

参天製薬株式会社

2006年度 決算説明会

2006年度 決算概要

2007年度 見通し

06-10年度中期経営計画進捗状況

濫用的買収防衛策の概要、株主還元策

2007年5月9日

代表取締役会長兼CEO

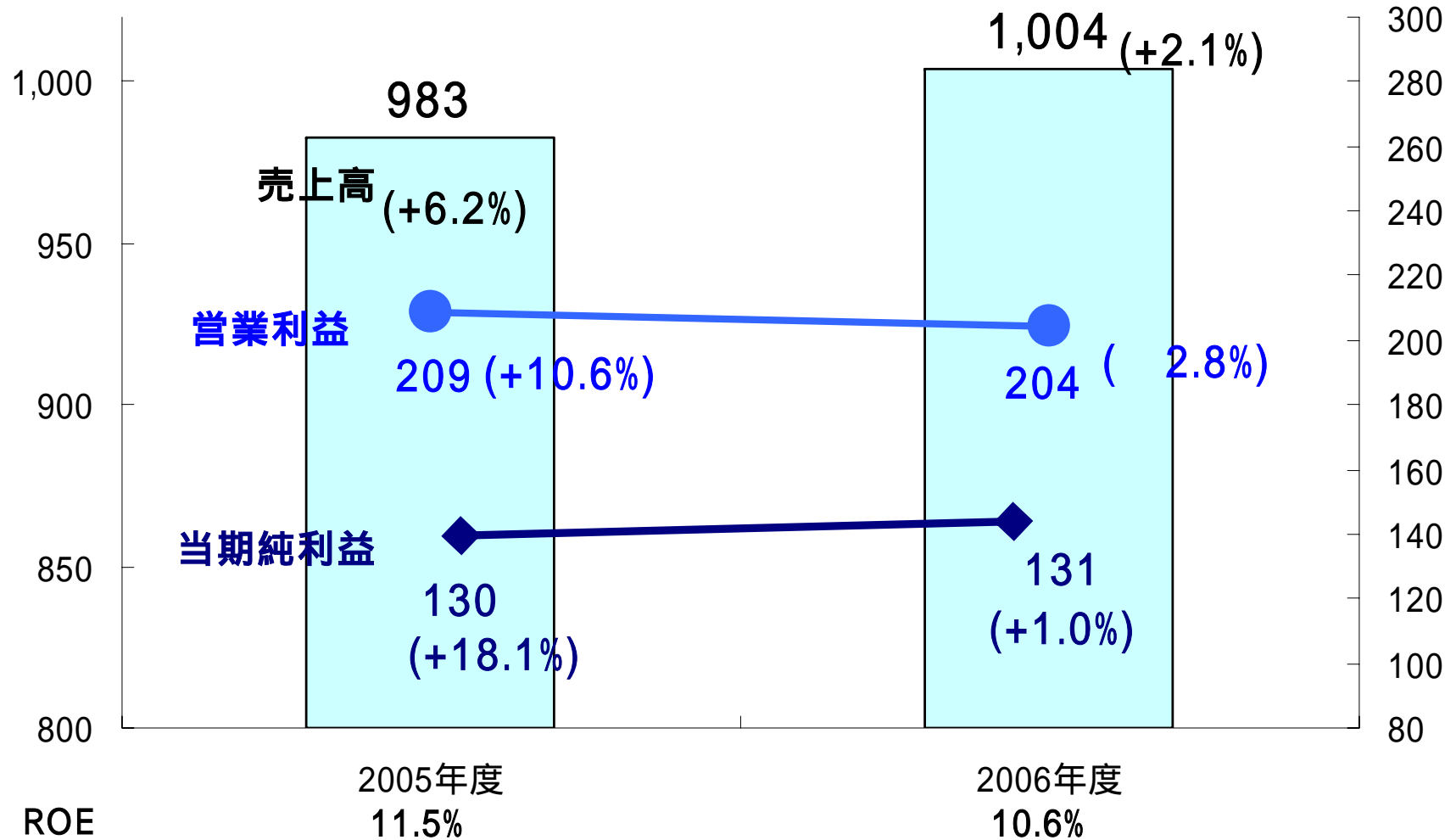
森田 隆和

2006年度 ハイライト

1. 売上高は、医療用眼科薬市場において業界平均マイナス5.5%の薬価改定の影響があったものの、前期比 2.1%増、1,004億円
2. 営業利益は、前期比 2.8%減、204億円
3. 純利益は、前期比 1.0%増、131億円
4. 研究開発においては、4つの新薬候補(DE-085、DE-089、DE-101、DE-099)が進階
5. 6月27日付で、森田隆和が代表取締役会長兼CEOに、黒川明が代表取締役社長兼COOにそれぞれ就任
6. 7月25日、2006-2010年度中期経営計画を発表

2006年度 連結 売上、営業利益、純利益

単位：億円、%は前年伸び率



2006年度 売上の状況

(単位 億円)

| | 国内 | | 海外 | | 合計 | |
|----------|-------|-------|-------|-------|---------|-------|
| | 売上高 | 増減率 | 売上高 | 増減率 | 売上高 | 増減率 |
| 医療用医薬品 | 807.4 | 0.5% | 111.0 | 11.7% | 918.4 | 1.8% |
| うち眼科薬 | 712.7 | 0.1% | 108.8 | 12.1% | 821.5 | 1.5% |
| うち抗リウマチ薬 | 92.0 | 3.8% | 1.7 | 0.9% | 93.7 | 3.7% |
| うちその他医薬品 | 2.6 | 17.6% | 0.5 | 14.7% | 3.1 | 10.4% |
| 一般用医薬品 | 52.8 | 1.1% | 0.2 | 3.9% | 53.0 | 1.1% |
| 医療機器 | 5.1 | 16.6% | 0.2 | 8.7% | 5.3 | 15.9% |
| その他 | 6.0 | 3.8% | 21.8 | 34.0% | 27.9 | 23.5% |
| 合計 | 871.5 | 0.4% | 133.3 | 14.8% | 1,004.8 | 2.1% |

2006年度 営業の概要

1. 全体

- 国内は医療用眼科薬市場において業界平均マイナス5.5%の薬価改定の影響があったものの、緑内障治療剤、角膜疾患治療剤を中心に伸長し前期と比べ僅かに拡大。一般用眼科薬市場はコンタクト用、目の乾き用目薬などが伸長し前期と比べ若干拡大。
- 海外では欧米・アジアともに総じて堅調に推移。

2. 国内

- ・医療用眼科薬：[市場] 薬価改定の影響を受けたものの眼科用剤市場は0.6%の伸び
[当社] 医療現場ニーズを捉えた普及促進活動により、僅かに拡大
- ・抗リウマチ薬：[市場] 疾患修飾性抗リウマチ薬市場は薬価改定の影響で2.3%減
[当社] 当社3剤の市場浸透が継続。3.8%増加。推奨度Aの影響大
- ・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、ほぼ横ばい
- ・医療機器：白内障手術件数増加するも、競争激化。

3. 海外

[市場]：総じて堅調

[当社]：

- ・欧州：普及促進活動への注力と為替の影響により北欧・東欧・ドイツで売上増加
- ・米国：受託製造の増加による売上増継続
- ・アジア：主要市場である中国・韓国を中心に伸長

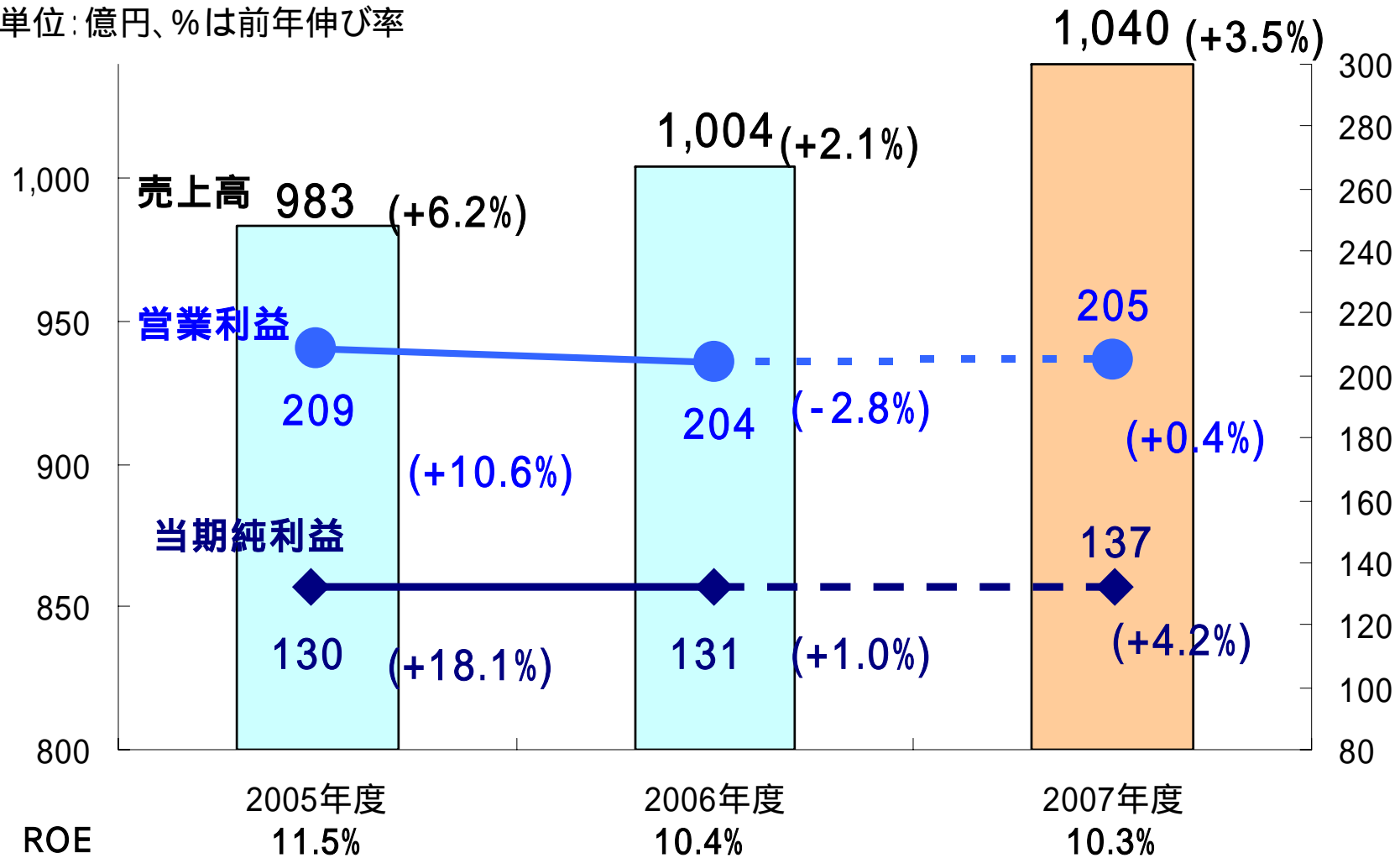
主な新製品候補

(2007年5月現在、下線2006年5月以降進展)

| 一般名/コード名 | 効能 | 特長 | 現在 | 申請時期 |
|-------------------------------------|---------------------|------------------------------------|----------------------------|--------------|
| 1) 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:06年7月申請済 欧州:07年4月申請済 | - |
| 2) ジカフォソル テトラナトリウム DE-089(導入) | ドライアイを含む 角結膜上皮障害 | P2Y ₂ 受容体作動薬 涙液分泌の促進 | 日本:P3 | 08年度3Q 予定 |
| 3) 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 | P2パイロット試験準備中 | - |
| 4) 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 | - |
| 5) ゲファルナート DE-099(自社) | ドライアイを含む 角結膜上皮障害 | 眼表面ムチン分泌促進作用 角膜上皮伸展促進作用 | 日本:P2a | - |
| 6) リボグリタゾン DE-101(導入) | ドライアイを含む 角結膜上皮障害 | 角結膜上皮細胞に直接作用 | 米国:P2a | - |
| 7) 後房眼内レンズ MD-14(自社) | 無水晶体眼の 視力補正 | アクリル眼内レンズ | 日本:06年10月承認取得 米:申請準備中 | - |
| 8) 一般名未定 DE-102(自社) | 糖尿病黄斑浮腫 | ステロイドマイクロスフェア製剤 | 日本:P1/2a | - |
| 9) 一般名未定 DE-104(自社) | 緑内障 高眼圧症 | ROCK阻害剤 | 米国:P1 | - |

2007年度の連結売上・利益予想

単位: 億円、%は前年伸び率



2007年度の見通し

1. 国内事業

薬価改定の予定はないものの、競合品との競争激化が見込まれる。競合品へのディフェンス対策に加えて、ドライアイに伴う疾患啓発活動実施等により角膜疾患治療剤などを中心に伸長し、売上は06年度を上回る

2. 海外事業

堅調に拡大する欧州・アジア市場において、普及促進活動を強化して売上拡大をおこなう。米国は臨床開発・事業開発への注力を継続

3. 研究開発

DE-101、DE-104を最重点新薬候補として開発を促進する。また、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・海外での医薬学術情報収集提供費用の増加、新製品(DE-085、MD-14)上市準備費用の増加、中国への先行投資などにより利益は微増

2006-2010年度 中期計画 基本方針と重点施策

中期方針

世界の参天に向けた新薬候補の準備と、強みが発揮できる地域での成長

1. **グローバル戦略
新薬候補を充実させる**

2. **日本をはじめ、北欧・東欧・ロシア、中国での成長、米国は臨床開発と事業開発に注力する**

3. **生産基盤を強化させる**

4. **グローバルレベルで人材・組織を強化する**

重点施策

11. 臨床直前から申請段階における新製品候補の許可の実現

12. 競争力のある効果的な手法による創薬

13. 目的を絞ったライセンシングによる効果的な提携の実現

21. 日本

- 緑内障、角膜疾患・眼内レンズの新製品の成功と製品価値早期最大化
- ヒアレインをはじめとした既存製品の普及促進活動強化

22. 北欧・東欧・ロシア

- オフタクイクス、並びに、既存製品の価値最大化

23. 中国

- 現地生産開始・自販体制の早期確立による事業基盤・競争力の強化、市場地位の更なる向上

24. 米国

- 臨床開発、事業開発への注力

31. 生産ライン再編による効率化

41. 人材の育成と組織・体制の強化・再構築

参考：2010年度 数值目標

- 売上高： 1,150億円以上 (2005-10年度CAGR: 3%以上)
- 営業利益： 320億円以上 (2005-10年度CAGR: 8%以上)
- 当期純利益： 220億円以上
- ROE： 13%以上
- 研究開発費： 160億円を目処

中期基本方針の進捗状況-1

2006年度 実績

2007年度 予定

2008-10年度計画

1. グローバル戦略新薬候補の充実

11. グローバル戦略
新薬候補の開発

DE-101進階(P2a)
DE-104進階(P1)

P3: 09年度

DE-085申請(日欧)
MD-14承認
DE-089 P3実施中

インジェクター申請

申請:08年度

2. 強みが発揮できる地域での成長

21. 日本: 緑内障、角膜疾患、眼内レンズの新製品の製品価値早期最大化と既存製品の普及促進強化

緑内障(新製品)

DE-085の上市準備開始

準備本格化

08年度上市想定

(プレマ - ケモ)

早期価値最大化

(既存品)

既存緑内障製品の拡販

継続

角膜疾患(新製品)

10年度DE-089上市想定

(既存品)

ヒアライン
啓発戦略策定

啓発活動展開

処方提案力向上による
処方拡大

眼内レンズ

MD-14販売戦略策定

上市準備・販売開始

中期基本方針の進捗状況-2

2006年度 実績

2007年度 予定

2008-10年度計画

2.強みが発揮できる地域での成長

22.北欧・東欧・ロシア： オフタクイクス、並びに、既存製品の価値最大化、DE-085の上市

新製品、既存製品の
価値最大化

既存品の普及促進活動
強化

普及促進活動継続に加
えてオフタクイクス上市
(口)、

DE-085申請(07年4月)

DE-085上市計画策定

23.中国
自社販売網構築

： 現地生産開始・自販体制の早期確立による事業基盤・競争力の強化
自社MRの採用・教育 学術訴求で処方拡大 自販開始

24.米国
： 臨床開発・事業開発への注力

3.生産基盤強化

日本・フィンランド・中国におけるライン・拠点再編による中長期的な生産基盤の強化

31.生産ライン再編
による効率化

ライン再編計画策定
中国工場着工

中国工場竣工

生産ライン再編完了
中国工場稼働

4.組織人材の強化

人材育成と組織・体制の強化・再構築

41.基幹人材の育成

人材実態把握

育成計画策定

実施

42.組織力強化

企画・事業開発機能
強化

グロ-バル推進体制強
化

濫用的買収防衛策の概要

導入の目的

当社グループの企業価値ひいては株主共同の利益に反する大量買付けを抑止する

当社の基本理念の基に中期経営計画を実行し、長期構想を実現するために必要

概要

事前警告型の買収防衛策

1. 手続きを設定

議決権保有が20%以上となる買付に限り発動

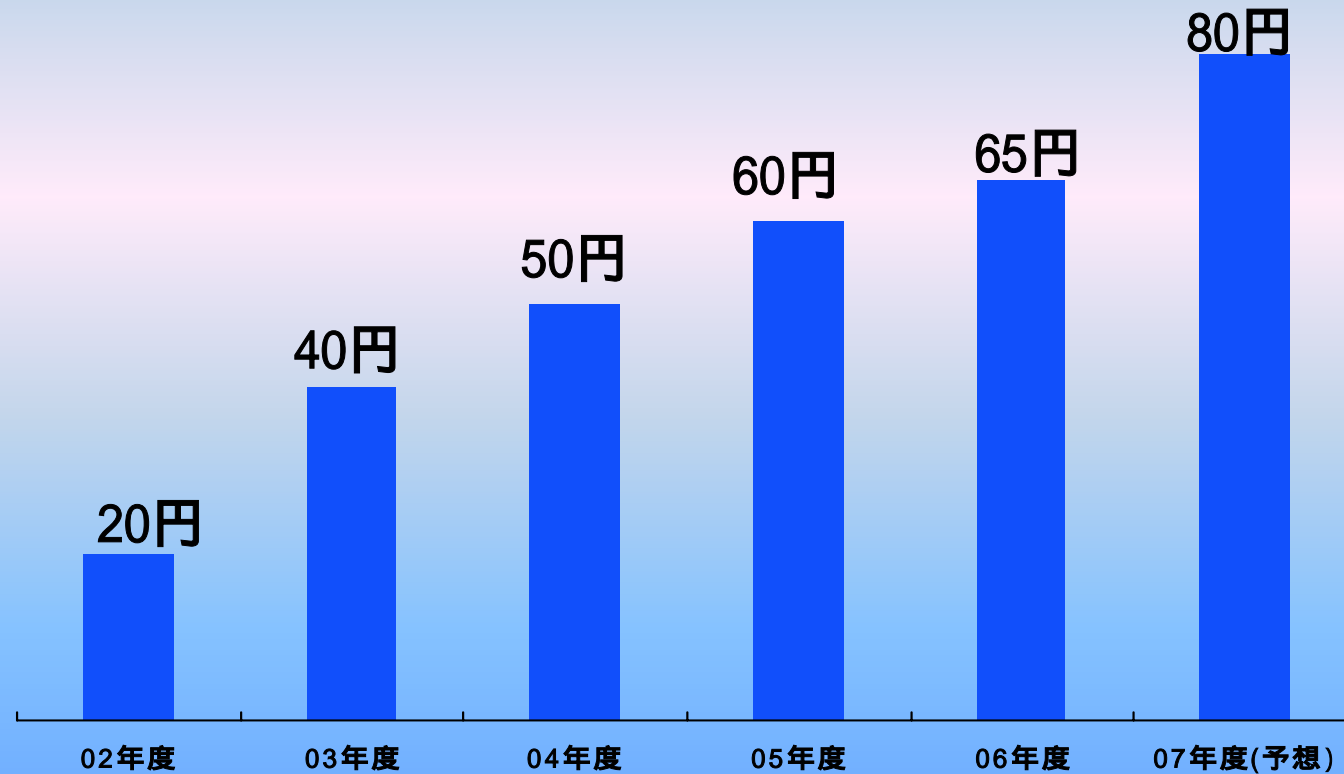
2. 新株予約権無償割当てを利用

3. 取締役会の恣意的判断を排するための独立委員会を利用

社外取締役3名で構成

株主還元策

- 資本効率の向上、研究開発投資や今後の成長戦略の展開に備えた内部留保などを考慮しつつ、業績に基づく配当を実施してきた。
- 2010年度の目標としていたDOE 5%を本年度に前倒し、達成する。
- 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。



(参考)
自己株式取得: 32億円

-

26億円

--

--