



JCRファーマ株式会社

2025年3月期第1四半期決算発表カンファレンスコール

2024年7月30日

イベント概要

| | |
|----------|--|
| [企業名] | J C R 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] | 2025 年 3 月期第 1 四半期決算発表カンファレンスコール |
| [決算期] | 2025 年度 第 1 四半期 |
| [日程] | 2024 年 7 月 30 日 |
| [ページ数] | 27 |
| [時間] | 17:00 – 17:49 (合計：49 分、登壇：17 分、質疑応答：32 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] | 3 名 上席執行役員 経営戦略担当 経営戦略本部長 伊藤 洋 (以下、伊藤) 経営戦略本部 経営戦略部長 川田 直紀 (以下、川田) |

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



経営戦略本部 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

大和証券

橋口 和明

UBS 証券

酒井 文義

モルガン・スタンレーMUFG 証券

村岡 真一郎

みずほ証券

都築 伸弥

野村證券

松原 弘幸

SBI 証券

川村 龍太

*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

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



登壇

司会：今日は、J C Rファーマ株式会社 2025 年 3 月期第 1 四半期決算発表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。

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、それらは全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。

本日のプレゼンテーション及び質疑応答は、後日、弊社公式ホームページにてスクリプト配信いたします。

本日の J C Rファーマからの参加者は、上席執行役員 経営戦略本部長、伊藤洋。

伊藤：よろしくお願いいたします。

司会：経営戦略本部 経営戦略部長、川田直紀。

川田：よろしくお願いいたします。

司会：経営戦略本部 経理部長、太田義博。

太田：よろしくお願いいたします。

司会：以上 3 名です。次に、本日のカンファレンスコールの流れについてご説明いたします。本日は、伊藤より、2025 年 3 月期第 1 四半期の決算概要及び研究開発の進捗についてご説明した後、ご質問をまとめてお受けいたします。質疑応答のお時間は約 45 分間を予定しております。

それでは伊藤さん、よろしくお願いいたします。

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



連結決算概要

(単位：百万円)

| 連結 | 2023年度 | | 2024年度 | | |
|----------------------------------|--------|--------------|--------|---------|-------|
| | Q1 YTD | Q1 YTD | 前年同期比 | | 年増進捗率 |
| | | | 増減額 | 増減率 | |
| 売上高 | 10,808 | 8,145 | △2,663 | △24.6% | 19.7% |
| 売上原価 | 3,363 | 2,073 | △1,289 | △38.4% | 19.9% |
| 売上総利益 | 7,445 | 6,072 | △1,373 | △18.4% | 19.7% |
| 販売費及び一般管理費 | 5,379 | 6,368 | +989 | +18.4% | 25.0% |
| 販売・一般管理費 | 3,084 | 3,192 | +108 | +3.5% | 25.5% |
| 研究開発費 | 2,294 | 3,175 | +881 | +38.4% | 24.4% |
| 営業利益 | 2,066 | △296 | △2,362 | △114.3% | △5.5% |
| 営業外収益 | 520 | 505 | △15 | △3.0% | - |
| 営業外費用 | 326 | 466 | +139 | +42.9% | - |
| 経常利益 | 2,260 | △257 | △2,518 | △111.4% | △5.6% |
| 特別利益 | - | 627 | +627 | - | - |
| 特別損失 | 0 | 0 | 0 | - | - |
| 税引前純利益 | 2,260 | 369 | △1,891 | △83.7% | - |
| 法人税等 | 650 | 168 | △482 | △74.2% | - |
| 親会社株主に帰属する 四半期純利益 | 1,610 | 201 | △1,408 | △87.5% | 5.4% |
| (ご参考) 共同開発費による負担控除前の 研究開発費 | 2,469 | 3,462 | +992 | +40.2% | 23.0% |

連結決算概要に関する補足説明

- 売上原価の減少は、医薬品売上高の減少に伴うものです。
- 営業外費用には神戸サイエンスパークセンター（KSPC）の減価償却費が計上されております。KSPCの補助金対象固定資産は今年度末までに圧縮未決算特別勘定と相殺される見込みです。
- 特別利益には契約解約益が計上されています。

(単位：名)

| | 2023年 6月30日時点 | 2024年 6月30日時点 | 増減 |
|------------------|------------------|------------------|--------|
| 従業員数 (連結) | 911 | 991 | +80 |
| 対売上高 | 2023年度 Q1 | 2024年度 Q1 | 増減 |
| 売上原価率 | 31.1% | 25.5% | △5.7% |
| 売上原価率 (契約金除く) | 36.6% | 25.5% | △11.1% |
| 研究開発費率 | 21.2% | 39.0% | +17.8% |

Copyright © 2024 JCR Pharmaceuticals Co., Ltd. All rights reserved.

YTD: year to date (累計) 1

伊藤：はい、それでは第1四半期の連結業績についてご説明いたします。

まず連結決算概要をご覧ください。こちらの2024年度（2025年3月期）Q1ですね、第1四半期、売上高は81億4,500万円、前年同期に比べまして、マイナスの26億6,300万円。

中段、営業利益のところがございますけれども、営業利益はマイナスの2億9,600万円、前年同期に比べまして、マイナスの23億6,200万円という結果でございました。

この決算の中身に入ります前に、まず売上高の内訳についてご説明したいと思います。

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@scriptasia.com

(単位：百万円)

| 連結 | 2023年度 | 2024年度 | | | |
|---------------------------|--------|--------|--------|--------|-------|
| | Q1 YTD | Q1 YTD | 前年同期比 | | 年間進捗率 |
| | | | 増減額 | 増減率 | |
| グロウジェクト® | 4,222 | 4,649 | +426 | +10.1% | 25.4% |
| イスカーゴ® | 1,214 | 1,372 | +158 | +13.0% | 24.1% |
| テムセル®HS注 | 1,063 | 730 | △333 | △31.4% | 26.1% |
| 腎性貧血治療薬 | 1,615 | 907 | △707 | △43.8% | 21.6% |
| エポエチンアルファ BS注「JCR」 | 602 | 515 | △87 | △14.5% | 23.4% |
| ダルベポエチンアルファ BS注「JCR」 | 1,012 | 392 | △620 | △61.3% | 19.6% |
| アガルシダーゼベータ BS点滴静注「JCR」 | 471 | 277 | △194 | △41.2% | 25.2% |
| 医薬品等合計 | 8,587 | 7,936 | △650 | △7.6% | 24.7% |
| 契約金収入 | 1,612 | 15 | △1,596 | △99.0% | 0.2% |
| その他 | 609 | 193 | △416 | △68.3% | 17.5% |
| 売上高合計 | 10,808 | 8,145 | △2,663 | △24.6% | 19.7% |

売上高内訳に関する補足説明

- グロウジェクト®、イスカーゴ®は好調な進捗を示し、前年同期比10%超の増加となりました。
- テムセル®は前年同期比31.4%減となりましたが、通期予想に対しては計画通りの売上進捗です。なお、通期予想は競合環境の変化により、昨年度実績より13.5%減と予想しております。
- 腎性貧血治療薬は、販売先であるキッセイ薬品工業株式会社への供給計画に準じた売上高となりました。
- アガルシダーゼベータBS点滴静注「JCR」についても、販売先である住友ファーマ株式会社への供給計画に準じた売上高となりました。
- 契約金収入は下期偏重の予想です。

Copyright © 2024 JCR Pharmaceuticals Co., Ltd. All rights reserved.

2

こちらのスライドで、2024年度第1四半期の売上高合計、先ほど申しあげましたように、一番下の段にございますが、81億4,500万円でございます、前年同期比で26億6,300万円のマイナスでございます。

ではこのマイナスがどこで出ているかと申しますと、一番下から3段目ですね、契約金収入、こちらがこの四半期には大きな契約等ございませんでしたので、マイナスの約16億円でございます。

またその下のその他の部分ですね、こちらは製造受託等の売上を示しておりますが、これがマイナスの約4億1,000万円で、この二つで約20億のマイナスがあったということでございます。

また、その上の段ですね、緑になっておりますところ、医薬品等合計の部分でございますが、こちらの売上が79億3,600万円、製品の合計の売上が79億3,600万円、これ前期比で見ますと、マイナスの6億5,000万円ございました。

この中身でございますけれども、医薬品等合計の上の部分を見ていただきますと、中段ですね、腎性貧血治療薬、エポエチンアルファ、あるいはダルベポエチンアルファがございます。またその下のアガルシダーゼベータ、これらはいずれもキッセイ薬品さん、あるいは住友ファーマさんに販売をお願いしているものでございます。これらの売上のマイナスがかなり大きかったということが見て取れると思います。

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@scriptasia.com

ただ、これらにつきましては、いずれも販売先さんの供給計画に応じた売上高ということになっておりまして、通期を通せば、元々お示ししております予算に準じた売上になるものと考えております。

では自社で販売しております3製品についてご説明申し上げますけれども、まず一番上のグロウジェクト、こちらの売上が、この第1四半期、46億4,900万円、前年同期比で、プラスの4億2,600万円。

その下のイズカーゴ、こちらが13億7,200万円の売上で、前年同期比で、プラスの1億5,800万円ということで、いずれも10%を超える売上増を達成しております。

こちらは年間進捗率を見ていただいてもそうでございますし、また社内の予算と比べましても予算を上回る成績を上げております。

またテムセルにつきましては、7億3,000万円の売上で、前年同期比ではマイナスの3億3,300万円でございます。こちら右側の売上高内訳に関する補足説明の2段目の中段に書いてございますように、以前から申し上げておりますように、競合環境の変化がございまして、それによりまして、今期の予想自体、前年の実績から13.5%減と予想をしております。

ですからこの四半期だけを取り出してみますと、前年同期のマイナスが非常に大きくなっておりますけれども、進捗率を見ていただければおわかりになります通り、予算通りの売上を達成しているということでございます。

では、1ページ戻りまして、決算の内訳についてご説明を申し上げます。

先ほど申し上げましたように、売上高81億4,500万円、その下の売上原価が20億7,300万円でございます。12億8,900万円、大きく減少しております。

これはもちろん売上高が減少したことによる原価額の減でございますが、右側の一番下の表を見ていただきますと、売上原価率がこの第1四半期は25.5%、前年同期が31.1%でございました。

先ほど申し上げましたように、この第1四半期は契約金収入がございませんが、それにもかかわらず、売上原価率が減少したということでございます。

また契約金を除きました原価があるものの売上に対する原価率を見ますと、11.1%のマイナスになっております。

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@scriptasia.com



この要因でございますが、原価のあるものの売上が、売上減が約 10 億あったと先ほど申し上げましたけれども、中でも原価率の高い製品の売上の減少が大きかったということでございまして、これが原価率の大きな減少に繋がっております。

また、この第 1 四半期につきましては、ロットアウトが大きく減少したということがございまして、これも原価率の減に大きく寄与をしております。

この売上原価を差し引きました売上総利益、左側の表に戻っていただきまして、売上総利益は 60 億 7,200 万円で、13 億 7,300 万円のマイナスでございます。

次に、販売費及び一般管理費ですが、63 億 6,800 万円でございまして、9 億 8,900 万円、前年同期よりもプラスです。

この主因は研究開発費にございまして、31 億 7,500 万円で、前年同期より約 8 億 8,000 万円の増でございます。

研究開発、特に開発につきましては、通期の決算発表の時に申し上げましたように、ヨーロッパを中心に自社で申請まで持っていける体制を整えたことによる人員増、これによる費用の増加、あるいは JR-141 の開発につきまして、サイトを増やしていること、あるいはそれ以外の品目が臨床入りをしているということで、開発費の増加がここに表れております。

また、販売・一般管理費につきましては、1 億円の増でございました。

営業利益は、これら差し引きしまして、先ほど申し上げましたように、マイナスの 2 億 9,600 万円。

その下の営業外収益、こちら 5 億 500 万円ございますけれども、このうち為替差益が 4 億 3,500 万円でございます。

またその下の営業外費用、4 億 6,600 万円計上しておりますけれども、こちらは、まず持分法投資損失としまして 2 億円ございます。またそれ以外に、特殊要因としまして、右側の上のところですね、連結決算概要に関する補足説明の 2 段目にお示ししておりますように、この営業外費用には、神戸サイエンスパークセンター（KSPC）の減価償却費 2 億 1,400 万円が計上されております。この KSPC の補助金対象固定資産につきましては、今年度末までに圧縮未決算特別勘定と相殺される見込みでございます。

その結果、経常利益は、マイナスの 2 億 5,700 万円でございます。

また特別利益に 6 億 2,700 万円計上しておりますが、こちらは契約解約益でございます。

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



その結果、四半期純利益、一番下の段でございますけれども、2億100万円でございます。

では、売上高の内訳は先ほどご説明しましたので、その次のページ、イズカーゴの国内販売状況についてご説明いたします。

イズカーゴ®国内販売状況

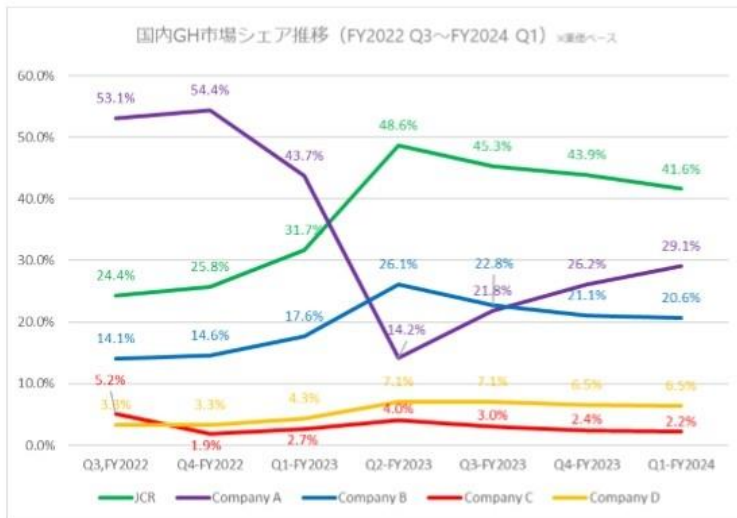


こちらを見ていただきますと、一番右側の当第1四半期終了時の投与中の症例数は75でございます。この第1四半期に2例増加しています。

その上のオレンジのグラフを見ていただきますと、90から92と、こちらにも2例の増加ということでございますので、この第1四半期には離脱はゼロであったということでございます。

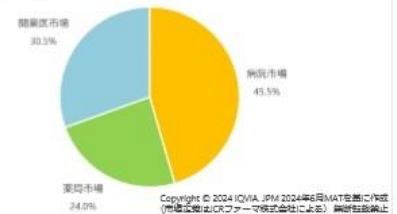
サポート

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@scriptsasia.com



Copyright © 2024 IQVIA, JPM(2022年10月~2024年6月)を基に自社分析/無断転載禁止
GH : Growth hormone (成長ホルモン製剤)

■国内GH市場



■各市場別 グロウジェクト®獲得シェア

| | 2024年 6月時点 | FY2024 Q1売上増減 (vs FY2023 Q1売上) ※薬価ベース |
|-------|---------------|---|
| 病院市場 | 33.6% | +520百万円 |
| 薬局市場 | 31.3% | +273百万円 |
| 開業医市場 | 62.1% | +279百万円 |

Copyright © 2024 IQVIA, JPM (2023年4月~2024年6月) 他社にて作成
(市場シェアはJCRファーマ株式会社による) 無断転載禁止

次に、グロウジェクトの国内市場動向、まずシェアを見ております。

第1四半期終了時、この一番上の緑の折れ線が弊社のシェアですけれども、こちら41.6%、その下、紫色がN社さんですが、こちらが29.1%という結果でございました。シェアは、その前の四半期から見ますと、若干の減でございます。

翻って、売上高のほうでございまして、次のスライドでお示しいたします。

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@scriptasia.com



Copyright © 2024 IQVIA. JPM(2022年10月~2024年6月)を基に自社分析/無断転載禁止
GH : Growth hormone (成長ホルモン製剤)

Copyright © 2024 JCR Pharmaceuticals Co., Ltd. All rights reserved.

5

これは、ご覧いただきますと、24年の第1四半期、一番右のところにかけて増加をしております。先ほど申し上げましたように、この第1四半期の売上は、元々の予算を上回る進捗を見せております。また7月に入りましても好調に推移をしておりますので、今年度のグロウジェクトの売上予算につきましては達成できるのではないかとという明るい見通しをわれわれは持っております。

この背景としまして、昨年のノボノルディスクファーマさんの供給の問題がありました時に、われわれ新規口座に200件超を獲得をしております。こういった新しくできました口座をはじめとしまして、新規の患者さんの獲得、これが順調に進んでおります。

またSGA低身長症についても、新規の患者さんの獲得について、同様に順調に進んでおります。

また今後のことを申し上げますと、7月、8月は夏休みに入りますので、GH負荷試験等を受ける方が増えて、新しい患者さんが入ってくる時期でございます。ここについては売上の増加を期待できるところでございますが、これにつきましても、少なくとも7月、ここまで、もう月末でございますけれども、先ほど申し上げましたように予算を上回るペースで売上が記録されております。この夏、営業の現場では夏の陣と言っておりますけれども、ここを何とか好調に乗り切って、今年度の予算を過達したいと考えております。

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



JR-141

血液脳関門通過型 遺伝子組換えイズロン酸-2-スルファターゼ

適応症：ムコ多糖症II型

製品名：イズカーゴ[®]点滴静注用10mg（日本でのみ販売、一般名：pabinafusp alfa）

- グローバル臨床第III相試験（JR-141-GS31：STARLIGHT試験）
 - Cohort Aについて、60%以上の患者登録を完了
- イズカーゴ[®]の添付文書を改訂

JR-441

血液脳関門通過型 遺伝子組換えヘパランN-スルファターゼ

適応症：ムコ多糖症IIIA型

- 臨床第I/II相試験（JR-441-101試験）
 - 目標症例数である12名の登録を完了

JR-446

血液脳関門通過型 遺伝子組換え α -N-アセチルグルコサミニダーゼ

適応症：ムコ多糖症IIIB型

- 臨床第I/II相試験（JR-446-101試験）
 - 治験計画届の受理、および当局による調査が終了

Copyright © 2024 JCR Pharmaceuticals Co., Ltd. All rights reserved.

6

ここからは、この第1四半期の開発品等の進捗につきましてご説明申し上げます。

まずJR-141でございますが、こちらのグローバル臨床第III相試験は、計画通り順調に進捗しております。Cohort Aにつきまして、60%の患者登録を完了しております。

イズカーゴ、こちらは日本で発売している製品としてのイズカーゴということでございますが、添付文書の改訂が行われました。これは投与速度の上限が撤廃されるというのが内容の一つでございますが、これは投与時間の短縮に繋がる可能性がございます。これまで競合品との投与時間の差がネックになっているような事例についてもお話がありましたが、そういったこともありますが、今後の動向について注視をしていきたいと考えております。

次にJR-441でございますが、こちらは臨床の第I/II相試験におきまして、目標症例数である12名の登録を完了しております、順調に推移しております。

またJR-446については、臨床第I/II相試験、これは治験計画届が受理をされておきまして、これについてはリリースをしておりますけれども、9月の治験開始、投与開始を予定しております。

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

JR-142

遺伝子組換え持続型成長ホルモン
適応症：骨端線閉鎖を伴わない成長ホルモン分泌不全性低身長症

- 臨床第III相試験（JR-142-301試験）
 - 治験計画届の受理、および当局による調査が終了

JR-031HIE

ヒト（同種）骨髄由来間葉系幹細胞
適応症：新生児低酸素性虚血性脳症
製品名：テムセル®HS注

- 臨床第I/II相試験の結果を踏まえ、開発の中止を決定

次のページですね、JR-142、こちらは成長ホルモンのウィークリー製剤ですが、この臨床第III相試験につきまして、試験計画の受理がされております。治験入りがもうじきということでございます。

また最後、JR-031HIE、これはテムセルの適応追加でございますが、こちらにつきましては、開発の中止を決定いたしました。

開発パイプライン

| 開発番号 | 適応症 | 前臨床 | 臨床試験 | 申請 | 承認 | 備考 |
|--------|---------------------------|-----------------|------|----|----|----------------------------|
| JR-141 | ムコ多糖症II型（ハンター症候群） | Global Ph3 | | | | • ~2027年度 米国・欧州・ブラジルでの承認予定 |
| JR-171 | ムコ多糖症I型（ハーラー症候群 等） | Global Ph1/2 完了 | | | | • 継続試験が進行中 • 導出に向けて交渉中 |
| JR-142 | 骨端線閉鎖を伴わない成長ホルモン分泌不全性低身長症 | 国内 Ph2 解析完了 | | | | • 2024年度 Ph3試験 |
| JR-441 | ムコ多糖症IIIA型（サンフィリップ症候群A型） | Global Ph1/2 | | | | • 2025年度 下半期 データ（1年）の解析完了 |
| JR-446 | ムコ多糖症IIIB型（サンフィリップ症候群B型） | | | | | • 2024年度 上半期 Ph1/2試験 FPI |
| JR-471 | フコシドーシス | | | | | - |

サポート

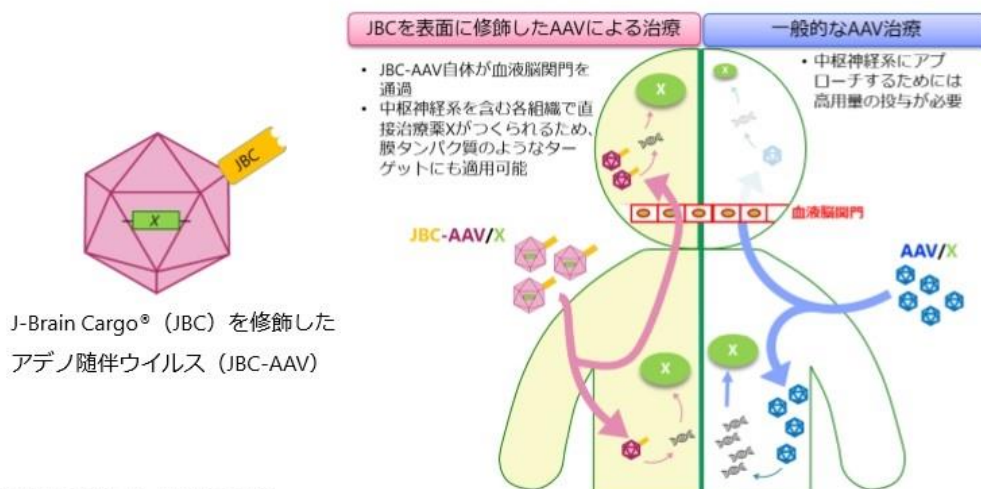
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

次のページでお示しをしておりますのは開発のパイプラインでございます、今まで申し上げたようなトピックスがありましたということでございます。

その他トピックス

- J-Brain Cargo®を適用した遺伝子治療のプラットフォーム技術について発表

- 7月 第7回 国際ライソゾーム病フォーラム
- 10月 The 31st Annual Congress of the European Society of Gene & Cell Therapy (予定)



こちらが私の説明の最後のスライドでございます。

5月の決算発表時に菌田のほうから紹介ございました、J-Brain Cargo を適用した遺伝子治療のプラットフォーム技術につきまして、7月に第7回国際ライソゾーム病フォーラムにおいて、菌田が発表をしております。これについてはリリースをしております。

またこれについては10月に、さらにデータの追加等いたしまして、ヨーロッパの遺伝子治療学会におきまして発表する予定にしております。

リリースにもございますように、マウスやサルを用いた非臨床試験におきまして、このベクターが効率的に脳へと送達されることが確認されております。また、肝臓への集積を著しく低減した上で、脳へと送達されていることが確認されておまして、AAVによります肝障害のリスクを下げられる可能性を示唆するものと考えております。

私からの説明は以上でございます。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]：続きまして、投資家の皆様に質問方法についてご説明いたします。ご質問のある方は挙手ボタンを押してください。私より指名させていただきます。ミュートを解除の上、会社名とお名前をおっしゃってからご質問をお願いいたします。

なお、ご質問は1問1答形式にて、お1人につき1回2問までとさせていただきますが、何回挙手いただいても構いません。それでは質疑応答を開始いたします。

はじめに、山口様、お願いいたします。

山口 [Q]：シティグループ証券、山口です。2点お伺いします。

今のグロウジェクトについて、御社の想定よりもプラスだというお話をいただきました。一方で、ノボは少し早めに戻ってきて、シェアは、ある意味少し下がってはいるんですけど。そういった状況の中でも、ごめんなさい、結果的に想定より上というのは、どの辺が想定より上に推移しているところなんですかね。患者の確保や、いろいろとおっしゃっていただいたと思うんですけど、ちょっとシェア割りをを見ると、少し厳しそうにも見えるんですけど、それはいかがでしょうか。そこを最初お願いします。

伊藤 [A]：はい、このシェアにつきましてはいろんな見方ができるかと思います。

一つは、例年3月で卒業される、この治療を止められる患者さんが多くて、それによって4月以降、第1四半期の伸びが抑えられるということがございます。これはわれわれでもそういうことを経験してるわけでございますが、ノボさんにつきましては、これは推定でございますけれども、去年その供給ができなくなった時に、休薬をして、早めに卒業をされた患者さんが多くいらっしゃるんじゃないかと考えております。

それによりまして、その影響がなく、売上を伸ばしておられるというようなことなのかなと考えておりまして、シェアについては、そういった影響が出ているのではないかなと思います。

一方で、売上高、あるいは売上量ですね、これにつきましては、先ほど申し上げましたように、順調に推移をしております。その背景には、やはり新しい口座を獲得できたということ、そこでの新規患者さんの獲得、あるいは去年、供給が、ノボさんの供給問題がありました時に、われわれがいろいろな対策を講じまして、その供給に、供給増、われわれのところの供給増に対して、お応え

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



できたということが、ある一定の信頼をいただいているところなのかなと考えておまして、今後もそれを伸ばしていきたいと思っております。

山口 [Q]：ありがとうございます。新患の奪い合いというのは、やっぱり業界全体では今でも結構活発に行われているのでしょうか。それとも、どちらと言うと、御社は今、非常に活発にいろいろマーケティングされていると思いますが、競合比でも、新患のシェアなどは、ちょっと外からはわからないんですけど、高めに推移してますか、その辺はいかがでしょう。

伊藤 [A]：新患につきましては、われわれの獲得している数字を見ますと、ほぼマーケットの半分以上は取っているのではないかと考えております。

山口 [Q]：なるほど、ありがとうございます。あと二つ目の質問です。契約解約金というのは、おそらく武田なのかなと想像しましたが、イズカーゴのグローバルの販売権が返ってきているという状況だと思います。

質問は、次のパートナーを、データが出るのは中間解析含めてあと2年後ということなので、まだ少し時間はあるといえはあるんですけど、他のパートナーを探しに行っておられるのかどうか、あるいは見つかるのかどうか含めて、あんまりプレイヤーは多くないわけなんですけれども、イズカーゴのグローバルパートナーについてはいかがでしょうか。

伊藤 [A]：はい、ありがとうございます。武田さんからの販売権の返還を受けまして、われわれグローバルでの販売権を再獲得したということでございますけれども、これにつきましては、おっしゃるように、新しいパートナーを探すという活動を始めております。

これについては、どの時期に導出するのがいいのかということは、今まだ時間もあるんじゃないかとおっしゃっていただきましたけど、いろいろ考えなきゃいけないところはあると思っております。実際、現在いくつかの会社さんから、数社から興味を示していただいております、お話をいただいております。そういったこともいろいろとお話をしながら、導出先を探していきたいと考えています。

山口 [Q]：タイミングは何かコメントできることありますか、まだなさそうですか。

伊藤 [A]：タイミングについては、ちょっとまだお答えするには早いと思います。

山口 [M]：わかりました。はい、ありがとうございます。私からは一旦以上です。失礼します。

伊藤 [M]：ありがとうございます。

司会 [M]：ありがとうございました。それでは続いてのご質問、橋口様、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@scriptasia.com



橋口 [Q]：大和証券の橋口です。よろしくお願いいたします。最初にイズカーゴの添付文書改訂のインパクトについてです。

投与速度の上限が撤廃されたということで、元々投与速度の上限まで投与できてた方というのがどれぐらいいらっしゃるのか。この添付文書の改訂によって、競合品と同じぐらいの、最終的に投与時間に収められるぐらいまでスピードを上げられる方というのはどれぐらいいらっしゃるのか。

個人差が非常に大きい話だと思いますので、なかなか一概には言えないと思うんですけど、今回の改訂のインパクトがどれぐらいありそうかということについて、何かヒントになるようなお話をもう少しだけいただけないでしょうか。

伊藤 [A]：実際今おっしゃったように、競合品の投与速度と同じぐらい、投与時間ですね、と同じぐらいまで短縮できることになってお思います。実際今までもこの投与時間がネックになって、一旦われわれのものを使っていたんですけども、いろいろなご事情、例えば、社会人の方で、車で往復しなきゃいけないというようなことがあって、それによって、この時間の長さがネックになる。あるいは、特に地方でそういったこともいくつか例として聞いております。

ですから、われわれの営業部隊としましては、そういった今までの経験等々、あるいはドクターとの会話において、そういったことがネックになっている症例を把握しておりますので、そういったところに対してアプローチをすることによって、イズカーゴを使っただけの患者さんの数を増やせるんじゃないかと考えているということでございます。

橋口 [Q]：投与速度として、競合品と同じぐらいまで上げられるということですね。

川田 [A]：私のほうから、経営戦略部の川田のほうから回答させていただきます。具体的な投与時間がどれぐらいになるのかということは、患者さん個々によって変わってきますので、一概に先行薬エラプレースと同じぐらいになるかどうかということに関して、直接的にお答えすることは適当ではないかなと思っております。

ただし、患者さんそれぞれの状態に応じて、短くできる可能性もあるかと思っておりますので、そこに関しては、先ほど伊藤から申しあげました通り、これまで使えなかった患者さん、ご事情があって使えなかった患者さんに対しても、使っただけ、そういった機会は多くなってくるかなとは思っています。

橋口 [Q]：元々投与量は4倍だと思うんですけど、スピードを4倍にしないと時間が一緒にならないと思うんですが、ちょっとそこまではなかなか難しいと理解しておいたほうがいいのでしょうか。

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



川田 [A]：これまで社内で聞いている限りにおきましては、既存薬でのエラプレースとそれほど大きく変わらないぐらいの時間で投与できるようになるのではないかと聞いております。

橋口 [Q]：承知しました。ありがとうございます。それから2点目がJR-171の導出交渉に、JR-141についての武田との契約解消が与える影響はあるのでしょうかという質問です。

JR-171は、JR-141と従来から切り離して交渉していたので、影響は特にはないという理解でいいのか。それともJR-141の権利が返ってきたことで、御社のJR-171に対する戦略が少し変わった面もある、それが交渉にある程度影響を及ぼしているようなところもあるのか。直近の進捗がどうなのかということも含めて、コメントいただければと思います。

伊藤 [A]：はい、ありがとうございます。JR-171につきましては、引き続き交渉していると、お話をしていることから特に申し上げることはございませんが、これJR-141について、われわれ権利を再獲得しましたので、今いろいろとお話をいただいている会社さんにおいては、JR-141、JR-171をセットでというようなこともお話をいただいている先もございます。

そういったこともございますので、それによってどうかということはなかなか申し上げるのは難しいわけですが、事実としてそういうことがあると、そういうふうに興味を示している会社さんもあるということは申し上げたいと思います。

橋口 [Q]：御社として、それぞれ別々の会社と、セットで引き受けてくれる会社があるのと、どちらの方が望ましいというのは、何かスタンスはお持ちですか。

伊藤 [A]：それについては、個々の条件次第ということしか申し上げられないと思いますが、そういったことになると思います。

橋口 [M]：はい、承知しました。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。それでは続いてのご質問、酒井様、お願いいたします。

酒井 [Q]：UBSの酒井です。最初、質問じゃないんですけども、伊藤さんのところ、ちょっとよく聞き取れなかったのが、その他のところで、何かロットアウトの減少というような言葉が使われましたか。

伊藤 [A]：はい。

酒井 [Q]：それはどういう意味なんですか。

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



伊藤 [A]：これ売上原価のところでは申し上げたんですけれども、特にバイオ医薬品の場合はというふうに申し上げていいのかと思いますけれども、ある一定のロットアウトを想定して予算立てをしたり、実際そういうことが起こります。

そうすると、当然それは売上原価の増加に繋がるわけですが、この第1四半期におきましては、これが極めて少なかったということでございまして、そのことが売上原価率を良くする要因になったということです。

酒井 [Q]：そうしますと、それ2クォーター以降は、原価がやっぱり上がる要因になるという、そういう理解なんですかね。

伊藤 [A]：ですから、その分につきましては、このロットアウトだけが売上原価低下の要因ではないので、そこはプロダクトミックスの要因が非常に大きく影響していると。それに加えて、ロットアウトということですので、その割合がどうなるかはわかりませんが。

ロットアウトが、通常想定しているように、予算で想定しているように起こりますと、そこだけを取り上げてみると、売上原価率については悪くなる方向に働くというふうに、理屈上考えられると思います。

酒井 [Q]：わかりました、はい、ありがとうございます。それで国内のイズカーゴの売上です。3ページの表でお示しいただいてますけれども、これ確か以前、国内の投与患者数が大体、これ累計ですかね、140例ぐらいですか、売上で100億円前後ということをおっしゃっていたんじゃないかと思うんですけれども。

そこにはちょっとまだ足りないような部分があるんじゃないかなと思うんですけれど、この計画値というか、このガイダンスと言うんでしょうかね。これに関しては、今のところ、見通しの変更はないという理解でよろしいんですか。

もしもそうであれば、どのぐらいがピークになっていくのかということをおっしゃっていただくと参考になるんですけれども。

伊藤 [A]：ピークがどのぐらいかということは、今までお話ししたことはないのではないかと思いますけれども、今期の予想につきましては、まず前期、13例の獲得をしたわけですが、今期につきましても、同じような水準で獲得を、新しい患者さんを獲得したいとは考えております。

酒井 [Q]：そうすると、国内の対象患者数140名というのは変わっていないということですか。

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



伊藤 [A]：国内の対象患者数はもう少し多いと思います。川田さん、数字ありますか。

川田 [A]：はい、国内の患者数に関しては推測、社内の推測にはなりますけど、150名から170名ぐらいではないかと見ております。

酒井 [Q]：それがイズカーゴの投与対象ということでよろしいんですね、150から170名というのが。

川田 [A]：そうですね、今エラプレースの患者さんもいらっしゃいますけども、その患者さんとわれわれの薬と、あとはヒュンタラーゼというものもありますけども、そういった薬剤を使われる患者さんが総数としてそれぐらいの数になるだろうと見ております。

酒井 [Q]：そういうことですね、わかりました。その中で御社のイズカーゴはどのくらいのシェアかという、そういう計算すればいいわけですね。

川田 [A]：そういうことになります。

酒井 [Q]：わかりました。はい、ありがとうございます。すみません、あともう一つだけ。

結局、今回営業赤字ということですが、これは想定範囲かなというお話の内容だったと思います。第2クォーターというか、後半ですね、セカンドハーフのほうに契約一時金が傾注しているからというご説明だったと思います。

これ第3クォーター、第4クォーター、どっかということになると思うんですけども、これは必達目標だと思うんですけどもね、そういう理解をしておいてよろしいのでしょうか。

先ほどJR-141が戻ってきたので云々というお話もありましたけれども、その辺の状況は変わらないという理解でよろしいでしょうか。

伊藤 [A]：はい、この契約金収入につきましては、おっしゃるように、下期に偏重というような予想立てでございます。この予算でお示ししております金額につきましては、これを達成するように最大限の努力をするということでございます。

前回申しあげましたように、その達成できる目標ということでこれをお示ししているということは前回の決算発表時に申しあげた通りでございます。

酒井 [Q]：わかりました。これ発表の仕方なんですけれどもね、当然もう予算に織り込まれているので、修正ということには、業績の修正ということにはならないと思うんですが、もしも契約が達成した暁には、とりあえずは対外発表を行う方針ですか。

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



伊藤 [A]：契約できた場合には、契約したことについては対外発表を行いますけれども、ただその個別の契約における契約一時金ですとか、経済条件について開示するかどうかというのは、相手様のあることをございますので、その時々状況によるということをございます。

ただ、それに対して、その契約をしたこと、あるいはその他の状況もありますけれども、それらが修正発表をする要件に当たる場合には、修正発表をもちろんいたします。

酒井 [Q]：わかりました。じゃあタイミングと金額と内容次第ということですね。

伊藤 [A]：そうです。それについてはおっしゃる通りです。

酒井 [M]：今年度後半ということで。はい、わかりました。どうもありがとうございます。以上です。

伊藤 [M]：はい、お願いいたします。ありがとうございます。

司会 [M]：ありがとうございました。それでは続いてのご質問、村岡様、お願いいたします。

村岡 [Q]：モルガン・スタンレー、村岡です。よろしく申し上げます。

ちょっと同じことの繰り返しで恐縮なんですけど、今の酒井さんの質問の、最後の質問の後追的な話なんですけど、下期偏重はわかるんですけど。セカンドクォーターですね、今始まっている3カ月間、ここに何か一時金的なもの、JR-171でも何でもいいんですけど、期待するのは、あまり望み薄と思ったほうがいいのか。

もう少し言葉を変えると、粗利率がちょっとファーストクォーター出来すぎだったとすると、セカンドクォーターも赤字を覚悟、営業赤字は覚悟しておいたほうがいいかなという感じでしょうか。まずはその辺り、ちょっとこちら側の覚悟の問題もあるので、何かコメントいただくと助かります。

伊藤 [A]：われわれ、中間期の予想は開示しておりませんが、契約金については、今の進捗を見ますと、村岡様がおっしゃったようなことなのかなと考えております。

そうしますと、これ費用の出方がどうなるかにもよりますけれども、あと原価率ですよ、今おっしゃった、にもよりますけれども、われわれとしましては、今、村岡さんがおっしゃったような想定をしておいても、無理のない範囲と言いますか、無理のない範囲という言い方、変ですけども、そういう傾向なのかなとは考えています。

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



村岡 [Q]：ありがとうございます。ちょっと今、お言葉が少し聞き取りにくかったので、一応確認ですが、契約金はセカンドクォーターはあまり期待しないほうがいいとおっしゃったということではないですか。

伊藤 [A]：そういうことです、はい。

村岡 [Q]：わかりました。では下期のほうに期待させていただきます。もう一つの質問なんですけど、イズカーゴの投与速度というか、使用条件改善の効果をどう考えるかという話なんですけど。3 ページ目の資料を見ると、引き算すればあれなんですけど、これまで 17 人、投与をやめた患者さんがいらっしゃると思うんですが。この 17 人のうち、この投与速度が問題だった方というのは何人ぐらいいらっしゃったんでしょうか。その辺、何かあると助かります。

川田 [A]：川田のほうから回答いたします。具体的な人数に関しては、正確には把握はしていません。ただし、先ほど伊藤のほうから上がってきた事例のように、成人されている方で、車を運転するような方で、投与時間が問題になって、われわれの投与を続けられなくなるというような方は実際にいらっしゃいました。

ですので、われわれ、今把握している限りにおいては、複数名の方、それが 10 名なのか、それ以下なのかというところに関しては、正確には申し上げられませんけれども、そういった方が存在するのは事実であります。

村岡 [Q]：ありがとうございます。でも 10 人いるかないかということは、やめた人の半分ぐらいは投与速度が結構問題になっていたという、その理解は、ざっくりは間違っていないですか。

川田 [A]：10 名というのは一つの事例として申し上げたところではあるんですけども。この 17 名のうちだけではなくて、まだ切り替わっていない患者さん、われわれのをまだ使っていない患者さんもいらっしゃいますので、その中にも投与時間というものがネックになっている患者さんもいるというふうには理解しております。

村岡 [M]：わかりました。ありがとうございます。以上です。

司会 [M]：ありがとうございました。それでは続いてのご質問、都築様、お願いいたします。

都築 [Q]：お世話になっております。みずほ証券の都築と申します。ありがとうございます。私からも二つ。一つ目が、JR-141 のパートナー探しというところかと思えます。数社から興味を示されているという話があったと思うんですが、この数社というのは、武田薬品工業の契約の前からコンタクトしていたところなのか、それとも武田の後、新しく出てきた方というイメージなのか。ここはどちらかという状況でしょうか。

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



伊藤 [A]：それについては両方ございます。武田さんの契約がある時に、例えば、別のアセットについてご興味があって、JR-141 についてもというようなお話をされているところもありました。また、武田さんのリリースをした後で、JR-141 についてということでお話をいただいている先もでございます。

都築 [Q]：わかりました。ありがとうございます。

あともう 1 点が、グロウジェクトのシェアのところをお聞きしたいなと思っています。確かにノボのシェアが回復したようには見えているという状況だと思いますが、ちょっとこの理解で正しいかを確認させていただきたいなと思ってます。

今、私、5 ページのスライドのところの市場推移のところと売上高を見ていますが、例えば 4Q から 1Q で急に市場規模がバーンと増えていると思いますが、これほとんどがノボが取っていたということなのかなと見えているんですけど。

これはやっぱり病院によっては、ノボの製品をより好んでいるという病院もあるので、その在庫が急にバーッと上がったというイメージであって、特に御社の製品がより切り替わっているというわけでもないようにも思えたんですけど。

それが Q2 から Q3 の時も起きたという認識はしますし、Q4 から Q1 もそういう話なのかなと思ったんですけど、そういった理解でよろしいのでしょうか。

川田 [A]：それに関しては、そういった推測も可能かなとは思いますが。ただ、先ほど伊藤のほうから申し上げましたが、口座を新しく設定いただいた病院さんのところでは、使い続けていただいていることであるとか、従来からのお得意様のところは引き続き使っていただいているところということもありますので、決して取り負けているという状況ではないんだらうなというふうには考えております。

あともう 1 点、これはデータとしてはお示しはしておりませんが、物量の側面から、対前年同期比という形で見ると、市場全体での流通している物量そのものには大きな変化はないというふうに把握をしております。

その中で、患者さんの新患、あるいは切り替えというところで、われわれのところ、計画しているところを超える数字が今、得ておりますので、その観点からも、ノボさんが急に伸びているというような印象というのは、われわれとしては持っていないというところではあります。

もう 1 点だけ補足させていただきますと、先ほどの伊藤の説明の中では触れておりませんでした。ノボさんのシェア拡大、これは金額ベースになりますので、持続型の製剤ですね、それが 4 月

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



に薬価改定で、小児加算で7%上がっております。その部分も含まれているということで、総合して考えますと、このシェアのノボさんの上昇ほど、現場でのその競争というものが、われわれにとって不利な方向に働いているというような状況ではないと、われわれは理解をしております。

都築 [Q]：わかりました。そういう意味で、新患のマーケットの半分が、50%が取れてますよという発言もあったということで、理解でいいんですもんね。

川田 [A]：はい、その通りです。

都築 [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]：ありがとうございました。それでは続いてのご質問、松原様、お願いいたします。

松原 [Q]：野村證券の松原と申します。私も2点お願いします。

まずグロウジェクトなんですけれども、新規で拡大した口座では、他社製剤への切り替えは、今のところないのかということと、あとは新患で50%獲得していると今おっしゃっていたので、シェアは今の41.6%が拡大するのではと推測できるんですが、足元の状況など教えていただけますでしょうか。

川田 [A]：口座の新しく開設していただいたと病院さんで、切り替えが起こっていないかどうかというご質問に対しては、切り替えそのものは起こっております。ただ、われわれが想定している範囲の中で収まっているというのが正確なお答えになるかと思えます。

具体的にじゃあ何%なんですかということに関しては、数字がありませんのでお答えできませんが、概ね10%未満じゃないかというのが営業本部のほうでの見立てでございます。

もう1点、新患のところでありますけれども、すみません、もう一度お願いできますか。

松原 [Q]：先ほどの質問の中で、新患では大体50%ぐらい獲得しているとおっしゃっていたので、シェアは今足元の41.6%から拡大していくのではないかと推測できるんですけれども、今の状況というのはどうなんでしょうか。

川田 [A]：そうですね、こちらに関しては、営業本部としての目標は、シェア50%を目指すということでやっております。現状は、まだノボさんと一進一退というような状況でありますけれども。今、先ほどから申し上げます通り、現場の状況としては、十分に戦えているというような状況にはございますので、処方シェア50%というものが達成できるかどうかはともかくといたしまして、それを目指せる状況にはあるという理解をしております。

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



松原 [Q]：よくわかりました。ありがとうございます。二つ目が JR-446 なんですけれども、今、Phase I/II 試験の詳細を見ているんですが、終了予定日が 29 年の 8 月となっております、組み入れ患者数が 10 名ですと、ここまで時間かからないんじゃないかなと思うんですけれど、この背景とかを教えてくださいませんか。

川田 [A]：そちらに関しても私のほうから回答いたします。今、この 446 に関しまして開示している情報は、一般的に、標準的に考えられるような時間軸で考えると、このような時間軸になるのではないかというものです。

ただ、今回公表している情報では、具体的な試験デザイン等々に関して開示をしておりませんので、ご説明することはできないのですが、われわれとしては、今の規制環境の大きな変化の中で、1 日でも早く上市をできるようにいろんな取り組みをしております。

松原 [Q]：ありがとうございます。追加なんですけど、これサンフィリップ B 型の患者組み入れが難しいとか、そういったことはないんでしょうか。

川田 [A]：サンフィリップの B 型というものは、サンフィリップ症候群全体かもしれませんが、日本の中でも、ある特定地域に多く患者さんがいることを既に把握をしております。ですので、われわれとしては、効率的に治験を実施できる状況にあると考えております。

松原 [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。それでは続いてのご質問、川村様、お願いいたします。

川村 [Q]：SBI の川村です。ご説明ありがとうございます。僕も簡単に 2 問お願いします。

まずイズカーゴなんですけれども、これ 21 年 5 月に上市して、3 年ぐらい経っていると思うんですけども、これ当初の前提と比べて、患者さんの平均体重とか平均投与本数って結構増えていると思うんですけど。何かそこ、中医協前提の 6 本から比べて、どのぐらい増えているとか、何かヒント的なものだけでもいただけないでしょうか。これが 1 問目です。

川田 [A]：ありがとうございます。1 問目に関してですけれども、われわれとしても、その点に関しては、今後興味深く見ていくべき指標だと考えております。平均体重でいきますと、大体 6 本ぐらいになりますけれども、今のところは若干それよりは多いというふうな水準だと営業のほうからは聞いております。

川村 [Q]：ありがとうございます。あと 2 点目は契約金収入です。これちょっと確認なんですけども、JR-141 の導出って、今期の数字、今期の御社のご計画に入っていないで合ってますよね。タイ

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



ミソグ的には契約解除のタイミングと決算発表のタイミングを考えると、入ってないと考えるのが自然なんですけど。武田の資料から消えてたり、内々でわかってて入れているとかっていうのがあるのかなと思って、ちょっとここを確認させてください。

伊藤 [A]：はい、その点につきましては、おっしゃる通り、タイミングが、決算発表よりも、武田さんとのリリースが後ですので、それについては今期の想定には入っておりません。

川村 [M]：入ってない、でいいですね。わかりました。ありがとうございます。以上です。

伊藤 [M]：ありがとうございます。

司会 [M]：ありがとうございました。他にご質問はいかがでしょうか。ご質問がないようでしたら、以上で質疑応答を終了させていただきます。それでは以上で本日のカンファレンスコールを終了いたします。本日はご参加いただき、誠にありがとうございました。

伊藤 [M]：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

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、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。

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

