

sawai

Upsher-Smith Laboratories, Inc. の買収合意に関して

2017年4月20日

沢井製薬株式会社

Copyright © Sawai Pharmaceutical Co.,Ltd. All Rights Reserved

目次



1. 本件の概要
2. 狙い、背景、戦略的意義
3. Upsher-Smith Laboratories, Inc.の概要
4. 期待される効果
5. 当社に与える財務インパクト
6. ストラクチャー及び今後のタイムライン

本件の概要

対象企業	Upsher-Smith Laboratories, Inc. (以下「USL」)
戦略的意義	世界から認知されるジェネリック医薬品企業の実現
取得価額	1,050百万米ドル(1,155億円)
資金調達	金融機関からの借入金及び手元資金から充当
スケジュール	関連当局などによる承認を経て本件取得を完了 現時点では2017年6月末までにクロージング予定

為替:1ドル=110円を前提とする

狙い、背景、戦略的意義①

中期経営計画「M1 TRUST 2018」の中長期ビジョンの中で掲げた
「世界から認知されるジェネリック医薬品企業」の実現目指すべく本件M&Aを実施

中期経営計画における重点施策の一つ

更なる成長へ向けた
新規領域の事業基盤の構築

米国市場を最優先市場と位置付け、下記施策を実行

- 日本のジェネリックメーカー初のパラグラフIVの承認取得
- 申請済みの2品目目を含めて、計5品目のラインナップを計画

米国進出における課題

- パラグラフIVの承認取得に関するFDA対応力
- 販売・生産インフラを米国内に持っていない、生産・販売委託による売上・利益拡大の限界

本格的な米国市場展開に向けて早期のプラットフォーム構築の為にM&Aを検討

当社のM&Aに関する考え方

マネジメント・フィロソフィー

成長・拡大への寄与

プレゼンスの確立と強化

両社の人財を最大限活用

妥当な取得価額

狙い、背景、戦略的意義②

USLである理由

1

100年近い歴史があり、
米国におけるジェネリックの研究開発、製造、販売で信頼を獲得

2

高品質な医薬品を安定供給、患者さん中心の企業理念

3

米国内で認知度が高く、米国ジェネリック事業の経験に長けており、
米国のジェネリック市場において揺るぎない地位と事業基盤を有す

4

強固な顧客基盤、高い収益性と将来の成長期待が
見込まれるパイプラインを持つ

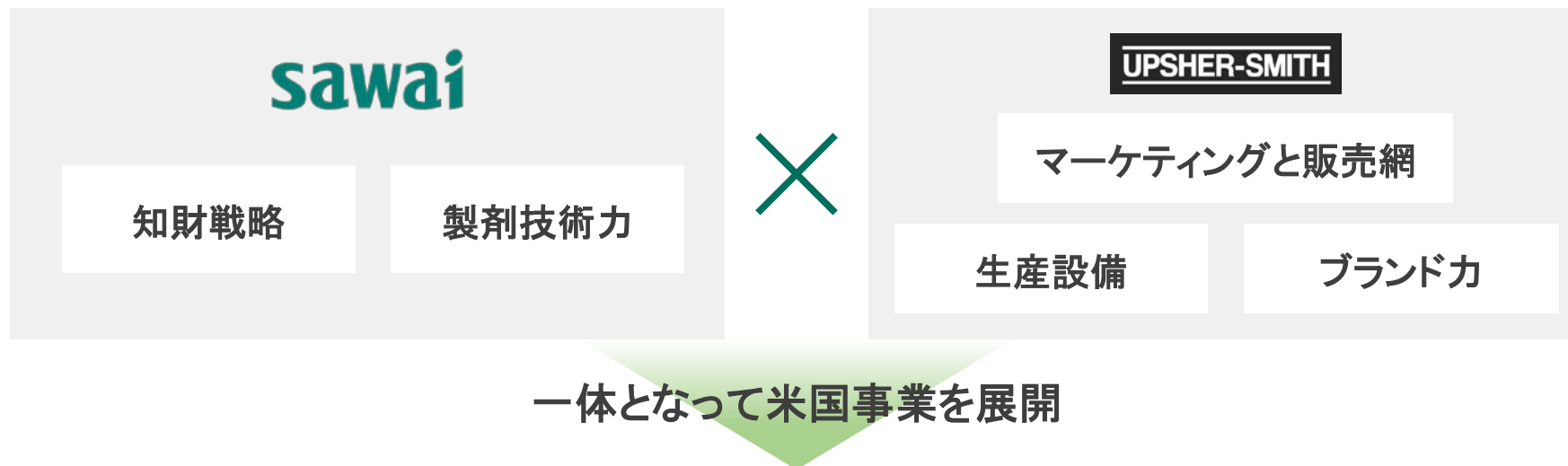
5

沢井製薬と数多くの共通点、カルチャーを持つ

狙い、背景、戦略的意義③

USLを通じて本格的な米国市場進出を実現

米国市場において



日本だけでなく米国における患者さんにも
高品質で付加価値のあるジェネリック医薬品を提供

狙い、背景、戦略的意義④

日本市場での成長をベースに、第二の柱として米国市場で成長を加速化

sawai

日本

シェアトップ堅持と更なる成長・拡大

- 日本の総人口は減少傾向ながら、主たるユーザーである65歳以上の人口は増加
- 成長余地を残す日本のジェネリック市場で圧倒的な地位確立を目指す

米国

沢井製薬の第二の柱に

- 世界最大のジェネリック市場である米国への進出は沢井製薬の成長ドライバー
- USLと共に両社の強みを発揮し、米国内でのシェアアップ、事業拡大を目指す

日本での成長も見据えつつ、国内に次ぐ事業の第二の柱を確立すべく
沢井製薬の更なる成長・拡大を目指す

USLの概要①

本社所在地	米国ミネソタ州メープルグローブ
設立年	1919年
代表者	Mark Evenstad (CEO)
事業内容	ジェネリック医薬品製造販売
株主構成	ACOVA Inc. (100%)
決算期	12月
従業員数	約600名(2017年4月現在)
製造拠点	米国ミネソタ州プリマス、 コロラド州デンバー (生産能力:年間40億錠)

主要拠点



過去2年の経営成績(本件対象事業のみ)

(百万ドル)	2015年12月期	2016年12月期
純資産	90.1	83.8
総資産	257.6	236.6
売上高	446.0	397.2
営業利益	203.6	150.9
当期純利益	201.4	142.4

注: USLの一部の事業は本件持分譲渡実行日までにカープアウト(事業分離)されます。従って、取得対象事業のみの財務数値を記載しております。

USLの概要②

経口固形製剤を中心とした約30品目の製品ラインのほか、約30品目のパイプラインを保有

主要製品

Klor-Con®



- 低カリウム血症の治療に用いられる
- 市場シェア: 1位(約55%)
- 2014年5月にSandozとKlor-con®製品の独占販売契約を締結

Chlorpromazine



- 抗精神病薬
- 市場シェア: 1位(約67%)

1% Testosterone



- 男性性腺機能不全治療に用いられる
- 市場シェア: 約17%

Baclofen



- 脳血管障害後遺症、脳血管障害等による筋肉のこわばりや痛みを緩和
- 市場シェア: 約12%

USLの概要③

沢井製薬の戦略を実現する機能・能力を保有

機能

強み・特徴

開発

- 先発・ジェネリック医薬品業界での主要ポジションを経験するCDO率いる約80名のチーム
- 徐放性等難易度の高い製剤の開発
- 自社及び社外リソースを活用した約30品目のパイプライン

申請

- 先発・ジェネリック医薬品業界での主要ポジションを経験するVP率いる約20名のチーム
- FDA対応力における専門性と交渉力
- Paragraph IV 実績有

製造

- 医薬品流通業界で長年の経験を有するVP率いる約200名のチーム
- 製造難易度が高い徐放性製剤等の製造
- 長年に渡ってFDAの査察をクリアし、高品質な製造施設と認識、FDAとの強固な関係

販売

- ジェネリック医薬品業界での主要ポジションを経験するSVP率いる約15名のセールスチームと販売戦略を担当するVP率いる約20名のマーケティングチームの協業
- 大手3大卸・薬局・小売りへの販売
- 全製品の40%が市場シェア1~2位

経営

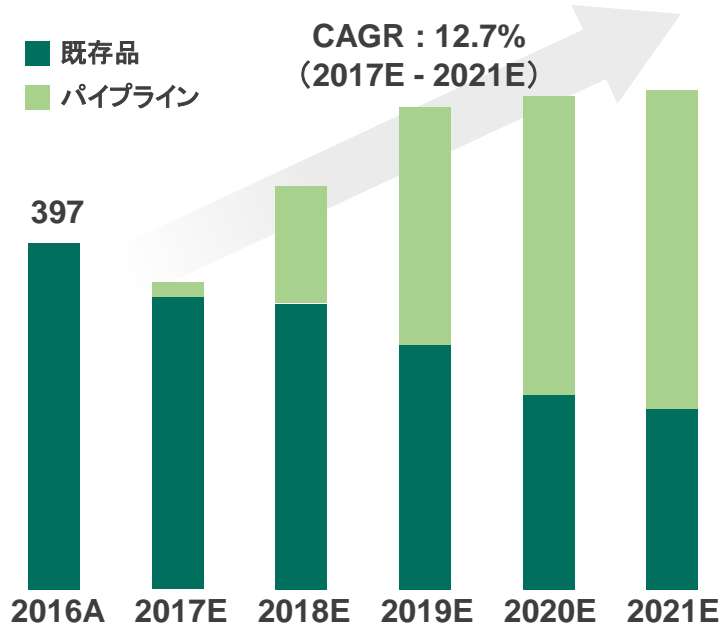
- 米国ジェネリック業界での主要ポジションを経験するプレジデントと13名のVPからなる経営陣

USLの概要④

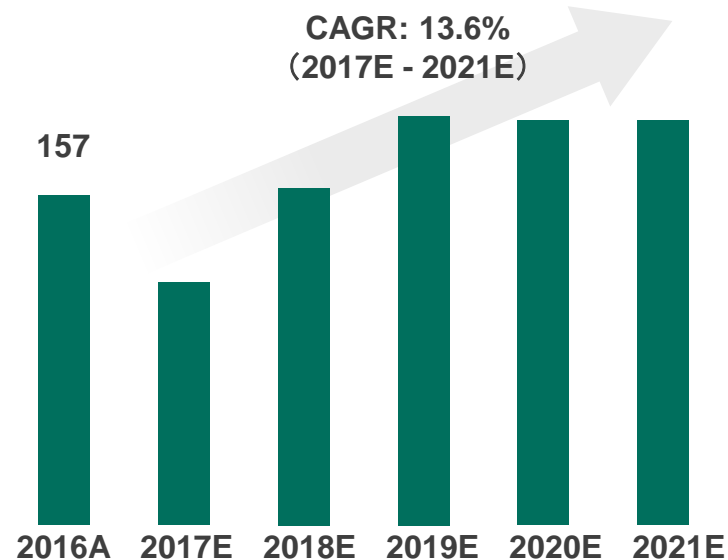
多様なパイプラインが牽引し、継続的な増収・増益を想定

- 売上高予想成長率は2017年 - 2021年にかけて12.7% (シナジー効果発現前)
- 主力製品の一部は競合環境厳しく下方トレンドながら、来期以降はパイプラインの上市で上昇トレンドへ
- サワイの国内及び今後のパラグラフIV承認品目の米国展開を通じ、シナジー効果の最大化をはかる

USL: 売上高 (百万ドル)



USL: EBITDA (百万ドル)



※上記予想値(売上高・EBITDA)はシナジー効果を考慮せず

期待される効果

USLの強み／課題

強み

- 市場シェア上位、高収益品目を数多く保有
- FDA対応力
(専門性、交渉力、高品質製造設備)
- 難易度、参入障壁が高い製品の開発力
- 米国内の販売チャネルとの強固なリレーション
- 100年の歴史で培われたブランド力

課題

- 知財戦略・製剤技術力の更なる強化
- 製品ラインアップの拡充



当社の強み／課題

強み

- 約700の製品ライン、250超のパイプラインを有する製剤開発力
- 国内トップレベルの安定供給力
- 知財分析力(特許調査・訴訟対応能力)
- 高いブランド力

課題

- 海外における事業基盤の獲得
- FDA対応の経験蓄積

- 海外事業、特に最大の医薬品市場である米国事業の展開の加速
- 米国で事業基盤を持つUSLを通じて、沢井製薬が国内で有する承認品目から米国市場へ展開可能な品目やパラグラフIVによる承認品目を展開
- コスト低減ノウハウの共有

当社に与える財務インパクト

損益への影響

- 2018年3月期下期より損益を取り込む予定
- 初期的試算に基づく現時点での想定では、EPSは初年度よりプラスに寄与する見込み
- 詳細はPPA等会計処理が確定後に改めて開示予定

株主還元

- 本件実行後も現在の配当方針の変更は予定しておらず、配当性向30%を目途に安定的かつ継続的な配当を行う方針
- 本件実行による効果は企業価値の向上と安定的な配当により還元する方針


財務健全性

- 短期的に負債が増大するものの、中長期的には現状の水準の財務状況に改善する見込み

ストラクチャー及び今後のタイムライン

特別目的会社（SPC）を設立し、USLを取得予定



- 
- 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。