

2005年度(平成18年3月期) 決算説明会

大日本住友製薬株式会社
代表取締役社長 宮武 健次郎

2006年5月12日

2005年度決算の概要



2005年度決算のポイント

1. 合併により大幅な増収・増益
(単純合算ベースでも増収・増益)
2. 工業所有権収入の計上区分を売上高に変更
3. 国内営業体制の拡充(MR1500名)、
主力4製品への集中化戦略が寄与
4. 販売費・研究開発費が当初予定に比べ費用減
5. 合併関連費用(システム統合費用・事務所統
合費用等)を特別損失に計上

2005年度決算の概要(連結)

金額単位: 億円

	04年度	05年度			前年比 増減額	05年度 修正公表計画	
	年間 実績	上期 実績	下期 実績	年間 実績		2/6	差額 実績-計画
売上高	1,739	847	1,610	2,458	+719	2,460	△2
営業利益	104	90	199	289	+185	275	+14
経常利益	112	85	188	272	+160	260	+12
当期純利益	69	40	114	154	+85	140	+14

(注) 合併期日以前の旧住友製薬株の数値は含まれておりません。
記載金額は億円未満を四捨五入しております。

売上原価・ 販売費及び一般管理費の内訳

金額単位：億円

	04年度		05年度				前年比 増減額
	年間 実績	対売上 高比率	上期 実績	下期 実績	年間 実績	対売上 高比率	
売上高	1,739	—	847	1,610	2,458	—	+719
売上原価	1,111	63.9%	496	808	1,304	53.1%	+193
販売費及び 一般管理費	524	30.1%	262	603	865	35.2%	+341
内、研究開発費	174	10.0%	78	218	296	12.1%	+122
営業利益	104	6.0%	90	199	289	11.8%	+185

(注) 売上原価には返品調整引当金繰入(戻入)額を含めて記載しております。

【単純合算による比較】

2005年度決算の概要（連結）

金額単位：億円

	04年度	05年度			前年比 増減額
	年間 実績	上期 実績	下期 実績	年間 実績	
売上高	3,162	1,572	1,610	3,182	+20
営業利益	384	248	199	447	+63
経常利益	378	234	188	422	+45
当期純利益	226	139	114	253	+26

【単純合算による比較】

主力4製品の売上実績

～早期の営業シナジー発揮～

	04年度 実績	05年度 予想※	05年度 実績	前年比	
				増加額	増加率
アムロジン	528	567	568	+40	+7.6%
ガスモチン	150	166	163	+13	+8.7%
プロレナル	100	129	126	+26	+25.8%
メロペン	128	143	141	+13	+10.4%
計	907	1,005	999	+92	+10.2%

国内売上高・リベート控除前（金額単位：億円）

※2005年度予想は第3四半期決算発表時予想

売上原価・ 販売費及び一般管理費の内訳

金額単位：億円

	04年度		05年度				前年比 増減額
	年間 実績	対売上高 比率	上期 実績	下期 実績	年間 実績	対売上高 比率	
売上高	3,162	—	1,572	1,610	3,182	—	+20
売上原価	1,560	49.3%	713	808	1,521	47.8%	-39
販売費及び 一般管理費	1,219	38.5%	611	603	1,214	38.2%	-5
内、研究開発費	427	13.5%	200	218	418	13.1%	-9
営業利益	384	12.1%	248	199	447	14.0%	+63

【単純合算による比較】

営業外損益及び特別損益の内訳

金額単位：億円

	04年度	05年度			前年比 増減額
	年間 実績	上期 実績	下期 実績	年間 実績	
営業利益	384	248	199	447	+63
営業外収支	-6	-13	-11	-25	-18
経常利益	378	234	188	422	+45
特別損益	-3	-8	-0	-9	-6
投資有価証券売却益	27		19	19	-8
固定資産売却益	3		18	18	+15
事業譲渡関連益		45		45	+45
合併関連費用	-9	-45	-37	-82	-73
事業整理に伴う損失	-8	-10		-10	-2
その他	-15	2		2	+17
法人税等・少数株主利益	-148	-87	-73	-161	-13
当期純利益	226	139	114	253	+26

2006年度業績予想の概要



2006年度業績予想(連結)

金額単位: 億円

	05年度	06年度	前年比
	年間実績 (単純合算)	年間予想	増減額 05年度単純 合算比
売上高	3,182	2,600	△582
営業利益	447	410	△37
経常利益	422	400	△22
当期純利益	253	210	△43

研究開発費	418	420	+2
-------	-----	-----	----

2006年度 売上高・営業利益の減少要因

金額単位：億円

	05年度 実績	06年度 予想	前年比 増減額	備考
売上高	3,182	2,600	-582	<p><減収要因></p> <ul style="list-style-type: none"> ・販売提携解消・事業譲渡(アボットジャパン、あすか製薬、ロペミン、ジルテック、OTC等)・・・600億円以上の影響 ・薬価改定 ・工業所有権収入(一時金)の減少 <p><増収要因></p> <ul style="list-style-type: none"> ・主力4製品を中心としたプロモーション品目(新製品含む)の伸長
売上総利益	1,661	1,597	-64	<ul style="list-style-type: none"> ・販売提携解消・事業譲渡による影響小 ・工業所有権収入の減少、薬価改定の影響を主力4製品を中心とした利益製品でカバー
販売費及び一般管理費	1,214	1,187	-27	人件費を中心としたコストシナジーの追求
営業利益	447	410	-37	DSPの本格的なスタートとなる2006年度は、新たな姿で、営業利益410億円の確保を目指す

開発パイプラインの状況



臨床開発の現況

申請中	第Ⅲ相試験	第Ⅱ相試験		第Ⅰ相試験
ファブリー病治療剤 SMP-536 統合失調症治療剤 AD-5423 (プロナセリン) (パーキンソン病) ゾニサミド (静脈内投与) エフェドリン 「ナガキ」	(肝硬変) スミフェロン (発熱性好中球減少症) メロペン (第Ⅲ相準備中) 糖尿病合併症治療剤 米国・カナダ AS-3201 (ラニレストット)	糖尿病合併症治療剤 AS-3201 (ラニレストット) 肝細胞治療剤 SM-11355 (ミプラチン) 統合失調症治療剤 SM-13496 (ルラシトン) リウマチ治療剤 SMP-114 (胃切除後症候群) ガスモチン 欧州・米国 AD-5423 (プロナセリン) リウマチ治療剤／欧州 SMP-114	糖尿病治療剤 SMP-508 (レバグリニド) 糖尿病治療剤 SMP-862 (メフォルミン) 不安・うつ病治療剤 AC-5216 (頸椎症) プロレナール 認知症治療剤／米国 AC-3933 高コレステロール血症 治療剤／欧州 SMP-797	認知症治療剤 AC-3933 高コレステロール血症 治療剤 SMP-797 頻尿・尿失禁治療剤 欧州 SMP-986 気管支喘息治療剤 米国 SMP-028

国内開発(新有効成分)

国内開発(適応症追加等)

海外自社開発

品目名が赤字のものは変更品目

SMP-028の概要

一般名 : 未定

製 剤 : 経口剤

自社・導入 : 自社開発品

適応症予定 : 気管支喘息

特 性 : 気管支喘息の病態形成に関与する主要な炎症細胞に幅広い抑制作用を示す。

国内開発 : 前臨床

海外開発 : 第 I 相試験(米国)

統合後の状況



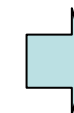
営業シナジー (1) (営業体制)

	～2006年3月	2006年4月～
MR1500名体制	きめ細かな訪問・引継ぎのために1施設2MRの重複配置	営業シナジーの本格的な発揮に向けて、重複配置を解消し1施設1MR体制として、MR1500名による全国フルカバーを実現
専任MR体制	CNSグループの設置 12グループMR44名 → 22グループMR72名に増強 成長ホルモン営業部の設置 2グループMR28名 → MR34名に増強	
その他	<ul style="list-style-type: none"> ・全国にエリアマーケティング担当を配置 ・全国にインストラクターを配置 ・全国にサポートグループを設置 	

営業シナジー (2) (主力4製品)

- MR1500名体制の本格的寄与および各製品への戦略的取り組みにより、薬価改定による影響を吸収し、更なる拡大を図り、本年度(2006年度)1,055億円を目指す

	04年度 (実績)	05年度 (実績)	06年度 (計画)
アムロジン	528	568	570
ガスモチン	150	163	200
プロレナール	100	126	145
メロペン	128	141	140
計	907	999	1,055



2007年度
1,100億円超へ

国内売上高・リベート控除前 (金額単位: 億円)

営業シナジー (3) (主力4製品)

本年度(2006年度)における具体的取り組み

- アムロジン
 - OD錠発売(2006年7月予定)
- ガスモチン
 - 本年4月公表の大規模無作為化臨床比較試験 JMMSの結果を受け、FD(機能性ディスペプシア)の認知・啓発を図る
- プロレナール
 - 簡易診断サポートツールの活用
- メロペン
 - 病院担当のMR強化拡充に伴い、重症感染症患者の多い病院での拡大

営業シナジー（4）（新製品）

- 2005年7月 「エバステルOD錠」(口腔内崩壊錠)発売
 - 発売当初より合併前の両社でコ・プロモーションを実施
- 2006年1月 糖尿病食後過血糖改善剤「セイブル錠」
三和化学とのコ・プロモーション
 - 三和化学との連携により売上拡大を図る
- 2006年度の新発売予定品目
 - アムロジンOD錠
 - アムビゾーム(SM-26000)
深在性真菌症治療剤
 - SMP-536 ファブリー病治療剤

コストシナジー(1)

	～2006年3月	2006年4月～
人件費削減	<ul style="list-style-type: none"> • 2006年6月 転進支援特別措置への応募者124名が退職 • 引き続き、人員適正化に向けて、総人員数(派遣社員・パート等を含む)を削減する → 合併前の両社単純合算の人件費レベルと比べ、総額40億円超の人件費削減を目指す 	
開発パイプラインの効率化	<ul style="list-style-type: none"> • プロジェクト制の導入・本格的な運用を通じて、プロジェクトの優先度評価を行い、開発費の効率化を図る • 2007年度の研究開発費は450億円レベルに 	

コストシナジー(2)

	～2006年3月	2006年4月～
調達機能の一元化	調達機能(購入窓口)を購買部に一元化	一元化による調達コストの本格的な削減 →10億円以上の削減へ
拠点統廃合	<ul style="list-style-type: none"> ● 本社、東京支社 ● 支店、営業所 ● 研究・開発拠点 	<ul style="list-style-type: none"> ● 開発拠点(大阪)の江坂への統合 ● 北浜オフィス撤去 ● 物流拠点の統廃合(4拠点→2拠点)
	拠点統廃合で約7億円の削減	

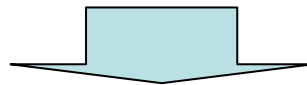
意識シナジー

～挑戦的企業文化の醸成に向けて～

- 旧社の前例にとらわれない「ベストプラクティス」の追求
 - 融合・融和をベースに新社としてのあるべき姿を追求
- プロジェクト制の推進を通じたリーダー育成、部門横断的な思考の浸透

本年度(2006年度)の統合項目

- 生産・販売・物流システムの統合完了
 - 2007/3末予定 (投資額 約35億円)
- 物流拠点の統合 2007/3末予定
- 人事制度の一本化
 - 資格制度、評価制度、報酬制度等
2006/7予定
 - 退職金・退職年金制度 2006/10予定



統合作業の総仕上げ

トピックス

- 今後の海外展開
- 配当方針
- アムロジン訴訟

まとめ

本年度(2006年度)の位置づけ

本格的な「合併のスタート年度」



統合作業の
総仕上げ

統合シナジーの
最大化へ



DSPとしての中期経営計画の策定へ
(2007~2009年度)

将来予測に関する注意事項

この資料に含まれる将来の予測に関する事項は、発表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おります。

したがって、実際の業績、開発見通し等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おりますが、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。