



平成 18 年 11 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  
企画本部長 岩佐 孝

電話番号 06-6928-4787

### 「中期経営計画 07-09」策定のお知らせ

当社は、平成 17 年 2 月 10 日に公表いたしました「06-08 中期経営計画」を最近の市場動向等を勘案して一部修正し、新たに「中期経営計画 07-09（平成 19 年 3 月期～平成 21 年 3 月期）」を策定いたしましたので、お知らせいたします。

記

#### I. 売上・利益に関する数値目標(連結)

平成 21 年 3 月期 売上高 450 億円、経常利益 70 億円を目指します。

(単位：百万円)

	H18年3月期 実績	H19年3月期 計画	H20年3月期 計画	H21年3月期 計画
売上高	26,616	33,900	39,400	45,000
営業利益	4,299	5,350	6,150	7,200
経常利益	4,040	5,050	6,000	7,020
当期純利益	3,009	2,790	3,440	4,030

(1) 3 ヶ年の研究開発費予定 9,310 百万円

(2) 3 ヶ年の広告宣伝費予定 4,790 百万円

#### II. 前提となる市場環境

- 1) 平成 14 年 4 月の「後発品を含む処方、調剤、情報提供」に対する診療報酬上のインセンティブを皮切りに厚生労働省からのジェネリック使用促進策が打ち出されました。また、本年 4 月には処方せん様式の変更が実施される等、ジェネリック医薬品の一層の普及拡大が見込まれています。

2) こうした市場の変化により、ジェネリック医薬品の市場拡大が見込まれますが、同時にメーカーに対する品質、情報、安定供給にもさらなる充実が求められてまいります。

3) 今後の大型医薬品特許満了は大きなチャンスと捉えられますが、先発医薬品メーカーの防衛はさらに強まるうえ、既存の同業企業間のみならず、新規参入の増加により、競争環境は激化するものと考えられます。また、薬価の頻回改定も懸案事項となっています。

上記のような市場環境において、当社は選ばれるジェネリック医薬品メーカーとしての地位を確立・維持すべく、さらなる体制の強化を図ってまいります。

### Ⅲ. 基本方針

I. の数値目標を達成するための基本方針、ならびにその具体的対策は以下のとおりです。

#### 1. ブランド戦略

「なによりも患者さんのために」ジェネリックメーカー『トップブランド』確立

#### 2. DPC 導入病院の攻略

ジェネリック医薬品需要拡大に向けた積極的な取り組みを推進

- 1) MR 増員による DPC 導入病院の攻略
- 2) MR 支援体制のさらなる強化
- 3) 情報提供の一段のレベルアップ

#### 3. 生産体制の増強

今後の売上増大にも十分対応できる生産体制の確立

- 1) 需要増に対応した、生産能力の増強
- 2) 新剤型（シリンジ、バッグ製剤）の拡充

#### 4. 研究開発体制強化

高品質医薬品開発のための R&D 体制強化

- 1) 本社・研究所完成 - 研究開発業務の効率化と経営意思決定の加速を図る
- 2) 製剤開発計画を1年前倒しで開始
- 3) 高品質製剤確保のための入念な製剤設計

以上