



株式会社ツムラ

2024 年度第 3 四半期決算説明会

2025 年 2 月 7 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 3 四半期決算説明会
[決算期]	2025 年度 第 3 四半期
[日程]	2025 年 2 月 7 日
[ページ数]	33
[時間]	13:00 – 14:04 (合計：64 分、登壇：24 分、質疑応答：40 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)

[アナリスト名]*	大和証券	橋口 和明
	野村證券	繁村 京一郎
	UBS 証券	酒井 文義
	東海東京インテリジェンス・ラボ	赤羽 高
	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	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 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。今回は本社会場にてウェブ配信形式で開催しております。

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、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 25 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 3 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。

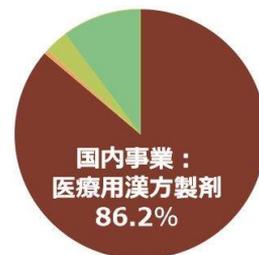
## 2024年度 第3四半期 決算概況



【百万円】	2023年度 3Q実績	2024年度 3Q実績	前年同期比		2024年度 期初計画	進捗率 (対期初計画)
			金額	増減率		
売上高	115,826	136,773	+20,947	+18.1%	185,000	73.9%
国内事業	101,929	122,880	+20,951	+20.6%	163,400	75.2%
中国事業	13,896	13,892	△4	△0.0%	21,600	64.3%
営業利益	19,143	32,380	+13,236	+69.1%	39,500	82.0%
国内事業	19,427	32,568	+13,141	+67.6%	39,490	82.5%
中国事業	△283	△187	+95	-	10	-
経常利益	22,400	35,151	+12,750	+56.9%	39,500	89.0%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	16,151	26,567	+10,416	+64.5%	28,500	93.2%
PL換算レート※ (円/元)	19.62	20.99	+1.37	-	21.00	-

※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

売上高構成比率



- 中国事業：生薬プラットフォーム 10.2%
- 国内事業：一般用漢方製剤等 3.0%
- 国内事業：その他 0.6%

## 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



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3四半期決算についてご説明いたします。

2024年度第3四半期決算の概況です。

売上高は1,367億円で、前年同期比18.1%増加しました。内訳は国内事業が1,228億円、中国事業が138億円でした。

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69.1%増加の323億円で、経常利益は前年同期比56.9%増加の351億円、親会社株主に帰属する四半期純利益は、前年同期比64.5%増加の265億円となりました。

## 決算のポイント



### ・増収増益の決算

<b>売上高</b>	<b>136,773 百万円</b>	<b>前年同期比</b>	<b>+18.1%</b>	<b>進捗率 (対期初計画)</b>	<b>73.9%</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 国内事業 医療用漢方製剤（129処方） 一般用漢方製剤等</li> <li>■ 中国事業 原料生薬、飲片、「薬食同源」製品等</li> </ul>		<ul style="list-style-type: none"> <li>: 117,904百万円 前年同期比 20.8%伸長</li> <li>: 4,037百万円 前年同期比 22.3%伸長</li> <li>: 13,892百万円 前年同期比 0.0%減少</li> </ul>			
<b>営業利益</b>	<b>32,380 百万円</b>	<b>前年同期比</b>	<b>+69.1%</b>	<b>進捗率 (対期初計画)</b>	<b>82.0%</b>
<b>営業利益率</b>	<b>23.7 %</b>	<b>前年同期比</b>	<b>+7.2pt</b>		
<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 原価率 : 49.0% 前年同期比 △3.5pt : 加工費の上昇、生薬調達コスト上昇の影響等を薬価改定で吸収</li> <li>■ 販管費率 : 27.4% 前年同期比 △3.6pt : 主に売上高の増加の影響</li> </ul>					
<b>経常利益</b>	<b>35,151 百万円</b>	<b>前年同期比</b>	<b>+56.9%</b>	<b>進捗率 (対期初計画)</b>	<b>89.0%</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 海外子会社への貸付金等に係る為替差益 : 1,935百万円 前年同期比 △266百万円 ※為替差益は期初計画では未計上</li> </ul>					
親会社株主に帰属する <b>四半期純利益</b>	<b>26,567 百万円</b>	<b>前年同期比</b>	<b>+64.5%</b>	<b>進捗率 (対期初計画)</b>	<b>93.2%</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 政策保有株式売却益 : 2,950百万円 前年同期比 +2,504百万円 ※政策保有株式売却益は期初計画では未計上</li> </ul>					

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20.8%増加の1,179億円でした。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22.3%増加の40億円でした。中国事業の売上高は、前年同期と同じく138億円となりました。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しました。

売上原価率は、前年同期比マイナス3.5ポイントの49%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

## 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

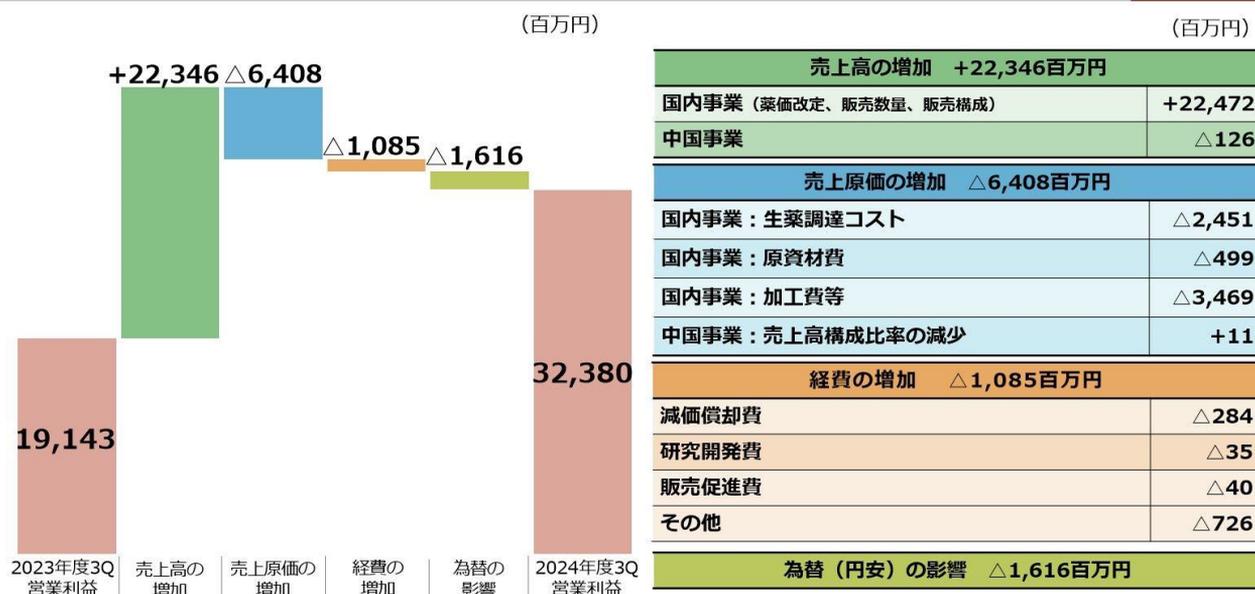


適用を受けたことによる売上高の増加により減少しました。販管費率は、売上高の増加により、前年同期比マイナス 3.6 ポイントの 27.4%となりました。以上の結果、営業利益率は前年同期比プラス 7.2 ポイントとなりました。

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を 19 億円計上したこともあり、経常利益は前年同期比 56.9%増加の 351 億円となりました。

これらに加え、政策保有株式の縮減による売却益を 29 億円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 64.5%増加し、265 億円となりました。期初計画に対する進捗率を踏まえ、売上高および各利益を修正させていただきました。詳細は後ほどご説明いたします。

## 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 132 億円増加し、323 億円となりました。売上高増加による影響は、プラス 223 億円、内訳は国内事業でプラス 224 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 64 億円でした。主に野生の蒼朮（そうじゅつ）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 24 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 4 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@scriptsasias.com



加工費はマイナス 34 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費の見直しに加え、製造要員の採用、設備保全の期ズレ等による改善効果はあったものの、稼働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 10 億円でした。主に統合基幹システムの稼働に伴う費用の増加によるものです。

為替影響額はマイナス 16 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。

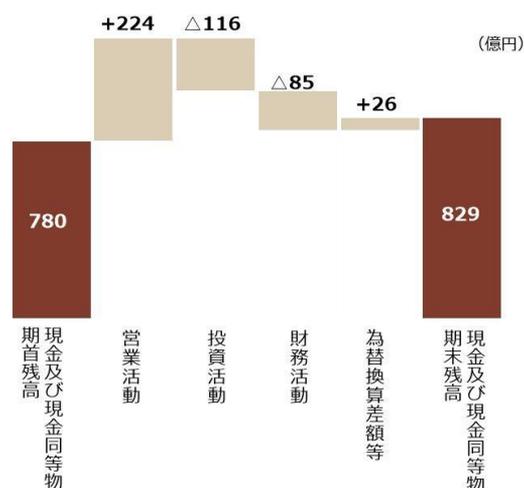
## 財政状態およびキャッシュ・フロー



(百万円)

	2023年度 (2024.3)	2024年度 3Q	増減額
<b>資産合計</b>	<b>428,254</b>	<b>463,807</b>	<b>35,553</b>
流動資産	281,292	306,610	25,317
固定資産	146,961	157,197	10,235
<b>負債合計</b>	<b>132,889</b>	<b>145,484</b>	<b>12,594</b>
流動負債	68,557	73,433	4,875
固定負債	64,332	72,051	7,719
<b>純資産合計</b>	<b>295,364</b>	<b>318,322</b>	<b>22,958</b>
自己資本比率	63.2%	62.9%	△0.3pt

	2023年度 (2024.3)	2024年度 3Q	増減額	内、為替
<b>棚卸資産計</b>	<b>117,617</b>	<b>128,646</b>	<b>11,029</b>	1,920
商品及び製品	12,139	14,049	1,910	69
仕掛品	18,309	19,232	922	95
原材料及び貯蔵品	87,168	95,364	8,196	1,756



5

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、前年度末と比べて 253 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益を 19 億円含み、110 億円、現預金の増加で 49 億円です。受取手形および売掛金については、売上高増に伴う増加はあったものの、売掛金の回収サイトの短縮の効果もあり、48 億円の増加にとどまりました。

固定資産は 102 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 199 億円、為替影響で 10 億円の増加、償却により 67 億円減少、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 46 億円です。

設備投資の状況については、後ほど詳細をご説明いたします。

### 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@scriptsasias.com



流動負債は、短期借入金、未払い法人税等の増加により 48 億円増加しました。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る借入により、77 億円増加しました。

自己資本比率は 0.3 ポイント低下し、62.9%となりました。

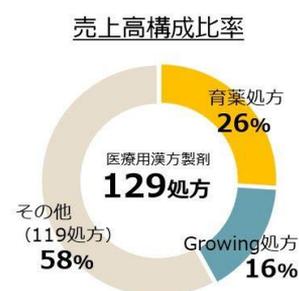
キャッシュ・フローは右の滝グラフの通りです。営業キャッシュ・フローは、利益の増加に加え、売掛金回収サイトの短縮効果もあり、前年同期と比べて大きく増加しました。

## 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3Q	2024年度3Q	前年同期比	
育薬 処方	1	100 大建中湯 ※	7,590	11,367	+3,777	+49.8%
	2	54 抑肝散 ※	5,826	8,602	+2,776	+47.6%
	5	43 六君子湯	5,661	5,486	△174	△3.1%
	8	107 牛車腎気丸 ※	2,827	4,281	+1,454	+51.4%
	25	14 半夏瀉心湯	1,097	1,113	+15	+1.4%
育薬処方合計			23,003	30,852	+7,848	+34.1%
Growing 処方	3	41 補中益気湯	6,185	5,879	△306	△5.0%
	4	17 五苓散	5,528	5,751	+222	+4.0%
	9	24 加味逍遙散	3,935	3,786	△149	△3.8%
	18	137 加味帰脾湯	1,782	1,740	△41	△2.3%
	20	108 人參養栄湯	1,761	1,645	△115	△6.6%
Growing処方合計			19,193	18,803	△390	△2.0%
育薬・Growing処方以外の119処方合計 ※			55,438	68,248	+12,810	+23.1%
医療用漢方製剤129処方合計			97,635	117,904	+20,269	+20.8%



※2024年4月の薬価改定において、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%）

6

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。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、2024年4月の薬価改定において不採算品再算定の適用を受けた手法で、改定率はプラス36.2から50.7%です。

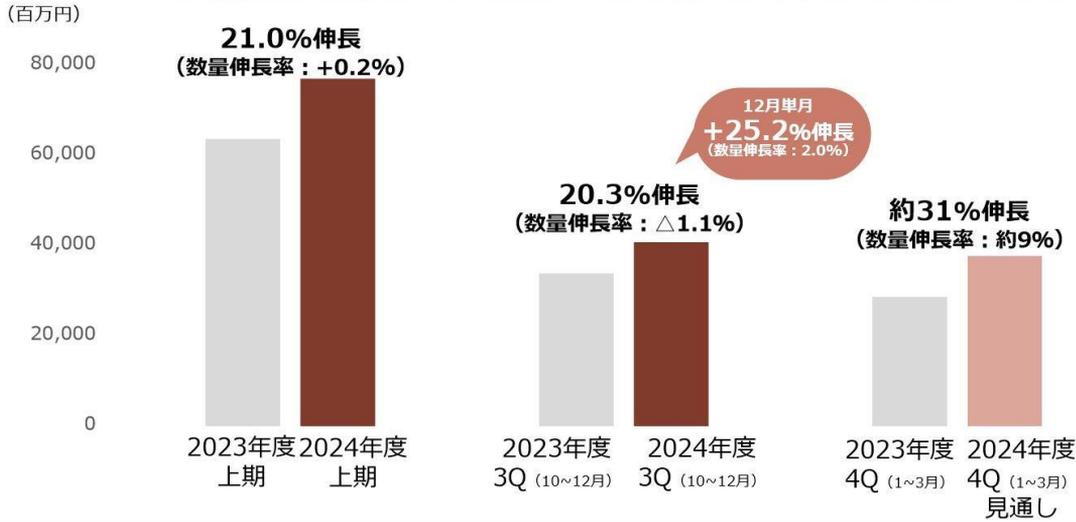
大建中湯、抑肝散、牛車腎気丸の売上高は、不採算品再算定の適用を受けた影響もあり、大きく伸長しました。五苓散の売上高は、頭痛、めまいなどのニーズに沿った情報提供活動により伸長しました。六君子湯、補中益気湯、加味逍遙散、加味帰脾湯、人參養栄湯の売上高については、2024年4月の薬価改定に伴い、3月に発生した前倒し注文の影響が残り、前年同期と比べ減少しましたが、医療機関への納入量ベースでは前年同期を上回っており、需要は引き続き堅調です。

## 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



- 一部処方の限定出荷解除後の販売回復の遅れに加え、麦門冬湯の限定出荷解除の遅れが影響し、3Qの数量伸長率はマイナス
- 4Q（1～3月）は期初計画を上回る販売を計画、風邪関連処方を中心に大きく伸長する見通し



7

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。

限定出荷の解除により、下期は数量ベースで約 5%の伸長を計画しており、第 3 四半期は数量ベースでの伸長率にプラスをすることを目指しておりましたが、実績はマイナス 1.1%となりました。

数量伸長が計画を下回った理由としては、主力処方である抑肝散、牛車腎気丸、芍薬甘草湯などにおいて、限定出荷解除後の売上の回復が遅れ、当初想定を下回ったことによるものと分析しています。それに加え、限定出荷の最後の 1 品目となっていた麦門冬湯において、感染症の動向から需要の想定を見直し、在庫の積み増しをしたことで、限定出荷の解除が 11 月末と、当初の想定より遅れたことも影響しました。

それにより、期初計画で想定していた下期の数量ベースで 5%伸長の達成は難しい見通しとなったため、国内事業の売上高予想を 16 億円下方修正しました。一方で、限定出荷が全面解禁解除となった 12 月単月は、数量伸長率が 2%とプラスに転じており、第 4 四半期は医師へのアプローチの強化により、主力処方の伸長を計画通りに戻していくことに加え、前年に限定出荷となっていた麦門冬湯などの風邪関連処方を中心に伸長することで、第 4 四半期では期初計画を上回る数量ベースで、9%程度の伸長を見通しています。

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@scriptsasias.com

- HP医師へのアプローチの強化により、10処方以上を処方する医師の増加が加速
- すべての医師に情報をお届けできる状態を目指す



8

漢方製剤 10 処方以上を処方する医師の増加を目指した取り組みの進捗です。10 処方以上処方する医師が 50%以上となる医療現場の実現を目指し、今年度は特に HP 医師へのアプローチの強化に取り組んでいます。

こちらの図は、当社における情報提供のカバーイメージです。全ての医師に漢方の情報を提供することを目指し、MR 活動に加えて、e-プロモーションの仕組みの強化など、様々な取り組みを進めてきたことで、当社がカバーできている医師は大きく増加し、HP 医師において 10 処方以上を処方する医師の増加が加速しています。

一方で、現時点では当社から漢方の情報をお届けできていない医師も一定数いらっしゃるのですが、10 処方以上処方する医師が 50%以上に向けた課題の一つとなっています。漢方情報未提供医師に対しては、医療プラットフォームも活用しながら、主要な漢方について短時間で学ぶことができる動画の配信を開始しました。また、漢方への理解度や処方状況、求める漢方情報などといった医師のニーズ調査を実施しました。取り組みを加速化させ、できるだけ早期に全ての医師に情報をお届けできる状態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

- ・ 医師のニーズに沿って、メディカルサイトで新たな取り組みを開始

## オンラインMR「シリーズWeb面談」



### Kampo Winter Course

- ・ 概論から学ぶ漢方薬（全3回）
- ・ 冬に役立つ漢方薬（全3回）

## 漢方学習ガイド

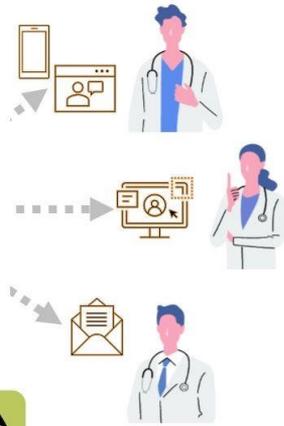
- ・ 定期的に漢方学習コンテンツをご紹介
- ・ 領域別の漢方学習方法のご提案



## ツムラ メディカルサイト



個別化した情報を配信



## 漢方情報のプラットフォーム

( Web講演会延べ2万名以上の医師参加)

9

漢方情報をお届けできるようになった医師に対して、ツムラメディカルサイト上で漢方情報を学べる手段の多様化も進めてきました。

具体的な取り組みの一つとして、第3四半期より漢方オンラインMRによる、シリーズWeb面談を開始しました。漢方概論に加えて季節の処方など、テーマの拡充も図っています。漢方について深く学びたいという医師に好評で、参加者数もリピーターも徐々に増えてきています。また、遠隔地から一度に多くの医師にお会いし、情報をお届けすることができることから、MRの生産性向上にも寄与しています。

第4四半期からは、各領域の漢方学習ガイドを導入し、一定期間、学習コンテンツを配信するサポートを始めました。定期的に学習コンテンツを紹介したり、領域別の漢方学習方法をご提案したりすることで、漢方について基礎的なところからも学べる環境を整えています。

これらの取り組みにより、医師へのリーチ数を増やすとともに、これまで構築してきた当社メディカルサイトを中心としたe-プロモーションの各種機能の拡充により、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が可能になっていくことで、漢方を学んでいただく機会を増やしていくことが可能になると考えています。

これらの取り組みの成果は、第4四半期から販売数量の伸長として現れ始めており、今後も情報提供活動を量、質ともに進化させ、長期経営ビジョンである、患者様がどの医療機関、診療所においても、一人一人に合った漢方治療を受けられる状態を目指して取り組んでいきます。

## 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

- ・ 天津工場の第2期製造棟が竣工し、本稼働に向けたバリデーションなどを開始



完成した第2期製造棟

#### 天津工場建設と稼働スケジュール

第1期 製造棟	<ul style="list-style-type: none"><li>・ 2023年11月から国内工場へ出荷を開始</li><li>・ 2024年度2Qからフル稼働</li></ul>
第2期 製造棟	<ul style="list-style-type: none"><li>・ <b>2024年11月29日に竣工式を開催</b></li><li>・ 2025年本稼働、2027年フル稼働予定</li></ul>
第3期 製造棟	<ul style="list-style-type: none"><li>・ 2025年竣工、2027年本稼働、 2028年フル稼働予定</li></ul>

10

漢方製剤の安定供給体制のさらなる強化に向けた設備投資の状況です。

天津津村は国内事業の中間製品である漢方エキス粉末を製造する工場として設立し、第1期から第3期までの3段階に分けて建設工事を進めています。第1期製造棟については第2四半期からフル活動を継続しており、一部休日の稼働と品目の切り替え時間の短縮、収率の改善などに取り組み、計画を上回る生産量を確保しています。

第2期製造棟についても計画通りに建設工事は進捗し、2024年11月29日に竣工式を開催いたしました。本稼働に向けてバリデーションなどの手続きを進めていきます。

#### 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@scriptasia.com

- 漢方製剤の需要拡大に伴う生産能力の増強、既存生産拠点の設備更新を見据えて土地を取得
- 漢方エキス粉末（中間製品）および造粒包装（最終製品化）の製造設備を建設予定



群馬工場の概要

場所	群馬県邑楽郡明和町
建設予定の設備	<ul style="list-style-type: none"> <li>漢方エキス粉末（中間製品）製造棟</li> <li>造粒包装棟</li> <li>品質管理、倉庫棟など</li> </ul>
操業開始時期	2029年度（予定）
土地取得の目的	<ul style="list-style-type: none"> <li>漢方製剤の需要増への対応</li> <li>既存生産拠点の老朽化に伴う稼働停止への対応</li> </ul>

11

続いて、国内拠点における生産能力増強の取り組みです。

昨年12月18日にお知らせしました通り、群馬県明和町に工場建設のための土地を取得しました。取得価格は18億円です。今後も漢方製剤の需要は拡大していくと見込んでおり、生産能力の増強と既存工場の老朽化に伴う設備更新を同時並行で進めていく必要がある中で、既存拠点の土地は増設できる余地が少なくなってきたことから、群馬工場を建設するはこびとなりました。

明和東部工業団地は群馬県南部に位置しており、交通利便性に優れ、人財の確保が期待できることに加え、水や電気などの生産インフラが十分であること、既存の生産・物流拠点からのアクセスが良好であること、さらにはサプライチェーンにおける各種リスク発生を想定した事業継続性を総合的に考慮し、当社にとって最適な事業用地として選定に至りました。

投資規模や生産能力、雇用する人員数などは現時点では未定ですので、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@scriptsasias.com



- ・ 中医学の「弁証論治」に基づく診断、治療法において飲片は不可欠な薬材
- ・ 中薬の発展を促進する政策の後押しもあり、コロナ渦を除き市場成長が継続



一人ひとりの症状に合わせて飲片の種類、量を加減して処方されるオーダーメイド治療

12

次に中国事業です。

生薬プラットフォームの売上高においては、現在は原料生薬の販売割合が高いですが、収益性の向上に向けて、原料生薬と比べて付加価値の高い飲片の販売拡大に取り組んでいます。

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、治療法が基本であり、一人ひとりに合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必要不可欠な薬剤です。高齢化による医療費の増加に加えて、中国政府による中薬の発展を促進する政策の後押しもあり、飲片の市場規模は高い伸長率となっています。

### 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

・均質性や携帯性など患者様の利便性を高めた飲片代行加工サービスを合わせて提供

処方された飲片



処方箋に沿って様々な剤形に加工・包装



持って帰るのが大変  
煎じる時間と手間がかかる  
煎じ方によって味が変わる



利便性が向上  
成分も安定化

13

しかし、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、携帯性も不便さがあるため、飲片付加サービスとして、一人一方の拡大も進めています。

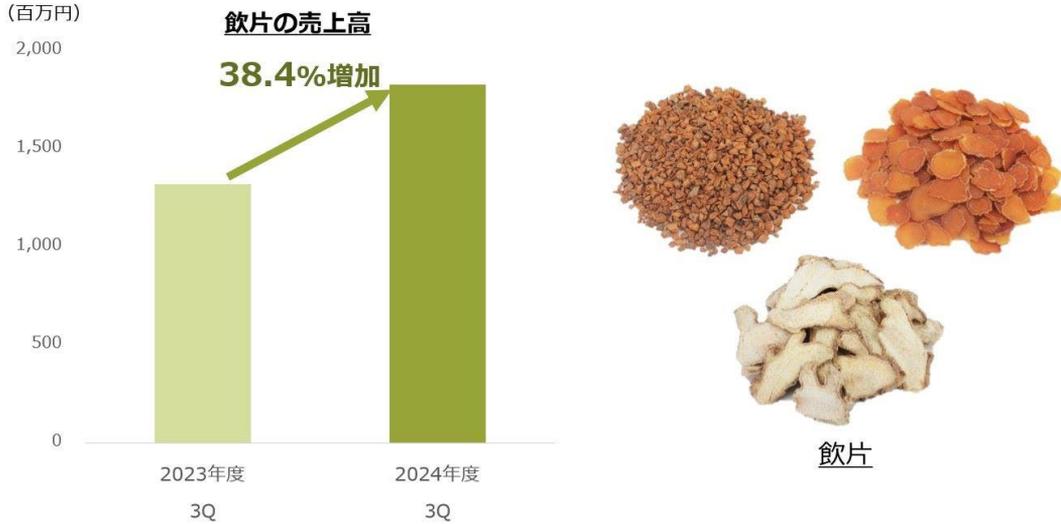
一人一方とは、患者様の代わりに、スマートファクトリー設備で患者様ごとの処方箋通りに飲片を煎じ、煎液、流エキス、エキス顆粒に加工・包装したものを直接患者様に郵送するサービスで、患者様の利便性が大きく向上することから、市場のポテンシャルは非常に大きいと考えています。

## 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：飲片の売上高

- ・ 公立病院を中心に販路を開拓したことで、飲片の販売が拡大
- ・ 他社との提携を含めた販路拡大と飲片付加価値サービスにより、さらなる売上高の拡大を目指す



14

以上の事業環境のもと、生薬プラットフォームにおいて、メインターゲットである病院販路での拡大に取り組んだことで、飲片の売上高については、前年同期比 38.4%増加しました。他社との提携を含めた販路拡大と飲片付加価値サービスにより、更なる売上高の拡大を目指していきます。

## 中国事業：飲片の販売拡大に向けた戦略

- ・ 上海虹橋薬業と飲片事業推進を目的とした技術・業務提携に関する意向書を締結（2月6日）
- ・ 具体的な提携内容や形式は決定次第、開示予定

### 生薬プラットフォームの飲片事業

### 上海虹橋薬業有限公司



生薬GACPに基づき  
畑から管理



高品質な飲片

所在地	中国上海市
事業内容	・ 医薬品の製造販売（飲片含む） ・ 医療機器の販売など
資本金	122.07百万元（約25.8億円）
設立年月日	1982年3月30日

15

他社との提携の進捗についてご説明いたします。

### 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@scriptasia.com

当社の中国グループ会社である平安津村は、上海虹橋薬業有限公司の子会社である上海虹橋中薬飲片有限公司との技術・業務提携に関する意向書を締結することを、昨日開催の臨時取締役会で決議しました。

虹橋薬業は、病院チャネルでの飲片販売の高いシェアを保有しており、中国における飲片事業の推進を目的とした戦略的な技術・業務提携に関して交渉を進めてきましたが、今後、より具体的な技術・業務提携内容、また資本提携に関しても、双方の協議を進めるべく意向書を締結しました。具体的な提携内容や形式が決定しましたら、改めて開示させていただきます。

## 資本政策の進捗



- ・ 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配分
- ・ 売掛金回収サイトの短縮と政策保有株式の縮減により、3Qまでに約135億円を創出

### 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



#### ■ 3Qまでの進捗

- ・ 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



#### ■ 3Qまでの進捗

- ・ 売却額は約45億円  
(政策保有株式の総額は約30%減少)
- ・ 早期の半減を目指し、取り組みを加速

16

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、株主還元と事業のさら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、売掛金回収サイトの短縮と政策保有株式の縮減により、第3四半期までに約135億円を創出しました。

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、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。

## 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



16

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きます。第3四半期までに7銘柄を売却し、売却額は45億円となりました。早期の半減を目指し、取り組みを加速していきます。

## 2024年度 業績予想の修正



### ・ 3Qの実績と今後の見通しを踏まえ、売上高および各利益を修正

【百万円】	2024年度 期初計画	2024年度 修正計画	増減額	修正理由
<b>売上高</b>	<b>185,000</b>	<b>182,300</b>	<b>△2,700</b>	
国内事業	163,400	161,800	△1,600	医療用漢方製剤において、3Qの販売が当初想定を下回ったため
中国事業	21,600	20,500	△1,100	3Qまでの原料生薬の販売が計画を下回ったため
<b>営業利益</b>	<b>39,500</b>	<b>40,000</b>	<b>+500</b>	売上原価：製造経費の削減、製造部門採用の遅れ 販管費：中国事業のコストコントロール
<b>経常利益</b>	<b>39,500</b>	<b>44,000</b>	<b>+4,500</b>	円安による為替差益の計上
親会社株主に帰属する <b>当期純利益</b>	<b>28,500</b>	<b>34,000</b>	<b>+5,500</b>	政策保有株式の売却益の計上

<b>ROE</b>	<b>10.0%</b>	<b>12.0%</b>
<b>1株当たり配当金</b>	<b>136円</b>	<b>136円</b>
<b>DOE</b>	<b>3.6%</b>	<b>3.6%</b>

17

最後に、2024年度業績予想の修正です。

第3四半期の実績と今後の業績見通しを踏まえ、売上高および各利益を修正しました。

売上高は、期初計画に対し27億円下回る1,823億円となる見込みです。国内事業は、先ほどご説明させていただきましたが、医療用漢方製剤において、限定出荷解除後の販売回復が計画よりも遅れたこと等により、第3四半期の販売が期初計画を下回ったことから、国内事業の年間売上高を16億円下方修正しました。なお、第4四半期は期初計画通りの売上高を見込んでいます。

中国事業は、生薬プラットフォームにおいて、第1四半期に発生した一部取引先の買い控え影響が残り、第3四半期までの原料生薬の販売が計画を下回ったため、中国事業の売上高を11億円下方修正しました。

営業利益は、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の見直しなど、製造経費を削減したことに加え、茨城工場の新製造棟の建設に先行した製造要員の確保が若干遅れていること、また中国事業において、黒字化に向けて販管費をコントロールしたことにより、期初計画を5億円上回る400億円となる見込みです。

### 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



17

経常利益は、営業利益の上方修正に加え、為替レートの円安影響により、為替差益が発生する見通しのため、45 億円上回る 440 億円となる見込みです。

親会社株主に帰属する当期純利益は、政策保有株式の売却益を計上すること等により、55 億円上回る 340 億円となる見込みです。

なお、配当予想に変更はございません。2025 年 3 月期の配当につきましては、2023 年 11 月 7 日に公表した株主の還元方針のもとに行う予定です。

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。

**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@scriptasia.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。皆様からのご質問をお受けいたします。なお、ご質問につきましては、恐れ入りますがお1人様1回につき2問までとさせていただきます。また、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。

それでは、大和証券、橋口様、お願いいたします。

**橋口 [Q]**：橋口です。よろしく申し上げます。一つ目は、第4四半期の国内事業の売上見通しについてです。私が聞き間違えていなかったらなんですけど、7ページを説明されていたときは、期初計画以上を目指す。17ページのご説明では、4クォーターは期初計画通りの売上を見込んでいるとおっしゃったように聞こえたんですけど、この違いを教えていただけないでしょうか。結局のところ、第4四半期の売上は元の計画と比べてどういう想定でしょうか。

**半田 [A]**：ご質問ありがとうございます。第4四半期は、もともとの想定に比べれば強めに読んでいます、ということであります。ただ、そうは言っても、計画に対してももちろん上振れではありませんが、5億、10億円といったような大きな金額ではございませんので、総じて言うと17ページのご説明になったと。こういうことでございます。

**橋口 [Q]**：わかりました。ありがとうございます。もともとだと、7ページにある9%というのはいくらぐらいだったのか。逆に言うと、この第3四半期のマイナス1.1というのは、元の想定と比べるとどうだったのか。さっき、下期全体としては5%だったというお話ですけど、前年もけっこう限定出荷の影響等で、あるいは風邪関連の流行等によって変動があったと思いますので、そこを教えていただけないでしょうか。

**半田 [A]**：四半期ごとののは明確に開示しておりませんが、事実として第3クォーターで数量マイナス1.1に対して、見立てとして第4クォーターは9%とご説明申し上げましたが、当初の見込みで言えば、7%程度という水準であったものを若干上増しすると。こんなイメージでございます。

下期を均すと、そうは言っても第3クォーターでマイナスになっておりましたので、もともとは5%程度の数量伸長とご説明申し上げましたが、4%弱と、こんなイメージで捉え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



**橋口 [Q]**：はい、ありがとうございます。2点目が、加工費の上昇に関して、天津工場の出荷が始まったからというお話がありました。最初のうちはまだ生産量が少ないので、固定費の配分が大きくなって、そういう影響はあるのかなと思うんですけど、その影響がこの第3四半期どれくらいあったのか、定量的にもしあれば教えていただきたいのと、今後これがどれくらいのペースで減っていくと考えればよろしいでしょうか。

**半田 [A]**：ありがとうございます。前年同期比で見ますと、加工費等として約35億円弱という形の増加ということでご説明申し上げておりますが、このうち約半分がTTP（天津津村）の影響という形になっています。もう2クォーターからフル稼働は始まっておりますが、そうは言っても初期段階の経費、費用等も乗っておりますので、そういう意味では前年という形では、この半分が影響ということでございます。

今後について言えば、来年度以降、通しとなってきますので、この影響は徐々に減少していくと捉えていただければと思います。

**橋口 [M]**：わかりました。ありがとうございました。

**北村 [M]**：ありがとうございました。では、野村証券、繁村様、お願いいたします。

**繁村 [Q]**：野村証券、繁村です。よろしく申し上げます。2点あるんですけども。一つが、中国の虹橋薬業との意向書の締結の件です。この意向書の締結がどのくらいの効力というか、拘束度合いがあるものなのか教えていただきたいのと、ここから提携、協業の時間軸はどうなっているんでしょうかということです。

関連して、虹橋が持っている飲片の販売チャネル、ご説明もいただきましたけれども、これは飲片の販売においてはどのくらいのプレゼンスを持っている会社、シェアが高い・低いとか、顧客数、地域とかいう参考になる情報も併せて教えていただけると幸いです。よろしく申し上げます。

**半田 [A]**：ご質問ありがとうございます。まず今回の意向書でございますが、もちろん守秘義務ですとか、一定量、法的拘束力を持つ項目はありますが、その他事業に関しては、これからまだ協議の最中でございますので、そういったものについてはまだ今後詰めていくと。こういう趣旨のものになります。

それから時期でございますけれども、べつに相談自体は今始まったことではなくて、中間決算のときにも少し前倒しで、とお話をさせていただいた通り、先方とお話をさせていただいておりますが、事実、あるいは業務提携の内容、あるいは手法について、この辺のレベル感によって時期はちょっとずれていくと。前後するというのもあろうかと思っておりますので、今の段階でピンポイントに

---

## 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



いつというのは、ちょっと控えさせていただきたいと思いますが、なるべく早い間にご説明はできるようにさせていただきたいなと思っております。

それから虹橋さんは上場会社ではございませんので、広くそういった公開データはありませんけれども、イメージとして捉えていただくと、飲片事業においても、彼らの得意な地域においては3本指に入るようなイメージの会社だと思っていただければと思います。

**繁村 [Q]**：ありがとうございます。もう1点が今年の薬価改定ですけども、影響をどう見られているかということです。中間年の改定ということで、漢方製剤のところはおそらく乖離率5.2%掛ける1倍と思われますけれども、となると、あまり改定対象はないんじゃないかなとは思いますが、そこはいかがでしょうかということ。

併せて今回、最低薬価の引き上げというのもありますので、これはプラマイゼロから若干プラス効果にもなり得るんだらうかというところについて、現時点での見立てで結構ですので、ご教示いただけますでしょうか。

**半田 [A]**：ありがとうございます。まず薬価改定についてでございます。従前から申し上げていまして、昨年は不採算品再算定が大幅に承認になったということで薬価の引き上げがありましたが、この制度がある以上、制度に則るものについては、もちろん申請はさせていただきます。経営の予見としては、われわれとしては薬価が下がらない世界を目指してございまして、そういう意味では、長年漢方の価値をご理解いただく活動をしてきてございまして、その結果、足元の中間年改定期期ではマイナス改定は受けておりませんので、今回についてはもちろんまだわかりませんが、経営としてはそれを目指していると。こういうことだと思っております。

それから最低薬価につきましては、これを下回っている処方もありますけれども、あまり大きな影響ではないとは考えています。以上でございます。

**繁村 [M]**：よくわかりました。ありがとうございます。

**北村 [M]**：ありがとうございます。では、UBS証券、酒井様、お願いいたします。

**酒井 [Q]**：UBS、酒井です。その不採算品再算定のルールについてちょっと聞きたいんですけども。ルールが継続されたということは、これを、やはり御社は今期4月以降、取りに行くということだと思っておりますけれども、今の半田さんのお言葉ですと、過去形ではなくて、これから申請するような表現に受け止められたんですが、もうすでに申請されているんじゃないんですか。

それと、不採算品というと、今、御社のポートフォリオ製品数に占める不採算品は、前回のルール改定からどのぐらいまだ残っていたのか。それをちょっと教えていただけますか。

---

## 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@scriptasia.com



**半田 [A]**：ご質問ありがとうございます。ちょっと私の表現がまずかったようでございまして、将来形もそうですけれども、ご指摘の通り、過去形、つまり次回の改定に対応すべく、昨年の申請はすでにしています。私が先ほど申し上げたかったのは、こういった制度があって、制度に適合する限りにおいては、申請は今年以降もさせていただきたいと。こういう意向を踏まえて先ほど申し上げたということでございます。

それから、不採算がいくつあるのかということではありますけれども、不採算品再算定の申請フォーマットに基づいた申請は、ルールに基づいてやっておりますので、現実的に私どもが会計上あるいは事業管理上の会計に表れてくるような不採算と完全に一致しているものではないということ、まずご理解いただきたいということ。それから数については、これはそういった申請ルールの中でやっておりますので、実数についてはご勘弁いただきたいんですが、昨年も66の品目が対象になったわけございまして、そういう意味で129品目ありますけれども、相当数、対象になれば申請してきたというのが過去からもありますし、今後もそういう形で考えています。

すみません、ちょっと実数はちょっとご勘弁いただければと思ひまして、よろしく願いいたします。

**酒井 [Q]**：わかりました。確認ですけど、いずれにしても66品目が昨年は不採算ということで申請されて、これが全部通ったわけじゃないと思うんですけども、それなりに薬価が修正されたということでございますね。

**半田 [A]**：はい、さようでございます。当然上回る申請はしておりますので。

**酒井 [Q]**：わかりました。ありがとうございます。そうすると、今年3月も国内は、仮需というんですか。買い増し需要はある程度起きてくるというような前提で考えた方がいいんですか。それを元に、もうすでにこの4クォーターの、今回の業績見通しは変えていないと言いましたけれども、期初からの業績予想に織り込んでいるから、このぐらいいは行けるという、そういうご判断ですか。

**半田 [A]**：ご質問ありがとうございます。そういう意味では、先ほど申し上げた通り、経営の予見として取り入れているのは、薬価が下がらない世界を目指したいということございまして。昨年のように大きく上がるというのを前提に計画を組むわけにはいきませんから、経営の予見としては下がらない、ということからすると、3月は特別な需要が今年は起きるという前提にしていないということでもあります。

---

## 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



昨年、3月と4月でありましたのは、もうすでに薬価の引き上げの66処方告示されておりましたので、そういう意味では影響を受けましたが、現時点において私どもとしては、今申し上げたような形になっているということです。

**酒井 [Q]**：でも、今年、官報公示がたぶん3月の第1週の金曜日あたりじゃないかと思うんですが、そうすると個別製品の新しい薬価は、そのときにすでに公開情報になりますから、第2週、3週、4週は当然そういう動きが出てくるという、そういうことになりませんか。

**半田 [A]**：薬価が大きく動けば、おっしゃる通りだと思うんです。

**酒井 [Q]**：逆に言うと、それが昨年起きたわけですね。

**半田 [A]**：はい。薬価が大きく動けばそういうことだと思いますが、薬価が大きく動くという計画の前提を組んではおりませんので、あまり、そういう意味での3月に何か大きな計画の変更をしているということはありません。

**酒井 [M]**：わかりました。禅問答みたいになってくるので、これでやめます。

**半田 [M]**：すみません。

**酒井 [M]**：いったん後ろに回ります。

**北村 [M]**：ありがとうございます。それでは東海東京インテリジェンス・ラボの吉田様、お願いいたします。

**吉田 [Q]**：お世話様です。東海東京インテリジェンス・ラボの吉田と申します。今回初めてなのでちょっと理解が浅くて申し訳ないんですけども、7ページ目の販売数量に関してもう少しお伺いしたいです。

第3四半期のみだと1%減ということで、第4四半期のこの9%、もともと7%で見ていらっしやっただというところですけど、こちらに関して、例えば限定出荷で販売数量を減らすと、いったん離れた顧客が戻りにくいというようなことも考えられるかと思うんですけど。ただ御社の場合、圧倒的な市場シェアがあるので、そこはお客様のほうで待ってもらっていて、第4四半期にその分が出るのか、それとも第3四半期はいったん他社に流れたところもあるんでしょうか。その辺について市場の在庫の状況も含めて教えていただけますか。

**半田 [A]**：ご質問ありがとうございます。そういう意味では、第3四半期については、やはり限定出荷の解除からの戻りが鈍かったということでございまして。今ご指摘いただきましたけれども、私ども、おかげさまで84%程度のシェアをいただいておりますので、急激に他社にということでは

---

## 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



数字が大きく動くことはあまり大きくないかもしれませんが、やはり薬剤が十分に供給されていないというような医療現場での認識が解除されるまでは相応の情報提供の活動の量と時間が必要でございます。そういう意味では、限定出荷によって処方を抑えていらっしやった、あるいは投与の期間を短くしていた等々の影響がやはり出てきたのかなと感じておりますが、ちょっと現場の実感として、営業本部長にもコメントいただければと思います。

**空田 [A]**：ご質問ありがとうございます。営業本部長の空田です。今、半田が申し上げました通り、大きく他社に変わったものはほとんどございません。やはり私たちが、ものによっては長期に限定出荷をやったものもございますので、その間、当然十分供給できておりませんので、プロモーションをストップしておりました。また先生方も既存の患者様優先で、新たな患者さんには投与を控えておられたということもあって、当然、既存患者さんがずっと永遠と飲んでおられるわけじゃなくて、症状が治まればやめられますので、そこで新たな患者さんへの投与という、そういうサイクルが少し遅くなったということが、第3クォーターに大きく影響したと考えております。

われわれの手応えとしては12月ぐらいからですかね。先生方の投与が以前の勢いを取り戻しつつあるということで、実際1月の成績を見ましても、そのような状況に来ていると考えております。その結果、4クォーターについては、半田が説明したような数字で着地できると考えております。以上でございます。ありがとうございました。

**ヨシダ [Q]**：わかりました。そうすると、12月単月で、数量で2%増と見えるんですけど、これは12月の途中からだだったのでこうなっていると思っていいいんでしょうか。

**空田 [A]**：そうですね、12月の最後ですかね。限定出荷したものについては、ほぼ影響は出ておりません。また早急に生産が頑張りました、4品目についてはまずは限定解除しておりますし、今月末にもまた残り3品目解除する予定ですので、これについては大きな影響を受けるとは考えておりません。

**ヨシダ [Q]**：ありがとうございます。2問目お願いします。スライド4ページ目の増減分析を見ています。その中で、生薬調達コスト24億5,000万円となっています。第2四半期累計だと、たしか2億2,000万円だと思います。そうすると、第3四半期だけでけっこう生薬価格上昇の影響、生薬価格というか、調達コストが上がったというのがやや気になります。3カ月だけで前年より20億円以上というインパクトは、来期業績を見る上で気にしなくていいのかどうかについて教えてください。

**半田 [A]**：ご質問ありがとうございます。現実的に生薬価格が上がっている影響が、この第3四半期決算には出ています。従前から、ご説明の際に、生薬としては山椒ですとか酸棗仁の価格が上が

---

## 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

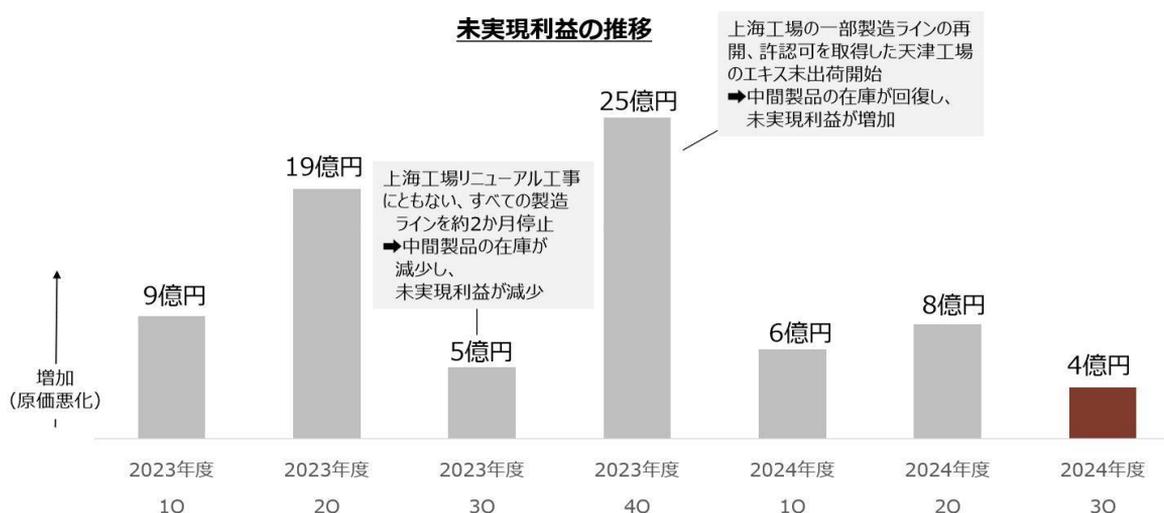


っていることについて触れさせていただいております、特に生薬、酸棗仁、蒼朮、この辺で、この24億円のうち17億円程度の価格の上昇が、この決算ではあります。

## 国内事業：未実現利益の推移



- ・2023年度は工場の稼働停止などの特殊要因により、Qごとに大きな変動が発生
- ・2024年度は3Qまでに特殊要因の発生なし



21

ただ、ご質問に戻らせていただいたときに、2クォーターではそんなに大きく出ていなかったのに、3クォーターで大きすぎませんか、ということだと思えるんですけども、この生薬価格には、Appendixについております未実現利益の影響が出てきてしまう傾向がございます。そういう意味では未実現利益が実現する、あるいは実現しない期によって、ここでの前年対比の金額が大きく変わりますので、3クォーターにいきなり生薬価格が上がったのではなくて、じわじわと上がったものが、そういった会計上の未実現利益等の影響もあって、この決算では大きく影響したような数字になったということがございますので、突然足元で生薬価格が上がったということではないんですね。

**ヨシダ [Q]**：わかりました。そうすると、中国の天津工場で加工したものと、親子間取引のところですね。

**半田 [A]**：はい、おっしゃる通りです。

**ヨシダ [Q]**：実際の生薬価格自体の推移はどういうふうになっているかと思っていいですか。以前は、今価格が落ち着いてきているので、数年後には原料が安くなる方向に影響するというか、良い方向になるようなコメントがあったかと思うんですけど、今はどうなっているのでしょうか。

## 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



**半田 [A]**：生薬価格自体は、119 の生薬を扱っていますので、全て平均で語るの難しいんですけども、全体感としてはあまり上がっていない、ただインフレの影響とかでモノの価値が上がる程度の上昇はありました。足元で生薬価格が上がったものについては、比較的野生品ですとか、需給のバランスですとか、季節要因とか、雨の状況とか、こういうことでやや突発的に上がったものが足元落ち着いているという状況になっております。

なので、全体としてはあまり大きな変化はないんですが、われわれが扱っている生薬の中で、例えば酸棗仁なんかはそうですけれども、ものすごく上がったんですが、ピークからすると今4割ぐらい戻っているという状況でございます。ご質問に戻ると、生薬価格全体でいうとそんなに大きくは動いていないのですが、一部大きく上がった生薬が下落傾向にきているとご理解いただければと思います。

**ヨシダ [M]**：詳細なご説明、ありがとうございます。以上です。

**北村 [M]**：ありがとうございます。では、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]**：連続で申し訳ありません、よろしく申し上げます。気になったのは、やっぱり3Qはちょっと減速で、ご説明のように、限定出荷解除後の回復遅れと、それから麦門冬湯は確かに限定出荷ということですけど、この期間、結局、新型コロナの後遺症ですよね。インフルエンザが流行ってきて、当然処方も変わってきていると思うんですけど、それはこの第3クォーターにどういう影響をしているのでしょうか。

**半田 [A]**：まず限定出荷の影響という意味では、ご指摘の通り、麦門冬湯は当然、冬場に出る処方なので、本来はもう少し早めに出荷したかったんですが、また限定出荷でご迷惑をおかけしちゃいけないので、在庫の積み増しで、想定よりも11月末と、やはり若干遅れたというのが大きかったです。

それと、その他の抑肝散ですとか牛車腎気丸ですとか芍薬甘草湯については、そういった上期中に限定出荷を終えたんですが、先ほどもあった通り、直ちに売上が急回復とまではいかなかったというのが、影響として大きかったということです。そういう意味では、今申し上げた3処方に麦門冬湯を入れた合計4処方で10億円程度の影響があったのではないかなと思っています。

一方で、ご指摘の通り、インフルエンザの影響ですが、わかりやすいという意味では麦門冬湯ですね。限定出荷で止まっていたけれども、出荷後はものすごく大きな伸長をしています。やはり、これは風邪関連処方としてよく出ていると。こういうことでありますし、同様にインフルエン

---

## 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



ザの影響等で、麻黄湯とかの処方も販売は出ておりますので、そういう意味ではやはり影響を受けてマイナスなものがある一方で、プラスになったものもありますけれども、肝心の麦門冬湯は11月末まで駄目で、そこからという形なので、3クォーターでは1カ月半程度の寄与にしか過ぎなかったと。こんな感じだと思うんです。

**赤羽 [Q]**：麦門冬湯なんて咳なので、インフルエンザもマイコプラズマも使うわけですよね。そのへんは、やっぱり先生方の処方が変わるのかなというのと、コロナは後遺症じゃないですか。これ、だから1回薬がなくて止まってしまうと、やはり次の回復まで時間がかかるかなという印象に、外部から見ると見えるんですけど、これは間違っていますかね。

**空田 [A]**：ありがとうございます。ロングコビッドにつきまして、咳関係の薬というよりも、例えば弊社でいいますと、加味帰脾湯ですとか、あるいは補中益気湯とか、こういった薬をお使いいただくケースが多くて、これは順調にというとあれですけども、巡航速度を超えるようなスピードで伸長しております。咳止めが世の中にまだ十分ないという状況で、咳の適用がある漢方処方も、引き続き需要が高いというか、ニーズが高い状況が続いています。

麦門冬湯も、おっしゃる通りコロナだけじゃなくて、インフルエンザでも、いわゆる空咳とか、感染症が治った後も止まらない咳、治らない咳にも麦門冬湯がやはり定着していると。限定解除した直後にインフルエンザが急激に増えましたので、ちょっと言葉は悪いんですけど、その波にうまく乗れたという形で、麦門冬湯は伸長し続けているというような状況でございます。

**赤羽 [Q]**：よくわかりました。2問なので最後なんですけど、CFOがかなり力を入れていたeコマースですよね。モノはないので、医療広告なんてあんまり打てないかなと思って、先ほどお伺いしていたら、あんまり短期的な話ではなく、長期的にいろいろeコマースの方も力を入れておられるんですけど、これは以前、エムスリーさんとかなり協力してやられていたんですけど、御社は今のeコマース、これ、けっこう自前でやられているということですかね。

**半田 [A]**：ご質問ありがとうございます。全ての医師に情報をお届けする基盤を構築するという8ページでイメージ図を書かせていただきましたが、エムスリーさんのプラットフォーム、エムスリーさんだけではありませんけれども、他社さんのそういったものも利用させていただいています。図によると、一番下の緑っぽいところですよ。

一方で、その上の自社のメディカルサイトも非常に充実させておまして、そういう意味ではエムスリーさんのみならず、皆様のいろんなお力をお借りするというに加えて、自社のものを厚くしているという意味では、同業の中でも比較的特徴のあるところじゃないかなと思っています。

---

## 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@scriptasia.com



**赤羽 [M]**：わかりました。以上です。ありがとうございます。

**北村 [M]**：ありがとうございます。それでは2巡目ですけれども、大和証券、橋口様、お願いいたします。

**橋口 [Q]**：ありがとうございます、橋口です。上海虹橋薬業との技術業務提携の件ですけれども、先方にはどういう部分が課題になっていて、御社としてどういったノウハウ、技術あるいは製品を提供できると現時点でお考えかをお聞かせいただけませんかでしょうか。また従来、中国事業における他社との提携においては、資本のマジョリティを取ることを重視されているようにお話しされていたと思うんですけれども、それは製剤プラットフォームを念頭に置いたお話であって、今回の生薬プラットフォームにおける提携は、必ずしもそこにはこだわっていらっしゃらないという理解でよろしいでしょうか。

**半田 [A]**：ご質問ありがとうございます。まず虹橋さんについては個別企業のお話でありますので、一般的なマーケットのニーズですとか、皆さんの状況からお伝えしたいと思います。

そういう意味では、今、飲片は非常に中国でも伸長しております。もともと根付いた医薬品ではありますけれども、伸長しています。虹橋個別ということではありませんけれども、やはり業界のテーマとしては、品質の良い原料生薬を使った飲片を販売するという方向感にあります。

ただし、そういう意味では、私どもは前々から申し上げている通り、トレーサビリティ体制を整えた原料生薬、これがわれわれの強みでありますけれども、こういったものについては、現時点ではまだ同様に強くやっぴらっしゃる競合がたくさんいるというわけではありませんので、そういう意味では、虹橋さんもおそらくそういう範疇ではないかと思いますが、そういったクオリティの高いものを提供していくという課題はあるのではないかなと思っています。

あとは、一方でシナジーといいたいでしょうか、先ほど申し述べさせていただいた通り、われわれには一人一方というサービスがあって、これも顧客ニーズに合わせた形状をサービスするというのがあります。こういったものを使えば、やはり患者様にとっては非常にフレンドリーな、携帯性も良く、品質性も安定して飲みやすいものになり、患者フレンドリーなサービスだと思いますので、こういったものの掛け算で、両社の技術・業務の提携のシナジーが出てくるのではないかと考えています。

それからマジョリティについてのご指摘のところは、製剤プラットフォームにおいてはおっしゃる通りです。やはりわれわれの製造ノウハウが、極めて製剤においては重要だと思っていますので、

---

## 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



これは従前からマジョリティにこだわっていると申し上げたところは、変わるものではありません。

生薬プラットフォームについては、やはりビジネスの形態ですとか、こういったことによって、マジョリティに対するこだわりといたしまして、思いは多少バラエティがあるのかなと思っています。製剤のように、われわれのノウハウも含めて、がっぷり四つでやるということになれば、やはり高いマジョリティを目指すということもあるでしょうし、あるいは販路だけを手に入れるということであれば、そうではない可能性はあると思います。現時点において何か具体的に取り決めを行っているわけではありませんので、考え方について申し述べさせていただきました。以上です。

**橋口 [M]**：ありがとうございます。以上です。

**北村 [M]**：ありがとうございます。UBS 証券、酒井様、お願いいたします。

**酒井 [Q]**：2 回目ですみません。たぶんお答えはないと思うんですけど、またそぞろ OTC 類似品の保険外しという話が某政党から出てきていますけれども。これは予算の一環と、たぶん税制改革の一環の話から出てきているので、今回は前回のように単に外せということじゃなくて、政治色がちょっと強いのかなと思うんですけど。とはいえ、その辺は今まで根付いたものですから、そんなに簡単に外せるわけがないと思うんですけども、私たち、どう捉えておけばいいのか。オオカミ少年なのか、何とかの遠吠えになるのかよくわかりませんが、その辺、ざっくりとお考えだけお聞きできますか。

**半田 [A]**：ご質問ありがとうございます。皆様にどう捉えてくださいというのを、1 メーカーの立場で口にするのは不適切ではないかと思っておりますが、私どもとしては、やはり国の財政とか制度の問題はありますので、未来永劫ずっと同じ形でということを経営の前提に置いてやるということではなくて、やはりそういう意味では一定のリスクを見なければいけないものについては、もちろん頭の片隅にはありますけれども。

今、OTC の類似ということでコメントいただきましたので、われわれとして大事なものは、患者様に役に立つ漢方製剤の提供という点において、やはり一人一人の患者様の症状ですとか、そういったものに合った、129 の中から、OTC だともっと小さいですけど、適切に処方というか、ご利用いただくことが、やはり治療効果が一番高くて大事なもので、そういう意味では、医師にしっかりと判断いただいて処方するという形、これはやはり薬剤としての重要性を考えたときに、われわれは引き続き追っていくべきものだと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@scriptasia.com



一方で、OTC は OTC で当然、時間がなくて診療科に行けないというようなニーズの方がいらっしゃるというのも当然ですし、いろんな患者様に、いろんな事情はありますけれども、広く正しく薬剤を提供していきたいと。こういう思いでおりますので、そういう中から、ちょっと想定いただけないかなと思いました。すみません、十分なお答えになっていなくて恐縮ですけれども。

**酒井 [Q]**：わかりました。最後、簡単に 1 点だけ確認ですけど、大建中湯の米国の医師主導治験の結果が、3 月中に国からクリニカルトライアルズ・ドット・ガブに掲載されるというお話ですけれども、これ、日付が決まっているのか、その辺の事実確認です。よろしくをお願いします。

**半田 [A]**：まだ確定日までは決まっていると伺っておりません。3 月末までにと申し上げたのは、いちおうご案内の通り、クリニカルトライアルズ・ドット・ガブは 1 年間のうちにそれを掲載するというようなルールに基づいてと伺っておりますので、そういう意味で 3 月末までと私も想定していますが、確定日まではまだでございます。

**酒井 [Q]**：1 年のうちとはどういう意味ですか。

**半田 [A]**：治験終了してから 1 年という。

**酒井 [M]**：そういう意味ですね。わかりました。ありがとうございました。

**北村 [M]**：時間になっておりますが、もう 1 人だけご質問をお受けしたいと思います。野村証券、繁村様、お願いいたします。

**繁村 [Q]**：1 点だけお願いします。今回、中国の売上ですけども、Q1 でもともにご説明されていた買い控え後の回復が鈍いということですが、要素としては何か一時的なものが Q3 まで続いたのか、あるいは何か構造的なものでちょっと売上の伸びが弱くなっているのか、そこだけお聞かせください。

**半田 [A]**：ご質問ありがとうございます。ご説明の中にもありましたけれども、やはり第 1 クォーターの一時的な買い控えの影響をまだカバーするほどの売上はできていないということでありま

す。

ただ、主要因としては一時的な買い控えですけれども、やはり中国経済の勢いがあまりないということもあります。もちろん医薬品は、景気が悪いから使わないということはないかもしれませんが、原料生薬につきましては、医薬品メーカーだけではなくて、食品関係ですとか広いお客様もいますので、そういった影響も少し少しあるのかなとは想定はされます。主因は買い控えによるものですが。

---

## 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



足元ではありますが、昨年程度のものは回復してきておりますし、特に年末にかけては非常に力強い形にはなってきておりますし、ご説明させていただいた通り、飲片も順調に販売を伸ばしております。そういう意味では構造的に何かが起こって、今後のビジネスプランが大きく変わっていくということは想定しておりませんし、そうではないとは言えると思います。一時的なものがカバーできるほどではなかったということですし、やはり景気動向も少し影響あるのかなというところは考えてやっていかなきゃいけないなとは思っています、ということです。以上でございます。

**繁村 [M]**：どうもありがとうございます。

**北村 [M]**：ご質問ありがとうございました。それでは質疑応答を終了させていただきます。

以上で 2024 年度第 3 四半期決算説明会を終了させていただきます。ご参加ありがとうございました。

[了]

---

## 脚注

1. 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

