

4555 沢井製薬

澤井 光郎 (サワイ ミツオ)

沢井製薬株式会社社長

3年間で440億円の生産設備投資を実施し、安定供給体制を強化

◆売上高が1,000億円を突破

2015年3月期は、期初に薬価引き下げというマイナス要因が発生したが、政府のさらなるジェネリック医薬品の使用促進策によって需要が拡大し、売上高が1,054億54百万円(前期比17.4%増)となった。初めて1,000億円の大台を突破し、過去最高額を達成している。利益面では、薬価改定に加え、DPC病院において低薬価品目の販売が増加したことから、原価率が上昇したが、営業利益は206億88百万円(同8.4%増)となった。当期純利益については、税率引き下げの影響もあって公表値を上回る140億53百万円(同15.3%増)となり、営業利益、当期純利益ともに過去最高益を達成している。

単体の医療機関別納入実績については、薬価改定の影響を受け、診療所向けが減少したが、使用促進策の効果から、特にDPC病院、薬局向けのマーケットが大きく伸び、全体では前期比20.3%増となった。この結果、薬局での売上が全体の4分の3となり、当社の強みが一層際立った。

収載年度別売上高については、2008年度以降の収載品が引き続き順調に推移した。販路別では、薬局と病院に幅広い販売チャンネルを持ち、特にDPC病院に強い卸ルートが大きく伸びた。一方、販売会社ルートは、主要販社の1社が卸に吸収された影響もあって、小幅な伸びとなった。

薬効別売上数量については、DPC病院での需要増により、特に呼吸器官用薬、血液・体液用薬が大幅に伸びた。また、薬価改定の影響と低薬価品目の需要増によって売上数量全体の伸びが23.6%となり、金額の伸び率との差が6.2ポイントとなった。

期末配当については、当初予定の50円から5円増配し、1株当たり55円とする。これにより年間配当金は105円となり、前期比で実質10円の増配」となる予定である。

◆新たな中期経営計画を策定

当社では、2018年3月期を最終年度とする新たな中期経営計画「M1 TRUST 2018」を策定した。ひとつの節目として、売上高1,000億円を達成したが、市場環境が激変する中、成長を続けられる企業体質へ変革することにより、最終年度の売上高1,470億円、営業利益250億円を目指す。売上高は2015年3月期の1.4倍、営業利益、当期純利益を1.2倍に引き上げていきたい。基本方針としては、ジェネリック市場におけるNo.1シェアの堅持、市場の環境変化に対応した安定供給能力とコスト管理能力の強化、さらなる成長へ向けた新規領域の事業基盤の構築を掲げた。

前中期経営計画については、売上・利益ともに、ほぼ計画通りの着地となった。年平均の伸長率は、売上高が15.8%(業界平均13.4%)、数量が19.8%(同16.2%)となっている。ROEについては、2012年3月期が16.5%、2013年3月期が20.1%、2014年3月期が15%、2015年3月期が13.2%となった。CB300億円の株式への転換により、最終年度の目標16.7%に対しては未達となったが、当期純利益の拡大に応じて増配を実施している。

新中期経営計画における市場環境の想定として、政府が掲げているジェネリック数量シェア60%については、1

年前倒しで2017年3月期に達成すると見ている。ジェネリックの薬価制度については、3価格帯が残ると想定しており、業界としても、3価格帯が必要だと考えている。競合環境としては、オーソライズド・ジェネリック(AG)を発売するメーカーが増加すると見ている。

ジェネリック医薬品の数量シェアについては、今後3年間、年8%のスピードで増加すると予測している。分母が大きくなってきたため、従来と比較して伸び率が小さく見えるが、2017年3月期に60%を達成するためには140億錠、2021年3月期に70%を達成するためにはさらに180億錠の販売が必要となる。また、薬価ベースでもジェネリックの市場規模は、年8.7%の勢いで伸長すると見ている。

◆海外事業の基盤を構築

中長期ビジョンとしては、2021年3月期の売上高2,000億円を目指す。今回の中期経営計画では、さらなる飛躍に向けた基盤構築と位置づけ、薬価制度が変わり、数量が増える中、さらなる投資を進めていく。取り組む課題は、激化する競争に勝ち抜く営業力・開発力の強化、生産設備の増強による生産能力の強化と全社的低コスト体制の強化・維持、新規領域の事業基盤の構築である。

研究開発における重点施策は、付加価値の高い新製品の確実な一番手上市である。低分子ジェネリックの開発品目の候補が減少すると噂されるが、当社の開発スケジュールでは、数は減っておらず、今後も剤形の追加を含めて、開発に取り組んでいきたいと考えている。3年間で特許切れを迎える先発品は、推定市場規模が合計約9,500億円となっており、錠数換算では66億錠となる。内訳は、2016年3月期が約2,800億円、2017年3月期が約1,200億円、2018年3月期が約5,500億円となっているが、2018年3月期に特許切れを迎える品目には大型が多く、年間45億錠程度が販売されている。

生産における重点施策は、安定供給体制強化のための生産能力増強と信頼性向上である。長期的展望を見据えた上で、投資計画を積極的に実施し、鹿島工場への円滑な品目移管、既存工場での2交代制勤務導入を進めることで、生産能力を年平均15%増強していきたい。

新規領域に関する重点施策は、海外事業の基盤構築、バイオシミラー事業の拡大に向けたビジネスモデルの検討である。2014年には、米国市場において、「ピタバスタチン」のANDA申請を行ったが、今後、第2、第3の品目を申請していきたいと考えている。なお、「ピタバスタチン」の売上計上は2017年度からとなる。バイオシミラー事業については、2014年には、G-CFS製剤の「フィルグラスチム」の販売部分のみを扱うこととなったが、今後も、こうした施策を展開していきたいと考えている。

研究開発投資は3年間で235億円を予定している。前中期経営計画の実績は約160億円であったため、約1.5倍の投資額となる。生産設備への投資は3年間で440億円を計画しており、前中期経営計画の実績は345億円であったため、約28%の増加となる。これぐらいの設備投資をしていかなければ国のジェネリック医薬品使用促進策に対応できないものとする。

株主還元については、成長に向けた投資資金の確保とのバランスに配慮した基本方針に従い、ROE12%以上を志向していく。

中期経営計画「M1 TRUST 2018」の重点施策をしっかりとやり、2021年3月期には売上高2,000億円を達成し、世界から認知されるジェネリック企業を目指したい。

◆ 質 疑 応 答 ◆

ミックスの改善に向けた取り組みを教えてください。

DPC 病院で低薬価品目が急激に増えたが、当該低薬価品目を扱っている製薬メーカーは限られる。当社は余裕があったためあまり利益が上がらなくても引き受けたが、今後は、これまでの貢献をアピールし、高単価の品目も採用してもらうことで、ミックスを改善していきたい。

低薬価品目を引き受けたことによる貢献は、医療機関に理解されるか。

これまでは高単価の品目も採用してもらいたいとあまり主張してこなかったが、低薬価品目の安定供給に貢献してきた実績によって病院との関係が強化されているため、理解されると考えている。

利益の出ない品目の供給を止めることは考えているか。

(医薬品を安定供給することが医薬品メーカーの責務であることから)供給を止めることはできない。

前中期経営計画においては、3年間で260億円の設備投資を計画していたが、実績は346億円となっている。今後、制度が変わることによって、新中期経営計画の設備投資額が変化する可能性はあるか。

政府におけるジェネリック医薬品数量シェアの目標数値や達成時期の設定が当社の想定と異なった場合、追加の設備投資を検討する。

ジェネリック医薬品の数量シェアを80%に引き上げるという議論が出ているが、これが実現した場合の対応は考えているか。

70%を達成するためには、当社が扱っている品目だけでも、新たなジェネリックが225億錠必要となると想定している。そのうち当社のシェアを20%とした場合は45億錠、30%とした場合は68億錠の増産となるが、現在の生産キャパでは欠品を起こす可能性がある。80%に引き上げられた場合は、さらに生産能力を高める必要があるだろう。

薬価については、3価格帯を死守するということが、1本化に対抗するためのロジックを教えてください。

現在の薬価制度は、加重平均値で薬価を決めており、価格帯を1本化しても財政中立のための財務省が望む財源は出ない。従って、現在の3価格帯で様子を見るべきだと主張している。業界のアンケートでも、3価格帯の薬価制度が使用促進につながったという回答は少ないため、3価格帯を守ることができると考えている。

新薬メーカーを含めた業界再編について、どのように考えているか。

今回の中期経営計画期間中に業界再編が起こることはないが、その後は、設備投資ができず、安定供給が難しくなる企業が出てくるため、再編が起こるだろう。だからこそ、当社は安定供給できるよう今中期経営計画期間中に設備投資を積極的に行うこととした。

現時点で、プレイヤーのシェアに変動は起きていないか。

現時点では起きていないが、AGによって、シェアが変動する可能性はある。

2015年3月期第4四半期から4月にかけての動向を伺いたい。

使用促進のスピード感は衰えていない。

中期経営計画では、営業利益率の目標が低く抑えられているが、上昇させるための施策はあるか。
理想とするミックスを実現することで、上昇させることは可能だと考えている。

(平成 27 年 5 月 18 日・東京)

* 当日の説明会資料は以下の HP アドレスから見ることができます。

・平成 27 年 3 月期 決算説明資料

(http://v4.eir-parts.net/v4Contents/View.aspx?template=ir_material_for_fiscal_ym&sid=15722&code=4555)

・平成 27 年 3 月期決算説明動画

(<http://www.irwebcasting.com/20150518/5/f0ff74ae68/mov/main/index.html>)

・中期経営計画資料

(http://v4.eir-parts.net/v4Contents/View.aspx?template=ir_material&sid=39437&code=4555)

・中期経営計画動画配信

(<http://www.irwebcasting.com/20150518/2/9447b23292/mov/main/index.html>)