

# 第 4 期中間 事業活動のご報告

(2011年4月1日~2011年9月30日)



大塚製薬徳島板野工場(1999年竣工)。医療用医薬品及びフルーツ大豆バー「SOYJOY」を製造。「人と環境にやさしい工場、地域に開かれた工場」をテーマに、野生生物が観察できる自然林、ビオトープの池など、自然との共生を図っています。



大塚ホールディングス株式会社

証券コード 4578



代表取締役社長 兼 CEO

樋口達夫

大塚グループの理念を具現化した「曲がった巨大杉」の前で撮影

## ヘルスケアを身体全体でとらえ、 大塚らしい創造的な製品で更なる成長を目指す

大塚グループは、鳴門の渦潮や阿波踊りで知られる徳島県鳴門の地で1921年に化学原料メーカーとして創業し、今年で90周年を迎えることができました。これも皆様のご支援の賜物と存じます。深く感謝申し上げます。

今日に至るまでの90年を振り返ってみると、大きく分けて4つのステージにおける挑戦と成長の歴史でありました。第1のステージは、戦後、点滴注射薬の製造販売開始により医薬

品事業に参入し、その後、OTC医薬品や栄養飲料・食品へと事業の多角化を進めた「徳島での創業期」です。第2のステージは1970年代から1980年代にかけての「成長期」です。新薬の自社開発を目指して医薬品研究所を1971年に設立し、また、「ポカリスエット」や「カロリーメイト」といった製薬会社ならではの科学的根拠のある機能性飲料・食品事業を拡大したのがこの時期です。第3のステージは、1980年代後半から

2000年頃にかけて積極的な海外展開を推進した「国際展開期」です。そして21世紀に入って今日に至る第4のステージが、「世界のリーディングカンパニーを目指した発展期」となります。昨年末の上場を好機としてとらえ、それをテコに新たな挑戦に取り組むことで、更なる成長への一歩を踏み出しました。

大塚グループは、'Otsuka-people creating new products for better health worldwide'(世界の人々の健康に貢献する革新的な製品を創造する)を企業理念に、病気の診断と治療に寄与する「医療関連事業」と、日々の健康の維持・増進をサポートする「ニュートラシューティカルズ\*関連事業(NC関連事業)」を2本の柱に、ヘルスケアを身体全体でとらえ「健康」をテーマに様々な事業を展開するグローバルヘルスケア企業です。多岐に亘る事業をヘルスケアというテーマのもとに展開することで、事業間のシナジーが生まれ、90年の歴史の中で数々の革新的な製品を世に送り出してきました。輸液の滅菌技術を応用して開発した世界初のレトルトカレーとなる「ボンカレー」(1968年)や、同じく輸液のノウハウを活用し、発汗により身体が失った水分・電解質を補給する「汗の飲料」をキーワードに開発した「ポカリスエット」(1980年)、病者向けの濃厚流動食をヒントに生まれた「カロリーメイト」(1983年)などがあります。更に、従来の薬剤とは異なるドパミンパーシャルアゴニストという全く新しい作用機序を持つ抗精神病薬「エビリファイ」(2002年)が、世界中の患者さんの社会復帰に貢献しています。これからも、まだ世の中に存在しない革新的な製品を生み出すビッグベンチャーカンパニーを目指してまいります。

さて、当第2四半期の業績は、震災や長期化する円高の影響などの厳しい外部要因を吸収し、全体としては順調に推移しました。医療関連事業では、主要製品である「エビリファイ」のグローバルでの継続的な成長、国内での「アロキシ」「アブラキサン」「イーケブラ」「サムスカ」といった新薬の貢献、「エルネオパ」の成長を中心とした臨床栄養製品の堅調な推移が業績に貢献しました。NC関連事業では、「ポカリスエット」は国内こそ昨年の猛暑効果による好業績に及びませんでした。海外では前年同期比数量ベース+20%以上の伸長と好調を継続しております。更に、継続したコスト構造の見直しなど収益改善に向けた取り組みが成果を上げたことなどにより、増収増益という結果になりました。

現在、大塚グループは、2013年度を最終年度とする第一次中期経営計画の達成に向けてグループ一丸となって取り組んでいます。医療関連事業では「エビリファイ」事業・がん事業からの収益最大化と、国内での新薬上市による売上増が当中期経営計画での主な成長ドライバーになります。NC関連事業では、アジアを中心とした海外展開の加速と、コスト構造の見直しによる収益性の改善に注力してまいります。加えて、更なる成長への布石として、「医療機器事業」を次世代のコアビジネスとして育成、また、身近で栄養豊富な大豆をテーマとする製品開発とグローバル展開に取り組んでまいります。

新たなステージに向けて一歩を踏み出した大塚グループへ、皆様の尚一層のご支援を賜りますよう、心よりお願い申し上げます。

※nutrition(栄養)+pharmaceuticals(医薬品)の造語



1900年代

創業期

成長期

売上高

■ ニュートラシューティカルズ関連事業、消費者関連事業  
■ 医療関連事業

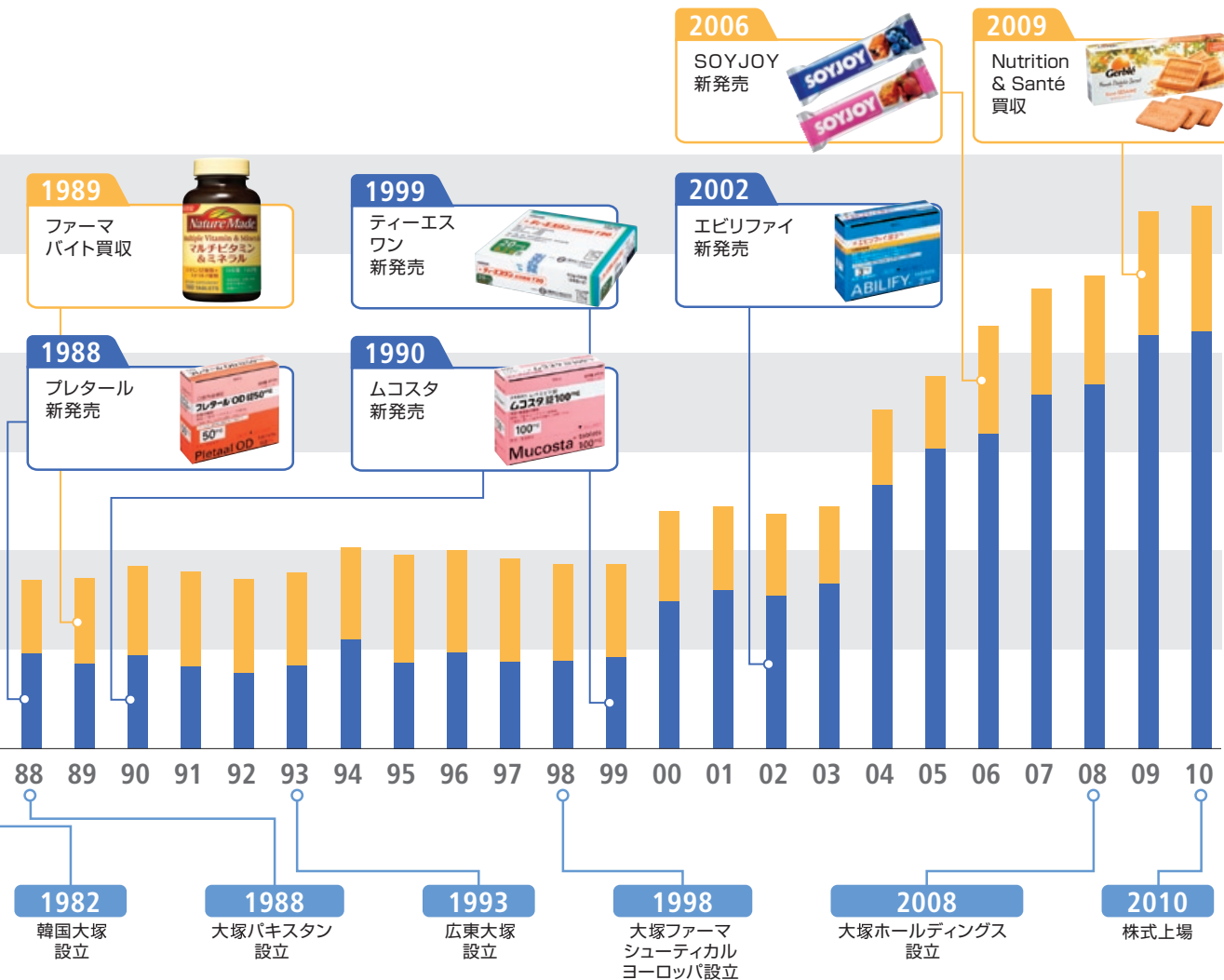


大塚グループは1921年に徳島県鳴門市で創業し、今年で90周年を迎えました。これまで一貫して、今までにないものを生み出す「創造性」、そして物事を成し遂げるといふ「実証」をキーワードに、「ものづくり企業」であることにこだわりながら成長してきました。今後も、「大塚だからできること」「大塚にしかできないこと」の視点から世の中に貢献することを追求し、当社らしいユニークな製品・サービスを提供し続けることで、持続的な成長を目指してまいります。

2000年代

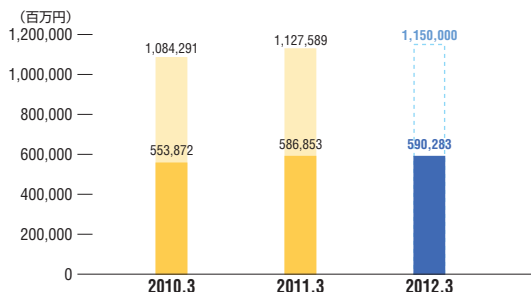
国際展開期

発展期



## Financial Highlights

### 売上高



↑ **0.6% 増** (前年同期比)

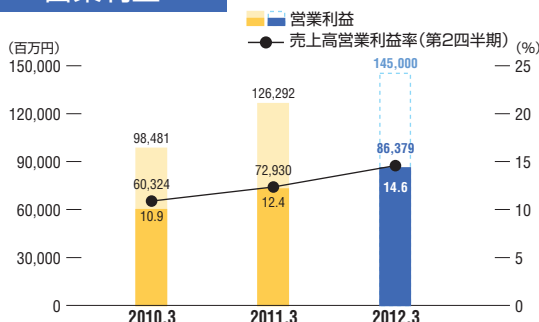
#### 【医療関連事業】

- ◎抗精神病薬「エビリファイ」は、円高の影響を受けたものの、引き続き順調に推移しました。
- ◎昨年新発売した制吐剤「アロキシ」、抗がん剤「アブラキサン」、抗てんかん剤「イーケブラ」及び水利尿剤「サムスカ」は順調に売上を拡大しました。

#### 【ニュートラシューティカルズ関連事業】

- ◎「ボカリスエット」は、製品価値訴求に注力した継続的な販促活動を展開し、900mlサイズを中心に拡販しましたが、全体では猛暑であった前年同期を下回る結果となりました。

### 営業利益

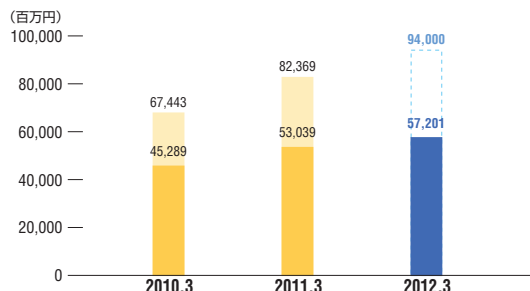


↑ **18.4% 増** (前年同期比)

売上高の増加にともなう売上総利益の増加のほか、BMS社\*との「エビリファイ」に関する共同販売費の負担率の減少により販売促進費が減少したこと、及び研究開発費が減少したこと等の結果、営業利益は86,379百万円(対前年同期比18.4%増)となりました。

\*プリストル・マイヤーズ スクイブ カンパニー社

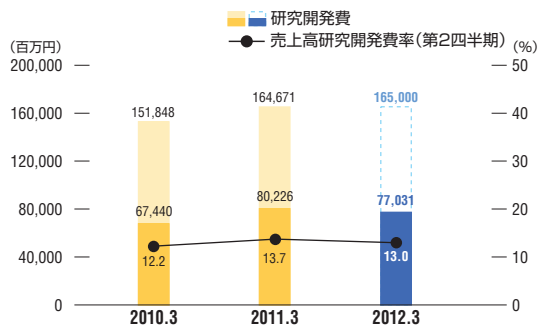
### 四半期(当期)純利益



↑ **7.8% 増** (前年同期比)

経常利益は、円高の影響による為替差損を5,479百万円計上したこと等により、85,483百万円(対前年同期比16.2%増)となり、四半期純利益は57,201百万円(対前年同期比7.8%増)となりました。なお、前年同期は特別利益として持分法適用会社の上場の結果、持分変動利益を5,571百万円計上しております。

## 研究開発費



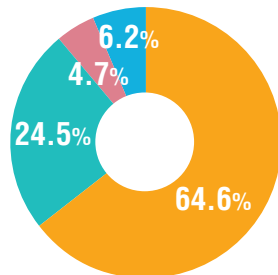
↓ **4.0% 減** (前年同期比)

研究開発費については、円高の影響のほか試験計画の変更及び第3四半期以降への繰り越し等により、77,031百万円(対前年同期比4.0%減)となりました。

## 事業セグメント別売上高

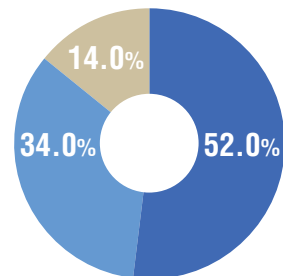
### 外部顧客に対する売上高

	(億円)
医療関連事業	3,811
ニュートラシューティカルズ関連事業	1,449
消費者関連事業	279
その他の事業	363



## 外部顧客に対する売上高(売先別情報)

	(億円)
日本	3,070
北米	2,009
その他	824



## 配当金

当期における中間配当金は、1株当たり20円とさせていただきます。当期の年間配当金につきましては、中間配当金を含め、1株当たり45円(うち期末配当金25円)を予定しております。

### 医療関連事業

中枢神経領域では、抗精神病薬「エビリファイ」が為替の影響を受けながらも引き続き順調に推移しています。また、UCB社と共同開発・販売を進め、9月に国内発売1周年を迎えた抗てんかん剤「イーケプラ」も順調に処方を受けています。

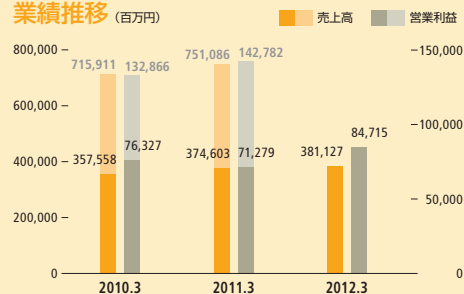
がん・がんサポーター領域では、抗がん剤「ティーエスワン」が化学療法対象の胃がん患者減少の影響を受け微減、制吐剤「アロキシ」と抗がん剤「アブラキサン」は順調に売上を拡大しました。

循環器領域では、日・米・欧で展開する利尿剤「サムスカ」の売上が拡大しています。抗血小板剤「プレタール」は、ジェネリックの影響等により売上が減少しました。

臨床栄養分野では、高カロリー輸液「エルネオパ」が、順調に伸長しました。

### Pharmaceutical Segment

#### 業績推移 (百万円)

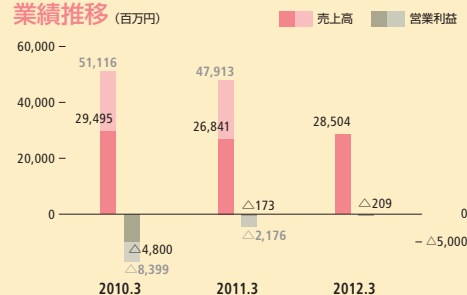


### 消費者関連事業

「クリスタルガイザー」を中心とするミネラルウォーターは、新規格追加・価格改定等のマーケティング戦略及び積極的な営業活動等により販売数量を伸ばしました。微炭酸飲料「マッチ」は新規口座軒数及び消費者層の拡大が進み、順調に売上を伸ばしました。また、(株)伊藤園との自動販売機での提携が功を奏し、茶系飲料も伸長しました。

### Consumer Products Segment

#### 業績推移 (百万円)





## ニュートラシューティカルズ関連事業

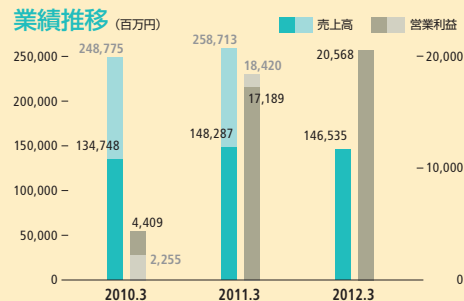
イオン飲料「ポカリスエット」は、製品の価値訴求に注力した販促活動を引き続き行いましたが、国内では猛暑であった前年同期比を下回る結果となりました。海外では、特にインドネシアで順調に推移しています。

大塚グループは、身近で栄養豊富な大豆をテーマとする製品開発とグローバル展開に取り組んでいます。フルーツ大豆バー「SOYJOY」では、4月に新フレーバー「フルーツトマト」を国内で発売しました。また、2月から販売を開始した欧州では、大都市を中心に販売店舗数が拡大しました。大豆炭酸飲料「ソイッシュ」では、様々な販売活動を通して、消費者獲得に力を入れています。

「オロナミンC」は、5月に小容量ビタミン含有飲料として国内で初めて累計販売本数300億本を突破し、ロングセラー製品としての存在感を示し、堅調に推移しています。

滋養強壮剤「チオビタ・ドリンク」は、販売先を拡大し、売上が伸長しました。

### Nutraceutical Segment

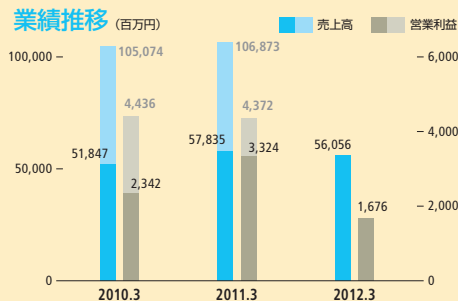


## その他の事業

機能化学品分野では大型タイヤ向け機能材料「BMH」の売上が伸長するとともに、プレーキ用摩擦材「テラセス」が堅調に推移し、増収となりました。ファインケミカル分野は、震災による製造への影響等で減収となりました。

運輸・倉庫業においては飲料の取り扱い数量増加や、新規顧客獲得等により順調に業績が推移しました。

### Other Segment



### 開発品目一覧

2011年9月末現在で第Ⅲ相臨床試験段階(フェーズⅢ)以降にある開発品目を以下に示します。  
(詳細は当社ホームページをご覧ください)

領域	開発コード/製品名(一般名)	効能/剤型	開発段階					
			日本		米国		欧州	
			フェーズⅢ	申請中	フェーズⅢ	申請中	フェーズⅢ	申請中
中枢神経領域	OPC-14597 (エビリファイ) (アリピプラゾール)	統合失調症/持効性注射剤	●		●		●	
		双極性障害躁病/経口剤		●				
		大うつ病補助療法/経口剤	●					
		大うつ病/経口合剤			●			
		トゥレット障害/週1回経口剤			●			
	LO59 (イーケブラ) (レベチラセタム)	小児てんかん部分発作/経口剤	●					
		てんかん全般発作/経口剤	●					
		てんかん部分発作/注射剤	●					
	SPM-962 (ロチゴチン)	パーキンソン病/貼付剤	●					
		レストレスレッグス症候群/貼付剤	●					
OPC-34712	大うつ病補助療法/経口剤			●				
	統合失調症/経口剤			●				
がん・がんサポーター領域	S-1 (ディーエスワン) (テガフル・ギメラシル・オテラシルカリウム)	胃がん/経口剤			●			
		子宮頸がん/経口剤	●					
		肝細胞がん/経口剤	●					
	ABI-007 (アブラキサン) (アルブミン結合バクリタキセル)	非小細胞肺癌がん/注射剤	●					
	OVF (フェンタニルクエン酸塩)	がん性疼痛/口腔粘膜吸収剤	●					
	TSU-68 (Orantinib)	肝細胞がん/経口剤	●					
	OTS102 (Elpamotide)	瞬がん/注射剤	●*1					
循環器領域	OPC-41061 (サムスカ) (トルバプタン)	常染色体優性多発性嚢胞腎/経口剤	●		●*2		●*2	
		肝性浮腫/経口剤	●					
その他領域	CDP870 (セルトリスマブベゴル)	関節リウマチ/注射剤	●					
	OPC-262 (サキサグリブチン)	2型糖尿病/経口剤	●					
	OPC-6535 (テトミラスト)	クローン病/経口剤	●*1					
	YP-18 (ゾシン) (ピペラシリンナトリウム、タソバクタムナトリウム)	腹膜炎、腹腔内膿瘍、肝膿瘍、胆嚢炎、胆管炎/注射剤	●					
診断薬	ODK-0902 (インフルエンザELISAキット「オーツカ」)	インフルエンザ菌感染症 診断補助/体外診断薬		●				

\*1 フェーズⅡ/Ⅲ \*2 フェーズⅡ-Ⅲ追加臨床試験を準備中



## 抗悪性腫瘍剤

### 「ゾリンザ カプセル100mg」

皮膚T細胞性リンパ腫(CTCL)を適応症とする抗悪性腫瘍剤「ゾリンザ カプセル100mg」(一般名:ボリノスタット)を国内で2011年9月に発売しました。本剤は、MSD(株)が製造販売承認を取得し、日本における販売契約に基づき、大鵬薬品が販売を実施しています。

「ゾリンザ」は癌関連遺伝子の発現を抑制し抗腫瘍効果を示す新しい作用機序を持つ新規経口抗悪性腫瘍剤で、2010年6月には、厚生労働省より希少疾病用医薬品の指定を受けています。適用可能な治療法が極めて少ないCTCLの治療に有用な薬剤となることが期待されています。



## 肺炎球菌キット

### 「ラピラン 肺炎球菌HS(中耳・副鼻腔炎)」

肺炎球菌抗原検出試薬「ラピラン 肺炎球菌HS」を2011年12月に発売します。本製品は、中耳炎や副鼻腔炎などの原因菌の一つである肺炎球菌の検出を目的に開発した体外診断用医薬品です。

従来、中耳炎や副鼻腔炎に対する肺炎球菌の検出には、おもに鏡検法や培養法といった数時間から数日の時間を要する検査が行われてきました。本製品は、感染が疑われる患者さんの中耳貯留液・耳漏または上咽頭(鼻咽腔)鼻汁を用い、少量の菌量でも肺炎球菌が検出できるように感度を高めるとともに、簡便に、約20分という短時間で肺炎球菌抗原の検出が可能となっています。



## 医療関連事業トピックス

### 結核への取り組みを 広く世界に発信する拠点として 「大塚S.A.」をスイスに設立

2011年5月、大塚製薬の結核への取り組みをグローバルに推進するため、公衆衛生政策及びCSR活動の立案・実行に中心的な役割を担う新たな組織として、スイス・ジュネーブに大塚S.A.を設立し、活動を開始しました。大塚S.A.の設立は、結核の撲滅を目指し、様々な機関と密に連携をとってきた大塚製薬の取り組みの一環です。社長には、結核分野のリーダーとして著名かつ経験豊富なバトリシア・カルレヴァロ博士が就任しました。大塚S.A.は、同博士のリーダーシップのもと、世界中の結核患者さんが抱えている、未だ満たされていない医療上の課題の解決を目指した取り組みを強化してまいります。

### 「ティーエスワン」 (欧州申請製品名:「Teysono」) 欧州における共同開発販売契約を締結

大鵬薬品はオランダのノルディックグループと、欧州における経口抗がん剤「ティーエスワン」(欧州申請製品名:「Teysono」)の共同開発販売契約を、2011年7月に締結しました。本剤は、2011年3月に欧州委員会より、「シスプラチン」との併用にて進行性胃がんのファーストライン治療薬として承認を受けており、欧州連合加盟27カ国と欧州経済地域加盟3カ国で適応されます。今回の契約により、ノルディックグループは欧州における本剤の販売権を取得し、大鵬薬品は、この販売活動に必要な情報を提供することで欧州の販売に参画します。「ティーエスワン」は、胃がんの治療薬として開発され、1999年に国内で最初に承認されました。海外では、韓国、中国、シンガポール、台湾で胃癌の適応で承認販売されています。





ニュートラシューティカルズ事業部  
コスメティクス事業部門担当リーダー

執行役員 櫻井 千秋

## 大塚製薬株式会社 ウル・オス 薬用スカルプシャンプー(医薬部外品)

### オススメ ポイント

- 2つの有効成分配合により、健康的な頭皮と毛髪に
- シリコーン\*無配合なのに、シャンプーだけで髪がきしまず、リンスがいらない仕上がりが
- 植物由来のアミノ酸系洗浄成分主体のきめ細かい豊かな泡が、やさしく洗浄
- エッセンシャルオイルとメントールによる適度な清涼感

\*シリコーン:髪を表面をコーティングして見た目や手触りをよくする成分

### 製品担当からひとこと

「ウル・オス」は、ミドルエイジ層の男性の肌を健康に導くことをコンセプトに2008年に誕生したスキンケアブランドです。今回、薬用スカルプシャンプーが加わり、7種類14アイテムのラインアップで、頭から足のつま先まで全身をトータルにケアできるブランドとなりました。「ウル・オス 薬用スカルプシャンプー」は、20年以上にわたり肌の研究を継続してきた当社が、男性の頭皮(スカルプ)、毛髪をケアすることを目的に開発しました。頭皮の汚れをしっかりと除去しながら、シャンプーだけで指通り良く仕上がりが、髪の絡みによる頭皮・毛髪への負担を軽減します。ハーバルミント系の香りもさわやかです。女性の方もご使用いただけますので、是非ご愛用ください。



2011年9月13日発売  
ボトルタイプ300mL:1,575円(税込)  
ポンプタイプ500mL:2,520円(税込)  
詰め替え用パウチ420mL:1,890円(税込)



2011年10月3日発売  
2枚×6袋(12枚入り):399円(税込)

### 製品担当からひとこと

## 大塚製薬株式会社 ジェルブレ グルコサンテ

### クリスピーチョコレートビスケット・クリスピーレモンビスケット

### オススメ ポイント

- フランス健康・栄養食品No.1\*1のシェアを誇るブランド
- 食物繊維が<sup>1</sup>1袋(2枚 25g)で4.5g以上と豊富
- 糖質の吸収がおだやかな低GI<sup>2</sup>食品
- 健康や体重を気遣う方にピッタリ!

\*1フランスのスーパー向け栄養食品マーケットにおいて、約60%のトップシェア(金額ベース)  
(France IRI data MAT dec2009)

\*2Glycemic Indexの略。GI値が低いほど糖質の吸収がおだやかで太りにくいとされている

「ジェルブレ」は、フランスで1928年に誕生し、健康・栄養食品No.1\*1のシェアを誇るブランドです。今回の「グルコサンテ」シリーズの日本発売に合わせ、これまで一部地域でテスト販売していた「ジェルブレ」は、全シリーズ(4シリーズ14種類22アイテム)での全国展開を開始しました。「グルコサンテ」は、ほろ苦いチョコチップ入りの「クリスピーチョコレート」と、さわやかなレモン風味の「クリスピーレモン」の2種類のビスケットです。五穀シリアルとクリスピーのサクサクとはじける食感に甘さを抑えた味わいで、美味しく健康にも気を遣いたい方にピッタリです!是非、日頃の食事やおやつに取り入れてください。

ニュートラシューティカルズ事業部  
Nutrition & Santéプロジェクト  
プロダクト

マーケティングマネジャー  
ともよし

若松 朋由





## 大塚製薬株式会社 ネイチャーメイド

スーパーマルチビタミン&ミネラル・スーパーフィッシュオイル

オススメポイント

- 5年連続アメリカ店頭販売シェアNo.1\*1ブランド
- 1日1粒で栄養素をしっかり補給
- リーズナブルな価格設定で継続しやすく

\*1:米国内店頭販売シェアNo.1(2006-2010年ニールセンデータ:スーパー/ドラッグ/量販店/会員制流通市場販売シェア)

### 製品担当からひとこと

「ネイチャーメイド」は、1971年にアメリカで誕生し、グローバルに展開するサプリメント・ブランドです。9品目でアメリカの薬剤師が最も推奨するサプリメント・ブランド\*2に選ばれており、また、日本国内のマルチビタミン系サプリメント市場においても、店頭販売シェアNo.1\*3を長年獲得しています。そうした高い評価をいただいている「ネイチャーメイド」の新シリーズとして発売した当2品は、日米のサプリメント市場で支持の高いアイテムを、従来品に比べて更に手軽に摂りやすい形態にしました。1粒にそれぞれの栄養素をしっかり含有させながら、同種のアイテムの中で最も負担の少ない価格を目指しました。

\*2:2009年度版Pharmacy Times

\*3:国内マルチビタミン店頭販売金額シェアNo.1(データ:2007年1月 - 2010年12月累計インテージSR)



2011年6月6日発売  
「ネイチャーメイド」  
スーパーマルチビタミン&ミネラル  
120粒(120日分目安):2,520円(税込)  
「ネイチャーメイド」  
スーパーフィッシュオイル  
90粒(90日分目安):1,530円(税込)

ニュートラシューティカल्ズ事業部  
ネイチャーメイド担当  
アシスタントプロダクト  
マーケティングマネジャー  
もみた  
**昶田 光治**



2011年4月25日発売  
クリスタルガイザー 650ml  
ペットボトル:110円(税込)

## 大塚食品株式会社 クリスタルガイザー 650mlペットボトル

オススメポイント

- 500ml では物足りないと感じる方に
- 増量して、かつ、お求めやすい価格
- 米国カリフォルニア州北部、マウント・シャスタの麓で湧き水を直接ボトリング
- 新鮮さ、純粋さを保つ、日本人の味覚に合う軟水(硬度38mg/L)

### 製品担当からひとこと

「クリスタルガイザー」は、世界でも有数の自然保護区の一つにあたるシャスタ・カスケード・リージョンの中でひととき美しく、アメリカで最も雄大な山の一つと呼ばれるマウント・シャスタで採水されています。標高4,317メートルのこの山に降り注いだ雨や雪は幾重もの岩床を通り、じっくりと自然ろ過され、長い年月をかけて再び地表に湧出した水を現地でボトリングしています。この「クリスタルガイザー」に新パーソナルサイズとして650mlペットボトルが誕生しました。500mlでは物足りないと感じる方に、増量し、お求めやすい価格で、全国のコンビニエンスストアで展開しています。



マーケティング部  
ミネラルウォーター製品部 部長  
(兼)ミネラルウォーター担当  
プロダクトマネジャー  
**岡本 卓也**

大塚グループの製品は、通販サイト  
「オオツカ・プラスワン」でご購入いただけます。

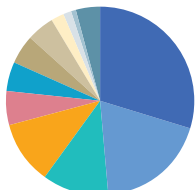
<http://otsuka.jp>

オオツカ プラスワン

検索

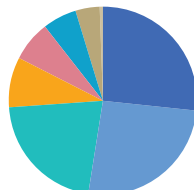
本年6月～7月にかけて株主の皆様にご協力をお願いしましたアンケートにおきましては、大変多くの方々からご回答いただくとともに、たくさんのご意見をいただきありがとうございました(アンケート集計対象40,581枚:返送率66.4%)。当社では貴重なお意見として、今後の活動に反映させていきたいと考えております。ここにアンケート結果を一部ですが、ご紹介いたします。

### Q 当社株式を購入された理由をお聞かせください。 (最も重視したものを1つだけ)



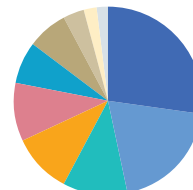
■ 成長性・将来性	29.7%	■ 証券会社・情報誌等の推奨	5.0%
■ 上場を機に	19.1%	■ 事業内容	4.6%
■ 安定性	11.3%	■ 配当	2.3%
■ 当社製品のブランド力	10.9%	■ 株価や投資指標	1.4%
■ 企業イメージ	5.8%	■ 経営理念	0.7%
■ 株主優待	5.0%	■ その他	4.1%

### Q 当社についてもっとお知りになりたい情報をお聞かせください。 (複数回答可)



■ 株主還元(配当・優待)方針	26.9%	■ 業績・財務情報	7.2%
■ 今後の事業計画	25.8%	■ 事業内容	5.7%
■ 新薬開発状況	21.2%	■ 環境活動・社会貢献活動	4.1%
■ 経営方針・理念(経営者のメッセージ)	8.6%	■ その他	0.5%

### Q 今後、当社に充実を期待する点についてお聞かせください。 (複数回答可)



■ 事業活動のご報告(株主通信)の充実	27.3%	■ 投資家向け説明会の充実	7.1%
■ 会社・工場見学会の開催	19.6%	■ マスメディアの活用	7.1%
■ 財務情報の開示強化	10.9%	■ 株主総会後の株主懇談会の開催	3.7%
■ 環境・社会貢献活動	10.3%	■ 株主総会の充実	2.1%
■ ホームページの充実	10.1%	■ その他	1.8%

「今後、当社に充実を期待する点について」の質問においては、「事業活動のご報告(株主通信)の充実」に最も多くのご意見をいただきました。そこで、今回の誌面においては、まず“分かりやすさ”、“見やすさ”に着目し、より充実した誌面づくりに取り組みました。

ここにご意見の一部を改善点とともにご紹介します。

#### より分かりやすく

**売上や利益の状況を分かりやすく解説してほしい。**  
「連結財務ハイライト」(P5)のページは、グラフを掲載するだけであったものを改善し、それぞれのグラフにおける数値が意味するポイントを記載しました。

#### より見やすく

**文字を大きくしてほしい。**  
極力大きな文字での誌面づくりに努力するとともに、「トピックス」(P11)のページは、新製品のポイントなどをハイライトして見やすく改善しましたが、一部のページにおきましては誌面サイズの関係で十分に対応できませんでした。

今後も皆様からのご意見を大事にして、より充実した誌面づくりに継続して取り組んでまいります。

#### HPのご案内

当社のIRサイトでは、決算資料などの各種資料、決算説明会の動画配信などのIR関連情報をご覧くださいませ。

ホームページ

<http://www.otsuka.com/>

IRサイト

<http://www.otsuka.com/jp/ir/>

## Stock Information

### ◎株式の状況

●発行可能株式総数	1,600,000,000株
●発行済株式の総数	557,835,617株
●株主数	47,637名

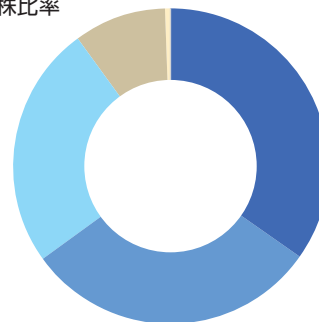
### ◎大株主

株主名	持株数(千株)	持株比率(%)
野村信託銀行株式会社 大塚創業者持株会信託口	64,981	11.64
大塚エステート有限会社	40,629	7.28
大塚グループ従業員持株会	29,588	5.30
日本トラスティ・サービス信託銀行 株式会社(信託口)	20,860	3.73
日本マスタートラスト信託銀行 株式会社(信託口)	18,285	3.27
大塚アセット株式会社	12,000	2.15
株式会社阿波銀行	10,970	1.96
野村ホールディングス株式会社	8,943	1.60
東邦ホールディングス株式会社	7,670	1.37
日本トラスティ・サービス信託銀行 株式会社(信託口9)	5,584	1.00

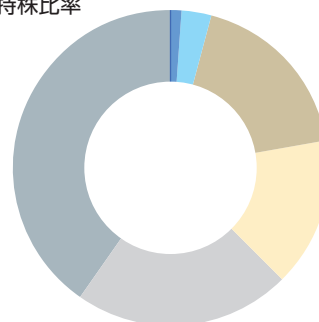
(注) 1. 持株数は千株未満を切り捨てて表示しています。  
2. 持株比率は自己株式(3,426株)を控除して計算しています。

### ◎株式分布状況

#### ●所有者別持株比率



#### ●所有株数別持株比率



## ◎会社概要 (2011年9月30日現在)

会社名	大塚ホールディングス株式会社(Otsuka Holdings Co., Ltd.)
設立	2008年7月8日
資本金	816億90百万円
本店	〒101-0048 東京都千代田区神田司町二丁目9番地
東京本部	〒108-8241 東京都港区港南二丁目16番4号 品川グランドセントラルタワー
従業員	68名(大塚ホールディングス連結従業員数:24,926名)
連結対象会社数	連結子会社 67社、持分法適用会社 13社
事業内容	医療関連事業、ニュートラシューティカルズ関連事業、消費者関連事業、その他の事業を営む会社の株式を所有することによる当該会社の事業活動等の支配及び管理ならびにそれらに附帯関連する一切の事業等
URL	<a href="http://www.otsuka.com/">http://www.otsuka.com/</a>

## ◎株主メモ

事業年度	4月1日から翌年3月31日まで	
基準日	定時株主総会・期末配当金	3月31日
	中間配当金	9月30日
定時株主総会	毎年6月	
1単元の株式数	100株	
株主名簿管理人 特別口座 口座管理機関	三菱UFJ信託銀行株式会社	
同連絡先	〒137-8081 東京都江東区東砂七丁目10番11号 三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部 電話 0120-232-711(通話料無料)	
上場証券取引所	東京証券取引所 市場第一部	
公告方法	電子公告 公告掲載アドレス <a href="http://www.otsuka.com/">http://www.otsuka.com/</a> (ただし、事故その他やむを得ない事由によって、電子公告による公告をすることができない場合は、日本経済新聞に掲載して行います。)	

## ◎役員一覧 (2011年9月30日現在)

代表取締役会長	大塚 明彦
代表取締役副会長	大武 健一郎
代表取締役社長兼CEO	樋口 達夫
取締役副社長	大塚 一郎
専務取締役	牧瀬 篤正
常務取締役	東條 紀子
常務取締役	松尾 嘉朗
取締役	大塚 雄二郎
取締役	小林 幸雄
取締役	戸部 貞信
常勤監査役	谷口 正俊
社外監査役	勝田 泰久
社外監査役	矢作 憲一
社外監査役	菅原 洋

## ◎株式に関するお手続きについて

株式に関する各種お手続きにつきましては、ご所有の株式が記録されている口座(証券会社等の口座・特別口座)によって窓口が異なりますので、ご注意ください。

お手続き・ ご照会の内容	特別口座に 記録された株式	証券会社等の 口座に 記録された株式
単元未満株式の買取・買増請求 届出住所・氏名等の変更 配当金の受領方法・振込先の変更	特別口座の口座 管理機関である 「三菱UFJ信託 銀行株式会社」 にお問い合わせ ください。	口座を開設され ている証券会社 等にお問い合わせ ください。
特別口座の残高照会 特別口座から一般口座への振替請求		—
郵便物の発送・返戻に関するご照会 未払い配当金に関するご照会 その他株主事務手続きに関する一般的なご照会		株主名簿管理人である「三菱UFJ 信託銀行株式会社」にお問い合わせ ください。

# 大塚ホールディングス株式会社

<http://www.otsuka.com/>

