



**アステラス製薬株式会社**

2025 年度第 3 四半期 決算発表

2026 年 2 月 4 日

# イベント概要

---

[企業名] アステラス製薬株式会社

[企業 ID] 4503

[イベント言語] JPN

[イベント種類] 決算説明会

[イベント名] 2025 年度第 3 四半期 決算発表

[決算期] 2025 年度 第 3 四半期

[日程] 2026 年 2 月 4 日

[ページ数] 34

[時間] 16:00 – 17:18

(合計：78 分、登壇：26 分、質疑応答：52 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] 4 名

財務担当 (CFO) 北村 淳 (以下、北村)

研究開発担当 (CRDO) 谷口 忠明 (以下、谷口)

販売統括&メディカルアフェアーズ担当 (CCMAO)

---

## サポート

日本 050-5212-7790

フリーダイアル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



クラウス・ツィーラー  
(以下、ツィーラー)

チーフコミュニケーションズ&IR オフィサー

加藤 信子 (以下、加藤)

[アナリスト名]*	シティグループ証券	山口 秀丸
	JP モルガン証券	若尾 正示
	ゴールドマン・サックス証券	植田 晃然
	野村證券	松原 弘幸
	サンフォード・C・バーンスタイン	曾木 美希
	UBS 証券	関 篤史
	SMBC 日興証券	和田 浩志
	モルガン・スタンレーMUFG 証券	村岡 真一郎

\*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

フリーダイアル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



## 登壇

---

**加藤：**本日はお忙しいところ、アステラス製薬の2025年度第3四半期、決算説明会にご参加いただき、ありがとうございます。私は本日司会を務めます、チーフコミュニケーションズ&IRオフィサーの加藤と申します。どうぞよろしくお願ひいたします。

本日は弊社からの説明の後、質疑応答に移ります。説明は弊社ウェブサイトに掲載しております、説明会資料に沿って行います。質疑応答を含め、日本語、英語の同時通訳にて実施いたします。同時通訳に関しましては、弊社はその正確さを保証いたしかねますので、ご了承ください。

言語は、Zoomウェビナー画面のメニュー上からお選びいただけます。なおオリジナル言語をご選択いただきますと、同時通訳を介さないオリジナルの音声で視聴が可能です。

本日の注意事項です。これからご紹介する資料や口頭での説明、および質疑応答における業績見通し、および開発見通しなどの将来に関する事項は、当社が現在得ている情報をもとにされた当社の判断に基づくものであり、既知あるいは未知のリスクや、不確実な要素を含んでいます。実際の結果はさまざまな要因により、これら将来の記述と大きく異なる可能性があることをご承知ください。

また、開発中や販売中の医薬品に関する情報が含まれておりますが、その内容は宣伝広告や医学的アドバイスを目的としているものではありません。

それでは、本日の登壇者をご紹介させていただきます。財務担当、北村淳。研究開発担当、谷口忠明。そして販売統括&メディカルアフェアーズ担当、クラウス・ツィーラーの3名でございます。

それでは、説明に入ります。よろしくお願ひいたします。

**北村：**皆さん、こんにちは。アステラス製薬の北村です。本日はご多用の中、2025年度第3四半期決算説明会にご参加いただきまして、誠にありがとうございます。

本日の説明についての注意事項です。先ほど加藤から説明しましたので、読み上げは割愛いたします。

---

## サポート

日本 050-5212-7790

フリーダイアル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



## 2025年度第3四半期 ハイライト – 好調なモメンタムが継続、通期予想を再度上方修正 –

### 第3四半期 連結業績

売上収益 重点戦略製品が力強く成長し(前年同期比 +1,000億円以上)、売上収益は二桁増加(同 +10%)

販管費\* SMTが好調に進捗し、販管費率が引き続き改善(同 -2.7ppt)

コア営業利益 重点戦略製品の拡大とSMTを通じた費用管理により、コア営業利益は大きく増加(同 +49%)  
コア営業利益率は27.6%に上昇(同 +7.1ppt)

### 通期業績予想の修正

✓ 売上収益(+700億円)・コア営業利益(+300億円)・フル営業利益(+1,000億円)をそれぞれ再度上方修正

### パイプラインの進展

- ✓ PADCEV(MIBC): EV-303試験に基づく適応追加の承認(米国)、EV-304試験の良好なトップライン結果判明
- ✓ VYLOY(胃がん): 有望な併用データ発表、第Ⅲ相LUCERNA試験進行中
- ✓ ASP3082: 有望な膀胱がん一次治療データ発表、3月までに第Ⅲ相試験開始予定
- ✓ ASP2138: PoC達成(胃がん)、第Ⅲ相試験準備中

\*米国XTANDI共同販促費用を除く  
重点戦略製品:PADCEV, IZEVRAY, VYLOY, VEOZAH, XOSPATA  
SMT(Sustainable Margin Transformation):概要はスライド24参照。MIBC:筋層浸潤性膀胱がん、PoC:コンセプト検証

3

©2026 ASTELLAS PHARMA INC. AND ITS AFFILIATES.



3 ページ、2025 年度第 3 四半期のハイライトについて説明します。

2025 年度前半から的好調なモメンタムが継続しており、これを踏まえ、通期予想を再度引き上げました。

売上収益は、重点戦略製品が前年同期比で 1,000 億円以上増加する、力強い成長にけん引され、2 桁成長となりました。販管費については、全社レベルでのコスト最適化を追求する取り組みである Sustainable Margin Transformation、以降は SMT と略します。その SMT が引き続き好調に進捗し、販管費率は前年同期比で 2.7% ポイント改善しました。

重点戦略製品の拡大と SMT を通じた費用管理により、コア営業利益は前年同期比でプラス 49% と大きく増加しました。コア営業利益率は、前年同期比で 7.1% ポイント上昇し、27.6% となりました。

これら的好調なモメンタムを踏まえ、第 2 四半期決算に続き、通期業績予想の売上収益を 700 億円、コア営業利益を 300 億円、フル営業利益を 1,000 億円、それぞれ再度上方修正いたしました。

パイプラインについては、大きく四つの重要な進展がありました。重点戦略製品のライフサイクルマネジメントの一環として、PADCEV は MIBC、筋層浸潤性膀胱がんの開発が大きく進展しました。EV-303 試験に基づく適応追加が米国で承認されたほか、EV-304 試験においても良好なトッ

### サポート

日本 050-5212-7790

フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



プライン結果が得られました。また VYLOY は胃がんにおいて有望な併用データが得られ、現在併用療法に関する第 3 相試験が進行中です。

Focus Area アプローチでは、ASP3082 において膵腺がんの 1 次治療で有望なデータが得られ、3 月までに第 3 相試験を開始する予定です。さらに ASP2138 は、胃がんにおいて PoC を達成しました。現在、第 3 相試験の開始に向けた準備を進めています。

4 ページ、本日の内容です。次のスライドから、順に説明いたします。

## 2025年度第3四半期業績

売上収益・コア営業利益はいずれも前年同期比で約1,500億円増加、フル営業利益も大幅に増加

(億円)	2024年度 3Q(4-12月)	2025年度 3Q(4-12月)	増減額	増減率	為替影響 (前年同期比)	2025年度 通期予想*
売上収益	14,530	16,013	+1,483	+10.2%	-22	20,300
売上原価	2,723	3,148	+424	+15.6%	+34	3,870
販管費	6,317	6,256	-61	-1.0%	-71	8,310
内、米国XTANDI共同販促費用	2,001	1,931	-70	-3.5%	-48	2,450
上記を除く販管費 (販管費率*)	4,316 29.7%	4,326 27.0%	+9 -2.7ppt	+0.2%	-22	5,860 28.9%
研究開発費 (研究開発費率)	2,514 17.3%	2,189 13.7%	-325 -3.6ppt	-12.9%	-27	3,220 15.9%
コア営業利益 (コア営業利益率)	2,975 20.5%	4,421 27.6%	+1,445 +7.1ppt	+48.6%	+42	4,900 24.1%
<フルベース>						
無形資産償却費	1,042	1,002	-40	-3.8%		
その他の収益	44	254	+210	+475.4%		
その他の費用	2,206	358	-1,848	-83.8%		
営業利益	-225	3,339	+3,564	-		2,400
税引前四半期利益	-293	3,286	+3,579	-		2,300
四半期利益	-241	2,480	+2,721	-		1,800

\*2025年10月公表、"米国XTANDI共同販促費用を除く  
通期予想の為替レート:1ドル145円、1ユーロ170円、2025年度3Q(4-12月)の為替レート(実績):1ドル149円、1ユーロ172円(2024年度3Q(4-12月)の為替レート(実績):1ドル152円、1ユーロ165円)

5

©2026 ASTELLAS PHARMA INC. AND ITS AFFILIATES.



5 ページ、2025 年度第 3 四半期業績です。

売上収益、およびコア営業利益は、いずれも前年同期比で約 1,500 億円増加しました。フル営業利益も大幅に増加しました。

主な項目について説明します。売上収益は 1 兆 6,013 億円、前年同期比で 10.2% 増加しました。コア営業利益は 4,421 億円、前年同期比で 48.6% 増加しました。

スライド中央から下が、フルベースの業績です。営業利益は 3,339 億円、四半期利益は 2,480 億円。いずれも前年同期比で大幅に増加しております。

## サポート

日本 050-5212-7790

フリーダイアル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



## 2025年度第3四半期業績：主要製品

すべての主要製品の売上が拡大、重点戦略製品の合計は前年同期比で+1,000億円以上の成長

(億円)	3Q実績(4-12月)	前年同期比	
<b>重点戦略製品計</b>	<b>3,532</b>	<b>+1,093 (+45%)</b>	✓ 重点戦略製品の高い収益性がコア営業利益率の上昇に大きく貢献
<b> PADCEV</b>	<b>1,626</b>	<b>+456 (+39%)</b>	✓ 米国とESTの好調なトレンドが牽引し、期待を上回る進捗 ✓ 2025年11月に米国でCis不適応MIBCの承認取得。立ち上がりは順調、NCCNガイドラインにも掲載 ✓ EV-304試験(Cis適応MIBC)で良好なトップライン結果判明、2026年度はMIBCによる本格的な貢献を見込む
<b>iZervay™</b>	<b>558</b>	<b>+114 (+26%)</b>	✓ 新規患者数の増加により、前四半期比で二桁成長が継続 ✓ 通期予想に対し、想定通りの進捗
<b>VYLOY™</b>	<b>461</b>	<b>+411 (&gt;+100%)</b>	✓ 高いClaudin 18検査率と低い治療中止率を背景に、期待を上回る進捗 ✓ 特に初回の投与サイクルにおける副作用マネジメントの浸透が、治療中止率の低減に寄与
<b>VEOZAH™</b>	<b>352</b>	<b>+108 (+44%)</b>	✓ 1月に新たな保険力パレッジが開始、民間保険力パレッジは約80%まで拡大 ✓ 新たな非ホルモン治療薬上市の影響は想定通り
<b>XOSPATA®</b>	<b>535</b>	<b>+4 (+1%)</b>	✓ 通期予想に対し、想定通りの進捗 ✓ 未治療AMLの適応追加を目指した、第Ⅲ相PASHA試験のトップライン結果をCY2026前半を見込む
<b>Xtandi</b>	<b>7,322</b>	<b>+291 (+4%)</b>	✓ 期待を上回る進捗、グローバル全体で引き続き物量が拡大

EST(エタブリッシュドマーケット)：欧州、カナダ 等、VEOZAH：米国外ではVEOZAの製品名で承認取得  
Cis：シスプラチン、MIBC：膀胱浸潤性膀胱がん、NCCN：National Comprehensive Cancer Network、AML：急性骨髓性白血病

6

©2026 ASTELLAS PHARMA INC. AND ITS AFFILIATES.



6 ページ、2025 年度第 3 四半期における、主要製品の業績について説明します。

全ての主要製品の売上が拡大し、重点戦略製品の合計売上は前年同期比で 1,000 億円以上の増加と、大きく成長しました。

まず、五つの重点戦略製品である PADCEV、IZERVAY、VYLOY、VEOZAH、XOSPATA の合計売上は、第 3 四半期累計で 3,500 億円を超えるました。前年同期比で 1,093 億円、45% の増加と大きく拡大し、特に PADCEV と VYLOY が力強い成長をけん引しました。

通期では、重点戦略製品の合計で 5,000 億円近い水準まで到達することを見込んでおります。また重点戦略製品は収益性も高く、これらの製品群の成長がコア営業利益率の上昇に大きく貢献しました。来年度も、さらなる成長を期待しております。

続いて、他の重点戦略製品、および XTANDI について説明します。PADCEV の売上は 1,626 億円、前年同期比で 456 億円、39% の増加となりました。グローバル全体での力強い成長が続く中、とりわけ米国、および欧州における好調なトレンドがけん引しており、全体の進捗は期待を上回っております。

第 3 四半期における大きな進展として、昨年 11 月に EV-303 試験に基づき、シスプラチン不適応の MIBC に対する適応追加が米国で承認を取得しました。承認後の立ち上がりは順調であり、多くの医師が参照している NCCN ガイドラインにも、12 月に掲載されました。

### サポート

日本 050-5212-7790

フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



さらにシスプラチン適応の MIBC を対象とした EV-304 試験においても、良好なトップライン結果が得られ、現在申請に向けた準備を進めております。来年度は MIBC の適応症も、PADCEV のさらなる成長をけん引すると見込んでおります。

IZERVAY の売上は 558 億円、前年同期比で 114 億円、26%の増加となりました。重要な指標である新規患者数は着実に増加しており、直近の四半期との比較においても売上、物量ともに 2 枝成長が継続しております。第 2 四半期にアップデートした通期予想に対して、想定どおりの進捗となっております。IZERVAY は引き続き、重要な成長ドライバーの一つとして期待しております。

VYLOY の売上は 461 億円となり、第 2 四半期に上方修正した通期予想を上回るペースで、好調に推移しております。上半年から引き続き、Claudin18 検査の高い浸透率と、想定よりも低い治療中止率が、全体の好調な進捗に寄与しております。副作用マネジメントに関する情報提供活動を丁寧に行っており、特に初回の投与サイクルにおける悪心、嘔吐の予防に注意することで、治療中止率の低減、すなわち治療継続率の向上につながっていると考えております。

また承認、および発売国の拡大も順調で、承認国は 48 カ国に広がり、そのうち 30 カ国で発売しております。VYLOY は発売以降、ここまで好調に立ち上がっており、来年度もさらなる成長を見込んでおります。

VEOZAH の売上は 352 億円、前年同期比で 108 億円、44%の増加となり、引き続き堅調に拡大しております。本年 1 月に新たな民間保険のカバレッジが開始され、全体の民間保険におけるカバレッジ率は約 80%まで拡大しました。アクセスの向上により、今後も安定した成長を見込んでおります。

また、新たな非ホルモン治療薬が米国で発売となりましたが、現時点での影響は想定の範囲内です。同一クラスの治療薬の登場により、今後のさらなる市場拡大を期待しております。

XOSPATA の売上は 535 億円となり、全体として順調に推移しております。今後の XOSPATA の成長ドライバーとして期待している、未治療の患者セグメントの適応追加を目指した第 3 相 PASHA 試験のトップライン結果を、カレンダーイヤー 2026 年の前半に入手できる見込みです。承認が得られれば、新たな患者層への治療選択肢を提供できるようになり、売上への貢献を期待しております。

最後に XTANDI です。売上は 7,322 億円、前年同期比で 291 億円、4%の増加となりました。グローバル全体での物量拡大を背景に、期待を上回る進捗となっております。本年度は XTANDI のピーク水準に到達すると見込んでいます。

---

## サポート

日本 050-5212-7790

フリーダイアル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



## 2025年度第3四半期業績：費用項目

- SMT：コスト最適化は前倒しに進捗(3Q累計：約200億円)  
2027年度目標の1,500億円のコスト最適化に向けて着実に進展
- 販管費率は前年同期比で2.7ppt改善

費用項目	前年同期比	対売上収益比率	
販管費*	0.2%増加 (為替影響を除くと 0.7%増加)	販管費率：27.0%	為替影響を除く前年同期比：約+30億円 ✓ SMTによるコスト最適化：約90億円 (組織再編、成熟製品の費用削減、ITインフラの合理化など) 重点戦略製品の最大化および将来のコスト最適化に向けたSMTへの投資を継続
研究開発費	12.9%減少 (為替影響を除くと 11.9%減少)	研究開発費率：13.7%	為替影響を除く前年同期比：約-300億円 ✓ SMTによるコスト最適化：約80億円 (臨床試験を含む開発機能の内製化に伴う外注費削減など) ✓ 重点戦略製品の開発費用の減少：約-90億円 ✓ 前年度に計上した一過性の共同開発費用支払いの反動など 4Qおよび来年度以降は後期開発ステージへの進展に伴う投資の拡大を見込む

\*米国XTANDI共同販促費用を除く  
SMT:Sustainable Margin Transformation

7

©2026 ASTELLAS PHARMA INC. AND ITS AFFILIATES.



7 ページ、費用項目です。

SMT の取り組みは前倒しで進捗しており、販管費、研究開発費、売上原価の合計で約 200 億円の最適化を実現しました。2027 年度のターゲットとして掲げている 1,500 億円のコスト最適化に向けて、着実に進展しております。また米国 XTANDI の共同販促費用を除く販管費率は、前年同期比で 2.7% ポイント改善しました。

販管費、および研究開発費に関する具体的な内訳を説明します。販管費は、前年同期と同水準で推移しました。販管費率は 27.0%となりました。SMT の進捗として、継続したグローバルでの組織再編や成熟製品の費用削減、IT インフラの合理化などにより、約 90 億円のコスト最適化を実現しました。引き続き、将来の成長をけん引する重点戦略製品のポテンシャル最大化に向けた投資に加え、来年度以降もさらなるコスト最適化を実現するために、SMT の実行に必要な投資を行っていきます。

研究開発費は、前年同期比で 12.9% 減少しました。主な要因として為替の影響に加え、SMT の下で臨床試験を含む開発機能の内製化に伴う、外注費の削減などが順調に進展しており、約 80 億円のコスト最適化を実現しました。

また重点戦略製品の大規模臨床試験の完了により、開発費用が約 90 億円減少したことにより、前年度に計上した一過性の共同開発費用支払いの反動なども、前年同期比で費用が減少した要因になっております。

### サポート

日本 050-5212-7790

フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



第3四半期まで、重点戦略製品の大規模臨床試験が完了し、新たな開発試験の準備を進める端境期となりました。今後は複数の第3相試験の開始を予定しており、第4四半期、および来年度以降は後期開発ステージへの進展に伴う投資の拡大を見込んでおります。

## 2025年度通期業績予想の修正

- 好調なモメンタムを踏まえ、売上収益・コアおよびフルの営業利益を再度上方修正
- コア営業利益率は24.8%を見込む(対2024年度: +4.2ppt)

最新予想の修正為替レート:1ドル150円、1ユーロ174円  
(4Qの想定:1ドル154円、1ユーロ180円)

(億円)	2024年度 実績	2025年度			主な修正項目
		前回予想	最新予想	差異	
売上収益	19,123	20,300	21,000	+700	• XTANDI、ミラベグロン、為替の影響
販管費	8,430	8,310	8,590	+280	
内、米国XTANDI共同販促費用	2,526	2,450	2,590	+140	
上記を除く販管費 (販管費率) <sup>1</sup>	5,905 30.9%	5,860 28.9%	6,000 28.6%	+140 -0.3ppt	• 為替の影響を除くと同水準
研究開発費 (研究開発費率)	3,277 17.1%	3,220 15.9%	3,150 15.0%	-70 -0.9ppt	• 研究段階プログラムの優先順位付けを反映
コア営業利益 (コア営業利益率)	3,924 20.5%	4,900 24.1%	5,200 24.8%	+300 +0.6ppt	

<フルベース>

営業利益	410	2,400	3,400	+1,000	• その他の収益: 300(条件付対価の公正価値変動等) • 織り込んでいるその他の費用の一部取り崩し: 400(減損損失リスク等)
------	-----	-------	-------	--------	---

前回予想は2025年10月公表。前回予想の為替レート:1ドル145円、1ユーロ170円  
<sup>1</sup>米国XTANDI共同販促費用を除く

2026年2月時点での減損の兆候はありません

8

©2028 ASTELLAS PHARMA INC. AND ITS AFFILIATES



8 ページ、2025 年度通期業績予想の修正についてです。

第3四半期までの好調なモメンタムを踏まえ、通期の売上収益、コアおよびフルの営業利益予想を、それぞれ再度上方修正しました。コア営業利益率は前期比で 4.2% ポイント上昇し、24.8% となる見込みです。

為替の前提については、通期予想の為替レートを 1 ドル 150 円、1 ユーロ 174 円に修正しました。なお第4四半期の為替レートは 1 ドル 154 円、1 ユーロ 180 円を想定しております。

売上収益は XTANDI、およびミラベグロンの通期予想を上方修正したことに加え、為替前提の変更による影響を織り込み、第2四半期決算時に公表した前回予想から、700 億円上方修正し、2 兆 1,000 億円を見込んでおります。

XTANDI の共同販促費用を除く販管費は、6,000 億円を見込んでおります。為替の影響を除くと、前回予想と同水準です。研究開発費は研究段階にあるプログラムの優先順位付けを踏まえ、3,150 億円を見込んでおります。

## サポート

日本 050-5212-7790

フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



これらの結果、コア営業利益は前回予想から300億円上方修正しました。アステラス発足以来、コア営業利益として初めて5,000億円の大台を超える5,200億円を見込んでおります。

続いて、フルベースの営業利益です。その他収益として、第3四半期に計上した膵腺がんを対象としたプログラムの開発中止に伴う、VYLOYに関する条件付き対価の公正価値の変動など、300億円を最新予想に織り込みました。また期初から取り組んでおりました減損損失リスクなど、その他の費用の一部400億円を取り崩し、最新予想に反映しました。その結果、フル営業利益は3,400億円を見込んでおります。

## 重点戦略製品：2025年度に期待される主なイベント

(青字:前回の決算発表以降の進捗)

**PADCEV MIBCの開発が大きく進展：米国で適応追加の申請受理からわずか1ヶ月で承認取得**

	1Q(4-6月)	2Q(7-9月)	3Q(10-12月)	4Q(1-3月)	
アバシンカプタド ベゴル/ IZERVAY		● 6月 Stargardt病/第IIb相: 主要評価項目未達	★ 9月 承認(日本) ◆ GATHER2延長試験データ(AAO) 10月		<その他のアップデート> オーストラリア承認 (10月)
エンホルツマブ ペドチン/ PADCEV		MIBC(Cis不適応)/ EV-303中間解析: ★ 主要評価項目達成 8月 ● 7月 その他固形がん/EV-202: 開発中止 NMIBC/EV-104:開発中止	● 10月 申請受理(米国) ★ 11月 MIBC(Cis不適応)/ 申請承認(米国)、申請受理(欧州) ◆ EV-303データ(ESMO) 10月	● 1月 MIBC(Cis不適応)/ 申請(日本) ◆ EV-304データ (ASCO GU、late-breaking) 2月	⌚ MIBC(Cis不適応)/ 審査終了目標日(米国) 4月
ゾルベツキシマブ/ VYLOY			● 10月 膵腺がん/GEAM最終解析: 主要評価項目未達	● 1月 ◆ ILUSTROデータ (ASCO GI、late-breaking)	★: 主要マイルストン ◆: データ発表

### <重点戦略製品のその他のアップデート>

- フェソリネタント/VEOZAH: 1月に第III相STARLIGHT 2(日本ピボタル)試験の良好なパイプライン結果が判明

2026年2月時点。VEOZAH:米国外ではVEOZAの製品名で承認取得  
MIBC:筋層浸潤性膀胱がん、AAO:米国眼科学会、Cis:シスプラチニン、NMIBC:筋層非浸潤性膀胱がん、ESMO:欧洲臨床腫瘍学会、ASCO:米国臨床腫瘍学会、GU:泌尿器がん、GI:消化器がん

ここから、パイプラインの進展について説明します。

10ページ、重点戦略製品について、2025年度に期待している主なイベントの進捗です。

特に重要な進展として、スライド中央に示したようにPADCEVのシスプラチニン不適応のMIBCを対象とした、EV-303試験に基づく適応追加について、米国での承認を昨年11月に取得しました。注目すべきは承認までの驚異的なスピードであり、10月の申請受理からわずか1ヶ月、審査終了目標日よりも4ヶ月以上、前倒しでの承認取得となりました。また米国に続き、適応追加の申請を11月に欧州で、1月に日本で行いました。

さらにシスプラチニン適応のMIBCを対象としたEV-304試験でも、主要評価項目を達成しました。本試験で得られたデータの詳細は、2月のASCO GUで発表する予定です。

## サポート

日本 050-5212-7790

フリーダイアル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

VYLOY は第 2 相 ILUSTRO 試験のデータを 1 月の ASCO GI で発表しました。次のページで、詳細を説明します。

その他のアップデートとして、表の欄外に記載したように VEOZAH の日本ピボタル試験である、第 3 相 STARLIGHT2 試験で、良好なトップライン結果を取得しました。今後、長期安全性を評価する STARLIGHT3 の結果を取得後に、日本での承認申請を行う計画です。

## ゾルベツキシマブ/VYLOY: 最新状況

### 免疫チェックポイント阻害剤+化学療法との併用を支持する有望なデータを発表

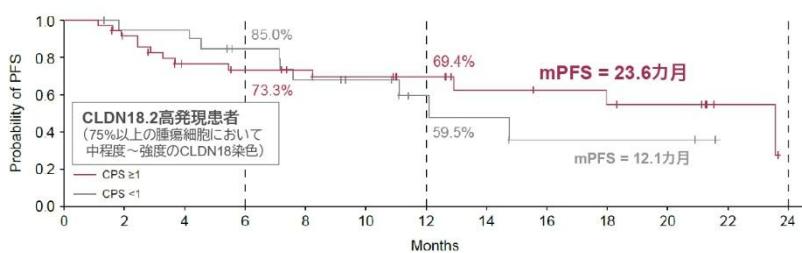
#### 最新データ1

- 第Ⅱ相ILUSTRO試験コホート4B  
(ゾルベツキシマブ+ニボルマブ+mFOLFOX6;  
50%以上の腫瘍細胞において中程度～強度のCLDN18染色)  
✓ mPFS = 14.8カ月(全体)  
18.0カ月(CLDN18.2高発現)  
23.6カ月(CLDN18.2高発現、CPS ≥1)

(参考)ゾルベツキシマブ+化学療法におけるmPFS:9.2カ月<sup>2</sup>  
ニボルマブ+化学療法におけるmPFS:7.7カ月(全体)/7.5カ月(CPS ≥1)<sup>3</sup>

#### 現況

- 第Ⅲ相LUCERNA試験進行中
  - ✓ ゾルベツキシマブ+ペムプロリズマブ+化学療法 vs.  
プラセボ+ペムプロリズマブ+化学療法 (CAPOX or mFOLFOX6)
  - ✓ CLDN18.2高発現、CPS ≥1
  - ✓ 主要評価項目:全生存期間(OS)
  - ✓ 2027年度以降に中間解析のデータ判明見込み



1. ASCO GI(米国臨床腫瘍学会消化器がんシンポジウム) 2026. 2. N Engl J Med. 2024;391:1159-62. 3. Lancet. 2021;398:27-40  
mFOLFOX6:5-FU+リコバリン+オキサリプラチン、CLDN:Claudin、mPFS:無増悪生存期間の中央値、CPS:Combined positive score、CAPOX:カベシタビン+オキサリプラチン

11 ©2026 ASTELLAS PHARMA INC. AND ITS AFFILIATES



11 ページ、VYLOY の最新状況です。免疫チェックポイント阻害剤、および化学療法との併用を支持する有望なデータを、ASCO GI で発表しました。

第 2 相 ILUSTRO 試験のコホート 4B では、胃がんの第 1 次治療を対象に、VYLOY とニボルマブ、および化学療法の併用療法の安全性と有効性を評価しました。

有効性の指標である PFS、無増悪生存期間の中央値はコホート全体で 14.8 カ月、CLDN18.2 高発現の患者では 18 カ月。さらにグラフの赤線で示しているとおり、CLDN18.2 高発現、かつ CPS1 以上の患者では 23.6 カ月と、化学療法のみと併用した際の過去の報告値を大きく上回りました。

現在、本併用療法の検証試験として、第 3 相 LUCERNA 試験が進行中です。LUCERNA 試験では VYLOY とペムプロリズマブ、および化学療法との併用療法の有効性と安全性を、ILUSTRO 試験において最も長い PFS が見られた CLDN18.2 高発現、かつ CPS1 以上の胃がん患者を対象に評価します。

## サポート

日本 050-5212-7790

フリーダイアル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

組入れは順調に進んでおり、2027年度以降、中間解析のデータが判明する見込みです。本併用療法により、アンメットメディカルニーズの高い胃がん治療へのさらなる貢献が可能となり、VYLOYの製品価値最大化につながることを期待しております。

## Focus Areaアプローチの進展

(青字:前回の決算発表以降の進捗)

- **ASP3082/setidegrasib:** アンメットメディカルニーズの高い肺腺がんにおいて有望なデータを発表
- **ASP2138: PoC達成**



12ページ、Focus Areaアプローチに関して、各Primary Focusのフラッグシッププログラムの進展状況を説明します。

標的タンパク質分解誘導のASP3082は、肺腺がんを対象とした臨床試験データを1月のASCO GIにて発表しました。次のページで、詳細を説明します。

がん免疫のASP2138では、きわめて重要な進展があり、胃腺がん、および食道胃接合部腺がんでPoCを達成しました。これは昨年10月のESMOで発表した1次治療の有望なデータに基づいております。今後、速やかに第3相試験を開始できるよう、準備を進めております。

遺伝子治療のAT845と、再生と視力の維持・回復のASP7317の臨床試験は計画どおり進んでおり、変わらず3月までにPoCの見きわめを行う予定です。

## サポート

日本 050-5212-7790

フリーダイアル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

## ASP3082/setidegrasibおよびPrimary Focus標的タンパク質分解誘導の進展

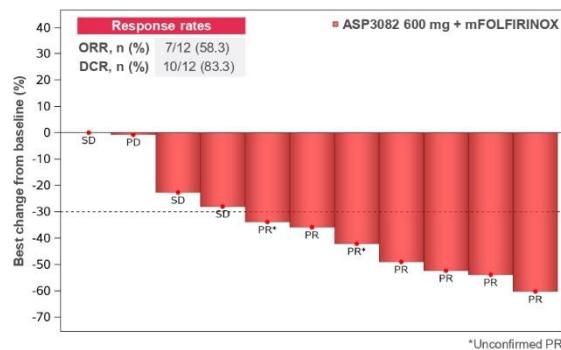
有望な膵腺がん一次治療データを発表、3月までに第Ⅲ相試験開始予定

### 最新データ<sup>1</sup>

- 膵腺がん一次治療においてASP3082+mOLFIRINOX併用療法の有望な抗腫瘍活性を確認  
✓ ORR = 58.3%(7/12)、DCR = 83.3%(10/12)
- 新たな安全性シグナルは観察されず
- 膵腺がんにおける更なる開発を支持する結果

### 現況

- ASP3082/setidegrasib
  - ✓ 膵腺がん: 3月までに一次治療での第Ⅲ相試験開始予定
  - ✓ 非小細胞肺がん: 申請用試験実施に向けた計画を検討中
  - ✓ 大腸がん: 4QにPoC見極め予定
- 後続プログラム
  - ✓ ASP5834(Pan-KRAS): FDAからファストトラック指定を1月に取得(非小細胞肺がん)
  - ✓ ASP4396(KRAS G12D): 開発中止、ASP3082に注力



1. ASCO GI(米国臨床腫瘍学会消化器がんシンポジウム) 2026  
mOLFIRINOX: ロコボリゾン+フルオロラシル+イリノテカノン+オキサリプラチン、ORR: 客観的奏効率、DCR: 病勢コントロール率、PoC: コンセプト検証、KRAS: Kirsten rat sarcoma viral oncogene homologue、FDA: 米国食品医薬品局

13

©2026 ASTELLAS PHARMA INC. AND ITS AFFILIATES.



13 ページ、ASP3082、および Primary Focus 標的タンパク質分解誘導の進展です。

ASP3082 の膵腺がん 1 次治療に関して、有望なデータを ASCO GI で発表し、3 月までに第 3 相試験を開始する予定です。

膵腺がんは現在の化学療法に基づく標準治療では、十分な治療効果を得ることが困難で、アンメットメディカルニーズのきわめて高い疾患です。膵腺がんの 1 次治療において、ASP3082 と化学療法との併用療法を評価した結果、ORR、客観的奏効率が 58.3%、DCR、病勢コントロール率が 83.3% と、高い抗腫瘍活性が見られました。安全性プロファイルにおいても大きな懸念は見られず、膵腺がんでのさらなる開発を支持する有望な結果を得ることができました。

本結果をもとに、膵腺がんの 1 次治療を対象とした第 3 相試験の準備を進めており、3 月までに開示する予定です。

非小細胞肺がんでも、申請用試験の早期実現に向けて、開発計画を検討しております。大腸がんでは、3 月までに PoC の見きわめを行う予定です。

後続プログラムの進展として、Pan-KRAS 分解誘導剤である ASP5834 は、FDA から非小細胞肺がんを対象にファストトラック指定を取得しました。開発の加速につながることを期待しております。

### サポート

日本 050-5212-7790

フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

SCRIPTS  
Asia's Meetings, Globally

ASP4396 は、ASP3082 と同じ KRAS G12D 変異体を標的とする薬剤として、臨床試験を進めてきましたが、これまでに得られたデータをもとに中止を決定しました。今後、本標的については有望なデータを示した ASP3082 の開発に注力していきます。

## Key Takeaways



### 3Qも好調なモメンタムが継続

- 重点戦略製品：  
引き続き力強く成長
- 販管費率が引き続き改善  
コスト最適化が好調に進捗



### 通期予想を再度上方修正

- 売上収益 +700億円
- コア営業利益 +300億円
- フル営業利益 +1,000億円



### パイプラインが大きく前進

- PADCEV、VYLOY：  
LCMが進展
- ASP3082、ASP2138：  
第Ⅲ相試験開始に向けて進展

重点戦略製品: PADCEV, IZERVAY, VYLOY, VEOZAH, XOSPATA  
LCM: ライフサイクルマネジメント

14 ページ、本日のまとめです。

第3四半期も好調なモメンタムが継続しました。重点戦略製品は引き続き、力強く成長しました。  
SMTを通じたコスト最適化は好調に進捗し、販管費率が引き続き改善しました。

第2四半期決算に続き、通期業績予想の売上収益を 700 億円、コア営業利益を 300 億円、フル営業利益を 1,000 億円、上方修正しました。

パイプラインも大きく前進しました。重点戦略製品では、特に PADCEV と VYLOY のライフサイクルマネジメントが進展しました。Focus Area アプローチでは、ASP3082 と ASP2138 が第3相試験開始に向けて進展しました。

さらなる利益成長と、パイプライン価値の向上を目指していきます。

## サポート

日本 050-5212-7790

フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

## 今後の予定



サステナビリティ・ミーティング  
2月26日 10:00-11:15



R&D説明会  
3月下旬



2025年度決算  
4月下旬



次期経営計画説明会  
5月下旬

15

©2026 ASTELLAS PHARMA INC. AND ITS AFFILIATES.



最後に、今後のイベントについてご案内です。

毎年開催しているサステナビリティ・ミーティングは、今年度は今月 26 日に開催する予定です。アステラスのサステナビリティに対する考え方や具体的な取り組み、さらにその取り組みによる成果などを紹介します。ぜひ、ご参加いただければと思います。

続いて、3月下旬には R&D 説明会を開催する予定です。研究開発の現状や今後の方針について、掘り下げて説明します。

4月下旬には、2025 年度決算説明会があります。そして 5 月下旬に、次期中期経営計画の説明会を開催する予定です。XTANDI の独占販売期間満了を乗り越え、アステラスが持続的な成長に向かう姿をお示しできればと考えております。

いずれも詳細が決まり次第お知らせしますので、楽しみにお待ちいただければと思います。

私からの説明は以上です。ご清聴、ありがとうございました。

**加藤：**以上、北村よりご説明させていただきました。

## サポート

日本 050-5212-7790

フリーダイアル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



## 質疑応答

---

**加藤 [M]**：続いて、皆様からのご質問をお受けしたいと思います。ご質問のある方は、Zoom 画面の下にある手を挙げるボタンを押してください。スマートフォンからご参加の方は、詳細をタップしていただきますと手を挙げるが表示されますので、そちらを押してください。

私から順に指名させていただきますので、指名されましたらご自身の画面上でミュートを解除いただき、お名前とご所属をおっしゃってからご質問をお願いします。

それでは、ご質問をお受けしたいと思います。まず最初のご質問は、シティグループ証券の山口様です。どうぞよろしくお願ひいたします。

**山口 [Q]**：シティの山口です。ありがとうございます。最初の質問が、上方修正についてです。Q2 でもおやりになられて連続されているので、マーケットには非常にポジティブなメッセージだと思います。一方で要因についてはミラベグロン、XTANDI、為替、あとは SMT とか R&D とか、いろいろあると思うんですけれども、その中心はレジェンド系の製品の上振れということでよろしいのでしょうか。

その場合、Q4 も同じようなことがもう 1 回、起きそうな気もするんですけども、通期予想についてもそういう部分の余裕が、Q4 にもまだあるとお考えでしょうか。最初、その点をお願いします。

**北村 [M]**：山口さん、ありがとうございます。今のご質問、少し確認させてください。今回、上方修正したことで、その要因につきまして、為替の話と XTANDI、ミラベグロンの話ではないかということだったと思います。

まず今回、上方修正させていただきました。これは第 3 クォーターまでの非常に強いモメンタムがあることと、かなりこの進捗、コストが見え切っているところもあるので、それを反映した。

一方でわれわれは第 3 クォーターにすごく全てアップデートして、フォーキャストをつくり直すというよりは、基本的には年間の計画をつくって進捗 PDCA をしっかり回して、第 2 四半期、半期が終わったタイミングでしっかり見直して反映する。

何か大きなものがあったときに、第 3 クォーター、その他動かすことをやってきました。ので今回、第 3 クォーターまでの非常に強いモメンタムがあるんですけども、その全てを今回の通期予

---

### サポート

日本 050-5212-7790

フリーダイアル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



想に、上方修正に入れ込んだわけではなくて、その中でも少しチョイスフルにやったのが現状です。

何が大きかったかというと、まず全体感としては重点戦略製品が非常に力強く成長していまして、これはわれわれの今の計画どおりということで、当然その中でさらにパフォーマンスの良いところもあるんですけども、それに関しては今回、残りあと1ヶ月、2ヶ月の話なので、あまりいじらなかったところです。

明確に XTANDI とミラベグロンに関しては、オーバーアチーブメントが続いているので、この部分の反映と、為替に関して反映する。一部コストに関しては、コアの部分で見えてるところは若干アップデートしたところです。

あと今回、フルベースもかなり上方修正しているんですけども、フルベースの寄与に関しては、これはなかなか第2クォーターのときも、あまりビジビリティが変わっていなかったので、あまり変えなかったんですけども、さすがに第3四半期まで終わっていろいろ見直した結果、フルベースのコストもかなりビジビリティが上がってきたので、そこに関しては反映したということでございます。

なので、これをもって第4クォーター、すごくボトムアップでやり直したかということそういうことではなくて、われわれとしては今期しっかりやることをやって、来期以降の計画も踏まえて今、それをつくっていることをやっていますので。そうご理解いただければと思います。

**山口 [Q]**：ありがとうございます。もう1点、簡単にお願いします。IZERVAY については Q2 で1度修正されて、それに対してオントラックと理解しましたが、XTANDI クリフに対抗するにはとても大事なアセットだと思います。

今取り組んでいること、新しい取り組み等々、もし何かあればご紹介ください。以上です。

**北村 [A]**：山口さん、ありがとうございます。IZERVAY に関してご指摘のとおり、われわれは非常に重要なブランドだと思って、いろいろ取り組んでおります。まずいったんクラウスのほうに、今の取り組みを説明していただこうと思います。

**ツィーラー [A]**：山口さん、質問ありがとうございます。まず簡単に、われわれがアメリカの市場をどう見ているか、どういったことが起こっているかを、GAについてお話ししたいと思います。

地図状萎縮に関しては、この年度のはじめにかなり市場が大きく動きました。これはアフォーダビリティの問題もあったからです。ファンデーション基金が撤退したことがありまして、これは患者が自費払ができなかった状況があったわけです。

---

## サポート

日本 050-5212-7790

フリーダイアル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



しかしそれ以降、非常に順調に回復が見られています。需要の回復です。2四半期連続してこの基礎的な実需要で、新規診断の患者におきましても大体四半期ごとで10%伸びています。これがわれわれに自信を与えてくれました。私たちとして、このQ2の最後に立てた予測を達成できると、そういう自信を持ったわけです。これで質問のお答えになっていますか。

**山口 [A]**：はい、ありがとうございます。それでは新たなイニシアチブ、今ありますか。

**ツィーラー [A]**：いいえ。第2四半期に説明したとおりです。第2四半期が終わった時点で、覚えていらっしゃいますでしょうか。私たちはマーケットアクセスチームの組織再編をしました。より良いサポートを網膜専門医に対してできるようにしてきました。これが非常に成功していますので、この網膜専門医に対するプロモーションを継続していきたいと思います。

というのは、まずこういった先生方に協力することが重要だと思っているからです。ですので、これがうまくいっているということで、加えて何か新しいものがあるわけではなくて、医師のキャンペーンも引き続き行っておりまして、患者の教育をしております。何か新しいものが始まったということはありません。

**北村 [A]**：クラウスは非常にモデストに、やることをやっているというお話だったと思うんですけども、実際はDTCの中でもどのメディアペーパーが効いているんだとか、どういうメッセージを出したら、やっぱり新しいマーケットをつくっていかなくちゃいけないので、そういう意味の中身のPDCAをかなり回しております。そういうかたちで、しっかりとマーケットをつくっていかなくちゃいけないので、それについてはチームで取り組んでいるということでございます。

あと日本での販売も始まりましたので、USだけではなくて。グローバルエクスパンションをしっかりということは、大きな世界で会社として今、取り組んでいることになります。以上です。

**山口 [M]**：ありがとうございます。以上です。

**加藤 [M]**：ありがとうございました。それでは続きましては、JPモルガン証券の若尾様です。よろしくお願ひいたします。

**若尾 [Q]**：JPモルガンの若尾です。ありがとうございます。私からも8ページ目のところについて教えていただきたいです。販管費と研究開発費が今の為替の状況でも非常に抑制されていて、見た目は増えていますけれども、しっかりとコントロールされているなと思います。

そして質問させていただきたいことは、来期の販管費、XTANDIの共同販促費用を除くと、研究開発費の見通しの考え方について知りたいです。

---

## サポート

日本 050-5212-7790

フリーダイアル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



SG&A に関しては、この為替の状況でもここまで抑えられていて、そして SMT も非常に好調に進捗していると考えると、絶対額ベースで来期、減る方向なのかなと思ったんすけれども、それでよろしいですか。

そして R&D 費に関しては、一方でピボタル試験に関してもいくつか走り始めますから、やや増えしていくようないい方をしているんですけども、コメントをいただけないでしょうか。

**北村 [A]**：若尾さん、ありがとうございます。まず来期の数字については、細かい話をするのは本決算のときと思っていますけれども、まず基本的な考え方として今ある好調なモメンタムを持続する。しっかりと増収増益に向けて、計画を立てるところで取り組んでおります。

SMT も今年 200 億円、少し前倒しでやっている状況でございますけれども、まだまだ balance to go がありますので、これをしっかりとやることが重要で、今そういうかたちで計画はあるので、その実行精度を上げる、前倒しにすることを取り組んでおります。

結果 SG&A はどうなんだというと、なかなか今、私の口からこうなりますと申し上げるのは適切じゃないと思うんですけども、当然、ここは伸ばすところと削減するところのめりはりをつけてやっていきますし、SMT の考え方でいえば、それなりに削減の余地は大きいので、ここにしっかりと取り組んでいくことを想定しております。

研究開発費に関しましては、これは明確に後期開発が進みますので、その部分が増えます。全体として、それをどこまで一部相殺できるのかどうか。これはまさに予算の中で今、ディスカッションしているところでございますけれども、われわれは売上を伸ばすからとか、研究開発が増えるからとかで、それが単純に費用増加になるというよりは、それらを見込んでいかに最適化の手を先に打つかということで。ここを今年度、昨年度も回してきておりますので、基本的なその考え方は変わらないと理解いただければと思います。

具体的な数字に関しましては、もうしばらくお待ちいただければと思います。

**若尾 [Q]**：フォローアップで、SMT のターゲットである 1,500 億円の効果は、25 年度よりも 26 年度のほうが大きく出てくると理解していて、そして販促をかけていくといつても当然何か新しい新薬が出るわけではないので、バランスとしては SMT の効果のほうがより出やすいのかなと思うんですけども、そういう見方は間違っていますか。

**北村 [A]**：SMT の効果は、27 年度までに 1,500 億円やるということを、まずいっています。そのうち、400 億円に関しましては昨年やりました。本年度の計画は 200 億円で、これはどんどん追加

---

## サポート

日本 050-5212-7790

フリーダイアル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



していくので、累計でいうと本年度の目標は昨年度の 400、プラス今年度の 200 で 600 だったんですね。

これを今年の 3 月までにやりますという計画でやっていて、実際のところ足元でいうと去年の 12 月の段階で 600 億円までいきましたと。そういう状況です。

残り 1,500 から 600 だから 900 ぐらいあるので、これをいかに来年、再来年で出していかが SMT の考え方で、今の僕らの議論は残りのやつをいかに早く来年度に実現できるか、前倒しできるか。それができてくると今、ご指摘のあった後期開発の臨床試験が始まっていくんだけれども、それが会社として純増とかではなくて、ある程度マネージしていくところがあるんじゃないかなと取り組んでいるということです。

**若尾 [Q]**：分かりました。いずれにせよ、うまくいっていると理解しました。

そして二つ目の質問として、ASP3082 に関して教えてください。ASP3082 に関しては、非常に良いデータが ASCO GI で出てきたかなと思うんです。一方で競合品もあって、Revolution Medicines という製薬なんですけれども、こちらと割と同じようなデータが出てきているのかなと思います。そういった中でいかに差別化していくかを、改めて教えてください。

まずは一つはスピードなのかなと思うんですけども、そのほか何かあれば知りたいのと、あと今回 ASP4396 を中止した理由を知りたいです。割とこの ASP4396 のほうは期待もちょっと高かった、タイミングによってはあったのかなという気もしたので、この中止がどういう意図なのか。単純に ASP3082 のデータが良いから、こっちを中止したのか。教えていただけませんでしょうか。

**北村 [M]**：ありがとうございます。ASP3082 のわれわれの考え方、それは競合との優位性も含めて実際にどう考えているのかという部分に関して、まず谷口のほうから説明させていただきます。

**谷口 [A]**：私のほうから、説明させていただきます。まずは ASP3082 のほうの、特に差別化という観点から、他社、Revolution Medicines のプロダクトとどう差別化していくかというところでございます。

まずは Revolution Medicines のお薬は経口の KRAS の阻害剤で、われわれの ASP3082 とは全く異なるものと考えております。われわれのものは標的タンパク質分解誘導ということで、KRAS のミューテーションのあるタンパクそのものを分解するということなので、ターゲットは同じですけれども MOA、機能が違うと考えております。それが実際どう臨床の結果に表れてくるかは、これからデータを見ていくことになると思います。

---

## サポート

日本 050-5212-7790

フリーダイアル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



当然ながらタンパクの阻害剤に関しては、さまざまな阻害剤に対する抵抗性がレポートされてきておりますので、それに注目することと同時に、われわれのタンパク分解誘導剤、ASP3082に対する抵抗に関してもわれわれも研究しているところでございます。

一番大きく異なってくるんじゃないかと予想しているのは、効果の持続性の部分かなと考えておりますけれども、今後データを蓄積する中で、そういったことが考えられますと思っています。

あともう一つは、われわれが知る限り他社さん、まだ膵臓がんの1次治療の試験は開始されていないということなので、われわれスピード感をもって、この膵臓がんの1次治療の化学療法との併用試験を開始しようとは考えている。

やはり膵臓がんは、非常に予後が悪いがん種でございます。なるべく早く臨床試験を開始して結果を出して、患者さんに良い薬を届けさせていただければと思っているところでございます。

あともう一つ、ASP4396 の中止に関してですけれども、ASP4396 に関してはターゲットとしては KRAS G12D のターゲットで、この ASP3082 と全く同じでございます。唯一異なるところは E3 リガーゼがセレブロンタイプということで、ASP3082 の VHL とは異なっておりますことになっております。

このもともとの戦略的には、ASP4396 と ASP3082 の効果を比較して、何か差があればその時点での検討するということでございましたけれども、まだデータを公表していませんが、ASP3082 に勝るところまでのデータは出なかったということで、先行している ASP3082 を優先する意味で、ASP4396 に関しては中止を決定したということでございます。

**若尾 [M]**：分かりました、ありがとうございます。以上です。

**加藤 [M]**：ありがとうございました。続きまして、ゴールドマン・サックス証券の植田様です。よろしくお願ひいたします。

**植田 [Q]**：ゴールドマン・サックス証券の植田でございます。ありがとうございます。私からも1点目、このSMTの進捗のところについて、追加でお伺いしたいです。

現状、御社のコア営業利益率27年度で30%に向けて、今現状はこれは思ったよりも速く進んでいく状況なのか。それともSMTの効果が想定以上に大きく出ているようななかたちなのかについて、ご解説いただけますでしょうか。

**北村 [A]**：植田さん、ありがとうございます。SMTですけれども、27年度までに1,500億円のネットベネフィットを出すということで、取り組んでいます。それに対して2年間で400と200で

---

## サポート

日本 050-5212-7790

フリーダイアル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



600 ですので、決してすごく速いわけではなくて、しっかりと計画どおりに、大きな目で見ると計画どおり、若干速めに進んでいるのが現状です。

昨年度は 400 億円やったんですけども、結構 lower hanging fruit っていうんですかね、即効性のあるやりやすいやつをやりましたと。一方で少し時間のかかるトランスフォーメーション系の施策に関して、昨年度は効果を出す、実行するよりも、その前のプランニングをしていましたという状況で、今年からその辺のトランスフォーメーションがかかるような施策を今、回しています。

今期に関するというと当然、トランスフォーメーション、時間がかかるという話と、初期費用がかかるんですね、こういうものに関して。いろんな、何かを変えることに初期費用がかかるので、それも含めて今 200 億円という話です。なので、もう少しその初期投資とかがなければベネフィットになるんですけども、やっぱりトランスフォーメーションはかかるので、それをやっている状況です。

なので、決して想定よりもすごく速く進んでいるというよりは、基本的にはオントラックで進んでいると。ただその中で細かく見ていくと、もう少し早くできそうなものがあったねということで、そのアクセラレーションに取り組んでいるのが今の状況です。

**植田 [Q]**：承知いたしました。ありがとうございます。2 点目が、米国での主力品の動向について教えていただければと思います。

この四半期、10-12 月期で見ますと、XTANDI も例年ほど年末に高い水準に売上高がなっていなかったり、また PADCEV も米国に関しては Quarter on Quarter でもほぼ横ばいというイメージかなと思いますけれども、こちらは何か減速感があるということなのか。今現在の事業の動向について、教えていただけますでしょうか。

**北村 [A]**：ありがとうございます。まず私から簡単に回答した上で、クラウスのほうにバトンを渡そうと思います。

今言っていただいたことなんですが、われわれの見方とちょっと違っています。例えば PADCEV に関して、米国でも非常に良い進捗をしていると思っておりますし、それは第 3 クォーターも累計で続いていると思っています。

XTANDI に関しましても、非常に数量のグロースが力強いものが継続しておりますので、スローダウンしたねというところではないという感覚、見方をわれわれはしております。

クラウス、もし追加があればお願ひします。

---

## サポート

日本 050-5212-7790

フリーダイアル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



**ツィーラー [A]\***：おっしゃるとおりです。PADCEV は引き続き、ポジティブなサプライズを提供してくれています。おっしゃったように非常に FDA から早く承認されました。MIBC の適応についてです。EV-303 試験に基づいた適応です。

そしてこの適応における立ち上がりですけれども、NCCN のガイドラインにも掲載されました。ですので、全てうまくいっています。

しかしながら、われわれの PADCEV に関する経験としましては、一貫して非常に速く、最初の 6 カ月で立ち上がっています。そして非常にシャープなプラトーが出ています。関連の患者集団において浸透したところです。今、そういったことが起きています。

現在の立ち上がりは、われわれの想定よりも早いものになっています。それで期待を上回るものといっていますけれども、プラトーが大体 6 カ月ぐらい経った後、出てくると思います。新しい患者集団に完全に浸透した後になります。

**植田 [Q]**：ありがとうございます。XTANDI についてはいかがですか。

**ツィーラー [A]\***：XTANDI、引き続きアメイジングなペースで続いています。14 年ほど市場に参入してから経っています。この実質的な paid demand、アメリカでもアメリカ以外でも 2 衍の成長を続けています。アメリカでは 20%以上の物量の成長が続いています。

しかしながら、一貫した paid demand の増加が減速することがあります。20%台の後半から 30% だったのが 20%台の前半になっています。少し減速はありますけれども、それでも驚くほどバストなペースになっています。ですので、XTANDI のガイダンスも今の段階で増やしているわけです。

**植田 [M]**：ありがとうございます。よく理解できました。私からは以上でございます。失礼いたします。

**加藤 [M]**：ありがとうございました。続きましては、野村證券の松原様です。よろしくお願ひいたします。

**松原 [Q]**：野村證券の松原と申します。ありがとうございます。一つ目が VEOZAH について教えてください。

先ほど競合が出てきて、想定内の進捗だというお話があったと思うんですけれども、サードクォーターを見ると若干、成長率が鈍化していると思います。新規患者、また既存患者に関して、

---

## サポート

日本 050-5212-7790

フリーダイアル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



VEOZAH、または競合のシェア、さらに今後どのように成長していくかの、御社の想定をお伺いできますでしょうか。

**北村 [A]**：松原さん、ありがとうございます。VEOZAHに関して、簡単に私のほうからコメントさせていただきます。補足があれば、クラウスのほうにお願いしようと思います。

VEOZAH、ここでいっているとおり、基本オントラックです。当然競合が出ましたというところなんですけれども、実際に本当の影響を判断するのは、もう少し時間がかかると思っておりますけれども、現時点においてわれわれ、何かすごく想定から外れていることはないです。

ここは新しいノンホルモンのお薬でございますので、これをしっかりとマーケットをつくっていくことが、すごく重要だと思っておりまして、それに対して今までわれわれは取り組んできたということです。

その中の重要なファクターの一つはアクセスだと思っておりまして、このアクセスをどうやって上げていくんだというところに取り組んできましたけれども、この1月にまた民間の保険カバーレッジ、上がって80%ぐらいまで今取れている状況になりましたので、ここでまたもう1回、しっかりと継続的に伸ばしていきたいと思っております。

クラウス、何かあればお願ひします。

**ツィーラー [A]\***：三つの要素が VEOZAH に関してはあると思います。VEOZAH は非常に一貫した状況でありまして、そして実質的な物量の成長も高いわけです。本当に計画どおりでありまして、期待に沿っています。特にアメリカ市場では、そのような状況です。

今、北村が申し上げたとおり、まだマーケットシェアの分布が競合とどうなっているかを判断するには、時期尚早だと思います。80%の民間保険カバーがアメリカではあります。マーケットアクセスという観点でです。これは非常に良い状況にあります、競合はまずそこを立ち上げなければいけない、確立しなければいけないわけです。

ですので市場がどういうふうに、この二つの製品の間で決断を下すかを判断するには、まだ時期が早いと思っています。ただ北村が申し上げましたとおり、期待、想定どおりという状況です。

さらに重要な要素がありまして、この2社がどのように市場をつくっていくかということです。いかにわれわれがSSRI、そのほかのオフラベルの非ホルモン治療と置き換えられていくかということです。VEOZAHは14から15%、非ホルモン市場の割合を取っています。ですから、まだまだ成長の余地があるということで、これを1社でやるのではなく2社でやっていくことによって、より

---

## サポート

日本 050-5212-7790

フリーダイアル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



市場が広げられると思っています。ですから、こういったことをこれから実現していきたいと考えております。

それから三つ目の因子、要素ですけれども、最後に加えますと、異なるモニタリングの要件があるということです。つまり副作用が異なる。例えば傾眠。これは競合製品の副作用としてあるということなのですが、それがどのように作用するかは分かりません。

しかしいえるのは、VEOZAH はこういった肝臓モニタリングのラベルのアップデートをしたとき、アメリカの場合にはこれがウォッシュアウトされて、それからまた市場でもとに戻っていったわけです。

アメリカ以外の市場におきましても、同じようなパターンが起こっていると思いますので、市場の不透明性があり、それを乗り越えて安定化し、再びその後成長が立ち上がっていくことになります。想定としてはアメリカ以外の市場におきましても、同じようなパターンになっていくのではないかと思っています。

**松原 [Q]** : AT845、フォースクォーターに PoC、見きわめ予定というところは理解している中で、このアデノウイルスを投薬して、肝毒性などが発生していないかどうかをお伺いしたいです。

臨床的に安定な状態を 3 年間維持と書かれているので、ないとは思うのですが、少し減損リスクを考えて、そういう肝毒性が起こっていないかどうかについて、お伺いできますでしょうか。

**谷口 [A]** : 私のほうから説明させていただきます。ご存じのように、AAV8 のベクターを用いた遺伝子治療薬が、AT845 でございます。ターゲットとしてはポンペ病ということで、順調に患者組入れを終了して、データが出てくるのを待っているところでございます。

肝毒性がないかというと、それは全くないわけではございません。やはりほかの AAV8 と同じように、肝酵素の上昇等は何例かの患者さんでは見られてございますけれども、今のところそれが非常に大きな問題というかたちでは出てきていない状況でございます。

なので予定どおり、3 月末までにデータを集積しまして、最終的にそのデータを解析して、有効性、安全性のバランスを鑑みながら、PoC の達成の判断をさせていただこうと考えております。

**松原 [M]** : 分かりました。ありがとうございます。

**加藤 [M]** : ありがとうございました。続きましては、サンフォード・C・バーンスタインの曾木様です。お願いいいたします。

---

## サポート

日本 050-5212-7790

フリーダイアル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



**曾木 [Q]**：ありがとうございます。まず一つ目の質問が、PADCEV に関してです。今までの Year to date と今のアップデートしたガイダンスを見ると、Q3 は大変強い成長だったと思いますけれども、Q4 に関してはそこより低めの数でガイダンスを出されていると理解しています。

こちらは実はフルイヤーのガイダンスに、もっとアップサイドのオポチュニティがあると考えられているのか、それとも Q3、Q4 でシップメントのフェージング等の何かバックグラウンドがあるのか、教えてください。

**北村 [A]**：曾木さん、ありがとうございます。まず通期のフォーキャストですけれども、冒頭申し上げましたとおり、全てを見直してアップデートしているというよりは、モメンタムが好調なところを見つつ、一部をアップデートしたものでございますので、実際ブランドごとの数字を見ていただくと、重点戦略製品に関するいと前回同様のものを置いています。

これはわれわれ、第 4 クォーターに何か大きなスローダウンを見越しているというよりも、そのアップデートよりもしっかりと足元、良いところを反映して、来期以降をどう見ていくのかに、特に重点戦略製品に関しては舵を切っているところがございますので。

全てを本当にアップデートすれば、もう少し違った数字になるのかもしれませんけれども、われわれとしては今期やることをしっかりやって、来期以降のさらなる成長をどうやっていくかという議論をしているので、そういうふうに理解していただければと思います。

**曾木 [Q]**：ありがとうございます。次に R&D コストです。これに関しては Q4 から R&D コストのスペンディングが、これから投資に向けてシフトしていくということで、もともと高くなるというお話ではありましたけれども。かなりフルイヤーと Year to date を見比べてみると、Q4 で 1,000 億円弱使われる予定だと理解しています。

多分、これが 2026 年にかけてフェーズ 3、特にオンコロジー等の治験の開始を考えると、そういうペースで進んでいくと考えたらよろしいですか。

それからそこに対して SMT、これからトランスフォーメーションに時間がかかるって、初期投資の期間がだんだん果実を刈り取る期間にトランジションしていくと思いますけれども、そちらのほうがどのくらいオフセットてくるのか。そこら辺のビューを教えてください。

**北村 [A]**：ありがとうございます。まず SMT の話からいくと、基本的なご理解はそのとおりでございます。まずアップフロントの投資をしているので、その部分の回収がきますというのはそのとおりです。

---

## サポート

日本 050-5212-7790

フリーダイアル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



ただ、まだまだ2年間やらなくちゃいけないことがあるので、そういう意味でいうと投資して回収する、また次のものに投資してさらに回収していく。そういうシリーズというか、これは決して単年度、短期間的な取り組みというよりは継続した取り組みになりますので、全体感としては、個々のプロジェクトとしてはおっしゃるとおりなんですかけれども、全体感としてはまた少し違ったところで、最終的に27年までに1,500億円やるということで理解いただければと思います。

研究開発に関しましては、少し第4クォーター、差を見ると多いんじゃないのかとかご指摘があるのは理解しております。実際かかりますが、本当にこのペースなのかどうなのかに関しては、改めて来期以降の見立てとともに、来期の業績予想のときにお話しできればと思いますけれども、いきなり1,000億円かける4とか、そういう世界ではないことは申し上げておきます。

**曾木 [M]**：分かりました。ありがとうございました。

**加藤 [M]**：ありがとうございました。続きましては、UBS証券の関様です。お願ひいたします。

**関 [Q]**：UBSの関です。説明、ありがとうございました。24ページのSMT、しつこくて恐縮なんですけれども、今回下限の1,200が消えて1,500になったということで、多分コンフィデンスが高まっているかと思うんですが。XTANDIのLOEの後にも、この30%のコアOPマージンの維持はいけるのでしょうか。

**北村 [A]**：関さん、ありがとうございます。まず、コンフィデンスレベルが上がっているかというと、イエスです。もともとこれは23年夏にSMTの議論を開始して、実際に24年に皆さんに開示していると思うんですけれども、そのときは当然、数力年の計画だったので、いける部分とどうだろみたいな話をしていて、大体当初の目標、最初の段階で70%ぐらいの計画のイメージなんですね。

残りしっかりと30%のギャップを埋めるとともに実行していくことに取り組んでいて、そういう意味でいうと、アイデアビルドとしてはしっかりとそのくらいたまっている状況です。なので、コンフィデンスレベルが上がっているのかというと、答えはイエスになります。

これをやったらXTANDIのLOEの後、十分かというと、おそらく違うんですね。これはあくまでも27年までに、XTANDIの主要なLOEが始まるまでにやる施策であって、当然LOEが始まつたら、それに対する対応、その後の会社のあり方みたいな話って当然出てきますので、別にこれが終わりではなくて。

---

## サポート

日本 050-5212-7790

フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



27年までにやる準備としてはこれなんだけれども、実際に始まったとき、始まった後、その先の会社のあり方に関しては、新しい経営計画の中で今、議論していることでございますので、その辺も今年の5月に詳しいご説明をさせていただければと思います。

**関 [Q]**：ありがとうございます。5月を楽しみにしています。

2点目がXTANDIです。これは大変大きいプロダクトでございますので、何かしらの可能性として日米欧で後発品の参入が遅れるることは、シナリオとしてあり得るのか。そこをどのように見ていらっしゃるのか、いかがでしょうか。

XTANDI、時々このファーマの世界では後発品が独占販売期間の終了の後に、なかなかタイムリーに入ってこないことが時々起こり得るんですけども、そういった可能性を何か御社の中で見ていらっしゃったりはされますでしょうか。

**北村 [A]**：ありがとうございます。私のほうから簡単に話をして、後で補足があればクラウスと思っておりますけれども。

実際にわれわれ、LOEになるから全て駄目になるかというとそんなことはなくて、いかにこの薬の価値を継続的に提供できるかが、結構重要だと思っていまして。とはいえた大きなお薬で、ジェネリックのところもございますので、当然、絶対守れる前提で経営計画を組むことはなくて、そこはある程度、現実的に、保守的に組んでいくんですけども。

だからといって何もせずそのまま落ちていくのを見るのかというわけではなくて、できること、いろんな打ち手はあると思いますので、それに対してどこまでXTANDIを守れるのかに関して、それも新しい経営計画の中で今、議論している案件になります。

クラウス、もし補足があればお願いします。

**ツィーラー [A]\***：いくつか検討する点があると思います。まず最初の1点目ですけれども、われわれが持っている化合物特許ですが、このXTANDIに関しましては場所によって、特許切れのタイミングが違います。26年度においては特許切れがブラジル、トルコ、韓国、中国といったところでありまして、2027年に入りますとアメリカでは特許切れになります。2028年はヨーロッパです。

ただ例えば日本、おっしゃったとおり2029年まで特許期間が続きます。そのほかの地域もそのような状況で、とても特許期間が長い、まだ残りが長いところがあるわけです。そういった中で最初に申し上げたいのは、これは1回だけのことではなくて、地域によって状況は違う。特許切れのタイミングが違う。そういった要素があるということです。

---

## サポート

日本 050-5212-7790

フリーダイアル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



この市場は大きいし、大きなアセットでありますので、ジェネリックがすぐ立ち上がることに関して、例えばアビラテロンがジェネリックになった、そういう状況があることも鑑みております。

一方で、市場には二つのフォーミュレーションがあって、カプセルと錠剤の二つの剤形が出ています。タブレットに関しては剤形の特許があります。これは 2030 年代前半まで特許保護が得られるわけです。

どのように市場への影響があるかについて、カプセルのジェネリックがって、それから錠剤が保護されることに関してはちょっと微妙なところですので、今まさに精査している状況でありますけれども、可能性としては XTANDI は剤形の特許ということである程度、保護されると考えております。これは錠剤に関する特許となります。

**関 [M]**：ありがとうございました。以上です。失礼します。

**加藤 [M]**：ありがとうございました。続きましては、SMBC 日興証券の和田様です。お願ひいたします。

**和田 [Q]**：SMBC 日興証券、和田です。ありがとうございます。私はフルベースの営業利益の引上げのところ、減損リスクの取崩しみたいなお話ということかなと思っているんですけども、この背景をお伺いできないでしょうか。

今回 Primary Focus Area アプローチの 4 プログラムも結構、良いデータも出てきてみたいな感じで進まれていて、そちらの減損リスクは結構低くなってきたのかなと思っています。あとは重点戦略製品のほうだと IZERVAY であるとか VEOZAH とか、一応無形資産がありますけれども、この辺りは一応オントラックで進んでいるので、減損リスクも今期はないのかなと思って見ていく感じで、三つぐらい見ているんですけども。

お伺いしたかったのはこの背景を 1 度お伺いしたいのが一つと、Focus Area アプローチ、4 プログラムが PoC が 3 月に全てとれて OK で、来年度、全て後期開発に進む可能性はあるんでしょうかというのをお伺いしたいです。

**北村 [A]**：和田さん、ありがとうございます。フルベースの見直しに関していうと、今回コアは第 2 四半期にかなり上げた、さらに追加で上げるところですけれども、第 2 四半期のときに、フルはコアが上がる所以フルが上がるところがメインだったと思います。

---

## サポート

日本 050-5212-7790

フリーダイアル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



そこから3ヶ月経って9ヶ月終わってみると、いろんなものを見直して、少しここの費用は当初の想定、保守的につくったところもございますので、そこはそれなりに見直してもいいんじゃないかというところでやっています。

当然、いろんなプログラムの進捗状況も見ておりますけれども、まだPoCを達成していないものもありますので、これで絶対大丈夫ですとはいえない。われわれとしては対象となるアセットの大体プロバビリティがどのくらいで、どうだとエスティメイトして見ているところです。

今回フルの影響が全て減損の話ではなくて、一部開発が中止になったものによる条件付き対価の変更であったり、その他もろもろの要因はございますので、全て減損というわけではなくて。コア以外の費用をしっかりと見直して、今回1,000億円の追加の増益を見通して出したのが、現状でございます。

今回PoCを全部とったら来期、フェーズ3にいくのと。そう願っています。

**和田 [Q]**：ありがとうございます。あともう1点、細かい、ASP3082とASP4396の中止のお話です。これはセレブロン系のE3リガーゼが核と思っているんですけれども、デグラデーションはASP4396も見えたんでしょうかというところをお伺いしたくて。

なので、E3リガーゼとしてはこれが使えるというところが見えているのかどうかお伺いしたいのですが、いかがでしょうか。

**谷口 [A]**：まだデータを公表していませんので、詳細に触れるのは避けたいと思っています。お話をさせていただいたとおり、ASP3082とASP4396の違いはE3リガーゼの違いですので、それがどういう結果になったかは非常に皆さん、興味を持たれていると思うので、データがまとまり次第、ASP4396のデータもなるべく早く公表させていただければと思います。

**和田 [M]**：承知しました。ありがとうございます。以上です。

**加藤 [M]**：ありがとうございました。お時間の関係で、次の質問を最後とさせていただきます。続きましては、モルガン・スタンレーMUFG証券の村岡様です。お願ひいたします。

**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。

MFN、関税に関するのですが、あれだけ欧米のメジャーの人たちが皆さん、年末までにほぼほぼかたがついている中で、日本企業はまだ何も、どなたもおっしゃってくださっていないのですが、御社としては単独で既に交渉して、そろそろめどが立っているのか。もしくは実は国単位でまとまってやっていますみたいな話があるのか。

---

## サポート

日本 050-5212-7790

フリーダイアル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



そんなこといえるわけじゃないかという話かもしれないですが、この件、割と近い時期にかたがつくと思っていてよろしいですか。御社の場合、アメリカ比率は大きいし、メディケア比率が大きいので、とても気になっています。

**北村 [A]**：村岡さん、ありがとうございます。ご指摘いただいたとおり、もちろんいえる話、いえない話は当然あるのは、しっかりとご理解いただければと思います。われわれは当然、メガファーマとの対話も、米国ガバメントとの会話等も見ていましたし、状況も理解しております。

現時点ではわれわれ正式なレターがきたとか、そういうことではないということでございますので、そういう状況です。

実際に社内でも当然、これは前から申し上げておりますとおり、いろんなシナリオがあるので、その辺のシナリオの議論はしております。なので、ただ具体的に何かいえることはないのが今の状況です。

また関税の話で申し上げますと、これは前回申し上げたとおり、われわれは米国のビジネス、それなりの規模は米国で生産しているのが現状でございます。70%ぐらいはそうだというところがあるので、他社様は分からぬですけれども、われわれの今のサプライチェーンの現状を鑑みますと、関税がすごく大きい障害になるかというと、決してそういうことではないとは分析しております。

ただこれは非常に重要な案件でございますので、社内ではしっかりと議論、シミュレーション等々をしているのが、今のお答えになります。

**村岡 [Q]**：ありがとうございます。あと今期の2回目の大きな上方修正なのですが、お聞きしたいのは配当です。期初計画のままで今回も据え置かれていらっしゃるのですが、この据え置かれたディシジョンの背景を教えていただけますでしょうか。

**北村 [A]**：ありがとうございます。基本的にはわれわれ、キャピタルアロケーションの原理原則は変わっておりません。しっかりと成長に対する投資を続けるとともに、株主に対してしっかりと安定的に還元していく。余剰資金があったら素早く自社株買い等々で株主に還元するところと、今回Iveric Bioの買収によってデットが増えていますので、この返済をするところのキャピタルアロケーションの方針は変わっておりません。

また配当に関しても株主還元に関しても、われわれは単年度良かった悪かったで配当を上げ下げするよりは、複数年度のキャッシュ・フローに基づいて、安定的に還元していくところでやっていますので、すごく今年悪かったから下げるとか、良かったから上げるとかいうわけではなくて、もう少しミッドタームの見方をしているものです。

---

## サポート

日本 050-5212-7790

フリーダイアル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



それがわれわれの今のキャピタルアロケーションの方針であって、それに基づいてしっかりやっているのが今の現状です。

**村岡 [Q]**：分かりました、ありがとうございます。最後一つだけ、先ほどの和田さんの質問とかなり重複はするのですが、IZERVAY と減損の絡みの話です。

これは IZERVAY にフォーカスして確認したいんですけども、今回わざわざ減損額を今期減らしているところもあって、IZERVAY も調子良いよというメッセージもあったので、IZERVAY の US 分の減損リスクって、経営課題として気にするレベルではもはやなくなっていると考えてよろしいでしょうか。

**北村 [A]**：ありがとうございます。まず IZERVAY に関しては、しっかり伸ばしていくかなくちゃいけないところは変わっていませんし、それに対して今 1 個 1 個取り組んでいる状況です。

なのでわれわれ、売上が今フラットになると思っているわけじゃないので、しっかりと IZERVAY を伸ばしていくかなくちゃいけないし、それをしっかりやる前提において、すごく大きな今、減損のリスクがあると認識はしておりません。

また US 外も先日、日本で承認を取って発売が始まったことがございますので、今まで償却しない資産だったんですけども、実際に販売が始まったので償却も始まっていると、米国外ですね。というところがありますので、IZERVAY に関してしっかりと進捗していると理解しております。

**村岡 [M]**：分かりました。ありがとうございます。以上です。

**加藤 [M]**：たくさんのご質問、ありがとうございました。お時間となりましたので、これをもちまして本日の説明会を終了いたします。

本日はご参加いただき、誠にありがとうございました。

[了]

---

#### 脚注

1. 音声が不明瞭な箇所について[音声不明瞭]と記載
2. 会話は[Q]は質問、[A]は回答、[M]はそのどちらでもない場合を示す
3. 本トランスクリプトは企業の同時通訳音源を書き起こした内容を含む
4. \*は企業の同時通訳の書き起こしを示す

---

#### サポート

日本 050-5212-7790

フリーダイアル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.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をしてはなりません。

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

フリーダイアル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

