

参天製薬株式会社

2006年度 中間決算説明会

業績の概要

2006年11月2日

代表取締役会長兼CEO

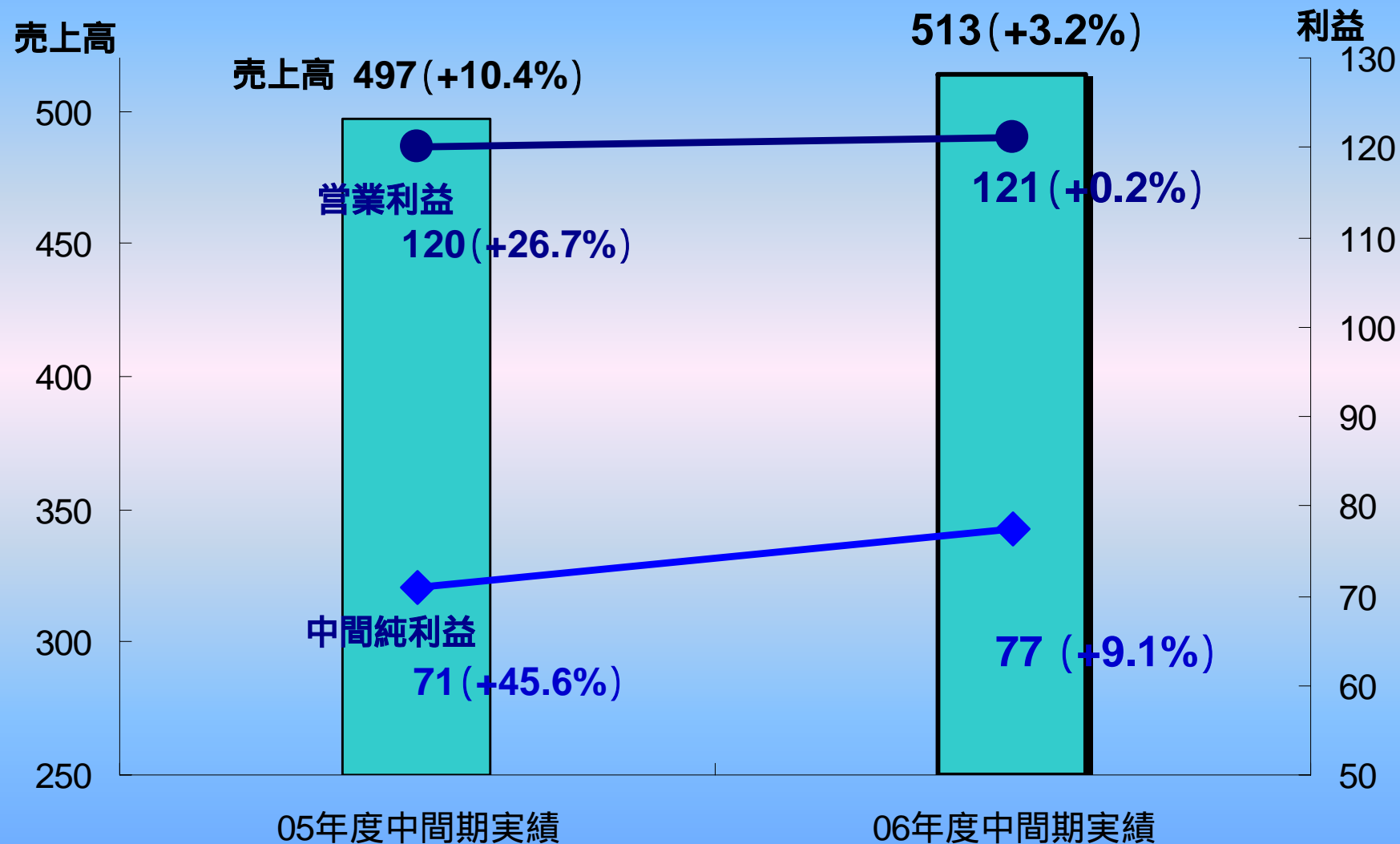
森田 隆和

2006年度 中間期 ハイライト

1. 売上高は、薬価改定の影響があったものの、前中間期比 3.2%増、513億円
2. 営業利益は、前中間期比 0.2%増、121億円
3. 中間純利益は、前中間期比 9.1%増、77億円
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、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 中間期 連結売上・利益

単位: 億円, %は対前年同期比



2006年度 中間期 売上の状況

(単位 億円)

	国内		海外		合計	
	金額	対前期 増減率	金額	対前期 増減率	金額	対前期 増減率
医療用医薬品	408.7	0.7%	61.7	24.1%	470.5	3.3%
うち眼科薬	360.6	0.3%	59.7	22.8%	420.3	2.9%
うち抗リウマチ薬	46.9	4.3%	1.7	-	48.6	6.0%
うちその他医薬品	1.1	2.2%	0.3	-	1.5	7.5%
一般用医薬品	27.3	1.0%	0.1	-	27.5	0.7%
医療機器	2.6	19.3%	0.1	-	2.7	18.3%
その他	2.5	29.3%	10.4	38.7%	13.0	16.7%
合計	441.2	0.2%	72.5	26.1%	513.8	3.2%

2006年度 中間期 売上の概況

1. 国内

- **医療用眼科薬**： [市場] 薬価改定により市場全体が縮小
[当社] 医療施設ごとの潜在ニーズとその変化を的確に捉えた普及促進活動により、前中間期比0.3%微増、360.6億円
- **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縮小
[当社] 当社3剤の市場浸透が継続。前中間期比6.0%増加、46.9億円
- **一般用医薬品**： [市場] 花粉の飛散量少なかったこと等により縮小
[当社] 眼の疲れ・かすみ・爽快用を中心に販促を注力
前中間期比1.0%減少、27.3億円
- **医療機器**： [市場] 白内障手術件数増加するが、競争激化に伴い市場はほぼ横ばい
[当社] 前中間期比19.3%減少、2.6億円。新製品上市の準備に注力

2. 海外

- ： [市場] 総じて堅調
- [当社] 欧州　： 北欧・東欧・ドイツなどの好調が持続
- 米国　： 前年に流通在庫調整が一巡して以降、堅調に推移
- アジア： 中国・韓国での好調が持続

主な新製品候補 (2006年11月現在、下線2006年5月以降進展)

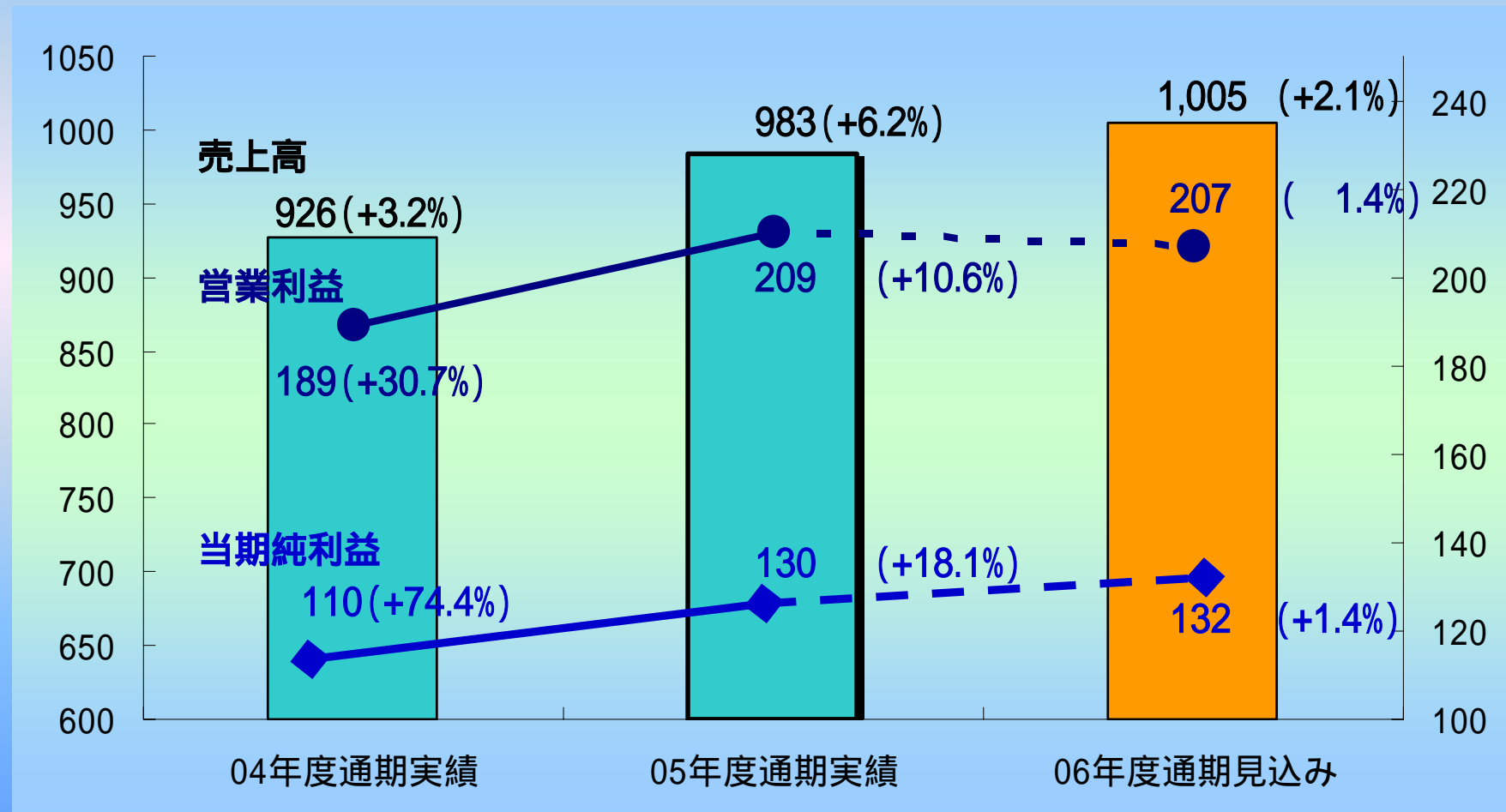
一般名/コード名	効能	特長	現在	申請時期
1) タフルプロスト DE-085(自社)	緑内障 高眼圧症	プロスタノイド'FP受容体作動薬 ぶどう膜強膜流出促進	日本:06年7月申請済 欧州:申請準備中	欧州:06FY4Q 予定
2) ジカフォソル テトラナトリウム DE-089(導入)	ドライアイ	P2Y ₂ 受容体作動薬 涙液分泌の促進	日本:P3	08FY3Q 予定
3) オルメサルタン DE-092(導入)	緑内障 高眼圧症	アンジオテンシンIIAT1受容体拮抗薬 ぶどう膜強膜流出促進	日本・欧米:一時中断	-
4) 一般名未定 DE-096(自社)	関節リウマチ 糖尿病黄斑浮腫	TNF 産生阻害作用	日本:P2a	-
5) リボグリタゾン DE-101(導入)	ドライアイ	角結膜上皮障害治療剤	米国:P1	-
6) ゲファルナート DE-099(自社)	ドライアイ	角結膜創傷治癒剤	日本:P2準備中	-
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	-

2006年度通期見通し

単位:億円, %は対前年伸び率

売上高

利益



2006年度通期見通し

1. 国内事業

引続き薬価改定の影響や、競合他社の新製品の上市による競争の激化などが見込まれる中、重点・成長領域での競争力の強化とともに、競合に対するディフェンス策を講じ、収益の確保を図る

2. 海外事業

堅調に拡大する市場において、普及促進活動の強化により市場地位の向上を図る

3. 研究開発

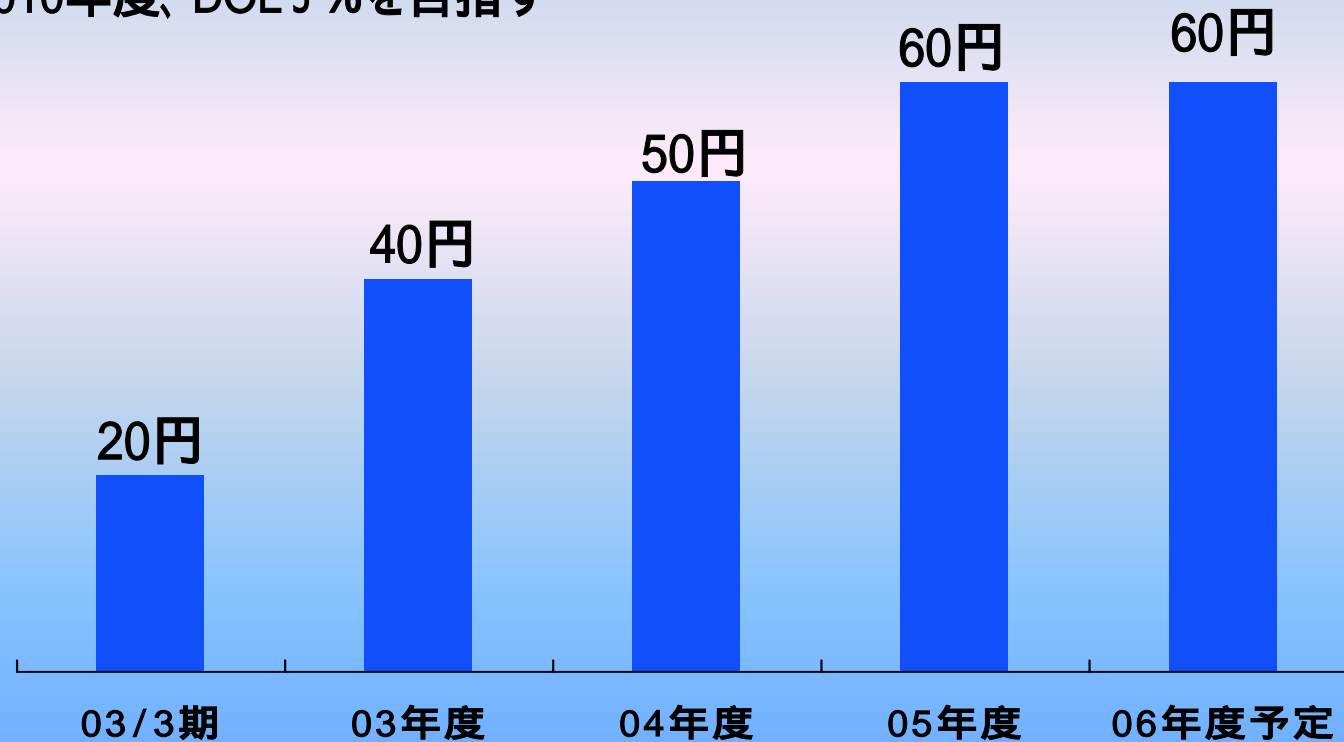
研究・開発のスピードアップは実現できているため、自社創薬、外部との共同研究開発、外部からの獲得を強化して新製品候補の充実を行う

4. 利益

国内での競合品対策、中国・欧州での販売費増などにより、前期に比べて微減を予想している

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
- 2010年度、DOE 5%を目指す



(参考)
自己株式取得: 32億円

-

26億円

-

参考：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. 生産基盤を強化する

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ス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

- 既存製品に加えて、欧州ローカルの製品導入による市場地位の向上

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. 生産ライン再編の立案・実施

32. コスト削減の継続

41. 人材の育成・強化

42. 組織・体制の強化・再構築

参考：2006-10年度 中期数值目標

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： 160億円を目標

将来見通しに関する注意事項

- 本発表において提供される資料ならびに情報は、いわゆる「見通し情報」(forward looking statements)を含みます。これら見通しを実現できるかどうかは様々なリスクや不確実性などに左右されます。従って、実際の業績はこれらの見通しと大きく異なる結果となりうることをご承知おき下さい。
- 日本ならびにその他各国政府による医療保険制度や薬価等の医療行政に関する規制が変更された場合や、金利、為替の変動により、業績や財政状態に影響を受ける可能性があります。
- 新薬の研究開発から承認・発売まで非常に長期間を要し、開発中止、承認申請後の不許可など不確実性を多く含みます。新製品に関わる見通しは、他社との開発・販売提携等を前提とするものが含まれており、こうした提携の成否は当社の業績や財務状況に影響を与える可能性があります。
- 現在発売している主要製品や将来発売が予定されている大型新薬が、万が一特許失効、製品の欠陥、予期せぬ副作用などの要因により、販売中止となったり、売上が大幅に減少した場合、業績や財政状態に大きな影響を及ぼします。また、当社が販売している製品の多くは、他社から製造販売権、ならびに販売権を供与されていますが、契約期間満了後、契約条件の変更や、販売提携の解消などが起こった場合、業績に影響を及ぼします。
- 原材料の中には供給を特定の取引先に依存しているものがありますが、何らかの要因によりこうした原材料の供給が停止した場合や、これに起因して当社の製品の供給が滞った場合、業績に悪影響を及ぼす可能性があります。