



住友ファーマ株式会社

2023 年度業績予想の修正、2024 年度業績見通しに関する説明会

2024 年 5 月 1 日

イベント概要

[企業名]	住友ファーマ株式会社
[企業 ID]	4506
[イベント言語]	JPN
[イベント種類]	決算説明会
[イベント名]	2023 年度業績予想の修正、2024 年度業績見通しに関する説明会
[決算期]	2024 年度 通期
[日程]	2024 年 5 月 1 日
[ページ数]	36
[時間]	13:00 - 14:18 (合計：78 分、登壇：10 分、質疑応答：68 分)
[開催場所]	インターネット配信
[登壇者]	3 名 代表取締役社長 野村 博 (以下、野村) 代表取締役 専務執行役員 木村 徹 (以下、木村) 執行役員 コーポレートガバナンス コーポレートコミュニケーション担当 コーポレートコミュニケーション部長 野口 直記 (以下、野口)
[アナリスト名]*	JP モルガン証券 若尾 正示 モルガン・スタンレーMUFG 証券 村岡 真一郎 UBS 証券 酒井 文義

シティグループ証券

大和証券

ジェフリーズ証券

SMBC 日興証券

山口 秀丸

橋口 和明

スティーブン・バーカー

和田 浩志

*質疑応答の中で発言をしたアナリスト、または質問が代読されたアナリストの中で、SCRIPTS Asia が特定出来たものに限る

登壇

野口：お時間となりましたので、住友ファーマ 2023 年度業績予想の修正、24 年度業績見通しに関する説明会を始めさせていただきます。

本日はご多用の中、急な案内にもかかわらず、ご参加いただき誠にありがとうございます。本説明会は、東京本社より Zoom ウェビナーによるライブ配信で進めてまいりたいと存じます。

昨日、弊社 Web サイトに掲載いたしました説明会資料に沿ってご説明した後、質疑応答の時間を設けておりますので、よろしくお願いいたします。

初めに、皆様にご案内とお願いがございます。ご自身の Zoom 画面に表示されている参加者情報を、御社名とお名前に変更いただきますようご協力をお願いいたします。

それでは本日の出席者をご紹介します。代表取締役社長の野村、代表取締役 専務執行役員の木村、司会の野口でございます。どうぞよろしくお願い申し上げます。

では、野村より、2023 年度業績予想の修正、24 年度業績見通しについてご説明させていただきます。

野村さん、よろしくお願いいたします。

2024年3月期通期連結業績予想数値の修正

	売上収益	コア 営業利益	営業利益	親会社の所有 者に帰属する 当期利益	基本的 1株当たり 当期利益
2024年1月31日	百万円	百万円	百万円	百万円	円 銭
発表予想 (A)	317,000	△134,000	△156,000	△141,000	△354.90
今回修正予想 (B)	314,600	△133,000	△354,900	△315,000	△792.86
増減額 (B - A)	△2,400	1,000	△198,900	△174,000	-
増減率 (%)	△0.8	-	-	-	-
(ご参考) 前期実績 (2023年3月期)	555,544	16,364	△76,979	△74,512	△187.55

総額1,809億円の減損損失をコア外に計上

- ✓ マイフェンブリー 特許権 \$923M (1,335億円、\$ベースで93%減) を減損
- ✓ 北米事業 のれん \$248M (359億円、\$ベースで10%減) を減損
- ✓ rodatristat ethylおよびEPI-589等の開発中止 仕掛研究開発 106億円を減損

事業構造改善費用87億円をコア外に追加計上 (合計301億円)

野村：社長の野村でございます。本日は大変お忙しい中、我々の説明会にご出席賜りましてありがとうございます。

それでは、お時間もございますので、早速資料にもとづきましてご説明いたします。

これは既にご案内の通りですけれども、1月に第3クォーターの決算で予想を発表いたしましたけれども、今回は、それに比べまして、売上収益で24億円減少ということになっております。北米および日本におけるセグメントで減少しているという状況でございます。

一方、コア営業利益については、予想より10億改善しているということでありまして。粗利益は減少したものの、研究開発費それから販売費及び一般管理費の減少ということで、10億ほどのプラスということなんです。

それから、営業利益の段階では3,549億円という大幅な赤字になりました。これはこの下に書いてありますが、総額1,809億円の減損損失を計上したということでございます。

減損損失の中で、見積もりによって出た減損損失と、それから、ここにrodatristat ethylと、EPI-589等の開発中止による106億円というのもございますが、このマイフェンブリーと、のれんについては、北米の事業の評価をもう一度したことによって発生した減損ということでありまして。

特に、我々が基幹3製品と呼んでおります、オルゴビクス、マイフェンブリー、ジェムテサにつきましては、私どもの予想に比べて、実績が大幅に下回るという事態が続いておりました。

そのため、私どもは北米における事業の評価をするにあたって、我々の売上の見通し、いろんな諸前提がございますけれども、それに対して第三者の売上の予想というものを別途依頼し、それに基づいて、我々としては北米の事業の価値をもう一度見直し、それに基づいて、マイフェンブリーの特許権の減損、およびのれんの減損を実施したと、そのような次第でございます。

こういった減損が多額に発生して、我々の当期の親会社の所有者に帰属する当期損失が大幅に、予想よりも増加してしまったということについては、私としても大変申しわけなく、また非常に重く受け止めているというところではございます。

■ 2025年3月期業績見通しおよび配当予想

2025年3月期の連結業績見通し：

売上収益 3,380億円（前期比 234億円増）、コア営業利益 10億円（前期比 1,340億円増）は、前期より改善の見込み

- ✓ 北米での基幹3製品（進行性前立腺がん治療剤「オルゴビクス」、子宮筋腫・子宮内膜症治療剤「マイフェンブリー」、過活動膀胱治療剤「ジェムテサ」）の売上収益拡大
- ✓ 販管費・研究開発費の合理化

2025年3月期の配当予想：

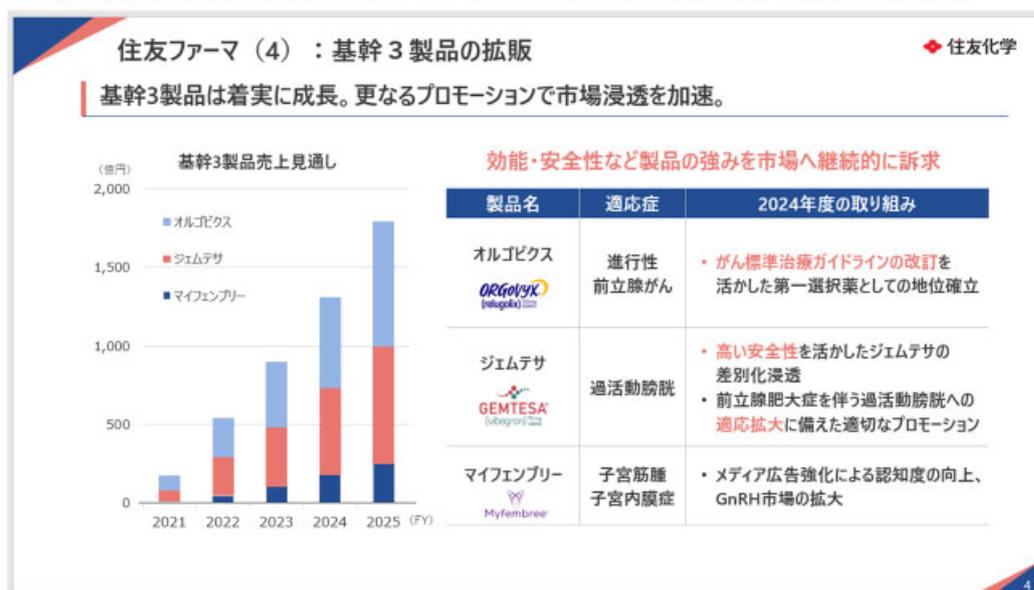
コア営業利益10億円を見込むものの、中期経営計画2027で想定したコア営業利益を大きく下回っていることから、無配を予定

2024年度につきましては、既にご覧いただいていると思いますが、売上収益が3,380億円、それからコア営業利益が10億円という、コア営業利益、カツカツでございますけれども10億円の利益ということ、何とか我々としては確保していきたいということでございます。

この前提になりますのは、北米での基幹3製品、オルゴビクス、マイフェンブリー、そしてジェムテサ、これの売上の拡大ということでもあります。

これについては、9 ページのスライドを参考にちょっと見ていただきまして。

【ご参考（住友化学株式会社 2024年4月30日開催 経営戦略説明会資料）】



9

これが3製品の時系列的なグラフでございます。

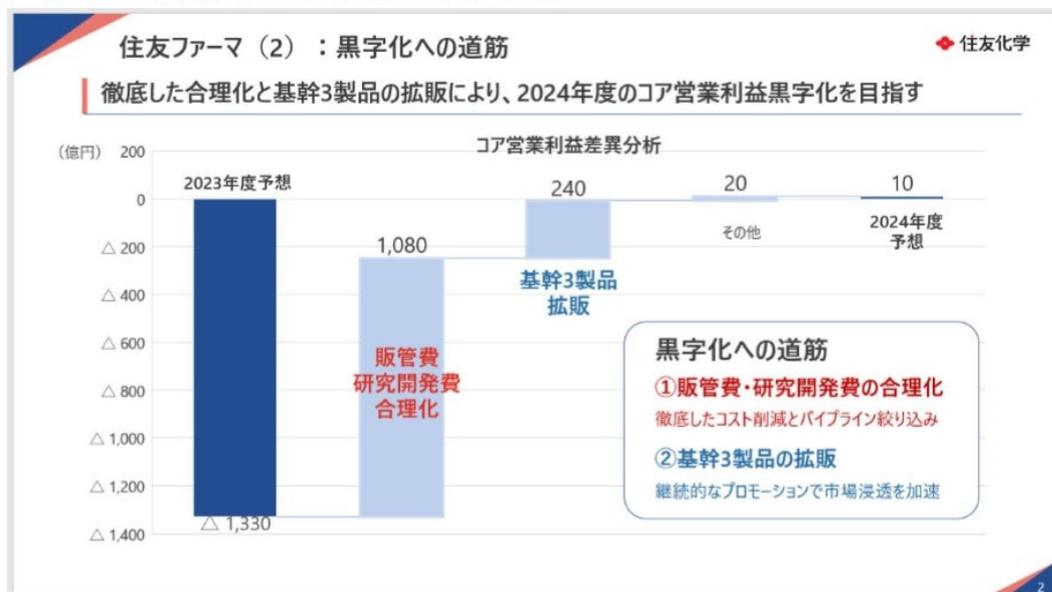
2023年、実績、これで見ると900億円弱だと思いますけど、そのような実績で、2024年度は1,300億、2025年度は1,800億ぐらいに成長していくだろうということで、我々としても計画を立てていることでございます。24年は、今申し上げたように1,300億円レベルの売上収益をベースに利益計画を立てているということでありまして。

元に戻っていただきまして。

それから販売費、一般管理費と、それから研究開発費の合理化については、また後ほどご説明申し上げます。

それから、2024年度に関係する配当でございますが、元々、我々の中期経営計画ですと、コア営業利益400億円程度見込んでいたと。そういう中で、復配ということをお願いしておりましたが、コア営業利益が10億円ってことで、極めて低レベルということでありまして、配当は見送らせていただくというようなことを今、予定しているところでございます。

2025年3月期業績見通し（コア営業利益）

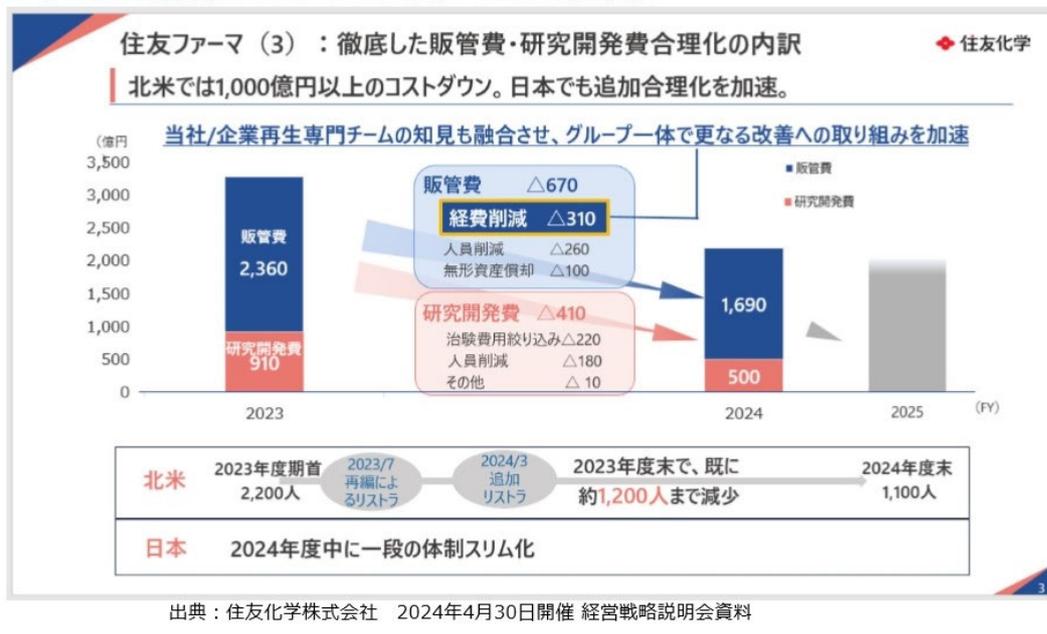


それでは、販管費、研究開発費の削減について少し触れておきたいと思います。

2023年度のコア営業損失が1,330億でございますが、その販管費とそれから研究開発費を改善することによって、1,080億改善させる。それから、先ほどの基幹3製品の売上が1,300億程度ということでございますので、粗利が増えますということ。

それから、その他は20ぐらいございますけども、そのようなものの合わせ技で、何とか10億円のコア営業利益を達成していこうということでもあります。特にこの1,080億の販管費と研究開発費の合理化というところは大変重い内容でございますが、それについては次のページでご説明申し上げたいと思います。

2025年3月期業績見通し（販管費・研究開発費）



5

既に北米においては、2023年度期中、2,200人であったものが、2023年度末には1,200人ということで、1,000人ぐらいもう既に減少しているということが前提になります。販管費については、2,360億が1,690億ということになり、670億円減少ということになります。

人件費の削減が260億あり、それから無形資産の償却は、これはマイフェンブリーの減損を大幅に行ったことにより、無形資産の償却費が減少したということがあります。それから、経費の削減として310億円を実施していくということであります。

この資料は、昨日住友化学がご説明、経営戦略説明会で使われた資料でございますが、我々もこの310億円の経費削減について、さらに我々もこれをできるだけ改善していくと、より多くの削減を実現していくということを進めていこうということであります。

それから研究開発費についても、既に人員が削減されていることから、180億ほどの減少方向になっております。

それから、治験費用を絞り込み。これ、治験プログラムを再生医療と、それからがんに絞っていくということで、後期のものについて絞っていくということになっておりますので、大幅な研究開発

費の減少ということで、全体では 410 億ほどの減少を見込むということであり、合わせて 1,080 億の減少ということになります。

日本においても、一段のスリム化ということで、コスト、予算も相当絞り込んでおりますけれども、さらにその予算をより効率的な使用ということで進めていこうということをやっているということでございます。

このようなことで、売上収益の拡大と、それから経費の削減により、何とかコア営業利益 10 億を達成していこうということでございます。

この次のページ以降は、全て参考でございますので私の説明は以上でございます。

野口：野村さん、ありがとうございました。

質疑応答

野口 [M]：これより、質疑応答に移りたいと存じます。ご質問を受ける順序といたしまして、13時50分までをめぐりに、まずはアナリスト・機関投資家の皆様から、その後、メディアの皆様のご質問に移ってまいりたいと思います。

ご質問のある方は、Zoomの手を挙げるボタンを押してお知らせくださいますようお願いいたします。また、改めてのお願いですが、ご自身のZoom画面に表示されている参加者情報を、御社名とお名前に変更いただきますようお願い申し上げます。

司会が順番にお名前をお呼びし、弊社にてマイクのミュートを解除いたしますので、所属とお名前の後にご質問をお願いいたします。

それでは、JPモルガンの若尾様から、ご質問をお願いいたします。

JPモルガン証券 若尾 [Q]：JPモルガンの若尾です。よろしくお願いいたします。

一つ目が、今回24年度の見通しというのは、コアOPで10億円だったと思うんですけど、出していただいて。そしてその先、25年以降、この利益水準を維持できるか、もしくは成長していけるかどうかに関しては、どのようにお考えかというのを最初に教えていただけないでしょうか。

やはり、今回、その24年度の業績見通しには出していただきまして、ドラスティックなコスト削減もされましたので、今期に関してはこの通り達成できるかというところがポイントになると思う一方で、やはり、来期以降どうなっていくかっていうところに関しても、やはり株式市場は懸念を持っているかと思っておりますので、25年度以降どうなっていくか、このコスト削減で一定程度の利益が維持できるのかどうか、教えていただけないでしょうか。

野村 [A]：ありがとうございます。では、今のご質問にまずはお答えいたしますけれども、コスト削減は、これはこの体制ですと進めますので、非常にコストの少ない状態で、我々としては経営をしていくと。

一方で売上は、我々が当初想定していた水準よりはちょっと低めではありますが、基幹3製品は伸びているということでありますので、24年度に、コア営業利益が若干ですが黒字になり、25年以降はさらに黒字が増えていくという。そういう想定はしているところであります。

若尾 [Q]：ありがとうございます。そして、やっぱり25年度以降の成長に重要である、参考資料の9枚目のスライドの部分について教えていただきたいのですけれど。今回、オルゴビクスとジェ

ムテサ、マイフェンブリーの見通しを出していただいておりますが、果たしてこれが実現可能なかどうか。

ご計画ですので、これに対して頑張って達成していくってことなのでしょうけれど、やはりここまでの実績であったりとか、御社のガイダンスが常に実際に実績は、ガイダンスを下回ってきたことからしますと、やはりこの数字が達成可能なかどうかということが非常に気になります。

特に、各薬剤の競合環境であったりとか、置かれてる状況が今後変化していくと思いますので、そのリスクという部分もどういうふうに織り込んでいくかも気になります。なので、それぞれの薬剤の売上見通しについて、どのようにリスクを踏まえているのかも含めてちょっと教えていただけないでしょうか。

オルゴビクスに関しては、長くなってすみません。オルゴビクスについては、メディケアパート D のリフォームの影響を見込んでいくかどうか。あとジェムテサは、アステラスのミラベグロンのジェネリック影響を織り込んでいくかどうか教えてください。

野村 [A]：ありがとうございます。まず、今、織り込んでいるかについて、まず申し上げますけれども。オルゴビクスは保険償還の制度が1月から変わっておりますけれども、それは入っております。それから、NCCN ガイドラインで、今まではオルゴビクスを推奨しないというステータスでしたが、そこがなくなり、併用を推奨する方の薬剤に変わってきたということが入っています。

それから、ミラベトリックのジェネリックが入ってくるということについては、これは非常に極めて新しい話でありますので、ここについては、まだ我々としてどんな影響があるかについて、まだはっきりわかっていないという中でございます。ここの中にはそれは含まれていないというふうになっています。

この24年、25年の売上が出ておりますけれども、基本的には、先ほどご指摘がございましたが、当初我々の予想と実績が大幅に乖離しているという事態があり、我々としてはそれを非常に重く受け止め、いろんな予想の仕方も検討してきたというところであります。

24年、25年については、これまでの売上のトレンドというんですかね、もちろんトレンドというのは何もしないで増えてるというわけじゃありませんが。当然のことながら、様々なプロモーション活動をすることによって、ある程度市場が伸びてきているという、その伸びに若干のいろんな我々としての努力目標をちょっと乗せて作っている数字であります。

先ほど、その減損のときに、我々、第三者の評価も入れてということをお願いしましたが、確かに何て言うんですかね、ジェムテサとかマイフェンブリーについては、この第三者の評価と我々の評

価値がいぶん違うところがありました。24年、25年については、それほど大きな差がないという状況もございましたね。

我々としては、この数字自体、もちろんジェムテサのミラベトリックのジェネリックの影響というのは、まだリスクとしてはありますけれども。我々が今まで作ってきたガイドランスとは少し違う、そういうレベルの予想になっていると、我々としては認識しています。

若尾 [Q]：ありがとうございます。すみません、ちょっとフォローアップで。

そのオルゴビクに関してちょっと知りたかったのは、そのメディアパートDのリフォームというのが来年1月に始まって、そして患者さんのアウトオブポケットが2,000ドルに、キャップがつくってところが影響あるのかな、どうなのかなというのが気になったんです。今のご解説は、その影響の話ですか。

野村 [A]：とりあえず今年の1月から、その何ですか、catastrophic coverage、一番上のところの個人、患者負担がなくなりましたのでね、そういう意味ではオルゴビクスが使いやすくなるとい、そういうことですね。

若尾 [Q]：そして来年1月の2,000ドルのキャップがつくというところに関しては、例えば、アステラスさんのXTANDIほど高くないので、そんなに影響もないのかなと思う一方で、とは言ってもメディアパートDが大きいと思うので、ちょっと気になるんですけど。そこはどう見ていらっしゃいますか。

野村 [A]：我々としては、そんなにネガティブ影響はないと思っておりますけれども。今後とも、ただ、どういう、何て言うんですかね、あるいは患者様であるとか、あるいは処方されるドクターがどう見ていくかということによっても変わると思いますが、我々の見るところでは、それほどunfavorableであるということには感じていないというふうに思っております。

若尾 [Q]：あと、すみません、長くなって。このオルゴビクスとジェムテサは、サードクォーター時点では、いくつかまた課題をピックアップしていただいたと思うんですけど、それは足元改善方向に動いていると理解していいんですか。

これだけ、とは言っても何かしっかり伸びる前提なので、やはりサードクォーターにお示していただいていた足元の課題というのが、改善方向に動いていないとちょっと安心ができないので、その点について教えていただけますか。

野村 [A]：そうですね、オルゴビクスについては、とりあえず今、我々の想定範囲内でしっかり動いていると思っておりますので、あまり問題はないだろうなと思います。それから、ジェムテサ

は、我々が想定してたよりも若干下振れしてたという点がありますけれども、それは既に24年以降の売上の中に織り込まれていると考えておりますので、そこは大きな問題にはならないだろうなと思います。

若尾 [Q]：わかりました。すみません、最後とさせていただきます。8枚目のスライドで、今回、ドラスティックなコスト削減をされたというのを示していただいております。この24年の販管費1,690、研究開発費500億円というのがどういう姿なのか。もう少し、定性的で構わないので知りたいです。

この姿が最低限、その基幹3製品のマーケティングを実施できる最低限の姿で、かつ日本に関して、もう少し多分日本はスリム化できるんでしょうけど、一定程度この今の活動ができる最低限の姿なのか。また、R&D費に関して、今のパイプラインを実行する上での最低限のミニマムの姿と捉えればいいのか。この水準というのは、どういうものなのかだけ教えてください。

野村 [A]：ありがとうございます。研究開発費の方はちょっと木村の方からお答えいたしますけども、販管費については、これ基本的に北米において人員を大幅に削減しておりますけれども、当然のことながら、基幹3製品の売上を落としてしまうような、そういう再編ということは元々あり得ないということでございます。

我々としては、その基幹3製品の売上を落とさない、あるいはさらに伸長されると、成長させていくくと、そういう方針のもとに、この削減における対象部門っていうんですか、そこをしっかりと見ていってるといことなので。我々としては、この1,690億円の販管費において、しっかり売上はサポートできると、そのように認識しています。

木村 [A]：木村ですけど、続いて研究開発費のご説明させていただきます。

910億円が500億円ということで、大きく減少してるという印象を持たれたかと思います。実際にそれだけ410億円減らすということではあるんですが、実際には、大塚さんとの提携の枠組みを変更いたしまして、ウロタロントの開発を全て中止いたしました。

それと同時に、北米で持っておりましたCNS関係の後期の開発組織、あるいはそれに付随する支援組織っていうものを、今回の3月に合理化したということがございます。それだけで二百数十億円のコスト削減に繋がっております。

あと、百数十億円を現在の研究テーマの中から削減するというのが、今回の方針のバックボーンにございます。そうした中で、がん、あるいは再生医療については、直近の上市が見込めるものということで、予算については削減することなく配分してございます。

一部、やっぱりラツータがあったときに肥大化していた組織もございますので、そういうところは今年、ちょっと苦しゅうございますが、スリムになる中で無駄を削って、研究開発費を出していくという1年になるかと思えます。

総括しますと、我々がこれから進めていくというものに対しては、十分な予算を配分していると。その他については、今年ちょっと苦しいですが、トランジションの年ということで無駄を省いてもらうというようなことで、号令をかけたというところですよ。

若尾 [Q]：わかりました。R&D は来期以降、ちょっと増えるってことですか。今のニュアンスですと。

木村 [A]：いえいえ、来期も R&D 費をこれぐらいの額で維持しようということをして現在考えております。ただ、その無駄が省けることによって余裕は出てくるというふうには考えてます。

若尾 [M]：よくわかりました。ありがとうございます。以上です。

野口 [M]：ありがとうございました。続きまして、モルガン・スタンレーの村岡様、よろしく願います。

モルガン・スタンレーMUFGB証券 村岡 [Q]：モルガン・スタンレー、村岡です。ありがとうございます。

まず一つ目の質問なのですが、バランスシートですね、PL のお話は今後 1~2 年わかったんですが、減損大きく出まして、資本の方がかなり小さくなってしまったと思うのですが、この部分の対策をどう考えていますでしょうか。

昨日、住化さんが、債務保証等はするというのはおっしゃってましたが、資本小さくなった状態で、借入で回していくことを想定してらっしゃるのか。そのあたりも含めて、バランスシートをどう考えていらっしゃるか教えてください。

野村 [A]：ご質問ありがとうございました。バランスシートについては、まだ最終的に数字が確定していませんので、本日はご提示していませんが。ご想像の通り、多額の減損をしているということでもありますので、純資産にも大きな毀損が発生しているということでもあります。

昨日の住友化学でのご説明もありましたけれども、当面は 3 月末の手元の資金、それからロイバント社の株式の売却で得ました 980 億円のキャッシュというのがございます。それとあとは住友化学からの保証、それから銀行からのご支援。そういうことで何とか資金需要を回していくことによって、我々としては業績を 1 日も早く回復し、資本は、欠損を回復していくことを努めていくというのが現状の考え方でございます。

村岡 [Q]：つまり、ダイリユーティブな方法というのは、今は想定してらっしゃらないと。そういう理解でよろしいでしょうか。

野村 [A]：今のところは、住友化学、あるいは銀行、メインバンクのご支援を得ながら、我々としては何とか業績回復をしていくということでございます。

村岡 [Q]：わかりました。ありがとうございます。ちょっとこの話のちょっと裏表かもしれないんですが、昨日の住化さんの岩田社長のお話の中で、御社の今後について、パートナーリング等の話もあるかもしれないみたいな。

つまり、住化さんの保有比率が変わるかもしれない、減るかもしれないみたいなニュアンスのお話があったんですが。それは住化に聞けて話かもしれないんですが、その点について、御社としてできること、考えてること、こういう方向に持っていきたいっていうものが何かあれば、お教えいただくと助かります。

野村 [A]：昨日の岩田社長のご説明の中でも、住友ファーマを、これだけ、今後どう成長させていくかという中で、そういうパートナーリングがあれば、その出資率にこだわらないという、そのようなご説明だったと私は理解しております。

そういうことですので、我々として、もしそのようなご提案があれば、非常に前向きに、ご一緒に検討させていただきたいと考えております。もちろんただ、また私どもは上場会社でございますので、少数株主の利益も守りつつ、そのような検討に参加させていただくことになるんだろうと思います。

村岡 [Q]：ありがとうございます。それは例えば、既に御社、住友ファーマのかわりで、いくつか魅力的な案件のお話をお持ちして、どうでしょうかっていう話に持っていったってところまでではないっていうことでしょうか。

野村 [A]：それは、昨日、岩田社長がお話しされた内容であると私は理解しております。

村岡 [Q]：御社がもういくつかプラン A、B、C みたいなものをお持ちしているということですか。

野村 [A]：いやいや、岩田社長がそういうことは、何て言うんですかね、我々の成長において必要であれば考えられるというふうにおっしゃったというところまでで。私が言えるところはそこまででございます。

村岡 [M]：わかりました。ありがとうございます。以上です。

野口 [M]：ありがとうございました。続きまして、UBS 証券の酒井様、ご質問をお願いいたします。

UBS 証券 酒井 [Q]：UBS の酒井です。野村社長、すみません、これ質問になってないかもしれませんが。昨日の住友化学の説明会から受けた印象というのは、向こうさんも非常に大変で、ファーマの後押しをするだけの余力がないなという印象を持ったんですけれども。

その過程で、今お話しされた、例えば結果として、持分の低下があるかもしれない、さらにはパートナリングを考える、いろんなことおっしゃってたんですけれども。これは当然のことだと思いますけれども、岩田社長と野村社長の既に合意が成り立ってる上でのこのプラン A だと、この今回の発表されたですね、という理解でよろしいんですね、ということを再度確認させてください。

それから、来期のコスト削減については、人員削減等々ございますので、これはかなりの部分が既に担保されているという理解でよろしいでしょうか。

すみませんこれ、一緒の質問で全部お聞きしますけれども。木村さんがおっしゃった、研究開発費の削減ですけれども、500 億円、これ下げる方向だというのは理解しましたけども、これ下げて何が残るんですか。どういうプロジェクトを重点的におやりになっていくのか。まだ、がんとか再生医療、残るっておっしゃっていましたが、再生医療は住友化学と合併のような形で今後運営していくというお話も昨日あったと思うんですけれども。それを含めて、今後の研究開発の方針について、何か今、ご開示いただけることがあればお聞きしたいと思います。

以上、これ三つの質問になると思いますが、よろしくお願いします。

野村 [M]：ありがとうございます。では、最後の質問からちょっといいですか、木村さん。

木村 [A]：木村です。R&D についてご説明させていただきます。

研究開発費については、中長期的には今年度、来年度は、24 年度、25 年度はシーリングというようなことを考えておまして、500 億を考えてございます。その後は、損益状況を見ながら増やしていけるんじゃないかと考えております。

それとパイプラインについてですが、がんと再生医療を中心に売上げていくということではありませんが、それが全てってということではなくて。CNS の初期品、あるいは探索研究といったようなものも、まだ 500 億削減じゃなくて、500 億、研究開発費を出すわけですが、500 億の中で負担できるということで、予算の振り分けをしております。

一方で、それは住友、SMP が今の形のままの研究開発を行うという前提ではありますが、一方で再生医療について、外部化というようなところが住友化学さんから発表されておりまして。それについてどういう形ですかという議論は始めているところでございます。

それが当社の、新会社が、当社のマイノリティ出資というような形になったときには、当社の R&D から再生医療についての費用というのが外れていくということにはなりますが。完全に再生医療が SMP から見て、なくなるわけではなくて、一部分は新会社で開発しながら、SMP 側で販売、その他を担っていくというような役割分担になるかと思っておりますので、そこはまだ詳細をこれから詰めていくということになります。

また、新会社ができることによって、R&D 負担が若干なりとも軽くなることを期待して、この構想は進めているというところでございます。

野村 [A] : それから、コスト削減の方は、北米での 1,000 人程度の人員削減をベースにしておりますので。それから、先ほどのマイフェンブリーの減損をベースにしておりますので、ほぼ実現が見えてるというところであります。ちょっと細かいところ、まだ詰める必要のあるものはありますけれども、ほとんどが実現可能であると考えております。

酒井さんがおっしゃった最初のご質問のプランというのは、どれを指していらっしゃるのかちょっとよくわからなかったのです。

酒井 [Q] : 今回発表された、この大枠のコスト削減を含めたプラン、24 年度へ向けたこの方針と言いますか、業績の予想を含めたものですね。

その過程において、同時進行でいろんなことを考えるとおっしゃったのが、多分、昨日の岩田社長のコメントの中に含まれてると思うんですけども。それも含めて、同時進行で今期中にいろいろ答えを出していくということによろしいのか。

これを私、プラン A と以前お聞きしたときに申し上げたんですが、それに対してプラン B というものがありますかと中期計画のときにお聞きしたら、いや、プラン B ございませんという話をされましたけれども。今回も状況は同じであるという理解でよろしいのかどうかを含めて、ちょっと教えてください。

野村 [A] : 昨日、住友化学が経営戦略説明会で説明された内容というのは、当然当社と合意されている内容でございます。

あと、岩田社長がおっしゃったパートナーリングっていう話は、そういう話があれば検討するという
ことなので、現時点でそういうものがあるかどうかということについては、特に私から申し上げら
れるものではないなと思っております。

酒井 [Q]：わかりました。では、現在進行形でいろいろお考えになるということですね、この 24
年度中にということで考えれば。

野村 [A]：現在進行形というか、今後そういう案件があれば我々としても考え、検討していきます
という、そういうことであります。

酒井 [M]：わかりました。どうもありがとうございます。

野口 [M]：ありがとうございました。続きまして、シティグループ証券の山口様、ご質問をお願い
いたします。

シティグループ証券 山口 [Q]：ありがとうございます。シティグループの山口です。この出して
いるところの、この 8 ページのところ、もうちょっとお伺いしたいんですけども。

まず販管費のところ、人員削減、無形資産償却というのは、もう行われていると思うのですが。
この経費削減については、期中にいろんなことをやっていくという積上げが必要な部分なのでし
ょうか。

その場合、思ったより減らないとか、インフレもありますし、アメリカのコストも多いし、いろい
ろあって。この 310 については、何て言うんですかね、変動リスクはまだあると見ればいいんで
しょうか。まず、販管費のところをお願いします。

野村 [A]：販管費、これ為替がちょっとどうなるかっていうところも一つあるかもしれませんが
ども、為替が変わらないのであれば、この一応予算でも既にこれだけ減らしますってことは決まっ
ていますので。あとそれをさらにどれだけまた改善できるかと、そういうようなことであって。

これが、為替の影響というのは、ちょっと本当にわからないところでもありますけども、それを除け
ば、我々としてはこれを達成できると。さらにそれをもう少し削減していくということをトライし
たいと、そういうことですね。

山口 [Q]：わかりました。あと研究開発費のところについて、次お伺いしたい。

先ほどもコメントいただきましたけれど、この治験費用の絞り込み、マイナス 220 のところ
には、大塚との枠組み変更が結構入っているため、こちらも来期 500 っていうのはほぼほぼ予算で
はめどが立っていると聞こえたんですけど、そういう考え方でよろしいですか。

木村 [A]：ご理解の通りで結構です。こちら米国での活動もありますので、為替の部分は若干ございますが、もう予算の割振りも全部終わっておりますので、達成できると考えてございます。

山口 [Q]：わかりました。あと日本ですけれども、2024 年度中に一段の体制スリム化とございますので、これは今回のこの数字には入ってるのか、入ってないのか。

特に前々からある、この国内の MR の数が割と多くて、御社の場合、それを使って国内で販売をする、製品を導入して販売するためにあえてというか、維持しているという部分があったかと思うんですけれど。

今回のことはアメリカで起きてることではありますが、連結ということ考えると、国内の相対的なこのコスト削減の進み具合ってのは遅いようにも、外部から見えるんですけど。この 24 年度の一段のスリム化っていうの具体的な話と、MR と、あとそれが 24 年の数字にどのぐらい反映されてるのかっていうあたりを、ちょっとお願いできますか。

野村 [A]：そうですね、この一段の体制スリム化って書いてあります。基本的には、経費の節減を 2024 年度には相当織り込んでいたという話であって、ここのところでは、まだそのレベルですね。ただ、我々としてこれからいろんな状況があるでしょうから、いろんなことも検討していくというようなことが、この一段の体制スリム化という中に含まれるだろうと思っています。

山口 [Q]：MR のところでいかがでしょうか。

野村 [A]：これ要するに、何て言うんですかね、身の丈に合ったコスト構造というような、これ何ページだったかな、そういう表示が確かあったと思います。

我々として、例えばいろんなその導入、提携品って言うんですかね、そのジェネリックが入ってくるタイミングとか、そういうことが近々あるということからすると、そういう一定のその規模感がある程度見直していかなければいけないという、そういうタイミングも来るとは思っておりますので。

そういう中で、我々としては総合的な観点から、先ほど書いてありました一段の体制スリム化っていうことを、あらゆる選択肢の中から進めていくことになろうかと思っています。

山口 [Q]：わかりました。ということは、24 年度というよりは、これ今年度中に、この 25 年 3 月期、24 年度にやられることが、25 年度以降に逆に、逆にと言うか、さらに効いてくるっていう感じですかね、国内に関して言うと。

野村 [A]：まだ具体的には何か申し上げられませんが、24 年度中にいろんなアクションをとれば、25 年には反映してくるという、そういう形にはなると思います。

山口 [M]：わかりました。以上です。

野口 [M]：ありがとうございました。続きまして、大和証券の橋口様、よろしくお願いします。

大和証券 橋口 [Q]：橋口です。よろしくお願いします。いくつかありますが、最初の質問が今の続きで、国内の事業戦略をどう考えているのかを、改めてお聞かせいただけませんかでしょうか。

従来のご説明だと、導入活動を注力をされると。導入元から見ても、営業体制がしっかり維持されているということが、この住友ファーマを選ぶ理由になるだろうということ。この人員削減は想定されていらっしゃるように、ずっとご説明を頂戴していたように理解をしているんですけど。

実際のところ、最近あんまり目立った導入案件を拝見した記憶があまりなくて、導入元としてもやっぱり経営がいろいろバタバタしているように見えると、なかなか御社に出すのを躊躇してしまうというのひょっとしたらあるのかもしれないというふうにも感じていて。

一旦、損益の改善を重視して、スリム化も視野に入れていくっていうふうに、少し軌道修正されているのかなって感じたんですけど、そのような理解でもよろしいのでしょうか。

野村 [A]：ご質問ありがとうございました。これまで我々の MR の外からの評価は非常に高いということをお申し上げていただきました。その中で、提携案件をできるだけ探して行って、その営業力を上手く発揮させていくということをご説明してきたわけでありまして。

しかし、何て言うんですかね、やはり先ほど申し上げたような提携品が LOE を迎えるとか、そういうことにもなってくると、我々の現状の手持ちの製品に対する規模感が変わってくる可能性も出てくるということがありますので先ほどの山口様へのご質問へのお答えと同じように、我々としては総合的に今の国内における、これは別に営業だけではないんですが、体制をよく見た上で、いろんな手段を考えていきたいと、そういうことであります。

橋口 [Q]：ありがとうございます。それから、始まった期のコア営業利益の見通しに、一過性の収益のようなもの、例えば、販売品、成熟品の売却ですとか、開発品の権利の一部の譲渡、そういったものによる一時金の収益のようなものは見込んでいらっしゃるのでしょうか。

野村 [A]：そうですね、ご指摘の通り資産売却はこの中には一定の織り込みをしております。

橋口 [Q]：その規模感とか、どういったものをやろうというようなお考えだとか、あるいは現時点でのその確度については、何らかコメントいただくことは可能ですか。

野村 [A]：そうですね、一応 LOE を迎えた剤を売却していくということでありまして。これまで、LOE を迎えた品目についての売却を逐次してございましたけれども、同様にしていこうということなんです。

その他のところでね、20 のプラスになってますけど、若干そこはプラスマイナスがあるので、その 20 がその部分であるということではないですね。ちょっと規模感については、また 5 月 14 日の業績予想の中で、もう少し詳細についてはご説明申し上げたいと思います。

橋口 [Q]：ありがとうございます。最後に、今後力を入れていかれるパイプラインの御社のコミットなんですけど。再生・細胞医薬については、住友化学との新会社ですかね、費用を品目によっては分担するというようなお考えを先ほどいただきましたが、がん領域の今回のこの後ろのスライドにもあります 2 品目については、どのようにお考えなんですか。

これは自社で当面続けられるのか、あるいは外部資金を入れられる可能性もお考えなんですか。

木村 [A]：ご質問いただいてありがとうございます。再生医療についてのご理解は、おっしゃった通りでございます。がんについても、まず当面は当社の研究開発費で進められると考えてございます。

ただ、ご存知のように、がんの場合は併用療法といったようなものの治験を何本も走らしていくことになるかと思えますし、そういう場合は、その併用薬をお持ちの会社さんと一緒に話をするというようなことも考えてございます。

現在のところ、DSP-5336、TP-3654 そのものを導出するというようなことはフォーカスに入れてございません。

橋口 [M]：ありがとうございました。以上です。

野口 [M]：ありがとうございました。続きまして、ジェフリーズのバーカー様、お願いします。

ジェフリーズ証券 バーカー [Q]：ジェフリーズ証券のステイブン バーカーです。よろしくお願いします。

ファイザーさんとの提携についてお伺いしたいんですけれども。元々の中計の前提の一つは、今年度、オルゴビクス、マイフェンブリーに関する販売マイルストーンを計上する見通しだったと思うんですが。今回ご紹介していただいている、今年度の新しい見通しには、そのようなマイルストーンが入ってるかどうか、まずお伺いしたいと思います。

今年度じゃなくても、来年度、再来年度には、そういうマイルストーンを期待してらっしゃるのか教えてください。

野村 [A]：マイルストーンについては、24 年度にはファイザーからのマイルストーンは入っていないということで、25 年には入るのではないかという、そういう想定でございます。

バーカー [Q]：金額的にどのぐらい予想してらっしゃるんですか。

野村 [A]：すみません、金額については、これちょっとファイザーさんとの関係で、ちょっと公表ができないので、申しわけありません。

バーカー [M]：ありがとうございます。以上です。

野口 [M]：ありがとうございました。続きまして SMBC 日興証券の和田様、よろしく申し上げます。

SMBC 日興証券 和田 [Q]：SMBC 日興証券、和田です。ありがとうございます。この基幹 3 製品の売上、もっと先の売上のところをちょっとお伺いをしたいんですけれども。

元々昨年、1 年前のときの中計の修正のとき、2027 年度で大体 5,000 億ぐらいを見ていらしかったのかなと思ってのんですけど。今現状、この基幹 3 製品でどれぐらい見てらっしゃるのかっていうのをお伺いしたいです。

マイフェンブリーに関してはかなり、9 割減損かけられてるので、ピーク売上を下げられたのかなと思ってのんですけど。オルゴビクス、ジェムテサの見立てってのはどう変わっているかも含めて、お伺いできますでしょうか。

野村 [A]：ご質問ありがとうございます。減損を我々、算定する中で、先ほど申し上げたように第三者の評価を使ってやっていったということがございますので、そういう意味では、数字はございます。

ただそれは、減損を評価する上で、第三者のニュートラルな評価を使ったということであるので、我々は我々として、どういった目標を達成すべきかということについては、またこれは別途考えていかなければいけないと考えています。

これはまだ、別に特にパブリックに公表しておりませんが、昨年の 4 月に公表した中期経営計画のその内容については、やはりちょっと見直さなければいけないだろうということを考えております。

そういう中で、もういっぺん我々としては、こういう売上目標って言うんでしょうかね、それを再度構成していきたくて考えていますので、ちょっと今の段階でどんな数字になるかということをし少し申し上げると、またその数字がまた独り歩きしてしまいますので、できれば申し上げるのをちょっと控えておきたいと思います。

中計の見直しは、できるだけ早めに、我々としても出していきたいと考えてはおります。

和田 [Q]：ありがとうございます。あともう 1 点だけお伺いしたいのが、営業体制、アメリカの営業体制、結構修正されて、この基幹 3 製品の売上が伸びていきますというお話だったかと思うんですけど。半分ぐらい人員を削減していただいているんですけど、それでも、これ繰り返しの質問になってしまって恐縮ですけれども、この売上の伸びが実現可能なんでしょうか。

野村 [A]：ご質問ありがとうございます。人員の削減のところは、北米の CNS の後期の開発人員、それから一般管理部門の人員、それから営業のバックオフィスの人員とかね、そういうことを中心に減らしております。

営業の方は、バックオフィスの方は、元々いろんな会社を集めたような組織になっておりますので。若干元々人員が多かったようなところもありますのでね、そういう観点から減らしています。ただ、実際のそのマーケティングであるとか、あるいはセールスのところを別に減らしているわけではありませんので、我々としては、この売上が達成できると思います。

こういう米国においては、いろんなテレビコマーシャルとか、そういうようなこともあって、そういうことについてお金が結構かかるという話でございますが。むしろ今は、そのテレビコマーシャルというよりも、もう少し SNS 等々の、あるいは YouTube みたいなところを使ったタッチポイントを作っていく方がより有効だろうということですので、それほど多くお金もかからんだろうということを考えています。

ですから、結論から申しますと、営業体制については、今回の人員の大幅な削減により、何か大きなダウンサイドの影響があるかということ、それは全くないと考えています。元々そのように意識して、この再編を考えたというところでございます。

和田 [M]：わかりました。ありがとうございます。

野口 [M]：ありがとうございました。お時間になりましたので、以上でアナリスト・機関投資家の皆様の質疑応答を終了させていただきます。アナリスト・機関投資家の皆様はご都合に合わせて、Zoom からご退席いただければと思います。

ここから、メディアの方からのご質問をお受けしたく存じます。ご質問のある方は手を挙げるボタンで挙手をお願いいたします。こちらからお名前をお呼びし、弊社にてマイクのミュートを解除いたします。ご所属とお名前の後にご質問をお願いできればと思います。

まず最初のご質問ですが、東洋経済の兵頭様、お願いいたします。

東洋経済 兵頭 [Q]：東洋経済の兵頭です。ありがとうございます。先ほど、基幹3製品の売上の予想の仕方を見直したというように聞こえたんですけども、そこが合っているかどうか、またどう見直したのかを教えていただければと思います。

野村 [A]：ありがとうございます。何て言うんですかね、これまではやはり、オルゴビクス、マイフェンブリー、ジェムテサにしても、他の製品との差別化要因っていうのを非常に高く評価してきたというところがあります。

例えば、オルゴビクスであれば、こういうホルモン感受性の高い前立腺がんのところについては、やはり注射剤が多いという中で、唯一の経口剤であるというようなところもあり、大体その患者さんの6割以上は経口剤を望んでいるというところがあるので、より患者さんへの受け止め方としては非常にいいのではないかとということがございましたし。

それから、マイフェンブリーについては、元々そういうこういった剤については、骨密度への影響、そういうものが懸念される。ところが、この我々のマイフェンブリーにおいては、骨密度の影響はほとんどないというような、そのような差別化要因もございます。

それから、ジェムテサについて言えば、競合剤よりもそのQTcの延長がないとか、高血圧の患者さんにも処方できるとか、drug-drug interactionのプロファイルが非常に良いとか、いろんな差別化要因があるということがあるので、我々としては非常に高いポテンシャルを持っている剤だと認識していたということが前提になっていたということでもあります。

24年の売上の予想について申し上げますれば、これは23年の基本的にはトレンドを踏まえている。トレンドと言いましても、先ほど申し上げたように、ほっといても売上が増えるということではなくて、もちろんプロモーションすることによって増えていくという、そういうことが前提ですが。それに我々として努力目標を若干乗せているというようなところがあります。

そのような形で作られた予想でございますので、より実態に近い、そういった予想になっているんだということでもあります。

それから、その傍証として、先ほど減損をする上で、第三者に評価をしていただいたというところがありますが、24年については、それほど大きな差のない、そういうような数字になっていると

ということもありますので。我々としてはこの売上の達成確度は、これまでの予想よりも高いものだろうと想定しています。

兵頭 [Q]：ありがとうございます。すみません、あともう1点ですね。先ほどの国内の人員削減の話です。昨日の住友化学の説明では、今期はおそらく後半に住友ファーマでのこういった人員削減があるので、一部が織り込まれている数字だということだったんですけど、その理解で合っているかっていうのと。

この計画で織り込まれているのは、先ほどの説明の通りMRが中心で、他の部署とかではまだ考えられてないということなんでしょうか。

野村 [A]：すみません、ちょっと住友化学様のご説明の中で、住友ファーマの国内での人員削減があるっていうお話があったというのは、ちょっと我々認識しておらないので、ちょっとそれについては何ともお答えができませんと思います。

兵頭 [Q]：わかりました。承知いたしました。MRでは可能性があるっていうお話。

野村 [A]：MRというか、要するに先ほど申し上げたように、その事業規模、日本事業という、別に日本の事業ってMRだけでやってるわけじゃなくて。要するに、日本事業の規模に対してどうなのという、そういう見方が必要ですねっていうことを、先ほど何回かご質問いただきましたけど、そういう中で、我々としてはいろんな最善の策を考えていきたいと申し上げたところです。

兵頭 [Q]：現時点で、販管費、研究開発費削減の中には、国内の人員削減効果は織り込まれてないということですか。

野村 [A]：この先ほどの、この数字の中にはそういうものはありません。あくまでこれまでのコスト削減努力というものを、国内のコスト削減努力を織り込んだという、そういうことです。

兵頭 [Q]：これはもう期初から効果が出ていく。

野村 [A]：これは期初からの削減努力を織り込んだという、そういう数字です、成り立ちといたしましては。

兵頭 [M]：はい、承知しました。ありがとうございます。

野口 [M]：ありがとうございました。続きまして、共同通信の石井様、お願いします。

共同通信 石井 [Q]：共同通信の石井と申します。人員削減の規模感について、改めてちょっと数字の確認をしたいのですけれども。

住友化学全体で約 4,000 人規模ということでしたけれども、御社は米国、日本合わせて大体何人規模になるか、規模感を確認させていただくことはできますでしょうか。

野村 [A]：住友化学で説明された 4,000 人の中には、今この表で見えてるように、2,200 人から 1,100 人ということなので、1,100 人が織り込まれていると、そのような認識だろうと私は考えています。

石井 [Q]：先ほどから何回も出てますけども、日本では人員削減というのはまだ考えてないっていう理解でよろしいですか。

野村 [A]：先ほどのご質問でも申し上げましたけど、ここでの経費の中には、そういった人員削減というのは入っていないということで、日本におけるですね。

石井 [Q]：なるほど、じゃあ基本的に米国を中心に人員削減をしていく。

野村 [A]：いや、人員削減をするのではなくて、もう、ちょっと今年度ありますけど、ほとんどはもう既に済んでいるというところですよ。

石井 [Q]：既に済んでいる。

野村 [A]：はい。

石井 [Q]：わかりました。では国内の鈴鹿工場とかそこら辺で、当面は雇用について変更はないということでしょうか。

野村 [A]：いや、そのここに、何て言うんですかね、先ほどからのご質問にもちょっとお答えして思うんですけども。

先ほど申し上げたように、いろんな販売においても提携してるものが LOE を迎えるとか、そういうことも近々あるということがございますので。日本事業全体を見渡して、規模に応じた体制にしていこうというようなことは必要なんだろうと考えていて。そのためには、いろんな手立てを取っていかなきゃいかんだろうと考えてますということをお知らせしました。

石井 [M]：わかりました。ありがとうございます。

野口 [M]：ありがとうございました。続きまして、朝日新聞の諏訪様、お願いします。

朝日新聞 諏訪 [Q]：朝日新聞の諏訪です。二つありまして、一つは 4,000 億ぐらいの有利子負債があると思うんですけど、これを圧縮する考えはあるのかどうかっていうのと、圧縮する方法なんですが。

あともう一つが、住友化学さんが出資比率が51.6%ぐらいあるんですけども、この住友化学さんと話合いで、例えばこの出資比率を下げるとかいう話はしているのかどうか。この二つをお尋ねします。

野村 [M]：借入金を圧縮するというのは、どのようなご趣旨でおっしゃっていらっしゃるのでしょうか。

諏訪 [Q]：例えば、4,000億あるものを、例えば300億とか500億とか減らすとか、そういうことです。

野村 [M]：圧縮していくってのは、要するに返済をしていくということですか。

諏訪 [Q]：そうです。

野村 [A]：もちろん、その何て言うんですかね、我々としては返済を着実にしていく、要するに先ほど申し上げた、最初の方のご質問でもありましたけれども。我々としては業績回復をする中で、キャッシュも回っていくことになっていきますのでね。それでかつロイバント社の株式も売却し、980億円ほど手元にございますので、そういったものを使いながら、借入金を圧縮していくということは進めていこうと考えているわけでありまして。

諏訪 [Q]：それに資産売却みたいのはないのでしょうか。

野村 [A]：資産売却というのは、もう既に今年度に入って、ロイバント社の株式を売却しておりますのでね、それは資産売却でございますし。

諏訪 [Q]：あと不動産とか。

野村 [A]：いや、先ほどご質問ありましたのは、LOEを迎えた剤ですね、医薬品を売却するという事で申し上げました。

諏訪 [M]：わかりました。

野村 [A]：キャッシュフローという、改善するという観点から、我々として売却する可能性のあるものがあれば、それはまた検討していきたいと。

諏訪 [M]：わかりました。

野村 [A]：それから、その住友化学の持株比率、うんぬんかんぬんについては、これが昨日の説明会でのご質問があったとは思いますが、それはあくまで住友化学から見て、住友ファーマの成長に今後資するものであれば、その出資率には特にこだわらないというようなおっしゃり方だったと思います。

ただ、そういうことがいつ起こるかどうかということについては、我々としてもちょっと今、わかりませんので、何とも申し上げようがありません。ただ、そういったようなお申し出がございましたら、我々としては前向きに検討をさせていただこうとは考えてございます。

諏訪 [M]：わかりました。ありがとうございます。

野口 [M]：ありがとうございました。続きまして、読売新聞の久米様、お願いします。

久米 [Q]：読売新聞の久米と申します。この全体的なことを伺いたいですけれども。率直に、最終赤字で3,150億円まで広がったという現在の事態について、社長はどのように受け止めてらっしゃるか、現状についてのお考え、思いも伺えたらと思います。

野村 [A]：現状については、冒頭の業績予想数値についてご説明したときに申し上げましたけれども。株主様の資金を使って、我々としては会社を成長させるために、いろんな手を尽くしたというところがございますが。残念ながら大きな減損を出してしまったということについては、誠に申しわけなく思っているということで、重く受け止めておりますということでございます。

久米 [Q]：あと、先ほどの8ページのスライドに戻していただいてもよろしいでしょうか。

こちらですね。北米で1,100人にするという事は、1年かけて北米はまた100人削減するという事でよろしいですかね。

野村 [A]：はい、その通りでございます。

久米 [Q]：日本のそのスリム化という表現について、先ほどから何度も出ているかと思うんですけれども、経費の圧縮というような表現をされていたかと思うんですが、この体制のスリム化というのは、もう少し具体的に言うと、どういったものを削っていくと理解すればいいのかというところと。

どれぐらい今回の削減幅の、例えば販管費なり研究開発費に織り込まれているのかというところ。日本での効果について、何億円というのがあれば教えてください。

野村 [A]：そうですね、日本での効果ってどのくらいかということではありますが、日本でどれだけというのはいわかりませんが、それはもう、この販管費の例えば310億であったり、その中にもう含まれてしまっているので、ちょっとよくわかりませんが。

スリム化という中には、コスト削減を相当を織り込んでますと。そういうことしかちょっと今の段階で申し上げられませんが。我々としては、国内での、北米では大変大きな削減を織り込みましたので、国内でもそれはしっかり予算上、取り組んでいるとご理解いただければと思います。

久米 [Q]：あと、基幹3製品の今後について、先ほどというか、スライドでもそういう基幹3製品について表したものがあったと思うんですけども。

今後プロモーションをやることによって売上を拡大していくというお話ですが、SNSの活用ということもおっしゃっていましたが、バックオフィスなり、ちょっと人員が全体的に縮小していく中で、どのようなプロモーションでやっていくのか。

今までもプロモーションをやってこられたと思うんですけども、このように順調にこれから伸ばしていくっていうのは、今までとこういうところを変えていくっていうようなものがあれば、改めて教えてください。

野村 [A]：そうですね。何て言うんですかね、プロモーションって当然、その剤のポテンシャルをしっかりと、臨床試験の結果にもとづいた情報提供をやっていくということでもありますけども。日本と違って、皆保険制ではありませんのでね、例えばオルゴビクスであれば、一定の患者さんに負担がかかるということが一つありますよね。

ただ、保険制度、保険の償還制度も変わってきている中で、がんの患者さんの個人負担の金額も減ってきているということがあります。

それから、もう一つ申しあげましたけど、やはり錠剤っていうんですかね、注射剤より錠剤に対する希望というのも結構ございます。そういうところが、必ずしもまた患者さん側に十分伝わっていないというところがあります。

我々としては、もうちょっとその患者さんに対して、そのオルゴビクスのアウェアネスっていうんですかね、こういうメリットがありますよというところを伝えていくというところがより必要。もちろんそのドクターに対するプロモーションというの必要なんですけど、患者さんに対するアウェアネスを高めていくことが必要になってくるということ認識しています。

それは、マイフェンブリーであっても、ジェムテサであっても、やはり治療の選択肢として、例えばマイフェンブリーであると、治療の選択肢としてまだこういう剤がありますよってことは、必ずしも十分認知されていない。

ここにも書いてありますけど、認知度の向上って書いてあるんですけど、これは患者さんですよ。女性の患者さん、こういう子宮筋腫・子宮内膜症で大変苦しんでいらっしゃる患者さんが、こういう選択肢がありますよというところまで、まだ十分認知できていないというところがあります。そういった患者さんに、できるだけ我々としては情報提供ができるようにしていく。

ジェムテサについても、これも高い差別化とかいうこともありますけれども、我々としては、患者様に対する、これもプロモーションというのか、情報提供をしっかりと、こういう選択肢があるということを伝えていくということ。

ドクターに対する情報提供も重要ですけども、患者さんが自ら、こういう処方選択肢があるので、これをちょっと私としては試したいということをお伝えいただけるような、そういうような状況を作り出していきたいというのが、我々としてこれから進めていくべき方向性なんだろうと思います。

久米 [Q]：こちら、ちょっとお答えしづらいことかなと思うんですけども、先ほどからそのパートナーリングというか、提携とかいうところもあるかと思うんですけども。申し出があれば前向きに検討されていくというようなお話もありましたが、これは時間軸的なところは、もう話があれば、今期中にも受けるということなのか。

時期的なめどがあるのか。あるいはその競合というか、医薬品メーカーがいいのか、それともファンドのようなところとか。何か抱いているようなイメージがあれば教えてください。

野村 [A]：すみません、ご質問ありがとうございます。おそらく、昨日の住友化学の説明会で言ったそのパートナーリングは、単にお金の問題ではなく、当社がこれから成長していくための、いろんな例えばパイプラインが不足しているかとか、そういうようなところがあると考えています。

ですから、昨日のご説明の詳細はちょっとわかりませんが、パートナーリングの相手としては、何か我々が有効にそれを使えるパイプラインをお持ちな、そういう相手が候補なんだろうと思います。

久米 [Q]：時期についてはありますか。

野村 [A]：時期については、これはあくまで、そういう機会があればということなので、私どもからどんなタイミングでということをおし上げることはありません。

久米 [M]：わかりました。ありがとうございます。

野口 [M]：ありがとうございました。残り5分となりましたので、ここからはお1人1問でお願いしたいと思います。

続きまして、医薬通信社の石井様、お願いします。

石井 [Q]：医薬通信社の石井です。1点なんですけども、2024年度に、利益10億円の黒字転換になるんですけども、改めてその感想を野村社長にお聞きしたいのと。それから今後の見込みを、もし話せるならお話ししていただきたいなと思ってんですが。

野村 [A]：今年度10億円の黒字ということでありましてけれども、これは先ほどのコスト削減についてもあらかた見通しがついたということをお知らせしますので、コストの方には、ある程度我々としても一定の確信がございます。

ただ、もちろん、その先ほど売上の方も、第三者の見立てとそれほど変わらないというところがあるので、我々としては何とかそれも達成していくと。それから、LOEを迎えた剤の売却とか、そういうことも踏まえて、何とか10億を達成していきたいと思っています。

ただ、先ほど前の方のところでも質問もありましたが、ジェムテサについては、ミラベトリックのジェネリックが出てくるとか、そういうこともあって、まだ必ずしも売上・収益に対するものが盤石かという、そうでもないということからすると、10億という極めて幅の狭い範囲での利益でございますので、我々としては何とか、まだまだいろんなところのコスト削減に努め、何とかそういうリスク要因が吸収できるような形でやりたいというふうに。それを念じつつ、この1年間、しっかり取り組んでいきたいと思っております。

石井 [M]：ありがとうございました。

野口 [M]：ありがとうございます。続きまして、日本経済新聞社の三隅様。

日本経済新聞社 三隅 [Q]：三隅です。1点ということなので。昨日の住化の説明会で、取締役を送り込むみたいな話があったんですけども、これちょっと厳しい質問なんですけど、経営陣の責任の取り方について。今の時点でどうお考えになっているか教えてください。

野村 [A]：ご指摘の通り、今般のその業績については、大変私としては重く受け止めているということでございます。

ただ、何て言うんですかね、それ以上のことについて、ちょっと今の時点でお話しするのは、ちょっと控えさせていただきたいと思っております。

三隅 [Q]：例えば、前にご自身の報酬の削減ですとかも発表されたことがあると思うんですけど、そういった形については、どういうことを考えているかについてはどうでしょうか。

野村 [A]：報酬の削減については、また別途開示をさせていただくタイミングがあると思っておりますので、そのときにお知らせ申し上げたいと思っております。

三隅 [Q]：じゃあ、削減はされるということですか。

野村 [A]：削減はされるというか、ずっと削減しておりまして、それをさらにどれだけ積み増すかということだろうと思います。

三隅 [Q]：わかりました。ありがとうございます。額については、またご説明されるということですね。

野村 [A]：額といいますか、パーセントについては別途開示するタイミングがあると考えています。

三隅 [M]：わかりました。ありがとうございます。

野口 [M]：お時間になりましたので、最後の1名の方ということで、読売新聞社の松田様、よろしくお願いいたします。

読売新聞 松田 [Q]：読売新聞の松田です。すみません、スライドの11枚目の再生・細胞医薬のところでお尋ねするんですけども。住友ファーマ、新会社の設立なんですけど、24年度中とこのことですが、大体24年度のいつ頃をめどにされているのかということと、目標があったら伺いたいのと。

あと、パーキンソン病と網膜色素上皮裂孔については、もう治験が終わったり、一部その企業治験が住友ファーマ主導で始まっているものもあると思うんですけども、今後の治験であったりとか、当局への承認申請であったりは、この新会社が主体になるという理解でよろしいのでしょうか。お願いします。

木村 [A]：木村ですけど。まず治験、あるいは特に今年は、パーキンソン病での世界で初めてのiPS細胞由来製品の承認取得というのを大きく掲げて動いておりまして、それを新会社設立をもって進んでいくということでは、時間的に全く間に合いません。

当社として、従来のスケジュールにのっかって進めていくことになります。治験もまもなく本格的に治験が始まるという、日米です、という形になっておりますので、それも進めていくということにも考えてございます。

その新会社の設立は、あくまでも再生医療を加速するというようなことで考えておりますので、そうした中で、いつ新会社が設立できるかという具体的なタイミングについては、住友化学と相談していくということになるかと思えます。

松田 [Q]：わかりました。ということは確認ですけど、パーキンソン病のその承認申請であったり治験に関しては、これまで通り住友ファーマが主体となって行っていくという理解でよろしい。

木村 [A]：そうですね、今、住友ファーマが中心になって進めておりますので、新社を設立したとして、それを途中で動かすっていうのは実務的に非常に難しいと思いますので、そのあたりはよく計画に齟齬が出ないように調整しながら進めていこうとは思っています。

松田 [Q]：わかりました。あと確認ですけど、再生・細胞医薬の研究開発費やパイプラインについては変更はなしという理解でよろしいでしょうか。

木村 [M]：今年度のっていう意味ですか。

松田 [M]：はい。

木村 [A]：はい、変更ございません。住友化学さんからコメントされてるのは、今後この領域が充実していくに従って、研究開発費が増加していくと。それが当社の現状から鑑みて、当社の財務状況が制限になってくるということがあってはならないというようなところで、住友化学さんとも話をさせていただいています。

本年度は、予算手当は既に終わっておりますし、計画通りのことが進められるということではございます。ただ年度内に、新社設立して移行するというものではございます。

松田 [M]：わかりました。ありがとうございます。

野口 [M]：ありがとうございました。お時間になりましたので、以上で、住友ファーマ 2023 年度業績予想の修正、24 年度業績見通しに関する説明会を終了させていただきます。

本日はご参加いただきまして、ありがとうございました。

[了]