

第12 期中間

事業活動のご報告

(2019年1月1日～2019年6月30日)

大塚ホールディングス株式会社

証券コード 4578



タイ大塚製薬(経腸栄養(EN)製品工場(タイ・サムットサコーン県)。大塚グループ初の海外拠点として1973年に設立されたタイ大塚製薬は、輸液、臨床栄養製品、EN製品、治療薬、医療機器の製造販売と幅広く事業を展開中。本工場は、タイ国内の市場成長に伴い2つ目のEN製品工場として2016年に稼働を開始しました。

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

関連情報をウェブサイトに掲載しています

財務情報や株式情報など、より詳しい情報をウェブサイトに掲載しております。ぜひご覧ください。



To Our Shareholders

株主の皆様へ

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～

代表取締役社長 兼 CEO

樋口達夫



株主の皆様には、平素より格別のご支援・ご高配を賜り、厚く御礼申し上げます。

当社は「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～」と位置付ける、2019年度から2023年度までの第3次中期経営計画を策定しました。医療関連事業とニュートラシューティカルズ(NC)関連事業を中心に、「既存事業価値の最大化」と「新たな価値創造」に取り組むとともに「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。

最終年度である2023年度の売上収益は、2018年度から4,080億円増加し1兆7,000億円、研究開発費投資前事業利益は4,600億円と、過去最高額を計画しています。

事業利益は最終年度に2,000億円、5年間の年平均成長率は10%以上を計画しています。

第3次 中期経営計画 骨子

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
- 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

事業戦略

既存事業価値の最大化と新たな価値創造

- 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、NC主要3ブランド・NC育成3ブランドを成長ドライバーと位置付け、戦略的な取り組みを強化
- 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

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
- 将来への成長投資と株主還元資金の確保

医療関連事業

グローバル4製品と位置付ける「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」の合計で2,000億円、本計画期間中に発売予定の新製品群で900億円の売上収益の増加を計画しています。これら既存事業価値の最大化に加え、大塚だからできる新領域での挑戦、未充足な医療ニーズへの対応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、さらなる成長の加速を目指します。

ニュートラシューティカルズ関連事業

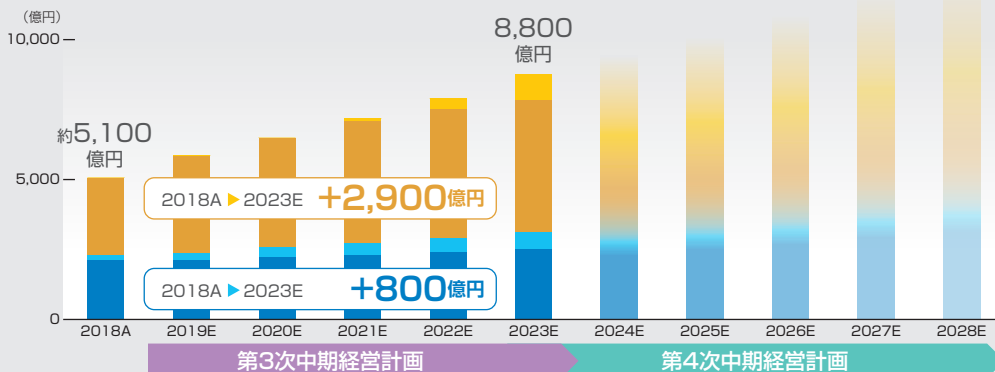
NC関連事業の売上収益は、「ポカリスエット」「ネイチャーメイド」及びニュートリション エ サンテ(N&S)製品の主要3ブランドで400億円、デイヤフーズ製品、「エクエル」「ボディメンテ」の育成3ブランドで400億円、合計で800億円の増加を目指します。環境変化を見据えた新しいコンセプトの創出、新カテゴリ・新エリア展開への挑戦とともに、高利益率体制の継続に取り組みます。

大塚グループは、2021年に創業100周年を迎えます。次の100年も新たな価値の創造により、社会に貢献し続けたいと考えています。株主の皆様におかれましては、今後とも変わらぬご支援を賜りますようお願い申し上げます。

第3次中期経営計画 | 業績目標

(億円)	2018A	2021E	2023E	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	

成長を牽引する製品群の売上計画



医療 | 新製品群

2019年以降に上市予定の製品群

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 | 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

NC | 主要3ブランド

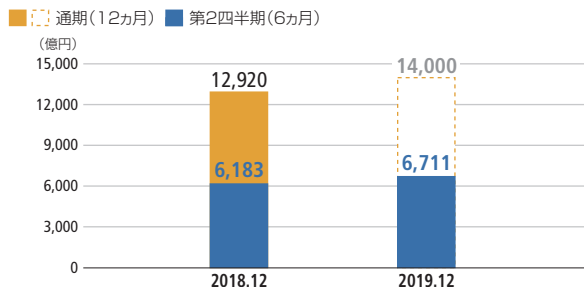
・ポカリスエット ・ネイチャーメイド
・N&S製品

Financial Highlights

連結財務ハイライト(第2四半期累計)

当社は国際会計基準(IFRS)を適用しています。

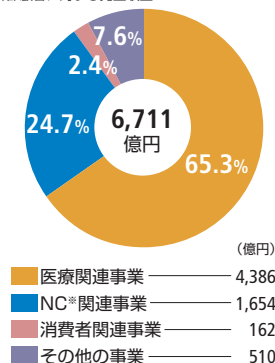
売上収益 6,711億円 [8.5%増(前年同期比)]



医療関連事業においては、グローバル4製品と位置付ける「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」の売上が大きく拡大し、全社の業績に大きく貢献しました。NC*関連事業においては、主要3ブランドのうち、ニュートリジョン エ サンテ社ブランドの減収があったものの、「ポカリスエット」「ネイチャーメイド」の売上が増加しました。また、育成3ブランドと位置付けるティファーズ製品、「エクエル」「ボディメンテ」の売上が増加しました。これらの結果、売上収益は6,711億円(前年同期比8.5%増)となりました。

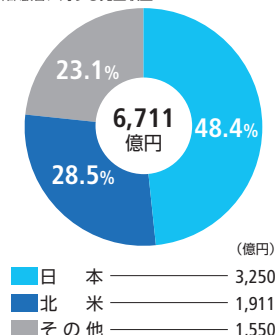
事業セグメント別売上収益

外部顧客に対する売上収益



市場別売上収益

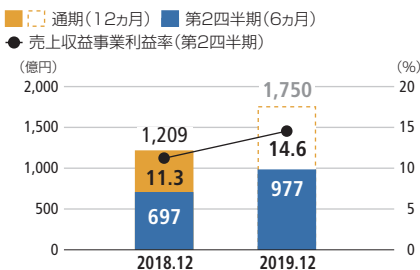
外部顧客に対する売上収益



* ニュートラシューティカルズ=nutrition(栄養)+pharmaceuticals(医薬品)の造語

事業利益

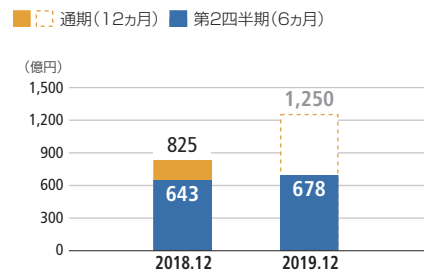
977億円 [40.1%増(前年同期比)]



自社開発品であるグローバル4製品の貢献により、売上収益が増加したことが増益に大きく貢献しました。一方、「レキサルティ」や「エビリファイ メンテナ」の売上増加に伴い共同販売費が増加し、販売促進費が増加しました。これらの結果、事業利益は977億円(前年同期比40.1%増)となりました。

親会社の所有者に帰属する四半期利益

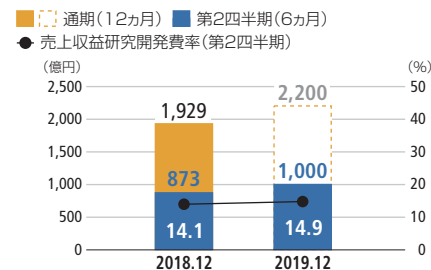
678億円 [5.4%増(前年同期比)]



税引前四半期利益は934億円(前年同期比15.2%増)となり、親会社の所有者に帰属する四半期利益は678億円(前年同期比5.4%増)となりました。基本的1株当たり四半期利益は125.03円となっています。

研究開発費

1,000億円 [14.6%増(前年同期比)]



当第2四半期は「レキサルティ」「AVP-786」「センタナファジン」及びピステラ社の開発品などに対する開発が進捗していることによる研究開発費を計上した結果、研究開発費は1,000億円(前年同期比14.6%増)となりました。

配当金

当期における中間配当金は、1株当たり50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100円(うち期末配当金50円)を予定しています。

詳しい内容は、ウェブサイトをご覧ください

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

Segment Information

セグメント別概況



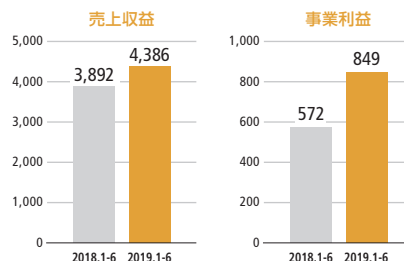
医療関連事業

Pharmaceutical Segment

持続性抗精神病薬「エビリファイ メンテナ/エビリファイ持続性水懸筋注用」は、グローバルでの統合失調症治療薬としての有効性の訴求と製剤の利便性に対する認知向上に加え、2017年に米国において効能追加となった双極性障害治療薬としての処方拡大しました。抗精神病薬「レキサルティ」は、大うつ病補助療法及び統合失調症治療薬として販売する米国において売上収益が順調に増加するとともに、統合失調症治療薬として販売する日本でも、2019年5月より処方日数制限が解除され、処方数が大きく伸長しています。V₂-受容体拮抗剤「サムスカ/ジンアーク」は、日本において、心性浮腫・肝性浮腫・常染色体優性多発性のう胞腎(ADPKD)治療薬として各種ガイドラインにおける高い推奨を受けて処方が拡大。2018年5月にADPKD治療薬として発売した米国においても、疾患と製品に対する認知が広まり、大幅な増収となりました。抗悪性腫瘍剤「ロンサーフ」は、米国における大腸がん治療薬としての販促活動の強化と、2019年2月の胃がん治療薬としての効能追加が貢献し、売上収益が堅調に増加しています。



業績推移 (億円) ■ 第2四半期(6ヵ月)



事業セグメントの「業績推移」の金額はセグメント間の内部売上収益が含まれています。

TOPICS

国内初のアルコール依存症における飲酒量低減薬「セリンクロ錠10mg」新発売

大塚製薬は、アルコール依存症患者における飲酒量を低減する治療薬として「セリンクロ錠10mg（一般名：ナルメフェン塩酸塩水和物）」を発売しました。本剤は、飲酒の1～2時間前に服用することで、中枢神経系に作用して飲酒欲求を抑え、飲酒量を低減する薬剤です（心理社会的治療と併用すること）。飲酒量低減治療は断酒に導くための中間的ステップあるいは治療目標の一つとして位置付けられています。セリンクロが飲酒量低減治療の新たな選択肢となることにより、アルコール依存症患者さんの治療に貢献することが期待されます。



Segment Information

セグメント別概況



ニュートラシューティカルズ関連事業

Nutraceutical Segment

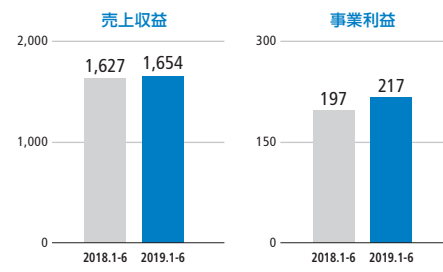
水分・電解質補給飲料「ポカリスエット」は、日本では、乾燥・発汗時の水分補給や熱中症対策等の消費者に対するコミュニケーション活動がブランドの信頼性構築に繋がりを、本年1～6月を通じて、スポーツドリンク市場においてトップシェア^{*1}となりました。アジアを中心に展開する海外でも、水分・電解質補給に対する啓発等、各地域の特性やニーズに基づいた活動により製品理解が進み、販売数量が伸長しました。米国を中心に製造販売を行うサプリメント「ネイチャーメイド」の売上収益は、前年同期並に推移しました。欧州を中心に40カ国以上に事業展開するニュートリション エ サンテ社は、栄養食品市場における競争激化及び為替の影響を受け、前年同期比で減収となりました。プラントベース(植物由来)食品であるディアフーズ社ブランドは、チーズ代替品や2018年下半年に発売した新製品の成長により増収となりました。エクオール含有食品「エクエル」は、製品の認知が進み、大幅な増収となりました。独自成分「乳酸菌B240」^{*2}を含有する「ボディメンテ」は、2018年10月よりコンディショニング飲料「ボディメンテ ドリンク」を全国で発売し、市場導入を進めています。

*1：インテージSRI 2018年12月31日-2019年6月23日

*2：Lactobacillus pentosus ONRICb0240：東京農業大学が単離、大塚製薬が有効性を確認した乳酸菌



業績推移 (億円) ■ 第2四半期(6ヵ月)



事業セグメントの「業績推移」の金額はセグメント間の内部売上収益が含まれています。

TOPICS

グローバル展開加速

米国にて「エクエル」の一般消費者向け直接通信販売を開始、 ミャンマーに健康飲料事業の新会社を設立



ファーマバイト社は、米国の更年期女性の健康に貢献するエクオール含有食品「エクエル」の一般消費者向け直接通信販売を開始しました。これまで医療従事者向けチャンネルにて展開してきましたが、より手軽に購入できるインターネット通販サイトを開設し、直接販売だけでなくエクオールや更年期に関する情報提供及び双方向のコミュニケーションを実施することで米国女性の健康維持・増進をサポートしています。また、ミャンマーのヤンゴンに健康飲料事業を目的とした「大塚ミャンマー株式会社」を設立しました。健康意識の高まる当地において、自社展開にてポカリスエットブランドのさらなる価値向上と市場創造を目指します。

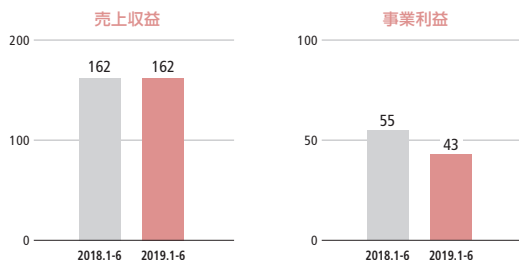


消費者関連事業

Consumer Products Segment

ミネラルウォーターは、主力製品「クリスタルガイザー」の若者を中心としたユーザー層拡大に向けた積極的なコミュニケーション・マーケティング活動により、パーソナルサイズとしては最大サイズの700mlボトルや通販チャンネルを中心に販売数量が伸長しました。ビタミン炭酸飲料「マッチ」は、前年にリニューアル発売した「ベリーマッチ」の初期出荷の反動等により販売数量は微減となりましたが、新たなラインアップとして2019年4月にゼリータイプの「マッチゼリー」を発売し、市場導入が順調に進んでいます。

業績推移 (億円) ■ 第2四半期(6ヵ月)



事業セグメントの「業績推移」の金額はセグメント間の内部売上収益が含まれています。



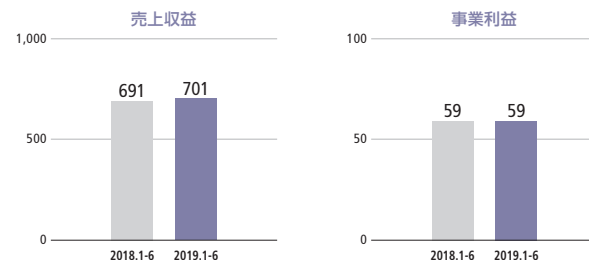
その他の事業

Other Segment

機能化学品分野は、プレーキ用摩擦材の出荷数量の減少により、前年同期比で減収となりました。ファインケミカル分野は、2019年6月に譲受したセフィキシムの海外ライセンスに対する原薬供給事業に係る売上収益等により、増収となりました。

運輸・倉庫分野は、グループ製品の取扱数量増加と、外部顧客との共同物流『共通プラットフォーム戦略』による新規顧客の拡大等により、前年同期比で増収となりました。

業績推移 (億円) ■ 第2四半期(6ヵ月)



事業セグメントの「業績推移」の金額はセグメント間の内部売上収益が含まれています。

CSR TOPICS

女性活躍推進

大塚ホールディングス「準なでしこ」に選定、大塚化学「えるぼし」3段階目の認定を取得

大塚ホールディングスは、女性活躍推進に優れた上場企業として27業種ごとに選定*される「なでしこ銘柄」に準ずる企業として平成30年度「準なでしこ」に選ばれました。また、大塚化学は女性活躍推進法に基づく取り組みが優良な企業として、厚生労働大臣より「えるぼし」の最高位認定である3段階目の認定を取得しました。

* 経済産業省と東京証券取引所が共同で実施



● 会社概要 (2019年6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
グループ会社数	子会社 163社、関連会社 26社

● 株式の状況 (2019年6月30日現在)

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	61,022名

● 大株主 (2019年6月30日現在)

株主名	持株数(千株)	持株比率(%)
野村信託銀行株式会社 大塚創業家持株会信託口	57,808	10.66
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	41,857	7.71
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	26,143	4.82
大塚エステート株式会社	23,296	4.29
大塚グループ従業員持株会	12,918	2.38
株式会社阿波銀行	10,970	2.02
JPモルガン証券株式会社	9,276	1.71
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口5)	7,476	1.37
大塚アセット株式会社	7,380	1.36
STATE STREET BANK WEST CLIENT - TREATY 505234	6,787	1.25

(注)持株比率は自己株式(15,564,037株)を控除して計算しています。

● 株主メモ

事業年度	1月1日から12月31日まで
基準日	定時株主総会・期末配当金 12月31日 中間配当金 6月30日
定時株主総会	毎年3月
1単元の株式数	100株
株主名簿管理人 特別口座管理機関	三菱UFJ信託銀行株式会社
同連絡先	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) 郵送先 〒137-8081 新東京郵便局私書箱第29号 三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部
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 https://www.otsuka.com/ (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。)

● 株主優待について

対象となる株主様	毎年12月31日現在の株主名簿に記録された100株(1単元)以上の当社株式を保有する株主様
ご優待の内容	3,000円相当の当社グループ製品
ご送付時期	4月中旬から順次ご送付予定

● 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	証券会社の口座に 記録された株式	特別口座*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	口座を開設されている証券会社にお問い合わせください。	三菱UFJ信託銀行にお問い合わせください。
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 その他株式事務手続きに関する一般的なご照会	三菱UFJ信託銀行にお問い合わせください。	

*特別口座に株式をお持ちの株主様が株式の売却等のお取引をされる場合は、あらかじめ一般口座(証券会社の口座)に株式を振り替える必要があります。お手続きにつきましては、三菱UFJ信託銀行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

詳しい内容は、ウェブサイトをご覧ください

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

