



2025年2月21日

各位

会社名 株式会社ジーエヌアイグループ  
代表者名 取締役代表執行役社長兼CEO イン・ルオ  
(コード番号: 2160 東証グロース)  
問合せ先 取締役執行役 CFO 北川 智哉  
(TEL. 03-6214-3600)

## 2024年12月期通期決算説明会においていただいたご質問と回答

平素より当社へのご支援を賜り、誠にありがとうございます。当社が2025年2月20日に行いました説明会の後に受け付けさせていただきましたご質問とそのお答えを、以下の通り公表させていただきます。なお、本開示は情報発信の強化及びフェアディスクロージャーの観点から開示するものです。

### Q1: F351のトップラインデータ発表の見通しを教えてください

A1: この日に明確に出るといことはわかりません。ただ、今日このタイミングで出ても不思議ではありません。社員にはいつ出ても対応できるように準備しておくよう伝えております。

### Q2: メドテック(生体材料)ビジネスについて2024年に新CEOが就任されたとのことだが、今後どのように事業は進捗していくのか?

A2: メドテックは2024年に50億円の売上を達成しましたが、3年以内に150億円を目指していきます。当社グループにとってキャッシュカウという位置付けですが、今まで積極的なマーケティング活動等、メドテック事業に注力してきませんでした。

需要が高いことに気づき、マーケティング活動を本格的に始めております。そのため、今後注力することで売上収益150億円を達成する事は難しくないと考えております。

メドテックグループのCEOも採用しました。彼女は過去Johnson & Johnsonにおり、セールスに精通しているので、彼女先導のもと事業を進め、一段階高みへ、そして米国ナスダックに上場していきます。現在上場している生体材料銘柄はどれも小粒で、9割以上は赤字です。一方で当社メドテックグループは利益をしっかりと出しています。

### Q2: 事業は順調そうだが、株主還元についての考えを教えてください。株価を上げることが最大の株主還元だという印象を受けたが、配当等についてはどう考えているか?

A2: 当社は現在急成長期にあるので、現時点において資金の用途は少額の配当ではなく、会社を一段高い段階へ持っていくことが最善だと考えております。配当利回りで考えますと、振れがあるので、株価を高めていくことが株主にとって一番の利益還元だと、現状は思っております。

当社はナスダック上場を目前に控えた子会社の株式を相当数保有しているため、その保有分を将来的に一部株式還元で充てることも検討しております。

配当及び特別配当、株価上昇、証券会社を使った自社株買い等、成長の各段階で株主の利益に叶う一番の方法を考えていきたいので、四半期に一度は株主還元について検討しております。

**Q 3 : 2025 年のガイダンスはかなり保守的と感じているが、ベストシナリオ、ワーストシナリオは何か?**

A 3 : ベストシナリオは F351 の承認であり、ワーストシナリオは F351 が承認されない事だと考えております。当社の考えとして、常にベストを期待しつつ、最悪に備えるということを念頭に置いています。ポジティブサプライズがあれば、それは素晴らしいことです。今期ポジティブサプライズになりうる事項は創薬の事業進展です。今後の新規提携も十分あり得ます。

今期の業績予想に関しては、アステラス社を含むその他マイルストーン及び M&A 収益についても一切含めていない事は既に発表しています。これはあくまで見積もりレベルになりますが、マイルストーンや M&A が上手くいけば売上規模で 200 億円、営業利益で 150 億円程度のアップサイドも期待できます。

更に営業利益に関しまして、Cullgen の上場益が 150 億円 (2024 年 11 月 14 日時点) という想定を発表しており、今期業績予想にもその想定益を含めていますが、仮に今の株価水準で着地すると約 350 億円のアップサイド、つまり営業利益が 500 億円に上振れることとなります。

ダウンサイドに関しては、完全にセグメントの積み上げになっておりますので、先ほどから話しておりますようにメドテックについてはかなり強気であり、また医薬品に関しましても、新しい製品も投下していくということを考えますと、10%以上下ということはないのでは、というように考えています。

**Q 4 : Cullgen は今期以降にアステラス社以外との新規提携を予定しているのか?**

A 4 : 毎月とは言いませんが毎四半期に様々なアプローチが来ます。最近臨床試験を開始しました鎮痛剤分野はコロナ前は No. 1 プロジェクトと言われ、大変必要とされている分野でもありました。ある予測によると米国での一年間の売上は 45 億米ドルと言われております。このようなエキサイティングなプロジェクトに対し、製薬会社はアプローチをかけていきます。Cullgen には様々なプログラムがあるので、近い将来提携があっても驚くことはありません。ただ 1 つ申し上げたいのは、大半のバイオテックとは異なり、提携ありきではなく全てのプログラムにおいて目指しているのは新薬を上市すること、長期にわたる持続可能な利益を上げていくことです。マイルストーンやロイヤリティ獲得だけが、我々の主な目的ではありません。

**Q 5 : 痛みを対象とした TRK 分解剤の臨床試験について、2025 年の第 3 四半期に第 1 相臨床試験が終了することだが、第 2 相臨床試験以降はどの国を計画しているのか。米国を含め、様々な国でオピオイドを使いづらくなっている状況で、今後対象となりうる国はどこか?**

A 5 : 一番のメイン市場は米国です。皆様ご存じのようにオピオイドが社会的な問題となっており、麻薬成分やステロイドを含まず、依存性のない新たな鎮痛剤が求められており、市場はものすごく大規模です。まずは、スピーディに臨床試験を進められるオーストラリアで第 1 相臨床試験を行い、第 2 相臨床試験を米国で行います。

以上