



株式会社キャンバス

2026年8月21日
東京証券取引所 グロース市場発展検討会

株式会社キャンバス
(東証グロース 4575)
取締役CFO 加登住 眞

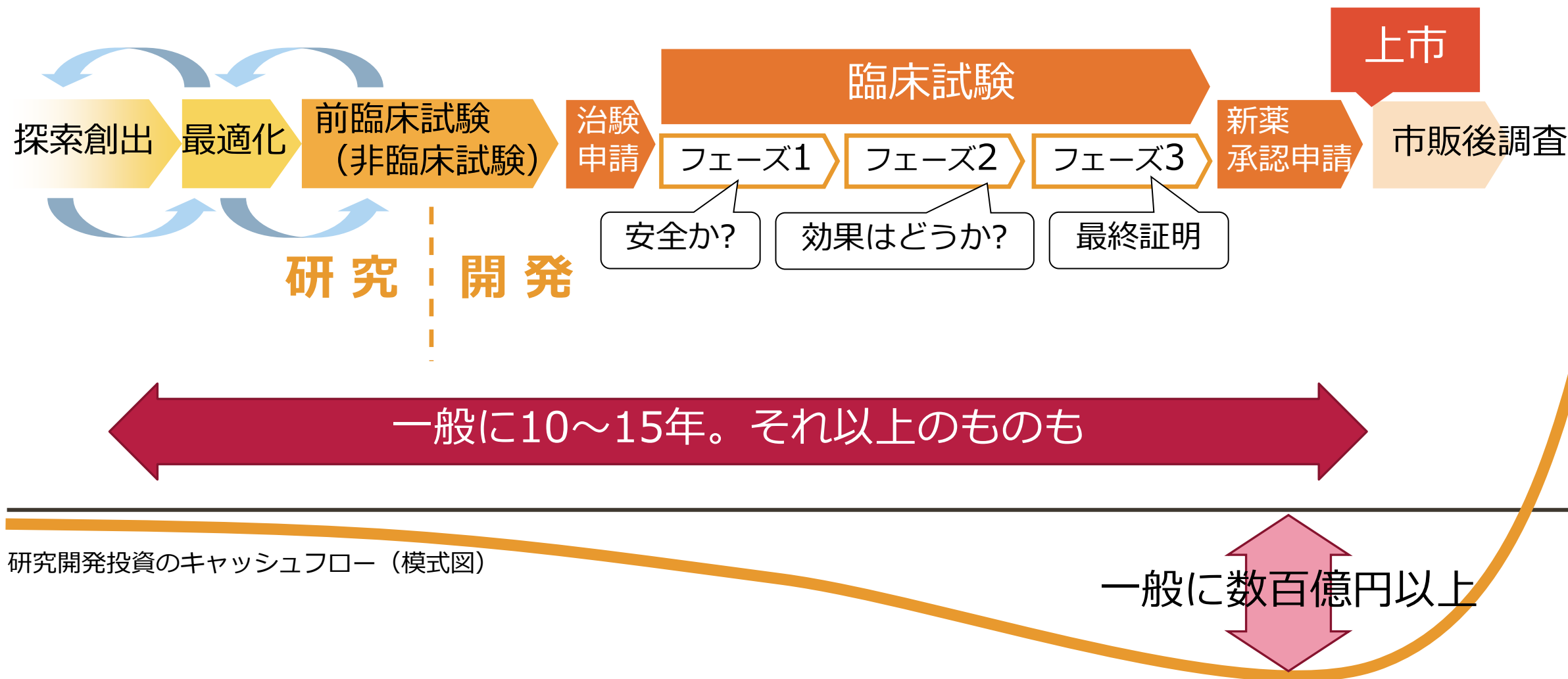
有望な最先行化合物CBP501

- 作用機序 **免疫コールド→ホット**
- 化合物や会社の特徴に合った初期開発対象 **膵臓がん3次治療**
 - ✓ 承認された既存治療なし・免疫チェックポイント阻害抗体が効きにくい
- ✓ 3剤併用臨床第2相試験で得られている **有望な臨床データ**
- 欧州臨床第3相試験申請の進捗
 - ✓ オーフアンドラッグ指定、科学相談などを通じて欧州規制当局との相互理解が進行

後続パイプラインと、今後も継続的に新薬候補を創出する体制

- CBT005（前臨床試験準備中） CBS9106（臨床第1相終了） CBP-A08など
- **がん免疫**に着目した深い知見の蓄積
 - ✓ 基礎研究と臨床開発との少人数・緊密な連携サイクル

「創薬」の流れ



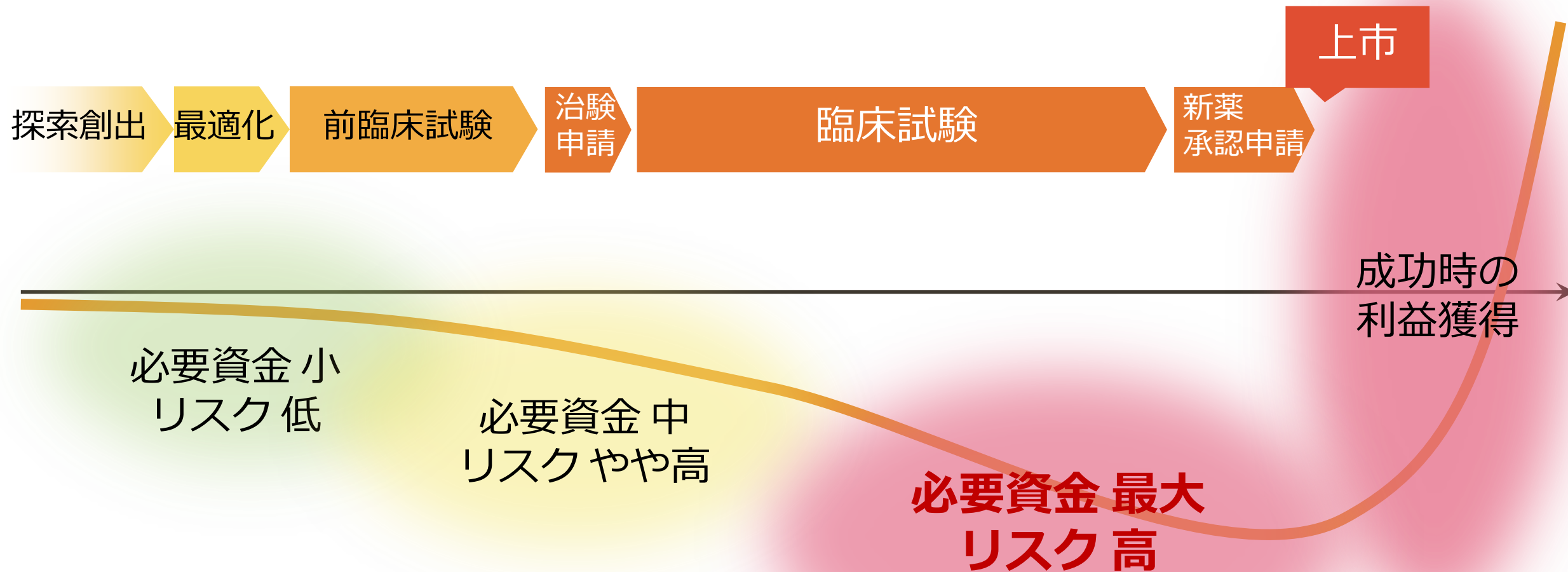
バイオで一般的とされるビジネスモデル：導出

高負担・高リスクの回避と引き換えに、成功時利益を製薬企業等とシェア



当社が目指す「創薬パイプライン型」ビジネスモデル

臨床開発後期まで自社でリスクテイクし成功時の価値最大化を図る



CBP501が営業キャッシュフローに貢献するまでの資金需要

➤ CBP501臨床第3相試験・新薬申請費用

試験開始時：
現有資金で問題なし

約45-50億円

完遂までには
資金不足が想定される

新薬申請時には
追加の資金需要

➤ 基礎費用（基礎研究費＋販管費）

四半期あたり1～1.5億円

追加資本政策を検討する際のポイント

- ✓ 補助金・助成金
- ✓ 提携等に伴う入金（契約一時金・資本提携第三者割当増資）⇔ ビジネスモデル
- ✓ 株式市場からの調達を検討する場合には
株主価値の毀損や希薄化を可能な限り回避・抑制するタイミングと方法を追求

☒ 当社の取り組み

- 「グロース市場は**成長可能性**に着目する市場」東証スタンスに呼応
 - ✓ 何をもって成長可能性を説明主張するか・説明ストーリーと方法の試行錯誤

☒ 意識していること

- 株主・投資家へのアプローチ
 - ✓ 現状の時価総額水準に機関投資家の注目は薄い
 - ✓ 時価総額数百億に至るまでは分厚い**個人投資家層に育てていただく**意識

☒ 課題感と要望

- 成長のための**資金調達の柔軟性・機動性、成長の実現**をグロース市場の魅力に
 - ✓ 成長可能性を不連続に高める資金調達やM&A
 - ✓ 現実には資金調達の道がかなり狭く、新株予約権ファイナンスに偏りがち
 - ✓ 株価水準や流動性の確保にインセンティブのある主体が発行体の周囲に少ない