

JSR 株式会社
ライフサイエンス事業説明会 質疑応答要旨
(2023 年 3 月 10 日開催)

説明会資料: https://ssl4.eir-parts.net/doc/4185/ir_material_for_fiscal_ym1/132538/00.pdf

Q) 中期経営方針の売上収益 1,000 億円以上、ROS20%以上をどのように達成していくのか、もう一度説明していただきたい。既に 12 ページ等で言及されているが、達成はチャレンジングにも思える。

- 12 ページにもあるように、利益改善の重要ドライバーは、KBI のノースカロライナとジュネーブの新工場立ち上げ。ノースカロライナの新工場は現在稼働しており、FY24 末には年間 1 億ドル以上の売上を見込んでいる。
- 次に重要なのは、KBI のコロラド工場。この工場が修繕完了後に通期で稼働するだけでなく、より高い稼働率で稼働することでマージンに貢献する。
- オペレーションの効率化は、外部の専門家も入れて、最大限のキャパシティ活用とコスト削減に取り組んでいる。
- KBI を業界に対してベンチマークすると、コストが業界の中央値よりも高くなっている。まずオペレーションコストを業界レベルまで改善することが利益率に貢献する。ただ、これだけでは ROS20%の達成は難しく、効率性向上による Crown の改善や IndivuServe 事業の開始、その他にも事業全体の改善が必要。

Q) KBI の人件費率は他の競合他社よりも高く、KBI の人員数は 2019 年から 2022 年でほぼ倍増している。目標を達成するためには人員抑制が重要と考えるが、人件費が高騰する中、どのように人件費を抑制しながら目標を達成していくのか。

- ご認識の通り。人員抑制のために、ERP や在庫管理システムのデジタル化などに投資しており、人員をより適切に配置し、今後事業が拡大していく中でも必要な人員を抑えていく必要がある。
- 現在、各工場は主に独立してオペレーションしているが、リソースの活用を効率化すべく、工場のオペレーション・マネジメントを再検討するなどの取り組みを行っている。

Q) CDMO のマージンを改善する上でのリスクはどこにあると考えているか。

- 新工場の立ち上げには細心の注意を払う必要があるが、売上受注残や新規受注などの実績から、CDMO の成長に確信を持っている。
- ほとんどの競合他社はコロナ禍でキャパシティを大幅に追加し、現在はいわゆる「COVID の崖」に直面している。KBI は COVID 向けワクチンを生産しなかったため、安定した上向き成長を維持。適切な規模の能増判断をすること、適切なセグメントに注力することは引き続き必要であるが、KBI の技術力には自信がある。

Q) 人員を抑制することで、以前あったようなオペレーション上の問題が発生するリスクはないか。

- ノースカロライナとジュネーブの新工場の立ち上げを確実にし、稼働できるよう、先行して人員を追加した。
- 現在、稼働が拡大する中、今後の人員増はわずかな増員のみ。FY22 は高い稼働に十分な人員を確保しながらも低い稼働率だったが、今後は人員に見合った稼働率に上がってくる。また、デジタル化に投資することで、事業が拡大する中でも必要とされる人員数を抑制できるよう取り組んでいる。

Q) KBI の新工場が立ち上がるにつれて、次の能増を検討する時期ではないかと思うが、どのように考えているか教えてほしい。

- 今年の重点課題として、人員に対する稼働率だけでなく、設備稼働率も含めた稼働率の見直しを行った。FY23 には新工場以外の各工場においても FY22 より多くのバッチ数を生産する計画。
- そのため、新しい投資・能増をする前に、既存のキャパシティを最大限に活用することを目指す。同時に、既にノースカロライナの新工場での次の能増計画についても検討は開始している。顧客のレイストレージプログラムなどをもとに、能増を行う適切なタイミングを検討しており、FY23 後半までに投資タイミングをより具体的に予定。

Q) 新たなキャパシティの拡大により、大規模な投資や人員増は必要ないと考えてよいか。

- 今立ち上げている新工場では約 300 人以上の人員を追加したが、そのような規模の人員増は不要。ユーティリティ、品証などの間接設備・部門はすでにあるため。
- 一つ補足するとすれば、数年前と比較して、足元では材料や設備が大幅に高騰しているため、設備の導入コストが以前に比べ増加すると見込んでいる。

Q) 25 ページに、KBI の新工場の生産スケジュールが記載されているが、FY23Q1 の生産バッチが少ない背景を教えてください。プロダクト 2 の生産を追加しつつ、プロダクト 1 の生産を FY22Q4 レベルで行うことで、合計の生産バッチ数はもう少し高い水準で稼働することも可能なように見える。

- 残念ながら、プロダクト 1 とプロダクト 2 の生産は同時に生産できない。新しい工場で新しい製品を製造するため、プロダクト 2 のバッチの間隔はプロダクト 1 に比べて長くなり、時間がかかる。そのため、プロダクト 1 とプロダクト 2 のバッチ数が同じであっても、プロダクト 2 の方が時間がかかるため、FY23Q1 の合計バッチ数は FY22Q4 に比べて低くなる。

Q) 19 ページに、8-10 g/L の Titer (細胞株の生産性・濃度) が記載されているが、これは効率性が向上しているということか。また、この 8-10 g/L は業界水準より高いように思えるが、あっているか。

- この「8-10 g/L」は過去 1 年間の実績を平均したもの。業界では、実際に 1 g/L 以下から 10 g/L の Titer が一般的。
- 全製造工程で考えたときに、高い Titer でも精製に時間がかかるケースなどがあるので、高い Titer が必ずしも高い効率性を意味するわけではないが、安定したプロセスにつながる非常に高発現の細

胞株を持っている。

- KBI と Selexis が一緒にサービスを提供することで高い技術力を確立しており、標準的なモノクローナル抗体よりも、二重特異性抗体や FC 融合などで強みを持っている。

Q) バイオベンチャーの需要が弱かったとしても、FY23、FY24 もこれまでの実績のような新規受注の伸びは続くと考えてよいのか。どのようなプロジェクトが受注に大きく貢献しているのか。

- 臨床段階のプロジェクト割合が増えており、今後の受注機会も増加傾向とみている。
- また、多くの顧客プロジェクトが後期段階に移行している。ノースカロライナの商業生産向け工場はその一例であり、プロジェクトのフェーズ進捗にあわせて共に取り組んできた顧客とのパートナーシップの下に建設した。

Q) テキサス州の細胞治療やプロテイン A など、他のビジネスについても教えてほしい。また、Similis が Blau との契約も発表したが、今後のポテンシャルと戦略についても教えてほしい。

- 細胞治療については、2023 年を通してテキサス州の細胞治療の工場をフルに活用するようなプロジェクトを受注。順調に進んでおり、現在は 2024 年に向けたパイプライン増を探索中。
- バイオプロセス材料に関しては、新しい臨床向けパイプラインが増加しており、引き続き好調。しかし、コロナ後の減速に伴い、顧客の購買パターンが変化し、材料のキャパシティが市場全体でもみても余っている状況。
- Similis については、Blau などと契約済み。Crown や KBI を上回る成長の可能性は低いと思うが、このビジネスの可能性は高く、魅力的なコストでバイオシミラーをより迅速に市場に提供できると考えている。

以上