

Axcelead DDP・山田社長、海外事業拡大に意欲 売上高比率8割超目指し、人材も強化

2024/1/30 04:30

Axcelead Drug Discovery Partners (Axcelead DDP) は、売上高1000億円を達成するために、海外展開を積極的に推進していく。事業拡大に伴い、新規採用やジョイントベンチャーを活用した人材の強化も並行して行う方針で、すでに2023年度は11月までに約30人を採用した。日刊薬業の取材に応じた同社の山田伸彦社長は、将来的には「現在2割程度の海外売上高比率を8割まで引き上げたい」との考えを示した。

●取引先は200社以上に拡大

CROであるAxcelead DDPの22年度売上高は100億円弱。山田氏は売り上げ構成比について、同社が武田薬品工業からスピンアウトした企業であることから、17年の創業当初は武田薬品からの収入がほとんどだったが、「昨今は武田薬品以外の売上高が伸び、売り上げ全体に占める武田薬品関連の割合が半分以下になった」と述べた。その要因に関しては、「Axcelead DDPが特に内資製薬企業の中で浸透した上、リピート率も8割を超えているため」と説明。取引を進めている企業は現在200社以上（うち海外は2割程度）に達しているという。

●海外展開、特に米国事業を強化へ

山田氏は売り上げ構成の現状を踏まえ、売上高1000億円を達成するための戦略として、「海外への積極的な展開」を挙げた。海外では国内と比べ、スタートアップベンチャーが多く立ち上がっており、「ベンチャー企業はアイデアは持っているが、創薬プラットフォームを有していない企業がほとんど。そういった企業からプロジェクト単位で業務を受注することが大事」とし、「特に米国での営業を強化していきたい」と語った。



Axcelead DDPの山田社長

また事業拡大のため、人材の獲得にも力を入れている。23年度は11月末までの実績として約30人を採用したが、そのうち7割が研究職で、研究職の中でもリーダーを務められるような人材を採っているという。採用に注力したことで従業員数は創業当初約250人だったが、今は約300人まで増加した。

ほかにも、ジョイントベンチャーを通じた研究者の増員を図っていく方針で、今年4月には帝人ファーマと創薬研究の合併会社を設立する予定だ。

●将来的には、化合物構造生み出す「生成AI」開発も

山田氏はこれから社内で強化していきたい創薬テーマとして、「AI創薬」を挙げた。同社では特に、低分子化合物の最適化に対してAIを活用しており、最適化のためには化合物の薬効やADME、安全性などに関するパラメーターの予測モデルを作製する必要があるという。さらに将来的には作製した予測モデルを基に、化合物の構造を生み出す「生成AI」の開発を目指している。同氏は「創薬に関わる企業としてAIを避けて通ることはできない」と強調した。（刑部 智弘）