

第63期 第2四半期株主通信

平成22年4月1日～平成22年9月30日

sawai

TODAY

patients
first



沢井製薬株式会社 ジェネリック医薬品のトップブランド

証券コード 4555



企業理念

なによりも患者さんのために

patients first

- 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。

CONTENTS

ごあいさつと業績のご報告/ 第63期 第2四半期連結財務ハイライト	1
経営戦略インタビュー	3
sawai TOPICS	5
四半期連結財務諸表(要約)	7
会社概要	9
株式情報	10

ごあいさつと業績のご報告

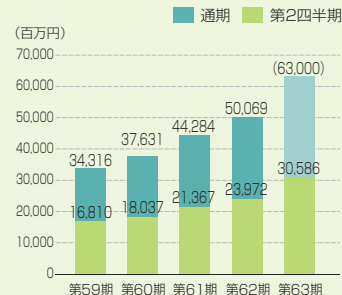


代表取締役会長
澤井 弘行

代表取締役社長
澤井 光郎

第63期 第2四半期 連結財務ハイライト

売上高



計画を上回る売上・利益を達成。通期業績予想も上方修正しました。

株主の皆さまにはますますご清栄のこととお慶び申し上げます。第63期第2四半期の株主通信をお届けするにあたり、日頃からのご理解とご支援に厚くお礼申し上げます。

当期の医療用医薬品業界では、本年4月の薬価改定によるマイナスの影響がありましたものの、「後発医薬品調剤体制加算」の見直しを含む制度変更などを受けて、ジェネリック医薬品の市場拡大が続き、特に保険薬局市場が大きく伸長しました。

こうした状況の下、当社グループは中期経営計画「M1 TRUST」に掲げた「マーケティング力強化による『営業品質の向上』」、「『安定供給のサワイ』の信頼構築と製造コスト低減」、「市場ニーズを捉えた高付加価値ジェネリック医薬品の開発促進」、「売上高1,000億円に向けた体制づくり」といった諸施策に取り組んでまいりました。特に保険薬局市場の売上拡大を図るとともに、徹底したコストコントロール等により利益拡大に努めました。その結果、当第2四半期累計期間の連結業績は、売上高30,586百万円(前年同期比27.6%

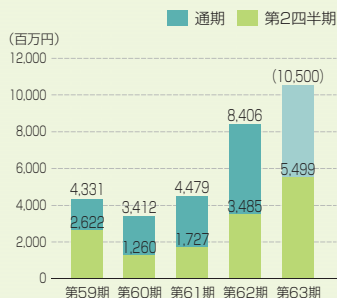
増)、営業利益6,396百万円(同81.2%増)、経常利益5,499百万円(同57.8%増)、四半期純利益3,254百万円(同62.6%増)と、当初の計画を上回る大幅な増収増益を達成することができました。

第63期通期の業績につきましても、平成22年5月13日に公表しておりました業績予想を10月29日に上方修正いたしました。売上高63,000百万円(前期比25.8%増)、営業利益11,500百万円(同35.0%増)、経常利益10,500百万円(同24.9%増)、当期純利益6,200百万円(同24.4%増)と大幅な増収増益で、過去最高益の更新を予想しております。

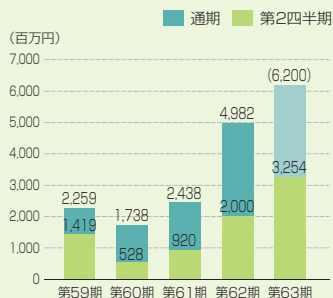
このような成長の中で当社では、市場拡大に対応し、将来の安定供給に向けた設備投資とさらなる成長・発展をめざした新たな戦略投資を行うために、9月に300億円の「2015年満期ユーロ円建転換社債型新株予約権付社債」を発行しました。

今後とも「なによりも患者さんのために」の理念のもと、さらなる飛躍を目指して邁進してまいりますので、一層のご支援を賜りますようお願い申し上げます。

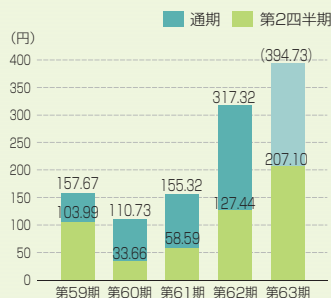
経常利益



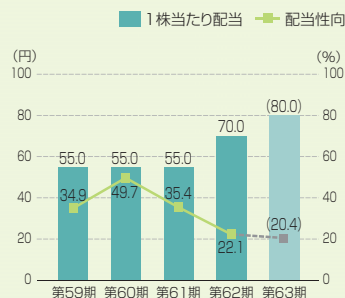
当期純利益



1株当たり当期純利益



1株当たり配当/配当性向(連結)



先手先手の営業体制づくりと活動で 目標達成に邁進します

成長を続けるジェネリック医薬品(GE)市場。当社はその伸びを上回る成長を目標としておりますが、営業部門における取組みを岩佐本部長に語っていただきました。



常務取締役 営業本部長 **岩佐 孝** (医学博士)

昭和54年3月大阪大学理学部化学科卒業、同年4月入社。約11年間研究開発部門に従事。平成2年7月経営企画室長、平成6年6月取締役経営企画室長、平成10年6月メディサ新薬株式会社代表取締役社長(現在に至る)平成14年6月常務取締役経営企画部長、平成18年6月常務取締役企画本部長を経て平成20年1月から常務取締役営業本部長

GEの普及は以前から国の課題となってきましたが、長い間なかなか普及が進みませんでした。しかし、当社はGE普及促進の流れを早くから見極めて、率先して取組みを進め、市場拡大に対応し、リードできる体制を整えてきました。

DPC病院の採用拡大

専任部隊を4年前に設置し、病院取引の拡大を進めました。

そのひとつがDPC病院への対応です。DPCとは日本語で「急性期入院医療の診断群分類に基づく1日当たりの包括評価制度」と訳されますが、簡単に言えば、診療報酬が病気の種類ごとに決まっているという制度です。従って、コスト削減が病院の経営改善に直結するために、コストが低いGE採用へのインセンティブが働きやすいのです。しかもDPC病院は高度な医療を担う大規模病院が多いため、DPC病院で採用されることは当社GEの信頼性がより高まることになり、普及にもはすみをつける大きな力となります。

しかし従来、GEのMRは病院の医局へ行き、医師に直接働きかけることはあまりありませんでした。医局に行くMRには深く、広い知識と、経験がより一層求められます。

そこで当社は、DPC病院の専任部隊として4年前に病院課を新設し、病院担当経験のあるMRを中途採用すると

ともにMR教育を積極的に進めました。20名でスタートした病院課のMRは今では47名となり、全国のDPC病院の9割以上をカバーするなど大きな成果を収めております。現在は医師とのより密接な情報交換が欠かせない「抗がん剤」への重点的な取組みを行っております。

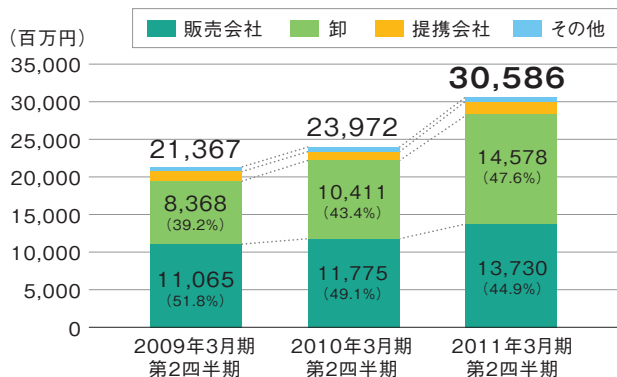
保険薬局の取引拡大

広域卸との連携をいち早く進めました。

もう一つが保険薬局市場への対応です。保険薬局は全国で5万軒以上もあり、販売チャネル(卸・販売会社)の協力を得ることが不可欠になります。しかし、GEの主要な販売チャネルである販売会社は比較的小規模なところが多く、カバーできる保険薬局数も限られています。その一方で、広域卸は規模が大きく全国レベルで医療機関をカバーしていますが、新薬の取扱いが中心でGEの取扱いは限られたものでした。

そこで、販売チャネルとして卸との関係強化を図るため、トップセールスと特約店(卸)担当者の大幅増強により、卸の本部や営業担当者(MS)への地道な営業活動を行い

■販売チャネル別売上高



ました。工場見学を通じて、当社の品質・安定供給体制への理解を深めていただくなど、「サワイ品質」への信頼を一步一步築いていきました。販売会社ルートも成長を続けていますが、卸ルートはそれを上回る伸びとなり、今期第1四半期には初めて卸ルートでの販売金額が販売会社ルートを上回るに至っております。

ブランド力を活かす

企業の総合力をしっかり伝える営業活動。

GEは複数の企業から発売されることが多くありますが、それらの効き目や安全性などの基本的な特性はすべて新薬と同じです。ですからGEのMRは製品をアピールするだけでは採用していただけません。たとえばいち早く新製品を出せるスピード、付加価値を加える開発力、欠品を起こさない安定供給力などを背景とした企業としてのブランド力・総合力がカギとなります。また、安定性・同等性、配合変化、原料のデータなどのきめ細かな情報提供も医療関係者との信頼づくりには欠かせません。そこで当社では医薬品情報の提供を支援する学術部を、2年前に営業本部内に移して、MRによるスピーディかつ高精度な情報提供ができる体制を整えました。

営業品質を高める

注力品目を定めて営業効率を高めています。

現在力を入れて取り組んでおりますのが、営業品質の向上です。大切なのは「行くべきところに行き、売るべきものを売る」ということ。従来は豊富な品ぞろえをベースに医療機関に選んでいただくという販売手法が中心でしたが、それでは営業効率・生産効率が低下し、高収益は期待できません。



そこで、患者さんの自己負担軽減も考慮しつつ、会社として重点品目を定め、特に注力するよう営業のスタイルを変えました。それを支えるMR活動支援システムを横浜・大阪などでパイロット的に導入して成果を確かめた上で、今年7月から全国にも展開しております。また、外部講師による最新の医療に関する講演など、定期的にMRの教育を行って知識の向上を図っております。

1,000億円企業へ

さらなる飛躍へ、信頼されるMRを育成したいと考えます。

これからもGEの普及促進、市場拡大の流れは変わりません。そこで大切になるのは、その流れを積極的にキャッチし、先を読んだ行動をしていくことです。先手先手で1,000億円企業に向けた営業体制を整備していきたいと考えております。

GEは医療費の自己負担を軽減するとともに、国庫負担も節減し、国民皆保険の維持に貢献しています。MRはその自負・誇りを持つことが大切です。それとともにMRは人が相手の仕事です。病院で、また薬局で信頼されるMRを育てていきたい。それが最終的に企業価値、株主価値向上につながっていくと考えております。

転換社債型新株予約権付社債を発行しました

さらなる成長に向けた戦略的な資金調達

2010年4月からの新たなジェネリック医薬品使用促進策により市場が順調に拡大しています。当社は市場の拡大を上回る成長を目指しており、2014年3月期までに売上高1,000億円を目標としております。この目標を達成するには、現状の生産設備では生産能力が不足します。また、今後増加するバイオ医薬品の特許切れに対応したバイオ後続品の開発や提携など、将来の成長に向けた新たな分野の戦略的投資も必要になってきます。

このような背景から、当社では今回転換社債型新株予約権付社債による300億円の資金調達を行いました。その使途としては①設備投資資金:130億円、②戦略的投資資金(バイオ後続品、提携など):100億円、③有利子負債の返済:70億円を予定しております。

総合的な観点から転換社債型新株予約権付社債を選択

資金調達方法として転換社債型新株予約権付社債を選択した理由は、直接金融と間接金融のバランス、無利子であることが大きなポイントです。

株式の希薄化の問題に対しては、転換価額を過去最高株価を上回る9,537円に設定し、発行後の1株当たり利益等の希薄化を極力抑制することで既存株主さまへの配慮をいたしました。この転換価額は、発行条件決定日(平成22年9月1日)の東京証券取引所における株価(終値)に比べ、13%高いものです。

また、この転換社債型新株予約権付社債を発行することで、長期性資金の獲得、転換された場合には自己資本となるため財務基盤の安定化、および資金調達の選択肢の多様化を図ることができます。

これらの理由も含め、総合的な観点から転換社債型新株予約権付社債の発行による資金調達を選択しました。

株主さまにおかれましては、発行の趣旨をご理解いただき、今後ともご支援くださいますようお願い申し上げます。

11月に18成分22品目の新製品を発売しました

今回の主要新製品のうちラベプラゾールNa錠は、既に販売しているラソプランOD錠やオメプラゾール錠とともに代表的な消化性潰瘍治療薬ですが、同種の作用をもつ薬剤の中では、胃酸分泌抑制の効果が速いとされており、市場規模の比較的大きな製品です。

グリメピリド錠は、当社が得意とする生活習慣病領域の中で

も、高い実績と信頼のある糖尿病分野の治療薬として、フルボキサミンマレイン酸塩錠は、増加傾向にあるうつ病患者に対して第一番目に選択される治療薬として期待される製品です。

今回の新製品を合わせると、当社の品ぞろえは約540品目にのびますが、この豊富な品ぞろえも当社の強みであり、今後の売上に貢献していくことを見込んでおります。

■主な新製品

消化性潰瘍治療剤	ラベプラゾールNa錠10mg/20mg「サワイ」
経口血糖降下剤	グリメピリド錠1mg/3mg「サワイ」
抗うつ剤	フルボキサミンマレイン酸塩錠25mg/50mg/75mg「サワイ」
胃潰瘍治療剤	ポラプレジンクOD錠75mg「サワイ」



ラベプラゾールNa錠
10mg「サワイ」



ラベプラゾールNa錠
20mg「サワイ」



グリメピリド錠
1mg「サワイ」



グリメピリド錠
3mg「サワイ」



フルボキサミンマレイン酸塩錠
25mg「サワイ」



フルボキサミンマレイン酸塩錠
50mg「サワイ」



フルボキサミンマレイン酸塩錠
75mg「サワイ」

メディサ新薬株式会社を完全子会社化しました

メディサ新薬株式会社の株式を平成22年6月18日に住友商事株式会社から取得し、完全子会社化しました。メディサ新薬株式会社は新規抗がん剤ジェネリック医薬品開発事業の円滑な立ち上げのため、平成18年に住友商事グループを割当先とする第三者割当増資を実施し、資本提携を行いました。

その後、沢井製薬グループにおける抗がん剤ジェネリック医薬品の開発・販売を、沢井製薬株式会社に集約することになり、完全子会社化することとしました。



メディサ新薬株式会社 九州工場(敷地面積 34,105㎡)

四半期連結財務諸表(要約)

四半期連結貸借対照表

単位：百万円

科目	当第2四半期連結会計期間末 平成22年9月30日現在	前連結会計年度末 平成22年3月31日現在
資産の部		
流動資産	76,101	48,016
④ 現金及び預金	32,269	9,474
受取手形及び売掛金	20,885	18,540
たな卸資産	20,803	18,081
繰延税金資産	1,779	1,786
その他	371	144
貸倒引当金	△ 8	△ 10
固定資産	37,348	33,219
有形固定資産	31,135	31,784
建物及び構築物	18,226	18,068
機械装置及び運搬具	6,205	6,608
土地	5,139	5,139
リース資産	17	18
建設仮勘定	267	569
その他	1,277	1,379
無形固定資産	639	478
のれん	72	—
その他	566	478
投資その他の資産	5,573	956
⑤ 投資有価証券	5,275	658
長期貸付金	24	54
その他	340	290
貸倒引当金	△ 67	△ 46
資産合計	113,449	81,235

単位：百万円

科目	当第2四半期連結会計期間末 平成22年9月30日現在	前連結会計年度末 平成22年3月31日現在
負債の部		
流動負債	25,533	25,441
支払手形及び買掛金	12,955	10,039
短期借入金	4,251	6,602
リース債務	10	12
未払金	3,964	4,072
未払法人税等	1,968	2,658
引当金	2,048	1,775
その他	335	279
固定負債	41,774	9,536
④ 新株予約権付社債	30,737	—
長期借入金	9,477	8,171
リース債務	10	11
引当金	390	363
繰延税金負債	154	185
負ののれん	19	26
その他	984	779
負債合計	67,307	34,978
純資産の部		
株主資本	47,141	44,086
資本金	11,716	11,501
資本剰余金	12,039	11,825
利益剰余金	23,389	20,762
自己株式	△ 3	△ 3
評価・換算差額等	△ 1,158	153
その他有価証券評価差額金	△ 1,158	153
新株予約権	150	201
⑤ 少数株主持分	8	1,815
純資産合計	46,141	46,257
負債及び純資産合計	113,449	81,235

0 四半期連結損益計算書

単位：百万円

科 目	当第2四半期連結累計期間 平成22年4月1日～ 平成22年9月30日	前第2四半期連結累計期間 平成21年4月1日～ 平成21年9月30日
1 売上高	30,586	23,972
売上原価	16,343	12,910
2 売上総利益	14,242	11,062
3 販売費及び一般管理費	7,845	7,532
営業利益	6,396	3,529
営業外収益	69	90
4 営業外費用	966	134
経常利益	5,499	3,485
特別利益	1	—
特別損失	56	33
税金等調整前四半期純利益	5,444	3,452
法人税、住民税及び事業税	2,044	1,540
法人税等調整額	4	△ 221
少数株主利益	140	132
四半期純利益	3,254	2,000

0 四半期連結キャッシュ・フロー計算書

単位：百万円

科 目	当第2四半期連結累計期間 平成22年4月1日～ 平成22年9月30日	前第2四半期連結累計期間 平成21年4月1日～ 平成21年9月30日
営業活動によるキャッシュ・フロー	3,071	3,643
5 投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 8,421	△ 3,846
4 財務活動によるキャッシュ・フロー	28,145	1,055
現金及び現金同等物に係る換算差額	—	—
現金及び現金同等物の増減額(△は減少)	22,795	852
現金及び現金同等物の期首残高	9,474	6,548
現金及び現金同等物の四半期末残高	32,269	7,400

Point 1 売上高

本年4月の薬価改定による影響を受けたものの、「後発医薬品調剤体制加算」の見直しを含む制度変更の実施によるジェネリック医薬品の使用拡大を受け、特に保険薬局市場における販売が好調でした。この結果、売上高は前年同期比27.6%増の30,586百万円となりました。

Point 2 売上総利益

売上高の増加に伴い、売上総利益は前年同期比28.7%増の14,242百万円となりました。また、薬価改定の影響を受けて変動原価率がアップしたものの生産稼働率の向上などにより、売上総利益率は0.5%改善し46.6%となりました。

Point 3 販売費及び一般管理費

人件費が前年同期比3億円増となりましたが、コストコントロールの徹底や研究開発費の期ずれなどにより、前年同期比4.2%増の7,845百万円にとどまりました。

Point 4 新株予約権付社債関連

転換社債型新株予約権付社債300億円を発行しました。また、社債発行費用約8億円を営業外費用で計上しました。

Point 5 投資有価証券関連

投資有価証券を取得しました。また、子会社株式を取得し、メディサ新薬株式会社を完全子会社化しました。

● 会社の概要 (平成22年9月30日現在)

社名	沢井製薬株式会社	
創業	昭和4年4月1日	
設立	昭和23年7月1日	
資本金	117億1,607万円	
従業員数	908名 (連結)	
事業内容	医薬品の製造販売および輸出入	
販売品目	生活習慣病(高血圧症、脂質異常症、糖尿病等)治療剤、抗がん剤など医療用医薬品約520品目および一般用医薬品	
主要取引銀行	三井住友銀行、三菱東京UFJ銀行、みずほ銀行	
ご採用先	国立病院など全国約7,200病院(カバー率約81.8%)、約32,000医院・診療所(約31.2%)、および約47,000保険薬局(約73.8%) (平成22年3月31日現在)	
特約店及び販売代理店	特約店	アルフレッサ(株)、スズケン(株)、東邦薬品(株)、(株)メディセオほか広域卸約30社
	販売代理店	西部沢井薬品ほか販売会社約130社、海外1社
提携会社	明治製薬(株)、旭化成ファーマ(株)、積水メディカル(株)、扶桑薬品工業(株)、バイエル薬品(株)、日本化薬(株)、田辺三菱製薬(株)ほか	

● 役員 (平成22年6月24日現在)

代表取締役会長	澤井 弘行	取締役	小玉 稔
代表取締役社長	澤井 光郎	取締役	尾鼻 康弘
常務取締役	岩佐 孝	取締役	澤井 健造
常務取締役	戸谷 治雅	常勤監査役	小西 俊明
常務取締役	木村 圭一	監査役	澤井 武清
常務取締役	横浜 重晴	監査役	上田 耕治
取締役	稲荷 恭三	監査役	菅尾 英文
取締役	徳山 慎一	監査役	高橋 孝志
取締役	高橋 嘉輝		

● 本社・事業所・グループ会社 (平成22年9月30日現在)

本社・研究所	大阪市淀川区宮原5丁目2-30
支店	札幌、仙台、さいたま、東京、名古屋、大阪、広島、福岡
営業所	上信越、東京東、東京西、横浜、静岡、京都、神戸、北陸、高松、岡山、熊本
工場・研究所	九州工場、三田工場、大阪工場、関東工場、製剤研究センター、メディサ新薬九州工場、化研生薬八郷工場
関連会社	メディサ新薬株式会社、化研生薬株式会社

● 株主メモ

事業年度	毎年4月1日から翌年3月31日まで
定時株主総会	毎年6月
単元株式数	100株
配当金受領株主確定日	毎年3月31日および中間配当を行うときは毎年9月30日
基準日	定時株主総会については3月31日といたします。 その他必要があるときは、あらかじめ公告して定めます。
株主名簿管理人	東京都港区芝三丁目33番1号 中央三井信託銀行株式会社
同事務取扱場所	〒541-0041 大阪市中央区北浜二丁目2番21号 中央三井信託銀行株式会社 大阪支店証券代行部

住所変更、単元未満株式の買取等のお申出先について

株主様の口座のある証券会社にお申出ください。なお、証券会社に口座がないため特別口座が開設されました株主様は、特別口座の口座管理機関である中央三井信託銀行株式会社にお申出ください。

未払配当金の支払について

株主名簿管理人である中央三井信託銀行株式会社にお申出ください。

郵便物送付先 (電話照会先)	〒168-0063 東京都杉並区和泉二丁目8番4号 中央三井信託銀行株式会社 証券代行部 ☎0120-78-2031 取次事務は中央三井信託銀行株式会社の本店および全国各支店ならびに日本証券代行株式会社の本店および全国各支店で行っております。
公告方法	電子公告としております。ただし、事故やその他止むを得ない事由によって電子公告による公告をすることができない場合は、日本経済新聞に掲載します。 ※公告掲載の当社ホームページアドレス http://www.sawai.co.jp/ir/index.html

「配当金計算書」について

配当金支払いの際に送付しております「配当金計算書」は、租税特別措置法の規定に基づく「支払通知書」を兼ねております。確定申告をなされる際は、その添付資料としてご使用いただくことができます。

なお、配当金領収証にて配当金をお受取りの株主様につきましても、配当支払いの都度「配当金計算書」を同封させていただきます。

*確定申告をなされる株主様は、大切に保管ください。

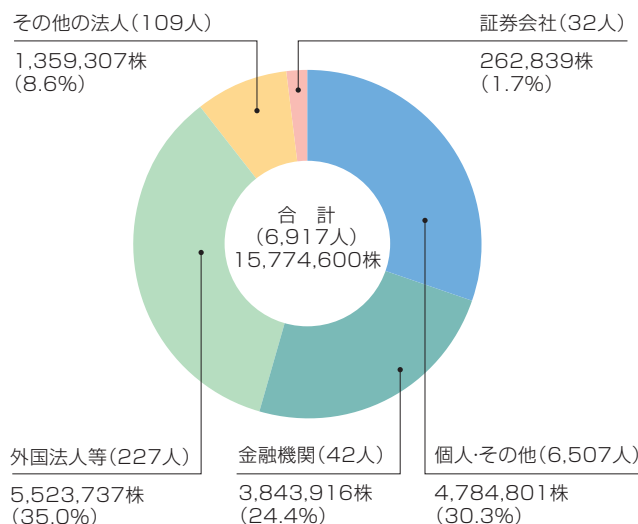
株式状況

発行可能株式の総数	38,800,000株
発行済株式の総数 (自己株式712株を含む)	15,774,600株
1単元の株式の数	100株
株主数	6,917名

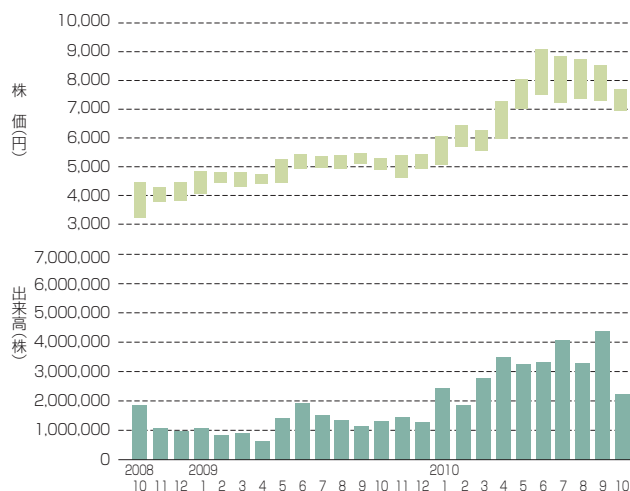
大株主

株主名	持株数
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	853,600株
澤井 光郎	771,400株
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口9)	606,300株
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	550,800株
ゴールドマン・サックス・アンド・カンパニー・レギュラー・アカウント	500,615株
サワケン株式会社	487,000株
澤井 健造	484,000株
ステート・ストリート・バンク・アンド・トラスト・カンパニー 505044	410,700株
澤井 弘行	315,300株
澤井 治郎	307,900株

株式分布状況



株価 (高値・安値) および出来高の推移





コミュニケーション広場

— 株主さまアンケートから —



薬は以前からジェネリックを使用、 対象製品名をもっとPRしてほしい。

ジェネリック医薬品をご選択いただき、ありがとうございます。

医療用医薬品の広告宣伝に関しては、薬事法や公正競争規約などによる制限が課されており、ご意見をいただいた製品名のPRなどは、一般の方を対象に行うことができないことになっております。

しかしながら当社では、一般の方向けにはテレビCM・新聞広告、医療関係者向けには学会でのランチョンセミナー共催や専門誌広告など、さまざまな啓発活動を活発に行い、ジェネリック医薬品の啓発・普及に努めております。また、医療関係者へは、MRを通じて製品に関する情報提供を積極的に行い、ジェネリック医薬品を望まれるすべての患者さんにお届けできるよう邁進しております。



新聞広告



テレビCM「想う心」編

株数を増やしたいので 分割をしてほしい。

株式分割のご要望が多くの方から寄せられています。当社は株式市場の活性化と適正な株価形成の観点から、株式の流動性向上と幅広い投資家層の株式市場への参加が重要であると認識しており、投資単位の引き下げは有効な施策のひとつと考えております。

こうした考えのもと、当社は1単元の株式数を平成11年8月に1,000株から500株に、平成14年9月に500株から100株に引き下げております。さらなる投資単位の引き下げについては、当社の株価水準、株式の流動性および株主構成などを総合的に勘案しつつ、慎重に対処してまいりたいと考えております。ご理解、ご了承の程お願い申し上げます。

利益が上がっている分 配当を増やしてほしい。

当社は株主さまへの積極的な利益還元を経営上の重要課題と位置づけたうえ、将来の事業展開と経営体質の強化のために必要な内部留保を確保しつつ、業績に応じた配当を継続していくことを基本方針としています。今期の年間配当金は業績予想を鑑みて、第2四半期末40円、期末40円の年間80円と、前期の年間70円と比べ10円の増配が可能になると予想しております。ご理解の程、よろしく願い申し上げます。

沢井製薬株式会社

大阪市淀川区宮原5丁目2-30 〒532-0003
TEL: 06-6105-5711 FAX: 06-6394-7311
<http://www.sawai.co.jp>



ミックス
責任ある水質資源を
使用した紙
FSC® C022784