

2021年8月30日(月) 14:00~14:40

SMBC日興証券主催 個人投資家向け Web-Live IR

<質疑応答概要>

Q：2020年度決算における増収増益の要因を教えてください。

A：医療用漢方製剤は、COVID-19関連症状によって、皮膚疾患、精神疾患、肥満症などへの処方機会が増加したことと、e-プロモーションなどの新しい情報提供活動により、新たに漢方薬を処方される医師数が増えていることが増収要因であると分析している。一般用漢方製剤についても、店舗販売、ネット販売ともに好調である。営業利益では、売上高増加による影響(約44億円)がプラス要因で、売上原価率の上昇(約20億円)と経費増加による影響(約19億円)がマイナス要因である。

Q：新型コロナウイルス感染症の収束が見えない中で、今後は守りの経営と攻めの経営のどちらを実践していくのか教えてください。

A：情報提供活動の仕方がコロナ前に戻ることはないと考えている。今後は、e-プロモーションとMRによるフォロー活動を組み合わせて、医師のニーズや興味関心に沿った情報提供を行い、新規処方化に展開していく。海外(中国)事業においては、原料生薬・飲片といった生薬プラットフォーム事業でのオーガニックな成長のほかに、中成薬企業のM&Aによるさらなる成長を目指している。

Q：自社株買いについての考えを教えてください。

A：経営環境の変化に対応し、機動的な資本政策を遂行する必要があると判断した場合には、検討したいと考えている。

Q：医薬品メーカーとしては営業利益率やROEが低いことが気になります。今後経営効率を高めていくための具体策を教えてください。

A：第3期中期経営計画の5つの戦略課題を達成し、収益力を高めることでROEを向上させていきたいと考えている。

Q：株主優待の条件が厳しすぎないか。

A：株主の皆さまの日頃のご支援に感謝するとともに、当社株式への投資魅力を高め、多くの株主の皆さまに長期にわたって保有していただくことを目的として、3年以上保有いただいている方を株主優待の対象とさせていただいている。

Q：医療用漢方製剤の競合他社の売上は伸長しているのか。

A：当社以外の競合他社も伸長しているが、医療用漢方製剤のシェアはツムラが 83.4%を維持している。

Q：今後の新商品の上市見込みを教えてください。

A：日本で新たに漢方製剤を上市する場合は、新薬と同様に臨床試験を行って承認を取得する必要があるため、当社では新しい医療用漢方製剤の開発は行っていない。米国では TU-100(大建中湯)の米国上市に向けて、臨床試験を行っている。

Q：漢方を処方してくれる医師が少ないと感じている。漢方を処方してもらいたい時、例えば、ツムラのホームページからオンラインで診断・処方・配達出来るシステムがほしい。

A：漢方に詳しい病院・医師の検索については、「QLife 漢方 Clinic サイト」や「日本東洋医学会の漢方専門医の検索サイト」を紹介している。  
オンライン診療等については医療政策でもあるため、近隣のクリニックなどに相談してほしい。

Q：漢方薬が西洋薬と併用された場合、西洋薬の効果を減弱させることはないか。

A：漢方薬と西洋薬を併用する場合、注意が必要な場合もあり併用禁忌の処方もある。併用によって効果が減弱する可能性に限定した場合、Ca拮抗剤と陳皮などの柑橘系の生薬を含む漢方製剤の併用、テトラサイクリン系・ニューキノロン系の抗菌薬とCaを含有する生薬を含む漢方製剤の併用は否定できないが、禁忌や併用注意になった処方はない。また、ワーファリンと漢方製剤の併用を注意する報告もあるが、確定的な根拠や報告例はなく、併用注意などの啓発をする段階には至っていない。

Q：新型コロナウイルスの感染拡大は、ツムラのビジネスにどのような影響をおよぼしたか。

A：新型コロナウイルス感染症の拡大に伴い、患者数が 15%減少する等、厳しい市場環境となったが、2020 年度の売上高は前期比で 1.1%伸長した。2021 年度は HP(病院)市場では受診抑制、手術数の減少などで苦戦するも、GP(一般診療所)市場においては回復傾向で、売上高も伸張している。

新型コロナウイルス感染症に対しては、さまざまな症状に対応できるという漢方製剤の特徴から、外部環境の変化やマスクの着用による皮膚疾患、精神疾患への処方機会が増加している。足元では、心身の不調によるめまいにも漢方製剤が使われるようになっている。

Q：新型コロナウイルス感染症の治療薬としての漢方薬の開発は手掛けているか。

A：治療薬の開発はしていないが、新型コロナウイルス感染症に付随する症状に効果が期待できる漢方薬について、研究機関と臨床研究を開始している。

Q：生産現場のコロナ禍対策として従業員保護のための投資の例を教えてください。

A：玄関での非接触測温機、手の消毒用アルコール、飛沫感染を防ぐためのアクリルパネルの設置をしている。また、手指消毒を徹底させるための立哨などもおこなっている。

Q：役員のなかで女性は社外取締役に一人だけですが、今後はどのように考えているか。

A：経営人財の養成と企業文化の醸成を目的に、2019年にツムラアカデミーを開設した。開設から2年が経過し、経営基本講座には累計330人が受講し、着実に「人」づくり体制が構築されてきている。経営基本講座の受講者が将来的には役員を担っていくことを期待しており、将来的に女性役員の誕生もあると考えている。

Q：「バスクリン」の売上高は全体に占める割合および金額を教えてください。

A：バスクリンは当社とは現在資本関係のない株式会社バスクリンの製品であるため、当社の売上高に占める割合は0である。

Q：「中国での新規ビジネスへの挑戦」を戦略と定めているが具体的にどのようなビジネスか教えてください。

A：中国での新規ビジネスの目的は、中薬産業の更なる発展を通じた「中国国民の健康への貢献」と生薬の品質向上や資源保護への寄与を通じた「原料生薬の安定調達」である。原料生薬の栽培・調達～製造～販売・普及・啓発といった独自の一貫したバリューチェーンおよび均質性を確保した製剤を大量生産できる技術・ノウハウ等を中国でも展開し、中国の伝統薬である中薬の品質をさらに向上させることで中国国民の健康に貢献したいと考えている。現在は、原料生薬を中心に販売を拡大しているが、今後は飲片等の販売比率を高めるとともに、中国国民のニーズに合った高付加価値製品の開発・提供を推進していく。

Q：中国事業の展開におけるリスクを教えてください。

A：海外事業展開は、予期せぬ法規制の変更や政治的、経済的状況の変化等により悪影響を受ける可能性がある。多くの日系企業と同様に、中国の医療政策および他社動向など注視しながら事業を推し進めている。

Q：生薬を中国の農家から直接調達しているとのことだが、政治的緊張やコロナ禍での中国リスクについて教えてほしい。

A：当社は40年以上前から中国と原料生薬の契約栽培体制を構築するなど、中国との関係の歴史は長く、今日においても確固たる信頼関係を築いていると踏まえている。

Q：中国産の原料生薬が多いようであるが、日本産は増やしていかないのか。

A：現在、国内には6ヶ所（北海道・岩手県・群馬県・高知県・和歌山県・熊本県）に主要生薬産地がある。北海道については、生薬の生産・加工・保管拠点の事業を統括するため、2009年に子会社（株式会社夕張ツムラ）を設立し、生薬栽培の拡大を図っている。今後も国の補助事業（薬用作物等地域特産作物産地確立支援事業）提携先の外部機関（㈱マイファーム）等も活用しながら、国内栽培の拡大を図っていく。

Q：米中貿易摩擦の影響を教えてください。

A：米中貿易摩擦が世界経済に影響をおよぼしているが、中国における原料生薬の調達や、エキス末の生産に支障は生じていない。

中国の取引先との経済的な関係や、関連する中国の行政機関との関係はここ数年で築いたものではなく、約40年前から様々な取り組みを軸として培ってきた強固なものである。今後もさらに強固な信頼関係を築き上げるよう最善を尽くす。

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。