

事業概況と見通し

当社は、1950年創設以降、日本薬局方医薬品専門メーカーとして急速な成長を遂げたが、近年はその発展分野として、医療用の各種消毒薬と酸化マグネシウム製剤(緩下剤)の製造販売を主力分野と定め、着実に業容を拡大している。

そのため近年、ハード・ソフト両面の投資を積極的に行なっており、ハード面では、2000年自動物流システムを導入した新狭山物流センターを完成、2002年埼玉県入間市に新たな工場用地を取得し、2003年に新製品製造に特化した入間工場1号棟、および2007年に同2号棟を完成させ、2009年に同2号棟、2012年に同1号棟を増築した。ソフト面では、医療従事者への科学的な情報提供を目的として、1996年医療関連感染情報誌「Carlisle」を創刊、1998年病院感染制御のための情報提供Webサイト「Y's Square」を開設、以降、各種感染対策学術情報書籍の出版や医療従事者向けセミナーの開催などを含め積極的な情報提供活動を行ない、顧客からの信頼を強化し、質の高いブランド力を獲得した。

現在の医療用医薬品メーカーを取巻く環境には、行政による医療費抑制政策の推進、原材料価格の上昇など厳しいものがあるが、当社は従来より、医療現場のニーズ、患者様の生活の質(Quality of Life)を重視した製品開発に注力し、新製品の製造販売を拡大することで成長を確保して来ており、1999年に上市した酸化マグネシウム製剤「マグラックス錠」(現在、酸化マグネシウム錠「ヨシダ」)が当社の主力製品に成長した。緩下剤(酸化マグネシウム製剤)部門と消毒薬部門の二部門がバランス良く両立し、安定した売上高を確保出来る源泉となっている。尚、2006年には酸化マグネシウム製剤「マグラックス細粒 83%」(現在、酸化マグネシウム細粒 83%「ヨシダ」)、2010年には消毒薬として近年評価の高まりつつあるクロルヘキシジン製剤「ヘキザックAL液1%」を上市した。引き続き、新製品の開発と既存製品の改良・改善等に注力している処である。

2020年は、年初からの新型コロナウイルス拡大の影響で、受診患者数・入院患者数の減少並びに競争激化等により主力製品の酸化マグネシウム製剤が苦戦を余儀なくされたこと、又、逆鞘製品の一部について医療機関様のご理解を頂く努力を行い乍ら供給停止に漕ぎ着けたこと等の減収要因はあったが、一方、新型コロナウイルス対応の消毒薬需要は極めて旺盛で、前述の減収要因を補填し増収を達成した。利益面は、生産の効率化・コロナ禍における営業活動の自粛等経費削減が進捗したこと等の要因で、前期比大幅増益を達成した。

2020年12月期末株主(自己)資本比率について、補足説明する。2020年12月期末株主(自己)資本比率は、前期比▲6.3%の66.4%と悪化した要因は、コロナ禍の中で、不測の資金需要に備えて、取引銀行の借入枠1,400百万円を活用して借入の上、同額を手許資金として留保したことによる。因みに、2020年12月期末株主(自己)資本額は、前期末比+306百万円の11,062百万円である。因みに、借入金1,400百万円と預金1,400百万円を控除後の実質株主(自己)資本比率は、72.5%となる。

2021 年は、2020 年の新型コロナウイルス対応の消毒薬需要が一段落した状況下において、行政の施策もあり消毒薬部門に異業種等から低価格での新規参入が相次ぎ、需給バランスが大きく崩れたことが主要因で消毒薬部門は大幅売上高減少となった。一方、主力製品酸化マグネシウム製剤部門もコロナ禍における医療機関の経営悪化に伴い競合製品との価格競争（割戻し率の上昇≒値引き率の上昇）に巻き込まれ、前期比微増に止まり、消毒薬部門の大幅売上高減少をカバーする迄には至らなかった。利益面は、売上高が厳しい水準で推移する中、諸経費の更なる削減に努めた結果、消毒薬特需の恩恵を受けた前期の利益水準には遠く及ばないものの 2018 年・2019 年の営業利益比、若干の減益に抑えることができた。但し、一般名称に変更した旧名称製品が、コロナ禍において想定していた程販売量が伸びず、使用期限が切迫した旧名称製品の在庫廃棄を余儀無くされ、特別損失として在庫廃棄損 59 百万円を計上したことを追記して置く。尚、2021 年 12 月期末株主（自己）資本比率は、前期比＋7.4%の 73.7%と良化した。2020 年 3 月にコロナ禍の中で不測の資金重要に備えて取引銀行の借入枠 1,400 百万円を活用して同額を借入し、手許資金として留保した経緯にあるが、コロナ感染が若干沈静化した昨年末に返済したことによる。

2022 年は、コロナ禍が中々収束⇒終息しない中で、販売情報提供活動にも制約が多々あったが、純売上高は 9,381 百万円（前期比＋162 百万円・伸長率＋1.8%）を計上した。消毒薬等感染制御部門は好調に推移したが、緩下剤（酸化マグネシウム製剤）部門は、競合製品との競争が激しく苦戦を余儀無くされた。営業利益は 290 百万円（前期比＋115 百万円・伸長率＋65.7%）を計上した。前期比増益要因としては、以下等が挙げられる。①自社製品在庫が前期末比大幅に増加したこと（…2023 年に複数の製造ラインに於いて機械装置の更新・修繕等を計画しており、一時的に生産中止を余儀無くされるので、自社製品の在庫積み増しを図った）。②製造委託先に対する当社専用設備に関わる資金負担が前期比大幅に減少したこと。③総売上高が前期比増加したことに伴い付加価値額【総売上高－外部購入価額（原材料費＋外注費＋商品仕入高）】が増加したこと。④製品の適正価格（仕切価）での納入に注力した結果、割戻し額が前期比若干乍ら減少したこと。前述の増益要因①・②は、特殊要因と捉えられ、本来の業務に於いては、凄まじい原材料価格の高騰の影響もあり、実態は厳しい決算であったと認識している。

2023 年は、5 月 8 日より新型コロナウイルス感染症の感染症法上の位置付けを現在の「新型コロナウイルス等感染症（2 類相当）」から 5 類に移行する予定であり、3 年以上に及ぶコロナ禍から解放され漸く平時の日常生活が戻って来ることが期待されるが、昨年から引き続き原材料価格高騰については、本年度にフルに影響して来るので医療用医薬品業界にとって、厳しい経営環境は不変であると捉えている。但し、本年の薬価改定に於いて、不採算品再算定による一部不採算製品の薬価引き上げが認められる予定であるので、原材料価格高騰の影響を少しでも吸収すべく着実に仕切価に反映させて行く所存である。業績見込みについては、引き続き、全部門に於いて「選択と集中」を加速して、販売情報提供活動（販売力）の強化、生産の効率化を図ると共に、経費削減にも注力すること等により、相応の営業利益は計上可能であると見込んでいる。

医療用医薬品製造販売会社のミッションである『良質な医療用医薬品の供給責任を安定的に果たす』ことを常に念頭に置き乍ら経営に邁進する所存である。

又、2019年4月に施行された「医療用医薬品の販売情報提供活動に関するガイドライン」の趣旨に則り、引き続き適切な販売情報提供活動を遂行して行くこととする。

酸化マグネシウム製剤の潜在需要は大きいのが、近時、競争が激化して来ているのも事実である。酸化マグネシウム製剤に関わる諸施策を着実に実践して行くことにより、数日に亘り伸び悩んでいる売上高の回復に努めたい。消毒薬に関しても、学術情報面で得た高い評価が営業成果として実って来ていること等から、今後の売上高伸長について十分な見通しがあると判断している。又、長期的な成長を持続するため、医療現場の真のニーズを的確に捉えた研究開発活動を、今後共、積極的に推進して行く方針である。財務体質は極めて良好(2022年12月末自己資本額 11,248百万円・自己資本比率 73.3%)であり、金融機関からの信用も確立しているため、資金面での不安要素は無いと認識している。

2023年2月22日

吉田製薬株式会社

代表取締役社長 遠藤正洋