

Shionogi Business Report

2013年度 第149期 2013年4月～2014年3月



代表取締役会長

塩野元三

代表取締役社長

手代木 功

「グローバル元年」と位置付けた 2013年度の成果

2013年6月、世界最大の医薬品市場である米国において、当社グループ初のグローバル新薬となる閉経後膣萎縮症治療薬「オスフィーナ」を上市いたしました。本薬の製品価値を早期に最大化させるべく経営資源を集中させる一方、グループ全体で費用の使い方を見直すことで、従業員一人ひとりが全社最適のコストコントロール力を身につけることができるようになったと考えています。また、共同開発先であった英国ViiV社により、当社の将来の柱となる抗HIV薬「デビケイ」が米国で発売されるとともに、アストラゼネカ社との高コレステロール血症治療薬「クレストール」のロイヤリティー受け取りに関する契約の変更により、最大の経営課題であったクレストールクリフ（「クレストール」の特許満了に伴うロイヤリティー収入の減少）への対応に一定の目途をつけるなど、実りの多い一年となりました。

新中期経営計画策定の経緯について

第3次中期経営計画に全力で取り組む中で、世界的な経済状況の悪化や為替変動など外部環境の急激な変化に対応するため、ViiV社との抗HIV薬に関する契約枠組みの変更（2012年10月）や、「クレストール」のロイヤリティー契約変更（2013年12月）など様々な施策を講じ、当社グループが持続的に成長するための基盤を整備してまいりました。それに伴い、2016年以降に到来するクレストールクリフが2014年度に前倒しとなるなど、今後取り組むべき経営課題に変化が生じたことから、第3次中期経営計画の終了を1年前倒し、本年4月より新中期経営計画をスタートさせました。当社は、本計画の実行を通じて基本方針をグローバルに実現できるよう、引き続き全社一丸となって取り組んでまいります。

シオノギの基本方針（1957年制定）

シオノギの目的

シオノギは、常に人々の健康を守るために必要な最もよい薬を提供する。

そのために

益々よい薬を創り出さねばならない。
益々よい薬を造らねばならない。
益々よい薬を益々多くの人々に知らせ、使って貰わねばならない。
創り、造り、売ることを益々経済的にやりとげねばならない。

そのために

シオノギの人々のあらゆる技術が日々休むことなく向上せねばならない。
シオノギの人々が、人間として日々休むことなく向上しなければならない。

その結果

シオノギの人々は日々の仕事と生活に益々生甲斐を覚える。
シオノギの人々の生活の仕方が益々改善せられる。
シオノギの人々の生活が益々豊かになる。



トピックス

■ 「クレストール」のロイヤリティー受け取りに関する契約内容を変更

2013年12月に「クレストール」をグローバルで販売する英国アストラゼネカ社との間で、ロイヤリティー受け取りに関する契約内容を変更いたしました。新たな契約では、2014年から2016年までのロイヤリティー料率が従来の料率から数%減少する代わりに、ロイヤリティーの受取期間が2023年まで最長7年間延長されます。また、2014年から2020年までの間、当社が受け取るロイヤリティーに年間数億ドルの最低受取額が新たに設定されます。本契約の見直しにより、当社は安定した収益基盤を中長期で確保することができました。

■ HIVインテグラーゼ阻害薬「デビケイ」の日本での承認およびコ・プロモーション開始

「デビケイ」は、当社とGSK社およびViiV社との共同研究開発により見出された新規のHIVインテグラーゼ阻害薬であり、低用量かつ1日1回の投与、薬剤耐性ウイルスを発現させにくいなどの特長を有します。現在は、ViiV社が全世界における開発ならびに販売の権利を保有しており、2013年8月の米国を皮切りにカナダ、欧州などで承認を取得し、ViiV社を通じて販売が開始されています。

日本においては、2014年3月にViiV社が製造販売承認を取得し、当社とViiV社が共同で医療機関等への情報提供活動を開始しております。当社は、感染症治療薬の適正使用推進に長年取り組んできた経験を活かし、併発する可能性がある感染症に対する治療など、HIV患者の皆さまの総合的な治療に貢献してまいります。

なお、2012年に見直したViiV社との新たな契約の枠組みに基づき、当社はViiV社株式の10%を保有する株主として経営の一部に関わり、配当金を受け取るとともに、グローバルでの販売に応じたロイヤリティーを得る権利を保持しております。

■ 当社グループ初のグローバル新薬である閉経後膣萎縮症治療薬「オスフィーナ」の取り組み

2013年6月に、米国におきまして「オスフィーナ」を発売しました。初年度の売上目標は達成できなかったものの、本薬の販売促進活動は計画通り順調に進んでおり、処方では着実に増加していることから、発売2年目以降の売上拡大が期待されます。当社は本薬を将来の成長ドライバーとして位置付けており、引き続き経営資源を集中し、医療関係者への情報提供活動、テレビ広告を含む患者さま向けの疾患啓発活動などを進めてまいります。

パイプライン

（2014年5月現在）

■2013年10月からの主な臨床開発活動の進捗は以下のとおりです。

<国内開発品の進捗>

S-524101
(ダニ抗原舌下免疫療法)

【日本】

フェーズII/III

申請中

デュロキセチン塩酸塩
【サインバルタ®】
(線維筋痛症)

【日本】

フェーズIII

申請準備中

S-649266
(各種細菌感染症)

【米国】

フェーズI

フェーズII

S-222611
(悪性腫瘍)

【欧州】

フェーズIb

フェーズI/II

<グローバル開発品の進捗>

■ 新たに、S-237648（肥満症）、S-010887（神経障害性疼痛）、S-588410（膀胱がん）の臨床試験に着手しました。また、開発後期にあるS-297995（オピオイド副作用緩和）、S-888711（血小板減少症）などの開発品も順調に進めております。

財政状態/キャッシュ・フロー/配当金

■ 貸借対照表（2014年3月31日現在）（単位：億円）

流動資産 2,531 (2013年3月末 2,668)	流動負債 787 (2013年3月末 982)
	固定負債 337 (2013年3月末 530)
固定資産 3,317 (2013年3月末 3,080)	純資産 4,724 (2013年3月末 4,236)

	2013年3月末	2014年3月末
総資産	5,749	5,848
純資産	4,236	4,724

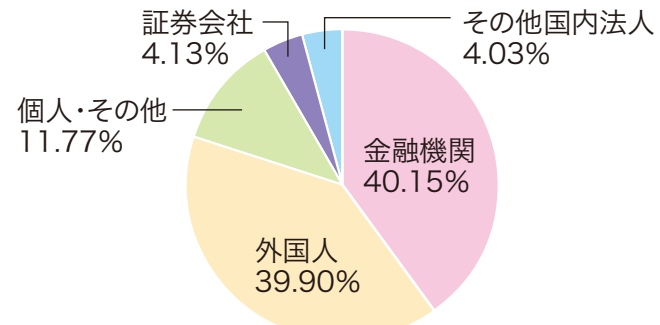
流動資産は、主として「現金及び預金」の増加、「繰延税金資産」の減少、「未収還付法人税等」の減少により、前期末に比べて137億円減少しました。固定資産は、主として投資有価証券の評価額の上昇に伴う増加により、同237億円増加しました。

流動負債は、主として借入金の返済による減少および償還期限が1年以内となった社債の固定負債から流動負債への振替により、同195億円の減少となりました。固定負債は、主として上述の社債の振替による減少により同193億円の減少となりました。純資産は同488億円増加しました。

株式の状況

（2014年3月31日現在）

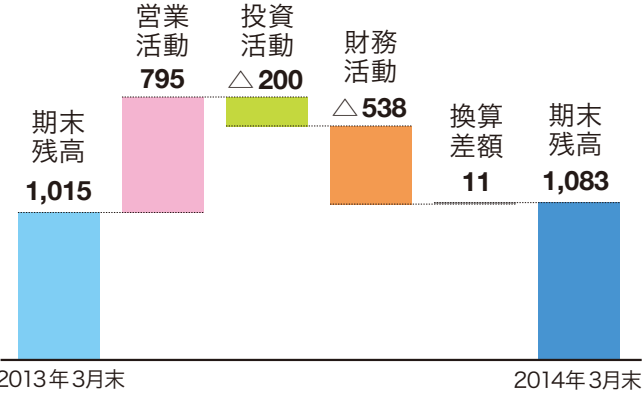
- 発行可能株式総数 1,000,000,000株
- 発行済株式の総数 351,136,165株
- 株主数 31,894名
- 所有者別株式分布



(注)持株比率は、発行済株式の総数から自己株式を控除した334,893,464株に対する割合として算出しております。



■ キャッシュ・フロー（単位：億円）



「営業活動によるキャッシュ・フロー」は、税金等調整前当期純利益の増加に加え、主として法人税の還付による収入があったことにより、795億円のプラスとなりました。

「投資活動によるキャッシュ・フロー」は、国債の購入などがあり、200億円のマイナスとなりました。

また、「財務活動によるキャッシュ・フロー」は、主に借入金の返済により、538億円のマイナスとなりました。

■ 1株当たり配当金

	中間	期末	年間
2013年度	22円	24円	46円
2014年度	24円(予定)	24円(予定)	48円(予定)

株主メモ

- ◇事業年度 4月1日から翌年3月31日まで
- ◇定時株主総会 6月
- ◇基準日 定時株主総会:3月31日 期末配当金:3月31日 中間配当金:9月30日 そのほか必要があるときは、あらかじめ公告して定めた日
- ◇単元株式数 100株
- ◇公告掲載方法 電子公告 当社インターネットホームページ (<http://www.shionogi.co.jp/>) に掲載しています。
- ◇上場証券取引所 東京 4507
- ◇証券コード 三井住友信託銀行株式会社 (東京都千代田区丸の内1丁目4番1号)
- ◇株主名簿管理人および特別口座の口座管理機関 三井住友信託銀行株式会社 証券代行部 (大阪府中央区北浜4丁目5番33号) 〒168-0063 東京都杉並区和泉2丁目8番4号
- ◇株主名簿管理人事務取扱場所 (郵便物送付先) 三井住友信託銀行株式会社 証券代行部 〒168-0063 東京都杉並区和泉2丁目8番4号
- (電話照会先) ☎0120-782-031 (<http://www.smtb.jp/personal/agency/index.html>) (インターネットホームページ)

《株式事務手続のご案内》

◆住所変更、単元未満株式の買取、配当金受取方法の指定等のお届出およびご照会先

証券会社等の振替口座で保有されている株式に関する手続	株主様が口座を開設されている証券会社等
特別口座に記録された株式に関する手続	当社が特別口座を開設している三井住友信託銀行（ご照会先は上記の電話照会先にお問い合わせいたします。）

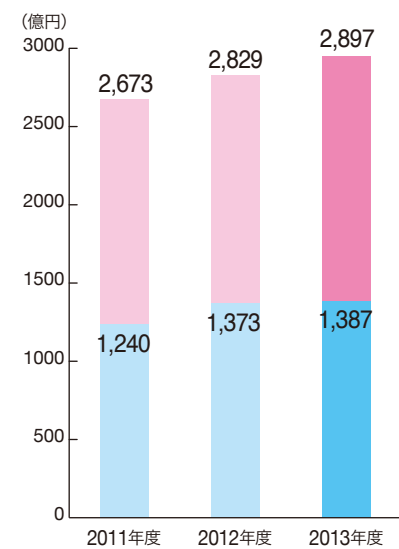
活動報告

業績のポイント

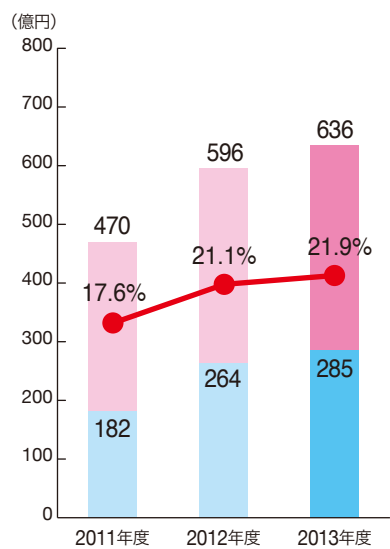
売上高につきましては、国内医療用医薬品において、最重要戦略3品目である「クレストール」「イルベタン」「サインバルタ」を中心とする戦略8品目が堅調に推移することで、既存品の売上減少を補い、前年同期比1.5%の増加となりました。また、海外におきましては、米国子会社シオノギINC.において既存品が安定的に売上に貢献していることに加え、「オスフィーナ」を新発売したこと、および特許満了を目前に控えた非ステロイド性抗炎症薬「ナブレラン」を売却したことにより、輸出/海外子会社全体で同11.1%の増加となりました。これらにより、売上高全体では同2.4%の増加となりました。

利益につきましては、売上高の増加および原価率の改善努力による売上総利益の増加に加え、国内営業を中心とした全社レベルでのコストの削減により、米国事業における新製品への投資によるコストの増加を一定レベルに抑え、営業利益は過去最高となる636億円、同6.7%の増益となりました。当期純利益は、前期において、シオノギINC.株式評価損に係る単体決算での税金等の費用の大幅な減少があったため、同37.3%の減益となりました。

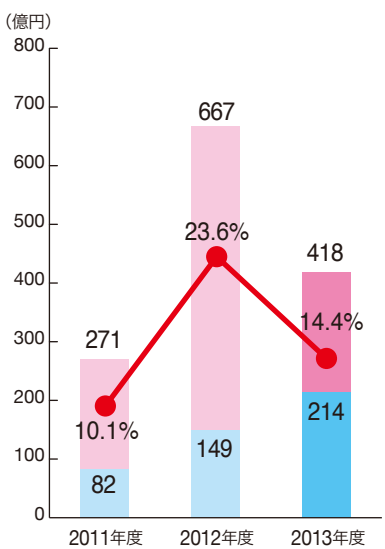
売上高



営業利益



当期純利益



2013年度より、訴訟関連費用を営業外費用として計上しております。
このため、2012年度の営業利益については、当該変更を反映した数値を記載しております。

次期の見通し

売上高については、国内医療用医薬品において引き続き戦略品の販売を拡大してまいります。2014年4月に実施されました薬価改定の影響により、微減となる見通しです。また、契約の変更にともない「クレストール」のロイヤリティー受取額が大幅に減少します。以上により、売上高は減収となる見込みです。

利益面については、ロイヤリティー収入の大幅減少にともない減益となりますが、活発化する研究開発活動への投資を維持しつつ、売上原価を含む総費用をコントロールすることで減益幅を最小限にとどめるよう努めてまいります。

	2013年度実績	2014年度予想	増減額
売上高	2,897	2,690	△207
営業利益	636	450	△186
経常利益	639	500	△139
当期純利益	418	330	△88

新中期経営計画スタート

創薬型製薬企業として成長する

当社グループは、急速な事業環境の変化に即応しながら中長期的な成長を続けるため、2020年に向けた新たな成長戦略として新中期経営計画『Shionogi Growth Strategy 2020(SGS2020)』（2014年4月からスタート）を策定いたしました。「創薬型製薬企業として成長する」ことをビジョンに掲げ、画期的な医薬品を創製し、世界中の患者さまにお届けできるグローバル製薬企業を目指します。2000年から取り組んできたこれまでの中期経営計画の成果を基に、2014年度に前倒したクレストールクリフを確実に乗り越え、販売エリアと疾患領域における選択と集中ならびに事業運営の強化を通じて継続的な成長を実現してまいります。

ローリング方式で『SGS2020』を遂行

急速な事業環境の変化に即応しつつ、持続的な成長に結び付けていくために、毎年、成果と課題を確認しながら向こう3年間でやり遂げるべき事項を明確にする、ローリング方式で「SGS2020」を遂行してまいります。

成長戦略

選択と集中による効率化を通して、First In Class (FIC)^{*1}、Last In Class (LIC)^{*2} 医薬品を創出し将来の成長につなげます。また、継続的な事業運営の強化を進めてまいります。

^{*1} First in Class (FIC) :
特に新規性・有効性が高く、従来の治療体系を大幅に変え得る独創的医薬品

^{*2} Last in Class (LIC) :
同様のメカニズムで明確な優位性をもち、他の新薬の追随を許さない医薬品

「選択と集中」から「FIC、LICによる成長」
継続的なビジネスオペレーションの強化

① 売上高の成長

選択と集中
■販売エリア
■疾患領域

FIC、LIC化合物
による成長

② 利益の成長

継続的なビジネスオペレーションの強化

① 売上高の成長

クレストールクリフの克服から新薬による成長軌道に転じる期間におきましては、コストの厳格管理を含めた選択と集中を徹底してまいります。

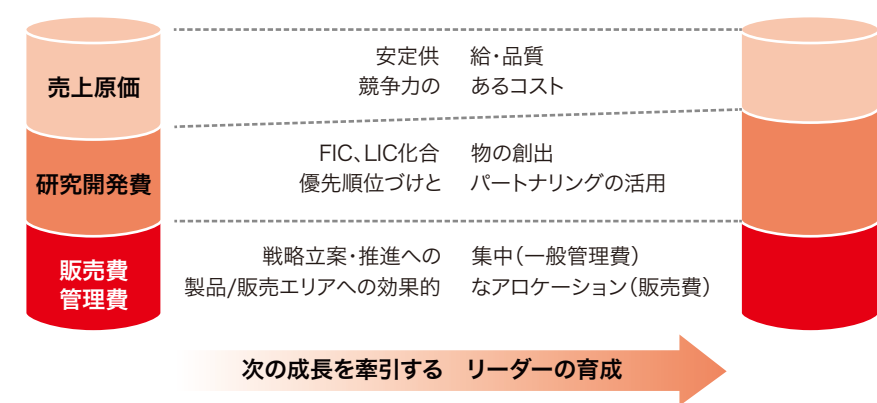
販売エリア

日本と米国を今後3年間の当社グループの成長を牽引する販売エリアと定め、マザーマーケットである国内事業の強化と、新薬ビジネスに移行した米国事業の本格的な成長に注力いたします。

疾患領域

販売、開発、研究における疾患領域として、それぞれ、現在、近未来、未来に当社が取り組むべき医療ニーズを選択し、経営資源を集中させてまいります。

② 利益の成長



リソース(人的資源・経費)配分の考え方

利益を最大化させていくために、当面は現状のリソース規模を維持しつつ、従業員1人当たりの生産性の向上に取り組んでまいります。その後、成長ポテンシャルに合わせてリソースの拡大を図ってまいります。

ビジネスオペレーションの強化

売上原価の低減を継続する一方、研究開発への投資(売上高の20%を基準)を維持します。また、本社の戦略立案・推進機能を強化することで、経営トップが迅速かつ的確に意思決定できる支援体制を整えます。加えて、当社グループの成長を牽引する鍵となる人材の育成も一層強化してまいります。

株主還元

選択と集中により優先順位をつけて効果的な投資を行うことで、売上高の成長につなげるとともに、継続的に事業運営を強化することで利益を最大化し、株主の皆さまに成長を共に実感いただける配当政策を行ってまいります。

【配当についての考え方】

ViiV社との抗HIV薬に関する契約枠組みの変更や、「クレストール」のロイヤリティー契約変更により、将来収益についてさらに安定化を図ることができました。これにより、今後は、DOE(株主資本配当率)を勘案し、成長過程に応じて安定的に配当金額を向上させることを目指し、株主の皆さまへの利益還元を図ってまいります。

