Sumitomo Pharma

住友ファーマ株式会社

2025 年度第 3 四半期決算説明会

2026 年 1 月 30 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]	2025 年度第 3 四半期決算説明会
[決算期]	2026 年度　第 3 四半期
[日程]	2026 年 1 月 30 日
[ページ数]	29
[時間]	17:00 – 17:52 （合計：52 分、登壇：18 分、質疑応答：34 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　木村　徹　（以下、木村） 代表取締役 副社長執行役員 経営企画 経理統括 渉外 コーポレートガバナンス IT&データアナリティクス担当　酒井　基行（以下、酒井）

	取締役 常務執行役員 北米事業担当 スミトモファーマ・アメリカ社 President and CEO	中川　勉　（以下、中川）
	常務執行役員 R&D 本部担当 R&D 本部長 兼 スミトモファーマ・アメリカ社 Chief Development Officer	佐藤　由美（以下、佐藤）
	執行役員 経営企画 経理担当	わけみ　裕（以下、わけみ）
	コーポレートガバナンス部長	木野　孝一（以下、木野）
[アナリスト名]*	モルガン・スタンレーMUFG 証券	村岡　真一郎
	JP モルガン証券	若尾　正示
	SMBC 日興証券	和田　浩志
	大和証券	橋口　和明

*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

木野：お時間となりましたので、ただ今より、住友ファーマ、2025 年度第 3 四半期決算説明会を始めさせていただきます。本日はご多用の中ご参加いただき、誠にありがとうございます。

司会を務めます、コーポレートガバナンス部、木野でございます。

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。

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していただきますようご協力をお願いいたします。

本日の流れでございますが、弊社 Web サイトに掲載しております説明会資料に沿ってご説明させていただいた後、アナリスト、投資家の皆様、続いて記者の皆様からの質疑応答の時間とさせていただきます。終了予定時刻は 18 時 15 分を予定しております。

それでは、本日の出席者をご紹介いたします。代表取締役社長の木村、代表取締役副社長執行役員の酒井、取締役常務執行役員の中川、常務執行役員の佐藤、執行役員のわけみ、以上でございます。どうぞよろしくお願い申し上げます。

では、木村より、2025 年度第 3 四半期業績および臨床開発の現況についてご説明させていただきます。

木村さん、よろしくお願いいたします。

木村：代表取締役社長の木村でございます。2025 年度第 3 四半期決算についてご説明させていただきます。

2025年度3Q決算概要

2025年度第3四半期 経営成績（コアベース）

業績は想定を上回る推移
通期業績予想は据え置き

金額単位：億円

	2024年度 3Q実績	2025年度 3Q実績	増減 金額	増減 うち為替影響	増減 %	2025年度 10/31予想	2025年度 進捗率%
売上収益	2,932	**3,477**	546	△76	18.6	4,290	81.1
売上原価	1,135	**1,451**	316	△21	27.9	1,865	77.8
売上総利益	1,797	**2,026**	229	△55	12.8	2,425	83.5
販売費及び一般管理費	1,244	**1,164**	△80	△22	△6.4	1,520	76.6
研究開発費	354	**278**	△75	△5	△21.3	440	63.2
その他（コア内）	16	**511**	495			505	
コア営業利益	215	**1,094**	879	△28	408.5	970	112.8
調整項目（△：損）	△83	**3**	86			10	
営業利益	132	**1,098**	965		730.0	980	112.0
金融収益・費用	108	**△82**	△190			△120	
税引前四半期（当期）利益	240	**1,015**	775		322.6	860	118.1
法人所得税	28	**△61**	△89			△60	
親会社の所有者に帰属する四半期（当期）利益	212	**1,077**	865		407.5	920	117.0

- オルゴビクスおよびジェムテサの伸長、販売マイルストン等により、売上収益が増加
- 事業構造改善効果の発現や再生・細胞医薬事業の再編等により、販売費及び一般管理費ならびに研究開発費が減少
- その他（コア内）の主な内訳
  （当期）
  アジア事業の一部譲渡（490億円）
- 調整項目の主な内訳
  （前期）
  日本および北米の事業構造改善費用

【平均レート】
2024年度3Q実績：1$ =152.64円　1元=21.17円
2025年度3Q実績：1$ =148.71円　1元=20.12円
2025年度予想：　1$ =145.00円　1元=20.12円

【期末日レート】
2025年3月末　：1$ =149.53円　1元=20.59円
2025年12月末　：1$ =156.53円　1元=20.74円

Sumitomo Pharma

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

まず、3 ページをご覧ください。2025 年度の第 3 四半期の経営成績をベースでお示ししてございます。

ご覧いただいて分かりますように、売上収益が 3,477 億円、売上総利益が 2,026 億円、コア営業利益が 1,094 億円、親会社の所有者に帰属する四半期当期利益として 1,077 億円となってございます。昨年同期と比較して、売上収益で 546 億円の増加、コア営業利益では 879 億円の増加となってございます。

一方で費用面では、販管費及び一般管理費で 80 億円、研究開発費で 75 億円と抑制が効いてございますので、親会社の所有者に帰属する当期利益として、865 億円増の 1,077 億円となってございます。

10 月 31 日に実施いたしましたセカンドクォーターの決算発表において、当社の今年度の業績予想を修正してございます。それと比べても、コア営業利益が 112.8%の達成率ということで過達となっております。われわれとしては、今年の下半期は、当社の損益の中ではボトムになると考えてございましたが、今回の第 3 クォーターの数字は想定以上の結果となっておりまして、損益改善が順調に進んでいると解釈してございます。

一方、この中では、為替の影響あるいは想定以上の在庫の積み増しも一部寄与していると考えてございます。例年、当社の場合は、第 4 クォーターは北米での保険のリセット、あるいは経費がたくさん出るということがございますので、今回の通期の業績予想は据え置きとさせていただいていま

す。われわれとしては、10 月の予想を十分上回る結果と、着地点となると予測はしてございますが、第 3 クォーターの営業利益を若干下回る可能性もあると考えてございます。

2025年度3Q決算概要

主要製品売上収益（北米）

	2024年度 3Q実績	2025年度 3Q実績	前年同期比	2024年度 3Q実績	2025年度 3Q実績	増減 金額	増減 うち為替影響	増減 %	2025年度 10/31予想		2025年度 円ベース進捗率%
北米	百万ドル			億円					百万ドル	億円	
オルゴビクス	379	**777**	398	578	**1,156**	578	△31	99.9	1,020	1,479	78.1
マイフェンブリー	66	**73**	7	101	**109**	8	△3	8.4	85	123	88.6
ジェムテサ	283	**486**	203	432	**723**	291	△19	67.5	588	853	84.8
リサイミック	33	**30**	△3	51	**46**	△5	△1	△10.5	45	65	70.0
アプティオム	200	**85**	△115	305	**126**	△179	△3	△58.7	85	123	102.2
その他	43	**44**	2	65	**66**	1	△2	1.1	340	493	84.4
輸出、一時金収入等※	172	**234**	62	262	**350**	88	△9	33.4			
合計	1,175	**1,730**	555	1,794	**2,575**	781	△68	43.6	2,163	3,136	82.1

- オルゴビクスおよびジェムテサは前年同期比で大きく伸長
- アプティオムは独占販売期間終了により減収
- オルゴビクスの販売マイルストンを計上

※ 主な一時金収入等

2024年度 3Q実績	ファイザー社との提携に関する繰延収益 $147M	2025年度 3Q実績	ファイザー社との提携に関する繰延収益	$66M
			オルゴビクスの販売マイルストン	$100M

【平均レート】
2024年度3Q実績：1$ =152.64円
2025年度3Q実績：1$ =148.71円
2025年度予想　：1$ =145.00円

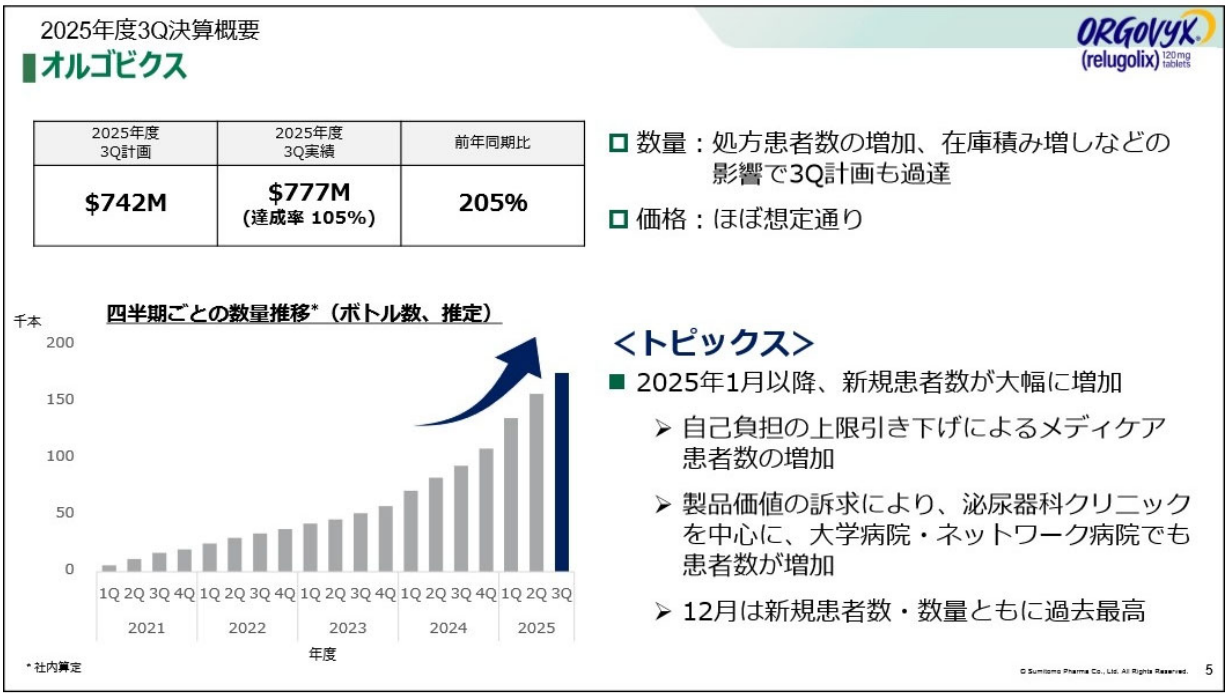
Sumitomo Pharma

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

主要製品の収益、北米のものを示してございます。

真ん中を見ていただきますと、オルゴビクスが 1,156 億円、マイフェンブリーが 109 億円、ジェムテサが 723 億円と、合計で昨年度比 781 億円増の 2,575 億円となってございます。

主要製品それぞれに、昨年との増減をお示ししておりますように、オルゴビクスがほぼ倍、ジェムテサが 67.5%増ということで、非常に好調に推移してございます。こちらも 10 月 31 日に発表いたしました年間予想と比べて、年間の今 4 分の 3 済んだところではございますが、進捗率は非常に高くなっておるということでございます。

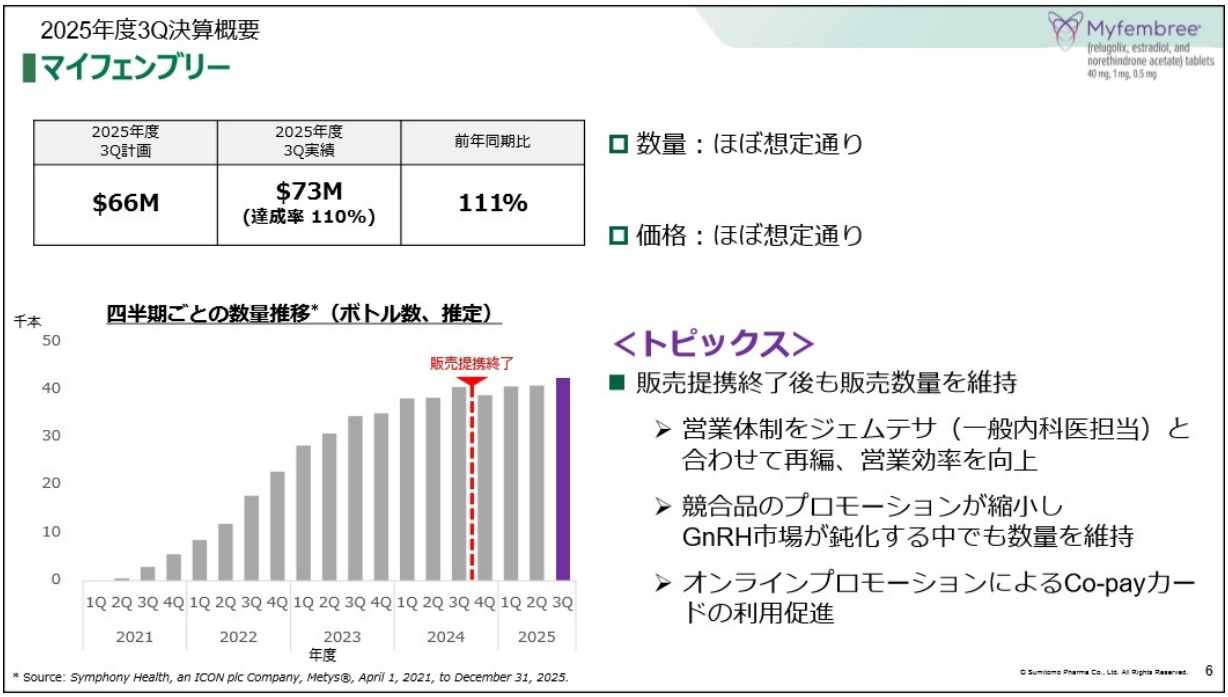


ここからは、主要 3 製品それぞれ一つずつご説明させていただきます。

オルゴビクスは、第 3 クォーターの社内の計画に比べまして、今ご説明した実績は達成率 105%、35 ミリオン増となってございまして、昨年同期比では 205%となっております。数量・価格とも順調でございます。一方で、第 3 クォーターに若干在庫の積み増しもあったと認識しております。

下にトピックスを示しておりますが、2025 年、昨年の 1 月以降、新規患者数が大幅に増加してございます。これには、自己負担の上限の引き下げによるメディケアの患者さんが薬を使いやすくなったこと、あるいは、この領域ではこれまで注射薬だったところが、われわれのオルゴビクスが経口薬であること、あるいは効果が、発現が早いといったような製品の価値の訴求が進んできたことが寄与してございます。

12 月は、新規患者数・数量ともに過去最高となってございます。



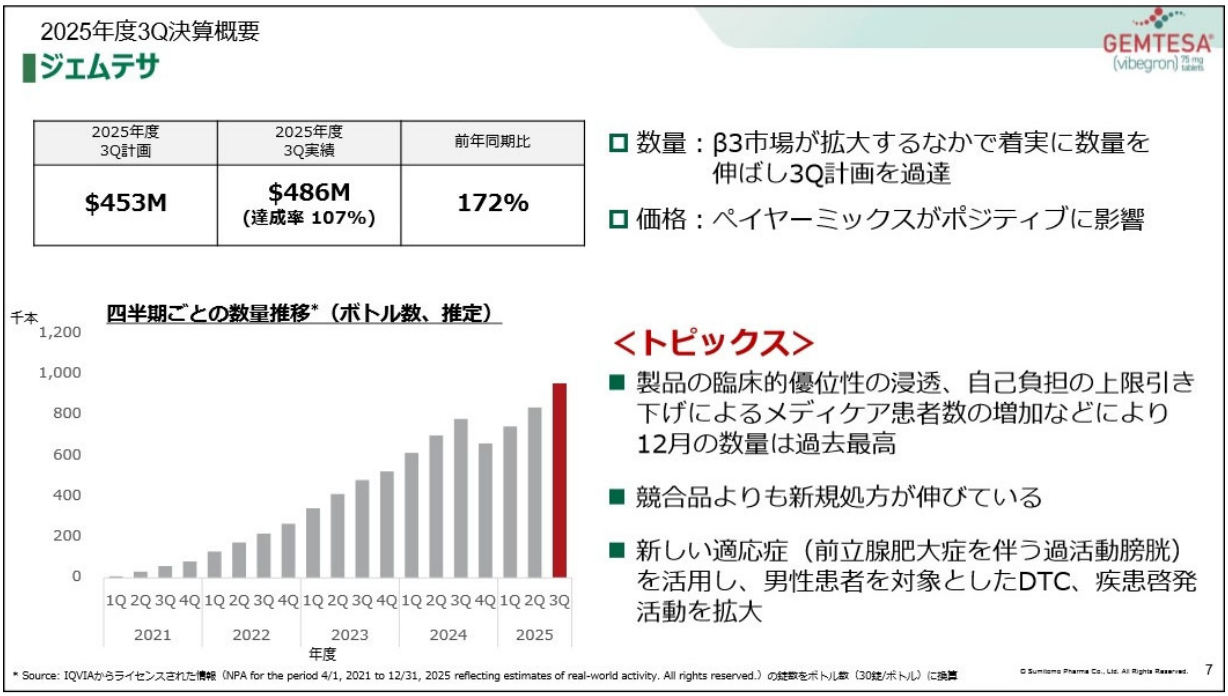
続きまして、マイフェンブリーでございます。

こちらは、第 3 クォーターの実績が 73 ミリオンということで、われわれの計画に比べて 7 ミリオンの過達、達成率 110%になってございます。数量・価格ともほぼ想定どおりに推移しているということになります。

こちらは、昨年の 1 月からファイザーさんとの販売提携を終了してございまして、自社販売に切り替えてございます。そうした中で、ジェムテサと合わせた営業効率を向上するような施策を打っております。

一方で、競合品のプロモーションが縮小しているということで、GnRH の市場が鈍化する中でも数量はしっかり維持できたということでございます。

また、オンラインプロモーション、Co-pay カード、要は割引カードを患者さんに使ってもらうことによって、何カ月間か使ってもらうと効果がよく実感いただくということですので、そういうことを促進しているということで、単品では、今年度からは利益貢献があるということで、非常に質的な変化があったということが、今年のトピックスになります。



続きまして、ジェムテサでございます。

こちらは、第 3 クォーターの計画 453 ミリオンに対して実績は 486 ミリオンということで、33 ミリオンの過達、107%となってございます。これは、前年比で 7 割アップということでございます。

過活動膀胱薬の中のβ3 の市場が拡大する中で着実に数量を伸ばして、計画を達成しておるということとともに、ペイヤーさんの中の割引率の大きいペイヤーチャネルの割合が想定より低かったということが、価格にはプラス要因として効いているということになります。

こちらも、当社の製品の臨床的な優位性が浸透してきたことと、患者さんの自己負担の上限の引き下げ、IRA のシステムによって、カレンダーイヤーの 25 年からは引き下げられたわけですが、メディケアの患者さんが増加しておるということで、12 月の数量としてはこちらも過去最高でございます。

競合品よりも新規処方は伸びてございますし、前立腺肥大を伴う過活動膀胱という新しい適用症も、徐々に啓発活動を進めているというところが出てきておるということでございます。

2025年度3Q決算概要

主要製品売上収益（日本）

金額単位：億円

	2024年度 3Q実績	2025年度 3Q実績	増減 金額	増減 %	2025年度 10/31予想	2025年度 進捗率%
日本						
ラツーダ	102	**107**	4	4.2	135	78.9
ツイミーグ	57	**79**	22	39.4	112	70.7
メトグルコ	57	**57**	0	0.2	75	75.8
エクア・エクメット	209	**87**	△122	△58.3	90	97.1
ロナセンテープ	36	**39**	3	8.2	50	77.4
AG品	88	**94**	6	6.6	116	80.6
その他	182	**177**	△5	△2.8	347	66.2
輸出、一時金収入等	54	**53**	△1	△2.0		
合計	785	**692**	△93	△11.8	925	74.8

（注） 各品目別の売上収益は、仕切価ベースで記載

- ツイミーグは引き続き伸長
- エクア・エクメットは独占販売期間終了により減収（2025年12月で販売終了）

Sumitomo Pharma

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

続きまして、主要製品の売上収益、日本のものを示してございます。

合計で 692 億円ということで、昨年度比 93 億円のマイナスになってございます。これは、真ん中辺にございますエクア・エクメットの独占販売期間が終了したのとともに、また 12 月からは販売そのものも終了してございますので、ほぼこの影響ということになります。

一方で、10 月 31 日にお示しした予想に比べて達成率 74.8%でございまして、全体としては好調に、計画どおりに推移しているとご理解いただければと思います。

2025年度3Q決算概要

セグメント別 経営成績（コアベース）

金額単位：億円

		日本	北米	アジア	合計
2025年度 3Q実績	売上収益	692	2,575	210	3,477
	売上原価	356	1,024	72	1,451
	売上総利益	337	1,551	138	2,026
	販売費及び一般管理費	221	899	44	1,164
	コアセグメント利益	115	652	94	862
	研究開発費				278
	コア営業利益				1,094
2024年度 3Q実績	売上収益	785	1,794	353	2,932
	売上原価	403	649	83	1,135
	売上総利益	382	1,144	270	1,797
	販売費及び一般管理費	289	862	94	1,244
	コアセグメント利益	93	283	176	552
	研究開発費				354
	コア営業利益				215
増減額	売上収益	△93	781	△143	546
	販売費及び一般管理費	△67	37	△50	△80
	コアセグメント利益	22	369	△82	309
	研究開発費				△75
	コア営業利益				879

日本セグメント
- 減収による売上総利益の減少はあるものの、販売費及び一般管理費の減少により、コアセグメント利益は増益

北米セグメント
- 増収による売上総利益の増加の影響が大きく、コアセグメント利益は大幅に増益

アジアセグメント
- 事業の一部譲渡によりコアセグメント利益は減益

© Sumitomo Pharma Co., Ltd. All Rights Reserved. 9

こちらのページに、セグメント別の経営成績、コアベースで、昨年度との比較をお示ししてございます。

日本は、今申し上げたように、売上収益が減少してございますが、販管費及び一般管理費も減ってございまして、最終的には、コアセグメント利益としては 22 億円の増となってございます。

北米は、申し上げたように、売上収益が非常に好調でございまして、コアセグメント利益として 369 億円の増でございます。

研究開発費の未達も併せまして、コア営業利益レベルで、昨年同期比で 879 億円の増となってございます。

研究開発

主な開発品目一覧（2026年1月30日現在）

領域	一般名/コード名	作用機序等	予定適応症	開発段階
精神神経	DSP-0038	セロトニン 5-HT_{2A} 受容体アンタゴニスト、5-HT_{1A} 受容体アゴニスト	アルツハイマー病に伴う精神病症状	フェーズ1
	DSP-0187*	選択的オレキシン 2 受容体アゴニスト	ナルコレプシー	フェーズ1
	DSP-3456	代謝型グルタミン酸受容体 2/3 ネガティブアロステリックモジュレーター	治療抵抗性うつ	フェーズ1
	DSP-0378	γ-アミノ酪酸（GABA）A 受容体ポジティブアロステリックモジュレーター	進行性ミオクローヌスてんかん 発達性てんかん性脳症	フェーズ1
	DSP-2342	セロトニン 5-HT_{2A}、5-HT_7 受容体アンタゴニスト	未定	フェーズ1
	CT1-DAP001/DSP-1083（日本）	他家iPS細胞由来ドパミン神経前駆細胞	パーキンソン病／医師主導治験	申請 （2025/8）
	CT1-DAP001/DSP-1083 （米国）	他家iPS細胞由来ドパミン神経前駆細胞	パーキンソン病／医師主導治験・企業治験	フェーズ1/2
	HLCR011（日本）	他家iPS細胞由来網膜色素上皮細胞	網膜色素上皮裂孔	フェーズ1/2
	DSP-3077（米国）	他家iPS細胞由来網膜シート	網膜色素変性	フェーズ1/2
がん	enzomenib/DSP-5336	選択的メニン阻害	急性白血病	フェーズ2
	nuvisertib/TP-3654	PIM1キナーゼ阻害	骨髄線維症	フェーズ1/2
	SMP-3124	CHK1阻害	固形がん	フェーズ1/2
	DSP-0390	EBP阻害	膠芽腫	フェーズ1
その他	KSP-1007	β-ラクタマーゼ阻害	複雑性尿路・腹腔内感染症、院内肺炎	フェーズ1
	fH1/DSP-0546LP	アジュバント添加スプリットワクチン	インフルエンザ予防	フェーズ1

＊開発権利国は、日本、中国および一部のアジア

Sumitomo Pharma

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

続きまして、研究開発のトピックスについてご説明させていただきます。

これは全体像ですが、ここは変化ございませんので、次のページに、本第 3 クォーターの主なトピックスを示してございます。

研究開発

臨床開発の主なトピックス

● 精神神経領域（再生・細胞医薬）

■ **他家iPS細胞由来ドパミン神経前駆細胞（米国・日本）（RACTHERA社と連携）**

・パーキンソン病
2025年12月に、厚生労働省から希少疾病用再生医療等製品の指定を受領

（本指定の意義）
本承認に向けた承認申請時の優先審査や本承認後の再審査期間が最大10年付与される等、薬事制度のメリットを最大限活用することが出来る

● がん領域

■ **enzomenib（DSP-5336）（米国・日本）**

・2025年12月の米国血液学会2025（ASH）にて最新の単剤データ及びベネトクラクス/アザシチジン併用データを口頭発表（詳細は13-14ページ）

■ **nuvisertib（TP-3654）（米国・日本）**

・2025年12月の米国血液学会2025（ASH）にてモメロチニブ併用データを口頭発表（詳細は15ページ）

Sumitomo Pharma

© Sumitomo Pharma Co., Ltd. All Rights Reserved. 12

精神神経領域では、再生・細胞医薬で、iPS 細胞由来ドパミン神経前駆細胞が、日本で厚労省から希少疾病用の再生医療等製品の指定を受領したということがございます。昨年の 8 月 5 日に承認申請してございまして、PMDA と順調に対応を進め、審査が進んでおると認識してございます。

がんでは、enzomenib、nuvisertib、それぞれ米国の血液学会、ASH が 12 月に開催されましたので、そこで最新のデータの一部を紹介させていただいています。次の図で詳細をご説明させていただきます。

研究開発

米国血液学会2025口頭発表データ
2025年10月4日データカットオフ

enzomenib 再発/難治性の急性白血病に対する単剤療法

KMT2A再構成（推奨用量 300 mg BID／n = 15）

- ✓ KMT2A再構成を有する再発/難治性の急性白血病に対して、推奨用量300mg BIDにて検証的パートを実施中。検証的パートの結果をもとに日米で製造販売承認申請を予定

【有効性】

- ✓ KMT2A再構成を有する急性白血病患者に対する推奨用量300mg BIDにおけるCR+CRh率は40.0%
- ✓ CRまたはCRhの持続期間は12.5カ月、全生存期間の中央値は11.8カ月

	300mg BID n= 15
Overall Response Rate (CR/CRh/CRi/MLFS)	73.3%
Composite CR rate (CR/CRh/CRi)	60%
CR+CRh rate	40%

NPM1変異（200 - 400 mg BID／n = 25）

- ✓ NPM1変異を有する再発/難治性の急性骨髄性白血病に対して、検証的パートにおける推奨用量を検討中

【有効性】

- ✓ NPM1変異を有する急性骨髄性白血病に対する200mg BID～400mg BIDにおけるCR+CRh率は37.5-50%

	200mg BID n = 10	300mg BID n = 7	400mg BID n = 8
Overall Response Rate (CR/CRh/CRi/MLFS)	60%	57.1%	37.5%
Composite CR rate (CR/CRh/CRi)	50%	42.9%	37.5%
CR+CRh rate	50%	42.9%	37.5%

【安全性】

- 用量制限毒性（DLT）やenzomenibによる治療関連死は認められていない
- 分化症候群は12.9%（グレード3以上は7.8%）、QT延長は9.5%（グレード3は2.6%）に認められたが、死亡例やenzomenibの投与中止に至るものは認められていない

CR: 完全寛解, CRh: 部分的血液学的回復を伴う寛解, CRi: 不完全な血球回復を伴う寛解, MLFS: 形態学的に白血病細胞がない状態

13

まず enzomenib ですが、再発/難治性の急性白血病に対する単剤療法について、KMT2A 再構成あるいは NPM1 変異、それぞれについてのデータを紹介させていただいています。

KMT2A では、現在、検証的パートと書いていますが、ピボタル試験が進行しておるというところでございますが、その前の試験の結果はここにまとまってございます。CR＋CRh 率が 40%ということとともに、CR または CRh の持続期間が 12.5 カ月、全生存期間の中央値で 11.8 カ月という非常に良いデータが出ておるということを紹介してございます。

併せて、enzomenib の特徴であります安全性については、下に書いてございますが、治療関連死は認められていないということとともに、分化症候群、QT 延長とも非常に低い比率であるということがございますし、投与中止に至るものも出ておらないというところは継続してございます。

一方で NPM1 変異については、NPM1 変異を有する再発/難治の急性骨髄性白血病に対して、検証的パートにおける推奨用量、用量の検討を今進めているということでございまして、下に示すように、200mg BID、300mg BID、400mg BID、それぞれのデータが出てきてございます。CR+CRh の率が、ここにお示ししていますように、37.5%から 50%という非常に高い奏効率が出ておるということでございます。

繰り返しになりますが、中でも安全性のデータは、これまでも申し上げているように、非常に安全性が高いメニン阻害剤についてのデータが積み重なっておるということでございます。

研究開発

米国血液学会2025口頭発表データ
2025年10月4日データカットオフ

enzomenib 再発/難治性の急性骨髄性白血病に対する併用療法

- ✓ KMT2A再構成またはNPM1変異を有する再発/難治性の急性骨髄性白血病に対するベネトクラクス/アザシチジン（Ven/Aza）併用において、用量制限毒性は認められず、併用効果が示唆された
- ✓ 初発の急性骨髄性白血病に対するVen/Aza併用コホートを開始予定

【有効性】

- ✓ 再発/難治AMLに対してVen/Azaを併用した全集団における客観的奏効率（ORR）は77%、複合緩解率（CRc）は50%
- ✓ 全集団のうち、メニン阻害剤を前治療として使用していない集団における客観的奏効率は85%、複合緩解率は62%

※ n：全体集団 / メニン阻害剤前治療なし集団

		140mg BID + Ven/Aza 100mg n = 4 / n = 3	200mg BID + Ven/Aza 100mg n = 6 / n = 3	300mg BID + Ven/Aza 100mg n = 8 / n = 4	300mg BID + Ven/Aza 50-100mg n = 8 / n = 3	合計 n = 26 / n = 13
		アゾール非併用			アゾール併用	
全体集団	Overall Response Rate (CR/CRh/CRi/MLFS)	100%	83%	62.5%	80%	77%
	Composite CR rate (CR/CRh/CRi)	50%	50%	50%	50%	50%
全体集団のうちメニン阻害剤による前治療を受けてない集団	Overall Response Rate (CR/CRh/CRi/MLFS)	100%	100%	75%	67%	85%
	Composite CR rate (CR/CRh/CRi)	66.7%	66.7%	75%	33%	62%

【安全性】

- ✓ 用量制限毒性（DLT）やenzomenibによる治療関連死は認められていない。分化症候群は10.0%（グレード3以上は0%）、QT延長は10.0%（グレード3以上は0%）に認められたが、死亡例やenzomenibの投与中止に至るものは認められていない

CR: 完全寛解, CRh: 部分的血液学的回復を伴う寛解, CRi: 不完全な血球回復を伴う寛解, MLFS: 形態学的に白血病細胞がない状態

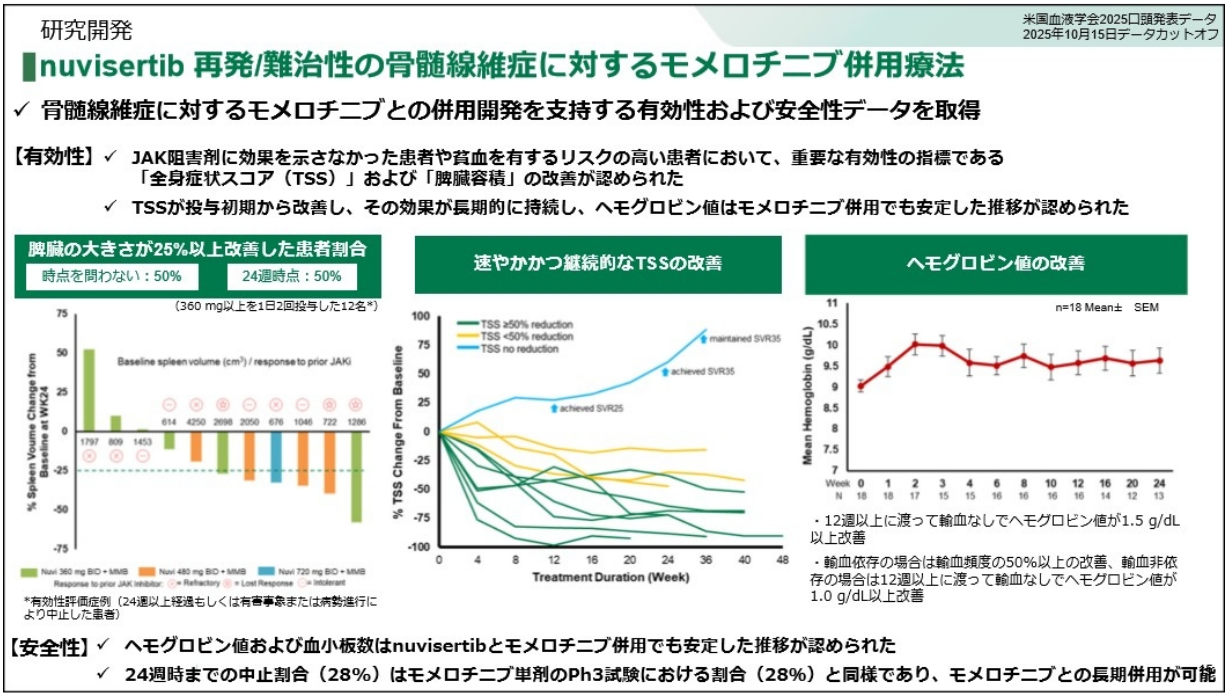
14

続きまして、同じく enzomenib について、再発/難治性の急性骨髄性白血病に対する併用療法のデータも紹介させていただいています。

ここでは、KMT2A 再構成または NPM1 変異を有する再発/難治の患者さんに対して、ベネトクラクスとアザシチジンの併用でのデータがまとまっておるということでございまして、用量制限毒性は認められていませんし、併用効果が示唆されておるということでございます。

一番右を見ていただいたら分かりますように、全集団で奏効率が 77%、複合寛解率が 50%となってございますし、それまでにメニン阻害剤を使っておられなかった方については、さらに良い数字になっておりまして、奏効率が 85%、複合寛解率が 62%となってございます。

こちらも、繰り返しますが、非常に安全性が高いということも、引き続いてデータが出てきておるということでございます。



最後になりますが、nuvisertib についても、こちらは再発/難治性の骨髄線維症に対して、弱阻害剤でありますモメロチニブとの併用のデータが出始めてございますので、学会で紹介しておるということでございます。モメロチニブとの併用開発を支持する有効性および安全性のデータが蓄積してきておるとご理解いただけたらと思います。

まずグラフの一番左側に、脾臓の大きさが 25%以上改善した患者の割合、SVR25 というものでございますが、24 週時点で 50%となってございます。

一方、TSS の改善、全身症状スコアでございますが、時系列も含めてお示ししてございます。服用直後から非常に効果が出てきておると。それぞれの線が 1 人の患者さんでございますので、24 週の時点では TSS50 が 45%ということで、非常に効果を示す患者さんがたくさん出ていらっしゃるということでございます。

一方で、その横にヘモグロビン値の改善を示してございます。弱阻害剤の一つの欠点として、骨髄毒性ということがいわれております。その中で、モメロチニブはそういうものが非常に少ないという特徴があるわけですが、nuvisertib と併用しても、骨髄ヘモグロビン値の改善が継続しておるということですので、骨髄毒性が出ないということがこの辺りから見ていただけるかと思います。

本日ご紹介する情報は以上になりますが、ご質問等よろしくお願いいたします。

木野：木村さん、ありがとうございました。

質疑応答

木野 [M]：これより、アナリスト、投資家の皆様からの質疑応答に移りたいと存じます。

質疑応答の時間は 17 時 45 分までとさせていただきます。

それでは、モルガン・スタンレーMUFG 証券、村岡様、よろしくお願いします。

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

報道に出ていた木村社長のインタビューの再確認ですけれども、抗がん剤のパートナリング、enzomenib、nuvisertib は、この 3 月までにはこだわらない。ASH のデータ、手応えが良かった、バリューアップしてからとなると、来期中にもこだわらない、再来期ぐらい、もうちょっとデータがそろってからでもいいんじゃない、ぐらいな時間軸に今なっているんでしょうか。その辺りをお願いいたします。

木村 [A]：村岡さん、ご質問いただいてありがとうございます。

今読んでいただいたとおり、元々は、われわれは非常に研究開発費も厳しくなるという予想もしておりましたので、何とか今期中にということで考えておったんですが、今ご紹介したように、良いデータも出つつあるのとともに、少しお金にも余裕が出てきたということで、しっかり良いデータを蓄積してから話をするほうが、より良い条件で提携できるだろうと考えております。提携はぜひしたいとは思っておるんですが、われわれの今の目標としては、1 年遅らせて、来年度、26 年度に提携に進められればなと考えているところです。

村岡 [Q]：来年度、これから交渉に時間がかかる部分を考えると、6 カ月、9 カ月ぐらいで、さらなるバリューアップのデータは出てくるんでしたでしょうか。

木村 [A]：まだ公表していない試験も走ってございますし、それぞれの試験が今の公表数字、N 数を見ていただいたら分かりますように、まだまだ N 数も少ないということもありますので、その辺りをしっかり蓄積してお話ししたいと考えています。

今までも、このデータで何社か、多くの会社に紹介していただいて興味を持っていただいてはいるんですが、われわれとして最良の提携に結びつけるためには、少しデータを蓄積してからするほうがより良いだろうということで、方針を今変えたところでございます。

村岡 [Q]：ちょっと質問の仕方を変えます。業績が大変良いのは、もう本当に見てのとおりお見事ですが、この業績の良さが続くと、例えば 6 カ月後ぐらいに、いや、1 個は自分でやります、1 個だけパートナリングします、みたいなふうに軸が変わる可能性もあると思ったほうがいいですか。

木村 [A]：絶対ないとは申し上げませんが、今のところは両方パートナリングということは考えています。

ただ、われわれの治験、順調に、ちょっと単独でするのを心配はしておったんですが、少なくとも今の段階は順調に進んでおるということもありますので、そこはしっかり考えたいと思います。基本は両剤ともパートナリングを考えたいと。一方で、ライセンスアウト的なものは、今は考えておらないということでございます。

村岡 [Q]：分かりました。ありがとうございます。

もう一つですが、日本事業、スライドでいうと 8 番のその他の部分です。実績 177 億で YoY マイナス 5 億ですけれども、7 月からオゼンピック、11 月からウゴービのコプロが始まっていたと思うんですが、これの効果は、ここを見る限りは出てきていないんですが、今後目に見える規模になってくるのか、しばらくなさそうなのか、どういうふうに思えばいいでしょうか。

木村 [A]：ここの中にすでに数字としては実は入っておるんですが、相手さんのこともあって、そのフィー収入を開示しないということにしてございます。

一方で、ゼプリオンは 1 月から当社の販売になってございますので、今後は売上というところで、数字そのものが計上されてくると認識しております。

村岡 [Q]：糖尿病肥満薬 GLP-1 は、減るものもあったから見えていないだけの話なのか、本当に小さいのか、どっちですか。

木村 [A]：それは減るものもある中で見えていないとご認識いただいて結構ですが、まだ本格的に始めて時間もたってございませんので、額としてはそんな大きなインパクトがあるものではない。基本的にフィー収入でございますので。

村岡 [Q]：ちなみに、海外ではもうウゴービピルが発売されているんですが、それも可能ならば御社としてはコプロに入りたいという、先方次第ですが、そういう感じで思ってよろしいでしょうか。

木村 [A]：それはもう先方さんのこともありますが、今のところは当社としては考えていないとご理解いただければ結構です。

村岡 [M]：当面は注射薬のみということですね。

分かりました。ありがとうございます。以上です。

木野 [M]：ありがとうございました。

それでは次に、JP モルガン証券、若尾様、よろしくお願いします。

若尾 [Q]：JP モルガンの若尾です。お願いします。

いくつかありまして、まずオルゴビクスについて教えてください。足元のトレンド、12 月までに関して教えていただいたんですけれども、足元変化がないかということを知りたいというのと、リュープロレリンではなくてオルゴビクスのほうがそもそもデータが良いので、それでどんどん切り替わっているというか、新患が取れているということだと思うんです。

この状況が続くと考えますと、基本的にはオルゴビクス以外、全部リュープロレリンだと思うので、シェアがさらに高まっていってもおかしくない。全ての患者がオルゴビクスを使ってもおかしくないのかなと思うんですけれど、そういった中で、シェアはピーク時どのぐらいを今見込んでいらっしゃいますでしょうか。そろそろこういった議論も必要なのかなと思うので、質問させてください。

木村 [A]：ご質問いただいてありがとうございます。

まず今のトレンドがということについては、長い目で見たら今のトレンドが続くとは思っておりますが、今年度は、先ほど申し上げたように、IRA の影響で非常にジャンプアップしてございますが、カレンダーイヤーの 25 年はジャンプアップしておりますが、カレンダーイヤーの 26 年からは普通の成長になるとご理解いただけたらと思います。それでも力強い成長が続くと理解しております。

ピークシェアについては、われわれもいろいろ考えてはございますが、リュープロレリンを全部取るということはないと思いますので、実際には今の時点でピークシェアについて言及するのは控えさせていただきたいと思います。

若尾 [Q]：今は、リュープロレリンを使われる方はどういう方になるんですか。データはオルゴビクスのほうが良いでしょうし、今、価格に関しても、特に負担という観点では小さくなっていると思うんですが、どうですか。

木村 [M]：北米担当の中川がおりますので、少し代わって、中川から説明していただきます。

中川 [A]：北米事業担当の中川です。お答えさせていただきます。

今、木村も申しましたように、ピークシェアに関しては非開示とさせていただいております。おっしゃっていただいたように、もちろんシェア 100%ということがあれば、もちろんありがたいわけですけれども、現実的には、やはり一定、注射剤、あるいは特に 3 カ月にいっぺんといったようなロングタームの、期間の長い投与間隔を好まれる患者さんもいらっしゃいますので、そういったことも踏まえて、全部乗り換えていただくというのはなかなか現実的ではないのだろうと思っております。

あと、最初のご質問で、足元の状況というお話がありましたけれども、アメリカ事業の特徴として、ちょっとシーズナリティみたいなものがあって、日本でいう年度の第 4 クォーターは少し弱含みではあるんですけれども、大きな意味でのトレンドには全く変化はなくて、木村も申しましたように、25 年ほどのジャンプアップはないと思いますけれども、今後も処方は順調に増えていくと期待しております。

若尾 [Q]：分かりました。

あと、オルゴビクスであったりジェムテサに関連して、いずれ IRA の価格の交渉対象になるというのが、たぶん御社の前提だと思います。そうしますと、オルゴビクスはメディケアで伸びていますから、どこかのタイミングで売上がガクンと落ちるということが発生する可能性が高いと思うんですけれども、これを埋め合わせるために今、何か検討されている戦略はございますか。

木村 [A]：IRA による交渉については、まだ数年先だと認識してございます。一方で、それぞれ両剤とも、十分われわれとして営業基盤を築いたということもございますので、それをうまく引き継ぐ方策を今考え始めたところでございます。この勢いを何とか次につなげられたらとは思ってございます。

若尾 [Q]：それは自社品ですか。導入ですか。

木村 [A]：今のところは自社の研究開発について、今考え始めているところです。導入については今のところ具体的には考えてございませんが、場合によってはそういうことも将来考えるかもしれません。ただ、今は全く考えてございません。

若尾 [Q]：分かりました。

二つ目が、先ほども議論があった提携の nuvisertib と enzomenib ですけれども、nuvisertib と enzomenib、ASH のデータがアップデートされて、それを見た潜在的なライセンスアウト先の評価はどうなっていますか。ポジティブな方向に動いているのか、変わっていないのか、いかがですか。

木村 [A]：基本的にはポジティブだと思っています。ただ、enzomenib については、単剤のデータは今までも一部お話ししておりましたので、今回はベネトクラクス/アザシチジンとの併用、nuvisertib についてはモメロチニブとの併用というところは新しいデータではありますが、それぞれもう少ししっかりした N 数を見たいというのが、ポテンシャルパートナーの印象という感じになります。非常に印象は良いが、もう少ししっかり見たいというのは、包括的なというか、まとめたらそういう印象ではないでしょうか。

若尾 [Q]：分かりました。結局そうすると、この提携の延長というのが、先延ばしが前向きな表現のようではあるものの、一方で、やはりデータが足りないとか、ちょっと後ろ向きなニュアンスもあるような気がするんですけれども、その理解は間違っていないということですね。

木村 [A]：そこは条件次第だと思うんです。非常に面白いということで、われわれとして妥協すれば、提携はできるんでしょうが、われわれとしては、ご存じのようにこれが将来を担う製品でありますので、最大限利益を取りたいということがあります。そういう意味で、1 年近く遅らせることになりますが、そこはリスクを取ってしっかり自分で進めると。その分、良いデータを出して、良い条件の提携に結び付けたいと判断したということです。

若尾 [Q]：開発スピードは、今のレートラインに関しては、特に御社が独自でやっても遅れはしないと理解していいですか。

木村 [A]：はい。ご存じのように、がんの場合は、たくさんの治験を並行して走らせるフェーズが参ります。そこは、われわれ単独では少し力が足りないとは思っておりますが、現在の段階では十分スピード感を持って進められていますので、それがちょうど来年度ということになると思っています。

若尾 [M]：分かりました。ありがとうございます。以上です。

木野 [M]：ありがとうございました。

では続きまして、SMBC 日興証券、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。ありがとうございます。

1 点、まず業績のポイントです。既にご説明いただいたところではあるんですけれども、4Q でもしかしたら営業利益が若干へこむかも、みたいなお話があったので、4Q 単独でマイナスになりそうな要因を整理いただきたいんですけれども、いかがでしょうか。

木村 [A]：先ほどの繰り返しになるんですが、3Q のわれわれの分析では、20 ミリオン程度、在庫の積み増しが入っていると思っているということが一つ。

もう一つは、北米中心になっておりますので、北米の場合は新しい年から、1 月に保険のリセットがあります。そうしますと、患者さんの負担がいったんまた増すことになりますので、新患患者さんが抑制的に出てくる、抑制されるだろうということ。

もう一つは、これは当社だけの特徴かもしれませんが、4Q には経費、販管費あるいは R&D 費がたくさん出るという傾向はこれまでずっとございますので、それを併せて考えたところが、先ほど申し上げたようなところの分析をしておるということですが、酒井さん、何か追加ありますか。

酒井 [A]：ご質問ありがとうございます。酒井です。

業績修正を、冒頭で木村がご説明したように変えておりませんので、それを前提にお話しさせていただきますけれども、今、木村からもありましたように、計算していただければ分かりますけれども、研究費の第 4 クォーター、研究開発費の負担は相当、今、重ために見ている状態になっております。

ですから、木村がご説明しましたように、大きく言えば、一つは 3 クォーターで流通在庫が増える、デマンド以上に販売がありましたと。4 クォーターについては、デマンドは堅調ですけれども、出荷はちょっとそれの揺り戻しで落ちるんじゃないかというのが 1 点と、4 クォーターには、今の想定では研究開発費がそれなりに出るのかなと見ている。大きく言うとその 2 点が、4 クォーターをあまり高く見ていないとお考えいただければと思います。

和田 [Q]：ありがとうございます。

もう 1 点、パイプライン、enzomenib のお話です。1 月 6 日に Amgen が Dark Blue Therapeutics を買収していて、Dark Blue Therapeutics が持っているのが、MLL タンパク質のデグレーダーというのを開発して、たぶんこれを主眼に Amgen が買収したんじゃないか、1,200 億ぐらいで買収しているんですけれども。

なので、御社のメニン阻害薬も一応引き合いが強いというのは理解しているんですけれども、このデグレーダーと阻害薬の差をどう見ていらっしゃるか。作用機序の差で患者層が広くなるのか。安全性とか有効性が変わるのか。その辺りはどう見ておけばいいでしょうか。

木村 [A]：申し訳ございません。まだ当方の研究で、サイエンティフィックの比較ができていないので、われわれとしてちょっと解析しかねるというところです。一方、作用機序が全く違うので、何らかのすみ分けができるんじゃないかとも思っています。デグレーダーは非常に新しいコンセプトですので、実際に広く使った中で何か課題も出てくるかとは思いますが、あくまでもこれは一般論でございます。

和田 [M]：ありがとうございます。以上です。

木野 [M]：ありがとうございました。

では続きまして、大和証券、橋口様、よろしくお願いいたします。

橋口 [Q]：橋口です。よろしくお願いします。

2 週間前のメディアの記事、木村社長から話を伺ったということがベースになっていると書かれている記事の内容で質問があります。研究開発費について段階的に増やす方針で、カギ括弧付きで、まずは 1 割程度の増額を検討すると書かれていたんですが、こういうことをおっしゃったのかということと、1 割と言われても、今期の着地ベースからの 1 割なのか、今出されている予想からの 1 割かによって結構金額が変わるような気がするんですけれども、この点について、先ほどお金が使えるようになったというお話をされていらっしゃいましたが、現時点で来期どれぐらいなら使えると今お考えなのか、もう少しコメントいただけないでしょうか。

木村 [A]：ありがとうございます。

必ずしも私の真意が文章になっていなかったとご理解いただければ結構ですけれども、R&D 費については、まだ予算を作っている最中ですので、正確な数字を、厳密な数字を申し上げることはできませんが、感度としては、今年の予算ベースと比べて 1 割あるいは 1 割強の増というところで、今、予算を策定しようとしております。

橋口 [Q]：ありがとうございます。

そういう意味では、今まさに木村さんがおっしゃったように、真意をお尋ねしたいんですけれども、復配についてです。中計を来年度に策定し、その中で復配時期のめどを市場に示す考えと書かれてしまっているんですけれども、中計の策定を来年度進められると、実際の発表は来年の春ぐらい、今から 1 年後ぐらいなのかなと想像します。その段階で時期のめどを示すということですと、近い将来、例えば今期の期末とか、来期の期首の段階では、まだそういう考えは出てこないのかなと解釈したんですけれども、この理解は間違っていますでしょうか。

木村 [A]：そこが私の真意と一番ずれていたところでございまして、私が申し上げたかったのは、われわれとして今、無配が続いておりますので、復配の期待については重々認識しているものの、当社の今の状況を考えると、成長投資あるいは財務基盤の強化という課題もありますので、そのバランスの中で、復配の額あるいはタイミングはよく考えていきたいと申し上げたとのことと、リブートの数値目標をほぼ達成しておりますので、来年度には新しい目標ということで中期経営計画を

作ろうと思っておるというところがくっついて、そういう文章になったということをご理解いただけたらと思います。

橋口 [Q]：そうすると、今のお考えで、復配の時期について、御社のお考えを示されるタイミングは近いうちにありそうなのか、なさそうなのかということでいうと、いかがでしょうか。

木村 [A]：そのタイミングについて、中計の策定とリンクさせることはないということでございます。

橋口 [M]：承知いたしました。ありがとうございました。以上です。

木野 [M]：ありがとうございました。

では、もう一度 JP モルガン証券の若尾様が手を挙げていただいていますので、よろしくお願いいたします。

若尾 [M]：すみません、2 回目で。よろしいですか。

木野 [M]：大丈夫でございます。

若尾 [Q]：ちょっと確認というか、今、質問に出ていなかったので、ここまで出ていなかったら教えていただきたいんですけれども、パーキンソン、iPS は、年度内の承認は、それなりに確度は高いと見ていいんですか。

木村 [A]：それについては、承認そのものは PMDA さんが外部の専門の方も含めて審査いただくということでございますが、われわれの今の認識としては、PMDA さんとのコミュニケーションは非常に順調に行っていると、こちら側では思っております。承認時期はちょっと分かりませんが、来年度、4 月からは、われわれとして承認がいただけたときに対応できるようにということで、社内準備は進めているというところでございます。あとはもうお任せするしかないという状況でございます。

若尾 [Q]：分かりました。手応えとしては、これまでどおり変化なく、しっかり 3 末までに承認をいただけそうであるということですね。

木村 [A]：そうですね。手応えが、今までより増したというわけでも残念ながらないですが、逆に大きな問題が見えてきているというわけでもないというのも事実です。

若尾 [Q]：当局から何か求められているということも特にないということですね。

木村 [A]：当然、コミュニケーションの中でいろいろなことを求められておりますが、それについては十分応えられると思っています。応えられたと思っています。

若尾 [M]：よく分かりました。ありがとうございます。以上です。

木野 [M]：ありがとうございました。

ほかにご質問がございませんので、アナリスト、投資家の皆様からの質疑応答を終了させていただきます。

では、以降は記者の皆様からの質疑応答になりますので、アナリスト、投資家の皆様はご退出いただいて問題ございません。

それでは、お待たせいたしました。次に、記者の皆様からの質疑応答に移りたいと存じます。

質疑応答の時間は 18 時 15 分までとさせていただきます。

それでは、薬事日報のオカダ様、よろしくお願いいたします。

オカダ [Q]：お世話になります。薬事日報のオカダと申します。

enzomenib と nuvisertib についてです。パートナリングの時期、ちょっと延ばしても、というお話が先ほどありましたけれども、承認申請の時期、26 年度、27 年度想定というお話もあったのかなと思うんですけれども、この辺りの変化とかはあったりするでしょうか。

木村 [A]：ご質問ありがとうございます。

がんですので、いろいろな適応で承認申請をしていくということになりますが、一番最初の enzomenib の単剤については、27 年の承認取得を目指して進めているということでございます。当初の計画よりは数カ月遅れておりますが、基本的にはオンスケジュールで動いておるということでご理解いただいたら結構かと思います。年度をまたぐというようなことが若干あるかもしれませんが、手元では順調に進んでおります。

オカダ [Q]：nuvisertib についてはいかがでしょうか。

木村 [A]：nuvisertib についても、今のところは計画どおりに進んでいるということでございます。

オカダ [Q]：分かりました。ありがとうございます。

あと、パートナリングの内容については、基本的に製造販売は、どちらかというと開発の最終のところの提携を見込んでいるのかなと思っているんですが、その辺りの内容についてもう少しお伺いしてもよろしいですか。

木村 [A]：当然、相手さんがいらっしゃることではありますが、われわれとしては、共同開発・共同販売という枠組みでパートナーを探したいと思っています。

オカダ [Q]：ただ、ライセンス導出よりも共同販売にとどまって、あくまでも製造販売元は御社ということですか。

木村 [A]：そうですね。

オカダ [M]：分かりました。ありがとうございます。

木野 [M]：ありがとうございました。

では続きまして、医薬通信社、イシイ様、よろしくお願いいたします。

イシイ [Q]：医薬通信社のイシイです。

日本の糖尿病薬の販売戦略と日本事業の今後の展望について教えていただきたいです。

木村 [A]：われわれとして、ツイミーグ、あるいは今、オゼンピックの提携ということで進めておりますし、メトグルコもあるということですので、そういうところを、しっかり販売を伸ばしていきたいと考えています。

ただ、大きな新製品が今あるわけではないというところは一つの悩みになっておりまして、日本のパイプラインをどうするかというところは今考えておるところです。

イシイ [Q]：そうしますと、日本事業の今後の展望はどんな形になっていくんでしょう。

木村 [A]：一般論では、去年の年末の薬価改定も含めて、非常にインフレの中でコストが増えている一方、薬価が下がっていくということと、トランプ政権がしきりにおっしゃっている MFN、最恵国待遇ですか。米国より低い薬価があった場合は、その薬価に米国の薬価を合わすというようなことを求められているわけですが、そうなると、薬価の低い日本の市場の魅力はますます下がるということもありますので、非常に心配しているところです。

イシイ [Q]：分かりました。

それから、現在の有利子負債残高を教えていただきたいです。

木村 [A]：厳密にはこれから酒井が調べて答えますが、2,600 億円だったと。

酒井 [A]：バランスシート上の残高は 2,590 億円です。ただ、ネットの負債と現預金がそれなりにございますので、そういうものを勘案すれば、ほぼ 2,000 億円という水準です。

イシイ [M]：分かりました。ありがとうございました。

木野 [M]：ありがとうございました。

では続きまして、医薬経済社、ヨシミズ様、よろしくお願いいたします。

ヨシミズ [Q]：よろしくお願いします。木村さん、酒井さん、中川さん、佐藤さん、わけみさん、どうぞ本年もよろしくお願いします。私からの質問は 2 点です。一問一答でお願いします。

まず 1 点目が、今、話に出てきた日本事業ですが、次の柱としてはどういう領域を太くするべきだと、木村さんとしては考えているかについて、まず教えてください。

木村 [A]：われわれとしては、まず自社製品がある領域をしっかりつくることが目標になっています。まずは iPS、パーキンが承認されれば、それを拡大していきたいと思いますし、がんの 2 製品は日本でも上市したいと思っていますので、そういうところを強化したいと考えております。一方で、既存の領域もしっかり販売して、われわれのプレゼンスを高めたいとは思っております。

ヨシミズ [Q]：分かりました。他社さんみたいに、例えば何か糖尿病領域とか、そういうのではなくて、あくまでも製品軸で考えていくということでしょうか。

木村 [A]：そうですね。基本は製品軸になろうかと思います。ただ一方で、先ほどどなたかにご質問いただいたように、糖尿病ではわれわれはプレゼンスがあると。営業力としてのプレゼンスもありますし、ドクターとのリレーションも非常に良いものを構築していますので、そこを大事にしたいとも思っております。

ただ、自社の糖尿病のパイプラインは持っておりませんので、その辺りをどうするかというのが今後の戦略で、ポイントになると理解しています。

ヨシミズ [Q]：分かりました。ありがとうございます。

2 点目が、1 月 3 日に久光さんが MBO したあとに、某外電が今後 MBO しそうな会社として、住友ファーマさんを挙げたりなんかもしていますけれども、今後、親子上場問題とか、いろいろあるんですけれども、今の資本構成で適切なのかどうか、木村社長のお考えをお聞かせください。

木村 [A]：MBO あるいは非上場化ということを言っておられるんだと思いますが。

ヨシミズ [M]：そうですね。

木村 [A]：株価を高くしていただいていますので、非上場化というのは今、選択肢としてはあまり現実味がないんじゃないかと思っていますし、われわれも今の状況でハッピーでございます。

ヨシミズ [Q]：今の状況でハッピーですね。親子上場問題、今年ますます厳しく言われそうですが、そこについてはどうコメントされますか。

木村 [A]：それは、むしろ住化さんの問題だと思うんですけれども、今申し上げたように、われわれとして住友化学さんが 50%以上お持ちであるということで、経営の自由度が阻害されているとも思っておりませんし、一方で、再生医療では住友化学との連携は非常にうまくいっておりますので、そういうメリットは享受しているというのが、われわれの今のコメントでございます。

ヨシミズ [M]：よく分かりました。ありがとうございます。以上です。

木野 [M]：ありがとうございました。

ほかにご質問がございませんので、質疑応答を終了させていただきます。

以上で、住友ファーマ、2025 年度第 3 四半期決算説明会を終了いたします。本日はご参加いただきまして、誠にありがとうございました。

［了］