

2010年(平成22年)3月期 決算説明資料

沢井製薬株式会社

東京証券取引所市場 第一部
証券コード: 4555

2010年5月14日

目 次

- I. 2010年3月期決算概要
～中期経営計画「M1 TRUST」
初年度の進捗状況～
- II. 2011年3月期の事業環境変化
- III. 2011年3月期の方針と業績予想

I - 1. 2010年3月期 決算概要

- ◆ 売上、利益ともに中期経営計画目標数値を達成
- ◆ 売上原価率改善、コストコントロールの徹底による経費の効率的運用により利益押上げ

(単位: 百万円、%)

	2009年3月期		2010年3月期				前期比		中計対比	
	通期実績		中計公表値		通期実績		<増減>		<達成>	
	金額	売上比	金額	売上比	金額	売上比	金額	率	金額	率
売上高	44,284	100.0%	49,000	100.0%	50,069	100.0%	5,785	13.1%	1,069	102.2%
営業利益	4,667	10.5%	5,800	11.8%	8,518	17.0%	3,851	82.5%	2,718	146.9%
経常利益	4,479	10.1%	5,600	11.4%	8,406	16.8%	3,927	87.7%	2,806	150.1%
当期純利益	2,438	5.5%	3,150	6.4%	4,982	10.0%	2,544	104.3%	1,832	158.2%

I - 2. 中期経営計画「M1 TRUST」初年度の成果

中期経営計画(2009～2011年度)基本方針

M1 TRUST

- 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

2010年3月期 経営方針と成果

1. 大型商品の確実な上市

→ 5月: 34品目、11月: 29品目を新発売。業界No.1のラインアップ

2. マーケティング力強化による「営業品質」の向上

→ 病院採用実績、注力品目(生活習慣病薬等)の売上増加
4月以降の薬局市場拡大に向けた取り組みを強化

3. ローコスト経営の徹底

→ 全社的コスト削減活動により、売上原価、販管費の増加を抑制

I -3. 売上高(参考):医療機関別 採用実績

- ◆ 病院と保険薬局の採用金額拡大が業績を牽引
- ◆ DPC対象病院での採用実績は48%増加

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	全国総軒数 (a)	2009年3月期		2010年3月期			前年同期比	
		採用軒数	採用金額 構成比	採用軒数 (b)	カバー率 (b/a)	採用金額 構成比	採用軒数 増減	採用金額 増減率
病院	8,831	7,086	18.5%	7,220	(81.8%)	19.2%	134	23.0%
DPC対象病院	*1 359	342	3.1%	340	(94.7%)	3.1%	-2	18.5%
	*2 357	320	2.2%	321	(89.9%)	2.5%	1	30.3%
	*3 567	484	1.6%	522	(92.1%)	3.1%	38	128.1%
診療所	103,000	31,865	31.5%	32,088	(31.2%)	28.0%	223	5.5%
保険薬局	63,600	45,277	49.4%	46,913	(73.8%)	52.3%	1,636	25.5%
その他(老健等)	-	-	0.6%	-	-	0.6%	-	11.9%
総 計	175,431	84,228	100.0%	86,221	(49.1%)	100.0%	1,993	18.7%

DPC(急性期入院医療費の包括支払)対象病院

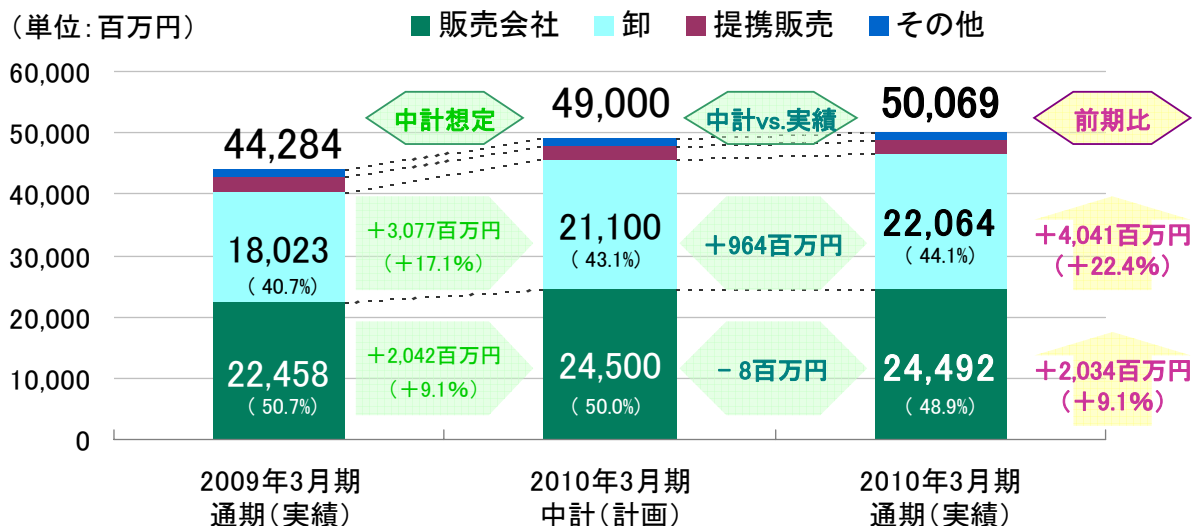
*2:2008年4月(174病院)及び7月(183病院)から追加対象となった病院

*1:2003年~2006年に対象となった病院

*3:2009年4月(335病院)及び7月(232病院)から追加対象となった病院

I -4. 売上高:販路別 販売実績

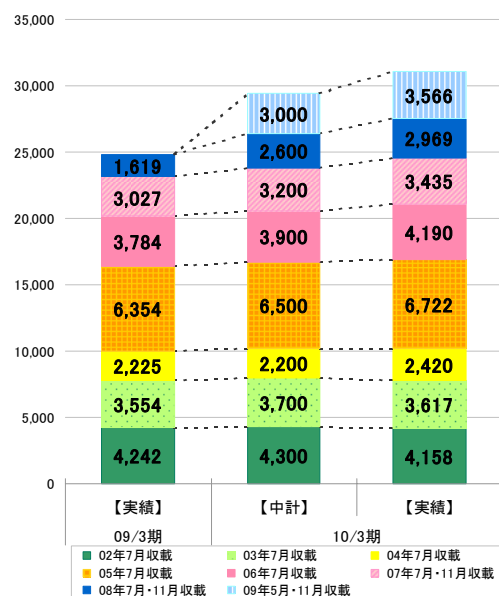
- ◆ 病院、保険薬局向け取引が多い卸との連携を強化。
卸ルートへの拡大傾向が続く



I -5. 売上高:収載年度別売上推移

- ◆ 04年収載以降の生活習慣病薬等が好調、計画値を達成
- ◆ 製剤付加価値の高い今期新製品が初年度から順調

(単位:百万円)



(単位:百万円、%)

収載年月	09年3月期	10年3月期		中計比 達成率
	通期実績	中計想定	通期実績	
09年5月・11月収載	-	3,000	3,566	118.9%
08年7月・11月収載	1,619	2,600	2,969	114.2%
07年7月・11月収載	3,027	3,200	3,435	107.3%
06年7月収載	3,784	3,900	4,190	107.4%
05年7月収載	6,354	6,500	6,722	103.4%
04年7月収載	2,225	2,200	2,420	110.0%
03年7月収載	3,554	3,700	3,617	97.8%
02年7月収載	4,242	4,300	4,158	96.7%
承継品他	1,485	1,500	1,445	96.3%
既存品	17,989	18,100	17,541	96.9%
総計	44,284	49,000	50,069	102.2%

Copyright © 2010 Sawai Pharmaceutical Co.,Ltd. All Rights Reserved.

2010/05/14 - IR Meeting

6

I -6. 損益計算書 分析

(単位:百万円、%)

	2009年3月期		2010年3月期		前期比	
	金額	売上比	金額	売上比	金額	率
売上高	44,284	100.0%	50,069	100.0%	5,785	13.1%
売上原価	25,156	56.8%	26,274	52.5%	1,118	4.4%
売上総利益	19,128	43.2%	23,794	47.5%	4,666	24.4%
販売管理費	14,460	32.7%	15,275	30.5%	815	5.6%
営業利益	4,667	10.5%	8,518	17.0%	3,851	82.5%
営業外損益	△ 188	-0.5%	△ 111	-0.2%	77	-
経常利益	4,479	10.1%	8,406	16.8%	3,927	87.7%
特別損益	△ 158	-0.4%	△ 34	-0.1%	124	-
法人税等・少株損益	1,881	4.2%	3,390	6.7%	1,509	-
当期純利益	2,438	5.5%	4,982	10.0%	2,544	104.3%

主な増減要因

売上総利益

- ・ 売上増加等: +27億円
- ・ 原価改善: +20億円

販売管理費

- ・ 人件費: +4億円
- ・ 試験研究費: +2億円
- ・ その他: +2億円

Copyright © 2010 Sawai Pharmaceutical Co.,Ltd. All Rights Reserved.

2010/05/14 - IR Meeting

7

I - 7. キャッシュ・フロー計算書 分析

(単位:百万円)

	2009年3月期 通期実績	2010年3月期 通期実績
税金等調整前当期純利益	4,320	8,372
減価償却費	2,708	3,024
運転資金	△ 2,514	△ 2,188
法人税等の支払	△ 1,456	△ 2,503
その他	110	1,200
営業CF	3,168	7,906
設備投資	△ 2,721	△ 5,213
その他	△ 315	△ 114
投資CF	△ 3,036	△ 5,328
借入金増減	1,917	1,223
配当金	△ 863	△ 863
その他	△ 26	△ 11
財務CF	1,027	347
資金増減	1,159	2,926

主な増減要因

- 売上債権の増加: △13億円
- 棚卸資産の増加: △45億円
- 仕入債務の増加: +36億円

- 三田工場3期工事の支払: △24億円

- 長期借入金の減少: △ 4億円
- 短期借入金の純増: +16億円

II - 1. GE使用促進策: 診療報酬・調剤報酬の改定

保険薬局

- 『後発医薬品調剤体制加算』の見直し

～10年3月

10年4月改定

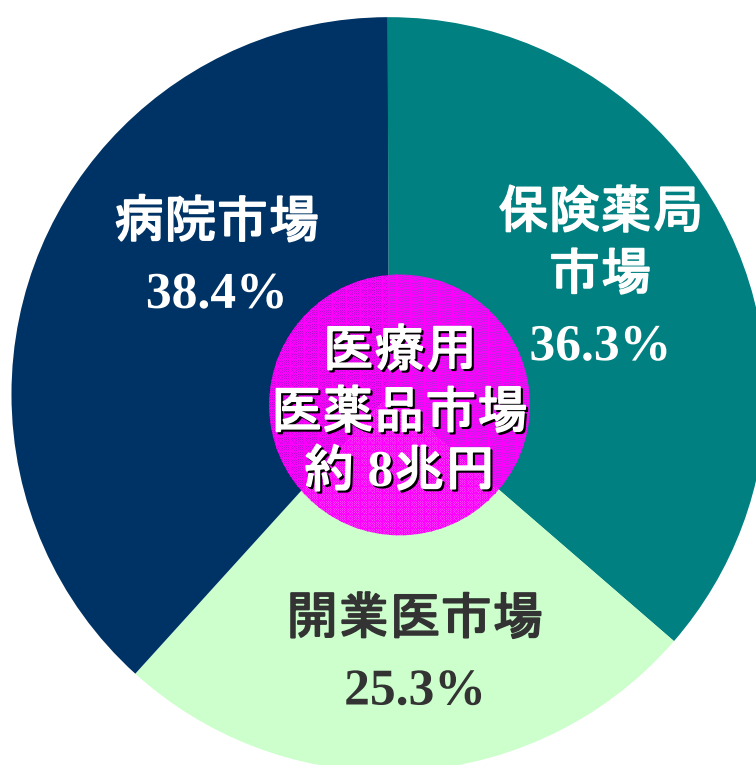
算定基準		処方せん枚数ベース		数量ベース
GE使用割合	30% ≤	4点	+13点	17点
	25% ≤	0点	+13点	13点
	20% ≤	0点	+6点	6点
	20% >	0点	±0点	0点

病院

- 『後発医薬品使用体制加算』の新設

- ✓ 薬剤料を出来高で算定している入院患者の入院基本料に **30点** 加算
 - ✓ 後発医薬品の採用を決定する体制を整えていること
 - ✓ 後発医薬品の採用品目数割合が20%以上
 - ✓ 後発医薬品の使用に積極的に取り組んでいる旨の院内掲示

II-2. 医療用医薬品市場の構造



II-3. 保険薬局市場におけるGE

医療用医薬品市場の1/3を占める保険薬局市場で、仮にGEシェアが20%台半ばまで拡大した場合、GE市場規模は10～15%拡大すると試算される。

後発医薬品使用割合別 保険薬局数分布

～10/3までの
調剤報酬

4点(40円)

後発医薬品調剤率(%) 【処方せん枚数ベース】		後発医薬品の 使用状況割合	後発医薬品割合(%) 【数量ベース】	
相対度数	(累積相対度数)		相対度数	(累積相対度数)
9.7	(9.7)	65%≤	0.1	(0.2)
4.3	(14.0)	60%≤65%	0.2	(0.4)
5.5	(19.6)	55%≤60%	0.3	(0.7)
7.4	(27.0)	50%≤55%	0.5	(1.2)
9.9	(36.9)	45%≤50%	1.0	(2.2)
13.3	(50.3)	40%≤45%	1.5	(3.7)
16.5	(66.7)	35%≤40%	2.4	(6.0)
15.3	(82.0)	30%≤35%	4.0	(10.1)
8.1	(90.1)	25%≤30%	7.3	(17.4)
5.1	(95.2)	20%≤25%	13.3	(30.6)
2.6	(97.8)	15%≤20%	25.5	(56.1)
1.3	(99.1)	10%≤15%	30.7	(86.8)
0.6	(99.7)	5%≤10%	11.5	(98.3)
0.3	(100.0)	0%≤5%	1.7	(100.0)
42.6		平均値	18.2	
40.1		中央値	16.0	

10/4～の
調剤報酬

17点(170円)

13点(130円)

6点(60円)

Source: 2009年11月: 中央社会保険医療協議会資料を一部改変

このとき売上を伸ばすことができるのは、保険薬局市場に強いメーカーである。

保険薬局向け当社納入実績＝売上の約50%

II-4. 先発医薬品市場規模

GE切替ターゲットとなる先発品市場規模（推計）



※1: 当社発売品目に対応する先発品販売数量、金額(薬価ベース)を推計

※2: 注射剤及び外用剤についても錠数として数量を換算

II-5. 当社の優位性

- ・ 先行投資による十分な生産キャパシティ、高い安定供給能力
- ・ 卸との連携によるきめ細かなデリバリー体制
- ・ 成長の見込める薬局GEマーケットでの取引シェアの高さ
- ・ 付加価値の高い豊富な新製品ラインアップ

Ⅲ-1. 2011年3月期 経営方針

中期経営計画(2009～2011年度)基本方針

M1 TRUST

- 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

2011年3月期 経営方針

1. マーケティング力強化による「営業品質」の向上
 - ・ 病院採用実績、オンコロジーGEの採用拡大
 - ・ 保険薬局市場深耕、注力品目(生活習慣病薬等)の売上増加
2. 「安定供給のサワイ」の信頼構築と製造コスト低減
 - ・ 需要急増にも対応可能な安定供給体制の強化
 - ・ 原材料費及び固定費低減等によるコスト抑制
3. 市場ニーズを捉えた高付加価値GE開発推進
4. 売上高1,000億円に向けた体制づくり

Ⅲ-2. 2011年3月期 業績予想

◆ 中期経営計画公表値を上回る利益計画

(単位: 百万円、%)

	2010年3月期		2011年3月期						中計対比
	通期実績		中計公表値			通期(予想)			
	金額	売上比	金額	売上比	前期比増減率	金額	売上比	前期比増減率	
売上高	50,069	100.0%	62,000	100.0%	23.8%	62,000	100.0%	23.8%	0
売上原価	26,274	52.5%	34,500	55.6%	31.3%	34,500	55.6%	31.3%	0
売上総利益	23,794	47.5%	27,500	44.4%	15.6%	27,500	44.4%	15.6%	0
販売管理費	15,275	30.5%	18,800	30.3%	23.1%	17,500	28.3%	14.6%	-1,300
営業利益	8,518	17.0%	8,700	14.0%	2.1%	10,000	16.1%	17.4%	1,300
経常利益	8,406	16.8%	8,300	13.4%	-1.3%	9,800	15.8%	16.6%	1,500
当期純損益	4,982	10.0%	4,500	7.3%	-9.7%	5,800	9.4%	16.4%	1,300

III-3. 2011年3月期 販売計画

- ◆ 病院、保険薬局への注力により、卸経由の売上伸長40%増を計画
- ◆ 前期新製品の通年寄与と生活習慣病薬の大幅な伸びを見込む

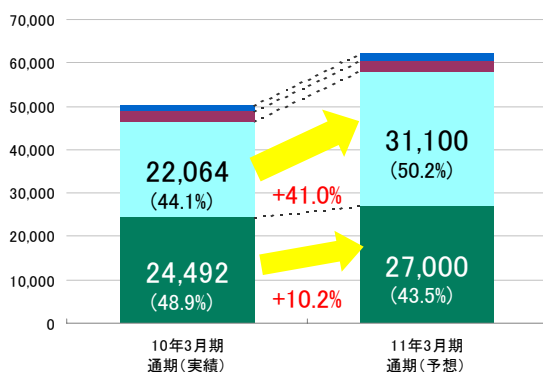
医療機関別

(単体・納入ベース)

- ・ 保険薬局 前期比 **40%増**
- ・ 病院 前期比 **30%増**

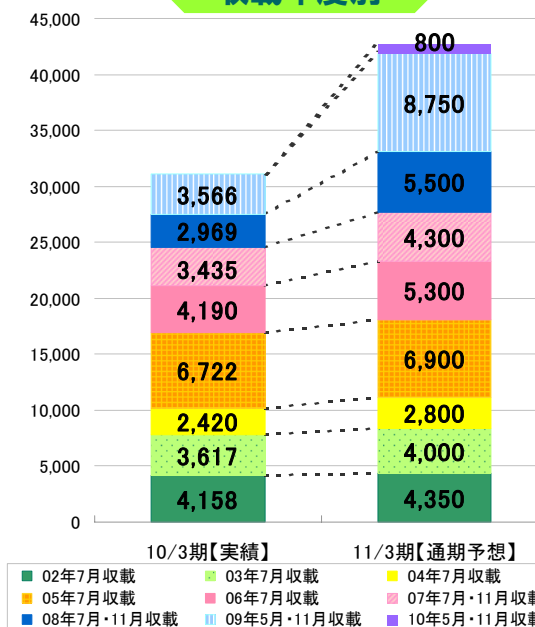
販路別

(単位: 百万円) ■ 販売会社 ■ 卸 ■ 提携販売 ■ その他



収載年度別

(単位: 百万円)



M1 TRUST

みんなで1番 「信頼」を築く

売上高 **1,000億円** 達成
(2014年3月期までに)

2010年3月期 実績

■ 売上高	: 500億円
■ 営業利益	: 85億円
■ 当期純利益	: 49億円

2011年3月期 予想

■ 売上高	: 620億円
■ 営業利益	: 100億円
■ 当期純利益	: 58億円

- 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、すで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。

お問い合わせ先**沢井製薬株式会社****経営管理部 企画・IRグループ****E-mail : ir@sawai.co.jp****Phone. : 06-6105-5823**