

<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

**来期 GE 普及拡大を展望し、規模の拡大、マーケティング機能
充実、経営管理強化を図る**

◆はじめに～沢井製薬の取り組みについて

ジェネリック医薬品 (GE) 業界のトップ企業として、皆様には大きな期待を寄せていただいたにもかかわらず、業績を下方修正することになり、誠に申し訳なく感じております。「5 年以内、2012 年までに 30% 以上 GE を普及させる」国の方針が決まり、その実現に向けて業界団体を挙げて現在努力している。とりわけ当社は、GE のリーディングカンパニーとして、品質、情報提供、安定供給について、人員の増員や生産増強などに、率先して先行投資をしてきた。GE はこれまで開業医や非分業の医療機関で多く使われていたが、当社ではこれまでほとんど GE が使われていなかった大病院や、その門前のいわゆる保険薬局への新規市場開拓に重点を置いて営業活動を進めてきた。そのかいもあって、昨年は 29% 伸びたため、今期も引き続き 17% 伸びると判断していたが、想定に反して今年は伸びが低い。その理由は、中医協で報告されたデータによると、昨年は GE に替えても良いとした医師が 17.1%、これが今年の直近では 17.4% とほとんど伸びていない。GE の使用促進については、これらのデータを下に中医協で議論されている。それを注意深く見てみると、GE は信頼性に欠ける、品質の問題があるので、使用促進はできない、処方せん様式は再変更できないと強く医師会から拒絶反応があった。その後、議論を重ね、品質の問題については過去 3 年間の国内外の GE の品質に関する文献を集め話し合われることになった。その結果、問題とされていた品質、特に不純物については、厚生労働省の基準の範囲内での多い少ないはあったが、品質の問題はないということで決着した。その後は品質の問題ははずして GE 使用促進に向けて論議されるようになった。それでつい先日中医協では、医師会側委員の先生方から、「医師の処方権を尊重するという前提の下で、処方せん様式の再変更を了承する」とのご発言があり、処方せん様式再変更がほぼ確実となった。さらにこれから、処方せんを受け入れる保険薬局側での患者への説明の時間、ならびに GE 在庫に対する経済的な負担を考慮した調剤報酬について議論されていく。まだ決定事項ではないが、大いに明るい希望が出てきた。当社は、品質はもちろん情報提供についてもダントツの体制を持っている。さらに安定供給に関しては、九州工場をはじめ 5 工場、トータル 14 万 m² と業界随一の工場規模を持っており、設備増強に関しても関東工場のシリンジ製剤設備が今年完成・稼働しており、現在三田工場や子会社のメディサ新薬九州工場へも設備増強に投資している。今のところ稼働率は 6 割ほどで十分余裕を持っており、制度変更での需要拡大にも対応できていると考えている。

◆2008 年 3 月期中間決算報告(連結)

2008 年 3 月期中間決算の実績は、売上高 180 億 37 百万円(前年同期比 12 億 27 百万円増)、売上原価率 54.2%(同 3%増)、売上総利益 82 億 58 百万円(同 53 百万円増)、販管費 66 億 77 百万円(同 11 億 78 百万円増)、営業利益は 15 億 80 百万円(同 11 億 26 百万円減)、経常利益 12 億 60 百万円(同 13 億 62 百万円減)、中間純利益 5 億 28 百万円(同 8 億 91 百万円減)となった。

売上高については、前期は処方せん様式の変更という大きな変化が起こり、保険薬局のマーケットが急拡大した。それに伴って、2002 年 7 月以降に発売した製品、特に生活習慣病を中心とした薬効群の売上を大きく伸ばすことができた。引き続きこの傾向は続くだろうという予測のもと、今期予算を立てたが、実績は前年同期比 7.3%増に終わった。制度変更により新たにマーケットが出てくるという状況ではなく、影響が一巡して変わるところは既に変わったところで落ち着いてしまった。また今期 36 品目新製品を出したが、年を追うごとに先発メーカーの防御が非常に巧みになってきて、新製品も不振であった。格別大きな品目がないことも要因ではあるが、当初予定よりも伸び悩んだ。医療機関別に売上実績の伸びを見ると、2007 年 3 月期中間と 2008 年 3 月期中間では、病院 6.2%（前年同期 35.9%）、診療所 1.3%（同 24.8%）、保険薬局 15.5%（同 86.6%）、その他 2.7%（同マイナス 5.6%）、トータル 7.4%（同 31.7%）の伸び率であった。特に保険薬局は、前中間期には 86.6%という驚異的な伸びを示したが、当中間期は 15.5%と伸びが鈍化してしまった。なお、売上構成比は、病院 20%（同 20%）、診療所 36%（同 38%）、保険薬局 41%（同 39%）、その他 2%（同 3%）である。当社の見込みは調剤薬局のマーケットで大きく狂ってしまった。新製品等の売上は、2002 年 7 月以降の収載品目の年度別売上を見ても前中間期に比べるとそんなに伸びていない、若干減ったものもあるという状況で、新製品の 7 億円だけが上乗せになった。承継品が 4 億円から 8 億円に増えているが、これは連結会社分の増と発売時期の違いである。

売上総利益および販管費であるが、適正在庫水準に向けて在庫低減に努めており、売上の伸び悩みも相まって売上原価率が上昇した。販管費は、前年同期比 12 億円増加したが、内訳は、人件費が、MR の増員、また前半期に化研生薬を買収し連結したので、その人員増により 4 億 66 百万円増加した。試験研究費については、制癌剤など幅広く開発しており、3 億 16 百万円増加した。業務手数料は、卸または販社から納入先情報を提供してもらうことによるもので、得意先が増えると上昇するため 2 億 48 百万円増加した。広告宣伝費は、投資負担がかさんでいる GE 会社の現状では、コントロールできるのは広告宣伝費ぐらいしかないので、2 億 76 百万円節減しており、また下期からはテレビ番組の提供も休止している。

資産、負債の増減要因であるが、資産は前年同期末に比べて 18 億円減少した。流動資産については、生産設備支払実行および借入金返済で現預金が 28 億 32 百万円減少した。また売上の増加に伴い、受取手形および売掛金が 4 億 27 百万円増加した。棚卸資産は 9 億 17 百万円減少した。有形固定資産は、関東工場、三田工場の機械設備の増強により 16 億 20 百万円増加した。負債は前年同期末に比べて、18 億 95 百万円減少した。長短の借入金が 8 億 66 百万円減少し、設備支払により未払金が 5 億 87 百万円減少した。純資産は 94 百万円と若干増加し 394 億 15 百万円となった。

◆2008 年 3 月期通期業績予想と今後の展望

2008 年 3 月期通期業績は、売上高 365 億円（前期比 6.4%増）、売上原価率 52.6%（同 2.0%増）、売上総利益 173 億円（同 2.0%増）、販管費 134 億円（同 9.2%増）、営業利益 39 億円（同 16.9%減）、経常利益 31 億円（同 28.4%減）、当期純利益 16 億円（同 29.2%減）を予想している。

今後の戦略であるが、GE 可の処方せんが 20%以下しか出ておらず、なおかつそのうちの 8%、つまり全処方せんの 1.4%しか患者の手に GE が行き渡っていないという状況の中で、4 月に起こる変化をにらむと、今まで先発品しか使っていなかった保険薬局においても、新しい処方せんによってジェネリック医薬品を使っていこうという動きが当然出てくる。そこでは処方せんを出す医療機関の意向を聞くと考えられるため、診療所に対しても積極的に新規開拓をかけていく。それと処方せん様式の変更で、今までの「後発医薬品変更可」という表現が、新たな処方せんには「後発医薬品（ジェネリック医薬品）」とはっきり記載されるので、後発医薬品とジェネリック医薬品が同一のものと認識していなかった患者さんから、4 月以降は“不可”とすると『何で不可なのか』と医療機関に問い合わせが出てくる可能性がある。したがって、これまでのように、GE 普及が進まないというようなことはおそらくないと考えている。当然保険薬局市場に関しては、卸、販社共に連携しながら積極的に新規採用を獲得していく。おそらく調剤薬局はどこも GE を使えばいいかと卸に相談すると思う。そこでは、品質、情報、安定供給、特に安定供給への

信頼性がよりクローズアップされてくると考えており、卸との連携を密にしていきたい。最後に、DPC 病院の攻略について、口座そのものはある程度獲得できているので、信頼関係の確保を積極的に図り、深耕開拓につなげていきたい。これらの施策を打って下期および来期に向けて営業活動を展開していきたい。

◆質 疑 応 答◆

来年御社の売上が大幅に伸びると仮定したときに、設備投資はどうか、資金はどこからもってくるかという問題と、また、売上が伸びるとコストが伸びやすい過去の傾向があるがそこはどうか考えればよいか教えてほしい。

今期までに、品質、人、営業所などほぼすべて拡充してきたので、売上が伸びても経費はそれほど増加していない。ただし、今期は業績が悪いので、下期の TV 広告は止めているが、来年業績回復できれば再開したいので、その分は経費が増える可能性がある。設備は手当てが既に終わっている。現在で 2 倍まで対応できる状況になっている。それ以上将来伸びるとすれば 2 部制にすればさらに 30～40%アップできる。

(平成 19 年 11 月 14 日・東京)