



## **JCR ファーマ株式会社**

2022 年 3 月期決算説明会（質疑応答）

2022 年 5 月 16 日

## イベント概要

---

[企業名]	JCR ファーマ株式会社
[企業 ID]	4552
[イベント言語]	JPN
[イベント種類]	決算説明会
[イベント名]	2022 年 3 月期決算説明会 (質疑応答)
[決算期]	2021 年度 第 4 四半期
[日程]	2022 年 5 月 16 日
[ページ数]	19
[時間]	13:00 – 13:52 (合計 : 52 分、質疑応答 : 52 分)
[開催場所]	電話会議
[会場面積]	
[出席人数]	
[登壇者]	6 名 代表取締役 会長 兼 社長 芦田 信 (以下、芦田信) 専務取締役 営業・管理担当 営業本部長 芦田 透 (以下、芦田透)

---

### 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



常務取締役 臨床開発・グローバル戦略・事業開発担当

マティアス・シュミット（以下、シュミット）

常務取締役 研究・経営戦略担当 研究本部長

藺田 啓之 （以下、藺田）

執行役員 管理本部長（社長付）兼 総務部長

本多 裕 （以下、本多）

管理本部 経理部長

太田 義博 （以下、太田）

**[アナリスト名]\***

シティグループ証券 山口 秀丸

クレディ・スイス証券 酒井 文義

大和証券 橋口 和明

SBI証券 川村 龍太

野村證券 松原 弘幸

みずほ証券 都築 伸弥

モルガン・スタンレーMUFG証券

村岡 真一郎

東京海上アセットマネジメント

水野 要

\*質疑応答の中で発言をしたアナリストの中で、SCRIPTS Asia が特定出来たものに限る

---

**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]**：JCR ファーマ株式会社の、2022 年 3 月期決算説明会カンファレンスコールにご参加いただきまして、誠にありがとうございます。本日は、5 日 12 日に開示させていただきました決算説明会動画に関する質疑応答を行います。

カンファレンスを始めます前に、投資家の皆様にお断り申し上げます。

これから行う説明におきまして、現時点の予想に基づく将来の見通しを述べる場合がございますが、それらはすべて、リスク並びに不確実性を伴っています。投資家の皆様には、実際の結果が見通しと大きく異なる場合があることを、あらかじめご了承ください。

JCR ファーマからの参加者は、代表取締役会長兼社長の芦田信。

**芦田信 [M]**：よろしくお願いいたします。

**司会 [M]**：専務取締役、営業本部長、営業・管理担当の芦田透。

**芦田透 [M]**：よろしくお願いいたします。

**司会 [M]**：常務取締役、臨床開発・グローバル戦略・事業開発担当のマティアス・シュミット。

**シュミット [M]**：よろしくお願いいたします。

**司会 [M]**：常務取締役、研究本部長、研究・経営戦略担当の藺田啓之。

**藺田 [M]**：よろしくお願いいたします。

**司会 [M]**：執行役員、管理本部長兼総務部長の本多裕。

**本多 [M]**：よろしくお願いいたします。

**司会 [M]**：管理本部経理部長兼経営戦略部長、財務担当の太田義博。

**太田 [M]**：よろしくお願いいたします。

**司会 [M]**：以上 6 名です。

それでは、投資家の皆様に質問の仕方についてご説明いたします。なお、ご質問は発表中でも受け付けておりますので、どうぞお寄せください。

---

### 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



それではカンファレンスコールを開始いたします。

なお、ご質問は1問1答形式にて、お1人様1回につき2問までとさせていただきますが、何回お送りいただいても結構でございますので、よろしくお願いいたします。

それでは、最初のご質問者の方をご紹介します。シティグループ証券の山口様、よろしくお願いいたします。

**山口 [Q]**：シティの山口です、ありがとうございます。一つ目の質問が、今期、23年3月期の業績予想の中における前提について、お伺いします。

契約金のところが150億ぐらい、結構大きく入っているんですけども、もちろん中身について全部お伺いはできないとは理解しています。前期もそここの水準でしたが、今期も結構高い水準です。これはJR-141以外、例えばJR-171含めた新しい提携がご予想に入っているかどうか。

それが、その提携というイベントによって、トリガーされるものなのかどうか。

可能な範囲で、ちょっと額が大きいので、ここについてご解説いただけますでしょうか。

**太田 [A]**：経理部の太田より回答させていただきます。今年度150億超の契約金収入の、詳細な内訳については申し上げることはできません。

ただ、こちらの中には、確度の高いもの、あるいはチャレンジングによるもの、いずれも含んでいる状況ではございます。また、こちらに関しましては、一つの契約ではございませんで、複数の契約を盛り込んでおります。

また、現在交渉中のものも多々ございまして、交渉の現在の進捗状況を少々踏まえまして金額で計画させていただいている状況ではございます。

また対象品目につきましても、今までの既成の範囲に限らず、多岐にわたるところでございます。

**山口 [Q]**：ありがとうございます。多分トランスレーション入れておられる関係だと思うんですが、声がちょっと小さめなので、今の何とか聞こえましたが、もうちょっと大きくしていただけると次はありがたいです。ありがとうございます。

二つ目の質問が、JR-141-GS31 試験です。プライマリーは24年8月で、半年前だと、24年2月には最初の試験結果が出ると見えています。これはインテリムでの申請も考え得ると書いてあるもので。タイミング的には、この24年の頭にインテリムが多分来て、それ次第ではそこで申請が可能ということなんでしょうか。それについてご解説をお願いします。

---

## 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



**シュミット [A]\***：マティアス・シュミットです。お答えいたします。中間解析のデータに基づいて申請も可能ではありますが、今、まだ試験が開始の段階ですので、この段階でアウトカムを推測する、またタイムラインを推測する、というのは難しいところがございます。

**山口 [Q]**：ただ中間解析のタイミングは、この 53 週のところが予定されている、ということは大丈夫ですか。

**シュミット [A]\***：はい、正しいです。

**山口 [M]**：わかりました。私からはとりあえず以上です。ありがとうございました。

**司会 [M]**：はい、ありがとうございました。それでは次のご質問者にまいると思います。

クレディ・スイス証券の酒井様、お願いいたします。

**酒井 [Q]**：クレディ・スイス、酒井です。二つということなので。

まず、決算説明会資料事業報告の中で、ワクチンの原液製造事業アップデート、というのがございます。これは、もう 10 月に竣工ということが書いてありますけれども、どういう形で活用されていくのか。

後で一緒にまとめてお聞きしますが、今期の設備投資と、それから減価償却、この額も含めて、この工場の考え方を教えていただければと思います。これが 1 点目です。

**本多 [A]**：管理本部の本多でございます。質問ありがとうございます。

ご指摘にありましたとおり、ワクチンの工場に関しましては、現在、竣工に向けて順調に工事のほうは進んでおります。予定通り、10 月の竣工を計画しております。

ご存知のとおり、令和 2 年度のワクチン生産体制緊急整備事業として、このワクチンの原液工場はスタートをしております。

現在その予定に何も変更はなく、国からの助成金をもとにこのワクチンの原液工場を製造する予定ではございます。その枠内、国から許された範囲内で、ワクチンの原液製造の指示を受けたり、あるいは自社の製品の原薬を製造したりと、有効に活用してまいりたいと考えております。

設備投資額と減価償却費に関しましては、経理部の太田から説明させていただきます。

**太田 [A]**：経理部の太田でございます。ご質問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



設備投資額につきましては、本多からもございましたけれども、助成金を用いて建設をするところ  
でございます。助成金で大部分をまかなえるので、設備投資額においては、現在含まれていない状  
況でございます。

また、減価償却費、こちらにつきましても同様に、今回助成金によって減額されるところで、減価  
償却費にも発生しないところでございます。以上、ご回答申し上げます。

**酒井 [Q]**：すみません、ついでに全社ベースの設備投資と減価償却を教えてくださいませんか。予  
想ベースで。開示資料に載っていないものですから。

**太田 [A]**：こちら、回答させていただきます。決算資料の8ページに記載させていただいておりま  
す。当年度が、設備投資額44億、減価償却費が19億といったベースでございました。

2023年3月期につきましても、現時点ではほぼ同水準の数字となると見込んでおります。以上ご  
回答申し上げます。

**酒井 [Q]**：わかりました。ありがとうございます。

あと、一つ、JR-141 開発の武田薬品とのコラボですけれども、開示資料にあったかもしれませんが  
けれど。グローバルフェーズ3は、コストは武田薬品と折半になる。治験はほとんどアメリカだと  
思いますので、どういう形のコストシェアになるのかという点を教えてください。

**シュミット [A]\***：武田薬品との連携について、私、シュミットですけれども、ファイナンシャル  
な部分について、どこまで詳しい説明をディスクローズすべきなのかということは、具体的にわか  
らないです。

**酒井 [M]**：わかりました。負担控除前ですね、研究開発というのは。じゃあまた後で。ありがとう  
ございます。

**司会 [M]**：ありがとうございました。それでは次のご質問にまいりたいと思います。

大和証券の橋口様、お願いいたします。

**橋口 [Q]**：橋口です、よろしく申し上げます。

一つ目の質問が、イズカーゴの販売動向についてです。月次の売上、決算概要の5ページにお示し  
いただいております。10~12月頃の売上が大きくて、それと比べると、1~3月は、ほぼ横ばいにな  
っているようにも見えます。これは出荷のタイミングなどによってもぶれると思います。

---

## 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



実際に治療を受けてらっしゃる、患者さんの数などの動向も、併せてご紹介いただいで。今期伸びる計画になっていますけれど、その達成確度についてもコメントいただけませんか。

**芦田透 [A]**：営業本部担当をしております、芦田からお答えさせていただきます。昨年の10～12月、それから1～3月の進捗のところですが、営業の現場を担当している限りは、何か特別な理由はないと考えております。

通年で、非常に順調な市場の浸透をしております。時間が経つほど、患者さん、並びに、医療従事者の方々への、J-Brain Cargo、並びに、イズカーゴの有用性、というものが徐々に浸透していったものと考えております。今期につきましても、目標に対しましては、十分達成可能であると考えております。

また、MPS2（ムコ多糖症Ⅱ型、ハンター症候群）の、日本において、今期中にシェアトップを取れるのではないかということで、目標を立てて、今取り組んでいるところでございます。

**橋口 [Q]**：ありがとうございます。

2点目が、開発のタイムラインについてです。事業報告の22ページなどのスライドにお示しいただいています。この中でJR-441の開発が、3月のR&D説明会の時よりも少し遅れる見通しに変わっている理由について教えていただきたいのと。

それから、決算概要の最後のページと、書いてる内容が違うところがあるんです。

JR-446は、この事業報告の説明のとおりで、23年度でいいかということ。決算概要の最後のスライドで、JR-142のところ、持続型のホルモン製剤ですけど、薄い字で開発中止して書いてるんですけど、これはどういう意味か。併せて教えていただければと思います。

**シュミット [A]\***：シュミットです。ご質問ありがとうございます。私から、開発タイムラインに関してのご質問に回答したいと思います。

私たち、1コホート、コホートの中のひとつで被験者数を増やすという決断をいたしました。こちらは成功率を上げるための判断となっております。

臨床試験からの結果が得られるのに、大きな遅延にはつながらないであろうという、現行の予測となります。これで今のご質問に回答できたということをお願いしております。

**橋口 [Q]**：今、シュミットさんがお答えいただいたのは、JR-141だと思うんですけど。私の最初の質問はJR-441についてだったんですが、いかがでしょうか。

---

## 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



**藺田 [A]**：藺田です。JR-441 に関して、最新の資料と一つ前の資料で違う、というご質問だと思います。

これは、随時、われわれプロジェクトで、タイムラインを見直しながら開発の予定を立てていております。その中で、スペシフィックにお答えはできませんけれども、臨床試験はどこでやるのか、こういったレベルでやるのかということも踏まえた上で開示をしております。最新のものが新しい情報だと受け止めていただければ、と思います。

**橋口 [Q]**：ありがとうございます。JR-142 の開発中止という、この字はどういう意味でしょうか。

**本多 [A]**：管理本部の本多でございます。開発中止という文言に関しましては、誤植でございます。今、多分 18 ページ目をご覧くださいませでしょうか。

**橋口 [M]**：そうです。

**本多 [A]**：一段上になってしまっておりまして、その下の JR-031EB のところに、開発中止という言葉があることが正当でございます、誤植でございます。誠に申し訳ございません。

**橋口 [M]**：ありがとうございました。以上です。

**司会 [M]**：ありがとうございました。それでは次のご質問に入りたいと思います。

SBI 証券の川村様、ご質問をお願いします。

**川村 [Q]**：ご説明ありがとうございます。SBI 証券の川村です。2 点で、ちょっと被るところもあるんですけど。まずイズカーゴのご前提について、もう少し教えてください。

通期予想が 52 億円で、12 で割ると、月間 4.3 億円ぐらいの売上前提だと思うんですね。終わった月とかも、ほぼ 4 億円売り上げている中で、若干弱いんじゃないのかなと。個人的に思うんですけど。

もうある程度、新規患者が掘り起こされて、切り替えと継続投与の部分が多いとか、この予想なんですが、ご前提をもう少し教えていただけないでしょうか。

よろしく願いいたします。

**芦田透 [A]**：営業担当の芦田です。

数字のところ、また太田から補足していくとは思いますが。基本的に昨年の投与患者さんの継続と、今期ですね、我々は、新規の投与患者さんについて、約 20 例を目標としております。

---

## 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



こちらについては、投与の開始時期によって、年間の投与量が変わってきます。ある程度、1年間のうちで予測を立てて、その通りの進捗になるかはおとりかは別にしまして、年度トータルでは20例の新規の患者さんへの投与を目標としております。

そのうち、ほぼ切り替え患者さんがメインとなってくるとは思います。

以上です。よろしいでしょうか。

**川村 [Q]**：はい、ありがとうございます。

追加で、ここで教えていただきたいんですけど。今までイズカーゴを処方している中で、これ基本、一生涯投与しなきゃいけない類の薬と思うんです。失礼ですけど、脱落例とかが結構出ているのか。そういうケースってありますでしょうか。

**芦田透 [A]**：昨年度は、脱落というか、1例ほど、事情によって一度イズカーゴを投与された患者さんが投与をやめられた、という事例はございます。

**川村 [Q]**：わかりました。ありがとうございます。

2点目は契約金収入ですけれども、最初、私、ほとんど聞き取れなくて、繰り返しになってしまうかもしれないんですけど。

今まで御社、ご予想の前提として、結構保守的、もう見えている堅いものを入れているようなイメージがあるんですけども。今回の数字もかなり堅いものを入れているのか、それとも、アグレッシブなものも含まれているのか、というところを教えてください。

**本多 [A]**：改めて、管理本部の本多からご説明をさせていただきます。

お話いただいたとおり、今期の契約金収入の目標額に関しましては、ある程度の金額を見積もっております。

かなり確度の高いもの、ある程度の確度の高いもの、様々な段階にあるものを一緒に入れさせていただいていると考えております。

先般の弊社として初めてのR&D説明会でもお話しさせていただいたとおり、品目のライセンスという形とられず、様々な事業開発分野での取り組みを、全社を挙げて実施しております。

そういった中で、数々の可能性を見いだすようなポイントが上がってまいりまして。確実性の高いもの、あるいは、チャレンジングなものも含めて、見積りを立てて、今期の契約金収入の算定額とさせていただいているとご理解いただければ、と思います。以上です。

---

## サポート

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



**川村 [M]**：はい、わかりました。ありがとうございます。以上です。

**司会 [M]**：川村様、よろしいでしょうか。ありがとうございました。それでは、次のご質問にまいりたいと思います。

野村證券の松原様、お願いいたします。

**松原 [Q]**：野村證券、松原と申します。ご説明いただき、ありがとうございます。私からも2点お願いします。

まず一つ目が、ダルベポエチンの今期のご予想なんですけど、この出荷調整が解除になった後で、減収になっている背景を教えてくださいませんか。

**太田 [A]**：ご質問ありがとうございます。経理部の太田より回答させていただきます。

こちらにつきましては、JCRの売上というのは、キッセイ薬品に対しての出荷をベースにしておりまして、キッセイ薬品の市場における相関と若干異なっている状況でございます。

こちらに関しましては、キッセイのオーダーフォーキャストに基づいた予算を計上している状況でございます。

**松原 [Q]**：よくわかりました。ありがとうございます。

2個目が、研究開発費の考え方に関してです。今期も研究開発費増加傾向で、来期に関しても臨床試験が複数進むということで。来期も、もう少し増加傾向という理解でよろしいのでしょうか。

**太田 [A]**：こちらに関しましては、経理部の太田より回答させていただきます。

2022年3月期が約70億。それから次の進行年度が約90億、と予想をさせていただいております。先ほどお話ししましたとおり、海外グローバルの治験といったものが進行してまいりますので、これぐらい増えてくると予想している状況でございます。

**松原 [Q]**：ありがとうございます。来期に関しても、臨床試験が増えるということで、増加傾向という見方をしているんですが、こちらはどのようにでしょうか。

**太田 [A]**：ご指摘どおりでございますが、今増えているといった状況でございます。

**松原 [M]**：よくわかりました。ありがとうございます。私からは以上です。

**司会 [M]**：ありがとうございました。それでは次のご質問にまいりたいと思います。

シティグループ証券の山口様、お願いいたします。

---

## 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



**山口 [Q]**：三つ目と四つ目になりますけど。アガルシダーゼベータなんですけれども、22年3月期で7億、今期も7億ちょっとという予想ですが。住友ファーマと提携したこともあるので、この23年3月期の売上は住友ファーマへの出荷分、すなわち、末端売りとは計上が変わる、という理解でよろしいですか。

**太田 [A]**：ご質問ありがとうございます。経理部の太田より回答させていただきます。

今ご指摘をいただきましたとおり、この4月から住友ファーマと提携させていただいております。住友ファーマへの出荷額とを売上に計上してる、といった状況でございます。

**山口 [Q]**：わかりました。今日は直らないかもしれないけど、ウィスパリングが被って、ほとんど聞こえないので、後でぜひ改善をお願いします。日本語と英語が被っちゃってるので、非常に聞き取りづらい状況が改善されてないです。

もう1個質問なんですけども。武田薬品との提携で、R&D ミーティングの中で、非希少領域への展開を考えているということがありました。直近、武田薬品は、これは Denali なので、御社の競合みたいな会社ですけど。前頭側頭型の認知症、これを ERT（酵素補充療法）アプローチで治すのだという試験を始めているということがございました。こういう領域は、御社にとっては、今後武田薬品との提携のテーマとしては、こういうアプローチがあり得るとお考えですか。

**藺田 [A]**：藺田です。ありがとうございます。

R&D ミーティングでお示ししたとおり、今のところ、どのようなモダリティでも BBB を通過させるということが、確度が高くなってきております。今回、Denaliさんと武田薬品の例をご紹介頂きましたが、この領域が一番我々もやりやすいものになりますけれども、それ以外のものでも、十分に我々の技術で対応できるというふうに思っております。

**山口 [M]**：はい、ありがとうございます。以上です。

**司会 [M]**：はい、ありがとうございました。それでは次のご質問にまいりたいと思います。

みずほ証券の都築様、お願いいたします。

**都築 [Q]**：みずほ証券の都築と申します。ありがとうございます。

まずグロウジェクトのところですか。足元の薬価改定の影響あったと思うんですけど、数量ベースでどの程度の増加を予想されているかというところ。足元、競合薬が入ってきていると思いますが、現状ではこの影響はほとんど考慮していないという状況で、前提を作られているという理解でいいのか。この1点目、お願いいたします。

---

## 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



**芦田透 [A]**：ご質問ありがとうございます。営業担当の芦田のからお答えさせていただきます。

数量ベースでは、22年3月期は前期比104%程度で、数量ベースでは増加しております。

競合品の状況ですけれども、主にロングアクティング製剤のご指摘かと思えます。当面、今期については、そちらの影響はあまりないと我々では考えており、引き続き、さらに薬価改定分を上回る数量増を目標に、今期も取り組んでいるところでございます。

**都築 [Q]**：よくわかりました。ありがとうございます。

もう1点が、今期の臨床試験開始予定品目ですけど、説明会資料やR&Dのアップデートを見ると、今期の22年度は一つもなく、23年度に結構あるのかなという認識なんですけど。その理解でよろしいでしょうか。

**シュミット [A]\***：シュミットです。ご質問ありがとうございます。

今おっしゃられた理解でまったく正しいです。

**都築 [M]**：はい、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。それでは次のご質問にまいりたいと思います。

大和証券の橋口様、お願いいたします。

**橋口 [Q]**：橋口です、よろしく申し上げます。

ライソゾーム病に対しての、酵素補充療法の開発の方針についてなんですけれども。以前、自社開発と、他社との提携と、パイプラインによってどう使い分けていきますか、という質問をさせていただいた時に、ケースバイケースだ、とお答えをいただいていたように思います。

一方で、今回のプレゼンテーションでは、基本は協業であると。ものによっては自社開発もするかもというようなお話をなさっていたように理解をしたんですけど。これはニュアンスが、従来よりも協業パートナーリング寄りに傾いているように、私自身は感じたんですが、それでいいのかということ。もし少しお考えが変わってきているようでしたら、その背景を教えてくださいませんか。

**藺田[A]**：藺田がお答えいたします。われわれの中ではそんなに大きくは変わっておりません。自分たちでやれるのがそれはベストだと思っておりますが、われわれの今のキャパシティ、ケイパビリティでは、多くの疾患を一度に進めていくことは相当難しいです。

---

## 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



その一方で、患者さんはずっと待っておられます。なので、どうにかして早く、患者さんのもとの有効なお薬を届けるためのベストな方策というのを取っている、というのが前提にあります。

ある品目に関しては、他社さんと一緒にやったほうがよければそれでやりますし、そうでなければ、自分たちでやる。

ただわれわれは、どちらかと言うと、R&Dのよりアーリーなもの、つまり、アール（研究）のほうに特化したほうが自分たちの良さが生きるだろうと、自分たちを見えています。今期の臨床開発のところ、大きな金額、大きなリソースが必要になるもの、そういったものに関しては、よりパートナーシップを選んでいきたいと思っています。

**橋口 [Q]**：ありがとうございます。

もう1点が、終わった期の売上原価についてです。ご計画と比べて、売上は若干下回ったのに対して、売上原価は20億円ほど計画を超過したと思います。

品目構成としては、想定と比べてそこまで原価が上がる変化はなかったように思います。ワクチンの原液製造についても、プレゼンテーションではうまくいったとおっしゃっていたかと思うんですけど。売上原価が、これほど超過したのはなぜだったのでしょうか。

**太田 [A]**：ご質問ありがとうございます。経理部の太田より回答させていただきます。

ご質問の件につきまして、2022年3月期に特有の原価が突発的に発生したことによる増加でございます。

詳細につきましては申し上げられませんけれども、こちらは、2022年度以降には発生しないものでございます。

**橋口 [M]**：はい、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。それでは次のご質問にまいりたいと思います。

モルガン・スタンレーMUFU証券の村岡様、お願いいたします。

**村岡 [Q]**：こんにちは、モルガン・スタンレーの村岡です、よろしく申し上げます。

今期のこの業績の前提の為替レートを教えていただきたいのと。為替がよく動いているので、為替はどれくらい動くとどれくらい変化するのかみたいな、そういう前提も。もしシェアできるようでしたら、情報をいただくと嬉しいのですが。

**太田 [A]**：はい、ご質問ありがとうございます。経理部の太田でございます。

---

## 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@scriptasia.com



為替につきましては、現在こちらの見込みでは 120 円を目安に検討している状況でございます。

影響につきましては、原材料の仕入に輸入品が若干ございますけれども、全体の利益から見ますと、影響額は極めて軽微であるといったところでございます。仕入側に関しましては、為替の変動の影響は、ほぼ受けないとご理解いただければと思います。

**村岡 [Q]**：ありがとうございます。ということは、契約金 154 億円は外貨じゃなく、円で受け取る前提ということですか。

**太田 [A]**：太田でございます。こちらにつきましては、情報非開示でお願いできればと思います。

**村岡 [Q]**：おそらく為替が動けば、ここの前提もかなり動きますよね。

**太田 [A]**：そちら、ある程度、おっしゃるように考えていただければと思います。

**村岡 [Q]**：わかりました。ありがとうございます。

同じく、契約金の話を、しつこくて恐縮なんですけど、年度前半と後半に分けた時に、後半ヘビーとっておいたほうがよろしいのでしょうか、やはり。

**太田 [A]**：ご質問ありがとうございます。経理部の太田より回答させていただきます。

今ご指摘ございましたとおり、どちらと言え、下半期に偏っているとご理解いただければと思います。

**村岡 [M]**：わかりました。ありがとうございます。

**司会 [M]**：ありがとうございました。それでは次のご質問にまいりたいと思います。

東京海上アセットマネジメントの水野様、お願いいたします。

**水野 [Q]**：本日はどうもありがとうございます。よろしく申し上げます。

二つ前の質問の、終わった期の原価が想定よりも上振れていたというところについて、確認なんですけども。突発的な要因が発生していなかったら、通期の営業利益、計画に対しての下振れ分は、ほぼオフセットできていたと言うんですか。計画に対してショートはしなかったということですよ。

**太田 [A]**：ご質問ありがとうございます。経理部の太田より回答させていただきます。

今ご指摘いただきましたとおり、こちらの売上原価、突発的なものがなければ、当初予想の営業利益の見込みは、十分達成していた状況でございます。

---

## 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



**水野 [Q]**：販管費も、終わった期限りの一過性のものが確かあって。これは第3四半期か、第2四半期か、あったと思うんです。それと今回の原価の話は、まったく別の話であるんですよねという確認と。研究開発費が、予算に対してずいぶん下であるというのは、例えば販管費に移行したとか、そういうわけではないんですか。

**太田 [A]**：ご質問ありがとうございます。経理部の太田より回答させていただきます。

販管費に関しましては、今ご指摘いただきましたとおり、2022年3月期に特有のものが発生している状況でございます。こちらにつきましては、2023年3月期には解消されるものがございます。通期予想でいきますと、2023年3月期以降は少なくなっている状況でございます。

また、販管費と研究開発費の入り繰りがあったのか、というご質問ですが、こちらはほぼ発生していない状況でございます。

研究開発費が2022年3月期、当初予想に比べて減っているといったご指摘でございますけれども、こちらは予想の時点では、ある程度、アグレッシブな研究開発を進めるといったところを見込んでの計上ございました。こちらが若干通常に近い形で進行したところで減った状況でございます。

**水野 [Q]**：はい、わかりました、ありがとうございます。

それからJR-141のグローバル試験のところですけども、競合のDenaliも今年の下期からフェーズ3を開始すると言っているのです。ある意味で、患者さんの奪い合いになるリスクはあるのかなと思いついて見ているんですけども。やはりそう考えた場合に、御社が、既存のハンター症候群の患者さんと、医療現場との連携が既に出来上がっている武田薬品と組んだということは、定性的に考えて、圧倒的に有利な差別化ポイントになるのかなと思いついてるんですけど。その解釈で正しいでしょうか。

**シュミット [A]\***：シュミットです。大変重要なご質問ありがとうございました。

武田薬品とのコラボレーションですけども、非常に大きなベネフィットが、わが社にもたらされていると言えると思います。

様々なインプットをいただいております。治験のデザインについてもそうですし、それにまつわる様々な知恵、また、治験の実施に関しましても、大変多くの知恵をいただいております。おっしゃったように、患者様への臨床試験におけるアクセスという面におきましても、大変戦略的な意味を持つという意味で、わが社にとってのメリットになっています。

---

## 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



最も高いレベルでのコラボレーションが今、現実にあるということが言えるかと思います。すなわち、イズカーゴの可能性を見ても、これから既存酵素補充療法薬との差異というところでもその可能性の大きさ、そしてオープンにその協力体制を続けて、これから進んでいけるということに関しまして、これ以上のパートナーはいないと断言できるかと思います。

ということでありまして、武田薬品との連携が取れるということは、すなわち、競合他社にとって非常に大きなわが社との差別化になる、ということがサマリーです。

**水野 [M]**：大変具体例のご回答ありがとうございました。以上です。

**司会 [M]**：ありがとうございました。それでは次のご質問にまいりたいと思います。

SBI 証券の川村様、お願いいたします

**川村 [Q]**：SBI の川村です。2 回目ですみません。

1 問だけなんですけども、JR-141 のブラジルの段階について教えてください。

結構、申請してから時間が経っているように見えるんですが、ご承認に当たって、コロナ等でいろいろあったと思うんですけれども、現状、ある程度見えてきているのか。何かコメントいただけることありますでしょうか。よろしく申し上げます。

**シュミット [A]\***：再びシュミットです。非常に重要なお質問ありがとうございます。

ブラジル当局の ANVISA なんですが、やはり小児用のコロナワクチン投与の承認リクエストによって、非常にアップアップな状態であります。皆さんにもご理解いただければと思いますが、非常に今、特別な状況にあると言えるかと思います。

われわれの理解としては、ANVISA のほうで今、承認申請に関しての最終的な段階にありまして。まだこちらの判断に関しては、記載できてない状況であると理解しております。

**川村 [Q]**：わかりました。ごめんなさい、音声が一瞬間き取れなかったんですけども。ある程度最終的な段階に来ているとあったと思うんですけど、今期中に何かしらのアナウンスがあるって、われわれ期待しても大丈夫でしょうか。

**シュミット [A]\***：はい、われわれとしましては、ANVISA 側のその評価自体はもう結論付けられていると理解はしているんですが、当局のほうから、いつその通知があるかということは、われわれのほうでは把握をしておりません。

**川村 [M]**：はい、わかりました。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  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



**司会 [M]**：川村様、よろしいでしょうか。ありがとうございました。それでは次のご質問にまいりたいと思います。

みずほ証券の都築様、お願いいたします。

**都築 [Q]**：みずほ証券の都築と申します。ありがとうございます。1点だけ質問させてください。

契約金収入のところで、154億円と書かれていると思うんですけども、22年3月期予想は、元々72億円で、それが上振れして、着地100億円だったと理解してます。

この前期の作り方と、今期の作り方との違いがどのようにあるのか。今期はもう少しアグレッシブに積んだのか、前期と同じ程度なのか、この辺の解釈のことを教えていただけたらと思っています。それを含めてお願いします。

**太田 [A]**：ご質問ありがとうございます。経理部の太田でございます。

昨年度、こちら先ほどからいろいろお話しいただきましたとおり、ある程度確実性のあるものといったところで前年度、計画していたところはございます。2023年3月期に関しましては、先ほど本多からもお話がありましたが、確実性の高いものから、ある程度チャレンジングなものも一部含んでいるといったところで、この数字になっている状況でございます。

**都築 [M]**：承知しました。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。ほかにご質問はございませんか。以上で、質疑応答を終了いたします。

**話者 [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。以上で本日のカンファレンスコールを終了いたします。

皆様、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]

---

## 脚注

1. 音声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

---

## 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

## 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うものではありません。

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

