

4555 沢井製薬

澤井 光郎 (サワイ ミツオ)

沢井製薬株式会社 代表取締役社長

後発医薬品に対する使用促進策を追い風に増収増益

◆売上・利益ともに過去最高を達成

昨年4月の制度改正によるジェネリック医薬品使用促進策の影響により、2013年3月期の売上高は805億2百万円(前期比128億99百万円増)となった。薬価改定により売上原価率は若干悪化したが、販管費が計画を下回ったことから、営業利益は期初計画を上回り、173億84百万円(同23億80百万円増)となった。当期純利益は株式売却に伴う特別利益が加わり、120億22百万円(同29億96百万円増)となった。

売上総利益は379億91百万円(同47億99百万円増)となった。売上高増加によるプラス82億円、変動原価率上昇によるマイナス24億円、固定原価等増加によるマイナス10億円が主な増減要因である。

販管費については、売上高1,000億円体制に向けた人員増を行った結果、人件費が7億円増となったほか、広告宣伝費、減価償却費、試験研究費がそれぞれ増加したが、前期比13.3%増にとどまり、販管費率は前期比1.3パーセントポイントの改善となった。また株式売却等により、特別損益4億95百万円を計上した。

医療機関別納入実績は、使用促進策の影響により、現在、当社売上の約7割を占めている薬局等向けが前期より32.2%増加した。病院ならびに診療所においては、納入数量は増加したものの薬価引き下げの影響が大きく、病院がプラス1.2%、診療所がプラス1.5%の伸びにとどまった。

収載年度別売上高については、2009年度以降の収載品の伸びが顕著であり、当社の売上を牽引した。新製品は当初の売上計画値11億円をほぼ達成した。

薬効別売上数量については、血液・体液用薬、アレルギー用薬、循環器官用薬の売上数量が大きく伸び、全体で20.9%増加した。特に第4四半期において、アレルギー用薬の売上が大きく伸張した。

◆年間80億錠の生産体制から100億錠へ

2013年3月、千葉県茂原市の関東工場敷地内において新製剤工場が稼働を開始した。今期の生産能力の増加は年間20億錠を見込んでいる。当工場の完成により、当社全体で80億錠の生産体制を整えることができた。また当工場は将来のジェネリック医薬品のさらなる需要に対し柔軟に対応するための予備スペースを有しており、機械の追加導入等を実施すれば、40億錠まで生産能力を引き上げることができ、年間100億錠の生産体制の構築が可能となる。

また今期6月に3成分9品目の新製品を収載予定である。中でもエスエーワン®配合カプセルとシロスタゾールOD錠は比較的競争相手が少ない品目であり、市場を着実に獲得していきたいと考えている。

◆拡大するジェネリック市場への対応

本年4月、政府により「後発医薬品のさらなる使用促進のためのロードマップ」が新たに策定され、平成30年3月末までにジェネリック医薬品の数量シェアを60%以上にするという目標が設定された。この中で政府として使用促進状況を含むロードマップの実施状況のモニタリングを行い、必要な促進策を適宜追加することが明記された。

当社では、この目標を達成するためには、5年後の市場が、現状に比べ年間300億錠の増加が必要と試算している。現在の市場が、5年前に比べ、年間約170億錠の増加であったことを考慮すると、相当なスピードで増産しなければならないだろう。

当社では新中期経営計画の中で、「2020年度までに売上高2,000億円を達成する」という中長期ビジョンを掲げているが、これを実現するために、ジェネリック事業のさらなる拡大と将来に向けた投資を行っていく。

2014年3月期業績予想は、売上高870億円(前期比8.1%増)、営業利益180億円(同3.5%増)、経常利益180億円(同2.3%増)、当期純利益116億円(同3.5%減)である。現状の進捗状況と環境要因を踏まえ、中期計画の業績予想を変更した。

◆質 疑 応 答◆

新工場での製造状況と今期の原価率改善に対するお考えを伺いたい。

3月に稼働を開始したばかりであり、今後生産量を増やしていく段階であるが、大量生産の品目を関東工場に移管し、製造することで生産効率を高める予定である。今回の新工場稼働に当たり、新たな種類の機械ではなく、他工場と同様の高性能の使いなれた機械を使用しているため、生産に支障を及ぼすことはないと考えている。

抗がん剤製品売上の実績と新年度の見込みを伺いたい。

個別の数字の開示は控えさせていただいている。従来は注射剤がメインであったが、今回上市する経口抗がん剤エスエーワン[®]配合カプセルは薬局も市場となる。当社の強みである薬局がマーケットであるため、数字に結びつけるべく現在準備を整えている。

原薬製造の考え方について、ダブルソース化を進めるスタンスに変わりはないのか。

もともと東日本大震災において原薬製造場所が被害を受けたことから、安定的に供給できる体制を整えるためにダブルソース化を進めてきた。高品質の安価な原薬をきちんと調達できるルートをつくるべく、複数ソース化の基本方針に変わりはないが、一層スピードアップしたい。

前期の研究開発費が未達であるにもかかわらず、今期の研究開発費の計画を中計のまま据え置いているのはなぜか。

研究開発費使用時期のズレが生じ、繰り越したことが主な要因である。昨今、新薬メーカーのジェネリック対策は、OD錠化ではなく、配合剤化に変わってきている。その動きを見ながら配合剤に取り組まなければならないが、品目数としては非常に大量であり、開発難易度も高いため、他社よりもいち早い開発に取り組んでいる。ある程度の研究開発費が必要であり、このような計上になっている。

設備投資について、来期以降の見通しを伺いたい。

この1年間で販売数量が約10億錠増加し、関東新工場の空きスペースに対し、空調等の設備投資を前倒して実施する。その次のステップは機械搬入だが、使用促進策の進捗状況に合わせて実施していく予定である。前倒してあって中計期間中の来期を含めたトータルの設備投資額としては、数値的に大きく変化することはない。

今年の原価にバルク調達コストの上昇は織り込み済みなのか。

織り込み済みである。円安の影響は下半期に影響してくると考えており、数億円の原価上昇を見込んでいる。

調達バルクは円建てで購入していると伺ったが、値上げの打診は既に来ているのか。

まだそのような状況ではないが、1ドル 100 円を超えた現況では、そういった打診が来る可能性はある。下半期からは影響が出るだろうと想定している。

同業他社と比較して、売上高 8.1%増の業績予想は低過ぎるのではないか。

来年の買い控えをどう考えるかによる。消費税に絡んで、創出加算がついている薬価の下がらない薬は仮需が発生するだろう。そちらに医療機関から資金が流れると、ジェネリックに資金が回らず結果として買い控えが大きくなるのではないかと考えている。そのあたりは各社意見が分かれるところだろう。

買い控え規模はどの程度と考えているのか。

消費税絡みであるため、例年よりは影響が大きいと見込んでいる。

診療報酬改定におけるジェネリック医薬品の薬価引き下げについて、お考えを伺いたい。

基本的には、ジェネリックの薬価を引き下げるという議論はない。特許が切れている長期収載品の薬価を引き下げてはどうかという議論である。当社に与える影響は懸念していない。

新薬メーカーのジェネリックに対する戦略を伺いたい。

新薬メーカーのジェネリック売上に対する利益は、まだ十分なものではないと考えている。当社はユーザーにとっての懸念材料である安定供給力を高めるための設備投資を始め、高付加価値のジェネリック医薬品開発等、さまざまな投資を行っているほか、自社開発・自社製造・自社販売の割合が高く、新薬メーカーのジェネリックに比べてコスト構造で勝っている。そのような点で新薬メーカーとの差別化を図り、専業メーカーとしての強みを生かしていきたいと考えている。

ロードマップのモニタリングについて、お考えを伺いたい。

ロードマップの 6 本の柱において、モニタリングは残り 5 本の柱を総括的に見る部分だと考えている。今年度への影響はないが、来年度以降の診療報酬・調剤報酬に何らかの影響を与えるのではないかと考えている。

現在の MR の販促活動について伺いたい。

MR の活動については、例えば配合剤に関する医師の意見を聴取し、開発陣や経営陣に報告するといった流れをつくっている。情報提供面においては、安定供給に対する信頼性をユーザーに示すことに特に重点を置いている。

先発メーカーが値引販売を始めた場合、ジェネリックにどのような影響があるのか。

値引販売されると次回の薬価改定の間までジェネリック医薬品の売上は一時的に落ちるが、次の薬価改定で先発品の薬価が大きく下がれば、以前と同じような値引き価格での提供はできなくなる。そうすると、自然にジェネリックに替わっていくのではないかと考えている。従って一時的には厳しくなるが、長期的に見れば、必ずジェネリックが優位になると考えている。

設備投資 91 億円の内訳について伺いたい。

ほとんどが生産部門である。毎年全工場の機械更新に 30 億円近く使用しているが、それを含めても大宗は関

東工場である。

バイオシミラー(バイオ後続品)に対する御社の考え方を確認したい。

避けては通れないというスタンスに変わりはない。現在も調査研究をしている状態である。ユーザー側の見方としては、10社が販売したとしても採用は1社に限られるだろうという意見が大半である。その中でどのようにわれわれが取り組んでいくのか、慎重に考えていかなければならないだろう。

(平成 25 年 5 月 15 日・東京)

* 当日の説明会資料は以下の HP アドレスからご覧になることができます。

<http://www.sawai.co.jp/ir/library/presentation.html>