

# 2026年3月期決算及び 新中期経営計画説明会

## 質疑応答（要旨）

2026年5月13日

杏林製薬株式会社



# 2026年3月期 決算及び新中期経営計画説明会 質疑応答（要旨）

質問内容	回答
1 開発品：KRP-S124 ・サブライセンス活動の検討タイミングは？	・製品の価値が高まるフェーズ2a以降の結果をもってサブライセンス先への交渉を進めていく。
2 開発品：KRP-M223 ・マイルストーン収入（最大1,200億円）の計上時期は？	・具体的な計上時期は非開示。
3 導入品：サチュロ ・市場の規模感 ・適応追加申請/上市のタイミング ・ラスビックやベオーバに割いていたリソースに影響を与えないか？	・早期に年間200億円以上の売上を目指せる市場規模はあると考えている。 ・適応追加のタイミング等は非開示だが、近いうちに承認されることを期待している。 ・ラスビックの活動基盤を活用するため、あらたにサチュロに対して人員を割くわけではない。ベオーバは領域が異なるため影響はない。
4 導入活動： ・質を重視した効率的な投資活動について ・杏林の強みを活かした導入活動について	・将来的な売上規模が年間数百億円以上となる製品を重視する。泥臭く「足」を使って有望な案件を獲得していく。 ・呼吸器科、耳鼻科、泌尿器科領域に強みがある。これらの領域における販売力とプレゼンスがパートナー企業への大きなアピールポイントになっている。

# 2026年3月期 決算及び新中期経営計画説明会 質疑応答（要旨）

質問内容	回答
<p>5 製品：ベオーバ</p> <ul style="list-style-type: none"><li>・ベオーバの今後の成長戦略は？</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>・現在、約60%と圧倒的なシェアを獲得している。今後は未受診の潜在患者への疾患啓発活動などを通じて、市場全体のパイを広げることでさらなる成長を図る方針。</li></ul>
<p>6 製品：リフヌア</p> <ul style="list-style-type: none"><li>・前期の未達を踏まえ、目標をどう達成するのか？</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>・ガイドライン改訂の認知度がまだ50%程度と低いため、学会等と連携した疾患啓発活動を強化し、潜在患者の掘り起こしを図る。</li></ul>
<p>7 製品：ムコダイン</p> <ul style="list-style-type: none"><li>・今後、どのように拡大させるのか？</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>・最低薬価が引き上げられ、後発品と同額になった。選定療養の影響等が無くなったこと、国からの要請による増産体制も整ったことから、情報提供活動を強化していく。</li></ul>
<p>8 キャッシュアロケーション：</p> <ul style="list-style-type: none"><li>・比較的短期間にキャッシュアロケーションの考え方が変わっているようだが、状況の変化について教えて欲しい</li><li>・今後の積極投資に向けて許容できる投資額は？</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>・投資のタイミングは、経営環境や状況を勘案して都度適切な判断をしている。</li><li>・配当の考え方については、中計のステージ毎に判断している。Stage2においては、今後の持続的な成長投資に向けたパイプライン拡充のための積極的な投資を優先した。</li><li>・借入余力は十分ある。今後の大型投資（導入・M&amp;A）でキャッシュアウトが増える際、手元資金だけでなく機動的に借入を活用する方針だが、適切な範囲内で借入れを行う。</li></ul>

# 2026年3月期 決算及び新中期経営計画説明会 質疑応答（要旨）

	質問内容	回答
9	Stage2における利益： ・期間内における利益低下の許容範囲は？	・許容される利益水準をもって事業活動を行っていない。主力品の普及最大化により利益を確保し、導入活動の中で将来的な価値が見込まれる製品と判断すれば獲得に向けた投資を行うため一時的な赤字はやむを得ないと考えている。
10	中東情勢： ・状況の悪化による事業への影響は？	・現時点で直接的な影響はないが、資材等の供給不安に備え、代替品や在庫確保などの検討を行っている。