

AsahiKASEI



重症感染症領域におけるパイプライン拡充による 医薬事業の成長加速

- Aicuris Anti-infective Cures AGの買収について -

2026年2月26日
旭化成株式会社



本日お伝えしたいこと

1. 旭化成は、持続的な企業価値向上に向けて、事業ポートフォリオ変革を加速
2. 医薬事業は、「中期経営計画2027 ~Trailblaze Together~」において、中長期的な利益成長を目指し、積極投資を進める「重点成長」事業の位置づけ
3. 医薬事業は、安定的な研究開発投資を実施できる姿として、2030年度までに売上高3,000億円の事業規模を追求
4. Aicuris Anti-infective Cures AGの買収により、重点領域の1つである、重症感染症の強力なパイプラインを獲得、患者の高いアンメットメディカルニーズへ対応
5. 早期の収益貢献により、医薬事業の持続的な成長基盤の確立に向けて、大きく前進

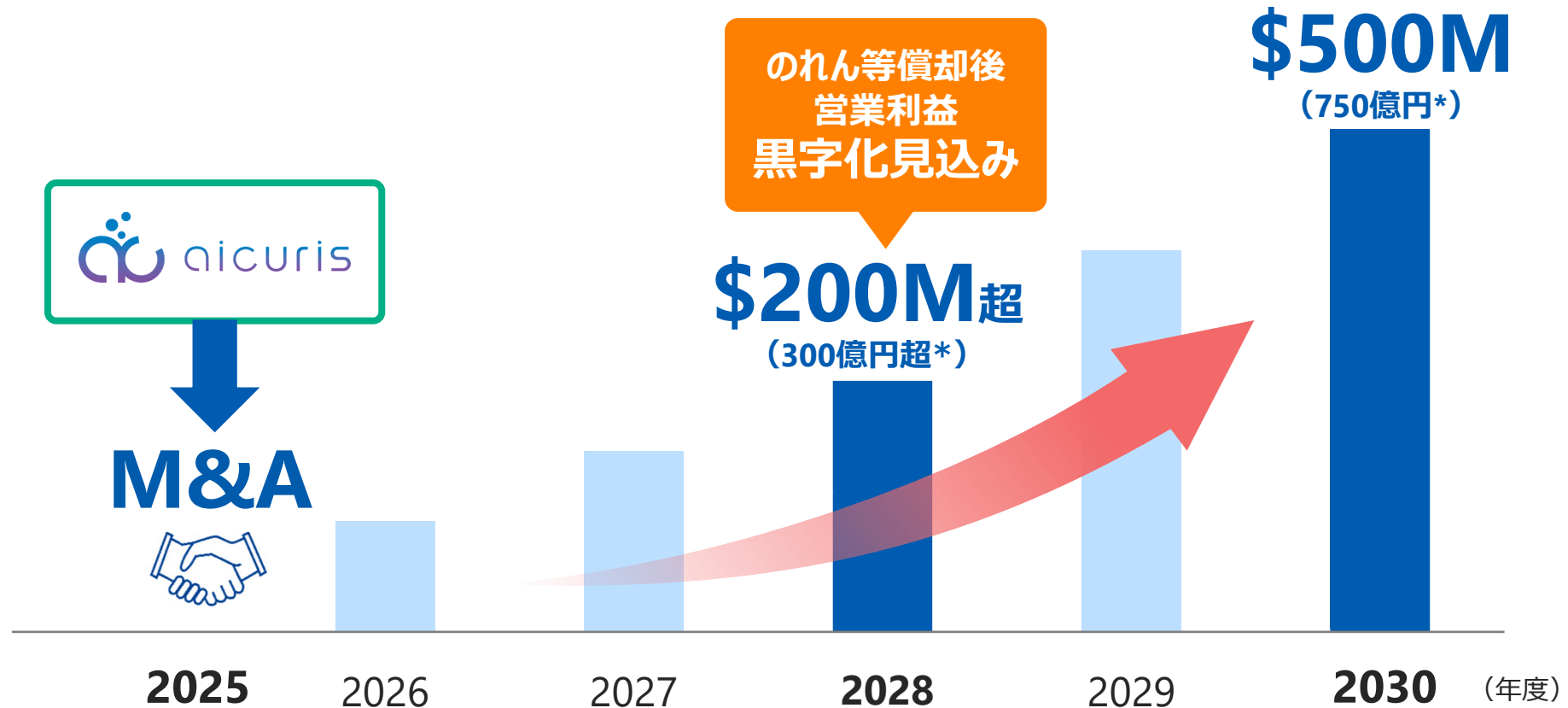
本買収の概要

対象会社	Aicuris Anti-infective Cures AG（以下、Aicuris（アイキュリス））
買収対価	総額約780百万ユーロ（約1,431億円） ※1ユーロ=183.5円（日本時間 2026年2月25日付為替レートで換算）
買収の方法・ 資金調達方法	当社米国完全子会社であるVeloxis Pharmaceuticals, Inc.を通じて、Aicurisのすべての発行済み株式等を取得 買収資金は、手元資金および当社による金融機関からの借入れにより調達予定
スケジュール	必要な法的諸手続きを経て、2026年度第1四半期中の買収完了を目指す
事業への影響	本買収に伴うのれん等償却後の営業利益は2028年度に黒字化することを見込む pritelivir（プリテリビル）は、2030年代中盤以降にピーク売上高4億米ドル超を見込む

本買収による収益見通し

2028年度には、売上高\$200M超、のれん等償却後の営業利益で黒字化を達成し、早期の収益貢献が可能
 2030年度には、売上高\$500Mを見込む（現在フェーズ1のパイプラインの売上貢献は含まず）

買収後のAicuris売上高推移イメージ



* 1USD = 150円想定

目次

- 01 はじめに~旭化成の事業ポートフォリオ変革~
- 02 旭化成の医薬事業について
- 03 Aicurisの買収について

目次

01 はじめに~旭化成の事業ポートフォリオ変革~

02 旭化成の医薬事業について

03 Aicurisの買収について

事業ポートフォリオ変革による企業価値向上への取り組み

事業ポートフォリオ変革による持続的な企業価値向上を推進



<p>旭化成の エコシステム</p>	<p>高付加価値市場への注力</p>	<p>戦略的な キャピタルアロケーションの実行</p>	<p>多様な無形資産の活用 (技術、人財、経営ナレッジ等)</p>
-------------------------------	--------------------	---------------------------------	---------------------------------------

*1 上記グラフはグループ全体から「その他」「消去又は全社」を除いた数値における構成比を示している

*2 現在のパフォーマンスケミカルとエッセンシャルケミカルに含まれる事業の利益の合計値

事業ポートフォリオ変革の進捗状況

前中期経営計画から「成長投資」と「構造転換」の両輪による事業ポートフォリオ変革を推進

(年度) 2022

2023

2024


2025


前中期経営計画2024 ~Be a Trailblazer~


現中計2027 ~Trailblaze Together~

成長投資


 **ライフサイエンス**
Bionova (バイオCDMO事業) 買収


 **エレクトロニクス**
パイメルの(半導体保護膜/層間絶縁膜)の能力増強


 **海外住宅**
Focus (ネバダ州) 買収

 **エネルギー&インフラ**
LIB用湿式セパレータの米国・日本での塗工設備増強


 **医薬**
Calliditas買収

 **海外住宅**
ODC (フロリダ州) 買収

 **エネルギー&インフラ**
LIB用湿式セパレータの北米における一貫工場の建設


 **ライフサイエンス**
プラナバ (ウイルス除去フィルター) の新紡糸工場建設

 **エレクトロニクス**
パイメルの能力増強

 **エネルギー&インフラ**
グリーン水素製造用アルカリ水電解システムの生産能力拡大

構造転換

 **ライフサイエンス**
セパセル事業の構造転換


 **建材**
ALC岩国工場閉鎖

 **エレクトロニクス**
ベリクル事業の譲渡


 **医薬**
診断薬事業の譲渡


 **ライフサイエンス**
血液浄化事業の譲渡


 **コンフォートライフ**
・ スパンボンド共同事業会社設立
・ 旭化成パックスの事業譲渡


 **医薬**
診断薬事業の譲渡


 **ライフサイエンス**
血液浄化事業の譲渡

 **エッセンシャルケミカル**
PTT Asahi Chemicalにおけるアクリロニトリル等の事業撤退

 **エネルギー&インフラ**
鉛蓄電池用セパレータ事業の譲渡

 **コンフォートライフ**
商社機能の経営統合











 **パフォーマンスケミカル**
ヘキサメチレンジアミンの生産終了

 **エッセンシャルケミカル**
・ 西日本のエチレン生産体制のグリーン化および生産能力最適化
・ MMA等の事業撤退

*上記の年度は意思決定の年度

各事業の位置づけ

現中計において各事業の位置づけを明確化、「重点成長」事業が中計期間の利益成長のドライバー

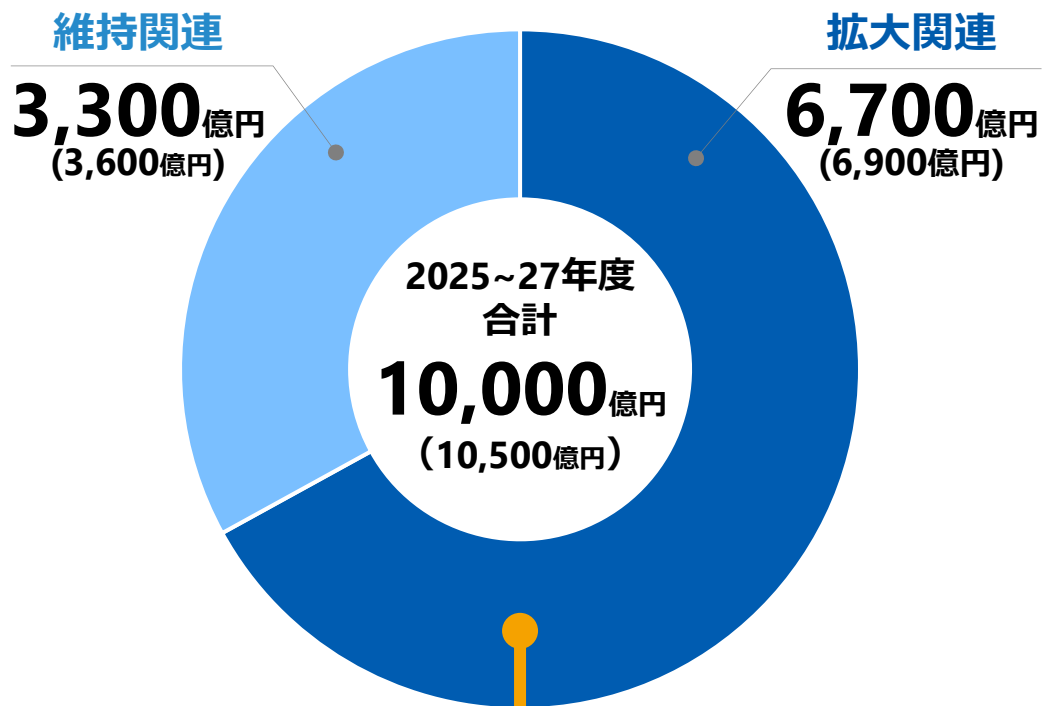
	ヘルスケア	住宅	マテリアル
重点成長 <ul style="list-style-type: none"> 過去投資からの利益創出 非連続成長も含めた積極投資 	 医薬  クリティカルケア	 海外住宅	 エレクトロニクス
戦略的育成 <ul style="list-style-type: none"> 将来の成長ドライバー 競争力強化の観点での提携戦略推進 	 ライフサイエンス	 不動産開発	 エネルギー&インフラ
収益基盤維持・拡大 <ul style="list-style-type: none"> 安定収益創出 拡大機会は資本効率を強く意識した上で判断 		 建築請負、リフォーム 賃貸管理・不動産流通	 カーインテリア
 収益改善・事業モデル転換 <ul style="list-style-type: none"> 収益/資本効率低迷する事業の構造転換 無形資産を活用した新しい事業モデルへのシフト 		 建材	 コンフォートライフ
			 パフォーマンスケミカル  エッセンシャルケミカル

長期投資計画

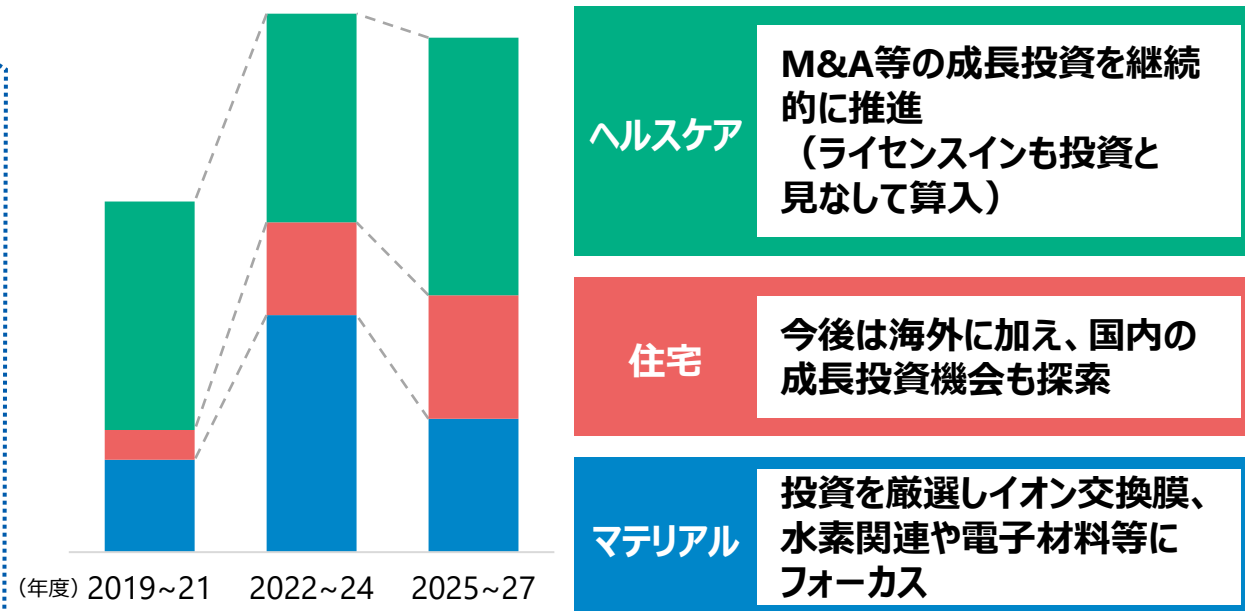
持続的な成長に向けて、3年間で約6,700億円の拡大関連投資を計画

現中計期間の意思決定ベース累計投資額

(括弧内は前中計3年間の値)



拡大関連投資の領域別推移



- ヘルスケア** M&A等の成長投資を継続的に推進 (ライセンスインも投資と見なして算入)
- 住宅** 今後は海外に加え、国内の成長投資機会も探索
- マテリアル** 投資を厳選しイオン交換膜、水素関連や電子材料等にフォーカス

拡大関連投資のうち、約6割を「重点成長」事業に投資

目次

01 はじめに~旭化成の事業ポートフォリオ変革~

02 旭化成の医薬事業について

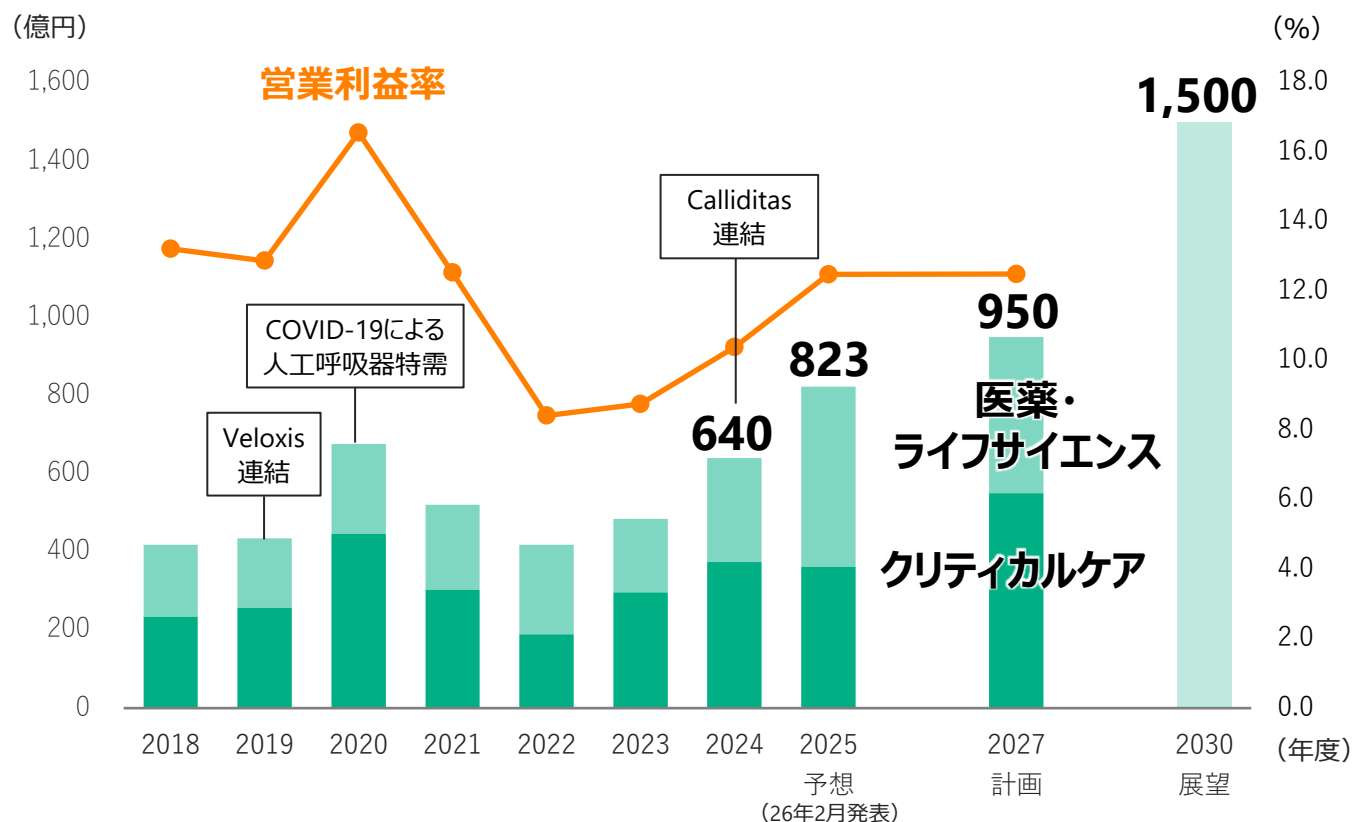
03 Aicurisの買収について

ヘルスケア領域の成長戦略

2030年度に営業利益1,500億円を目指し、旭化成の成長を牽引する屋台骨のひとつとなる

その中で医薬事業は、単品の大型新薬による急激な成長を狙うのではなく、ニッチな専門治療領域の薬剤を複数組み合わせることで、リスクを抑えながら着実な成長を図る

営業利益、営業利益率の推移^{*1}



重点成長 医薬事業

- 強みを持つ疾患領域での着実な利益成長 (Veloxis、Calliditasが成長ドライバー)
- 継続的なM&A、ライセンスインの実行

戦略的育成 ライフサイエンス事業

- ウイルス除去フィルター事業の継続的な拡大
- 特色あるCDMO事業の成長機会追求

重点成長 クリティカルケア事業

- 北米における継続的な成長
- 周辺領域における新たな成長機会追求

*1 医薬・ライフサイエンス事業について、2025年度4月より血液浄化事業、2025年度7月より診断薬事業を譲渡している

グローバルスペシャリティファーマとしての医薬事業のビジネスモデル

比較的リスクの低いニッチな専門治療領域（スペシャリティ）にフォーカス

治療領域

- 競争が少ない
- 開発成功確率が比較的高い
- 小規模な臨床試験 = 低コストでの研究開発
- 小規模なMR・マーケティングでカバーできる

収益構造

- 営業費用を低く抑え、臨床試験や事業開発に投資しながらも、収益性を維持/向上できる構造

事業開発

- 大手製薬企業にとっては小さく、小規模バイオテック企業には大きい市場をターゲットにした事業開発（M&A・導入）

経営体制

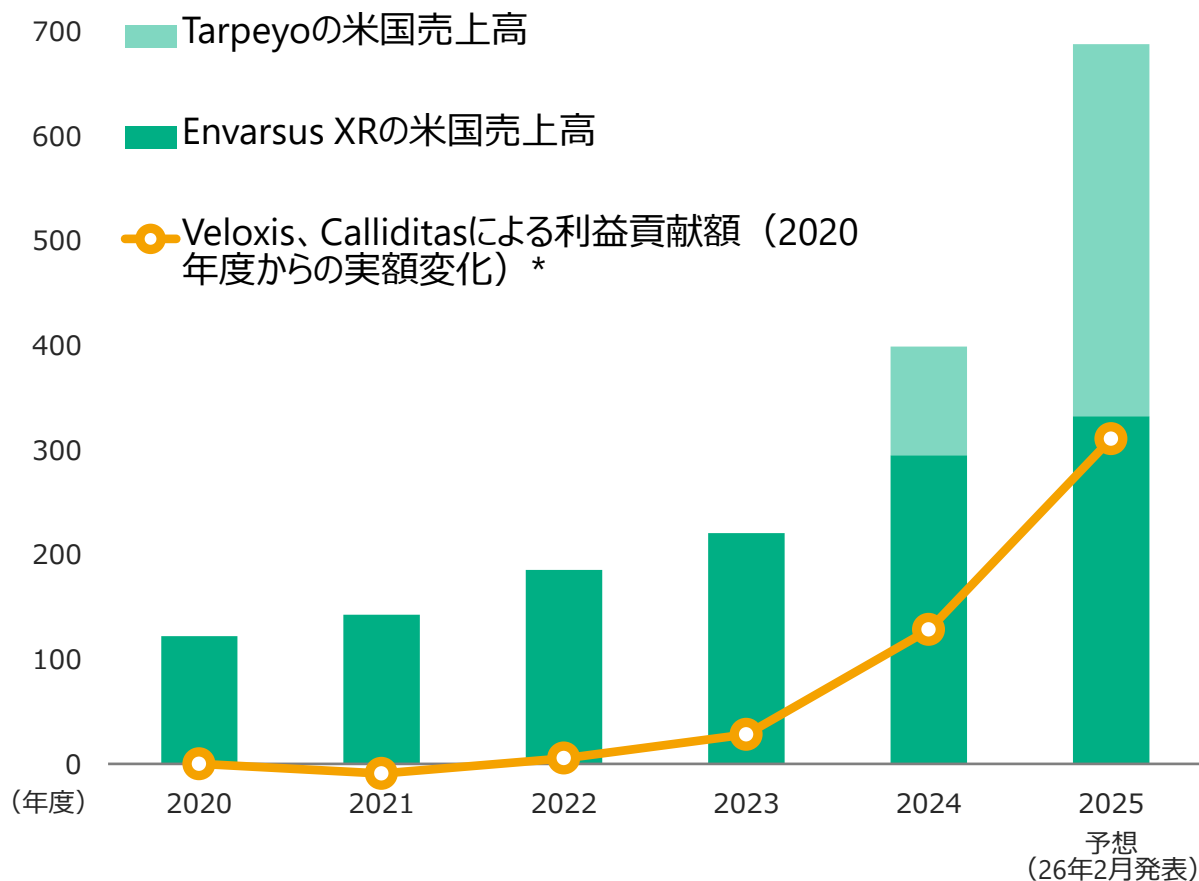
- 日本人だけでなく多様な背景や国籍を持つ経営幹部で構成



医薬事業における過去のM&Aの進捗

Veloxis、Calliditasとも売上高が堅調に伸長し、利益に大きく貢献

(百万ドル)



事業成長



Envarsus XR：買収後、2020年度以降CAGR20%強の売上高成長を継続



Tarpeyo：買収時の想定を上回る勢いで売上高が成長。ピーク売上高（5億ドル）の到達が2～3年早まる可能性あり

事業基盤

- ・ コーポレート機能統合による合理化が進展
- ・ 腎領域で複数製品を持つことで、市場でのプレゼンス、事業開発機会が拡大
- ・ 営業部隊統合により、医療機関および専門医のカバー範囲を拡大し、営業効率が向上
- ・ 周辺特許を強化し、製剤の価値を最大化

*2020年度からのPPA償却前の営業利益の変化。Calliditasは2024年度からの増分。

2030年に向けての展望

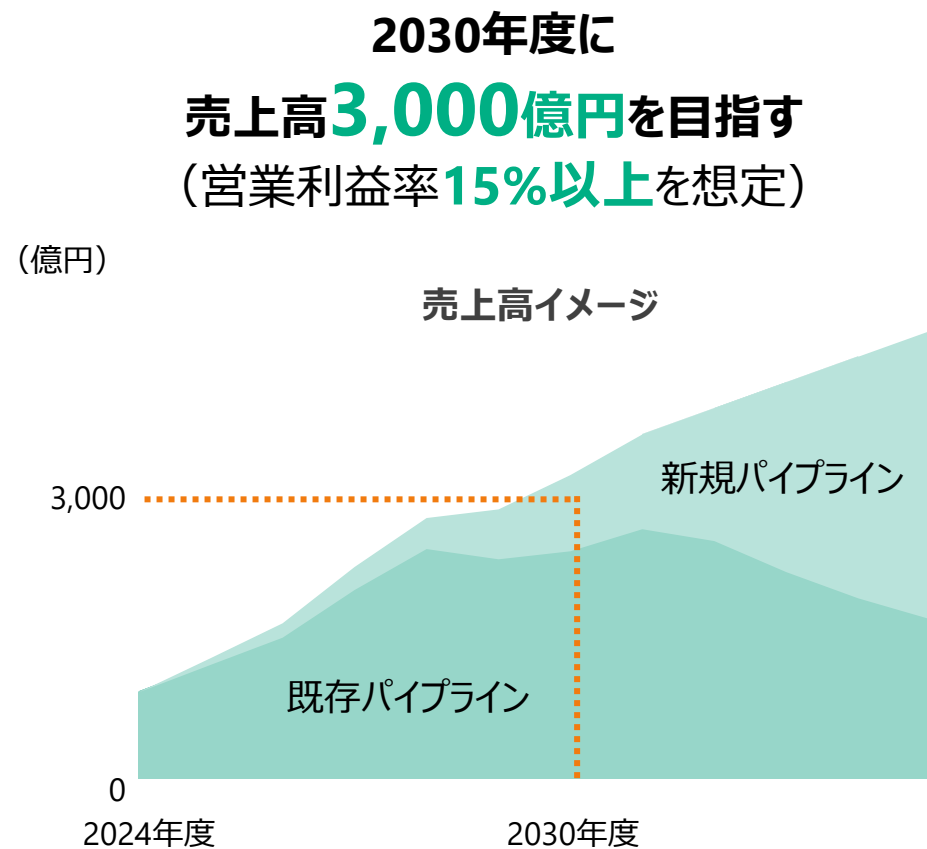
現中計における先行投資の先に、医薬事業の持続的な成長基盤の確立を目指す

2025～
27年度

- 既存薬の伸長と将来に向けた**先行投資**
 - **One AK Pharma体制**へ移行
 - M&Aやパイプラインの導入
(3年累計で300億円規模の導入費用を想定)

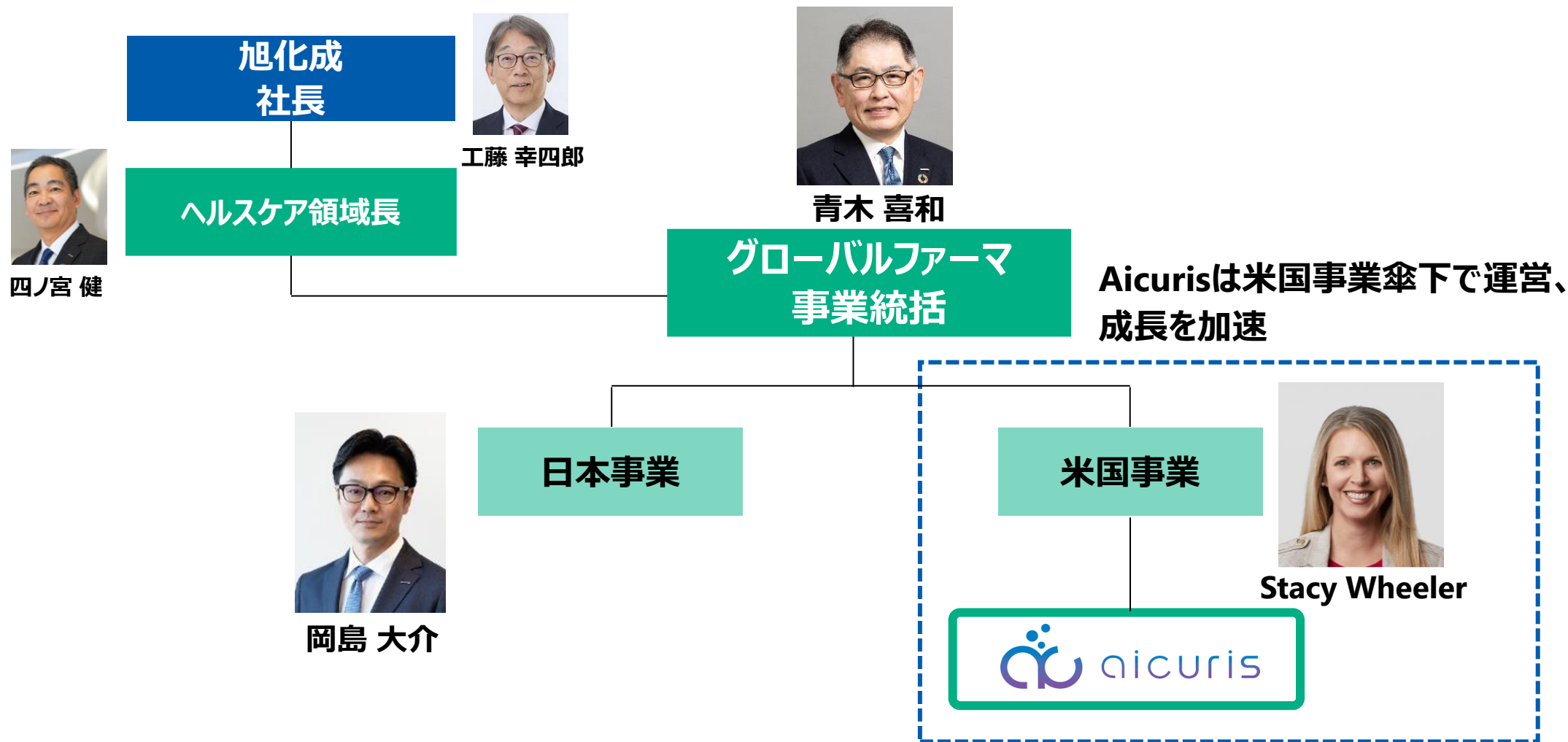
2030年度
以降

- **持続的な成長ステージ**の実現
 - **新薬を2年に1つ上市**することを想定
(前提：ピーク売上高600～700億円の新薬と想定)
 - **R&D費用600億円/年**と想定
(前提：1つの新薬が上市するのに最低1,200億円必要と想定)
 - **少なくとも売上高3,000億円程度**の事業規模を確立
(前提：売上高の20%程度をR&D費用と想定)



One AK Pharmaのリーダーシップ

2026年度より本格的にOne AK Pharma体制を始動



目次

- 01 はじめに~旭化成の事業ポートフォリオ変革~
- 02 旭化成の医薬事業について
- 03 Aicurisの買収について**

Aicurisの概要

重症感染症領域（抗ウイルス薬）に強みを持つ医薬品開発企業で、3つの製品・パイプラインを保有
 同社が開発した抗CMV^{*1}薬「Prevymis®（プレバイミス）」は、既にMerck & Co., Inc.（以下、Merck）^{*2}へ導出、
 グローバルで商業化され、ロイヤルティ収入を計上

設 立	2006年（ドイツBayer AGの抗感染症研究部門からスピアウトして設立）
拠 点	ドイツ・ヴッパータール
CEO	Larry Edwards
従業員数	約70名（2026年2月現在）
事業内容	免疫不全患者やウイルス感染症に特化した抗ウイルス薬の研究開発 Prevymisの研究開発実績が評価され、ドイツ最高峰の科学技術賞である「German Future Prize（ドイツ未来賞）」を受賞（2018年）
売上高	2025年：132百万ユーロ （約154百万米ドル / 約242億円） 2025年1月1日から2025年12月31日までの期間となります

2025年12月末の為替レート（EUR）184円
EUR/USD=1.1733

*1 CMV: Cytomegalovirus（サイトメガロウイルス） *2 米国およびカナダ以外ではMSDとして知られている

Aicuris買収の戦略的意義

当社の重点領域である重症感染症において、強力なパイプラインを獲得

Veloxis、Calliditasが持つ移植・腎領域ネットワークの活用により、移植後の免疫抑制管理から難治性感染治療まで、治療全体のソリューションを提案できる体制を構築

戦略的 意義

- 1 重症感染症領域での魅力的な製品・パイプライン
- 2 両社の経営基盤、無形資産の相互活用
- 3 持続的な成長基盤の早期確立

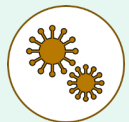
(Prevymisによるロイヤルティ収入、pritelivirは2026年度の承認を目標)

AsahiKASEI



現在の重点領域

自己免疫疾患



ケブザラ
プラケニル

腎臓疾患



Tarpeyo
ブレティニン

移植領域



Envarsus XR

重症感染症



クレセンバ
リコモジュリン



重症感染症領域の製品・パイプライン

Prevymis (Merckへ導出)

pritelivir (フェーズ3試験完了)

AIC468 (フェーズ1試験完了。2026年度中
フェーズ2試験へ移行予定)

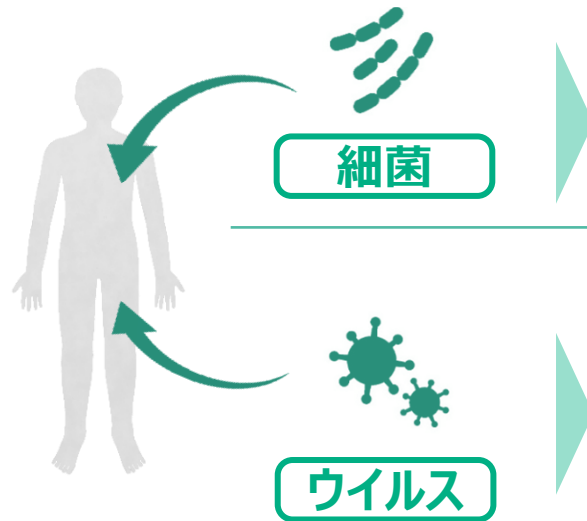
重症感染症と抗ウイルス薬について

重症感染症とは？



本来は免疫機能により抑えられるはずの感染（細菌・ウイルス等）が制御不能となり、集中治療（ICU）管理や人工呼吸管理など高度医療介入を要する状態。**特に高齢者、がん治療中、移植後など免疫機能が低下した患者では、軽微な感染を契機に重症化しやすい**

重症感染症の主な原因

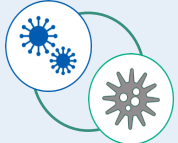


抗生物質

- 抗生物質は細菌を標的とし、細胞壁阻害など細菌特有の機能を阻害する
 - 治療の歴史は古く、抗生物質を用いた治療は確立されている
- アンメットメディカルニーズは比較的小さい

抗ウイルス薬

- ウイルスはヒトの細胞を利用して増殖するため、薬剤標的分子が限られ、ヒトに対する毒性を避けた薬剤設計が難しい
 - ウイルスは変異が速く耐性化しやすいため、抗ウイルス薬の開発は比較的困難である
- アンメットメディカルニーズは依然として大きい



移植治療では、拒絶反応を防ぐための免疫抑制が不可欠なため、感染症が重症化しやすい
移植医療においては、免疫抑制と感染症制御の両立が、極めて重要

Aicurisの製品・パイプライン（抗ウイルス薬）

Aicurisは抗ウイルス薬の研究・開発に強みを持ち、重症ウイルス感染症領域の製品、および早期から後期開発段階に至るまで、将来の成長を支えるパイプラインを保有

品名	作用機序	対象疾患	開発段階					開発・販売権利	
			Pre-Clinical	Phase 1	Phase 2	Phase 3	Launch		
Prevymis	CMV ^{*1} ターミナーゼ阻害	移植患者におけるCMV感染予防						Merckへ 導出	
pritelivir	HSV ^{*2} ヘリカーゼ・プリマーゼ阻害	免疫不全患者におけるアシクロビル耐性を示すHSV感染治療						2026年度 米国承認 目標	Aicuris
AIC468	mRNAスプライシング阻害	腎移植患者におけるBKウイルス感染治療						2030年前後 上市目標	Aicuris

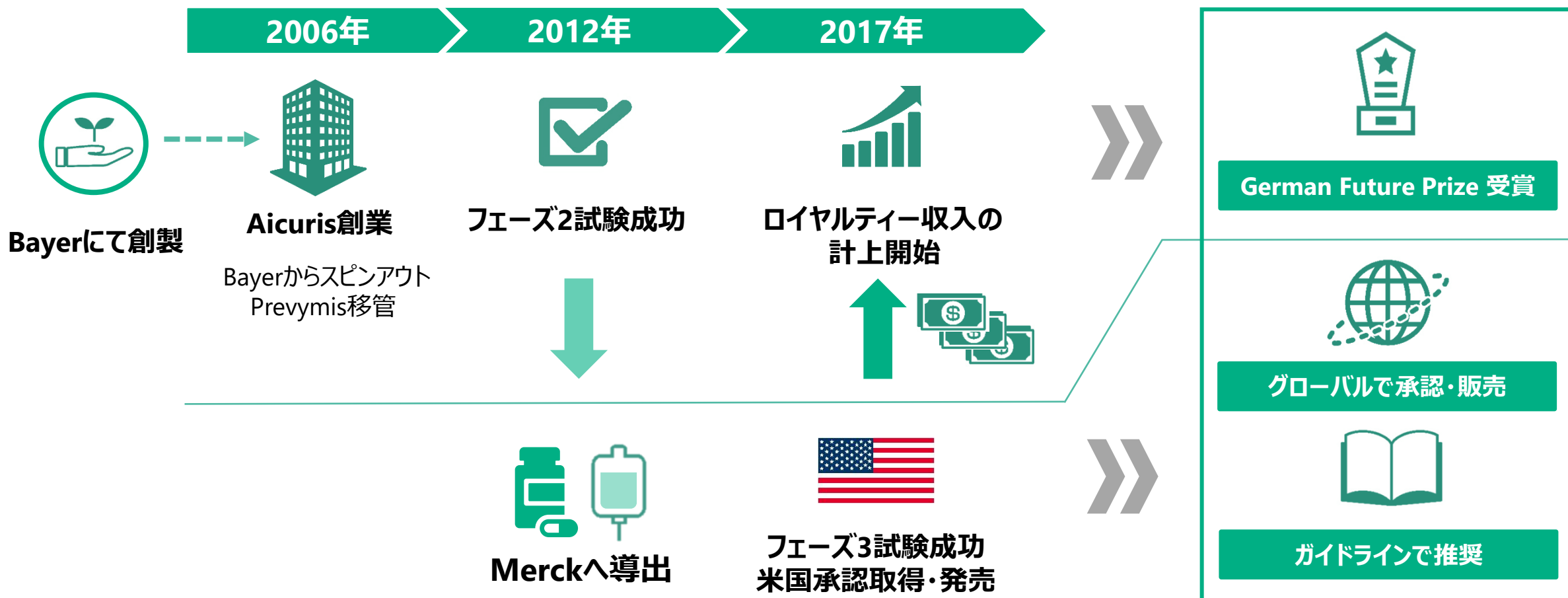
*1 Cytomegalovirus（サイトメガロウイルス）

*2 Herpes Simplex Virus（単純ヘルペスウイルス）

*3 米国食品医薬品局（FDA）による重篤な疾患、または生命を脅かす疾患の治療薬の開発と審査を迅速化するための制度

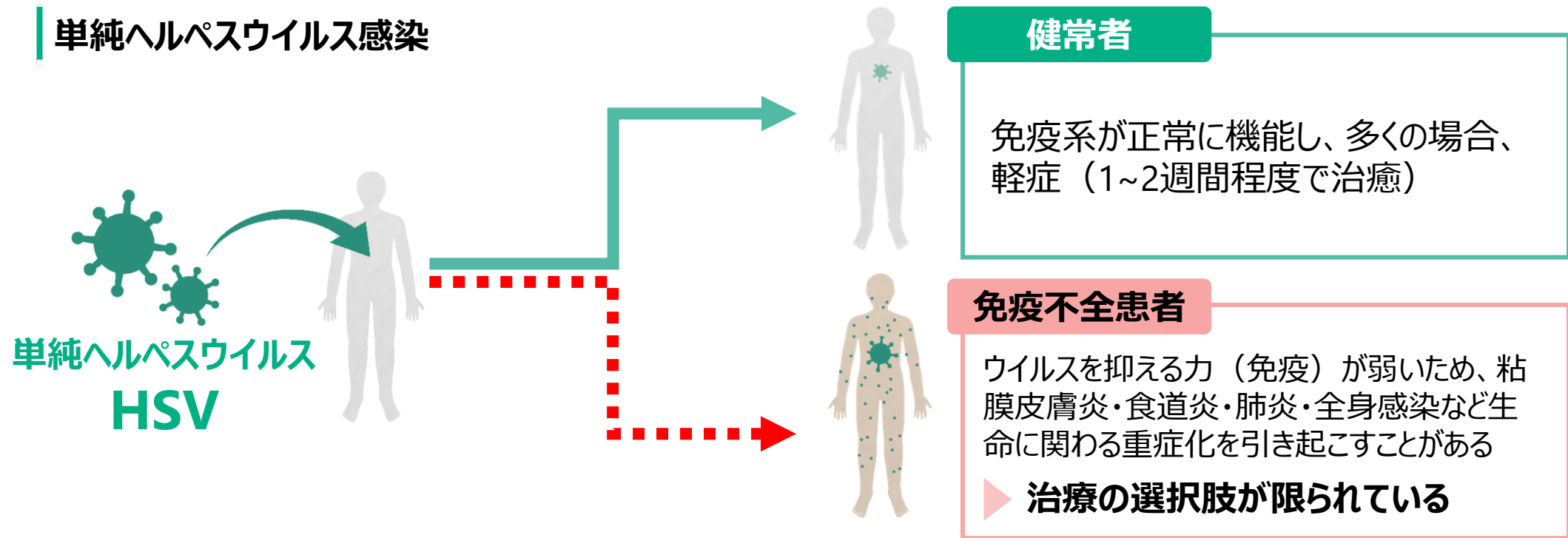
Prevymis : Merckへ導出済み

Prevymisは、重症化リスクの高い移植患者におけるサイトメガロウイルス感染予防を目的とした新規作用機序の抗ウイルス薬
Merckへ導出後、グローバルで承認され、移植領域の主要ガイドラインで標準的な治療薬としての位置づけ
Aicurisは導出契約に基づき、Merckよりロイヤルティー収入を計上



Pritelivir : 対象疾患（単純ヘルペスウイルス）

口唇ヘルペスの原因となる単純ヘルペスウイルスは、半数以上の方が生涯に一度は感染。健常者では軽症で済むことが多いが、移植、HIV感染、がん等により免疫力が低下した患者（免疫不全患者）は、重症化することがある



アンメットメディカルニース

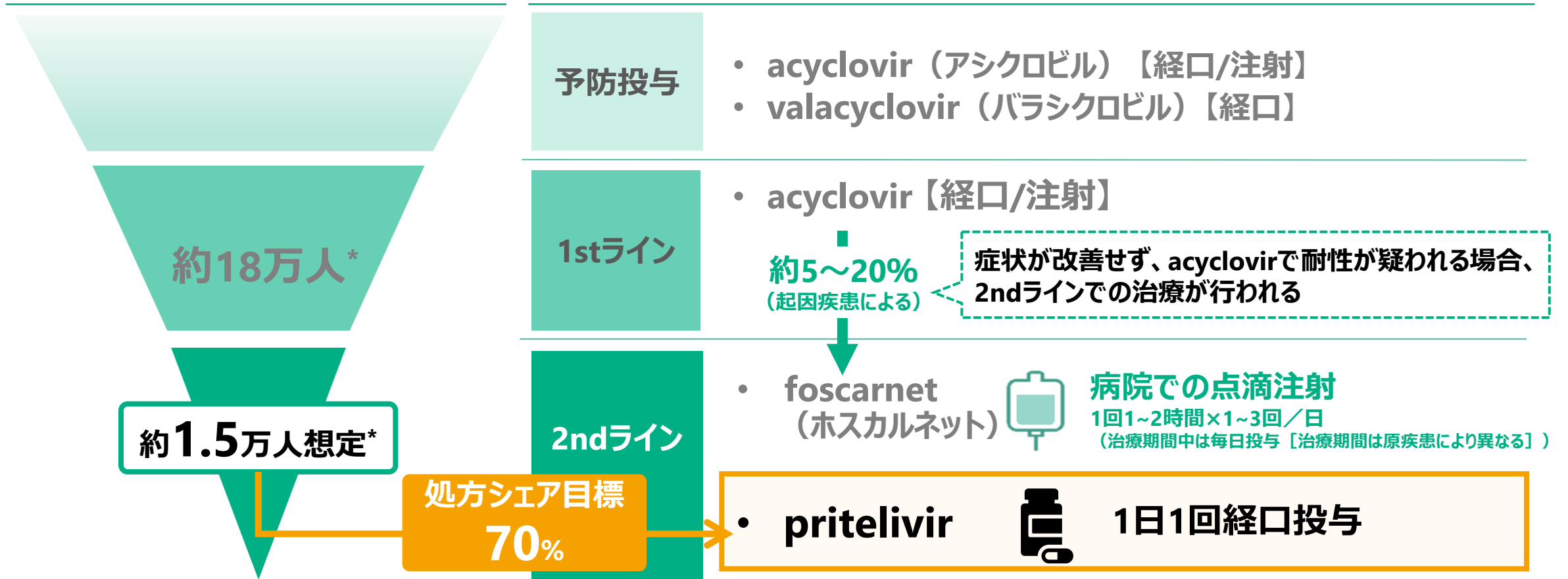
免疫不全患者における重症HSV感染症では、抗ウイルス薬への耐性など、既存治療の効果が不十分なため、病態が遷延・進行してしまう場合があり、新たな治療選択肢が必要

Pritelivir : 米国における潜在市場と臨床的位置づけ

pritelivirは、免疫不全患者のHSV治療における2ndラインの治療薬、米国における推定患者数約1.5万人
2ndラインの治療薬としては、初の経口投与薬で2ndライン市場での処方シェア70%の獲得を狙う

患者数推計（米国）

治療薬



*社内調査に基づく

Pritelivir : 有効性と安全性

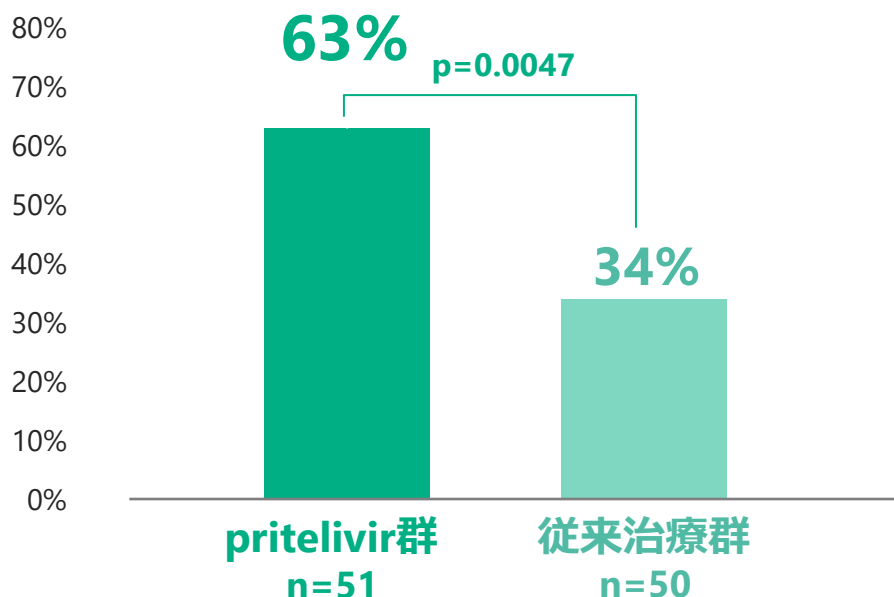
pritelivirは、フェーズ3試験（PRIOH-1試験）にて、従来治療群に対し優れた有効性と安全性が認められている

試験デザイン

無作為化・非盲検・他施設・治験医師選択従来治療群対照 フェーズ3試験

pritelivir 経口投与群 (n=51)、従来治療群 (n=50)

主要評価項目：治療開始後28日以内の病変治癒率



副次評価項目：安全性および忍容性

	pritelivir群 n=51	従来治療群 n=50
薬剤関連有害事象	11 (21.6%)	27 (54.0%)
薬剤関連有害事象による治療中止	1 (2.0%)	10 (20.0%)

出典：Aicurisプレスリリース（2026年2月5日）、Tandem Meetings 2026（2026年2月7日）

※数値は一部四捨五入。治験医師選択従来治療群内訳（Foscarnet IV [ホスカルネット静注] / Imiquimod Topical [イミキモド外用] / Cidofovir IV [シドフォビル静注] / Cidofovir Topical [シドフォビル外用]）

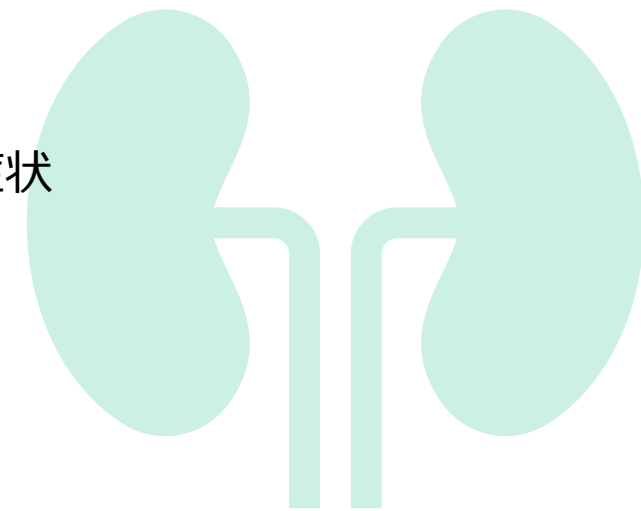
AIC468 : BKウイルス感染症治療パイプライン

AIC468の対象疾患は、腎移植患者におけるBKウイルス感染症（現時点で有効な治療法がなく、新薬が期待されている）
Veloxis、Calliditasの移植・腎領域ネットワークと連携し、開発予定

対象疾患	腎移植患者におけるBKウイルス感染症
作用機序	アンチセンスオリゴヌクレオチドを用いたBKウイルスのmRNAスプライシング阻害
開発状況	フェーズ1試験成功。2026年度中にフェーズ2試験開始予定 今後の臨床試験がすべて成功した場合、2030年前後の上市を目指す

BKウイルス感染症

- BKウイルスは、幼少期に感染するウイルス。成人の約8割が保有するが、通常は無症状
- 腎移植後の免疫抑制療法により免疫が低下すると、BKウイルスが再活性化
⇒ 腎臓の尿細管に障害を及ぼすことで、BKウイルス腎症が発症
- BKウイルス腎症は、**移植腎の機能低下や喪失の主要原因の1つ**



Veloxisの営業基盤活用によるpritelivirの早期立ち上げ

VeloxisがEnvarsus XRで培った移植センターにおける移植医への営業基盤の活用を通じて、pritelivir治療対象施設の50%超をカバー可能

pritelivir上市後の迅速な事業立ち上げに期待



	Envarsus XR	pritelivir			
原疾患	腎臓移植	臓器移植	造血幹細胞移植	がん	HIV
主治医	腎臓移植医	移植医	血液腫瘍医	一般腫瘍医	かかりつけ医
治療場所	移植センター (中核病院)		がんセンター (中核病院)	感染症外来 (地域医療センター)	

50%超はVeloxisの既存の営業網でカバー可能

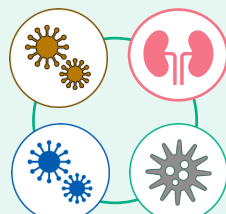
両社の人財、知財等無形資産の相互活用

感染症（ウイルス学）に強みを持つAicurisのR&D人財を獲得することで、免疫学に精通した当社R&D部門との連携により、研究開発体制の厚みが一層増加

当社の強みである知財ノウハウを活かすことでAicurisパイプラインの知財を強化し、価値最大化を図る



感染症（ウイルス学）
に強みをもつR&D人財



免疫学に精通した
R&D人財



研究開発体制の深化による
新たな
パイプライン創出



感染症領域の
魅力的なパイプライン



旭化成グループの
豊富な知財ノウハウ

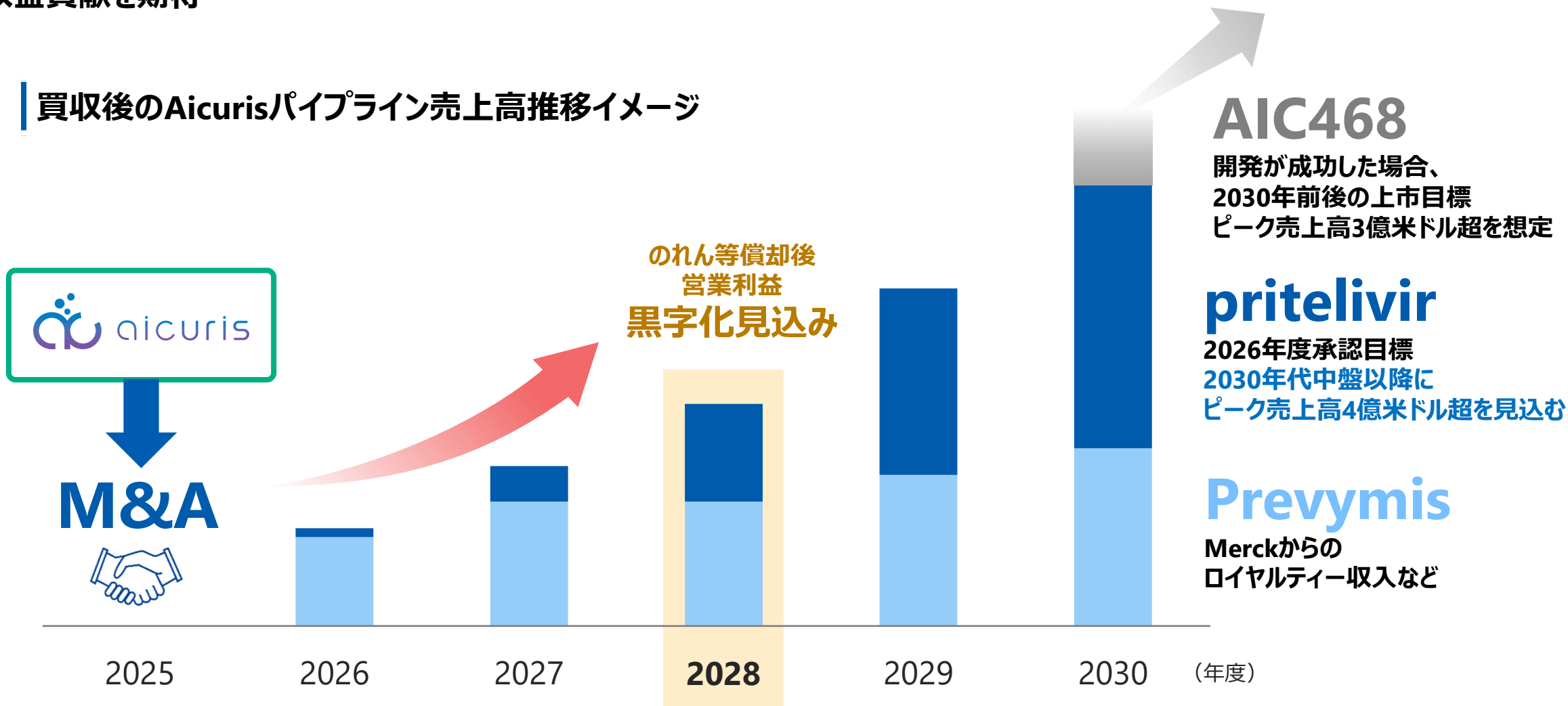


Aicurisパイプラインの
知財強化による
価値最大化

本買収の収益の見通し

買収後は、Prevymisのロイヤルティー収入に加え、2026年度に承認を目指しているpritelivirの売上拡大により、早期の収益貢献を期待

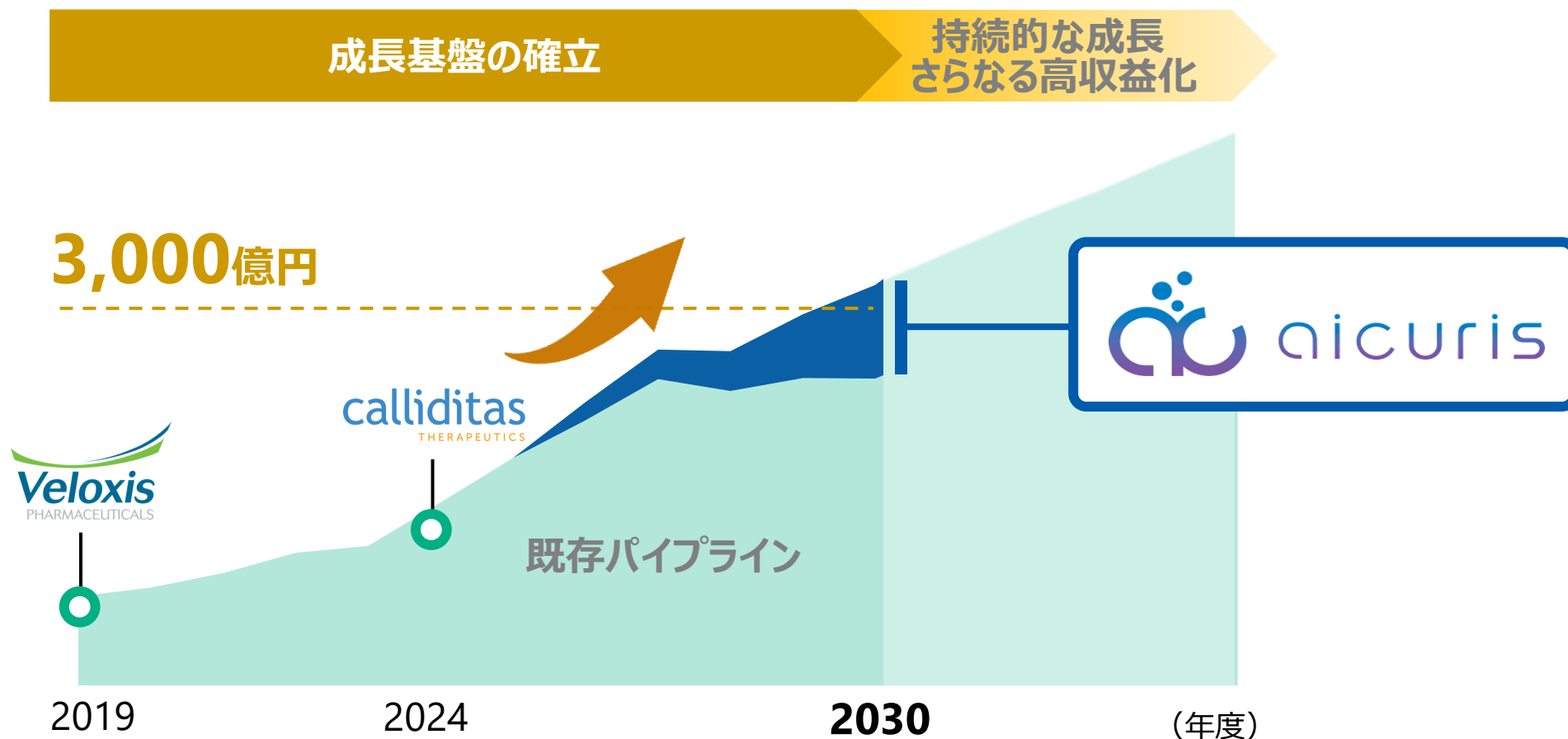
買収後のAicurisパイプライン売上高推移イメージ



持続的な成長基盤の確立に向けて

医薬事業は、本買収により目標とする2030年度の売上高3,000億円を達成できる見通し
年間600億円のR&D費用を安定的に捻出可能で、医薬事業の持続的な成長ステージの実現に向けて大きく前進

医薬事業の売上高推移イメージ



真のグローバルスペシャリティファーマへ

Aicurisの買収により、グローバルスペシャリティファーマとして世界で戦うための事業基盤が確立
「重点成長」事業として、旭化成グループの利益成長を力強く牽引



米国医薬事業の
基盤**獲得**



移植領域

2019年度



米国医薬事業の
基盤**強化**



腎臓疾患

2024年度



米国医薬事業の
基盤**確立**



pritelivir

AIC468



重症感染症

2026年度



2030年度～

本日お伝えしたいこと

1. 旭化成は、持続的な企業価値向上に向けて、事業ポートフォリオ変革を加速
2. 医薬事業は、「中期経営計画2027 ~Trailblaze Together~」において、中長期的な利益成長を目指し、積極投資を進める「重点成長」事業の位置づけ
3. 医薬事業は、安定的な研究開発投資を実施できる姿として、2030年度までに売上高3,000億円の事業規模を追求
4. Aicuris Anti-infective Cures AGの買収により、重点領域の1つである、重症感染症の強力なパイプラインを獲得、患者の高いアンメットメディカルニーズへ対応
5. 早期の収益貢献により、医薬事業の持続的な成長基盤の確立に向けて、大きく前進

Disclaimer


本プレゼンテーションに記載されている将来の状況または事象に関する記述、特に将来の業績、成長およびその他の動向に関する予測は、将来の見通しに関する記述です。これらの記述は、「目指します」、「考えます」、「期待します」、「予測します」、「可能性がります」、「見込みます」、「計画します」、「意図します」、「はずです」、「するつもりです」、「するように致します」、「予測します」、「将来」、その他、これらの否定表現もしくは類似の表現、または特に「戦略」、「目標」、「計画」、「意図」等に関する説明という形で示されています。多くの要因によって、述べられている「将来見通しに関する記述」と大きく異なる実際の結果が、将来発生する可能性があります。実際の結果が、これらの将来の見通しに関する記述で表明されたものや示唆されたものと大きく異なる可能性があることについては何ら保証されるものではありません。これは、多くの要因が旭化成の管理外にあるためです。本プレゼンテーションに含まれる将来の見通しに関する記述は、発表された日時点でのものであり、旭化成は、法律によって明示的に必要とされる場合を除いて、新たな情報や将来の事象等の結果として将来見通しに関する記述を更新する義務を負いません。

また、当資料に記載されている内容は、当社に関する最新情報を報道関係者、株主・投資家の皆さまへ提供することを目的としたものであり、プロモーションや広告、医学的なアドバイスを目的とするものではありません。



AsahiKASEI

Creating for Tomorrow

A decorative graphic element consisting of several overlapping, wavy lines in shades of blue and red, curving from the bottom left towards the top right of the page.