

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 2018

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 **720** 品目

生産能力
約 **155** 億錠

Sawai

なによりも患者

お問い合わせ
(約368,000件/年)に
対応する人数

19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

479人

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 **88** 億円

※IFRSベース



保有特許数

26 件



さんのために

医療費節減額

約 **2,746**
億円

¥

販売錠数

約 **106** 億錠

社会貢献力

低価格で高品質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

46%



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。

社会のできごと

1961
国民皆保険が実現

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。

2002
医師・薬剤師に対するインセンティブの導入

1984発売
37%
メコパラミン錠
発売当初、先発品はカプセル剤であったが、当社は飲みやすい錠剤を開発・上市。今でも当社品の市場シェアは高い。

2008
GE調剤体制加算の導入 (調剤基本料への加算)

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

2009発売

タムスロシンOD錠
特許を回避しつつ徐放性を確保するために非常に高度な技術を駆使し一番手上市。

2009発売

ランソプラゾールOD錠
当社主力品の一つ。安定性・錠剤強度・味覚等に優れた製剤として特許も取得。バラ包装も備え医療関係者の利便性を向上。



sawaiの動き

1929

大阪市旭区に沢井製薬の前身、澤井薬局を創業



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)

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

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

1948

大阪市旭区に澤井製薬株式会社を設立

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

世界を
リードする
ジェネリック
医薬品企業

※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)

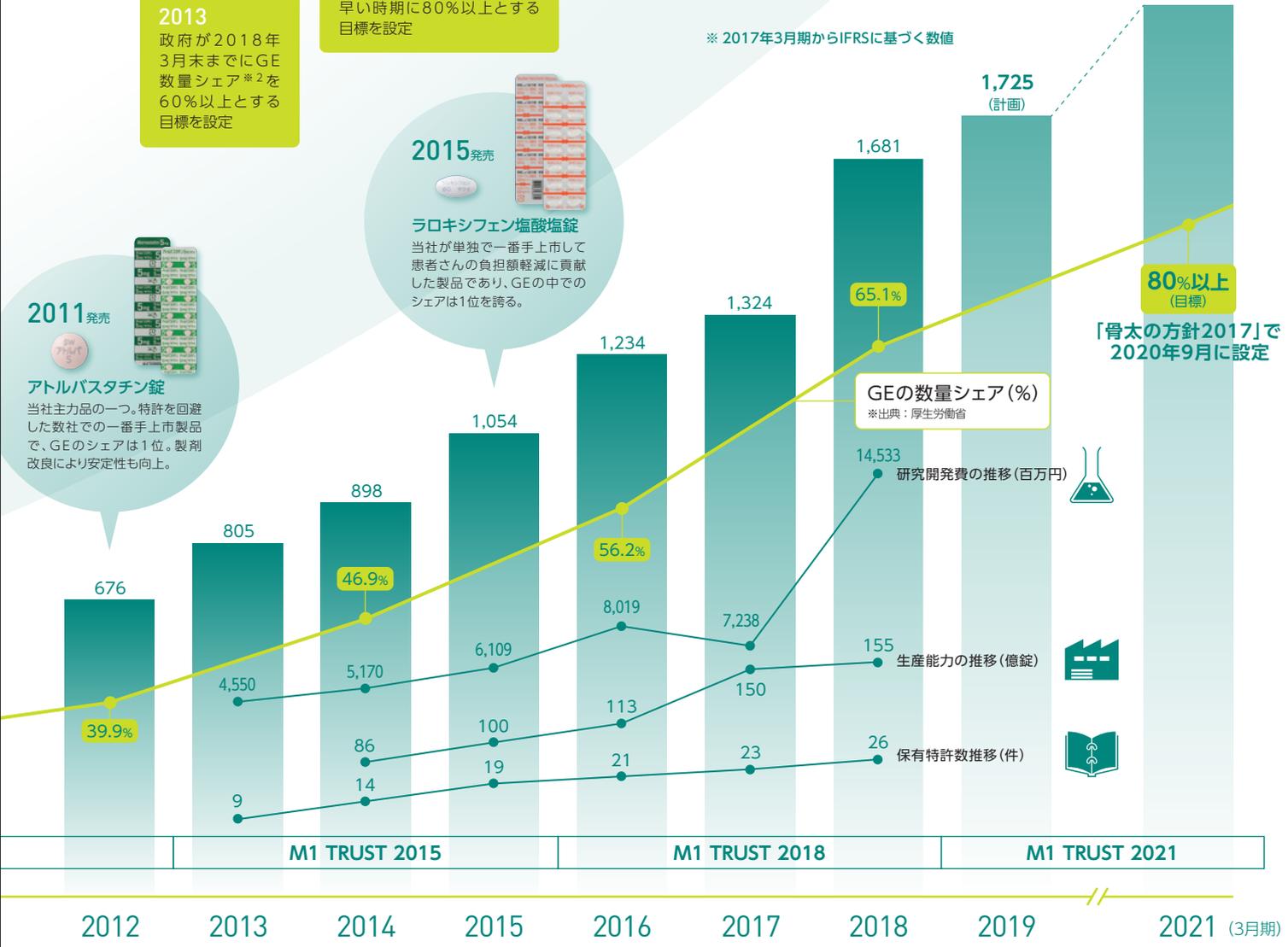
2013
政府が2018年3月末までにGE数量シェア※2を60%以上とする目標を設定

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

2011 発売
アトルバスタチン錠
当社主力品の一つ。特許を回避した数社での一番手上市製品で、GEのシェアは1位。製剤改良により安定性も向上。

2015 発売
ラロキシフェン塩酸塩錠
当社が単独で一番手上市して患者さんの負担軽減に貢献した製品であり、GEの中でのシェアは1位を誇る。

※ 2017年3月期からIFRSに基づく数値



「骨太の方針2017」で2020年9月に設定

2007
企業理念および行動基準を制定

2013
関東工場 製剤工場完成

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

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

2016
三田西工場完成

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)

世界をリードする ジェネリック医薬品企業への変革

代表取締役社長 澤井光郎



厳しい経営環境の影響を受け、国内事業では苦戦するも、Upsher-Smith Laboratories, LLCの買収により「グローバル企業への変革」に向けた事業基盤を構築

当 社が取り組んだ前中期経営計画「M1 TRUST 2018」(2016年3月期～2018年3月期)の達成状況のうち特筆すべきは、Upsher-Smithの買収です。買収により売上収益は中計最終年度計画値の1,570億円を大きく上回ったことに加え、Upsher-Smithを通じて本格的に米国市場に進出するための事業基盤が構築できたことで、日本のみならず米国の患者さんにも高品質で付加価値の高いジェネリック医薬品(GE)を提供できるようになりました。

一方、当社の国内数量シェアは14.9%となり業界No.1のポジションを堅持したものの、計画値の16.0%は達成できません

でした。医療費適正化基本方針を受け市場規模が想定より10億錠程度下回ったことや患者さんへの説明が容易なAG※1の台頭がその主な要因です。

利益面では中計初年度こそ計画を達成したものの、AG以外のGE間の価格競争による国内市場の苦戦もあり2年目以降は計画未達となりました。また、廃棄損が増加するなどコスト管理能力の強化には課題が残りしました。安定供給能力の強化面では、GEシェア80%時代の安定供給を見据え年間155億錠の生産体制を整備しました。

※1 AG(オンソライズド・ジェネリック):先発品メーカーの許諾を得て特許切れ後に発売されるGE。日本においてAGが存在するGEではAGが5割以上のシェアを占める。

「M1 TRUST 2018」の結果概要

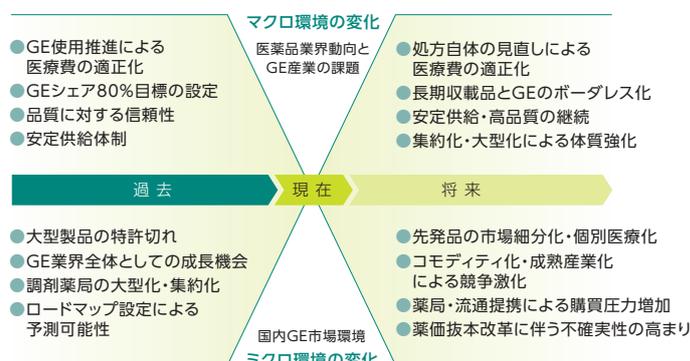
目指す姿	「市場環境激変の中で成長を続けられる企業体質」への変革	
期間	2016年3月期～2018年3月期	
2018年3月期経営数値目標	売上高 計画:1,570億円 ▶ 実績:1,681億円* 営業利益 計画:260億円 ▶ 実績:222億円	
M1 TRUST 2018で実現すること	① GE市場におけるNo.1シェアの堅持 GE内数量シェア 計画:16.0% ▶ 実績:14.9% 売上高伸張率 計画:14.1%/年 ▶ 実績:16.8%/年	・GE内数量シェアの目標未達 ・製品コモディティ化・AG増加による価格競争激化 ● AG発売品目数の想定以上の増加などによりシェア目標の未達 ● 大手調剤薬局とドラッグチェーンの価格下げ圧力増大による価格競争の激化 ● 既存品は堅調に伸長もDPC施設でのGE採用も落ち着き、当社過去実績ほどには数量は増加せず
	② 市場の環境変化に対応した安定供給能力とコスト管理能力の強化 生産能力 計画:155億錠体制 ▶ 実績:155億錠体制 設備投資 計画:550億円/3年 ▶ 実績:493億円/3年	・高品質の維持・安定供給の継続実現 ・原価率は計画対比で悪化 ● 売上・数量とも計画未達、その結果原価率も計画に比較し悪化 ● 売上総利益は計画未達も販管費の適正化により収益悪化を抑制
	③ 更なる成長へ向けた新規領域の事業基盤の構築 Upsher-Smith Laboratories, LLC 買収総額:1,165億円 (米州住友商事20%資本参加)	・Upsher-Smith買収による米国市場展開の基盤構築完了 ・パラグラフIV製品の計画通りの開発・申請 ● 米国Upsher-Smithの買収成立により米国市場進出の基盤構築を実現、シナジー創出に向けコラボレーション中 ● パラグラフIV既開発3成分は当初計画通りに進捗、ピタバスタチンは遅くとも23年度までの発売見込み ● パイオシミラーは市場6番手での参入であり、売上は小さいものの市場環境について一定の知見を得る

※2018年3月期の売上収益は国際会計基準(IFRS)での実績

市場環境の認識

当 社を取り巻く環境は、近年めまぐるしく変化しています。GEシェア80%目標の実現が近づくにつれ、相対的にマーケットの伸びの鈍化が予想されることに加え、薬価制度の抜本改革、長期収載品とGEのボーダレス化、2019年10月に予定されている消費税の引上げに伴う薬価改定等により経営環境が悪化することが想定され、GE 業界でも再編に向けた様々な動きが始まると見えています。

ミクロ・マクロ環境の変化



中長期ビジョンと新中期経営計画「M1 TRUST 2021」

こ のような経営環境下において当社が勝ち残っていくために、新たに策定した新中期ビジョンと新中期経営計画「M1 TRUST 2021」(以下「新中計」)に基づいて重点課題に取り組んでまいります。



強みを活かし、重点課題に果敢に取り組む

環 境変化が著しく、先読みがしづらい状況が続くなか、当社は、業界トップクラスの生産能力、品揃え、研究開発力、強固な財務基盤のほか、米国市場での事業基盤(Upsher-Smith)の存在といった当社の強みを最大限に活かしてまいります。また、今後予想される業界再編の動きを見据え、従来の自前主義にこだわる

ことなく、戦略的提携も視野に入れた外部のリソース活用を含め、「業界構造の変化に対応できる体制構築とコスト競争力強化」に取り組みます。米国市場においては、当社とUpsher-Smith双方の強みを活かした連携によりシナジーを発揮し、Upsher-Smithを基盤としたグローバル企業化への加速に向けて取り組んでまいります。

数値計画

先 ほど述べましたとおり、特に国内においては、消費税増税に伴う薬価改定のあり方をはじめとする薬価制度の抜本改革や流通適正ガイドラインなどの影響により、不透明な環境が

続くことが想定されるため、新中計の数値計画については当年度のみ開示しております。

単年度損益計画

単位：百万円

	2018年3月期(実績)			2019年3月期計画			前期比・増減	
	合計	セグメント別		合計	セグメント別		金額	率
		日本	米国		日本	米国		
売上収益	168,068	134,720	33,347	172,500	136,600	35,900	4,432	2.6%
売上総利益	69,440	51,309	18,131	69,600	49,300	20,300	160	0.2%
営業利益	22,209	21,903	303	24,000	21,300	2,700	1,791	8.1%
税引前当期利益	20,251	-	-	23,700	-	-	3,449	17.0%
親会社の所有者に帰属する当期利益	14,017	-	-	17,400	-	-	3,383	24.1%

※IFRSベース 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

一方、米国市場においては、国内市場に比べ予見性が高いため、5ヶ年の計数計画を開示いたしました。将来的には、Upsher-Smith

の収益力を当社と同程度まで引き上げ、当社グループにおける第2の柱にすべく取り組んでまいります。

Upsher-Smith損益計画

単位：百万円

	2018年3月期 (10ヵ月)	2019年 3月期	2020年 3月期	2021年 3月期	2022年 3月期	2023年 3月期	CAGR 2019年3月期 2023年3月期
売上収益	33,347	35,900	37,600	44,700	47,300	56,900	12.3%
うち既存品	33,347	31,800	28,900	29,700	25,500	25,400	—
うちパイプライン	—	4,100	8,700	15,000	21,700	31,500	—
営業利益(PPA前)	7,486	7,600	8,500	13,000	13,000	18,500	27.5%
営業利益	1,874	2,700	3,000	7,500	7,500	13,000	45.5%
EBITDA	9,463	8,700	9,500	14,500	14,000	19,500	22.4%

※1ドル=105円(2019年3月期以降)

GEの提供という本業を通じて患者さんの医療へのアクセス向上と
医療財政の健全化に貢献することが最大の社会貢献です

CSR

当 社はGEの提供という本業を通じて患者さんの医療へのアクセス向上と医療財政の健全化※2に貢献すること(企業理念の実現)が最大の社会貢献であり、当社の存在意義であると考えています。今後、ますますGEの需要増加が見込まれる中、患者さんや医療従事者の皆さまにご安心いただけるよう、いかに安定供給を確保していくかを常に考えています。同時に、安定供給の確保と密接に関連する雇用・人財育成、職場環境の整備、ダイバーシティの推進のほか、コストアップにはなりますが、地球環境を鑑み省エネかつ温暖化ガスの排出量を抑制できる最新製造設備の導入にも努めています。このような取組みの積み重ねが他社との差別化になるとともに、当社の存在価値を高めることにもつながると考えています。昨今、話題になっているSDGs(持続可能な開発のための2030アジェンダ)についても、製薬会社の一社として目標(注:健康と福祉)を中心に全面的に賛同しており、今後、その取組みを一層強化していきたいと考えています。また、私は2018年5月に日本ジェネリック製薬協会(JGA)の会長に就任いたしました。患者さんのために必要不可欠な社会インフラとして持続的にGEを安定供給できるような薬価制度への政策提言の

ほか、GE産業ビジョンの改定といった様々な活動に取り組み、業界団体のトップとしても社会の持続的成長に向け、社会課題を解決していくために働きかけていきます。

※2 当社の医療費節減貢献額は約2,746億円(2018年3月期国内ベース、当社推計)



コーポレート・ガバナンス

当 社では経営上の重要事項について、取締役会で社外取締役・社外監査役から、それぞれ専門分野と客観的な視点から様々な知見を得たうえで意思決定を行っています。特にUpsher-Smithの買収にあたっては、非常に大きなリスクテイクとなるため、相当な時間をかけ、価格の妥当性・リスクの分析等、買収の妥当性について慎重かつ十分な議論を重ねた後、当社の成長に必要であるとの判断に至り、買収の意思決定を行いました。また、リスクマネジメント委員会等を充実させ、取締役会の監督機能の補完を図ることで取締役会の実効性を向上・強化してまいります。また、当社ではコーポレート・ガバナンスの一環として企業理念と行動基準の浸透を通じた企業体質改善活動を展開

しています。今期は社員の皆さんに「闘」※3をテーマに、「ライバルのみならず、過去のサワイ・過去の自身との闘いに打ち勝つ」ことに取り組んでもらっています。振り返れば、この6月で私が社長に就任して丁度10年になります。就任当時は当社の売上高は370億円程度でしたが、患者さんや医療関係者、株主・投資家等のステークホルダーの皆様からの厚いご支援のもと、GE使用促進という国策にも乗って大きく成長することができました。今後、事業環境が厳しくなることが予想されますが、企業理念である「なによりも患者さんのために」の精神を忘れることなく、当社の企業価値を高めていきたいと思います。

※3 闘：沢井製薬の2019年3月期のテーマ。社長が毎年テーマを一文字で設定

Upsher-Smithとの協働進捗状況

2017年5月、sawaiグループに新たに加わったUpsher – Smith Laboratories, LLC(以下Upsher-Smith)は、米国市場で約100年にわたって事業を展開してきた歴史のある米国の老舗企業です。同社は、沢井製薬とよく似た企業理念や企業風土を持つ上、研究開発、生産、マーケティング、販売まで一貫した機能を有しており、sawaiグループのグローバル企業化を進めるにあたって、大きな役割を担うことが期待されています。

sawaiグループの中期経営計画「M1 TRUST 2021」では、米国市場の重点課題として、Upsher-Smithとの「双方の強みを活かした連携」を掲げており、

- ・米国製品のラインナップの拡充・知財戦略の強化
- ・パラグラフIV申請品の開発継続
- ・Upsher-Smithの独自色を活かした成長戦略の実現

の3つの重点施策に取り組んでまいります。

sawaiグループの米国子会社として、両社のシナジー実現に向け、買収成立後いち早く品質・安全性に関するグループポリシーの確立をはじめ、製品ポートフォリオの多様化や、より多くの製品の上市に向けたパイプライン(開発品目)への投資などを急速に進めるUpsher-Smith CEO Rustyからのメッセージをご紹介します。



President & CEO(Upsher-Smith) **Rusty Field**

Upsher-Smith CEO Rustyからのメッセージ

非上場会社であったUpsher-Smithは、sawaiグループの新たなメンバーとして、また、米国における初の子会社として、sawaiの成長のための重要なエンジンへと急速な変貌を遂げています。この1年で、Upsher-Smithは、買収前に立てていた事業計画を達成しつつも、sawaiとのシナジー実現への投資や成長のための新たな機会の創出といった面でsawaiグループへの統合に成功したのです。

研究開発の面では、sawaiとUpsher-Smithのチームが、既存製品におけるシナジーの実現と製品ポートフォリオの拡充のために、買収後すぐに取り組み始めました。すでに、sawaiの日本市場における製品ポートフォリオから、複数品目で開発プロジェクトを開始しています。また、既存製品、今後の上市製品ともに業界最高水準の品質および安全性

を確保できるよう、sawaiグループ統一の品質ポリシーと安全ポリシーを作成し、施行しました。いずれも買収完了後6ヶ月以内を実現しています。

今後、Upsher-Smithは、新たな成長の機会の創出に向け、sawai研究開発の多様な経験を活用してまいります。すでに、sawai研究開発チームのメンバーが、両社の新規開発品目の選定のためUpsher-Smithで従事しています。

その他の人員の面では、研究開発、生産、財務、経営企画、経営戦略の分野における協働を目的として、sawaiから7名、住友商事から2名のメンバーがミネソタで従事しています。彼らの支援によって、Upsher-Smithは事業開発のネットワークを拡大するとともに、両社の取引機会が増加しています。住友商事グループとのシナジーは、とくにそのサブ

ライチェーンネットワークの活用を通じて実現されるでしょう。Upsher-Smithはsawaiグループの将来の成長のための事業基盤として良いポジションにいます。

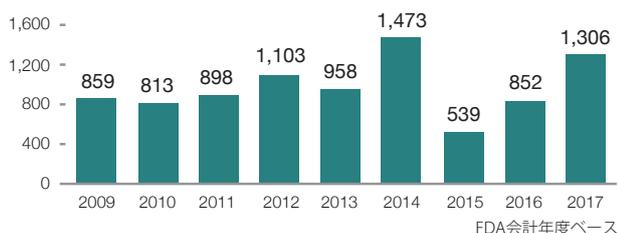
さらに、Upsher-Smithは、米国ジェネリック医薬品(GE)市場における激しい競争にもかかわらず、優れた業績を上げています。FDAは、2017年度に過去最多の数のANDA(医薬品簡略承認申請)承認を行いました。これは、事業全体にはポジティブなニュースですが、米国市場の競争がより激しくなっていることも意味します。Upsher-Smithは、厳しい市場環境と競争激化にもかかわらず、2017年度の事業計画のほぼすべてを達成しましたし、来たる数年間を楽観的に見通せる以下のようないくつかの理由があります。

- 競合他社は、生産能力の削減、製品の販売中止、工場閉鎖を始めており、Upsher-Smithはより良いポジションにいます。
- FDAは、新しいANDA承認に要する時間の短縮に取り組んでおり、Upsher-Smithが計画するANDA申請数の増加に有利に働きます。
- FDAは、コンプレックスGE※をより多く承認しようと取り組んでいます。

※コンプレックスGE:単に先発品と同等だけでなく、剤形、有効成分、投与経路、容器等が複雑で、付加価値があるジェネリック医薬品。

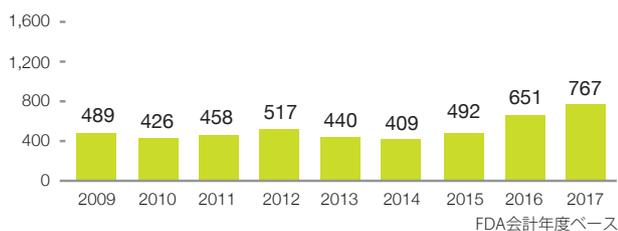
■ ANDA受理数

ANDA申請の受理数が承認数を上回り続けている



■ ANDA承認数

2017年度はANDA承認数が記録的な年となった



出典：U.S. Food and Drug Administration, Office of Generic Drugs; GDUFA Approvals Dec 2017

2018年度の見通しはポジティブですが、Upsher-Smithが米国の市場環境で成功するためには、製品ポートフォリオを多様化し、より速いペースで製品を上市することが求められます。そのため、Upsher-Smithは、今後5年間に毎年5~10製品を発売する計画です。Upsher-Smithは、すでに有している経口固形製品やスペシャルティ製品だけでなく、新しい剤形の製品をパイプラインに増やしていくことを約束します。現在Upsher-Smithが、コンプレックスGE・注射剤・点眼剤を含むこれまでになく多様化したパイプラインを有していることを嬉しく思っています。

Upsher-Smithは、成長し続けていくとともに、薬局およびUpsher-Smithの医薬品を頼りにしている患者さんとの間においてコミュニティ意識を創出するプログラムや取組みを支援し続けていくことを約束します。Upsher-Smithは、個人営業またはコミュニティに根差した薬剤師の方々との関係を構築してきた長い歴史があり、この分野のリーダーを毎年表彰する賞のスポンサーであることを誇りに思っています。コミュニティへの関与は社内における優先事項であり、そのことは、アメリカてんかん財団を含むいくつかの患者支援団体へのサポートを通じて顕れています。患者さんのアンメットニーズをより良く理解するために、従業員が地域の患者支援団体でのボランティア活動を行うことを奨励しています。

非常に競争が激しく常に変化するGE市場で、ほぼ100年に亘りUpsher-Smithは成長してきました。Upsher-Smithは、患者さんのニーズに応える高品質な医薬品を製造し続けることによって、それを成し遂げてきたのです。今後も、「高品質な製品と持続可能な成長への揺るぎないコミットメントを通じ、患者さんの健康や暮らしを向上させる」というUpsher-Smithのビジョンに忠実に、sawaiグループの新たなシナジーを創出し、成長し続けられるよう取り組んでまいります。



業界構造の変化とグローバル企業化の加速に対応できる財務戦略を推進します

新CFOとして

2018年6月の株主総会で株主の皆様への負託を受け、財務担当の取締役役に就任しました末吉一彦です。GE業界で進行中の構造変化と当社が目指すグローバル企業化の加速に対応できる財務戦略を推進することにより、新中計「M1 TRUST 2021」（以下「新中計」）に掲げる新たな中長期ビジョンの達成を財務面から支えていきます。

新中計 P.6参照

取締役 常務執行役員
末吉 一彦



2018年3月期の財務ハイライト

当社は、財務情報の国際的な比較可能性の向上を目的に2018年3月期からIFRSを適用するとともに、経営判断の重要指標としてコア営業利益を導入しました。

日本市場では、ジェネリック医薬品使用促進策の効果の薄れや新製品におけるAGとの競争激化など厳しい経営環境が続きました。一方、米国市場では、Upsher-Smithを買収し米国市場での確固とした事業基盤を構築しましたが、買収初年度は、本買収に伴うM&A費用と在庫のステップ

アップによる原価増といった一過性の費用や、無形資産の償却・減損等の費用が発生しました。

その結果、売上収益は前期比+26.9%の1,681億円、営業利益は同△3.2%の222億円となりましたが、コア営業利益ベースでは同32.1%増の311億円となりました。また、資産合計は前期末比1,328億円増の3,585億円と大幅な増加となりましたが、これもUpsher-Smith買収に伴うのれん及び無形資産等が主な増加要因です。

セグメント別業績

単位：億円

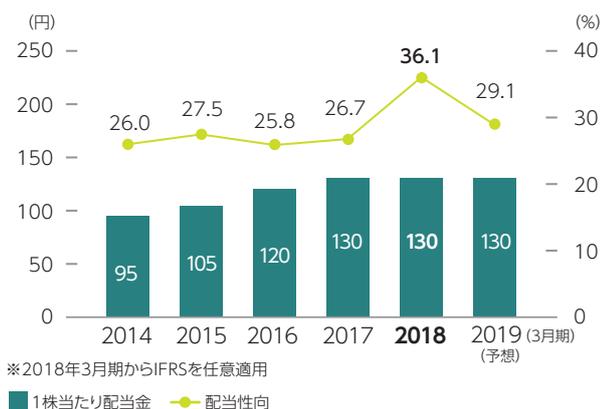
セグメント	売上収益	前期比	コア営業利益	前期比	営業利益	前期比
日本	1,347	+1.8%	243	+3.4%	219	△4.5%
米国	333	-	67	-	3	-
合計	1,681	+26.9%	311	+32.1%	222	△3.2%

※日本(12か月分)+米国(買収以降の10か月分)

成長投資と株主還元

前中計期間中の積極的な設備投資により155億円の生産体制を整備し、政府目標であるGE80%時代に対応する生産体制を逸早く構築しました。しかしながら、「国内GE市場での圧倒的地位の確立とUpsher-Smithの成長加速による世界をリードするジェネリック医薬品企業への変革」という新たな中長期ビジョンを実現させるためには、国内市場と米国市場の双方でさらなる投資が必要となります。当社は株主還元を経営の重要課題の一つとして位置づけていますが、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。2018年3月期は、1株当たり65円(年間130円)とし、総額で52億円を株主の皆様へ還元いたしました。

1株当たり配当金・配当性向



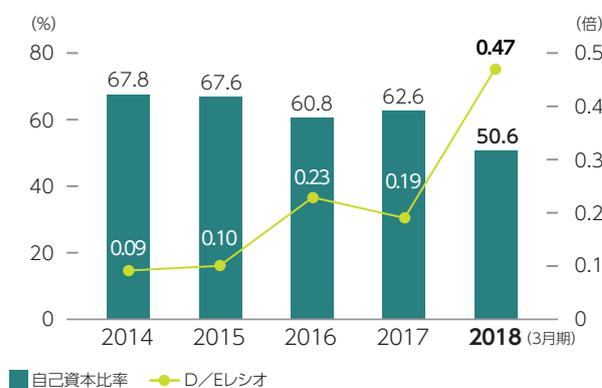
財務の健全性

毎年薬価改定を含む抜本的な薬価制度が導入されること等から、今後、業界再編が進み出すことが予想されます。

このような動きに対して、当社グループが機会を逃すことなく機動的に対応するには、強固な財務基盤の維持・確保が極めて重要です。

当社は多額のUpsher-Smith買収資金を借り入れで賄ったことにより財務が一時的に悪化しましたが、新株発行や米国事業への米州住友商事の一部出資受入を通じて、その改善を図りました。その結果、格付投資情報センター(R&I)による信用格付は、Upsher-Smith買収前の「A-」を維持できました。今回の増資は短期的には資本コストの増加になりましたが、中長期的には当社にとって最善の選択になると考えています。また、収益の拡大のみならず、製品廃棄の削減を含むコストダウンや生産効率の向上に全社的に取り組むほか、在庫の圧縮などによりキャッシュコンバージョンサイクルの改善等に努め、資本効率の維持・向上に取り組んでまいります。さらには、資本コストの低減を図るため積極的な情報開示や株主・投資家の皆様との対話を通じて信頼関係の維持・強化を図るとともに、マーケットリスクをコントロールしつつ、中長期的なリターンを最大化できるよう、最適な財務戦略の立案・実行に努めてまいります。

自己資本比率・D/Eレシオ



キャッシュフロー

単位：億円

	2014年3月期	2015年3月期	2016年3月期	2017年3月期	2018年3月期
営業CF	134	121	200	233	285
投資CF	△83	△141	△229	△188	△1,279
フリーCF	51	△20	△30	44	△994
財務CF	△2	△9	135	△68	1,086
現金及び現金同等物の期末残高	255	226	331	308	400

※2018年3月期からIFRSを任意適用

社会とともに持続的に成長・発展する 沢井製薬を目指して

「沢井製薬の事業活動そのものが社会貢献である」という考えのもと、事業を通じた企業理念の実現と事業プロセスにおける行動基準の実践により社会へ貢献することで、当社と社会がともに持続的に成長・発展していくことを目指します。



社員一人ひとりのCSR意識向上に向けて

当社では、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、様々なステークホルダーに対してどのような行動を取るべきかを行動基準として定めています。当社におけるマテリアリティも全てこの行動基準に含まれています。企業理念のフレーズのひとつである「社会と共に成長する」を実現するとともに、社会的責任（CSR）を果たすため、今後も企業理念・行動基準の浸透に努め、社員一人ひとりのCSR意識向上を図ってまいります。

CSR推進担当役員 末吉 一彦

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。



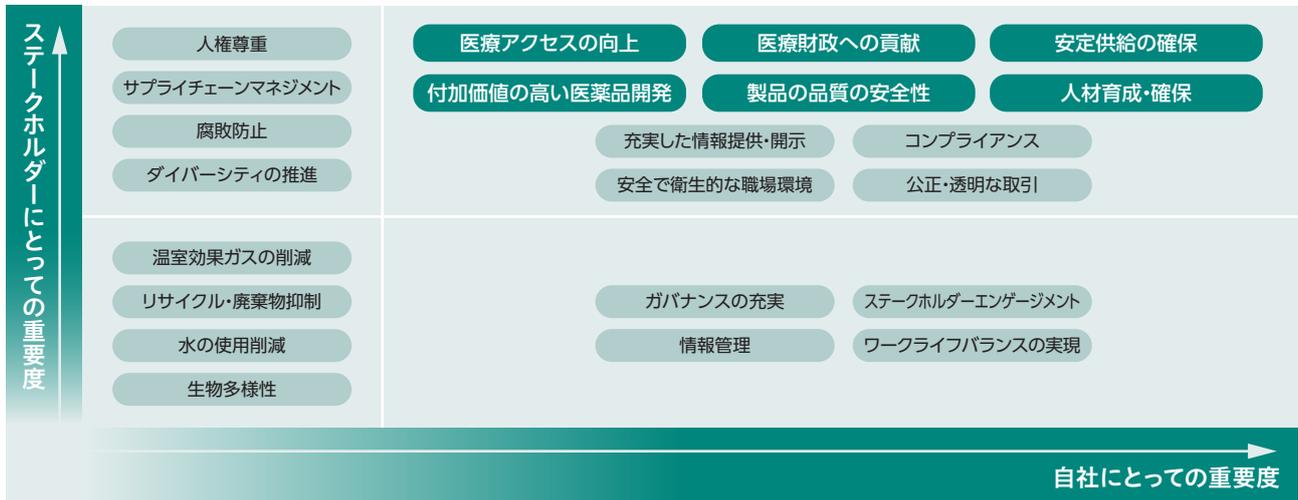
事業を通じた社会への貢献と地域社会への様々な社会貢献活動に取り組んでいます。



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。

マテリアリティ(重要課題)の特定

沢井製薬は、ジェネリック医薬品の提供を通じた医療アクセスの向上や医療財政への貢献など、ステークホルダーの皆さまと自社にとっての重要な課題を特定し、事業活動と一体化したESG経営の推進によって、サステナビリティの向上に注力してまいります。

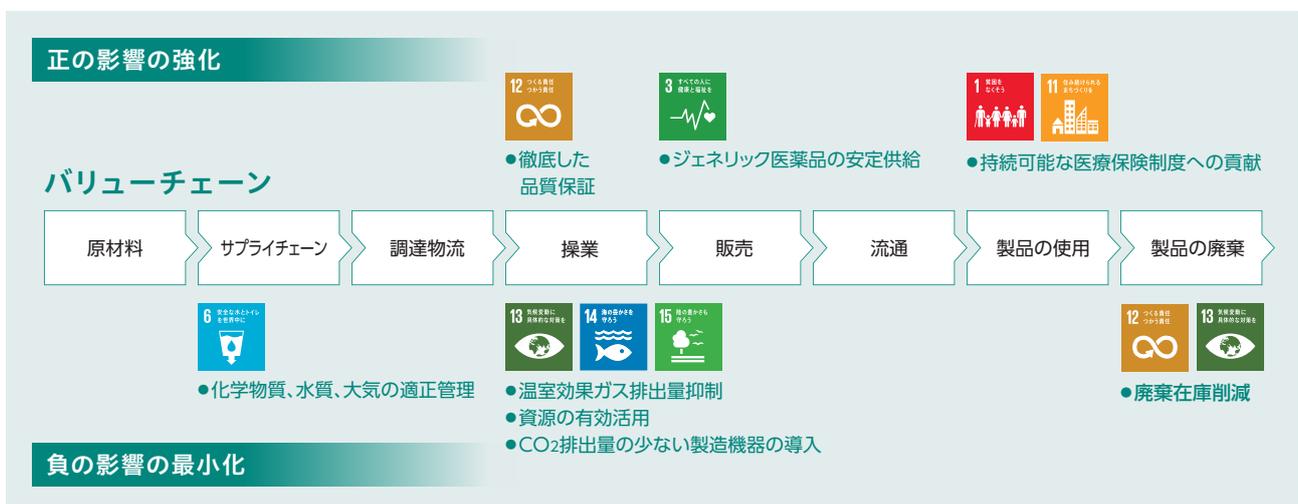


SDGsへの取り組み



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 Development Goals) 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。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。



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>