



株式会社ツムラ

2024 年度第 2 四半期（中間期）決算説明会

2024 年 11 月 8 日

イベント概要

[企業名]	株式会社ツムラ		
[企業 ID]	4540		
[イベント言語]	JPN		
[イベント種類]	決算説明会		
[イベント名]	2024 年度第 2 四半期（中間期）決算説明会		
[決算期]	2025 年度 第 2 四半期		
[日程]	2024 年 11 月 8 日		
[ページ数]	38		
[時間]	13:00 – 14:03 (合計：63 分、登壇：38 分、質疑応答：25 分)		
[開催場所]	インターネット配信		
[会場面積]			
[出席人数]			
[登壇者]	8 名		
	代表取締役社長 CEO	加藤 照和（以下、加藤）	
	取締役 Co-COO	杉井 圭（以下、杉井）	
	取締役 CFO	半田 宗樹（以下、半田）	

サポート

日本	050-5212-7790	米国	1-800-674-8375
フリーダイヤル	0120-966-744	メールアドレス	support@scriptsasia.com



社外取締役	三宅 博 (以下、三宅)
執行役員 医薬営業本部長	空田 幸徳 (以下、空田)
執行役員 研究開発本部長	今田 明人 (以下、今田)
執行役員 生産本部長	熊谷 昇一 (以下、熊谷)
コーポレート・コミュニケーション室長	北村 誠 (以下、北村)

[アナリスト名]*	大和証券	橋口 和明
	UBS 証券	酒井 文義
	東海東京インテリジェンス・ラボ	赤羽 高
	野村證券	繁村 京一郎

*質疑応答の中で発言をしたアナリスト、または質問が代読されたアナリストの中で、SCRIPTS Asia が特定出来たものに限る

サポート

日本	050-5212-7790	米国	1-800-674-8375
フリーダイヤル	0120-966-744	メールアドレス	support@scriptsasias.com

登壇

北村：定刻となりましたので、ただいまより、株式会社ツムラ 2024 年度第 2 四半期決算説明会を開催いたします。本日はお忙しい中お集まりいただきまして誠にありがとうございます。

今回は本社会場での対面、ウェブ配信のハイブリッド形式で開催をしております。ご説明は弊社のホームページに掲載されております説明会資料で行いますので、お手元にご用意いただきますか、投影する資料をご覧くださいますようお願い申し上げます。

本日の出席者をご紹介します。代表取締役社長 CEO、加藤でございます。取締役 Co-COO、杉井でございます。取締役 CFO、半田でございます。社外取締役、三宅でございます。執行役員 医薬営業本部長、空田でございます。執行役員研究開発本部長、今田でございます。執行役員生産本部長、熊谷でございます。以上 7 名が出席しております。

私、司会進行を務めさせていただきます、コーポレート・コミュニケーション室の北村でございます。どうぞよろしくお願いいたします。

本日の内容



01

長期経営ビジョン2031の実現に向けて

02

2024年度 第2四半期（中間期）決算概況

2

本日のアジェンダでございます。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



3

ご覧の二つのテーマでご説明をいたします。説明時間は約 30 分程度を予定しております。全ての説明を終えた後、皆様からのご質問にお答えしたいと存じます。終了時刻は 14 時を予定しております。

それでは加藤より、長期経営ビジョン 2031 の実現に向けて、をご説明いたします。よろしくお願いいたします。

加藤：皆様こんにちは、加藤でございます。株式会社ツムラ 2024 年度第 2 四半期中間期決算説明会にご参加いただきまして誠にありがとうございます。

日頃より当社並びに漢方にご支援をいただき、改めて感謝を申し上げます。おかげさまで本年 4 月の薬価改定におきまして、医療用漢方製剤の多くの処方品目が不採算品再算定の適用を受けまして、現行の薬価制度において初めて大幅な薬価引き上げをいただきました。

医療用漢方製剤の安定供給の基盤強化を図るべく取り組んでおります。限定出荷品目もあと 1 品目となり、今月、11 月末頃に限定出荷解除できる見通しとなっております。

私が会長を拝命しております日本漢方生薬製剤協会、日漢協が事務局を務め 2016 年に設立されました、国民の健康と医療を担う漢方の将来ビジョン研究会の、8 年間にわたる研究活動並びに成果発表、2 度にわたり提言書を取りまとめ、各関係省庁・機関へ提出いただきましたこと、同研究会の関係者の皆様に感謝をいたしております。

また、日漢協の上部団体、日本製薬団体連合会、日薬連においては、中央社会保険医療協議会、中医協への日漢協要望書の提出などにご支援をいただきましたこと、そして、厚生労働省や中医協関係者の皆様にご理解とご支援をいただきましたことに感謝をいたしております。

サポート

日本	050-5212-7790	米国	1-800-674-8375
フリーダイヤル	0120-966-744	メールアドレス	support@scriptsasia.com



一人ひとりの、生きるに、生きる。 TSUMURA VISION “Cho-WA” 2031

一人ひとりのライフステージ・症状・遺伝体質・生活環境等に合わせて、漢方薬・中薬をはじめとした製商品・サービスをエビデンスベースで提供することにより、人々のwell-beingに貢献している状態

ツムラグループの価値創造領域



3

私たちツムラグループが長期的な経営で目指していることは、究極的に成し遂げる事業の志であるパーパス「一人ひとりの、生きるに、生きる。」であります。そしてこのパーパスを体現するための長期経営ビジョン TSUMURA VISION “Cho-WA” 2031 において、経営資源を最適に配分することで我が国喫緊の社会課題の解決、よりよい社会の実現とともに企業価値向上を目指しています。

我が国の喫緊の課題は少子高齢社会の加速であり、私たちツムラグループが取り組むべき優先課題は、社会の重要な担い手として活躍し、自分らしく生活できる期間である健康寿命をいかに平均寿命に近づけていくかであります。

また、同様の課題に直面するであろう中国や東南アジアの国において、先行する日本での伝統医学、天然物由来の医薬品による課題解決の成果を共有すべく、新規事業としての可能性を模索しています。

治療の領域では、一人ひとりに合った漢方治療が受けられる医療現場の実現。未病の領域では、病状の早期時点での治療を目指す未病三防の実現。養生の領域では、食・栄養・運動・睡眠・ストレスマネジメント等の最適化に資する製品サービスの提供の実現に取り組んでおります。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

VISION 2031で実現すること

1. 診療領域基本処方すべてを処方する医師を50%
2. 漢方標準治療の拡大と漢方治療の個別化
3. 未病の科学化 ～ 未病三防（未病先防・既病防変・癒後防復）
4. 中国事業の基盤構築（中国事業比率50%以上）
5. 漢方バリューチェーンのDX化
6. パーパス経営・理念経営・ビジョン経営の実践

4

VISION2031 で具体的に実現することはこちらの6つです。

6 番目のパーパス経営・理念経営・ビジョン経営の実践につきましては、9 月に PHP 研究所様より書籍、ツムラの理念経営が出版・発売され、当社グループの組織・人的資本政策の取り組みについて広くご理解を賜ることができ、一定のご評価もいただけているものと考えております。

TSUMURA VISION “Cho-WA” 2031実現へのロードマップ



		1st stage FY2022 – 2024 発芽 – Germination –	2nd stage FY2025 – 2027 成長 – Growth –	3rd stage FY2028 – 2031 開花 – Flowering –
医療用漢方事業		漢方治療の標準化 漢方治療の個別化	10処方以上処方医師 50%以上	診療領域基本処方すべて 処方する医師50%
研究開発		漢方治療の個別化 未病の科学化	研究	開発 社会実装
中国事業	製剤PF	中成薬事業	参入	基盤構築 ブランド確立
	生薬PF	生薬・飲片・ 大健康製品	売上拡大	ブランド確立 業界の発展に貢献
	研究PF	中薬研究センター	設立	機能拡充 中成薬エビデンス構築
スマートファクトリー		自動化範囲拡充	監視・管理へのシフト	スマートファクトリー実現
労働生産性	営業	1MRあたり売上高（円/MR）		
	生産	物的労働生産性（箱/人）		
	生薬	生薬手配量あたり人件費（円/t）		生産性2倍 （2021年度比） ⁵

サポート

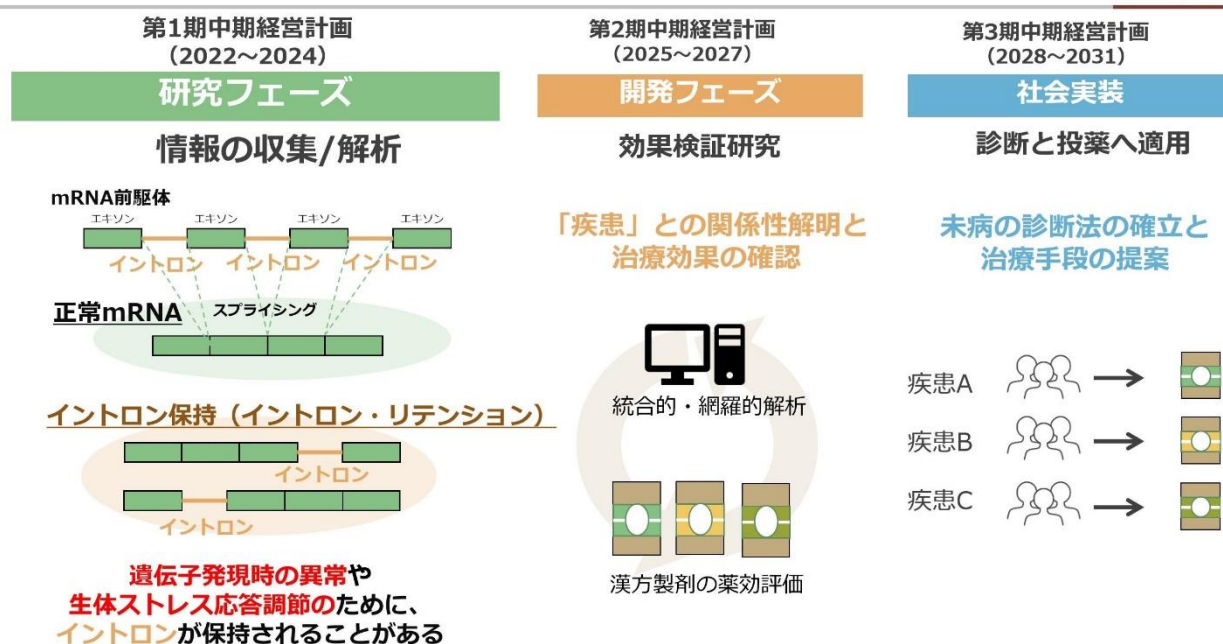
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

TSUMURA VISION “Cho-WA” 2031 実現へのロードマップにおける、現段階での進捗と今後の見通しについて説明いたします。

医療用漢方事業においては、漢方標準治療の拡大として、売上高伸長並びに漢方製剤 10 処方以上を処方する医師数の増加は順調に推移をしております。

最下段にあります労働生産性 2 倍では、ローコストオペレーションの実現に向け、営業や生薬の部門における指標は、計画通りに伸長・推移しております。生産部門では、新設備を導入するタイミングで自動化する計画でありまして、この計画に基づき、労働生産性の向上を実現してまいります。その他の部門についても、DX 化の取り組みを積極的に進めております。

未病の科学化：未病指標の開発と治療方法の提案



6

次に研究開発における進捗の概要について説明いたします。

VISION2031 で掲げた 3 つの P の一つであります PDS、未病の科学化については、エビデンスベースで定義された未病の診断方法の確立と、個人に合った未病の治療手段の提案を行うことにより、健康社会の実現に貢献している状態を目指しています。

一つの事例としてお示ししております図の通り、生体内の遺伝子の発現を網羅的に測定する技術を用いまして、イントロン・リテンションと言われる状態を可視化することにより、関連疾患の進行・発症を研究し、どのような状態が未病として捉えられるかの解明を、北里大学薬学部健康長寿ゲノム講座の岡田典弘特任教授と進めているところでございます。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



イントロン・リテンションとはこの左上の図にありますように、DNA に存在する遺伝子情報がメッセンジャーRNA 前駆体に転写されるときに、エキソンとイントロンが繰り返し読み込まれるわけですが、本来、タンパク質合成に不必要な部分であるイントロンを除き、必要な部分であるエキソンを連鎖するスプライシングという反応が起きますけれども、稀にこの mRNA に不要なイントロンが残ってしまう現象がイントロン・リテンションという現象でございます。

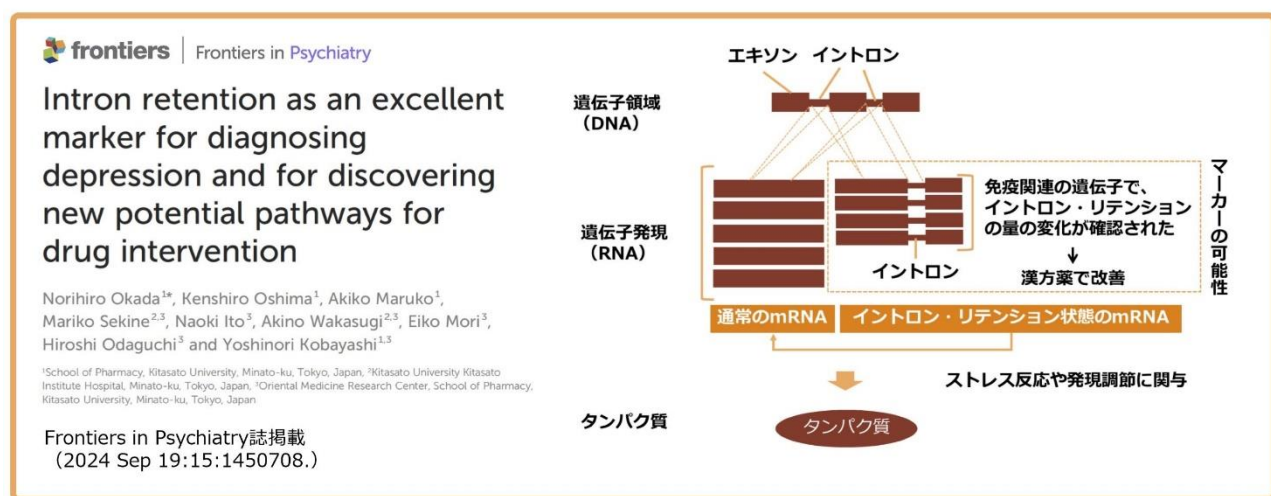
このイントロン・リテンションは、遺伝子の発現時の異常だけではなくて、生体ストレスの応答調節のために保持されることがあることが分かっていることから、未病、例えば老化やうつ状態などに関わっていると考えられています。

未病に関する研究成果（9月30日：北里大学プレスリリース）



成果① イントロン・リテンションの分析により、イントロン・リテンションがうつ状態の優れたマーカーになる可能性が見いだされた。

成果② 漢方薬投与により、遺伝子でのイントロン・リテンションの回復が観察された。



岡田典弘特任教授と進めています、未病に関する研究成果の一例としまして、2024年9月30日の北里大学によるプレスリリースの内容をご紹介します。

北里大学の研究において、軽度のうつ症状を訴える被験者の血球を用いたイントロン・リテンションの分析により、イントロン・リテンションがうつ状態の優れたマーカーになる可能性が見出されております。

また、同被験者への半夏厚朴湯の投与により、遺伝子でのイントロン・リテンションの回復が観察されたというものです。詳しくは同プレスリリースの内容をご覧くださいと思います。

私たちはこれらの研究を通じまして、未病の科学化に向け診断方法の確立、漢方治療のエビデンス構築により社会実装を目指してまいります。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com





8

次に中国事業について、プラットフォームごとの進捗を説明いたします。

製剤プラットフォームにおいては、中成薬事業へ参入するための手段としまして、中成薬企業のM&Aを中心に進めてきました。2023年4月に中成薬企業である陝西紫光辰済の持分を100%取得する契約を締結したものの、同年7月に持分譲渡をしました。

現在、複数の候補先と接触しておりますが、前例を踏まえて慎重に進める必要があり、第1期中期経営計画中に想定していたスケジュールよりも少し遅れております。

逆に生薬プラットフォームにおいては、飲片の更なる販路拡大に向け、第2期中期経営計画での飲片企業のM&Aを前倒しで現在、検討を進めております。

ツムラグループの生薬の品質をご評価いただき、原料生薬や飲片を中心とした販路拡大を積極的に推し進め、CAGR30%水準で売上成長を続けているところでございます。次のページで詳しく説明させていただきますが、足元では収益性の向上に向けて、飲片の販売拡大に注力しております。

研究プラットフォームは、生薬の種苗から最終製品まで、全てのサプライチェーンにおいて、医薬品グローバルスタンダードでありますICHレベルの品質標準の策定に取り組み、この品質標準レベルの中成薬の開発・上市のための研究機関として位置づけております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

外部の優秀な人材やノウハウ、研究設備を保有するパートナーとの協業により、研究を推進すべく、深セン津村からもほど近いグレートベイエリアの、研究拠点が集中する地区での研究所の設置に向けた準備を進めております。

中国事業：生薬プラットフォーム 飲片の販売拡大



- ・ 飲片の販売拡大にともなう構成比率の上昇により、生薬PFの原価率が改善
- ・ M&Aを含めた販路拡大と飲片付加価値サービスにより、顧客の開拓を進める



9

生薬プラットフォームにおける飲片の売上高については、メインターゲットであります病院販路での販売拡大により、前年同期比約 40%増となり、売上構成比率も 3.9 ポイント上昇いたしました。これに伴い、原価率の改善、利益率の向上が図られております。

中医学では独自の病態理論に基づく弁証論治という診断・治療方法が基本であり、一人ひとりにあった処方箋で治療されてきたことから個別化医療の草分けとも言われており、中薬飲片は中国での医療において今後も不可欠な薬剤であります。また、原料生薬と比べて付加価値が高く、中薬飲片の販売比率を高めていくことを目指しております。

一方、中薬飲片は、患者様が自宅で煎じるなど手間がかかることに加え、成分のばらつきが生じ、均質性に課題があり、携帯性にも不便さがあるため、飲片付加価値サービスとして一人一方の事業の拡大を進めています。

一人一方の事業というのは、患者様の代わりに、スマートファクトリー設備で、患者様ごとの処方箋通りに中薬飲片を煎じ、煎液、粒エキス、エキス粉末に加工・包装したものを直接、患者様に郵送するスマートサービスで、高品質な生薬を原料とした中薬飲片をさらに近代化・標準化する価値

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



があり、市場のポテンシャルは非常に大きいと考えております。天津津村製薬、平安津村薬業のご視察にご参加いただいた皆様には、ご理解いただけたのではないかと思います。

中国事業：外商投資規制（ネガティブリスト）の緩和



修治

中医学の理論に基づき、飲片の薬効の変化や毒性の低減、保管を目的に、「蒸す」「煮る」「炒る」などの加工を施すこと



外資企業は外商投資規制により、「修治」加工ができない

2024年9月8日 規制解除通知の公布（11月1日施行）

10

もう一つ、中国事業に関わる最近の大きなトピックスとして、中国におけます外商投資規制であるネガティブリスト項目、修治の緩和について説明いたします。

中医薬では中国薬典の規定に基づきまして、原料生薬から飲片を生産しますが、飲片をさらに修治という加工を施す場合があります。修治というのは、中医学の理論に基づきまして、飲片の薬効の変化あるいは毒性の低減・保管を目的に、蒸す・煮る・炒るなどの加工を施すことです。

また、中成薬を製造する際、原料として修治した飲片を使う処方も多くありまして、中成薬事業においてもボトルネックとなっておりました。

この修治の工程についてはこれまで外商投資規制により、当社のような外資企業は行うことができませんでしたが、本年9月8日に、修治についてネガティブリストから解除される通知が中国政府から正式に公布をされております。

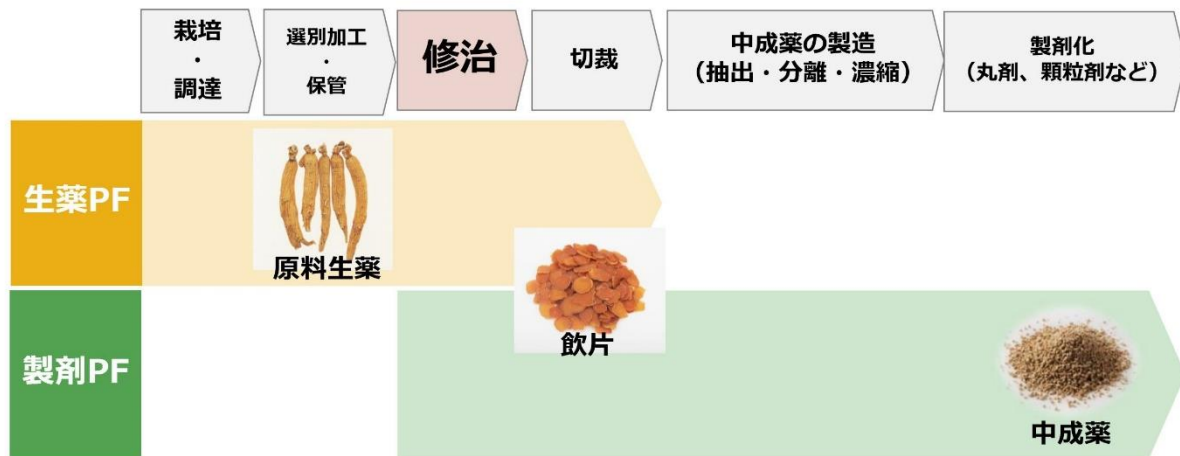
サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



修治が可能となったことにより、すべての製造工程をツムラグループで実施可能に

【飲片・中成薬の製造工程】



11

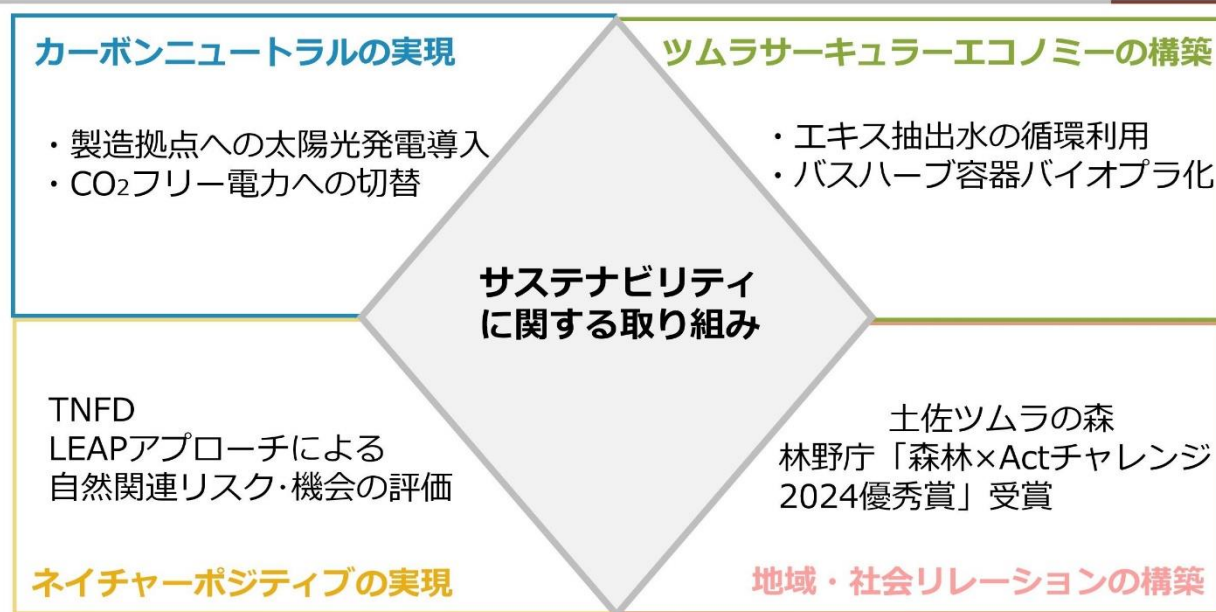
修治の工程はご覧の通り。中薬飲片を製造する工程の一つでありまして、生薬プラットフォームにおける販売品目の拡大、販路拡大にあたって一つのボトルネックとなっておりました。

また、製剤プラットフォームにおいては、飲片を原料として中成薬を製造するため、陝西紫光辰済のM&Aの際、当社グループでは法律規制に基づく修治を行わないビジネスプランでしたが、当該地方政府においてこの法律に関する解釈の相違等が発生したことで、結果として持分譲渡せざるを得なくなった経緯がありました。

今回の外商投資規制の緩和により、飲片・中成薬の全ての製造工程を当社グループで対応できることになりまして、中国事業全てにおいて追い風になると捉えております。生薬プラットフォームにおける飲片企業のM&Aを前倒しで検討を進めることについても、この外商投資規制の緩和により実施可能となりました。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



12

最後に、サステナビリティビジョン実現に向けた取り組みのアップデートです。

カーボンニュートラルの実現、ツムラサーキュラーエコノミーの構築、ネイチャーポジティブの実現、地域・社会リレーションの構築の四つの観点から、各種取り組みを推進しております。

カーボンニュートラルの実現につきましては、静岡・茨城両工場、石岡センター、深セン津村、天津津村に太陽光発電を導入し、製造拠点の CO2 フリー電力への切り替えと併せまして、今年度の GHG 排出量の削減目標である 2020 年度比マイナス 3%を達成する見込みです。

ツムラサーキュラーエコノミーの構築では、バスハープの容器をバイオポリエチレン配合素材に変更した商品の上市を、2025 年 2 月に予定をしております。大ボトルでは 28%のプラスチックの削減を図ることができます。

ネイチャーポジティブの実現につきましては、TNFD のアプローチによる生薬産地・生産拠点の自然関連リスク・機会の評価分析を行い、9 月に公表いたしました。今後は、自然資本への依存と影響が見込まれる拠点において対策を講じ、自然環境保全活動へ繋げてまいります。

地域・社会リレーション構築では、国内の主要な生薬産地であります高知県で、自然環境保全と地域振興を目的に取り組めます土佐ツムラの森の活動が、この度林野庁の森林×Act チャレンジ 2024 において優秀賞を受賞いたしました。

以上アップデートでございます。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

私の説明は以上でございます。ありがとうございました。

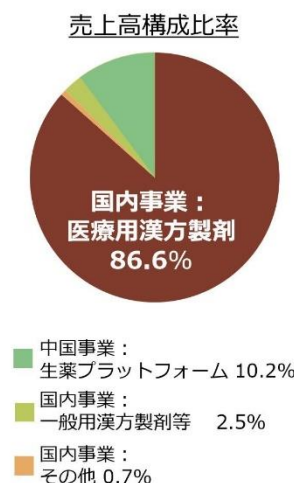
北村：ありがとうございました。続きまして半田より、2024 年度第 2 四半期決算の概況についてご説明いたします。よろしくお願いいたします。

2024年度 第2四半期（中間期） 決算概況



【百万円】	2024年度 2Q計画	2024年度 2Q実績	達成率	前年同期比	
				金額	増減率
売上高	89,700	89,071	99.3%	+13,768	+18.3%
国内事業	79,600	79,973	100.5%	+13,842	+20.9%
中国事業	10,100	9,097	90.1%	△74	△0.8%
営業利益	19,300	21,075	109.2%	+10,863	+106.4%
国内事業	19,500	21,196	108.7%	+10,770	+103.3%
中国事業	△200	△121	—	+93	—
経常利益	19,300	23,402	121.3%	+10,727	+84.6%
親会社株主に帰属する 中間純利益	14,200	17,502	123.3%	+8,497	+94.4%
PL換算レート*（円/元）	—	21.07	—	+1.61	—

* 期中平均レートであり、原料生薬の輸入レートとは異なります。



14

半田：半田でございます。続いて、2024 年度第 2 四半期の決算概況をご説明いたします。

2024 年度第 2 四半期決算の概況です。

売上高は、国内事業は計画を達成、中国事業は未達となりました。営業利益、経常利益、親会社株主に帰属する中間純利益は計画を達成しました。

売上高は 890 億円、計画比で 99.3%、前年同期比では 18.3%の増加。内訳は国内事業が 799 億円、中国事業が 90 億円でした。売上構成比は右の円グラフの通りです。

営業利益は 210 億円、計画比で 109.2%。前年同期比では 106.4%増加しました。中国事業の営業利益はまだ赤字が継続していますが、第 1 四半期より利益の赤字幅は縮小し、計画を達成いたしました。

経常利益は 234 億円、計画比で 121.3%。前年同期比では 84.6%増加。親会社株主に帰属する中間純利益は 175 億円、計画比で 123.3%。前年同期比では 94.4%増加でした。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



決算のポイント



売上高は国内事業は計画を達成、中国事業は未達、各利益は計画を達成

売上高	89,071 百万円	上期計画達成率	99.3%	前年同期比	+18.3%
■ 国内事業 医療用漢方製剤（129処方）：77,101百万円 前年同期比 21.0%伸長 - 一般用漢方製剤等：2,226百万円 前年同期比 27.1%伸長 ■ 中国事業 原料生薬、飲片、「薬食同源」製品等：9,097百万円 前年同期比 0.8%減少					
営業利益	21,075 百万円	上期計画達成率	109.2%	前年同期比	+106.4%
営業利益率	23.7 %	上期計画比	+2.2pt	前年同期比	+10.1pt
■ 原価率：48.5% 上期計画比 △1.1pt、前年同期比 △5.8pt - 対計画：加工費の低減、採用・設備保全の期ズレ等 対前年：円安、加工費の上昇等の影響を薬価改定で吸収 ■ 販管費率：27.8% 上期計画比 △1.1pt、前年同期比 △4.4pt - 対計画：研究開発費の期ズレ等 対前年：主に売上高の増加の影響					
経常利益	23,402 百万円	上期計画達成率	121.3%	前年同期比	+84.6%
■ 海外子会社への貸付金等に係る為替差益：1,752百万円 前年同期比 △228百万円 * 為替差益は業績予想には織り込んでおりません					
親会社株主に帰属する					
中間純利益	17,502 百万円	上期計画達成率	123.3%	前年同期比	+94.4%
■ 政策保有株式売却益：1,813百万円 前年同期比 +1,813百万円 * 政策保有株式の売却益は業績予想には織り込んでおりません					

15

決算のポイントです。

国内事業の医療用漢方製剤 129 処方の売上高は、前年同期比 21.0%増加し、771 億円となりました。一般用漢方製剤等は取り扱い店舗数が拡大したことで、前年同期比 27.1%増加し、22 億円となりました。

中国事業の売上高は、前年同期比 0.8%減少し、90 億円となりました。飲片の売上高は増加したものの、原料生薬の売上高は、第 1 四半期に発生した取引先の一時的な買い控えの影響等が残り、減少しました。

売上原価率は、前年同期比マイナス 5.8 ポイントの 48.5%となりました。円安の影響や稼動初期で原価率の高い天津工場からの出荷量増加に伴い、加工費の上昇はあったものの、不採算品再算定の適用を受けたことによる売上高の増加により減少しました。計画比では、製造トラブルの発生率の低減に向けた取り組みや設備保全費の見直しに加え、製造要員の採用や設備保全の期ずれ等が影響しました。後ほど詳細をご説明いたします。

販管費率は売上高の増加により、前年同期比マイナス 4.4 ポイントの 27.8%となりました。研究開発等の一部、期ずれが発生したことにより、計画ではマイナス 1.1 ポイントとなっています。

以上の結果、営業利益率は前年同期比プラス 10.1 ポイント、計画比ではプラス 2.2 ポイントの 23.7%となりました。

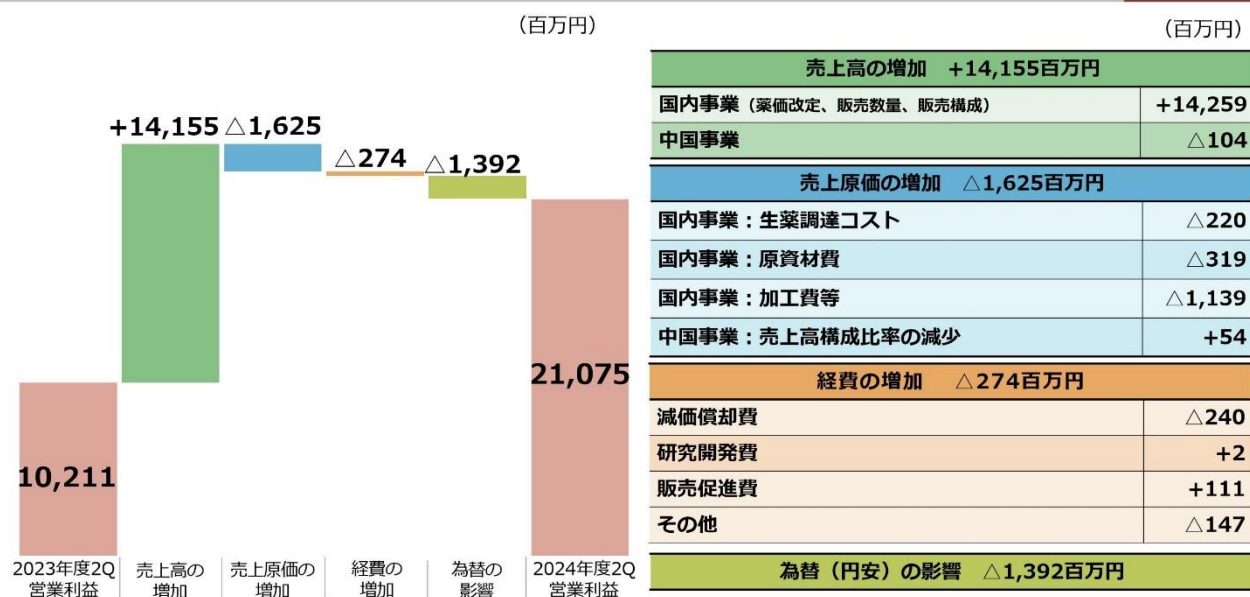
サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



営業外損益では、円安による在外子会社への貸付金に係る為替差益が17億円発生した結果、経常利益の計画達成率は121.3%。政策保有株式の縮減による売却益が18億円発生したことから、親会社株主に帰属する中間純利益の計画達成率は123.3%となりました。

営業利益の増減要因（前年同期比）



16

前年同期比の営業利益の増減要因です。ポイントのみご説明いたします。

営業利益は、前年同期比で108億増加し、210億円となりました。

売上高増加による影響はプラス141億円。内訳は国内事業でプラス142億円、中国事業でマイナス1億円です。

売上原価の増加による影響はマイナス16億円でした。主に野生の蒼朮や山椒等の一部の生薬単価の上昇により、生薬調達コストでマイナス2億円。乳糖や包装資材等の原資材の高止まりでマイナス3億円となりました。加工費はマイナス11億円となりました。製造トラブルの発生率の低減に向けた取り組みや設備保全の見直しに加え、製造要員の採用、設備保全の期ずれ等による改善効果はあったものの、稼動初期の天津工場からの出荷量の増加に伴う影響を受けました。

経費の増加に伴う影響はマイナス2億円でした。主に統合基幹システムの稼働に伴う減価償却の増加によるものです。

為替影響額はマイナス13億円でした。主に円安による生薬輸入コスト上昇の影響です。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



- ・ 営業CFの強化に加え、B/S改善によりキャッシュを創出し、事業のさらなる成長と株主還元に配分
- ・ 売掛金のサイトの短縮と政策保有株式の縮減により、約116億円を創出

売掛金回収サイトの短縮

■ 目標

売掛金の回収サイトを
取引先との交渉のうえ
段階的に約2割短縮



■ 進捗

- ・ 回収サイトの短縮は順調に進捗
- ・ 売掛金の圧縮効果
約90億円

政策保有株式の縮減

■ 目標

原則ゼロとする方針のもと、
**今年度より本格的に縮減を実現し、
早期に半減**



■ 進捗

- ・ 今年度の売却額は**約26億円**
(政策保有株式の総額は**15%減少**)
- ・ 早期の半減を目指し、
下期に取り組みを加速

17

資本政策の進捗です。

営業キャッシュフローの強化に加え、バランスシートマネジメントによりキャッシュを創出し、株主還元と事業の更なる成長に配分する方針としています。

その方針のもと、各取り組みを加速しており、上期は売掛金回収サイトの短縮と政策保有株式の縮減により、約116億円を創出しました。

売掛金回収サイトの短縮については、取引先との交渉の上、段階的に約2割短縮する方針のもと、代理店様、卸様との交渉を進めたことで、売掛金を約90億円圧縮しました。引き続き交渉を継続していきます。

政策保有株式については、原則ゼロとする方針のもと、今年度より本格的に縮減を実現し、早期に半減を目指しています。上期は4銘柄を売却し、売却額は26億円となりました。早期の半減を目指し、下期に取り組みを加速してまいります。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

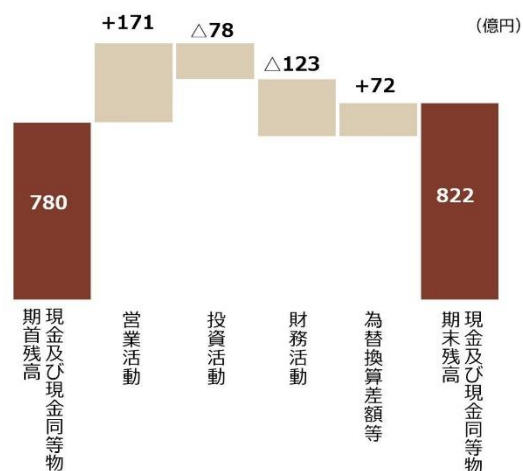
財政状態およびキャッシュ・フロー



(百万円)

	2023年度 (2024.3)	2024年度 2Q	増減額
資産合計	428,254	453,462	25,208
流動資産	281,292	300,784	19,491
固定資産	146,961	152,678	5,716
負債合計	132,889	129,588	△3,300
流動負債	68,557	55,715	△12,841
固定負債	64,332	73,872	9,540
純資産合計	295,364	323,873	28,509
自己資本比率	63.2%	64.9%	+1.7pt

	2023年度 (2024.3)	2024年度 2Q	増減額	内、為替
棚卸資産計	117,617	131,492	13,875	7,422
商品及び製品	12,139	14,080	1,941	369
仕掛品	18,309	19,554	1,244	263
原材料及び貯蔵品	87,168	97,857	10,689	6,790



18

財政状態およびキャッシュフローです。ポイントのみご説明いたします。

流動資産は、昨年度末に比べて 194 億円増加しました。主な内訳として、棚卸資産の増加で為替影響 74 億円を含み 138 億円、現預金の増加で 42 億円です。受取手形および売掛金については、売上高の増加に伴う増加はあったものの、先ほどご説明した売掛金回収サイトの短縮の効果により、昨年度末と同程度となりました。

固定資産は、57 億円増加しました。生産能力増強のための設備投資に伴う有形固定資産の増加で 73 億円、為替影響で 47 億円の増加、償却により 45 億円の減少、政策保有株式の売却等に伴う有価証券の減少でマイナス 22 億円です。設備投資の状況については、次のページで詳細をご説明いたします。

流動負債は、買掛金の増加はあったものの、社債の償還により 128 億円減少しました。固定負債は設備投資資金として、国際協力銀行を中心とした協調融資により新規借り入れをしたことにより 95 億円増加しました。

自己資本比率は 1.7 ポイント上昇し、64.9%となりました。

キャッシュフローは右の滝グラフの通りです。営業キャッシュフローは、利益の増加に加え、先ほどご説明した売掛金回収サイトの短縮効果もあり、大きく増加しました。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



安定供給体制のさらなる強化に向けた投資（設備投資）



- 安定供給体制のさらなる強化と生産性向上に向け、2024年度は340億円の設備投資を予定
- 一部支払時期の期ズレはあるものの、投資はおおむね計画通り進捗

目的	主な投資内容	投資予定額			投資期間
		2024年度 計画	2024年度 上期支払額	総額	
生産能力の増強・ 生産性向上 (漢方エキス粉末 製造工程)	上海工場（リニューアル）	10億円	6億円	30億円	2021年度～2024年度
	天津工場（2期、3期）	95億円	37億円	250億円	2021年度～2026年度
	茨城工場（第4SD棟）	75億円	2億円	300億円	2024年度～2026年度
生産能力の増強・ 生産性向上 (造粒・包装工程)	造粒包装棟	30億円	1億円	※投資総額の機関 決裁は下期以降	2024年度～2027年度
保管能力の増強・ 生産性向上	茨城工場（第3生薬棟）	25億円	0億円	80億円	2024年度～2026年度
	夕張ツムラ（生薬倉庫）	15億円	7億円	25億円	2023年度～2025年度
その他（ライン増設、更新、生産性向上等）		90億円	28億円	—	—
合計		340億円	81億円	—	—

19

安定供給体制の更なる強化に向けた設備投資の状況です。

天津工場の新設と、早期稼働を始めとした増産体制の確保と生産計画の調整により、限定出荷の解除を進め、現時点では麦門冬湯の1処方のみとなりましたが、限定出荷の早期全面解除に加え、将来の数量伸長を見据えた安定供給体制を盤石なものとするため、必要な投資を継続的に進めてまいります。また、生産性2倍の実現に向け、工場の新設・リニューアルに合わせて自動化設備の開発と導入を行っていきます。

現在、こちらの表でお示ししている大型案件を中心に投資を進めており、その進捗をご説明いたします。

2024年度は、生産能力増強の加速、自動化による生産性向上、倉庫の新設等で、有形固定資産投資は前年比プラス150億円の340億円を計画しており、上期の投資額は81億円となりました。主な内訳として、天津津村の2期・3期工事で37億円、夕張ツムラの生薬倉庫建設等で7億円です。

2025年度以降も、老朽化設備の更新や更なる生産能力の増強、生産性向上のための自動化設備、下流工程である造粒・包装工程などへの投資については、引き続き検討を進めていますので、決定次第お知らせいたします。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



- ・新設した天津工場の1期およびリニューアルが完了した上海工場で、計画を上回る生産量を確保



新設した天津工場

天津工場（中国 天津）

1期	・ 2023年11月から国内工場へ出荷を開始 ・ 2024年度2Qからフル稼働
2期	・ 2024年11月末に竣工式を開催予定 ・ 2025年の本稼働、2027年にフル稼働予定
3期	・ 2026年に竣工し、2027年の本稼働、2028年にフル稼働予定

上海工場（中国 上海）

1SD	・ リニューアル工事は8月末に完了し、稼働と出荷を再開
2SD	・ 通常通り稼働中

20

海外拠点における生産能力増強の進捗の詳細をご説明します。

天津工場は、国内事業向けの中間製品である漢方エキスパウダーを製造する工場です。1期から3期工事までを計画しています。1期については昨年11月から出荷を開始しており、今年度の2クォーターからフル稼働となりました。一部、休日の稼働と品目切り替え時間の短縮、収率の改善などの取り組みにより、計画を上回る生産量を確保しています。2期・3期についても建設工事は計画通り進捗しており、2期については今月末に竣工式を開催予定です。

また、稼働から20年以上経過した製造ラインのリニューアル工事を実施していた上海工場も、2か月程度工期短縮の末、8月末に工事が完了。稼働と出荷を開始しております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

- ・ 茨城工場において、生産能力の増強のため第4SD棟および第3生薬棟の建設を開始
- ・ 新たに開発したロボットや自動化技術を導入した最新鋭の設備



茨城工場：完成イメージ

茨城工場（日本 茨城）

名称	第4SD棟	第3生薬棟
投資額	約300億円	約80億円
階数	7階建て（41メートル）	2階建て（33メートル）
機能	漢方エキス粉末（中間製品）の製造 製造能力：950t/年	原料生薬の保管 保管量：1,000t
竣工時期	2027年度末	
特徴	・ 新たに開発した自動化技術の導入による大幅な省人化 ・ 品目切り替え時の洗浄時間の短縮など →労働生産性は1.7倍 ※第4SD棟を第3SD棟と比較	

21

続いて国内拠点における生産能力増強の進捗です。

国内最大の生産拠点である茨城工場においても、生産能力の増強を進めるべく、中間製品である漢方エキス粉末を製造する第4SD棟と、原料生薬の保管・サンプリングする第3生薬倉庫の建設を決定し、起工式を9月3日に開催いたしました。投資額は第4SD棟で約300億円、第3生薬棟で約80億円を予定しています。

漢方エキス粉末を製造する第4SD棟は、先ほどご説明した天津工場よりも大型のスプレードライ装置となっており、年間漢方エキス粉末の生産量は950トンです。生産性向上においては、これまで自動化が難しかった工程間の準備作業の自動化技術や、品質試験のためのサンプリングの自動化技術を導入している他、設備の能力アップにより品目切り替え時の洗浄時間の短縮などを実現したことで、第3SD棟と比較して労働生産性は1.7倍を見込んでいます。

また、第4SD棟に隣接して建設を進めている第3生薬棟は約1000トンの原料生薬が保管できる設計としており、茨城工場における原料生薬の保管能力が1.7倍になる見込みです。ラック式の自動走行とすることで、入庫後の搬送の自動化を実現しています。また、BCP対応として、建屋は耐震構造、自動倉庫には免震ラックを使用することで、地震発生時の被害を最小限にとどめる構造としています。

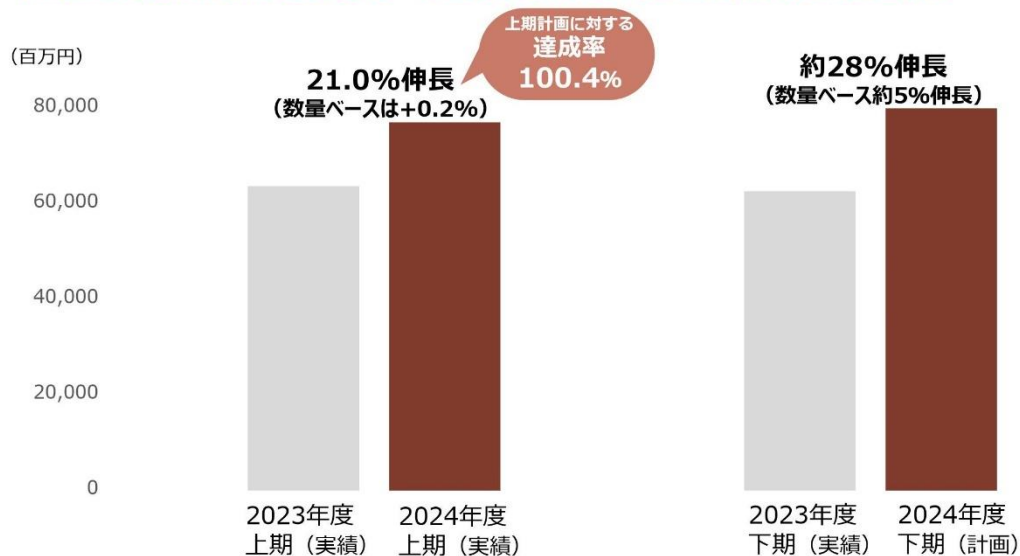
サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

国内事業：医療用漢方製剤（129処方）売上高



- ・ 医療用漢方製剤（129処方）の売上高、数量ともに上期計画を達成
- ・ 下期は限定出荷の解除とプロモーションの強化により年間計画の達成を目指す



22

続いて、国内事業の医療用漢方製剤（129 処方）の売上高の状況です。

薬価改定に伴う3月の前倒し注文の影響や、昨年夏場に流行したインフルエンザによる風邪処方の売上増、限定出荷の解除に伴う一時的な売上の反動といったマイナス影響に対し、使い分けなどのプロモーションを実施したことで、数量ベースでは0.2%、金額ベースでは薬価改定を含み21%伸長。上期計画に対する達成率は100.4%となりました。

下期は、残り1品目になった限定出荷の早期解除とプロモーションの更なる強化を図り、年間計画の達成を目指していきます。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

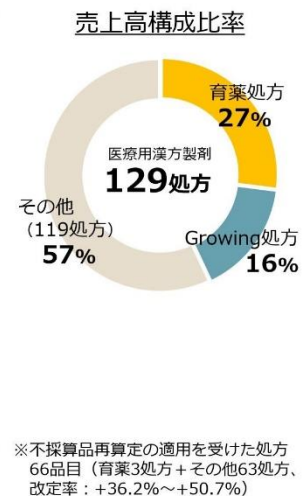


国内事業：育薬処方・Growing処方 売上高



(百万円)

	売上 順位	製品No. / 処方名	2023年度2Q	2024年度2Q	前年同期比	
育薬 処方	1	100 大建中湯 ※	4,937	7,510	+2,573	+52.1%
	2	54 抑肝散 ※	3,819	5,816	+1,996	+52.3%
	5	43 六君子湯	3,685	3,581	△104	△2.8%
	8	107 牛車腎気丸 ※	1,836	2,830	+993	+54.1%
	26	14 半夏瀉心湯	716	726	+9	+1.3%
育薬処方合計			14,996	20,465	+5,468	+36.5%
Growing 処方	3	41 補中益気湯	4,109	3,937	△171	△4.2%
	4	17 五苓散	3,674	3,897	+223	+6.1%
	9	24 加味逍遙散	2,578	2,441	△136	△5.3%
	18	137 加味帰脾湯	1,161	1,125	△35	△3.1%
	19	108 人參養栄湯	1,127	1,085	△42	△3.8%
Growing処方合計			12,650	12,487	△162	△1.3%
育薬・Growing処方以外の119処方合計 ※			36,074	44,149	+8,074	+22.4%
医療用漢方製剤129処方合計			63,720	77,101	+13,381	+21.0%



23

国内事業の医療用漢方製剤の育薬・Growing処方の売上高です。

アスタリスクをつけた育薬3処方、およびその他63処方が不採算品再算定の適用を受けた処方で、改定率はプラス36.2から50.7%です。

大建中湯、抑肝散、牛車腎気丸の売上高は、不採算品再算定の適用を受けた影響もあり、大きく伸長しました。五苓散の売上高は、頭痛、めまいなどのニーズに取った状況提供活動により、伸長しました。

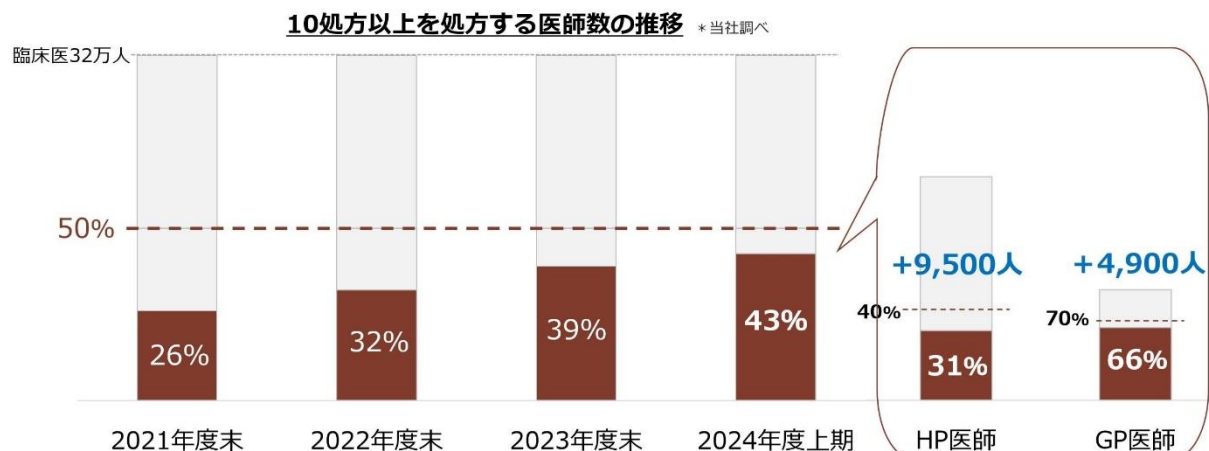
六君子湯、補中益気湯、加味逍遙散、加味帰脾湯、人參養栄湯の売上高については、薬価改定に伴い3月に発生した前倒し注文の影響を受け、前年同期と比べ減少しましたが、医療機関への納入数量ベースでは前年同期を上回っており、需要は引き続き堅調です。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



- ・ e-プロモーションの強化により、10処方以上を処方する医師はHPで大きく増加
- ・ 10処方以上を処方する医師が50%以上になる医療現場の実現を目指す



24

医療用漢方製剤 10 処方以上を処方する医師の状況です。

2024 年 9 月末時点の、10 処方以上を処方する医師の割合は、全体で 43%でした。内訳は病院 HP が 31%、開業医 GP が 66%でした。

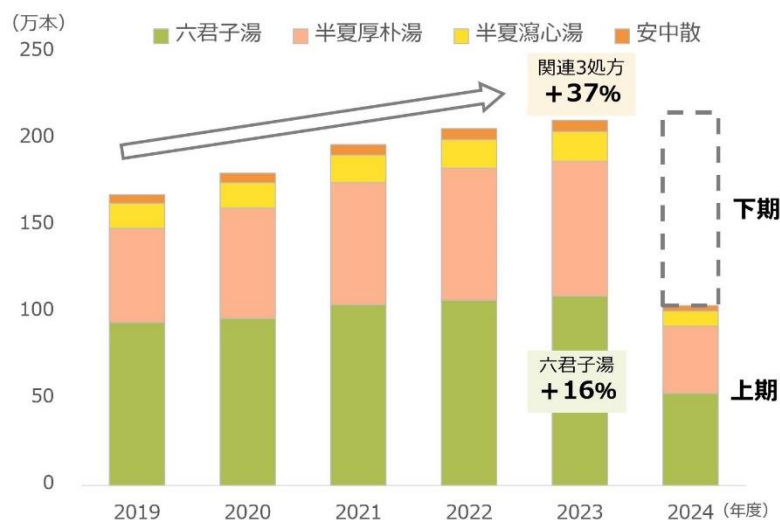
課題となっている HP 医師へのアプローチとして、病院勤務医のための漢方ショートレクチャーと題した 4 回シリーズの Web 講演会や、メールマーケティングの仕組みの量・質の充実により、医師一人ひとりに合った情報を提供しています。

その結果、昨年度末と比較しても、おおよそ 9,500 人増加しました。引き続き、HP 医師に対してはデジタルを活用し、診療領域や医師一人ひとりのニーズの分析をさらにきめ細かく情報提供することにより、10 処方以上を処方する医師が 50%以上となる医療現場の実現を目指します。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

漢方製剤の使い分けの訴求により、戦略処方に加えて関連処方も伸長



25

漢方製剤の使い分けについてです。

医師が求める情報は、以前は漢方製剤の基礎・臨床エビデンスがメインでしたが、漢方製剤をお使いいただく医師が増加するにつれ、漢方製剤の使い分けに関する情報ニーズが高くなっています。

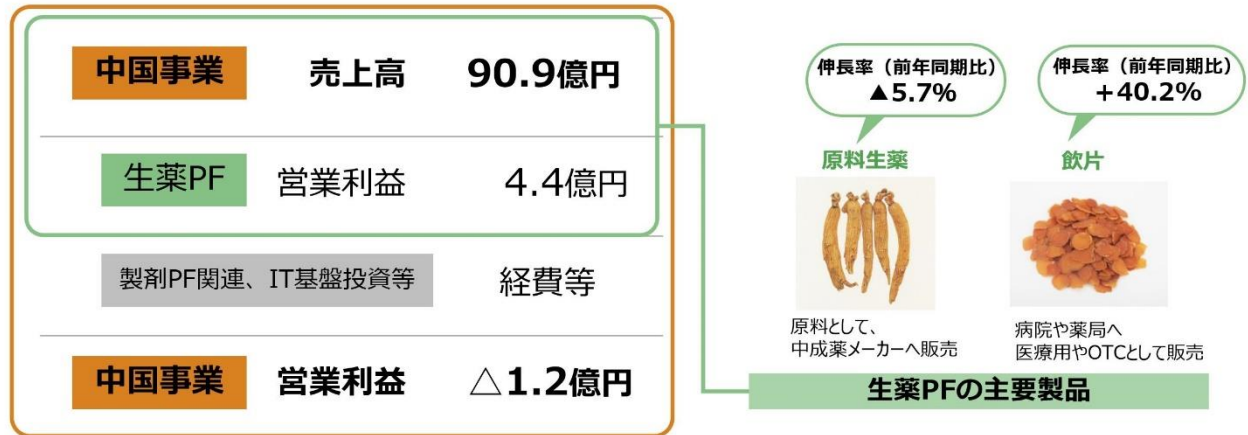
左側のグラフの通り、上部消化管症状に対する使い分けの訴求により、六君子湯や半夏瀉心湯といった育薬処方に加えて、関連処方も伸長しています。

右側は、使い分けに使用しているプロモーション資材の一例です。同様の症状であっても、体格、体質など一人ひとりに合わせた処方を提案することにより、戦略処方に関連する処方も継続的に伸長し、漢方の裾野は確実に広がっています。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

- 中国事業売上高は上期計画に対して未達だが、販管費の削減により営業利益は上期計画を上回る
- 通期では中国事業営業利益の黒字化を目指す



26

中国事業の状況です。

冒頭に加藤からご説明申し上げた通り、生薬プラットフォームにおいて飲片の売上高は、前年同期比で40.2%伸長しました。

一方、原料生薬の売上高は、前年同期比でマイナス5.7%となりました。第1四半期に発生した取引先の一時的な買い控えの影響等により、前年同期比で18%減少しましたが、第2四半期の3か月では5%の増加と回復しています。

営業利益は冒頭でもお伝えしました通り、販管費の削減効果もあり、未だ赤字ではありますが第1四半期より改善し、上期計画を達成しております。引き続き、生薬プラットフォームの売上高の拡大と販管費のコントロールにより、通期における利益の黒字化を目指します。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

2024年度 業績予想（変更なし）



通期計画に対して概ね順調に進捗しており、現時点では業績予想の変更なし

【百万円】	2024年度 上期実績	2024年度 通期予想	進捗率
売上高	89,071	185,000	+48.1%
国内事業	79,973	163,400	+48.9%
中国事業	9,097	21,600	+42.2%
営業利益	21,075	39,500	* +53.4%
国内事業	21,196	39,490	+53.7%
中国事業	△121	10	—
経常利益	23,402	39,500	+59.2%
親会社株主に帰属する 当期純利益	17,502	28,500	+61.4%
PL換算レート（円/元）	—	21.00	—
EPS	230.51円	375.35円	
1株当たり配当金	68円	136円	

* 営業利益の進捗率が高い要因

• 営業利益の計画は上期に偏重
安定供給体制の強化に向けた
経費を下期に多く使用する計画

• 経費の削減（原価、販管費）
製造トラブル発生率の低減、
保全費の見直し、水の再利用等

27

最後に、2024 年度業績予想です。

売上高については、国内事業はやや下期に偏重した計画となっていることに加え、中国事業が上期計画に対してやや未達であったことから進捗率は 48.1%となっていますが、通期計画を達成できる水準であると捉えています。

営業利益については、製造トラブル発生率の低減に向けた取り組みや保全費の見直し、水の再利用など経費の削減により、上振れしている部分も一部ありますが、安定供給体制の強化に向けた経費を下期に多く使う計画であることに加え、研究開発費を中心に期ずれも発生していることから、やや高い進捗率となっています。

経常利益以下については、円安に伴い、予算では計上していない子会社への貸付金に関わる為替差益を計上していること、資本政策として進めている政策保有株式の売却に伴う特別利益を計上していることにより、通期計画に対する進捗率は高くなっています。

為替差益については、足元の為替の影響により大きく変動する可能性があり、正確に見通すのは困難なため、現時点においては業績予想の変更はありません

以上でご説明を終わらせていただきます。ご清聴ありがとうございました。

北村：ありがとうございました。ご説明は以上となります。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



質疑応答

北村 [M]：それでは質疑応答の時間とさせていただきます。

大和証券の橋口様。

橋口 [Q]：大和証券の橋口と申します。

中国事業の進捗と今後の展望について、質問させていただければと思います。M&A のタイミングにつきまして、製剤プラットフォームは遅れている、生薬プラットフォームは前倒しと、お話をされていたと思います。

8 ページのスライド、24 年度までと 25 年度からに区切っているところに、製剤は左に M&A、生薬は右に M&A と書いていたところから、そのような動きになっているということは、製剤に関しては今年度中はなさそう、生薬は今年度中に十分可能性が考えられる。そのように理解したのですが、それでよろしいでしょうか。

加藤 [A]：今年度中にやる事が可能かどうかについては言及しておりませんで、まず検討を始めることができる環境が整ったので、製剤プラットフォームじゃなくて生薬プラットフォームですね。

先ほど申し上げた通り、外商投資規制が緩和されたことは非常に大きなことです。飲片の事業をやるに、修治がないと品目が揃わないので、これは外商投資規制が外れてからのアプローチだろうということで、第 2 の中計のときに計画をしていた。これがこのタイミングで外れましたので、すぐいろいろ検討することができるタイミングになってきたということです。

これはスタートを早く切っているということで、今年度中にやる可能性があるかどうかと言及したわけではないのですが、検討はもうすぐに始めているということです。

製剤プラットフォームは本当に早く、1 回成立をしたのですが、先ほども説明をさせていただいた通り、この外商投資規制の解釈の問題で、もう一度、譲渡せざるを得なかったもので、同じ轍を踏まないようにしていかなければいけないことも踏まえて、ここは慎重に進めさせていただいている。焦ってやることはできないという判断の中で、当初、第 1 期中計で一つ成就したいと思っていたのですが、そこを勇み足でやるわけにはいかない状況の中で少しづれ込む。こういう説明だった。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



必ずここで、例えば前倒しで今期中にできる可能性があるとかまでに、言及したわけではございませんので、ご理解いただきたいと思います。

橋口 [Q]：このスライド自体が、2年半前に出されたものと基本的に同じですね。

加藤 [A]：もちろん同じです。

橋口 [Q]：生薬で M&A に関しては、この表記だと公立病院販路の拡大が主目的かのように書いているのですけれども、環境がいろいろ、この2年半で変わってきている中で今、主に考えられている M&A も、これが主目的になるようなものなのか。

加藤 [A]：おっしゃる通りです。

橋口 [Q]：それでいいんですね。

加藤 [A]：はい。現状も、盛実百草という会社が中心でやっているのですけれども、自前で公立病院の販路を拡大しつつ、飲片の販売が増えているのは事実です。

ですが、もっと効率よく、あるいは早いタイミングで販路を獲得するためには、既に入っておられる会社さんと一緒にやらせていただく。結果的には我々、基本的な考え方としてマジョリティを取ってやらせていただく方針なので、M&A になっているのですけれども、そういった販路を公立病院で、効率よく入っていけるようにしたいことが目的での M&A で間違いありません。

橋口 [Q]：製剤が遅れているというか、慎重に進められている理由。どちらかという、修治がネックになりやすいのは生薬プラットフォーム。

加藤 [A]：両方です。なぜかという、中成薬というのは、飲片を原材料にしながら中成薬を作る過程に中国の場合はなっているものですから、基本的には生薬プラットフォームの飲片事業も同じですし、それをベースに中成薬を作る中成薬事業も基本的には同じです。

橋口 [Q]：そうしますと、あと何が制約として残っているのか。慎重に進めているがゆえに選択肢が少なく、時間をかけないと、御社が考えているのに適した相手先がなかなか見つからない。数がただ少ないだけ。でも、時間をかければきっと巡り会えるとお考えなのか。それとも何か、まだ修治のような目の上のたんこぶが残っていて、環境が変わるのを待たないといけないような状況、ポイントがまだ残っているのか。

加藤 [A]：中成薬の事業についてはこれまでも複数の会社と実際に交渉もしましたし、検討もした実績があるのですけれども、この陝西紫光辰済の事例を見て、みんな一旦引いているわけです。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

外商投資規制が緩和されたことによって、もう一度交渉するケースも出てきております。新規もちろんありますけれども、もう一度というケースもあるということです。特にもう一度というケースは、一度そこの交渉していた途中で懸念が生じて、頓挫しているわけですから、同じところで実現しないようなことにならないように。

これは私どもが慎重にということもありますけれども、相手様も慎重にということがあるということです。我々の計画の前提のスピード感で全てを推し進めるとリスクが高いので、そこは相手先の状況も勘案しながら、適正なスピードでやらせていただこう。そうすると今期、第1期中期経営計画の末までには難しいのではないかと今思っている。こういう解釈です。

北村 [M] : UBS 証券酒井様。

酒井 [Q] : UBS、酒井です。

いきなり決算と関係ない質問で恐縮です。御社の大株主の平安保険ですけれども、今、中国の規制で、保険会社がヘルスケア、医薬品に出資をする話がよからんのではないかというお話が伝わってきていると思います。これ御社、20%の株主だと思うので。

加藤 [A] : 10%。

酒井 [Q] : 10%でしたか。これ、どういう、今状況になっているのか。この外商投資規制。この絡みと含めて何か、資本構成とか含めて何か動きがあるかどうか、何か私たち、心の準備をしなければいけない、何か要因があるのかどうか、それを教えてください。

加藤 [A] : 私も3週間ぐらい前に、平安を訪問しております。今、酒井さんがおっしゃったお話も、私どもは把握しているのですが、そういった影響ありますかと直接尋ねております。特にそういったことはないとお答えいただいていますし、我々に対する、これは投資だけではなくて、事業提携と一緒に中国でやるのが目的ですので、その目的に対すること、投資に対することに一切変更はないことで、確認はさせていただいております。

酒井 [Q] : ぜひ変化があれば。

加藤 [A] : 変化があったときは、はい、それはもちろん。

酒井 [Q] : かなり大きな動きになるのではないかと思いますので。

あと、決算で国内に戻り、昨日もIRの方にお聞きしたのですが、23ページの表です。国内事業の育薬と Growing 処方。御社今、国内数量、大体5%ぐらい年率で伸びるのではないかと、以前、多分3%ぐらいだったのが、先ほど半田さんのお言葉にもありましたけれども裾野が拡大している。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



この表を見る限りは、上の大建中湯とか抑肝散は、薬価が5割ぐらい上がっているわけですから当然、売上ベースで増えて当然でしょう。で、下の Growing 処方はマイナスが大きい。

これについては、3月末のいわゆる買いだめの影響がこの第1クォーター・第2クォーターにまだ残っているからというご説明を受けた。これ makeSense だと思うのですけれども、この5%の成長、数量増が、本当にこれによって正当化されているのかどうか。下期5%という前提を組まれているのですけれども、その辺の確実性、それを現場ではどう捉えられているのか。

昔の話を引っ張り出して申し訳ない。御社以前、育薬処方が良いと思ったら今度 Growing が駄目で、Growing が良いと思ったら育薬が良くない、それを繰り返していたと思うのですけど、そういうパターンは今もうないよということを含めて、確認させてください。

加藤 [A]：最初、私から説明したあと現場で、営業本部長からお話しさせていただきます。

まず5%の前提は、今回のように限定出荷の非常事態は想定していない前提での5%です。

限定出荷は、申し訳ないですけれども、私どもの何か不正とか大きなトラブルとかで起こっているわけではなくて、新薬の中で数量が足りなくて、代わりに代替処方ということで漢方に需要が特需的に出てきたものに対して、これまでの数量増を超えて出荷させていただいたことによって限定出荷と。これまでの患者さんに届けるために限定出荷をさせていただいたということです。

初めてのことでしたので、MRは、まず限定出荷に対するお詫びを申し上げなきゃいけないことと、きちっとその説明をしなければいけないことに翻弄されてしまうわけです。ですので、通常のプロモーション活動ができなかった期間がこれまでで、そこは今回も、上期は前年と同数量の伸長にほぼほぼなっているということです。

マイナスについても、先ほど半田から説明した通り。上期は出荷ベースですから、私どもが卸さんに販売するのが出荷ベース、卸さんが医療機関、薬局・薬店・ドラッグストアに販売するのが実売です。実売はプラスになっていますから実需はある、需要が小さくなっていることはない。

そういうことの中で、下期は先ほどご説明申し上げた通り、あと1品目の麦門冬湯の限定出荷が今月末に解除できる。すると通常の営業活動に戻れるということです。既にそういう方向には行っている。そういうことを考えたときに下期は、先ほど申し上げた5%の水準に戻していくことができるということで、5%ということです。

あと、その蓋然性については、本部の責任者の空田からお答え申し上げます。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



空田 [A]：Growing 処方の例えば補中益気湯ですけれども、大体 6 万 5,000 軒ぐらい得意先がごさいます。4-9 期で簡単に数字見ますと、400 件ほど増えています。補剤と言われている補中益気湯と十全大補湯、こういった一群の漢方製剤について上期、少し施策を打ちました。

その結果、新たに例えば補中益気湯をお使いいただいた先生が約 1 万 3,000 人おられます。この先生方は、試しに使われた状態であると我々は考えております。これを 10 月以降、試用から常用に変える。こういうことを今、営業本部全体で取り組んでおります。

まだ上期の前半部分におきましては、限定出荷たくさんしておりましたので、朝から晩まで MR の携帯が鳴り続けていた状況がございました。そういったこともなくなりましたので、外へ向かった活動がだいぶ増えてきている状況です。

同じように五苓散につきましても、これは気象痛、低気圧から来るような頭痛とか体調不良に対して施策を打ったところ、これは第 2 クォーターだけで、新たにそういう状態の病気に使っていただいた先生方が 1 万人ほどおられます。これも気圧変動による体調不良に、常に使っていただけるような形にしていこうということで取り組んでおります。

まだまだ我々が情報、活動が足りない先生方がたくさんおられます。ここをデジタルと MR のリアル活動で補っていくことによりまして、5%の、我々は新巡航速度と言っているのですけれども、これを今年度成し遂げたい。そのように考えております。

酒井 [Q]：平たく言うと、営業活動が平準化することで 5%は達成できる。

空田 [A]：そうです。さらに、デジタル活動をさらに深く広くやることを含めています。

今までは割と一方的な e-プロモーションだったのですが、これをもう少し、先生方のニーズに即した形に直していこうということで、今だに 4-9 期をかけて取り組みを進めております。10 月以降、そういった形にさらに、まだまだ足りませんが進めていくことで、MR の活動以上に e-プロモーションにもさらに力を入れようと考えております。

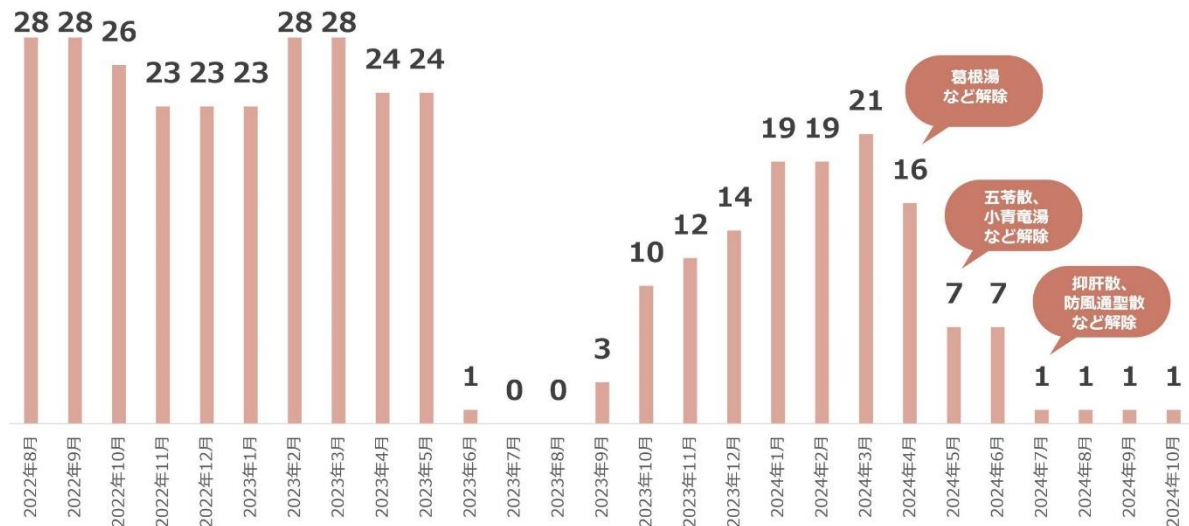
北村 [M]：東海東京インテリジェンス・ラボの赤羽様。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



- ・ 11月8日時点では1処方（麦門冬湯）
- ・ 生産能力の増強により、早期の解除を目指す



31

赤羽 [Q]：実績で1点と、予想で1点お願いします。

まず実績では、見ている表がいただいたこのサブのデータと2ページ目と、いただいた説明会資料の31ページ目を見えています。

いろいろお話があったように、全体で21%ぐらい薬価上がっているのも非常に好調ですけど、期初ではこれだけ上がったので仮需も起こっている中で、しかも31ページ目にあるように五苓散とか、抑肝散もそうですし、この上期はかなり出荷抑制をしていたものがあった。これが実際のどのくらいあって、実際出た業績は非常に、利益2.1倍で素晴らしいのだけれども、出荷調整がこの上期の実績にどのくらい影響があったのかは、御社把握されておられますか。

空田 [A]：正確にはなかなか把握するのは難しいところですが、周りの品目の伸長とか、限定出荷前のこれらの伸長とか、そういったものを勘案しますとトータルで20億近くあったのではないかなと考えております。ちょっと多いかも分かりません。

半田 [A]：そういった期初、計画を立てている時点から、今おっしゃったようなことを前提に計画を組んでいますので、数字的には今、空田からありましたけれども、マッチした形で上期が終わったとはご理解いただきたいと思います。

赤羽 [Q]：お伺いしたいのは、実際、ものがなかったのがビジネスチャンス逃してしまった、それがどのくらいあって、2問目、下期においてはそれが顕在化するでしょうし、麦門冬湯が今月中でこれ完全に一応、出荷調整なくなりますよね。下期は相当良いと見ていいのか。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

個別商品見ると、五苓散みたいなものが非常に伸びていますし、防風通聖散、これが上の期中に出荷解除になったので、下はこれ本当にフルに生産できればかなり下はいいかな。

なんでこんなにしつこく聞いているかというと、御社、通期の業績を修正しなかったのが株価下がっているのですが、下期は良いのでは。最後のページで未実現利益もあるのですがそれはさておき、売上だけを見れば一応全て出荷調整終わり、上期ビジネスチャンス逃したものの下期はいいのかな。

それから、下期でもう1回伺いたいのは、前回、加藤社長も言っていた、出荷調整もう大丈夫だってことですが、麦門冬湯って咳とかじゃないですか。ここでインフルエンザとかがかなり来ても新型コロナが来ても、在庫的にはかなり余裕があると見ていいのか。麦門冬湯だけではないですけど他の商品含めて、今回はもうこの下期に出荷調整はないと見ていいですか。下期、どう見とけばいいかをお伺いしたいだけです。

空田 [A] : 生産と十分に話し合いしながら、麦門冬湯については解除の時期を見えています。麦門冬湯については大丈夫です。いきなりふた月分、解除月に出たとしても、もう一度限定出荷するということはございません。大丈夫です。

今、マイコプラズマ肺炎がはやっております。その関係で特に小児に使うような咳関連薬、例えば麻杏甘石湯とか、五虎湯といったものの需要がかなり伸びています。

この背景にはおそらく鎮咳剤が、まだ多くの西洋薬が限定出荷されていることもあってだと思うのですが、それでも生産本部がきちっと精査していただいておりますので、もう一度限定出荷を行うことは現状考えておりません。

赤羽 [Q] : これは感染症がはやることもそうですが、ジェネリックがいまだに出荷調整がありますので、それを含めて当然それも想定されながら、在庫を積み増して、それでも大丈夫と見ておけばいいですか。

加藤 [A] : 想定ができるものとできないものがあります。水準が全然違うものですから。漢方製剤の生産能力は、急に今日の明日増やせないわけです。それもはっきり言えば、新しい工場を作るのに3年以上かかる。

なので、我々が想定しているのは現状の、今の状況の中である程度、漢方に需要が寄ってきても対応できるというのはある程度想定するのですが、とんでもない状態が起きたときまで対応できるかと言われると、それは対応できるとははっきり申し上げることはできません。そういう水準だとうございと思っています。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

北村 [M]：野村證券の繁村様、お願いいたします。

繁村 [Q]：野村證券の繁村です。手短に 2 点お願いしたいです。

先ほど中国事業の M&A の可能性で、生薬プラットフォームと製造プラットフォームそれぞれ、加えたい企業の条件は、こういったところを重点にされていますでしょうか。売上の規模とか商圏とか、あるいは製造機能とかいろいろあると思うのですが、これを 1 点目教えてください。

加藤 [A]：M&A の条件は、かつて出させていただいたところはあるのですが、一つは、中成薬事業は必ずマジョリティを取らしていただかないとやらないです。これはノウハウがありますので、これはなかなか譲れないところです。

我々は医療用と OTC と両面で考えていますけれども、基本的には OTC のほうが、裁量がありますので、裁量というのは価格の設定の仕方がいろいろできますので、品質の良いものを作るためにはある程度一定のコストがかかることから、OTC の品目で古典処方と言われるものを比較的持っているところを、基本的には探していくことはこれまでと変わっておりません。

飲片の会社につきましては、これはなかなか制約が大きくて、そんなに山ほど選択肢があるわけではありませので、リーズナブルな条件で合意ができるところを探していくことで考えております。商圏とかも含めまして、潜在的な可能性のあるところを模索していく形になろうかと思えます。

繁村 [Q]：もう 1 点が、今回、政策保有株式の売却をされています。現状、残高としてどのぐらいあるかと、この売却したお金は、キャッシュフローも増えていきますけれども、使い道。株主還元にあてるのか、投資にあてるのかとかを教えてください。

半田 [A]：昨年末の残高で、政策保有株式は 150 億強ございます。そのうち上期に 26 億売却しておりますので、早期に半減と申し上げておりますので、年度中とは申し上げておりませんが、早期というからには 3 年 4 年をかけてではなくて、下期に加速したいと考えてございます。

もう 1 点、この売却の資金については、売掛回収サイトの短縮等も含めて、こういったキャッシュフローを生じたものについて、今後の生産増強、将来に向けた投資、および株主還元を厚くしたい。こういうことでアロケーションしたいと考えてございます。

北村 [M]：ご質問ありがとうございました。それではお時間を過ぎておりますので、こちらで質疑応答を終了させていただきたいと思えます。

以上で 2024 年度第 2 四半期決算説明会を終了いたします。ご参加ありがとうございました。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



[了]

脚注

1. 音声が不明瞭な箇所に付いては[音声不明瞭]と記載
2. 会話は[Q]は質問、[A]は回答、[M]はそのどちらでもない場合を示す

サポート

日本	050-5212-7790	米国	1-800-674-8375
フリーダイヤル	0120-966-744	メールアドレス	support@scriptsasia.com

免責事項

本資料で提供されるコンテンツの信憑性、正確性、完全性、最新性、網羅性、適時性等について、SCRIPTS Asia 株式会社（以下、「当社」という）は一切の瑕疵担保責任及び保証責任を負いません。

本資料または当社及びデータソース先の商標、商号は、当社との個別の書面契約なしでは、いかなる投資商品（価格、リターン、パフォーマンスが、本サービスに基づいている、または連動している投資商品、例えば金融派生商品、仕組商品、投資信託、投資資産等）の情報配信・取引・販売促進・広告宣伝に関連して使用をしてはなりません。

本資料を通じて利用者に提供された情報は、投資に関するアドバイスまたは証券売買の勧誘を目的としておりません。本資料を利用した利用者による一切の行為は、すべて利用者の責任で行っていただきます。かかる利用及び行為の結果についても、利用者が責任を負うものとします。

本資料に関連して利用者が被った損害、損失、費用、並びに、本資料の提供の中断、停止、利用不能、変更及び当社による利用者の情報の削除、利用者の登録の取消し等に関連して利用者が被った損害、損失、費用につき、当社及びデータソース先は賠償又は補償する責任を一切負わないものとします。なお、本項における「損害、損失、費用」には、直接的損害及び通常損害のみならず、逸失利益、事業機会の喪失、データの喪失、事業の中断、その他間接的、特別的、派生的若しくは付随的損害の全てを意味します。

本資料に含まれる全ての著作権等の知的財産権は、特に明示された場合を除いて、当社に帰属します。また、本資料において特に明示された場合を除いて、事前の同意なく、これら著作物等の全部又は一部について、複製、送信、表示、実施、配布（有料・無料を問いません）、ライセンスの付与、変更、事後の使用を目的としての保存、その他の使用をすることはできません。

本資料のコンテンツは、当社によって編集されている可能性があります。

サポート

日本	050-5212-7790	米国	1-800-674-8375
フリーダイヤル	0120-966-744	メールアドレス	support@scriptsasias.com