

2014年3月期 第3四半期決算 カンファレンスコール 質疑応答(要約)

Q. 原価率の改善と販売管理費率について、計画に比べてどう見ているのか？
設備投資が全く進んでいないのは、関東工場の2期工事に遅れが出ているのか？

A. 原材料の価格交渉に円安の影響が出てきたこと等により、計画よりも改善度合いは、やや低かったと見えています。販売管理費は、計画ほど進捗しておりませんが、期末ということもあり、4Qにそれなりに消化すると見えています。設備投資については、発注済のもので未検収のものがありますので、見かけほど少なくはありません。

Q. 3つの価格帯に集約される新しい薬価制度の影響はどのくらいと見ているのか？

A. 社内で様々なシミュレーションをしたところ、具体的な数字は申し上げられませんが、アナリストの方が想定されているほどは悪くならないのではないかと見えています。

Q. 新制度において、どのような販売戦略を行っていくのか？安売り競争を懸念している。

A. ルールが変わるため、1品目ごとにそれぞれ薬価改定の影響を検証し、販売戦略を立てて行く必要がありますが、基本的には適正価格販売の方針で臨む予定です。

Q. 3つの価格帯になって価格競争になるとR&D費を絞っていくと見ているが、どうか？

A. コスト面の精査は従来以上に行っていきますが、研究開発は当社の利益の源泉と考えておりますため、R&D費はしっかりと使っていく予定です。

Q. 3つの価格帯になる影響が大きくないのであれば、来期の業績は2年前同様の伸びを期待して良いのか？

A. まだ、後発医薬品調剤体制加算の点数等、制度改定の内容が確定していない部分がありますので、現時点では申し上げにくいですが、通期決算発表の5月には次期の見通しをお示しする予定です。

Q. DPC病院に後発医薬品指数が導入されることで、どう販売戦略を立てるのか？

A. 数量ベースでの評価であるため、数量の良く出る錠剤製品を中心に、既に引き合いが来ております。採算性も考慮しながらしっかりと取り組んでまいります。

Q. ピタバスタチンの売上が好調な理由は何か？

A. 弊社はアトルバスタチンをはじめ、脂質異常症用剤のラインナップが豊富であり、ジェネリック医薬品業界ではトップクラスの販売実績を背景にしたご提案もできることを評価いただいていると考えております。

以 上