

米パレクセル 新体制で再始動

CRO（医薬品開発支援）大手の米パレクセル・インターナショナルが、新たな経営体制で動き出した。英投資会社パンプローナ・キャピタルに昨年買収され、36年間トップを務めてきた創業者のジョセフ・フォン・リッケンバック会長兼最高経営責任者（CEO）が退任。経営陣も刷新し非上場企業として再スタートした。同業他社出身で3月からCEOを務めるジェイミー・マクドナルド氏は、「非上場になったからこそイノベーションを生み出せる長期的な成長投資が可能になる」と話す。

マクドナルドCEOに聞く



「最近の受託動向は。」

「今まで顧客はビッグファーマが中心だったが、最近はいオテックからの引き合いがとくに多い。ベンチャーやスタートアップに流れる投資マネーが増えているからだ。早期段階の開発は効率化され、成功率が高そうなる新薬のみが最終段階まで進むようになってきた。成長を期待する分野の一つが再生医療。日本はその最先端にいるが、投資レベルではまだ規模が小さい」

「経営体制が大きく変わりました。」

「買収される前のパレクセルは業績が低迷して

長期視点で成長投資

いたが、当社を買収した投資ファンドは、正しい戦略に基づいて事業展開すればより早く高く成長できると期待した。そして実際に業績が改善してきた」

「経営組織としても活動体制としても大きな変革を行っている。私の任務は新しい投資家や経営陣とともに、透明性が高く論理的な経営体制にすること。私以外の経営メンバーも大幅に入れ替えた。会社の信頼性が高まり、コミュニケーションや意思決定のあり方も改善してきた」

「私が3月に入社する前には行われたかもしれないが、いまは行っていない。世界全体では従業員数は増えている。在宅ワークなどを推奨することで効率的な働き方を推進すれば結果的にコスト削減は可能だ」

「買収前は2022

IT活用して治験環境整備

年の売上高目標40億を掲げていました。

「それを達成できるかは基本的にCRO需要の伸び次第。CRO市場の年間成長率は6〜8%程度。当社はそのレベルかそれ以上と認識している。M&A（合併・買収）による事業拡大も続ける。40億という売り上げも重要だが、利益を出すことも重視したい」

「M&Aを決める条件は。」

「この数年でCRO業界も大きく変わった。米クインタイルスは市場データ大手の米IMSヘルスと合併し、診断薬大手の米ラボコープと統合した米コーヴァンスは最近また別の企業を買収した。競合他社との差別化戦略を意識しながら、当社がどうやって市場で生き残っていくか。顧客に選ばれるために何が必要か。これらを見極めるうえで必要な外部のリソースを取り込みたい」

「ITを活用したサ

「ピースの開発状況は。」

「米マイクロソフトと提携したクラウド型のデータプラットフォームを開発している。ウェアラブル端末やセンサー技術、埋え込み型デバイスなどを活用して治験を行える環境を整えている。これらを使って得られる臨床試験データの信頼性が従来の方法と同等以上であることを確かめている段階だが、海外では臨床試験の副次的評価項目で活用されたり、保険償還を判断する補助材料としても期待されている。日本での活用例はまだない」

「オンライン診療や遠隔モニタリングなどを活用した「バーチャル」な臨床試験への関心が高まっています。」

「当社では現在4件の試験がバーチャル型で行われている。初めてヒトに投与する試験などは今後も非バーチャル型であるべきだが、第2相臨床試験（P2）、P3のような後期開発や市販後の試験などはバーチャルへの移行を可能にすれば、大幅な効率化が期待できる」

（聞き手＝赤羽環希）