

ライフサイエンス事業の現況に関する QA 会 主な質疑応答

Q1：コロラド拠点の撤退発表にあたり、顧客からはどのようなフィードバックがあったか？医薬品事業は信頼が非常に重要だと聞いているが、今回の撤退の影響を AGC 側はどのようにみているか？

A1：撤退の影響も想定し、十分にお客様と相談した上で今回の決断に至った。当社の強みは SUB 技術であり、お客様にも同様の認識をして頂いていると考えている。強みがある日・米・欧のグローバル体制で統合されたサービスを引き続き提供し、お客様に信頼いただけるよう尽力していく。

Q2：大型 SUS を手放したことによって、中小型案件の獲得率が下がるようなネガティブな影響はないか？

A2：そのようなマイナス影響があるとは思っていない。SUB の技術を軸とし、豊富な製造・査察実績がある。SUB では市場で No.2 グループのポジション。新設する横浜拠点は SUB として最大規模の 5,000 リットルの培養槽の導入を予定しており、より幅広いニーズに柔軟に対応できるようになる。

Q3：決算発表資料でコロラド拠点とそれ以外の拠点の業績が開示されていたが、コロラド以外の拠点もまだ赤字のようだ。その要因は何か？

A3：直近のライフサイエンス事業の赤字の主要因は米国コロラド拠点。他拠点の状況にはバラつきがある。増設設備を立ち上げたコペンハーゲン拠点や新設の横浜拠点については、足元では先行投資の影響があるものの、その他拠点は比較的順調に収益をあげている。

Q4：第 2 四半期決算発表時に発表したライフサイエンス事業の下方修正は、コロラド拠点撤退が最大の要因であると理解している。下方修正後の通期業績予想を見ると、前年比で売上高がほぼ横ばいとなっている。市場は底打ちしており、コペンハーゲンの新設備の稼働もあるなかで、なぜ前年比横這いか？

A4：2024 年の売上高にボルダー拠点の商用生産の売上が含まれていたことと、受託案件終了に伴う一時収入も含まれていたことが理由。ボルダー以外の拠点の売上高は堅調に増加している。コペンハーゲンの増強設備は昨年末に稼働開始した。この設備による業績の大きなインパクトが出るのは、26 年後半ないしは 27 年になると想定している。

Q5：バイオ医薬品 CDMO の売上高は年率どれくらいの成長を見込んでいるか？市場成長率に比べ、AGC の売上高の成長率をどの様に考えておけば良いか？

A5：バイオ医薬品 CDMO は抗体医薬、遺伝子細胞治療、微生物など、モダリティ毎に成長率が異なる。市場全体の成長は年率 10%程度、もしくはそれ以上と一般的に言われている。AGC は十分なキャパシティを持っていることから、2025 年から 2030 年に向けて、年率 10%台半ばの成長が十分見込まれ、その程度は投資済みあるいは現在投資している設備能力の範囲で十分達成可能である。昨今の医薬品の国際情勢も見ながら稼働や戦略をフレキシブルに考えていく。

Q6：2027 年から利益が出るとのことだが、2027 年に売上高が立つ想定の場合のうち、どれくらいが既に契約済みか？

A6：2027 年以降の売上高が見えるのは 2026 年に入ってからというタイムラインになる。需要・供給状況について、投資家の皆さまから様々な質問をいただいているので、上手くご説明できる指標を検討している。

Q7：2027年以降の利益成長のイメージを教えてください。次期中期経営計画、もしくは将来の営業利益および営業利益率のターゲットはどれくらいか？

A7：合成医農薬 CDMO は安定しており、これまでも黒字事業だった。課題はバイオ医薬品 CDMO 事業だが、引き合いは堅調で回復基調にある。このままいけば 2026 年以降は持続的な成長軌道に乗る見込みだが、楽観視はしていない。課題のコロラド拠点の構造改革は実施したが、バイオ医薬品 CDMO 事業はこれまでいくつかの変動要因があった。こういった市況変動に今後はフレキシブルに対応し、安定的な収益構造にしていく。営業利益率は少なくとも、次期中期経営計画のうちに、二桁%に乗せる。そして、10%後半以上を目指していく。

Q8：ライフサイエンス事業の ROCE10%はいつ頃達成できる見通しか？

A8：楽観的なことは言えないが、2028 年以降に ROCE10%に戻せると考えている。

Q9：ボルダー拠点でレイオフが発表されたが、それ以外にレイオフまたは人員増強の必要があるか？

A9：一番の課題である北米コロラド拠点では大きなレイオフを実施した。他の拠点では人員削減は予定していない。受注増に合わせてフレキシブルに人員体制を整える。2027 年からビジネスを始める横浜の新拠点での人員配置は予定どおり進める。

Q10：引き合い・受注状況について教えてください。定量的な指標等を示していただけると、ありがたい。

A10：これまでも同様のご要望を頂いており、ご説明できる方法を考えたい。バイオ医薬品 CDMO は開発段階や治験の初期フェーズの受託が半分近くを占める。受託したら比較的早めに生産に入り、場合によっては 2 年くらいで終了あるいは延長を繰り返すパターンが典型的。従い、翌年分が既に契約されキャパシティが全部埋まっているというようなことはなく、逆にそうすると事業が回らない。このような少し分かりにくいビジネスモデルである。不安を払拭出来るよう、稼働率、収益性、或いは受注状況の見通し等、何らかの開示が出来るよう検討していきたい。

Q11：地政学の観点やバイオセキュアクトの影響で米国内での製造が強化されるのではないかと、という話があるが、AGC の米国拠点での引き合いは強まっているか？また、日本および欧州拠点についてはどうか？

A11：米国での製造回帰の動きは、トランプ政権が始まる前からあった。トランプ政権の施策にも依ると思うが、中長期的には米国市場向けには米国で製造し、欧州・日本でも同じ動きに変わっていくと思う。米国での交渉件数は増加している。欧州・日本の拠点の引き合いも堅調で、回復傾向にある。

Q12：Wuxi と比べた AGC の強みを教えてください。

A12：AGC のバイオ医薬品 CDMO の強みは日・米・欧に高品質な GMP 体制を持っている点。どこからでも品質の高いサービスを提供できる。また、豊富な査察実績も有しており、この強みは新たな受託に繋がる。査察実績の中でも、遺伝子細胞治療は商用で業界屈指の 10 件という実績を持つ。最先端の EX vivo という遺伝子の薬は商用品目ベースで世界トップクラスの実績がある。AGC が素材メーカーとして持っている技術の強みを加えることで、お客様との信頼・実績において十分に競争していける。

Q13：決算説明会で、CFO が「ライフサイエンスは引き続き戦略事業として育成する」とおっしゃっていたが、ライフサイエンスは AGC の保有する技術との親和性がなく、マネージできないのではないかと、思っている。ライフサイエンス全体を譲渡することは考えなかったか？コロラド拠点のみの譲渡とした理由は何か？

A13：AGC はライフサイエンス事業に 1970 年代から開発に取り組み、2000 年から事業化、2016 年から本格的に M&A・投資等を行い本格的に事業拡大してきた。元々、化学事業に 100 年以上の歴史があり、合成化学の技術から合成医農

薬、バイオ医薬品と展開してきた。ライフサイエンス事業は、素材メーカーとしての化学、それ以外の技術が十分に使える事業だと考えている。CDMO 事業のお客様・市場からの評価は、製薬業界が評価するグローバルのアワードにおいて 4 部門で受賞した。バイオ医薬品 CDMO が 3 部門、合成医薬 CDMO が 1 部門である。サステナビリティ、人財活用も外部から評価されている。AGC のビジネスモデルである高品質なものを納品するという点で、親和性がある。AGC の人財・技術をさらに活用できる事業と考えている。

Q14：モダリティの考え方を教えてほしい。当面、投資しないということだが、現在のモダリティのラインナップで十分に競争力を発揮できるか？遺伝子細胞治療や低分子のモダリティからの撤退はありうるか？ロンザやサムスン、富士フィルムのビジネスモデルとは違うからこそ、ニッチな分野に絞るべきではないか？

A14：AGC の技術力と親和性のあるモダリティに絞っている。今保有するモダリティからの撤退は考えていない。たんぱく質、合成医薬は業績が順調。抗体、遺伝子細胞治療、mRNA は成長するモダリティ。遺伝子細胞治療、mRNA は他社に先駆けた実績がある。事業の安定という意味では、レイト・フェーズの長期の案件を増やしていきたい。

Q15：AGC は市況変動に強い事業へポートフォリオを向けていくと打ち出しているが、戦略事業であるライフサイエンスはバイオベンチャーへの資金流入減の影響を受けるという点では、目指しているポートフォリオの方向性に合致していないのでは？

A15：SUB を使用したバイオ医薬品 CDMO はお客様に占めるバイオベンチャーの比率が高い。合成医薬 CDMO は長期契約が多い。当社は市況変動に強い事業を戦略事業としているが、合成医薬 CDMO はそれに該当すると言えるだろう。バイオ医薬品 CDMO は過去数年を見ると、市場の変動を受けたのは事実。どのスパンで考えるかにもよるが、医薬品或いはバイオ医薬品 CDMO は他事業と比べると長期的にかなり高い成長率が期待される。開発案件の受託は成長率が高く、更に遺伝子細胞治療についてはバイオ医薬品の中でも一番成長が期待されているので確実に取り組んでいく。同時に、今後は開発後期案件を増やすことで、当初戦略にあったように市況変動を小さく抑えるべく取り組んでいく。横浜拠点が増えれば、よりフレキシブルな生産体制が整い、変動の影響を軽減できる。

Q16：事業立て直しにあたり、2024 年に経営陣を刷新した。その効果を教えてほしい

A16：ライフサイエンス事業は急成長してきた事業。これまでの成長フェーズとこれからの成長フェーズでの体制は変えていく必要があるということで 2024 年に経営陣を刷新した。急成長に伴う成長痛とも言えるような、離職率や採用などの課題が生じ、それらによる生産性への影響もあった。体制の変更、施策を進めてきたことで改善の傾向が見えている。

Q17：将来、大型 SUS に再挑戦する可能性はあるか？

A17：当社唯一の大型 SUS(コロラド)から撤退し、改めて SUB に注力し、成長軌道に戻していく。この技術は中小型薬市場に最も適している。当面は SUB で市場成長を捉える。2 年後には新しい横浜拠点で、最大規模の 5,000 リットルの SUB が稼働を始めるので、従来よりも大きい案件も、この設備で十分に対応可能。バイオ医薬品 CDMO は中長期で市場拡大が想定されていることから、大型 SUS に再度参入する可能性はゼロではないが、当面は SUB のみで十分な成長が可能。

Q18：バイオ医薬品 CDMO の設備稼働率は低いと聞いているが、新設の横浜拠点へ 500 億円投資する必要性はあるのか？横浜拠点の受注の見通しは？

A18：ライフサイエンスは 10 拠点あるが、それぞれで稼働率は異なる。コペンハーゲン拠点は増設設備が稼働を開始している。新規投資を行った拠点は今後稼働率を上げていかねばならない。横浜にバイオ医薬品 CDMO 設備の投資を行う理由は、今後 10 年、20 年のバイオ医薬品 CDMO 市場の成長が堅いと予測されているため。バイオ医薬品 CDMO の投資には、建設 GMP 製造、査察という一連の流れで概ね 5 年を要する。これまで欧州拠点では十分な投資を行い、シアトル拠点

でもある程度のキャパシティを既に確保している。グローバルで市場が伸びていく中で、日本におけるバイオ医薬品 CDMO 拠点は千葉拠点のみ。千葉拠点はキャパシティが少なく追加投資の余地もないので横浜で投資を実施した。日本の製薬メーカーが今後バイオ医薬品事業を伸ばしていくには、バイオ医薬品 CDMO は日本国内においてまだ少ない。当社も日本の製薬メーカーからの受注を日本以外の拠点で受けている。政府はコロナワクチンの需要があった際にサプライチェーンが十分に確立されていないという課題に直面し、危機感を持っている。この背景もあり、日本国内でいざという時にデュアルユースで、ワクチン生産を可能にするためという目的もあった。また、横浜拠点はアジア地域の成長も取り込める点にもアドバンテージがある。更には、横浜拠点は当社の中央研究所にあたる横浜テクニカルセンターの隣接地に建設するため、AGC グループのグローバル人財、アカデミアとの協業・連携などもできる。今後バイオ CDMO 事業のハブになることを期待している。

Q19： 合成医薬 CDMO もバイオ医薬品 CDMO と同様に赤字か？ 足元の業績や稼働状況、戦略について教えてほしい。

A19： 合成医薬 CDMO はバイオ医薬品 CDMO の SUB を用いた事業と比べ、長期の契約が多く、市場の変動も小さいため、安定的に収益を得ることができている。当社の合成医薬 CDMO 事業には医薬と農薬があるが、医薬については現在国内拠点がフル稼働であり、スペインで追加投資も行った。農薬については需要変動の波はあるものの、堅調に推移している。

Q20： 農薬 CDMO の売上高は、ライフサイエンス事業全体の 15%程度と聞いた。利益率は医薬品 CDMO と比較して違いはあるか？

A20： 農薬 CDMO は比較的高い収益率を実現しており、営業利益率 2 桁%はある。

Q21： スペイン拠点の利益寄与の時期は？

A21： スペイン拠点は過去に買収した拠点で、今後受注の伸びが見込まれることから追加で新工場を建設中。今月開所式を行った。本格稼働は来年に入ってからを予定しており、その後徐々に受託が増える予定。これによる利益貢献開始は 27 年以降になる見通し。

以 上