

# 売上高倍増 M & A で実現

## 医薬品開発支援 サービス分野拡大

### 米パレクセル

新薬の医療経済的な評価や個別化医療の進展でこれまでとは異なる製品化戦略が必要になり、医薬品開発を支援するCRO（医薬品開発支援）業界にも変化が見え始めた。CRO大手の米クインタイルズはヘルスケア分野の市場調査で最大手の米IMSヘルスと合併し、米コーヴァンスは米臨床検査大手ラボコープに買収された。米パレクセル・インターナショナルは、IT（情報技術）分野の強みを生かしたCRO事業で競合他社との差別化を図ってきたが、新たな成長の柱として「マーケットアクセス」「リアルワールド」分野の開拓に力を入れる。ジョセフ・リッケンバック最高経営責任者（CEO）兼会長に今後の成長戦略を聞いた。

◇…直近の業績評価と今後の見通しは。

「2015～16年度の売上高は21億が、現地通貨ベースで前年比5%伸びた。営業利益率（調整後は12.8%）に改善し、なかなか良い業績を出せた。受注高は約5億が分で、年間売上高の2倍にあたる。5、6割以上はがんの免疫療法や希少疾患分野などに関わる案件だ」

「今年3月に新しい成

### リッケンバックCEO



長目標を発表した。22年までに売上高を倍増させ、40億以上にすること。自社のオーガニック成長に加えてM&A（合併・買収）による事業拡大で実現したい」

◇…具体的にどの分野を強化していきますか。

「今後もコア事業のCROとインフォマティクスで強みを発揮していくとともに、新しい事業部門として立ち上げた『パレクセル・アクセス』の事業を拡大する。新薬はいま臨床開発のデータだけでなく、リアルワールドでの価値を示すことが求められている。パレクセル・アクセスは主に上市後の

## リアルワールド 新たな柱に育成

製品マネジメントを担う。各地の保険償還制度や医療技術評価（HTA）への対応、市販後調査や安全対策、観察研究などに関するサービスを提供し、新製品の迅速な市場浸透を支援する」

◇…今後も企業買収や提携の機会は追求していきますか。関心のある分野を教えてください。

「常にM&Aの機会は探っている。とくに重視したいのがパレクセル・アクセスに関連するところ。アクセス事業を強化しつつ、CRO事業の戦略も補完できるものになりたい」

◇…日本でも新薬の医療経済的な評価や高額薬剤への対応策が課題になっていきますか。

「パレクセル・アクセスなどの新しい戦略は、そういう環境に対応することが狙い。新薬のリアルワールドなエビデンスを示すことは、製薬企業が自力でやることもできるが、われわれの得意分野だからこそ彼らを支援できる」

◇…臨床開発にビッグデータやモバイルツ

ールなどを活用するサービスが増えています。

「ITを応用した新たな情報プラットフォーム『SMAC』『ソーシャルメディア』、モバイル、ビッグデータ・アナリティクス、クラウドの総称）領域で、パレクセルは最前線にいると認識している。毎年、研究開発投資の多くをIT分野に投じ、技術者も数百人規模で揃っている。パレクセルほどITを臨床開発分野で応用することに注力している企業は他にない。顧客のニーズに応じて、SMACベースのサービスも充実させていく。まだ規模は小さいが、いずれ急成長する時期がくるだろう」

◇…日本事業で強化する分野は。

「われわれのビジネスは人材で成り立っている。人材育成が一番の投資分野だ。試験受託では案件数が多い第2、3相臨床試験分野を強化しつつ、市販後調査やファーマコビジランスなど上市後のところも増やしたい。コンサルティングサービスにも期待している。以前は薬事手続き上の依頼が多かったが、最近では開発戦略を検討する段階から依頼が来るようになった」（赤羽環希）