

アカデミアのウェイト高める

昨年は営業利益過去最高に

非臨床試験から臨床試験まで、ワンストップで受託可能なCROである化合物安全性研究所（札幌市）は昨年、過去最高の営業利益を達成した。トップクラスの受託実績を誇る後発品の生物学的同等性試験（BE試験）に加え、アカデミアの医師主導臨床試験の引き合い、受託が伸長している。また、全国のベンチャーやアカデミアから、非臨床試験に関する依頼が増加しており、今後の臨床試験につながることを期待している。

化合物安全性研究所

同社は昨年4月に営業体制を刷新した。事業部にひとに独立していた営業機能を一体化し、非臨床

事業と臨床事業を一元的にプロモート可能な体制を構築。開発効率（QC D）の向上に努める姿勢



寺垣氏

が、クライアントから評価されている。今後は、「北海道のアカデミアを源流とするCRO」という特性を生かして、全国

のアカデミアとの関係強化を加速させ、当該領域

におけるプレゼンスの拡大に取り組んでいく。

以前は臨床事業における売上の多くをBE試験が占めていたが、徐々にアカデミアの臨床試験のウェイトが増加している。臨床事業部次長の寺

垣氏は「後発品のBE試験以外の受託に力を入れ始めた5年前と比べ、当社の認知度は確実に向上し、ワンストップサポートを評価いただける顧客もかなり増えたと感じる。今後、さらに臨床事業に占めるアカデミア等の臨床試験受託ウェイトを高めていきたい」と意気込む。

同社が訴求する非臨床から臨床までのワンス

トップサポートには、三つの利点がある。一つが非臨床試験と臨床試験を1社で受託することによる間接費用削減による価格優位性。二つ目が非臨床試験から臨床試験終了までの開発情報を社内ですべて共有することによる効率

化に伴う迅速性。最後がGLPとGCPという異なる両制度を理解した担当者による業務品質の保持だ。

基礎研究から実用化までの長い開発ステージにおいて、フェーズごとの新たなパートナー探しに、コストや時間、労力の面で難儀しているクライアントは少なくない。

それらの課題に対して同社の利点が生きてくる。寺垣氏は「臨床、非臨床共に小回りの効く対応、痒いところに手の届くサービスを提供できる

よう心がけている。それが信頼の礎となり、次の受託につながっていくものと考えている」と語る。アカデミアからの受託

に的確に対応するための人材育成にも力を入れている。特に事業部を跨ぐジョブローテーションを行うことで、非臨床と臨床の両フェーズの知識・スキルを有する、視野の広い人材の育成を具現化している。

また、クライアントの悩みとして、CROのモニターの離職率が高く、連携を深めたモニターが早くに辞めてしまうことで一から関係を構築し直すも少なくない。

しかし、同社は前述の人材育成策に加え、北海道に力点を置いた人材採用を行うことにより、モニターの離職を防ぐことができている。札幌在住

者のモニター採用を開始した4年前から現在まで、札幌における離職者はほとんどおらず、北海道の地の利を生かした人材確保策が生きている。

今年で2020年からスタートした長期経営計画のファーストステージが終了する。セカンドステージで躍進を遂げるためにも、年度計画の完遂に向け全力を傾注していく。寺垣氏は「むやみに人員を増やすのではなく、医療系IT企業との連携を始め、IT対応による業務効率化を進めつつ、必要な人員をしっかり確保していく。既存社員の教育にも力を入れて精鋭ぞろいの組織構築を目指したい」と語った。