

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

市場拡大の勢いは鈍化するも、コスト削減で利益計画は維持

◆2013 年 3 月期第 2 四半期決算概要

今年 4 月に実施されたジェネリック使用促進策により第 1 四半期の売上は前年同期比 124%と大きく伸びたが、第 2 四半期は同 117%で市場拡大の勢いはやや鈍った。この結果、第 2 四半期累計は、売上高は 384 億 46 百万円(前年同期比 20.5%増)となった。売上原価率が当初の計画より改善したことから営業利益率は 20%台をキープし、営業利益は 80 億 39 百万円(同 16.7%増)、経常利益は 82 億 4 百万円(同 16.9%増)、純利益は 54 億 72 百万円(同 25.1%増)となった。

医療機関別納入実績は、総計で前年同期比 21.7%の増加となった。薬局向けが同 34%増と非常に大きく伸びた結果、当社製品の採用金額で全体の約7割を占めた。病院・診療所向けは薬価引き下げの影響もあり伸び悩んだ。当社の強みの一つは薬局市場に強いことだと言えよう。

販路別の売上高推移は、薬局との取引軒数が圧倒的に多い卸ルートが前年同期比 23.8%増で好調を維持した。一方販売会社ルートも昨年 12 月に発売した新製品(アトルバスタチン)が、既存の高脂血症薬からの切替等により同 17.1%伸びた。その結果、販売会社と卸との比率は 46 対 54 となり、今年度の計画どおりの割合となった。

収載年度別売上高推移は、2009 年 5 月以降の収載品が大きく伸びた。中でも昨年 12 月発売の新製品を含む 2011 年度の収載品が 33 億 50 百万円となり、今年の売上高引き上げの大きな原動力となった。一方、2003 年度収載品は既存の高脂血症薬(プラバスタチン、シンバスタチン)が新製品に代わったことにより前年同期比マイナスとなった。

薬効別売上数量動向は、低価格品目の販売数量が大きく増加した。また薬価引き下げの影響もあり、売上の伸びが前年同期比 20.5%に対して数量は同 23.4%となり差が拡大した。循環器官用薬は、アトルバスタチンが原動力となり、数量・売上とも同 30 数%伸びた。消化器官用薬はランソプラゾール等が伸びた。中枢神経系用薬もドネペジル、ゾルピデム等の影響で大きく伸びた。

損益計算書は、第 1 四半期は 54.2%であった原価率が、第 2 四半期に入り 51.7%と改善した結果、第 2 四半期累計で 53%となった。売上総利益は 24 億 45 百万の伸びとなったが、主な要因は、売上高増加で 41 億円の増、変動原価率上昇と固定原価増加等で 17 億円の減であった。販管費は 13 億円伸びたが、主な要因は、人件費、広告宣伝費、試験研究費等の増であった。

キャッシュフロー計算書については、営業キャッシュフローは 37 億円のプラスで、内訳は、税金等調整前純利益が 81 億円、減価償却で 18 億円のプラスに対し、棚卸資産増加等による運転資金で 28 億円、法人税等支払で 41 億円のマイナスだった。投資キャッシュフローは、25 億円のマイナスで、設備投資が関東工場建設に 22 億円支出したため 39 億円のマイナスだった。財務キャッシュフローは 9 億 80 百万円のマイナスだった。

◆今期の収載予定品

今期 12 月発売予定の新製品は、アリミデックス、アレロック、ガスモチン、プロテカジン、セロクエルのジェネリックを発売する予定だが、いずれも 30 社近い競争が予測されている。

◆2013 年 3 月期業績予想

2013 年 3 月期の業績予想について、上期の売上はほぼ計画どおりだったが、第 2 四半期以降、制度改正によるジェネリック使用促進の勢いが当初見込みより鈍化してきたため、通期の売上高予想を 820 億から 800 億円に変更した。ただし営業利益、経常利益については、製造コストの低減、販管費のコストコントロールに努めることにより当初の予想値を維持する。

当期純利益は、当社が 2 年前子会社で取得したキョーリン製薬ホールディングスの株式を 10 月にすべて売却し 6 億 53 百万円の売却益が発生した。これを織り込み、通期予想を 103 億円から 109 億円に変更する。また売却代金約 60 億円は当面余剰資金となるため、資本効率の向上、株主還元、今後の機動的な資本政策の遂行を可能にするため全額自己株式の取得に充当する。取得株数の上限は 70 万株、取得の期間は、2012 年 11 月 9 日より 2013 年 1 月末までとする。

◆質 疑 応 答◆

原価率はかなり改善したがその要因と、通期の見通しは上期並と保守的に見ているのか。

一般名処方への変更での廃棄等リスク要因を見込んでいる。

メディパルとの AR を活用したビジネス展開の具体的な成果と今後の予定を伺いたい。

AR の活用はスタートしたばかりで、メディセオに当社製品の安定供給面・信頼性への理解を徹底いただき、ジェネリック切替時には沢井製品を推奨してもらうよう努力している。今後結果が出てくると思う。

使用促進策の効果が下期は当初見込みよりも下回ったがどう考えているか。

非常に画期的で持続性の高い策だと考えたが効果はまだ十分出ていない。下期は AR を活用し使用頻度を高めてもらう努力をしていきたい。

自社株買いで非常にバランスシート的にはいい状況だが、理想的水準という見方でよいのか。

まず CB を転換させることで財務体制強化を図ることになる。その意味で理想に近づけたいという努力の進行形の段階である。

売上は 10 月の統計でも順調に推移しており、下期は厳しく見なくていいのではないのか。

現実に薬局の中で変化がなければ伸びは厳しくなると見ている。

バイオシミラー事業の参入というのは短期的には考慮しているか。

現時点で、もう少し様子を見てもいいと考えている。

CB を以前調達されたが、使っていない戦略的資金の考え方、見通しはどうか。またこの分で再度自社株買いという考えはないのか。

使い道は 3 つで、バイオシミラーには積極的研究開発投資はしていないが、海外戦略は申請のために準備中であり、ハイブリットビジネスにも今後有効に使っていききたい。将来の沢井製薬の発展のためにと考えている。

医療機関別納入実績で DPC 病院・病院が前年同期比伸びていないが、戻す策略はあるのか。
病院専任の能力ある MR を市場の開拓に割り当て、採用施設数を増やす形で取り組みたい。

病院向け MR を当初予算よりも多目に入れていくということか。
当初計画に人員を持っていくことが先決で、有能な MR をきちんと育て上げる必要がある。

粗利益率が想定よりよかったと思うが、その理由とそれが通期の前提と違う理由があれば教えてほしい。
通期は一般名変更に伴う廃棄の分を見込んでいる。上期が良かった最大の原因は原料等変動費の改善効果によるものだ。

将来金庫株を使う可能性はあるのか。
CB の転換時の活用等も含めいろいろ資本戦略を適宜講じていきたい。

下期の関東工場の投資金額と全体の投資予定について伺いたい。
関東は残り 60 億円ほどある。下期全体で 90 億円というところである。

来期以降、工場やシステム投資といった大きな投資はあるか。
販管費等の増加部分は大半がシステム投資だ。来期の計画は、今のところ設備投資は 40 億円、減価償却は 48 億円でその範囲内の投資予定である。

(平成 24 年 11 月 9 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/wp-content/uploads/2012/11/FinancialResults2Q_FY2012j.pdf