

Q. 四半期の営業利益が前年同期比で減少している理由は。ヘルスケアソリューションセグメントの減益は新型コロナウイルス感染症関連の減少によるものだと思うが、製薬ソリューションセグメントの理由は。

⇒CRO 事業は新型コロナウイルスのワクチン関連業務の減少と、FY23Q3 で人員確保を含めフレキシブルな人事制度を導入し報酬改定を行った影響によるもの。CDMO 事業は大きな変化はなかったが、アメリカの業績回復が遅れている。Market Solutions 事業はコントラクト MR が堅調に推移しているものの、オーファンドラッグの新規導入品に関する研究開発費の計上を行っており、これら各事業セグメントの複合的な要因により四半期の営業利益は前年同期比で減少した。足元では受注後の案件キャンセルが若干発生したものの、新規引き合いがきていることから、来期以降は順調に回復する見込み。

Q. 製薬ソリューションセグメントの減益で一番大きい影響は？コントラクト MR の人員増の影響はあるか。

⇒各事業同程度の影響だが、報酬改定の影響が若干大きい。コントラクト MR は人員増により売上も増加するため、利益は圧迫していない。

Q. ヘルスケアソリューションセグメントで四半期営業利益が前期比 10 億円減少している理由は。ワクチン接種支援と抗原検査、どちらが減少しているか？

⇒どちらも減少しているが、利益への影響はワクチン接種支援業務の影響が大きい。

Q. CRO 事業の受注環境と顧客動向は。

⇒FY23Q3 の受注は、国内の大手製薬企業から受注した案件の中止やキャンセルの影響が大きかった。一方で、バイオベンチャーなど海外の ICCC 案件の引き合いは継続しており、海外からの導入は強い需要がある。パイプラインは増加傾向にあるため、来期以降受注が戻ってくると見ている。

Q. バイオベンチャーの競争環境に変化はあるか。引き続きシミックが強いポジションを維持しているか。

⇒バイオベンチャーは引き続き堅調。当社も様々なカンファレンスに参加し、引き合いが多い。Consulting and Navigation Unit を立ち上げコンサルティングを強化したことで、日本市場進出や異業種などから幅広く受ける機能が効いてきていると考えている。

Q. コントラクト MR 事業のリスク要因について。コロナ前にはコントラクト MR のニーズが下がったことがあったが、足元では製薬企業が大規模なリストラを行っているため、好調な受注は短期的なものではなく持続的なものにとらえて良いか。

⇒過去に大きなキャンセルが発生したこともあったが、コロナ前からはそのような動きもなく、製薬会社のリストラに応じてコントラクト MR の活用が定着してきたと認識している。今後も MR 全体の規模は減っていくものの、コントラクト MR の比率は上昇していく見込みであり、足元でも上昇している。

Q. ワクチン接種支援を通じて自治体とのリレーションができたと思うが、ワクチン接種支援を含めた自治体向けビジネスの来期以降の見通しは。いつがボトムと考えればよいか。

⇒ワクチン接種支援業務は FY23 下期にかなり減少したが、コロナの感染状況に応じて案件は発生し、その際にはリレーションができた自治体からの引き合いは多い。デジタル田園都市国家構想に沿った地方自治体のデジタル化支援の案件などは、ワクチン接種支援を通して当社のケイパビリティを認めていただいた新しい取り組みの1つであると考えている。ワクチン接種支援の規模が大きかったため、一気に回復するのは難しいが、各自治体のニーズに応えたサービス提供や、支援ビジネスの定着を目指しており、その傾向もでてきたと考えている。自治体向けビジネスは FY23Q4 がボトムに近い。