



株式会社ツムラ

2025 年度第 3 四半期決算説明会

2026 年 2 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]	2025 年度第 3 四半期決算説明会
[決算期]	2025 年度 第 3 四半期
[日程]	2026 年 2 月 6 日
[ページ数]	33
[時間]	13:30 – 14:33 (合計：63 分、登壇：26 分、質疑応答：37 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]	5 名 取締役 Co-COO 杉井 圭 (以下、杉井) CFO 兼 経営統括本部長 小林 薫 (以下、小林) 執行役員 生産本部長 熊谷 昇一 (以下、熊谷)

サポート

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



執行役員 医薬営業本部長 山岡 敏夫（以下、山岡）
コーポレート・コミュニケーション部長 北村 誠（以下、北村）

[アナリスト名]* 大和証券 橋口 和明
野村證券 繁村 京一郎
モルガン・スタンレーMUFG 証券 李 在憲
東海東京インテリジェンス・ラボ 吉田 正夫

*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
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、2025年度第3四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。

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。CFO 兼経営統括本部長、小林でございます。執行役員生産本部長、熊谷でございます。執行役員医薬営業本部長、山岡でございます。以上4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部、北村でございます。よろしくお願いいたします。

説明時間は30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30分を予定しております。

小林より、2025年度第3四半期決算について説明いたします。よろしくお願いいたします。

小林：皆様、こんにちは。CFO 兼経営統括本部長の小林でございます。本日は、弊社の2025年度第3四半期決算説明会にご参加いただき、誠にありがとうございます。また、日頃より当社ならびに漢方をご支援いただき、改めまして心から感謝と御礼を申し上げます。

ご説明に入る前に、今回の決算の前提事項を1点申し上げます。第2四半期の説明会でも触れました通り、上海虹橋中薬飲片有限公司につきましては、中間決算から貸借対照表を連結しております。今回、第3四半期から、予定通り損益計算書の連結も開始しており、中国事業の売上高および営業利益に反映しております。なお、PPAについては年度内の完了を予定しておりますが、第3四半期決算においては、暫定のれんによる会計処理を実施しております。詳細は後ほどご説明いたします。

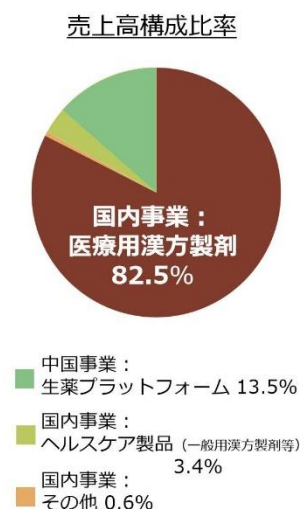
サポート

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

2025年度 第3四半期 決算概況



【百万円】	2024年度 3Q実績	2025年度 3Q実績	前年同期比	
			金額	増減率
売上高	136,773	145,176	+8,402	+6.1%
国内事業	122,880	125,543	+2,662	+2.2%
中国事業	13,892	19,632	+5,739	+41.3%
営業利益	32,380	28,862	△3,518	△10.9%
国内事業	32,568	28,211	△4,357	△13.4%
中国事業	△187	651	+838	-
経常利益	35,151	31,907	△3,244	△9.2%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	26,567	23,151	△3,416	△12.9%



1

それでは、2025年度第3四半期決算の概況についてご説明いたします。

売上高は、前年同期比 6.1%増加の 1,451 億円でした。内訳は、国内事業が 1,255 億円、中国事業が 196 億円でした。売上構成比は、右の円グラフの通りとなります。

営業利益は、前年同期比 10.9%減少の 288 億円、経常利益は、9.2%減少の 319 億円、親会社株主に帰属する四半期純利益は、12.9%減少の 231 億円でした。

サポート

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



決算のポイント



売上高	145,176 百万円	前年同期比	+6.1%
■ 国内事業	医療用漢方製剤（129処方）	: 119,816百万円	前年同期比 1.6%増加
	ヘルスケア製品（一般用漢方製剤等）	: 4,919百万円	前年同期比 21.8%増加
■ 中国事業	原料生薬、飲片、大健康製品等	: 19,632百万円	前年同期比 41.3%増加
営業利益	28,862 百万円	前年同期比	△10.9%
営業利益率	19.9 %	前年同期比	△3.8pt
■ 原価率	: 52.2%	前年同期比 +3.2pt	（対前年：未実現利益の一時的な増加、中国事業売上高比率増加）
■ 販管費率	: 27.9%	前年同期比 +0.5pt	（対前年：給料諸手当、情報提供に関する費用の増加）
経常利益	31,907 百万円	前年同期比	△9.2%
■ 海外子会社への貸付金等に係る為替差益	: 2,926百万円	前年同期比 +991百万円	<small>※為替差益は業績予想には織り込んでおりません</small>
親会社株主に帰属する			
四半期純利益	23,151 百万円	前年同期比	△12.9%
■ 政策保有株式売却益	: 2,193百万円	前年同期比 △757百万円	<small>※第3四半期以降の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</small>

2

決算のポイントをご説明いたします。

まず売上高の内訳です。

国内事業の医療用漢方製剤 129 処方は、前年同期比 1.6%増加の 1,198 億円でした。

ヘルスケア製品は、一般用漢方製剤等の取り扱い店舗数の拡大や、入浴剤「バスハーブ」の好調等により、前年度比 21.8%増加の 49 億円でした。

中国事業は、上海虹橋飲片の連結に加え、平安津村薬業、深セン津村薬業における原料生薬と飲片の販売が伸長したことで、前年同期比 41.3%増加の 196 億円となりました。

中段の原価率、販管費率についてご説明いたします。

売上原価率は、前年同期比プラス 3.2 ポイントの 52.2%となりました。日本国内における BCP 対応を含む原料生薬在庫の積み増しに伴う一時的な未実現利益の増加と、虹橋飲片の連結に伴う中国事業売上高比率の増加によるものです。

販管費率は、前年同期比プラス 0.5 ポイントの 27.9%となりました。主に給料諸手当の増加や医師への情報提供活動の強化に伴う費用、DX 関連費用の増加によるものです。

以上の結果、営業利益率は、前年同期比マイナス 3.8 ポイントの 19.9%となりました。

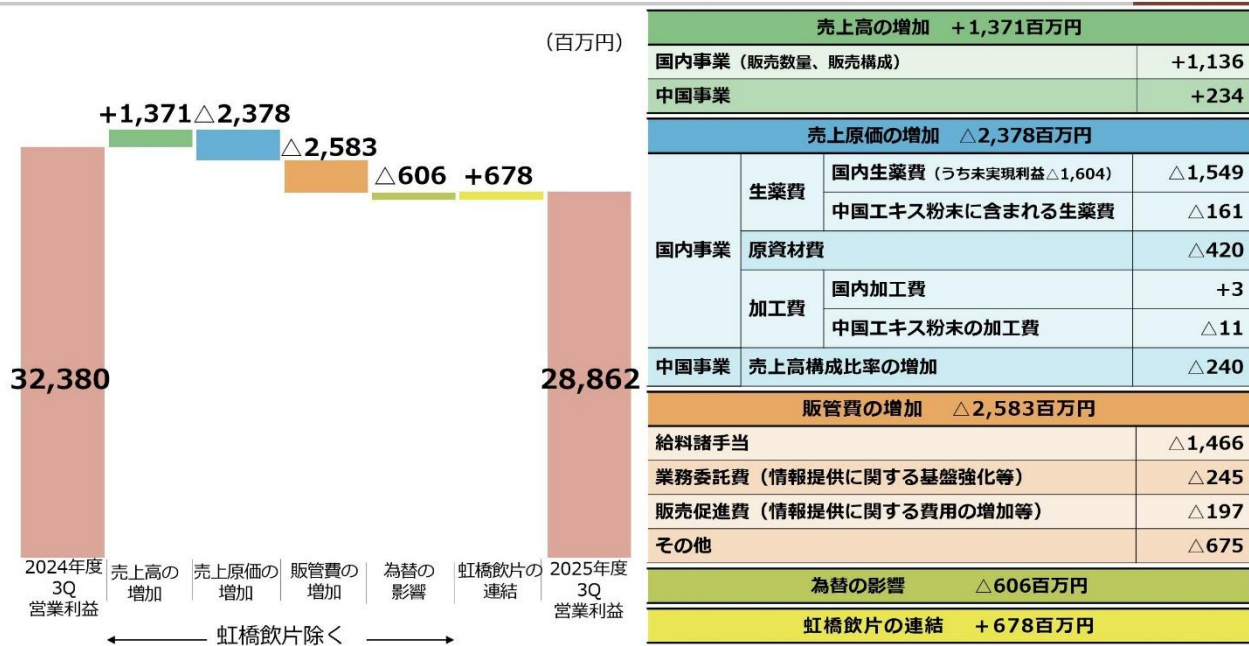
サポート

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



経常利益は、中間決算では子会社貸付金等にかかる為替差損計上により、前年同期比 29.8%の減少となっておりましたが、今回第 3 四半期は円安の進行により、逆に為替差益を計上したことで、前年同期比のマイナス幅が縮まり、9.2%減少の 319 億円となりました。

営業利益の増減要因（前年同期比）



前年同期比の営業利益の増減要因です。

最初に、虹橋飲片の連結影響を除いた営業利益の増減要因をご説明します。

売上高の増加による影響はプラス 13 億円。内訳は国内事業でプラス 11 億円、中国事業でプラス 2 億円です。

売上原価の増加による影響はマイナス 23 億円です。国内事業における生薬費は、原料生薬在庫の積み増しに伴う未実現利益の増加を主因としてマイナス 17 億円、原資材費は、乳糖や包装資材等の価格の高止まりで、マイナス 4 億円となりました。国内加工費は、労務費の増加を経費削減や償却費減少で打ち消し、営業利益増減には影響していません。

販管費の増加影響はマイナス 25 億円でした。給料諸手当の増加でマイナス 14 億円のほか、情報提供活動の強化、DX 関連費用等によるものです。

為替影響はマイナス 6 億円でした。

最後に、虹橋飲片の連結による影響はプラス 6 億円でした。

サポート

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



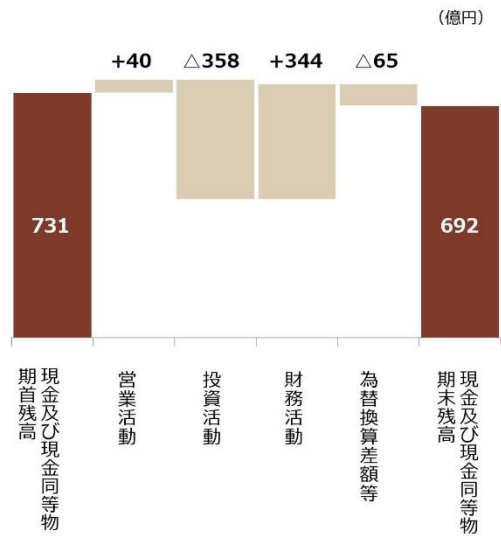
財政状態およびキャッシュ・フロー



(百万円)

	2024年度 (2025年3月末)	2025年度 3Q	増減額	内、虹橋 連結影響
資産合計	464,380	549,684	85,304	23,753
流動資産	295,709	331,558	35,848	16,640
固定資産	168,670	218,126	49,455	7,113
負債合計	134,270	211,040	76,770	19,060
流動負債	61,913	125,058	63,145	6,126
固定負債	72,357	85,982	13,624	12,933
純資産合計	330,110	338,643	8,533	4,692
自己資本比率	64.7%	55.5%	△9.2pt	

	2024年度 (2025年3月末)	2025年度 3Q	増減額	内、為替
棚卸資産計	133,784	150,837	17,054	△3,290
商品及び製品	14,939	21,761	6,822	△270
仕掛品	20,197	24,509	4,312	△163
原材料及び貯蔵品	98,647	104,567	5,920	△2,857



4

財政状態およびキャッシュ・フローです。

流動資産は、昨年度末に比べて 358 億円増加いたしました。主な内訳は、虹橋飲片の連結などにより売掛債権が 179 億円の増加、虹橋飲片の連結および生産数量増加と、原料生薬在庫の積み増しの影響で、棚卸資産が 170 億円の増加となりました。

固定資産は 494 億円増加いたしました。うち、有形固定資産は、茨城工場の造粒包装棟や第 4SD 棟、天津工場の SD 棟などの設備投資で 277 億円、虹橋飲片の連結で 88 億円の増加等があり、全体で 287 億円の増加、無形固定資産は、虹橋飲片の持分取得影響により 194 億円増加いたしました。

なお、今年度の設備投資計画は 445 億円としておりますが、これまでに個別案件ごとにスペックや費用等の精査を行い、30 億円程度削減したほか、茨城品質管理棟の建設などの一部案件の後ろ倒しもあり、年間投資金額を合計で 60 億円程度削減できる見通しです。

加えて、既存施設の更なる延命に関する検討と技術的検証を進めております。来年度以降は、現在建設中の茨城工場造粒包装棟や第 4SD 棟などに加え、群馬新工場への投資も予定しておりますが、既存施設の延命が可能となりましたら、群馬新工場に関する第 2 期中計期間の投資額を削減できる見通しです。技術的には難易度が非常に高く、検討に時間を要しておりますが、通期決算のタイミングでは検討結果をご説明させていただく予定です。

サポート

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



続いて負債の部は、流動負債が 631 億円、固定負債が 136 億円増加いたしました。各種投資に伴う長短借入金の増加によるものです。

純資産は 85 億円増加いたしました。

以上の結果、自己資本比率は 9.2 ポイント減少し、55.5%となりました。キャッシュ・フローは右側の通りです。

政策保有株式の縮減



政策保有株式は半減（2023年度末比）を実現、今後も継続的に縮減を実施



5

政策保有株式の縮減に関する進捗をご説明いたします。

政策保有株式については、取引先との対話を通じ、そのご意向を十分に尊重した上での対応を前提としつつ、第 2 期中計期間中に原則ゼロの実現を目指しております。

今年度は、まず早期の半減を目指して取り組み、第 2 四半期に 2 銘柄を売却したことで、既にこの目標は達成済みとなっております。第 3 四半期においても、取引先との合意により、追加で 5 銘柄を売却いたしました。

結果、政策保有株式の残高は、時価ベースで 72 億円となっております。また今年度、合計 7 銘柄の売却により、特別利益として売却益を 21 億円計上しております。

引き続き縮減の取り組みを進めてまいります。

サポート

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



国内事業：医療用漢方製剤 処方別売上高



(百万円)

	売上 順位	製品No. / 処方名	2024年度 3Q	2025年度 3Q	前年同期比		【参考：実売数量*】 前年同期比
育薬 処方	1	100 大建中湯	11,367	11,426	+58	+0.5%	+1.9%
	2	54 抑肝散	8,602	8,629	+27	+0.3%	+2.7%
	5	43 六君子湯	5,486	5,626	+140	+2.6%	+0.8%
	7	107 牛車腎気丸	4,281	4,347	+66	+1.5%	+2.6%
	24	14 半夏瀉心湯	1,113	1,198	+85	+7.7%	+5.4%
育薬処方合計			30,852	31,229	+377	+1.2%	+2.1%
Growing 処方	3	17 五苓散	5,751	6,526	+775	+13.5%	+15.4%
	4	41 補中益気湯	5,879	5,970	+91	+1.6%	△0.9%
	9	24 加味逍遙散	3,786	3,958	+171	+4.5%	+2.2%
	17	137 加味帰脾湯	1,740	1,908	+167	+9.6%	+6.7%
	19	108 人參養栄湯	1,645	1,636	△8	△0.5%	△4.5%
Growing処方合計			18,803	20,001	+1,197	+6.4%	+6.3%
育薬・Growing処方以外の119処方合計			68,248	68,585	+336	+0.5%	+0.7%
医療用漢方製剤129処方合計			117,904	119,816	+1,912	+1.6%	+1.9%

*実売数量とは、医薬代理店・卸から医療機関に納入された数量 6

医療用漢方製剤の育薬・Growing 処方の売上高です。

医療用漢方製剤 129 処方の売上高は 1,198 億円で、前年同期比 1.6%の増加となりました。内訳として、育薬処方は 312 億円で、前年同期比 1.2%の増加、Growing 処方は 200 億円で、前年同期比 6.4%増加となり、13.5%増加した五苓散が、全体の伸長を牽引した形になっております。

第 2 四半期までは、育薬・Growing10 処方のうち、半分の 5 処方が前年同期比でマイナスでしたが、第 3 四半期では人參養栄湯のみがマイナスとなりました。これにより、129 処方合計においても前年同期比でプラスに回復いたしました。

右側に参考としてお示ししている、実需を示す実売数量は、第 2 四半期と比較して伸長率がやや鈍化し、129 処方合計で前年同期比 1.9%増加にとどまりました。

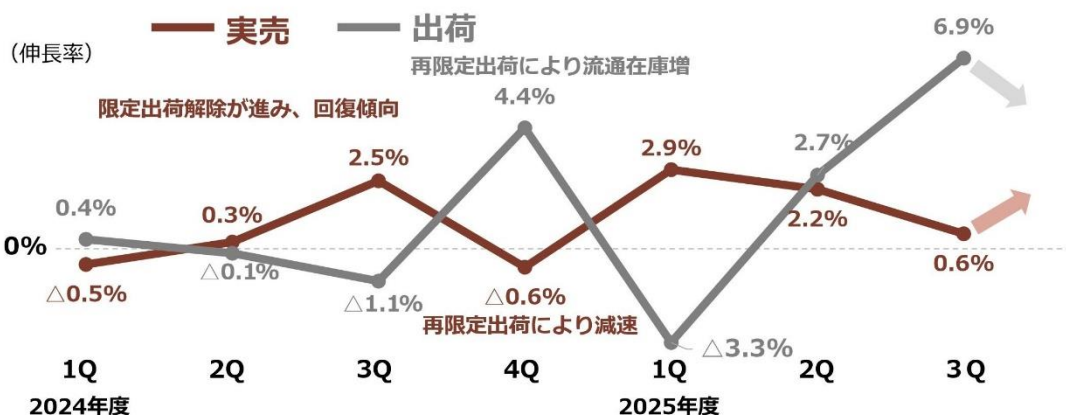
サポート

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



年末年始の営業日に加え、感染症の流行が想定を下回ったことで流通在庫は高水準

医療用漢方製剤129処方の販売数量伸長率（出荷・実売）の推移



7

こちらのグラフは、当社から医薬代理店・卸様への出荷数量と、医薬代理店卸様から医療機関への実売数量の伸長率を、四半期ごとの推移として示したものです。

今年度の第1四半期末時点で流通在庫は適正水準となり、第2四半期は実売と出荷が同水準で推移していましたが、第3四半期は実売より出荷が先行したことで、流通在庫が膨らんだ形となっております。

第3四半期末は例年、年末年始の営業日の要因で、その他の四半期に比べて流通在庫が膨らむ傾向です。今年度はそれに加えて、例年より早い10月末ごろから始まったインフルエンザなどの感染症の流行が、想定より早期にピークアウトしたこともあり、一定の風邪関連処方を見越した12月の月間出荷量に対し、同月の実売が想定を下回った結果、第3四半期の流通在庫をやや押し上げる形となりました。

流通在庫は、年度末には通常の水準に収束する見通しのため、第4四半期の出荷は、実売による流通在庫減少を睨みながらの展開となる見通しです。

実売の状況については、次ページ以降でご説明させていただきます。

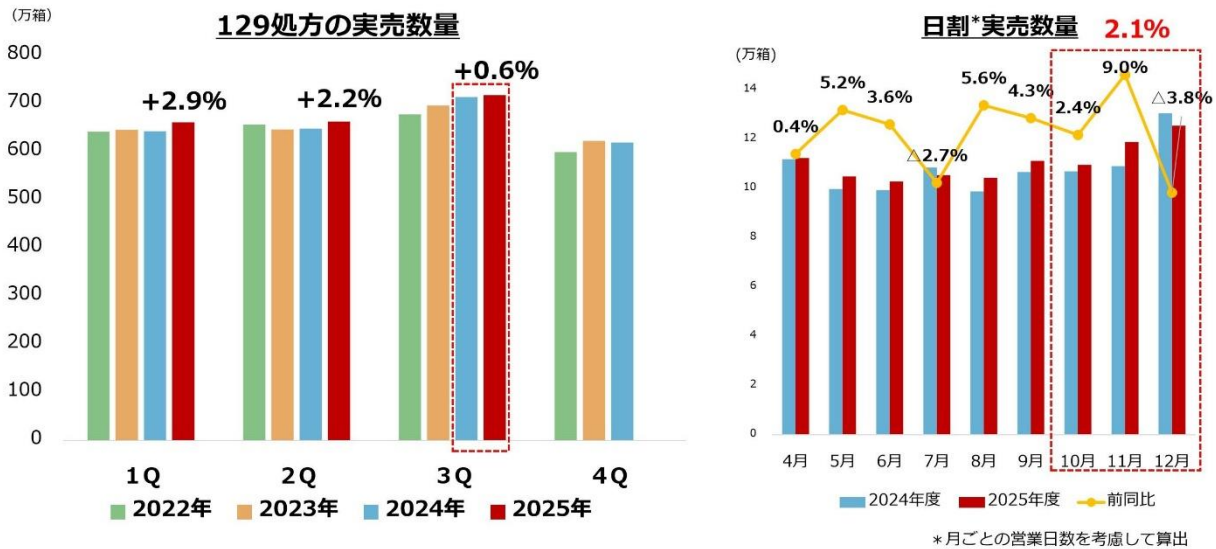
サポート

日本 050-5212-7790
 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処方の実売数量推移



前年同期比でプラス伸長は継続、日割実売数量はプラス2.1%

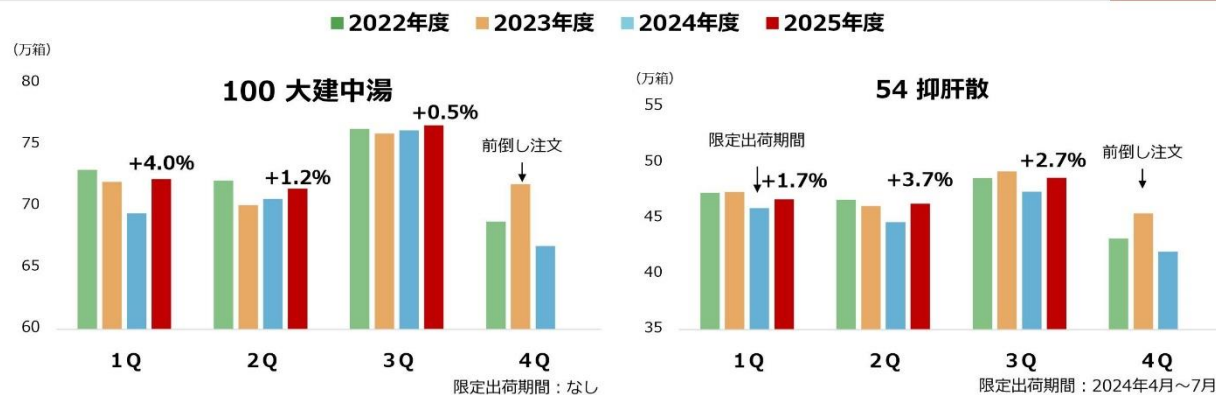


8

医療用漢方製剤 129 処方の実売数量の推移です。

第1四半期はプラス2.9%、第2四半期はプラス2.2%と伸長し、第3四半期はプラス0.6%となりました。第3四半期は営業日数が前年同期に比べて1日少ないため、営業日数を考慮して算出すると、右側のグラフにお示ししています通り、前年同期比プラス2.1%となっております。

国内事業：実売数量推移（大建中湯・抑肝散）



22～23年度：コロナの影響で手術数減少や他処方の限定出荷の影響により横ばい。
 24年度：薬価改定による23年度4Qの前倒し注文の影響を考慮するとほぼ横ばい。
 25年度：3Qは22年度同期間の数量を回復。4Qも22年度同期間越え（前年同期間比+4%程度）を目指し、がん診療連携拠点病院などでの情報提供活動を強化。

24年度：限定出荷前の前倒し注文の影響や他処方への切替もあり減少。限定出荷解除後も、一部他処方の再限定出荷もあり回復が遅れる。
 25年度：認知症にともなう精神神経症状に加え、他の診療領域においても不眠やイライラなどの症状に展開中。3Qは22年度同期間の数量まで回復。4Qも22年度同期間越え（前年同期間比+4%程度）を目指す。

9

サポート

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



育薬・Growing 処方、処方別の実売数量推移についてご説明します。

まず大建中湯・抑肝散です。

こちらの2処方、24年度薬価改定前の23年度第4四半期の前倒し注文の影響で、24年度は減少または横ばいで推移しておりました。

25年度は、各種施策により前同比プラスとなっておりますが、過去の実売実績には未だ届いていない状況です。第4四半期は、両処方とも、まずは22年度実績対比でプラス伸長となることを目指し、対象診療領域へのアプローチを継続いたします。

国内事業：実売数量推移（五苓散・加味帰脾湯）



23年度：浮腫、めまい、頭痛等の症状で脳神経外科、耳鼻科等で伸長が継続。
24年度：限定出荷期間に伸び悩んだが、解除後回復。
25年度：循環器領域の浮腫にも注力。4Qも3Qまでと同水準の伸長を目指す。

22～23年度：コロナ後遺症の不安、不眠などの需要により伸長。
24年度：不安・不眠の処方として認知定着し継続伸長。
25年度：月経前症候群、月経前不快気分障害の不安などへの使い分けを展開し、伸長幅拡大。4Qも3Qまでと同水準の伸長を目指す。

10

続いて、順調に伸長している2処方をご説明します。

五苓散につきましては、梅雨の時期に見られるめまいや頭痛での伸長に加え、循環器領域での浮腫にも注力して取り組んでおります。

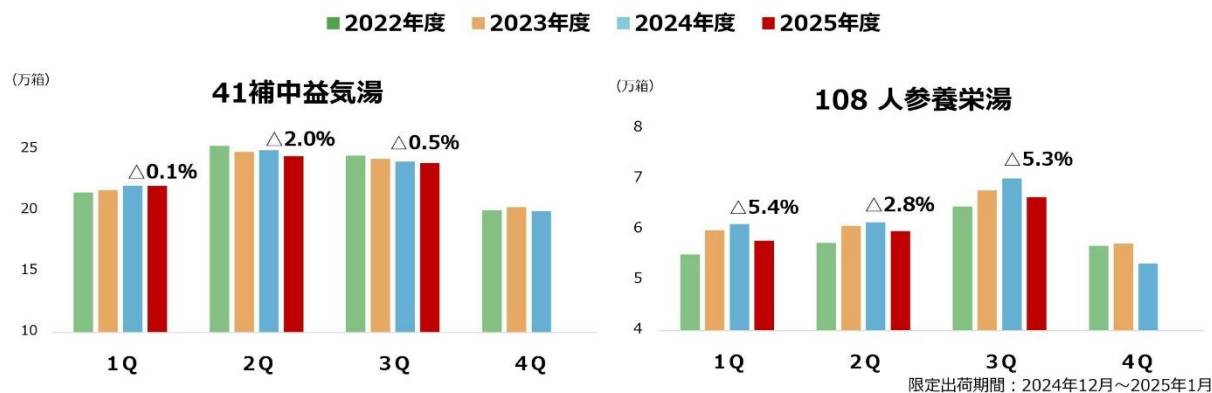
加味帰脾湯は、コロナ禍で不安や不眠の症状として認知が広がり、月経前症候群や月経前気分障害の不安などへの使い分けにより、伸長が継続しております。

両処方は、足元の好調を第4四半期においても維持、拡大すべく、活動を継続してまいります。

サポート

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





22～23年度:コロナ後遺症などの倦怠感の需要があり伸長。
 24年度:夏やせなどにも使われ、横ばい状態。
 25年度:コロナ需要の反動もあり低迷。がん領域において、がんキャラバンの対象処方へに選定のつえ、がん拠点病院などでの活動を強化中。

24年度:限定出荷により一部他社製品へ移行。
 25年度:1Qに限定出荷解除後、回復に時間を要している。高齢者施設などのターゲット先へのアプローチに加え、がんキャラバンの対象処方にも選定。地道に活動し、前年同期比プラス回復を図る。

11

続いて、前年から減少が続いている補中益気湯と人參養栄湯です。

補中益気湯は、22～23年度にコロナ後遺症などの倦怠感需要で伸長しましたが、足元ではその反動もあり、引き続き低迷しております。がん領域における支持療法として、がん拠点病院などでの情報提供活動を強化し、需要喚起を進めております。

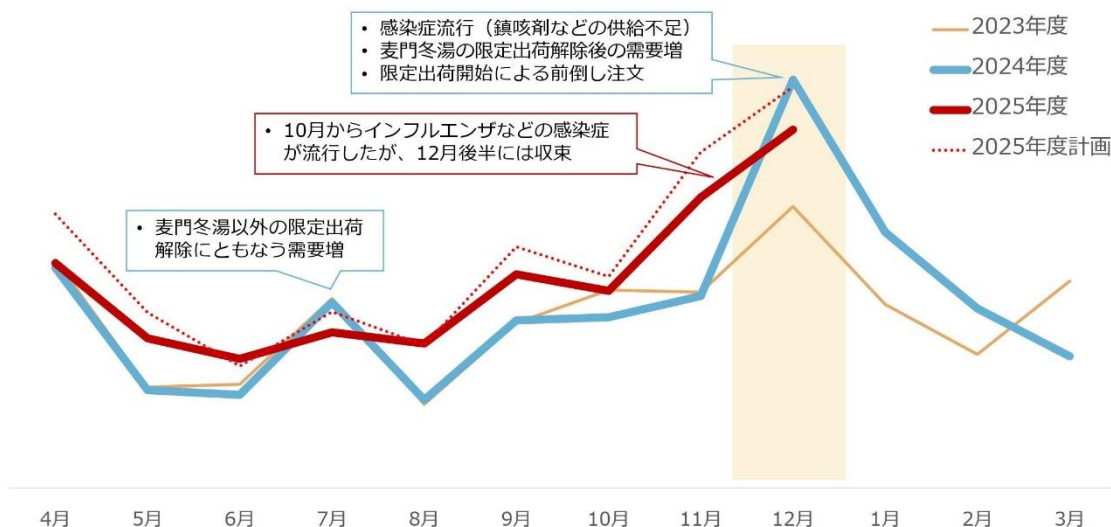
人參養栄湯は、24年度末の限定出荷により、一部他社製品への移行も発生した処方です。第3四半期は、昨年度限定出荷前の伸長の反動もあり、再びマイナス5%台の減少となりました。限定出荷解除後の回復には時間を要しておりますが、高齢者施設やがん拠点病院など、ターゲット先へのアプローチを強化しております。

両処方とも、第4四半期での急回復は望めませんが、まずは前年同期比プラスへの回復を目指す方針です。11月には、がんキャラバン2025において、両処方が対象となる全身倦怠感・疲労感をテーマとした講演会を開催し、1万名超の医師・薬剤師にご参加いただきました。現在、MRによる参加医師等へのフォロー活動を順次進めており、実売増加に繋げてまいります。

サポート

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

前年比の伸長ペースは加速しているが、計画は下回っている



12

日割り実売数量の月別の推移です。

前年同月との稼働日日数の差が実売に影響するため、1日当たりの数量比較で見たものです。

青色で示した昨年度実績に対し、赤色実線の今年度実績は、限定出荷解除などによる一時的な需要増があった7月と12月を除いて昨年度を上回っており、前年度対比の伸長率は拡大傾向です。

なお、昨年度の12月は、感染症の流行に対する鎮咳剤などの供給不安に伴う需要増や、麦門冬湯の限定出荷を解除したことによる一時的な需要増がございました。これに人参養栄湯などを限定出荷としたことによる駆け込み需要も重なったことから、例年と比べて極めて高水準の実売数量となっております。

今年度の12月は、風邪関連処方伸び悩んだこともあり、昨年度対比ではマイナスとなりましたが、伸長ペースの傾向は不変と見ております。

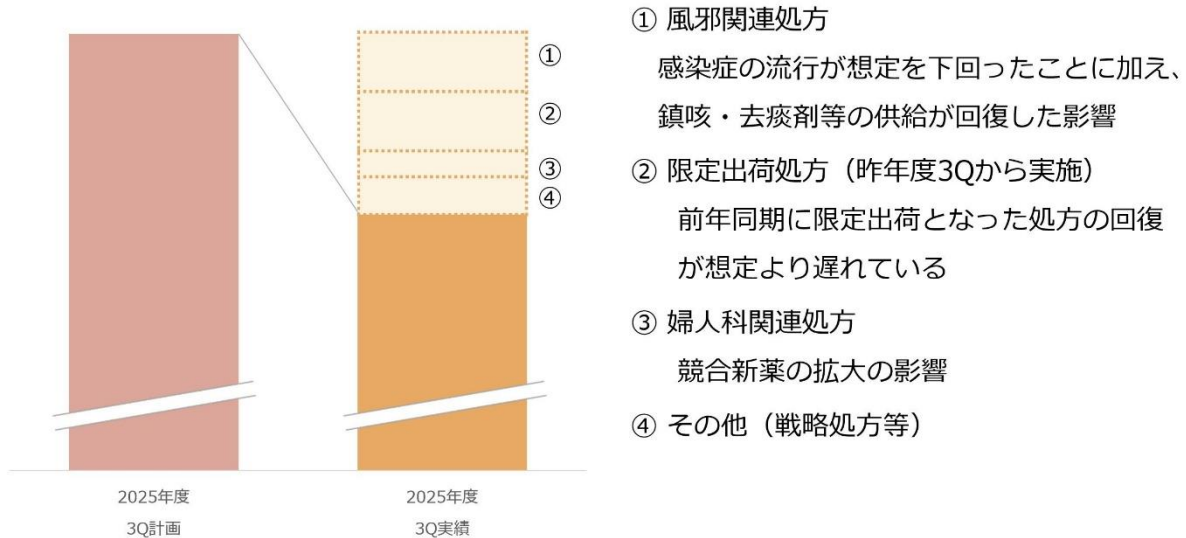
一方で、第3四半期から実売伸長率を、5%を超える水準まで引き上げていく計画でしたが、実績はその想定を下回っております。引き続き各営業施策は強化していくものの、第4四半期でその全てを挽回することは難しく、今年度の計画達成は厳しい状況であると捉えております。

計画差の状況は、次のページでご説明いたします。

サポート

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

未達要因の分析



13

計画ラップ対比での未達の要因を分解したものです。

ご覧の通り、未達要因は大きく四つに分類されます。

一つ目が、風邪関連処方です。感染症の流行が想定を下回ったことに加え、鎮咳・去痰剤等の供給が回復した影響もあり、未達となっております。

二つ目が、昨年度12月に限定出荷となった処方群です。解除後の回復に想定以上の時間を要しており、計画未達となっております。

三つ目が、婦人科関連処方です。競合新薬 LEP 製剤の拡大の影響を受けたことと、過年度の限定出荷の影響が残り、女性関連領域の処方が計画に届いておりません。

四つ目は、その他の戦略処方です。育薬・Growing 処方についても、処方ごとにばらつきはございますが、やや計画には届いていない状況です。

サポート

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

女性関連領域

生理の悩み相談しようプロジェクト

プロジェクト賛同施設（累計）
1,700施設超

実施内容
10月開始：婦人科医療機関と連携し、ポスター／ステッカー掲示で受診・相談を促進

処方動向
当帰芍薬散・桂枝茯苓丸は、競合新薬の影響で苦戦。
加味逍遙散・加味帰脾湯は伸長

今後の展開
賛同施設の拡大とともに処方機会を増やす活動を推進

がん領域（支持療法）

がんキャラバン2025

参加医師数
毎回10,000名超

実施状況
全6回中5回実施済
約300カ所のサテライト会場を設置

回	テーマ	主な処方
1	口腔粘膜炎	半夏瀉心湯
2	食欲不振、悪心・嘔吐	六君子湯
3	精神症状	抑肝散、加味帰脾湯
4	全身倦怠感、疲労感	補中益気湯、人参養栄湯
5	末梢神経障害	牛車腎気丸
6	総復習、副作用	まとめ

今後の展開
次年度の開催も決定
患者支援に資する処方の提案を継続

14

女性関連領域の取り組みです。10月に開始しました、生理の悩み相談しようプロジェクトでは、婦人科診療を行う医療機関との連携が進展しております。ポスターやステッカー掲示を通じて、受診・相談のハードルを下げる取り組みに賛同された施設が延べ1700施設に上り、患者様への啓発・処方提案を進めております。

月経関連症状に関連する当帰芍薬散や桂枝茯苓丸などは、競合新薬の拡大もあり、苦戦を強いられておりますが、メンタル症状に関連する加味逍遙散・加味帰脾湯などは伸長しており、更年期障害も含め、処方機会をさらに増やす活動を進めてまいります。

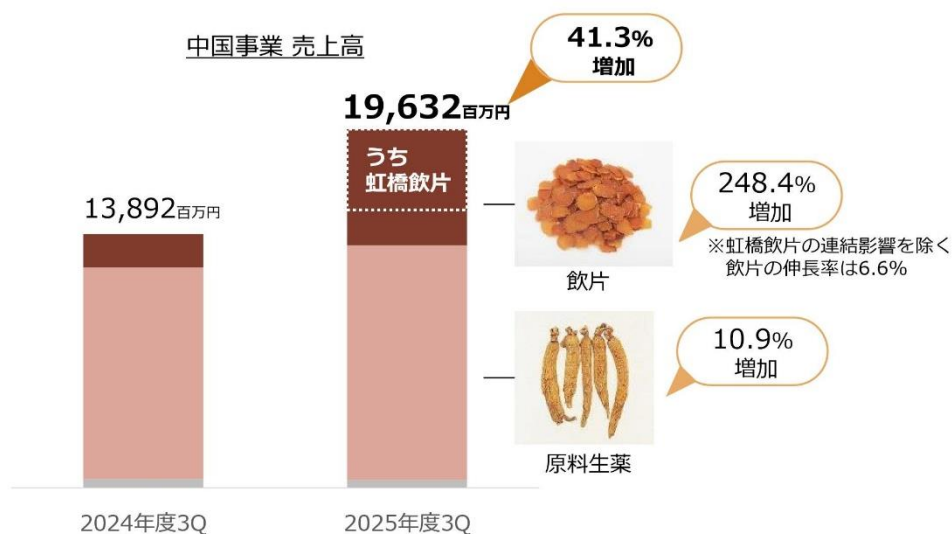
また、がん領域（支持療法）においては、前段でも触れました、がんキャラバン2025を既に5回実施しております。毎回約300カ所のサテライト会場が設置され、1万名超の医師・薬剤師がご参加いただきました。参加された医師からは、漢方薬の複合的な作用やエビデンスに関する知識が深まった、とのコメントや、症状の悪化防止などに使われていることがわかった、などのコメントが寄せられました。

がんキャラバンについては来年度の実施も決まっており、支持療法やがんとの共生分野において、患者様支援を目的とした漢方処方の使い方を提案してまいります。

サポート

日本 050-5212-7790
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売上高は原料生薬、飲片ともに増加



15

ここからは、中国事業の状況です。

決算概要でご説明しました通り、第3四半期決算から虹橋飲片の損益計算書の連結を開始したこともあり、中国事業売上高は前年同期比で41.3%伸長いたしました。

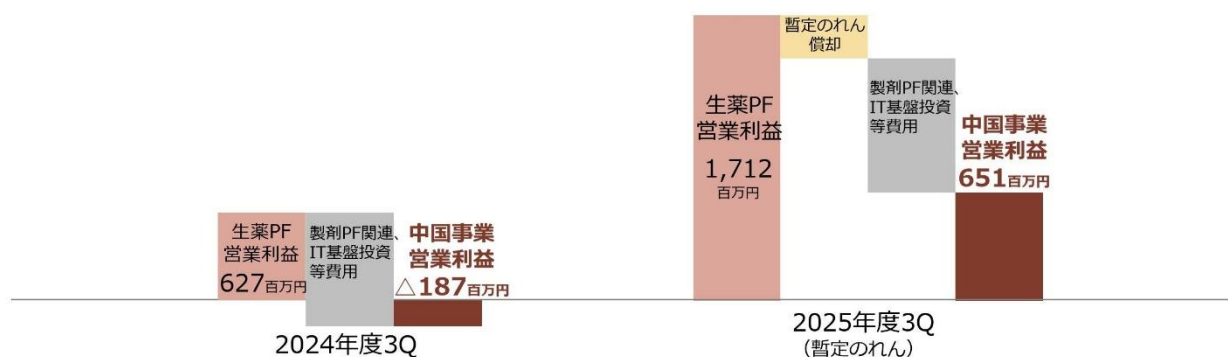
飲片の売上高は、虹橋飲片の連結影響もあり、大きく伸長しました。なお、虹橋飲片を除くベースでも、品質を起点とした営業活動の推進により販売数量が増加し、前年同期比6.6%伸長いたしました。

原料生薬の売上高は、生薬価格の下落による販売単価の低下はあるものの、販売数量の増加により、前年同期比10.9%を伸長いたしました。

サポート

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

虹橋飲片の連結により生薬PFの営業利益が大きく増加したことで中国事業が黒字化



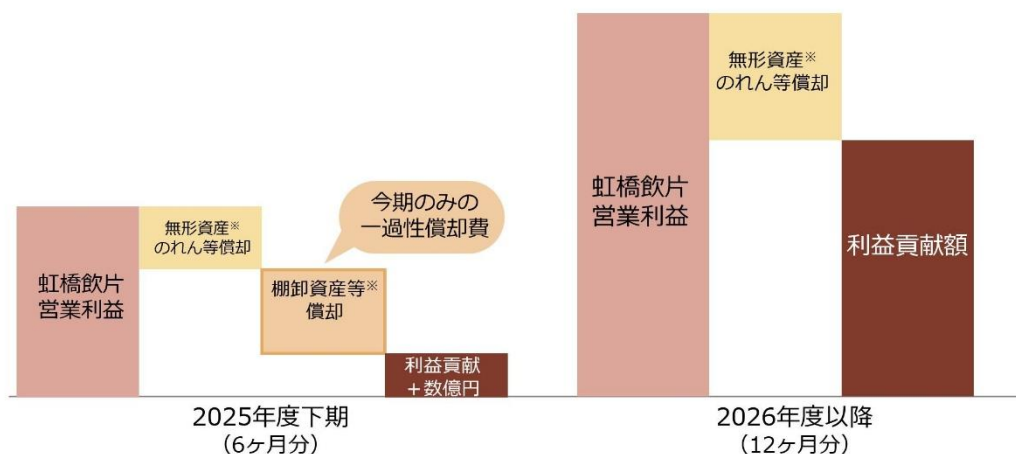
16

中国事業の営業利益です。

冒頭にご説明しました通り、虹橋飲片のPPAにつきましては年度内の完了を予定しておりますが、第3四半期決算においては、暫定のれんによる会計処理を実施しております。

中央にオレンジ色でお示ししている、暫定のれんの償却に基づく中国事業の営業利益は、虹橋飲片を含む生薬プラットフォームの営業利益が大きく増加したことにより、6.5億円の黒字となりました。

- 2025年度は棚卸資産等の一過性費用が計上されるため利益貢献は軽微
- 2026年度以降は一過性費用がなくなるため、利益貢献額が増加する見通し



※ 会計上は虹橋飲片（生薬PF）の損益計算書に含まれます 17

虹橋飲片の、PPA 実施後の PL 影響の見通しになります。

中間決算の時点では、PPA 後の棚卸資産の償却と初年度特有の会計処理に係る費用等により、虹橋飲片の連結による営業利益の貢献は軽微であることが想定されたことから、今年度の中国事業営業利益は、期初計画通り赤字で着地すると見込んでおりました。

本日時点の PPA 試算値においては、当初想定していたものより棚卸資産の評価が少額となったこと、顧客関連資産等の無形資産の償却期間が長期間となったことなどから、今年度下期の償却額としては 15 億円程度を想定しており、虹橋飲片の営業利益との差分で、数億円の利益貢献を見込んでおります。それに加えて、既存事業の損益改善により、2025 年度の中国事業営業利益は黒字化すると見込んでおります。

2026 年度以降は、棚卸資産等の一過性の償却費がなくなり、無形資産やのれん等の償却費のみとなりますので、虹橋飲片による利益貢献額は増加する見通しです。

PPA の結果、およびそれを反映した中国事業営業利益については、2025 年度通期決算でお示しさせていただきます予定です。

サポート

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

売上高は計画達成が困難な状況だが、利益は計画達成を目指す

【百万円】	2025年度 3Q実績	2025年度 通期計画 (11月10日修正)
売上高	145,176	198,000
国内事業	125,543	167,900
中国事業	19,632	30,100
営業利益	28,862	35,000
国内事業	28,211	35,500
中国事業	651	△500
経常利益	31,907	34,500
親会社株主に帰属する 四半期純利益	23,151	24,300

18

通期の業績見通しです。

先ほどご説明しました通り、国内の医療用漢方製剤の販売が想定を下回っていることから、売上高の計画達成は困難な状況となっております。とはいえ、少しでも未達幅を狭められるよう、デジタルとリアルを連動させた実売伸長への活動を続けてまいります。

また、各種活動の見直し等、全社的なコストマネジメントの更なる徹底を通じた販管費の抑制により、利益は計画達成を引き続き目指してまいります。

最後に、本日夕刻に、人事異動とともに公表させていただく予定としておりますが、当社は来年度から社内カンパニー制へ移行することを骨子とした、組織改正を決定いたしました。

医療用漢方製剤事業を担う医療用医薬品カンパニー、OTC 漢方製剤を中心としたセルフケア・養生領域の事業を担うヘルスケアカンパニー、中国市場における事業を担う中国事業カンパニーの3カンパニー体制とする予定です。

来年度を実質的な移行期間とし、事業別の責任を明確化するとともに、権限委譲を拡大し、意思決定の迅速化と収益力の向上を目指します。ガバナンス体制や独立採算管理の仕組み等、段階的に整備を進め、一層の企業価値向上に繋げていく方針です。

詳細は、通期決算のタイミングでご説明申し上げます。

以上でご説明を終わります。ご清聴ありがとうございました。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.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。

ご質問の内容と音声に関しましては、プレゼンテーション資料とともに、後日、弊社のウェブサイトに掲載いたしますので、あらかじめご了承ください。

大和証券、橋口様、お願いいたします。

橋口 [Q]：大和証券、橋口です。よろしくお願いいたします。

一つ目が、医療用漢方製剤の来期以降の見通しを今、どのようにお考えかということです。

昨年ご発表の中計では、4%台の伸長を見込んでいたと思いますが、ここまでのところは、それと比べて乖離が出てきているように思います。こうした状況を踏まえて、来期の予算をどういう前提で組むことを今、お考えなのか。

あと今期は、最後に小林さんがおっしゃったように、売上の下振れを費用の抑制等で吸収しようというような取り組みをなさっていますけれども、来期については、この点についてどう考えるかをお聞かせいただければと思います。

小林 [A]：まず1点目について私から申し上げて、もし追加があれば、山岡から説明いただくようにいたします。

来期以降の見通し。何万箱という表現でいきますと、今年度につきましては、もともと100万箱ペースというところが、60万箱から70万箱ぐらいで推移をしており、100万箱に届いていないと、こういう状況でございます。

前年度に対してという意味では、来年度は、まず計画としてはペースとしての100万箱のところに伸ばしていくことについては、今の施策の状況や、さまざまな分析を経た、できる・できないの判断において、100万箱ペースは何とか目指せると、こういう判断をしておりますので、今年度の結果対比のプラス100万箱については、イメージとして持っている。もちろん、これから精緻化しているところですので、今現在のイメージとして捉えていただければと思います。

それから費用について。今年度こんな形で、費用については、最初に立てた計画からの見直しという形で、期中に、当社内においては異例ではございますけれども、見直しをかけることを一度、二

サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス support@scriptsasias.com



度、三度という形で行っていききました。そういう中で、費用に対する意識を高めることにも努力を
してまいりました。

来年度については、そういうものを見直し、見直しをやらずに、使い方を現場、現場が考えてやれ
るような評価体系という中でしっかりとやっていこうということで、先ほど最後に申し上げまし
た、社内カンパニー制においての構造改革みたいなものも、進めていくことになるのかなと思って
おります。費用のイメージ感、経費のイメージ感に関して、緩める、緩む方向性は全く考えていな
い、とご理解いただければと思います。

一つ目のご質問につきまして、山岡からもし補足とかあれば。

山岡 [A]：担当役員の山岡でございます。

来年度に関しましては、今年度、計画比の未達の要因の課題をしっかりと整理いたしまして、今年 4
月まで限定出荷をしておりました影響も非常に大きくございました。また、やはりその他施策の精
度をもう少し上げていって、しっかりやり遂げることで、来年度も同じく 100 万箱プラスペース
で活動、計画をしていきたいと考えております。

橋口 [Q]：2 点目が、虹橋飲片の連結の影響について、もう少し理解をしたい。

冒頭の営業利益のご説明、3 ページ。こちらですと、営業利益でプラス 6 億 7,800 万円のインパ
クトがあった。一方で、最後のほうで、通期で数億円のプラスにとどまる。この第 3 四半期と第 4 四
半期で影響が違ふのは、どのように理解すればいいのでしょうか。

小林 [A]：そこについては、暫定のれんから PPA 後の償却に変わるところが影響していると理解
いただくと、だいたいお分かりいただけるかなと思います。

暫定のれんの段階においては、今現在ののれんの償却額は 2~3 億レベルの償却額になっておりま
すけれども、PPA が完了した後の償却という意味では、在庫のセットアップが、初年度ですの
で、ぐっと効いてまいりますので、15 億ぐらいの償却額が今年度反映されると、こういう形にな
ります。

4 クォーターの、もちろん虹橋の売上利益の増加もございますけれども、その関係で。だから、の
れんの部分が、大きく通期で反映されることで今、おっしゃったような部分が出てくることになり
ます。

北村 [M]：野村証券、繁村様、お願いいたします。

繁村 [Q]：野村証券の繁村です。

サポート

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



売上のところ、今、橋口さんのコメントにもありましたように、今期、もともとビジョンの4%程度というところで、厳しいかなというのはあるんですけど、臨床現場での漢方の積極利用に対する動向への変化。あるいは今、実売にはたどり着いていないけれども、成果的なものでお話いただけるものはありますでしょうか。

例えば上期のときにも、ディテールインパクト30%伸びている、というのがあったと思うんですけども、この傾向が続いているとしたら、それが売上に繋がるタイミングは、こういったところをわれわれ見ておけばいいのか、ご示唆いただけるとありがたいです。

小林 [M]：その点については、山岡からご説明をしたいと思います。山岡さん、よろしく申し上げます。

山岡 [A]：昨年度、先ほど小林から話がありましたように、例えばでお話させていただきますと、がんキャラバンを今年度6回実施させていただきました。がんの治療に携わる先生方にご参加いただきまして、毎回1万人を超える視聴をいただいております。全国の臨床研修病院のサテライト会場を240ほど設置させていただいて、そこにも多くの先生が来ていただいて、視聴いただきました。

その結果として、例えば11月に実施しました倦怠感、これを基本にしましたセミナーにおきましては、補中益気湯が現状、非常に厳しい状態、前同ギリギリのところですが、参加施設においては13%アップという結果に繋がっております。

このように、医療課題に向けて処方提案をさせていただくような施策を盛り込んでいくことで、よりもっと漢方は臨床現場でお使いいただける環境を作れていくものと考えております。

繁村 [Q]：今のところで補足で、要は御社の活動は、こういったタイミング、タイムラグで売上に反映されるかなというのを知りたいので。

ドクターからのフィードバック、あるいはプッシュバックみたいなもので、ちょっと漢方を買うのは控えてるよ、とかあれば、何か壁になっている部分があれば、ご認識されている部分を教えていただければと思います。

山岡 [A]：例えば先ほどのがんキャラバンがありました。11月の中頃に実施したんですが、12月の売上で、すぐにお使いいただくことはできるんですが、その効果を確認するところが2~3カ月、特に補中益気湯のような補材と呼ばれる一群ですと、効果の確認がかかる場所もありますので、だいたい施策をしてから、2~3カ月から半年ぐらいの間に、成果が出てくるものと考えております。

サポート

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

繁村 [Q]：もう1点が、この後ご公表されるということなので今、お話いただける範囲は限られているかもしれませんが、カンパニー制の話。

ここで、先ほどコメントにもありましたけど、各カンパニーで経費とか管理していくことになると思うんですけども、ここで、特に OTC の関連のヘルスケアカンパニーを一つ作られたところの意図が、今まであまりウェイトが大きくなかったと思うので、何かこの拡大戦略等に繋がるものなのか。あるいは医療用のところであれば、ヘルスケアと分けることによって、今までより、どのあたりの経費のコントロールが、うまくいくことを期待しているのでしょうか。

小林 [A]：今回のこの社内カンパニー制は、カンパニーごと、事業ごとに特性も異なりますので、それぞれのカンパニーに責任と権限を配分することで、独立採算性という中で売上・利益をカンパニーの中で管理をする、そういう考え方でございます。

ヘルスケアも含めて、全てのカンパニーにおいて、いかにそのカンパニーとしての利益を上げていくかを、カンパニープレジデントの責任において行うことで、そういう中で、それぞれのカンパニーのやり方次第でございませうけれども、経費の削減もカンパニーのやり方でやっていくことを想定しております。

今までは、もちろんこれからも、ROIC をベースに、そういった文化を根づかせていこう、経費に関する意識を高めていこうということと考えておりましたし、それは今後もやっていくんですけども、それをカンパニープレジデントのリーダーシップの中で、より効果的にやっていける体制をつくっていこうという話になります。

ヘルスケアのところ、カンパニー制の中にヘルスケアというカンパニーができることに関して、もともと弊社、ビジョンの中で、3つのPってあったかと思えますけれども、3つのPの中に、PHC (Personalized Health Care) というPがございまして、ここの方針といたしましては、いわゆる医療の領域だけではなく、未病とか養生とか、そういった領域に取り組むと、ここに力を入れていくんだ、ということをビジョンとして掲げております。ということで、このヘルスケア領域を大きく成長させていきたいというのが、このビジョンの中の大きな方針としてございました。

まだまだ小さいんですけども、足元、新商品を出してみたり、いわゆる OTC 漢方製剤以外の、いわゆる養生商品・健康食品といったような分野にも今、力を入れているところでございます。そこをより成長を加速化させるためにも、カンパニーとして独立で、意思決定をスピーディーに行って推進していく体制が必要だという判断も、このカンパニー制の一つの判断としてあるかと考えております。

サポート

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

繁村 [Q]：補足で、カンパニー制、社内のことではあるんですけども、分けられるということは、例えば KPI、先ほどの ROIC の話とか、収益性とか、成長率のターゲットは、例えば開示事項にも反映されて、開示というか、御社の目標としての、中計の中で新たな開示スタイルとして出てくるのでしょうか。出てくれば、われわれも参考にしやすいなと思います。

小林 [A]：そうですね。カンパニー制における収益管理の体制そのものを、先ほど移行期間と申し上げましたけれども、これからしっかりと固めていく必要がありますので、それ次第ということで、開示の仕方がどうなっていくのかも、少し変わる可能性もあるかなとは思っております。

けれども、ROIC という軸に関しましては、このカンパニー制云々の前から管理体制を整えて、ROIC に関して、皆様に開示していく体制を整えていきたい気持ちは、考えはずっと持っております。いつのタイミングからできるか、ということとはございますけれども、ROIC を開示することについては今後、積極的に検討していきたいと考えております。

北村 [M]：モルガン・スタンレー MUFG 証券の李様、お願いいたします。

李 [Q]：モルガン・スタンレーの李です。

質問前に 1 点お願いです。今後、この開示資料のところで、中国事業、可能であれば、盛実百草と虹橋の売上を開示していただきたいです。今は原料生薬、飲片、健康食品別に開示されていると思うんですけども、私、この虹橋は今後重要な KPI だと考えていますので。

今回の開示だと、理解するのに、僕は時間がかかってしまったんですよ。こちら、前向きにご検討していただければと思います。

1 点目は、この虹橋。今回、PL を織り込んだと思いますが、虹橋の 7-9 月期の売上、つまり 3 カ月分を織り込んだということでもいいのか。その場合、この虹橋は、現地通貨、中国元で、YoY で何%成長しているのかを知りたいです。

加えて、国内の売上が弱いという言及があったんですけど、中国の売上も、計画に対して進捗がスローのように私、見えました。一応、小林さんからは、連結の売上は達成が難しい、利益をしっかりと確保していく、とおっしゃっていましたが、中国が弱い気もしたので、そちらの理由も教えてください。

小林 [A]：最初におっしゃった点につきましては、検討させていただきます。個社、個社の情報をどのくらいしっかりとお出しできるかは、それぞれの個社のあれもございますので。また検討いたしますので、よろしくをお願いいたします。

サポート

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

中国事業に関しての状況、まず虹橋飲片ですけれども、7-9の3カ月間を、この第3クォーターのところで連結しているというのは、ご理解の通りでございます。

虹橋飲片の前同、YoYでの比較でございますけれども、中国、今、原料生薬も飲片も、単価は下がっている状況がございまして、数量を伸ばしてはいても、売上がなかなか伸びないのは実態としてございます。そういう中においても、虹橋は、数量は伸びておりますけれども、売上も、伸びていくとまでは申し上げられないというか、横ばいに近いところでございます。そんな感じだと思っていただければと思います。

中国事業全体ですけれども、単価が下がっているわりには、売上が伸びていると認識をしております。それは虹橋以外の、原料生薬もだいぶ伸びておりますので、売上については伸びております。ただ、利益率が高いもの、低いものがあったりしますので、利益率にはやや影響があって、そこは、利益率は少し下がっている感じはあるかな、というのが今の状況ですかね。

李 [Q]：フォローアップ、お願いします。今の虹橋のところが、YoYでフラット。ちょっと心配になってきました。来期以降の見通し。

また買収当時の、そういう減損とかの話にも繋がる可能性があるのかなと思ったんですけど、中計に向かっては、虹橋はしっかり伸びていく。つまり来期以降はちゃんと伸びると考えておいても大丈夫ですか。

小林 [A]：はい。虹橋については、以前もご説明した通りですけれども、虹橋のこの販売力を活かして何を伸ばしていくかということ、やっぱり一人一方なんですよね。

ツムラの技術力で、一人一方のスマート工場を建設して、それで大病院の処方箋を、一人一方という、高付加価値なもので伸ばしていく。これは、上海において他社様が、同じことができていくかということ、今のところそうではないと認識をしておりますので、ここの競争力は非常に高い。ただ、それがまだ今、できていませんという状況です。

これ自体は今、計画をしているところでございますので、それが稼働に結び付くのはいつというのは、まだ全く決まっておられませんけれども、それがあって、私たちのこの戦略通りの成長が期待できるかと思っております。なので、私たちとしては、心配はしていないとだけ思えばと思います。

李 [Q]：楽しみにしています。

2点目、橋口さんのQAと重複するかもしれないんですけど、ちょっと早いですが、来期の考え方です。私は、来期からは再成長に入れると理解しています。

サポート

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

現時点で、成長を阻害する要素が何かあるか。例えば今のこの虹橋の単価もそうですし、国内も、サードクォーター、10-12月だけで見ると、数量はちゃんと伸びていますが、結果的には上期の弱さが残ってしまった、などなどあると思うんですけども、来期を見る上で、CFOとして気になっている要素があれば、ご教示いただければと思います。

小林 [A]：中国においては、生薬の市場での単価が下がっているのは、実態としてあります。それが少し時間はかかる、こういった価格帯で推移していくのかなとは思っております。

数量を伸ばしていかないと、中国は伸びていかないことにはなるかと思いますが、そこについては、中国の市場動向をよく見ておこなきゃいけないなと思っております。

日本国内においては、来年度はやはり一部の処方はまだ戻っていないというのがありますので、人参養栄湯とか、抑肝散加陳皮半夏とか、その辺り。そういった、まだ戻りが遅くて、もうひと頑張り必要なところに関して、成長軌道に持っていくところについては、もう少し時間と努力が必要と思っておりますので、そこをよく見ておく必要があるかなと考えております。

その他の処方については、施策がどう、うまくくっついていくかでございますので、成長軌道はあるかと思うんですけども、それを高く伸ばしていくところについて、施策を展開してまいりたいと思っております。

李 [M]：また後日、フォローアップさせてください。

小林 [M]：ありがとうございます。

北村 [M]：東海東京インテリジェンス・ラボ、吉田様、お願いいたします。

吉田 [Q]：東海東京インテリジェンス・ラボ、吉田です。

18 ページ目を見えています。通期計画に対する進捗状況について、中国事業は、ご計画では通期ではマイナス 5 億ですけど、小林さんの最後のほうのご説明で、数億のプラスというようなイメージで聞こえた。ただ、第 4 四半期に棚卸、償却が 15 億ぐらいあっても数億プラスなのか。

国内事業と中国事業の、利益のでこぼこ。そして、中国はやや上振れで、国内が下振れで、通期 350 を目指すイメージなのか。そこについて、もう少し教えていただけますでしょうか。

小林 [A]：ご理解の通りでございます、のれんといいますか、償却に関しましては 15 億ぐらいが織り込まれますけれども、虹橋につきましては、今年度の虹橋の利益、5 億程度は残るイメージになります。

サポート

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



それに対して、虹橋以外の事業につきましては、年度末での費用がかさむところがございますので、マイナス着地をしておりますので、その分差し引きになりますけれども、数億のプラスと、こういうイメージになります。

吉田 [Q]：じゃあ、国内事業はその分下振れというか、中国事業マイナス5の想定に対して2~3億プラスとすれば多分、7~8億ぐらい上振れだけど、国内事業でその分、下振れるかもしれないけど、キャッチアップしていく、というようなイメージでしょうか。

小林 [A]：そうですね。国内事業については売上が、どこまで計画に近いところまで持っているかによるんだとは思いますが、今の上期の分の取り返しでいうと、なかなか厳しい状態だと申し上げました。

その分を勘案すると、どうしてもやっぱり国内に関しては、売上影響によるマイナスが入ってまいりますので、もちろん経費はしっかりと抑えていくわけですが、最終的には、中国がプラスになった分は、国内で少しマイナスにはなるけれども、全体として計画はしっかりと達成していること、こういうことになります。

吉田 [Q]：2点目、為替の影響について、少し確認させていただきたい。

増減益分析のスライドで、3ページ目。第3四半期累計で6億の悪化要因になったということで、第3四半期だけ切り取ると、7~8億のマイナス影響かなと思っていて、今の中国元の為替水準が来期続くとしたら、この辺は懸念したほうがいいのかなどうか。

小林 [A]：為替については、フローの為替については、円安はもちろんマイナス影響にはなるんですけど、7~8割は為替予約で抑えておりますので、その影響がこれからブレることは、大きくは発生しないということで、計画に対してはそんなに影響を織り込んでおりません。

吉田 [M]：これまでのご説明で7~8割カバーされているお話でしたけど、今回の増減分析で、意外に3カ月で6~7億というか、結構でかいかなとも思ったので、質問させていただきました。

小林 [A]：オープンな部分もあります。その影響も入っているとは思いますが。

北村 [M]：もう少しお時間がありますので、2回目のご質問もお受けしたいと思っております。

大和証券、橋口様、お願いいたします。

橋口 [Q]：昨今の日中関係の変化により、どういった影響が出ている、あるいは今後出る可能性があると考えておくべきかについて、コメントいただければと思います。日本向けの生薬の調達、従来の中国事業。

サポート

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

特に気になるのが、虹橋との PMI、先ほどもおっしゃった、一人一方サービスの実装に向けた許認可の取得、あるいは新しい設備の建設、そういった取り組み、それから次の M&A に向けた第三者との交渉の状況、それぞれについて影響のあり・なしを、コメントいただけないでしょうか。

小林 [A]：まず中国においてのオペレーションにおいて、何か影響が出ているかという点、影響は出ておりません。原料の調達に関しましても、特段の支障があるとか、ありそうとか、そんな情報もございません。一人一方の、許認可に対する影響に関しても、今のところは特段の悪い情報は出ておりません。

M&A に関しましても、もちろんいろいろと慎重になる部分は、対話する相手方の企業様においても、ある状況かなとは思っておりますけれども、この中計期間中に、製剤プラットフォームでの M&A に関しては、何とか 1 件、成功に導きたいと考えているところに関しても、何ら変更はないとご理解いただければと思います。

橋口 [Q]：あともう 1 点、今期の計画、利益については達成を目指していくということですけど、これは投資有価証券の売却益なども含めた、当期利益についておっしゃっているのか、それとも営業利益についても、そういうお考えでしょうか。

小林 [A]：営業利益を達成するということで、取り組みを行っております。

北村 [M]：モルガン・スタンレー、李様、お願いいたします。

李 [Q]：杉井さんにお聞きしたいです。

来月、薬価改定が控えていると思います。昨年 12 月、また年明け 1 月の中医協の議論などを聞いてみると、どちらかという点ポジティブな話のほうが多いのかなと、追い風が吹いているのかなと思っております。

改めてこの薬価改定、御社の不採算品目など、状況を含めてアップデート、コメントは限られると思いますけれども、頭の整理をさせていただければと思います。

杉井 [A]：まず今の状況としましては、ご承知の通り、まだ開示されておきませんので、この場で明確なお答えをすることはできません。

業界全体、薬価改定の全体の状況としては、ご承知の通り、もう薬価と実際の価格の乖離幅は年々狭まってきて、改定率も、業界全体としてもだんだんマイナス幅が減っている傾向があります。それは当社においても多分に漏れず、また当社においてはさらに、これまで漢方の価値訴求活動をず

サポート

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



っと続けてきたこともありまして、このところ、マイナス改定がかなり少ない状況は続いておりますので、その状況は基本的に変わらないだろうと思っております。

ですが、業界全体としては、例えば最低薬価の見直しが今回されるだろうというお話もあったりしますので。プラスになる要因はあろうかと思えますけれども、ただ全体としては、そんなに大きな変化があるようには想定していないというのが、当社における今のところの見通しでございます。

李 [Q]：不採算品目としては、御社、129 処方保有されていると思うんですけれども、ラフな感じだと、半分以上がまだ採算性が低いもの。そういうふうに理解しておいてもよろしいですか。

杉井 [A]：そうですね。ただ、一度半分、昨年度 2024 年の改定で、60 品目を超えて不採算品、再算定、採用していただきましたけれども、そのときからまたさらに状況が変わっていますので、追加で不採算になっているものもあります。その入れ替わりが出てきていますので、前回されていない分が残っている、単純な話にはならない。また入れ替わりも発生している状況です。

李 [Q]：つまり状況としては、まだそこまで楽観的にはなれず、厳しいものがございますよと、そういうことですね。

杉井 [A]：また再算定の申請をしたからといって必ず、当然ながら認めていただける保証は何もございませんので。そこは、われわれのコントロールするところではございませんので、何とも見通しが立たないところです。

北村 [M]：野村證券の繁村様、お願いいたします。

繁村 [Q]：では、クイックをお願いします。

今回、設備投資の見直しの話もいただきました。まず理解としては、今期 26 の 3 は、投資額が 60 億削減というのは、今期の話でよかったでしょうか。

その上で、それに伴って減価償却費の見通しも変わってくるのか。あと、来期も同じぐらいの規模ぐらい、当初見通しよりは投資額が引き下げになるような、そんな状況でしょうか。現状、わかる範囲で教えてください。

小林 [A]：まずご認識の通り、60 億と申し上げたのは今年度の話でございます。減価償却費の影響は、この 60 億の削減が大きな影響を及ぼすかということ、そこは少額だとは思いますが。

少しずつ期ずれのものは後ろ倒ししますし、削減したものは減価償却費が発生しない形になりますので。こういった地道な設備投資の削減、または後ろ倒しが、減価償却費にも微妙に影響を及ぼしていくことにはなります。

サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス support@scriptsasias.com



一方で、途中で申し上げましたけれども、大きく削減するためには、既存の設備の延命を、かなり技術的に、いろいろと検証事項が非常に多いし、ハードル高い感じはあるんですけども、検討している部分があって。もしそれが実現できれば、来年度、再来年度の設備投資額そのものが、より大きく削減される形にはなりますので、この中計期間中における減価償却の増加幅も含めて、だいぶ抑え込まれることにはなるんだろうと思っています。

いずれにしても、そこは今、本当にそれが実現できるのか、ということをやっているところでございますので、通期の決算のときには、その検討結果をご報告申し上げたいと、このように考えているところでございます。

繁村 [M]：アップデートを期待しております。

小林 [M]：よろしくお願いいたします。

北村 [M]：それではお時間になりましたので、こちらで応答を終了させていただきます。

以上で、2025 年度第 3 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
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
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com