

2021年5月12日（水） 13：00～13：55 決算説明会(Web説明会)

〈質疑応答概要〉

・製剤プラットフォームの70億元(約1,190億円)は、中成薬が中心となるのか。それとも、古典処方を中心となるのか。(資料P30)

⇒製剤プラットフォームは、中成薬が中心になると考えている。M&Aを実施した場合、対象先の企業が保有している中成薬を販売していくことを考えている。古典処方中薬複合製剤は、商品も多く出しておらず市場も大きくないという状況である。ここに、ツムラが持っているノウハウを活かし、市場を拡大していきたいという考えである。そのため、現在古典処方中薬複合製剤を保有している先をスクリーニングし、M&Aの交渉をしている。最終的には、古典処方中薬複合製剤を手掛けていきたいと考えるが、同時に古典処方中薬複合製剤ではない中成薬を買収先が保有しているケースもあるため、現段階で明確な比率などをお伝えすることは難しい。中成薬と古典処方中薬複合製剤で中国国民の健康と医療に貢献したいという考えである。この2つの製剤を手掛けている中国の企業はそれほど多くないため、ツムラが役に立っていきたい。

・中国で集中購買が起きており、中成薬も対象になる可能性が高いという議論がされているが、仮に中成薬が集中購買の対象となった場合、中長期における中国事業への影響はあるのか。

⇒平安保険グループとの合意事項があり、一般の生活者（消費者）に向けたブランドを構築し健康に貢献していきたいという想いがある。中国での集中購買の動きは、日本で言うところの医療用医薬品に対するものであると認識している。どの程度の影響度かを量的にお示しすることはできないが、現行としては集中購買の動きも注視しながら、事業展開に向けた比率等は十分に検討していく必要があると踏まえている。

・M&Aの対象は、病院向けの中成薬を保有している企業も含まれると思うのだが、集中購買の問題が明確にならない限りM&Aは進捗しないのか。

⇒M&Aの対象企業がどのような中成薬を保有しているかによって影響は異なる。医療用医薬品を手掛けないわけではないが、一般の生活者（消費者）向けの製品でブランドを構築するという平安保険グループとの合意事項を踏まえ、M&A対象先を選定していくことになる。集中購買の動きを注視しながら進めていく。

・**コロナ影響の長期化に伴い、円安傾向が深まるとみており、中国子会社の在庫等を含め中国事業への為替の影響はどうみているか。2020 年度では、どれくらいの為替影響が出ているのか。**

⇒業績に与える為替影響については、従来は外貨建仕入れの影響がほとんどであり、円安になるとネガティブなイメージであったが、外貨建売上高が計上されるようになり、会計上は相殺され PL 影響がマイルドになってきている。原料生薬、エキス粉末の輸入においては、為替予約を組んでおり、基本的にスポットの実勢レートの影響を受けにくい戦略をとっている。ヘッジ会計のルールのもと、生薬・エキス粉末の調達計画に基づく送金計画をベースに為替動向などタイミングを見ながら為替予約を実施している。

・**風邪関連処方マイナス影響が大きい、不確定要因である風邪処方の市場の回復を計画に織り込むのか。また、医薬品市場と比較して GP 市場は好調で、HP 市場ではマイナスであったが、2021 年度はコロナ禍での経験を踏まえて、どのように営業活動を変化させていくのか。(資料 P9、P13)**

⇒COVID-19 によるプラス影響はあったものの、それ以上に風邪関連処方のマイナスが大きく、△26 億円の影響となった。2020 年度は、COVID-19 の影響で営業活動費（主に旅費交通費や講演会費など）が計画を下回り、原資を再配分することで、e-プロモーションに対応できる体制を整えてきた。HP 市場を中心に新しいカタチでの情報提供を活かして営業活動を展開していく。

⇒2021 年度も、風邪関連処方大きく回復しないと見込んで計画を組んでいる。HP における手術数の減少など外部要因はあったものの、オンラインによる情報提供体制の確立が遅れたことが一番の要因であると考えている。2020 年 12 月からデジタルで情報提供ができるコンテンツの導入を始めており、これまでに約 3 万名の病院勤務医に情報提供を行っている。訪問型に加え、e-プロモーションによる情報提供活動も展開していく。また、医療関係者向けウェブサイトを 2021 年 4 月に大幅リニューアルし、ウェブサイト上で Web 講演会が実施できるようなシステムを目指している。最終的には MR ひとりひとりによる新しいカタチでの情報提供が展開できる営業活動を目指していく。

・ **重点 3 領域の高齢者関連領域に「フレイルに伴う諸症状」を追加した理由は何か。コロナが影響しているのか。(資料 P16)**

⇒フレイルは社会的な問題と捉えている。漢方薬は体力の増強などともともと虚弱な状態に適用しているものが多いため、高齢者疾患に親和性の高いところにさらに営業活動を広げることで問題解決につなげていく。国が掲げる「2040 年までに健康寿命を 3 年以上延伸する」という目標に対し、漢方薬で応えていきたいと考えている。

・ **M&A における無形固定資産やのれんなど純資産に対する財務比率の考えを教えてください。**

⇒M&A の対象や買収金額、業態によってのれんへの影響に差があるため、直接財務比率で示すのは難しい。中期 3 カ年計画の投資における進捗が大体 3~4 割ぐらいに留まっているが、その理由は M&A が成約していないことが大きい。中計の計画に織り込んでいる M&A の実現に向けて交渉を進めている。

・ **2021 年度は中計の最終年度であるが、次期中計はどのような将来像を描いているのか。これまでの中国への先行投資を含め、収益化できるような像を描いていると理解して良いか。**

⇒M&A や設備投資など今後の中国事業の収益化を意識して展開している。中国事業での売上高 100 億元は次の「長期経営ビジョン 2031」で目指していくことになる。長期経営ビジョンを踏まえた計画の中で示していきたいと考えている。

・ **デットをどのくらい見込んでいるのか。また、社内での規律はどうか。**

⇒既に資金調達を終えてから現在の中計を策定しているため、今の財務状況で適正な資源配分をしていくことになる。ただし、それだけで全ての事業基盤や次期中計において賄えるかといえばそうではない可能性もある。その際には、格付の維持も含めた財務戦略を考えていきたい。

・ **長期経営ビジョン 2031 の中に、中国事業の 2027 年度売上 100 億元 (1,700 億円) の達成があり、そこに向けて中国事業が伸長していくという考えで良いか。また、中国事業の具体的な売上高は、次の本決算か長期経営ビジョン 2031 での開示になると理解して良いか。**

⇒2027 年度の売上イメージ 100 億元に向けた内容については、長期経営ビジョン 2031 ならびに新中計にて示していく予定である。

【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。