

「バイオベンチャーと投資家の対話促進のための情報開示ガイドブック」について

(令和3年3月4日付け 経済産業省HPにて公表)

- **創薬型バイオベンチャーの資金調達を円滑化**するためには、投資家が企業の実力や成長性を理解するために必要な**非財務情報を分かりやすく発信していくことが重要**。
 - 新たなガイドブックでは、日本の創薬型ベンチャーで特に情報開示が不足している**開示内容**、投資家目線での**情報開示の必要性**などを**開示のイメージとともに整理**した。
- ⇒ **ベンチャー自身が「攻めの情報開示」を行い、投資家等との対話が一層促進されることが期待**。

対象

- 多額の研究開発投資が先行する**創薬型バイオベンチャーが主な対象**（創薬型以外でも活用可能）
- **上場後のベンチャーが主な対象**。M&Aでのエグジットなど**上場を見据えていない企業などの利用も想定**。

活用時のポイント

- **情報開示を資金調達機会を確保する一手段として捉え、戦略的に、自社の企業価値を把握・整理、網羅的な情報の整理、開示する情報の選択、開示内容の精査等が行われることが望ましい**。
- ガイドブックに記載のイメージ図や構成を参考として、**バイオに詳しくない人にもわかりやすく、自社の魅力をアピールするのに適した開示資料を作成**することが望ましい。

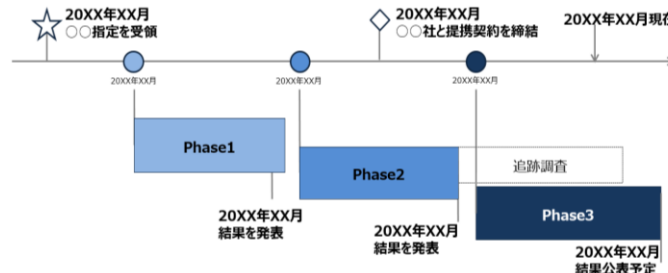
情報開示の項目例

- メンバー・組織体制
- 事業実績・進捗
⇒マイルストーンを時系列で整理 等
- パイプライン
 - ・ 疾患メカニズムと技術の詳細
 - ・ 現在、将来の市場規模
 - ・ 競合環境
 - ・ 直近の達成目標 等

望ましい情報開示の一例

開発品Bの進捗状況と今後の計画

- ・ 20XX年XX月にPhase3臨床試験結果公表を計画
- ・ 米国にて特許申請中



開発品Aの中長期の市場規模

- ・ 2025年に日米でXX億円の売上を達成すると想定する。

