

登壇

司会：お待たせいたしました。定刻となりましたので、ただいまから、ラクオリア創薬株式会社様の決算説明会を開催いたします。

はじめに会社からお迎えしている方をご紹介申し上げます。代表取締役の武内博文様です。よろしくお願いいたします。

本日は、武内様からお話を承ることとなっておりますが、お話が終わりましたら質疑応答の時間を設けていただいております。それではよろしくお願いいたします。

武内：改めて、ラクオリア創薬株式会社代表取締役の武内です。本日はお集まりいただきまして、ありがとうございます。

最初に、すみません、誰もいないので何事かと思われたかもしれませんが、ご存じかもしれませんが、実は当社は名古屋に本社がある関係で、新幹線が今止まっている状態です。私だけちょっと前乗りで来てしまったんですけど、他のメンバーは今まだ新幹線の中ということで、今日は私1人で進めさせていただきます。

資料も実は持参している予定だったんですが、まだ新幹線の中ということで、今日は大変恐縮ですけど、画面をご覧になりながら。今日の3時に適時開示で決算説明資料は出しておりますので、大変お手数ですが、お手元にダウンロードしていただければと思います。

では早速始めさせていただきます。

この六つの項目に沿って、お話しさせていただきます。今日は特に、株主価値の向上に向けた施策ということで、東証さんからもいろいろお話が出ているPBRとか、その辺の話をバイオテックサイドとしてどういうふうに捉えて、今後成長するかということ、少しお示ししたいと思います。

最初にビジネスハイライトです。業績は、収益10億1,400万円ということで、通期の進捗率が36.2%という進捗です。細かいところはさておき、進捗としては、おおむね想定通りより少しプラスアルファといった状況です。

続いて、上市品の状況です。これもご案内の通り、テゴプラザンが、市場各国それぞれ承認販売が始まりまして、順調に前進しているところです。国としましては、メキシコ、インドネシア、ペルーというのが、新たに販売開始、あるいは承認を取得したところになります。

韓国の売上ですけれど、やはりこちらも4年目、5年目に入っているところですが、売上高741億ウォンということで、ポイントはやはり前年同期比で、まだまだ22.2%増ということで、依然として二桁成長を続けているというのが大きなアドバンテージかと思います。

この他、ペット用もおおむね順調に進展しております。

あと導出ですね。昨年は残念ながらできなかったんですが、今年は5-HT₄作動薬、コードネームRQ-00000010と言っていますけれど、このライセンスをVetbiolix SASというフランスの企業にライセンスいたしました。動物薬の権利ということですが、ご案内の通り、動物薬というのは、今コロナ禍で非常にペットを飼う方が先進国で増えています。そうしたことで、グロースマーケットに一つアクセスできる下方パイプラインが増えたということになります。

パイプラインの進展ですけれど、一つはCB2作動薬。これはもともと当社でやっていたもので、現在AskAt社という元当社の連結子会社だった会社、今は独立していますけれど、こちらがOxford Cannabinoid Technologies Holdings plcというイギリスの会社にライセンスをしたんですが、こちらで前臨床を終えて、現在フェーズ1を開始しているところです。

自社の研究開発です。これは構造生物学、以前からずっと言っていますけれど、こちらに関する協業を、leadXpro AGという会社と始めました。詳しくは、後で少し述べさせていただきます。

子会社テムリックのタミバロテンですけれど、MDS、AMLともに、アメリカで順調に治験が進んでおります。

タミバロテンとがん治療薬の併用療法の投与の日本における用途特許を、今年7月に取得いたしました。

この辺がハイライトということになります。

続いて業績です。収益に関しましては、先ほども言った通り、10億1,400万円です。前年同期に比べると、かなりへこんだように見えますけれど、理由がいくつかあります。

マイルストーンが前年あったのに対して今年はなかったというのが一つ。

もう一つはロイヤルティーの計上です。実は昨年第3四半期から、韓国のHKイノエン社様はもともと半年に1回の計上だったんですが、先方も上場されて四半期ごとの決算ということで、四半期ごとの計上になりましたので、前年の第2四半期は先方がまだ半年に1回の計上でしたので、その分が集中した分、前年が多く見えるということで、売上のトレンド自体は比較的順調にあっていまして、まだまだアップトレンドでいっているという状況です。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



営業利益は、まだ期の途中ということもございりますが、マイナス 2,300 万円ということで、滑り出しとしてはおおむね半期としては良い数字じゃないかなと、われわれとしては認識しています。

経常利益、親会社株主に帰属する四半期利益はこういった形で、EBITDA が 4,800 万円ということで、減価償却を抜いたものですが、こうした形で、やはりある程度早いタイミングで黒字が出来る体制になってきたということがわかりいただけるかと思います。

次です。概要ですけど、内訳です。ロイヤルティーが 3 億 8,200 万円、その他が 2 億 6,200 万円です。

実は、少し増えた要因としましては、ロイヤルティー自体も韓国の売上とか、その辺が堅調だということもありますけれど、子会社のテムリックのタミバロテン、こちらのイベントがありましたので手数料収入が入ったということで、この分がプラスアルファという形になっております。具体的な金額は、こちらに書いた 2 億 6,200 万円ということになります。

第 3 四半期、第 4 四半期ですけど、これはやはりまだ交渉中ということもありまして、ロイヤルティーとその他は一緒にした表示にしております。ご覧いただいた通り、ライセンス物とか、第 4 四半期に予算上は計上してあります。

当然ながら 1 日でも早く計上させたい考えです。そのために現在交渉もしておりますけれど、その辺の交渉については、個別のパイプラインの進捗とか、別個のページで少しお話しさせていただきます。

次に、研究開発費の状況です。当社は前臨床、臨床試験を含めて、開発と言っておりますけれど、まだこちらは前臨床の途中ということで、金額としては少なめの大体約 7,000 万円ぐらいの数字です。その他が、いわゆる探索研究で、これが 2 億 6,600 万円です。

進捗としましては、実は若干グレリンのところ、治験とかいろいろ調整しているものもありますので、全体に影響を与えるものではないんですが、少し期ずれが後ろのほうに出てくる予定です。ただ年度内の予算は、おおむね変わらないんじゃないかなと踏んでおります。

次です。貸借対照表の自己資本比率ですけど、以前からお話している、大体自己資本比率を 85%以上で保ちたいと話をしているんですが、少し、いろんなリースとか、本当にいろんな形でコミットメントラインとか、銀行さんが受けてくださるようになったんですが、その辺も含めて、大体 85%ぐらいの想定であれば、大きな資本政策に影響はないだろうということで、まずはそこを維持するというので、基本的には資本政策に大きな影響を与えない程度の自己資本比率にしたいと考えています。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



ただ当然ながら、例えばテゴプラザンの日本の開発とか、いろいろあるかと思うんですよ、グレリンとか。それで例えば、金融機関がもう少し大きなリスクを取って貸しますよと言ったときに、ようやくその85%にこだわらず、少し他人資本でレバを効かせるような形で開発ができればと思っております。

ただ、これは戦略の変更が必要になってきますので、明確にそういう事情ができれば説明した上で変更するつもりですし、現在は、資本政策は安定的にこういうのを考えているということで、一旦目線を85%という形で置いてあります。数字はここに書いてある通りで、お読みいただければと思います。

キャッシュフローです。前期末36億円あったんですが、営業キャッシュフローはマイナス7億1,500万円、投資キャッシュフローはマイナス2億9,500万円。

財務キャッシュフローは、Heights Capital Managementから資金調達をした1月のファイナンスですけど、これが8億円ということで、あと評価の換算差額ということで7,000万円。差し引き35億6,500万円ということで、おおむね大きな金額の変動はなく、推移しているような状況です。

今期の見通しです。こちらに書いてある通りですが、現在のところ、やはり事業収益、営業利益ともに黒字で着地させて、3期連続の黒字を目指しているような状況です。

今のところ、交渉とかも含めて、この年度内には着地できるだろうと見込みのもとで立てておりますので、現時点では業績予想の修正はありません。

あと、個別のスポットのイベントでいきますと、第3四半期が、中国のロイヤルティー、今年の第1四半期から第2四半期、月で言いますと1月から6月までを計上する見通しです。

ただ、大きく売上がこの中に入ってくるかと言うと、実はそういうことではなくて、中国のテゴプラザン自体は、今年が保険収載の初年ということで、販売チャンネルが変わったということがあります。

ちょっと日本とはまた事情が違うようでして、販売チャンネルが変わったということで、何かいきなりスタートダッシュかと言ったらそういうことではないようでして、立ち上がりはゆっくりめということで、収益に関する寄与は当初想定通り、そんなに多くないということで、ここに与えるインパクトはそんなにないと思っていただければと思います。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



第4四半期も同じく、今までHK イノエンさんの韓国の売上、あと、エンタイス、グラピプラントですね。この辺の売上が入ってくるということで、あとそれに加えて、契約一時金、あるいはその他というのを見込んでいる状態で、この目標額を目指して、今取り組んでいるところです。

費用的なところは、基本的には先ほどの研究開発のところが一番大きなウエートを占めるんですが、その他に関して大きな変動はありませんので、おおむね予定通り、予算通りに推移するものと見込んでおります。

次は上市品の状況です。前に比べてIRの人が少し増員になりましたので、こういうふうにし少し絵を入れたりしているんですが、言っている中身はあまり変わっていません。

テゴプラザンは、韓国、中国以外にインドネシアなどで販売開始されて、おおむね順調に進んでいる状況です。

グラピプラントも、やはり引き続き順調に売上が伸びているような状態です。

カプロモレリンです。これに関してエンタイスはもともと順調に売上が伸びている状況ですし、エルーラは、アメリカで今販売していますけれど、ヨーロッパでも今の承認申請を行っているところでして、できれば今期中に何か動きが出ればいいなと期待しているところです。

で、何か遅れているとか、ネガティブファクターがあるかという点を、コミュニケーションを取ってエランコに確認はしているんですが、特に問題はないということで、順調に進んでいるという報告を受けています。

国旗がいっぱい並んでいますけれど、テゴプラザンの各国の状況を一覧にしたものです。韓国は依然としてトップシェアということで、中国、フィリピン、モンゴル、メキシコ、インドネシアはそれぞれ販売開始になりました。

シンガポールとペルーが今年度中の販売に向けて、取り組みが進められているところです。

タイ、ベトナム、マレーシア、アルゼンチンなどは承認審査中という状況です。

アメリカは、実は現在フェーズ3が行われていますけれど、明確にBraintreeの発表で2025年中の販売を予定しているということで、われわれにもその旨の報告が来ています。ですから、売上として本格的に寄与してくるのは、おそらく2026年～2027年ぐらいから、われわれの収益に反映してくると思いますが、そういう意味では、先々、次の中計とかでは少しその辺のトレンドとかも、お話しさせていただければと思います。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



次、ちょっとフライング気味で、先ほど、引き続き5年目だけれど、二桁で22%対前年比で伸びていると話しちゃったんですけど、やはり順調に伸びています。

何がポイントかと言いますと、やはりOD錠とかを含めて、最初にマーケットを切り開いたということで、もう4年以上経って5年目に入っていますので、処方するお医者さんからも安心感があるということで、やはりブランドとしてもよく知られていますので、この辺が非常に売上に寄与しているのではないかと思います。

OD錠の売上割合は、なんともう16%までできていまして、やはり比較的飲みやすい薬が好まれているというのが、ここでも見てとれるかと思えます。

中国、アメリカ、日本の状況について、お話しします。中国は少し丁寧にお話ししますと、びらん性胃食道逆流症治療薬として販売しています。今年3月から保険償還が開始されたわけですが、現在31の省・行政区で販売中です。今年上半期の販売結果は、先ほど述べた通り、今年第3四半期に反映予定です。

アメリカにおける第III相試験の実施状況です。これはBraintreeという会社が現在やっております、先ほど申し述べた通り、2025年に販売開始を予定しております。

やっぱり一番のポイントはアメリカ、FDAはやはり非常にサイエンスで話ができる機関ですので、やはりデータがあるということで、フェーズ2をスキップできたというのは非常に大きな魅力だと思います。

実はこうしたことを受けまして、われわれはもともとテゴプラザンの日本を、自社で開発してバリエーションアップさせて、もう少し進んだフェーズでライセンスをする考えだったんですが、どうも現段階でもこうしたデータを使って、スキップと言うとちょっと語弊があるんですけど、フェーズ2、3、要はフェーズ2をやってその次、終わった後フェーズ3ではなくて、連続でフェーズ2とフェーズ3をやれるような治験というめどが立ってきましたので、それをもとに、それだったらライセンス交渉のテーブルに乗っていいという会社が出ましたので、そうした理由で今、いろんな交渉しているところです。

通常交渉は、長いものだと、例えば24カ月、2年かかるケースもなくはありません。今上場している会社さんのディールもそうしたものがあります。ただ、一般的にはやはり半年から1年ぐらいなんですけど、正直、今回このフェーズ2、3を狙えるということで、何がポイントかと言うと、やはり販売、製造、誰がやるんですかというところもあって、そこの仕組み作りが通常のライセンスにはない取り組みをしなきゃいけない。ここは実は正直時間がかかっています。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



われわれも実は、その辺がどれぐらいかかるかというめどがついていなかったんですが、何とか年度内に契約をしたいし、1日でも早く皆様にニュースをお届けしたいなということで、取り組みをしているような状況です。また決定しましたら、これはお知らせさせていただこうと思います。

ペット用は、いずれも順調ということで、特に大きな動きもないので、このスライドを終わらせていただきます。

次に、パイプラインの状況です。現在のパイプライン、導出済みと導出準備がこのような形でありまして、この第2四半期の動きは、一つが5-HT₄作動薬を動物薬として Vetbiolix 社にライセンスしたこと。

あと、CB2 作動薬がサブライセンス先でフェーズ1を開始したというのが、主な動きということになります。

他に関しては、脱落したものはありません。いずれもオンゴーイングで進んでいると思っていただければ結構です。

市場規模です。普段はお読みくださいで大体流しちゃうページですけど、今回疼痛の中でもCB2 作動薬がフェーズ1に入ったので、少しだけ市場について触れておきたいと思います。

ターゲットにする痛みとかによって、全部このマーケットが取れるわけではないんですけど、イメージとしては、こうした市場規模、あと既存薬はこういう形で、プレガバリンとかいろいろあるんですが、こうしたものと違う MoA のお薬として、コンペティターというよりは、違うタイプのお薬として上市を目指せばいいなと思っています。

現在、痛み止めのお薬というのはいろいろ出て、開発も皆さん苦労しているんですが、やはり市場規模というのは結構しっかりありまして、トータルで、グローバルでは2兆円、日本だけでも3,000億円あるんですが、実は新薬があまりない状況の中で、これだけ売上があります。

既存薬でニーズが充足しているかという、必ずしもそういうことではありません。なぜかと言うと、やっぱり副作用、痛み止めというのは神経に直接作用することになりますので、正直なかなか副作用とか、安全性の問題で引っかかることが多かったり、そうした観点に皆苦労しているんですが、そうした中でも、われわれは選択的にこのCB2を作動させるというところを切り口に差別化が図れる、あるいは上市率がなかなか難しい中でも切り込んでいけるのではないかと考えている次第です。

CB2は少し別のページでもありますけれど、ちょっとこの辺、こうしたマーケットに入れる可能性があるよという話で、触れさせていただきました。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



CB2 のフェーズ 1 が始まって、いつぐらいにデータが出るんですかということですが、先方の発表によりますと、安全性、認容性、薬物動態に関する情報の取得ということで、今年第 3 四半期に結果を取得予定ということが発表されています。かなりペースは早いと思います。

主な適応症は、この薬自体は化学療法誘発性末梢神経障害、CIPN なんて言っていますが、要は化学療法に伴う痛みとかしびれに対するお薬です。

お薬を飲んで、結構きついしびれとかがあって、これは QOL、生活の質をかなり下げます。ある種の抗がん剤の副作用として出るんですが、規模は大体これだけで、おおよそ 2,200 億円。あと 2027 年におよそ 3,300 億円に拡大するというので、抗がん剤に伴うものということで、やはり高齢化とともにがん患者が増えます。当然投薬も増えて、その副作用に対するケアということで、市場が拡大するものと見込んでおります。

実はこうした取り組みは当社では初めてではありません。かつて、TRPM8 遮断薬、これはいわゆる白金製剤ですね。具体的には、いわゆる白金製剤の中でも、薬剤名を出しちゃいけないんです、ごめんなさい。ある一つが、投薬をすると、コールドアロディニア、例えば金属を触ると冷たくて痛い、しびれるという症状の副作用があるんですが、それに対する治療薬ということで目指していたときもあります。

そうした意味でやはり、そうしたアフターケアに関する痛みというのは、結構大きなマーケットがありますので、そうしたものを切り開くものの一つということになるかと期待しています。

特徴です。このお薬は、実は CB2 というものを選択的に作動させるお薬です。実は CB1 を介して中枢性の副作用の回避が期待されるということで、このカンナビノイド系のお薬というのは、古いものは結構いくつかあります。ただこれは非選択的なもので副作用もあったりするというので、実は CB2 をターゲットにした研究開発は結構進められていました。

ところが多くの会社は、やはり失敗しているんですね。何でかと言いますと、やっぱりそこまで選択性がなかったと。実はよく見るとやっぱり CB1 にも結合して、こういう副作用を起こしていたとか、いろいろあるんですけれど、われわれの化合物は、この中でも選択的に稼働して、痛み、炎症、がんなどの治療薬に選択的に機能することが期待されるということで、フェーズ 1、おそらく具体的にはフェーズ 2 とかになれば、それが証明されることになると思いますが、こうしたところが期待できるということで、サブライセンス先も評価していただいて、フェーズ 1 が進められている状況です。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



おそらく、これがうまくいくと、他に同じような MoA で進んでいる会社はありませんので、大きな差別化ポイントになる薬じゃないかと期待しています。

子会社のテムリックのタミバロテンです。これはレチノイン酸受容体の α サブタイプ、RAR α と言っているんですが、これの選択的な作動薬です。

実は、シロス社さん自身は、この RAR α をバイオマーカーにして、Precision Medicine の新薬承認というのを目指しています。抗がん剤において、さまざまなメカニズムをこのタミバロテンは示すのですが、現在の適用例は AML と MDS、いわゆる血液がんをターゲットにした臨床開発が進められています。

あんまり、これまで丁寧に説明してなかった部分もありますけれど、この RAR α は、発現量をシロス社で解析して、実は RAR α が低い群と高い群で違いまして、高い群は AML の約 30%、MDS の約 50%に見られます。RAR α が高い群に対して他の抗がん剤にタミバロテンを併用することによってタミバロテンがレチノイン酸受容体の α に結合して、転写が制御されて、がん細胞の細胞死、抗腫瘍効果が発揮されていく、こうしたタイプのお薬を狙っています。

本来、APL、もともとの今の既存薬として上市されている部分は、これとはまた作用が違う作用機序でして、全く新しい作用機序で抗がん剤として機能することを期待されていますし、基本的には、既存の抗がん剤をブーストする働きが期待されるところです。

アザシチジンとか、組み合わせはいくつかありますので、今後そういった展開が楽しみなパイプラインになっています。

パイプラインの進捗ですけれど、AML は現在、アメリカでフェーズ 2、SELECT-AML-1 を実施中です。未治療の unfit 1 AML を対象とした、ベネトクラクス、アザシチジンとの併用です。ですから、この辺のお薬のブースターになるということをイメージしていただければいいのかなと思います。

今年第 4 四半期に、無作為パートの結果が発表される予定です。例年でいきますと、12 月初旬にある学会で大体発表されますので、そこじゃないかなと、われわれも聞いております。また発表になりましたら報告させていただこうと思います。

次に、MDS です。これは現在、アメリカはフェーズ 3、SELECT-MDS-1 を実施しています。これも未治療高リスクの MDS を対象とした、アザシチジンとの併用療法が行われています。こちらは 2024 年の第 3 四半期ということで、おそらく 9 月中の結果発表じゃないかと踏んでいるんです

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



が、2024年に承認申請の予定ということで発表されていますし、われわれにもその旨の報告が来ております。

その他の取り組みです。膵がんと尿路上皮がん、これはAMEDさんのお金を得て、いずれも進めているんですが、臨床研究、医師主導治験を今、名古屋大学で行っている状況です。

これは、実はがん周辺の微小環境に作用することで、抗がん剤の治療抵抗性の改善を期待する、そうしたもので、今、医師主導試験、臨床研究が行われています。

タミバロテンとがん治療薬併用療法の、日本における用途特許査定が、今年の7月に特許査定が下りまして、公表もしております。

こうした、実は臨床研究とか、なかなか直接医薬品にならないという批判もあったりするんですが、そんなことはなくて、そのデータをもとに臨床試験をスピーディーに行えるとか、リスクももう既に研究でやっておりますので、失敗するリスクがある程度抑えられた形で臨床研究開発が行えるというメリットがありますので、面白いテーマであるかどうか、患者さんのニーズがあるかどうか、その辺を踏まえて、今後もこうした取り組みを行っていきたいという考えでおります。

後継品プロジェクトは、実はテムリックはタミバロテン一本足打法の会社だったんですが、それではいけないということで、詳細はまだ述べられないんですが、後継品の探索を現在実施中です。この辺もまた進みましたら、実はこういうテーマでこういうことをやっていたというお知らせをしたいなと思っています。

株主価値の向上に向けた施策ということで、今回初めてお知らせするページもいくつかありますので、少し時間をかけてというか、細かく説明させていただこうと思います。

まず当社の資金の状況です。これは以前からお見せしているんですが、99億円の事業収益の見通しのキャッシュ。

あとコミットメントラインは、実は10億円以外にこの第3四半期で新しくコミットメントラインを締結しました。

加えて、手元資金。あとエクイティの調達予定の20億円。

こうしたものを合わせて、キャッシュポジションをしっかりと取っているというのは、今われわれの大きなポイントになります。大体180億円規模のキャッシュポジションになります。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



探索研究に 43 億円。前臨床・臨床開発。臨床開発はそこまでまだ進んでいない状況ですので、主に前臨床試験と思っていただければいいんですが、これらを 11 億円。合計 54 億円を研究開発の投資に充てる予定です。

あと設備投資。いろんな場面でお話をしているんですが、実は設備投資って適時開示の基準に該当する大きな設備でなければ開示する義務がないので、全く開示していないんですが、やっている内容も新しい機械でこれだけ効率良くなりましたというぐらいで、実はあんまりインパクトがないし、ある意味、株主受けをしないんですが、でもやっぱりそうした基礎体力を向上させないと、世界のメガファーマは本当に今自動化も進んでいます。

余った人手はどこに行っているかというと、AI とか、新しいバイオロジーのバイオ・インフォマティクスを駆使した新しい探索をやったり、本当にストラテジックなところに集中して活用できるようになっていると。

そうしたところと戦うためには、やはり貧者の戦略としては、最小限の筋トレ、いわゆる基礎体力、設備投資はしなきゃいけないですし、やはり差別化できる尖ったパイプラインを入れていくという必要があります。そのためにはやはり、自社でちゃんとフィージビリティの検証ができるかどうかというのは非常に大きなポイントになります。そうした機能を強化するための設備投資というのが一つ。

あとはやはり、低分子というのはものすごい開発候補品ができるまで時間がかかります。そこはやはり、10%、20%改善するだけでも、かなり効率は良くなってきますので、それをやるための設備投資がいるということで、実はすごい基礎を重視して設備投資をこの 1 年 2 年で行っています。

それだけでは駄目で、尖ったものということで、この戦略投資です。一部、実は共同研究とか、スタートアップさんとのアライアンスを何件か報告させていただいてまして、この後も少し個別を紹介しますが、そうした取り組みで、やはり次の飛躍に向けた新しいネタ作りを今行っているところです。

そうしたものを踏まえて、価値が上がったところで、こういう株主還元をやっていきたいという方針は変更ありません。

これが実は、これまであまり述べてこなかったところです。ちょっと教科書的には一部違うところにあって、当社の考えということでご理解ください。

PBR は、東証さんが 1 以上じゃなきゃ駄目よということで、業種関係なく何が何でも 1 以上というのを強くおっしゃっていて、これはもう、正直言うと、われわれもそうだと思うんです。やは

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



り株主様にとって、投資した価値があるというのは、指標上1以上は絶対なきや駄目だと思っているんですが、問題はバイオベンチャーの多くはやはり赤字で、そういうこと言っている状況でもありません。

ただ幸いなことに、当社今黒字にもなっていますので、ちょうど、おそらく多くの株主さんはROEが上がることによって、もっと株価が上がるんじゃないかという期待をされていると思うんですが、今われわれのROE引き上げというのは、このロイヤルティのところですよ。

その手前の一時金とかマイルストーンが不足している状況です。やはりこのバランスをもっと良くしなきゃいけないというのは、ROEを上げるために課題なのですが、ここの一時金、マイルストーンを作るためには何が必要かというのと、やっぱりここに契約してもらえただけの化合物を生み出さなきゃいけないということで、直近で重視しているのは、実はROEではなくて、われわれPERを上げるための投資を重視しています。

探索研究、前臨床、前期の臨床試験をやることによって、製薬会社さんが欲しいと言わしめるだけの化合物、パイプラインを複数生み出して、それで契約一時金を個々に結んで、個々の回収フェーズにつなげていくと。

ですから、今株価が下がっていますし、本当に無駄な投資をしているんじゃないかと、結構厳しいご意見もいただきます。実際、外から見ると、やっぱりそうだと思うんですが、実は選択と集中というのは、この探索研究段階においては最も取ってはいけない戦略だと、われわれは考えています。取って良いのは、もう回収フェーズです。

開発段階で、このパイプラインに集中しよう、これだったらいいんですが、探索段階は通常で考えても成功率はそんなに高くありません。われわれの手元でいくと、開発候補になるまで大体10本に1本から15本に1本ぐらいが今、当社の成功率なんですけど、何をやっても実は、ここの数字はそんなに大きく変わりません。

だからそうすると、探索研究の本数をいかに効率良く回すかですって、やっぱりここにしっかり積極投資することによって、回転を上げて打率を上げていく。ここが大きなポイントかと思って、直近は、研究開発投資に注力して、PERを上げることによって株価を上げていきたい考えです。

じゃあ具体的に何をやるのか。PERがグリーンで、ROEがブルーですけど、大きく分けると、PERは成長性の向上、あと資本コストの引き下げということになります。成長性の向上に関しては、やはり先ほども言いましたけれど、開発パイプライン数の拡充が必要になってきます。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



あと、新しいモダリティの導入です。なんで繰り返し新しいモダリティが要ると言っているかというと、もちろん薬価が高いのが期待できる。これも一つそうです。ただそれだけではなくて、先ほど言いました、低分子だと経口でできるメリットは非常に大きいんですが、正直やはり開発までに時間がかかってしまうと。候補化合物ができるまでに本当に時間がかかる。これが新しいモダリティになってくると、うまくいけば1年から2年ぐらいで前臨床に入れるケースもあります。

ですから、経営としてはその時間軸が短いほど、ピボットもしやすい、戦略の変更がスピーディーにできる、あるいは固定費、人件費のところも、短ければその分カットできますので、他の投資に回せるということで、そうした意味合いもあって、新しいモダリティを組み合わせる成長の絵姿を描きたいと。

もしかしたらバイオ医薬系のモダリティなんかになりますと、いわゆるバイオシミラーとか、いろいろ皆さん頑張っていますけれど、バイオシミラーがケアするものは大型商品が基本になっていきます。そうじゃないものは、やっぱり実は、そう簡単にバイオシミラーって出てきませんので、もしかしたら特許切れになっても、引き続き長期収載的に売れるということもできるかと思います。

多くの会社、大手さんなんかはそういうバイオ医薬とか、特許切れたというのも実はシミラーが参入してないところで結構収益を得ている会社さんもありますので、そうしたところも視野に入ってくるかなと思って、この新しいモダリティというのはかなり力を入れて、今どれがいいのかを選んでいくところです。

その結果、創薬バリューチェーンのアップデート。具体的な行動ですけど、バリューチェーンのアップデートを行うのと M&A、これを今考えています。

あと資本コストの引き下げですが、これは業績予測の可能性向上と、安定収益の割合の増加というところになります。

収益計画の達成とかで、よく保守的だとお叱りを受けるんですけど、個人の投資家と違って機関投資家の方々の中には、やはり計画通りにできているかというのを重視している会社さんも結構多いです。

やっぱり未達で終わるよりは、ちゃんとある程度、保守的でも達成して、プラスどれぐらいだというのを好まれる会社さんもありますし、投資する側からすると計画の変更はやっぱりコントロールできていないんじゃないかというのを、非常に懸念される会社さんもありますので、そうした意味で業績予想の可能性を上げるということで、当該年度は保守的に、ただ保守的ばかりじゃ駄目なので、次年度、翌々年度はしっかりとプラスアルファを狙っていくということを掲げています。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



ただ、社内的な事情をちょっとお話ししますと、正直言うと、外に出している目標より結構高い数字を社内では上げています。それができないと次成長はないよというのは言っているんですが、普通は外に出すのがストレッチ化している会社さんもバイオの場合多いんですが、われわれは逆です。安定収益があるんだから、もうちょっと思い切って、小さなお金を稼ぐのではなくて、大きく狙えるものは大きく狙いにいこうと、そんな話で今取り組んでいるような状況です。

あと安定収益。ロイヤルティー収入増加で安定した収入基盤がないと、やはり落ち着いて研究もできません。ですからそこはもう少し底上げをしたいということで、自助努力でできる部分というのは、当然いろんな新しいパイプラインをライセンスすることですけど、その他にも、パートナーに協力して、少しでも適応国を増やすというのが、われわれにできることかなと思っております。

ROE は、収益性向上の一点に、ちょっとわれわれの場合は尽きてしまうんですが、一つは大型契約の締結です。今、挙げているのは、テゴプラザンの日本導出です。これはもう年度内、それもできれば早く導出したいということで、先ほどお話ししたように、細かな条件をいろいろ話しているような状況です。

開発パイプラインの価値向上。これは自社開発の推進ということで、やはりアーリーなものに出すよりはフェーズ1が終わったもの、あるいはフェーズ2aが終わったもののほうがより価値が上がるということで、そうした取り組みを進めているところです。

全体のパイプラインにおけるイメージになってくるんですが、基本的にはここの層のプログラムをやっぱり増やしていくことで、これをさらにバリューアップさせて、大型導出を目指すという、これは前から申し述べている通り、この基本戦略は変わらないんですが、PER 上げるのは、要するにここの取り組みを集中的にやっていくところにつながるというお話になります。

創薬基盤研究の強化というところで、どんなことをやるのかというと、実は全く新しいこともやっているんですけど、もう一つのポイントは既存技術と新しい取り組みとのシナジーということを狙っています。

やはり薬の場合、新しい作用機序、それだけでも結構いろいろ越えなきゃいけない壁が多いです。それで、さらに新しい要素を加えると、さらに成功率が下がってしまいますので、やはり自分達のある程度土地勘があるところと新規の取り組み、そうしたものの取り組みで、リスクをある程度コントロールしながらやるというのが基本的な考え方です。

モダリティに関しては、われわれの既存の技術は低分子です。これを次世代物ということで高分子、中分子、あるいはキメラ化合物ということはあるかと思えます。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



あと標的的です。これは GPCR、イオンチャネル。われわれイオンチャネル以外にも GPCR もやっているんですけど、こうしたもの以外に、核酸であるとか、ちょっとぼやっとした言い方になりますけれど、技術の発展とともに新しいモダリティによって、ようやくドラッグアブル化できる、ドラッグアブル化しつつある標的を狙っていきましょうということになります。

あと疾患領域は、疼痛と消化器だったんですが、それ以外に神経疾患、遺伝病・希少疾患、こうしたものに展開を広げていこうということになります。

もちろん、じゃあ疼痛とか全くやらないのかと言うと、そういうことではなくて、やはり神経疾患、この辺の延長に当然疼痛というのはまた出てきますので、この辺を少し継続的にやれるものはやると考えています。

基盤技術です。電気生理、あるいはハイスループットスクリーニングといった、トラディショナルだけれども神経変性疾患とかイオンチャネル関連のターゲットに必要な機能は持っているんですが、プラスアルファ、これに AI・インフォマティクスを活用すること。構造生物学的なアプローチをやっていくこと。こうしたもので、より多面的な創薬研究を行いたいという考えです。

先ほど言ったドラッグアブル化しつつというのは、実は疾患というのは今現在、このドラッグアブルな疾患遺伝子が大体 500 ぐらいあると言われていています。ちょっとデータとしては古いんですが。

実はアンドラッグアブルなもの、遺伝性疾患というのはこういう関係でして、疾患遺伝子が 3,000 ある中の、差し引き 2,500 ぐらいがアンドラッグアブル。ところが今技術がいろいろ進んできて、だんだんこのアンドラッグアブルだったものが、ドラッグアブル化しようとしているものが増えていきます。

核酸とか抗体も、もともとそういうコンセプトで、低分子では狙えなかったものを狙いにいこうというので生まれた技術ですが、こうしたものが今、さらにゲノム編集とか、キメラ化合物のコンジュゲートの化合物であったりとか、そういったもので増えているんですが、そこを切り開くための技術が、いろいろバイオ・インフォマティクス、AI を含めて出てきていると。

やっぱりここに取り組まない駄目だろうということで、ここに対する取り組みを今強化しているところです。

具体的には、ソシウムさんと AI の活用による難病・希少疾患への適応探索。STAND さんとは新規モダリティ、細胞内抗体による医薬品の創生。Veritas In Silico さんとは mRNA 標的の低分子化合物から新たな抗がん剤を作ろうと。言わば低分子の核酸医薬です。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



あとデ・ウエスタン・セラピテクスさん。これはもうトラディショナルなわれわれが持っている化合物で、眼科領域の展開を考えようということで、イオンチャネルターゲットの眼科治療薬というのを目指しています。

あと今期に契約したんですが、leadXpro AG さんとのイオンチャネルの3次元立体構造に基づく低分子創薬です。実はイオンチャネルって、まだ構造が決定していないものが結構あったりします。というのも、細胞の中にあるタンパクと違いまして、膜上にある、しかもイオンの刺激を受けて、ものすごく形が変化しますので、閉じている状況、開いている状況で全く形が違くと。むき出しになっているタンパクのドメインも全然変わってくると。

なので創薬標的をどこにやればいいのかわかってないものもあるんですが、それでも少しずつ、いろんな今技術、ノウハウの蓄積が増えてきまして、いろいろシミュレーションできるようになっています。それに強みを持つ会社さんというのも一つです。

あともう一つ、やっぱりクライオ電顕ですね。直接見て、じゃあどうというのがあるんですけど、leadXpro AG さんの場合はこのクライオ電顕を用いて、膜タンパクのいわゆる構造解析を行う技術を持っていますので、やっぱり標的の構造が見えれば、それだけドラッグデザインも効率良くできます。

そうした取り組みも今、アライアンスによって行っている状況です。

株価に関連する指標です。ちょっと数字はもう、ここに書いている通りですけど、今後われわれがある程度重視していくのはここです。EPS、BPS、PER、当然ながらPBRです。あとROE、TSR、この辺を指標として改善を図っていきたいと。

単純に株価を上げるというのではなくて、こういうことをやったら、こういうスコアが変わって、結果として株価が上がると、そういう形を目指していききたい考えです。

正直、やっぱり株価を上げるほうが優先で、細かいロジックは後付けでもいいという方も一部いらっしゃるんですけど、やっぱりそれだけだと長い目で見ると続かないんですね。

どういう仕事をやって、これがどういう企業価値向上につながって株価が上がるんだというのが、スタンダードな流れだと思いますので、ちょっと面白味は全くないんですけど、教科書的にそこはしっかりスタンダードにやっていこうと思っています。

最後、ロードマップです。これも定期的に挙げているんですけど、まず時価総額 300 億円。ちょっと今だいぶ乖離しちゃっているんですけど、これは引き続き目指さなきゃいけないロードマップだと思って、掲げています。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



具体的にやるポイントは、テゴプラザンの日本導出。グレリンの自社開発の進捗。創薬研究基盤の強化です。

あと、やっぱり新たな成長ストーリーを描くには、実際こういう大型のライセンスをしましたよねと。残りフェーズはこれだけのものがありますとか、他社にはない新しいこういう創薬技術に取り組んでいますとか、やはりそこが必要です。

やっぱりこの後何で成長するのというのを、もう少ししっかりと謳い出せるように、現在創薬基盤の強化、あるいはアライアンス、新しい取り組みを今、中で検討しながら取り組んでいるところです。

その上で500億円、1,000億円というのを目指します。

基本的に、ドライバーはここに書いている通りでして、究極的にはやはり1,000億円以上ということで、当たり前ですけど、やはり収益をさらに拡大させなきゃいけないということで、ある程度自分達で大きく育てたパイプラインでライセンスをすること。

あとロイヤルティーの最大化。ステージが遅くなればなるほど、ロイヤルティーレートも上がりますので、やはりある程度開発というのはもう必須だと思います。

実は今、日本を巡るバイオの投資環境というのは、正直あまり良くありません。アメリカも実は同じです。ただこうした中、しっかりとやっていけば、やっぱり将来リターンというのは大きく期待できますので、そこはしっかりと取り組んでいきたいと、そんな考えでおります。

若干細かった部分はありますけれど、説明としては以上になります。どうも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
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



質疑応答

司会 [M]：どうもご説明ありがとうございました。それでは質疑応答に入ります。ご質問のある方は挙手していただければ、係の者がマイクを持ってまいります。

なお、この説明会は質疑応答部分も含め、全部を書き起こして公開の予定です。従いまして、もし匿名を希望される場合は、質問される際氏名を名乗らないよう、お願い申し上げます。今、マイクを持ってまいります。

都築 [Q]：ご説明ありがとうございました。みずほ証券の都築と申します。お世話になっております。私からいくつかありまして、まずテゴプラザンですけれど、社長がご発言の中で、立ち上がりはゆっくりの状況というのは、中国でお話しいただいていますが、1-6月の売上が3Qに乗ってくるとすると、3月のNRDLの初期出荷分も入ってきているのではないのかなと思っていたんですけど、そこを踏まえてみても、立ち上がりはゆっくりな状況で3Qの約5.6億円からの上振れは、なかなかないかなという感じなんですか。

武内 [A]：上振れに関しては、今受けている報告とかでいきますと、やはり上振れはないだろうと。ただ大きく下がることもないだろうと踏んでいます。

都築 [Q]：わかりました。中国の販売のLuoxinが、直近で2023年の目標額として2,000億ウォンみたいな話を、僕もネット記事で見つかりしているんですけど、そうすると2,000億ウォンだと大体200億円くらいのイメージ感だと思うんですが、何かこれとは大きく乖離していたりということでしょうか。ここに対するご発言は何かありますか。

武内 [A]：実はわれわれも、他社さんの発表なので実はそのまま鵜呑みにしてないんです。われわれの収益計画の中では、以前からちょっとお話ししているんですけど、かなり成功率とか進捗とかを考えたら、これぐらいのリスク係数あるよねというので、割り引いてそこからロイヤルティーを出していますので、正直下がったところで、ロイヤルティーの変化は我々の想定範囲だろうというのが正直なところです。

都築 [Q]：わかりました。もう一つ、サブライセンス先で販売も始まっていると思うんですけど、その売上計上の仕方はこういった形になってくるのか、整理いただいてもいいですか。

武内 [A]：今、売上計上のタイミングが確定しているのは、実は韓国と中国だけです。どういうタイミングで締められてと、HKイノエンさんも今上場している会社さんですので、会計監査人との

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



合意を取った上でということになりますので、ちょっとまだどうするかというのは確定していません、決まり次第連絡するというレポートが来ていますが、通常でいくと半年に1回のスパンを超えることはないと思います。

都築 [Q]：わかりました。中国は1-6月が3Qで立つということだと思えますけれど、そうすると、7-9月とか7-12月というのは、4Qに立つのはどういうものになるんですか。

武内 [A]：ほとんど第4四半期に立つものは、基本的には韓国のロイヤルティーがメインになると思ってください、テゴプラザンに関しては。

都築 [Q]：ということは、4Qは中国の7-12月は立たなくて、それは1Qになるかなというイメージですか。

武内 [A]：そうですね。はい。

都築 [Q]：わかりました。ありがとうございます。もう二つ、開発パイプラインの状況で、米国のP3の終了時期は、クリニカルトライアル上だと2024年の半ばくらいを想定されていたんですけど、そういった理解で大丈夫ですか。

武内 [A]：そうですね。おそらく2025年という目標から逆算すると、そういうふうになるんじゃないかと理解しています。

都築 [Q]：はい。あとは、リリー社とやっているP2X7のほうも、クリニカルトライアルで三つ調べると、completed/not recruitingとかになっていたりして、もう既に終わっていて結果公表待ちなのかなという感じですけど、結果公表タイミングとか時期とか、何か示唆できることはありますか。

武内 [A]：まだわれわれにも、いつだとかそういうのは細かいのは来てないんですけど、通常の流れでいくと、おそらくうまくいったら年内じゃないかなとみています。

都築 [Q]：わかりました。すみません、もう一点。日本の年度内の提携というお話、年内じゃなくて年度内という。

武内 [A]：年内と一緒にです。うちは会計年度12月なので。

都築 [M]：年内という。わかりました。ありがとうございます。承知しました。ありがとうございます。

司会 [M]：ありがとうございました。今、マイクを持ってまいります。少々お待ちくださいませ。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



大西 [Q]：東洋経済新報社の大西です。いくつかあるので、一つずつ。

まず投資家が一番関心があること、近い話なんですけど、テゴプラザンの日本の導出は、実際交渉先はもう1社に絞っていて、独占的な交渉条件になっているのか、それとも相変わらず複数の中で交渉事になっているのか、時間がかかっている理由は先ほど社長がおっしゃってくれましたので、この辺り、年度内というのは特に私はこだわってないんですが、交渉条件がどんな状況になっているのか、可能ならば教えてください。

武内 [A]：交渉の細かい中身はお話しできないので、申し訳ありません。独占的という話かと言うと、そういうことではありません。やはり複数と話しているという状況になります。

もう少し突っ込んだところが、多分皆さんお聞きになりたいところなので、差し支えないところを話しますと、実は私の元上司だった谷さんの時代にも、当然HK イノエンさん含めて、そういう話はしていました。

同じことをやるのかといたら、実は全然違います。やっぱりファイナンスも含めて、ある程度われわれもリスクを取る提案もしています。その代わりに、昔と違って、もう他国では販売もしていますし、ある程度リスクを取ることによって、将来のロイヤルティーとかのパーセンテージを上げることはできないかとか、そういう話も今しているような状況です。

だから、ちょっと同じ仕組みではない、違う仕組みで話をしているとご理解ください。

大西 [Q]：追加で確認ですが、そうすると、年度内かはともかくとして、これを導出できると社長は外にメッセージをしているわけですが、その根拠ってどこにあるんですか。感触ですか。

武内 [A]：二つあります。一つは、感触と言いますか、交渉していて、当然われわれも越えなきゃいけない、これとこれをクリアすればというのがあるんですけど、クリアしたある程度要件のところを見て、確度はこれぐらいなので、この時間軸でいけるかなとか、そういうことで見ています。

これは私がもともと営業マンだったこともあるので、案件の成約って、昔も上司によく詰められていましたけれど、やっぱり話すときにはこうやったからこのタイミングだったらいけるんじゃないですかと話して、それに基づいて話している部分はあります。

あともう一つは、大変定性的な話というよりは根性論に近いのかもしれませんが、テゴプラザンはやっぱりもう、他国で売っているのに日本で売ってないのは非常に悔しいですね。しかもアメリカはフェーズ2をスキップしてやれると。そうしたものを活用できるというチャンスが来ています。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



だからやっぱりここはもう本当に、1分1秒でも早くライセンスして、患者さんに届けるのをやっていこうよと、そうした思いもありますね。

その二つで、後半は普段あんまりこうしたことを話さないんですけど、そうしたものの組み合わせです。

大西 [Q]：テゴプラザンのアメリカは、2025年度以降の発売、早くて。そうすると、LOEの特許がだいぶ短くなってしまいうような気がするんですが、要するに収穫期間が短くなるような気がするんですが、その辺りって投資家はどう見たらいいですか。

武内 [A]：まず一つは、われわれ結晶系の特許を NH イノエンからライセンスを受けています。そうしたこともありまして、単純な物質特許だけではないので、その組み合わせで特許期間というかプロジェクトができるというのが一つです。

あともう一つは、日本と医薬品の販売構成が違うという点。アメリカの場合、医療保険会社のほうでプライシングして出すわけですけど、ある意味、pay to play じゃないんですけど、高く値段をつけることもできますので、そこら辺のマーケット環境の違いが大きいんだと思います。要は、高薬価である程度進められるのがアメリカのマーケットなので、そこで収益を得てリターンを取っていくという考えになるかと思います。

大西 [Q]：三つ目ですが、あすか製薬さんとの共同研究は、中止というか終了なのか中止なのかちょっと忘れましたが、なったんですが、その事情って、次のステップにあすか製薬さんが進まなかった理由ってなんですか。これを受けて御社としては、その後のこのパイプラインというかプロジェクトの進め方としては、どんなふうにやっていくお考えですか。

武内 [A]：あすか製薬は、インタビューか何かで答えられて、あすか製薬さんのクライテリアを達成していないということで中止と発表されていますけれど、そもそもを言っちゃうと、まだ探索の段階なので、実はホールドは普通にあります。先ほども言ったように、開発候補になるのが10本に1本ぐらいですので、実はもっと複数やらなきゃいけないなと思っているので、本数からいくとまあそうだねというぐらいで、大勢に影響は正直ありません。

ただ、われわれも一緒にやる以上、これは面白いなと思ったテーマですし、もっと掘れる部分があると思います。今後ちょっと考えているのは、例えば大学さんとの基礎研究でもう少しサイエンティフィックな掘り下げをした上で、標的疾患を新しく捉え直すとか、ちょっといろいろ考えているところでして、とにかくわれわれにとって今までと違うのは、今回、化合物がわれわれのところに権利

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



が帰属することです。やはりそこは非常に大きい点でして、これまでとそこは大きく違う点かなと思います。

必ずしも、残念にはもちろん思っていますけれど、ネガティブだけではなく、よくあるリスクコントロール、管理の範囲の失敗の数の一つという、そんな認識です。

大西 [Q]：しつこいようですけど、このプロジェクトそのものを中止するというのではなくて、発展的に次の進展というか、目指していくということによろしいですか。

武内 [A]：そういう言い方をしたいところですけど、もう少しきちんと適切に言いますと、まだわれわれ検証の余地があると考えています。まだ中止を判断するには早いかなと思っていますので、もう少ししっかりと模索していきたいという、そんな考えです。

大西 [M]：ありがとうございました。

司会 [M]：ありがとうございました。今、マイクを持ってまいります。少々お待ちください。

質問者 [Q]：先週8月9日だと思いますけれども、アメリカの Incyte 社がシロス社との血液腫瘍分野でのパートナーシップを解消したというニュースが出ましたけれども、AML とか MDS の分野だと思うんですけども、これがテムリックに何か影響を及ぼすということはありませんでしょうか。

武内 [A]：ありがとうございます。われわれも実はちょっと心配になったので、大丈夫ですよねと。影響は全くありませんということです。

質問者 [M]：はい。わかりました。

司会 [M]：ありがとうございました。あと2分ほどですが、ご質問はございますでしょうか。はい、ありがとうございます。

質問者 [Q]：すみません。いつもご丁寧なご説明ありがとうございます。2年前に黒転させた社長からぱっと交代して、これをやるんだという形で進んで、試行錯誤しているのは毎回お聞きしているんですけども、進捗度合いとしては、自己評価というのは今の時点ではどれぐらいのものなのでしょう。

武内 [A]：ありがとうございます。それに関連する記事を書いていたいただいた東洋経済さんがいらっしゃるので、そこで言うと株価は0点のままですね。あのときよりもちょっと悪くなったらマイナスと言われかねないんですけど。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



その他以外は、やっぱり戦略的に創薬研究の基盤強化であったりとか、モダリティとか、ライセンス黒字化とかを含めて、ある程度掲げた目標はやって、未達なのは、昨年、年に1件のライセンスをするというのができなかった点になりますので、その辺を差し引いて7というところだと思います。トータルの評価ですね。

ですから、あんまり4月の時点と変わってないという感じで、もうちょっと加点、プラスになるように頑張りたいなと思っています。

司会 [M]：ありがとうございました。ほぼ予定の時間がまいりましたので、これをもちましてラクオリア創薬株式会社様の決算説明会を終了とさせていただきたいと存じます。

武内代表取締役様、本日は台風の中、どうもありがとうございました。

武内 [M]：皆さん、どうもありがとうございました。引き続き、よろしくお願いします。

司会 [M]：ご参加の皆様、どうもありがとうございました。

[了]

脚注

1. 音声不明瞭な箇所については[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

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

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、当社は一切の瑕疵担保責任及び保証責任を負いません。さらに、利用者が当社から直接又は間接に本サービスに関する情報を得た場合であっても、当社は利用者に対し本規約において規定されている内容を超えて如何なる保証も行わないものとします。

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、すべて会員自身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、利用者自身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本規約に基づく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会員が被った損害、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。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

