

<http://www.sawai.co.jp>

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

売上高は微増ながら原価率改善により利益が増加

◆2012 年 3 月期第 2 四半期決算概要

第 1 四半期は東日本大震災の影響を受けたこと、前年の第 1 四半期が制度改正の波を受けて非常に大きな伸びを示したことによる反動もあり、第 1 四半期の売上高は前年同期比で 0.5%増にとどまった。しかし、第 2 四半期に入りようやく市場が正常な形に戻ったので、売上高は 8.4%増となり、同様に営業利益は 20.7%増、経常利益は 70.1%増、純利益は 59.4%増と伸びた。この結果、第 2 四半期累計では、売上高が 4.3%増の 319 億 11 百万円、営業利益は 7.7%増の 68 億 90 百万円であった。経常利益については、昨年の社債発行費が無くなり 70 億 21 百万円と同 27.7%増加した。四半期純利益は 34.4%増の 43 億 74 百万円であった。

上記売上高は当社から卸および販売会社に対する荷送りの数字であるが、卸および販売会社から医療機関へ納入した実績を見ると、合計で前年同期比 10.7%の増加となっている。その中で最も伸びたのが薬局の 15.1%であった。病院は 8.6%増加した一方で、診療所は制度改正の影響がまったくない市場であるため 0.7%増にとどまった。この結果、当社製品の採用金額の 62%が薬局で占めることとなった。前年同期には 60%を少し下回っていたが、2 ポイント程度上昇したことになる。

売上高を販路別に見ると、得意先軒数の約 8 割近くをカバーしている卸が前年同期比で 8.6%の増収となっている。販売会社も 2.5%の増収であった。卸と販売会社との比率は、前年同期には 51.5%対 48.5%であり、すでに卸の比率が高まっていたが、当上期には卸 52.9%、販売会社 47.1%となり、一層卸の割合が高まった。

掲載年度別で見ると、前年 5 月収載分は、ラタノプロストという点眼薬程度だったため、ほとんど売上はなかったが、11 月収載分ではラベプラゾール、グリメピリドといった大型製品が出たため、その売上が上期業績に乗ってきた。2009 年はランソプラゾールの OD 錠、タムスロシンの OD 錠といった市場性の大きな商品が出た年であるが、これらが前年同期比 21%の増加となった。一方で、2005 年 7 月収載のものは同 3.8%の減少であった。この主な原因は糖尿病薬のボグリボースであり、DPP4 阻害剤への切替が多くなったこと、一部の医療機関で他社製品へ切り替えられたことによる。既存品については、武田薬品のダーゼンの回収があり、その影響を受けてマイナスとなった。

売上数量については前年同期比 0.8%の微増であったが、1 品目当たりの単価が上昇したことにより金額ベースでは 4.3%の増加となった。薬効別では、特に消化器官用薬が、数量では同 3.7%増であるが、売上高は 11.1%の伸びを示している。これは、ランソプラゾールの OD 錠、レバミピドが好調であったことや、ラベプラゾールが売上に寄与してきたことによるものである。その他の代謝性医薬品で数量が同 9.1%減となったのは、ボグリボースの売上減少とダーゼンの販売中止の影響によるものである。

損益計算書では、売上高が前年同期比 13 億 25 百万円増加し、この増収によって利益が 8 億円増加した。固定原価が 3 億円増えたものの、変動原価率が 2.7 ポイント改善して 9 億円の増加となったため、売上総利益は 13 億 84 百万円の増加となった。販管費については、売上高 1,000 億円を目指して人員を増やしており、MR の 45 名増加を含めて人件費が 3 億円増加、試験研究費が 3 億円増加した。これらにより、販管費は合計で 9 億円の増加と

なった。前年同期には、社債発行で手数料 8 億円が計上されたが、当上期にはそれがなかったため、経常利益は 15 億 21 百万円増であった。

キャッシュフロー計算書では、営業活動キャッシュフローがプラスの 30 億円となった。主な内訳は、税金等調整前純利益 70 億円、減価償却費 17 億円に対して、棚卸資産の増加等による運転資金の減少がマイナス 15 億円、法人税等の支払がマイナス 30 億円である。投資活動キャッシュフローはマイナス 5 億円で、主な内訳は設備投資でマイナス 35 億円、定期預金の純減によるプラス 30 億円である。財務活動キャッシュフローはマイナス 9 億円となった。短期借入金の純増でプラス 15 億円、長期借入金の返済でマイナス 13 億円、配当金の支払いでマイナス 11 億円が主な内容である。この結果、前期末に比べて資金が 16 億円増加している。

◆当上期のトピックス

今期の 11 月に収載の新製品については、12 成分 25 品目を発売予定にしている。以下の 4 品目だけで先発医薬品の市場規模は 2,700 億円ある。第 1 はアトルバスタチンで、これは当社を含めて 5 社が承認を得ているが、競争が少ないこともあって、当社として力を入れていきたい商品である。第 2 はドネペジルであるが、33 社が上市すると言われている。当社は、苦みがなく舌触りが良いという特徴のある OD 錠を出していく。また、当社商品はバラ包装が可能であり、バラ包装ができる商品を出しているのは当社を含めて 5 社しかない。したがって、これらの特徴を活かして販売をしていきたい。第 3 はロラタジン、第 4 はゲムシタビンである。ゲムシタビンは、他社がすでに上市しているが、主力である膵臓ガンの適用症がなかったものでほとんど売れていない。今回、当社は、全適用症をもって発売するので、本格的に市場を攻略できると考えている。

来年度からジェネリック医薬品の需要が急増すると思われることから、9 月 29 日に関東工場の建設工事に着手した。完成・竣工は 2013 年 2 月の予定である。設備投資予定額は約 100 億円であり、製造する医薬品は内服固形剤である。生産能力としては、40 億錠まで増強可能な建屋と、20 億錠生産できる機械である。この新工場完成をもって、当社の強みである安定供給を一層高め、安定供給体制を揺るぎないものにしたいと考えている。

来年の制度改正の主な議論項目としては、第 1 に、1 つの先発医薬品に対してジェネリック医薬品は 20 社を超える収載があること、またジェネリック医薬品間の価格が大幅に異なることから、ジェネリック医薬品の品目数と価格設定をどうするかという問題がある。第 2 は、ジェネリック医薬品の当初の価格設定を先発医薬品の 7 割にしているが、この価格水準の検証に関するものである。第 3 はジェネリック医薬品の調剤体制加算の仕組み変更についてである。第 4 は、処方箋のジェネリック医薬品への変更不可の欄は 33%あると言われているが、これをどうするかという問題である。先週水曜日の中央社会保険医療協議会の中では、この議論の方向性がはっきりと打ち出された。我々にとって、これは、当初から想定していた制度改正であり、ジェネリック医薬品の使用促進に大きく貢献するものと考えている。

少し前のデータであるが、日本保険薬局協会がとったアンケートによれば、来年の制度改正に当たっての薬局のスタンスとして、一層ジェネリック医薬品を増やしたいという薬剤師が多いという結果が出た。制度次第ではあるが、加算があれば増やしたいと考えている薬局が 6 割強になっている。また、ジェネリック医薬品を増やすに当たって、現行より 5%上のランク、10%上のランクを目指したいという薬局で約半数を占めている。おそらく、先週の発表内容を薬局がよく見たなら、この数字はさらに大きくなるのではないかと期待している。

◆2012 年 3 月期通期業績予想

通期の売上高は、当初 725 億円を発表していたが、上半期で 26 億円の未達となったため、690 億円に下方修正した。利益については、営業利益、経常利益、当期純利益とも当初発表数字を据え置いた。新製品および制度改正の波をしっかりとらえ、これらの数字の達成を目指していきたい。

◆ 質 疑 応 答 ◆

来期以降のコストについてはどう考えているか。

新工場は、建屋に 20 億錠の余裕があるが、早急に増設しなければならないような環境になれば、機械増設だけで 40 億～50 億円が必要になってくる。その他のコストとして大きいのは研究開発費である。仮にバイオを手掛けることになれば、資金が必要になる。人員面については、ある程度増やしていく。これは、まだ医療機関への説明が必要な状況が続いていると認識しているためであり、あと 50～100 名の増員は必要だと考えている。

新製品売上については、どの程度になると考えているか。

5 月と11 月の全品目を含めて年間 20 億円を達成したい。アトルバスタチンについては、当社の安定供給には全く問題はない。

制度改正に対する社内シミュレーションはあるか。

どのような加算点数設定になるかによって想像できないようなさまざまな変化がある。中期経営計画を策定するに当たって、全体でどれくらい数量が増えるかという大まかな予測は行っている。

後発品は、収載から 6～7 年経過すると横ばいから減少に転じる傾向にあると思われるが、どう思うか。

4 月の制度改正では数量ベースで 30%増になったので、決して古い製品の売上が伸びないわけではない。しかし、ボグリボースなどのように、DPP4 阻害剤や配合剤の影響を受けるということは十分にありうる。

今期の在庫は高い水準にあるが、来期の制度改正を見据えた増産についてはどのように考えているか。

ようやく来年の制度改正の検討項目が出てきたが、至る所に一般名処方という文言が出てきている。おそらく、一般名処方にはお金がかかるので処方元に加算が付くと思われる。そういう意味で、変更不可の 33%はかなりゼロに近づき大幅なジェネリック使用促進になると考えられるので、在庫の積み増しをしていかなければならない。もう 1 つは電力事情がある。関西では 10%以上の節電要請もあるため、造れる間に造っていく必要がある。当社はすでに増産を開始している。

昨年の CB の目的の 1 つに戦略投資というのがあったが、中期経営計画でそのような新しい戦略が出てくるのか。

中期経営計画は、来年の決算発表の時に公表する予定である。昨年は 100 億円の戦略投資を掲げていたが、そのうちの大きなものの 1 つがバイオシミラーであった。1 年前は、当社もバイオシミラーを避けて通れないと考えていたが、この世界にさまざまな新薬メーカーが参入する様相になっており、そうなった場合に、果たして当社が利益を生み出せるかどうかについては、まだ結論が出ていない。たとえば、エリスロポエチンは一番使われてもおかしくない状況なのに普及していない。今まで当社は先発品を切り替えていく形で事業をしていたが、この分野は新たな患者さんから使っていただくという違った文化を持っており、医師にどれだけ納得して使用していただけるかも不明である。また、他社が先陣を切って抗体薬の分野を切り開いた後であっても、ある成分において一番手で上市をするなら市場獲得は十分に可能であると考えているので、バイオシミラーへの参入をそれほど急がなければならないという理由もない。それ以外の大きな投資としては、原薬への当局の査察が厳しくなっているので、当社の調達体制を見直していく必要があるが、具体的な投資計画はまだ存在しない。

抗ガン剤ジェネリックについては、今後 2～3 年どれくらい投資する計画か。

現在は 1 社だけが大きなシェアを握っているが、ジェネリックから薬価が安いジェネリックへの切替も始まっている。したがって、今からでも十分に事業としての可能性がある。しかし、セカンドジェネリックになろうとすれば、DPC 対象病院へ定期訪問しておく必要があり、そのためには病院専門 MR が必要なので、その増員と育成にある程度投資する必要がある。実績としては、当社が目標としているラインにはまだ及ばないものの、その他の製品と比較すると成長率は高く、注力している効果は出ている。現在は病院課という組織を作って取り組んでいるが、60 名程度であり、100 名体制まで増員する必要がある。

（平成 23 年 11 月 14 日・東京）