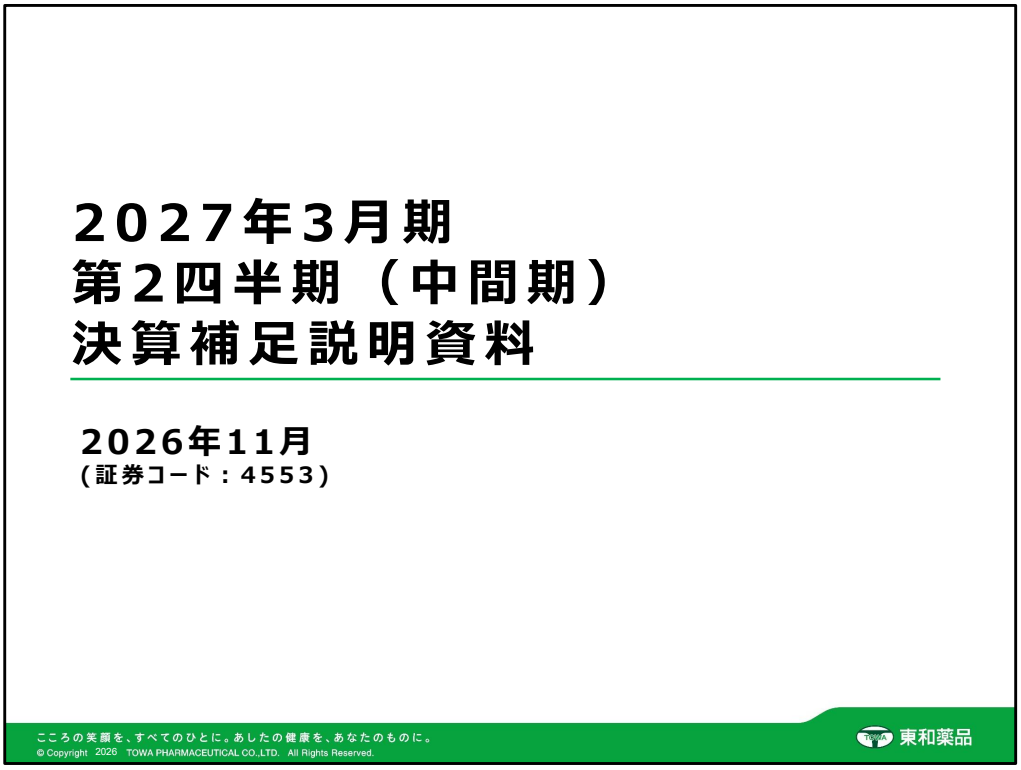
# 東和薬品株式会社
# 2027年3月期第2四半期（中間期） 決算説明会

**【概要】**
日時：2026年11月16日（月）15:00～16:00

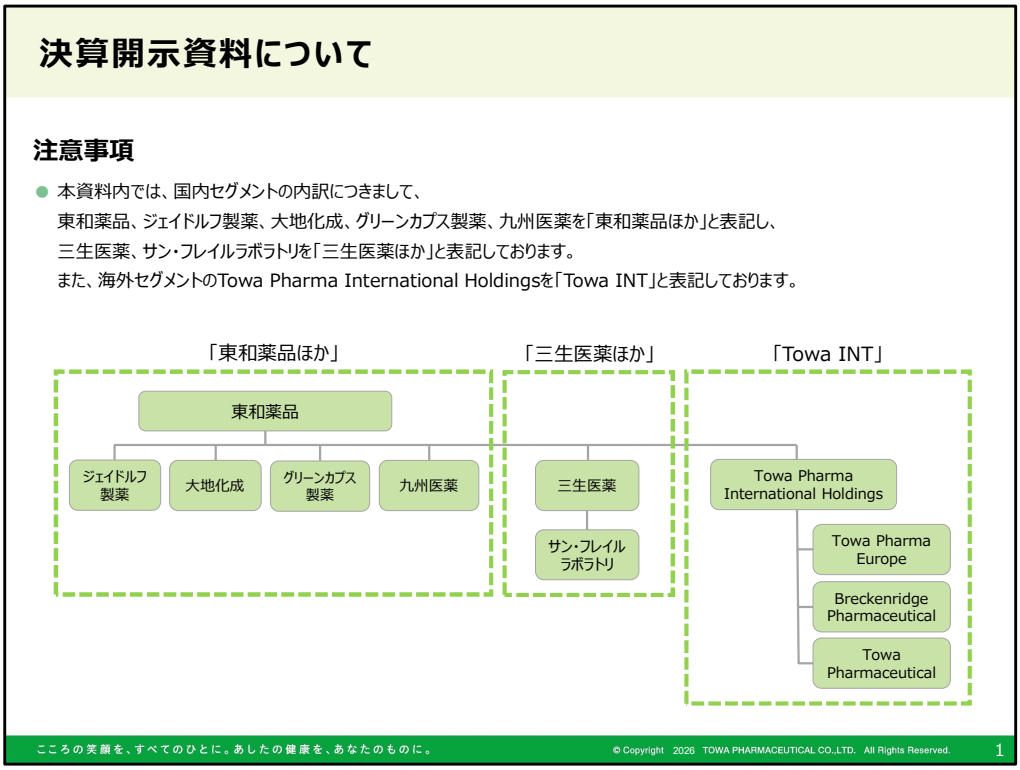
| | | |
|---|---|---|
| 登壇者： | 代表取締役社長 | 吉田 逸郎 |
| | 専務取締役 | 内川 治 |
| | 常務取締役 | 竹安 正顕 |
| | 取締役 | 國分 俊和 |
| | 取締役 | 中村 豪之 |
| | 執行役員 経理財務本部長 | 畑上 史朗 |
| | 執行役員 営業本部長 | 森川 正路 |

**【決算説明スクリプト】**
※目次や参考資料など、ご説明していないスライドは省略しています。




本日は、お忙しいところ ご参加いただきまして、誠にありがとうございます。
東和薬品の國分でございます。

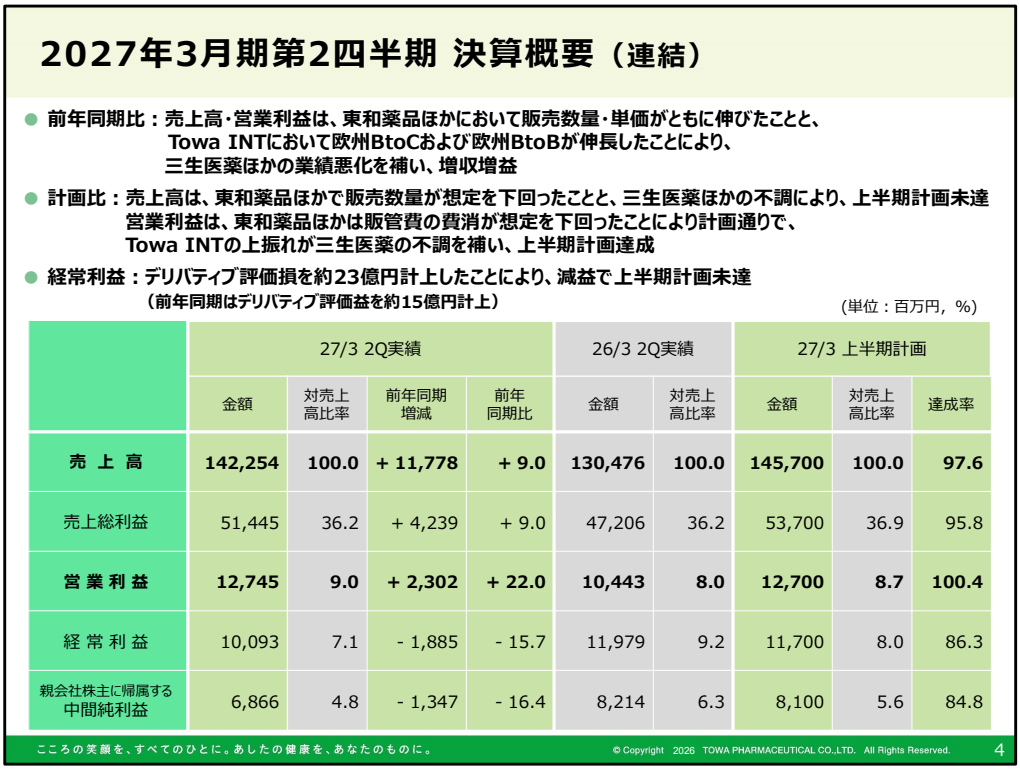
それでは私から
“2027年3月期第2四半期 決算補足説明資料”に沿って、
ご説明いたしますので、よろしくお願いいたします。




それでは、スライド1ページをご覧ください。
ご説明に先立ちまして、
当第2四半期の決算開示内容の前提について、ご説明いたします。

本資料内では、国内セグメントの内訳につきまして
東和薬品、ジェイドルフ製薬、大地化成、
グリーンカプス製薬、九州医薬を「東和薬品ほか」と表記し、
三生医薬、サン・フレイルラボラトリを「三生医薬ほか」と表記しております。

また、海外セグメントの
トーワ・ファーマ・インターナショナル・ホールディングス及びその子会社を
「トーワ アイ エヌ ティー」と表記しております。



## 2027年3月期第2四半期 決算概要（連結）

- **前年同期比：売上高・営業利益は、東和薬品ほかにおいて販売数量・単価がともに伸びたことと、Towa INTにおいて欧州BtoCおよび欧州BtoBが伸長したことにより、三生医薬ほかの業績悪化を補い、増収増益**
- **計画比：売上高は、東和薬品ほかで販売数量が想定を下回ったことと、三生医薬ほかの不調により、上半期計画未達**
  **営業利益は、東和薬品ほかは販管費の費消が想定を下回ったことにより計画通りで、Towa INTの上振れが三生医薬の不調を補い、上半期計画達成**
- **経常利益：デリバティブ評価損を約23億円計上したことにより、減益で上半期計画未達**
  **（前年同期はデリバティブ評価益を約15億円計上）**

（単位：百万円，%）

| | 27/3 2Q実績 | | | | 26/3 2Q実績 | | 27/3 上半期計画 | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | 金額 | 対売上高比率 | 前年同期増減 | 前年同期比 | 金額 | 対売上高比率 | 金額 | 対売上高比率 | 達成率 |
| **売 上 高** | **142,254** | **100.0** | **+ 11,778** | **+ 9.0** | **130,476** | **100.0** | **145,700** | **100.0** | **97.6** |
| 売上総利益 | 51,445 | 36.2 | + 4,239 | + 9.0 | 47,206 | 36.2 | 53,700 | 36.9 | 95.8 |
| **営 業 利 益** | **12,745** | **9.0** | **+ 2,302** | **+ 22.0** | **10,443** | **8.0** | **12,700** | **8.7** | **100.4** |
| 経 常 利 益 | 10,093 | 7.1 | - 1,885 | - 15.7 | 11,979 | 9.2 | 11,700 | 8.0 | 86.3 |
| 親会社株主に帰属する中間純利益 | 6,866 | 4.8 | - 1,347 | - 16.4 | 8,214 | 6.3 | 8,100 | 5.6 | 84.8 |

こころの笑顔を、すべてのひとに。あしたの健康を、あなたのものに。 © Copyright 2026 TOWA PHARMACEUTICAL CO.,LTD. All Rights Reserved.

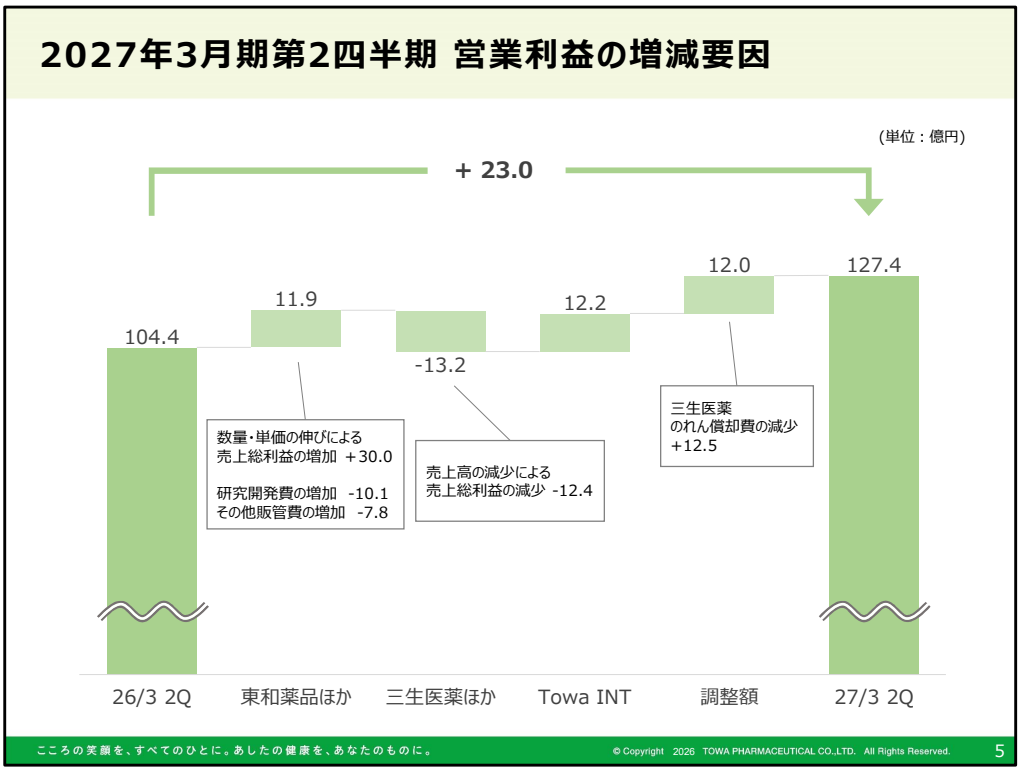

続きまして、スライド4ページをご覧ください。
連結の決算概要について、ご説明いたします。

連結売上高および連結営業利益の前年同期比較について、
「東和薬品ほか」で販売数量及び単価が伸長したことと、
「Towa INT」で欧州がBtoC・BtoBともに伸長したことにより、
「三生医薬ほか」の業績悪化を補い、
売上高は約1,422億円と前年同期比9.0%の増収、
営業利益は約127億円と前年同期比22.0%の増益となりました。

計画との比較について、売上高は
「東和薬品ほか」で販売数量が想定を下回ったことと、
「三生医薬ほか」の不調により、
上半期計画未達となりました。

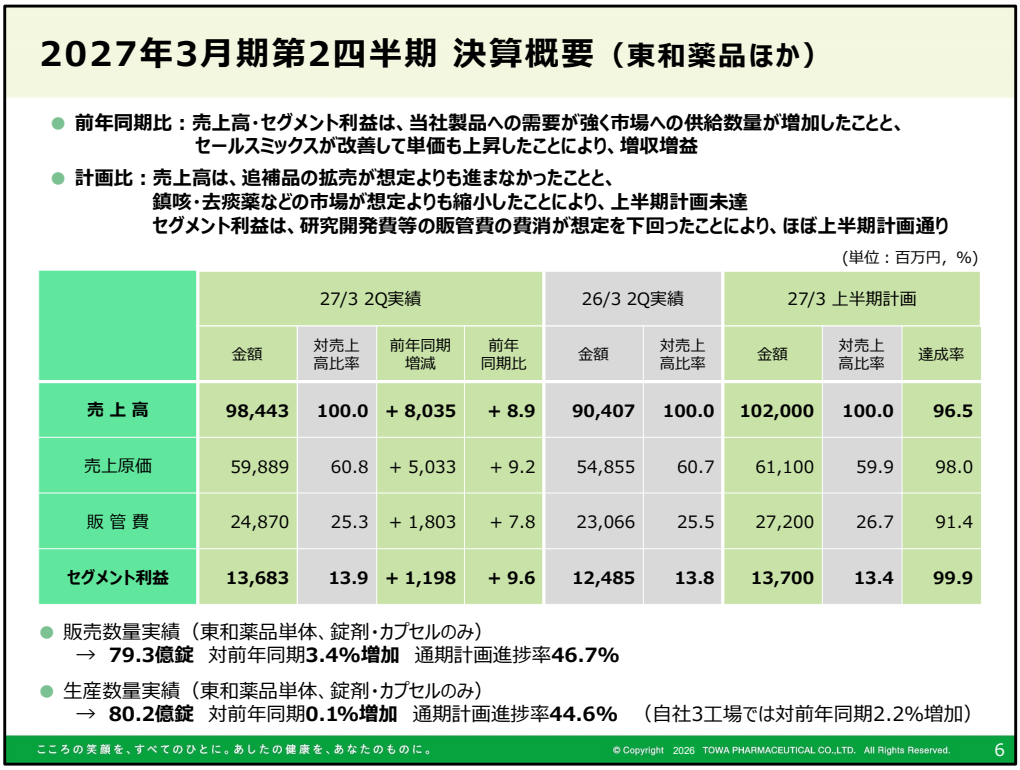
営業利益については、
「東和薬品ほか」は販管費の費消が想定を下回ったことにより計画通りで、
「Towa INT」の上振れが「三生医薬ほか」の不調を補い、
上半期計画を達成しました。

連結経常利益は、
デリバティブ評価損を約23億円計上したことにより、
減益で上半期計画未達となりました。




スライド5ページをご覧ください。
連結営業利益の増減要因について、ご説明いたします。

「三生医薬ほか」において利益が減少したものの、
「東和薬品ほか」において、
販売数量および単価が伸長したことにより売上総利益が増加したことと、
「三生医薬」ののれん償却費が減少したことにより、
前年同期比約23億円の増益となりました。



## 2027年3月期第2四半期 決算概要（東和薬品ほか）

- **前年同期比：売上高・セグメント利益は、当社製品への需要が強く市場への供給数量が増加したことと、セールスミックスが改善して単価も上昇したことにより、増収増益**
- **計画比：売上高は、追補品の拡売が想定よりも進まなかったことと、鎮咳・去痰薬などの市場が想定よりも縮小したことにより、上半期計画未達**
  **セグメント利益は、研究開発費等の販管費の費消が想定を下回ったことにより、ほぼ上半期計画通り**

（単位：百万円，%）

| | 27/3 2Q実績 | | | | 26/3 2Q実績 | | 27/3 上半期計画 | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | 金額 | 対売上高比率 | 前年同期増減 | 前年同期比 | 金額 | 対売上高比率 | 金額 | 対売上高比率 | 達成率 |
| **売 上 高** | **98,443** | **100.0** | **+ 8,035** | **+ 8.9** | **90,407** | **100.0** | **102,000** | **100.0** | **96.5** |
| 売上原価 | 59,889 | 60.8 | + 5,033 | + 9.2 | 54,855 | 60.7 | 61,100 | 59.9 | 98.0 |
| 販 管 費 | 24,870 | 25.3 | + 1,803 | + 7.8 | 23,066 | 25.5 | 27,200 | 26.7 | 91.4 |
| **セグメント利益** | **13,683** | **13.9** | **+ 1,198** | **+ 9.6** | **12,485** | **13.8** | **13,700** | **13.4** | **99.9** |

- 販売数量実績（東和薬品単体、錠剤・カプセルのみ）
  → **79.3億錠** 対前年同期**3.4%増加** 通期計画進捗率**46.7%**
- 生産数量実績（東和薬品単体、錠剤・カプセルのみ）
  → **80.2億錠** 対前年同期**0.1%増加** 通期計画進捗率**44.6%** （自社3工場では対前年同期2.2%増加）

こころの笑顔を、すべてのひとに。あしたの健康を、あなたのものに。 © Copyright 2026 TOWA PHARMACEUTICAL CO.,LTD. All Rights Reserved. 

スライド6ページをご覧ください。
「東和薬品ほか」の決算概要について、ご説明いたします。

売上高およびセグメント利益の前年同期比較について、
当社製品への需要が強く市場への供給数量が増加したことと、
セールスミックスが改善して単価も上昇したことにより、
売上高は前年同期比8.9%の増収、
セグメント利益は前年同期比9.6%の増益となりました。

計画との比較について、
売上高は、追補品の拡売が想定よりも進まなかったことと、
鎮咳・去痰薬などの市場が想定よりも縮小したことにより、
上半期計画未達となりました。
セグメント利益は、研究開発費等の販管費の費消が想定を下回ったことにより、
ほぼ上半期計画通りとなりました。

東和薬品単体の販売数量は79.3億錠で、対前年同期3.4%の増加となりました。

また、生産数量は80.2億錠で、対前年同期0.1%の増加となりました。
自社3工場では対前年同期2.2%の増加となっております。

なお、通期営業利益の計画達成に向けて
引き続き売上高の伸長を図るとともに、
販管費の適正化にも取り組んでまいります。

## 2027年3月期第2四半期 決算概要（三生医薬ほか）

- **前年同期比・計画比：**
  **売上高は、ニューアプリケーション事業において想定よりも既存顧客への拡売と新規顧客開拓が進まなかったこと、医薬品事業において1Qに発生した失注の影響で、減収となり上半期計画未達**

  **セグメント損失は、売上高の悪化と、国内健康食品事業において想定よりも売上総利益率の改善が進まなかったことにより、減益で上半期計画未達**
- **主にニューアプリケーション事業の不調と医薬品事業の失注により、通期セグメント利益は計画未達の見込み**

（単位：百万円，%）

| | 27/3 2Q実績 | | | | 26/3 2Q実績 | | 27/3 上半期計画 | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | 金額 | 対売上高比率 | 前年同期増減 | 前年同期比 | 金額 | 対売上高比率 | 金額 | 対売上高比率 | 達成率 |
| **売 上 高** | **13,034** | **100.0** | **- 1,473** | **- 10.2** | **14,507** | **100.0** | **14,700** | **100.0** | **88.7** |
| 売上原価 | 11,383 | 87.3 | - 229 | - 2.0 | 11,613 | 80.0 | 11,800 | 80.3 | 96.5 |
| 販 管 費 | 2,206 | 16.9 | + 83 | + 3.9 | 2,123 | 14.6 | 2,300 | 15.6 | 96.0 |
| **セグメント利益（損失）** | **- 556** | **- 4.3** | **- 1,328** | **－** | **771** | **5.3** | **600** | **4.1** | **－** |

※のれん償却費は含みません。

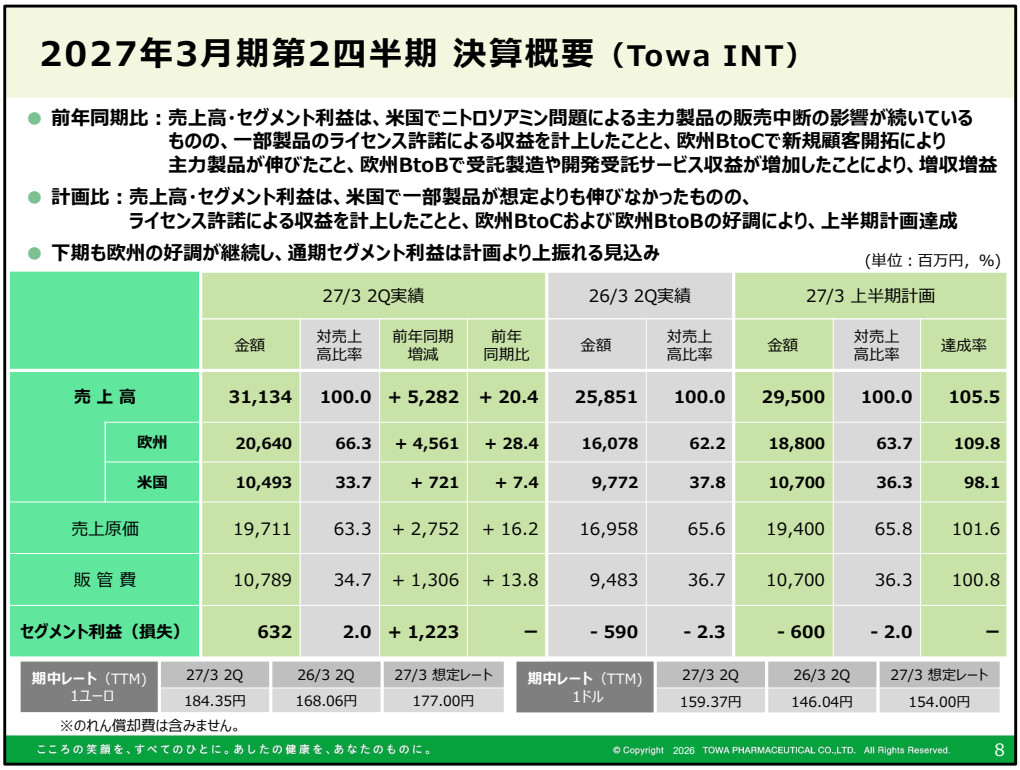

© Copyright 2026 TOWA PHARMACEUTICAL CO.,LTD. All Rights Reserved.


スライド7ページをご覧ください。
「三生医薬ほか」の決算概要について、ご説明いたします。

売上高は、ニューアプリケーション事業において
想定よりも既存顧客への拡売と新規顧客開拓が進まなかったことと、
医薬品事業において1Qに発生した失注の影響により、
前年同期比10.2%の減収で、上半期計画未達となりました。

セグメント損失は、売上高の悪化と、
国内健康食品事業において想定よりも売上総利益率の改善が進まなかったことにより、
減益で、上半期計画未達となりました。

なお、主にニューアプリケーション事業の不調と医薬品事業の失注により、
通期セグメント利益は計画未達になる見込みです。



## 2027年3月期第2四半期 決算概要（Towa INT）

- **前年同期比：売上高･セグメント利益は、米国でニトロソアミン問題による主力製品の販売中断の影響が続いているものの、一部製品のライセンス許諾による収益を計上したことと、欧州BtoCで新規顧客開拓により主力製品が伸びたこと、欧州BtoBで受託製造や開発受託サービス収益が増加したことにより、増収増益**
- **計画比：売上高･セグメント利益は、米国で一部製品が想定よりも伸びなかったものの、ライセンス許諾による収益を計上したことと、欧州BtoCおよび欧州BtoBの好調により、上半期計画達成**
- **下期も欧州の好調が継続し、通期セグメント利益は計画より上振れる見込み**

（単位：百万円，%）

| | | 27/3 2Q実績 | | | | 26/3 2Q実績 | | 27/3 上半期計画 | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | 金額 | 対売上高比率 | 前年同期増減 | 前年同期比 | 金額 | 対売上高比率 | 金額 | 対売上高比率 | 達成率 |
| **売 上 高** | | **31,134** | **100.0** | **+ 5,282** | **+ 20.4** | **25,851** | **100.0** | **29,500** | **100.0** | **105.5** |
| | **欧州** | **20,640** | **66.3** | **+ 4,561** | **+ 28.4** | **16,078** | **62.2** | **18,800** | **63.7** | **109.8** |
| | **米国** | **10,493** | **33.7** | **+ 721** | **+ 7.4** | **9,772** | **37.8** | **10,700** | **36.3** | **98.1** |
| 売上原価 | | 19,711 | 63.3 | + 2,752 | + 16.2 | 16,958 | 65.6 | 19,400 | 65.8 | 101.6 |
| 販 管 費 | | 10,789 | 34.7 | + 1,306 | + 13.8 | 9,483 | 36.7 | 10,700 | 36.3 | 100.8 |
| **セグメント利益（損失）** | | **632** | **2.0** | **+ 1,223** | **－** | **- 590** | **- 2.3** | **- 600** | **- 2.0** | **－** |

| **期中レート**（TTM）1ユーロ | 27/3 2Q | 26/3 2Q | 27/3 想定レート |
|---|---|---|---|
| | 184.35円 | 168.06円 | 177.00円 |

| **期中レート**（TTM）1ドル | 27/3 2Q | 26/3 2Q | 27/3 想定レート |
|---|---|---|---|
| | 159.37円 | 146.04円 | 154.00円 |

※のれん償却費は含みません。

こころの笑顔を、すべてのひとに。あしたの健康を、あなたのものに。

© Copyright 2026 TOWA PHARMACEUTICAL CO.,LTD. All Rights Reserved.

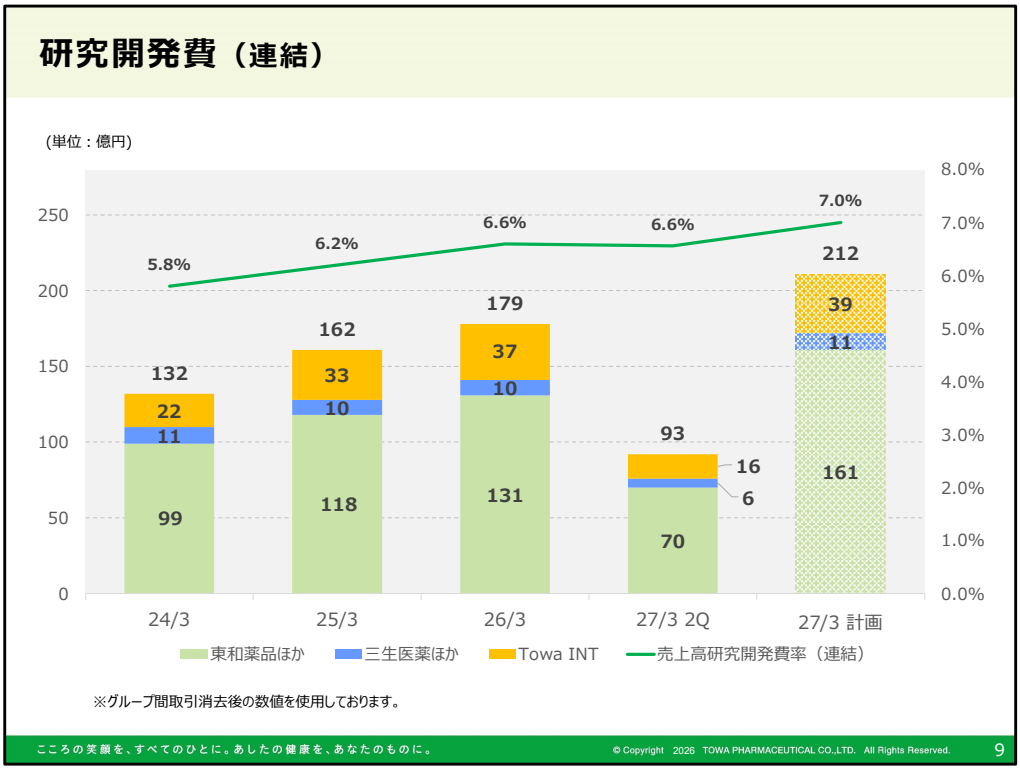


スライド8ページをご覧ください。
「Towa INT」の決算概要について、ご説明いたします。

前年同期比較について、売上高およびセグメント利益は、
米国でニトロソアミン問題による主力製品の販売中断の影響が続いているものの、
一部製品のライセンス許諾による収益を計上したことと、
欧州BtoCで新規顧客開拓により主力製品が伸びたこと、
欧州BtoBで受託製造や開発受託サービス収益が増加したことにより、
増収増益となりました。

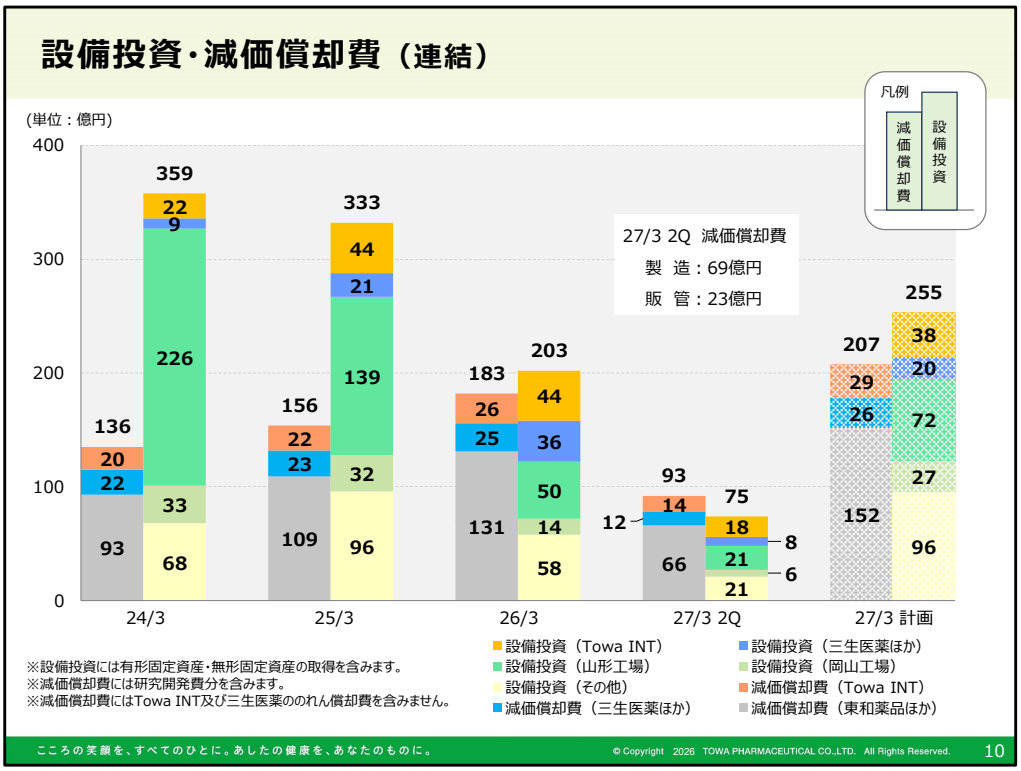
為替の影響もあり、売上高は前年同期比20.4%の増収となっております。

計画との比較について、売上高およびセグメント利益は、
米国で一部製品が想定よりも伸びなかったものの、
ライセンス許諾による収益を計上したことと、欧州BtoCおよび欧州BtoBの好調により、
上半期計画を達成しました。




スライド9ページをご覧ください。
研究開発費の推移と計画との比較について、ご説明いたします。

「東和薬品ほか」における新製品開発の月ズレ等により、
連結で約93億円と進捗は遅れています。




スライド10ページをご覧ください。
設備投資・減価償却費の推移について、ご説明いたします。

「東和薬品」における工場設備導入の月ズレ等により、
連結の設備投資は約75億円と進捗は遅れています。

減価償却費は約93億円となっております。

## 2026年12月追補収載予定新製品（東和薬品単体）

| 薬効分類名 | 販売名 | 先発・代表医薬品名 |
|---|---|---|
| 選択的DPP-4阻害剤<br>－糖尿病用剤－ | シタグリプチン錠<br>12.5mg/25mg/50mg/100mg「トーワ」 | ジャヌビア錠<br>12.5mg/25mg/50mg/100mg<br>グラクティブ錠<br>12.5mg/25mg/50mg/100mg |
| 胆汁排泄型選択的DPP-4阻害剤<br>－2型糖尿病治療剤－ | リナグリプチン錠5mg「トーワ」 | トラゼンタ錠5mg |
| | リナグリプチンOD錠5mg「トーワ」 | トラゼンタ錠5mg（剤形違い） |
| 抗てんかん剤 | ペランパネル錠2mg/4mg「トーワ」 | フィコンパ錠2mg/4mg |
| | ペランパネルDS1%「トーワ」 | フィコンパ細粒1%（剤形違い） |
| アデノシン$A_{2A}$受容体拮抗薬 | イストラデフィリンOD錠20mg「トーワ」 | ノウリアスト錠20mg（剤形違い） |
| 抗造血器悪性腫瘍剤 | ポマリドミドカプセル<br>1mg/2mg/3mg/4mg「トーワ」 | ポマリストカプセル1mg/2mg/3mg/4mg |
| $V_2$-受容体拮抗剤 | トルバプタンOD錠30mg「トーワ」 | サムスカOD錠30mg |
| 骨粗鬆症治療剤<br>（活性型ビタミン$D_3$製剤） | エルデカルシトール錠0.5μg/0.75μg「トーワ」 | エディロール錠0.5μg/0.75μg |
| 注意欠陥／多動性障害治療剤<br>（選択的$\alpha_{2A}$アドレナリン受容体作動薬） | グアンファシン徐放錠<br>1mg/2mg※/3mg「トーワ」 | インチュニブ錠1mg/3mg（※含量違い） |

**上記新製品合計で初年度売上 約21億円を計画しております。**

8成分　20品目を上市予定


© Copyright 2026 TOWA PHARMACEUTICAL CO.,LTD. All Rights Reserved.


スライド11ページにて、
26年12月薬価収載予定の新製品をお示ししております。

27年3月期は、8成分20品目合計で約21億円の売上となる計画です。




続いて、スライド12ページにて、
田辺ファーマファクトリーの株式取得予定日の変更について、ご説明いたします。

株式取得後の経営統合を円滑に進めるため、
移行プロセスについて両社で丁寧に確認を進めており、
十分な準備期間を確保する観点から、
株式譲渡実行日を12月末に変更することといたしました。

最後に スライド13ページからスライド25ページにて、
参考資料を記載しております。

以上で、私からの説明を終わらせていただきます。
ご清聴いただきありがとうございました。

**【質疑応答要旨】**

※ご参考として、決算説明会における質疑応答の内容を要約したものです。

Q：東和薬品ほかの生産数量の進捗が遅れているが、要因と今後の見通しを教えてほしい。
A：山形工場と委託が未達になっている。
山形工場では、包装工程において派遣社員・コントラクト社員の採用が想定よりも進まなかった。離職率は計画よりも低下しており、現在は採用の強化を進めている。中長期的には自動化・省人化にも取り組んでいきたい。
委託については、熊本地震の影響が大きい。委託先が操業を再開すると数量は増えてくるが、未達分のキャッチアップは難しいと思っている。
安定供給体制の構築には、災害などで生産できなくなった製品を別の製造所で生産するバックアップ体制が非常に大事になる。当社はまだ不完全だが、今回の熊本地震においては岡山工場で生産が可能であったため、熊本の製造所の復旧を待つよりも1～2ヶ月早く供給することができた。安定供給体制を構築する上で、製造所が1箇所だけではリスクが大きいことを改めて認識した。

Q：上期の生産数量はどれぐらい下振れたのか。
A：上期計画を開示していないため具体的な数量は控えさせていただく。稼働日の違いで下期偏重の計画になっており、上期の未達分としては数億錠になる。未達のうち、約3分の2が山形工場、約3分の1が委託の影響になる。

Q：来期の生産数量はどのように考えておけば良いか。
A：現時点では具体的な数字は回答できない。限定出荷が100品目程度残っている状況を勘案すると、来年も需要に対して生産数量が追い付かない状況が続くことが想定され、引き続き増産体制の整備を進める必要がある。患者さんの要望にお応えできないもどかしさはここ数年感じている。増産体制の整備を進めているが、設備の導入には通常1年、ラインの導入は1年半～2年かかる。また、バリデーションにも1年程度必要であるため、2年～5年単位の中長期的な話になる。

Q：バックアップ体制の話があったが、新たな協力工場や委託先として具体的に進んでいる案件はあるか。また、新規案件が生産数量に寄与するまでには 2 年ほどかかるという理解で良いか。
A：他にも検討しているところはまだある。今までは自社 3 工場体制だったが、田辺ファーマファクトリーの 2 工場が入って 5 工場体制になる。現在整備中の部分もあるが、5 工場と協業先の全工場を合わせたバックアップ体制・安定供給体制を作り上げようとしている。2 年以上はかかる。

Q：東和薬品ほかの販売数量の進捗が遅れているが、要因と今後の見通しを教えてほしい。
A：3 月・6 月追補品の進捗が弱いことと、鎮咳・去痰薬が総市場の縮小によって計画よりも下振れていることが影響している。

Q：3 月のプラスグレル、6 月追補品の不調について要因を教えてほしい。また、12 月追補品はどうか。
A：プラスグレルは、6 月の適応一致後に病院市場を攻略する計画としていたが、当初計画よりも遅れている。想定よりも院内処方の病院で先発からの切り替えが進んでおらず、丁寧に訴求を行って売上を伸ばしていきたい。
6 月追補品の中でも先発と異なる剤形の OD 錠のみを販売している製品について、通常であれば普通錠で処方箋が出るため、処方元に OD 錠の使い勝手の良さを訴求する必要がある。もう少し時間がかかると思っている。
12 月追補品でも剤型違いとなるイストラデフィリン OD 錠を販売する。同剤はパーキンソン病の患者さんに処方される製剤で、手足の震えといった症状がある方には OD 錠が扱いやすいと考えている。また、グアンファシン徐放錠では先発にはない含量も販売する。こちらも処方元への働きかけが必要になるため、医療機関との面談を通して付加価値を訴求するとともに、患者様に東和薬品の品質の高いものを届けたいという気持ちで活動を進めたい。

Q：先日の記者向け説明会でスズケンと共同配送を検討中という話があった。御社は自社販売・輸送の影響で競合他社よりも販管費比率が高い。共同配送を行う時期や販管費削減の規模感などはどうお考えなのか。
A：共同配送は現在検討中であり、具体的な地域や開始時期等は決定していない。最適な流通のあり方は今後の大きな議題だと考えているが、時間がかかる取り組みになる。

Q：東和薬品ほかの原価率が対計画で悪化しているが、今後の見通しは。また、販管費も対計画で約 23 億円の未消化となっているが､研究開発費が主な要因なのか｡今後の見通しは。
A：原価率の計画との差については、大きな問題とは捉えていない。山形工場の生産数量未達により固定費負担が増加した｡山形工場の包装工程を稼働させて出荷に繋げ､改善を目指したい。
販管費は研究開発費・支払手数料などが未達の大きな要因で、そのうち研究開発費が 3～4 割程度。通期では、研究開発費だけでなく販管費全体のコントロールを進め、セグメント利益達成を目指したい。

Q：米国への注射剤の輸出という記事があったが、米国の厳しい競争環境の中でどのような点に勝ち筋があるのか。
A：米国 GE 市場では錠剤・カプセルの競争が特に厳しい。三大卸を通す必要があるため価格競争が厳しく、東和薬品としてここへの進出はあまり合理的ではないと判断した。一方、病院市場、特に注射剤は卸を通す必要が無く、価格競争もそこまで厳しくない。また、米国では注射剤の品不足も起こっている。山形工場の無菌製剤で FDA 対応を行い、2～3 年後に承認を得るべく準備している。

Q：米国への展開について、どのような設備投資が必要なのか。
A：山形工場からの輸出を検討しており、製品別の専用設備が必要になる場合はあるが、数億円程度を見込んでいる。海外での新たな設備投資は現時点では考えていない。
山形工場からは､複数品目を輸出することが重要と考えており､コストが合えば米国以外にも輸出したい。米国での投資は収益性を鑑みての判断であるが、中長期的に見て、米国工場を持たないというわけではない。地産地消という考えもあり、米国・欧州どちらでの展開が良いのか検討していく。また、注射剤もバイアル・アンプルに限らず、レディートゥーユースなど新しい形の注射剤が増えてきているように、ニーズを見ながらより良いものを検討したい。

Q：販売面について、大きなチームが必要にならないのか。
A：必要ではないと考えている。現状はリテール中心で進めているが、大きな調剤薬局を中心に交渉を行っている。また､病院市場でも病院を束ねる GPO という組織との交渉になるため、大きなチームは考えていない。

Q：三生医薬ほかについて、厳しい状況が続いているが、対策はどのようにお考えなのか。
A：3 つの事業に分けて整理させていただく。
売上が最も大きい健康食品事業について、原料費や変動費の高騰を価格転嫁するために取引先に 1 社ずつ丁寧にご説明を行っているが、受託業界では今まで価格転嫁が進んでいなかったこともあり、少し時間がかかっている。また、適正価格供給だけでは計画達成が難しいため、製品ミックスの合理化や、グループシナジーとして東和薬品ブランドの製品の発売にも取り組んでいく。グループシナジーは機能性表示食品への GMP の適用など法整備も厳しくなっている中、三生医薬の知見を活かすことで優位性を出していきたいが、来期以降の実現も見据えた中長期的な施策になる。
医薬品事業では、市場の環境変化による失注が発生した。新しい取り組みとして東和薬品の医薬品を受託することでグループシナジーを出していきたい。ただし、製造所の移管になるため一変承認が必要であり、時間はかかると思われる。
粗利率が最も高いニューアプリケーション事業について、新規顧客開拓が想定よりも進んでいないが、海外の顧客との交渉を進めており、収益を上げていきたい。

Q：Towa INT の好調について、来期以降も継続するのか。
A：来期以降の見通しについては、次期中計で方針を発表させていただく。
米国について、Towa INT 製品の知的財産に関するライセンス許諾を行っている。上半期実績のような大規模なライセンス収益は一過性であると考えるが、先方が他国で販売する場合には改めてライセンス許諾を行うことになる。また、他社からの申し出があれば、今後も同様の収益が発生する可能性がある。
欧州については、BtoC（スペイン・イタリア・ポルトガル）で新製品が好調に推移しており、特にイタリア・ポルトガルが好調であった。イタリアにおいてはクローバック制度が廃止されたことと、大手薬局との交渉も順調に進捗したことなどが影響した。BtoB は大手企業からの受託が好調であり、安定的な需要を見込んでいる。また、デュロキセチンなど Towa INT の開発製品も好調に推移した。なお、デュロキセチンはニトロソアミン問題に対応した新処方製剤を開発しており、欧州では 10 数ヶ国で承認を取得している。米国でも次期中計期間中の早期に承認を取得できるように取り組んでいく。

Q：為替の予想が不可能な状況の中、デリバティブ取引の実施を見直す考えはないのか。
A：為替変動によってビジネスが損害を被らないようにするため、デリバティブ取引を導入している。特に原料・中間製品では輸入品が多く、薬価も定められているため、為替変動によっては採算割れとなる可能性がある。予約よりも円高になると評価損が計上されるが、その際は本業で採算が取れている。長期的にビジネスが維持できるという観点から、価値があると考えており、見直す予定はない。

Q：田辺ファーマファクトリーについて、投資ファンド傘下では設備投資が十分に行われず、買収後に投資額が増加する傾向にあるが、本件はどうか。また、直近 2～3 年の年間設備投資額は 200～300 億円で推移しているが、今後も同水準を見込んでいるのか。
A： 田辺ファーマファクトリーの株式譲渡実行日が 12 月末に延期となったため、正式な回答は 1 月以降となるが、増産に向けた一定の設備投資が必要との認識である。具体的な設備投資額は現在精査中であり、今後の年間設備投資額についても現時点では回答を差し控える。なお、設備導入後から生産開始までには 1 年半～2 年程度を要し、その後、投資資金を順次回収していく方針である。

Q：今期・来期への損益の影響はどうか。
A：業績影響は現在精査中であり、1 月以降に回答させていただく。田辺ファーマファクトリーは主に長期収載品を生産しており、生産数量が減少傾向にあるため、増収増益は見込みにくい。