

2022 年度 第 1 四半期決算 カンファレンスコール

[日程] 2022 年 7 月 29 日 (17:00—17:35)
(合計: 35 分、登壇: 10 分、質疑応答: 25 分)

[開催場所] 電話会議

[登壇者] 4 名

代表取締役 専務執行役員 木村 徹 (以下、木村)

取締役 常務執行役員 池田 善治 (以下、池田)

経理部長 加島 久宜 (以下、加島)

コーポレートコミュニケーション部 森 雄亮 (以下、森)

登壇

森：住友ファーマでございます。本日はお忙しい中、弊社の2022年度第1四半期カンファレンスコールにご参加いただきまして、ありがとうございます。第1四半期の業績、及び、臨床開発の現況について、ご説明いたします。当方の出席者は、代表取締役専務執行役員の木村、取締役常務執行役員の池田、経理部長の加島、司会の森でございます。

本日の説明は、Eメールにてお送りいたしましたプレゼン資料に基づいて行いますので、ご自身でページを進めてくださいますようお願いいたします。プレゼン資料は、弊社ウェブサイトにも掲載しております。

説明の後に、質疑応答のお時間を設けておりますので、ご質問いただければ幸いです。なお、本日のカンファレンスコールは、後日、ウェブにて配信いたしますので、録音させていただきます。あらかじめご了承ください。

では、はじめに、加島から、第1四半期業績、及び、臨床開発の現況について、ご説明いたします。加島さんお願いします。

2022年度1Q決算概要

2022年度第1四半期 経営成績（コアベース）

金額単位：億円

	2021年度 1Q実績	2022年度 1Q実績	前年同期比			2022年度	
			増減額	うち 為替影響	%	5/13予想	%
売上収益	1,312	1,599	287	164	21.9	5,500	29.1
売上原価	385	461	76	40	19.7	1,645	28.0
売上総利益	927	1,138	211	124	22.8	3,855	29.5
販売費及び一般管理費	620	760	141	92	22.7	2,835	26.8
研究開発費	224	244	20	29	8.9	930	26.3
その他の収益・費用（コア内）	2	0	△2	-	-	210	-
コア営業利益	85	134	49	3	57.2	300	44.6
条件付対価公正価値の変動額（△：損）	△1	△1	0			△5	
その他の非経常項目（△：損）	△1	13	14			△55	
営業利益	83	146	63		75.9	240	60.9
金融収益・費用	△3	320	323				
税引前四半期（当期）利益	80	466	387		485.8		
法人所得税	72	185	114				
四半期（当期）利益	8	281	273		-		
親会社の所有者に 帰属する四半期（当期）利益	48	311	263		547.8	220	141.4

◆ Sumitomo Pharma

業績予想は変更なし

（参考）スミトバント社関連業績（億円）

	21年度 1Q	22年度 1Q
売上収益	58	207
販売費及び 一般管理費 ※	199	298
研究開発費	59	71
コア営業利益	△207	△208
営業利益	△207	△208
当期利益	△210	△238
親会社所有者 帰属四半期利益	△170	△207

上記数値は当社グループ内取引を含む
※特許権の償却費を含む

【平均レート】
2021年度1Q実績：1\$ = 109.5円 1元 = 17.0円
2022年度1Q実績：1\$ = 129.7円 1元 = 19.6円
2022年度予想：1\$ = 125.0円 1元 = 19.5円
【期末日レート】
2022年3月末：1\$ = 122.4円 1元 = 19.3円
2022年6月末：1\$ = 136.6円 1元 = 20.4円

© Sumitomo Pharma Co., Ltd. All Rights Reserved. 3

加島：加島でございます。

それでは、プレゼン資料に基づき、2022年度第1四半期業績、及び、臨床開発の現況について、ご報告させていただきます。

3ページをご覧ください。

第1四半期経営成績について、ご報告いたします。IFRSのコアベースで示しています。

売上収益は、1,599億円で、前年同期比287億円の増収となりました。日本セグメントでは、薬価改定の影響等により、減収となりましたが、北米、中国、海外その他の各セグメントは、為替換算の影響や、一時金収入の計上により、増収となりました。

販売費及び一般管理費や、研究開発費についても、為替換算の影響等により増加しましたが、増収による売上総利益の増加が大きく、コア営業利益は、前年同期比49億円増の、134億円となりました。

条件付対価公正価値の変動額などの非経常項目は、前期、当期、ともに大きな変動はなく、営業利益は、前年同期から63億円増益の、146億円となりました。

税引前四半期利益は、当四半期末の円安により、多額の為替差益を計上したことから、前年同期比387億円増益の、466億円となりました。

この結果、親会社の所有者に帰属する四半期利益についても大きく増加し、263億円増益の、311億円となりました。

なお、年間の業績予想に対し、第1四半期の売上収益や、各利益段階は、やや高い進捗となっていますが、想定から大きな変動がなく、今回、通期予想を修正しておりません。なお、為替については、想定レート1ドル125円を据え置いています。

2022年度1Q決算概要						
■主要製品売上収益（日本セグメント）						
	2021年度	2022年度	前年同期比		2022年度	
	1Q実績	1Q実績	増減額	%	5/13予想	%
エクア・エクメット	98	88	△10	△10.4	349	25.2
トルリシティ *	88	86	△2	△2.2	310	27.8
トレリーフ	43	44	1	2.7	173	25.6
ラツォダ	14	23	9	65.5	99	23.2
メトグルコ	21	20	△1	△5.2	78	25.5
ロナセンテープ	5	7	2	41.6	27	24.4
ツイミーグ	—	1	1	—	15	6.9
AG品	24	23	△1	△4.4	97	23.9
その他	93	45	△49	△52.1	152	29.4
合計	387	337	△50	△12.9	1,300	25.9

金額単位：億円

- セグメント全体ではほぼ想定通りの進捗
- ラツォダは順調な進捗
- ツイミーグは9月に処方日数制限解除
- 前年同期の「その他」のうち、リプレガルが35
- セグメント全体の薬価改定影響△32億円

(注) 上記の各品目別の売上収益は、仕切価ベースで記載（*トルリシティのみ薬価ベース）

◆ Sumitomo Pharma

© Sumitomo Pharma Co., Ltd. All Rights Reserved. 4

4 ページは、日本セグメントの売上収益です。

売上収益は、前年同期比50億円減収の、337億円となりました。

ラツォダは売上を伸ばしましたが、薬価改定、及び、リプレガルの販売移管の影響により、セグメント全体では減収となりました。通期予想に対する進捗率は、25.9%で、セグメント全体では、想定通りの進捗となりました。

2022年度1Q決算概要

■主要製品売上収益（北米・中国セグメント）

	2021年度	2022年度	前年 同期比	2021年度	2022年度	前年同期比			2022年度		
	1Q実績	1Q実績		1Q実績	1Q実績	増減額	うち 為替影響	%	5/13予想	%	
北米セグメント	百万ドル			億円					百万ドル	億円	
ラツータ	469	482	13	514	625	111	97	21.7	1,726	2,158	29.0
アプティオム	63	65	2	69	84	15	13	21.3	255	318	26.4
リサイミック	—	5	5	—	7	7	1	—	48	60	11.8
プロバナ	51	14	△37	56	18	△38	3	△68.6	26	32	54.7
キンモビ	2	△0	△2	2	△0	△3	△0	△110.9	18	23	△1.1
オルゴビクス	11	36	25	12	47	35	7	293.5	601	752	29.0
マイフェンブリー	1	4	3	1	5	4	1	339.8			
ジェムテサ	7	34	27	8	44	36	7	454.4			
その他	48	94	47	52	122	70	19	135.2			
合計	652	733	82	714	952	238	148	33.3	2,674	3,343	28.5
中国セグメント	百万円			億円					百万円	億円	
メロペン	392	464	72	66	91	25	12	37.7	863	168	54.1
その他	111	129	19	19	25	6	3	31.9	553	108	23.5
合計	503	594	91	85	116	31	16	36.4	1,416	276	42.1

- **北米セグメント**：為替の影響に加え、スミトバント製品の伸長により増収
- ラツータは計画通りの進捗
- プロバナは昨年6月に独占販売期間終了
- 「その他」にオルゴビクスの欧州におけるライセンス契約に基づく一時金（\$50M）を含む
- **中国セグメント**：引き続きメロペンが伸長

【為替レート】
 2021年度1Q実績：1\$ = 109.5円 1元 = 17.0円
 2022年度1Q実績：1\$ = 129.7円 1元 = 19.6円
 2022年度予想：1\$ = 125.0円 1元 = 19.5円

5 ページは、北米及び中国セグメントの売上収益です。

北米セグメントは、円ベースで 952 億円と、前年同期比 238 億円の増収となりました。

ラツータの売上は、625 億円となり、21.7%の増収となりました。ドルベースでも、1,300 万ドル、2.7%の増収となりました。年間計画に対する進捗率は高めに見えますが、年度後半に LOE を迎えるため、計画通りの進捗と考えています。

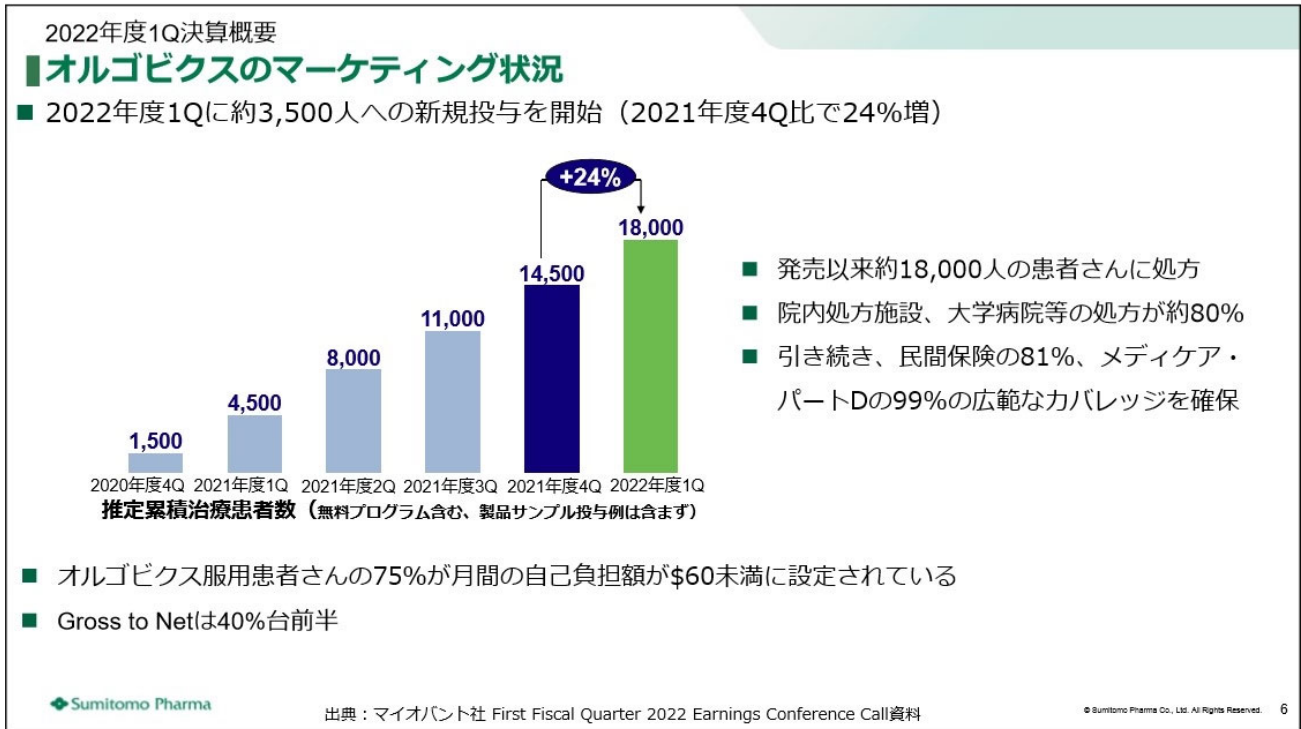
一方、昨年 6 月に独占販売期間が終了したプロバナは、38 億円の減収となりました。

スミトバント関連では、オルゴビクス、マイフェンブリー、ジェムテサの 3 製品の売上は、合わせて 96 億円で、前年同期に比べ、75 億円の増収となりました。

なお、オルゴビクスの、欧州における販売に関する、Accord 社との独占的なライセンス契約に伴う一時金は、その他に含まれています。

中国セグメントは、引き続きメロペンが伸長し、116 億円で 36.4%の増収、年間計画に対する進捗率は、42.1%となりました。

メロペンは、2022年の集中購買の対象になることが決まりましたが、実施時期は、想定より数カ月遅れの10月になる見込みであり、2022年度業績には、上振れ要因となります。



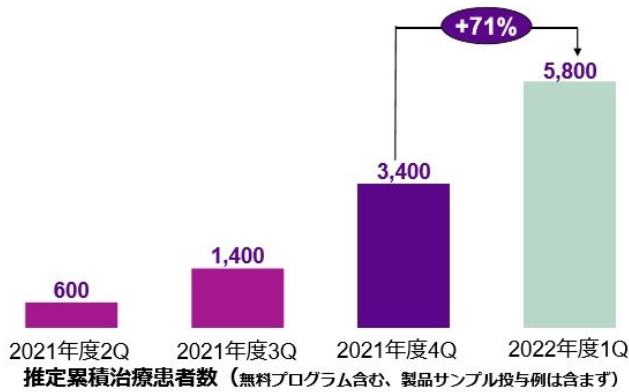
6 ページは、オルゴビクスのマーケティング状況です。

オルゴビクスは、2022年度第1四半期に、約3,500人への投与が開始され、発売以来、約1万8,000人の患者さんに処方されています。全体の処方の約80%が、院内処方施設や、大学病院等で処方されています。民間保険の81%、メディケア・パートDの99%という、広範なカバレッジを確保しています。

Gross to Netは、40%台前半で推移しています。

■マイフェンブリーのマーケティング状況

- 2022年度1Qに約2,400人への新規投与を開始（2021年度4Q比で71%増）



- 発売以来約5,800人の患者さんに処方
- マイフェンブリーの発売以来、子宮筋腫を対象としたGnRHアンタゴニスト製剤の処方箋枚数は約2.8倍に拡大
- 引き続き、民間保険の94%の広範なカバレッジを確保

- マイフェンブリーは、2022年6月にGnRHアンタゴニストにおける総処方箋枚数の51%、新規処方箋枚数の57%のシェアを獲得
- マイフェンブリー服用患者さんの75%が月間の自己負担額が\$5以下に設定されている

7 ページは、マイフェンブリーのマーケティング状況です。

マイフェンブリーは、2022 年度第 1 四半期に、約 2,400 人への投与が開始され、発売以来、約 5,800 人の患者さんに処方されています。子宮筋腫を対象とした、GnRH アンタゴニスト製剤の処方箋枚数は、マイフェンブリーの発売以来、約 2.8 倍に拡大しています。引き続き、民間保険の 94%という広範なカバレッジを確保しています。

マイフェンブリーは、2022 年 6 月に、子宮筋腫を対象とした GnRH アンタゴニストにおける総処方箋枚数の 51%、新規処方箋枚数の 57%のシェアを獲得しており、処方を拡大させています。

■ ジェムテサのマーケティング状況

- 2022年6月に月間処方箋枚数 38,100枚を獲得するなど、2022年度計画に対して順調な進捗

	ジェムテサ	
	2022年3月	2022年6月
β3作動薬 処方箋枚数シェア	6.4%	9.3%
月間処方箋枚数	26,145	38,100

- 2022年3月よりカバレッジは拡大していないが、2022年度中にカバレッジのピーク値の大部分を獲得する計画

	ジェムテサ	
	2022年3月	2022年6月
民間保険全体（約1.8億人）	55%	55%
メディケア・パートD全体（約4,800万人）	30%	30%

- Pierre Fabre社と欧州でのビベグロンの独占的販売ライセンス契約を締結（2022年7月）
契約一時金や承認・販売マイルストーンを含め最大75百万米ドルおよびロイヤリティを受領予定

8 ページは、ジェムテサのマーケティング状況、及び、欧州でのライセンス契約締結についてまとめています。

ジェムテサのマーケティング状況については、2022年6月に、月間処方箋枚数 3万 8,100 枚を獲得するなど、2022年度計画に対して順調に進捗しています。

カバレッジについては、2022年3月より拡大していませんが、2022年度中に、カバレッジのピーク値の大部分を獲得する計画です。

また、2022年7月に、フランスの Pierre Fabre 社と、ビベグロンの過活動膀胱を対象とした、欧州での独占的販売ライセンス契約を締結しました。ユーロバント社は、本契約の対価として、契約一時金とマイルストンの合計で、最大 7,500 万ドル、及び、ロイヤリティを受領する予定です。

2022年度1Q決算概要

■セグメント別 経営成績 (コアベース)

金額単位：億円

	医薬品事業					その他	連結	
	日本	北米	中国	海外その他	合計			
2022年度実績	売上収益 (外部顧客向け)	337	952	116	84	1,489	110	1,599
	売上原価	191	135	37	12	375	85	461
	売上総利益	146	817	79	72	1,114	25	1,138
	販売費及び一般管理費	130	586	26	4	746	14	760
	コアセグメント利益	16	231	53	68	368	10	378
	研究開発費					238	6	244
	コア営業利益					130	4	134
2021年度実績	売上収益 (外部顧客向け)	387	714	85	27	1,213	99	1,312
	売上原価	200	80	16	13	309	76	385
	売上総利益	187	634	69	14	905	23	927
	販売費及び一般管理費	119	453	27	8	607	13	620
	コアセグメント利益	67	181	43	6	298	10	308
	研究開発費					223	2	224
	コア営業利益					77	9	85
増減額	売上収益 (外部顧客向け)	△50	238	31	56	275	11	287
	販売費及び一般管理費	11	133	△1	△4	139	2	141
	コアセグメント利益	△52	49	11	62	70	0	70
	研究開発費					15	5	20
	コア営業利益					53	△4	49

- **日本セグメント**: 薬価改定による減収と費用増加によりコアセグメント利益は減益
- **北米セグメント**: 増収の影響が費用の増加を上回り、増益
- **中国セグメント**: 増収が寄与し、コアセグメント利益は増益
- **海外その他セグメント**: DSP-0187のライセンス契約に基づく一時金(\$50M)を含む

9 ページは、セグメント別の経営成績です。

日本セグメントは、減収に加え、販売費及び一般管理費が増加したため、コアセグメント利益は、52 億円減の 16 億円となりました。

北米セグメントは、増収による売上総利益の増加が、スミトバントグループの費用の増加や、為替換算による販売費及び一般管理費の増加を上回り、コアセグメント利益は、49 億円増の 231 億円となりました。

中国セグメントは、増収により 11 億円の増益となりました。

海外その他セグメントは、導出による一時金収益の影響が大きく、増収増益となりました。

研究開発

■主な開発品目一覧 (2022年7月29日現在)

■ : 精神神経領域 ■ : がん領域 ■ : 再生・細胞医薬分野 ■ : その他の領域 ■ : フロンティア事業

2022年5月以降の変更はありません

地域	フェーズ1	フェーズ2	フェーズ3	申請	
日本	DSP-9632P (パーキンソン病におけるレボドパ誘発性ジスキネジア)	DSP-0390 (固形がん)	EPI-589 (ALS/医師主導治験)	ulotaront (SEP-363856) (統合失調症)	メトグルコ (メトホルミン) (新効能: 不妊治療)
	DSP-0187 (ナルコレプシー)	TP-3654 (血液がん)	他家iPS細胞由来細胞医薬 (パーキンソン病/医師主導治験)	SEP-4199 (双極Ⅰ型障害うつ)	
		DSP-5336 (血液がん)			
		guretolimod (DSP-0509) (固形がん)			
米国	DSP-6745 (パーキンソン病に伴う精神病症状)	guretolimod (DSP-0509) (固形がん)	EPI-589 (パーキンソン病/ALS)	ulotaront (SEP-363856) (統合失調症)	マイフェンブリー (レルゴリクス) (新効能: 子宮内膜症) 審査終了目標日: 2022年8月
	SEP-378608 (双極性障害)	TP-1287 (固形がん)	ulotaront (SEP-363856) (パーキンソン病に伴う精神病症状)	SEP-4199 (双極Ⅰ型障害うつ)	
	DSP-3905 (神経障害性疼痛)	TP-3654 (血液がん)	duberminib (TP-0903) (AML/外部研究機関主導治験)	ジェムテサ (ヒベグロン) (新効能: 前立腺肥大症を伴う過活動膀胱)	
	SEP-378614 (未定)	TP-1454 (固形がん)	DSP-7888 (固形がん)		
	SEP-380135 (未定)	DSP-0390 (固形がん)	rodatristat ethyl (肺動脈性肺高血圧症)		
	DSP-0038 (アルツハイマー病に伴う精神病症状)	DSP-5336 (血液がん)	URO-902 (過活動膀胱)		
	DSP-3456 (治療抵抗性うつ)	KSP-1007 (複雑性尿路感染症、 複雑性腹腔内感染症)			
中国			ラッターダ (ルラシドン) (新効能: 双極Ⅰ型障害うつ)	Iefamulin (細菌性市中肺炎)	
			ulotaront (SEP-363856) (統合失調症)		

© Sumitomo Pharma Co., Ltd. All Rights Reserved. 11

11 ページをご覧ください。

ここから開発状況に関して説明いたします。

この表は、当社の開発品目の開発段階一覧表です。本年5月からの変更点はありません。

なお、ulotarontの第2適応症である、大うつ病補助療法につきましては、現在、米国での臨床試験開始に向けて準備中です。また、第3適応症は、大塚製薬と引き続き検討中です。

研究開発

■製品上市目標（フロンティア事業）（2022年7月29日現在）

■：医療機器
■：非医療機器

2022年5月以降の変更部分は赤字で示しています

	ウェアラブル 脳波計 (認証)				
MELTz 手指運動 リハビリテーション システム (認証) *1	自動採血・保存 デバイス		バイオレット ライト (うつ)		デジタル うつ病診断医療機器
認知症 周辺症状用機器 *2	難聴者用マルチ 会話表示デバイス	バイオレット ライト (うつ)	バイオレット ライト (認知症)		認知症 周辺症状用機器 (承認)
メンタルヘルス VRコンテンツ *3	ウェアラブル 脳波計	バイオレット ライト (認知症)	MELTz 手指運動 リハビリテーション システム (承認)	社交不安障害用 VRコンテンツ	VR事業 (疾患拡大)
2022年度	2023年度	2024年度	2025年度	2026年度	2027年度～

- *1 認証医療機器「能動型展伸・屈伸回転運動装置」（一般名収載）として当社が2022年8月に販売開始予定
- *2 主に提携先（Aikomi社：当社関連会社）により本格販売予定
- *3 主に提携先（BehaVR社）により販売予定（利益は両社で折半）

事業内容（デバイス販売、ソリューションビジネス、ロイヤリティなど）は製品により異なる

12 ページをご覧ください。

フロンティア事業の製品上市の目標について、本年 8 月に、MELTz 手指運動リハビリテーションシステムを、臨床医療機器として、販売を開始する予定です。販売後に、実臨床でエビデンスの集積を図り、治験を経た上で、新医療機器、または改良医療機器として、2025 年度の承認、上市を目指します。以上で説明を終わります。

森：加島さん、ありがとうございました。

質疑応答

森：それでは、これより質疑応答に移りたいと存じます。

クレディ・スイス証券 酒井：パイプラインのところで、ulotaront の、リードアウトといいますが、ウクライナ情勢、ロシアの情勢で少し遅れたという、データの取り出しがどうかというお話を、前回、されていたと思うんですが。少し前に終わった大塚製薬のカンファレンスコールでは、25 年度ですか、販売と発売、上市という見通しは変えてないという発言があったんですけど

も。御社の見立てとしては、今、どのぐらいまで来ているのか、アップデートしていただけますか。

池田：ただいまのご質問ですが、大塚製薬様と当社の、年度の区切りが違うということでございます。したがって、当社の年度でいきますと、24年度の上市でございます。

クレディ・スイス証券 酒井：じゃあ、1月スタートと4月スタートの違いぐらいをおっしゃっているということでもよろしいんですね。

池田：そのようにご理解ください。

クレディ・スイス証券 酒井：わかりました。あとすみません、今回の、この第1クォーターの決算なんですけれども。全般としては、計画に対して、社内計画といいますか、第2クォーター、それから第4クォーターまでの進捗を合わせて、少し上に出てきていると、経費の抑制とかが、そういうような状況なんでしょうか。すみません、その辺、ざっと要約していただけると、最初聞けてなかったので、非常に助かるんですが、よろしくお願いします。

加島：はい、加島でございます。ありがとうございます。3ページに概略がございます。一番右のほうに、2022年度の業績と、それに対する進捗がございます。売上が29.1%の進捗、コア営業利益が44.6%の進捗と、こういうことになっておりますが、まず、売上のほうでは、一時金収入が2件ございました。DSP-0187のJazz社との契約、それから、オルゴビクスの欧州での販売権の契約、ということで、合わせて100ミリオンドルが、一時金収入として売上に入っています。あと、為替換算、円安の影響もありまして、進捗率が高く出ているということで、コア営業利益も高く出てきておりますが、こういった一時的な収益もございますので、2022年度第1四半期におきましては、年間の業績予想は見直していないと、据え置いたということでございます。

クレディ・スイス証券 酒井：わかりました。この100ミリオンドルというのは、もう計画には入っていた数字ですよ、そうしますと。

加島：まず、Jazz社との50ミリオンドルは入ってございました。それから、オルゴビクスの欧州のところは、売上、今回50ミリオンドルを一時金全額計上しましたが、計画では、少し保守的に、何年間かで繰り延べて収益認識する前提で入ってございましたので、若干、プラス要因にはなっております。

クレディ・スイス証券 酒井：すみません、少ししつこくて。オルゴビクスの50ミリオンドルは、今期はこれで終わりということでもよろしいんですか。

加島：はい、終わりです。

クレディ・スイス証券 酒井：はい、わかりました。どうもありがとうございます。

シティグループ証券 山口：ありがとうございます。今のお話の、少しフォローアップなんですけれども。コア営業利益 134 億円から一時要因 100 億円を引くと、残り 34 億円となりますが、それ掛ける 4、足す 100 億円だと、今度は 300 億円に足りないような気もするんですが。費用等々も少し、費用はあるか、ちゃんと使われていると思うんですけれども、そのような計算では必ずしも合っていないですかね。その、134 億円掛ける 4 には、もちろんならないんですけど、100 引くと 34 億円になる。その辺、いかがでしょうか。

加島：はい、これも 3 ページの、その他の収益・費用の 2022 年度のところに、210 億円というのが入っております。これがまだ発生しておりませんでして。こちらにつきましては、5 月の時にも少しご報告させていただきましたけれども、バウチャーの売却とか、資産の売却等を考えていると。そのあたりが、2022 年度第 1 クォーターではまだ何も入っておりませんので。このあたりが実施されれば、プラス要因になってくるとご理解いただければと思います。

シティグループ証券 山口：わかりました。ということは、さっきの話にもう 1 回戻りますけど。この、今の中で言うと、Jazz 社は入っているんですけど、オルゴビクスの 50 ミリオンドルは部分的にしか入ってなかったんで、その 50 の内訳、30 か、40 か、少しわかりませんが、その部分は、一応貯金としてあるという状況だと理解すればよろしいですね。

加島：はい、それで結構かと思います。

シティグループ証券 山口：わかりました、ありがとうございます。あと ulotaront リードアウトって、結局、まだ確定してないんですか。

池田：リードアウトのところについては、その後の作業も含めまして、上市というところにおいては、弊社で言う年度の 24 年度の上市というところについてはまだ動かしておりません。これまでの現状のままでございます。

シティグループ証券 山口：はい、しかし、リードアウトの時期は、まだ変えてないというか。変えてないと言うと変かな。

池田：リードアウトのところについては、若干ウクライナの影響もございますので。ただ、それに代わる国、それから、サイトも立ち上げておりますので、何とかそこのところは追いつくだろうと。それから、リードアウトの後の、いろんな作業のところについては、短縮することによって上市の時期は守るとというのが今の計画でございます。

シティグループ証券 山口：わかりました。はい、ありがとうございます。私からは以上です。

JP モルガン証券 若尾：よろしく申し上げます。一つ目が、今、ご説明にあった、一時的な収益についてなんですけれど。まだ発表してませんということでしたが、確か、バウチャー、ファーストクォーターにも売却できるのではないかというのを、少し伺った気がしたんですが。何かその売却の見通しに関して、変化が生じていたりしますか。これは本当に売却できそうですか。

木村：はい、Priority Review Voucher については、売却ということで、我々としても、100 億円前後で売却できると思っているんですけど。これ、市場がございまして、順番に売却されていくということでありまして。我々のものは、まだ少し順番が来ていないということになります。ただ、売却先については、もう、こちらのほうでも考えてございますので、Priority Review Voucher が売れなくなったということではございませんので、ご安心いただければ。

JP モルガン証券 若尾：なので、大きく遅れることも想定しなくていいということですね。

木村：そうですね、はい。

JP モルガン証券 若尾：わかりました。ありがとうございます。続きまして、マイフェンブリーの進捗に関してなのですが。まだ、何か、売上ベースってそこまで大きくなってないような気がします。一応、この患者さんの数とかを、見せていただいておりますが、まだまだ売上という規模では、まだ小さいのかなと思うんですけど。御社の考え方としては、子宮筋腫だけではなくて、やはり、子宮内膜症の承認が取れてくると、売上が加速していくようなご想定されていらっしゃいますでしょうか。

木村：はい、今、まさにおっしゃってくださったように、このマイフェンブリーが属してます GnRH というメカニズムの薬そのものが、まだ、市場に十分浸透しきっていないということになります。我々が、今、その分野のトップのシェアを取っておりますので、我々が、市場を今後開拓していく必要があると。その中で、まさにおっしゃったように、十分に伸びていけない大きなところは二つございまして、一つは長期処方でございます。長期処方について、承認が出ることと、もう一つは、子宮内膜症と子宮筋腫、両方のインディケーションが取れることによって、よりたくさんの方々にこの薬の良さを気付いていただけると。あるいは、ドクターにアピールすることを期待しております。子宮内膜症の PDUFA が間もなく迫ってございますが、その結果をまずは楽しみに待っているところでございます。

JP モルガン証券 若尾：よくわかりました。ありがとうございます。これ、PDUFA は、来週というか、8月6日だと思うんですけど。これ、仮に、なかなか御社の想定通り承認されなかった場合などで、子宮筋腫のみになった場合なんですけれど。こちらは、今、ご説明いただいた、長期処方

の解禁等があれば、仮に、もう1個のほうが承認されなくても、子宮筋腫のみでも、一定の売上は、時間をかければ見込めると考えていいんですか。

木村：もちろん、一定の見込み、売上は期待できるわけですけど。我々としては、子宮内膜症も、万が一、今回、承認されなくても、データは十分ございますので。遅れはするものの、承認に漕ぎつけられると考えてございます。

JP モルガン証券 若尾：よくわかりました。ありがとうございます。以上です。

モルガン・スタンレーMUFUG 証券 村岡：ありがとうございます。さっきから、ワнтаイムの入り繰りの計算の話ばかり出ているんですが、私からも一つ。ジェムテサの、ヨーロッパの Pierre Fabre に出したやつ、マイルストーンも込みで75 ミリオンドルというので、どのくらい今期御社に入るのかわからないですけど、これはセカンドクォーターに一括でアップフロント分が入るんでしょうか。それとも、これは繰り延べになっちゃったりするんでしょうか。そしてそれは、この分は予算には入っているんでしょうか。少しくリアにさせてください。

加島：はい、加島ですけど、一括で2022年度第2クォーターに入れますが、この75 ミリオンドルの中では、金額はそれほど大きくないとご理解いただければと思います。

モルガン・スタンレーMUFUG 証券 村岡：じゃあもう75の3分の1か、4分の1か、それぐらいと思っていたほうがいいということですね。

加島：もう少し少ないかもしれないですけど、一桁台ぐらいの金額。

モルガン・スタンレーMUFUG 証券 村岡：そんな感じですね。わかりました。ありがとうございます。あと、これ、少しどう質問していいかあれなんですけど。トルリシティのことなんですけれども。トルリシティは、御社、順調にいい大型品に育ったと思うんですが。先日、これのリリーさんの、セカンドジェネレーションというか、チルゼパチドが、私、御社が獲得するんだと思っていたんですが、田辺三菱さんに持っていかれた、私の目にはそう見えただけなんですけれども。これ、御社とリリーさんとの関係で、これ優先的に交渉できたんじゃないんでしょうか。少し利益率は低いとはいえ、額も大きいので、利益額もそれなりにはあったと思うんですが。これが取れなかった背景というか、そのあたり、ご解説いただけませんかでしょうか。

木村：背景と申しますか、それはイーライ・リリー社様のお考えでございますので、我々として申し上げることはございませんが、少し残念ではございました。

モルガン・スタンレーMUFU証券 村岡：これ、御社としては、もう全力でこれは欲しかった製品ですよね。

木村：糖尿病においては、非常に強い営業力を持っておると思っておりますし、非常に実績も上げておるわけでございますが、そのあたりは、当社で扱わせていただければよかったなとは思いますが。繰り返しになりますが、イーライ・リリー社様のお考えでございますので、当社から申し上げることはございません。

モルガン・スタンレーMUFU証券 村岡：ありがとうございます。最後、バウチャーの売却の件なのですが、これ私が勉強不足なので、少しご解説ください。先ほどのQAでのお話で、バウチャーの売却は順番にされていて、まだ御社の順番が来ていない。すみません、そういう仕組みだったんです。少しそのあたり、例えば、今年既に何社ぐらい売却されて、御社まであと何番目ぐらいだとか、そんなものがわかれば安心もできるんですが。そのあたりご解説ください。

木村：バウチャーというのが、今おっしゃったように、たくさん出てくるもんじゃありませんで、順番に出てくると。バウチャーを扱う業者というか、バウチャーのマーケットもそれぞれのルールと言ったらおかしいですが、決まりじゃないんですけど、早く出てきたものから順番に売っていくというようなことになっているようでございます。そうじゃないと、バウチャー同士の価格の競合みたいなことが起こるといようなことではないでしょうか。私の理解はそのレベルでございますが。

モルガン・スタンレーMUFU証券 村岡：あと何件待ちかどうかという、そういうレベルではわかっていないということなんですね。

木村：少し聞いてはおりますが、そんなに遠くないとは聞いてございます。

モルガン・スタンレーMUFU証券 村岡：わかりました。ありがとうございます。ちなみに、バウチャー売却したら、その時はプレスリリースしますか？

木村：すみません。まだ決めてございません。

モルガン・スタンレーMUFU証券 村岡：発表するかどうかは未定ということですね。

木村：はい、発表するかどうかは未定でございます。

モルガン・スタンレーMUFU証券 村岡：はい、わかりました。以上です。ありがとうございます。

大和証券 橋口：よろしく申し上げます。いくつかあります。一つ目が、ulotaront の、大うつ病補助療法臨床試験についてなんですが、これは、申請のもとになるような、フェーズ 3 試験のような試験ということが、最初から予定されているのか。例えば、用法用量の設定などで、いったん探索的な試験を実施してからになるのか。現時点の見通しをお聞かせいただけますか。

池田：本件につきましては、adjunctive MDD の適応拡大につきましては、大塚製薬様が主体となってお発表されるということになっております。したがって、当社のほうからどこまで言えるのかというのがございますけれども。基本的には、adjunctive MDD のフェーズ 3 試験は、フェーズ 2/3 試験になるのか、フェーズ 3 試験になるのかわかりませんが、2 本あるんだとは理解をしております。

大和証券 橋口：その 2 本のうちのどちらか 1 本が近い将来に始まるという理解でいいのでしょうか。

池田：はい、そのように理解しております。

大和証券 橋口：ありがとうございます。2 点目が、リサイミックの立ち上がりなんですけれども。1 クォーターのご実績が、通期のご計画に対して、進捗がまだ低いように思うのですが。通期の見通し、どのようにお考えかということと、米国以外でのこの治療法の展開について、現時点でどのような計画をお持ちか、ご紹介いただけますでしょうか。

木村：はい。リサイミックにつきましては、まだ、移植症例数はそんなに伸びていないと認識しております。今後、15 から 20 人の方に今年は移植できるということで、準備を進めているところでございます。

大和証券 橋口：それは、計画通り、お示しいただいている 60 億円ですかね、この計画に沿った症例数の集積に向けた準備が進んでいるという理解でいいのでしょうか。

木村：そうですね。まだ、十分生産体制が、当初の想定まで立ち上がっていないということで、若干スタートが遅れてございますが、今後キャッチアップできるだろうと現場からは聞いております。

大和証券 橋口：ありがとうございます。海外というか、米国以外についてはいかがですか。

木村：はい、それは、米国以外にも患者さんがおられますので、広げたいと考えてはおるんですが。現在、生製品でございますので、そのあたりが、輸送時間が長期に耐えられるかどうかというような品質の問題、各国での承認取得というような二つの問題がございます、そのあたりの戦略を、今、練っているところでございます。

大和証券 橋口：ありがとうございます。最後に、チルゼパチドの販売権が取れなかったことによる、御社の戦略への影響について教えていただきたいんですけども。糖尿病領域の競争環境、御社の製品にどういった影響があるとお考えかということと、それから、糖尿病領域で、日本においてナンバーワンの営業力をキープしていく、そこに販売力を維持強化していくことに引き続き注力していく戦略への影響というのをお聞かせいただければと思います。

木村：薬効メカニズムからしますと、トルリシティと競合するような薬になってまいりますので、今後、市場での受け入れられ具合を見ながら、我々としても、今後の戦略を練っていきたくと考えてございます。

大和証券 橋口：はい、わかりました。以上です。ありがとうございました。

クレディ・スイス証券 酒井：ツイミーングですけども、まだ国内だけで立ち上がり、まだ長期処方前だから、ゆっくりだと思っんですけど、これって権利は御社 100%お持ちなんですか。つまり、海外展開ですよ、今後含めて、どのようにお考えになっているのか、その辺を聞かせていただけますか。

池田：本品は、Poxel 社からの導入品でございます、当社は、日本と、それからあと東南アジアの一部の国の権利をいただいているというところでございます。

クレディ・スイス証券 酒井：わかりました。じゃあもう地域限定ということなんですね。

池田：はい。

クレディ・スイス証券 酒井：はい、わかりました。ありがとうございます。

森：ほかにご質問のある方がいらっしゃらないようですので、質疑応答を終了させていただきます。以上で、カンファレンスコールを終了いたします。本日はありがとうございました。

以上