

ライフ・医療・創薬系分野の スタートアップの挑戦的取組

株式会社ファンペップ
代表取締役社長 弁護士・弁理士 平井 昭光

2018年1月23日
グローバル知財戦略フォーラム



<http://www.funpep.co.jp>

ファンペップのご紹介ー会社の理念

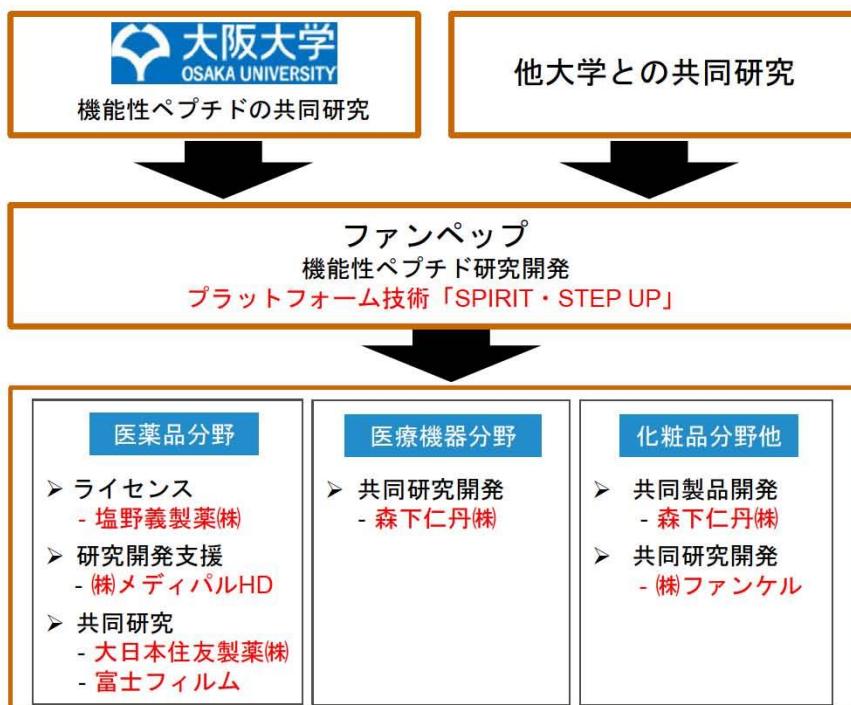
- ペプチド（Peptide）の機能（Function）の可能性を追求して、人々に健康と安心をもたらします
Science for a Healthier World
- 大学の知を発掘し、社会への橋渡しをおこないます
Bridging Innovation to Patients
- 医薬品から化粧品・医療機器まで、幅広い商品構成で広く人々のお役にたちます
Having a Fun Life



大学発ベンチャーで、最先端の研究を磨きをかけて企業へ橋渡しするというビジネスモデル。技術としては中分子（ペプチド）に着目。



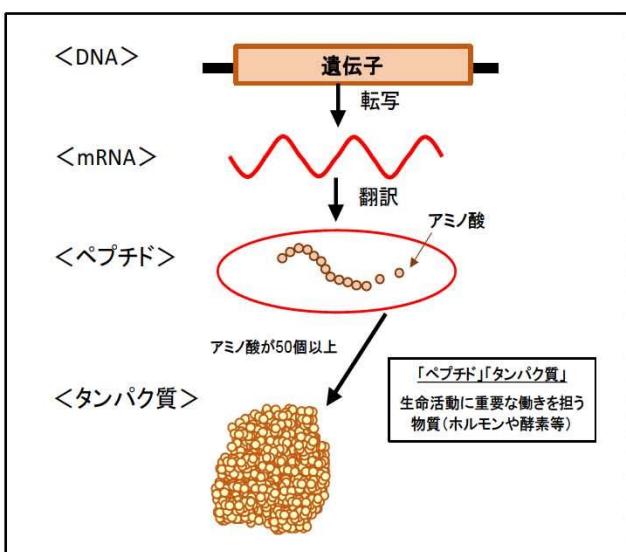
事業展開の概要



機能性ペプチド（中分子）とは？

- 「機能性ペプチド」とは、生体内で機能を発揮するペプチド（短いアミノ酸配列）
- 医薬品、食品及び化粧品分野の幅広い事業分野で実用化されている

＜遺伝子、ペプチド及びタンパク質の違い＞



＜機能性ペプチドを利用した医薬品及び食品＞

分野	領域	機能性ペプチド	売上高
医薬品	糖尿病	インスリン製剤 (ホルモン関連)	2兆441億円 (日米欧)
	がん他	リュープロレリン (ホルモン関連)	1,244億円 (世界)
		ゴセレリン (ホルモン関連)	816百万ドル
	免疫抑制	シクロスボリン	570百万ドル
食品 (特定保健用食品)	血圧降下	イワシペプチド ラクトトリペプチド ワカメペプチド ゴマペプチド他	—

(注) 売上高は2015年度

(出所) (株)総合企画センター大阪「2015年 世界の糖尿病薬市場」各社開示資料（武田薬品工業株、AstraZeneca社及びNovartis社）



ベンチャーと知財戦略

- 大企業とベンチャー企業では求められている知財戦略が異なる。
この点を認識しないで、大企業のフォーマットをそのままベンチャー企業に持ち込むとうまく機能しない。
- 具体的には、以下の諸点が問題となる。
 - リスクヘッジのコンサバティブな考え方ではない
 - タイムリーなアドバイス
 - 経営情報をベースにする知財戦略
 - 最先端の技術に関する知識をベースにする知財戦略
 - インセンティブの付与
 - ライフ系のスタートアップの創業期における特有の課題

リスクヘッジのコンサバティブな考え方ではない

【リスクヘッジの思考パターン】

- ・法的な安全性にマージンを取る。
- ・会社とアドバイザーに責任が及ばないように考える。
- ・前例がないことはやらない。
- ・法的安定性を重視

【リスク・コントロールの思考パターン】

- ・ポジティブな発想
- ・契約書作成でも多少のリスクはベネフィットを睨みながら受け入れていく姿勢
- ・「戦略的に」リスクの少ないアレンジを作っていく「創造性」



タイムリーなアドバイス

- ・問題を抽出し、その後に関係者でミーティング、そして検討（場合によっては外部の専門家へ依頼）というやり方では少なくとも1週間から10日掛かる。
- ・問題発生の際に、法務知財担当者がタイムリーに相談（情報）を受け、その場で解決を考えていくようなタイムリーなシステムが望ましい。（いわば経営に寄り添う知財）



経営情報をベースにする知財戦略

- ・知財戦略をベースに経営を考えるのではない！
- ・むしろ、経営に関する多くの情報をベースに知財戦略を考えるべき。
よって、知財戦略を考える者は、経営の中核との密接なコンタクトが必要。

最先端の技術に関する知識を ベースにする知財戦略



- ・技術の特性や技術に関する情報も重要なので、知財の専門家も当該ベンチャーが取り扱う技術分野における専門的な知識が必要。
- ・また、ライフ・医療・創薬系分野のスタートアップについては、医事法やレギュレーションに関する知識も重要（特にグローバルな情報）。

インセンティブの付与

- ・ベンチャーにおいて法務及び知財に関する人材を育成し、また、業界を活性化するためには携わる法務知財人材へのインセンティブの付与が必要。大企業におけるような比較的高額な報酬・フリンジ・ベネフィットがない。
- ・エクイティ、SOの活用もその一つの方法
- ・働き方へのフレキシビリティ

上述の知財戦略の特殊性に加え、ライフ系のスタートアップの創業期においては特有の課題が存在する。

- ・人、モノ、金のリソースの不足が課題
 - 若くて優秀な人がなかなかベンチャーに来ない。
 - 法務知財担当者への十分な環境の確保が難しい。
- ・やはり、友人や知人などの信頼できる人脈の中で、小さなチームだけでも、強固なかつ信頼のおけるチームを作りあげることが大事。
- ・出願戦略
 - アーリーな段階での出願が基礎となることが多いため、医薬特許として練り直す必要があることが多い。
- ・弁理士との連携
 - 国内・外国弁理士とのコミュニケーションのあり方（大学との関係）や選択などを十分に検討する。

ご清聴ありがとうございました。

株式会社ファンペップ
代表取締役社長 弁護士・弁理士 平井 昭光



Copyright © FunPep All Rights Reserved.