



塩野義製薬株式会社

2022 年度決算説明会

2023 年 5 月 11 日

京川：塩野義製薬株式会社 2023 年 3 月期決算説明会を開催いたします。塩野義製薬の広報部長の京川です。本日は皆様、お忙しいにもかかわらずご参加をいただきまして、誠にありがとうございます。

まず最初に、本日の登壇者をご紹介します。代表取締役会長兼社長 CEO の手代木功です。続きまして、上席執行役員 R&D 管掌兼投資戦略部長のジョン・ケラーです。続きまして、上席執行役員 ヘルスケア事業管掌兼医薬事業本部長の岩崎利信です。続きまして、上席執行役員 経営戦略本部長の木山竜一です。続きまして、執行役員 医薬開発本部長の上原健城です。最後に、経理財務部長の工藤昌子です。

本日は、手代木より決算の概要について最初にご説明をさせていただきましたのちに、質疑応答のお時間をとらせていただきます。終了は 12 時 15 分を予定しております。

なお、本日の説明会は同時通訳の機能をご利用いただけます。それでは、早速ですが始めさせていただきます。手代木社長、お願いします。

手代木：改めまして、手代木でございます。本日はよろしくお願いいたします。

それでは、決算の概要をご説明させていただきますが、数字に加えまして、特に 23 年度のガイダンスの中における研究開発ならびに販売等の活動に対する我々の考え方、このあたりをアナリストのプロの方が多くいらっしゃいますので、少し中心にお話をさせていただきました上で、本日は R&D に関しては、ジョンと上原と、販売部門につきましては岩崎が同席しておりますので、皆様方からのご質問にお答えする機会を頂戴できればと思っております。よろしくお願いいたします。

決算ハイライト

売上収益および全ての利益項目で創業来の過去最高業績を更新

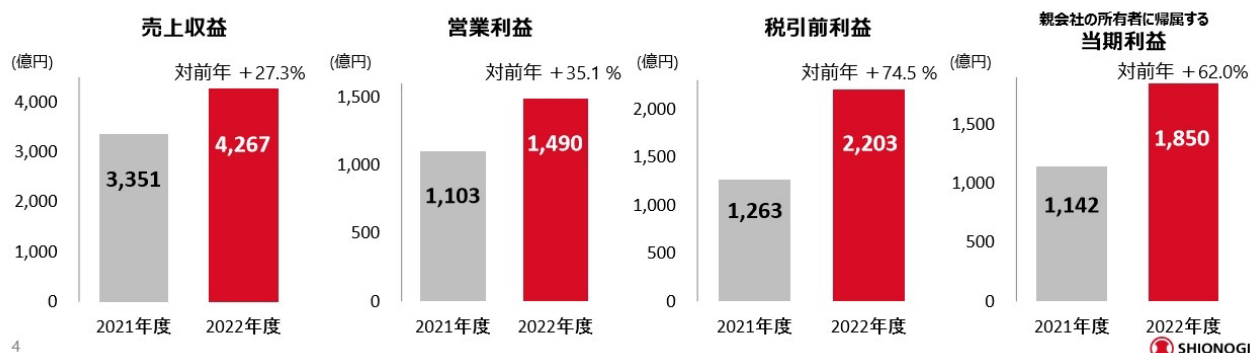
◆ 売上収益：4,267億円（4,202億円：2001年度）

◆ 税引前利益：2,203億円（1,740億円：2018年度）

◆ 営業利益：1,490億円（1,451億円：2018年度）

◆ 当期利益：1,850億円（1,372億円：2018年度）
親会社の所有者に帰属する

（ ）内は過去最高業績



それでは早速、4 ページ目でございます。

皆様、既にご承知の数字が並んでおりますが、売上収益ならびに全ての利益項目で創業来の過去最高業績を更新したというヘディングとともに、売上収益 4,267 億円、27.3%の増を皮切りにいたしまして、営業利益 1,490 億円、35.1%。税引前利益が 2,203 億円で、これは後でご説明申し上げますが、非常に大きい 74.5%の増となりました。それに伴いまして、当期利益 1,850 億円、62%の増という結果です。

特に私個人としては、社長に就任をさせていただいたのが 2008 年ですけれども、一度、2001 年から 2004 年の間に全事業のリエンジニアリングを勘考し、一度 2004 年ぐらいの段階で売上を 2,000 億円ぐらいまで落としてから、その前の卸業等も含めた売上である、ここに書いてある 4,202 億円というトップラインをなかなか更新することができませんでした。

利益面につきましては、クレストールならびに HIV のロイヤリティーを上手く組み合わせることで、利益面の更新というのはずっと続けてまいりましたが、売りがやっとなついてきはじめています。2023 年というのは、日本政府による買上げ以外のところで、同じかそれ以上の売りを立てることができるのかということが、我々にとっての非常に大きなチャレンジではありますが、私どもの会社としては、それは達成できるだろうということで、今回 2023 年度の見通しを出させていただいているというのが背景になります。

ただ、やっとなんか売上もある程度上がってくるような会社を目指せる体制になってきたというのが、私どもの考え方でございます。

連結経営成績

(単位：億円)

	22年度			21年度		対前年
	修正予想 (1/30)	実績	対予想 達成率	実績	UP率	増減額
売上収益	4,210	4,267	101.4%	3,351	27.3%	915
営業利益	1,470	1,490	101.4%	1,103	35.1%	387
コア営業利益*	1,445	1,585	109.7%	1,106	43.3%	479
税引前利益	2,100	2,203	104.9%	1,263	74.5%	941
親会社の所有者に帰属する 当期利益	1,700	1,850	108.8%	1,142	62.0%	708

・売上収益および全ての利益項目において対前年で増収・増益

- －ゾコーバの実用化、ベースビジネスの伸長が貢献
- －1,000億円を超える創業来最高額の研究開発費を投資

・全ての項目において修正予想を超過達成

為替レート (期中平均)	2022年度前提 (1/30)	2022年度 実績
ドル	135円	135.51円
ポンド	162円	163.22円
ユーロ	140円	140.99円

5

* 営業利益から非経常的な項目（減損損失、有形固定資産売却益等）を調整した利益



5 ページ目でございます。どうしても COVID-19 の治療薬ならびにワクチン、開発の動向ならびに薬事あるいは各国の Health Authority との対話、あるいはどのように承認審査が進むのかというのは、非常に読みにくかったこともあって、ちょうど 1 年前の 5 月に、営業利益 1,200 億円から始めさせていただきたいと。普通であれば 1,400 億円、1,500 億円に近いところの営業利益を目指すのが筋ではあるけれども、非常にわかりにくい状況なので 1,200 億円から始めさせていただきたいと、昨年の 5 月にお話をさせていただきました。

その後、一応 9 月の決算期、ある程度ゾコーバならびにワクチンの動向が見えやすくなったということで、一度 11 月に上方修正をさせていただいた上で、国による買上げ確定をした第 3 四半期後に、我々としても最終、latest estimate を出させていただいたということでございます。

一番左の修正予想というのは、その第 3 四半期後に出させていただいた数字でございます。対前年につきましては一番右でお話をしておりますが、対予想との関係でどうなのかということも、私どもにとっては非常に重要でございます。

clarity が上がってきたときに、我々の会社は予測通りにちゃんとパフォーマンスできるのかということ、我々にとっては非常に重要だと思っておりますので、これ、書かせていただいておりますが、101%から 109%ということで、latest estimate を何とか上回る形で着地できたということでございます。

連結損益計算書

(単位：億円)

	22年度			21年度		対前年
	修正予想 (1/30)	実績	対予想 達成率	実績	UP率	増減額
売上収益	4,210	4,267	101.4%	3,351	27.3%	915
売上原価	15.7 660	14.6 622	94.3%	16.5 554	12.3%	68
売上総利益	3,550	3,644	102.7%	2,797	30.3%	847
販売費・一般管理費・ 研究開発費 合計	48.9 2,060	47.8 2,039	99.0%	50.2 1,682	21.2%	356
販売費・一般管理費	24.5 1,030	23.8 1,015	98.5%	28.4 952	6.6%	62
研究開発費	24.5 1,030	24.0 1,024	99.4%	21.8 730	40.3%	294
その他の収益・費用	△20	△115	-	△12	-	△104
営業利益	34.9 1,470	34.9 1,490	101.4%	32.9 1,103	35.1%	387
コア営業利益	34.3 1,445	37.1 1,585	109.7%	33.0 1,106	43.3%	479
金融収益・費用	630	713	113.2%	160	347.0%	554
税引前利益	49.9 2,100	51.6 2,203	104.9%	37.7 1,263	74.5%	941
親会社の所有者に帰属する 当期利益	1,700	1,850	108.8%	1,142	62.0%	708

6 ページ目でございます。この点につきましては、原価のところとか、費用、あと金融収益・費用のところをご説明させていただければと思います。

原価につきましては、売りがある程度堅調だったというところですけども。やはりゾコーバの売りが1,047 億円ということで、当然のことながら自社品であるということと、それに対して準備をしてきた、かなり我々とする、通常流れる段階よりはゾコーバの原価、この段階ではまだ少し高いんですけども、それでもかなり原価が低めで抑えられるということで、622 億円ということで、対予想達成率でも 94.3%。

一番右側で見ていただきますと、対前年、売りが 27.3%上がっているのに対して原価が 12.3%しか上がっていないということで、売上総利益が 30.3%を超える増になったということで、原価もコントロールしながら、きちっとビジネスを進めてきたというつもりでございます。

費用のほうでございますが、販売費・一般管理費、研究開発費ともに latest estimate からはやや下振れをしておりますが。ただ何と言いましても、研究開発費 1,000 億円超えということで、右ございますように、294 億円の増、40.3%の増ということで、1,000 億円を超える研究開発費用を使いながら、営業利益として 1,490 億円ということです。お約束の数字以上をお届けできているということで、私どもとするこの 1,000 億円の研究開発費は、今後の塩野義を考える上で一つのメルクマールかなとは思っております。

ただこれをサポートできるために、4,500 億円、5,000 億円という売りをコンスタントに叩き出せる企業体質にしなければいけない。ここが 23 年度、我々が皆様方にお示しをしなければいけないところだと思っております。

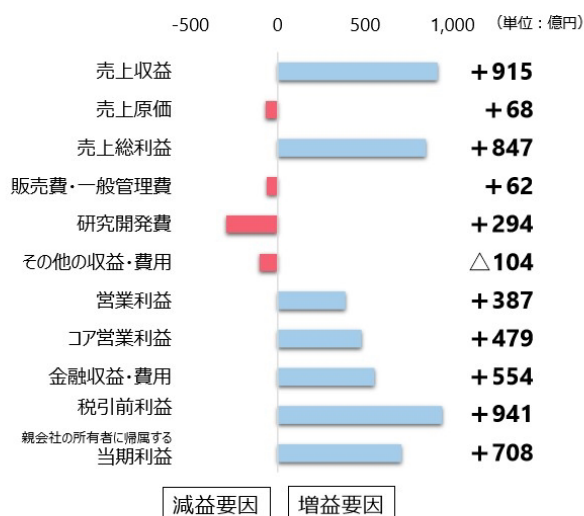
金融収益のところ、713 億円ということで 554 億円の増と非常に大きくなっております。これは、皆様、既にご了解をいただいていると思いますが、21 年度の 160 億円というのが、ViiV 社からの配当、3 回分しか計上できなかったと。向こうの決算日が 4 月 1 日にずれたことで、4 月 1 日の配当を我々が計上できなかったと。第 4 四半期の配当が一番大きいものですから、それがなくなってしまったということで、その分がないのと、私ども昨年、Gilead 社と ViiV 社、SHIONOGI の知的財産に伴う和解の一時金を、Gilead 社からいただいて、SHIONOGI 分として 500 億円、昨年計上させていただいております。

当然、我々が 500 億円いただいているということは、ViiV 社もそれなりの金額をいただいております。それが配当に反映されるということで、一種、特別配当的なものがこの 4 月 1 日にさらにのってきております。両方合わせまして 250 億円前後、少しプラスマイナスに 20~30 億円のずれは許していただきたいのですが、そのぐらいの大きな単位でずれたのが昨年度に計上されているということで、713 億円のうち 200~250 億円ぐらいは、本来は 21 年度に計上されるべき配当がこちらにずれ込んでいると。

実際、私ども 23 年度の配当予想を含めた金融収益・費用を 420~430 億円で設定させていただいているのですが、これがほぼルーチンレベルで、私どもがいただくパーセンテージとしては妥当だろうと。当然、ViiV 社の売りが伸び、利益が上がっていく中で、この配当部分も今後増えていくわけですが、今年度、GSK 社と ViiV 社が考えておられる売り、いろんなキャッシュポジションを考えた時の配当からすると、420~430 億円は妥当な線だろうと。

そのあたりから、どのぐらいの配当が今年度以降も SHIONOGI に入ってくるのかなってというのは一定のモデルがつくっていただけるのかなと考えているところでございます。それ以外は、利益等については先ほどご説明したとおりでございます。

損益計算書の主な増減要因（対前年）



主な増減要因（対前年*）

- ・ **売上収益**
 - 増加：COVID-19関連製品、海外子会社/輸出
 - 減少：国内医療用医薬品
- ・ **売上原価**
 - 増加：売上収益の増加およびプロダクトミックスの変化
- ・ **販売費・一般管理費**
 - 増加：ソコーバの国内販売に伴う費用、グローバル展開に向けたフレローチ費用
- ・ **研究開発費**
 - 増加：COVID-19関連プロジェクトを含む開発品への積極投資
- ・ **その他の収益・費用**
 - 収益減少：Zatolmilast（BPN14770）のアルツハイマー型認知症での開発計画見直しに伴う減損 ※当四半期に発生した要因
- ・ **金融収益・費用**
 - 収益増加：ViiV社の順調なビジネスを反映した配当金の増加

7

* Appendix p.32：対予想比較



それでは、7 ページ目でございます。

それをチャートでお示しただけでございますので、さしたるトピックはありませんが、やはり研究開発費が左側にかなり大きく出ているということで、我々とする、今後 1,000 億円という一つの基準の研究開発費を使えるような販売ができるのか。くどいようですが、そのあたりをご示唆させていただきますし、そのあたりを皆様方と議論させていただきたいと思っております。

事業別売上収益

(単位：億円)

	22年度			21年度		対前年	
	修正予想(1/30)	実績	対予想達成率	実績	UP率	増減額	
国内医療用医薬品	764	750	98.2%	891	△15.8%	△141	
海外子会社/輸出	393	425	108.1%	344	23.7%	81	
Shionogi Inc.（米国）	144	154	107.0%	138	12.2%	17	
Fetroja	-	100	-	62	59.5%	37	
平安塩野義*/C&O	104	120	115.3%	102	17.7%	18	
Shionogi B.V.（欧州）	86	91	105.6%	50	81.4%	41	
製造受託	148	153	103.8%	174	△12.0%	△21	
一般用医薬品	132	131	99.2%	112	17.7%	20	
ロイヤリティー収入	1,660	1,747	105.2%	1,813	△3.6%	△66	
HIVフランチャイズ	1,599	1,685	105.3%	1,740	△3.2% ^{*3}	△55	
クレストール	13	13	100.0%	12	15.4%	2	
その他	48	49	102.9%	61	△20.0%	△12	
COVID-19関連製品 ^{*2}	1,100	1,047	95.2%	-	-	1,047	
その他	12	13	108.2%	18	△28.8%	△5	
合計	4,210	4,267	101.4%	3,351	27.3%	915	

8

* 一般用医薬品も同合弁会社の収益に含む ※2 ソコーバ、S-268019の売上収益 ※3 2021年度にdolutegravirの特許ライセンス契約締結によるロイヤリティー収入を計上していたため



8 ページ目でございますが、10 ページ目にありますように国内のところは後でご説明申し上げますが、国内海外ともに総じて堅調でございます。もちろん為替の影響もゼロではありませんが、特にアメリカは FORTAMET の一時金、20 数億円が 21 年度に入っていたにもかかわらず、これだけの成長を達成しているということで、セフィデロコル、Fetroja、ヨーロッパ名は Fetroja ですけども、堅調に推移をしているということでございます。

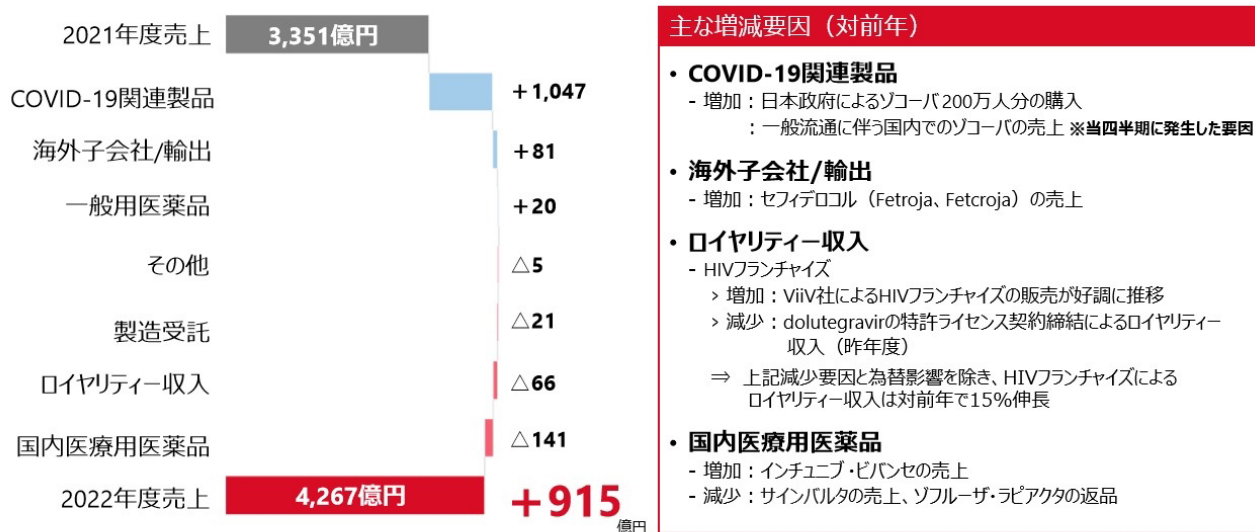
それから一般用医薬品、4 年連続の最高売上をずっと更新をいたしておりまして、業界の中における位置づけも相当上まで上がってまいりました。今後も、この一般用医薬品については、我々とする、良い製品ラインナップが揃ってきておりますので、推進をしていきたいと思っております。

先ほど申し上げました HIV のところでございますが、一番右側をご覧になっていただきまして、HIV フランチャイズとしてマイナス 55 億円、3.2%の減とございますが、これは先ほど申し上げました 500 億円の Gilead 社との和解に伴う一時金を含めた昨年のロイヤリティーからの比較でございます。

逆に言うと、その 500 億円の一時金が入ったにもかかわらず、50 億円の減で済んでいるということは、実際にはロイヤリティー現物は 450 億円増えているということでございます。このトレンドは、注射薬含めて、今、2 剤療法、これはジョンからまた説明してもらいますけれども、このあたりで HIV については今後も強い成長を望んでいると。我々もそうできるだろうと思っております。

それから COVID-19 ですが、先ほど申し上げましたように 1,047 億円。1,000 億円の国の買上げと 47 億円の一般流通後の売りの計上ということでございます。

事業別売上収益の主な増減要因（対前年）



9

* Appendix p.33：対予想比較



9 ページ目でございますが、それを書かせていただいただけでございます、COVID 関連製品が1,000 億円、それがほとんどそのままストレートに落ちて 915 億円になっていると。当然、この 915 億円のプラス分を今年もさらに拡大をしていこうとすると、このぐらいの COVID 関連製品っていうのを、23 年、24 年と継続していかなければいけないということでございます。

国内医療用医薬品売上収益

（単位：億円）

	22年度			21年度		対前年
	修正予想 (1/30)	実績	対予想 達成率	実績	UP率	増減額
インチュニブ	200	192	96.1%	164	17.0%	28
ビバンセ	13	14	112.3%	8	81.2%	6
感染症薬	88	74	84.7%	118	△37.2%	△44
インフルエンザファミリー	1	△11*	-	31	-	△42
サインバルタ	61	54	89.2%	159	△65.8%	△105
オキシコンチン類	45	44	98.8%	48	△7.6%	△4
スインプロイク	34	34	100.1%	27	28.1%	7
アシテア	6	5	93.4%	5	8.8%	0
ムルプレタ	1	1	81.6%	1	△16.5%	△0
ビレスパ	24	25	106.8%	38	△33.6%	△13
その他	294	306	104.1%	324	△5.5%	△18
クレストール	39	41	104.1%	59	△30.7%	△18
国内医療用医薬品	764	750	98.2%	891	△15.8%	△141

<感染症薬構成製品>

・ ソフルーザ
・ ラピアクタ
・ プライトポックFlu・Neo

・ フィコバック
・ フルマリン
・ フロモックス

・ シオマリン
・ バンコマイシン
・ バクタ

・ フラジール
・ イソジン

10

インフルエンザファミリー

* 4-3月にインフルエンザファミリーで42億円の売上を計上、第2四半期にソフルーザ、ラピアクタの返品で△53億円を計上



10 ページ、国内でございますが、ここにつきましてはインフルエンザファミリーの 11 億円のマイナスというところと、インチュニブ、ビバンセにつきましては、一定の成長をさせていただくことができて、4 月 1 日から武田薬品工業社に移管をしたわけですが、ADHD フランチャイズをここまで自分たちなりに強化をしてきたと。

営業が本当にそれなりにやれるのかっていう点では皆様方からずっとお叱りをいただいていたわけですが、ADHD という我々が初めて参入をしたところでも、ここまでの成長する力はまだ我々あるということが言えるかなと思います。

くどいようですが、インフルエンザについては 3 年前に市中在庫として、いろいろな卸様にあったものを一度全部引き上げさせていただいて、必要な分だけをお売りをするという形に 10 月以降変えさせていただいております。

その形の中で売れたのが 42 億円ということでございます。当然のことながら市中に、あるいは卸様にある在庫というのは、ほぼマネージブルで、ほぼゼロだと言っていたいただいても、考えていただいてもいいぐらいまで減っておりますので、今後インフルエンザがまた流行ってくると、そこについてはピュアに売りが立った分だけ我々としたら、卸様への送品、実の売りが立つことになります。

当然のことながら、SDGs 的に考えても回収をしたものを新しい製品で補うというのは製薬会社ではよくやるのですけれども、回収したものは、non-GMP 下になってしまいますので、廃棄以外の手がありません。

再包装とかできませんので、それは全部廃棄をせざるを得ない状況だったところから、やはり、いくら原価が低くて売価が高いからといって、そんな廃棄みたいなことをずっと続けているというのは業界全体としてあまり好ましいことではないだろうということで、その適正化を、特にこの急性感染症という一番読みにくいところで、我々が踏み込んで行ったっていうのは、我々としては非常にいい取り組みではないかと思っております。

スインプロイク、岩崎が非常にこだわっておりまして、少しずつ動き始めてきたかなと思います。対前年で 28% の増、今年度以降も、ここについては我々、医療用麻薬については未だに非常に強い会社だと思っておりますので、ここについては成長させてまいりたいと思っております。

中期経営計画STS2030のKPIに対する2022年度の成果

	KPI	FY2019 (実績)	FY2020 (実績)	FY2022 (目標)	FY2022 (実績)		FY2024	FY2030
成長性指標	売上収益	3,334億円	2,972億円	4,000億円	4,267億円	達成	5,000億円	6,000億円
	コア営業利益*	1,274億円	940億円	1,200億円	1,585億円	達成	1,500億円	2,000億円
	コア営業利益率	38.2%	31.6%	30%以上	37.1%	達成	30%以上	-
	海外売上高比率 (ロイヤリティー収入を除く)	18.5%	16.2%	25%以上	16.5%	未達	50%以上	-
	自社創薬比率	67%	71%	60%以上	61%	達成	60%以上	-
株主還元指標	EPS	395.71円	365.03円	370円以上	621.31円	達成	480円以上	-
	DOE	4.0%	4.1%	4%以上	3.9% (予定)	未達	4%以上	-
	ROE	15.5%	13.9%	13%以上	17.8%	達成	15%以上	-

11

*コア営業利益: 営業利益から、非経常的な項目（減損損失、有形固定資産売却益等）を調整した利益



11 ページでございますが、2020 年に Transformation Strategy 2030 をつくらせていただいて、そのときの 2022 年の目標というのが左から 3 行目でございます。

売上 4,000 億、営業利益 1,200 億等々でございます。この KPI に対しまして、この 2022 年度の実績というのは、海外売上高比率が 16.5%と届かなかったのですが、海外売上そのものは伸びております。ただ日本を含めた全体の売りが伸びてしまいましたので、想定以上に売上高比率という点では低く出ております。海外売上高比率と DOE4.0%以上という目標、これ以外は達成をしたということです。

皆様方に 6 月 1 日、この STS2030 のリビジョンの説明会を予定させていただいておりますが、これに向かう前段階として 2022 年度は良い 1 年だったのではないかなと思っております。

ということで、12 ページ目に書かせていただいているのは、今私が申し上げたことでございます。成長ドライバーの開発品 6 品目の臨床試験のステージアップのところについては、後で一つ一つ少しご説明をさせていただきます。

2023年度の方角性

2022年度までに創出した感染症製品をより広く提供し、グローバル展開を加速するフェーズに移行

グローバル販売の拡大による トップラインの成長

- ソコーバの日本・アジアでの販売拡大
- 感染症領域における各取り組みを推進
 - 政府備蓄、サブスクリプションモデルの展開
 - グローバルサプライの基盤構築

グローバルで展開できる 成長ドライバーの確立

- グローバル自社開発品の進展に向けた積極投資
- 製品導入に向けたインライセンスの強化
- ワクチンの国内実用化とグローバル展開への取り組み

自社でグローバルに展開できる企業へのTransform

14

SHIONOGI

それでは 14 ページに移らせていただきます。2023 年度のみならず、今後出させていただく STS2030 のリビジョンでも、ほぼ同じテーマが我々にとっての重要課題ということでございます。

これはとにかくにも、3 年間苦労してつくってきた COVID-19 関連製品とゾフルーザを含む感染症製品を日本含めたグローバルで実売りを立てていくこと、これがナンバーワンプライオリティだということでございます。

セフィデロコルを始めとする AMR プロダクトにつきましては、今年度の G7 サミット、今年広島で行われるものでも、今までより一歩踏み込んだ、G7 の国のステートメントがいただけるのではないかと私ども、非常に大きな期待をしております。副会長をやっております澤田も、総理に直接お目にかかって、このあたりのお話をさせていただくことを含めて、我が国におけるサブスクリプション、G7 におけるサブスクリプションというのは大きく進展してくれないだろうかと思っております。

ただ、これは進展したとしても、ゾコーバやワクチンなど、そういったものの売りと肩を並べるような売上規模ではございませんので、ベースのビジネスモデルとして、例えば 100 億円であるとか 200 億円であるとかっていうのが AMR プロダクトで入ってくるような体制を目指そうと。これは目指していけるのではないかと思っておりますが、それ以外のトップラインをどう伸ばすのかというのが大きな課題でございます。

加えまして、もちろん私ども COVID-19 の経口剤をやっている中で、予防も続けています、小児も続けています、Long COVID もフォローしています。こういったことを全てやっているのは、おそらく唯一の会社ではないかという自負もあります。そこに一定のお金はかかりますが、やはり次のステージに向けて何をやらなければいけないのかというのが、2023 年度のギアチェンジの一つのテーマでございますので、そこにどのぐらいの人・金・ものを投入して、次の SHIONOGI の成長を支えていくのかと。これが 2023 年以降の方向性ということになります。

業績予想（連結経営成績）

（単位：億円）

	23年度		22年度	対前年	
	通期予想	上期予想	通期実績	UP率	増減額
売上収益	4,500	2,170	4,267	5.5%	233
営業利益	1,500	805	1,490	0.7%	10
コア営業利益*	1,500	805	1,585	△5.4%	△85
税引前利益	1,925	980	2,203	△12.6%	△278
親会社の所有者に帰属する 当期利益	1,550	780	1,850	△16.2%	△300

- ・感染症製品のグローバル販売の拡大によるトップラインの成長により増収・増益を実現
- ・グローバル展開、成長ドライバーの確立に向けた積極投資の加速

為替レート (期中平均)	2023年度 前提	2022年度 実績
ドル	130円	135.51円
ポンド	160円	163.22円
ユーロ	140円	140.99円

ということで、15 ページ目でございます。通期の予想として 2023 年度は売上 4,500 億円、営業利益 1,500 億円、ここまでは増収増益でございます。税引前利益と当期利益につきましては、先ほど申し上げました配当が通常化する点で 200 数十億のギャップがございますので、その点が追いつききれないということで、通期予想 1,925 億円、1,550 億円と 12%、16%の減益になっているように見えます。これはとにもかくにもトップライン、どれだけいくのかということと、それに伴って我々が販売費、一般管理費、研究開発費をどのぐらい使うのかということに依存するのは、皆様方のほうが我々よりよくご理解いただいていると思います。

特に昨年の 1,200 億円からのスタートも同じですけれども、我々としてどこが最低線として皆様方にお約束をできる線なのか、売上が向上しなかったり、研究開発費が必要以上にいったとしても、どこが最低線なのかということをお示ししているというのが今回の営業利益のラインでございます。1,500 億円から始めさせていただきたいというのが我々のメッセージでございます。

業績予想（事業別売上収益）

（単位：億円）

	23年度		22年度	対前年	
	通期予想	上期予想	実績	UP率	増減額
国内医療用医薬品	1,341	874	1,797**	△25.4%	△456
海外子会社/輸出	966	280	425	127.3%	541
Shionogi Inc.（米国）	136	67	154	△11.7%	△18
Shionogi B.V.（欧州）	115	54	91	27.2%	25
平安塩野義/C&O	580	132	120	384.8%	460
その他	134	27	60	122.9%	74
製造受託	138	73	153	△10.1%	△15
一般用医薬品	150	68	131	14.2%	19
ロイヤリティー収入	1,895	869	1,747	8.5%	148
HIVフランチャイズ	1,850	860	1,685	9.8%	165
その他	45	9	62	△27.4%	△17
その他	10	5	13	△21.6%	△3
合計	4,500	2,170	4,267	5.5%	233

16

* 一般用医薬品も同合併会社の収益を含む ** ソコーバの日本政府による買収収益を含む



16 ページでございます。

そのベースとなる業績予想でございますが、国内の売り、左から3行目、1,797 億円というのは、1,000 億円のゾコーバの日本政府による買収が入っており、47 億円が実売りですから、これはフェアな比較だと思いますけれども、2022 年度の 797 億円からどれだけ成長させるのかというのがポイントです。単純な比較をすると、1,797 億円から 1,341 億円になっているので 25%の減収に見えるということですが、実態としては 797 億円であったものを 1,341 億円にするというのが、国内の我々のターゲットであるということでございます。

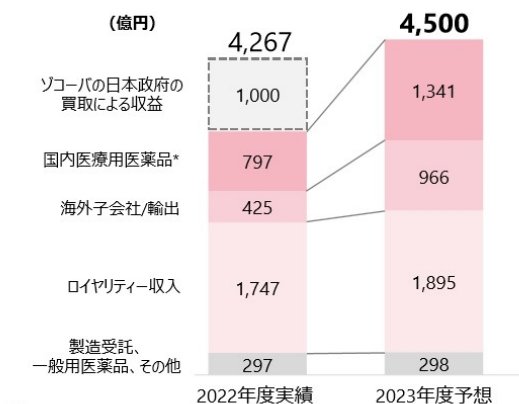
それから海外、アメリカとヨーロッパはセフィデロコルが中心ではございますが、中国あるいは韓国を含めたアジア諸国では、ゾコーバの売りを、特に下半期に大きめに入れていただいております。4,267 億円だったものを 4,500 億にすると。その成長のほとんどの部分っていうのが、ゾコーバとワクチンであるっていうのはご了解いただけたと思いますので、そこを日本ならびに東南アジアを含めたアジアでどう展開していくのかということ、これを含めた数字になっているということでございます。

ロイヤリティーにつきましては、現時点、約 10%アップの 1,850 億円というところで考えさせていただいておりますがこれは、ViiV 社も大体売りの伸び 10%ぐらいで現時点では予測をしているということで、それを反映させていただいております。為替でありますとかそれ以上におそらく ViiV 社も強く成長させたいと思っていますので、それによって少し変えていこうと思っております。

グローバルでのトップラインの成長

ゾコーバの国内での自社販売と海外での展開、ベースビジネスの伸長によりトップラインの成長を実現

事業別売上高の予想（対前年）



- **ゾコーバ、COVID-19ワクチンの売上1,050億を予想に計上**
- **国内医療用医薬品：+544億円**
 - ゾコーバ、COVID-19ワクチン、インフルエンザファミリー
- **海外子会社/輸出：+541億円**
 - ゾコーバ：中国、韓国、台湾
 - セフィデロコル
- **ロイヤリティー収入：+148億円**

17

* ゾコーバの一般流通以降の国内での売上を含む



17 ページ目でございます。グラフの一番下の部分、ロイヤリティー収入プラス 148 億円について、 Crestol のロイヤリティーが昨年の 2022 年度でとうとう最後ゼロになりましたので、その分を含めて減るところはありますけれども、HIV だけで 165 億円増えるということでございます。

4,267 億円が 4,500 億円になるという理由のほとんどは、COVID-19 関連の経口薬、ワクチン。加えてインフルエンザにつきましては、私ども昨年、日本国内で 42 億円、Roche さんもそこまでアメリカ、ヨーロッパで強みではなかったのですが、ここは皆様のご賛同されるか、ご賛同されないかはともかく、私ども、ちょっとやっぱりインフルエンザは注意した方がいいのかなと考えております。

特に、人獣感染がちょこちょこ出始めています。どの程度これが本当のリアルスレッドなのかということはいくつにいくつなのですが、ただ、キャップエンドヌクレアーゼは今のところは全部の我々が入手しております鳥・ヒト、豚・ヒトのインフルエンザには効いていますので。キャップエンドヌクレアーゼとノイラミニダーゼ、両方持った上で、インフルエンザに準備をしておくことは必要だろうということで、我々、一定のインフルエンザに対する期待もこの数字の中に入っているということでございます。

ゾコーバ：グローバル展開*

2023年度は、日本での実績の積み上げと中国・韓国を中心としたアジアでの承認取得、実用化を目指す

日本：一般流通開始と5類感染症への移行		米国・欧州
- インフルエンザ同様、誰でも早期診断・早期治療が受けられる社会への貢献 - 緊急承認から本承認に向けてPMDAと協議中 - 国内小児対象Phase 3試験の開始（2023年4月）		- 米国NIH^{*2}のサポートを受ける2つのGlobal Phase 3試験は順調に進展 - 曝露後予防効果を検証するSCORPIO-PEP^{*3}試験を開始（2023年4月） - 米国FDAよりファストトラック指定を受領
中国：申請準備中	韓国：製造販売承認申請中	台湾・その他
- 申請に係る事前資料を提出し、当局照会対応中 - 自社販売に必要な社内外の体制構築 - 輸入・流通、およびプロモーションのパートナー企業各社とライセンス契約を締結 - 中国での生産体制構築	- 承認取得に向けMFDS^{*4}による審査中 - 承認取得後の流通方法について、ILDONG社が韓国政府および規制当局との協議を継続 - 現地生産に向け製剤技術移管中	- 台湾：台湾塩野義がEUA申請 - その他のアジア諸国においてパートナーリングの協議を実施

18

* Appendix p.36：開発プランの全体像 ^{*2} アメリカ国立衛生研究所 ^{*3} Post Exposure Prophylaxis Study ^{*4} Ministry of Food and Drug Safety（食品医薬品安全処）  SHIONOGI

ゾコーバにつきましては、18 ページに書かせていただいております。

二つだけ言わせていただきますと、右上のアメリカ、ヨーロッパでございますが、これは臨床試験、プロトコルをFDAと合意をした上で、かなりのペースで進んでおり、我々としては順調と考えています。これによってアメリカ、ヨーロッパでの承認申請ならびに承認取得をやっていきいたいということと。

予防試験、小児もどのぐらいのタイミングでアメリカ、ヨーロッパ、必要なのか、あるいは本当にどのぐらいニーズがあるのかというのは、日本ほどは綺麗に読めていませんけれども、行っているということでございます。当然のことながら、アメリカでのファストトラックというのは追い風だと思っています。

それから、中国、韓国につきましては、2月、3月ぐらいに、ちょうど特に中国でゼロコロナの政策変更、解除を行ってから、治療薬とかワクチンとかに対する認識が何か変わった部分もあったのかもしれませんが、国産の治療薬が二つぐらいポンポンと承認された後、新たに承認された薬はありません。ただ、もしかするとですけれども、患者数はじわっと増えているのかもしれないと思っています。

特に2月、3月、中国全体でCOVID-19の感染が occurred のので、一度は中和抗体が上がったのだと思いますけれども。オミクロンに対する中和抗体って大体4～5カ月ぐらいから下がってき始めるので、そのあたりからぼちぼち早く感染した人が再度かかってもおかしくないタイミングだなと思いますし。

XBB.1.16あたりは、中国で少し出始めていると聞いています。今週の会見で、東京都の尾崎医師会長もゴールデンウィーク前まではPCRの陽性率1桁だったのが、先週15%まで上がってきているということで、我が国でも少し増える兆候があるのかなと思いますが、当然のことながら中国、韓国でも同じような事態になる可能性があります。私どもとしては上期内には承認をいただいた上で、下期から本格的に展開したいと考えております。

ゾコーバ：Phase 2/3試験 Phase 3 partより得られた直近のデータ*

優れた抗ウイルス効果に起因すると考えられる様々なデータを集積

Long COVID発現リスクの低下について*2

- 投与開始時点の症状スコアが比較的高い患者では、プラセボと比較しLong COVID発現リスクを有意に低下
 - COVID-19に特徴的な症状が長期持続する患者の割合を45%低下
 - Long COVIDとして報告の多い神経症状を発現した患者の割合を33%低下

Mukae H. et al., Precision Medicine 2023.6(4):291.

ウイルスのリバウンドと症状の再燃について*3

- ゾコーバ投与後のCOVID-19症状の再燃は稀であり、ウイルスリバウンドに起因しないことを確認
- 治療開始後21日までに、感染性を有するSARS-CoV-2ウイルス（ウイルス力価）のリバウンドは1例観察されたのみ

第33回 欧州臨床微生物学感染症学会議（ECCMID）で発表

19 ページにつきまして、これぐらいのデータをきちっと積み上げ続けているということに対して、私どもは感染症の専門メーカーとして今後も、マテリアリティナンバーワンは感染症ですから、続けていくということを含めて、Long COVID、それから他剤で少し話題になっているリバウンドについても、我々としてはここまで掘り下げたデータの集め方をしているということでございます。

ワクチン事業：新たなビジネス基盤の構築に向けて

S-268019の国内上市、浸透をはじめ、中長期的な成長ドライバーとしての基盤を整備

COVID-19ワクチン：S-268019

- 承認取得に向けて厚生労働省およびPMDAによる審査中
- 国内供給に向けた準備を加速
- 価値最大化に向けたLCMの取り組み
 - 青年、学童、成人追加免疫（4回目接種）
 - オミクロン株対応
 - WHOの緊急使用リスト（EUL*）掲載に向け、関心表明（EoI**）が受理

組み換えタンパクワクチン生産体制の整備

- UMNファーマにおける初回供給準備
- UNIGENでの大量生産に向けた課題対応
- 生産体制の構築に向けたパートナーリング

ワクチン事業の拡大

- インフルエンザワクチンへの展開
- 経鼻ワクチン、ユニバーサルワクチンの開発に向けた基盤構築

20

* Emergency Use Listing ** Expression of Interest



ワクチンにつきましては、昨年の11月に承認申請をさせていただき、審査が順調に進んでいるという状況でございます。当然、審査の進捗を我々が云々するわけにはまいりませんが、普通に考えれば、部会の日程の中に、我々のS-268019がいつ入っていくのかってということと、その後、それに基づいて承認をいただくということが、我々にとっても皆様方にとっても、ワクチン、こういう感じで動いていくのだなということが見えるタイミングだと思います。我々とする、現時点では審査は本当にスムーズに、精力的にお進めいただいているという認識でございます。

セフィデロコル：グローバルの課題であるAMR*への対応

持続可能な急性感染症ビジネスモデルの先進的な取り組みを加速

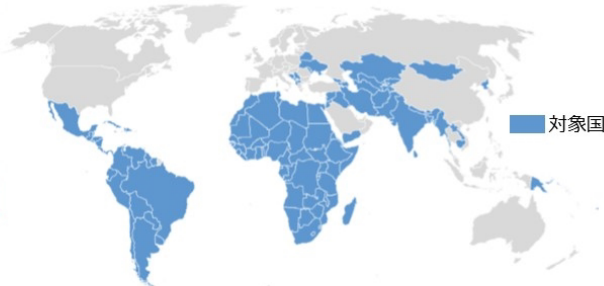
薬剤アクセスの向上に向けた取り組み

- 上市国の拡大と既上市国でのさらなる浸透
- 低所得国を含む135か国への提供に向けた活動
 - GARDP、CHAIとの提携契約の締結*4（2022年6月）
- サブスクリプション型償還モデルを含むPull型インセンティブの推進

適正使用の推進

- 医療機関での抗菌薬スチュワードシッププログラム*5の強化
- リアルワールドエビデンスの活用：PROVE試験速報*6
- 英国国立医療技術評価機構（NICE）による抗菌薬医療技術評価ガイダンスにおける推奨取得*7（2022年8月）

GARDP*2、CHAI*3との提携の対象国



21

* Antimicrobial Resistance（薬剤耐性）*2 Global Antibiotic Research and Development *3 Clinton Health Access Initiative *4 2022年6月15日プレスリリース
*5 Core Elements of Antibiotic Stewardship | Antibiotic Use | CDC *6 2023年4月17日 プレスリリース *7 Antimicrobial health technology evaluation guidance

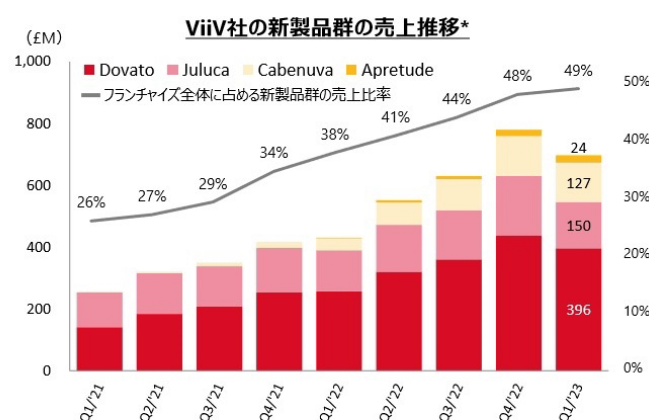


21 ページ、セフィデロコルにつきましては申し上げるまでもないのですが、アメリカ、ヨーロッパでそれなりに売りが立ってきております。社内でもよく話をするのですが、スチュワードシップがどのぐらい、特に南ヨーロッパあたりできちっとお守りいただけているのかということ、ぼちぼち考え始めないと、ずっと売りが立っていればいいという話でもないかと。

セフィデロコル耐性が万が一にでも出始めてしまうと、我々でも次の抗生物質をつくるのに 20 年かかってしまいますので、もちろん AVYCAZ とカレカルブリオとかいろいろありますけれども、今持っているものを上手く使うフェーズには入っていると思います。そのためにも、Pull 型インセンティブが充実してくるというのは非常に重要だと思っております。

ViiV社によるHIVビジネスの進展

経口2剤レジメンおよびLA製剤の伸長と次世代パイプライン開発の推進によるパラダイムシフト



トップラインの更なる成長

- Dovato : 全体の成長を牽引
- Cabenuva : 治験参加者の約90%が、毎日服用の経口薬よりもCabenuvaによる治療を好む*2
- Apretude : 米国での売上拡大・欧州での発売 (2023年後半に承認予定)

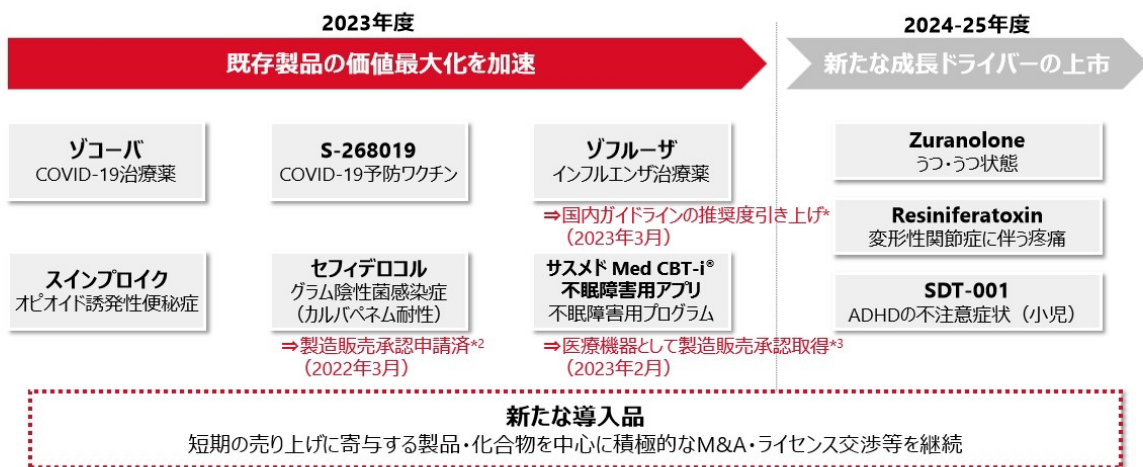
次世代パイプラインの開発

- S-365598*3 : Phase 1試験実施中
- N6LS (超長時間作用型製剤の併用候補薬) : Phase 2b試験開始予定

22 ページ、HIV のお話は前回の HIV ミーティングでもさせていただきました。特に新しいことはございませんが、私どもの S-365598 の Phase 1 ならびに、3 カ月に 1 回もしくはそれ以上長いものをどのように開発していくのか。あるいは Gilead 社や Merck 社が開発している、1 週間に 1 回の経口剤をどういうふうに進めていくのかということも含めて、ViiV 社と協調していきたいと思っております。

国内事業の方向性

注力領域における持続的な成長に向けた取り組みを加速



23

* 日本感染症学会によるゾフルーザの使用についての新たな提言 *2 SHIONOGIプレスリリース *3 サスメド社プレスリリース SHIONOGI

23 ページ、国内事業についてです。短期と中長期に分けさせていただいておりますが、特に 2024 年度、2025 年度につきましては Zuranolone。こちらは Biogen 社のクリス・ヴィーバッハーさんもアルツハイマーのレカネマブと Zuranolone を、二つの一番期待している製品なのだとはっきりおっしゃっていただいています。

我々、この Zuranolone については、日本の Phase 3 がもうすぐキーオープンになりますので、Phase 2 までの結果からすると、良い成績が得られるのではないかと私個人としては期待いたしておりますので、これを日本で展開をしていくというのは非常に楽しみです。

Resiniferatoxin、Olorofim につきましても Phase 3 が進んでおりますので、なるべく早く NDA を実施して上市したいと思っております。

左側につきましては、もうゾコーバ、ワクチン、ゾフルーザ、スインプロイク、セフィデロコルと、それにサスメドさんの睡眠アプリ。またこの後、私もはイドルシア社と一緒にさせていただいている睡眠薬もありますので、この辺含めて、睡眠や、うつなどについて展開していくということでございます。

主な開発品目のマイルストーン

アンメットニーズの高い成長ドライバーへ選択と集中

疾患領域	プロジェクト	対象疾患	2022年度	2023年度	2024年度
感染症領域	Olorofim	侵襲性アスペルギルス症	Phase 3		Phase 3登録完了 (4Q)
	S-337395	RSウイルス感染症	Phase 1	Phase 1速報	
	S-892216	COVID-19	Phase 1	Phase 1速報	
精神・神経、疼痛	Zuranolone	大うつ病性障害	Phase 3	Phase 3速報 (3Q) 申請 (4Q)	
	Resiniferatoxin	変形性膝関節症	Phase 3		申請 (4Q)
	SDT-001	ADHD	Phase 3	申請	
	Zatolmilast	脆弱X症候群	Phase 2/3	Phase 2/3速報 (2Q) 申請 (3Q)	
	S-151128	慢性疼痛	Phase 1	Phase 1速報	
新たな成長領域	S-309309	肥満症	Phase 2	Phase 2速報 (4Q)	
	S-531011	固形がん	Phase 1b/2		Phase 2開始 (4Q)
	レダセムチド	栄養障害型表皮水疱症	Phase 2		申請 (3Q)
		急性期脳梗塞	Phase 2b		

24

速報：入手時期であり、開示時期は別途検討



24 ページでございますが、Phase 1 として新しくオープンさせていただいたもの、上から 2 番目の S-337395、RS ウイルス感染症、それから S-892216、COVID-19。このプロテアーゼ阻害剤である S-892216 で目指しておりますのは、DDI も pregnant effect もない経口剤です。

それと耐性プロファイルが我々のゾコーバとも、もう一つの 3CL プロテアーゼ阻害剤とも違うということで、今のところは耐性がそんなに大きな問題にはなっておりませんけれども、この手の話、いつ出るかわからないということも含めて、DDI がない、pregnant effect がない、そして耐性プロファイルが違うという経口剤でその三つのポイントを目指していきたいと思います。

それから、下から 4 番目の S-151128、疼痛薬でございしますが、私個人としてはすごく期待をしております、ものとしてはすごくいいと思います。どうやって承認取っていったって、どのような薬価をつけるのかというのは、疼痛薬は常に難しいわけですが、ものとしては非常に面白いと思っています。

それから、一番上の Olorofim、それから Zuranolone、Resiniferatoxin、このあたりは Phase 3 を淡々とやっておりますし、下の S-309309 は Phase 2 を開始しておりますし、レダセムチドは Phase 2b を開始しておりますし、この S-531011 の固形がんにつきましては、どこまで言えるかは上原次第ですが、結構面白いのでこれについても我々とする、強力におしてまいりたいと思います。

業績予想（連結損益計算書）

(単位：億円)

	23年度		22年度	対前年	
	通期予想	上期予想	実績	UP率	増減額
売上収益	4,500	2,170	4,267	5.5%	233
売上原価	15.3 690	14.5 315	14.6 622	10.8%	68
売上総利益	3,810	1,855	3,644	4.5%	166
販売費・一般管理費・ 研究開発費 合計	50.9 2,290	47.7 1,035	47.8 2,039	12.3%	251
販売費・一般管理費	28.9 1,300	24.9 540	23.8 1,015	28.1%	285
研究開発費	22.0 990	22.8 495	24.0 1,024	△3.3%	△34
その他の収益・費用	△20	△15	△115	-	95
営業利益	33.3 1,500	37.1 805	34.9 1,490	0.7%	10
コア営業利益	33.3 1,500	37.1 805	37.1 1,585	△5.4%	△85
金融収益・費用	425	175	713	△40.4%	△288
税引前当期利益	42.8 1,925	45.2 980	51.6 2,203	△12.6%	△278
親会社の所有者に帰属する 当期利益	1,550	780	1,850	△16.2%	△300

そういったことをベースにして書かせていただいた業績予想でございまして、26 ページ、くどいようですが、販売費・一般管理費 1,300 億円で、上期が 540 億円ですから、ものすごく下期に寄ってるっていうのはすぐご理解いただけたと思います。これは、下期に我々がどこでゾコーバを売ることかということと無関係ではないということで、この辺とこの 1,300 億円という、我々が今まで使ったことがないような販売費・一般管理費はどう動いていくのかということが連関をしているということと。

現時点ではまだ 1,000 億円の研究開発費を維持させていただいております。先ほど申し上げましたような Phase 1、それから Phase 3、Phase 2 も含めて、次の塩野義を支えなければいけないパイプラインがここまで揃っている中で、1,000 億円使っても進めたいというのが我々の意志ではありますが。含めて、トータルの PL をどうマネージするのかということについては、今後も皆様と対話をさせていただきたいと思います。

業績予想（事業別売上収益）

（単位：億円）

	23年度		22年度	対前年	
	通期予想	上期予想	実績	UP率	増減額
国内医療用医薬品	1,341	874	1,797	△25.4%	△456
海外子会社/輸出	966	280	425	127.3%	541
Shionogi Inc.（米国）	136	67	154	△11.7%	△18
Shionogi B.V.（欧州）	115	54	91	27.2%	25
平安塩野義/C&O	580	132	120	384.8%	460
その他	134	27	60	122.9%	74
製造受託	138	73	153	△10.1%	△15
一般用医薬品	150	68	131	14.2%	19
ロイヤリティー収入	1,895	869	1,747	8.5%	148
HIVフランチャイズ	1,850	860	1,685	9.8%	165
その他	45	9	62	△27.4%	△17
その他	10	5	13	△21.6%	△3
合計	4,500	2,170	4,267	5.5%	233

予想の前提

- ・ 国内医療用医薬品
 - 国内のソコーバ、COVID-19ワクチンの売上収益について予想に計上
 - 2022年度実績に日本政府によるソコーバの買取収益1,000億円を含む
- ・ 海外子会社/輸出
 - Shionogi Inc.
 - > オスフィーナの販売スキームの変更に伴う対前年での売上の減少**
 - 平安塩野義/C&O
 - > 中国、韓国でのソコーバの売上収益について予想に計上
 - その他
 - > 台湾でのソコーバの売上収益について予想に計上

27

* 一般用医薬品も同合弁会社の収益を含む ** オスフィーナの販売スキームの変更に伴い売上予想は減少するが、利益予想への影響はない



27 ページ、それを少し分解したものでございます。そういう意味では、先ほど説明申し上げたことがもう一度書かれておりますが、くどいようですが海外が非常に大きく伸びるという中において、欧米についてはセフィデロコル中心、アジアについてはゾコーバ、一部分、ワクチンもやればいいなと思っておりますが COVID-19 中心ということになっています。

業績予想（国内医療用医薬品売上収益）

（単位：億円）

	23年度		22年度	対前年	
	通期予想	上期予想	実績	UP率	増減額
感染症薬	657	400	1,121	△41.4%	△464
COVID-19関連製品 + インフルエンザファミリー	573	358	1,036	△44.7%	△463
サインバルタ	42	21	54	△23.5%	△13
オキシコンチン類	41	21	44	△6.6%	△3
スインプロイク	49	23	34	44.6%	15
アシテア	10	4	5	91.0%	5
ムルプレタ	1	1	1	25.9%	0
ピレスパ	19	11	25	△24.4%	△6
その他	521	393	512*	1.8%	9
ADHD治療薬の移管 に伴う一時金	250	250	-	-	250
国内医療用医薬品	1,341	874	1,797	△25.4%	△456

<感染症薬構成製品>

- ・ ソコーバ
- ・ COVID-19ワクチン

- ・ ソフルーザ
- ・ ラピアクタ
- ・ プライボックFlu・Neo

- ・ フィコバックス
- ・ フルマリン
- ・ フロモックス

- ・ シオマリン
- ・ バクタ
- ・ フラジール

・ イソジン

28

COVID-19関連製品

インフルエンザファミリー

* 2022年度のインチュニブ、ピバンセの売上を含む



28 ページ、この点で特筆すべきは 2 点ございまして、COVID-19、プラス、インフルエンザ、通年で約 570 億円、上期に 360 億円ということで、特にゾコーバにつきましては昨日もメディアの方からご質問ありましたけれども。9 月末までは薬剤費の国による負担が明確になってるけれども、それ以降はまだ明確ではないということで、そのあたりを考えて上期に、我々としては予測が大きくなってることと。

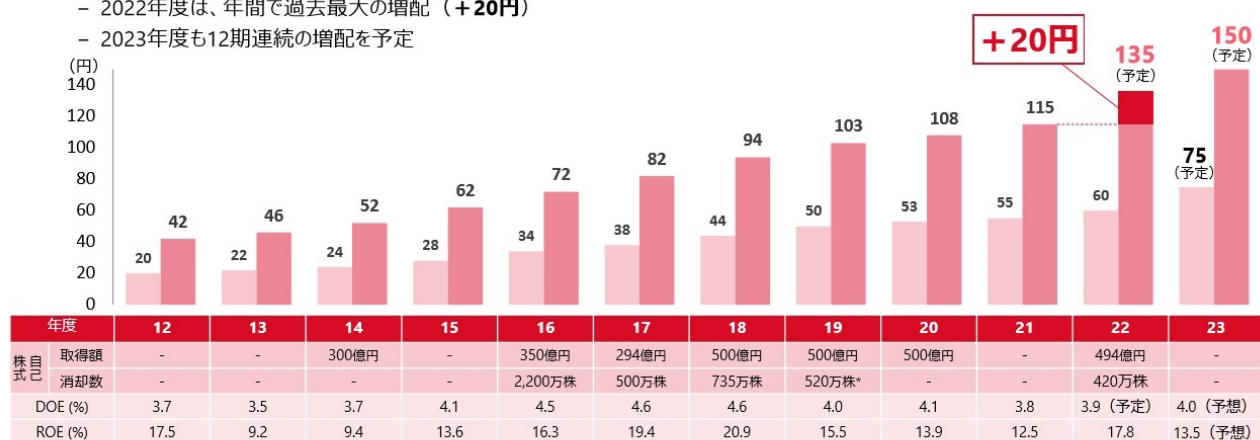
これは本当に経口剤トータルとして、他 2 剤も含めてまだ処方率が 10%に満たないと。8%とか 9%だっていう中において、これを 20%とか 25%までどう持っていくんだろうかと。そのぐらいまでいけば本当に簡単な数字だと思いますので、その処方拡大がどのぐらいスムーズに進むのかっていうこととでございます。

一番下、ADHD 治療薬の移管に伴う一時金として、今年度、250 億円を入れさせていただいております。ご承知のとおり、インチュニブとビバンセ、両方入れても 250 億円に届かない。ただ、成長はずっとさせていただいておりますが、これがなくなる部分を少なくとも今年度については、この 250 億円で補わせていただくことで、国内で ADHD 治療薬がないから売上が立たないっていうのは数字上はないということとでございます。

機動的な資本政策

・ SHIONOGIの成長とともに実感していただける株主還元政策

- 自己株式の取得・消却、政策保有株の持合い削減も含め、資本効率を向上
- 2022年度は、年間で過去最大の増配（+20円）
- 2023年度も12期連続の増配を予定



30

* 2020年3月30日決議、4月6日消却 2019年度以降はIFRSに基づき算出した値

SHIONOGI

最後、株主還元でございます。30 ページでございますが、昨日の取締役会に、株主総会の議題として上程をするというご決議をいただいておりますが、本決算の下期配当として 15 円の増配、中間で 5 円増配させていただいておりますので、通期で 20 円の増配の 135 円とさせていただきたいというのが我々の意思でございます。

20 円の増配幅というのは、145 年の我々の歴史の中でも最も大きな増配幅でございます。大体どっちかの期で、配当を上げますとそれが次のスタートポイントになるっていうのは、私ども、11 期連続の増配でやらせていただいておりますので、その 75 円っていうのはスタートポイントになるということで。今年度は 75、75 の 150 から始めさせていただきますが、これは決算数字等が順調にいけば、また下期の配当については取締役会にいろいろご相談をさせていただきたいと考えてるところでございます。

自社株買いにつきましては、機動的に今までのとおり、やるときにやるということで常に頭の中に置きながら状況を判断したいと思ってます。

以上、決算のご説明とさせていただきたいと思います。ご清聴ありがとうございました。

質疑応答

京川：それでは、質疑応答に移らせていただきます。

まず会場にてご参加をいただいております皆様からのご質問をお受けさせていただきます。

では、甲谷さん。

甲谷：野村證券の甲谷と申します。

まず1点目が17ページ。このトップラインの成長の中での国内医療用医薬品で、もちろんこの544億円が、多分かなりの部分がゾコーバだと思うんですけど。ちょっとその前にワクチンについて考え方を教えていただきたいんですけども。自分の考えたところ、インフルエンザワクチンと同じぐらいの数量を政府が購入するのが筋なんじゃないのかなと。

当然まだ御社、オミクロン株対応がありませんので、大半ファイザーさんとかそっちになってしまうんですけど、国がある程度投資もされているので、何も買わないのはないんじゃないかなと。10%未満ぐらいは国内ワクチンに向けられるだろうと思っているんですけど。

数字を拝見している限り、かなり小さい量になっているんじゃないかなと思うので、これは何か明確な理由があって、いや実はちょっと財務省がこんだけ余ったんだから、もうワクチンなんて買わなくていいんじゃないのかとか、かなりそういうふうに絞ってらっしゃるのか。

ただ単純にまだ承認されてないので、かなり控え目に見てらっしゃるのか。これについてちょっとご解説いただけますでしょうか。

手代木：そちらではない理由でございまして、私どもの問題でございます。製造能力がそこまで上がってない。それが一番の理由です。

甲谷：製造能力のキャパのところが、まだ拡大培養のところで少し苦戦されてるっていうような。

手代木：そのとおりです。これは隠してもしょうがありませんので。

国側は、今、甲谷さんがおっしゃったようなことに対して、かなり前向きな状況だとは思いますが、私どもが本当にまだワクチンのニューカマーだということも含めて、どれだけコンフィデンスを持って必ずデリバリーできるのかという。ここ、ワクチンだけオーバープロミスしてデリバリーでき

ませんっていうのは、本当に許されない領域だと私どもも思っておりますので。確度の高い数字を今も国とお話をさせていただいておりますし、これに基づいてということになります。

我々とする、早くそれを含めて、言っていたただけの数字をつくれるぐらいのケイパビリティを上げていきたいと思っておりますが、残念ながらまだそこまで行けてないということです。

甲谷：多分、今期中には解決するにはまだ時間かかるということで、このぐらいの数字ということではよろしいですか。

手代木：製造のキャパが上がっていく、イコール、工場としてもさらに追加をしていかなければいけないので、そのデータを取って追加後承認をいただくっていうところにどのぐらいの時間かかるのかですけれども。

ケイパビリティとしては、ずいぶんいいところまで来てると思いますが。それを、データを取って、スタビリティを取って、サイトクオリフィケーションを取ってというのを含めて、例えば来年の秋口、24年の秋に言われただけの数字を全部つくれるような能力を持ちたいというのが、現時点の我々の考えです。

甲谷：わかりました。2点目、COVID-19 治療薬の国内の需要です。これ、最後に開示されたのは3,578施設で処方しているという、3月31日の時点だと思うんですけど。これ今どうなっているのかっていうのと。

5月8日に5類になって、想定よりもちょっと違うなと思っているところがあれば教えていただけますか。私個人的には、処方率がずいぶん低いと。インフルエンザよりなかなか厳しい疾患である割には、皆さん何かかなり軽く見てらっしゃるというのは、非常に意外でございまして。そのところも含めて何か教えていただければと思います。

手代木：現場のほうは岩崎から追加をさせますけれども、おっしゃるとおりだと思います。

5類以降の患者様の流れを、本当に全部どうつかむのかは、そもそも検査が有料になったときに検査を受けますかみたいなところがよくテレビで話題になってますけれども。

通常のインフルエンザの考え方であれば、検査をして陽性であれば、ほとんどのケース、治療薬、抗ウイルス剤が出ていくので、8割から9割ぐらい抗ウイルス剤が出てく、ゾフルーザ、イナビル、タミフル、ジェネリック含めてですけれども。

それが今の段階で、本当にシングルパーセントに終わってるっていうところの、先生方がアセトアミノフェンでずっと患者様と対話をしてこられてるので、その処方パターンで、別に今までも何と

かやってきたしっていうところから、実はこういういいものがあるのでこれを使うともうちょっといいんだよっていうところが、一番ハードルとしては高いかなと思います。

緊急承認であるとか、ペーパーワークが多いとか、いろんなお話もあるんですが。お使いいただいている先生方にお伺いをすると、面倒くさいけどそんなでもない。要は、やっぱり概念として、COVID-19 で抗ウイルス剤で治すんだっていうところの概念形成が、やっぱりまだ甘いっていうか、少ないっていうのが一番ではないかっていう声が、私どもは多いと認識をしておりますので。それはとにかく上げていくしかないと思います。

岩崎：今、手代木が申しましたとおり、3,500 が今 5,000 施設と順調には伸びてきておりますが、最終的には我々、ゾフルーザ等の納入施設を見て、4 万件前後、これはカバーできるんじゃないかと。実際今はカバーできております。

一般流通になりまして、チェックリスト等の必要性もなくなりましたので、その煩雑さはなくなりましたから処方率は確実に上がってます。それでもまだ今、経口 3 剤で 10% 以下ですので、ここをまず上げるということ。

そのために、実際にアカデミアの先生方、サイエンスデータだけではなく、やはり臨床の現場の先生がどう使っていただいて、臨床のその効果を、広く周知させていただいております。そういうことで、実際使っていただければ、かなり熱あるいは喉の痛み、こういうのが 1 日で改善したという効果も実感いただいておりますので、そういうことを広げてやっていけばと。

やはり、5 症状で 1 日しか縮まらないっていう、そこの定義が不十分なままにそういうのが広まってしまっておりましたので、もう少しそこは丁寧にやっていきたいということと。あともう一つは、インフルエンザと違いまして、Long COVID に対してのリスクは、先生方まだまだ十分認識していただいておりますので。先般の ECCMID 等でも発表いただきましたので、そういうデータも含めて、やはり早期診断、早期治療の必要性というところを加速していきたいと考えております。

甲谷：最後、ちょっとこれ、なかなか難しい質問かもしれないですけど、今 SARS-CoV-2 のバリエーションって、XBB.1.16 とかそういったものが上がってきてるんですけど。科学的な根拠、科学的な説明として、第 9 波が起きないっていう科学的な何かシナリオって立てられるのかと。

そこを、感染症のプロにお伺いしたかったんです。9 波以降がもう全くなくなって、COVID-19 が本当に落ち着いてしまう、その可能性ってどう見たらいいのかを、何か教えていただけますと助かります。これが最後です。

手代木：ジョンとか上原が別の考え方をしていればわかりませんが、それはないと思ってます。定点観測になることで、どのくらい正確に新規患者さんとか感染患者さんが出るのかを把握できるのかっていうのは、難しさが残りますけれども。実はアメリカでもヨーロッパでも下水疫学なんかやっていると結構増えてるようです。

多分ゼロにはならないとは思いますが。私どもが興味を持って見ているのは、インフルエンザは100年の歴史をもって、ほぼほぼ冬場、つまり気温が低くて湿度が低いときに流行ってるんですが、今までの第1波から第8波を見ると、COVID-19の山は二峰性で、夏に必ず1回来て6カ月に1回なのでこぼこになっています。

なので、今回のいわゆる9波って、皆様が、我々も含めて考えてるものが夏場にピークとして結構来るのか、それとももういっぺん少しずれて、秋口から冬にかけてピークが来るのかっていうところは今までと同じなのか、違うのかは見極めたいとは思ってますけれども。変異も含めて流行らないっていう選択肢は、現時点では我々は想定はできにくいと思っています。

京川：植田さん。

植田：ゴールドマン・サックス証券の植田でございます。

私からまず最初、ゾフルーザについてお伺いしたいんですけれども。この度、正式なその国内のガイドラインでも推奨度が引き上がったということで、このあたりこういったポジティブな効果が期待できるのかというところと、計画におかれましては、その流行状況ですとか、シェアですとかこういうところ、どういうご前提なのかというところを教えてくださいませんか。

岩崎：やはり今まで、I38のことから、やっぱり小児には使いにくいという印象を持たれておりましたが、今回のガイドラインによって、12歳以上でございすけれども、一応小児含まれておりますので、2割を占める小児に対して、6歳以上等への展開というのが期待できるのではないかと考えております。実際にそういう理由から採用を促進できたという事例もございす。

そういうことからしますと、やはり1日1回ということからすると、40%のシェアというところは、今、目指していきたいと考えております。

植田：ありがとうございます。二つ目が、今回の新薬のところで、RSウイルスの感染症のS-337395ですけれども、こちらはどのようなコンセプトの薬剤かを教えてくださいませんか。こちらの疾患については、ワクチンもできてきていて、また、抗体医薬とか先行しているものもあるかなと思いますので、この薬剤、臨床上どのような位置づけになるのかを教えてくださいな

ケラー：ワクチンがあったとしても、カバレッジが 100%に行くことはないと思います。このウイルスの重症性はまだ続いています。この薬剤は、急激にウイルス量を減少させることができる作用機序を持っていますので、とても強いベネフィットを提供できると思います。これは RS ウイルス感染症においてとても重要な貢献だと思っています。

京川：では、橋口さん。

橋口：大和証券の橋口と申します。ゾコーバを含む抗ウイルス薬の処方率をいかに上げるかということで、先ほどおっしゃったとおりの取り組みで上がっていくとは思いますが、この計画の達成に、今のペースでいいのかっていうことを考えると、どっかのタイミングで、一気に上がる何かトリガーのような発生が想定されてらっしゃるのか。もし、そういうものがあるとすれば、いつごろどんなことが起こると処方率がぐっと上がると考えてらっしゃるのかをご披露いただけないでしょうか。

私としては、例えば重症化リスクを下げるようなエビデンスが出てくるとか、Long COVID に対して、この間発表されたデータもエンカレッジングだとは思いますが、よりエビデンスレベルの高い形で、何かアップデートがあるだとか、そういったことがきっかけなのかなと想像してるんですが、御社のお考えをお聞かせください。

岩崎：なかなか難しいご質問だと思うんですけども、実際に処方率 20%を目標にしたいなと考えております。今、患者さんも増えておりますので、この時期にどれだけ増やすかということですけども、これさえあれば処方率があがるというのは正直ないかなと考えております。

ただ一方で、打ち手としましては Long COVID のデータ、それから市販後の PMS も 4 万人分ありましたので、安全性は本当に問題ないと思っております。あともう一つは、サイエンティフィックなエビデンスだけではなくて、先ほど言いました緊急承認下のいわゆるチェックリストとか同意文書も煩雑ということがありますので、それはやっぱり通常承認の取得というのが一つですし。

あともう一つは、4 人分の包装になっており、薬価も高いですから、ちょっと購入を躊躇される状況もございますので、それに対しても 1 包化を秋口に進めております。現時点では、Long COVID のデータの普及、それから通常承認による煩雑性の解除、あとは個包装と、この三つが一つのポイントになると思っています。それをいかに前倒しにするかと考えております。

橋口：通常承認の取得は何が起こればできそうですか。いつ頃ってというような見通しは立ってらっしゃいますか。

上原：緊急承認の前提条件といたしまして、1年以内に通常承認の申請をすること、というところが但し書きがなされておりますので、承認いただきました11月までのタイミング、それよりも早いタイミングでは通常承認の手続きをさせていただく予定でございます。

今まさに実際のデータを全てご提出させていただくということと、あとは承認に当たってはいろいろな施設でのインスペクションですとか様々な手続きが必要になりますので、そうした手続きを今適宜実行しているというような状況でございます。

橋口：ありがとうございます。もう1点お願いしたいのが、販管費のご説明で、上期と下期でずいぶん違いますよっていうお話の中で、はっきりはおっしゃってなかったと思うんですが、海外でゾコーバを販売していくにあたって、コストをかけることを想定されているように聞こえたんですけど、そういう理解でいいのかということと、

費用をかけるっていうのは、御社としてこういったアクティビティによって費用がかかることを考えてらっしゃるのか。パートナーもいらっしゃる中で、こういった役割分担を考えてらっしゃるのかを、今のお考えをお聞かせください。

手代木：ありがとうございます。多分示唆してきたと思いますけれども、中国の販売で、全国津々浦々まで強力に販売をしていくということで、正大天晴さんと組みましたし、どれだけディストリビュートするかっていうことで上海医薬さんとも組ませていただきました。これは多分、皆様方も中国でそういったパートナーさんと組むときに、ディストリビューションフィーとプロモーションフィーがどのぐらいかかるのかは皆さんお持ちだと思います。そのあたりでご検討いただくと、そんなに変な数字じゃないのはご理解いただけるかなと思います。

橋口：じゃあ、御社が手を動かすというよりは、そのパートナーに払うお金を入れてらっしゃると。

手代木：そのとおりです。

京川：ほかに。豆ヶ野さん。

豆ヶ野：BofA証券の豆ヶ野です。よろしくお願いいたします。

私からはちょっと研究開発のところでお聞きしたいんですけども、S-309309ですとか Resiniferatoxin などが若干遅れてるような感じがするんですけども。研究開発費との兼ね合いとして、今期1,000億というのは大体想定通りだったかなと思うんですけども。ちょっとすみません、先の話をして申しわけないんですが、来期以降のこの1,000億レベルの研究開発費っていうのが継続する可能性があるのかどうか、そのあたりちょっとまず1点教えてください。

手代木：マクロの話は私で、あと細かいこと、実務の話は上原からさせますけれども、私どもとすると、1,000 億円というのを一つの基準にして、今後数年間は考えていきたいと思っております。もちろん売りとして 4,500 億円とか 5,000 億円っていうのは継続するということが前提にはなりますけれども、次のフェーズに対して、このぐらいやらないと難しいだろう。

すごい細かい話ですけど、海外の臨床試験が増えれば増えるほど円安が効いてくるので、意外と臨床の後期で海外が増えると、地味にその辺が効いてくるので、やっぱり 1,000 億円というのは一つの基準になっていくのかなと思います。

上原：コロナ 2 品目の陰に隠れておりますけれども、実際、次世代の成長ドライバーという形で特に S-309309 の抗肥満剤につきましてはトッププライオリティで進めさせていただいております。

既にお話させていただいたとおり、良好な安全性と血中濃度のプロファイルが確認できましたので、トップスピードで米国の Phase 2 試験を既に開始しております。Phase 2 とはいえ、やはりそれ相応のコンクルーシブな結果を取りたいという意味からも、少し症例数も手厚く設定させていただいております。決して研究開発費が少ないから投資ができないという形で遅れているわけではございません。

また、Resiniferatoxin につきましては、これはもうパートナーさんが全て実施されているものですので、そちらの進捗に合わせて最新の状況をアップデートさせていただいております。

豆ヶ野：ありがとうございます。もう 1 点よろしいですか。

ゾコーバの欧米ですけども、SCORPIO-HR の試験状況について教えていただければと思います。

上原：既に FDA とも試験のデザインにつきましては最終的にコンファームを取れておりまして、試験の症例集積が今順調に進んでいるという状況でございます。

米国、そしてアフリカ、そして欧州、アジアの各国、様々な国からたくさんの患者さん、今、集積させていただいているところです。こちらの試験におきましても、先ほどアジア圏で実施した Phase 2, Phase 3 試験と同じく、Long COVID のデータも収集させていただくということで、グローバルレベルで同じようなエビデンスを取るべく症例集積を加速しているという状況でございます。

豆ヶ野：1 点そこで気になるのは、そのエンドポイントの設定で、国内において途中で変更したという経緯があったと思うんですけども。この SCORPIO-HR に関しては、ちょっとお話できない

内容が多いかなと思うんですけども、何かお話できることがあれば、共有いただければと思います。よろしくお願いします。

上原：エンドポイントにつきましても、先ほど申し上げましたとおり、FDA と現在握っているという状況でございます。当然のことながら、例えば、発症からの時間につきましても、当初、発症から 5 日以内という形で計画していたものですが、

やはりアジア圏の試験のデータを見ますと発症から 3 日以内の患者さんで評価することがウイルス学的にも臨床学的にも、妥当であるということが確認取れましたので、セグメントにつきましてはプライマリリーには 3 日以内の集団にするなど、アジア圏の試験のエビデンスに基づいて、当局といくつか試験のデザインの変更はさせていただいております。ただ、まだ試験実施の、本当に極めて初期の段階でのプロトコルの変更ということですので、特段の問題もなく、いずれの当局からも受け入れていただいているという状況でございます。

京川：シティ証券の山口さん、どうぞ。

山口：山口です。ゾコーバの中国のところで、いくつかご確認させていただきたいんですけども。

まず、業績予測にはこれ 460 億円ぐらいの増収が入っているから、ここの大きな部分がゾコーバ絡みだと思うんですが、今後承認を取って、それに応じて売上が上がる、現地で売ることになります。最終的にはこのビジネスモデルといいますか、現地で売れたものに対してどのぐらいの利益が御社に落ちてくるようになるのか。この売上がどうなるのか含めて、その辺をもう一度教えていただけますでしょうか。

手代木：開示できる範囲で開示しますけれども、先ほどお話し申し上げましたように、かなり精力的に広げるっていうことを前提に、上海医薬さん、正大天晴さんと組ませていただいているので、その相手様にお支払いをする部分はございます。

それから、原価と販売価の関係は、一定のいくつかのモデルを置いていますので、それは今回は開示しませんけれども、この金額ぐらいだったらこの原価率っていうのを考えて、普通に引いていくとどのぐらいの営業利益率になるかということでございます。

我々として目指すべきトータル PL の営業利益率ぐらいはそこからは出てくるというのが、我々の現在のアサンプションです。

山口：ありがとうございます。1 個だけ確認ですけど、この平安塩野義の売上は、平安塩野義が中国で販売した売りがそのままここにのるっていうことでよろしいですか。

手代木：会計上、原則的にはそうです。平安保険に帰属する利益は、非支配持分に帰属する当期利益として、PL の一番下で調整することになります。

山口：そうですね、売った分はここにのってるんで、売上がここに出るよっていうことは、そこで見とけば良いってことですよ。

手代木：はい、それはそうです。

京川：それでは、モルガン・スタンレーの村岡さんどうぞ。

村岡：モルガン・スタンレー村岡です。今の中国の話の続きですが、

売上が大体 460 億円ぐらい増えて、先ほどのお話で販管費、増えてるうち、280 億円、YoY でふってるうちのかなりがここだとすると、販管費のお支払い部分がずいぶん多すぎるような印象があります。私が何かを見落としてるんだと思うんですが、もう少しご解説いただけないでしょうか。

手代木：いえ、先ほど山口さんに、我々がこのぐらいの営業利益は欲しいよねっていうのを中国で実現をしたいっていうことは申し上げさせていただいたつもりなので、それ以外の販管費の部分というのは、中国ゾコーバ関係ではないところで、何らかの形で使うんだらうとお考えいただければと思います。

村岡：わかりました。ありがとうございます。つまり、例えば中国の認可・発売がもし後ろに遅れ遅れるような事があれば、自動的に販管費の部分も幾ばくかある程度減るという、そういうたてつけになっているという理解でよろしいんですよ。

手代木：はい、それで結構です。

村岡：ありがとうございます。あとシボピキサント（S-600918）が今回開発中止になってるんですけど、GSK 社が BELLUS 社の競合品を買ってたんですが、何かそういうようなお話ってというのはシボピキサントにはなかったんでしょうか。

手代木：すみません、私どもが慢性咳嗽で Phase 3 をやらないということを決めたということと、918 をライセンスして展開をするということは全く別の次元でございますので、それは継続的に精力的に続けさせていただきます。

村岡：魅力的なオファーもありそうな感じですか。

手代木：これについては、ジョンのところが一生懸命やっておりますので。それは当然我々とする、今まで安全性を含めて良いデータを持っていますので、売りたいと思っております。ただ我々は、先ほどのお話のように、1,000 億円なら 1,000 億円の研究開発費を使っても、ほかにやりたい

ことが山積みの中で、Phase 3 を 1 本、2 本とアメリカ、ヨーロッパでやるというのは非常に大きなコストになります。

当然喜んで中止しているというよりは、いろんなもののプライオリティを考えたときに、我々とする、これよりも重要なもののほうが多いということで、シボピキサントや S-770108 も含めて、うちとしてやりたいものをお金がないからやめましたっていうのは、なかなか今まであんまり経験なかったんですけれども、それぐらいパイプラインとしては入ってきてるので、プライオリティをつけた上で、ここについては落とさせていただいたということです。

村岡：わかりました。ありがとうございます。以上です。

京川：熊谷さん。

熊谷：三菱 UFJ モルガン・スタンレーの熊谷です。1 点目がゾコーバですけれども、韓国の承認はもう少し早くおりるはずだったのではないかと記憶してるんですけれども、これは何か時間がかかってる理由はございますでしょうか。

手代木：なかなか緊急事態宣言が緩やかになっていく中で、当局のレビューも慎重になっている印象でございます。5 月になって動き始めてるところからすると、我々が見えてない以上に、現地ではもしかして広がってるのかもしれない。

ただ、やっぱり我々とする、次、大きくなったときのために今、審査して、今準備しておいていただけませんかっていうのは申し上げるんですけど、なかなかそういうふうに動いていただけなくて、やっぱりまた再燃してくるとまた審査に加速がかかるのではないかと考えている状況でございます。

熊谷：よくわかりました。ありがとうございます。あともう 1 点ですけれども。

HIV に関わるロイヤリティーのところの 10% ぐらいの伸びを見込まれておりますけれども、これは主に Dovato と Cabenuva の売上増加っていうふうに見てよろしいのでしょうか。Apretude については限定的な寄与と見ていてよろしいのでしょうか。よろしくお願いします。

ケラー：はい、比率的には既に大きな売り上げを達成している Dovato と Cabenuva が主に貢献します。Apretude も当初と比べても非常に順調に推移していますので今後大きな増加が見込まれます。

京川：ありがとうございます。少し時間がありますので、また会場のほうに戻らせていただきます。クレディスイスの春田さん。

春田：クレディ・スイス証券の春田と申します。中国のところ、しつこいかもしれないんですけれども、この申請準備中ってなってるんですけれども、これはどういう状況で、私たちとしては1回申請しましたっていうリリースを見て、その後、承認のプロセスがあって承認されてから販売っていう形になってるのでしょうか。

ここのプロセスみたいなところがどうなっていて、申請をもし見られるとしたら、それは上期のうちのどのぐらいのタイミングなのかですとか、そういったところをお願いいたします。

手代木：それはとても難しいお話で、私どももなかなか理解しきれてないんですけども。私どもの今のパートナー、ジェンダー、上海医薬含めての認識は、申請の支持を頂けるということは承認の見込みが高い、ということの意味するので、申請するのが、どのタイミングでどうなるかっていうことなので、ほかの国とそこは全然パターン違います。

韓国なんかは、申請をして、そこから日本と同じでレビューが始まるんですけども、その前にずいぶんいろんなところでのお話をさせていただいた上で、申請していいよってなったら、承認に向けて進んでいくという理解なので、そこから先はスムーズだと認識しています。

京川：クレディスイス証券の酒井さん。

酒井：クレディ・スイス証券の酒井です。Long COVID についてですが、まだ定義は、医療上は定義が定まってないと思うんですけども、ある何人かの人は、このコロナの特徴として、ウイルスの特徴として、体内にコロナの溜まり場があるんじゃないかっていうことを言われてて、これをreservoir っていう表現をしてたと思うんですね。

そこに対する効果としては、ゾコーバが一番強いんじゃないかと。つまり、体内からウイルスの排出ですよ。この辺がもしも、何らかの形で実臨床でデータが取れると、多分かなり抗ウイルス薬に近い形で一気に普及してくるんじゃないかと、私勝手思ってるんですけども。この辺についてはどういうご見解をお持ちですか。

手代木：実際に今、我々がどんな基礎的なことも含めてやってるかということを含めて、上原から説明させます。

上原：もうご指摘いただきましたとおり、特に海外の先生方からは、このゾコーバの抗ウイルス効果っていうことに非常に興味を持っていただいております。

コメントいただいたとおり、一番効くんじゃないかっていうような声、期待の声もいただいております。海外の特定の施設、現時点ではまだ具体的に試験を開始するという段階には至っておりませんが、試験のデザインを最終段階で今議論している状況でございます。

おっしゃっていただきましたとおり、やはりコロナに感染して、一旦治療は終えたものの、やはり体調が優れない、よくよく見てみると血中あるいは排泄物、そうした中でウイルスのパーティクルが確認されるという患者さんがおられます。ですので、そうした方に服用いただくことで、症状が少しでも良くならないか、そうした臨床試験を今計画中でございます。

ケラー：重要なこととしては、Long COVID の発症を防ぐことであり、そのためには早期にウイルスの増殖を抑制することが大事です。その観点でゾコーバは非常に貢献できると思います。reservoir に関しても、今後の臨床試験でいろいろ調査をしていきたいと考えています。

京川：赤羽さん、お願いいたします。

赤羽：東海東京調査センターの赤羽です。

1 点だけですけれども、今期の業績のたてつけについてです。ちょっとわかりにくいので、17 ページ目を見ると、こういう分析がいいのかもしれませんが、ロイヤリティーは 1,895 億円で営業利益が 1,500 億円ですから、ロイヤリティーを引くと 395 億円の赤字ですよね。

前期は 1,747 億円のロイヤリティーで営業利益 1,490 億円だから、257 億円の赤字で、とするとロイヤリティーを除いて考えるのはどうかと思うんですけど、ただ、今期倍の赤字になるんですが、これは単純にゾコーバの国内の線が一部中国に移るということで説明がつくのか。単に保守的なのか。

研究費とか販促費とかいろんな費用があるんであれなんですけど、大枠で考えると、このロイヤリティーを除いた赤字が大きく増えるというのはどういうふうに考えたらいいんですか。

手代木：おっしゃるとおりで、一つには先ほど申し上げたゾコーバの部分が、日本の部分が半分になって、海外の部分が半分にあらかたなると、原価率は海外のほうが高いと認識していますので、その分で利益率は日本ほどは高くない、それが 1 点です。

あとはもう販管費に関してはやっぱり、我々として、ここまで大きい 1,300 億円ってなかなか使ったことはないんですけれども、そこには中国、韓国のアジアのゾコーバであるとか、日本国内、橋口さんからもお話ございましたとおり、どんな手を打ってどうやって拡大をしていくのかっていうのも計画としてはいろいろ含めています。

実現してお金をどのぐらい使うのかっていうこともありますけれども、そこを含めて、販管費の部分については、かなりコンサバティブに入れてるということで。私の思いとしては、申し上げましたとおり営業利益 1,500 億円から始めさせていただけないですかと。上で着地できるように最大限の努力をしたい、そういうふうにおとりいただいたらと思います。

赤羽：ほとんどゾコーバと販促費の計算でほぼ説明が付くって事ですね。

手代木：おっしゃるとおりです。

赤羽：よくわかりました。ありがとうございます。

京川：ありがとうございます。少しお時間を超過いたしました。以上をもちまして塩野義製薬株式会社の決算説明会を終了させていただきます。皆様ありがとうございました。

手代木：ありがとうございました。

[了]