

2024年 3月期

# 決算説明会

2024年 5月 13日

杏林製薬株式会社

代表取締役社長 **荻原 豊**



2024年3月期 連結決算の概況

主力製品、後発医薬品の取り組み

2025年3月期 連結業績予想

研究開発パイプラインの状況

中期経営計画「Vision 110 –Stage1–」達成に向けた取り組み



## 2024年3月期 連結決算の概況

# 2024年3月期 業績の概要



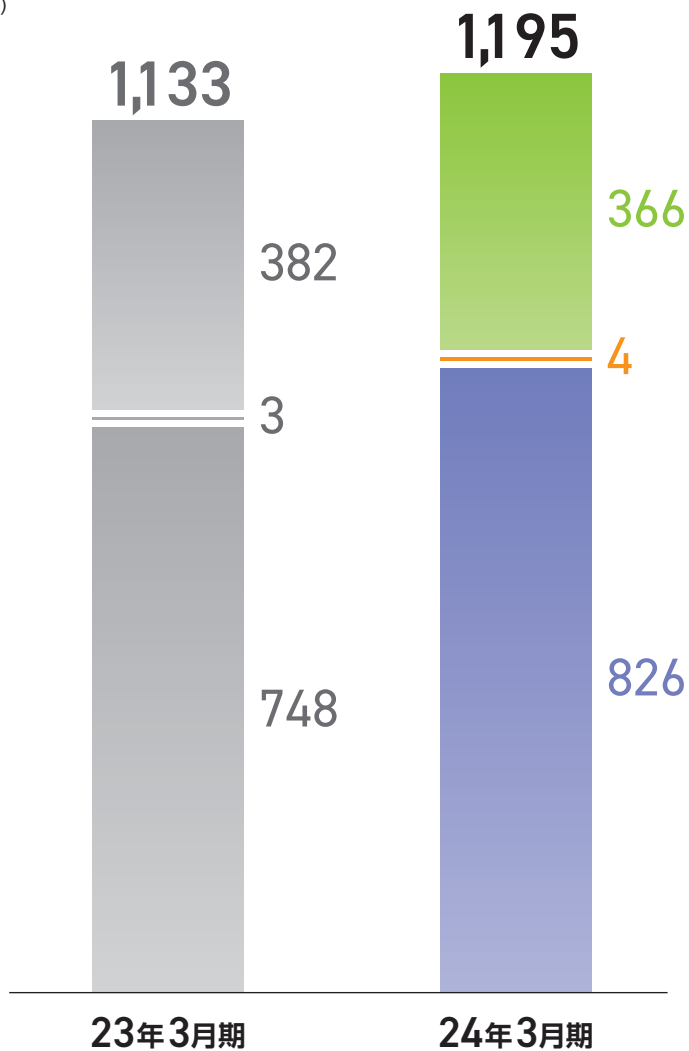
(単位：億円)

	23年3月期	24年3月期	対前期		対予想 (23年5月11日発表)
			増減額	増減率(%)	増減額
<b>売上高</b>	<b>1,133</b>	<b>1,195</b>	<b>+62</b>	<b>+5.5</b>	<b>+33</b>
新医薬品等(国内)	748	826	+78	+10.4	+35
新医薬品(海外)	3	4	+1	+25.1	0
後発医薬品	382	366	-16	-4.3	0
<b>売上原価</b>	<b>631</b>	<b>681</b>	<b>+50</b>	<b>+8.0</b>	<b>-</b>
<b>販売費及び一般管理費 (研究開発費)</b>	<b>450 (109)</b>	<b>454 (80)</b>	<b>+4 (-29)</b>	<b>+0.8 (-26.5)</b>	<b>- (-16)</b>
<b>営業利益</b>	<b>51</b>	<b>60</b>	<b>+9</b>	<b>+17.4</b>	<b>0</b>
<b>経常利益</b>	<b>58</b>	<b>66</b>	<b>+8</b>	<b>+13.3</b>	<b>+1</b>
<b>親会社株主に帰属する 当期純利益</b>	<b>47</b>	<b>53</b>	<b>+6</b>	<b>+12.7</b>	<b>+4</b>

# 2024年3月期 業績のポイント① / 対前期：売上高



(単位:億円)



## [ 売上高 +62億円 ]

新医薬品等(国内) | 増加 | +78億円

増加要因

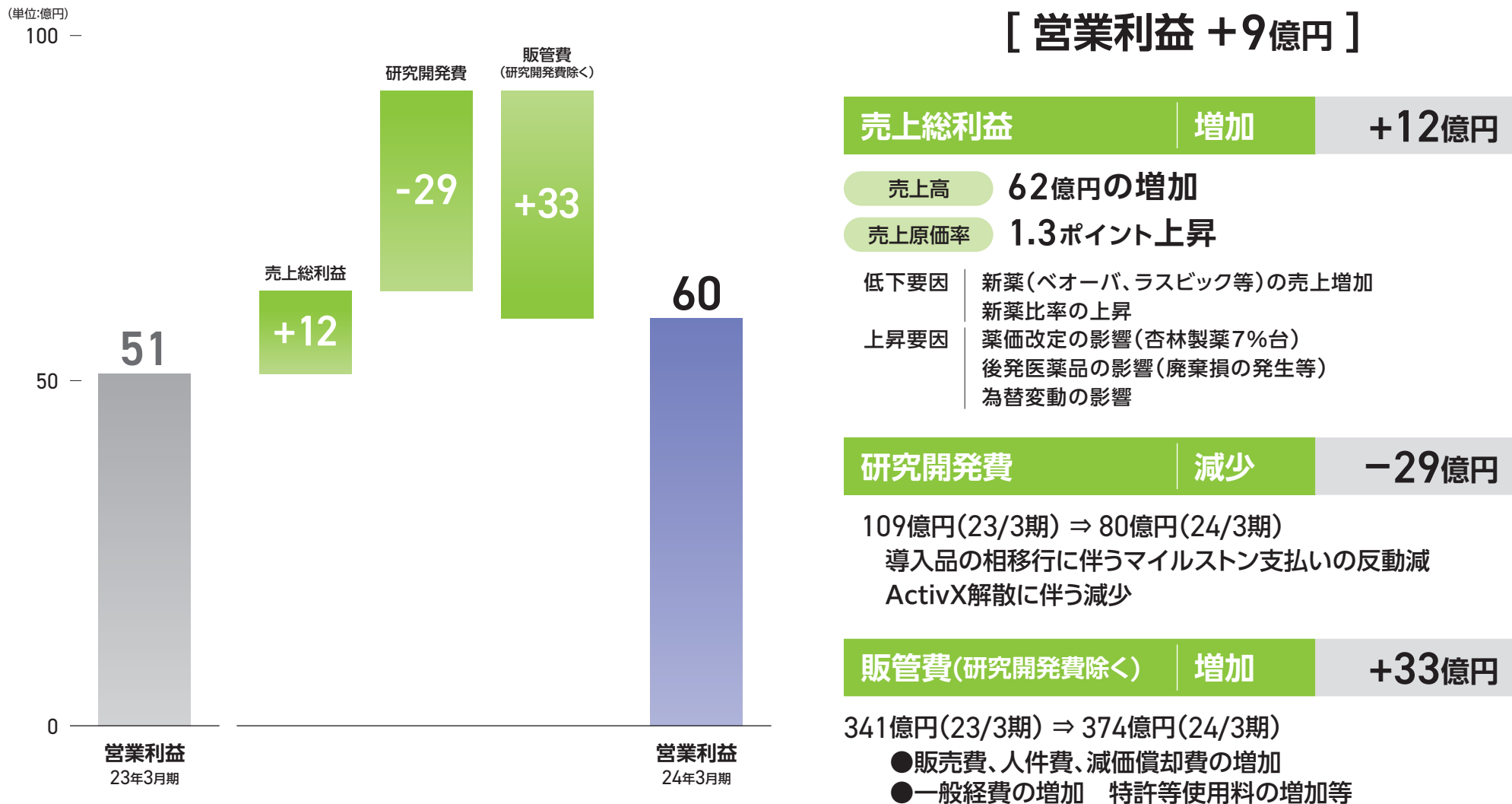
- 新薬の伸長(ベオーバ、ラスビック、フルティフォーム等)
- 長期収載品の売上増加(キプレス、ムコダイン)

新医薬品(海外) | 横ばい | +1億円

後発医薬品 | 減少 | -16億円

- 23年度追補収載品等の売上寄与
- 薬価改定によるオーソライズド・ジェネリック(AG)等の売上減少
- 他社への供給品の売上減少

# 2024年3月期 業績のポイント② / 対前期：営業利益



# 2024年3月期 業績のポイント③ / 対予想



(単位：億円)

	23年3月期	24年3月期	対前期		対予想 (23年5月11日発表)
			増減額	増減率(%)	増減額
<b>売上高</b>	<b>1,133</b>	<b>1,195</b>	<b>+62</b>	<b>+5.5</b>	<b>+33</b>
新医薬品等(国内)	748	826	+78	+10.4	+35
新医薬品(海外)	3	4	+1	+25.1	0
後発医薬品	382	366	-16	-4.3	0
<b>売上原価</b>	<b>631</b>	<b>681</b>	<b>+50</b>	<b>+8.0</b>	<b>-</b>
<b>販売費及び一般管理費 (研究開発費)</b>	<b>450 (109)</b>	<b>454 (80)</b>	<b>+4 (-29)</b>	<b>+0.8 (-26.5)</b>	<b>- (-16)</b>
<b>営業利益</b>	<b>51</b>	<b>60</b>	<b>+9</b>	<b>+17.4</b>	<b>0</b>
<b>経常利益</b>	<b>58</b>	<b>66</b>	<b>+8</b>	<b>+13.3</b>	<b>+1</b>
<b>親会社株主に帰属する 当期純利益</b>	<b>47</b>	<b>53</b>	<b>+6</b>	<b>+12.7</b>	<b>+4</b>

## 対予想(23年5月11日発表)との差異

売上高：新薬(ラスビック、フルティフォーム等)、長期収載品(キプレス、ムコダイン)、AGが予想を上回った

営業利益：売上原価率が上昇したものの、販売費及び一般管理費(研究開発費含む)が予想を下回った結果、営業利益は予想通りの実績となった

研究開発費：-16億円(予想96億円)

特別利益：14億04百万円 主に投資有価証券売却益

特別損失：9億87百万円 主に希望退職プログラムに関わる費用

# 2024年3月期 主力製品の売上状況



(単位：億円)

		23年3月期	24年3月期	対前期		対予想 (23年5月11日発表) 増減額
				増減額	増減率(%)	
新医薬品等 (国内)	ベオーバ(自社販売分) <small>(過活動膀胱治療剤)</small>	129	181	+52	+40.3	-8
	ラスビック <small>(ニューキノロン系抗菌剤)</small>	25	49	+24	+99.5	+17
	リフヌア <small>(選択的P2X3受容体拮抗薬/咳嗽治療薬)</small>	2	8	+6	+323.9	-5
	デザレックス <small>(アレルギー性疾患治療剤)</small>	85	89	+4	+3.7	0
	フルティフォーム <small>(喘息治療配合剤)</small>	120	129	+9	+7.1	+15
	ペンタサ <small>(潰瘍性大腸炎・クローン病治療剤)</small>	128	123	-5	-4.0	+5
	キプレス <small>(気管支喘息・アレルギー性鼻炎治療剤)</small>	66	70	+4	+5.9	+17
	ムコダイン <small>(気道粘液調整・粘膜正常化剤)</small>	35	42	+7	+20.6	+12
	ナゾネックス <small>(定量噴霧式アレルギー性鼻炎治療剤)</small>	25	20	-5	-20.1	+8
	ウリトス(自社販売分) <small>(過活動膀胱治療剤)</small>	7	5	-2	-26.4	+3
	ミルトン <small>(哺乳びん・乳首消毒剤)</small>	20	19	-1	-6.7	0
	ルビスタ <small>(環境除菌・洗浄剤)</small>	21	15	-6	-25.8	-6
後発医薬品	モンテルカスト錠「KM」 <small>(気管支喘息・アレルギー性鼻炎治療剤)</small>	133	123	-10	-7.7	+13
	モメタゾン点鼻液「杏林」 <small>(定量噴霧式アレルギー性鼻炎治療剤)</small>	47	45	-2	-2.7	+11
	イミダフェナシン錠「杏林」 <small>(過活動膀胱治療剤)</small>	7	6	-1	-14.0	+2





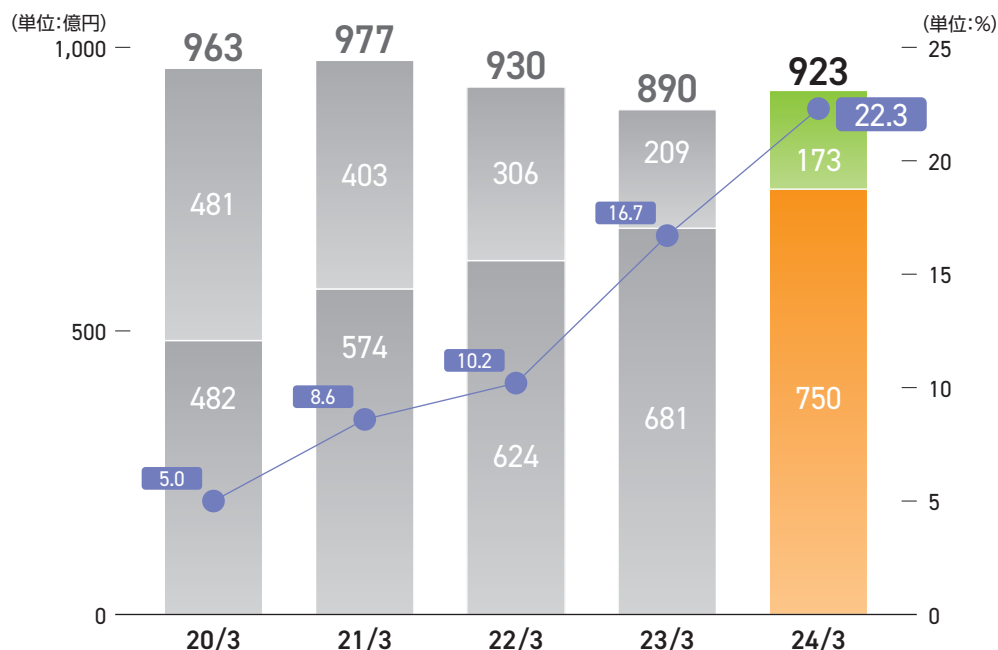
## 主力製品、後発医薬品の取り組み

# [ 主力製品 ] ベオーバ(過活動膀胱治療剤)

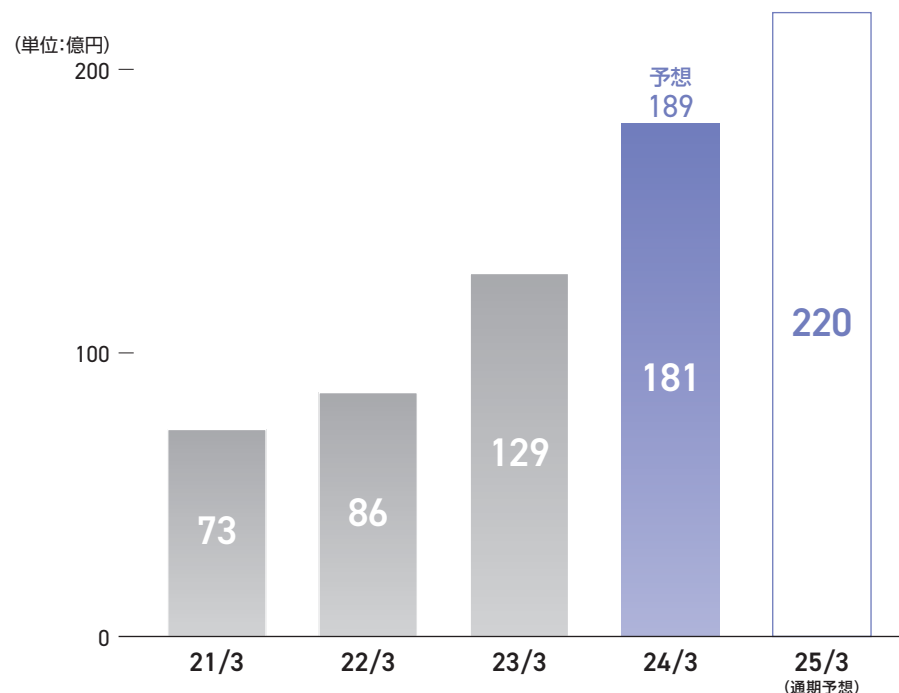


過活動膀胱(OAB)治療剤市場 ■ β3受容体作動薬 ■ 抗コリン薬 ● ベオーバシェア(自社販売分)

売上高



出典：Copyright © 2024 IQVIA. JPM 2020/3 MAT-2024/3 MATを基に自社分析 無断転載禁止



## 市場概況

過活動膀胱治療剤市場：3.8%拡大<sup>注</sup>  
β3アドレナリン受容体作動薬市場の拡大

## 中長期の市場見通し

OAB患者数は増加傾向  
毎年の薬価改定及び後発医薬品等の影響で市場は横ばい  
β3アドレナリン受容体作動薬は拡大

## 24年3月期の結果

- OAB市場売上No.1を獲得(ベオーバとして)
  - 新規患者獲得率及び患者シェアNo.1を獲得(ベオーバとして)
- [ 2023年4月薬価基準改定率：▲4.6% ]

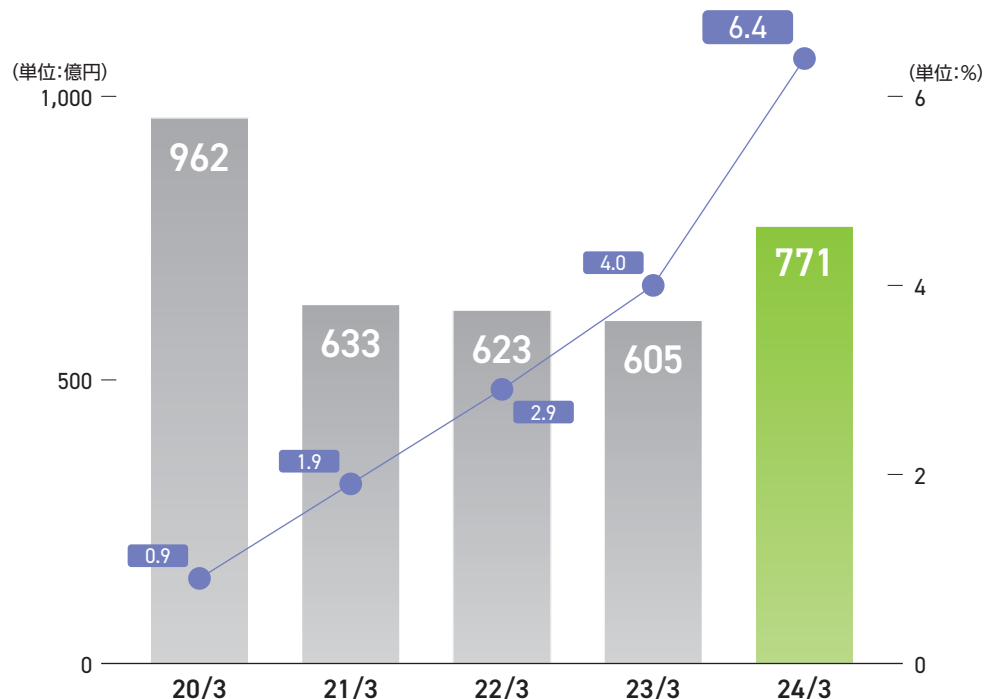
注：Copyright © 2024 IQVIA. JPM 2023年3月MAT、2024年3月MATを基に自社分析 無断転載禁止

# [ 主力製品 ] ラスビック(ニューキノロン系抗菌剤)



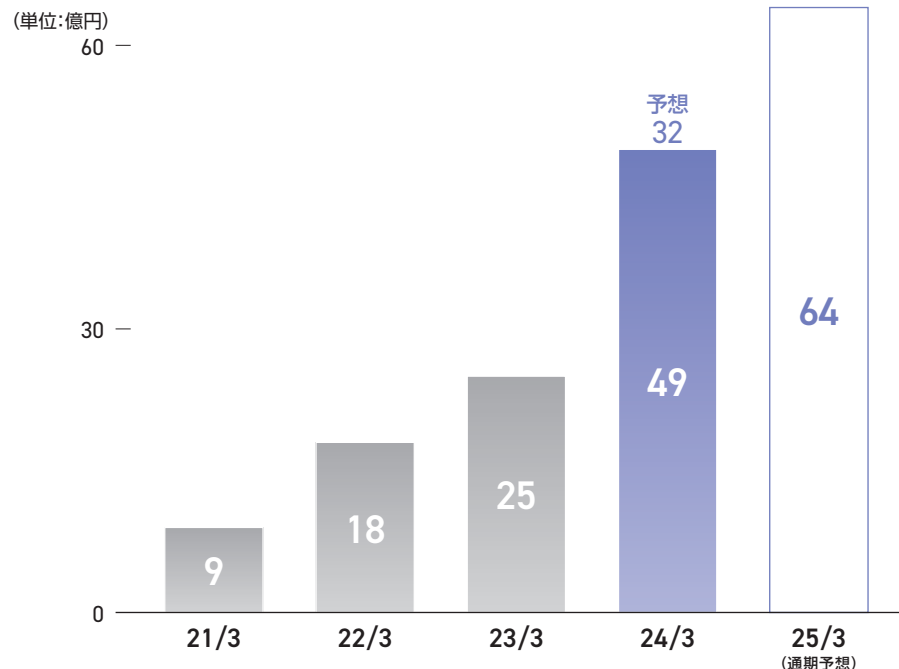
## 経口抗菌剤市場

■ 市場売上 ● ラスビックシェア



出典：Copyright © 2024 IQVIA. JPM 2020/3 MAT-2024/3 MATを基に自社分析 無断転載禁止

## 売上高(注射剤含む)



## 市場概況

経口抗菌剤市場：27.5%拡大<sup>注</sup>

新型コロナウイルス感染症の5類移行による受診行動の回復

## 中長期の市場見通し

AMR対策の推進により呼吸器・耳鼻科での経口抗菌剤は処方抑制傾向

## 24年3月期の結果

- 複数の診療ガイドライン等\*に掲載
- 経口NQ市場における売り上げシェアNo.1獲得

[ 2023年4月薬価基準改定率：▲5.3%(経口)、0%(点滴) ]

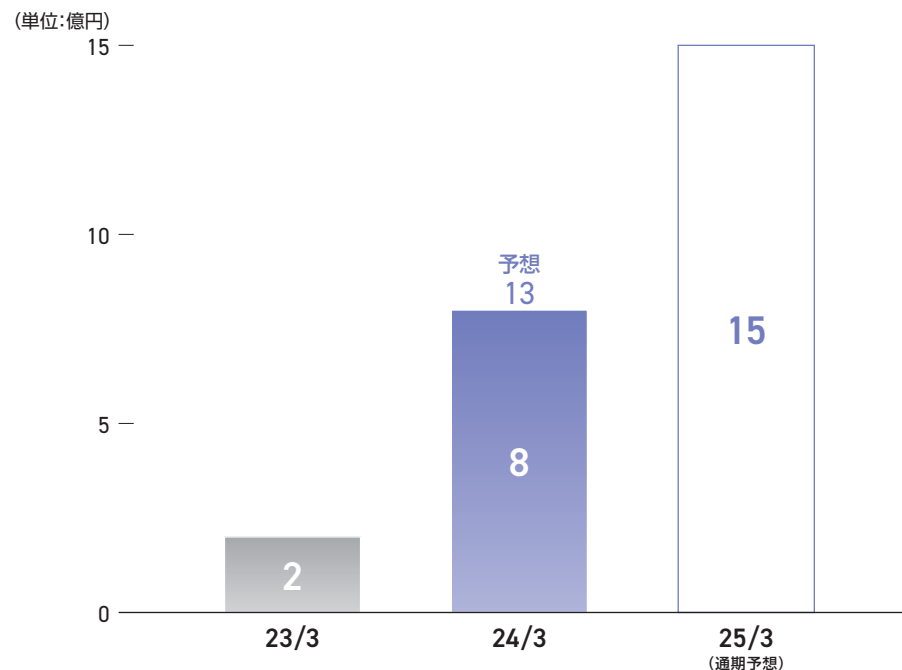
※：気道感染症の抗菌薬適正使用に関する提言/日常診療に活かす診療ガイドライン JAID/JSC治療ガイド2023/成人肺炎診療ガイドライン(2024年4月)

# [ 主力製品 ] リフヌア(難治性慢性咳嗽治療薬)

## ■ 推定患者数(有症率から推定)



## ■ 売上高



## 24年3月期の結果

- 目標納入軒数 未達
- 服薬継続日数が想定より短かった

[ 2023年4月薬価基準改定率: 0%

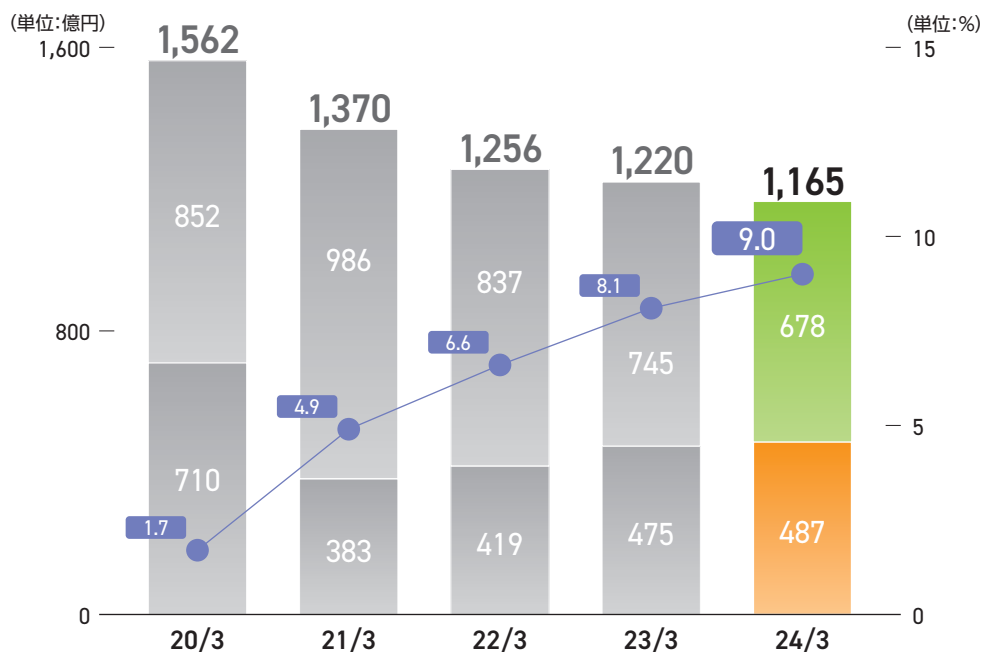
費用対効果評価結果に基づく調整により薬価引き下げ: ▲7.7% ]

# [ 主力製品 ] デザレックス(アレルギー性疾患治療剤)



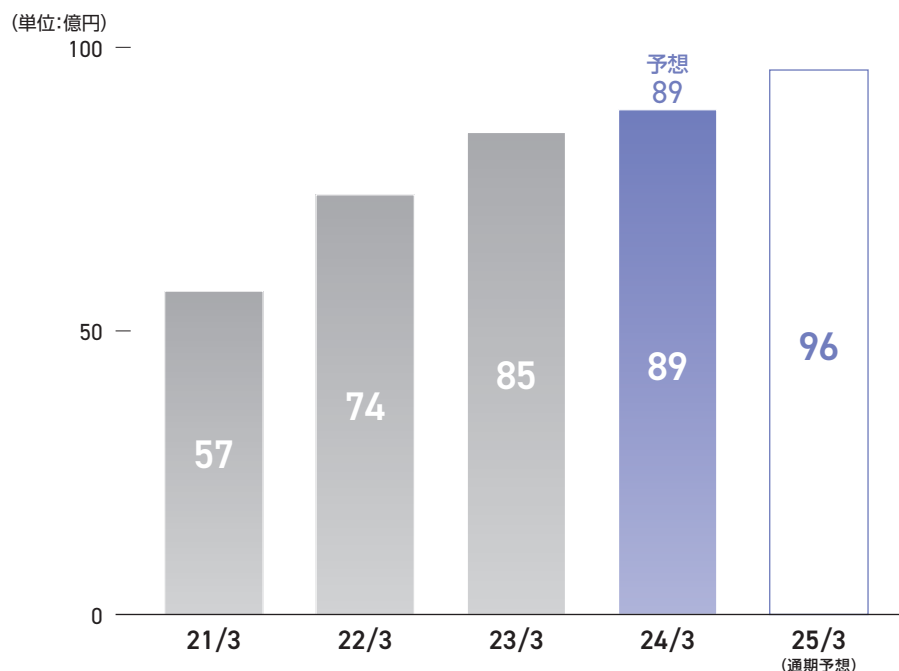
## 抗ヒスタミン剤市場

■ 新薬  
■ 長期収載品・後発医薬品  
● デザレックスシェア



出典：Copyright © 2024 IQVIA. JPM 2020/3 MAT-2024/3 MATを基に自社分析 無断転載禁止

## 売上高



## 市場概況

抗ヒスタミン剤市場：4.5% 縮小<sup>注</sup>

## 中長期の市場見通し

患者数は増加傾向が継続

薬価の毎年改定及び後発医薬品発売等の影響で市場は縮小

## 24年3月期の結果

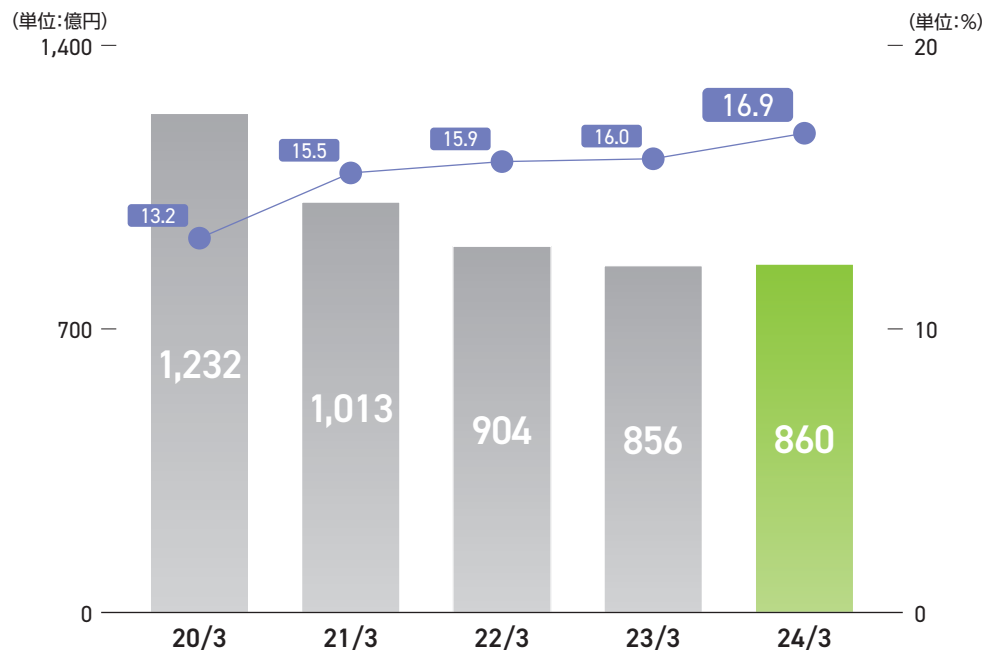
- 耳鼻科での処方率No.2
  - 耳鼻科への処方付けの促進、内科での皮膚疾患への取り組み強化
- [ 2023年4月薬価基準改定率：▲9.1% ]

# [ 主力製品 ] フルティフォーム(喘息治療配合剤)



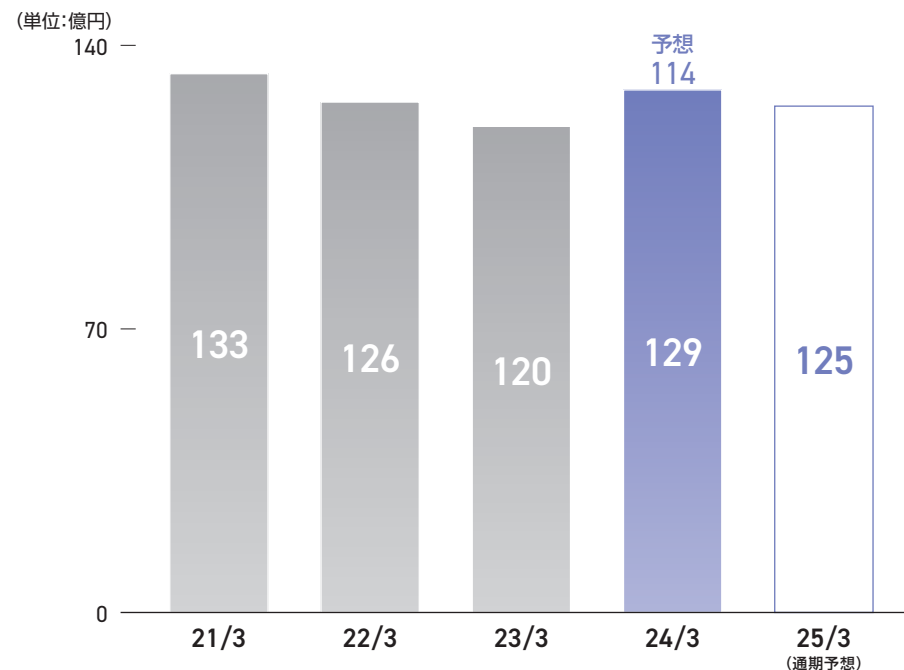
## ICS/LABA配合剤市場

■ 市場売上 ● フルティフォームシェア



出典：Copyright © 2024 IQVIA. JPM 2020/3 MAT-2024/3 MATを基に自社分析 無断転載禁止

## 売上高



### 市場概況

ICS/LABA配合剤市場：横ばい  
新型コロナウイルス感染症の5類移行による受診行動の回復

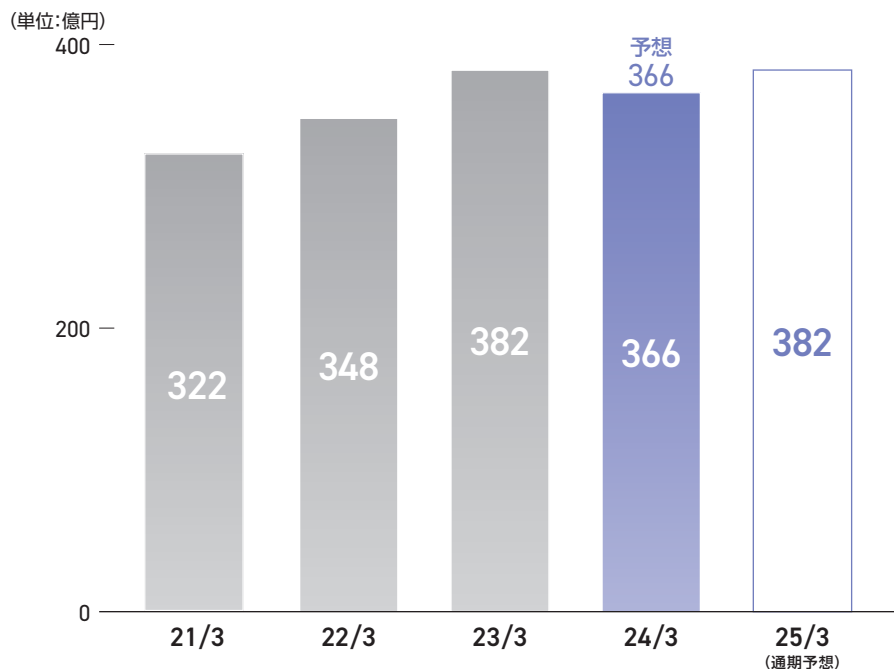
### 中長期の市場見通し

薬価改定の影響などにより市場は横ばい傾向

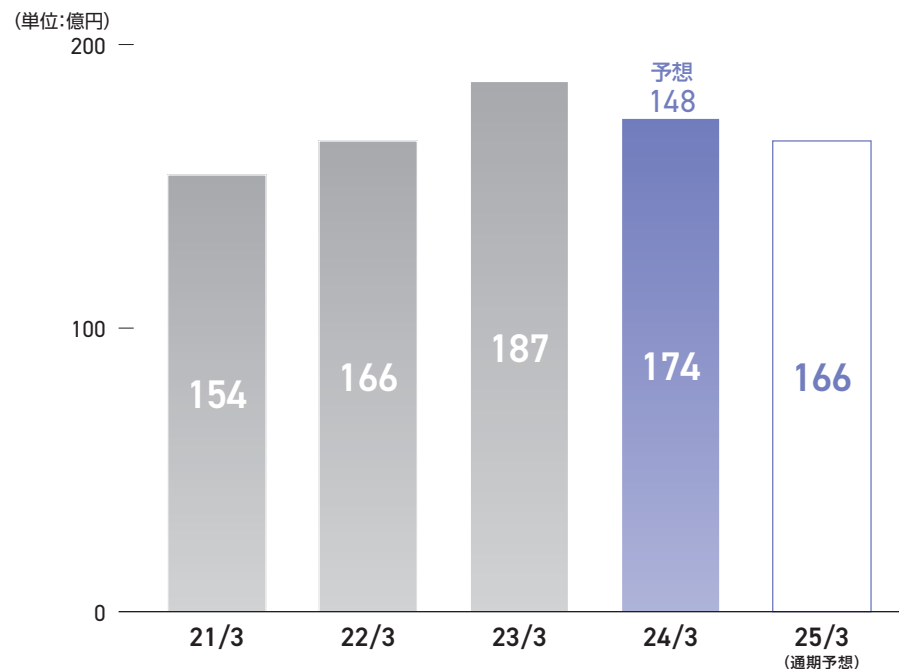
### 24年3月期の結果

- 数量ベースでのシェア拡大(22年度17.5%→23年度18.2%)
- リフヌアのプロモーション活動との相乗効果により、処方拡大  
[ 2023年4月薬価基準改定率：▲6.1% ]

## 後発医薬品 売上高



## 左記売上のうち、AG合計 (3製品)



### 24年3月期の状況(後発医薬品)

- 重点品目は売上減少
- 23年6月発売の追補収載品 3成分8品目
  - ・エプレレノン錠25mg/50mg/100mg
  - ・フルチカゾンフランカルボン酸エステル点鼻液27.5ug 56/120噴霧用
  - ・アジルサルタンOD錠10mg/20mg/40mg

### 25年3月期の取り組み(後発医薬品)

- 24年度の追補収載品及び重点品目の売上拡大
- 他社からの製品導入(承継)
- 他社への製品売上増

### 24年3月期の状況(AG)

- モメタゾン、モンテルカスト限定出荷  
他社製品の限定出荷等による影響
- 前年より花粉飛散量が減少
- AGシェアは50%以上を継続



2025年3月期 連結業績予想



# 2025年3月期 連結業績予想



	24年3月期	25年3月期	対前期	
			増減額	増減率(%)
<b>売上高</b>	<b>1,195</b>	<b>1,234</b>	<b>+39</b>	<b>+3.2</b>
新医薬品等(国内)	826	847	+21	+2.6
新医薬品(海外)	4	4	0	+3.6
後発医薬品	366	382	+16	+4.5
<b>売上原価</b>	<b>681</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
<b>販売費及び一般管理費 (研究開発費)</b>	<b>454 (80)</b>	<b>- (85)</b>	<b>- (+5)</b>	<b>- (+6.0)</b>
<b>営業利益</b>	<b>60</b>	<b>65</b>	<b>+5</b>	<b>+8.1</b>
<b>経常利益</b>	<b>66</b>	<b>69</b>	<b>+3</b>	<b>+4.5</b>
<b>親会社株主に帰属する 当期純利益</b>	<b>53</b>	<b>50</b>	<b>-3</b>	<b>-6.1</b>

## 増減要因(対前年)のポイント

売上高：新医薬品等(国内)は新薬(ベオーバ、ラスビック等)の伸長を予想。後発医薬品も売上増加を見込む

営業利益：売上原価率の上昇はあるものの、主力製品の売上増加等により、売上総利益は増加を見込む。他方、販売費及び一般管理費(研究開発費含む)は横ばい、増益を見込む

売上原価率：約0.5ポイント上昇

研究開発費除く販管費比率：約1ポイント低下

研究開発費：5億円増(80億円→85億円)

# 2025年3月期 主力製品の売上予想



(単位：億円)

		24年3月期 (実績)	25年3月期 (予想)	対前期	
				増減額	増減率(%)
新医薬品等 (国内)	ベオーバ(自社販売分) <small>(過活動膀胱治療剤)</small>	181	220	+39	+21.6
	ラスビック <small>(ニューキノロン系抗菌剤)</small>	49	64	+14	+29.8
	リフヌア <small>(選択的P2X3受容体拮抗薬/咳嗽治療薬)</small>	8	15	+7	+86.3
	デザレックス <small>(アレルギー性疾患治療剤)</small>	89	96	+7	+8.5
	フルティフォーム <small>(喘息治療配合剤)</small>	129	125	-4	-2.6
	ペントサ <small>(潰瘍性大腸炎・クローン病治療剤)</small>	123	116	-7	-5.0
	キプレス <small>(気管支喘息・アレルギー性鼻炎治療剤)</small>	70	53	-17	-23.5
	ムコダイン <small>(気道粘液調整・粘膜正常化剤)</small>	42	43	+1	+2.6
	ウリトス(自社販売分) <small>(過活動膀胱治療剤)</small>	5	3	-2	-34.7
	ミルトン <small>(哺乳びん・乳首消毒剤)</small>	19	19	0	+2.1
ルビスタ <small>(環境除菌・洗浄剤)</small>	15	15	0	+1.8	
後発医薬品	モンテルカスト錠「KM」 <small>(気管支喘息・アレルギー性鼻炎治療剤)</small>	123	118	-5	-3.9
	モメタゾン点鼻液「杏林」 <small>(定量噴霧式アレルギー性鼻炎治療剤)</small>	45	43	-2	-3.4
	イミダフェナシン錠「杏林」 <small>(過活動膀胱治療剤)</small>	6	5	-1	-12.5

## 資本政策

- 健全な財務基盤を維持しつつ、常に資本コスト・資本収益性を意識した上で、成長投資と株主還元を通じて、資本効率の向上を図ります
- 株主還元は、DOE(株主資本配当率)を勘案して、安定した配当を目指します

## 配当の推移と予想

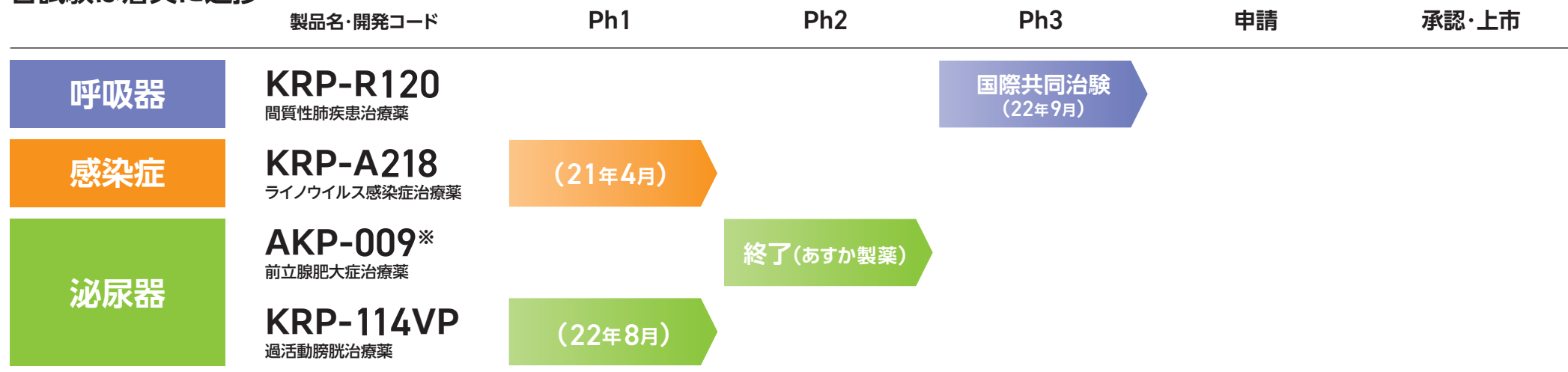
	22年3月期	23年3月期	24年3月期*	25年3月期(予想)
1株当たり 配当金	52円 (うち期末32円)	52円 (うち期末32円)	52円 (うち期末32円)	52円 (うち期末32円)
連結配当性向	76.9%	64.0%	56.8%	60.5%

※24年3月期の期末配当32円につきましては、5月24日に開催される取締役会で決定される予定です



## 研究開発パイプラインの状況

## 各試験は着実に進捗



※追加Ph1試験の結果を受け、データを再確認するために再度Ph1試験を実施中 ●ファブリー病を対象疾患とするGMACについては開発中止

### ■導出品の状況

開発コード	導出先	開発段階	備考
<b>KRP-203</b>	Priothera社	Ph3	<ul style="list-style-type: none"> <li>●S1P受容体アゴニスト</li> <li>●対象：急性骨髄性白血病で造血幹細胞を移植する患者</li> <li>●知的財産及び原薬等を譲渡(20年9月)</li> </ul>

### ■DTxの状況

開発コード	適応症	備考
<b>KRP-DT123</b> 治療用アプリ	耳鳴	●特定臨床研究開始(23年9月)

中期経営計画「Vision 110 -Stage1-」(2023~2025年度) 達成に向けた取り組み

# Vision 110

## Stage 1

医療ニーズに応える価値の高い新薬の創出力強化

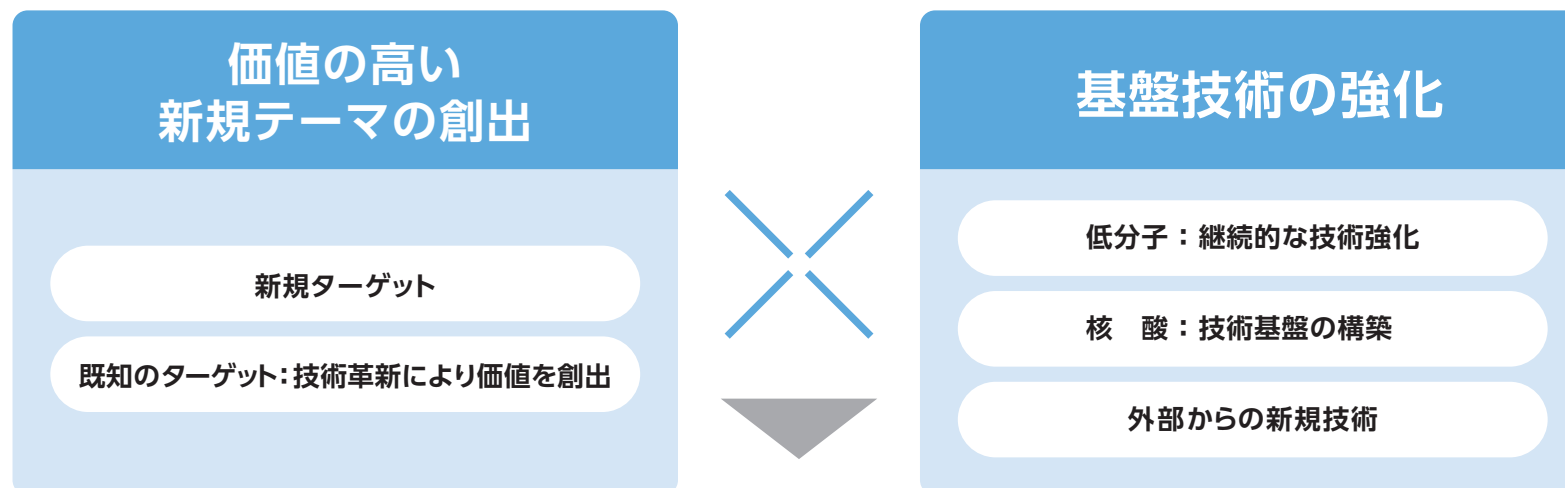
導入による開発パイプラインの拡充

新薬比率の最大化

新医薬品事業と相乗効果のある健康関連事業の推進

持続可能な企業基盤の構築

## 新たな創薬戦略による創薬イノベーションへの挑戦



## 医療ニーズに応える価値の高い新薬の創出

2023年度

結果

- 創薬研究領域を3領域に絞り、資源を集中  
当社が有する技術・ノウハウを発展的に活かせる領域、医療ニーズの高い領域を選定

創薬研究領域

肺線維症

疼痛

自己免疫疾患

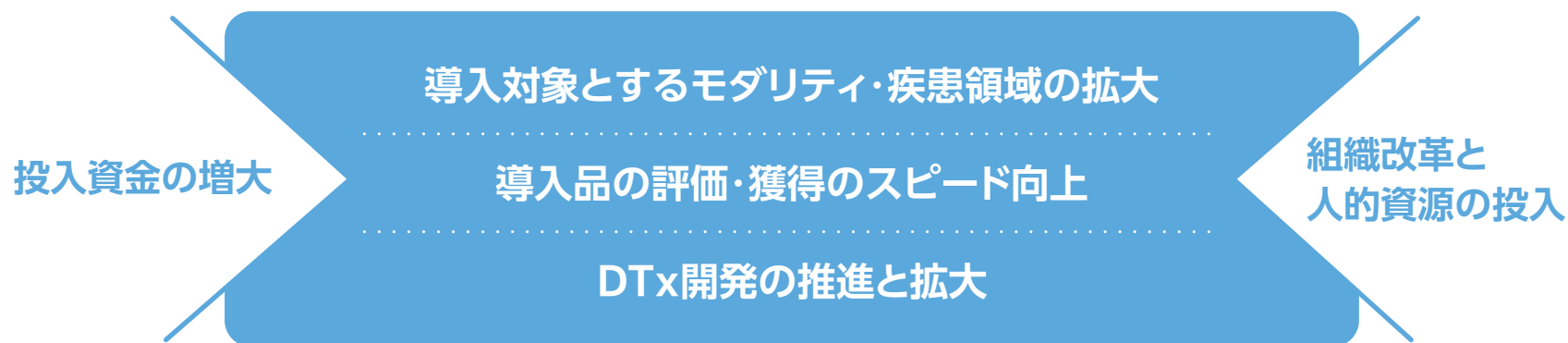
2024年度

取り組み

自社研究及び外部技術の獲得を推進し、  
研究開発パイプラインの充実化を図る



ライセンス・アライアンス機能を最大限に強化し、  
早期に開発パイプラインの拡充を実現することで、新医薬品事業の基盤を固める



Stage 1  
目標値

導入案件6件以上を目指す

2023年度

結果

人的資源 **倍増**  
(22年度比)

評価案件数 **3倍以上**  
(22年度比)

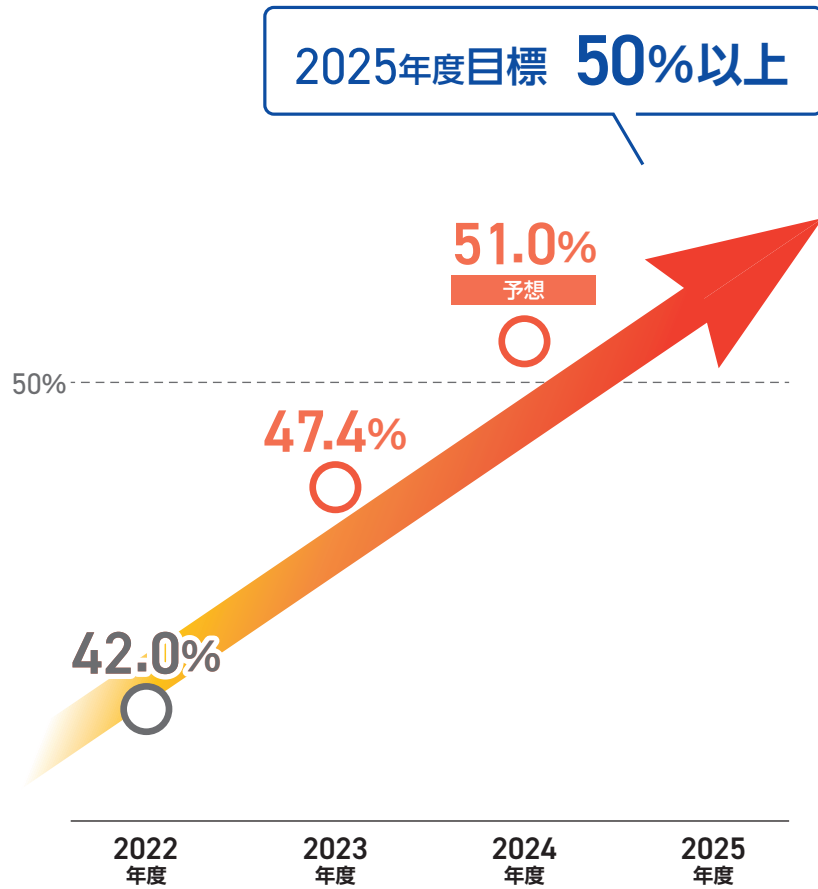
導入案件 **0件**

2024年度

取り組み

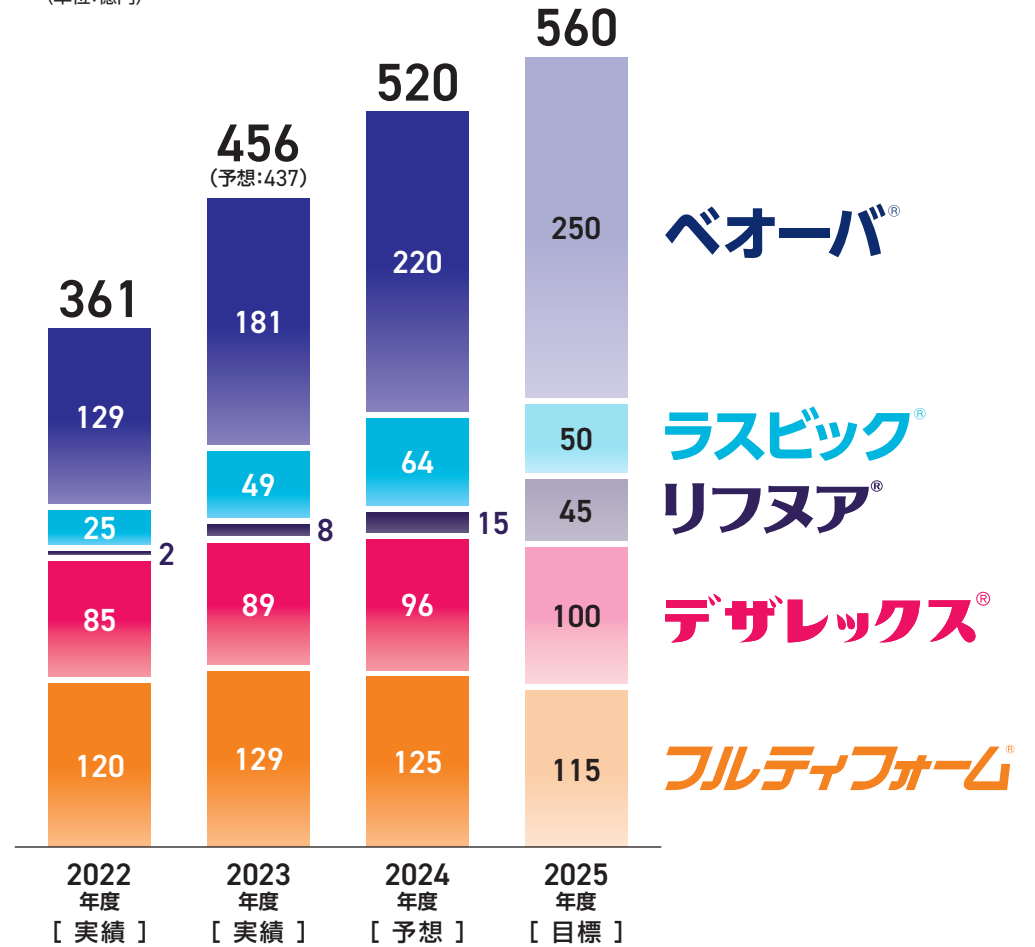
早期に業績への貢献が見込める品目を中心に  
導入品を複数獲得する

**新薬比率**



**製品売上**

(単位:億円)



# ベオーバ<sup>®</sup>

## 現状

●OAB治療薬市場売上No.1<sup>注</sup>

●OAB治療薬患者シェアNo.1

(23年度 34%<sup>注</sup> : ベオーバとして)

24年度  
取り組み

- OAB新患獲得割合50%を目指す
- DTC(患者啓発):受診勧奨を促す取り組み  
→患者シェア45%を目指す

## 目指す製品認知の状態

2025年度までの

## 目標

## OAB薬物治療のファーストチョイス

●ベオーバとして2023年度にOAB市場売上No.1獲得 達成

●OAB治療薬患者シェア50%獲得

# ラスビック®

NQ：ニューキノロン

## 現状

- 新型コロナウイルス感染症の5類感染症移行により市場が回復
- 治療推奨薬として、複数の診療ガイドライン等※に掲載
- 経口NQ市場における売上シェアNo.1(25%)<sup>注</sup>を獲得

24年度  
取り組み

- 高齢者/基礎疾患を有する呼吸器感染症患者のファーストチョイスを訴求
- 処方軒数拡大(内科、耳鼻科)

目指す製品認知の状態

高齢者/基礎疾患を有する呼吸器感染症患者の  
ファーストチョイス抗菌薬

2025年度までの

目標

- 2023年度に経口NQ市場で売上シェアNo.1獲得 達成
- 経口NQ市場で売上シェア40%獲得

※：気道感染症の抗菌薬適正使用に関する提言/日常診療に活かす診療ガイドライン  
JAID/JSC治療ガイド2023/成人肺炎診療ガイドライン(2024年4月)

注：Copyright © 2024 IQVIA. JPM 2024年3月 MATを基に自社分析 無断転載禁止

# リフヌア<sup>®</sup>

## 現状

### ●売上実績未達 要因

- 23年度下期納入軒数 GP層:6,300軒、HP層:1,300軒
- 服薬継続日数が想定より短かった

24年度  
取り組み

- 製品特性の理解促進(作用機序に起因する味覚関連の有害事象等)
- 服薬継続日数向上(長期データを含めた有効性の訴求、安全性に関する説明)
- 24年度下期目標納入軒数 GP層:9,700軒、HP層:1,700軒

目指す製品認知の状態

2025年度までの

目標

## 難治性慢性咳嗽の唯一の治療薬

### ●2025年度下期 納入軒数

GP層 約10,000軒  
HP層 約2,000軒

原因疾患を十分治療しても咳が残存する患者へのファーストチョイスの位置付けの確立を目指す

## 高岡工場 稼働

目的

医薬品の生産数量拡大に伴い、  
製品供給能力の強化を図る

### 後発医薬品の生産数量拡大

- 井波工場の生産機能の随時移管
- 外部委託製品の内製化

### 新医薬品の生産

- ムコダイン増産体制の構築

CO<sub>2</sub>排出量の大幅削減、  
LNG・再生可能エネルギーの活用

### ■高岡工場概要

所在地	富山県高岡市ICパーク8番
敷地面積	42,457㎡
建物	3階建て、建築面積7,262㎡、延床面積21,091㎡
生産能力	年間20億錠



後発医薬品の生産数量拡大及び外部委託製品の  
内製化を進め、原価低減を目指す

# Vision 110

## Stage 1

	2023年度 結果	2024年度 取り組み
医療ニーズに応える 価値の高い新薬の創出力強化	<ul style="list-style-type: none"> <li>●創薬研究領域を選定</li> <li>●臨床試験は着実に進行</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>●自社研究及び外部技術獲得を推進</li> <li>●研究開発パイプラインの充実</li> </ul>
導入による 開発パイプラインの拡充	<ul style="list-style-type: none"> <li>●ライセンス活動量は増加するも、導入品獲得には至らなかった</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>●導入品を複数獲得</li> </ul>
新薬比率の最大化	<ul style="list-style-type: none"> <li>●新薬の売上増加(361億円→456億円)</li> <li>●新薬比率の上昇(42.0% → 47.4%)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>●新薬の普及最大化を加速</li> </ul>
新医薬品事業と相乗効果のある 健康関連事業の推進	<ul style="list-style-type: none"> <li>●ソリューション提供型営業活動 感染症関連製品売上 <small>23年度</small> 95億円</li> <li>●高岡工場稼働</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>●ソリューション提供型営業活動の推進 感染症関連製品売上 <small>24年度予想</small> 112億円</li> <li>●高岡工場本格稼働</li> <li>●ムコダイン増産体制を構築</li> </ul>
持続可能な企業基盤の構築	<ul style="list-style-type: none"> <li>●本社移転等</li> <li>●健康経営の推進</li> <li>●希望退職プログラム実施</li> <li>●TCFD賛同</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>●業務の効率化とコスト削減</li> </ul>

## 1. 数値目標(連結ベース)

		成果目標(2025年度)	2023年度実績	2024年度予想
成長性	売上高年平均成長率 (CAGR)	2%以上	5.5%	4%
収益性	研究開発費控除前営業利益率 (営業利益 + 研究開発費)	16%以上	12%	12%

## 2. 資本政策と株主還元

資本政策においては、健全な財務基盤を維持しつつ、常に資本コスト・資本収益性を意識した上で、成長投資と株主還元を通じて、資本効率の向上を図ることを基本方針とします。株主還元については、DOE(株主資本配当率)を勘案して、安定した配当を継続します。



## 創薬の変革を成し遂げる

新たに設定した創薬研究領域を中心した創薬研究活動への変革を成し遂げる

## パイプラインの拡充

導入活動を一層強化し、導入品の獲得を実現する

## 新薬の普及最大化

スピード感のあるソリューション提供活動により、新薬の普及最大化を図る

## コスト競争力の向上

グループ全体において業務の効率化とコスト削減を継続して実行する

## ●将来見通しに関する注意事項

---

本資料には、当社グループに関する業績見通しや目標・計画等、将来に関する事項が含まれています。これらの記述は、本資料作成時点において入手可能な情報や予測に基づく、当社グループの仮定や見通し等の判断によるものであり、既知または未知のリスクおよび不確実性が内在しております。したがって、その後発生した種々の要因により、実際の業績や開発品の進捗・成否、その他の見通し等が記述内容と大きく異なる可能性があります。また医薬品（開発中のものを含む）に関する情報が含まれて おりますが、その記述は宣伝広告や医学的アドバイスを目的としているものではありません。

*Kyorin* 