



平成17年2月10日

各 位

沢井製薬株式会社
代表取締役社長 澤井 弘行
(コード番号 4555・東証第一部)

問合せ先 常務取締役
経営企画部長 岩佐 孝

電話番号 06-6928-4787

「06-08中期経営計画（平成18年3月期から平成20年3月期）」について

当社は、平成15年5月16日に公表いたしました中期経営計画（平成16年3月期～平成18年3月期）を最近の市場動向等に対応して一部修正し、「06-08中期経営計画」を策定いたしましたので、お知らせいたします。

1. 市場環境の現状と今後の市場動向予測

平成14年4月からのジェネリック医薬品使用促進策実施に続いて、平成15年4月より大学病院等の82の特定機能病院において急性期入院医療の包括評価制度（DPC）が開始されました。さらに、平成16年4月以降も62の民間病院がDPCを導入し、医療費の効率化が進み、ジェネリック医薬品の新規採用を検討する医療機関が増加しています。また、神奈川県の新聖マリアンナ医科大学病院や大阪府の国立循環器病センターなどの大病院が、昨年より外来薬剤について一般名処方を開始され、処方せんを取り扱われる調剤薬局において、患者さんの選択による医療が推進されています。患者負担増や健保財政の悪化による保険料の値上げにより、国民の医療費に対する負担感は増大している中、ジェネリック医薬品の認知度が向上していくことにより、今後さらにジェネリック医薬品の需要が高まると考えられます。さらに、今後数年間、市場規模の大きい先発医薬品特許が満了し、数多くのジェネリック医薬品の発売が見込まれています。一方では、平成16年4月の薬価引下げ、ジェネリック医薬品初収載時薬価の引下げ、国立病院機構の共同購入等バイイングパワーの増大により、先発医薬品メーカーや卸事業者も交えた市場競争が一層激化しています。

2. 当社の対応

上記の市場変化により、ジェネリック医薬品市場の拡大が見込まれますが、当社は、数あるジェネリック医薬品メーカーの中で No. 1 の評価を得ていくための条件である、迅速かつ精緻、高いレベルでの情報提供、定期訪問に対応できる MR の質と量の確保、高品質製品の安定供給について、より一層の体制整備に取り組んでまいります。さらに、当社の知名度や信頼性を向上していくためにも、ジェネリック医薬品の普及啓発活動と情報提供活動を積極的に展開し、大学病院等の新規取引先の獲得と既存取引先での採用品目拡大を推進してまいります。

3. 主要経営指標（連結）

（単位：百万円）

	18年3月期 計画	19年3月期 計画	20年3月期 計画
売上高	25, 550	28, 000	31, 300
営業利益	3, 650	3, 700	4, 500
経常利益	3, 480	3, 530	4, 330
経常利益率	13. 6%	12. 6%	13. 8%

（1）3 ヶ年の研究開発費予定 7, 850百万円

（2）3 ヶ年の広告宣伝費予定 2, 300百万円

（ご参考）平成17年3月期連結業績予想 （単位：百万円）

売上高	営業利益	経常利益	当期純利益
22, 825	2, 070	1, 940	850

以 上

上記の計画は、本資料の発表日現在において入手可能な情報及び平成18年4月に予定される薬価改正等は発表日現在における仮定を前提としております。実際の業績は、今後様々な要因によって大きく異なる結果となる可能性があります。