

そーせいグループ株式会社
第 30 回定時株主総会 質疑応答要旨

開催日時：2020 年 3 月 25 日（水）午前 10 時

開催場所：ホテル グランドアーク半蔵門 4 階 富士の間（東京都千代田区隼町 1 番 1 号）

<主な質疑応答>

Q 1	低コスト/高付加価値プログラムに注力することのだが、ROE の観点では、現在の 3%台から数年後にどの程度の水準にすることを目指しているか。
A 1	規模が拡大し安定的な収益規模が拡大する段階になるまでは、具体的な ROE の目標を設定するのは時期尚早であると考えている。

Q 2	以前、2020 年までの会社運営資金を十分に保有していると話されたと記憶しているが、2021 年以降はどうか。
A 2	資金の状況はさらに改善しており、手元資金 150 億円に加えて、50 億円のコミットメントライン契約を締結している。2020 年度は、研究開発費に係る現金支出 40 億円強、一般管理費に係る現金支出 20 億円前後、合計で 60 億円～70 億円の現金支出を見込んでいる。ノバルティス社からのロイヤリティ収入は現状 30 億円弱であるが、早くて 2026 年には特許満了を迎える。ロイヤリティ収入および現金支出がそれまで同程度で継続すると仮定すると、他の収入がない場合でも、5 年間の会社運営資金を賄える計算となるが、マイルストーン収入等の他の収入が全くないことは想定できず、また、2019 年度に締結した新規提携にかかる前受金の収益認識もされることを勘案すると、今後数年間の経営には何ら問題ない。

Q 3	あと 5 年ほどでノバルティス社からの安定的なロイヤリティ収入が途絶える予定になっていると思うが、それ以降はどうするのか。以前、言及されていた企業買収の可能性も含めてご説明いただきたい。
A 3	ノバルティス社からのロイヤリティ収入がなくなることを念頭に置き、10 年程度での次の上市品が開発できることを期待して 2015 年に Heptares 社を買収した。当社グループの提携プログラムの中で最も進捗している AstraZeneca 社とのプログラム、あるいは現在中断中ではあるが、Allergan 社とのプログラムが順調に進捗すれば良いが、上市が実現するという保証はない。従って、それ以外にも収益に結び付く企業買収や提携も考えている。

Q 4	企業買収は本当に実行するのか教えて欲しい。
A 4	会社の継続性が重要であり、状況に応じて様々な選択肢を検討する。

Q 5	マザーズに上場している限り、株価から見て企業価値が評価されていないと思うが、早期に東証一部に上場する意向か明確に言って頂きたい。
A 5	東証一部上場のための形式要件を満たすために、2019 年度は黒字化を目指し、それを実現した。現在、東証の市場再編が見込まれており、その中でもプライム市場を目指すことになるだろうが、その場合、上場基準として、売上高 100 億円以上もしくは最近 2 年間の利益合計 25 億円以

	<p>上となることが想定されている。市場再編の判明以前は東証一部の上場基準である、最近 2 年間の利益の額の総額が 5 億円以上であることを意識していたが、25 億円以上となると難しい。一方、2019 年度の売上収益は 90 億円を超えており、簡単ではないが、2020 年度の売上収益 100 億円を目指して、できる限りの取り組みを行い、株主さまのご期待に応えられるよう努める所存である。</p>
--	--

Q 6	<p>新型コロナウイルス流行の影響がないわけではない中、東証一部への上場を目指すために利益とリスクバランスがコントロール可能なのか教えて欲しい。また、改めてプライム市場を目指すのかという点を確認させて欲しい。</p>
A 6	<p>市場再編が発表されていることから、目指すのであればプライム市場ということになる。</p>

Q 7	<p>2020 年度第 1 四半期に収入に結び付くような開示が行われなかったが、想定通りだったのか教えて欲しい。</p>
A 7	<p>提携は相手のあることであり、時期を予見することは難しく、その結果ガイダンスも開示していない。提携を積極的に進める方針に転換したのは 2018 年の暮れからであり、それを勧告すれば、2019 年度は良い結果だったと言えるのではないかと考えている。今年は水面下では活発に更に多くの提携交渉を重ねており、新型コロナウイルス流行の影響で、全体が遅れていることから多少は遅れが生じるかもしれないが、交渉中の案件からいくつかは、そう遠くない将来、提携について発表できると考えているが、相手のある事なので保証はない。2020 年度は、2019 年度以上の提携を実現したいと考えている。</p> <p>経営としては良い会社を作ることが重要であり最終的に結果を出せば良いと考えている。それには自信がある。評価はアナリスト等が各自の憶測に基づいてなされる。2019 年度は前年度に比べて極めて良い結果を出したが、アナリスト等の憶測に基づいた期待が高すぎて必ずしも評価されなかった。このようなことが起こる点は歯がゆく思っており、そういった意味でもプライム市場を目指すことは必須条件の一つだと思っている。</p>

Q 8	<p>固定費削減策として、本社を川崎市のキングスカイフロントへ移転してはいかがか。生命科学バイオベンチャーが集積した場所でもあり、研究者との連携もできるのではないか。</p>
A 8	<p>現在の本社の賃料は年間 5,000 万円程度であり、それ程大きなコスト削減にはならないと考える。</p>

Q 9	<p>キングスカイフロントにはペプチドリームが本社を置いているので、移転し、共同研究をやらせてはいかがか。</p>
A 9	<p>すでに提携し、低コストで共同研究を行っており、現在の形でも十分実現している。</p>

Q10	<p>ビジネスモデルについて、後期第 I 相臨床試験までを目途とするというご説明だったが、そうであれば 2020 年度はそこまで到達する未提携プログラムはないと思うことから、初期段階の提携もやるべきだと思うがいかがか。</p>
A10	<p>2019 年度に行った Genentech 社、武田薬品との提携は正に初期段階の提携で、大きな収入が得られた。あらゆる段階で提携を行っているということであり、必ずしも全てを後期第 I 相臨床</p>

	試験まで進めた上で提携するというのではない。AstraZeneca 社との提携のように、リード段階でも総額 500 億円規模の提携が可能であり、そのような提携を狙っていきたい。
--	--

Q11	ムスカリンプログラムについて、AbbVie 社による Allergan 社の買収の件があることから、進捗の発表が遅れていると思うが、順調に事態は進んでいるのか、発表はいつ頃を想定されているのか教えて欲しい。
A11	AbbVie 社による Allergan 社の買収の件があることから、Allergan 社が主導権を失っているのは事実である。ただし、Allergan 社自体は引き続きプログラムに興味を持っており、買収完了が 5 月頃と言われているようなので、それ以降に、何らかの発表ができると思っている。

Q12	パイプラインのうち、AstraZeneca 社の A2a 拮抗薬が最も進んでいると思われるが、上市のタイミングの目途と市場規模について教えて欲しい。
A12	現在第Ⅱ相であり、常識的には第Ⅲ相で 2~3 年、上市までは更に 1~2 年必要であると推測することもできるが、当社グループでコントロールできるものではなく、市場規模についても分からない。一旦上市後に対象となるがん種を増やす等 AstraZeneca 社の考え次第であるが、当社グループとしては楽しみにしている。

Q13	GPCR の解析技術や AI を駆使してコロナウイルスの流行を防ぐために何かできないか。
A13	医薬品業界にいる者として何らかの貢献はしたい。構造解析では世界トップの技術を持っていると自負しており、採算も考えると、単独で取り組むことはないが、抗ウイルス剤の開発を行っている会社との協働を検討しており、オープンソースとして当社グループの構造解析情報を提供し、何らかのものを作っていくことを考えている。 現在発生しているパンデミックには間に合わなくとも、過去パンデミックは時折、何度も発生しており、今後発生し得るパンデミックに備えることは医薬品業界にいる者の使命であると考えている。

Q14	コロナウイルスに対して何らかの対応を行うことが使命というのは、利益は度外視することか。
A14	利益を度外視することではなく、短期的には収益に結びつかないかも知れないが、長期的には必ず結びつくと思っている。振り返って先見の目があったと評価される事を狙っている。

Q15	シーブリ、ウルティプロののれんの額と、売上が減るということであれば減損の可能性がないか教えて欲しい。
A15	のれんは約 50 億円。売上が継続していることから、簡単に減損にはならないと思っている。

Q16	科学諮問委員会の活動状況について教えて欲しい。
A16	3 ヶ月に一度程度、定期的集まり、それ以外は電話、電子メール等でやり取りを行っている。パイプラインの状況報告は常になされており、どのような適応が良いか等の点について、頻繁にアドバイスをもらっている。

Q17	大量保有報告の状況について教えて欲しい。
A17	タイヨウ・ファンドおよび五味大輔氏が8%程度（それぞれ8.84%、7.92%）。キャピタル・リサーチが7%弱（6.85%）。比率に大きな変動はない。
Q18	開発のスピードが速いという点について詳しく教えて欲しい。
A18	創薬に使っている道具は他社と変わらない。迅速に行動できる研究者の集団であり、理論だけでなくノウハウの蓄積・実績もある。例えば、一般的には基礎研究から臨床開始まで6年かかるところを、Pfizer社との提携では4年で達成している。
Q19	田村 CEO の現在の御社株式の持株数は四季報で10位以内に記載がないが、売却等されていないか確認したい。
A19	四季報に記載がないのは、保有する二つの口座の合計で記載されていないだけであり、売却しているようなことはない。
Q20	MiNA社の株式追加取得のオプション権不行使後は何も動きはないようだが、同社自体は順調に推移しているように見受けられる。何か同社に対する今後の方針はあるか。
A20	将来の状況に応じて対応を検討することも考えられなくはないが、現状は引き続き20%強の持分を維持し、情報を得ていく立場を維持する。
Q21	ノバルティス社に導出したCOPD治療薬はコロナウイルスに効果はないのか。
A21	シーブリ、ウルティプロは気管支拡張を目的としたものであり、コロナウイルスで起こる上気道炎に対しては、効果は期待できるものの、確証はない。
Q22	大株主一覧は同グループの名寄せをして記載ができないか。
A22	（事業報告の記載事項は、会社法施行規則に定められており株主名簿通りの記載しかできないが）分かりやすく記載する方法がないか検討する。
Q23	株主としては大まかなもので構わないので中期計画を示して欲しい。
A23	数値目標を開示することでかえって誤解が生じると考えているが、開示すべき事項が生じた際は適時適切に開示していく。CEOの仕事は、そーせいグループを世界が驚くような会社にすることであるという決意は創業以来全く変わっていない。
Q24	コロナウイルス流行の影響で治験が遅れる等の影響はあるか。
A24	世界的な傾向として、欧米のCROの機能は低下している一方、先に流行した中国等は再開してきている。はっきりとは言えないが、欧米も同様の傾向になるのであれば、数ヵ月後には再開するのではないかと期待している。

以上