



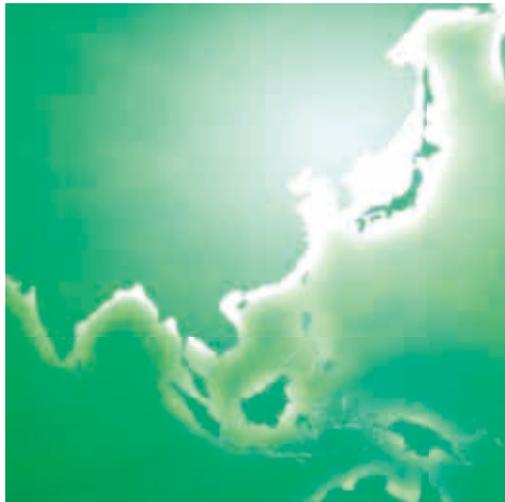
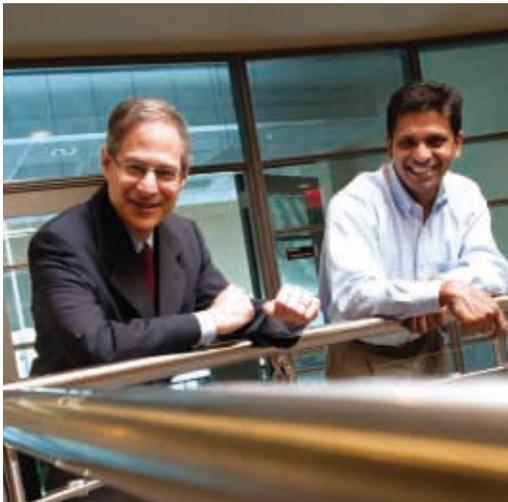
DAINIPPON  
SUMITOMO  
PHARMA

大日本住友製薬株式会社

アニュアルレポート 2010

2010年3月期

# Poised for Global Growth



# プロフィール

「人々の健康で豊かな生活のために、  
研究開発を基盤とした新たな価値の創造により、  
広く社会に貢献する」

ことを企業理念に掲げ、大日本住友製薬は2005年10月1日にスタートしました。

2007年に、10年後のあるべき姿を

「国内事業を強固な収益基盤として確立」

「海外自販の進展」

「開発パイプラインの充実」

とする中長期ビジョンを設定し、さらに将来像として、

「グローバルレベルで戦える研究開発型企业」

「国内・海外事業が収益の2本柱」

となることを目指しています。

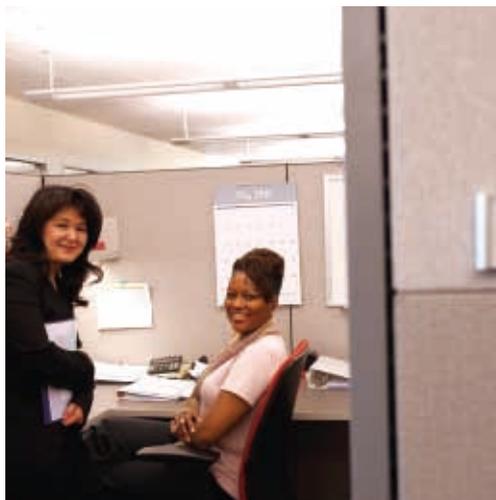
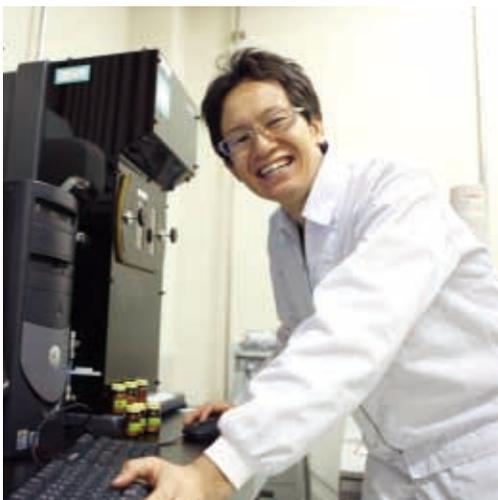
第一期中期経営計画を経て、2011年3月期を初年度として策定した5カ年の第二期中期経営計画を着実に遂行し、大日本住友製薬は新たなステージへ進んでまいります。

## 将来予測に関する注意事項

このアニュアルレポートに含まれる将来の予測に関する事項は、発行日現在において入手可能な情報による当社の仮定および判断に基づくものであり、既知または未知のリスクおよび不確実性が内在しています。

したがって、実際の業績、開発見通しなどは今後さまざまな要因によって大きく異なる結果となる可能性があることをご承知おき願います。

医薬品（開発中のものを含む）に関する情報が含まれていますが、その内容は宣伝広告、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。



## 目次

財務ハイライト	2
ごあいさつ 会長の宮武と社長の多田より、株主・投資家のみなさまへのメッセージを掲載しています。	3
社長インタビュー 社長へのインタビューを通じて、グローバルな研究開発型企业への変革のステージを歩む大日本住友製薬の取り組みについて紹介します。	4
特集：A Global Franchise 多田社長×Iwicky セブラコール President & COO 社長とセブラコール・インク Iwicky President & COO の対談により、統合の意義や今後の大日本住友製薬が目指すポジション、シナジーなどを解説します。	9
研究開発	16
生産	22
マーケティング	24
関連事業	30
大日本住友製薬の社会的責任	31
コーポレート・ガバナンス	42
役員紹介	44
財務セクション	45
会社概要	61

※ セブラコール・インクは、2010年10月を目処に社名を「Sunovion Pharmaceuticals Inc. (サノビオン・ファーマシューティカルズ・インク)」に変更する予定です。



# 財務ハイライト

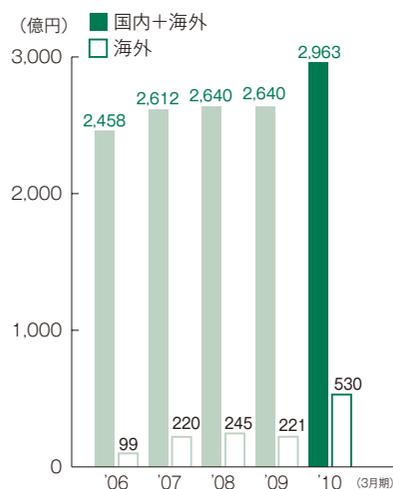
	単位：百万円			増減率	単位：千米ドル (注1)
	2010年3月期	2009年3月期	2008年3月期		
<b>会計年度：</b>					
売上高	296,262	264,037	263,993	12.2%	3,185,613
海外売上高	53,015	22,051	24,521	140.4%	570,054
海外売上高比率	17.9%	8.4%	9.3%		
営業利益	35,625	31,166	39,814	14.3%	383,065
当期純利益	20,958	19,988	25,592	4.9%	225,355
<b>会計年度末：</b>					
総資産	626,743	391,295	399,791	60.2%	6,739,172
純資産	343,483	324,496	318,278	5.9%	3,693,366
<b>1株当たり金額：</b>					
単位：円					
当期純利益	52.75	50.30	64.39	4.9%	0.57
純資産	864.51	816.49	800.63	5.9%	9.30
配当金	18.00	18.00	18.00	0.0%	0.19
<b>財務指標：</b>					
営業利益率	12.0%	11.8%	15.1%		
ROE	6.3%	6.2%	8.2%		
自己資本比率	54.8%	82.9%	79.6%		

(注) 1: 日本円の米ドルへの換算は、便宜上、2010年3月31日現在におけるおおよその為替レートである1米ドル=93円で換算しています。

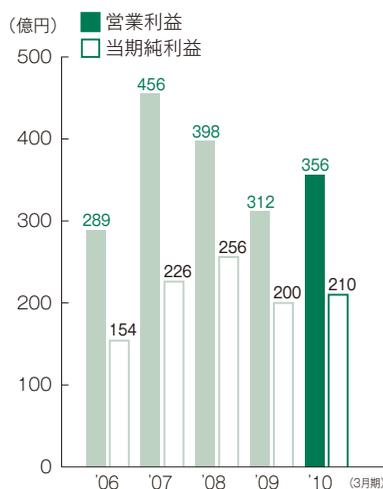
2: EBITDA (Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization): 支払利息、税金、減価償却費控除前利益

3: 2010年3月期は、セプラコール・インクの子会社化により、海外売上高、総資産、減価償却費が大幅に増加しています。

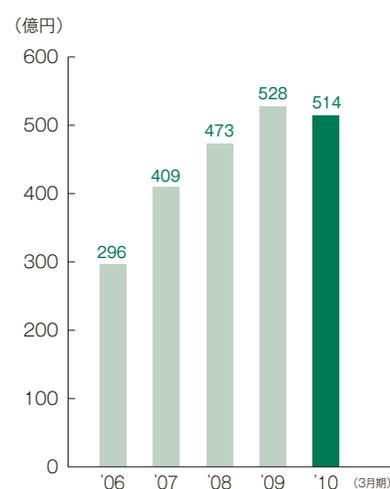
## 売上高



## 営業利益/当期純利益



## 研究開発費



## ごあいさつ

セプラコール・インクの子会社化により、  
グローバル事業基盤の強化を実現しました。

### 2010年3月期の概況報告

第一期中期経営計画の最終年度であった当期は、米国製薬企業セプラコール・インクを子会社化し、グローバル事業基盤の強化を実現しました。業績面では、売上高はセプラコールが加わったこともあり、2,963億円（前期比12.2%増）となりました。利益面では、当期から実施している「総合業績改善プロジェクト」によって全社的に経費を削減したこともあり、営業利益は356億円（同14.3%増）、当期純利益は210億円（同4.9%増）と前期比、業績予想比ともに上回る事ができました。

### 2011年3月期の見通し

2011年3月期は、セプラコールの業績が通年で寄与し、海外売上高は大幅に増加します。一方、国内では、薬価改定が実施されるとともに、後発医薬品の影響がさらに拡大し、厳しい経営環境が続くものと予想しています。

また、セプラコール買収に伴う特許権やのれんの償却などのキャッシュ・フローを伴わない費用の負担が360億円程度発生することから、2011年3月期の売上高は3,590億円（当期比21.2%増）、営業利益は85億円（同76.1%減）、当期純利益は30億円（当期比85.7%減）を見込んでいます。

### 株主還元

当社は、株主のみなさまへ常に適切な利益還元を行うことを最も重要な経営方針の一つとして位置づけています。配当につきましては、成果の適切な配分を重視するとともに、企業価値のさらなる向上に向け、将来の成長のための積極的な投資や、強固な経営基盤の確保、財務内容の充実などを総合的に見極め、決定してまいります。

2010年3月期の期末配当金は、中間配当金と同額の1株当たり9円とし、年間では1株当たり18円の配当といたしました。また、2011年3月期の年間配当金は、株主のみなさまに安定的な配当を継続するため、2010年3月期と同額の1株当たり18円を予定しています。

株主をはじめとするステークホルダーのみなさまにおかれましては、今後とも変わらぬご支援とお引き立てを賜りますようお願い申し上げます。

2010年8月



（右）代表取締役会長 宮武 健次郎

（左）代表取締役社長 多田 正世

宮武 健次郎  
多田 正世

## 社長インタビュー

### — 創造・変革 グローバル化の新たなステージへ —

2010年3月期は、米国セプラコール・インクの子会社化により、グローバル化へ向けて大きな一歩を踏み出しました。

大日本住友製薬として新たな中期経営計画のもと、真のグローバル研究開発型企业への変革という中長期ビジョンの実現に向け、歩みを加速していきます。

代表取締役社長  
多田 正世

**Q.1** 2010年3月期は、第一期中期経営計画の最終年度でした。当期の取り組みを中心に、第一期中期経営計画の評価についてお聞かせください。

定量目標では未達となったものの、基本方針に対しては「海外自販の進展」をはじめとして、十分な成果が得られたものと高く評価しています。

当社は、2007年に設定した中長期ビジョンにおいて、10年後のあるべき姿として、①国内事業を強固な収益基盤として確立、②海外自販の進展、③開発パイプラインの充実、を指し、15年後(2021年)には、グローバルレベルで戦える研究開発型企業となり、国内・海外事業が収益の2本柱となることを目指しています。

第一期中期経営計画では、「グローバル化に向けた事業基盤の整備・強化」を目標として掲げました。この目標を達成するため、統合失調症治療剤ルラシドン（一般名）のグローバル開発を推進するとともに、2009年10月に米国セプラコール・インクの子会社化を実施し、ルラシドンの上市に向けての米国販売体制を構築するなど、グローバル事業基盤の大幅な強化を実現しました。なお、ルラシドンは、2009年12月30日（米国時間）に米国食品医薬品局（FDA）への新薬承認申請をしました。

国内営業面では、2009年6月に営業本部に地域本部制を導入し、顧客視点に立った地域密着型営業の一層の推進と、権限委譲による地域ごとの収益性向上を推進しました。

研究開発面では、第一期中期経営計画期間中の上市目標を達成し、国内で7品目の上市（含む効能追加承認）を実現しました。一方、開発品目の導入に関しては、期間中に実績を残すことができず、今後の課題となりました。

定量的な経営目標に関しては、特許期間満了品の減収が想定を上回ったため、当期から実施している「総合業績改善プロジェクト」による経費削減効果はあったものの、利益面で目標未達となりました。

総括すると、定量目標は未達となったものの、基本方針に対しては十分な成果が得られたものと高く評価しています。

**Q.2** 当期の最大トピックとしてセプラコールの子会社化がありました。この背景をお聞かせください。

米国における自販体制の確立とルラシドンの速やかな市場浸透、早期の売上最大化を図ることが最大の目的です。

当社は、本格的なグローバル化の先鞭となるルラシドンの上市に向け、米国での自販体制の整備と海外開発機能の整備・強化を推進してきました。

今回のセプラコールの子会社化は、米国における販売体制を一気に構築し、ルラシドンの速やかな市場浸透、早期の売上最大化を図ることが最大の目的です。

副次的には、セプラコールの既存製品の売上を加えると当社の海外売上高比率は約4割に達するなど、海外事業が大幅に拡充されるとともに、米国での開発パイプラインも一層強化することができます。

また、独自の開発パイプラインを持ち、新薬の上市によって事業の成長を目指すセプラコールの方針は、当社の経営理念とも一致しています。セプラコールは、当社の米国における医薬品事業の中核として、自社グローバル開発品の販売拠点としてだけでなく、ビジネスディベロップメント拠点として重要な役割を担っています。

**Q.3** 2011年3月期を初年度とする第二期  
中期経営計画を策定されました。その  
全体像についてご説明ください。

**新薬比率の向上による収益力のアップによって、  
本格的なグローバル化を推進します。**

第一期中期経営計画の進展を踏まえ、第二期中期経営計画においては、「創造・変革 グローバル化の新たなステージへ」をスローガンに掲げ、中長期ビジョンの達成に向け、新薬比率の向上による収益力のアップに積極的に取り組んでいきます。

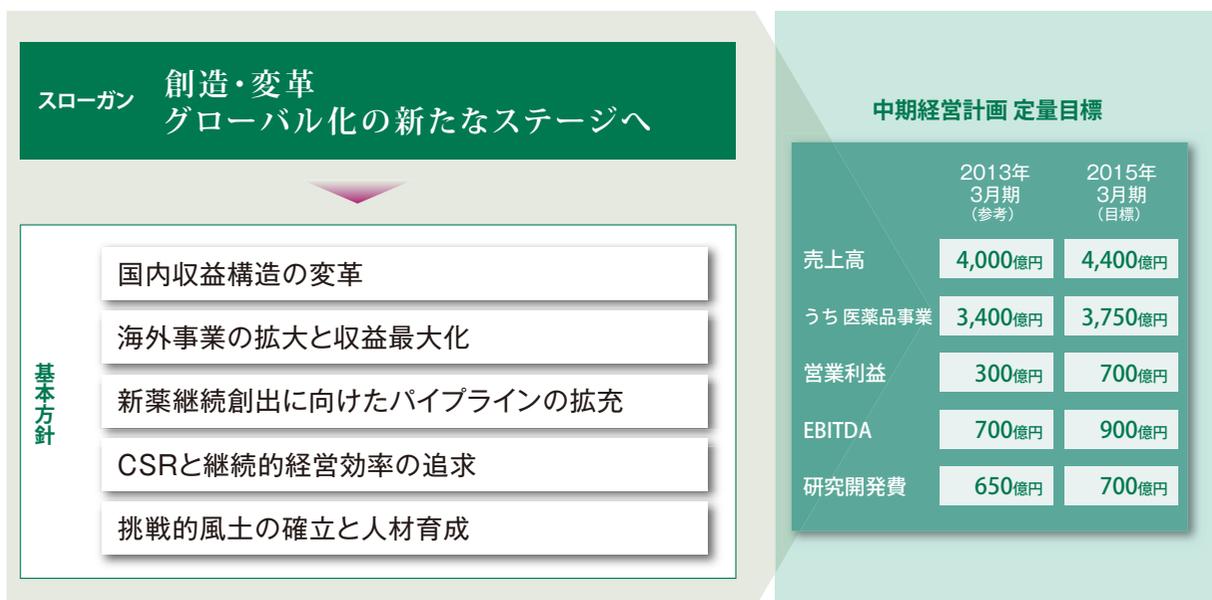
第二期中期経営計画では、①国内収益構造の変革、②海外事業の拡大と収益最大化、③新薬継続創出に向けたパイプラインの拡充、④CSRと継続的経営効率の追求、⑤挑戦的風土の確立と人材育成、の5つを基本方針として掲げ、期間も5年として基本方針の達成を確実なものにします。

「国内収益構造の変革」については、新薬メーカーとして持続的な成長を実現するため、自社品の開発に加え、第一期中期経営計画で課題が残った導入・提携の推進により、新薬比率の向上に取り組めます。また、循環器・糖尿病、精神神経、癌・感染症を営業重点領域と定めるとともに、「アバプロ」「ロナセン」「プロレナル」の戦略品と「トレリーフ」「ミリプラ」「メトグルコ」などの新製品に営業資源を集中し、収益の最大化を図ります。特に、精神神経領域においては、専任のMR（医薬情報担当者）の増員を図り、この領域でのプレゼンスを一層向上させます。

「海外事業の拡大と収益最大化」については、北米において、セブラコールを中心とした事業展開により、ルラシドンや抗てんかん剤「ステデサ」など、今後予定している新製品の収益最大化を目指します。

市場規模拡大が続く中国においては、既存製品の売上拡大と新製品の積極的な投入により、2014年の売上高100億円達成を目指しています。

**第二期中期経営計画(2011年3月期~2015年3月期)の全体像**



これらの取り組みを推進し、2015年3月期には海外売上高比率50%を達成し、国内・海外を収益の2本柱として確立したいと考えています。

「新薬継続創出に向けたパイプラインの拡充」については、中長期を見据えて、重点領域として精神神経領域を、チャレンジ領域として癌や免疫疾患などアンメット・メディカル・ニーズの高い領域を設定し、経営資源を集中することによって、革新的な医薬品の継続的な創製を目指します。

以上のように、本格的にグローバルで収益を上げていくフェーズを迎え、従来以上に選択と集中を意識し、経営効率を高めることによって、企業価値の最大化を図っていきます。

#### Q.4 第二期中期経営計画の基本方針でもある「CSRと継続的経営効率の追求」および「挑戦的風土の確立と人材育成」について、具体的に教えてください。

**経営効率の追求として、2015年3月期までに120億円を超えるコスト削減を予定しています。また、引き続き、C&S活動などを推進することによって、組織の活性化を図っていきます。**

「CSR経営」の観点からは、セプラコールの子会社化をはじめとして、今後さらなるグローバル化の推進を図るうえで、グローバルレベルでのガバナンス体制の整備を推進していきます。

「経営効率の追求」に関しては、2010年3月期よりスタートした「総合業績改善プロジェクト」を継続し、業務の簡素化、業務革新および優先順位づけに基づいた研究開発費の効果的使用などによる徹底した経営効率の改善を図ります。具体的には、2010年3月期当初予想を基点として、2015年3月期までに120億円を超えるコスト削減を実現する予定です。

「挑戦的風土の確立と人材育成」は、策定した経営計画を確実に実行していくための最重要課題の一つ



と認識しています。引き続きC&S活動（「Change for Challenge!」と「Seek Something New!」をモットーとした意識・行動改革運動）を推進するとともに、2009年6月に導入した研究スペシャリスト制度に加えて、2010年7月からは、より成果に応じたメリハリのある評価をする新人事制度を導入し、組織の活性化を図っていきます。

#### Q.5 投資家からは、ルラシドンの成否が今後の成長に大きく影響すると見られています。開発の進捗状況をお聞かせください。

**統合失調症を適応症として、既にFDAへの新薬承認申請を行っており、2011年第1四半期に米国での上市を目指しています。**

当社は、今後の事業展開の核となるルラシドンの開発を、全社の最優先プロジェクトと位置づけ、経営資源を積極的に投入してきました。その結果、当初の予定よりも早い2009年12月30日にFDAに統合失調症を適応症として新薬承認申請を行い、2010年3月に申請書類が受理され、同年10月末を審査期限とする旨



の通知を受けています。

ルラシドンは、これまでの臨床試験結果で、統合失調症の各症状に高い改善効果を示すとともに、副作用が少なく、高い安全性を示す製品として、大きな期待が寄せられています。また、認知機能障害に対する有効性を試験中であり、さらなるポテンシャルを秘めています。さらに、双極性障害に対する第Ⅲ相試験を実施中であり、適応症拡大を目指しています。

現在、統合失調症を適応症として、2011年第1四半期に米国での上市を目指しており、売上規模は、2015年3月期で700億円を期待しています。

なお、欧州での展開に関しては、提携を中心に検討を進めています。国内に関しては、現在、日本・韓国・台湾の国際共同治験として第Ⅲ相試験を実施中です。

## Q.6 ステークホルダーへのメッセージをお願いします。

**グローバル化に向けての準備は整いました。第二中期経営計画を着実に遂行することによって、成長軌道をより確実なものとしていきます。**

2010年3月期は、当社にとって大きな変革の年となりました。セブラコールの子会社化により、グローバル化へ向けての基盤整備が完了し、「グローバルレベルで戦える研究開発型企業」への成長軌道に乗りつつあります。また、グローバル化が本格的に見え始めてきたことにより、社員のモチベーションも非常に良好な状態にあります。

このような状況の中で始まった第二期中期経営計画の初年度である2011年3月期は、セブラコール子会社化に伴う無形資産の償却もあり、利益面では厳しい年になると認識しています。ルラシドンの上市に向けた対応を確実に進めるとともに、中期経営計画で掲げた基本方針を全役員・全従業員が一丸となって推進し、この困難を乗り越えることによって、成長軌道を確実なものとしていきます。

株主をはじめとするステークホルダーのみなさまに対しては、必要とされる経営情報を誠実に開示することはもちろん、トップとして説明責任を十分に果たしていくなど、IR活動に注力してまいります。

今後とも率直なご意見をいただきますよう、お願い申し上げます。

特集

# A Global Franchise

対談

多田社長

×

Iwicki セプラコール President & COO

グローバルレベルで戦える研究開発型企業を目指す当社は、  
第一期中期経営計画の3カ年（2008年3月期～2010年3月期）を  
「グローバル化に向けた事業基盤の整備・強化」の期間と位置づけてきました。  
開発中の統合失調症治療剤ルラシドンの販売開始後の早期収益最大化を目指すうえでも、  
世界最大の市場である米国での基盤整備が重要課題でした。  
さまざまな角度から検討を重ねてきた結果、  
2009年、最適なパートナーとしてセプラコール・インクの子会社化が実現したのです。



特集

# A Global Franchise

対談：多田社長 × Iwicki セプラコール President & COO

“セプラコールの子会社化は、事業基盤をスピーディーに整備・強化できるとともに大きなシナジーが期待できる、極めて有意義な手段であったと確信しています”

今回のセプラコール・インクの子会社化の意義について、お二人はそれぞれどのように捉えていますか？

**多田社長** 2007年に中長期ビジョンを策定して以降、大日本住友製薬はグローバルで戦える研究開発型企業を目指して諸施策を講じてきました。特に、現在米国食品医薬品局（FDA）に申請中で、2011年第1四半期に米国で上市を目指している統合失調症治療剤ルラシドンは、今後のグローバルでの成長戦略の中核となる製品であり、早期の承認取得と上市に向けた販売体制構築の準備を進めてきました。

そのような中、当社と同様に精神神経領域に強く、米国において開業医から専門医までをカバーする強固な販売網を持つセプラコール・インクとの出会いは、当社のグローバル戦略を一気に進展させる運命的なものであったと感じています。

北米の精神神経領域で確立されたプレゼンスを発揮しているセプラコールの販売網は、当社にとって一からそれらを構築する時間とコストを縮減できるという点で大きな魅力でした。



## セプラコール・インク 変革の26年



多田 正世

大日本住友製薬株式会社  
代表取締役社長

すなわち、大日本住友製薬にとって、今回のセプラコールの子会社化は、事業基盤をスピーディーに整備・強化できるとともに、大きなシナジーが期待できる極めて有意義な手段であったと確信しています。

さらに、両社とも精神神経領域を重点領域に掲げていたものの、研究開発テーマやアプローチに異なる部分も多く、新薬の創製に向けた研究効率の向上など、研究開発においても大きなシナジーが期待されます。

**Iwicki COO** セプラコールにとっても、さまざまなシナジーが期待できる非常に意味のある有益な統合と捉えています。両社の事業活動はお互いを補完しあうことが可能ですし、大日本住友製薬の開発パイプラインは戦略的にセプラコールと適合するものです。日本の歴史ある有力企業の大日本住友製薬は、事業面、財務面ともに強固な経営基盤を確立しており、また、ルラシドンなど魅力的な開発パイプラインがあります。大日本住友製薬グループの一員になったことは、セプラコールの経営の安定性向上と成長の加速化に大きく寄与すると考えています。

さらには、セプラコールの社員にとって、より魅力的な活躍の機会を提供することになると確信しています。

“セプラコールの経営の安定性向上と成長の加速化に大きく寄与するとともに、社員に、より魅力的な活躍の機会を提供することになると確信しています”



**Mark Iwicki**(マーク アイウィッキ)  
セプラコール・インク  
President & COO

**グローバル化への基盤整備ができ、シナジーも期待できるとのことですが、これから目指していくポジションをどのようにお考えですか？**

**多田社長** 大日本住友製薬が目指すポジションは、2007年に設定した中長期ビジョンそのものであり、「グローバルレベルで戦える研究開発型企業」、「国内・海外事業が収益の2本柱」となっている状態です。

今回のセプラコールの子会社化によって、当初は第二期中期経営計画期間中の目標としていた「米国での自販開始」を前倒しで実現することができました。

今後は、セプラコールとのシナジーを最大限に活用し、北米での販売を拡大するとともに、将来的には北米や中国以外の地域への展開も見据えていきます。また、セプラコールのパイプラインが加わったことで、米国におけるパイプラインが充実しました。今後はグローバル開発を基本戦略とし、大日本住友製薬グループとしてポートフォリオマネジメントを進めていきます。さらに、ビジネスディベロップメントにおけるセプラコールの情報網やノウハウを活用し、両社で協力して開発品の導入を積極的に進めます。

**Iwicky COO** 第二期中期経営計画は、中長期ビジョン達成に向けた「成長へのテイクオフ」の期間と位置づけられています。

セプラコールの使命は、大日本住友製薬グループの北米における販売拠点としてだけでなく、戦略的なビジネスディベロップメント拠点としてグループ全体の収益を最大化していくことだと認識しています。



“グローバルレベルで戦える  
研究開発型企业となり、  
国内・海外事業が  
収益の2本柱となっている  
状態を目指します”

今お話しいただいたポジションを確立するためには、両社のシナジーをいかにスピード感を持って発揮させるかが課題となります。

米国での統合作業の状況や研究開発体制の構築方針についてお聞かせください。

**多田社長** 両社のシナジーをスピーディーに発揮させるためには、事業体制の最適化が必要と考え、まずは2010年4月1日付で、ルラシドンなどの臨床開発を担当してきた大日本住友製薬アメリカをセブラコールに合併させました。これによって、よりスピーディーで効率的な開発を実現できる体制が整いました。米国市場を熟知したセブラコールの開発ノウハウが、大きな推進力となってシナジー発揮につながると見込んでいます。この体制をベースに、「ステデサ」「オムナリスHFA」など既存のパイプラインの早期上市を目指して、米国スタッフが全力で対応を始めています。さらに、グローバルな研究開発の会議体「グローバルPMC(Portfolio Management Committee)」を設置し、両社の研究開発主要メンバーがグループ全体の研究開発戦略を審議しています。

**Iwicki COO** 現在、両社の統合は、当初の想定以上のスピードで順調に進んでいます。これは、両社のビジョンや価値観が近かったことや、今後の戦略に対する理解が明確にできているからだと感じています。

大日本住友製薬のグローバル戦略において、ルラシドンは非常に重要な役割を担っているため、営業体制については、ルラシドンの早期製品価値最大化に向けて、300名規模のルラシドン専任MR体制を構築予定です。専任の多くは北米の精神神経領域に精通しているセブラコールのMRで、残りは外部から採用します。現在、ルラシドン上市に向けてのプロジェクトチームを立ち上げ、学会や患者団体などへの認知度向上のための活動に精力的に取り組んでいます。また、セブラコールは精神神経領域に強みを有していますが、新たな治療分野の専門性を高めるため、MR育成プログラムの策定も進めています。

研究開発に関しては、もともと精神神経領域という同じ領域に注力していたものの、異なる切り口で創薬研究を進めていたことから、ノウハウ面での補完効果が大きく、シナジーが期待されます。アンメット・メディカル・ニーズを満たす新規化合物の創出を目指して、すでに両社間での交流

“統合作業は想定以上のスピードで進んでおり、研究開発についてもノウハウの共有が始まっています”



が始まっており、ノウハウの共有が始まっています。これらの活動を通じて両社の人材交流をより一層深め、グローバル人材の育成を推進していきたいと考えています。

### グローバル化が進展したことにより、コーポレート・ガバナンスやCSRについても新たな対応が必要になると思われますが、これらに関してはどのようにお考えですか？

**多田社長** まずコーポレート・ガバナンスについては、特にセプラコールにおける経営方針明確化の観点から、「ガバナンス5原則」を策定し、価値観の共有を図るとともに、意思決定のイニシアティブを明確化しました（「ガバナンス5原則」についてはP43をご参照ください）。

また、CSRに関しては、日本における方針や施策をグローバルに展開するというのではなく、それぞれの地域ごとに求められることやすべきことが異なるという実情を認識し、グローバル拠点ごとにローカライズして展開する方針です。

**Iwicki COO** 「ガバナンス5原則」をこのタイミングで策定できたことは、今後のさまざまな意思決定をスムーズに実現するために有用であったと思います。価値観の共有に関しては、もともと近い価値観を持っていたこともあり、すでに融合が図れていると認識しています。CSRについては、真のグローバル・カンパニーにふさわしい活動を推進していきたいと考えています。

“「ガバナンス5原則」を策定し、  
スムーズな意思決定を  
実現できる体制を構築しました”



## それぞれの社内で、今回の統合を踏まえた今後の方針について、どのようなお話をされているのでしょうか？

**多田社長** 今回の統合に関して、社員に対しては「よりスピーディーなグローバル化に向けての経営判断」である旨の説明をしています。すでに米国には進出していたものの、ルラシドン上市後の具体的な展開イメージが持てなかった社員も多かったようで、発表後には、「本格的なグローバル化のイメージが湧いた」、「是非アメリカに行きたい」などのポジティブな意見・希望が私のところにも多数寄せられるなど、社員のモチベーションは高まっています。描いた戦略を実行するのは社員一人ひとりです。そういう意味では、現在の組織状況は非常に良い状態にあると言えます。

**Iwicky COO** セブラコールでも、持続的成長のチャンスという観点から、同様の意見が社員からあがりました。経営基盤が強化されるとともに、もともと当社で強い領域であった精神神経領域で期待の新薬であるルラシドンを扱うことができることから、大きな期待と良い意味での緊張感が広がっています。

**多田社長** 私たち経営陣としては、社員の高いモチベーションを業績へつなげるためにも、迅速かつ確かな経営判断を下していく必要があると思います。非常に緊張感が高い役割ですが、中長期ビジョンの実現に向けて、私自身のモチベーションも大きく高まっています。

**Iwicky COO** 私も同様に責任の重さを感じています。大日本住友製薬の真のグローバル化に向けて、北米事業の成長は必須です。上市を目指している期待の新薬ルラシドンは、アンメット・メディカル・ニーズを満たす製品であり、早期に最大化することが私の最大のミッションと認識し、全力を尽くしていきます。さらには、将来の成長を支えるため、現在のポートフォリオを持続的に価値あるものにするよう努めます。

“社員のモチベーションは高く、大きな期待と緊張感を持ちながら、真のグローバル化を実現すべく、全力を尽くします”



# 研究開発

強みを持つ領域に経営資源を集中し、  
グローバル製品の創出を目指します。

## 基本方針

大日本住友製薬は、グローバルレベルで戦える研究開発型企業を目指し、第二期中期経営計画の中の基本方針の一つとして「新薬継続創出に向けたパイプラインの拡充」を掲げています。

これを受け、研究領域については、中長期的観点で踏まえ、

**重点領域：精神神経領域**  
**チャレンジ領域：スペシャリティ領域**

と設定し、経営資源を集中していきます。

既存の臨床開発品目に関しては、上記領域にかかわらず、早期のPOC\*の取得、早期申請・承認を最優先し、開発を加速させます。また、新規研究開発テーマに関しては、重点領域およびチャレンジ領域での品目を優先し、スピードと効率性を重視した成功確度の高い研究開発を推進していきます。

※ Proof of Concept：効果や副作用に関して予測した特徴をヒトで確認すること

## 創薬研究の取り組み

### 重点領域とチャレンジ領域

#### 重点領域

精神神経領域は、当社がグローバル製品創出に向けて、以前より最も注力してきた研究領域で、医療上のニーズも高く、また、当社のアクティビティも高いことから、重点領域に設定しています。高齢化、ストレス社会を迎え医薬品ニーズの高まっている統合失調症、認知症、うつ病などを中心に創薬研究に取り組んでいます。本領域に強みを持つセプラコールを子会社化したことにより、研究テーマや人員などが多面的に増強されました。今後は、さらに研究力を強化し、本領域のパイプライン拡充を追求します。

#### チャレンジ領域

真に医療に貢献できる画期的新薬の創出を目指し、アンメット・メディカル・ニーズが高く、高度な専門性が研究・開発・営業に求められる専門領域（スペシャリティ領域）をチャレンジ領域と設定しました。癌や免疫関連疾患などが想定されますが、それ以外も視野に入れ、これまでの経験を活かし創薬研究にチャレンジしていきます。

### 自社保有技術の活用

当社は医薬品研究開発全般にわたり技術基盤と経験を保有していますが、その中で特にゲノミクス、プロテオミクス、メタボロミクスなどの先端技術について競合優位を誇っています。これらの技術を医薬品研究開発のあらゆる局面に活かしていきたいと考えていま

## 研究開発体制



す。また、いわゆるバイオ医薬品（核酸医薬、抗体医薬など）に関する研究も進めています。

### 外部研究機関との提携

新薬継続創出に向けて、大学などの研究機関や革新的技術を有するベンチャー企業との研究提携を推進しています。また、産官連携プロジェクトなどへの参加の機会も活用しています。外部との提携を積極的に推進するために、さまざまな方法で情報収集を行っており、バイオベンチャーファンドの「アポジット・ヘルスケア・ファンド」への投資も、その一環です。

外部研究機関との共同研究の具体例としては、大阪大学大学院とともに精神神経創薬コンソーシアム（NDDC）を設立し、精神神経領域において、遺伝子／分子レベルでの精神疾患発症機序に基づき、従来の治療薬にはない特長を有する革新的治療薬の創出に取り組んでいます。海外では、スウェーデンのカロリンスカ研究所内にある当社研究所（KASPAC）において、アルツハイマー病を中心に創薬ターゲットの探索や遺伝子診断法に関する研究を進めています。

### 新薬継続創出に向けた取り組み

第二期中期経営計画の基本方針に則り、以下の3点を研究開発の全体戦略と位置づけ、新薬創出に向け取り組んでいます。

#### 次期戦略候補品のPOC取得に向けた優先的投資

ルラシドンに続く次期戦略候補品の創出に向け、既存の臨床開発品目に関しては、早期にPOCを取得するために優先的に経営資源を投下していきます。POC取得後、速やかに次期戦略品を選抜し、重点的に開発を加速する予定です。

#### グローバル開発を基本戦略とした海外開発機能の充実

セプラコールの子会社化によって開発機能が強化された北米を含め、グローバルな視点から研究・開発戦略を議論するための会議体「グローバルPMC」を設置するなど、グループ全体でのポートフォリオ最適化を図っています。グループ全体で重点領域、チャレンジ領域を共有し、今後は、グローバル開発を基本戦略とします。

また、2010年4月には米国子会社間の合併により、

北米における開発機能が効率化されました。国内においても、グローバル化推進のために医薬戦略部のポートフォリオマネジメントやプロジェクトマネジメント機能を強化しました。今後は、機能面での充実のみならず、ノウハウの共有など日米間の人材交流によるシナジーを積極的に追求していきます。

### 研究開発期間短縮に向けた諸施策の追求

研究開発期間を短縮し、経営効率の向上を図るため、さまざまな施策を実行しています。

具体的には、最短スケジュール・最少のリソースで効率的にPOC確認を行い、その試験成績を踏まえた事業性評価結果に基づき、その後の開発可否について意思決定を行います。この流れの中で、研究から開発へのシームレスな移行を実現するため、POC取得までを研究本部主体で統括する体制を整えました。また、創薬段階ではスクリーニングカスケード（新薬候補化合物の評価手順と選択基準）の活用、開発段階では簡易製剤、マイクロドージング、国際共同治験の手法も積極的に取り入れて、研究開発期間短縮に取り組んでいきます。

### 戦略的投資による提携・導入の推進

パイプラインの拡充という観点から、セブラコールの情報網やノウハウも最大限に活用しながら、戦略的投資による提携や導入を積極的に推進していきます。

開発後期の品目に関しては、精神神経領域をはじめとする国内営業基盤を活かすことができるものを中心に、早期に上市可能な開発品の積極的な導入を推進します。

開発前期の品目の導入・提携に関しては、パイプラインの拡充・補完を目的とし、重点領域、チャレンジ領域を重視した検討を進めます。

### 開発品目の状況

#### ▶ 精神神経領域

グローバル戦略品として開発を進めてきた統合失調症治療剤ルラシドンについては、2009年12月に米国食品医薬品局（FDA）に新薬承認申請を行い、2010年3月に受理され、同年10月末を審査期限とする旨の通知を受けました。統合失調症を適応症として、2011年第1四半期に米国での上市を予定しています。また、現在、双極性障害に対する第Ⅲ相試験を実施中であり、適応症拡大を目指しています。国内に関しては、日本・韓国・台湾の国際共同治験として第Ⅲ相試験の段階です。

一方、米国子会社であるセブラコールが新薬承認申請していた抗てんかん剤「ステデサ」については、現時



点では承認しないとの審査結果通知をFDAから受領しました。現在、FDAとの協議を踏まえ、早期の承認取得に向け、取り組んでいます。

そのほか、認知症・疼痛・アルツハイマー病治療剤SEP-227900や、注意欠陥多動性障害治療剤SEP-228432が第I相試験段階にあります。

### ▶ スペシャルティ領域

厚生労働省に新薬承認申請中であった肝細胞癌治療剤「ミリプラ」を2010年1月に発売しました。また、2009年6月には、深在性真菌症治療剤「アムピゾーム」について、ムーコル属などの適用菌種の追加、リーシュマニア症の効能・効果および用法・用量の追加承認を取得しました。さらに、2010年1月には、カルバペネム系抗生物質製剤「メロベン」に関して、発熱性好中球減少症に対する新たな効能・効果と当該効能・効果に

対する用法・用量の追加承認を取得し、5月には一般感染症の重症・難治例に対する用量拡大の変更申請を行いました。

中国では、小細胞肺癌治療剤アムルピシン塩酸塩(国内販売名:「カルセド」)が第Ⅲ相試験段階にあります。

### ▶ 循環器・糖尿病領域

2010年5月に、Merck Santé 社からの導入品である経口血糖降下剤「メトグルコ」を発売しました。また、Novo Nordisk社からの導入品で、食後高血糖の改善を目的とした糖尿病治療剤レパグリニドについては、2009年9月に新薬承認申請を行い、さらにピグアナイド・チアゾリジン系の各薬剤との併用療法の第Ⅲ相試験を開始しました。大型化が期待される糖尿病合併症治療剤ラニレスタットについては、国内では杏林製薬株式会社と共同で後期第Ⅱ相試験段階であり、海外の

## 戦略候補品の紹介 ルラシドン

ルラシドンは、グローバルで自社開発中の統合失調症治療剤であり、2009年12月にFDAに新薬承認申請を行っており、現在FDAの審査中です。米国では、2011年第1四半期の発売を目指し、2009年に子会社化したセプラコールの組織をもとに販売準備を進めています。

ルラシドンは、独自の化学構造を有する非定型抗精神病薬です。これまでの臨床試験では、ルラシドンはプラセボ（偽薬）に対して陽性・陰性症状評価尺度の総合点数にて有意に高い改善効果を示しました。また忍容性も良好で、体重増加や脂質への影響、運動障

害などの副作用が少なく、高い安全性を示す結果が得られています。統合失調症では、既存薬剤では満足のない治療効果が得られない患者さんが多く、ルラシドンがこれらの患者さんやその家族、さらには医療従事者にとって有望な新薬になることを期待しています。

現在、日本、韓国、台湾で国際共同治験を実施しており、日本でも早期の承認、発売を目指しています。さらに、双極性障害を対象としたグローバルの第Ⅲ相試験を実施しており、ルラシドンが米国のみならずグローバル戦略品としてより大きく成長するよう、鋭意事業拡大を進めています。

ルラシドン  
事業推進室メンバー



開発および販売権をエーザイ株式会社に付与しています。さらに、Ca拮抗薬のアムロジピンベシル酸塩とARBのイルベサルタンの配合剤である高血圧症治療剤DSP-8153は、国内で第Ⅱ相試験段階にあります。また、自社開発品である糖尿病治療剤DSP-7238は欧州で、キッセイ薬品工業株式会社から導入した糖尿病治療剤DSP-3235は国内で、自社開発品である糖尿病治療剤DSP-8658は米国で、それぞれ第Ⅰ相試験段階にあります。

### ▶ 呼吸器領域

米国では、セプラコールの主要製品の1つであるアレルギー性鼻炎治療剤「オムナリス」の新剤形である「オムナリスHFA」が第Ⅲ相試験段階、喘息治療剤「アルベスコ」が小児への適応拡大に向け、第Ⅱ相試験段階

にあります。

国内では、自社開発品である気管支喘息・アレルギー性鼻炎治療剤DSP-3025が第Ⅰ相試験段階です。さらに、新規メカニズムの気管支喘息治療剤として期待されているSMP-028の第Ⅰ相試験を開始しました。なお、本剤は、米国・欧州でも第Ⅰ相試験段階です。

### ▶ その他領域

2009年4月に、国内において消化管運動機能改善剤「ガスモチン」の経口腸管洗浄剤によるバリウム注腸X線造影検査前処置の補助に関する適応症追加承認を取得しました。また、尿意切迫感、排尿および尿失禁の回数を効果的に減少させると期待される自社開発品の過活動膀胱治療剤SMP-986については、国内、米国および欧州で第Ⅱ相試験段階です。

## 戦略候補品の紹介 「ステデサ」

「ステデサ」(一般名：エスリカルバゼピン酢酸塩)は、てんかん患者さんにとって有効で新しい治療の選択肢となる可能性を持っています。臨床試験では、成人(18才以上)のてんかん患者さんの部分発作の頻度低減という、電位依存性ナトリウムチャンネル拮抗薬の従来からの効果に加え、1日1回の投与で、副作用も少ないという優れた特長も明らかになっています。

「ステデサ」の抗けいれん効果に関するメカニズムの詳細は完全には解明されていませんが、試験結果からは、投与後に体内において、エスリカルバゼピン酢

酸塩はエスリカルバゼピンに変換され、電位依存性ナトリウムチャンネルの不活性化状態を安定化させることが示されています。また、エスリカルバゼピンはT型カルシウムチャンネルも抑制し、この作用も抗けいれん効果の発現に寄与している可能性があります。

本剤は、ポルトガルのBIAL社からの導入品で、FDAに新薬承認申請済みです。私たちは「ステデサ」が、既存の治療薬では発作をコントロールしきれないてんかん患者さんのニーズを満たしてくれるものと期待しています。



ステデサの  
Joint Steering  
Committeeメンバー  
(セプラクール)

## 開発状況表

製品/コード名	一般名	剤形	予定適応症など	開発地域 または 申請地域	開発段階				備考
					第I相	第II相	第III相	申請中	
<b>精神神経領域</b>									
SM-13496	ルラシドン 塩酸塩	経口剤	統合失調症	日本・韓国・台湾 の共同治験	■	■	■	■	自社開発品
			統合失調症	米国	■	■	■	■	
			双極性障害	米国・欧州など	■	■	■	■	
ステデサ	エスリカルバゼピン 酢酸塩	経口剤	てんかん(併用療法)	米国	■	■	■	BIAL社からの導入品	
			てんかん(成人単剤治療)	米国	■	■	■		■
SEP-227900	未定	経口剤	認知症、疼痛、アルツハイマー病	米国	■	■	■	自社(セブラコール)開発品	
SEP-228432	未定	経口剤	注意欠陥多動性障害	米国	■	■	■	自社(セブラコール)開発品	
ドプス*1	ドロキシドパ	経口剤	神経障害による 起立性低血圧	米国・欧州	■	■	■	Chelsea社に導出	
			透析時の低血圧	米国	■	■	■		
			線維筋痛症	英国	■	■	■		
ルネスタ*2	エソゾピクロン	経口剤	不眠症	日本	■	■	■	エーザイ(株)に導出	
<b>循環器・糖尿病領域</b>									
SMP-508	レバグリニド	経口剤	糖尿病/速効型 インスリン分泌促進剤	日本	■	■	■	Novo Nordisk社からの導入品	
			糖尿病 (ビッグアナイド系薬剤との併用療法)	日本	■	■	■		
			糖尿病 (チアソリジン系薬剤との併用療法)	日本	■	■	■		
AS-3201	ラニレストット	経口剤	糖尿病合併症	日本	■	■	■	自社開発品、杏林製薬(株)との 共同開発 エーザイ(株)に導出	
				米国・カナダ・欧州	■	■	■		
DSP-8153	アムロジピン ベシル酸塩 イルベサルタン	経口剤	高血圧症/配合剤	日本	■	■	■	自社開発品	
DSP-3235	未定	経口剤	糖尿病/SGLT1 阻害剤	日本	■	■	■	キッセイ薬品工業(株)からの 導入品	
DSP-7238	未定	経口剤	糖尿病/DPPIV阻害剤	欧州	■	■	■	自社開発品	
DSP-8658	未定	経口剤	糖尿病/PPAR α/γモジュレーター	米国	■	■	■	自社開発品	
<b>呼吸器領域</b>									
オムナリスHFA Nasal MDI	シクレソニド	点鼻剤	(新剤形)アレルギー性鼻炎	米国	■	■	■	Nycomed社からの導入品	
アルベスコ HFA	シクレソニド	吸入剤	(新効能)喘息 (小児:年齢範囲未定)	米国	■	■	■	Nycomed社からの導入品	
DSP-3025	未定		気管支喘息・ アレルギー性鼻炎/ TLR7アゴニスト	日本	■	■	■	自社開発品 AstraZeneca社が実施	
				欧州	■	■	■		
SMP-028	未定	経口剤	気管支喘息	日本	■	■	■	自社開発品	
				米国・欧州	■	■	■		
<b>その他領域</b>									
メロベン	メロベナム水和物	注射剤	(上限用量変更) 一般感染症の重症・難治例	日本	■	■	■	自社開発品	
カルセド*1	アムルピシン 塩酸塩	注射剤	小細胞肺癌	中国	■	■	■	自社開発品 Celgene社に導出	
				米国・欧州	■	■	■		
SMP-986	未定	経口剤	過活動膀胱	日本	■	■	■	自社開発品	
				米国・欧州	■	■	■		
AG-7352	未定	注射剤	癌	米国・カナダ	■	■	■	Sunesis社に導出	

\*1: 国内販売名です。海外販売名は未定です。

\*2: 米国販売名です。

(2010年7月30日現在)

## 生産

### グローバルレベルの高品質な製品を安定的に供給します。

#### グローバル展開を視野に入れた製品供給体制

生産本部は製品の製造と物流・配送の機能を併せ持ち、すべての需要に対して安定的に供給することで当社のサプライチェーンマネジメントを担っています。最適な製品供給体制の維持のため、国内4工場での製造を基盤としながら、国内外の委託メーカーとの連携を進めています。

第二期中期経営計画では、海外からの原料の調達や海外工場での製造など、グローバル化を視野に入れた展開をさらに推進する予定です。海外での生産体制整備においては、自社工場での製造のほか、技術提携による委託製造も進めており、フランスのPierre Fabre社で製造している「ミリプラ」はその一例です。

また、国内の工場では、2011年第1四半期に米国で発売を予定しているルラシドンの生産・供給体制の整備を行っています。

#### 品質保証体制

医薬品の製造にあたっては、高度な品質保証体制が確保されていなければならないと、各国でGMP(医薬品の製造管理および品質管理規則)が厳格に定められています。

当社で生産された医薬品も、米国FDAや欧州EMAなど輸出国の当局の承認を得て、世界各国に輸出されており、国内外のGMPに準拠する必要があります。特に日米欧の3極ではICH(国際ハーモナイゼーション会議)により非常に高度なガイドラインが

設けられ、世界基準での高い品質保証レベルが要求されます。

グローバルレベルでの品質保証水準は、今後ますます厳格化していくものと考えられ、生産部門・品質保証部門などの関連部門が一体となって、品質保証水準を維持・向上させています。

#### 信頼される生産本部へ

医療過誤防止に向けた包装・表示デザインの改善など、医療機関や患者さんのご要望にお応えするための取り組みや顧客視点での製品開発に努めています。

また、製造設備の自動化などによる省力化の推進、生産サイトの最適化など、生産コストの削減にも継続的に取り組んでいます。

さらには、徹底した廃棄物の削減や、コ・ジェネレーションシステムの導入などにより、環境に配慮した生産活動を行っています。

#### 海外工場

中国の住友制药(蘇州)の工場は、自社工場として現地販売製品の包装を行っています。また、2008年に買い受けた協和発酵医薬(蘇州)の工場は、2011年に包装工程を開始し、2014年には製剤から包装までの一貫生産を開始する計画です。

北米では、セブラコールとの協働体制の構築に向けて整備を進めています。



## 生産拠点

### 鈴鹿工場

cGMP（米国の最新GMP）に適合したグローバル対応の主力工場として、2008年に最新の製剤棟を建設し、2009年初めより稼働を開始しています。工場内では原薬の製造から製剤工程・包装工程まで医薬品の製造を一貫して行う設備を整え、「ロナセン」「プロレナール」「ガスモチン」「エバステル」などの製造を行っています。



### 茨木工場

技術研究本部の主力拠点でもあり、製剤化検討から工業化、商業生産まで、新製品や新技術に柔軟に対応できる開発機動型の工場としての機能を有し、多種多様な剤形の医薬品を製造しています。また、「アムロジン」や種々の治験薬の製造を行っています。

### 愛媛工場

バイオ医薬品の製造拠点として世界でも有数の製造設備を有し、高い制御技術を要するバイオ製品を安定的に製造しています。「スミフェロン」の粗液（原薬中間体）や無菌製剤である「カルセド」を製造しています。



### 大分工場

cGMPに対応した製造設備を有する主力原薬工場で、「メロペン」を原薬から製剤まで一貫製造し、国内・海外への供給を行っています。また、「アムロジン」「ドブス」などの原薬を製造しています。

# マーケティング

重点領域に営業資源を集中投下し、グローバルでのプレゼンス向上を図ります。

## マーケティング戦略

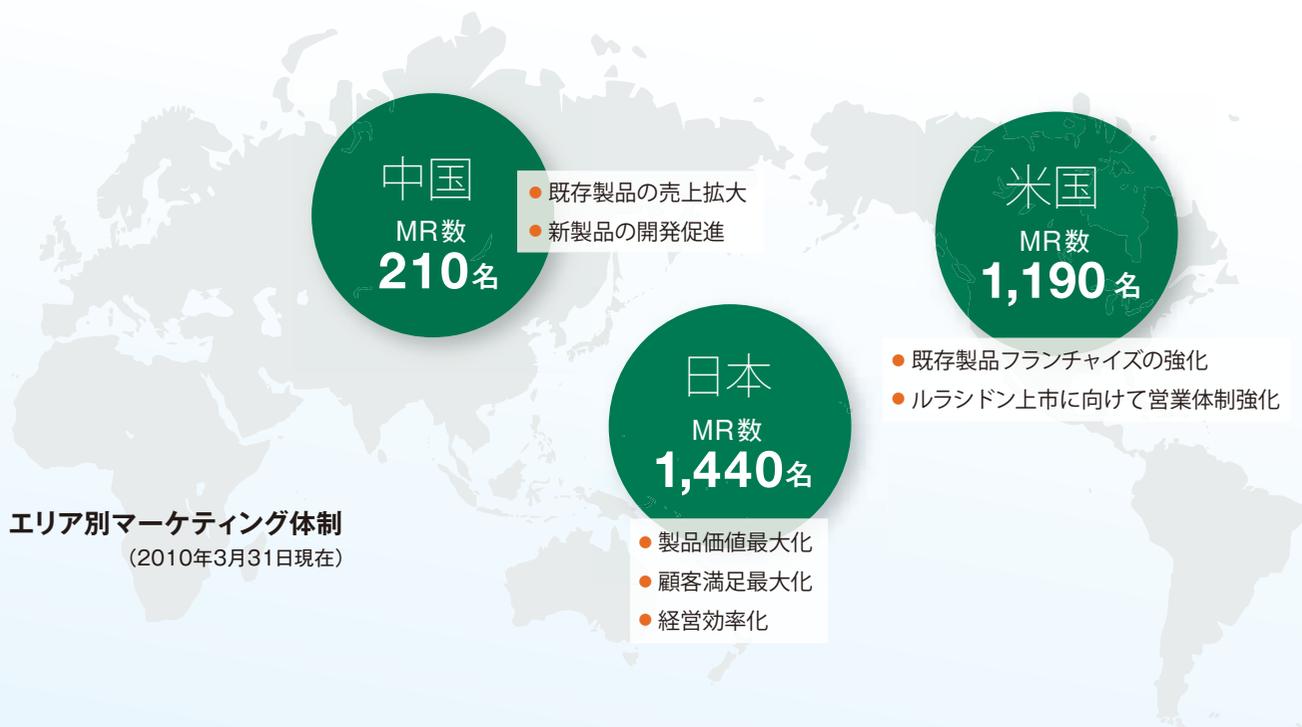
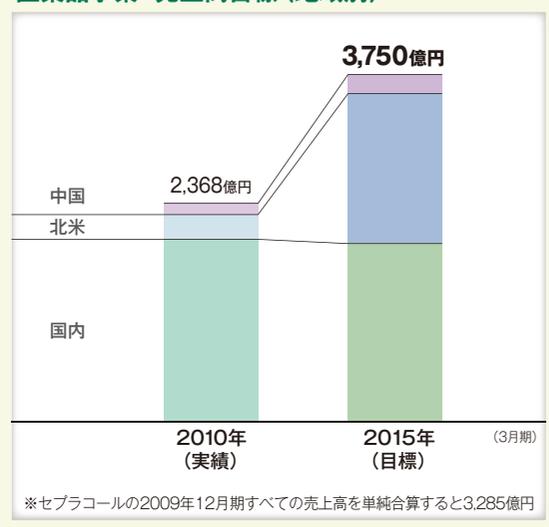
### 基本方針

第二期中期経営計画期間中に、医薬品事業の海外売上高比率を50%とし、中長期ビジョンである「国内・海外事業が収益の2本柱」の実現を目指しています。

国内では、新薬比率の向上に取り組むとともに、循環器・糖尿病、精神神経、癌・感染症を重点領域とし、収益の最大化を目指しています。

北米では、精神神経、呼吸器領域での収益確保を図りつつ、ルラシドンなどの新製品の収益最大化を目指し、中国では、既存品拡大に加え、新製品の投入でさらなる事業拡大を図ります。

医薬品事業 売上高目標 (地域別)



## 国内医薬品事業

### 国内市場

売上高：1,842億円

MR数：1,440名

(2010年3月期)

#### 重点施策のポイント

- 製品価値最大化
- 顧客満足最大化
- 経営効率化

#### 重点施策

第二期中期経営計画の基本方針に則り、国内医薬品事業は「新薬メーカーとして持続的に成長する」という目標を掲げ、製品価値の最大化、顧客満足の最大化、経営の効率化を重視する営業戦略を策定しています。

製品価値を高め、収益を最大化するために、重点領域と重点取り組み品目を定め、営業資源を集中的に投下していきます。

また、2009年6月に導入した地域本部制を早期に定着させるため、地域本部への権限移譲をより一層進め、経営視点に立った効率的な地域密着型営業を実践しています。

#### 営業重点領域

循環器・糖尿病領域、精神神経領域、癌・感染症領域

#### 営業重点取り組み品目

**戦略品** アバプロ（循環器）、ロナセン（精神神経）、プロレナール（その他）

**新製品** トレリーフ（精神神経）、ミリプラ（癌）、メトグルコ（糖尿病）など

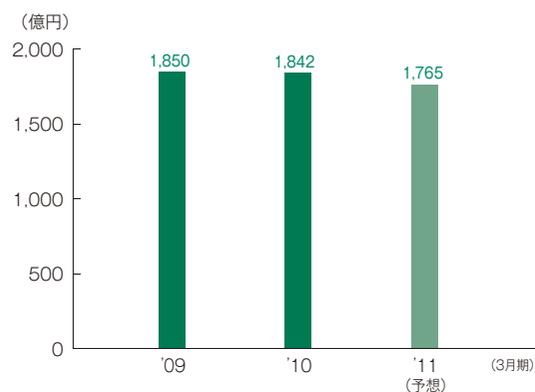
**重点品** アムロジン（循環器）、ガスモチン（その他）、メロベン（感染症）、アムピゾーム（感染症）など

#### MRの育成強化

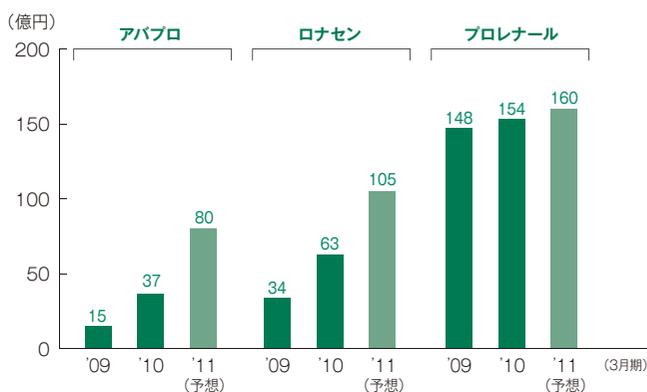
顧客のニーズが多様化・高度化する中、業界トップレベルの専門性を有するMR（医薬情報担当者）を育成することが課題と考えています。また同時に、単に専門性が高いだけでなく、患者視点の意識を持って、顧客ニーズを自ら考え、必要な情報をタイムリーに提供できるMRが求められています。

このため、領域ごとの専門性向上を企図した研修プログラムの充実とともに、顧客から信頼され感謝される人材の育成を目指し、さまざまな研修機会と諸施策を整備しています。具体的には、循環器領域や精神神経領域の専門性向上プログラムのほか、より患者視点

#### 国内医薬品 売上高



#### 戦略3製品



の意識を持って顧客ニーズに応じた活動ができるMRを育成する教育研修・諸施策を実施しています。

### 循環器・糖尿病領域

循環器領域において、高血圧症治療薬のARB、Ca拮抗薬、利尿薬、ACE阻害薬、 $\beta$ 遮断薬を取り揃えた製薬企業として、高血圧症治療のパートナー企業を目指しています。

戦略品である高血圧症治療剤「アバプロ」に営業資源を集中するとともに、重点品である高血圧症・狭心症治療薬「アムロジン」を組み合わせた処方提案を推進します。「アバプロ」では、医療情報サイトや医薬系ポータルサイトを活用したe-プロモーションを実施するとともに、的確な情報提供活動によって、2015年3月期に売上150億円を目指します。

また、糖尿病領域では、経口血糖降下剤「メトグルコ」を2010年5月に発売しました。当社は「メトグルコ」と同じメトホルミン製剤である「メルビン」を販売しており、両剤の適正使用の推進を最優先に情報提供活動を行い、2型糖尿病の治療に貢献することを目指しています。

### 精神神経領域

統合失調症治療薬、抗不安薬、パーキンソン病治療薬、抗てんかん薬などを取り揃えた製薬企業であり、特徴の異なる非定型抗精神病薬を複数取り扱う、他に類を見ないポジションを確立しています。

精神神経領域では、戦略品である統合失調症治療剤「ロナセン」および新製品であるパーキンソン病治療剤「トレリーフ」に注力し、製品価値の早期最大化を推進しています。

また、早期上市を目指して現在開発中の統合失調症治療剤ルラシドンの発売を見据え、精神神経(CNS)領域でのさらなるプレゼンスアップが必要と認識しています。このため、2009年6月にCNS推進部を立ち上げ、

### 営業重点取り組み品目：戦略品



#### アバプロ（高血圧症治療剤）

血中半減期が長く、24時間降圧効果が持続する、長時間作用型のARB（アンジオテンシンⅡ受容体拮抗薬）。軽症から重症高血圧症まで優れた降圧効果を示します。欧米ではAVAPROおよびAPROVELの商品名で販売されており、腎保護作用の豊富なエビデンスが存在します。



#### ロナセン（統合失調症治療剤）

ドーパミン-2受容体およびセロトニン-2受容体の遮断作用を有しており、臨床試験において、統合失調症の陽性症状（幻覚、妄想など）のみならず、陰性症状（情動の平板化、意欲低下など）に対する改善効果が示されています。また、錐体外路症状の発現率は低く、体重増加や高プロラクチン血症などの副作用が少ないことも示されています。



#### プロレナル（末梢循環改善剤）

腰部脊柱管狭窄症に唯一適応を持つ薬剤です。加齢に伴う腰椎の変性により圧迫された神経組織の血流障害を改善することにより、腰部脊柱管狭窄症の下肢疼痛、しびれ、間欠跛行などの症状を改善し、患者さんのQOL向上に大きく貢献します。

プロモーションやマーケティング機能を一元化しました。さらには、CNS専任MRを増員し、国内の精神神経科の主要施設をカバーする提案型プロモーション活動を展開していきます。

「ロナセン」については、エビデンスの構築とPLCM (Product Life Cycle Management) の取り組みを推進するとともに、CNS専任MRによる専門性の高い営業活動を通じて、2015年3月期に220億円の売上を目指します。

### 癌・感染症領域

感染症領域は、カルバペネム系抗生物質製剤「メロペン」の適正使用の推進を中心に、深在性真菌症治療剤「アムピゾーム」や消毒薬「ヒビテン」を有する利点も活かしながら、医療に貢献することを目指しています。

また、癌領域では、2010年1月に肝細胞癌治療剤「ミリプラ」を発売しました。天然型インターフェロン-α製剤「スミフェロン」を合わせ、肝臓疾患のトータルケアに貢献することを目指します。医療ニーズの高い癌領域には研究面でも注力しており、開発パイプラインの充実に取り組んでいます。

### その他領域

その他領域では、末梢循環改善剤「プロレナール」を戦略品に、消化管運動機能改善剤「ガスモチン」を重点品に位置づけ、売上の拡大を図ります。「プロレナール」では、高齢社会の加速という社会的背景をベースに、腰部脊柱管狭窄症の疾患啓発によって市場の拡大を図るとともに、製品認知度の向上やエビデンスの構築などにより、2015年3月期に180億円の売上を目指します。

## 海外医薬品事業

### 北米市場

売上高：**286億円**<sup>\*</sup>

MR数：**1,190名** (米国)  
(2010年3月期)

#### 重点施策のポイント

- 既存製品フランチャイズの強化
- ルラシドン上市に向けて営業体制強化

※ 2009年1～12月の売上高は1,204億円

### 重点施策

第二期中期経営計画の基本方針の一つである「海外事業の拡大と収益最大化」を実現するため、精神神経領域・呼吸器領域におけるセプラコールの既存製品フランチャイズの強化に注力するとともに、2011年に上市予定であるルラシドンの営業体制を強化していきます。

### 精神神経領域

ルラシドンに関しては、現在米国食品医薬品局(FDA)の審査中ですが、発売後早期の売上最大化を目指し、その準備に鋭意取り組んでいます。

ルラシドンの発売に向けて、セプラコールの既存および新規採用による約300名の専任MR体制を構築する予定であり、催眠鎮静剤「ルネスタ」の成功によって得た精神神経領域における営業網を最大限に活用していきます。さらに、ルラシドンは対象疾患が「ルネスタ」と異なるため、ルラシドンに関する情報を医療関係者に提供するために必要となる専門知識を確実に身につけられるよう、担当MRの育成プログラムの構築を進めています。

また、大日本住友製薬とセプラコールでは、両社の認知度を向上させるため、現在、各種学会や患者団体への積極的な活動を展開しています。2010年5月には、精神神経領域でのプレゼンスをアピールするために極めて重要なアメリカ精神医学会の第163回年次総会にて、

シンポジウムを主催し、総合失調症の治療におけるアンメット・メディカル・ニーズについての啓発を行いました。また、ルラシドンの臨床試験結果などのポスター発表も行いました。

非麻薬性の催眠鎮静剤「ルネスタ」については、競合品と比べて、ユニークで安全性、有効性の高い製品であることを訴求する、戦略的かつ効果的なプロモーションを継続して実施していきます。また、不眠症で悩んでいる患者さんに「ルネスタ」の利点や特徴について理解していただくために、患者さん向けの広告活動を行っています。

## 呼吸器領域

セプラコールの主力製品の1つである短時間作用型 $\beta$ 作動薬「ゾベネックス」には、ネブライザー(吸入器)を使用する「XOPENEX Inhalation Solution」と呼吸困難などの喘息に対し即効性のある定量噴霧式の「XOPENEX HFA」の2種類の剤形があります。今後のさらなる拡販に向け、小児科医を含む処方が多い医師をターゲットとする営業戦略を継続していきます。また、同薬のユニークな単一異性体化学構造に由来する特徴を引き続き訴求するとともに、サンプルパックにより患者さんの初期使用を促進していきます。

慢性閉塞性肺疾患(COPD)の維持療法として使用さ



### ルネスタ(催眠鎮静剤)

睡眠導入や睡眠維持など、不眠症治療に使用される非麻薬性の催眠鎮静剤です。正確な作用機序は不明ですが、GABA-A受容体複合体の $\alpha 1$ 、 $\alpha 2$ 、 $\alpha 3$ 受容体サブタイプに作用して効果を発現すると考えられています。



### ゾベネックス (短時間作用型 $\beta$ 作動薬)

喘息やCOPDなど、可逆性の気道障害を持つ患者さんの急性気管支痙攣の治療と予防に使用される気管支拡張薬です。有効成分Albuterolの活性異性体(R体)のみを配合し、ネブライザーを用いる吸入液と定量噴霧式があります。

れている長時間作用型 $\beta$ 作動薬「プロバナ」は、米国医療保険によるアクセス制限を低くして、患者さんが薬を入手しやすい環境を維持、向上させることによって、継続的に売上が増加しています。さらに、処方の多い医師への営業活動に注力し、効率性を高めています。

アレルギー性鼻炎の治療薬として使用されている、コルチコステロイド点鼻スプレー「オムナリス」は、テレビコマーシャルによって、患者さんへの認知度向上を図っており、売上は著しい伸長を続けています。集中的な営業活動が、結果としてさらなるマーケットシェア獲得につながっています。

喘息の治療に使用されているコルチコステロイド吸入用「アルベスコ」は、喘息市場における営業力を向上させるため、関連医師に対して、肺で直接症状を緩和させるユニークな特性を訴求し、引き続きプロモーションを推進していきます。また、患者さん向けに自己負担額を減少させる販売促進を展開していきます。

## 中国市場

売上高：41 億円

MR数：210名

(2010年3月期)

### 重点施策のポイント

- 既存製品の売上拡大
- 新製品の開発促進

### 重点施策

高い経済成長率を受けて医薬品市場が年20%近く伸びている中国市場は、今後も急速な市場拡大が見込まれることから、既存製品の売上拡大と新製品の積極的投入を図り、2014年に売上100億円を目指します。

現在中国では、「メペム（メロペン）」を中心に、高血圧症・狭心症・不整脈治療剤「アルマール」、セロトニン作動性抗不安薬「セディール」、「ガスモチン」の4製品を販売しています。

広大な市場でスピーディーにシェアを獲得するために、マーケティングを担う市場部と販売促進を担う営業部を軸とした営業体制の強化・拡充を図りました。2010年3月末時点のMR数は210名で、27地区（地区：重要都市、省、自治区）の病院をカバーするなど、



プロモーションエリアは順次拡大しています。販売拡大に応じて、MRは2010年12月に280名まで増員する計画です。

### 今後の事業展開

2010年3月期の中国事業の製品売上高は41億円となり、2014年での100億円達成に向けて順調な進捗となっています。また、現在、小細胞肺癌治療剤「カルセド」の開発を進めています。中国は肺癌の罹患率が高く、13億人という人口規模を踏まえると、有望な新製品と考えられます。さらに、2010年中にも「ロナセン」の開発に着手する予定であり、当社製品を積極的に投入することによって、売上の拡大を図っていく方針です。



### メペム（メロペン）（カルバペネム系抗生物質製剤）

世界で初めて単剤で使用可能となったカルバペネム系抗生物質で、日本を含む約30カ国でシェアNo.1を獲得しています。グラム陽性菌、グラム陰性菌および嫌気性菌に対して強い抗菌力を示し、特にインフルエンザ菌、緑膿菌を含めたグラム陰性菌に対して優れた抗菌活性を有しています。

## 関連事業

### 医薬品事業で培った技術やノウハウを活かし、事業拡大を図ります。

#### アニマルサイエンス事業

「動物の健康を科学する」をテーマに、犬・猫を中心としたコンパニオンアニマルをはじめ、牛・豚・馬・養殖魚なども対象とした動物用医薬品およびペットフードなどを販売しています。

ヒト用医薬品の研究開発データを動物用医薬品に活用するなど、医薬事業で培ったさまざまな技術や資源を活かした事業展開をしています。

特に、コンパニオンアニマル市場に注力し、当社創製の抗菌剤「ピクタス」や犬用慢性心不全改善剤「アピナック」をはじめとする治療薬を販売しています。さらには、医療用医薬品「ガスモチン」を動物用医薬品へ転用開発し、日本で初めて犬の消化管運動機能改善に焦点を当てた犬消化管運動機能改善剤「プロナミド」を発売しています。そのほかにも臨床試験段階には医療用医薬品「エクセグラン」からの転用である犬特発性てんかん治療剤などがあり、製品開発に積極的に取り組んでいます。

また、動物用医薬品に加え、Hill's Pet Nutrition社の特別療法食「プリスクリプション・ダイエット」や犬・猫個体識別のための「ライフチップ」など幅広く展開しています。

畜産分野では「ウルソ」、養殖魚分野では「イリドワクチン」など、免疫賦活による疾病予防を中心として事業活動を展開し、食の安心・安全へ貢献していきます。

アニマルサイエンス事業は2010年7月1日より大日本住友製薬グループの「DSファーマアニマルヘルス株式会社」として独立しました。医薬品事業との連携を維持・強化しながら、より機動的にダイナミックに事業を展開し、さらなる成長と発展を目指していきます。

#### フード&スペシャリティ・プロダクツ事業

フード事業では、医薬品事業で培ってきた技術やノウハウを活かし、品質の高い安全な食品の製造に用いられる食品素材を開発・販売しています。

多糖類では、世界で最初に工業化に成功した「グ

リロイド」(タマリンドガム)や、日本で最初に取り扱いを開始した「エコーガム」(キサンタンガム)を中心に、顧客の要望に応じた多糖類製品を幅広く提供しています。

調味料では、当社に蓄積された抽出技術と調理技術を活用し、安心、安全な畜産原料をもとに本格的でおいしいブイヨン・スープを提供しています。

甘味料では、砂糖のおよそ1万倍の甘味度で、クリーンな味質を持つ高甘味度甘味料ネオテームをベースに使いやすくしたネオテーム製剤「ミラスイー」を販売しています。

スペシャリティ事業は90年の歴史を持ち、電子薬剤事業、パーソナルケア薬剤事業(天然多糖類およびその誘導体)、医薬品添加物事業などを主な事業領域・製品としており、製薬会社の特長を活かしたケミカルサプライヤーとして事業展開をしています。

フード&スペシャリティ・プロダクツ事業は、大日本住友製薬グループの五協産業(株)と統合し、2010年7月1日より「DSP五協フード&ケミカル株式会社」としてスタートしました。研究・開発・販売一体型の企業として、さらなる事業拡大を目指していきます。

#### 診断薬・研究用資材事業

診断薬・研究用資材事業では、的確かつ迅速な治療を実現するため、また医療に関する円滑な研究を促進するため、有用な診断薬、研究用資材の開発・販売を行っています。

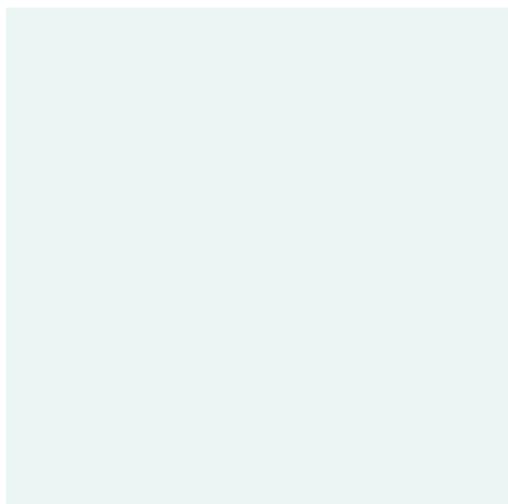
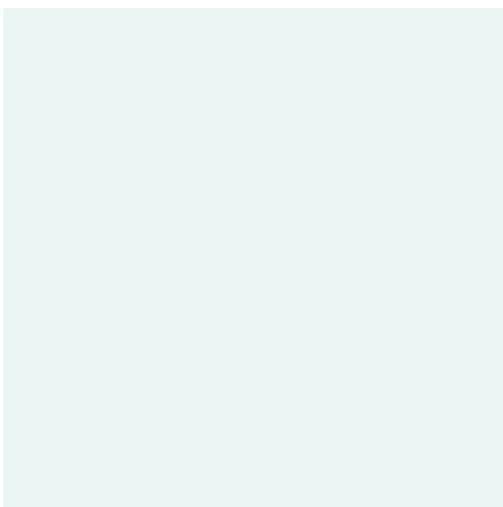
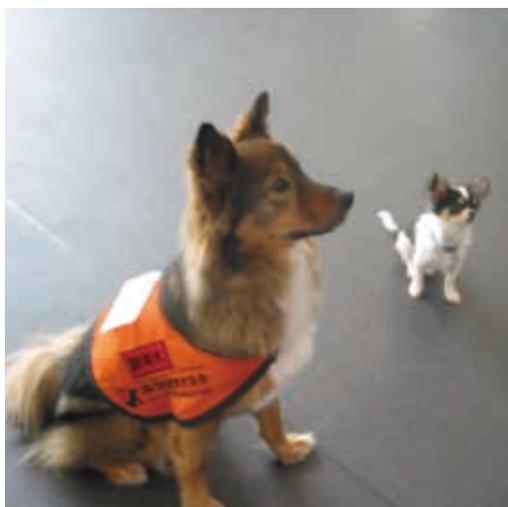
診断薬事業では、インフルエンザ他の感染症診断薬、急性心筋梗塞診断薬などのPOCT(Point of Care Testing)製品を中心に体外診断薬を販売しています。

研究用資材事業では、細胞、培地、血清などの細胞培養関連製品を中心に、研究用試薬、研究用計測装置、小動物用画像解析装置などを販売しています。

診断薬・研究用資材事業は、大日本住友製薬グループのDSファーマバイオメディカル(株)が、事業を展開しています。

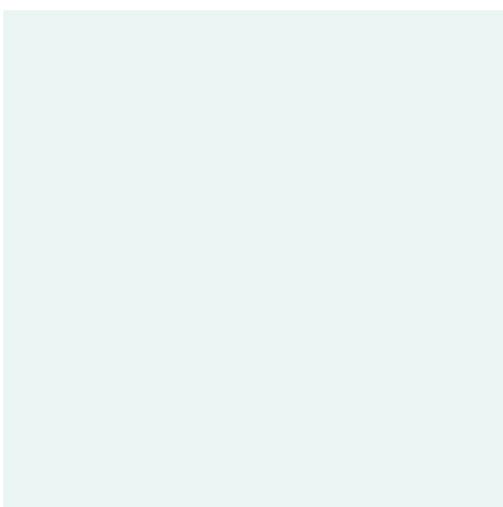
# 大日本住友製薬の社会的責任

corporate social responsibility



## Contents

大日本住友製薬の社会的責任	32
患者さん・医療従事者とともに	34
社会とともに	36
従業員とともに	37
環境とともに	38
2010年3月期の取り組み	40



# 大日本住友製薬の社会的責任

一人ひとりが理念の実現に向けて日々実践していくことが当社のCSRです。

## ■ 企業理念

人々の健康で豊かな生活のために、研究開発を基盤とした新たな価値の創造により、広く社会に貢献する

## ■ 経営理念

- 顧客視点の経営と革新的な研究を旨とし、これからの医療と健やかな生活に貢献する
- たゆまぬ事業の発展を通して企業価値を持続的に拡大し、株主の信頼に応える
- 社員が自らの可能性と創造性を伸ばし、その能力を発揮することができる機会を提供していく
- 企業市民として社会からの信用・信頼を堅持し、よりよい地球環境の実現に貢献する

## ■ 行動宣言

「行動宣言」は、私たち全員が当社の価値基準を共有し、CSRの視点を持って法や社会の要請に応え、企業活動を遂行するための基軸となるものです。

1. 人々の「からだ・くらし・すこやかに」に貢献します
2. 誠実な企業活動を行います
3. 積極的な情報開示と適正な情報管理を行います
4. 従業員の能力を活かします
5. 人権を尊重します
6. 地球環境問題に積極的に取り組みます
7. 社会との調和を図ります

## CSRの基本的な考え方

当社は、社会に対する使命を「企業理念」に、ステークホルダーとの関係を踏まえた経営の目的を「経営理念」に掲げています。

一人ひとりの役員・従業員が社会の一員としての自覚を持ち、理念の実現に向けて日々実践していくことが当社のCSRであると考えています。

私たちがCSRを絶えず意識することで、「使命を達成する会社」を目指した、より良い企業活動への意欲が湧き、企業ブランディングの源泉となると考えています。そして、私たち一人ひとりがCSRを推進するための基軸として、「行動宣言」を掲げています。

## CSR中期方針での取り組み成果

当社は、社会からの信頼と期待に応えることで、事業活動に付加価値をつけ、当社のブランド力と競争力の向上を図るべく、2010年3月期を最終年度とする「CSR中期方針」を策定し、活動を推進してきました。この結果、当社の考え方や方針の共有化が図られたとともに、私たち一人ひとりのCSR意識が格段に高まり、さまざまな取り組みテーマにおいて高い成果を残せたものと自負しています。

2011年3月期からスタートした第二期中期経営計画においても、今までと同様、CSR活動を推進していきます。しかし、今後ますます厳しくなる国内事業環境や、グローバル化に向けた事業環境の変化に対応するために、その活動レベルをより高いものにしていく必要があります。そのために私たちは、「行動宣言」に沿った、より高い活動内容の策定を行い、その内容に沿ったCSR活動を推進していきます。

## 2010年3月期の取り組み

項目	課題	当期の主な実績
価値観の浸透・定着	● 価値観浸透・定着活動の展開	● C&S 活動の推進
	● 従業員意識の把握とフィードバック	● 意識調査の実施と結果の周知
コーポレート・ガバナンス	● マネジメント体制の強化	● J-SOX に対する取り組み継続
リスクマネジメント	● 危機管理体制の整備・強化	● リスクマネジメントプログラムに沿って実施
コンプライアンス	● コンプライアンス教育の強化	● コンプライアンス基本研修の実施 ● 企業倫理遵守宣誓書への署名
情報管理	● 積極的な情報開示	● 重要な経営情報の正確かつ適時開示
	● 情報管理の徹底	● 社会環境の変化や情報技術の進歩に合わせた技術的な対策、規程類の見直しを実施
社会から求められる製品・サービスを提供するための取り組み	● 新薬創出力の強化	● 新規技術／方法論(Electronic Data Capture*1、Adaptive Design*2など)の積極的な活用と徹底した標準化の推進 ● 外部研究機関との研究提携の推進
	● 研究開発のスピードアップ	● 薬理コンセプトの検証に重点を置き、新薬候補化合物の評価手順と選択基準ならびに Target Product Profile*3 の策定に注力した研究を実施 ● バイオマーカーの活用
	● 製品価値最大化に向けた PLCM への積極的な取り組み	● 「飲みやすく」「扱いやすい」利便性の高い口腔内崩壊錠 (OD 錠) の発売
	● 自社保有先端技術の有効活用	● オミックス解析ならびに独自技術開発
	● 製品の品質と安全性の確保	● 製品情報検索システムの使用開始
	● 環境に配慮した製品づくりと事業活動	● グリーン製品開発の運用
	● 製品安定供給体制の構築	● 代替生産を行うなどのバックアップ体制を構築
	● 顧客満足度の向上を目指した取り組み	● くすり情報センターの充実
コミュニケーション機会の創造	● ステークホルダーとの対話のための体制整備	● 社外調査などに協力できる体制の整備
	● 企業認知度向上への取り組み	● テレビコマーシャルや新聞広告などの推進
	● 事業所と地域との交流	● 地域活動への参加
	● CSR 報告書の充実	● CSR 報告書 2009 を発行
“からだ・くらし・すこやかに”に貢献する取り組み	● 事業所地域への貢献活動	● それぞれの地域活動への参加
	● 健康増進に貢献する活動	● 社会の人々の健康増進に貢献する活動
	● 共感する市民活動への支援	● 3つの団体に対して活動資金を寄付
主体性と創造性を高める仕組みと環境づくり	● 人材の有効活用と適材適所	● 自己申告書に基づく面談の実施
	● 安心して働ける職場環境の整備	● 安全衛生活動や労働災害の未然防止
人材育成	● 人材の育成と確保	● 階層別研修、グローバル人材育成、自己啓発支援の充実

(注) 1: Electronic Data Capture : インターネットを介して、臨床試験データを電子的に収集するシステム

2: Adaptive Design : 中間解析の結果に基づき、試験途中で試験デザインの変更、試験の中止あるいは継続を判断する臨床試験デザイン

3: Target Product Profile : 目標とする製品プロフィール

## 患者さん・医療従事者とともに

本来の事業活動を通じて、社会から望まれる有用な製品・サービスを提供し続けることで社会に貢献していきます。

### 患者さんのニーズへの対応

#### 患者さんが求める新薬の開発

##### ～ 肝細胞癌治療剤「ミリプラ」の発売 ～

2010年1月、肝細胞癌治療剤「ミリプラ」を発売しました。

肝細胞癌の治療法はさまざまですが、癌が多発する場合や外科的切除が難しい場合には、抗癌剤を油性造影剤に懸濁し、カテーテルを用いて肝動脈内に投与する治療（リピオドリゼーション）が行われます。

今回発売した「ミリプラ」は、「肝細胞癌におけるリピオドリゼーション」の効能を取得しています。「ミリプラ」は専用の懸濁用液に懸濁して使用するもので、この懸濁用液は、肝動脈内に投与したとき腫瘍局所に滞留しやすいという性質があります。リピオドリゼーションは、この性質を利用して抗癌剤を腫瘍に滞留させ、効率的に癌細胞を壊死させる治療法です。

肝細胞癌の効能を持つ薬剤でリピオドリゼーションで 사용되는先行薬は、肝動脈における血管障害などの副作用が指摘されています。その他の抗癌剤は、水溶性のため油性造影剤に懸濁しての使用には適しておらず、腫瘍局所への滞留性もあまり期待できません。

「ミリプラ」は、脂溶性が高く、懸濁性に優れており、簡便に懸濁液を調製することができるとともに、腫瘍局所への滞留性が良く、活性体が少しずつゆっくり放出されるため、抗癌剤の全身への影響が少ないという特長を持っており、副作用の軽減が期待されています。

肝細胞癌の患者さんは、日本国内で約7万人（世界では約57万人）と推定されており、「ミリプラ」に対する患者さんからの期待は高く、肝臓疾患の治療に大きく寄与できると考えています。

#### 患者さんのニーズに応えるPLCMへの積極的な取り組み

##### ～ 独自の製剤技術「SUITAB-NEX」～

薬物療法を受けられる患者さんにとって、薬が飲みにくい、使いにくいなどは大きな負担となります。患者さんにとって負担の少ない製品を提供することや、医療への貢献をより高めるために継続して製品を改良していくことを「Product Life Cycle Management (PLCM)」と言い、私たちは各種製品の剤形展開でこの目標に挑戦しています。その活動の成果の1つが、ユニバーサルデザイン製剤の進化を実現した最先端製剤技術「SUITAB-NEX」です。

ユニバーサルデザイン製剤とは、特定の人向けの設計ではなく、最大限可能な限り、すべての人々が利用しやすい製品デザインのことで、

「SUITAB-NEX」では、ユニバーサルデザイン製剤として、①服用感の改善、②安定性の改善、③取り扱いやすさの向上の3点が加わっています。小さいお子さんや高齢の方への配慮として、苦味の原因となる有効成分を微粒子コーティングすることにより、口腔内で錠剤が崩壊したときのざらつきと苦味を軽減し、服用感を改善しています。また、錠剤の速やかな崩壊性と高い硬度を兼ね備えた製剤設計により、取り扱いやすさの向上を実現するとともに、包装からの開封後（一包装後・無包装状態）の安定性もさらに向上させました。

この新しい技術は「アムロジンOD錠」に活かされ、高血圧症・狭心症治療にお役立ていただいています。

私たちは、これからも患者さんのニーズにお応えして各種製品の剤形展開に挑戦し、薬物療法における患者さんの負担を一つずつ軽減するとともに、医療への貢献を高めていきたいと考えています。

## コミュニケーション機会の創造

### 問い合わせ窓口：くすり情報センター

「くすり情報センター」は、当社の医療用医薬品に関する社外・社内からの問い合わせ窓口です。1日平均300件前後の医療関係者、患者さんやご家族、当社のMRからの問い合わせ対応を行っています。

センターでは、顧客との信頼関係の向上につながるべく、種々の取り組みを行っています。例えば、社内の情報検索システム(DI-SaGaSなど)の活用や、頻繁に寄せられる問い合わせに対する「センター内FAQ」の運用により、対応の迅速化・的確化を図るとともに、「対応結果の承認申請 ⇒ 他メンバーによる承認」という仕組みによって回答内容の精査・担保を図っています。

また、医療関係者からの問い合わせに関しては、質問内容や回答概要などを担当MRにメールで知らせることによって情報の共有化を図っています。

さらなる顧客満足の向上に結びつけるために、センターの「目指すべき姿」が、顧客から「求められている姿」とぶれないように留意しています。

### 問い合わせの内訳 (2009年4月1日～2010年3月31日)



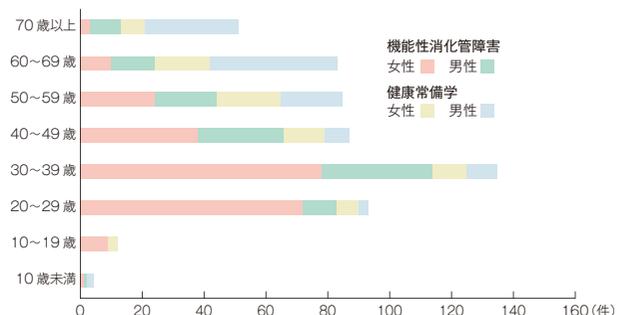
### 医療情報サイトにおける取り組み

当社では、「患者・ご家族のみなさまサイト」にて希望される方に疾患に関する小冊子をお送りしており、当期も幅広い年代の方から多くのお申し込みをいただきました。また同時に、お申し込みされた方から各種コンテンツの感想やご自身の健康に対する考え方などのコメントもいただきました。当社

では、このような患者さんやご家族の方からの生のご意見を参考にして「家族の気持ち」に対応するべく医薬情報提供活動に活用しています。

一方、医療従事者向けサイトにおいては、メルマガジン（メルマガ）の充実を図りました。当社の人気メルマガ（JWOやNEJM）に加え、専門領域別のメルマガの定期配信もスタートし、業界トップクラスとなる計8種類のメルマガを配信しています。今後もタイムリーで質の高い情報提供に努め、顧客満足の向上を図っていきたいと考えています。

### 小冊子（機能的消化管障害、健康常備学）申し込み状況



## 社会とともに

コーポレートスローガン「からだ・くらし・すこやかに」に貢献する取り組みを積極的に推進しています。

### 社会貢献活動の考え方

当社は、良き企業市民として社会貢献活動を推進し、国内外を問わず地域の文化を尊重し、企業活動を通じて地域社会の発展に寄与します。そのために、役員・従業員一人ひとりが地域社会の一員であることを認識し、「何ができるか」を考え、社会への貢献に取り組む気持ちを育てていきます。そして、生命関連企業として、社会との共生につながる当社らしい社会への貢献を果たしていきます。

### 従業員参加の寄付活動

当社の社会貢献活動は、グループ各社を含めた役員・従業員からの募金と会社からの寄付金を、コーポレートスローガン「からだ・くらし・すこやかに」につながるもので、従業員によるアイデアから決定した団体に寄付しています。

2010年3月期は、前期に引き続き、社会福祉法人「日本聴導犬協会」、NPO法人「病気の子ども支援ネット遊びのボランティア」、世界クラブハウス連盟に認定さ

れている5つの「クラブハウス」に対して、活動資金を寄付しました。この活動を通じて、社会のさまざまな課題に対して自らが主体的に取り組むことの重要性を再認識することができました。



「聴覚障がい者の耳」として活躍する聴導犬の育成を支援しています



病気の子ども達に寄り添い、遊びを通じて子どもとその家族を支えている「遊びのボランティア」の方々の活動を支援しています

### ハイチ大地震への支援

2010年1月にハイチ共和国で発生したマグニチュード7.0の大規模地震による被害に対し、当社および米国内子会社であるセブラコールより、それぞれ日本と米国の赤十字社を通し、大日本住友製薬グループとして合計約1,000万円の義援金を寄付しました。

### てんかん治療研究振興財団

当財団は、当社および有志の方々の寄付によって運営され、てんかんに関する治療および研究への助成事業を中心に研究報告会の実施、研究業績集の刊行などの活動を行っています。2010年3月期は15名のてんかん研究者に対する助成を行いました。当社はこれからも、当財団への支援を通して、医療・福祉の向上に寄与していきたいと考えています。

### TOPIC

#### 大阪総合センターで 近隣の小学生・幼稚園児がどんぐり拾い ～秋空に響き渡る無邪気な歓声～

当社では寄付活動などの全社的な活動に加えて、各事業所が所在する地域のニーズに合わせた社会貢献活動を推進しています。大阪総合センターでは、地域貢献活動の一環として、毎年秋に近隣の小学校1年生および幼稚園児を招待し、校外学習を支援しています。

今年も、この敷地内で、近年なかなか体験することができなくなってしまった「どんぐり拾い」体験会を開催しました。



歓声をあげながらどんぐりを拾う園児たち

# 従業員とともに

## 組織風土を活性化するとともに、やりがい・安心のある職場環境を提供することはCSRの重要課題と考えています。

### C&S活動の推進

会社が大きな一歩を踏み出していく中で、「使命を達成する会社」であり続けていくためには、役員・従業員一人ひとりが当社の価値観を共有し、自ら変わり、それぞれの使命に果敢に取り組んでいくことが必要です。

当社では、従業員それぞれが使命を達成するためのさまざまな課題に対し、新たな視点から挑戦し、取り組んでいくためのモットーとして、「Change for Challenge!」、「Seek Something New!」を掲げています。このモットーのもと、新しいことに大胆に取り組む企業風土を育み、理念の実現に向けて躍動感ある気風の確立を目指しています。

現在、この考えの浸透と実践を促進するために、モットーの頭文字をとった「C&S活動」をそれぞれの部署ごとに展開しています。C&S活動を通じて、従業員それぞれが当社の価値観を整理・共有することができ、組織風土の活性化が進展しています。

### 新人事制度

「統合から変革へ」をキーワードとして、2010年7月に人事制度を全面的に改定しました。

合併後に制定した従来の人事制度では、旧社の制度を一本化することに主眼をおきましたが、今回の改定では「グローバルレベルで通用する専門性の向上」や、「一人ひとりのさらなるプロフェッショナル化」、「さ

らなる生産性の向上」による一層の企業競争力の強化、筋肉質化を図り、中期経営計画の実現を後押しすることを目指しています。

### 継続的な安全衛生活動とその成果

当社では、11の事業場区分ごとに、全社の安全衛生基本方針や中期活動計画に基づき、年度活動計画を策定しています。この計画に従い、安全衛生リスクアセスメントを中心に事業場の業務特性に応じたさまざまな安全衛生活動を展開することで、労働災害の未然防止に努めています。また、階層別研修の実施、類似災害防止のための労働災害情報の共有化、全国安全週間における取り組みなども継続的に実施しています。これらの取り組みにより、当期には、茨木工場、大分工場、大阪研究所の3事業場区分が、完全無災害（休業災害、不休業災害ゼロ）を達成しました。安全で働きやすい職場環境の維持・向上を目指し、これからも全社的な安全衛生の取り組みを推進していきます。

### 危機管理への取り組み

重大な災害・事故などの緊急事態が発生した場合、会社組織として迅速かつ確な対応が求められます。世界的に大流行した新型インフルエンザへの対応については事前の計画通り、発生と同時に対策本部を設置し、各事業所においては感染予防とその拡大防止を徹底する一方、各部門では欠勤者の増大に備えた事業継続上の業務課題の再整理とその対策の推進に努めました。また、既存のガイドラインを見直し、第二波の到来などにも備えています。このほか、災害対策マニュアルの再整備、従業員の安否確認方法のシステム化といった緊急事態への即応力の強化や、重要データの保管方法の見直し、事業所への入退館管理システムの設置など、セキュリティ対策の充実にも注力しています。

### 新人事制度の体系図



# 環境とともに

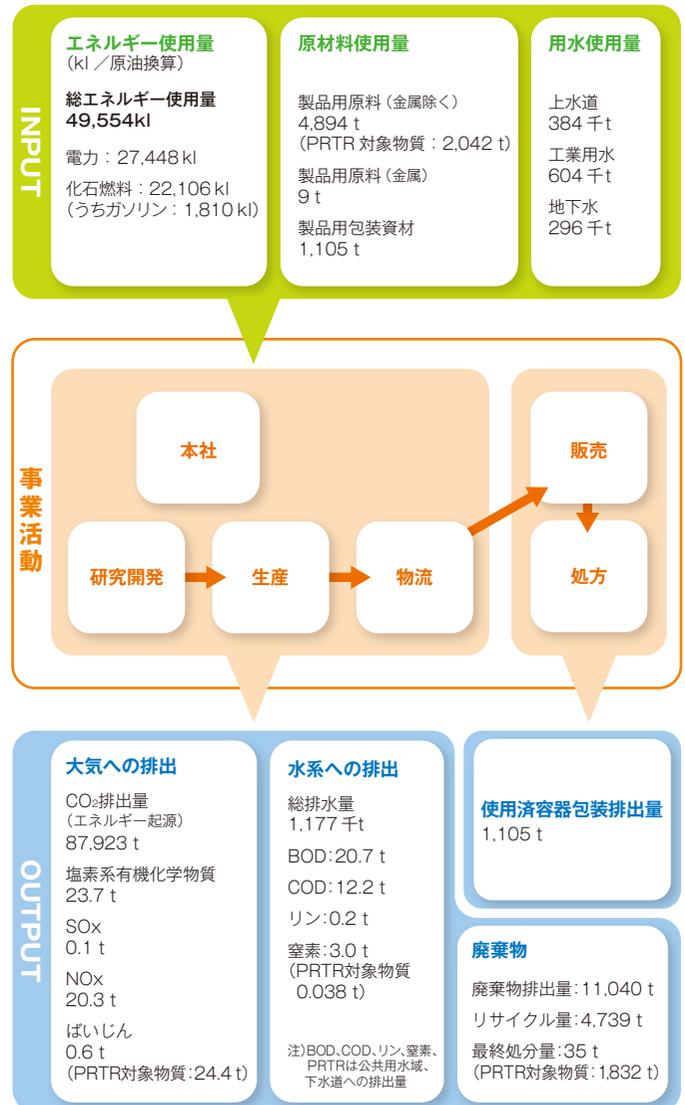
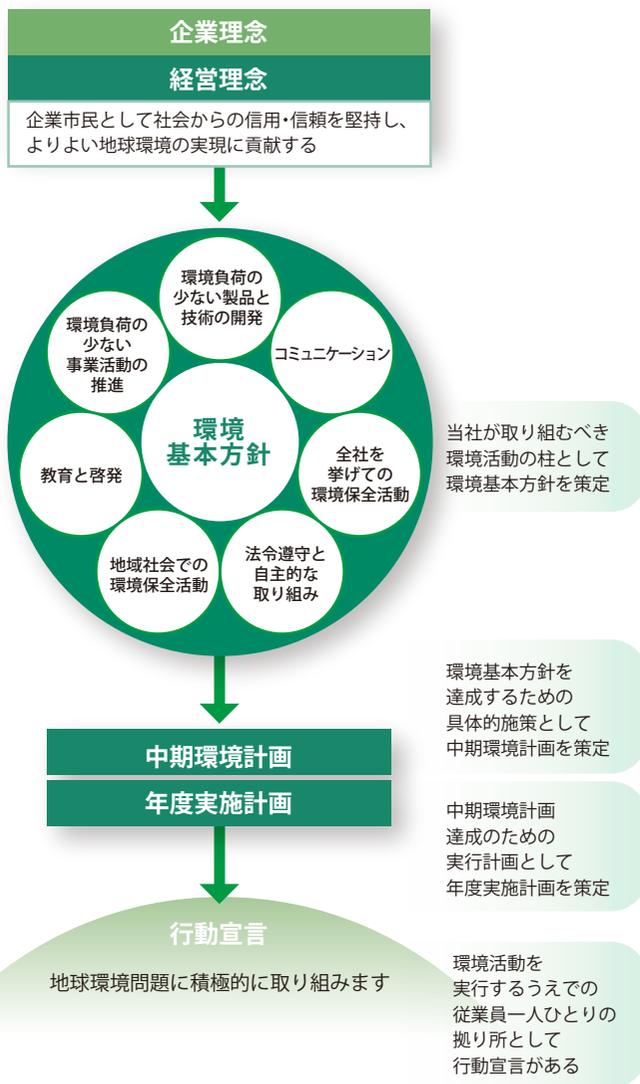
当社では、環境基本方針を制定し、自らの環境負荷の責任を自覚し、事業活動のあらゆる領域で環境負荷の低減に取り組んでいます。

## 大日本住友製薬の環境ビジョン

大日本住友製薬は、地球環境が重大な局面を迎えていることを認識し、人類の生命を守り健康の保持に貢献する企業として、そのすべての事業活動を通じ環境保全と循環型社会形成に積極的に取り組み、豊かで住み良い世界の実現のために全力を尽くします。

## 環境負荷の全体像

研究開発から生産、物流、営業さらにはお客さまによる使用に至るまでのあらゆる段階において、私たちの事業活動は環境にさまざまな影響を与えています。これらの環境影響を全従業員が認識し、環境負荷の低減に努めます。



## 中期環境計画 (2010年3月期~2012年3月期)

当社は、環境活動における重点課題を明確にし、その達成および継続的な改善のための活動計画として中期環境計画を策定しています。当期はほぼ順調に推移しましたが、一部の目標については未達成でした。今後、さらなる改善に向けて活動していきます。

【達成状況について】 ◎：目標を達成 ○：目標達成に向けて順調に推移 △：進捗状況がやや遅れている ×：進捗状況が大幅に遅れている

重点課題 (目的)	目標	2010年3月期 進捗状況	達成状況
1. 環境保全推進システムの整備	● グリーン調達の実用	● ガイドライン制定規準と事務用品など4品種のガイドラインを運用中	◎
	● グリーン物流の実用	● グリーン物流ガイドラインを運用中	◎
	● グリーン製品開発の実用	● 生産本部および技術本部において運用中	◎
	● グリーン設備設計の実用	● 生産本部、研究本部、総務部において運用中	◎
2. 化学物質の排出削減	● ジクロロメタン、クロロホルム、1, 2-ジクロロエタンの大気排出量削減: 当期までに2004年3月期比20%以上削減する	● 2004年3月期と比較し、ジクロロメタンは35%増加、1,2-ジクロロエタンは71%削減(達成)、クロロホルムは14%削減	×
3. 省エネ・地球温暖化防止活動	<b>[1]数値目標:</b>	<b>[1]数値目標:</b>	
	● 2013年3月期までに、全社CO <sub>2</sub> 排出量を基準年度(2007年3月期)のレベルまで削減する	● 全社のCO <sub>2</sub> 排出量は、当期実績で対2007年3月期比107.1%	△
	● 全社のエネルギー原単位およびCO <sub>2</sub> 排出原単位を年1%以上改善させる	● 前期比で、全社のエネルギー原単位は1.5%悪化、CO <sub>2</sub> 排出原単位は、1.4%悪化	×
	<b>[2]取り組み目標:</b>	<b>[2]取り組み目標:</b>	
	● 社内事業場の緑化推進	● 大阪総合センターにおいて、緑地を拡大	○
	● 社内事業場における省エネ設備・機器導入の推進	● 各事業場・環境安全部で各種対策を検討	○
	● 社内事業場における再生可能エネルギー導入の推進	● 各事業場・環境安全部で各種対策を検討	○
4. 廃棄物の削減	● 省資源・リサイクル推進・廃棄物の減量化: 全社の廃棄物の最終埋立処分量を発生量の1%未満に維持する	● 1%未満を維持した(当期実績0.3%)	◎
	● ゼロエミッションの推進: ・ 対象事業場(産廃排出事業場): 産業廃棄物の最終埋立処分量を発生量の1%未満に削減する(当期までに) ・ その他の事業場(産廃非排出事業場): リサイクル可能な廃棄物の完全リサイクル化(当期までに)	● 産廃排出事業場(4工場、2研究所)において、当期ゼロエミッションを達成した。また、産廃非排出事業場においては、リサイクル可能な廃棄物のリサイクル化を進めた	○
	● 製造委託先に関する環境安全配慮の制度化と運用	● 生産本部において、製造委託先に情報を提供	○
5. 製造委託先に関する環境安全配慮	● 製造委託先に関する環境安全配慮の制度化と運用	● 生産本部において、製造委託先に情報を提供	○
6. グループ会社とのコミュニケーション	● グループ会社の環境安全活動への支援	● 2009年4月、国内グループ会社のエネルギー管理に関する情報交換会を実施	○
7. 地域社会とのコミュニケーション	● 地域に与える環境リスクの把握	● ほぼ把握済み。対応を実施中	○
	● 地域に対する適切な情報開示	● 適切に実施中	○
	● 地域の環境活動への積極的な参加	● 各事業場で積極的に実施中	○
8. 社会貢献活動への支援	● 環境関連の社会貢献活動への支援・協力	● 全社CSR活動の枠組みの中で実施を検討した	△
9. 環境教育の充実	● 教育体系の整備・運用	● 階層別教育、全従業員対象教育、事業場教育支援などの体制を構築、実施	○
10. 人材育成	● 環境管理のキーパーソンの育成	● 各事業場で育成中	○

## 2010年3月期の取り組み

中期環境計画における2010年3月期の取り組みを評価判定し、さらなる歩みへとつなげます。

### 環境保全推進システムの整備

当社は、グリーン調達、グリーン物流、グリーン製品開発、グリーン設備設計などの環境保全推進システムを構築・運用することにより、事業全体での環境負荷低減に積極的に取り組んでいます。当期は、三田研修所の新宿泊棟の建設にグリーン設備設計を適用し、エコキュートの導入、研修室へのLED照明の導入、宿泊室へのペアガラスの導入など、環境面で各種の配慮をしました。

### 化学物質の排出削減

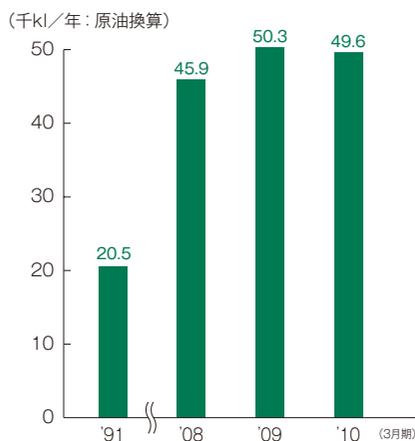
ジクロロメタン、クロロホルム、1,2-ジクロロエタンなどは、大気汚染の原因となるため、当社は回収装置設置などの対策を進めています。当期は、クロロホルム、1,2-ジクロロエタンの大気排出量は前期と比べ減少しましたが、ジクロロメタンは増加しました。ジクロロメタンについては、鈴鹿工場の新製剤棟に設置した回収装置を本格的に稼働させることにより、大幅減少を見込んでいます。

### 省エネ・地球温暖化防止活動

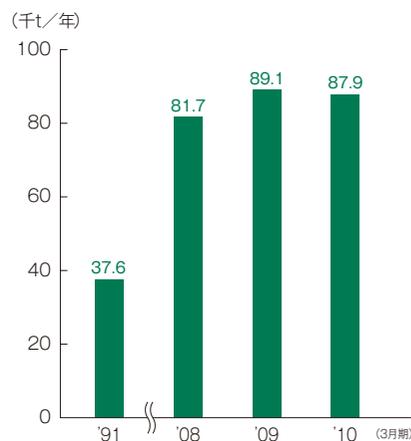
地球温暖化対策は、現在、世界的に最も重要な問題です。当社では、CO<sub>2</sub>排出量の少ない新しいエネルギー技術の積極的な導入をはじめとして、あらゆる事業活動において、エネルギーの効率的な利用を図るとともに、温室効果ガスの排出削減に取り組んでいます。このような中、当期の全社のエネルギー使用量およびCO<sub>2</sub>排出量\*は、前期と比較し微減となりました。エネルギー使用量の増加要因となる鈴鹿工場の新製剤棟の本格的な稼働もありましたが、各種の省エネ対策を進めてきた成果が減少につながったと考えています。また、総合研究所のコ・ジェネレーション発電設備の更新に着手するなど、各種の省エネ関連の設備投資を行いました。今後もあらゆる事業活動において、温室効果ガスの排出削減に継続して取り組んでいきます。

\* 本冊子で使用しているCO<sub>2</sub>換算係数は、社内で規定した数値を用いており、地球温暖化対策推進法による届出の数値などとは異なります。

### エネルギー使用量の推移



### CO<sub>2</sub>排出量の推移



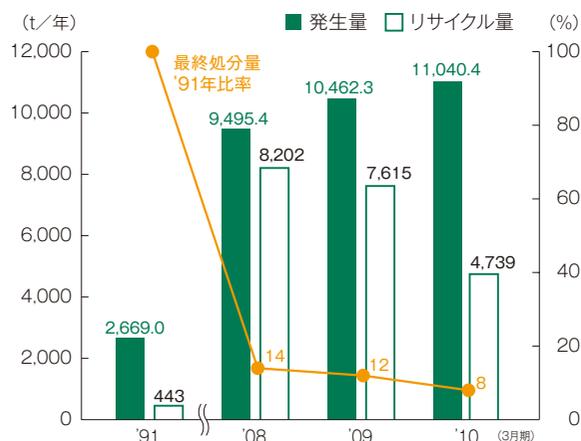
## 廃棄物の削減

当社では限りある資源を有効に利用するため、廃棄物の3R（リデュース、リユース、リサイクル）に積極的に取り組んでいます。全社の最終処分量（埋立量）は、1991年3月期比で7.6%の水準にまで削減が進みました。これは各事業場において、廃棄物分別の徹底やリサイクル可能な廃棄物処理業者への委託などを積極的に進めてきた結果です。

また、当社では、ゼロエミッションを「産業廃棄物の最終（埋立）処分量を発生量の1%未満にすること」と定義し推進しており、2009年3月期以降、すべての工場、研究所においてゼロエミッションを達成・維持しています。特に、鈴鹿工場の最終処分量が前期の9.8トンから当期は2.2トンに大幅に削減が進みました。

リサイクル量は前期に比べ大幅に減少しましたが、これは委託先の処理設備休止により、大分工場のアルカリのリサイクル処理ができなかったためです。

## 廃棄物の推移



## 環境会計報告 サマリー

当社では、環境保全のための投資や費用を定量的に把握し、その投資効果や費用対効果を知るために、環境会計の集計を実施しています。

集計期間：2009年4月1日～2010年3月31日

集計範囲：全社

集計方法：環境省「環境会計ガイドライン2005年版」を参考に集計

当期の環境投資額の総額は、15百万円で、主なものは大阪総合センターの緑地化工事（9百万円）、廃水処理場緊急遮断弁設置工事（4百万円）などでした。環境保全コストは、当期は1,185百万円で、環境保全対策に伴う経済効果は25百万円でした。

## 環境会計の推移

(単位：百万円)

	2008年3月期	2009年3月期	2010年3月期
環境投資額	57	140	15
環境保全コスト	1,498	1,226	1,185
経済効果	131	161	25

さらに詳しいご報告および環境パフォーマンスデータは当社ウェブサイトにて掲載しています。

### URL

[http://www.ds-pharma.co.jp/csr/environmental\\_plan.html](http://www.ds-pharma.co.jp/csr/environmental_plan.html)

# コーポレート・ガバナンス

## コーポレート・ガバナンスに関する基本的な考え方

当社は、コーポレート・ガバナンスの強化を、株主をはじめとするすべてのステークホルダーの信頼に応え、企業価値を持続的に拡大していくための最重要課題と認識しています。

現在、当社は監査役制度を採用しています。また、執行役員制度を導入し、経営の監督と執行の分離、権限の委譲ならびに業務執行責任の明確化を進めることにより、透明性の高いスピードある経営の実現を図っています。今後ともコーポレート・ガバナンスの充実を目指していきます。

## コーポレート・ガバナンスに重要な影響を与える事情

住友化学株式会社は、当社の議決権の50.22%を有する親会社ですが、事業活動を行ううえでの承認事項など親会社からの制約はありません。当社の社外監査役には親会社の従業員が1名就任していますが、兼任取締役は存在せず、経営の独自性を保っています。また、当社は親会社からの出向者を受け入れています。出向受入れは当社の判断で行われており、当社の経営・事業活動への影響はないものと考えています。さらに、親会社と当社の間では当社の経営の自主性を尊重する旨の確認がなされており、親会社からの一定の独立性が確保されています。これらのことから、当社は、親会社を有することによって、一般株主の利益が害されることはないことを認識しています。

## 経営体制

当社の取締役会は、原則として月1回以上開催し、代表取締役会長がその議長を務め、全取締役と全監査役が出席しています。

経営会議は、一部の執行役員で構成しており、代表取締役社長の意思決定のための諮問機関として、取締役会の決定した基本方針に基づき、経営上の重要な事項を審議しています（原則として月2回以上開催）。また、業務執行状況および業務執行に関わる重要事項の共有を目的として、全執行役員で構成する執行役員会を設置しています（原則として月1回以上開催）。

## 監査体制

当社では、3名の社外監査役を含めた5名の監査役が選任されており、うち1名の社外監査役を独立役員として株式会社東京証券取引所および株式会社大阪証券取引所に届け出ています。社外監査役それぞれが有する専門的見地からの発言により、当社の監査体制は強化されています。

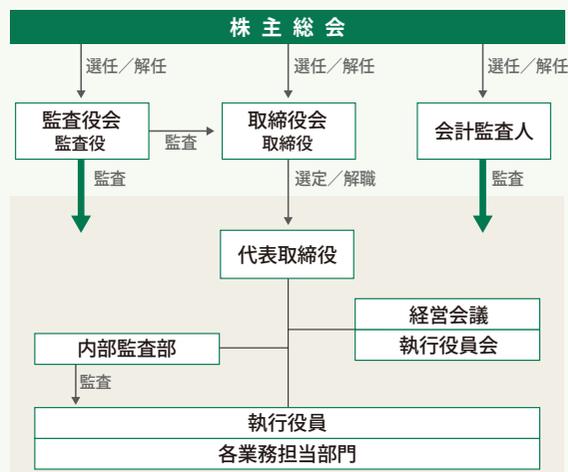
全監査役で構成される監査役会では、監査に関する重要な事項について、その協議と決議を行い、また取締役会付議事項の事前確認なども行っています（原則として月1回以上開催）。各監査役は、監査役会の定めた監査方針、職務の分担などに従い、取締役、内部監査部門その他の使用人、親会社の監査役その他の者などとの意思疎通を図り、情報の収集および監査の環境の整備に努めています。さらに取締役会のほか、経営会議などの重要な会議に出席し、取締役および使用人などから職務の執行状況について報告を受け、必要に応じて説明を求め、また重要な決裁書類などを閲覧することなどにより、業務執行上の適法性および効率性を中心に積極的に監査しています。

内部監査については、代表取締役社長直轄の組織として内部監査部を設置しています。内部監査部は、期初に立案した監査計画に従って積極的に監査しています。

また、会計監査は有限責任あずさ監査法人が担当しています。

監査役、会計監査人、内部監査部は、定期的に連絡会を開催し情報交換をするなどその連携強化を図っています。

## コーポレート・ガバナンス体制図



## 内部統制システムの構築

当社は、業務の適正を確保するための体制の構築の基本方針について、取締役会で決議しています。当社では、基本方針に基づき、実施する取り組み状況を毎期末月開催の取締役会にて報告するとともに、必要に応じて本基本方針の改定を行っており、その体制整備に努めています。

## 財務報告に係る内部統制

当社では、内部統制報告制度の導入を機に、業務の適正性と財務報告の信頼性確保という、経営全般の有効性、効率性、透明性のさらなる向上に向けた活動を推進しています。

2010年3月期についても、財務報告に係る内部統制の整備状況ならびに運用状況の評価を行い、当社の財務報告に係る内部統制に重要な欠陥はないことを確認しました。

## セプラコール経営の基本方針

当社は、以下のガバナンス5原則に則り、セプラコールの経営を行っています。

- ・経営理念の共有を図る。
- ・グローバル戦略は、当社とセプラコールが協議のうえ当社が決定する。
- ・セプラコールの重要経営事項は同社の取締役会にて決定する。
- ・現地のオペレーション事項はセプラコールの責任で決定する。
- ・グループの事業価値最大化、シナジーの最大化を目指す。

## コンプライアンス

当社は、「法令を遵守し、高い倫理観を持って透明かつ公正な企業活動を行う」ことを社内外に宣言しています。2010年3月期はコンプライアンス担当執行役員を委員長とするコンプライアンス委員会を2回にわたって開催し、全社のコンプライアンス実践状況を把握のうえ、必要に応じて関係者に対して注意喚起・勧告・助言などを行いました。

また、当社のコンプライアンスに疑問を感じたり、

違反行為に関する情報を得た場合に、相談や報告をしてもらう窓口として、「コンプライアンス・ホットライン」を社内外に設置しています。

コンプライアンスに対する取り組みとしては、全社コンプライアンス研修を2010年5月から6月にかけて全社員に実施しました。今回の研修では、「海外腐敗行為防止法（FCPA）」について学習し、腐敗行為に対する意識向上に努めました。

## 株主総会と議決権行使の状況

当社では、開かれた株主総会を目指しています。

まず、議決権行使の円滑化に向けて、株主総会招集通知を株主総会開催日の約3週間前に発送しています。

外国人株主への対応として、英語版の株主総会招集通知を作成し、発送日に合わせて当社ホームページ上にも日本語版と併せて掲載しています。また、議決権行使の方法として、従来の書面による議決権行使の方法に加え、「議決権電子行使プラットフォーム」を含めた電磁的方法（インターネットなど）による議決権行使の方法を採用しています。

さらに、株主総会においては、映像とナレーションを活用した事業報告等を行うなど、活性化のための取り組みを実施しています。

2010年6月25日に開催した第190期定時株主総会では、書面とインターネットを通じて議決権を行使した株主数は5,140名（うち当日出席者数は178名）となり、議決権行使比率（議決権総数の総議決権に対する比率）は88.7%となりました。

## 株式の保有状況

当社が純投資目的以外の目的で保有する株式について、当期末における銘柄数は79銘柄、貸借対照表計上額は、28,219百万円となっています。取引関係の維持・強化や、財政政策上の必要性などにより保有しているものです。なお、保有目的が純投資目的である株式投資はありません。

# 役員紹介 (2010年7月1日現在)



前列左より 岡田 善弘 宮武 健次郎 多田 正世  
後列左より 野口 浩 小野 圭一 岡村 一美 竹内 豊 老田 哲也

## 取締役

### 代表取締役会長

宮武 健次郎

### 代表取締役社長 社長執行役員

海外事業本部長

多田 正世

### 取締役 常務執行役員

コーポレート・コミュニケーション・  
知的財産・研究本部担当

小野 圭一

### 取締役 常務執行役員

法務・環境安全・人事・総務・  
大阪業務管理担当

岡村 一美

### 取締役 常務執行役員

事業戦略本部長 兼 経営企画担当

野口 浩

### 取締役 執行役員

生産本部長 兼 技術研究本部担当

竹内 豊

### 取締役 執行役員

開発本部長

岡田 善弘

### 取締役

老田 哲也

## 監査役

### 監査役(常勤)

日野 育夫

### 監査役(常勤)

竹田 信生

### 監査役(非常勤)

青木 敏行

### 監査役(非常勤)

近藤 誠宏

### 監査役(非常勤)

内田 晴康

## 執行役員

### 常務執行役員

営業本部長

北原 幸雄

### 常務執行役員

信頼性保証本部長

古谷 泰治

### 執行役員

営業本部副本部長(新体制推進担当)

福原 庸介

### 執行役員

研究本部長

金岡 昌治

## 執行役員

人事部長 兼 人材開発支援・調達担当

石田原 賢

## 執行役員

欧米事業統括部長 兼 経理・IT企画推進・  
中央支援センター担当

野村 博

## 執行役員

営業本部副本部長 兼 渉外統括担当

中島 亨

## 執行役員

Sepracor Inc. 出向  
(Executive Vice President,  
Chief Scientific Officer)

田村 伸彦

## 執行役員

Sepracor Inc. 出向  
(Chairman and CEO)

濱中 三郎

## 執行役員

営業本部副本部長 兼 東日本地域本部長

新川 慶弘

## 執行役員

事業開発部長

大江 善則

## 執行役員

経営企画部長

池田 善治

# 財務セクション

financial section

## Contents

6年間の要約財務データ	46
経営成績および財務分析	47
連結貸借対照表	56
連結損益計算書	58
連結株主資本等変動計算書	59
連結キャッシュ・フロー計算書	60

# 6年間の要約財務データ

大日本住友製薬株式会社および連結子会社

	単位:百万円						単位:千米ドル
	2010 3月期	2009 3月期	2008 3月期	2007 3月期	2006 3月期	2005 3月期	2010 3月期
<b>経営成績:</b>							
売上高	<b>¥296,262</b>	¥264,037	¥263,993	¥261,213	¥245,784	¥175,088	<b>\$3,185,613</b>
売上原価	<b>112,263</b>	103,741	99,385	99,346	130,437	111,099	<b>1,207,129</b>
販売費及び一般管理費	<b>148,374</b>	129,130	124,794	116,312	86,461	52,404	<b>1,595,420</b>
営業利益	<b>35,625</b>	31,166	39,814	45,555	28,886	11,585	<b>383,065</b>
税金等調整前当期純利益	<b>31,423</b>	32,168	41,457	38,415	25,687	11,686	<b>337,882</b>
当期純利益	<b>20,958</b>	19,988	25,592	22,605	15,377	6,924	<b>225,355</b>
<b>財政状態:</b>							
流動資産	<b>287,555</b>	263,540	251,063	234,313	249,733	131,176	<b>3,091,989</b>
有形固定資産	<b>74,084</b>	69,105	70,280	65,241	68,336	32,611	<b>796,602</b>
総資産	<b>626,743</b>	391,295	399,791	382,535	392,966	201,431	<b>6,739,172</b>
流動負債	<b>265,000</b>	53,350	67,915	56,039	80,071	49,196	<b>2,849,462</b>
固定負債	<b>18,260</b>	13,449	13,598	20,484	24,262	16,802	<b>196,344</b>
純資産	<b>343,483</b>	324,496	318,278	306,012	288,633	135,433	<b>3,693,366</b>
<b>その他の指標:</b>							
研究開発費	<b>51,371</b>	52,819	47,266	40,870	29,636	17,444	<b>552,376</b>
設備投資額	<b>6,471</b>	10,569	15,491	9,543	6,616	3,064	<b>69,581</b>
減価償却費	<b>18,650</b>	11,455	11,870	12,008	8,901	5,233	<b>200,538</b>

	単位:円						単位:米ドル
	<b>1株当たり金額:</b>						
当期純利益	<b>¥52.75</b>	¥50.30	¥64.39	¥56.86	¥54.57	¥41.76	<b>\$0.57</b>
配当金	<b>18.00</b>	18.00	18.00	14.00	12.00	10.00	<b>0.19</b>

- (注) 1: 日本円の米ドルへの換算は、便宜上、2010年3月31日現在におけるおおよその為替レートである1米ドル=93円で換算しています。  
 2: 大日本製薬株式会社は、2005年10月1日をもって住友製薬株式会社と合併し、商号を大日本住友製薬株式会社へ変更しています。  
 3: 大日本住友製薬株式会社(前社名:大日本製薬株式会社)および連結子会社は、2007年3月期より「貸借対照表の純資産の部の表示に関する会計基準」を適用しています。当該会計基準の適用に伴い、上記の2005年3月期から2006年3月期までの財政状態の数値を組み替えています。

# 経営成績および財務分析

## 全般の概況

2010年3月期の日本経済は、外需や経済対策にけん引され景気の一部に持ち直しの動きが見られるものの、内需の自律回復力は乏しく、設備や雇用の過剰感が残るなど、依然として先行き不透明な状況で推移しました。

医薬品業界においては、画期的新薬の創出が困難になっていることに加え、各国において医療制度の抜本的見直しの動きが見られる中、国内においては医療費抑制を目的とした諸施策が継続して実施されるなど、業界を取り巻く環境は一段と厳しさを増しました。

このような状況のもと、当社グループは、2007年2月に策定した第一期中期経営計画の最終年度として、積極的に事業活動を展開しました。

2010年3月期の主な取り組みとしては、地域密着型営業の推進やCNS（中枢神経系）領域の強化などにより国内収益基盤の強化を図るとともに、統合失調症治療剤ルラシドンの米国での早期立ち上げと事業価値の最大化、北米事業基盤の確立などを目的として、米国製薬企業セプラコール・リンクを買収するなど、海外事業展開に向けた体制の整備を行いました。また、「総合業績改善プロジェクト」を実施し、全部門を挙げて一層の経費削減に努めるなど、継続的に経営効率の向上を追求しました。

## 経営成績

### 全体の状況

#### 売上高

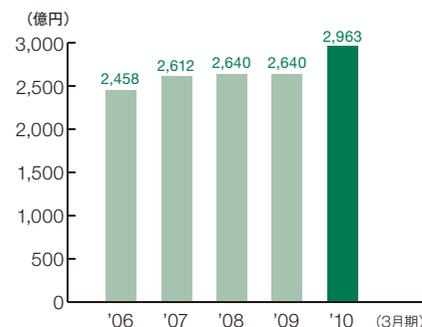
2010年3月期の売上高は、前期に比べ322億円（12.2%）増加の2,963億円となりました。

前期に引き続き、戦略4製品（「アムロジン」「ガスモチン」「プロレナール」「メロペン」）に営業資源を集中するとともに、「ロナセン」「アバプロ」「トレリーフ」「アムビゾーム」などの売上拡大にも注力しましたが、「アムロジン」における後発品の影響が大きく、国内売上高は微減となりました。しかしながら、セプラコールを含む米国子会社の第4四半期の業績が加わったことや、当期より住友製薬（蘇州）有限公司を連結範囲に加えたことによる海外売上高の伸長により、全体としては増収となりました。

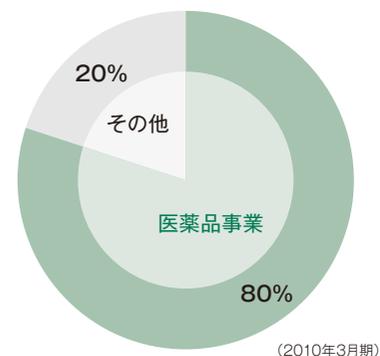
#### 売上原価・売上総利益

売上高が前期に比べ増加したことに伴い、売上原価についても、前期に比べ85億円（8.2%）増加の1,123億円となりましたが、当期から連結の範囲に加えた海外子会社の原価率が相対的に低かったことなどから、売上原価率は1.4ポイント低下し、37.9%となりました。この結果、売上総利益は、前期に比べ237億円（14.8%）増加の1,840億円となりました。

#### 売上高



#### 事業セグメント別売上高比率



## 販売費及び一般管理費

販売費及び一般管理費は、合計で前期に比べ192億円(14.9%)増加の1,484億円となりました。

当社においては、ルラシドンをはじめとする臨床開発費の減少や「総合業績改善プロジェクト」のもとで広告宣伝費などの経費を効率的に使用しましたが、連結範囲の拡大に伴う増加と、セプラコール買収に伴い発生した無形資産やのれんの償却費の影響により、全体として増加となりました。

## 営業利益

上記の結果、営業利益は、増収に伴う売上総利益の増加が、販売費及び一般管理費増加の影響を上回り、前期に比べ45億円(14.3%)増加の356億円となりました。

## その他の収益(費用)・当期純利益

当期は、その他の費用の計上がその他の収益の計上を42億円上回りました。

これは、セプラコール買収に係る借入金の支払利息発生と、人事制度改定に伴う補償金の計上が主な要因です。

この結果、法人税等を差し引いた2010年3月期の当期純利益は210億円となり、前期に比べ10億円(4.9%)の増加となりました。

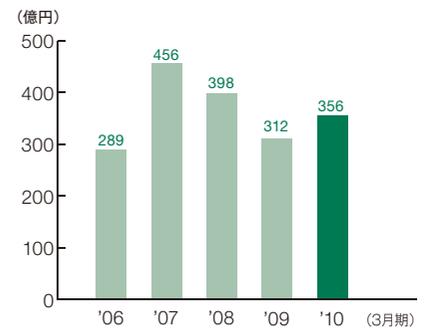
## 各セグメントの状況

### 医薬品事業

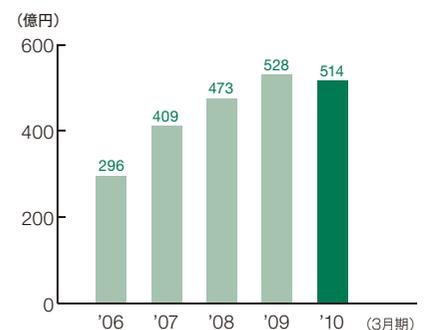
戦略4製品(「アムロジン」「ガスモチン」「プロレナール」「メロペン」)に営業資源を集中するとともに、新製品(「アバプロ」「ロナセン」「トレリーフ」「ミリプラ」)に注力した結果、「アムロジン」は後発品の影響により減収となりましたが、「ガスモチン」「プロレナール」「アバプロ」「ロナセン」「アムビゾーム」などの売上高は増加しました。また、当期より連結範囲に加えた住友製薬(蘇州)の業績が通年にわたり寄与したことに加え、セプラコールを含む米国子会社の第4四半期の業績が追加されたことにより、売上高は2,368億円と前期に比べ300億円(14.5%)の増収となりました。

利益面では、増収や売上原価率の改善に伴う売上総利益の増加が、セプラコー

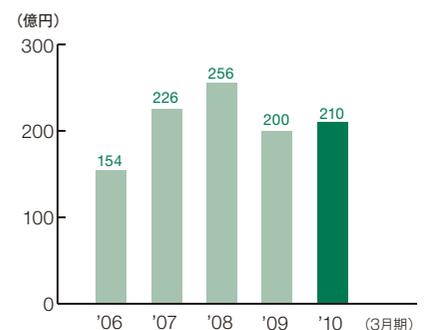
## 営業利益



## 研究開発費



## 当期純利益



## セプラコール買収に伴う企業結合会計の処理 (単位:百万ドル)

	取得原価 配分前 評価差額	取得原価 配分後 会計処理	評価差額	会計処理 (償却方法)	2010年3月期の 税金等調整前 当期純利益への 影響額	2011年3月期の 税金等調整前 当期純利益への 影響予想額
特許権	—	1,197	1,197	品目ごとに償却年数を設定	67	319
仕掛研究開発(無形固定資産)	—	59	59	資産計上(承認取得後償却)	—	—
たな卸資産	67	144	77	販売時に売上原価計上	40	38
上記に対する繰延税金負債	—	(485)	(485)	—	—	—
その他の資産・負債(純額)	633	677	45	—	—	—
のれん	26	914	888	償却年数20年	9	46
合計	726	2,506	1,780		116	403

ル買収に伴う企業結合会計の処理等による販売費及び一般管理費の増加を上回り、営業利益は330億円と前期に比べ32億円(10.7%)の増加となりました。

### その他の事業

動物用医薬品、飼料・飼料添加物、食品添加物、工業薬品、診断用薬、研究検査用資材などの販売を行うその他事業では、インフルエンザ診断薬の販売が好調であったことなどにより、売上高は595億円(前期比23億円(4.0%)増)、営業利益は26億円(同13億円(96.1%)増)と増収増益となりました。

### 主要製品別売上高の状況

戦略4製品(「アムロジン」「ガスモチン」「プロレナール」「メロペン」)の売上高は、合計で1,028億円となり、前期に比べ48億円(4.5%)の減収となりました。

「アムロジン」は、当初計画は大幅に上回ることができましたが、特許期間の満了による後発品発売の影響から、前期に比べ10.1%減少の520億円となりました。

「ガスモチン」「プロレナール」については、戦略製品として営業資源を集中したことが奏功し、増収を確保しました。

また、新製品(「ロナセン」「アバプロ」「トレリーフ」「ミリブラ」)の売上高は、合計で111億円となり、前期に比べ61億円(122.9%)の大幅増収となりました。

上記製品を含む主要製品の売上高は以下のとおりです。

#### 国内売上高 (単位:億円)

品目	薬効	2010年3月期	2009年3月期
アムロジン	高血圧症・狭心症治療薬	520	579
ガスモチン	消化管運動機能改善剤	207	202
プロレナール	末梢循環改善剤	154	148
メロペン	カルバペネム系抗生物質製剤	147	148
エバステル	持続性抗アレルギー剤	92	106
ロナセン	統合失調症治療剤	63	34
スミフェロン	天然型インターフェロン- $\alpha$ 製剤	58	60
グロウジェクト	ヒト成長ホルモン製剤	46	43
アムピゾーム	深在性真菌症治療剤	40	31
メルピン	経口血糖降下剤	39	34
アバプロ	高血圧症治療剤	37	15
エクセグラン	抗てんかん剤	36	36
ドブス	神経機能改善剤	36	38
グリミクロン	経口血糖降下剤	32	36
キュバール	吸入ステロイド喘息治療剤	30	36
アルマール	高血圧症・狭心症・不整脈治療剤	28	30
ルーラン	抗精神病剤	26	28
セディール	セロトニン作動性抗不安薬	25	27
リプレガル	ファブリー病治療剤	25	11
トレリーフ	パーキンソン病治療剤	8	1
ミリブラ	肝細胞癌治療剤	2	—

## 輸出高 (単位:億円)

品目	薬効	2010年3月期	2009年3月期
メロベン	カルバペネム系抗生物質製剤	157	162
ガスモチン	消化管運動機能改善剤	11	10
エクセグラン	抗てんかん剤	6	10

(注) 外部顧客向け売上

## 米国子会社売上高 (2009年10月15日~2009年12月31日) (単位:億円)

品目	薬効	2010年3月期	2009年3月期
ルネスタ	催眠鎮静剤	105	—
ゾベネックス	短時間作用型β 作動薬	136	—
プロバナ	長時間作用型β 作動薬	17	—
オムナリス	コルチコステロイド点鼻スプレー	6	—

## 中国子会社売上高 (単位:億円)

品目	薬効	2010年3月期	2009年3月期
メロベン	カルバペネム系抗生物質製剤	38	—

## 財政状態

### 資産・負債および純資産

#### 資産

セプラコールを含む米国子会社を新たに連結の範囲に加えたことなどにより、総資産は、前期末に比べ2,354億円(60.2%)増加の6,267億円となりました。

流動資産は、受取手形及び売掛金、有価証券、たな卸資産などがセプラコール連結の影響により増加し、前期末に比べ240億円(9.1%)増加の2,876億円となりました。

固定資産は、セプラコール買収に伴う特許権やのれんの計上による無形固定資産が主に増加し、前期末に比べ2,114億円(165.5%)増加の3,392億円となりました。

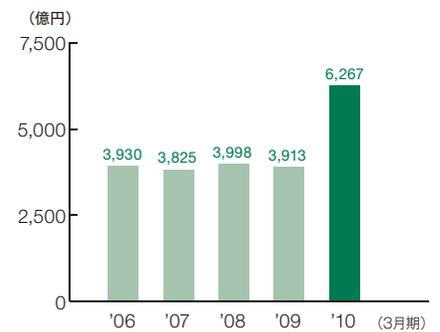
#### 負債

セプラコール買収資金の借入を主要因として、負債は、前期末に比べ2,165億円(324.0%)増加の2,833億円となりました。

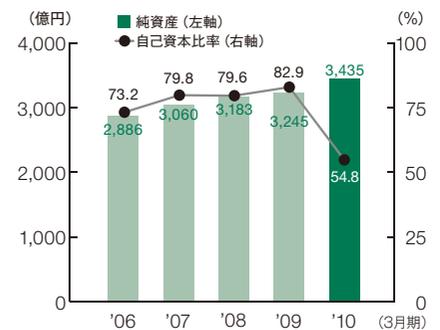
#### 純資産

純資産は、利益剰余金や評価・換算差額等が増加したことにより、前期末に比べ190億円(5.9%)増加の3,435億円となりました。

#### 総資産



#### 純資産・自己資本比率



## キャッシュ・フローの状況

### 現金及び現金同等物

2010年3月末における現金及び現金同等物の残高は、前期末に比べ87億円増加し、581億円となりました。

### 営業活動によるキャッシュ・フロー

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や減価償却費などのプラス要因が、未払金の減少額、法人税等の支払いなどのマイナス要因を上回ったため、267億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

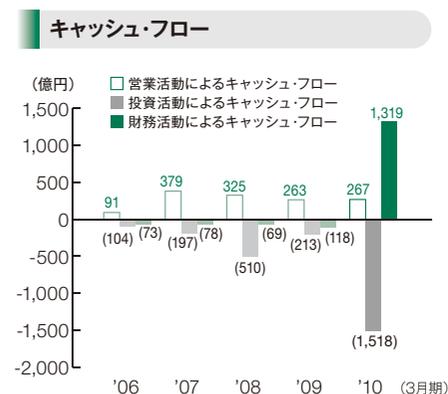
投資活動によるキャッシュ・フローは、有価証券の売却による収入や短期貸付金の減少などによるキャッシュ・フローの増加がありましたが、セプラコール買収に伴う支出の影響が大きく、1,518億円のマイナスとなりました。

### フリー・キャッシュ・フロー

フリー・キャッシュ・フローは、セプラコール買収に伴う支出の影響が大きく、前期の50億円のプラスから1,252億円のマイナスに転じました。

### 財務活動によるキャッシュ・フロー

財務活動によるキャッシュ・フローは、セプラコール買収資金の借入によるキャッシュ・フローの増加が、社債の償還による支出や配当金の支払い等を大幅に上回り、1,319億円のプラスとなりました。



### 主なキャッシュ・フロー関連指標の推移

(3月期)	2005	2006	2007	2008	2009	2010
自己資本比率	66.8%	73.2%	79.8%	79.6%	82.9%	54.8%
時価ベースの自己資本比率	85.1%	132.1%	130.8%	90.6%	83.1%	54.3%
キャッシュ・フロー対有利子負債比率	42.1%	52.4%	18.1%	17.5%	8.5%	431.2%
インタレスト・カバレッジ・レシオ	331.4	328.8	960.4	748.5	648.1	42.7

### 利益配分に関する基本方針および配当金

当社は、株主のみならず常に適切な利益還元を行うことを最も重要な経営方針の一つとして位置づけています。

当社の剰余金の配当は、中間配当および期末配当の年2回を基本方針としており、配当の決定機関は、中間配当は取締役会、期末配当は株主総会です。

配当については、業績に裏付けられた成果を適切に配分することを重視するとともに、企業価値のさらなる向上に向け、将来の成長のための積極的な投資を行いつ

つ、強固な経営基盤の確保と財務内容の充実を図ることなどを総合的に見極め、決定していきます。また、安定的な配当を継続することにも配慮していきます。

これらの方針に基づき、当期末の1株当たりの配当金は9円とし、中間配当9円と合わせて1株当たり年間配当金は18円としました。

内部留保資金については、主として国内外における研究開発投資および経営活動の効率化のための設備投資の資金として活用していく予定です。

## 従業員数

2010年3月末の連結従業員数(就業人員数)は、前期末に比べ2,620名増加し、7,407名となりました。事業の種類別セグメントごとでは、医薬品事業ではセプラコール、住友製薬(蘇州)の連結により、2,567名増加の6,838名、その他の事業では3名増加の309名、スタッフなどの全社部門では50名増加の260名となりました。

## 2011年3月期の見通し

2011年3月期は、「創造・変革 グローバル化の新たなステージへ」というスローガンを掲げた第二期中期経営計画の初年度であり、「国内収益構造の変革」および「海外事業の拡大」に注力します。

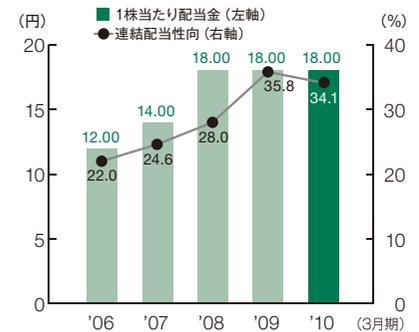
販売面では、戦略品である「アバプロ」「ロナセン」「プロレナール」や、「トレリーフ」「ミリプラ」「メトグルコ」などの新製品を中心に売上高の拡大に取り組みます。また、米国子会社セプラコールの売上高が通期で寄与し、海外売上高が大幅に増加するため、2010年4月に実施された薬価改定の影響や「アムロジン」「メロベン」の後発品の影響による国内の売上減少要因はあるものの、全体では、前期比増収を見込んでいます。

一方、利益面では、引き続き経費削減を行うなど、継続的な経営効率の追求に取り組んでいきますが、国内医薬品については、薬価改定による減収の影響が大きく、減益となる見通しです。また、海外については、セプラコールの利益が通期で寄与することなどの増益要因はあるものの、買収に伴う企業結合の会計処理により、特許権やのれんの償却費など、キャッシュ・フローを伴わない費用を多額に負担する必要が生じるため、減益となる見込みです。

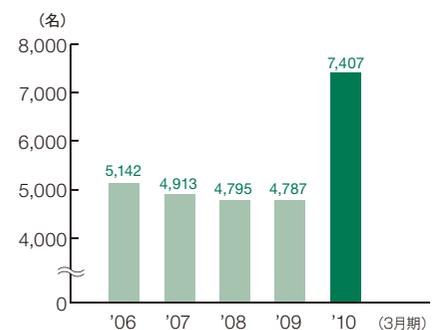
これらの状況から、通期の業績は、売上高は3,590億円(2010年3月期比21.2%増)、営業利益は85億円(同76.1%減)、当期純利益は30億円(同85.7%減)となる見通しです。また、EBITDAは572億円を見込んでいます。

なお、業績見通しについては、現時点で入手可能な情報に基づき判断した見通しであるため、リスクや不確実性を含んでいます。

### 1株当たり配当金・連結配当性向



### 連結従業員数



## 事業等のリスク

当社グループの経営成績および財政状態に重要な影響を及ぼす可能性のある主なリスクには以下のようなものがあります。

なお、文中の将来に関する事項は、当期末現在において当社グループが判断したものです。

### 新製品の研究開発について

当社グループは独創性の高い国際的に通用する有用な新製品の開発に取り組んでいます。開発パイプラインの充実と早期の上市を目指していますが、開発中の品目すべてが今後順調に進み発売に至るとは限らず、途中で開発を断念しなければならない事態になる場合も予想されます。このような場合、開発品によっては経営成績および財政状態に重要な影響を及ぼす可能性があります。

### 副作用問題について

医薬品は開発段階において十分に安全性の試験を実施し、世界各国の所轄官庁の厳しい審査を受けて承認されていますが、市販後に新たな副作用が見つかることも少なくありません。市販後に予期せぬ副作用が発生した場合に、当社グループの経営成績および財政状態に重要な影響を及ぼす可能性があります。

### 医療制度改革について

国内においては、急速に進展する少子高齢化などにより医療保険財政が悪化する中、医療費抑制策が図られ、さらなる医療制度改革の論議が続けられています。薬価改定を含む医療制度改革はその方向性によっては当社グループの経営成績および財政状態に重要な影響を及ぼす可能性があります。また、海外においても医薬品は各種の規制を受けており、行政施策の動向によっては、重要な影響を受ける可能性があります。

### 製品の売上に関わるリスク

当社グループが販売する医薬品に関して、同領域の他社製品との競合や特許満了などによる後発品の上市などにより、当該製品の売上高の減少につながる要因が発生した場合、当社グループの財政状態および経営成績に重要な影響を及ぼす可能性があります。

### 知的財産権について

当社グループは研究開発において種々の知的財産権を使用しています。これらは当社グループ所有のもの、または適法に使用許諾を受けたものとの認識のうえで使用していますが、第三者の知的財産権を侵害する可能性がないとは言えません。知

的財産権をめぐっての係争が発生した場合には当社グループの経営成績および財政状態に重要な影響を及ぼす可能性があります。

### 提携解消について

当社グループは仕入商品の販売、合併事業、共同販売、開発品の導入または導出、共同研究などさまざまな形で他社と提携を行っています。何らかの事情によりこれらの提携関係を解消することになった場合には、当社グループの経営成績および財政状態に重要な影響を及ぼす可能性があります。

### 主要な事業活動の前提となる事項について

当社グループの主な事業は医療用医薬品事業であり、国内においては、薬事法その他の薬事に関する法令に基づき、その研究開発および製造販売などを行うにあたり、「第一種医薬品製造販売業」「第二種医薬品製造販売業」（いずれも有効期間5年）などの許可を取得しています。また、海外においても医療用医薬品事業を行うにあたっては、当該国の薬事関連法規などの規制を受け、必要に応じて許可などを取得しています。

これらの許可などについては、各法令で定める手続きを適切に実施しなければ効力を失います。また各法令に違反した場合、許可などの取消し、または期間を定めてその業務の全部もしくは一部の停止などを命ぜられることがある旨が定められています。当社グループは、現時点において、許可の取消しなどの事由となる事実はないものと認識していますが、将来、当該許可の取消しなどを命ぜられた場合には、当社グループの経営成績および財政状態に重要な影響を及ぼす可能性があります。

### 訴訟リスクについて

当社グループの事業活動に関連して、医薬品の副作用、製造物責任、労務問題、公正取引などに関連し、訴訟を提起される可能性があります。その動向によっては、当社グループの経営成績および財政状態に重要な影響を及ぼす可能性があります。

### 工場の閉鎖または操業停止

当社グループの工場が、技術上の問題、使用原材料の供給停止、火災、地震、その他の災害などにより閉鎖または操業停止となり、製品の供給が遅滞もしくは休止した場合、当社グループの経営成績および財政状態に重要な影響を及ぼす可能性があります。

### 金融市況および為替変動による影響について

株式市況の低迷によっては保有する株式の評価損や売却損が生じ、金利動向によっては借入金などの支払利息が増加するほか、金融市況の悪化によっては退職給付債務が増加するなど、当社グループの経営成績および財政状態に重要な影響を及ぼす可能性があります。また、為替相場の変動によっては、輸出入取引および連結子会社業績などの円換算において、重要な影響を受ける可能性があります。

### 固定資産の減損の影響について

当社グループは、事業用の資産やのれんなど、さまざまな有形・無形の固定資産を保有しています。将来、大幅な業績の悪化や価値の低下などがあった場合、減損処理の必要が生じ、当社グループの経営成績および財政状態に重要な影響を及ぼす可能性があります。

### 親会社との取引について

当社と親会社である住友化学株式会社との間で、大阪研究所、愛媛工場および大分工場の土地賃借、これらの事業所などで使用する用役や主に原薬を製造する際に使用する原料の購入契約を締結しています。当該契約などは、一般的な市場価格を参考に双方協議のうえ合理的に価格が決定され、当事者からの申し出がない限り1年ごとに自動更新されるものです。このほか、親会社から出向者の受入れを行っており、また、資金効率向上などの観点から親会社への短期貸付を実施しています。

今後も当該取引などを継続していく方針ですが、同社との契約・取引内容などに変化が生じた場合には、当社グループの経営成績および財政状態に重要な影響を及ぼす可能性があります。

### セプラコール買収に関するリスク

米国の製薬企業であるセプラコールの買収は、当社グループの北米における事業展開に重要な役割を果たしていますが、事業環境や競合状況の変化などにより当初見込んでいた事業計画が達成できず、当社グループの経営成績および財政状態に重要な影響を及ぼす可能性があります。

なお、上記以外にもさまざまなリスクがあり、ここに記載されたものが当社グループのすべてのリスクではありません。

# 連結貸借対照表

大日本住友製薬株式会社および連結子会社  
2010年および2009年3月期

資産	単位:百万円		単位:千米ドル (注)
	2010年 3月期	2009年 3月期	2010年 3月期
<b>流動資産:</b>			
現金及び預金	¥ 13,823	¥ 21,990	\$ 148,634
有価証券	51,185	34,501	550,376
売上債権:			
受取手形	2,791	2,844	30,011
売掛金	92,953	77,585	999,495
親会社、非連結子会社及び関連会社に対する売上債権	25,118	50,415	270,086
貸倒引当金	(173)	(395)	(1,860)
<b>売上債権計</b>	<b>120,689</b>	<b>130,449</b>	<b>1,297,732</b>
たな卸資産	65,230	54,510	701,398
繰延税金資産	32,447	17,130	348,892
その他の流動資産	4,181	4,960	44,957
<b>流動資産合計</b>	<b>287,555</b>	<b>263,540</b>	<b>3,091,989</b>
<b>有形固定資産:</b>			
土地	10,332	9,976	111,097
建物及び構築物	89,108	83,820	958,151
機械装置	101,193	95,025	1,088,097
建設仮勘定	2,691	4,025	28,935
合計	203,324	192,846	2,186,280
減価償却累計額	(129,240)	(123,741)	(1,389,678)
<b>有形固定資産計</b>	<b>74,084</b>	<b>69,105</b>	<b>796,602</b>
<b>投資その他の資産:</b>			
非連結子会社及び関連会社への投資	3,752	4,190	40,344
投資有価証券	51,137	33,141	549,860
無形固定資産	199,483	6,408	2,144,978
繰延税金資産	2,389	3,744	25,688
その他の資産	8,343	11,167	89,711
<b>投資その他の資産計</b>	<b>265,104</b>	<b>58,650</b>	<b>2,850,581</b>
<b>資産合計</b>	<b>¥626,743</b>	<b>¥ 391,295</b>	<b>\$6,739,172</b>

(注): 日本円の米ドルへの換算は、便宜上、2010年3月31日現在におけるおよその為替レートである1米ドル=93円で換算しています。

負債及び純資産	単位:百万円		単位:千米ドル (注)
	2010年 3月期	2009年 3月期	2010年 3月期
<b>流動負債:</b>			
短期借入金	¥165,800	¥ 600	\$1,782,796
仕入債務:			
支払手形	176	122	1,892
買掛金	44,682	27,076	480,452
親会社、非連結子会社及び関連会社に対する仕入債務	2,682	5,930	28,839
<b>仕入債務計</b>	<b>47,540</b>	<b>33,128</b>	<b>511,183</b>
未払法人税等	8,571	6,299	92,161
未払費用	33,294	9,310	358,000
その他の流動負債	9,795	4,013	105,322
<b>流動負債合計</b>	<b>265,000</b>	<b>53,350</b>	<b>2,849,462</b>
<b>固定負債:</b>			
退職給付引当金	9,848	9,296	105,892
その他の固定負債	8,412	4,153	90,452
<b>固定負債計</b>	<b>18,260</b>	<b>13,449</b>	<b>196,344</b>
<b>純資産:</b>			
<b>株主資本</b>			
資本金	22,400	22,400	240,860
発行可能株式総数:普通株式			
2010年3月31日	1,500,000,000株		
2009年3月31日	1,500,000,000株		
発行済株式数:普通株式			
2010年3月31日	397,900,154株		
2009年3月31日	397,900,154株		
資本剰余金	15,860	15,860	170,538
利益剰余金	294,702	281,629	3,168,839
自己株式	(647)	(643)	(6,957)
2010年3月31日	584,644株		
2009年3月31日	580,814株		
<b>株主資本合計</b>	<b>332,315</b>	<b>319,246</b>	<b>3,573,280</b>
<b>評価・換算差額等</b>			
その他有価証券評価差額金	7,945	5,162	85,430
為替換算調整勘定	3,223	—	34,656
評価・換算差額等合計	11,168	5,162	120,086
少数株主持分	—	88	—
<b>純資産合計</b>	<b>343,483</b>	<b>324,496</b>	<b>3,693,366</b>
<b>負債及び純資産合計</b>	<b>¥626,743</b>	<b>¥391,295</b>	<b>\$6,739,172</b>

# 連結損益計算書

大日本住友製薬株式会社および連結子会社  
2010年および2009年3月期

	単位:百万円		単位:千米ドル (注)
	2010年 3月期	2009年 3月期	2010年 3月期
売上高	¥296,262	¥264,037	\$3,185,613
売上原価	112,263	103,741	1,207,129
売上総利益	183,999	160,296	1,978,484
販売費及び一般管理費	148,374	129,130	1,595,420
営業利益	35,625	31,166	383,065
その他の収益(費用):			
受取利息及び配当金	1,228	1,711	13,204
支払利息	(1,017)	(94)	(10,935)
訴訟損失引当金戻入額	—	1,054	—
人事制度改定に伴う補償金	(1,570)	—	(16,882)
投資有価証券評価損	(843)	(281)	(9,065)
その他	(2,000)	(1,388)	(21,505)
その他の収益(費用)計	(4,202)	1,002	(45,183)
税金等調整前当期純利益	31,423	32,168	337,882
法人税、住民税及び事業税:			
当期税額	13,999	14,091	150,526
繰延税額	(3,541)	(1,922)	(38,074)
法人税、住民税及び事業税計	10,458	12,169	112,452
少数株主利益	7	11	75
当期純利益	¥ 20,958	¥ 19,988	\$ 225,355
1株当たり金額:			
当期純利益	¥52.75	¥50.30	\$0.57
配当金	18.00	18.00	0.19

(注): 日本円の米ドルへの換算は、便宜上、2010年3月31日現在におけるおよその為替レートである1米ドル=93円で換算しています。

# 連結株主資本等変動計算書

大日本住友製薬株式会社および連結子会社  
2010年および2009年3月期

	単位:千株		単位:百万円										
	発行済 普通株式数	自己 株式数	株主資本				評価・換算差額等				少数株主 持分	純資産 合計	
			資本金	資本 剰余金	利益 剰余金	自己株式	株主資本 合計	その他 有価証券 評価差額金	為替換算 調整勘定	評価・換算 差額等合計			
<b>2008年3月31日残高</b>	397,900	(473)	¥22,400	¥15,860	¥268,800	¥(557)	¥306,503	¥11,691	¥	—	¥11,691	¥84	¥318,278
剰余金の配当 (1株当たり18円)					(7,153)		(7,153)						(7,153)
当期純利益					19,988		19,988						19,988
自己株式の取得		(128)				(109)	(109)						(109)
自己株式の処分		20			(6)	23	17						17
株主資本以外の項目 の変動額(純額)								(6,529)		(6,529)		4	(6,525)
<b>2009年3月31日残高</b>	397,900	(581)	22,400	15,860	281,629	(643)	319,246	5,162	—	5,162	88	88	324,496
剰余金の配当 (1株当たり18円)					(7,152)		(7,152)						(7,152)
当期純利益					20,958		20,958						20,958
自己株式の取得		(4)				(4)	(4)						(4)
自己株式の処分		0			(0)	0	0						0
連結範囲の変動					(733)		(733)						(733)
株主資本以外の項目 の変動額(純額)								2,783	3,223	6,006	(88)		5,918
<b>2010年3月31日残高</b>	397,900	(585)	¥22,400	¥15,860	¥294,702	¥(647)	¥332,315	¥7,945	¥3,223	¥11,168	—	—	¥343,483

	単位:千米ドル(注)										
	株主資本				評価・換算差額等				少数株主 持分	純資産 合計	
	資本金	資本 剰余金	利益 剰余金	自己株式	株主資本 合計	その他 有価証券 評価差額金	為替換算 調整勘定	評価・換算 差額等合計			
<b>2009年3月31日残高</b>	\$ 240,860	\$ 170,538	\$ 3,028,269	\$ (6,914)	\$ 3,432,753	\$ 55,505	\$ —	\$ 55,505	\$ 946	\$ 3,489,204	
剰余金の配当(1株当たり0.19米ドル)			(76,903)		(76,903)					(76,903)	
当期純利益			225,355		225,355					225,355	
自己株式の取得				(43)	(43)					(43)	
自己株式の処分			(0)	0	0					0	
連結範囲の変動			(7,882)		(7,882)					(7,882)	
株主資本以外の項目の変動額(純額)						29,925	34,656	64,581	(946)	63,635	
<b>2010年3月31日残高</b>	\$ 240,860	\$ 170,538	\$ 3,168,839	\$ (6,957)	\$ 3,573,280	\$ 85,430	\$ 34,656	\$ 120,086	\$ —	\$ 3,693,366	

(注): 日本円の米ドルへの換算は、便宜上、2010年3月31日現在におけるおよその為替レートである1米ドル=93円で換算しています。

# 連結キャッシュ・フロー計算書

大日本住友製薬株式会社および連結子会社  
2010年および2009年3月期

	単位:百万円		単位:千米ドル (注)
	2010年 3月期	2009年 3月期	2010年 3月期
<b>営業活動によるキャッシュ・フロー:</b>			
税金等調整前当期純利益	¥ 31,423	¥ 32,168	\$ 337,882
営業活動によるキャッシュ・フローへの調整:			
減価償却費	17,783	11,455	191,215
のれん償却額	867	—	9,323
退職給付引当金の増減額	1,527	323	16,419
受取利息及び受取配当金	(1,228)	(1,711)	(13,204)
支払利息	1,017	94	10,935
訴訟損失引当金の戻入額	—	(1,054)	—
投資有価証券評価損	843	281	9,065
資産・負債の増減額:			
売上債権の減少額	988	6,488	10,624
たな卸資産の増加額	2,872	(5,987)	30,882
仕入債務の減少額	(16,781)	2,257	(180,441)
その他	(1,399)	(972)	(15,042)
小計	37,912	43,342	407,658
利息及び配当金の受取額	1,462	1,617	15,720
利息の支払額	(921)	(69)	(9,903)
法人税等の支払額	(11,771)	(18,595)	(126,570)
営業活動によるキャッシュ・フロー	26,682	26,295	286,905
<b>投資活動によるキャッシュ・フロー:</b>			
定期預金等の純増減額	5,000	11,000	53,763
有形固定資産の取得による支出	(5,241)	(13,626)	(56,355)
無形固定資産の取得による支出	(889)	(3,211)	(9,559)
有価証券の純増減額	24,803	498	266,699
投資有価証券の売却による収入	1	33	11
投資有価証券の取得による支出	(1,078)	(3,956)	(11,591)
投資有価証券の償還による収入	2,007	—	21,581
子会社株式の取得による支出	(88)	(3)	(946)
子会社出資金の払込による支出	0	(2,009)	0
短期貸付金の純増減額	25,000	(10,000)	268,817
連結範囲の変更に伴う子会社株式の取得による支出	(200,649)	—	(2,157,516)
その他	(705)	7	(7,581)
投資活動によるキャッシュ・フロー	(151,839)	(21,267)	(1,632,677)
<b>財務活動によるキャッシュ・フロー:</b>			
短期借入金の純増減額	164,900	—	1,773,118
社債の償還による支出	(25,795)	—	(277,366)
長期借入金の返済による支出	—	(4,600)	—
自己株式の増減額	(3)	(92)	(32)
配当金の支払額	(7,150)	(7,151)	(76,882)
少数株主への配当金の支払額	(1)	(1)	(11)
その他	(21)	—	(225)
財務活動によるキャッシュ・フロー	131,930	(11,844)	1,418,602
現金及び現金同等物に係る換算差額	430	38	4,624
現金及び現金同等物の増減額	7,203	(6,778)	77,454
連結の範囲の変更に伴う現金及び現金同等物の増加額	1,455	—	15,645
現金及び現金同等物の期首残高	49,482	56,260	532,064
現金及び現金同等物の期末残高	¥ 58,140	¥ 49,482	\$ 625,163

(注): 日本円の米ドルへの換算は、便宜上、2010年3月31日現在におけるおよその為替レートである1米ドル=93円で換算しています。

# 会社概要 (2010年3月31日現在)

商号	大日本住友製薬株式会社
設立	1897年5月14日
合併期日	2005年10月1日
本社所在地	大阪市中央区道修町2-6-8 TEL:06-6203-5321 FAX:06-6202-6028
資本金	224億円
社員数	連結7,407名、単体4,686名
発行済株式総数	397,900,154株
株主数	18,702名
上場証券取引所	東京、大阪
証券コード	4506
独立監査人	あずさ監査法人
決算期日	3月31日
定時株主総会	6月
株主名簿管理人	住友信託銀行株式会社
幹事証券会社	(主)大和証券キャピタル・マーケット株式会社 (副)日興コーディアル証券株式会社
主な取引銀行	株式会社三井住友銀行、 株式会社三菱東京UFJ銀行

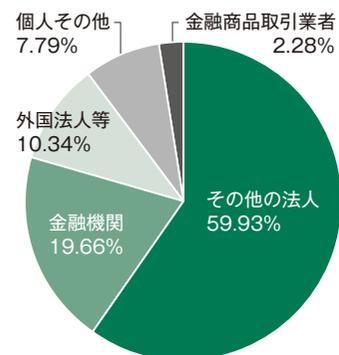
主要拠点	本社(大阪市中央区) 東京支社(東京都中央区) 大阪総合センター(大阪市福島区) 25支店 4工場 (三重県鈴鹿市、大阪府茨木市、 愛媛県新居浜市、大分県大分市) 2研究所(大阪府吹田市、大阪市此花区) 2物流センター(埼玉県加須市、兵庫県神戸市)
主要連結子会社	五協産業株式会社 DSファーマバイオメディカル株式会社 大日本住友製薬 アメリカホールディングス・インク(米国) セブラコール・インク(米国) 住友製薬(蘇州)有限公司(中国)

## 大株主の状況

株主名	持株数(千株)	持株比率(%)
住友化学株式会社	199,434	50.20
稲畑産業株式会社	27,282	6.87
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	13,552	3.41
日本生命保険相互会社	10,530	2.65
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	8,867	2.23
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社 (株式会社三井住友銀行退職給付信託口)	7,000	1.76
住友生命保険相互会社	5,776	1.45
ニッセイ同和損害保険株式会社	4,928	1.24
大日本住友製薬従業員持株会	3,310	0.83
JPモルガン証券株式会社	3,277	0.82

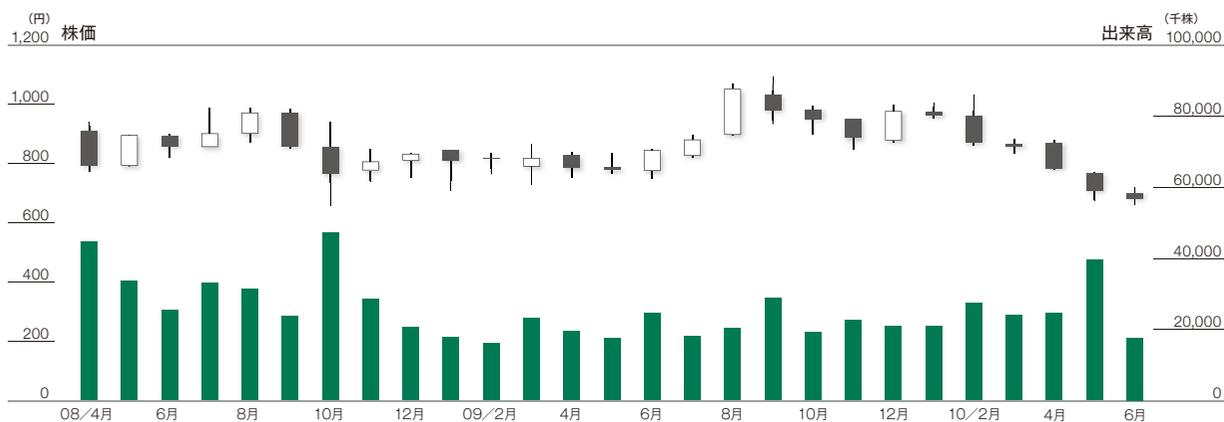
(注) 持株比率は、自己株式の実保有残高(584,644株)を控除して計算しています。

## 株式所有者別状況



(注) 自己株式585,644株は「個人その他」に585,600株含まれ、44株は単元未満株式となっています。

## 株価および出来高の推移





## 大日本住友製薬株式会社

〒541-0045 大阪市中央区道修町2-6-8

TEL : 06-6203-5321 FAX : 06-6202-6028

<http://www.ds-pharma.co.jp>

この印刷物はFSC認証紙および大豆インキを使用しています。

Printed in Japan