

2020年8月6日(木) 13:00~13:45 投資家向け決算説明会(カンファレンスコール)
〈質疑応答概要〉

・育薬処方、Growing 処方の売上高はマイナス（その中で補中益気湯は好調）であるが、他の119 処方はとて好調である。Mega web 講演会でも葛根湯、補中益気湯を取り上げている。Mega web 講演会の効果なのか、COVID-19 の効果なのか（資料 P7）。

⇒医療用漢方製剤の売上高は、COVID-19 の影響で全体のマイナスが大きくなっている。個別に中身を見ると、補中益気湯は好調である。耳鼻科で処方される麦門冬湯がマイナスになっており、これは耳鼻科、小児科、整形外科の受診抑制が影響している。一方で、葛根湯や補中益気湯について、戦略的に行っている Mega web 講演会の効果は一定量認められると認識している。特別寄稿等で紹介いただいた漢方処方は、プラスに影響しているものもある。

・COVID-19 の影響については、プラス・マイナスがあるが、定量的に分析している数字はあるか。

⇒医療用医薬品の市場全体の話をする、4-6 月の全市場では-2.5%という分析に対し、ツムラは1.4%のプラスである。COVID-19 の影響によってマイナスの部分もあるが、プラス要因も示されている。

・売上高について、49.5%の上期進捗率はツムラにとって、COVID-19 の影響がある中、どのような評価なのか（資料 P2）。

⇒上半期の計画に対する進捗は 49.5%であり、結果としては悪くない。COVID-19 の影響として 2~4%の売り上げ減少の可能性を認識しているので、当初の見込みよりは、比較的無難な滑り出しだと認識している。

・盛実の売上高はどのくらいか。また、この売り上げは今期 50 億円くらい見込んでいると思うが、その進捗はどうか。

⇒盛実グループの売上高は、約 9 億円、中国事業全体としては 10 億円程度である。中国事業の売上高は、年間全体で 50 億円程度であり、進捗は低いという見方もある。2 月は中国が COVID-19 の影響を受けていた時期であり、この状況を考えると中国関連で約 10 億円は悲観的ではない（注；盛実グループの売上高 1 月~3 月分が 1Q に織り込まれている）。

・原価が 5 億円強増加しているが、この中に未実現利益の部分はあるのか（資料 P4）。

⇒未実現利益は生薬費の部分で、一部入っている。売り上げ構成としている 254 百万の増加は薬価改定が一番大きな要因。盛実グループの外部販売は原価が高いため原価増となった。金額的にはご覧いただいた範囲内である。

・1Q の盛実グループを含めた中国の売上高約 10 億円は、外部販売増による原価増加分 3 億 8,100 万円に連動したと理解していいか（資料 P4）。

⇒おっしゃる通り。

・OTC の売上は 10 億円程度だと思いが、37%伸びたということは、COVID-19 の影響で補中益気湯や葛根湯が伸びたのか。この伸びは、今後サステナブルなのか（資料 P3）。

⇒OTC でも COVID-19 の影響があり、ネットでも購入されている。サステナブルかどうかを率で語るのは難しい。傾向としては、今後も続くと思われる。

・OTC で売上高が伸長している処方、医療用医薬品の COVID-19 感染症患者の症状改善に期待できる漢方処方と連動する処方か。

⇒COVID-19 感染症患者の症状改善に期待できる漢方処方という意味では、医療用と同じで、補中益気湯や葛根湯が売れている。COVID-19 の影響で間接的に、食べ過ぎたとか、ストレスが溜まるという処方も OTC では出ている。

・中国市場全体は、1-3 月と 4-6 月で比べた時に、定性的でも結構なので、どのようになっているか。

⇒中国では、COVID-19 の影響は早い回復があった。COVID-19 の抑え込みがかなり進んだことにより、4-6 月は元に戻っているという認識で良いと思う。

・中国市場が戻っているというのは、前年比でもプラスに戻っているのか、それともフラットなのか。

⇒マーケットとしては、ほぼ横ばいのイメージ。COVID-19 の影響で清肺排毒湯が多く使われたことでマーケットとしては注目度が高まってきた。

・HP、GP で分けた時に、GP は戻ってきたが、HP はマイナスである。HP は 6 月時点でも戻りが鈍いのか。ツムラの HP の売上割合があれば知りたい。

⇒首都圏の HP はまだ戻っていない。マクロで考えると売上高の割合は GP が 7 割強、HP が 3 割弱と認識していただきたい。大建中湯のように GP、HP が 4 : 6 で、HP の比率が高いものもあるが、当社の 129 処方の中でこのような処方は他にはない。

・GP が戻ってきているので、2Q は 1Q よりも戻りやすいか。

⇒COVID-19 の影響次第であるが、足元 1 週間 夏季休暇における感染者数の増加が影響してくることも考えられるが、ご指摘の傾向はあると考える。

・育薬、Growing 処方、医療用医薬品の COVID-19 感染症患者の症状改善に期待できる漢方処方が伸びたからなのか、それ以外が伸びているのか。

⇒COVID-19 感染症患者の症状改善に期待できる漢方処方をどこまでとするかで答え方は変わるが、葛根湯が伸びていることに加え、自宅にいて肥満をケアしたい、精神的に安定したいという症状に対して改善が期待できる処方も伸びていることから、COVID-19 の間接的な影響として伸長していると言える。直接的だけでなく、間接的な伸びもあってこのような結果になっている。

・葛根湯と補中益気湯は、1Q 以降の傾向としては、2Q も伸びるのか。

⇒確定的なことは言えないが、処方が使われるシーンからすると、傾向は続くのではないかと見立てられる。

・盛実百草の連結業績の影響、売上げで約 9 億円の貢献、これは利益面ではどうだったか。

⇒利益については、盛実百草のグループ外への売上が約 9 億円で、利益への貢献はそれほど多くない。盛実百草の売上額の多くは内部取引でその部分が未実現利益となるため、今回の決算の利益には反映されていない。

・営業利益の段階ではマイナスが効いてきているということか。

⇒のれん償却に加え、未実現利益の分を消去するという考え方に立つと、利益貢献はしていない。

・1Q は営業利益が前年同期比で+5 億円となっているが、粗利は 2 億円くらいの増加で、販管費がセーブされたという事だと思う。経費の消化が遅れていることについて、期ズレと COVID-19 の影響で完全に行動的に抑えられる部分と二つに分かれると思うが、期ズレはどのくらいあったのか。

⇒1Q なので、完全な期ズレは研究開発の数千万円である。(5 千万円にも満たない。) 活動が出来なかったことによる旅費などの未消化は期ズレではないと考える。一方で、Kampo Mega Web 講演会を実施しているとお説明したが、予定していた旅費交通費や業務委託費等といった活動制限で消化できていない費用を、新たな情報提供の活動経費に振り分けていこうと考えている。

・同業他社もデジタル化の営業活動はやっていけると思われている。MR の数や営業体制に対して、何かディスカッションは始めているか。

⇒当面は大きな変化を見込んでいない。Kampo Mega Web 講演会は、実施後、リアルな営業活動の両方を実施した医師の方に効果が出ている。どちらか一方では効果が得られにくい。当面はハイブリット型の活動を推し進めていく。少なくとも足元ではもっとも効果が出る場所に資源を配賦したい。

・平安グループとのビジネスモデルに影響はないか。

⇒平安グループとのビジネスモデルに影響はない。中国国内において、中成薬への期待が高まっているという状況で、我々のビジネスモデルが変わるというよりも期待を持って見ている。