

2017年4月7日

第6期中期経営方針 (2017～2021年度)

代表取締役社長
最高執行責任者(COO)
中富 一榮

久光製薬の経営理念と企業使命

経営理念:

世界の人々のQOL向上を目指す



企業使命:

貼付剤*による治療文化を世界へ



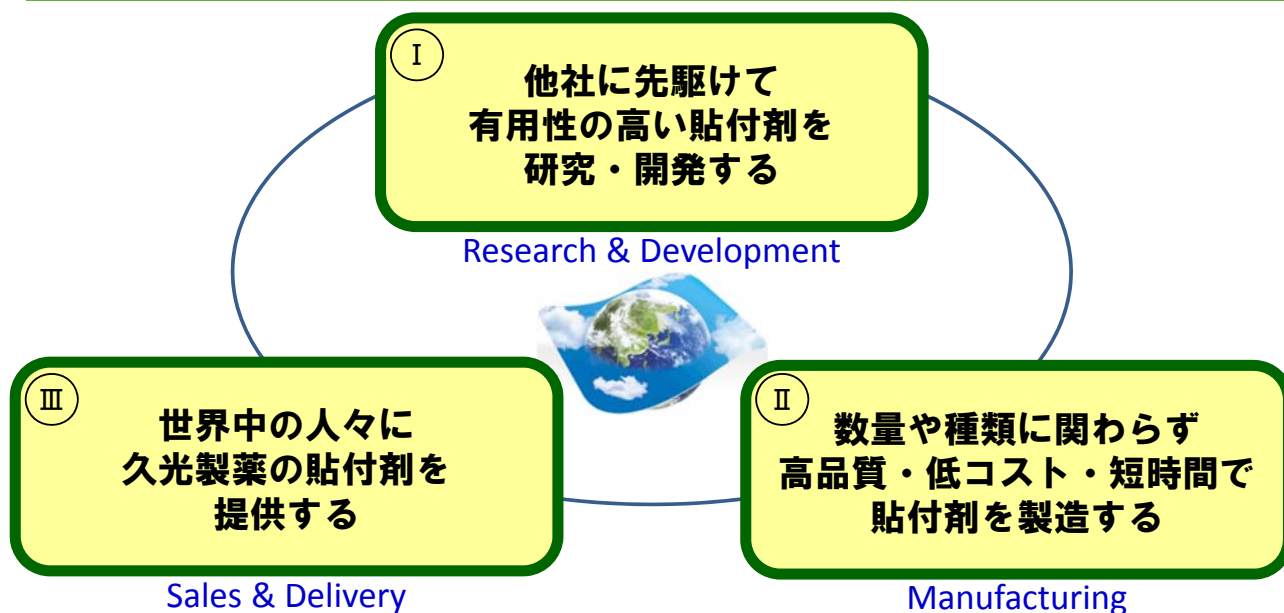
*貼付剤(ちようふざい)

久光製薬は、有効性・安全性そして使用感に
優れた貼付剤を「研究開発」・「製造」・「提供」し、
世界中の人々の健康の維持・増進に貢献いたします

「貼付剤」における グローバル・キープレイヤー

- グローバル「医薬品」市場でのシェア1%の獲得
- グローバル「貼付剤」市場でのシェア50%の獲得

久光製薬の経営戦略



「貼付剤」を基軸として、個別機能の強化に加え、一連のサイクルを全体機能として素早く回すことで競争優位性を築く

新たな中期経営方針策定の背景①

国内事業の環境変化と影響

1. 国内の医療費抑制策の強化と適正使用の促進

- 医療費抑制策の強化
 - 後発医薬品の浸透と拡大
 - 長期収載医薬品の特例引下げ（Z2）の継続的な実施による薬価ダウン
 - 薬価制度の抜本改革の影響
 - 湿布薬の適正給付の実施
 - 1処方につき70枚の処方制限
 - 処方箋や診療報酬明細書への1日分用量や何日分相当かの記載
- ◆ モーラス[®]テープ等の既存の外用消炎鎮痛貼付剤の売上維持は困難

2. 新商品群の伸び悩み

- ノルスパン[®]テープとネオキシ[®]テープにて競合品との差別化に苦慮
- ◆ 新商品群での今後の大幅な売上拡大は困難

新たな中期経営方針策定の背景②

海外事業の環境変化と影響

3. 米国・Noven社の事業戦略の変更

- 第5期中期経営方針の成長ドライバーと据えていたBrisdelle[®]の販促施策の不振
 - 営業部門の閉鎖（2016年5月実施）
 - Brisdelle[®]とPexeva[®]の製造販売承認権の譲渡（2016年7月実施）
 - 生産と研究開発に主要機能を集約し、貼付剤にリソースを集中する体制構築に着手
- ◆ 中期的にNoven社の収益の見通しが悪化

国内および海外（米国）の医療用医薬品事業の
売上見通しを修正する必要性が発生

取り巻く環境の再認識

国内外における高齢化の進行

- 疾患や症状の増加による医薬品の使用機会の増加
- 多剤投与の増加
- 服薬コンプライアンスの低下
- 国内における医療・介護機能の連携を目指した地域包括ケアシステムの推進
- 各国での経済規模拡大に伴うQOLへの関心の高まり ……など



社会の変化を背景とした「貼付剤のニーズ」を捉え、的確かつ素早く実行することが不可欠

第6期中期経営方針の実行プラン

【営業活動】

Ⅰ

- 国内・一般用医薬品事業
 - ✓ 新領域と既存領域での価値創出
- 国内・医療用医薬品事業
 - ✓ 事業の最適化とその後の拡大
- 海外・一般用医薬品事業
 - ✓ 拠点所在国と周辺国へのリソースの集中
- 海外・医療用医薬品事業
 - ✓ アジア諸国への積極進出とNoven社の最適化

【研究開発活動】

Ⅱ

- ✓ 既存品や競合品と明確に差別化した貼付剤の研究・開発
- ✓ 久光グループにおける開発テーマの一元化の推進
- ✓ 新規基盤技術の開拓

【生産活動】

Ⅲ

- ✓ 高効率な生産体制の追求
- ✓ 製造品質・生産技術の向上
- ✓ 海外生産拠点の能力拡大

【その他の活動】

Ⅳ

- ✓ 業務効率化
- ✓ 人材育成の強化
- ✓ 久光グループにおけるESGの推進

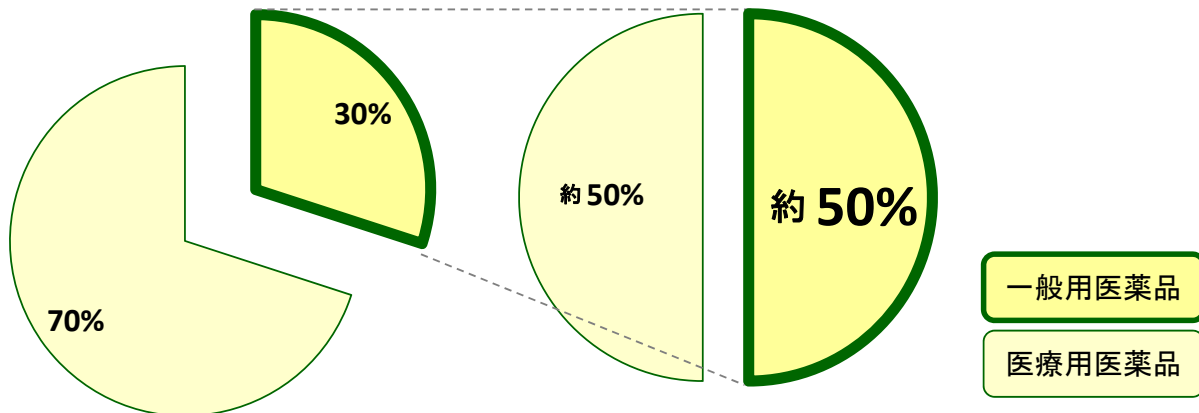
企業価値創出を目指した行動の実施と体制の整備

営業活動

国内外・医薬品事業の売上構成の変化

2016年度

2021年度

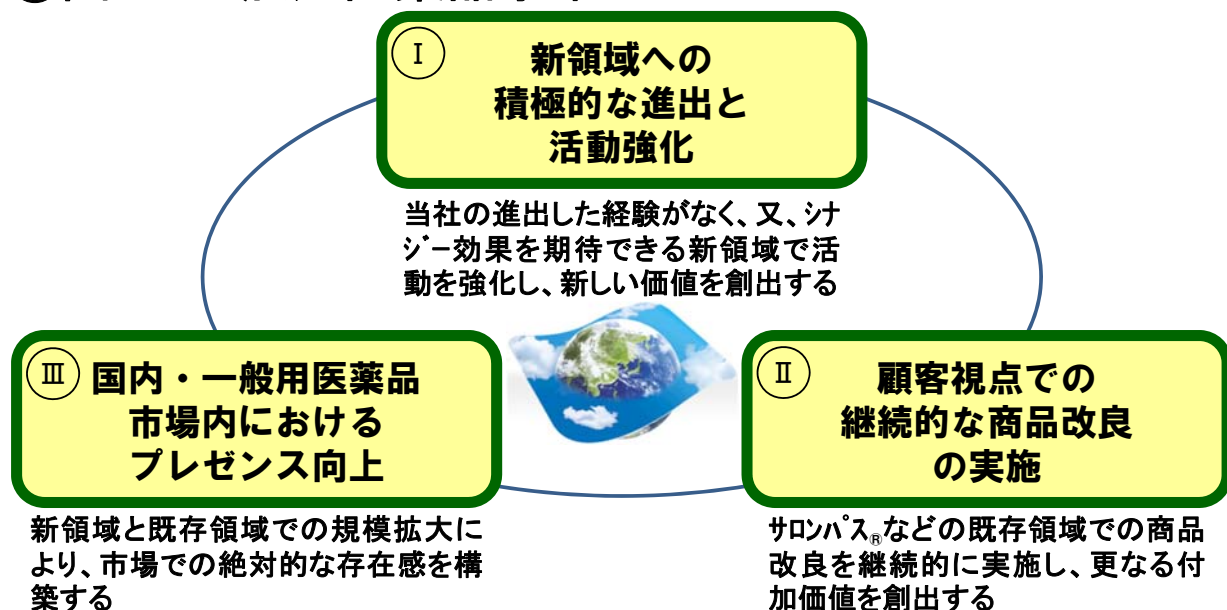


収益水準(特に売上高水準)の安定化を目指し、
一般用医薬品の活動により一層注力する

同時に全社的な業務効率化を実現し、利益率の低下を防止する

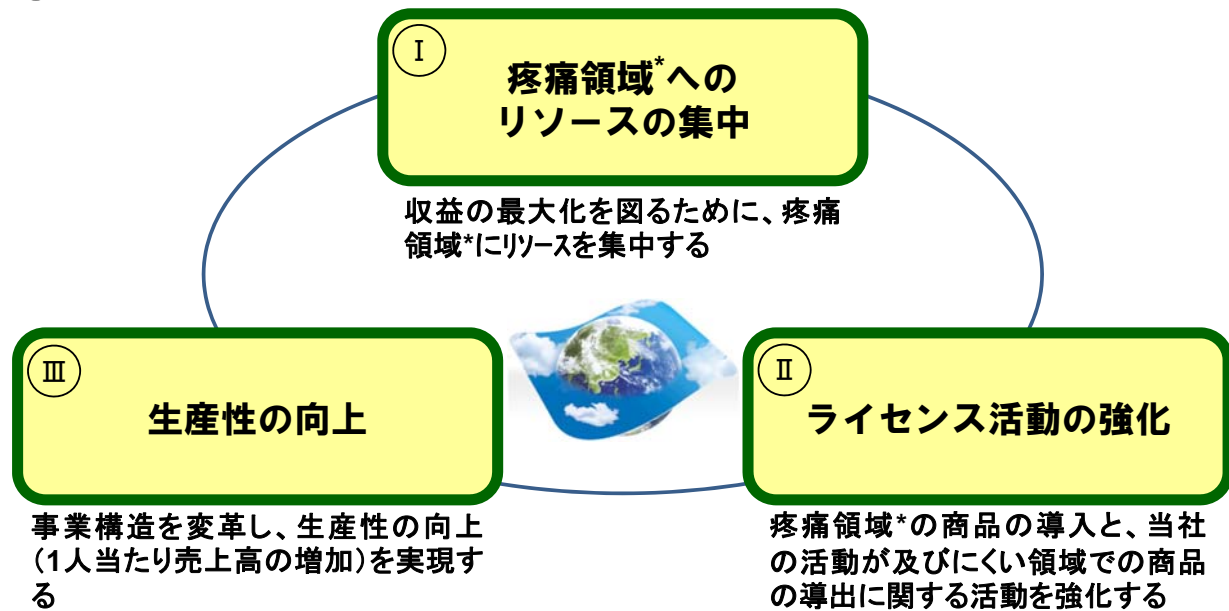
営業活動

①国内・一般用医薬品事業



営業活動

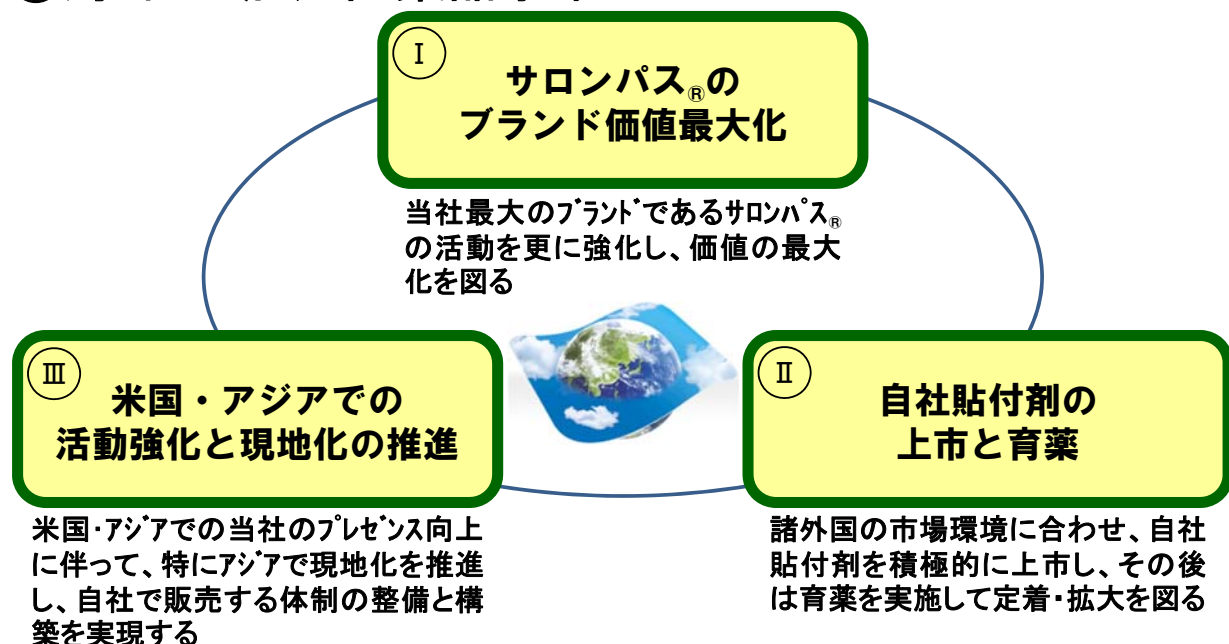
②国内・医療用医薬品事業



*疼痛領域:整形外科やペインクリニック等

営業活動

③海外・一般用医薬品事業



サロンパス® 売上目標 (グローバル)

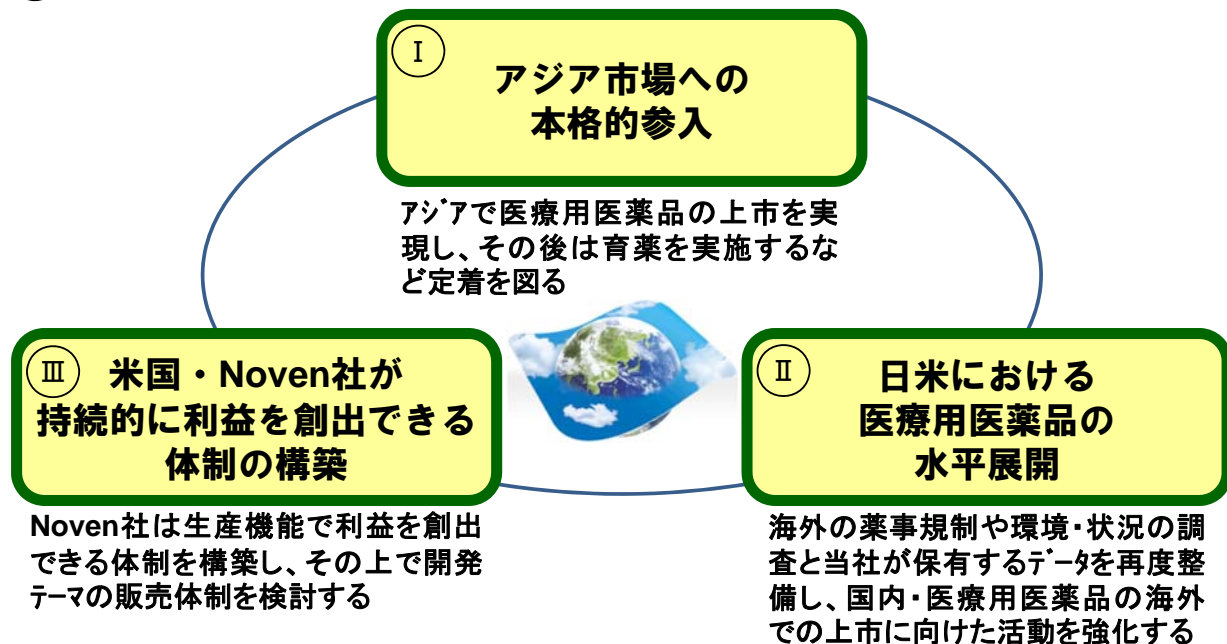
拠点所在国と周辺国を中心にリソースを集中



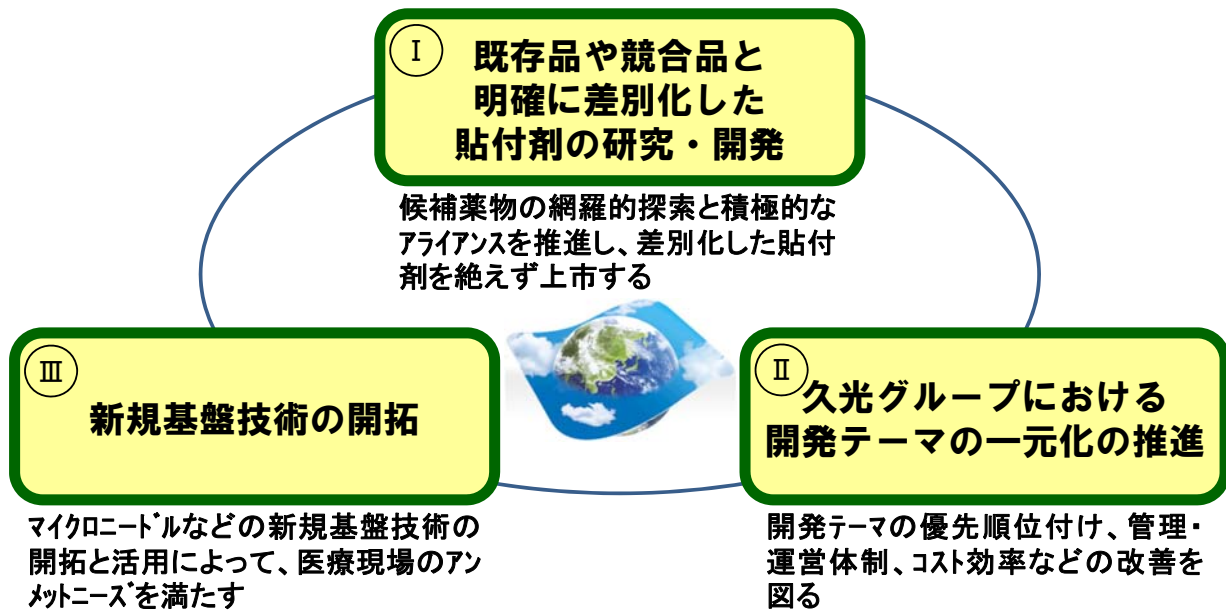
サロンパス® 売上目標 (2021年度): 450億円

営業活動

④ 海外・医療用医薬品事業



研究開発活動



研究開発活動

開発テーマ(医療用医薬品)の申請時期の見通し

		2017年度	2018年度	2019年度	2020年度	2021年度
日本	新薬		HP-3000 ロピロール塩酸塩 パーキンソン病		HP-3150 (非ステロイド) がん疼痛	HP-3150 (非ステロイド) 腰痛症
	既存薬	[育薬] 開発テーマ①	[育薬] 開発テーマ②	[育薬] 開発テーマ③		[先発品] 開発テーマ①
米国	新薬		HP-3070 アセピンメリン酸塩 統合失調症	ATS アンフェタミン 注意欠如多動症 (ADHD)		[先発品] 開発テーマ②

差別化した貼付剤を絶えず上市する

差別化した貼付剤の一例

HP-3000

- 主成分 : ロピニロール塩酸塩
- 対象疾患 : パーキンソン病
- ステージ : フェーズⅢ実施中
- 開発の狙い
 - 皮膚刺激の大幅な低減
 - 嚥下困難な患者さんへの投与

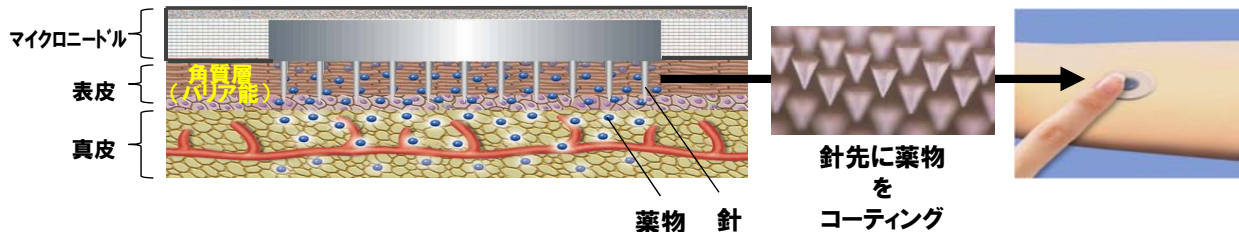


久光グループにおける開発テーマを一元化し、
医療用医薬品の各市場への早期の展開を図る

研究開発活動

マイクロニードル

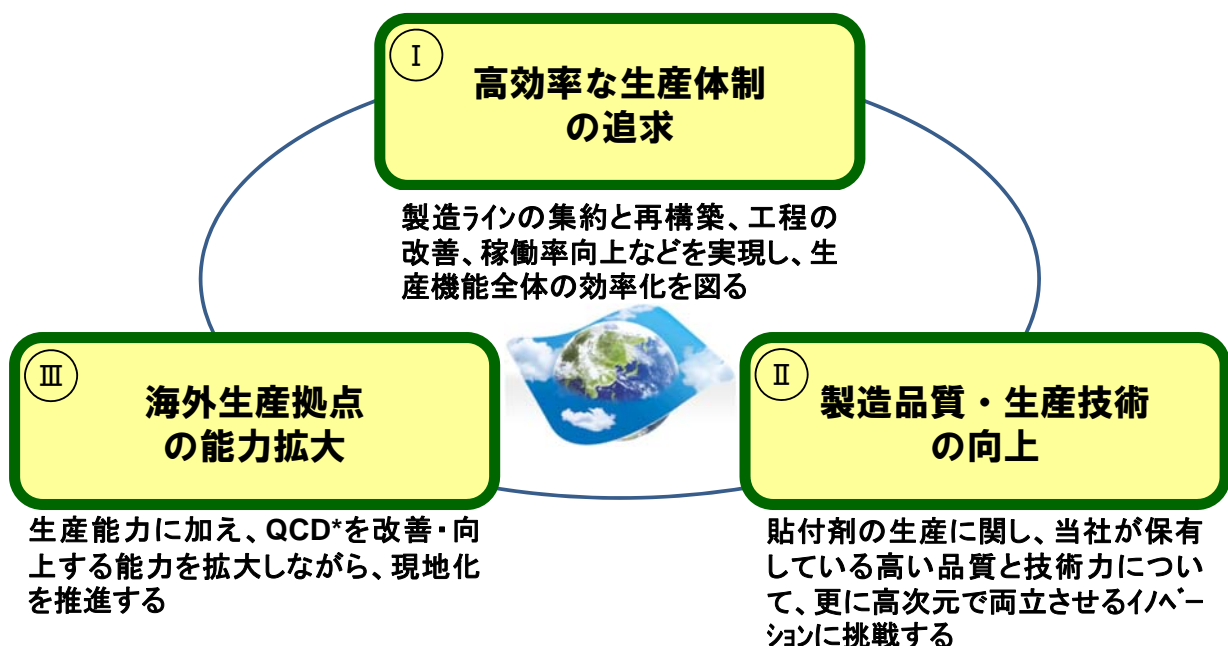
- ワクチンを含む複数の薬物を用いて開発中
(一部で臨床フェーズ入り)
- 量産化に向けた製法を検討中



- 従来のマイクロニードルとは異なる薬物吸収プロファイルを示す新たな機構を持つマイクロニードルを開発中

様々な新規基盤技術を活用し、
上市に向けて開発を加速する

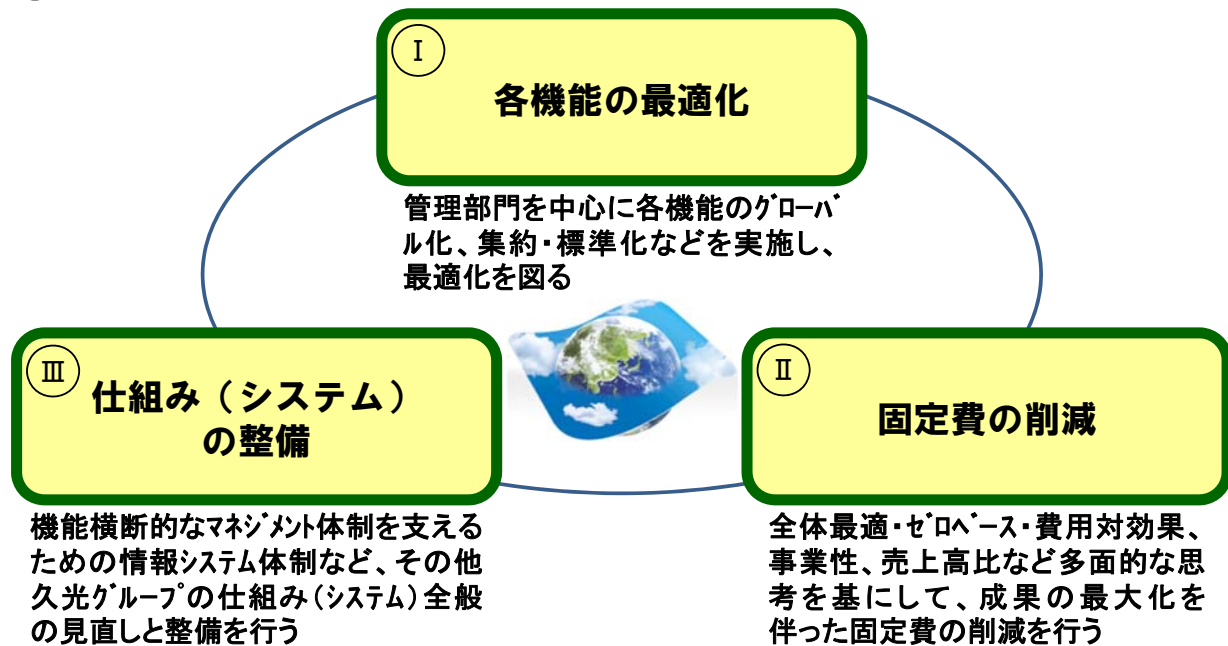
生産活動



*QCD: 品質・コスト・納期

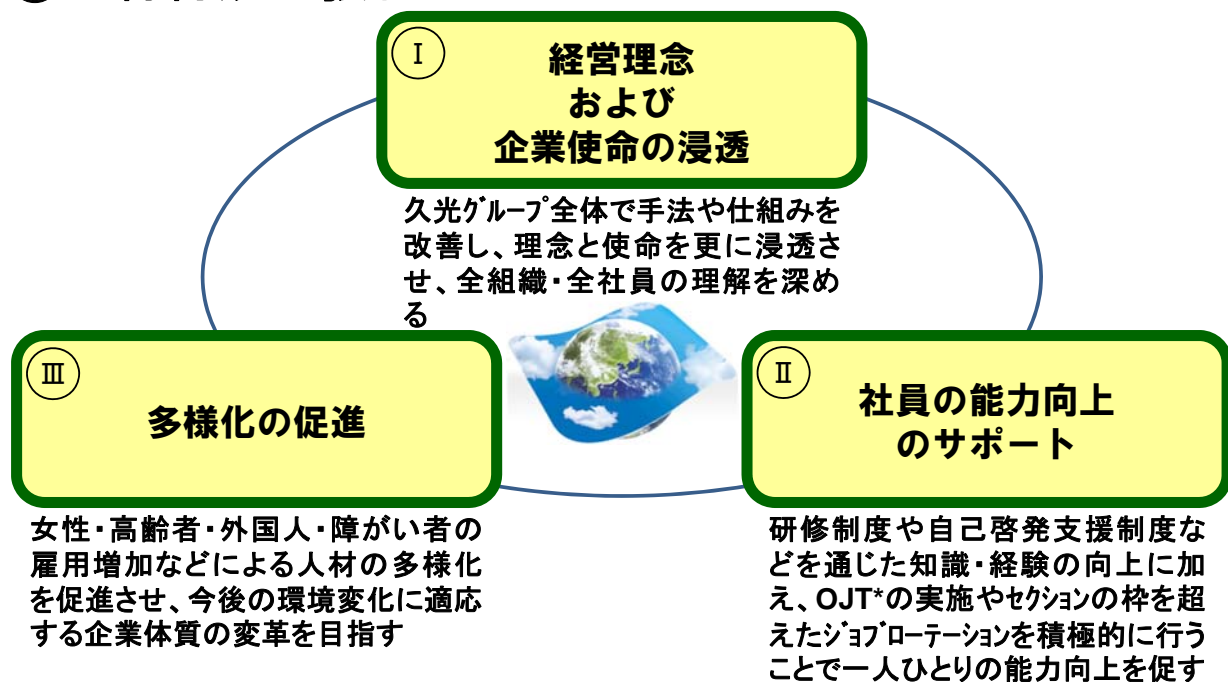
その他の活動

①業務効率化



その他の活動

②人材育成の強化



*OJT: 日常業務を通じたトレーニング

その他の活動

③久光グループにおけるESGの推進

【主に追求する項目】

【今後の検討事項】

Environment (環境)	省資源 省エネルギー 廃棄物削減 環境保護に基づいた調達 環境に優しい貼付剤づくり	経営戦略との整合性	統合的観点による思考と実現	情報やデータの更なる集積と分析	KPIの設定とPDCAサイクルの実行	ESG推進体制の整備	経営層の積極的な関与	久光グループ全社員の教育推進と評価への導入
Social (社会)	働き方改革 人権の尊重 女性の活躍 ステークホルダーとの関係性強化 社会ニーズを満たす貼付剤づくり							
Governance (企業統治)	企業統治の形態や手法の模索 各種委員会設置の検討と実現 役員学習機会の増加 独立役員や社外役員の役割 リスクマネジメントの整備							

経営目標

	2016年度 実績	2017年度 予想	2021年度 目標	5年間 年平均成長率
売上高	1,459億円	1,470億円	1,700億円	3.1%
原価率	36.4%	37.9%	35.0%	—
販管費率	45.5%	45.7%	45.0%	—
営業利益	263億円	241億円	340億円	5.3%

投資総額
(5年間累計)

**1,000億円
以上**

1. 戦略的投資
2. 成長投資
3. 設備投資
4. 資本効率向上を目指した投資

ROE
(自己資本純利益率)

**2021年度
8.0%以上**

本資料に関する注意事項

このプレゼンテーション資料には将来の見通しが含まれています。これらの見通しや意見は、社内資料やその他の信頼するに足りると思われる資料をもとに作成していますが、将来の業績を保証するものではありません。よって、実際の売上高や利益等は、ここに記載されている内容と異なる場合があることをご承知おきください。