

2024 年度決算説明会スクリプト

2024年度決算説明会

2025年5月13日



Executive Summary

高収益・高生産性体質の構築により、EPSは100円台

2026年度以降の成長基調回復に向けた施策も順調に進展

2024年度実績 	2期連続で 中期経営計画の 目標値を上回り着地	■ 売上収益：3,000億円（対前年-0.6%） ■ コア営業利益：594億円（同-5.4%）、営業利益：469億円（同+21.6%） ■ EPS：103.98円（同+43.2%）
2025年度予想 	後発品影響を受けるも 海外成長により安定的な EPSを確保	■ 売上収益：2,940億円（対前年-2.0%） ■ コア営業利益：540億円（同-9.1%）、営業利益：440億円（同-6.1%） ■ EPS：102.66円（同-1.3%） ■ ジクアスLXは、下半期中に出荷再開を想定
研究開発 	中長期成長をけん引する 開発品群が順調に進展	■ 近視進行抑制点眼剤を上市、眼瞼下垂治療薬を申請 ■ アレジオン¹クリームやCatiolanzeを上市、ROCK阻害剤の地域拡大 ■ 翼状片およびぶどう膜炎に伴う黄斑浮腫治療薬を導入
株主還元 	自己株式取得と 累進配当による 株主還元	■ 2024年度：年間配当36円 371億円の自己株式取得を実施 ■ 2025年度：年間配当予想38円 350億円（上限）の自己株式取得を決議（2025/5/22～11/5）



伊藤：参天製薬 CEO の伊藤でございます。本日はお忙しいところ、当社 2024 年度決算説明会にお集まりいただきまして誠にありがとうございます。

最初に、決算サマリーについてご説明をさせていただきます。4 ページをご覧ください。

2024 年度は、年初の震災影響からのユニットドーズ製造ラインの復旧遅延や、ジクアス LX の出荷停止など、一部の製品を医療現場にお届けできない状況もありましたが、アイリーア類、あるいはアレジオン類の成長、またジクアス LX に代わり、従来処方ジクアスがジェネリックの影響を最低限に抑えながら当初の計画を超過するなど、日本の売上が計画値を達成しました。

さらに、アジア、EMEA の貢献により、売上収益 3,000 億円、コア営業利益 594 億円、EPS104 円となりました。構造改革が完了する前に比べて一段高いレベルでの利益を 2 期連続で達成し、EPS も 2016 年 3 月期以来の 100 円を超える水準となりました。製品導出に伴う一過性の収益はあったものの、2023 年度発表の中期経営計画で掲げた構造改革や地域事業成長により構築した高収益・高生産性体質の基盤が整ってきた成果と考えております。

2025 年度については、日本における主力品の後発品上市による影響を最も強く受けることが想定される年度となるため、売上収益 2,940 億円、コア営業利益 540 億円を予想していますが、構造改革によりコア下の変動要因が少なくなったこともあり、EPS は 2024 年度とほぼ同水準の 103 円を予想しています。

ジクアス LX については、出荷再開に向けて当局との相談を進めております。下期中の出荷再開を前提として通期予想に織り込んでおります。依然としてジクアス類、特に LX への期待は高いと感じており、引き続きできるだけ早く医療現場にお届けできるよう努力をまいります。

今年度は減収減益を予想しておりますが、来年度以降は成長基調に回復すると考えております。その原動力は、既存疾患領域における新製品上市や既存品の新剤形追加、地域拡大、また中期的に大型化を期待している近視進行抑制薬や眼瞼下垂治療薬などによる新しい疾患市場の創出となります。

中長期成長を牽引する研究開発については、後ほどもう少し詳細に説明をさせていただきますが、パイプラインの充実に向け、昨年 8 月に発表しました翼状片の治療薬や、11 月に発表しましたぶどう膜炎に伴う黄斑浮腫治療薬も導入いたしました。今後もこのような事業開発を引き続き推進し、成長に繋げてまいります。

株主還元については、経営の重要事項として位置づけております。まず配当については、累進配当方針に基づき、半期 19 円が下限値となることから、2025 年度は 1 株当たり 38 円の年間配当を予想しています。

次に、自社株買いについては 350 億円、発行済株式数の 5.8%を上限とする自社株式の取得を本日決議し、新中期経営計画発表日の翌日 5 月 22 日より取得を開始する予定です。現状の株価水準は依然として割安だという判断から、取得を通じて ROE ならびに EPS の向上を実現してまいります。これにより、5 年間累計で 23%、1,140 億円の自社株を取得することになります。

2023-2025年度中期経営計画KPI進捗

2期連続で、2023-2025年度中期経営計画KPIを前倒し達成

KPI	2022年度	2023-2025年度 中期経営計画	2023年度	2024年度
売上収益	2,790億円	2,800億円	3,020億円	3,000億円
コア営業利益率/率	442億円 / 16%	560億円 / 20%	628億円 / 21%	594億円 / 20%
海外CFU一人当たり 売上高の成長率 ¹	-1% (19-22年度予想のCAGR) ²	7%以上の成長 (22予想-25年度目標のCAGR) ³	33% (YoY) ⁴	19% (22-24年度実績のCAGR) ⁵
コアROE	11%	13%	16%	15%
ROE (IFRS) ⁶	-5%	-	9%	12%
コアEPSの成長率	-2% (19-22年度実績のCAGR) ²	10%以上 (22予想-25年度目標のCAGR) ³	+54% (YoY)	+23% (22-24年度実績のCAGR) ⁵
EPS (IFRS)	-38.60円	-	72.59円	103.98円
株主還元	配当32円/年 自社株買い257億円	32円/年を配当下限額 とし、増配を目指す +資本調整として 機動的な自社株買い	配当33円/年 自社株買い162億円 (総還元性向106%)	配当36円/年 自社株買い371億円 (総還元性向137%)

⁵ 1 中国、アジア、EMEAの合計 2 2022年度予想為替レートで換算 3 中期経営計画レートで換算 4 2023年度のIkervis一過性要因除く
5 2024年度の導出に伴う一過性要因除く 6 参考値

© Santen Pharmaceutical Co., Ltd. All rights reserved.



続いて、業績面から 2023 年度に発表いたしました中期経営計画について振り返ります。5 ページをご覧ください。

長期収載品の選定療養化など、中期経営計画発表時に想定していなかった事業環境の変化があったにもかかわらず、いずれの KPI においても、2023 年度に続き 24 年度も目標を上回りました。

近視・眼瞼下垂市場創出に向けたマイルストーンを順調に達成 既存疾患領域では、売上拡大に向けた剤形追加や地域拡大を成功確度高く実現



6 ページです。2024 年度の主な開発の進捗を一覧しました。

新規疾患領域では、4 月 21 日に日本初の近視進行抑制点眼薬リジュセアミニを上市いたしました。まだ売上など定量的なことをお伝えできる段階ではありませんが、初動は想定通り順調に推移をしております。欧州でも、ライジュネアが 3 月に CHMP より承認勧告を受領しております。

また眼瞼下垂薬についても、日本では昨年の 12 月に申請をしており、欧州、中国ではフェーズ 3 試験を開始しております。

このように大型化を期待している近視・眼瞼下垂については、いずれの地域においても計画通り開発が進んでおります。

また既存疾患領域では、Catiolanze や ROCK 阻害剤などの緑内障新製品を欧州やアジアで上市いたしました。アレジオンについてはクリーム剤を日本で、点眼剤 LX をアジアで上市し、剤形追加や地域拡大による貢献拡大を図っています。

なお、次世代近視薬として開発をしておりました STN1013400 は、P2a 試験データ解析の結果、開発を中止いたしました。今回の試験から得られた知見を活かし、近視市場に関する研究開発を継続していきます。

なお、先行するアトロピンの点眼液についても、これまでの他の製品と同様に LCM の検討を進めてまいります。

近視進行抑制薬の欧州での上市や眼瞼下垂薬の日本での承認を予定 既存領域においても引き続き新製品を上市

	データリードアウト	申請	承認	上市
新規疾患領域 近視 眼瞼下垂 FECD ¹ MGD ² 等	オキシメタゾリン塩酸塩 P3 STN1013800, Europe シロリムス P2a STN1010904, US/France/India シロリムス 追加P2a STN1010905, Japan	アトロピン硫酸塩 STN1012700, Asia	オキシメタゾリン塩酸塩 STN1013800, Japan	RyJunea STN1012701, Europe
	既存疾患領域 緑内障 アレルギー性結膜炎 春季カタル 等	ネタルスジルメシル酸塩 STN1013900, Japan エピナスチン塩酸塩 (眼瞼クリーム) STN1011402, Asia		セベタプロスト STN1012600, Japan タプコム STN1011101, China MicroShunt 11mm STN2000110, Europe Verkazia STN1007603, China

7 ここに明記しているパイプラインは各パートナー企業と開示が含まれたもののみであり、予定されているすべてのパイプライン、開発地域が明示されているわけではありません。スケジュールは2025年3月31日時点で想定しているベストケースであり、上市を確約するものではありません。
 1 FECD: Fuchs Endothelial Corneal Dystrophy (フックス角膜内皮ジストロフィ) 2 MGD: Meibomian Gland Dysfunction (マイボーム腺機能不全)

© Santen Pharmaceutical Co., Ltd. All rights reserved.



パイプラインに関する今年度の主なイベントについてです。7 ページをご覧ください。

先ほどお伝えした通り、欧州では近視進行抑制点眼薬としてライジュネアがまもなく承認されると想定しており、今年度ドイツから順次上市を予定しています。日本と同様に、欧州でも初の近視進行抑制薬の承認薬となります。近視に対して点眼薬でその進行を抑制できることの認知拡大や、医療機関での適切な治療フローを浸透させるといった丁寧なマーケティングが必要なため、今期の売上予想は急な立ち上がりとなっておりますが、まずは日本・欧州から新しい市場を創造し、眼科医療に関する貢献の幅を広げてまいります。

また上市は来年度となりますが、眼瞼下垂治療薬の日本での承認も予定しております。

既存領域では、中国で緑内障治療薬タプコムと、希少疾患で春季カタル治療薬、春季カタル治療薬 Verkazia の上市を予定しており、中国での新製品のポートフォリオが拡充してまいります。

日本では、新しい作用機序を持つ緑内障治療薬セベタプロスト点眼液の上市を予定しており、何十年という長期間にわたり治療が必要な緑内障の患者さんに、新しい治療の選択肢を提供してまいります。また、グローバルでの売上が 60 億円規模に成長している緑内障手術用デバイスの MicroShunt は、欧州のニーズに対応し、現行の長さが 8.5 ミリよりも長い 11 ミリの製品の上市を計画しております。

本日は 2024 年度の業績および 25 年度の予想についてご説明をさせていただきましたが、5 月 21 日に発表を予定しております新しい中期経営計画では、Santen が目指す姿や 2025 年から 29 年までの今後の 5 年間の成長の道筋について説明をさせていただきます。

私からの説明は以上でございます。

2024年度通期実績

通期予想を上回る利益を確保しIFRSベースでは二桁増益

	2023年度 通期実績	2024年度 通期実績
USD (円)	144.80	152.70
EUR (円)	156.88	163.57
CNY (円)	20.24	21.29

(単位：億円)	2023年度		2024年度				
	実績	対売上 収益比率	実績	対売上 収益比率	対前年同期 増減率	通期予想 (8/6)	対通期 予想比率
売上収益	3,020	-	3,000	-	-0.6%	3,020	99.3%
売上原価	1,231	41%	1,290	43%	+4.8%	1,290	100.0%
売上総利益	1,789	59%	1,710	57%	-4.4%	1,730	98.9%
販売費及び一般管理費	908	30%	875	29%	-3.6%	910	96.2%
研究開発費	253	8%	241	8%	-4.6%	270	89.3%
コア営業利益	628	21%	594	20%	-5.4%	550	108.0%
ノンコア費用	10	0%	4	0%	-58.2%	-	-
製品に係る無形資産償却費	95	3%	88	3%	-7.0%	88	100.1%
その他の収益	15	1%	6	0%	-61.9%	7	84.2%
その他の費用	153	5%	39	1%	-74.8%	24	160.6%
営業利益	385	13%	469	16%	+21.6%	445	105.3%
金融収益	16	1%	40	1%	+154.6%	20	200.1%
金融費用	27	1%	27	1%	+2.0%	15	181.1%
持分法による投資損失	76	3%	7	0%	-91.0%	-	-
税引前当期利益	299	10%	475	16%	+58.9%	450	105.5%
法人所得税費用	32	1%	116	4%	+266.7%	115	101.1%
(税負担率)	11%	-	25%	-	+13.9pt	26%	-
当期利益	267	9%	359	12%	+34.3%	335	107.0%
親会社帰属当期利益	266	9%	363	12%	+36.1%	325	111.6%
EPS (IFRS) 円	72.59	-	103.98	-	+43.2%	92.22	112.8%

1 Twenty Twenty Therapeutics

主な前期比差異要因

売上収益：-0.6%

- 海外事業中心に成長
：前年同期比+8%、為替影響抜き+4%

売上総利益：-4.4%

- 地域/製品構成、及び、製品廃棄等により原価率が
対前期比上昇

営業利益（コアベース）：-5.4%

- 販管費：為替影響はあるが前年比減少
- 研究開発費：臨床試験の状況、及び、費用最適化により
対前年比減少

営業利益（IFRS）：+21.6%

- 構造改革は前年にほぼ完了。関連一過性費用は
2024年度減少

当期利益（IFRS）：+34.3%

- 持分法投資損失：TTT¹の清算に伴う減損
- 一過性要因を除いた税率：24%

© Santen Pharmaceutical Co., Ltd. All rights reserved.



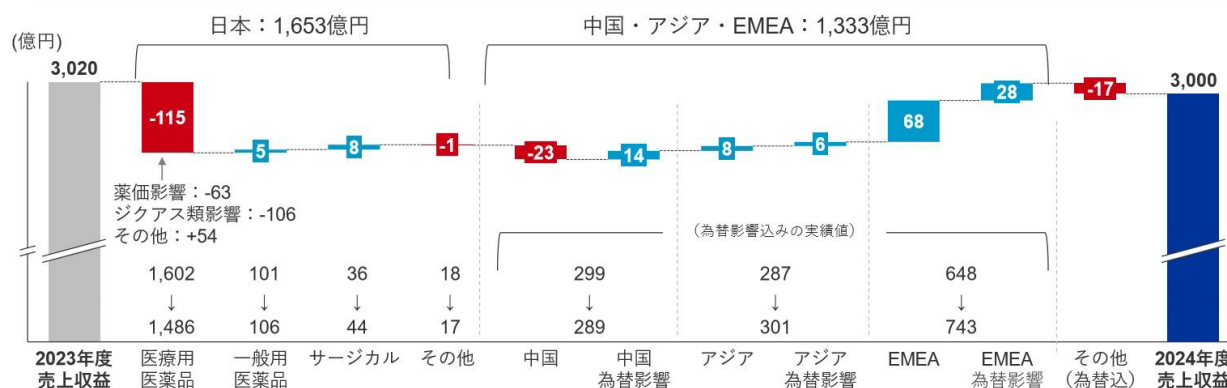
越路：越路でございます。

8 ページをご覧ください。2024 年度の業績です。

先ほど CEO から説明がありました通り、利益面では通期予想を上回り着地いたしました。

2024年度売上収益増減要因

製品供給影響などの減収要因を、日本の他品目および EMEAの一過性収益を含む堅調な推移によりカバーし前年水準



日本	対前年同期 -5.9%：6%台後半の薬価改定やジクアスLX、下期から開始の選定療養の影響。 (2024年度 薬価改定率 ジクアス：-32%、ヒアレイン0.1：-10%、タブロス：-27%等)
中国	対前年同期 -3.1% (為替影響除外 -7.9%)：マルチチャネル品やタブロスを中心に堅調に推移も、ジクアスのVBP、及び製品供給 (対前年約-13億円) が影響
アジア	対前年同期 +5.0% (為替影響除外 +2.7%)：韓国医師ストライキや製品供給 (対前年約-4億円) 等が影響も、主要市場で緑内障やドライアイ製品が堅調に推移
EMEA	対前年同期 +14.8% (為替影響除外 +10.5%)：緑内障防腐剤フリー製品や新製品、ドライアイ製品の伸長に加え、導出による一過性収益も貢献

9 ※顧客の所在地をもとに国または地域に分類。EMEA：欧州・中東・アフリカ地域。香港はアジアに含む

© Santen Pharmaceutical Co., Ltd. All rights reserved.



次のページ9 ページをご覧ください。こちら売上収益増減要因でございます。

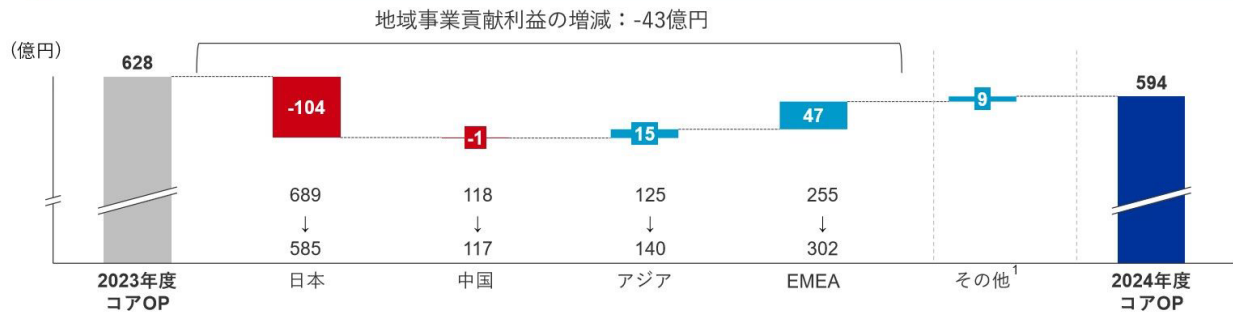
売上収益 3,000 億円の内訳は、日本が 1,653 億円、海外(参天追記：中国、アジア、EMEA)が 1,333 億円。海外比率(参天追記：3 地域の比率)は 23 年度の 41%から 44%となりました。

日本については、薬価改定やジクアス LX の出荷停止、長期収載品の選定療養などにより、前年比 6%減となりました。しかしながら、10 月から開始された長期収載品の選定療養については期初想定範囲内であり、アレジオン類につきましても LX 後発品の上市はありましたものの、引き続き高いシェアを維持するなど、主力製品は堅調に推移いたしました。

海外につきましては、中国は一部の製品供給問題やジクアス VBP などの影響を受けたことから、対前年でマイナスとなりました。一方でアジアにつきましては、一部の製品供給などの影響を主要市場での緑内障ならびにドライアイなどでカバーしまして、為替影響を除いても成長をいたしました。EMEA につきましても、一過性収益の貢献を除いても安定的に成長しております。

2024年度コア営業利益増減要因

日本その他製品および、コスト最適化や一過性収益の貢献により ジクアスLX出荷停止の影響を一部吸収



地域事業 貢献利益の増減	日本	薬価改定影響：-63億円（2024年度 薬価改定率 ジクアス：-32%、ヒアレイン0.1：-10%、タブロス：-27% 等） ジクアスLXの出荷停止や回収費用等を含むジクアス類影響：-104億円 その他：他領域の堅調な推移や、販管費の抑制等（+64億円）
	海外（為替影響込み）	中国：ジクアスのVBP影響による利益率の低下や製品供給影響はあるが、前年同水準の利益を確保 アジア：製品供給影響等はあるが、増益を確保 EMEA：堅調な売上推移に加えて、導出による一過性収益も寄与

その他増減 為替による費用増加はあるが、構造改革の効果やコスト最適化で吸収し利益へ寄与

¹⁰ 1 各地域およびグローバルでのR&Dや間接部門等の費用等、および上記以外の地域に関連する貢献利益。香港はアジアに含む

© Santen Pharmaceutical Co., Ltd. All rights reserved.



10 ページ、コア営業利益の増減要因です。

全体としては、各事業の貢献利益が43億円減少しましたが、コスト最適化等で9億円、ネットで34億円の減益となりました。結果594億円、5%の減益でございます。

しかしながら、各々の減益要因を見ていきますと、本業、コアベースでの収益性が減退している、そのような認識には至っておりません。

まず日本ですが、ジクアスやヒアレイン、タブロスなどの主要品目の薬価改定影響が60億円ほどございました。加えてジクアスLXの回収、出荷停止や回収費用などを含む影響が約100億円、それらの影響を他領域にてカバーした。そのような構図でございます。

中国の売上は、対前年で10億円の減収となりましたが、しかしながら貢献利益ベースでは前年同水準を確保しております。

アジアは、一部製品供給の影響等もございましたが、2桁の増益、EMEAにつきましては23、24両年度、一過性の収益がございましたが、それらの影響を除外しても安定的に収益を創出できる、そのような体質となっております。

	2024年度 通期実績	2025年度 通期予想
USD (円)	152.70	145.00
EUR (円)	163.57	160.00
CNY (円)	21.29	20.50

海外事業の成長により安定的なEPSを見込む

(単位：億円)	2024年度		2025年度		
	実績	対売上 収益比率	予想	対売上 収益比率	対前期 増減率
売上収益	3,000	-	2,940	-	-2.0%
売上原価	1,290	43%	1,230	42%	-4.6%
売上総利益	1,710	57%	1,710	58%	-0.0%
販売費及び一般管理費	875	29%	920	31%	+5.1%
研究開発費	241	8%	250	9%	+3.7%
コア営業利益	594	20%	540	18%	-9.1%
ノンコア費用	4	0%	-	-	-100.0%
製品に係る無形資産償却費	88	3%	87	3%	-1.3%
その他の収益	6	0%	7	0%	+18.8%
その他の費用	39	1%	20	1%	-48.1%
営業利益	469	16%	440	15%	-6.1%
金融収益	40	1%	13	0%	-67.5%
金融費用	27	1%	14	0%	-48.5%
持分法による投資損失	7	0%	-	-	-100.0%
税引前当期利益	475	16%	439	15%	-7.5%
法人所得税費用	116	4%	104	4%	-10.6%
(税負担率)	25%	-	24%	-	-
当期利益	359	12%	335	11%	-6.6%
親会社帰属当期利益	363	12%	340	12%	-6.2%
ROE	12%	-	12%	-	-
EPS (IFRS) 円	104	-	103	-	-1.3%

主な前期比差異要因

売上収益：-2.0%

- 海外事業：前年同期比+4%
(円高予想や前年度の一過性収益の反動によるマイナス影響含む。為替影響除いた成長率は中国+17%、アジア+13%、EMEA+2%)
- 日本は主力品に対する後発品上市の影響を最も受ける年度。
中期的に新製品をドライバーに成長軌道へ

売上総利益：-0.0%

- 地域/製品構成等により原価率が対前年比で改善

営業利益（コアベース）：-9.1%

- 販管費：最適化継続により中期的に30%以下に抑制
- 研究開発費：対前年同水準

営業利益（IFRS）：-6.1%

- コア下項目は定常的な費用および収益を反映

当期利益（IFRS）：-6.6%

- EPSは安定的に確保（103円）

© Santen Pharmaceutical Co., Ltd. All rights reserved.



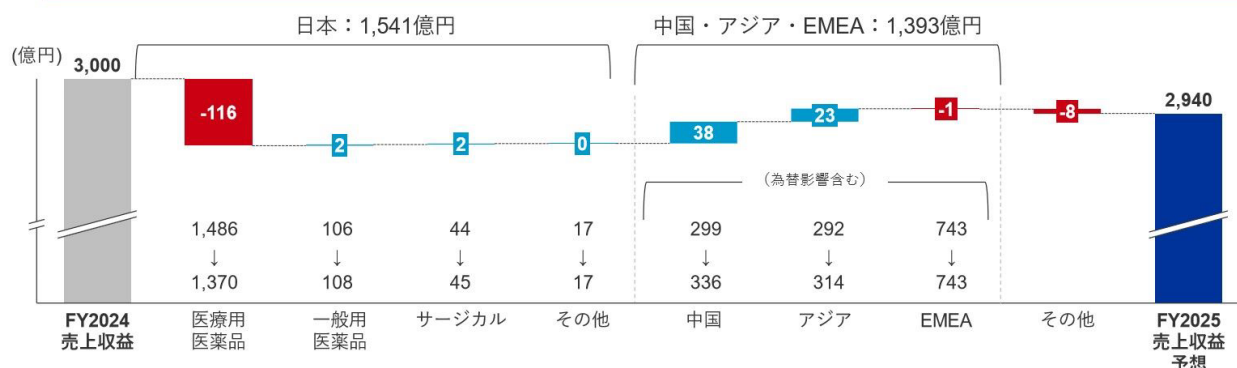
続いて 11 ページ、2025 年度の通期業績予想でございます。

売上は 2,940 億円でございます。コア営業利益は 540 億円でございます。ともに前年比円高の影響を受けることを前提にしております。IFRS ベースでの営業利益は 440 億円を予想しております。全般といたしまして、インフレ等コスト増加要因に対して、レジリエントな P&L 構造、これを実現し安定的に利益を創出する、そのような体質を構築してまいります。

EPS につきましては、2024 年度と同水準の 103 円を予想しております。また弊社が EPS と同様に重要視している ROE、こちらにつきましても 24 年度と同水準の 12%を目指します。

2025年度予想売上収益増減要因

日本は減収だがリジュセアによる市場創出に注力し中長期成長の基盤を固める 海外事業は成長を加速



日本	対前年同期 -6.8%：リジュセアの上市やジクアスLXの出荷再開を見込むが、主要品の後発品影響や通期での選定療養影響を反映
中国	対前年同期 +12.6%（為替影響除外 +17%）：VBP影響や一部供給影響は想定するが、ペノキシールによる新たな価値提供を訴求
アジア	対前年同期 +7.8%（為替影響除外 +13%）：一部製品供給や韓国医師ストライキの継続は想定も、主要市場での緑内障やドライアイ製品の伸長を見込む
EMEA	対前年同期 -0.1%（為替影響除外 +2%）：緑内障防腐剤フリー製品や新製品、ドライアイ製品の伸長を見込む。前年度の導出影響を除き成長軌道を維持

12 ※顧客の所在地をもとに国または地域に分類。 EMEA：欧州・中東・アフリカ地域。
香港は2024年度・2025年度ともに中国に含み、アジアからは除く

© Santen Pharmaceutical Co., Ltd. All rights reserved.



12 ページでございます。予想売上収益の増減要因でございます。

売上収益が 2,940 億円の内訳、日本が 1,541 億円、海外(参天追記：中国、アジア、EMEA)が 1,393 億円でございます。海外比率(参天追記：3 地域の比率)は 47%となります。

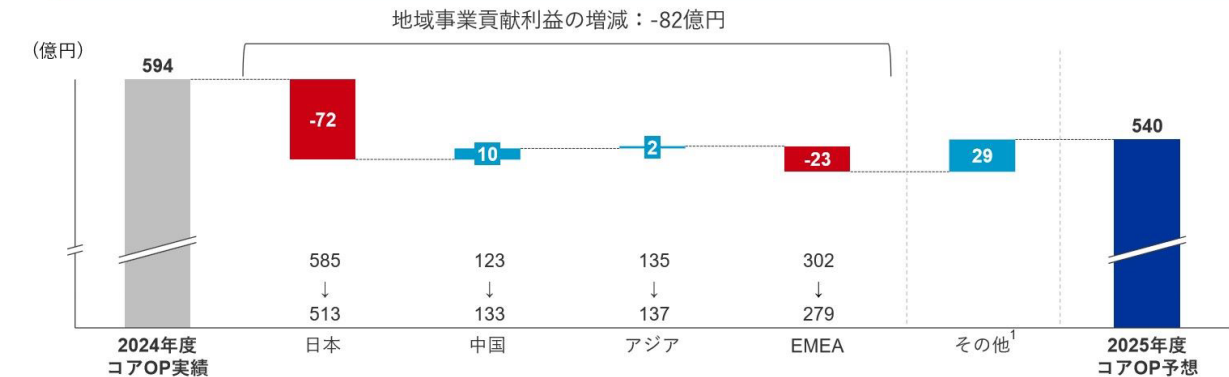
日本については、中期的に見て 25 年度が主要品の後発品の影響を最も受ける年度となります。また長期収載品に関わる選定療養制度影響の通年化、こちらの影響もあり前年比で 7%の減収を見込んでおります。

一方で、ポジティブ要因として、近視治療薬リジュセアや緑内障治療薬セパタプロストの上市等もございます。ジクアス LX の下期からの出荷再開等もございますが、今期につきましては貢献が限定的となるため、26 年度以降の成長に向けた準備、こちらを優先する。そのように考えております。

海外につきましては、中国やアジアにつきましては、引き続き一部製品の供給影響が局所的に継続はいたしますが、全体としては増収。為替影響を除くと 2 桁の成長を想定しております。EMEA につきましても、前年の一過性収益の反動減はあるものの、成長基調は変わりません。

2025年度予想コア営業利益増減要因

日本の後発品影響や前年度一過性収益の反動はあるが、事業活動含む生産性向上により影響を最小化



地域事業貢献利益の増減
日本：後発品や通期での長期収載品の選定療養影響などによる売上収益および粗利益の減少
海外：インフレや為替影響（対前年比円高予想）による利益減少、EMEAにおける前年の一過性収益の反動
（成長率（為替影響除外）：中国 +8% (+12%)、アジア +1% (+8%)、EMEA -8% (-6%)）

その他増減
コスト最適化および原価低減の取り組みによる費用の抑制

13 1 各地域およびグローバルでのR&Dや間接部門等の費用等、および上記以外の地域に関連する貢献利益
*香港は2024年度・2025年度ともに中国に含み、アジアからは除く

© Santen Pharmaceutical Co., Ltd. All rights reserved.



13 ページでございます。こちら予想コア営業利益の増減要因でございます。

各事業の貢献利益減少、これが前年対比で 82 億円に対して、費用抑制等による増益要因が 29 億円。それらが相殺されまして 44 億円の減益。結果、540 億円、9%の減益を想定しております。

まず日本につきましては、主にアレジオン LX の AG への置き換えを含む後発品の影響。あと長期収載品の選定療養などによる減収に対して、新製品やジクアス LX によるリカバリーが限定的なため、2 桁の減益を見込んでおります。海外につきましては、インフレなどによる費用の増加はございますが、増益を確保。為替影響を除くと高い成長率。

引き続き、全社レベルでのコスト最適化等を継続し、同時にグローバルでの原価低減の取り組みを強化していくことで、安定的な利益創出の基盤を確保してまいります。

資本配分

キャッシュ・フロー創出力及び健全なバランスシートに基づき 成長投資と株主還元を両立したキャッシュアロケーション計画

ストック + インフロー	アウトフロー	用途	金額	考え方
営業CF (研究開発費を除く) 800億円	成長投資 ↑	設備投資	90億円	主に新製品を中心とした生産キャパシティ拡充に向けた工場・設備への投資等
		研究開発費	282億円 開発マイルストーン含む	シーズ探索・パイプライン/LCM製品開発への投資強化
		事業開発投資	投資機会に応じて配分	- 海外市場リーディングポジション強化に資する資源獲得 - 短中期成長モメンタムの維持、地域製品の強化 - 長期的な成長の源泉を確保 - 強みが発揮できる差別化されたパイプラインの獲得 - 早期パイプライン/開発テーマの創出
2024 年度末 現金 930億円	株主還元 💰	追加還元 (自社株買い)	5/22より自社株買い 350億円	2024年度：371億円、2025年度：11月5日まで350億円 - 事業開発機会や株価状況を鑑み機動的に実施
		配当	128億円 ¹	現行38円/年を配当下限値として、利益成長に応じた累進配当を継続
		必要運転資金	450億円	

14 1 自社株買いの影響を考慮

© Santen Pharmaceutical Co., Ltd. All rights reserved.



続いて 14 ページ、資本配分について説明させていただきます。

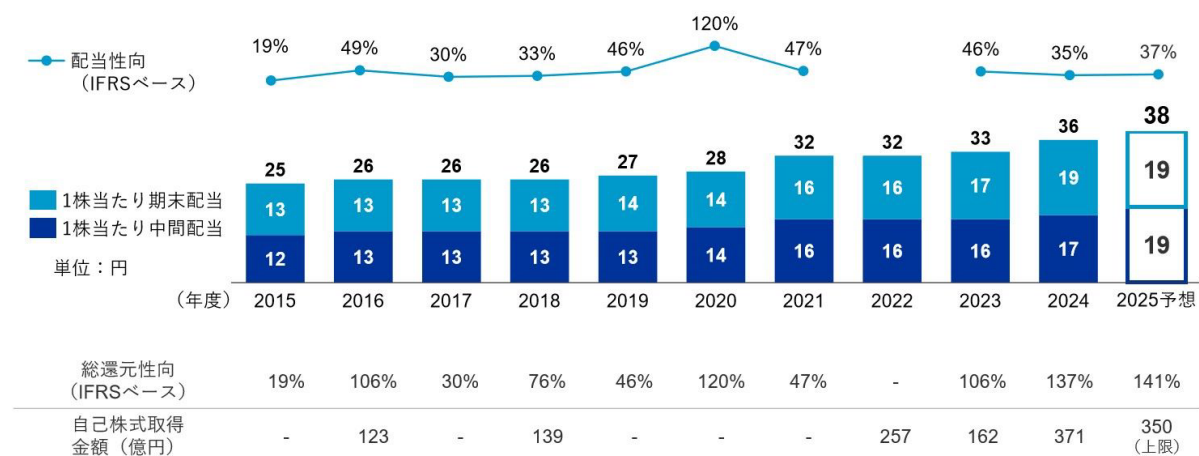
24 年度末の手元現金 930 億円に加えて、25 年度は研究開発調整後の営業キャッシュ・フローで 800 億円を見込んでおりまして、これらの資金をもとに成長投資と株主還元を両立してまいります。

必要運転資金といたしましては、まず 450 億円を確保した上で、中長期的に繋がる投資に優先的に配分していきます。設備投資につきましては、新製品を中心とした生産キャパシティ拡充のために、生産関連の投資を約 90 億円、研究開発はマイルストーン支払いまで含めて 282 億円となります。事業開発につきましては、従来からの方針通り、海外市場におけるプレゼンス強化に繋がる案件や、中長期的な成長に繋がるパイプラインなどの獲得を目指してまいります。特に ROIC 投資収益性の希釈化等、副作用のマネジメントも含めて、財務規律を持って資源を投下してまいります。

株主還元につきましては、累進配当方針に基づき、年間 38 円が今期の下限値となりますので、配当総額といたしましては 128 億円となります。加えて、現在の株価水準は非常に割安だと考えていることから、冒頭 CEO からお話がありました通り、350 億円規模の自己株式の取得を実施いたします。

株主還元

中長期的な収益見通しを勘案し、年間配当予想を1株当たり38円に増額
5月22日より350億円（上限）の自己株式取得を予定



最後に 15 ページ、株主還元です。こちらは、過去 10 年間にわたる安定的な配当と自社株買いによる株主の皆様への利益還元を示しております。

私からの説明は以上となります。

質疑応答

佐久間：シティグループ証券の山口様、お願いできますでしょうか。

山口：ありがとうございます。シティグループ証券の山口です。まず一つ目にジクアス LX について、アップデートいただきました業績予想に、41 億円入っていたと思うんですけど、ちゃんと入っているということで確実性は高いんだろなと理解しますが、現状どうなっているのかをもう少し細かく教えていただけるとありがたいです。下半期に出荷再開の想定にあまりリスクはないのか、あるいはもうちょっと早くなるのか、その辺はいかがでしょうか。それが一つ目です。

伊藤：ご質問ありがとうございます。ジクアス LX については、先ほど私、説明させていただきましたように、既に当局との協議を開始しているということでございます。現時点で私ども、悲観的な受け止めは全くしてないということです。

私、中間決算の説明会のときにもコメントさせていただいたと思うんですが、どういうことが原因になっているかはわかったということと、それに対して、いわゆる一変申請みたいな形にならない形での手の打ちようも、いくつかちゃんと考えがあります、というお話をさせていただきました。その後、さまざまな打ち手の検討を実生産レベルでここまで繰り返してまいりまして、結論としては私どもとしては、きちりとした安定した品質のものをお届けできる形がしっかり確保できたと、そういう製品を出荷していく自信もあるということでございます。

ただ、当局との話の内容について、ここでお話をさせていただくということはちょっと差し控えさせていただきたいと思います。もう全く私は悲観的ではないですね。

復帰の時期としては下期ということでご説明させていただきますが、私としてはなるべく下期の早いタイミングで出荷を再開したいと考えております。以上でございます。

山口：ありがとうございます。もう 1 点、リジュセアミニについても少しご解説いただきました。たしかグローバルで 16 だったかな。日本はもうちょっと少なかったと思いますが、足元いかがでしょう、としか聞きようがないのかもしれないんですけど。

既存のシンガポールから入ってくるマイオピンみたいなものもございまして、そこからのスイッチなのか、完全に新規なのか、御社の作戦とあと現場でのリアクションを含めて、既に既存資料も一定程度あるかと思うんですけど、今どんな状況かを数字の根拠がもしあれば教えていただけますでしょうか。

中島：では、中島より回答させていただきます。リジュセアは、日本国内では4月21日に販売を開始いたしました、われわれとしては非常に順調な滑り出しと見ております。もう既に全国1,000施設以上で採用していただいております。もちろんこれから患者さんに実際に処方していただいて、回転し始めるのはここからだとは思っておりますが、非常に先生方からの問い合わせも多く、また患者さんからも実際に声がよく上がり、指名買いをされる患者さんも出てきているという話は現場から聞いております。

もともとマイオピンが使われた施設というのが、全国にそれなりの数あるわけですが、完全にそのマイオピンからのスイッチというのも、もちろんあり得ると思います。近視の抑制を目的にしてマイオピンを使われていた患者さんというのは当然、リジュセアの治療の対象になり得るので、そこは先生の判断でスイッチをしていただくことがあるかなと思います。

それ以上にわれわれとして力を入れていきたいのは、この機会にきちんと承認されたリジュセアを使って、近視治療の意義であったりとか、患者さん、それから親御さんにとってのベネフィット、そういったものをきちんと皆さんに認知をしていただいて。それを眼科のクリニックで処方していただいて、その治療を継続していただくというような、そういう市場をきっちりと作っていく活動をわれわれとしてはしていきますので。必ずしもマイオピンからのスイッチだけではなく、きちんとこのリジュセアを市場に浸透させて、患者さんにきちんと役立てていくというところで、市場を作っていきたいと思っております。私からは以上です。

伊藤：補足をさせていただきます。今、中島から説明がありましたように、4月21日に発売して、ゴールデンウィークもあってほとんど医療機関さんもお休みの状態ですが、その期間が長かったですけど、既に1,000件ぐらいのところにご採用いただいて。日本で、たぶんこれは開業医のマーケットで主にお使いいただくことになると思いますので、総数は8,000件ぐらいありますけれども、既に1,000件ぐらいということでございます。その中には、けっこう積極的な治療姿勢をお持ちになった医療機関さんも多いと認識をしております。

ただ従前から申し上げますように、先生方が、単純に製品を処方した患者さんが1カ月ぐらい使ってやめてしまったという、ざるから物が落ちていくような、そういうマーケットの作り方は決してしないということで。今期は売上をそんなに急ぐ形ではなくて、正しい製品の使い方をしてくださるような形をまずしっかり確立していくところに重点を置いている、ということだけ付け加えさせていただきます。

山口：はい、ありがとうございます。

佐久間：大和証券の橋口様、お願いできますでしょうか。

橋口：橋口です。よろしくお願いいたします。

佐久間：よろしくお願いします。

橋口：ありがとうございます。一つ目が、来期以降、いい成長基調に回復するとおっしゃっていたと思うんですけど、ちょっと念のため確認なんですけど、来期は増益、再来期も増益、その次も増益という、そんな基本的なイメージを持っていいますよね。成長基調に回復するのが来期か、再来期か、その次の期かわからないという状況でも、来年度以降の成長基調回復という表現に、日本語だとなってしまうと思うので。ちょっと今期は減益だけど、来期はジクアス LX の回復もあるし、リジュセアの立ち上がりもあるし、基本的には来期は増収増益を今の段階で見通していращやる、という理解でいいということでしょうか。

伊藤：ご質問ありがとうございます。この 25 年度は、冒頭申しましたように減収減益という形になりますが、その翌年ですね。ここは、確実に成長基調に戻っていると思っています。実際の 24 年度の結果、利益ベースあるいは EPS といった指標では、確実に 24 年度の結果を上回れるような、大きな絵面としてはそういう見立てをしているということでございます。

コメントをいただきましたように、近視薬とかの売上がだんだん 26 年度には本格化してくるという要素もありますし、その一方で、皆さんも、アレジオンにジェネリックが出たとかというようなことで、ずいぶん Santen としても影響を受けるんじゃないか、という見立てをされている部分もあると思うんですが。

実際にアレジオンなんかについても、私ども、先発品の製剤特許の許諾を受けた AG を発売しておりますけれども、1 月に発売して 3 カ月間で AG のシェアが、たぶん 97% ぐらいおさえているという状況です。また、いわゆる Santen のアレジオン類ですね。これの数量シェアも相当大きく、この 1 月から 3 月までの間に伸びておりますし、こういったアレルギーの売上というのも、25 年度、それからさらに 26 年度にはおそらく 25 年度よりも拡大をしていけるのではないかと。これはクリームも含めて、そういうふうに私は理解をしております。

したがって、引き続きアレルギー剤の貢献が大きいので、四半期ではテールヘビーな利益の動きをするとは思いますが、しっかりとそういう結果が出せていけると考えております。

橋口：アレジオン類全体でいうと、今期の売上の減少はほとんど単価の下落であって、むしろクリームの増加が上回っていくことによって、来年度は増収が期待できるのではないかと。そういうことです。

伊藤：そうですね。クリームも、少しシーズンが本格化するまでは若干もたついたところがありますが、このシーズン期に重要な医療機関さんは大半にご使用いただいて、いい手応えをわれわれも感じておりますので、クリームについては順調な売上を今後たどっていくと思っておりますし。

先ほどの繰り返しになりますけれども、私どものアレジオン、成分でいうと Santen のエピナスチン製剤の数量ベースのシェアは、だいたい今まで 35%から 40%のレンジでクォーターごとに動いてきておりましたけれども、この先期の第 4 クォーターは、一気に 45%ぐらいまで膨れていっています。要は、アレジオン LX は薬価がちょっと高すぎるので、なかなか使っていただけないというお客様がけっこう今までいらっしゃったんですけれども、AG とか GE になって薬価が下がったこともあって、ちょっとわれわれの予想を超えて、数量ベースでは拡大してきていますので、こういった基調はしっかり今後も続けてまいりたいということでございます。

橋口：よくわかりました。ありがとうございます。2 点目が販管費のご計画ですけれども、この 25 年度、24 年度と比べて 45 億円増加の計画になっていると思います。為替は円高に振れ、それからアレジオンも売上は減るので、コプロフィーは減るんじゃないかと思うんですけれども、この増加の主たる要因はどうか。これは今期だけなのか、来期以降も継続的に増えていくと見たほうがいいのか。いかがでしょう。

越路：そうですね。販管費はたしかに増加するんですが、主な要因はこれは人件費でございます。これはいわゆる変動費の部分ですね。販促費の類等は横ばいで、あとご指摘の通りロイヤリティ、販売権行使料は前年対比では減少しますが、人件費部分がおおよそ 5%程度増加するというような構図でございます。それで今年度の増加分はそちらになります。あと一部、ERP、基幹業務システムの導入に伴う減価償却費の増加等もございますが、大半が人件費です。

今後のトレンドにつきましては、当然、人件費の部分は若干増加基調はしておりますが、ただ P&L の構造として、売上対比で 30%以下に抑制するという事でコントロールはしていき、収益を圧迫することのないようにコントロールしていく。そう考えております。

橋口：今期は 31%ですけど、30%以下というのは、これ、来期には早々にまた戻れるということでもいいですか。

越路：そうです。はい。今期は 31%ですけど、中期的には 30%、来期は 30%。来期といいますか、中期的には 30%以下に抑制をしていくと考えております。

橋口：はい、わかりました。ありがとうございます。以上です。

佐久間：JP モルガン証券の若尾様、お願いできますでしょうか。

若尾：JP モルガンの若尾です。ありがとうございます。海外のところをちょっと教えてください。それぞれお伺いしたいんですけども、まず中国ですけど、終わった期に関しては、フォースクォーターはVBPの影響で、ちょっと弱かったかなと思っているんですが、その理解でいいかということ。今期に関しては、VBPの影響が一定程度あるものの、ベノキシールによる新たな価値提供訴求ということで、これでまた伸びていきますということですけども、もうちょっとこの内容について教えていただきたいです。

あと、アジアと EMEA に関しては、わりと堅調に推移しているかなと思うんですが、そういった理解でよいのか教えていただけないでしょうか。

中島：はい。中島より回答させていただきます。中国については、Q4 というよりは1年を通して何が弱かったのかという話をまずさせていただいて、25年、それがどう響くのか響かないのかというふうに回答させていただきます。

中国は、実は減収減益だった理由は大きく三つです。一つは、供給問題がけっこう響いている年です。能登の震災に紐づくものと、そうでないものが含まれるんですが、ベノキシールであったりフルメトロン、ヒアレインミニといったものが、市場の需要ほど供給が賄えなかったということで、それが1点目、一番大きい理由です。

二つ目が、おっしゃる通りVBPの影響で、特にジクアスですね。ジクアスが今年VBPを受けまして、公立病院での売上が想定ほど維持できなかったということで、そこを賄うほどリテールのビジネスを立ち上げきれなかったというのが二つ目の大きい要因。

それから三つ目、こちらがCSO。われわれ、販売を委託して、ある程度クラビットとかヒアレインといった製品を中国に出しているんですけども、それらの市中在庫が少しだぶついていたので、そこを調整したというのが、特にQ4、第4四半期で商品を少し差し控えたというような事情がありまして、それで中国全体が2024年、このような仕上がりになっているというところでございます。

2025年に関していいますと、今申し上げた供給問題はほぼほぼ解決と言いますか、中国の売上を作るのに必要な供給量はある程度確保ができていますので、ベノキシールであったりとかフルメトロン、こういったものでアクセルを踏んで売上を作っていくというところと、それからCSOの在庫問題は、Q1で解決をするつもりでありますので、2Q以降はきちんとヒアレイン、クラビットというものの数字が立ち上がると。

それから最後、VBP の影響というのは、当然これフルイヤーで今年はジクアス、受けますので、なるべくリテールのビジネスを立ち上げて、何とかジクアスの売上をほぼ横ばいで、24 年から少し微減ぐらいで維持できたらなと思っているのが中国でございます。

今ので、いったん中国については回答になっていますでしょうか。

若尾：はい、よくわかりました。

中島：アジアと EMEA は、ここに書いてある通り成長基調でございます。何か爆弾を抱えているということは特にございません。

少しだけコメントさせていただくと、アジアに関しては引き続き、韓国、タイ、ベトナム、その3カ国を基軸として、ドライアイ製品、緑内障製品全体のポートフォリオでそれぞれ成長を刻んでいくと思っております。ここに関しては、特にジェネリックであったりとか、そういった何か爆弾を抱えているわけではございませんので、順調な、堅実な成長がアジアは見込めるかなと思っております。

欧州は、緑内障製品群で新製品が、ROCK 阻害剤、それから Catiolanze、そういったものが昨年から順調に立ち上がっておりますので、それらの新製品をしっかりとドライブするのと、一方でいくつか薬価の切り下げが行われるであろう旧製品群ですね。そういったものの落ち幅をそういった新製品でドライブしたもので多少相殺し合うような形にはなりますが、それでもきちんとした成長が、EMEA 全体としては実現できると。そう思っております。以上でございます。

若尾：よくわかりました。ちなみにこの EMEA の近視抑制薬はどのように見ておけばよろしいですか。中国と日本がマーケットとしては大きくて、EMEA はその次という、ポテンシャルは相対的にちっちゃいというのはわかってはいるんですけど、今期も2億円ぐらい計画に織り込まれていて、どういうポテンシャルを見込んでおけばよろしいですか。あと市場伸長とかもコメントをいただけると助かります。

中島：こちら中島より回答させていただきます。たしかに売上を見ると、さほど大きくないように見えるんですが、実は潜在患者数でいうと、ヨーロッパも1,400万人ぐらいのポテンシャル、潜在患者さんがいる市場でございます。かつ、日本と違って、保険診療で大半の国は入っていく予定でありますので、若干立ち上がりは緩やか。先ほど伊藤が申し上げたように、日本と同じようにある程度丁寧なマーケティングをしていかなきゃいけないということも含めて、少し緩やかな立ち上がりになるということですね。

それから、一斉に全ての国に入れるわけではなく、ドイツから順番に、その後北欧とイタリアというように順繰りに展開をしていきますので、急激な垂直立ち上がりにはなりませんけれども、ポテンシャル的には非常に大きいリージョンであるということと、保険診療で入っていくというところの利があるということで、こちらをご期待いただければなと思っております。

若尾：アトロピンとしては、既存薬ってないんですって。

中島：そうですね。既存薬はございません。ただ、市場としては自家調剤のアトロピンもう既にある市場ですので、承認薬としては初めてですけれども、アトロピンを全く使っていない市場ではないということですね。

若尾：ちなみに価格ってどうですか。薬価はそれなりの価格がつくのか、わりと安いのか。

中島：こちら、今ちょうど各国当局と議論しているところですので、私から薬価についてコメントするのは差し控えさせていただきますが、ただ、医療経済性から見て、それなりに合理的な薬価がつくと、われわれとしては思っております。

若尾：よくわかりました。最後に、御社のアセットの買収ですね。事業開発投資について教えてください。わりと前からおっしゃっていて、特に動きはないんですけれども、この事業開発投資は特に急がれてはないのでしょうか。例えば次発表されます中計の中で、この事業開発投資で得られるアセットは重要な役割を担うということなのか、基本的にベースとしては事業開発投資なしで中計を作られて、事業開発投資をしたならば、それはプラスアルファになるような位置づけなのか、教えていただけませんか。

伊藤：それはまた来週の中計でお話はさせていただくつもりでいますけれども、中計の数字自体は、特にその中に事業開発による売上貢献を織り込んでいるわけではないですね。基本的にはオーガニックに達成できるベースで作ったものを、また来週ご説明をさせていただくことになろうかと思います。

一方、事業開発投資については、その数値の根拠とは別に、引き続きわれわれとしては積極的にやっていきたいということです。ただ、投資における採算性みたいなものは重視をしていきますので、決してのちのちすぐ減損しなきゃならないと、そういう投資は考えませんが、さらに積極的にやりたいということですね。

24年度は2件、事業開発を行いましたけど、そんな規模は大きくなかったですけれども、今後はもう少し前向きに、積極的にやっていきたいというのが基本的な考えでございます。

若尾：よくわかりました。以上です。

佐久間：ゴールドマン・サックス証券の植田様、お願いできますでしょうか。

植田：ゴールドマン・サックス証券の植田でございます。私から一つ目、アレジオンのフランチャイズの見方についてフォローアップで教えていただきたいんですけども、先ほどの質疑の中で、来年度以降また再び伸びに転じる、というようなご説明だったかなと思いますが、この考え方について教えていただけますでしょうか。

いったん AG への切り替えというのは、もう今期にフルに進んで、今後は徐々にクリーム製剤へのシフトで伸びるイメージなのか、もしくはシェアがさらに上がっていくようなところが見えているのか、この辺り、ご説明いただけますでしょうか。

伊藤：先ほどの繰り返しになりますけれども、この 1 月から 3 月、今シーズンの花粉期におけるアレジオンクリームの手応えそのものは、私は大変よかったと思っておりますので、また来シーズンというか、来年の春、それなりの結果を出してくれると思いますし。その後も順調に私は伸びていくんだろうと思っているということで。やはりアレルギーという疾患の性質から考えて、このクリームの、いわゆる眼瞼から徐放していくというのは、もう最適な設計だと思っておりますし、それが医療機関の先生方にも、今シーズン十分理解いただけたと私は思っていますので、これからも成長していくと思います。

それともう 1 点が、先ほど申しましたように、Santen のエピナスチン製剤の数量シェアが、もともとわれわれが思っていたよりもかなりこの春伸びていきました。ここはまた引き続き上げていくチャンスで、そういう結果を追いかけていかなければならないと思っていますので、その貢献も期待したいというところでございます。

中島：中島より少しだけ補足を。今期、AG への切り替えがもう一段落した、というようなコメントをいただいたのですが、われわれ売上ベースで今回アレジオン LX の中で AG が占める割合は 7 割近くまで(参天追記：FY24Q4QTD 実績)既に到達しております。これ以上伸びないということを言っているわけではなく、ある程度 AG に切り替わっていますので、今後は今、伊藤が申し上げた通り、クリームに本当にアクセルを踏んで、クリームを最大伸ばしていくという、そういう勝負の仕方をしていくことになるかと思います。

植田：ありがとうございます。2 点目に、選定療養の影響についてお伺いできればと思います。想定ほど大きくはなかったというお話はいただきましたけれども、前期のご実績でどの程度の金額、影響があったですとか、また計画にどのように織り込んでいらっしゃるのか。実際どういった品目で影響があるのかを含めて、この影響を今後われわれとしてそこまで懸念する必要はないのか、というところについて教えていただければと思います。

越路：まず私が回答します。そういう点では、終わった期、24年度はおおよそ20億円弱でございます。これ、薬価制度の改定に伴う売上減とか複合的な要因がございますので、選定療養だけのインパクトは言いにくいんですが、だいたい20億円弱ですね。今期の予算に織り込んでいるのは、その通年化によって掛ける2で、おおよそ40億円弱というような状況でございます。

おのおのの製品のところも、これ、特定するのはなかなか、どれが選定療養制度の影響を受けているかはなかなか難しいのですが、本日お配りしているプレゼンテーション資料の19ページに書いてある通りでございます。詳細な説明は割愛させていただきます。以上です。

決算補足資料

選定療養影響：対象品目の売上実績および2025年度予想

対象品目は17品目¹（濃度違い含む、2025年4月時点）
将来的にはジクアスやタブロス、タブコム、アレジオンLXなどの後発品が出ている品目も対象になることを想定（単位：百万円）

品目	領域	FY2021	FY2022	FY2023	FY2024	FY2024 予想	FY2024 対予想比	FY2025 予想
コソプト ²	緑内障	5,047	4,039	3,347	2,395	2,111	113%	1,073
アレジオン（4回点眼）	アレルギー	4,440	2,987	1,807	889	786	113%	532
ヒアレイン0.1/0.3 ²	角膜/ドライアイ	5,800	4,949	4,268	3,848	3,590	107%	2,565
クラビット0.5/1.5	抗菌剤	1,754	1,285	1,126	679	674	101%	420
チモプトールXE 0.25/0.5	緑内障	3,092	2,807	2,445	1,516	1,550	98%	1,328
チモプトール0.25/0.5	緑内障							
アレギサル	アレルギー							
リボスチン	アレルギー							
フルメトロン0.1	その他							
サンテゾーン0.02/0.1	その他							
サンコバ	その他							
ミドリンM	その他							
合計		20,134	16,067	12,994	9,327	8,710	107%	5,918
日本事業合計		173,633	177,373	175,608	165,310	160,649	103%	154,109
対象品目比率		11.6%	9.1%	7.4%	5.6%	5.4%	-	3.8%

19 1点眼剤のみ掲載 2ミニ点眼除く

© Santen Pharmaceutical Co., Ltd. All rights reserved.



植田：承知いたしました。ありがとうございます。私から以上でございます。

佐久間：モルガン・スタンレー証券の村岡様、お願いできますでしょうか。

村岡：ありがとうございます。モルガン・スタンレー、村岡です。アレジオンですけど、クリームです。1-3月、売れてよかったなとは思ったんですが、月に1本しか使わないから、なかなかわからないんですけど、これ2回目以降のリピート率みたいなものって、そこも期待通りなのか。いや、実は1回使ったら点眼に戻っちゃう人が結構いたのかなのか、その辺り感覚ベースでもいいんですけど、どんな手応えなのか教えていただけませんか。

伊藤：すみません、私、今ちょっと手元にリピート率のデータは持ち合わせておりませんで、ちょっと回答ができないんですけども、患者さんの評判がものすごくいいということは間違いない

ところでございますので。さっきおっしゃった、クリームを使ったけど、患者さんの要望で点眼に戻すというケースは起こっていないと思います。そのように理解をしております。

村岡：わかりました。ありがとうございます。あともう一つ、近視ですけども、すごい期待している人たちも多かったので、もっと早く垂直に立ち上がるのかなという声も、投資家さんの中にもあったんですけど。4-6 終わってみてむちゃくちゃ立ち上がりました、なんていう可能性はあまり考えないほうが、抑えながら、エデュケーションしながら、ということはわかるんですけど、あんまり垂直立ち上がりになっちゃうことは考えなくていいですか。

中島：中島より回答させていただきます。少し玉虫色の回答をあえてさせていただきますが、患者さん、もしくはいわゆるソーシャルメディアでのノイズの上がり方を見ると、これが一気に立ち上がる、爆発的に売れ始める、しかも患者さん主導で、ということがあり得ないと私は言い切れないとは思っています。

ただし、われわれの活動自体はかなり手堅く、やはりこの治療の意義を感じてくださるクリニックに、きちんこの製品のよさ、プロフィールをご理解いただいて、きちんと処方をして、患者さんにはその薬剤をきちんと継続していただくみたいな、そういうストーリーをきちんと描いてマーケティング活動しておりますので。その各クリニックが本当に自由診療でリジュセアを使っていたくようになるまでは、やはりそれなりの時間がかかるだろうなという、そういう覚悟で活動しておりますので、患者さん主導である程度爆発的に処方が出始めるとことは否定はしませんが、ある程度堅実な立ち上がりというのをご期待いただいたほうがいいかなと思っております。

村岡：わかりました。もう 1 個だけすみません、リジュセアの件で話の流れの中で、AFDX が駄目だったという話で、ライフサイクルマネジメントもおっしゃったんですが、既に 1 回使いきり製剤のこのリジュセアにライフサイクルというのは、高用量ということでしょうか。それとも、難しいと思うんですけど、週 1 回とかって、そういうことでしょうか。どういうイメージを持てばいいでしょうか。

伊藤：すみません、そこのアイデアについては、ちょっと具体的なことは申し上げられないと思うんですけども、これ、近視もそうですし、眼瞼下垂もそうですけど、今までの点眼薬とはずいぶん違うんです。何が違うかと言うと、今までの点眼薬は目に差して角膜にどれだけ移行するかとか、角膜を通過して前眼部という言い方をしますけれども、そこにどれだけ薬物を到達させるかという考え方で、そういう意味では、従前の点眼薬が最適な処方ということになるんですけども。

この近視とか眼瞼下垂というのは、薬物が届いて働く場所が、今申しましたのと全く違うところになりますので、そこにどうやって薬物を効率的に届けていくかというのは、われわれのいわゆる得意とすると言ってはあれですけども、得意な分野で、そういったところを頭に置きながら、いろんな改良の手立てが、実はアイデアとしてはあるということでございます。

村岡：ありがとうございます。ということは、近視のライフサイクルの戦略が、もしかしたら眼瞼下垂にもライフサイクルみたいな感じで横展開できる可能性もある、ということをおっしゃっていらっしゃいますか。

伊藤：はい、そうですね。患者さんにとって高い水準で効果を発揮するとかいうところを目指すのが、われわれの本分といいますか、やるべきことです。具体的にどうこうという話は今日いたしませんけれども、しっかりその辺は考えているということで、そこはジクアスもそうであったし、アレジオンもそうであったし、同じように考えていくということでございます。

村岡：わかりました。ありがとうございます。以上です。

佐久間：ありがとうございました。

[了]