



各 位

会社名 参 天 製 薬 株 式 会 社
代表者名 代表取締役社長兼 CEO 黒川 明
(コード番号 4536 東証・大証第1部)
問合せ先 コーポレート・コミュニケーショングループ グループマネージャ 日比 貴 史
(T E L 0 6 - 6 3 2 1 - 7 0 0 7)

2011-2013 年度中期経営計画

「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

参天製薬株式会社(以後「参天製薬」)は、この度、「世界で存在感のあるスペシャリティ・カンパニー」の実現に向けた3カ年の中期経営計画(2011-2013年度)を策定しました。この新中期経営計画では、スペシャリティ・カンパニーとしての競争力をより一層強化するために、グローバル戦略品の開発パイプラインの強化、米国を基点とするグローバルな臨床開発体制構築、および事業開発のための投資を実施すると共に、参天製薬が強みを発揮できる日本をはじめ、高い市場成長が見込まれる欧州、中国での積極的な事業展開に取り組んでまいります。さらに、これらの新中期経営計画における施策を実行することで、長期的な経営ビジョンとして掲げた、2020年までにグローバル眼科薬市場で3位以内に入ることを目指します。

参天製薬は、2010年度を最終年度とする前中期経営計画において、「世界の参天に向けた新薬候補の準備と強みが発揮できる地域での成長」を目標に事業活動を行ってまいりました。グローバル戦略新薬候補の充実策については、緑内障・高眼圧症治療剤のタプロス点眼液を、日本を始め世界34ヶ国(*1)での上市を実現し、またドライアイを適応症とするジクアス点眼液を日本で上市することができました。海外市場では、欧州での事業拡大、そして中国では自販体制への移行による営業基盤の整備を進め、欧州・中国事業とも2010年度には収益貢献を果たすまでに成長してまいりました。また2008年には、中国に蘇州工場を設立し、世界に4工場(*2)を構えたグローバルでの生産体制の基礎を築くことができ、高い生産効率と品質を追求できる体制を整えることができました。これらの施策を積極的に実施した結果、前中期経営計画の最終年度に当たる2010年度には、過去最高となる売上と利益を達成する事ができました。

今後、参天製薬が特に強みを有する国内医療用眼科薬市場では、高齢化の進展などに伴い緑内障治療剤、角膜疾患治療剤などの需要拡大が見込まれています。また、海外では中国を始めとする新興国市場において、引き続き高い成長が見込まれます。欧州においても、東欧やロシアを中心に高い市場成長が予想されています。参天製薬は、これらの市場におけるプレゼンスの維持・向上が、更なる成長機会をもたらすと考えています。

参天製薬は、お陰さまで2010年に創業120周年を迎えることができました。新中期経営計画(2011-2013年度)では、これまでに培ってきた参天製薬の強みをより強固なものとしつつ、「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、以下の基本方針・戦略に基づき、全社一丸となって取り組んでまいります。

【2011-2013 年度中期経営計画の概要】

I. 基本方針

「世界で存在感のあるスペシャリティ・カンパニー」の実現

1. 日本基準からグローバル視点での研究・開発へ転換
2. 新製品と営業戦略による国内でのシェア獲得と事業成長
3. 積極的な営業体制強化によるアジア事業、欧州事業の高成長
4. 世界 4 工場体制への円滑な移行と新興市場に対応した体制の構築
5. グローバルに創造と革新を担う組織強化・人材開発

II. 数値目標

	2013 年度目標
売上高	1,210 億円以上
営業利益	310 億円以上
当期純利益	200 億円以上
研究開発費	155 億円程度
DOE (株主資本配当率)(*3)	5%を目処

III. 株主還元方針

- 継続的かつ安定的な株主還元策を実施します。
- 研究開発、設備投資、事業開発等、成長のための資金を確保します。
- 自己株式の取得を機動的に実施します。
- 利益成長に応じた配当政策により株主資本配当率(DOE)5%を目指します。

IV. 戦略

1. 研究開発戦略

- グローバル視点での研究・開発体制への転換を推進することで、POC 試験(*4)における成功確率向上と臨床開発スピードの迅速化を図り、新製品開発における競争力を強化します。
- 米国を基点としたグローバルな臨床開発体制の強化および積極的な事業開発を推進するために重点的に投資を実施します。
- 迅速な新製品上市に向け、フェーズ3段階にある化合物の開発を強化します。
- 後期臨床開発品の増加に対応し、積極的な臨床開発投資を実施します。
- 製剤化技術等を駆使したライフサイクルマネジメントによる製品の市場価値最大化を図ります。

2. 国内事業戦略

強固な営業基盤をもとに、緑内障、角膜疾患領域での主力製品および新製品の価値最大化を推進することで、持続的な成長を実現します。

3. 海外事業戦略

● 欧州事業

ドイツを中心とする既存市場および東欧・ロシア等、高い成長が見込まれる新興市場においても営

業基盤を拡充し、競争力を高めることで、より高い成長を目指します。

● **アジア事業**

今後とも高い成長が見込まれる中国市場において、現地生産・自社販売に基づく営業基盤を強化し、また緑内障や角膜疾患領域の新製品上市の早期実現により、中国ナンバー・ワン眼科薬メーカーとしての地位を確実なものとし、韓国においては、角膜疾患領域での新製品上市を早期に実現し、高い市場シェアの獲得を目指します。また、今後より高い成長が見込まれる他のアジア市場においても、事業化の可能性を検討します。

● **米国事業**

今後も需要の拡大が見込まれる網膜疾患、緑内障、角膜疾患(ドライアイ)領域の臨床開発および事業開発に注力します。

4. 製品供給戦略

世界4工場体制による生産・品質管理を徹底し、グローバルなレベルでの生産ラインの効率化の推進と再編により、中長期的な視点で高い競争力を有する製品供給体制を構築します。

5. 組織・人材戦略

グローバルな視点での成長を可能とする人材の育成に注力します。研究開発・生産・戦略マーケティングのグローバルな運営と、グローバル機能の統合および向上を目指します。

以上

- *1 タブロスの販売国には、Taflotan の商品名で、海外で販売されるものも含んでいます。また米国メルク社が、参天とのライセンス契約に基づき、Safutan の商品名で販売する販売国、11 カ国を含んでいます。
- *2 参天製薬は、2012 年度を目処に大阪工場の閉鎖を予定しています。世界 4 工場体制には、大阪工場を含みません。
- *3 株主資本配当率(DOE:Dividend on Equity)とは、配当性向とROEを掛け合わせた数値で、株主資本に対する配当率を示す指標です。
- *4 POC(Proof of Concept)試験とは、新薬候補物質の製品コンセプトの妥当性を、臨床試験において有効性や安全性の面から実際に確認することを意味します。

[見通しに関する注意事項]

- ・ 本資料中の中期経営計画の目標数値はあくまで目指す方向性等を示すものであり、正式な業績予想ではありません。正式な業績予想は東京証券取引所規則に基づく年次決算短信での開示をご参照ください。
- ・ 本発表において提供される資料ならびに情報は、いわゆる「見通し情報」(forward looking statements)を含みます。これら見通しを実現できるかどうかは様々なりスクや不確実性などに左右されます。従って、実際の業績はこれらの見通しと大きく異なる結果となりうることをご承知おき下さい。
- ・ 日本ならびにその他各国政府による医療保険制度や薬価等の医療行政に関する規制が変更された場合や、金利、為替の変動により、業績や財政状態に影響を受ける可能性があります。
- ・ 新薬の研究開発から承認・発売まで非常に長期間を要し、開発中止、承認申請後の不許可など不確実性を多く含みます。新製品に関わる見通しは、他社との開発・販売提携等を前提とするものが含まれており、こうした提携の成否は当社の業績や財務状況に影響を与える可能性があります。
- ・ 現在発売している主要製品や将来発売が予定されている大型新薬が、万が一特許失効、製品の欠陥、予期せぬ副作用などの要因により、販売中止となったり、売上が大幅に減少した場合、業績や財政状態に大きな影響を及ぼします。また、当社が販売している製品の多くは、他社から製造販売権、ならびに販売権を供与されていますが、契約期間満了後、契約条件の変更や、販売提携の解消などが起こった場合、業績に影響を及ぼします。
- ・ 原材料の中には供給を特定の取引先に依存しているものがありますが、何らかの要因によりこうした原材料の供給が停止した場合や、これに起因して当社の製品の供給が滞った場合、業績に悪影響を及ぼす可能性があります。

お問い合わせ先:

参天製薬株式会社 (証券コード:4536)

コーポレート・コミュニケーショングループ(日比・佐々木)

〒533-8651 大阪市東淀川区下新庄 3-9-19

TEL: 06-6321-7007 FAX: 06-6321-8400

E-mail: ir@santen.co.jp