



第8回産学官連携推進会議 分科会
「元気な大学・中小企業・
ベンチャーが牽引する地域活性化」

株式会社 ヒューマン・キャピタル・マネジメント
代表取締役社長

土井尚人

平成21年6月20日



HCMインキュベーション



「事業」 =

「医学技術・理学技術・農学技術・
工学技術 等」

「地域にある良い素材」

+

「経営技術」

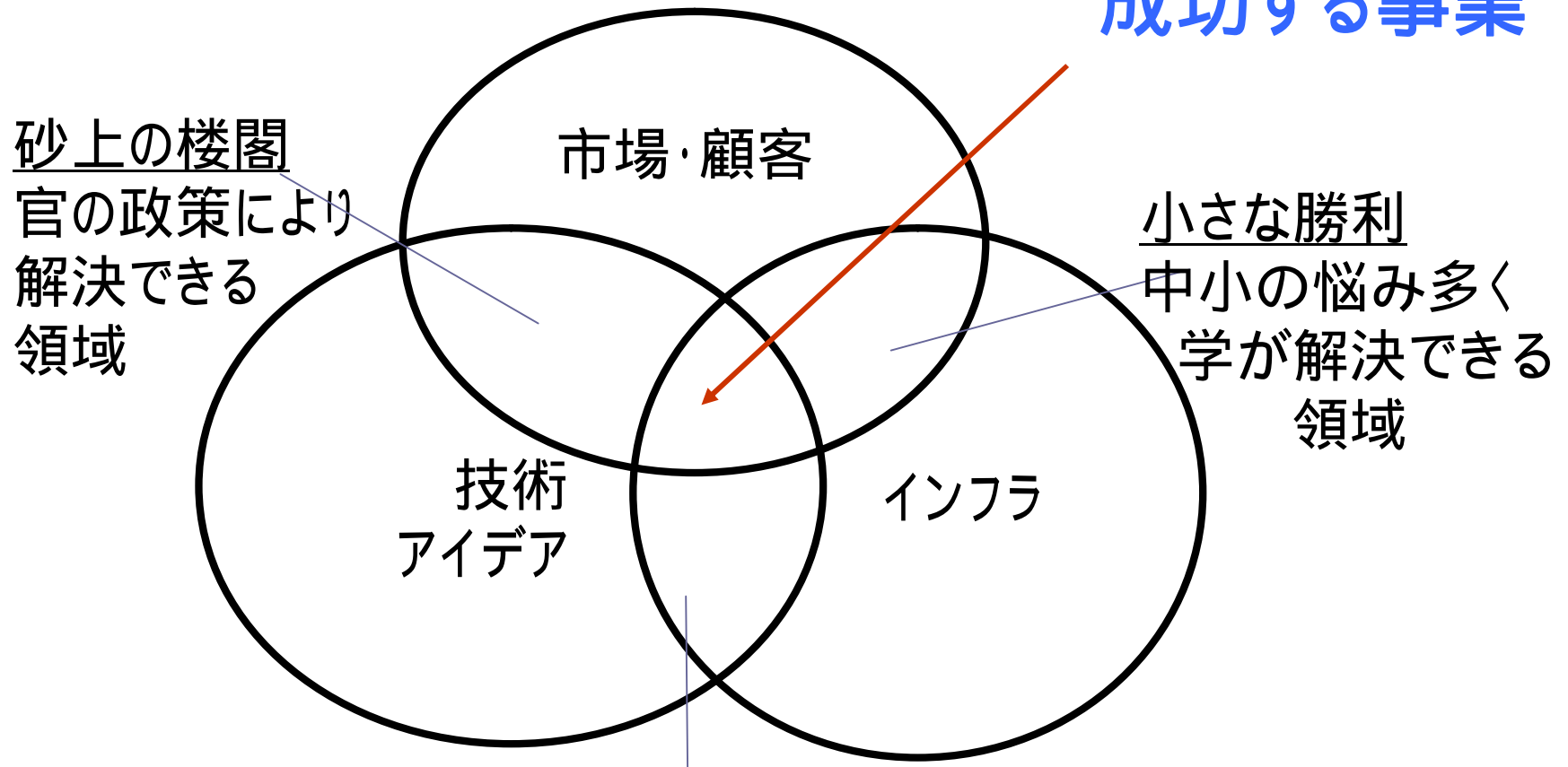
ここを中心に行う



地域における産業クラスター 産学官連携の意義



成功する事業



テクノロジーハッピー・ビジネスアンハッピー
民間がしっかりとマーケティングすべき領域



事業成功に必要な 考え方



- 「強み」をいかす
- 「勝てる土俵」に上る
- 「売る仕組み」を作る
- 「立ち位置」「役割」「権限」の明確化によるアライアンスの実現



北海道大学発バイオベンチャー の実績

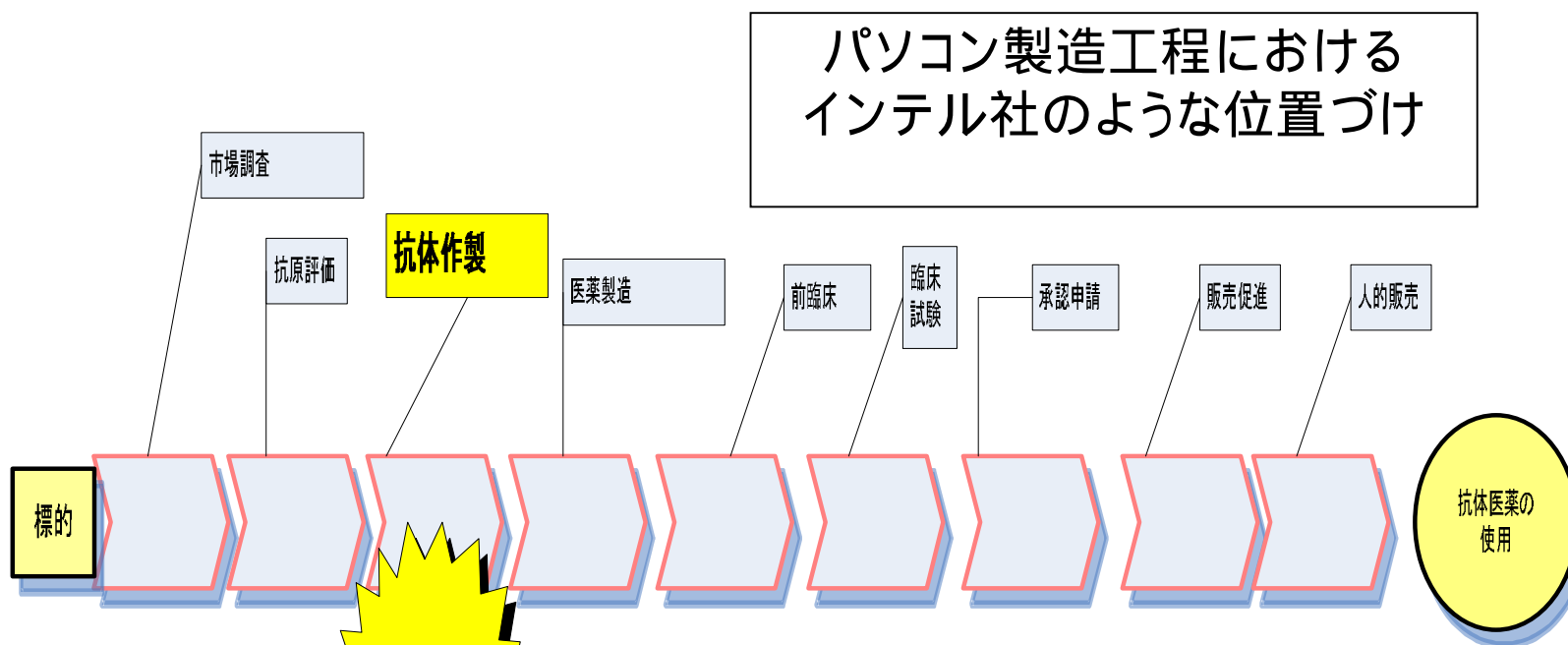


イーベックが作製した抗体1種類の独占的使用権を
ベーリンガーインゲルハイム社にライセンス

イーベックがベーリンガーインゲルハイム社から受領
する対価

1. 契約一時金と開発が進むごとに支払われるマイル
ストーン合計55ミリオンユーロ(契約時レートで88億円)
2. 医薬品として発売後は売上高に応じて一定のロイヤ
リティーを毎年受領

イーベック社のビジネスモデル (水平分業された抗体製薬作製 過程の一部集中化)



抗体医薬生産については多くの工程において技術が確立されているが、抗体作製分野は「副作用の危険」「特許料の高さ」「活性の低さ」などの問題を抱えており、ここがボトルネックになっている

● ● ● | ベンチャー企業の基本戦略



- ・捨てる戦略(勝てる土俵で勝負する)
- ・アライアンスによって「事業」を完成する
得意工程への特化による強みの発揮と
強い相手と組むことによる相乗効果
- ・収益モデルを最初からしっかりと立てる
(マイルストーンとライセンス収入)
- ・地域の強みを活かす(北海道の優位性)
- ・成功のイメージを作る



アライアンスの意義



- 弱みを他者に補ってもらうことによって自らの弱みを消すことができる
- 自らの強みを持つ場所でより有利に活動できる
- 自らの強みで他者の弱みを消す
- 弱みを補っても平凡にしかならない強みを基盤にすれば、優れた価値を創造できる
- 一人勝ちは難しいが、皆でなら勝てる