

中期経営計画09-11

(2009年度～2011年度)

M1 TRUST

2009年5月12日

沢井製薬株式会社

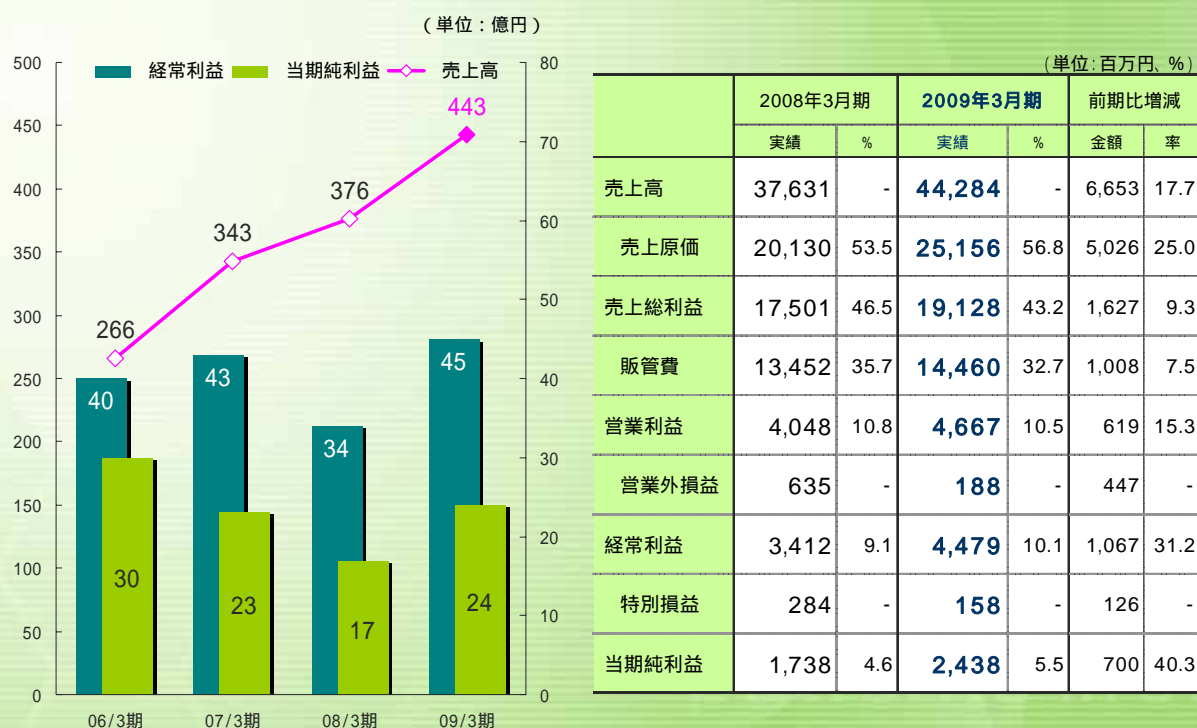
代表取締役社長 澤井 光郎

目次

- I. 前中期経営計画の総括
- II. 今後の環境変化に対する認識
- III. 沢井製薬のめざす姿
- IV. 新中期経営計画09-11「M1 TRUST」
- V. M1 TRUST 計数計画
- VI. 参考資料

前中期経営計画の総括

- 1. 2009年3月期決算概況



- 2. 中期経営計画07 - 09の振り返り(定性)

sawai

基本方針

1. 『なによりも患者さんのために』 GEメーカー 『トップブランド』 確立
2. DPC病院の攻略
3. 生産体制の増強
4. 高品質医薬品開発のためのR & D体制強化

成果

DPC病院売上伸長

- 病院課の強化により、DPC病院市場のシェア拡大
- 情報の質・量・スピードNo.1

新製品上市品目数No.1

- 業界トップの上市品目数
- 研究開発機能の集約・効率化により、開発リードタイム短縮

安定供給

- 年間生産能力48億錠(09年3月期末)の生産体制確立
- 4大卸との協働強化

MR活動

- 定期訪問による信頼構築

- 3. 中期経営計画07 - 09の振り返り(定量)

sawai

前提条件の変化

- ↑ 政府のGE使用促進策の進展
- ↓ 緩やかなGE拡大スピード
- ↓ 薬事規制、アクションプログラムの強化(信頼性保証部門等強化)
- ↓ 会計基準変更(棚卸資産への低価法適用)

(単位:百万円、%)

	2009年3月期					
	計画		実績		差額	
	金額	売上比	金額	売上比	金額	%
売上高	45,000	-	44,284	-	716	-
売上原価	22,600	50.2%	25,156	56.8%	2,556	6.6%
売上総利益	22,400	49.8%	19,128	43.2%	3,272	-6.6%
販管費	15,200	33.8%	14,460	32.7%	740	-1.1%
営業利益	7,200	16.0%	4,667	10.5%	2,533	-5.5%
経常利益	7,020	15.6%	4,479	10.1%	2,541	-5.5%

-4. 残された課題

sawai

積極的な先行投資により、認知度・信頼度が向上、
「サワイ」ブランドの基盤構築

「選ばれる」ブランドの確立

売上高のさらなる成長

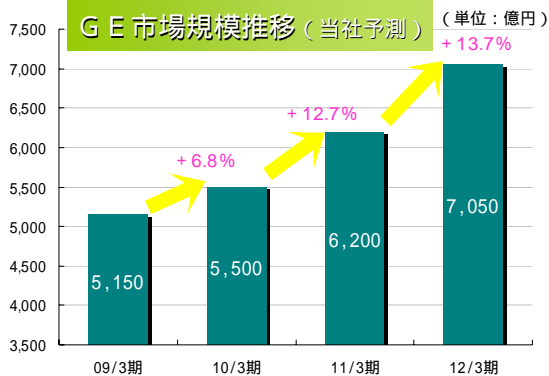
収益性の向上

sawai

・ 今後の環境変化に対する認識

- 1. GE市場規模予測

2012年度GE 30% (数量ベース) 達成に向けて、
GE市場は2009～2011年度に1,900億円拡大、2008年度比36.9%増



GE市場拡大の背景

1. 政府のGE使用促進策のさらなる進展
2. GE医薬品の認知度、信頼性の向上
3. 患者さん、保険者(支払側)の節約志向の高まり

	2009年3月期	2010年3月期	2011年3月期	2012年3月期	3ヵ年増
[薬価ベース推計]					
a) 医療用医薬品市場規模	77,000	81,000	83,000	86,000	+ 9,000
前期比増減率	-	5.2%	2.5%	3.6%	CAGR 3.8%
2009年3月期対比	-	5.2%	7.8%	11.7%	
b) GE市場規模	5,150	5,500	6,200	7,050	+ 1,900
前期比増減率	-	6.8%	12.7%	13.7%	CAGR 11.0%
2009年3月期対比	-	6.8%	20.4%	36.9%	
c) GE市場シェア (b÷a)	6.7%	6.8%	7.5%	8.2%	+ 1.5%

- 2. GE業界環境予測 (中長期)

競争環境は一層激化

市場環境	薬局GE市場拡大	DPC病院市場拡大
	薬価引下げ	原薬調達コスト上昇
競争環境	先発メーカーの防衛	先発・外資系GEの本格参入
	GE製剤特許防衛	業界再編・合従連衡の加速

GEメーカーの格差が顕在化

勝ち残るためには、強い経営体質が必要

・ 沢井製薬のめざす姿

・ 沢井製薬の中長期ビジョン

5年以内に売上高1,000億円達成

事業活動およびインターナル・ブランディング(M1)活動を通じて
最も信頼される、存在感のあるGE企業へ

なによりも患者さんのために

1. 真心をこめた医薬品を通じ、人々の健やかな暮らしを実現する
それが **sawai** の使命です
2. 創造性を追求し、革新と協調により、社会と共に成長する
それが **sawai** の挑戦です
3. お役に立ちたいという心を持ち、なくてはならない存在になる
それが **sawai** の願いです

IV. 中期経営計画09-11 「M1 TRUST」

- 1. 新中計のコンセプト



Top Brand	ゆるぎないトップブランド
Reliability	信頼性
Unity	取引先を含めた総合力
Stable Supply	安定供給
Top Share	圧倒的シェアNo.1

-2. M1 TRUST 基本方針

M1 TRUST

みんなで1番 「信頼」を築く

計数目標 (2012年3月期)

■ 売上高	: 740 億円
■ 営業利益	: 115 億円
■ 当期純利益	: 60 億円

基本方針

- I. 市場成長率を大きく上回る売上高の伸長
- II. 徹底したコストコントロールと効果的な戦略投資による経営体質のさらなる強化
- III. ゆるぎない「サワイ」ブランドの構築

2009年3月期 実績

■ 売上高	: 443 億円
■ 営業利益	: 47 億円
■ 当期純利益	: 24 億円

-3. 基本方針 : 市場成長率を大きく上回る売上高の伸長

2012年3月期 連結売上高740億円を達成

【年平均成長率】 当社:18.7% > GE市場:11.0%

GE切替ターゲットとなる
先発品の販売数量

現状
(09/3期現在)

240億錠

当社発売品目に対応する
先発品販売数量を集計

特許満了予定
(10/3期~12/3期)

100億錠

重点施策

豊富な新製品のラインナップ

DPC病院の攻略

注力品目・重点品目の拡販

-4. 基本方針 : 売上高の伸長
豊富な新製品のラインナップ

3年間で53成分、101規格を上市予定

	2010/3期	2011/3期	2012/3期	
特許満了予定 大型先発品	ムコスタ カソデックス フロモックス クラビット アンプラーグ 他	ルボックス (デプロメール) アマリール 他	アクトス ベネット クラリチン 他	
先発品市場規模 (推定)	4,900億円	2,090億円	4,050億円	
	合計 : 1兆1,040億円			
当社 上市予定	成分数	26	11	16
	規格数	48	17	36

-5. 基本方針 : 徹底したコストコントロールと効果的な戦略投資による
経営体質のさらなる強化

ローコスト経営の徹底

徹底したコストコントロール
 効果的な戦略投資

重点施策

生産効率の向上 (生産能力60億錠体制確立)
 製販連携の強化 (在庫適正化・廃棄ロス削減)
 研究開発テーマの選択と集中
 コストダウンの徹底

高認知度から「選ばれる」ブランドへの飛躍

重点施策

「選ばれる」ブランドへの進化

- ・ 製剤工夫・付加価値製品の上市
- ・ DPC病院での採用実績向上
- ・ 健保組合等との関係強化

卸との連携強化

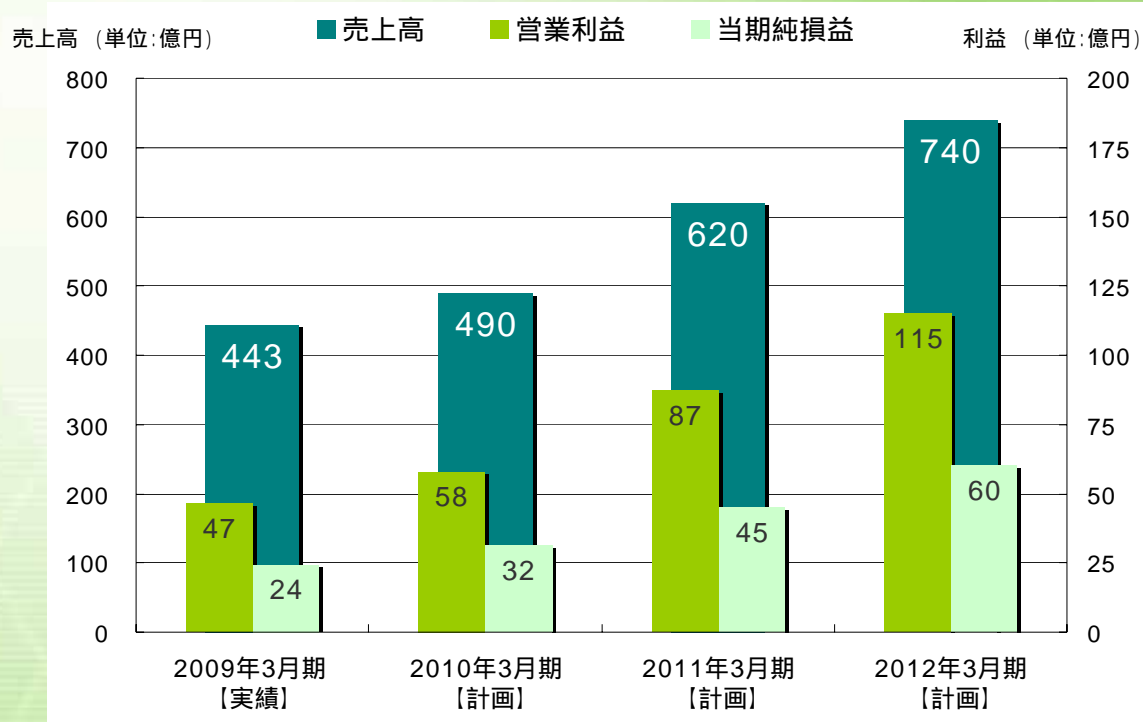
- ・ 安定供給(60億錠体制)への安心感

インターナル・ブランディング(M1)活動の継続・発展

- ・ 企業体質の改善、グループ力の強化

V. M1 TRUST 計数計画

- 1. 損益計画 (連結)



- 2. 投資計画 (連結)

業務改善・投資管理の強化により
投資効率の向上を図る

研究開発投資

設備投資

124億円/3年

109億円/3年

M1 TRUST

みんなで1番 「信頼」を築く

売上高 **1,000億円** 達成
(5年以内)

計数目標 (2012年3月期)

■ 売上高	: 740億円
■ 営業利益	: 115億円
■ 当期純利益	: 60億円

2009年3月期 実績

■ 売上高	: 443億円
■ 営業利益	: 47億円
■ 当期純利益	: 24億円

VI. 参考資料

- 1. M1 TRUST: 損益計画(連結)詳細 sawai

(単位: 百万円, %)

	2009年3月期 【実績】		2010年3月期 【計画】			2011年3月期 【計画】			2012年3月期 【計画】		
	金額	売上比	金額	売上比	前期比	金額	売上比	前期比	金額	売上比	前期比
売上高	44,284	-	49,000	-	10.6%	62,000	-	26.5%	74,000	-	19.4%
売上原価	25,156	56.8%	26,800	54.7%	6.5%	34,500	55.6%	28.7%	40,700	55.0%	18.0%
売上総利益	19,128	43.2%	22,200	45.3%	16.1%	27,500	44.4%	23.9%	33,300	45.0%	21.1%
販売管理費	14,460	32.7%	16,400	33.5%	13.4%	18,800	30.3%	14.6%	21,800	29.5%	16.0%
営業利益	4,667	10.5%	5,800	11.8%	24.3%	8,700	14.0%	50.0%	11,500	15.5%	32.2%
経常利益	4,479	10.1%	5,600	11.4%	25.0%	8,300	13.4%	48.2%	11,100	15.0%	33.7%
当期純損益	2,438	5.5%	3,150	6.4%	29.2%	4,500	7.3%	42.9%	6,000	8.1%	33.3%

- 2. M1 TRUST: 販管費・人員・設備投資 sawai

(単位: 百万円)

販管費 内訳	09/3期(実績)	10/3期(計画)	11/3期(計画)	12/3期(計画)
人件費	4,873	5,550	6,000	6,300
試験研究費	3,408	4,100	4,100	4,200
広告宣伝費	857	950	1,000	1,100

(単位: 人)

人員計画	09/3期(実績)	10/3期(計画)	11/3期(計画)	12/3期(計画)
総人員数	834	950	1,010	1,120
(MR数)	341	375	405	425

(単位: 百万円)

設備投資計画	09/3期(実績)	10/3期(計画)	11/3期(計画)	12/3期(計画)
設備投資額	5,468	4,900	3,000	3,000
減価償却費	2,708	3,200	3,400	3,500

- 3. 2009年3月期決算: 損益計算書分析

sawai

(単位: 百万円, %)

	2008年3月期 <実績>		2009年3月期 <実績>		前期比 <増減>	
	金額	売上比	金額	売上比	金額	率
売上高	37,631	-	44,284	-	6,653	17.7%
売上原価	20,130	53.5%	25,156	56.8%	5,026	25.0%
売上総利益	17,501	46.5%	19,128	43.2%	1,627	9.3%
販売管理費	13,452	35.7%	14,460	32.7%	1,008	7.5%
営業利益	4,048	10.8%	4,667	10.5%	619	15.3%
営業外損益	635	-1.7%	188	-0.4%	447	-
経常利益	3,412	9.1%	4,479	10.1%	1,067	31.2%
当期純利益	1,738	4.6%	2,438	5.5%	700	40.3%

主な増減要因

増販益 : + 31億円
たな卸資産評価損
・廃棄損: 15億円

人件費 : + 4億円
広告宣伝費: + 2億円
業務手数料: + 2億円

(前期)
たな卸資産廃棄損
: + 5億円
今期より会計基準を変更し、
売上原価に計上

- 4. 2009年3月期決算: キャッシュフロー分析

sawai

(単位: 百万円)

	08/3期 <実績>	09/3期 <実績>
税金等調整前 当期純利益	3,128	4,320
減価償却費	2,575	2,708
運転資金	3,958	2,514
その他	112	1,346
営業CF	9,549	3,168
設備投資	6,286	2,721
その他	276	315
投資CF	6,562	3,036
借入金増減	4,017	1,917
配当金 他	940	890
財務CF	4,957	1,027
資金増減	1,971	1,159

売上債権の増加: 20億円
仕入債務の増加: 5億円

法人税等の支払: 15億円

三田工場3期工事の支払: 9億円

配当金の支払: 9億円

- 5. 2009年3月期決算：医療機関別売上

流通企業から医療機関への沢井製薬製品納入実績(単体)

施設区分	全国総数	07/3期		08/3期		09/3期			前年同期比 採用金額 増減率
		採用金額 構成比	採用軒数	採用金額 構成比	採用軒数	採用金額 構成比	採用軒数	加減率	
病院	8,898	21.2%	6,760	21.2%	6,960	18.4%	7,100	79.8%	7.1%
DPC対象病院	360	3.2%	304	3.6%	309	3.1%	340	94.4%	5.4%
	358	-	-	1.6%	297	2.1%	321	89.7%	60.7%
診療所	104,500	37.9%	30,400	36.6%	31,200	31.4%	33,400	32.0%	5.6%
保険薬局	61,700	37.8%	39,000	41.4%	42,000	49.4%	45,200	73.3%	47.0%
その他(老健等)	-	3.1%	-	0.8%	-	0.8%	-	-	21.1%
総計		100%	76,160	100%	80,160	100%	85,700		23.2%

DPC(急性期入院医療費の包括支払制)対象病院

1: 2003年～2005年の間にDPC対象となった病院

2: 2008年4月(174病院)及び7月(184病院)からのDPC対象病院

本資料に関するお問い合わせ先
 沢井製薬株式会社 経営管理部
 財務・IRグループ
 TEL. 06-6105-5823

- 本資料に記載されている弊社グループの計画・予測・戦略などにつきましては、既に確定している要素を除き、潜在的リスクや不確定要素を含んでおり、その内容を保証するものではありません。
- 潜在的リスクや不確定要素には、弊社グループの主たる事業領域であります医療用医薬品を中心とした経済環境、市場における競争状況、弊社グループのサービス等が考えられますが、これらに限定されるものではありません。