYOGO

ひょうごの成長企業  
117社

財団法人 ひょうご産業活性化センター

定価 本体1,800円+税  
財団法人 ひょうご産業活性化センター





飯井寛史社長

株式会社ジンメディスンジャパン

ジンメディスンジャパンは、2003年に兵庫医科大学（当時は神戸大学医学部）の後藤幸暢教授らによって設立された。神戸先端医療センター内に細胞培養施設を設立し、遺伝子治療薬を安全に患部にまで運び届けるウイルスベクターの受託生産を行っている。これによって、輸入に頼っていたウイルスベクターを安価に国内調達することを可能にした。

トータルソリューション事業と創業事業

同社の事業の柱は二つある。一つめが、遺伝子の治療・研究に欠かせないウイルスベクターの受託生産と、その前後の工程をあわせて提供するソリューション事業だ。企画や申請書類の作成、ベクターの培養、動物実験等の生物製剤の試験などからなり、「臨床試験まで持つていくためのお手伝いをトータルに提供する」。

二つめが、特許技術をベースにした創業事業だ。癌細胞を殺すウイルスと免疫力を高める癌細胞ワクチンを組み合わせる新しい癌治療薬を開発した。癌患部の治療と転移防止が同時に出来る。現在、商品化に向けて海外での治験が具体化しつつある。

Made in Japanの医療ビジネスの活性化

後藤教授らを起業に踏み切らせたのは、「ベクターは、バイオ技術の発展や再生医療などの応用分野にも欠かせない素材として需要が見込まれているにもかかわらず、主に米国から数千万円のコストをかけてベクターを取り寄せていたのが現状。こうした状況を変えたいと思った」ことだ。公的機関などに働きかけて国内生産の道を探ったが実現せず、自分でやるしかないと考えた。

大学発ベンチャーによって目指すのは、将来の上場やそのリターンではないと後藤教授は言う。「純粋にお金もつけをやりたいのならわざわざ製造設備を持つようなことはほしくない。わたしは普段からMitsubishi Japanで日本産業の活性化に貢献したいという思いを持っていた。具体的には医療ビジネスにおける日本の国際競争力に少しでも貢献できればと考えてきた。医療ビジネスの裾野を広げ、日本人として誇りをもてるような技術開発を実現したい」と、事業化の狙いを説く。

出口を見据えた事業提携が重要

実際に起業をして、さまざまな企業と提携や共同研究の道を探っているが、拙速な提携は事業化を阻むこともある。そのあたりの注意点について、「ビジネスなので事業提携ではみんなが納得する事業プランを立てる必要がある。大企業とか中小企業とか関係なく共同できることがあれば粗いでもいい。だが、医療ビジネスの出口はあくまでも患者さん。そのため患者さんの利益になるようなプランを立てなければならぬ。企業だけが勝ち組になることはできない。まずはこの認識を一致させることが重要」と強調する。まさに普段から患者さんと接している後藤教授ならではの事

業の発想といえる。

2005年6月には、数億円を投じて完成した細胞培養センター（CPC）が稼働を始め、前述のアデノウイルスをがん治療に使う研究開発が本格化している。前立腺癌や卵巣癌等の治療薬としての商品化を目指し、07年には中国で、08年には米国で患者を対象にした臨床試験も始まる予定で、着々と「出口の患者さんを見つけたビジネス」が実を結ぼうとしている。

05年に旧知の阪井寛史を社長に迎え入れ、経営面で事業戦略体制・社内体制も充実し、更なる事業展開に向けて大きく羽ばたこうとしている。



研究開発風景

#### 会社概要

取締役会長	後藤卓輝
代表取締役	阪井寛史
創 業 日	2003年1月27日
資 本 金	1億3,960万円
完 上 高	約2,500万円（2006年9月期）
従 業 員	10人
本 社	兵庫県神戸市中央区港島南町1-5-1神戸大学インキュベーションセンター406号室
T E L	078-304-2511
U R L	<a href="http://www.genemedicine.jp/">http://www.genemedicine.jp/</a>