



インシリコ・メディシン 提携の 提携の解剖学：生物学向け基盤モデ ルの商用化と戦略的意義

2026年9月21日発表・社名非公表AI企業との共同開発
契約契約に関する調査と考察

2026年9月22日
Intelligence Dossier
Prepared for Executive Briefing

発表の核心：数千万ドル規模の「生物学基盤モデル」 商用化構想



【事象】

2026年9月21日、インシリコ・メディシンが独自の生成AI基盤モデルを持つ企業・研究組織との戦略的提携を発表。



【財務規模】

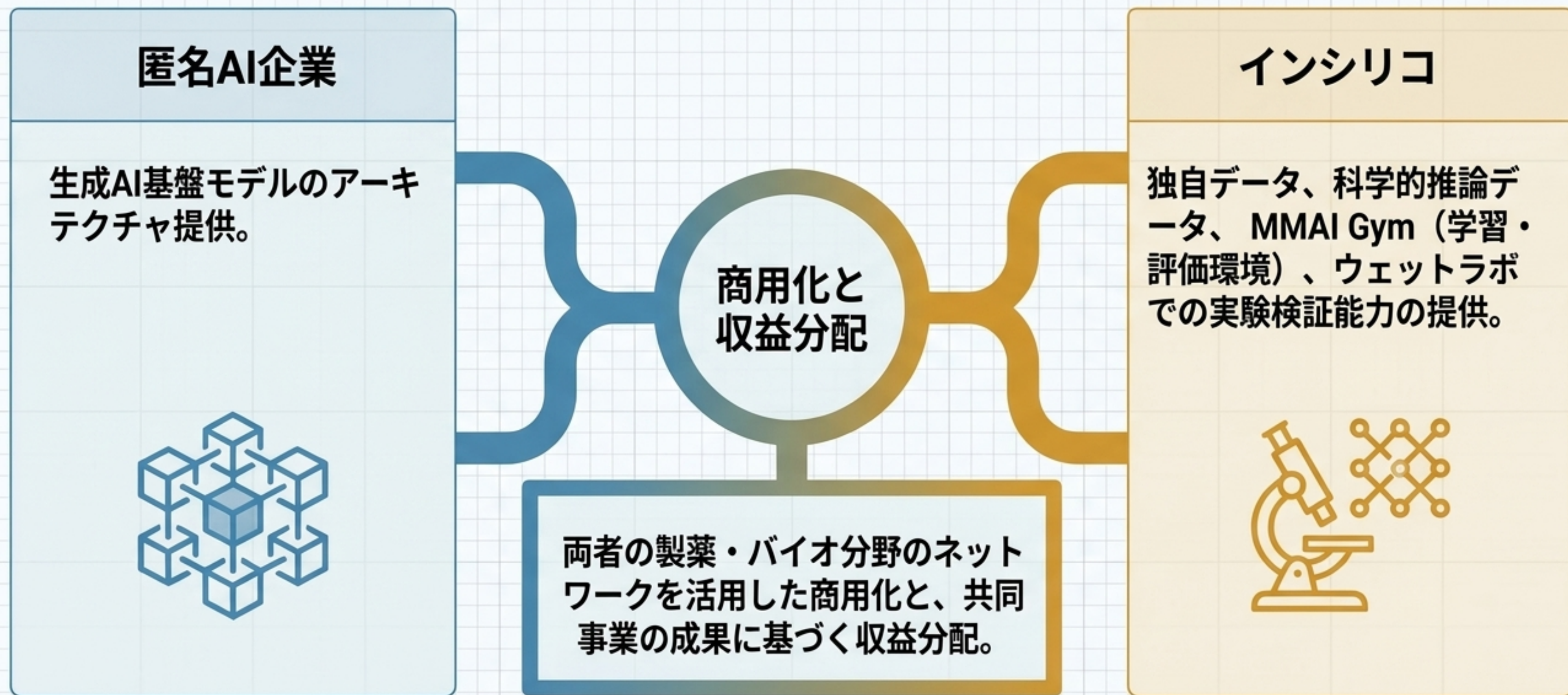
契約規模は「最大数千万米ドル」。ただし、全額が契約時に支払われたか、売上として定したかを示すものではなく、収益分配の比率も非公表。



【提携先】

提携先は「社名非公表」。既存の提携関係だけを根拠に特定企業と断定することは現時点で不可能。

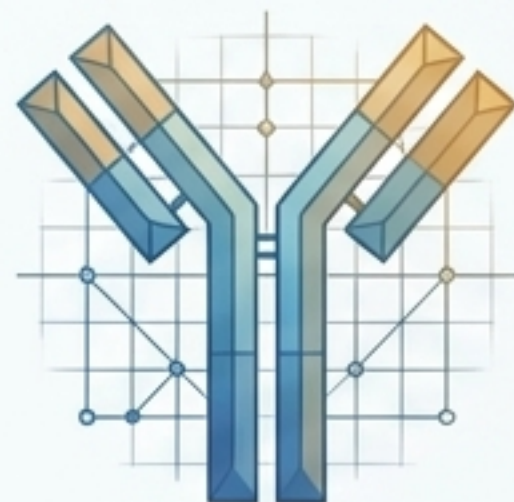
価値交換の構造：AIアーキテクチャと実験検証能力の融合



開発の4本柱：商用化を見据えた重点領域

抗体・ペプチド等

抗体、ナノボディ、ペプチド等の設計・最適化。機能や医薬品としての開発適性を根本から改善。



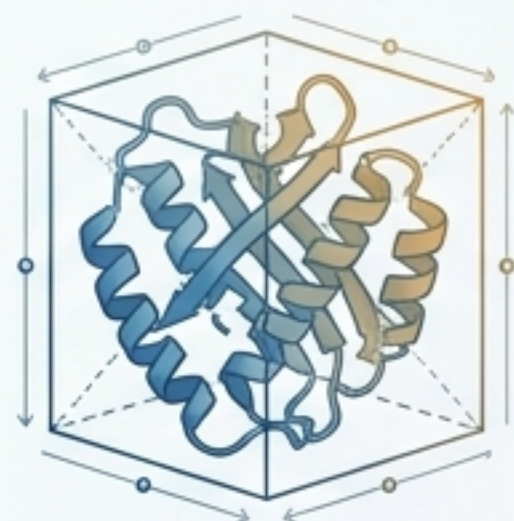
次世代遺伝子編集ツール

指示に応じた設計が可能な基盤盤モデルを駆使し、全く新しい編集ツールを探索・構築。



酵素の設計と改変

生体触媒や治療用途に使用する酵素を新規設計し、特性を極限まで最適化。

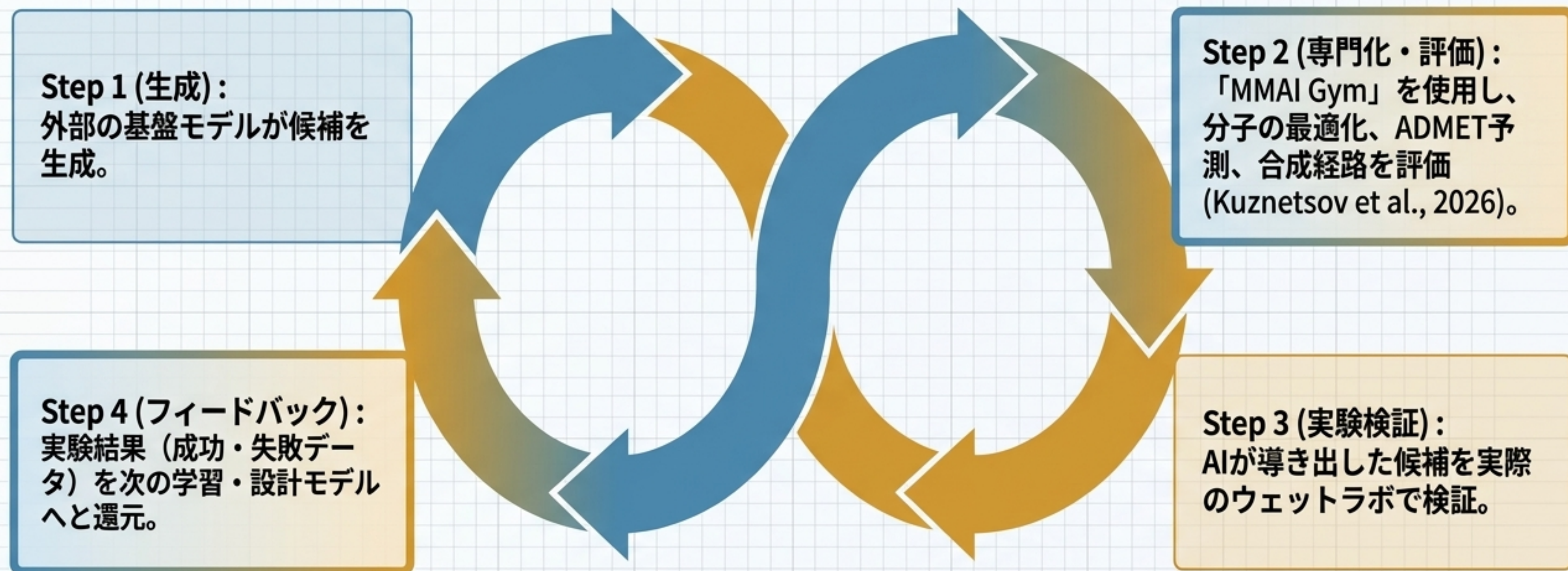


複数特性の同時最適化

配列の新しさ、構造の成立可能性、活性、標的への結合力など、相反しうる特性を同時に調整。



技術の中核：「MMAI Gym」を介した閉ループ（Closed-Loop）システム



【注意】「実験による確認を開発体制に組み込んでいること」と、「新モデルによる高い成功率が既に実証されたこと」は厳格に区別して評価する必要がある。

エコシステムの整理：既存の共同開発との明確な境界線

提携先	発表	対象	状況
本件（社名非公表）	2026年9月21日	生物学向け基盤モデル群	新規の共同開発・商用化構想
Liquid AI	2026年3月3日	LFM2-2.6B-MMAI（26億パラメータ、化合物特性予測）	発表時点で提供可能
Human Life Foundation Models	2026年5月26日	長寿科学向け基盤モデル	長寿研究用ツール群（LongevityBench等）を9月に公開

【分析】 これらは個別に公表された案件であり、今回の匿名提携先と同一であるとの公式説明はない。既存モデルの成果を新モデルの性能として混同することは不適切。

事業戦略：内部アセット（ツルハシ）の外販による収益構造の転換

2026年上期売上高（約1億630万ドル）の内訳

創薬・パイプライン開発: 約1億310万ドル
(主に提携一時金や既存案件のマイルストーン収入に依存)

ソフトウェアソリューション: 約270万ドル

Strategic Expansion (スケーラブルな収益源へ)

【戦略的転換点】

今回の提携は、創薬で蓄積した「データ、評価方法、実験ノウハウ」を、他社も利用できるAIモデル事業（Picks & Shovels）という新たなスケーラブルな収益源に育てる動きである。

知財実務とオペレーションの検証ポイント



1. データの利用範囲

共同開発対象外のモデル学習や、第三者向けサービスへの利用可否。
成功例だけでなく「失敗した候補」や「実験条件」のデータの利用権限。



2. 改良モデルと生成物の権利

モデルの改良成果、AI が生成した抗体・ペプチド等、および検証データの保有者と第三者への提供条件。



3. 収益分配のスコープ

モデル利用料、個別の研究受託、生成物のライセンス収入の「どこまで」を共同事業の収益として算定するか。



4. ノウハウの流出管理

実験条件や評価方法といった暗黙知（ノウハウ）を、外部モデルへ組み込むことと、自社の競争優位性維持の間でどうバランスさせるか。

今後の展望：戦略的意図と商業的現実を切り離すための指標

Checkpoint Journey

Theoretical (計算上の評価)

MMAI Gym関連の研究 (Kuznetsov et al.) や既存の提携は強力な技術的背景だが、新モデルの性能を直接証明するものではない。

Experimental (実験での有用性)

今後追跡すべきは、実際のウェットラボでの成功率、既存手法に対する改善幅、そして再現性。

Commercial (継続的な需要と収益)

提供後の「実際の顧客導入数」と「利用継続率」。「潜在的な契約規模（最大数千万ドル）」と、PLに計上される「実際の売上・利益」の厳格な区別。

【結論】 計算上の成績が実験の成功を生み、それがスケーラブルな収益へと変換されるか——この「真の閉ループ」の成立が唯一の成功指標となる。