

2024年 3月期

第2四半期 決算説明会

2023年 11月 9日

杏林製薬株式会社

代表取締役社長 **荻原 豊**



2024年3月期 第2四半期 連結決算の概況

主力製品、後発医薬品の取り組み

2024年3月期 連結業績予想

研究開発パイプラインの状況

中期経営計画「Vision 110 –Stage1–」達成に向けた取り組み

2024年3月期 第2四半期 連結決算の概況

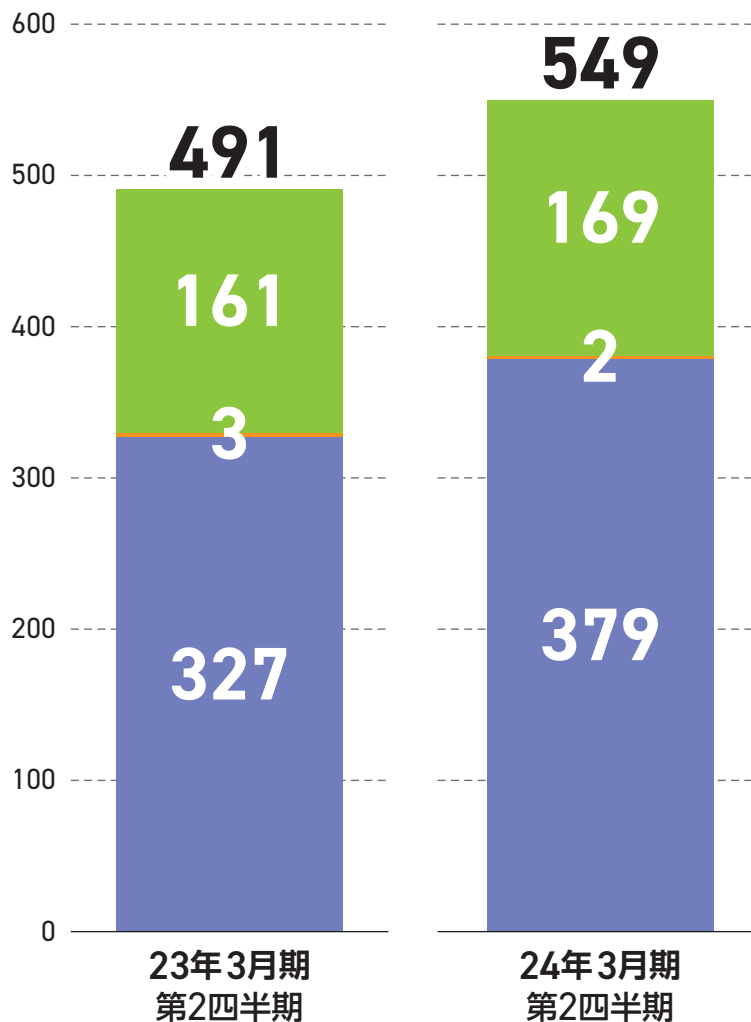
2024年3月期 第2四半期 業績の概要



(単位：億円)

	23年3月期 第2四半期	24年3月期 第2四半期	対前年		対予想 (23年5月11日発表)
			増減額	増減率(%)	
売上高	491	549	+58	+11.9	+12
新医薬品等(国内)	327	379	+52	+16.0	+12
新医薬品(海外)	3	2	-1	-46.5	0
後発医薬品	161	169	+8	+4.7	+2
売上原価	275	313	+38	+13.9	-
販売費及び一般管理費 (研究開発費)	208 (45)	225 (38)	+17 (-7)	+8.0 (-14.6)	- (-9)
営業利益	8	11	+3	+47.2	+5
経常利益	12	14	+2	+18.4	+5
親会社株主に帰属する 四半期純利益	12	18	+6	+41.4	+11

(単位:億円)



[売上高 +58億円]

新医薬品等(国内)

+52億円

- 薬価改定(杏林製薬7%台)
- 主力製品の売上が伸長

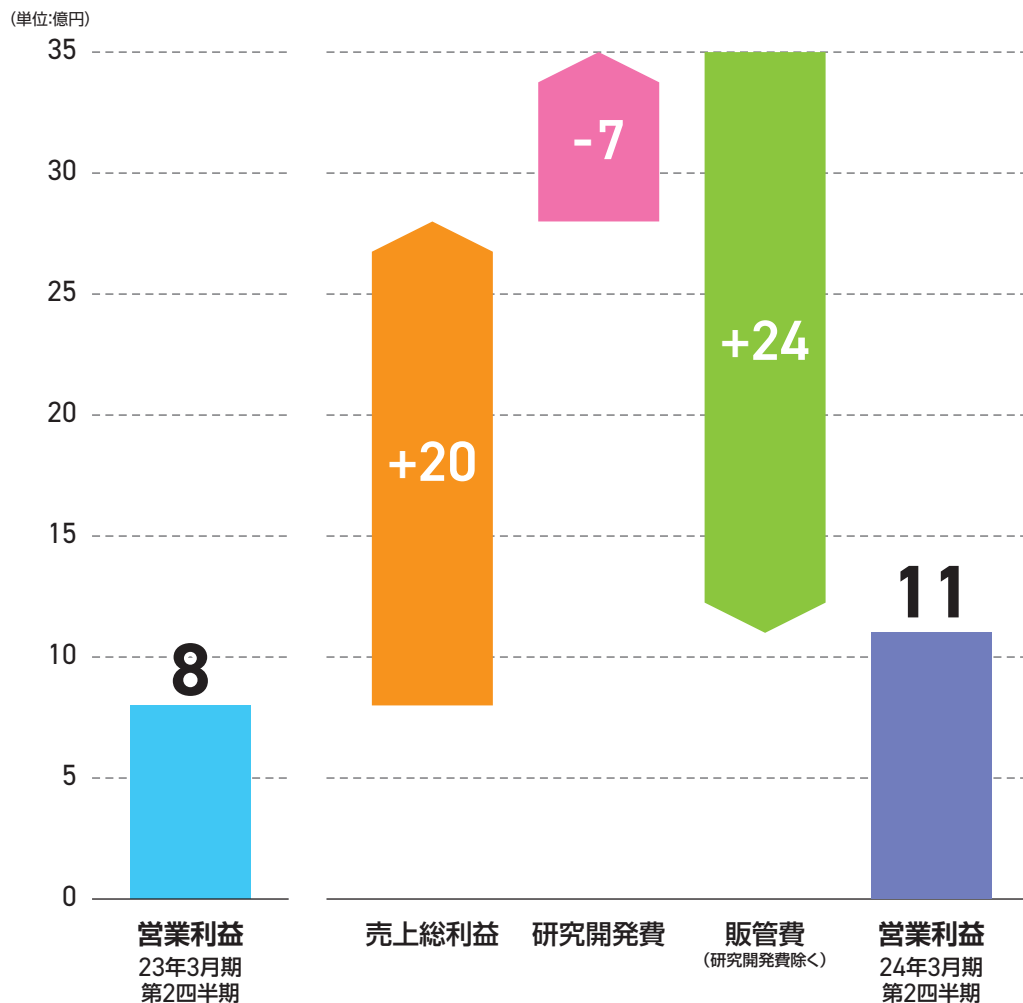
新医薬品(海外)

-1億円

後発医薬品

+8億円

- キプレスのAGの売上増加
- 6月発売の追補収載品の売上寄与等



[営業利益 +3億円]

売上総利益 +20億円

売上高 58億円増加

売上原価率 1.0ポイント上昇

低下要因 | 新薬(ベオーバ、ラスビック等)の売上増加
 上昇要因 | 薬価改定の影響(杏林製薬7%台)
 後発医薬品の売上増加

研究開発費 -7億円

45億円(23/3期2Q) ⇒ 38億円(24/3期2Q)
 ActivX解散に伴う減少等

販管費(研究開発費除く) +24億円

163億円(23/3期2Q) ⇒ 187億円(24/3期2Q)
 ●販売費、人件費、減価償却費の増加
 ●一般経費の増加 特許等使用料の増加等

2024年3月期 第2四半期 業績のポイント③ / 対予想



(単位：億円)

	23年3月期 第2四半期	24年3月期 第2四半期	対前年		対予想 (23年5月11日発表) 増減額
			増減額	増減率(%)	
売上高	491	549	+58	+11.9	+12
新医薬品等(国内)	327	379	+52	+16.0	+12
新医薬品(海外)	3	2	-1	-46.5	0
後発医薬品	161	169	+8	+4.7	+2
売上原価	275	313	+38	+13.9	-
販売費及び一般管理費 (研究開発費)	208 (45)	225 (38)	+17 (-7)	+8.0 (-14.6)	- (-9)
営業利益	8	11	+3	+47.2	+5
経常利益	12	14	+2	+18.4	+5
親会社株主に帰属する 四半期純利益	12	18	+6	+41.4	+11

【対予想(23年5月11日発表)との差異要因】

売上高：主力製品(ラスビック、フルティフォーム)や長期収載品の売上増加により売上高は予想を上回りました。

営業利益：売り上げは増加しましたが、売上原価率の上昇により売上総利益は予想を下回りました。他方、販売費及び一般管理費(研究開発費)が予想を下回った結果、営業利益は予想を上回りました。

特別利益：投資有価証券売却益9億69百万円を計上しました。

2024年3月期 第2四半期 主力製品の売上状況



(単位：億円)

	23年3月期 第2四半期	24年3月期 第2四半期	対前年		対予想 (23年5月11日発表) 増減額	
			増減額	増減率(%)		
新医薬品等 (国内)	ベオーバ(自社販売分) (過活動膀胱治療剤)	55	83	+28	+50.8	-5
	ラスビック (ニューキノロン系抗菌剤)	10	25	+15	+152.7	+11
	リフヌア (選択的P2X3受容体拮抗薬/咳嗽治療薬)	1	4	+3	+350.3	-1
	デザレックス (アレルギー性疾患治療剤)	30	31	+1	+3.8	-1
	フルティフォーム (喘息治療配合剤)	57	62	+5	+8.2	+7
	ペンタサ (潰瘍性大腸炎・クローン病治療剤)	65	61	-4	-6.9	+1
	キプレス (気管支喘息・アレルギー性鼻炎治療剤)	27	26	-1	-3.3	+4
	ムコダイン (気道粘液調整・粘膜正常化剤)	15	20	+5	+30.7	+6
	ナゾネックス (定量噴霧式アレルギー性鼻炎治療剤)	6	4	-2	-39.7	+1
	ウリトス(自社販売分) (過活動膀胱治療剤)	4	3	-1	-26.9	+2
	ミルトン (哺乳びん・乳首消毒剤)	10	10	0	-7.6	0
	ルビスタ (環境除菌・洗浄剤)	11	8	-3	-23.1	-2
後発医薬品	モンテルカスト錠「KM」 (気管支喘息・アレルギー性鼻炎治療剤)	54	58	+4	+7.1	+9
	モメタゾン点鼻液「杏林」 (定量噴霧式アレルギー性鼻炎治療剤)	11	9	-2	-17.0	0
	イミダフェナシン錠「杏林」 (過活動膀胱治療剤)	4	3	-1	-15.3	+1

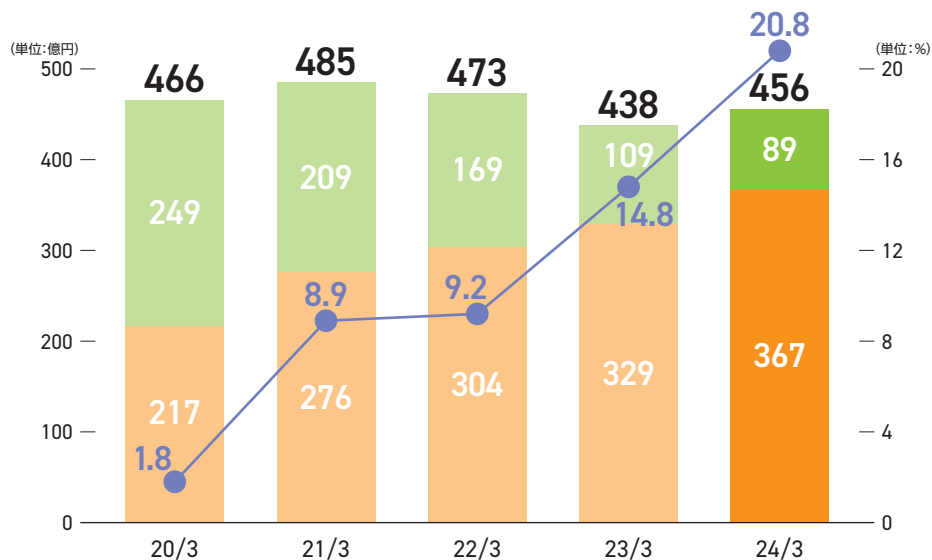
主力製品、後発医薬品の取り組み

[主力製品] ベオーバ(過活動膀胱治療剤)



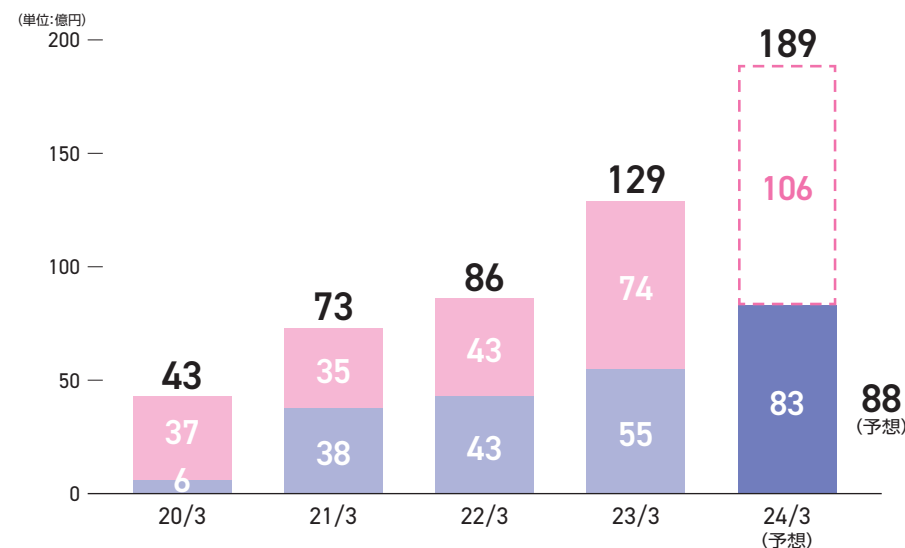
過活動膀胱(OAB)治療剤市場

4月-9月



出典：Copyright ©2023 IQVIA. JPM 2019年-2023年(各4-9月)を基に自社分析 無断転載禁止

売上高



OAB治療剤市場：4.2%の拡大

438億円(22年4-9月) ⇒ 456億円(23年4-9月)^{注1}

●β3受容体作動薬の売上増加により市場は拡大傾向

ベオーバの売上シェア(自社販売分)：6.0ポイントの増加

14.8%(22年4-9月) ⇒ 20.8%(23年4-9月)^{注1}

[薬価改定率 ベオーバ ▲4.62%(23年4月)]

中長期の市場見通し

毎年の薬価改定及び後発医薬品発売等の影響で市場は縮小傾向となるものの、β3受容体作動薬市場は拡大を予想

24年3月期上期の状況

- 新規患者処方獲得及び既存薬からの切替えは進展
- 患者シェア拡大

24年3月期の取り組み

- リアルワールドデータを活用した取り組みを推進
- OAB市場売上No.1に向けた取り組みを強化
- OAB治療剤の第一選択薬としてのポジショニング確立を目指す

注1：Copyright © 2023 IQVIA. JPM 2022年4-9月、2023年4-9月を基に自社分析 無断転載禁止

[主力製品] ラスビック(NQ系抗菌剤)

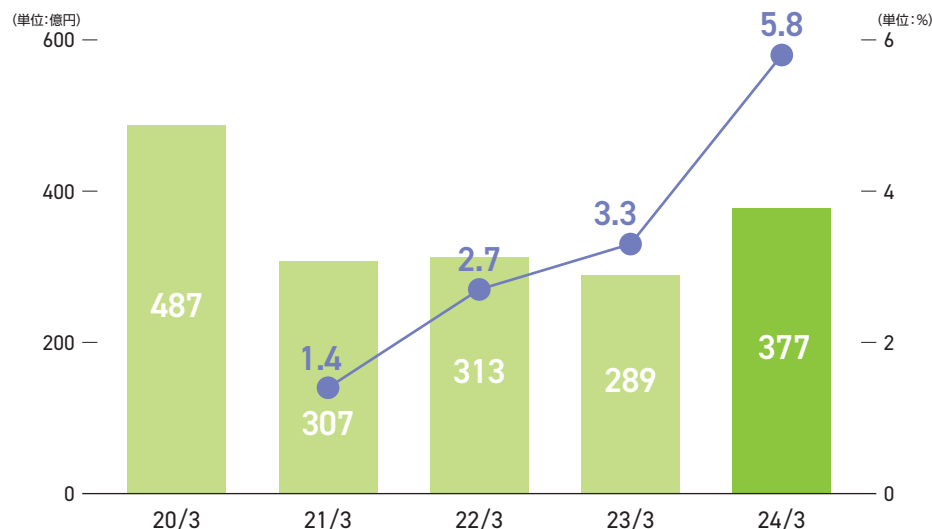


NQ：ニューキノロン

経口抗菌剤市場

4月-9月

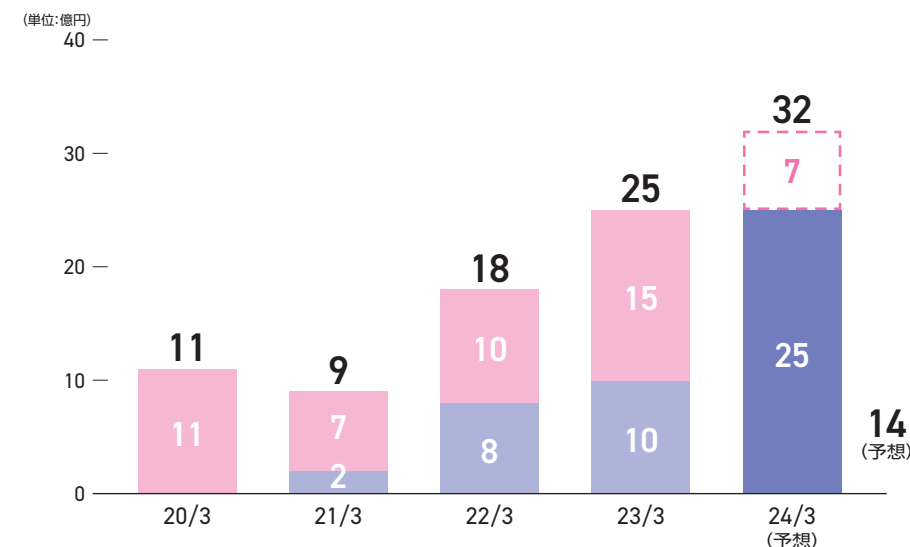
■ 市場売上 ● ラスビックシェア



出典：Copyright ©2023 IQVIA. JPM 2019年-2023年(各4-9月)を基に自社分析 無断転載禁止

売上高

■ 下期
■ 上期



経口抗菌剤市場：30.7%の拡大

289億円(22年4-9月) ⇒ 377億円(23年4-9月)^{注1}

●新型コロナウイルス感染症の5類感染症移行による市場の拡大

ラスビックの売上シェア：2.5ポイントの増加

3.3%(22年4-9月) ⇒ 5.8%(23年4-9月)^{注1}

[薬価改定率 ▲5.26%(23年4月、経口)]

中長期の市場見通し

毎年の薬価改定及び感染予防・AMR対策等により経口抗菌剤市場は微減傾向を予測
AMR対策アクションプラン第2期指標：NQ剤使用量2027年度までに30%削減(2020年度比)

注1：Copyright © 2023 IQVIA. JPM 2022年4-9月、2023年4-9月を基に自社分析 無断転載禁止

24年3月期上期の状況

- 経口NQ市場が拡大する中、伸び率No.1を獲得^{注1}
- 治療推奨薬として診療ガイドライン等に掲載

24年3月期の取り組み

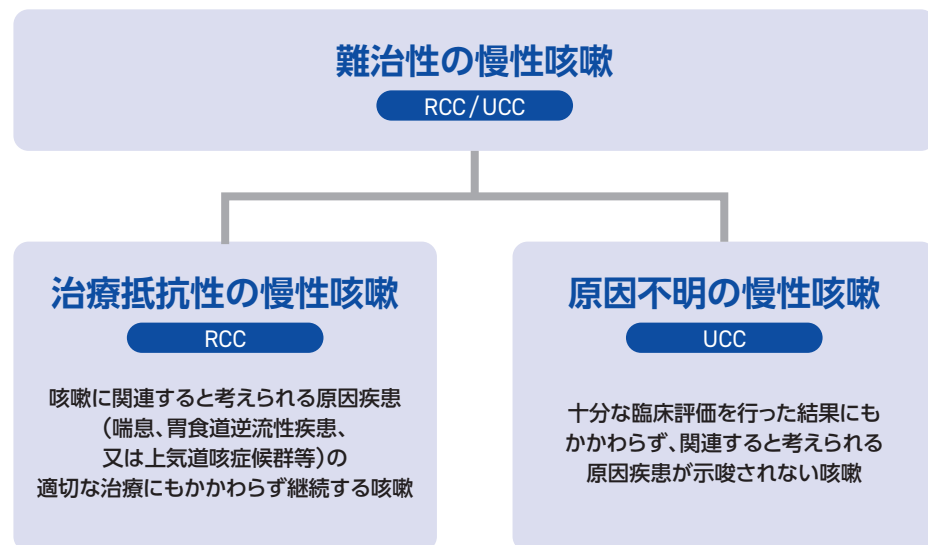
- 優先施設・医師を明確化して情報提供に注力
- 高齢者／基礎疾患を有する呼吸器感染症患者の第一選択薬を目指す

推定患者数(有症率から推定)

慢性咳嗽患者数
約250万人

内、難治性の慢性咳嗽患者数
40~50万人

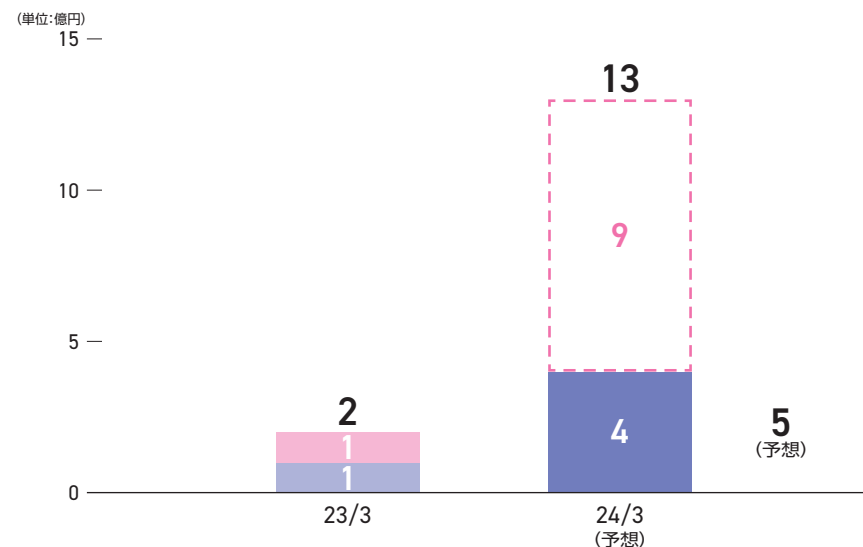
難治性慢性咳嗽の定義



RCC : Refractory chronic cough
UCC : Unexplained chronic cough
Irwin RS, et al. Chest 2006; 129(1 Suppl): 1S-23S.より作成

売上高

下期
上期



24年3月期上期の状況

- 投薬日数制限解除(5月1日)
- 服薬継続日数が想定よりも短かった

24年3月期の取り組み

- 製品特性の理解促進
- 服薬継続日数向上への取り組みを推進
- 難治性の慢性咳嗽治療の唯一の治療薬であることを訴求

*費用対効果評価結果に基づく調整により、11月1日より薬価引き下げ(203.20円→187.50円)

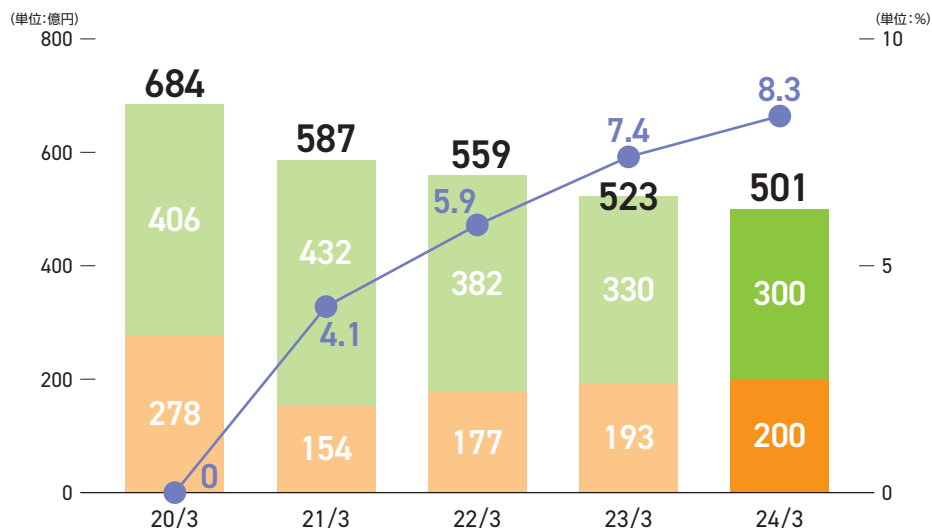
[主力製品] デザレックス(アレルギー性疾患治療剤)



抗ヒスタミン剤市場

4月-9月

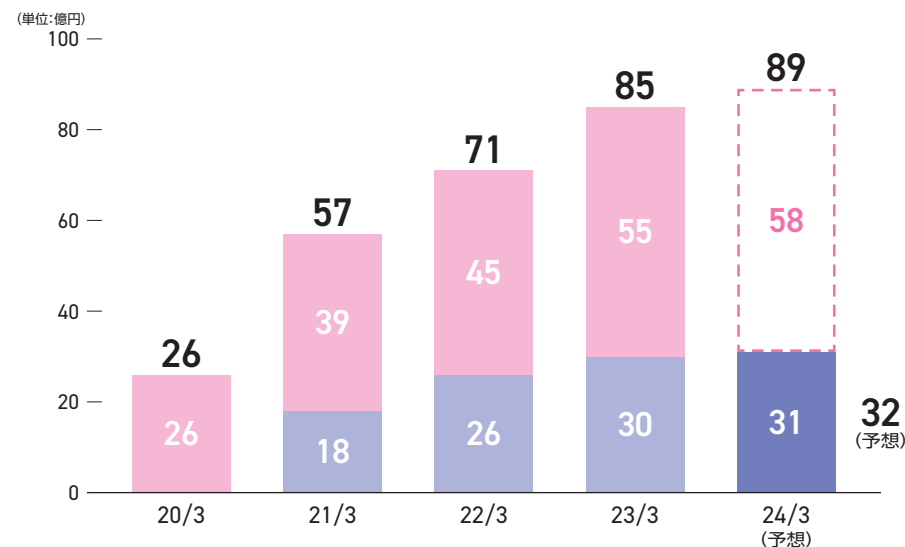
■ 長期収載品・後発医薬品
■ 新薬
● デザレックスシェア



出典：Copyright ©2023 IQVIA. JPM 2019年-2023年(各4-9月)を基に自社分析 無断転載禁止

売上高

■ 下期
■ 上期



抗ヒスタミン剤市場：4.3%の縮小

523億円(22年4-9月) ⇒ 501億円(23年4-9月)^{注1}

●薬価改定及び後発医薬品の影響により市場は縮小したものの新薬は伸長

デザレックスの売上シェア：0.9ポイントの増加

7.4%(22年4-9月) ⇒ 8.3%(23年4-9月)^{注1}

[薬価改定率 ▲9.09%(23年4月)]

中長期の市場見通し

毎年の薬価改定及び後発医薬品発売等の影響により、市場全体は縮小傾向を予測

24年3月期上期の状況

- 耳鼻科処方率第2位
- 内科における採用軒数拡大・処方獲得に注力
- 皮膚科での協業強化(科研製薬)

24年3月期の取り組み

- 耳鼻科処方率No.1を目指す
- 有効性と使いやすさを兼ね備えた薬剤として、第一選択薬のポジショニングを目指す
使いやすさ：眠気の少なさ、自動車運転の制限なし、食事の有無に関わらず服薬可能

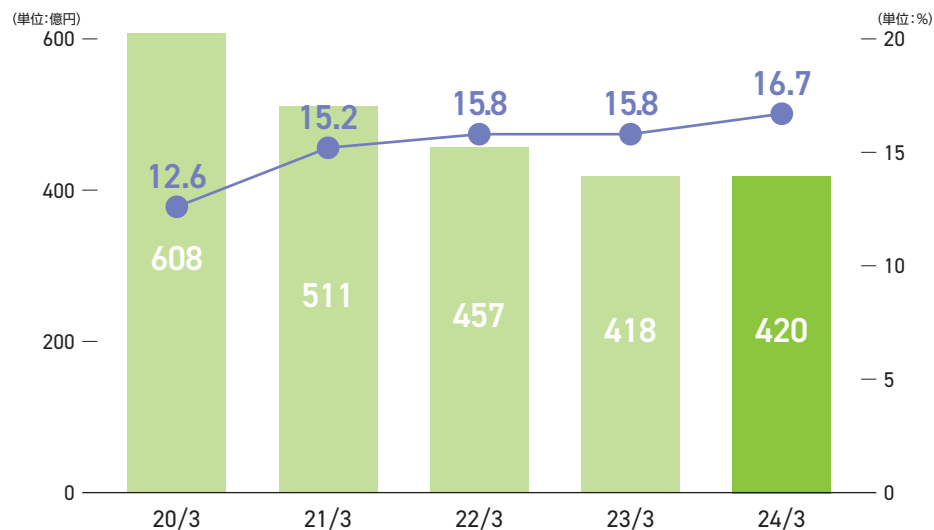
注1：Copyright © 2023 IQVIA. JPM 2022年4-9月、2023年4-9月を基に自社分析 無断転載禁止

[主力製品] フルティフォーム(喘息治療配合剤)

ICS/LABA配合剤市場

4月-9月

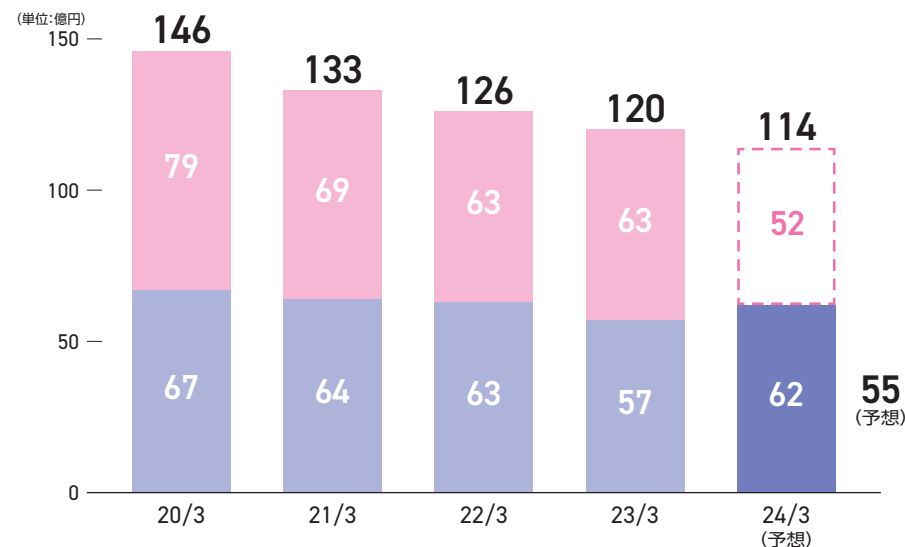
■ 市場売上 ● フルティフォームシェア



出典：Copyright ©2023 IQVIA. JPM 2019年-2023年(各4-9月)を基に自社分析 無断転載禁止

売上高

■ 下期
■ 上期



ICS/LABA配合剤市場：横ばい

418億円(22年4-9月) ⇒ 420億円(23年4-9月)^{注1}

●薬価改定の影響及びトリプル吸入製剤の拡大の影響はあるが市場は横ばい

フルティフォームの売上シェア：0.9ポイントの増加

15.8%(22年4-9月) ⇒ 16.7%(23年4-9月)^{注1}

[薬価改定率 125エアゾール120吸入用 ▲6.25%(23年4月)]

中長期の市場見通し

毎年の薬価改定及び競合品・後発医薬品発売等の影響はあるが、市場は横ばいを予測

24年3月期上期の状況

- 新型コロナウイルス感染症の5類移行による受診行動の回復
- ガイドラインのもと、喘息治療での位置づけの継続的な訴求

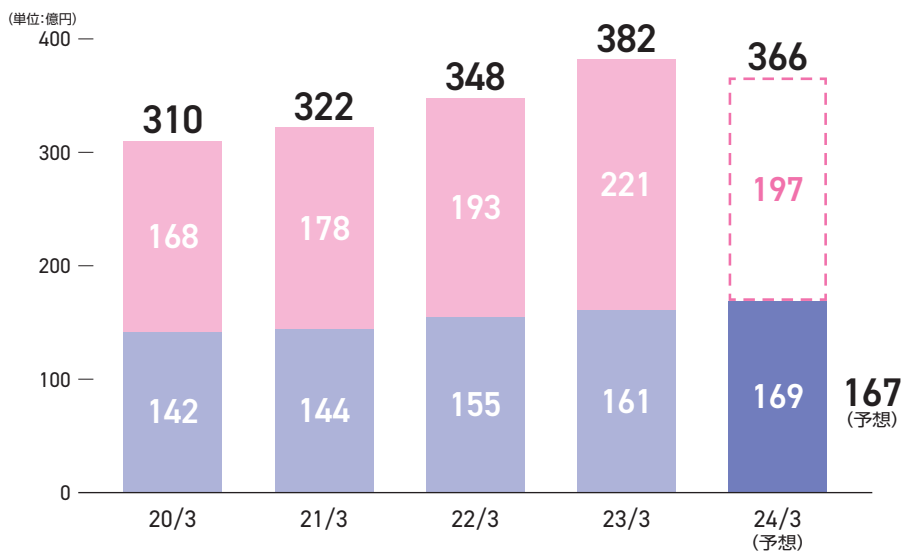
24年3月期の取り組み

- 数量ベースでのシェア拡大
- 吸気力が弱い患者に適したエアゾール製剤として有用性を訴求

注1：Copyright © 2023 IQVIA. JPM 2022年4-9月、2023年4-9月を基に自社分析 無断転載禁止

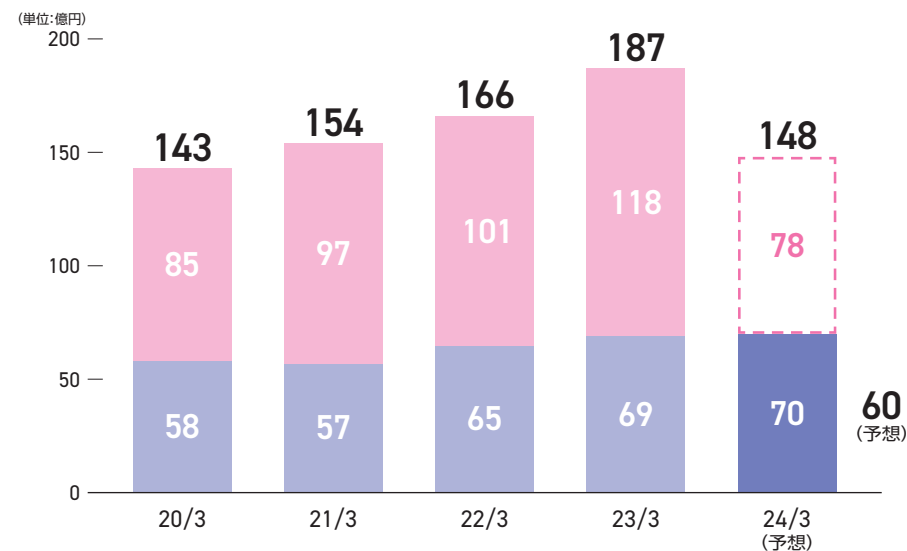
売上高

下期
上期



左記売上のうち、AG合計(3製品)

下期
上期



24年3月期上期の状況

オーソライズド・ジェネリック(AG)の取り組み

●モンテルカストAG、モメダゾンAG、イミダフェナシンAG GE市場内シェア50%以上を維持

[23年6月発売の追補収載品 3成分8品目]

エプレレノン錠25mg/50mg/100mg

フルチカゾンフランカルボン酸エステル点鼻液27.5μg56噴霧用/120噴霧用

アジルサルタンOD錠10mg/20mg/40mg

24年3月期の取り組み

●重点品目の売上拡大

●新規追補収載品の確実な市場への浸透

●AGへの取り組み推進 各AG製品のGE市場内シェア50%以上の維持を目指す

2024年3月期 連結業績予想

2024年3月期 連結業績予想

(単位：億円)

	23年3月期	24年3月期	対前期	
			増減額	増減率(%)
売上高	1,133	1,162	+29	+2.6
新医薬品等(国内)	748	791	+43	+5.8
新医薬品(海外)	3	4	+1	+29.6
後発医薬品	382	366	-16	-4.2
売上原価	631	—	—	—
販売費及び一般管理費 (研究開発費)	450 (109)	— (96)	— (-13)	— (-12.0)
営業利益	51	60	+9	+17.1
経常利益	58	65	+7	+11.5
親会社株主に帰属する 当期純利益	47	49	+2	+3.7

当初予想の変更なし

●売上高、営業利益、当期純利益は当初の業績予想を上回って進捗したが、通期業績を十分見通せる状況ではないため。

2024年3月期 主力製品の売上予想

(単位：億円)

		23年3月期 (実績)	24年3月期 (予想)	対前期	
				増減額	増減率(%)
新医薬品等 (国内)	ベオーバ(自社販売分) <small>(過活動膀胱治療剤)</small>	129	189	+60	+46.8
	ラスビック <small>(ニューキノロン系抗菌剤)</small>	25	32	+7	+32.6
	リフヌア <small>(選択的P2X3受容体拮抗薬/咳嗽治療薬)</small>	2	13	+11	+595.4
	デザレックス <small>(アレルギー性疾患治療薬)</small>	85	89	+4	+4.6
	フルティフォーム <small>(喘息治療配合剤)</small>	120	114	-6	-4.2
	ペントサ <small>(潰瘍性大腸炎・クローン病治療剤)</small>	128	118	-10	-7.0
	キプレス <small>(気管支喘息・アレルギー性鼻炎治療剤)</small>	66	53	-13	-19.2
	ムコダイン <small>(気道粘液調整・粘膜正常化剤)</small>	35	30	-5	-12.5
	ナゾネックス <small>(定量噴霧式アレルギー性鼻炎治療剤)</small>	25	12	-13	-49.6
	ウリス(自社販売分) <small>(過活動膀胱治療剤)</small>	7	2	-5	-58.9
	ミルトン <small>(哺乳びん・乳首消毒剤)</small>	20	19	-1	-1.0
ルビスタ <small>(環境除菌・洗浄剤)</small>	21	21	0	+3.0	
後発医薬品	モンテルカスト錠「KM」 <small>(気管支喘息・アレルギー性鼻炎治療剤)</small>	133	110	-23	-16.7
	モメタゾン点鼻液「杏林」 <small>(定量噴霧式アレルギー性鼻炎治療剤)</small>	47	34	-13	-26.6
	イミダフェナシン錠「杏林」 <small>(過活動膀胱治療剤)</small>	7	4	-3	-30.7

資本政策

- 健全な財務基盤を維持しつつ、常に資本コスト・資本収益性を意識した上で成長投資と株主還元を通じて、資本効率の向上を図ることを基本方針とします
- 株主還元については、DOE (株主資本配当率) を勘案して、安定した配当を継続します

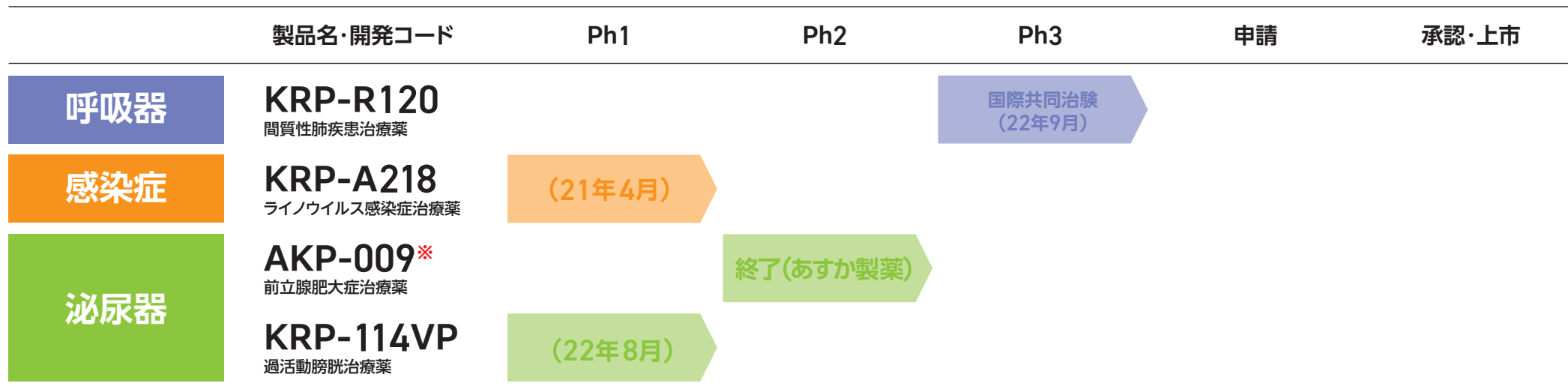
配当の推移と予想

	22年3月期	23年3月期	24年3月期予想※
1株当たり 配当金	52円 (うち中間20円)	52円 (うち中間20円)	52円 (うち中間20円)

※2023年5月11日に公表した配当予想(年間52円/株)の変更はございません

○中間配当の20円につきましては、11月8日の取締役会で決議されました

研究開発パイプラインの状況



*追加Ph1試験の結果を受け、データを再確認するために、再度Ph1試験を実施中(あすか製薬)

[導出品の状況]

開発コード	導出先	開発段階	備考
KRP-203	Priothera社	Ph3	<ul style="list-style-type: none"> ●S1P受容体アゴニスト ●対象:急性骨髄性白血病で造血幹細胞を移植する患者 ●知的財産及び原薬等を譲渡(20年9月)

[DTxの状況]

開発コード	適応症	備考
KRP-DT123 治療用アプリ	耳鳴	●特定臨床研究開始(23年9月)

耳鳴治療用アプリの特定臨床研究を開始

研究名称

耳鳴患者を対象とした耳鳴治療用アプリの
多施設共同ランダム化二重盲検比較試験(パイロット試験)

主要評価項目

研究用アプリ処方後16週時点における0週時点からのTHI※合計スコアの変化量

※耳鳴の苦痛度・生活障害度に関する質問票

対象

苦痛を伴う慢性耳鳴患者(18歳以上75歳未満)

予定被験者数

60例

(研究代表施設：東海大学医学部附属病院)

中期経営計画「Vision 110 –Stage1–」達成に向けた取り組み

Vision 110

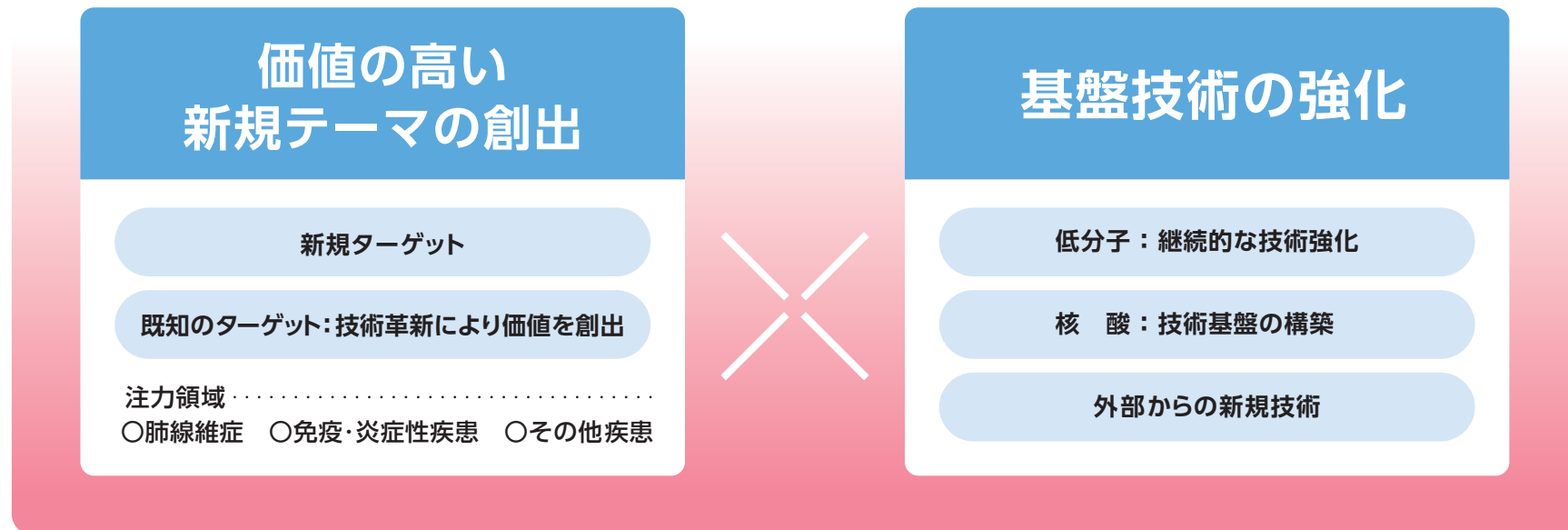
— Stage 1 —

- 1 医療ニーズに応える価値の高い新薬の創出力強化
- 2 導入による開発パイプラインの拡充
- 3 新薬比率の最大化
- 4 新医薬品事業と相乗効果のある健康関連事業の推進
- 5 持続可能な企業基盤の構築

●戦略イメージ

	Stage 1	Stage 2・3
新医薬品事業	<p>創薬</p> <p>医療ニーズに応える価値の高い新薬の創出力強化 ○新たな創薬戦略による創薬イノベーションへの挑戦</p> <p>体制刷新</p> <p>長期の視点で継続的な新薬創出を実現する</p>	<p>▶▶</p>
	<p>導入</p> <p>導入による開発パイプラインの拡充 ○導入品獲得力の大幅な強化 ○DTx開発の推進</p> <p>資源重点投入</p> <p>パイプラインを強化する</p>	<p>▶▶</p>
	<p>営業・SCM・信頼性保証</p> <p>新薬比率の最大化 ○新薬の普及最大化 ○高品質な医薬品の安定供給</p> <p>収益のドライバー</p> <p>収益を最大化する</p>	<p>▶▶</p>
健康関連事業	<p>後発医薬品事業</p> <p>○後発医薬品事業の持続成長の実現 ○医薬品生産能力の強化と製造原価の低減</p>	<p>▶▶</p>
	<p>その他事業</p> <p>○感染関連事業の推進</p>	<p>▶▶</p>

新たな創薬戦略による創薬イノベーションへの挑戦



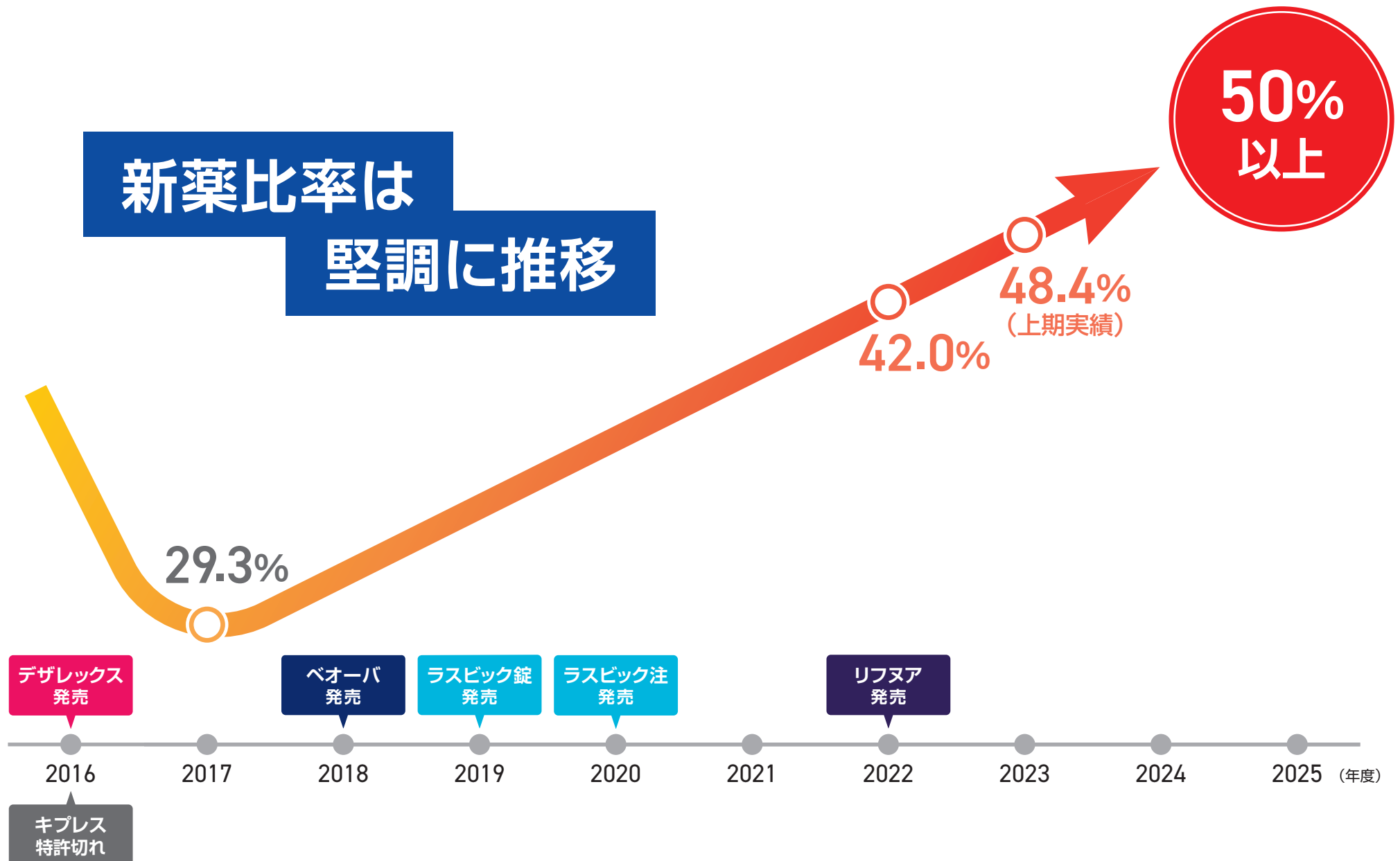
新薬比率の最大化：新薬5製品の目指す姿



製品	目指す製品認知の状態(需要喚起)	2025年度までの目標	売上高 金額ベース(億円)																
ベオーバ[®]	OAB薬物治療の第一選択薬	<ul style="list-style-type: none"> ●ベオーバとして、2023年度にOAB市場No.1獲得 ●2025年度末までに患者シェア50%獲得 	<table border="1"> <caption>売上高実績・予想・目標 (億円)</caption> <thead> <tr> <th>年度</th> <th>実績</th> <th>予想</th> <th>目標</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>2022年度</td> <td>361</td> <td>-</td> <td>-</td> </tr> <tr> <td>2023年度</td> <td>-</td> <td>437</td> <td>-</td> </tr> <tr> <td>2025年度</td> <td>-</td> <td>-</td> <td>560</td> </tr> </tbody> </table>	年度	実績	予想	目標	2022年度	361	-	-	2023年度	-	437	-	2025年度	-	-	560
年度	実績	予想		目標															
2022年度	361	-		-															
2023年度	-	437		-															
2025年度	-	-		560															
ラスビック[®]	高齢者/基礎疾患を有する呼吸器感染症患者のファーストチョイス抗菌薬	<ul style="list-style-type: none"> ●2023年度に経口ニューキノロン市場でシェアNo.1獲得 ●2025年度に錠・注ともニューキノロン市場でシェア40%獲得 																	
リフヌア[®]	難治性慢性咳嗽の唯一の治療薬	<ul style="list-style-type: none"> ●2025年度納入軒数 GP: 約10,000軒、HP: 約2,000軒 																	
デザレックス[®]	有効性と使いやすさを兼ね備えた薬剤	<ul style="list-style-type: none"> ●2025年度に売上高100億円達成 																	
フルティフォーム[®]	吸気力が弱い患者に適したエアゾール製剤	<ul style="list-style-type: none"> ●2025年度まで数量ベースで持続成長 (年平均成長率1桁前半%) 																	

2022年度 [実績] 2023年度 [予想] 2025年度 [目標]

新薬比率は
堅調に推移



ベオーバ[®]

現状



目指す製品認知の状態

2025年度までの

目標

●新規患者における処方獲得率No.1

(23年9月末 43.4%^{注1} : ベオーバとして)

●既存薬からの切替獲得率No.1

(23年9月末 35.9%^{注1} : ベオーバとして)

OAB治療剤市場における患者シェア(ベオーバとして)

22年度: 25.7%^{注2} ⇒ 23年度上期: 32.5%^{注2} (23年度予想: 約35%)

下期の取り組み

- リアルワールドデータを活用した取り組みを推進

OAB薬物治療の第一選択薬

●ベオーバとして2023年度にOAB市場売上No.1獲得

●OAB治療剤患者シェア50%獲得

ラスビック®

NQ：ニューキノロン

現状

- 新型コロナウイルス感染症の5類感染症移行により市場が回復 (経口NQ市場 前同約150%)
- 治療推奨薬として、診療ガイドライン等※に掲載
- 経口NQ市場拡大の中、伸び率No.1を獲得

取り組み

GP層：内科／耳鼻咽喉科への重点的なプロモーション

HP層：採用軒数拡大に向けた面談機会創出と製品普及(採用軒数：前同約120%)

経口NQ市場における売上シェア

22年度：17.3%^注 ⇒ 23年度上期：22.7%^注 (23年度予想：25%)



目指す製品認知の状態

高齢者／基礎疾患を有する呼吸器感染症患者のファーストチョイス抗菌薬

2025年度までの

目標

- 2023年度に経口NQ市場で売上シェアNo.1獲得
- ラスビック剤としてNQ市場で売上シェア40%獲得

※：日常診療に活かす診療ガイドライン2022-2023／気道感染症の抗菌薬適正使用に関する提言(改訂版)

リフヌア[®]

現状

- 投薬日数制限解除：2023年5月1日
- 2023年度上期納入軒数 **GP層 目標達成** **HP層 目標未達**
- 上期売上実績未達 要因 | 服薬継続日数が想定より短かった

下期の取り組み

- 製品特性の理解促進(作用機序に起因する味覚関連の有害事象等)
 - 服薬継続日数向上(長期データを含めた有効性の訴求、安全性に関する説明)
- 23年度下期目標納入軒数 GP層:7,200軒、HP層:1,800軒

目指す製品認知の状態

2025年度までの

目標

難治性慢性咳嗽の唯一の治療薬

●2025年度下期 納入軒数

GP層

約10,000軒

HP層

約2,000軒

原因疾患を十分治療しても咳が残存する患者へのファーストチョイスの位置付けの確立を目指す

高岡新工場の建設

目的：医薬品の生産数量の拡大に伴い、製品供給能力の強化を図る



■高岡工場の計画概要

所在地	富山県高岡市ICパーク8番
敷地面積	42,457㎡
建物	3階建て、建築面積7,262㎡、延床面積21,091㎡
着工	2022年 9月
稼働開始	2024年 4月(予定)
投資予定額	約100億円

- 主に後発医薬品を製造する井波工場の生産機能を随時移管
- 年間20億錠の生産が可能(井波工場の2倍以上)
- CO₂排出量の大幅な削減、LNGや再生可能エネルギーの活用

2024年4月稼働に向け、建設は計画通り進行

事業体制の刷新と 新たな取り組みによる成長

創薬体制の刷新

パイプラインの拡充

新薬の普及最大化

コスト競争力の向上

●将来見通しに関する注意事項

本資料には、当社グループに関する業績見通しや目標・計画等、将来に関する事項が含まれています。これらの記述は、本資料作成時点において入手可能な情報や予測に基づく、当社グループの仮定や見通し等の判断によるものであり、既知または未知のリスクおよび不確実性が内在しております。したがって、その後発生した種々の要因により、実際の業績や開発品の進捗・成否、その他の見通し等が記述内容と大きく異なる可能性があります。また医薬品（開発中のものを含む）に関する情報が含まれておりますが、その記述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。

Kyorin 