

2017年度（2018年3月期） 第2四半期決算説明会

－ 2017年11月7日 －

代表取締役社長 伊部 充弘

I. 2017年度上期連結業績

I-1 概要

I-2 事業セグメント別売上高

I-3 主要製品売上高（医療用医薬品事業）

I-4 主要製品売上高（コンシューマーヘルスケア事業）

II. 2017年度下期の取り組み

II-1 医療用医薬品事業

II-2 コンシューマーヘルスケア事業

II-3 海外事業

II-4 研究開発

III. 2017年度通期連結業績予想

III-1 概要

I. 2017年度上期連結業績

I-1 概要

I-2 事業セグメント別売上高

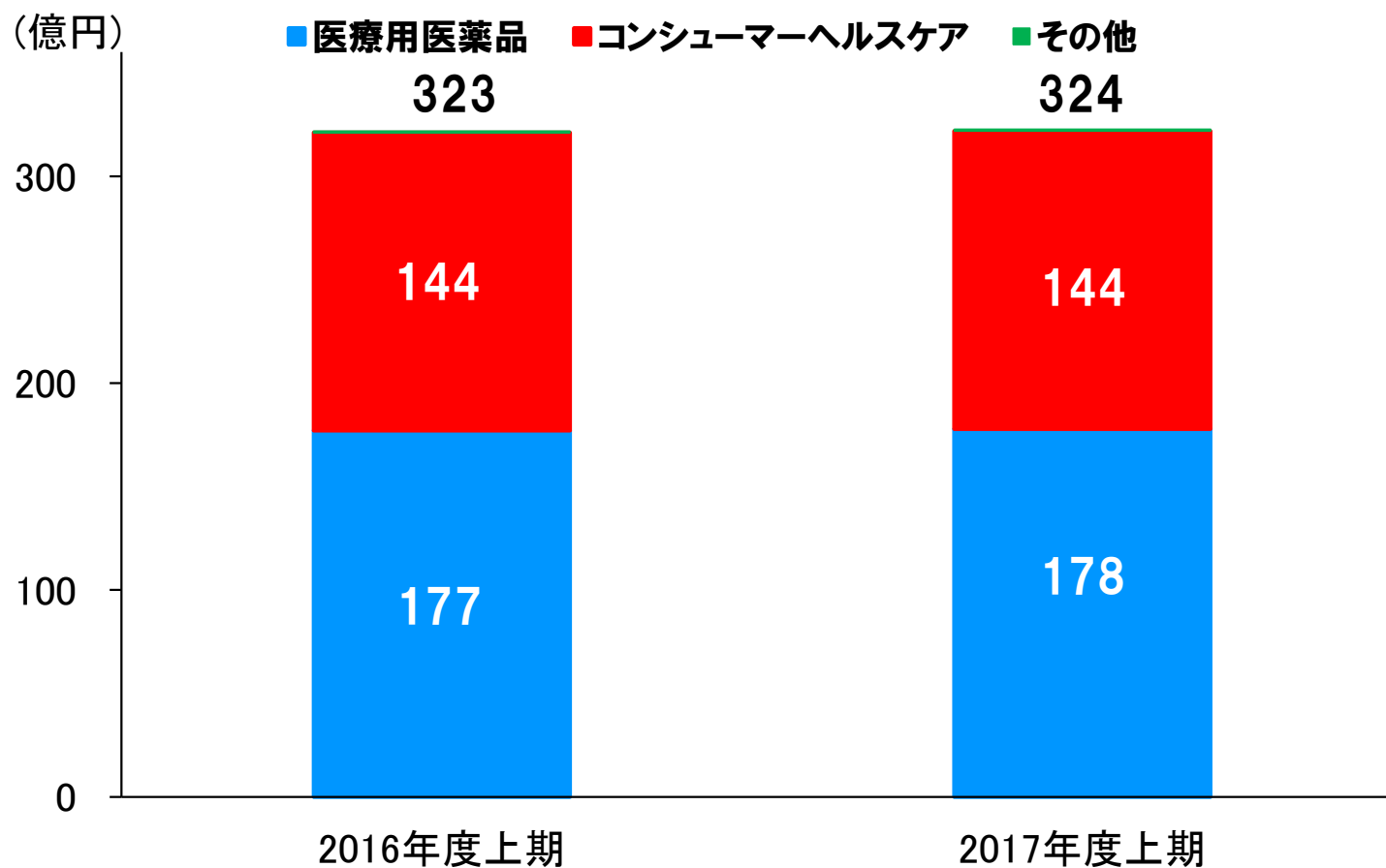
I-3 主要製品売上高（医療用医薬品事業）

I-4 主要製品売上高（コンシューマーヘルスケア事業）

I-1. 概要

(単位:百万円)		2016年度 上期実績	2017年度 上期実績	前同 差異率	5/12公表 予想値	対公表予想値 差異率
売上高		32,313	32,412	0.3%	33,000	▲1.8%
売上総利益		23,446	22,940	▲2.2%	—	
販売管理費		20,298	20,546	1.2%	—	
	研究開発費	3,796	3,908	3.0%	—	
	広告宣伝費	1,505	1,585	5.3%	—	
営業利益		3,148	2,393	▲24.0%	2,300	4.1%
経常利益		3,083	2,534	▲17.8%	2,300	10.2%
親会社株主に帰属 する四半期純利益		2,006	2,128	6.1%	1,600	33.0%

◆ 医療用医薬品事業、コンシューマーヘルスケア事業ともに前年並みの実績



I -3. 主要製品売上高：医療用医薬品事業

- ◆ アサコール、アコファイドは売上増
- ◆ エントコートは微減
- ◆ プロマック、アシノン的大幅減

		2016年度上期	2017年度上期	
(単位:百万円)		実績	実績	前同伸率
医療用医薬品事業		17,783	17,896	0.6%
アサコール		8,802	8,965	1.9%
エントコート		2,448	2,331	▲4.8%
アコファイド		1,078	1,661	54.0%
プロマック		1,352	1,103	▲18.5%
アシノン		1,165	977	▲16.2%
その他		2,935	2,857	▲2.6%

I-4. 主要製品売上高：コンシューマーヘルスケア事業

◆ 医薬品ヘパリーゼ群が伸長

◆ コンドロイチン群は減少

		2016年度 上期	2017年度 上期	
		実績	実績	前同伸率
(単位:百万円)				
コンシューマーヘルスケア事業		14,459	14,439	▲0.1%
ヘパリーゼ群		5,669	6,017	6.1%
ヘパリーゼW群		3,195	3,217	0.7%
医薬品		2,474	2,799	13.1%
コンドロイチン群		3,617	3,298	▲8.8%
ウィズワン群		785	801	2.0%
その他		4,387	4,321	▲1.5%

II. 2017年度下期の取り組み

II-1 医療用医薬品事業

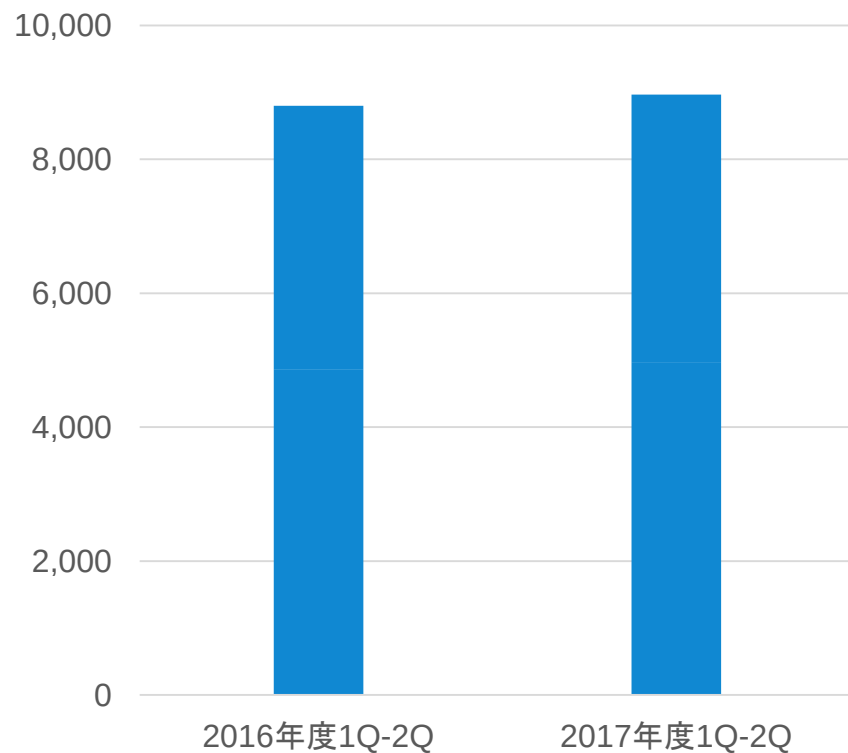
II-2 コンシューマーヘルスケア事業

II-3 海外事業

II-4 研究開発

アサコール 連結売上高 対前年比較

(百万円)



対前年同期と比較して微増

- 国内市場
 - － 後発品置き換え
 - － 競合品の市場浸透
- 海外市場
 - － イギリス、アイルランド、スペイン、スウェーデン、などの売上が拡大

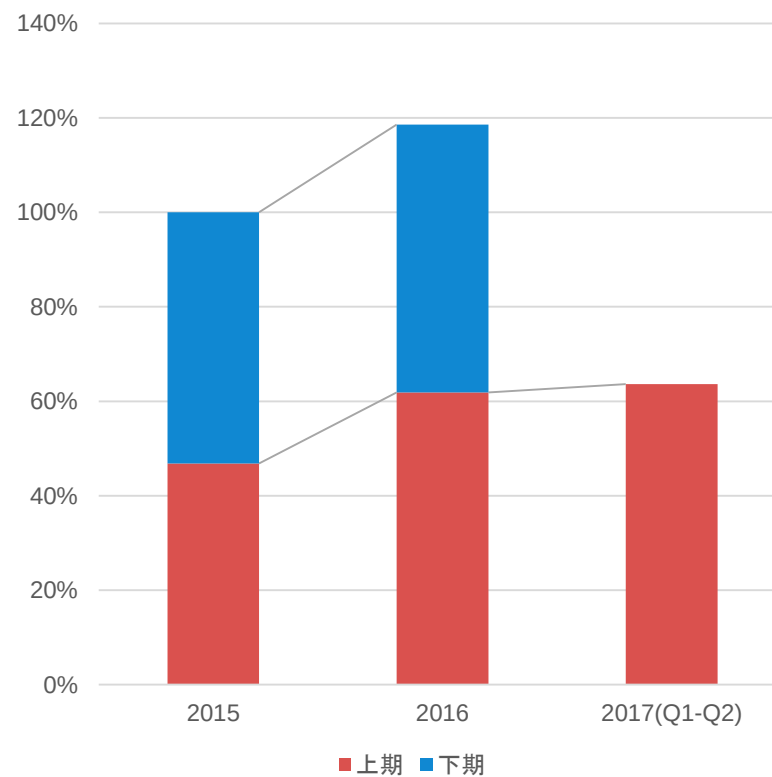
アサコール（国内市場）

- 潰瘍性大腸炎治療薬（メサラジン）市場
 - － 他の疾患治療薬市場と比較して、後発品への置き換えの進行が緩徐
 - － 患者数は毎年約1万人増加
- 寛解維持期の新規用法の承認取得
 - － 1日1回の服用が可能となり、患者さんの服薬アドヒアランス向上に寄与

引き続き、新規患者の処方獲得を目指し
プロモーション活動を展開

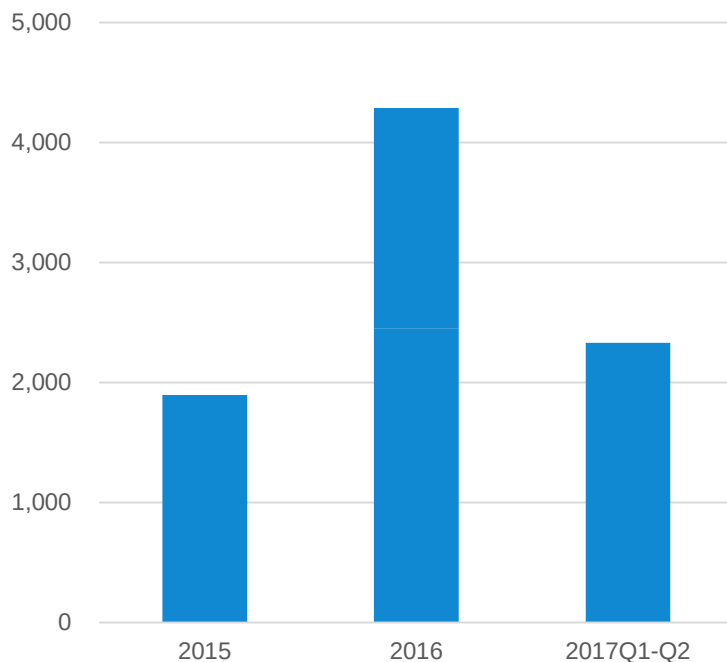
アサコール（海外市場）

アサコール 海外売上高推移



エントコート 連結売上高推移

(百万円)



対前年同期と比較して微減

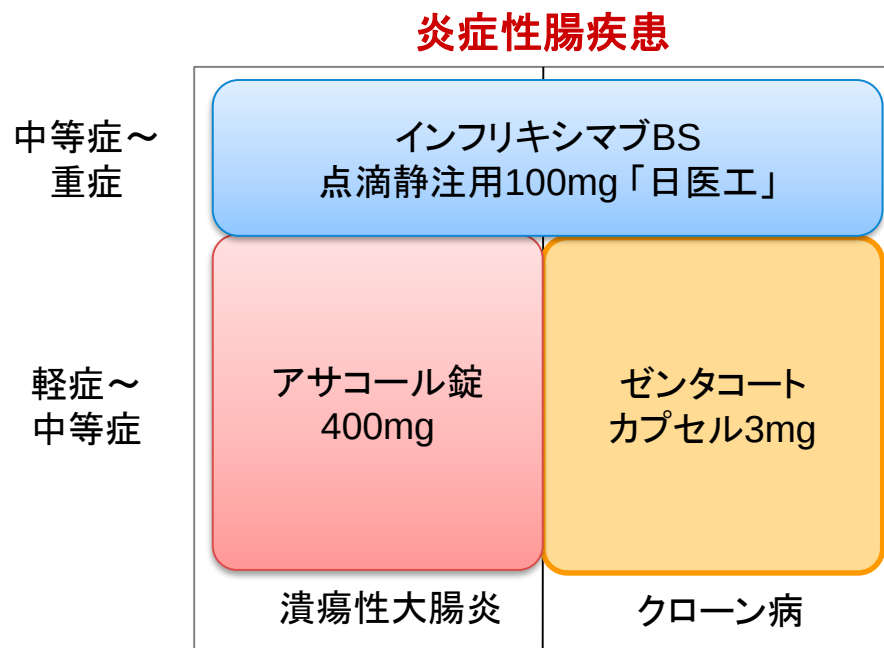
- 国内市場
 - 2016年11月発売
 - 2017年12月より処方制限解除
 - 「潰瘍性大腸炎・クローン病治療指針」で軽症から中等症のクローン病治療薬として推奨
 - 医療機関における採用率が高い
- 海外市場
 - AstraZenecaから主要マーケットの販売権承継が完了

エントコート 海外市場

- ブデソニド製剤市場規模は引き続き拡大
- 販売承継完了に伴い、各国の営業活動を本格稼働

◆インフリキシマブ バイオ後続品のコ・プロモーションを開始予定

炎症性腸疾患(IBD)の重症度に応じた治療薬選択肢を提供



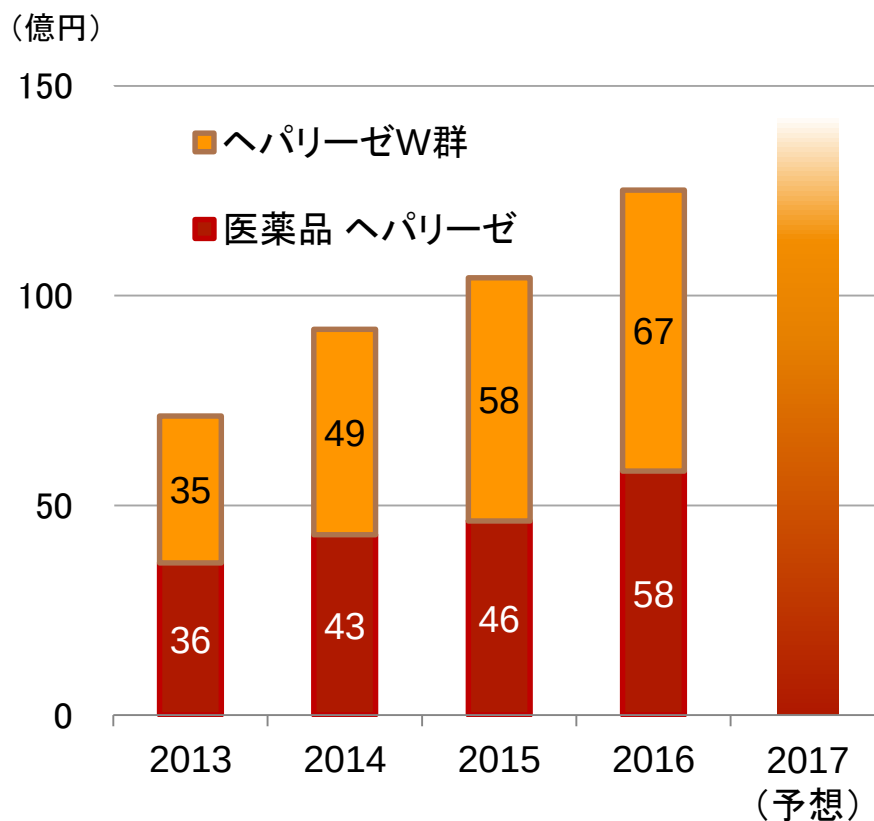
- アサコール、ゼンタコート、インフリキシマブの3薬剤で軽症から重症の炎症性腸疾患をすべてカバー可能
- 炎症性腸疾患の治療に携わる処方医に対して、あらゆる角度からアプローチできる環境
- 豊富な情報量でDrにアプローチ



3剤のシナジーによる市場の再構築

Ⅱ-2. コンシューマーヘルスケア事業：ヘパリーゼ群

最需要期を迎え、ヘパリーゼW群、
医薬品 ヘパリーゼ共に売上拡大を図る



Ⅱ-2. コンシューマーヘルスケア事業：ビューティーケア

- ◆ イオナ スキンケア製品のプロモーション開始より1年経過
- ◆ 取り扱い店舗数、売上共に順調に伸長



エイジングスキンケア
イオナ エフ シリーズ



自然派スキンケア
イオナヴィー シリーズ



イオナ スパ&ミネラル
エッセンスジェル

- 2016年度の海外売上高比率は24.6% **2017年度上期の海外売上高比率は25.7%に**
- 国内中堅製薬メーカーの中では高い海外売上高比率
- 早期に海外売上高比率30%を目指す

✓ ティロツツ

「Asacol」と「Entocort」を軸として展開

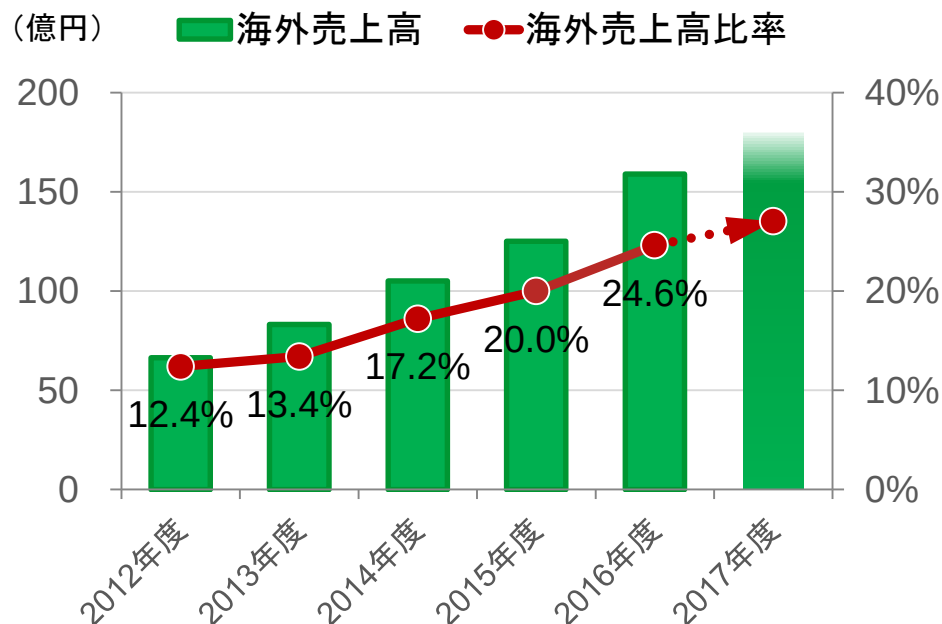
✓ ZPD

ゼリア以外へのコンドロイチンバルクビジネスを推進

✓ F.T.ファーマ

既存事業の強化、ベトナム市場へ投入したグループ製品を市場浸透させる

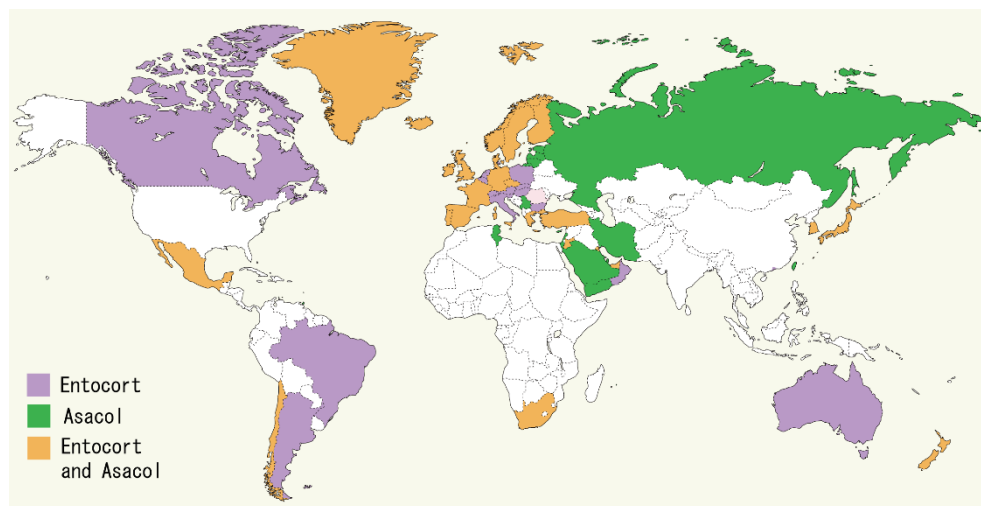
海外売上高推移



Ⅱ-3. 海外事業：ティロツツ・ファーマ

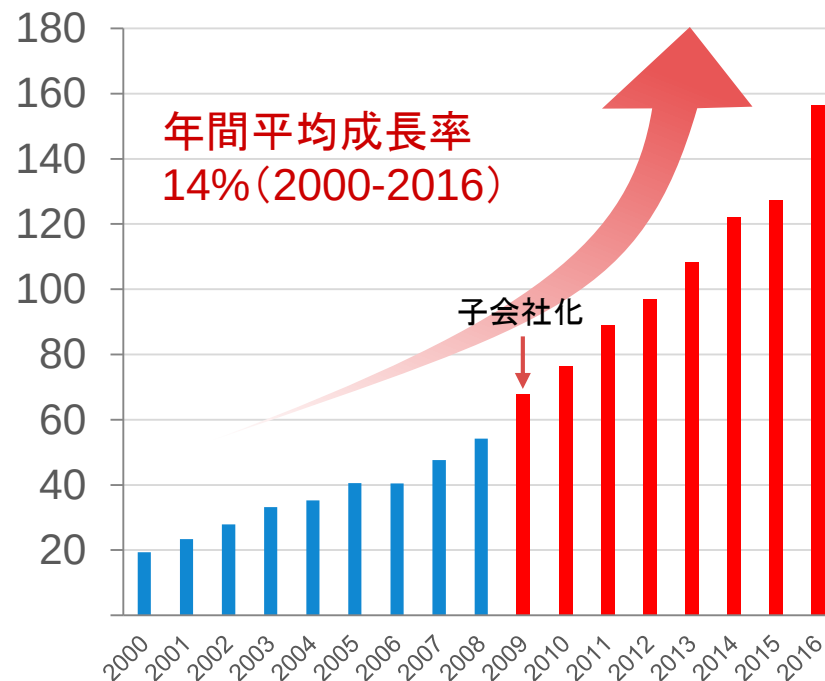
●「Asacol」と「Entocort」の市場拡大による持続的成長

- ✓ Asacol : 欧州の自販網を中心に市場を拡大
- ✓ Entocort: プロモーション本格稼働による巻き返し
- ✓ IBD治療専門医へ両製品を効率的にプロモート



ティロツツ売上高推移

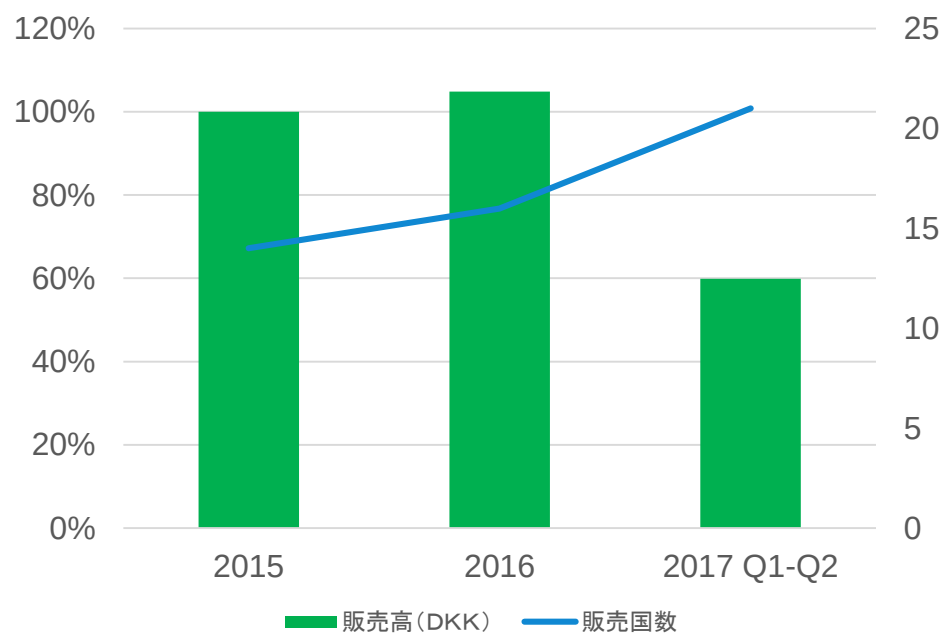
(百万スイスフラン)



◆コンドロイチンバルクビジネス

- 引き続きゼリアグループ外との取引の拡大と新規取引先の開拓を推進

売上高および取引国の推移



ベトナム F.T.ファーマ 事業の状況

- 2017年5月よりヘパリーゼW、イオナブランドのスキンケア製品の販売を開始

グループ製品の展開状況

	2017年9月末
ヘパリーゼW・粒	350店舗
イオナ製品	47店舗

専用ディスプレイ・什器を使用し、店頭に展開中



Ⅱ-4. 研究開発：パイプラインの状況

国内	● Z-360 日本・アジア [膵臓癌]	● Z-100 日本・アジア [子宮頸癌] ● Z-213 [鉄欠乏性貧血]		2017/5/18 Z-206/メサラジン (アサコール用法・用量追加) [潰瘍性大腸炎] 2016/11/29 ブデソニド(ゼンタコート) [クローン病]
海外	● Z-360 日本・アジア [膵臓癌] ● Z-338米国[FD]	● Z-338欧州[FD] ● Z-100 日本・アジア [子宮頸癌] ◆ TP09 [FAP]	● Z-206中国[UC] ◆ TP05 [UC]	
	フェーズⅡ	フェーズⅢ	申請中	直近1年間で発売となった製品

●：ゼリア開発品、◆：ティロツツ・ファーマ開発品、FD：機能性ディスペプシア、UC：潰瘍性大腸炎、CD：クローン病、FAP：家族性大腸腺腫症

Z-213 (海外製品名：ferinject®)

鉄欠乏性貧血を対象としたフェーズⅢ試験実施中

今年度中の申請を目指す



- スイス Vifor Pharmaより導入
- 鉄欠乏性貧血治療のリーディング製品
- 従来の鉄注射剤と比較して高い安全性
- 既存の鉄注射剤と比較して、大量の鉄を静脈内投与出来るので、少ない投与回数で治療が可能になる

ferinject®: スイスVifor pharma社の登録商標

III. 2017年度通期連結業績予想

Ⅲ-1 概要

Ⅲ-1. 連結業績予想：概要

	2016年度	2017年度	
	実績	予想	前同伸率
(単位:百万円)			
売上高	64,849	68,000	4.9%
営業利益	4,541	5,000	10.1%
経常利益	4,438	5,000	12.7%
親会社株主に帰属 する当期純利益	3,544	3,800	7.2%
一株当り配当	32円	(予定) 34円	—
※8期連続増配予定			
研究開発費	8,458	9,000	6.4%
広告宣伝費	3,479	4,000	15.0%
海外売上高	15,937	17,400	9.2%
(海外売上高比率)	(24.6%)	(25.6%)	

本資料には、将来の業績に関する記述が含まれています。こうした記述は、将来の業績を保証するものではなく、リスクや不確実性を内包するものです。将来の業績は、経営環境の変化などにより、計画数値と異なる可能性があることにご留意ください。又、本資料は情報の提供のみを目的としており、取引の勧誘を目的としておりません。

お問い合わせ先：広報部 西澤まで

Tel. 03-3661-1039

Fax. 03-3663-4203