

## 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

### 好調な業績を受け、通期の業績予想を修正

#### ◆2014 年 3 月期第 2 四半期決算の概要

本年 4 月に厚生労働省から「後発医薬品のさらなる使用促進のためのロードマップ」が公表され、政府のジェネリック医薬品の使用促進姿勢が示されたことや、健保組合からの差額通知や生保関係の使用促進といった各方面の促進策も追い風となり、当上半期の売上高は 427 億 46 百万円(前年同期比 11.2%増)と順調に拡大した。

一方で販管費の伸びが鈍化したことにより、営業利益は 100 億 50 百万円(前年同期比 25.0%増)と、半期では初めて 100 億円を超えることができた。経常利益は 101 億 57 百万円(同 23.8%増)、四半期純利益は 64 億 76 百万円(同 18.4%増)となった。

当社単体の医療機関別納入実績は、薬局向けが引き続き好調を維持して前年同期比 16.6%増となっている。病院向けも、薬価改定がなかったこともあって同 7.7%増と伸ばしている。

一方で診療所に対してはこれといった使用促進策はなく、同 0.9%増とほぼ横ばいとなった。診療所については今後さらに医薬分業の傾向が進み、当面は大きな販売の伸びは見込めないと考えている。この結果、構成比は、薬局 70.6%、病院 13.0%、診療所 15.8%となっている。

収載年度別の売上高の推移をみると、直近 5 年間に新規収載された製品が売上高の伸びが 29 億円と、全体の伸びの 68%を占めており、特に 2010 年度以降の収載品は 20%を超える大きな伸びを示している。2013 年度の新製品も順調に拡大しており、当上期の売上高は 3 億 29 百万円となった。

販路別の売上高は卸 222 億 93 百万円(前年同期比 13.7%増)、販売会社 181 億 73 百万円(同 10.3%増)となっており、主要なルートはいずれも順調に販売を伸ばした。構成比は卸 52.2%、販売会社 42.5%となっている。

売上高の伸び 11.2%に対し、売上数量は 9.5%の伸びとなっており、製品構成の変化が単価の上昇につながっているものとみている。薬効別の数量構成比では循環器官用薬、消化器官用薬、中枢神経系用薬の 3 領域で 61%を占めているが、特に循環器(前年同期比 10.5%増)、中枢神経(同 17.5%増)の数量の伸びが大きくなっている。

当上期は関東新工場の建設に伴って固定費が増加したものの、固定費削減の努力によって売上原価率は 52.1%と前年同期より 0.9 ポイント改善した。増収の効果などによって売上総利益は 204 億 84 百万円(前年同期比 13.3%増)に増加したのに対し、販管費は 104 億 33 百万円(同 4.0%増)となり、営業利益率は 23.5%と 2.6 ポイント改善している。

当上期の設備投資キャッシュフローは 35 億 14 百万円の支出となっているが、このうち 8 億円は関東工場の第 2 期工事に関連する費用である。ジェネリック使用促進策が打ち出されることで安定供給に対するメーカーの責任は一層強まっており、当社としても年間 100 億錠の生産体制を早期に確立すべく、1 年前倒して関東工場の第 2 期工事に着手している。

## ◆通期の業績予想

12月に収載予定の新製品としては現在、7成分14品目を予定している。上期の実績が期初計画を上回ったことに加え、それら新製品の拡販も期待できることから、通期の業績予想を上方修正した。

修正後の予想は、売上高887億円(期初計画比17億円増)、営業利益195億円(同15億円増)、経常利益196億円(同16億円増)、当期純利益124億円(同8億円増)としている。

なお、当社は平成22年9月に発行した社債(2015年満期ユーロ円建転換社債型新株予約権付社債)300億円の繰上償還に関してコールオプションの権利が発生したことから、本年10月17日付でこの権利を行使することを決定した。その結果、10月末時点で全体の82%に当たる245億円の転換請求が行われており、11月13日までに全額の転換請求を終了する予定となっている。これにより厚くなった資本を設備投資等に活用し、戦略的に利益の極大化に努めていきたい。

## ◆質疑応答◆

**下期以降の設備投資の予定を教えてください。**

当上期の設備投資額は期初計画に比べて低い進捗率となっているが、その分も含めて下期には計画どおり投資を行う予定である。関東工場に関連する投資は全体で30億円程度と見積もっており、その分は来期から今期に前倒しする形となっている。

**病院向けの販売はどのような形で伸びているのか。**

全国で60名ほどの営業スタッフが病院専門として拡販に注力している。これまでは注射薬を中心としてDPC病院向けの販売数量を伸ばしてきたが、ここに来て経口剤も伸びてきている。

**ジェネリックの使用促進策として何が一番効果があるとみているか。**

複数の取組みが複合的に組み合わさって効果が出てくるものと認識しているが、敢えて言えばロードマップの力が一番大きいと個人的には考えている。ジェネリックの使用促進が国の大方針として打ち出され、しかも60%という数値目標とともに示されたことのインパクトは大きく、既に医療機関でも対応が始まっていると聞いており、それが当社の当上期の実績にも影響したと考えている。

**一般名への名称変更が在庫の評価にどのような影響を与えるか。**

名称変更に伴って一定の在庫の廃棄損が発生するが、販売数量の大きさが必ずしも損失額に反映されるわけではない。品目数が増えるとコントロールが難しくなる面もあり、できるだけ損失を最小限に抑えるべく計画的に名称変更を進めている。

**今後のM&Aや提携に対する方針を教えてください。**

基本的には新薬メーカーのジェネリック部門を買収することにはメリットはないと考えており、当社の本業にプラスが見込めるM&Aを積極的に進めていきたい。

**今後の人員採用計画について、中期計画に対する進捗はどうか。**

現在取組んでいる2015年3月期を最終年度とする中期計画では、売上高1,040億円という目標を掲げている。それを実現するための人員の増強にはしっかり取り組んでおり、この10月1日付でも大幅な増員を行ったところで

ある。現状では生産部門と営業部門において採用計画と乖離が生じているが、開発部門では計画どおりに増員が進んでおり、業績の停滞につながるような影響は出ていない。

**為替の動向は業績にどの程度のインパクトがあるのか。**

当社の品目のうち 50%が輸入であり、主にその部分で円安によるマイナスの影響が出てくる。販売数量の増加に伴う規模のメリットを活かし、ボリュームディスカウントで円安の影響をできるだけ抑制したいということで取り組んでいる。

（平成 25 年 11 月 11 日・東京）

\* 当日の説明会資料は、以下の HP アドレスからご覧頂けます。

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