

# 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

---

## コスモ・バイオ株式会社 (3386)

開催日：2020年12月12日（土）

説明者：常務取締役総務部長 柴山 法彦 氏

### 1. 会社概要

- ・ 当社はライフサイエンス研究に関わる試薬や機器、サービスを提供する事業を行っています。
- ・ 「ライフサイエンスの進歩・発展に貢献する」という経営理念のもと、研究を支える立場でライフサイエンスにかかわりたいという思いを持つ人材が集まっています。
- ・ 本社所在地は東京都江東区東陽町、代表者は櫻井治久、設立は1983年です。
- ・ 事業内容はライフサイエンスに関する研究用試薬、機器、臨床検査薬の仕入れ、国内・海外販売です。
- ・ 従業員は連結135名、個別105名です（2020年9月30日時点）。
- ・ 連結子会社としてビーエム機器株式会社と米国サンディエゴにある Cosmo Bio USA、非連結子会社として株式会社プロテインテック・ジャパンがあります。
- ・ 1983年、丸善石油株式会社（現・コスモ石油株式会社）の子会社として、バイオ関係の事業を行うため設立されました。
- ・ 2000年、MBO（マネジメント・バイアウト）を実施し、コスモ石油から独立しました。現在、コスモ石油は一株主であり、関係会社ではありません。
- ・ 2005年、JASDAQ市場に上場しました。
- ・ 2006年、株式会社プライマリーセルを子会社化し、メーカー機能を獲得。研究試薬専門の商社からライフサイエンス商品のメーカーへ事業を拡大するきっかけとなりました。
- ・ 2013年、プライマリーセルを吸収し自社内にメーカー機能を持つ形となり、2017年には複数個所に存在していたメーカー機能の事務所を統合して当社札幌事業所を開設し、新たなスタートを切りました。

### 2. 主力の商社事業について

- ・ ライフサイエンス研究に使われる試薬や機器・器材・消耗品の販売、試験を請け負う受託サービスなどを行っています。教育機関（大学等）、公的研究機関、企業などで基礎研究を行う研究者が主な顧客です。
- ・ 試薬とは実験・研究・測定のために使われる薬剤です。化学物質、生物の内部から取り出した成分、それを反応させるための溶液などの総称です。
- ・ そのなかでも、当社はライフサイエンスの分野で使われる試薬を扱っています。生物から抽出したものや、その物質を合成したものが主です。数十マイクログラムという、目

---

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。

---

では見えないほど微量の取り扱いになります。

- ・ 研究用機器は PCR 装置をはじめとする化学物質・生体成分などを測定する機器です。
- ・ 器材・消耗品は液体を分注するためのピペット、液体を混合するための道具、使い捨ての実験用手袋、プレート、チップなどを指します。
- ・ 商品分類別の売上高構成（連結）は研究用試薬が全体の約 4 分の 3、機器（器材・消耗品含む）が約 4 分の 1 です。臨床検査薬も取り扱っていますが、全体の 2%弱に過ぎません。
- ・ 試薬は皆さまの生活と密接に関わっています。歯磨き粉やせっけんの開発、水道水の水質管理、食品開発、家電製品の改良など、さまざまなところで役に立っています。
- ・ ライフサイエンス研究のステップは基礎研究、応用研究、開発、実用化です。当社は基礎研究を行う研究者向けに試薬や機器を販売しています。そのため、基礎研究を多く手がける大学や公的研究機関が当社の主なユーザー層となります。
- ・ 当社の特徴は圧倒的な品ぞろえです。世界中の約 600 サプライヤーから約 1,600 万品目の商品を仕入れています。
- ・ 常に最先端の試薬を導入し、研究者の多様なニーズに応えています。どのような研究でもサポートできるように、取り扱い試薬を豊富に用意しました。既存商品では充足できないニーズには受託サービスを提供しています。
- ・ たくさんの商品があっても、ユーザーに伝わらないと売り上げにつながりません。情報を整理・発信することが重要な業務になります。
- ・ 当社では、これまでに培ったノウハウを生かし、ホームページ上で効率的に商品を絞り込めるようになっています。
- ・ ニュースレターで最新のトピックや新しい技術なども紹介しているほか、学会や展示会を活用し、ユーザーの研究者たちに直接伝えています。2020 年はコロナ対策のため、学会・展示会は Web で開催されました。
- ・ カタログ類も制作し、配布しています。
- ・ たくさんの商品の中から、ユーザーは、どのように選んでいるのか。ニーズとシーズをマッチングさせることが当社のビジネスモデルの最大の強みです。
- ・ 当社は 1,600 万品目のシーズをそろえています。一方、大学などの研究者はさまざまな研究をしており、ニーズは異なっています。
- ・ 当社は商品（豊富な品ぞろえ）、物流（専門知識で適切な管理）、情報（商品の情報提供）、技術（高度な学術基盤を持った人材）によって、シーズとニーズをマッチングさせています。
- ・ ライフサイエンス用試薬には煩雑な輸入手続き、保管・管理手続きがつきものですが、当社は、それに対応できる商品の仕入れ・管理のノウハウを有しています。
- ・ 例えば、毒物・劇物など危険なものは法令で取り扱いが厳しく定められており、それに正しく従う必要があります。動物由来成分が入っている場合は動物検疫を受けなければ

---

---

ばなりません。生ものですから、温度管理も非常に重要です。このようなことを適切に行いながら、商品の仕入れ・管理にあたっています。

- ・ 当社は輸入販売の割合が多いため、為替変動が利益に影響を与えます。
- ・ 輸入がメインのため、円高で仕入れ原価・コスト安となり、利益に貢献しますが、円安では逆となります。
- ・ 為替変動リスクを小さくするため、為替予約を行っています。
- ・ 為替差益・差損は営業外に計上するため、経常利益を経営指標として管理しています。
- ・ 2020年上期は108円/ドルが平均でした。現在、平均104円で推移しているため、下期は、もう少し円高になると考えています。
- ・ 仕入れの6割前後をUSドルで取引しています。

### 3. メーカー機能について

- ・ 当社は1983年に石油会社の子会社として誕生し、2000年に独立しました。独立のメリットは人材を直接雇用できるようになったことです。それ以降、ライフサイエンスを専門に学んだ人材を積極的に採用してきました。
- ・ そういった人材がそろったことで、より専門性の高い製品の情報、あるいは自社製品・サービスを提供できるようになりました。
- ・ メーカー機能を持つことで、市場にない（付加価値が高い）研究用試薬を製造できるようになり、自社技術を用いた受託サービスなど、ユーザーに新たなソリューションを提供できるようになりました。
- ・ メーカー機能により為替に左右されない安定的な利益を生むとともに、新たな事業領域を獲得し事業規模の拡大に寄与するなど、会社の成長・挑戦を目指しています。
- ・ 商社事業を軸にしてきた当社は2006年にプライマリーセルを子会社化し、メーカー機能を取り入れました。
- ・ 開発・製造の拠点は札幌事業所（北海道小樽市）です。ここでは大きく分けて、初代培養細胞ほか試薬製造・受託試験、カスタムペプチド合成&抗体作製、ゲノム編集ニワトリを用いたタンパク質製造の3つの事業を行っています。
- ・ 初代培養細胞（プライマリーセル）とは生体から分離した細胞を培養し、第1回目の継代を行うまでの細胞を指します。取り出したばかりの実際の生体に近い細胞のことです。
- ・ 細胞は継代を繰り返すことで性質が変化します。試験をする際には生体に近い反応をすることがライフサイエンスの知見を得るためには重要です。初代培養細胞を研究用に提供することは非常に価値があります。
- ・ 当社では研究者の要望に沿った配列のペプチドをカスタム合成しています。
- ・ ペプチドとは10~20個程度のアミノ酸が特定の配列で並んでいるものです。ユーザーによって、アミノ酸種類、配列の順番などのニーズが異なり、それに合わせたペプチド

---

を作ることがカスタムペプチド合成です。

- ・そこで作られたペプチドを抗原とした抗体の作製も、あわせて行っています。
- ・ゲノム編集の技術でニワトリを改変し、タンパク質を製造する事業も行っています。具体的にはゲノム編集で改変されたニワトリに卵を産ませ、その卵白に研究者が必要とするタンパク質を大量に含ませる技術を用いています。
- ・国立研究開発法人産業技術総合研究所（産総研）、国立研究開発法人農業・食品産業技術総合研究機構（農研機構）との共同研究から始まった事業です。
- ・卵白に大量に含まれているオボアルブミンを他のタンパク質に置き換える技術で、研究に必要なタンパク質を大量に得ることができます。
- ・この技術の特徴はニワトリに着目したことです。ニワトリの卵の中は無菌状態です。通常のタンパク質合成の研究では無菌状態を維持するために高価な設備が必要とされます。それを卵の中で行えるというメリットがあります。また、ニワトリは繁殖力が強いので、生産管理も容易です。
- ・試薬の使用料は数マイクログラムから数ミリグラムですが、原料として供給する場合は数百グラムから数十キログラムが必要です。当社の事業を実用化研究領域まで広げるためには、このタンパク質製造技術が非常に重要となります。
- ・メーカー機能の向かう先は「初代培養細胞ほか試薬製造・受託試験」から「市場にない試薬・サービスの提供」へ、「カスタムペプチド合成&抗体作製」から「原料としての提供など研究用から一歩踏み出した製造・サービス」へ、「ゲノム編集ニワトリを用いたタンパク質製造」から「原料供給を主な目的とした製造」への事業領域拡大です。

#### 4. 成長戦略について

- ・中期経営計画（2020～2022年）では「生命科学の研究者から信頼される事業価値を高める」というビジョンを掲げました。
- ・事業戦略は新たな事業基盤の創出、商社機能の強化、製造機能の強化、企業価値の向上です。
- ・10年後を見据えて、新たな柱を見つけることを重視しているため、新たな事業基盤の創出を1番目の事業戦略としました。具体的な取り組みは以下のとおりです。
- ・新たな事業基盤の創出は新規事業の開拓、資本提携・業務提携への取り組み。
- ・商社機能の強化は顧客情報管理とその活用、原料供給ビジネスの売上拡大、流通改革対策。
- ・製造機能の強化は新商品・受託サービスの拡充、抗体・ペプチド合成受託事業、鶏卵バイオリアクター事業の成長・収益加速。
- ・企業価値の向上は生産性の向上と効率化、人事制度・人材育成。
- ・鶏卵バイオリアクター事業は2015年、産総研、農研機構、当社が合同で研究を開始しました。

- 
- ・ 2016年、国立研究開発法人新エネルギー・産業技術総合開発機構（NEDO）のプロジェクトとなりました。
  - ・ 2017年、鶏舎を建築し、また産総研及び農研機構からヒトインターフェロンβ製造における特許許諾を取得しました。
  - ・ 2018年、国立研究開発法人科学技術振興機構（JST）のプロジェクトとなりました。
  - ・ 2019年、鶏舎を増築し、ヒトインターフェロンβ製造に限定しない特許許諾の取得、新たなゲノム編集方法の採用、受託製造事業の開始と着実に展開してきました。
  - ・ 技術の詳細は当社ホームページをご覧ください。

## 5. 業績・配当について

- ・ 世界的な新型コロナウイルス感染症拡大により、検査薬、ワクチン、治療薬の開発をはじめ、ライフサイエンス事業が果たすべき役割が注目されています。
- ・ そのような中で、当社では研究現場での消耗品の売り上げ動向を中心に変化が見られました。
- ・ 第1四半期（1～3月）は研究用の器材・消耗品などの購入需要が増加しました。一部海外からの商品仕入れは停滞しましたが、影響は限定的でした。
- ・ 第2、第3四半期（4～9月）は一部の消耗品（実験用手袋など）が一時的に世界的な品薄状態になりました。「緊急事態宣言」の解除後はユーザーである大学や企業の研究所が活動を再開し、試薬の消費も再開されました。
- ・ 当社では在宅勤務へのシフトも大きな問題はなく、「緊急事態宣言」下においても事業活動への影響は最小限で乗り越えることができました。
- ・ 2019年、働く場所にとらわれないオフィスづくりをコンセプトに改装しました。その際、社内ネットワーク、セキュリティー、パソコンなどをリニューアルし、在宅勤務しやすい環境を整えていたことが功を奏しました。
- ・ 第3四半期の連結売上高は58億2,600万円（前年同期比4.1%増）、売上高総利益は22億8,600万円（前年同期比6.0%増）、販管費は16億7,000万円（前年同期比7.3減%）、営業利益は6億1,600万円（前年同期比73.1%増）、経常利益6億7,600万円（前年同期比72.6%増）、親会社株主に帰属する四半期純利益5億7,500万円（前年同期比121.8%増）となりました。
- ・ 四半期別の動向は売上高・経常利益ともに第1四半期が最も多く、第2四半期でいったん下がり、第3四半期、第4四半期と再び上がっていく傾向になります。ただ、2020年度はコロナの影響で、この傾向となるかどうかは不透明です。
- ・ 新型コロナウイルス感染症は世界的な規模で拡大し、社会経済活動に大きな影響を及ぼしました。その中における当社の業績見通しは以下のとおりです。
- ・ 国内消費者の研究者が研究室に戻り、実験・研究が再開されつつあり、当社の需要も戻る傾向にあります。ただし、この先どうなっていくかはわかりません。

- 
- ・ 海外事業を取りまとめている米国子会社はアジア・ヨーロッパにおいて復調の兆しはありますが、主要な市場である米国内での消費回復は遅れています。ただし、もともと規模は大きくないので、連結決算への影響もそれほど大きくありません。
  - ・ 全体として、下期は新型コロナウイルス感染症拡大が改善する基調を背景に、当初想定範囲で進捗（しんちよく）できるとの判断のもと、業績予想を作成しました。
  - ・ 2020年12月期の連結業績の見通しは売上高78億円（前年同期比2.8%増）、営業利益5億9,000万円（前年同期比45.5%増）、経常利益6億6,000万円（前年同期比40.2%増）、親会社株主に帰属する当期純利益5億4,000万円（前年同期比126.9%増）となっています。
  - ・ 平均為替レート（円/USドル）は110円を予想しています。
  - ・ 当社は上場以来、安定的な配当を続けてきました。2020年12月期は中間配当8円、期末配当10円、合計18円と、前年に比べ4円の増配を予定しています。
  - ・ 2020年11月24日、企業サイト・IRサイトをリニューアルしました。以前に比べて見やすいものとなっていますので、ぜひご覧になってください。各種内容が充実しているほか、サステイナビリティコンテンツを新設、ライフサイエンス関係の解説記事も多数収録しました。

## 6. 質疑応答

- Q1. 新型コロナウイルス感染症のワクチン・治療薬の開発、検査薬の販売などを考えていますか。またコロナが業績に与えるインパクトは、どの程度ですか。
- A1. 当社の事業は研究用試薬の販売です。治療薬・ワクチンの製造は行っていません。ただ、新型コロナウイルスに関連する研究用の試薬は多数そろえ、それらの売り上げは一定の規模を持っています。非常に幅広い分野からの売り上げがありますが、自粛している研究室もあります。従って、最終的な売り上げに与えるコロナのインパクトは相殺されています。
- Q2. 競合他社との最大の違い、強みを聞かせてください。
- A2. 豊富な品ぞろえと独自のマッチングノウハウです。ライフサイエンス研究用試薬の市場規模は1,105億円と考えています。その中で3種類の競合があります。1つ目は海外企業の日本法人で、サーモフィッシャーサイエンティフィック、シグマアルドリッチジャパンなどです。2つ目は大手企業の子会社、例えば富士フィルム和光純薬株式会社などです。3つ目は商社で、フナコシ株式会社です。当社は業界でも屈指の1,600万品目の商品を取りそろえています。これをユーザーのニーズとうまくマッチングさせることで強みを発揮していると考えています。
- Q3. 従業員のうち、専門領域に造詣が深いスタッフの比率はどれくらいですか。

---

---

A3. 採用募集をすると、応募してくるのは、ほぼ理科系の専門の方々です。管理部門が2割で、バイオ関係の専門知識を持って入社してくる人が8割です。

Q4. 新型コロナウイルス感染症拡大で、海外からの仕入れルートに影響はありませんか。

A4. そこは非常に心配し、注意深くウオッチしていました。世界的に経済を停滞させてはいけないという動きがあったのか、物流への影響はほとんどありませんでした。メーカーも製造ラインを止めることなく、通常どおりの業務を行ってくれたので、影響は非常に限定的でした。

以上