

2021年11月8日（月）13:00～14:00 第2四半期決算説明会（投資家向け）

<質疑応答概要>

・医療用漢方製剤の売上高が伸長している要因は、COVID-19 関連処方伸長と e-プロモーションを通じて新たに漢方製剤を処方する医師の増加とではどちらが影響しているのか。COVID-19 収束後の売上高伸長の継続性についてどのように分析しているか。

➡COVID-19 関連処方漢方薬の処方機会が増加し、11.6 億円売上高が増加したと分析しているが、その背景として、e-プロモーションによる新たな情報提供活動が功を奏している。これらは相互に関連しており、影響の割合を切り分けることは難しい。

COVID-19 収束後、例えば、マスク装着率の低下に伴い、皮膚疾患は減少する可能性があるが、精神疾患やめまいに対しては、治療の選択肢の一つとして漢方薬を処方する医師が増加しているなど、処方機会のベースが広がってきていることから、一定量の売上高は継続的に伸長すると期待している。

➡これまで漢方薬の情報が届けられなかった病院勤務医に対し、e-プロモーションを通じて効果的に情報を届けられるようになってきている。若手の医師を中心に Web から情報を収集する機会が増えており、当社のメディカルサイトでも Web 講演会や動画コンテンツを充実させ、視聴者数、情報認知件数が増加している状況である。COVID-19 収束後も漢方薬の持続的な成長を維持していく。

・中国事業では、中成薬の OTC（一般消費者向け）の企業を M&A することにより、市場拡大を目指す構想だと理解していたが、古典由来処方を持つ企業との M&A が優先なのか。

➡中国では、日本のように OTC と医療用医薬品という区分けが明確ではない。M&A の対象は、当社グループが新規で製造販売承認を取得することができない OTC や医療用医薬品を有する企業である。すでに承認取得されているものの、販売に至っていない古典由来処方を当社グループが掘り起こし、中国国民の健康に貢献する考え方である。その処方には、OTC と医療用医薬品のどちらも存在するが、現状では OTC が大半を占めている。医療用医薬品から OTC に転換することもあり得る。

・連結した平安津村薬業は未実現利益によって、今期は利益が出てきていないと理解しているが、海外の外部販売で△6.7億円はコスト増の影響があるのか。

➡当第2四半期連結累計期間においては、未実現利益として内部消去しているため利益は出てきていないが、下期から徐々に利益として出てくる見込みである。△6.7億円については、ご指摘の通り、中国での外部販売事業が増加していることによる影響である。

・平安津村薬業の未実現利益の消去による利益貢献は2022年度には通期で寄与するのか。

➡2022年度は一定期間の在庫サイクルは完了しているため間違いなく利益は出てくる。ただし、販売や在庫の状況により変動する可能性があるため、2022年度中にすべて利益に取り込めるかは確定的には言えない。

・2022年3月に実施予定の説明会では、中国事業のM&Aの進捗状況や時間軸等の話題には触れるのか。

➡ビジョンについては、10年後のあるべき姿をマイルストーンに区切ってお示しする予定である。中国事業についてはM&Aをどのタイミングで実現させ、次のステップに向けた考え方をお示ししたい。

・国内事業と中国事業が継続して好調であった場合、製造キャパシティの心配はないか。

➡現状の中国外部販売での売上高の規模と伸長では製造キャパシティに問題はない。国内の医療用漢方製剤は、来年度に稼働予定の天津工場においても製造をおこなう予定であり、製造キャパシティに心配はない。

・円安が継続した場合、2～3年後は売上原価率を悪化させるリスクとなるのか。

➡3年を目途に為替予約を組んでおり、仕入れ(調達コスト)の安定化を目指している。一方で、中長期的に円安傾向が続くようであれば、売上原価に与える影響の回避は難しいと捉えている。

・COVID-19関連処方によるプラス影響を、一般診療所(GP)と病院(HP)の販路で分けることは可能か。後遺症の治療は病院ではなく、一般診療所の方が患者さんは多いのか。

➡COVID-19関連処方は主に一般診療所でのプラス影響が大きい。患者さんがコロナ後遺症外来のある施設を検索し、一般診療所を受診することの方が多い。

・業績予想の修正で、売上高は上期で+40億円、下期のみだと+10億円の修正で、営業利益は上期+29億円に対し、通期+16億円であり、下期の利益は13億円の下方修正とも見える。下期の業績をここまで慎重に見なければいけない理由は何か。

➡売上高は引き続き伸長する計画である。上期の販管費は計画に対し△10億円であったが、このうち4億円は、研究開発費用や営業のシステム改修費用、講演会関連の費用等が下期にずれ込んでいる。また、2020年度下期から投資をしてきた効果が実感できていることから、2021年度下期もe-プロモーションを中心に積極的な投資をしていく。

・中国平安保険グループに第三者割当増資を実施したことで10%程度のダイリューション（株式の希薄化）が起きたが、ROIに対する評価はどうか。

➡今後M&Aなど積極的な投資を行う予定であり、そのリターンによってROIを評価したい。現時点では評価を下せる段階ではないと考えている。

・中国事業が成長事業との位置付けに変わりはないのか。中国事業のマネタイズのタイミングが後ろ倒しになる可能性はあるのか。

➡生薬プラットフォームの原料生薬や飲片では品質に対するニーズが高まっている。植物薬は生薬の品質によって医薬品の品質が決まるため、従前から品質向上に取り組んでいる当社グループの強みを生かせる分野である。さらに大きな売上規模を目指し、中成薬市場への参入に向けてM&Aの交渉を行っている。生薬が今以上に価値あるものになっていくことから、中国事業が有望であるとの考え方に変わりはない。2022年3月の説明会では、長期経営ビジョン2031の中で中国事業の考え方についてもお伝えしたい。

・サステナビリティ・ビジョン 2050 を長期経営ビジョン 2031 の上位概念としているのはなぜか。また、気候変動に対するリスクをどう捉えているか。

▶サステナビリティ・ビジョン 2050 を長期経営ビジョン 2031 の上位概念としているのは、自然の恵みである生薬を原料として取り扱う当社グループが持続的に成長するためには、自然環境の変化や危機に敏感であるべきと考えているからである。

気候変動は事業の戦略や財務に甚大な影響をおよぼす可能性がある。気候変動リスクの緩和策として、生薬栽培拠点の複線化、気候変動に対応した品種の育種、生薬栽培技術の革新といった取り組みを行っている。また、漢方製剤を製造する過程で多くの水を利用するため、これまでも製造工程以外での再利用をおこなってきたが、今後は最も多く水を利用する抽出の過程で水の再利用を行い再資源化に取り組んでいく。過去に生薬の調達が困難になった局面はないが、今後も事業を通じて自然環境に対する課題と向き合い、自然と共存していく考えである。

以上

【注意事項】

本資料の内容は、説明会での質疑応答をそのまま書き起こしたのではなく、主旨を踏まえて要約したものであることをご了承ください。