

【イベント概要】

企業名: 鳥居薬品株式会社

企業 ID : 4551

イベント種類 : 決算説明会 (機関投資家・アナリスト向け)

決算期 : 2023 年度 第 2 四半期決算

日程:2023年8月2日

時間 : 11:00~12:00 (登壇 20 分、質疑応答 40 分)

開催場所: インターネット開催

登壇者 : 2名

代表取締役社長 松田剛一

常務執行役員 企画・支援グループリーダー 近藤紳雅

TORII PHARMACEUTICAL CO., LTD.

2023年12月期第2四半期決算 に関する説明会

2023年8月2日 鳥居薬品株式会社 代表取締役社長 松田剛一

.

鳥居薬品社長の松田でございます。

本日はご多用の中ご参加いただき誠にありがとうございます。

それでは、7月31日に公表いたしました 2023 年12月期第2四半期決算に関してご説明させていただきます。

【スライド2】目次

TORII PHARMACEUTICAL CO., LTD.

目次

- 1. 2023年12月期第2四半期決算概要
- 2. 2023年12月期業績修正予想
- 3. 「中期経営計画2023-2025」の進捗
- 4. 将来の成長へ向けた投資と株主還元について

(将来に関する記述等についてのご注意)

(特米に関する配延等についてのこ注意) 本資料に記載しております業績見通し等の将来に関する記述は、本資料発表日現在において入手可能 な情報に基づき当社が判断したものであり、リスクや不確実な要素を含んでおり、当社としてその実 現を約束する趣旨のものではありません。したがって、実際の業績等は、様々な要素により、これら の業績見通し等とは大きく異なる結果となる可能性があることをご承知おきください。また、新たな 情報、将来の事象、その他の結果に関わらず、常に当社が、将来の見通しを見直すとは限りません。

本日の内容は、こちらに記載のとおりです。

2023年12月期第2四半期決算概要、2023年12月期業績修正予想、中期経営計画の進捗、 そして最後に、将来の成長へ向けた投資と株主還元について、という流れでご説明させてい ただきます。

【スライド3】1. 2023年12月期第2四半期決算概要

① TORII PHARMACEUTICAL CO., LTD.

1.2023年12月期
第2四半期決算概要

まず、2023年12月期第2四半期決算概要についてご説明いたします。

【スライド4】1. 2023年12月期第2四半期決算概要

IT TORII PHARMACEUTICAL CO., LTD.

1.2023年12月期第2四半期決算概要

<決算のポイント>

売上高:増収

アレルゲン領域、皮膚疾患領域における販売数量の伸長等により、前年同期比2,596百万円(11.2%)増収。 営業利益:減益

仕入単価の上昇及び為替影響等により売上原価が増加、また、尋常性ざ瘡治療薬ライセンス契約締結一時金 (研究開発費) の発生により、前年同期比▲1,171百万円(43.7%)減益。

研究開発費控除前営業利益:増益

上記ライセンス契約締結一時金を含む研究開発費を除けば、売上高増加により、前年同期比658百万円 (20.2%) 増益。

(単位:百万円)	2022年度 第2四半期	2023年度 第2四半期	増▲減	増▲減率(%)
売上高	23,102	25,699	2,596	11.2
売上原価	12,049	13,770	1,720	14.3
売上総利益	11,052	11,928	876	7.9
販管費 (うち研開費)	8,370 (583)	10,418 (2,413)	2,047 (1,829)	24.5 (313.5)
営業利益 (研開費控除前営業利益)	2,682 (3,266)	1,510 (3,924)	▲1,171 (658)	▲43.7 (20.2)
経常利益	2,468	1,543	▲ 925	▲37.5
当期純利益	1,845	1,086	▲ 758	▲41.1

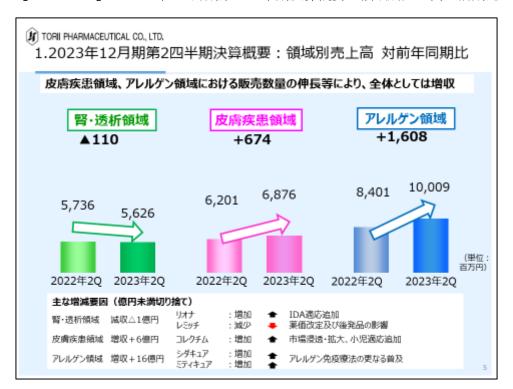
決算のポイントをご説明いたします。

売上高につきましては、アレルゲン領域、皮膚疾患領域における販売数量の伸長等により、 増収となりました。

一方、営業利益につきましては、尋常性ざ瘡治療薬のライセンス契約締結一時金の発生により、減益となりましたが、ライセンス契約締結一時金を含む研究開発費を除くと、弊社が中期経営計画で掲げている計数指標である研究開発費控除前営業利益につきましては増益となりました。

詳細につきましては、次のページ以降でご説明いたします。

【スライド 5】1.2023 年 12 月期第 2 四半期決算概要:領域別売上高・前期比



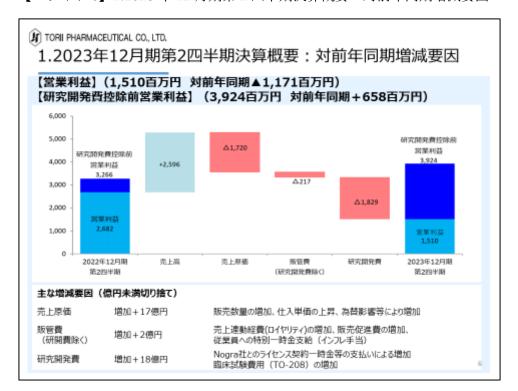
売上高につきまして、領域別にご説明いたします。

腎・透析領域におきましては、「リオナ」は鉄欠乏性貧血の適応追加などにより、前年同期に比べ増加したものの、「レミッチ」が後発品や薬価改定の影響を受け、前年同期に比べ減少となったこと等により、56億2千6百万円と前年同期に比べ1億1千万円の減少となりました。

皮膚疾患領域におきましては、「コレクチム」について、昨年下期に発売した 10g チューブ の伸長や小児向け処方を含む販売数量の伸長等により、皮膚疾患領域全体としては、68 億7千6百万円と前年同期に比べ6億7千4百万円の増加となりました。

アレルゲン領域におきましては、「シダキュア」、「ミティキュア」がともにアレルゲン免疫療法のさらなる普及により、販売数量が伸長し、100億9百万円と前年同期に比べ16億8百万円の増加となりました。

【スライド6】1.2023年12月期第2四半期決算概要:対前年同期増減要因



営業利益につきましては、売上原価が仕入単価の上昇や為替影響等により増加したことに加え、アレルゲン製品の売上増に伴うロイヤリティ支払いの増加による販売促進費の増加、尋常性ざ瘡治療薬のライセンス契約締結一時金の発生、TO-208の開発が進捗したことによる研究開発費の増加等により 15 億 1 千万円と前年同期に比べ 11 億 7 千 1 百万円の減益となりました。

弊社が中期経営計画で掲げている計数指標である研究開発費控除前営業利益につきまして は、ライセンス契約締結一時金を含む研究開発費を除けば、増益であり、順調に進捗してお ります。

【スライド7】2.2023年12月期業績修正予想



続きまして、2023年12月期業績修正予想についてご説明いたします。

【スライド8】2.2023年12月期業績修正予想の概要

IT TORII PHARMACEUTICAL CO., LTD.

2.2023年12月期業績修正予想の概要

<2023年12月期業績修正予想のポイント>

売上高:増収

アレルゲン領域、皮膚疾患領域における販売数量の伸長等により、増収見込。

| 営業利益、研究開発費控除前営業利益:変更無し

売上高は増収見込みであるものの、仕入単価の上昇、セールスミックス、為替影響等による売上原価の 増加等により、営業利益以下の利益面では前回予想から変更なし。

◆ 2023年12月期業績修正予想

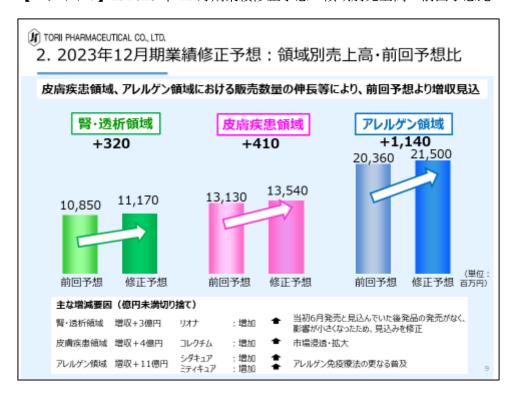
(単位:百万円)

	前回予想	修正予想	増▲減	增▲減率(%)
売上高	50,900	52,700	1,800	3.5
売上原価	26,800	28,300	1,500	5.6
売上総利益	24,100	24,400	300	1.2
販管費 (うち研開費)	20,000 (3,530)	20,300 (3,530)	300 (-)	1.5 (-)
営業利益 (研開費控除前営業利益)	4,100 (7,630)	4,100 (7,630)	(-)	_ (-)
経常利益	4,400	4,400	-	-
当期純利益	3,100	3,100	-	-

2023年12月期業績修正予想のポイントをご説明いたします。

売上高につきましては、アレルゲン領域、皮膚疾患領域における販売数量の伸長等が続き、 増収となる見込ですが、営業利益以下の利益面につきましては、売上原価が、仕入単価の上 昇、セールスミックス、為替影響等により一層増加すること、事業上必要なシステム投資が 下期以降に発生する見込みであること等により、前回予想から変更は行っておりません。 詳細につきましては、次のページ以降でご説明いたします。

【スライド9】2.2023年12月期業績修正予想:領域別売上高・前回予想比



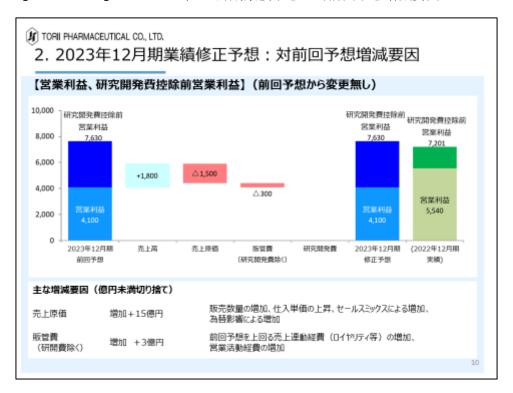
領域別の売上高をご説明いたしますと、

腎・透析領域におきましては、「リオナ」の後発品発売を当初6月頃と見込んでおりましたが、6月に後発品の発売がなく、当事業年度において、後発品が「リオナ」に与える影響が小さくなったことから、「リオナ」の足下の販売状況を踏まえ、見込みを見直した結果、111億7千万円と前回予想に比べ3億2千万円の増加となる見込みです。

皮膚疾患領域におきましては、「コレクチム」の製品特性の浸透を引き続き図ることで、処方患者数、処方量ともに増加見込みであることから、135億4千万円と前回予想に比べ4億1千万円の増加となる見込みです。

アレルゲン領域におきましては、「シダキュア」、「ミティキュア」がともに想定を上回る状況で進捗していることから、足下の販売状況を踏まえ、見込みを見直し、215 億円と前回予想に比べ 11 億 4 千万円の増加となる見込みです。

【スライド 10】2. 2023 年 12 月期業績予想:対前回予想増減要因



利益面の増減要因につきましては、売上原価が仕入単価の上昇、セールスミックス、為替影響等により、売上高の増加率以上に増加する見込みであること、費用面においても、アレルゲン製品の売上増に伴うロイヤリティ支払いの増加等があることから前回予想から変わらない見通しでございます。

なお、下期には一過性の費用として、モバイル通信機器更新費用等を見込んでおります。

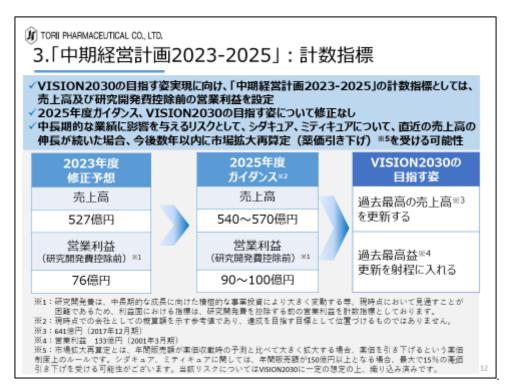
【スライド 11】3. 「中期経営計画 2023-2025」の進捗

TORII PHARMACEUTICAL CO., LTD.

3. 「中期経営計画2023-2025」の進捗

11

続いて、「中期経営計画」の進捗についてご説明いたします。



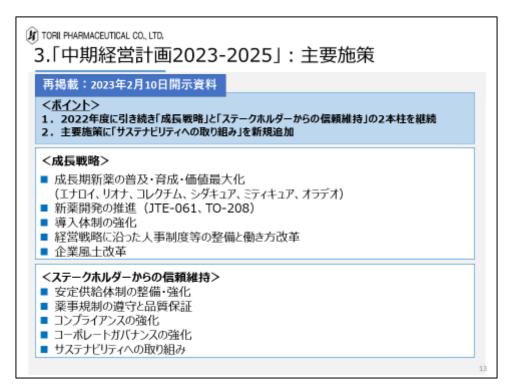
VISION2030 の目指す姿実現に向け、「中期経営計画 2023-2025」の計数指標としては、 売上高及び研究開発費控除前の営業利益を設定しております。

現時点で、2025 年度ガイダンス、VISION2030 の目指す姿について修正を行う予定はございません。

なお、中長期的な業績に影響を与えるリスクとして、今後シダキュア、ミティキュアの売上高につきまして、直近の伸長が続いた場合、今後数年以内に市場拡大再算定を受けて薬価が引き下げられる可能性がございます。市場拡大再算定とは、年間販売額が薬価収載時の予測と比べて大きく拡大する場合、薬価を引き下げるという薬価制度上のルールでございます。シダキュア、ミティキュアに関しては、年間販売額が150億円以上となる場合、最大で15%の薬価引き下げを受ける可能性がございます。

当該リスクについては VISION2030 に一定の想定の上、織り込み済みですが、シダキュア、ミティキュアの販売動向については引き続き注視してまいります。

【スライド 13】2.「中期経営計画 2023-2025」主要施策



「中期経営計画」の主要施策としては、スライドにお示しのとおり、成長戦略とステークホルダーからの信頼維持を2本柱として、取り組みを進めております。

【スライド 14】2.「中期経営計画 2023-2025」主要施策の進捗

- IN TORII PHARMACEUTICAL CO., LTD.
- 3.「中期経営計画2023-2025」主要施策の進捗
- ◆ 主要施策の主なトピック (2023年7月31日時点)
- 1. 成長期新薬の普及・育成・価値最大化
 - (エナロイ、リオナ、コレクチム、シダキュア、ミティキュア、オラデオ)
 - 各製品とも着実な伸長(対前年同期比売上増)
 - > コレクチム:利便性向上、対象患者さんの拡大による価値向上
 - 「コレクチム軟膏」添付文書改訂(乳幼児アトビー性皮膚炎患者を対象とした国内における第Ⅲ相臨床試験結果を反映)(2023年1月)
- 2. 新薬開発の推進 (JTE-061、TO-208)
 - 各開発品とも順調な進捗
 - ✓「JTE-061」製造販売承認申請に向けた準備
 - ✓「TO-208」伝染性軟属腫を適応症とした国内における第Ⅲ相臨床試験継続
- 3. 導入体制の強化
 - 積極的な導入活動を通じ、新たに1件の導入品獲得
 - ✓ Nogra社の尋常性ざ瘡治療薬 (NAC-GED-0507) 国内でのライセンス導入契約締結 (2023年1月)
- 4. 安定供給体制の整備·強化
 - シダキュア:安定供給のために必要な方策の実施
 - ✓ シダキュアの原料であるスギ花粉の調達を一元的に担当する部門として「原料調達部」を設置 (2023年8月1日付)
 - ✓ シダキュア販売数量増加に対応するため、原業製造設備の設備投資を意思決定 (2025年稼動開始予定)

現時点での主要施策の進捗に関する主なトピックをご説明いたします。

まず、成長期新薬の普及・育成・価値最大化においては、各製品ともに前年同期比で売上増加となっており、着実に伸長しております。

次に、開発中の JTE-061、TO-208 につきましては、予定通り順調に開発が推移しており、引き続き早期上市を目指し取り組んでまいります。

導入活動につきましては、1月にプレスリリースのとおり、新たに1件の導入品を獲得しており、引き続き、積極的な事業投資によるパイプラインの拡充に取り組んでまいります。

最後に、安定供給体制の整備・強化の取り組みとして、シダキュアにつきましては、安定供 給のために必要な方策の実施を継続していく考えであります。この点については、次の頁で 補足説明いたします。 TORII PHARMACEUTICAL CO., LTD.

補足:「中期経営計画2023-2025」主要施策の進捗

◆「花粉症に関する関係閣僚会議」等を受けた当社対応について

令和5年5月30日「花粉症に関する関係閣僚会議」にて決定された「花粉症対策の全体像」及び首相会見の中で、発症・曝露対策の今後の取り組みについて、「舌下錠を用いた舌下免疫療法については、年間の治療薬供給量を、今後5年以内に、現在の約25万人分から約100万人分へと増加させるべく、森林組合等への協力要請、企業への増産に向けた要請等に速やかに着手する」旨等の発表がありました。

また、同日、厚生労働省医政局医薬産業振興・医療情報企画課より事務連絡として「スギ花粉舌下免疫療法で使用される医薬品の安定供給について」を受けました。

今回の発表及び事務連絡を受けて、当社としては、政府の花粉症対策に対し真摯に対応させていただく考えであり、必要に応じて関係各省庁からの協力をいただきながら、引き続きスギ花粉症の舌下免疫療法を必要とされている患者さんが適切に治療を受けられる環境整備と、中長期的な需要に応じた製品の安定供給体制の構築、拡充に取り組んでまいります。

なお、上記政府要請に関わらず、シダキュアについては、直近の売上高の伸長が続いた場合、 今後、市場拡大再算定(薬価引き下げ)を受ける可能性があります。シダキュアの販売動向 については引き続き注視してまいります。

スギ花粉の舌下免疫療法薬であるシダキュアにつきましては、本年 4 月より、増量期製剤において弊社想定を大幅に上回るご注文が継続しており、既に服用されている患者様への維持期製剤の安定供給を優先とすることから、関係特約店様に対して、新規導入に用いる『シダキュア®スギ花粉舌下錠 2,000JAU』を限定出荷とさせていただいております。患者様、医療機関様、特約店様など関係の皆様には多大なるご迷惑をお掛けしていることに、深くお詫びを申し上げます。

そんな最中の5月30日の「第2回 花粉症に関する関係閣僚会議」において、「花粉症対策の全体像」が決定されました。その中で、発症・曝露対策の今後の取り組みにつきましては「舌下錠を用いた舌下免疫療法については、年間の治療薬供給量を、今後5年以内に、現在の約25万人分から約100万人分へと増加させるべく、森林組合等への協力要請、企業への増産に向けた要請等に速やかに着手する」旨等の発表がありました。また、同日に、弊社は安定供給に関する事務連絡を受けております。

これを受け、弊社としては、現在の限定出荷の状況を出来るだけ早期に緩和させた上で、 政府の花粉症対策に対しては真摯に対応させていただく考えです。引き続き、必要とされ ている患者さんが適切に治療を受けられる環境整備と、政府の花粉症対策の影響も含め、 今後、いつの時点で、どの程度までシダキュアの販売数量が増加していくのかという中長 期的な需要をしっかりと見極めた上で、それに応じた製品の安定供給体制の構築、拡充に 取り組んでまいります。 安定供給体制構築への具体的な取り組みとして、前スライドの下部に記載のとおり、シダキュアの原料であるスギ花粉の調達を一元的に担当する部門として「原料調達部」を8月1日に新設しました。また、弊社需要予測に基づくシダキュア販売数量増加に対応するため、30億円規模の設備投資を実施予定です。

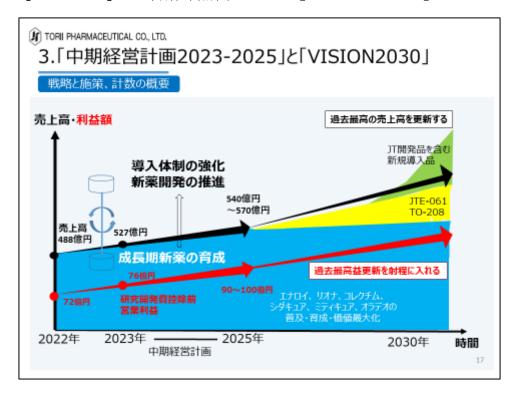
なお、3枚前のスライドでも申し上げましたが、今のままの伸長が続いた場合、シダキュア については、薬価が市場拡大再算定を受けて引下げられる可能性がございます。シダキュア の販売動向については引き続き注視してまいります。

【スライド 16】参考:研究開発パイプラインの概要

開発番号	予定 適応症等	剤形等	国内開発段階				
			Phase I	Phase II	PhaseⅢ	申請	承認
皮膚疾患領域	或						
JTE-061	アトピー性 皮膚炎	外用剤					
	尋常性乾癬	外用剤					
	小児アトビー性 皮膚炎	外用剤					
TO-208	伝染性軟属腫	外用剤					
アレルゲン領域							
TO-203 「ミティキュア」	室内塵ダニ アレルギー疾患 (喘息)	舌下錠					

パイプラインの状況につきましては、スライドにお示しているとおりでございます。

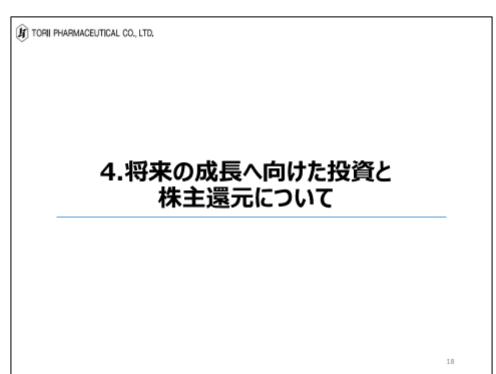
【スライド 17】3.「中期経営計画 2023-2025」と「VISION2030」



こちらは、「中期経営計画 2023-2025」および 2030 年に向けての売上高および利益の推移 についての解説図です。

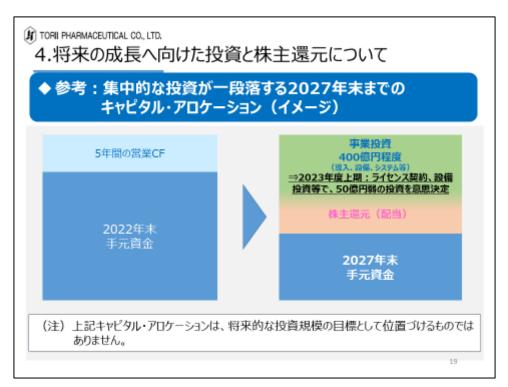
「VISION2030」の達成に向け、引き続き、成長期新薬の育成に注力するとともに、新薬開発の推進および新規導入品の獲得に取り組んでまいります。

【スライド 18】4.将来の成長へ向けた投資と株主還元について



最後に、将来の成長へ向けた投資と株主還元についてご説明いたします。

【スライド19】4. 将来の成長へ向けた投資と株主還元について



将来の成長へ向けた投資と株主還元につきましては、2027 年末までのキャピタルアロケーションのイメージ図でお示ししているとおり、弊社といたしましては、中長期事業ビジョンの目標達成、そして以降の持続的な成長を確実なものとすべく、2027 年までの 5 年間を集中的な事業投資期間と位置づけ、目安として 400 億円程度を導入等の事業投資に活用したいと考えております。次のスライドでご説明いたしますが、2023 年度上期におきましてはライセンス契約、設備投資等で 50 億円弱の投資を意思決定済でございます。

また、株主還元につきましては、継続的かつ安定的な配当を基本方針としつつ、通常の事業運営上必要な運転資金や、2028年度以降の投資余力等も考慮し、一定程度の手元資金を備えておく必要性を勘案するとともに、業績や投資の進捗等を勘案しながら中長期的なDOEの向上に努めていく考えとしております。

配当性向

IN TORII PHARMACEUTICAL CO., LTD. 4.将来の成長へ向けた投資と株主還元について 将来の成長へ向けた投資について シダキュア販売数量増加に対応するため、既に30億円規模の設備投資を意思決定 ⇒今後も、需要予測を踏まえ、更なる増産体制構築に向けた追加投資の検討を継続 > Nogra社の尋常性ぎ瘡治療薬(NAC-GED-0507)国内でのライセンス導入契約一時金等:約17億円 ⇒引き続き新規導入品獲得に向けた情報収集、探索、交渉を継続 株主還元について 維続的かつ安定的な配当を実施するとの基本方針の下、将来の事業成長を目指した中長期的な視野に立った 投資や財務の状況等を勘案したうえで、株主還元の充実を図る。 ・2023年度配当:上記方針・考え方の下、1株当たり年間100円の配当実施予定 ・2023年度中間配当:期初予定通り1株当たり50円の配当を実施 今後も、継続的かつ安定的な配当の実施を基本方針としつつ更なる充実を図る考えであり、業績や投資の進捗 等を勘案しながら中長期的なDOEの向上に努め、将来的に同業他社と遜色のないDOE水準を目指す。 配当推移 年度 2022年度 2023年度 計100円 (予定) 計100円 株当たりの 中間配当:24円 中間配当:50円 配当金 期末配当:76円 期末配当:50円 DOE 2.4% ROE 3.3%

71.2%

将来の成長に向けた投資の状況ですが、今般、シダキュアにつきましては、弊社需要予測に基づく当面の販売数量増加に対応するため、30億円規模の設備投資を既に意思決定しております。今後も引き続き、需要予測を見ながら増産体制構築に向けた更なる投資も継続的に検討・実施を行ってまいります。

90.6%

新規導入品獲得につきましては、これまでの実績、進捗等でもご説明のとおり、ライセンス導入契約締結の一時金等として約17億円を研究開発費として計上済でございます。 引き続き、新たな導入品獲得に向け、情報収集、探索、交渉を継続してまいります。 最後に株主還元につきましてご説明いたします。

弊社は、株主の皆様への適正な利潤の還元を経営の重要課題の一つと認識しており、2023年度の配当につきましては、継続的かつ安定的な配当の実施を基本方針のもと、1 株当たり年間 100 円の配当を実施する考えです。修正予想でご説明したとおり、売上高につきましては、前回予想を上回るものの、利益面では、期初配当水準の検討にあたり想定した業績から大きな乖離はないこと、また、引き続き、将来の事業成長に必要な導入、開発等の投資が必要な状況であることから、現時点で、株主還元につきましては変更の予定はございません。

今後も、株主還元につきましては、継続的かつ安定的な配当の実施を基本方針としつつ 更なる充実を図る考えであり、今後の業績や投資の進捗等を勘案しながら中長期的な DOE の向上に努め、将来的に同業他社と遜色のない DOE 水準を目指してまいります。 TORII PHARMACEUTICAL CO., LTD.

ご多用のところ ご参加いただきまして ありがとうございました

質疑応答

代表取締役社長 松田剛一 常務執行役員 企画・支援グループリーダー 近藤紳雅

質問者1 最初にお願いですけれど、先ほど「前のスライドでも紹介したとおり」というようなご発言が何度かありましたが、ほかの会社さんが結構されているように、説明会の開始前にスライドをウェブサイトに掲載していただけますと、手元で前のスライドを参照できるので、理解がしやすくなると思いますので、次回以降、ぜひご検討いただければと思います。

質問は、シダキュアの増産がどの程度のペースでできそうか、ということです。もう既に 増量期製剤が限定出荷ということで、今日ご紹介いただいた設備投資は 25 年に稼働予定と いうことですと、来年度についてはほとんど今期と変わらない売り上げしか見込めない状 況なのかということ。それから、25 年度、その新しい設備が稼働した場合にはどれぐらいまで賄うことができるのか。政府としては、5 年以内に 4 倍ということを言っておりますけれど、それは御社として可能なのか。それについては現時点では状況を見極めながら考えていくというようなスタンスなのか。短期と長期とそれぞれで、どの時点でどれぐらいの供給が可能かというところについてお聞かせいただければと思います。

松田 ありがとうございます。私のほうから回答させていただきます。まず、本日の説明のスライド、掲載が遅くなっておりまして、本当に申し訳ございません。なるべく早く掲載できるようにこれから取り組んでまいりたいと思います。なお、本日の資料自体は、質疑内容のテキストと共に8月4日に弊社のホームページで掲載させていただく予定となっていますので、そのようにご承知おきいただければと思います。なるべく前倒しで準備できるように取り組んでまいります。よろしくお願いします。

シダキュアの増産に関して、政府の発表も踏まえてのご質問かと思いますので、お答えをさせていただきます。まず、先ほどスライドの中でご説明をさせていただきましたが、ご案内のとおり、5月30日に政府の発表がございまして、同日に厚生労働省のほうから弊社に事務連絡を頂きました。当社としては、現在シダキュアについては限定出荷という状況で、大変申し訳ない状況になっておりますので、できるだけ早期にこの状況を緩和させた上で、政府の方針に真摯(しんし)に対応させていただこうと考えております。

政府の発表の中には、生産量 4 倍という話がございましたが、当社としては、あくまでも 当社の見込みに基づいて生産体制を構築していこうという考えでおります。現時点で政府 の発表を受けての業績の見通しの修正というのは行う予定はございません。今後の需要の 動向を注視しつつ、それに応じて柔軟に生産体制の拡大と強化をしていくということで、生 産量の強化をしていきたいというふうに考えているところでございます。

具体的に、しからば、その増産というのをどういうペースで考えているかというところ、

加えて、ご質問の中に、来年のシダキュアの販売見込みはどうなっているのか?というご質問もございましたが、まず、来年の販売の計画に対しては、大変申し訳ございませんが、今の場ではご容赦いただいて、しかるべくタイミングで、計画として説明させていただきたいと思っています。

30 億円の設備投資をして、当面のシダキュアの増産がどういうペースになるか、あるいは先々どういうペースになるのかというところにつきましても、大変申し訳ありませんが、具体的なところはご容赦いただきたいと思います。というのは、シダキュアの生産に関しましては、花粉を採取して、それを乾燥させて、原薬化させて、それを製剤化させて、さらに最終パッケージにするという各段階がございますので、30 億円の設備投資の意思決定したのは、その段階の中の原薬化の過程の設備投資でございます。

そこだけを取り上げて、今後の製造計画を具体的にどうこうというのはちょっと難しい面もございますので、大変申し訳ありませんが、具体的な増産ペースというのはご容赦いただければというふうに思っております。

以上、ご容赦いただきたいという内容が多い回答になりましたが、そのような回答をさせていただいたところでございます。

質問者1 ありがとうございます。来年度どの程度供給が可能かというのを考えた時には今年とあまり変わらないということでしょうか、という質問については何かお答えいただけることはありますか。

松田 先ほど説明の中で触れた30億円の原薬製造設備投資、稼働するのは、予定では25年度という形になりますので、来年度生産量が大幅に増加するというのは今のところちょっと難しいかなとは思っております。ただ、花粉採取も含めて、可能な限り増産には努めていきたいと考えておりますので、そのようにご理解いただければと思います。

質問者1 ありがとうございました。以上です。

質問者2 よろしくお願いします。いっぱい話、聞きたいことあるんですけど、1 問ということなので、時間があったらシダキュアについてもちょっとお伺いしようと思うんですけど、せっかくなんで業績についてお伺いしたいんですけれども、終わった現在、売り上げは上方修正になりましたけど、利益は継続ということで、単純に累計の業績を見ると、12%増収で営業利益 43%減ということですけど、2Q だけを見ると、14%増収で 4 割増益なんですよね。1Q は赤字でしたから、導入費用があったので、何度かお話をお伺いした時に、シダキュアはフル生産で、新患はお断りするしかないとかっていう話だったんですけど、まあまあ好調でしたよね、21%増っていうことで。

1 問ということなので、この業績なんですけど、特に 2Q の業績についてなんですけど、

シダキュアもいい、ミティキュアもいい、これは一緒にアレルギーの治療をやった人たちがいるのかもしれないんですけど、結局は2Qというのはこの辺の商品が伸びて、自社品比率がコンマ5ポイント上がって、この辺が一番貢献したと考えていいんですか。

逆に言うと、この状況が、確かに大幅な増産は30億の投資を見なきゃいけないということなんですけど、2Qの状況を見る限り、既存のラインの見直しで相当、量は出てきているので、3Q、4Qについても同じような方向で見てていいのかというのを確認させてください。よろしくお願いします。

松田 ご質問、ありがとうございます。私のほうから回答させていただきます。第2四半期 につきましては、ご指摘のとおり、シダキュア・ミティキュアを中心とした自社品が順調に 推移したというのが好調の要因でございました。

第3四半期以降についてですが、基本的にはお話しいただいたとおりの見立てで結構かと思います。加えて、私の説明の中でも申し上げたことの重複になりますが、第3四半期以降の通期の業績予想につきまして、もう一度繰り返しになりますが、ご説明させていただきます。売上高につきましては、上期の好調を維持して、通期の見通しも上方修正とさせていただきました。増収という形です。にもかかわらず利益が横ばいというのは、売り上げは増収になりますが、原価が、仕入単価の上昇であったり、為替の影響であったり、一層悪化してしまう。それに伴って、差し引きの売上総利益につきましては、当初予想に比べての増加はかなり限定的になってしまうというのが一番大きな要因でございます。それに加えて、販管費もアレルゲン製品の伸びに伴ってロイヤリティの支払いが増えるということであったり、あと、説明の中でもありましたが、通信機器の更新というのをもともとは上期に予定しておったのですが、それが下期に期ずれしたりといった要素もあって、販管費の増加もあって、差し引き利益としては横ばいになっているという見立てにして、予想にさせていただいたという次第です。

説明の中でも申し上げましたが、利益横ばいという予想で発表させていただきましたが、 もっと上のレベルになれるように、最大限の取り組みをさせていただこうと思っておりま すので、そのようにご理解いただければと思います。私からの回答は以上になります。

質問者2 原価のアップの要因って、やっぱり花粉の購入が円安でちょっとコストアップになるっていうのがやっぱり一番というような御社の見立てですか。

松田 そこもございます。全般的に、アレルゲン製品についての仕入単価の上昇というのが 非常に大きくなっているというのが背景でございます。

質問者2 分かりました。

質問者2 シダキュアは、先ほど言われた、8月1日に原料調達部をつくられて、政府も、 国がホームページで御社に 4 倍にしろって言ってるし、いろいろお伺いしたいことがある んですけど、例えば、市場拡大再算定の話、150億超えたらっていう話なんですけど、今の 段階で 150 億超えるといっても、まだ増産とか相当先の話だし、そもそも政府がこれやれ って言ってきたので、再算定も薬価も以前と変わってきてますよね。むしろ安定供給を最優 先しろっていうことで、漢方とかジェネリックもむしろ薬価上げてくれたりなんかしてる ので。しかも、これ、あくまで政府の骨太方針の要請なので、リスクとしては残りますけど、 そんなに心配要らないかなっていうことと、花粉調達なんですけど、わざわざ原料調達部と いうのをつくられて、これ、北欧とかから花粉買ってくるんでしょうけど、政府が、前お邪 魔した時にもかなりしつこく聞いたんですけど、スギを切れって言われたじゃないですか、 農林省に対して。 当然スギの、 どこにスギがあってどう切るかっていうことも今、 まだ切る 前からやってるので、調達も国内でも結構できるのかなと。 というか、 あえて原料調達部な んていうのを、本来どの製薬会社もどんなメーカーでもこういうのってあると思うんです けど、あえてつくったその背景とか、この人たちの業務ってどういうものなのか、それから、 調達幅は結構いろいろ幅広く期待していいのかっていうところで何かご示唆いただける話 がありましたら、お伺いできると大変助かります。よろしくお願いします。

松田 ありがとうございます。私のほうから回答させていただきます。まず、再算定のお話と、あと政府の方針に対しての対応ということでご質問を頂きましたが、改めて、繰り返しになりますけど、弊社として政府の方針には真摯に対応していこうというのを基本方針とさせていただいております。その基本方針に基づいて、厚生労働省のほうとはシダキュアの増産体制の構築などについてのやりとりを、今現在やりとりさせていただいております。

ご質問の背景としては、政府の要請に基づく話なので、再算定自体、取り下げてもらえるんじゃないか、という含みを持たれた質問かと思いますが、今現在、そういった話は厚労省とのやりとりの中では出てきてないというのが今の実情だというふうにご理解いただければと思います。加えて、8月1日に新設した原料調達部について、何をやるのかというか、そんなことそもそもしないといけないのか、というご質問かと思いますが、少し長くなってしまいますが、スギ花粉の調達、採取というのは非常に大変な作業を伴うものになります。当然のことですが、我々のような素人ができる話ではございませんで、林業関係の方々、具体的に言いますと、各地にございます森林組合さまからの協力を頂かないと難しい話になります。

その協力いただくにも、まず取り組みを理解していただかないといけませんし、その取り 組みに協力をしていただける組合数も今以上に増やしていかないといけないということで、 事前の説明であったり講習であったりというのが伴う話になりますので、一定程度の手間 もかかりますし、時間もかかる話になりますので、専門の部署をつくって専門的に取り組ま ないと、なかなかそこの拡大ができないという背景がございますので、今回改めて専門の部 署を設けさせていただいたという次第でございます。

というのが私からの説明になりますが、まだご不明なところはありますでしょうか。

質問者2 今追加で質問していいですか。

松田はい。

質問者2 ということは、これ、あれですか、北欧から買ってくる、彼らは慣れてるからまあいいとして、とにかく今回は骨太方針なんで、農林省も厚生労働省もないと思うんですよね。政府が厚生労働省のホームページに 4 倍にしろって言ってるので、当然、農林省も厚生労働省も、その辺は優秀な方たちなので理解されてますよね。それも含めて、そういうことをやるという部署ということですか。

松田 まずちょっと私のほうからお答えさせていただいて、近藤のほうから少し補足をさせていただきます。

確かに、政府が発表された花粉症対策の中でスギの伐採というのがございます。そのこと 自体、弊社がどうこう言える話でもありませんし、状況がどうなっているかは分かりません が、政府の発表を受けて、恐らく林野庁さんあたりが各森林組合さんに「こういう背景なの で協力をお願いします」というやりとりを今されているのだと思います。

そこで、政府の方針だからといって、もう強制的にこうだからといって進んでいるかどうかというのはちょっと定かではありませんが、一定程度の理解いただいて、交渉して、というのが恐らく発生しているのじゃないかなというのが想定されるところです。

ですので、政府の発表はありましたが、それに応じて各森林組合さまがご協力いただけるかというのは、一つ一つ交渉して進めないといけない話で、私どもの花粉採取についても同じ状況ではないかなというふうに推測しているという状況が実情であるというふうに考えております。

近藤 すみません。私のほうから若干補足させていただければと思います。政府が今後5年間で100万人、要は現在の4倍を目指して、というところを発表してございますが、我々も政府から4倍と言われたから、じゃあ4倍の設備投資をいきなりするのかというと、そうではなくて、当然、政府に言われたからといって、4倍の生産体制を持っても、需要が伴わなければ、それも全く意味のない話ですので、我々は我々の見立てに基づいて、しっかり生産体制を構築していくということになります。

そうしますと、今のところ厚生労働省ともいろいろやりとりさせていただいていますけども、具体的に何か支援とか補助とかを頂くというよりは、我々は我々としてしっかり安定供給を果たしていくという姿勢でやっておりますので、今時点で国から何らかの補助とか、そういったものは想定してございません。

従いまして、市場拡大再算定につきましても、我々がいろんな投資とかしていく中で、例

えばシダキュアが本当に不採算に陥るようなことがあれば、それは相談していくことになると思いますけども、基本的には利益が出ている限りにおいては、今のところそういった話を、厚労省でもそういう話はしてございませんし、我々としてもそういう相談は特にしていないというところで、基本的には、我々は我々なりに安定供給に努めていくということをまず考えているということをちょっと申し上げておきたいと思います。

それからスギ花粉の話で訂正しておきたいのは、当社のシダキュアの原料になるスギ花粉ですけれども、これは日本固有の種ですので、北欧から調達というようなお言葉もあったんですけども、こちらについては日本国内でしか調達できないものということになります。それで、本当に部までつくってやるようなことなのか、というお話もありましたけれども、基本的に、シダキュアの生産につきましては、花粉の調達が最大のボトルネックになって、一番重要なところだというふうに我々は考えています。要は天然物でありますので、気候とかに左右されて、年によって採れる年とか採れない年とかもありますし、あと、これは年に1回しか採れない。要はスギの花が咲いている時しか採れない。年に1回しかタイミングがないわけですね。従って、需要が増えそうだから、じゃあまた増やそうかって簡単にできるものでもないということもございます。

それから、先ほど松田が申し上げましたとおり、花粉を採ってからお薬として完成するまで 2 年近くかかるというようなことで、こちらもやっぱり急激な需要の増減に対応しづらいというところもございます。

それから、あとは松田も先ほど申しましたけど、森林組合さまをはじめとする外部の協力が必要になりますし、それなりに花粉を採るためのノウハウとか技術もありますので、そういったものを身に付けていただく等の時間とかも考えますと、これは非常に難しい問題だと思っていますので、そういった意味で、今まで生産物流部という部署が花粉の調達を担当しておりましたけども、これはほかの業務と一緒くたではなくて、それだけをやる部署をつくってまでやるほどの大変な仕事だというふうに認識して、今回、部を新設したということになります。

それから、次、伐採の話で、確かにおっしゃるとおり、国がスギを切れと言っているので、切ったスギから採ればいいじゃないのかというお話もあるのかもしれないですけども、こちらにつきましては、要は、花粉を採るのに適した時に伐採してもらわないと、例えば全然花も咲いてない時に伐採して、花もついてない枝を取られても、我々としては、花粉採取という意味ではあんまり意味がないわけで、という意味では、伐採してそこから花粉を採るというのももちろんうちとしては考えられるんですけども、その時期でありますとかタイミング、それから、その取った枝をどう処理するのかみたいなところの問題もあって、そう簡単にはいかないということはご認識いただければと思います。

すみません。ちょっと長くなりましたけど、以上でございます。

松田 私のほうからもう少しだけ補足させていただきますと、繰り返しになりますが、説明の中で少し語弊のある言い方したところもあるかもしれませんが、我々として、やるべきこと・やれることというのをしっかり認識しておりますので、政府の方針に真摯に対応して、それ以前に、今、出荷制限という大変ご迷惑をおかけしている事態になりますので、それをまず何よりも早く緩和させた上で、政府の方針に真摯に対応していくという構えでやっておりますので、そのようにご理解いただければと思います。

すみません。発言の途中で申し訳ありませんでした。

質問者2 いやいや。大変ありがとうございました。あまりしつこく質問しててもあれなんで、最後にしますけれども、別に、スギの木どんどん切るからそれがすぐ材料になるっていう意味じゃなくて、農林省も政府に10年で半分切れって言われてるので、スギの位置とか確認して、どこを伐採しなきゃいけないかって検討してるわけですよね。だから、花粉のもちろん季節なんですけど、まあまあ非常に、従来に比べたらすぐに採りやすいかなっていうことだと理解してると。

さはさりながら、今年もすごく花粉が出て、その前に非常に需要が伸びたので、政府の骨太方針は別としても、かなり能力増、それからボトルネックも、30 億のもちろん投資があれば、もうちょっと伸びるんでしょうけど、そのボトルネックやなんかをかなりやって、まだ2年、来期、再来期というのは、先ほど社長さんも非常に含みのある発言をされたんですけど、まあまあそこそこ能力増強は見込んでていいんでしょうか。これだけ患者さんも待たされているわけなので、御社もいろいろ努力されておられる。それはどのくらいで見ておけばいいのか。これが最後の質問です。すみません。

松田 ありがとうございます。先ほどの回答と同じような回答になってしまって恐縮ですが、もう本当に、出荷制限という大変申し訳ない状況を今つくっておりますので、それを早く改善させるべく、最大限の取り組みを今しているところでございます。花粉採取というのが、先ほども近藤の話にもありましたとおり、一番大きなボトルネックはそこになっておりますので、そこを緩和させるような取り組みを含めて、最大限の取り組みをしているというふうにご理解いただければと思います。具体的な回答になってなくて申し訳ありませんが、そうご理解いただければと思います。

質問者2 大変さよく分かりました。ありがとうございました。

質問者1 たびたび申し訳ございません。花粉の採取については非常に難しい点がたくさんあるというお話を頂きましたけれど、政府が言ってる5年以内に4倍というのは、御社の実感としては、それはちょっと難しいんじゃないかというふうに思ってらっしゃるのか、いろんなところが協力してくれれば、何とか達成可能な目標だっていうふうにお考えなのか、

この 4 倍の受け止め方をちょっとコメントいただければと思うのと、あと、今期の原価率の上昇の中で、アレルゲン製品の仕入単価の上昇が影響大きいというご説明がありましたけれど、この背景をもう少しご解説いただけないでしょうか。

というのは、この後、協力をしてもらう森林組合が増えていった場合、これまでの条件と は違う条件で花粉を購入するということになって、原価率がさらに上昇する可能性という のも考えておかないといけないのかというところについて知りたいと思っています。

松田 1点目の4倍の関係のところは私のほうから回答させていただいて、後段のところは 近藤のほうから回答させていただければと思います。

5年以内に4倍という政府の発表がありましたが、生産についての話以前に、まず需要がそこまで伸びるのかということにつきましては、あまりこういう場で私がこういうことを申し上げるのもちょっと難しいところはあるかもしれませんが、現時点で当社が持っている見込みを上回る水準だというのは正直なところです。加えて、生産体制も5年以内に4倍というのができるのかというところにつきましては、そこもイエス・ノーというはっきりした答えはちょっと難しいのですが、かなりハードルは高い話かなという認識を持っているというのが正直なところです。

ただ、さきほど需要の話で申し上げましたが、今後の政府としての取り組みも含めて、需要が上回る、上振れるということもあり得るというふうに認識しておりますので、今後の需要の動向につきましては、そういった面も含めて、ちゃんと注視をして、それに応じた生産体制を柔軟につくっていくというのを基本方針として進めようとしているというふうに考えているとご理解いただければと思います。

続けて、2問目につきましても近藤のほうから説明させていただけたらと思います。

近藤 アレルゲンの原価の上昇の件について私のほからお答えしたいと思います。花粉の関係で、ちょっとご懸念を示される発言があったんですけども、花粉の調達につきましては、まさに今、協力をしてくれる団体等を増やしていただけるべく、一生懸命活動しているところです。こちらについては、相手との交渉次第ということもありますけども、基本的に、今までより花粉の調達する費用が大きく増加するとは今のところ想定してございません。もちろん、交渉の結果、値上げをしないとどこも協力してくれないという事態が発生すれば、今後ないとは言えませんけど、今時点では、花粉の価格が大きく増加するというようなところまでは想定していないということでございます。

我々が申し上げているアレルゲンの仕入単価の上昇というのは、こちらは海外で製剤して持ってくる時の仕入単価の話になります。先ほど松田も申し上げましたけど、シダキュアの製造に関しましては、国内で花粉をまず採ります。そこからその花粉からアレルゲンの物質を抽出して原薬を作る。ここまでは日本国内でやりますけども、その作った原薬というのを海外、これはイギリスの工場になるんですけども、に送りまして、そこで製剤化する。こ

れは相手との契約とか製剤技術のライセンスの関係上そうしないといけないというところ でそうなってるんですけれども、海外で製剤化して、それをまた輸入して、国内で包装して 販売するという流れになってます。

それで、今原価が大きく増えているのは、まさに主には海外の製造の部分ということで、 イギリスということもあって、物価高騰等も激しいというのもありますし、エネルギー費の 高騰とか、そういったものもありまして、そこが非常に大きく増加しているというところで、 主には海外で製剤するところの仕入単価が増えているというところで、我々としてはそこ がちょっと懸念している部分ということで申し上げているところになります。

花粉の件につきまして、まさにまだいろんなところと交渉している状況なんですけども、 花粉の関係でまた大きく影響しそうな状況になれば、またしかるべきところでお伝えでき ればと思います。回答になっていますでしょうか。

質問者1 はい。ありがとうございました。

以上