



株式会社ツムラ

2024 年度第 1 四半期決算説明会

2024 年 8 月 6 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 1 四半期決算説明会
[決算期]	2024 年度 第 1 四半期
[日程]	2024 年 8 月 6 日
[ページ数]	30
[時間]	13:00 – 14:03 (合計：63 分、登壇：20 分、質疑応答：43 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]	4 名 取締役 Co-COO 杉井 圭 (以下、杉井) 取締役 CFO 半田 宗樹 (以下、半田) 執行役員 医薬営業本部長 空田 幸徳 (以下、空田)

---

### 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@scriptasia.com



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・投資家名]\***

東海東京インテリジェンス・ラボ	赤羽 高
大和証券	橋口 和明
UBS 証券	酒井 文義
野村證券	繁村 京一郎
日本バリュー・インベスターズ	小林 辰五
ニューバーガー・バーマン	岡村 慧

\*質疑応答の中で発言をしたアナリスト・投資家、または質問が代読されたアナリスト・投資家の中で、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 1 四半期決算説明会を開催いたします。本日はお忙しい中ご参加いただきまして、誠にありがとうございます。

今回は本社会場にて Web 配信形式で開催しております。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くか、投影いたします資料をご覧くださいますようお願い申し上げます。

それでは、本日の出席者をご紹介します。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。執行役員医薬営業本部長、空田でございます。以上 3 名が出席しております。私は、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、北村でございます。どうぞ、よろしくお願いいたします。

説明時間は 20 分程度。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。

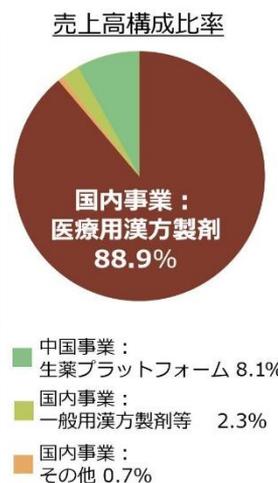
それでは半田より、2024 年度第 1 四半期決算についてご説明いたします。よろしくお願いいたします。

## 2024年度 第1四半期 決算概況



【百万円】	2023年度 1Q実績	2024年度 1Q実績	前年同期比		2024年度 上期計画	進捗率 (対上期計画)
			金額	増減率		
<b>売上高</b>	<b>37,036</b>	<b>43,690</b>	<b>+6,654</b>	<b>+18.0%</b>	<b>89,700</b>	<b>48.7%</b>
国内事業	32,988	40,134	+7,145	+21.7%	79,600	50.4%
中国事業	4,047	3,556	△491	△12.1%	10,100	35.2%
<b>営業利益</b>	<b>4,684</b>	<b>10,575</b>	<b>+5,890</b>	<b>+125.7%</b>	<b>19,300</b>	<b>54.8%</b>
国内事業	4,684	10,713	+6,028	+128.7%	19,500	54.9%
中国事業	0	△138	△138	-	△200	-
<b>経常利益</b>	<b>5,989</b>	<b>14,118</b>	<b>+8,128</b>	<b>+135.7%</b>	<b>19,300</b>	<b>73.2%</b>
親会社株主に帰属する <b>四半期純利益</b>	<b>4,332</b>	<b>11,180</b>	<b>+6,847</b>	<b>+158.1%</b>	<b>14,200</b>	<b>78.7%</b>
PL換算レート* (円/元)	19.36	20.63	+1.27	-	-	-

※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



2

## 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

半田：半田でございます。ご参加の皆様におかれましては、日頃より当社並びに漢方にご支援いただき誠にありがとうございます。

それでは、2024年度第1四半期決算についてご説明いたします。

2024年度第1四半期決算の概況です。

売上高は436億円で、前年同期比18.0%増加しました。上期計画に対する進捗率は48.7%です。内訳は、国内事業が401億円、中国事業が35億円でした。売上構成比は右の円グラフの通りです。

営業利益は、前年同期比125.7%増加の105億円、上期計画に対する進捗率は54.8%です。

経常利益は、前年同期比135.7%増加の141億円、上期計画に対する進捗率は73.2%です。親会社株主に帰属する四半期純利益は、前年同期比158.1%増加の111億円、上期計画に対する進捗率は78.7%です。

## 決算のポイント



### ・増収増益の決算

<b>売上高</b>	<b>43,690</b>	<b>百万円</b>	<b>前年同期比</b>	<b>+18.0%</b>	<b>進捗率 (対上期計画)</b>	<b>48.7%</b>
■ 国内事業	医療用漢方製剤 (129処方)		: 38,820百万円	前年同期比 21.9%伸長		
	一般用漢方製剤等		: 985百万円	前年同期比 17.8%伸長		
■ 中国事業	原料生薬、錠片、「薬食同源」製品等		: 3,556百万円	前年同期比 12.1%減少		
<b>営業利益</b>	<b>10,575</b>	<b>百万円</b>	<b>前年同期比</b>	<b>+125.7%</b>	<b>進捗率 (対上期計画)</b>	<b>54.8%</b>
<b>営業利益率</b>	<b>24.2</b>	<b>%</b>	<b>前年同期比</b>	<b>+11.6pt</b>		
■ 原価率	: 47.7%	前年同期比	△7.2pt	: 生薬調達コスト上昇、円安の影響等を薬価改定で吸収		
■ 販管費率	: 28.1%	前年同期比	△4.3pt	: 主に売上高の増加の影響		
<b>経常利益</b>	<b>14,118</b>	<b>百万円</b>	<b>前年同期比</b>	<b>+135.7%</b>	<b>進捗率 (対上期計画)</b>	<b>73.2%</b>
■ 海外子会社への貸付金等に係る為替差益	: 3,228百万円	前年同期比	+2,299百万円	※為替差益は計画では未計上		
親会社株主に帰属する <b>四半期純利益</b>	<b>11,180</b>	<b>百万円</b>	<b>前年同期比</b>	<b>+158.1%</b>	<b>進捗率 (対上期計画)</b>	<b>78.7%</b>
■ 政策保有株式売却益	: 1,729百万円	前年同期比	+1,729百万円			

3

決算のポイントをご説明いたします。

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21.9%増加の388億円でした。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17.8%増加の9億円でした。中国事業の売上高は、主力である原料生薬の販売が一部取引先の買い控えの影響等により減少した結果、前年同期比12.1%減少の35億円となりました。

## サポート

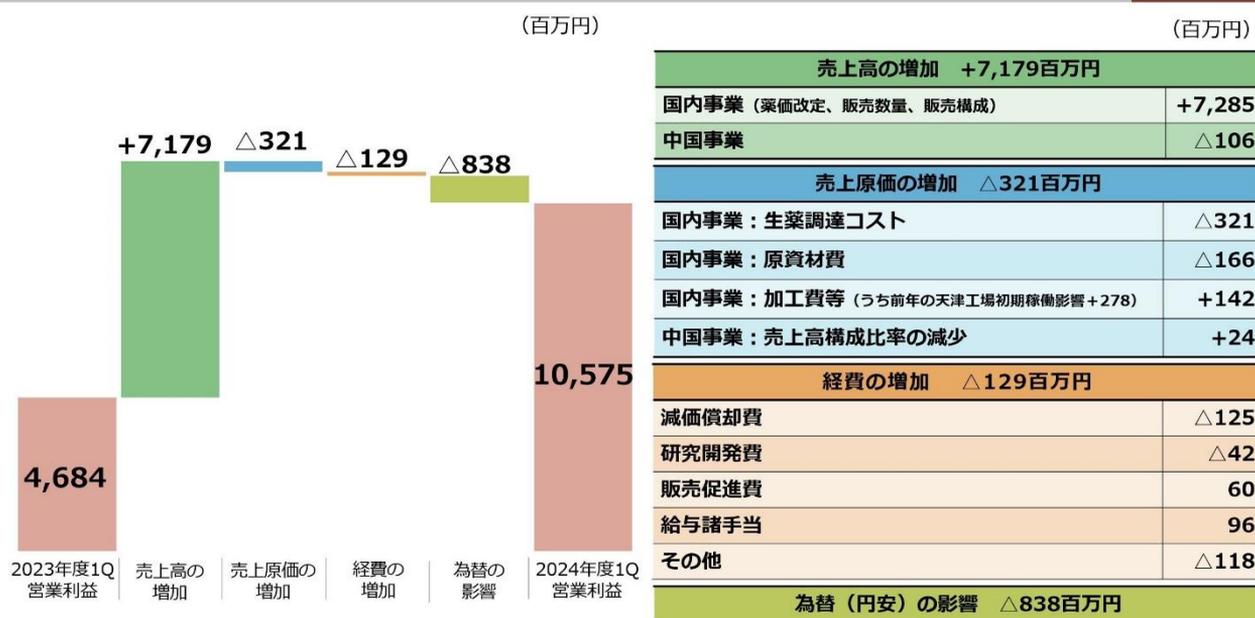
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



売上原価率は47.7%で、前年同期比マイナス7.2ポイントとなりました。原料生薬調達コスト等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り、原価率は低減いたしました。販管費率は、売上高の増加により、前年同期比マイナス4.3ポイントの28.1%となりました。その結果、営業利益は前年同期比125.7%増加し、105億円となりました。

営業外損益では、円安による海外子会社への貸付金に係る為替差益を32億円計上したこともあり、経常利益は141億円となりました。これらに加え、政策保有株式の売却に伴う特別利益を計上したこともあり、親会社株主に帰属する四半期純利益は前年同期比158.1%増加し、111億円となりました。経常利益、四半期純利益ともに上期計画に対する進捗率が高くなっておりませんが、主に為替差益による影響です。

## 営業利益の増減要因（前年同期比）



4

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58億円増加し、105億円でした。

売上高増加による影響はプラス71億円、内訳は、国内事業でプラス72億円、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3億円でした。主に野生の生薬や山椒、酸棗仁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3億円、乳糖や包装資材等の原資材費の高止まりでマイナス1億円となりました。加工費はプラス1億円となりました。主に前年に増加した天津工

### 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



場の初期稼働影響の反動減によるものです。今年度は、天津工場からの出荷量が増加することで、一時的に加工費は増加する予定です。

経費の増加に伴う影響はマイナス 1 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費の増加によるものです。

為替影響額はマイナス 8 億円でした。主に円安による生薬の輸入コストの上昇の影響です。

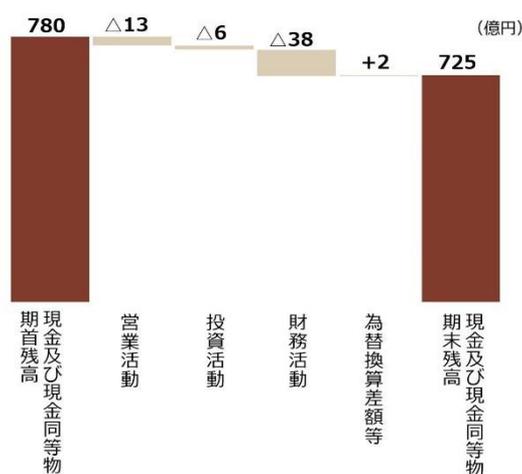
## 財政状態およびキャッシュ・フロー



(百万円)

	2023年度 (2024.3)	2024年度 1Q	増減額
<b>資産合計</b>	<b>428,254</b>	<b>445,163</b>	<b>16,909</b>
流動資産	281,292	297,395	16,102
固定資産	146,961	147,768	807
<b>負債合計</b>	<b>132,889</b>	<b>137,611</b>	<b>4,721</b>
流動負債	68,557	73,718	5,161
固定負債	64,332	63,892	△439
<b>純資産合計</b>	<b>295,364</b>	<b>307,552</b>	<b>12,188</b>
自己資本比率	63.2%	63.3%	+0.1pt

	2023年度 (2024.3)	2024年度 1Q	増減額	内、為替
<b>棚卸資産計</b>	<b>117,617</b>	<b>126,911</b>	<b>9,294</b>	3,252
商品及び製品	12,139	13,522	1,383	167
仕掛品	18,309	19,944	1,634	152
原材料及び貯蔵品	87,168	93,444	6,275	2,932



5

財政状態およびキャッシュ・フローです。こちらもポイントのみご説明いたします。

流動資産は 161 億円増加しました。主な内訳として、販売の増加に伴う受取手形および売掛金の増加で 93 億円、棚卸資産の増加で、為替要因 30 億円を含み 92 億円、現預金の減少で 54 億円です。固定資産は 8 億円増加いたしました。主な内訳として、夕張ツムラの倉庫の建設および天津工場の建設に伴う設備投資で 22 億円、政策保有株式の売却でマイナス 17 億円です。

流動負債の増加は、主に買掛金の増加によるもの。固定負債は大きな変動はありませんでした。自己資本比率は 0.1 ポイント上昇し 63.3%となりました。

キャッシュ・フローは右側の滝グラフの通りです。

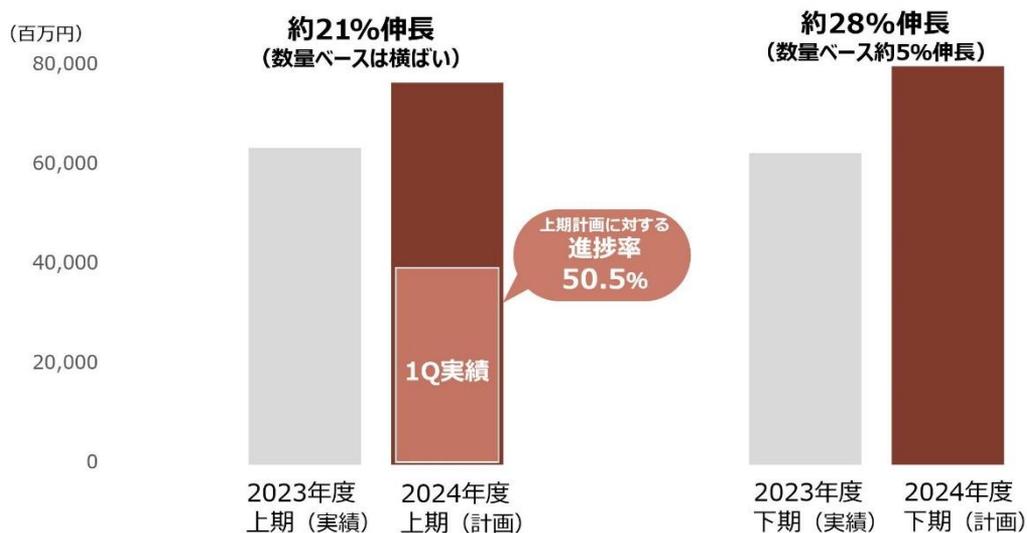
### サポート

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



6

- 生産能力の増強により、下期の売上高は前年同期比で約28%伸長の計画
- 1Qの売上高は上期計画に対して順調に進捗



6

医療用漢方製剤（129 処方）売上高の計画と進捗をご説明いたします。

2024 年度は、営業活動のより一層の強化に加え、新設した天津工場の稼働率アップ、上海工場のリニューアルの完了による生産能力の増強、限定出荷の解除を予定しています。これらにより、売上高の伸長率は下期に拡大する計画であり、前年同期比で約 28%、数量ベースでは約 5%の伸長を計画しています。

1 クォーターの売上高の上期計画に対する進捗率は、50.5%と順調に進捗しています。

### 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@scriptasia.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1Q	2024年度1Q	前年同期比	
育薬 処方	1	100 大建中湯 ※	2,515	3,877	+1,362	+54.2%
	2	54 抑肝散 ※	1,940	3,040	+1,100	+56.7%
	5	43 六君子湯	1,861	1,757	△104	△5.6%
	7	107 牛車腎気丸 ※	995	1,467	+472	+47.5%
	25	14 半夏瀉心湯	370	358	△12	△3.3%
育薬処方合計			7,683	10,502	+2,819	+36.7%
Growing 処方	3	17 五苓散	1,801	2,090	+288	+16.0%
	4	41 補中益気湯	1,931	1,800	△131	△6.8%
	9	24 加味逍遙散	1,305	1,199	△105	△8.1%
	19	137 加味帰脾湯	590	539	△51	△8.7%
	20	108 人參養栄湯	561	527	△33	△6.0%
Growing処方合計			6,191	6,157	△33	△0.5%
育薬・Growing処方以外の119処方合計 ※			17,964	22,161	+4,197	+23.4%
医療用漢方製剤129処方合計			31,838	38,820	+6,982	+21.9%



※不採算品再算定の適用を受けた処方  
66品目(育薬3処方+その他63処方、  
改定率：+36.2%~+50.7%)

7

国内事業の医療用漢方製剤の育薬・Growingの処方別売上高です。

医療用漢方製剤(129処方)の売上高は388億円で、前年同期比21.9%増加しました。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、限定出荷の解除に加え、頭痛、めまいなどのニーズに沿った情報提供活動により伸長しました。一方、六君子湯、半夏瀉心湯、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、前年同期と比べ減少しました。

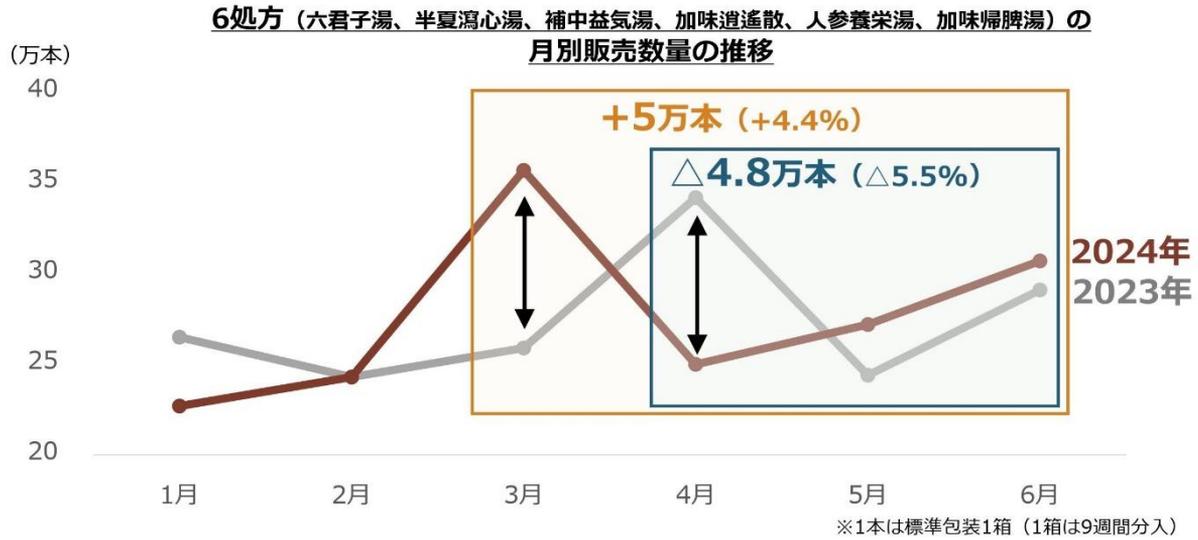
詳しくは次のページでご説明いたします。

## 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



- 3月は下記6処方において対前年比販売数量が約35%増



8

こちらのグラフは、売上高が前年同期と比べ減少した戦略処方である六君子湯、半夏瀉心湯、補中益気湯、加味逍遙散、加味帰脾湯、人参養栄湯の販売数量の合計を月別にお示ししたものです。

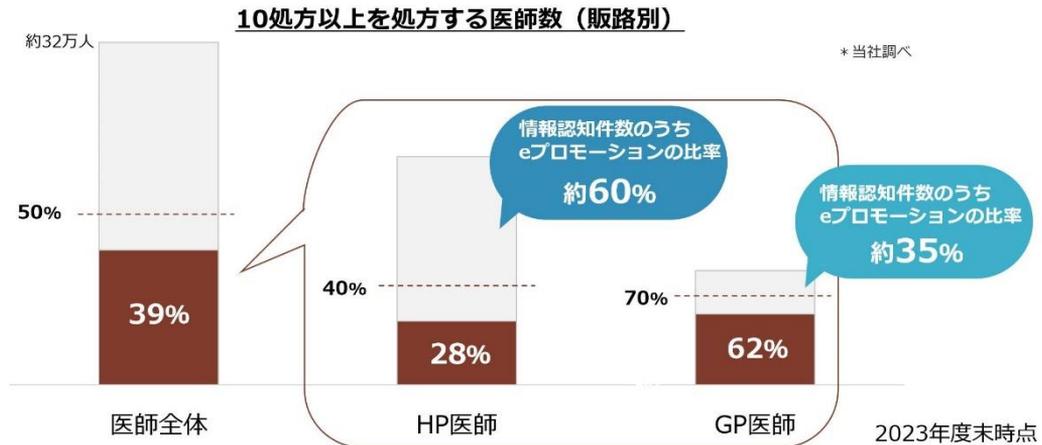
2023年と比較した2024年の販売数量は、ご覧の通り3月に大きく増加し、4月は大きく減少しています。3月時点の限定出荷品目21品目に加え、不採算品再算定の適用を受け薬価引き上げになった品目を対象に、出荷調整を行いました。そのような中、こちらの6処方を主体とした、それ以外の出荷が増加したことによる影響です。

この反動により、4月から6月を前年同期と比較すると、販売数量はマイナス4.8万本となっておりますが、3月から6月を前年同期と比較すると、販売数量はプラス5万本と順調に伸長しており、引き続き漢方に対する需要は強いと認識しています。

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@scriptasia.com

- 10処方以上を処方する医師の割合50%以上の実現に向けては、HP（病院）が課題
- HPにおける情報認知件数の割合は、eプロモーションが約6割と高く、さらに注力することで10処方以上を処方する医師の増加を目指す



9

医療用漢方製剤 10 処方以上を処方する医師の状況です。

2023 年度末時点では、10 処方以上を処方する医師の割合は全体で 39%ですが、それを病院 HP と開業医 GP に分けてお示ししたのが、こちらのグラフです。

ご覧の通り、GP においては、その割合は 62%と高い一方で、HP は 40%の目標に対し 28%であり、10 処方以上を処方する医師の割合 50%以上の実現に向けては、HP が課題です。

HP においては、訪問規制やオンラインでの情報提供活動を希望する医師の比率が高いことも背景に、医師による情報認知件数であるディテールインパクトにおいて、e プロモーションの比率は約 60%と高いことから、さらに e プロモーションに注力することで、10 処方以上を処方する医師の割合を増やしていくことを目指して取り組んでいます。

### 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

- HP医師向けの大規模なWeb講演会を企画し、延べ3万人を超える医師が参加予定
- Web講演会によるディテールインパクトは、前年同期比で約2倍に増加

 医療関係者の皆さま  
 MEDICAL SITE

## Kampo Online Seminar (4回シリーズ) 病院勤務医のための漢方ショートレクチャー

<テーマ>

- 第1回 漢方が適する諸症状 (不眠、不安)
- 第2回 高齢者の諸症状 (フレイル・サルコペニア、こむら返り)
- 第3回 消化器症状 (上腹部愁訴、腹痛、便秘)
- 第4回 病院勤務医のための漢方薬使い分け (まとめ)

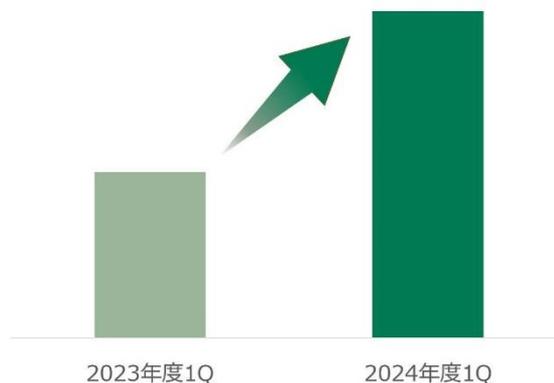
<講師陣>

東海大学医学部専門診療学系 漢方医学

漢方指導医 (野上先生、中田先生、新井先生)



Web講演会 ディテールインパクト



出所：インテージヘルスケア調査「Impact Track」

10

HP 医師へのアプローチの一例ですが、対面での実施に加え、Web 形式の講演会にも注力し、より多くの医師にご参加いただけるよう、夜だけでなく、昼の時間帯に短時間で開催するなど、仕組みを強化しています。

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講演会を企画しています。病院勤務医の医師のお役に立てていただける漢方処方について、西洋医学的アプローチ、漢方医学的アプローチの両面から指導医の先生にご解説いただくものです。1回30分という短時間で学んでいただける点や、医師の働き方改革にも対応した開催時間を実施したことで、延べ3万人を超える医師に参加いただく予定となっています。

この講演会の影響もあり、講演会によるディテールインパクトは前年同期比で約2倍と大きく増加しました。引き続き、Web講演会の効果的な実施によるHP医師へのアプローチを強化していきます。

## 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@scriptsasias.com

- ・ メールマーケティングの仕組みの「量・質の充実」により、医師一人ひとりにあった情報を提供
- ・ 自社メディカルサイトのPV数は20%増加



11

医師一人ひとりに合った情報を提供する取り組みです。

2023年度下期より、メールマーケティングの仕組みの「量・質の充実」に注力し、講演会等の参加状況やコンテンツの閲覧データなどから、医師一人ひとりが求める情報を分析し、個別化した情報の配信やサイトを訪れた際のレコメンド機能も充実しました。

自社メディカルサイトについては、漢方に関する情報を充実させてきたことから、PV数は他社と比較しても高い水準で推移してきましたが、メールマーケティングの仕組みを充実化した影響もあり、PV数は前年同期比で20%増加しました。

今後、医師一人ひとりに合った情報を提供する取り組みを加速すべく、新たなテクノロジーの活用を含めた様々な手段を検討してまいります。

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

- 生産能力の増強により限定出荷の解除を進め、限定出荷品目は1処方（麦門冬湯）まで減少
- 上海工場リニューアル完了後に麦門冬湯の生産量は大きく増加

### 天津工場の新設



- 予定していた全ての品目について、製造承認の取得完了
- 1期製造ラインは2Qからフル稼働へ

### 上海工場のリニューアル



- 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中
- 工期の短縮により8月末に工事が完了、稼働再開予定

12

生産能力増強の状況です。

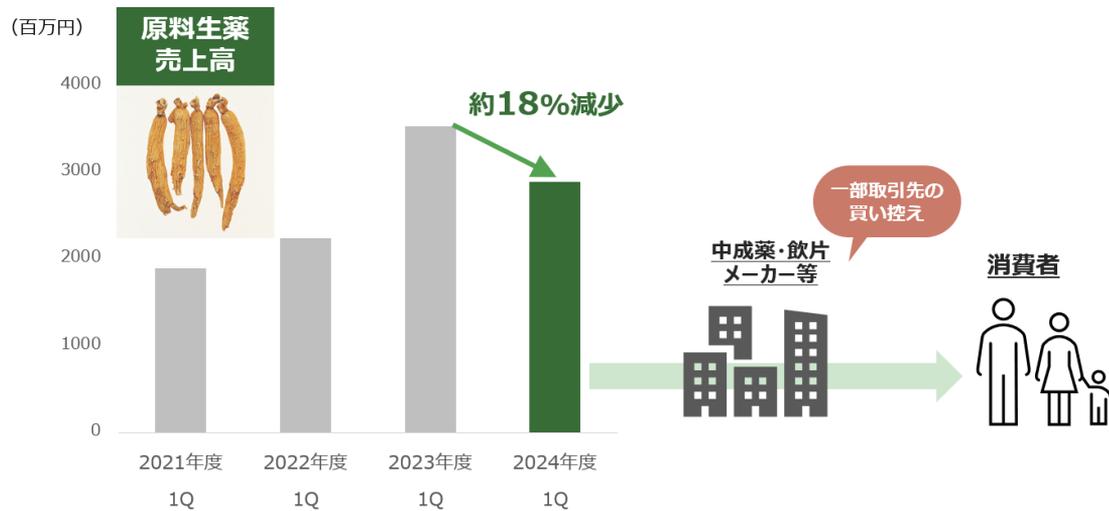
新設している天津工場は、予定していたすべての品目について製造承認の取得が完了しました。加えて、1期製造ラインは順調に稼働率が上昇しており、2クォーターにはフル稼働となる見通しです。これにより限定出荷の解除を進めており、8月5日時点の限定出荷品目は麦門冬湯のみとなっております。

一部製造ラインのリニューアルを進めている上海工場については、工期短縮の取り組みにより、8月末に工事が完了し、稼働を再開する予定です。なお、稼働後の最初の生産品目は、麦門冬湯の計画となっております。

## 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@scriptsasias.com

- ・ 生薬価格の上昇が落ちつく見通しもあり、一部取引先による買い控えが発生
- ・ 販売品目数の拡大により、売上高の拡大を目指す



13

次に中国事業の状況です。まずは生薬プラットフォームにおける原料生薬の販売状況をご説明します。

グラフにお示ししている通り、原料生薬の売上高は、昨年同期と比べ18%減少しました。原料生薬は、中成薬や飲片を製造するメーカー等に販売していますが、近年急騰していた酸棗仁の価格が値下がり転じるなど、生薬価格の上昇が落ち着く見通しとなってきたことから、一部取引先の買い控えが発生し、売上高が減少しました。

足元では、売上高は回復傾向になってきており、それに加えて、既存先における販売品目数を拡大していくことで、売上高の拡大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@scriptsasias.com

- ・ 飲片の販売は病院販路の拡大等により、再び成長軌道へ
- ・ 飲片付加価値サービス「一人一方」を拡大し、さらなる顧客の開拓を推進



14

次に、生薬プラットフォームにおける飲片の販売状況です。

飲片は原料生薬を加工したもので、病院や薬局へ、医療用やOTCとして販売しています。原料生薬と比べ付加価値が高く、中長期的にはその販売比率を高めていくことを目指しています。

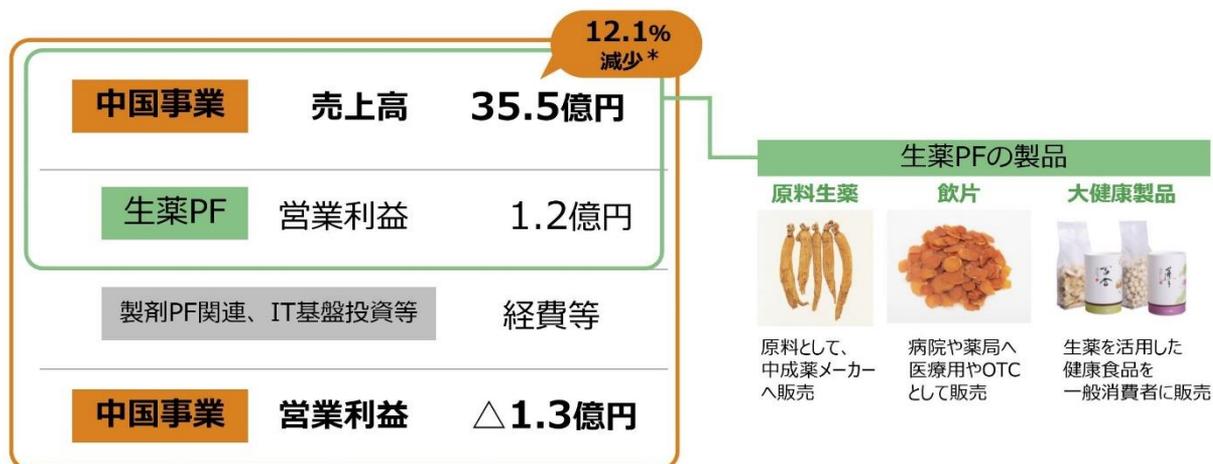
2023年度においては平安グッドドクターの戦略変更の影響を大きく受け、飲片の販売が減少していましたが、当社の優位性である生薬栽培からGACP管理している製品の価値を訴求し、病院販路が拡大したことで、2024年度1クォーターは再び成長軌道に戻ってきました。

携帯性や均質性など、患者様の利便性を高めることを目的とした飲片付加価値サービスである「一人一方」を拡大させ、更なる顧客の開拓を進めていきます。

### 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@scriptsasias.com

- ・ 生薬プラットフォームの営業利益率の向上による、中国事業営業利益の黒字化を目指す



\*現地通貨ベース：17.5%減少

15

引き続き、生薬プラットフォームの売上高の拡大と利益率の改善を推し進め、2024年度通期において、中国事業全体で営業利益の黒字化を実現させます。

以上で説明を終わります。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。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@scriptasia.com

## 質疑応答

---

**北村 [M]**：それでは、質疑応答のお時間とさせていただきます。

東海東京インテリジェンス・ラボの赤羽様、お願いいたします。

**赤羽 [Q]**：詳細なご説明ありがとうございます。非常に好決算だったのですけれども、そうはいえ、かなりの分野が採算品というか、大幅な薬価引き上げの影響かと思います。

薬価引き上げと数量を見ていたのですけれども、大建中湯、抑肝散、牛車腎気丸、芍薬甘草湯、この辺はほとんど薬価引き上げの効果。葛根湯もそうですかね。それと比較して、いわゆる薬価以外で大きかったのは葛根湯と芍薬甘草湯かなと思います。薬価が上がった、プラス数量も伸びているのですけれども、要因はどんなところでしょうか。

**空田 [A]**：葛根湯、芍薬甘草湯、どちらも昨年度限定出荷をやっていたこともありまして、前同で見れば大きく伸びているということでございます。

葛根湯は、風邪とかコロナ禍もありまして、そういった風邪症状に非常に効果があると定着していることが一つ大きいと思います。芍薬甘草湯は、昨年度少し限定出荷でご迷惑かけましたので、まだまだ限定出荷前の数量には戻っていないと考えており、さらに芍薬甘草湯については伸びていくと考えております。

**赤羽 [Q]**：限定出荷は、あとは麦門冬湯だけですか。ただ、おっしゃられたように芍薬甘草湯、葛根湯は非常に薬価も上がり、数量も伸びてきたのもあるので、2Q以降は、コロナとかインフルエンザ、いろいろ要因があるので難しいですけれども、まずまず、麦門冬湯も含めて出荷限定も解除され、2Q ほぼ数量はフルに出ると見てよろしいですか。

**空田 [A]**：はい。7月の成績、あるいは8月初めも含めまして、順調に今進んでいるところでございますので、大丈夫だと思います。

**赤羽 [Q]**：麦門冬湯の解除は、もう決まっていますか。

**空田 [A]**：麦門冬湯は秋頃になるかと考えております。

**北村 [M]**：大和証券、橋口様、お願いいたします。

**橋口 [Q]**：12 ページでご紹介いただきました、天津や上海それぞれの能力増強が、御社からの出荷売上に影響するタイミングはいつ頃になりそうなのか。こういったものをどのようなプロセスで

---

### 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@scriptasia.com



今やっていて、そのリードタイムから考えると、いつぐらいにどのようにインパクトが、我々が見る数字として表れてくるのか。時間軸を、もう少しイメージでお話しいただけませんかでしょうか。

**半田 [A]**：12 ページにお示しの通り、ご説明でも申し上げましたが、天津工場につきましては、2 クォーターから完全にフル稼働の予定でございます。主には葛根湯とか五苓散とか、いくつかの処方をご製造しておりますので、中間製品でございますので、リードタイムという意味では、下期以降にこれが製品としての出荷になっていくと思います。

上海につきましては、前倒しで8月末にリニューアルを終えて再稼働する予定でございます。申し上げた通り、最初にご迷惑をおかけしている麦門冬湯の生産をする予定でございますので、これも2Qから影響が出てくる予定でございます。

**橋口 [Q]**：上海のほうが、どちらかというと完成品に近いので、売上へのインパクトのタイミングは少し早めだろうということですか。

**半田 [A]**：いえ、どちらも中間製品でございますので、上海も天津も同じでございます。ただ、上海は最初に今限定出荷になっている麦門冬湯について、まずは生産強化を行いますので、そちらが早めに影響が出てくる。このように読んでおります。

**橋口 [Q]**：それは2 クォーターの売上からでいいですか。

**半田 [A]**：3 クォーターの売上からになります。2 クォーターの時点で、8月末に上海は再稼働しますので、そこから中間製品を作って国内に運びますので、下期以降。こういう予定になってございます。

**橋口 [Q]**：中国での生薬販売の動向の背景になっている生薬の価格変動が、今後、日本事業の原価低減要因になってくる可能性があるのか。

御社が中国で販売されている生薬の価格動向と、御社が日本で販売されている製剤に使っている生薬の価格動向が同じような動きになっているのであれば、将来的に原価低減要因になるのかなと思うのですが、生薬によってひょっとしたら価格の動きが違ったりもするので、そのあたりをご解説いただきたいのと、もし今後ポジティブなインパクトが考えられるのであれば、そのタイミングについてコメントいただければと思います。

**半田 [A]**：まず中国における外販のマーケット動向と、私どもが仕入れている動向は、必ずしも完全には一致しておりませんが、マーケットの動向は受けますので、若干の遅効性はありますが、相関は高いと認識していただければと思います。

---

## 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@scriptasia.com



外部販売についても、中でご説明させていただいた通り、酸棗仁はピーク時から3~4割の価格が、マーケットでは落ち着いてきています。そういうことで一部買い控え等もありますが、元々の価格からみると、まだ相応にもっと高いレベルでおります、というのが今実情です。

私どもの調達でも、昨年度の本決算のときに、本年度のガイダンスで、生薬価格の単価上昇で24億円のネガティブインパクトがあり、その中心は酸棗仁や山椒ですとご説明申し上げている通り、こういったものが原価に影響するインパクトが大きいです。

一方で、仕入れてから製品に出荷されるまで相応のリードタイムがございますので、来年度というよりは、再来年度ぐらいです。来年度に影響が出てくるものもあるかもしれませんが、1年以上のタイムラグはあるのではないかなと思っています。

ご指摘いただいた通り、完全に平行でないにしろ、相応に高い相関関係の中で、リードタイムとしては1年以上の差があるのではないかということになるかと思えます。

**北村 [M]**：UBS 証券、酒井様、お願いいたします。

**酒井 [Q]**：最初に9ページのこの図、過去にも何回かご紹介いただいたのですが、永遠の課題みたいにいつも出てくる、この進捗。

10処方以上処方する医師で、数量を確保するためにはここが伸びないと、さらに漢方薬需要の一段の裾野の拡大が実現するのに時間がかかるのではないかと思うのですけれども、この辺の取り組みについて、進捗は何かあるのであれば教えていただきたい。あと、Web講演によるHP医師へのアプローチも何回かご紹介いただいていますけれども、パフォーマンスというか効果、成果を御社としてはどう捉えて、それをどのような形で業績の中に取り込んでいけるのかを、もう少し具体的にご解説いただけると助かります。

**空田 [A]**：まず病院が遅れているのは事実でございます、そこへの取り組みにつきましては、コロナ禍で病院へのリアルの活動がかなり落ちました。これは当社だけではないと思うのですけれども、そこが落ちたところに関しましては、昨年度から、活動が上がってきております。

特に昨年の下期ぐらいから、病院をターゲット、特に臨床研修病院、大学病院をターゲットとして、病院の説明会の数を増やしてきています。かつ、医局単位だけではなくて、もう少し狭めまして、先生方の専門領域だけの小グループ単位の説明会を行うことによりまして、病院の医師の10処方以上の養成スピードが少し上がってきております。

まだまだではございますけれども、個別で1回、先生方5~6人でやることによりまして、双方向のコミュニケーションが図れておりますので、ここはスピードを上げてやっているところでござい

---

## 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@scriptasia.com

ます。だいたい四半期で6回以上実施した先につきましては、売上もかなり伸びているところがございますので、ここを全社として施策として取り組んでまいります。

病院でのWeb講演会につきましては、この時間帯にやったのは初めてでございます。この30分程度のものを1日2回、時間帯を変えて行うのが今回初めての取り組みで、どれだけの成果が出ているかは今検証しておりますけれども、病院の先生方の参加数と、聴講いただいている時間が長いことがございますので、ここはさらに進めていきたいと考えております。

また今年度からインサイドセールスを始めまして、病院の先生方をターゲットに、オンラインMRを1名から3名に増やしました。ここも1日5~6名の先生方がオンラインで面談を申し込んで来られていますので、スピードが上がっていくものと考えております。

もう1点追加いたしますと、HOKUTOというサイトがございます、ここは30代の先生方の会員が多くて、だいたい12万人ぐらいの先生方がトータルでは会員になっておられます。この特徴としては、iPhone、スマートフォンを使ったコンテンツが中心であることです。そこで弊社の使い分けの資材が、先生方が自由に使えるようなコンテンツになっていることで、病院の先生方をターゲットに処方数の拡大を進めてまいりたいと考えております。

まだまだ成果検証まで至っておりませんが、これをさらに推し進めてスピードアップして、年度内に過半数まで持っていきたいと考えております。

**半田 [A]**：計数を含めて補足させていただきたいと思います。

永遠の課題というようなお言葉を頂戴しましたけれども、今お示ししています通り、全体で39%の医師の方が、HP・GP合計では全体に対する10処方以上の進捗率でございますが、振り返ってみますと、2021年度は26%、8万4,000人、2022年度は32%、10万4,000人という形で、着実に増えている状況でございます。

一方で、あるいは今、空田からもありました、課題はHPで、これを進めないと50%までは厳しい状況ではございますけれども、申し上げました通り、逆にHPの医師の方のほうが、限られた時間の中で、こういったeプロモーションに対する前向きな取り組み、受け入れが非常に高い特徴がございます。むしろこれを武器として、今までは訪問規制とか面談とかが難しく進みにくいところがありましたけれども、逆にeプロモーションを受け入れられる土壌を、われわれとしてはうまく情報提供に使わせていただいて、これを進めたいと考えてございます。

**酒井 [Q]**：そうすると、HP医師で50%ぐらいが当面の目標ということですか。

---

## 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@scriptsasias.com



**空田 [A]**：トータルの医師で、だいたい年度末で 16 万 5,000 人ぐらいの先生方が 10 種類以上の漢方製剤を使うように持っていきたいと考えております。

病院の勤務医は約 20 万おられますから、病院の先生方でも 10 万人ぐらいを目標として、今、取り組んでいるところでございます。

**酒井 [Q]**：32 万人のうちの 16 万人ということですね。50%。そういう単純な計算でよろしいですね。年度末でよろしいですね。24 年度末。

**空田 [A]**：はい。

**半田 [A]**：簡単に加えて申し上げますと、HP で全体の 40% ぐらい。GP で 70% ぐらい。足すと、そういった計数に近い形になろうかと思えます。

**酒井 [Q]**：限定出荷ですけれども、たしか昨日、IR の方に、限定出荷はほぼ解消したとお聞きしたように、私、記憶しているのですが、まだ、今、麦門冬湯の話が出ていましたけれども、この限定出荷の影響が第 1 クォーターには出ていた理解でよろしいですか。

**空田 [A]**：第 1 クォーターでは、まだ限定出荷を続けていた品目がございますので、影響がございました。特に抑肝散とか防風通聖散という、非常に使用患者数の多い品目で限定出荷を行っておいりましたので。限定出荷による影響の中で、なかなか見えないところとして MR の活動が、調剤薬局等からの非常に多くの問い合わせがあつて、そこの対応もたくさんございました。限定出荷しながら PR することもなかなかできませんので、そういった影響も出ていたところがございます。

7 月に、麦門冬湯を除き他は全部解除いたしましたので、現在は麦門冬湯 1 品目のみで、ほぼ影響はないと考えております。

**酒井 [Q]**：4 月からもう 1 品目、麦門冬湯だけに限定出荷はなりましたということですか。

**空田 [A]**：8 月からです。

**酒井 [Q]**：8 月から。

**空田 [A]**：はい。

**酒井 [Q]**：4、5、6、7 月。4 カ月間はまだ限定出荷で、32 品目ぐらいあったのでしたっけ。

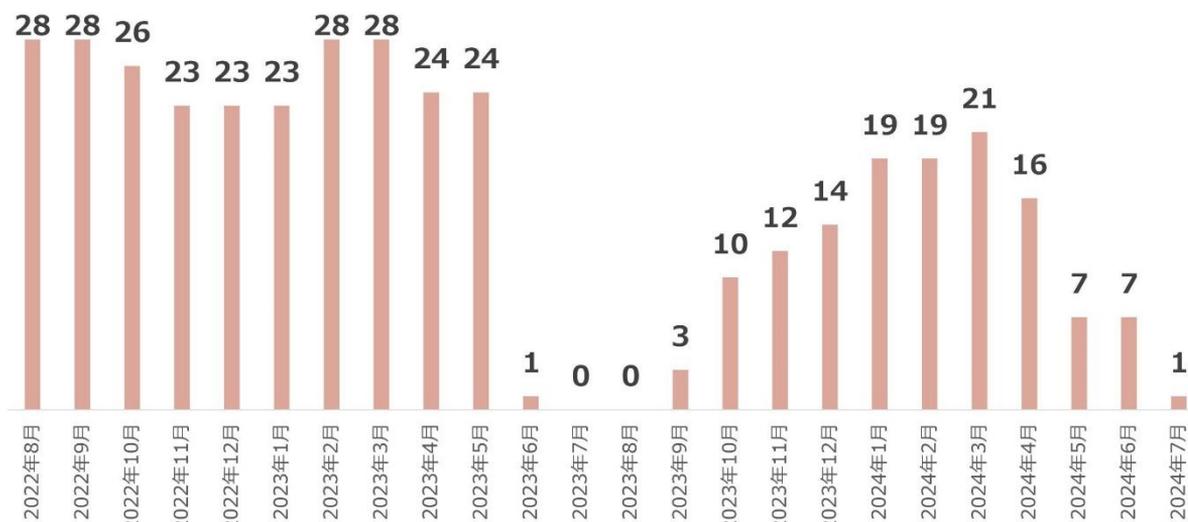
---

## 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



・生産能力の増強により限定出荷の解除を進め、8月6日時点では1処方



18

**空田 [A]**：Appendix に記載させていただいておりますけれども、2024年4月では16品目、5月で7品目、6月7品目で、7月で多くを解除しまして、7月末で残り1品目まで行きました。

**酒井 [Q]**：現在進行中ですね。

**空田 [A]**：はい。

**北村 [M]**：野村証券、繁村様、お願いいたします。

**繁村 [Q]**：今の酒井さんのご質問と重なるのですが、10処方以上の医師の方が増えると、どれだけ売上が増えるか。こういったあたりを知りたいです。例えばHP・GPの10処方以上の方と10処方以上処方していない方で、1人当たりの売上とか生産性とかで、教えていただける指標はございますでしょうか。

**空田 [A]**：病院の先生方は、数字を把握するのが非常に困難です。

ですので、われわれ、1人で開業されている医師につきましては検証しておりますが、だいたい10種類以上になりますと、少ないのですが、そうでない先生方と比べまして、月に1万円以上は増えているところでございます。

これ、難しく、いきなり10になるわけではありませんから、7処方、8処方、9処方で使っておられる先生方もたくさんおられますので、それと10種類、新たに10種類になった先生との比較な

## 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@scriptasia.com

ので。見た目は、全体を見ますと大きくは跳ねないのですけれども、中にはいきなり月に15万円ぐらい急激に増えている先生もおられます。

正直、検証は難しいところですが、10種類以上の処方をする医師が増えると、基盤が大きくなるというのでしょうか、安定するという言葉はおかしいですけれども、減らない、そういったところもあります。1人開業医師で検証しますと、月に1万から2万円ぐらいは確実に増えているところがございます。

**繁村 [Q]**：そうしますと、10処方医師を全体39%から50%へ増やすための活動費は、ここ3年ぐらいで増えてきているのでしょうか。お金をかけないと増えない話なのか。あるいはeプロの話もございましたので、それと組み合わせると、あまりお金をかけなくても増えることになっているのでしょうか。

**半田 [A]**：結論的に申し上げますと、お金がどんどんかかるものではございません。と申しますのは、今コメントいただきました通り、2020年度からeプロモーションを強化しております、ここへの投資は正直、2020年度当初よりも現時点では減ってきています。

一方、効果は増えてきております、eプロモーションは一定の投資規模で頭数を増やすことが十分に可能でございますので、このeプロモーションを中心に活動することについては、経費を抑えながら活動量を増やし、質を向上させる一つの有力なツールだと認識しております。

先ほどのご質問に戻りますと、なかなか一人ひとりの検証は難しいですけれども、マクロアプローチで見たときに、10処方以上が50%を目途として考えたときに、そもそも今次中計、今年度より不採算品再算定で薬価の変更がございましたが、これなかりせばの世界でも、おそらく中計の数字は十分にキャッチアップできただろう。こういうマクロ感を持って設定していたとご理解いただければと存じます。

**北村 [M]**：日本バリュー・インベスターズ、小林様、お願いいたします。

**小林 [Q]**：前の方、2名のご質問に絡めてです。10処方以上という括り、10処方以上でも、さらに医師ごとの処方数を増やす取り組みとか、あるいは処方の頻度を増やす取り組みもおやりになっていると思います。その辺は、医師全体の50%を超えたからといっても、そこで伸びが止まるというよりは、さらにどんどん拡大していくと見ておいてよろしいのでしょうか。

**空田 [A]**：おっしゃる通りでございます。目安として10と置いておりますけれども、例えば診療科におきましては、産婦人科とか耳鼻咽喉科の先生方、既にそういった標榜専門領域の先生方については、50%以上の先生方が10種類以上の漢方製剤を使われております。

---

## 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@scriptsasias.com



弊社で設定いたしました各診療領域の専門処方を、全てお使いいただく先生方を今度は過半数にしていこうということで、処方数を増やすことと、一つの処方で使っていただく深度というのでしょうか、そこも増やしていこうと取り組みを行っております。

**北村 [M]**：東海東京インテリジェンス・ラボ、赤羽様、お願いいたします。

**赤羽 [Q]**：数量でお伺いしたいです。第1クォーターは、最終的には7品目まで限定出荷があった。2Qはこのままでいくと麦門冬湯も出荷できない。第3クォーターから麦門冬湯も出る。こういう見方でいいですか。

**半田 [A]**：第1クォーターは、先ほど空田が申しあげました通り、4月には16品目、5月、6月は7品目、そして7月は麦門冬湯の1品目になった、こういうことをございまして、2クォーターでは、麦門冬湯1処方だけになります。

一方で限定出荷の趣旨でございますけれども、出荷していないわけではございません。昨年度の実績程度の出荷はさせていただいて、それを大きく上回る場所については調整させていただいている。こういうことが限定出荷でございますので、そういう影響と読んでいただければと思います。

**赤羽 [Q]**：限定出荷になってしまったということは、供給が追いつかなかったということですが、麦門冬湯は咳とか、抑肝散は不眠とか、五苓散とかはめまいで、新型コロナにも使っていて、感染がまた拡大していますよね。こういうことが、限定出荷が想定よりも長かったり、品目が多かったことに直接繋がっていると見ていいですか。

**空田 [A]**：麦門冬湯は、昨年7月、8月にかけて、季節外れにインフルエンザが爆発的に増えたことと、同時期に咳止めが市場からなくなったことで、想定以上の需要が高まったのが一番の影響でございます。それがずっと引きずってきたところです。

五苓散とか抑肝散等につきましても、需要増とか生産の調整の関係もあって、限定出荷をしたということでございます。おっしゃる通り、不眠などはまだ拡大傾向でございますので、ますます需要が高まっていくものと考えております。

**赤羽 [Q]**：細かなことですが、麦門冬湯のこの第1クォーターの売上とか伸びとかって、数字、いただいていたか。これ、前期38億円ぐらいですよ。1Qはどんな感じで。限定出荷状態とはいえ伸びてはいたのですか。

**半田 [A]**：数量ベースで、厳密に言うと0.1%マイナスぐらいですが、ほぼトンでございます。

---

## 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@scriptasia.com



**赤羽 [Q]**：これが秋に出てくると、これは何とも言えませんが、咳とかなのでインフルエンザにも新型コロナにも使うかもしれないですけども、待たれている患者さんもいるわけですね。これに対して十分な需要が、これは上海中心に供給されてくると見ていいですか。

**半田 [A]**：はい、おっしゃる通りです。上海の再稼働を、まずこれの生産に充てようと思っておりますし、季節的にもそういう季節ということもあり得ると思っております。

**赤羽 [Q]**：その質問全部含めて、6月までは7品目で、2Qは麦門冬湯を除いてフルというか、品目解除になったことで、このいただいている数字です、中間、通期。あと限定出荷解除、今後インフルエンザとか新型コロナがどうなるかよくわかりませんが、現状の見方で、先ほど進捗率の話もありましたけれども、2Q、3Qはモノも出てくるし、最後に麦門冬湯もかなり待たれている感じもあるので、かなり3Q、4Qにかけて、方向的にはベクトルは上に上がってくると見ておいていいですか。

**半田 [A]**：おっしゃる通りです。上期は数量ベースであまり増加しておりませんが、もともと上海工場は8月以降に再稼働すると見込んでおりましたし、天津も今年度からフルと想定しておりましたので。一方で限定解除ができて、情報提供活動も活性化してくれば、3Q、4Qについては、トップラインも上がっていきますし、ということを読んでおまして、数量ベースでは5%の伸びを想定しておりましたので、ほぼ計画通りの進捗は十分にしていると言えようかと思えます。

**赤羽 [Q]**：今回は薬価が非常に上がって非常に好業績だったのですけれども、政府としたり、長期的な安定供給をかなりうたっているわけで、今後それを含めて、先ほどの中国も含めて、国内の倉庫も含めて、かなり大胆な安定供給というか、いろんなリスクを考えた投資が顕在化してくると見たほうがいいですか。

**半田 [A]**：本決算のときにも申し上げましたが、今ご指摘いただきました通り、安定供給は今回の不採算品再算定の大きな背景でもありましようし、メーカーとしてもこの責務に応えるのは極めて重要と認識しております。

今年度については340億円の設備投資で、今までは中国天津を中心に増強してまいりましたけれども、国内も含めて、生産設備あるいは備蓄のための倉庫も含めて、強化はしていきたいと計画しております。

**北村 [M]**：ニューバーガー・バーマン、岡村様、お願いいたします。

**岡村 [Q]**：先ほどの方の質問と被ってしまうのですが、今期こういう形で、不採算品目再算定で御社の業績に追い風となっていると思うのですが、一方で来期以降になると、御社としてはど

---

## 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



うという期待値があるのかを再確認させてください。不採算品目再算定もですけれども、数量でどう見ているのか。イメージでも結構なので、少し見通しを教えていただくと大変ありがたいです。

**半田 [A]**：まず数量ベースでございしますが、先ほど申し上げました通り、下期は前年対比で5%の増加を見込んでいますし、来年度以降も4~5%ぐらいの数量ベースの成長はしたいと考えてございます。

一方、これが売上にどう結びつくかは、ご指摘の通り薬価の影響が大きいわけでございます。本年度は特異的な措置ではありますが、ヒストリカルに見ましても、2020年度は0.4%、2021年度はゼロで、2022年が0.9%の薬価の引き下げの影響を受けたのが、足元の状況でございます。

今回の引き上げは特例としても、足元のように薬価の影響を極力受けにくいような、そういった漢方の価値訴求に関する活動を引き続きして、数量ベースが極力売上利益に多く繋がるような活動をしていきたい。このように考えてございます。

**岡村 [Q]**：確認ですが、そうすると御社としては、今年は特例だとはわかったのですが、来期以降を考える上で、御社はひとまず今年のようなことはまた起こらないだろう。一方でひと桁台ぐらいはせめてプラスに査定されるとお考えですか。

**半田 [A]**：不採算品再算定という制度がございます。この制度の中で、不採算のものについて申請はしていきたいと思っています。ただし、それがどう認められるかは、メーカーが勝手に想像したり期待するものではございません。私どもの営業活動といたしましては、極力薬価の引き下げを受けにくいような、漢方の価値を医療現場あるいは卸さんを含めて皆様にご理解いただくような活動をして、薬価の引き下げを大きく受けられないような活動をしていくことによって、少なくとも数量ベースの増加を大きく業績に反映していきたい。こういう考え方でございます。

不採算品再算定制度がある以上、申請は、これはこれでさせていただきたいなということでありまして、経営の予見として何か期待したり、こういったものはメーカーとしては自助努力範囲ではございませんので、自らできることとして薬価の引き下げの影響をミニマイズする。このように考えてございます。

**北村 [M]**：UBS 証券、酒井様、お願いいたします。

**酒井 [Q]**：御社の今の自社管理圃場からの生薬の調達比率はどのくらいなのか。もう8割ぐらいになっていると思うのですが、上海の再稼働と天津の新規稼働が起こることによって、この比率に変化があるのか、さらに今後これが100%近くまで高まっていくのかどうかを教えてください。

---

## 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



それから、いつも聞いて恐縮ですが、TU-100の米国での今の状況。ClinicalTrials.govとかで見ると、全てコンプライトになっています。秋口の情報開示はおっしゃっていたと思うのですが、もう少し具体的にタイミングがわかれば、教えていただきたいです。

**半田 [A]**：1点目の自社管理圃場につきましては、ご指摘の通り8割をめどに、ここからの調達をしています。上海の再稼働あるいは天津の稼働はもちろんありますけれども、そもそも需要増加に伴う生産の状況、それに伴う調達ですので、もともとこの調達の計画はございましたので、この自社管理圃場の割合が大きく変わるものではない認識でございます。

コメントいただきましたけれども、これは必ずしも10割に持っていくのが目標ではございません。大方の調達については、自社管理圃場を通じて価格やクオリティの安定を目指してまいりますけれども、全てそこでやるものではございませんので、8割、9割程度が望ましいのではないかと考えています。

それからTU-100、秋口とおっしゃいましたが、秋口以降、ここにつきましては当局とのこともございますので、今日この時点で明確に時期を申し上げることはできませんけれども、はっきりしたタイミングになれば、当然皆様にご案内させていただきたいと思っています。

**酒井 [Q]**：しつこくて申し訳ないですが、秋口以降、年内ということですか。

**半田 [A]**：それも、ここではっきり明確に申し上げるのは難しいのは、ご理解いただきたいと思います。秋口以降であることと、年内、年度内、ここについても、私どものコントロール範囲だけでもございませんので、今日はこのぐらいにさせていただければと思います。

**酒井 [Q]**：計画自体が、医師主導治験型だからだということで理解してよろしいですね。

**半田 [A]**：医師主導治験、かつ当局とのこともございますので。

**北村 [M]**：大和証券、橋口様、お願いいたします。

**橋口 [Q]**：日本におけるWeb講演会のお話、今日10ページでご紹介いただいたと思います。このショートレクチャーは、御社のオウンドメディア、医療従事者向けのWebサイトの中で展開されていると思います。

先ほども少しお話あった、20年度から強化されてきたeプロモーション。当初のうちは、こういった大規模な講演会はペイドメディア、M3のようなものも使っていらっような記憶があるのですが、かなり御社のオウンドメディアのトラフィックが上がってきて、あまりペイドメディアを頼らずに、つまりコストを抑えつつ、同じような効果を上げられるようになってきてい

---

## 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



ると理解していいのか。ペイドメディアからオウンドメディアのシフトが順調に進んでいると見ていいのか。この状況を教えていただければと思います。

**半田 [A]**：まさにご指摘の通りだと思います。ご記憶にもございます通り、20年、21年は、ペイドメディア、特に大規模講演会を他社さんのプラットフォームを使いながらやるのが非常に多かったわけです。

足元では、今回ご説明したかったことの一つでもあります。医師の働き方改革に合わせて、個別のニーズに合った状況の情報をお届けすることと、一人ひとりに合った情報をお届けすることを進めたいと思っておりますので、ペイドメディアで大規模なものに大きな投資をして、同じ情報をいっぺんに流すことではなくて、それぞれ一人ひとりの医師の方のニーズに合ったものにきめ細かく対応しながらも、面積を増やしていきたいと考えてございますので、ご指摘の通りでございます。

講演会とかのやり方もそうですし、私どもの会員数も増加してPVも上がってきている。こういう背景もあって、施策の変更が可能になってきたと認識してございます。

**橋口 [Q]**：メールマーケティングで、一人ひとりのニーズに合ったものを届けるのも、これもかつてはペイドメディアの強みだったと思うのですがけれども、今日ご紹介いただいたような取り組みは、これは御社の独自のプラットフォームにおける展開という理解でいいでしょうか。

**空田 [A]**：はい。メールにつきましては、弊社独自のシステムで行っております。

**半田 [A]**：おっしゃる通りで、当社独自でやっておりますので、当社が持っているいろんな情報、サイトの情報とか紹介の情報とか、こういったものを統合することによって、一人ひとりに合った情報が独自にお届けできる。こういう考え方でございます。

**北村 [M]**：それではこちらで質疑応答を終了させていただきます。

以上をもちまして、2024年度第1四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。

[了]

---

## 脚注

1. 音声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@scriptsasias.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

