



JCRファーマ株式会社

2025年3月期第3四半期決算発表 カンファレンスコール

2025年1月31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 3 四半期決算発表 カンファレンスコール
[決算期]	2025 年 3 月期 第 3 四半期
[日程]	2025 年 1 月 31 日
[ページ数]	32
[時間]	18:30 – 19:31 (合計：61 分、登壇：25 分、質疑応答：36 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

UBS 証券

酒井 文義

大和証券

橋口 和明

モルガン・スタンレーMUFG 証券

村岡 真一郎

ジェフリーズ証券

山木田 雅

野村證券

前田 晃太

野村證券

松原 弘幸

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、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：ただ今から、JCRファーマ株式会社、2025年3月期第3四半期決算発表カンファレンスコールを開催いたします。

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

それでは初めに、本日の登壇者をご紹介します。

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：最後に、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名でございます。

続きまして、本日使用する資料についてご説明いたします。本日使用する資料は、弊社ホームページに1月31日16時に掲載いたしました。お手元に資料が必要な方は、恐れ入りますが、そちらをご参照ください。

次に、本日の説明会の流れについてご案内いたします。本日は、プレゼンテーションおよび質疑応答を含めた約1時間を予定しております。ご質問は、プレゼンテーションが全て終了したあと、まとめてお受けいたします。質疑応答のお時間は、約40分を予定しております。

それでは伊藤より、2025年3月期第3四半期決算発表についてご説明いたします。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@scriptsasia.com



1	2025年3月期 第3四半期 連結業績
2	開発品目の進捗
3	連結業績予想の修正

伊藤：それでは、本日4時に開示いたしました2025年3月期第3四半期の決算の概要についてご説明いたします。

本日のお話しさせていただきます内容は、このとおりでございます。

発表しました連結業績、開発品目の進捗、同時に発表いたしました連結業績予想の修正についてご説明いたします。

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	2024年3月期		2025年3月期	
	Q3累計	Q3累計	前年同期比	
			増減額	増減率
売上高	33,718	25,880	▲7,837	▲23.2%
売上原価	8,423	7,007	▲1,415	▲16.8%
売上総利益	25,295	18,873	▲6,422	▲25.4%
販売費及び一般管理費	17,486	19,627	+2,141	+12.2%
販売・一般管理費	9,127	9,702	+575	+6.3%
研究開発費	8,359	9,925	+1,566	+18.7%
営業利益	7,809	▲754	▲8,563	-
営業外収益	575	200	▲374	▲65.1%
営業外費用	995	827	▲168	▲16.9%
経常利益	7,388	▲1,380	▲8,769	-
特別利益	0	1,065	+1,064	-
特別損失	18	2	▲15	▲88.5%
税引前純利益	7,371	▲317	▲7,688	-
法人税等	2,210	258	▲1,951	▲88.3%
親会社株主に帰属する四半期純利益	5,160	▲576	▲5,737	-
(ご参考) 共同開発先による負担控除前の研究開発費	9,508	11,121	+1,613	+17.0%

連結決算概要に関する補足説明

- 契約金を除く売上原価率は好調に推移しました。
- 一般管理費には、神戸サイエンスパークセンター(原薬工場)の減価償却費を計上。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。
- 研究開発費の増加は、海外での開発体制の整備と臨床試験の進捗によるものです。
- 特別利益には新株予約権戻入益、契約解約益を計上しています。

対売上高	2024年3月期 Q3累計	2025年3月期 Q3累計	増減
売上原価率	25.0%	27.1%	+2.1%
売上原価率 (契約金を除く)	31.7%	27.6%	▲4.0%
研究開発費率	24.8%	38.3%	+13.6%
営業利益率	23.2%	▲2.9%	▲26.1%

2025年2月12日に、連結決算概要に関する補足説明を訂正。訂正箇所は下線を付して表示。

3

こちらが連結決算の概要でございます。

まず売上高 258 億 8,000 万円、営業利益につきましてはマイナス 7 億 5,400 万円、四半期純利益がマイナス 5 億 7,600 万円でございます。前年度の第 3 四半期の累計と比較しますと、減収で減益の決算であったということでございます。

売上高内訳 (連結)

(単位：百万円)

連結	2024年3月期		2025年3月期	
	Q3累計	Q3累計	前年同期比	
			増減額	増減率
グロウジェクト®	13,995	14,177	+182	+1.3%
イズカーゴ®	3,969*	4,456	+486	+12.3%
テムセル®HS注	2,699	2,296	▲402	▲14.9%
腎性貧血治療薬	3,673	2,595	▲1,078	▲29.3%
エポエチンアルファ BS注「JCR」	1,681	1,250	▲430	▲25.6%
ダルベポエチン アルファ BS注「JCR」	1,992	1,345	▲647	▲32.5%
アガルシダーゼ ベータ BS点滴静注「JCR」	998	1,149	+150	+15.1%
医薬品合計	25,336	24,675	▲660	▲2.6%
契約金収入	7,112	517	▲6,595	▲92.7%
その他	1,269*	688	▲581	▲45.8%
売上高合計	33,718	25,880	▲7,837	▲23.2%

売上高内訳に関する補足説明

- グロウジェクト®の売上高は前年同期比1.3%増加し堅調に推移しています。
- イズカーゴ®の売上高は前年同期比12.3%増加し好調に推移しています。
- テムセル®の売上高は競合環境の変化により前年同期比14.9%減となりましたが、通期予想に対しては堅調に推移しています。
- 腎性貧血治療薬のうちエポエチンアルファBS注「JCR」は期初計画を下回る見込みです。
- アガルシダーゼ ベータBS点滴静注「JCR」については、販売先である住友ファーマ株式会社での販売が好調に推移しています。
- 契約金収入には他社との共同研究におけるマイルストーン獲得分が含まれます。また第4四半期に主要な契約金収入の計上を見込みます。
- その他の売上高減少は受託製造売上への減少によるものです。

*イズカーゴ®のNPSプログラムの売上高を「その他」に組み替えました。そのため、ここに記載されている2024年3月期Q3の数値は、2024年1月26日に公表された数値と異なります。

4

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

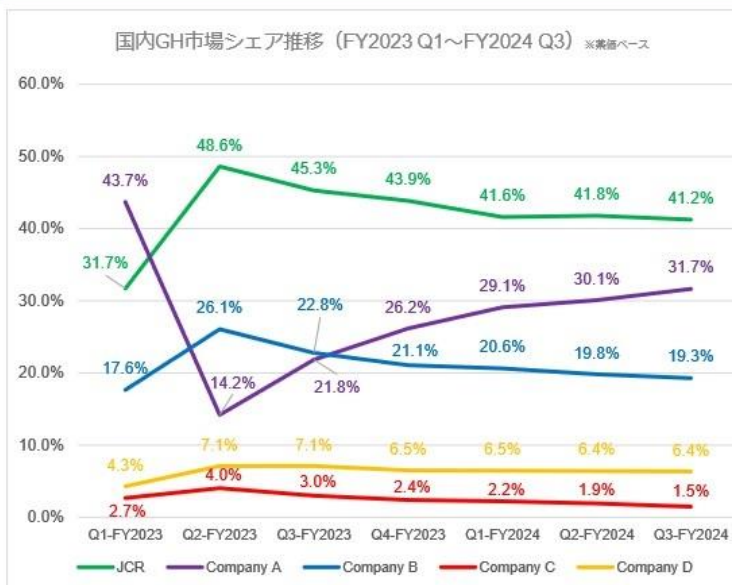
それでは、まず決算の中身に入ります前に、売上高の内訳についてご説明したいと思います。

全体としまして、売上高は、先ほど申し上げましたとおり、258億8,000万でございます。

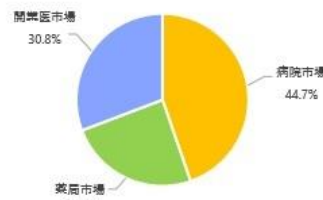
一番上のグロウジェクトの売上が第3四半期累計で141億7,700万円でございまして、前年同期比でプラス1億8,200万円でございます。こちらは第2四半期までと同様、堅調な推移を示しております。予算に対しても順調に推移しております。

グロウジェクト® 国内市場動向 (シェア 四半期推移)

Reach Beyond, Together JCR
一緒に、その先へ



国内GH市場



各市場別 グロウジェクト®獲得シェア

	2024年 12月時点	FY2024 Q3売上増減 (vs FY2023 Q3売上) ※薬価ベース
病院市場	33.6%	-334百万円
薬局市場	31.2%	-149百万円
調剤市場	61.1%	+250百万円

Copyright © 2025 IQVIA. JPM(2023年4月~2024年12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 © 2025 IQVIA. JPM (2024年10月-2024年12月) を基に作成
(市場シェアはJCRフォーマ株式会社による) 無断転載禁止

11

それでは、グロウジェクトにつきましてももう少し詳しくご説明いたしますが、Appendixの1ページ目をお願いします。

こちらがいつもお示しておりますシェアの動向でございます。

この第3四半期、一番右側、緑のところに数字41.2と書いてありますが、私どものシェアでございます。こちらは、その前の第2四半期から見まして、ほぼ横ばいの推移でございます。

シェアについては、全体の市場に対してどういうシェアかということでございますので、いろいろ動く部分もございますけれども、売上について四半期単位で見ますと、この第3四半期だけの売上を取りますと47億7,600万円でございます。こちらは、その前の第2四半期の47億5,200万円、あるいは第1四半期の46億4,900万円に比べて堅調に推移している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

SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally

また、ここには数字を挙げておりませんが、新規の患者さんの捕捉率を捉えてみますと、足元48%でございます、こちらも順調に推移しております。ここからさらにシェアを上げていく土台になるものと考えております。

グロウジェクト® 国内市場動向 (売上高 四半期推移)



12

今お示ししておりますページ、ご覧いただきたいのは、右下の製剤種別シェア内訳です。

12月、Daily製剤が81%、Weekly製剤が19%でございますが、これは9月の段階でDailyが82、Weeklyが18でございましたので、こちらについても特に大きな動きなく、Weeklyについてどんどん伸びている状況ではないということは変わらずの状況でございます。

それでは、売上高の内訳に戻りまして、次にイズカーゴでございます。

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



売上高内訳（連結）

（単位：百万円）

連結	2024年3月期		2025年3月期	
	Q3累計	Q3累計	前年同期比	
			増減額	増減率
グロウジェクト®	13,995	14,177	+182	+1.3%
イズカーゴ®	3,969*	4,456	+486	+12.3%
テムセル®HS注	2,699	2,296	▲402	▲14.9%
腎性貧血治療薬	3,673	2,595	▲1,078	▲29.3%
エポエチンアルファBS注「JCR」	1,681	1,250	▲430	▲25.6%
ダルベポエチンアルファBS注「JCR」	1,992	1,345	▲647	▲32.5%
アガルシダーゼ ベータBS点滴静注「JCR」	998	1,149	+150	+15.1%
医薬品合計	25,336	24,675	▲660	▲2.6%
契約金収入	7,112	517	▲6,595	▲92.7%
その他	1,269*	688	▲581	▲45.8%
売上高合計	33,718	25,880	▲7,837	▲23.2%

売上高内訳に関する補足説明

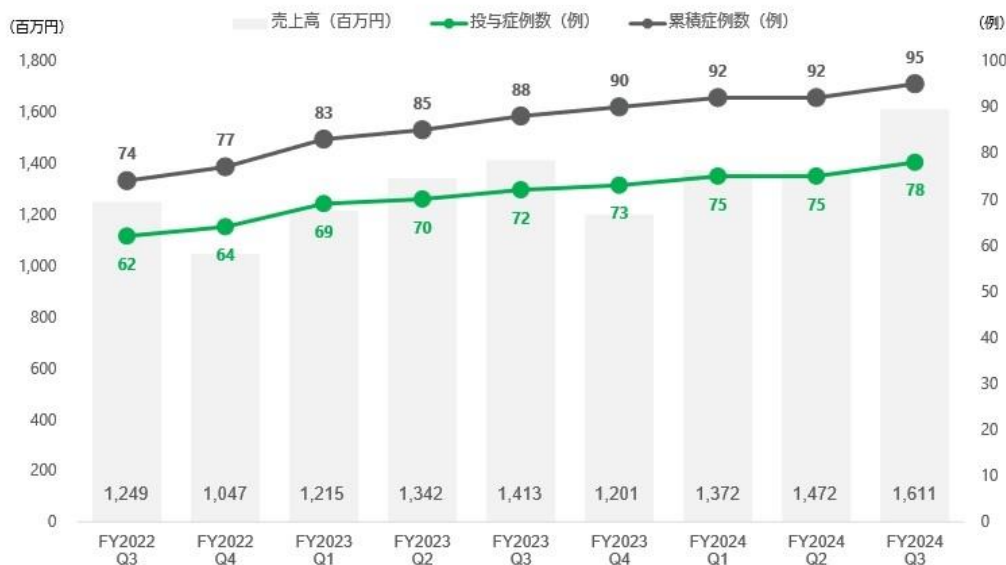
- グロウジェクト®の売上高は前年同期比1.3%増加し堅調に推移しています。
- イズカーゴ®の売上高は前年同期比12.3%増加し好調に推移しています。
- テムセル®の売上高は競合環境の変化により前年同期比14.9%減となりましたが、通期予想に対しては堅調に推移しています。
- 腎性貧血治療薬のうちエポエチンアルファBS注「JCR」は期初計画を下回る見込みです。
- アガルシダーゼ ベータBS点滴静注「JCR」については、販売先である住友ファーマ株式会社での販売が好調に推移しています。
- 契約金収入には他社との共同研究におけるマイルストーン獲得分が含まれます。また第4四半期に主要な契約金収入の計上を見込みます。
- その他の売上高減少は受託製造売上への減少によるものです。

*イズカーゴ®のNPSプログラムの売上高を「その他」に組み替えました。そのため、ここに記載されている2024年3月期Q3の数値は、2024年1月26日に公表された数値と異なります。

4

イズカーゴの第3四半期累計の売上は、44億5,600万円でございます。前年同期比4億プラスの4億8,600万円、プラス12.3%ということで、こちらも好調に推移しております。対予算でも順調な推移でございます。

イズカーゴ®販売状況



13

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

こちらは、いつもお示ししております患者数の推移です。第3四半期が終わった段階で、この緑の線ですね、投与症例数は78でございます。今期、ここまで5症例を新たに獲得したということでございます。

今期の特徴としまして、これは第2四半期までと同じでございますけれども、離脱症例がないというのが一つの大きな特徴でございます。

また、前にご紹介しました添付文書の改訂、投与速度の上限の撤廃によりまして投与時間が短くなったということで、このことが他剤からの切り替えにも寄与しているという例も出てきております。

そういった例は、成人で働いておられたりして時間的な制約があって、それで投与時間が短くなったので切り替わったという方もいらっしゃいます。そういった方は、大概の場合、成人ですが、体重も重くていらっしゃいますので、投与バイアル数が多くなる傾向にあるということも言えるかと思えます。

そういったこともありまして、このイズカーゴは順調に推移しております。

では、売上高内訳に戻っていただきます。

売上高内訳（連結）



（単位：百万円）

連結	2024年3月期	2025年3月期		
	Q3累計	Q3累計	前年同期比	
			増減額	増減率
グロウジェクト®	13,995	14,177	+182	+1.3%
イズカーゴ®	3,969*	4,456	+486	+12.3%
テムセル®HS注	2,699	2,296	▲402	▲14.9%
腎性貧血治療薬	3,673	2,595	▲1,078	▲29.3%
エポエチンアルファBS注「JCR」	1,681	1,250	▲430	▲25.6%
ダルベポエチンアルファBS注「JCR」	1,992	1,345	▲647	▲32.5%
アガルシダーゼ ベータBS点滴静注「JCR」	998	1,149	+150	+15.1%
医薬品合計	25,336	24,675	▲660	▲2.6%
契約金収入	7,112	517	▲6,595	▲92.7%
その他	1,269*	688	▲581	▲45.8%
売上高合計	33,718	25,880	▲7,837	▲23.2%

売上高内訳に関する補足説明

- グロウジェクト®の売上高は前年同期比1.3%増加し堅調に推移しています。
- イズカーゴ®の売上高は前年同期比12.3%増加し好調に推移しています。
- テムセル®の売上高は競合環境の変化により前年同期比14.9%減となりましたが、通期予想に対しては堅調に推移しています。
- 腎性貧血治療薬のうちエポエチンアルファBS注「JCR」は期初計画を下回る見込みです。
- アガルシダーゼ ベータBS点滴静注「JCR」については、販売先である住友ファーマ株式会社の販売が好調に推移しています。
- 契約金収入には他社との共同研究におけるマイルストーン獲得分が含まれます。また第4四半期に主要な契約金収入の計上を見込みます。
- その他の売上高減少は受託製造売上上の減少によるものです。

*イズカーゴ®のNPSプログラムの売上高を「その他」に組み替えました。そのため、ここに記載されている2024年3月期Q3の数値は、2024年1月26日に公表された数値と異なります。

4

テムセルですけれども、売上は22億9,600万円ということで、対前年ではマイナス4億でございますが、元々のご案内のとおり、今期は目標予算を低めに設定しておりまして、これは競合薬があ

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



るからでございます。競合環境の変化を踏まえた予算設定でございましたが、それに対しては上回る推移を示しております、想定以上に順調であることは言えると思います。

次に、その下の腎性貧血治療薬、そのうちのエポエチンアルファですけれども、期初の計画を下回る見込みでございます。こちらは、連結業績修正のところで改めてご説明したいと思います。

ダルベポエチンアルファは、前年比6億4,700万円のマイナスで、13億4,500万円でございます。こちらは前年比ではマイナスでございますけれども、対予算ではほぼ予算どおりの推移でございまして、後ほどまた申し上げますけれども、通期では予算どおりの数字を想定しております。

アガルシダーゼベータは、住友ファーマさんに販売いただいているものでございますが、こちらはご覧のとおり、前年比でプラス1億5,000万ということで、順調に推移しております。

この結果、医薬品合計では246億7,500万円でございます、前年同期比ではマイナス6億6,000万です。

次に契約金収入でございますが、この第3四半期累計で5億1,700万円でございます。対前年ではマイナス65億円です。第2四半期までは1,500万円という数字でございましたが、この第3四半期に、右側の補足説明のところにも書いてございますけれども、他社との共同研究におけるマイルストーンを達成しまして、それによるマイルストーンペイメントの獲得がございました。また、販売に関わるマイルストーンの収入もございまして、5億1,700万円の売上計上ということでございます。また、第4四半期に主要な契約金収入の計上を見込んでおります。

その他が6億8,800万円、これはマイナス5億8,100万円ですが、右側に記載しておりますとおり、受託製造売上の減少によるものです。

この結果、売上は258億円、前年比で78億円のマイナスでございます。

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



(単位：百万円)

連結	2024年3月期	2025年3月期		
	Q3累計	Q3累計	前年同期比	
			増減額	増減率
売上高	33,718	25,880	▲7,837	▲23.2%
売上原価	8,423	7,007	▲1,415	▲16.8%
売上総利益	25,295	18,873	▲6,422	▲25.4%
販売費及び一般管理費	17,486	19,627	+2,141	+12.2%
販売・一般管理費	9,127	9,702	+575	+6.3%
研究開発費	8,359	9,925	+1,566	+18.7%
営業利益	7,809	▲754	▲8,563	-
営業外収益	575	200	▲374	▲65.1%
営業外費用	995	827	▲168	▲16.9%
経常利益	7,388	▲1,380	▲8,769	-
特別利益	0	1,065	+1,064	-
特別損失	18	2	▲15	▲88.5%
税引前純利益	7,371	▲317	▲7,688	-
法人税等	2,210	258	▲1,951	▲88.3%
親会社株主に帰属する四半期純利益	5,160	▲576	▲5,737	-
(ご参考) 共同開発先による負担控除前の研究開発費	9,508	11,121	+1,613	+17.0%

連結決算概要に関する補足説明

- 契約金を除く売上原価率は好調に推移しました。
- 一般管理費には、神戸サイエンスパークセンター(原薬工場)の減価償却費を計上。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。
- 研究開発費の増加は、海外での開発体制の整備と臨床試験の進捗によるものです。
- 特別利益には新株予約権戻入益、契約解約益を計上しています。

	2024年3月期 Q3累計	2025年3月期 Q3累計	増減
対売上高			
売上原価率	25.0%	27.1%	+2.1%
売上原価率 (契約金を除く)	31.7%	27.6%	▲4.0%
研究開発費率	24.8%	38.3%	+13.6%
営業利益率	23.2%	▲2.9%	▲26.1%

2025年2月12日に、連結決算概要に関する補足説明を訂正。訂正箇所は下線を付して表示。

3

決算の概要に戻りますが、売上 258 億に対しまして売上原価は 70 億 700 万円でございます。

右側下の部分の表をご覧くださいまして、その 2 段目、売上原価率（契約金除く）をご覧ください。

今期第 3 四半期累計で 27.6%でございます、前年度に比べますと 4%のマイナスでございます。こちらは第 2 四半期までと同様でございますけれども、ロットアウトが少なく、現場の努力によりまして原価率自体が下がっています。また、先ほど紹介しました売上の内訳としまして、やはり原価率の低いものの売上が伸びて、原価率の高いものの売上が伸びなかったというプロダクトミックスの、この原価率の面から見た好転ですよね。粗利の面から見た好転、そういったことがあったということでございます。それによって原価率が下がったということでございます。

この結果、売上高から売上原価を引いた売上総利益が 188 億円ございました。

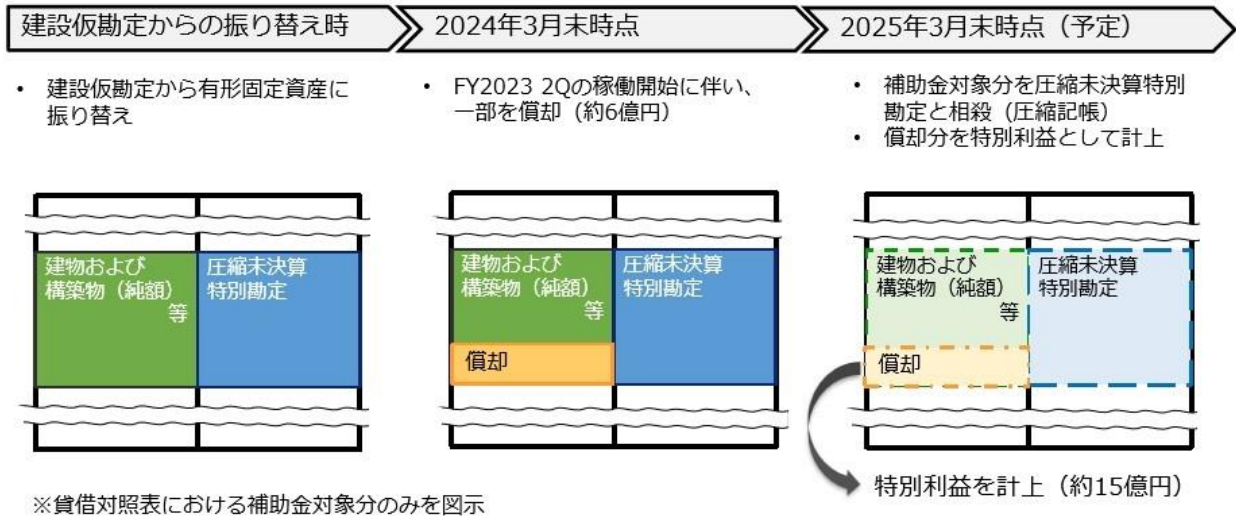
これに対しまして、販売費及び一般管理費は 196 億円でございます。

まず研究開発費を除きました販売・一般管理費については 97 億円ということで、前年同期比の 5 億 7,500 万円プラスでございます。こちらには、神戸サイエンスパークセンター原薬工場の建設に伴う減価償却費を約 5 億円計上しております。これは前回は申し上げましたが、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。

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

第3四半期決算において、神戸サイエンスパークセンターの減価償却費のうち約5億円を販管費に約1億円を営業外費用に計上



こちらも Appendix の最後のページに、「補助金に関する経理処理について」を参考で付けさせていただきます。

一番上のほうに書いてありますように、この第3四半期まで、神戸サイエンスパークセンターの減価償却費約5億円を販管費に、約1億円を営業外費用に計上しております。

元々この図にありますように、一番左側、建設仮勘定であったものを有形固定資産にこの資産が稼働したときに振り替えをしております。2024年の3月末時点、既に一部稼働しておりますので、償却費として6億円を計上しております。

2025年3月末時点で補助金が確定することを想定しておりますので、その段階で負債サイドの圧縮未決算特別勘定と相殺します。いわゆる圧縮記帳を行いまして、ここまでのたまりました償却分、これは約15億円と想定されますが、これを特別利益として計上するというところでございます。

その結果としまして、今期、特別利益として15億円計上されて、償却として販管費、営業外費用、それぞれ合わせまして約8億円計上される見込みでございます。差し引き6億円相当が全体としての利益として残るという結果になる見込みでございます。これはまた決算のときに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	2024年3月期		2025年3月期	
	Q3累計	Q3累計	増減額	増減率
売上高	33,718	25,880	▲7,837	▲23.2%
売上原価	8,423	7,007	▲1,415	▲16.8%
売上総利益	25,295	18,873	▲6,422	▲25.4%
販売費及び一般管理費	17,486	19,627	+2,141	+12.2%
販売・一般管理費	9,127	9,702	+575	+6.3%
研究開発費	8,359	9,925	+1,566	+18.7%
営業利益	7,809	▲754	▲8,563	-
営業外収益	575	200	▲374	▲65.1%
営業外費用	995	827	▲168	▲16.9%
経常利益	7,388	▲1,380	▲8,769	-
特別利益	0	1,065	+1,064	-
特別損失	18	2	▲15	▲88.5%
税引前純利益	7,371	▲317	▲7,688	-
法人税等	2,210	258	▲1,951	▲88.3%
親会社株主に帰属する四半期純利益	5,160	▲576	▲5,737	-
(ご参考) 共同開発先による負担控除前の研究開発費	9,508	11,121	+1,613	+17.0%

連結決算概要に関する補足説明

- 契約金を除く売上原価率は好調に推移しました。
- 一般管理費には、神戸サイエンスパークセンター(原薬工場)の減価償却費を計上。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。
- 研究開発費の増加は、海外での開発体制の整備と臨床試験の進捗によるものです。
- 特別利益には新株予約権戻入益、契約解約益を計上しています。

	2024年3月期 Q3累計	2025年3月期 Q3累計	増減
対売上高			
売上原価率	25.0%	27.1%	+2.1%
売上原価率 (契約金除く)	31.7%	27.6%	▲4.0%
研究開発費率	24.8%	38.3%	+13.6%
営業利益率	23.2%	▲2.9%	▲26.1%

2025年2月12日に、連結決算概要に関する補足説明を訂正。訂正箇所は下線を付して表示。

3

決算概要に戻りまして、研究開発費です。こちらは99億2,500万円で、前期比15億円のプラスでございます。こちらはこれまでも申し上げておりますように、海外での開発体制の整備、臨床試験の進捗によるものでございます。

この結果、営業利益としましては、マイナス7億5,400万円でございます。第2四半期までの営業利益がマイナス7億3,900万円でございましたので、この第3四半期につきましては、ほぼほぼ横ばいの推移だったということになるかと思えます。

その下に営業外収益の2億円、営業外費用としての8億2,700万円を計上しております。営業外費用は、持分法投資損失が4億3,300万円でございます。その他、先ほど申し上げました減価償却費が1億4,000万、為替差損が7,700万でございます。

持分法投資損失につきましては、前回の決算発表のときに申し上げましたけれども、台湾のCDMOのMycenax社の株式をわれわれは保有しておりますけれども、一部を売却しまして、持分法投資対象の会社から外れましたので、そのことによりまして、持分法投資損失の計上が第3四半期はなくなっているという状況がございます。

その結果、経常利益としましてはマイナス13億8,000万円、特別利益が10億6,500万円で、こちらには既に第2四半期までに計上しております、新株予約権の戻入益、契約解約益といったものが含まれております。

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

税引前純利益はマイナス 3 億 1,700 万円、四半期純利益はマイナス 5 億 7,600 万円という結果でございます。

開発品目の進捗

3 品目 3 試験について、第 1 例目への投与を開始

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

- 日本：臨床第 I 相試験（JR-441-JP11試験）

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

- 日本：臨床第 I/II 相試験（JR-446-101試験）

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

- 日本：臨床第III相試験（JR-142-301試験）

5

次に、開発品の進捗についてご説明いたします。

この第 3 四半期で捉えてみますと、こちらに書いてありますように、3 品目、三つの試験につきまして、第 1 例目の投与を開始することができたということが、まずトピックスとして挙げられると思います。

一番上の JR-441、ムコ多糖症 IIIA 型を適応症としておりますけれども、日本での第 I 相の臨床試験におきまして、10 月 31 日に初回投与のリリースをしております。また、12 月 25 日に日本でのオーファン指定を受けております。

次に JR-446、こちらは日本での臨床の第 I / II 相試験でございますが、12 月 3 日に初回投与をリリースしております。

JR-142 は、成長ホルモンの Weekly の製剤ですけれども、日本における第 III 相試験におきまして、12 月 19 日に同じく初回投与のリリースをいたしております。

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

開発番号	適応症	開発段階				備考
		前臨床	Phase 1	Phase 2	Phase 3	
JR-141	ムコ多糖症II型 (ハンター症候群)	Global Ph3				<ul style="list-style-type: none"> 2025年度 第3四半期：登録完了予定 ～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 completed				<ul style="list-style-type: none"> 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	Ph3 (日本)				<ul style="list-style-type: none"> 2024年12月 Ph3初回投与
JR-441	ムコ多糖症IIIA型 (サンフィリップ症候群A型)	Ph1/2 (ドイツ) Ph1 (日本)				<ul style="list-style-type: none"> <Ph1/2> 目標症例数の登録完了 2025年度 下半期 データ (1年) の解析完了 <Ph1> 2024年10月 初回投与
JR-446	ムコ多糖症IIIB型 (サンフィリップ症候群B型)	Ph1/2 (日本)				<ul style="list-style-type: none"> 2024年12月 Ph1/2初回投与
JR-471	フコシドース					—

6

次に開発パイプラインの状況でございますが、こちらはいつもお示ししているものでございます。

一番上の JR-141 は Global Phase 3 を引き続きやっております、症例の登録を進めているところでございます。こちらにつきましては、承認予定としまして 2027 年度ということで、従来どおりの記載をさせていただいております。これは 60%の被験者を対象にした中間解析を行って申請するという想定をしております。ただ、われわれとしましては、規制当局とはさまざまなやり取りをしております、少しでも承認時期を早められるように、常に検討、努力をしているところでございます。

また、リクルートメントは順調に推移しております、100%のリクルートは 2025 年度の第 3 四半期に登録完了予定でございます。

JR-171 につきましては、後ほど若干触れさせていただきますけれども、導出に向けて交渉中という状況でございます。

JR-142 は、先ほど申し上げましたように、Phase 3 の初回投与が終わりました。

JR-441 も、先ほど申し上げたとおり、日本の Phase 1 において初回投与が終わったということ、またドイツでの Phase 1/2 においては、目標症例数の登録を完了して治験を進めておまして、2025 年度の下半期にデータの解析が完了する予定でございます。

JR-446 につきましては、12 月に日本の Phase 1/2 におきまして初回投与を終了しております。

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@scriptasia.com

2025年3月期 連結業績予想の修正

	売上高 (百万円)	営業利益 (百万円)	経常利益 (百万円)	親会社株主に帰属する 当期純利益 (百万円)	1株当たり 当期純利益 (円 銭)
業績予想修正前	41,300	5,400	4,600	3,700	29.65
業績予想修正後	39,000	1,400	750	2,200	17.77
増減額	▲2,300	▲4,000	▲3,850	▲1,500	-
増減率	▲5.6%	▲74.1%	▲83.7%	▲40.5%	-
(参考) 前期実績(2024年3月期)	42,871	7,531	7,264	5,507	44.13

- 売上高：製品売上は概ね計画通りに推移している一方、契約金収入について、JR-171の海外ライセンス契約が今期中の契約締結には至らない見通しであることから修正しました。
- 営業利益：売上高の減少による売上総利益の減少に加えて、売上原価や販管費の増加により、14億円に下方修正しました。
 - ✓ 売上原価：原価率の低減はあるものの、製造資材等の廃棄費用の増加が見込まれるため、7億円増額修正
 - ✓ 販売費及び一般管理費を4億円、研究開発費を6億円増額修正

7

こちらは、本日発表いたしました連結業績予想の修正についてでございます。

中身を申し上げますと、まず売上高につきましては、当初の予想 413 億から 23 億マイナスしまして、通期の業績予想としまして 390 億とさせていただきます。

これについては、この下に書いてありますように、製品の売上はおおむね計画どおりに推移しておりますが、契約金収入につきまして、JR-171 の海外ライセンス契約が今期中の契約締結には至らない見通しということでございまして、そのことを前提に修正しております。

売上の内訳は次のスライドをご覧ください。

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

(単位：百万円)

	業績予想修正前	業績予想修正後	増減額	増減率	(参考) 前期実績 (2024年3月期)
グロウジェクト®	18,300	18,300	-	-	17,913
イズカーゴ®	5,700	5,800	+100	+1.8%	5,171
テムセル®HS注	2,800	2,900	+100	+3.6%	3,236
腎性貧血治療薬	4,200	3,700	▲500	▲11.9%	4,652
エポエチンアルファBS注「JCR」	2,200	1,700	▲500	▲22.7%	1,994
ダルベポエチン アルファBS注「JCR」	2,000	2,000	-	-	2,658
アガルシダーゼ ベータBS点滴静注「JCR」	1,100	1,100	-	-	1,661
医薬品合計	32,100	31,800	▲300	▲0.9%	32,636
契約金収入	8,100	6,100	▲2,000	▲24.7%	7,413
その他	1,100	1,100	-	-	2,820
売上高合計	41,300	39,000	▲2,300	▲5.6%	42,871

8

上から、まずグロウジェクトにつきましては、従来公表しております予想どおりで、修正をしておりません。

イズカーゴにつきましては、足元の状況を勘案しましてプラス1億円で、58億円の売上予想としております。

テムセルにつきましても同様に、プラス1億円で29億の売上予想でございます。

次に、その下、腎性貧血治療薬、エポエチンアルファですけれども、こちらは5億円をマイナスしまして17億の売上予想としております。

こちらについてでございますが、エポエチンアルファについては2024年の薬価改定におきまして、不採算品再算定を受けております。これで二つの規格の薬価が上がりまして、また他の二つの規格につきましても、比較的改定率が低かったということがございます。これによりまして、他剤への切り替えが起こったということがございました。

また、販売はキッセイ薬品工業さんにやっていただいておりますけれども、キッセイ薬品工業さんの高い価格での販売政策をとっておられると思いますので、そういったことがありまして、キッセイ薬品工業さんのほうで在庫が過剰になるのではないかということから発注が減ったという状況でございます。これによりまして、このような予想の修正をしております。

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

一方、ダルベポエチン アルファにつきましては、期初予想どおりの数字そのまま、今回修正なしということでございます。

アガルシダーゼ ベータについても同じです。

医薬品合計は 318 億で、マイナス 3 億円です。

契約金収入は、先ほど申しあげましたように、JR-171 のライセンス契約が今期は見込めないということを想定しまして、20 億減額して 61 億円という想定でございます。

その他は変わらず、全体としては 390 億で、23 億円のマイナスです。

2025年3月期 連結業績予想の修正



	売上高 (百万円)	営業利益 (百万円)	経常利益 (百万円)	親会社株主に帰属する 当期純利益 (百万円)	1株当たり 当期純利益 (円 終)
業績予想修正前	41,300	5,400	4,600	3,700	29.65
業績予想修正後	39,000	1,400	750	2,200	17.77
増減額	▲2,300	▲4,000	▲3,850	▲1,500	-
増減率	▲5.6%	▲74.1%	▲83.7%	▲40.5%	-
(参考) 前期実績(2024年3月期)	42,871	7,531	7,264	5,507	44.13

- 売上高：製品売上は概ね計画通りに推移している一方、契約金収入について、JR-171の海外ライセンス契約が今期中の契約締結には至らない見通しであることから修正しました。
- 営業利益：売上高の減少による売上総利益の減少に加えて、売上原価や販管費の増加により、14億円に下方修正しました。
 - ✓ 売上原価：原価率の低減はあるものの、製造資材等の廃棄費用の増加が見込まれるため、7億円増額修正
 - ✓ 販売費及び一般管理費を4億円、研究開発費を6億円増額修正

7

先ほどのスライドに戻りまして、次に営業利益ですけれども、54 億円の期初の予想でしたが、40 億減額しまして、14 億でございます。一つの大きな原因としましては、先ほど申しあげました、売上高の減少による売上総利益の減少、これはライセンス収入の減でございますので、そのまま粗利の減ということになるわけでございます。

それ以外にポイントとしましては、まず売上原価について、こちらは先ほど申しあげましたように、売上原価率が第3四半期までで去年よりもマイナス4%で推移しておりますので、そのままの好調な推移を見込んでおります。それによって、原価率としては全体として低減、通年で低減すると。それによる粗利の増加が見込める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@scriptasia.com



一方で、製造資材等の廃棄費用の増加が見込まれるということがございます。これはコロナ禍のときに安定供給を継続するために、資材等を多めに調達したということがございまして、それらの使用期限の到来等々によるものでございます。これの廃棄費用の増加を見込みまして、売上原価額を7億円増額修正しております。

また、販売費及び一般管理費を4億円プラスとしておりますが、こちらは先ほど申し上げましたように、6億円は神戸サイエンスパークセンターの減価償却費でございまして、3月末には特別利益と相殺されるものでございます。

研究開発費につきましては、JR-141をはじめとした、海外での治験の進捗が想定よりも進んでおりますので、それらを原因としまして6億円の増額修正をしております。これによりまして、営業利益は14億円へと修正しております。

経常利益につきましては7億5,000万円、また親会社株主に帰属する当期純利益につきましては22億円にそれぞれ減額の修正をさせていただいております。

私からの説明は以上でございます。どうもありがとうございました。

司会：ご清聴ありがとうございました。

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@scriptasia.com



質疑応答

司会 [M]：それでは、これより質疑応答に移ります。

ご質問は一問一答形式にて、お一人につき 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。

初めに、山口様、お願いいたします。

山口 [Q]：ありがとうございます。

一つ目が、JR-171 のライセンスの今期中にはというところですか。いろいろ体制も組まれておやりになったと思うのですが、相手のあることですから難しいのですが、今期から来期に移るだけなのか、そもそもなかなかライセンスが難しい状況に今なっているのか、その辺はいかがでしょうか。

伊藤 [A]：ご質問ありがとうございます。伊藤でございます。

JR-171 につきましては、今期、ある会社さんと契約が、われわれとしてはもう契約が見込めるだろうというようなお話の進捗を見ていたのですが、その会社さんにおかれて構造改革的な大きな動きがありまして、契約に至らなかったという経緯がございます。それによって、今期については元々想定していた収入はないということをお判断したということでございます。

足元、他の会社との交渉は継続しておりまして、またご案内のとおり、JR-141 の導出の交渉も同時に進めております。われわれとしては、できましたらこの二つをまとめて一緒に導出したいという意向も、持っております。また、そういう意向を、そういったことに興味を示していただける会社さんもございまして、これについては、これからの交渉を進めていきたいというところでございます。

山口 [Q]：分かりました。

二つ目は、JR-141 の開発等々で、対コンペティターという意味でアメリカの申請のタイミングが他社では少し早まっていると思うのですが、御社もそれに対応して、今までのデータで出さないとのお話を何度となく伺いしておりますけれども、現状のアメリカでの JR-141 の申請時期が早まる可能性については現状いかがでしょうか。

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



川田 [A]：では、そちらに関しましては、経営戦略部の川田から回答いたします。

現在、われわれとしても FDA との交渉に関しまして、コミュニケーションを続けております。その相談時期といたしましては、今、具体的な時期に関してまだ申し上げられませんが、2025 年の上半期中と考えております。それに向けてインタラクションは続けているといったところです。

今後、その申請に向けてどのようなデータで申請するのかに関しましては、今後の当局との相談に依存するところでありまして、現在ではお答えすることができません。

以上、現段階はここまでとさせていただきます。

山口 [Q]：分かりました。

フォローアップで、その相談するというのは、大きな会議というか、そこで相談してうまくいけば申請できるかもというような感じの会議のことをお考えですか、その上半期というのとは。

川田 [A]：現段階でわれわれとして申請を予定している時期は、先ほどのパイプラインところがありましたけれども、2027 年度中の見通しを見込んだ申請時期を考えております。ただ、それをなるべく早くできるよう、交渉を今後進めていくという状況でございます。

山口 [M]：分かりました。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、酒井様、お願いいたします。

酒井 [Q]：UBS の酒井です。

最初に確認ですが、今、JR-171 と JR-141 を同時に導出とおっしゃいましたか。

伊藤 [A]：はい、こちらは似たような領域の薬でございますので、同時に導出することも可能ではないかと考えています。

実際、そういった両剤を同時にということに興味を示していただいている会社さんもございます。そういった会社さんも含めて、JR-141 の導出あるいは JR-171 の導出について興味を示していただいている会社さんとお話を続けているという状況でございます。

酒井 [Q]：JR-141、JR-171 を同じ会社に同時に導出するという理解でいいですか。

伊藤 [A]：ですから、そういう可能性もわれわれとしては追求しているということです。

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



酒井 [Q]：可能性だけれども、それをやはり追求しているわけですね。優先順位は比較的高いのですか。そのほうが御社にとってみれば、プロセスも一つだし、効率的だしということですか。

伊藤 [A]：そういう面から見ればそうです。あとは、個々の条件がどうかということもございませうけれども、二つ出せるということは、われわれにとっては望ましいこと、好ましいことなのかなとは考えています。

酒井 [Q]：分かりました。質問二ついいですか。

一つはテムセルについてです。計画に対しては想定線ということで、今回予想をちょっと上げていますけれども、ただ下降傾向というんですかね、これもジャカビの影響もあるからというお話でしたけれども、これには歯止めがかかっていないという状況でしょうか、それとも、ある程度歯止めがかかりつつあるという状況なのかどうか、この点を確認させてください。

川田 [M]：ありがとうございます。ジャカビに関しましては、期初予算立案時点で思っていたよりかは、その影響は軽微とは言いませんが、われわれが想定しているよりも軽微であったという状況と理解しております。

その要因といたしましては、テムセルの持っている製品の特性ですね、免疫抑制剤よりは使いやすいという特性があるということで、そのポジションが臨床現場では定着しているという状況が現状だろうと考えております。

このことを考えますと、ジャカビも一定程度浸透しつつあるという状況から踏まえると、テムセルの今の売上高はこのレベルをこれからも維持できるのではなかろうかと、われわれとしては期待しているところです。

酒井 [Q]：分かりました。

あと一つだけ、今回の下方修正を見ても、契約金のところ、導出契約のところはやはりまともにならないと、御社へのボトムラインへの影響は大きいというのは、申し上げるまでもなく明白ですけれども、一方で御社は今回、販管費と研究開発費を増額されていますね。こういう状況が続くと、仮の話ですが、来期も契約がまともなかった場合に、さらなる利益の減少は避けて通れないということになるのですけれども。こういった状況は、当然、御社は研究開発主導だというのは分かっているのですけれども、どこまで容認できるものなのでしょうか。容認できるかどうかというのは、こちらのサイドの容認と御社サイドの容認の定義がちょっと違うと思うんですけれども、御社サイドではどのような議論をされているのか、その辺、何かご示唆いただけるものはありますか。

伊藤 [A]：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@scriptasia.com



おっしゃるとおり、われわれの今の損益の構造が、製品からの粗利だけでは研究開発費プラス販売費及び一般管理費の費用を賄えないという構造になっているというのはご指摘のとおりでございます。

今回、販管費につきましては、テクニカルの要因もございますので、実際に販管費については、予算を立案したものよりも実際に使用している費用と言いますか、事業の上で使用している費用と言えいいんですかね、それについては予算を下回るような推移をしておりますので、これについては今後もコントロールをしっかりとしていきたいと考えております。

研究開発費につきましても、そもそも先ほど申し上げたようなコストあるいは収益の構造になっているというのは、研究開発費が大幅に増えていると。前期、またその前の期から比べると大幅に増えているというのが大きな要因ですので、これをどうコントロールしていくのかは非常に重要だと考えています。

来期の予算についてはこれから立案していくところでございますけれども、これがどんどん増えていくということになりますと、利益の計上が難しいというようなことに、当然、容易に推測されるわけですから、ここをしっかりとコントロールしていきたいと考えております。

その場合に、研究あるいは開発において、優先順位をどのようにするのかは重要な点でございます。同時に、導出交渉をどう進めていくのかも非常に大きなファクターになってくると考えております。

あとは、もう少し、中期的というか中長期的と言ったほうがいいのかもかもしれませんけれども、やはり製品の売上をどう維持、向上させていくのかということで、イズカーゴについてはこれからも向上が見込まれると思いますけれども、グロウジェクトについては薬価改定率をいかに低く抑えるのかと。あるいは、少子化という中で適応の拡大とか、そういったことも含めて、どのように売上を伸ばしていくのかを考えていかなきゃいけないということで、それについてはいろいろと社内でも検討しているところでございます。

酒井 [Q]：さらに1点だけ、確か芦田会長がおっしゃられたと思うのですが、研究開発費にはキャップをかけないというようなことをおっしゃったと思うのですが、この考え方はまだ変わっていないんですか。

伊藤 [A]：われわれとしては、できるだけ研究開発費については、中期経営計画においても研究開発費についてはしっかり投資をしていきますと申し上げておりますので、そういった考え方は、当然われわれは持っております。

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



ただ、そのことと、ご指摘いただきましたような、このままどんどん増えていったのかということ、双方についてしっかりと考えていかなきゃいけないとは考えております。

酒井 [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。

橋口 [Q]：大和証券、橋口です。よろしくお願いします。

一つ目は、JR-171 の価値について、外部からの評価がどのように変わってきていると感じていらっしゃるかということです。先ほどのご説明だと、いったん決まりかけていた会社さんがあったけれども、仕切り直しになっているのかなと思いました。御社からすると、第1 候補だったところから2 番手、3 番手以下に下がっているのかなとも聞こえます。

それから、時間がたっていることで、競合の開発は進む一方で、JR-171 の特許残存期間は短くなる。一般的には、時間がたってしまうと価値が下がってしまうことが多いのかなと思うのですが、一方でこの剤に関して環境が変わっていることによって、外部からの引き合いが、興味を持っている会社さんの興味の度合いについてどのようにお感じかをお聞かせいただければと思います。

川田 [Q]：ありがとうございます。私、川田から回答いたします。

JR-171 の価値そのものに関しましては、一般的な観点から言えば、時間がたてば下がってくるというのはご指摘のとおりかと思えます。ただ、競合環境の中では、有力なものが出てきている状況ではないと理解しておりますので、既存薬ではアプローチができない中枢神経症状を呈するような患者さんに対しては、治療がない状況というのは変わりがないと考えております。その意味では、われわれの剤が果たすべき役割あるいはその価値は大きく変わっていないと考えております。

一方で、そういったハーラー症候群あるいはハーラー・シャイエ症候群、シャイエ症候群という形で、疾患が複雑であるといったところは、いろいろな会社にとって評価がなかなか難しい疾患領域であるということも確かにあるとは理解しております。それは、われわれもそれを学習してきているところであります。

したがって、われわれとしましては、今われわれが持っているデータあるいは剤の非臨床でのデータ等々も含めてしっかりアピールして、交渉にこれからもあたっていくことになろうかなと思っております。

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



先ほど申し上げました、今、継続中の交渉の中では、そういったものを含めてご理解をいただけるような会社さんと議論を続けていると考えております。

橋口 [Q]：ありがとうございます。

2点目がグロウジェクトのご計画についてです。今回予想を変えていらっしゃいません。この達成の確度についてどのようにお考えかということです。私の計算が間違っていなければ、この10-12月の売上は前年対比で9%ぐらい落ちていて、この計画の達成には1-3月に前年対比で5%ぐらい伸ばさないといけないのかなと思うのですが、四半期ではもちろんいろいろな要因でぶれがあると思うのですが、この状況についてもう少しご解説いただけないでしょうか。

伊藤 [A]：ありがとうございます。

グロウジェクトについては、営業現場ともいろいろな話をしておりますけれども、現場としてはかなり手応えを持っているようでございます。

一つは、ノボノルディスクファーマさんの供給ができないという状況が、そのときにわれわれに切り替わっていただいた口座がたくさんあるわけでございます。それが元に戻っているかというところ、かなり想定よりも少ないということが一つございます。

あとは、それにはいろいろな要因があると思っておりますけれども、一つは、繰り返し申し上げておりますように、われわれのデバイスの特徴といったことがあるかと思っております。

あと先ほど申し上げましたように、新規の獲得についてもシェア以上の獲得ができていているということでございますので、すみません長くなりましたけれども、この数字につきましては、かなりの確度をもって達成できると考えているというのが結論でございます。

橋口 [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。

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]：ありがとうございます。モルガン・スタンレー、村岡です。

繰り返し契約金、JR-171のお話になってしまうのですが、かなり決まりかけていたものが見送りになって、ここから仕切り直しと考えると、来期、パートナーリングが3カ月後に見込めますよという言い方ができるのか。いや、もう再来期以降になりますと考えるべきなのか。そして、仮に来期でも今期と同じパターンで、もう年度末ギリギリです、みたいな感じで来期も今期のようなドキ

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



ドキ、ヒヤヒヤを繰り返すことになるのではないかなとちょっと感じたのですが。そんなに時間はかからないで済むのか、じっくり決めなきゃいけないということなのか、どのように色を解釈すればよろしいでしょうか。

伊藤 [A]：なかなか答えづらいご質問だと思いますけれども、それについては、今こういうスピードで、というようなことを申し上げるのは控えさせていただきたいと思います。

来期に向けてこれから予算を詰めていきますので、またそれにつきましては、来期の計画をご説明するときに、どのような状況なのかも併せてご説明したい、どのように考えているかについて併せてご説明させていただきたいと思います。

村岡 [Q]：ありがとうございます。

JR-141 の FDA とする、これはミーティングのリクエストをしているというお話が先ほどあったと思うのですが、上期というのは、カレンダーイヤーの上期、6月まで、それとも9月までのどちらですか。

川田 [A]：カレンダーイヤーです。

村岡 [Q]：カレンダーイヤー、つまり6月までにはFDAとのミーティングをして、いいサインが出るかもしれないということですね。

川田 [A]：いいサインが出るかどうかに関しましてはお答えできないところでありますけれども、われわれとしては、当然それは期待したいところではあります。

村岡 [Q]：そこですが、たればの仮想の話に近いのですが、アメリカの政権交代、いろいろ、ロバート・ケネディ・ジュニアのことを言いたいわけじゃなくて、FDAもトップは変わってくるので、それらが下に下に降りていって、例えばCBERの審査方針とかが、担当が変わって変わる。やはりバイオマーカージャンクなくて、ちゃんとエンドポイント持って来い、みたいになる可能性は、何か感じるものはありますでしょうか。そんなことなく、やはり早くバイオマーカージャンクでも申請する方向は変わらないと思ったほうがいいのでしょうか。

伊藤 [A]：そこについては、今の段階ではunknownだとお答えするしかないと思います。

村岡 [Q]：なるほど。何かこういう話が噂ベースだけれども、あるとかないとかというのもあまり言えるものはないという感じですか。

川田 [A]：噂レベルというよりは、公開されている記事等々のベースで言えば、例えばCDERのダイレクターが辞任しております。そのCDERのダイレクターとCBERのダイレクターが合同で

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



新しいハブをつくるというようなものを発表していたわけですがけれども、その片方が辞めております。これは、政権の交代の影響だということが記事にも出ているわけです。

あるいは、これは迅速承認制度のもとで承認された品目 24 品目のうち 3 品目で、通常のプロトコールとは異なるようなオペレーションがあって、そのうちの 2 品目では既に市場にありませんよ、というような HHS の中の監察室がそういうレポートを出していたりというようなものもあったりします。ただ、これが政権の交代による何らかの影響なのかどうかは全く分かりません。

ですので、そういう何らかのシグナルというふうに想像できるようなニュースはいくつかあるのですがけれども、確かにそれが新政権の影響だと言い切れるものはまだ一つもないのではないかなと考えております。

結論としては、先ほど伊藤が申し上げましたとおり、われわれにとってでは unknown ですし、これに対して答えを持っている会社はないのではないかなと思います。

村岡 [M]：分かりました。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、バーカー様、お願いいたします。

山木田 [Q]：すみません、ジェフリーズ証券の山木田と申します。私からも 2 問お願いします。

1 問目ですが、JR-141 のミーティングはカレンダーイヤーの上期ということでしたけれども、導出の話としては、このミーティングが終わってから最終的に詰めていくことになるという理解で合っていますでしょうか。要は、申請時期によって契約状況は変わってくると思うので。

そうすると、これが終わってから JR-141 と JR-171 も一緒なのか、議論が進んでいく、この考え方は合っていますでしょうか。

伊藤 [A]：それは相手さんにもよるとは思うのですがけれども、その交渉を進めていく中で、ミーティングというものがやはり関心を持たれるというのは確かだと思うのですよね。

ですから、それがどこまで影響を与えるかということはあるかだと思います。それについても、そういったことを念頭に置きながら交渉していくことになると思います。相手の会社さんにとってでも、おそらくそういったことは気にされて交渉をされるのだらうなということは考えられるところだと思います。

山木田 [Q]：ありがとうございます。

サポート

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



2点目はグロウジェクトについてです。市場シェア以上に新規獲得はできているというお話が先ほどあったと思いますが、前回50%という目標値をちらっとおっしゃっていたかと思いますが、それは達成できそうでしょうか。また、できるとしたら、いつごろ達成できそうでしょうか。あと、在庫でもし何か水準でリスクがあるところがあれば教えてください。

伊藤 [A]：最初のほうですけれども、50%というのは、おそらくわれわれの営業としてシェア50%を目指したいということを申し上げたのだと記憶しております。それについては、若干長期的な目標かなとは感じていまして、まず45%を一つのメルクマールとしてやっていきたいというのが足元の状況だと思えます。

その中で、新規をいかに獲得していくかは非常に重要で、これが足元48%と申し上げましたけれども、そういった数字ができているというのは、一つのいいシグナルだなと思っています。

あとは、いろいろな提供で、いかに伸ばしていけるかというところが、次にわれわれが考えなければいけないところで、それについてはかなり営業の動き方も変わってきたといいますか、口座数も増えて、よりアピールしやすくなっておりますので、そこは今期まず予算をしっかりと達成して、それに対して来期どこまでできるのかということにかかってくるのかなと思えます。

山木田 [Q]：あと、在庫で何か気にしなければいけない点は特にないでしょうか。

伊藤 [M]：在庫というのは何の在庫ですか。

山木田 [Q]：要は、末端の売りと御社からの出荷を考えると、その間にある在庫、病院と卸ですね。

伊藤 [M]：流通在庫。

山木田 [M]：そうです。流通在庫です。

伊藤 [A]：今のところ、特に出荷と、いわゆる消化ですよね。これが変な動きをしているということはないと思いますので、特にそういったことが問題になっているということはないと思います。

山木田 [M]：分かりました。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、続いてのご質問、前田様、お願いいたします。

前田 [Q]：お世話になっております。野村證券の前田と申します。1点だけ伺いたいです。

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@scriptasia.com



本日サンバイオさんからリリースが出ていて、御社とサンバイオさんのアクーゴの商用製造に向けての試製造を行うというような契約を締結されていると思います。

今回のお話が、どのタイミングから、この提携に向けて話が進んでいたのかというところと、その具体的な内容として御社の施設を活用するようなことが実はあるのかどうか、あるいは御社に収益が生じるようなモデルになっているのかどうかを開示できる範囲で教えていただきますと幸いです。よろしく申し上げます。

伊藤 [A]：この提携につきましては、先方は条件付きおよび期限付承認を得た後に話し合い、検討を進めておられたと思います。それで、私どものほうに話が来たということでございます。

施設については、われわれがまず試製造の検討を進めるということですので、これはわれわれの施設で製造すると。試製造ですから、試しに作って、それがしっかりできるかどうかということでございますけれども、それを行っていくということになります。

前田 [Q]：そこでクリアにしたいのが、商用製造に向けて、要は国内出荷に向けた2回の基準を満たす、適合するような製造を求められているとは思いますが、それを行うという理解でいいでしょうか。

伊藤 [A]：それについては、現在の委託先で同等性を取られるということだと聞いております。

前田 [M]：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。

それでは、続いてのご質問、水野様、お願いいたします。

水野 [Q]：ありがとうございます。二つあります。

橋口さんとか村岡さんの質問とかぶるかもしれないですが、ライソゾーム病、特に JR-141、JR-171 が対象としている分野で、体内型もしくは体外型の遺伝子治療薬の開発も進んでいるとは思いますが。個別品目との比較ではなくて、一般論として、御社の今のお考えとして、遺伝子治療薬と御社が扱っているような薬は、思っきり競合するのか、それとも患者さんのプロフィールによってすみ分けとなっていくというふうになるのか、どのようにお考えですか。

併せて、JR-141 については、言ってみれば武田薬品さんが撤退して、先ほどの話だと、JR-171 についても相手方の戦略的な事情で判断としておりたという言葉があったので、この世界、グローバルで見渡してみても、希少疾患のところ結構多くの会社さんが手を引いているような気がするの

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



ですね。メガファーマとか、みんながみんなじゃなくて、そこに注力するところもあると思うのですけれども。

なので、そういうプレーヤーが減ってきているということはないのかどうか、そこも併せて業界関係についてのご認識をお願いできますか。

川田 [A]：私、川田からお答えいたします。

まず、体内型、体外型ということで、in vivo なのか、ex vivo なのかということになるかと思えます。

まず簡単なお答えとしては、私どもとしましては、患者さんのプロファイルによって、使える患者さんが大きく変わってくるとは考えております。

例えば、AAV による遺伝子治療の場合は、他社の臨床試験の情報などを見ていただければお分かりになるかと思いますが、例えば重症型に限っているとか、抗体陽性例に関しては使えないということがあります。

重症型、例えばハンター症候群から見れば、診断される患者さんの6~7割が重症型ですが、今いる患者さんを想像いただいたときに、重症型の患者さんは、重症でない患者さんよりも早く亡くなるケースが多いと。

したがって、今いる患者さんの中で、遺伝子治療を適用できる患者さんは相対的には小さくなると考えております。

また、例えば MPS IIIA 型のような領域ですと、疾患の診断がつくまでの年数が長いという臨床的な課題がある疾患の場合、遺伝子治療を適用し得るような年齢に診断がつかないケースはおそらく多分にあるだろうと考えています。

そう考えますと、例えば AAV による遺伝子治療の場合には、出てきたとしても、そのインパクトは相対的には小さいと見込めるかなと思います。

ex vivo の場合には、例えばハーラー症候群のところでもやられておりますけれども、移植ですから適用できる年齢の幅が極めて年少の患者さんに限られますので、この点に関しましても酵素補充療法とのすみ分けというような世界になるのかなと考えております。

あと、多くの会社さんが引いていっているのかどうかに関しては、全体的な流れは分かりかねるところではありますが、遺伝子治療全体で見ると、夢のような薬という状況等ではなくなってきてい

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@scriptsasias.com



るということはあるのかなと。その一つは、血友病の領域で、非常に長い時間と、規制当局との戦いの後に承認を取ったものが全く売れないという世界も実際にあります。

したがって、この遺伝子治療でなければ、ならない疾患というものが何なのだろうかというような、いろいろな考察が今なされているところなのかなというのは感じているところではあります。

水野 [Q]：ありがとうございます。

もう一つ、詳細はいただけないと思うので感触でよろしいのですが、御社のそもそもの J-Brain Cargo 技術、もしくは、先日の R&D 説明会のお話があった、J-Brain Cargo 付加型の AAV というのですかね。このような要素技術のライセンスに関する引き合いなどについて、御社の感触としていかがでしょうか。

伊藤 [A]：ご質問ありがとうございます。

引き合いについては、例えば 1 年前とかに比べると、引き合いは増えていると思います。遺伝子治療についても、興味を持って、水面下ですけれども、いろいろ検討いただいている会社さんはいくつかあります。

興味を持っていただいて、話し合いをさせてもらっている会社さんはいくつかあって、その数についても、繰り返しなりますけれども、前に比べれば興味を持っていただいている数は増えているのではないかなと考えております。

先日の説明会のおきに菌田も申し上げていたかと思いますが、興味を持っていただいたらすぐに契約に至るものではないということをご理解いただきたいところがございます。また、ここから、今年度はあと 2 カ月しかありませんけれども、来年度にかけて、いいニュースが出せたらいいなと考えております。

水野 [M]：大変よく分かりました。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。

恐れ入りますが、終了時刻が近づいてまいりましたので、次で最後のご質問とさせていただきます。

それでは、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。

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



私はアクーゴについて教えていただきたいです。今の、この検討ではなくて商用で作るということで、今、サンバイオが委託している受託先と同じ製造方法で作るという認識で合っていますでしょうか。

川田 [A]：基本的には既に承認を取得されている製品でありますから、その製造場所の変更という形で、製法そのものに関しましては同じ製法になるものだと理解しております。

松原 [Q]：分かりました。

二つ目が、いつごろから収益化を御社は今、見込んでいるのでしょうか。

川田 [A]：具体的な収益化の時期に関しましては、われわれとしてまだお答えできる状況ではございません。適切な時期に改めてご説明させていただくというのが今の回答です。

松原 [M]：承知いたしました。ありがとうございます。

司会 [M]：ありがとうございました。

恐れ入りますが、時間の都合上、以上で質疑応答を終了させていただきます。

それでは、以上をもちまして、JCRファーマ株式会社、2025年3月期第3四半期決算発表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、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

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

