



THE TOP BRAND IN GENERICS

sawai TODAY

第65期 第2四半期株主通信
平成24年4月1日～平成24年9月30日



なによりも患者さんのために
沢井製薬株式会社

証券コード 4555

sawai

企業理念

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。

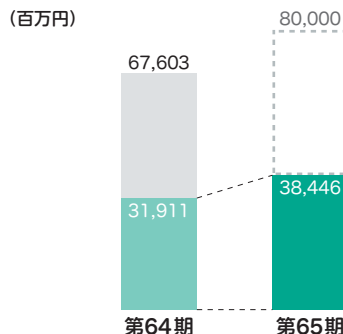
3

「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。

第65期第2四半期のハイライト

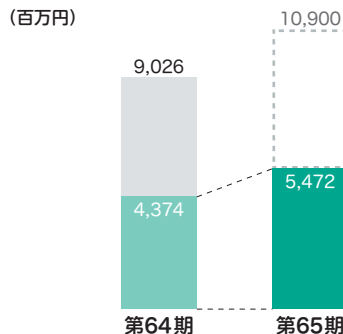
ジェネリック医薬品の使用促進策による市場拡大の勢いがやや鈍化するも、売上高はほぼ計画通りの38,446百万円となりました。

↗ 20.5%



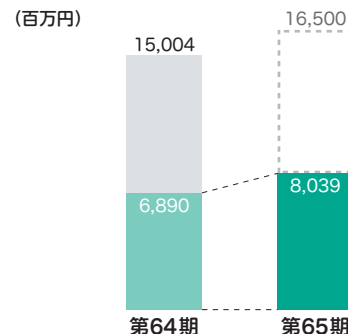
第2四半期純利益は前年同期比25.1%増の5,472百万円となりました。1株当たり純利益は346.63円となりました。

↗ 25.1%



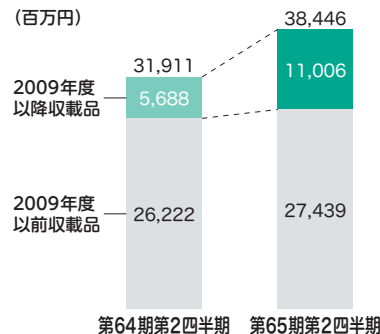
第2四半期営業利益は過去最高益を更新し、前年同期比16.7%増の8,039百万円となりました。

↗ 16.7%



2009年度以降収載品が、前年同期比93.5%増となり、売上高増に大きく寄与しました。

↗ 93.5%



増収増益を達成。売上高は ほぼ計画通り、純利益は過去 最高益を更新しました。

株主の皆さまにはますますご清栄のこととお喜び申し上げます。第65期第2四半期の株主通信をお届けするに当たり、日頃からのご支援に厚く御礼申し上げます。

ジェネリック医薬品業界は、本年4月の制度改定など一層のジェネリック医薬品の使用促進策が実施されましたが、その一方で大手外資系メーカー同士の業務提携等により、競争環境も激しさを増しました。

このような状況において、当社グループは「なによりも患者さんのために」の企業理念のもと、本年5月に公表した新中期経営計画「M1 TRUST 2015」の基本方針に基づき、各部門が様々な施策に取り組みました。本年6月に上市した新製品（5成分15品目）の販売強化や、卸・販売会社との連携強化による医療機関への更なる売上伸張、原材料購買の最適化や稼働率向上による製造コスト低減に努めました。

この結果、当第2四半期の業績は、売上高が38,446百万円（前年同期比20.5%増）、営業利益が8,039百万円（同16.7%増）、経常利益が8,204百万円（同16.9%増）、四半期純利益が5,472百万円（同25.1%増）と、売上高はほぼ計画通りの2割増となり、利益は計画を大幅に上回りました。

今後の予想に関しては、ジェネリック医薬品の使用拡大が持続すると思われますが、当初予測に比べて伸びの鈍化が見られること等から、通期の売上高予想を



代表取締役会長

澤井 弘行

代表取締役社長

澤井 光郎

82,000百万円から80,000百万円に変更いたします。ただし、営業利益及び経常利益については、当初予想を維持いたします。当期純利益は、投資有価証券売却に伴う特別利益を勘案し、通期予想を10,300百万円から10,900百万円に変更いたします。なお、平成24年11月8日開催の取締役会において、資本効率の向上と株主還元を図るため、取得株数700,000株、取得価額6,000百万円を上限とする自己株式の取得を決議いたしました。

今後も、さらなる企業価値の向上を目指し努力してまいりますので、より一層のご支援を賜りますようお願い申し上げます。

戦略企画部は司令塔部門としての重要な役割を担っています。

司令塔部門として会社を先導するとともに、主役である研究開発、生産、営業の各部門を中心に、全社員がリーディングカンパニーとしての自覚と自信を持って業務に取り組めるよう、様々な支援活動を行っています。

取締役
戦略企画部長
営業本部副本部長
澤井 健造

プロフィール

平成 7年 3月 京都大学大学院 動態制御システム薬剤学修士課程 卒業
平成 7年 4月 住友製薬(現 大日本住友製薬)株式会社 入社
平成13年 4月 沢井製薬株式会社 入社
平成16年 4月 開発部企画グループ グループマネージャー
平成19年11月 経営企画部 マーケティンググループ マネージャーを兼務
平成20年 4月 戦略企画部長
平成22年 6月 取締役戦略企画部長
平成24年 4月 取締役戦略企画部長 兼 営業本部副本部長

Q.まず、戦略企画部の体制と役割についてお聞かせください。

戦略企画部は、広報・マーケティング・戦略企画の3グループで構成されています。広報グループでは、新聞やテレビなどのプレス対応やテレビコマーシャル・新聞広告などの企画制作のほか、疾病やジェネリック医薬品啓発のための市民公開講座の企画・開催などを行っています。

マーケティンググループでは、KOL(*1)とのコンタクトのほか、営業本部や研究開発本部との連携による開発品目の選定や付加価値の検討、販売戦略・販売促進策の立案や営業支援ツールの作成、実際に現場に足を運んだうえでの市場調査に基づくニーズの収集、MR(*2)活動の分析とそれに基づく営業活動支援などを行っています。

戦略企画グループは、中期経営計画の立案・策定、製品ポートフォリオの管理、設備投資などの事業計画の評価のほか、海外関係の窓口として製品導入・調達の検討、海

外進出に向けた戦略の立案、海外企業との提携やM&Aの検討などを行っています。

人員は、13名という少数体制ですが、「社内外資源の効率的活用により、沢井製薬グループの利益最大化を実現する」というミッションを遂行するために、各部門の横串となり、多岐にわたる戦略を立案・実行するという重要な役割を担っています。

Q.司令塔部門として、注力していることは为什么呢？

私は営業本部副本部長も兼ねていますが、当社に入社する前の新薬メーカー時代を含めると足掛け13年近い医薬品開発の経験があり、新製品開発にかける思いは人一倍強いと思います。広報などの支援業務を組み合わせ、主役である研究開発・生産・営業の3部門と連携し、いかにより良い製品を開発し、安く、早く、広く患者さん

にお届けできるかを検討しています。よって社員にも自部門のことだけでなく、他部門のことを知る広い視野を持ってもらいたいと考えています。

当社の製品は、綿密な市場調査を踏まえた高品質かつ低廉な価格のジェネリック医薬品です。なによりも患者さんのために、この製品をいち早くお届けしたい。この思いを実行することが、患者さんや国などの医療費負担を節減し、社会に貢献することにつながると確信しています。そして社員には、当社の成長がジェネリック医薬品の普及・拡大に大きく寄与し、当社の事業そのものが社会貢献であるとの強い誇りを持って欲しいと思っています。

また、当社には、自社の利益追求よりもジェネリック医薬品業界を先導することを考えてきたという自負があります。ジェネリックメーカーとして初めて抗がん剤の専門サイトを開設したり、市販後の副作用情報を掲載するなど医療関係者向けのホームページの充実を図るとともに、コーポレートサイトでは「ジェネリックあるのかな？検索」を開設するなど、他のジェネリックメーカーではあまり行わないようなことを手がけてきました。また、日常生活に役立つ楽しい健康情報を「健康かけいば」というサイトで提供しています。その他にも、患者さんがジェネリック医薬品を希望しやすいようにと無償でプレゼントしている「ジェネリックハンドブック」が、配布開始から僅か2ヶ月間で30万部を突破するなど、ジェネリック医薬品の普及・啓発活動に努めています。こういった他社に先駆けるパイオニア精神を今後も持ち続け、一層積極的に取り組んでいくつもりです。

Q. 今後の展望と課題についてお聞かせください。

本年4月にジェネリック医薬品のさらなる使用促進策

が施行されたこともあり、ジェネリック医薬品の数量シェアがはじめて25%を超えるなど、市場は着実に拡大しています。この状況を受け、当社は、中期経営計画に沿った部門ごとの施策を確実に実施することにより、業績を拡大・伸張させていく予定です。

しかしながら、薬価改定による収益性の低下、外資・異業種メーカーの参入による競争の激化など、当社を取り巻く経営環境は予断を許しません。製品を高品質かつ低廉な価格で提供できる研究開発力、安定供給できる生産体制の構築、そして製品の情報提供や啓発活動を一層強化していく必要があります。そして、これらの活動を推進するためには、企業規模の拡大が必須と考えています。

当社は、こうした事業環境の変化を踏まえ、ジェネリック医薬品以外の新たな事業領域への進出、海外市場への展開など、新たなビジネスモデルの構築に向けた取り組みを検討していきます。

また、当社は日本ジェネリック製薬協会^(※3)の会長社でもあり、当社の会長、社長を先頭に、ジェネリック医薬品の普及・育成に貢献してきたという自負があります。今後も、業界のリーディングカンパニーとして、ジェネリック医薬品の普及・育成は当社の使命であるという信念のもと、業界の発展と社会への貢献に取り組んでいきます。

(1) **KOL** Key Opinion Leader の略で、医療業界で多方面に影響を持つ、大学病院の教授、大病院の院長クラスの医師、疾患領域の権威である医師などを指します。KOLに働きかけ、他のドクターへの最新の製薬情報の普及・浸透や、製品パンフレットや広告の監修、研究会や学術講演会、セミナー等への参加などにご協力いただいています。

(2) **MR** Medical Representative (医薬情報担当者) の略で、医薬品の適正使用のため医療従事者を訪問し、医薬品の品質、有効性、安全性などに関する情報の提供や収集、伝達を主な業務として行う者のことを指します。

(3) **日本ジェネリック製薬協会** 1968年に設立されたジェネリック医薬品の製造・販売を行う企業の団体。現在50社が加盟しており、ジェネリック医薬品の普及と業界の発展を推進すべく活動を行っており、当協会長の澤井弘行が会長に就任しています。

生産

国内最大級の関東新工場、 順調に工事が進行中。

2011年9月に起工した関東新工場（千葉県茂原市）の建設工事は順調に進捗しており、工場棟および管理棟の建物がほぼ完成し、2013年3月の稼働を目指して、最後の段階に入りました。当工場は、耐地震や停電・節電対応等のサスティナビリティ、環境負荷軽減を考慮した設計とし、また医療関係者をはじめとする皆さまからの工場見学のご希望にお応えした見学対応工場となります。竣工時には年間20億錠の生産能力を有する予定で、これにより当社グループ全体の生産能力は、年間80億錠となる計画です。

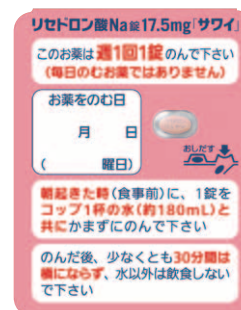


また、2014年中に第2期工事の開始を計画しており、2015年3月の完成の暁には国内最大級の年間40億錠の生産能力を有することになり、当社グループの生産能力を年間100億錠に増強することになります。

研究開発

12月に、5成分17品目の新製品を発売予定。

薬効分類名	製品名	標準品名	製剤写真
アロマターゼ阻害剤 閉経後乳癌治療剤	アナストロゾール錠1mg「サワイ」	アリミデックス錠1mg	
骨粗鬆症治療剤	リセドロン酸Na錠17.5mg「サワイ」	アクトネル錠17.5mg ／ベネット錠17.5mg	
アレルギー性疾患治療剤	オロパタジン塩酸塩錠5mg「サワイ」	アレロック錠5mg	
消化管運動機能改善剤	モサプリドクエン酸塩錠5mg「サワイ」	ガスモチン錠5mg	
H ₂ 受容体拮抗剤	ラフチジン錠10mg「サワイ」	プロテカジン錠10mg	
抗精神病剤	クエチアピン錠100mg「サワイ」	セロクエル100mg錠	



がんに携わる医療関係者のための情報サイトに 新コンテンツ「レジメン紹介&薬価計算」を開設。

当社が開設している、がんに特化した医療関係者向け情報サイト「sawai oncology」内に、新コンテンツ「レジメン紹介&薬価計算」を開設しました。

sawai oncology URL ▶ <http://med.sawai.co.jp/oncology/>

レジメン紹介&薬価計算 URL ▶ <http://med.sawai.co.jp/oncology/resume/>

当コンテンツは化学療法における治療計画（用法・用量、治療期間等）を示す「レジメン」を、がん種ごとに紹介しており、また、チームでがん治療に携わる医療関係者の方にとって教育的な役割も果たせるよう、標準的な投与スケジュール、使用上の注意、副作用、治療成績も掲載

しています。さらに先発医薬品を使用した場合とジェネリック医薬品を使用した場合の薬剤費（薬価）の差額が算出できるシステムを導入し、患者さんへ「ジェネリック医薬品を活用した治療」という選択肢を提示しやすくしています。

現在は「乳がん」、「卵巣がん」のレジメンを掲載していますが、今後、掲載するがん種を拡大する予定です。



当社の業務を支える新基幹システム 「SCOPE」が4月から稼働。

2010年4月に始まった基幹システム刷新プロジェクトが完了し、2012年4月1日に新システム「SCOPE」が稼働しました。従来の分散型システム（会計、販売、生産計画、原価計算）を一つのERP（*1）パッケージに統合集約しました。これにより、モノ、カネ、情報が一元管理され、決算の早期化を実現し、迅速な経営意思決定が可能となりました。さらには、新システム導入に伴い、「業務集中化に伴う業務効率化の実現」をスローガンに業務改革（BPR）・業務効率化を積極的に進めています。また、製造の変更管理システムと連携し、変更管理から出荷判定

▶ SCOPE導入後のイメージ



まで一貫して制御するなど、他社事例に無い先進機能も導入しました。

（1）ERP Enterprise Resource Planning System 企業全体を経営資源の有効活用の観点から統合的に管理し、経営の効率化を図るための手法・概念、およびこれを実現するITシステムやソフトウェアを指します。

四半期連結財務諸表(要約)

四半期連結貸借対照表 (百万円)

	前連結会計年度 2012年3月31日	当第2四半期 連結会計期間 2012年9月30日
【資産の部】		
流動資産	80,508	82,675
現金及び預金	26,670	24,897
受取手形及び売掛金	25,486	27,156
たな卸資産	25,780	28,204
その他の流動資産	2,570	2,416
固定資産	42,891	47,820
有形固定資産	33,724	36,921
無形固定資産	2,013	1,889
投資その他の資産	7,153	9,009
資産合計	123,399	130,495
【負債の部】		
流動負債	26,931	29,957
固定負債	37,893	37,649
負債合計	64,824	67,606
【純資産の部】		
株主資本	57,779	61,491
資本金	11,900	11,923
資本剰余金	12,224	12,250
利益剰余金	33,657	37,863
自己株式	△ 3	△ 544
その他の包括利益累計額	715	1,326
新株予約権	70	60
少数株主持分	9	9
純資産合計	58,574	62,888
負債・純資産合計	123,399	130,495

四半期連結損益計算書 (百万円)

	前第2四半期 連結累計期間 自 2011年 4月 1日 至 2011年 9月30日	当第2四半期 連結累計期間 自 2012年 4月 1日 至 2012年 9月30日
売上高	31,911	38,446
売上原価	16,284	20,373
売上総利益	15,627	18,072
販売費及び一般管理費	8,736	10,033
営業利益	6,890	8,039
営業外収益	251	277
営業外費用	120	112
経常利益	7,021	8,204
特別損失	12	81
税金等調整前四半期純利益	7,009	8,122
法人税等	2,635	2,650
少数株主損益調整前四半期純利益	4,374	5,472
少数株主利益	△ 0	0
四半期純利益	4,374	5,472

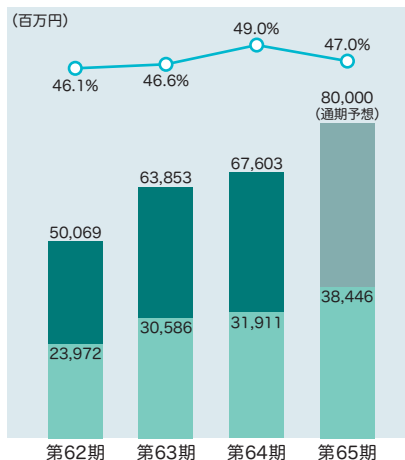
四半期連結キャッシュ・フロー計算書 (百万円)

	前第2四半期 連結累計期間 自 2011年 4月 1日 至 2011年 9月30日	当第2四半期 連結累計期間 自 2012年 4月 1日 至 2012年 9月30日
営業活動によるキャッシュ・フロー	2,998	3,699
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 537	△ 2,493
財務活動によるキャッシュ・フロー	△ 878	△ 979
現金及び現金同等物の増減額	1,582	227
現金及び現金同等物の期首残高	19,805	20,670
現金及び現金同等物の四半期末残高	21,388	20,897

四半期業績ハイライト

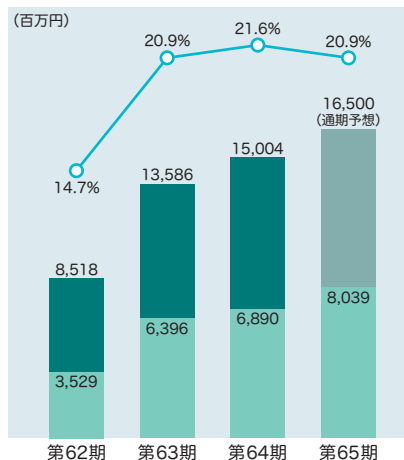
売上高／売上総利益率

売上高 (通期) 売上総利益率 (第2四半期)
(第2四半期)



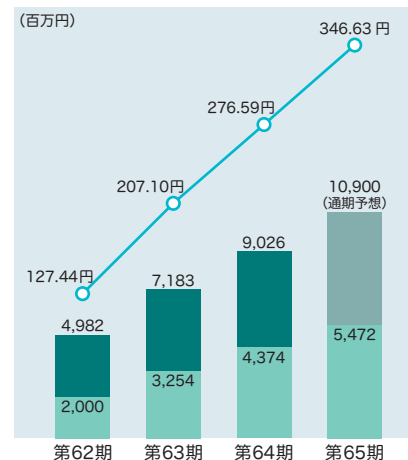
営業利益／営業利益率

営業利益 (通期) 営業利益率 (第2四半期)
(第2四半期)



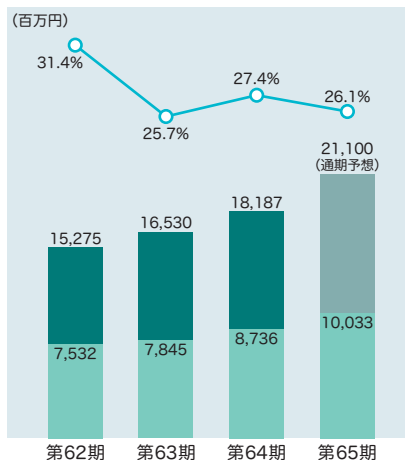
四半期(当期)純利益／1株当たり純利益

四半期(当期)純利益 (通期) 1株当たり純利益 (第2四半期)
(第2四半期)



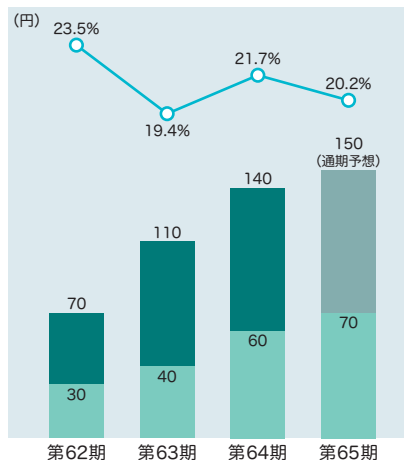
販売管理費／売上高販管費率

販売管理費 (通期) 売上高販管費率 (第2四半期)
(第2四半期)



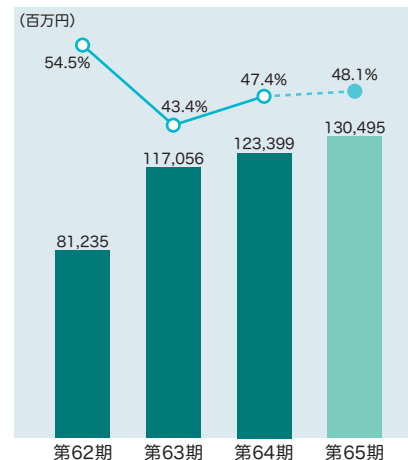
1株当たり配当／配当性向

1株当たり配当 (通期) 配当性向 (第2四半期)
(第2四半期)



総資産／自己資本比率

総資産 (通期) 自己資本比率 (通期)
(第2四半期) (第2四半期)



会社概要

会社の概要（平成24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	119億2,370万円		
従 業 員 数	1,046名(連結)		
事 業 内 容	医薬品の製造販売及び輸出入		
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580品目及び一般用医薬品		
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7,500病院（カバー率約85.9%）、約32,700医院・診療所（約31.7%）、および約50,200保険薬局（約89.3%） 【平成24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)、(株)スズケン、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120社、海外1社	
提 携 会 社	旭化成ファーマ(株)、積水メディカル(株)、田辺三菱製薬(株)、日本化薬(株)、バイエル薬品(株)、扶桑薬品工業(株)、Meiji Seika ファルマ(株)ほか		

役員（平成24年6月22日現在）

代表取締役会長	澤井 弘行	取 締 役	徳山 慎一
代表取締役社長	澤井 光郎	取 締 役	高橋 嘉輝
常 務 取 締 役	岩佐 孝	取 締 役	澤井 健造
常 務 取 締 役	戸谷 治雅	社 外 取 締 役	菅尾 英文
常 務 取 締 役	木村 圭一	常 勤 監 査 役	松永 秀嗣
常 務 取 締 役	横浜 重晴	監 査 役	澤井 武清
常 務 取 締 役	小玉 稔	社 外 監 査 役	高橋 孝志
取 締 役	稲荷 恭三	社 外 監 査 役	小林 俊明

本社・事業所・グループ会社（平成24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	関東工場、大阪工場、三田工場、九州工場、第二九州工場、化研生薬八郷工場、製剤技術センター		
子 会 社	メディサ新薬株式会社、化研生薬株式会社、ケーエム合同会社		

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	東京都千代田区丸の内一丁目4番1号 三井住友信託銀行株式会社
同 事 務 取 扱 場 所	〒540-8639 大阪市中央区北浜四丁目5番33号 三井住友信託銀行株式会社 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三井住友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三井住友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)	〒168-00063 東京都杉並区和泉二丁目8番4号 三井住友信託銀行株式会社 証券代行部 ☎ 0120-782-031 取次事務は三井住友信託銀行株式会社の本店および全国各支店で行っております。
	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
公 告 方 法	

「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。（株式数比例配分方式を選択されている株主様は除きます。）

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いております。

*確定申告をなされる株主様は、大切に保管ください。

株式情報 (平成24年9月30日現在)

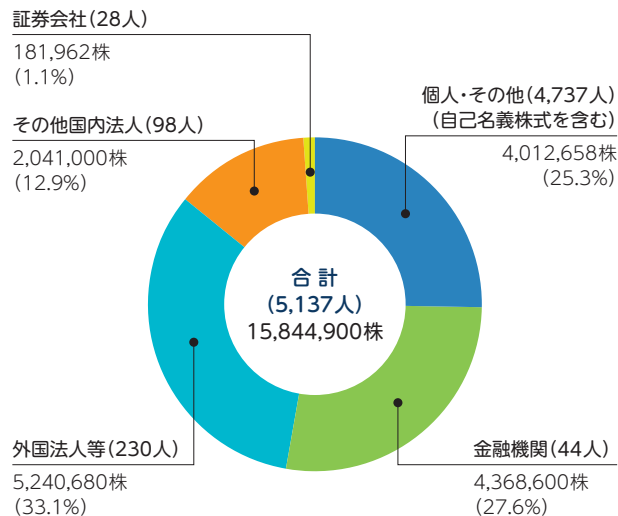
株式状況

発行可能株式の総数	38,800,000株
発行済株式の総数	15,844,900株
1単元の株式の数	100株
株主数	5,137名

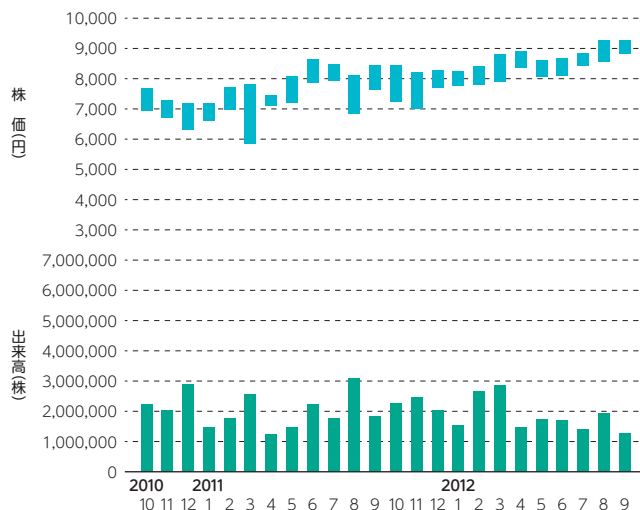
大株主

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)	1,304,400株
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	774,500株
サワケン株式会社	497,000株
澤井 光郎	474,100株
澤井 健造	474,000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	358,600株
住友商事株式会社	316,600株
澤井 弘行	315,600株
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口9)	315,600株
澤井 治郎	300,000株
株式会社三井住友銀行	300,000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

● わたしとジェネリックエピソード キャンペーン2012大賞 ●

一般の方々よりジェネリック医薬品にまつわる体験談を募集し、全1,355作品の中から大賞が決定しました。

エピソード募集期間:2012年7月4日(水)～8月16日(木)



お母さんの、七夕の願いは...

H.Mさん 埼玉県 40歳

大賞

長女には持病があり、毎月欠かさず病院通いをしています。娘に合う薬が見つかるまで約1年。その間、薬剤師さんは親身にアドバイスしてくださいました。ジェネリックを勧められたのはその頃です。

金額にするとわずかなものでしたが、帰りに立ち寄るスーパーで好きなお菓子を買ってあげることができるようになりました。

持病のある子供にとって「なんで自分だけ、毎日薬を飲まなければいけないの?」と疑問に思うことが何度もあります。そんなとき、病院へ行った、薬を飲んだ、ということへの、ちょっとしたごほうびであるお菓子が潤滑油になってくれるのです。

「いつかきっと、病気が治ってお薬を飲まなくて良くなる日が来ますように!」

これがお母さんの七夕の願いごとです。

● 「入賞作品の発表」について

沢井製薬コーポレートサイト内で、入賞作品21作品を公開中です。
<http://www.sawai.co.jp/generic/us/episode/index.html>

● 株主さまアンケートから ●

「第64期 株主通信」の株主さまアンケートにご協力いただき、ありがとうございました。今回頂戴いたしました、たくさんのご意見の中から、いくつかご回答させていただきます。



株主優待を検討して欲しい

当社の取扱い製品は主に医療用医薬品であり、医師等の医療従事者による使用または処方箋もしくは指示により使用されるものであるために、株主優待品としては適当ではありません。こうした事情を踏まえ、当社としましては、配当金により株主の皆さまへ還元していく方針です。何卒、ご理解賜りますようお願い申し上げます。



配当金を増やして欲しい

年間配当額は、2008年度は55円、2009年度は70円、2010年度は110円、2011年度は140円と増配の傾向です。また、当年度である2012年度は150円を予定しております。

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

URL: <http://www.sawai.co.jp>