

平成20年(2008年)3月期 沢井製薬 決算説明会

2008年5月13日

なによりも患者さんのために

沢井製薬株式会社

代表取締役社長 澤井 弘行

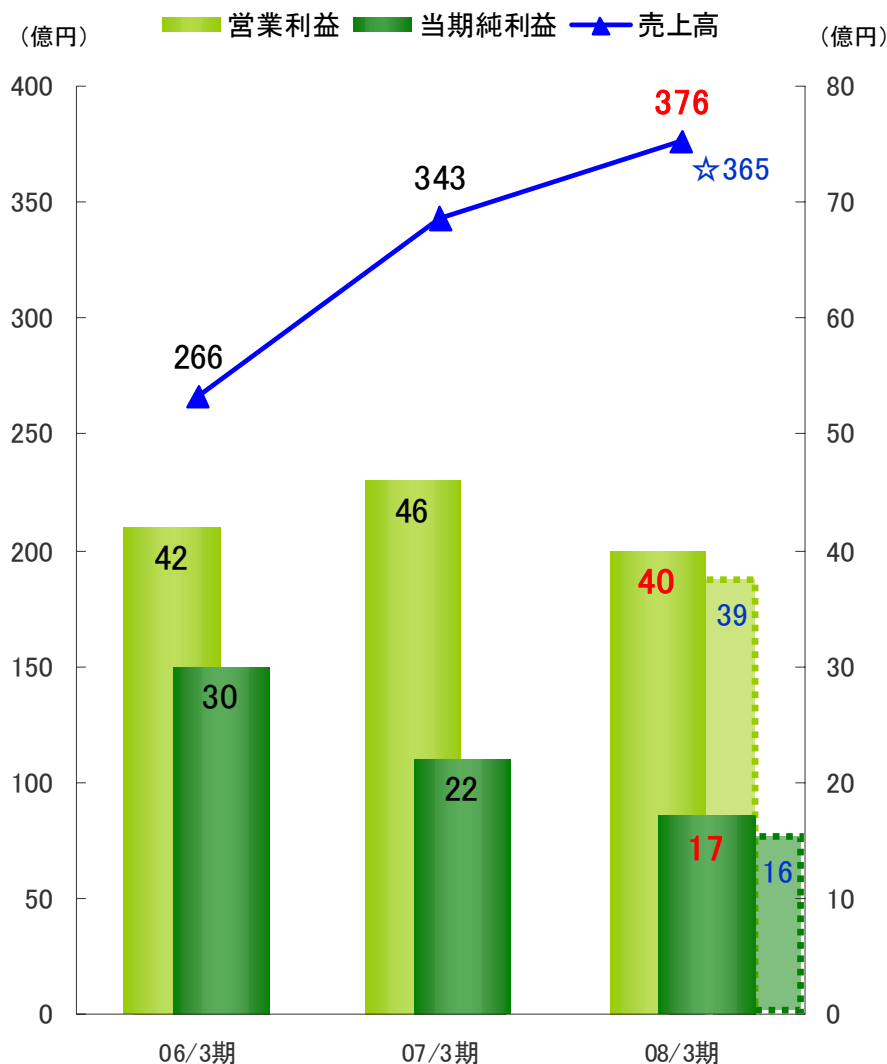
証券コード: 4555 東京証券取引所市場 第一部

CONTENTS

- I . 平成20年3月期(前期)決算報告
- II . 2008年度医療制度改革 「GE元年」
- III . 平成21年3月期(今期)業績予想・展望

I . 平成20年3月期(前期)決算報告

1. 平成20年3月期 連結業績



(単位:百万円、%)

	2007年 3月期		2008年 3月期		前期比 増減	
	実績	%	実績	%	金額	率
売上高	34,316	-	37,631	-	3,315	9.7
売上原価	17,356	50.6	20,130	53.5	2,774	16.0
売上総利益	16,960	49.4	17,501	46.5	541	3.2
販管費	12,267	35.7	13,452	35.7	1,185	9.7
営業利益	4,692	13.7	4,048	10.8	△ 644	△ 13.7
営業外収益	69	0.2	98	0.3	29	
営業外費用	431	1.3	734	2.0	303	
経常利益	4,331	12.6	3,412	9.1	△ 919	△ 21.2
特別利益	194	0.6	0	0.0	△ 194	-
特別損失	358	1.0	284	0.8	△ 74	-
当期純利益	2,259	6.6	1,738	4.6	△ 521	△ 23.1

2. 平成20年3月期の事業戦略

DPC病院攻略

新規開拓・深耕開拓

- 病院課MRによる定期訪問、病院経営幹部説明会、医局説明会実施
- 営業学術部門、医薬情報部門による情報提供の充実

卸MSとの**連携強化**、
デポ訪問を積極化

製品戦略等、
マーケティング機能
の充実化

保険薬局市場獲得

信頼構築・深耕開拓

- 品質・情報・安定供給
「サワイブランド」へのさらなる信頼獲得
- 安全性情報の迅速な提供

診療所市場獲得

新規開拓

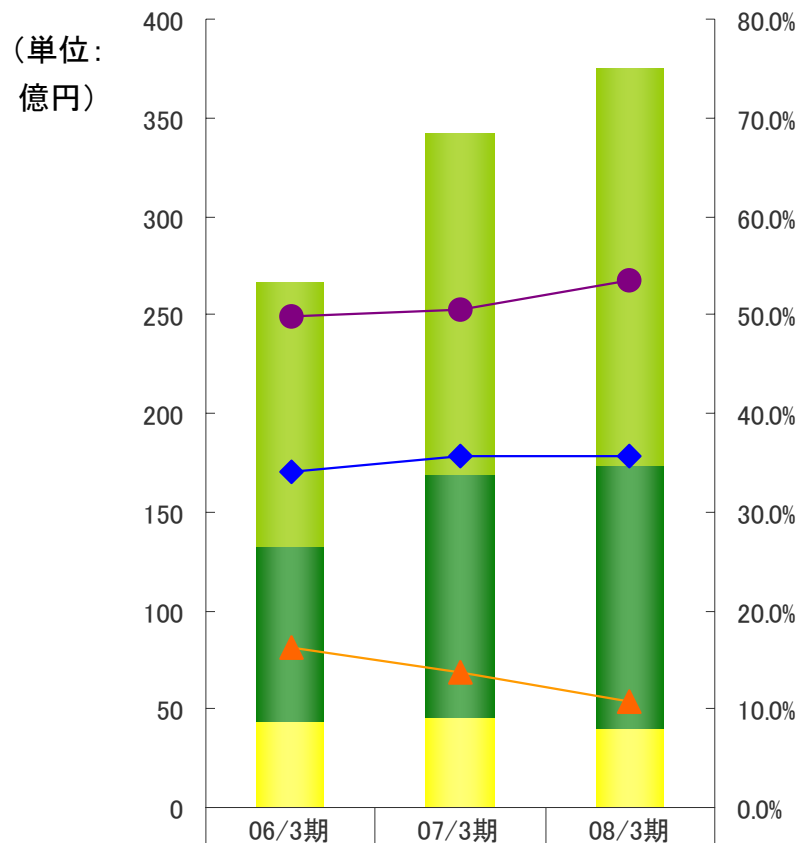
- ドクター＝院外処方せん発行元、が最大のターゲット
処方せん様式再変更に向けた布石を打つ
- 新製品拡販、ディテール活動の強化

3. 医療機関別採用実績

流通企業から医療機関等への当社製品納入実績

施設区分	全国 総数	2006年3月期		2007年3月期			2008年3月期			前期比	
		売上 構成比	採用 軒数	売上 構成比	採用 軒数	カバー率	売上 構成比	採用 軒数	カバー率	売上 増減率	増加 軒数
病院	8,914	22.9%	5,670	21.2%	6,760	75.8%	20.6%	6,960	78.0%	7.6%	200
DPC対象病院	360	2.3%	248	3.2%	304	84.4%	3.5%	309	85.8%	19.3%	5
診療所	102,000	44.5%	28,100	37.9%	37,500	36.8%	35.6%	38,000	37.3%	3.7%	500
保険薬局	52,000	29.4%	31,000	37.8%	39,900	76.7%	40.4%	42,000	80.8%	17.7%	2,100
その他(老健等)		3.2%		3.1%			3.3%			18.1%	
総 計		100%	64,770	100%	84,160		100%	86,960		10.3%	2,800

4. 平成20年3月期 連結業績概要(損益)



売上総利益(率)

17,501 百万円
(46.5%、前期比△2.9%)

- ・上半期は在庫適正化により原価が上昇
- ・下半期は09/3期需要増に備えた増産により、1.4%改善

営業利益

4,048 百万円(前期比 △644百万円)

○販管費・・・13,453百万円(+1,185百万円)

【人件費】 MR、信頼性保証、医薬情報部等人員の増強

【試験研究費】 開発品目増及び原料コスト増

経常利益

3,412 百万円(前期比 △920百万円)

○営業外費用・・・734百万円(+303百万円)

【たな卸資産除却損】 497百万円

医療過誤防止のため製品名変更した製品等の廃棄損

当期純利益

1,738 百万円(前期比△521百万円)

○特別損失・・・284百万円

【過年度売上割戻引当金繰入額】 206百万円

「売上割戻」に係る会計方針の変更に伴い、前期末に対応するものを処理

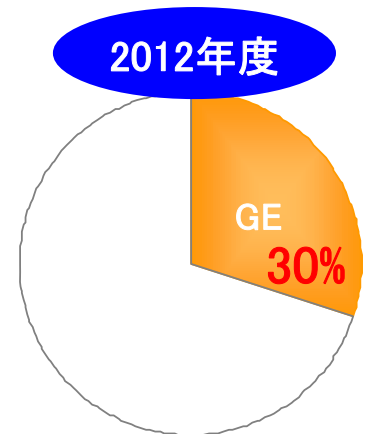
5. 連結業績概要(財政状態)

(単位: 百万円)	前期末 (2007年 3月期末)	当期末 (2008年 3月期末)	増減金額	増減理由
資産合計	67,827	66,295	-1,532	
流動資産	38,744	35,341	-3,403	・現預金の減少 (△1,971百万円) ・受取手形及び売掛金の減少 (△1,271百万円) ・…売上債権流動化実施 (△1,141百万円)
固定資産	29,083	30,954	1,871	・有形固定資産の増加 (+1,993百万円) ・…メディサ新薬九州工場増設、三田工場の機械設備
負債合計	28,506	26,090	-2,416	
流動負債	18,525	17,151	-1,374	・短期借入金の減少 (△2,973百万円) ・仕入債務の増加 (+2,444百万円) ・未払金の減少 (△1,135百万円)
固定負債	9,981	8,939	-1,042	・長期借入金の減少 (△1,044百万円)
純資産合計	39,321	40,205	884	

Ⅱ. 2008年度医療制度改革

「ジェネリック医薬品元年」

GE業界を取り巻く環境の激変



主なGE使用促進策(2008年度)

「処方せん様式」再変更

[illegible]

- ✓ 保険医・・・GE使用を考慮(努力義務)
- ✓ 保険薬局・・・GE備蓄、その他GE調剤に必要な体制確保(努力義務)
- ✓ 保険薬剤師・・・後発医薬品変更可処方せん応受時
⇒患者への適切なGE説明(必須)
- ✓ 保険薬剤師・・・GE調剤(努力義務)

✓GE調剤率30%以上の保険薬局を評価

後発医薬品（ジェネリック医薬品） ってご存じですか？

後発医薬品（ジェネリック医薬品）とは、

先発医薬品（新薬）の特許が切れた後に販売される、
**先発医薬品と同じ有効成分、同じ効能・効果をもつ
医薬品のこと。**

「e」①

**先発医薬品より安価で、
経済的です。**

- 患者さんへの負担軽減、医療費の削減に貢献する効果が期待できます。

※ 国産品と輸入品との間で価格差が生じる場合があります。

「e」②

**治癒力や安全性は、
先発医薬品と同様です。**

- 品質上、有効成分の含有率、製法上のばらつき、副作用の有無、使用上の注意などにおいて先発品と同等の水準を確保されています。

※ 品質上、有効成分の含有率、製法上のばらつき、副作用の有無、使用上の注意などにおいて先発品と同等の水準を確保されています。

「e」③

**数社でも、
幅広く採用されています。**

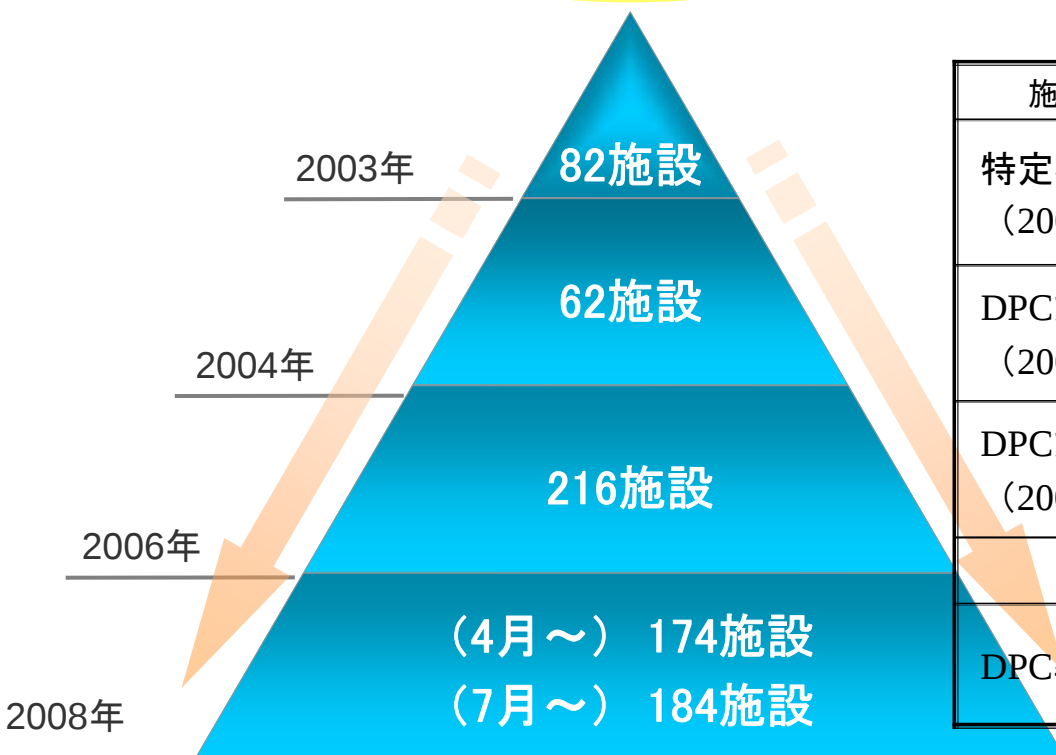
- アパル社、サカイシヤ、マツダ建設などの採用されている後発医薬品は約半分の割合です。
- 日本労働組合総連合会（れん）も、2割に達している採用率です。

**後発品（ジェネリック医薬品）を
希望される場合は医師・薬剤師に
ご相談ください。**

厚生労働省

2008年度診療報酬改定(2)DPC対象病院拡大

DPC病院数拡大



DPC病院の後発医薬品使用状況

薬剤費における後発医薬品比率

施設類型	施設数	2004年度	2005年度	2006年度
特定機能病院 (2003年度)	82	2.6%	3.4%	4.1%
DPC対象病院 (2004年度)	62	5.1%	7.4%	8.8%
DPC対象病院 (2006年度)	216	-	4.1%	7.1%
DPC準備病院	371	-	-	4.7%

Source: 2007.6.22 厚生労働省「DPC評価分科会」資料

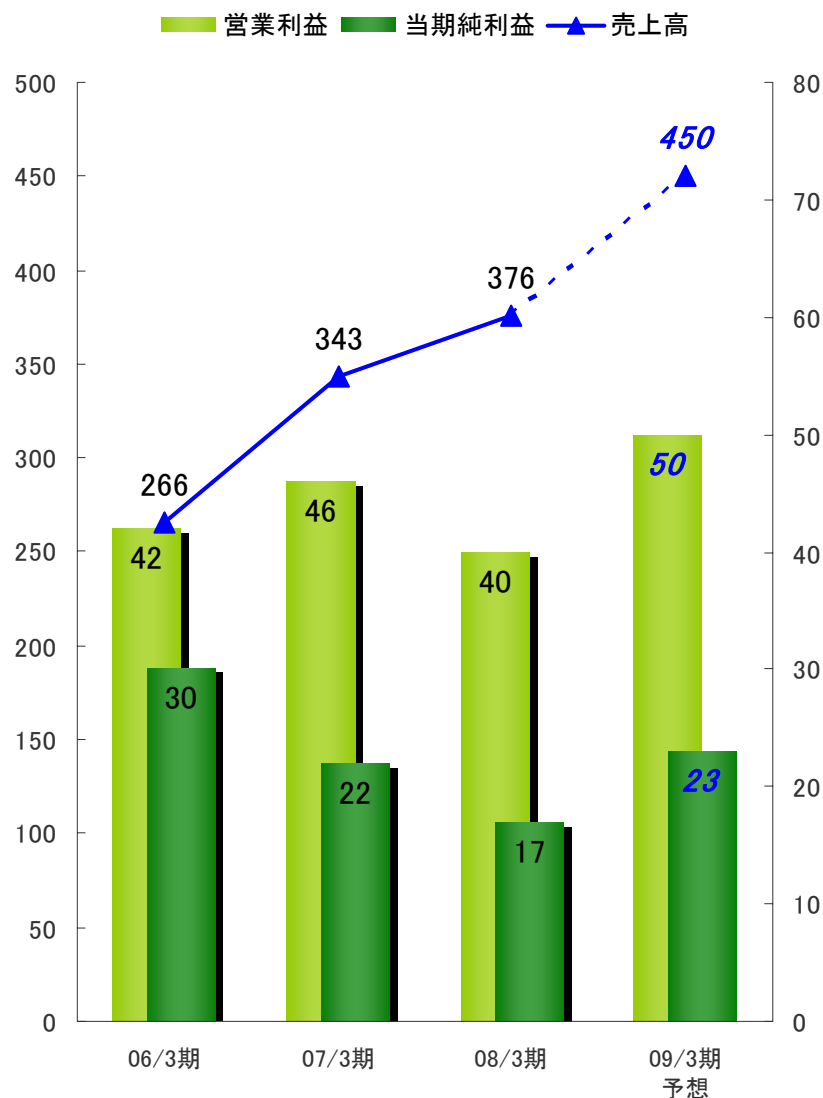
2010年、調整係数廃止！
GE使用が本格化する

後発医薬品の安心使用促進アクションプログラム

	国	後発医薬品メーカー
①安定供給	・メーカーへの指導徹底 等	・配送体制の整備 ・在庫の確保 ・納品までの時間短縮 等
②品質確保	・品質試験の実施・結果公表 ・一斉監視指導の拡充・結果公表	・品質試験の実施・結果公表 ・関連文献の調査 等
③後発品メーカーによる 情報提供	・添付文書の充実、情報提供体制強化を 指導	・添付文書情報の充実 ・医療関係者への情報提供 等
④使用促進に係る 環境整備	・都道府県レベルの協議会設置 ・ポスター、パンフレットによる普及啓発	・ジェネリックQ&Aの配布 ・新聞広告
⑤医療保険制度上の 事項	・処方せん様式変更、薬局在庫管理コスト の評価等の検討⇒中医協で議論・決定	-

Ⅲ. 平成21年3月期(今期)の展望

1. 平成21年3月期 業績予想(連結)



(単位: 百万円、%)

	2008年 3月期		2009年 3月期		前期比 増減	
	実績		業績予想		金額	率
売上高	37,631	—	45,000	—	7,369	19.6
売上原価	20,130	53.5	23,500	52.2	3,370	16.7
売上総利益	17,501	46.5	21,500	47.8	3,999	22.8
販管費	13,452	35.7	16,500	36.7	3,048	22.7
営業利益	4,048	10.8	5,000	11.1	952	23.5
経常利益	3,412	9.1	4,200	9.3	788	23.1
当期純利益	1,738	4.6	2,300	5.1	562	32.3

2. 重点マーケット攻略(1)市場戦略

保険薬局市場獲得

信頼構築・深耕開拓

DPC病院攻略

新規開拓・深耕開拓

2009年3月期計画

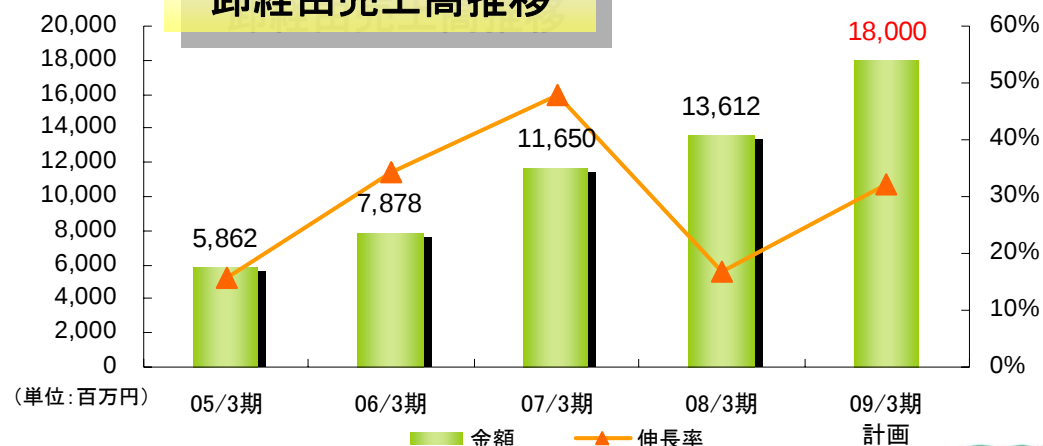
2,200薬局	新規開拓	120病院
40%増	取引金額	60%増

卸との連携強化

当社製品推奨

T社グループ°	400 品目
M社グループ°	260 品目
S社グループ°	170 品目
A社グループ°	95 品目

卸経由売上高推移



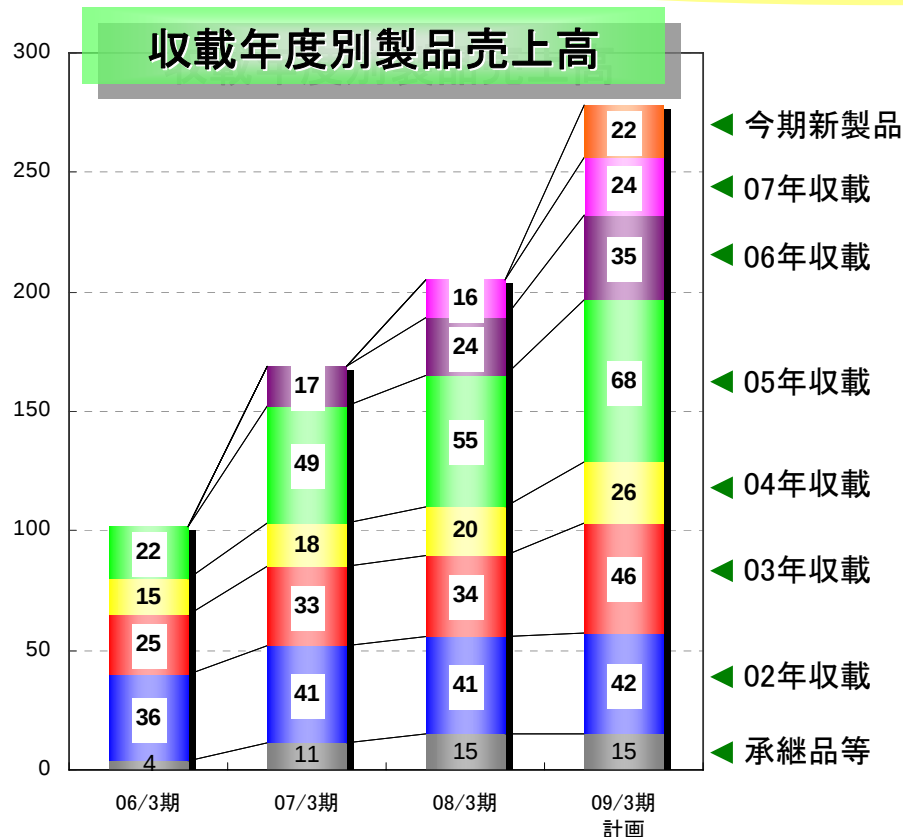
2. 重点マーケット攻略(2)新製品拡販

今年度新製品先発市場:4,000億円超(過去最大)

先発メーカーの市場防衛は強固、GEも過去最多収載 ⇒ 競争激化は必至

マーケティング機能強化

(単位:億円)



収載年月	06/3期	07/3期	08/3期	09/3期 (予)
08/7 ・11収載	—	—	—	22
07/7 ・11収載	—	—	16	24
06/7収載	—	17	24	35
05/7収載	22	49	55	68
04/7収載	15	18	20	26
03/7収載	25	33	34	46
02/7収載	36	41	41	42
承継品等	4	11	15	15
既存品	164	174	171	172
合 計	266	343	376	450

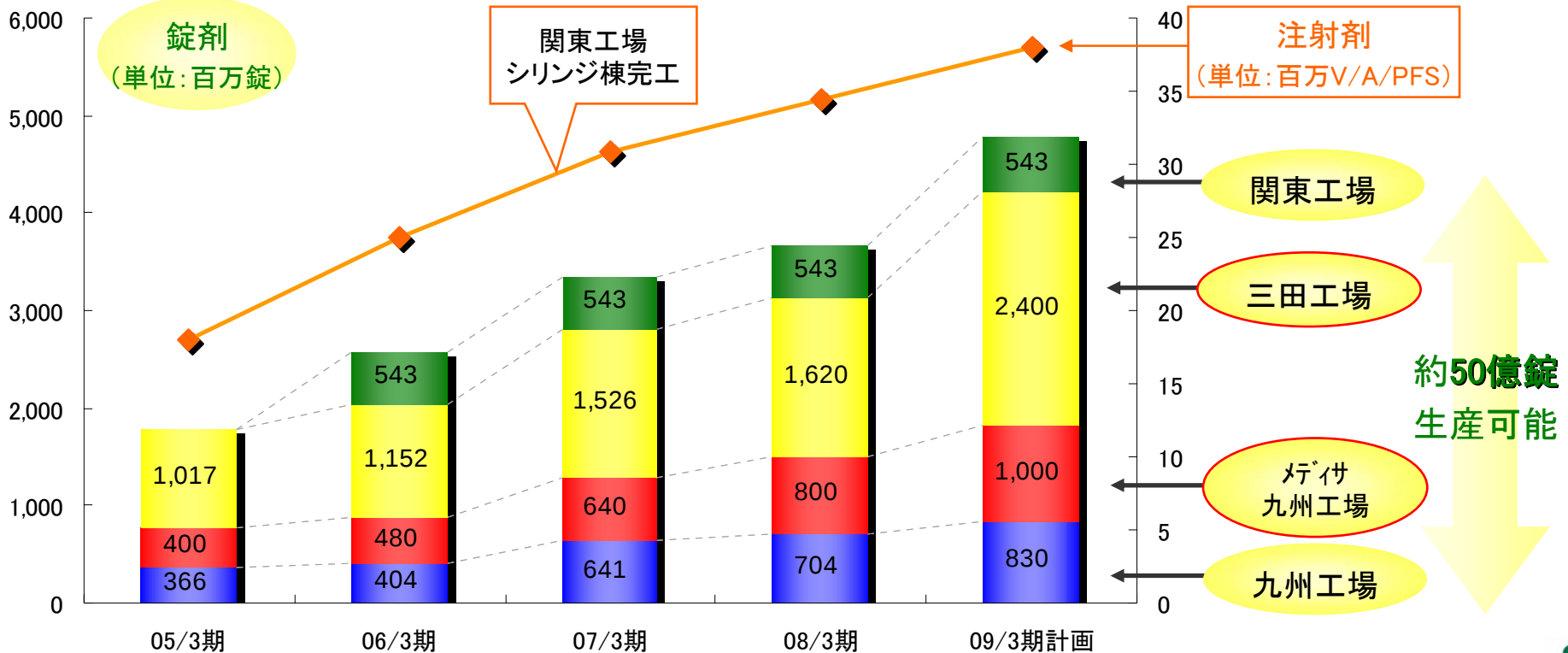
3. 生産能力拡充

需要に対応した安定供給体制の確立

増産に向け、生産設備の増強に先行投資

メディサ新薬九州工場(08年5月)、三田工場(09年春)増設完了

生産能力 **2.5倍強**(05年3月期 18億錠 ⇒ 09年3月期 48億錠)へ



4. 主要な経営課題への対応

中期経営計画 「07-09」 基本方針

「なによりも患者さんのために」

1. 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
3. 生産体制の増強
4. 高品質医薬品開発のためのR&D体制強化

経営課題

1. 信頼性の向上
 - ・ 「後発医薬品の安心使用促進アクションプログラム」への対応
 - ・ 高レベルの自主品質基準の遵守
2. コスト競争力の強化
 - ・ 開発品目の選択と集中
 - ・ 製造原価低減
 - ・ 全社効率化策実施によるコスト削減
3. マーケティング機能の充実
4. 経営管理の強化
5. 効率・スピードの重視

- 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、潜在的风险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。
- 潜在的风险や不確定要素には、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 財務・IRグループ (IR担当 富山)

E-mail: m.tomiya@sawai.co.jp

TEL.: 06-6105-5823