

# 参天製薬株式会社

## 2006年3月期 決算説明会

2006年3月期 決算概要  
2007年3月期 業績見通し  
03-05中期経営計画結果の概要  
企業統治体制および株主還元策

2006年5月10日

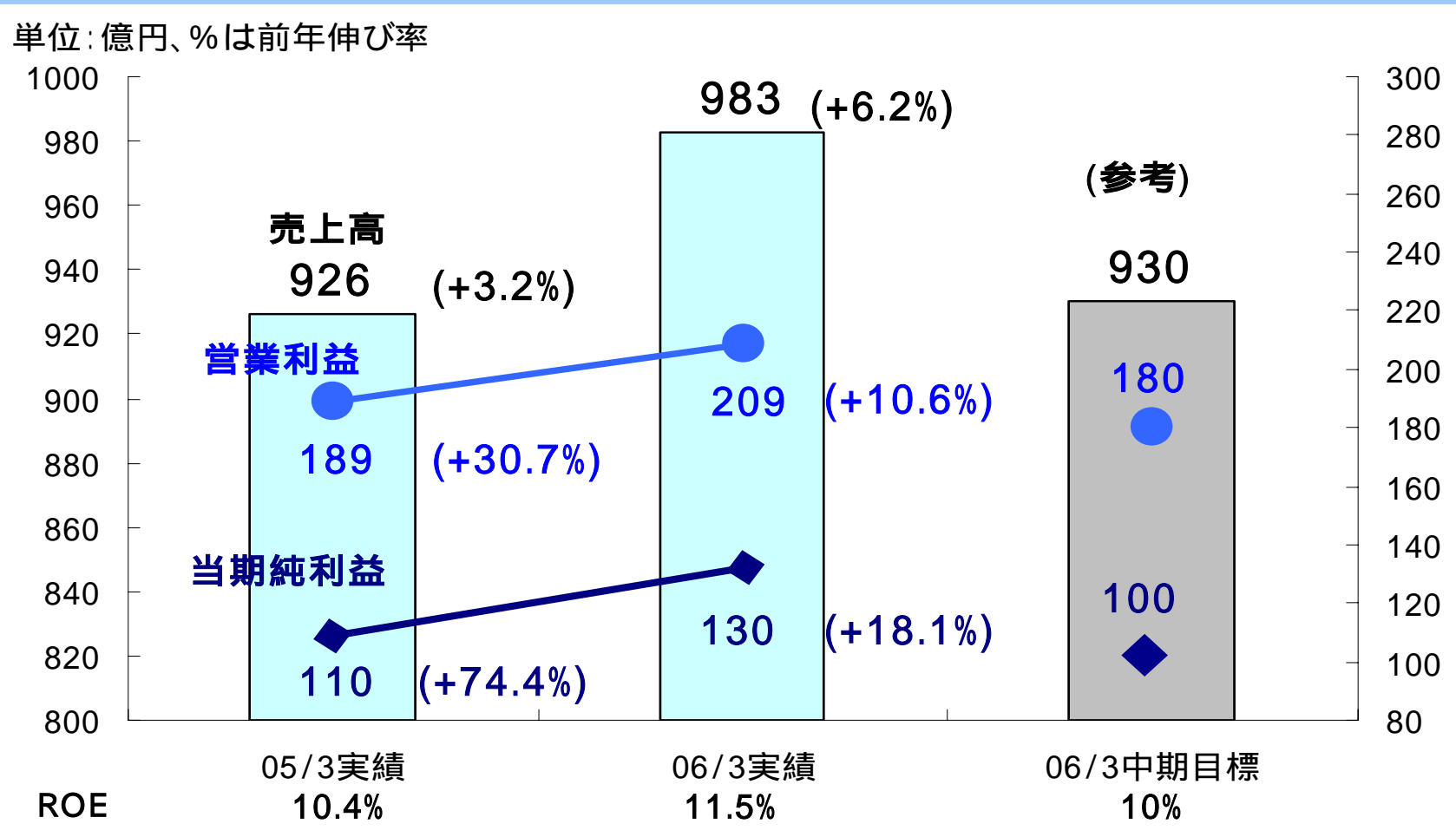
取締役社長 森田 隆和

(見通しに関する注意事項)

この資料は参天製薬の戦略、計画、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、現在入手可能な情報をもとにした当社経営者の判断に基づいています。従って実際の業績は、事業環境の変化、新薬の承認時期、為替レートの変動、行政動向など様々な要素により、これら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下さい。

# 2006年3月期 連結売上・利益

- 昨年に続き、二桁の利益成長という良い結果
- 連結売上高・利益とも絶対額では過去最高の水準



# 連結売上高：地域別、製品別増減

05/3月期  
実績売上高  
926.9億円

+ 57.0億円

06/3月期  
実績売上高  
983.9億円

## 国内 + 33.4億円

[増収要因]

- ✦ 医療用眼科薬 + 28.3億円
- ✦ 抗リウマチ + 6.2億円

[減収要因]

- ✦ 医療機器 1.0億円
- ✦ 一般用医薬品 0.3億円

## 海外 + 23.6億円

[増収要因]

- ✦ 欧州 + 12.9億円
- ✦ 北米 + 2.1億円
- ✦ アジア他 + 8.5億円
  - ✦ うち、中国 + 3.1億円
  - ✦ うち、韓国 + 4.4億円

### 国内医療用眼科薬

- ✦ 抗菌 2.0億円
- ✦ 角膜 + 16.8億円
- ✦ 緑内障 + 24.8億円
  - うち、レスキュラ + 25.1億円
- ✦ アレルギー 11.4億円
- ✦ オペガン類 + 4.5億円
- ✦ その他 4.4億円

### 欧州

- ✦ 医療用眼科薬 + 13.2億円
  - ✦ うち、ロシア + 4.5億円
  - ✦ うち、ドイツ + 3.0億円
  - ✦ うち、スウェーデン + 1.3億円
  - ✦ うち、フィンランド + 0.9億円
- ✦ 受託製造 他 0.3億円

### 北米

- ✦ 医療用眼科薬 + 3.6億円
- ✦ 受託製造 他 1.5億円

## 2006年3月期 営業の概要

### 1. 全体

- 国内では製品を絞り込んで普及促進したことが効果を発揮し、角膜疾患治療剤、抗リウマチ剤の分野で売上を伸ばした。なお、緑内障分野ではレスキュラが1年間フルに寄与した事が大きい。
- 海外ではロシア、ドイツ等の欧州で対前年27%伸び、中国、韓国等のアジアで31%売上伸長をすることが出来た。

### 2. 国内

- ・医療用眼科薬：[市場] 受診者数の増加等により拡大  
[当社] 重点・成長領域に経営資源の集中を継続
- ・抗リウマチ薬：[市場] 疾患修飾性抗リウマチ薬市場は拡大  
[当社] 当社3剤の市場浸透が継続
- ・一般用医薬品：[市場] ほぼ横ばい  
[当社] 眼の疲れ・かすみ・爽快用を中心に販促を注力  
薬粧構造改革を実施
- ・医療機器：眼内レンズの販売に注力

### 3. 海外

- [市場]：総じて堅調
- ・欧州：ロシア・ドイツなどの好調が持続
- ・米国：流通在庫の調整による影響が一巡
- ・アジア：中国・韓国での好調が持続、中国現地法人を設立

## 2006年3月期 研究開発活動の概要

### 1. 研究開発

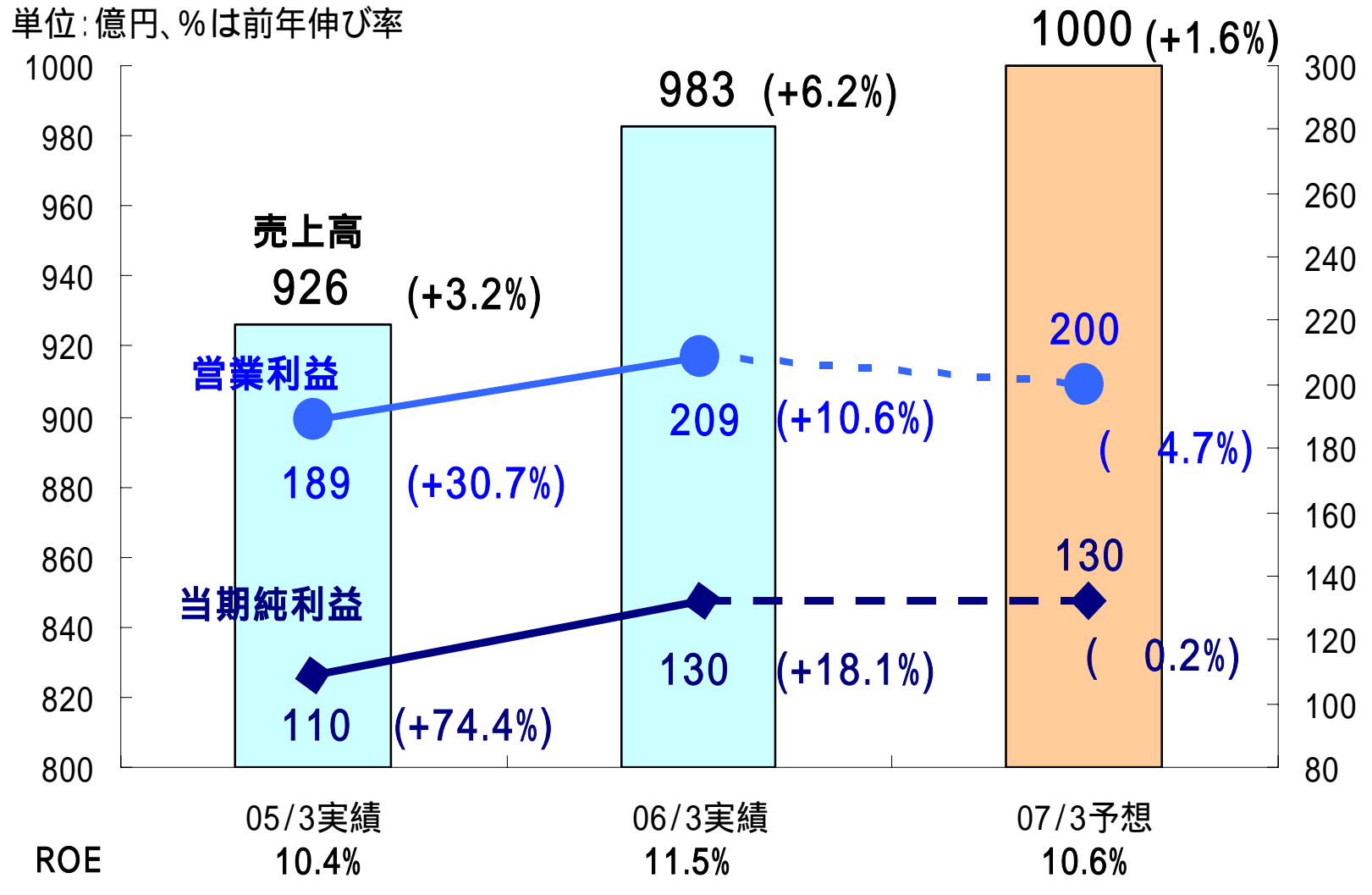
- ・パピロックミニは2006年1月に発売
- ・DE-085は日欧申請準備中、米国検討中、DE-092は一時中断
- ・DE-089は日本で臨床第 相試験に向け準備中
- ・上記以外の臨床プロジェクトは計画通りに推移
- ・技術導入、共同開発の積極的推進(DE-101,102,103,104他)

## 主な新製品候補 (2006年5月現在)

一般名/コード名	効能	特長	現在	申請時期
1) シクロスポリン パピロックミニ(導入)	春季カタル	免疫抑制	2006年1月発売	-
2) 眼内レンズ MD-14(自社)		アクリル眼内レンズ	日本:04年8月申請済 米:臨床試験	-
3) タフルプロスト DE-085(自社)	緑内障 高眼圧症	プロスタノイドFP受容体 作動薬 ぶどう膜強膜流出促進	日本:申請準備中 欧州:申請準備中	日本:06FY3Q 欧州:06FY4Q
4) オルメサルタン DE-092(導入)	緑内障 高眼圧症	アンジオテンシン IIAT1 受容体拮抗薬 ぶどう膜強膜流出促進	日本・欧米:一時中断	-
5) ジカフォソル テトラナトリウム DE-089(導入)	ドライアイ	P2Y <sub>2</sub> 受容体作動薬 涙液分泌の促進	日本:P3準備中	08FY3Q
6) 一般名未定 DE-096(自社)	関節リウマチ 糖尿病黄斑浮腫	TNF 産生阻害作用	日本:P2a	-

# 2007年3月期の連結売上・利益予想

単位：億円、%は前年伸び率



# 2007年3月期の見通し

## 1. 国内事業

2006年実施の薬価改定の影響や、競合品の上市による競争の激化が見込まれ、競合品対策を中心にして競争優位性の強化・向上を図り、角膜創傷治癒剤、抗アレルギー-点眼剤などの売上を伸ばす

## 2. 海外事業

欧州、アジア市場は成長しており、普及促進活動を強化して売上拡大をおこなう

## 3. 研究開発

研究・開発のスピードアップは実現できているので、自社創薬、外部との共同研究開発、外部からの獲得を強化して新製品候補の充実を行う

## 4. 利益

国内での競合品対策、中国への先行投資、欧州での普及促進強化に伴う販売費増などにより、前期に比べて微減を予想している

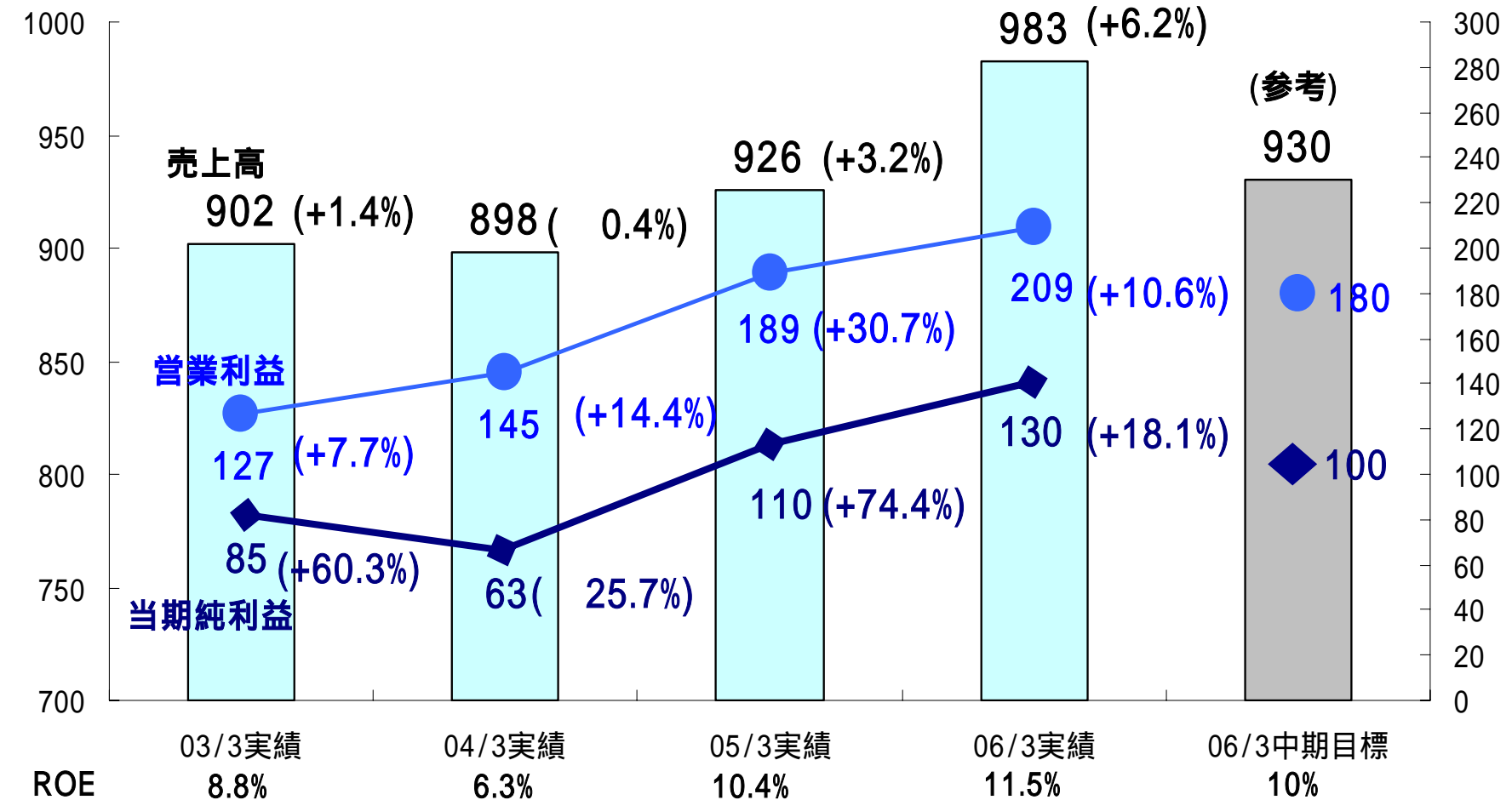
なお、経営効率化は継続的に推進してゆく



# 2003-2005 中期経営計画 売上・利益目標と実績

利益目標を1年早く達成することが出来た

単位：億円、%は前年伸び率



## 2003-2005 中期経営計画 目標値と実績との差

1. 売上高 中期目標:930億円 実績:983億円 +53億円  
レスキュラの導入、国内主力品の好調、欧州・アジアの好調
2. 原価率 中期目標:33.4% 実績:35.1% +1.7ppt  
レスキュラの導入
3. 販売費・一般管理費 中期目標:439億円 実績:428億円 11億円  
うち、研究開発費を除く 中期目標:314億円 実績:288億円 26億円  
  
うち、研究開発費 中期目標:125億円 実績:139億円 +14億円  
主要プロジェクトの進展
4. 営業利益 中期目標:180億円 実績:209億円 +29億円

## 2003-2005 重点経営課題 1.収益力の回復 成果概要

課題	施策	成果									
<b>1.1 米国事業の早期収益化</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 自社販売から販売提携に転換</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 米国事業の営業利益 03/3期: 33億円 06/3期: + 10億円 43億円の収益改善</li> </ul>									
<b>1.2 費用削減(効率化)の実施</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>● 製造原価</li> <li>● 営業オフィス改革、購買改革、業務サ - ビス改革</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 新容器導入による生産性の向上</li> <li>● 営業オフィス改革 サテライトオフィス化、 電子購買システムの導入・推進 サポート業務のセンター化</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 約17億円のコスト削減 (03/3期と06/3期の比較)</li> </ul>									
<b>1.3 国内収益基盤の維持・改善</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>● 眼科事業リニューアル</li> <li>● 薬粧事業</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 重点・成長領域への重点的資源配分、MR活動支援システム、顧客満足度向上策実施</li> <li>● 薬粧事業の構造改革実施</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 顧客満足度指標の向上 ・医療用眼科薬売上・シェア</li> </ul> <table border="1" style="margin-left: 20px;"> <thead> <tr> <th>06/3期</th> <th>中計目標</th> <th>実績</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>シェア</td> <td>38%</td> <td>41%</td> </tr> <tr> <td>売上高</td> <td>622億円</td> <td>712億円</td> </tr> </tbody> </table> <ul style="list-style-type: none"> <li>● 薬粧事業が数億円の赤字から黒字転換へ</li> </ul>	06/3期	中計目標	実績	シェア	38%	41%	売上高	622億円	712億円
06/3期	中計目標	実績									
シェア	38%	41%									
売上高	622億円	712億円									

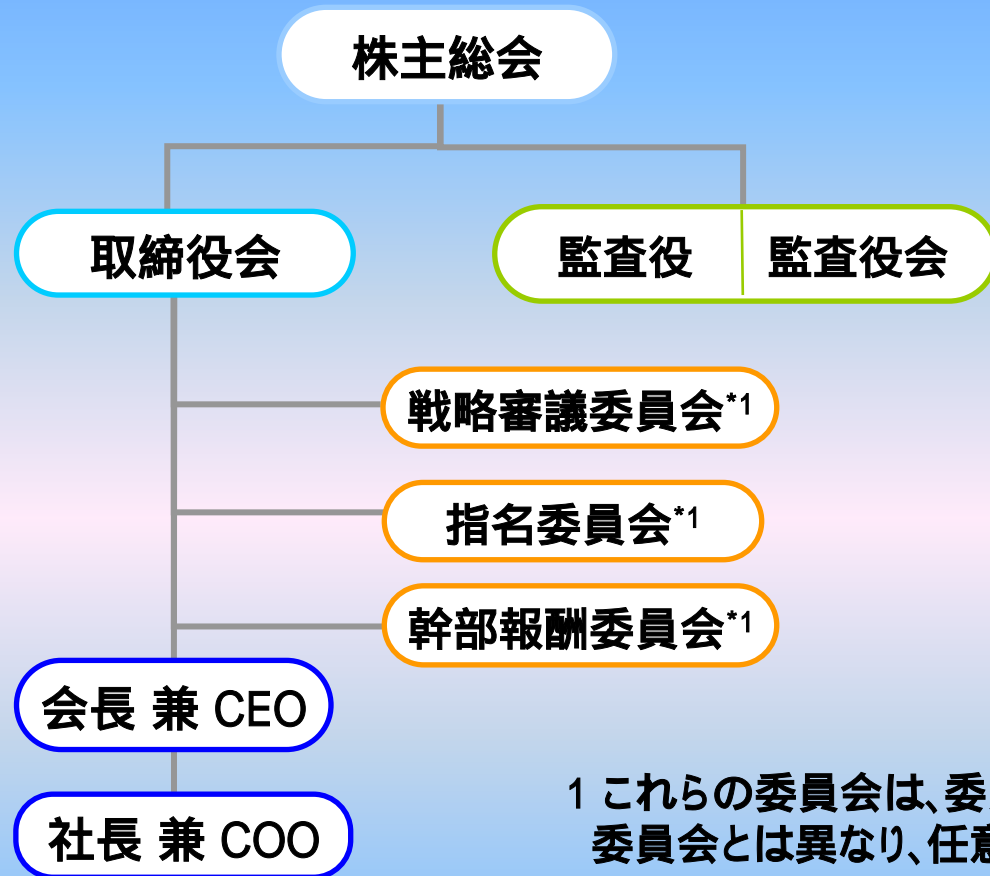
## 2003-2005重点経営課題 2.研究開発力の強化 成果概要

課題	施策	成果
2.1新製品開発のスピードアップ	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 臨床開発要員の増強とプロセス改革(相移行時間の短縮)</li> <li>● 非臨床試験の新方針策定・実施</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 主要プロジェクトの臨床試験において、第1相から申請までの期間を約5年に短縮</li> <li>● 非臨床試験期間を約1年半に短縮</li> </ul>
2.2新薬開発候補の充実	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 有望な研究テーマへの資源配分を充実</li> <li>● 眼科薬創薬機能を充実(リウマチと眼科の創薬ノウハウの融合)</li> <li>● 提携による機会拡大</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 緑内障・角膜を中心に主要プロジェクトの進展</li> <li>● 臨床入り候補プロジェクトの拡充 (DE-101,DE-102, DE-103,DE-104)</li> <li>● DE-096のリウマチと糖尿病黄斑浮腫での臨床試験開始</li> </ul>

## 2003-2005重点経営課題 3.組織力の強化 成果概要

課題	施策	成果
3.1企業統治機能の 充実・強化	<ul style="list-style-type: none"><li>● 社外取締役制度の導入</li><li>● 取締役の任期を1年に短縮</li><li>● 各種委員会の再編・設置</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>● ガバナンス評価の向上</li></ul>
3.2人材育成、組織 マネジメント力の 向上	<ul style="list-style-type: none"><li>● リーダー開発プログラムの継続</li><li>● スキル研修</li><li>● 社内公募制の拡大</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>● 改革テーマ実践による 人材の育成</li><li>● 人材の有効的再配置</li></ul>

# 企業統治体制(6月27日より)



1 これらの委員会は、委員会等設置会社の委員会とは異なり、任意の委員会

## 代表取締役の異動 (6月27日予定)

- ・代表取締役会長兼CEO 森田隆和 (現、代表取締役社長)
- ・代表取締役社長兼COO 黒川明 (現、取締役、常務執行役員)

## 今後の中期的な会社の方向性

- ・従来からの強みである販売・マーケティング力を活かし、国内事業の競争優位性の維持・向上を図る
- ・アジア・欧州市場での成長、米国市場での足固め
- ・自社創薬、外部との共同研究開発、外部からの獲得を強化して新製品候補の充実を行う
- ・着実な利益成長を目指す
- ・2006年7月下旬に概要発表の予定

## 株主還元策

- 基本的に、業績に応じた利益還元を図る
- 将来の資金需要、財務状況の見通しを考慮して、配当水準の維持、向上に努める
- 自己株式の取得、消却についても機動的な手段として適宜検討する

