

質問①

中東情勢の悪化により、手袋などの医療消耗品が品薄と騒がれています。御社は現在どのような状況に置かれているのでしょうか。

回答① 村井社長

ご質問ありがとうございます。

現時点では、弊社の業績への影響は軽微であると考えております。

たしかに厚労省で「中東情勢に伴い供給制約が生じうる」と判断された製品群（透析回路、手術廃液容器、医療用手袋等）は、3月、4月と少しずつ増えております。

しかしながら、弊社の医薬品卸売事業の売上高全体に占める医療消耗品の割合は2%程度であり、対象の製品群にいたってはわずか0.6%程度です。

今後、状況が大きく変わることがあれば、適切な開示を行います。

流通の滞りや先行きの不透明感による買い占めが起これぬよう、弊社としても国と緊密に連携し、医療現場に混乱をきたすことのないよう、安定的な流通体制の確保に向けて全力で取り組んでまいります。

質問②

製薬事業について3点お聞きします。

1つ目として、開発している薬の上市時期の見通しについて伺えますでしょうか？

2つ目として、他の薬剤の導入候補はあるのでしょうか？

3つ目として、導入する薬剤の基準などはありますか？

回答② 鈴木取締役

ご質問ありがとうございます。

まず1つ目の質問についてですが、現時点では2029年以降の上市を予定しています。治験のスケジュール等は関係当局との打ち合わせを経て決まっていくので、丁寧にやり取りを行いながら、着実に開発を進めて、一日でも早く必要とされる患者さんに届けることを目指します。

また、2つ目ですが、現在、複数の導入品の検討を鋭意行っております。

最後の3つ目については、すでに海外で発売されている製品や少なくとも第3相試験を実施している製品で、弊社の販売網の特徴を生かせる製品を想定しています。

質問③

中期経営計画2年目のガイダンスが開示されましたが、昨年4月に公表した当初計画比で下振れています。このような中、3年目の売上目標6,600億円が据え置きとなっておりますが、M&Aを前提にしないと達成困難な水準ではないでしょうか。中計期間中のM&Aに関する予算規模、ターゲット領域を教えてください。

回答③ 喜多取締役

ご質問ありがとうございます。

まず、売上高については、既存事業の有機的成長+3PL事業の拡大+M&Aで達成を目指してまいります。

M&Aは既存事業とのシナジーを重視しつつ、投資委員会が将来収益性を厳格に算定した上で案件ごとに判断していきます。

また、優先領域についてですが、介護レンタル事業、物流・システム関連領域が中心です。成長投資については、製薬事業等の新規事業に加え、M&Aにも充当するつもりですが、将来的な成長が見込める案件については、公表した枠にとらわれず投資する方針です。

質問④

政策保有株の縮減について、機関投資家の議決権行使基準の閾値を20%から15%に下げる動きが見られていますが、御社の現状の水準だと、今後代表取締役の選任議案への反対票が増えるのではないのでしょうか。

回答④ 喜多取締役

ご質問ありがとうございます。

当社としては、製薬事業に関する研究開発費の計上が発生するものの、今後4年間で政保株の大半を縮減していくことで、ROEを当社の株主資本コストを上回る水準である6.5~7.5%に維持する考えです。

そして、2030年度以降は製薬事業等新規事業の収益貢献により ROE を 8%前後に引き上げる計画です。

こうした考えであることを機関投資家の皆様に丁寧に説明していき、ご理解を得たいと考えています。