

個人投資家向けオンライン会社説明会 ミーティングメモ

ダイト株式会社 (4577)

開催日：2020 年 9 月 1 日（火）

説明者：代表取締役社長 大津賀 保信 氏

1. 会社概要

- ・ 本社所在地は富山市八日町です。富山市南部を走る北陸自動車道の横の 3 万 5000 平方メートルの敷地に本社工場を構えています。
- ・ 決算期は 5 月末で、7 月に決算発表をしています。
- ・ 従業員数は 784 名（連結、2020 年 5 月 31 現在）で、事業内容は原薬・製剤の製造販売・製造受託・仕入販売、健康食品等の販売です。
- ・ 子会社として大和薬品工業株式会社、Daito Pharmaceuticals America, Inc.、大桐製薬（中国）有限責任会社の 3 社を有しています。
- ・ 社是は「創造 闘志 誠実」、経緯理念は「社員が『楽しい会社、楽しい仕事』を実感できる働きやすい環境を作り、健康な社会作りに貢献し、選ばれ続ける企業を目指します」としました。
- ・ 行動指針は「経営理念のもと、選ばれ続ける企業を目指します」です。
- ・ 当社は富山の配置家庭薬を東南アジアへ進出した軍隊へ一元的に輸出する企業、大東亜薬品交易統制株式会社として、1942 年に設立されました。
- ・ 終戦後、配置家庭薬の製造販売を開始、その後、医療用医薬品（ジェネリック医薬品）、原薬、薬局薬店向けの OTC 医薬品へと拡大、2010 年に東京証券取引所市場第二部に上場しました。
- ・ グループの大和薬品工業は原薬を専門に作っています。
- ・ 千輝薬業（安徽）有限責任会社と安徽鼎旺医薬有限責任会社は原薬の上流部分を主に担当している出資会社です。
- ・ 大桐製薬（中国）は製剤を担当。当社が 70%出資し、製剤を日本に輸出しています。
- ・ Daito Pharmaceuticals America は FDA 対応、販売会社対応など米国の市場調査に取り組んでいます。
- ・ 当社の顧客・ユーザーは配置薬メーカー、OTC メーカー、ジェネリック専門メーカー、新薬メーカー、外資系メーカーなどです。全国の医薬品メーカーの約 9 割と取引があります。
- ・ 原薬とは医薬品を製造するための原材料であり、一般には医薬品の中に含まれる有効成分のことを指します。
- ・ 製剤とは原薬に乳糖やでんぷんなどの添加剤を加え、錠剤や顆粒剤（かりゅうざい）などに加工した医薬品を指します。

大和インベスター・リレーションズ(株)（以下、「当社」といいます。）はこの資料の正確性、完全性を保証するものではありません。ここに記載された意見等は当社が開催する個人投資家向け会社説明会の開催時点における当該会社側の判断を示すに過ぎず、今後予告なく変更されることがあります。当社は、ここに記載された意見等に関して、お客様の銘柄の選択・投資に対して何らの責任を負うものではありません。この資料は投資勧誘を意図するものではありません。当社の承諾なくこの資料の複製または転載を行わないようお願いいたします。

-
- ・ 当社のビジネスモデルは以下の 4 つです。
 - ・ 1 つ目は原薬と製剤のコラボレーション。原薬・製剤それぞれの営業部門の情報を共有化、高い情報収集・提供能力を発揮し、ビジネスチャンスをつかみます。
 - ・ 2 つ目は医薬品製造への資源集中。独自に MR は持たず、販売並びに開発にかかる費用を抑えることで、医薬品の製造に経営資源を集中しています。
 - ・ 3 つ目は幅広い生産品目。ジェネリック医薬品を中心にしながらも、大手メーカーの新薬や長期収載品の受託製造、OTC 薬の製造まで幅広くカバーしています。
 - ・ 4 つ目は商社機能の充実。自社で生産していない品目であっても、国内外における独自のネットワークで他社から仕入れ、販売を行っています。
 - ・ こうした原薬と製剤の両方を主力にしたメーカーは日本にはほとんどなく、他社にはない独自のビジネスモデルを確立しました。
 - ・ 原薬を製造・販売するビジネス。原薬を製剤化して販売するビジネス。第三者から原薬を購入して販売するビジネス。いろいろなビジネスを抱え、ユーザーニーズに応えています。部門別売上構成（2020 年 5 月期）は原薬部門 54%、製剤部門 46%です。

2. 成長戦略と進捗状況

- ・ 今後、高齢者が増えていきますから、医療の質を落とさないで医療費を削減・抑制することが大事になります。国は 10 年ほど前からジェネリック医薬品の数量シェアを 2020 年 9 月までに 80%にするという目標を掲げてきました。当社もジェネリック医薬品の強化に取り組んでいます。
- ・ 薬価は市場実勢価格に基づき 2 年に 1 回改定されてきましたが、2021 年から毎年改定される予定です。
- ・ 日本の医薬品市場は新薬加算品、特許品、長期収載品、後発品（ジェネリック医薬品）などの市場で構成されています。当社はジェネリック医薬品を中心に全方位的なビジネスを展開しています。
- ・ 平均寿命が右肩上がりに伸びていることから、将来的には薬効別で抗がん剤の市場がトップとなると予測されます。当社も、そこに焦点を当てました。
- ・ 市場の追い風と高度な製造技術をベースに、抗がん剤を主とした高薬理活性領域への展開を図ります。その他、ジェネリック原薬および製剤市場、グローバル市場も大きなマーケットとして捉えています。
- ・ 既存ビジネスの重点施策は「研究開発の強化」「開発・生産能力増強投資を継続」「生産効率化の推進」です。
- ・ 新規ビジネスの重点施策は「高薬理活性製剤への注力・拡充および海外展開」です。
- ・ ジェネリック原薬の研究開発の成果としては、2020 年 5 月期に 1 つ、2021 年 5 月期に 3 つの上市品があります。
- ・ ジェネリック製剤には 2020 年 5 月期にヤクルト本社が販売する抗がん剤を含む 2 つ、

2021 年 5 月期に 4 つの上市品があります。

- ・ 生産体制最適化への取り組みとして中国の子会社・関係会社をうまく使い、高品質で安価な製品を安定的に供給する生産体制を構築しました。
- ・ 原薬は関係会社の千輝薬業（安徽）、安徽鼎旺医薬、子会社の大和薬品工業が連携して生産しています。
- ・ 製剤は中国の上記関連会社が作った最終原薬を大桐製薬（中国）で加工したものを日本に輸入しています。日本では採算が合わないものでも、中国で対応すれば十分な利益が得られるので、子会社・関連会社に生産を委託しています。
- ・ 本社では第七原薬棟が 2021 年末に完成予定です。生産能力の 10%増を目指します。
- ・ 抗がん剤を主体とした高薬理活性製剤に関しては高薬理 R&D センターと第八製剤棟へ投資しています。
- ・ 第八製剤棟では大手からの受託仕事も入ることから、新たに B ライン（2ライン目）を増設します。
- ・ 高薬理活性製剤に注力し、設備増強を進めています。高薬理活性製剤とはステロイド剤や抗がん剤のように少量で人体に強い薬効を与えるもの、もしくは毒性を有する物質などをいいます。小規模スケールから大規模スケールの製剤がフレキシブルに製造できるような体制をつくりました。
- ・ 2021 年 5 月期は第七原薬棟、第八製剤棟の高薬理関係の設備増強などを含め、65 億円の設備投資を計画しています。
- ・ 研究開発費もジェネリック関係の抗がん剤を主にして 21 億円の投資を考えています。
- ・ 国内のみならず、海外でも製剤申請を進めており、グローバル展開を考えています。

3. 決算概要と今期予想

- ・ 2020 年 5 月期の決算は売上高 449 億 9,100 万円で前期比 9.4%増収、営業利益 53 億 5,700 万円で前期比 17.8%増収、経常利益 54 億 6,200 万円で前期比 17.7%増収、当期利益 39 億 4,400 万円で前期比 12.3%増収でした。
- ・ 1 株利益 309.66 円、配当金 46 円です。
- ・ 減価償却費 29 億 5,000 万円、設備投資額 38 億 5,000 万円です。
- ・ 部門別売上高は製品（当社で製造しているもの）、商品（当社で取り扱っているもの）に分けています。製品・商品合計で、原薬の売上高は 242 億 1,100 万円、製剤は 205 億 3,000 万円でした。原薬では商品が前期比 26%増、製剤では製品が前期比 10.1%増です。
- ・ 健康食品以外は全部門で前期を超えました。
- ・ 売上総利益は 94 億 8,400 万円。百分比 21%で、前期と、ほぼ同率です。
- ・ 販管費も、ほぼ同額。営業利益は 53 億 5,700 万円で、11.9%でした。
- ・ 売上高が増えたので、粗利が増えました。償却費や人件費の増加、研究開発費の減少などの結果、経常利益は 54 億 6,200 万円となりました。

大和インベスター・リレーションズ(株)（以下、「当社」といいます。）はこの資料の正確性、完全性を保証するものではありません。ここに記載された意見等は当社が開催する個人投資家向け会社説明会の開催時点における当該会社側の判断を示すに過ぎず、今後予告なく変更されることがあります。当社は、ここに記載された意見等に関して、お客様の銘柄の選択・投資に対して何らの責任を負うものではありません。この資料は投資勧誘を意図するものではありません。当社の承諾なくこの資料の複製または転載を行わないようお願いいたします。

-
- ・ 売上高・営業利益の推移を見ると、上場以来 2020 年 5 月期まで 11 期連続で増収増益を達成しました。売上高・営業利益ともに右肩上がりです。
 - ・ 長短を含めた借入金 は 2020 年 5 月末時点で約 30 億円。現預金が約 30 億円あり、実質的には借入金ゼロを実現しました。
 - ・ 純資産は 368 億 6,800 万円。自己資本比率が約 67%で、健全な財務体質を維持しています。
 - ・ 営業キャッシュフローは 43 億 600 万円、投資キャッシュフローは 26 億 8,100 万円、最終的な現預金は 30 億 8,400 万円になりました。
 - ・ 2021 年 5 月期の業績予想は売上高が 475 億円、前期比 5.6%、25 億 800 万円の増加です。
 - ・ 営業利益・経常利益は若干の減益になります。研究開発・設備投資を積極的に行っている関係で、償却の増加によって利益が減少します。
 - ・ 配当金は従来どおり 46 円です。
 - ・ 研究開発費は 14 億円から 21 億円へ約 7 億円の増額です。
 - ・ 減価償却費は 29 億 5,000 万円から 34 億円へ約 4 億 5,000 万円の増額です。
 - ・ 設備投資額は 38 億 5,000 万円から 65 億円へ増額します。次の成長のために大きな設備投資をしていこうと考えています。
 - ・ 2021 年 5 月期経常利益は売上高の増加によって粗利が 9 億円増えますが、その一方、為替の影響、減価償却費・研究開発費の増加などがあり、50 億円を見込んでいます。
 - ・ 2021 年 5 月期の部門別売上予想は原薬が 262 億 200 万円で前期比 8.2%増です。内訳は製品が 174 億 3,000 万円で前期比 15.1%増、商品が 87 億 7,000 万円で前期比 3.3%減です。
 - ・ 製剤は 210 億 400 万円で前期比 2.5%増。内訳は製品が 185 億 200 万円で前期比 4.7%増、商品が 250 億 2,000 万円で前期比 11.1%減です。
 - ・ 合計で売上高 475 億円を目標としています。
 - ・ 特に原薬（製品）、製剤（製品）は順調に売上高が上がっています。製品は設備投資を活発に行い、確実に収益に結びつけています。
 - ・ 商品は仕入れメーカーとの価格の折り合いがつかない場合、ビジネスを失うという、当社の力では、どうしようもないケースもあります。
 - ・ 株価の推移（2016 年 1 月 4 日～2020 年 8 月 17 日）を見ると、2020 年 3 月 18 日に 2,453 円まで下がりました。新型コロナウイルス（COVID 19）が大きく話題になったころです。
 - ・ その後、決算発表、あるいはアビガンの製造受託を発表したことで、6 月 4 日には 4,525 円と大きく伸ばしました。9 月 1 日現在で約 3,500 円です。
 - ・ 当社は事業価値の持続的拡大と株主の皆様への利益還元を経営上の重要課題に位置づけています。2016 年 5 月期の配当金は 30 円でしたが、2020 年 5 月期は 46 円としました。2021 年 5 月期も同額を予定しています。
-

-
- ・ 上場した 2010 年 5 月期の配当金は 20 円でしたから、少しずつ増やしてきました。
 - ・ 新型コロナウイルスの影響については、2020 年 2～3 月に輸入の納期が遅れましたが、最近では原材料の調達には、ほとんど問題ありません。
 - ・ ただし、国内でも新型コロナウイルス感染者が増えており、医療機関に対する患者の受診抑制が起きています。現時点では業績に与える影響は、ほとんどありませんが、将来的に影響が及ぶ可能性はゼロとはいえません。そのときには速やかにお知らせします。
 - ・ 当社は生活習慣病の薬が主ですので、コロナウイルスの影響は比較的少ないのではないかと考えています。

4. 中期経営計画

- ・ 日本の医薬品市場は社会保障費抑制策を受け、厳しい状況で推移すると考えています。
- ・ 2020 年 9 月に国の方針である「後発医薬品の使用割合 80%」が実現されることから、「3 カ年中期経営計画 2023」（期間：2020 年 6 月～2023 年 5 月）を策定しました。
- ・ 経営戦略の柱として次の 5 つを掲げました。
- ・ 高薬理活性製剤の受託拡大および自社製販品目の開発。2 人のうち 1 人が、がんになる時代に即した戦略です。
- ・ 日本・中国を通じた原薬生産体制の最適化。4 カ所の製造拠点で最適な条件を見つけ、安定的な供給体制と競争力を確立します。
- ・ 米国・中国を中心とした海外展開強化。原薬のみならず、製剤にも軸足を置きます。
- ・ 新技術・新領域への挑戦。現在取り組んでいる低分子の経口薬の領域を増やし、かつ最近話題になっている連続生産に挑戦しながら、生産性・競争力向上を図ります。
- ・ 100 年企業を見据えた人材の育成。日本の人口が右肩下がりに落ちていく時代が来ており、グローバルな視点で大局を見ることができる人材を育成します。
- ・ 2021 年 5 月期は売上高 475 億円、営業利益 49 億 5,000 万円、ROE 8%以上を目標としました。
- ・ 2023 年 5 月期は売上高 530 億円、営業利益 55 億円、ROE 8%以上を目指します。
- ・ CSR（企業の社会的責任）を中期経営計画に取り込みました。ダイトグループはさまざまなステークホルダーの皆さまに医薬品をお届けする総合医薬品メーカーとして、人々の生命・健康に深く関わる社会的使命を強く自覚し、人と社会と地球環境の持続的発展に貢献する事業活動を推進してまいります。

5. 質疑応答

Q1. 原薬・製剤、両方のビジネスを行うメリットは何ですか。

A1. 原薬を作り製剤化することで、品質の一元化ができることです。原薬の化学的性質がわかりますから、製剤化したときに品質を安定的に担保するノウハウを備蓄できます。

大和インベスター・リレーションズ(株)（以下、「当社」といいます。）はこの資料の正確性、完全性を保証するものではありません。ここに記載された意見等は当社が開催する個人投資家向け会社説明会の開催時点における当該会社側の判断を示すに過ぎず、今後予告なく変更されることがあります。当社は、ここに記載された意見等に関して、お客様の銘柄の選択・投資に対して何らの責任を負うものではありません。この資料は投資勧誘を意図するものではありません。当社の承諾なくこの資料の複製または転載を行わないようお願いいたします。

品質保証体制が1カ所で整うことが最大のメリットです。

Q2. 新薬向け・ジェネリック医薬品向け、両方のビジネスを行うメリットは何ですか。

A2. 新薬メーカーとのつきあいで一番大事なことは、そのメーカーの品質基準に合わせることです。技術的なレベルに差があれば、当社に製造委託をしません。製造技術、品質管理技術のレベルアップにつながり、それを自社開発品に応用することができます。

Q3. 新規事業の高薬理活性の展開について教えてください。

A3. 抗がん剤、免疫増強剤、骨粗しょう症治療薬など少量で薬理活性が高いものを高薬理活性製剤といいます。新薬メーカーは、できるだけ少量で薬理活性が高いものを作ること、コスト削減できるメリットがあり、今後、そうした製品が増えていくことは間違いありません。ただ、高薬理活性には多額の投資が必要ですし、高い技術的レベルが要求されます。当社は、いち早くそれに取り組み、大手からの受託もいただき、当社自身でも開発することで、この分野の売り上げを順調に伸ばしています。

Q4. 大手からの受託があるということは御社でなければならない強みがあるのでしょうか。

A4. 当社では、いろいろな選択肢があります。例えば大型設備を使うときは中国を主体にして、最後の工程を日本で行ったり、量的に少ないものは最初から最後まで日本で行ったり、大手からすると非常に使いやすい。また、FDA（アメリカ食品医薬品局）の査察も受けており、大手並みの品質を確保していますから、大手からの受託も活発です。

Q5. 中長期的には第八原薬棟、第九原薬棟などの建設も視野に入っていますか。

A5. 隣接の土地を確保するよう努めています。子会社の大和薬品工業も設備拡張を考えていますし、中国も場所的に余裕があります。全体の生産の方向性は各社が参加して検討しています。生産設備拡充の余地は、まだあると思っています。

Q6. 中国での事業の現状と、将来の構想を教えてください。

A6. 千輝薬業（安徽）と安徽鼎旺医薬では原薬の製造工程の上流部門を主に担当していましたが、最近では原薬の最終製品も作り始めました。それを日本に持ってきて販売するケースもあります。また、それを大桐製薬（中国）で製剤化し、日本に持ってきて販売することも現在行っています。もっと大きなビジネスとして検討しているのは中国市場をターゲットにして、中国で作ったものを中国で販売することです。人口では中国は日本の10倍の市場があり、そこを、どのように狙っていくかが大きな経営戦略だと思っています。

Q7. 競合他社はありますか。

A7. 原薬・製剤、それぞれには競合がありますが、原薬と製剤の両方を扱っている競合メーカーは少ない。当社独自のビジネスモデルを形成していると考えています。

Q8. 為替変動が売上高に及ぼす影響について教えてください。

A8. 当社は年間約 4,000 万ドルの輸入をしています。一方、その 1~2 割の輸出をしています。当社の場合、輸入では 1 円の円安で約 4,000~5,000 万円のコストアップ、1 円の円高で約 4,000~5,000 万円のコストダウンとなります。輸出では逆のパターンです。輸入が多いので、会社全体としては円高のほうがメリットはあります。

Q9. 売上高に占める原薬と製剤の比率は今後どうなると考えますか。

A9. 原薬・製剤で、それぞれ切磋琢磨していますので、トータルとしては大きな変化はないと思います。

Q10. 基本的な経営方針を教えてください。

A10. 当社は上場企業ですから、ステークホルダーに喜んでいただく会社になるべきだと考えています。社員には「楽しい会社、楽しい仕事」という経営理念を徹底。1 日のうち会社にいる時間が一番長いわけですから、社員が楽しくなることを大きな目標の一つにしています。それとともにユーザーから選ばれ続ける企業、社会的使命を果たせる企業を目標としています。

Q11. 富山県を中心に事業展開をするメリットは何でしょうか。

A11. 富山の家庭薬を東南アジアの軍隊に輸出することからスタートした会社です。富山県のメリットは地震などの天災が非常に少ない点です。地震などを心配し、首都圏や関西圏から富山県に移転した企業も結構あります。ただ、1 極集中は、それ自体がリスクですから、中国にも工場を設置し、リスク分散を図っています。

以上