

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
<b>製品創製</b>	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
<b>事業展開</b>	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
<b>組織・人材</b>	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

しましては、アジア、EMEA での成長と収益の加速化、米国等への成長のための準備、これらに取り組んでいる中期経営計画でございます。この17年度はその最終年度、その第1四半期の業績について、これより説明させていただきます。

## 2017年度第1四半期 決算概要

スライド4：2017年度第1四半期 決算概要～売上・営業利益ともに2桁成長

### 2017年度第1四半期 決算概要

**～売上・営業利益ともに2桁成長**

国内、海外各事業において売上好調に推移、販管費・研究開発費の増加を吸収し、増収増益。

- ◆売上収益：559億円、対前年比11.9%。  
 ・国内医療用医薬品事業 348億円（対前年比+5.4%）、一般用医薬品事業 40億円（対前年比+35.3%）  
 ・アジア事業 73億円（対前年比+21.4%）、EMEA事業 87億円（対前年比+29.1%）
- ◆営業利益：（コアベース）137億円、対前年比10.9%。（フルベース）121億円、対前年比11.5%。

	2016年度		2017年度			
	第1四半期	第1四半期	対前期 増減率	通期 業績予想	対業績予 想比率	
<b>（コアベース）</b>						
売上収益	500	559	11.9%	2,180	25.7%	
売上原価	-184	-216	17.3%	-810	26.6%	
売上総利益	316	344	8.7%	1,370	25.1%	
販管費	-141	-151	6.8%	-680	22.1%	
研究開発費	-52	-56	8.8%	-250	22.5%	
営業利益	124	137	10.9%	440	31.1%	
当期利益	88	100	14.0%	312	32.0%	
<b>（フルベース）</b>						
営業利益	108	121	11.5%	374	32.2%	
当期利益	73	89	21.7%	268	33.3%	
USD	108.83	111.33	-2.3%	110.00	-1.2%	
EUR	122.53	122.95	-0.3%	120.00	-2.5%	
CNY	16.63	16.22	2.5%	16.50	1.7%	

+：円高、-：円安

4 ページでございますが、第1四半期の概要といたしまして、売上、営業利益共に二桁の成長を実現することができました。ご覧の通り、国内、海外共堅調に売上を伸ばすことができました。海外の売上比率、こちらは29%になりました。また、営業利益から当期利益に至る過程で、税金の支払いがございしますが、税率につきましてもこの第1四半期においては27%ということで、前年に対して低減を図ることができております。

スライド5：2017年度第1四半期 売上収益の推移～全事業が高い成長に貢献

### 2017年度第1四半期 売上収益の推移

**～全事業が高い成長に貢献**

**国内**

2016年度第1四半期: 500

2017年度第1四半期: 559

増減: +11.9%

**海外**

2016年度第1四半期: 18

2017年度第1四半期: 19

増減: +5.6%

	2016年度第1四半期			2017年度第1四半期		
	USD	JPY 108.83	JPY 111.33	USD	JPY 110.00	JPY 110.00
	EUR	JPY 122.53	JPY 122.95	EUR	JPY 120.00	JPY 120.00
	CNY	JPY 16.63	JPY 16.22	CNY	JPY 16.50	JPY 16.50
国内	330	29	7	348	67	2
海外	18	40	8	19	0	4

**国内事業**

医療用医薬品	アイリニア、アレジオン、シグナスを中心とした新製品が順調に伸長、+5.4%。
一般用医薬品	インバウンドに加え、新製品・販促企画による国内需要取込、+35.3%。
サージカル事業	医薬品事業と連携した営業活動に成果、+4.7%。

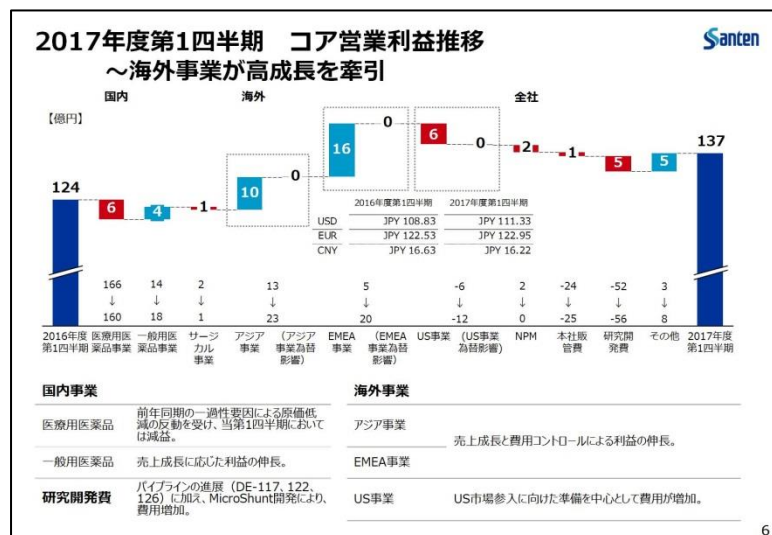
**海外事業**

アジア事業	中国、韓国が順調な推移に加えて、アセアン市場でも大幅成長（+75.9%）し、全体で+21.4%。（円建）
EMEA事業	旧MSD製品ならびにIkervisの成長により、+29.1%。（円建）
NPM	MSD社からの権利移管がほぼ完了したことに伴い、受領なし。

\*NPM（Net Profit Margin）：販売承認の移管が未完の製品で、MSD社に販売を委託しているものについての収入

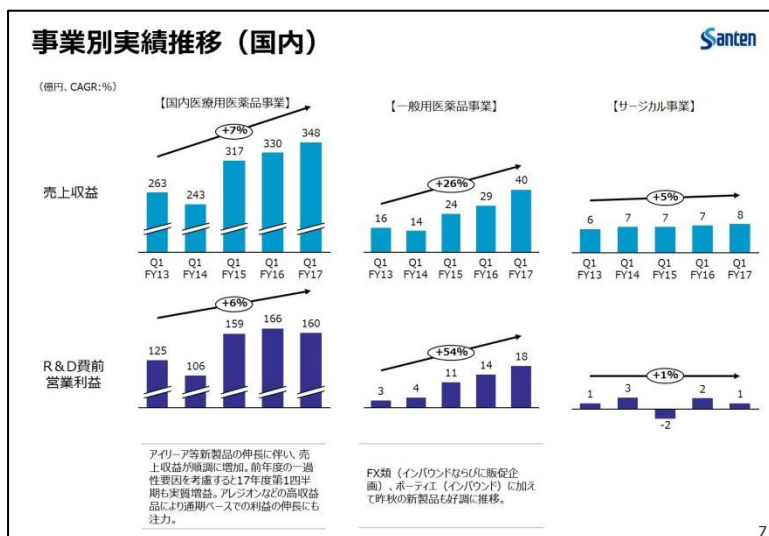
5 ページですね、こちらは売上の推移を前年同期との対比でブリッジチャートで示しております。先ほど申し上げましたとおり、国内は医療用医薬品事業における新製品、あるいは OTC 事業のインバウンドと新製品、これらを中心に成長し、海外はアジア・EMEA 中心に、アジアが 20%、EMEA が 29%の伸びを実現することができました。これは円建てですが、現地通貨建てにおいてもほぼ同様の水準とお考え頂ければと思います。

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

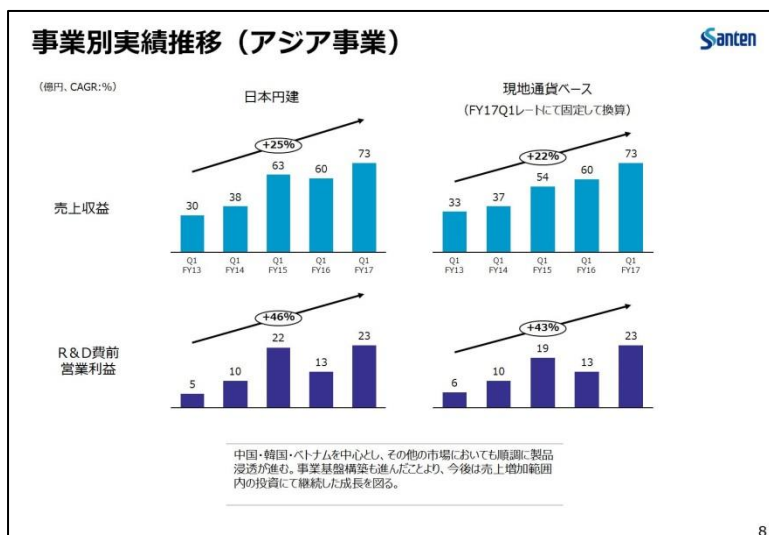


6 ページは営業利益の前年との対比の状況でございます。こちらブリッジチャートでお示しておりますが、ちょうどチャートの、グラフの部分の前年との対比です。その下に前年の利益の絶対額を上段に、下段に当該年度の利益の額をお示しております。金額としてはやはり国内の医療用薬品が大きいですが、伸びとしては海外の伸びが堅調という状況でございます。1 点付け加えますと、国内の医療用医薬品、こちらがマイナスの 6 億円となっておりますが、これは実際、会計上は減益にはなっていますが、前年同期に、アイリーアの仕入価格において消費税増税に伴う価格の調整がございまして、これは一過性の現象ですが、7 億円ほど原価が通常より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

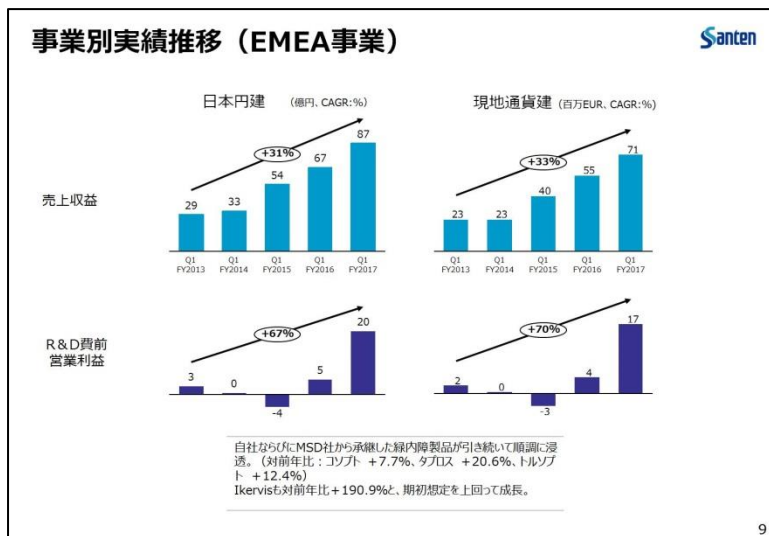
## スライド7：事業別実績推移（国内）



## 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)

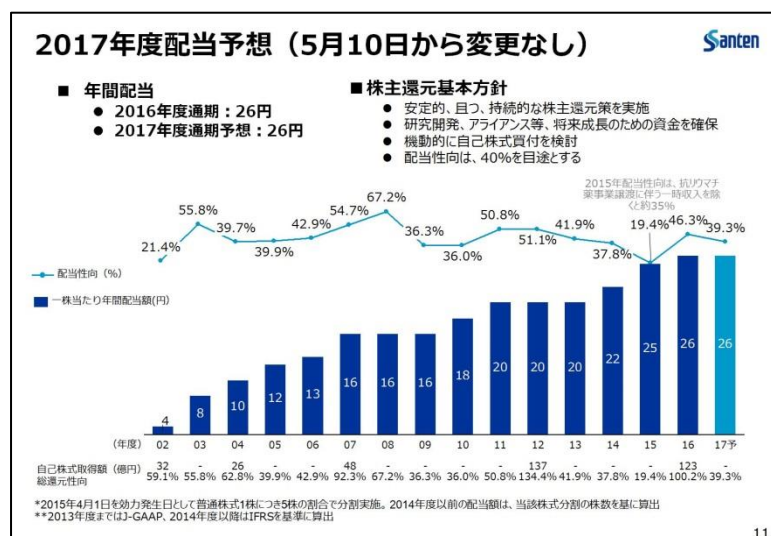
(コアベース)  
**売上収益** 海外事業を中心として全ての事業において増収見込。  
**営業利益** 将来成長に係る費用(※)が増加するも、コントロールも強化し、売上収益成長率内に抑制。コア営業利益も増益見込。  
 ※・バイプライム進展や製品価値向上のための研究開発費  
 ・米国市場参入準備

(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**

(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。