

2019年5月30日

各 位

会 社 名 大塚ホールディングス株式会社
代表者名 代表取締役社長 樋口 達夫
(コード番号:4578 東証一部)
問 合 せ 先 IR部長 小暮 雄二
(TEL 03-6361-7411)

第3次中期経営計画の策定について

～持続的成長に向けて～

当社は、このたび2019年度を初年度とする今後5年間の第3次中期経営計画を策定いたしました。概要は下記のとおりです。

記

■ 第2次中期経営計画の総括

第2次中期経営計画では、持続的成長を実現するための収益構造の多様化を最優先課題に、医療関連事業のコア治療領域の強化とニュートラシューティカルズ*（以下NC）関連事業の構造改革を戦略骨子とし、その達成に取り組みました。

医療関連事業は、想定以上に厳しい外部環境の下、成長ドライバーである持続性抗精神病薬エビリファイ、メンテナ、抗精神病薬レキサルティ、V₂受容体拮抗剤サムスカ/ジンアーク及び新規抗悪性腫瘍剤ロンサーフの主要エリアでの上市や適応追加等による製品価値の最大化が順調に進捗し、当社グループの成長を牽引する基盤を構築しました。

NC関連事業は、独創的な新製品の開発、基幹ブランドのグローバル展開の加速、及びバリューチェーンを支える経営資産の見直し等により収益構造の抜本的な改革を行い、当計画の大きな目標である営業利益率10%超を前倒しで達成しました。

これらの結果、最優先課題であった収益構造の多様化を実現しました。

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

■ 外部環境の変化

ヘルスケア業界を取り巻く事業環境は、高齢化、高額医薬品の発売、感染症対策等による医療費の増加傾向が続き、日米欧諸国において、治療に対する医療コストへの関心が高まっています。限られた財源の中で、医療指針が医療コストと治療効果のバランスの中で捉えられ、薬価制度の改革やジェネリック医薬品の浸透が進む一方、高額医療や新テクノロジーが台頭してきています。

このような中、病気に対する日々の予防を含む健康への意識が一段と高まっています。

■ 第3次中期経営計画

独自のトータルヘルスケア企業として世界に躍進 ～成長の5年間～

当社は、「Otsuka-people creating new products for better health worldwide」の企業理念のもと、「流汗悟道 (Commitment)」、「実証 (Actualization)」、「創造性 (Creativity)」という経営の真髄に基づき、ユニークかつ多様な事業と世の中の真のニーズ・インサイト、サイエンスやテクノロジーを有機的に結合させることから生まれる新しいコンセプトや、多様な事業との重なりや派生、ニッチな領域の開拓により新たな価値を創造してきました。

引き続き、日々の健康の維持・増進、疾病の診断から治療までを担うトータルヘルスケア企業として、顕在化しているが満たされないニーズと消費者が気付いていないニーズに対し、医療関連事業と NC 関連事業の独創的な製品を提供することにより、「世界の人々の健康に貢献する、なくてはならない企業」を目指してまいります。

第3次中期経営計画は、「独自のトータルヘルスケア企業として世界に躍進 ～成長の5年間～」と位置づけ、医療関連事業と NC 関連事業をコア事業として、「新たな価値創造」と「既存事業価値の最大化」に取り組み、また「資本コストを意識した経営」を実践し、持続的な成長を目指します。

【業績目標】年平均成長率10%以上の事業利益成長

- 医療関連事業・NC 関連事業の主力製品・ブランドの着実な成長により実現（オーガニックな成長）
- 積極的な研究開発投資を行い、次期中計以降の収益を牽引する新薬開発の継続

単位：億円	2018年実績	2021年目標	2023年目標	CAGR 2018-2023
売上収益	12,920	15,000	17,000	5.6%
研究開発費投資前事業利益	3,138	3,900	4,600	7.9%
対売上収益比率	24.3%	26.0%	27.1%	
研究開発費	1,929	2,300	2,600	6.1%
事業利益	1,209	1,600	2,000	10.6%
対売上収益比率	9.4%	10.7%	11.8%	
ROE	4.7%	6.0%以上	8.0%以上	

注) 為替前提 1ドル=110円、1ユーロ=130円

買収等の戦略的投資による成長は織り込んでいない

事業利益=売上収益 - 売上原価 - 販売費及び一般管理費 + 持分法による投資損益 - 研究開発費

【事業戦略】既存事業価値の最大化と新たな価値創造

① 主力製品・ブランドへの戦略的な取り組みにより成長を加速

医療グローバル4製品（エビリファイ メンテナ、レキサルティ、サムスカ/ジンアーク、ロンサーフ）、NC 主要3ブランド（ポカリスエット、ネイチャーメイド、Nutrition & Santé 製品）、NC 育成3ブランド（デイヤフーズ製品、エクエル、ボディメンテ）を成長ドライバーと位置付け、戦略的な取り組みを強化します。

② 次世代の事業・製品への取り組み

医療関連事業と NC 関連事業における持続的成長を牽引する新製品群の上市と育成に取り組みます。

医療関連事業：

“大塚だからできる”新領域での挑戦、未充足な医療ニーズの解決と独創的かつ多様な研究基盤からのイノベーション創出に取り組みます。

NC 関連事業：

環境変化を見据えた新しいコンセプトの創出、新カテゴリー・新エリア展開への挑戦により、高利益率体制の継続に取り組みます。

【財務方針】資本コストを意識した経営の実践

「成長投資と株主還元の両立」及び「将来への成長投資と株主還元資金の確保」に取り組み、規律ある経営実践に向け、加速するグローバル展開を支えるための経営基盤を整備します。

■ 資料

本計画説明資料は下記の当社ホームページに掲載しております。

<http://www.otsuka.com/jp/ir/library/presentation.html>

大塚グループは、“Otsuka-people creating new products for better health worldwide”の企業理念のもと、世界の人々の健康に貢献してまいります。

以上

見直しに関する注意事項

- 本資料には、当社及び当社のグループ会社（以下当社と併せて「当社グループ」という）の財務状況、経営成績、事業等に関する将来予想の記述が含まれております。かかる将来予想は、その性質上、発生の可能性が不確定な将来の事由や環境等に左右されることから、当該記述には、リスクや不確実性が内在しております。そのため、実際の財務状況、経営成績、事業等が、かかる将来予想と大きく異なる結果となる可能性があることをあらかじめご承知願います。
- 新しい情報、将来の出来事又はその他の事由により、将来予想の記述に関し、更新又は修正が望ましい場合であっても、当社はそれらを行う意図を有するものではなく、また、義務を負うものではありません。