すべての革新は患者さんのために



中外製薬

Roche ロシュ グループ

中外製薬株式会社

2024年12月期決算説明会

2025年1月30日

イベント概要

[企業名] 中外製薬株式会社

[**企業 ID**] 4519

[**イベント言語**] JPN

[イベント種類] 決算説明会

[イベント名] 2024年12月期決算説明会

[決算期] 2024 年度 第 4 四半期

[日程] 2025年1月30日

[ページ数] 61

[時間] 17:30 - 19:07

(合計:97分、登壇:52分、質疑応答:45分)

[開催場所] インターネット配信

[会場面積]

「出席人数]

[登壇者] 6 名

 代表取締役社長 CEO
 奥田 修 (以下、奥田)

 取締役 上席執行役員 CFO
 谷口 岩昭 (以下、谷口)

 上席執行役員 営業統括
 日髙 伸二 (以下、日髙)

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375

フリーダイアル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



プロジェクト・ライフサイクルマネジメントユニット

R&D ポートフォリオ部長 田中 道明(以下、田中)

デジタルトランスフォーメーションユニット長

鈴木 貴雄(以下、鈴木)

広報 IR 部長 宮田 香絵(以下、宮田)

「アナリスト名]* 大和証券 橋口 和明

> UBS 証券 酒井 文義

> JP モルガン証券 若尾 正示

> シティグループ証券 山口 秀丸

ジェフリーズ証券 スティーブン・バーカー

マッコーリーキャピタル証券 トニー・レン

モルガン・スタンレーMUFG 証券 村岡 真一郎

アライアンス・バーンスタイン 曽木 美希

*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

宮田:本日はご多用の中、中外製薬、2024年12月期決算説明会へご出席いただき、誠にありがと うございます。

私は、本日の進行を担当いたします、広報 IR 部の宮田です。よろしくお願いいたします。

本日は、会場講演、および Zoom ウェビナーの併用にて実施いたします。本日の会次第は、会場ス クリーン、ウェブ画面、およびプレゼンテーション資料3ページ目にお示ししております。こちら の内容に沿ってご説明申し上げます。

本説明会は日本語で開催いたしますが、Zoom ウェビナーでは英語での同時通訳音声も配信してお ります。ご視聴されたい言語の選択に当たって、画面下の通訳マークをクリックいただき、日本語 音声をご視聴される方は日本語を選択、英語音声をご視聴される方は英語をご選択ください。視聴 されたい言語を選択したあと、オリジナルオーディオをミュートにする、をクリックすることで、 選択したオーディオのみを聞くことができます。

なお、各講演前に画面キャプチャーの時間を設けますので、ご希望の方はご対応ください。

ご質問は、プレゼンテーションが全て終了した後、まとめてお受けいたします。Q&A は 30 分を想 定しておりますので、ぜひ積極的にご質問を頂戴できればと存じます。

なお、プレゼンテーション中は、皆様の音声はミュートとなっておりますので、ご了承ください。 それでは、奥田より、2024年の総括と2025年の見通しについてご説明申し上げます。

2024年 通期業績



- 売上収益、営業利益、当期利益は修正予想を上回り、いずれも過去最高の決算
- 売上収益は3期連続で1兆円超え、営業利益は初めて5,000億円超を達成。営業利 益率は47.5%と高い収益性を示す

Core実績	2023年	2024年 対前同 修正予		予想		
【億円】	1-12月	1-12月	増減	増減率	1-12月	進捗率
売上収益	11,114	11,706	+592	+5.3%	11,500	+1.8%
国内製商品売上高*	5,580	4,611	△969	△17.4%	4,541	+1.5%
海外製商品売上高	4,165	5,368	+1,203	+28.9%	5,319	+0.9%
その他の売上収益	1,369	1,727	+358	+26.2%	1,640	+5.3%
営業利益	4,507	5,561	+1,054	+23.4%	5,400	+3.0%
営業利益率	40.6%	47.5%	+6.9pts	-	47.0%	-
当期利益	3,336	3,971	+635	+19.0%	3,880	+2.3%
EPS (円)	202.71	241.31	+38.60	+19.0%	236.00	+2.3%

*2023年第1四半期に政府納入の売上812億円を計上

- 国内売上は、新製品のフェスゴ、バビー スモの伸長、主力品のヘムライブラ、ア クテムラ等の好調な推移の一方、ロナプ リーブの政府納入完了*、薬価改定や後 発品浸透の影響により、前年比で減少
- 海外売上は、ヘムライブラのロシュ向け 輸出が大幅に増加し、前年比で増加
- その他の売上収益は、主にヘムライブラ に関する収入及び一時金収入の増加によ り、前年比で増加
- 修正予想比では、国内外の製商品売上お よびヘムライブラに関する収入が好調に 推移

奥田: 社長の奥田でございます。2024年の総括と2025年の見通しを説明いたします。

お手元のスライド4ページをご覧ください。

2024年の通期業績は、売上収益、営業利益、当期利益が修正予想を上回り、いずれも過去最高の 決算となりました。

売上収益は3期連続で1兆円を超え、営業利益は初めて5,000億円を超えました。営業利益率は 47.5%と、こちらも過去最高を達成いたしました。

製商品売上高について、国内では、2023年のロナプリーブ政府納入812億円が完了したことが大 きく影響した一方で、海外では、特にヘムライブラのロシュ向け輸出が好調でありました。

また、その他の売上収益では、主にヘムライブラに関する収入、および一時金収入が増加いたしま した。海外およびその他の売上収益が国内の減少を上回り、売上収益全体で増加いたしました。

また、10月25日に公表しました修正予想と比べますと、国内外の製商品売上、およびヘムライブ ラに関する収入が好調に推移いたしました。

その結果、2024年の通期業績は、上方修正した修正予想を上回り、増収増益を達成いたしまし た。



2025年 業績予想

- 2025年の業績見通しは、売上収益1兆1,900億円(+1.7%)、営業利益5,700億円 (+2.5%)
- 海外製商品売上高の伸長を主因として、売上・利益ともに過去最高を見込む。営業利益率は47.9%と高水準を維持

Core実績 【億円】	2024年 実績	2025年 予想	増減	増減率
売上収益	11,706	11,900	+194	+1.7%
国内製商品売上高	4,611	4,625	+14	+0.3%
海外製商品売上高	5,368	5,555	+187	+3.5%
その他の売上収益	1,727	1,720	△7	△0.4%
営業利益	5,561	5,700	+139	+2.5%
営業利益率	47.5%	47.9%	+0.4pts	
当期利益	3,971	4,100	+129	+3.2%
EPS (円)	241.31	250.00	+8.69	+3.6%

続いて、2025年の業績予想です。

売上収益 1 兆 1,900 億円、プラスの 1.7%、コア営業利益 5,700 億円、これはプラスの 2.5%と、海外製商品売上高の伸長を主因として、売上・利益ともに過去最高を見込んでおります。同時に、非常に高い営業利益率を維持する見通しでございます。

次のスライドで売上収益の推移をお示しいたします。

CHUGAI

2025年 業績予想 売上収益の推移



売上収益は、2024年と比較しまして、2025年は194億円、1.7%の増収となります。

製商品売上高は、国内・海外ともに増収です。

国内は、薬価改定や後発品浸透の影響を新製品、主力品の伸長が上回り微増、プラス 14 億円となります。

海外は、主にヘムライブラの、輸出単価低下による影響を数量成長や為替の影響による増収が上回り、プラス 187 億円となります。

一方、その他の売上収益は、ヘムライブラに関する収入が増加するものの、一時金収入やアクテム ラに関する収入の減少により、マイナス 7 億円の減収となる見込みです。



2024年 重点方針の振り返り(1/2)

- 創薬、オープンイノベーションは順調に進捗
- 自社早期開発プロジェクトを、一部中止、計画変更

●順調、●課題あり

1. RED機能強化と 成果発揮

●中分子プロジェクトの開発推進 PC移行数(1件)が期初目標を達成。中分子製造技術確立も順調に進捗

- ●新規プロジェクトの持続的創出および技術基盤の構築 低分子・抗体プロジェクトともに概ね計画通り
- ●自社Pre-PoCプロジェクトの価値証明と基盤強化 一部で、Go/No-Go判断による中止、または計画変更による遅延。ヒト予測はプロ ジェクト経験を蓄積し向上
- ●オープンイノベーション推進体制のさらなる強化 CVF実施体制を構築し、3件の投資を実行。新規提携先の評価も順調に進捗



次に、2024年の重点方針の振り返りについてご報告いたします。

まず、創薬と早期開発の RED 機能についてです。

創薬では、第3の柱として期待する中分子の1プロジェクトが前臨床開発段階に進みました。また、中分子の製造技術も順調に確立してきています。抗体低分子もおおむね計画どおりに進みました。

次に、早期開発です。

自社 Pre-PoC プロジェクトの経験を蓄積し、ヒト予測能力が向上したほか、複数のプロジェクトで相移行や開発の開始が行われました。

一方、Go/No-Go 判断の結果、ERY974 の開発を中止しました。

また、SPYK04 につきましては、自社開発の中止を判断したほか、一部プロジェクトで計画変更による遅延がありました。

オープンイノベーションでは、中外ベンチャーファンドを本格稼働し、3件の投資を実行いたしました。

下方の R&D プロジェクトの推移についてご説明いたします。

自社創製の早期開発では、昨年、NXT007、AMY109 が第 II 相段階に進展、BRY10 がフェーズ 1 試験を開始したほか、GYM329 で肥満症に対しフェーズ 1 試験の開始、RAY121 で六つの自己免疫疾患に対するバスケット試験を開始しました。

また、後期開発では、次のスライドに示します自社品のアレセンサ、ピアスカイ、NEMLUVIOと、3製品がグローバルでの承認を含め、13の承認、発売を達成し、患者さんへのさらなる治療貢献を拡大しています。

ロシュ導入品も含めましたパイプライン数は、フェーズ1段階に21個、そしてフェーズ2が6個、フェーズ3段階に29個となっており、引き続き豊富なパイプラインを有しております。また、申請中のプロジェクトも4つあり、今年中に承認が見込まれています。

2024年の総括と2025年の見通し

2024年 重点方針の振り返り(2/2)

- 自社品のグローバル承認、成長ドライバーの伸長など、順調に進捗
- 人財獲得状況に課題はあるものの、基盤強化も概ね順調に進捗●課題あり

	● Post-PoCプロジェクト価値向上 自社品のグローバル承認(アレセンサ、ピアスカイ、NEMLUVIO)
2. 成長ドライバーの 価値最大化	●新製品・成長ドライバー品の価値最大化 競合品の影響により一部計画に対し未達であったものの、ピアスカイ、フェスゴは 順調かつ想定以上に伸長
	●先進的な事業モデルに向けたオペレーションモデルの進化 領域専門支店制の導入を決定。本社機能と統括支店機能の強化と融合を目指す
	●連続的イノベーションを実現する人事戦略・事業基盤強化 高度専門人財の獲得・育成に課題
	●サステナビリティのさらなる推進 外部からの要請と外部環境を踏まえマテリアリティを見直し
3. 基盤強化	●ASPIRE導入に向けた関連システムの整理と業務プロセス改革 ASPIRE導入は計画通り進捗の一方、インフレ等の影響も含め、全体予算は当初計画 を超過の見込み
	●新たなインサイトビジネス推進方針 PHCソリューションの継続創出に向けた実施体制の構築

続いて、成長ドライバーについてです。

国内では、競合品の影響により、一部計画に対して未達であった製品がありましたが、ピアスカイ、フェスゴが順調かつ想定以上に伸長しました。海外のヘムライブラ輸出も大きく成長いたしました。

最後に、基盤につきまして、外部環境を踏まえて、マテリアリティを見直しました。

また、PHCソリューション実施体制の構築を進めてきました。

高度専門人材の育成、獲得に課題はあるものの、基盤強化はおおむね順調に進捗しております。

サポート

フリーダイアル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

.

ASPIRE の導入は全社の重要なプロジェクトでありまして、遅滞やトラブルの起こらないよう十分な投資をする方針の結果、予算は超過しているものの、進捗自体は計画どおりでございます。

2024年の総括と2025年の見通し

2025年 経営方針



■ RED機能強化と価値の創出、LCMプロジェクトの価値最大化、基盤強化に取り組む

2. LCMプロジェクトの 1. RED機能強化と価値創出 3. 基盤強化 価値最大化 • 中分子プラットフォームの構築 • Post-PoCプロジェクト価値向上 • 連続的イノベーションを実現す と製薬技術開発 る人事戦略・事業基盤強化 ・ 新製品・成長ドライバー品の価 • 新規PJの持続的創出および創薬 • サステナビリティ経営のさらな 值最大化 基盤の構築 る推進 • 効率的且つ先進的な事業モデル ・ 自社Pre-PoCプロジェクトの早 ASPIRE稼働に向けた活動の推進 に向けたオペレーションモデル 期の価値判断とプロジェクトの の進化 • 医薬品以外のビジネスの展開に 推進 向けた対応 オープンイノベーションのさら • 価値創出を目的とした共創によ なる活用推進体制の確立 る全社デジタル活用の推進 新人事制度の適正な運用 DONQ52価値最大化の 血友病フランチャイズの 遺伝子治療用製品Elevidys供給 重点 強化 体制の確立と適正使用の推進 推進と人事機能強化 加速 ヘムライブラ:オートイ • bPoC確認 項目 自社での第11相臨床試験開 ンジェクター開発推進 NXT007: PoC確認、第III 始の準備 相臨床試験開始の準備

ここからは、2025年の経営方針についてご説明いたします。

まず、RED 機能強化と価値創出についてです。

Go/No-Go 基準に基づいて、自社 Pre-PoC プロジェクトの早期の価値判断を実行していくこと、価値あるプロジェクトの開発を加速・推進することに加え、技術基盤の構築、プロジェクトの創出に注力します。

次に、ライフサイクルマネジメントプロジェクトの価値最大化についてです。

後期開発品の開発・推進、新製品・成長ドライバー品の価値最大化に取り組むとともに、効率的かつ つ先進的な事業モデルに向けたオペレーションモデルに進化させていきます。

最後に、3つ目の基盤強化についてです。

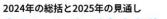
本年1月より開始した新人事制度のもと、連続的イノベーションを実現する人事戦略をはじめ、各 施策を通じ、基盤強化を確実に進めていきます。

この3つの大きな方針の中で、今年特に重点的に取り組む項目を4つ下に掲げてございます。





ここに記載がございます、DONQ52の価値最大化の加速、血友病フランチャイズの強化、Elevidys の発売準備と適正使用、新人事制度の適正な運用の4つでございます。





新たな価値創造モデル

■ マテリアリティを基軸として、共有価値を創造するプロセス



マテリアリティについてです。

マテリアリティの初回設定後 5 年が経過しまして、さまざまな環境変化を受け、昨年見直しを行いました。まずマテリアリティを 16 項目に整理・集約し、Challenges、Co-creation、そして Commitments という三つの軸でまとめました。

この新たな価値創造モデルでは、マテリアリティを出発点として、事業活動を通じて、具体的なアウトプット、提供価値へつなげていくことを明確にいたしました。

中外製薬は、この価値創造モデルを通じて、当社と社会の共有価値となる患者中心の高度で持続可能な医療の実現を目指してまいります。



患者さんのために一次の100年も革新を一

- 創業以来「世の中の役に立つくすりをつくる」という想いを脈々と受け継いできた
- 大胆な挑戦により、私たちだからこその創薬を徹底追求し、世界の医療と人々の健康へ貢献してきた
 - 低分子、バイオ、抗体、そして中分子と、新たな創薬技術に絶えず挑戦
 - 中外ならではの技術ドリブン創薬を確立
 - 革新的新薬により、様々な疾患のアンメットメディカルニーズへ貢献
- 次の100年も、患者さんのために、世界の医療と人々の健康への貢献 を拡大していく



11

中外製薬は、今年、創業から100年を迎えます。

創業以来、「世の中の役に立つくすりをつくる」という想いをこれまで脈々と受け継いできまし た。

低分子、バイオ、抗体、そして中分子と、新たな創薬技術に絶えず挑戦し、中外ならではの技術ド リブン創薬を確立することで、革新的新薬を創出し、さまざまな疾患のアンメットメディカルニー ズの解消に貢献してきました。

次の100年も患者さんのために、世界の医療と人々の健康への貢献を拡大していきたいと考えて います。

フリーダイアル

CHUGAI

中長期の成長見通し

■ ロシュ品は今後も安定的な収益基盤。自社品による世界中の人々への貢献を通じ、成長を目指す



「TOP I 2030」の開始前から現在までの変化を踏まえて、中長期の成長見通しをご説明いたします。

「TOP I 2030」の開始前の 2020 年から 4 年経った現在とで大きく収益構造が進化いたしました。 左の下の図をご覧ください。

ロシュ品では、バイオシミラーが浸透して、アバスチンや成熟品などの減少を、2021 年以降に発売した新製品ポライビー、エブリスディ、バビースモ、フェスゴがカバーし、引き続き安定的な収益基盤となっています。

一方で、ヘムライブラを中心とする自社品がグローバルで顕著に成長いたしました。

今後の展望を短中期で見ますと、昨年グローバル承認を受けた3製品が成長を牽引することが期待されます。さらに、これらに加えて、今年はNXT007やGYM329、ならびに orforglipron などの第三者への導出品で重要なマイルストンを迎えます。これらが中長期的な成長ドライバーになっていきます。

ロシュ品では、今年承認発売予定のルンスミオ、Elevidys をはじめ、多数の製品が後期開発段階にあります。

一方、右側の下の部分にあります減収要因といたしましては、国内外での薬価引き下げの動きや円 高に加えて、アクテムラに対するバイオシミラーの影響が想定されます。

サポート

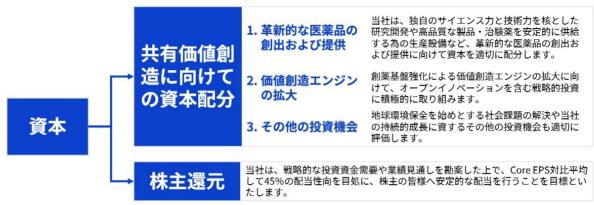
これらがあるものの、自社品の成長や連続的な上市を通じて、中長期的に持続的な成長を加速させ ていきます。

2024年の総括と2025年の見通し

資本配分に関する基本方針



当社は、「革新的な医薬品とサービスの提供を通じて新しい価値を創造し、世界の医療と 人々の健康に貢献する」というミッションのもと、患者さんにとって真に価値あるソ リューションを提供し、株主に安定的なリターンを提供できるよう、資本を適切に配分し てまいります。



次に、資本配分に関する基本方針についてご説明いたします。

当社は、「革新的な医薬品とサービスを通じて世界の医療に貢献する」というミッションの下、患 者さんへの価値提供を最優先としています。同時に、株主の皆様へ安定的なリターンを重要と考え ております。

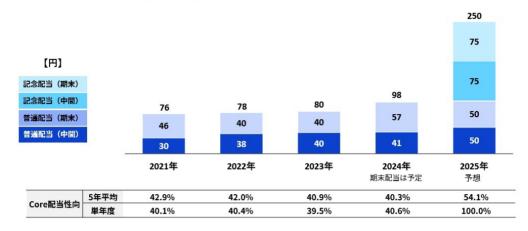
これらを実現するため、革新的な医薬品の創出および提供、創薬基盤強化による価値創造エンジン の拡大をはじめ、共有価値の創造に向けた成長投資と、配当などの株主還元のバランスを慎重に検 討し、最適な資本配分を行っています。

この方針が当社の持続的成長と企業価値の向上につながると確信し、今後も患者さんへの価値提供 と株主の皆様へのリターンの両立を目指してまいります。

CHUGAI

株主還元

- 2024年は1株当たり年間98円(期末57円)の配当を予定
- 2025年は1株当たり年間100円の普通配当に、創業100周年記念配当150円を加えた1株当たり年間250円の配当を予想



14

次に、配当についてご説明いたします。

2024年の好業績を反映し、期末配当金は、期初の予想より16円高い、1株当たり57円を予定しております。この結果、中間配当41円と合わせ、年間配当金は1株当たり98円となる予定です。

2025年は、年間配当金100円の普通配当に、株主の皆様からのこれまでのご支援、ご理解に感謝の意を表したく、創業100周年記念配当150円を加え、年間250円を予想しています。

今後も世界中の患者さんにイノベーションをお届けすべくまい進してまいります。ご支援のほど、何とぞよろしくお願い申し上げます。

フリーダイアル

まとめ



- 2024年は、売上収益、営業利益、当期利益が修正予想を上回り、いずれも過去 最高の決算。売上収益は3期連続で1兆円超え、営業利益は初の5,000億円超え
- 2025年は、海外製商品売上高の伸長を主因として、売上・利益ともに過去最高 を見込む
- 2024年の重点方針は、概ね順調に進捗し成果を創出。2025年は、DONQ52価値最大化の加速、血友病フランチャイズの強化、遺伝子治療用製品Elevidysの供給体制の確立と適正使用の推進、新人事制度の適正な運用推進と人事機能の強化をはじめ、RED機能強化と価値の創出、LCMプロジェクトの価値最大化、基盤強化に取り組む
- 今年で創業100周年を迎える。次の100年も、患者さんのために、当社のイノベーションを通じ、世界の医療と人々の健康への貢献 を拡大していく

まとめになります。

私からの説明は以上でございます。

開発パイプラインの状況

4Qトピックス(1/2)



15

202	5年1	F1		I I I	#
Z U Z	J+I	-	บ	1 ナガ.	1T

7	NEMLUVIO®	中等症から重症のアトピー性皮膚炎(適応拡大)	2024年12月(米国)		
	(ネモリズマブ)*1	中等症から重症のアトピー性皮膚炎および結節性痒疹(CHMP承認勧告)	2024年12月(欧州)		
承認 リツキサン ルンスミオ	リツキサン	小児の慢性特発性血小板減少性紫斑病	2024年11月(日本)		
	ルンスミオ	過去に少なくとも2つの標準治療を受けたことのある再発又は難治性の濾胞 性リンパ腫	2024年12月(日本)		
eh ≘±	avutometinib*2	KRAS変異陽性再発低悪性度漿液性卵巣がん*3(defactinibとの併用)	2024年12月(米国)		
申請	テセントリク	再発または難治性の節外性NK/T細胞リンパ腫・鼻型	2024年10月(日本)		
試験開始	ルンスミオ	未治療の濾胞性リンパ腫	国内第111相(2024年11月)		
チラゴルマブ Readout delandistrogene moxeparvovec		SKYSCRAPER-01試験(非小細胞肺がん(一次治療)):主要評価項目未達 2024年11月			
		EMBARK試験(デュシェンヌ型筋ジストロフィー):2年データ	2025年1月		
	ERY974	固形がん:開発中止			
	チラゴルマブ	非小細胞肺がん(一次治療、SKYSCRAPER-01試験):開発中止			
パイプライン除外	テセントリク	乳がん(周術期):開発中止			
	テセントリク	前立腺がん(二次治療、CONTACT-02試験):開発中止			
	RG6194/runimotamab	固形がん:開発中止			

オレンジ:自社創製品(グローバル開発)、ブルー:ロシュ導入品(日本開発販売)

*1 海外導出先のGalderma社が実施 *2 海外導出先のVerastem Oncology社が実施 *3 迅速承認を求めた新薬承認申請(済み)

17

田中:それでは、私から開発パイプラインの状況について説明いたします。私は、R&Dポートフォリオ部長の田中と申します。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375

フリーダイアル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

1 000



お手元のスライド 17 ページをご覧ください。第 4 四半期のトピックスになります。承認と申請は すべて発表済みの内容です。

まず、Galderma 社に導出した NEMLUVIO です。米国でアトピー性皮膚炎を対象に、適応拡大の 承認を取得しました。欧州では、欧州医薬品委員会(CHMP)がアトピー性皮膚炎および結節性痒 疹に対して承認勧告を実施しました。

ルンスミオは、濾胞性リンパ腫の三次治療に当たる適応を取得しました。

次に申請ですが、Verastem Oncology 社に導出した avutometinib です。KRAS 変異陽性の再発低 悪性度漿液性卵巣がんに対し、米国で2024年12月に迅速承認を求めた申請が受理されました。 審査終了の目標時期は、2025年6月30日に設定されております。

試験開始では、ルンスミオの未治療の濾胞性リンパ腫に対する国内フェーズ3試験を開始しまし た。

Readout では、チラゴルマブの非小細胞肺がん一次治療に対する SKYSCRAPER-01 試験は、すで に結果が判明している主要評価項目の PFS に加えて、OS も未達となり、開発を中止いたしまし た。

次に、デュシェンヌ型筋ジストロフィーに対する遺伝子治療で実施中の delandistrogene moxeparvovec の EMBARK 試験の 2 年データです。

運動機能を評価するノース・スター歩行能力評価、立ち上がるまでの時間、10 メートル歩行時間 において、事前に規定された外部対照群と比較して、統計的に有意かつ臨床的に意味のある結果と なりました。また、新たな安全性シグナルが認められず、delandistrogene moxeparvovec は一貫 して有益性を示しました。

このほかに、パイプラインから除外したものが、こちらに示す通りでございます。

ERY974 は、固形がんと肝細胞がんを対象にフェーズ1試験を実施してきましたが、これまでの有 効性と安全性を総合的に評価して、中止を判断いたしました。



4Qトピックス (2/2)



2025年1月30日現在

学会発表	ルンスミオ	再発又は難治性の濾胞性リンパ腫に対する 第Ⅱ相試験(GO29781)の4年データ	2024年12月
	ポライビー	未治療DLBCLに対する第III相POLARIX試験の5年データ	2024年12月
希少疾病用	エンスプリング	自己免疫介在性脳炎(AIE)、抗ミエリンオリゴデンドロサイト糖タン パク質抗体関連疾患(MOGAD)	2024年11月
医薬品指定	ASO Factor B (RG6299)	IgA腎症	2024年12月
事業譲渡	タルセバ	日本における事業譲渡:チェプラファーム	2025年1月
オープンイノベー ション	Chugai Venture Fund, LLC	投資実施(3件*):Leal Therapeutics、HYKU Biosciences、ほか1社	

DLBCL: びまん性大細胞型B細胞リンパ腫

オレンジ:自社創製品(グローバル開発)、ブルー:ロシュ導入品(日本開発販売)

*Leal Therapeutics: https://lealtx.com/ HYKU Biosciences: https://www.hykubiosciences.com/ ※1社社名非公表

18

学会発表では、ルンスミオで、再発または難治性の濾胞性リンパ腫を対象とした第 II 相臨床試験の良好な 4 年データを発表しています。完全奏効を達成した患者さんの約 6 割が 45 カ月時点で生存し、持続的な寛解を示しました。

さらに、ポライビーで、未治療のびまん性大細胞型 B 細胞リンパ腫を対象とした第III相 POLARIX 試験の 5 年データを発表しています。ITT 集団にて OS における良好な改善傾向を示し、新たな標準治療のポジションを強化する結果となっています。

エンスプリングは、AIE、MOGAD において、希少疾病用医薬品指定を取得しました。審査期間の 短縮が見込まれます。

オープンイノベーションでは、昨年ボストンで本格稼働した Chugai Venture Fund において、3件の投資を実施し、着実に取り組みが進捗しています。

また、このスライドには載せていないんですけれども、本日プレスリリースさせていただきました AID351 に関して、英国グラクソ・スミスクライン社のグローバルヘルスユニットである GSK グローバルヘルスと開発を進めるためのコラボレーション契約を締結いたしました。これの詳細については後ほどご説明いたします。

2024年 主要なR&Dイベント



下線・太字:2024年10月25日以降からの変更

	開発品(製品)名	予定適応症 / 試験名	進捗状況
	ピアスカイ	発作性夜間ヘモグロビン尿症(日本/欧州/米国)	承認 (日本/米国/欧州)
承認 予定品目	アレセンサ	非小細胞肺がん(アジュバント)(米国/欧州/日本)	承認 (米国/欧州/日本)
	バビースモ	網膜静脈閉塞症	承認
	エンスプリング	Luminesce試験:全身型重症筋無力症	PE達成(想定を下回 る結果)/開発中止
	テセントリク+チラゴルマブ	SKYSCRAPER-01試験:非小細胞肺がん(一次治療)	PE未達/開発中止
P3/ピボタル試験 Readout	ルンスミオ	国内第I相試験(拡大コホート):濾胞性リンパ腫(三次治療)	PE達成
	ルンスミオ+ポライビー	SUNMO試験: 再発または難治性のアグレッシブB細胞性非ホジキンリンパ腫	2025年予定
	バビースモ	NIHONBASHI試験:網膜色素線条	PE達成
P2試験 Readout	GYM329+エブリスディ	MANATEE試験:脊髄性筋萎縮症	2025年予定

オレンジ: 自社創製品(グローバル開発)、ブルー: ロシュ導入品(日本開発販売)

PE:主要評価項目

19

2024年の主要な R&D イベントの総括となります。前回からの変更点を下線太字で示しています。 試験の遅れや開発中止などがございましたが、おおむね満足のいく結果と考えております。

現在の成長ドライバーの一つであるアレセンサ、そして今後の成長ドライバーと期待するピアスカイといった自社創薬品で重要なマイルストンを達成することができ、今後の飛躍に向けて着実な進展を得ております。

2025年 主要なR&Dイベント



2025年1月30日現在

	開発品(製品)名	予定適応症 / 試験名	進捗状況
承認	delandistrogene moxeparvovec	デュシェンヌ型筋ジストロフィー	
予定品目	バビースモ	網膜色素線条	
	ピアスカイ	COMMUTE-a試験*:非典型溶血性尿毒症症候群(aHUS)	
DO / 1 8 - 12 - 15 - 15 - 15 - 15 - 15 - 15 - 15	ルンスミオ+ポライビー	SUNMO試験: 再発または難治性のアグレッシブB細胞性非ホジキンリンパ腫	
P3/ピボタル試験 Readout	ルンスミオ	CELESTIMO試験:濾胞性リンパ腫(二次治療)	
neadout	ギレデストラント酒石酸塩	persevERA試験:ホルモン陽性乳がん(一次治療)	
	vamikibart	MEERKAT/SANDCAT試験: 非感染性ぶどう膜炎に伴う黄斑浮腫(UME)	
	GYM329+エブリスディ	MANATEE試験:脊髄性筋萎縮症(SMA)	
P2試験 Readout	GYM329	MANOEUVRE試験:顔面肩甲上腕型筋ジストロフィー(FSHD)	
	NXT007	血友病A	
試験開始	GYM329	肥満症(P2試験)	

オレンジ:自社創製品(グローバル開発)、ブルー:ロシュ導入品(日本開発販売)

*成人および青年患者を対象

続いて、2025年の主要なイベントです。

自社創製品では、ピアスカイの aHUS のフェーズ 3 試験の Readout を予定しています。

加えて、フェーズ 2 試験段階にある GYM329 の SMA や FSHD、および NXT007 の血友病 A での Readout が予定されています。

いずれもフェーズ3試験への移行を判断する重要なマイルストンとなります。

また、GYM329 につきましては、肥満症のフェーズ2試験を年内に開始する予定です。





- 2025年1月、中外とGSKは顧みられない熱帯病[†]の一つであるデング熱に対して、AID351を開発するためのコラボレーション契約を締結。グローバルヘルスでの研究開発機会を共同で探索する。
- 中外独自技術の活用により、抗体依存性感染増強(ADE)‡回避、かつウイルス除去作用を保持する抗体医薬

デング熱:蚊を媒介とする熱性疾患

世界で年間約4億人⁵が感染。重症化するとデング出血熱やデングショック症候群に進行。標準治療は、解熱鎮痛薬や輸液であり、 特異的な治療薬はない。

AID351: デングウイルスの4つの型(DENV1-4) すべてに結合する抗体医薬

■ GHIT Fundの支援下、A*STAR SIgN、NUS、CPR、中外の協働にて、抗体同定、抗体最適化、前臨床開発まで完了。



GHIT Fund : Global Health Innovative Technology Fund (公益社団法人グローバルヘルス技術振興基金) | A*STAR: Agency for Science, Technology and Research (シンガポール科学技術研究庁) | SIgN: Singapore Immunology Network | NUS: National University of Singapore (シンガポール国立大学) | CPR: Chugai Pharmabody Research |

GSKは、英国の大手製薬会社であり、低所得国での医薬品やワクチンのアクセス改善等のグローバルヘルスへの貢献で高い評価を受けている | †熱帯・亜熱帯の地域を中心に蔓延している寄生虫や細菌による感染症は、これまで先進国から主要な疾患と考えられてこなかったことから、「顧みられない熱帯病(Neglected Tropical Diseases, NTDs)」と呼ばれている | ‡ADE: Antibody dependent enhancement (ワクチンや過去の感染によって獲得した抗体が、似たようなウイルスの感染時に重症化を引き起こす現象) | § WHO Dengue Information Page |

続きまして、当社のシンガポールにある研究子会社、Chugai Pharmabody Research、CPR において創製された AID351 について説明いたします。

AID351 は、顧みられない熱帯病の一つであるデング熱に対する抗体医薬です。先にご案内申し上げた通り、このたび GSK グローバルヘルスと開発を進めるためのコラボレーション契約を締結いたしました。

デング熱は蚊を媒介とする熱性疾患であり、世界で約4億人が感染する疾患です。重症化すると致命的で、重篤なデング出血熱やデングショック症候群に進行するものの、デング熱に対する治療薬はまだ確立されていません。世界で年間50万人の患者さんが重症化して、入院治療を必要としており、アンメットメディカルニーズが高い疾患です。

AID351 は、デング熱の原因となるデングウイルスの4つの異なる型、DENV1 から4のすべてに結合できる抗体です。グローバルヘルス技術振興基金(GHIT Fund)の支援の下、CPR を含むシンガポールの産官学の協働によって、抗体の同定および最適化がされ、現在、前臨床段階まで完了しています。

AID351 のユニークな点は、中外独自の抗体技術を適用したことにより、デング熱の重症化の一因である抗体依存性感染増強と呼ばれる現象を回避し、かつウイルス除去作用を保持することで、安全性と有効性の両方を兼ね備えた抗体であることです。



デング熱による症状の早期軽減のための治療薬として、また致死的な重症化や大流行時に二次感染するリスクのある医療関係者への予防薬としての開発が期待されます。

顧みられない熱帯病は、これまで多くの人々の健康と生活を脅かしながらも、現在まで有効な治療薬は確立していません。グローバルヘルスにおける社会的責任を果たすべく、このアンメットメディカルニーズに対し、GSK グローバルヘルスと共に革新的な医薬品の開発を進めてまいります。

開発パイプラインの状況

薬の可能性を最短で評価する早期開発戦略(1/2)



CHUGAI

- 非臨床段階から、最適な開発ルートを見定め、精度の高いGo/No-Go基準と効果的な開発計画を策定
- スピードを兼ねたGo/No-Go判断と、早期開発全体の加速により、TOP I 2030の実現に向けて着実に前進する

<u>これまで(2015年*~)</u>

サイエンスに基づく Go/No-Go判断

- いずれのプロジェクトも幅広い患者集団で臨床開発をデザイン し、薬の可能性を徹底的に評価
- 早期開発におけるGo/No-Go判断となるePoCと開発計画を策定臨床試験データとサイエンスに基づき判断し、判断に必要な
- ・ 臨床試験データとサイエンスに基づき判断し、判断に必要な データは時間をかけてでも取得を優先

【成果】

- P3移行後の高い上市率の達成
- 継続的な医薬品創出の実現



- 1. 創薬力向上に伴い、臨床へ移行する自社プロジェクト数が増加
- . 10年間で蓄積した知見より、薬の可能性の見極めに、より早期に評価すべき 指標や必要なデータ種への理解が向上
- 3. ヒトオルガノイドおよびM&Sによりヒト予測力が向上

これから(2024年**~)

サイエンスとスピードを 両立したGo/No-Go判断

- ・ 非臨床段階から、プロジェクトごとに最適な開発ルートを見 定め、より精度の高いGo/No-Go判断基準と開発計画を策定し 薬の可能性を最短で評価する。ePoCに加え、より早期の Go/No-Go基準を設定
- ・臨床試験データとサイエンスに基づく判断は今後も重要視。 データ取得は判断に直結する重要データに絞り込む

【期待成果】

- プロジェクト毎の加速に加え、 戦略的リソース配分により、 早期開発全体でも加速
- 早期のGo/No-Go判断基準は、 以降の成功確率の向上に寄与
- P3移行後の高い上市率は維持
- 上市サイクルが加速

22

*TR本部設立以降、**TOPI2030の精緻化以降、M&S:モデリング&シミュレーション

続きまして、成長戦略「TOP I 2030」の5つの改革の精緻化の中で、皆様よりご質問の多かった Go/No-Go 判断力強化について説明します。

これまで中外製薬では、サイエンスに基づく Go/No-Go 判断を進め、フェーズ 3 移行したプロジェクトの多くが上市に至り、継続的に医薬品を世に送り出せてきました。これからは、サイエンスとスピードを両立してまいります。

非臨床段階から、プロジェクトごとに最適な開発ルートを見定め、薬の可能性を最短で評価していきます。

この変化の背景には、創薬力向上によってプロジェクト数が増加したことに加え、薬の可能性を見極めていく上で、より早期に評価すべき指標や、必要なデータへの理解が向上したほか、有効投与量や安全性プロファイルの予測など、ヒト予測力の向上が背景としてございます。

このような取り組みによって、フェーズ3移行後の高い上市率は維持しつつ、各プロジェクトの加速に加え、戦略的なリソース配分を行い、早期開発パイプライン全体での開発の加速を図ってまいります。その結果として、上市サイクルが加速でき、「TOPI2030」の達成に向けて前進していけるものと考えております。

開発パイプラインの状況

薬の可能性を最短で評価する早期開発戦略 (2/2)

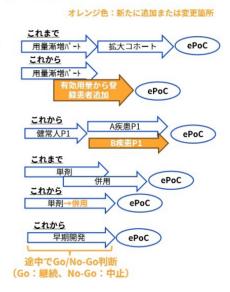


高ポテンシャルプロジェクトの加速戦略

- 非臨床段階から高いポテンシャルが期待できるプロジェクト
- · ePoC取得に向け最適ルートで開発を敢行
 - 例)精密な有効用量予測による、効率的な第1相試験設計
 - 例)早期開発における複数疾患の同時開発による早期価値最大化
 - 例) 併用療法評価の迅速化

開発リスク最小化のための早期評価戦略

- ・ 臨床段階での迅速な潜在性評価が必要なプロジェクト
- 薬の可能性を最短で見極めるため、ePoC基準に加え、 より早期のGo/No-Go基準を設定



23

具体的には、高ポテンシャルプロジェクトの加速と開発リスク最小化のための早期評価を実施します。

例えば、精密な有効用量予測による効率的な第 I 相試験の設計、早期開発における複数疾患の同時 開発、併用療法評価の迅速化などを進めてまいります。

「TOP I 2030」精緻化後、半年が経過し、新たに開発を開始するプロジェクトには、本戦略を適用し、スピード感をもって進めてまいります。

また、すでに開発を開始していたプロジェクトでも、可能なものには適用してまいりました。重点 方針の振り返りで説明されましたように、ERY974 は臨床試験結果より開発を中止とし、SPYK04 は自社開発の中止を決定しました。

2025 年は、さらに多くのプロジェクトで Go/No-Go 判断を予定しております。

サイエンスとスピードを両立した Go/No-Go 判断によって、薬のポテンシャルを最短で見極め、早期開発を加速させてまいります。

サポート

主要プロジェクトの市場売上



2025年1月30日現在

国内売上

自社創製品	適応症	国内売上*1	ピークセ	アルス年	前回より変更の背景
ヘムライブラ	血友病A、後天性血友病A	500億円超	~2030年		-
アレセンサ	非小細胞肺がん、ALCL	300億円超	~2030年		-
エンスプリング	NMOSD、MOGAD、AIE、TED	300億円超	~2030年		市場環境の変化
ピアスカイ	PNH、aHUS	100億円超		2031年以降	-
GYM329	脊髄性筋萎縮症	100億円未満		2031年以降	-
ロシュ品	適応症	国内売上*1	ピークも	アールス年	前回より変更の背景
テセントリク	肺がん、乳がん、肝細胞がん、 泌尿器がん、他	1,000億円超	~2030年		-
ポライビー	DLBCL, aNHL	300億円超		2031年以降	市場環境の変化
バビースモ	nAMD、DME、RVO、AS	300億円超		2031年以降	-
フェスゴ	乳がん、大腸がん	300億円超	~2030年		市場環境の変化
エブリスディ	脊髄性筋萎縮症	150億円超	~2030年		_
giredestrant	乳がん	100億円超		2031年以降	-
divarasib	非小細胞肺がん	100億円超		2031年以降	新規追加
チラゴルマブ	肝細胞がん、非小細胞肺がん、 食道がん	100億円未満	~2030年		複数適応で開発中止
ラニビズマブ (PDS)	nAMD、DME	100億円未満		2031年以降	-
ASO Factor B	IgA腎症	100億円未満		2031年以降	新規追加
vamikibart	UME	100億円未満		2031年以降	新規追加

海外売上

<ロシュ導出品> ロシュの予想に基づく

- ・ エンスプリング (MOGAD AIF TED): 1-2hn CHF
- ・ クロバリマブ (PNH, aHUS, SCD): 1-2bn CHF
- GYM329 (SMA, FSHD): 0.5-1bn CHF
- NXT007 (血友病A): >3bn CHF

<第三者導出品> ガルデルマ社の予想に基づく

• NEMLUVIO (AD, PN): 2bn+ USD (Source: Galderma.com)

*1成功確率を考慮せず

ALCL: 未分化大細胞リンパ種、NMOSD: 指神経脊髄炎スペクトラム 障害、AIE: 自己免疫介住性施炎、MOGAD: 抗ラエリンオリゴデンド ロサイト種タンパク質抗体熱連疾患、TED: 甲状腺細症。PNH-発作 性状間へモブロビン尿症。AHU: デアルション BLBCにグネルセ大細胞型に膨胀リンパ類。aHU: アプレッション はまたがまたした大能能型は膨胀リンパ類。aHU: アプレッション はまたがまた。MM-世界の海市が選集。PVの/場底静脈部重症。AFD が表が変性、DME-研究衛生が選集。PVの/場底静脈部重症。ASD: 勝状 赤血球症。FSD-側面関車上腕型筋ジストロフィー、AD: アトビー 性皮膚炎、PN: 結節性痒疹

こちらは、主要プロジェクトの市場売上をお示ししています。

国内売上のうち、表の上段オレンジ色が自社創製品、下段水色がロシュ品を示しています。

右側には、開発中の自社創製品の海外売上を示しています。

なお、国内売上に関して、前回の開示内容から変更があるものは、表内の一番右の列に理由を記載 しています。

海外売上のうち、NEMLUVIO について、Galderma 社は、2027 年末までに年間 10 億ドルに近づ き、その後、ピークセールスが20億ドルを上回ると見込んでおります。

各モダリティのポートフォリオ





ブルー:ロシュと共同開発 *迅速承認を求めた新薬承認申請(NDA)済み (米国)

こちらのスライドは、各モダリティのポートフォリオの状況を示しています。

引き続き、豊富な自社創製プロジェクトを保有しており、いずれも順調に進捗しています。

第3の柱として注力する中分子医薬では、二つのプロジェクトが前臨床開発の段階にあり、ほかに 26のプロジェクトが創薬研究の段階にあります。

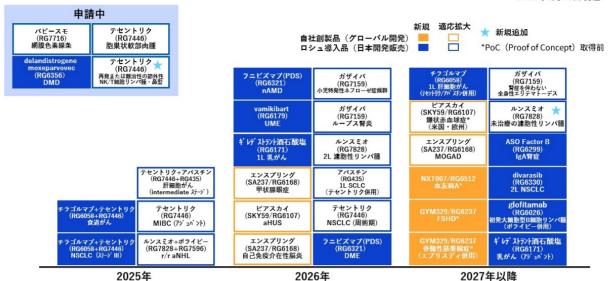
参考資料としまして、低分子医薬、中分子医薬、抗体医薬、細胞・遺伝子医薬について、詳細な状況を示したスライドを後ろのほうに付けておりますので、併せてご確認いただければと思います。

フリーダイアル



今後の申請予定(PoC取得済開発品・製品)

2025年1月30日現在



aHUS:非典型溶血性尿毒素症候群、DME:糖尿病黄斑浮腫、DMD:デュシェンヌ型筋ジストロフィー、FSHD:糖固屑甲上腺型筋ジストロフィー、MIBC:筋層浸潤性膀胱がん、MOGAD:抗ミエリンオリゴデンドロサイト糖タンパク質抗体類連疾患、 nAMD:中心离下筋絡膜新生血管を伴う加齢黄斑変性、NSCLC:非小細胞肺がん、r/raNHL:再発または難治性のアグレッシブB細胞性非ホジキンリンパ腫、UME:ぶどう膜炎に伴う黄斑浮腫

こちらは、今後の申請予定です。

水色の星がついているものが、新規に追加したプロジェクトでございます。

このあとに続くスライドは参考資料として添付しておりますので、適宜ご参照いただければと思います。

私からの発表は以上です。



損益 1-12月 前年同期比



【億円】	2023年	2024年	増減	
売上収益	11,114	11,706	+ 592	+ 5.3%
製商品売上高	9,745	9,979	+ 234	+2.4%
国内	5,580	4,611	△ 969	△ 17.4%
海外	4,165	5,368	+ 1,203	+ 28.9%
その他の売上収益	1,369	1,727	+ 358	+ 26.2%
売上原価	△ 4,120	△3,381	+ 739	△ 17.9%
製商品原価率	42.3%	33.9%	\triangle 8.4pts	-
研究開発費	△ 1,628	△ 1,769	△ 141	+8.7%
販売費及び一般管理費	△ 1,020	△ 1,022	\triangle 2	+0.2%
その他の営業収益 (費用)	161	27	△ 134	△ 83.2%
営業利益	4,507	5,561	+ 1,054	+ 23.4%
営業利益率	40.6%	47.5%	+7.0pts	-
金融収支等	46	10	△36	△ 78.3%
法人所得税	△ 1,218	△ 1,600	△382	+31.4%
当期利益	3,336	3,971	+ 635	+ 19.0%
EPS (円)	202.71	241.31	+ 38.60	+ 19.0%

- 国内 前年同期に計上されたロナプリーブの政府納入(812億円) や、薬価改定、後発品の影響により減少
- 海外 ロシュ向けのヘムライブラ輸出が大幅に増加
- その他の売上収益 ヘムライブラに関する収入および一時金収入の増加
- 売上原価 製品別売上構成比の変化等により、製商品原価率が改善
- 研究開発費 創薬・早期開発への投資や開発プロジェクトの進展等に 伴い増加
- 販売費及び一般管理費 前年同期並み
- その他の営業収益(費用) 製品譲渡に係る収益等で27億円の収益を計上 (前年同期は製品譲渡に係る収益や有形固定資産の 売却益等が発生し161億円の収益)

38

谷口: CFO の谷口でございます。どうぞよろしくお願いいたします。

それでは、これより 2024 年度通期実績についてご説明差し上げます。内容については、Core ベースの数値、かつ昨年との比較を中心に、まずご説明したいと思います。

まず 2024 年度の売上収益でございますが、まず売上収益は前年同期比 592 億円、5.3%プラスの 1 兆 1,706 億円となり、そして営業利益は 1,054 億円、23.4%プラスの 5,561 億円となりました。まず、これを最初にお伝えさせていただきます。

それでは、売上収益の内容についてご説明申し上げます。

売上収益の増加の大きな要因としては、ヘムライブラ等の海外向け輸出売上が大きく増加したことが挙げられるわけでございます。

この海外向けの輸出売上の伸びは、2023 年度に計上されておりましたコロナ治療薬、日本政府向けの納入でございましたが、ロナプリーブの売上 812 億円が失われた影響を完全に吸収し、それを凌駕する売上の成長となっています。

売上収益の中身を見ていきたいと思います。

まず売上収益のうち、製商品売上が9,979億円、234億円、2.4%の増収となりました。

さらに、この製商品の内訳、国内と海外を見ていきたいと思います。

米国

0120-966-744

まず国内 4.611 億円ということで、前年同期比 969 億円、17.4%の減収、マイナスでございまし た。今申し上げたように、2023年に計上されていたロナプリーブが812億円ございました。これ がなくなりました。このロナプリーブの影響を除くと、157億円の減収額でございます。主たる要 因は、これは薬価改定の影響と後発品の浸透でございます。後ほどまた内容についてはご説明させ ていただきます。

海外はヘムライブラ等の輸出が非常に好調でございまして、5.368 億円、前年同期比 1.203 億円、 28.9%の成長となっています。

これが製商品の売上でございまして、その他の売上収益、これはロイヤルティ収入であるとか、一 時金収入、これについては、主としてヘムライブラのロイヤルティ収入の増加が大きかったと思い ます。1,727 億円と、前年同期比 358 億円、26.2%のプラスとなっています。

次に、費用項目に話を移したいと思います。

まず売上原価でございますが、3.381 億円と、前年同期比 739 億円、17.9%の減少となっていま す。売上が伸びている一方で、原価が減っている、なぜかと思われるかもしれません。背景には、 原価率が高かったロナプリーブの売上がなくなり、原価もなくなり、代わりまして、原価率が比較 的低い自社品、こういったものが売上の中に占める割合が増えたと、相対的に増加した、このプロ ダクトミックスの変化によるこの売上原価が減った要因となっております。

原価率は、今年は2023年から8.4ポイント減り、33.9%まで原価率は低下しております。

続きまして、研究開発費です。こちらは創薬研究および早期開発プロジェクトが順調に進捗してお りまして、前年度比141億円の増加となっております。

販売費及び一般管理費ですが、物価高、人件費上昇の影響を受ける中でも、費用の効率的な使用努 力を進め、前年同期比2億円の増加にとどまっております。

最後、その他の営業収益(費用)です。これは収益サイドですが、2023年には資産譲渡益、事業 譲渡益が多く計上されましたが、これがなくなり、27 億円ということで、134 億円減っておりま す。

今申し上げた売上収益、費用を通算いたしまして、営業利益ベース 5,561 億円、前年同期比 1,054 億円、23.4%の増加となっております。営業利益率は47.5%ということで、7.0 ポイントの増加と なっております。



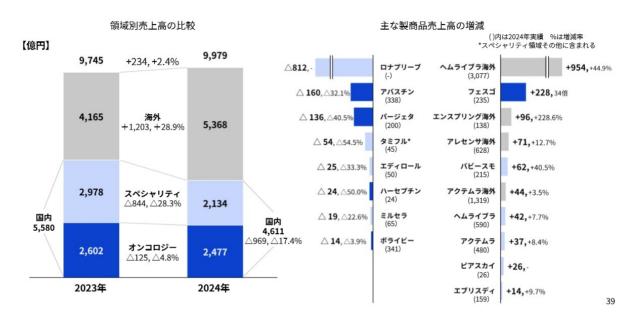
営業利益から金融収支等および法人所得税を引いた当期利益が 3,971 億円ということで、前年同期 比 635 億円、19.0%のプラスとなっております。

1 株当たり利益、EPS は 241 円 31 銭ということで、これも 38 円 60 銭のプラスとなっております。

2024年12月期 連結決算(Core)概要

製商品売上高 1-12月 前年同期比





売上の中身についてブレークダウンをしたいと思います。

まず、製商品でございます。

これは去年との12カ月間の比較でございますが、私どもは、国内はオンコロジーとスペシャリティの二つのセグメントに分かれております。

オンコロジーでございます。こちらは前年度比 125 億円、4.8%の減収となりました。この内容は、やはり後発品の浸透を受けましたアバスチンの減少、右側に書いてありますけれども、これが160 億円となります。

一方で、新製品のフェスゴが非常に順調に進捗しておりまして、228 億円のプラスです。フェスゴはパージェタ、ハーセプチンの合剤ですが、パージェタ、ハーセプチンの減少額を凌駕して上回っている数字でございます。

メールアドレス support@scriptsasia.com

スペシャリティ領域は、減少額が844億円と多く見えます。先ほどロナプリーブの話をしました。これが812億円でございます。あと、タミフルも、去年の12月ぐらいからまた流行が始まっておりますが、その前の年、2023年は非常に大きく、さらに出ておりました。

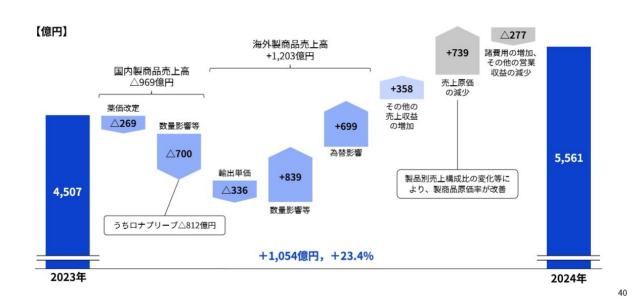
こういったタミフル、ロナプリーブ等の影響を除くと、逆にこれは 22 億円の増収となっております。内容としては、薬価改定影響を受けた一方で、バビースモ、ピアスカイ等の新製品が順調に立ち上がってきている、これは大きい要因かと思います。

一番上の海外、1,203 億円プラスでございます。こちらはヘムライブラを中心に、主力 4 製品がいずれも増加し、その結果、1,203 億円の増加となっております。ヘムライブラは、この一番右側のほうで圧倒的に高いことが分かりますが、それ以外もエンスプリングもアレセンサも、そしてLOE を迎えたアクテムラも、引き続きバイオシミラーの参入の遅延等もあり、伸びたという形になっております。

2024年12月期 連結決算(Core)概要

営業利益 1-12月 増減





続きまして、営業利益ベースでのブレークダウンでございます。これは 2023 年の 4,507 億円から、去年の 5,561 億円の推移を示しています。

国内は969億円マイナスでございました。薬価改定影響もありましたが、やはりロナプリーブが大きくへこんだ影響でございます。

一方で、海外製商品の売上 1,203 億円、先ほど述べたように、伸びました。

輸出単価は、ヘムライブラが新興国で売れれば売れるほど、どうしても単価が下がる傾向にあります。

一方で、その分、新興国、新興国以外も含めて、数量影響のところはプラスが大きく出ています。 これはヘムライブラ以外も含めてでございますが、この傾向があり、かつ為替の影響、2023 年から 2024 年に移ったときの為替の影響が 699 億円あったということでございます。

その他の売上収益、これは先ほど申し上げたロイヤルティ収入の増加でございますが、主にヘムライブラですけれども、それ以外もありますが、ロシュの海外での現地売りの増加に伴い、このロイヤルティ収入が増えたということでございます。

加えまして、費用のほうは、売上原価の減少、これは 739 億円、先ほどご説明した内容でございます。

一方で、多少 R&D 費用等も増えております。こういったものを通算して、1,054 億円の営業利益の増加となったということでございます。

次のページ以降は、損益の構成要因等を四半期単位、3カ月単位で、2023年の第4クォーターから比較をさせていただいております。

2024年12月期 連結決算(Core)概要

損益の構成 四半期推移





■前年同四半期(2023年4Q)比

製商品原価率は製品別売上構成比の変化等により改善研究開発費は開発プロジェクトの進展等に伴い増加販売費及び一般管理費は前年同四半期並みその他の営業収益(費用)は前年同四半期並み営業利益 +194億円,+17.6%

■前四半期(2024年3Q)比

製商品原価率は製品別売上構成比の変化等により上昇研究開発費は開発プロジェクトの進展等に伴い増加販売費及び一般管理費は例年の傾向により増加その他の営業収益(費用)は前四半期並み営業利益 △342億円, △20.9%

41

これはクォーターで、いろいろと輸出の出荷のタイミング等でばらつきもありますが、2024年の第2クォーター、第3クォーターが、営業利益ベースでも非常に高かったということがここで確認できるかと思います。

営業利益ベースでの第4クォーターとの比較という意味では、去年とその前の2023年の第4クォーターの比較、営業利益194億円ほど増加しております。この内容については次のページでご説明したほうがいいかもしれません。

2024年12月期 連結決算(Core)概要

売上収益の構成 四半期推移





■前年同四半期(2023年4Q)比

国内は薬価改定や後発品の浸透の影響を受ける一方で、 新製品や主力品の好調な推移により前年同四半期並み 海外はヘムライブラが大幅に増加 その他の売上収益はヘムライブラのロイヤルティ収入が増加

■前四半期(2024年30)比

国内は主力品や新製品の好調な推移により増加 海外は出荷タイミングの影響によりヘムライブラが大幅に減少 その他の売上収益は主にヘムライブラのロイヤルティ収入が増 加の一方、マイルストン収入が減少

42

第4クォーター同士の比較では、その他の売上収益のところが、2023年、2024年が大きく130億円ぐらい伸びたというところでございます。これは売上収益の構成ということでございますので、見ていただいたとおり、第2クォーター、第3クォーターが、非常に売上が、ほかのクォーターに比べると相対的に大きかったということでございました。

損益 1-12月 修正予想比



(Am)	202	4年			
【億円】	修正予想 実績		+/-	達成率	
売上収益	11,500	11,706	+ 206	101.8%	
製商品売上高	9,860	9,979	+119	101.2%	
国内	4,541	4,611	+ 70	101.5%	
海外	5,319	5,368	+ 49	100.9%	
その他の売上収益	1,640	1,727	+ 87	105.3%	
売上原価	△3,350	△3,381	△31	100.9%	
製商品原価率	34.0%	33.9%	\triangle 0.1pts	-	
研究開発費	△ 1,750	△ 1,769	△ 19	101.1%	
販売費及び一般管理費	△ 1,030	△ 1,022	+ 8	99.2%	
その他の営業収益(費用)	30	27	△3	90.0%	
営業利益	5,400	5,561	+ 161	103.0%	
営業利益率	47.0%	47.5%	+0.5pts	-	
当期利益	3,880	3,971	+91	102.3%	
EPS (円)	236.00	241.31	+ 5.31	102.3%	

- **国内** 主力品および新製品の好調な進捗により上振れ
- 海外 ヘムライブラが上振れ
- **その他の売上収益** ヘムライブラに関する収入が上振れ
- **売上原価** 概ね想定通り
- 研究開発費 概ね想定通り
- 販売費及び一般管理費 概ね想定通り
- その他の営業収益(費用) 概ね想定通り

43

続きまして、2024年の実績と、第3クォーターの決算発表のときにご説明しました修正予想との対比でございます。

第3クォーターのときに、私どもは売上も営業利益もそれぞれ800億円ずつ上方修正させていだきました。それに対しても、売上で206億円、利益でも161億円進捗しているということでございます。

背景は、やはり売上の増加が大きかったということです。国内が 70 億円、非常に第 3 クォーター 以降好調だったということでございます。

後ほどまたブレークダウンをご説明しますが、国内が 70 億円、海外が 49 億円、あとロイヤルティも、第 4 クォーターのロシュの海外の売上高が想定よりも上振れしたということもあり、ヘムライブラに関する収入、ロイヤルティ収入が上がったということでございます。

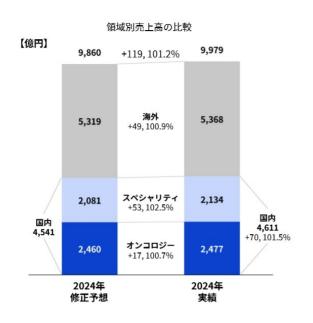
原価費用は、おおむね想定どおりでございます。

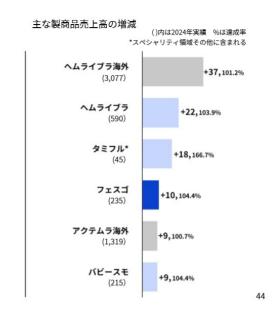
そういったことから、営業利益で161億円のプラスが出たということでございます。

フリーダイアル

製商品売上高 1-12月 修正予想比







今申し上げたように、第 3 クォーターのときのガイダンスの変更に対して、着地、実績はどうだったかということでございます。

国内は、約70億円の増加、スペシャリティが53億円、これはヘムライブラ、タミフル、バビースモです。右に書いております。オンコロジー、フェスゴの増加がございましたという話です。

海外は、ヘムライブラが37億円増加でございました。

メールアドレス support@scriptsasia.com

為替影響額 1-12月



	対2023年 実績レート	対2024年 修正予想 想定レート
	[C] vs. [A]	[C] vs. [B]
売上収益	+910億円	+10億円
製商品売上高	+699億円	+2億円
その他の売上収益	+211億円	+7億円
売上原価	△101億円	△3億円
上記以外*1	△45億円	△2億円
営業利益	+764億円	+5億円

	2023年 実績レート* ² 通期 [A]	2024年 修正予想 想定レート 通期 【B】	2024年 実績レート ^{*2} 通期 [C]
1CHF	140.31円	161.00円	161.02円
1EUR	151.38円	163.00円	163.30円
1USD	134.21円	138.00円	139.11円

45

これは為替の影響額です。

23年のときに計上された実績レートということで、24年を見ると、売上で910億円、売上原価で 逆に 101 億円のマイナス、それ以外の SG&A、R&D45 億のマイナス、営業利益ベースで 764 億円 のプラスの効果が為替によってあった。

為替レート、前提としてスイスフランでいくと、140円から161円、20円ほど円安になった影響 ということでございます。

フリーダイアル

¹研究開発費、販売費及び一般管理費、その他の営業収益(費用)の合計 ²営業利益までの科目に含まれる外貨建取引に使用した計上レートを加重平均したもの

財政状態12月末 前期末比





バランスシートでございます。

24年12月末でございますが、売上の増加に伴いまして、運転資本も増えますし、設備投資もしましたので、営業資産も増えました。

ただ、やはり利益の歩留まりのネット現金の積み上がりが 2,573 億円あったというところが、非常に大きく変化した要因でございます。

2024 年 12 月末ベースでの総資産は、2 兆 2,084 億円でございました。前年同期から 2,759 億円増 えております。

一方で、負債は、それほど変化はございません。3,069億円。

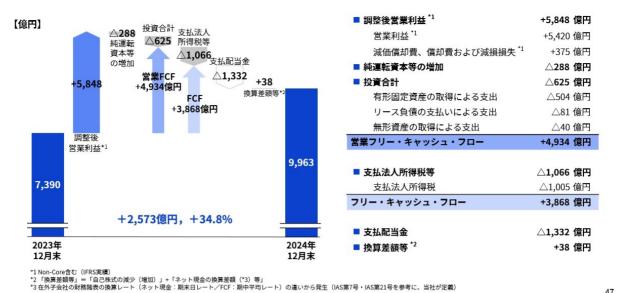
純資産、株主資本は1兆9,015億円ということで、株主持分比率は86.1%まで増えております。

フリーダイアル

2024年12月期 連結決算(Core)概要

ネット現金 前期末からの増減





47

今申し上げました現金の積み上がりの内訳でございますが、23年12月末7,390億円のものが、 9,963 億円に増加している内訳でございます。2,573 億円増えたという内訳です。

営業フリー・キャッシュ・フローは 4.934 億円ということで、業績を反映した形で伸びています。 ここから、支払法人税、支払配当金を控除したものが現金の積み上がりということでございます。 こういった内訳になっているということでございます。

設備投資、有形固定資産の取得は504億円あったということで、右側に書いております。

フリーダイアル

0120-966-744

米国

2024年12月期 連結決算(Core)概要

ROIC 年度推移





● 税引後営業利益【A】

ヘムライブラに関する輸出とロイヤルティ収入の増加 により順調に増加

● 純営業資産(NOA)【B】

宇都宮工場におけるバイオ原薬製造棟(UT3)、藤枝工場における合成原薬製造棟(FJ3)等の戦略投資を積極的に実施し、長期純営業資産を中心に増加

なお、2022年と2023年はロナプリーブ政府納入に伴い純運転資本が大きく変動



● ROIC【 =A/期中平均(期初と期末の平均)のB】

2024年はロナプリーブ政府納入に伴う純運転資本の変動が収束。税引後営業利益の増加により、ROICは前年比大幅増の42.9%

*ROIC = 税引後営業利益 / 期中平均純営業資産(NOA)

48

私どもは、資本効率性を重視しております。

ROIC について、前年度 24 年は 42.9%となりました。23 年からは 8.3 ポイントの増加となっております。私どもの資本コストは、開示しているとおり、7%前後でございますので、十分それを凌駕している数字にはなっているかなというところでございます。

2024年12月期 連結決算(Core)概要

損益 1-12月 次期予想



【億円】	2024年	2025年	増減	戓
red)	実績	予想		
売上収益	11,706	11,900	+ 194	+1.7%
製商品売上高	9,979	10,180	+ 201	+ 2.0%
国内	4,611	4,625	+ 14	+ 0.3%
海外	5,368	5,555	+ 187	+ 3.5%
その他の売上収益	1,727	1,720	△7	△ 0.4%
売上原価	△3,381	△3,410	△ 29	+ 0.9%
製商品原価率	33.9%	33.5%	\triangle 0.4pts	
研究開発費	△ 1,769	△ 1,780	△11	+ 0.6%
販売費及び一般管理費	△ 1,022	△1,010	12	△ 1.2%
その他の営業収益 (費用)	27	-	△ 27	△ 100.0%
営業利益	5,561	5,700	+ 139	+ 2.5%
営業利益率	47.5%	47.9%	+0.4pts	
当期利益	3,971	4,100	+ 129	+ 3.2%
EPS (円)	241.31	250.00	+ 8.69	+ 3.6%

- 国内 薬価改定や後発品浸透の影響による減少等の一方、 新製品や主力品の伸長により増加
- 海外 アクテムラが減少の一方、ヘムライブラ、アレセンサや NEMLUVIOが増加
- その他の売上収益 概ね前年同期並み
- 売上原価 製品別売上構成比の変化等により、製商品原価率が改善
- 研究開発費 概ね前年同期並み
- 販売費及び一般管理費 概ね前年同期並み
- その他の営業収益(費用) 前年は製品譲渡収益を計上

ı	為替レート	2024年実績	2024年12月末	2025年想定
	1CHF	161.02円	173.50円	171.00円
ı	1EUR	163.30円	163.08円	160.00円
ı	1USD	139.11円	156.83円	148.00円

49

サポート

フリーダイアル

日本 050-5212-7790

90 米国

0120-966-744

1-800-674-8375

メールアドレス support@scriptsasia.com



続きまして、今期の予想でございます。

すでに奥田からお話をさせていただきました内容なので詳細は割愛しますが、売上収益は1兆 1.900 億円、1.7%、194 億円のプラスでございます。

これは国内、海外、それぞれ増えます。国内も薬価改定および後発品浸透の影響がある中で、新製品や主力品の伸びによって、プラスの 14 億円、成長しております。

海外は、引き続きヘムライブラ、アレセンサが伸びますし、Galderma 社に導出して、私どもから輸出しております NEMLUVIO、こういったものが増加します。

アクテムラは、さすがにバイオシミラーがそれなりに入ってくるだろうということで、減少を見込んでおります。

費用のほうは、研究開発費と SG & A、こういったものが合計値としてはほぼフラットでいくというところです。

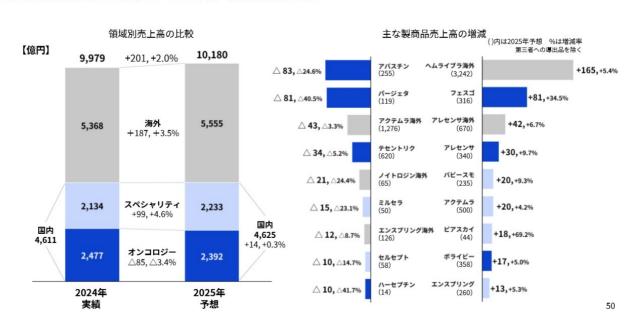
そのようなことで、営業利益は 5,700 億円ということで、139 億円、売上収益の伸びの 1.7%を超える 2.5%の伸びを想定しております。

当期利益は 4,100 億円ということで、129 億円のプラスでございます。

2024年12月期 連結決算(Core)概要

製商品売上高 1-12月 次期予想





今年の内容、24年実績との比較です。

今お話ししたとおり、国内はプラス 14 億円、スペシャリティが 99 億円伸びますが、オンコロジーは、やはりアバスチン、後発品の影響がまだございます。83 億円減りますが、フェスゴは順調に伸びますし、ポライビーも今年はまた伸びるだろうと。

スペシャリティは逆に99億円伸びるということで、バビースモ、ピアスカイ、エンスプリング、こういったものが順調に伸びていくということでございます。

海外は 187 億円ですが、ヘムライブラ海外の伸び、アレセンサも 42 億円ということで、この辺が中心でございます。

2024年12月期 連結決算(Core)概要

損益 1-12月 Non-Core調整



		Non-Co	re調整	
【億円】	IFRS実績	無形資産	その他	Core実績
売上収益	11,706			11,706
製商品売上高	9,979			9,979
その他の売上収益	1,727			1,727
売上原価	△ 3,394	+13		△3,381
研究開発費	△ 1,814	+44	+1	△1,769
販売費及び一般管理費	△ 1,101		+79	△1,022
その他の営業収益(費用)	23		+4	27
営業利益	5,420	+57	+84	5,561
金融収支等	10			10
法人所得税	△ 1,557	△17	△26	△1,600
中間利益	3,873	+40	+58	3,971
EPS (円)	235.36			241.31

Non-Core調整	
営業利益影響内訳	
■無形資産	
償却費	+16億円
減損損失	+41億円
■その他	
事業再構築費用	+79億円
事業所再編費用	+5億円

51

最後、これは付属ですけれども、Core ベースでの会計数値と IFRS、国際会計基準ベースでの数値、このギャップの調整表でございます。

事業再構築費用 79 億円というのは、新しい ERP、新しい SAP 基盤の構築を今しておりまして、この費用でございます。

無形資産は、これまで同様、導入した、インライセンスしたテクノロジーについて、基本的には償却、減損を Non-Core で扱っているということです。

主な投資等の現状と当面の計画



		~2023	2024	2025	2026	2027	2028	2029~	投資予	定額	投資予	定期間
		~2023	2024	2025	2026	2021	2026	2029~	総額	既投資額	着手	完成予定
	藤枝工場	FJ3:低・	中分子医第	終品の後期 開	発用治験認	薬製造・初	期商用生産		555億円	547億円	2021年	2024年 (完成)
制性式	宇都宮工場	UT3 :	中後期治則	倹/初期商用 。	バイオ原薬	製造			374億円	171億円	2023年	2026年
製造系	宇都宮工場	UTA:	初期商用的	上産向け無 菌	i注射 剤製	造			190億円	93億円	2023年	2025年
	浮間工場		UK3(改)	造工事):/	ベイオ原薬	製造			203億円	6億円	2024年	2027年
211 AD 88 57 32	CPR		研究機能技	広充に伴うが	施設移転				60百万SGD	1百万SGD	2024年	2026年
研究開発系	IFReC	IFReC∧Ø)包括連携	契約に基づく	資金提供				100億円	78億円	2017年	2027年
環境	環境投資*	中期環境目	標2030達	成に向けた	設備更新等	S			1,095億円 (試算総額)	41億円	2022年	2033年

*表内に記載されている投資案件の一部を含む

次に、主な投資等の現状と当面の計画です。

今のところ、経営会議、取締役会等で機関決定した設備投資や、環境投資といったものをここに挙げております。

2024年12月期 連結決算(Core)概要

自社グローバル品の状況



52

■ アクテムラは、これまで116カ国で承認を取得、国内の市販後において延べ約69万人以上の患者さんに届けられました。2025年、世界初、日本発のIL-6阻害剤として発売20周年の節目を迎えます。 「信田」

				[银门
製品名	2024年実績	前年同期比	次期予想	コメント
ヘムライブラ゜	国 内: 590 輸 出: 3,077 海外現地: 4,136mC HF	+44.9%	594 3,242	・国内:23年の薬価改定"1があるものの、前同比で増加。国内シェアは順調に拡大 ・海外:すべての地域で現地売上が拡大。輸出も好調に推移 ・利便性と蓄積された臨床エピテンスにより、世界中の患者さんへ価値提供
アクテムラ°	国 内: 480 輸 出: 1,319 海外現地: 2,337mCHF	+3.5%	500 1,276	・国内:関節リウマチで引き続き新規処方を獲得。他の適応も浸透が進む ・海外:米国、Internationalで現地売上が順調に推移。輸出も増収で着地 ・IL-6阻害剤の先発薬として確立されたエビデンスにより患者さんへ価値提供
アレセンサ゛	国 内: 310 輸 出: 628 海外現地: 1,350mCHF	+12.7%	340 670	・国内:21年以降、1次治療に競合品が参入したが、高いシェアを維持 ・海外:米国、Internationalで現地売上が拡大。輸出も好調に推移 ・早期NSCLCへの適応拡大により、患者さんへの更なる治療貢献を期待
エンスプリング	国 内: 247 輸 出: 138 海外現地: 165mCHF	+228.6%	260 126	・国内:24年の薬価改定 ^{*2} が大きいものの、切り替えが順調に進み、前年同期比で増加 ・海外:すべての地域で現地売上が拡大。輸出も好調に推移 ・ステロイド回避を望む患者さんに対して利便性の高い治療法を提供
ピアスカイ゛	国 内: 26 輸 出: - 海外現地: 1mCHF	- %	44 - -	・国内:24年5月発売、皮下投与の利便性・滞在時間の減少等が患者さんや医療現場で 評価され好調に浸透 ・海外:EUで市場導入が進む。世界各国での市場浸透を図っていく ・利便性の向上とC5遺伝子多型を有する患者さんに対する幅広い治療機会の提供

表中の「輸出」は、中外テリトリーの台湾現地売上を含む。「海外現地」は、ロシュによる海外現地売上で、前年同期比の増減は、為替一定ペース NSCLC: 非小細胞肺がん

*12023年11月 市場拡大再算定 △9.4%、*22024年4月 市場拡大再算定 △25.0%

【ヘムライブラ】国内血友病A患者シェア推移

2023年4Q	2024年1Q	2024年2Q	2024年3Q	2024年4Q
32.5%	33.2%	33.8%	34.9%	35.3%

最後、ご参考までに、今回ピアスカイも入りました。私どもの自社グローバル品の状況です。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375

フリーダイアル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



国内、輸出の売上、ロシュ社の海外現地売上、定性的なコメントを付記させていただいております。

私からの説明は以上でございます。ご清聴どうもありがとうございました。



質疑応答

宮田 [M]:これより、質疑応答に移らせていただきます。

質疑応答については、同席者が2名おります。上席執行役員、営業統括の日髙、そしてデジタルト ランスフォーメーションユニット長の鈴木でございます。

本日、ソフトバンク、SB Intuitions、当社による三社共同リリースを発出してございます。どうぞ よろしくお願いいたします。

橋口[0]:大和証券の橋口と申します。

一つ目はパイプラインについてです。今年の重点項目の中で、DONO52 のフェーズ 2 の開始、 NXT007 のフェーズ 3 開始の準備、またそのほかのプレゼンの中でも、GYM329 の肥満症のフェ ーズ2開始というようなお話をされていらっしゃったかと思います。

これらのうち、それぞれどれぐらいまで開始できることが決まっているんでしょうか。その根拠と なった前のフェーズのデータはほとんど開示されていらっしゃらないと思うんですけれど、今得ら れている情報から、もうこれは開始できるというのが、どこまで確度が高まっているのか。

一方で、その期待も込めておっしゃっているのか。また、もしそうだった場合、以前と比べて、開 発のスピードをかなり速くしていきますというお話を何度もされていらっしゃるので、まだ確度が 決まっていないものも、開始できるかどうかまだ決定はできていないものでも、並行して準備を進 めていかれるということも含んでのコメントなのか。現時点での手応えを教えていただけませんで しょうか。それぞれについてです。

奥田 [A]: 橋口さん、ご質問ありがとうございます。質問は、DONQ52、NXT007、GYM329、こ の三つの自社オリジナル開発品についてのマイルストンを予定されているということだが、これは もう決まっていることなのか、それとも開発のスピードを上げるということで準備をするというこ となのかという質問でした。

それぞれ、DONO52のフェーズ2を開始するということは、今現在フェーズ1を実施しておりま して、それのデータが出てきまして、そのデータに基づいて解釈をして、フェーズ2に進めるとい う、普通のステップでございます。ですから、タイムライン的にフェーズ2の準備を開始できる、 それまでにフェーズ1のデータが出てくるということでございます。





同じく NXT007 につきましても、フェーズ 1/2 を実施していて、フェーズ 2 のパートの結果が出 てきます。これに基づいて、次のフェーズに進めるだろうというタイミングです。

ですから、お答えとしては、2つ目に言われたような、開発のスピードをアップするために、もち ろん次のフェーズ、ポジティブになることを想定しながら、次のフェーズの準備を進めるというこ とと理解していただいても構わないと思います。

決して結果が分かっているとか、そういうことではなくて、結果に基づいて次の判断をしていくと いうことでございます。

橋口 [\mathbf{Q}]: GYM329 の肥満症のフェーズ 2 はいかがですか。

奥田[A]: これはフェーズ 1 を昨年やっておりましたので、フェーズ 2 について、併用試験を開始 するということでございます。

橋口[0]:ありがとうございます。

2点目は配当についてです。250円、今期のご予想のうち記念配当が150円ということですが、他 社さんの事例で言えば、記念配当という名目で増配されていらっしゃっていても、それとはほとん ど変わらない金額がその次の期以降、普通配当にすり変わる。つまり、株主の皆さんが得る配当金 額が減らないような形で、結局増配される時点では区別されていらっしゃっていても、実質的に区 別が解消されていくという事例も珍しくないように感じています。

現時点の御社の将来のキャッシュ・フローの見通しから考えたときに、この 250 円の配当という のは、やはり100周年という意味での、かなり特殊な配当水準と考えたほうがいいのか。ある程 度、持続的にこれに近いような配当を出していけるような可能性も十分あるとお考えなのか、いか がでしょうか。

奥田 [A]:最初、答えて、CFO から答えますけれども、今回の配当はトータルで 250 円ですが、 100周年の記念配当 150円と普通配当 100円というふうに分けて考えていただければと思いま す。

100 周年を記念いたしまして、これまでの株主の皆様のご支援とご協力に感謝の意を表したいとい うことで、記念配当。100円のほうは普通配当ですので、われわれの配当方針に従いまして、安定 的な配当を出していきたいと。これは普通配当のほうになります。

CFO から補足があります。



谷口 [A]:他計事例についてはあまり存じ上げませんが、私どもとしては、そういう二つをちゃん と峻別をしておりますし、今回は今回で、現状の私どもの財政状況、財務状況に鑑み、判断をして おりますので、将来の話は、もちろん普通配当性向のところで 45%を目処にといったことは変え ておりませんけれども、それ以外のところは今のところお答えできる状況ではございません。

橋口[M]:ありがとうございました。

酒井 [Q]: UBS 証券の酒井です。

薬の開発を早く進める、まさしく 10 年来、20 年来の課題じゃないかと思うんですけれども、今回 いただいたこの資料、23ページ、それから今回発表されたソフトバンク、SB Intuitions との協業 ということですけれども、社内的に考えた場合に、実際どのくらいに具体化してくるものなんです か。

なぜこのような質問をしているかというと、要は、制度的に、日本人のフェーズ1が必要なのかど うかという話が同時に進んでいると思います。これが本当にそうなった場合に、どのようなインパ クトがあるのか、実際に可能なのかどうか。その辺も含めて、このプロジェクトの実現性と言った らちょっと失礼かもしれませんけれども、何年ぐらいでこの効果が私たちの目に見えてくるんだろ うという、その辺の時間軸があれば、ぜひ参考のために教えていただきたいと思います。

奥田 [M]:最初に、開発の加速、特に Go/No-Go デシジョンの基準を決めて、その判断力を強化 するところを田中から、それから今日のソフトバンクとの共同についても質問がございましたの で、それは鈴木から回答させていただきます。そして、補足があれば、私から補足します。

田中 [A]:ご質問ありがとうございます。田中からお答えします。

まず Go/No-Go 判断のための戦略の適用につきましては、すでに現在あるプロジェクト、それか ら今後、臨床開発ステージに上がってくるプロジェクト、そういったものに対して、すべて適用し ていくという考え方でございます。

一部のプロジェクトについては、すでにこちらで例に挙げているような、早期に有効性を評価する であるとか、価値最大化のための複数疾患での開発を行っていくとか、そういったものはすでに適 用しているものはございますので、そういったものは、われわれのサイエンスベースでのプロジェ クトの判断、どういったプロジェクトにはどういう開発が望ましいかということを、これまでのわ れわれの、トランスレーショナルリサーチ本部設置から 10 年経過しておりますので、臨床開発の 情報の蓄積がございます。





そういった経験の中から、プロジェクトに最適なタイムラインの設定であるとか、評価の仕方が、 ある程度傾向として見えてきているものがございますので、そういったものを当てはめていこうと 考えております。

奥田 [A]: 少しだけ追加しますと、酒井さんの質問の中に、どのぐらいの時間がかかって効果が出てくるのかというところですが、今、田中の説明にあったように、すでに進行中のプロジェクトにこの基準を適用しておりますし、新しく入ってくるプロジェクトにもそれを適用します。ですので、プロジェクトが進むにつれて、この効果が見えてくるということで、われわれのパイプラインの動きを注目しておいてください。

それから、2つ目の質問で、ソフトバンクとの共同について、鈴木から説明します。

鈴木 [A]: ご質問ありがとうございます。デジタルトランスフォーメーションユニットの鈴木でご ざいます。ご質問の点、今回のソフトバンク、それから SB Intuitions、3 社とのパートナーシップ を見据えた基本合意に関するところに関してお答えさせていただきたいと思います。

ご質問の観点は、この基本合意を進めるこの成果によって、どの程度縮められるのかといったところだと思います。

経済産業省から出ているレポートなどを見ますと、創薬の全部のビジネスですね、生成 AI などを活用していくと、期待値として 4 年ぐらい縮められるんじゃないかという、これは全体のお話です。

この中で今回は臨床開発業務を革新するというところでございますので、それに関しましては、われわれはこれから検討していって、どの程度インパクトが出せるのかといったところをしっかり見いだした上で、進めていきたいと思っております。

奥田 [A]: 酒井さん、もう一つ質問されていて、日本人、フェーズ 1 が薬事的に必要なくなってくるというような動きが見えている中で、その開発のスピードは、ということだったんですが、先ほど田中が説明したのは、中外オリジナル品で、どこかでフェーズ 1 をやって、進めていくということで、影響はあまりないんですが、特にロシュからの導入品については、ひょっとすると日本人でフェーズ 1 がスキップできる場合があるかもしれない。

ただ、これはプロジェクト・バイ・プロジェクト、ケース・バイ・ケースで、当局と相談しながら、その必要性がないことを確認する、あるいは必要であればやっていくという判断に基づいて開発を進めていきます。

酒井 [Q]:ありがとうございます。

サポート

日本 050-5212-7790 米国

1-800-674-8375

フリーダイアル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

次の質問は、谷口さんになるんですけれども、第 4 クォーターに、ロイヤルティ&プロフィットシェアリングの金額が結構増えているんじゃないかと思うんですね。ここは、御社は必ず、いや、それはしゃべれませんというのがいつものパターンだと思います。

ただ、実際問題増えているので、なぜ増えているのか。多分へムライブラだと思うんですけれども、今回ロシュの、先ほど発表になった決算発表の中で、あまりへムライブラに関する言及というか、数値がないものですから、多分、今夜のカンファレンスコールで説明はあると思うんですが、もう少しその辺、谷口さんご本人の口からご説明いただくことは可能でしょうか。

例えば、レートが変わったとか、スレッシュホールドが変わったとか。当然価格は下がっているわけですよね、グローバルプライスということで言うと、ロシュの外売りということで言うと。この 辺含めて、この増え方はちょっと大きなと思ったのですが。

谷口[A]:ありがとうございます。

ロシュ社、カンファレンスは今日夜ですが、数字は 1-12 月実績が出ておりまして、これは第 4 クォーターまでの累計なので、第 3 クォーターまでのところで差分を見ていただくと、多分へムライブラの数字も分析が可能だと思います。

結論から申し上げますと、やはり第 4 クォーターは、私どもとしては、想像以上に良かったのではないかなということでございます。

個別製品のことは差し控えますが、ロイヤルティ、計算の根拠としては、基本的にはロシュの外売りでございますから、そこが強めに出たということは一般的には言えるかと思います。契約条件が何か変わったとか、そういうことではございません。

ただ、ティアードロイヤルティですから、基本的にはある種のスレッシュホールドを超えるとレートは上がる形になっていますので。

ただ、その内容については、ちょっと今ここではご説明ができない状況です。

酒井 [Q]:第 4 クォーターで変わったということでしょうか?

谷口 [A]: いやいや、そこまでではないです。ただ、ボリュームが増えれば、同じパーセンテージでも、そこは上がる可能性はありますよね。

酒井[M]:分かりました。ありがとうございます。

若尾[Q]: JP モルガンの若尾です。



1つ目が、サードクォーターからの変化という観点で、サードクォーター時点の今期の見通しの変 化について知りたいです。サードクォーター時点では、今期の見通しに関しては、終わった期の 5,400 億、それに対してフラットであるとおっしゃっていたと思うんですけれども、今期のコア営 業利益のガイダンスは 5,700 億円ということで、300 億円上になっています。

ここのサードクォーターからの変化を知りたいんですけれども、ロシュの決算等々を見ていると、 やはりヘムライブラとアクテムラの輸出売上、末端売上が強かったので、それを反映しての数字な のかなと思うのですけれども、それでいいのかというのと、仮にそうであるならば、ヘムライブラ とアクテムラに関しては、今期どういった前提を置かれているか、教えていただけますでしょう か。

谷口[A]:ご質問ありがとうございます。谷口でございます。

サードクォーターの時点での、確かに 5,400 億円、そのラインみたいな話を奥田からしまして、結 果的に今蓋を開けて、5,700 億円を言っていると。ご指摘のとおり、基本的には強いのは、輸出の 部分が相当、それよりか強含んできているということだと思います。

アクテムラ、ヘムライブラ、アクテムラの話からすると、バイオシミラーの参入状況をどう見るか というところもありますが、去年の10月の時点から、私どもとしては、これは外売りとまた私ど もの輸出と必ずしも相関しない部分もありますが、若干在庫がタイトになってきているので、輸出 がちょっと当初の予定からは出るかなというところです。

ヘムライブラは、やはりインターナショナル中心に非常に数量が強含んでいますので、その辺から 多少上振れする余地があるのかなというところでございます。

回答になっていますでしょうか。

若尾 [Q]:ありがとうございます。

ヘムライブラに関して、フォローアップで知りたいんですけれども、サードクォーターまでは、イ ンターナショナルが、どちらかというと在庫の積み上げ的な話のようにも聞こえていて、やや今期 はフラットになってくるのかなというのが、多分、株式市場の見方だったと思います。一方で、今 期伸びるんですけれども、数量が伸びるということだと思うんですけれども、これはインターナシ ョナルだけが伸びるのか、また米国等も良かったのでそれも伸びるのか。国別の前提を知りたいの と、さらに来期以降、さらに今後、御社が今回出していただいたピークセールスのところを見る と、やはりまだヘムライブラは伸びる余地があるので、輸出売上に関しても今後伸びると考えてい いですか。





谷口 [A]: まず今期については、ちょっと細かいところまでは、インターナショナルが在庫のというのは、ちょっと誤解がおありになるかなという印象があります。インターナショナルは、在庫以外の部分で、サードクォーターまでのロシュの開示からしても、相当売上ベースで伸びているんですよね。そういうところで、ここは純増がまだ大きく期待できるというところだと思います。

では、インターナショナル以外は弱いかというと、決してそんなことはなくて、そこも引き続きアメリカ中心にまだ成長は続いていくということでございます。そういうことに引っ張られて、私どもの売上、輸出売上も増えているというところです。

来年以降の話はまだ too early to tell という感じでございまして、なかなかこれは競合の状況とか、そういったことも含めて総合的に判断しなくてはいけないものですから、今の段階では開示を差し控えさせていただきたいと思います。



若尾 [Q]:よく分かりました。

二つ目が、今期いくつかの開発品で Go/No-Go を判断するということですけれども、具体的にその対象となるものがどれなのかを知りたいです。

今回の資料の中で、例えば32枚目のスライドの中に、抗体のところでいくつかプロジェクトがあるのですが、ここにある抗体の中の臨床試験中にあるものがGo/No-Goの対象になるのでしょうか。また、LUNA18が今どういう状況にあるのかを知りたいです。加えて、DONQ52が昨年初めから導出活動をされていると思うんですけれども、一方で、どちらかというと今、自社開発をどん

どん進めるという状況にあるように思うんですが、何か導出活動という観点で、新たな課題が見つかっていないか。御社が思っていたよりも、今持っているデータだと導出できないので、どんどん自社開発を進めているといったようなことが起きていないのかという点についても教えてください。

奥田 [A]: まず DONQ52 について私から回答して、それから、どれが Go/No-Go を判断するプロジェクトなのかという質問については田中から回答しましょうか。

DONQ52 については、先ほどもちょっと説明したんですが、フェーズ 1 試験を実施中で、並行して、導出パートナーを探す活動を昨年の初めから開始していたということです。いろいろパートナーを探す活動をしながら、われわれが決定したのは、中外独自で、われわれがフェーズ 2 を実施することで、DONQ52 の価値を最大化できるんじゃないかというところがあった。

それから、自分たちでフェーズ 2 を実施することによって、自分たちのケイパビリティ、経験の蓄積もあって、これが大きな 2 つの要因として、中外が独自でフェーズ 2 をやろうという決断に至ったということです。

2つ目の質問で、田中から回答しますが、この中のどのプロジェクトが今年、Go/No-Go を判断するのかについて。

田中 [A]:田中でございます。

回答を振られましたが、どのプロジェクトが該当するかということは、今の段階では申し上げることはできませんので、申し訳ございませんが、回答は控えさせていただきたいと思います。

田中 [A]: LUNA18 につきましては、現在、併用でのドーズエスカレーション試験と単剤でのコホートエクスパンジョン試験を実施しているところでございます。こちらにつきましては、まだ結果とか進捗については申し上げる状況ではございませんので、こちらも回答を控えさせていただければと思います。

若尾[Q]:分かりました。

2025 年以降に ePoC が取れるかどうかが LUNA18 の目標だったと思うので、今日特に何かマイルストンとしても置かれていないので、特に今年は大きな変化はなさそうであると理解しておけばよろしいですか。

田中 [A]: こちらにつきましても、今の段階ではご回答は控えさせていただければと思います。

若尾「M]:分かりました。ありがとうございます。以上です。

サポート

日本 050-5212-7790 米国

1-800-674-8375

フリーダイアル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

宮田 [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、山口様、よろしくお願いします。

山口 [O]:ありがとうございます。

一つ目が NXT007 のフェーズ 2 が出てくるという話です。トップラインの開示時期、もう試験は多分終わっていると思うんですが、トップラインの開示時期とか、いくつか特徴的な学会があると思うんですけれども、ワールドへモとか ISTH ですかね、この辺で出せるかどうか。今しゃべれることはあまりないかもしれませんが、ぜひ教えていただきたいので、NXT007 の開示タイミングを最初お願いします。

田中[A]:田中から回答申し上げます。

こちらにつきましても、今のところでは、いつ発表できるか、開示できるかにつきましては、コメントは差し控えさせていただければと思います。

山口 [Q]: プロファイルに対しては、自信はおありですよね。ヘムライブラを超えるもの、ほぼほぼ正常値に持っていけるというデータがあるので、ヘムライブラを超えるようなポテンシャルという考え方はそれでよろしいでしょうか。

田中 [A]:薬剤のコンセプトとしまして、凝固能が健常人レベル、非血友病レベルまで達成できるというレベルの凝固活性を目指しているというコンセプトには変更はございません。

奥田 [A]: これまで説明してきたように、フェーズ 1 試験の中で、10 週間という長い半減期を確認されているということはあります。

山口 [Q]:ありがとうございます。

2つ目ですけれども、Go/No-Go の話が今日いろいろフューチャーされてきていて、特に中分子のところが、過去の推移からすると、いろいろな意味で、特に最初ということもございますけれども、少しお時間を要しているという印象もあります。

LUNA18 うんぬんかんぬんではなくて、この Go/No-Go の今回の話と、中分子に対するインパクトはかなり出るのか、出ないのか。それは出ると見ておいたほうがいいのか。LUNA18 は最初なのでちょっと違うんですけれども、ほかのところにそういうのが十分適用できるかどうか、この辺はいかがでしょうか。

0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

田中 [A]:ご質問ありがとうございます。田中からお答えします。

フリーダイアル



中分子に Go/No-Go 判断が適用されるかでございますけれども、基本的には、どのプロジェクト に対しましても、この Go/No-Go 判断という考え方は適用していく所存でございます。

山口 [Q]:ということは、中分子も当然対象になって、スピードを速くすることが可能という判断 ですね。

田中 [A]:はい、おっしゃるとおりでございます。開発スピードの加速を目指して、サイエンスに 基づいて Go/No-Go 判断の時期を早めていくという考え方でございます。

谷口 [A]:谷口ですけれども、山口さん、すみません、先ほど NXT007 のピークセールスの話が、 ご質問として出ましたが、ちょっと見にくいんですけれども、12 ページ目に、今回 over 3 billion スイスフランというカテゴリーの数字を入れております。

これは3ビリオンかというと、そうじゃなくて、これは over ですから、それ以上、3 ビリオンと いうことでご理解いただければと思います。

山口[0]:3ビリオン以上ということですよね。

谷口[A]:はい、定義としてはそうです。

山口[M]:ありがとうございます。以上です。

宮田 [M]:ありがとうございました。

続きまして、ジェフリーズ証券、バーカー様、よろしくお願いします。

バーカー [0]:ジェフリーズ証券、スティーブン・バーカーです。

今期の業績予想、今期の製品別の売上見通しについてお伺いしたいです。NEMLUVIO の輸出、そ してロイヤルティ収益をどれぐらい今期の業績予想に織り込んでいるのか、まず教えていただけれ ばと思います。

谷口[A]:谷口でございます。ありがとうございます。

NEMLUVIO に関しては、スレッシュホールドにまだ達していませんので、その他の中に含めて開 示しております。補足資料の中でそういった項目がありますが、海外の製商品売上のその他のとこ ろの数字の中に入っております。ただ、このその他の中でどれだけ NEMLUVIO かということは開 示しておりません。



ロイヤルティに関しても、ブレークダウンインフォメーションは開示対象でございませんが、その 他のこの売上が今年から来年に、それなりに伸びるわけですね。倍以上伸びています。この大きい 部分は NEMLUVIO だと思っていただいて結構でございます。

バーカー[**Q**]:ありがとうございます。

その他の収益、ロイヤルティ収益ですけれども、ヘムライブラは去年大きな効果があったと思うん ですけれども、今期に関して、ヘムライブラの輸出金額が増えるんですけれども、あまりロイヤル ティ収益が増えないと見ればいいんですか。

谷口 [A]: 開示をしておりますその他売上収益は、今年が 1,720 億円で、去年が 1,727 億円で、そ れで大きく変化はありません。ただ、この構成内容はだいぶ変わっております。中身については開 示ができませんが、やはり成長が鈍化している製品もあれば、あと一時金収入もこの中に入ってお りますので、そういったものの差し引き等もあり、必ずしも、あるプロダクトが減っている、増え ているということは、ここではお話しすることができません。申し訳ございません。

バーカー [O]: あと、エンスプリングの海外の売上が今期減少する見通し、それはなぜでしょう か。

谷口 [A]:エンスプリングは、比較的、売上規模も小さい、ヘムライブラとか、アクテムラとかと 比べて非常に小さい。出荷の時期ですよね。輸出のそのタイミングとかも、必ずしも毎月とか、3 カ月に1回、2カ月に1回というふうに決っていないんですよね。そういった輸出出荷のタイミン グ等の影響もあり、数字がぶれることは過去もございました。今年もたまたまそういうふうに見え るというところはありますが、そういったことが複合的に重なっているとご理解ください。

バーカー [M]:分かりました。ありがとうございます。

宮田 [M]:ありがとうございました。

続きまして、マッコーリーキャピタル、トニー・レン様、お願いいたします。

レン [Q]*:2025 年に関してですけれども、ヘムライブラの輸出に関して、単価の引き下げがあ るというようなお話だったと思うんですけれども、これはどの程度の引き下げになるのでしょう か。

スライドの 53 枚目を拝見いたしますと、YoY、対前年のコラムがあったかと思います。ここのへ ムライブラの輸出は44.9%と記載がありますけれども、売上の予測を見ると、3,242 億円というこ とですので、5%ぐらい上がっていると思います。これを見る限り、39%から40%の平均価格の引



き下げがヘムライブラに対してはあるということでしょうか。値下げの幅としてはかなり大きい感 じがするんですけれども、こちらに対してコメントをください。

2つ目、GYM329、肥満症の併用試験ですけれども、こちらに関して、何を併用薬にするのか、何 かお考えはありますか。GLP-1になりますか。ロシュのGLP-1を併用させるという考え方でしょ うか。

谷口 [A]:ご質問ありがとうございました。最初の質問にまず谷口からお答えします。

ヘムライブラは、確かに 2023 年から 2024 年の成長率は 44.9%でしたが、2024 年から 2025 年と いうところで、そこまで成長しない。成長はもちろんします。数字ベースでいくと、5.4%の売上 の成長がございます。

数量と為替の影響も入ります。ユニットプライス以外にもそういった要素がございます。この詳細 のブレークダウンは開示の対象ではございません。ユニットプライスが減ると申し上げたのは、新 興国の割合が増えれば増えるほど、どうしてもユニットプライスのところは減る傾向にあります。 ただ、新興国はその分、ボリュームが大きく増える傾向にあります。

そういったものがプラス、マイナス、差し引きした結果、私どもとしては、今期は、全体としては プラスをまだ見込んでいるということでございます。

ご指摘いただいた価格の低下割合は、私どもとしては、そういった数字は認識しておりません。そ のような大きい数字は認識しておりません。

奥田 [M]: GYM329 の併用試験について、田中から回答します。

田中[A]:田中でございます。

GYM329 のフェーズ 2 試験の併用相手でございますけれども、まだ詳しい具体的な併用薬につい ては決まっておりませんが、インクレチンを併用していくという方向で検討はされているところで ございます。

レン [**Q**]*:ありがとうございます。

あともう一つ、アクテムラのサプライチェーンの問題について前回お話があったと思うんですけれ ども、GLP-1のサプライチェーンの問題、特にイーライリリーのサプライの問題は解決されてい るかと思いますので、アクテムラの競合他社に関するサプライチェーンの今の状況について教えて いただければと思います。もうサプライチェーンの問題は解決済みという認識でしょうか。



谷口[M]:製品名アクテムラのお話ですか。

谷口 [A]:他社の状況については、今、私どもとしてお答えできる、コメントできる状況ではございません。ただ、アクテムラのバイオシミラーの参入遅延の影響というのは、サプライチェーンの問題以外にもいろいろな要因があると理解しております。バイオシミラーの値段自体の問題であるとか、その他複合的な要因、あと一部の国では、やはりブランド品であるアクテムラのようなものをリウマチ医の方が非常に強く志向されているということも聞いております。

そういった複合的な要因で、2024 年についてはかなり参入が想定よりも遅いペースだったという ことだと思います。

2025 年については、現時点では、私どももどういう形で参入ペースが決まってくるかということは、確定的なことは私どもの立場から申し上げる立場でございませんが、ただ売上予測を見ていただくとおり、それなりにしっかりと保守的な、私どもとしては売上予測を立てております。バイオシミラーの参入のスピード、タイミング、そういったものをすべて複合的に、保守的に計画を立案しています。これをお伝えしたいと思います。

よろしいでしょうか。

村岡[Q]:ありがとうございます。モルガン・スタンレー、村岡です。

DONQ52 の件で確認です。パートナーも探していたけれども、バリューアップを考えて、中外単独でフェーズ 2 を進めることになったという解釈をしたんですが、これは PoC、フェーズ 1C でしたかね、この PoC の結果をパートナーとかにも見せた上で、これはもう見つかりそうにないから、自分で進めようと考えたのか。いや、これだったらもうちょっと自分でやったほうが面白いかなと考えたのか。デシジョンメイキングの過程を少し教えてください。

奥田 [A]:村岡さん、質問ありがとうございます。奥田でございます。

まだフェーズ1試験を実施中、進行中でございまして、なおかつ、その辺りの戦略的なことについては回答を差し控えさせていただければと思います。すみません。

村岡 [Q]:分かりました。

ちなみに、ロシュのパイプライン表に DONQ52 がしっかり入っているんですけれど、ロシュは単に子会社の情報として開示しているだけということでいいんですよね。

奥田 [A]: その理解でいいと思います。われわれから DONQ52 をロシュにライセンスアウトしたという事実はありません。

サポート



村岡 [O]:分かりました。ありがとうございます。

もう一つは、今始まっているファーストクォーターの考え方です。終わった第4クォーターは、O on O で見ると、それなりに終わったサードクォーターが良かったから、10-12 月だけで見ると、O on Q で下がっている数字だったと思います。

これから始まる 1-3 月はその反動も期待できると思います。プラス、1 年前のファーストクォータ ーはちょっとスロースタートだったと思うので、何が申し上げたかったかというと、3カ月後のフ ァーストクォーターはなかなかいいスタートだよねと。フラットのガイダンスで始まっているけれ ど、まあまあいい感じでスタートできました、みたいなお話が聞ける蓋然性は高いと私は思うので すが、そういう期待を持ってよろしいでしょうか。

谷口[A]: 谷口です。

すみません、まだ1カ月でございますので、何とも残り2カ月、どういう状況が起きるかとは言い にくい、なかなか判断しにくいところでございますけれども、何ともそこら辺は、ごめんなさい、 蓋然性の確度うんぬんの話は、この場では差し控えさせていければと思います。申し訳ございませ ん。

村岡 [O]:ですよね。すみません、聞き方が悪かったです。これから残り2カ月を含めて、この 1-3 月で、こういうことあるよ、例えば在庫の変動とか、一時的な要因とかで、これは気にしてお いたほうがいいよ、プラスでも、マイナスでも。

開示、外に出ている情報の中で、あるものがあれば教えていただきたいです。

谷口 [A]:特にございません。

村岡 [M]: そういうことですね。分かりました。ありがとうございます。以上です。

宮田 [M]:ありがとうございました。

サンフォード・バーンスタイン、曽木様、よろしくお願いします。

曽木 [Q]: 2点質問があります。

まずページ6のところに関して、オーバーシーズのところで、今年から来年にかけての変化を示し ていただいているんですけれども、オーバーシーズセールスのところで、エクスポートユニットプ ライスのインパクトとセールスボリュームのインパクトのところが、今までの、去年までのこの図 とかなり違ったバランスで出ていると見ています。エクスポートユニットのプライスのリダクションのインパクトはかなり大きくなっています。

まず一つ目の質問としては、この両方とも、ユニットプライス、それからセールスボリュームに関して、ほとんどインパクトはヘムライブラから来ているという理解でよろしいでしょうか。

それから、確かにヘムライブラでインターナショナルマーケットのボリュームが増えているとはいえ、全体的な売上で言うと、ヘムライブラの売上の中の多くは US、ヨーロッパから来るので、最終的にユニットプライスのインパクトも限定的なのではないか、もちろん下方プレッシャーはあるとは思うんですけれども、と思っていたので、このプライスのインパクトはかなり驚いています。

御社のエクスポートユニットのプライスを決めるスキームの中で、このボリュームのインパクト を、このエクスポートユニットプライスのリダクションが凌駕してしまうといった可能性は、そも そもスキーム的に可能でしょうか。

谷口[A]:では、この質問は谷口からお答えいたします。

まずへムライブラだけではございません。ヘムライブラのウエートは高いのは事実ですが、インターナショナルマーケットを見ていただくと、ロシュ自体も、これはアクテムラもありますし、増えていますし、アレセンサも増えていますし、そういったものですよね。すべてその辺は影響を与えている、インターナショナルにエクスポージャーがある以上は、この単価というのはどうしても出てくる必然性があると理解しています。

契約で、ではどうかという話ですが、個別の製品ごとに契約がありますので、その辺、個別の契約内容については開示を差し控えておりますが、何か決まって未来永劫フィックスされているということではなく、当然 2 社間の契約ですから、両社の合意があれば、そこは必要に応じて、修正なり、アメンドメントをかけることは可能でありますが、個別の内容についてはご説明を控えたいと思います。

あまりこの矢印の大きさって、そんなにこれ、たまに目盛りを測る方がいらっしゃるんですが、あまりここに意味はございませんので、その旨もご理解ください。

曽木 [Q]: そう言っていただいてありがとうございます。

ただ、今まで、23 年から 24 年の変化と比べると、かなりそこはインパクトのバランスは違ってきているというのは、理解は正しいでしょうか。

谷口 [A]:はい、そう思います。

曽木[0]:分かりました。ありがとうございます。

もう一つ、早期開発の戦略についてです。こちらに関しては、もちろん御社、まっとうな戦略であると理解させていただいていますけれども、実際にどういった KPI を置かれて、実際にこの戦略がうまくいっているかというのをトラッキングされていらっしゃるのでしょうか。

田中[A]:

この Go/No-Go 判断につきましては、何か明確な KPI を置いて、具体的な KPI を置いているというわけではございません。ただ、この Go/No-Go 判断が浸透して、着実に遂行されていきますと、弊社の開発サイクルがスピードアップいたしますので、相移行が早まるであるとか、あるいは中止プロジェクトの判断が早まるであるとか、そういったアウトプットになって出てくると考えております。

曽木 [Q]: そうすると、そういったアウトプットに対して、KPI を今置かれているということでしょうか。

田中[A]:いえ、その KPI は具体的には置いておりません。

曽木 [M]:分かりました。ありがとうございます。

お問い合わせ先



広報IR部

報道関係者の皆様:メディアリレーションズグループ

Tel: 03-3273-0881

E-mail: pr@chugai-pharm.co.jp

担当: 佐藤、横山、香西、宮澤、大塚

投資家の皆様:インベスターリレーションズグループ

Tel: 03-3273-0554

E-mail: ir@chugai-pharm.co.jp

担当: 櫻井、島村、横山、吉村、山田、池ケ谷、大塚

54

[7]

脚注

- 1. 音声が不明瞭な箇所に付いては[音声不明瞭]と記載
- 2. 会話は[Q]は質問、[A]は回答、[M]はそのどちらでもない場合を示す
- 3. 本トランスクリプトは企業の同時通訳音源を書き起こした内容を含む
- 4. *は企業の同時通訳の書き起こしを示す



免責事項

本資料で提供されるコンテンツの信憑性、正確性、完全性、最新性、網羅性、適時性等について、 SCRIPTS Asia 株式会社(以下、「当社」という)は一切の瑕疵担保責任及び保証責任を負いませ ん。

本資料または当社及びデータソース先の商標、商号は、当社との個別の書面契約なしでは、いかな る投資商品(価格、リターン、パフォーマンスが、本サービスに基づいている、または連動してい る投資商品、例えば金融派生商品、仕組商品、投資信託、投資資産等)の情報配信・取引・販売促 進・広告宣伝に関連して使用をしてはなりません。

本資料を通じて利用者に提供された情報は、投資に関するアドバイスまたは証券売買の勧誘を目的 としておりません。本資料を利用した利用者による一切の行為は、すべて利用者の責任で行ってい ただきます。かかる利用及び行為の結果についても、利用者が責任を負うものとします。

本資料に関連して利用者が被った損害、損失、費用、並びに、本資料の提供の中断、停止、利用不 能、変更及び当社による利用者の情報の削除、利用者の登録の取消し等に関連して利用者が被った 損害、損失、費用につき、当社及びデータソース先は賠償又は補償する責任を一切負わないものと します。なお、本項における「損害、損失、費用」には、直接的損害及び通常損害のみならず、逸 失利益、事業機会の喪失、データの喪失、事業の中断、その他間接的、特別的、派生的若しくは付 随的損害の全てを意味します。

本資料に含まれる全ての著作権等の知的財産権は、特に明示された場合を除いて、当社に帰属しま す。また、本資料において特に明示された場合を除いて、事前の同意なく、これら著作物等の全部 又は一部について、複製、送信、表示、実施、配布(有料・無料を問いません)、ライセンスの付 与、変更、事後の使用を目的としての保存、その他の使用をすることはできません。

本資料のコンテンツは、当社によって編集されている可能性があります。