

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。その後も、狭山工場並びに入間工場共良質な医療用医薬品製造に必須な機械装置更新等積極的に設備投資を実施している。

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、順調に医療現場に浸透して来ている。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。

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なくされた。営業利益は 271 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なくされるので、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が「新型コロナウイルス等感染症(2 類相当)」から 5 類に移行され、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た。但し、医療用医薬品業界は、引き続き原材料価格高騰が経営を圧迫する等厳しい経営環境にあることは不変である。斯かる経営環境を踏まえ、純売上高に関しては、①厚労省に認められた不採算製品の薬価引き上げを仕切価にフルに反映させることと併せ、その他低採算製品の仕切価を引き上げることに注力したが、医療機関等への納入価格決定権を持つ医薬品卸と医療機関等との価格交渉に於いて思惑通り価格引き上げが浸透しなかったこと(割戻し率≒値引き率の上昇) ②一部不採算製品の販売を中止したこと ③主力製品である緩下剤(酸化マグネシウム製剤)の競争(薬価を大幅に下回る低価格攻勢)が更に激化したこと 等の要因で前期比▲300 百万円を余儀なくされた。本業の実力を示す営業利益に関しては、(1)原材料費が期初に想定していた程増加しなかった(来期フルに影響が出る)こと(2)人件費を含め諸経費の削減に努めたこと(3)自社製品在庫が前期末比大幅に増加したこと 等の要因で略前期並み(前期比▲9 百万円)を計上することが出来た。但し、(1)と(3)の要因は、2024 年に先延ばしされているに過ぎないので、決算内容は決して安心出来ないと認識している。

2024 年は、減収(純売上高:前期比▲165 百万円)・減益(営業利益:前期比▲151 百万円)決算であった。減収の要因は、競合他社製品の低価格攻勢等を受けたことによる緩下剤部門(酸化マグネシウム製剤)の総売上高減少を感染制御部門(消毒薬等)の総売上高増加で補填出来なかったことに尽きる。減益の要因としては、①全ての利益(粗利益・営業利益・経常利益・純益)の源泉である総売上高が減少したこと。 ②引き続き円安の影響で原材料価格の更なる引き上げもあり付加価値率【総売上高－外部購入価額(原材料費＋外注費＋商品仕入高)／総売上高】が低下したこと。 ③医療現場に於いては単品単価交渉が進み薬価との大幅な乖離は縮小して来ていると認識しているが、当社の製品群(緩下剤・消毒薬等)の納入価は依然として乖離率は大きい状況にあること。 等が挙げられる。

2025 年も医療用医薬品製造販売会社の最大の使命(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、適切な販売情報提供活動を遂行して行くことを改めて肝に銘じている処である。

酸化マグネシウム製剤の潜在需要は大きい、近時、競争が益々激化して来ているのも事実である。この状況を踏まえ、当社の酸化マグネシウム錠に於いては、他社製品との競争力強化の為

に、識別性を改善した酸化マグネシウム錠を上市すべく諸準備を進めている処である。酸化マグネシウム錠は、当社が 1999 年に逸早く上市した(製品名:マグラックス錠)経緯にある。先駆者としての矜持を持ち、本製品に関わる諸施策を着実に実践して行くことにより、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、今後共、医療現場の真のニーズを的確に捉えた研究開発活動を積極的に推進し、新製品を上市して行く方針である。財務体質は極めて良好(2024 年 12 月末時点自己資本額 11,394 百円・自己資本比率 74.1%)であり、金融機関からの信用も確立しているので、資金調達面での不安要素は無いと認識している。

2025 年 2 月 21 日

吉田製薬株式会社

代表取締役社長 遠藤正洋