



2026 年 7 月 23 日

各 位

会 社 名 イ ノ バ セ ル 株 式 会 社
代 表 者 名 代表取締役 Co-CEO ノビック・コーリン
代表取締役 Co-CEO シーガー・ジェイソン
(コード番号：504A 東証グロース市場)
問 合 せ 先 取締役 CFO 細 野 恭 史
(<https://innovacell.com/contact/>)

EVERSANA Life Science Services, LLC との当社開発製品の米国での市場展開に関する 契約締結のお知らせ

当社は、本日開催の取締役会において、EVERSANA Life Science Services, LLC（以下、「EVERSANA 社」といいます。）との間で、当社の開発製品である ICEF15（切迫性便失禁をターゲット疾患とする細胞治療製品）の米国での市場展開に関する契約（Product Commercialization Agreement（以下、「本契約」といいます。）」を締結することを決議しましたので、お知らせいたします。本契約を通じて、当社は米国市場における ICEF15 の製品権利を自ら保持しつつ、グローバル市場における早期かつ効率的な立ち上げを実現するとともに、事業価値の最大化を図ってまいります。

1. 契約締結の理由

当社は、ICEF15 のグローバル展開に向け、米国市場における販売・マーケティング体制の構築を進めております。

EVERSANA 社は、医薬品および再生医療等製品の商業化を専門領域とするグローバル企業であり、販売承認申請の準備段階から上市後の市場展開に至るまで、商業化プロセス全般にわたり一貫したサービスを提供してきた実績を有しております。これまでに、再生医療企業を含む 20 社以上に同社の商業化モデルが採用され、全世界で 40 品目を超える医薬品または再生医療等製品の商業化を実施してまいりました。EVERSANA 社への委託により、平均で約 20%超の市販関連コストの削減、医療施設へのリーチ率の向上、ならびに事業計画上の売上予測を上回る売上の実現等、定量的な成果が確認されております。

当社は、これまで EVERSANA 社に対し、米国における ICEF15 の市場性および事業性に関する調査を委託し、両社間の相互理解を深めてまいりました。その過程を通じて確認された、(i) 医薬品商業化に特化した高度な専門性、(ii) 再生医療等製品領域における豊富な実績、ならびに (iii) 当社との戦略的方向性および経済的インセンティブの高い整合性を総合的に評価した結果、当社は EVERSANA 社を ICEF15 の米国市場展開における最適なパートナーであると判断し、本契約の締結に至りました。

2. 契約の相手先の概要（2026 年 7 月 23 日現在）

(1) 名 称	EVERSANA Life Science Services, LLC
(2) 所 在 地	7045 College Boulevard, Overland Park, KS 66211, United States
(3) 代表者の役職・氏名	Mark Thierer, Chief Executive Officer
(4) 事 業 内 容	ライフサイエンス業界向け商業化支援サービス（コンサルティング、マーケティング・流通・患者アクセス支援等）
(5) U R L	https://www.eversana.com/

3. 契約の概要

本契約は、米国における ICEF15 の商業化業務について、医薬品商業化を専門とする EVERSANA 社の既存インフラを活用し、主として以下の業務を委託するものです。

- ICEF15 の商業化に関する以下の業務
 - 上市戦略の策定
 - 市場データ分析
 - 薬価・保険償還対応
 - 流通・供給体制整備
 - 営業担当者の配置調整
 - 患者さまへの疾患啓発
- 代理店の登用とマネジメント
- その他、商業化に付随する関連業務

本契約は、米国市場における権利を第三者に許諾する従来型のライセンスアウト方式とは異なり、当社が ICEF15 に係る米国における製品権利および資産を引き続き自ら保有したまま、EVERSANA 社の有する商業化インフラを活用するハイブリッド型の協業スキームを採用しております。両社は、共同の運営委員会（Joint Management Committee）を設置し、戦略・予算・実績等について定期的なレビューを実施することにより、継続的な事業最適化を図る予定です。

また、本契約においては、当社が EVERSANA 社に対して支払うサービス対価の一部について、無利子による支払時期の繰延べが設定されており、サービス提供の成果に応じて対価を回収する仕組みが組み込まれています。これにより、EVERSANA 社の経済的インセンティブを当社の事業成果と直接連動させ、両社の戦略的目標および経済的利害を一致させた協業モデルを構築している点が、本契約の大きな特徴です。

本契約に基づく協業により、両社には以下のメリットが期待されます。

（1）当社にとってのメリット

- 米国市場における ICEF15 に係る製品権利および資産の自社保有の維持
- 製品売上の自社トップラインへの計上および相対的に高い利益率の確保
- EVERSANA 社の商業基盤の活用による商業化に係る初期投資および運営費用負担の抑制
- 米国市場における迅速な商業化体制の構築

（2）EVERSANA 社にとってのメリット

- 当社の開発パイプラインへの関与による事業機会の拡大
- 成長性の高い再生医療領域における商業化実績の強化
- ICEF15 の純売上高への貢献に応じたロイヤリティー収入の獲得

（3）両社にとってのメリット

- リスクとリターンを共有する協業モデルの構築
- 長期的な事業成長に向けた戦略的パートナーシップの強化

4. 日程

取締役会決議日	2026 年 7 月 23 日（本日）
契約締結日（予定）	2026 年 7 月 23 日（本日）

5. 今後の見通し

本件は、2026 年 12 月期の連結業績予想に織り込み済みです。今後、業績に重要な影響を与える事象が生じた場合には、速やかに開示いたします。

6. 代表者のメッセージ

イノバセル株式会社

代表取締役 Co-CEO ノビック・コーリン、代表取締役 Co-CEO シーガー・ジェイソン

当社の主力製品である ICEF15 の開発は最終段階に入り、いよいよ ICEF15 による治療を患者さまへお届けするための体制構築に着手すべき重要な局面を迎えております。

EVERSANA 社は、医薬品および再生医療等製品の商業化を専門領域とするグローバル企業として、業界トップクラスの知見と実績を有しており、当社はかかる同社の専門性および当社との戦略的整合性を高く評価し、ICEF15 の米国展開における最適なパートナーとして選定いたしました。本契約に基づき、同社の有するグローバルな商業化基盤および幅広い知見を活用することで、ICEF15 の米国市場における迅速かつ効率的な展開が実現できるものと考えております。

EVERSANA 社は、戦略策定から市場参入、販売・流通、患者アクセス支援に至るまでの統合的なソリューションを提供しており、ICEF15 の価値最大化に資する有力なパートナーであると期待しております。さらに、本契約は単なる業務委託にとどまらず、サービス対価の一部繰延べ等の仕組みを通じて両社の戦略的目標と経済的インセンティブを整合させ、リスクとリターンを共有しながら持続的な成長を目指す、戦略的パートナーシップの基礎を成すものであります。

志を同じくするパートナーとして、当社は今後も両社協業のさらなる発展に向けた可能性を継続的に追求してまいります。今後の展開にどうぞご期待ください。

EVERSANA Life Science Services, LLC

Gregory Skalicky, President

細胞・遺伝子治療は、医療における最も革新的な進歩の一つであり、従来とは本質的に異なる商業化アプローチを必要とします。イノバセルは、患者さまの人生をより良くすることを目指し、最先端の科学に基づく類稀なパイプラインを構築してきました。当社はイノバセルとこの目的を共有しています。新たな治療法への世界的なアクセスを加速させるために、当社の商業化プラットフォームを通してイノバセルのチームと協働できることをとても楽しみにしております。

以 上