

<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

処方せん様式の変更による市場変革に期待

◆今期中間決算の概要

今期中間決算は、売上高 124 億 90 百万円(前年同期比 11.6%増)、売上原価率 50.4%(前年同期 52.6%)、売上総利益 62 億円(前年同期比 16.9%増)、販管費 42 億 88 百万円(同 11.1%減)、営業利益 19 億 11 百万円(同 299.3%増)、経常利益 18 億 15 百万円(同 276.6%増)、中間純利益 9 億 8 百万円となった。

今期中間決算は、かねてより大病院ジェネリック医薬品市場の開拓をこつこつと行ってきた成果であると考えられる。また 200 床以上および DPC(診断群分類)対象病院の開拓を続けて、一部採用されているほか、田辺製薬から先発ブランド製品であるドイルを承継し、取引先大病院の開拓が進展したことも挙げられる。

今期は既存品が伸長したものの、今期新製品は先発各社の主力製品であるため、防御が強く伸び悩む傾向にあった。しかし、前期新製品が初年度中間期に 2 億 50 百万円の実績だったのに対して、今期の新製品は中間期で 7 億 30 百万円の実績であったことは、市場規模の大きさを反映している。また操業度向上等により売上原価率が低下し、販管費も広告宣伝費等を抑制した結果、前年同期比 5 億 38 百万円減少した。

今期は特別損失が少なく、減損損失 26 百万円を含めて 54 百万円にとどまった。減損会計が始まり、連結では大した影響はなかったが、単体決算では前期に吸収合併した旧アクティブワークの所有土地が減損の対象になり、別途 4 億 63 百万円を計上した。

貸借対照表では、まず昨年と比べて株主資本がほぼ横ばいであるのが弱い点である。残念ながら自己資本比率は低下したが、前年下半期の赤字、配当の実施を当中間期の利益でカバーした形になっている。

キャッシュフローでは、営業キャッシュフローがマイナスとなったが、これは未払い金の減少 11 億 14 百万円が主なもので、大阪薬業厚生年金基金を脱退した際の特別掛金 16 億 52 百万円を、損益上は前期に計上したが資金繰りでは今年 4 月に支払った結果で、これは当期の特殊要因である。投資キャッシュフローでは、有形固定資産が三田工場の二期工事等の支払いにより通常よりも膨らんだこと、無形固定資産の取得による支出 6 億 72 百万円は日本シエーリングから工場譲り受け時に 3 成分の営業権を取得(承継)したことが主な要因である。

◆通期の業績予想

2006 年通期は、売上高 260 億円、売上原価 134 億円、売上総利益 126 億円、販管費 90 億 50 百万円、営業利益 35 億 50 百万円、経常利益 33 億円、当期純利益 23 億 40 百万円と予想している。売上高は上期好調だった割には控えめではないかという見方もあるが、前回 2004 年の薬価改定前の 1~2 月には買い控えがあり、売上高が伸びず生産量も落ち原価率が上昇するという悪循環が生じて業績に急ブレーキが掛かった。この経験を踏まえ、来年の薬価改定をにらんだ想定としている。また、厚生労働省による処方せん様式変更や後発医薬品使用促進

策についてはまだ不確定であるため、従来どおりと仮定した場合の業績予想としている。

そのほか、試験研究費は上期実績 11 億 13 百万円に対して、通期 24 億 81 百万円、広告宣伝費は上期実績 2 億 78 百万円に対して通期 7 億 23 百万円と予想している。今期の設備投資額約 34 億円は、生産設備への投資が中心である。また減価償却費は、生産部門の通期予想が 12 億 58 百万円であり、これには日本シエーリングから譲り受けた関東工場の減価償却費約 60 百万円が今中間期から上乘せされている。10 月 1 日より沢井製薬関東工場として稼働しているが、今後の設備投資等は別途検討中である。同時に同社から承継した 5 品目は、11 月より売上が出てくると思われる。

◆医療制度改革の展望

最近新聞各紙にジェネリック医薬品の記事が掲載されることが多くなった。その中の最大のポイントは処方せん様式の変更である。従来医師の多くは大手新薬メーカーとのつながりが強く、一般名処方を容認はしているが、代替調剤には反対していた。しかし欧米では一般名処方もしくは代替調剤がほぼ 100%行われ、韓国でも大統領令により代替調剤に変更となっている。日本でも厚生労働省がジェネリック医薬品の促進策として、処方せんの様式変更には法改正がいらず厚生労働省の権限でできることを利用し、処方せんに医師が一般名可または一般名不可のいずれかにサインするという書式変更を考案した。もしこの変更が正式に決まれば、欧米並みの一般名処方に一気に変わる可能性もあるため、医薬品業界に激震が走ると私は考えている。現在医薬品産業では 10 万人以上が生活しているが、9 割以上が新薬メーカーであり、これらの売上が次第に下がる可能性がある。一方で、わずか 5%しか占めないジェネリックメーカーが大変忙しくなることが予想される。このため大手メーカーもジェネリック医薬品に参入しつつあるが、いずれにしてもジェネリック医薬品のシェアの伸びは革新的な状況になるのかもしれない。

先発品の全規格にジェネリックも対応すべきといった問題等が指摘され、順調に物事が運ばない可能性も否定できないが、新聞報道では処方せん様式の変更が決まるのはほぼ確実とある。先発メーカーも調剤薬局への営業を強化するだろう。しかし病院の処方せんを持って薬局へ行く患者の中で、一般名不可という処方せんをもらった患者には選択権が全くなく、可という処方せんを持った患者は、先発品でも、逆に安いジェネリック医薬品を望んでも満足できることになる。患者の間であの病院では安い薬を出してくれないといううわさが立てば、病院も評判を落とさないように一般名可という処方せんを出すことが増えてくるのではないかと考えられる。私は、現在まだ認知度の低いジェネリック医薬品について、国民が広く知る大きな変化が間もなく起きると考えている。

そこで、当社はどのように対応していくかであるが、まず、現在、工場稼働率は 6 割程度になっている。これは大手企業からの製造受託をほとんど整理し、ジェネリック医薬品の需要増大に備えているためである。今後急激に 2 割増、3 割増の生産体制になっても対応は可能であり、さらに 2 倍、3 倍になった場合は、2 部制、3 部制を採ることもできる。

課題となるのは、今までにジェネリック医薬品を使っていない、大学病院、基幹病院の前の調剤薬局グループなどがジェネリック医薬品を在庫していないことである。沢井製薬は調剤薬局グループの幹部とも会い、この 4 月からの対応について調整を進めている。また広域卸に対しても各デポ単位の最小限の主要製品の在庫を配備するよう要請している。さらに当社の販社に対しても、4 月から間に合う量の在庫を準備すべく、全力投球している。

◆質 疑 応 答◆

仮に処方せんの様式が変更になるなど代替調剤が認められた場合、ジェネリック医薬品の中で御社の品目を選ばれるための戦略を教えてください。

沢井製薬にとってはそれが一番大切なことである。現在安定供給の面から、当社の売上の7割は地域の販社、残り3割が広域卸という比率になっている。全国に4万軒もある調剤薬局に頻繁に配達するには広域卸が有利である。現在大手卸は、先発品なら、例えばカルシウム拮抗剤、ARB製剤(降圧剤)は構造式が異なるため全品目を置いているが、ジェネリック医薬品は全社同じ成分なのですべてを置くことはない。各大手卸の倉庫には主として沢井製薬と日医工の2社の製品で十分と言われている。沢井をより多く入れていただけるよう、テレビや新聞広告によるブランド力、MR、品質や情報、配合変化表等、他のジェネリックメーカーにはないエビデンスのあるデータや資料の提供に力を入れ、努力している。

今中間期に棚卸資産が13億円程度増加しているが、このうち新製品の作り貯めはどのくらいか。また、今下期はコストがかさむようなので、新製品が振るわなければコストによって収益が圧迫されるようだがいかがか。

九州工場の改修工事に備えた作り貯め分も含まれている。新製品の当初販売計画は通期28億円だが、上期実績を見るとこの見通し達成は厳しい。状況から考えて、下期は14億~15億円を見込んでいる。足元の状況は前期に比べて改善しているので、はけていくものとみている。

(平成17年11月16日・東京)