

平成19年3月期 決算説明会

2007年5月17日

沢井製薬株式会社

SAWAI PHARMACEUTICAL CO., LTD.

証券コード: 4555 東京証券取引所市場 第一部

CONTENTS

I . 平成19年3月期(前期)決算報告

II . 平成20年3月期(今期)業績予想・展望

I-1. 平成19年3月期 通期実績(連結)

(単位: 百万円、%)	2007年3月期		前期実績対比		公表予想比
	金額	売上比	増減金額	増減率	金額差異
売上高	34,316	—	7,700	28.9	16
売上原価	17,356	50.6	4,091	30.8	△ 34
売上総利益	16,960	49.4	3,608	27.0	50
販管費	12,267	35.7	3,215	35.5	707
営業利益	4,692	13.7	393	9.2	△ 658
経常利益	4,331	12.6	290	7.2	△ 719
特別利益	194	—	△ 934	△ 82.8	4
特別損失	358	1.0	232	184.1	48
当期純利益	2,259	6.6	△ 750	△ 24.9	△ 531

I-2. 平成19年3月期 四半期実績対比

単位:百万円、%	2007年3月期							
	1Q		2Q		3Q		4Q	
	金額	売上比	金額	売上比	金額	売上比	金額	売上比
売上高	8,647	—	8,163	—	9,589	—	7,917	—
売上原価	4,527	52.4	4,078	50.0	4,634	48.3	4,118	52.0
売上総利益	4,120	47.6	4,085	50.0	4,955	51.7	3,800	48.0
販管費	2,874	33.2	2,626	32.2	3,084	32.2	3,684	46.5
営業利益	1,247	14.4	1,459	17.9	1,871	19.5	115	1.5
経常利益	1,243	14.4	1,380	16.9	1,728	18.0	△ 20	△ 0.3
当期純利益	538	6.2	882	10.8	987	10.3	△ 147	△ 1.9

I -3. 2007年3月期決算概要

- 売上高の増加要因・・・処方せん様式変更によるGE市場拡大
 - ① 保険薬局との取引軒数の急拡大。特に、第1四半期の業績が急伸長
 - ② 卸との取引増加
 - ③ 2002～2005年発売製品的大幅伸長
- 売上原価率の上昇要因・・・薬価改正による販売単価低下、外注加工賃等の経費増加
- 販管費の増加要因・・・企業拡大を展望し、先行投資。前期／予算比大幅増

科目／金額	増減金額	主な増減要因
試験研究費 (3,085百万円)	前期比: +844百万円 予想比: +265百万円	● 新研究所移転に伴う、外部委託費用の増加 ● 年2回収載に対応するため開発品目の承認申請を前倒し
広告宣伝費 (1,275百万円)	前期比: +571百万円 予想比: +25百万円	● 昨年4月の制度変更を機に、積極的にTVCMを放映 (番組提供+SPOT:4月、1月)
人件費 (3,778百万円)	前期比: +675百万円 予想比: +158百万円	● MR増員、連結子会社増等による人員増
その他		● 業務手数料(販売促進)(予想比 +約100百万円): 末端価格情報捕捉のための情報提供料率のアップ、 販売代理店MS人員増に対する支援額の増 ● 消耗品費(予想比 +約60百万円): 新社屋什器備品のうち、税務上の少額固定資産について一括償却

I -4. 連結貸借対照表

(単位:百万円)	前期末 (A)	当期末 (B)	増減 (B)－(A)	主な増減要因
資 産	51,997	67,827	15,829	・売上増加 ⇒受取手形及び売掛金の増加 (前期比+4,503百万円) ※休日影響 約1,100百万円 ・売上増加、安定供給のための生産増 ⇒たな卸資産 13,767百万円 (前期比+4,158百万円) ・新本社・研究所、関東工場シリンジ設備竣工 ⇒有形固定資産の増加 (前期比+6,258百万円)
負 債	23,163	28,506	5,342	・設備投資、運転資金需要増加 ⇒借入金の増加 (前期比+7,386百万円)
純資産	28,833	39,321	10,488	・増資による株主資本の充実 (前期比+8,958百万円)

II-1. 平成20年3月期 通期業績予想

(単位:百万円、%)	2007年3月期 前期実績		2008年3月期 当期予想		前期対比	
	金額	売上比	金額	売上比	増減金額	増減率
売上高	34,316	—	40,300	—	5,984	17.4
売上原価	17,356	50.6	20,600	51.1	3,244	18.7
売上総利益	16,960	49.4	19,700	48.9	2,740	16.2
販管費	12,267	35.7	13,900	34.5	1,633	13.3
営業利益	4,692	13.7	5,800	14.4	1,108	23.6
経常利益	4,331	12.6	5,300	13.2	969	22.4
当期純利益	2,259	6.6	2,800	6.9	541	23.9

Ⅱ-2. 当期予想vs中期経営計画公表値

(単位:百万円、%)	2008年3月期 当期予想		2008年3月期 中計公表		中計対比
	金額	売上比	金額	売上比	差異金額
売上高	40,300	—	39,400	—	900
売上原価	20,600	51.1	20,000	50.8	600
売上総利益	19,700	48.9	19,400	49.2	300
販管費	13,900	34.5	13,250	33.6	650
人件費	4,400	10.9	4,090	10.4	310
経費	9,500	23.6	9,160	23.2	340
(試験研究費)	3,497	8.7	3,160	8.0	337
(広告宣伝費)	918	2.3	1,540	3.9	△ 622
営業利益	5,800	14.4	6,150	15.6	△ 350
経常利益	5,300	13.2	6,000	15.2	△ 700
当期純利益	2,800	6.9	3,440	8.7	△ 640

Ⅱ-3. 今期の展望

外的 環境

- 品質・情報・安定供給に対する、よりレベルの高い要求増加
- 保険薬局に対し、当局からのGE調剤率向上圧力増大
- 「5年間で1兆1千億円削減」の主な財源として、GE活用が骨太方針に組み込まれる
【数量シェア】2004年現在:16.8% ⇒ 2012年目標:30%以上
◎処方せん様式の再変更 ◎後期高齢者医療制度

今期の重点方針

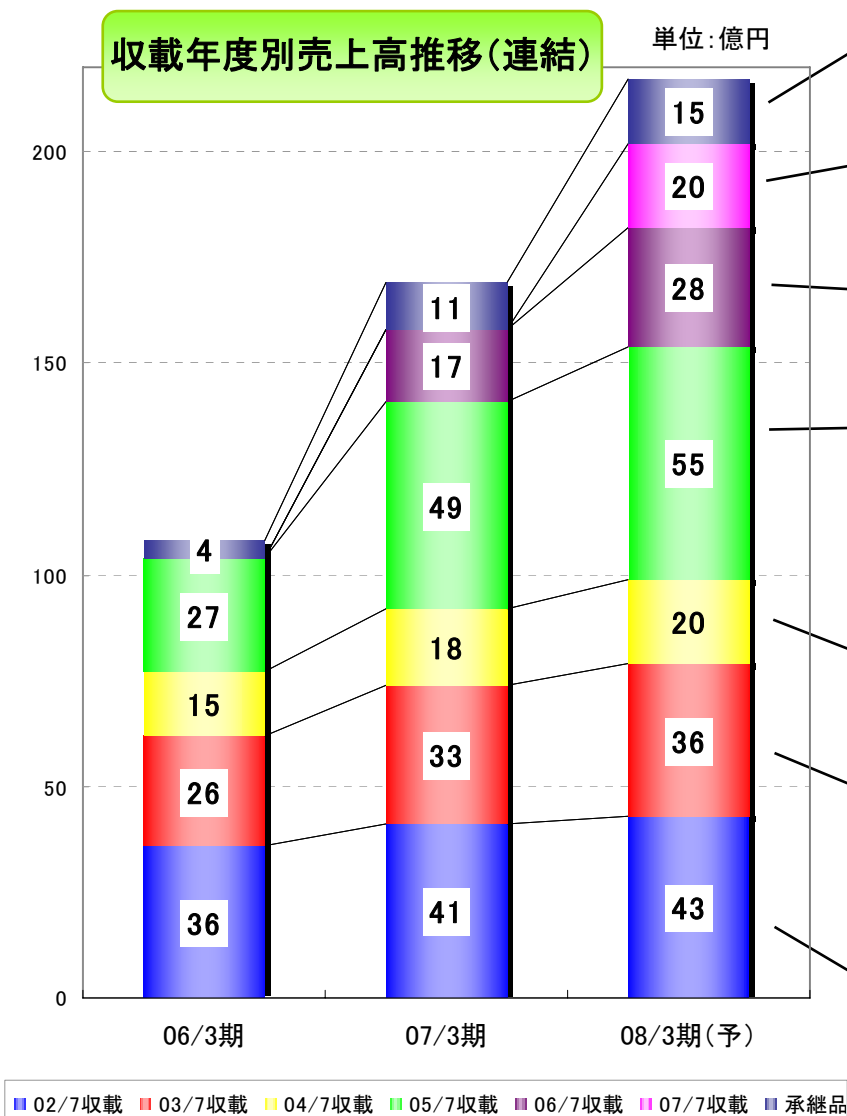
- **大病院GE市場・保険薬局攻略**
 - ✓ 病院課新設、MR業務支援(情報武装)強化
 - ✓ 前期開拓＋新規 約1万軒の保険薬局に対し深耕開拓
- **高品質のさらなる追求**
 - ✓ DPC病院が求める高品質の注射剤
- **需要に対応した安定供給体制の確立**
 - ✓ 増産に向けた生産設備の増強(三田工場)
 - ✓ 製販一体による在庫適正化
- **当社認知度の向上とブランド化の推進(M1プロジェクト)**

Ⅱ-4. 医療施設別売上比率の推移(実績)

種別	2005年3月期		2006年3月期		2007年3月期	
	売上構成比	伸長率	売上構成比	伸長率	売上構成比	伸長率
病院	24%	6.7%	25%	21.0%	22%	11.5%
診療所	48%	-0.3%	43%	1.9%	37%	11.6%
保険薬局	25%	5.9%	29%	31.2%	39%	75.4%
その他	3%	0.0%	3%	-11.5%	2%	-11.0%
合 計	100%	2.8%	100%	13.3%	100%	29.3%

※販売提携、原材料・加工賃などの売上は除く。

Ⅱ-5. 収載年度別売上高の見通し



承継品他(17品目): 11億円 → 15億円

【対象品目: ドイル、カプロシン、コレミナル、ヒカモール、セファランチン】

07年7月新規収載予定(36品目): 20億円

【主要品目: ホグリボースOD、セチジン、リスパリドン、セフシトレン】

06年7月収載品(39品目): 17億円 → 28億円

【主要品目: クラリスロマイシン、ラミテクト(塩酸テルビナフィン)】

05年7月収載品(43品目): 49億円 → 55億円

【主要品目: ホグリボース、ハルスロー(塩酸タムスロシン)、ラソプラン(ランソプラゾール)、エパタット(エパルレスタット)】
生活習慣病用薬であり、先発市場大。

04年7月収載品(17品目): 18億円 → 20億円

【主要品目: イトラート(イトラコナゾール)】

03年7月収載品(10品目): 33億円 → 36億円

【主要品目: プラバチン(プラバスタチン)、リホダウン(シンバスタチン)】
生活習慣病用薬であり、先発市場大。

02年7月収載品(21品目): 41億円 → 43億円

【主要品目: ファモチジン、エピナジオン(塩酸エピナスチン)】

総 括 — ジェネリック医薬品シェア30%到達を見据えて

「07-09 中期経営計画」の推進

- 「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
- DPC導入病院の攻略
- 生産体制の増強
- 高品質医薬品開発のためのR&D体制強化

最終期:2009年3月期(連結)

計画達成を目指す

売上高 **450億円** ・ 経常利益 **70億円**

- 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。