

2020年9月期 第4四半期決算 WEB 会議 Q&A (2020年11月12日開催)

シミックホールディングス株式会社

Q. CRO 事業で受注が回復してきた理由は何か。

A. コロナ感染症拡大により中断・遅延となっていた臨床試験に、再開の動きがでてきたことや、製薬企業が積極的に新型コロナウイルス感染症治療薬やワクチンの開発を進めていることが挙げられる。シミックでは、開発案件に加え、市販後調査や臨床研究が増えていることも受注が回復している要因となっている。

Q. 足利新注射剤棟で大型案件を受注したようだが、収益改善のイメージはどうか。

A. 足利新注射剤棟は立ち上げ期にかかる減価償却費等の固定費負担が大きかったが、大型案件が 2022 年から生産開始することにより、収益が徐々に改善する予定であり、CDMO 全体としてもプラス効果が大きい。

Q. 電子処方箋が harmo ビジネスに与える影響はないか。また harmo の普及率上昇に向けた目標や取り組みはあるか。

A. 電子処方箋で、直接影響を受けるとは考えていない。harmo はユーザー数 200~300 万をまずは目標とする。電子お薬手帳の機能だけでなく、地域住民に配付してその地域のヘルスケアを支えるシステムとして活用することも検討している。

Q. CRO の事業環境について、開発案件の小型化や価格競争の状況、業界再編の可能性など、見解をききたい。

A. CRO 業界は、コロナ感染症拡大による臨床試験の中止や延期により、一時供給過剰の状態もあった。現状、案件が再開されつつあるが、今後は人材教育や経験を含め、特徴がない CRO は生き残りが難しく、業界再編の可能性もあるだろう。マーケットアクセスをいかに早くできるか、医薬品の価値を最大化できるかという観点で開発全体を考えると、CRO にも一定の規模が必要になると考えられる。シミックとしては、単に人数を増やすための買収をするつもりはなく、文化・ノウハウ・人財の面でシナジーが出る場合に検討していく。

Q. 中期的に MR 活動の変化と、シミックの CSO 事業への影響はどう考えているか。

A. 従来の MR の賃金体系やアウトプットパフォーマンスが今後も同じ形で維持されるとは思わない。薬の価値を最大化するため、今後は開発のコンセプトを策定する段階から、マーケット・ポジショニングを検討しておかなければならない。そのためには、メディカル・アフェアーズを使った臨床研究支援や、電子お薬手帳機能を活用した服薬アドヒアランスの向上など、単なる MR 派遣ビジネスにとどまらない

CSO になる必要がある。劇的な変化が起こるのではないかと考えている。