

個人投資家向け会社説明会 ミーティングメモ

コスモ・バイオ株式会社 (3386) (<http://www.cosmobio.co.jp/>)

日 時：2013年10月17日

場 所：朝日生命ホール（大阪市中央区）

説明者：代表取締役社長 笠松 敏明 氏

1. 会社概要

- ・ 本社は江東区東陽にあり、それ以外の施設としては、札幌にプライマリーセル事業部、江東区新砂に物流センターを保有しています。設立は1983年、今年30周年を迎えます。事業内容は、ライフサイエンスに関する試薬、機器、臨床検査薬の製造、輸出入及び国内販売です。従業員は、連結で123名です。連結子会社としてビーエム機器株式会社、非連結子会社としてCOSMO BIO USA, Inc.がごぞいます。

2. よくあるご質問

- ・ 当社に対するよくある質問は、「何の薬を開発している会社ですか?」、「何を売っている会社ですか?」、「iPS細胞とどう関係があるのですか?」といった質問です。
- ・ 一番多い質問は「何の薬を開発している会社ですか?」です。社名に「バイオ」という言葉が入っておりますので、創薬ベンチャーと思われがちですが、当社は開発型会社ではありません。当社は、ライフサイエンスの研究に必要な商品を提供することで研究者をサポートする専門商社です。創薬ベンチャーや製薬企業は当社の大切なお客様に当たります。
- ・ 当社は、国内外のメーカー約600社から商材を仕入れ、国内200、海外26の代理店網を介して研究者に商品を販売し、メーカーと研究者を結ぶ役割を果たしています。
- ・ 当社は、1983年に丸善石油(株)(現コスモ石油(株))の100%子会社、丸善石油バイオケミカル(株)として設立されました。1985年に親会社が合併してコスモ石油(株)になり、当社も社名をコスモ・バイオ(株)に変更しました。2000年にマネージメント・バイ・アウトによりましてコスモ石油(株)から独立し、2005年、JASDAQに上場しました。2006年に(株)プライマリーセル、2010年にビーエム機器(株)を子会社化しました。2013年7月、(株)プライマリーセルを吸収合併しました。売上高は、2006年までは右肩上がり順調に拡大してきましたが、その後、3年間は縮小しました。大手海外取引先数社が買収され、当社との取引がなくなった影響が出たものです。
- ・ 当社のプライマリーセル事業部では、日本でも数少ない動物細胞の製造を行っています。細胞関連に必要な試薬の開発・製造に加え、細胞関連以外の商材も数多く開発・製造しています。ビーエム機器(株)は商社ですが、扱う商材が機器類、消耗品中心となっています。ライフサイエンスの研究は、試薬や機器類をうまく使いながら行われるのが一般的ですが、当社グループは、その試薬と機器の両面から研究をサポート

することができる体制にあります。COSMO BIO USA,Inc.は、輸出した商品をアメリカ国内で販売する拠点として、また、海外の仕入先の探索、海外顧客に対する情報発信の拠点として活躍しています。当社グループは、商社機能に軸足を置きながらも、さらに製造機能も複合させ、安定的な事業拡大を図っています。

- ・ 次に多い質問は、「何を売っている会社ですか？」です。当社グループは、ライフサイエンスの研究に使われる試薬、機器・器材を販売しています。薬品は、医療機関で使われる医薬品、工場等で使われる工業薬品、研究機関で使われる試薬に分類することができます。当社は、ライフサイエンスの研究に使用される試薬に特化しています。タンパク質、酵素、核酸などを中心に取り扱いしており、塩酸、硫酸、苛性ソーダ、アルコールといった薬品類は扱っておりません。
- ・ 当社が扱う試薬は、大量につくれず、生ものですので有効期限があり、非常に高価なものです。大きな問題は、はやり廃りがあるということです。研究は毎年どんどん進んでいきますので、今売れていても2年後には全く売れないというような商品もございます。ですから、試薬の値段はどうしても高くなります。
- ・ 3番目に多い質問は、「iPS細胞とどう関係があるのですか？」です。この数年間、iPS関連の商材の販売は好調です。当社は、iPS関連商材として、培養用培地、保存液、iPS細胞を作製するための試薬、他の細胞に分化させるための試薬など、一通り揃えております。ただ、当社は、幅広い商材を取り扱いしており、iPS細胞関連の商材は、あくまでも当社商材の一部でしかありません。
- ・ ライフサイエンスの研究は、医療・医薬品、美容・健康、資源・食糧など、さまざまな分野で行われています。また、ライフサイエンスの研究にはステップがあります。基礎研究から応用研究に進み、ある程度めどがついたものが開発、実用化、商品化されていくこととなります。基礎研究は、主に大学・公的研究機関が取り組んでいます。当社グループは基礎研究を支える試薬や機器類を主に取り扱いしておりますので、売上高に占める大学・公的研究機関の比率が高くなります。当社の売上高の約6割は大学・公的研究機関、約4割が企業という比率となっています。
- ・ 大学・公的研究機関の研究費のほとんどは国の予算から来ています。したがって、当社グループの売上も国の予算に影響されるということになります。

3. 事業の特長

- ・ 当社の特長は、「物流」、「商品力」、「情報力」、「技術力」になります。この4点がうまく連携していることが当社の強みと思います。
- ・ 当社は、世界の約600社から商品を仕入れています。国内は、北海道から沖縄まで200の代理店網を有しており、16時までの注文に対し、在庫があれば翌営業日の朝10時までに代理店へ配送することを原則としており、その日のうちにユーザー様に手渡しで納品されます。迅速に、正確にお届けすることを基本としておりますので、遠方は全

て航空便にて配送しております。

- ・ 現在、当社は、400万品目を取り揃えております。商品の中身はどんどん変わっています。研究者の研究テーマは人によって異なります。一つの研究テーマだけでも、使われる試薬の数は膨大になります。当社は、そういった多種多様な試薬を提供できる体制を敷くことが使命と考えており、豊富な品揃えが当社の強みとなっています。
- ・ 品揃えが豊富だからといってそれだけで販売できるわけではありません。適切な商品情報を提供しなければ購買につながりません。当社は、商品情報のデータベース化で他社に先行しています。当社には、データベース化に携わるスタッフがたくさんおります。商品の知識なくしてデータベース化はできません。豊富な商品知識で商品情報をデータベース化し、そこから各種商品情報提供ツールをつくり上げていくことができる優秀な学術スタッフを多く擁していることも当社の強みとなっています。
- ・ 当社は、研究テーマに適合する商材を世界から開拓導入していますが、どうしても見つからない商品や研究者から商品開発の依頼もあります。最近はそのような要望に応え、自社で商品を開発しています。自社ブランド品の開発は、コーポレートブランドの向上や、M&Aによる仕入先消失から来る売上減リスクの回避にも役立つので、積極的に取り組んでいます。
- ・ 当社の強みをまとめますと、「迅速かつ正確な納品」、「豊富な品揃え」、「適切な情報発信」、この3点になるかと思えます。

4. 2013年12月期第2四半期決算の概要

- ・ 2013年12月期第2四半期の連結業績は、減収減益となりました。売上高は、細胞関連分野が伸びたものの、それ以外の分野が伸び悩みました。利益面は、円安が進行したため、海外導入品の仕入れコストが上がり、減益となりました。資産は、総資産、純資産ともに昨年末比で大幅に増加しました。当社が保有する数社の株式のうちの1社が上場したことで有価証券の評価額が増加したことも要因の一つです。
- ・ 2013年12月期の連結業績見通しについては、7月19日に修正を発表しております。売上高は、ほぼ前年度並み、利益は為替の修正も織り込み、減益見通しとなっています。
- ・ 株主様への還元につきましては、安定的・継続的な配当でお返ししたいと考えており、2005年の上場以来配当を継続しています。2011年からは中間配当も実施しています。2013年12月期は昨年と同様に、中間8円、期末12円、合計20円の配当を予定しており、配当性向は39.1%を予想しています。

5. 2013年の取り組み

- ・ 2011年からの3カ年計画では、活力ある成長企業を目指し、「自社ブランド品・注目商品拡充のための新技術・商品導入の促進」、「商品情報サービスの徹底」、「海外販売網

の拡充加速・代理店との関係強化」、「有望市場分野への注力」、「経営の合理化・効率化」といった取り組みを推進しています。

- ・ 日本の研究市場は、以前はかなり伸びていたのですが、ここ数年はほとんど伸びが見られません。当社は、成長を目指し、輸出にも注力してきました。当初は、直接海外のお客様に販売していましたが、どうしてもPRが行き届かない、買っていただいたお客様のフォローができないということもあり、最近では、海外代理店網の拡充に努めています。2013年9月末時点の海外代理店数は、アメリカを含めて26代理店となっています。2013年末には30代理店近くまで拡充させる計画です。現在の輸出売上比率はまだ数%ですが、これをできるだけ拡大すべく取り組んでいるところです。
- ・ 有望市場として、細胞関連分野、RNA関連分野、創薬支援分野に注力しています。創薬支援分野では、製薬企業が外注する研究を積極的に受け入れて、データをお返しするサービスも提供しています。
- ・ 物流センターの新設、(株)プライマリーセルの吸収合併によりまして、経営の合理化・効率化を図っています。
- ・ 社会貢献活動にも積極的に取り組んでいます。大学等が行う公開講座に協賛し、ライフサイエンスの面白さと楽しさを伝えるお手伝いをする「公開講座応援団」の活動を行っています。また、米国マサチューセッツ工科大学で毎年行われている生物ロボットコンテストに参加する日本の大学チームを、資金援助を通して応援する取り組みも推進しています。当社は、米国科学振興協会が発行する研究者のためのオンラインジャーナル「Science Signaling」の日本語サイトを当社ウェブ上で運営しています。

6. 株式の状況（2013年6月末現在）

- ・ 2013年6月末時点の株主数は6,908名で、そのほとんどが個人株主様という状況です。

7. 質疑応答

Q1. 東証上場の可能性について

A1. 現在の上場基準からいきますと、東証上場は可能と思っています。内部統制上もかなり自信を持っておりますので、上場審査は問題ないと思います。しかし、皆様方のご期待に応えられるよう、売上等の実績をさらに確実なものにしてからでもよいのではないかと、現在、思案中です。

Q2. 円安に対する施策について

A2. 為替は我々で操作することはできませんので、円安で利益が減るのは仕方がないとしても、円安によって赤字になるようなことは決してないよう、経営に努めなければならないと考えています。株主の皆様方に継続的・安定的な配当ができるぐらいのところはしっかりと押さえていきたいと思っています。

Q3. 業界における御社の特色は何か

A3. 当社の強みは、400万品目という豊富な品揃えです。この商品数は業界でもトップクラスと自負しております。また、各種商品情報提供ツールを持ち、多種多様な商品を迅速かつ正確にお届けする体制を構築している点が当社の強みと考えています。

Q4. 日本にはどれぐらいの数の試薬があるのか

A4. 現在、600社から商品を仕入れておりますが、世界には数え切れないぐらいの試薬がございます。日本にも数多くのメーカーが存在しておりますので、試薬の数は想像が付きません。

Q5. 試薬の市場規模は

A5. 日本のライフサイエンス系試薬の市場は1千億円規模、世界では日本の10倍の規模と言われています。

Q6. 代表的な試薬名について

A6. 単品で何億円も売り上げる試薬はほとんどありません。ですから、代表的な試薬というよりも、さまざまな試薬の販売の積み上げで当社の売上が成り立っているということになります。

Q7. 3年後の売上高及び利益目標について

A7. 3カ年計画の最終年度には、高い目標値ではありますが、売上高100億円を達成したいと思っています。利益に関しては、経常利益で10億円規模を目指しています。

以上