

新創公司案例 早期至臨床試驗階段是新藥開發的死亡幽谷，「轉譯醫學」是橋接的主要成功關鍵要素，但轉譯醫學需要極高度的專業與經驗……

超過 5 家跨國大藥廠 總資歷 200 年以上 資深權威共組轉譯醫學平台 全福盼成生技業李安

文、圖 / 林亞歆

以經驗、技術、傳承導向而創立的全福生技，聚焦「轉譯醫學」，專注醫藥開發價值鏈的早期階段缺口，希望能將基礎研發快速轉化出產業的創新價值。一年內，團隊已審查 31 項國內外研發計畫，有 5 項完成 DD 審核，2 項專案已進入實質開發。益鼎創投也加入成為長期夥伴，作為專案開發的資本後盾。

由於「轉譯醫學」(translational medicine, 又稱轉化醫學)主要將基礎醫學的研究，能夠直接和臨床治療上連結，讓研究的成果能快速產業化到臨床應用。

近年來，在各跨國藥廠面臨新醫藥開發能量匱乏的瓶頸下，「轉譯醫學」於是成了關注的熱門領域，也成為各國生物醫藥開發從研發到產業發展過程中，不可或缺的關鍵戰略地位。台灣喊出醫藥產業第二棒、台灣生技整合育成中心(SI²C)都是在這樣的背景需求下應運成立。

不過，「轉譯醫學」需要極高度的專業和實務經驗，以及各環節工作的整合，團隊默契與專案管理能力成為一個極難克服的考驗。也因此，早期研究至臨床試驗階段被認為是新藥開發的死亡幽谷。

2013 年 8 月成立的全福生技(BRIM Biotechnology)，凝聚海內外專家和好手，以整合虛擬團隊的操作模式為早期研發快速創造價值。亞洲極少團隊投入的「轉譯醫學」領域，似乎反而成了上帝給予全福團隊創業的應許之地。

團隊、顧問新藥開發總資歷 200 年

回台灣不到 5 年的董事長兼總經理簡海珊曾先後任職 Sanofi、DuPont、Centocor (J&J)，擁有 27 年藥理相關部門主管、參與超過 5 個上市新藥開發；剛加入的副總經理郭美慧，原是生物技術開發中心副執行長，是國內業界知名的專案暨營運管理專家；生技中心資歷最深的產業研究員秦慶瑤，以及產業技術知識計畫(ITIS)計畫主持人湯谷清，也都先後投入全福成為核心管理團隊成員。科學專案管理團隊則有方由美國延攬來的 Lei Zhang，具安成、慈濟經驗的黃熾倫、於美成長但受台灣生醫職場淬煉的王忠慧博士和雷佑甯博士等。

全福的顧問群也屬難能可貴，台灣背景的資深技術顧問李文機博士，目前同時是 BRIM 開曼公司董事長，曾是 Takeda 藥物動力(PK)及代謝副總裁，至少參與開發過 10 個成功上市的新藥；除李文機外，還有曾擔任 AstraZeneca 糖尿病新藥開發團隊主管的寶鞏堡博士、任職 MedImmune 藥物開發技術及外部合作部門主管的段大舜、前宏碁集團法務長



曾擔任 Takeda 藥物動力 (PK) 及代謝副總裁的全福資深技術顧問李文機至少參與開發過 10 個成功上市的新藥。



全福董事長兼總經理簡海珊：「不只要種一棵樹，而是要造一座林。」

的鄭中人教授、現任 Takeda 藥物動力及代謝副總裁的徐文琪博士等。

國外顧問 Uma Prabhakar 曾擔任 Frontage Laboratories 副總裁，Carl Alden 則於 Takeda 藥物安全副總裁一職退休。Chandra Kumar 曾任 Onconova Therapeutics, Inc. 商務開發資深主管等。

這些跨國藥廠專家顧問各專精在智財權 (IP)、藥物動力、生物技術、臨床、毒理病理、生物統計、市場佈局等，都曾全程參與藥品開發至上市的過程，涵蓋新型融合蛋白及小分子藥物等新藥、學名藥領域，總任職年資甚至超過 200 年。

2010 年，簡海珊離開國際藥廠 J&J 回到台灣，在台灣產官研界繞了 3 年，先後擔任了 DCB 資深顧問、台灣生技整合育成中心 (Si²C) 營運

長，及安成生技總經理。

簡海珊說，「國內有很多好東西，但是沒有機制將其引至國際舞台。」看到了台灣新藥開發價值鏈的缺口，讓她有志創業，遂找來多年的職場導師李文機，和這一群有相同理念，又在藥物開發極具經驗的前輩和友人，在人生職業生涯的巔峰上，毅然決然投入新創公司行列。

BRM131、BRM132 兩腫瘤新藥標的

全福成立後，立即馬不停蹄尋找國、內外學研界與中小型生技公司具前瞻性的臨床前題材，團隊深入審查、評估，找出具產業化潛力的計畫，並以共同開發或授權的方式克服漏洞、盲點，一旦將藥物順利開發至療效概念確認 (Clinical proof

of concept, POC) 階段，接著便啟動授權予國際藥廠或繼續尋求共同開發機會。

簡海珊對營運模式進一步說明表示，除了人力成本，全福設備、服務等皆採外包模式，「因為每項藥品開發專案性質不同，所需的實驗室、CRO 等相關資源都必須十分專業。」

目前，全福共有 2 項共同合作的藥物，分別是用於治療實體腫瘤 (BRM131) 與血液型惡性腫瘤 (BRM132) 的蛋白質藥物；截至 2014 年 11 月，全福團隊已篩選評估 31 項來自國內外的研發計畫，其中有 5 項已完成實地查核 (due diligence)。

簡海珊並指出，全福的每項計畫案皆會由適合的團隊成員搭配顧問組成專案小組，「從選題開始顧問便全

程參與，更像是資深員工。」也因為長時間相處，全福特別重視團隊合作與溝通，以保持團隊對藥物進展決策、未來的期許一致。

另外，全福也希望成為國際藥廠在亞洲開發特有疾病藥物之合作夥伴，在亞洲地區進行兼顧高品質且價格合理的新藥開發及有效性試驗，簡海珊強調：「全福希望打造無國界的優勢藥物交流平台，開發出價格合理但高品質的藥，並藉此將台灣推向國際。」

明年為新藥專案啟動募資

截至今年九月止，全福實收資本額為 1.55 億新台幣。明年初，規劃為兩項在手中的新藥開發專案展開下一期募資。

目前，公司最大法人股東為益鼎創投，全福成立初期投入 100 萬美元，經過 1 年觀察與互動後，今年決定繼續加碼投資。其他投資人包括國發基金及其他兩家法人。

益鼎創投財務長張情福強調，「我們看

重的是人和專業，透過全福的轉譯醫學，投資新藥標的成功率可望大幅提升。」

自創業之始，簡海珊和李文機便決議將 BRIM 開曼公司股權分散，由創始人、顧問團隊、工作夥伴及家族朋友們以 5～10 萬美元不等的金額投資而得，每人皆占有公司 1～4% 不等股權。因此，全福的創業基金即可說是來自於這一群天使投資人。

也因此，顧問與團隊成員溝通上更無距離，特別對培育台灣生技產業的下一代棟樑，這些過去在藥廠都領取高薪的顧問們，現在是帶著回饋與強烈經驗傳承的使命，「不只是一種一棵樹，而是要造一座林。」簡海珊說，盼全福能成為「生技業李安」。

12 月 1 日，全福在台灣召開年度的顧問與團隊面對面會議，顧問們都專程從美國遠道而來，印裔美籍顧問 Uma Prabhakar 說，「我在台灣看到『以所學改變世界』的價值，全福讓台灣的創新被全世界看見。」

→ 12 月 1 日顧問群遠道來台參加顧問會議，與全福團隊、投資人合影。

