



2026年2月26日

各位

会社名 株式会社テ・ウェスタン・セラビ°テクス研究所  
代表者名 代表取締役社長 日高 有一  
(コード番号:4576 東証グロース)  
問合せ先 取締役 松原 さや子  
TEL 052-218-8785

### 2025年12月期 通期決算説明会 質疑応答について

当社は、2026年2月20日、アナリスト・機関投資家向けに2025年12月期通期決算説明会を開催いたしました。質疑応答の要旨を以下のとおりお知らせいたします。

決算内容の詳細につきましては、2026年2月13日公表の決算短信及び決算説明資料をご覧ください。

No.	質問	回答
1	5ページの2025年度の計画未達分について、今期の計画について教えてください。	DWR-2206（中国）は、共同開発先のアクチュアライズから中国 ArcticVision に導出しているため状況は見えづらいですが、2025年度中の臨床試験開始は達成されませんでした。現在、当局との相談を行っており順調に進めば2026年度中に臨床試験開始となると考えております。 DW-1002（中国）は、2025年上市を目指していましたが達成できませんでした。2026年に上市すると思われませんが、中国の特許が満了しているため当社へロイヤリティーは入りません。 DW-1002（日本）は、米国（上市済み）のデータを使って日本で承認を取ろうとしています。米国のデータであるため、国のレギュレーションに対する考え方の違いにより、PMDAと擦り合わせをしています。現時点では追加の対応事項があるとして申請ができていません。おおむね、目途がついてきた状況ですので、早い段階で申請したいと考えています。
2	時価総額100億円超を目指されるとのことで、今見えているロードマップを教えてください。開発後期にあるパイプラインが順調に上市され販売が伸びれば100億円を突破できるとのお考えで	まず、100億円は通過点と考えています。当社の考え方は、2/13公表の「事業計画及び成長可能性に関する事項」にお示ししているとおりで、現在価値のあるパイプラインを複数有しているものの、ディスカウントが入っているので、時価総額はそれを下

	しょうか。	回っていると考えています。このディスカウントをいかに減らすかが企業価値として重要だと考えています。また、今ある後期品を上市させれば100億円を超えると考えています。ロイヤリティーの水準にもよりますが、想定を大きく下回らない限り当然超えてしかるべきと考えています。今ある後期品を上市させ、売上を上げて、時価総額100億円を軽く突破していくことが今やるべき道だと考えています。
3	H-1337に関して、TypeC ミーティングを実施したとのことですが、FDA からの指摘事項は何か特筆するものがありましたでしょうか。また、ライセンスとなれば、眼科専門のバイオテックなどが相手先になってくるのでしょうか。足元で、引き合いなど何かお話いただけることがありましたら教えてください。	FDA とのミーティングについては、プロトコールと必要な毒性試験について話をしました。ミーティングはP3試験前にもう1回行う予定でいます。まず、我々は出来る限り効率化してお金をかけずにP3試験に入りたいと考えています。そのため、非臨床で必要な毒性試験については合理的に減らせるものは減らし、プロトコールについても試験期間・症例数を短縮・少数にすることを相談しました。結果としては、通常通りのやるべきことをやるように指示がありましたので、難しいことを言われた認識はありません。ただ、資金の問題があり、我々の体力では複数のものを並行して進めることができませんので、毒性試験を順番にやっており、次のP3試験に入るまでに時間を要しています。ライセンスは、販売を持っている会社に導出するのが良いと考えています。緑内障は成熟市場なので、このタイミングでの導出は条件的に劣後する面もあり、引き合いはあるものの条件的に納得がいかないというのが率直なところです。
4	DWR-2206に関して、P2試験の詳細データは、どこかのタイミングで公表されますでしょうか。	今のところ公表の予定はありません。
5	K-321に関して、グローバルP3試験が全て完了した際は、興和からの開発マイルストーン等がありますでしょうか。	契約上、マイルストーンは発生しません。セールスマイルストーンもなく、ロイヤリティーのみになります。当初、緑内障治療剤グラナテックとして開発していた際にマイルストーン受領し、全て完了しているためです。
6	資金面に関して、現時点でどのくらい先まで手当できているのでしょうか。資金需要が旺盛というお話がありましたが、どのような形の資金調達を考えているのでしょうか。	単純計算で約2年の現預金を保有しています。売上、開発費の状況によって変動しますが、最低2年～2年半と考えています。資金需要が旺盛にあると言ったのは、H-1337のP3試験を自社でやるとなった場合、現在の現預金水準では賄えないような莫大な資金調達が必要となります。導出す

		れば資金調達はあまり必要なくなりますし、導出しない場合は自社で P3 試験を目指しますので、ワラント中心とした資金調達を行うと思います。
7	資金調達の引受先のイメージを教えてください。	ワラントの場合の引受先は、他のバイオベンチャーで行っているような、内資・外資系の証券会社や独立系ファンドがあるので、そのような先に引き受けてもらうことを考えています。
8	希薄化を懸念していますが、その辺りはいかがでしょうか。	希薄化の懸念は会社としても認識しております。そのため、本筋は時価総額を上げる必要があります、それにより資金効率が上がり、希薄化率も下がると考えています。時価総額が低いことに対して、事業進捗をさせて適切な評価をされることに力をいれていく必要があると考えています。
9	創薬分野でも AI の活用は行われていますが、日本の創薬ベンチャーの取り組みは少ないように思います。DWTI としてはどうみているのでしょうか、また、他の創薬ベンチャーも含め、今後取り込める余地はあるのでしょうか。社長の見解も含めて教えてください。	過去、AI の会社と基礎研究段階の共同研究を行ったことがあります。個人的な見解も含めると、製薬会社・バイオベンチャーで AI を使っていない会社はあまり無く、普通に使っているのが表に出てこないと思っています。使い方は各社によって異なっており、当社の場合は、薬のタネを作るデザインのところ AI を使うことがあります。AI の使い方が肝になるので、公表されないように思います。また、AI で全てが解決できると思われる方もおられますが、AI とヒトの手を組み合わせながら、今後も開発を進めていくものと考えています。
10	緑内障の薬剤は、「眼圧降下」を主要評価項目とした開発が主流になっておりますが、御存知のように、緑内障の約 8 割は正常眼圧緑内障で、眼圧低下以外の機序をもった薬剤の開発が求められています。そして、近年、緑内障の原因の一つが「グリア細胞の炎症」であることがわかってきて、御社も研究されていることと存じます。例えば、オートタキシン阻害やスプライシング阻害が考えられますが、御社の研究の方向性はどのようなもののでしょうか。また、グリア細胞の炎症を抑制する機序として、上記の 2 つ以外にも、想定できる機序があれば教えてください。	日本では眼圧は高くないが緑内障になる患者様が多いのはご認識のとおりです。正常眼圧緑内障の患者様に対しても既存薬を点眼し、眼圧を下げることによって緑内障の進行を抑える治療がなされています。論点としては、どのように根治させるかという点であり、当社もそういったアプローチは行っております。具体的な標的等はお示しできませんが、緑内障を無くすことを目指していきたいと思っています。なお、オートタキシン阻害、スプライシング阻害という点では、ターゲットとしては距離があるように思いますが、それらも含めて緑内障にどのような効果を示すのかも含めて研究活動を行っております。