

日刊薬業

2022年8月26日（金）

武田由来研究資産を創薬に、株式上場も視野 IP ガイア、開発候補品を安価に提供

2022/8/26 04:30

武田薬品工業の過去の研究資産を引き継ぎ、開発候補品の同定まで行い、製薬企業に導出する事業モデルが本格稼働し始めた。手掛けているのは投資会社ウィズ・パートナーズ傘下のバイオベンチャーであるIPガイア（IPG）だ。すでに進んでいた研究成果を活用するため、研究開発費の負担が小さくなり、製薬企業への導出額を安く抑えられる。そうした利点を生かし、多くの企業に導出したい考えで、将来の株式上場も視野に入れている。IPGの山口泰範社長が日刊薬業の取材に応じた。



IPガイアの山口泰範社長

●“いとこ会社”Axceleadと提携

IPGは、ウィズ・パートナーズが設立した投資ファンド「ヘルスケアNewプラットフォーム・ファンド」（目標額500億円）の100%子会社。設立は2021年10月。同じくウィズ・パートナーズ傘下で、武田薬品から独立し、17年に立ち上げたAxcelead Drug Discovery Partners（ADDP、池浦義典社長）とは母体のファンドが異なるため、いわば“いとこ会社”の関係になる。両社の間に直接的な資本関係はない。

IPGとADDPは今年1月に業務委受託契約を結んだ。ADDPは武田薬品から約200本の研究プロジェクト（PJ）の使用権を獲得。それを「アクセリード・ヒット-アイデンティファイド・ターゲット」（A-HiT）として、製薬企業向けの研究開発受託事業に活用してきた。

一方、IPGは主に事業開発機能を担う。IPGはA-HiTのPJに優先順位を付けて研究開発費を投じ、前臨床試験まで進めて開発候補品のデータセットを取り、製薬企業に導出する。開発候補品の知的財産権はIPGが保有する。ただしIPGは研究開発機能を持たず、前臨床試験までの実務はADDPに委託する。開発候補品の導出に成功したら、ライセンス収入の一部をADDPに支払うというモデルだ。

●年内は5品目、来年は10品目以上を開発

IPGは7月から、第1号PJに着手した。年内には計5PJに増やす計画。さらに23年には、1年間の研究開始PJ数を10～15程度に拡大させる計画だ。

山口社長によると、開発候補品を同定するまでに1PJ当たり2～3年の期間と、5～10億円程度の費用がかかる。ただし研究開発は前臨床試験のデータセットを取るのが目的で、それ以降の開発費は導入した製薬企業が賄う。PJ数が増えれば研究開発費も膨らむが、その資金には親会社のファンドからの投資と、導出先企業からのライセンス収入を充てる。将来的には株式上場を目指しており、26年以降に上場する計画だ。

まずはA-HiTのPJから開発するが、いつかはそれも枯渇する。そこで将来的には「重点領域の変更」など、戦略的な理由で製薬各社が開発を中断したPJも引き継いでいく。国内外のアカデミアからも新たな創薬シーズの獲得を狙っており、すでに4つの大学や研究機関と共同研究の基本契約を締結した。

●25社が会員登録、開発方針の要望も可能

開発品を導出しやすくするためのメンバーシップ制度も作った。登録や会費は無料。会員になれば年2回、研究開発PJの進捗リポートを受け取れる。また会員企業はA-HiTの中から、興味のあるPJを複数指名して、IPGに要望を伝え、今後の開発優先順位付けに影響を与えることもできる。IPGは顧客ニーズの理解を深め、導出確率を高めたい考えだ。

現在のメンバー企業数は25社。うち外資が9社だ。世界売上高ランキング上位15社中、7社がメンバーに加わっている。企業名は非開示。

この事業モデルには、研究開発途中の品目を引き継ぐためコストを抑えられるという利点がある。その分、導出価格も安くすることも可能だ。山口社長は「良い物を安く提供すれば、導出機会が増える。医療費削減にも貢献できるはずだ」と指摘する。

製薬企業になることは考えていない。目指しているのは「前臨床試験までの創薬プラットフォーム」業の定着だ。個別化医療が進めば、新薬の対象患者数は小さく、品目数は多くなる。山口社長は「前臨床試験までの水平分業モデルを加速し、研究効率を高めたい」と語った。（佐下橋 良宜）

今月の閲覧本数 **2本** 登録会員（無料）の方は**月5本**まで閲覧できます。