

JSR 株式会社
2023年3月期 第3四半期決算説明会 質疑応答要旨
(2023年2月6日開催)

1. デジタルソリューション事業について

Q) 半導体材料について。JSRの半導体材料の成長率はシリコンウエハインプットの成長率を上回るという説明だったと思うが、FY22Q4見込みに関しては-20%と、シリコンウエハインプットの-10%を下回っている。この背景を教えてください。また、FY22Q4がボトムとみてよいか、FY23Q1での需要回復を見込んでいるかについて教えてください。

- 中長期的な観点から、シリコンウエハのインプットに対して材料市場がアウトパフォームして成長。実際にFY22Q3のYoYで見ると、シリコンウエハインプットの成長がフラットに対して、半導体材料は+10%で成長している。来年度に関しても同様のマクロ環境を期待している。
- FY22Q4に関しては顧客も業績が厳しい中で、生産を落として購買を反動的に絞っていると見ている。現状の半導体需要の下落を受けて在庫を落としていると見ており、短期的な在庫調整局面の影響を、FY22Q4業績予想に織り込んでいる。

Q) 補足説明資料のP13では、EUVのシェア拡大を示している。CAR(化学増幅型レジスト)、MOR(メタルオキシサイドレジスト)の開発状況など、EUVのシェア動向について教えてください。

- ロジックとメモリの双方でシェアを獲得しており、特にメモリでは大きなシェアを獲得している。地域でも、グローバルに各地域でシェアが取れている。
- MORはこれまでとは大きく異なる技術であるため、適応には顧客においてもパイロット生産で開発リソースを投資してもらう必要がある。足元では、MORのシェア獲得が見えてきており、非常によい進捗をしている。

Q) 補足説明資料には投資の一部延期という記載があったが、どのような部分を指しているのか。

- 先端分野への投資は継続していく。主にR&Dとキャパシティ増の投資。キャパシティについては先端材料のためのInpriaと四日市工場における投資を行う。また、R&Dのリソースを再配分し、我々が重要とする戦略的分野に集中させる。
- 一方、全体の投資の中で先端ではない部分については、実際の需要動向を見ながら稼働を柔軟に対応していく。

2. ライフサイエンス事業について

Q) CDMOの売上がFY22Q3も伸びている一方、損益が改善しない中でなぜ来期の成長ドライバーとなるのか。

- FY22Q3でKBIの稼働は上がったが、一部廃棄を集中したことにより、QoQでは減益。FY22Q4に向けて、生産活動が順調に拡大してきている、FY22Q3に含まれた廃棄は一過性であることから、KBIの新工場の稼働と売上の貢献が今後のKBIの赤字解消、利益改善の上で重要な局面になる。同時に、KBIの構造を見直し、来年だけではなくその先も利益改善を続けていく。
- その他のサブセグメントに関しては堅調に成長している。

Q) CDMOにおいて人件費を占める割合が高く、売上が伸びても利益改善が難しい構造ではないかと感じている。人員のコントロール含めどう考えているか教えてほしい。

- 人件費はコストの大きな割合を占めるのは確かだが、効率的な生産を実現するための新工場をゼロから100%へ立ちあげている。この新工場が立ち上がることで、人件費の負担軽減も加速していく。一方、足元の赤字を営業利益率20%、またその先の20%以上レベルを目指すには、新工場の稼働を上げるだけでなく、体制構築が必要になる。我々にはどのような課題があるのかを認識しながら、そのギャップを埋めるべく取り組んでいる。
- また、複雑な医薬品を含め幅広く受注できることがKBIの強みであり、弱みでもあった。ただ、複雑な医薬品の生産は製造リソース、効率性に負荷を与えていた。この商業用生産能力の増強とともに、適正な価格設定と我々にとって効率的かつ最適な案件を選んで受注するビジネスアプローチへと転換している。

Q) 抗原検査キットについては、なぜ来期も相応の売上が見込めるのか。

- COVID-19向け抗原検査キットについては、今年度大きく貢献したが、来年度も相応の規模での貢献を見込んでいる。中期経営計画ではこれらの売上、利益は含めていない。

Q) 相次ぐKBIのマネジメントチェンジについては市場も懸念している。なぜそのようなことが起きているのか。

- 現在、ライフサイエンス事業のトップであるTim LoweryがKBIのCEOとして就任している。前CEOのMark Womack氏がもたらした考え方や施策は変更なく実施し、継続的なKBIの改善に取り組む。Loweryはノースカロライナに駐在し、KBIのCEOとして張り付いてオペレーションの改善に努めている。積極的に新しいCEOを探しているが、今後次期CEOとLoweryの交代は円滑に実施され、事業への影響はないものとする。

Q) 補足説明資料のP16に記載がある現要員計画での線の見方、意味合いを教えてください。

- 補足説明資料P16のグレーの点線が、採用している、あるいは採用予定の要員数。FY22Q3で生産バッチ数と要員数をベースとしたキャパシティに差があるということは、すでに我々がランプアップへの準備ができているという意味。線が若干右にあがっており、生産稼働をあげるとともに増員は必要になるが、すでに生産体制は準備できているので大幅な増員は不要。FY23Q2に向けて増員させ

ることなく、生産を最大化させていく。この先に更にキャパシティを拡大する必要があるれば、要員を増加させる必要がある。

Q) 補足説明資料の P16 に記載のあるプロダクト 2 に関してはなぜ生産量が増加しないのか。

- 補足説明資料 P16 のグラフで、FY22Q4 から FY23Q1 ではバッチ数をフラットにしている。なぜなら、生産していたプロダクト 1 に加え、プロダクト 2 の生産も行うため。これは顧客が複数の医薬品生産を我々に委託するということであるため、よいニュースである一方、新工場で新たに生産するプロダクトであるため現実的な生産計画を織り込んだ。
- このプロダクト 2 に関しては早いフェーズの臨床試験向けの少量生産のみで、FY22Q2 以降にプロダクト 1 のみの生産に戻ると効率性が改善する。

Q) Indivumed 社のサービス事業買収について。売上と利益の規模はどのくらいか。地理的拡大以外で JSR に与える効果は何か教えてほしい。

- 売上と利益の詳細は開示していないが、黒字の事業。
- シナジーに関しては、まず基盤がすでにある彼らのバイオバンクのサービスに加え、検体そのものへのアクセス、また病院等とのネットワークを拡大できることが大きなバリュー。これにより、Crown が強みとする in vivo の PDx だけではなく、オルガノイドをはじめとする in vitro、細胞テストの ex vivo といった注力している領域全てにおいて、このシナジーの恩恵を受けることができる。
- また、Indivumed 社の事業は臨床向けに承認されたラボを欧米にもっており、前臨床だけでなく臨床向け分析サービスへの拡大も見込んでいる。

以上