

【連結業績】(決算概要4ページ)

Q. 3Q実績は計画比でどうだったか？

A. 概ね計画通りであった。セグメント別では、CSO事業の営業利益に若干進捗遅れがあるが、新規案件の先行費用が発生したことが要因であり、案件の開始に伴い4Qで利益の積み上げを期待している。

Q. 通期の見通しはどうか？

A. 通期計画に対する3Qの進捗率は、売上高73.7%、営業利益87.0%、最終利益95.5%となっており、通期は概ね開示どおりの着地とみている。

【セグメント】

<CRO事業> (決算概要9ページ)

Q. 3Qの営業利益率が、今期2Qおよび前期3Qに比べて低下している理由はなにか？

A. 例年、新卒社員が入社する3Qは、新卒社員の人件費・教育費などのコストの発生により営業利益が2Qより減少する傾向がある。今期はそれに加えて、2Qにプロジェクトの進捗が前倒しに進んだことから、3Qの進捗が緩やかになったため。

<CDMO事業> (決算概要10ページ)

Q. アステラスファーマテック株式会社から譲り受けた西根工場の連結業績への影響は？

A. 2019年6月1日に西根工場を譲り受け、6月30日にみなし取得し、3Q末のB/Sに取り込んだ。西根工場の収益は4Qから加わるが、今期連結業績への影響は大きくないとみている。

Q. 今期2Qで2.3億の営業黒字が3Qでは赤字と、四半期で業績の変動が大きい要因はなにか？

A. 今期2Qは国内及び米国工場において生産が進んだ影響で売上高が増加し、稼働率向上により営業利益も増加した。一方、3Qは米国工場において在庫調整が発生し、生産量が若干減少したこと、国内においても2Q生産量増加の反動で稼働率が減少したことが影響した。

Q. 今期3Qに発生した在庫調整や稼働率低下などによる生産量減少は、4Qで回復するか？

A. 4Qの四半期(3ヶ月)業績は黒字化する見通しである。

Q. 受注高・受注残高の増加は、西根工場の譲受けの影響か？(決算概要7ページ)

A. 3Qで西根工場の受注も計上されている。

Q. 西根工場譲受けによる受注高・受注残高の増加は、短期的に利益が期待できるか？

A. 今期は工場譲受けによるシステム費用等が発生するため、利益にはそれほど影響はないとみている。来期以降はある程度安定した受注が期待できるため、西根工場からは一定の営業利益は確保できる。

Q. 3D プリンター製造技術のアプリシア社や、高度な錠剤分割技術を有するアキュブレイク社との提携による効果は？ 3Q の受注に計上されているか？

A. 両社との提携後、国内の製薬会社に営業しており反応は非常に良いが、受注・収益に効果がでるのはまだ時間がかかるとみている。

<CSO 事業> (決算概要 11 ページ)

Q. CSO 事業は今期 2Q まで赤字だったが、3Q で黒字化した。今後は回復傾向とみていいか？

A. 足元の新規受注が今後の利益に寄与するという意味では当面は回復傾向にあるが、新規受注が増加すると先行投資が必要となるため、そのサイクルは今後も発生するとみている。

<ヘルスケア事業> (決算概要 12 ページ)

Q. 他社の SMO も統合を発表していたが、SMO の市場環境は変わってきているか？

A. SMO 市場全体は横ばいで推移しており、全体的に飽和状態になっていると認識している。その環境の中で、SMO の統合や売却という動きは今後も出てくるとみている。

Q. SMO 子会社の統合の狙いは？ 競争力強化をどのように行っていくか教えてほしい。

A. 買収した株式会社 BELL24・Cell Product は北海道を基盤にした SMO で、大手医療機関を提携先に持っている。今後、抗がん剤などの案件の増加に伴い大規模病院との案件が増加するため、Cell Product 社の統合により、北海道エリアでの競争力を更に強化することが狙い。

Q. harmo 事業の譲受けによる今後のデータ利活用をどのように考えているか？

A. 当面、服薬アドヒアランスのビジネスで harmo を活用していくが、harmo は個人情報と薬局の処方データをうまく切り分けることができるため、今後 harmo で収集できるデータの種類を増やすなど検討し、次の展開につなげていく。

Q. harmo は 30 万人のデータがあるとのことだが、直近でのデータ増加数は？

A. 6 月にソニーから譲り受け、オペレーションの切り替えを行っているところである。シミックグループになって、これから薬局まわりの開拓を進めていくという段階なので、現状、データ数自体は大きな変動はない。