

[国内事業] 患者さんと患者さんを愛する人たちへ、必要とされる医薬品をお届けします。

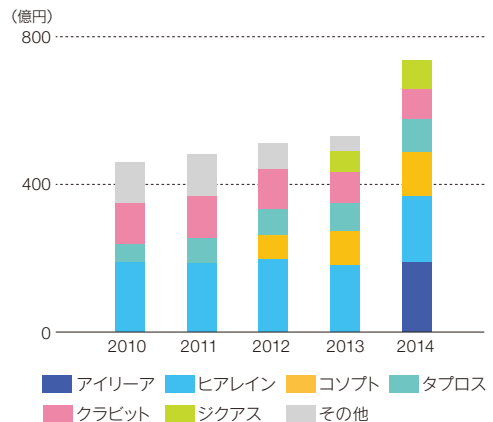
医療用医薬品 眼科薬

2014年3月期売上高

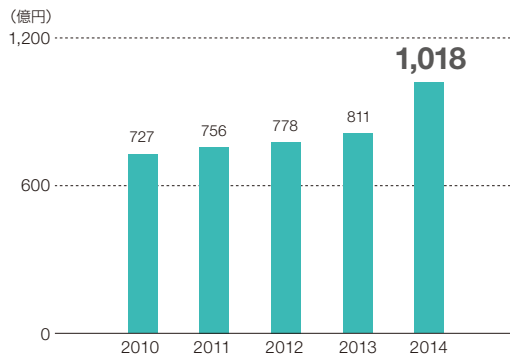
101,779百万円 **+25.5%**

2014年3月期の国内医療用眼科薬市場は、網膜疾患治療剤および角結膜疾患治療剤の伸長により、前期比10.2%増の3,013億円となりました。参天製薬は、医師や医療施設ごとの潜在ニーズとその変化を的確に捉えた医薬情報提供などの普及活動を展開した結果、国内医療用眼科薬の売上高は前期比25.5%増の1,017億79百万円となりました。また、国内医療用眼科薬市場では、39.4%とトップシェアを堅持しています。

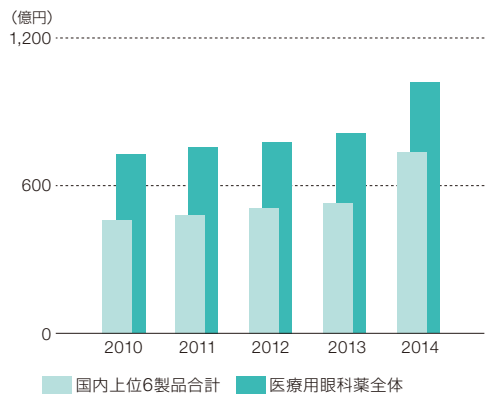
国内上位6製品の売上高



医療用眼科薬 売上高

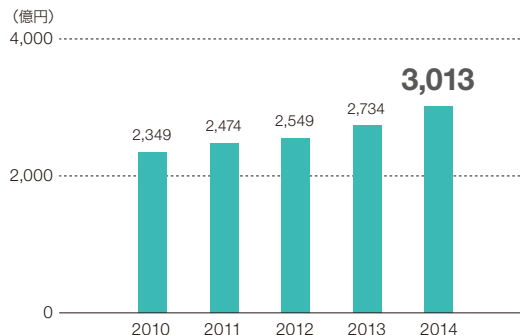


医療用眼科薬全体における国内上位6製品の売上高

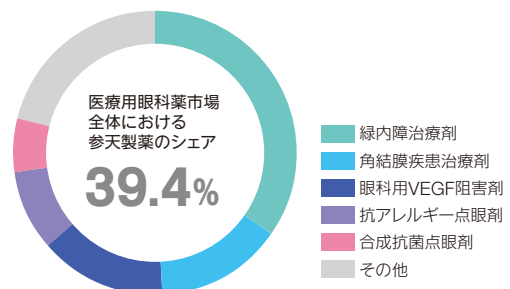


医療用眼科薬市場全体の動向

市場規模



医療用眼科薬市場における領域別構成比



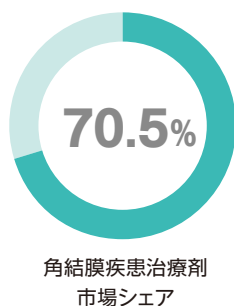
角結膜疾患治療剤

市場動向

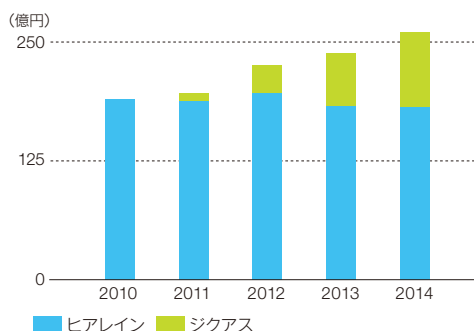
ドライアイなどに伴う角結膜疾患治療剤の市場規模は、前期比11.5%増の442億円へとさらに伸長しています。ドライアイは、涙の量が不足することや、涙の成分が変化することにより、目の表面に障害(傷)が生じる病気です。ドライアイの治療には、定期的な通院による診断と適切な治療が必要ですが、その認識が十分浸透していないため、自覚症状がありながら未治療の患者さんが多いのが現状です。さらに、デジタル機器の普及、コンタクトレンズ装用者の増加、高齢化などが要因となり、ドライアイの患者さんは増加傾向にあり、今後も市場拡大が続くと予想されます。

営業概況

2014年3月期は、当社の主力製品である「ヒアレイン点眼液」は、患者さんや医療現場に対するドライアイ疾患啓発活動に注力した結果、売上高は堅調に推移し、前期比0.5%減の181億78百万円となりました。また、2010年12月に発売した「ジクアス点眼液」の売上高は、前期比40.8%増の78億31百万円と大きく伸長しました。治療薬がまだ十分とは言えないドライアイ治療に新たな選択肢を提供することにより、角結膜疾患治療剤市場における当社のシェアは70.5%で、引き続き強固な地位を維持しています。当社では、今後もドライアイ診断・治療などの啓発活動を継続していくことで、この疾病に対する理解促進を図っていきます。国内だけでも800万人以上



主な角結膜疾患治療剤の売上高



ヒアレイン点眼液 (1995年発売)

日本初の角結膜疾患治療剤。保水性に富み、涙液層の安定性を増大させる点眼液です。角膜上皮細胞の接着、伸展を促進し、角膜上皮の創傷の治療を促進します。



ジクアス点眼液 (2010年発売)

ドライアイ治療に対し新規の薬理作用を有する世界初のP2Y₂受容体作動薬。涙の成分であるムチン¹や水分の分泌を促進し、涙の状態を改善することで角結膜上皮の障害を改善します。

1.角膜を覆っている水層とムチン層に存在する高分子糖タンパク質



いると推定される潜在的な患者さんの通院や、既に通院されている患者さんへの適切な継続治療を促し、ドライアイ治療の認知拡大と角結膜疾患領域でのさらなるプレゼンス強化につなげていきます。

TOPICS



Osaka Study プレスセミナー
(2014年3月25日:東京ステーションホテル)

「Osaka Study」でドライアイによる労働生産性の低下を実証

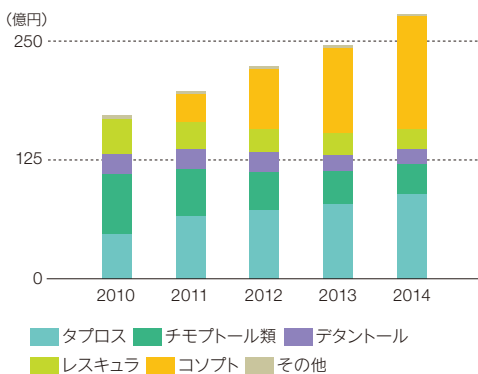
ドライアイ研究会(世話人代表 慶應義塾大学医学部眼科学教室教授 坪田一男先生)と参天製薬は、2011年にオフィスワーカーにおけるドライアイの実態を調べる共同研究として、大規模な疫学調査「Osaka Study」を実施しました。その調査データを様々な角度から分析した結果、「オフィスワーカーのうち約65%がドライアイ確定または疑いがある」、「ドライアイが労働生産性を低下させる」、「ドライアイが睡眠の質や幸福度に影響を及ぼす」といった新しい知見が得られました。「Osaka Study」の結果は、2013年秋より、権威ある世界の医学誌に順次発表されています。

緑内障治療剤

市場動向

緑内障治療剤の市場は前期比10.5%増の1,047億円となりました。国内医療用眼科薬市場で約35%を占めており、最大規模となっています。緑内障は、眼圧の上昇などによって視神経が傷害され、視野欠損や失明を引き起こす病気で、現在、日本における中途失明原因の第1位にあげられています。疫学調査結果から、潜在的な患者さんも多いと推測されており、早期発見および早期治療が課題となっています。高齢化などによる患者さんの増加により、市場は今後も拡大していくと見込まれています。

緑内障治療剤の売上高



タブロス点眼液 (2008年発売)

強力な眼圧下降作用を有するプロスタグランジン関連の緑内障治療剤です。日本人に最も多い正常眼圧緑内障に注目した初めての治験を実施し、その臨床データを取得しています。



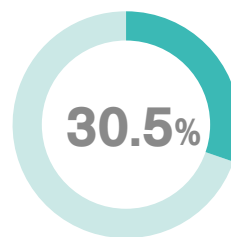
コンプト配合点眼液 (2010年発売)

「コンプト配合点眼液」は、代表的な緑内障治療剤である、トルゾラミド塩酸塩とチモロールマレイン酸塩を配合させることにより、1剤で強力な眼圧下降効果を可能にします。



営業概況

2008年12月に発売した「タブロス点眼液」が、緑内障・高眼圧症の治療ニーズに合致し、市場への浸透が順調に進んでいることから、2014年3月期の売上高は前期比17.8%増の89億56百万円となりました。また、2010年6月に発売した「コンプト配合点眼液」も、



緑内障治療剤
市場シェア

前期比31.5%増の118億46百万円と大きく伸長しています。さらに、2013年10月には、防腐剤を含まない1回使い切りタイプの「タブロスミニ点眼液」を発売しました。この結果、緑内障治療剤市場における当社のシェアは、30.5%とトップを維持しています。

2015年3月期は、主力製品の「タブロス点眼液」、「タブロスミニ点眼液」および「コンプト配合点眼液」の価値最大化とさらなる市場浸透に注力していきます。さらに、「レスキュラ点眼液」、「デタントール点眼液」の有用性についても引き続き訴求しながら、今後も、緑内障領域での製品ラインナップの充実を図っていきます。また、緑内障に関する最新の情報や処方提案など、医療ニーズに適合した医薬情報提供活動を積極的に推進し、緑内障治療剤領域でのプレゼンス向上に努めていきます。

網膜疾患治療剤

市場動向

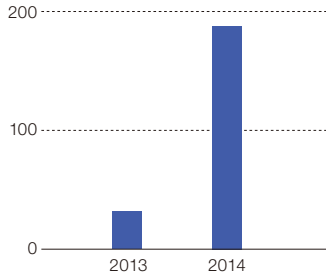
網膜疾患治療剤領域には、滲出型加齢黄斑変性や、糖尿病に起因する網膜症や黄斑浮腫など、未充足ニーズの高い疾患が多く存在しています。国内の網膜疾患領域市場は、高齢化などを背景として急速に成長しており、滲出型加齢黄斑変性などを適応症とした眼科用VEGF阻害剤の市場規模は、前期比52.6%増の431億円となっています。

営業概況

2012年11月に発売した眼科用VEGF阻害剤「アイリーア硝子体内注射液」は、滲出型加齢黄斑変性の治療ニーズに応える新製品として、当社の予想を大きく上回るスピードで成長を続け、2014年3月期の売上高は187億56百

「アイリーア」の売上高

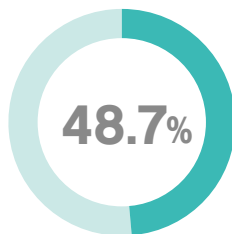
(億円)



アイリーア硝子体内注射液 (2012年発売)

滲出型加齢黄斑変性の原因物質の一つである VEGF の働きを抑える作用を持つ医薬品です。硝子体に注射することで新生血管の成長を抑えることにより、症状を改善します。

万円となりました。眼科用 VEGF 阻害剤市場における当社のシェアは、発売後わずか1年余りで 48.7% に達しています。2015 年3月期も、さらなる市場浸透に向けて、販売提携先のバイエル薬品とともに、質の高い医薬情報提供活動を積極的に推進していきます。



眼科用 VEGF 阻害剤市場シェア

合成抗菌点眼剤

市場動向

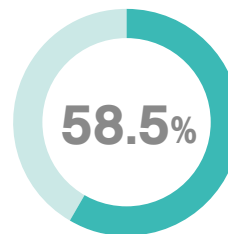
合成抗菌点眼剤の市場規模は前期比 3.0% 減の 183 億円となりました。合成抗菌点眼剤市場は近年、縮小傾向にあります。一因としては、白内障などの手術後における抗菌剤の投与期間の短縮があげられています。

営業概況

2014年3月期は、市場の縮小と競合品の影響などがあり、「クラビット点眼液」「タリビッド点眼液」両剤を合わせた売上高は、前期比 4.7% 減の 91 億 30 百万円となりました。合成抗菌点眼剤市場における当社のシェアについては、前

期に比べ減少し 58.5% となりましたが、マーケットリーダーとしての地位を堅持しています。

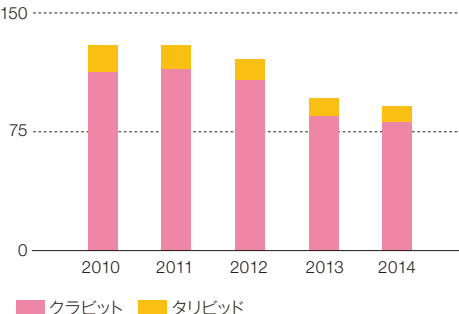
薬物動態の研究の進歩に伴い、抗菌点眼剤においても高濃度化が望まれていた中、レボフロキサシンの高い水溶性を生かした高濃度製剤「クラビット点眼液 1.5%」を 2011 年 6 月に発売しています。臨床試験において高い有効性が確認されており、上市後の臨床現場でも主症状の早期消滅が評価されています。



合成抗菌点眼剤市場シェア

主な合成抗菌点眼剤の売上高

(億円)



クラビット点眼液 (2000年発売)

「タリビッド点眼液」の主成分オフロキサシンから光学活性体を単離したレボフロキサシンを主成分とするニューキノロン点眼液で、極めて強い抗菌力と眼組織内移行性を有します。



タリビッド点眼液 (1987年発売)

世界で初めてのニューキノロン系抗菌点眼剤です。第一三共株式会社で新規に合成されたオフロキサシンを主成分とする合成抗菌剤で、広い抗菌スペクトラムと強い抗菌活性を有します。



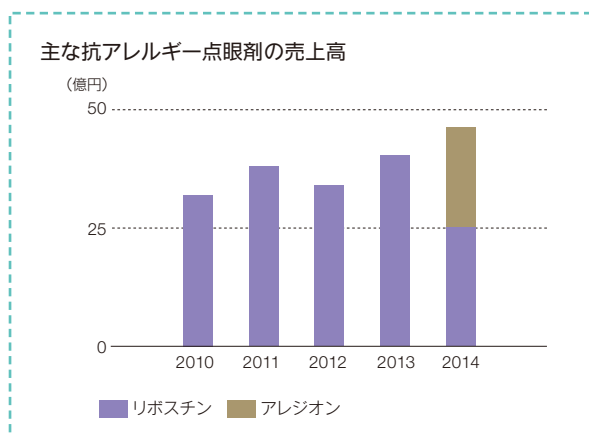
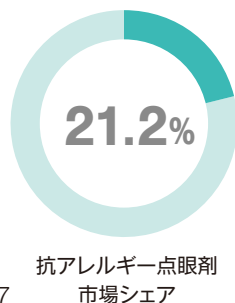
抗アレルギー点眼剤

市場動向

抗アレルギー点眼剤の市場規模は前期比9.7%減の279億円となりました。アレルギー性結膜炎の原因の一つであるスギ花粉の飛散が、前期と比べ小規模だったことが主な要因となっています。

営業概況

2014年3月期は、主力製品の「リボスチン点眼液」とともに、2013年11月に発売した「アレジオン点眼液」の市場浸透に注力した結果、両製品を合わせた売上高は、前期比14.9%増の46億37百万円へと伸長し、抗アレルギー点眼剤



リボスチン点眼液(2001年発売)

ヒスタミンH₁受容体に対する親和性および特異性が高く、かつ作用持続時間の長い抗ヒスタミン作用を有するH₁ブロッカー点眼剤です。



アレジオン点眼液(2013年発売)

H₁拮抗作用と膜安定化作用を併せ持つアレルギー性結膜炎治療剤です。アレルギー性結膜炎の主症状である目のかゆみと充血などの症状を抑えます。



市場における当社のシェアは21.2%へと高まりました。

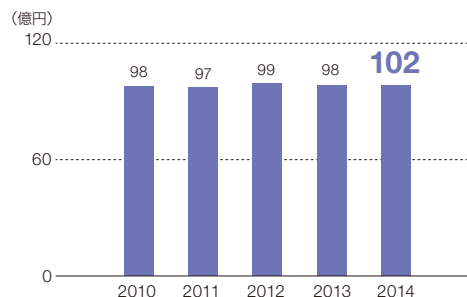
2015年3月期は、新たな治療オプションの提供が可能となった強みを生かして、かゆみや充血といった通年性および季節性の様々なアレルギー症状を抑えることで、患者さんが快適な生活を取り戻せることを積極的に訴求し、売上およびシェアのさらなる拡大を目指します。

医療用医薬品 抗リウマチ薬

2014年3月期売上高

10,162百万円 +3.6%

医療用抗リウマチ薬 売上高



市場動向

疾患修飾性抗リウマチ薬(DMARDs)¹の市場規模は、前期比5.5%増の287億円となりました。関節リウマチは未だ原因が明確ではありませんが、免疫異常を呈し、関節に炎症が起こり、痛みや腫れが生じます。現在、日本には約70万人の患者さんがいると推定されていますが、今後も高齢化に伴い患者数は増加することが予想され、市場規模の拡大が見込まれています。

1. 関節リウマチの病因の一つとされる免疫異常を是正することにより炎症を沈静化させ、抗リウマチ効果を発現させる、原因療法に一步近づいた薬剤の総称

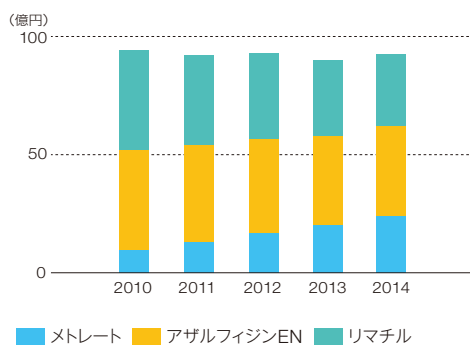
営業概況

「リマチル錠」「アザルフィジンEN錠」ならびに「メトレート錠」は国内の関節リウマチ治療ガイドラインにおいて推奨される薬剤ですが、最近では併用療法で処方されることも多く、2014年3月期の医療用抗リウマチ薬の売上高は前期比3.6%増の101億62百万円となりました。生物学的製剤

等を除いた従来のDMARDs市場における当社のシェアは、38.4%とトップクラスの地位を維持しています。

生物学的製剤の登場をきっかけに、関節リウマチ治療を取り巻く環境は大きく変化し、治療に近い状態である寛解に導くことが、治療目標とされるようになりました。しかし、この目標は、生物学的製剤のみで達成できるものではなく、従来からのDMARDsが重要な役割を担うと考えられています。「リマチル錠」、「アザルフィジンEN錠」は早期リウマチ治療の第一選択薬、メトトレキサート製剤の併用薬、低活動性例への維持療法薬として、「メトレート錠」は疾患の活動性が高い患者さんへの第一選択薬やリウマチ治療の中心薬として位置付けられています。これからも、患者さんのQOL(Quality of Life:生活の質)向上に貢献できるよう、3剤のさらなる浸透を図っていきます。

主な抗リウマチ薬の売上高



リマチル錠(1987年発売) アザルフィジンEN錠(1995年発売)

「リマチル錠」と「アザルフィジンEN錠」は、関節リウマチ治療のベース薬として、多くの患者さんの症状の改善やQOL向上に貢献しています。



メトレート錠(2004年発売)

関節リウマチの中心薬として使用されるメトトレキサート製剤です。割線付きの錠剤として製剤改良された「メトレート錠」は、飲みやすさでもご評価いただいています。

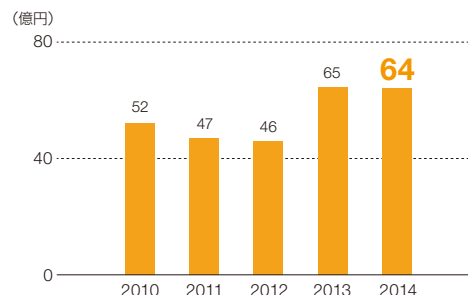


一般用医薬品

2014年3月期売上高

6,418百万円 **-0.6%**

一般用医薬品 売上高



市場動向

2014年3月期の一般用眼科薬市場は、需要の減少などの影響もあり、前期と比べ3.1%減の560億円となりました。

営業概況

国内トップクラスの目薬ブランドである「サンテFX」シリーズ、かすみ目に効果を発揮する「サンテ40」シリーズなどを中心とした製品展開を行っています。2014年3月期の売上高は、「サンテFX」シリーズ、「サンテメディカル」シリーズを中心に販売促進活動に注力しましたが、前期比0.6%減の64億18百万円となりました。今後も市場では厳しい競争が予想されますが、2014年3月期に発売した「サンテ ポーティエ」や「サンテPC」などを中心とした販売促進に注力し、新規市場の構築と売上拡大を目指していきます。

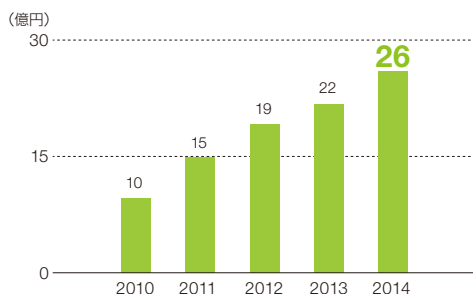


医療機器

2014年3月期売上高

2,625百万円 +20.5%

医療機器 売上高



市場動向

当社の医療機器事業は、白内障手術領域における眼内レンズに特化した事業を展開しています。近年、眼内レンズの需要は、小さな切開創から挿入できるフォールダブルレンズが主流となっています。

営業概況

当社では、米国子会社のアドバンスド・ビジョン・サイエンス・インクが創製し、高屈折率の新しい素材を光学部に用いたフォールダブル眼内レンズ「エタニティー」シリーズを2008年から販売しています。2009年には自然な見え方が期待できる「エタニティー ナチュラル」を発売し、2011年には、より小さな切開創から眼内レンズの挿入を可能とするインジェクター「アキュジェクト」を発売するなど、製品ラインナップの拡充に努めています。2013年には、製品形状に工夫を施した「エタニティー ナチュラル ユニ」を発売しました。手術時における医師や患者さんの負担軽減を目指した製品の開発を行い、市場浸透を図ってきた結果、2014年3月期の医療機器の売上高は前期比20.5%増の26億25百万円となりました。今後も、「透明性に優れた高品質なレンズ」という「エタニティー」シリーズの製品コンセプトを強みとして、医療機器事業のさらなる成長を目指します。

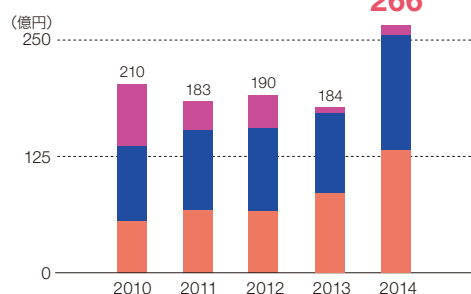
[海外事業]

海外事業全体

2014年3月期売上高

26,550百万円 +44.6¹%

海外売上高



アジア 欧州 北米ほか

1. 12カ月ベースとした場合、+30.4%

参天製薬は、「世界で存在感のあるスペシャリティ・カンパニー」の実現を目指して、海外事業の推進を加速しています。欧州では、医薬情報提供などの普及促進活動に注力した結果、新製品の緑内障・高眼圧症治療剤「タフロタン」(日本製品名:タプロス、一般名:タフルプロスト)が市場に浸透してきました。アジアでは、中国の売上が拡大しており、韓国でも当社製品の市場浸透がさらに進展しています。この結果、海外医療用眼科薬の売上高は、円換算ベースで前期比43.5%増の256億17百万円(12カ月ベースとした場合、前期比28.9%増の230億11百万円)となりました。これには、決算期統一による影響額26億6百万円が含まれます。なお、海外全体の売上高は前期比44.6%増の265億50百万円(12カ月ベースとした場合、前期比30.4%増の239億32百万円)となりました。

欧州

欧州の医療用眼科薬市場は、緑内障およびドライアイの患者さんの増加、東欧およびロシアの経済成長などにより、年率約8%(金額ベース)の伸長を続けています。一方、欧州では国ごとに医療保険制度や治療慣習が異なるなど、

市場特性に多様性があることから、国ごとの特徴に応じた営業活動を展開しています。

参天製薬は、北欧・東欧・ロシアおよびドイツを含む欧州30カ国以上で販売・マーケティング活動を展開しています。現在、27カ国で上市している合成抗菌点眼剤「オフトイクス」(日本製品名:クラビット、一般名:レボフロキサシン)は、手術前後の感染症予防などの専門医市場で優位性を確保しています。緑内障・高眼圧症治療剤「タフロタン」については、欧州40カ国以上で承認を取得し、ドイツをはじめとした24カ国で自社販売しています。また、米国メルク社の眼科製品取得に伴い、これまで事業基盤を有していなかった西欧(ドイツを除く)を含め、欧州56カ国への事業展開を図ります。

なお、フィンランドの子会社サンテン・オイは、欧州および米国向けの医薬品をタンペレ工場で製造しているほか、グローバル研究開発拠点の一つとなっています。

アジア

当社は、「患者さん、医療関係者と信頼関係で結ばれることにより、アジアの眼科医療の発展に貢献し、その結果、アジアの眼科医療のトップメーカーとなること」をビジョンとし、中国、韓国、アセアン諸国等で事業を展開しています。

アジアの成長を牽引する中国では、1980年代に輸出を開始して以来、参天ブランドを浸透させてきました。2005年に現地法人参天製薬(中国)有限公司を設立し、2008年に蘇州工場の操業、2009年には自社販売を開始しました。現在、中国の都市部を中心に、31省305都市で自社MRによる医薬情報提供活動を実施しており、合成抗菌点眼剤「可来必妥」(日本製品名:クラビット、一般名:レボフロキサシン)や角結膜上皮障害治療剤「爰麗」(日本製品名:ヒアレイン、一般名:ヒアルロン酸ナトリウム)などの医療用眼科薬の販売を行っています。

また、韓国、アセアン諸国でも韓国参天製薬や現地代理店を通じたブランド浸透を図っています。韓国では2010年5月に緑内障・高眼圧症治療剤「タフロタン」を、2013年10月には「ジクアス点眼液」を発売するとともに、韓国参天製薬による自社販売を開始し、自社MRによる医薬情報提供活動を実施しています。2012年には、蘇州工場において調剤・充填から包装までの一貫製造に関わる製造業の許可を取得し、2013年9月には第二の現地法人参天医薬販売(蘇州)有限公司を設立し、取引品目の拡大に取り組んでいます。さらに、2013年12月にシンガポールに現地法人を設立し、眼科医療における「アジアNo.1」を目指す戦略強化を図っています。

TOPICS

36年ぶりに日本で開催された第34回国際眼科学会「WOC2014 TOKYO」をダイヤモンドパートナーとして支援



2014年4月に東京で開催された「WOC2014 TOKYO」は、学会登録者数が過去最高の約2万人にもおよび、世界最先端の眼科医療の知識や技術が多数発信される歴史に残る学会となりました。参天製薬が共催したセミナー10枠は、予想を超える累計5,000名の参加を得て、当社のプレゼンスを大きく高めることができました。また、会場で最大級の規模を誇る展示ブースでは「紙ヒコウキプロジェクト」を開催し、先生方や社員を含む関係者が作成した多数の紙ヒコウキを使って、未来への夢を乗せた紙ヒコウキアートを完成させました。参天製薬では、「WOC2014 TOKYO」を通じて先生方と共有したこれらの夢を、2020年までの長期的な経営ビジョンの実現に向けた原動力としていきたいと考えています。

