



# 2014年度 第2四半期（上期） 決算説明資料

2014年10月29日  
塩野義製薬株式会社



# 2014年度 第2四半期決算の概要



**売上高は計画通り**

**営業利益および経常利益は計画を上回る着地  
(経常利益は第2四半期実績(累計)として  
3年連続で過去最高)**

**四半期純利益は、過年度税金費用の引き当て  
を除けば計画を上回る着地**

**選択と集中により成長ドライバーを見極め、  
迅速な開発を実施  
(S-297995、S-888711、S-649266 など)**

# 2014年度 第2四半期決算 経営成績（連結）



（単位：億円）

	2014年度 通期予想	2014年度		対上期 達成率 (%)	2013年度 上期実績	対前年同期	
		上期予想 <sup>1)</sup>	上期実績			UP率 (%)	増減額
売上高	2,690	1,300	1,298	99.9	1,387	△6.4	△89
営業利益	450	185	227	122.8	279	△18.7	△52
経常利益	500	240	314	130.9	273	15.0	41
四半期純利益	330	160	97	60.7	211	△53.9	△114
四半期純利益	—	—	<sup>2)</sup> 235	—	211	—	—

- 経常利益は、上期実績として  
3年連続で過去最高

注：表記は億円未満を四捨五入

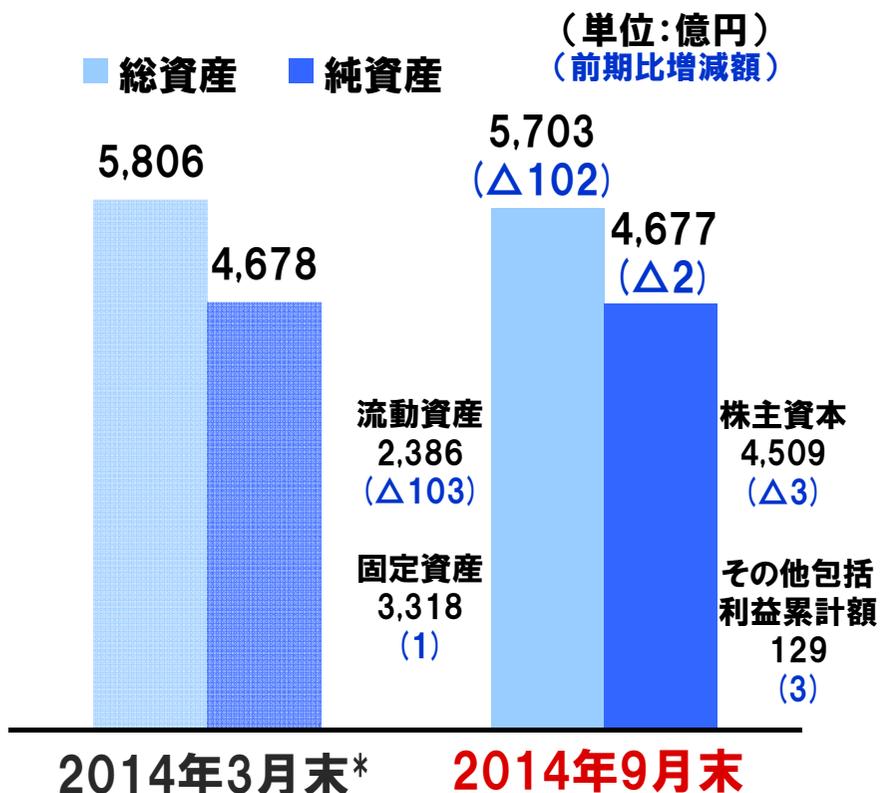
注：当期より研究開発費(委託研究費)の会計処理方法  
を変更、当該処理の変更を前年度の実績に反映

為替レート (期中平均)	2014年度 前提	2014年度 上期実績
ドル	100円	103.01円
ユーロ	140円	138.90円
ポンド	165円	172.73円

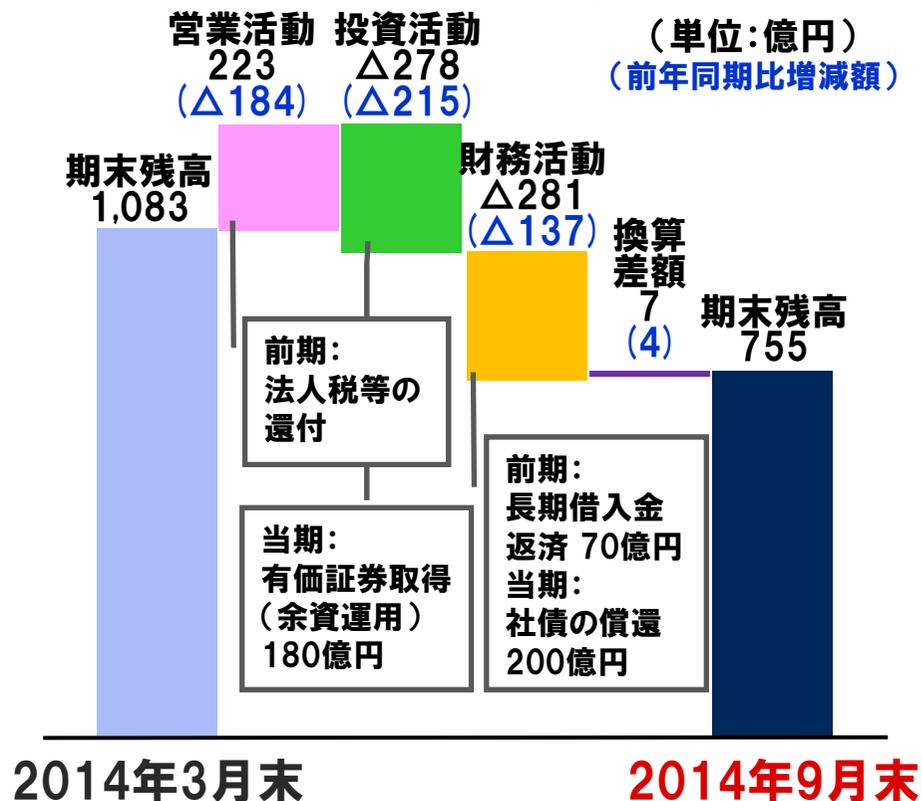


# 財政状態およびキャッシュ・フローの状況（連結）

## ◆ 財政状態



## ◆ キャッシュ・フローの状況



	2014年3月末*	2014年9月末
自己資本比率	79.9%	81.3%



## 事業別・製商品別売上高（連結）



（単位：億円）

	2014年度		対上期 達成率 (%)	2013年度 上期実績	対前年同期	
	上期予想	上期実績			UP率 (%)	増減額
国内医療用医薬品	805	770	95.6	809	△4.9	△39
戦略3品目 合計	345	340	98.7	325	4.8	15
戦略8品目 合計	473	457	96.6	444	2.9	13
海外子会社 / 輸出	150	146	97.0	154	△5.2	△8
シオノギ Inc.	79	74	93.9	95	△22.1	△21
Osphena	25	17	67.5	* 1	-	16
C&O	34	33	96.4	29	12.8	4
製造受託	48	61	126.4	50	21.1	11
一般用医薬品	24	25	102.2	23	5.7	2
ロイヤリティー収入	260	283	108.9	334	△15.3	△51
クレストール	242	244	100.8	312	△21.8	△68
その他	13	15	115.1	17	△12.9	△2
合計	1,300	1,298	99.9	1,387	△6.4	△89

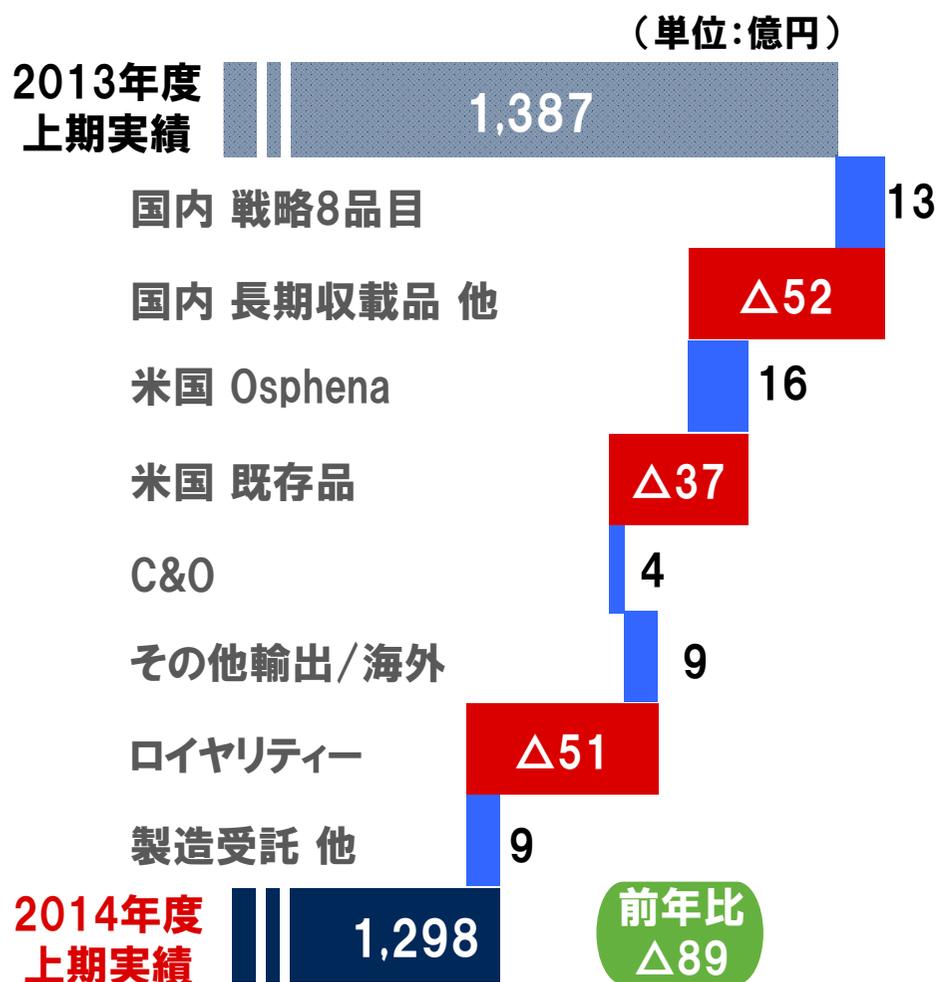
戦略8品目：クレストール、イルベタン類、サインバルタ(以上、戦略3品目)、オキシコンチン類、フィニバックス、ディフェリン、ピレスパ、ラピアクタ

## 国内：戦略品目売上高

(単位:億円)

	2014年度		対上期 達成率 (%)	2013年度 上期実績	対前年同期	
	上期予想	上期実績			UP率 (%)	増減額
国内医療用医薬品	805	770	95.6	809	△4.9	△39
クレストール	210	211	100.2	206	2.3	5
イルベタン類	73	75	103.1	67	13.0	8
サインバルタ	62	55	88.2	52	4.2	3
戦略3品目 合計	345	340	98.7	325	4.8	15
オキシコンチン類	55	53	96.0	54	△1.7	△1
フィニバックス	23	19	84.0	23	△14.8	△4
ディフェリン	21	18	85.5	19	△5.4	△1
ピレスパ	27	26	96.6	24	10.8	2
ラピアクタ	2	1	25.3	1	△33.6	△0
戦略8品目 合計	473	457	96.6	444	2.9	13
(8品目売上高比率)	58.8%	59.4%		54.9%		

# 連結売上高の前年同期比較



## ◆ 国内営業

### ● 薬価改定(平均2%台前半)の影響

- クレストール、イルベタン類は薬価引き下げを受けるも順調に拡大
- 長期収載品は薬価引き下げ、後発医薬品使用促進策の浸透で想定以上の減少

## ◆ シオノギ Inc. 既存品

- 今期: PSD502の売却益発生
- 前期: 小児科製品の売却益とNaprelanの売上を含む (約△45)

## ◆ C&O、その他輸出/海外

- C&O: アモリンが拡大

## ◆ ロイヤリティー収入

- 契約変更に伴うクレストールロイヤリティーの減少 (△68)
- その他ロイヤリティーは増加

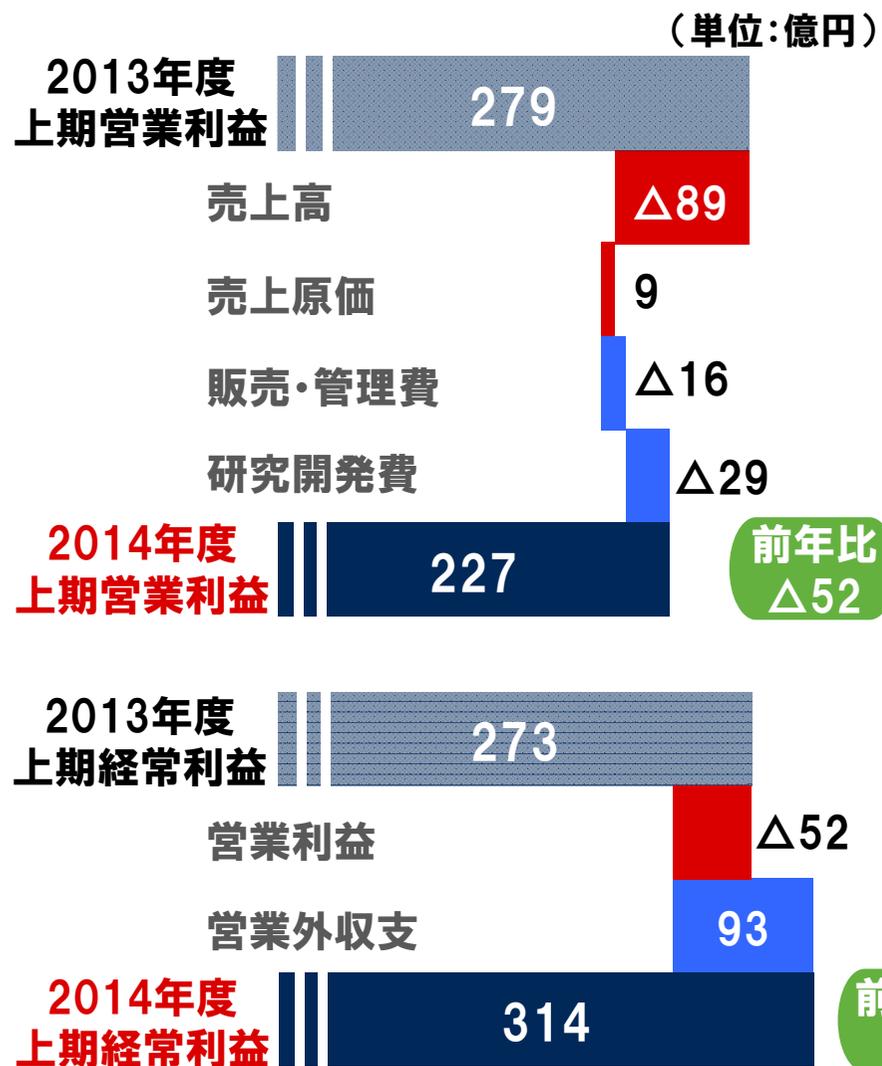
## ◆ その他事業はほぼ想定通り

# 2014年度 第2四半期決算 損益計算書（連結）



	2014年度		対上期		2013年度 上期実績	対前年	
	上期予想	上期実績	達成率(%)	差異		UP率(%)	増減額
売上高 (ロイヤリティー収入)	1,300 260	1,298 283	99.9 108.9	△2 23	1,387 334	△6.4 △15.3	△89 △51
売上原価	29.2 (36.5) 380	29.4 (37.6) 381	100.4	1	26.9 (35.4) 372	2.4	9
売上総利益	920	917	99.7	△3	1,015	△9.6	△98
販売費・ 一般管理費	56.5 735	53.1 690	93.8	△45	53.0 735	△6.2	△45
販売・管理費 研究開発費	465 270	458 232	98.4 85.9	△7 △38	474 261	△3.5 △11.1	△16 △29
営業利益 (ロイヤリティー除く)	14.2 185 △75	17.5 227 △56	122.8 -	42 19	20.1 279 △55	△18.7 -	△52 △1
営業外収支	P55	P87	158.1	32	L6	-	93
経常利益	18.5 240	24.2 314	130.9	74	19.7 273	15.0	41
特別損益	-	P2	-	2	P43	-	△41
税引前利益	240	317	131.9	77	316	0.1	1
法人税等	80	220	274.4	140	105	108.4	115
四半期純利益	160	97	60.7	△63	211	△53.9	△114

# 連結営業利益、経常利益の前年同期比較



## ◆ 売上原価(率)

- 薬価引き下げ、円安の影響 等

## ◆ 販売・管理費

- グループ全体で経費最適化を推進

- 国内営業:注力すべき製品・活動の選択と集中を明確にし、優先的な費用配分を実施
- シオノギ Inc.: Osphena の拡大に向け、積極的な先行投資を継続

## ◆ 研究開発費

- 開発の優先順位付けの一層の明確化
- NovaQuest社との共同開発による費用負担の軽減

## ◆ 営業外収支

- ViiV社からの配当金収入の増加
- 円安による外貨建て資産の評価益の発生
- 借入金返済による金利負担の減少

# 2014年度 業績予想

## 2014年度上期の取り組み

2014年度：経常利益500億円を目標としてスタート

2014年度はSGS2020の初年度として、『**選択と集中**』を  
確実に実行し、中長期成長に向けた『**基盤を築く1年**』

### ◆ クレストールヒルの早期克服

- グループ全体で選択と集中を進め、費用配分の見直し、原価低減に向けた取り組みを実施
- 成長を牽引する国内および米国への販売リソースの集中
- 研究開発活動における選択と集中、スピードアップ

# 2014年度上期の成果と事業環境の変化

## 上期成果：経常利益において過去最高益を達成

- ◆ グループ全体でのコスト管理、柔軟な費用配分を実現
- ◆ ロイヤリティー収入が期初の計画に対して23億円の過達
- ◆ 円安による、ViiV社からの配当金ならびに外貨建て資産の増加

## 事業環境の変化

- ◆ テビケイフランチャイズの堅調な拡大
- ◆ 国内市場における想定以上の厳しい環境
  - 薬価引き下げの影響
  - 後発品使用促進策の浸透、競合品との競争激化による長期収載品の予想以上の減収

# 2014年度上期の課題認識

## 課題認識

### ◆ ビジネスオペレーションにおける費用対効果の検証

- コスト管理ならびに柔軟な費用配分は実現できたが、効果的な費用配分となっているかに関する詳細な検証が必要

### ◆ 国内営業の強化

- 長期収載品等の予想以上の減収を戦略品の伸長でカバーできていない
  - 国内市場の変化に対するより組織的な対応の必要性
  - 戦略品の中でもサインバルタの疼痛・神経領域での取り組みが不十分

### ◆ 米国におけるOsphenaの拡大

- ターゲットドクターの見直しの必要性
- ドクターおよび患者へのアプローチにおける効果的なアクションの見極め

## 2014年度下期の Key Action

2015年度以降の成長を見据えた取り組み：  
経常利益の計画(修正後)の達成を前提に

- ◆ **継続的なビジネスオペレーションの進化**
  - グループ全体の諸活動について、PDCAをまわしながら成果を確認し、投資に見合う利益が継続的に創出できる企業体質を目指す
  
- ◆ **国内および米国において戦略的な費用配分を行い、中長期の製品ポートフォリオを見据えた基盤構築を行う**
  
- ◆ **2014年度のロイヤリティー収入の上振れ分を研究開発活動に前倒して投資し、新製品の上市を加速させる**

## 業績予想の修正（連結）



（単位：億円）

	2014年度							2013年度	対前年UP率 (%)
	通期			上期	下期				
	当初予想	修正予想	修正額	実績	当初予想	修正予想	修正額		
売上高	2,690	2,735	45	1,298	1,390	1,437	47	2,897	△5.6
営業利益	450	495	45	227	265	268	3	619	△20.0
経常利益	500	580	80	314	260	266	6	622	△6.8
当期純利益	330	300	△30	97	170	203	33	406	△26.1

為替レート (期中平均)	2014年度 前提(当初)	2014年度 前提(修正)	差異
ドル	100円	105円	5円
ユーロ	140円	140円	—
ポンド	165円	170円	5円

## 業績予想の修正（事業別・製商品別売上高：連結）



（単位：億円）

	2014年度							2013年度	対前年 UP率 (%)
	通期			上期	下期				
	当初予想	修正予想	修正額	実績	当初予想	修正予想	修正額	通期実績	
国内医療用医薬品	1,670	1,635	△35	770	865	865	-	1,683	△2.8
クレストール	425	426	1	211	215	215	-	411	3.7
イルベタン類	159	165	6	75	86	90	4	139	19.0
サインバルタ	136	129	△7	55	74	74	-	114	13.2
戦略3品目合計	720	720	-	340	375	380	5	663	8.5
オキシコンチン類	107	107	-	53	52	54	2	106	0.7
フィニバックス	46	42	△4	19	23	23	-	47	△10.5
ディフェリン	46	44	△2	18	25	26	1	44	0.1
ピレスパ	56	55	△1	26	29	29	-	48	14.4
ラピアクタ	25	25	-	1	23	24	1	20	23.3
戦略8品目合計	1,000	993	△7	457	527	536	9	929	6.9
海外子会社／輸出	313	313	-	146	163	167	4	340	△8.0
シオノギ Inc.	177	177	-	74	98	103	5	214	△17.2
Osphena	70	70	-	17	45	53	8	11	536.6
C&O	75	75	-	33	41	42	1	59	27.7
製造受託	114	114	-	61	66	53	△13	84	36.1
一般用医薬品	46	46	-	25	22	21	△1	45	1.9
ロイヤリティー収入	520	600	80	283	260	317	57	707	△15.1
クレストール	475	490	15	244	233	246	13	657	△25.4
その他	27	27	-	15	14	12	△2	38	△29.2
合計	2,690	2,735	45	1,298	1,390	1,437	47	2,897	△5.6

## 業績予想の修正（損益計算書：連結）



（単位：億円）

	2014年度							2013年度 通期実績	対前年 UP率 (%)
	通期			上期	下期				
	当初予想	修正予想	修正額	実績	当初予想	修正予想	修正額		
売上高	2,690	2,735	45	1,298	1,390	1,437	47	2,897	△5.6
（ロイヤリティー収入）	520	600	80	283	260	317	57	707	△15.1
売上原価	29.4 (36.4) 790	28.7 (36.8) 785	△5	29.4 (37.6) 381	29.5 (36.3) 410	28.1 (36.0) 404	△6	26.9 (35.6) 780	0.7
売上総利益	1,900	1,950	50	917	980	1,033	53	2,117	△7.9
販売費・ 一般管理費	53.9 1,450	53.2 1,455	5	53.1 690	51.4 715	53.3 765	50	51.7 1,498	△2.9
販売・管理費	930	935	5	458	465	477	12	962	△2.9
研究開発費	520	520	-	232	250	288	38	536	△3.0
営業利益	16.7 450	18.1 495	45	17.5 227	19.1 265	18.6 268	3	21.4 619	△20.0
（ロイヤリティー除く）	△70	△105	△35	△56	5	△49	△54	△88	-
営業外収支	P50	P85	35	P87	L5	L2	3	P4	-
経常利益	18.6 500	21.2 580	80	24.2 314	18.7 260	18.5 266	6	21.5 622	△6.8

# 中長期成長を実現する継続的な取り組み

## 研究開発

- 患者および社会のニーズに応え得る革新的開発品の見極めとリソースの集中
- パートナリングも活用した製品価値の最大化
- 日米欧亜の連携によるグローバル開発の推進

## 国内営業

- 環境変化を捉えた組織的な顧客対応の強化
- グループの利益成長を牽引する費用対効果の追求
- 中長期の製品ポートフォリオを見据えた基盤構築

## 米国事業

- Osphenaの販売拡大による米国事業の収益貢献
- 婦人科領域の強化ならびに疼痛・感染症領域への参入に向けた基盤整備(アライアンス活動を含む)

ビジネスオペレーション強化による利益の最大化

創薬型製薬  
企業として  
成長する

2014

2016

2020

SGS2020 初年度として、中長期成長を見据えた取り組みを着実に実施



	1株当たり配当金		
	中間	期末	年間
	円 銭	円 銭 (予定)	円 銭 (予定)
2014年度	24.00	24.00	48.00
2013年度	22.00	24.00	46.00

# 将来の見通しに関する注意事項

- 本資料において提供される情報は、いわゆる「見通し情報」(forward-looking statements)を含みます。これらの文言は、現在における見込み、予測、リスクを伴う想定、実質的にこれらの文言とは異なる現実的な結論・結果を招き得る不確実性に基づくものです。
- それらリスクや不確実性には、一般的な業界ならびに市場の状況、金利、通貨為替変動といった一般的な国内および国際的な経済状況が含まれます。  
リスクや不確実性は、特に製品に関連した見通し情報に存在します。製品のリスク、不確実性には、技術的進歩、競合他社による特許の獲得、臨床試験の完了、製品の安全性ならびに効果に関するクレームや懸念、規制機関による審査期間や承認取得、国内外の保険関連改革、マネジドケア、健康管理コスト抑制への傾向、国内外の事業に影響を与える政府の法規制など、新製品開発に付随する課題などが含まれますが、これらに限定されるものではありません。
- 承認済みの製品に関しては、製造およびマーケティングのリスクがあり、需要を満たす製造能力を構築する能力を欠く状況、原材料の入手困難、市場の受容が得られない場合などが含まれますが、これらに限定されるものではありません。
- 新しい情報、将来の出来事もしくはその他の事項により、見通し情報に更新もしくは改正が望ましい場合であっても、それを行う意図を有するものではなく、義務を負うものではありません。
- 本資料には、医薬品(開発中の製品を含む)に関する情報が含まれておりますが、その内容は宣伝広告、医学的アドバイスを目的としているものではありません。
- 本資料は国内外を問わず、投資勧誘またはそれに類する行為を目的として作成されたものではありません。
- 本資料の利用にあたっては、利用者の責任によるものとし、情報の誤りや瑕疵、目標数値の変更、その他本資料の利用の結果生じたいかなる損害についても、当社は一切責任を負いません。