



大幸薬品

2024年12月期 (FY2024) 連結決算報告

2025年2月

大幸薬品株式会社

証券コード：4574

1. 2024年12月期 連結決算業績

2. セグメント別事業概況

3. 今後の事業戦略について

4. 2025年12月期 通期業績予想について



1. 2024年12月期 連結決算業績

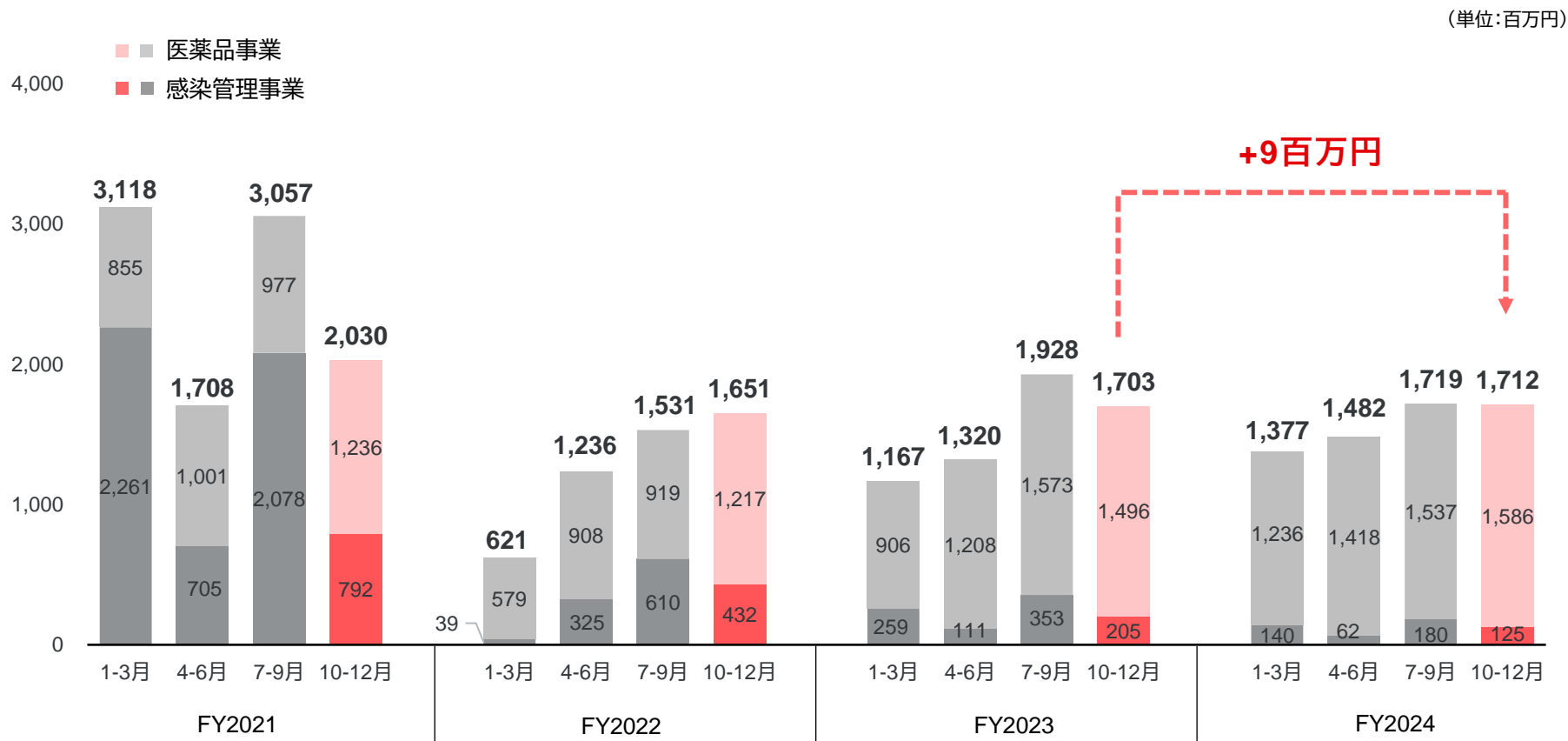
- 医薬品事業における、堅調な需要と値上げの影響により売上高は増収
- 今後の業績見通し等を踏まえ、法人税等調整額△357百万円(△は利益)を計上
- 当期の黒字化や収益体質の改善状況を踏まえ「継続企業の前提に関する重要事象等」は解消

(単位:百万円)

	FY2023		FY2024		増減額	増減率
	通期実績	売上比	通期実績	売上比		
売上高	6,120	-	6,292	-	+172	+2.8%
売上総利益	2,577	42.1%	3,666	58.3%	+1,089	+42.3%
販売費及び一般管理費	3,583	58.5%	3,036	48.3%	△546	△15.2%
営業利益	△1,005	△16.4%	629	10.0%	+1,635	-
経常利益	△1,248	△20.4%	688	10.9%	+1,937	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	△3,611	△59.0%	898	14.3%	+4,509	-

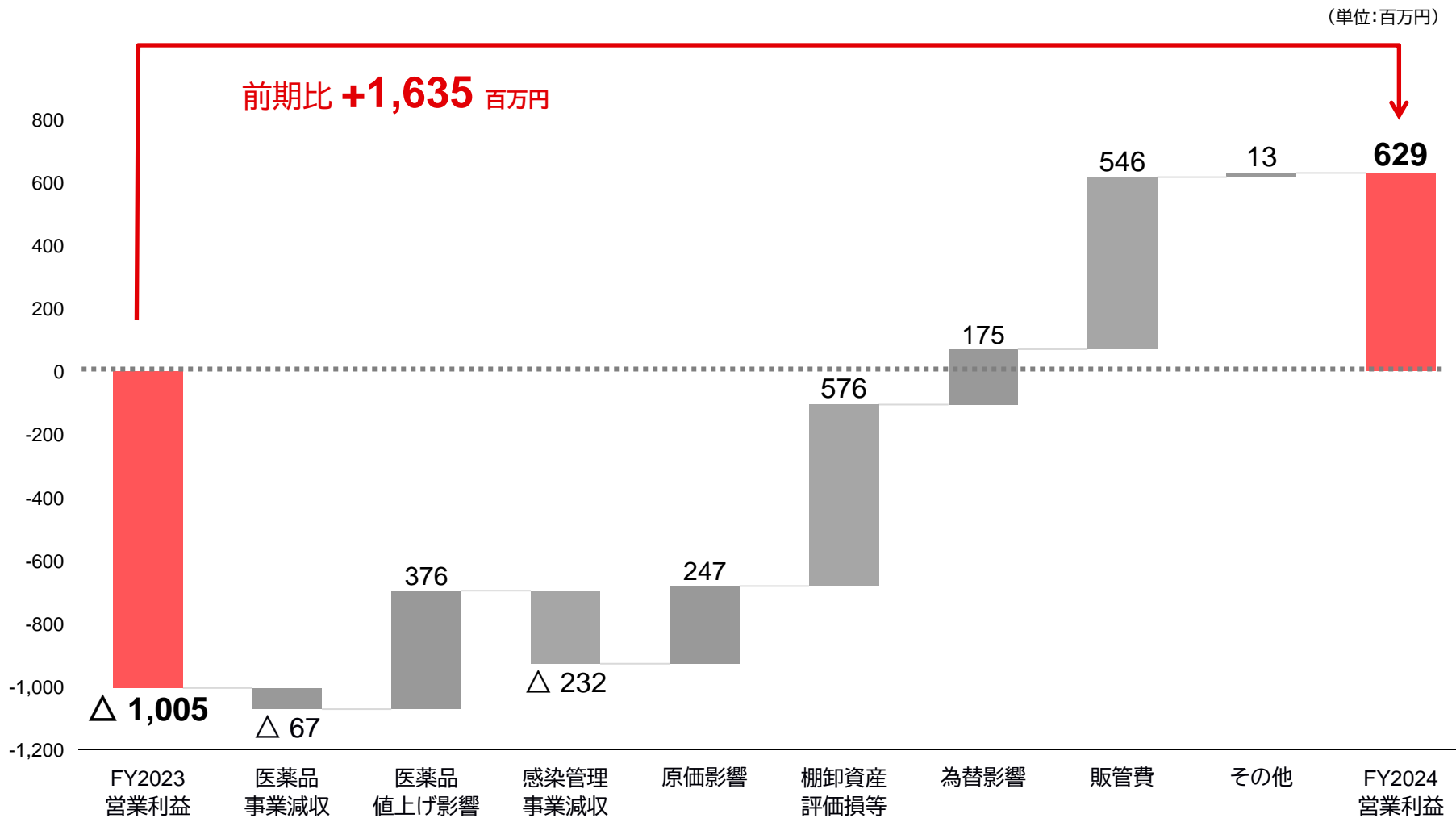
連結売上高推移 (四半期)

- 医薬品事業は、国内向け主力製品の値上げ等により増収
- 感染管理事業は、市場需要の低迷により減収



営業利益の変動要因

- 医薬品の値上げや販管費の圧縮に加え、為替変動の影響も受けて増益
- 原料・資材等の値上げ影響があるものの、減価償却費の減少により原価改善



販売費及び一般管理費

- 効率的なマーケティング費用の投下に努めるとともに、継続的なコスト削減施策（在庫保管費用の圧縮、オフィス縮小等）により前期比546百万円の減少

(単位:百万円)

	FY2023		FY2024		増減額	増減率
	通期実績	構成比	通期実績	構成比		
販売費及び一般管理費合計	3,583	-	3,036	-	△546	△15.2%
販売費	1,173	32.8%	900	29.7%	△272	△23.2%
広告宣伝費	720	20.1%	624	20.6%	△96	△13.4%
販売促進費	259	7.3%	143	4.7%	△116	△44.8%
運送費	192	5.4%	133	4.4%	△59	△31.0%
人件費	1,159	32.4%	1,254	41.3%	+94	+8.2%
その他経費	1,250	34.9%	881	29.0%	△368	△29.5%
研究開発費	245	6.8%	183	6.0%	△62	△25.3%
支払手数料	365	10.2%	301	9.9%	△64	△17.5%

経常利益・当期純利益

- 営業外費用では、感染管理事業に係る工場の操業再開や茨木工場の転貸により操業停止関連費用291百万円が減少
- 特別損失では、医薬品の生産体制の再編に伴い減損損失239百万円及び、移設撤去費用等引当金繰入額88百万円を計上

(単位:百万円)

	FY2023 通期実績	FY2024 通期実績	前期比	増減要因等
営業利益	△1,005	629	+1,635	
営業外収益	82	86	+4	主に為替差益の影響
営業外費用	325	28	△297	主に操業停止関連費用の減少
経常利益	△1,248	688	+1,937	
特別利益	298	210	△87	受取補償金200百万円
特別損失	2,613	333	△2,280	医薬品事業における生産体制の再編関連 ・生産設備等の減損損失239百万円 ・移設撤去費用等引当金繰入額88百万円
税金等調整前当期純利益	△3,563	565	+4,129	
法人税、法人税等調整額	47	△332	△380	
親会社株主に帰属する 当期純利益	△3,611	898	+4,509	

- 為替換算調整勘定の増加や利益剰余金の計上等により、純資産は増加
- 長期借入金の返済や、利益計上により自己資本比率が向上
- 業績が回復したことから、コミットメントライン契約(30億円)は解約

(単位:百万円)

	FY2023 期末	FY2024 期末	前期比	増減要因等
流動資産	9,109	8,761	△347	
現金及び預金	5,484	4,532	△952	
売上債権	1,985	2,428	+442	
棚卸資産	1,374	1,676	+302	医薬品在庫 1,493百万円 感染管理在庫 170百万円
固定資産	4,111	4,152	+41	
資産合計	13,220	12,914	△305	
流動負債	3,046	2,855	△191	資産除去債務等の減少
固定負債	3,433	2,094	△1,338	長期借入金の返済等
純資産	6,739	7,964	+1,224	為替換算調整勘定の増加 純利益の計上
負債純資産合計	13,220	12,914	△305	
自己資本比率	51.0%	61.7%		

■ 業績回復により営業キャッシュ・フローは黒字転換

(単位:百万円)

	FY2023 通期	FY2024 通期	主な要因 (FY24)
営業CF	△307	362	税金等調整前当期純利益 565 減価償却費 256 減損損失 239 売上債権の増加 △411 棚卸資産の増加 △301 仕入債務の減少 △76 未払金の減少 △39 法人税等の支払額 △30
投資CF	1,166	△5	定期預金の増減 255 資産除去債務の履行による支出 △83 設備投資による支出 △187
財務CF	1,539	△1,181	長期借入金の返済 △1,206 新株予約権行使による株式発行収入 59
現金・同等物換算差額	49	112	
キャッシュ増減 ※1	2,447	△712	
キャッシュ期末残高	5,244	4,532	

※1 営業CF + 投資CF + 財務CF + 現金・同等物換算差額



2. セグメント別事業概況



セグメント別事業概況

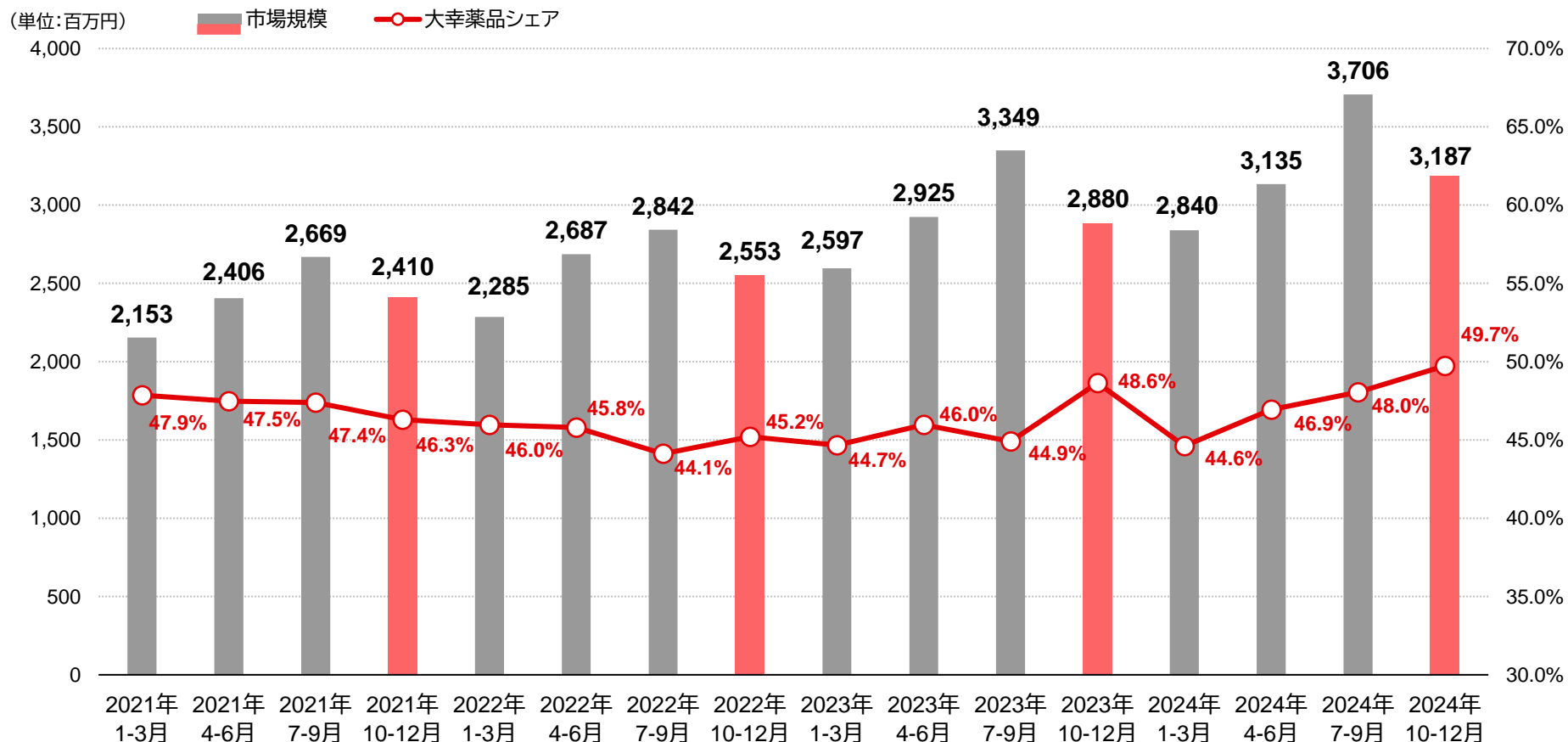
- 医薬品事業 : 国内の値上げにより、セグメント利益は増加
- 感染管理事業 : 売上は減少も、費用抑制等により損失幅は改善

(単位:百万円)

		FY2023 通期実績	FY2024 通期実績	増減額	増減率
医薬品事業	売上高	5,185	5,778	+593	+11.4%
	セグメント損益	1,212	1,947	+735	+60.6%
	利益率	23.4%	33.7%	-	-
感染管理事業	売上高	929	508	△421	△45.3%
	セグメント損益	△1,192	△467	+724	-
	利益率	△128.2%	△92.0%	-	-
その他事業	売上高	5	5	+0	+0.7%
	セグメント損益	△28	△12	+16	-
	利益率	△554.9%	△239.5%	-	-

- 国内止瀉薬市場は前期比(1月-12月)で109.5%と堅調
- 当社シェアは50%近い水準にまで上昇

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

- 正露丸は堅調な需要に対し、十分な供給ができず減収
- セイロガン糖衣A・正露丸クイックCは、供給状況の改善等により対前期比で増収
- 吹田工場・京都工場の2工場体制化を進め、市場への安定供給を目指す

(単位:百万円)

製品カテゴリー別売上高	FY2023	FY2024	増減額	増減率
	通期実績	通期実績		
国内医薬品事業売上高	3,336	3,556	+219	+6.6%
正露丸	2,107	1,978	△128	△6.1%
セイロガン糖衣A	1,472	1,760	+287	+19.6%
正露丸クイックC	246	319	+73	+29.6%
その他 ※1	91	107	+15	+17.3%
返品・値引・協賛等	△581	△610	△28	-

※1 整腸薬「ラッパ整腸薬BF」、止瀉薬「ピシヤット」

正露丸



セイロガン糖衣A



正露丸クイックC



ラッパ整腸薬BF



ピシヤット下痢止めOD錠



- 国内市場との製造スケジュール調整により遅れていた香港市場への出荷を一部再開

(単位:百万円)

地域別売上高

	FY2023	FY2024	増減額	増減率
	通期実績	通期実績		
海外医薬品事業売上高	1,849	2,222	+373	+20.2%
中国	840	835	△5	△0.6%
香港	725	1,085	+360	+49.8%
台湾	272	290	+18	+6.7%
その他対象エリア ※1	101	10	△90	△28.0%
返品・値引・協賛等	△90	△62	+28	-

※1 米国、カナダ、タイ、マレーシア等

SEIROGAN®

正露丸



セイロガン糖衣A



- 一般用・業務用は引き続き低調に推移するも、コストコントロールの強化により収益性は改善
- 足元ではシェアが回復傾向にあることから、今後も信頼回復に向けた取り組みを継続

■ 対象顧客別売上高

(単位:百万円)

	FY2023	FY2024	増減額	増減率
	通期実績	通期実績		
感染管理事業売上高	929	508	△420	△45.2%
国内一般用	674	497	△177	△26.3%
国内業務用	423	197	△226	△53.4%
海外	86	36	△49	△58.0%
返品・値引・協賛等	△254	△221	+32	-

クレベリン





大幸薬品

3. 今後の事業戦略について

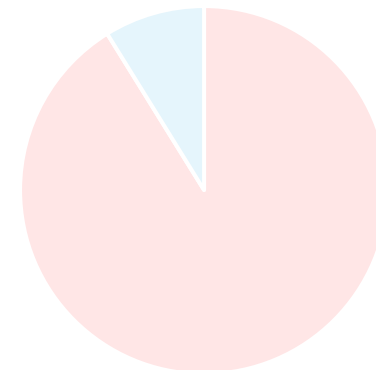
2025年2月

大幸薬品株式会社

証券コード：4574

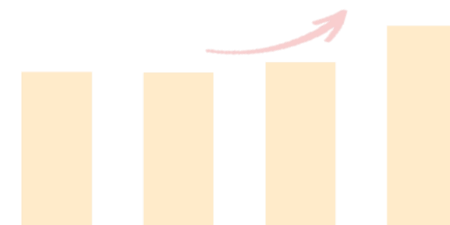
79期(FY2024)

- 医薬品事業:事業の中心として収益基盤を構築
- 感染管理事業:業績リスクを最小化し、採算性を改善
- 経営のスリム化によって収益体質を改善




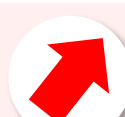



80期(FY2025)

- 医薬品事業:供給強化に向けた中期施策の初年度として、取り組みを推進
- 感染管理事業:下降トレンドからの脱却
- 収益体質の改善に向けたコストのスリム化は継続

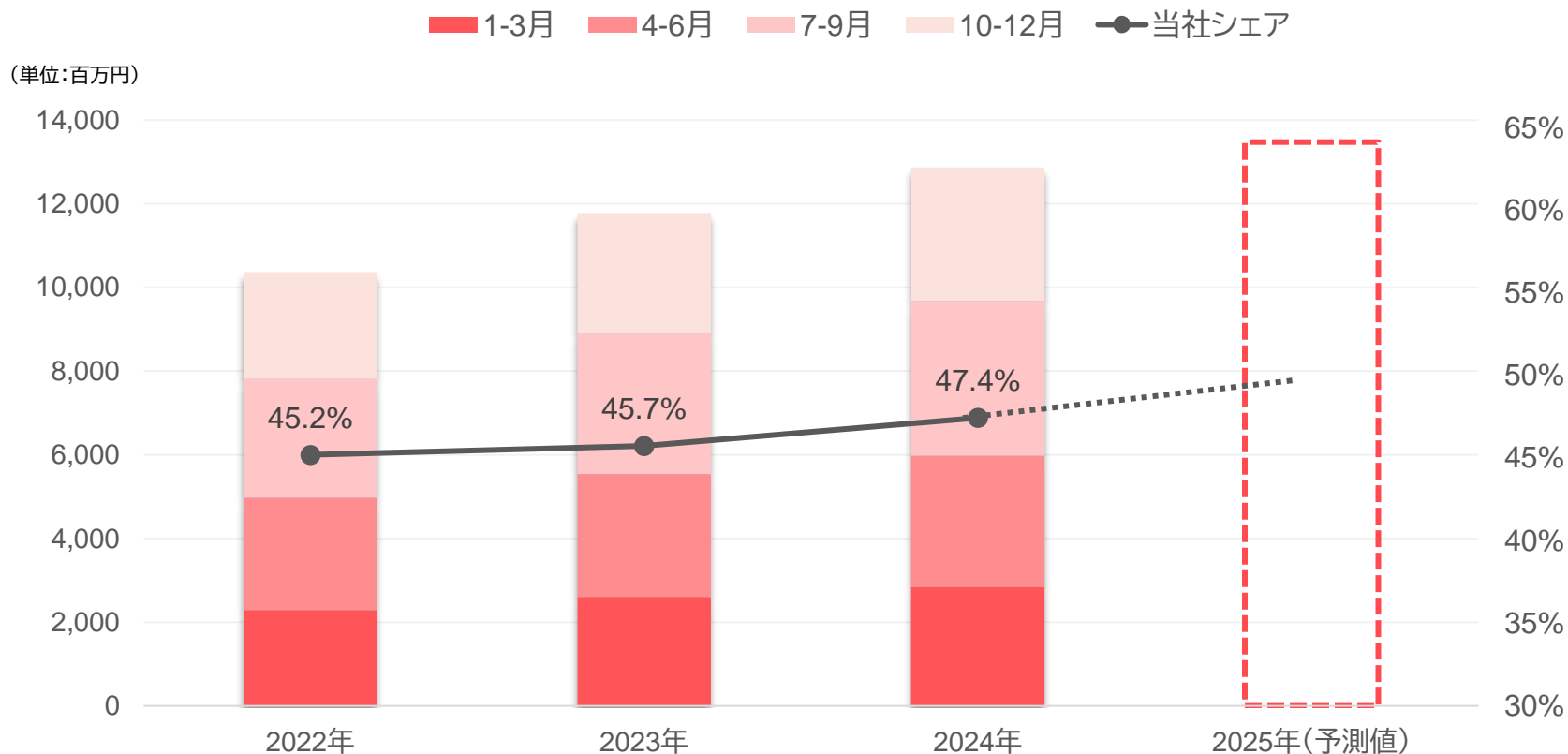


■ 当社ラッパブランドの店頭販売は全体的に回復

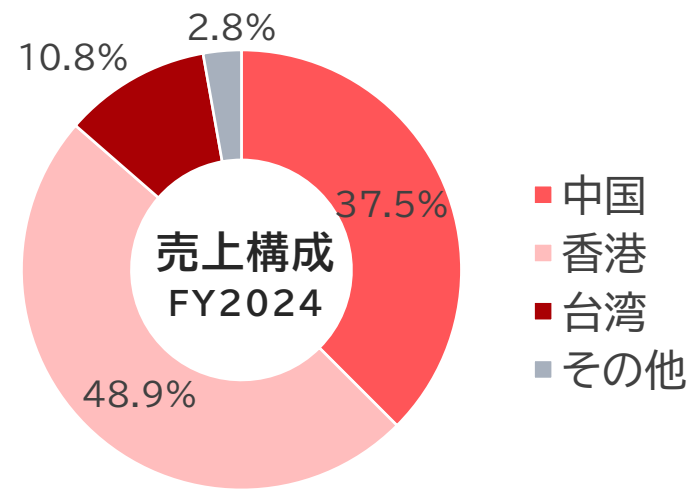
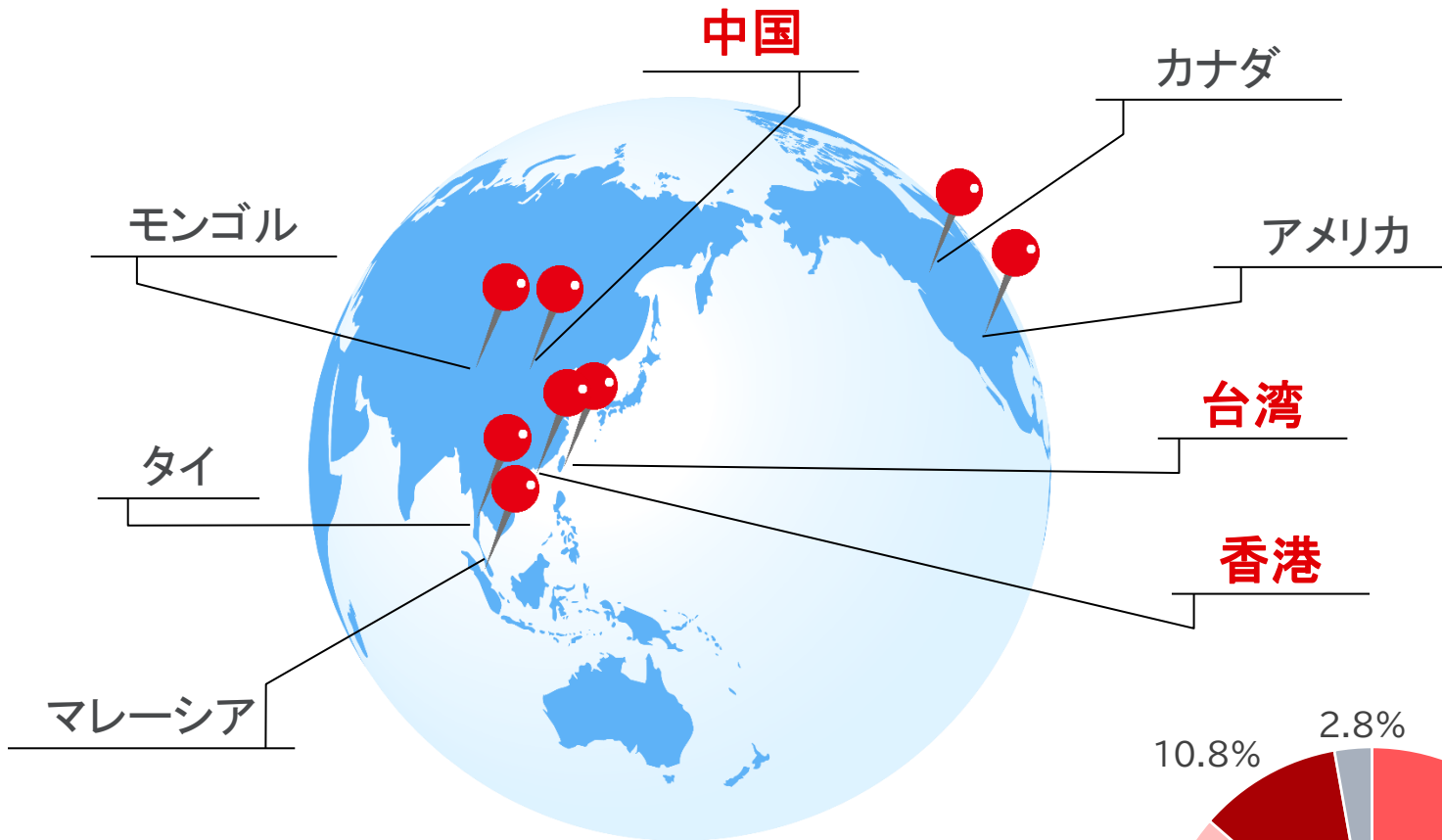
〔市場動向〕	店頭売上 (対2023年比)	状況
止瀉薬市場	+9.5% 	引き続き堅調であり、回復傾向
大幸薬品全体	+13.6% 	市場を上回って推移
正露丸	+6.0% 	需要の回復や、他社欠品の影響もあり増加するも、供給課題は残る
セイロガン糖衣A	+15.3% 	供給課題の解消と、SKU増加により回復傾向
正露丸クイックC	+73.0% 	若年層に向けたプロモーション実施により、引き続き伸長

※出所: 株式会社インテージSRI+、店頭小売価格ベース

- 堅調な市場需要は2025年も引き続き継続すると予想
- 当社シェアは50%近くまで上昇
- 供給体制強化によりラッパブランドのさらなるシェア拡大を目指す



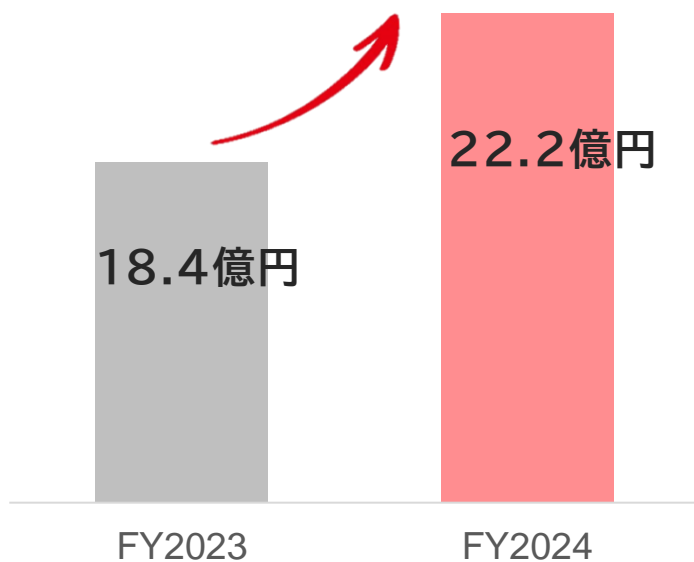
※ 出所: 株式会社インテージSRI+店頭小売価格ベース、富士経済(2025年市場予測値)



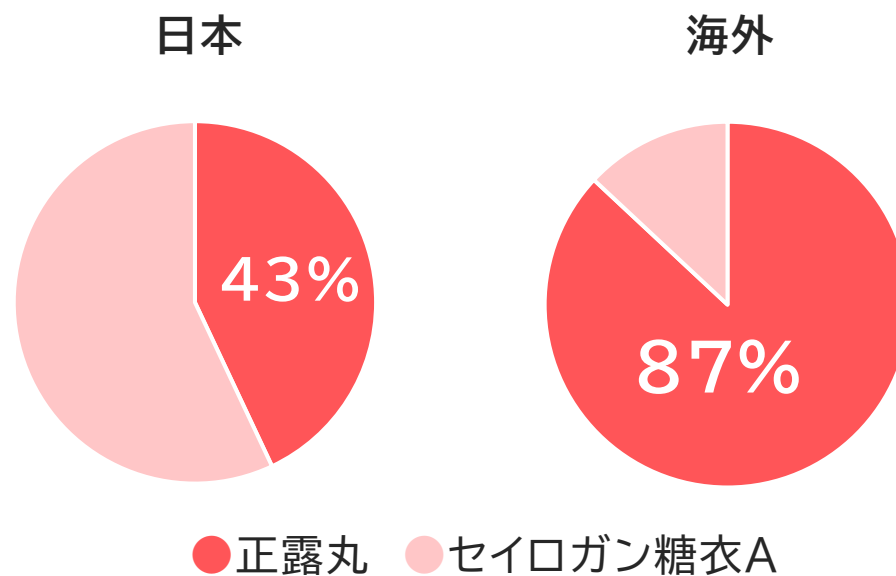
- 海外売上は堅調も、国内に比べて「正露丸」比率が高く、供給不足が継続
- 中期の成長ドライバーの一つである、海外売上増加に向けて、「正露丸」の供給体制を強化していく方針

< 海外売上高 >

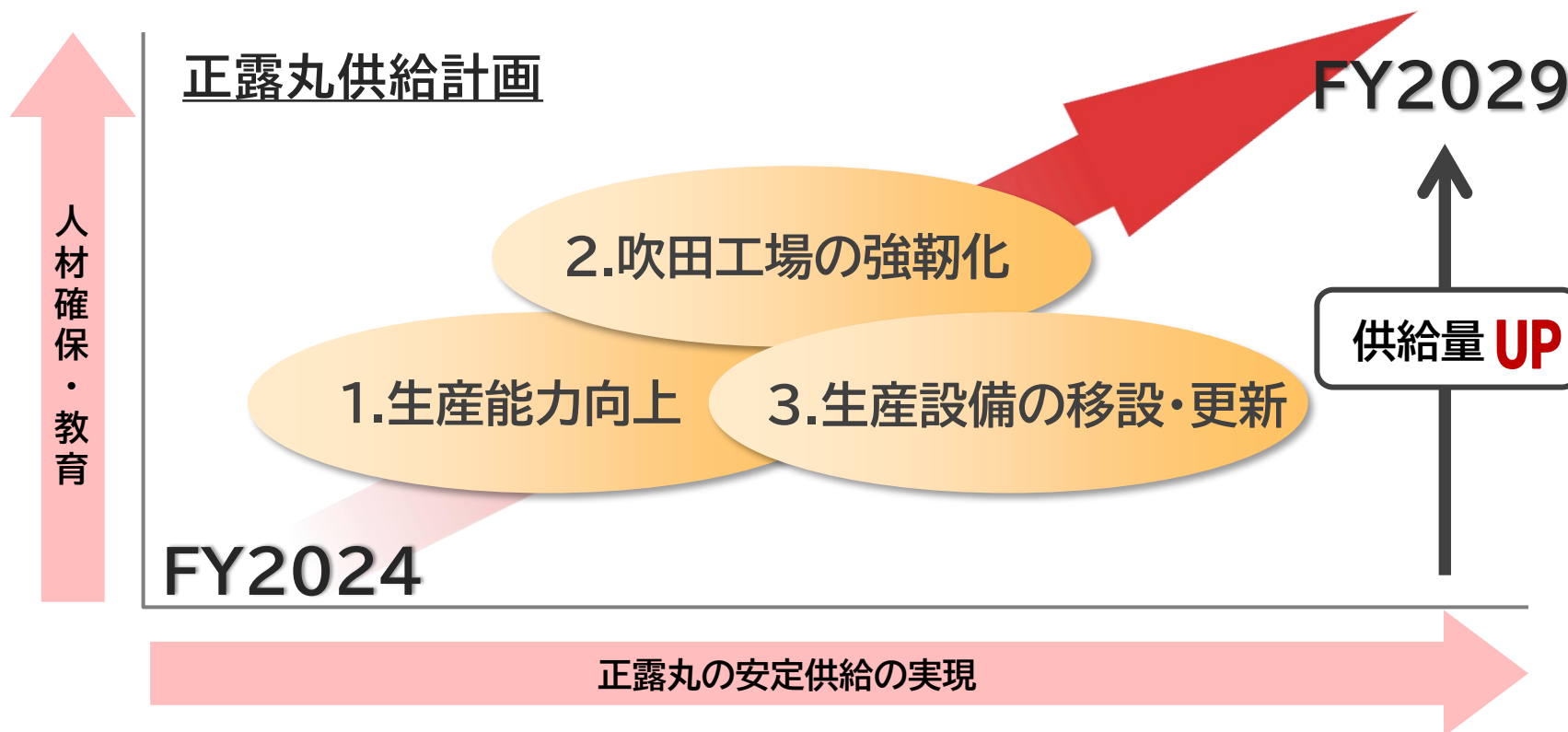
対前期比 **+20.2%**



< 売上構成 (FY2025見込み) >



- 今後の需要見通しを踏まえ、2024年より生産体制の再編に着手
- 段階的に3つのプロジェクトを進め、2029年に完了予定



■ 正露丸の供給課題は、中期的に全て解消していく計画

		FY2024	FY2025	FY2029	見通し
正露丸	国内	△	△/○	○	国内向けは早期に供給課題の解消を目指す
	海外	×	△	○	
セイロガン糖衣A	国内	△	○	○	供給課題は解消したことから 今後は販促を強化する方針
	海外	△	○	○	

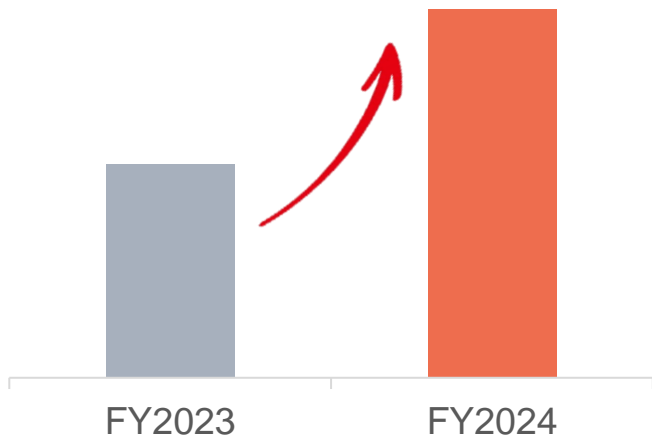


○・・・フルライン供給 △・・・一部のSKUでの供給 ×・・・供給不足

- 23年にデザイン刷新した正露丸クイックCが、24年も引き続き伸長
- 若年層をターゲットに使用シーン訴求でのプロモーションを実施

国内店頭売上 (インテージ:1-12月)

対前期比 **+73.0%**



〔旧パッケージ〕



リニューアル

〔新パッケージ〕



プロモーション施策

- ショート動画配信
ターゲットにマッチした使用シーンを人気の動画フォーマットで配信

【学生生活】



【外出先】

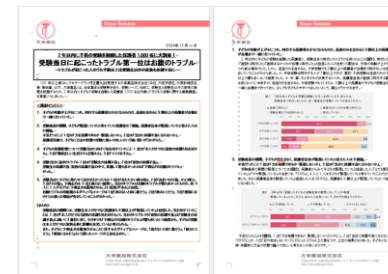


- ユーザー調査を活用したPRリリース
お腹トラブルに関する調査を活用したPR

【都道府県別お腹トラブル】



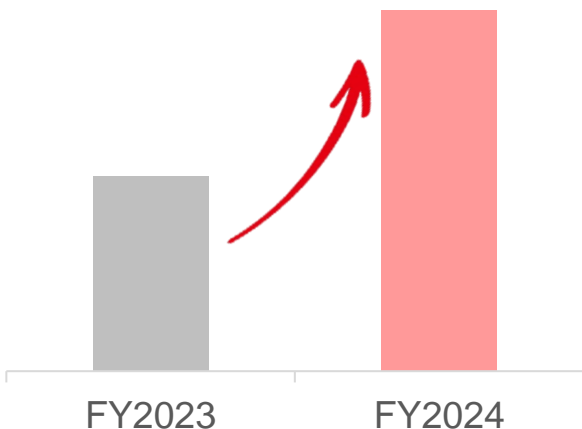
【受験】



- 8包をコンビニで発売することで24年の売上が伸長
- 40代・50代腹部膨満感に悩む女性に向けて、共感を伴う認知が獲得できるようにWEBメディアを中心に広告配信を実施

国内店頭 + EC売上 (インテージ: 1-11月)

対前期比 **+85.4%**



2024年2月 8包タイプを発売



お試しやすい
少量タイプ

プロモーション施策

- ターゲットにマッチするメディアを選定し配信



動画: お悩みシーン別(会議室・試薬室)展開



ブランドサイト(ガスタイプ診断)をご紹介

- ターゲットに人気のPodcast番組やVTuberとのタイアップを実施

感染管理事業のゴール

当社独自の、濃度コントロールを可能にした二酸化塩素を用いた液剤、ガス発生剤、及び装置の普及により、「感染症の無い未来社会空間の実装」を目指す

日本二酸化塩素工業会

JIS規格

(二酸化塩素ガス発生量の測定方法)

JSA規格

(浮遊ウイルス・菌の測定方法)

**浮遊ウイルス除去
市場の創造**

制定済(JIS S 3302:2021)

2025年度中策定見込み



BtoC製品

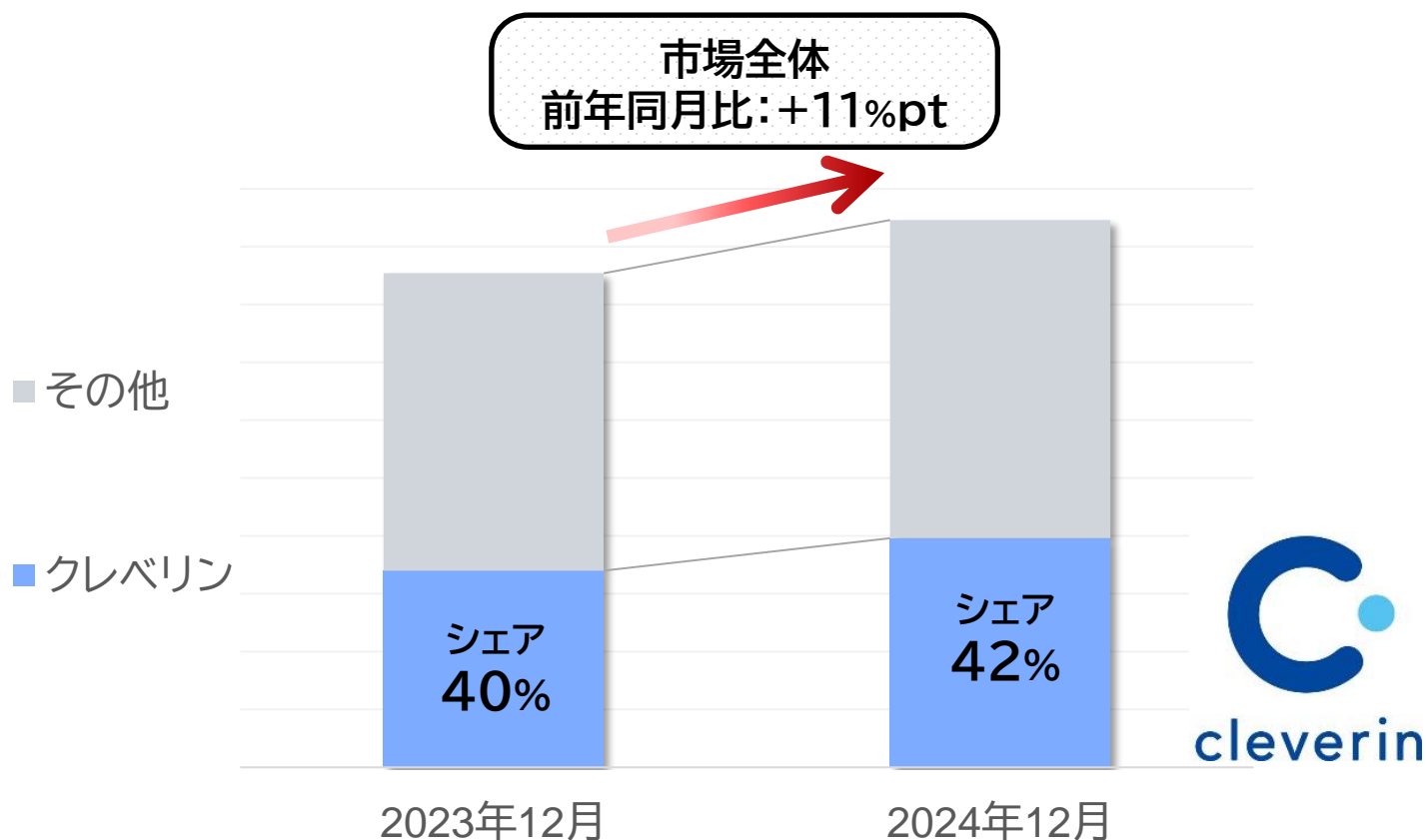


BtoB製品



BtoB製品(ガス発生装置)

- 市場予測は依然として難しいものの、冬の最需要期において市場全体・クレベリンともに前年比で増加
- クレベリンの売上増加が市場全体の伸長をけん引



※出所:株式会社インテージSRI+、店頭小売価格ベース

- 機能伝達と同等に「感覚的に良さが伝わる」ことを目的としたメッセージ発信やタイアップ企画を軸としたタッチポイントを獲得

オンライン動画配信

商品価値が直感的に伝わる動画を制作



「事実、クレベリン。」篇 Full Ver.



クレベリンスプレー
「アルコールが効きにくいウイルスにも」篇



衛生意識の高まる
受験生の親世代を中心に
オンラインでの動画配信を実施

タイアップ施策

KOL※と社員の対談のSNS放映や、小売業との
アプリタイアップを通じたタッチポイントの獲得



ブロガーとの対談



タレントとの対談



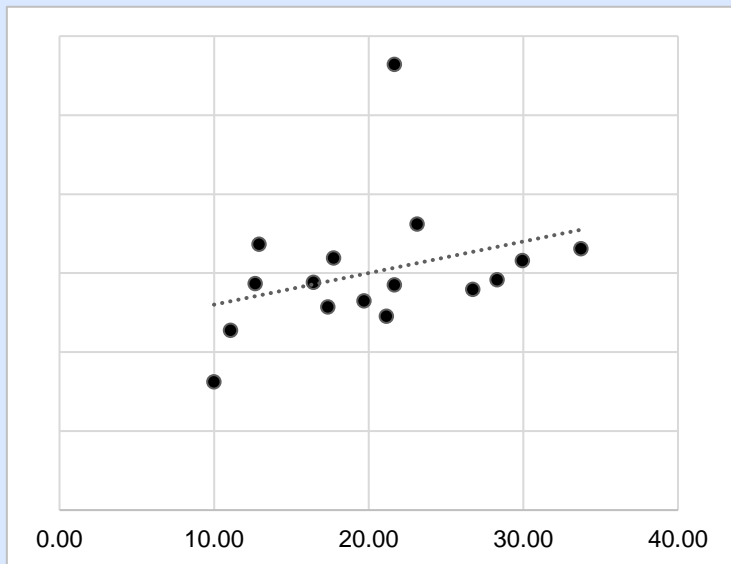
(リテールアプリ)

※KOL: Key Opinion Leader

- 冬季マーケティング施策の実行の結果、インフルエンザ流行時期の関連アイテムとして想起が回復傾向へ
→ 販売トレンドとの相関が見られる結果に

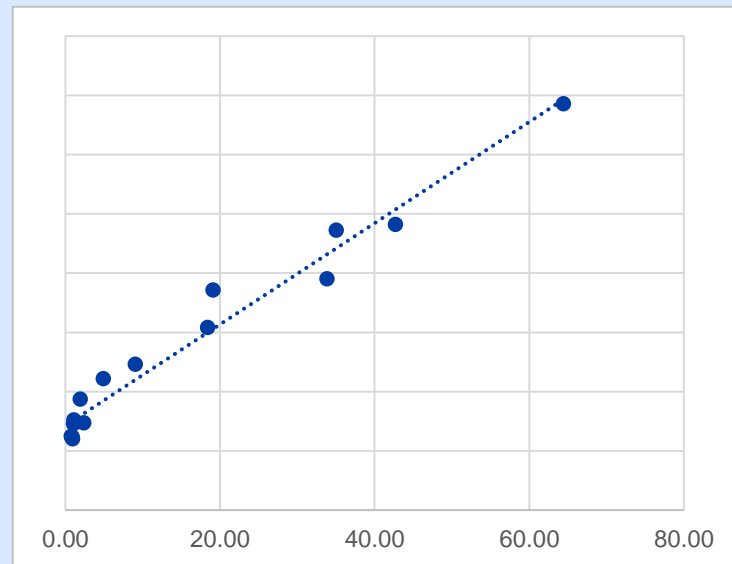
インフルエンザ定点あたり指数と、クレベリン店頭販売金額の相関関係

2023年 第40週～2024年 第3週まで



$R^2=0.32786$

2024年 第40週～2025年 第3週まで



$R^2= 0.98370$



二酸化塩素ガス製品は・・・

試験法や判定基準に規格やルールが無い状況



JSA規格成立により・・・

社会課題である空気飛沫感染対策の一つとして

「製品の浮遊ウイルス・菌に対する性能」の評価における最初の規格となる



今後の予定

- ◆ 日本規格協会が定めた規格に基づいた検証試験を実施
- ◆ パッケージや広告表示のコミュニケーションワードを刷新
- ◆ 二酸化塩素ガス製品を用いた新規ビジネスの開拓

クレベリンの売り上げ復活と新たな業務用製品開発へ

- 売上高はほぼ横ばいも、売上原価の増加により減益を見込む
- 「安定した利益の計上」と「成長投資」を両立させ、中長期的な企業価値向上を目指す

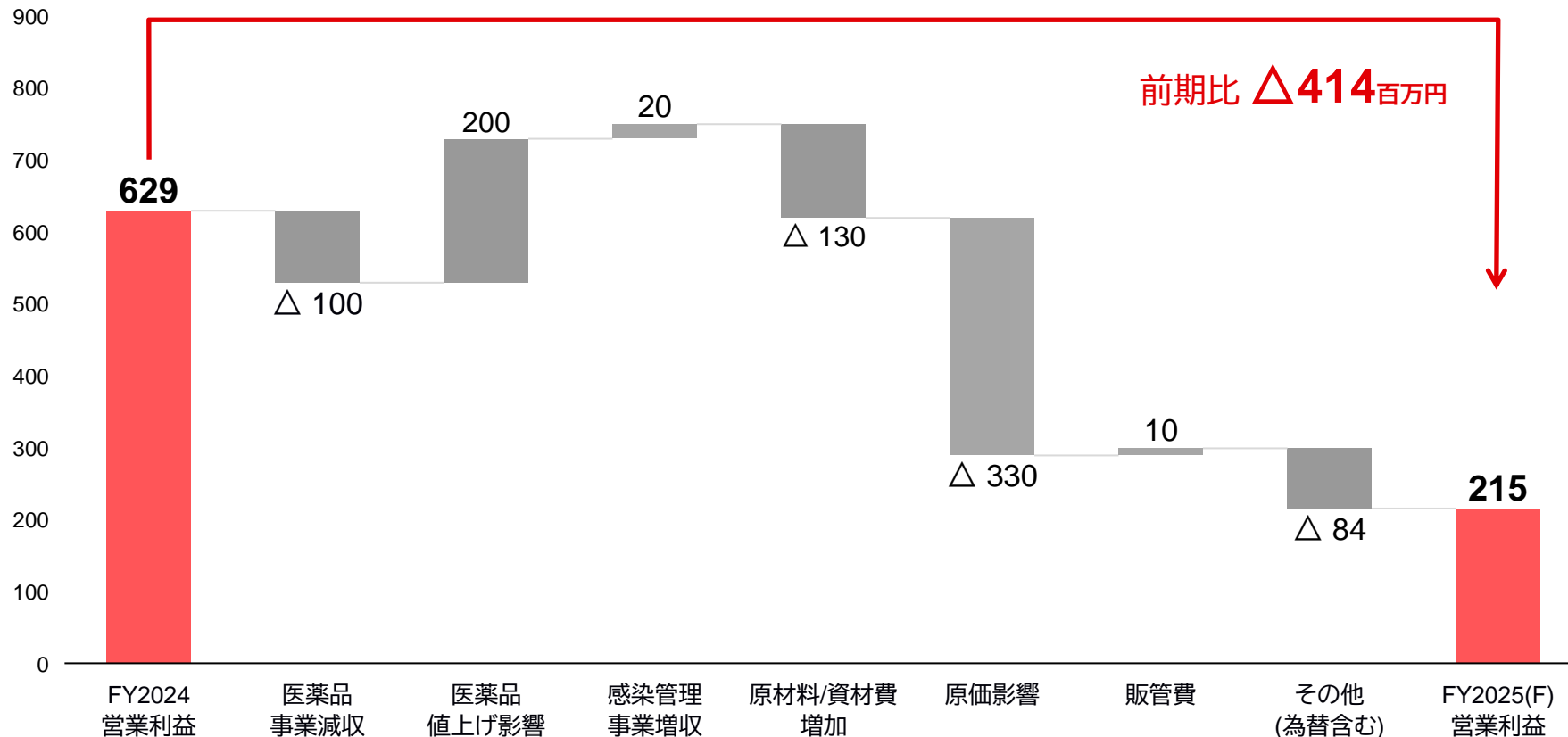
(単位:百万円)

	FY2024 実績	FY2025 業績予想	増減額	増減率
売上高	6,293	6,300	+7	+0.1%
医薬品	5,778	5,745	△33	△0.6%
感染管理	508	550	+41	+8.1%
その他	5	5	△0	△4.3%
営業利益	630	215	△414	△65.9%
経常利益	688	200	△488	△70.9%
当期純利益	898	300	△598	△66.6%

上記予想には、2025年2月7日開示の投資有価証券売却益を含んでおります

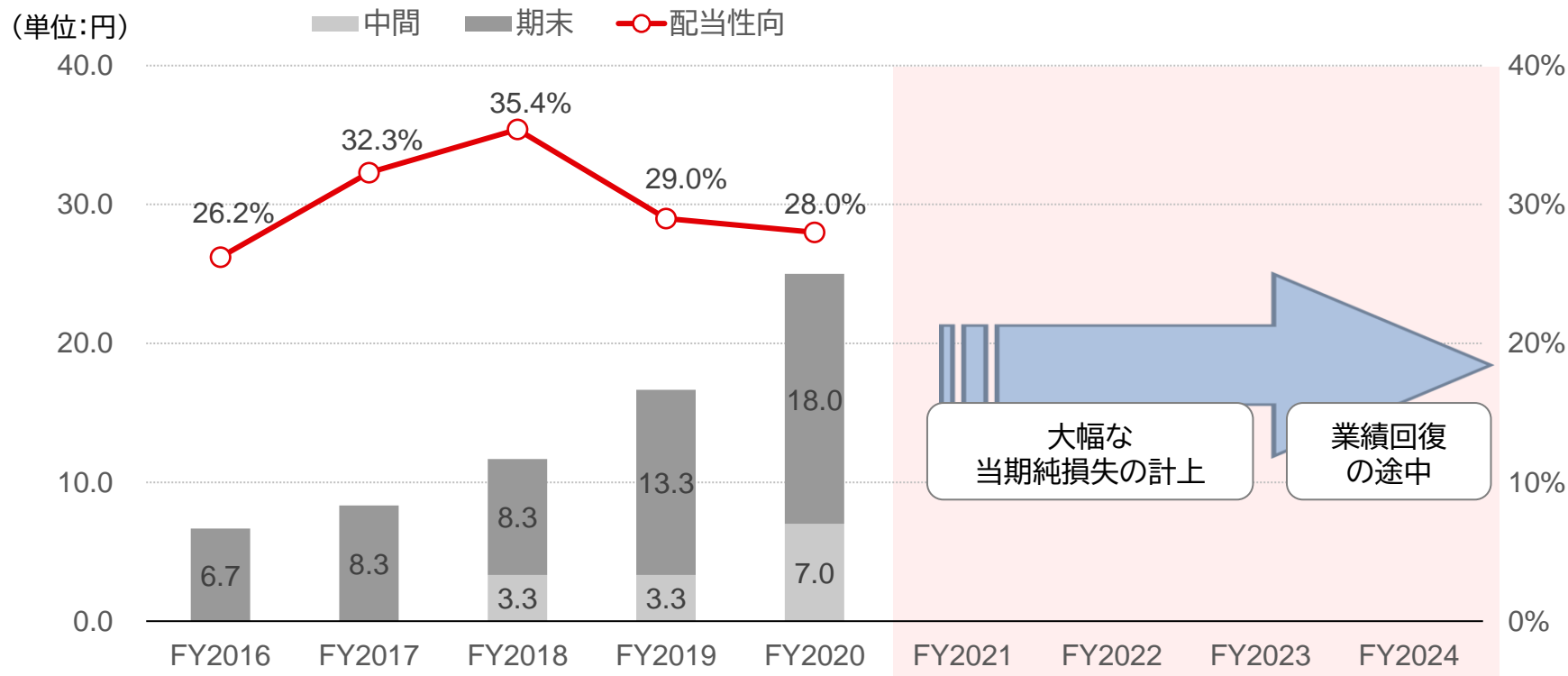
- 医薬品事業は、製造設備更新等に伴う正露丸の生産数減少により減収を見込む
- 感染管理市場は、直近の販売状況を踏まえわずかに増収を見込む
- 原材料費・資材費の値上げ影響や、供給体制の安定化施策に伴う売上原価（修繕費等）の増加等により、営業利益は215百万円を見込む

(単位:百万円)



■ 業績回復の途中にあることから、2024年度は無配を予定

■ 配当推移



2025年度 配当予想: 未定

→業績進捗や財務状況を見極めた上で判断する予定



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