

住友ファーマ株式会社

再生・細胞医薬事業の合併会社 RACTHERA 設立に関する説明会

2024 年 12 月 17 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]	その他の発表
[イベント名]	再生・細胞医薬事業の合併会社 RACTHERA 設立に関する説明会 住友化学株式会社、住友ファーマ株式会社 共同開催
[決算期]	
[日程]	2024 年 12 月 17 日
[ページ数]	24
[時間]	16:30 – 17:06 (合計：36 分、登壇：15 分、質疑応答：21 分)
[開催場所]	インターネット配信
[登壇者]	3 名 住友化学株式会社 代表取締役社長 岩田 圭一（以下、岩田）

住友ファーマ株式会社 代表取締役社長 木村 徹 (以下、木村)

住友化学株式会社 コーポレートコミュニケーション部長

小林 俊二 (以下、小林)

[アナリスト名]

モルガン・スタンレーMUFG 証券

渡部 貴人

SMBC 日興証券

和田 浩志

野村証券

岡崎 茂樹

UBS 証券

酒井 文義

野村証券

松原 弘幸

登壇

小林：それではお時間となりましたので、ただ今から、再生・細胞医薬事業の合併会社 RACTHERA 設立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、また急なご案内にもかかわらず、ご参加いただきまして、誠にありがとうございます。

本説明会は Zoom ウェビナーによるライブ配信をしております、ご説明、質疑応答の順に進めさせていただきますと存じます。

はじめに、後ほど質疑応答をいただくために、大変恐縮ではございますが、ご自身の Zoom 画面の表示をお会社名とお名前に変更していただきますよう、ご協力をお願い申し上げます。

それでは、始めさせていただきます。

それでは、本日の出席者をご紹介します。住友化学株式会社、代表取締役社長の岩田でございます。住友ファーマ株式会社、代表取締役社長の木村でございます。

司会は、住友化学の小林が担当させていただきます。

それでは初めに、本日の説明会趣旨につきまして、住友化学の岩田よりご説明を申し上げます。

岩田社長、よろしくお願いいたします。

長期的に目指す姿と各事業部門の位置付け

Innovative Solution Provider

～イノベティブな技術で社会課題を解決する企業へ～



食糧

リジェネラティブ農業の実現



アグロ&ライフ
ソリューション



ICT

情報技術の革新



ICT&モビリティ
ソリューション



ヘルスケア

先端医療の普及

アドバンストメディカルソリューション



環境

環境負荷低減社会の実現



エッセンシャル&グリーン
マテリアルズ

位置
付け

成長ドライバー

農薬・半導体材料を中心に
当面の成長をけん引

新成長領域

2030年以降に花開く
第3の柱として育成

基盤領域

技術ライセンス主体の
ソリューション事業へ

2

岩田：皆さん、こんにちは。住友化学社長の岩田でございます。本日は、急なお呼び出しにもかかわらず、当社および住友ファーマの共同会見に参加いただきまして、誠にありがとうございます。

最初に、私から本日の趣旨についてご説明いたします。

当社グループは、昨年 2023 年度は非常に厳しい業績となりましたが、事業再構築等の短期集中業績改善策にグループ一丸となって取り組んだ結果、今年度の V 字回復にめどがついてきたところでございます。

当社グループの今後の当面の成長ドライバーとしては、このスライドの左側にあります、農薬・半導体材料を中心としたアグロ&ライフ、そして ICT&モビリティがけん引いたしますが、それに次ぐ新しい成長領域として、真ん中にございます、ヘルスケアに対応するアドバンストメディカルソリューション部門を中長期の視点で、腰を据えて育成していく考えでございます。

再生・細胞医薬事業への本格参入

再生・細胞医薬事業

市場

- 細胞治療の世界市場は約20億米ドル（2022年時点）
- 今後も年率10～15%での伸びが見込まれる

優位性

Sumitomo Pharma



住友化学

- 再生細胞のフロントランナーとしてのこれまでの活動を通じて獲得した技術・知見
 - ◆ 世界初のiPS細胞由来製品の開発（パーキンソン病）
 - ◆ 2021年10月 リサイミック承認（既に約40件の施術実績）（小児先天性無胸腺症）
- 工業化技術・分析技術・品質管理のノウハウに基づく開発支援
- 生物環境科学研究所・バイオサイエンス研究所でのリソース

住友化学グループを挙げ、開発・事業拡大を推進
2030年代後半に最大で約3,500億円[※]の事業規模を目指す

※ 成功確率調整前、開発中の複数製品上市実現時

3

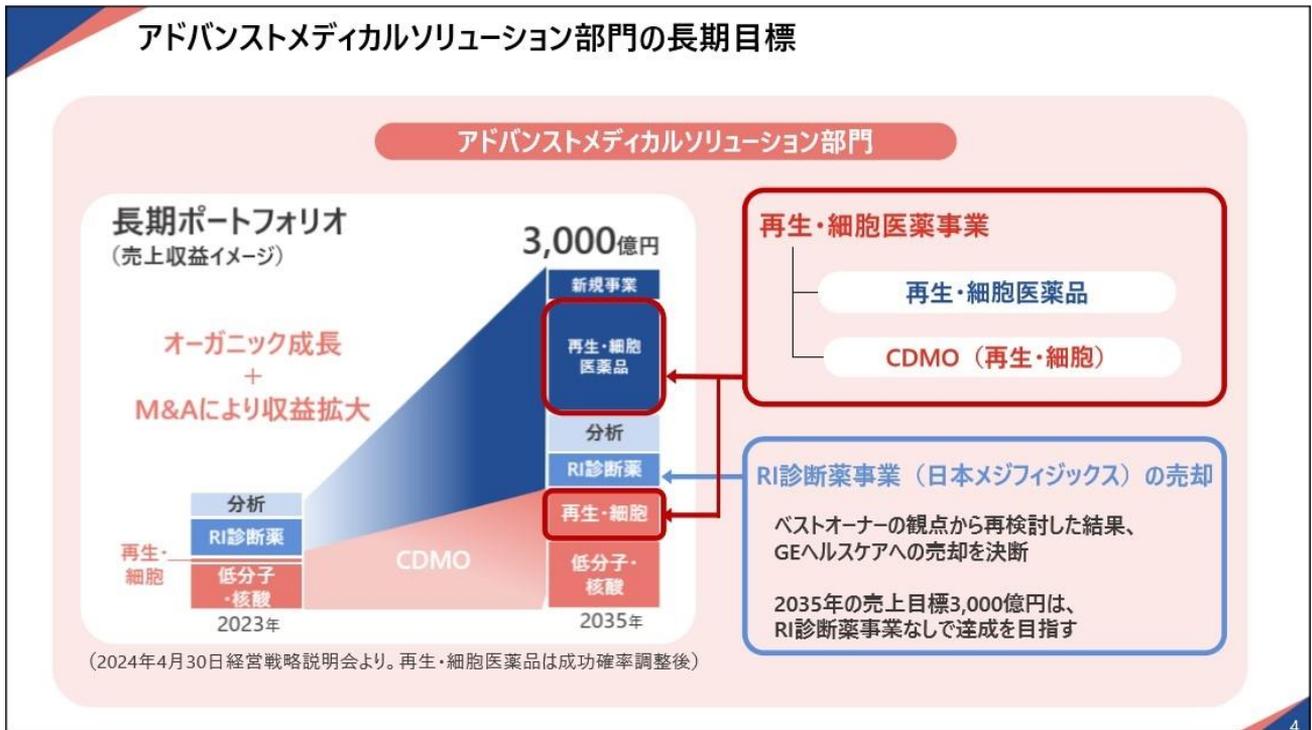
本日の主題である再生・細胞医薬事業は、その成長部門の中核となります。

まず市場の面におきましては、細胞治療は、2022年度の世界市場は約20億ドルと言われておりますけれども、今後急速に立ち上がる有望分野でございます。

そして開発面では、パーキンソン病を対象としたiPS細胞由来製品を世界で初めて開発するなど、住友ファーマは、長年の取り組みで蓄積してきた世界の先頭を走る技術や知見がございます。それに住友化学が有する工業化技術、分析・品質管理に関するノウハウ、そしてバイオ関連の知見を掛け合わせることができます。

こうした強みを発揮し、グループを挙げて、この事業のグローバル展開を加速させることで、世界の対象患者さんに新しい治療の選択肢を提供するとともに、事業面では2030年代後半に、最大で、これは成功確率調整前の数字ですけれども、3,500億円の大型事業となることを目指しております。

アドバンストメディカルソリューション部門の長期目標



これは4月に紹介したスライドでございますが、第3の柱として期待するアドバンストメディカルソリューション部門は、本日説明する再生・細胞医薬品、そして10月に再編しました、再生・細胞のCDMO、これに加えて、低分子・核酸のCDMOや分析ビジネス等で、2035年には売上高3,000億円を目指す考えに変更はございません。

なお、本件とは直接関係はございませんが、先日プレスリリースでお伝えしましたが、当社50%子会社の日本メジフィジックスについて、長年のパートナーであるGEヘルスケアに当社の保有株式を譲渡することを決定しております。

日本メジフィジックスは、1973年の設立以来、長年にわたって高品質な製品を安定供給してきた、そういった実績が市場に高く評価されまして、今や放射性診断薬の国内リーディングカンパニーへと成長しております。

今後はベストオーナーの観点で、診断用の医薬品や医療機器に関する幅広い製品のラインナップを持ち、この分野で、世界最大規模で事業展開するGEヘルスケアのもとで、より持続的な成長を遂げることができると確信しております。

それでは、ファーマの木村社長より、再生・細胞医薬品の新会社設立についてご説明いたします。

小林：それでは、木村社長、よろしくお願いいたします。

木村：住友ファーマ株式会社、代表取締役社長の木村でございます。これから、住友ファーマの再生・細胞医薬事業の合併会社 RACTHERA 設立についてご説明させていただきます。

われわれは再生医療に非常に力を入れております。これはさまざまな薬が世の中にある中で、細胞や組織が失われた疾患あるいは障害に対しては、再生医療しか治療の道がないという強い信念に基づくものです。多くのそういう治療法の実用化を待っておられる患者さんに、一刻も早く再生医療の製品を届けることを目指して進めております。

本日は、その取り組みを加速するために RACTHERA を設立いたしましたので、ご紹介させていただきます。

株式会社RACTHERA (ラクセラ)

「Regenerative And Cellular THERApy」

**主に住友ファーマから人材を拠出
住友ファーマと強固に連携し、再生・細胞医薬の研究開発を推進する**

設立年月日	2024年11月15日（2025年2月1日事業開始予定）
代表者 ¹	代表取締役社長 池田 篤史、取締役会長 木村 徹 ² （2025年2月1日就任予定） <small>1：住友化学からも代表取締役を1名選出予定、2：S-RACMO取締役会長</small>
資本金	100万円
所在地	東京都中央区日本橋2-7-1（住友ファーマ東京本社内）
株主	住友ファーマ：100% （2025年2月1日以降 住友化学：66.6%、住友ファーマ：33.4%）
事業内容	再生医療等製品、特定細胞加工物及び再生・細胞医薬関連製品の研究、開発、製造、販売及び輸出入

1

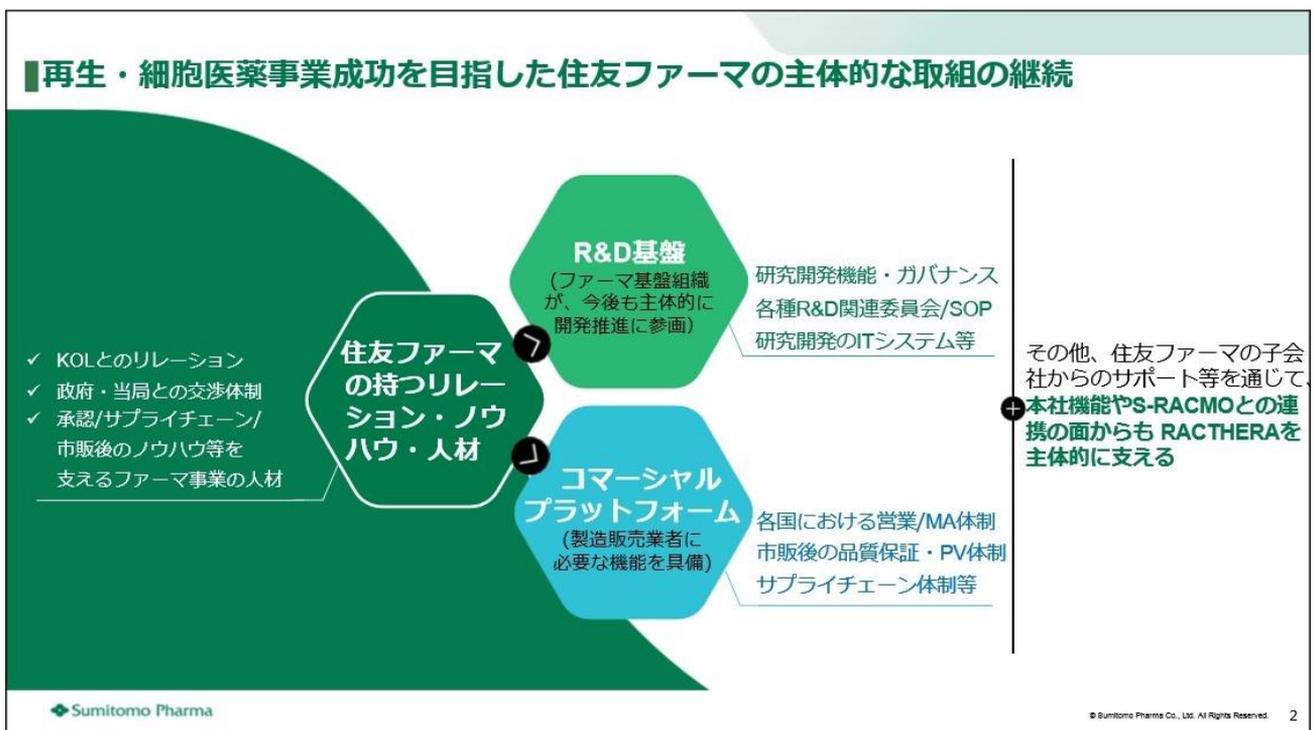
次が、RACTHERA の概要でございます。

ここがございますように、「Regenerative And Cellular THERApy」の頭文字を組み合わせ、
「RACTHERA」という名前を付けました。

この会社は、主には住友ファーマから人材を出して、住友ファーマと強固に連携して、再生・細胞医薬の研究開発を中心になって推進するという会社でございます。

代表取締役社長には、現在、住友ファーマの神戸センターセンター長の池田が、私も取締役会長ということで、RACTHERA の運営に携わっていきたいと考えております。

会社は既に住友ファーマ 100%ということで設立されておりますが、来年の2月1日には、住友化学が 66.6%、ファーマ 33.4%という合併会社として、運用を開始したいと考えております。

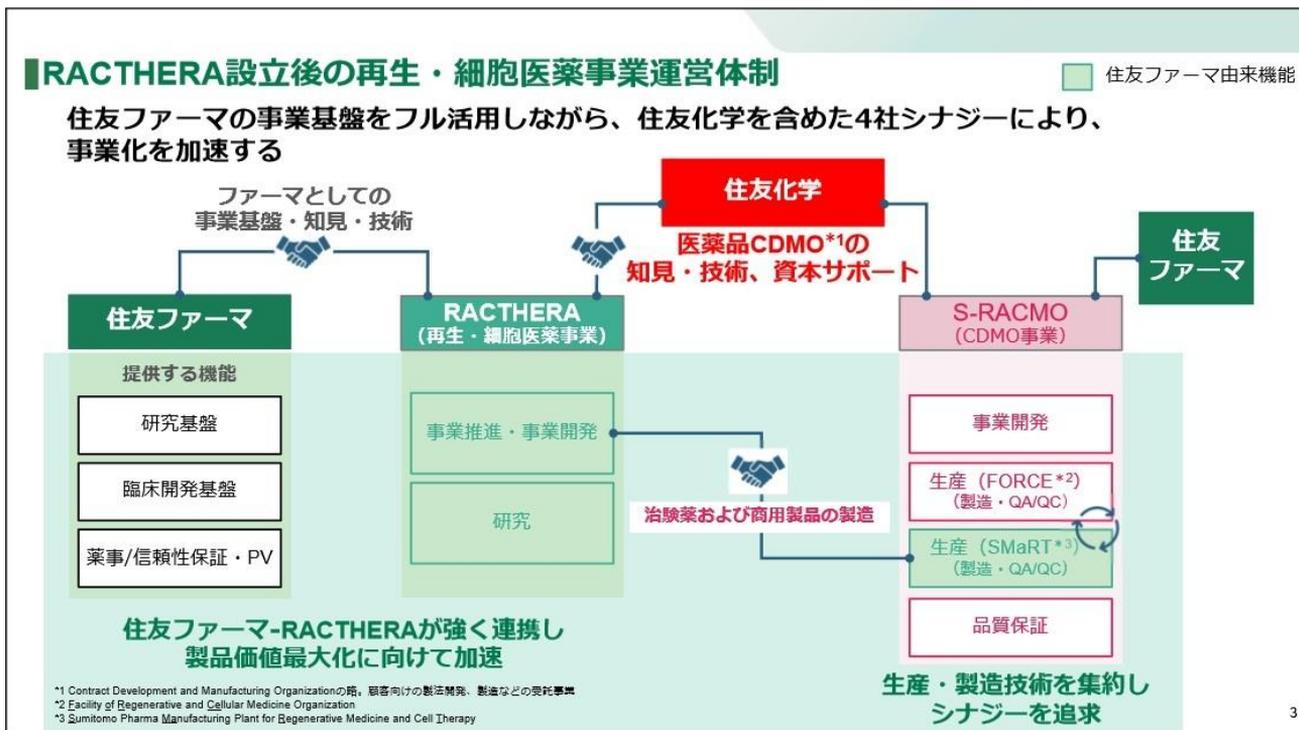


次が、再生・細胞医薬の事業の成功には、RACTHERA が中心的な役割を果たすのは当然のことではありますが、住友ファーマがわがこととして主体的に取り組むということが成功には必須となっております。

住友ファーマには、安全性も含めて、R&D の研究基盤、あるいは臨床開発の研究基盤がしっかりございます。また、KOL とのリレーション、あるいは政府や当局との交渉、その他、製薬会社として持つ多くのノウハウ・人材・機能を持っております。

もちろんコマースのプラットフォームもしっかり持つておるところが、RACTHERA としっかり連携してやっていくことが成功のカギになると考えております。

それだけではなく、S-RACMO あるいは住友化学と共同して、この事業をぜひ成功させたいと考えています。



次は、RACTHERA 設立後の再生・細胞医薬事業の運営体制を簡単にここにお示ししております。

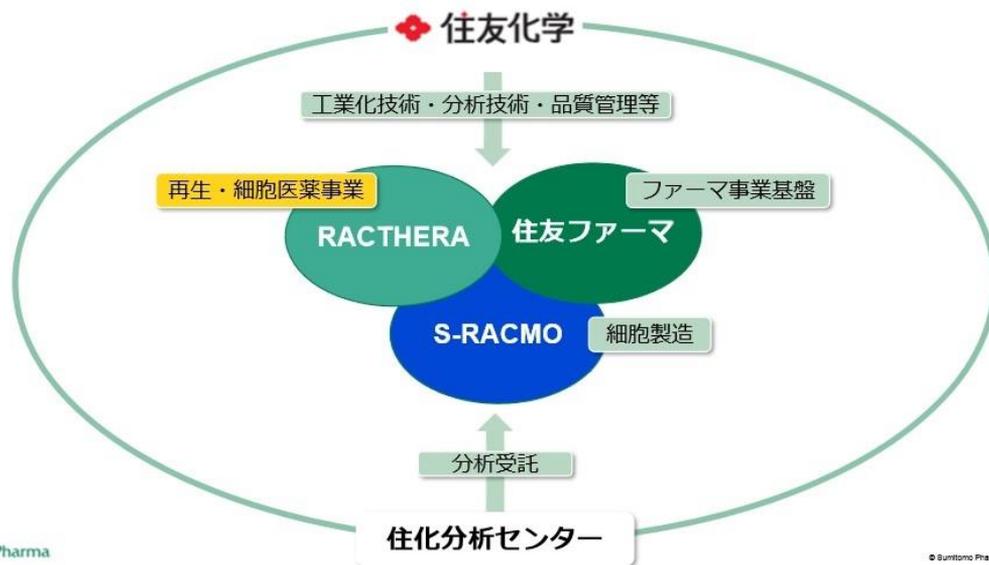
簡単といっても多少複雑ではございますが、真ん中には RACTHERA がございます。これは、再生・細胞医薬事業の事業の推進、あるいは研究・開発を中心になってする会社になります。

一方で、先ほど申しましたように、ファーマ機能を全て備えている住友ファーマとは緊密な連携のもとに進めていくことが必須になりますし、もう一つは、既に設立してあります、住友化学と住友ファーマの細胞医薬の CDMO 事業会社である S-RACMO がございますが、ここに、今、住友ファーマが持っております iPS 細胞を使った生産設備の SMaRT を移管すると。それによって、生産・製造技術を S-RACMO に集約して、シナジーを追求していく、より高度な技術で、より安価に安定したものを作ることを目指してまいりたいと考えております。

住友ファーマ、RACTHERA、S-RACMO、住友化学の 4 社が一体になって、この事業の発展に寄与していくことを考えております。

住友化学グループにおける再生・細胞医薬事業

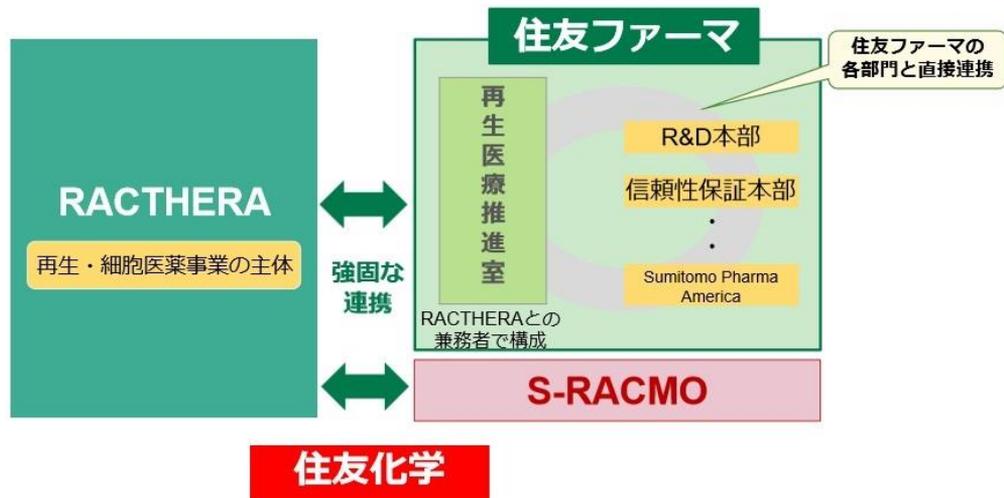
住友化学グループ全体の力を結集し、RACTHERA事業の成功を目指す



次に、今申し上げました RACTHERA、住友ファーマ、S-RACMO、住友化学でございますが、単なる資本関係ではなく、住友化学の中の工業化技術・分析技術・品質管理といったものは再生・細胞医薬事業の発展に欠かせないものです。また、住友化学グループの住化分析センターには多くの分析技術をお持ちです。そういうものも総合して、住友化学グループでこの事業を育ててまいりたいと考えております。

再生・細胞医薬事業の推進体制

- 住友化学グループが一体となり、引き続き、住友ファーマ・S-RACMOと強固に連携して事業を推進
- 開発推進のハブとして、住友ファーマ内にRACTHERA兼務者主体の再生医療推進室を設置



5

次にお示ししますのは、再生・細胞医薬事業の推進体制です。

RACTHERA が再生・細胞医薬事業の主体ではございますが、繰り返しになりますが、ファーマのほうに医薬製薬会社としてのさまざまな機能があります。これらが強固に連携することが、成功のためには欠かすことができない大きなキーポイントになります。

それを克服するために、RACTHERA のさまざまなプログラムの責任者は、住友ファーマにも籍を置いて、再生医療推進室というところで、ファーマの機能との連携を図って研究開発を進めていくことを考えております。

■ RACTHERA設立：住友ファーマと再生・細胞医薬事業についての意義



住友ファーマ

- 株式保有率に応じた投資負担により、研究開発・設備投資の負担軽減
- RACTHERAの事業収益に加え、譲渡対価収益、開発マイルストーン（最大で約40億円）および販売マイルストーン（最大で約1,500億円）収入
- 研究開発戦略（がん、精神神経）に柔軟性を持たせることが可能
- 再生・細胞医薬事業をグループ内に留め、従業員も継続関与



再生・細胞医薬事業

- 住友化学からの資本受け入れによって、住友ファーマ単独時より研究開発・設備投資資金を安定的に確保
- 住友ファーマ、住友化学、RACTHERA、S-RACMOそれぞれの技術・ノウハウ・人的資本を最大限に活用できる最適な運営体制

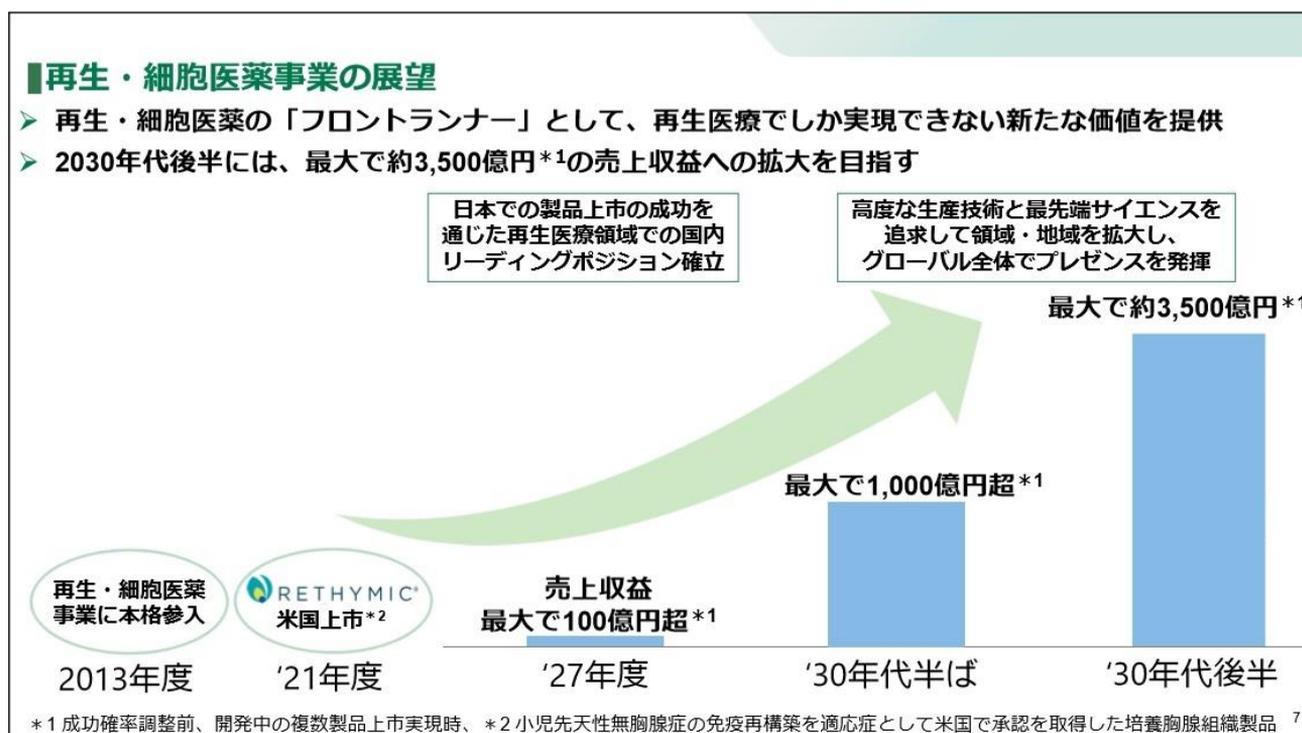
次に、もう申し上げたことではありますが、今回の RACTHERA の設立が、住友ファーマあるいは再生・細胞医薬事業、それぞれにとってどういう意義があるかをここに文字で整理しております。

住友ファーマにとっては、RACTHERA の持分比率は 3 分の 1 となりますので、投資負担は 3 分の 1 となります。研究開発・設備投資について、自社単独で再生・細胞医薬事業を発展させることを考えると、負担が軽減されるということがございます。

また、この RACTHERA 設立に当たっては、[音声不明瞭]の事業収益は、当然でございますが、アップフロントで、譲渡価格で 20 億円、開発のマイルストーンとして最大で 40 億円、さらに事業が発展したときには、販売マイルストーンとして 1,500 億円を得ることになってございます。

一方で、再生・細胞医薬事業を発展させつつ、負担を減らすことによって、当社のそのほかの二つの注力領域である、がん、精神神経といったところの研究開発費に余裕を持たせることが可能になるとともに、再生・細胞医薬事業に携わっている従業員も、住友ファーマにいる者、あるいは RACTHERA に移る者、S-RACMO に移る者はございますが、継続してこれまでのチームワークを発展させて、事業を大きくしていくことができます。

再生・細胞医薬事業の立場からこの RACTHERA 設立を整理すると、住友化学からの資本受け入れによって、ファーマの単独のときより、今、住友ファーマは非常に厳しい財務状況にございますが、そういうことに制限されることなく、研究開発・設備投資といったものを安定的に確保できるとともに、住友ファーマ、住友化学、RACTHERA、S-RACMO、それぞれの技術・ノウハウ・人的資本を最大化するといったシナジーをより発揮しやすいと考えています。



これが事業の展望でございます。

特に iPS 細胞を使った再生・細胞医薬の世界の「フロントランナー」と、われわれは自負してございますが、再生医療でしか実現できない新たな価値を患者様に、世の中に提供するという一方で、30年代後半には、最大で3,500億円の売上収益の拡大を目指してまいりたいと考えております。

2013年に再生・細胞医薬事業に本格的に参入いたしました。21年には、米国でリサイミックという先天性無胸腺症の薬を上市してございます。27年度には100億円、30年代半ばには最大で1,000億円、後半には先ほど申し上げたような3,500億円の事業に育てたいと考えております。

住友ファーマの再生・細胞医薬事業 上市・開発品目一覧 (2024年12月17日現在)

販売名/細胞種 開発コード	適応疾患	JP/ US	Pre-clinical	臨床研究	Phase 1/2	Phase 3	承認申請	承認→販売
リサイミック	先天性無胸腺症	US						●
ドバミン神経前駆細胞 (他家iPS細胞由来) CT1-DAP001/ DSP-1083	パーキンソン病	JP US			● ¹ ● ⁴ ● ⁵			上市目標 検討中
網膜色素上皮細胞 (他家iPS細胞由来) HLCR011	網膜色素上皮裂孔	JP			● ⁵			
網膜シート (立体組織) (他家iPS細胞由来) DSP-3077	網膜色素変性	JP US		● ²	● ⁵			
神経前駆細胞 (他家iPS細胞由来)	脊髄損傷	JP US		● ³				
ネフロン前駆細胞 (立体臓器) (自家/他家iPS細胞由来)	腎不全	JP/ US	●					

11/29に試験開始を発表

1. 京都大学医学部附属病院 2. 神戸アイセンター病院 3. 慶應義塾大学病院 4. カリフォルニア大学サンディエゴ校 5. 企業治験

© Sumitomo Pharma Co., Ltd. All Rights Reserved. 8

最後に、住友ファーマの再生・細胞医薬事業の上市・開発品の一覧をお示ししております。

一番上のリサイミックは、米国で既に上市、販売している製品でございます。これ以外は、全てiPS細胞を使った再生医療でありまして、パーキンソン病、網膜色素上皮裂孔、網膜色素変性、脊髄損傷、その他、全て、これからRACTHERAが中心になって研究開発を進めていくことを考えております。

最近のトピックスとしては、3077、立体網膜であります。網膜色素変性について、米国で、ハーバードの眼科の教育病院であるMass Eye and Earで治験を開始いたしました。

このようなものを順次、さらにそのスピードを上げながら実用化していくことで、再生・細胞医薬事業を大きくしてまいりたいと考えております。

私からのご説明は以上でございます。

小林：ありがとうございました。

質疑応答

小林 [M]：それでは、これより質疑応答に移りたいと存じます。

本日は、開催時間の都合上、ご質問はお一人様 1 問とさせていただきます。ただ、何度ご質問いただいたても結構でございます。

それでは、いかがでございましょうか。

それでは初めに、モルガン・スタンレーMUFG 証券の渡部様、よろしく願いいたします。

渡部 [Q]：モルガン・スタンレーの渡部と申します。ご説明ありがとうございます。岩田社長にお伺いしたいと思います。

今回、住友ファーマにつきましては、ベストオーナーを探すということで、その他に位置づけられたんですけれども、今回・再生細胞医療につきましては、かなり取り組まれると思うんですが、その背景と他社に対する強み等についてご説明いただけますでしょうか。

岩田 [A]：質問ありがとうございます。

今、渡部さんから質問がありました、ベストオーナーの観点で、この再生細胞はどのような位置づけなのかということにつきましては、前々から申し上げておりますとおり、薬を作るというところについては、化学メーカーの貢献する度合いが極めて少ないなと思っております。そのために、薬を作るという会社におけるサステナブルな成長をより実現できるような体制、枠組は常に考えていかなければいけないという考えは変わっておりません。

この再生細胞につきましては、住友化学としても十分技術貢献ができる分野であると考えております。そして、この iPS は日本発の誇るべき技術であるというものでもありますし、こういったものを社会実装するに当たって、住友化学グループとして総力を挙げて実現したいと思っているのが、まずこの出発点でありました。

今、木村社長から説明がありましたように、ファーマとして、まさにこの分野で世界の先頭を走っているといった技術の蓄積、あるいは実際の技術がございます。加えて、住友化学がこういった貢献ができるかということにつきましては、もちろん薬効と申しますか、薬が効くエビデンスの確立については、ファーマさんが主体的に取り組むわけでございますが、品質の安定性、またコスト、こういう面については、生産技術の確立は非常に重要な要素になります。そういう問題意識もファーマさんと住友化学は共有しております。

今までも住友化学は、2012年でしたか、ES細胞からの立体網膜の作製という実績もございますし、そこがファーマさんの再生細胞の出発点になったという経緯もあります。

したがって、それ以降、人の面での交流も引き続き続けておりまして、そういう面での技術的な貢献が人的な面でも十分できると、この再生細胞の事業については考えておるところでございます。

もっと言いますと、これからはこういった再生細胞の安定した品質に基づく大量培養といったところでは、デジタル化であるとか、ロボット化であるとか、AIであるとか、こういったDXの組み合わせも当然必要になってきますので、そういう面でも住友化学の知見が十分生かされる分野ではないかと考えております。

渡部 [M]：承知しました。ありがとうございました。期待しております。

小林 [M]：渡部様、ありがとうございました。

それでは続きまして、SMBC日興証券の和田様、よろしくお願いいたします。

和田 [Q]：SMBC日興証券、和田です。

開発マイルストーン、販売マイルストーンの設定についてです。開発マイルストーンは最大で40億というのをご設定いただいているんですが、これは、お示しいただいたパイプライン全部でということになるのでしょうか。どこか早く出てきそうなパイプラインを特定して、開発マイルストーンが設定されているようなイメージでしょうか。

木村 [A]：木村からお答えいたします。

先ほどお示ししたパイプライン以外に、いくつかの研究テーマがございます。ただし、進捗段階という意味では、既に臨床治験が進んでいるもの、あるいは、まだまだin vitroの実験をしているものがたくさんございます。

そういう意味で、開発マイルストーンというのは、地域あるいは国というようなことも想定して置いておりますが、一番前を走っているパーキンソンといったものが一番直近の可能性ということになってくるかと思えます。

一方で、いまだin vitroの実験をしているものについては、まだまだ将来の売上がどうなるかわからないということではありますので、そういうことも含めて考えると、パーキンソン、あるいは最初に走っているいくつかのプログラムというふうに現実的には考えていただければと思えます。

和田 [M]：分かりました。ありがとうございました。

小林 [M]：和田様、ありがとうございました。

それでは続きまして、野村證券の岡崎様、よろしくお願いたします。

岡崎 [Q]：野村證券の岡崎でございます。本日は貴重な機会をありがとうございます。

ファーマさんの資料のほうで、売上で、27年度、最大100億円というものをいただいているんですけども、ここの中には国内のパーキンソン病を、先ほど、先頭を走られているということなので、そうかもしれませんが、これは織り込まれているという認識でいいのかということと、国内での承認申請が延期になったと理解しているんですが、この辺の上市時期のタイミングと100億円の内訳をいただければと思います。

併せまして、30年代後半に最大3,500億円という売上の目標をいただいていますけれども、こちらのブレークダウンと達成確度を差し障りのない範囲でお教えいただけますか。

木村 [A]：木村でございます。ご質問いただき、ありがとうございます。

まず、27年度の売上にパーキンソン病が入っているかということでございますが、11月ですか、いったん承認申請のスケジュールを見直すということを発表させていただきましたが、その後、いくつかの進展がございまして、承認申請に向けて、またスケジュールを引き出しております。

その結果、現在われわれ側の想定としては、来年度には申請あるいは承認に漕ぎ着けられるんじゃないかと考えておまして、それに向けて全力で進み始めているというところでございます。

ということになりますと、来年度25年度ですので、27年度には国内のパーキンソンの売上は、おそらく条件期限付き承認ですので大きな売上にはならないと思いますが、その中には十分入ってきているということをご理解いただければと思います。

一方で、アメリカの開発も進めておりますが、27年度にはまだちょっとアメリカの承認は無理だろうというのが正直なところでございます。

一方で、この再生・細胞医薬事業といったところには、まだ正式なスケジュールを引いているわけではありませんが、米国のリサイミックの売上も既に数十億円ございますので、そういうものもRACTHERAの発展を見ながら、タイミングあるいは方法を図りながら、こちらに持ってくるということも考えてはおります。そういうものを入れると、27年度の100億円というのは堅いんじゃないかなと考えております。

3,500億円というのを30年代の後半に置いておりますが、これはあくまでもPOSを100とした数字であります。その中での想定では、一番大きなところはパーキンソン、その次は3077という、ごく最近米国で治験を開始した立体網膜のものが占めてくるだろうという想定ではおりますが、そ

のほかの製品も、それまでには承認あるいは販売に至るものがあるんじゃないかと考えております。

岡崎 [M]：大変よく分かりました。ありがとうございます。以上です。

小林 [M]：岡崎様、ありがとうございました。

ほか、いかがでしょうか。

野村證券の岡崎様、もう 1 回挙手いただいています。

岡崎 [M]：よろしいですか。

小林 [M]：はい、よろしく願いいたします。

岡崎 [Q]：今度は、住友化学さんの 4 ページでございます。CDMO に関する受託状況、それから競合がおそらくタカラバイオあるいはニコン&ロンザ、こういったようなところになるかと思うんですが、改めまして、こういったところに対する御社グループの競争力をお教えいただけますでしょうか。

岩田 [A]：岩田です。質問ありがとうございます。

CDMO は、育成部門といたしますか、第 3 の柱となり得るアドバンストメディカルソリューション部門のもう一つの柱であります。この CDMO は三つに分かれておりまして、今日の話の再生細胞、これは S-RACMO という形で別途再編いたしました。

もう一つは、核酸の中でも非常に最先端、しかも分子構造といたしますか、配列が長い、100 以上につながった核酸を主に事業化をしておると、ここは相手方がアカデミアであるとか、スタートアップといったところで、これを使った医薬に結びついているところはまだ少ないんですが、こういった今の開発がいずれ医薬品に結びついていくと、より事業が拡大していく、こういった楽しみを持って、この核酸の CDMO に取り組んでおります。

あと、今、一番の売上の中心になっているのは低分子ですけども、この低分子は昔から住友化学は事業をしておりまして、日本の CDMO 受託会社といたしますか、CDMO の会社の中では、売上規模的には、グループ会社を含めると、一番住友化学グループが多いのではないかと考えておりますが、最近では、昔は CMO だったんですけども、単に生産の受託会社でありましたが、D という開発のところも請け負うんだというところで、住友化学ならではの付加価値を出そうと思っております。

低分子もパイプラインであるとか、開発中のテーマ、これはいまだに低分子が一番多いんですね。半分以上が低分子の新薬の候補であります。そういった面で、低分子の CDMO も D という新しい付加価値をつけることによって、住友化学のこの分野の一つの柱になるのではないか、あるいはそういうことを目指してこの分野を育成していこうと考えております。

岡崎 [Q]：例えば、核酸あるいは再生細胞といったところでの競合他社比での御社の競争力というところを簡単にご説明いただいてもいいですか。

岩田 [A]：核酸につきましては、核酸もいろいろな種類があるんですが、今は配列、分子配列をどれだけ長くするかというのが勝負になっております。住友化学は 100 配列以上を非常に高純度でもってくっ付けることができるという、これはおそらく世界で 1 社、2 社というレベルで、日本では住友化学だけだと思っておりますので、そういう技術格差に基づいて進めていきたいと思っております。

あと、S-RACMO の、再生細胞の CDMO の強みについては、再生細胞に最も詳しい木村社長から。

木村 [A]：木村でございます。

実は S-RACMO の会長も兼務しております、S-RACMO の CDMO としての強みは二つあると思います。

一つは、承認された製品の生産受託をしているというところがございます。ビズノバというオーリオンバイオテックから発売されている角膜内皮の製品でございますが、この秋以降、非常に好評を得ており、たくさんの患者さんに使っていただいていると聞いております。

もう一つは、承認取得に至るような、当局との薬事ノウハウでございます。ビズノバの承認取得にも、住友ファーマあるいは S-RACMO が一緒になって、オーリオンさんと一緒になって承認取得をしたという実績もございます。

S-RACMO が実際に作っているわけではありませんが、現在の住友ファーマのリサイミックという米国の製品は、日本の住友ファーマが承認取得に対しては非常に主体的に動いたわけですが、そのメンバーは、実は今 S-RACMO に行っておるということで、FDA あるいは PMDA との薬事的な交渉あるいは承認取得に至るようなノウハウ、あるいはそういうものをサービスとして提供できるといったようなところが、ほかの CDMO さんとは一線を画するものがあるんだと考えておりますし、クライアントさんにもその点は非常に高く評価いただいていると思います。

岡崎 [M]：大変よく分かりました。ご丁寧にありがとうございます。以上です。

小林 [M]：岡嵯様、ありがとうございました。

それでは続きまして、UBS 証券の酒井様、よろしくお願いいたします。

酒井 [Q]：UBS 証券の酒井です。

木村社長にお聞きしたいんですけれども、ファーマのほうの 8 ページの資料の開発品目一覧ですけれども、これの知的財産権はどこにどういう形で所属していくのか、それについてご解説いただけますか。ものによってはかなり複雑な権利関係が入り組んでいると思うんですけれども、これは全て新会社のほうに移行するという事でよろしいでしょうか。

木村 [A]：今回は、一番上のリサイミックについては、RACTHERA に移すことは考えてございません。それ以降のものについては、知財権は、当社住友ファーマが持っているものは、全て RACTHERA にいったん移すということを考えております。アカデミアさん、その他と共同出願の特許もございしますが、それはそのような形で同意を取ると。多くのものは同意を取らなくても大丈夫ですが、必要なものは同意を取って、RACTHERA に移していくということを考えています。

酒井 [Q]：その過程において、譲渡対価が発生する、収益が発生するという理解でよろしいですね。

木村 [A]：それは吸収分割になりますので、住友ファーマから分けるというだけになります。

一方で、いったん分けた後、3分の2を住友化学さんが、RACTHERA の株式を住友ファーマから買い取られるということになりますので、そのときには、今申し上げた、知財、開発物、あるいはその他データ、その他の事業価値に応じたものをお支払いいただくということになります。

そのお支払いは、一時金というのも一部ございますが、多くはこの再生・細胞医薬事業が RACTHERA で発展したときの販売マイルストーンということで、最大 1,500 億円を住友ファーマ側は得るということになってございます。

酒井 [Q]：分かりました。その他収益、譲渡益等は、25 年 3 月期の間に計上されるということでよろしいですか。

木村 [A]：多くは 25 年の 3 月期に計上されると思います。

酒井 [M]：はい、分かりました。どうもありがとうございます。

小林 [M]：酒井様、ありがとうございました。

それでは、ほか、いかがでございましょうか。

お一人挙がりましたので、野村證券の松原様、お願いいたします。

松原 [Q]：野村證券の松原と申します。

先ほどの S-RACMO のお話のときに、ビズノバを製造されているということで、クリニカルグレードの製品を製造できているということは、よくほかの企業でもあるんですけれども、上清を販売していくというビジネスも展開としては考えられるのかなと思うのですが、その展開はあるのでしょうか。

木村 [A]：そういう事業をされておられる会社もあるとは聞いておりますが、S-RACMO としては、あくまでも医療用の製品を販売しておりますので、その上清をほかのことに使うということは考えてございません。

松原 [M]：承知いたしました。ありがとうございます。

小林 [M]：松原様、ありがとうございました。

それでは、特にご質問がないようでしたら、これにて、本日の再生・細胞医薬事業の合併会社 RACTHERA 設立に関する説明会を終了させていただきます。

なお、本日の説明会の様子につきましては、明日以降、住友化学および住友ファーマのホームページにて、質疑応答を含めまして、動画を配信させていただく予定でございます。どうぞご利用くださいませ。

それでは、これにて終了させていただきます。

本日は急なご案内にもかかわらず、ご参加いただきまして、誠にありがとうございました。

[了]