

# 個人投資家向け会社説明会 ミーティングメモ

## ダイト株式会社(4577)

日 時：2022年2月22日(火)

場 所：大和コンファレンスホール(東京都千代田区)

説明者：代表取締役社長 大津賀 保信 氏

### 1. 会社概要

- ・ 富山市の北陸自動車道のすぐ脇に本社・本社工場・研究所があります。35,000m<sup>2</sup>の敷地内で約650名の社員が働いており、医薬品の原薬と製剤を作っています。
- ・ 本社所在地は富山県富山市です。1942(昭和17)年、富山の配置家庭薬を東南アジアの日本軍に輸出するために生まれたのが当社です。現在の従業員はグループ会社を含め860名。医薬品の原薬及び製剤の製造販売、大手企業からの製造受託、仕入販売を行っています。同じ富山市にある子会社の大和薬品工業が原薬を製造しています。アメリカのシカゴと中国にも子会社があります。
- ・ 戦時中、日本のアジア政策は大東亜共栄圏と呼ばれました。当社はその一環として生まれたので、当時の社名は大東亜薬品交易統制(株)と言いました。2010年に東証2部に上場し、2011年に東証1部に変更になりました。
- ・ 当社の社是は「創造 闘志 誠実」。当社のHPのCSR報告書で詳しく説明しています。
- ・ 行動指針は「選ばれ続ける企業を目指す」。この指針の元、国内外の製薬企業と取引しています。
- ・ 当社グループは、中国に協力会社の千輝薬業(安徽)有限責任会社と安徽鼎旺医薬有限責任会社があります。ここでは原薬の中間体や最終製品を生産しています。いずれも当社から12%出資し、役員も派遣し、品質管理を行っています。ここで作られた中間体は、子会社の大和薬品工業や当社に納品され、最終製品が作られ、取引先の各メーカーに納めています。また、中国では子会社の大桐製薬(中国)有限責任会社が製剤事業を展開。アメリカのDaito Pharmaceuticals America, Inc.は市場調査を行っています。取引先の製薬会社は、外資系ではファイザーやアボット、サンドなど。新薬メーカーでは武田薬品、第一三共、エーザイなど。ジェネリック専業メーカーでは沢井製薬、日医工、東和薬品など。OTCメーカーは大正製薬、エスエス製薬、佐藤製薬など。配置薬メーカーでは、富山なら広貫堂など。当社は日本全国の9割以上の製薬企業とお付き合いがあります。
- ・ 原薬と製剤について。原薬とは、医薬品を製造するための原材料です。一般的には医薬品の中に含まれる有効成分のことを指します。例えば、パファリンの主成分はアスピリンで、これが解熱鎮痛作用を持っています。これが原薬です。それを錠剤や顆粒などに加工したものを、製剤と言います。当社は原薬と製剤の2つのビジネスモデルでビジネスを行っています。

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の特長の一つ目は、原薬と製剤のコラボレーションです。両方を大きなビジネスとして取り組んでいる製薬企業は、ほとんどありません。情報を共有し、ユーザーが何を求めているかを的確に判断できるメリットがあります。二つ目の特徴は、医薬品製造への資源集中。当社から製薬会社に供給し、各社のブランドで販売されます。当社から医療機関に直接販売することはないので、販売に注力することなく、製造分野に事業を集中できます。三つ目は、幅広い生産品目です。ジェネリック医薬品のみならず、大手企業の新薬もあれば、OTC 医薬品もあります。取引先の商品を受託製造しているので、具体的な商品名は挙げられませんが、皆さんがよくご存じの OTC 医薬品の中にも、当社がその一部を作っているものもあます。平成以降、メーカー機能を強化してきましたが、大東交易という社名が長く続き、商社活動が中心でした。そのため商社機能も充実しています。
  - 当社は原薬と製剤のビジネスを行っています。原薬は化学的な反応から生まれます。その形で納めるものもあれば、錠剤などの製剤化して納めるものもあります。2つのビジネスモデルを有しています。
  - 部門別売上構成は、原薬部門が 46%、製剤が 53%。今期から「収益認識に関する会計基準」等を適用しているため、以前のデータと計算方式が変わりました。旧基準では、原薬部門 52%、製剤部門 47%で、原薬部門の方が多かったのですが、売上計上の変更により、構成が逆転。しかしいずれの部門も 94%が自社品で、残り 6%が預かり品です。

## 2. 成長戦略と進捗状況

- この 10 年ほど、ジェネリック医薬品の割合が随分増えています。ジェネリック医薬品とは、先発品の特許が切れた後の後発品のこと。国は、医療の質を落とさずに医療費を削減するために、ジェネリック医薬品への切りかえを推奨。政府目標では 2020 年 9 月までに 80%の普及率を目標としました。世界的にみると、少し古い資料ですが、アメリカは 92%、イギリスは 77%、ドイツは 87%で、欧米はもうすでに 80%の普及率があるため、日本も 80%を目指しています。
- 一方、日本には薬価基準もあります。これまでは 2 年に一度、薬価改定が行われていました。これが昨年から毎年、薬価改定をすることになりました。薬価改定とは、公的に決めた価格と市場価格を勘案し、調整するものです。薬価改定で薬の価格が下がれば、患者さんには安価に薬を供給することができます。安価な医薬品という点でジェネリック医薬品も社会貢献になります。
- このような市場背景のもと、当社は「良好な外部環境」「高品質な生産体制」「国内外での積極投資」により、成長戦略を描いています。
- 重点施策は、「研究開発の強化」「開発・生産能力増強投資の継続」「生産効率化の推進」です。新規ビジネスは「高薬理活性製剤への展開」。高薬理活性製剤とは、ある種のス

---

テロイド剤や抗がん剤、骨粗鬆症剤、免疫療法剤など、少量で人体に強い薬効を与えるもので、この分野を強化しています。

- ・ 生産体制最適化の取り組みとして、中国の協力会社や子会社を活用。原薬事業では、中国に 2 社、協力会社があり、そこから子会社の大和薬品工業や当社に中間体を供給しています。また、協力会社から中国の子会社の大桐製薬を通じて、製剤品も供給されます。当社は原薬と製剤の 2 つの生産体制を回しています。
- ・ 日本の薬効別医療用医薬品の売上推移をみると、高血圧や高脂血症などの生活習慣病の治療薬は、売上が低下傾向にあります。売上数量は増えているのですが、ジェネリック医薬品に変更している割合が高いので、市場としては右肩下がりです。これに対して増えているのは抗がん剤です。がんは今、日本人の 2 人に 1 人が罹る時代となっています。そのため抗がん剤市場は急激に伸びています。  
当社が今取り組んでいる高薬理活性製剤は、こういった流れに注目したもので、製剤棟や R&D センターを建設しました。
- ・ 高薬理活性製剤では、2017 年に本社に研究開発施設の R&D センターを開設。併せて 2018 年 11 月に第八製剤棟も竣工。抗がん剤を主体にした高薬理活性製剤の製剤施設です。高薬理活性製剤は、少量で体に強い薬効を与えるものなので、作業員が薬に接することが少ないよう、封じ込める必要があります。そのため通常の生産施設とは別に工場を設けました。
- ・ 設備投資をすると、古い施設・設備は陳腐化します。そのため減価償却で費用化します。その金額の推移をみると、設備投資しながら減価償却していることがわかります。また、抗がん剤関係の研究開発にコストがかかるので、研究開発費は近年、右肩上がりです。
- ・ 当社は日本のみならず、米国や中国等、グローバルでビジネスを展開しています。
- ・ まとめとして、最近の当社の施策は、高薬理活性製剤を中心に、低コストの原薬製造プロセスの開発やジェネリック原薬・製剤の開発に取り組んでいます。

### 3. 決算概要と今期予想

- ・ 2020 年 5 月期は売上高約 450 億円、2021 年 5 月期は売上高 487 億円で、37 億円、約 8%の増収でした。営業利益、経常利益、当期利益もだいたい 10%程度の増益でした。
- ・ 2010 年 3 月 24 日に当社は東証第 2 部に上場しました。1 年後の 2011 年 3 月に東証第 1 部に鞍替えしています。今年 4 月からはプライム市場に変わります。  
上場後の 12 年間の売上高と営業利益は、連続して右肩上がりです。
- ・ 2022 年 5 月期の業績予想ですが、前期の実績が 400 億円に変わっています。これは今期から「収益認識に関する会計基準」等を適用することに依るものです。この計算方法での今期は、25 億円の増収を予定。営業利益、経常利益、当期利益は、ほぼ前期と同等の見込みです。配当金は 46 円から 50 円に増配する予定です。

---

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。

- 
- ・ 部門別売上高も、新収益認識基準の適用の前後で数値が変わります。
  - ・ 当社は5月末が決算なので、11月末が中間期となり、1月14日に第2四半期の決算発表をしました。

前年同期の売上高は213億円でしたが、今期は224億円で約5%の増収です。営業利益、経常利益、当期利益は2ケタ成長しています。各利益の通期予想は前期から横滑りと考えていますが、中間期でみると前期よりも10%程度上回っています。配当金も23円から25円に増配しています。

- ・ 配当金は、2018年5月期は33円でしたが、今期は50円を予想しており、業績に合わせて増配しています。
- ・ 新型コロナウイルス感染症の影響について、おかげさまで当社は大きな影響は受けていません。薬局で販売されるOTC医薬品は若干の落ち込みがありますが、全体から見ると軽微なものです。

#### 4. 中期経営計画と進捗状況

- ・ 一昨年の2020年7月に公表した中期経営計画の2023年5月期の売上目標は445億円、営業利益や経常利益は若干下がるものと予測しています。その理由は、現在、設備投資に積極的に取り組んでいるので、減価償却がある程度増えることを見込んでいるからです。これを踏まえ、今年7月に中期経営計画をローリングして発表する予定です。
- ・ 中期経営計画には5つの柱があります。「高薬理活性剤の受託拡大、および自社製販品目の開発」「日本・中国を通じた原薬生産体制の最適化」「米国・中国を中心とした海外展開強化」「新技術・新領域への挑戦」「100年企業を見据えた人材の育成」です。「日本・中国を通じた原薬生産体制の最適化」とは、当社と子会社の大和薬品、中国の原薬製造会社の最適な生産体制の構築です。「米国・中国を中心とした海外展開強化」として、市場規模の大きい米国を中心とした海外展開を強化させています。「新技術・新領域への挑戦」では、コストダウンを考慮した連続生産を開発中です。さらに今期が80期であることから、「100年企業を見据えた人材の育成」にも努めています。具体的には新規プロジェクトのリーダーを若手に任せています。
- ・ 今年5月に第七原薬棟が完成予定です。約35億円を投資し、ジェネリック医薬品や新薬の受託品の製造を行います。これまでは中国の生産施設に頼ることが多かったのですが、当社自身の設備も強化していきます。
- ・ さらに新研究棟「総合研究センター」を計画中です。最近、医薬品の品質問題がクローズアップされており、分析機器を揃え、新たな開発品目の品質保証にも行います。
- ・ 新製剤棟「第十製剤棟」も60億円をかけて計画中です。今年7月に着工予定です。ジェネリック医薬品の開発はもちろんのこと、大手メーカーからの製造受託を踏まえ、製剤製造環境を充実させます。来年末に完成、再来年には稼働させたいと考えています。

- 
- ・ 中期経営計画では、ダイトグループ CSR 方針も盛り込んでいます。企業として収益を上げるだけでなく、社会的な貢献も大事な目標の一つです。株主様、社員、仕入先、販売先、地域の方々といったさまざまなステークホルダーの皆様に向けて 8 項目の CSR 方針を示しています。HP にも記載しているのでご覧ください。
  - ・ 最近、医薬品の品質問題がクローズアップされています。当社は海外展開していることもあり、FDA(アメリカ食品医薬品局)のレベルに合わせた品質保証体制を整えています。FDA は日本の品質保証体制よりもワンランク高いレベルで管理しており、そこを目指すことで、より厳しい意識で臨んでいます。
  - ・ 昨年 11 月には品質保証棟が完成しました。こちらも FDA 査察対応です。品質管理の業務担当者も増員し、品質保証体制強化を図っています。

## 5. 質疑応答

Q1. 御社の開発と製造に特化し、販売部門を持たないというビジネスモデルを変える可能性はありますか。

A1. 基本的にはありません。従来から行っていることが非常にいい形だと考えているからです。特に開発品の販売先は、メーカーごとに得意分野があります。例えば、高薬理活性製剤(抗がん剤)は、ヤクルトが抗がん剤に特化して取り組んでいるので、そちらに販売しています。このような形を続けており、自社で販売することは考えていません。

Q2. アストラゼネカやファイザーなどの外資、武田薬品や第一三共などの国内メーカーでは日本国内に自社の製剤工場を持っていますが、御社の取引メーカーからはどのようなことを依頼されているのでしょうか。製造を自社で行わず、すべて御社に依頼している、ということでしょうか。自社製造と御社製造を分けている場合は、どのような理由がありますか。

A2. 大きく 2 つの理由があります。1 つ目は、先発メーカーの場合、パテント(特許)が切れ、長期収載品になると、ジェネリック医薬品メーカーでも販売を開始するので、薬価面等から自社製造よりも外注しようと、当社に委託されるケースです。2 つ目はリスク管理。自社だけでなく、当社にも委託し、両方の供給体制を確保するケースもあります。

Q3. 最近、あるジェネリックメーカーの製造のコンプライアンス体制で問題が生じています。そのため、一部のジェネリック医薬品が不足していますが、御社では代替生産などのメリットは出ていますか。

A3. ジェネリックメーカーの不祥事等で、需要と供給のバランスが崩れています。供給不足も起きていますし、病院や薬局でも不足が起きています。

当社では現在、2 交代シフト勤務でも生産が追いつきません。そのようなこともあり、新たな製剤工場を建設します。当社自身の品質保証体制は、FDA を目標にして取り組

---

んでいるので、他社よりも先んじていると自負しています。

また、昨年 8 月から薬機法として法律が変わり、品質管理に対する行政指導も厳しくなっています。そのため品質保証は、現在、大きくクローズアップされています。

このような状況下で大手メーカーが委託先を考える時、品質保証レベルが高い会社を選ばれることとなります。また FDA の査察を受けているということは、その新薬を将来、海外展開する際に、当社は製造所として認定されるので、ビジネス的なチャンスが増えるものと考えています。

Q4. 原薬の種類や用途にはどのようなものがありますか。

A4. 皆さんがよくご存じのものでロキソプロフェンナトリウムを含んだロキソニンがあります。医療用医薬品で一番よく売れている鎮痛剤です。OTC 医薬品でもスイッチ OTC の形で第一三共ヘルスケアから販売されています。この薬は国内市場の 6~7 割を当社、および中国で製造しています。

その他にも、血圧降下剤のロサルタンやオルメサルタン、抗アレルギー薬ではアレジオンという商品名のエピナスチンや、アレグラという商品名のフェキソフェナジンも当社で作っています。花粉症のために薬局で抗アレルギー薬を買うことがあると思いますが、それらの薬の中に当社製品が使われている可能性が充分あります。

Q5. 新型コロナウイルス感染症の薬を作っていますか。ワクチンは作りませんか。新型コロナウイルスのワクチンや飲み薬に貴社は関与していますか。業績に与えるインパクトはどのくらいですか。

A5. 新型コロナウイルス感染症の薬は、残念ながら当社では作っていません。ワクチンも作っていません。今、塩野義製薬が新型コロナウイルス感染症治療薬の国内開発第一号として取り組んでいます、当社はそれらには関わっていません。

Q6. ジェネリック医薬品の数量シェア 80%達成以降の成長戦略を、どう描きますか。

A6. ジェネリック医薬品の数量シェアは現在 8 割弱だと思います。一時、8 割を超えたこともありましたが、品質保証や供給問題により、一部先発メーカーに切り替わっているという話も聞いています。ただし再来年までには全国で 80%を達成すべく、国策として取り組みが進みます。

当社は、ジェネリック医薬品の開発もさることながら、大手メーカーからの製造受託があり、米国や中国をターゲットとした市場拡大を考えています。さらに東南アジアでも数品目を申請しています。ただ東南アジアは人口は多いものの、医療制度が確立していない点もあり、マーケット的にはまだ小さい。やはり市場が大きいのは米国や中国なので、そちらの市場拡大を検討しています。

以 上