

製薬企業の業績に関する調査

1. 背景・目的

近年の薬価制度の見直しが、我が国で新薬の研究開発を行う製薬企業の業績や行動にどのような影響を与えてきたかを客観的、定量的に把握することを目的として、公表されている製薬企業の決算データ等を用いて調査・分析を行った。

2. 方法

(1) 情報ソース

[調査1]

日刊薬業データベース（内資系製薬企業の通期決算一覧（株式会社じほう））を用いた。
（データベースへの最終アクセスは2020年3月1日）

[調査2]

IQVIA（旧 IMS Health）による製薬企業上位20社の売上金額（2010年～2019年）のデータを用いた。

(2) 調査対象企業

[調査1]

(1)にデータが公表されている内資系企業27社（日本製薬工業協会に加盟、東証1部に上場）を対象とし、さらに国内医療用医薬品売上高（2017年）上位11社に焦点を当てた分析も行った。（表1）

なお、外資系企業についても類似のデータベースが公表されているが、業績データを開示している企業及びその情報の範囲が限定的であること、2017年までのデータしか得られないことから、本調査の対象とはしなかった。

[調査2]

(1)から売上金額の推移について継続的に分析可能なデータが得られた16社（内資系9社、外資系7社）を分析対象とした。（表2）

表1 対象とした製薬企業（調査1）

武田薬品工業、アステラス製薬、大塚ホールディングス、第一三共、エーザイ、中外製薬、大日本住友製薬、田辺三菱製薬、協和キリン、塩野義製薬、小野薬品工業、大正製薬ホールディングス、参天製薬、久光製薬、ツムラ、キョーリン製薬ホールディングス、持田製薬、日本新薬、科研製薬、キッセイ薬品工業、ゼリア新薬工業、鳥居薬品、あすか製薬、扶桑薬品工業、日本ケミファ、生化学工業、わかもと製薬

表2 対象とした製薬企業（調査2）

武田薬品工業、第一三共、アステラス製薬、中外製薬、大塚製薬、田辺三菱製薬、小野薬品工業、協和発酵キリン、エーザイ、ファイザー、MSD、グラクソ・スミスクライン、ノバルティス ファーマ、日本イーライリリー、アストラゼネカ、バイエル薬品
--

(3) 調査対象データ

[調査1]

(1)のデータベースから、売上高（金額）、営業利益（金額及び営業利益率（売上高に占める営業利益の割合））、海外売上高（金額及び海外売上高比率（売上高に占める海外売上高の割合））、研究開発費（金額及び研究開発比率（売上高に占める研究開発費の割合））の情報を抽出した。期間は、データベースに含まれる最大期間である 2006 年度から 2018 年度（2019年3月期）の通期決算とした。

[調査2]

(1)のデータに基づいて、売上金額の毎年のばらつきを考慮し、各社の毎年の売上金額について2年ごとの平均をとり5期（2010-2011年、2012-2013年、2014-2015年、2016-2017年、2018-2019年）のデータを作成した。5期の売上金額、並びに2010-2011年の売上金額を基準（1.0）としたその後4期の伸び率のデータをプロットした。プロットは、各社が有する新薬創出等加算品目数の多寡^{注1)}、新薬創出等加算品目数割合の大小^{注2)}及び内資系/外資系企業の別に行った。

注1) 厚生労働省の公表資料に基づき、企業毎に2010、2012、2014、2016、2018各年度の薬価改定時に有した新薬創出等加算品目（成分）数について平均を算出し、平均11品目以上を有した企業を「品目数が多い企業」、それ以外を「品目数が少ない企業」とした。

注2) 注1で算出した新薬創出等加算品目（成分）数の平均を、各企業が2000年～2018年の間に承認を取得した新薬（新有効成分）数で除した割合を算出し、0.60以上の割合を示した企業を「割合が大きい企業」、それ以外を「割合が小さい企業」とした。

3. 結果

[調査1]

対象各社及びそれらの合計の売上高の推移を図1に示す。多くの企業において、調査期間である過去10年余りの間に売上高の緩やかな増加がみられた。11社又は27社合計においても同様であった。

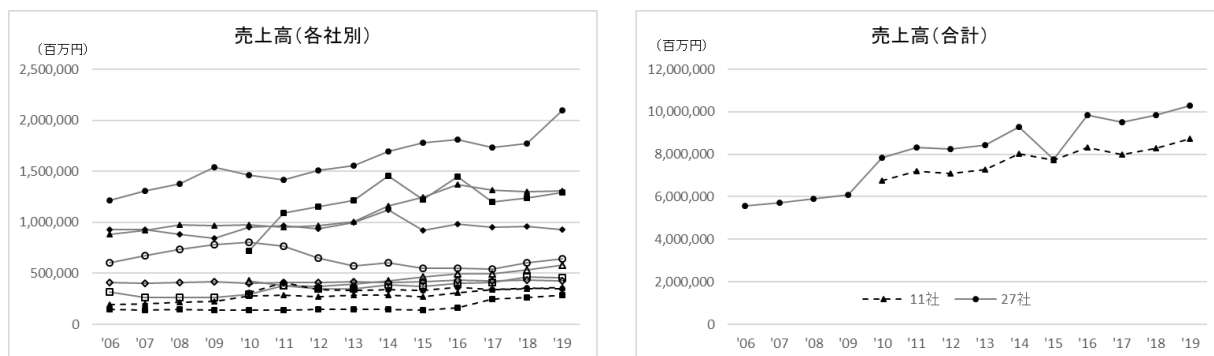


図1 売上高の推移（内資系企業：各社別及び11社又は27社の合計）

営業利益の推移を図2に、営業利益率の推移を図3に示す。

各社別では、一部の企業では、合併・買収等の影響により営業利益に大きな変動がみられた。11社又は27社合計では、いずれにおいても年ごとの変動はあるものの、調査期間内の営業利益は一定の範囲にあった。

11社又は27社平均の営業利益率は、2006年～2010年は20%近辺の数値を示したが、その後は低下し、近年は13～15%程度で推移している。

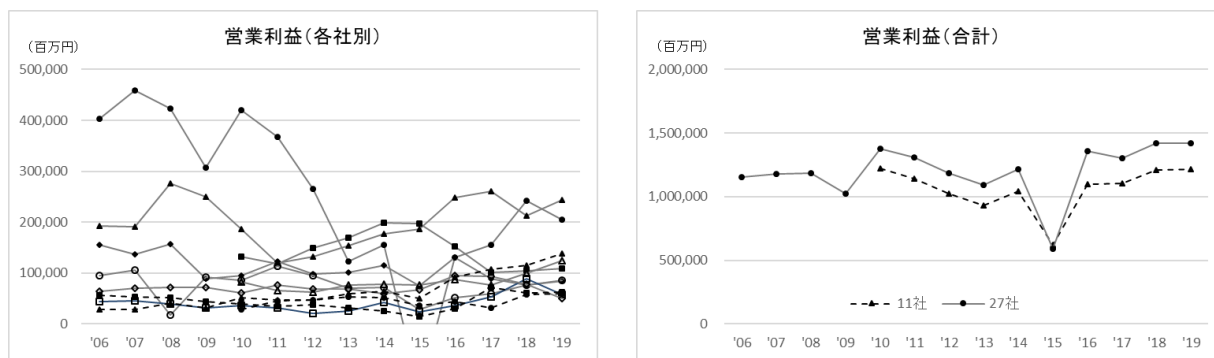


図2 営業利益の推移（内資系企業：各社別及び11社又は27社の合計）

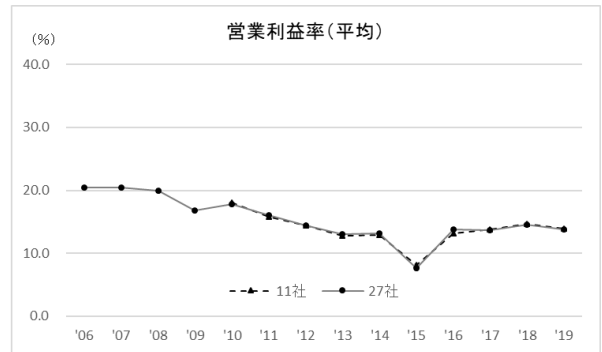
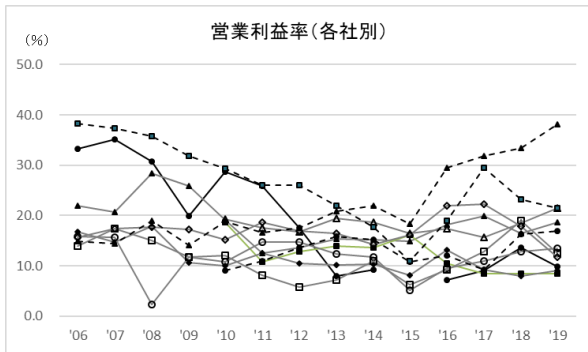


図3 営業利益率の推移（内資系企業：各社別及び11社又は27社の平均）

海外売上高の推移を図4に、海外売上高比率の推移を図5に示す。ほとんどの企業において、海外売上高及びその比率に着実な増加が認められる。この傾向は11社又は27社合計（平均）でも同様であり、2018年度（2019年3月期）の海外売上高比率は各々53.1%、49.2%に達した。

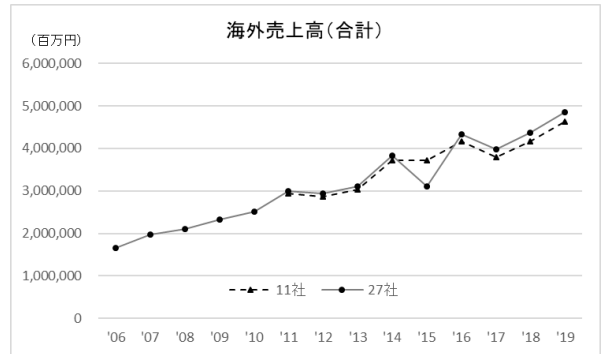
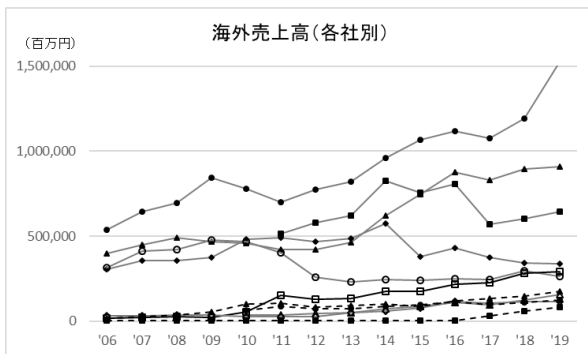


図4 海外売上高の推移（内資系企業：各社別及び11社又は27社の合計）

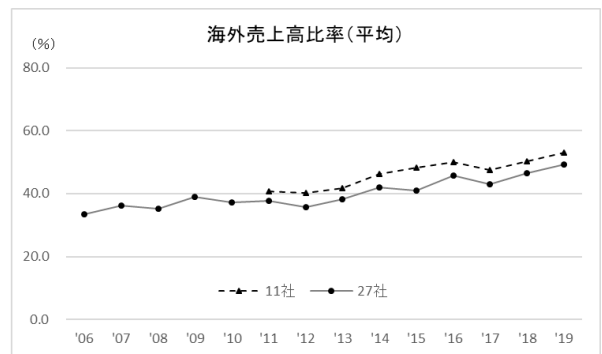
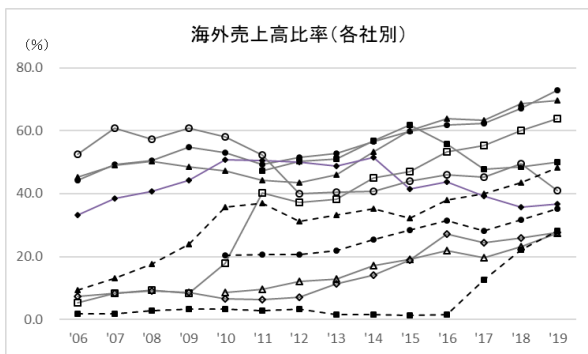


図5 海外売上高比率の推移（内資系企業：各社別及び11社又は27社の平均）

研究開発費の推移を図 6 に、研究開発費比率の推移を図 7 に示す。11 社又は 27 社合計（平均）において、研究開発費は経時的に増加しており、研究開発費率は 20%弱程度で推移している。

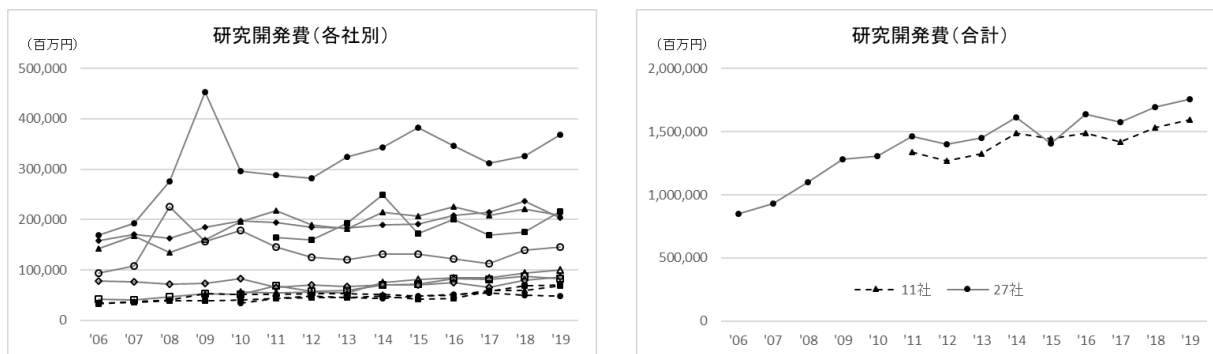


図 6 研究開発費の推移（内資系企業：各社別及び 11 社又は 27 社の合計）

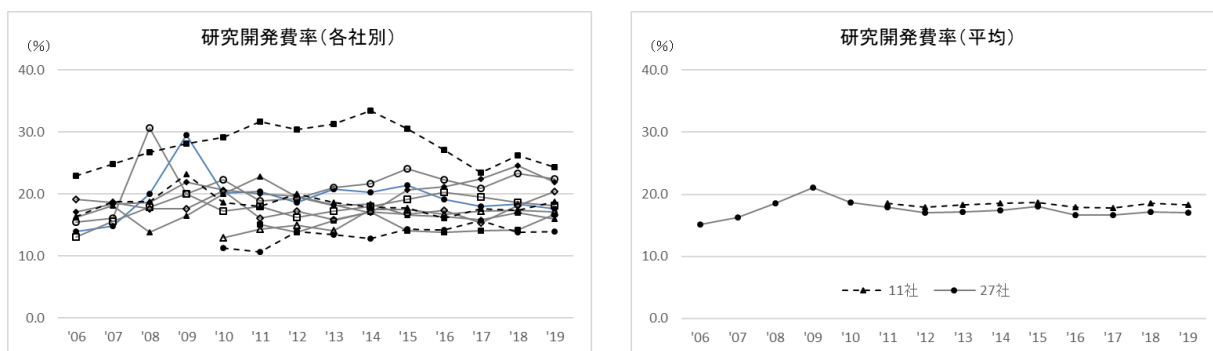
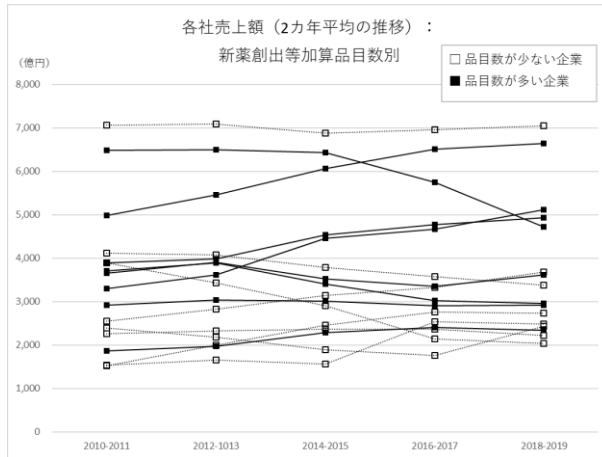


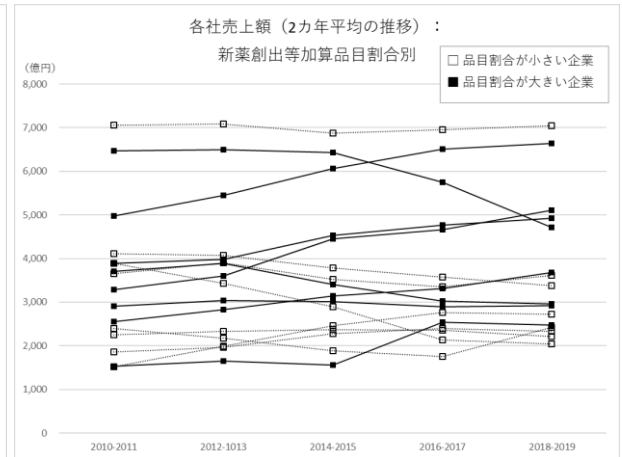
図 7 研究開発費率の推移（内資系企業：各社別及び 11 社又は 27 社の平均）

[調査2]

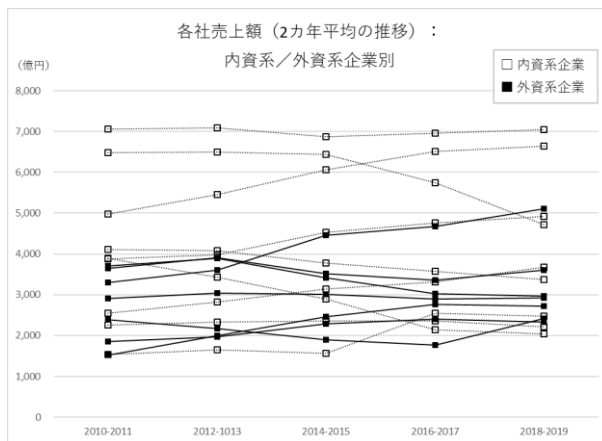
対象企業 16 社の売上金額（2 ヶ年平均）の推移を、各社が有する新薬創出等加算品目数の多寡、新薬創出等加算品目数割合の大小、内資系／外資系企業の別に図 8 に示す。元々の各社の規模（売上金額）には大きなばらつきがあり、過去 10 年間（5 期）の売上金額の推移も様々である。各社が有する新薬創出等加算品目の数及び割合、企業形態（内資系／外資系）によって、その売上金額の推移に明確な特徴は見いだせなかった。



(a)



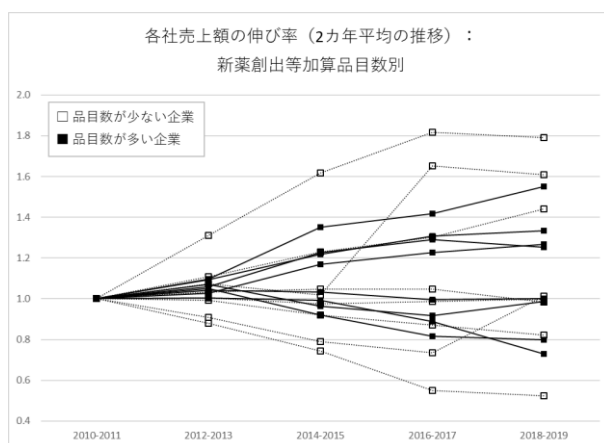
(b)



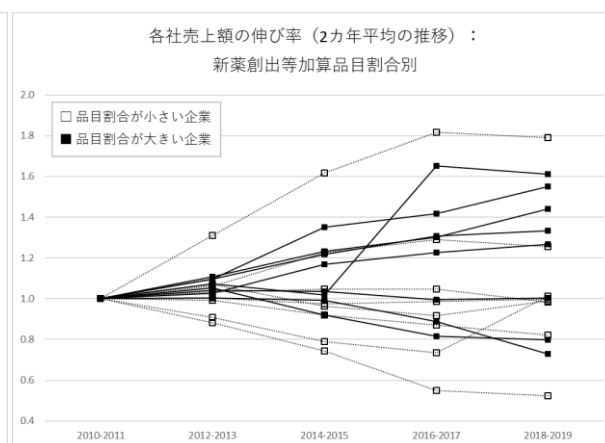
(c)

図 8 各社売上金額（2 ヶ年平均）の推移
(a) 新薬創出等加算品目数別
(b) 新薬創出等加算品目割合別
(c) 内資系／外資系企業別

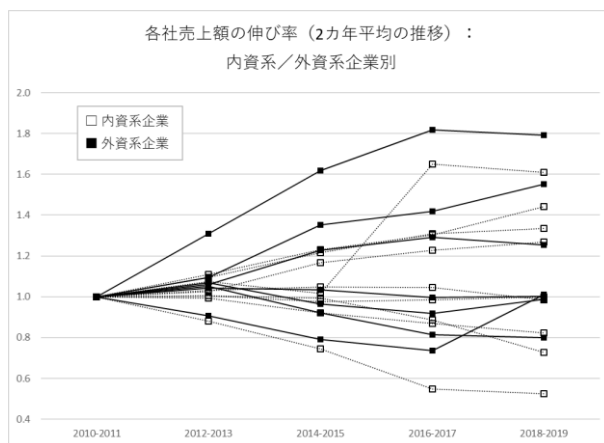
企業規模の違いを補正する目的で、各社の 2010-2011 年の売上金額（平均）を基準（1.0）として、その後 4 期の売上金額の伸びを分析した。対象企業 16 社の売上金額（2 ヶ年平均）の伸び率の推移を、各社が有する新薬創出等加算品目数の多寡、新薬創出等加算品目数割合の大小、内資系／外資系企業の別に図 9 に示す。2010-2011 年の売上金額を基準とした場合、その後 10 年間で売上金額が増加又は減少した企業は、各々 9 社、7 社であった。各社が有する新薬創出等加算品目の数及び割合、企業形態（内資系／外資系）によって、その売上金額の伸びの推移に明確な特徴は見いだせなかった。



(a)



(b)



(c)

図 9 各社売上金額の伸び率（2 ヶ年平均）

の推移

(a) 新薬創出等加算品目数別

(b) 新薬創出等加算品目割合別

(c) 内資系外資系企業別

4. 考察

調査1で対象とした内資系製薬企業の過去10年余の売上高は緩やかに増加してきた。一方、営業利益及び営業利益率は、個別企業及び27社又は11社の合計（平均）のいずれにおいても年による変動が大きかった。これは、個別製品の特許切れや一部の事業・製品の他社への譲渡、合併・買収など、個別企業の事情を反映したものと考えられる。

海外売上高及び海外売上高比率は、ほとんどの企業において着実な増加が示され、27社又は11社の合計（平均）もそれを反映する形となった。多くの企業が海外事業に力を入れてきた結果であり、国際競争力の高まりを示しているものと理解できるが、国内市場の厳しさを反映しているとも考えられる。

研究開発費及び研究開発費率については、各社ごとの額及び率にはばらつきがみられるが、27社又は11社の合計で見ると額は着実に増加している。一方、研究開発費率は20%弱程度でほぼ横ばいで推移している。しかしながら、直近10年をみると、研究開発費率が営業利益率を常に上回っており、製薬産業の特徴を示しているものと考えられる。

調査1で利用できたデータは2018年度（2019年3月期）までのものであり、平成30年度薬価制度抜本改革（2018年4月）後の情報としては1年間のデータにとどまった。今後ともデータをアップデートして継続的に推移を分析するとともに、これまでの経験も踏まえて新たな指標又は複数指標の組合せを用いた分析を試みる予定である。

調査1で利用したデータソースでは外資系企業に関する情報に大きな制約があったため、調査2では、異なるデータソースを用いて、主たる外資系企業を含めた製薬企業の業績を推測することを試みた。結果として、企業ごとの各年の売上金額のデータのみ入手できたことから、その絶対額及びその相対値の推移を分析したが、各社が有する新薬創出等加算品目の数及び割合、企業形態（内資系／外資系）によって、その推移に明確な特徴は見いだせなかった。今後、利用可能なデータを引き続き探索するとともに、新たな集計指標の検討も行っていくこととしたい。