

2025年4月期第2四半期決算に関する Q&A

2025年4月期第2四半期決算に関して頂いたご質問に回答いたします。
類似のご質問につきまして纏めて回答させて頂いている場合がございます。
また、お答えしかねるご質問もございます。ご了承ください。

◆米国事業について

Q1：米国での GI 販売状況についてお尋ねします。

大まかで構いませんが、今まで米国内営業対象病院の何%程度に営業されて成約率は何%程度でしたか。また、四半期に営業出来る病院数は米国内全体の何%程度ですか。

既アタック割合がまだ数%と低く、かつ成約率が高ければ(低くてもパイが大きければ)今後まだまだ業績の伸びる余地があって期待出来、また今後何年開拓可能なのだろうと思って質問しました。

A1：GI 事業では現在 300 超の施設が稼働しておりますが、これは米国で GI 内視鏡を実施する全施設の 5%程度、もしくは全症例数の 3/4 を実施する大規模施設の 30%程度であります。この状況と各稼働施設での使用量増加の可能性を鑑みて、依然事業成長の余地は十分にあると考えております。

Q2：フロリダ大学のジェニファー・マリガン博士が粘膜抗炎症ジェルを開発したとあり、3-D Matrix という御社の名前がでています。ですが、会社からは何もアナウンスがなかったと思うのですがどういうことであるのか説明していただけると有難いです。

A2：弊社はフロリダ大学マリガン先生とは協力関係にあります。ご指摘の件は先生がご自身の研究結果に基づき実施された研究発表ないし特許申請かと存じますが、協力企業として弊社の名前が記載されていたものと推察致します。

Q3：動画でアメリカの西側でも営業開始すると言っていましたが、人件費や、事務所家賃などで販管費が大きくなるでしょうか。

A3：営業対象地域を広げる上では新規の営業人員採用や人員増に伴う追加の営業活動費などが必要となるのでコストが増加することは避けられませんが、現在の GI 事業は営業リソースの投入から非常に短期間で売上結果へインパクトが出せている状況ですので、結果として年度では営業利益が積み増せる状況が達成できております。

Q4：以前、米国トップ 100 クラスの大規模医療機関の年間使用金額は約 1000 万円とのことでしたが、今でもその金額に変化はありませんか。

使用方法の変化により増額していませんか。

A4：直近のデータ・為替で見ますと、GI領域にて稼働している施設の年間使用量は単純平均1000～1100万円程度となっております。一方で使用量の多い施設ではその倍以上であることも珍しくはないので、製品が各施設にて定着して活用される症例が拡大するにつれて使用量は増加する傾向にあります。

Q5：ピュアスタットが米国での売り上げが想定外の伸びを見せてくれてうれしいです。しかし競合するネクスパウダーが消化管内視鏡的粘膜下層剥離術後の遅延出血を防ぐための新しい止血接着粉末：米国初の多施設実験において遅延出血率が3.6%と低い値がでており、ピュアスタットの遅発性出血予防効果が米国においてインパクトが薄らぐのではないかと危惧しております。

米国にアピールするためにも、米国での内視鏡的粘膜下層剥離術後の遅延出血の減少におけるピュアスタットの有効性を調べる臨床試験をやるべきではないか。と考えますが御社のお考えをうかがえると幸いです。

A5：医師や施設へ弊社製品を訴求する上で、製品価値を適切な臨床研究のデータで示すことは非常に重要であると考えております。そのために各領域にて弊社製品の使用経験の豊富なKOL医師グループとのディスカッションを継続しており、臨床現場に即した最もインパクトの高い臨床研究を実施してゆくことを志向しております。

Q6：Are there any competing products as for the application of hemostatic products.

A6：Different hemostatic products are used depending on the clinical specialty, especially open surgical specialties tend to utilize multiple different hemostats in their procedures. Although our currently commercialized products all have hemostatic properties, they also possess unique features such as wound healing, delayed bleeding prevention and post-op pain reduction, making our products one-of-a-kind and without a direct competitor especially in the field of GI endoscopy.

Q7：What are the competitive advantage against other products or materials.

A7：In the US GI endoscopy market, the main time-limiting factor for new account acquisition has been the prolonged VAC (value analysis committee) process in certain hospitals, as well as the limited headcount and resources of our sales team.

Q8：What are the main barriers to acquire new users (surgeons or physicans).

A8：In the US GI endoscopy market, the main time-limiting factor for new account acquisition has been the prolonged VAC (value analysis committee) process in certain

hospitals, as well as the limited headcount and resources of our sales team.

Q9：期初にアメリカにおけるIBDの臨床研究も準備中という説明がありましたが、現在の進捗状況について教えてください。

A9：当該臨床研究は医師とのプロトコル調整を経て、実施施設との契約協議段階です。

Q10：米国での売上伸長が大変喜ばしいです。以前はカバー率が30%でまだまだ伸びしろがあるというご説明でしたが、現状ほどの程度カバー率が進んでいるのか、またトップ100に入る既存大病院における浸透率も大まかで良いので教えてください。

A10：GI事業では現在300超の施設が稼働しておりますが、これは米国でGI内視鏡を実施する全施設の5%程度、もしくは全症例数の3/4を実施する大規模施設の30%程度であります。この状況と各稼働施設での使用量増加の可能性を鑑みて、依然事業成長の余地は十分にあると考えております。

◆欧州事業について

Q11：欧州P社scaleup生産への移行状況を教えてください。欧州、米国はいつ頃移行終了しますか。

A11：第一段階のスケールアップは既に完了しております。第二段階につきましては現在検討中です。

Q12：欧州は英独が成長のドライビングフォース、周辺国～全領域への拡大戦略が有効と思います。英独のCascade Downと大規模医療機関の攻略状況、特に独Cascade Down専任職設置効果について教えてください。

A12：英独共に、主要病院の主要な内視鏡医のお客様、特に部門長クラスの方々の多くは使用して下さっております。周辺国や他の領域への展開も、弊社の営業マンリードで、代理店様と進めております。

Q13：心臓血管は滲出性出血と止血剤解凍でPuraBondに優位性があるとのことでした。新領域での拡販に伴う赤字拡大は営業の質が課題と指摘、途中売上増加傾向が見られ営業縮小中止、最終的に貢献利益改善が見られず代理店販売へ移行との判断に。

心臓血管が競合品の参入障壁を崩せず想定通り改善を示さなかったのは何が原因だったのでしょうか。

代理店販売へ移行すればどのような改善が見られますか。

小児科心臓血管は直販ですか、それとも代販ですか。

再発を避けるため徹底的な原因説明をお聞かせください。"

A13：心臓血管領域の手技においては付加価値が「使い勝手の良い止血剤」の域を超えなかった為、価値の遡及に苦勞をして参りました。また、心臓血管領域は、最も競合がひしめく領域であるということも合わせ、投資を限定的にする判断を下しました。小児に関しては適応外である為、欧州におきましては、現在は販売活動は行っておりません。

Q14：ドイツの既存顧客の深耕策における現状直面している課題と解決策について教えてください。またイギリスでは成功しているとのことですが、イギリスにおける現状の売上を100とした場合、今後の伸びしろの余地はどれくらい残されているのか、おおまかで良いので教えてください。

A14：営業人材の適正配置の問題で、既存ユーザー病院内での使用量増大施策にフォーカスできていないことが課題です。

この点については代理店様とも人材の配置につき協議を継続しております。

また、英の今後の伸びしろについては、現状の3~5倍程度の売上が見込めると考えております。

Q15：ヨーロッパにおけるPBの適応拡大の見通しを教えてください。

A15：日米でのデータ蓄積を待って準備を進めたいと考えております。

Q16：欧州で、POPS論文発表が出ませんがどうなっているのでしょうか。

A16：POPS論文は、早ければ2025年4~6月頃には出版される見込みです。

◆パイプラインについて

Q17：各開発パイプラインに対して想定される市場規模はどの程度あるのか、教えてください。

A17：主要なパイプラインの推計値ですが、放射線性直腸炎は数百億円、炎症性腸疾患は約3兆円、組織再生は数兆円、核酸医薬は約1兆円の市場規模を想定しております。

Q18：決算動画内で欧州データを用いた米国での適応拡大についての話がありましたが、日本において臨床研究法改正（令和6年6月14日 公布）により特定臨床研究等の範囲見直しになりました。臨床医薬品等の適応外使用について薬事承認済みの用法等による場合とリスクが同程度以下の場合には特定研究から除外となり、研究の円滑な実施を促進するという内容です。

施行されれば、例えば御社で現在進行中の特定臨床研究の事例であれば該当するのか。

該当した場合、適応拡大までの期間の短縮やなにかメリットになるようなことが考えられるのか。について会社としての考えを教えてくださいと幸いです。

A18：ご提示頂きました臨床研究法の改定により医薬品等の適応外使用の臨床研究が必ずしも特定臨床研究法下で実施する必要がなくなりました。これにより当社製品の適応外使用の臨床研究も実施しやすくなり、開発期間の短縮及び開発費用を抑えられる可能性があると考えております。

Q19：過去の適時開示に、「2023.03.27 止血材「ピュアスタット」の婦人科領域への適応拡大に向けた医師主導特定臨床研究開始のお知らせ」があります。婦人科領域は、市場規模の大きな領域になる為、現在の進捗について、何かコメントできる事があれば、お願いします。また現段階において、治験や研究以外で、国内や海外において、婦人科領域にて、ピュアスタットが使用される事はあるのでしょうか。

A19：現在も群馬大学医学部附属病院にて症例エントリー中となります。オーストラリアの病院より婦人科領域の腹腔鏡下手術46症例を対象としたパイロット研究の成果が論文化されております。

Q20：この夏ころ、永野会長がどなたかの会話の中で、相手方が美容形成への質問をされました、その時永野会長は美容形成には関心がないと発言されておりました。美容形成は最終消費者へのインパクトという点で知名度、効果を訴求する意味と当社の技術力評価が専門医学的ばかりでなく普遍的に広がりを持つように思えます。この分野への参入計画についてお尋ねいたします。

A20：貴重なご意見を頂きありがとうございます。美容領域は現在の注力分野ではありませんが、市場からの収集等は継続しております。今後開発をしないと決めているわけではなく、当社技術が生かせる臨床ニーズがあれば参入を検討したいと考えております。

Q21：2024年4月に欧州の第三者認証機関に対し製造販売承認申請を行なった次世代止血材（TDM-623）については、承認時期はいつ頃を見込んでいますか。

A21：承認取得時期は2025年春～夏を予定しております。

Q22：欧州の心臓血管外科の直販の貢献利益黒字化が見通せず縮小する一方、小児の心臓領域の開発を進めているのはなぜですか。

A22：欧州では小児心臓血管外科領域の承認はありませんが、医師の裁量として当社製品を使用した時の医師の臨床評価が高いため開発を進めております。特に当社製品は膨張しないため閉胸時に心臓を圧迫しないメリットが示唆されております。

Q23：産婦人科の止血及び癒着防止の医師主導の取り組みの進捗状況はいかがでしょうか。

A23：産婦人科領域での止血材としての開発については群馬大学医学部附属病院にて症例

エントリー中です。癒着軽減効果を検討する臨床研究については産婦人科だけでなく、大腸外科等も含め実施を検討しております。

Q24：iPS細胞とのコラボレーションを行わないのですか。

A24：iPS細胞とのコラボレーションにつきまして、実施中のプロジェクトはございますが、内容については非開示とさせていただきます。

Q25：次世代止血材のメリットはなんですか。販売できるようになった場合、既存の製品は平行して販売するのですか。切り替え期間を設けて販売終了とするのですか。その場合、移行期間はどのくらいを想定していますか。数か月、数年または10年単位ですか。"

A25：次世代止血材の臨床的なメリットはゲル化後に膨張しないこと及び常温保存が可能である点です。製造面では製品原価がピュアスタットと比較して低いこと及び使用期間が5年である点です。

ピュアスタットの創傷治癒効果に対する有効性が様々な領域で報告されておりますので、市場では2製品が共存することになると想定しております。

Q26：PBへの適応拡大に伴い、放射線性腸炎への販売が始まり、パイプライン上の表記をテストマーケティングから上市に変更した。という説明から丁度1年が経ちました。こちらに対しての引き合い、臨床実績などは如何でしょうか。粘膜の創傷治癒。先に控えているIBDへの挑戦に明るいのですか。

A26：放射性直腸炎での臨床実績に関しては、欧米で数多くございます。

欧州の内視鏡学会では論文が発表され、学会ガイドラインにピュアスタットが追加されました。また、保険収載を目指し欧州で学会主導の臨床研究を開始されました。

Q27：次世代止血材は常温保存可能とのことですが製品保証期間はPuraStatより延長可能となりますか。また、次世代止血材の特徴として酵素に強いとの特長。酵素に強いとどのようなメリットがあるのでしょうか。

A27：ピュアスタットの使用期限は3年ですが、次世代止血材は5年を予定しております。酵素耐性が強いことにより体内での適用部位のシーリング効果（残存効果）が長くなることや腓液漏や胆汁漏の閉鎖等への応用も期待されます。

Q28：次世代止血材が経鼻の内視鏡による脳手術に使える唯一の止血材とのことですが、検索したところによると耳鼻科医と脳神経外科医が合同でチームとして手術を行っているようですがヨーロッパでも同じような状況なのでしょうか。

ヨーロッパでいち早く耳鼻咽喉科で営業をかけていますが、それが次世代止血材の営業

の足掛かりになったりするものでしょうか。

A28：欧州でも同様の状況です。欧州の耳鼻咽喉科の先生の中には、経鼻手技を単独で行っている方もおりますので、現在の耳鼻咽喉科での実績が次世代止血剤の営業の足掛かりになると考えております。

Q29：ピュアリフトの販売に向けての進捗があれば教えてください。

A29：販売に向けての製造スケールアップ準備中です。

Q30：次世代止血材価格について御社製品は脳神経外科関連では唯一無二の止血材と認識しております。先駆者の利点として、既存止血材より利益率を大幅にとるような価格に致しませんでしょうか。"

A30：現在市場調査中であり、価格設定に関しては検討中です。

Q31：インスリン剤のDDSやホウ素材DDSによるBNCT等の過去紹介された共同研究について、上記以外の共同研究も含め分かる範囲で進捗状況を教えてください。

A31：

- ・インスリン：in vivoでの長期間の血糖値維持を確認しており、研究進行中です。
- ・BNCT：in vivoでの有効性を確認しておりまして、共同研究先と脳腫瘍等に向けた非臨床開発を継続中です。並行して、ex vivoでの新規応用について検討を進めております。
- ・軟骨再生：注入型軟骨再生マテリアルとして、共同研究先での非臨床開発を終了しております。先行する気管軟骨再生の医師主導治験の進捗を勘案しながら臨床開発を検討しております。
- ・新規DDSキャリアの開発：種々の応用目標に向けて複数のペプチド組成を開発し、社内試験および共同研究にて有効性試験を実施中です。"

◆中期経営計画について

Q32：海外売り上げが多い会社なので為替には苦勞している事と思いますが 何か予防対策等をしているのでしょうか。

A32：コストや開示などの観点から現時点では対策を講じておりませんが、継続的に検討して参ります。

Q33：先行投資の成果が確実に実り、売り上げを予想以上に推移されていること、事業が急成長時製造コスト、人件費に伴う資金需要が拡大する時の資金手当てのメドをたてられたこと大変なところクリアされ、心からおめでとうを申し上げます。

この会見で来季満を持して黒字計画を発言されていましたが、今後一般管理費等の経費増

を超えて純益を出せるのかあらためてお尋ねします。

A33：売上の増加に伴って営業赤字の縮小傾向が出てきております。このトレンドが続けば黒字化の目標を変更する必要はないと考えております。

Q34：まだ提携先は考えていますか。どんどん承認IRを出していくとありましたが、株主が見つけて日が経ってから出すのではなく、どんどん出して企業価値を高めてください。

A34：IR、PRに関しましては、事業への影響度などを考慮し、出せるものは極力出す方針で運営していきたいと考えております。

Q35：グローバル生産担当、欧州P社 scaleup、住商PIとの業務提携など次々とコストダウンに着手されています。いつ頃、どの位の成果を目指しているのでしょうか。

A35：24年6月発表の中期経営計画を達成することを目標としております。

Q36：第2四半期で売上が大きく伸びましたが、しかし四半期売上約18億円の割に営業損失△215百万円の多さが気になりました。

というのも下半期の売上目標が約33.4億円(四半期平均16.7億<第2四半期売上18億)に対して第3四半期の営業損失計画は△136百万円(> △215百万円)です。

下期から原価率を現在の29%前後から大幅に低減させる計画ということでしょうか。もしそうであれば今現在それは期初と変わらず可能な状況でしょうか。

A36：主に米国において、売上が計画を超過した分、営業人員の追加ボーナスなど超過で営業費用が発生していることが原因です。売上が下がった場合には超過営業費用が下がることとなります。原価率に大きな変動はない見込みです。

Q37：2Q実績単独での売上高が1,788百万円と素晴らしい伸びであり、事業計画の4Q単独の売上高1,727百万円を既に超過しております。

一方で営業利益は2Q実績単独で▲215百万円となっておりますが、事業計画の4Q単独では▲73百万円となっております。

四半期単独での売上高が4Q予算を超過しているにもかかわらず営業利益が4Q予算に届いていない要因は何でしょうか。(為替レートや米国での人件費増でしょうか。)

A37：主に米国において、売上が計画を超過した分、営業人員の追加ボーナスなど超過で営業費用が発生していることが原因です。

Q38：原材料の仕入はCPC社に依存している状況であると存じますが、地政学リスクが高まる中で、他の仕入先の確保はされておられるのでしょうか。

SPI社との業務提携により、このリスクは低減されておられるのでしょうか。

A38：パートナー候補企業との協議を進めております。

Q39：消化器内視鏡領域の止血材の売上は今後も伸びる余地があるのでしょうか。また、当該領域で最大のシェアが獲得できたと想定するとどの程度の売り上げが見込めるのでしょうか。可能であればヨーロッパ、北米、日本、オーストラリアそれぞれでご回答ください。

A39：日米欧で最大約400億円規模の市場にアクセス可能と考えております。

Q40：来期には黒字化を達成するとの計画ですが、黒字化達成後の研究開発費や販管費については、どのようにお考えでしょうか。

投資家としては、成長のための未来への投資と、利益の成長を両立させるような経営をお願いしたいと思っています。

具体的には、27年12月期に売上11,337百万、営業利益1,548百万を達成すると、EPS13.2、PER20倍とすると、想定株価は264円となります。ここからCAGR20%程度の利益成長が安定して継続できれば、投資家からの信頼も厚くなり、株価水準も継続的な上昇が期待できると思います。

A40：ご意見ありがとうございます。投資と利益のバランスを図ってまいりたいと存じます。

Q41：原価30%ぐらいまで下がっていますが、売り上げ規模拡大により、更に原価が下がる見込みはあるのでしょうか。

A41：さらなるスケールアップにより原価が下がる余地はございますが、現在の中期計画には織り込んでおりません。

Q42：黒字化は近いと思いますが、黒字化した場合にどのような方針で次期予想をされる予定でしょうか。

国内でロイヤリティなどで年間30億ほどの利益があり希薄化もしばらくしていないある創薬企業の株価は2年で1/3以下になりましたが、私の考えでは、利益を全て投資に回してEPSが常にほぼ0であるため個人投資家が全く買わないのが一因だと思います。

PERが本質的な企業の価値ではなくとも個人投資家がよく重視するのがPERでスクリーニングでもよく使われます。

税金を節約するためにEPSが0のままで株価が低迷し続けるくらいであれば増資やQ3くらいに先行投資で下方修正などとしたほうがマシだと思います。黒字化後はPERでなくとも個人投資家からも買われるような数字を意識した次期予想やIRを期待しています。

A42：ご意見ありがとうございます。投資と利益のバランスを図ってまいりたいと存じます。

す。

Q43：生産能力について、現状、日本国内だけではなく海外にも生産拠点を広げておりますが、国内外合わせてどの程度の実産能力を目標にされていますでしょうか。

※売上計画と密接に関わる内容のため具体的な数字は難しいと思います。そのため、【売上何億円程度までの生産能力を有している】もしくは目指しているような回答を可能であれば頂きたいです。

A43：現状の売上げの5倍程度の実産能力の獲得を目指しております。

Q44：米国は営業利益が黒字化したとのことですが、欧州、日本、豪州の貢献利益の赤字縮小はどのような状況ですか。特に欧州は月次、あるいはQ4での黒字化の計画進捗状況をお聞かせください。

A44：貢献利益は全てのエリアにおいて黒字です。

Q45：2025年度に薬価（薬の公定価格）を引き下げられますが、収益にどれくらいの影響を及ぼすと見込んでいますか。

A45：次回の診療報酬改定は2026年度（令和8年）に予定されております。昨今の国内の医療保険情勢を鑑みると、償還価格の低下は避けられないと考えております。

これを踏まえて売上計画を策定して参ります。

◆IRについて

Q46：IR担当は新井さんの代わりは誰になるのでしょうか。

A46：取締役茂木が担当します。

Q47：住商ファーマインターナショナル社との新業務提携により従来の伊藤忠ケミカルフロンティア社との業務提携は解消されたのでしょうか。

A47：伊藤忠ケミカルフロンティア様との契約は期間満了により終了しております。

Q48：新井取締役の辞任は2億円の振込詐偽の責任を取ったのでしょうか。

A48：新井の辞任は本人の希望によるものであり、無関係です。

Q49：今期の売上計画60.4億の10%は6.4億。半期で既に5.7億（9.4%）も計画を超えています。米国での営業増員がそのまま売上増加に繋がっていると説明をするなら3Q4Qで売上はさらに計画を超えることになるので10%以上の差を把握した段階で速やかに上方修正することの義務違反だと思いますが上方修正しない理由を教えてください。

A49：当社の推計値において蓋然性が十分に高まった場合は適切に開示して参る所存です。

Q50：2Qの決算説明資料を拝見しました。適応拡大に向けたプロジェクトも多く、可能性を感じられる内容でした。

数多くのプロジェクトを進行しながら純損益の黒字を確保し、事業の安定化に繋げていくには、経営計画のマネジメントサイクルと内部統制機能の強化が必要不可欠と考えます。つきましては、貴社のマネジメントサイクル及び内部統制機能の構築状況についてお示しください。

特に、2024年1月の送金詐欺による資金流出は、悪い意味でセンセーショナルな内容でした。送金詐欺から約1年経とうとしておりますが、この間の内部統制の強化状況についてお示しください。

A50：外部の専門家を交えてセキュリティ体制の見直しと強化を実施しております。

Q51：新井CFOの辞任について、資金調達を担当され社内の財務状況に最も関わる人物の退任となると、様々なワーストケースを想像してしまいます。どのような経緯で退任されたのか、現職の取締役人との対立や方向性の転換など、できるだけ事情をご教示いただけないでしょうか。また、後任についてもご教示ください。よろしくお願いいたします。

A51：新井氏の退任は新井氏の希望によるものです。現職の取締役人との対立等の事情はございません。後任については検討中です。

Q52：掲示板などで繰り返されている、以下の内容について反論してください。

- ・婦人科領域の癒着防止材の開発が消えた
- ・創傷治癒や潰瘍治癒効果を狙う再生医療領域は捨てた
- ・ハイツに見切りをつけられている
- ・マンチェスター大の臨床研究で、RP 治癒効果の証明に失敗した。

またこうした名誉を傷つけるような投稿に対して、御社としての今後の対応を教えてください。

A52：ご示唆をいただきありがとうございます。対応すべき情報発信については、検討の上、対応してまいりたいと存じます。

Q53：2億の詐欺事件はあれからどうなりましたか。

A53：捜査が継続中であるため、ご説明は控えさせていただきます。

◆ファイナンスについて

Q54：新規ワラントによる資金調達は絶対にやめてください。

中長期で応援してきた株主はほぼ全員が損失を抱えている状況です。黒字化が見えてようやく時価総額も回復する段階で株価下落が避けられないワラントによる資金調達を行うことは既存株主への背任行為に値すると思います。

黒字化が見えてきたステージであれば、事業提携、資本提携、銀行借入について、これまでよりも良い条件で交渉できるはずですので、その辺りの検討状況をご教示ください。

A54：資金が必要になった場合には、ワラント以外の調達方法を積極的に検討して参ります。

Q55：継続疑義について、解消の目処もしくは現在の進捗があれば教えて下さい。

A55：来期には監査法人との協議に入りたいと考えております。

Q56：発行株数が多いですが、自社株買いなどは考えてますでしょうか。

A56：将来にわたって検討を進めて参ります。

Q57：SPIとの業務提携は原材料の荷役業務、運送業務とあるので配送期間の短縮による棚卸資産の圧縮であれば理解しますが資金繰りが改善する理由を教えてください。SPIとの業務提携における運送費の支払いだけであればサイト90日としても与信枠は数千万円程度と思いますが、億単位の与信枠を設定して貰えましたか。SPIに限らず他社への支払いに対しても与信枠は利用可能ですか。SPIの与信枠を利用することでCPCとの原材料の取引における支払いサイト30日は60日もしくは90日に伸びましたか。

A57：詳細はお答えできかねますが、原材料取引においても部分的に与信枠を頂いております。

Q58：米国での販売が好調ですがNASDAQに上場して資金調達する可能性はありますか。新株予約権を発行して希薄化させながら資金調達するフェーズは終了と思いますがどのように社債を返還する為の原資を確保するのか、新しくファイナンスを担当する方の考えを教えてください。

A58：社債は転換社債ですので株式へ転換されます。

Q59：業務提携により、今後は、ワラントに頼らない資金調達を行うという理解で良いか。

A59：極力ワラントに頼らない資金調達を模索してまいります。

Q60：黒字になったらワラントはしないのか。様々な資金調達をしますという回答は求めている。するのかしないのかを回答してください。

A60：極力ワラントに頼らない資金調達を模索してまいります。

Q61：株価を上げる自信はあるのか。

A61：着実な業績回復と、それを市場にご理解頂くため最大限努力していく所存です。

Q62：度重なるワラントの後遺症は恐ろしく怖いものですね。数年前の株価に好決算や39回ワラント終了でも戻る気配もありません。

社長として、株価の好転しない理由はどのようにお考えでしょうか。

又、長期株主へ言いたいことがあれば一言お願いします。

A62：着実な業績回復と、それを市場にご理解頂くため最大限努力していく所存です。

Q63：配当について、御社社員皆様の努力により黒字化が見えてきましたが、配当についてのご見解を教えてください。

もし配当実施の基準やお考えがあるのであれば【営業利益もしくは純利がいくら以上から検討します】などの回答を頂けると幸いです。

A63：明確な方針を設定しているわけではございませんが、成長のための投資に振り向け企業価値向上につなげるのがメインシナリオではないかと考えております。

以上