

2012年度(2013年3月期) 決算説明会



2013年5月13日
大正製薬ホールディングス株式会社
会長兼社長 上原 明



2012年度通期決算：概要

(億円)

	2011年度	2012年度	前期比増減		予想比*
売上高	2,712	2,852	+139	+5.1%	▲3
セルフメディケーション	1,665	1,713	+48	+2.9%	▲5
医薬	1,048	1,139	+91	+8.7%	+2
営業利益	384	353	▲31	▲8.0%	▲2
経常利益	462	442	▲20	▲4.4%	+4
当期純利益	244	263	+20	+8.1%	▲2
EPS(円)*	296.20	325.26	-	-	-

注：金額は億円未満四捨五入

*2013年1月31日時点予想との対比



2012年度の概況(1)

• セルフメディケーション事業(大正製薬 国内)

– 主要ブランドの実績(前期比)

- リポビタンシリーズ(3.6%減):
リポビタンD(5.7%減)は厳しい状況続く
シリーズ品はリポビタンファイン伸長、
新製品リポビタンフィール発売
- パブロンシリーズ(1.2%増):
総合感冒薬が堅調、花粉飛散で鼻炎治療薬も寄与
- リアップシリーズ(1.4%減):
既存品(1%製剤)苦戦を新製品リアップジェットでカバーできず
- リビタシリーズ(17.8%増):新製品が寄与

<ご参考:市場の状況>

– OTC医薬品市場

2012年度(2012年4月~2013年3月):前年比▲2.2%

(インテージSDIデータ、金額ベース)



2012年度 主要ブランド売上高

(億円)

	2011年度	2012年度	前期比増減		予想比*
			▲	▲	
リポビタンシリーズ	693	668	▲25	▲3.6%	+4
パブロンシリーズ	258	261	+3	+1.2%	+0
リアップシリーズ	142	139	▲2	▲1.4%	▲1
胃腸薬シリーズ	43	43	▲0	▲1.0%	▲2
ナロンシリーズ	41	41	+0	+0.4%	▲0
リビタシリーズ	40	47	+7	+17.8%	▲1
コーラックシリーズ	38	37	▲2	▲4.5%	▲2

注:金額は億円未満四捨五入 増減は百万円単位で計算

*2013年1月31日時点予想との対比



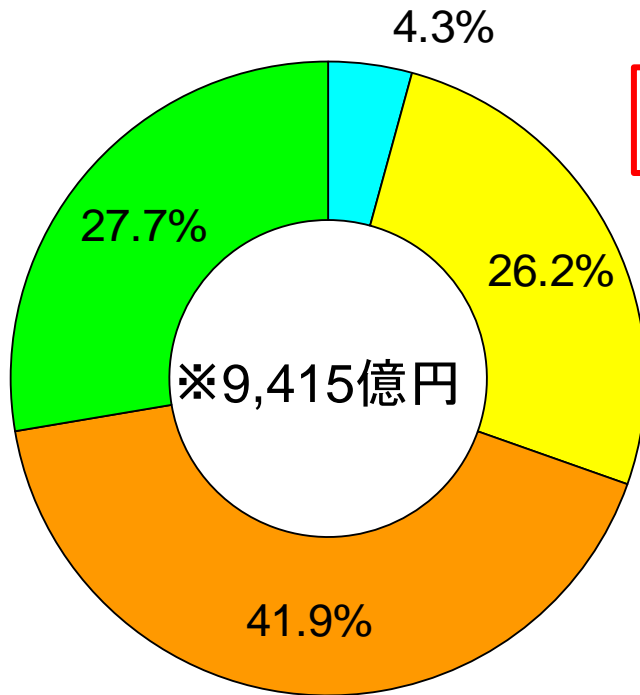
OTC医薬品分類別構成比

国内OTC医薬品市場における構成比 ※ 分類不明分は除く

(2011年4月-2012年3月)

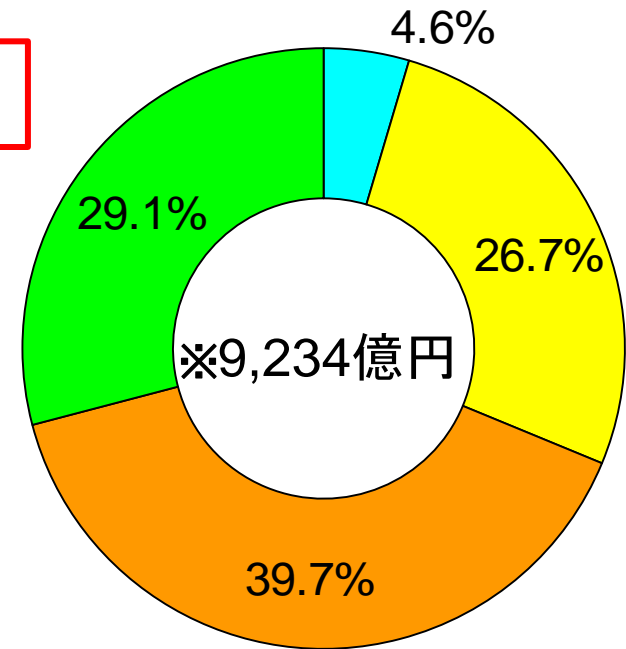
(2012年4月-2013年3月)

第1類の
前年比
105%



部外品を除く

前年比
98%



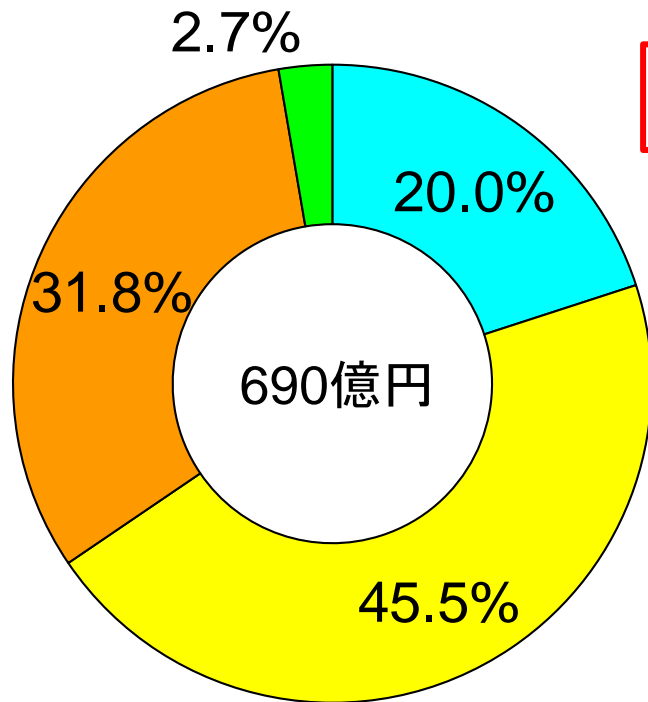
第1類
指定第2類
第2類
第3類

(インテージSDIデータ2013年4月時点、金額ベース、各年4-3月累計)

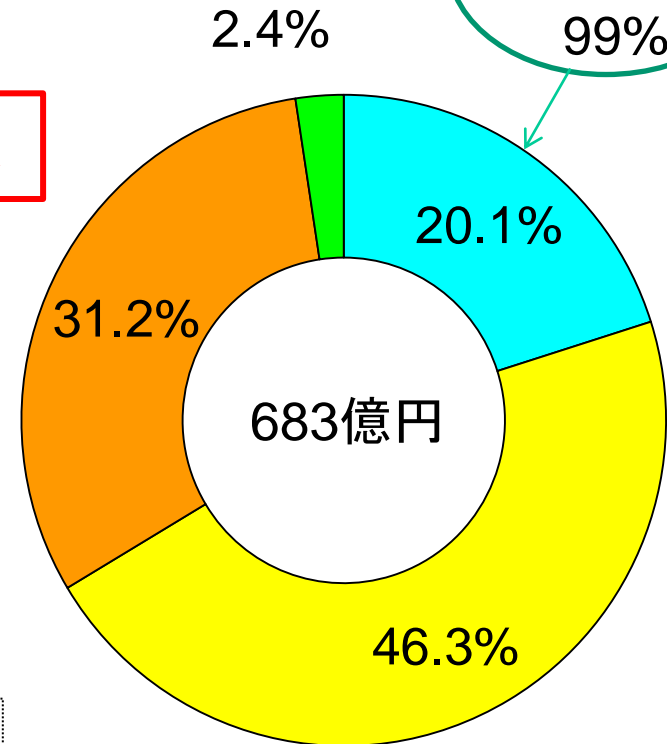


当社のOTC医薬品分類別売上構成比

2011年度通期



2012年度通期



部外品を除く

前年比
99.0%

- 第1類
- 指定第2類
- 第2類
- 第3類

第1類の
前年比
99%



2012年度の概況(2)

- 海外OTC医薬品事業

- 市場の拡大に加え、積極的な販促活動を展開
各地域、各ブランド:計画に対して順調に推移
- 主にインドネシア、タイにおけるカウンターペイン、
マレーシアにおけるHoe社製品が伸長
- メキシコCICSA社(7月から6ヶ月分)、タイのオソサパ社
製品(11月から2ヶ月分)が当年度から寄与

(億円)

	2011年度	2012年度	前期比増減	
海外OTC医薬品売上高	62	96	+33	+53.2%
BMS社からの買収分	49	56	+6	+12.3%
Hoe社	10	27	+17	+177.4%
CICSA社等4社	-	7	+7	-
その他	3	6	+3	+102.0%

注:金額は億円未満四捨五入 増減は百万円単位で計算



2012年度の概況(3)

• 医薬事業

– 大正富山医薬品：売上高1,000億円を達成

• 売上高：1,002億円（前期比7.6%増）

– 感染症領域：

ゾシン、オゼックスが好調

クラリスは薬価改定等の影響により減少

大正富山医薬品の抗菌薬市場*シェア：20%

(*J01抗菌薬市場)

– 炎症・免疫領域：

エディロールが投薬期間制限解除により伸長

<ご参考：市場の状況>

– 医療用医薬品市場：前期比+0.3%

• 当社の主力市場である抗菌薬市場は▲6.7%

（経口▲6.7%、注射▲6.8%）

（Copyright 2013 IMS ジャパン（株）、JPMをもとに作成、無断転載禁止）



大正富山医薬品：2012年度 主要製品売上高

(億円)

	2011年度	2012年度	前期比増減		予想比*
大正製薬製品					
クラリス	216	190	▲26	▲12.0%	▲2
エディロール	18	88	+69	+377.2%	+3
パルクス	94	85	▲8	▲8.8%	▲1
ジェニナック	61	61	▲0	▲0.3%	▲0
富山化学製品					
ゾシン	176	215	+39	+22.0%	+3
オゼックス	61	82	+21	+33.6%	▲8

注：金額は億円未満四捨五入 増減は百万円単位で計算

*2013年1月31日時点予想との対比



2012年度：売上高・利益の増減要因

(前期比増減額)

売上高 (+139億円)	セルフメディケーション事業 (+48億円)	医薬事業 (+91億円)
営業利益 (▲31億円)	売上総利益* +40億円 (売上総利益率* 前年同期63.5% → 当期61.8%)	
	販管費 +70億円	
	(主な販管費の増減)	
	・研究開発費 ▲9億円	
	・広告宣伝費 +9億円	
	・販売促進費 +14億円	
	・人件費 +22億円	
・その他 +34億円		
営業外損益: 持分法投資利益 16億円(前期 12億円)		
特別損益: 投資有価証券評価損 22億円(前期 37億円)		

*返品調整引当金繰入・戻入調整後 金額は億円未満四捨五入 増減は百万円単位で計算

2013年度：業績予想



(億円)

	2Q累計 予想	通期 予想	前期比増減	
売上高	1,445	2,930	+78	+2.7%
セルフメディケーション事業	924	1,812	+99	+5.8%
医薬事業	521	1,118	▲21	▲1.8%
営業利益	205	395	+42	+11.8%
経常利益	245	475	+33	+7.5%
当期純利益	150	300	+37	+14.0%
EPS(円)	184.97	369.94	+44.68	+13.7%
(参考)				
大正富山医薬品売上高	487	1,050	+48	+4.7%

注：金額は億円未満四捨五入
増減は百万円単位で計算



2013年度予想：売上高の増減要因

(億円)

	2012年度 実績	2013年度 予想	前年比 増減額	主な内訳
売上高	2,852	2,930	+78	
SM	1,713	1,812	+99	大正国内SM +26 海外OTC +59
医薬	1,139	1,118	▲21	大正富山 +48 中間製品等 ▲62

注：金額は億円未満四捨五入

- セルフメディケーション事業

- 大正製薬(国内)：
主力ブランドは微増、新製品の寄与もあり、増収を計画
- 子会社の寄与：
海外は買収した会社の通年寄与や為替の影響等で、大幅増

- 医薬事業

- 大正富山医薬品の売上高予想：エディロール、ゾシン等の伸びで1,050億円を計画(開発品目の発売は織り込まない)

2013年度：主要ブランド・製品売上高予想



(億円)

	2012年度	2013年度予想	前期比増減	
リポビタンシリーズ	668	670	+2	+0.3%
パブロンシリーズ	261	262	+1	+0.3%
リアップシリーズ	139	140	+1	+0.6%
胃腸薬シリーズ	43	44	+1	+1.4%
ナロンシリーズ	41	40	▲1	▲2.4%
リビタシリーズ	47	50	+3	+5.3%
コーラックシリーズ	37	37	+1	+1.9%
クラリス	190	190	+0	+0.1%
エディロール	88	110	+22	+25.7%
パルクス	85	85	▲0	▲0.4%
ジェニナック	61	70	+9	+15.0%
ゾシン	215	230	+15	+7.2%
オゼックス	82	85	+3	+3.6%

注：金額は億円未満四捨五入 増減は百万円単位で計算



2013年度予想： セルフメディケーション海外事業

- 市場の拡大に加え、引き続き積極的な販促活動を展開

売上高および増減要因の主な内訳

(億円)

	2012年度 通期	2013年度 通期予想	前期比 増減率	前期比 増減額	主な増減要因
SM海外事業全体	176	253	+44.1%	+77	
海外ドリンク剤	71	93	+31.9%	+23	タイ(大正オソサパ製薬)で増加
海外OTC医薬品	96	155	+62.2%	+60	
BMS社からの買収分 (A)	56	60	+7.7%	+4	
Hoe社	27	38	+42.0%	+11	
CICSA社等4社	7	22	+213.6%	+15	通期寄与 (前期は6カ月分の寄与)
大正オソサパ製薬	3	31	NM	+28	オソサパ社製品通期寄与 +20 (前期は2カ月分の寄与) (A)からの移管 +8

注:金額は億円未満四捨五入 増減は百万円単位で計算



2013年度予想： 売上高・利益の増減要因

(前期比増減額)

売上高 (+78億円)	セルフメディケーション事業 (+99億円)	医薬事業 (▲21億円)
営業利益 (+42億円)	売上総利益* +79億円 (売上総利益率* 前年同期61.8% → 当期62.8%)	
	販管費 +37億円	
	(内訳)	
	・研究開発費	▲6億円
	・販売促進費	+28億円
	・広告宣伝費	+12億円
	・人件費	+10億円
・その他	▲6億円	
営業外損益：持分法投資利益 16億円(前期並み)		

*返品調整引当金繰入・戻入調整後

金額は億円未満四捨五入 増減は百万円単位で計算



セルフメディケーション事業：新製品

エパデールT：2013年4月発売（適正使用調査実施中）

<2013年度の主な新製品（予定）>

<上期>

エパデールT

外用鎮痛貼付剤

ミニドリンク剤

など

<下期>

ドリンク剤

パブロンシリーズ

コパトーン(リニューアル)

H&B関連

など

赤文字: 発表・発売済みの製品



医療用医薬品：開発品の状況

・ 2012年度第3四半期決算発表時からの変更点

(2013年5月10日現在)

クラリス錠200	
特長他	マクロライド系抗菌薬
予定適応症	プロトンポンプ阻害薬及びアモキシシリン水和物を用いた3剤併用によるヘリコバクター・ピロリ感染症に係る、ヘリコバクター・ピロリ感染胃炎
変更点	申請中 → 承認 (2013年2月21日発表)
TS-071	
特長他	SGLT2阻害作用
予定適応症	2型糖尿病
変更点	フェーズ3 → 申請中 (2013年4月18日発表)
その他	
今回からフェーズ1の開発品目を掲載	



医療用医薬品：新薬パイプライン(1)

大正製薬開発品：国内

(2013年5月10日現在)

	特長他 予定適応症	開発形態	オリジン
申請中			
CT-064* (注射)	<u>ビスホスホネート系骨吸収抑制剤</u> 骨粗鬆症	中外製薬共同	ロシュ
TS-071** (経口)	<u>SGLT2阻害作用</u> 2型糖尿病	自社	大正製薬
フェーズ3			
CT-064* (経口)	<u>ビスホスホネート系骨吸収抑制剤</u> 骨粗鬆症	中外製薬共同	ロシュ
TT-063 (外用)	<u>エスフルルビプロフェン含有消炎鎮痛貼付剤</u> 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

一般名：イバンドロン酸ナトリウム水和物、中外製薬における開発コードはRG484

**TS-071

一般名：ルセオグリフロジン水和物



医療用医薬品：新薬パイプライン(2)

大正製薬開発品(続き)

(2013年5月10日現在)

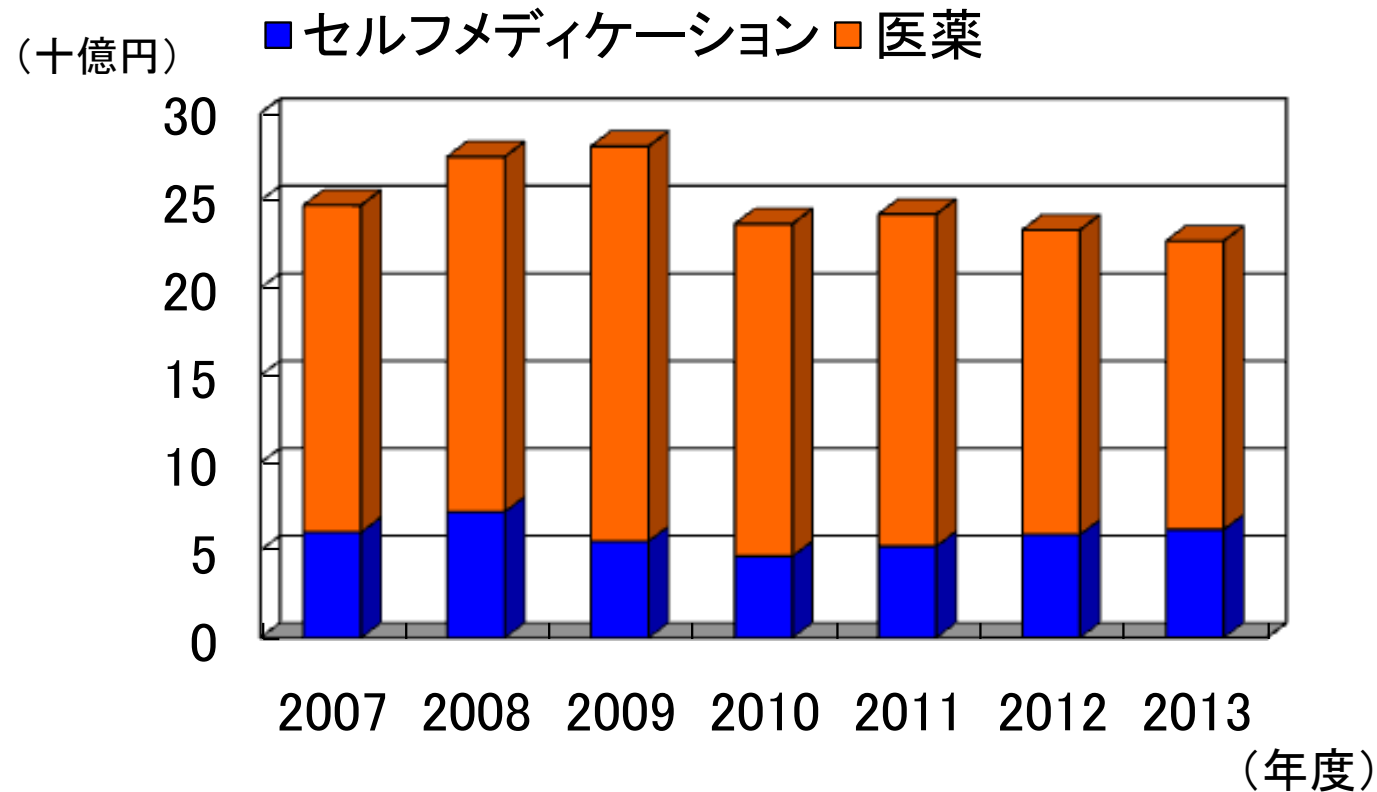
	特長他 予定適応症等	開発形態	オリジン
フェーズ2(国内)			
NT-702 (経口)	<u>気管支拡張作用、細胞浸潤抑制作用</u> 気管支喘息	日産化学共同	日産化学
NT-702 (経口)	<u>血管拡張作用、血小板凝集抑制作用</u> 閉塞性動脈硬化症に伴う間歇性跛行	日産化学共同	日産化学
パルクス (注射)	<u>プロスタグランジンE1製剤</u> 腰部脊柱管狭窄症に伴う間歇性跛行 (適応追加)	自社	大正製薬/ 田辺三菱製薬
フェーズ1			
	対象疾患	自社／導入	国内／海外
TS-091	睡眠障害	自社	国内
TS-071	2型糖尿病	自社	海外
TS-111	うつ病	自社	海外



研究開発費の動向

2012年度：233億円（前年同期比▲9億円）

2013年度計画：227億円（前年同期比▲6億円）





株主還元について

- 2012年度配当：一株当たり120円
（創業100周年記念を含む）
- 2013年度配当（予想）：一株当たり110円
（中間50円、期末60円）
- 配当、自社株買いの方針
 - 配当性向 30%（特別損益を除く）をメド、持続的な安定配当の実施を目指す
 - 特段の事情がない限り、1株当たり100円の年間配当を維持する（従来は年90円）

大正製薬グループの展開



- グループ体制の現状と今後の方向性
 - 持株会社体制のもと、事業会社「大正製薬」「大正富山医薬品」を中心とした展開
 - 2つの事業の発展と地域的な拡大
 - セルフメディケーション事業：
市場拡大への取り組み、高齢社会への対応
 - 医薬事業：重点領域を中心とした展開
 - 海外展開：プラットフォームを活かし、育成へ
 - 子会社との連携
 - 例：トクホン（大正富山における製品販売開始）

海外事業：今後の展開



- 買収した企業群の業績は順調に推移
 - BMS社からの買収分、Hoe社：順調に拡大
 - 2012年度は、メキシコCICSA社の買収、タイでのオソサパ社とのOTC医薬品事業統合
- 次の段階として、買収したインフラの活用から、「相乗効果」を目指す取り組みへ
 - 海外担当部門を大正製薬から大正製薬HDに移管
 - 新製品開発や現地の薬事行政対応などが重要強化に着手
 - 現地スタッフの活用
 - OTC医薬品とドリンク剤との統合：将来的には視野に入れて検討



大正製薬グループ：100周年を超えて

- 100周年はゴールではなく、一つの通過点として社員とともに取り組んできた
- 次の100年を見据えた取り組み
 - 一場合によっては、成長のために「急がば回れ」も
 - ✓ セルフメディケーション事業
 - ・ 予防に対する認知→健康寿命を延ばす取り組みに
 - ・ 多様化する生活者ニーズへのさらなる対応→従来のやり方では対応できない
 - ✓ 医療用医薬品事業の自立に向けて
 - ✓ 海外事業の育成(第3の柱を目指す)