

平成18年3月期 決算説明会

2006年5月19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18年3月期(前期)決算報告

II. 平成19年3月期(今期)業績予想・展望 ～変貌するジェネリック医薬品事業環境と 沢井製薬の戦略について～

I . 平成18年3月期(前期)決算報告

常務取締役 企画本部長 岩佐 孝

1. 平成18年3月期 通期実績(連結)

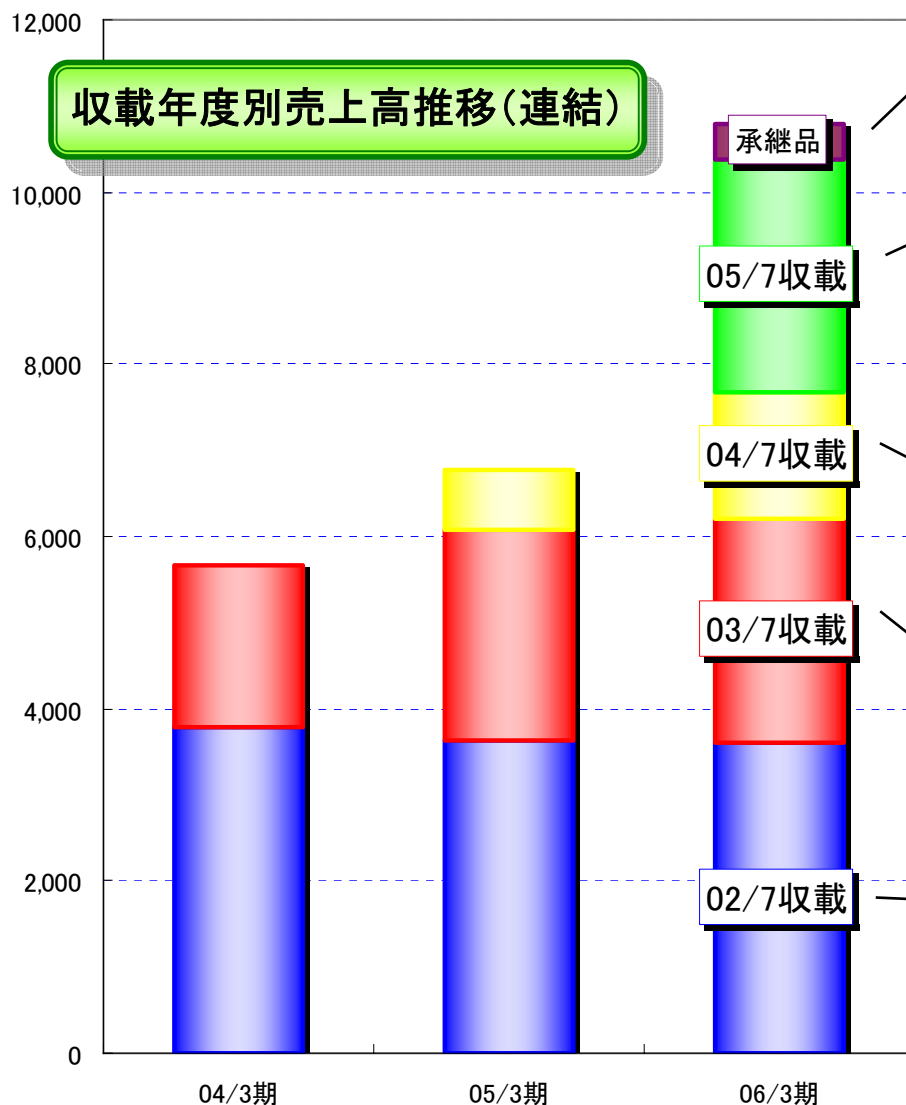
(単位: 百万円、%)

	2006年3月期		2005年3月期		対比	
	金額	売上比	金額	売上比	増減金額	増減率
売上高	26,616	—	23,277	—	3,339	14.3
売上原価	13,265	49.8	12,316	52.9	948	7.7
売上総利益	13,351	50.2	10,960	47.1	2,391	21.8
販管費	9,051	34.0	9,016	38.7	35	0.4
営業利益	4,299	16.2	1,944	8.4	2,355	121.2
経常利益	4,040	15.2	1,883	8.1	2,156	114.5
特別利益	1,128	4.2	—	—	1,128	—
特別損失	126	0.5	2,262	9.7	△ 2,136	—
当期純利益	3,009	11.3	△ 349	△ 1.5	3,359	—

2. 経営成績変動要因

- 大病院ジェネリック医薬品市場開拓の進展
- 一部の基幹病院で一般名処方、代替調剤開始
- 前期新製品の大幅伸長
- 今期発売新製品売上も順調に推移
- 操業度向上等による売上総利益の上昇
- 販管費横ばい(広告宣伝費等は減少)

3. 新製品の動向



承継品(10品目):4億円

【対象品目:ドイル、カプロシン、コレミナル、ピカモール】

病院市場開拓に大きく貢献。

05年7月新規収載品(43品目):27億円

【主要品目:ボグリボース、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)】

下期以降、大手病院グループへの新採用をはじめ順調に採用先が拡大し計画を達成。

04年7月収載品(17品目):15億円

【主要品目:イトラート(イトラコザール)】

効能追加と通年寄与で、前期比2倍強に伸長。

03年7月収載品(10品目):26億円

【主要品目:プラバチン(プラバスタチン)、リボダウン(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):36億円

【主要品目:ファモチジン、エピナジオン(塩酸エピナスチン)】

先発市場大。

4. 連結貸借対照表

(単位:百万円)	当期末 (A)	前期末 (B)	増減 (A)－(B)	主な増減要因
資 産	51,997	42,008	9,988	・売上増加 ⇒受取手形及び売掛金の増加 (前期比＋1,866百万円) ・売上増加、需要増に備えた生産増 ⇒たな卸資産 9,608百万円 (前期比＋2,589百万円) ・新本社・研究所建設(06年10月完成予定) ⇒建設仮勘定の増加
負 債	23,163	17,040	6,123	・新本社・研究所建設等設備投資 ⇒未払金及び長期借入金の増加 (前期比＋4,206百万円)
少数株主 持分	1,290	—	1,290	・住友商事グループに対して、連結子会社： メディサ新薬(株)株式の第三者割当増資を実施。 (出資比率 沢井65%:住商35%)
資 本	27,542	24,968	2,574	・当期末処分利益の大幅増 ・前期配当支払い等 ⇒前期利益処分で、任意積立金を取崩し充当

5. 平成19年3月期 通期業績予想

(単位: 百万円、%)

	2007年3月期 当期予想		2006年3月期 前期実績		前期対比	
	金額	売上比	金額	売上比	増減金額	増減率
売上高	31,600	—	26,616	—	4,984	18.7
売上原価	15,484	49.0	13,265	49.8	2,219	16.7
売上総利益	16,116	51.0	13,351	50.2	2,765	20.7
販管費	11,066	35.0	9,051	34.0	2,015	22.3
営業利益	5,050	16.0	4,299	16.2	751	17.5
経常利益	4,840	15.3	4,040	15.2	800	19.8
当期純利益	2,780	8.8	3,009	11.3	△ 229	△ 7.6

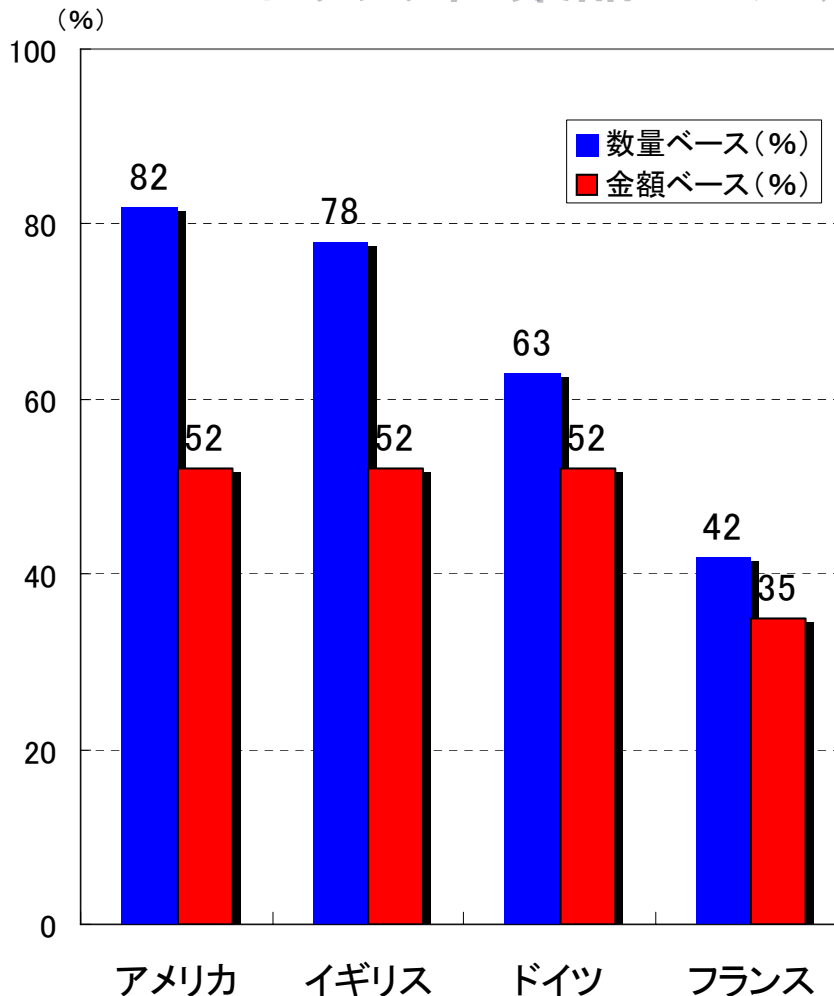
Ⅱ．平成19年3月期(今期)業績予想・展望

～変貌するジェネリック医薬品事業環境と
沢井製薬の戦略について～

代表取締役社長 澤井 弘行

1. 世界のGEシェア

ジェネリック医薬品シェア(2005年*1)



アメリカ、イギリスでは、
特許が切れて
ジェネリック医薬品が存在する
“Unprotected market*2”のうち、
ジェネリック医薬品が
80% を占めている

*1: 04年10月～05年9月

*2: Unprotected market = GEの存在するブランド薬 + そのGEからなる市場

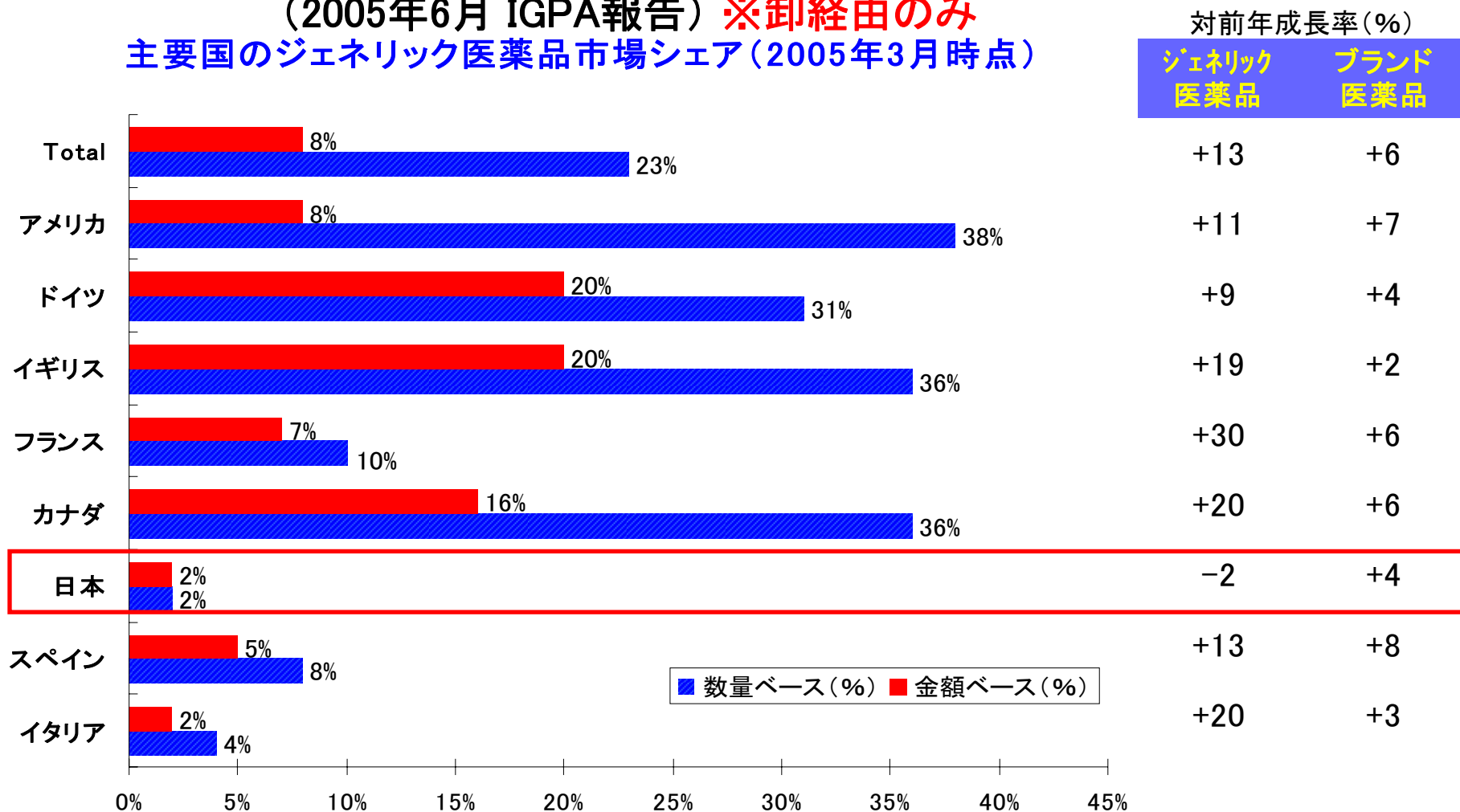
Source: IMS Health, Generic bulletin March 17, 2006

2. 主要国の医薬品市場成長率(2004年)

ジェネリック医薬品の成長率は 世界13%、日本は-2%

(2005年6月 IGPA報告) ※卸経由のみ

主要国のジェネリック医薬品市場シェア(2005年3月時点)



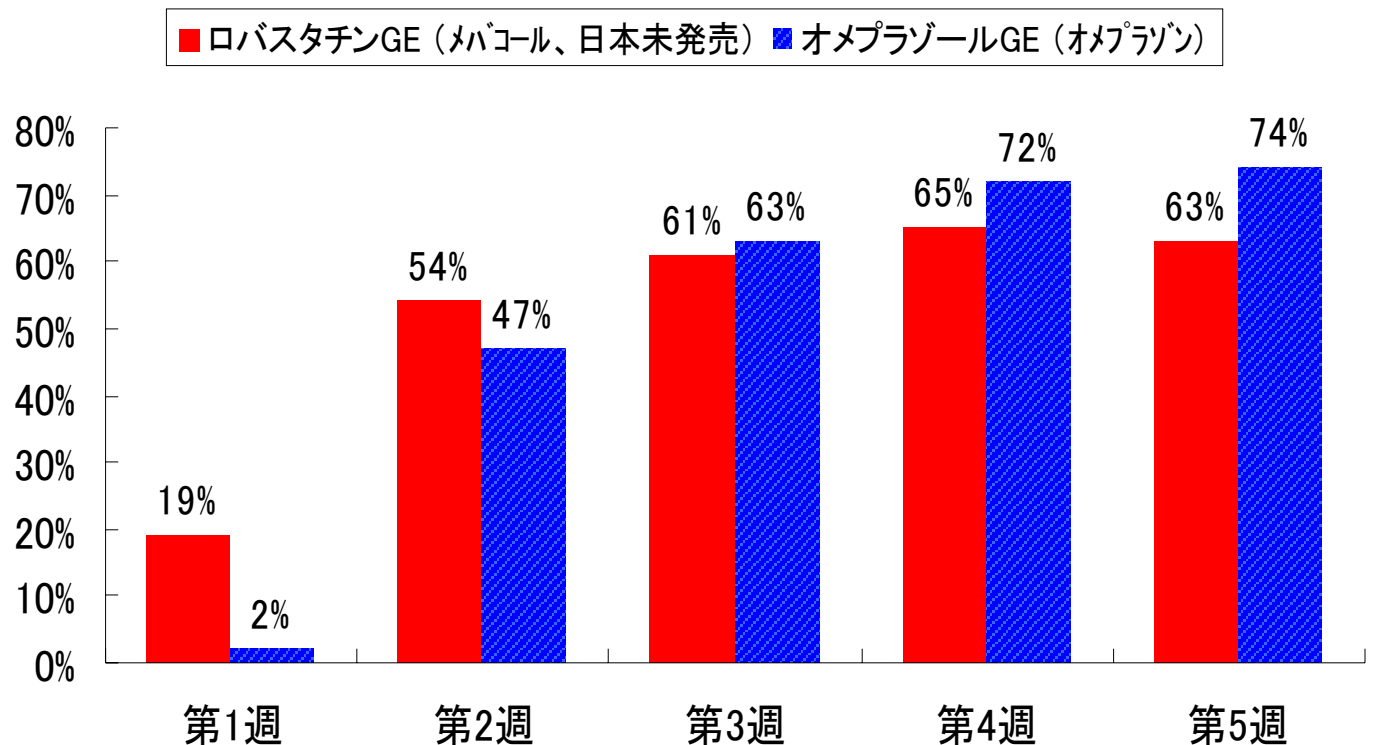
Source: IMS Health: MIDAS, MAT Mar., 2005

集計対象は、卸経由品のみ。メーカー出荷価格・数量ベース

3. 特許切れ後の医薬品市場環境 (欧米vs日本)

欧米では、特許が切れれば、速やかにGEに切り替わる
GE市販開始後5週間で、60～75%のシェア

A. アメリカ: 処方せん数量シェア推移



発売後

Source: IMS

3. 特許切れ後の医薬品市場環境 (欧米vs日本)

B. アメリカ: 特許切れ後のファモチジン製剤のGEシェア(数量)

発売年に50%、
1年後には90%以上に浸透

◆ 発売初年

錠剤 40～66%

注射剤 57%

◆ 1年後

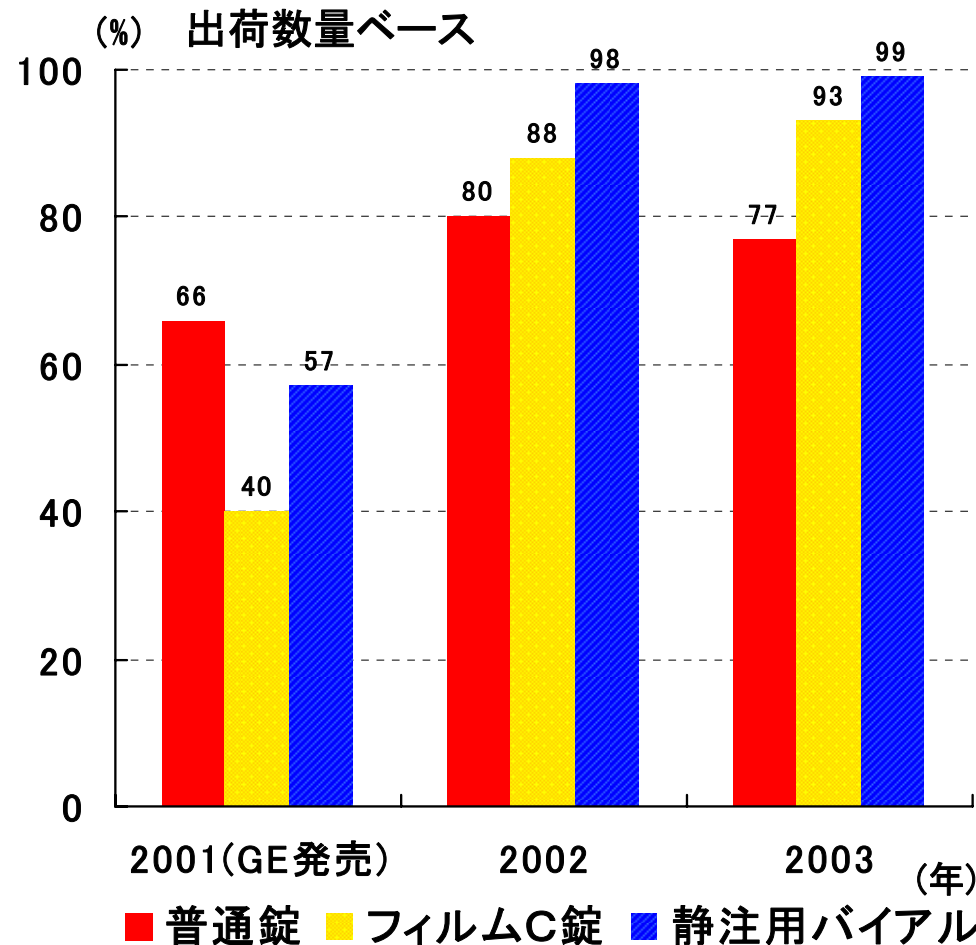
錠剤 80～98%

注射剤 98%

◆ 2年後

錠剤 77～93%

注射剤 99%



Source: IMS Generic Market Analyzer, 2004 ed.

3. 特許切れ後の医薬品市場環境 (欧米vs日本)

C. 日本: 特許切れ製品の売上推移

日本では、特許が切れてもGEにほとんど替わらない

4. 処方せん様式変更のインパクト

不十分ではあるが、
ジェネリック医薬品使用促進の環境が整った

- 患者の選択権導入(医師主導による代替調剤)
- 医師・薬剤師への経済的インセンティブ
- 政府によるジェネリック医薬品啓発活動
- 患者の認知促進(TV)

5. 調剤薬局におけるGEメーカー選択基準

- 安定供給(卸チャネル)
- 地域基幹病院への納入実績
(承継による急速な口座獲得)
- 情報提供(MRの数・質)
- 社会的信用力(株式公開企業)
- 知名度(TVCM)
- 薬価差

6. 今期の展望

ジェネリックメーカー『トップブランド』確立

- 安定供給体制の確保、生産設備を増強
- MR増員による基幹病院、調剤薬局市場開拓
- MR支援体制の充実による情報提供機能拡充
- 新本社・研究所完成による開発機能向上
- 当社認知度の向上、最も選ばれるGEとして