

旭化成株式会社 ヘルスケア領域説明会 質疑応答要旨

「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～

■開催日時：2026年2月26日（木）18:30～19:45

■会社側参加者：

代表取締役社長 兼 社長執行役員 工藤 幸四郎

代表取締役 兼 専務執行役員 堀江 俊保

専務執行役員（ヘルスケア領域長） 四ノ宮 健

旭化成ファーマ代表取締役社長 兼 社長執行役員 青木 喜和

Veloxis Pharmaceuticals CEO Stacy Wheeler

IR室長 大坪 知央（司会）

【本買収の妥当性および収益見通しについて】

Q： Aicuris Anti-infective Cures AG（以下、Aicuris）については、競合他社による買収提案もあったと推測する。最終的に旭化成が買収を実現できた要因について、伺いたい。

青木： 同社からの買収オファーに対する当社の対応が、他社より迅速だったためだと推測している。当社は数年前から、重症感染症領域での同社製品、パイプラインの導入に強い関心を持ち、同社と継続的にコンタクトを行ってきた。経営者同士の面談も重ねる中で同社製品の良さや優位性を深く理解していた。そのため、2025年10月に pritelivir のフェーズ3試験で良好な結果が確認された直後、同社からの買収オファーに対して、速やかに買収の意向を申し入れることができた。

Q： Aicuris と旭化成の既存の医薬事業に、どのようなシナジーがあるのか、伺いたい。

青木・Wheeler： まず、営業面でのシナジーを期待している。Veloxis Pharmaceuticals, Inc.（以下、Veloxis）が Envarsus XR で培った移植センターにおける移植医への既存営業ネットワークが、フェーズ3にある pritelivir の治療対象施設の半数以上をカバーしている。このため、Aicuris がゼロから営業体制を構築する場合と比べ、より迅速且つ効率的な事業の立ち上げが可能になると考えている。

また、研究開発面でのシナジーに関しても、開発体制の強化による新たなパイプラインの創出など期待している。仮に、フェーズ1の AIC468 のみを当社が導入した場合、上市に向けて新たに R&D 人財の採用も必要となるが、本買収により感染症に強みを持つ Aicuris の R&D 人財も獲得することで、当社の R&D 人財も含め、研究開発体制を強化することができる。

Q： 両社のシナジーは定量的にどの程度だと考え、買収価格を決定したのか。また、どのような前提で算出したのか、伺いたい。

堀江： 本買収のバリュエーションにおいて、主に導出製品のロイヤルティ収入とフェーズ3にある pritelivir の価値を中心に算出している。一方で、フェーズ1の AIC468 の価値や、両社の販売面・研究開発面におけるシナジーの価値は反映しておらず、保守的な前提での買収価格にて合意することができた。よって、シナジーの具体的な定量評価は今後精緻化していくことになるが、現時点では買収価格に算入していないアップサイドも期待できると考えており、十分リターンを確保できると判断している。

Q： 本買収の収益見通しにおいて、2028年度にのれん等償却後で営業利益の黒字化を見込んでいるが、どの程度の収益貢献となるのか。また、のれん償却費をどの程度織り込んでいるのか、伺いたい。

堀江： 今後、PPAにおいて無形固定資産とのれんの配分を実施する予定だ。まだPPAが確定していない段階での想定ではあるが、2028年度におけるのれん等償却後営業利益は、100億円規模を見込んでいる。

【Merck & Co., Inc. (以下、Merck) に導出済みの Prevmis について】

Q： 特許が切れる時期をどのように想定しているか。また、その影響を収益の見通しにどう織り込んでいるか、伺いたい。

青木： 現時点では特許有効期間は2030年代前半頃までと見込んでいる。そのため、2030年度までの収益見通しには、特許切れの影響は織り込んでいない。

Q： Merckの公表資料によれば、2025年の売上高が978百万ドルとなっている。一方、Aicurisの売上高が154百万ドルであることから、旭化成が受け取るロイヤルティー率は概ね15%程度と見てよいか。あわせて、今後 Prevmis の売上進捗に応じてロイヤルティー率が変化する可能性があるのか、伺いたい。

青木： ロイヤルティー率については、Merckとの契約上、具体的な数値を開示することは控えるが、ご推察いただいている水準と大きく乖離するものではない。また、今後のロイヤルティー率の変動の有無やその条件についても、詳細をお伝えすることはできない。

【フェーズ3の pritelivir について】

Q： 2026年度の承認目標について、その確度をどのように見ているのか、伺いたい。

青木： pritelivirは、米国食品医薬品局（FDA）より Breakthrough Therapy（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）指定を受けている。また、フェーズ3試験において従来治療群に対し、有効性・安全性が認められていることから、承認可能性は極めて高いと見ている。なお、既に2月上旬にFDAへの承認申請も実施済みである。

Q： 米国の単純ヘルペスウイルス（以下、HSV）感染症治療におけるセカンドライン治療薬の中で、2030年代中盤以降に処方シェア70%目標、ピーク売上高を4億ドル超と想定した背景について、伺いたい。また、これよりも少し高い水準となる可能性はないか。

青木： pritelivirは1日1回の経口投与であるのに対し、従来薬である foscarnet は病院での点滴注射が必要なことから、医師による処方が pritelivir に大きくシフトする可能性が高いことが市場調査で示唆されている。ただし、新薬の市場調査では、実臨床での浸透を上回る高い処方意向が示される傾向もあるため、その点を考慮し、一定程度割引いた前提で処方シェア目標を70%と見積もっている。

Q： 後発品の参入時期についてどのように想定しているか、伺いたい。

青木： 現時点では、特許有効期間は2030年代中盤までと見込んでいる。

Q： Aicuris が過去に公表していた資料では、処方シェア75%、ピーク売上高が20億ドルとの前提が示されていた。これが旭化成の想定と違うのはなぜか、伺いたい。

青木： Aicuris がかつて公表していた売上高の前提には、米国市場以外での売上高も織り込んでいたのに対し、当社の想定には米国市場以外での売上高を織り込んでいないためである。加えて、Aicuris の当時の前提には、より広範である一般的な HSV 感染症患者への適用拡大による売上高も含んでいたが、当社は免疫不全患者を主な対象として市場規模を算出している。

Q： 米国での発売にあたり、第三者にロイヤルティーを支払うことはないか、伺いたい。

青木： 米国内での発売に際して、第三者へのロイヤルティー支払い義務は発生しない。

Q： 販売対象地域について、米国以外のエリアでの販売の可能性や、他社へ導出する可能性はあるか。また、米国以外に販売を広げない理由は何か、伺いたい。

青木： 販売地域については、米国市場を優先する方針である。米国以外での承認および販売については検討中であり、現時点では具体的な方針はお示しできる段階にない。仮に米国以外で薬価が著しく低く設定された場合、その影響で米国の薬価も大幅に引き下げられる可能性があり、現状の制度の動向が不透明であるため、慎重に対応する方針である。

Q： pritelivir の上市スケジュールに関連して、FDA が導入しているバウチャー（医薬品の審査期間を早められる権利）が付与される可能性はあるか。また、フェーズ 3 試験である PRIOH-1 試験以外に異なる臨床試験を実施する計画があるか、伺いたい。

青木： 現時点において、FDA による審査迅速化バウチャーの付与の可能性は想定していない。また、PRIOH-1 試験（今回実施したフェーズ 3 試験）以外に、現時点で追加的な臨床試験の実施予定はないが、必要に応じて検討していく。

【フェーズ 1 の AIC468 について】

Q： AIC468 の対象疾患は、腎移植患者における BK ウイルス感染症とのことだが、適応拡大の可能性はあるか、伺いたい。

青木： 当社は、アンメットメディカルニーズの高い領域での貢献を重視している。他の疾患を原因とする BK ウイルス感染症への適応拡大の可能性はある。

一方、本治験薬の技術は、DNA ウイルスを原因とする疾患への適応拡大の可能性もあり、今後検討していく。

Q： 想定する販売対象地域は米国か、それ以外のエリアでの販売可能性があるか、伺いたい。

青木： pritelivir 同様、米国市場を優先する方針である。

【医薬事業の 2030 年に向けての展望について】

Q： 医薬事業は 2030 年度に売上高 3,000 億円を目標としており、現中期経営計画の 3 年累計では 300 億円規模の導入費用を想定している。本買収により、これら展望や方針に変更はないか、伺いたい。

青木： 2030 年度の売上高 3,000 億円という目標については、既存製品による成長に加え、Aicuris の寄与も見込まれることから、達成は視野に入っている。また、導入費用については、今回の買収を理由に抑えるという考えはない。2030 年度以降の持続的な成長を見据え、財務規律を維持しながらも積極的に導

入案件を検討していく方針だ。

以上

【予想・見通しに関する注意事項】

当資料に記載されている予想・見通しは、種々の前提に基づくものであり、将来の計画数値、施策の実現を確約したり、保証したりするものではありません。

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。