

<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

ジェネリック医薬品普及本格化に備えて設備拡充

◆2007 年 3 月期中間実績(連結)

常務取締役企画本部長 岩佐孝

売上高は 168 億 10 百万円(前年同期比 34.6%増)、売上総利益 86 億 4 百万円(同 32.3%増)、原価率は前年同期の 50.4%から 51.2%に上昇した。販管費は 54 億 99 百万円(同 28.2%増)、営業利益は 27 億 6 百万円(同 41.6%増)、経常利益は 26 億 22 百万円(同 44.5%増)、中間純利益は 14 億 19 百万円(同 56.3%増)という結果となった。

貸借対照表では、資産が前期末の 519 億円から 584 億円に 64 億円増加している。要因は、売上の増加に伴って受取手形と売掛金が増加したためであるが、期末休日の影響も一部ある。また、たな卸資産が 44 億円増えている。これは、4 月以降の処方せん様式変更による売上増に備えた在庫の積み増し、安定供給のための生産増によるものである。負債の部は、54 億円増加している。これは、増加運転資金ならびに新本社・研究所建設に対応した借入金の増加と、原材料購入の増加に伴って支払手形、買掛金が増加したためである。純資産については 288 億円から 297 億円に若干増えている。

売上高の増加要因は、処方せん様式変更により、保険薬局取引軒数が急拡大したこと、また、それに伴って卸しとの取引が増加、マーケットが広がることによって、比較的薬価の高い、発売 5 年以内の製品の売上が大幅に増加したことなどである。

原価率が上昇したのは、薬価改定による販売単価の下落と、原材料価格の高止まり、安定供給のための増産体制による残業費増加が主要因である。

販管費の増加は、広告宣伝費が約 4 億円、人件費等が 2 億円、試験研究費が 1 億円、業務手数料が 1 億円程度それぞれ増えたことによるものである。

保険薬局は、処方せん様式変更により、3 月末から約 7,100 軒増加した。

販路別販売実績の推移では、2006 年 3 月期の特約店(卸)ルートが 30%から、同年 9 月末には 33.5%に、販社ルートが 63.0%から 58.1%と、特約店のシェアが増えている。販社の売上が減ったということではなく、販社が約 2 割増に対して特約店の売上が 6 割増と増加が大きかったことによるものである。

2007 年 3 月期通期の業績見通しは、売上高 339 億円(前期比 27.4%増)、売上原価は 50.7%の 171 億 80 百万円、売上総利益は 167 億 20 百万円、販管費は当初 110 億円の予定を、113 億 70 百万円に増やしている。これは下期に広告宣伝費を増やそうというものである。

営業利益は 53 億 50 百万円(同 24.4%増)、経常利益 50 億 50 百万円(同 25.0%増)、当期純利益 27 億 90 百万円と予想している。当期純利益の減少は、前期に、日本シエーリング茂原工場譲り受けの特別利益を計上した関係である。

中期経営計画は、2007 年から 2009 年までの 3 カ年を対象としている。

市場環境予測であるが、処方せん様式変更の影響もあり年率 20%程度は伸びると予測するが、このままではジェネリック(以下 GE と表記)医薬品が伸びていかなければ、処方せん様式を欧米方式のように逆転させる、つまり GE では困るという人だけサインするということに変わり、一気に伸びる可能性はあるが、そこまではこの計画に織り込んでいない。

病院市場については、国立病院の独立行政法人化ならびに特定機能病院等 DPC(診療群別一日包括支払制)病院が拡大しつつある。しかし、現行の DPC は病院ごとの調整係数が存在していることからまだ本格化していない。したがって、当社の注射薬も本格的には売れていない。調整係数が廃止されれば、いよいよ本格的な DPC 実施ということになり、GE への切り替えが進むと考えており、2008~2010 年を目指して、設備増強を進めていく。

また、今般の健康保険法の改正によって決定された 2006 年 10 月からの高齢者 3 割負担、2008 年 4 月には一般高齢者 2 割負担の結果、自己負担も増えてくるので、ますます GE に対する要望は強まってくる。

現在の政府・与党の骨太の方針の中には、2008 年「GE 医薬品のシェアの大幅拡大」とうたわれている。GE 業界にとって非常にありがたいのは、厚生労働省が前向きに GE 推進を考えてくれていることである。これが一番大きいと思う。

医師会や薬剤師会の一部には根強い GE への抵抗感があり、GE の品質、効き目についての中傷につながっている。それに対して、厚労省は Q&A を監修し、添加物、不純物、血中濃度の問題について、正しい回答を検討しており、12 月には出される。その後も、各病院や薬局にポスターを張るといった啓発活動の検討が進められている。厚労省という文字が入ることにより、一挙に環境が変わってくることを期待している。

心配なことは、毎年の薬価改定である。これは先発品も同じような苦しみを受けるわけであるが、新薬以上の引き下げ幅となる GE メーカーの方が、より厳しいといえる。

GE 医薬品の市場規模予測であるが、現在薬剤費 7 兆 8,000 億円のうち GE 市場は 5.2%、3,800 億円(2004 年医薬協調査)となっている。2009 年 3 月期の薬剤費は 8 兆 7,000 億円、うち GE 市場は 5,600 億円と当社では見込んでおり、数量ベースで 21.0%、金額ベースで 6.5%のシェアとなる。

中期計画の基本方針は「なによりも患者さんのために」であるが、GE メーカー・トップブランドの確立ということで、コマーシャルでのブランド活動とともに、インターナルブランディングにも全社一丸となって取り組んでいる。

次に、DPC 導入病院の攻略としては、MR の増員を進めている。また、生産体制の増強、高品質医薬品開発のための R&D 体制の強化を進めている。

これらの結果、数値目標は、2009 年 3 月期(連結)売上高 450 億円、経常利益 70 億円を掲げている。

MR 増員による DPC 導入病院の攻略として、病専部門を発足する。そして、MR 支援体制をさらに強化するため医薬情報部門の充実を図っている。また、サワイオリジナル資料を充実させ、情報提供のレベルアップを図っていく。第三者機関による有効性の評価、純度試験、配合変化表など、同業者にはない資料を準備し、患者さん向けの疾患説明資料・服薬指導せんの充実など、大手に負けない対応を目指している。

生産体制は、需要の増加に応じて増強していくが、売上高 450 億円、500 億円は最終目標ではなく通過点であるので、それ以上の生産体制構築を目指していく。また、DPC 病院市場拡大を見据え、シリンジ、バッグ製剤などの新剤型を拡充するため、関東工場にシリンジ製剤の製造ラインを増設する。内服固形製剤は現在の 20 億錠から 2009 年 3 月期は 37 億錠に、注射剤は 2,500 万本から 5,000 万本に、粒剤・軟膏は 141 トンから 320 トンに大幅な拡充計画を進めている。

研究開発体制の強化については、本社・研究所が 10 月に完成、11 月に移転となる。これにより、3 カ所に分散していた研究施設が、2 倍の面積で、かつ 1 カ所になって機能的に運営される。本社機能も、生産管理、学術、

営業、経営管理等全部門が 1~3 フロアで収まることになっている。高品質確保のための入念な製剤設計を進め

ていく。

以上の各方針を推進し、連結で売上高は、2006年3月期の266億円から、2007年339億円、2008年394億円、2009年450億円へと拡大する計画である。

設備投資計画は、2007年3月期に、関東工場のシリンジ製剤製造ライン新設30億円、三田工場の生産設備増強13億円、2009年3月期に、DPCを目指して九州工場で注射剤製造ライン増設50億円などの設備投資を考えている。

人員計画では、最終的(2009年3月期)にMR395名、正社員849名を展望している。

株主還元方針としては、配当性向30%確保をメドとしたいと考えている。

◆質 疑 応 答◆

中期計画を見ると、明らかに資金需要が発生すると思われるが、どのように考えているのか。

今回の中期計画はすべて借入金を前提として策定しているが、実際の資金調達方法は、その時々状況によって判断していく。

委託生産の考えはないか。

当社に設備がないものは他社へ委託するということで、今後も考えている。

DPC 導入病院に対する取り組みの実績と、これからどれだけ取引施設を拡大する計画であるのか。

9月末時点で、DPC 採用病院は360施設中288施設と取引をしている。専門部隊をつくって積極的に取り組む予定である。

(平成18年11月17日・東京)