

# 2007年度(2008年3月期) 決算説明会



2008年5月16日  
大正製薬株式会社  
社長 上原 明

# 2007年度決算：概要



## 連結損益の概要

(億円)

	06年度 通期	07年度 通期	対前期増減 (億円)		対予想* (億円)
売上高	2,421	2,497	+76	+3%	+12
SMG※	1,495	1,527	+32	+2%	+4
医薬事業	926	970	+44	+5%	+8
営業利益	224	370	+146	+65%	+15
経常利益	249	419	+170	+68%	+4
当期純利益	154	250	+96	+62%	▲10
EPS(円)	50.5	84.0			

注：数字は億円未満四捨五入

※SMG：セルフメディケーション事業

\*1月発表の予想対比

# 2007年度実績：売上高・利益の増減要因



<p>売上高 (+76億円)</p>	<p><b>セルフメディケーション事業 (+32億円)</b>                  OTC薬等 +23億円                  海外ドリンク +11億円                  (アジア通貨高要因 +8億円)</p>	<p><b>医薬事業(+44億円)</b>                  大正富山医薬品 +20億円                  ロイヤルティ収入 +29億円                  中間製品等 ▲7億円</p>
<p>営業利益 (+146億円)</p>	<p>売上総利益は46億円の増加                  *製剤2号棟の償却費負担などで、原価率は34.0%→34.1%とほぼ横ばい                  &lt;販管費の増減&gt;                  研究開発費 ▲38億円                  販促費 ▲29億円                  減価償却費 ▲15億円                  広告宣伝費 ▲3億円</p>	
<p>営業外損益： 特別損益：</p>	<p>持分法投資損益は改善(前年の▲24億円→▲5億円) 減損損失、固定資産処分損の計上</p>	

# 2007年度：売上高増減の要因



(億円)

	売上高	前年比	
リポビタンシリーズ	766	+32	食系チャネル健闘、夏の天候プラスに
パブロンシリーズ	232	+1	店頭消化が順調に進む
リアップシリーズ	100	+12	店頭販促強化、リアッププラスの発売
リビタシリーズ	23	+1	メタボ関連製品が堅調
大正富山医薬品	821	+20	うち ジェニナック33億円
ロイヤルティ	43	+29	導出一時金(ファイザー)が寄与
医薬中間製品等	107	▲7	アボットジャパン向け中間製品減少

注：数字は億円未満四捨五入

# 2008年度：連結業績予想



(億円)

	予想	対前期増減	
売上高	2,520	+23	+1%
SMG※	1,611	+84	+6%
医薬事業	909	▲61	▲6%
営業利益	330	▲40	▲11%
経常利益	375	▲44	▲10%
当期純利益	225	▲25	▲10%
EPS(円)	75.7		
(参考)			
大正富山医薬品売上高	770	▲51	▲6%

注：数字は億円未満四捨五入

※SMG：セルフメディケーション事業

# 2008年度：売上高・利益の増減要因



<p>売上高 (+23億円)</p>	<p><b>セルフメディケーション事業 (+84億円)</b> 大正単体 +32億円 ビオフェルミン +53億円</p>	<p><b>医薬事業(▲61億円)</b> 大正富山医薬品 ▲51億円 (薬価改定 ▲5.8%) ロイヤルティ収入 ▲29億円 中間製品等 ▲12億円 ビオフェルミン +30億円</p>		
<p>営業利益 (▲40億円)</p>	<p>売上総利益は11億円の増加 *薬価改定、ロイヤルティ収入の減少等による原価率上昇 34.1%→34.3%</p> <p>&lt;販管費の増減&gt;</p> <table style="width: 100%; border: none;"> <tr> <td style="width: 50%; border: none;"> <p>広告宣伝費 +32億円 販促費 +3億円 人件費 +9億円 研究開発費 横ばい ビオフェルミン のれん償却費 年7.9億円</p> </td> <td style="width: 50%; border: none; vertical-align: middle;"> <p>} 売上高に見合う ビオフェルミン経費を含む</p> </td> </tr> </table>		<p>広告宣伝費 +32億円 販促費 +3億円 人件費 +9億円 研究開発費 横ばい ビオフェルミン のれん償却費 年7.9億円</p>	<p>} 売上高に見合う ビオフェルミン経費を含む</p>
<p>広告宣伝費 +32億円 販促費 +3億円 人件費 +9億円 研究開発費 横ばい ビオフェルミン のれん償却費 年7.9億円</p>	<p>} 売上高に見合う ビオフェルミン経費を含む</p>			

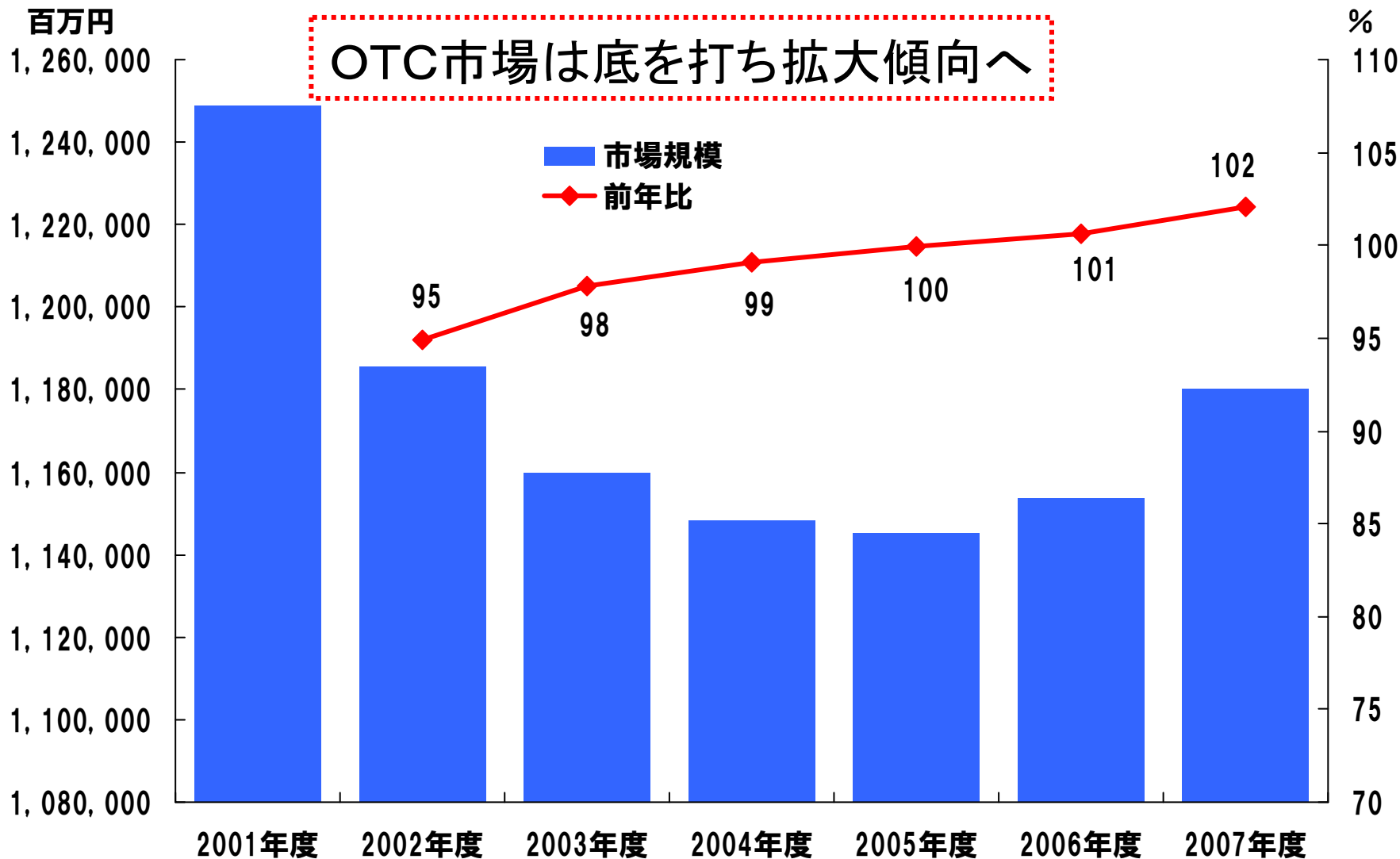


## ● 市場環境

### － 2007年度のOTC医薬品市場は前年比2%増

- 2年連続伸長、市場規模は底を打った(セグメント別は次ページ)
- 新効能のスイッチOTCの上市・承認
  - ◆「ヘルペシア軟膏：口唇ヘルペスの再発」「トランシーノ：肝斑(しみ)」他
  - ◆今年度においても、「膣カンジタの再発」を効能にもつ商品の発売、  
パッチタイプの禁煙補助剤・女性用頻尿治療剤が承認
  - ◆新販売制度を睨んでスイッチOTCの審査が進む
  - ◆業界としてスイッチ候補70成分を発表
- メタボリックシンドロームに焦点を当てた漢方製剤が市場を活性化

# OTC市場規模と前年比の推移

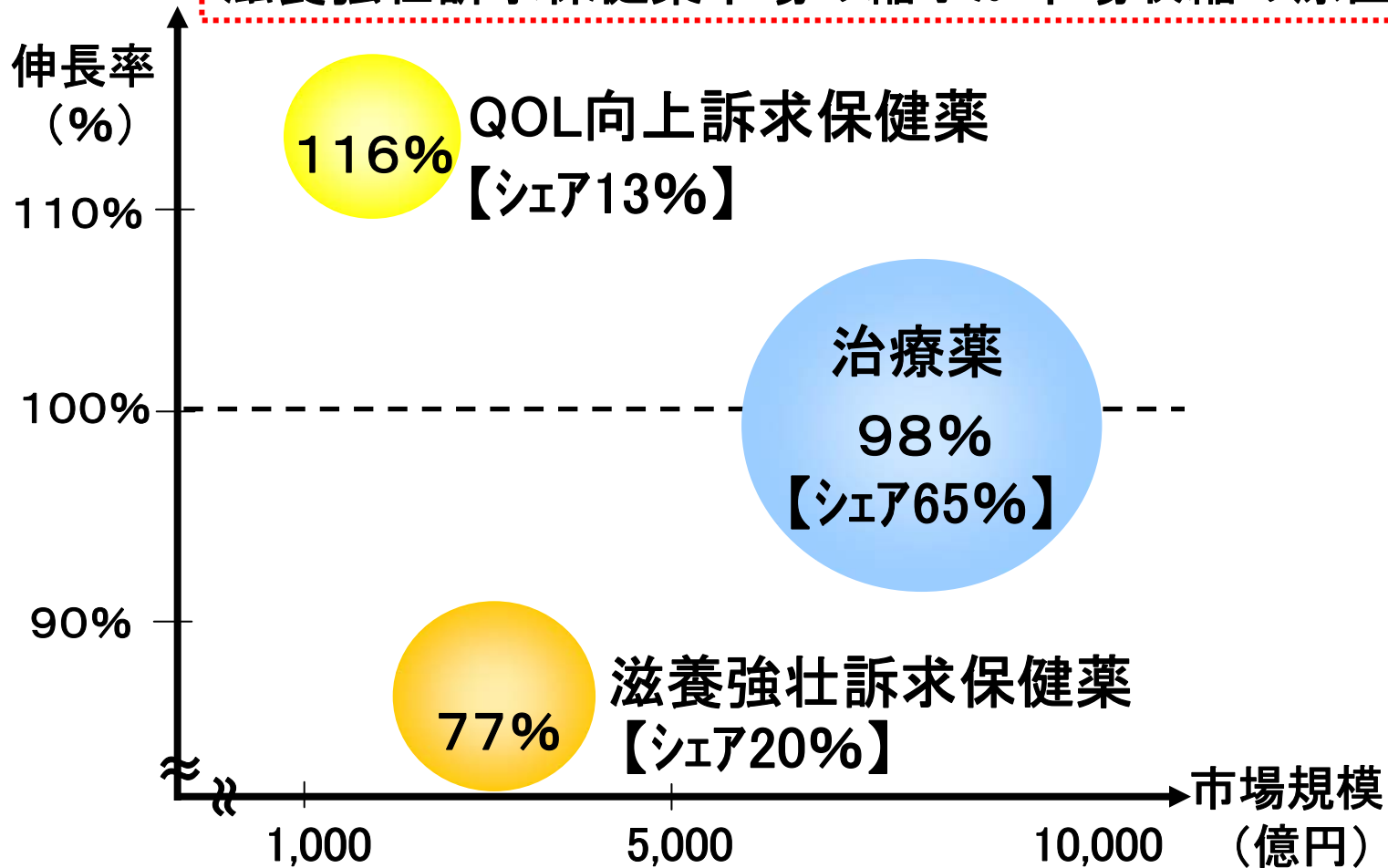




# OTC医薬品市場セグメント別伸び率2007／2001年度



滋養強壮訴求保健薬市場の縮小が市場収縮の原因

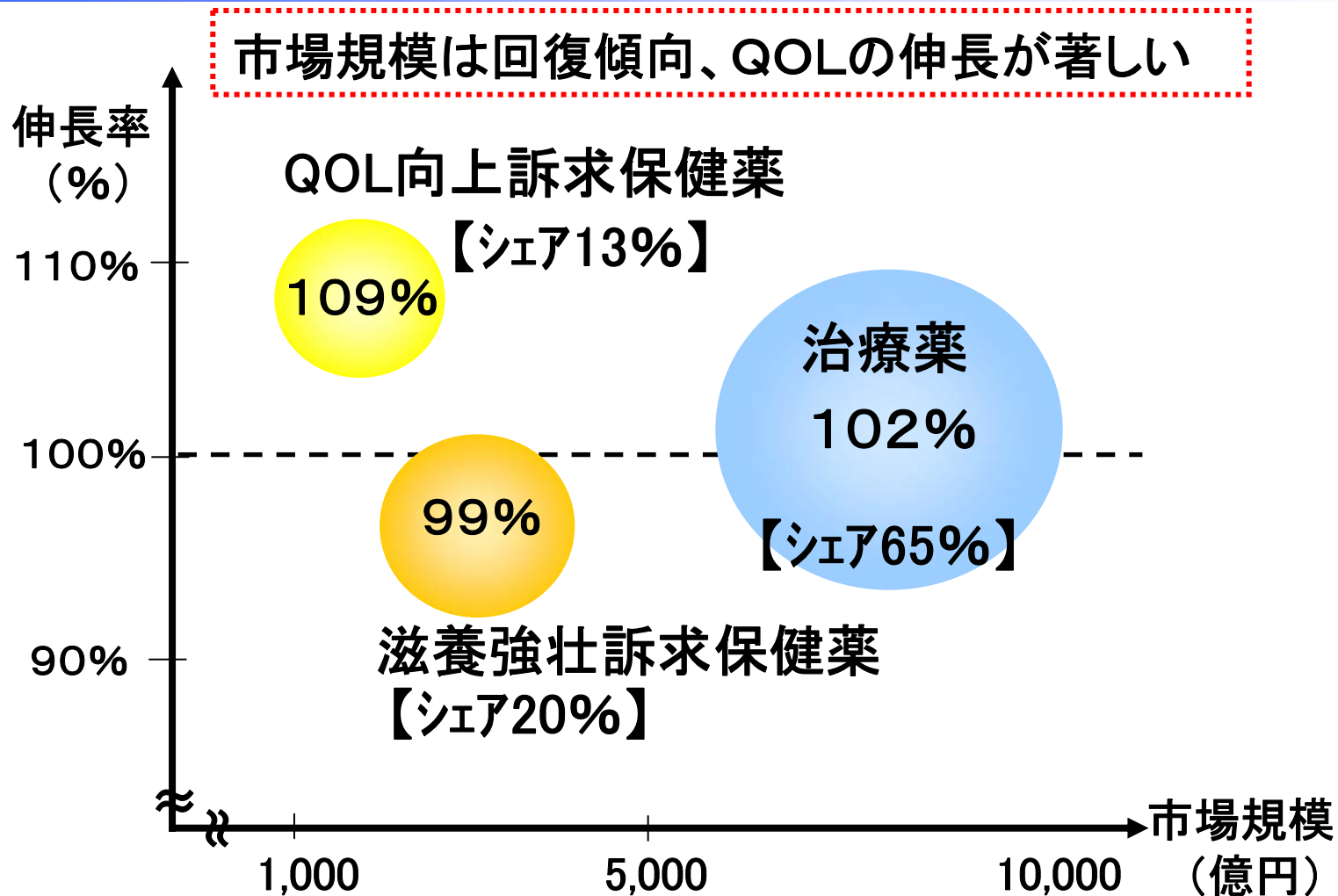


※伸び率: 2001年度に対する2007年度の販売金額伸び率

※円の大きさは、市場規模の大きさを表す

※その他のカテゴリーがあるため、シェア合計は100%にならない

# OTC医薬品市場セグメント別伸び率2007／2006年度



※伸び率: 2006年度に対する2007年度の販売金額伸び率

※円の大きさは、市場規模の大きさを表す

※その他のカテゴリーがあるため、シェア合計は100%にならない



## ● 今後の事業展開

### － 市場に対する当社の取り組み

- スイッチOTCの推進：スイッチ候補70成分、西洋ハーブ
- QOL対応商品の充実：シガノンCQ、リアップシリーズ
- 保健薬：生活者ニーズに合致したリポビタンシリーズの上市
- メタボリックシンドロームの予防：リビタシリーズの充実

### － 営業・マーケティングの強化

- 2006年4月営業体制の変更：収益拡大に向けた基盤構築
  - ◆2009年4月実施の新販売制度、小売企業の変化（統合等）をにらんだ変更であり、今後、その成果が本格化
  - ◆ドリンクチェーン、OTCチェーン、ドラッグ、H&Bの営業体制

### － 新規チャネルの育成：通信販売

# セルフメディケーション事業：新製品



- 2007年度はスイッチOTC「ヘルペシア軟膏」「リアッププラス」「パブロンAX」が売り上げに貢献
- 2008年度もスイッチOTC及び新効能の上市を控える

赤文字: 発売済みの製品

<p>&lt;第1四半期&gt;  <i>カフェイン180(食品)</i>  <i>漢方シリーズ(テスト販売)</i>                      ドリンク剤                      など</p>	<p>&lt;第3四半期&gt;                      パブロンシリーズ                      リポビタンシリーズ                      リビタシリーズ                      外用剤                      など</p>
<p>&lt;第2四半期&gt;                      シガノンCQ                      リポビタンシリーズ                      胃腸薬                      など</p>	<p>&lt;第4四半期&gt;                      外用剤                      など</p>

# 2008年度の展望：医薬事業



- 市場環境：医療制度変更による影響  
新薬がなければより厳しい状況に
- 当社グループの展開
  - － 大正富山医薬品（販売・マーケティング）
    - MRの生産性向上
    - 得意領域の強化（感染症、炎症・免疫）
      - － ジェニナックの育成
      - － 新製品（注射用抗菌薬 YP-18: 第2部会で了承）
  - － 研究開発
    - オリジナル物質の継続的な創出に向けて
    - 導出・導入にも注力

# 医療用医薬品：新薬パイプライン(1)



	製品特長 薬効・適応症	開発形態	オリジン
発売			
ジェニナック (経口)	ニュータイプのキノロン系合成抗菌剤	富山化学共同	富山化学
申請中			
クラリス錠200 (経口)	マクロライド系抗生物質 非結核性抗酸菌症(肺感染症) <適応追加>	アボット ジャパン 共同	大正製薬
フェーズ2/3			
CT-064 (注射)	ビスフォスフォネート系骨吸収抑制剤 骨粗鬆症	中外製薬共同	ロシュ

\* ED-71: 中外製薬と国内における共同開発および販売に関する契約を締結(2008年5月14日)

フェーズ3(中外製薬)			
ED-71 (経口)	活性型ビタミンD誘導体 骨粗鬆症		中外製薬

# 医療用医薬品：新薬パイプライン(2)



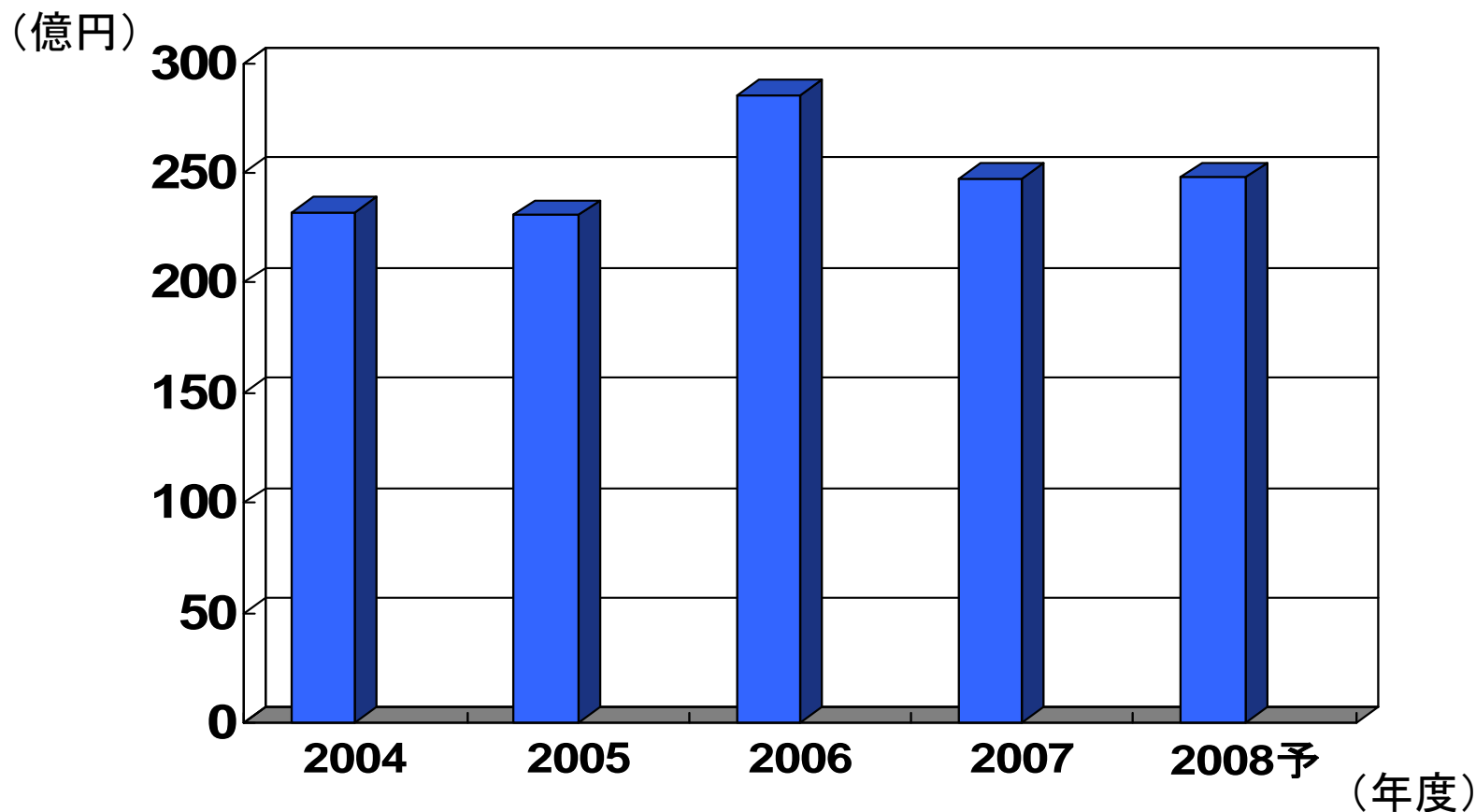
	製品特長 薬効・適応症	開発形態	オリジン
フェーズ2			
NT-702 (経口)	閉塞性動脈硬化症、腰部脊柱管狭窄症に伴う間歇性跛行	日産化学共同	日産化学
TT-063 (外用)	変形性関節症、肩関節周囲炎、筋肉痛等	トクホン共同	トクホン
CT-064 (経口)	ビスフォスフォネート系骨吸収抑制剤 骨粗鬆症	中外製薬共同	ロシュ
NT-702 (経口)	気管支喘息	日産化学共同	日産化学
TS-033 (経口)	1 & 2型糖尿病	自社	大正製薬
TS-022 (外用)	アトピー性皮膚炎に伴う掻痒症	自社	大正製薬
パルクス (注射)	腰部脊柱管狭窄症に伴う間歇性跛行 <適応追加>	自社	大正製薬／ 田辺三菱製薬

# 研究開発費の動向

(含むセルフメディケーション事業)



- 2007年度は導入関連費用の減少で前年を下回った。2008年度も横ばいの見通し







# 提携関連について

## ■ Bio Felmin 製薬

- 当社にない乳酸菌製剤での製品開発の強化
- 5月14日付け、役員のパ遣を内定。その後、実務レベルでの協議を平行して行う。

## ■ 当社・富士フィルム・富山化学との戦略的資本・業務提携

- 当社及び富士フィルムの完全支配に向けて手続きを実行中
- 富山化学製品の国内販売→引き続き大正富山医薬品で行う

## ■ 製品・開発品における提携

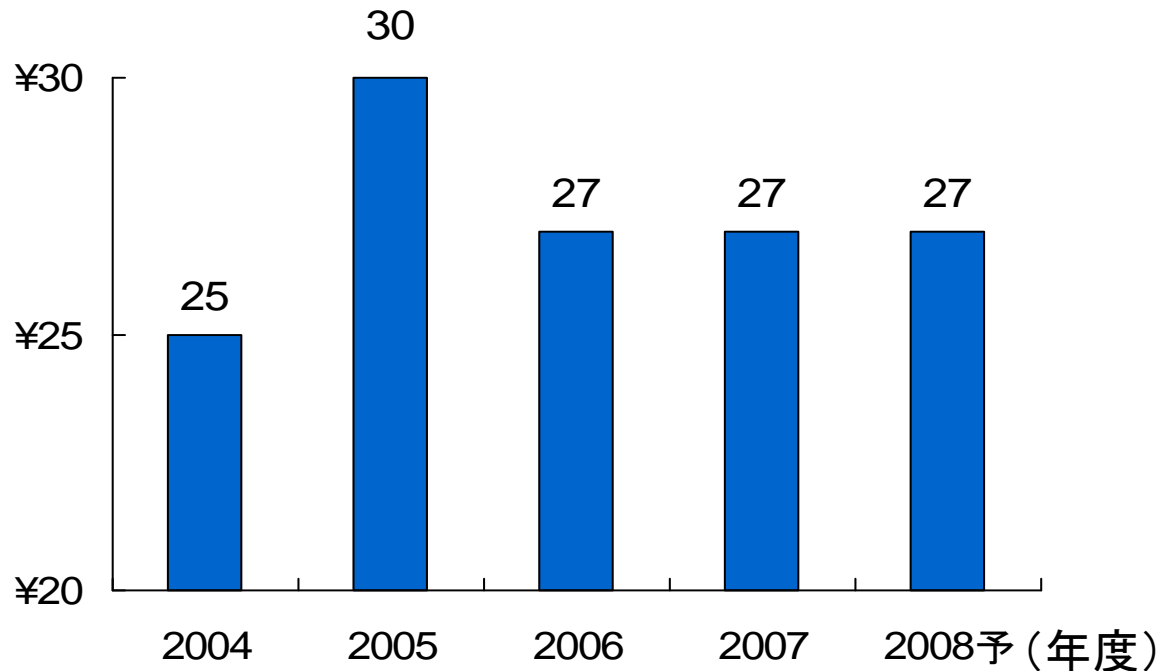
- 中外製薬からの活性型ビタミンD誘導体「ED-71」の導入(5月14日付け)
  - ・ 中外製薬と共同開発・販売へ

# 株主還元



- 配当

- 2007年度は初めて中間配当を実施した(1株当たり12円)
- 配当性向のメド 30%(単体、特別損益除く)は継続する。  
ただし、30%を超える場合でも、最低ラインとして27円/株を維持する方針



1株あたり配当金の推移

# 中期連結業績目標



- 2012年度業績目標は変更しない  
(2006年11月発表)
  - 2012年度売上高 2,900億円
    - セルフメディケーション事業 1,800億円
    - 医薬事業 1,100億円
  - 2012年度経常利益率 15%前後