

【連結業績】(決算概要4ページ)

Q. 1Q実績は計画比でどうだったか？

A. 売上高・営業利益とも計画に対し、若干進捗遅れがあった。

売上高の進捗遅れは、CDMO事業のUSで大顧客の在庫調整が入り生産を止めたことが要因。在庫調整が終わると発注が再開されるため、現時点では一時的な要因とみている。営業利益の進捗遅れは、CRO事業の不採算案件と稼働率低下の影響、CDMO事業のUSの売上減少が要因。

【セグメント】

<CRO事業>(決算概要9ページ)

Q. 稼働率が低下したのは、案件の小型化によるものか。今後稼働率を上げることは可能か。

A. 案件の小型化による影響がある。市販後試験や臨床研究のニーズが高いため、今後はそれらのプロジェクトを通じて稼働率を上げていく。

Q. 営業利益の減少要因となった不採算プロジェクトについて、一過性の問題であって、2Q以降の影響はない。また、そのプロジェクトは計画に織り込んでいるか。

A. 計画には織り込んでいないが、一過性の事象ととらえている。

<CDMO事業>(決算概要10ページ)

Q. 国内工場の売上が大きく伸びた背景、損失が改善した理由は何か。

A. 国内工場は順調に利益を計上している。ただし、足利工場の新注射剤棟は、現在治験薬製造を行っており、商用生産の開始はまだ先になるため、当面赤字が続く。

Q. シミック CMO 西根の業績はどうか。

A. 2019年6月グループ化したシミック CMO 西根は、年間売上高30-40億円、営業利益も想定通りの水準を確保している。

Q. 足利新注射剤棟の引き合いの状況はどうか。

A. 引き合い自体は非常に堅調。これまでは、治験薬製造等の小型の案件を積み上げてきたが、大型案件の受注がみえてきたので、期待している。

Q. 引き合いに対してシミックの生産能力は十分か。

A. 現状の引き合いには見合う生産能力がある。

<CSO 事業> (決算概要 11 ページ)

- Q. 売上が順調で営業利益が大幅に伸びたのは、前期受託した案件の採算がよかったのか。
- A. CSO のビジネスは、受注に合わせて人の採用を行い、教育を行う。それに対して数か月遅れて売上が計上されるサイクル。Q1 は前期に仕込んだ案件の売上があがる一方、受注により待機者が減少したことにより、利益が大幅に伸びた。
- Q. CSO のマーケットは、ネット等もあるが、良くなってきたのか。それとも、たまたまシミックの案件が良かったので利益が出ただけで、業界が良くなってきたというのはミスリードしてしまうか？
- A. 他社の状況は十分把握していないが、足元シミックグループから見ると、MR 派遣のニーズがある。
- Q. 受注案件はガンが多いのか。
- A. ガンもあるが、ガンに特定したものではない。新たに製薬業界に参入した会社の案件も受けている。
- Q. 少し長い目線での質問になるが、マーケットをみると、MR に対する販売情報提供ガイドラインが適用開始等により、対面でのコミュニケーションが少し難しくなっている印象があるが、これがシミックの事業にどのような影響を与えているか。受注は比較的堅調に推移しているとの話があったがどうか。
- A. 本ガイドラインは、一定の周知期間を経ており、それを踏まえて今の受注高となっているので、我々の受注そのものには特に大きな影響はなかったのかなと思う。特に各製薬会社とも、MR の人材削減を行っている中で、逆に要員不足の事象も発生しているようで、今足元 C-MR ニーズが出てきたのかと思っている。
- Q. 今回薬価改定があるが、過去厳しい薬価改定があったとき、外注の MR をシュリンクするということもあった。現段階で、今回の改訂をどのように受け止めているか、教えてほしい。
- A. 薬価についても、今回については、概ね想定された範囲内で、これを織り込んだうえでの現在の状態と思う。特段薬価改定によって、既存の案件の PJ を途中で中止するという話も現在出てないので、足元はそれほど厳しい状況にならないのではないかと。

<ヘルスケア事業> (決算概要 12 ページ)

- Q. ヘルスケア事業の利益が減少傾向にある。これは SMO の利益減少が要因か。
- A. SMO は増収増益。ヘルスケアの新規ビジネスへの先行投資と人材ビジネス (BPO) がマイナスインパクトとなった。ヘルスケアの新規ビジネスも、徐々に引き合いが入ってきているので、年末にかけて収益化できるモデルもあるだろう。