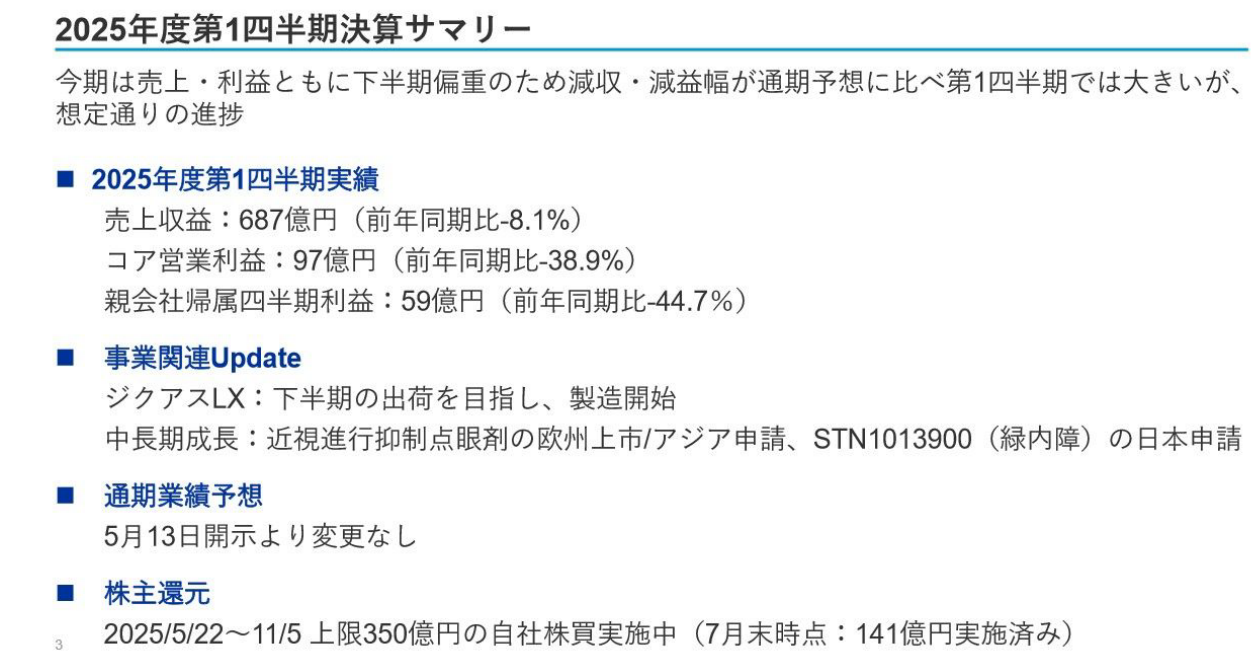
2025 年度第 1 四半期決算説明会スクリプト



越路： 越路でございます。3 ページをご覧ください。

2025 年度第 1 四半期は、前年同期比で減収減益となりました。

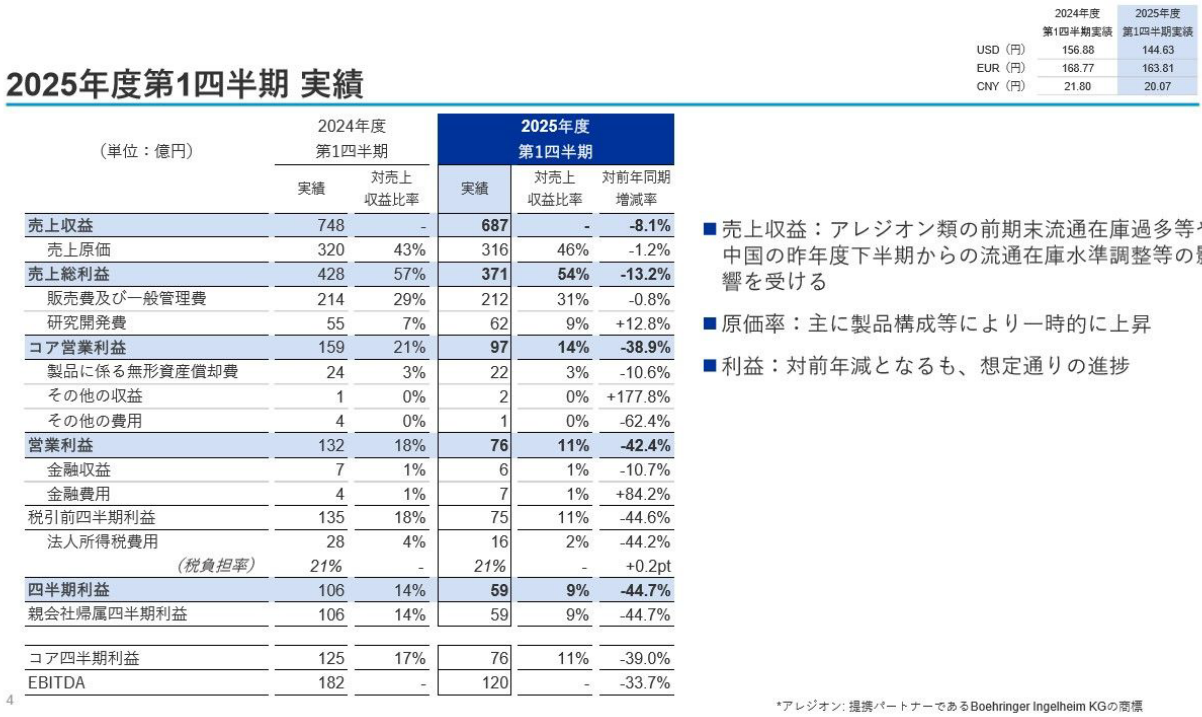
売上収益は、前年同期比 8.1%減の 687 億円、コア営業利益は、38.9%減の 97 億円となりました。

5 月に発表した今年度の通期業績予想に対する進捗率、こちらは低くなっておりますが、今期の売上・利益のドライバーが下期に偏重しており、社内予想に対して想定通りの着地でございます。

そのほか、第 1 四半期のトピックとして、事業、パイプライン関連で二つございます。

まずジクアス LX につきましては、引き続き、5 月の本決算でもご説明しました通り、下半期の出荷再開を前提に準備を進めておりまして、既に製造を再開しております。出荷再開時期が確定次第お知らせします。

中長期的な成長を牽引する新製品パイプラインに関連しまして、近視・緑内障等で順調に進捗しております。こちらについては後ほどサルスティグより説明いたします。



	2024年度 第1四半期実績	2025年度 第1四半期実績
USD（円）	156.88	144.63
EUR（円）	168.77	163.81
CNY（円）	21.80	20.07

2025年度第1四半期 実績

（単位：億円）

	2024年度 第1四半期 実績	2024年度 第1四半期 対売上収益比率	2025年度 第1四半期 実績	2025年度 第1四半期 対売上収益比率	2025年度 第1四半期 対前年同期増減率
売上収益	748	-	**687**	-	**-8.1%**
売上原価	320	43%	316	46%	-1.2%
売上総利益	428	57%	**371**	**54%**	**-13.2%**
販売費及び一般管理費	214	29%	212	31%	-0.8%
研究開発費	55	7%	62	9%	+12.8%
コア営業利益	159	21%	**97**	**14%**	**-38.9%**
製品に係る無形資産償却費	24	3%	22	3%	-10.6%
その他の収益	1	0%	2	0%	+177.8%
その他の費用	4	0%	1	0%	-62.4%
営業利益	132	18%	**76**	**11%**	**-42.4%**
金融収益	7	1%	6	1%	-10.7%
金融費用	4	1%	7	1%	+84.2%
税引前四半期利益	135	18%	75	11%	-44.6%
法人所得税費用	28	4%	16	2%	-44.2%
（税負担率）	*21%*	-	*21%*	-	+0.2pt
四半期利益	106	14%	**59**	**9%**	**-44.7%**
親会社帰属四半期利益	106	14%	59	9%	-44.7%
コア四半期利益	125	17%	76	11%	-39.0%
EBITDA	182	-	120	-	-33.7%

- 売上収益：アレジオン類の前期末流通在庫過多等や中国の昨年度下半期からの流通在庫水準調整等の影響を受ける
- 原価率：主に製品構成等により一時的に上昇
- 利益：対前年減となるも、想定通りの進捗

*アレジオン: 提携パートナーであるBoehringer Ingelheim KGの商標

4

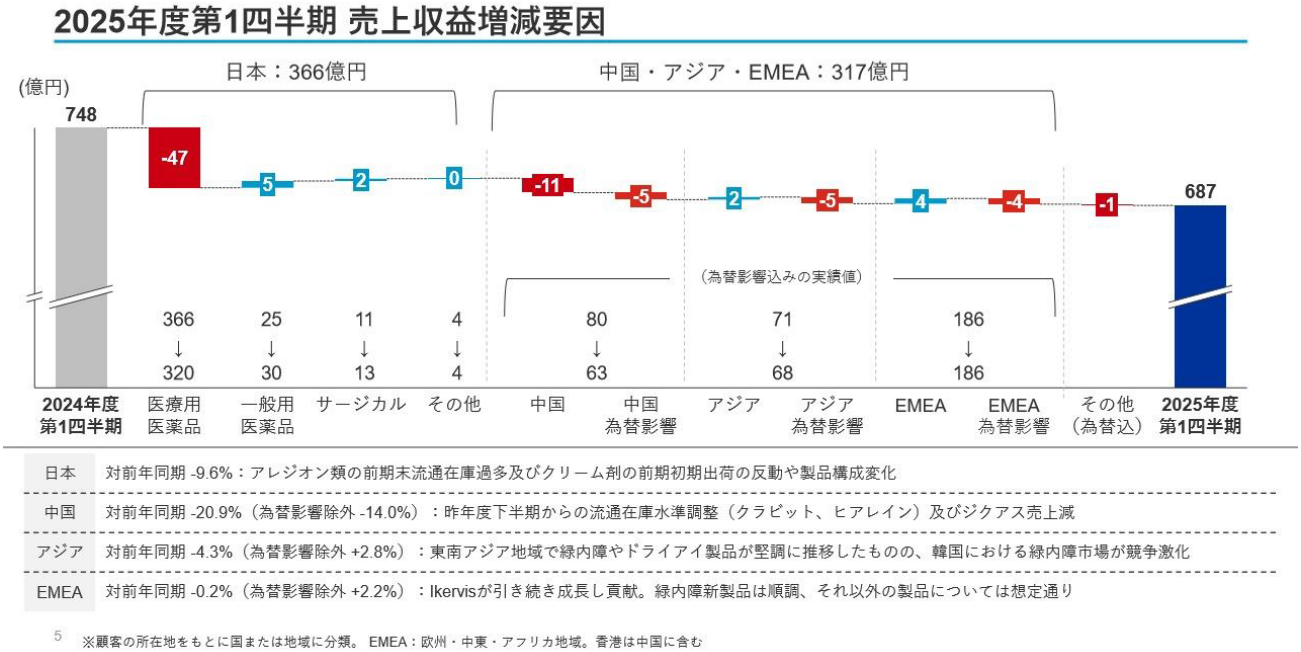
4 ページでございます。第 1 四半期の損益状況です。

まず売上収益は、主に日本と中国での在庫調整等による減収により 687 億円、売上原価は、主に製品構成の変化などにより、一時的に前年同期より 3 ポイント上昇しました。

また、販管費は計画通りの進捗でございます。

研究開発費につきましては、昨年度は臨床試験段階にあるパイプライン数の差などで減少しておりましたが、今期は前年同期比 12.8%でございます。

結果として、コア営業利益は、前年同期比 38.9%減少の 97 億円、フルベースでの営業利益、四半期利益と段階利益は、ともに減益となっております。



日本	対前年同期 -9.6%：アレジオン類の前期末流通在庫過多及びクリーム剤の前期初期出荷の反動や製品構成変化
中国	対前年同期 -20.9%（為替影響除外 -14.0%）：昨年度下半期からの流通在庫水準調整（クラビット、ヒアレイン）及びジクアス売上減
アジア	対前年同期 -4.3%（為替影響除外 +2.8%）：東南アジア地域で緑内障やドライアイ製品が堅調に推移したものの、韓国における緑内障市場が競争激化
EMEA	対前年同期 -0.2%（為替影響除外 +2.2%）：Ikervisが引き続き成長し貢献。緑内障新製品は順調、それ以外の製品については想定通り

5 ※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。香港は中国に含む

5 ページでございます、売上収益の増減要因。

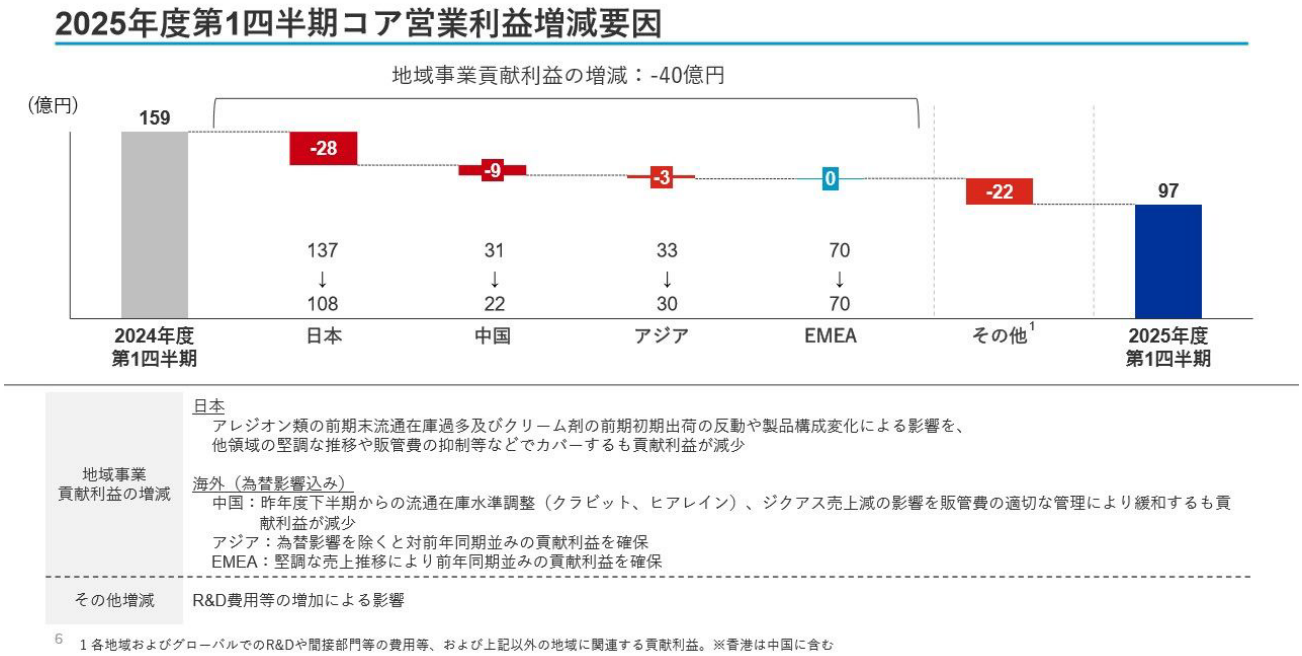
687 億円の内訳は、日本が 54%、中国・アジア・EMEA の海外が 46%でございます。

日本については、前年同期比 9.6%の減収、これは主に昨年度末、花粉の大量飛散に伴い、アレジオンの市中在庫が一時的に積み上り、4 月に反動減となって表れましたこと、昨年度のアレジオンクリームの上市に伴う初期配荷とのギャップ、あとアレジオンの AG の浸透によるもので、オーソライズド・ジェネリックの浸透によるものでございます。こちら当社が作っているオーソライズド・ジェネリックです。

なお、4 月に上市しましたリジュセアミニにつきましては、売上貢献としては 1.5 億円と限定的でございますが、計画通りのスタートとなっております。

海外につきましては、中国における昨年度下半期からの流通在庫の調整、これが若干長引いておりまして、クラビット、ヒアレインへの影響、それと昨年度第 1 四半期に VBP 影響の反動によるジクアスの一時的な売上増加がありましたため、今年度はその点がギャップとなって減少しております。

また、アジアにつきましては、東南アジアが堅調に推移しましたものの、韓国の売上が減収だったことによりまして、3 地域全体では 6%減少、各地域の売上につきましてはご覧の通りでございます。

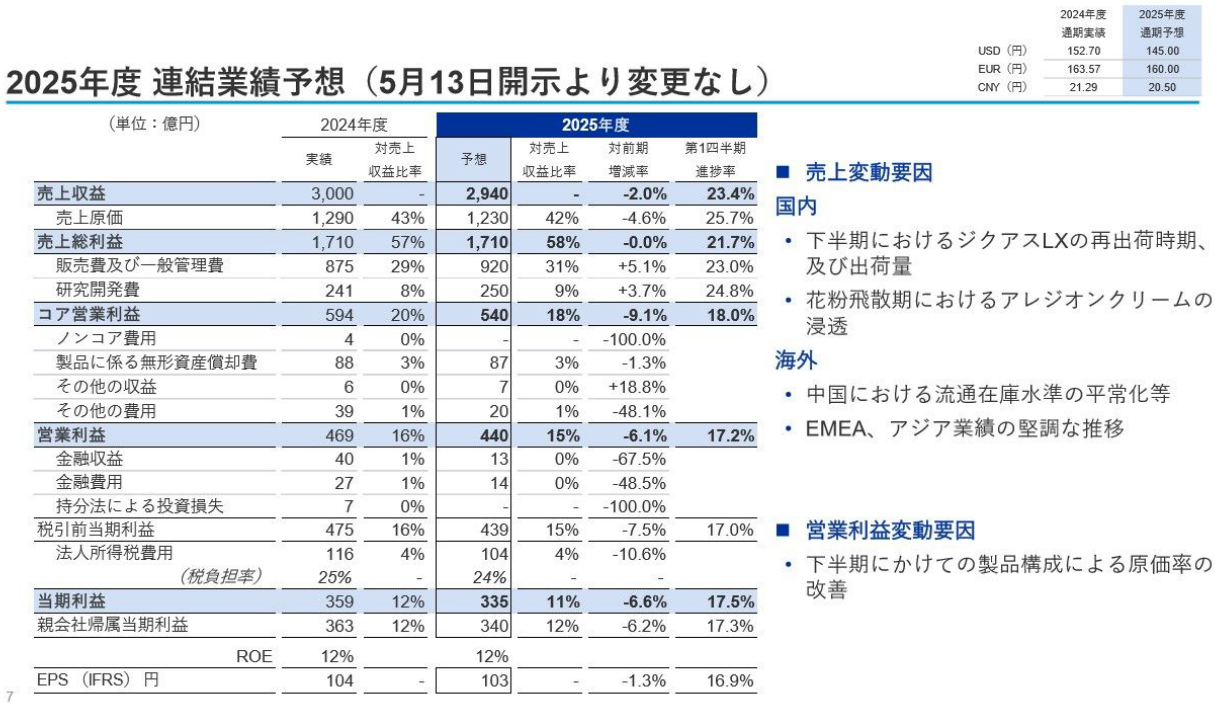


6 ページ、コア営業利益の増減要因です。

地域事業の貢献利益ベースでは 40 億円の減少となりました。

日本につきましては、主にアレジオン類の売上減収による減益、中国・アジアについても、売上収益の減少による減益、EMEA は、前年同期並みの貢献利益を確保しております。

結果として、貢献利益ベースでの海外比率、こちら 53%となりました。



2025年度 連結業績予想（5月13日開示より変更なし）

	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

（単位：億円）

	2024年度 実績	2024年度 対売上収益比率	2025年度 予想	2025年度 対売上収益比率	2025年度 対前期増減率	2025年度 第1四半期進捗率
売上収益	3,000	-	**2,940**	**-**	**-2.0%**	**23.4%**
売上原価	1,290	43%	1,230	42%	-4.6%	25.7%
売上総利益	1,710	57%	**1,710**	**58%**	**-0.0%**	**21.7%**
販売費及び一般管理費	875	29%	920	31%	+5.1%	23.0%
研究開発費	241	8%	250	9%	+3.7%	24.8%
コア営業利益	594	20%	**540**	**18%**	**-9.1%**	**18.0%**
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%**	**17.2%**
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%	17.0%
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%**	**17.5%**
親会社帰属当期利益	363	12%	340	12%	-6.2%	17.3%
ROE	12%		12%			
EPS（IFRS）円	104	-	103	-	-1.3%	16.9%

■ **売上変動要因**

国内

- 下半期におけるジクアスLXの再出荷時期、及び出荷量
- 花粉飛散期におけるアレジオンクリームの浸透

海外

- 中国における流通在庫水準の平常化等
- EMEA、アジア業績の堅調な推移

■ **営業利益変動要因**

- 下半期にかけての製品構成による原価率の改善

7

続いて 7 ページ、通期の業績予想です。

第 1 四半期の進捗率は一見低く見えますが、想定通りの推移でございますため、5 月発表時から変更はございません。

冒頭で申し上げた通り、今期の売上・利益のドライバーは、下期に偏重しております。コア営業利益ベースでおよそ 40 対 60、過去 2 年のトレンドとは異なります。

売上 2,940 億円、コア営業利益 540 億円、EPS 103 円、配当が 38 円、コアベースでは減収減益でございますが、EPS はほぼ横ばい、配当は 2 円の増配を予定しております。

現時点で考える通期業績予想に影響を与える要因は、スライド右側の通りでございます。

まず日本については、ジクアス LX の再出荷時期、およびアレジオンクリームの浸透、こちらでございます。

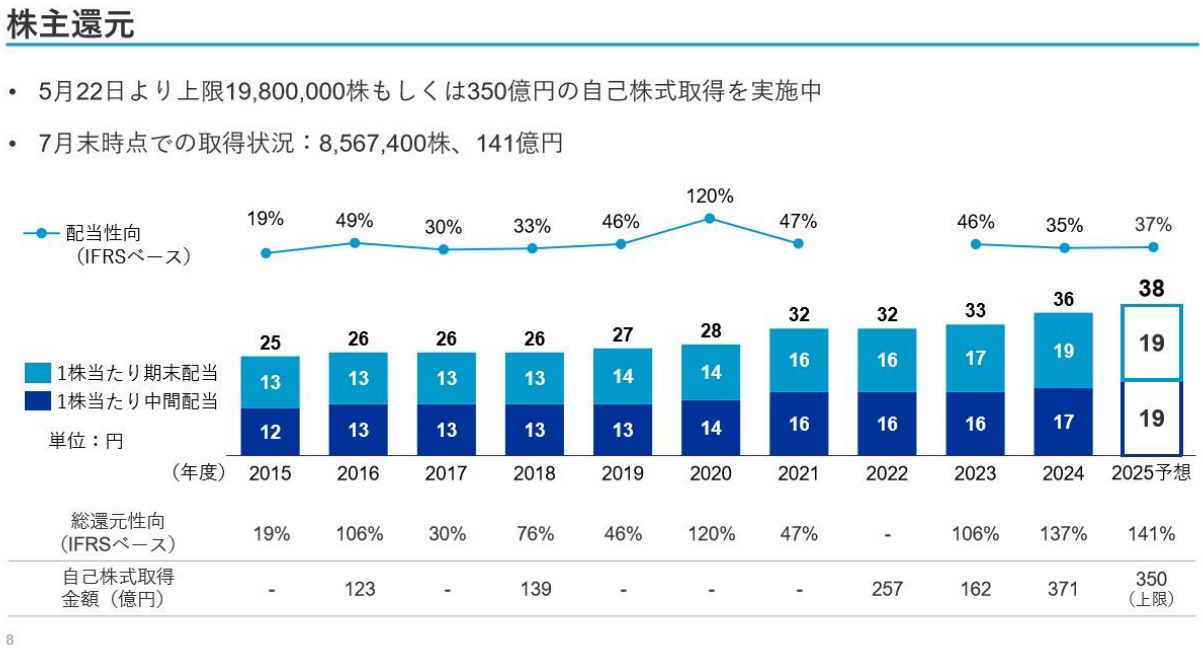
ジクアス LX につきましては、できるだけ早く医療現場にお届けできるよう、引き続き努力しておりまして、生産を再開しております。安定的な供給を担保する形での再出荷に向けて、下半期における出荷時期を検討しており、確定しましたらお知らせいたします。

またアレジオン類につきましては、昨年度に続き、今年度の花粉飛散期におけるアレジオンクリームの更なる浸透を図っていく計画です。

海外につきましては、中国の市中在庫の解消がキーとなりますが、こちらにつきましては、足元では解消の促しが出てきておりまして、下期には解消できると考えております。

原価率につきましては、第 1 四半期は製品構成の悪化により、想定よりも高止まりいたしましたが、第 3 四半期以降は改善を見込んでおります。

販管費につきましては、想定通りの推移、下期偏重と、今申し上げました変動要因、これらを考え合わせますと、売上、粗利等トップラインがアップサイド、ダウンサイドに影響しても、販管費をバッファーとしてコントロールして、ボトムライン、利益を確保する、そういうふうに考えておりまして、そのレジリエンスですね、こちらは従前よりは向上していると認識しております。



株主還元の状況につきましては、現段階では PL、損益が予定通りのため、増配等の変更は予想しておりません。

5 月 22 日以降、350 億円を上限とする自己株式取得を実施しておりまして、現在 7 月末時点で、141 億円取得済みとなっております。残存の 209 億円につきましては、期間終了 11 月 5 日までに取得する予定です。説明は以上でございます。

サルスティグ：ではチーフメディカルオフィサーのサルスティグより、研究開発の状況についてご報告させていただきます。10 ページをご覧ください。

中長期的な成長を牽引すると期待している近視領域では、グローバルの貢献に向けて、各地域で順調に進展しています。

アトロピン製剤 127 は、日本での 4 月のリジュセア上市に続き、欧州での承認を 6 月に受け、Ryjunea というブランドネームで 7 月にドイツで上市しました。今年度は他のヨーロッパ 8 カ国での上市を予定しております。来年度以降、順次、販売国を増やしてまいります。また、アジアでは販売承認を申請しており、来年度の承認を目指しております。

既存領域では、重点疾患である緑内障を対象とする ROCK 阻害剤 139 を日本で申請しました。

本パイプラインは国内で行われた第 3 相ラタノプロスト点眼液併用比較試験において、眼圧下降作用の相加作用が検証されました。さらに国内で行われた第 3 相リパスジル点眼液比較試験において、本剤の 1 日 1 回の点眼で、0.4%リパスジル点眼液の 1 日 2 回点眼に対する優越性が検証されました。

単剤および他剤との併用で眼圧下降効果が示されており、既存治療のアンメットニーズを満たす新たな治療選択肢として、緑内障治療に貢献できると考えています。また、1 日 1 回点眼が患者さんのアドヒアランス向上に貢献することを期待しています。

また、スライドに記載はございませんが、同じく緑内障を対象とするセペタプロスト 126 は、日本でセタネオ点眼液として、7 月 31 日の厚生労働省薬事審議会医薬品第一部会で承認が了承されました。近々承認されることを期待しています。

既に日本で発売している 1 日 1 回投与のアレジオン眼瞼クリームは、中国で P3 試験の準備を開始しており、今年度中に開始する予定です。

次世代のドライアイ治療薬として期待しているオロダテロール塩酸塩 141 は、日本で P2b 試験を開始しました。2026 年度の終了を予定しております。以上となります。

質疑応答

佐久間： JP モルガン証券の若尾様、よろしくお願いいたします。

若尾：はい、JP モルガン、若尾です。ありがとうございます。ファーストクォーターが計画通りならば、特にセカンドクォーター以降も今時点では問題ないのかなと思ったので、こういったコメントも特に必要ないのかなと思ったんですけれども、こういったコメントがあったので、逆にちょっと気になったので教えてください。

ファーストクォーターに関しては、売上に関しても、特に御社の計画から濃淡はなかったのかということの確認と、セカンドクォーター以降の変動要因としては、ジクアス LX、これだけと見ておいてよろしいですか。

越路：そうですね、まず第 2 四半期以降の変動要因で最も大きなスイングファクターとしては、ジクアス LX でございます。実際には、そのほかにも花粉の飛散状況によって、日本でのアレジオンの売上が左右したりすることはありますが、計画上は、予測で織り込んでおりますので、そういう点ではご認識の通りで、今われわれがコントロールをするに当たって、若干スイングする可能性があるのはジクアス LX の再出荷時期とお考えいただければ幸いです。

若尾 ：ファーストクォーターの売上に関しては、御社の計画に対して全てインラインと考えていいんですか。

越路 ：そうですね、個別の製品ごとには若干濃淡がございまして、例えばアレジオンですね、こちらは当社の予算よりは若干下回っております。結果的にそれがプロダクトミックスの悪化となって、原価率に高く出ている等の現象はございますが、全体的に売上・利益の第 1 四半期の着地につきましては、計画通り、予算通りの着地と認識しております。

若尾：アレジオンが想定を下回ったのは、流通在庫が思いのほか、前期積み上っていたからと、そういうことですか。

越路 ：はい、結論として、そうでございます。

若尾 ：わかりました。ありがとうございます。二つ目が、そのスイングファクターでありますジクアス LX なんですが、生産も始めて、準備されているということなのですけれど、最終的にその出荷のオーケーが出るというのは何がトリガーになるんですか。

栗原 ：栗原から回答させていただければと思います。二つのポイントがあると思っておりまして、一つは、まず私どもの考えている品質管理の方針、方向性というものが、当局と合意が得られるかというところの最後のところかと思います。

これに関しては、以前 5 月に相談に行っている結果をもとに、準備をさせていただいているところではありますけれども、最終的に、そこの確認をしている段階ではないというのが現時点での状況でございます。

もう一つは在庫の積み上がりになりまして、ジクアス LX は、市場の中でかなり多くお使いをいただいていた製剤になりますので、再出荷をするに当たっても、かなりの量を在庫として積み上げて、その上で世の中に出していく必要があるというところで、そこの最終的な時期を今、見極めているという状況でございます。

ただ、先ほど越路から説明がありました通り、既に生産を再開して、それに向けた準備をしているというのが今の現在の状況でございます。

若尾 ：わかりました。ちょっと音が飛び飛びでよくわからない部分あったんですけれども、冒頭期初のご計画ですと、10 月からの再出荷だったと思うんですが、そこに向けては順調に進んでいると理解してよろしいですか。

栗原 ：そうですね、今現時点で 10 月と申し上げられるかどうかはわからないんですけども、順調に進んでおります。

若尾 ：わかりました。じゃあ 10 月はちょっとずれようが、今期のご計画というところに関しては、特に問題なさそうであると見ていてよろしいですか。

栗原 ：そうですね、基本的には、いずれにせよ、限定出荷になりますので、作った分量をそのまま出していくという感じになります。10 月から出そうが、11 月から出そうが、という形にはなりますので。

若尾 ：はい、よくわかりました。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。それでは次の質問に移りたいと思っております。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。リジュセアなんですけれど、こう言ったじゃないかという会話をしたいつもりではないんですが。5 月末の中計の時に、COO の中島さんが、進捗によるけれども、最初にスタートダッシュ出ることも、可能性もあるかもねみたいな言い方をされていたと私は記憶しています。

その割には 1.5 億って、計画通りかもしれないんですけど、もうちょっと出てもよかったんじゃないのかなと思うんですが。ちょっとこの 1.5 億の色を教えて欲しいんですね。待機患者が多かったとか、先生方の準備がまだまだ最初の 2 カ月では整ってないとか。何かそのあたり、ぜひ教えていただけると嬉しいです。

栗原 ：ありがとうございます。栗原から回答させていただければと思います。リジュセアに関しては、中島が回答させていただいた時の背景がちょっと正確には思い出せないんですけれども、完全に計画通りでございまして。

製剤の特徴から、患者さんが医療機関に訪れた時にしっかり治療が行えるような体制が整備をされることが重要と、それが一番重要と考えておりますので。逆に言いますと、自由診療という形になりますので、眼科の先生方が、この診療に取り組んでいただくに当たっての準備がそれなりに必要というところがありまして、まずその環境の整備に力を入れて取り組んでおります。

ですので、最初のタイミングで、初動で大きな売上を作るというようなことを意識しているというよりは、しっかりご紹介いただける施設にものをお届けして、その中で患者さんにご紹介いただくという、そういう順番で物事を進めております。その計画の中で、完全にオントラックに進んでいるというのが今現在の状況でございますけれども、お答えになってますでしょうか。

村岡 ：ありがとうございます。という今の栗原さんのお話を前提にすると、次の 7-9 月も、例えば 3 億円ぐらいで見ておいたほうが無難かなと、そういうことでしょうか。

栗原 ：そうですね、具体的な数字はあれなんですけれども、今現在の状況としては、採用軒数が、具体的に言うと、2,000 軒を超えてきていて、ずっと順調に伸び続けているという状況があります。売上に関しても同様で、同じペースでずっと伸び続けているというのがここ数カ月の推移でございますので、その成り行きがセカンドクォーターも続くとご理解をいただければと思います。

村岡 ：わかりました。ありがとうございます。もう一つは、バイバックの軒です。やっぱり今回見栄えがぱっと見、悪かったというのもあって、ちょっと明日の株価を少し私とか気にしているんですけれど。

バイバックを、売りが多い時に多めにバイバックできるようなプログラムみたいなものを組むことも、会社さんによってはあると思うんですが。例えばそういう影響緩和できるような仕掛けは、御社はあるのか、ないのか。コメントしづらいとは思うのですが、ちょっとそのあたりを教えていただけると嬉しいです。

越路：結論から言うと、介入率の変更ですね、それと価格（参天追記：株価）の状況、これはある程度、買い支えができるようなプログラムにはなっております。

村岡：わかりました。はい、ありがとうございます。以上です。

佐久間：村岡様、ありがとうございました。それでは次のご質問に移らせていただきます。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：ちょっと電話会議久しぶりで、どきどきしてます。ありがとうございます。

リジュセアのところでちょっと追加質問です。単価から逆算すると、1 万人ぐらい使っているのかなみたいな感じで見えたりするんですが。今、治療患者さんの人数がもしおわかりになったら教えていただきたいということと。

軒数 2,000 軒とおっしゃいましたけれど、その 2,000 軒の中での使われ方といいますか、自家調剤している人がこれに変えたり、あとシンガポールから来ているやつをこれに変えたり、あるいは本当の新患になったりとか、いろんなパターンがあろうかと思うんですけれど。

わからない部分も多いかと思いますが、その辺の面の広がりといいますか、それがどういうふうになっているのかということを、患者数含めて、もうちょっと追加情報あれば教えてください。

栗原：はい、ありがとうございます。患者数については、まだ上市間もないところで、マーケットの情報等も出揃っていないので、ちょっと正確なお答えができないので、ご容赦いただけたらと思います。

2,000 軒という数字の意味合いに関しては、施設（参天追記：日本の眼科施設）の大体 4 分の 1 ぐらいにご採用いただいたというふうな感じでご理解をいただければと思います。

その中にも、マイオピンだったり、自家調剤を使っていた、既に近視進行抑制治療を行っていただいていた先が当然含まれているわけですけれども、割合としては、実はそうじゃない施設のほうが、数としては多いところがありまして。

私個人としても、最初はそういった施設から始まるのかなと思っていたんですが、蓋を開けてみると、それ以外の施設もご関心持っていただいて、取り組んでいただいているという状況になっております。

また逆に言うと、マイオピン先みたいなところに関しては、買い込んだりされている施設がございますので、そういった形でそういったバランスになっています。マイオピンを既に使われている施設に関しても、これから徐々に切り替わっていくという、そんな市場の状況になっております。

山口 ：わかりました。もしあれば、年度内、この 2,000 軒、どのぐらいまで持っていくというようなターゲットって開示できるものはございますか。まずはこの 2,000 軒で勝負なのか、どのぐらい、今 4 分の 1 に浸透とおっしゃいましたけど、その辺いかがでしょうか。

栗原 ：当然ながら、これで終わるつもりはないので、もっともっと増えていくという前提を置いております。

山口：わかりました。ありがとうございます。もう 1 個、簡単に、アレジオンです。結局前期、結果的には、押し込んでるわけじゃないんですけど、出し過ぎちゃったように思えるんですけれど。

花粉の場合はどうしてもでこぼこがございますが、クリームを含めて、その調整というのは、前期末から今期にかけて、いかがなんでしょうか。ちょっと出したけど、思ったより使われなかったとか、常にそういうのが出るエリアではありますけれど、その辺の調整とかはいかがだったのでしょうか。アレジオンとアレジオンクリームです。

栗原 ：昨シーズンの特徴として、シーズンのピークが 3 月の終わり、本当に末に来るというところがありました。具体的に言うと、そんなに飛散が遅いと言われていたシーズンではなかったんですけれども、飛ぶぞ、飛ぶぞと言うたびに、雨が降ったり、雪が降ったりというところが繰り返されまして、結果的にピークが 3 月の終わりになりました。

どうしてもシーズンのピークになりますと、卸さんのほうでも在庫を抱えたいというニーズが非常に強いものですから、在庫を抱えていただく形になりまして。結果として、4 月に入ってから、若干シーズンの残りはあったんですけれども、ピタッと市場は縮小したという、そんな感じのシーズンでした。

私どもとしても、当然ながら、非常に在庫は抑えようという方向で、かなり強い努力をした上ではあったんですけれども。今お話をさせていただいたようなシーズンの特徴から、やはり在庫を抱えようというところの思惑が非常に強いところがありまして、結果的には、シーズンのピークに、シーズンに耐えられるような在庫を持ったまま、シーズンオフに突入してしまったという、そういったことが起こってしまったという。

山口 ：わかりました、はい、ありがとうございます。以上です。

佐久間 ：山口様、ありがとうございました。そうしましたら、次のご質問に移りたいと思います。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。よろしくお願いします。一つ目が、アレジオンの計画対比のお話です。剤形別によって、在庫が多かったその反動が大きく出たというような部分が、想定と比べて違いが、差が出ているようなことというのはあるのでしょうか。

それから越路さんのご説明の中で、AG のお話をされてらっしゃいましたが、去年の時点、前期の時点で、AG にはもうかなり切り替わっていたと思いますので、想定との差が出る要因にはなってないのではないかなと思っているんですけど、そういう理解でよろしいでしょうか。

越路：先に AG のところにつきましては、私の説明がちょっとミスリーディングだったかもわからないので、回答します。

アレジオンの LX の AG、こちらについては、昨年の第 1 四半期のところはなかったんですけれども。この第 1 四半期の減少といたしましては、われわれの予算で、AG は予算に対して過剰達成と多く出て。その分、当初想定していたよりもアレジオンクリームとアレジオンの従来の LX は減少したというようなことでございまして。

粗利率においては数パーセントの違いなんですけれども、結果的に、原価率を押し上げる要因として作用したのが、アレジオンの LX の AG が想定以上に出たということの補足説明でございます。ちょっと説明がまずかったので。

アレジオン全体につきましては、お願いします。

栗原：まず在庫の影響について、製品別の違いはございます。これも結果論や製剤の特徴にはなるんですけれども。一つは、まず今越路から説明がありました通り、LX から AG への切り替わりは想定を超えていましたので。その中で、結果として、LX のほうの、先発品のほうの需要が想定よりは下回っている状況ではありますので、イコール、在庫についても、そのレベルだけを判断すると、多めに出ているという形になります。

クリームのほうも同じように、相対的に影響が大きいというところになろうかと思うんですけれども。クリームに関しては、シーズンの効果が強い、症状が強い患者さんに対して需要の大きい製剤になります。

そのシーズン中の需要に対応するような在庫を持ったまま、シーズンオフを迎えているという形になりますので、相対的にアレジオンクリームについても、その 3 品目の中では、在庫の影響が大きい品目になろうかと思います。

橋口：よくわかりました。ありがとうございます。2 点目が、私もリジュセアの状況について教えていただければと思います。

1 億 5,000 万円の売上というのは、薬局等の在庫の積み上げはあまり入ってなくて、これよりも 2 クォーターのほうが売上大きくなりますよという理解でいいのかということと。先ほど、医療機関としてはこれまでこういった治療をやってなかったところも始めようと準備が進んでいるというのは、とてもいい話だと思ったんですけれど、患者さんの側の動きは変わってきているのか。

今までもある程度、こういった治療を受けようと思って、医療機関を訪問する患者さんはいらっしゃったと思いますけれど、リジュセアのような薬剤が出たことで、そういった患者さんが増えるような兆しというのが出てきているのかというところもコメントをいただければと思います。

栗原 ：はい、ありがとうございます。まず最初のご質問ですけれども、在庫を積むような売上の作り方は全くしておりませんので、その前提で数字を見ていただいて問題ないかと存じます。それは、先ほど別の質問で回答させていただいた通り、今優先をしているのは本当に治療環境を作るというところを優先しておりますので、そういうことによってできている数字では、売上ではないというのが今の状況でございます。

二つ目の患者さんの動きですけれども、変わってきているなということを感じておりまして。全国的に、リジュセアありますかというふうに受診をされる患者さんが、やはりちらほら医療機関を訪れているという話が、ちらほら聞こえてきている状況で、なおかつ、都会だけではなくて、地方のほうでもそのような患者さんの行動があるということで。

やっぱり患者さんが来ると、医療機関のほうでも取り組む温度感みたいなものが上がりますので、そういったことによっても後押しをされているなと思いますし。ちょうどこの 5 月、6 月が眼科検診の季節でして、そういう背景もあって、そういったお問い合わせを患者さんから医療機関のほうにある状況なのかなと。

橋口 ：はい、よくわかりました。ありがとうございます。以上です。

佐久間 ：橋口さん、ありがとうございました。そうしましたら、次は、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。私から一つ目お伺いしたいのが、粗利益率の進捗です。この四半期はかなり低めであって、今後回復するというお話ではありましたが、今期通期で見ると、前年同期比でも改善していくような傾向にもなっている一方で、1 クォーター、かなり低いというところで。この 4 クォーター、アレジオン次第であるとは思うんですが、この会社計画達成に向けて大きなリスクがないのか。

特に第 3 四半期以降、改善するというお話でしたが、ジクアス LX、またアレジオン、こういったところ以外に何か特に大きく改善に寄与するようなものがあるのかどうか。このあたりの進捗について、まず教えていただけますでしょうか。

越路 ：はい、まず粗利率、原価率ですね。こちらは第 1 四半期の粗利率という点では、想定よりも悪かったというのが実情でございます。想定していたよりも約 1%(参天追記：1pt)ほど悪化していると。それの主な原因は、先ほど申し上げましたアレジオンという形でございます。

下半期以降、第 3 四半期以降、改善していくと申し上げましたが、まずドライバーについて話をしますと、先ほどご指摘いただいた通り、アレジオン、ジクアス、それに加えて、中国ですね。こちらは原価率としては、クラビット、ヒアレインという古い製品ですけれども、原価率がグローバルで見ると低い地域ですので、中国の連結における比率が高まると、原価率にはプラスに働く。これ三つが主なドライバーと考えております。

それで最終的には、通期で 42%の原価率で、粗利率では 58%ということになっております。第 2 四半期、第 3 四半期は昨年と同様の原価、粗利の推移をしまして、第 4 四半期ですね、ここで大幅に原価率が改善する。具体的には、原価率としては 37%ぐらい、第 4 四半期、QTD で見た場合ですね、これぐらいの数字を想定しているというのが現時点でのシナリオになっております。

植田 ：承知いたしました。ありがとうございます。2 点目が、アレジオンのフランチャイズの中で、クリームへの切り替えの状況について教えていただければと思います。

今回品目別で出していただいているところと、また先ほど、クリームも比較的流通在庫多かったというようなお話もいただいた中で、この四半期の売上高を見ると、かなりこのクリームの比率が、前期と比べても高くなっているのかなとも思えるのですが。

現状、末端市場での切り替えの動向というのは、今期の計画に向けて順調に高まっているのかどうか。もし現場でのクリームに対する評価も含めて、教えていただけると助かります。よろしくお願いします。

栗原 ：はい、ありがとうございます。ちょっと今のシーズンというのは、どうしてもクリームを評価するにはあまりいい時期ではないものですから、今のこの直近の足元のところで、切り替えの状況はあまり申し上げづらい部分があるんですけれども。理由としては、先ほど申し上げた通り、やはり症状が強い時に需要のある製品ですので、そのようにご理解をいただければと思うんですけれども。

昨年のシーズンの評価というかレビューをする中で、製品評価が非常に高いということが確認できておりまして。新製品ですので、やっぱり有効性、安全性の部分で、出してみて、実際にそのシーズンの中で症状の強い患者さんに使われた時にどうなるんだろうというところを気にしていたんですけれども、そこの評価が高いことが確認できておりますので、ほっとしているところでございます。

次のシーズン期に向けて、そういった製品価値の浸透をさらに図っていきたいと考えております。

植田 ：承知いたしました。どうもありがとうございます。私から以上でございます。

佐久間 ：植田様、ありがとうございました。そうしましたら、次は UBS 証券の酒井様、お願いできますでしょうか。

酒井 ：はい、じゃあ二つということなので。一つは、アイリーアです。確か 2 ミリが、新薬創出加算の返却ということで、この 4 月からですか、薬価が下がっていると思うんですけれども。

高用量にスイッチという話を前々からお聞きしてましたけど、第 1 クォーターの売上が想定よりもこれいいのかどうか。これ多分、先ほどから話題になっている、原価には決して良い影響は与えないと思うんですが、それでも売れないよりは売れたほうがいいということなので。この辺の足元の状況をちょっと教えていただけないでしょうか。できれば高用量の割合がどのくらいまでこの第 1 クォーターの売上に上がっているかというところも教えてください。

栗原 ：はい、まずアイリーアに起きていることですが、市場拡大再算定をこの 8 月から受けており、薬価が下落をしております。ただし、この 5 月にアイリーアのプレフィルドシリンジという新しい剤形を、8mg の剤形を上市しておりまして。この 8mg のほうのプレフィルドシリンジは、その発売のタイミング、5 月のタイミングから、市場拡大再算定を前倒しで受けるということが起こっております。

この点に関しては、率直に申し上げて想定をしておりませんでした。本来の値段よりも、8mg のプレフィルドシリンジの値段が安いということになりますので、その部分は、このファーストクォーターの業績に関しては、ネガティブな要因として働いています。

一方で、当然ながら、高価な薬剤ですので、また 2mg と 8mg というのは、8mg のほうが薬価が高いという状況にあったんですけれども、この 5 月から 7 月までの間というんですかね、一時的に薬価差が縮まるということがありまして。その意味では、先生方にとって、この 8mg をお使いいただきやすい、プレフィルドシリンジお使いいただきやすい環境がございました。

これ自体は、8mg の市場浸透という意味ではポジティブでございまして、実際にこの期間でシェアの拡大というところも確認をされております。

申し訳ありませんが、8mg 等の内訳に関しては控えさせていただければと存じます。

酒井 ：つまり 8 月から 8mg のプレフィルドの薬価も下がるということなんですね。

栗原 ：いえ、アイリーア、アイリーアだけではなくて抗 VEGF 薬のほぼ全てですけれども、の薬価がこの 8 月から市場拡大再算定を全て受けているんですが、それよりも前倒しで、プレフィルドシリンジというものについては薬価が下がっています。5 月 20 日前後の発売日からですね。そこからさらに下がるということではないです、プレフィルドに関しては。前倒しで適用されているということですね。

酒井 ：なるほど。じゃあ第 1 クォーターの売上が比較的堅調に見えたのは、今栗原さんおっしゃったように、ドクターにとってみれば、8mg のほうが使いやすくなったからという、数量が増えた、そういう理解でいいんですか。

栗原 ：そうですね、はい、前倒しで薬価が下がった分に関しては、決して売上を作る意味ではいい話ではなかったですけれども、8mg をお使いいただく環境が整ったという意味で、8mg と 2mg の切り替えという意味では、いい方向に作用したという、そういう状況でございます。

酒井 ：つまり、しつこくて申し訳ないですが、今後、薬価の変動はないということでよろしいですか、今後は。

栗原 ：そうですね、はい。

酒井 ：8 月以降。

栗原 ：はい、想定しておりません。

酒井 ：ほかの VEGF 阻害剤もそうですけど、これ共連れなので、競合条件は一緒になるということですよね、薬価の。

栗原 ：そうですね、ほかの薬剤も市場拡大再算定を受けております。

酒井 ：わかりました。ありがとうございます。あと中国の状況です。中国の売上が増えれば、原価にはプラスに作用するというご試算の見解というか、あれですけれども。中国で在庫圧縮をやっているという話は 4 クォーターの時点でもお聞きして、この理由としては、卸と流通のルートの変更による在庫圧縮ができますよという、ある意味、ポジティブなお話をされていたと思うんですけれども。

一方で、いわゆる中国の国内における、昔で言うレーシックというんですかね、それから白内障、7 月は中国は検査需要のピークらしいんですけれども、こういったファンダメンタルズのところは、やっぱり非常に弱くずっと推移してきていると。これは御社、中国のビジネスには、ダイレクトにはヒットしないんでしょうけれども、間接的に影響を与えていないのかなと、この在庫の調整、在庫の圧縮含めてですね。その辺をどういうふうに認識されているかということを教えてください。

逆に言えば、2 クォーター以降、中国の在庫圧縮というのは、在庫調整というのは終わったのかどうか。それが質問になります。

越路 ：まずマクロ環境として、ファンダメンタルズ、われわれの、特に手術に関連性が高いヒアレイン、クラビットについてのファンダメンタルズが悪化しているという見方はしておりません。そういう点では、中期経営計画で二桁成長を中国は目指しておりますが、われわれがその見方を変えるには至っていないという状況でございます。

流通チャネルを変えたことに伴う在庫のところは、これはまずそもそも VBP の影響をわれわれ、ヒアレイン、クラビット、この 2 製品が受けて、VBP の影響を受ける製品についてはリソースを減らして、そこを卸に委託するというような戦略をとっておりまして。

結果的に、そこのところが卸のコントロール、卸と医療機関の在庫のコントロール、そういったところが若干われわれの見込みよりも悲観的な方向、ネガティブな方向に振れていって、時間を要しているというのがこの在庫問題のメカニズムでございます。

それが長引いてはいますが、これ第 1 四半期は影響を受けまして、第 2 四半期も若干まだ残ると。第 3 四半期、下半期以降には改善をしていくというような見込みでおります。

したがって、第 2 四半期も中国は若干弱い懸念、懸念というか、想定をしております。そこまでは計画に織り込んでいるという状況でございます。以上です。

酒井 ：中国の影響というのは、下期偏重型のこの業績の回復に織り込まれているという理解でいいんですね。

越路 ：はい、全くご認識の通りでございます。そういう点では、先ほど申し上げた中国の主力品であるクラビット、ヒアレインですね、これ個別に開示している数字、これに対しては、オントラックでございます。

酒井 ：はい、わかりました。ありがとうございます。

佐久間 ：酒井様、ありがとうございました。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 ：ありがとうございます。追加で教えてください。一つ目が、R&D 費が、このファーストクォーターは、対前年と比べても割と進捗率が高いように見えるんですけれども、これは前年と比べて、どういうふうに理解しておけばよろしいですか。

越路 ：越路から回答します。そういう点では、これ臨床開発の試験の数が増加していることと、あとメディカルアフェアーズの関連の費用、それの増加が主な要因でございます。そういう点では増加しておりますが、前向きな出費というふうに認識しております。

若尾 ：メディカルアフェアーズは、何に関連するものですか。

越路 ：はい、こちらにつきましては、新製品、主に近視、あと緑内障の新製品、それの上市に伴う最大化のための活動です。それと、あと一部、第 2 四半期に計上するものの前倒しみたいなものも一部ございます。

サルスティグ ：越路さんからの説明もありましたように、二つのポイントがありまして。一つは、クリニカルトライアル、特に Late stage の P3 の試験が加速化したりと、非常にうまくいっているということ、これはわれわれにとっても非常に良いニュースであって、申請を早めることができる。そしてそのことで早く患者さんに必要とされている薬を届けることができるので、必要なことだと思っています。

そして二つ目が、メディカルアフェアーズ関係の費用です。こちらはリジュセア、Ryjunea の上市に伴うもの、そして Catiolanze を地域拡大していますので、そういった関連の費用が発生していますが、こちらもポジティブなものと捉えております。以上です。

若尾 ：ありがとうございます。すみません、もう 1 個だけ、リジュセアです。自由診療なので、患者さんの費用負担があるというところに関して、今の状況、どうでしょう、患者さんの反応はどうでしょうか。

受診後に、その後、1 週間から 1 カ月以内に行って、確か処方がもらえるということだったと思うので、また行かなければいけないということだったと思うんですが、そこは何かしらのハードルになっていたりしないでしょうか。

栗原 ：ありがとうございます。ちょっとまだ全体的な患者さんの反応というところまでは、しっかりとした感触を持ってお話をできることは多くないんですけれども。やはりちょっと高いとか、経済的な負担みたいなところを、特に先生方が気にされたりということはまずありますし。また患

者さんに対して先生がご紹介をいただく中でも、患者さんのほうが、ちょっと高いのでということで治療を躊躇われるというケースというのは、報告は受けております。

しかしながら、ある程度、事前に想定をしていた事態ということではありますので、それを超えるような、想定を超えるような反応をいただいているわけではないんですけども、そのようなお声をいただいているのは確かにございます。

若尾 ：1 回目の処方後に、またすぐ行かないといけないことは、何かハードルにはなってないですか。

栗原 ：そうですね、そのタイミングの問題、もう 1 回ということに対しては、特に具体的な報告は受けておりません。

若尾 ：よくわかりました。ありがとうございます。

佐久間 ：すみません、終了時刻が差し迫ってまいりましたので、最後に一つだけ、みずほ証券の田中様のほう、お願いできますでしょうか。

田中 ：一つだけ、リジュセアのところで、これからまだもちろん施設は伸びていくと思うんですけれども、元々ある程度達すると、ドミノ倒しがどこかで起こるだろうって、確か御社は言っていたような気がするんですけど。

それはどういう時期になって、今期中には起こってくるのか、もしくは選定療養とかの対象になって起こると考えているのか。そこをちょっと教えてください。

栗原 ：はい、なかなかそのドミノ倒しの始まる時期というのは難しい、もしかしたらもう始まっているかもしれないところではあるんですが。元々の計画としても、いわゆる DTC と言うんでしょうか、生活者、患者さん向けのコミュニケーションというものを計画しているんですけれども。その計画自体、来期 26FY から本格的にスタートするという計画にしておりますので、今期中というよりは、来期以降、そういったドミノ倒しというんですかね、のところを本格化させようという計画で考えているというところでございます。

また選定療養に関しても、4 月、可能性があるとすると、やはり 26 年の 4 月からということになりますので、そういう効果も期待をしているのは事実です。

田中 ：やはり対象が小学生が多いので、やっぱりそういうコミュニティとかで、みんなやり始める時期が来るということですよね、どこかでね。

栗原 ：そうですね、二つの意味があると思ってまして。まず一つは、私ども、今取り組んでいるのは、眼科という中でのドミノ倒しというんですかね、やはり眼科の先生方も周りの先生が取り組んでいるのだったら、うちもやらなきゃなという思いが当然出てくるものですので。様子見というのを超えて、眼科の中での標準的な治療になるという、それがまず起こるというのもあります。

もう一つが、今お話をいただいたように、同じ学校の同じクラスの親御さんの中で、うちもやっているというような話が出てくるというのがもう一つのポイントかなと思っております。

田中 ：わかりました。ありがとうございます。

佐久間 ：皆様、ありがとうございました。それでは以上をもちまして、本日の説明会を終了いたします。どうもありがとうございました。

［了］