

# 参天製薬株式会社

## 2014-2017年度 中期経営計画 前半の振り返りと後半の取り組み



2016年5月

代表取締役社長兼CEO

黒川 明

# 長期的成長の目標



## 前中計終了時点

国内の更なる基盤強化  
アジア・欧州展開準備完了

グローバルTOP5  
海外売上比率16%

## 中期的な目標

アジア・欧州の成長と収益化  
米国・その他への展開準備

海外売上比率30%

## 2020年までに目指す姿

“世界で存在感のある  
スペシャリティ・カンパニー”

グローバルTOP3以内  
海外売上比率40-50%

# 2014-2017年度 中期経営計画 基本方針

## 製品創製

持続的な成長を可能とするための  
製品創製への変革、生産性向上の実現  
積極的な事業開発投資の継続

## 事業展開

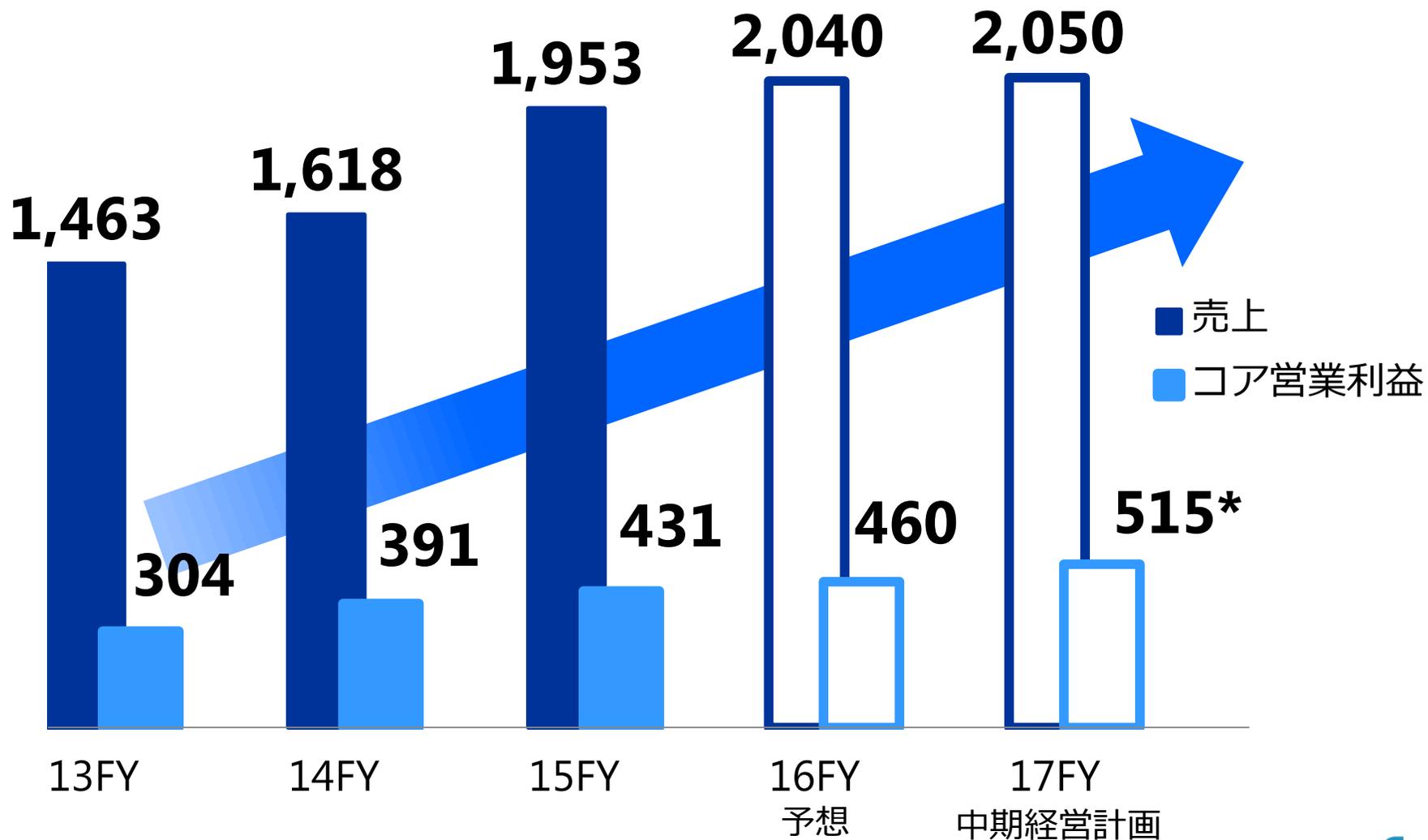
アジア・欧州での事業成長および  
新規市場参入によるプレゼンス向上

## 組織・人材

持続的な成長を実現するための  
人材育成と組織構築、および  
グローバル・マネジメント体制の強化

# 中期経営計画に対し、順調に推移

(億円)



\* 17FY営業利益： IFRSコアベースでは515億円、日本基準では450億円

# 中期計画の振り返り

- 米メルク社の製品買収を契機として、アジア、欧州での市場拡大を実現。事業基盤構築を拡充中
- グローバル化の進展、海外売上比率増加（13年度17%→15年度27%）
- 日本国内における薬価改定圧力などの収益圧迫要因が顕在化。海外事業収益化の加速が課題

14FY~15FYの振り返り			
研究 開発	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 新薬上市・パイプライン充足               <ul style="list-style-type: none"> <li>● Ikervisの欧州発売</li> <li>● LCM/GE申請数増</li> <li>● 開発品導入：DE-122、DE-126</li> </ul> </li> <li>● グローバルR&amp;Dマネジメント強化</li> <li>● 人的資源、意思決定迅速化</li> <li>● グローバル体制構築               <ul style="list-style-type: none"> <li>● Medical Affairs機能の組織改編</li> </ul> </li> </ul>	海外 事業	<ul style="list-style-type: none"> <li>● <u>アジア事業の強化</u> (13→15年度 CAGR 39%)               <ul style="list-style-type: none"> <li>● 中国、展開市場拡大に向けた事業開発</li> <li>● アセアン統括会社および各国法人設立</li> </ul> </li> <li>● <u>欧州事業の事業基盤構築と戦略実行</u> <ul style="list-style-type: none"> <li>● 主要国への地理的拡大</li> <li>● 新製品の市場投入(Ikervis承認・上市)</li> <li>● 北米事業戦略の検討</li> </ul> </li> </ul>
		国内 事業	<p><u>医薬</u>：新製品比率向上 (13FY 44%→15FY 63%)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● 医師からの顧客満足度の高評価</li> <li>● 眼科外診療科のプロモーションの拡大</li> <li>● リウマチ事業譲渡、参天ビジネスサービズ設立</li> </ul> <p><u>OTC</u>：インバウンド需要の機会最大化 日本人向け製品力の強化</p>
		組織・ 人材	<ul style="list-style-type: none"> <li>● グローバル・マネジメント体制の強化</li> </ul>

# 中期経営計画期間の外部環境の変化

## 行政・経済

- 国内：消費増税に伴う3年連続の薬価改定の可能性
- 中国：新薬価管理制度による価格引下げの可能性
- 為替：為替レートの変動増大

## 市場

- 世界の眼科市場：網膜・緑内障・ドライアイ領域が成長を牽引
- 国内：薬価毎年改定・市場拡大再算定・後発品促進策の影響により、眼科薬市場が縮小する可能性
- 治療ニーズ：多様化・高度化

## 競争

- 競争構造の変化
- 後発品：後発品促進策によるジェネリック製品の浸透

# 中期計画の今後の取り組み

- グローバル眼科スペシャリティーファーマとして顧客ニーズを満たす眼科治療への貢献
- 差別化された製品創製と事業展開による競争力の強化
- グローバル化の更なる加速と米国の展開準備

16FY~17FYの取り組み			
研究 開発	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 新薬導入を含むパイプライン強化</li> <li>● ライフ・サイクル・マネジメント</li> <li>● リージョナル案件への対応</li> <li>● 海外育薬/薬事機能拡充および戦略</li> </ul>	海外 事業	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 中国での中長期事業基盤強化</li> <li>● 欧州5大国など成熟市場での更なる成長</li> <li>● エマージング市場での取り組み強化</li> <li>● Ikervisの価値最大化</li> <li>● 北米事業戦略の検討継続</li> </ul>
		国内 事業	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 新製品比率・市場シェアの更なる向上</li> <li>● さらなる顧客満足度の向上</li> </ul>
		組織・ 人材	<ul style="list-style-type: none"> <li>● グローバルでの人材育成</li> </ul>

# 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。

The logo for Santen features a stylized 'S' on the left, composed of two overlapping curved shapes in light blue and dark blue. To the right of the 'S' is the word 'Santen' in a bold, dark blue, sans-serif typeface.

**Santen**

*A Clear Vision For Life*