

2015年3月期 第1四半期決算 カンファレンスコール 質疑応答(要約)

Q. なぜ、このように大幅な営業減益になったのか、何か特殊要因があったのか？

A. 前年度第1四半期は、まだ円安の影響が出ていない中で売上が11%伸びたこともあり、原価率が50.5%と低くなった上、販売管理費の支出が遅れ、2%の伸びにとどまったため、営業利益率が26.6%一時的に非常に高くなったことの反動減が主因であり、取り立てて大きな特殊要因はありません。過去の進捗率に比べ、売上の進捗に若干の遅れはありますが、第2四半期以降挽回できる範囲であり、また、利益の進捗率は過去の実績に比べても遅れはありません。

Q. 低薬価品の販売が前年度第4四半期以降増加している傾向があるが、今後も続くのか？

A. 今後もある程度続くとは見えていますが、ジェネリック医薬品数量シェア60%を達成するためには低薬価品ばかりが増えても達成できず、それ以外の品目も伸びる必要があります。当社としましても、低薬価品以外の品目の販売にも努めてまいります。

Q. 原価率が5%以上増えているのは心配だが、会社計画に比べてどうだったのか？

A. 実質13.8%の薬価改定に加え、100円を上回る円安の定着による原材料価格への影響、安定供給のための設備投資の前倒しと工場人員の拡充による固定費増加等から、この程度の原価率悪化は期初に想定していました。期初計画と比べると、むしろ若干低くなりました。第2四半期以降、原価率は徐々に低下していくと見えています。

Q. これまで販管費はあまり伸びない傾向だったが、従来よりも使うようになったのか？

A. 研究開発費と広告宣伝費の伸び率が各々約30%となったので、第1四半期の伸び率が高くなったが、あくまでも計画通り。通期は、期初計画通り16%程度の増加に落ち着くと見えています。

Q. 卸ルートはよく伸びているが、販社ルートが低調である。期待以下だったのか？

A. 前年度第4四半期に消費税増税前の駆け込み需要の影響があったことや、一部の販社が再編により卸の傘下に入ったこと等も理由です。そうした要因を考慮すると、実質販社ルートも10%近くは伸びていると見えています。

Q. 鹿島工場の譲受に関し、その後何か話してもらえることはないか？

A. 交渉継続中でありますので、現時点でお伝えできることはありません。なお、譲受が行われるのは2015年4月のため、今期の業績に及ぼす影響は軽微と見えています。

Q. 以前は、新薬メーカーの工場譲受には慎重姿勢であったのに、なぜ今回、譲り受けることにしたのか？

A. 震災復興や東京五輪のため建設コストの高騰や雇用環境が従前とは変化してきています。そうした中で、新規の建設に比べ取得コストを抑えられることと、優秀な先発メーカーの人材を受け入れられるメリットは大きいと考えています。ただし、次々と同じような案件を進めることは考えていません。

以 上