

2003年2月20日

2003-2005 中期経営計画

参天製薬株式会社（本社：大阪、社長：森田隆和）は、この度、2004年3月期から2006年3月期までの3カ年の中期経営計画を策定しましたので、お知らせします。

[前提となる環境認識]

・前中期経営計画「ひとみ21」での取り組み

参天製薬では、5年前、日本の医療用医薬品市場の成長は鈍化する上に、眼科分野における販売・開発提携機会が減少するという認識のもと、中期経営計画「ひとみ21」(1999年3月期～2003年3月期)において、国内医療用医薬品事業の収益を確保するとともに、自社開発力を充実させ、米国事業と眼科関連で成長するという戦略を立て、施策を実施してきました。

その結果、ライセンス能力の強化と自社開発力の向上により、抗緑内障薬、ドライアイ治療薬、リウマチ/骨・関節疾患治療薬などの新薬候補化合物が充実してきました。また、米国では医療用眼科薬2品目が優先審査により計画より早く承認を取得するなど、国際的な臨床開発能力の蓄積が進みました。

一方、売上高の約70%を占める国内医療用眼科薬事業においては、過去5年間で、3度の薬価改定があったものの、市場は10%強の伸長を見せました。参天製薬は、角膜疾患治療薬領域で市場の成長を牽引した一方、40%以上の急激な市場成長があった抗緑内障薬領域において大型新薬の発売がなかったことや、競争激化の影響もあり、売上高の目標は達成したものの、医療用眼科薬全体および主要領域のシェア目標は達成することができませんでした。

さらに、米国事業、国内眼科関連（一般用目薬、新規事業）での成長に関しては計画を大きく下回るなど、全体としての収益目標の達成には至っていません。

・市場環境

来年度から始まる 2003-2005 中期経営計画の期間中については、国内医療用眼科薬市場の年間平均伸長率を 1.5%と予測していますが、医療保険制度改革の影響（2003 年 4 月実施予定のサラリーマンの医療費自己負担増、2004 年 4 月実施予定の薬価改定）、外資系製薬企業の進出攻勢も含めた競争激化、不況の影響などもあり、当社にとって厳しい事業環境が続くものと見込んでいます。

[2003-2005 中期経営計画の概要]

このような状況の中、参天製薬では、今後 3 年間で 2006 年度以降の飛躍のための準備期間と位置付け、収益体質への改革と研究開発力の強化に徹底して取り組んでまいります。これにより、中長期的には、従来の強みである販売・マーケティング力のさらなる向上に加え、眼科およびリウマチ/骨・関節分野における「製品開発力を成長の源泉とする会社」への進化を図ります。

・基本方針

1. 収益力の回復
2. 研究開発力の強化
3. 組織力の強化

・数値目標

売上高・営業利益・当期純利益・ROE

	2006 年 3 月期		2003 年 3 月期見込み
売上高	930 億円	←	904 億円
営業利益	180 億円		127 億円
当期純利益	100 億円		82 億円
株主資本当期 純利益率 (ROE)	10.0%		8.5%

<ご参考>

事業別売上高

	2006年3月期	構成比		<ご参考>	2003年3月期見込み	構成比
医療用医薬品	808億円	86.9%	←		794億円	87.9%
うち眼科薬	718億円	77.2%			709億円	78.4%
抗リウマチ薬	85億円	9.2%			77億円	8.6%
その他	5億円	0.5%			8億円	0.9%
一般用医薬品	66億円	7.1%			58億円	6.4%
医療用具	25億円	2.7%			11億円	1.2%
その他	31億円	3.3%			41億円	4.5%
合計	930億円	100.0%			904億円	100.0%
うち海外売上高	137億円	14.7%			104億円	11.5%

重点課題

1. 収益力の回復

□ 米国事業の早期収益化

- ・ 販売提携を通じて、ここ数年間の主な減益要因となっていた米国事業の2005年3月期の黒字化（研究開発費控除前・営業利益）を目指す

□ 費用削減の実施

- ・ 利便性を向上させた新点眼容器の導入等による生産性の向上、生産機能・製造プロセスの最適化、購買費用削減などを通じて、製造コストを低減させる
- ・ リウマチ/骨・関節と一部眼科の創薬機能の再編成・共有化、研究開発プロジェクトの優先順位付けの徹底、海外非臨床部門の日本への集約などにより、研究開発費の伸びを抑制する（2006年3月期見込み：125億円）
- ・ 営業拠点のサテライトオフィス化、営業サポート業務のセンター化などにより、販売費・一般管理費を削減する

□ 国内収益基盤の維持・改善

- ・ 重点・成長領域（角結膜疾患・緑内障・アレルギー）への重点的資源配分、セールス・フォース・オートメーション導入による顧客との接点強化とMR活動の効率化などにより、市場シェアの下落を最小限に抑え、国内医療用眼科薬事業における収益基盤の維持・向上を図る

2. 研究開発力の強化

□ 新製品開発のスピードアップ

- ・ 中長期的成長の原動力として、抗緑内障薬を中心に製品開発力と開発スピードを向上させる
- ・ 研究部門から臨床開発部門への要員シフトによる臨床開発部門の補強、治験実施施設拡大による治験登録者数の増加促進、業務フロー改革などにより、臨床第 Ⅰ 相から申請までを約 5 年間に短縮する
- ・ さらに、臨床薬理的試験(P2a)に焦点を合わせた安全性試験、臨床試験での主予定効能に関わる評価系に焦点を置いた薬理試験を行うことにより、非臨床試験期間を約 1 年半に短縮する
- ・ 企画力とリーダーシップ強化による、開発期間の短縮と研究開発業務の効率化を目的に、組織改革を実施(2002年12月)

□ 経営資源の重点的配分による新薬候補化合物の充実

- ・ 有望な研究テーマへの資源の傾斜配分
- ・ リウマチ/骨・関節疾患領域における国内外の提携強化による機会の最大化
- ・ リウマチ/骨・関節と一部眼科の創薬ノウハウの融合により、眼科領域における創薬機能を強化する

3. 組織力の強化

□ コーポレート・ガバナンスの充実・強化

- ・ 取締役会の監督機能強化を目的に、社外取締役の登用と取締役任期の短縮(2年から1年へ)を実施予定
- ・ 海外子会社の運営強化を目的に、主要海外子会社の経営層に対してバランス・スコアカードおよび統一的な処遇制度を導入する

□ 人材育成、組織マネジメント能力の向上

- ・ 優秀な人材の確保・計画的育成・登用
- ・ 社内ビジネススクール「参天イノベーション・プロジェクト」を始めとする教育・育成プログラムをさらに充実させる
- ・ 社内公募制の拡大を中心とした、社内での人材流動化を推進する

[参天製薬について]

参天製薬は、眼科とリウマチに特化した独自性ある医薬品企業として、人々の目とからだの健康維持・増進に貢献しています。売上高の約 80% を占める医療用眼科薬では、あらゆる眼科疾患に対する優れた医薬品の創製と医療現場のニーズに即した情報提供に取り組み、国内 No.1 の地位を獲得しています。

以上

発表記者クラブ： 大阪証券記者クラブ、兜クラブ、大阪化学工業記者クラブ、重工業研究会、道修町薬業記者クラブ、本町記者会

(注1) [見通しに関する注意事項]

このニュースリリースは、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参天製薬の経営者の判断に基づいています。実際の業績は、事業環境・景気の変化、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、見通しと大きく異なる結果となる場合があることをご承知おき下さい。

(注2) [当計画の前提条件]

国内の医療用眼科薬市場は期間中年平均 1.5%の伸長を想定（2006年3月期の市場規模想定：2000億円）、2004年4月に実施予定の薬価改定の当社医療用医薬品売上高に対する影響をマイナス6～8%と想定、米国事業は販売提携を期間中に開始することを想定、平均為替レート：1ドル＝120円、1ユーロ＝117円に設定

(注3) [12時間ルールについて]

この発表内容は、証券取引法の定める「重要事実」に該当します。この情報の公開後12時間が経過する時点（日本時間2003年2月21日午前1:00）までに、この情報を知りえた場合は、インサイダー取引規制に関する「第一次情報受領者」となる可能性があります。この場合、上記時点までに当社株式等を売買されると、インサイダー取引規則違反として証券取引法の規定に抵触する恐れがあります。