

2026 年 7 月 17 日

各 位

東京都千代田区麹町三丁目2番4号
会社名 株式会社スリー・ディー・マトリックス
代表者名 代表取締役社長 天沼利彦
(コード番号: 7777)
問合せ先 取締役 茂木龍平
電話番号 03 (3511) 3440

2026年4月期通期決算及び中期経営計画説明会の質問について

平素より当社事業へのご支援を賜り、誠にありがとうございます。投資家の皆さまよりいただきましたご質問とその回答について、下記のとおり開示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。

記

・2026年4月期通期決算について

Q1

米国での2026年4月期第4四半期の成長背景を教えてください。

A1

米国にて2026年4月期第4四半期に第3四半期より約30%増と大きく売上伸長した要因ですが、年度末特有の各々の営業員の活動量の増加に加えて、タイミング的に通常月に比して多くの新規口座が開設されたこと、と分析しております。

Q2

日米欧以外のその他領域（豪州）でも計画を大きく上回った要因を教えてください。

A2

その他領域の上振れ要因は、主に豪州における泌尿器科や産婦人科などでの成長が主な理由です。

Q3

2026年4月期通期決算で欧州・日本の営業利益が黒字化したか教えてください。

A3

財務会計上、欧州は営業黒字、日本は本社共通費等を負担するため営業赤字となっております。

Q4

米国での各領域（消化器、耳鼻科）の販売活動の進捗について教えてください。

A4

消化器領域では、2026年4月期を通じて順調な事業拡大を続けることが出来ております。主なターゲットである病院セグメントにおいて小児専門施設を含む多くの施設をアカウントとして加えており、既存施設における新規ドクターの獲得や販売価格の改定も順調に進んでおります。また現状の市場浸透率は20～25%程度と推計しており、未だに大きな成長余地がある状況です。耳鼻科領域では術後の創傷治癒に製品価値の訴求をフォーカスする施策が効果を発揮しており、2026年4月期に200%の成長を実現しておりますが、こちらも市場浸透率は未だに低く、大きな成長余地がある状況です。

Q5

欧州での販売活動の進捗について教えてください。

A5

全体としては概ね予算通りの年度となりました。最大の売上規模を誇る消化器領域は、英国が成長を牽引したものの、ドイツでは微増に留まりました。耳鼻咽喉領域においては、咽頭領域を中心に成長を遂げ、全体の成長に大きく貢献しました。泌尿器領域においては、放射性膀胱炎に注目が集まり全体としても成長を見せ始めています。

・経営体制について

Q6

天沼社長のもと、新経営体制について教えてください。

A6

新経営体制では、天沼は社長として全社を統括しつつ、特に最重要市場である米国事業には直接関与して参ります。またこれまでの各地域の独立性を重視した体制から、全社の各機能がグローバルに連携を強め、米国を中心とした世界市場へ向けて唯一無二の臨床価値を備えた製品を効率的かつ安定的に供給できるような体制へと変革して参ります。これによって更なる事業成長を実現することを目指しております。

・中期経営計画について

Q7

売上計画の前提を教えてください。

A7

2027年4月期の売上計画は、昨年度に引き続き確度の高い計画数値としています。高成長を続けている状況ですので確度を高めた結果として過去数年は計画値を実績が超過する状況となっております。尚2026年4月期第4四半期の売上は年度末であることに加えて幾つかの要因が重なったことにより生じた一種の特異値と見ておりまして、現時点の実力値は2026年4月期第3四半期までの成長カーブの延長線上にあると考えており、2027年4月期の売上計画はこの成長カーブに沿った数値となっております。また、中期計画の数値には不確実性の高い新製品・新規ペプチド等の売上は含まれておりません。

領域毎の見通しですが、中期計画期間は消化器領域が成長を牽引し、耳鼻咽喉科などのその他領域は堅実な成長を見込むものの消化器領域に並ぶ規模にはまだ至らないと予想しております。

Q8

販管費の前提を教えてください。

Q8

2027年4月期の販管費を計画する上では、黒字化をマイルストーンとしてきた前期までとは多少考え方を变えております。弊社では近年売上増に直接寄与するもの以外のコスト増を最小限に留めてまいりましたが、この間の急速な事業成長に伴いサプライチェーン、品質管理、会計、経営企画等々のオペレーション・コーポレート機能に大きく負荷がかかっている状況となっております。今後の持続的かつ健全な事業成長の為にはこれら事業成長を下支えする機能の強化が必須であり、今期はその体制強化のために適正な販管費の増加を見込んでおります。これは一時的には営業利益増へのマイナス影響となりますが、中長期では売上・利益伸長に寄与するものと考えております。

また、消化器領域に続く事業の柱を早期に確立するために、開発に関わるプロジェクト費用や人的リソースを前期より多く見込んでおります。

Q9

米国で、年度を通じて営業利益率が向上する要因について教えてください。

A9

米国の営業チームでは年度計画に基づき年度初頭に営業リソースの拡充を行うため、年度の中でコスト増加が売上増加に先行する構造となっており、四半期が進むにつれて営業利益率が向上する傾向にあります。加えて年間の費用支払いが一括して発生するシステム利用料などの項目がQ1に集中していることもあり、Q1は特に費用が重くなり営業利益率が低くなっております。

Q10

米国での今後の見通しについて教えてください。

A10

米国消化器領域における主要な手技の一つであるEMRの実施件数ベースでは、2026年4月期第3四半期時点でピュアスタットの浸透率は未だに15~20%程度と推計しております。消化器領域全体で見ますと引き続き大きな成長余地があり、弊社の成長を牽引し続けると考えております。また売上規模はまだ小さいですが耳鼻咽喉科領域も昨年度は対前年200%を超える成長を達成しており、引き続き高い成長速度を期待できると考えています。

Q11

欧州での今後の見通しについて教えてください。

A11

欧州では、消化器領域に次ぐ柱となる事業を確立するべく、耳鼻咽喉科、泌尿器科、胸部外科、脳神経外科、などの領域におけるアンメットニーズを探し出し、バリュープロポジションの確立に注力しています。今後これら領域により継続的な成長を見込んでおります。

Q12

日本での今後の見通しについて教えてください。

A12

日本の消化器領域での弊社製品の浸透度は他国に比べて高いものの、まだ成長余地はあると考えております。足元で少々停滞しておりますが、売上と営業利益のバランスを注視しつつ、早期に成長トレンドへ回帰することを目指しております。

Q13

今年度より米国での営業チームの体制がどのように変わったか教えてください。

A13

米国ではこれまで消化器領域と耳鼻科領域で担当チームを分けておりましたが、今年度より各営業担当者が特定地域を担当し、消化器領域及び耳鼻科領域両方の販売活動を実施する体制へと移行しました。これに伴い各営業担当者にはそれぞれの領域に関して十分なトレーニングを提供しており、従前より強化している営業スキル向上のためのトレーニングと合わせて営業力の継続的な強化を目指しております。

尚短期的にはこの体制変更によって、一方の製品のみ導入しているアカウントにおいて効率的に未採用製品の追加導入へと繋げ、各製品の底上げに繋げてゆくことを目指しております。

Q14

中期計画を毎年更新する背景を教えてください。

A14

近年急速に事業が成長している中、最新の実績や市場環境の状況に基づいて中期計画をアップデートすることでより正確な事業予測をお出しすることを目的として、中期計画を毎年更新しております。

Q15

当期中期計画を策定する際に用いた為替レートについて教えてください。

A15

為替の影響を考慮せず、2026年4月期の業績を踏まえた事業成長を反映させた予算とするために、当期中期計画を策定する際に用いた為替レートは、2026年4月末時点の為替レートである、米ドル160.40円、ユーロ187.36円としました。

Q16

2027年4月期の人員計画について教えてください。

A16

2026年4月末の連結従業員数は129名でした。2027年4月末の連結従業員数は139名を計画しており、10名増員を予定しております。

Q17

子会社貸付金の解消時期及び為替変動の影響に対する具体的な対策の検討状況を教えてください。

A17

子会社貸付金等は為替評価損益を通じて経常利益を変動させる要因であるため、返済、資本構成の見直し、ヘッジ等の選択肢は税務・法務・資金繰り・各子会社の事業運営を踏まえて検討していますが、現時点で導入可能な対応策は特定できておりません。

・IRについて

Q18

今後、株主価値向上や市場評価改善のために、IR活動、機関投資家向け説明、個人投資家向け説明などで強化を予定している施策があれば教えてください。

A18

企業価値向上のためにフェアディスクローズを推進しておりますが、IR活動にも一層力を入れていきたいと考えております。特に機関投資家からのミーティングも増えておりますので、更に機会を増やすべく、スモールミーティングの開催などに取り組んでまいります。

Q19

株主とのコミュニケーション強化及び参加機会の拡大の為、株主総会のオンライン配信や、ハイブリッド参加の導入を検討して欲しい。

A19

株主総会のオンライン配信やハイブリッド開催は、遠方の株主を含めた参加機会拡大の観点で有効な施策と認識しています。運営コスト、本人確認、議決権行使、通信環境、質疑応答の公平性等を確認し、導入を進めたく、7月23日開催の第22期定時株主総会で議案として提議申し上げます。

Q20

製品による通期営業黒字、疑義注記の解消を達成し、新中期経営計画でも増収増益が示された中、決算発表後も株価は低迷しております。この主要因をどのように認識されているか教えてください。

A20

株価についてコメントをするのは差し控えさせていただきますが、個別要因だけでなく東証グロース市場全体からの影響も受けていると考えております。

当社としては中期経営計画の達成に全力を傾けること、事業のポテンシャルや成長性を株主の皆様や投資家に理解頂くことに注力してまいります。適切なコーポレートコミュニケーションを継続することが、中長期的な企業価値向上に資すると考えておりますので、株主の皆様、個人投資家、機関投資家向けに幅広く適切なIR活動に努めてまいります。

Q21 今後の上場市場に対する考え方を教えてください。

A21 上場市場に関しては会社としてステークホルダーの皆様を含めて、適切な市場は何かということを常に検討しております。市場がどのように評価されているのか、という観点も含め、将来的にはNASDAQ等の米国市場や東証プライム市場など様々なオプションについても検討してまいります。

Q22

今後、配当を出したり自社株買いを実施するなどの株主還元策の予定について教えてください。

A22

当期に入り株主還元に関しても重要な経営課題の一つと認識しております。その中で株主配当、または自社株買いに関しても検討は進めております。現時点では更なる事業成長が安定的な財務基盤に繋がるため、事業活動に注力しつつ、利益水準や累積損失等の様々な要素を勘案して検討を進めてまいります。

・開発パイプラインについて

Q23

A6K使用のBNCT用薬剤 OKD-001について、血液がんを 対象とした名古屋大学と岡山大学で進められている研究の進捗状況について教えてください。

A23

名古屋大学主導にて基礎研究での有効性が検証されており、非臨床での安全性試験にてデータを積み重ねている段階になります。

Q24

DDSの販売について、開発普及を支援している株式会社小西安との関わりと、国内や海外での問い合わせ状況について教えてください。

A24

株式会社小西安様には、DDS用途でのニーズをお持ちの企業様を中心にコンタクトを進めて頂いております。問い合わせ状況につきましては、国内外から継続的にお問い合わせを頂いております。

Q25

自己組織化ペプチドは細胞培養足場材料として有効だと考えている。当該分野に関する研究開発を検討しているか教えてください。

A25

心筋再生分野では、ハーバード大学との共同研究において自己組織化ペプチドを用いた基礎研究成果が論文として公表されています。また、様々な細胞を対象とした研究成果が既に数多く報告されておりますが、現在も複数の研究機関において当社ペプチドを用いた基礎研究が進められています。当社としては、こうした研究成果を着実に積み重ね、有望なテーマについては製品化も視野に入れながら研究開発を推進してまいります。

Q26

MIRX002の第Ⅰ相試験成功により、A6Kプラットフォームの価値が大きく高まったと考えています。第Ⅱ相試験以降の開発に向けて、外部パートナーとの共同開発・導出を積極的に進める方針があるかについて教えてください。

また、MIRX002の開発では、グローバル第Ⅱ相試験をpivotal試験として承認申請を目指すのか、それとも第Ⅲ相試験の実施も想定しているのか、現時点での方針について教えてください。

A26

MIRX002の開発計画については、株式会社PURMX Therapeutics社主導でグローバルに進められています。

当社は、開発過程で得られたA6KのDDSとしてのポテンシャルをもとに、種々薬剤とのコンビネーションでのDDS展開を新たに検討しております。

Q27

研究開発プロジェクトの中で、今後数年の売上に大きく寄与すると考えている“勝ち筋の高い”適応を教えてください。（放射性直腸炎、放射性膀胱炎、IBDなど）また、現時点で優先的にリソースを投入する開発領域についての方針について教えてください。

A27

当社では、粘膜治癒を重点テーマとして開発を進めており、特にアンメットメディカルニーズの高い泌尿器科領域に注力しています。その中でも、経尿道的前立腺手術は術中止血と術後の粘膜治癒の双方に期待でき、既に臨床論文も公表されていることから、優先度の高い適応と位置付けています。また、放射線膀胱炎についても、粘膜治癒を目的とした有望な適応であり、重点開発テーマとして取り組んでいます。

Q28

貴社のDDSには本当に期待しています

プレスリリースで第Ⅰ相試験成功を発表されましたが、今後核酸医薬の分野で、多くの製薬会社が貴社のDDSを使用したいとなることが想定されます。第Ⅰ相試験開始のパイプラインがどんどん増えていくイメージが想像できますが、第Ⅰ相試験成功のプレスリリース以降の反響について教えてください。

A28

新たな可能性を模索する研究についてのご興味はお持ちいただいております。具体的な研究品目については、現時点では開示を控えさせていただきます。

Q29

先日、第Ⅰ相試験で安全性が確認されたDDSですが、3Dマトリクス社主導で他の薬剤等の治験を進める考えはありますか？

A29

外部パートナーが保有する薬剤とのコンビネーションが前提となるため、相手先が企業であるか大学等であるかによって、当社主導の開発とするかの判断をすることになります。

・その他

Q30

買収防衛策についての考えを教えてください。

A30

6/22に開示しましたとおり買収防衛策導入について取締役会で決議を行い、株主様の承認を頂くべく7月開催の定時株主総会に諮っております。

以 上