

2015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. 販売数量の伸び率と売上の伸び率の差が8.9ポイントに更に拡大しているが、拡大した要因を販売ミックス要因と販売価格要因に分解した内訳を教えてください。

A. 主として販売ミックス要因であると見ております。

Q. 未払金が増えているのはなぜか？

A. 設備投資費等の支払いに対する未払いが前年同期比で増えているためです。

Q. 円安の影響をどのように見ておけば良いのか？

A. 当社の場合、海外からの原料仕入れは商社経由の円建輸入であり、為替の影響がすぐに反映されるわけではなく、また、時間的に遅れて出てくることからなかなか読みにくいですが、1年後には1円円安になると1~2億円程度の影響が出てくると見えています。

Q. ジェネリックの新製品の薬価が先発品の6掛けに変わったが、貴社の資料を見るとあまり影響がなかったと見て良いのか？

A. 今期の新製品は、約12億円で売上高に占める割合は1.5%程度にすぎないため大きな影響が無いように見えますが、今期の新製品が2年目、3年目と時間の経過とともに当社の売上高の中で高い割合を占めるようになっていくにつれ、当初の薬価が7掛けでスタートしたか、6掛けでスタートしたかの差は大きくなります。

Q. 低薬価品の販売増が続くと安定供給ができなくなるのではないかと、いつこの状況は反転するのか？

A. 早く反転したいところですが、まだ制度改正から9か月しか経っていません。自社としても努力はしていきたいと考えています。

Q. 広告宣伝費が未達だが、余るのか？

A. ジェネリック及び当社の認知度が上がっているため、従来ほど広告する必要がなくなっているところではありますが、1月から新しいCMを開始した等、4Qで発生するものがあります。ただし、当初の計画まで使わない可能性はあります。

Q. 貴社の業績予想数値から3Q累計の実績を引いて4Qの数値を出すと、4Qの原価率が相当改善されない限り達成できないと思われるが、原価率は3Q以上に悪化するものの、販管費を抑えることで、利益は計画線を確保するというのか？

A. 内訳については、多少ずれるかもしれませんが、売上と営業利益は計画線上で落ち着くと見えています。

Q. DPC病院以外の病院の伸び率は横ばいなのか？

A. 診療所同様大きな促進策が無いことや、薬価改定の影響で低い伸び率にとどまっています。

以 上