



# 2003年度 決算説明会

2004年5月19日  
大正製薬株式会社  
副社長 大平 明

2003年度業績の概要と

2004年度の計画

セルフメディケーション事業について

医薬事業；大正富山医薬品について

# 2003年度業績の概要

\*2004年1月修正値

	2003年度 実績（億円）	前期比増減		対予想* （億円）
		（億円）	（%）	
売上高	2,864	+123	+4.5	-36
営業利益	577	+33	+6.1	+47
経常利益	612	+2	+0.5	+32
当期利益	409	+55	+15.5	+69
EPS（円）	127.9		+20.9	

## ● 売上増減要因

### < 増収 >

- ・ 医療用医薬品 +194億円  
(うち富山化学品 212億円  
    クラリス +5億円  
    アンカロン+7億円  
    ロルカム +3億円)

### < 減収 >

- ・ セルフメディケーション事業  
    リポビタンシリーズ -51億円  
    リアップ等 -23億円
- ・ 医薬事業  
    パルクス注 -13億円

## ● 利益増減要因

冷夏の影響でドリンク剤の売上が減少したこと、大正富山医薬品が連結対象になったことなどにより、原価率は上昇(+2.9%ポイント)、販管費率は3.2%ポイントの改善

年金代行返上益等92億円を特別利益に計上

### < 費用減 >

- ・ 研究開発費 (-54億円)
- ・ 減価償却費 (-15億円)
- ・ 前年度T-3811等販売権取得費用 (-70億円)

### < 費用増 >

- ・ 販売促進費 (+19億円)

# 貸借対照表上の变化

(単位：億円)

## 資産の部

- 有価証券 (-288) : 債券の償還 (-340)
- たな卸資産 (+31) : 新製品出荷準備
- 投資有価証券 (+350) : 債券の取得 (+590)
- 繰延税金資産 (-114) : 有価証券評価差額金  
(含み益)の増加 (-94)

## 負債の部

- 退職給付引当金 (-73) : 厚生年金基金代行部分  
返上による減少 (-92)

## 資本の部

- その他有価証券評価差額金 (+140)
- 自己株式 (累計512)

## その他の損益計算書項目

- 営業外費用：
  - 持分法による投資損失 18.3億円
- 特別損失：投資有価証券評価損 8.7億円  
(海外バイオベンチャーなど)
- 少数株主損失 2.3億円

## 自社株買いの状況

- 2003年度の実績 1,596.2万株、284.8億円

# 2004年度の計画

	2004年度予想 (億円)	前期比増減	
		(億円)	(%)
売上高	2,950	+86	+3.0
営業利益	590	+13	+2.3
経常利益	640	+28	+4.6
当期利益	370	-39	-9.6
EPS (円)	117.8		-7.9

## セルフメディケーション事業

- ドリンク剤の回復
- 新製品の積極的投入
- 規制緩和の影響
- 女性用リアップ上市の可能性

## 医薬事業；大正富山医薬品

- 大正富山医薬品の営業体制が整う
- 研究開発費の増加

## その他コスト面

- 大型の設備投資は一段落しており、大きく増加する項目はない



# セルフメディケーション事業

単位：億円

	2002年度	2003年度	2004年度 (予想)		
			前期比	前期比	前期比
セルフメディケーション事業	1,951	1,880	-3.6%	1,952	+3.8%
ドリンク剤	1,129	1,076	-4.7%	1,117	+3.8%
リポビタミンシリーズ	1,020	969	-5.0%	992	+2.4%
リポビタミンD	779	729	-6.4%	730	+0.1%
感冒薬	287	281	-2.1%	283	+0.7%
胃腸薬	53	54	+2.2%	54	0.0%
リアップ等	177	153	-13.1%	145	-5.2%
Livitaシリーズ	15	11	-26.3%	29	+263.6%

## 2003年度の市場概況

- 薬系市場全体はマイナス4%（当社推計）
  - ・ 冷夏の影響を受けたドリンク剤市場は薬系で6%減、食系で8%減

## 当社の業績

- ドリンク剤の売上は前年比およそ5%減
- 暖冬の影響で感冒薬が微減
- リアップは2002年9月に120mL初期出荷があったため前年比マイナスだが継続ユーザーの定着進む
- コーラック、ゼナが好調
- ヴイックスは医薬品のど飴市場シェアNo.1を獲得

# 2003年度新製品発売実績

約20品目の新製品およびリニューアル品を発売

4月	レスティ錠	10月	ゼナF0-I ヴィックス ヴェポラップの販売総代理店契約を締結
5月	デントウェル[薬用]VC	11月	
6月	デントウェル歯ブラシ コーラック坐薬タイプ	12月	
7月		1月	ダマリンクールスプレー アルフェ ヴィックス ヴェポラップ販売開始
8月	エマゼンやわらかフォーム アルフェホワイト パブロンSC、SC錠 パブロントローチAZ	2月	コレスケアネオ 減塩習慣
9月	パブロン鼻炎錠S バランサー胃腸薬 プリザSハイ、軟膏 メンフラホット<IM>	3月	コーラックファイバー メンフラローション、軟膏、ゲル

## 2004年度の事業環境等

- － 微減傾向が続くOTC市場
  - ・ 前期はマイナス4%
- － 小売り二極化の加速
  - ・ ドラッグストアの価格指向、PB指向
  - ・ 中小薬局・薬店の苦戦
- － 当社事業領域の拡大
  - ・ 特保市場の急成長

# 2004年度の事業方針

2003年度に引き続いて積極的な新製品投入とマーケティング強化を行う

- エリアにおけるブランドシェアアップ
  - ・ 4月、県単位の営業体制へ再編
  - ・ 各エリア(都道府県)、店舗ごとのきめ細かな営業活動

## 2004年度の事業方針（続き）

### －ドリンク剤

- ・ 4月に3新製品を投入、売り上げ増に貢献
- ・ 新規ユーザー開拓のためのサンプリングを実施

### －リアップ

- ・ 新規ユーザーの開拓、継続ユーザーの確保
- ・ 女性用の承認、上市の可能性

### －Livitaシリーズ

- ・ 新製品の投入によるシリーズの充実化

# 2004年度：SMG新製品発売（計画）

< 第1四半期 >

アルフェライト

アルフェBB

リポビタミンゴールド

デントウェル [薬用] VC

部外品ドリンク剤2品

部外品育毛剤

< 第3四半期 >

部外品ドリンク剤2品

新保健薬

治療薬4～5品

女性用リアップ（2002年12月申請）

< 第2四半期 >

「Livita」ブランド新製品

医薬品ミニドリンク剤

治療薬1～2品

< 第4四半期 >

医薬品ドリンク剤

新保健薬

治療薬2～3品

注：発売済みのもの（オレンジ色イタリック）を除き、すべて現時点での予定ですので、変更の可能性があります。

# 医薬事業；大正富山医薬品の業績

単位：億円

	2002年度	2003年度	2004年度		
			前期比	(予想)	前期比
大正富山合計	-	830	-	850	+2.4%
クラリス	271	277	+2.0%	280	+1.4%
パルクス注	145	132	-8.9%	132	0.0%
ペントシリン	-	64	-	67	+4.7%
トミロン	-	49	-	53	+8.2%
ロルカム錠	42	45	+7.2%	49	+8.9%
アンカロン	35	42	+20.6%	48	+14.3%
オゼックス	-	29	-	31	+6.9%
ソロン	26	23	-14.2%	23	0.0%
メトリジン	24	22	-6.3%	23	+4.5%
リーマス	23	23	0.0%	23	0.0%
ルプラック	-	16	-	18	+12.5%
パシル	-	9	-	12	+33.3%



# 大正富山医薬品 2003年度の市場概況

－ 医療用医薬品市場 1.7%増  
（納入価ベース）

－ 業績に影響を与えた主要因

- ・ 暖冬による抗菌剤市場の伸び悩み
- ・ 高齢者の定率負担
- ・ 被用者本人の自己負担3割による受診抑制
- ・ 入院包括化の導入による、特定機能病院等での後発医薬品の採用促進

# 大正富山医薬品 2003年度の事業内容

感染症領域、炎症免疫領域と重点領域とし、  
2003年4月に本格稼働

MR1000名体制の開始

( 期初目標950億円 初年度売上高830億円 )

## 売上高未達の原因

- － 暖冬による抗菌剤の伸び悩み
- － 大幅な担当交代による活動効率低下
- － 製品知識の習熟度が目標に未達
- － 流通在庫の適正化、取引特約店の調整
- － 後発医薬品、入院包括化の影響

# 大正富山医薬品 2004年度の事業方針

## 1. 営業体制の再編等による効率化

### －組織のスリム化、生産性の向上

- ・拠点の統廃合

153営業所 95営業所

- ・マネジメントの見直し

副支店長を2名 1名体制に

- ・MR配置の見直し

### －専任部署の新設

- ・バイオペックス部の新設

10名専任

整形外科、炎症免疫領域の一層の強化

## 2．統合シナジー早期発揮のための 人事処遇の一元化

- － 母社からの出向を解き転籍
  - ・ 2005年4月目途
  - ・ 営業職とマーケティングスタッフを対象
- － 処遇は大正製薬の制度を基準
- － 2004年度の営業成果を2005年度の  
新たな処遇に反映

### 3 . 2004年度目標

- － 売上目標 850億円（前年度830億円）
  - ・ 新剤形3品の上市
    - クラリス：錠剤の小型化
    - メトリジン：口腔内崩壊錠
    - ソロン：細粒の半量化
- － 中期目標1200億円達成へ向けて
  - ・ MR1人 月商1000万円、年間1.2億円
- － 感染症領域で国内2位
  - ・ スーパーMRの認定と育成(100名)
  - ・ 中期目標として国内トップを目指す

# 新薬パイプライン

(大正)

開発段階	製品名・開発コード	薬効・適応症	自社・共同開発	備考
承認済 (承認年月)	クラリス (03年11月)	マクロライド系抗生物質・ 錠剤(200mg錠)の小型化		剤形変更
	メリジン (04年2月)	低血圧症治療薬・口腔内崩壊錠		剤形追加
	ソロン (04年2月)	消化性潰瘍剤・細粒の半量化		剤形変更
申請中	リアップ	壮年性脱毛症・女性用(一般用医薬品)		適応拡大
フェーズ2	NT-702 (米国:NM-702)	閉塞性動脈硬化症、脊柱管狭窄症に伴う 間歇性跛行 (閉塞性動脈硬化症に伴う間歇性跛行)	日産化学共同 (日産化学共同)	(米国P2)
フェーズ1	SUN N8075	脳梗塞急性期	第一サントリーファーマ共同	米国
	TS-011	脳梗塞急性期	自社	米国
	TS-021	II型糖尿病	自社	
	TS-022	アトピー性皮膚炎	自社	

(富山化学)

開発段階	製品名・開発コード	薬効・適応症	自社・共同開発	備考
申請中	T-614	関節リウマチ(DMARD)	エーザイ共同	南アフリカ:P2a終了(自社) 韓国:東亜製薬へ導出
	パシル	レジオネラ感染症	三菱ウェルファーマ共同	適応追加
フェーズ3 フェーズ1	T-3811	ニューキノロン系合成抗菌剤(経口) (注射)	自社	海外:シリング・プラウコーポレーション(米国) へ導出基本合意
フェーズ2	T-588	アルツハイマー型痴呆症・ 脳血管障害後遺症治療剤	自社	英国:P2a終了(自社) 導出検討中
非臨床試験	T-5226	関節リウマチ(AP-1阻害剤)	自社	

# オリジナルテーマの概要

開発コード	開発段階	国内 / 海外	特長・適応症	剤形
TS-011	P1実施中	米国	脳局所血流改善作用を持つ 脳保護薬 脳梗塞急性期	注射
TS-021	P1実施中	国内	型糖尿病における 食後高血糖の改善	経口
TS-022	P1実施中	国内	アトピー性皮膚炎の かゆみを抑制	外用

海外大手企業への導出、共同開発テーマ

MGS0028(統合失調症) : ムルクへ導出(前臨床ステージ)

CRA系化合物(うつ・不安) : J&J(ヤンセン)との共同開発(前臨床ステージ)

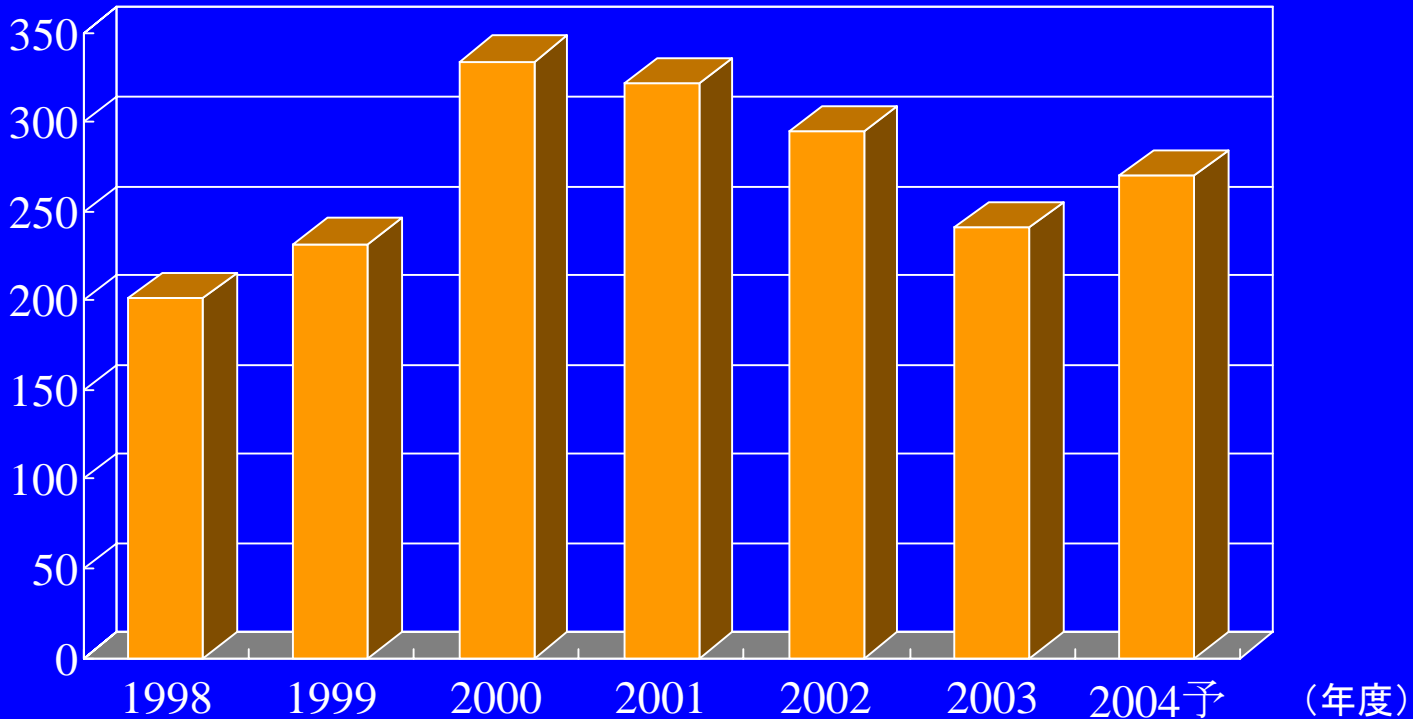
# 大正製薬の新規臨床入り開発テーマ

年度	開発コード	薬効・適応症	目標
2003	TS-011	脳梗塞急性期	承認 2010年 前後
	TS-021	型糖尿病	
	TS-022	アビ <sup>o</sup> -性皮膚炎	
2004 (予定)	TS-033	& 型糖尿病	
	他複数		
2005以降 (予定)	オリジナルの開発テーマを2品目 / 年のペースで予定		



# 研究開発費の推移

(億円)



2003年度はベンチャーとの共同開発から離脱したことなどにより減少  
今後、オリジナルテーマの進捗に伴い増加を見込む