

そーせいグループ株式会社
第 31 回定時株主総会 質疑応答要旨

開催日時：2021 年 3 月 24 日（水） 午前 10 時

開催場所：ホテル グランドオーク半蔵門 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	2015 年 5 月に発表された 2015～2020 年度の中期経営計画について総括して欲しい。
A 1	計画発表当時はヘプタレス社の買収後、矢継ぎ早に大型提携を実行し、その流れを続けられると考えていたが、右肩上がりの売上収益の見通しが続くビジネスモデルではなく、HTL18318 の自主的中断等もあり、目標自体を取り下げたわけではないが、時間軸がずれてきたことは事実であり、もう少しご辛抱頂きたい。その反省に立ち、現状はコントロール可能な経費のみのガイドランスを開示している。
Q 2	株式市場からの資金調達可能な金額はどの程度であると考えているか。
A 2	一般的には時価総額の 2 割程度と言われており、現状であれば 400 億円程度は調達可能ではないか。企業買収を行うのであれば、過去当社が実績を上げてきたような費用対効果の高い対象先をグローバルでタイミング良く選定し、手元資金等も勘案して、必要があれば借入れも含め調達手段も考えて資金調達を行いたい。いずれにせよ、株主価値を高めることが最重要であると考えている。
Q 3	社外取締役のデビッド・ロブリン氏、ラルフ・ソダストロム氏について、日本人の社外取締役と比べて取締役会の出席率が低いのがなぜか。 また、両氏はそーせいグループの株式を保有していないのがなぜか。
A 3	年 4 回開催される定例の取締役会には全て出席しているが、それ以外にも頻繁に臨時取締役会を開催しており、緊急で招集せざるを得ない場合もあるため、時差の関係で形式上は欠席せざるを得ない。しかしその場合でも、事前に資料を回付しあらかじめ意見を得ている。 当社株式の保有については、事後交付型株式報酬(リストラクテッド・ストック・ユニット(RSU))制度に基づき、ロブリン氏へは割当済、ソダストロム氏へは本年 4 月に割当予定である。
Q 4	ムスカリンプログラムについて、M4 作動薬は 2022 年に第 II 相臨床試験開始を目指すとのことだが、そうであれば中断中の M1 作動薬 (HTL18318) に開発が先行するという理解で良いか。 また、年内にライセンス契約を締結する目標であり手ごたえを感じているとのことだが、その根拠を教えて欲しい。
A 4	2016 年に旧アラガン社に導出した際は、統合失調症の方が開発の筋道が見えやすく、認知症は一般的に難しいターゲットであると考えていたことから、社内での優先順位は M4 作動薬の方が高かった。しかしながら、旧アラガン社が認知症を適応とした M1 作動薬の開発を優先したという経緯があった。当社グループへの権利返還後は、当初の優先順位に従い、M4 作動薬の開発を先に進めている。同時に、Karuna 社が統合失調症を対象に類似した薬剤の開発を行っているが、当社の薬剤の方が化合物としては優れていると考えている上に、同社がアメリカ食品医

	<p>薬品局（FDA）と開発の道筋をつけているため、大いに参考にできる。</p> <p>ライセンス契約の手応えについては、相手もあることであり確実なことは言えないが、常識的には早くても半年、1年以上かかることもある中で、非常に強い興味を示している交渉先が数社ある。契約条件にもよるが、かなり自信を持っている。</p>
--	--

Q 5	<p>上場以来、株式市場から調達したおおよその金額を教えてください。</p> <p>その資金により行った過去の企業買収の成否についてはどのように考えているか。</p> <p>また、キャピタル・リサーチが昨年9%以上そーせいグループの株式を保有していたと思うが、今年12月末の大株主名簿に出ておらず、安易に資金調達を行う会社の株式は保有できないと考え売却したのではないか。</p>
-----	---

A 5	<p>これまで主に公募増資等により約440億円の株式による資金調達を行っている。</p> <p>企業買収の成否の判断には、この業態から見て時間がかかるが、主要なアラキス社、ヘプタレス社は結果としては成功したと考えている。色々な経営手法があり、米国では資金調達による希薄化は当たり前であり、世界から見て日本のバイオ医薬品企業で成功していると言える会社は未だにない。海外の投資家からそーせいグループはその方向に向かっている日本では唯一のバイオ医薬品企業であるとか、もっと資金調達をするようにと言われることもある。しかしながら、そのビジネスモデルはマザーズ市場では受け入れられず、資金調達を行うと株価が下がってしまう。従って、米国市場上場を目指したが、株主様の3分の2の合意が必要であり、日本のバイオ医薬品企業の株価は高過ぎると言われたことから、日本に残るしかないという判断となった。日本市場に残るのであれば、ボラティリティを下げるために東証一部、新市場区分でのプライム市場に移行するしかないと考えた。そのための施策を打っているところである。</p> <p>キャピタル・リサーチは複数のグループ会社で保有しているため、大量保有報告書で開示されるグループ合算の保有比率で把握する必要があり、現状では11.19%保有している。ここ2年間で持分を継続的に増やしていると認識している。</p> <p>大量保有報告書を提出する義務のない5%未満の持分しかない場合は、株式を受託している信託銀行名しか株主名簿に出てこないため、制度上名簿から把握はできない。</p>
-----	---

Q 6	<p>炎症性腸疾患を対象としたファイザー社のCCR6拮抗薬およびGSK社のGPR35作動薬について、潰瘍性大腸炎とクローン病のどちらを対象としているか。これらの疾患に対する代表的な薬剤であるレミケードやヒュミラと差別化できる作用機序等を教えてください。</p> <p>また、順調に行った場合、上市はいつ頃を想定しているか。</p>
-----	---

A 6	<p>作用機序としていずれもかなり新しいものであり、炎症性腸疾患であればエンティビオ、あるいはレミケードやヒュミラとは異なることから期待している。CCR6については、炎症性腸疾患に関連している消化管上皮細胞について炎症に関わっていることが知られているが、正確な作用機序は論文などでは完全には解明されていない。従って我々が先行できていると言えるが、現在言われている作用機序としては、STAT3そして炎症性サイトカインを通して炎症を促進していると考えられている。</p>
-----	---

Q 7	<p>2020年12月期の決算短信に書かれている「ムスカリンプログラムの進捗に関する戦略の詳細の説明」については、2021年中に導出という本日の説明が該当するのか。</p>
-----	--

A 7	本当は詳細を開示したいところではあるが、交渉中の複数の企業がいることもあり、本日の説明でご理解いただきたい。
-----	--

Q 8	そーせいグループがマザーズ市場で評価されていないことから、プライム市場に移行でき、実力に見合った評価がなされる会社になれると考えているか。
-----	---

A 8	会社として最重要の取り組みと考えており、できることは全てやりたいと思っている。
-----	---

Q 9	ヘプタレス社買収時に StaR®技術最大の特徴は、副作用が出ない創薬ができることであると強調されていたが、HTL18318 で毒性所見が見出され中断となってしまった。その点についての考えを教えて欲しい。
-----	---

A 9	<p>薬剤の副作用が出にくくなることはあっても、全くなくなるということはない。StaR®技術を活用すれば、ランダムスクリーニングと異なり、SBDD で構造を見ながら創薬を行うため、副作用のみならず目標とするプロパティの化合物を作成できる可能性が高くなる。</p> <p>HTL18318 では毒性所見が見出されたが、回避できる可能性についての試験も行っているところである。また毒性が出ないであろうバックアップ化合物も複数用意している。旧アラガン社のアツヴィ社による買収のプロセスが長く続き決断が遅れたが、権利が当社グループに返還されたことから、独自で積極的に進められるようになったことは非常に良い機会であると捉えている。</p>
-----	--

Q10	良いニュースを開示しても株価が上がらない。コンプライアンスも優れた会社であるにも関わらずなぜなのか。
-----	--

A10	当社も忸怩たる思いであるが、そのためにも形式基準を満たしてプライム市場に移行するために企業買収を成功させようと考えている。
-----	---

Q11	ホームページに掲載されているファクトシートの更新頻度を教えて欲しい。
-----	------------------------------------

A11	四半期毎の更新を基本としているが、パイプラインの進捗や提携が開示されれば、その都度更新している。
-----	--

Q12	昨年7月に実施した資金調達について、企業買収が決まると同時に増資を発表すれば市場の反応も違ったと思うが、まず資金調達を行うことになった経緯を教えて欲しい。
-----	---

A12	どれだけの規模の企業買収を行うかによるが、しっかりした会社は買収金額も大きくなることが想定されるため、追加の資金調達が必要になった場合に備えてまず資本を厚くしておき、ターゲットが見つければ買収を実行するという考えであり、市場から評価される買収を実行する所存である。
-----	--

Q13	企業買収は時期とタイミングが重要であり、今はバブルともいえる株式市場の状況下でタイミングとしては難しいと思うが、どのように考えているのか教えて欲しい。
-----	---

A13	ご指摘の通りだが、会社を選べばバブルでないものもあるので、そのようなところに狙いを定めて検討を行っている。
-----	---

Q14	プライム市場を目指すのは良いが、どのようなビジョンをお持ちか教えて欲しい。
A14	日本にはまともなバイオ医薬品企業は未だにないと思っている。創業以来、世界から見ても認められる日本のバイオ医薬品企業を作ることが社長である私の夢であり、必ず作りたい。そうなれば安定した利益も出るようになっていであろうし、株主還元もさせて頂く。順番を間違えると成長は止まると考えている。
Q15	買収について、StaR®技術を補完するテクノロジーを持った企業の買収という狙いから、年間収益が少なくとも50億円ある企業の買収へと変わってきていると認識しており、一貫性がないように見えるが、どのようなコンセプトの企業買収を考えているのか教えて欲しい。
A15	両方を満たすターゲットがベストであるが、現在の優先順位はプライム市場移行の形式基準を満たすような収益があることである。もし、形式基準を満たすが十分なシナジーが得られないようであれば、小規模な企業の買収や提携も検討する。基本は基盤技術を更に強化し、新規アセットを作れるようにしなければ、形式基準だけ満たしても成長はない。しかしながら、形式基準を満たさなければプライム市場には移行できないことから、1社で足りなければ2社買収することもあり得る。ただし、コアとなるようなターゲットには形式基準を満たす収益がある企業を選ぶ。
Q16	日本で医薬品開発など事業を進めていないことなども含め、そーせいグループの認知度が低いことが、株価低迷の一因となっている可能性がある。ヘプタレス社のパイプラインの開発を日本は自社で行うなど、何らかの対策は考えられないか。
A16	認知度が低いのはその通りであり、どのパイプラインが適切かは十分検討する必要はあるが、日本での開発も検討したい。また、その他の認知度向上としては、直近で外資系大手証券会社が当社のレポートを書き始め、少なくとも海外機関投資家に対する認知度は上がりつつある。また、個人投資家に向けても直近でウェブ説明会を企画しており、定期的に認知度向上のための活動を続けていきたい。

以上