なによりも患者さんのために

sawai

沢井製薬株式会社 統合報告書 2019

企業理念

なによりも
患者さんのために

1 「真心をこめた医薬品を通じ、人々の健やかな暮らしを実現する」
それが sawai の使命です。

2 「創造性を追求し、革新と協調により社会と共に成長する」
それが sawai の挑戦です。

3 「お役に立ちたいという心を持ち、なくてはならない存在になる」
それが sawai の願いです。

沢井製薬の全ての活動の根底にあるものは、
「なによりも患者さんのために」という企業理念です。
できるだけ多くの患者さんのもとへ、
真心をこめた高品質かつ高付加価値の
ジェネリック医薬品を安定供給し続けることが
当社の社会的責任であり、
人と社会と医療の発展につながるものと信じています。

Contents

沢井製薬の価値創造

沢井製薬のポテンシャル ……2
成長の軌跡……4
ビジネスモデル ……6
社長メッセージ ……8
特集 Upsher-Smithの成長戦略 …… 14

サステナビリティ

沢井製薬のサステナビリティ …… 16
Environment …… 18
Society …… 20
Corporate Governance …… 22

財務セクション・データ

財務担当役員メッセージ …… 27

11カ年の主要財務データ…… 28

編集方針

沢井製薬では、業績などの財務情報、事業概況に加え、国際統合報告評議会（IIRC）の「国際統合報告フレームワーク」を参考に、環境・社会などの非財務情報を統合的に関連づけた「統合報告書」を作成しています。

本報告書は、2019年3月期（2018年4月1日から2019年3月31日）における沢井製薬および連結子会社の情報を記載しています。

※一部対象期間外の情報も掲載しています。

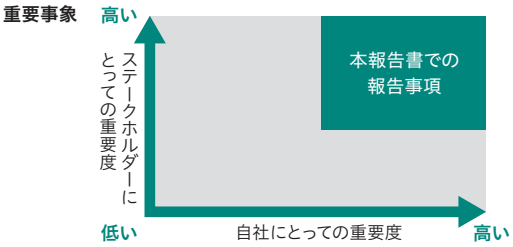
報告アプローチ

本報告書は、CSR担当役員を含むCSR委員会および事務局の補佐により作成されたものであり、短期的・中長期的な当社の企業価値創造に影響を与えうる情報を掲載しています。

重要度の特定

本報告書には、当社の戦略や業績、将来の見通しなどの情報に加え、当社の短期的・中長期的な企業価値創造活動に影響を与えうる財務や経済、社会、環境、ガバナンスなどの情報も記載しています。

本報告書記載の情報は、その質や量、リスク、機会、ステークホルダーとの対話などに基づき当社内で優先順位づけし、特に重要性が高いと判断されたものです。



見通しに関する注意事項

本報告書は、沢井製薬の計画、予測、戦略、業績などに関する将来の見通しを含んでいます。この見通しは、本報告書作成時点で入手可能な情報に基づき判断したものです。

実際の業績は様々なリスクや不確実性の影響を受けることから、これらの見通しとは大きく異なる結果となりうることをご承知おきください。

安定供給力

業界トップクラスの生産体制で
高品質な医薬品を安定供給

販売品目数
約740品目

生産能力
約155億錠

なによりも患者

お問い合わせ
(約44,800件/年)に
対応する人数
21人

情報提供力

3つの情報提供窓口で製品に
関する情報をタイムリーに提供

MR数
436人

※各データは沢井製薬グループ(国内)の2018年度の実績です

製剤技術力

患者さんにとって飲みやすい
お薬を常に考え設計

研究開発費
約76億円
※IFRSベース

保有特許数
31件

さんのために

医療費節減額
約2,734億円

販売錠数
約119億錠

社会貢献力

高品質かつ高付加価値なジェネリック医薬品の
提供を通じて社会に貢献

廃棄物の
再資源化率
48%

ジェネリック医薬品のリーディングカンパニーとして、社会とともに成長し続ける

沢井製薬は、ジェネリック医薬品(GE)という言葉がほとんど知られていなかった時代から、粘り強くその啓発活動に取り組んできました。また、政府の促進策によるジェネリック医薬品の需要拡大を見据えて実施した生産設備や人員等の先行投資が功を奏し、近年急速に成長してまいりました。今後も更なる成長を続け、患者さんの負担軽減と利便性向上や医療財政に貢献してまいります。

沢井製薬の歩み

1929
大阪市旭区に沢井製薬の前身、澤井薬局を創業

創業当初の主力品である目薬

1948
大阪市旭区に澤井製薬株式会社を設立

本社と工場。「ヨロンP」は当時の主力品。(製剤特許を取得した天然型活性ビタミン剤)

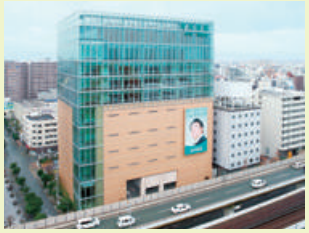
1965
一般用医薬品メーカーから医療用医薬品メーカーへシフト

1981
当時としては先発メーカーを凌ぐ近代的な九州工場完成

2003
東京証券取引所市場第一部上場

一部上場セレモニー

2006
新社屋を完成。本社・研究所を集約、現所在地(大阪市淀川区)に移転

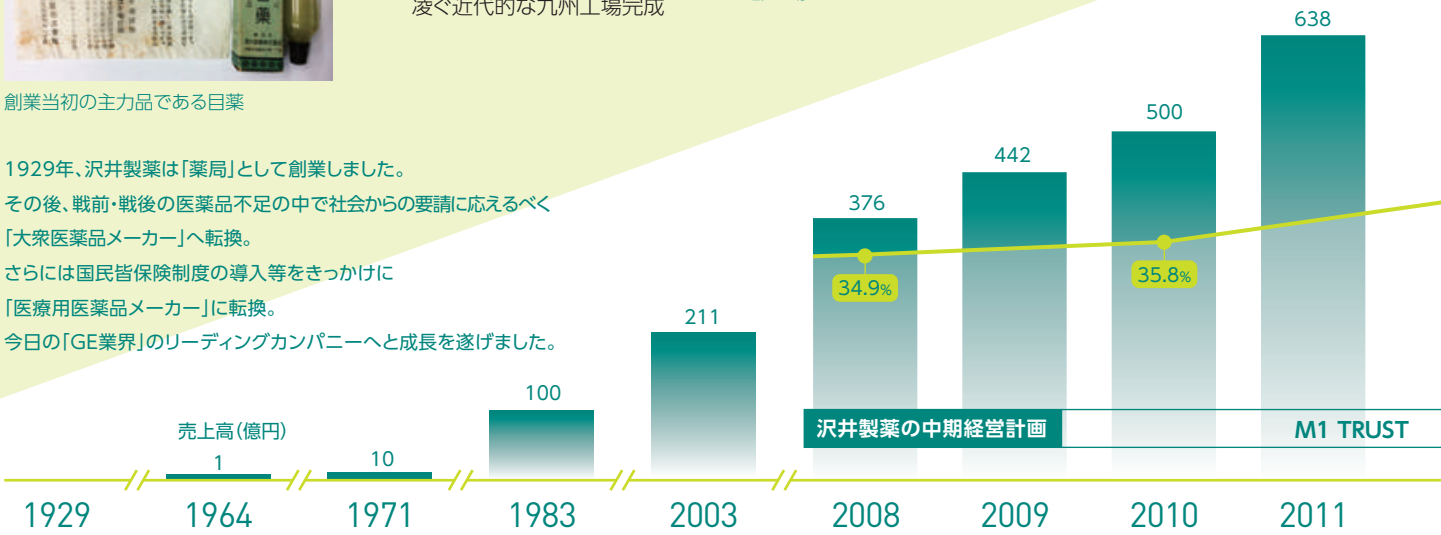


本社・研究所社屋

2007
企業理念および行動基準を制定

2010
卸ルートが販売会社ルートの売上を逆転し、売上を牽引

1929年、沢井製薬は「薬局」として創業しました。
その後、戦前・戦後の医薬品不足の中で社会からの要請に応えるべく
「大衆医薬品メーカー」へ転換。
さらには国民皆保険制度の導入等をきっかけに
「医療用医薬品メーカー」に転換。
今日の「GE業界」のリーディングカンパニーへと成長を遂げました。



社会のできごと

1961
国民皆保険が実現

2002
医師・薬剤師に対するインセンティブの導入

2007
政府が2013年3月期までにGE数量シェア※1を30%以上とする目標を設定

2008
GE調剤体制加算の導入(調剤基本料への加算)

世界をリードするジェネリック医薬品企業

2013
関東工場 製剤工場完成

関東工場 製剤工場

2014
抗血小板薬『シロスタゾールOD錠「サワイ」』が「旭化成創剤開発技術賞」を受賞

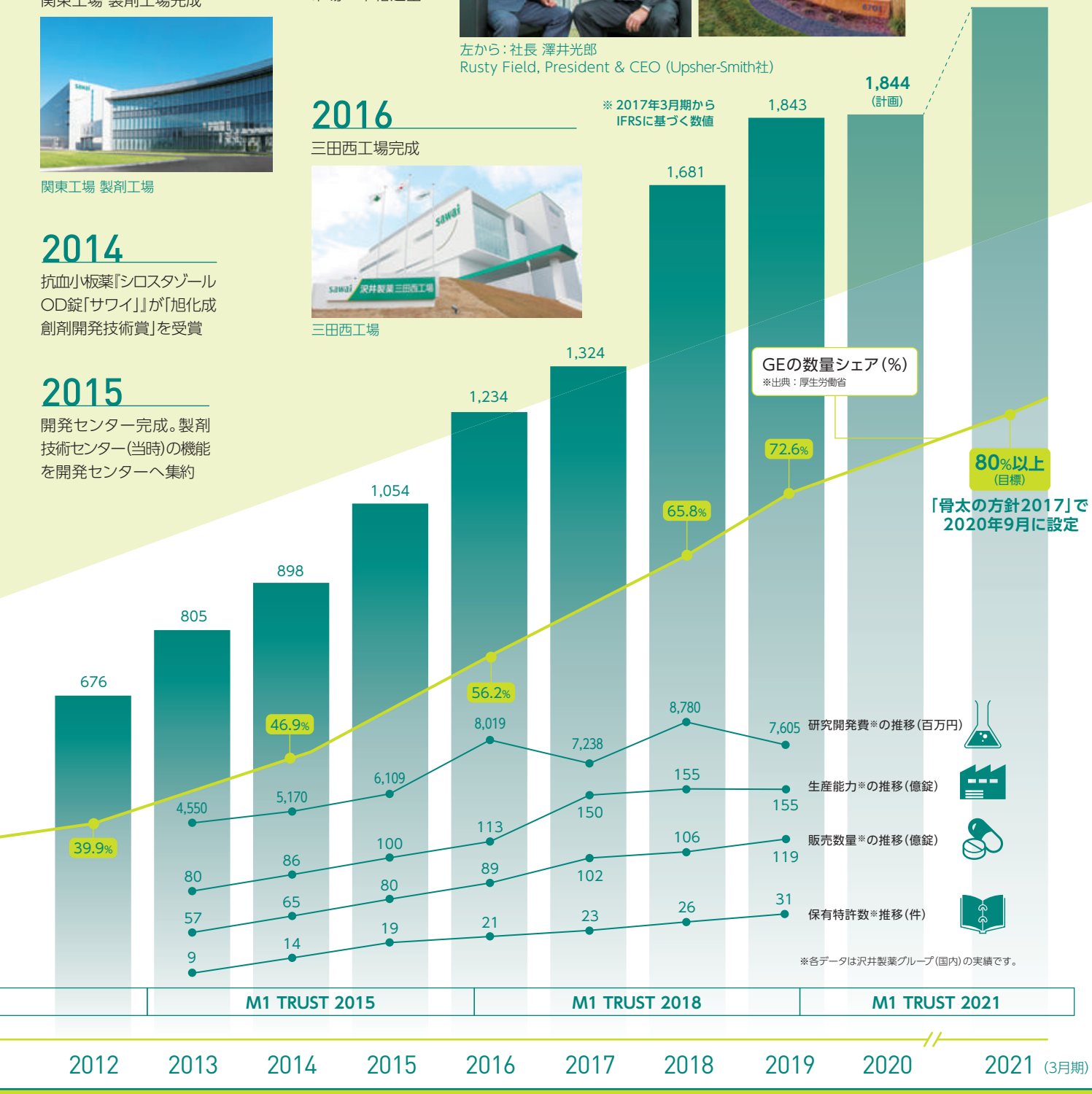
2015
開発センター完成。製剤技術センター(当時)の機能を開発センターへ集約

2016
三田西工場完成

三田西工場

2017
Upsher-Smith Laboratories,LLC社を買収し、米国市場へ本格進出

左から：社長 澤井光郎
Rusty Field, President & CEO (Upsher-Smith社)



2013
政府が2018年3月末までにGE数量シェア※2を60%以上とする目標を設定

2015
政府がGE数量シェア※2を2017年央に70%以上、2020年度末までの間のなるべく早い時期に80%以上とする目標を設定

※1：旧指標の数量シェア =GE／全医薬品
※2：新指標の数量シェア =GE／(GEのある先発品+GE)

患者さんの健やかな暮らしの実現と医療費節減による持続可能な社会への貢献を目指して

社会的課題

- 国民医療費の増大
- QoL向上
- 医療アクセス
- 超高齢社会
- 地球環境保全
- アンメット・メディカルニーズ

インプット

製造資本
- 生産拠点（工場） 9工場（日本 7／米国 2）

財務資本
- R&I 信用格付 A-
- 親会社の所有者に帰属する持分合計 1,993億円

人的資本
- 従業員数（Upsher-Smith含む連結） 3,131名
- 薬剤師資格保有者（国内連結のみ、Upsher-Smith含まず） 268名

知的資本
- 研究拠点 3拠点（日本 2／米国 1）
- 多品種少量生産に対応する製造ノウハウ

社会・関係資本
- 優れた日本の薬事制度・国民皆保険制度
- 安定供給を支える原材料メーカー 医療機関とつなぐ医薬品流通会社

自然資本（年間）（国内連結のみ、Upsher-Smith含まず）
- エネルギー投入量（電力） 95,124MWh
- 水使用量 438千m³

営業・マーケティング

- 卸・販売会社との強固な連携
- 約740品目の品揃えや高いブランド力

沢井製薬は、高品質かつ高付加価値なジェネリック医薬品の一番手開発・上市と安定供給を両立し、
医療機関を経由して患者さんへ真心をこめた医薬品をお届けしています。
患者さんの健やかな暮らしの実現と医療費節減による持続可能な社会への貢献を通じて
成長するサイクル（企業理念の実現を通じた企業価値の向上）が当社のビジネスモデルです。

価値創造プロセス

- 先発品の特許に関する優れた調査・分析力
- 特許等を回避した開発を行う技術力

研究開発

CSR

企業理念

中期経営計画
M1 TRUST 2021

コーポレート・ガバナンス

生産・安定供給・信頼性保証

- 業界トップクラスの年間155億錠もの生産能力
- ジェネリック専業メーカーとしてのノウハウ

アウトカム

沢井の提供する価値

- 患者さんの医療費負担の軽減
- 医療アクセス・QoL向上への貢献
- 持続可能な医療保険制度への貢献

企業理念の実現

なによりも患者さんのために

事業環境の劇的な変化を
創業100周年に向け

代表取締役社長

澤井光郎

チャンスに変え、持続的成長を目指す

2018年度の振り返り

2018年4月の薬価制度の抜本改革は長期収載品とジェネリック医薬品(以下GE)との薬価が近づくような制度改革になりました。そのため患者さんにとっては自己負担額の差がこれまでより縮まることとなり「本当にGEに置き換わりが進むのか」という不安が業界全体に流れました。しかし、ふたを開けてみれば制度改革の影響は殆どなく、これまで同様、長期収載品からGEへの置き換えは順調に進みました。

そうした中、当社においては単独上市新製品のオセルタミビルやカペシタビン(2019年1月時点)をはじめ、主力品の売上が順調に推移し、効率生産や複数購買等のコスト競争力強化も功を奏し、計画を上回る増収・増益を達成しました。

連結業績

単位:百万円

	2017年度 通期実績		2018年度 通期実績		前期比	
	金額	売上比	金額	売上比	増減額	増減率
売上収益	168,068	100.0%	**184,341**	100.0%	16,273	9.7%
コア営業利益	31,118	18.5%	**37,738**	20.5%	6,620	21.3%
営業利益	22,209	13.2%	**25,798**	14.0%	3,588	16.2%
税引前当期利益	20,251	12.0%	**25,666**	13.9%	5,415	26.7%
親会社の所有者に帰属する当期利益	14,017	8.3%	**19,376**	10.5%	5,359	38.2%

主力品の売上が順調に推移し、計画を上回る増収・増益を達成

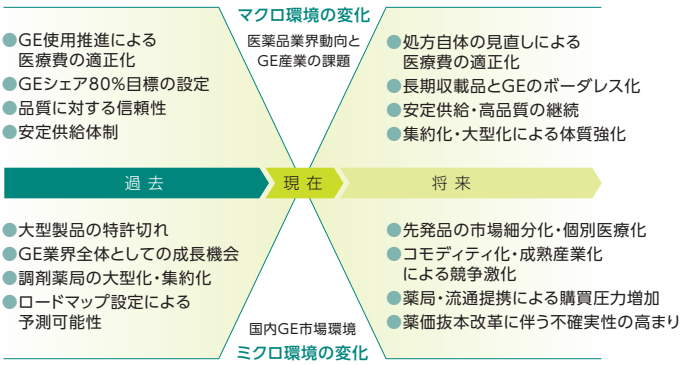
今後の展望

しかしながら、2019年度は2019年10月に消費税の引き上げに伴う薬価改定があり、2020年4月にも薬価改定が予定され、これほど短期間に2度の薬価改定を受けるのは初めてのケースであり、業界にとって厳しい年になることが予想されます。こうした厳しい事業環境が続きますと撤退する企業も出るため、大手GE企業にシェアが集中していくのは、ほぼ間違いないと思います。当社にとってはより強みが発揮できるため、厳しい中にも明るい材料があると見ています。

また、地域包括ケアシステムなど、行政の動向にも注目していますが、最終的にGEを処方するのは医師であり、薬局で調剤され、患者さんに渡ることには変わりありません。そのため、制度が変わってもこれまで通り医療機関と信頼関係を築いておけば、それほど大きな影響はないと考えています。

日本においてはGEシェア80%があたかもゴールのように考えられていますが、アメリカのGEシェアは90%であり、超高齢社会を迎える日本においては、これまでの流れからみても80%ではとどまらないでしょう。たとえ90%は難しくても、85%を超えるあたりまでは自然な流れで進むと思っています。また、これまでは国策に守られ、GEメーカー全体が成長してきましたが、これからは個社の実力が試される時代に突入するでしょう。つまり、当社にとっては、まだまだ大きな成長市場があり、競合他社の淘汰が進む中でさらなるシェア拡大のチャンスが広がっていると考えます。

ミクロ・マクロ環境の変化



Upsher-Smithとのシナジー

2017年に買収したUpsher-Smith Laboratories,LLC（以下Upsher-Smith）とのシナジーについては、当初から議論を続けてきました。サワイとの協力でパイプラインを増やすこともその1つですが、上市されるまでには早くて3～4年近く時間がかかりますから、すぐに効果が見えにくい面もあります。また、Upsher-Smithは元々新薬の製造も手掛けていたため、新薬開発機能や新薬用の生産設備、人員も保有しているため、それを活用することで新たなシナジーを創出していこうと考えています。

今期のアメリカ市場は非常に厳しいとみていますが、品揃えやパイプライン数を確実に増やしつつ、これまで製剤や開発などの外部に委託していた一部機能を当社グループで担えるようにするなど、新たなシナジーの種も見つかっており、パイプラインの種も計画以上に見つかっています。

米国事業の業績

単位：百万円

	2017年度 通期実績※	2018年度 通期実績
売上収益	33,347	**40,242**
コア営業利益	6,730	**9,563**
営業利益	303	**1,568**

※2017年度は（2017年6月～2018年3月）の実績

SDGsと社会貢献

当社はGEの提供という事業そのものが、病気でお困りの方たちにとっての”希望”のようなものをつくることであると認識しています。そのため、まずは、生命にかかわる製品をつくっている企業であることが大前提にあり、「患者さんに不安を与えないよう」仕事そのものを誠実、丁寧に確実に行うことが「誰一人取り残さない」というSDGsへの対応の基本だと思っています。ただ、SDGsの全ゴールには対応できませんので、まずはゴール3を中心に1つずつ地道に積み重ねていこうと思います。今回、ミノドロン酸錠が「患者さんにやさしいパッケージ」として、世界的なコンテストでアワードを受賞※しました。こうした取組みは、患者さんに喜ばれることを考えていく中で生まれたものです。

※P20参照

沢井製薬のSDGsへの取組み

2015年に国連総会で採択された「我々の世界を変革する：持続可能な開発のための『2030年アジェンダ』」には、私たちが未来のために行動すべきことの重要なヒントが含まれており、17の持続可能な開発のための目標（Sustainable DevelopmentGoals）と169のターゲットが示されています。

沢井製薬としても事業活動を通じて、それぞれの目標達成に取り組んでいきます。製薬会社として、特に目標3「あらゆる年齢のすべての人々の健康的な生活を確保し、福祉を促進する」を重点目標とし、細部に示された13の項目について重点的に取り組んでいきます。

社会のインフラとなる覚悟

最近、GE製品の製造・販売中止や回収が目立つようになり、安定供給への信頼が揺らいでいます。その理由は採算性、原薬由来等さまざまですが、GEが80％となる時代において業界再編等により大手にシェアが集約される中、当社は社会インフラとして安定供給に大きな責任があると認識しています。

またG1※の長期収載品を引き受ける場合、相応の覚悟も必要となります。そのため原薬を含めた品質管理や設備投資のほか、ポートフォリオを整理していく必要があると考えており、安定供給責任を果たすために社員の知恵を結集して対応していきます。

※G1（ルール）

最初のGE収載から10年を経過した先発品（以下、長期収載品）のうち、GEへの置換え率が80％以上となったもの（G1品目）については、その薬価を6年かけて段階的にGEと同じにするルール。このルールでは長期収載品は市場から撤退することもでき、その増産対応や情報提供は手上げしたGE企業が担わなければならない。

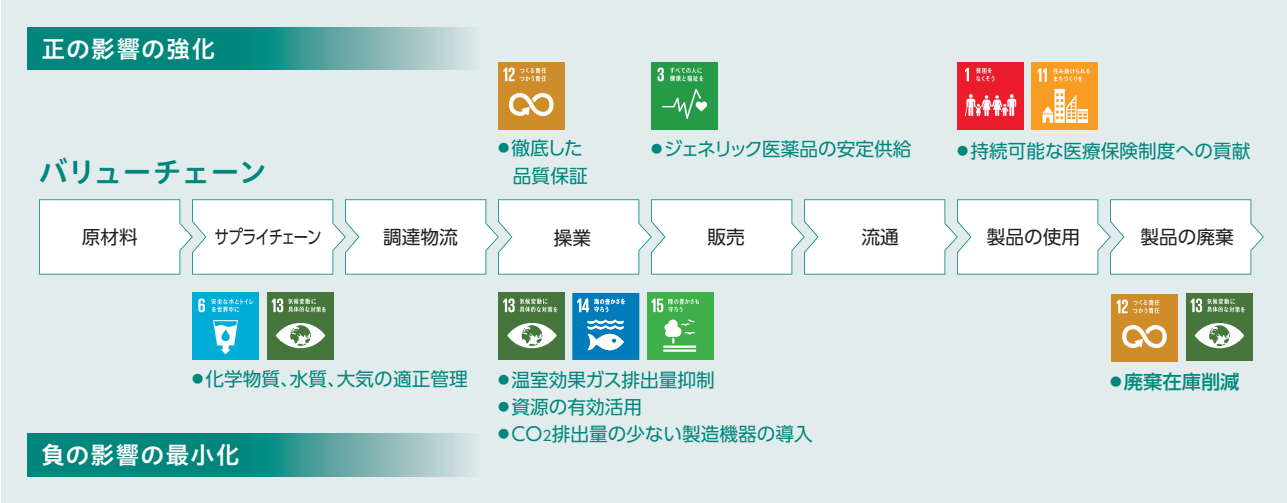
コーポレートガバナンスの強化

コーポレートガバナンスについては、これまで創業家が経営を担ってきたこともあり、やや遅れていた部分が残っていたと認識していますが、この度、「指名・報酬等ガバナンス委員会」を設置し、運用していく段階にきました。社外取締役の委員を中心に、客観的な観点から役員の選任・解任および評価に関する議論が行われるとともに、世間の報酬水準を勘案したインセンティブが働く制度設計により外部からの優秀な人材の招聘が可能となり、当社の企業価値向上に資することを期待しています。

環境への貢献

自社の国内工場での環境対策については長らく講じてきましたが、原薬の製造工程についても常々考えています。医薬品のサプライチェーンは非常に長く、現在、それぞれのプロセスにおける環境対応コストが積みあがり、原価高騰にもつながっています。しかし、こうした環境投資をしていない原薬を使う訳にはいかず、原産国※の情報開示も含めて、グリーン調達にも取り組んでいきます。

※2019年7月12日公開

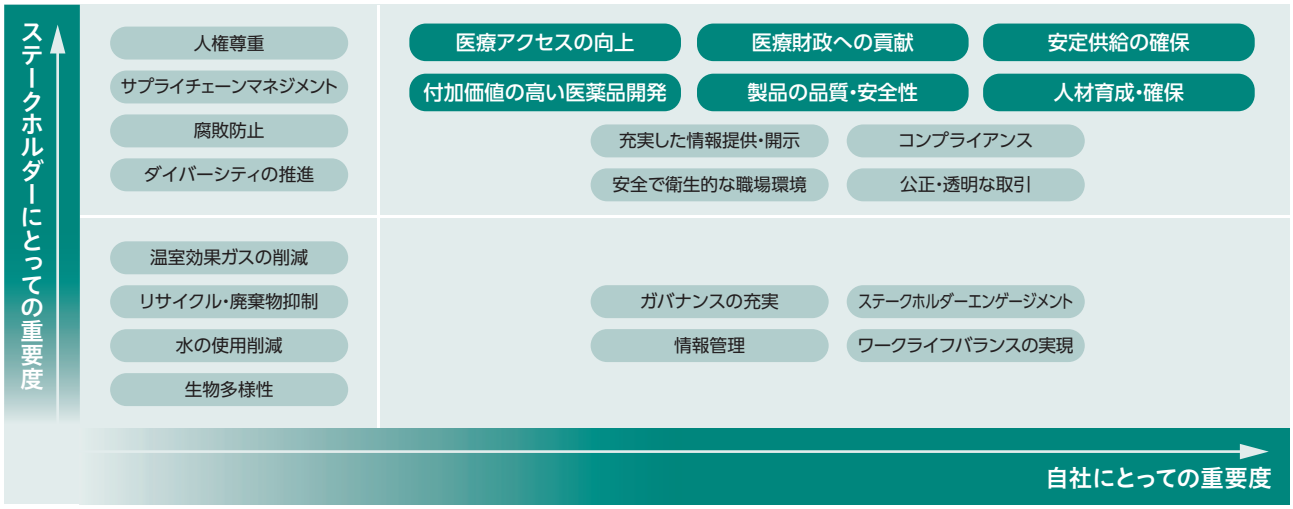


健康経営と社員の多様性

当社は経済産業省の「健康経営優良法人(大規模法人部門)」に2年連続で選定されたほか、GPIF※が活用する指数の1つであるMSCI日本株女性活躍指数の構成銘柄への選定に加え、2019年にはグローバルESGスタンダードとして代表的な指標であるFTSE4Good Index Seriesの構成銘柄にも選定されました。これらは、当社の健康増進や女性活躍への取組みが評価されたものですが、社員の健康・ワークライフバランスの向上など、労働人口が減少していく中で、社員の働き方・職場づくりにおいて、さらなる工夫と改善の努力が必要と考えています。また、ダイバーシティという点では外国人の採用も進めていかねばなりません。原薬などは海外に依存しているところが多く、優秀な外国人にも仲間に加わっていただき、国際化に対応していく必要があります。

※GPIF:年金積立金管理運用独立行政法人の略称で世界最大級の年金基金

マテリアリティ（重要課題）の特定



人財育成について

「販売情報提供活動に関するガイドライン」が、2019年4月に公布、10月から施行されます。これによってMRが可能な情報提供はかなり制限されますが、だからこそ、これまで以上にお客さまとの信頼関係を築けるMRの存在が必要だと思います。AIが人間の仕事の半分を奪おうとしている時代に、人がやるからこそ価値のある仕事があり、まさしくMRはその代表格だと思います。だからこそ、人材育成を当社の強みとしていけば、ますます当社のブランド力、企業力が高まっていくものと考えています。

持続的成長に向けて

2019年、おかげさまで当社は創業90周年を迎えました。ここまで当社が続いてきたのも、すべては「なによりも患者さんのために」を実践し、目線をエンドユーザーに置いてきたことにあると思います。

やはり、医薬品の製造販売会社として、常に真心を込めた製品を作り続けることが、次の100周年、そしてまた、その先の100年の持続的成長につながると信じており、幸いUpsher-Smithも常に患者さんの視点に立った経営を続けています。

こうした思いが、次の世代にしっかりと伝わるように取り組んでいかねばなりません。そのためには、今の私たちが、そしてこれから先の社員たちが何事にも手を抜かず、きちんと医薬品づくりをやっていく。ユーザーに喜ばれることをやっていく。信頼と信用を裏切らない。これを愚直にやっていくことに尽きると思います。

Rusty Fieldからのメッセージ

President & CEO（Upsher-Smith）
Rusty Field

100年という節目を迎えて

2019年は、Upsher-Smithが高品質で生活の質を高める医薬品を必要とする患者さんに届け続けて100年という節目の年を迎えることになりました。100年にわたり、私たちは、すべてのヘルスケア関連のパートナーに対して、高水準なサービスの提供と強固な業界関係の構築、そして安全で信頼できる製品の供給を確保してきました。私たちが、米国の幅広いお客様に対してさらなる多様な製品を提供していくに当たって、この長く豊かな歴史は未来の成功に向けて弾みをもたらすものであります。

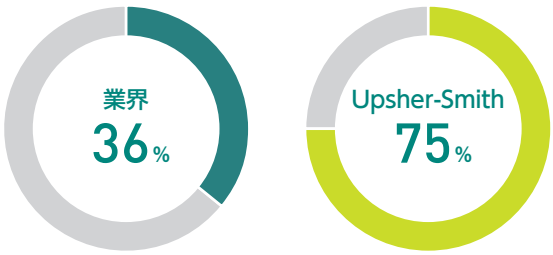
2018年度の業績については、EBITDAとキャッシュフロー目標を含む高レベルの財務目標を達成できたことを謹んで報告いたします。また、2018年度は、FDAが承認したANDA製品のうち業界全体では36%しか上市されなかったところ、私たちはANDA承認された自社製品のうちの75%を市場に投入し、製品ポートフォリオを拡大・多様化することができました。

2018年は、米国のジェネリック医薬品業界の転換期となった年でもありました。厳しい価格下落圧力が4年近く続いた後、ジェネリック医薬品の価格下落は、年間1けた台半ばの下落で落ち着き始めましたが、業界全体の競争は依然として激しく、各社は業績予想の修正をしなければならず、また、人員削減、工場閉鎖、製品の市場からの撤退、企業統合といった経費削減戦略に重点を置かなければなりませんでした。これに加え、FDAが2014年以降ANDA承認を加速させていることで、さらに多くの企業が米国のジェネリック医薬品市場に参入するにつれ、競争を激化させることにつながりました。このような厳しい試練にもかかわらず、今後来たる数年間の業績にプラスの影響を与えうる動向がいくつかあります。多額の負債と利益率の低下という経済的な現実を背景に、いくつかの企業では特定の製品市場から撤退、あるいは承認された製品の発売を遅らせる、といった財務上の決定を下しています。

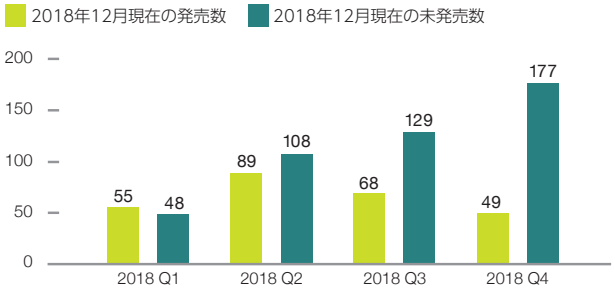
2018年は、ANDA承認された723製品のうち12月までに発売されたのはわずか261製品と、FDAで記録的なANDAからの撤退が見られましたが、こうした動向によって、機敏な企業が新たな市場に参入し、市場シェアを拡大し、競争力のある製品を市場投入するという新たな機会が創出されています。

今後の持続的成長を確かなものとしていくために、私たちは

承認品目に対する上市割合



ANDA承認数：四半期ごとの発売／未発売製品数



出典: FDAおよびIQVIA資料から作成

経費削減をはじめ、持続的成長確保に密接に関連する数多くの戦略を駆使していきます。私たちは、組織全体の規模の適正化を行い、効率性を高め、予想される収益に見合う費用となるよう調整していきます。こうしたコスト管理の取組みによって、短期的な純利益を望ましいレベルに引き上げ、将来の成長のために投資できるようキャッシュフローを増やしていきます。

持続的な成長のために

私たちはジェネリック医薬品とブランド医薬品の両方の機会を積極的に追い求めているため、投資する方法の1つとして製品獲得が挙げられますが、私たちの営業部門が有する販売能力をより効果的に活用できるブランド品目をターゲットにしています。2019年7月、FDA承認済である片頭痛の急性期治療薬2製品をDr. Reddy's Laboratories社から獲得しましたが、これらは、私たちの現在のポートフォリオにとって最適な品目です。点鼻液と注射液の剤型が追加されたことで、これまで当社が確固たる地位を築いてきた市場においてさらなる成長を加速させることができるからです。同時に、生産能力を高め、競争力を維持するためにインフラへの投資も行っています。“Keystoneプロジェクト”という取組みを通じて、近代的かつ効率的で質の高い製造施設を建設し、3年後には純利益を大幅に増やす予定です。
私たちが前進していくにつれて、既存のパイプラインをはじめとして、いくつかの進行中の課題に対処していく必要があります。私たちが目標とする市場シェアを伸ばしている一方、医薬品の価格や利益率は予想を下回ってきています。厳しい市場環境が続くことを予想していますが、当社を成功に導くための施策を講じてきました。今後、沢井製薬の協力を得て、パイプラインの自律的成長を目指しています。これから3～4年、そしてそれ以降にかけての成長を牽引するものとして新規投資を増やしていきます。このように、私たちのビジョン・ステートメントにおいて誓約されているとおり、持続的な成長を実現していく考えです。そして、進化しつづける市場に直面しても、より多くの人々に「『より良い』を提供する」ことを目指しています。
この取組みにおいて、私たちは沢井の駐在員の貢献により多大な恩恵を受けました。米国市場に対する自らの理解を深めるために、また、沢井製薬の知識・文化と目標を私たちのメイプルグローブにある本社にもたらすために、はるばる海を越えて来てくれたこの駐在員チームは、当社と沢井製薬の事業を統合する貴重な人財であり、日本の同僚に情報を伝える上でも重要な役割を果たしてくれています。
統合の複雑なプロセスの管理を手助けし、Upsher-Smithをさらに革新的で成長重視かつグローバル指向の未来に向けて導く

という自らの任務を超える働きをする駐在員チーム全員に私は感謝したいと思います。

次の100年を見据えて

Upsher-Smithが成長するにつれ、地域コミュニティへの関わりを優先させ続けることが大切です。当社は、当社、薬剤師および当社製品による治療を頼りにする人々との間に、ともに地域で暮らしている感覚が湧きおこるようなプログラムを支援しています。Upsher-Smithは、薬局業界で毎年認められるリーダー表彰への後援、数多くの非営利団体活動への積極的な参加・支援、その他企業スポンサーシップ、医学教育助成金、臨床研究および慈善寄付といった活動に誇りをもっています。当社の従業員は、地域コミュニティ活動で活躍しており、また、満たされていない患者さんのニーズをよりよく理解するための手段として、地域の団体と一緒にボランティア活動を行うことが奨励されています。

長期的な成功に重点を置く私たちの考え方を理解・共有してくれる沢井製薬のような親会社を持つことができ、Upsher-Smithは幸運だと思います。また、コア事業に投資し、生産能力を高め、事業プロセスを改善するために必要な手元資金を確保することに力を入れられます。次の100年を見据えるに当たり、私たちが成し遂げたこれまでの成果を振り返るだけでなく、すべてのパートナーと協力して、より健康的な世界につながる製品をお届けすることを目指します。

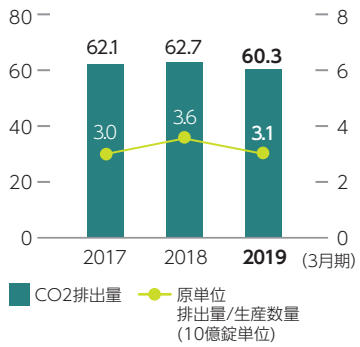
CELEBRATING 100 YEARS 1919 2019
A Century of Serving Patients

社会的課題の解決に貢献し、持続可能な社会の実現を目指します。

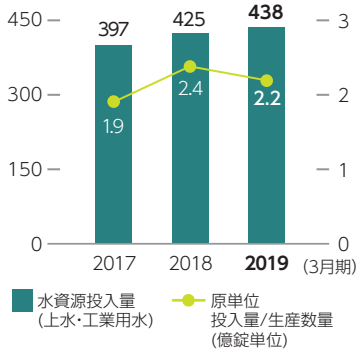
現在、『少子高齢化社会の急速な進展』と『医療の高度化』などに伴う
医療費の増大が深刻な社会的課題となっています。
当社では、「なによりも患者さんのために」の企業理念のもと、
先発品より安価にもかかわらず質を落とすことなく、
付加価値を高めたジェネリック医薬品の専業メーカーとして
普及・浸透に取り組み、患者さんの負担軽減と利便性向上に努めてまいりました。
これからも、企業理念「なによりも患者さんのために」を実現するために、
「沢井製薬の事業活動そのものが社会貢献である」という考え方のもと、
社員一人ひとりのCSR意識向上を図り、事業を通じた取組みと
事業プロセスにおける取組みを通じて、
持続可能な社会の実現に貢献することを目指してまいります。

企業理念のひとつである「人々の健やかな暮らしを実現する」にあたり、ジェネリック医薬品を提供する企業として、地域・社会と連携した地球環境の保全に取り組んでいます。

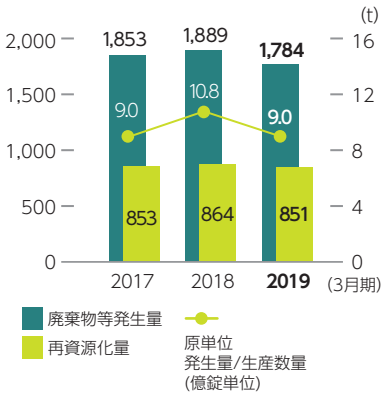
CO2排出量 (kt-CO2)



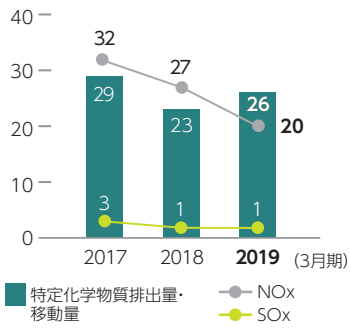
水投入量 (千㎥)



廃棄物等発生量/再資源化量

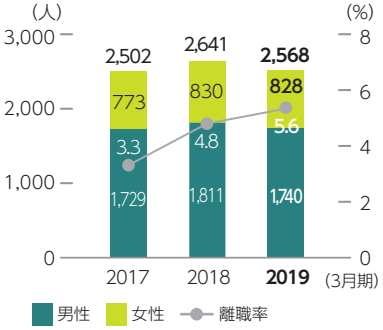


化学物質等 (t)

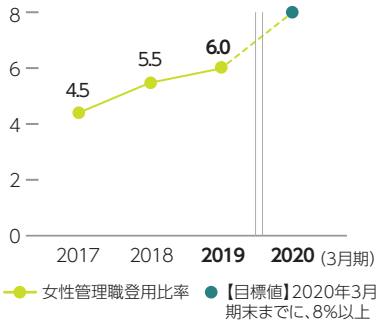


事業を通じた社会への貢献と地域社会への様々な社会貢献活動に取り組んでいます。

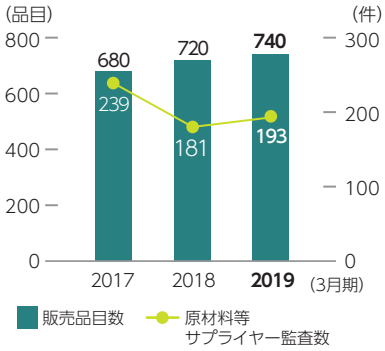
従業員の状況(日本のみ)



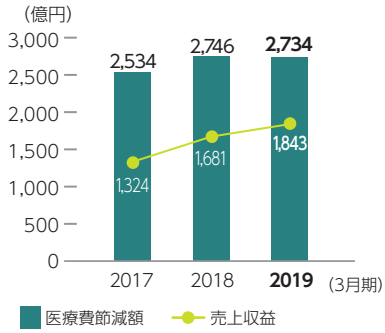
女性管理職登用比率(%)



製品・安定供給

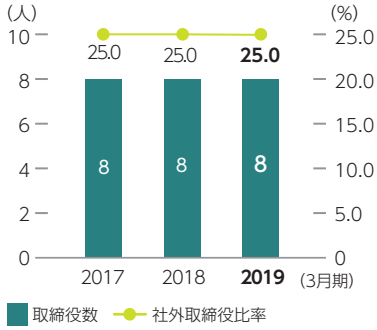


医療費節減額

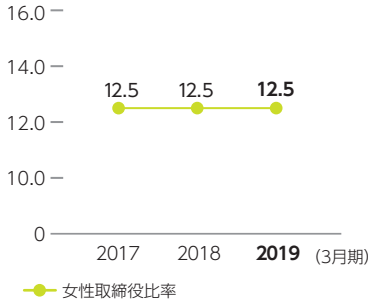


持続的な成長および中長期的な企業価値の向上並びに公正で透明性の高い経営の実現に向け、コーポレート・ガバナンスの充実を重要な経営課題として位置付けています。

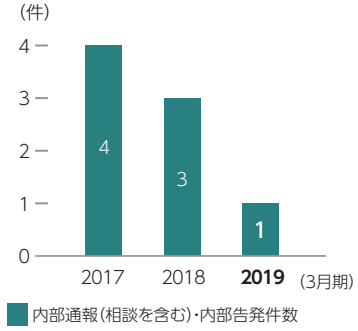
取締役数(うち社外取締役比率)



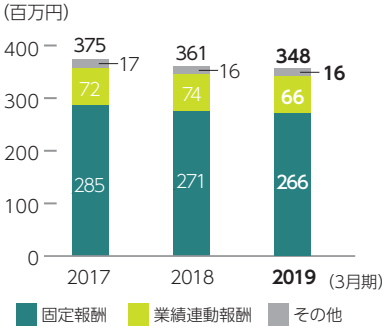
女性取締役比率(%)



内部通報(相談を含む)・内部告発件数



社内取締役の報酬総額の推移



「生物多様性民間参画パートナーシップ」への参加

日本経済団体連合会の「生物多様性宣言」に賛同し、「生物多様性民間参画パートナーシップ行動指針」に沿った生物多様性に配慮した事業活動に努めています。

「生物多様性民間参画パートナーシップ」行動指針

1.	経営者の責務	持続可能な社会の実現に向け、自然の営みと事業活動とが調和した経営を志す
2.	グローバルの視点	生物多様性の危機に対して、グローバルな視点を持って行動する
3.	自主的取組み	生物多様性に資する行動に自発的かつ着実に取り組む
4.	環境統合型経営	環境統合型経営を推進する
5.	自然資本を活かした地域の創生	自然への畏敬の念を持ち、自然資本を活用した地域の創生に貢献する
6.	パートナーシップ	国内外の関係組織と連携・協働する
7.	環境教育・人材育成	生物多様性を育む社会づくりに向け、環境教育・人材育成に率先して取り組む

絶滅危惧種「イタセンパラ」保全活動への参加

イタセンパラとは、タナゴの一種で国の天然記念物に指定され、絶滅危惧種となっている魚。昔は淀川でたくさん見られましたが、一時は観測できないほど激減。淀川のシンボルフィッシュです。
当社の発祥の地にほど近い大阪市旭区の城北ワンドで、年2回外来魚の駆除や河川敷の清掃を行っています。

「全社一斉清掃活動」の実施

全事業所を対象に事業所付近の清掃を行い、一年を通じて継続的に実施しています。

2018年度実績

のべ実施回数 **40回**

のべ参加人数 **926人**

回収ゴミ量累計 **約1,700リットル**

「環境マガジン」の発信

従業員の環境意識の向上を図る目的で、環境に特化した月次発行の社内誌「環境マガジン」を全従業員を対象に発信しています。
社内の環境に関する取組みや年度目標などを共有し、国内外の環境についての問題・話題等を取り上げて、わかりやすく解説しています。

廃棄物の削減

当社では、産業廃棄物の最終処分量の削減を推進しています。2018年度の工場における最終処分率は、目標値4.37%のところ、実績値2.75%であり、大幅に目標を達成することができました。また、新たに2工場がゼロエミッションを達成し、廃棄物削減に向け努力しています。

VOICE

持続可能な社会を実現するために

当社では、行動基準第7章で“地球環境とともに”を掲げており、持続可能な社会を実現するために、従業員一人ひとりが環境問題を認識し、地球環境の保全に貢献できるよう、CSR地球環境チームが企画・推進に取り組んでいます。月次発行の社内誌「環境マガジン」を通じて従業員の意識や理解を高めるとともに、ボランティア保険に加入することで従業員が生物多様性への取組み等のボランティア活動に、より参加しやすいような環境整備にも努めています。

CSR地球環境チーム

「WorldStar Awards」を受賞

当社が製造販売している骨粗鬆症治療剤『ミノドロン酸錠50mg「サワイ」』が、世界包装機構（WPO：World Packaging Organisation）が主催する世界的な包装コンテストにおいて「WorldStar Awards」を受賞したほか、「2018年日本パッケージングコンテスト」において「アクセシブルデザイン包装賞」を、「Asia Star 2018 Awards」においても「CONSUMER PACKAGE部門」で受賞しました。高齢で力の入りにくい患者さんでも、カードを折り曲げることで錠剤を取り出すことができることに加え、表面にお薬を飲む日を記入する欄や、服用日を忘れないようカレンダーに貼ることができるシールも備え付けた点が国内外から高い評価を受けました。今後も、患者さん、特に高齢者や障がいをお持ちの方に優しい包装設計や製剤工夫に努めてまいります。

Sawai Web School

当社では、自己研鑽意欲と能力溢れる人財が活躍できる環境づくりに努めています。
2017年に導入した社内教育システム“Sawai Web School”が、2018年度から本格的に活用され、導入後1年でのべ約1万人もの社員がeラーニングを受講し、集合研修の10倍にあたる教育機会を提供することができました。人事部のデータベースとの緻密な連携による受講対象者管理やスマートフォン等による社外からの受講も可能であり、非常に使い勝手が良いため、人事部の教育研修のみならずMR研修やコンプライアンス教育等他部門主催の教育・研修にも利用されています。

感染症根絶への取組み

SDGsのターゲットにも掲げられていますが、結核やエイズ等の感染症への対処・対策の重要性を当社では認識しており、医療関係者だけでなく、患者さんやその家族にも理解していただくため、従来から結核対策啓発ビデオやエイズ予防啓発ビデオの制作・寄贈、医療映画「グローバルヘルス実現のために」の制作への協賛、その他寄付等の活動を行ってきました。結核を中心とした胸の病気をなくして、健康で明るい社会をつくるための「複十字シール運動」を実施している公益財団法人 結核予防会から、この度、当社の貢献に対して感謝状が授与されました。

複十字シール運動キャラクター「シールぼうや」

労使協調

2018年度に発足した「労使働き方改革委員会」は、同年9月27日、澤井社長に対して次の6つの課題解決を提言しました。

【取組課題】

- 業務に合った勤務体系の見直し
- 労働時間の短縮・効率化
- 業務の脱属人化
- 能力開発の強化
- 組織の新陳代謝促進
- 組織間、上司部下間の情報共有円滑化

薬価制度抜本改革の影響で製薬業界を取り巻く状況が大変厳しくなることが予想される中、「生産性向上」と「ワークライフバランスの推進」の課題解決に向け、労使が協調して取り組んでいます。

「MSCI日本株女性活躍指数（WIN）」の構成銘柄に選定

世界最大級の年金運用機関である年金積立金管理運用独立行政法人（GPIF）が、非財務価値であるESGの取組みに基づいた投資を行うために活用する指数の1つとして採用している「MSCI 日本株女性活躍指数（WIN）」の構成銘柄に当社が選定されました。

これは、女性の雇用、継続、昇進および多様性の推進において、業界をリードしている企業が選定されるものです。当社は、ダイバーシティを積極的に推進し、新たな発想や価値を創造するとともに、相互の立場を尊重したコミュニケーションとチームワークにより、風通しが良く一体感のある企業風土をつくることに努めています。

社会課題解決に向けた動画

当社は、少子高齢化の進行と健康寿命の延伸を社会課題の1つと捉えています。少しでも課題解決のきっかけになることを目指し、関連するWeb動画を作成・公開しました。

1つは、薬を飲む際にぐずる子どもが、楽しく飲んでもらえるような内容になっており、薬タイムを少しでも楽しい時間に変えるとともに、将来を担う子どもを育てるパパ・ママの悩み解消に向けた当社の願いも込めています。もう1つは、普段なかなか口にできない親の「老い」に関わる本音を答えた問診票をもとに、親子が時間を割いてじっくり対話する内容となっています。当社は、今後も課題解決に向け社会に働きかけていきます。

VOICE

ピンクリボンアドバイザーの認定を取得

当社「オンコロジー・病院営業推進室」メンバーは、乳がんに関する理解を深め、乳がん患者さんの気持ちに配慮した情報提供を行うことを目指し、認定NPO法人乳房健康研究会が運営するピンクリボンアドバイザーの認定を取得しました。今後も乳がんの知識を高めるのみならず、患者さんやご家族などの気持ちに寄り添った真心の対応に努めていきたいと思います。

ピンクリボンアドバイザーの認定証を手にしたオンコロジー・病院営業推進室メンバー（一部）

取締役（2019年6月30日現在）

代表取締役会長

澤井 弘行

1963年 4月 当社入社
1968年 8月 常務取締役
1978年 4月 代表取締役専務
1988年 9月 代表取締役社長
2008年 6月 代表取締役会長（現在）

永年にわたるジェネリック医薬品の普及啓発に対して旭日中授章により功労が認められるなど、ジェネリック医薬品事業に精通しています。

代表取締役社長

澤井 光郎

1989年 1月 当社入社
2000年 6月 取締役営業本部副本部長兼営業企画部長
2002年 6月 常務取締役営業本部長兼営業企画部長
2005年 6月 専務取締役営業本部長
2008年 6月 代表取締役社長（現在）

ジェネリック医薬品事業に精通しており、取引先をはじめステークホルダーとの関係構築に努めるなど、企業理念経営による企業価値向上を牽引しています。

取締役 専務執行役員 戦略企画部長
兼 研究開発本部管掌

澤井 健造※

1995年 4月 住友製薬株式会社（現大日本住友製薬株式会社）入社
2001年 4月 当社入社
2010年 6月 取締役戦略企画部長
2013年 6月 取締役常務執行役員戦略企画部長兼営業本部副本部長
2017年 6月 Upsher-Smith Laboratories, LLC Chairman（現在）
取締役専務執行役員戦略企画部長兼営業本部管掌
2018年 6月 取締役専務執行役員戦略企画部長兼研究開発本部管掌（現在）

ジェネリック医薬品事業に精通しており、中長期経営計画、海外戦略、提携、広告宣伝等当社グループの中期的成長への戦略策定力と実行力を有しています。

取締役 常務執行役員 管理本部長

末吉 一彦※

1980年 4月 株式会社住友銀行（現株式会社三井住友銀行）入行
2012年 4月 当社入社
経営管理部長
2017年 6月 Upsher-Smith Laboratories, LLC Executive Administration（現在）
2018年 2月 上席執行役員管理本部副本部長兼経営管理部長
2018年 6月 取締役常務執行役員管理本部長（現在）
メディサ新薬株式会社取締役（現在）
化研生薬株式会社取締役（現在）

永年の実務経験から財務・会計と経営に関する専門性を有しており、コンプライアンス・CSRを含めガバナンス全般にも精通しています。

取締役 常務執行役員 信頼性保証本部長

寺島 徹※

1984年 4月 住友化学工業株式会社（現住友化学株式会社）入社
1984年10月 住友製薬株式会社（現大日本住友製薬株式会社）入社
2016年 1月 当社入社
2016年 6月 執行役員信頼性保証本部長
2017年 6月 取締役執行役員信頼性保証本部長
2018年 6月 取締役上席執行役員信頼性保証本部長
2019年 6月 取締役常務執行役員信頼性保証本部長（現在）

医薬品の研究開発・生産・品質管理・薬事等に関して豊富な知識と業務経験を有しており、当社の総括製造販売責任者を務めています。

社外取締役

東堂 なをみ

1984年 6月 医師免許取得
1984年 7月 大阪大学医学部附属病院勤務
1987年 7月 一般財団法人大阪府警察協会大阪警察病院勤務
1990年 7月 公益財団法人日本生命済生会付属日生病院（現公益財団法人日本生命済生会日本生命病院）勤務
2002年 1月 大阪鉄商健康保険組合健康管理室勤務（現在）
2007年 1月 日本医師会認定産業医資格取得
2015年 6月 当社取締役（現在）

医師としての豊富な専門知識や経験等を有しており、患者さんや医療従事者等の観点を含む独立した立場からの有用な助言を行っています。

社外取締役

小原 正敏

1979年 4月 大阪弁護士会弁護士登録
吉川綜合法律事務所（現きっかわ法律事務所）入所（現任）
1986年 8月 米国ニューヨーク州弁護士登録
2004年 4月 近畿弁護士会連合会理事
2017年 4月 大阪弁護士会会長、日本弁護士連合会副会長
2018年 1月 帝人フロンティア株式会社社外取締役（現在）
2019年 6月 当社取締役（現在）

日米の弁護士として豊富な経験と高度な法的専門知識を有するほか、他社の社外取締役の経験も活かし、独立した立場から有用な助言を行っています。

※執行役員を兼務

監査役（2019年6月30日現在）

常勤監査役

坪倉 忠男

2008年 7月　当社入社
　　経営管理部長
2012年 4月　総務部長
2018年 6月　常勤監査役(現在)

当社の経営管理部門や総務部門の責任者としての業務経験を活かして監査を行うとともに、常勤監査役として監査役会の運営や取締役会との窓口を務めています。

監査役

松永 秀嗣

2005年10月　当社入社
2008年 4月　人事部長兼システム部長
2012年 4月　顧問
2012年 6月　常勤監査役
2018年 6月　監査役(現在)

当社の人事部門や情報システム部門の責任者としての業務経験や当社の常勤監査役としての経験を活かした監査を行っています。

社外監査役

友廣 隆宣

1991年 4月　弁護士登録 小越・滝澤法律事務所(現神戸海都法律事務所)入所
1994年 4月　神戸海都法律事務所パートナー(現在)
2016年 6月　当社監査役(現在)

弁護士としての豊富な専門知識や経験等を有しており、社外監査役として独立した立場から有用な助言や監査を行っています。

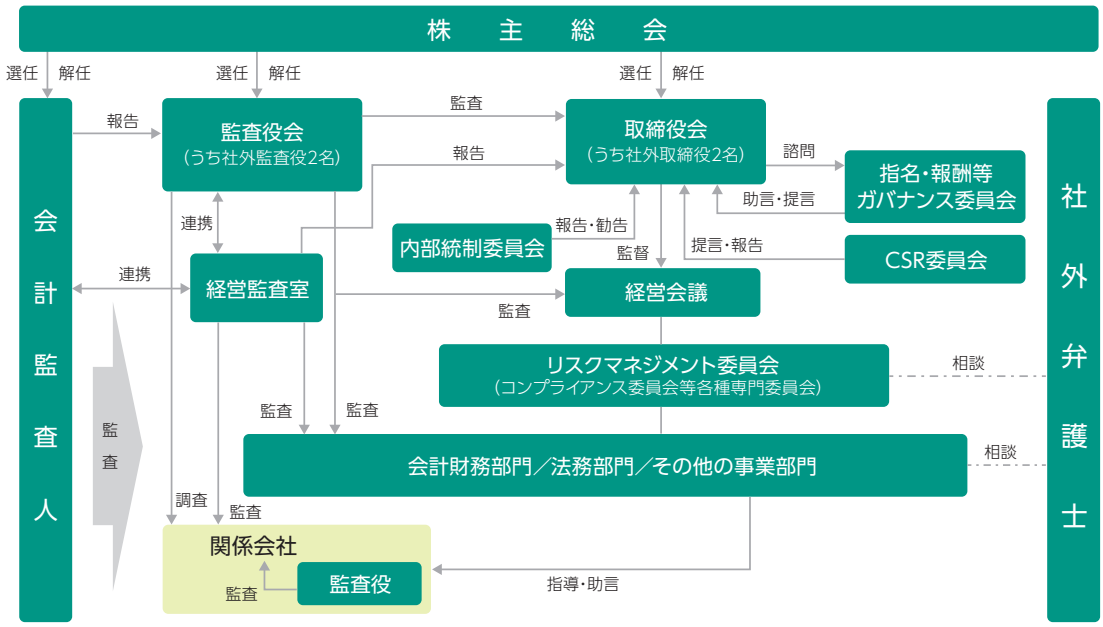
社外監査役

平野 潤一

2013年 7月　大阪国税局調査第二部調査総括課長
2014年 7月　東淀川税務署長
2015年 7月　姫路税務署長
2016年 8月　税理士事務所開設
2017年 6月　当社監査役(現在)

姫路税務署長を経て税理士事務所を開設され、財務及び会計に関して相当程度の知見を有しており、独立した立場から有用な助言や監査を行っています。

▌コーポレート・ガバナンス体制模式図



コーポレート・ガバナンスの取組み

基本的な考え方

当社は、持続的な成長と中長期的な企業価値の向上を図るために、外部環境の変化に適切かつ迅速に対応する意思決定と業務執行のできる経営体制を構築するとともに、公正さと透明性の高い経営を実現していくにあたり、コーポレート・ガバナンスの充実を重要な経営課題として位置付けています。

取締役会の実効性分析・評価

当社の取締役会では、自由闊達かつ慎重な議論を経て決議に至っているものの、経営陣幹部・取締役の指名・報酬の決定等については、より慎重な検討を図ることが必要であるとの分析・評価に至り、指名・報酬等ガバナンス委員会を設置し、さらなる独立社外取締役の適切な関与・助言を得られるようにしました。

指名・報酬等ガバナンス委員会

委員は、取締役会の決議で選定された取締役で構成され、3名以上かつ、その半数以上は独立社外取締役であることを要件としています。また、審議対象事項と特別の利害関係を有する委員（自身を含む）はその決議に加わることができないことや取締役会が委員会の助言・提言を十分に尊重することを要件にしているため、従来よりも客観的な観点からの判断が確保されています。経営陣幹部の選任・解任、最高経営責任者（CEO）等の選定・解職、最高経営責任者（CEO）等の後継者計画及び経営陣幹部・執行役員の報酬並びにこれらの基本方針、規則及び手続等が主な審議対象です。

役員報酬

指名・報酬等ガバナンス委員会の設置に伴い、役員報酬内規を改定しました。取締役（社外取締役を除く）の報酬は、固定報酬、業績連動報酬及びストックオプションで構成されます。業績連動報酬の評価指標の1つとして、営業利益から非経常的な要因による損益や研究開発費等の投資的な経費を差し引く前の「投資的経費差引前コア営業利益」を採用しております。また、定量的な評価項目だけでなく定性的な評価を含めることで、中長期的かつ持続的な企業価値向上に資するインセンティブとなり、優秀な経営人材の確保と過度のリスクテイク抑制を図っています。

コンプライアンス

2018年度はコンプライアンス委員会（社長が委員長）を年4回開催するとともに、セクハラ防止を中心とした人権尊重テーマのほか情報セキュリティについてeラーニングや情報セキュリティニュース配信による教育を定期的に実施しました。2019年度は、社長による不祥事撲滅宣言が発せられ、5月以降毎月全従業員対象のコンプライアンスeラーニングを実施予定にしています。

リスクマネジメント委員会

2018年度はリスクマネジメント委員会（社長が委員長）を2回開催しました。毎年、18種類に分類したリスクごとに重要度と影響度を見直し、リスク評価シートを活用して当社リスクの分析・評価を行うとともに、その対応策も見直すことで当社の経営資源の毀損の最小化を図っています。

リスク情報

主なリスクとして以下のものが挙げられます。これらのリスクが顕在化した場合、当社グループの経営成績・財政状態に影響を与える可能性があります。

項目	主なリスク内容
「医薬品医療機器等法」等による規制	当社グループは「医薬品医療機器等法」等関連法規の規制を受けており、事業所所在の各都道府県の許可・登録・免許及び届出が必要です。このような医薬品製造販売業の許可等に関して法令違反があった場合は、監督官庁から業務停止、許可等の取り消し等が行われる可能性があります。
薬価制度及び医療制度の変更	これまで、2年に1回、市場実勢価に基づく薬価改定により医療用医薬品の薬価が引き下げられてきましたが、医療費の適正化を目的として薬価制度や医療保険制度が更に変更される可能性があります。
知的財産に関する訴訟	ジェネリック医薬品の先発品には物質・用途特許の期間満了後も複数の特許等が残っていることが多く、当該特許等に基づき訴訟を提起される可能性があります。
競合等の影響	多数のメーカーがジェネリック医薬品市場に参入するほか、先発品メーカーが、AG*の投入等特許満了後も諸施策を講じて市場シェア低下への対応に努めています。その動向次第では当社が計画していた売上高や利益が確保されない可能性があります。
製品回収・販売中止	ジェネリック医薬品は、基本的には未知の重篤な副作用が発生するリスクは極めて低いものです。しかしながら万一予期せぬ新たな副作用の発生、製品への不純物混入といった事故が発生した場合は、製品回収・販売中止のほか、当該事故等の内容によっては製造物責任を負う可能性があります。
災害等による生産の停滞、遅延	当社グループは、複数の都道府県に生産拠点を配置していますが、自然災害、技術上・規制上の問題等の発生により、生産拠点の操業が停止した場合、製品の供給が停止する可能性があります。 また、重要な原材料については、特定の取引先から供給を受けているものがあり、災害等によりその供給が停止し、その代替が困難となる可能性があります。
グローバル事業展開等	当社グループは、従来から持続的な成長を目指し、海外展開、資本提携・企業買収等による新規事業の展開を検討しており、事業採算性のほか関連法令・政治経済情勢を含め十分な調査に努めておりますが、当初の想定を超える予期せぬ事情変更により投資に見合う効果が得られない可能性があります。
企業買収等	当社は2017年4月20日に、1,050百万米ドルの対価により、Upsher-Smithの買収に合意し、5月31日に買収が完了しましたが、このような企業買収等を行った場合、経営環境や事業の変化、統合の進捗遅延、デューデリジェンスにおいて判明しなかった情報等に起因して、買収において期待していた効果が得られない可能性があります。
情報管理	当社グループは、社内外の個人情報・営業秘密その他多くの重要な情報を保有しております。ITセキュリティ対策を実施する等、情報管理の徹底に努めていますが、システム障害や事故等により漏洩、改ざん、喪失等が発生する可能性があります。
その他	上記のほか、金融市況・為替変動、コンプライアンスを含むコーポレート・ガバナンス、環境問題等、様々なリスクがあり、ここに記載した以外のリスクが発生する可能性があります。

＊AG（オーソライズド・ジェネリック）：先発品メーカー等の特許権者が、他社に対し特許権等の使用を許諾し、当該他社が上市・販売するジェネリック医薬品。

社外取締役 メッセージ

医薬品分野における社会貢献を通じた国際競争力の強化と企業価値の向上を目指して

社外取締役 小原 正敏

近時、企業の経営におけるCSR（企業の社会的責任）やESG（環境・社会・ガバナンス）の重要性に対する認識が高まっています。より良く、住みやすい社会とするためには、企業も社会の一員として、従前にも増して社会に貢献することが求められるようになってきているのです。このような中にあって、コーポレート・ガバナンスのあり方についても、株主利益の増大だけではなく、顧客（当社の場合は、患者さん・医療従事者の皆さん）・従業員・取引先・地域社会などへの配慮が求められるようになり、企業価値の評価も、それらを踏まえた長期的・持続的価値が重視されるようになってきています。当社は、これまでジェネリック医薬品（GE）のリーディングカンパニーとして、患者さん・医療従事者の皆さんに、安心して使用していただける高品質な医薬品を提供することを通じて、社会に貢献をしてきました。また、急速にグローバル化する社会にあって、米国のGE企業の買収などを通じて、米国を中心とした世界のGE分野をリードする会社への変革に取り組んでいます。

他方で、医薬品分野は、患者さんの生命・健康に直接結びつくだけに、各国で様々な薬事規制や厳しい品質基準が定められており、その遵守が求められているなど、事業活動に伴う様々な制約があり、リスクも小さくありません。

私は、社外取締役として、これまでの弁護士としての経験を踏まえつつ、当社の監査役・監査法人・内部監査部門との緊密な連携と情報共有の下、原薬の調達から医療機関への納入までのサプライチェーンも含めた法令遵守と経営における公正なガバナンスの持続、そして国際競争力の強化に少しでも寄与し、当社が、その事業活動を通じて、社会に貢献し、企業価値を向上させることができるよう、誠実にその職責を果たしたいと考えています。

業界再編に備えて財務の健全性を維持しつつ、グローバルで持続可能な成長に資する財務戦略を推進します

取締役 常務執行役員　末吉 一彦

2018年度の財務ハイライト

2018年度の業績として、国内では厳しい薬価改定の影響を受けながらも、薬局市場を中心に「オセルタミビル」等の競合が無い新製品や高付加価値製品の販売に努めました。また、品質を維持向上しつつ、効率生産や原材料等の複数購買その他様々な経費削減を積極的に行い、コスト競争力の強化を図りました。米国においては、価格下落や競争激化等の厳しい環境の中、当社とUpsher-Smithが研究開発・知財戦略等でコラボレーションを進め、パイプラインの拡充に取り組みました。
この結果、売上収益は184,341百万円（前期比+9.7%）、親会社の所有者に帰属する当期利益は19,376百万円（同+38.2%）となりました。

連結業績

単位：百万円

	前連結会計年度（2018年3月期）	当連結会計年度（2019年3月期）	増減	増減率（%）
売上収益	168,068	184,341	+16,273	+9.7
コア営業利益	31,118	37,738	+6,620	+21.3
営業利益	22,209	25,798	+3,588	+16.2
税引前当期利益	20,251	25,666	+5,415	+26.7
親会社の所有者に帰属する当期利益	14,017	19,376	+5,359	+38.2

財務の健全性

薬価制度の抜本改革や、毎年薬価改定に伴う経営環境の悪化から、今後業界内で再編淘汰が進むと予想しています。来たるべき業界再編への機動的な対応とUpsher-Smithを含むグローバルでの持続可能な成長を図るため、強固な財務基盤の維持・確保に努めます。
安定供給が使命とはいえ毎年薬価改定時代に過剰在庫はハイリスクであるため、たな卸資産圧縮に取り組んだ結果、生産部門の効率改善やフリーキャッシュ・フローの大幅改善につながりました。

キャッシュ・フロー

単位：百万円

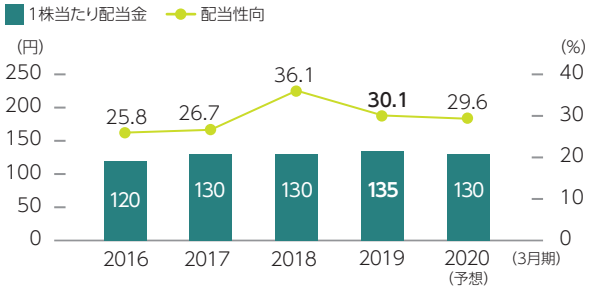
	2015年3月期	2016年3月期	2017年3月期	2018年3月期	2019年3月期
営業 CF	12,112	19,975	23,270	28,472	42,923
投資 CF	(14,123)	(22,937)	(18,827)	(127,900)	(16,820)
フリー CF	(2,011)	(2,962)	4,443	(99,428)	26,103
財務 CF	(921)	13,473	(6,761)	108,597	(9,513)
現金及び現金同等物の期末残高	22,603	33,096	30,771	39,992	57,067

※2018年3月期からIFRSを任意適用

株主還元

当社は、成長投資とのバランスに配慮するとともに毎期の連結業績、配当性向、その他の株主還元策等を総合的に勘案しながら、配当性向30%を目処に安定的かつ継続的な配当を行ってまいります。2019年3月期は、90周年記念配当5円を含む1株当たり年間135円（配当金総額約59億円）を株主の皆様に還元しました。

1株当たり配当金・配当性向



※2018年3月期からIFRSを任意適用　※2019年3月期は90周年記念配当1株当たり5円を含む

11カ年の主要財務データ

3月31日に終了した各会計年度

IFRS	百万円 2019	2018	2017	日本基準
売上収益	**¥184,341**	¥ 168,068	¥ 132,392	売上高
売上原価	**109,442**	98,628	80,548	売上原価
売上総利益	**74,899**	69,440	51,844	売上総利益
販売費及び一般管理費（研究開発費を含む）	**49,051**	47,264	28,497	販売管理費
営業利益	**25,798**	22,209	22,943	営業利益
税引前当期利益	**25,666**	20,251	22,757	税金等調整前当期純利益
親会社の所有者に帰属する当期利益	**19,376**	14,017	17,969	親会社株主に帰属する当期純利益
資産合計	**372,889**	358,453	225,609	総資産
たな卸資産	**63,449**	65,217	61,924	たな卸資産
流動負債合計	**70,350**	72,275	55,490	流動負債合計
非流動負債合計	**79,334**	83,737	28,882	固定負債合計
資本合計	**223,204**	202,441	141,237	純資産
営業活動によるキャッシュ・フロー	**42,923**	28,472	23,270	営業キャッシュ・フロー
投資活動によるキャッシュ・フロー	**(16,820)**	(127,900)	(18,827)	投資キャッシュ・フロー
財務活動によるキャッシュ・フロー	**(9,513)**	108,597	(6,761)	財務キャッシュ・フロー
現金及び現金同等物の期末残高	**57,067**	39,992	30,771	現金および現金同等物の期末残高
研究開発費	**16,671**	14,533	7,238	研究開発費
設備投資費	**10,709**	16,807	18,839	設備投資額
減価償却費	**16,280**	14,239	8,520	減価償却費
	%			
売上高研究開発比率	**9.0**	8.6	5.5	売上高研究開発費率
親会社所有者帰属持分当期利益率	**10.2**	8.7	13.4	自己資本利益率（ROE）
親会社所有者帰属持分比率	**53.4**	50.6	62.6	自己資本比率
	円			
1株当たり情報				**1株当たり情報**
基本的１株当たり当期利益	**¥ 442.62**	¥ 360.49	¥ 487.38	1株当たり当期純利益
希薄化後１株当たり当期利益	**442.32**	360.26	487.08	潜在株式調整後1株当たり当期純利益
1株当たり配当額	**135.00**	130.00	130.00	1株当たり配当額
1株当たり親会社所有者帰属持分	**4,551.50**	4,143.15	3,830.84	1株当たり純資産

注記：1. 2009年3月期は、潜在株式が存在していないため記載しておりません。
2. 設備投資額はキャッシュ・フローベースで計算しております。
3. 2013年10月1日に普通株式1株につき2株の割合で株式分割を行っております。従って、2014年3月期以前の1株情報については、株式分割を考慮し再計算した金額にて掲載しております。
4. 2018年3月期から国際財務報告基準（IFRS）を任意適用しております。
5. 2019年3月期の1株当たり配当額は、創業90周年記念配当金5円を含んでおります。

2017	2016	2015	2014	2013	2012	2011	2010	2009
				百万円				
¥132,428	¥123,492	¥105,454	¥ 89,824	¥ 80,503	¥ 67,603	¥ 63,853	¥ 50,070	¥ 44,284
80,309	71,858	60,048	48,353	42,511	34,411	33,736	26,275	25,156
52,119	51,634	45,406	41,471	37,992	33,192	30,117	23,795	19,128
31,486	28,449	24,718	22,380	20,607	18,188	16,531	15,276	14,461
20,633	23,185	20,688	19,091	17,385	15,004	13,586	8,519	4,668
19,871	23,092	20,298	18,990	18,098	14,928	12,289	8,372	4,320
15,914	17,156	14,053	12,193	12,022	9,026	7,183	4,982	2,439
221,539	206,492	166,180	149,348	127,843	123,400	117,056	81,236	72,320
61,777	55,668	44,663	39,182	29,529	25,780	21,218	18,081	13,588
54,876	50,078	42,209	39,097	30,105	26,932	25,811	25,441	20,911
29,063	30,692	11,572	8,949	36,258	37,893	40,382	9,537	9,703
137,600	125,722	112,399	101,302	61,480	58,575	50,863	46,258	41,706
20,628	19,975	12,112	13,422	12,256	7,814	5,937	7,907	3,169
(16,206)	(22,937)	(14,123)	(8,283)	(1,373)	(2,371)	(20,362)	(5,329)	(3,037)
(6,740)	13,473	(922)	(178)	(10,970)	(4,578)	24,756	348	1,027
30,771	33,096	22,604	25,537	20,584	20,671	19,805	9,474	6,548
10,208	8,019	6,110	5,170	4,551	4,317	3,902	3,593	3,409
16,194	17,775	13,251	7,353	4,599	4,599	2,805	5,370	2,841
8,645	7,044	5,863	4,989	3,793	3,389	3,066	3,025	2,709
				%				
7.7	6.5	5.8	5.8	5.7	6.4	6.1	7.2	7.7
12.1	14.4	13.2	15.0	20.1	16.5	15.1	11.8	6.2
62.0	60.8	67.6	67.8	48.0	47.4	43.4	54.5	55.4
				円				
¥ 431.65	¥ 465.57	¥ 382.26	¥ 365.18	¥ 386.71	¥ 285.25	¥ 228.04	¥ 158.66	¥ 77.66
431.39	465.25	381.85	330.41	318.17	235.07	203.67	158.43	—
130.00	120.00	105.00	95.00	85.00	70.00	55.00	35.00	27.50
3,722.90	3,405.20	3,053.29	2,755.29	2,027.15	1,846.84	1,605.16	1,408.83	1,275.53

沢井製薬株式会社

〒532-0003　大阪市淀川区宮原5丁目2-30
TEL: 06(6105)5711　FAX: 06(6394)7311
URL: https://www.sawai.co.jp

UD FONT