

2026 年度第 1 四半期決算説明会スクリプト

2026年度第1四半期決算説明会

2026年8月6日



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

2026年度第1四半期決算サマリー

前年同期比増収・増益。売上収益・利益は下期偏重の計画に対して想定通りの進捗
中長期成長に向けた施策が着実に進展

■ 2026年度第1四半期実績

売上収益：	690億円（前年同期比+0.3%）
コア営業利益：	106億円（前年同期比+9.3%）
親会社帰属四半期利益：	72億円（前年同期比+22.4%）

■ 事業関連アップデート

アレジオンクリーム：	-杏林製薬との共同販売により眼科領域以外の医療機関へのプロモーションを強化
ジクアスLX：	-製品価値訴求活動を第2四半期より活発化
リジュセア：	-6月1日より近視進行抑制治療薬の選定療養が開始
アップニーク：	-5月15日に日本で眼瞼下垂治療薬として発売
パイプライン：	-日本でロープレッサ（緑内障）の承認を取得 -アジアでリジュセア（近視）の承認を取得

■ 通期の見通し

業績予想：	5月12日開示より変更なし
配当予想：	年間4円増配の年間42円/株（中間21円/株、期末21円/株）

3

栗原：本日はお忙しい中、当社 2026 年度第 1 四半期決算説明会にお集まりをいただき、誠にありがとうございます。初めに私のほうから中長期の成長に向けた取り組みを中心に、第 1 四半期のサマリーをご説明させていただきます。

2026 年度は中期経営計画において増収増益基調への回復を実現する年と位置づけており、まずは第 1 四半期に増収増益を達成し、順調な滑り出しとなりました。また、中長期の成長に向けた取り組みも着実に進展しております。

アレジオンクリームについては杏林製薬様、アレルギー疾患への知見が深く、耳鼻科をはじめとし、内科や小児科で高いプレゼンスを確立されておりますけれども、その杏林製薬様と共同販売促進契約を締結いたしました。杏林（参天追記：杏林製薬）様の MR 体制ですね、約 600 名ほどとなりますけれども、強みをお持ちの耳鼻科などで、花粉シーズン前の 8 月から全力で活動いただけると伺っております。弊社の眼科でのディテール活動に加え、眼科外でのプロモーションも改めて強化してまいります。

ジクアス LX については 5 月に伊藤からもご説明をさせていただきましたが、ディテール量に応じて処方に戻る傾向が確認されております。第 1 四半期は、アップニークの上市や、近視の疾患啓発に伴う活動などにリソースを振り分けておりましたが、第 2 四半期は出荷停止前にシェアを伸ばした際と同程度の活動量を確保し、更なる浸透を図る予定です。

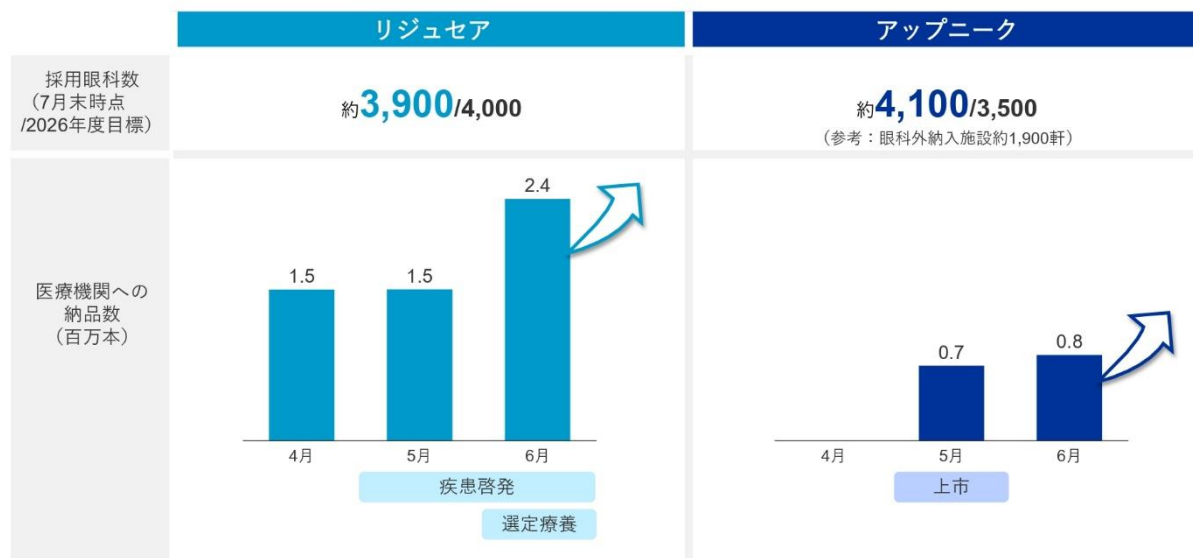
リジュセアについては、6 月 1 日より選定療養の適用が始まりました。認知拡大施策と併せて近視進行抑制治療の更なる普及に取り組んでいます。

また、新たな成長ドライバーとして、5 月には国内初の眼瞼下垂治療薬であるアップニークを上市しました。非常に早いペースで医療機関にご採用いただいている状況です。

この他に、緑内障治療薬ロープレッサの承認も 6 月に取得し、上市に向けた準備を進めております。ロープレッサの薬価については、昨日の中医協にて有用性加算の取得および革新的新薬薬価維持制度の対象となることが承認されております。

また海外においては、アジアでリジュセアの承認を取得し、来年度の上市を予定しております。

日本における近視・眼瞼下垂の状況



4 出典：Copyright © 2026 IQVIA. JPM 2026.4-2026.6を基に当社分析 無断転載禁止

4 ページをご覧ください。ここで新しい疾患領域、そして自由診療という新しい市場創造に取り組んでいる日本の近視と眼瞼下垂の状況についてご紹介させていただきます。

昨年度は近視進行抑制治療を医療現場で定着させることに注力しておりましたが、今年度はその次のステージとして、子供の近視や治療の選択肢に対する理解を広げるため、テレビコマーシャルを含む疾患啓発を開始しております。

さらに、先ほどもお伝えしたとおり、6 月からは近視進行抑制治療薬が選定療養の対象となったことも追い風となり、医療機関での採用は着実に拡大しております。採用施設数は年度目標 4,000 施設に対し 3,900 施設まで増加しており、納品実績も大きく伸長しております。7 月についても引き続き拡大基調が続いていることを確認しております。

続いてアップニークについてですが、5 月 15 日に上市して以降、医療機関での採用は当初想定を上回るペースで進んでおります。今年度で 3,500 軒の眼科施設で採用いただくことを目標としておりましたが、1 か月足らずで目標を上回り、現在 4,100 軒ほどで採用いただいております。

眼科医さんでしたら、一度は眼瞼下垂の患者さんを診察したご経験をお持ちで、ただこれまでは手術しなかったということで、治療を諦められたこともあったかと思います。アップニークは点眼による新たな治療選択肢として高いご関心をいただいております、実際に使用された患者様からも、高い満足度や効果実感に関する評価をいただいております。

今後、疾患や治療への認知が広まるとともに処方も増えるものと確信をしており、リジュセアを上
市したときと同様に、眼瞼下垂治療を眼科で受けられる環境を整えた上で、広く疾患や治療への認
知を高める活動に移ってまいります。

近視・眼瞼下垂ともに、これまで十分な治療選択肢がなかった患者さんに新たな価値を提供する市
場であり、当社の将来成長を支える重要な事業機会と考えております。まだ立ち上がりの段階では
ありますが、今後の進捗をぜひ注目してご覧いただければと思います。私からの説明は以上です。

佐久間：続いて業績概要について越路よりご説明いたします。

2026年度第1四半期実績

	2025年度 第1四半期実績	2026年度 第1四半期実績
USD (円)	144.63	159.61
EUR (円)	163.81	185.36
CNY (円)	20.07	23.35

(単位：億円)	2025年度 第1四半期		2026年度 第1四半期		
	実績	対売上 収益比率	実績	対売上 収益比率	対前期 増減率
売上収益	687	-	690	-	+0.3%
売上原価	316	46.0%	290	42.0%	-8.4%
売上総利益	371	54.0%	400	58.0%	+7.7%
販売費及び一般管理費	212	30.8%	233	33.8%	+9.9%
研究開発費	62	9.0%	61	8.8%	-2.0%
コア営業利益	97	14.1%	106	15.4%	+9.3%
ノンコア費用	-	-	2	0.4%	-
製品に係る無形資産償却費	22	3.2%	23	3.3%	+5.6%
その他の収益	2	0.3%	1	0.1%	-59.8%
その他の費用	1	0.2%	0	0.0%	-88.2%
営業利益	76	11.0%	81	11.8%	+7.2%
金融収益	6	0.9%	10	1.4%	+52.7%
金融費用	7	1.1%	7	1.1%	-1.4%
税引前四半期利益	75	10.8%	83	12.1%	+11.9%
法人所得税費用	16	2.3%	11	1.6%	-28.5%
(税負担率)	21%	-	14%	-	-7.7pt
四半期利益	59	8.5%	72	10.4%	+22.8%
親会社帰属四半期利益	59	8.6%	72	10.4%	+22.4%
EPS (円)	17	-	22	-	+29.2%
EBITDA	120	-	128	-	+6.2%

■ 売上収益

- 日本での主力品の市場拡大再算定、及びバイオAG¹上市・浸透の影響を EMEA・アジア・中国の成長でカバー

■ 売上原価

- 製品構成の変化により原価率が低下

■ 販売費及び一般管理費

- レジリエントなコスト管理により為替影響を除くと微増 (+1.7%)

■ コア営業利益

- 通期予想に対して計画通りの進捗
- 増益+9.3% (円建)、+2.0% (為替影響調整後)

¹ 有効成分、製法などが先発品と同一のバイオ医薬品

越路：越路でございます。6 ページをご覧ください。

第1四半期の損益の状況。先ほど栗原から説明がありましたとおり、増収増益でございます。

売上収益につきましては、外部要因として主力品の昨年8月の市場拡大再算定と、事実要因として、今年1月（参天追記：2月）に発売しましたバイオ・オーソライズドジェネリックの浸透の影響を受けた日本を、中国・アジア・EMEAの海外の成長でカバーをした、そういう構図になりました。

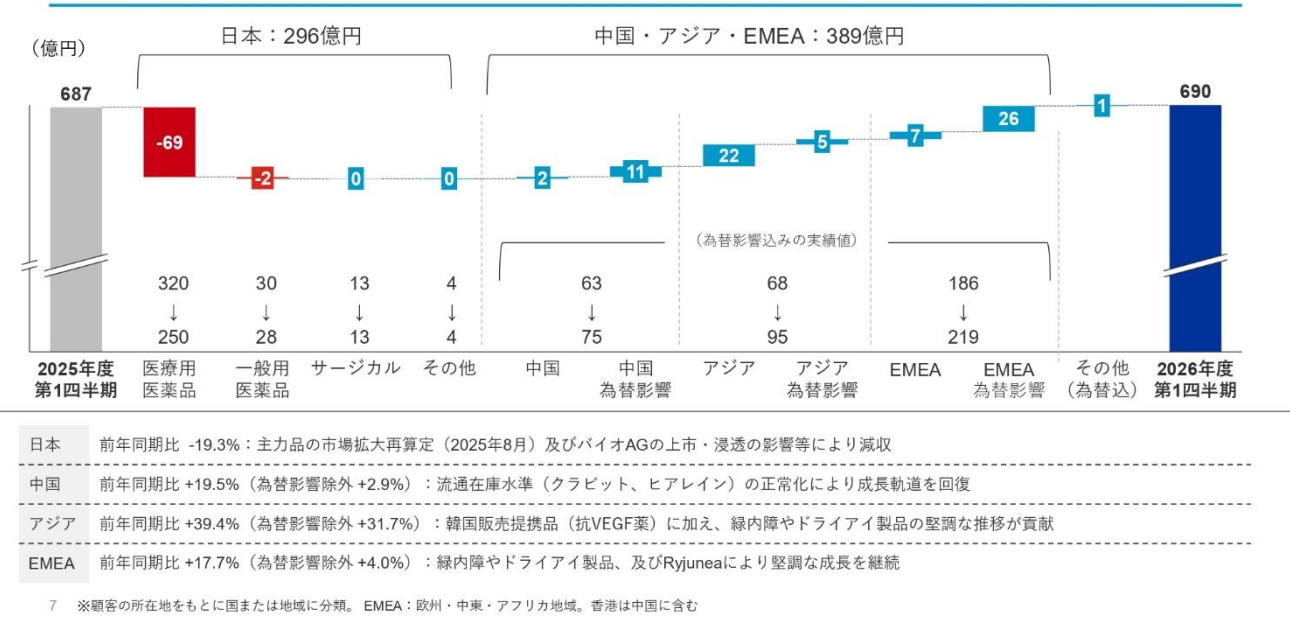
売上原価につきましては、製品構成の変化により原価率が前年同期比4%低下しております。

販管費は為替の影響もあり増加しておりますが、コスト管理を徹底することで、為替影響を除くとおおよそ微増。そういう水準に管理しております。

また、研究開発費につきましては支払タイミングの影響により減少しておりますが、開発活動自体は予定とおり進捗しております。

結果として、コア営業利益は前年同期比約 9%増加の 106 億円となり、社内計画に対して想定どおりの進捗でございます。

2026年度第1四半期売上収益増減要因



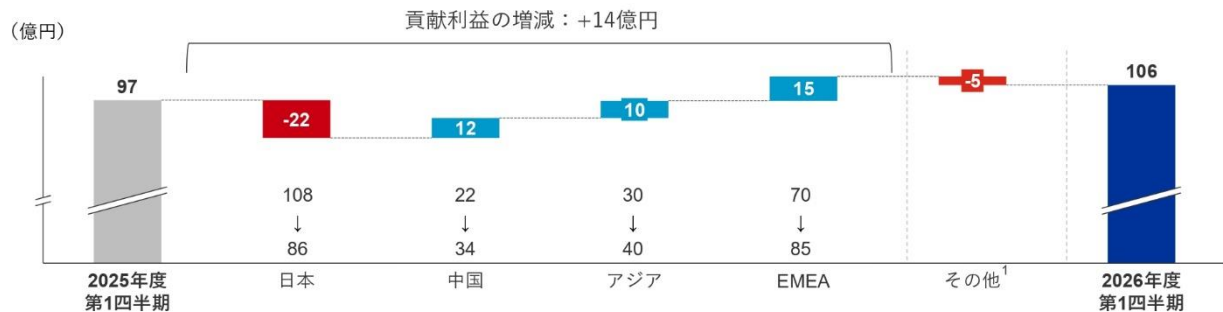
次に 7 ページです。売上収益の増減要因でございます。

売上収益 690 億円の内訳は、日本が 296 億円、前年同期比 19%の減収。中国・アジア・EMEA が 389 億円、23%の成長。この 3 地域の売上比率は前年同期の 46%から 10%増加し、56%となりました。

日本については、先ほど述べましたとおり主力品の昨年 8 月の市場拡大再算定と、今年 1 月に発売しましたバイオ AG の浸透の影響を受け、減収となりました。一方で栗原の説明のとおり、中長期成長に向けた新製品や主力品についての施策は着実に進展しています。

海外においては、中国での流通在庫水準は昨年度下半期に正常化しております。またアジアでは、11 月から韓国で抗 VEGF 薬の販売も始まり、中国・アジア・EMEA の全地域で増収となりました。

2026年度第1四半期コア営業利益増減要因



地域事業 貢献利益の増減	日本	前述の減収に伴う粗利の減少（約-19億円）に加えて、DTC等販促費用、人件費の増加（約-3億円）等
	海外（為替影響込み）	全地域で製品の価値最大化による売上成長及び費用最適化により増益 （対前年同期比（為替影響除外）：中国 +53.0%（+30.9%）、アジア +34.5%（+27.5%）、EMEA +20.8%（+6.4%））
その他増減	間接部門費用の為替影響等。計画に対しては機動的に抑制	

⁸ 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、及び上記以外の地域に関連する貢献利益。※香港は中国に含む

8 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は 14 億円の増加となりました。

日本は、先ほど申し上げた製品構成の変化に伴う粗利益の減少と費用増加などにより、減益となりました。海外は売上成長と適切な費用コントロールにより増益。その結果、貢献利益ベースでは海外比率が、昨年度第1四半期の 53%から 12%増加の 65%となりました。

2026年度通期業績予想（5月12日開示より変更なし）

	2025年度 通期実績	2026年度 通期予想
USD（円）	150.79	155.00
EUR（円）	174.71	180.00
CNY（円）	21.29	23.00

(単位：億円)	2025年度		2026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	第1四半期 進捗率
売上収益	2,916	-	3,110	-	+6.6%	22.2%
売上原価	1,219	41.8%	1,250	40.2%	+2.6%	23.2%
売上総利益	1,697	58.2%	1,860	59.8%	+9.6%	21.5%
販売費及び一般管理費	890	30.5%	995	32.0%	+11.8%	23.4%
研究開発費	256	8.8%	275	8.8%	-7.6%	22.1%
コア営業利益	551	18.9%	590	19.0%	+7.0%	18.0%
ノンコア費用	12	0.4%	10	0.3%	-13.5%	
製品に係る無形資産償却費	88	3.0%	77	2.5%	-12.2%	
その他の収益	70	2.4%	2	0.1%	-97.1%	
その他の費用	44	1.5%	10	0.3%	-77.2%	
営業利益	478	16.4%	495	15.9%	+3.6%	16.4%
金融収益	16	0.6%	18	0.6%	+9.8%	
金融費用	20	0.7%	15	0.5%	-24.8%	
税引前当期利益	474	16.3%	498	16.0%	+5.0%	16.7%
法人所得税費用	99	3.4%	103	3.3%	+4.2%	
(税負担率)	21%	-	21%	-	-	
当期利益	376	12.9%	395	12.7%	+5.2%	18.2%
親会社帰属当期利益	374	12.8%	400	12.9%	+7.0%	18.0%
ROE	13%	-	13%	-		
EPS（円）	114	-	124	-	+9.1%	18.0%

■ 売上変動要因

日本

- 新製品を含む主力製品の浸透
- 第4四半期における花粉飛散量

海外

- 中国の継続的なカバー
- 製品の安定的な調達

■ コア営業利益変動要因

- 売上・粗利の変動に応じた販管費の最適化により、利益最大化に注力
- 中東情勢に起因するコスト上昇圧力はP&L全体で吸収

続いて 9 ページ、通期業績予想についてです。業績予想につきましては、5 月 12 日に公表した内容から変更はございません。

第 1 四半期までの進捗率は売上収益が 22%、コア営業利益が 18%となっておりますが、昨年度と同様に、今年度も売上・利益ともに下期偏重の計画となっております。コア営業利益ベースで上下のバランスは 4 対 6 と想定しております。そのため、現時点では想定どおりに推移している、そういうふうに認識しております。

現時点での通期業績予想に影響を与える要因としては、スライド右側に記載のとおりです。

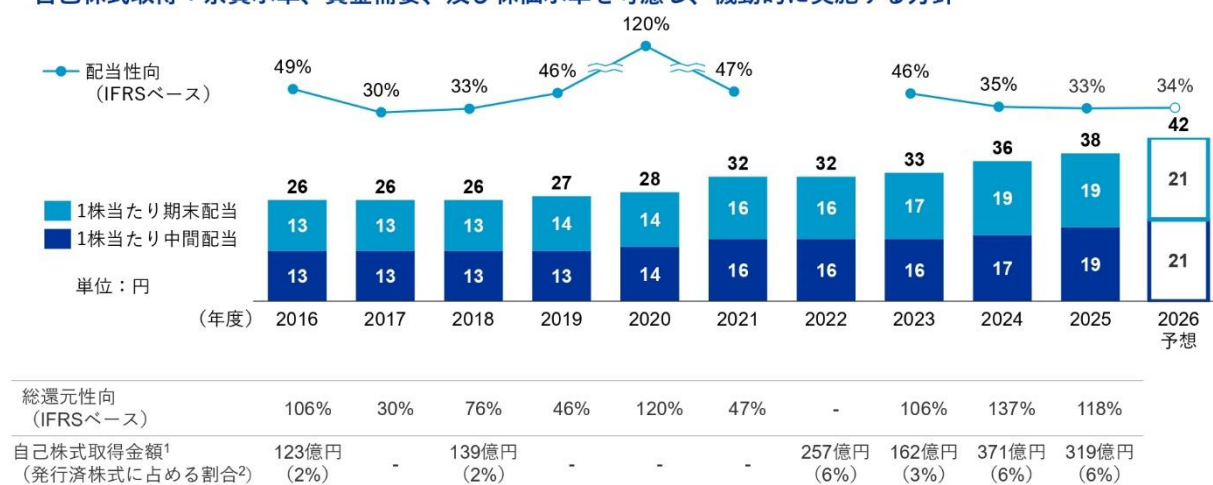
売上面では、日本において主力製品および新製品の浸透。あと、第 4 四半期における花粉の飛散量。こういったところが影響として挙げられます。また海外におきましては、回復基調の中国のモメンタムの継続。それと製品の安定的な調達。こういったところが影響を与える要因として挙げられます。

同時に利益面でございますが、販管費の最適化を継続的に進めることで、収益性の向上と利益の最大化を図ってまいります。また、足元では中東情勢などに起因するコスト上昇圧力がありますが、これについては全社的なコストマネジメントにより、吸収できる範疇と考えております。

株主還元

配当：期初予想の通り年間4円増配の年間42円/株（中間21円/株、期末21円/株）から変更なし

自己株式取得：余資水準、資金需要、及び株価水準を考慮し、機動的に実施する方針



¹⁰ 1 市場買い付けにより取得した金額 2 各年度の前期末の発行済株式総数（自己株式を除く）に対する割合

最後に 10 ページ、株主還元です。

まず配当につきましては期初にお示したとおり、2026 年度は年間 42 円を予定しております、前年度から 4 円の増配となります。過去の推移を見ましても、24 年度年間 36 円、25 年度 38 円

26 年度は 42 円と、利益水準や事業環境を踏まえながら、累進配当政策に基づき増配を進めてまいりました。

また自己株式の取得につきましては引き続き、余剰資金の水準、将来の資金需要、株価水準、こういったところを総合的に勘案し、機動的に検討してまいる方針でございます。説明は以上です。

佐久間：続きまして研究開発についてサルスティグよりご説明いたします。

2026年度第1四半期 R&Dアップデート

未参入市場への参入	Efilmrufusp alfa STN1014301/RC28-E	滲出型 加齢黄斑変性	中国でのP3試験で、 主要評価項目達成
	Efilmrufusp alfa STN1014300/RC28-E	糖尿病黄斑浮腫	中国での申請を一旦取下げ。早期の再申請に向け、症例数追加の為の安全性試験を計画中
新規市場の創出	オキシメタゾリン塩酸塩 STN1013800/RVL-1201 アップニータミニ	眼瞼下垂	日本で、 上市 中国でのP3試験で、 LPO¹
	アトロピン硫酸塩 STN1012700/DE-127 リジュセアミニ	近視	アジア（フィリピン）で、 承認 中国でのP2/3試験で、 主要評価項目達成
既存市場の拡大	ネタルスジルメシル酸塩 STN1013900/AR-13324 ロープレッサ®/Rhoklinsa®	緑内障	日本で、 承認
	ジクアホソルナトリウム STN1008903/DE-089C ジクアスLX	ドライアイ	アジアで、 申請
	ネタルスジルメシル酸塩・ ラタノプロスト STN1014003 Rocklatan®/Roclanda®	緑内障	日本でのP3試験で、 主要評価項目達成
	オロダテロール塩酸塩 STN1014100	ドライアイ	日本でのP2b試験で、 LPO
	オロダテロール塩酸塩 STN1014101	アレルギー性 結膜炎	日本でのP1/2a試験で、 LPI²

¹² 1 LPO: Last Patient Out. 2 LPI: Last Patient In.

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。

最初に、今後も高い成長率が見込まれている、中国での後眼部疾患市場への参入を目指して導入した 143 についてです。

滲出型加齢黄斑変性を対象とした P3 試験は、主要評価項目を達成いたしました。後ほどデータを紹介させていただきます。

なお、RemeGen 社より申請されていましたが糖尿病黄斑浮腫については、現時点で長期安全性データの例数不足が指摘されました。CDE との協議の結果、追加の安全性暴露データが申請をさらに強化するとの判断に至りました。

当局の勧告に基づき、RemeGen 社は自主的に申請を取り下げました。

私たちは緊密に連携しており、RemeGen 社は追加の臨床試験実施に向け、プロトコールについて当局と協議中であり、追加の安全性データを迅速に取得した後、できるだけ早く再申請する予定です。今回の事象は本パイプラインの本質的な価値を変更するものではないと考えています。

次に、新規市場の創出を目指している眼瞼下垂については、日本で5月にアップニークを上市しました。これは米国以外では初の上市となります。今年度申請を予定しているアジアや現在 P3 試験を実施している EMEA や中国でも、できるだけ早い上市を目指します。これまで手術しか対処方法がなかった領域において、新しい治療選択肢を提供することを目指しています。

近視についてはリジュセアの承認をフィリピンで取得いたしました。韓国などでも申請しており、順次承認を取得する予定です。

また、中国の P2/3 試験では主要評価項目を達成しました。今年度中の申請を予定しています。

その他既存領域では Rho キナーゼ、およびノルエピネフリントランスポーター阻害剤である、1 日 1 回点眼のロープレッサについて、ほかの治療薬が効果不十分、または使用できない場合の緑内障治療薬として日本で承認を取得いたしました。

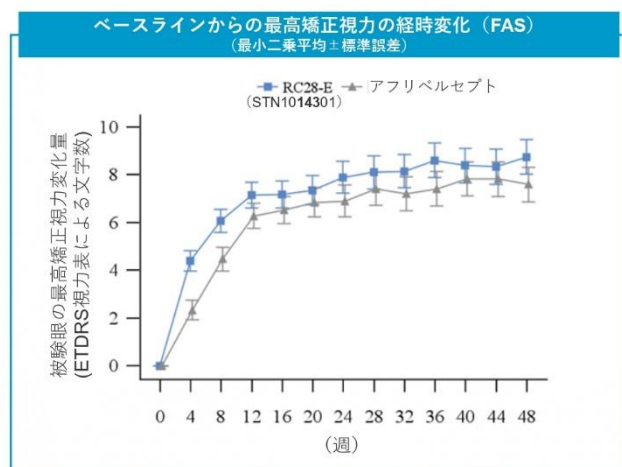
エイベリス、セタネオ、タプロスなどのファーストライン治療薬のラインナップに加え、セカンドラインでも貢献してまいります。

また、このロープレッサとラタノプロストの配合剤である 140 も、日本での P3 試験で主要評価項目を達成しました。同じ試験で長期安全性を評価しており、試験は継続中ですが、申請に必要なデータがそろい次第、申請する予定です。

その他、ご覧のとおりドライアイやアレルギー性結膜炎でも進展がありました。

STN1014301：滲出型加齢黄斑変性を対象とした中国P3試験結果

主要評価項目達成



- 滲出型加齢黄斑変性において
2.0 mg RC28-E (STN1014301) は
48週時の最高矯正視力の改善について
2.0 mg アフリベルセプトに対する非劣性を示し、
主要評価項目を達成
- 2.0 mg RC28-Eは滲出型加齢黄斑変性の患者において
良好な安全性及び忍容性を示し
眼及び眼以外の有害事象の発現率や重症度は
アフリベルセプトと同程度であることを確認

RC28-E：STN1014301 のRemeGen社での開発コード

13

13 ページです。

先ほどお伝えしましたように、RemeGen 社より導入した抗 VEGF、FGF 二重標的薬 143 は、5 月にご紹介させていただいた糖尿病黄斑浮腫に続き、滲出型加齢黄斑変性を対象とした P3 においても主要評価項目を達成しました。

こちらのグラフは、本剤と、アイリーアとして販売されているアフリベルセプト 2mg を硝子体内投与したときの、最高矯正視力のベースラインからの変化量を経時的に示しています。縦軸の数字が大きいほど矯正視力が良くなったことを表します。

主要評価項目である 48 週時の最高矯正視力において、本剤は当初の目的のとおりアフリベルセプトに対して非劣性を示しました。

また、5 月の決算発表でご紹介させていただいた糖尿病黄斑浮腫を対象とした試験のデータと同様に、本剤は数値的にはアフリベルセプトを上回る結果となっています。非劣性試験のためこの差が統計学的に意味のあるものとは言えませんし、承認後に実際の臨床現場で確認する必要がありますが、本剤の可能性を示すデータではあるかと思います。

先ほどもお伝えしたとおり、糖尿病黄斑浮腫の審査の過程で長期安全性データの例数の不足が指摘されましたが、安全性への懸念を指摘されたものではなく、これらのデータから本剤の価値を改めて確認できたと考えています。

以上となります。ありがとうございました。

佐久間：私どもからのご説明は以上でございます。

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：こんにちは、シティの山口です。

最初の質問は Q1 の粗利率のところですけど、4%pt 改善しています。去年との比較ということになるし、去年は確か花粉症の在庫の話とか、あと、そもそもアイリーアが落っこっててジクアス上がったりしてるってことがありますけど、ミックスだけですかね。

それともそういう在庫の、Q4 から入ってきた在庫の調整的なものも影響してるのかどうか。この粗利率の前期比のところ、ちょっとコメントいただけますでしょうか。それが一つです。

佐久間：ありがとうございます。越路からお答えさせていただきます。

越路：こちらは、単純におよそ 100%、製品構成の変化によるものでございます。一番大きな要因は先ほどご指摘のとおりアイリーア、昨年度第 1 四半期 200 億円（参天追記：201 億円）。これが 34%減少の 133 億円。こちらが一番大きく影響をしております。それ以外の一過性の要因というものは、この第 1 四半期においては特にございません。

通期でも、そういう点でもこの第 1 四半期 42%というのは想定どおりで、通期ではさらに製品構成の変化により 40%台まで低下していく。そういう予定でございます。

山口：ありがとうございます。

二つ目が、アップニークについていくつかアップデートいただきましたけれど、その中で眼科外の納入施設が結構多いということと、あと、かなり幅広く入っているようですけれど、認知を高めるための活動、リジュセアの場合のちびまる子ちゃんみたいなものをいつごろ、準備整えておやりになるのかとか。ちょっとごめんなさい、二つになっちゃいますね。アップニークについて教えてください。

佐久間：ありがとうございます。こちら栗原のほうから回答させていただきます。

栗原：先ほどお伝えした数字は眼科の採用件数でございまして、こちらが 3900 軒とお伝えをさせていただきましたけれども。

山口：失礼しました、アップニーク。

栗原：アップニークが。あれ、先ほど私、何て言いましたっけ。

山口：4,100 軒。

栗原：そうですね。4,100 軒ですね。眼科外が 1,900 軒だったかな、と思います。したがってこちらの眼科外のほうも想定は超えているという状況ではあるんですけども、こちら大半が 1 箱のみ購入いただいている施設もかなり多い状況でございまして、お試的な感じでご採用いただいたのかなというようなところが現状でございます。

したがって今のところ、中心としてはやはり眼科のほうが多いというところで、その中で、眼科外でも一部積極的に取り組んでいただいているような施設が出てきているというのが、眼科・眼科外を含めた全体感となっております。

その中で疾患啓発の取り組みについては、少しリジュセア等と比べますと慎重にといいますか、適正使用がどこまで徹底されるかといったところの様子を見た上で開始をしたいなと思っておりますので、まだちょっと具体的にいつからというところを申し上げる段階にはないかなと思うんですけども。少しずつトライアル的なことも行いながら、適切なラインを見極めていき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した。私から以上です。

佐久間：ありがとうございました。

続きましてゴールドマン・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 1 点目、アレジオンの動向について教えていただきたいのですが。今回売上高の進捗が低いというのは季節性もあったりってところもあるのかなとは思いますが、クリームの売上高、また比率ともに少し低いのかなというふうにも思いますので、この辺りの現状の進捗、また計画対比のリスクというところで、特に利益率も比較的高い品目かなと思っておりますので、この辺りどのようにコントロールしていける予定なのかというところを含めて教えていただけますでしょうか。

佐久間：ありがとうございます。こちら栗原のほうから回答させていただきます。

栗原：アレジオン類ですけれども、卸さんから医療機関への数字の動き、実消化と呼んでおりますけれども、こちらでは予算を上回る形で進捗をしております。

一方で Santen から卸さんへの送品というほうでは予算を下回っておりまして、要因としては、昨期末の期末在庫が残っていて、その消化に時間を要したというのが要因となっております。

ご指摘のとおり、アレジオンクリームについては、まだ理想とするような水準には届いていないんですけれども、それをアレジオン LX、もしくは LX の AG が補ってお釣りがきているというような、大体そのような数字の動きをしているというところでございます。

通期に関しては先ほど申し上げたとおり、杏林（参天追記：杏林製薬）様との取り組みをはじめとして、さらに力を入れてまいりたいというふうに思っておるところでございます。以上でございます。

植田：承知いたしました。ありがとうございます。

2 点目が、リジュセアの進捗について教えていただきたいです。採用件数などは非常に順調にしているというようなご説明だったのかなと思うんですけれども、こちらと売上高のところの、そういう意味では計画対比で問題ないのかというところと。

この 6 月以降ですね、特に期待されるところかなと思いますけれども、これまでの施策の成果の部分と、それから実際の売上につなげていくという部分の進捗の考え方、今後への期待について教えていただけますでしょうか。

佐久間：こちらも栗原のほうから回答させていただきます。

栗原：ありがとうございます。リジュセアの目標とする数字については、率直なところちょっと新しい領域というところもありまして、どういう数字の動き方かちょっと分からないというところもありますのでギャップは生じておりますけれども。進捗としては順調だというような手応えを感じておりますし、また、それは先ほどの採用件数にも現れてるかなと思っております。

この 6 月、7 月辺りに、先ほどの話のとおり選定療養と疾患啓発の取り組みというものが重なる形になりまして。そちらで数字も大きく動いていて、明らかにトレンドも変わってきているというのが今の状況でございます。

まだ、それがどのように効いていたのか、効果があったのかというところのレビューそのものはできていない状況ではありますけれども、少なくともそのような数字の動きを見る限り、間違いなく効果というものはあったというふうに感じて、手応えを得ているところでございます。

今後に向けて間違いなく一つ言えますのは、やはり自由診療であるがゆえに、何というんでしょうね、ごく一部の医療機関様だけが取り組むような、そういう治療として見なされてしまうようなリスクが、上市前は懸念をしたところではあったんですけれども。

間違いなくそのステージというか段階は乗り越えまして、近視進行抑制治療というのは眼科の中で当たり前に取り組む治療だというような認知が広がってきたんじゃないかなというふうに思っておりますので、非常に今、その手応えを感じておりまして、ちょっとこのあとの数字の動きを自分たちでも非常に楽しみにしているというのが今の状況でございます。以上でございます。

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：ありがとうございました。

そうしましたら、次はモルガン・スタンレー証券の李様お願いできますでしょうか。

李：モルガン・スタンレーの李です。

まず私、1点目は新薬についてです。RemeGen とやっている RC28 -E のところ、ちょっと安全性の試験が追加になったということでしたけど、御社は一旦取り下げ、RemeGen も御社も一旦取り下げっていう表現を使っていますが、中国現地の NMPA からは、コンプライートレスポンスレターではないんですけどもそういう通知兼送達というところで、ちょっと御社と中国の当局との説明にギャップがあるように感じるんですけども、これはコンプライートレスポンスレターライクなものではなく、協議の上、一旦取り下げしたっていいのかをまず確認させてください。

加えて、加齢黄斑変性のところ、プライマリーエンドポイント達成ってなったんですけども、こちら糖尿病黄斑浮腫のように安全性の試験が追加で必要になるのか。こちらも加えて確認させてください。

最後にこの RC28-E、確か中計には織り込まれていなかったと理解してるんですけど、中計への影響はないかっていうのも併せて確認させてください。

佐久間：ありがとうございます。まず、これ、サルスティグに回答させますけれども、中国当局との認識のギャップはないので。このあとサルスティグに最初の2点だけ、まずそちらから回答させていただきます。

サルスティグ：実際に何が起こったかという、RemeGen 側が CDE との協議の末に自主的に申請を取り下げることになったということです。ですので、コンプライートレスポンスレターについての協議については起こらなかったということです。

CDE のほうで、より ICH ガイドラインに沿った審査を行うようになったということで、ちょっと審査が強化されてしまったということもあり、全体的に安全性のデータが不足しているという判断に至ってしまいました。そして、その協議の結果、追加の安全性試験が求められるようになったという状況です。

今、協議中ですので、この 1 から 2 か月後に、より具体的な詳細について分かってくるのではないかと期待しております。

ただ、DME と wAMD 両方に追加の安全性試験が求められているというわけではなくて、よりもっと全体的なデータとして考えられているということです。

李：分かりました。ありがとうございます。

佐久間：2 点目は中計への影響ですよ。

李：はい、お願いします。

佐久間：これ織り込んでなかったですので、まず中計への影響はないということでご理解いただければと思います。

李：はい。ご丁寧にありがとうございます。

2 点目が株主還元の考え方、再度確認させてください。御社、毎年、シェアバイバックを実施されていて、今回の本決算では BD があるので見送られたと思うんですけども。越路さん、これまで TSR なども含めて株価、還元は重要だということ、今回も BD を終えた 11 月の中間決算で再検討するとおっしゃっていたと思うんですけども。この考え方が何かアップデートあるかないか。こちら確認させていただければと思います。私からは以上です。

佐久間：ありがとうございます。越路のほうから回答させていただきます。

越路：そういう点では第 1 四半期には我々、大きな事業開発案件、投資案件というものはございませんでしたので、それらのキャッシュの蓄積度合い等も含めた上で、第 2 四半期の投資案件、キャッシュアウトの状況と併せて検討していくというようなことです。

ですから基本的な方針は変わりはありませんが、キャッシュアウトの状況というものは第 1 四半期は意外と少なかった、想定よりも少なかった。そういう状況でございます。以上です。

李：越路さん、分かりました、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。

そうしましたらして次に移らせていただきます。UBS 証券の関様、お願いできますでしょうか。

関：UBS の関です。ご説明ありがとうございました。

アップニークに関して、説明ちゃんと聞いてなくて申し訳ないんですけど、この 4,100 軒というのは 4,100 軒+1,900 軒なのか。それとも 4,100 軒の中に 1,900 軒が入っているのかということと。あと、先ほど眼科外はお試しで 1 箱ということで、何となく計算をすると、眼科の施設は 10 箱から 20 箱ぐらいオーダーしてらっしゃるのかなと見えるんですけども、そのリピートの感触っていうのは今のところいかがでしょうか。

栗原：アップニークの採用数件数ですけれども、眼科だけで 4,100 軒ですね。それに加えて眼科外が 1,900 軒という、そういう数字でございます。

リピートについては少し、まだ確認ができてない状況でございます。発売後間もないというだけなんですけれども。例えば、恐らくこれ、ただの想像だけの話にはなるんですけれども、恐らく最初は患者さん、1 箱購入いただくことが仮に多かったとして、大体 30 日分ぐらいですね、30 本入っていますけれども。

製剤の特徴として、毎日使われない患者さんもかなり多いんじゃないかなというふうにも想定をされますので、1 か月で恐らく戻ってきてない患者さんがほとんどかなというところでございます。リピートに関して見えてくるのはもう少し先かなと。そろそろ見えてくる頃かなと、それぐらいの感覚であります。以上でございます。

関：ありがとうございます。

あと 2 点目が RemeGen の DME のところで、今 ICH の E1 ですと、一応 300 名から 600 名ということで、安全性の例数が少ないということは事前に分かっていたと思いますが、stringent というか厳格に見るということで。

一応今後の安全性試験の考え方で、DME のフェーズ 2 試験ですとか、wet AMD の適応は、トータリティという点は分かりますが、投与スケジュールが違うので合算できないので、大体 150 例を 6 か月ぐらいを登録すれば、ICH E1 の要求を満たせるような感じという考え方でよろしいでしょうか。

佐久間：ありがとうございます。こちらにつきましてはサルスティグが回答します。

サルスティグ：現時点では詳細についてはご説明することができません。というのも、これは今後当局と RemeGen との協議によって決まっていくことになるからです。

ドージングスケジュールについては二つの薬剤でオーバーラップしているところもありますので、12 か月、8 か月のアーム、それぞれオーバーラップがありますので、当局のほうではデータ全体を見ていくことになるというふうに考えています。

ただ、残念ながら今は待つしかないという状況で、今後、RemeGen とともに Santen のほうで緊密に連携を取りながら、どのようにこの追加の試験を迅速に実施し、製品を患者さんにいち早くお届けできるようにしていくのかというところを協議していきたいと思っております。以上です。

佐久間：そうしましたら、次の質問に移らせていただきたいと思います。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。

私、ジクアス LX の状況について教えてください。セカンドクォーターより活発に訴求活動していくということではありますが、ちょっとファーストクォーターのあの水準がやや低かったので、通期計画の達成に向けてどういう進捗だったのか改めて伺いたいのと。

一方でジクアスのほうが計画に対してかなりファーストクォーター、進捗よかったかなと思うんですけども、ジクアス LX とジクアスのバランスについてもちょっと教えていただけませんか。これが一つ目です。

佐久間：はい、ありがとうございます。こちらに関しましては栗原のほうから回答させていただきます。

栗原：ご質問ありがとうございます。ジクアス LX が未達であると代わりに使われるのは主にジクアスでございますので、数字の動き方としてはそのような形の動きになっております。

ジクアス LX のファーストクォーターの数字については満足はしておりませんが、なかなかリソースをかけられなかった事情もございます、しかしながらその中でも何と言いますか、月次で数字は着実に伸びていっているところでございます。

今どのような状況なのかというところを少し医師の調査等もさせていただきまして、分かっていることとしては、やはり製品の評価であったり処方意向というものは非常に高いというところではあるものの、どういうペースで戻していただけるのかといった、割とストレートな質問をさせていただいてるんですけども、お答えとしては少し時間をかけて戻していきたいというようなお声も多くて。また、理由としては供給が不安であるという回答もいただいている状況でございます。

ですので、その辺りを先ほど申し上げたように少しリソースをかけて解きほぐしていくというところが必要であるというふうに認識をしておりますので、逆に言えば、その部分が解消されれば、ま

たご処方いただけるんじゃないかというふうに見込んでいるところでございます。以上でございます。

若尾：ありがとうございます。今まだファーストクォーターですので、計画の達成が難しいと今、断定するほど厳しい状況でもないと理解してもよろしいですか。

栗原：はい。

若尾：分かりました、ありがとうございます

二つ目が、私もアップニークについて教えていただきたいんですが、冒頭出てなかったんで、すみません、聞き漏らしてるかもしれませんけれど。今、採用件数に関して 26 年度の目標っていうのはもう既に上回ってると理解しているんですけど、この 7 月末の目標、7 月末時点以降ですね、これ 8 月以降も採用件数は増やしていかれるんでしょうか。

仮に増やしていったって、さらに先ほどのご質問の答えでリピート数も増えてきたときに、一定程度リピート数も高ければ、もともと御社の計画を上回るような進捗というのも期待できてるようなものなんじゃないでしょうか。これが二つ目です。

佐久間：はい、ありがとうございます。こちら栗原のほうから回答させていただきます。

栗原：もちろん眼科の医療機関であればどこでも処方いただけるような形というものを目指していますので、採用件数は引き続き拡大を目指してまいりたいと思っております。

また、ご指摘いただいたようにリピートの軒数、先ほどもご質問いただきましたけれども少しコメントし忘れたなと思っていたところとして、お使いいただいたやはり患者さんからの評価、この製品、社員の知り合いであったりいろんな取引先の方であったり、知人であったり、いろんな方からの使ってみての評価というものをかなり多くお寄せいただくタイプの製品でございます。

そういった方々から、点すと視界が明るくなったですとか、やっぱり一度使うと外出した際には使わないではいけないとか、使わないで外出するのが恥ずかしくなったとか、そんなコメントもいただいているところでございます。リピートについても一定程度期待できるんじゃないかなというふうに私どもとしては見込んでおります。

したがいまして、もちろんアップサイドを期待をしておるところではありますけれども、はい。現時点では特に計画どおりに進捗をしているというふうに申し上げさせていただけたらと思います。以上でございます。

若尾：ありがとうございます、大変よく分かりました。

佐久間：ありがとうございました。

これもちまして、参天製薬株式会社の 2026 年度第 1 四半期の決算説明会を終了いたします。ご清聴いただきありがとうございました。

[了]