

出席者紹介・基本理念・中期経営計画

それでは2017年度第1四半期連結業績概要について越路より説明いたします。

スライド1：参天製薬の基本理念

Santen

参天製薬の基本理念

天機に参与する

「目」をはじめとする特定の専門分野に努力を傾注し、
これによって参天ならではの知恵と組織的能力を培い、
患者さんと患者さんを愛する人たちを中心として、
社会への寄与を行う。

1

資料1 ページ目は当社の基本理念でございます。

スライド2：世界で存在感のあるスペシャリティ・カンパニーの実現に向けて

Santen

世界で存在感のあるスペシャリティ・カンパニーの実現に向けて

～2013

グローバルTOP5
海外売上比率16%

国内の更なる基盤強化
アジア・欧州展開準備完了

2014～2017

海外売上比率30%

アジア・EMEAの成長と収益化
米国・その他への展開準備

2020

グローバルTOP3以内
海外売上比率40-50%

“世界で存在感のある
スペシャリティ・カンパニー”

現中期経営計画

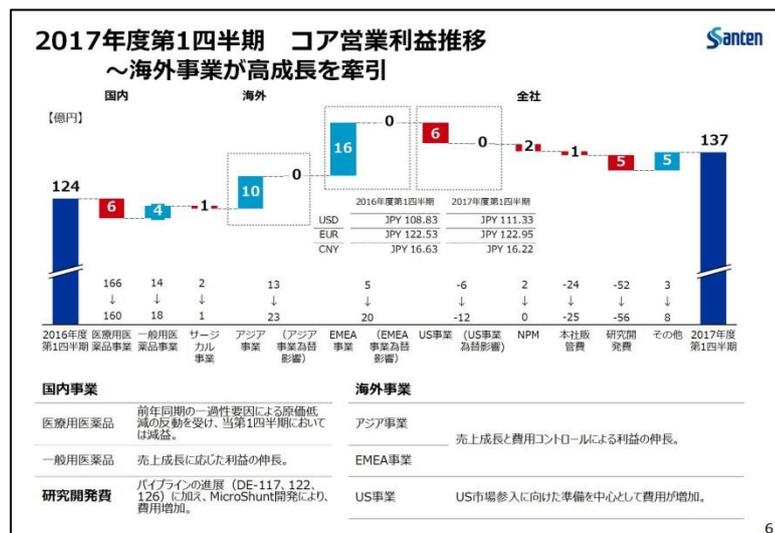
	方針	実績
製品創製	持続的な成長を可能とするための 製品創製への変革、生産性向上実現 積極的な事業開発投資の継続	・承認、上市⇒Tapcom, Ikervis ・開発⇒DE-109, 117, 122の進展 ・新製品導入・獲得⇒DE-126, 128
事業展開	アジア・EMEAでの事業成長および 新規市場参入によるリセンス向上	・国内医薬新製品比率向上⇒44% (FY13)→71% (FY16) ・国内OTC新製品によるシェア拡大 ・アジア各国自販化による基盤強化 ・EMEA販売国増加
組織・人材	持続的な成長を実現するための人材育成と 組織構築、およびグローバル・マネジメント体制の 強化	・新人事制度導入 ・次世代を担う人材への研修実施、育成の推進

2

次に当社は2020年を目標として「世界で存在感のあるスペシャリティ・カンパニー」を目指すという長期ビジョンを掲げておりまして、この2014年から2017年は、その実現に向けたステップとしての中期経営計画に取り組んでおり、その概要を資料の2ページ目に掲載しています。主な趣旨といた

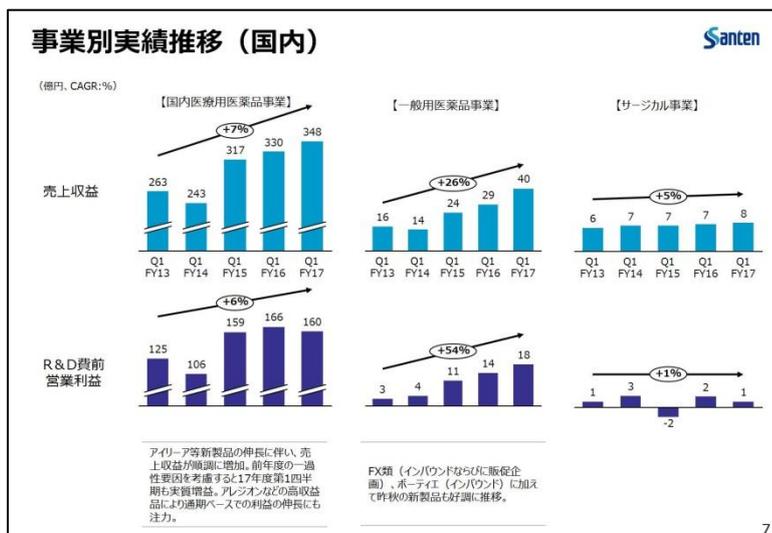
5 ページですね、こちらは売上の推移を前年同期との対比でブリッジチャートで示しております。先ほど申し上げましたとおり、国内は医療用医薬品事業における新製品、あるいは OTC 事業のインバウンドと新製品、これらを中心に成長し、海外はアジア・EMEA 中心に、アジアが 20%、EMEA が 29%の伸びを実現することができました。これは円建てですが、現地通貨建てにおいてもほぼ同様の水準とお考え頂ければと思います。

スライド 6：2017 年度第 1 四半期 コア営業利益推移～海外事業が高成長を牽引

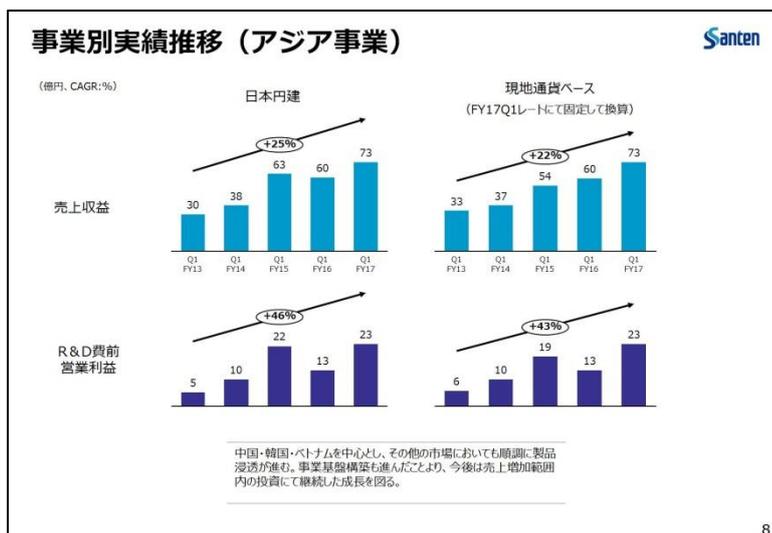


6 ページは営業利益の前年との対比の状況でございます。こちらブリッジチャートでお示しておりますが、ちょうどチャートの、グラフの部分の前年との対比です。その下に前年の利益の絶対額を上段に、下段に当該年度の利益の額をお示しております。金額としてはやはり国内の医療用薬品が大きいですが、伸びとしては海外の伸びが堅調という状況でございます。1 点付け加えますと、国内の医療用医薬品、こちらがマイナスの 6 億円となっておりますが、これは実際、会計上は減益にはなっていますが、前年同期に、アイリーアの仕入価格において消費税増税に伴う価格の調整がございまして、これは一過性の現象ですが、7 億円ほど原価が通常よりも下がっています。その影響と申しますか、それとの比較において当該第 1 四半期は減益に見えるということになりますが、実質的には増収増益であると認識しております。

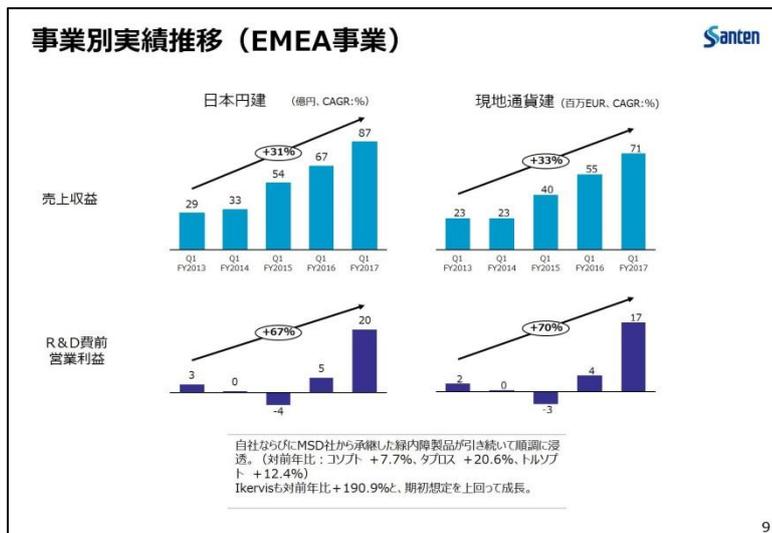
スライド7：事業別実績推移（国内）



スライド8：事業別実績推移（アジア事業）



スライド 9 : 事業別実績推移 (EMEA 事業)



7 ページ、8 ページ、9 ページはそれぞれの地域別の業績の推移をお示ししております。

スライド 10 : 2017 年度業績予想 (5 月 10 日から変更なし)

2017年度業績予想 (5月10日から変更なし)

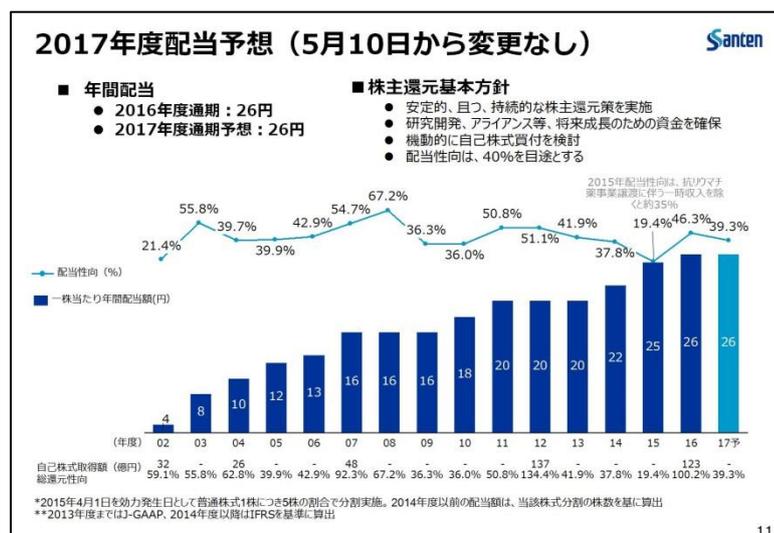
(コアベース)
売上収益 海外事業を中心として全ての事業において増収見込。
営業利益 将来成長に係る費用(※)が増加するも、コントロールも強化し、売上収益成長率内に抑制。コア営業利益も増益見込。
 ※・バイプライム進展や製品価値向上のための研究開発費
 ・米国市場参入準備

(フルベース)
 製品に係る償却費の大きな変化や、その他の一過性の要素は見込まれず、コアベースと合致した伸長。

(億円)	2016年度	2017年度	
(コアベース)	実績	業績予想	対前期増減率
売上収益	1,991	2,180	9.5%
売上原価	-750	-810	8.1%
販管費	-617	-680	10.3%
研究開発費	-228	-250	9.7%
営業利益	397	440	10.9%
当期利益	287	312	8.8%
ROE	11.2%	12.3%	1.1pt
(フルベース)			
営業利益	325	374	15.2%
当期利益	231	268	16.2%
ROE	9.0%	10.6%	1.6pt
USD	108.64	110.00	
EUR	119.96	120.00	
CNY	16.14	16.50	

10 ページですが、業績予想、こちらにつきましては先ほど申し上げましたとおり、予定通り堅調に業績が推移しておりますので、通期の見通しについても 5 月 10 日発表しました内容から変更がございません。

スライド 11：2017 年度配当予想（5 月 10 日から変更なし）



11 ページ、配当につきましても当初の予定から変更はございません。説明以上でございます。

2017 年度 研究開発の現状

それでは次に新製品開発の現状についてシャムズよりご説明いたします。

スライド 19：主要 PJ の開発計画マイルストーン

主要PJの開発計画マイルストーン Santen

(2017年8月1日現在)

	開発状況*	効能・効果	開発地域：マイルストーン*
DE-117	P2b/3	緑内障・高眼圧症	日本：2017年度第2-3四半期 申請
DE-126	P2b	緑内障・高眼圧症	米国・日本：2018年1-6月 P2b完了
DE-128 (MicroShunt)	P2/3	緑内障・高眼圧症	米国：2018-2019年 P2/3 完了、2020-2021年 上市
DE-109 (シロリムス硝子体内注射剤)	申請受理	ぶどう膜炎	米国：審査終了目標日**2017年12月24日、2018年1-6月 上市
	P3		欧州：2017年度下期 欧州再申請
DE-122	P2a	滲出型加齢黄斑変性	米国：2019年1-6月 P2a完了***、2017年度 P1/2 完了

Vekacia (Verkazia)：2017年7月に欧州医薬品庁の医薬品評価委員会より承認勧告を取得

*下線部は更新情報、**PDUFA date、***フィリピンで実施

19 ページから始めます。まず DE-117 です。地域によっては現在フェーズ 2 あるいはフェーズ 3 の段階にあります。日本においては必要な試験は終了しておりまして、当初予定どおり 2017 年の第 3 四半期の申請を予定しております。DE-117 は緑内障・高眼圧症を対象としたものです。

そしてもう一点、緑内障・高眼圧症の治療薬として DE-126 があります。こちらフェーズ 2 試験が日本とアメリカで進行中です。これにつきましては 2018 年 6 月半ばの完了を目指しております。

もう一点、緑内障・高眼圧症に関して DE-128、MicroShunt があります。アメリカでの上市に必要なピボタルな試験（主試験）への患者組み入れは現在非常にうまく進行しております。これにつきまして 2019 年の試験完了を目指しまして、今後スケジュールに則って進めてまいります。

次にぶどう膜炎を対象とした DE-109 です。こちら申請が無事受理されまして、特に問題なく審査が進んでいるところです。そして審査終了目標日としては 2017 年 12 月 24 日を考えております。

次に DE-122、こちらは wetAMD についてですが、アメリカでの申請に向けてフィリピンでの試験がスタートいたしました。これにつきましては 2019 年半ばの完了を目指しております。

次によりニュースとしましては、ベカシア、これはシクロスポリンですが、2017 年 7 月に欧州医薬品庁の医薬品評価委員会より承認勧告を取得いたしました。

次にもう一点、ラインエクステンションですが、DE-114、エピナスチン塩酸塩の高用量です。こちら 2017 年 5 月、フェーズ 3 が開始いたしました。これは参天製薬にとって非常に重要な製品ということになります。

私からは以上です。ありがとうございます。