



発行所：株式会社じほう www.jiho.co.jp
本社/〒101-8421
東京都千代田区神田猿樂町1-5-15
支局/〒541-0044
大阪市中央区伏見町2-1-1

© 2024じほう

「M&Aも選択肢」、キッズウェル

市場からの資金調達に課題

キッズウェル・バイオの紅林伸也社長は日刊薬業に対し、同社グループの成長に向けた次の一手として「M&Aを含む複数社との提携が選択肢になり得る」との認識を示した。同社のバイオシミラー（BS）事業は成長を続けている一方、細胞治療事業を中心に資金調達面には課題もある。そこで課題を解決し、短期間のうちに成長を実現するための方策として、M&Aを含む他企業との提携の可能性に言及した。

同社グループは、BS事業と細胞治療事業を2本柱としている。BS事業は、これまで提携企業と共に▽G-CSF製剤フィルグラスチムBS（提携先＝富士製薬工業）▽持続型赤血球造血刺激因子製剤ダルベポエチンアルファBS（三和化学研究所）▽抗VEGF抗体薬ラニビズマブBS（千寿製薬）▽持続型G-CSF製剤ペグフィルグラスチムBS（持田製薬）一の4製品を、いずれも国内1番手で上市してきた。去年はペグフィルグラスチムBSの承認とラニビズマブBSの適応拡大を達成したため、今後はさらなる収益拡大が見込めるとしている。

一方の細胞治療事業は、子会社の「S-Quatre」が担っている。小児の乳歯から採れる「乳歯歯髄幹細胞（SHED）」を活用した再生医療等製品を開発中で、脳性麻痺（遠隔期）を対象にした「GCT-103」（開発コード）は、2025年度にも臨床第1/2a相試験の開始を目指している。

●今のBSモデルは限界

今後の事業運営の課題としては、資金調達を挙げた。同社も多くのバイオベンチャーと同様に、資金や人材に限りがあり、特に細胞治療事業は株式市場に対して短期的に事業の進捗をアピールしづらいからだ。

BS事業にも課題はある。紅林社長は「今の事業モデルの限界が見えつつある」と明かす。事業としては順調に成長しているが、株式市場から潤沢に資金が調達できない中で「成長すればするほど、製造のために支払う資金が増えていく」ことを指摘。投資資金を回収できるまでの期間が長いことも踏まえ「今の環境で安定的に資金を調達しながら製品の成長に合わせていくのは非常に難しい状況だ」と述べた。また製品上市後には、品質の安定性を確保するために一定の人員を割く必要もある。国内のバイオ関連人材が少ない中で「人を増やしつつ、大きな資金を獲得しつつ、BSの品目数を増やしていくのは現実的ではない」と述べ、BS事業のモデルを変える必要があると説明した。

具体的には、為替変動や薬価改定の影響を受けにくい海外への事業展開を視野に入れる。さらに「従来のように、CMC関連は全て自社で投資し、上市後に原薬の安定供給を担いながら資金を回収する」ビジネスモデルから、バイオ医薬品を手がけたいと考える企業を「コンサルティングする存在」になるイメージも示した。

主要ニュース

- 【2面】 武田 献血アルブミネートを供給停止へ
- 【3面】 第二部会 「ヌバキソビッド」のJN.1対応など了承
- 【10面】 解説 社会課題解決「SIB」導入に地域卸が挑戦

●提携案は3パターン

課題を解決し、グループをさらに成長させていくため、紅林社長はM&Aを含む複数社との提携も経営上の選択肢に入っていると説明した。具体的には、▽より大きな企業がキッズウェルを買収する▽複数のバイオベンチャーで経営統合する▽キッズウェルが他社を買収する—という3つの案が考えられるとした。現時点で具体的な方向性や時期は決めていないと強調した上で、「大切なのは、乳歯歯髄幹細胞を活用した細胞治療の開発を含め、キッズウェル・バイオグループとして取り組んでいるものがきちんと世に出ていくことであり、そのためにどのような体制を取るかだ」と語った。

(堀 幸平)