

そーせいグループ株式会社
第 32 回定時株主総会 質疑応答要旨

開催日時：2022 年 3 月 24 日（木） 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	あと 4 年ほどでシーブリ、ウルティプロ関連製品の特許期間が終了し、ロイヤリティ収入が 20 億円ほど減少するとすると、それを踏まえて研究開発費の水準は現在と比較してどのようにする計画か、長期的視点から説明して欲しい。
A 1	<p>まず短・中期的視点から申し上げますと、2026 年以降はシーブリ、ウルティプロ関連製品のロイヤリティ収入は減少し、2035 年以降はなくなる前提で考えており、そのために今後収益を安定して確保できるような企業・資産買収を行う方針である。積極的に案件を精査しているが価格やタイミングの問題から実行には至っていない。当社は過去アラキス社もヘプタレス社も非常に良いタイミングで買収できたと考えており、そのようなスマートな買収を目指している。その際、予め資金を確保しておけば機動的に実行できるとの考えから資金調達を行った。調達を行ってから買収がなかなか実行されていないとのご批判はあるかも知れないが、拙速な判断で高値掴みになっては取り返しがつかない。</p> <p>長期的には、収益性が安定すればリスクとリターンのバランスを見直すのが、特にバイオ医薬品業界では 10 年、20 年先のことを見通すのは困難であり、戦略は常に見直す必要がある。今、最高の展望・戦略を持って取り組むよう努めるが、状況が変化すればそれに応じた変化が必要である。現状考える最良の戦略として独自にフェーズ 1b/2a まで研究開発を進めることで開発品の価値は数倍あるいは 10 倍以上になると見込まれ、そうすることでニューロクライン社とのディールのような規模の提携を増やしたい。製品が上市して初めてヘプタレス社買収が成功と言えるのであり、その間、収益を確保しながら収益性を担保できるような企業・資産買収を行いたい。それが 2022 年の大きな目標である。</p>
Q 2	IT 創薬で創薬コストが下がると言われており、それによって競争が激化することになると理解しているが、その対応策について教えて欲しい。
A 2	<p>「競合」はなく「協業」しかないと思っている。狭い業界であり良いものがあれば取り込んでしまおうということである。本当に良いものであれば競合が出てくるのは当たり前である。創薬ターゲットの約 3 割が GPCR であり、多くの製薬企業が GPCR に対する創薬を行っているという意味ではみな競合であるが、GPCR 創薬は困難な点が多い。最近ではクライオ電子顕微鏡が競合になるのではないかとされるが、当社グループは他社より 2、3 年早く取り組みを始めており一歩リードしていると考えている。</p> <p>GPCR 創薬の基本命題の一つは、働きが不明な GPCR が 200 以上あり、その働きが解明できれば創薬ターゲットになり得るというものである。それには AI が役に立つのではないかと考えている。いろいろな技術提携を行っている。いずれにせよ、GPCR 創薬の世界トップの地位は死守していく考えである。</p>

Q 3	ヘプタレス社の開発品が上市されるのはいつ頃になると考えているのか教えて欲しい。
A 3	最も進捗していたアストラゼネカ社との提携による A2a 拮抗薬が先方のパイプラインの優先順位付けの一環として臨床パイプラインから外れたが、この業界では良く起こりうることである。したがって、現在最も進捗している品目はニューロクライン社との提携による M4 作動薬であり、今年フェーズ 2 が開始される予定。業界の通例的な想定では上市にはあと 5、6 年にかかるだろう。上市できれば大きく収益貢献することになるので当然期待しているが、それだけに賭けるわけにはいかないの、企業買収や開発品の導入を行い安定した収益確保を目指している。

Q 4	さきほど働きが不明な GPCR が 200 以上あるとの説明がなされたが、当社ですでに開発が進められている 40 数品目はその中に含まれるという意味か。
A 4	創薬のターゲットとなりうる GPCR が約 400 種類あり、そのうち製品が上市済あるいは開発中のターゲットが半分弱であるため、残りの未創薬のターゲットが 200 以上ある。当社が既に開発を進めている 40 数品目は開発中であるため、この未創薬の 200 以上のターゲットには含まれていない。それらを除いたとしても、200 以上という膨大で手付かずの創薬機会があるという意味である。

Q 5	収益性確保に企業買収が欠かせないとすれば、もし仮に企業買収ができなかった場合、どう対応するのか考えを教えて欲しい。
A 5	基本的には買収が狙えるのであれば狙っていきたいが、すでに調達している資金で大半が賄えるような買収を目指しており、無理に大規模な資金調達を行ってまで実行するつもりはない。買収できる可能性は高いと考えているが、確かにその保証はないので、仮に買収できなかった場合は、成長の速度は落ちるが、パイプラインを絞り込み比較的早期の導出を行うことで収益を確保していく。

Q 6	これからは新経営陣の下で田村社長の意志を引き継いだ会社になると思って良いか。
A 6	前社長の米国型の経営スタイルが日本市場で受け入れられず、私が 3 年前、再度社長に就任して黒字を確保する方針に転換し、3 年連続黒字を達成した。最初の 1 年は陣頭指揮をとったが、2 年目からは意図的にクリストファー・カーギルに多くの権限を与えて任せた。取締役会の総意として、信頼できる人物であり、日本のカルチャーや市場のセンチメントも理解しており、これまでの収支のバランスを重視する経営方針を維持しつつ、会社を変えらるるとしても上昇基調に変えてくれると考えている。

Q 7	2021 年度の決算説明会で、田村社長から、東証 PRIME 市場への移行に当たり足かせを伴うというような発言があったが、具体的にはどのようなことか。
A 7	移行の形式基準は満たしたが、実質基準として収益の安定性が重視されるあまり、成長のための投資が認められないとすると事業の足かせになりうるという、その時点での印象を申し上げたが、その後の東証との協議を踏まえると、そこまで大きな足かせとはならない可能性があるが今は考えている。もちろん移行するメリットを承知しており、PRIME 市場に上場しようという意思も揺らいでいない一方で、上場は東証が決定することであり、保証されているわけではない。

Q 8	他社に買収されるリスクはないか。
A 8	経営者としては企業価値を高めることに努め、最終的には株主の皆さまが決められることである。

以上