2025 年 4 月期第 1 四半期決算に関する Q&A

2025 年 4 月期第 1 四半期決算に関して頂いたご質問に回答いたします。
類似のご質問につきまして纏めて回答させて頂いているものや、お答えしかねるご質問もございますのでご了承ください。

◆第 1 四半期決算について

Q1：素晴らしい決算だったと思います。経営陣のご尽力の賜物と思います。特に売上の伸びと原価低減が効いていますね。一方で一般管理費の増加が気になります。低減した原価以上に増えています。これは主に何の費用ですか。代理店への販売手数料でしょうか。アメリカの営業人員増の費用でしょうか。

A1：主に売上拡大に伴う US 等の営業、マーケティング費用です。

Q2：棚卸資産について、QoQ でやや大きめに増加していることについてどのような理由でこのような事象が起こったか説明いただきたいです。また、現預金に比して棚卸資産が多いように見受けられますがこのことによるデメリット面は懸念しなくてもよいでしょうか。

A2：製品売上は前期比約 80%と順調に成長していることから、適正在庫を保持するためには一定量の棚卸資産が必要となります。現預金との対比では大きい額となりますが、対売上の比較感から見ると問題ない範囲で推移しております。

Q3：販管費に含まれる売上連動費は主にどういった費用でしょうか。また、それらの対売上比率は今後どうなっていく見込みでしょうか。「どういった理由で下がる見込み（下がらない見込み)」という形で教えていただきたいです。
特に冷蔵便の製品は送料負担が大きいと思いますが、送料は御社負担の認識で良いでしょうか。また、送料負担は 1 病院あたりの使用料が増えれば相対的に小さくなる認識で良いでしょうか。

A3：主に営業関連費用は広い意味で売上に連動しております。規模がでてくると営業の効率が上がってまいりますので、対売上比率は減少していくと計画しております。
送料は当社負担です。病院あたりの使用量が増えれば相対的に小さくなります。当社としても少ないロットでの注文はできるだけ受けない方針でおります。"

Q4：有価証券報告書に記載の一般管理費における支払報酬とは何の費用でしょうか。役員報酬や営業人員へのボーナスではないと思うのですが。

A4：役員報酬や賞与ではありません。外部委託に関する費用等を計上しております。

Q5：25 年Q 1 の為替差損は 449 百万円のうち、242 百万円は期首とＱ 1 期末円高に触れたことによる子会社貸付金の評価損ですが、残りの 207 百万円の要因は何でしょうか。

A5：為替差損益は、子会社貸付金、関係会社売掛金、その他 BS 科目の換算の影響を受けております。

Q6：豪州の販売は ENT が中心で GI、泌尿器科、婦人科にも拡大中。今後注力するのはどの領域でしょう。NZ にも拡大中とのこと、Q1 の売上を教えてください。

A6：他のエリア同様、今後はさらに GI 領域を伸ばしていきたい所存です。Q1 の売上高は 127 百万円となっております。

◆中期計画について

Q7：現在、貴社がまさに胸突八丁に差し掛かっており、黒字化を何よりも優先せざるを得ない状況である事は理解しています。
　しかしながら、今後２、３年における黒字化達成と、10 年後の会社の姿の、どちらも投資家目線では重要です。残念ながら、今の貴社は黒字化達成に注力するあまり、長期的展望をないがしろにしているように思えます。その結果、本来、スリー・ディー・マトリックス社が最も重視しなくてはならないはずの長期株主にとっての魅力が時間とともに失われているのは、株価の低迷が示す通りです。
　現状では、多数派の株主や金融機関への手前、「利益内での製品開発」を唱えるしかないのは分かりますが、黒字化達成後は是非とも積極的な製品開発へと舵を切って欲しいと願っています。"

A7：貴重なご意見ありがとうございます。企業価値向上に向けて長期的展望を失わずに継続的に努力して参ります。

Q8：中期経営計画では 70 億円が損益分岐点だとご説明されてましたが、今回の決算説明では 84 億が損益分岐点になっています。14 億円の差があるのですが、この変化点は何が理由でしょうか。

A8：前期のコストが増加した実績を踏まえて再度精査した結果、現状開示している中期経営計画となっています。

Q9：米国、欧州、日本、豪州の現時点での売上の上限が見えてきているようであれば教えてください。また、今後、更なる売上増のため適用拡大は必須と思いますが、戦略等あれば教えてください。

A9：現状どのエリアとも売上が伸び悩むような状況にはないと理解しております。次の成

長のソースとして、脳神経外科、泌尿器科、などでの止血、また消化管内の粘膜治癒などの適応拡大を検討しております。

Q10：各国の金利が低下していくことが想定される中、これまでの収益が円安によるものであり、今後、円高により海外の人件費等は縮小されるだろうが、売上額や差益収益が減少して、結局のところ赤字が続くのではないか。
完全黒字化するとする今後の事業スキームや展望等について、具体的に示してもらいたい。

A10：為替の影響はありますが、各国子会社が現地通貨ベースで黒字化すれば、全体としても黒字化は見えてくるものと考えております。

Q11：5 年後、10 年後の到達点を、損益点、市場規模、市場分野、パイプラインについて教えてください。

A11：将来的には脳神経外科、泌尿器科など止血領域の拡大と、消化管の粘膜治癒や癒着の軽減など周辺領域への拡大で、数千億円規模の市場に対して唯一無二の製品価値を提供することで強固な収益基盤を確立したいと考えております。その上で、組織再生や DDS など、さらに大きな市場に向けた研究開発への投資を行って参りたい所存です。

Q12：一貫して伸びている日本の売上が今期 Q4 で落ちる予想をしている理由を教えてください。

A12：今期の日本の売上予想につきましては、前年度の実績を参考に設定しております。Q3 の年末年始は代理店が在庫を確保するために売上が増える傾向にありますので、Q3 の売上を Q4 よりも高く設定しております。

Q13：いったん、確度の高い GI 領域に注力するという方針を取ってから、順調に売上拡大・赤字改善を実現されていること、現経営陣には大変敬意を持っております。
そこで質問です。今期については、想定レートよりもかなり円安に振れていたにも関わらず、売上のみならずコストも想定よりも抑えることができた要因を教えてください。また現在も Q1 の赤字額をベースとし、Q2 以降も着実に赤字額を減らしていく計画に変更はないでしょうか。たとえば、研究開発予定が Q1 から後ろ倒しになったなどということはないでしょうか。

A1Q32 以降も事業計画に則って赤字削減を実現していく所存です。

Q14：決算説明では、米国は Q3(下期)で、欧州は Q4 で営利黒字化と計画されていますがこの計画が達成されると Q4 で四半期営利黒字化が達成できるのではと思うのですが、いかがお考えでしょうか。

A14：日本の本社関連経費が重いため、Q4 では赤字額は小さくなるものの、また黒字化には至らない計画となっております。

◆欧州事業について

Q15：欧州事業の Q1 の売上高が前 Q4 と比べて減少した理由に、在庫調整の影響があったとお話がありました。一定の影響はあったとしても、今後の成長鈍化の疑念を払拭する必要があると思います。今期 Q2 途中までの事業進捗について新規アカウント開拓状況、既存アカウント使用状況など各国の詳細をご教示ください。疑念により株価が低位のままだと資金調達額が減り新たな希薄化のリスクが増えますので、しっかり説明お願いします。

A15：GI における欧州の全体の市場への今期 Q1 販売量は、対前期 Q4 に対し、1 割程度の成長を達成致しました。
GI の 7 割の売上を二分する GI 英独の内、英は想定を超え、前期 Q4 に対して今期 Q1 は市場販売量が 3 割増加をしました。一方、GI 独においては弊社と富士フイルム様共通で、「現場の営業リソースのコントロール」が課題で、前期 Q4 に比べ、今期 Q1 の成長はありませんでした。他国の GI は概ね想定通りの成長をしました。
英独伊墺においては既存アカウントの使用量の増加が主な活動で、新規開拓は限定的で、他国では新規開拓、既存アカウント開拓が均等に行われています。

Q16：欧州の計画についてフジフィルムと直営の割合をざっくりと教えてもらえませんか。現状の成長率から見ると少しハードルが高いように見えますが、フジ社と直営、どちらの伸びを想定しているのでしょうか。

A16：欧州の売上は GI が 7 割、その他が 3 割です。GI はこの内 9 割が富士フイルム様からの売上です。富士フイルム様からの売上は約 3 割 5 分の成長を想定しており、その他は 6 割 5 分の成長を想定しております。全体としては、約 4 割 5 分の成長を想定しております。

Q17：中東での今後の事業の展望等を教えて下さい。

A17：中東は UAE、サウジアラビア、クエートで GI 事業を展開して参りました。この後もこれら 3 か国における GI 事業を成長の軸として事業拡大をして参ります。

Q18：富士フイルムは同社内視鏡採用の大規模医療機関開拓に成功し深耕、拡販中とのことですが内視鏡シェアが高くパウダータイプ止血材を有するオリンパス社メインの大規模医療機関攻略はどのような販売状況ですか。英国ではカスケードダウンに成功、ドイツの成功可否での懸念はどのような要因でしょう。

A18：欧州では、富士フイルムやオリンパスを問わず、どの内視鏡を使っている医師で

も、弊社製品を使って頂けて、順調に弊社の製品を購入して下さる病院数を増やしております。これは、PuraStat が他製品と競合しないことが理由です。また、PuraStat を扱う富士フイルム営業は、消耗品に特化した営業である為、どのメーカーの内視鏡を使っている先生にも営業をかけています。
英での成長が独より速いのは、文化やルールの違いが大きいと感じています。英では営業のインセンティブが高く、独では（英と比べ）低く設定されます。この為、英では「売れる製品」により多くの時間が割かれる、という特徴が生まれます。独では、営業により多くのリソースをカスケードダウンに割いてもらう為、富士フイルム様と協業し、病院内カスケードダウン専任職を設け、現在運用を開始しました。

Q19：米国は承認済みの自然出血（PB）を利用して拡販に成功、RP・))直腸粘膜炎患部からの止血に PuraStat 使用中。欧州拡販のためにも PB 承認を急ぐべきでは。PB の承認はいつ頃になりそうですか。

A19：種々の判断要素に基づき、とるべき施策の検討を行っておりますが、現時点では直ちに承認申請を行うに予定はございません。

Q20：SNS で泌尿器科や HHT（耳鼻咽喉科。）の情報が積極的に発信されていますが、これら領域における取組みや将来的な業績への貢献可能性を教えてください。

A20：弊社製品の強みである、「創傷治癒」を元にした勝ちパターンが確立できつつあるのが泌尿器、及び、耳鼻咽喉科です。まずは英国市場で勝ちパターンの確立をさせたら、今後はその他の国や地域にも広げていく予定です。

Q21：心臓血管外科分野での進捗がずっと芳しくないと思いますが、今後、次世代止血材が承認されたとして、貴社がこの難しい心臓血管分野に過剰投資してしまうことを憂慮しています。マーケットの大きさは魅力ですが、勝ちパターンを確立するまで戦略を模索してほしいです。勝ちパターンは見つかったのでしょうか。（KOL 戦術は有効ではないのでは。）

A21：弊社製品の強みである、「創傷治癒」を元にした勝ちパターンが確立できない限りにおいては、心臓血管部門への投資は増やしていかない予定です。現状、限定的な成長が続いている為、「勝ちパターン」が作れない場合は、現状の体制も含め、今後、判断していく予定です。

Q22： POPS について、現在はどんな状況なのか教えて下さい

A22：POPS に関してましては、既に再提出が予定通り 8 月末に行われ、現状は審査待ちとなっております。

Q23：欧州の Q1 は、Q1 計画達成が全領域が計画未達になってしまってますが大丈夫でしょうか、後、GI では英国での成功をドイツで実現出来るかどうかが今後の課題だそうですが、ドイツ販売は確か Fuji がやりたいと積極的だったはずなのでスムーズにことが運びそうですが、何が課題となっているのでしょうか。

A23：欧州での Q1 の数字未達は、主な原因が明確になっており、現在その解決に当たっています。
GI 独については「営業リソースのコントロール」が課題です。これを打破する為、営業により多くのリソースをカスケードダウンに割いてもらう為、富士フイルム様と協業し、病院内カスケードダウン専任職を設け、現在運用を開始しました。

Q24：欧州において GI 領域に並ぶ販売の柱となるターゲット領域が必要というのは言うまでもない事だと思われます。長期株主としては、従来からのターゲットであり、止血剤の最大市場である心臓血管外科領域での販売拡大を期待していましたが、どうにも上手く行かない様子に失望しています。最近になって、欧州子会社の SNS への情報発信において、泌尿器科での使用をアピールするものが目立っています。
泌尿器科での販売の現状と、今後の戦略についてお聞かせ下さい。
また、GI 領域での販売ではないにも関わらず、商品名が PuraStat なのはなぜでしょうか。

A24：GI 領域に並ぶ柱が必要なのは、仰る通りだと思います。PuraStat は、「創傷治癒が手術・手技に変革を起こす」分野でこそ、その力を発揮でき、事業が大きく成長できると考えています。GI 領域は「後出血予防」という観点がまさにそれで、この理由で成長を遂げて参りました。
一方、「創傷治癒が手術・手技に変革を起こす」分野に該当する領域で、かつ、市場規模が大きな分野の内、欧州で現在注力をしているのが、咽喉科の手技、及び、泌尿器の手技で、今後は英市場を中心に模索して参ります。なお、現在は試験的に PuraStat を使用して、富士フイルム様と一緒に市場のテストをしておりますが、どのブランドをどこの市場で販売するかは、今後のチャネル戦略と合わせて決めて参ります。

◆北米事業について

Q25：米国 GI と ENT の売上は昨年同期間対比でどれくらいの伸び率だったのかを教えてください。

A25：前期 Q1 と今期 Q1 を比べた際の伸び率は、現地通貨ベースで、GI は約 270%となっております。一方 ENT はチーム体制等の変化により比較があまり意味をなしませんが、数字自体はほぼフラットな状況です。

Q26：米国について、現地通貨ベースでの全 Q4 と比較した GI と ENT の売上の伸び率を

教えてください。

A26：前期 Q4 と今期 Q1 を比べた際の伸び率は、現地通貨ベースで、GI は約 120%となっております。一方 ENT はチーム体制等の変化により比較があまり意味をなしませんが、数字自体はほぼフラットな状況です。

Q27：米国の西部、中西部の IDN 病院ネットワークの開拓状況を教えてください。

A27：米国西部・中西部には複数の IDN が存在しておりますが、順次販売アクセスが可能になりつつあり、これら地域のアカウント数は順調に増加しております。

Q28：ENT の売り上げが柱になるにはまだ時間がかかりそうですか。勝ちパターンは見えてきましたか。

A28：勝ちパターンは見えつつありますが、GI のような爆発的な成長にはまだ至っておらず、US 事業の二本目の柱へと成長するにはもう少々時間が必要な状況です。

Q29：アメリカでの巨大市場について質問です。
アメリカには病院や GI 可能なクリニックはどれくらいの数が存在するのですか。
今まで貴社での単独営業は上記の何%に行ってどれくらいの契約があったのでしょうか。
世界での均等な売り上げの増加も理想的ですが、アメリカ市場での伸び代の可能性とアメリカ巨大市場を確保すれば、その他は必ず後から着いて来ると思います。貴社だけでの単独営業では限界もあります。ここはアメリカ大手との業務提携が必須と考えますが、貴社のご意見をお聞かせください。

A29：アメリカ市場において、PuraStat が使用される可能性のある消化器内視鏡手技を行っている施設は約 5000 件と推計しております。またその内約 1000 施設にて全体の約 75%の手技が行われている状況と見ており、主にこれらトップ 1000 施設をターゲットとして現在約 300 件の施設をアカウントとして獲得している状況です。
営業カバレッジを全米へと広げる上で最適な販売形態は引き続き検討しており、直販チームの拡大と共にパートナー企業との協業・提携等もオプションと考えております。

Q30：米国戦略について、想定以上に売上拡大が進んでおりますが、米国では保険会社が治療方針や医療機器の選択の大きな要因となると認識しております。医師や病院側が製品の使用拡大を望んでも保険会社が保険適用を否認した場合、使用しづらい環境になるかと思います。貴社米国チームでは大手保険会社へのプレゼンなどの対応もされておりますでしょうか。保険会社との関係性や現時点での商品の保険適用状況など可能な範囲でご教示ください。

A30：米国における payer（保険会社）・reimbursement に纏わる戦略は複雑性が高く、ま

た機器タイプによっては個別保険の対象とならないことがあり仔細な検討が必要となります。現在弊社が US にて展開している製品・対象手技では個別保険なしでも病院にとってエコノミクスが成り立つ状況であり、検討は継続するものの、当面は個別保険に係る具体的な活動は予定しておりません。

Q31：決算説明資料で、ピュアリフトがテストマーケティング中から製造準備中になっていた理由を教えてください。以前、説明されていた原価を下げるスケールアップが完了して、上市に向けての準備が進んでいるとのことでしょうか。

A31：テストマーケティング活動と並行して原価低減のためのスケールアップ製造体制の構築を進めております。

Q32：売上の成長に伴い CPC 社とは別の原材料購入先を検討されていると思いますが別会社から購入した RADA16 を製品として販売するハードルの高さを教えてください。今年承認事項と異なる製造方法で原薬を製造して業務改善命令を出された会社がありましたが、医療機器の場合も同じぐらいの制約はありますか。

A32：原材料の同等性を示すことになりますが、技術的難易度は高くないと考えております。エリア（日米欧）ごとに承認申請が必要になります。かかる時間はエリアによって変わってまいります。

Q33：御社は日本での治験を実施していた時でも、研究開発費は 6～8 億くらいだったことを考えれば、GI で利益を二桁億円を安定して確保できるようになれば、黒字化後も十分に研究開発を加速進展させられるようになると思いますが、開発担当者様のご見解と、今後の研究開発方針について教えてください。

A33：黒字後は研究開発を加速したいと考えております。そのために現在は研究開発費を抑えながらも有望なシーズの探索的研究（POC 取得目的）を実施し、将来の検証的な臨床開発に向けた準備を進めております。また、海外データを活用しての承認申請検討及び自己組織化ペプチドの新しい応用分野についても探索して参ります。

Q34：前回の Q&A で、米国 ENT について現状の適応でも相応の規模への成長が可能であること、GI のような飛躍的な成長を実現するには適応拡大が必要である旨、記載されていました。
現状の適応における相応の規模とは、具体的にどの程度のピーク売上を想定されているのか、大まかでもいいのか教えてください。また適応拡大について、家庭の話なのか、実際に計画しているのかを教えてください。

A34：ENT の PuraGel による現状適応でのピーク売上は変数が多く数値で示すことは差し

控えますが、少なくとも$10-15M 程度の市場規模は見込めると考えております。また適応拡大は今後の製品開発パイプラインに含まれております。

Q35:株主総会で永野会長よりホームページで開発関連の内容を充実するとのコメントを頂きましたがどのような状況でしょうか。

A35：研究開発パイプラン情報や科学的な論文等の情報については、HP 上での公開に向けて準備を進めております。

Q36：内視鏡止血市場は今後、アジアが最も急成長するというレポートを複数見かけますが、PuraStat のアジアでの展開はいかがお考えでしょうか。個人的には新領域よりも地域拡大の方が事業拡大に資すると思います。

A36：アジアの内視鏡市場は件数も多く成長率も高いと認識しておりますが、日米欧と比較して価格が大幅に安いという難点があります。実際、販売の引き合いを複数頂いておりますが、価格に見合わず断念しております。富裕層だけをうまく取り込むことができるパートナーを探すなど、今後も模索を続けますが、当面は日米欧の方が優先度が高いと考えております。

◆資金調達について

Q37：黒字化が継続してもワラントで資金調達しますか。

A37：今後も資金需要が発生する場合はファイナンスの検討が必要となりますが、黒字化後は銀行借入やコミットメントラインでの調達につき優先的に検討を行う予定です。

Q38：第 39 回ワラントも終わりそうですが、中期経営計画が順当に進んだとして、当面の活動資金は確保出来たのでしょうか。
資金確保が出来ているならば、何年分ですか。
資金確保が出来ていないならば、どのくらい不足しているのでしょうか。"

A38：中期経営計画を実行するための資金調達については現在実施しております。

Q39：決算動画の決算説明の中で、「固定負債が減っております。これは転換社債の一部を償還したことによります。転換社債が減っておりますので、将来的な潜在株株式数が減少したものという風に考えております。」と説明しておりますが、この第 8 回転換社債は、固定価格の 179 円でハイツに行使してもらえず、第 36 回のワラント（平均 131 円）で調達した資金で返済したと記憶しております。ということは、どちらかと、179 円から 131 円へ希薄化して株式数は多くなったので個人的には残念な気持ちだったのですが、会社としては胸を張れれる結果だったのでしょうか。

A39：本件は、発行時に行使株数が固定されている第 36 回ワラント行使の調達額により社債償還したため、追加で新たな希薄化は生じておりません。第 8 回転換社債の潜在株式数分が減少しております。

Q40：未行使分転換社債について、償還するために再度のワラントを実施するのか、できるだけそれは避け、資本提携や GC 解除後の借入金で償還するのか方針を教えてください。

A40：今後の転換動向を踏まえて、償還が発生する場合には多様な資金調達を検討してまいります。

◆その他

Q41：掲示板などで、前回株主総会のばにおいて岡田社長が「GI 以外の直販の可否を今期中に最終判断する」と発言し、総会出席者の多くは直販の中止を示唆すると受け取ったと書き込まれています。これは事実でしょうか。事実であれば、このような特定株主のみに重要な情報を公開するのはフェアディスクロージャーの観点から是正すべきではないでしょうか。株主総会の場における質疑応答や、機関投資家との面談も HP で公開するのであれば、そこでの説明内容や質疑応答も公開することが公平性に資すると考えますが、御社の方針を教えてください。

A41：ライブなコミュニケーションである株主総会における質疑応答は、様々な受け取り方をされる可能性はあると思います、その点を踏まえ、ファエディスクロージャーの観点から適切な情報開示を図っていきたいと考えております。

Q42：会社設立以降まだ売上が見込めないころ、年度にわたってマイルストーンという呼称で数億円単位の 1 時金を取得されていましたが、その時の 1 時金付与関係先の継続関係及び将来的に何らかの影響があるのかお尋ね致します。

A42：契約は終了しており、現在継続している関係はございません。

Q43：短信にも記載されている業務提携や資本提携の事で伺います。岡田社長は以前からこの様な話しは来ているとおしゃっていますが、中々、具体的な話しの発表や進展は無い様です。答えられる範囲での貴社の考えをお答え下さい。

A43：主に止血材の販売を絡めた引き合いはございます。止血材の潜在的価値をご評価頂けるご提案があればオープンに検討したいと考えております。

Q44：配当、自社株買いの予定があれば教えて下さい。

A44：配当に関しては累積損失が一掃された段階で検討を進めてまいります。自社株買いに関しては黒字化後の将来を見据えて検討を進めてまいります。

Q45：IR をどんどん出しますとありましたが全然出されていない状況を教えてください。何度株主を裏切りますか。

A45：事業進捗に応じて適時開示や IR を行う方針です。今後もその方針に従い進めてまいります。

Q46:過去に米国での使用要領の風景の風景をアップされていた中に米軍の方が写ってましたが、例えば、日本の防衛省をはじめ、各国軍や軍需産業への売り込みはされないのですか。

A46：以前検討したことがございますが、災害地等での止血は救急対応のため結紮と圧迫が圧倒的に重要ということで、止血材のニーズは大きくないということでした。

Q47：会社四季報の株式の株式名簿で、山田祥美氏・三和不動産・中埜昌美氏・土屋陽平氏・松本松二氏等の持株が増加、特に会長の永野氏以上に、山田祥美氏の持株が増加しています。純投資なのか、別の意図があるのか、我々一般投資家には分かりません。
このあたりの説明を会社から頂かないと、大変不安です。

A47：山田祥美様から弊社にご連絡を頂いたことはございませんので、弊社として山田様の投資の目的はわかりませんが、弊社に対する働きかけは特にないことから純投資であると理解しております。

Q48：独 Pharmpur 社の生産計画、デリバリー業務は東京、それとも EMEA のどちらで実施しているのでしょう。
同社の生産・出荷比率が増加すると円高、円安で営業利益、経常利益でどのような影響を受けるのでしょうか。

A48：Pharmpur 社だけでなく扶桑社も合わせた全体の生産計画は、全世界での需給量を踏まえ、グローバルの役割を持つ担当者が決めております。日欧双方で生産を行っている為、こと製造における円安の影響は比較的受けにくい体制が整っております。

Q49：今後、海外子会社が黒字化したら貸付金の返還はされるのでしょうか。(多額の貸付金を計上し続けることの業績見栄えのリスクについて)

A49：子会社への貸付金は将来的に返還される方針です。

Q50：米国における自己組織化ペプチドの滅菌方法に関する特許に関して以前 IR で報告のあった 11534528 と今回の 12083243 の違いを教えてください。

A50：12083243 は 11535248 の継続出願であり、11534528 の防御的特許と位置付けられ、その技術的内容に大きな違いはありません。

Q51：「キャンターフィッツジェラルド証券株式会社主催の JPN Bio Conference（2024 年 9 月 18 日開催）に出席し、海外機関投資家とのミーティングに参加する予定です」とお知らせがありましたが、どんな感じだったのでしょうか。良い方向に進展しそうですか。

A51：数社の海外機関投資家とミーティングを実施しております。今回の投資家とは第 2 四半期後も継続的にミーティングを開催する予定です。

Q52：株価を上げるための対策の一つとして疑義注記の解消が考えられますが、御社が想定する疑義注記の解消条件はどのようにお考えでしょうか。

A52：監査法人とも協議を実施しているため、解消条件や解消時期などの具体的な内容については回答を控えさせて頂きます。