

アース製薬株式会社
MA-T®事業説明会 質疑応答要旨

Q：潜在的な市場規模とポテンシャルについて教えてください。

A：展開する分野の市場によって規模やポテンシャルが変わってきます。例えば、ペット業界でも、ペット業界全体では1.9兆円、ペット用品だけでは3,300億円と、規模感が大きく変わってきます。各分野、業界においてMA-T®を活用することでボトルネックが解消できる部分は見えてきています。今想定していることが全てスムーズに進むことは無いと思いますが、ポテンシャルのある領域に参入していきます。どのようなビジネスでどの業界から先行していくかは、今の段階では説明は控えたいと思います。

Q：社会実装を進めるにあたって、貴社が特許を持っていることが足かせになることはありませんか。特許期限が切れた後のリスクも考えなくていいのでしょうか。

A：当然特許なので期限はあります。期限が切れる前に、例えば応用特許等で固めたり、延伸していくことが重要だと考えています。また、特許を保有していることのデメリットは特に感じていません。製薬会社であれば1つの薬で特許を守りますが、MA-T®は非常に幅広い展開が可能のため、一つに依存するということはありません。

Q：MA-T®を従来のものと置き換えていく中で、ボトルネックになっていることはないのでしょうか。

A：既存企業であれば、既に設備を持たれています。MA-T®を導入することによって大々的な投資が発生してしまうケースでは展開のハードルになるかと思います。一方で、多少の投資でMA-T®を導入できる企業はおそらく実装が可能かと思っています。

Q：これだけ素晴らしい剤であるにもかかわらず、展開スピードが遅い理由は何ですか。大手航空会社の機内で使用されていた記憶があります。価格面、量産時の投資面など、展開における弱点があれば教えてください。

A：大手ホテルチェーン等の大手企業様で既にMA-T®を使用いただいています。ただ、ブランド名としてMA-T®が出ていないため分かりづらくなっています。なかなか拡大しない理由として、認知の問題があると考えています。この点は工業会も含め、MA-T®自体の認知拡大を進めていかなければいけないと思っています。本事業を始めて3年程度経ちますが、この期間に設備面も整えてきましたので、生産体制の問題はありません。また、製品の安定性についても、理論上は永久的に問題がない仕組みですので、問題はないと考えています。

Q：今期見込み4.5億円のうち、上期終了時点でどのくらいの売上実績でしょうか。また6分野で分けた場合の内訳を教えてください。

A：上期では1億円程度の実績となっています。また6分野の割合については回答を控えます。ただ、現状は除菌消臭の分野の割合が高いです。今後は展開分野を医療や表面酸化、エネルギー

にシフトさせることを目指しています。ですので、これらの分野の割合が今後は増えてくると考えています。

Q：2025年の売上が13億円と大きく飛躍する理由も教えてください。

A：具体名は控えますが、数社の企業様と展開している製品の展開が拡大することを想定しています。

Q：今期以降の売上計画の確度はどの程度でしょうか。また、現中計には織り込まれているのでしょうか。

A：現中計には織り込んでいませんので、本事業が成長すれば業績にプラスになります。また、今期の確度は高いと考えていますし、2025年の売上確度も一定程度の自信を持っています。来年以降に向けて、様々な取り組みや交渉を進めていますので、一定程度は見えています。

Q：毎年の10億円の投資は会計上、こういった項目で計上されているのでしょうか。研究開発費や人件費などでしょうか。また、今後も毎年10億円の投資を続けていくということであれば、将来的に有形固定資産への投資という認識になるのでしょうか。

A：計上項目の詳細については説明を控えますが、費用として認識しています。

Q：この事業で目指したい利益率の想定があれば教えてください。

A：展開分野によって利益率が大きく変わってきますので、平均した全体感をお伝えしても意味がないかと思っています。ただ、6分野のうち、医療や表面酸化、エネルギー分野での展開が進めば、利益率も高くなります。

以上