

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

売上高・利益ともに過去最高の業績を達成

◆2014年3月期決算概要

2014年3月期の業績は、売上高898億23百万円(前期比11.6%増)、営業利益190億90百万円(同9.8%増)、経常利益190億91百万円(同8.5%増)、当期純利益121億92百万円(同1.4%増)となった。2013年4月に公表された「後発医薬品のさらなる使用促進のためのロードマップ」の効果もあり、上期・下期を通じて販売が好調に推移した。営業利益は、2015年3月期から販社宛手数料支払方法を変更することに伴う引当増が5億60百万円発生したこと等から前期比9.8%増にとどまった。2013年11月に上方修正をした予想値195億円には未達となったが、売上高・利益ともに過去最高の業績を達成した。

売上原価率は53.8%と前期より1ポイント悪化した。関東新工場建設に伴う固定費増加、円安による原材料価格の上昇、特別賞与の支給に加え、第4四半期に9億円の評価損・廃棄損が発生したことなどが主な要因である。一方、販管費の伸び率が前期比8.6%増にとどまったことから営業利益率は21.3%と前期とほぼ同水準を維持することができた。

キャッシュフローについて、まず営業キャッシュフローは、売上増に伴う運転資金の増加や需要増に備えた棚卸資産の増加を吸収し、134億22百万円のプラスとなった。投資活動によるキャッシュフローは、関東工場第2期工事や開発センター用地取得などの設備投資を主因とし、82億83百万円のマイナスとなった。財務活動によるキャッシュフローは、1億78百万円のマイナスとなった。これらの結果、現金および現金同等物は前期より49億61百万円増加した。

医療機関別の納入実績は、保険薬局への取り組みを引き続き強化した結果、薬局向けが前期比18.3%増となり、売上構成比で71.6%を占める状況となった。また、当社1社で上市したタキソテルのジェネリックを中心に病院市場への取り組みを強化した結果、病院向けも前期比6.6%増と伸張した。ジェネリック医薬品使用促進策の無い診療所については、増減率がゼロにとどまった。

収載年度別の売上高は、2005年度以降収載品の売上が順調に増加している。2013年度新製品に関しては、積極的な販売活動が功を奏し、好調に推移した。6月に上市したエスエーワン配合カプセルとシロスタゾールOD錠は競合の少ない製品であり、当社の開発力の高さを市場にアピールすることができた。ピタバスタチンCa錠は競合が激しい品目であるにもかかわらず、当社の高脂血症用剤の販売実績と安定供給力を背景に売上が伸張した。これらの結果、2013年度新製品の売上は、当初の年間計画8億円を大幅に上回り、14億23百万円となった。

販路別の売上高については、薬局・病院分野に幅広い販売チャネルを持つ卸ルートが大幅に伸張し、前期比13.3%増となった。新製品の売上寄与により販社ルートも8.9%増と堅調に推移した。

薬効別売上数量動向は、第3四半期までは売上高で11.3%、数量で9.3%の伸び率であったが、第4四半期に1日当たり処方量の多い低薬価品目を中心に需要が増加した結果、売上数量全体の伸び率が12.8%と売上額の伸びを1.2ポイント上回った。

◆6 月に 6 成分 11 品目を収載予定

本年 6 月の収載予定新製品は、バルサルタン錠、ロサルヒド配合錠 LD など 6 成分 11 品目を予定しており、先発品の年商は 1,700 億円、錠剤数は 15 億錠である。カルベジロール錠は規格追加だが、当社 1 社の発売であり、先発年商 91 億円、錠剤数 3.6 億錠の品目である。アンブロキシール塩酸塩徐放 OD 錠は、カプセル錠の先発品に対し、OD 錠として販売する。

◆大阪府吹田市に開発センターを建設

当社はジェネリック医薬品のリーディングカンパニーとして、他社との差別化をはかるべく高付加価値な製剤の開発に取り組んできた。今後拡大するジェネリック医薬品市場において選ばれるブランドの医薬品開発強化のため、大阪府吹田市へ新たに開発センターを建設することとした。投資予定額は 60 億円であり、2015 年 10 月の完成予定である。

◆2015 年 3 月期の業績予想

2015 年 3 月期業績は、売上高 1,060 億円(前期比 18.0%増)、営業利益 210 億円(同 10.0%増)、経常利益 209 億円(同 9.5%増)、当期純利益 135 億円(同 10.7%増)を見込んでいる。2015 年度は中期経営計画の最終年度に当たるが、現在の進捗状況と環境変化を踏まえ、中計の業績予想を一部変更した。

中長期ビジョンとして掲げている「2020 年度までに売上高 2,000 億円達成」のために確固たる土台を構築し、飛躍的成長の実現に向けて注力して行きたい。

配当については、利益が期初計画を上回ったことから、2014 年 3 月期期末配当は、直近予想の 1 株当たり 45 円を 5 円上回る 50 円とする。2013 年 10 月 1 日付で普通株式 1 株につき 2 株の割合で株式分割を行っており、当期の中間配当は株式分割を勘案すると、1 株当たり 45 円に相当し、年間で 95 円となる。次期の配当については、5 円増配し、年間で 1 株当たり 100 円を予定している。

◆質 疑 応 答◆

ジェネリック間およびジェネリックと長期収載品の競争に関するお考えを伺いたい。

ジェネリック間の競争については、勝負の鍵は安定供給力と情報提供力になってくるだろう。長期収載品とジェネリックの競争については、後発医薬品調剤体制加算の計算式が変更されたことがかなり影響してくる。加算をとるためには、薬局としてもジェネリックにかえないことには生き残れないため、長期収載品との競争はなくなったとみてもいいのではないかと。また、DPC 病院で機能評価係数の向上に対する動きがあるが、本年 9 月までの実績が来年 4 月からの機能係数に影響する。したがって、9 月までにジェネリック数量シェア 60%以上を達成するため、特に数量を増加させやすい経口剤においてスピード感を持って動いている。多くの病院では医薬分業が行われているため金額的に大きな影響はないが、病院のジェネリック採用増の動きが近隣薬局に与える影響は多大である。この点においてもジェネリックの数量は伸張するとみている。当社としては利益の見込める価格を維持し、安定供給力等を駆使して臨んでいきたい。

利益率の高い品目のリベートを厚めに設けることでセールスミックスの悪化を防ぐという他社の戦略について、お考えを伺いたい。

当社はそのような方法は考えていない。お得意先にとって当社品であれば安心して売れるという体制を作る方が得策であると認識している。

バイオシミラーと新規事業の取り組みに関して、制度変更に伴う変化はあるのか。

バイオシミラーについては、採用が 1 社に限られるのではないかとみているため、厳しい側面がある。確実な臨床試験に基づき、1 番手としてお得意先で採用されたところが勝つ仕組みになるとみている。バイオシミラーは避けては通れないというスタンスに変わりはないが、慎重に行きたいと考えている。海外については、いずれは必ず出ていかなければならないと認識しているが、それぞれの国での販売承認が必要となり、ある程度の時間がかかるだろう。現在、準備を進めている段階である。

直近 3 月、4 月でジェネリックの売上が伸張している要因は何か。

従来ジェネリックを使用していた薬局が切りかえ率を高めていることが要因である。病院の切りかえ品目を増加させる動きはこれから出てくるのではないかと考えている。

オーソライズドジェネリックに関する戦略について伺いたい。

本来、オーソライズドジェネリックは半年前に出すことに意味があると考えている。同時であれば、医療機関はオーソライズドジェネリックによってではなく、ジェネリックで加算をとればよいはずである。しかし、日本では今回、ジェネリックの新規収載により、ジェネリック数量シェア計算式の分母が突然増える仕組みに変わったことから、もし、オーソライズドジェネリックを半年前に上市すれば、それに合わせて医療機関等はジェネリックへ変更せざるを得ないため、長期収載品は想定以上にジェネリックにかわるのではないかと。したがって、日本では先発メーカーにとって、オーソライズドジェネリックに取り組むメリットよりもデメリットの方が大きいはずだ。

ジェネリックの数量シェア 60%以上の目標値に対するお考えを伺いたい。

6 月と 12 月にジェネリックの新規収載があり、その都度分母が増えることに鑑みると、60%という水準自体は容易には達成できないかなり高い目標であると認識している。

価格競争に巻き込まれた場合、営業利益率はどの程度を維持したいとお考えか。

安定供給を考えると、価格競争に入っていく理由がない。安定供給ができなければペナルティーが科されることとなるため、安易な価格競争には与しない。円安がこれ以上進行しなければ、営業利益率は現状レベルを維持したいと考えている。

業績予想で中計に比べ、売上を引き上げる一方で、営業利益を据え置いた理由として、環境的に厳しくなるとみているのか。

630 品目ある中、既存の品目数が非常に多いことに加え、長期収載薬品の数量も 500 億錠のうち 350 億～400 億錠程度が当社の既存品による切りかえ対象である。これがジェネリックにかわることで平均販売単価が下がる影響と円安による原薬価格への影響を踏まえた見込みとなっている。

数量の伸張によって、設備投資計画をさらに前倒しする可能性はあるのか。

病院の動きを見極めなければいけないと認識している。現在、スピード感を持った動きが見られているが、周辺薬局に対する影響が今後どう出てくるかによって、設備投資のスピード感も変わってくる。前倒しは必然となつてはくるだろう。

(平成 26 年 5 月 15 日・東京)

* 当日の説明会資料は以下の HP アドレスから見ることができます。

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