

<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

ジェネリックメーカーのトップブランドを確立する

◆2006年3月期決算の概要

企画本部長 岩佐孝

2006年3月期の実績を前年と比較すると、売上高は266億16百万円となり、33億39百万円の増収である。原価率は49.8%で3.1ポイント低減できたため、売上総利益は133億51百万円で23億91百万円増加している。販管費はほぼ同じ90億円台で、営業利益は42億99百万円となり、23億55百万円増加した。経常利益は40億40百万円で21億56百万円の増加である。また、前年は年金基金脱退の特別掛金により赤字であった反面、今期は日本シエーリングからの茂原工場譲り受け等の特別利益が11億28百万円発生した。結果当期純利益は30億9百万円となり、33億59百万円の増益となった。

主な変動要因を分析すると、売上増加に関しては大病院をターゲットに積極的に市場の開拓を進めており、200床以上の病院のほぼ7割に口座を持つことができた。これには、日本シエーリングおよび田辺製薬等からの製品承継も奏功している。また今年の4月から処方せん様式が変更されたが、それまでも一部の基幹病院等で一般名処方・代替調剤の動きがみられ、結果薬局に向けた当社の売上が前期比16億円増えるなど、売上に大きく寄与する状況になっている。さらに前年はタケプロンなどの大型製品や一昨年に収載したイトラコナゾール等の品目で、マーケットを伸ばすことができた。売上原価に関しては、売上高の増加や4月の処方せん様式の変更等をにらんだ積極的な在庫確保により工場の操業度が向上、また比較的粗利益率の高い新製品の寄与が高く、売上原価率を低減することができた。販管費は広告宣伝費等を前期に比べて抑えたため、横ばいとなっている。

新製品の売上動向を説明すると、一昨年に収載したものは主にイトラコナゾールで15億円と大きく伸長している。当期の新製品は新薬メーカーの抵抗が厳しく22億~23億円と中間期に予測を見直していたが、結果的には27億円と当初目標に近い売上を達成できた。田辺製薬および日本シエーリングからの製品承継も奏功しており、ドイルは7月から、シエーリングは11月からなので、通年ではないが、4億円程の売上寄与となっている。

B/S関係の変動は、売上の増加と在庫を確保した関係で、前期に比べて資産が99億88百万円増えている。負債は61億23百万円増えているが、これは新本社・研究所の建設等設備投資での未払い金および長期借入れを実行したためである。また、子会社であるメディサ新薬に対して住友商事グループの資本を35%受け入れたため、少数株主持分が12億90百万円発生している。資本に関しては当期末処分利益が大幅に増加したため前期より25億74百万円増加したが、任意積立金を取り崩して前期配当に充当したため一時的には減少していた。

◆ジェネリック医薬品の市場環境

代表取締役社長 澤井弘行

今年4月1日からの「後発医薬品使用促進のための処方せん様式の変更」は、極めてインパクトの大きいものであった。これはWHO(世界保健機構)のジェネリック医薬品普及の条件である、患者への医薬品価格情報の開

示、国によるジェネリックの啓発活動が実現した。2002 年に実施された診療報酬上のインセンティブも継続されており、不十分ながらも欧米並みの後発品使用促進のための環境が整備されつつあると考えている。

世界のジェネリックのシェアは、ジェネリック医薬品が存在する市場では、アメリカが数量 82%・金額 52%、イギリスは数量 78%・金額 52%、ドイツはジェネリックの価格が高いため数量 63%・金額 52%となっている。また 2004 年から 2005 年のジェネリック医薬品の成長率を卸経由だけで見ると、世界の平均はプラス 13%になっているのに、日本はマイナス 2%という状況である。欧米では、特許が切れれば 5 週間で 60～75%がジェネリックに切り替わっている。例えば、アメリカでのガスターを例にとると 1 年後に錠剤は 80～98%、注射薬は 98%替わっている。日本は統計がないため売上の目減りだけで見るが、メバロチンは 2 年目で 21%、ガスターでもわずかしかが下がっていない状況にある。

今年 3 月後半から 4 月以降にかけて、一般卸を使っているメーカーのジェネリックの受注が急伸し、従来からの取引先である開業医市場や販売会社ルートも 1 割ほど伸びている。これは処方せん様式の変更の影響でもあるが、当社と大洋薬品工業が 3～4 月にかけて集中的に行った高橋英樹と加山雄三の TVCM の影響が、特に大きかったといわれている。実際医療機関も調剤薬局もジェネリックへの切り替えは煩わしいため前向きではないのだが、CM でジェネリックを知った患者さんの要望を聞かざるを得なかったという面があったと思う。TVCM に関しては年間広告費のかなりの部分を既に費やしたため、5 月以降は CM の量は減るが、患者さんからの要望はさらに高まってきている。

調剤薬局がジェネリックメーカーを選択する基準は、次のように分析することができる。調剤薬局からのニーズは 100 錠包装なので、点在している調剤薬局に配達するには従来の販売会社では採算が合わず、ほかの新薬等と一緒に配達ができる大手卸がメインとなる。大手卸の意向は“同じ成分のものは 2 社でよい”ということであり、主に当社と日医工が選ばれている。また、処方元の病院の採用実績は重要であるため、特定機能病院の口座や採用実績が大切であり、採用実績獲得のためには MR(医薬情報担当者)の数・質も重要となっている。当社・日医工・東和薬品は皆 250 名以上の MR がいる。これに加え当社・東和薬品・大洋薬品工業は CM を行っているため、知名度が高いという利点がある。社会的信用力として株式公開も重要で信頼性につながっている。上場しているのは当社・東和薬品・日医工で、大洋薬品工業は非上場である。これらのことから、すべての条件を当社がほぼ満たしていることが分かると思う。

◆新本社・研究所が今年 10 月に完成予定

現在処方せん様式に新たに署名しているのは 1～2 割と言われ、さらに調剤薬局がジェネリックの処方を出すのは 1 割強となっているので、全体からいえば 1～2%しか替わっていない。しかしビデオ放映やポスターを貼って積極的に PR を行っている日本調剤では 27～28%がジェネリックに替わってきているため、1 カ月ほどの間に加速度がついている。一方、ほかの調剤薬局グループは連休前の患者が殺到する時期と重なったため、ジェネリックへの切り替えを説明する物理的な余裕がなかった。その結果、そのまま先発品を出すところが大半だったようである。今後ジェネリックへの切り替えが本格的になれば、ある時期に大ブレイクしていく可能性が十分にあるが、現在はまだ静かなスタートであると感じている。

当社は安定供給体制の確保のために、昨年日本シエーリングから譲り受けた 1 万坪の関東工場に、シリンジ製剤設備の増設を進めている。また、子会社のメディサ新薬の工場への固形製剤設備の増設、九州工場では注射薬を含めたさらなる生産設備の拡張も現在鋭意検討している。基幹病院への定期訪問や緊急の問い合わせに対応するため、MR の増強や学術部員の増員も引き続き行う予定である。MR は特定機能病院や調剤薬局への新規市場開拓に積極的に動いている。

今年 10 月に新本社・研究所が完成する予定であるが、継続性がある研究開発については移転に伴い外部委

託しなければならず、通常より 7 億～8 億円余分に研究開発費が掛かることを今期予想に織り込んでいる。新本社・研究所は現在の 2 倍の収容力があり、ワンフロアに生産・営業・開発・学術・管理部門といった経営の中枢を集め、現在 3 カ所に分かれている研究施設を集約させることができる。そのため、今後情報交流や経営効率が一段と上がると考えている。また新大阪至近で新御堂筋に沿った地にあり、地上に出た地下鉄がビルの目の前を通過するため、自動車と電車合わせて 1 日 20 万人への宣伝効果も上がると考えている。ジェネリックの品質・情報・安定供給・TVCM・東証一部上場などの総合力において、さらに一層業績を上げていきたいと考えている。

◆ 質 疑 応 答 ◆

世界最大手のテバや新薬メーカーの田辺製薬が日本の市場へ参入することになったが、競争環境はどう変化するのか。

日本はジェネリックのシェアが医療先進国の中で非常に少なく、実際ジェネリックを処方してもらう患者も数%に過ぎないという状況なので、テバや田辺製薬が参入することで認知度や信頼度が上がることは非常によいことである。ただし、薬価改定などを含め日本の制度は新規参入会社には厳しいものがあり、実際日本のジェネリックメーカーを買収したメルクも元の売上が何割か伸びただけである。また外資系は何百という製品を持っているが、日本とは審査基準が違うため、なかなか日本に導入できないのが実態である。

外資系メーカーからの買収対抗策を教えてください。

当社も買収や TOB を考慮に入れながら、現在あらゆる面での対応・検討を行っている。基本的な考え方として、ガラス張りの経営並びにベストの経営を目指しており、具体的な資本提携も検討している状況である。ただし、現在フル規格で提携している東和薬品・日医工との合併の可能性は、商品構成がほぼ同じであることから合併効果が少ないため、現状ではお互いに別々の道があると考えている。

(平成 18 年 5 月 19 日・東京)