

わかもと製薬株式会社
2026年3月期決算説明会 質疑応答要旨

Q1：26年度の売上高予想は、110億円で約11億円の増収を見込んでいるにも拘らず、営業利益、経常利益ともに2億円の理由は何でしょうか。

A1：医薬事業ですが、前年度に販売を開始した「エピナスチン塩酸塩 LX 点眼液 0.1% 『わかもと』」、「ヒアルロン酸 Na 眼粘弾剤」、「アクリバトリノバ Pro」および「アクリバトリノバ Pro トーリック」につきましては、今年度は通年で売上に貢献してまいります。

ヘルスケア事業においては、これまで継続的に取り組んできた「強力わかもと」に関する各種施策の効果が、昨年度より顕在化しており、売上高は増加するものと見込んでおります。

グローバル事業においては、中国版 TikTok でのプロモーションが奏功し越境 EC の売上が増加しております。また、5月から中国で「マキュエイド眼注用 40 mg」の販売が開始されます。これらの要因により増収を見込んでおります。

一方、国内における「マキュエイド眼注用」にかかる新薬創出加算返還等の薬価改定等の影響により、営業利益、経常利益ともに2億円を見込んでおります。

Q2：中東情勢の悪化による事業への影響はありますか。

A2：現時点では大きな影響はないものの、引き続き状況を注視してまいります。リスクに対する感度を高めるとともに、在庫の確保など必要な対策を講じてまいりたいと考えております。

Q3：なぜ、医療機器である眼内レンズに参入したのですか。また、需要はどの程度ありますか。

A3：多焦点眼内レンズは、高齢化社会の進展に伴い、市場の拡大が期待される領域であります。また、当社はこれまで、点眼剤や眼科手術補助剤などの提供を通じて、眼科領域における専門性や技術力に加え、医師との強固なネットワークを構築してまいりました。こうした強みを活かし、医療機器領域と医薬品領域のシナジー効果が見込まれる分野であることから、参入を決定いたしました。

市場規模につきましては、2024年度における眼内レンズの販売数量は約210万枚となっております。このうち、多焦点眼内レンズは全体の約5%にあたる約11万枚弱の規模であります。今後も高齢化の進展に伴い、眼内レンズ市場はさらに拡大していくものと見込んでおります。

Q4：海外展開を加速する上で、筆頭株主であるロート製薬との協業についての考え方を教えて下さい。

A4 : ロート製薬株式会社とは、医療用眼科医薬品の共同開発および販売、ならびに当社が有する乳酸菌を活用した OTC 医薬品や健康食品の共同開発・販売を主な提携分野とする包括的業務提携に合意しております。これ以降、両社は対等かつ良好な関係のもと、さまざまな分野における提携の検討を推進しており、その一環として海外展開についても検討を行っております。

また、海外展開に限らず、ロート製薬の子会社であるロートニッテンとは、当社による一部製品の製造受託や、同社製品の当社による販売など、すでに取引関係を構築しております。

今後も検討を継続していくことから、具体的な内容につきましては、公表可能な段階で順次開示してまいります。

Q5 : 株主還元を取組姿勢について教えてください。

A5 : 当社は、株主の皆様への利益還元を経営の重要な政策の一つとして位置づけております。

株主還元につきましては、持続的な成長による中長期的な株価の向上と、安定的な配当による利益還元拡大が重要であると認識しております。

そのため、安定的な配当の実施ならびに配当性向 50%以上を目標としております。

Q6 : 中期経営計画をつくったときと経営に関する現状認識に変わりはないですか。

A6 : 中期経営計画策定時からの認識に大きな変化はございません。環境は日々変化しているため、機動的に対応し、企業価値の最大化に努めていく必要があると考えております。

中期経営計画の検討にあたっては、「承継と挑戦」という副題を掲げております。これは、これまで培ってきた「強力わかもと」のブランドや信頼、経営資源を承継しつつ、新たな挑戦を行うという考えに基づくものです。具体的には、眼科領域をターゲットとした医薬事業を通じて「人々の健康で生き生きとした生活」に貢献するとともに、ヘルスケア事業においては、高齢化社会の進展や女性の社会進出といった社会環境の変化に対応しながら、患者様およびお客様のニーズに応え続けてまいります。

このように、承継と挑戦を両立させることで、環境変化に適切に対応し、成長戦略の実現を図っていくことが、中期経営計画を策定した背景であります。