

バイオベンチャーと投資家の対話促進研究会

企業側から見た投資家との対話の課題

ペプチドリーム株式会社

IR広報部 岩田俊幸

ペプチドリーの株価と時価総額の推移

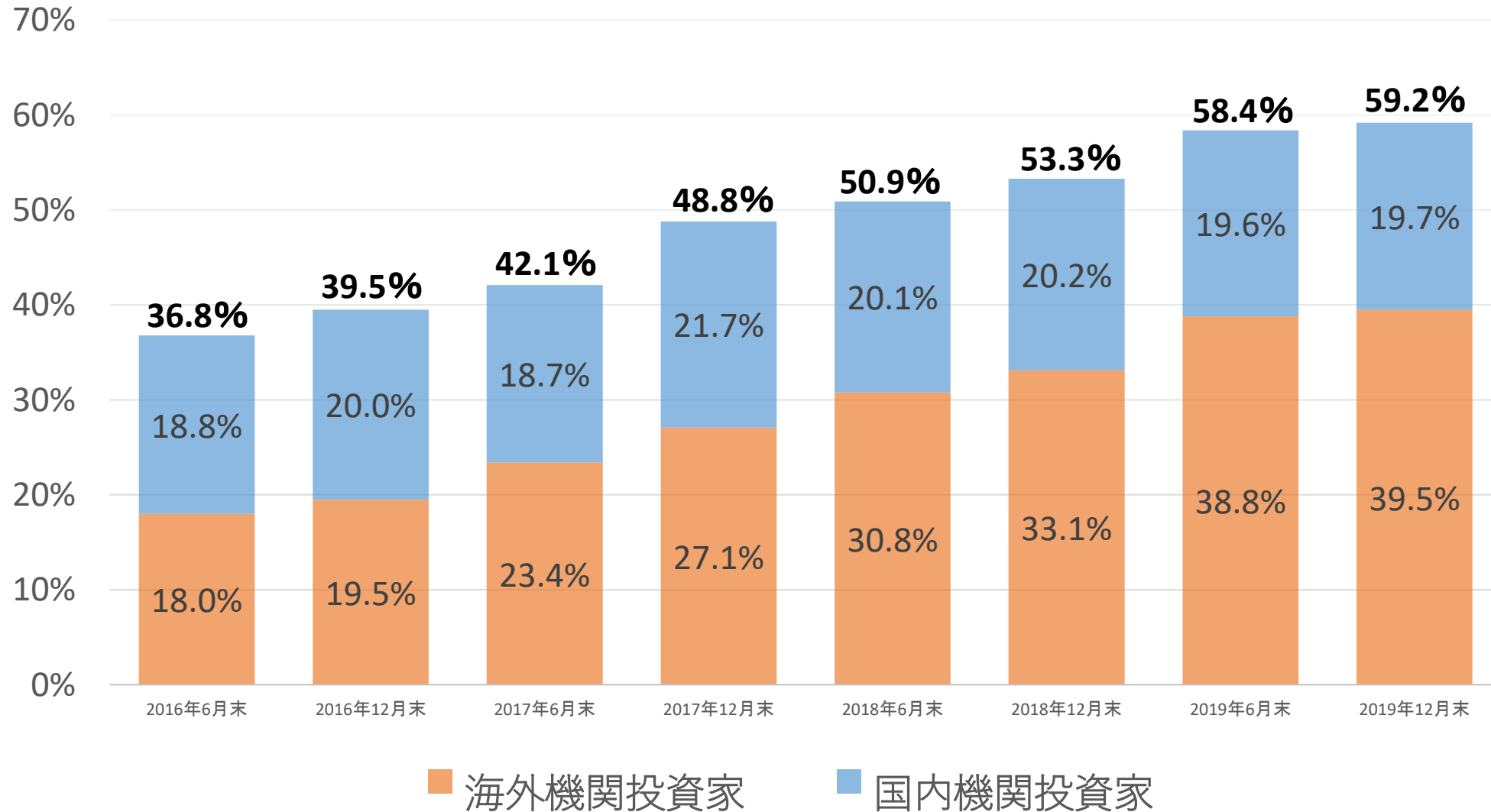


(注) 株価は株式分割を反映

出所: PeptiDream 作成

(2020年1月30日時点)

PDの機関投資家持ち株比率の推移



機関投資家との面談数（決算説明会、施設見学会等を除く）

2018/6期 289社 418名（うち海外機関投資家 187社、242名）

※代表取締役会長（創業者）、代表取締役社長（外国人）の2枚看板

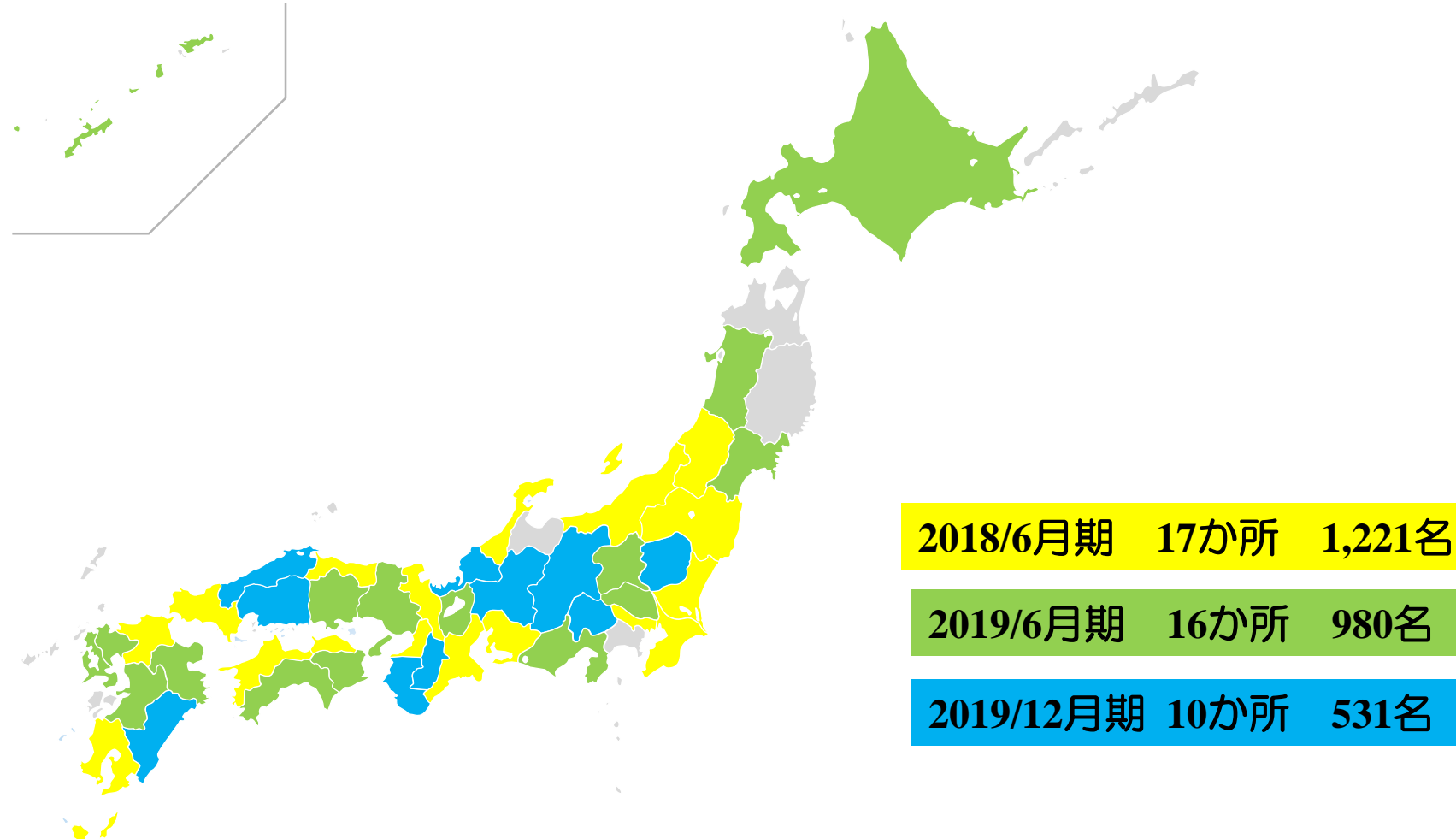
2019/6期 243社 340名（うち海外機関投資家 155社、212名）

※機関投資家対応は代表取締役社長（および取締役副社長）に一本化

2019/12期（6カ月の変則決算）

150社 201名（うち海外機関投資家 83社、105名）

開始後2年3カ月で43都道府県で実施



- ① 時価総額の壁
- ② MiFID2
- ③ アクティブ運用からパッシブ（インデックス）運用の流れ
- ④ 非財務情報（ESG対応）重視 —持続可能な成長—
- ⑤ 日英同時発信

特別なビジネスモデル/事業領域の進化を説明



ペプチドリーム
のミッション

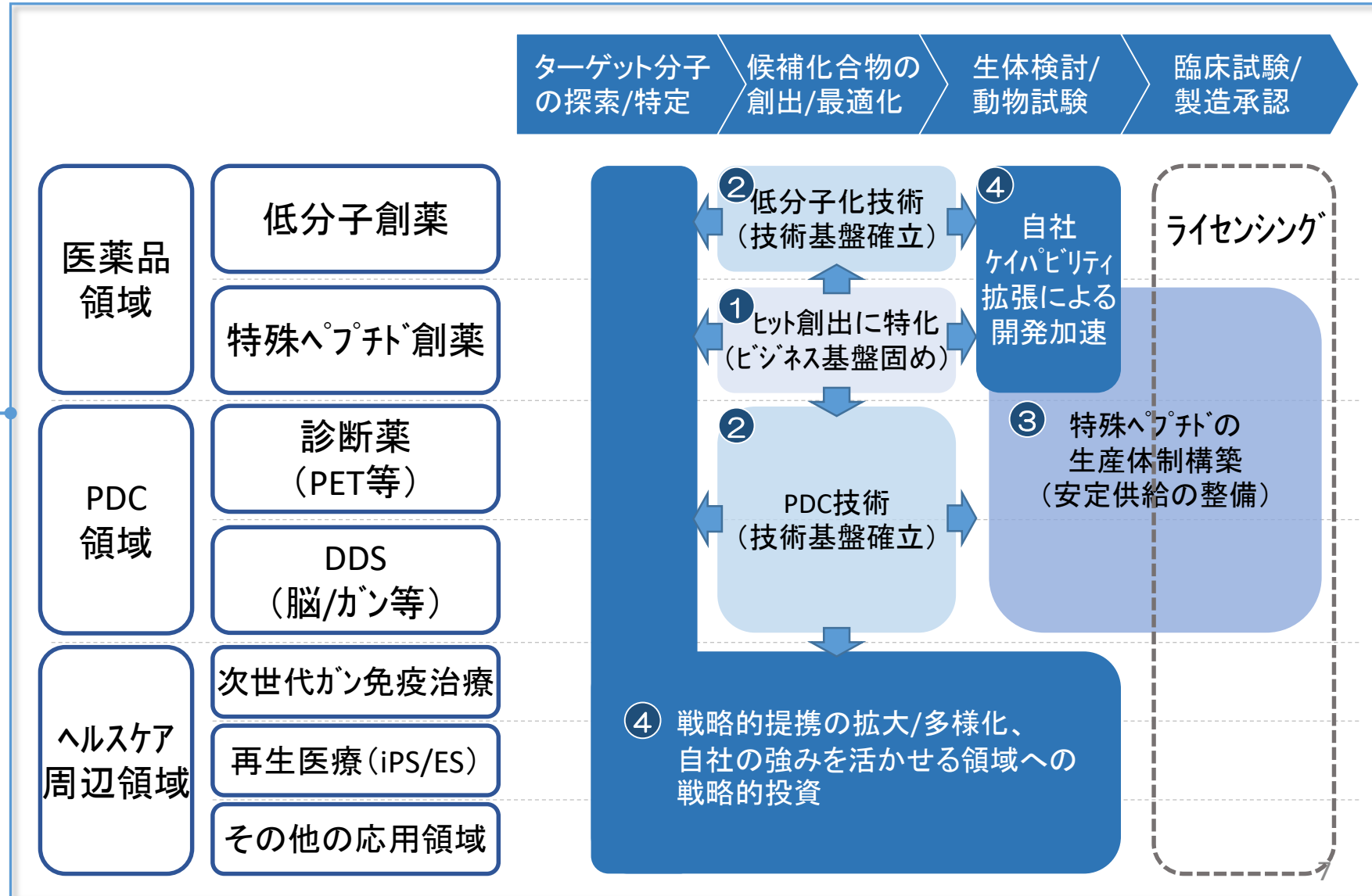
中期目標の達成

- 1 創薬共同研究開発
- 2 PDPSの非独占的技術ライセンス
- 3 戦略的提携による自社パイプライン拡充

ビジネスモデル/事業領域の進化

技術(創薬研究開発プラットフォーム)の進化

人財、サステナビリティ(ESG)への取り組み



1 Collaboration on Discovery and Development

Contract	Companies
2010 Oct 2010 Nov 2010 Dec	Bristol-Myers Squibb Amgen Mitsubishi Tanabe
2012 Jul 2012 Sep 2012 Sep 2012 Nov	Daiichi Sankyo GlaxoSmithKline AstraZeneca Novartis
2013 Mar 2013 Dec	IPSEN Lilly
2015 Apr 2015 Sep 2015 Sep 2015 Nov 2015 Dec	Merck Sanofi Teijin Pharma KYORIN Pharmaceutical Genentech (Roche)
2016 Feb 2016 Mar	Shionogi ASAHI KASEI Pharma
2017 Apr 2017 Nov	Janssen Pharmaceuticals Bayer
2018 Sep	Santen

2019 Jun	PDC
----------	------------

2019 Jan	PDC
----------	------------

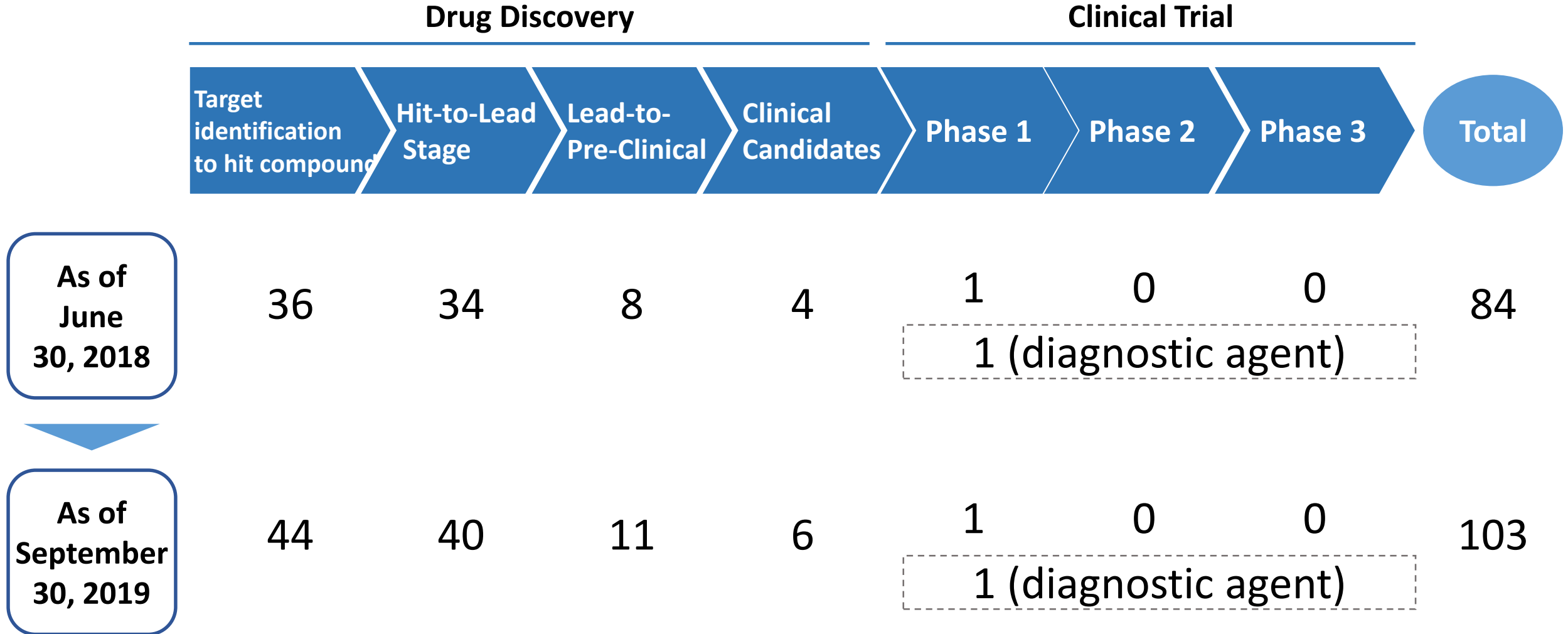
2 PDPS Technology Transfer

Contract	Companies	Operation start
2013 Sep	Bristol-Myers Squibb	2014 Dec
2015 Apr	Novartis	2016 Jun
2016 Mar	Lilly	2017 Jun
2017 Jul	Genentech (Roche)	2017 May
2017 Jun	Shionogi	2018 May
2018 Jun	Merck	2018 Dec
2018 Dec	MiraBiologics	2018 Dec

3 In-House/Strategic Discovery and Development

Contract	Companies
2016 Feb	JCR Pharma
2017 Jun	Modulus Discovery
2017 Jun	Heptares Therapeutics
2017 Jul	Kleo pharmaceuticals
2017 Sep	Kawasaki Medical School
2017 Nov	Bill&Melinda Gates Foundation
2018 Dec	Nihon Medi-Physics
2019 Mar	POLA Chemical Industries
2019 Sep	JSR Corporation

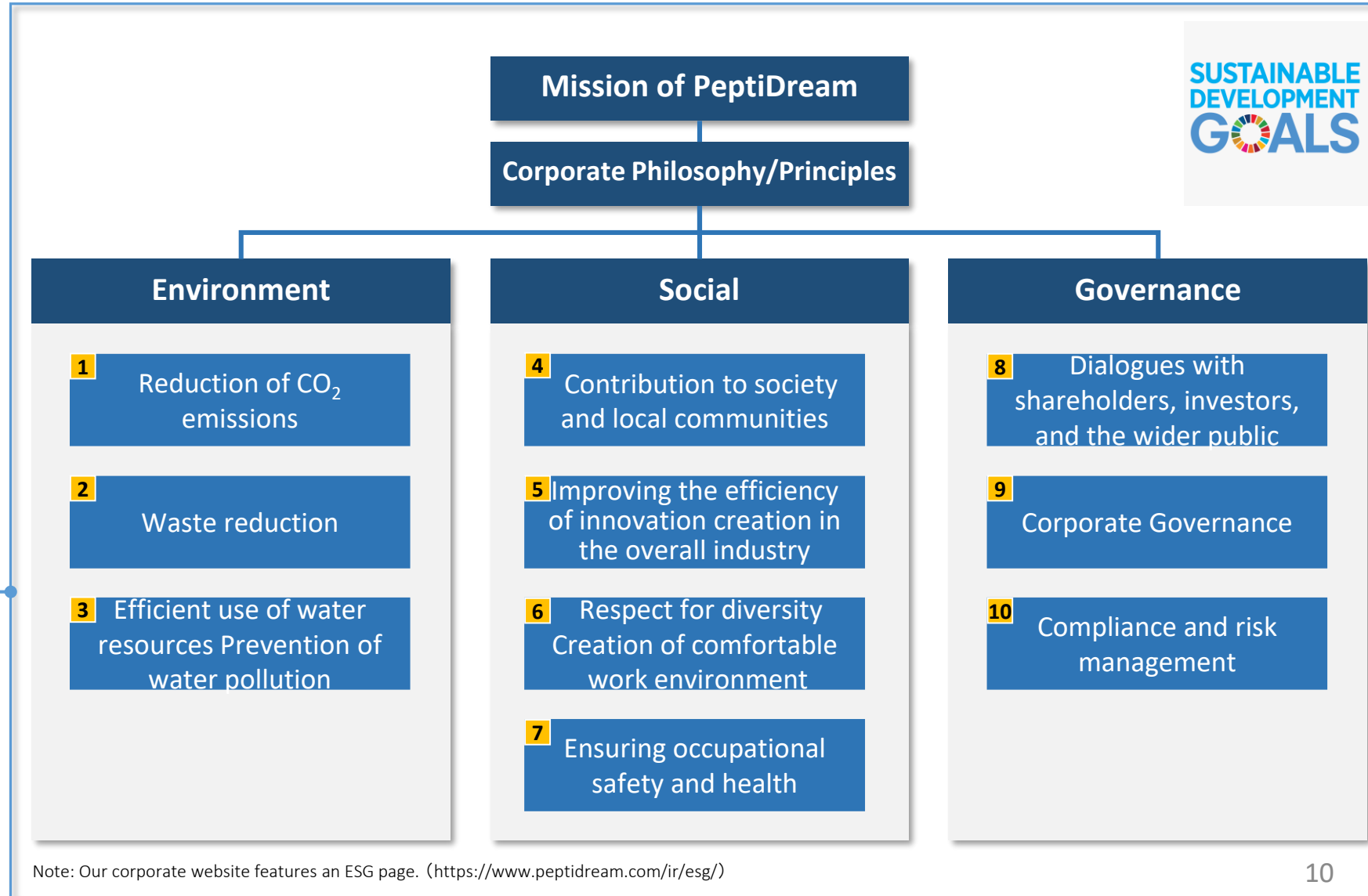
Progress of Programs in Drug Development Stages



Note: Numbers do not include programs in technology licensing partners.

Our approach to Talent and Sustainability (ESG)

Defined basic policy and focused measures for 10 highly material priority issues



Mission of PeptiDream

Achievement of medium-term targets

- 1 Collaboration on Discovery and Development
- 2 PDPS Technology Transfer
- 3 In-House/Strategic Discovery and Development

Evolving of Business Model / Business Domain

Enhancement of Technology (Drug Discovery Platform)

Efforts for Talent and Sustainability

Major Companies Involved in Development of Peptide Drugs



Company	Peptide Category	Location	Year Founded	Public / Private	Platform Technology	Leading Drug Candidate
RA Pharmaceuticals	macrocyclic	Cambridge, MA, US	2008	Acquired by UCB (2019)	Natural/non-natural DNA-encoded cyclic peptides	Zilucoplan (gMG, Ph III) (IMNM, Ph II)
Apellis Pharmaceuticals	macrocyclic	Crestwood, KY, US	2009	Public (2017)	C3 therapy focus in hematology, ophthalmology and nephrology	APL-2 (Ph III)
Protagonist Therapeutics	stapled	Brisbane, AU & Milpitas, CA, US	2007	Public (2016)	Phage display and virtual screening of disulfide-rich peptides	PTG-200/ JNJ-67864238 (Ph II)
Bicycle Therapeutics	macrocyclic	Cambridge, UK & US	2009	Public (2019)	Phage display and bicyclization	BT1718 (Ph I/IIa)
Aileron Therapeutics	stapled	Cambridge, MA, US	2005	Public (2017)	Rational design of stapled alpha-helical peptides	ALRN-6924 (Ph IIa)
Lanthio Pharma	stapled	Groningen, NL	2010	Acquired by MorphoSys (2015)	Stapled derivatives of natural peptides	MOR107 (Preclinical)
Circle Pharma	macrocyclic	South SF, CA, US	2014	Private	SBDD of bioavailable macrocyclic peptides	n/a
Cypralis	macrocyclic	Cambridge, UK	2013	Private	Targeting peptidyl-prolyl isomerases and cyclophilin inhibitors	n/a
EvoRX Technologies	macrocyclic	South Pasadena, CA, US	2011	Private	RNA display and cyclization	n/a
Pepticom	macrocyclic	Jerusalem, Israel	2011	Private	Computational design of macrocycles	n/a

アクティビスト Muddy Waters Capital

2019年11月6日付（米国時間）、当社のレポート発行およびインターネット動画（YouTube）の配信

- <https://www.muddywatersresearch.com/research/4587-jp/mw-short-peptidream/>
- <https://www.youtube.com/watch?v=fkmTiWJZCUk>
- 当社との面談、電話、メールでのやりとりがないままでのイニシャルレポート
- SNS時代の対応策の検討が必要

元バイオアナリストのIR活動からの考察

ペプチドリームは独自の創薬開発プラットフォームシステム(ヒット候補化合物の打ち出の小槌)を用いた独自の事業展開、将来の収益源となるヒット候補化合物が每期20程度増加するビジネスモデルが評価され、就任時に時価総額が3000億円を超えていたので、グローバル基準のIR対応が可能で、IR活動に比例した企業価値(時価総額)の着実な上昇となった。



しかし、一般的なバイオベンチャー企業である開発パイプラインが1-3程度で開示資料作成の予算が限られる企業の場合、「持続可能な成長」がキーワードとして求められる時代は従来以上に厳しさが増している(最近のバイオ企業のIPOの不振の主因)。評価の土俵にあがるための開示内容充実に対する支援が必要。

※バイオ業界に累計22年(バイオアナリスト18年、IR担当4年)の私が考えていること→“日本にもこんなバイオ企業があるんだ”という企業を示すことが日本バイオに関心を持ってもらう近道

バイオベンチャー用の開示ガイドラインの作成が必要

① バイオ用IRフォーマットおよびチェックリストの作成

バイオ版伊藤レポート「日米バイオ企業の開示情報の定量比較」で示された、日本企業の開示が劣っている競合環境、試験概要、市場規模の開示を含むバイオベンチャー開示ガイドラインの作成。コーポレートカラーがあるので全て同じとはいかないがフォント等を合わせ作成することは可能か。契約条件の開示は事業戦略上、難しい。

② IPO時の目論見書もバイオ版の作成が必要

企業側に市場のコミットメントを求めるのはハードルが高い。主幹事証券が東証に提出する「推奨書」を基に、主幹事証券が上場適合要件である「高い成長性」があると考えた根拠・エビデンスを示してはどうか。

③ バイオ企業の上場後のフォローアップ

現行、東証が上場後3年間のフォローアップを実施。これを5年、7年、9年に増加させ、上場時のビジネスモデルに変更の有無、黒字化見込みに対するフォローアップを主幹事証券同席で実施してはどうか。

バイオベンチャー側の要望

① 市場規模に関する資料の作成、バイオ情報の置き場

IRの役割は企業価値の向上。そのためにアナリスト(またはファンドマネージャー)が業績予想や時価総額算出に必要な「素材」を提供することが必要。素材の一つが競合環境、試験概要、市場規模の情報であり、DCF法に必要なマーケット成長率や β 値など。国として市場規模の作成が最大の支援策。

② 英語版作成に関する支援インフラ

③ アナリストレポートに直近1年間の面談記録の記載

決算説明会1回/2回、面談回数等

④ 個人投資家に対するコードの作成

⑤ SNS対応の検討



当社のミッション

全世界の病気で苦しんでいる方に

「ありがとう」

と言ってもらえる仕事をしたい。

それがペプチドリーの夢です。