

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

4555 沢井製薬

澤井 弘行 (サワイ ヒロユキ)

沢井製薬株式会社 代表取締役社長

薬価基準引き下げが業績に大きく影響

◆薬価改正による薬価基準引き下げ

2005 年 3 月期の連結売上高は 232 億 77 百万円(前期比 3.2%増)と、2～3 月の花粉症流行の影響もあって増加した。2004 年の薬価改正による薬価基準引き下げは、業界平均で 4.2%、当社の場合は単純平均で 14.1%となっており、これが影響して販売単価が下落し、売上原価率は前期の 50.2%から 52.9%に上昇した。売上総利益は 109 億 60 百万円(同 2.4%減)、販管費については、積極的な広告・営業展開を図ったため、90 億 16 百万円(同 22.9%増)と大幅に増加した。営業利益は 19 億 44 百万円(同 50.1%減)、経常利益は 18 億 83 百万円(同 48.2%減)、当期純損益はマイナス 3 億 49 百万円となっている。

薬価改正による薬価基準引き下げについては、単純平均で 14.1%となり、やむを得ず仕切り価も若干下げている。また、初収載品が従来の 0.8 掛けから 0.7 掛けに引き下げられたこともマイナスに影響している。同時に、国公立病院の独立行政法人化も進められており、値引率が 9%から 13～15%に拡大した。当社の場合、大きく薬価を下げられたため、価格競争面で劣勢となって採用増加に至らず、一部で先発回帰という状況も見られた。しかし、ジェネリック全体の上げ潮があるため、全体の数量としては伸びている。DPCについては、大幅にジェネリック使用に動いた病院は数少なく、なかなか目に見えた売上実績は上がらなかったが、ジェネリック医薬品採用病院のアナウンス効果は大きく、地域の開業医にも影響が出てきている。

◆販管費が大幅に増加

販管費のうち、広告宣伝費は、TVCM を実施したことにより 8 億 39 百万円となり、前期比で約 5 億円増加した。業務手数料は 9 億 80 百万円と、約 5 億円増加した。これは、コントラクト MR を大幅に増員し、DPC 病院や調剤薬局等、従来の得意先ではないところへの PR を行ったためである。これらの活動により、ジェネリック医薬品の認知度は向上してきている。研究開発費は 25 億 23 百万円と、約 3 億円増加した。

特別損益については、企業年金制度見直しの一環として、厚生年金基金を脱退したことによる特別損失が 16 億 50 百万円となっている。また、来年 10 月に完成予定となっている新本社・研究所の新設計画に当たり、建物効率の観点から既存建物を取り壊したため、固定資産除却損が 3 億 58 百万円、来期以降の減損会計適用に向けて遊休資産を処分したため、土地売却損が 2 億 50 百万円発生した。

貸借対照表において、流動資産のその他勘定が増加しているが、これは、三田の土地の売却による未収入金 5 億 50 百万円が要因となっている。有形固定資産については、新本社の土地を建設仮勘定から土地へ振り替えたこと等で、大きく動いている。新本社の土地は 16 億円だが、土地の増加は 6 億 50 百万円にとどまっている。

これは、東京支店の土地(2億70百万円程度)および研究所の建設を予定していた土地(6億90百万円程度)を売却したためである。投資有価証券の増加は、業務提携先の株式3億10百万円を購入したことによる。

負債の部では、未払い金が大幅に増加しているが、前期のその他の項目に未払い金が15億50百万円含まれているため、実質的な未払い金の増加は22億円程度となっている。そのうち、16億50百万円が薬業年金基金脱退の特別掛金である。固定負債のその他が約2億円増加しているが、これは預り保証金の増加である。

◆大型新製品で28億円の売上を計画

2006年3月期の通期業績予想として、売上高は261億円(前期比12.1%増)を見込んでいる。売上原価率については、当期は薬価基準改正はないが、新製品の原材料価格が発売当初は高いこともあり、横ばいを予想している。売上総利益は123億円(同12.2%増)、販管費は広告宣伝費が3億45百万円減少するため2億円減の88億円(同2.4%減)、営業利益は35億円、経常利益は33億円を見込んでいる。なお、当社は、10月1日付で日本シエーリング㈱から茂原工場の固定資産を譲り受ける予定である。従業員50名を当社が引き続き雇用することや、加工賃等を考慮して、設備と土地を譲り受けており、この部分で8億90百万円程度の特別利益を計上する予定となっているため、当期純利益は22億80百万円となる見込みである。

今期の展開として、まず大型新製品については、ベイスン、ハルナール、タケブロン、キネダック、バップフォーをはじめ32品目、合計で売上高28億円を計画している。大病院ジェネリック医薬品市場については、当社が最も活発に進めており、MRの質等で高い評価を受けている。当社としては、DPCの本格化に備えて、この市場に注力していく。先発ブランド製品の承継については、大病院やDPC病院がジェネリックを使う場合のきっかけとなる。当社では、田辺製薬が製造・販売している「ドイル」を承継するが、これにより、約140施設への新規納入実績が出来る。また、日本シエーリングからも3品目承継する予定となっている。テレビCMについては、当期ほど大きな金額は予定していないが、番組提供を継続していく。M&A、アライアンスについても、チャンスがあれば、同業を含めて視野に入れ、規模の拡大を図っていく。来年の医療保険制度改革により、薬価制度等にも大きな変化があるとみられている。ジェネリックの価格は更に安価になる可能性があるが、使用を促進するための環境整備は推進されるところと考えている。

◆質 疑 応 答◆

業界内のアライアンスや先発ブランドの承継について、積極的に取り組むようになった背景を伺いたい。

一つは、医薬品産業全体のグローバルな展開である。世界的に見ると、ジェネリック・メーカーでも1,000億円以上の規模でなければ勝負にならない時代になっており、今後のバイオ・ジェネリックや大病院への情報提供体制の整備等を考えたときに、日本のメーカーの200億円レベルでは、安定供給が出来ない。品質や情報提供等で医療のニーズに応えるためには、規模を拡大する必要があると考えている。最近では、ジェネリック・メーカーと新薬メーカーの境界線も薄れてきているため、承継やアライアンス、合併を検討していきたい。

新薬メーカーの傘下に入る可能性もあるのか伺いたい。

現在の日本の薬価制度においては、スタートから薬価が低く、市場実勢価格主義となっているため、コストの高い新薬メーカーが参入してもビジネスにはならない。そういう意味では、当社と新薬メーカーが合併する場合は、当社主導型でなければ企業が成り立たないとみている。

当期の売上債権が大幅に増加しているように見えるが、この要因は何か伺いたい。

薬価改正が大きく影響している。薬価改正前の 2～3 カ月間は売上が落ちるため、前期の水準が低かった。

自社 MR とコントラクト MR について、今後の見通しを教えてください。

MR の数が増加しなければ、大病院の開拓、定期訪問、新たな調剤薬局への説明等が出来ないため、新卒の採用、優秀なコントラクト MR の残留等で、来期までに 250 名程度を目標としている。2 月に発表した中期経営計画では、2008 年度に自社 MR240 名、コントラクト MR40 名、合計 280 名体制とする予定である。

一般名処方の浸透による使用ジェネリック医薬品の標準化・統一化に対する施策を伺いたい。

CM の効果や、上場企業であり、MR が優秀であることは大きいと考えている。また、付加価値の高い製品を数多く開発することも差別化となるため、当社は他社に比べて研究開発費を多く掛けている。信頼性、品質、医療機関のニーズに合った情報提供等に全力を挙げていることが、ジェネリック・メーカーでトップの評価につながっていると考えている。

7 月に収載される新品目に対する営業姿勢として、価格の防衛を意識した営業展開を図るということだが、方針に変更はないか教えてください。

過去 2 回の大幅な薬価切り下げにより、大きなダメージを受けた。薬価は企業や製品の価値を意味しているため、ジェネリック・メーカーのナンバーワン企業として、適正価格販売を進めていきたい。

日本シエーリングからの譲り受けについて、従業員を 50 名引き続き雇用すると、損益はどうなるのか伺いたい。

現在はマイナスとなっているが、従業員の配置転換や、新製品の製造によって稼働率を上げることで改善していきたい。

(平成 17 年 5 月 16 日・東京)