

キッセイ薬品工業株式会社 個人投資家向け説明会スクリプトおよび質疑応答（要旨）
2026年2月6日（金）

① 個人投資家向け説明会スクリプト（要旨）

キッセイ薬品工業株式会社 社長の竹花泰雄です。

本日は、医薬品業界と当社の会社概要と事業、成長戦略、株主還元方針を説明します。

医薬品業界について（参照：説明会資料 3～5ページ）

◆医薬品とは

医薬品は、医療用医薬品とOTC医薬品に分類されます。

医療用医薬品は、医師の診察を受けて処方される医薬品です。日本ではその価格を薬価として国が決めています。

OTC医薬品は、ドラッグストアなどで購入できる医薬品です。CM宣伝もできるため、認知度は高いですが、金額ベースでの市場規模は、医薬品売上の10%しかありません。

医療用医薬品は、新薬とジェネリック医薬品に分かれます。

新薬は、新しく開発された薬で、先発医薬品とも呼ばれます。これまで十分な治療法がなかった病気に対して、医療ニーズに応える革新的な薬です。特許などにより、一定の期間はその会社だけが販売できる仕組みが設けられています。

ジェネリック医薬品は、後発医薬品とも呼ばれます。新薬の独占販売期間が終わった後に発売され、同じ成分を使いながら価格が安いのが特徴であり、医療費を抑えるため、使用がすすめられています。

当社は、医療用医薬品における新薬の研究・開発・製造・販売を主な事業としています。

◆医薬品業界と研究開発費

医薬品業界の特徴の一つに、他産業に比べて研究開発費の占める割合が大きい点が挙げられます。売上高に占める研究開発費の割合は、医薬品業界は9.73%と、全産業の平均3.94%の2倍以上に達します。製薬産業は、多額の費用をかけた研究開発の成功が鍵となっており、研究開発への投資が重要になります。

◆キッセイ薬品の強み

当社の強みは、創薬研究開発型企業であることと、重点領域におけるプレゼンスを確立していることです。

医薬品業界の研究開発費比率は9.73%であると紹介しましたが、当社の直近10年平均の研究開発費比率は、20.22%で業界平均を上回っています。当社は研究開発に注力することで新薬を継続して創出し、右肩上がりの売上を実現するほか、開発する薬剤の数を増やし、次世代の新薬の開発を進めています。

また、当社は、重点領域として泌尿器領域と腎・透析領域、希少疾病・難病領域を中心に活動を展開しています。これらの領域で新薬ラインナップを揃え、病気に苦しむ患者さんに新たな治療選択肢を提供しています。

会社概要（参照：説明会資料 7～12ページ）

◆会社概要

当社は、1946年に長野県松本市で創業し、2026年8月に創立80周年を迎えます。東証プライム市場に上場し、従業員数はキッセイ薬品単体では、約1,300名です。

当社の経営理念は、「純良医薬品を通じて社会に貢献する」「会社構成員を通じて社会に奉仕する」です。創業初期からこの経営理念のもと事業を営んできました。経営ビジョンは、「世界の人びとの健康に貢献できる独創的な医薬品を開発し提供する創薬研究開発型企業を目指す」です。当社は、研究開発なくして製薬企業にあらずの信念のもと、次世代の新薬創製に挑戦しています。

◆キッセイ薬品の歩み

1946年の創業以降、継続して新薬を開発し販売してきました。1988年に東証第2部に上場、そして1991年に東証第1部へ移行しました。2000年代に入ると、自社の研究所で見出した糖尿病治療薬グルファスト／グルバス、排尿障害改善薬ユリーフ、そしてスイスの会社から導入した高リン血症治療薬ピートルなどを上市し、現在の重点領域である泌尿器、腎・透析領域での基礎を固めました。2018年に発売した過活動膀胱治療薬ベオーバは、ユリーフと共に泌尿器領域でのプレゼンスを高めています。また、2022年以降は、希少疾病・難病領域へ本格参入し、潰瘍性大腸炎治療薬カログラ、血管炎治療薬タブネオス、慢性ITP治療薬タバリスを立て続けに発売するほか、腎・透析領域において透析そう痒症治療薬コルスバを発売するなど、国内事業を拡大しています。

◆拠点紹介

キッセイ薬品の本社は、長野県松本市と東京都にあります。松本地域には本社のほか、研究所と工場があり、新潟県上越市に原薬の合成・分析に関する研究所があります。また、日本全国に10支店42営業所を有し、活動を展開しています。

海外には、当社の子会社であるKISSEI AMERICA, INC.があります。本社は、ニューヨークの隣のニュージャージー州フォートリーにあり、海外パートナー企業との連携、欧米企業を中心とした導出・導入活動を行っています。また、2025年4月に、ボストンに新しいオフィスを開設しました。ボストンは創薬研究の中心地と言われおり、そこで、最先端の創薬研究関連の情報収集や共同研究機会の探索を行っています。

◆サステナビリティへの取り組み

持続可能な社会の実現に向けて、当社は、優先的に取り組むべき8つの重要課題を特定しています。

事業面では、世界の人々の健康に貢献するため、当社は創薬研究開発型企業として新たな治療薬の開発、販売を行い、継続的に医療現場へお届けします。また、疾患について患者さんに正しくご理解いただくため、当社は、泌尿器や透析、希少疾病領域などの患者さん向け情報サイトを運営し、日常生活に役立つ情報を発信しています。2025年末に女性のための疾患サイトを開設し、女性特有のからだの不調や、受診をためらいがちな婦人科について、正確で分かりやすい情報提供に取り組んでいます。

環境面では、当社は地球温暖化をはじめとする環境問題への対応を経営上の重要課題と位置付け、脱炭素社会および循環型社会の発展に貢献していくことが、企業の持続的成長につながると考えています。2025年の気候変動への取り組みと、その情報開示の充実度において、国際環境非営利団体CDPより、最高評価である「Aリスト」に初めて選定されるなど、積極的な地球環境保全に努めています。

医療・健康面では、1997年に神澤医学研究振興財団を設立し、妊娠や出産に関わる時期から高齢期まで、女性の健康を守るための研究を支援しています。

文化・スポーツ面では、松本市で開催される音楽祭「セイジ・オザワ 松本フェスティバル」に第1回（1992年）から協賛しているほか、長野県松本文化会館（キッセイ文化ホール）のネーミングライツの取得や、J3松本山雅フットボールクラブのオフィシャルスポンサーをつとめるなど、文化・スポーツ振興を支援しています。

事業紹介（参照：説明会資料 14～27ページ）

◆売上高、営業利益

連結売上構成比は、国内医薬品の売上が72.4%、海外ライセンス収入が8.8%、ヘルスケア食品が4%、その他の事業の売上が14.8%です。売上の7割を占める「国内医薬品」の領域別の売上比率は、重点領域である、泌尿器が40%、腎・透析が26%、希少疾病・難病が21%となっています。

2018年に当社創製品である排尿障害改善薬ユリーフの特許満了により売上高・営業利益が減少し、2021年度と2022年度は、2期連続で営業損失となりました。しかし、2020年度から開始した前中期経営計画の5年間で、4つの新薬を発売し、これらが順調に伸長した結果、2023年度以降は、収益が大幅に回復しています。2025年度の売上高は、過去最高の955億円を計画します。営業利益は、甲状腺眼症治療薬2剤に関する技術導入契約を締結した影響で、26億円の損失を予定します。

◆Veligrotug、Elegrobartの技術導入契約

2025年7月に、アメリカのビリジアン社から、甲状腺眼症治療薬のVeligrotugとElegrobartの2剤を導入しました。この契約により、当社は、両剤の日本における独占的な開発権および販売権を取得しました。契約一時金として約100億円を計上する大型契約となりましたが、将来の持続的成長に資する重要なパイプラインと判断し、戦略的な投資を行いました。

甲状腺眼症は、主にバセドウ病などの甲状腺機能障害に伴い、眼やその周辺の痛み、眼球突出などの症状が見られ、重症例では視力低下や複視（モノが二重に見える）、視野狭窄など、生活の質（QOL）が著しく損なわれる疾患です。現在、十分な治療法がないため、本剤を早期に開発・発売することで、甲状腺眼症の患者さんに貢献できるものと期待しています。

◆研究開発費比率、当期純利益

当社の研究開発費は業界水準と比べても高く、積極的に研究開発投資をしています。2025年度の研究開発費比率は、前述の大型技術導入契約を締結した影響で、約24%を予定します。当期純利益は、2022年度から増益で推移し、2025年度も増益を計画します。

◆過活動膀胱治療薬 ベオーバ（泌尿器領域）

過活動膀胱とは、突然起こる強い尿意や、1日に何回もトイレに行く、トイレまで間に合わず尿を漏らしてしまうなどを特徴とする病気で、QOLを大きく低下させます。

ベオーバは、2018年11月に発売し、現在、過活動膀胱領域でトップシェアを獲得しています。2025年度の売上高は210億円を計画しています。

◆透析そう痒症治療薬 コルスバ（腎・透析領域）

透析そう痒症とは、透析患者さんに多くみられる、強い皮膚のかゆみを特徴とする疾患で、体から沸くような痒みが生じる、目が覚めるほどの痒みにより眠れないなどの症状が現れます。

コルスバは、2023年12月に発売し、安定した効果と高い安全性が評価され、急成長を果たしています。2025年度の売上高は80億円を計画しています。

◆顕微鏡的多発血管炎・多発血管炎性肉芽腫症治療薬 タブネオス（希少疾病・難病領域）

ANCA関連血管炎とは、血管に炎症が起こることにより、主に全身の細い動脈・静脈が傷つけられ、さまざまな障害を引き起こす病気です。主に顕微鏡的多発血管炎、多発血管炎性肉芽腫症、好酸球性多発血管炎性肉芽腫症の3種類があり、国により難病に指定されています。

タブネオスは、2022年6月に発売し、治療選択肢が少ないANCA関連血管炎治療において、新たな治療選択肢を提供し、年々売上高を拡大しています。2025年度の売上高は118億円を計画しています。

◆慢性特発性血小板減少性紫斑病治療薬 タバリス（希少疾病・難病領域）

慢性特発性血小板減少性紫斑病とは、血液中の血球のうち、血小板だけが減少し、その結果として出血の危険が高まる病気であり、国により難病に指定されています。

タバリスは、2023年4月に発売し、新たな治療選択肢として認知度を高めてきました。2025年度の売上高は37億円を計画しています。

◆新薬開発状況（国内）

現在、国内では3つの新薬（リンザゴリクスの子宮内膜症、腫瘍溶解性ウイルスで膀胱がん治療薬のCretostimogene grenadenorepvec、脊髄小脳変性症のロバチレリン）について第Ⅲ相試験を実施しています。Cretostimogene grenadenorepvecは、アメリカのCGオンコロジー社より導入したもので、アメリカでは同社により承認申請が開始されています。ロバチレリンは、脊髄小脳変性症に伴う運動障害の改善を目的に開発を進めています。自社創製品のMatsupexoleは、パーキンソン病治療薬として第Ⅱ相試験を実施しています。また、急性骨髄性白血病治療薬Olutasidenibと、自社創製品のバセドウ病治療薬KPS-0914の2テーマは、2025年度より第Ⅰ相試験を開始しました。

◆創製品 イセルティ

自社創製品のイセルティ（一般名：リンザゴリクス）は、2024年に欧州で発売されており、国内では2025年12月に子宮筋腫を適応症として承認を取得し、現在発売に向けた準備を進めています。また、子宮内膜症治療薬としても開発を進め、国内第Ⅲ相試験を進行中です。

子宮筋腫は、女性の約70%以上が発症すると報告されている疾患です。働き盛りの30代から40代において好発し、過多月経や慢性的な疼痛症状によって患者さんのQOLや社会活動に重大な影響を及ぼします。当社は、子宮筋腫患者さんに新たな治療選択肢をお届けすることにより、女性が健やかに活躍できる社会づくりに貢献してまいります。

◆新薬開発状況（海外）

当社は、海外展開についてライセンスアウトを基本方針としています。

自社創製品のリンザゴリクスは、北米、アジア以外のテリトリーは、イギリスのセラメックス社に、開発および販売権を許諾しており、現在、欧州では8カ国で販売されているほか、ブラジル、南アフリカ、メキシコにおいて承認申請中です。また、台湾では現地パートナーのシンモサ社が販売承認を取得しました。そのほか韓国でも現地パートナーにより開発が進められています。

◆創製品のライセンスアウトによる海外展開

当社創製品であるユリーフとグルファストは、既に特許が満了しているものの、海外パートナーにより、世界62カ国で販売されています。今後は、子宮筋腫・子宮内膜症治療薬のイセルティにより、海外収益を拡大させる計画です。

◆ヘルスケア食品

当社は、「薬と食の両面から健康を支えること」を使命とし、腎臓病患者さんや介護が必要な方、また、ご高齢の方などに向けた食品の開発・販売も行っています。腎臓病対応食品においてはトップシェアを獲得しており、医薬品の腎・透析領域でのシナジーを発揮しながら、食品の面でもプレゼンスを高めていきます。また、近年では、介護が必要な方や高齢者の増加に伴い、介護・高齢者向け食品のニーズも高まっているため、この分野での新製品の開発を進めています。

◆その他の事業（関連会社）

キッセイグループは、キッセイ薬品の医薬品事業に加えて、情報サービス事業、建設・施設メンテナンス事業、物品販売事業の3つを展開しています。各事業での専門性を最大限に生かし、グループ内外でシナジーを生み出すことで、社会への貢献を深め、企業価値の向上に努めてまいります。

成長戦略（参照：説明会資料 29～31ページ）

◆目指す姿と中期経営計画 Beyond 80

当社は、10年後（2034年度）、創薬研究開発型企業として成長を遂げている状態を目指します。

創薬を中心とした研究開発パイプラインを拡充し、創製品のグローバル開発を推進し、新たな海外収益基盤を構築していきます。そして、環境経営を推進し、脱炭素・循環型社会の実現に貢献していきます。これらの取り組みの成果として、10年後の目標としてROE10%以上、今後10年の平均成長率（CAGR）は、売上高5%以上、研究開発費控除前営業利益10%以上を目指します。

中期経営計画 Beyond 80 の5年間（2025～2029年度）は、10年後の目指す姿を実現するための成長投資期と位置付け、早期にPBRを1倍超に高めます。中計最終年度である2029年度の計数目標として、ROE8%以上、EPS400円以上、売上高1,100億円以上、研究開発費控除前営業利益290億円以上を設定します。

◆Beyond 80 の成長戦略

Beyond 80 の成長戦略の1つ目は、将来に向けた成長投資です。研究開発、IT、設備に対する積極的な投資を行うとともに、株主還元を強化します。2つ目は、創薬テーマの拡充と成長ドライバーの獲得です。3つ目は、国内事業の拡大と成長です。既存主力製品をさらに伸長させるとともに、Beyond 80 期間中に4品目6適応症を上市し、事業を拡大させます。Beyond 80 期間中に上市する新薬は、全て当社の領域戦略に合致した製品で、領域戦略を更に強化していきます。4つ目は、海外収益の拡大です。リンザゴリクスのグローバル展開を拡大するとともに、新たな創製品のライセンスアウトを目指します。

これら成長戦略を推進することで、本業での収益性を高め、最終年度売上高1,100億円以上を目指します。

株主還元方針（参照：説明会資料 33～35ページ）

◆利益配分に関する基本方針

当社は、2026年8月9日に創立80周年を迎えます。2025年4月にスタートしたBeyond 80 には、先人が積み重ねてきた歴史を礎に、創薬研究開発型企業として持続的成長を遂げる決意を込めています。この決意を株主の皆様と

共有するとともに、これまで当社を支えていただいた株主の皆様に対する感謝の意を表するため、80周年の節目となる、2026年3月期の期末配当、および2027年3月期の中間配当において記念配当を実施します。

これにより、2026年3月期の期末配当については、40円増配し、100円とする予定で、年間配当は、既に実施した中間配当と合わせて160円となる予定です。これが実現すれば、18期連続の増配となります。

当社は、成長を実現するための投資を最優先するとともに、安定的な配当を継続することに留意し、投資と株主還元のバランスを取りながら企業価値の向上に努めます。配当については、累進配当（普通配当）とし、配当性向40%以上を目指します。

◆株価の推移

説明会資料35ページに、2016年1月1日の東証株価指数（TOPIX）と、東証業種別株価指数（医薬品）※および当社株価を100として比較した、過去10年間の当社株価推移を記載しています。

2020年代前半の当社株価は、当時の業績と連動して下落していましたが、その後の業績回復に伴い、現在は上昇基調にあります。この間、TOPIXは大幅上昇しており、当社株価はTOPIXに対してはアンダーパフォームの状況でしたが、医薬品セクターと比べた場合、直近1年間はアウトパフォームの状況にあります。

※TOPIXの構成銘柄のうち、証券コード協議会が定める33業種中の「医薬品」に分類される銘柄で構成される指数。

当社は、これからも創薬研究開発型企業として創造的な挑戦を続け、患者さんの喜びや笑顔のために、新薬を提供するとともに、コンプライアンスを重視し、企業価値の向上や社会的責任の遂行に努めてまいります。

② 決算説明会 質疑応答（要旨）

Q 長野県松本市を本社所在地としている理由と思いを教えてください。

A 当社は、終戦の翌年の昭和21年（1946年）に、長野県松本市で創業しました。もともとは、東京にある化学メーカー（東京化学産業）が空襲を避けて、航空要員用栄養食品の製造部門を松本に疎開させたことから始まります。果物やハチミツに含まれる果糖と生薬をミックスして栄養食品の製造を目的としたことから、それらの産地である松本が疎開先として選択されましたが、疎開後もなく終戦となつたため、兵士用栄養食品の製造計画は頓挫しました。その後、医薬品不足の状況を解消する目的で、松本で豊富に採れる生薬を用いた医薬品を製造する企業として創業しました。

創立当時の営業目的には、医薬品の製造および販売、栄養補給食品の製造および販売が明記されており、創業当初より、薬と食で日本人の健康を支える企業として歩みを始めました。その志は、二つの企業理念および「研究開発なくして製薬企業にあらず」とする信念に現れています。

松本市に本社を置く理由は、当社は地域の皆さんの支えがあったからこそ大きく成長できたのであり、会社を育ててくれた地域に貢献したいという思いからです。私たちが最優先すべきは、患者さんへの治療貢献や地域の皆さまへの感謝の気持ちであり、患者さんや医療従事者、そして地域社会に応援される企業であり続けることが、当社の使命であると考えています。

Q 製薬会社というと長い年月と研究開発費が多額に上り、その成否は大きく振れやすいイメージがあります。

Beyond 80では、前中計を上回る1,000億円の研究開発投資を計画しており、積極的な姿勢がうかがえます。研究開発費の水準はどのように決めているのでしょうか。また、研究開発費に対して、成功確率を上げる、あるいは、

リターンを最大化するために、どのような取り組みを行っていますか。販売開始に至るまで長い道のりがあると思いますが、分かりやすくご説明ください。

A 研究開発への投資は、製薬企業として不可欠であり、当社は、最優先で継続的に投資していく考えです。中長期的な投資額については、研究開発パイプラインの充実に向け、一定規模の投資を続けていくことが基本的な考え方です。この考え方のもと、Beyond 80では、総額1,970億円の投資のなかで、研究開発には5年間で1,000億円を投じる計画です。株主還元を含めた資本政策と合わせて、研究開発投資を最優先で行います。

研究開発の成功確率を高めるための取り組みですが、当社の創薬研究は、当社の強みを生かせる低分子創薬に注力しています。現在、科学の進歩に伴い、これまでバイオ医薬品しかターゲットにできない標的に対しても低分子創薬のターゲットとして考えられるようになっています。外部ベンチャー企業やアカデミアとの協業を通じて、新規の創薬技術の効果を低分子医薬品で実現できる取り組みを進めています。

一方で創薬は、開発リスクが高く、また承認取得の確実性が低いことも事実です。そこで、導入（ライセンスイン）については、承認取得の確実性の高いもの、すなわち開発後期段階にあるもので、アンメット・メディカル・ニーズを満たし、かつ当社の成長戦略・領域戦略に合致したものをターゲットにして、開発リスクを下げていきます。

創製品と導入品を組み合わせることで、様々な疾患に対して最適な治療選択肢を医療現場に提供でき、かつ将来にわたり持続的成長を実現できる開発パイプラインを構築してまいります。

Q 今回、創立80周年にかかる記念配当について発表されました。これに関して、以下の3点について教えて下さい。

- ①記念配当を行う趣旨は？
- ②記念配当がなくなったら、翌期は減配となってしまのか？
- ③株主還元の中で、配当の位置付けは？

A ①今回の記念配当ですが、本年創立80周年を迎えるにあたり、これまで当社を支えていただいた株主の皆様に感謝の意を表するとともに、創薬研究開発型企業として更なる成長を遂げる決意を株主の皆様と共有するために行うものであります。

②当社は、利益配分に関する基本方針として累進配当を掲げていますが、この方針は、普通配当にかかる部分です。来期（2027年3月期）は、中間配当として40円の記念配当を実施しますが、普通配当（中間期、期末）の金額は、現時点で未定です。次期の業績予想などを総合的に判断し、決定してまいります。

③当社は、成長を実現するための投資と、安定的な配当を継続することに留意し、投資と配当・自己株式取得のバランスを取りながら、企業価値の向上に努めていく所存です。

以上