



大幸薬品

2022年12月期 (FY2022) 第2四半期 連結決算報告

2022年8月

大幸薬品株式会社

証券コード：4574

1. 第2四半期 連結決算業績

2. 第2四半期 セグメント別事業概況

3. 通期業績予想、配当予想について

4. 今後の事業戦略について



1. 第2四半期 連結決算業績

収益認識基準の適用による前期数値の組替について

- 2022年12月期より「収益認識に関する会計基準」等を適用
- 前期第2四半期における売上高への影響は△279百万円、営業利益への影響はなし
- 本資料では前期比較を容易にするため、前期数値も会計基準適用後(新基準※)の数値に組替

〔主な変更点〕

- ・ 顧客へのリポート費用等について、費用計上ではなく、売上高から減算しております
- ・ 将来の返品に伴う返金見込額について、従来の返品調整引当金ではなく、返金負債を認識し、係る影響額を売上高から減算しております

(単位:百万円)

■ 前年同期実績	FY2021 (従来基準)	FY2021 (新基準※)	差異
	第2四半期 累計実績	第2四半期 累計実績	
売上高	5,106	4,827	△279
売上総利益	1,483	1,171	△311
販売費及び一般管理費	3,763	3,452	△311
営業利益	△2,280	△2,280	-

※前期の新基準は監査法人による監査を受けていない参考値

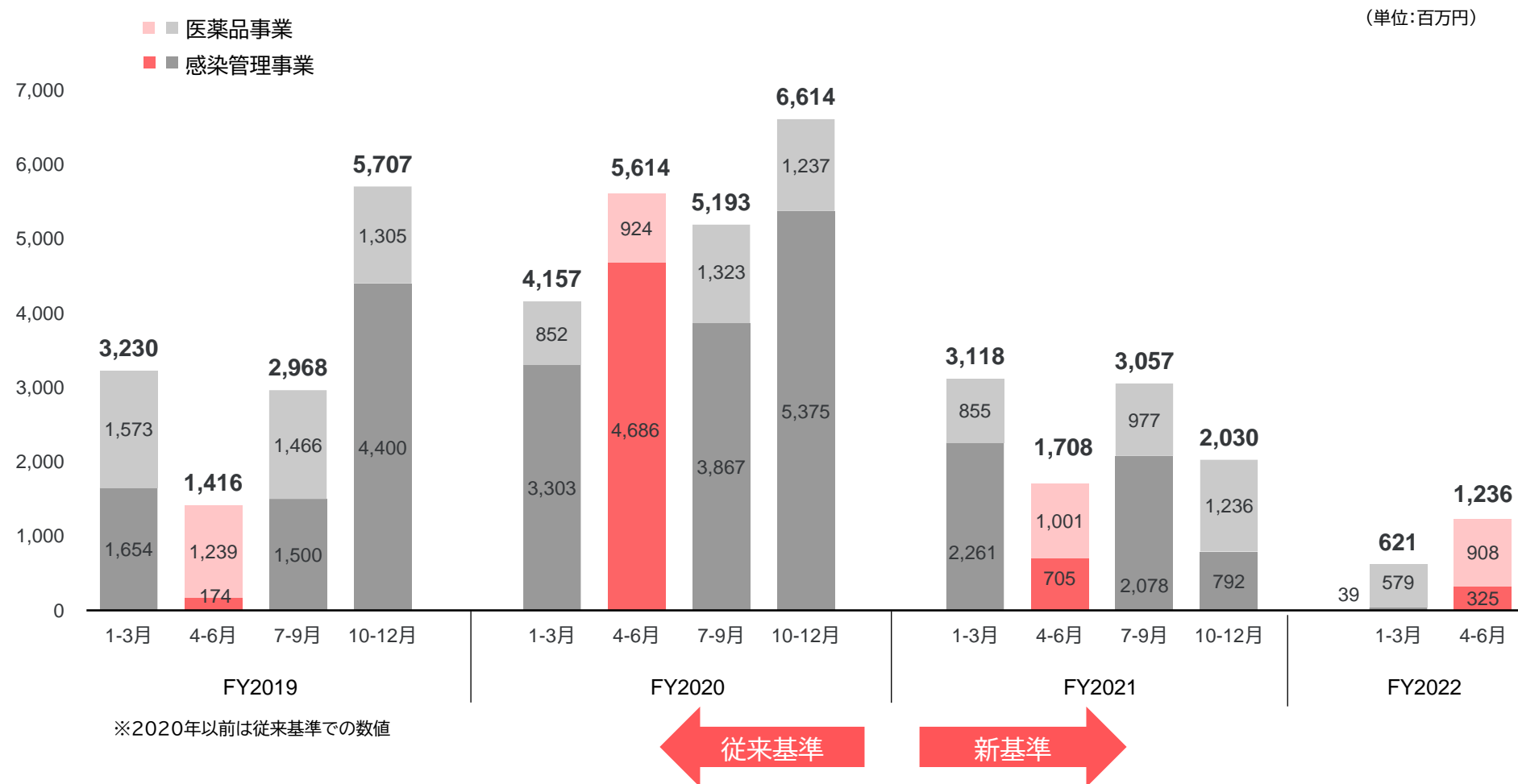
- 売上高は、感染管理事業の需要減少や消費者庁による措置命令の影響により大幅減収
- 販管費の圧縮に努めたものの、第1四半期に引き続き営業損失を計上

(単位:百万円)

	FY2021(新基準)		FY2022		増減額 (調整後)	増減率 (調整後)
	第2四半期 累計実績	売上比	第2四半期 累計実績	売上比		
売上高	4,827	-	1,857	-	△2,969	△61.5%
売上総利益	1,171	24.3%	△177	△9.5%	△1,348	-
販売費及び一般管理費	3,452	71.5%	2,240	120.6%	△1,211	△35.1%
営業利益	△2,280	△47.2%	△2,417	△130.1%	△137	-
経常利益	△2,737	△56.7%	△2,515	△135.4%	+221	-
親会社株主に帰属する 四半期純利益	△2,372	△49.2%	△2,798	△150.6%	△425	-

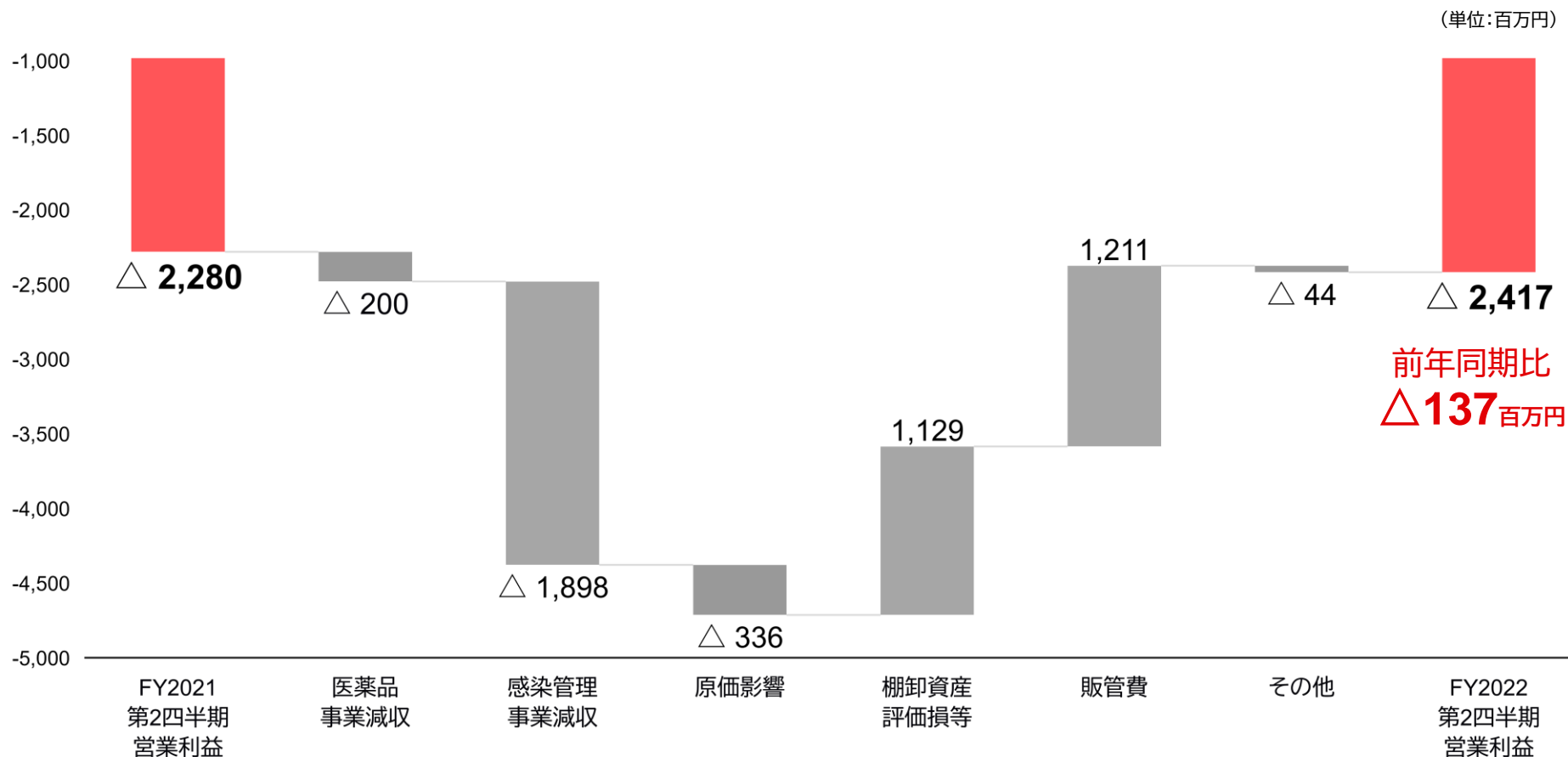
連結売上高推移 (四半期)

- 医薬品事業は、原材料変更起因する生産量低下や海外向けの出荷時期の影響により減収
- 感染管理事業は、措置命令の各種影響により減収したものの、4-6月期としてはコロナ前を上回る実績



営業利益の変動要因

- 措置命令に関連する感染管理事業の減収(返品含む)により、大幅減益
- 前年同期比では棚卸資産評価損等が減少したことや販管費の圧縮により、小幅減益に留まる



販売費及び一般管理費

- 構造改革の推進によって、広告宣伝費の見直しや運送費(在庫保管料)の削減等が進み、販売費、人件費、経費ともに大きく減少
- 措置命令に関連する費用発生により支払手数料は前年同期比で増加

(単位:百万円)

	FY2021(新基準)		FY2022		増減額 (調整後)	増減率 (調整後)
	第2四半期 累計実績	構成比	第2四半期 累計実績	構成比		
販売費及び一般管理費合計	3,452	-	2,240	-	△1,211	△35.1%
販売費	1,572	45.6%	611	27.3%	△961	△61.1%
広告宣伝費	943	27.3%	219	9.8%	△723	△76.7%
販売促進費	208	6.1%	142	6.3%	△66	△32.0%
運送費	420	12.2%	250	11.2%	△170	△40.5%
人件費	966	28.0%	805	35.9%	△161	△16.7%
その他経費	913	26.5%	823	36.8%	△89	△9.8%
研究開発費	244	7.1%	214	9.6%	△30	△12.3%
支払手数料	297	8.6%	310	13.9%	+13	+4.4%

経常利益・四半期純利益

- 感染管理事業に係る工場の操業停止が前期第2四半期より継続しており、操業停止関連費用を営業外費用に計上
- 希望退職者募集に伴う関連費用226百万円を特別損失に計上

(単位:百万円)

	FY2021(新基準) 第2四半期 累計実績	FY2022 第2四半期 累計実績	前期比	増減要因等
営業利益	△2,280	△2,417	△137	
営業外収益	42	72	+30	主に為替差益の影響
営業外費用	499	170	△328	主に操業停止関連費用の影響 ※前期第2四半期より計上
経常利益	△2,737	△2,515	+221	
特別利益	60	-	△60	
特別損失	225	277	+52	希望退職関連費用226百万円
税金等調整前四半期純利益	△2,901	△2,793	+108	
法人税、法人税等調整額	△529	4	+533	
親会社株主に帰属する 四半期純利益	△2,372	△2,798	△425	

■ 棚卸資産は25億円まで縮小(内、感染管理の棚卸資産は15億円)

(単位:百万円)

	FY2021 期末	FY2022 第2四半期末	前期比	増減要因等
流動資産	13,783	9,434	△4,349	
現金及び預金	5,796	4,705	△1,091	
売上債権	4,056	1,132	△2,923	
棚卸資産	3,206	2,515	△690	医薬品在庫高 997百万円 感染管理在庫高 1,489百万円
固定資産	8,751	7,988	△763	
資産合計	22,535	17,422	△5,113	
流動負債	4,320	2,424	△1,896	
固定負債	5,407	4,816	△591	
純資産	12,807	10,182	△2,625	
負債純資産合計	22,535	17,422	△5,113	
自己資本比率	56.8%	58.4%		

連結キャッシュ・フロー状況

- 引き続き営業CFがマイナスとなるものの、総額50億円のコミットメントライン契約を締結(現時点では未借入)したことにより足元の調達余力は確保

(単位:百万円)

	FY2021 第2四半期	FY2022 第2四半期	主な要因 (FY22)
営業CF	△1,259	△631	税金等調整前当期純利益 Δ2,793 減価償却費 372 減損損失 48 売上債権の減少 2,975 棚卸資産の減少 697 仕入債務の減少 △150 利息の支払額 △6 法人税等の支払額 △4
投資CF	△1,149	△96	設備投資による支出 (主にシステム関連設備) △60
財務CF	3,305	△501	長期借入金返済による支出 △473 リース債務の返済による支出 △19
現金・同等物換算差額	58	87	
キャッシュ増減 ※1	954	△1,141	
キャッシュ期末残高	5,652	4,379	

※1 営業CF + 投資CF + 財務CF + 現金・同等物換算差額



2. 第2四半期 セグメント別事業概況

セグメント別事業概況

- 医薬品事業 : 海外向けの減収や京都工場稼働による固定費の増加により減益
- 感染管理事業 : 措置命令の影響等により大幅減収となり、引き続きセグメント損失を計上

(単位:百万円)

		FY2021(新基準) 第2四半期 累計実績	FY2022 第2四半期 累計実績	増減額 (調整後)	増減率 (調整後)
医薬品事業	売上高	1,856	1,488	△367	△19.8%
	セグメント損益	594	△117	△712	△119.7%
	利益率	32.0%	△7.9%	-	-
感染管理事業	売上高	2,967	365	△2,601	△87.7%
	セグメント損益	△2,139	△1,643	+496	-
	利益率	△72.1%	△449.8%	-	-
その他事業	売上高	3	4	+0	+16.0%
	セグメント損益	△12	△11	+1	-
	利益率	△329.9%	△250.6%	-	-

- 新型コロナウイルスによるインバウンド需要の減少や、外出自粛等による影響は一巡
- 一部原材料変更起因する生産量低下の影響により、前年同期比で減少

製品カテゴリー別売上高

(単位:百万円)

	FY2021(新基準)	FY2022	増減額 (調整後)	増減率 (調整後)
	第2四半期 累計実績	第2四半期 累計実績		
国内医薬品事業売上高	1,402	1,291	△111	△7.9%
正露丸	626	588	△38	△6.1%
セイロガン糖衣A	937	849	△88	△9.4%
正露丸クイックC	36	38	+2	+5.9%
その他 ※1	29	32	+2	+9.1%
返品・値引・協賛等	△227	△217	+10	+4.5%

※1 整腸薬「ラッパ整腸薬BF」、止瀉薬「ピシヤット」等

正露丸



セイロガン糖衣A



正露丸クイックC

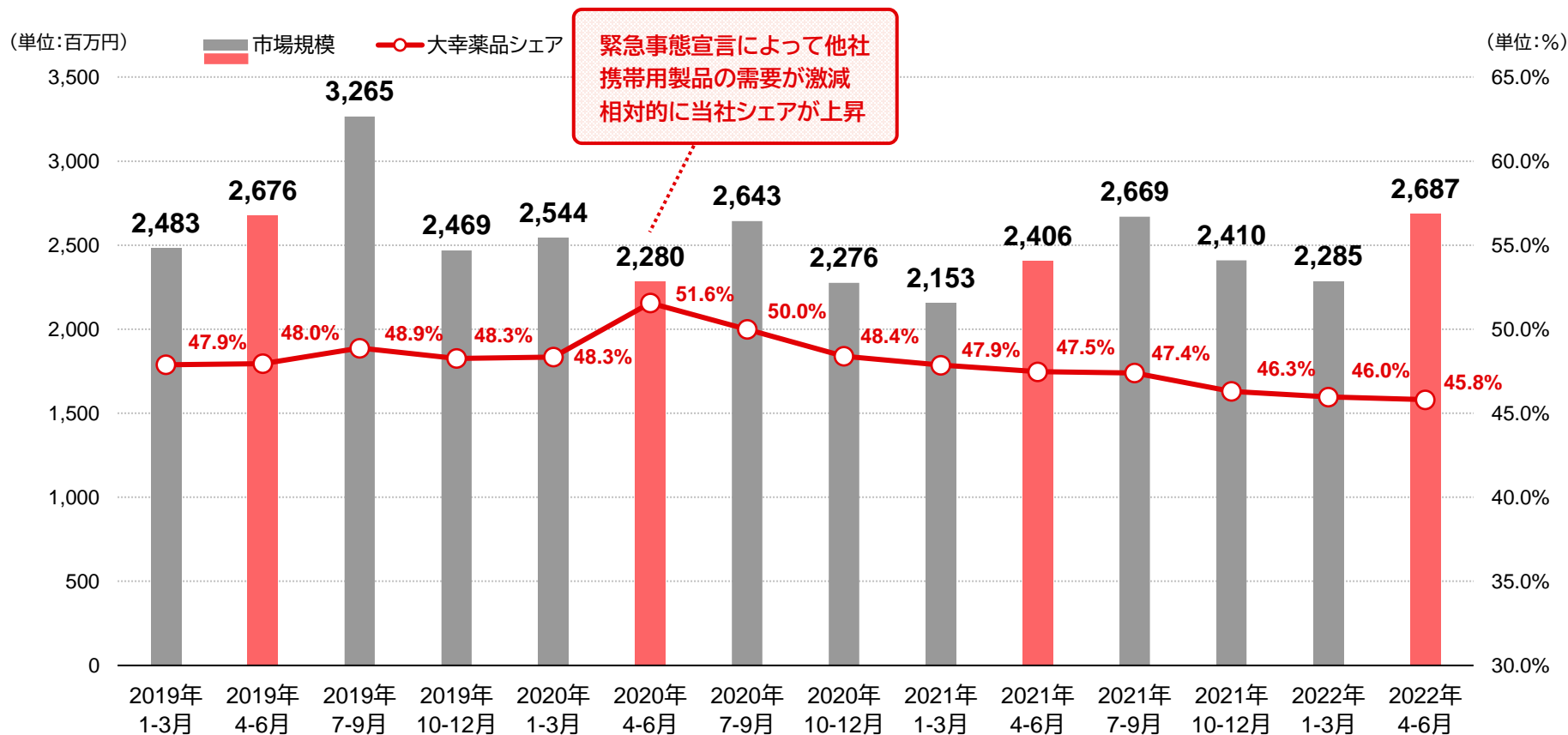


ピシヤット下痢止めOD錠



- 国内止瀉薬市場はコロナ影響から回復の兆しがあるものの、足元の感染拡大で不透明感
- 天然由来の生薬配合の胃腸薬として、止瀉薬以外での利用も促進し、売上拡大を目指す

国内止瀉薬市場



※出所: 株式会社インテージSRI+、店頭小売価格ベース

- 前期は中国や台湾での輸出ライセンス更新に関連する先行出荷が発生
- 主力の中国等での需要は回復傾向にあり、通期では前期水準を見込む

地域別売上高

(単位:百万円)

	FY2021(新基準)	FY2022	増減額 (調整後)	増減率 (調整後)
	第2四半期 累計実績	第2四半期 累計実績		
海外医薬品事業売上高	453	196	△256	△56.6%
中国	319	233	△85	△26.8%
香港	37	△29	△67	—
台湾	111	—	△111	—
その他対象エリア ※1	18	10	△8	△46.9%
返品・値引・協賛等	△33	△17	+16	—

※1 米国、カナダ、タイ、マレーシア、ベトナム、モンゴル

正露丸



セイロガン糖衣A



- 措置命令の影響もあり、第2四半期(4-6月期)の売上は大きく減少
- 新パッケージへのリニューアルが完了し、販売を再開。秋冬の商談を展開中

■ 対象顧客別売上高

(単位:百万円)

	FY2021(新基準)	FY2022	増減額 (調整後)	増減率 (調整後)
	第2四半期 累計実績	第2四半期 累計実績		
感染管理事業売上高	2,967	365	△2,601	△87.7%
国内一般用	2,352	645	△1,706	△72.5%
国内業務用	840	368	△472	△56.1%
海外	205	110	△94	△46.1%
返品・値引・協賛等	△431	△759	△328	—

クレバリン

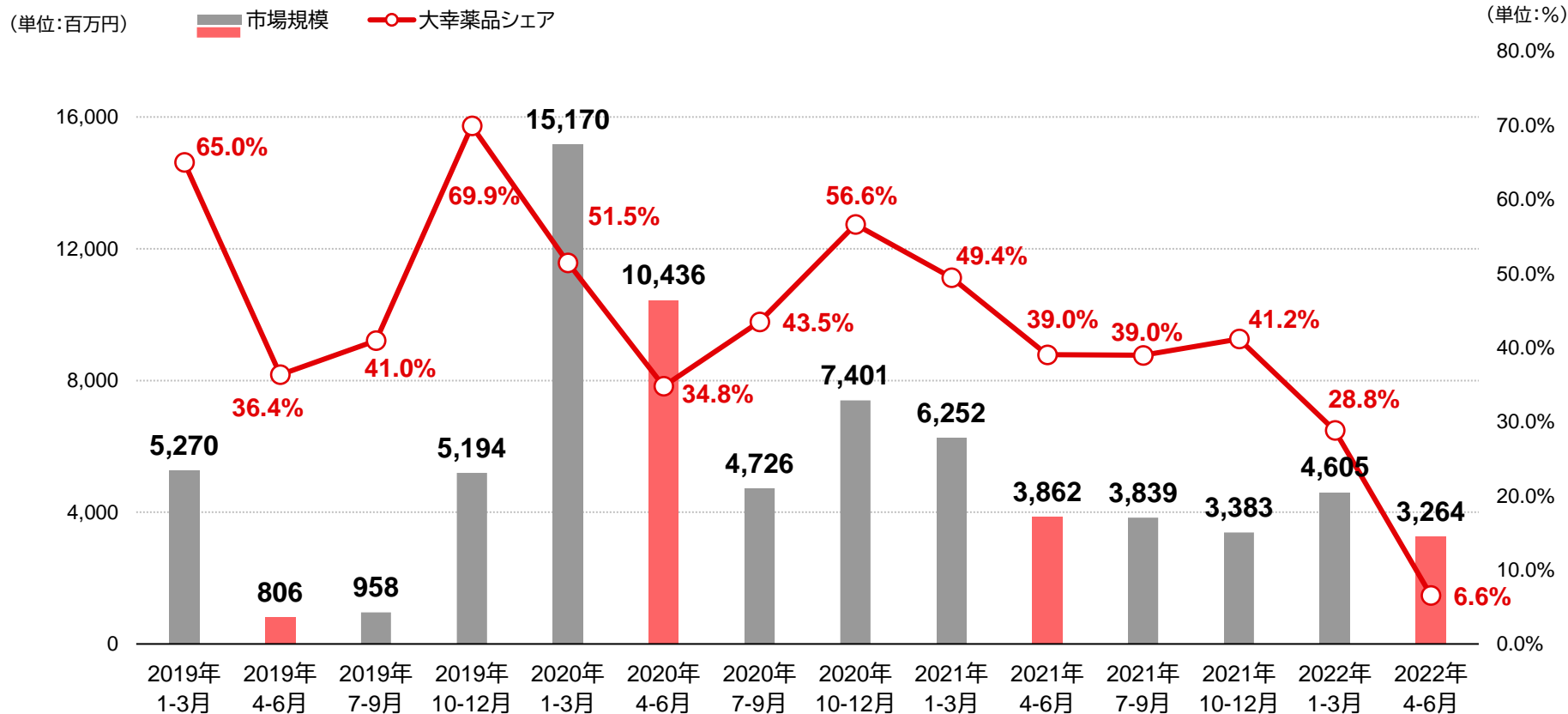


クレバ&アンド



- 市場規模は、2021年に比べ縮小傾向
- 措置命令の影響を受け当社シェアは激減

国内ウイルス除去市場

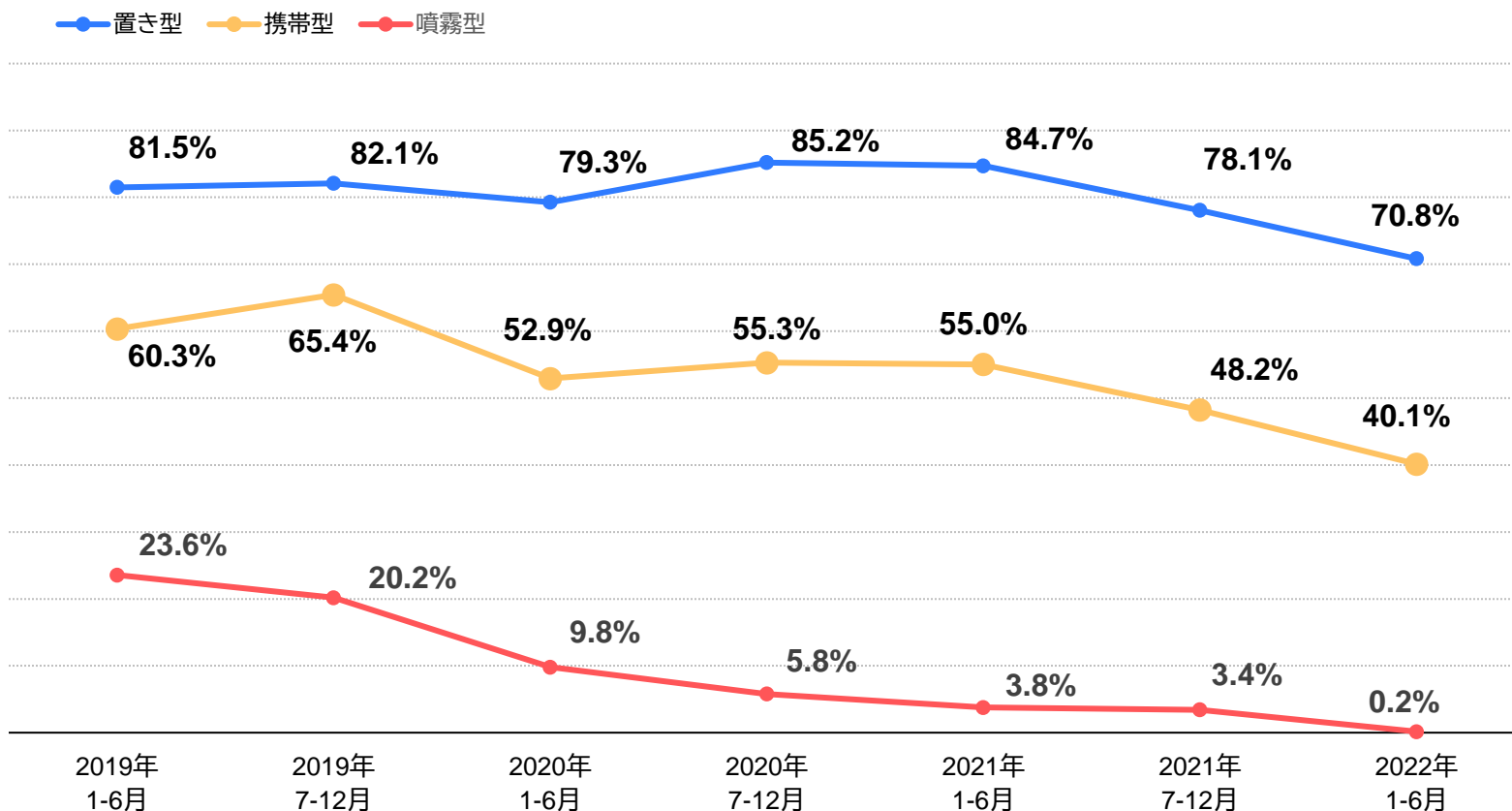


※出所:株式会社インテージSRI+、店頭小売価格ベース

- 置き型、携帯型、噴霧型の全ての当社シェアは措置命令の影響を受けて減少
- 新パッケージの出荷を順次進めており、早期のシェア回復を目指す

国内ウイルス除去市場

分類別シェア



※出所: 株式会社インテージSRI+、店頭小売価格ベース



3. 通期業績予想、配当予想について



2022年12月期 通期業績予想について

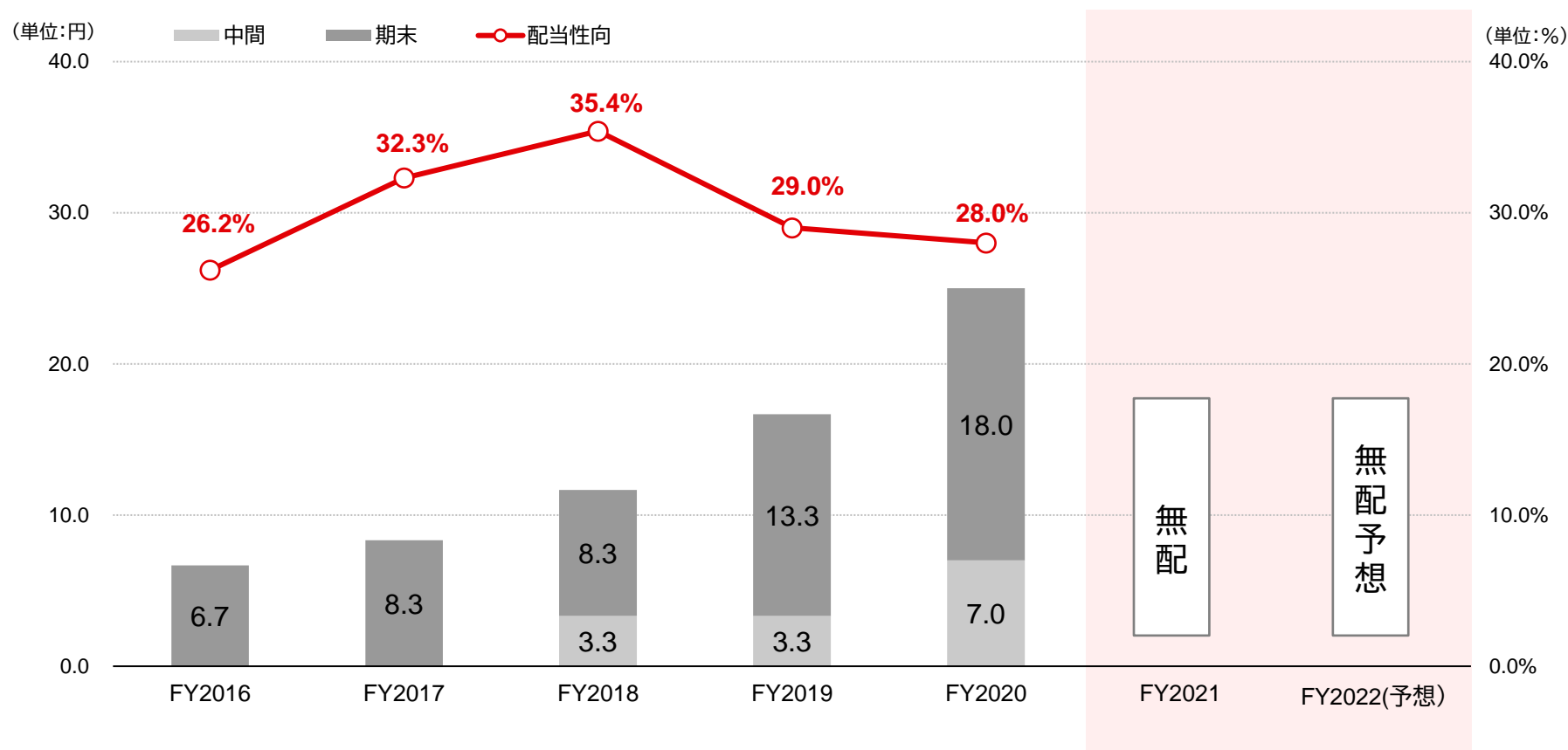
- 医薬品事業は、堅調な店頭消化に対し、原料切替に伴う処方変更により生産量が一時的に低下するため、売上の減少を見込む
- 感染管理事業は、消費者庁の措置命令に伴う返品等により、前期比では減少するものの、パッケージをリニューアルした『クレベリン』シリーズにおいて、一定の販売目途が立つ

(単位:百万円)

	FY2021(新基準) 実績	FY2022通期 業績予想 修正後※	増減額	増減率
売上高	9,915	6,000	△3,915	△39.5%
医薬品	4,070	3,843	△227	△5.6%
感染管理	5,838	2,150	△3,688	△63.2%
その他	7	7	△0	△3.7%
営業利益	△4,948	△2,800	+2,148	-
経常利益	△6,131	△3,000	+3,132	-
当期純利益	△9,595	△3,300	+6,295	-

※ 措置命令に伴う消費者庁からの課徴金につきましては、現時点ではその発生時期及び発生額を合理的に見積もることが困難であるため、業績予想には含めておりません

- 当期の業績予想が大幅な赤字見通しとなったことから、誠に遺憾ではございますが、配当予想についても、「無配予想」とさせていただきます
- 早期に復配ができるよう努めてまいります





大幸薬品

将来情報に関する注意事項

当資料に記載されている将来情報は、種々の前提に基づくものであり、
将来の計画数値や施策の実現を確約したり、保証したりするものではありません



大幸薬品

今後の事業戦略について

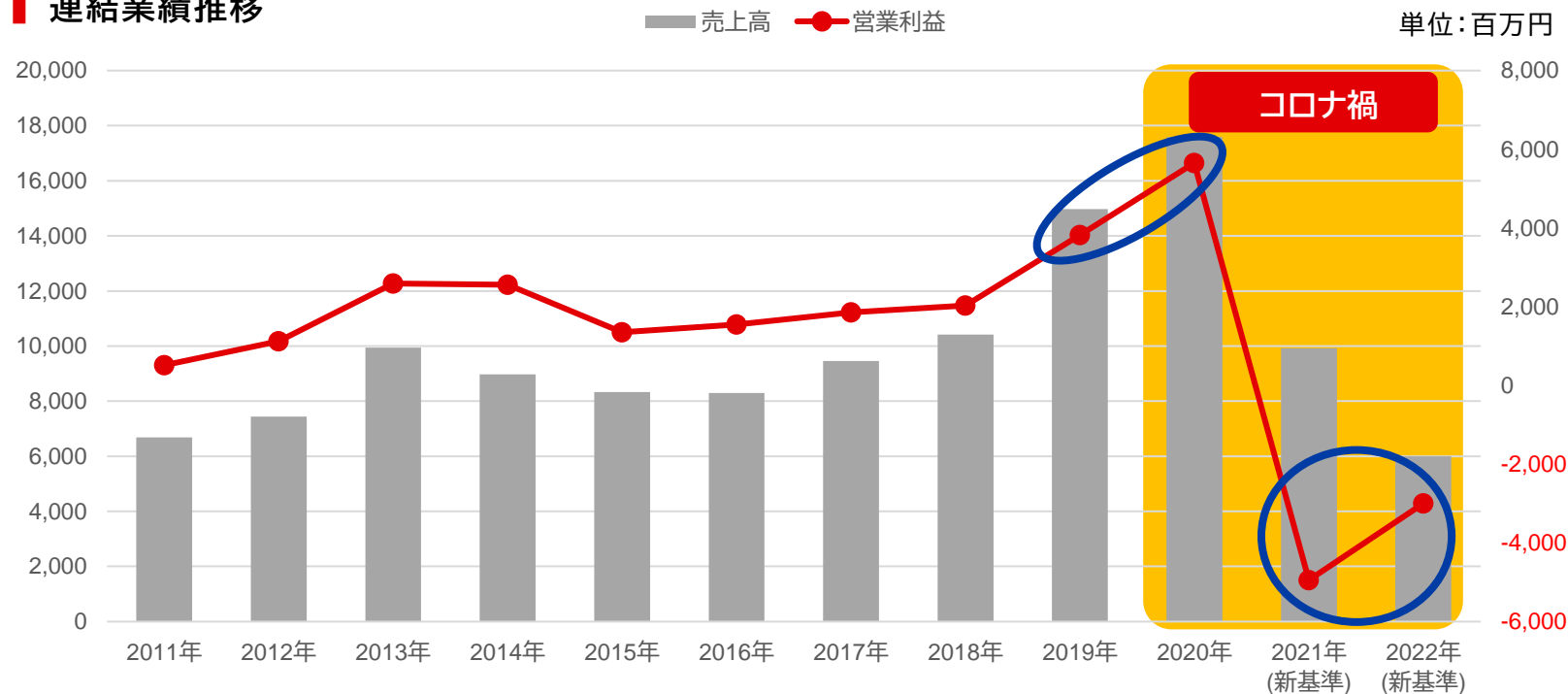
2022年8月

大幸薬品株式会社

証券コード：4574

- 『コロナ禍における感染管理事業の需要予測の大幅乖離』と『消費者庁による措置命令の影響』によって2期連続の大幅赤字

連結業績推移



当期中に、事業構造改善に伴う整理(損失)は完了見通し

新たな大幸薬品を目指し
経営基盤の強化と
成長軌道へ舵をきる



2025年

『カスタマーファースト』
『エビデンスベースド』
健康社会に必要とされる
企業へ

実行可能な経営方針
(FY23~FY25)

2022年

- コロナ禍による医薬品事業の停滞
- クレベリン措置命令によるブランドイメージの毀損
- 2期連続の大幅赤字



独自性を生かし「顧客志向」と「リソース集約」の実行

医薬品事業

ラッパブランドの再成長

- 胃腸薬としての正露丸のポテンシャル強化
- インバウンド需要の取り込み
- 中華圏での速やかなコロナ前の売上達成
- 更なる生産・品質体制の向上と原価低減

感染管理事業

クレベリンのさらなる理解促進と信頼醸成

- 特許・二酸化塩素製品へのリソース集約
- 特許・二酸化塩素の安全性・有用性の理解と信頼醸成
- 二酸化塩素の新たな規格化
- 最適な生産体制の確立

コーポレート

構造改革による変革の推進

- 「事業仕分け」
「組織のスリム化」
「コスト削減」
による収益性向上
- サステナビリティ経営への体制整備





FY2023からの安定成長へ



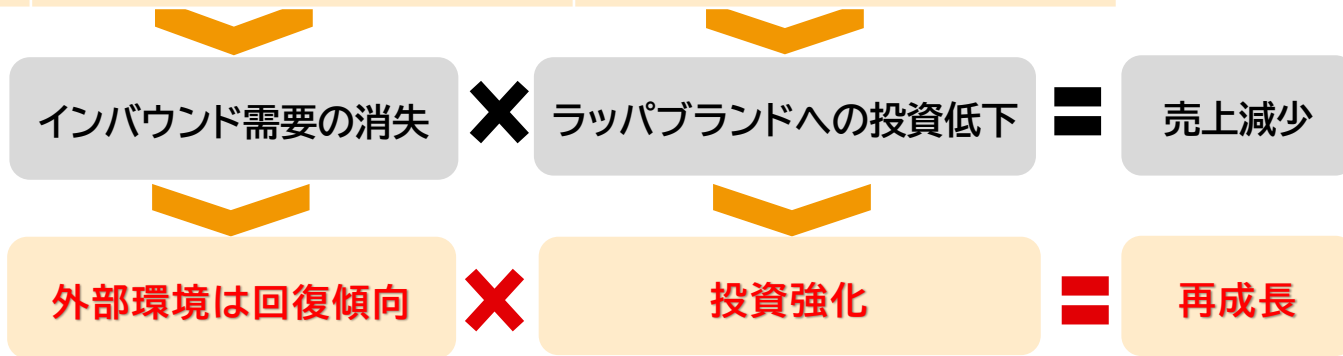
国内医薬品事業

コロナ禍の正露丸ブランドの苦戦要因

店頭販売実績

	19年VS21年	21年VS22年 (21年・22年共に1-6月実績)
	▲7.7%	+5.9%
	▲22.5%	+3.7%
大幸薬品除く 止瀉薬市場	▲9.2%	+15.0%

※データ元 インテージSRI+



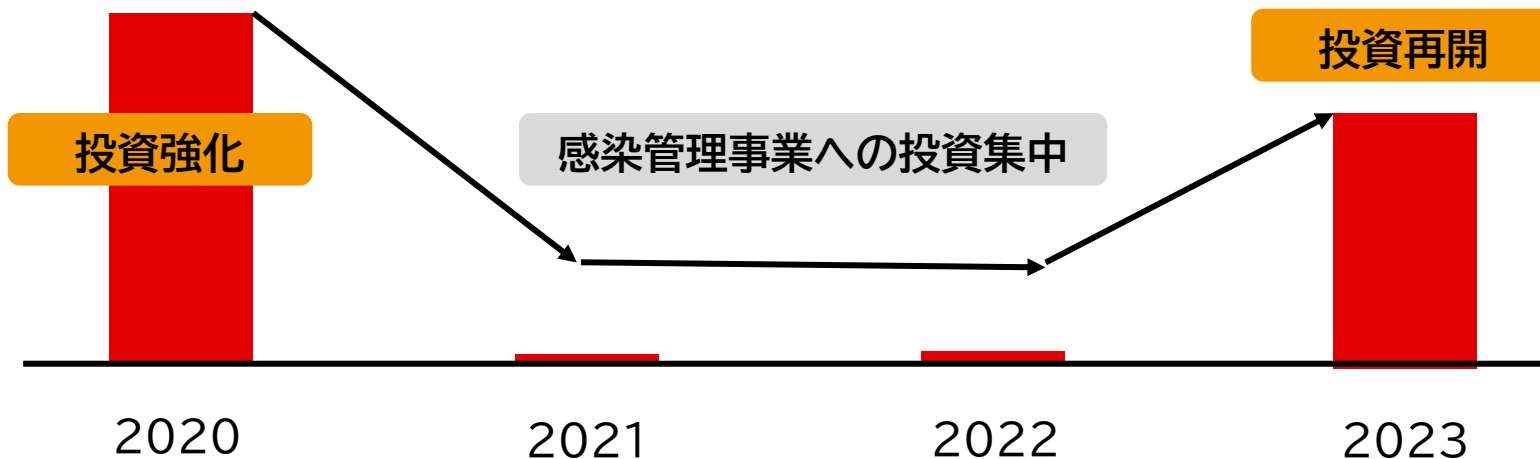


ラップブランド
投資強化



インバウンド需要
取込み

■ 正露丸ブランドへの再投資



■ メディアMixの最適化

これまで

TVCMを中心としたメディアMix



これから

デジタルを中心としたメディアMixへ
(深い理解と購入意向の向上)



- 万能薬とされてきた正露丸の本来持つ商品特性を正しく伝える

生薬木クレオソート

5才から飲める

胃腸薬



そのお腹トラブルに、まずは、
ラッパのマークの正露丸。

下痢 食あたり
軟便 はき下し

- ✓ 主成分:木クレオソート(生薬)
- ✓ 5才から飲める^{※2}
- ✓ 胃腸薬

胃腸薬 第2類医薬品
軟便 下痢 食あたり
SEIROGAN
においなくのみやすい

胃腸薬 第2類医薬品
正露丸

急な下痢に効く
SEIROGAN
Quick C
15分・30分・1時間でお腹を楽にする

胃腸薬 第2類医薬品
正露丸 Quick C

誕生 120th Anniversary

大幸薬品

※1 お腹トラブルとは、下痢・軟便等のこと。「使用上の注意」をよく読み用法、用量を守って正しくお使いください。 ※2 5才以上の小児に服用させる場合には、保護者の指導監督のもと服用させてください。5才未満は飲まないでください。 *大幸薬品の正露丸の前身となる「虫勇正露丸」の発売効果許可証を取得後、120周年。

既存ビジネス資源を再強化



ラッパブランドの活用

×

デザイン強化

+

利便性向上

+

コミュニケーション

23年リニューアル予定

24年リニューアル予定

セイロガン糖衣A携帯用



ラッパ整腸薬BF



クイックC



新製品



■ 訪日観光客をターゲットとしたデジタル施策や企画品を投入

- 中国人KOLやSNS活用を通じた送客



※Cross-Border Next webサイトより引用
<https://www.cbn.co.jp/archives/1912>
<https://www.cbn.co.jp/archives/2054>

- インバウンド向けの企画品等による刈取り

<インバウンド企画の例>



- ・インバウンド企画品の展開
- ・ノベルティー企画の実施



- ・インバウンド店でのPR展開

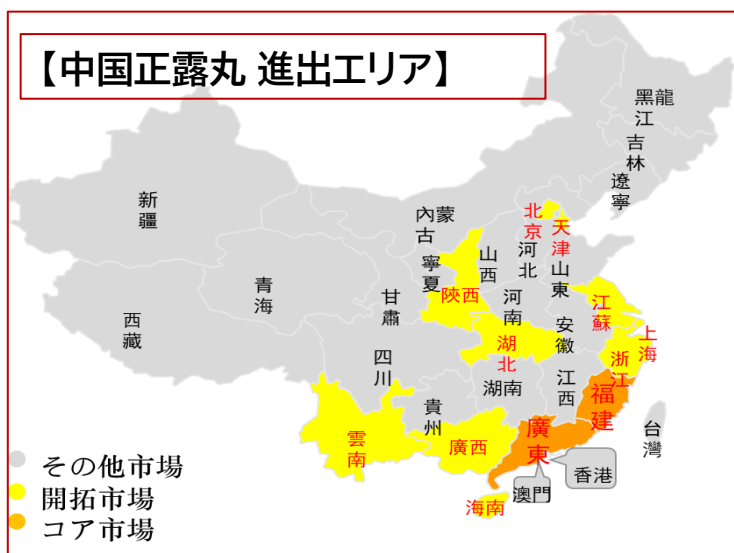
■ 中華圏にリソースを集約し、FY2025に過去最高売上(20億円)を達成へ

コア市場での ブランディング強化

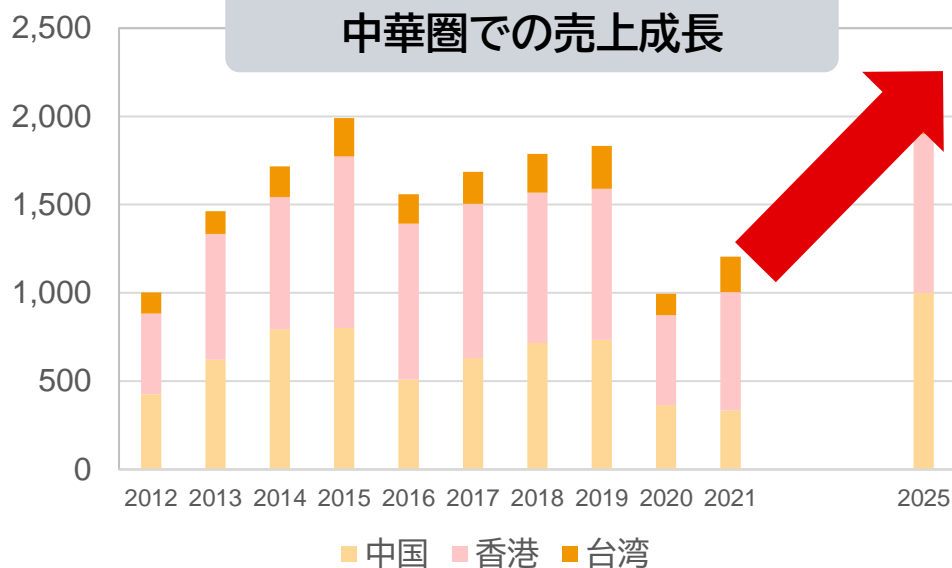
- コア市場(福建省、廣東省)での深堀
(ブランディング強化、未配荷都市強化)
- 価格見直しによる収益性向上

開拓市場での 流通チャネル拡張

- ディストリビューターの強化
- エリアマーケティングの実施
(ブランド認知向上+配荷率向上)



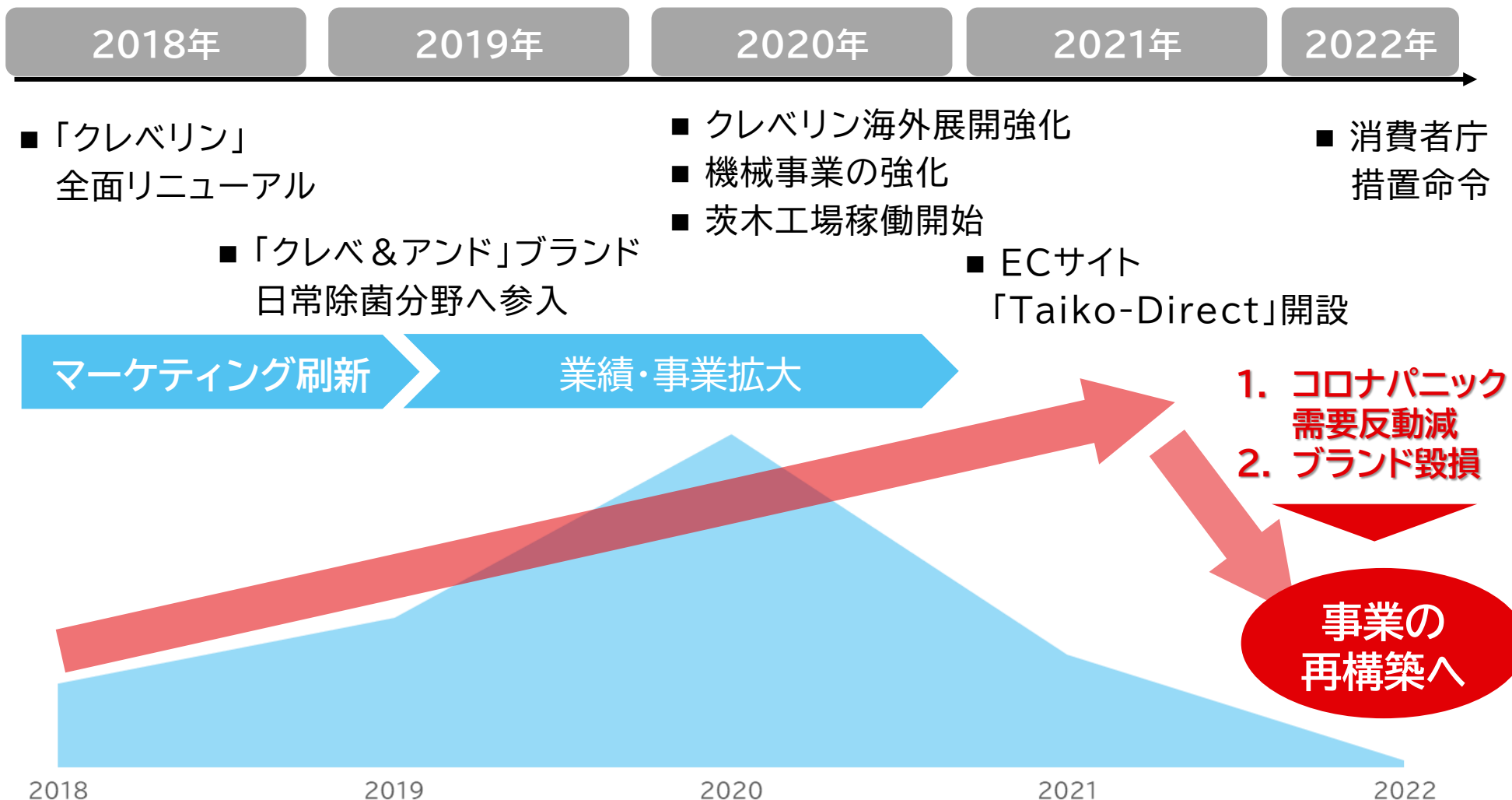
単位:百万円





感染管理事業

感染管理事業のトピックスと売上推移





「クレベリン」
の信頼醸成



特許・
二酸化塩素への
リソース集約

■ 生活者の知りたいことをわかりやすく伝える **信頼醸成**

「大幸薬品が言いたいこと」から
「生活者の知りたいこと」へ

専門情報

感染症に対する症状・原因・対策



エビデンス

二酸化塩素に関する情報発信
(有用性・安全性)



体感・共感

製品を通じた感動体験の創造と発信



『特許・二酸化塩素製品』

二酸化塩素分子のチカラ※



換気不十分な
空間除菌対策



におい

カビ抑制

- 消費者庁の指摘に対応した表示に変更
- 最需要期に、従来通り各チャネルで展開予定

※パッケージの表示内容

二酸化塩素分子のチカラ

①衛生関連特許 特許第6055861号

②組成物関連特許 特許第5593423号

③二酸化塩素分子の除菌機能試験実施

25㎡(約6畳)の密閉空間にて特定の菌に対する除菌機能があることを当社製品にて確認しております。

→→→詳細はWEBサイトでもご確認いただけます。

https://www.seirogan.co.jp/cleverin/cleverin/products/cleverin_gel.html

- 新たな使用シーンとエビデンスを掛け合わせた新製品の上市

これまでの大幸薬品の
取り組み

論文 41件
学会発表 52件

×

特許 166件
※海外特許含む

新たな規格化に向けた
取り組みを推進

- 2021年には二酸化塩素工業会と連携し、二酸化塩素ガスの発生量測定に関するJIS規格が制定
- 今後は、二酸化塩素ガスの浮遊ウイルス・菌への抑制効果に関する新規格の制定に向け、関連団体、監督官庁と取り組んでいく

2023年～

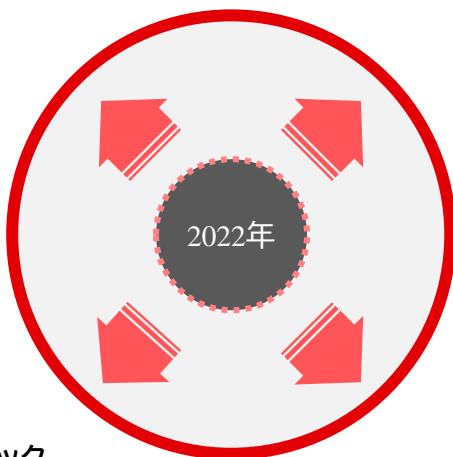
既存領域での拡大



クレベリン車両用



クレベリンProスティック



新領域の獲得

特定企業の
実使用空間での再現性がある
エビデンスが必要な領域
(効果・安全性・経済性)

アクションプラン

・既存の成功モデルを元に、新規取引先企業の拡大

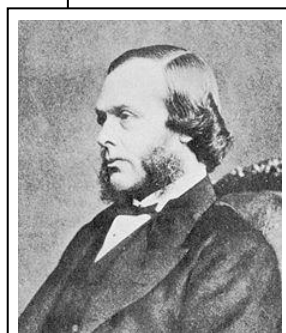
<主な既存の取り組み>

カーメンテナンス、清掃用品レンタル

・実使用空間での再現性のある製品開発とウイルス・菌・カビのエビデンスを取得

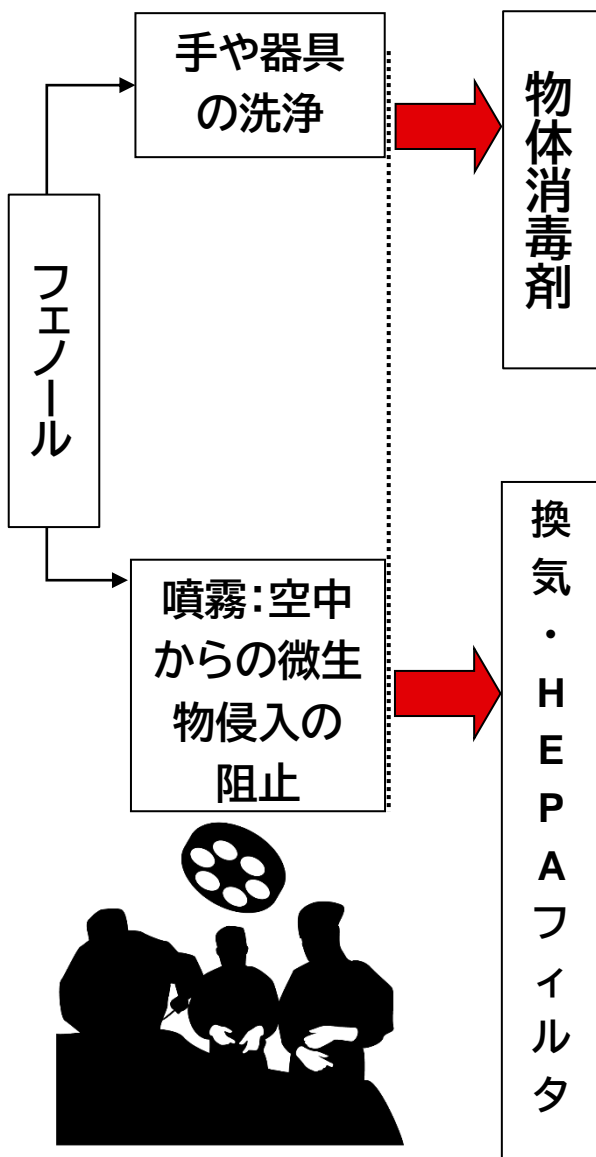
・複数の取引先企業と進めている、実空間での使用実績、効果測定をもとに汎用的な拡販モデルを構築し、水平展開を進める

1860



(source Wikipedia)
ジョゼフ・リスター
(1827-1912)

防腐法確立



接触感染対策



エアロゾル感染・環境衛生対策





構造改革による変革の推進

組織のスリム化

- 「希望退職による人員削減」と「組織統合」

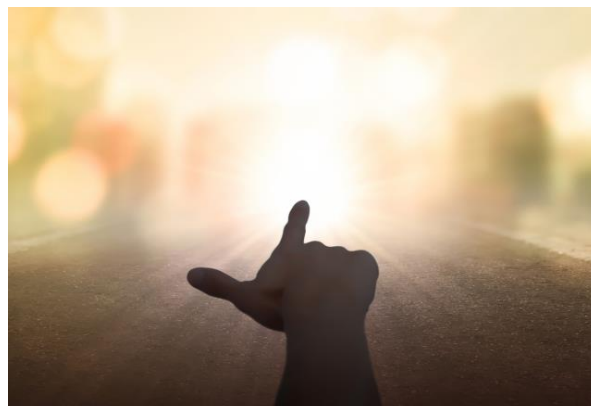
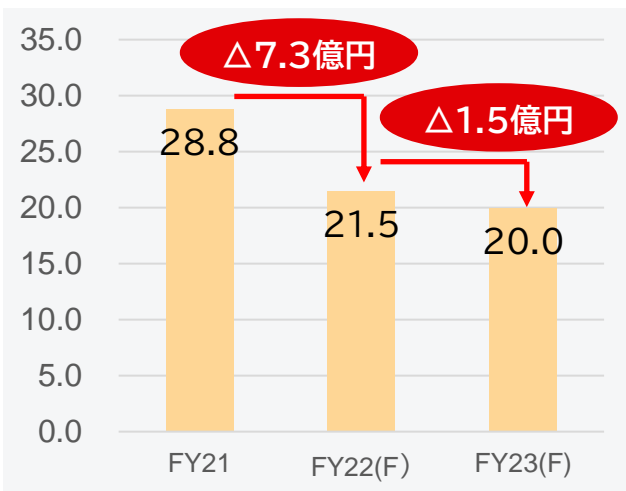
ガバナンス改革

- プライム市場に対応するガバナンス強化やサステナビリティ経営への体制整備

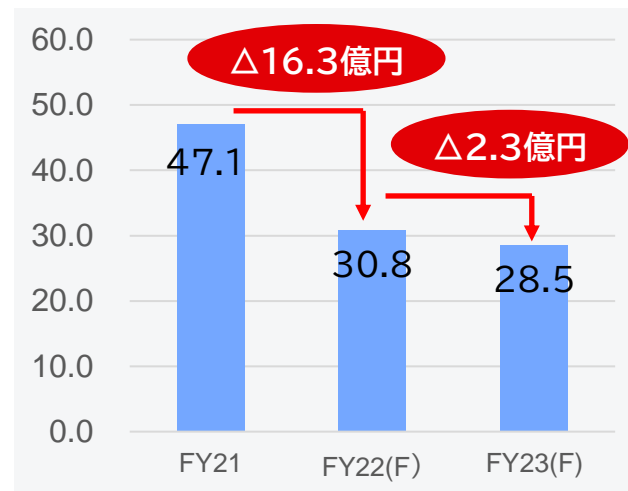
コスト削減 生産性向上

- 継続的なコスト削減
- 生産性向上にむけた業務プロセス改善

■ 人件費総額(原価部門含む) 単位: 億円

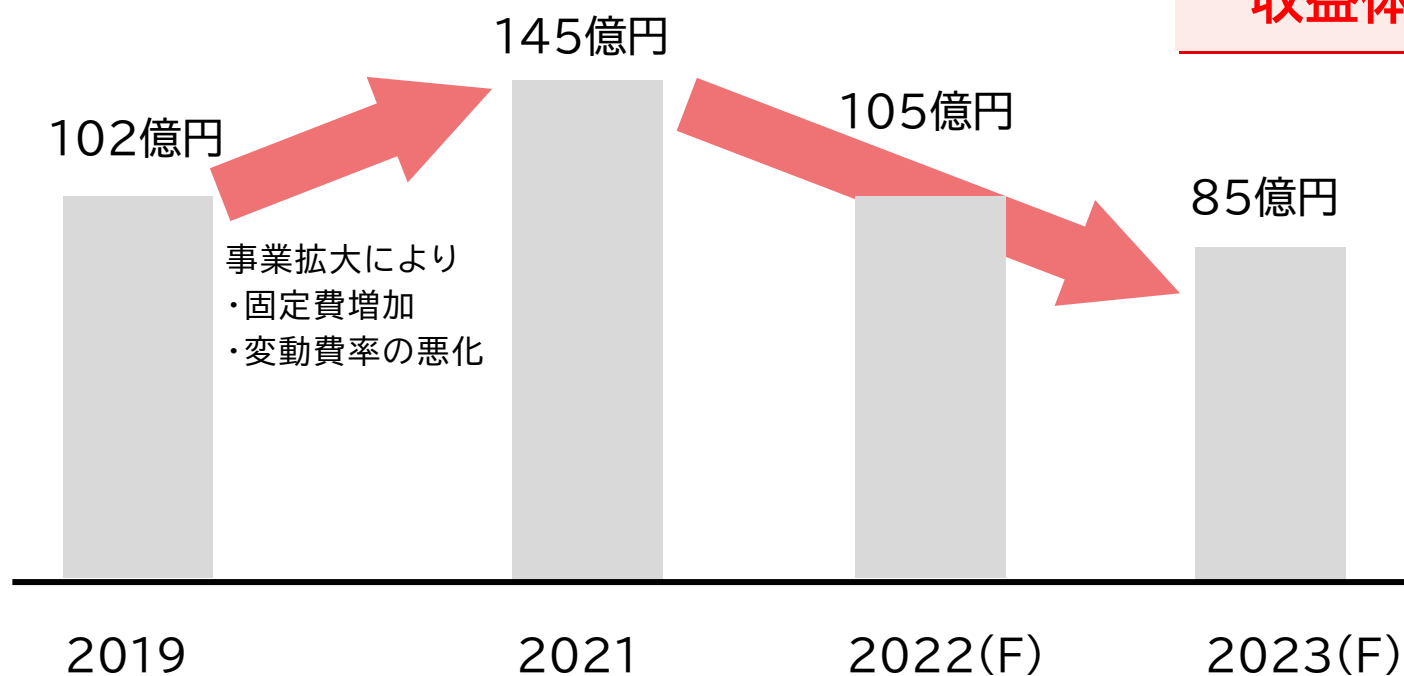


■ 販管費(人件費除く) 単位: 億円



- 構造改革による **固定費の削減**、事業戦略の見直しによる **マーケティングコストの最適化** 等により損益分岐点売上高は着実に低下

■ 損益分岐点売上高



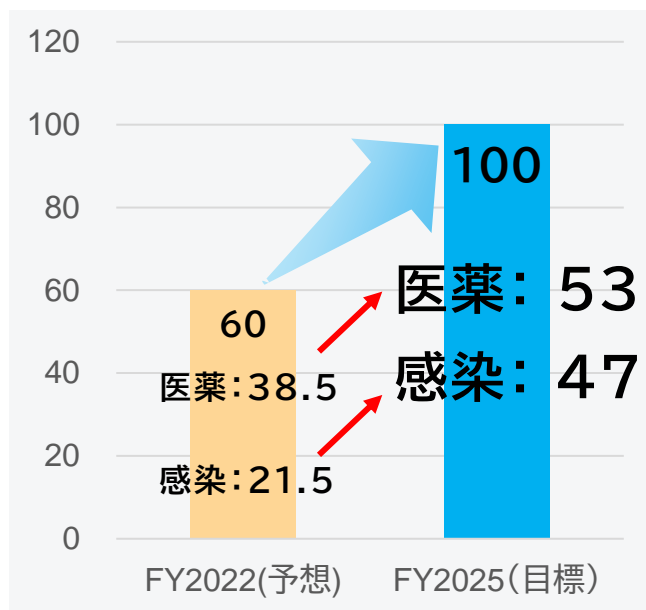
※上記は臨時費用等の特殊要因の控除後

- 各事業の収益力の強化と構造改革による固定費削減によって安定した営業キャッシュフローを創出し、業績回復を確かなものとする

2025年度 売上 **100億円** 営業利益率 **8%**

(単位:億円)

〔売上高〕



<主な増収見込み要因>

<医薬品事業>		+14.5億円
–インバウンド需要回復		+3億円
–国内ブランド強化		+3億円
–新製品		+2億円
–海外中華圏の売上回復&拡大		+6億円
<感染管理事業>		+25.5億円
–ブランド価値の回復		+15億円
–措置命令による一時的な返品影響		+7億円
※2022年の特殊要因で来期以降、発生しない		
–BtoB 新領域獲得		+3億円



世界のお客様に
健康という
大きな幸せを
提供します。

医薬品事業



においがなく糖衣錠

セイロガン^{糖衣}A

第2類医薬品

昔ながらの常備薬

正露丸

第2類医薬品



感染管理事業





大幸薬品

将来情報に関する注意事項

当資料に記載されている将来情報は、種々の前提に基づくものであり、
将来の計画数値や施策の実現を確約したり、保証したりするものではありません