

日本精化株式会社

中期経営計画（2023～2026 年度）

機関投資家・アナリスト向け決算説明会 質疑応答（要旨）

日 時：2023 年 5 月 12 日（金） 13：00～14：00

開催方法：Web 会議

当社出席者：代表取締役執行役員社長 矢野 浩史

資 料：中期経営計画（2023～2026 年度）説明会資料（2023 年 5 月 12 日開示）

※この資料は、Web 会議での質疑応答の要旨をまとめたものです。

質疑応答（要旨）

質問：（ビューティケア）化粧品用リン脂質素材について、現状の設備の稼働率は？設備増設によりキャパシティがどのくらい増えるのか？

回答：稼働率については、3 交代勤務であるので、現状はフルキャパシティまではっていない（7～8 割程度）。新たな投資の詳細は決定していないが、イメージとしては2～3 倍増強を考えている。

質問：（ビューティケア）EBITDA と営業利益の差額が減価償却費であり、計算すると機能性製品の減価償却費が8 億円程度増える（12 億円（2023 年度計画）→20 億円（2026 年度目標））こととなる。一方で、化粧品用リン脂質素材の増産投資の計画が23 億円であり、これだけでは減価償却費が8 億円も増加するとは考えにくいと思われるが、8 億円の内訳は。

回答：中期経営計画期間で総額120 億円の設備投資をする予定であり、化粧品用リン脂質素材の増産投資23 億円以外にも増産対応投資の多くがビューティケア関連となる。また、デジタル化投資やサステナビリティ対応投資についてはビューティケア関連だけでなく各事業への割り振りがある。

質問：（ビューティケア）中期経営計画期間でビューティケアの売上高が27 億円増加するが、そのうち化粧品用リン脂質素材がどのくらい占めるのか、2022 年度の売上高の化粧品用リン脂質素材の額と合わせて教えて欲しい。

回答：内訳は開示していないので、申し上げられない。

質問：（ビューティケア）ビューティケアの中で最も売上割合が大きいのは化粧品用リン脂質素材か？化粧品用リン脂質素材の成長率は？

回答：割合については一番大きいというわけではない。成長率については、当社は化粧品用リン脂質素材以外にも機能性の高い原料を多数持っており、そちらも合わせて伸ばす計画。化粧品用リン脂質素材だけが伸びる計画にはなっていない。国内では化粧品用リン脂質素材については当社が一番と認識しているが、海外についてはまだ成長余地があると考えており、拡販に注力して化粧品用リン脂質素材の良さを知ってもらい拡販につなげたい。

質問：（ヘルスケア）一言で言うと満足を得られる中期経営計画ではないと感じた。なぜなら、ヘルスケアが大型の設備投資をしているのに、中期経営計画期間の売上高が年平均5%、営業利益が年平均15%しか伸びない計画である。競合他社が4割近い営業利益率に対し、当社が15%程度であり、設備投資が売上高や利益の増加につながっていないと感じる。その理由は？

回答：ヘルスケアセグメントには、医薬品用リン脂質以外にも医薬品中間体やラノリンコレステロールの医薬用途も含まれている（事業分野でくくっているため）。156期（2023年度）は営業利益が減少するが、159期（2026年度）にかけて収益性は改善する計画。159期（2026年度）でもフルキャパシティという状態ではないので、その先更に高付加価値品を増やしていく。当社の強みとしてはリン脂質とコレステロールの複合化技術を使ったリポソーム。新型コロナウイルスワクチンで話題になったLNP（リピッドナノパーティクル）の製剤化技術にも使用されている。当社は約30年の蓄積された技術を使用し、今後収益にも寄与すると考えている。

質問：（ヘルスケア）設備投資がすぐに（稼働することにより）業績に寄与するわけではないというのは理解しているが、中期経営計画期間4年間で、どのような稼働のイメージとなるか。稼働率の計画は（159期（2026年度）の稼働率は）？

回答：新しい工場については、既存顧客の製品が増加する計画。新しい製品については、今後上市されると新しい工場で生産対応することになる。稼働率については開示していない。

質問：（ヘルスケア）159期（2026年度）の71億円という売上高は最低ラインなのか。

回答：これだけの投資をしているので、投資回収計算はしている。現時点ではそれに沿った形で進めている。

質問：（ヘルスケア）医薬品用リン脂質のキャパシティは大型投資により2倍になるのか、3倍なのか。キャパが3倍になる投資を行っているのに売上高が14億円しか増加しないことに違和感を覚える。ギリアド社のアムビゾームも3倍になるということか。アムビゾームは歴史ある薬だが、今後それほど増加するのか。或いは新たな医薬品があるのか。

回答：生産能力は3倍になる。ただし、ギリアド社とのアライアンス部分については、現有工場は生産を止めバックアップ用とするため、2倍の生産量となる。ギリアド社向けで増えるのはアムビゾーム。アムビゾームが承認されていない国もあり、承認が進むことに対応し需要が増える見通しだ。

質問：（ヘルスケア）アムビゾームの成長率と当社のギリアド社向けの売上高は連動するのか。

回答：一概には言い難い。前工程となるリン脂質は当社が生産しているが、後工程は当社だけでなくギリアド社自体も生産している。

質問：(ヘルスケア) CDMO (医薬品製造開発受託) は既に稼働しているのか。売上が立ち始めるのは？

回答：案件が増加している段階。これまでは低分子医薬関係が多かったが、今後は核酸医薬分野等の案件が増加している。医薬品については製品になるまでは時間がかかり、また、テストの段階から売り上げが立つが、その売り上げがずっと立ち続けるかは分からないので、いつから売り上げが立つというかは申し上げにくい。

質問：(ヘルスケア) 中期経営計画期間で売上高が 12 億円増加し (59 億円 (2023 年度計画) → 71 億円 (2026 年度目標)、営業利益が 7 億円増加する (4 億円 (2023 年度計画) → 11 億円 (2026 年度目標)) ということなので、減価償却費負担も減少するのかもしれないが、限界利益は高いのか？

回答：そう認識している。ただし、ヘルスケアは医薬品用リン脂質以外も含まれている。

質問：(経営目標数値) 当社は保守的な予想が多い会社なので、実績は目標より上振れする可能性があると考えているが、その要因としてはどのような要因が考えられるか？

回答：お答えできない。上下どちらに振れるか分からないので、現時点で見込める内容となっている。

質問：(ヘルスケア) 2022 年度売上高 57 億円、営業利益 9 億円、営業利益率約 15%だが、一方競合他社は 4 割程度の営業利益率となっている。競合他社と比べて当社の収益性が低い理由は？

回答：他社のことは詳細を存じ上げない部分もあるが、各社の独自性に付加価値を付けることにより特殊性を出されていると考えている。当社は核酸医薬品分野にはまだ本格参入できていないので、CDMO 案件を増やすことにより狙っていきたい。当社はリン脂質とコレステロールの複合化技術及びプレソーム化 (原薬を包む) により他社と差別化でき、競合もそれほど多くないと考えており、約 30 年のノウハウを生かして伸ばしていきたい。

質問：(ヘルスケア) 確認だが、ギリアド社向けの売上高は、医薬品の承認の状況によって変わるという理解で良いか。

回答：その理解で良い。

質問：(資本政策) 資本政策の中で自社株取得についての言及があるが、一方で当社株式の流動性が下がる懸念があると思われる。それを踏まえた上での株主還元の考え方をお聞きしたい。

回答：株式の持ち合いが残っているので、その改善を第一と考えている。従って、自社株取得が流動性の悪化にすぐにつながるものとは考えていない。

以上