

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

ジェネリック使用促進策による需要拡大で増収増益

◆2015 年 3 月期第 2 四半期決算概要

今年 4 月実施のジェネリック医薬品使用促進策により第 1 四半期の売上は前年同期比 14.7%増となり、当第 2 四半期も一層の拡大が進み同 20.3%増と更に伸長した。その結果上期累計で売上高は 502 億 2 百万円(前年同期比 17.4%増)となったが、期初計画比では 3 億円の未達となった。利益面は、売上増に伴う粗利の増加と販管費の伸び鈍化等から営業利益は第 1 四半期の減益分を吸収し 102 億 25 百万円(同 1.7%増)となった。純利益は、減税効果もあり 69 億 97 百万円(同 8.0%増)となった。売上総利益は主に売上高増加により同 15 億円増加した。販管費は主に試験研究費用と人件費の増加により同 13 億円増となった。営業利益率は前年同期比より悪化し 20.4%となったが、第 1 四半期に引き続き 20%台をキープした。

次に、医療機関別納入実績であるが、薬価改正の影響はあったが、当期は調剤薬局に加え DPC 病院でもジェネリック医薬品使用促進策が実施され、DPC 病院向けが前年同期比 26.5%増と薬局並みの伸び率となった。薬局向けも同 26.5%増と好調で、当社売上構成比約 75%を占める状況になった。診療所ははまだジェネリック医薬品使用促進策が実施されず、薬価改定の影響により同 5.7%減となった。以上の結果、医療機関への納入合計は同 19.9%増となった。

収載年度別売上高は、2008 年以降収載品の売上が引き続き順調に増加した。2014 年度新製品は、バルサルタン等大型製品は非常に厳しい競争となったが、競争の少ないカルベジロール、アンブロキソールが好調で新製品全体では期初計画を上回った。

販路別売上高は、薬局・病院分野に幅広い販売チャネルを持つ卸ルートが 282 億 19 百万円(前年同期比 26.6%増)と大きく伸長、一方販売会社ルートは一部(沖縄)の販売会社が卸に吸収された等の影響を受けたこともあり 193 億 81 百万円(同 6.6%増)にとどまった。その結果、卸と販売会社の構成比は 59%対 41%となり 6 割方が卸ルートの売上となった。

薬効別売上数量動向は、薬価改定の影響に加え DPC 病院でのジェネリックへ切り替えて低薬価品目の需要が大きく伸び、その結果売上数量全体の伸び率(24.7%)と売上額の伸び率(17.4%)の差は 7.3 ポイントに拡大した。薬効別では数量、売上額とも呼吸器官用薬と血液・体液用薬が特に大きく伸長した。

キャッシュフローについては、営業 CF は売上増加に伴い運転資金が 54 億円増加したこと等から 38 億 26 百万円(前年同期 85 億 18 百万円)となった。投資 CF は生産能力増強等のため設備投資を積極的に行いマイナス 56 億 56 百万円(同マイナス 44 億 44 百万円)となった。財務 CF は配当金支払の増加等によりマイナス 13 億 91 百万円(同マイナス 11 億 87 百万円)となった。

◆12 月収載予定新製品について

12 月発売予定の新製品は、武田製薬のプロプレス、第一三共のクラビット、ノバルティスのグリベックのジェネリックなど 7 成分 17 品目の新製品を収載予定である。これらを合わせ 2,200 億円の市場に挑戦することになる。

◆2015 年 3 月期業績予想

期初に公表した通期業績予想の売上高は 1,060 億円(上期の進捗率 47.4%)、営業利益は 210 億円(同 48.7%)、経常利益 209 億円(同 48.7%)、当期純利益 135 億円(同 51.8%)となっているが、上期業績はほぼ計画どおりの進捗で、下期以降も期初予想どおりジェネリックの使用促進が進み需要拡大が見込まれることから通期業績予想は据え置くこととした。

◆質 疑 応 答◆

今期は増税前駆け込み需要の反動や DPC 病院のジェネリック採用、未妥結減産の影響等変動要素が多く混沌とした状況だが、御社の想定よりよかった点、悪かった点、違った点について伺いたい。

第 1 四半期は、薬局の動きが鈍かったことが想定外で、6 月ごろから薬局が後発医薬品調剤体制加算を取りにいく動きが出てようやく想定に近い状況になった。一番の想定違いは、6 月発売の新製品で予想を超える厳しい価格競争となったことである。未妥結減算の影響については当社もまだはかりかねているが、下期に単価下落という形で影響が出てくる可能性があるかとみている。

ジェネリック促進策の議論が始まる中で、ジェネリック使用促進のために保険者によりインセンティブを設定してはどうかという意見がある。これは御社にどう影響するのか。

10 月 8 日財務省財政制度分科会が出した「保険者機能の強化」というのは、現段階ではまだ論点の一つではないが、当社にとっては改めて増産体制をどうするかという悩みが出るほど大きなインパクトになりうると考えている。保険者に対しジェネリック医薬品の使用実績に応じて優遇するとなると、これをにらみ来年から保険者が動き始めるので、来年も今期と同様のジェネリック医薬品の伸びを示す可能性があるかとみている。

第 1・第 2 四半期、DPC の低薬価品が相当伸びたが第 3 四半期の傾向はどういう状況か。

今後リピトール、アムロジン、アリセプト等もジェネリック医薬品に切り替わってくると思う。DPC 病院はジェネリック医薬品の数量シェア 60%クリアに向けて引き続き伸びるとみている。

売上額と数量の差は DPC 病院に起因しているということであるが、調剤とは違う業態で安定供給が確保されれば最低薬価でも喜んで採用すると思う。御社にとってこの領域で新しい競合が出てきたという印象はあるか。

DPC 病院の多くは機能評価係数の取得に動いているが、安定供給に非常に不安を抱いている。その結果、新しい競合メーカーの名前はほとんどあがってこず、競合するメーカーは品揃えのあるジェネリック専門メーカーとなっている。

広告宣伝費等固定費は意図的に抑え気味にしているという理解でいいか。

当社の知名度としてジェネリックを牽引してきたというイメージがあり、これは当社が宣伝広告を手がけてきたからそのアドバンテージである。今後も一定量はしっかりやっていきたいと考えている。

来年かなり保険者が動くとなると数量シェア 60%の目標は政府目標より早めに達成可能ではないのか。

早めに到達する可能性はあるが、まだ 10 月 8 日に出てきたばかりの論点であり、この先のスケジュール等はまだ出ていないため、現時点では何とも言えない。

今足もと建設費高騰の状況で、次の中計では設備投資は 400 億円、500 億円の水準になっていくとお考えか。

次の設備投資は来年 5 月発表の新中計の中で明らかにする予定であり、どこまで投資するかはまだ未定である。今月末に契約予定の鹿島工場にどのぐらい具体的な設備投資をして安定供給に備えるかを織り込んで今から計算する必要がある。

DPC 病院で採用が進んだ後のその周辺の小規模病院なり薬局への伝播の考え方と新規需要の見込みを伺いたい。

門前薬局はチェーン店が多く、独自で選んでいるので DPC 病院処方の影響は現時点でほとんどない。チェーン薬局以外の薬局では、DPC 病院のジェネリックに合わせていく動きは出始めているとみている。

今まで具体的案として出てこなかった保険者へのインセンティブがこのタイミングで出てきたのは、制度的・世の中の的に受け入れる環境が整ってきているのか。

ジェネリック医薬品の使用促進策はほぼ出尽くしていて、あとはハードルを上げるか、もしくはペナルティをつけるかどうかの段階にさしかかってきており、唯一残っているのが保険者に対するインセンティブということで今回出てきたのではないかと考えている。

現在ジェネリック原薬の調達コストはどのようなトレンドにあるのか。

一部品目は取り合いになっているが、生物由来以外の合成できる原薬は潤沢にある。ただし、日本だけで使用されている原薬については調達しにくくなっているものもあるが、一部当社が出資し設備投資に協力し増産してもらう形で賄っていくしかないと思っている。

会社全体の収益性に影響する原薬コスト上昇は今の段階で気にする必要はないか。

それほど大きなものはない。

売上の伸びは御社より日医工が高いようだが、その背景についてどうみているのか。

リピートのジェネリックを含めての価格競争は相当厳しいが、当社はそこに入っておらず、伸び率が低い要因になっている。基本的には新製品等一部のジェネリック医薬品を除き、当社は価格競争に入っていないので、少し当社は取り分が少ないかもしれない。

DPC におけるエクスポージャーが日医工より御社は低いからということはないのか。

それはない。

今現在、品切れが起きている、または供給力不足で拡張を断念しているという競合相手は現実的に出てきているのか。

供給制限をしたり一部品薄になったりして卸の中で困っている品目は出始めている。この第 2 四半期までに量が増えてきたのを価格で取りにいき急激に増えたところが割とそういった状況に陥っており、幾つかの企業は品不足を起こしつつある。

後発品の使用割合は、数量表示されていない。これを財務省は金額に直す可能性はあると思うか。

国全体は数量を基準としており、最初は数量かと思う。しかし、いずれ金額も基準にされる時が来るだろう。

数量より金額で来ると、安いものに切り替えるインセンティブが働き逆に御社は不利にならないのか。

ジェネリックと言っても3ランクでそれほど大きな差はないとみている。

5 掛けルールや安定供給等で原料調達が厳しい会社が相当ある。この辺が再編に動くのはいつごろとみているか。

発売して5年間はやめられないので新製品を出せなくなってくる会社が出てくるというのが一つの見方かと思っている。ただ、まだ現実にはそういう動きはない。

(平成26年11月10日・東京)

* 当日の説明会資料は以下のHPアドレスから見るができます。

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