

2022年度 第3四半期決算説明会 質疑応答

【開催日時】 2023年2月6日（月）13:00～13:45

【登壇者】 2名

取締役 CFO	半田 宗樹
執行役員 医薬営業本部長	空田 幸徳

【質問者】 3名

クレディ・スイス証券	酒井 文義
さわかみ投信	大岩 賢
三井住友トラスト・アセットマネジメント	高口 伸一

酒井 [Q] :

たればの質問はあまりよくないと思いますが、仮に限定出荷がなかった場合は、今期はもう少し売り上げが、上振れしていたでしょうと。一方で原価のところですけども、結局売り上げが伸びても、原価がつれて上昇したら結果としては営業減益という構図に今期はなってしまったのかなと。その理由の1つは多分中国で盛実百草でしたか、これはだから日本の国内の限定出荷とは関係ない部分ですけども、ここの持っている在庫を外部にはき出さないといけないということで、今期中国事業は売り上げが伸びても利益ゼロというお話をされていたと思います。この辺の入り繰りが、3Qまででどうなっているのか。4Qは、多分この構造はあまり変わらないだろうなと思いますが、来期に向けて中国の旧盛実百草の在庫、こういったものがきちんと解消できていくのかどうかをまずお聞きしたいと思います。

半田 [A] :

限定出荷無かりせばということについては、あくまでも社内の一定の基準を持った算出にはなってしまいますけれども、おおよそトップラインで10億円程度の影響があったと見込んでいます。一方で、原価もそれにつれてということですので、この部分の原価は、当然一部上昇しているものもありますけれども、トップラインがあれば当然それだけの利益はついてまいりますので、そこで全て打ち消されるものではございません。一方で中国、旧盛

実百草、こちらの未実現利益についてはご指摘のとおり、まだ未実現利益のたまっている部分がございますので、十分それが顕在化しているわけではございません。その点について、来期に向けてということでご指摘いただきましたけれども、盛実百草の在庫は2024年度に本格的にはけてまいりますので、そういう意味での大きな未実現利益の顕在化、これが連結に本格的に寄与するのは2024年度からと捉えております。

酒井[Q] :

そうすると中国事業は、今予想はマイナス4億円ですよね、今期22年度予想ですけれども。この部分の赤字は、盛実百草の未実現含めた数字という理解でよろしいですね。

半田[A] :

はい。ただ、未実現の部分は中国事業というよりも国内事業に振りかわって連結決算に寄与しますので、中国事業のマイナス4億円は、主に原料生薬の外部販売を主体としたもののボリューム感と先行投資部分により、今期の見立てで当初年間4億円の赤字と。中計最終年度には当然黒字ということで前回もコメントさせていただきましたが、来年度に向けては、そういう意味では分岐点をどう超えていくかが大きな課題ではないかと認識しております。

酒井[Q] :

もう一つは Long-COVID で、変な言い方ですが、今店頭で鎮痛剤含めていわゆる風邪薬が品不足になっていると。とある爆買いという話なのかもしれませんけれども。それに対して Long-COVID、確かに後遺症は結構嫌なものだと聞いていますけれども、咳とか、どちらかというと呼気器系の症状のようですが。実際にこれはあれですか、店頭とかで風邪薬がきっちりと出回るようになった場合にツムラの漢方に影響があるかという、それはもう全然違う性質のものだと認識しておいてよろしいですか。Long-COVID がどれぐらい長続きするののかというのもまた違う話かもしれませんけれども、少なくともツムラの漢方薬、これは当然処方薬ですから店頭薬とは違うと思いますが、きっちりとある程度処方されていくだろうという認識でよろしいでしょうか。

半田[A] :

主に店頭とおっしゃっていただきましたので、私どもの整理ですと OTC ということにな

ろうかと思えますけれども、ご指摘のように Long-COVID の影響で、風邪関連の処方はこちらが非常に伸長しております。ということもありますが、この影響はということ、国内の医療用漢方製剤に直接にこれが影響するというよりも、患者様が医療を受けなくて、その前段階ですとか、あるいは行くほどではないような患者様、お客様が OTC をご購入なさると、こういう購買行動だと思います。今のご質問ですと、これが医療用漢方製剤に大きく影響を及ぼすようなことはないと思っております。

酒井[Q] :

加味帰脾湯が不眠とかで Long-COVID の対症として使われているという話、あと何か 2つ、3つぐらい典型的な処方はあるんですか。

空田 [A] :

Long-COVID の場合症状は多彩ですので、例えば長引く咳には麦門冬湯が使われていますし、倦怠感、体がだるいとかこういったところにつきましては補中益気湯、あるいは今でました加味帰脾湯、不安感というところではやはり加味帰脾湯が中心です。また、不眠ですと加味帰脾湯や抑肝散、抑肝散陳皮半夏が多く処方されていると聞いております。

大岩 [Q] :

16 ページで e-プラットフォームをつくっているというお話ですが、これに関連して平安のジョイベンがあるじゃないですか。そこからシナジーとか、向こうのアプリとかがすばらしいと聞きますので、その解説をお願いします。

半田[A] :

16 ページでご指摘いただきましたのは、国内のプロモーションをいかに効率的、効果的に実施しようかということです。平安とのジョイベンといいますか、私ども平安グループとはジョイントベンチャーで中国での法人を設立しておりますが、今ご指摘いただいた平安のプラットフォームは平安グループが手掛けているものですので、中国の事業のもので、16 ページはちょっと別です。16 ページはあくまでも国内の活動ですので、この辺についてはちょっと営業本部長よりコメントいただければと思います。

空田[A] :

我々は医療従事者を対象といたしましたメディカルサイトというものを、昨年4月に立ち上げております。ここにおきましては目指しているところとして、医師一人ひとりのニーズに合ったものを提供しようということで、e-プロモーションの中では、例えばインターネットを活用したオンラインサロンですね、漢方のサロンとか、あるいはWeb講演会という形で漢方の使い方セミナー。あるいは先生方がご関心のあるような動画を配信いたしまして、ご自由に勉強していただけると。あるいは先生方の漢方の知識を自らテストというか、確認していただけるようなサイトもつくっている形で行っております。それ以外にも安全性の情報ですとか、漢方薬を使った医療にかかわる全ての情報をこちらに集約して、先生方がご自身で入手、活用できるようにつくっていきたいということでおこなっているところです。

大岩[Q] :

2点目、2Qの話なのでちょっと今さら感が出ているんですけども、誰も聞いていないのでお聞きします。社債発行300億円について、私が計算している限り結構低金利で行っているなと思います。その使い道の概要を教えてくださいませんか。

半田[A] :

ご指摘のとおり、この9月に300億円を起債いたしました。300億円の内訳は150億が2本という形で、7年債と10年債でございます。合計300億円の調達を実施しました。ご質問の使い道ですが、今回の中計ですね、この3年間で設備、DX投資で1,150億円の投資を予定しております。これは、国内事業投資で約1,000億です。国内の医療用漢方製剤のマーケットが順調に改めてまた伸長しております、これに対応する生産設備を整えようと、これが主なものでして、これに充当させていただく予定。それと一部既に起債している300億円のうち、150億円がこの中計期間中に償還を迎えますのでその借りかえ、こういう予定です。

高口 [Q] :

まず9ページ目の最後のところ、限定出荷が3月以降順次解除の見通しということで、状況が変わったらいろいろ変動ありますよというご説明ですけれども、そもそもどうい

前提を置いているから、この3月末から順次解除の見通しなのか、その背景をもう少し教えてください。

2点目は、中国のロックダウンとかの影響が、18ページのM&Aの交渉等々に影響があったのかなかったのか。あと、これから正常化していく過程で、こういった交渉はよりスムーズに進んでいくのかどうか。このあたりの見解を教えてください。

半田[A] :

まず限定出荷解除の前提の背景ですけれども、これはもともと中計で予定していた出荷、これに加えて、今COVID-19の影響もありましてプラスアルファが来ておりますので、私どもとしてはこれを前提に、以下の3つを中心に物事を考えています。まずは現在治療中である患者様の製品供給を優先する、つまり治療中のお客様に届くということですね。それから2つ目、既存のお取引先である医療機関、医師への製品供給を優先する、つまり既存の患者様をイメージしたものです。そして3つ目、代替処方のない製品の安定供給を優先する、やはり手前どもだけで扱っている処方もございますので、これを優先すると。こういう考え方の中で、丸く言うと5%の成長を前提としてこういったものを確実にやっていくということを考えて上で、3月以降の解除を順次やっていきたいと、こういうことです。

2点目、中国のロックダウンの影響ですが、確かにロックダウンの影響がなかったかあったかという点、影響はございました。ご質問の趣旨から言うとM&Aに関するところだとは思いますが、昨年の上海のロックダウンの話とかはちょっとここでは割愛させていただきますが、やはり具体的に複数社と交渉する中で、ゼロコロナ政策の解除により感染者が急増しましたので、この期間は正直交渉がやや途絶えていたところがあるかと思います。これも既にご案内のとおり、かなり多くの方が罹患しましたけれども、それによって逆に落ちついてきたといえましょうか、常態化してきているのが今の中国だと認識しています。そういう意味ではコミュニケーションも再開していますので、今後何か大きな悪影響とか、スムーズにいかなくなるとかという可能性は低いのではないかと考えています。そういう意味ではご指摘のとおり、一時期はゼロコロナの解除で影響はございましたが、多くの罹患者を出して常態化に戻っているのが実情だと思っています。

以上