

2016 年 3 月期第 2 四半期決算説明会質疑応答（要約）

Q. 骨太の方針で示された新たな目標や中医協の議論を受けて足元の薬局や病院等への需要の変化の兆しはあるか？

A. 現状の足元では DPC 病院でジェネリック医薬品の使用割合を 70%やそれ以上に早急に持っていくという動きは出てきている。一方で保険薬局についても引き続き伸びている。

Q. 販管費については上期は 10 億円程度未消化となっているが通期での見通しはどうか？

A. 現時点では期初の計画に沿って使っていくと考えている。

Q. 見直し予定の中期経営計画ではどういった点を修正する予定か。

A. 中期経営計画を修正するうえで重要なことは来年 4 月の診療報酬、調剤報酬改定内容。その中身を見てからさらなる増産や設備投資が必要なのか判断したい。足元のジェネリックのシェア約 55%を 70%にするには約 1.3 倍業界全体で数量増が必要。当社においては中期経営計画で発表している 2018 年 3 月期末時点での生産能力 155 億錠に向けての設備投資をしておけば現在の生産能力 100 億錠の約 1.5 倍となることからジェネリック医薬品の数量シェア 70%には対応できるであろう。我々としてはまだ余裕があるので状況を見て判断できる。

Q. 製品ミックス改善の背景と来期以降製品構成を悪化させないための施策を教えてください。

A. ミックスが改善してきたのは低薬価品を採用させていただいたお得意先様より我々の安定供給力が評価され主力品もご採用いただけるようになってきたから。安定供給し続けるために低薬価品だけでなく主力品も採用してもらいたいとお伝えすれば理解を得られると考えている。

Q. 今後安定供給できるメーカーが少なくなりメーカー側の価格交渉力が強くなるということはあるか。

A. 今の時点で品薄というのが出てきていない状況だがジェネリック医薬品の数量シェアが 55%から 70%になるという時に品薄メーカーは出てくる。そういった際には我々の強みが出てくるだろう。

Q. オーソライズドジェネリックを持たなくても引き続き利益率の高い自社品で発売すれば十分戦っていけると考えているか。

A. オーソライズドジェネリックについては薬剤師の先生方、病院の先生方が患者さんに説明しやすいことからシェアを獲得している。しかしながら、効き目はオーソライズドジェネリックでも普通のジェネリック医薬品でも同じ。来年 4 月の薬価改定を経てもオーソライズドジェネリックが強みを発揮するのか、そうでないかは判断できない。我々は自社で開発、製造、販売をしていく方が得意先のニーズに応え利益をとることもできることから基本的には自社製品を販売していきたい。

Q. プロダクトミックスの改善はセグメントごとにどのように改善しているのか。

A. セグメント別にみると昨年度は DPC 病院で低薬価品が一気に増え近隣の薬局でもその影響が出てミックスが悪化し単価が低下した。今期 2Q 累計においては高単価品が DPC 病院で採用され、その影響が周りの薬局にも波及し全体の単価の引き上げにつながった。

Q. 初収載薬価が下がるような制度になった場合どういう戦略を打たれるのか。

A. 3 価格帯のうち真ん中の 30~50 に残るような販売方法をとっていきたい。30%未満になると、価格だけの競争になるため製剤工夫をアピールし付加価値を認めてもらえるような対策をしていきたい。

- Q. 今回 12 月に収載するラロキシフェンのように御社が単独で発売する品目は今後増えていくのか。
- A. 企業秘密なのであるかないかはお答えできない。メサラジンは当社の製剤技術力を生かし他社が開発できないものを開発した。ラロキシフェンは我々が無効審判を提起し特許無効の審決が出されているため承認を取得でき当社単独での販売となった。製剤技術、特許戦略等我々の開発力をフルに生かして当社のみが販売できる品目を今後も出していきたい。
- Q. 卸から選ばれるジェネリックメーカーは？
- A. 品揃えと安定供給が絶対条件。

以 上

* 当日の説明会資料は以下の HP アドレスから見るができます。

- ・ 平成 28 年 3 月期第 2 四半期 決算説明資料

(http://v4.eir-parts.net/v4Contents/View.aspx?template=ir_material_for_fiscal_ym&sid=20043&code=4555)

- ・ 平成 28 年 3 月期第 2 四半期決算説明動画

(<http://www.irwebcasting.com/20151109/8/a5cf8d307c/mov/main/index.html>)