

<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業界のリーダーとして

◆ジェネリック医薬品の普及に追い風

平成 15 年 3 月期の連結業績は、売上高 211 億 66 百万円(前期比 21.6%増)、営業利益 30 億 32 百万円(同 45.8%増)、経常利益 28 億 17 百万円(同 58.8%増)となった。

平成 16 年 3 月期の連結業績予想は、中間期で売上高 118 億 10 百万円、経常利益 16 億 50 百万円、当期純利益 9 億 25 百万円、通期では売上高 239 億 50 百万円、経常利益 36 億 50 百万円、当期純利益 20 億 30 百万円と引き続き増収増益を予定している。

昨年 4 月から医療制度の改革が本格化し、先発品である特許期間の満了した長期収載医薬品が、通常の薬価よりも強制的に 5%下げられた。また来年 4 月にも、後発品を含めた薬価改正が行われるが、先発品については 5%の追加引き下げ、後発品についてもGELルールの廃止等を機に値引き競争が従来に比べやや鎮静している状況が、我々ジェネリック医薬品メーカーの好業績に結び付いていると考えられる。

また新たな市場として、政府の施策に伴う国公立病院向けの納入が期待される。国公立病院に採用される基準を考慮すると、品質・情報・安定供給が厳しくチェックされ、最も重要である。その中でMRを 200 名擁する当社は、大変に有利である。二つ目に、納品スピードの速さという面で、広域卸と取引しているかどうか。特にこの点では、競合他社と比べても、当社の優位性が発揮される。さらにその中で、ジェネリックメーカー唯一の東証 1 部上場企業として社会的に信頼されており、経営も安定しているのが当社の強みである。

中期経営計画では、新たな制度改正についてはあまり計算に入れておらず、現状制度下および新製品の状況からの見通しである。そこへ更に制度の後押しがあれば、計画を上回る可能性も出てくる。

世界のジェネリックメーカーの 2002 年決算状況を見ると、ジェネリックをメインとする Teva(本社・イスラエル)は、売上高 3,022 億円(前期比 21.2%増)、営業利益 628 億円(同 43.2%増)である。他にノバルティスのジェネリック部門である Geneva、Watson、Mylan 等、いずれも 1,000 億円から 1,500 億円の売上で、300 億円から 400 億円の利益を上げている。それに対して日本企業の最新決算では、当社で売上高 211 億円、東和薬品 210 億円、日本医薬品工業 146 億円にとどまっている。

世界の医薬品消費量は、1 位のアメリカは世界の 2 分の 1 近くを占めており、2 位が日本で以下を大きく引き離している。続いて 3 位ドイツ、4 位フランスである。つまり、日本のジェネリックメーカーの現状は、まだ水準が低過ぎるのは明らかで、500 億円、1,000 億円のジェネリックメーカーがあってもおかしくない。最近では、WHOや米国FDAも、ジェネリック医薬品の有用性や経済合理性を推奨しており、今後の国内ジェネリックメーカーの伸長が期待される。

◆決算詳細説明

常務取締役管理本部長兼経営効率部長 佐藤博之

売上高 211 億 66 百万円のうち、新製品は約 24 億円で、これは前期比ほぼ 300%の伸長となっている。売上総利益 101 億 69 百万円、粗利率 48%は前期比 1.8 ポイントアップである。製造原価の引き下げ努力、新製品の売上増が寄与した。

販管費は 71 億 37 百万円(前期比 19.7%増)で、販売手数料、試験研究費、人件費増等が主な増加要因である。営業外収支では、営業外費用が 1 億円近く減少している。これは、前期に計上した研究所設計費用の償却という特殊要因がなくなったほか、棚卸しの廃棄損が減少したこと等による。また特別損失 17 百万円は、投資有価証券評価損である。これらを差し引き、当期純利益は 16 億円(前期比 11.6%増)となった。

キャッシュフローでは、営業活動によるキャッシュフロー14 億 12 百万円(前期比約 8 億 60 百万円減)は、利益が増加した一方で売上増を主な要因として売上債権や棚卸資産が増加した結果である。投資活動によるキャッシュフロー22 億 71 百万円のマイナスは、有形固定資産の取得による支出 22 億 43 百万円が主因である。当期の設備投資は投資ベースでは大幅に減少したが、九州工場 5 期増設を実施した過年度分の支出の結果である。財務活動によるキャッシュフロー13 億 55 百万円には、株式発行による収入が 20 億 21 百万円計上されている。

個別財務諸表の概要については説明を省略させていただくが、16 年 3 月期の 1 株当たりの配当予想については、年間 30 円(普通配当ベースで前期並み)とするが、中間については 15 円(5 円増配)を予定している。

◆中期経営計画の概要

常務取締役経営企画部長 岩佐孝

まずジェネリック医薬品市場の変化についてであるが、ジェネリックの処方にインセンティブが導入され、また老人医療の定率 1 割負担完全実施、被用者保険本人負担の 2 割から 3 割への引き上げといった患者負担の増大が始まった。さらに厚生労働省からの通達によって国公立病院におけるジェネリック医薬品の採用が開始され、また特定機能病院へDPCが導入される等、大きな変化が昨年以來起こっている。

これらの変化によって、まず今までジェネリックを使用していなかった医療機関がジェネリック医薬品を採用、または採用品目数の増加が推進された。

こうした市場が、我々ジェネリックメーカーに求めていることには、以下のような点が挙げられる。

- (1)品質・同等性等の情報要求に素早い対応ができること、
- (2)注文した製品がすぐに届けられ、安定供給の体制が整っていること、
- (3)MRの定期訪問ができること、
- (4)新製品の開発力があること、
- (5)患者が服用しやすいように製剤工夫のできる技術力があること、
- (6)知名度・信頼性が高いこと。

そして、これらのニーズへの当社の対応は、次のとおりである。

- (1)医薬情報部の増員と各支店営業所への配置、
- (2)今後 3 年間で、MRを現在の 200 名から 250 名へ増員し、コントラクトMRも活用、
- (3)全国展開一般卸との連携強化、
- (4)試験研究費として 3 年間で 65 億円を投入、
- (5)製販連携システムの活用により原価の低減とリードタイム短縮、
- (6)積極的な広告展開のため、3 年間で 16 億円を投入。

昨年 7 月以降の様子では、従来品の値段はある程度下がるものの、新たなマーケットの広がりにより数量が伸びて売上高が落ちず、そこへ新製品が上乘せされている状況である。今後もその傾向は続くと考えられていることから、平成 16 年 3 月期は売上高 239 億円、経常利益 36 億円を見込んでいる。続く 17 年 3 月期に関しては、薬価改正によって伸び率は鈍化し、売上高 256 億円、経常利益 39 億円としている。一方、18 年 3 月期には、大量の大型品目のパテントが切れ、それらの新製品の売上伸長による大幅増が見込まれ、売上高 310 億円、経常利益 52 億円を計画している。

◆質 疑 応 答◆

下落した価格の具体的な数字と今後の下落率についての見通しを伺いたい。

薬価改定で、全医薬品の加重平均薬価が 29%下落したが、先発品も下がったことから、仕切価格を下げる必要が従来に比べるとはるかに小さくて済んだ。2004 年は、GE品についてはもう下がらないとみている。当社は同業他社内で最も高い価格設定であるが、前回GE品が 39%下げられた時は 90 数品目中、およそ 60 品目は逆ザヤとなったという背景がある。ただ今回は、ガスターやメバロチン等現在の主力製品、あるいは今期の主力になりそうなものはある程度の薬価差で販売していることから、これらの価格が来年 4 月に下落する可能性もあり、あらかじめ 15%から 20%の下落を想定した計画を立てている。

販売ルート状況について伺いたい。

国公立大学病院等で採用されると、その周囲の市民病院、開業医等への波及効果が絶大となる。そのため、国公立病院向けの卸ルートと、開業医向け販社ルートとが、競合しないように住み分けができるよう努力している。ファモチジンの製法に関する特許訴訟について、御社の主張またはコメントをいただきたい。それについては、製造工程に対し、当社が公証人を立て、各工程のビデオ撮影等を行い、先発特許を侵害していないという明確な証拠を提出しているので、問題はないと考えている。

(平成 15 年 5 月 19 日・東京)