

サワイグループホールディングス株式会社

2023年3月期 決算説明資料

2023年5月11日

東京証券取引所 プライム市場
証券コード:4887

sawai

INDEX

目次

- 1 2022年度 決算概要 (P3-9)**
- 2 2023年度 業績予想 (P10)**
- 3 中期経営計画「START 2024」の進捗(P11-35)**
- 4 社会課題解決に向けた取り組み(P36-39)**
- 5 参考資料(P40-45)**

連結

- 売上収益は初の2,000億円を達成、コア営業利益は日本事業での生産能力増強のための先行コストの影響等で前期を下回る

日本事業

- 売上収益前期並み、コア営業利益は前期を下回る

コア営業利益が前期を下回った要因は次の通り

- ①薬価改定による単価下落
 - ②トラストファーマテック(以下「トラスト社」)の先行コスト 通期で50億円
 - ③エネルギー価格の高騰
- 限定出荷解除の状況
他社供給状況、限定出荷品目の需給・在庫状況等を勘案し随時限定出荷品目の見直しを実施
※5/11現在の限定出荷品目数は293品目(22年3月末:452品目、9月末:258品目)
 - 生産数量は計画通り着地
⇒22年度生産数量は委託生産含め前期比10%増の約166億錠

米国事業

- ブランド薬等が順調に推移
- 経費削減効果によりコア営業利益、営業利益とも黒字転換

2023年3月期(2022年度) 決算概要

- 連結:売上収益は初の2,000億円を達成、コア営業利益は日本事業での生産能力増強のための先行コストの影響等で前期を下回る
- 日本事業:薬価改定の影響があったものの、新製品の売上伸長や限定出荷品の解除により、売上収益は前期並を確保。
コア営業利益はトラスト社の先行コストがあったことに加えエネルギー価格の高騰により、前期を下回る
- 米国事業:ブランド薬等が順調に進捗。売上収益は、円安効果も加わり前期を上回る
経費削減効果により、コア営業利益、営業利益とも黒字転換

(単位:百万円)

	2021年度通期実績			2022年度通期実績			前期比	期初 通期予想	同達成率
		日本	米国		日本	米国			
売上収益	193,816	163,841	29,975	200,344	163,702	36,642	+3.4% (+6,528)	207,000	96.8%
コア営業利益	26,321	27,016	▲708	23,071	21,425	1,640	▲12.3% (▲3,250)	24,800	93.0%
コア営業利益 (トラスト社を除く)	-	-	-	28,208	26,562	-	-	29,600	95.3%
営業利益	▲35,888	32,361	▲68,249	16,984	16,054	930	- (+52,872)	21,400	79.4%
営業利益 (トラスト社を除く)	-	-	-	21,828	20,898	-	-	26,200	82.4%
税引前利益	▲36,214	-	-	16,789	-	-	- (+53,004)	21,100	79.6%
親会社の所有者に 帰属する当期利益	▲28,269	-	-	12,667	-	-	- (+41,935)	17,700	71.6%

為替レート(期中平均)

1ドル112円

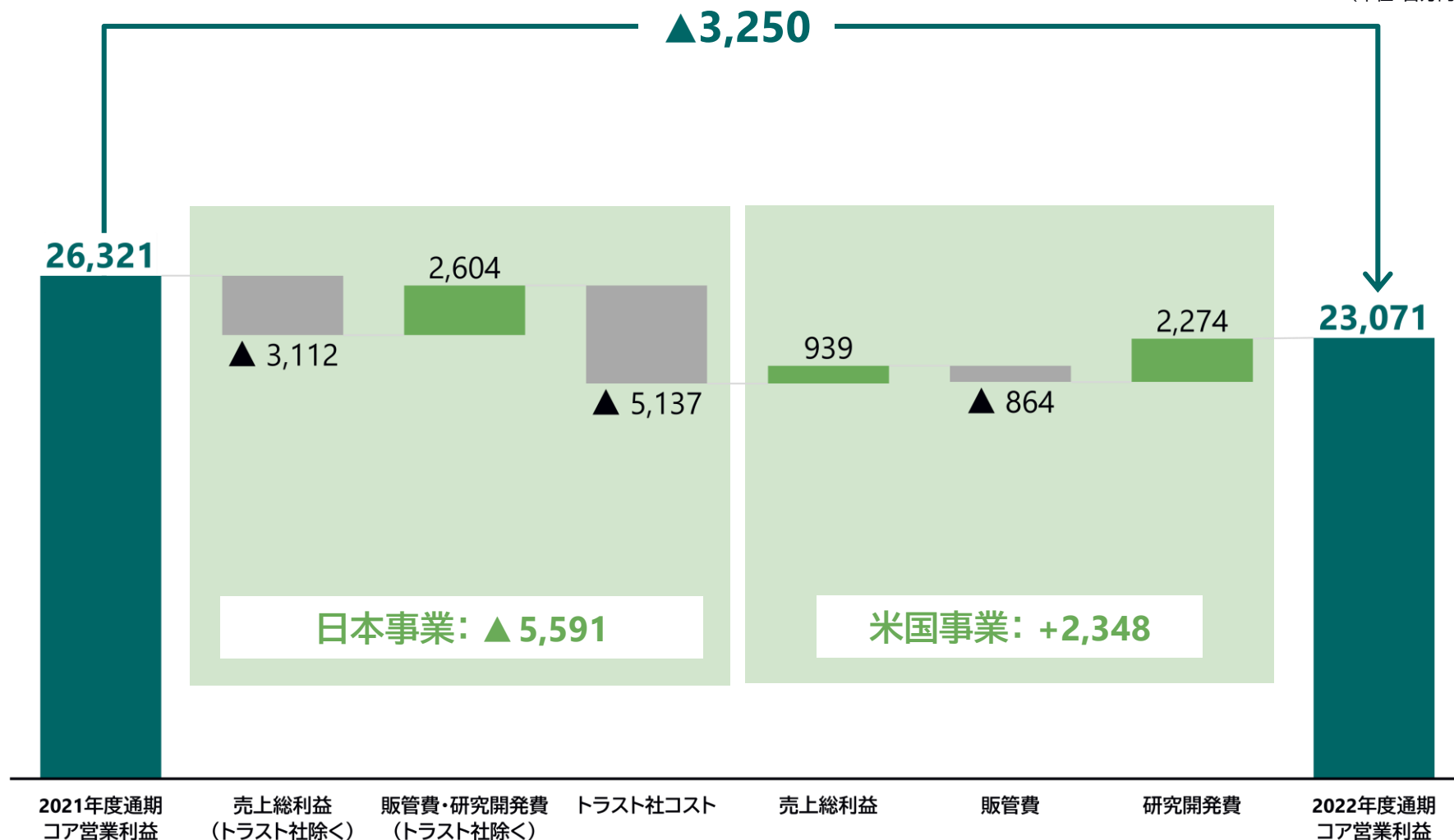
1ドル135円

1ドル120円

※ 日本と米国のセグメント別業績は調整があるため、全体の計数とは一致しない
※ コア営業利益は、営業利益から非経常的な要因等による損益を除いて算出

コア営業利益の増減要因

(単位:百万円)

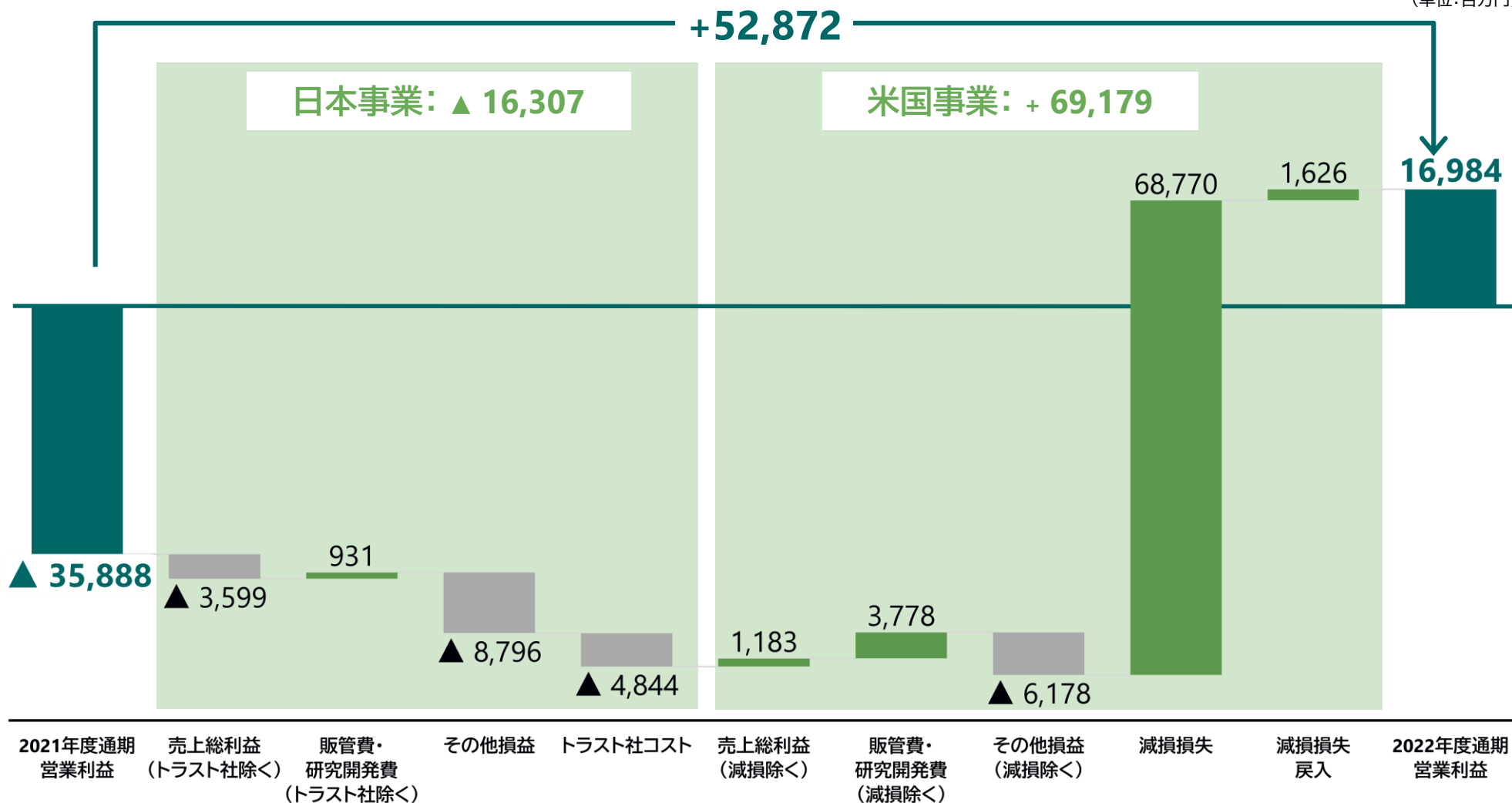


※ 日本と米国のセグメント別業績は調整があるため、全体の計数とは一致しない

営業利益の増減要因

sawai

(単位:百万円)



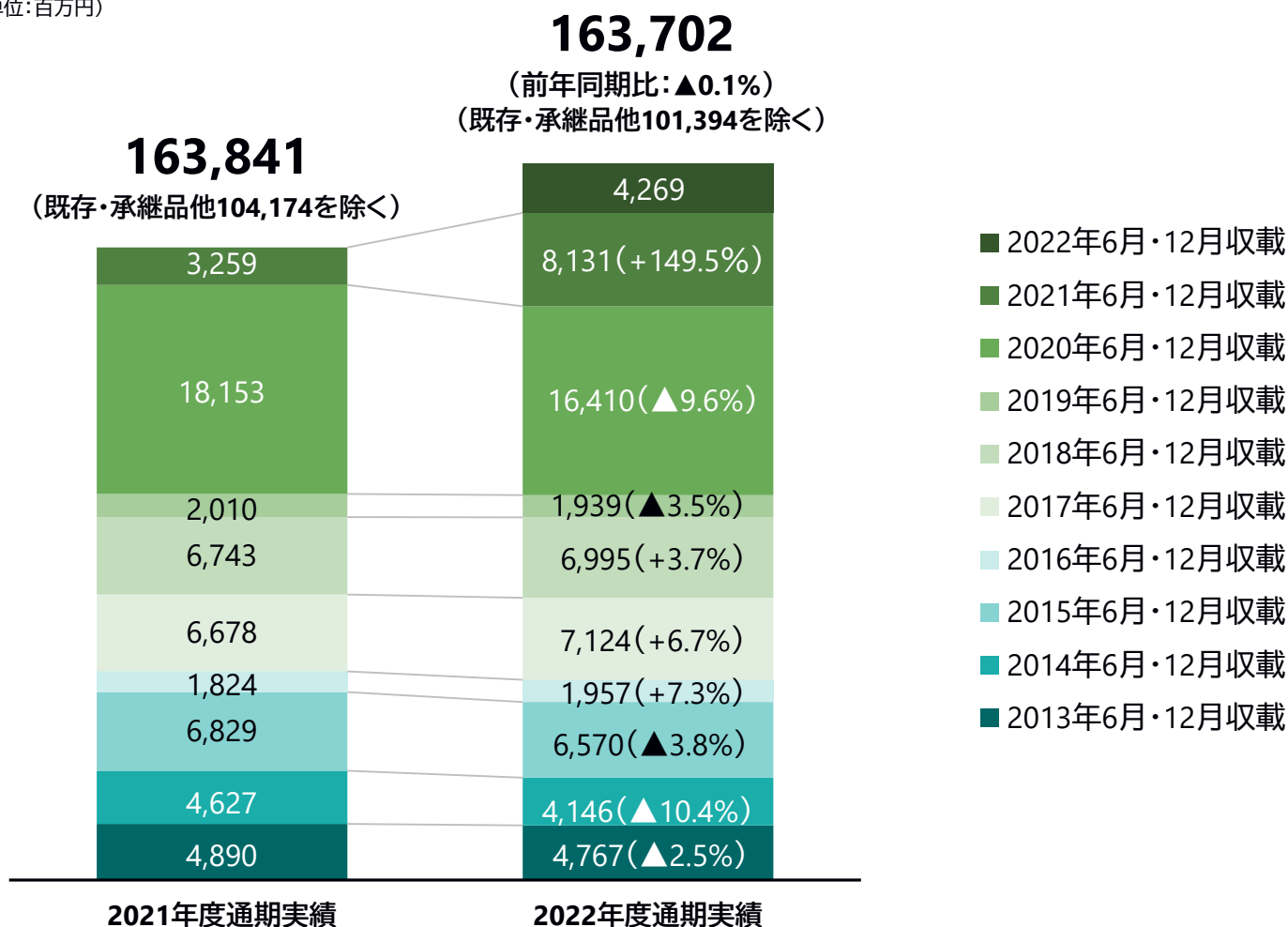
- 上期は前期の特殊要因の反動減があったものの、下期は新製品の売上伸長や主力品の限定出荷品の解除により採用金額が増加

(単位:軒)

医療機関		2021年度通期実績		2022年度通期実績			前期比	
施設区分	全国 総軒数(a)	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	8,170	8,028	9.9%	8,043	98.4%	10.2%	+15	+2.4%
DPC 対象病院	1,764	1,751	6.1%	1,759	99.7%	6.3%	+8	+2.8%
診療所	110,648	41,438	8.5%	44,197	39.9%	8.9%	+2,759	+3.9%
薬局等	90,206	60,845	80.5%	61,692	68.4%	79.8%	+847	▲0.3%
保険薬局	63,398	60,522	80.0%	61,358	96.8%	79.3%	+836	▲0.3%
薬店等	26,808	323	0.5%	334	1.2%	0.5%	+11	▲4.9%
その他	-	-	1.1%	-	-	1.1%	-	+1.9%
合計	209,024	110,311	100.0%	113,932	54.5%	100.0%	+3,621	+2.8%

- 2021年度製品の売上が順調に増加

(単位:百万円)



【米国事業】 セグメント別売上収益

- ブランド薬等は通期を通して順調に推移
- ドルベースでは前期比1.4%増と前期並みの着地
- 円安効果により、円ベースでは22.2%増

■ 製品セグメント別売上収益

(単位:百万円)

	2021年度通期実績		2022年度通期実績		前期比
	売上収益	構成比	売上収益	構成比	
ジェネリック医薬品	21,833	72.8%	25,260	68.9%	+15.7%
主要品目*1	9,196	30.7%	10,641	29.0%	+15.7%
2021年度以降 発売製品	2,244	7.5%	3,821	10.4%	+70.3%
その他	10,393	34.7%	10,798	29.5%	+3.9%
ブランド薬*2	8,142	27.2%	11,382	31.1%	+39.8%
合計	29,975	100.0%	36,642	100.0%	+22.2%

*1 Klor-Con®, Chlorpromazine, Qudexy® XR

*2 Zembrace® Symtouch®, Tosymra®, Vigadrone®

■ 薬効別売上収益

(単位:百万円)

	2021年度通期実績		2022年度通期実績		前期比
	売上収益	構成比	売上収益	構成比	
中枢神経系用薬	14,579	48.6%	19,128	52.2%	+31.2%
循環器官用薬	9,218	30.8%	10,151	27.7%	+10.1%
皮膚科用薬	2,516	8.4%	3,509	9.6%	+39.4%
ホルモン剤	1,252	4.2%	1,207	3.3%	▲3.6%
泌尿生殖器官 及び肛門用薬	721	2.4%	670	1.8%	▲7.1%
その他	1,689	5.6%	1,977	5.4%	+17.1%
合計	29,975	100.0%	36,642	100.0%	+22.2%

為替レート
(期中平均)

1ドル112円

1ドル135円

■ 連結

■ 日本事業

■ 米国事業

- 日本事業での売上数量増加を主因に売上収益は8.4%増を見込む
コア営業利益は、原材料価格・エネルギー価格高騰の影響や先行コストの増加から減益を予想
- 薬価改定の影響はあるものの、新製品や主力品の伸長により売上収益は増加
円安に伴う原材料価格やエネルギー価格の高騰、生産能力増強・新規事業の先行コスト増加の影響により減益を予想
- 今期トラスト社の費用は減価償却費23億円含め約54億円を予定
- 新製品の収益拡大とコストコントロールによりコアベース、フルベースとも増益を目指す

(単位:百万円)

	2022年度通期実績			2023年度通期業績予想			対前期 増減率
		日本	米国		日本	米国	
売上収益	200,344	163,702	36,642	217,200	180,500	36,700	+8.4%
コア営業利益	23,071	21,425	1,640	19,900^{*3}	16,300	3,600	▲13.7%
コア営業利益 (トラスト社を除く)	28,208	26,562	-	25,300	21,700	-	▲9.8%
営業利益	16,984	16,054	930	15,100	13,500	1,600	▲11.1%
営業利益 (トラスト社を除く)	21,828	20,898	-	20,500	18,900	-	▲5.0%
税引前利益	16,789	-	-	14,800	-	-	▲11.8%
親会社の所有者に 帰属する当期利益	12,667	-	-	11,300	-	-	▲10.8%

為替レート(期中平均)

1ドル135円

1ドル135円

*1 日本と米国のセグメント別業績は調整があるため、全体の計数とは一致しない

*2 コア営業利益は、営業利益から非経常的な要因等による損益を除いて算出

*3 営業利益から次の項目を調整 日本事業: 販管費 300、研究開発費 2,500

米国事業: 販管費 1,600、研究開発費 400

中期経営計画
「START 2024」
の進捗

創りたい世界像

より多くの人々が身近に
ヘルスケアサービスを受けられ、
社会の中で安心して
生き活きと暮らせる世界



ありたい姿

個々のニーズに応じた、
科学的根拠に基づく製品・サービスを
複合的に提供することで、
人々の健康に貢献し続ける
存在感のある会社

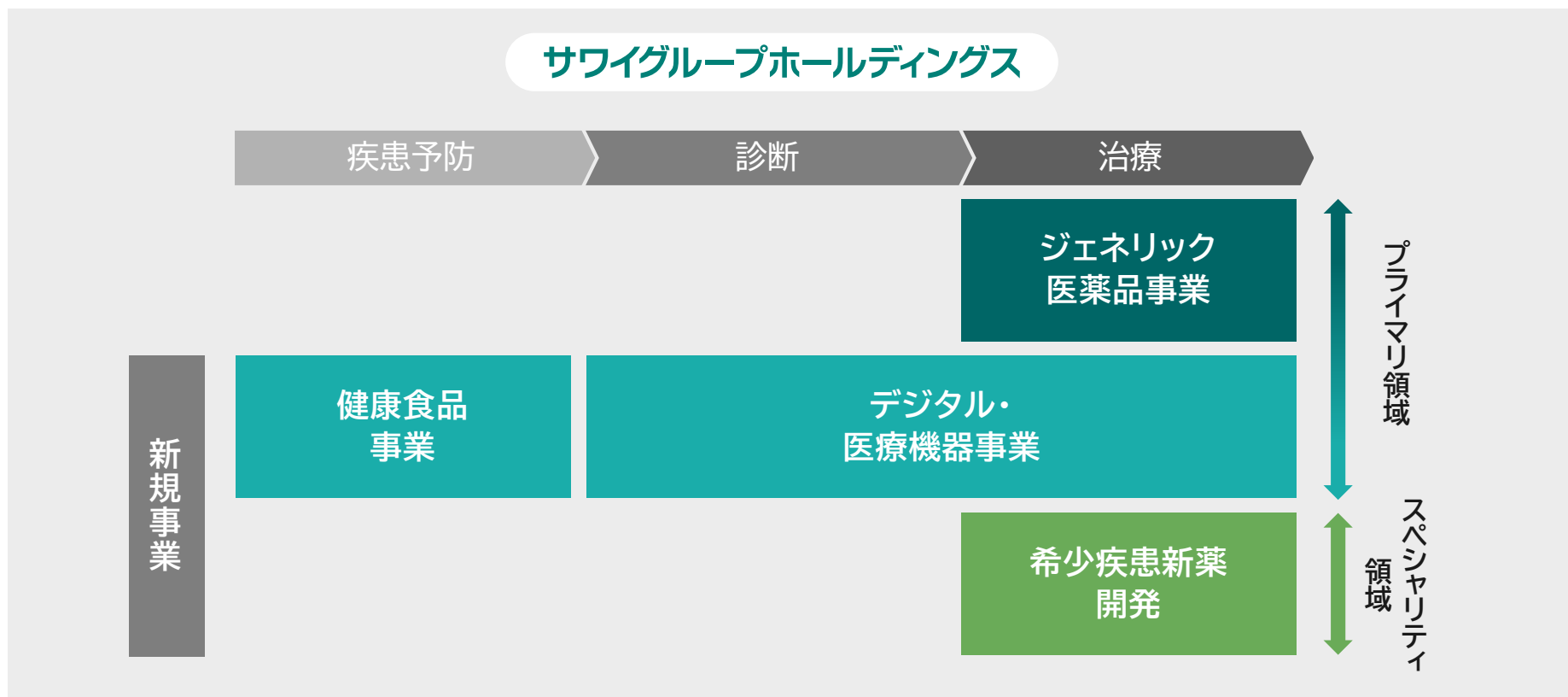
(円/\$ = 100)

目標及び前提数値

		2021年度実績	「Vision 2030」 2030年度
日本事業	売上収益	1,638億円	2,600億円
	販売数量	148億錠	200億錠
	販売数シェア	16.3%	20.0%以上
	生産能力	155億錠	230億錠以上
新規事業	売上収益	—	800億円
米国事業	売上収益	300億円	600億円
売上収益合計		1,938億円	4,000億円
ROE		—	10%以上

ジェネリック医薬品事業を中核に新規事業も育成

プライマリ領域において、予防から治療まで幅広い範囲で、薬剤治療に限らない選択肢を提供
また、これまでにない治療機会を提供すべく、希少疾患領域の新薬開発事業にも参入



ジェネリック医薬品
事業



新規事業への進出

① 国内GE市場におけるシェア拡大

- 新製品の売上増加
- 安定供給力の強化

② 米国事業における将来の成長に向けた事業投資

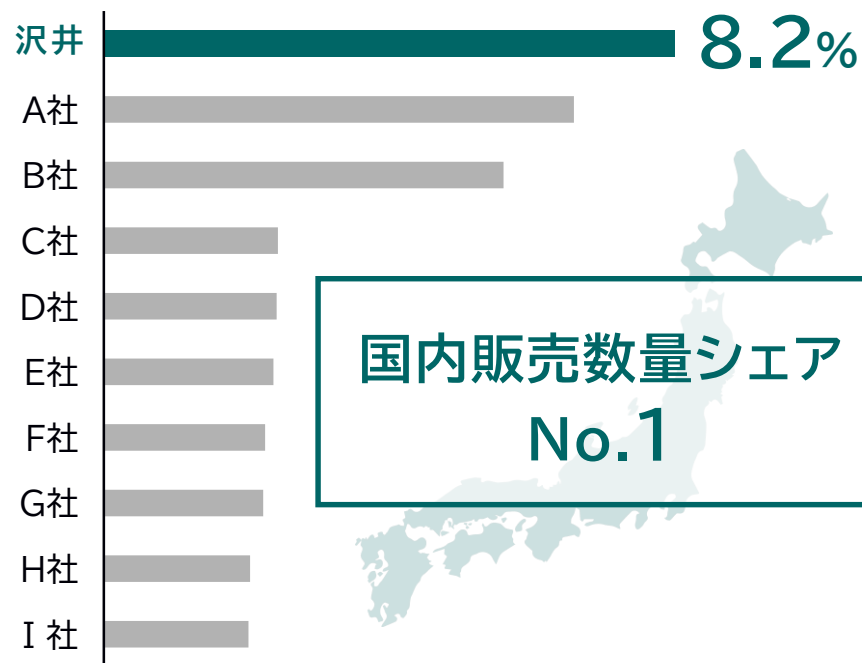
③ 新たな成長分野の開拓

- デジタル・医療機器事業
- オーフアン医薬品事業(ALS等)
- 健康食品事業

国内GE市場に おけるシェア拡大

- 沢井製薬はジェネリック医薬品専門企業として、国内のジェネリック医薬品全体の16%、医療用医薬品全体の8.2%を供給
- また、2022年度は薬価ベースで約2,809億円の医療費節減に寄与

■ 企業別医療用医薬品販売錠数(国内)



■ 沢井製薬の製品による医療費節減総額

年間約2,809億円

当社ジェネリック医薬品のすべてが先発品
で使用されたと仮定した場合の差額

当社分析による

- ・ 沢井製薬は、迅速な開発や原薬の安定調達、品質管理、製造といった医薬品製造販売の基本的な機能を有し、今後その機能を強化していく

研究開発

自社開発

- ・ 付加価値製品の開発
- ・ 製剤工夫、包装への取組み



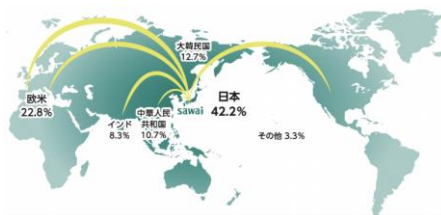
原薬調達

原薬選定

- ・ 世界中の原薬企業を調査
- ・ 自社基準に適合した高品質で安定供給可能な原薬の選定
- ・ 複数企業から原薬を購入

原薬の品質確保

- ・ 原薬製造企業の工場査察 300成分(のべ500製造所)
- ・ 原薬製造所の国別割合、原薬製造国を情報公開



生産・信頼性保証

自社製造

- ・ 全国9箇所の生産工場
沢井製薬:6箇所
トラストファーマテック:3箇所
- ・ 日本事業全体で年間185億錠の生産能力



GMP・GQPに基づく

製造管理・品質管理の徹底

- ・ 自社製造所におけるGMPを遵守した医薬品製造
- ・ GQPに基づく管理・監督
- ・ 充実したQA・QC部門
- ・ PIC/S-GMPに基づく製造管理・品質管理

物流・販売

ロジスティクス体制

- ・ 全国6箇所の物流センター
- ・ 平均2ヵ月以上の物流在庫

自社による販売

- ・ 約800品目のジェネリック医薬品を自社で製造販売
- ・ 全国の卸売販売業者を通じて供給

情報提供

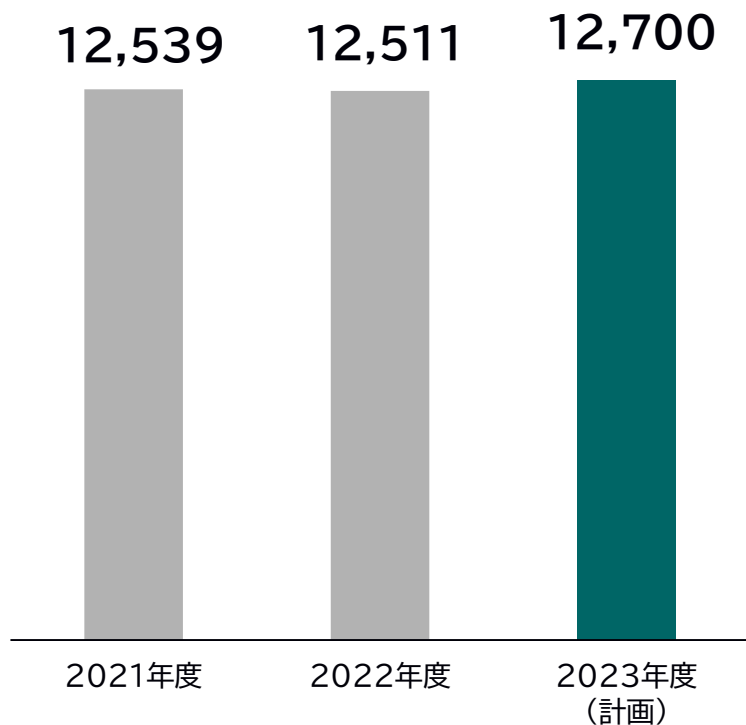
- ・ MR375名による情報提供
- ・ 24時間365日問い合わせ対応
- ・ ホームページによる積極的な情報提供

- 患者さんに当社のジェネリック医薬品を安定的にお届けするために研究開発費や設備投資は必須

■ 研究開発費

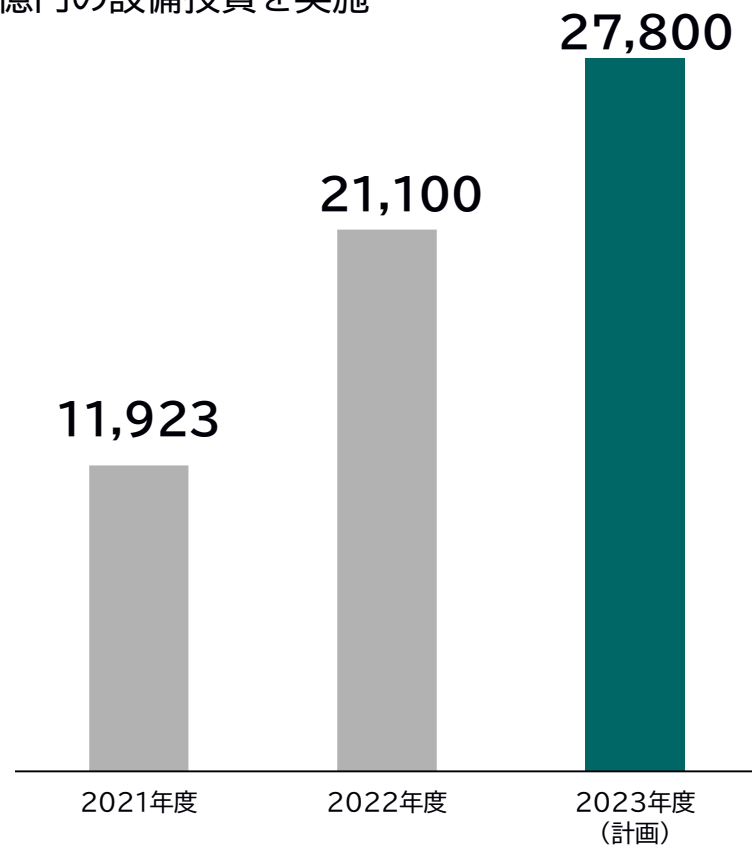
毎年100億円以上の研究開発費を計上し、
付加価値の高い製品を開発

(百万円)



■ 設備投資

生産能力向上のため2021年度からの3年間で
600億円の設備投資を実施



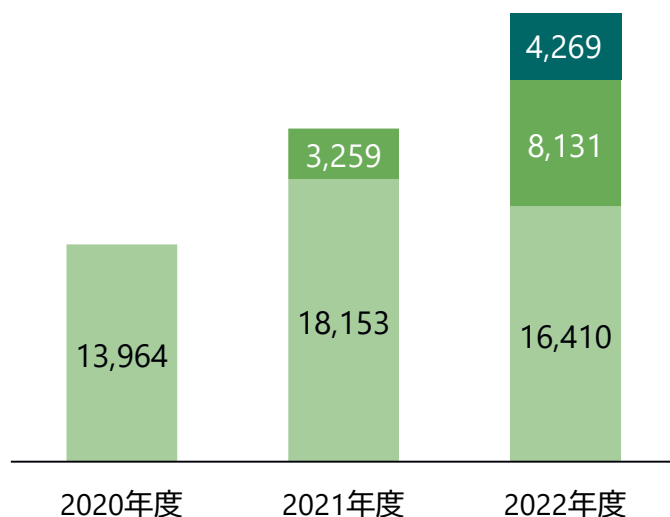
- 2022年度は競争優位品目4製品をはじめ23製品を発売
- 未収載品があったことや発売時期の遅れ等もあり売上は4,269百万円にとどまるも、今期以降の売上拡大を目指す

■ 過去3年間発売した品目の売上収益

■ 過去3年間発売した品目数と単独上市、競争優位品目数

(単位:百万円)

- 2020年度発売品目
- 2021年度発売品目
- 2022年度発売品目



	2020年度	2021年度	2022年度
品目数	42	32	23
内、単独上市品目、競争優位品目数	9	6	4
主な発売品 (成分名)	- エルデカルシトール - バゼドキシフェン - フェキソフェナジン塩酸塩・塩酸ブソイドエフェドリン (プソフェキ配合錠) - レバグリニド - バルデナフィル	- コハク酸ソリフェナシン - アジルサルタン・アムロジピンベシル酸塩 - エスゾピクロン - デュロキセチン塩酸塩 - レベチラセタム - イグラチモド	- フェブキソスタット - アザシチジン - ダプトマイシン - テリパラチド - エスシタロプラム - エソメプラゾール - トルバプタン - アリピプラゾール

- 競争優位品目の早期開発を実現
- 少しでも早く患者さんや医療従事者に当社のジェネリック医薬品を届けることで社会に貢献するとともに収益の拡大を目指す

■ 新製品発売計画

	2022年度(実績)	2023年度	2024年度
成分数	11	5	11
製品数	23	12	18
先発市場(億円)	-	2,200億円	2,000億円

上記以外にも単独上市品目の発売を計画

今後の主な取り組み

- ・ サワイの製剤技術力を生かした品質確保を前提とした高難易度の製剤開発(特許出願を含む)
- ・ 患者さん、医療従事者の方々への安定供給を第一に品質確保を見込んだ製剤設計、早期工業化への取り組み強化
- ・ 難易度の高いBE試験(臨床試験)の成功確度向上
- ・ 新規事業などターゲット領域の拡大

- 沢井製薬の工場は全国に6拠点で、業界最大規模の総敷地面積による業界トップクラスの生産体制を有している
- 最新鋭の設備を誇る各工場では、錠剤、OD錠（口腔内崩壊錠）、注射剤等、約800品目ものジェネリック医薬品を安定的に供給するための取り組みを進めている



工場名	住所	主な生産品目
関東工場	千葉県茂原市	錠剤、OD錠、顆粒剤、細粒剤、カプセル剤、アンプル、バイアル、シリンジ
鹿島工場	茨城県神栖市	錠剤、OD錠、顆粒剤、細粒剤、カプセル剤、ドライシロップ
三田工場	兵庫県三田市	錠剤、OD錠
三田西工場	兵庫県三田市	錠剤、OD錠
九州工場	福岡県飯塚市	錠剤、OD錠、顆粒剤、細粒剤、カプセル剤、散剤、ドライシロップ、アンプル、バイアル、クリーム剤
第二九州工場	福岡県飯塚市	錠剤、OD錠、顆粒剤、細粒剤、散剤、ドライシロップ

- 福井県あわら市のトラスト社工場は、約1年間の準備期間を経て予定通り製品出荷を開始
- 患者さんに安心してご使用いただける医薬品、医療関係者に信頼される医薬品を提供し続けることで、社会から真のトラスト(信頼)を得られる企業となることを目指す

トラスト社の概要

設立年月日	2021年12月3日
創業開始日	2022年4月1日
本社所在地	福井県あわら市矢地5-15
従業員数	403名(出向者含む) (2023年3月末日現在)
生産能力	30億錠



今後について

人財育成	沢井製薬の人材育成の基本方針・内容に準じてトラスト社従業員主体で実施できるよう体制整備を継続する。
コンプライアンス対応	・トラスト社におけるGMPをはじめとしたコンプライアンス対応の定着化を図る。 ・2025年度に向けては沢井製薬各工場と同等レベルでの安定化を目指す

生産数量見通し

	2023年度	2024年度	2025年度
生産数量(錠)	6億	15億	20億
生產品目数	9	17	22~

- 2024年4月出荷開始に向けて建設工場は順調に推移

■ 本件の概要

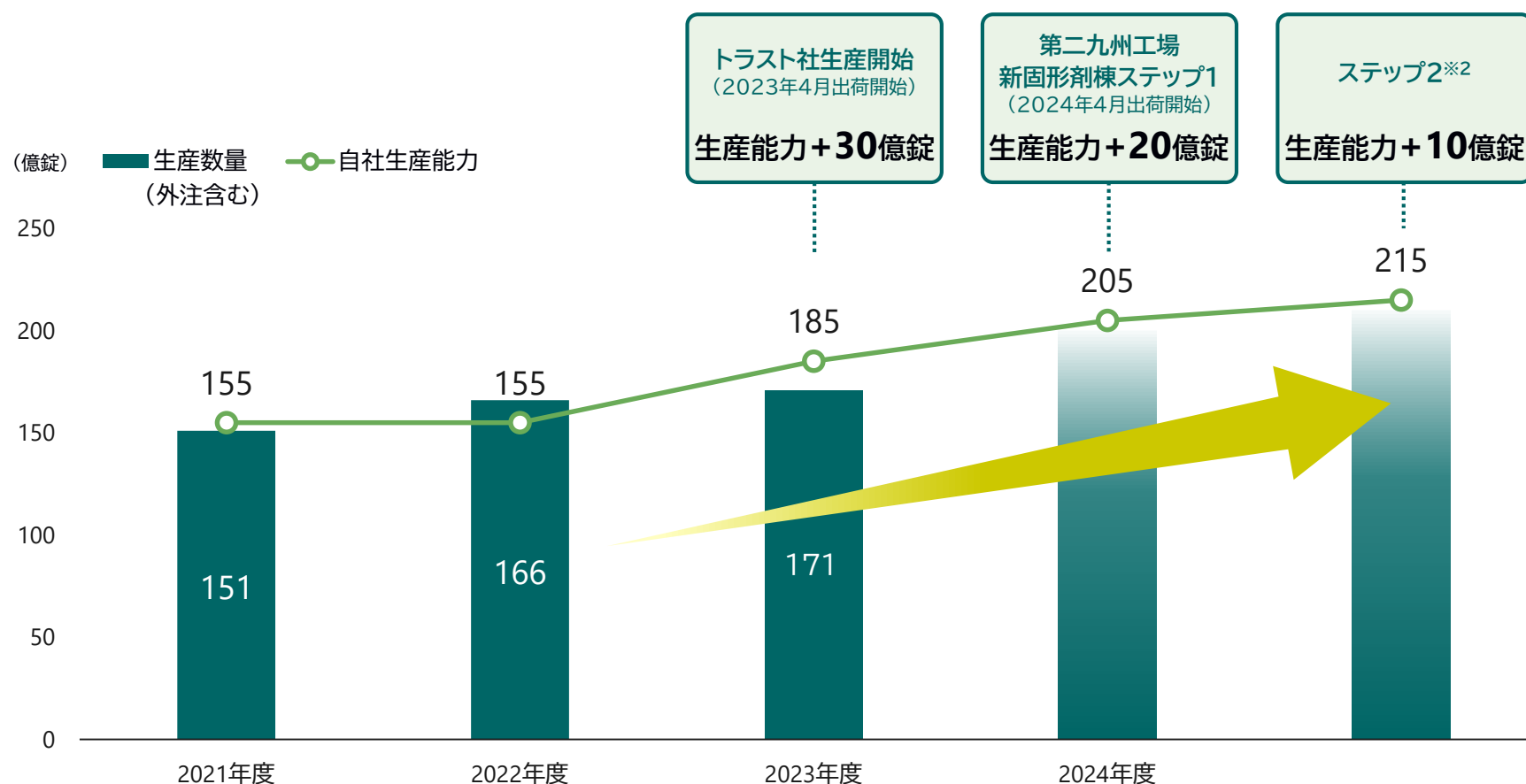
目的	需要増加、今後のジェネリック医薬品の更なる市場拡大に対応するため	生産能力	ステップ1:2024年に20億錠 ステップ2:10億錠追加 (ステップ2は、他社を含む市場の動向、当社新製品開発状況などを勘案し、遅滞なく実施)
所在地	福岡県飯塚市平恒1144-3	新規雇用 予定人数	ステップ1:330名 ステップ2:490名(ステップ1を含む総人数)
投資額	ステップ1:約350億円 ステップ2:約55億円		

■ スケジュール



安定供給力強化に向けた今後の自社生産能力

- 2023年度の生産数量はトラスト社の増産等で、外注含め約171億錠を計画(前期実績166億錠)
- 来期(2024年度)は、第二九州工場新固形剤棟も稼働開始予定
- 国内GE市場内でのさらなるシェア拡大を目指す



※1 生産能力の前提 :現在の品目数について平日2交代で機械を稼働し続けた場合を想定。外注は含んでいない。

※2 ステップ2 :時期は未定

- 生産の効率化によるコスト競争力の強化に取り組んでいるものの、エネルギー価格の高騰、円安進行により原薬・資材の調達価格が上昇
- 上記の影響により、2023年度の売上原価は約27億円の上昇を見込む(2022年度当初計画比)
- 患者さんに安心して使用いただけるジェネリック医薬品を長期的に安定供給し続けられるよう、生産効率のさらなる改善と並行し、価格政策を継続

■ 当社の取り組み

- ・ 包装単位の集約化、スケールアップなどによる生産の効率化
- ・ マルチソース化推進による原価低減及び安定調達の実現
- ・ 製品ミックスのさらなる改善
- ・ 低薬価品を中心に原価高騰に伴う影響分を価格に反映

米 国 事 業 の 戦 略

目指す姿

USLはスペシャリティ医薬品企業として、独自の販売力を活かせる医薬品にフォーカスし持続的で長期に亘る成長を推進

成長戦略

- 既存ブランド薬の販売を促進するとともに、USLの知名度を活用し、ジェネリック医薬品市場の混乱の中においても収益を拡大させる
- 製品コストダウン施策にともなう売上総利益率の増加によりジェネリック市場の競争力向上
- ニッチなジェネリック医薬品を中心にさらなる製品ラインナップの充実
- 提携によるパイプラインの強化

製品戦略

既存製品

■ キーとなる主力製品への注力

- ジェネリック医薬品
コストダウン施策や低収益製品の整理に注力
- Zembrace、Tosymra
成長を適切にサポートするために営業活動を最適化
数量と価格を向上させるための新たな施策を実行

新規製品 パイプライン

■ ジェネリック医薬品

- 既存製品の価格下落による収益減を新製品の投入によりカバー。
期近に上市できる新製品に注力

■ CNS領域・オーファンドラッグ

- USLは中枢神経系(CNS)やオーファンドラッグ(希少疾病用医薬品)の領域で専門性を高めてきた。
- 今後も新たなCNSやオーファンドラッグのジェネリック医薬品をパイプラインに加えることに注力

■ 収益の安定・拡大に向けた施策

- ・ 米国市場はジェネリック医薬品の価格下落が継続すると予想
- ・ 新製品の収益拡大により、既存品の価格下落の影響を相殺
- ・ 2023年度は複数の製造受託案件を追加予定
- ・ ジェネリック医薬品市場の混乱の中においても収益を拡大させる。

■ 開発戦略について

- ・ 2022年度末現在のパイプライン数は25品目(うち19品目はFDAの審査中または発売準備中)
- ・ 提携によるパイプラインの強化を通して製品ラインナップの充実を図る

主な取り組み

- ・ 今後の新製品は他社との提携に注力
- ・ 成功報酬型の取引構造にすることにより、開発ポートフォリオのリスクを低減
- ・ 社内リソースを活用し、受託開発機関と連携して製品を開発
- ・ 自社製造製品を追加
- ・ 市場分析に応じて、上市を取りやめたANDAの再上市を検討

パイプライン・新製品について

	2022年度(実績)	2023年度(計画)
承認品目数	5	7
発売製品数	2	8
追加パイプライン数	8	9

- ミネソタ州メープルグローブの新工場が竣工
- デンバー工場は2022年12月に閉鎖。2023年1月より新工場における商業生産が開始
- 2022年8月に実施された査察においてFDA承認を取得

■ 新工場稼働により期待される効果

- ・ 製造工程の内製化により24年度以降年間約\$4～6Mのコスト削減を見込む
- ・ 稼働率の向上により売上総利益の継続的な適正化を図る
- ・ 新工場を活用し、受託製造を通じたビジネス拡大を検討

■ 新工場の概要

目的	・ 工場の統合と委託品の内製化による利益増 ・ 新工場への統合による生産性・品質の向上
所在地	ミネソタ州メープルグローブ(USL本社敷地内)
敷地面積	25,000 m ²
投資総額	\$130M
生産能力	年間50億錠(錠剤・カプセル・散剤・液剤)
従業員数	約150名
減価償却費 (2023年度計画)	\$5M



新 た な 成 長
分 野 の 開 拓

デジタル・医療機器事業

■ SWD001（非侵襲型ニューロモデュレーション機器）

- ・片頭痛急性期治療：2022年12月に製造販売承認申請済、発売に向け準備中
- ・うつ病：米国での治験終了後、申請検討予定

■ SWD002（NASH※1を適応症とする治療用アプリ）

- ・株式会社CureAppとの共同開発及び販売ライセンス契約を締結した治療用アプリについて、フェーズ3試験を準備中。2023年度開始予定

■ SaluDi（PHR※2管理アプリ）

- ・兵庫県養父市「養父市デジタルヘルシーエイジング事業」へ採用、2023年度より運用開始
プレスリリース： <https://www.sawai.co.jp/release/detail/588>
- ・長崎県「あじさいネット」のオフィシャルPHRアプリへ採用、EHR※3/PHR連携に取り組む

※1 NASH: non-alcoholic steatohepatitis（非アルコール性脂肪肝炎）

※2 PHR: パーソナルヘルスレコード ※3: エレクトロニックヘルスレコード

健康食品事業

■ トリプル生活習慣（機能性表示食品）

- ・2022年11月にテストマーケティングが終了
- ・テストマーケティングの結果をもとに事業性を評価、今期より事業開始

新薬事業 （オーファン疾患）

■ 希少疾患用医薬品（オーファンドラッグ）

- ・社内の評価体制を強化し、継続してパイプライン拡充を検討中



SaluDi新バージョンリリース (2023年4月予定)

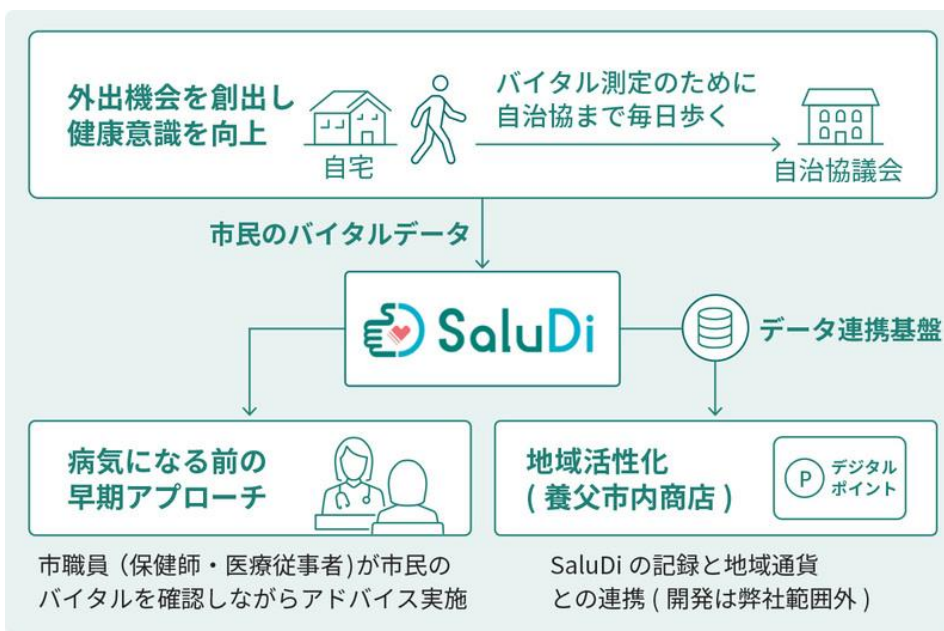
- ・UI/UXを大幅に改善
- ・機能強化(食事管理機能強化、頭痛管理機能追加など)



地域連携

- ・兵庫県養父市「養父市デジタルヘルシーエイジング事業」へ採用
- ・2023年7月より運用開始予定

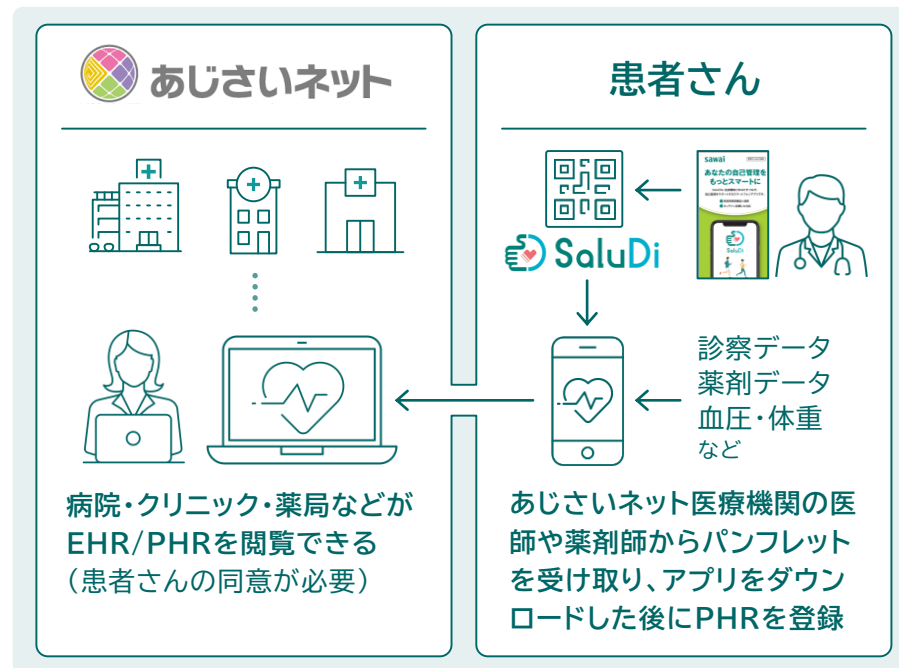
概要	健康に歳を重ね、社会とのつながりを維持し、市民の支え合いを強化して中山間地域の時間的・距離的な「際」を無くす
目的	長寿社会に向けたヘルシーエイジングの実現
今後の取り組み	・養父市民へのSaluDi活用の定着化 ・他の自治体への展開



■ 長崎県「あじさいネット」の オフィシャルPHRアプリへ採用

・2023年5月より運用開始予定

概要	地域に発生する診療情報および患者さんの日々のバイタル・ライフログデータを患者さんの同意のもと、複数の医療機関で共有
目的	地域医療の質の向上
今後の取り組み	・あじさいネットでのSaluDi活用の定着化 ・他の地域医療連携ネットワークへの展開



■ 今後の取り組み

- ・地域医療連携を含めた医療機関でのSaluDiのさらなる活用
- ・SaluDiの自治体住民や企業従業員の健康維持増進に資する活用
- ・機能強化(予防疾患領域の拡大、少子化対策への貢献など)
- ・ウェルビーイングに関連するコンソーシアムの立ち上げ

これらの活動を通じて、
事業としての収益化も
図っていく

- テストマーケティングの結果をもとに事業性を評価、2023年度の事業開始を決定

健康食品事業の目的

- ・ グループ理念と長期ビジョンに従って、事業領域を「未病・予防」領域に広げ、グループの事業基盤を強化する
- ・ 「未病・予防」領域において、お客様の求める様々な商品やサービスを直接お客様にお届けすることで、サワイブランドの価値向上を図る

直近1年間の取り組み

- ・ リピート型ダイレクトマーケティングにおける重要指標であるCPO※1や定期CPOをKPIとし、8月から約4ヵ月間テストマーケティングを実施
 - ・ KPIをクリアし、sawaiの健康食品が市場に十分受入れられることを確認
- ※1 CPO: Cost Per Order (新規顧客獲得コスト)

今後の取り組み

- ・ 「すこやか応援団」のブランド名で、自社ECサイト「すこやか応援団オンラインショップ」を中心としたダイレクトマーケティングにて展開
- ・ テストマーケティングでは期間・対象・施策などが限定的であったのに対し、2023年度は事業の拡大と更なるノウハウの蓄積を目指す
- ・ 当面は生活習慣病対策、ロコモ・フレイル対策などの市場をターゲットとし、順次その周辺領域へ拡大

将来の目指す姿

- ・ 製薬会社であるsawaiならではの商品やサービスの開発を進め、事業会社化も視野に入れて事業拡大を図る

すこやか応援団



▶機能性表示食品「トリプル生活習慣」
(届出番号: G1111)

社会課題解決に 向けた取り組み

- 当社グループの最大の社会貢献は、ジェネリック医薬品の提供による医療費負担の軽減を通じた医療保険制度の持続性向上と医療アクセス向上
- 沢井製薬の医薬品の販売数量は2022年度で約150億錠、国内で販売される医薬品の数量の約8.2%を占める（当社分析による）

取り組む課題	数値目標等	2022年度実績	関連するSDGs
医療保険制度の持続性向上と 医療アクセス向上への貢献 (GEによる医療費節減)	日米GE事業売上の 約2倍の医療費節減効果	医療費節減額 ・ 日本事業 2,809億円 ・ 米国事業 1,312億円	 
新規事業による 健康寿命延伸への貢献	未病・予防を含むより広い ヘルスケア領域に事業拡大	P31～P35参照	

- 2021年に政府にて閣議決定された「パリ協定に基づく成長戦略としての長期戦略」を受け環境目標を変更
- 非化石証書の購入等による非化石エネルギーへの転換を行い目標達成を目指す

CO2排出量削減 グループ目標

	従来目標(2021年5月)	変更後の目標
2030年目標	2013年度 + α ※1を基準に、 生産数量原単位で二酸化炭素排出量を 25%削減 する	2013年度 + α を基準に、 総量で二酸化炭素排出量を 46%削減 する
2050年目標	なし	ネットゼロ

※1 2013年度 + α : 2013年度当時に無かった事業所(鹿島・関東・三田西・開発C・TPなど)の2013年以降の最も古い年度のCO2排出量を追加したもの

取り組む課題	数値目標等	2022年度実績(主な取り組み)
E 環境に配慮した生産 	生産数量原単位 CO ₂ 排出量25%削減 廃プラ再資源化率65%以上 (2030年時点)	- 中計環境目標を変更・新設 - 第二九州工場に太陽光発電パネル設置検討 - 三田西工場にて太陽光発電パネルによる発電開始 (22年度の発電量:同工場の年間使用電力のうち、5.9%)
S 人材育成、 働き方・働きがい、 人権尊重  	安全・多様な職場環境 ダイバーシティの推進 人権尊重への取り組み	安全・多様な職場環境 - コロナワクチンの職域接種 (本社や関東工場を接種会場としてステークホルダーにも開放) - コロナ禍対応の在宅勤務制度から在宅勤務制度の恒久化に移行 - 従業員の健康診断受診率100% - ストレスチェック結果に係る職場改善への活用 - 従業員意識調査及びヒアリング調査の実施(次期対策検討) ダイバーシティの推進 - 社内で実施したジェンダー意識調査結果を踏まえ設置した社内プロジェクトにおいてDI&E推進に向けたアクションプランを提言 - 法定障がい者雇用率達成、定着に向けた取り組みの実施 人権尊重への取り組み - ハラスメントに関するコンプライアンスeラーニング - エンゲージメント調査に基づくDE&I取組み(USL)
G コーポレート ガバナンスの深化 	持株会社化を通じた ガバナンスの整備・運用深化 リスクマネジメント・ コンプライアンス強化	- 関係会社メンバーを含む各種委員会の取締役会への直接報告 - コンプライアンス、情報セキュリティ等のeラーニング - 指名・報酬等ガバナンス委員会でCEO等の後継者計画の立案に着手 - ISMS認証取得(ISO27001)、標的メール型訓練等情報セキュリティガバナンスの強化

参 考 資 料

- 2021年度、2022年収載品の売上等により、中枢神経系用薬、その他の代謝性医薬品は順調に増加

	2021年度通期実績	2022年度通期実績	前期比 数量増減率	前期比 売上額増減率
	構成比	構成比		
循環器官用薬	29.3%	27.5%	▲5.3%	▲7.6%
消化器官用薬	17.0%	16.5%	▲1.5%	▲3.6%
中枢神経系用薬	13.9%	15.1%	+9.8%	+10.8%
血液・体液用薬	8.4%	8.5%	+1.7%	▲3.5%
その他の代謝性医薬品	7.0%	8.1%	+16.7%	+16.2%
ビタミン剤	6.0%	5.6%	▲5.2%	▲16.0%
呼吸器官用薬	5.3%	5.6%	+5.2%	+3.2%
アレルギー用薬	3.6%	3.6%	▲0.7%	▲5.3%
抗生物質製剤	1.9%	2.0%	+3.6%	+8.9%
その他	7.6%	7.5%	▲0.9%	+0.5%
合計	100.0%	100.0%	+0.9%	▲0.1%

純損益計算書項目

(単位:百万円)

	2021年度実績		2022年度実績			2023年度業績予想				
	通期	売上比	通期	売上比	前期比	上期	売上比	通期	売上比	前期比
売上収益	193,816	100.0%	200,344	100.0%	3.4%	105,700	100.0%	217,200	100.0%	+8.4%
売上原価	127,164	65.6%	137,711	68.7%	8.3%	72,600	68.7%	151,100	69.6%	+9.7%
売上総利益	66,652	34.4%	62,633	31.3%	▲6.0%	33,100	31.3%	66,100	30.4%	+5.5%
販管費	46,690	24.1%	30,156	15.1%	▲35.4%	17,800	16.8%	34,900	16.1%	+15.7%
研究開発費	24,413	12.6%	16,090	8.0%	▲34.1%	8,300	7.9%	16,100	7.4%	+0.1%
その他の収益・費用	▲31,436	-	597	0.3%	-	0	-	0	-	-
コア営業利益	26,321	13.6%	23,071	11.5%	▲12.3%	9,500	9.0%	19,900	9.2%	▲13.7%
コア営業利益 (トラスト社除く)	-	-	28,208	14.1%	-	12,200	11.5%	25,300	11.6%	▲9.8%
営業利益	▲35,888	-	16,984	8.5%	-	7,000	6.6%	15,100	7.0%	▲11.1%
営業利益 (トラスト社除く)	-	-	21,828	10.9%	-	9,700	9.2%	20,500	9.4%	▲5.0%
税引前利益	▲36,214	-	16,789	8.4%	-	6,800	6.4%	14,800	6.8%	▲11.8%
親会社の所有者に帰属する 四半期(当期)利益	▲28,269	-	12,667	6.3%	-	5,100	4.8%	11,300	5.2%	▲10.8%
EBITDA(調整後)※	37,022	19.1%	36,423	18.2%	▲1.6%	16,200	15.3%	34,000	15.7%	▲6.7%

※ コア営業利益+コア営業利益算出上マイナスされる減価償却費及び償却費・減損損失

財政状態計算書項目

	2021年度末	2022年度末
資産合計	349,502	364,165
資本合計	200,083	212,738
親会社所有者帰属持分比率	54.4%	55.4%

1株当たり情報

	2021年度 通期実績	2022年度 通期実績	2023年度 通期予想
基本的1株当たり 当期利益	▲645.53	289.25	258.04
(希薄化後)	▲645.53	288.60	-
1株当たり配当金	130.00	130.00	130.00

連結財務ハイライト-2

(単位:百万円)

日本事業 純損益計算書項目

	2021年度実績		2022年度実績			2023年度業績予想				
	通期	売上比	通期	売上比	前期比	上期	売上比	通期	売上比	前期比
売上収益	163,841	100.0%	163,702	100.0%	▲ 0.1%	87,800	100.0%	180,500	100.0%	+10.3%
売上原価	106,088	64.8%	113,450	69.3%	+6.9%	60,700	69.1%	126,800	70.2%	+11.8%
売上総利益	57,753	35.2%	50,252	30.7%	▲ 13.0%	27,100	30.9%	53,700	29.8%	+6.9%
販管費	21,815	13.3%	22,246	13.6%	+2.0%	13,600	15.5%	27,500	15.2%	+23.6%
研究開発費	12,539	7.7%	12,511	7.6%	▲ 0.2%	6,300	7.2%	12,700	7.0%	+1.5%
その他の収益・費用	8,962	5.5%	560	0.3%	▲ 93.8%	0	-	0	-	-
コア営業利益	27,016	16.5%	21,425	13.1%	▲ 20.7%	8,700	9.9%	16,300	9.0%	▲23.9%
コア営業利益(トラスト社除く)	-	-	26,562	16.2%	-	11,400	13.0%	21,700	12.0%	▲17.9%
営業利益	32,361	19.8%	16,054	9.8%	▲ 50.4%	7,200	8.2%	13,500	7.5%	▲15.8%
営業利益(トラスト社除く)	-	-	20,898	12.8%	-	9,900	11.3%	18,900	10.5%	▲8.5%
EBITDA(調整後)※	36,599	22.3%	33,505	20.5%	▲ 8.5%	14,900	17.0%	29,500	16.3%	▲12.0%

米国事業 純損益計算書項目

	2021年度実績		2022年度実績			2023年度業績予想				
	通期	売上比	通期	売上比	前期比	上期	売上比	通期	売上比	前期比
売上収益	29,975	100.0%	36,642	100.0%	+22.2%	17,900	100.0%	36,700	100.0%	+0.2%
売上原価	21,076	70.3%	24,261	66.2%	+15.1%	11,900	66.5%	24,300	66.2%	+0.2%
売上総利益	8,899	29.7%	12,381	33.8%	+39.1%	6,000	33.5%	12,400	33.8%	+0.2%
販管費	24,879	83.0%	7,915	21.6%	▲ 68.2%	4,200	23.5%	7,400	20.2%	▲6.5%
研究開発費	11,884	39.6%	3,580	9.8%	▲ 69.9%	2,000	11.2%	3,400	9.3%	▲5.0%
その他の収益・費用	▲40,385	-	43	0.1%	-	0	-	0	-	-
コア営業利益	▲708	-	1,640	4.5%	-	800	4.5%	3,600	9.8%	+119.5%
営業利益	▲68,249	-	930	2.5%	-	▲200	-	1,600	4.4%	+72.1%
EBITDA(調整後)※	410	1.4%	2,912	7.9%	+611.0%	1,300	7.3%	4,500	12.3%	+54.5%

※ コア営業利益+コア営業利益算出上マイナスされる減価償却費及び償却費・減損損失

フルベースからコアベースへの調整について

(単位:百万円)

	2021年度通期実績				2022年度通期実績			
	フルベース	調整		コアベース	フルベース	調整		コアベース
		日本	米国			日本	米国	
売上収益	193,816	-	-	193,816	200,344	-	-	200,344
売上原価	▲ 127,164	▲ 439	2,746	▲ 124,858	▲ 137,711	48	202	▲ 137,461
在庫のステップアップ費用	▲ 8	-	8	-	▲ 2	-	2	-
減損損失	▲ 2,299	-	2,299	-	-	-	-	-
その他	-	▲ 439	439	-	▲ 248	48	200	-
売上総利益	66,652	▲ 439	2,746	68,958	62,633	48	202	62,883
販管費	▲ 46,690	617	17,926	▲ 28,147	▲ 30,156	806	97	▲ 29,253
無形資産の償却費	▲ 4,388	593	3,796	-	▲ 2,297	595	1,702	-
減損損失	▲ 14,141	-	14,141	-	-	-	-	-
減損損失戻入益					1,626	-	▲ 1,626	-
その他	▲ 11	24	▲ 13	-	▲ 232	211	21	-
研究開発費	▲ 24,413	3,439	6,484	▲ 14,490	▲ 16,090	5,076	455	▲ 10,559
償却費	▲ 1,956	1,196	760	-	▲ 2,034	1,580	455	-
減損損失	▲ 7,957	2,233	5,724	-	▲ 3,464	3,464	-	-
その他	▲ 10	10	0	-	▲ 33	33	0	-
その他の収益	15,181	▲ 8,969	▲ 6,212	-	869	▲ 730	▲ 139	-
その他の費用	▲ 46,618	12	46,606	-	▲ 272	174	98	-
営業利益	▲ 35,888	▲ 5,341	67,550	26,321	16,984	5,374	713	23,071

研究開発費・販売管理費

(単位:百万円、%)

	2021年度実績		2022年度実績			2023年度予想	
	通期	売上比	通期	売上比	前期比	通期	売上比
研究開発費	24,413	12.6%	16,090	8.0%	▲34.1%	16,100	7.4%
日本	12,539	7.7%	12,511	7.6%	▲0.2%	12,700	7.0%
米国	11,884	39.6%	3,580	9.8%	▲69.9%	3,400	9.0%
広告宣伝費	2,608	1.3%	1,151	0.6%	▲55.9%	2,100	1.0%

設備投資額・減価償却費

	2021年度 通期実績	2022年度 通期実績	2023年度 通期予想
設備投資額(投資ベース)	16,620	22,632	28,900
日本	11,923	21,100	27,800
米国	4,696	1,531	1,100
減価償却費(固定資産・無形資産)	17,045	17,683	19,300
日本	11,372	14,255	15,700
生産	7,329	9,157	10,300
研究・開発	2,264	2,895	3,600
管理・営業	1,779	2,202	1,800
米国	5,673	3,428	3,600

人員情報

	2021年度		2022年度	
	3月末人数	構成比	3月末人数	構成比
日本	2,474	83.4%	2,944	86.8%
生産	1,636	55.1%	2,015	59.4%
研究・開発	253	8.5%	295	8.7%
管理・営業	585	19.7%	634	18.7%
(MR)	379	-	375	-
米国	494	16.6%	449	13.2%
合計	2,968	100.0%	3,393	100.0%

- 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、発表日現在において入手可能な情報による当社の仮定および判断にもとづくものです。従って、潜在的リスクや不確定要素により、実際の業績と異なる可能性があります。
- 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

サワイグループホールディングス株式会社
コーポレートコミュニケーション部 広報・IRグループ



ir@sawai.co.jp



06-6105-5823