

2006年7月25日

各位

参天製薬株式会社

2006-2010年度中期経営計画

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

参天製薬株式会社は、この度、「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」を基本方針とした5ヵ年の中期経営計画(2006 - 2010年度)を策定しました。10年後の「世界の参天」への飛躍に向けて、本中期経営計画期間は、グローバル戦略品のパイプラインの構築と参天が強みを発揮できる日本をはじめ、北欧・東欧・ロシア、中国での事業展開、ならびに米国での臨床開発と事業開発に積極的に取り組んでまいります。

参天製薬は、過去10年間において、緑内障・角膜疾患(ドライアイ)・網膜を中心とした新薬候補の充実、国内医療用医薬品の販売・マーケティング力の強化、グローバル展開、コスト構造改革による収益力の回復等に取り組んでまいりました。その結果、2005年度には、過去最高収益を実現するに至りました。

今後、参天製薬が特に強みを発揮している国内医療用眼科薬市場では、高齢化の進展などに伴い緑内障治療剤、角結膜疾患治療剤などの需要拡大を見込んでいます。また、世界最大の市場である米国、それに次ぐ市場である西欧については、今後も持続的な成長が見込まれます。一方、北欧・東欧・ロシアおよび中国においても、市場の拡大は続く予想され、これらの市場におけるプレゼンスの維持・向上が、当社にとって更なる成長機会になると考えています。

新たに取り組む中期経営計画(2006 - 2010年度)では、過去10年間で培ってきた当社の強みをより確実なものとしつつ、「世界の参天」として長期的な発展を遂げるために、以下の基本方針・戦略を実施してまいります。

[長期構想]

- 世界の参天
- 目に関する分野、抗リウマチ分野のリーダー
- “眼科”および“自社の強みが発揮できる特定分野”に特化した“研究開発型製薬企業”

参天製薬は、「世界の参天」の実現目標を10年後の2015年度とし、それに至るステップを次の2段階で考えています。

1. 本中期経営計画にあたる前半5年では、研究開発投資を積極的に行うとともに、強みの発揮できる日本をはじめ、北欧・東欧・ロシア、中国で事業展開を図り、中程度の成長を目指します。
2. 2011-2015年度の後半5年では研究開発投資を实らせ、米国への展開も含め、成長の加速とグローバル化の実現を目指します。

[2006-2010 年度中期経営計画の概要]

. 基本方針

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. 自社での創薬・開発、共同開発および導入により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

. 数値目標

	2010 年度	
売上高	1,150 億円以上	CAGR3%以上
営業利益	320 億円以上	CAGR8%以上
当期純利益	220 億円以上	
自己資本当期 純利益率(ROE)	13%以上	
研究開発費	160 億円を目処	

CAGR は 2005-2010 年度

. 株主還元方針

- 研究開発、設備投資、アライアンス等成長のための資金を確保
- 資本効率の向上
- 自己株式取得(消却)、配当による株主還元の重視
- より継続的、かつ安定的な配当の実施

これらの方針のもと株主資本配当率(DOE)5%を目指します。

. 戦略

1. 研究開発戦略

- 最重点疾患領域を緑内障、網膜疾患、角膜疾患とします。
- 競争力を保持している自社資源および外部の最先端技術を適切に活用したネットワーク型創薬を実施します。
- 「世界の参天」の実現に向けた豊富な開発パイプラインを準備し、バックアップ候補品を確保することで成功確率を高めます。
- 研究開発プロセス改革を継続していきます。

2. 国内事業戦略

強固な普及促進基盤をもとに緑内障・角膜疾患(ドライアイ)・眼内レンズ新製品の投入と早期の製品価値最大化を図るとともに、既存製品の普及促進活動強化により成長を実現し、2010 年度国内医療用医薬品・眼内レンズにおいて売上高 900 億円(CAGR:2%程度)を目標とします。

3. 海外事業戦略

• **北欧・東欧・ロシア・ドイツ医薬品事業**

既存製品に加え、欧州ローカルの製品導入により、今後も急速な発展が期待できる市場でのプレゼンスを高め、2010年度売上高90億円(CAGR:8%程度)を目標とします。

• **中国事業**

現地生産・自社販売により競争力を強化させ、中国No.1眼科薬メーカーとして高い成長を実現することで、2010年度売上高45億円(CAGR:25%程度)を目標とします。

• **米国事業**

今後も需要の拡大が見込まれる網膜疾患・緑内障・角膜疾患(ドライアイ)領域の臨床開発および事業開発に注力します。

4. 生産戦略

品質の維持・向上、徹底的なコスト削減の継続、新設予定の中国工場を含めたグローバルサイトでの生産ラインの再編により中長期的な生産基盤を強化します。

5. 組織・人材戦略

• **人材戦略**

・国内基幹人材の育成を強化します。

・グローバル機能の統合に資するグローバル人材の育成に注力します。

• **組織戦略**

研究開発・生産・戦略マーケティングの効率的な運営と、グローバル機能の統合および向上をめざします。

以上

[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り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。