

2026年6月4日開催（3386）コスモ・バイオ

お時間の都合でご紹介できなかったご質問

今期1Qの給与手当が前年同期比8.6%増と、売上成長率7.7%を上回るペースで増加しています。3カ年計画における先行投資と理解していますが、何年度頃から人件費増加率が売上成長率を下回り、営業利益率の改善が始まると見込んでいますか。具体的な目標営業利益率とあわせて教えていただけますか。

- おっしゃる通り近年は採用を強化した関係で販管費が増加しており、採用人材は新規事業だけでなく営業やマーケティングなど多面的に採用を行っておりますので、そういったメンバーの貢献もあり早ければ現中期経営計画期間内には改善の兆しが見えてくるものと考えております。人件費以外の各種コストの増加の影響も注意深く見ていく必要があります。

貸借対照表上、投資有価証券が約33億円と時価総額の約46%に相当する水準で計上されています。2024年8月に開示された「資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応方針」との関連で、政策保有株の削減目標と具体的な時間軸をあらためて教えていただけますか。

- 投資有価証券の割合が大きくなってきていることは認識しており、政策保有株は保有の要否を取締役会にて見直しながら適宜縮減を行っております。なお、市場影響や資金需要等も鑑みながら進めておりますので、あいにく現時点では具体的な時間軸や目標等は定めておりません。

サーモフィッシャーやメルクなど大手外資による日本向け直接販売の強化が続く中、専門商社としての付加価値をどのように維持・強化していく方針でしょうか。また今期1Qの機器販売が前年比10.8%増と好調でしたが、これは一時的な大型案件によるものか、構造的なシェア拡大によるものか教えていただけますか。

- BtoCでの販路を展開する企業はおっしゃる通り出てきておりますが、その中でも当社は単にモノを売るだけでなく、販売代理店や顧客とのコミュニケーションの中で表に出てこないニーズを拾い上げ、適した商品を提案することで着実に成長しております。さらに試薬商社事業においてはポートフォリオの転換施策を通じて、引き続き営業・マーケティングが高度に連携することで付加価値を提供できるものと考えております。
- 1Qの機器売上増加は消耗品・高額機器の売上の影響と認識しています。

人材採用において何か強みはありますか？

- 当社はライフサイエンス研究の業界や大学等で高い認知を得ており、当社事業の強みの源泉でもあるライフサイエンスをバックグラウンドとした人材にリーチしやすいことが人材採用における強みであると考えております。

自社製品とは具体的に何を作っているのでしょうか。

- 神経科学研究や生活習慣病研究などにご利用いただける細胞や培地、測定キットの他、細胞外小胞(エクソソーム)研究に関する試薬など、幅広く製造・開発しております。
- 当社の自社製品・サービスの一覧は下記よりご確認ください。

▼コスモ・バイオブランド 商品・サービス

<https://www.cosmobio.co.jp/product/category/laboratory/index2.asp>

海外展開はどの地域を対象にしていますか。今から参入できるのでしょうか。

- 現在は Cosmo Bio USA のある米国を中心に強化しておりますが、その後は欧州や APAC へも展開を強化していくことを想定しております。候補となる商材はただやみくもに手広く扱ったりはせず、競争優位性のある付加価値の高いものへ注力していく想定ですので、仮に展開先のマーケットがある程度成長していたとしても十分これからシェアを獲得できるものと考えております。

今後の投資計画について教えてください。

どういった分野への投資が必要になるとお考えですか。

- 具体的な投資計画は開示できかねますが、主に新規事業の収益化に向けた投資と、基幹システムやデータベースといったシステム関係の投資に大別されます。特に前者については、例えば鶏卵バイオリアクター事業についてはブラゼインを中心に、生産にかかる設備や認可等に必要な投資であったり、乳酸菌事業についても同様に販売に向けて各種評価や生産設備投資を行うなど、従来よりも販売に近いところで多様な投資を進めていく予定です。