

<http://www.sawai.co.jp>

4555 沢井製薬

澤井 光郎 (サワイ ミツオ)

沢井製薬株式会社 代表取締役社長

大型製品の確実な上市により、業績拡大を目指す

◆新製品が順調に推移し、売上高が増加

2010 年 3 月期第 2 四半期累計業績は、売上高 239 億 72 百万円(前年同期比 12.2%増)、営業利益 35 億 29 百万円(同 96.1%増)、経常利益 34 億 85 百万円(同 101.8%増)、四半期純利益 20 億円(同 117.5%増)となった。期初計画比でも、売上高が 7 億 72 百万円増、経常利益が 14 億 85 百万円増となったため、10 月 30 日に業績予想の上方修正を発表している。

売上高については、新製品が計画どおりに推移し、DPC 病院への取り組みが数字になって表れてきた。利益についても、売上増による利益増、売上原価率の改善、販売管理費のコストコントロールなどにより、大幅な増益を達成している。

当社では、今期から中期経営計画「M1 TRUST」をスタートさせた。基本方針としては、まず、大型製品の確実な上市を掲げている。約 40 億円の研究開発費を投入して開発してきた業界ナンバーワンの新製品ラインアップを売上につなげるよう取り組んできた。また、マーケティング力の強化により、「営業品質」の向上に取り組んでいる。当社は約 350 人の MR を有しているが、マーケティング理論に基づき、DPC 病院、主要な調剤薬局、診療所などに対して、品目を絞って効率的に活動している。加えて、ローコスト経営も徹底し、全社的なコスト削減活動により、売上原価、販管費の増加抑制に努めてきた。

医療機関別に売上実績を見ると、病院は前年同期比 24.5%増となっており、構成比も前年同期の 18.1%から 19.8%に上昇した。保険薬局については、DPC 病院の増加により、構成比が 51.3%から 50.6%に低下したものの、売上高は前年同期比 12.6%増となっている。診療所については、売上高が同 8.4%増となった。

販路別では、卸が前年同期比 20 億 43 百万円増、販売会社が同 7 億 10 百万円増となっており、DPC 病院および保険薬局への納入が、ほとんど卸ルートとなっていることから、引き続き卸ルートの伸びが高い。販売会社と卸の比率は、前年同期が 57 対 43、当四半期は 53 対 47 となっている。

収載年度別の売上推移を見ると、今年の上市品目で 12 億 9 百万円を売上げている。また、アムロジピンをはじめとする昨年の新製品は、前年同期比で約 8 億円増加して 13 億 3 百万円となった。当四半期の売上増加分(約 26 億円)のうち、約 20 億円が昨年および今年の新製品の増加となっており、卸ルートでの売上比率が高まる中、注力品目に営業活動を集中して取り組んできた結果だと考えている。

◆売上原価率が改善

売上原価については、棚卸資産評価損・廃棄損が前年同期比で 3 億円減少した。固定費を中心とした製造原価の低減、利益率の高い新製品の販売増もあり、売上原価率は 57%から 53.9%に改善している。売上総利益は 18 億 64 百万円増加しており、このうち 14 億円は売上高の増加による利益増である。販管費は 1 億 35 百万円増加しているが、当初計画と比較すると小幅な増加にとどまった。前年同期は、制度改革に伴って広告を集中したことも

あり、広告宣伝費が高かったが、当四半期は 2 億円減少し、通常の状態に戻っている。人件費については、売上高 1,000 億円をにらんだ人員増により 2 億円増加した。

キャッシュフローについては、営業キャッシュフローが 36 億 43 百万円となり、前年同期比で大幅に増加した。税金等調整前四半期純利益が 34 億 52 百万円であったことと、運転資金の増加を 2 億 55 百万円に抑制したことが主な要因である。投資キャッシュフローは 38 億 46 百万円のマイナスとなった。三田工場の第 3 期工事の支払い (23 億円) など、設備投資資金 (37 億 67 百万円) が主な内容である。財務キャッシュフローは 10 億 55 百万円のプラスとなった。内訳としては、長期借入金が約 11 億円増加しており、設備資金に充当している。

◆DPC 病院での取り組みを強化

下期の取り組みとしては、引き続き大型製品の確実な上市と売上計画の達成を目指す。11 月には、新たに 9 成分・17 品目、規格ぞろえを含めると 20 成分・29 規格の品目を上市する予定であるが、これらを速やかに市場に浸透させることが下期の大きなテーマとなる。また、来年 4 月には、DPC 病院での調整係数がなくなることから、一層、DPC 病院での取り組みを強化し、注射剤などの採用を増やしていきたい。「営業品質」の向上については、品目を限定してマーケティング活動を強化していく。また、引き続きコストコントロールに取り組み、ローコスト経営を徹底させていく。通期の業績予想として、売上高は 490 億円を見込んでいるが、民主党政権に代わったことで来期制度改革の議論の先行き不透明感がぬぐい去れないことから、期初計画を据え置いた。利益については、上期の増加分を考慮し、上方修正している。

◆質 疑 応 答◆

売上高について、不透明感以外に通期予想を据え置いた理由はないのか。

当初は、調剤報酬の算定基準が枚数ベースから数量ベースになることから、1～2 月の買い控えを少なく見込んでいた。調剤報酬の加算には 3 カ月間の実績が必要であり、1～3 月にジェネリックの調剤シェアが 30%に達しなければ、4 月 1 日から調剤点数の加算を取ることができない。したがって、1 月からの需要増を見込んでいたが、この部分が不透明になっている。

行政刷新会議でジェネリック促進の話が急浮上しているが、現段階で期待しているポジティブな制度改革はあるのか。

基本調剤料の算定基準が数量ベースとなった場合、薬局で大きな需要増が見込まれる。また、院内の処方箋に対してもジェネリックが一定比率以上になった場合、調剤体制加算を出してほしいという要望が出ており、これが実現した場合、ブレイクする可能性がある。

通期の販管費については、期初計画を減額修正しているが、具体的にどの部分を修正したのか。

試験研究費、人件費については、ほぼ当初計画どおりであるが、それ以外の細かい費目の積み上げで減額修正した。現在、コストコントロールを厳格に行っており、さまざまな費目でコスト節減を見込んでいる。

販管費の抑制は前倒しで進めているのか。

中期経営計画の発表以降、社長が各部署を回り、全社員に向けてコストコントロールを厳しく訴えてきたが、これが浸透してきた。来期以降もこの効果は期待できると考えている。

設備投資の状況を伺いたい。

三田工場の設備投資については、建屋が完成しており、主力製品の増産に向けて、下期から機械設備を導入していく。また、計画は若干下回っているが、来年春の需要増を見込んで増産体制も進めている。

医療機関別の採用実績を見ると、病院向けの金額が大きく伸びているが、伸びている品目を教えてほしい。

DPC 病院では、注力している循環器官用薬、抗がん剤、抗生物質の採用が増加した。DPC 病院のうち、大学病院については、採用までに時間がかかるが、最近対象となった DPC 病院は民間病院が多く、院長の決断ですぐに薬が切り替わるため、今後、大きく伸びるとみている。

マーケット構成比の高い診療所において、ジェネリックのニーズを高める政策としては、こういったものが考えられるのか。

開業医の場合、二重在庫を避けるため、先発品か後発品のどちらかに絞る必要があり、診療報酬で何らかの手当てがなければ、使用が促進されない。今後、ジェネリックの一定量に対してインセンティブが付いた場合は、伸びるとみている。また、健康保険組合等が配布している「ジェネリック希望カード」も効果が出てきており、診療所に浸透していくことが考えられる。

上期に売上割戻引当金が減少している要因を教えてほしい。

昨年は薬価改定があり、卸との価格交渉の中で、3 月に向けて追加の割戻引当金を計上したが、今年は薬価改定がないため、こうした会計処理は行わなかった。

今後、品質面などでコストが増加する可能性はあるのか。

全規格対応で上市した製品が売れ残り、評価損・廃棄損が発生するリスクはある。

民主党政権になって、ジェネリックへの長期的な取り組みに変化は生じたのか。

ジェネリックの使用促進は、財源の問題に直結する。民主党政権では、多くの出費が予想されるため、ジェネリックの使用促進で節約するしかないと考えており、長期的にはジェネリック促進という基本的な流れは変わらないと考えている。

来期の薬価改定率はどの程度をイメージしているのか。

前回の改定よりも若干低い 10%前後を想定している。

今後の人員計画を教えてほしい。

ジェネリックのシェアが 30%に到達するまでは、ジェネリックおよび当社品の品質の良さや生物学的同等性などについて薬剤師や医師に対して説明していく必要があり、MR を増員しなければならない。また、増産体制に伴って、工場でも増員を計画している。今期の人員計画では 950 名を予定しており、このうち MR は 375 名である。来期の計画は 1,010 名の人員に対して MR が 405 名、2012 年 3 月期の計画は 1,120 名に対して MR が 425 名となっている。

(平成 21 年 11 月 9 日・東京)