2027年3月期 中間決算説明資料

研究開発の進展と事業基盤の拡充

2026年11月11日

株式会社坪田ラボ

東証グロース市場：4890

Tsubo Lab

目次

1 2027年3月期 中間期実績 P.3

2 2027年3月期 業績見通し P.11

3 研究開発の進捗と今後の展望 P.14

4 成長戦略・ビジネスモデル P.20

5 Appendix P.25



Tsubo Lab

1 2027年3月期 中間期実績

2027年3月期 中間期の3つのハイライト

短期の収益回復と、中長期の成長基盤の構築を推進

ライセンス収益の回復と通期黒字化への道筋

4.41 億円

坪田ラボ単体 中間期売上高
（前年同期 1.02億円）

- 既存契約のマイルストーン収入により大幅増収
- 下期は既存契約・新規ライセンス契約等で収益獲得を目指す

短期：通期黒字化を目指す ※

メディプロデュース子会社化による事業基盤の拡充

2026年7月

メディプロデュースを
連結子会社化（7月1日付）

- 学会運営・医療マーケティング・ヘルスケア商品販売の機能を獲得
- ライセンス収益に事業収益を組み合わせる

中期：収益源の多層化へ

TLM-001・TLM-003の臨床開発が進展

TLM-001

- Phase 2a：LPO達成
  （最終被験者の観察完了）

TLM-003

- 日本・海外でPhase 2実施中
- 近視治療薬として臨床POCの取得を目指す

中長期：パイプライン価値の向上へ

※通期黒字化は現時点の業績予想に基づく目標であり、達成を保証するものではありません。臨床開発の結果・時期には不確実性があります。

単体損益計算書（P/L）の概要

単体売上高はライセンス収益の回復により前年同期比＋339百万円

（単位：百万円、百万円未満切捨て）

	2025年3月期 中間期	2026年3月期 中間期	2027年3月期 中間期	前年同期比 増減
売上高	486	102	**441**	**＋339**
営業利益	69	△351	**△295**	**＋56**
経常利益	65	△333	**△259**	**＋74**
中間純利益	44	△333	**△260**	**＋73**
研究開発費	109	107	**70**	**△37**

注：増減額は百万円未満切捨て前の数値に基づき算出。研究開発費は販売費及び一般管理費に含まれます。

TLG-001：治験総括報告書の提出により契約上のマイルストーンを達成

国内臨床試験の治験総括報告書提出に伴い、契約上のマイルストーンを達成

1 実績

治験総括報告書（CSR）を提出

国内臨床試験のCSRを
共同開発パートナーへ提出

2 実績

契約上のマイルストーン達成

対価の受領が確定し、
2027年3月期 第2四半期の
売上高に計上

3 今後

中国での追加臨床試験

有効性のさらなる検証に向け
中国での追加試験を準備

4 今後

グローバル展開

承認取得・製品価値の
最大化を目指す

マイルストーンの達成は契約上の条件の達成であり、臨床的有効性の実証を意味するものではありません。マイルストーンの金額は非開示。

「こどもを近視からまもる」社会の実現に向けて開発を継続

メディプロデュースの連結子会社化と事業

2005年創業。研究成果の社会実装を支える事業基盤を拡充

取得概要

- 2026年7月1日付で全株式を取得し、連結子会社化
- 取得価額 150百万円（別途、取得関連費用あり）

事業領域

- 学会・国際会議：学術集会・研究会の企画運営、学術団体事務局の支援
- 医療マーケティング：医師・メディアと連携したPR・イベント・制作・情報発信
- ヘルスケア商品：アイシャンプーの企画・販売、商品展開と顧客接点の拡充

連結対象期間

- 2027年3月期 中間期は2026年7～9月の3か月分を連結

戦略的意義

- 医療者・メディアとのネットワークと商品企画・販売機能を活用し、研究成果の社会実装を推進



医療系学会・研究会の企画・運営



アイシャンプー（ヘルスケア商品）

連結決算への移行と、単体・連結の損益計算書（P/L）

坪田ラボ単体（4～9月）＋メディプロデュース（7～9月）＋連結調整＝連結

2026年7月1日付でメディプロデュースを連結子会社化。連結損益にはメディプロデュースの7～9月（3か月分）を反映
前年同期との比較は単体ベースで継続し、連結数値は当中間期から新たに開示します。

（単位：百万円、百万円未満切捨て）

	坪田ラボ単体（4～9月）	メディプロデュース（7～9月）	連結調整	連結
売上高	441	51	△0	**491**
営業利益	△295	△33	△0	**△331**
経常利益	△259	△33	△0	**△294**
中間純利益	△260	△33	△1	**△295**
研究開発費	70	0	–	**70**

※各数値は百万円未満切捨てのため、表示値の合計と連結値は一致しない場合があります。連結調整には内部取引消去・のれん償却等を含みます。
※連結損益にはメディプロデュースの2026年7～9月の3か月分を反映。

成長投資を支える財務基盤と資金調達手段

手元資金に加え、当座貸越枠と新株予約権を活用し、研究開発・事業開発への成長投資を推進

実績 **手元流動性（2026年9月末）**

現金及び現金同等物

11.86 億円

前期末（2026年3月末）9.69億円／営業CFは中間期

自己資本比率	42.5 %
営業キャッシュ・フロー	△1.01 億円
借入金残高	3.96 億円

条件付き **資金調達手段（利用可能額・調達額は条件により変動）**

当座貸越枠

契約極度額 **10 億円**

3億円	7億円
借入実行済み	未使用枠（他の利用がない場合）

借入実行額3億円は、9月末の借入金残高3.96億円に含まれます

新株予約権

最大約 **20 億円**

第8回	第9回	第10回

行使に応じて段階的に調達

株価・行使状況等により調達金額・時期は変動（詳細はP10）

成長投資の主な領域

- 研究開発・臨床開発
- ライセンス導入・M&A
- ReLight Tech等の新規事業

※現金及び現金同等物は実際に保有する流動性です。当座貸越の未使用枠（契約条件を満たす場合に利用可能）および新株予約権の調達枠は将来の資金調達手段であり、利用可能額・調達金額・時期を保証するものではなく、合算して確保済み資金を示すものではありません。

成長を支える資金調達（第8～10回新株予約権）

最大約20億円の調達枠を、臨床開発・ライセンス導入・新規事業に充当予定

割当先	Cantor Fitzgerald Europe
当初行使価額	第8回 285円／第9回 342円／第10回 428円
潜在株式数	合計 5,904,600株
行使期間	2026年6月18日～2029年6月15日

資金使途（予定・総額約20億円）



臨床開発投資
11億円｜自社主導の臨床開発（POC試験を含む）

ライセンス導入・M&A
6億円｜パイプライン拡充・他社技術導入

新規事業創出
3億円｜ReLight Tech事業の立ち上げ

調達の不確実性と希薄化への配慮

- 株価が行使価額を下回る局面では行使が進まず、調達額・時期は確定しない
- 当社は行使停止を指定可能。割当先は原則として市場外で海外機関投資家へ売却する意向
- 2026年9月30日時点で、行使による発行済株式数の増加はなし

発行の位置づけ

- P9の「資金調達手段」のうち、株価・行使状況に依存する調達手段です。
- 調達額・資金使途の金額は現時点の予定であり、行使状況等により変動します。

出典：当社適時開示（第8～10回新株予約権の発行）。調達額・資金使途の金額は概算であり、行使状況等により変動します。

Tsubo Lab

2 2027年3月期 業績見通し

2027年3月期 通期業績見通し

単体・メディプロデュース・連結調整を合わせた連結業績予想

単体は期初予想を据え置き　9か月分（7～3月）　連結予想

（単位：百万円、百万円未満切捨て）

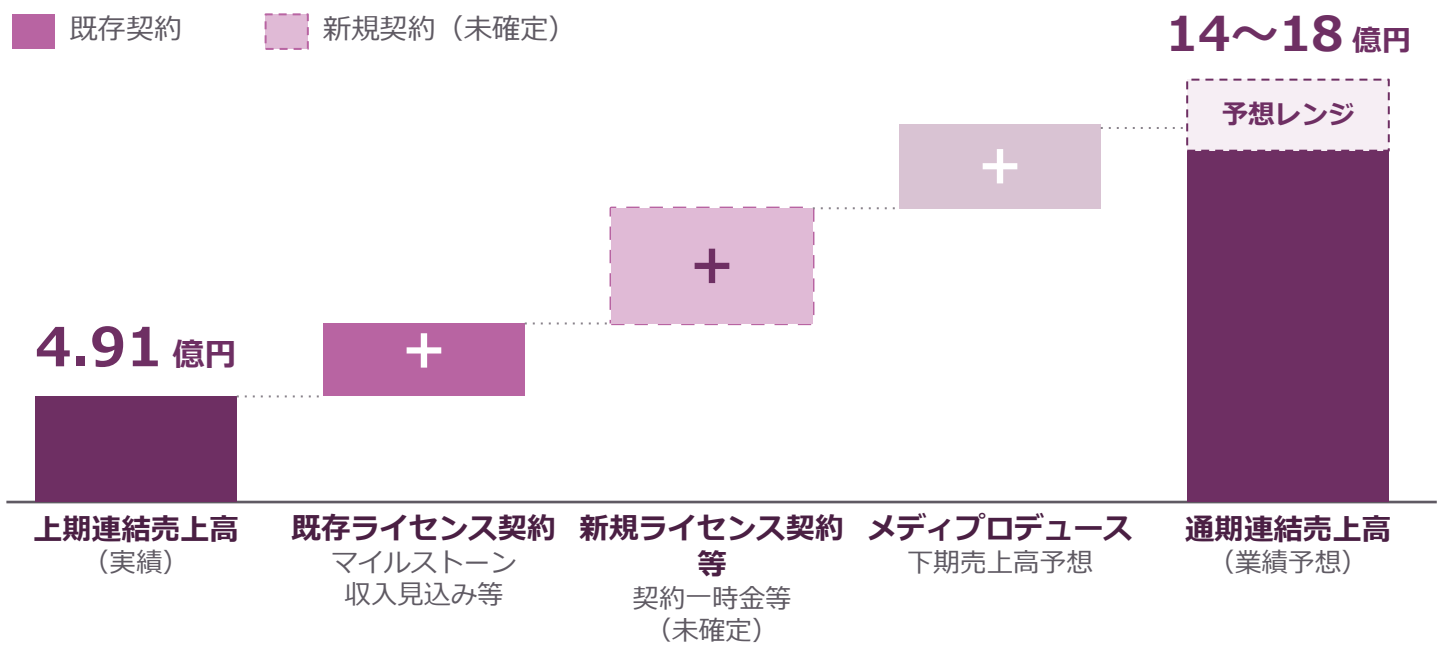
	坪田ラボ単体	メディプロデュース（7～3月）	連結調整	連結
売上高	1,100～1,500	300	△0	**1,400～1,800**
営業利益	5～50	0	△4	**0～45**
経常利益	45～90	0	△4	**40～85**
当期純利益	45～90	0	△4	**40～85**

注：連結予想は子会社予想の単純加算ではなく、内部取引消去・のれん償却等の連結調整を反映しています。
※業績予想は現時点で入手可能な情報に基づくものであり、実際の業績は様々な要因により異なる可能性があります。

下期見通し：通期業績予想の達成に向けた収益構造

既存契約のマイルストーン収入と新規ライセンス契約等を軸に、通期黒字化を目指す

売上高の構造（概念図）



下期の前提

坪田ラボ単体（ライセンス収益）

- 既存契約のマイルストーン収入と新規ライセンス契約等による収益獲得を目指す
- 契約交渉の進捗により、締結・収益計上の時期は変動する可能性

メディプロデュース（事業収益：今期は保守的に想定）

- 7～3月の9か月間で売上高3億円、利益ゼロを見込む
- 7～9月はアイシャンプーのリニューアル・販促費用が先行
- 下期は大型学会等のイベントが少ないことを織り込む

研究開発投資を継続しながら、M&A関連費用・のれん償却等を織り込み、**通期黒字化を目指す。**

※本図は収益構造を概念的に示したもので、各項目の大きさは実際の金額・構成比を示すものではありません。表示項目以外の売上・連結調整等を含むため、各項目の合計は業績予想額と一致しません。
※新規ライセンス契約等による収益は、契約交渉の進捗や締結時期等により変動する可能性があります。業績予想の達成を保証するものではありません。
※記載の見通しは現時点の業績予想に基づくものであり、達成を保証するものではありません。

Tsubo Lab

3 研究開発の進捗と今後の展望

主要パイプラインの臨床開発が進展

導出済みの主力3品目が臨床段階にあり、後続パイプラインを育成

品目／対象	研究・前臨床	探索的臨床研究	Phase 1/2	Phase 3／検証的	申請・上市	パートナー（地域）／状況
TLM-001 MGD（眼軟膏）			**Phase 2a：LPO達成**			マルホ（グローバル）
TLM-003 近視（点眼）			**Phase 2 実施中**			ロート製薬（日本・アジア） Laboratoires Théa（欧米等）
TLG-001 近視（VL医療機器）			**国内試験終了・中国で追加試験準備**			ジンズ（日本） BYPT（中国・香港・マカオ・台湾）
TLM-017 眼GVHD（点眼）		**特定臨床研究 実施中**				導出交渉中
TLG-020 網膜色素変性（VL）		**特定臨床研究 実施中**				未定
TLG-021 月経不順（VL）		**特定臨床研究 LPO**				未定
TLM-023 近視（点眼）	**前臨床**					導出交渉中
TLG-003 円錐角膜（VL）	**研究段階**					未定

主力3品目（導出済み）　後続パイプライン

※バーは開発段階を示し、POC（概念実証）の取得を意味するものではありません。VL：バイオレットライト。Shenyang Xingqi Pharmaceutical Co., Ltd.との契約権利関係は非開示。

TLM-001：Phase 2aは最終被験者の観察を完了

最も進捗したプログラムとして、臨床データに基づく次の判断を重視

品目の概要

- 対象：マイボーム腺機能不全（MGD）を伴うドライアイ
- ビタミンD関連物質を主成分とする眼軟膏
- マイボーム腺と涙液油層の安定性への作用に着目
- マルホへグローバル導出（2021年4月）。治験はマルホが実施

MGDの位置づけ

ドライアイ患者の約86%にMGDの所見があるとの報告があり、ドライアイの主要な要因の一つとされる

開発の経過と今後

2021年4月
マルホとライセンス契約

2026年1月
Phase 2a 被験者組み入れ開始を公表

2026年6月25日
LPO（最終被験者の観察完了）

2026年7月7日
LPO達成を公表

今後
結果を踏まえ、導出先が次段階の開発方針を検討

出典：MGD所見の割合はLemp MA et al. Cornea 2012;31:472-8。開発経過は当社適時開示（2026/7/7）等。

TLM-003：強膜に着目した新規作用機序の点眼薬

グローバル展開を見据え、日本・海外でPhase 2を実施中

作用機序の仮説（非臨床：マウス）

近視誘導

↓

強膜の小胞体（ER）ストレス

↓

PERK／ATF6経路の活性化

↓

強膜コラーゲンの異常（リモデリング）

↓

眼軸の伸長＝近視の進行

非臨床では、ERストレスの抑制によりマウスの近視進行が抑制。
ヒトでの有効性・安全性はPhase 2で評価中

地域別の開発状況

日本・アジア ロート製薬	**国内Phase 2 実施中** 2025年4月開始
米国・欧州等 Laboratoires Théa	**海外Phase 2 実施中** FPI：2026年1月23日 （2026年2月10日公表）
中国 非開示	**権利関係・開発状況の詳細は非開示**

差別化の考え方：既存の近視進行抑制治療とは異なる経路（強膜リモデリング）を標的とする研究仮説に基づく。TLM-001に続く柱として、近視治療薬の臨床POC取得を目指す

出典：Ikeda SI et al. Nat Commun 2022;13:5859（非臨床）、当社適時開示（2026/2/10）。作用機序は非臨床試験に基づく仮説であり、臨床での有効性は確立していません。

坪田ラボのパイプライン戦略

短期の価値実証と中期の事業化を両立し、後続パイプラインと新規事業を育成

短期
価値の実証

TLM-001
MGD：臨床POCの取得を目指す

TLM-003
近視：臨床POCの取得を目指す

TLG-001
中国での追加試験

中期
事業化の拡大

ReLight Tech
試作段階。非医療領域での事業化を検討

TLM-017
眼GVHD：特定臨床研究 実施中。早期の治験移行を目指す

TLM-023
近視：前臨床。既存治療とは異なるアプローチの新規近視治療薬

長期
次世代の成長

創薬
次世代の候補を継続的に創出

VL
バイオレットライトで新規疾患のPOC取得を目指す

TLG-020
網膜色素変性（VL）：特定臨床研究 実施中。ヒトでの安全性を検証中

各時間軸で複数の資産を持ち、**臨床結果への依存を分散しながら継続的な価値創出**を目指す

※POC：概念実証。記載の取り組みは現時点の方針であり、開発の結果・時期には不確実性があります。
※ReLight Techは試作段階の開発プロジェクトであり、臨床的有効性は確立していません。事業化の時期・規模は未定です（詳細はAppendix P.28）。

下期の主要なマイルストーン

研究成果を事業価値へつなげる取り組み

	下期の主な取り組み	企業価値へのつながり
事業開発	• 新規ライセンス契約の締結に向けた事業開発活動の推進	**契約一時金等によるライセンス収益の獲得機会**
研究開発	• TLM-001：結果を踏まえ、導出先が次段階の開発方針を検討 • TLM-003：日本・海外での臨床試験の進捗 • TLG-001：中国での追加試験に向けた準備	**臨床データの蓄積によるパイプライン価値の向上**
グループ事業	• メディプロデュースの商品リニューアル・販促活動 • 次期学会案件の受託に向けた活動	**事業収益の拡大と研究成果の社会実装**

※各取り組みの時期・結果は現時点の計画・見込みであり、変更となる可能性があります。

Tsubo Lab

4 成長戦略・ビジネスモデル

なぜ、坪田ラボなのか？

代表の国際的な研究ネットワークと、社内専門チームの組織力が競争優位の源泉

① 世界的な研究者が率いるコアサイエンス

代表・坪田一男のもとに、国内外の研究者が集まる

論文 1,400本以上
h-index 117
「世界の眼科医100人」に選出

研究者が集まり、共同研究が生まれる

研究者が自らの研究を持ち込み、協業が始まる。
人のつながりそのものが研究開発の資産

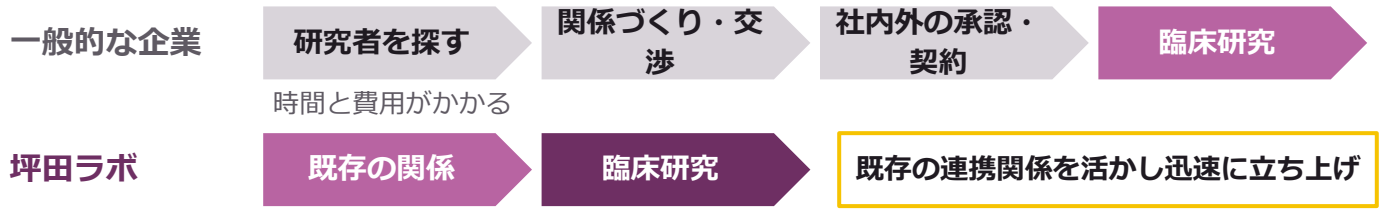
世界的研究者と、臨床研究を迅速に立ち上げ

既存の関係を活かし、接点づくりに要する時間と費用を抑えて臨床研究を開始

確かな成果を知財にし、早期に導出

研究成果を特許化し、マルホ・ロート製薬・Théa等へ導出。
導出後の臨床開発は主にパートナーが推進

臨床研究を始めるまでの流れ（イメージ）



例：眼GVHD（TLM-017）
世界的な研究者との連携により、速やかに特定臨床研究を開始

② 組織的な研究開発能力

専門チームが研究ネットワークを開発・導出の成果へつなぐ

医師との近さ
眼科医である代表をはじめ、臨床の第一人者と迅速に連携

臨床開発の専任
試験計画からデータ取得まで社内で推進

知財の専任
研究成果の知財化と事業化を支援

製剤の専門家
事業化を見据えた製剤・研究計画を立案

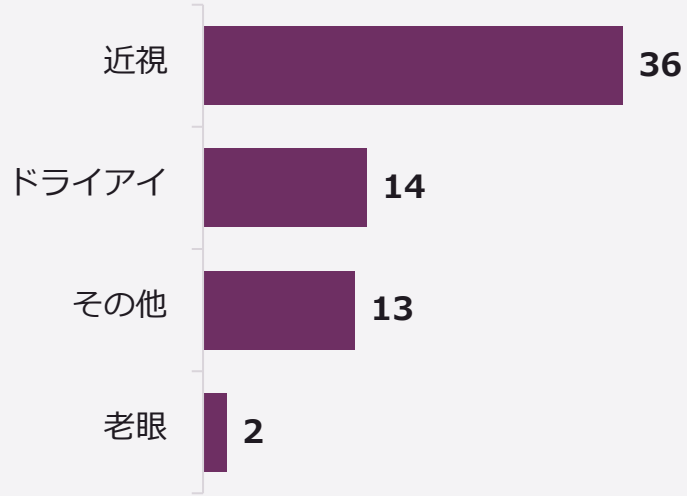
※論文数・h-indexはScopus（当社集計）。「世界の眼科医100人」はThe Ophthalmologist “Power List 2014”。
※フロー図は概念を示したイメージです。

特許65件の知財を基盤に、国内外6社とライセンス契約を締結

主力3品目はいずれも導出済み

特許件数（出願中を含む）

65 件　うち登録済み 32件



領域別内訳（件）。近視が過半を占め、主力品目を知財面から支える

主力品目の導出先（契約締結済み）

導出先	品目	対象	地域	契約
maruho	TLM-001	MGD（ドライアイ）	グローバル	2021年4月
ROHTO	TLM-003	近視	日本・アジア	2020年10月
Théa	TLM-003	近視	米国・欧州等	2022年12月
JINS	TLG-001	近視（医療機器）	日本	2019年5月
BYPT	TLG-001	近視（医療機器）	中国・香港・マカオ・台湾	2025年3月

2025　知財功労賞 特許庁長官表彰
2024　Well-being & Age-tech Award 優秀賞
2023　日本スタートアップ大賞 審査委員会特別賞

出典：当社 事業計画及び成長可能性に関する事項（2026/6/25）、有価証券報告書（第14期）沿革、当社ウェブサイト「研究開発パイプライン」
※特許件数は2026年1月時点。同一案件の国内外出願は1件として計上。 Shenyang Xingqi Pharmaceutical Co., Ltd.との契約権利関係は非開示。。

CCC Model：アカデミアと共創する研究開発体制

最小限の自前アセットで外部アカデミアと共同研究し、成果を共同出願・当社が事業化



本社は慶應義塾大学 信濃町キャンパス内

研究人員（単体）

49名　業務委託研究員を含む（2026年4月時点）

従業員（単体）

22名　うち研究開発本部12名（2026年3月31日）

1 共同研究

研究者が自らのテーマを持ち込み、共同研究が始まる

2 知財化・研究助成

研究助成（T-SBIR）で成果を育て、大学と共同で特許出願

3 パイプライン化

既存の関係を活かして臨床研究へ進め、早期導出につなげる

あわせて：契約金をR&Dに投資できる収益構造

導出一時金（基本の原資）＋ **マイルストーン・将来のロイヤリティ**（追加で投入）→ **R&D投資**

MSワラント等の株式による資金調達に頼らずに、研究開発を継続できる

出典：当社 事業計画及び成長可能性に関する事項（2026/6/25）、2026年3月期決算説明資料（2026/5/14）p.23、有価証券報告書（第14期）。※マイルストーン・ロイヤリティはパートナーの開発・販売の進捗に依存し、時期・金額は確定していません。第8～10回新株予約権（P10）は自社主導の臨床開発・ライセンス導入・M&A等の成長投資を使途としています。

事業モデルの進化と収益源の多層化

研究開発型モデルに、事業機能を拡充したモデルへ

	これまで	今後の方向性（連結移行後）
事業モデル	研究開発型	**研究開発型 ＋ 事業機能の強化**
収益モデル	早期（アーリーステージ）導出	**早期導出 ＋ 後期（レイトステージ）導出**
顧客	BtoB中心	**BtoB ＋ BtoC**
展開領域	医薬品・医療機器	**医薬品・医療機器 ＋ ヘルスケア**

坪田ラボ
ライセンス収益

- **契約一時金**
- **開発・販売マイルストーン**
- **ロイヤリティ**

＋

メディプロデュース
事業収益

- **学会・研究会運営**
- **医療マーケティング**
- **ヘルスケア商品販売**

ライセンス収益は契約・開発進捗により変動。事業収益を組み合わせ、収益基盤の多層化を図る

坪田ラボは、眼・光・老化を科学し、**医薬品・医療機器・ヘルスケアへ展開するビジョナリー・イノベーション企業**を目指す

※後期導出やBtoC等の事業収益の拡大は今後の取り組みであり、収益化が確立したものではありません。
※収益モデル図は組み合わせを概念的に示したもので、収益の安定性や成長を保証するものではありません。事業間の連携効果や将来収益は現時点で確約されたものではありません。

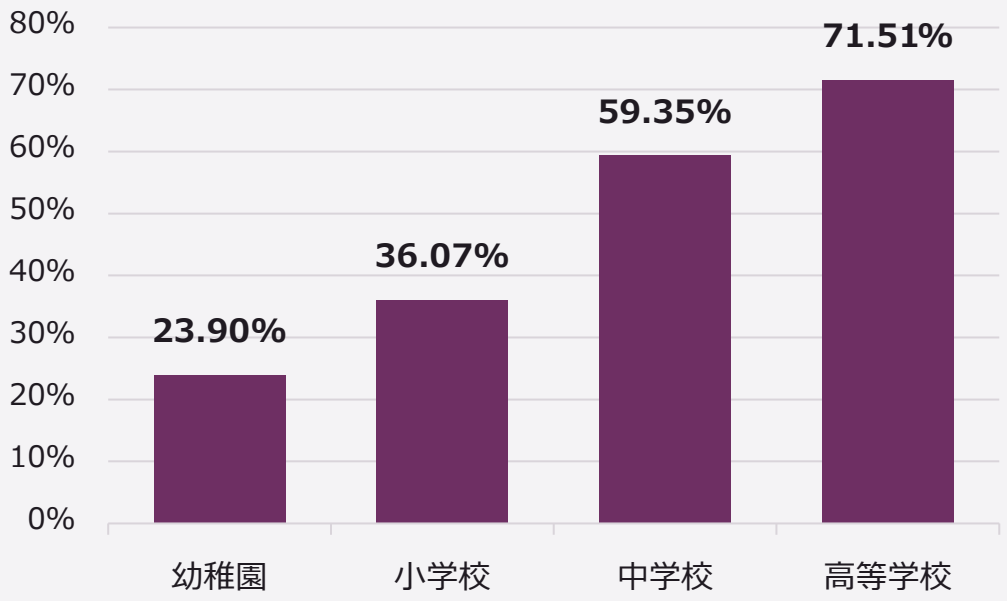
Tsubo Lab

5 Appendix

近視市場の急速な拡大

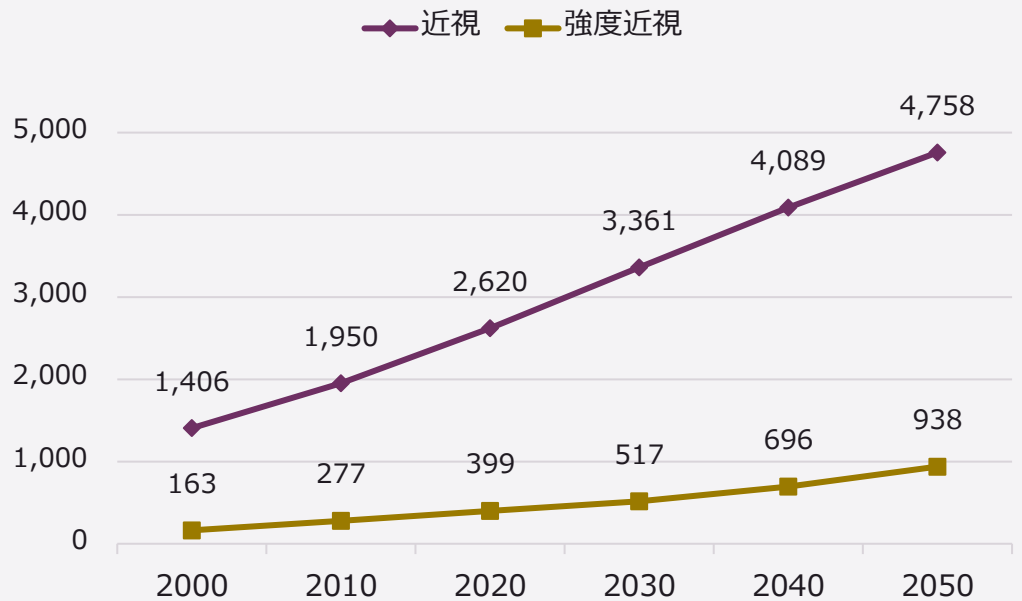
2050年には世界人口の約半数（49.8%）が近視になると推計

学校段階別の裸眼視力1.0未満の者の割合（国内）



高校生の約7割（71.51%）が裸眼視力1.0未満
※裸眼視力1.0未満の割合は近視の有病率と同義ではありません

世界の近視人口の推計（百万人）



2050年：近視 約47.6億人（世界人口の49.8%）
うち強度近視 約9.4億人（9.8%）と推計（強度近視は合併症リスクが高まる）

出典：文部科学省「令和7年度学校保健統計」（2026/2/13公表）／Holden BA et al. Ophthalmology 2016;123:1036-42（Brien Holden Vision Institute・University of New South Wales）。2030年以降は予測値。

ドライアイの疾患と患者数

患者数の多い疾患領域で、新たな治療選択肢の創出を目指す

ドライアイ

発症要因

加齢、デジタルデバイス使用（まばたき減少）、乾燥環境、コンタクトレンズ装用により涙液の安定性が低下

主な症状

乾燥感、異物感、疲労感、痛み、かすみ（視機能低下）

患者数（推計）

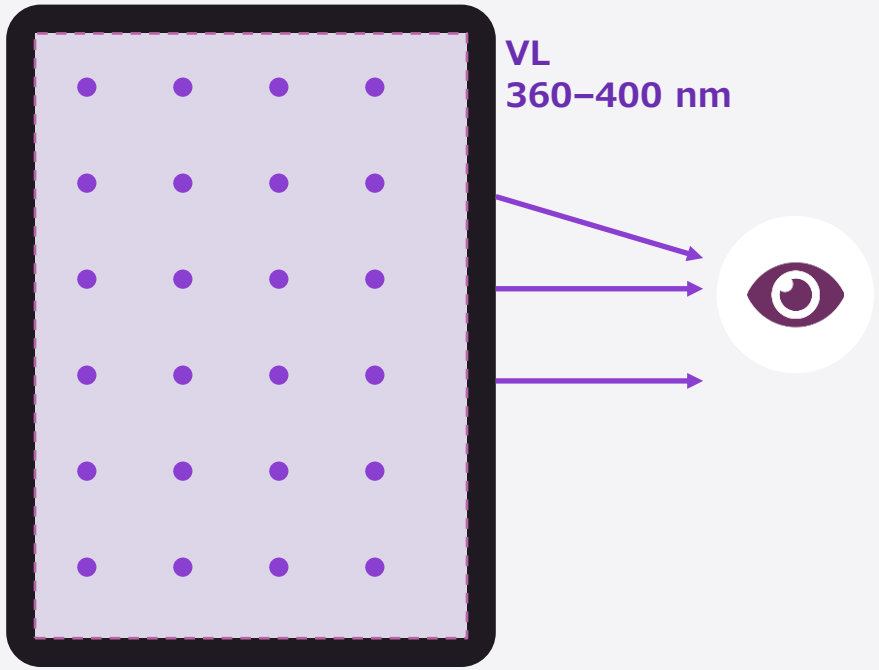
世界：推計に大きな幅（報告により約5億～34億人）
日本：約2,200万人

※患者数は推計であり、調査年・診断基準の違いにより幅があります。また、当社の対象市場規模を示すものではありません。
出典：ドライアイは各種疫学データをもとに当社推計。

ReLight Tech：VL照射ディスプレイ技術の実用化を目指す

表示画像を変えずに、画面上の透明層のマイクロLEDからバイオレットライトを照射

Conceptual Illustration



表示画像を変えずに、画面上の透明層のマイクロLED（100 μm未満）からVLを照射

開発段階

原理実証 → 試作・評価 → 安全性・有効性検証 → 製品化・事業化

▲ 現在：東北大学との共同研究による試作・評価段階

技術的な実現可能性（工学）	医学的な有効性・安全性（医学）
• 透明パネル上のマイクロLED配置と給電 • 表示品質・視認性への影響の最小化 • 照射量の制御と量産を見据えた設計	• ディスプレイ使用時の照射条件の設計 • 安全性の評価（光生物学的安全性を含む） • ヒトでの有用性の検証は今後の課題

想定する応用領域：教育用タブレットなど、長時間使用されるデジタル機器
（共同研究先の公表による想定。製品採用・提携は未決定）



※イメージ画像

出典：適時開示「東北大学との共同研究により、バイオレットライト対応マイクロLEDディスプレイ技術を発表」（2026/5/1）、東北大学プレスリリース（2026/5/1）、SID Display Week 2026 招待講演（2026/5/7）
※左図は概念図であり、実物・試作品の写真ではありません。臨床的有効性は確立しておらず、製品の採用や提携が決定したものではありません。

VISIONary INNOVATIONで
未来をごきげんにする

Tsubo Lab

免責事項

本資料には、将来の見通しに関する記述が含まれており、これは本資料作成時点における当社の判断・予測に基づいています。これらの記述は、将来の結果や業績を保証するものではなく、実際の結果とは大きく異なる可能性があります。

将来の見通しには、経済環境の変化、業界動向、規制の変更、技術革新、競合状況など、様々なリスクや不確実性が含まれており、それらによって実際の業績や財務状況が大きく影響を受ける可能性があります。

また、本資料に記載された他社・第三者に関する情報や、それらを基に作成された情報は、一般に公開された情報及び信頼できると判断した資料に基づいておりますが、当社はその正確性や適切性について独自に検証しておらず、いかなる保証も行うものではありません。

なお、本資料に含まれる製品・パイプライン情報（開発中のものを含む）は、広告や医学的アドバイスを目的とするものではありません。