



平成 27 年 5 月 14 日

各位

会社名：東和薬品株式会社  
(コード：4553 東証第1部)  
代表者名：代表取締役社長 吉田 逸郎  
問合せ先：社長室長 久保 盛裕  
(TEL：06-6900-9101)

### 中期経営計画 2015-2017 の策定に関するお知らせ

当社は、このたび 2015～2017 年度(2015/4～2018/3)の中期経営計画を策定いたしましたので、お知らせいたします。

#### 【中期経営計画の概要】

##### <基本戦略>

1. 中期経営計画期間 (2015/4-2018/3) に増加するジェネリック医薬品の需要へ対応できる供給体制を整える
2. 付加価値製剤を上市し、信頼される製品を安定供給することで、「東和ブランド」を確立する
3. 独自の販売ルートである「東和式直販体制」を活かして成長拡張期に入る
4. 2025 年以降も信頼され成長する企業となるための基礎づくりを行う

##### <中期経営計画主要課題>

「信頼性のさらなる向上」

～東和ブランドの確立に向けて～

1. 安定供給体制の向上
2. 東和式直販体制の確立
3. 製品総合力 No. 1 の製品づくり

##### <中期経営計画数値目標(2017 年度)>

売上高 1,050 億円

営業利益 130 億円

なお、詳細につきましては、添付資料をご覧ください。

以上

# 中期経営計画 2015-2017

2015年5月

(証券コード: 4553)

# 目次

1. 2011-2014の振り返り
2. 中期経営計画2015-2017の位置づけ
3. 基本戦略
4. 主要課題
5. 新たな取り組みとしての海外展開
6. 中期経営計画業績目標数値
7. 期間中の主な設備投資及び減価償却費
8. 予想される主な初収載追補候補品目

# 1. 2011-2014の振り返り

## 中期経営計画2011-2013及び2015年3月期の主要課題

- 東和式直販体制の確立
  - ✓ 代理店との共存共栄により売上を拡大
  - ✓ 代理店と営業所による販売網を拡充
  - ✓ 2015年3月期末時点で61営業所
  
- 製品総合力No.1の製品づくり
  - ✓ 顧客からの要望を分析して製剤を改良
  - ✓ 原薬からの見直しにより製剤を改良
  
- 安定供給体制の向上
  - ✓ 国内3工場による75億錠生産体制を確立
  - ✓ 東西物流2拠点体制を確立

# 1. 2011-2014の振り返り

(単位:百万円, %)

期 項目	2012年3月期			2013年3月期			2014年3月期			2015年3月期		
	計画	実績	達成率	計画	実績	達成率	計画	実績	達成率	計画	実績	達成率
売上高	48,000	48,719	+1.5	52,200	55,241	+5.8	56,200	61,351	+9.2	72,000	71,470	-0.7
売上原価	22,000	21,986	-0.1	26,800	27,500	+2.6	28,100	31,121	+10.8	35,700	34,487	-3.4
販管費	17,600	17,624	+0.1	19,100	20,018	+4.8	20,200	22,523	+11.5	26,300	25,877	-1.6
(人件費)	7,800	7,790	-0.1	8,400	8,790	+4.6	8,900	9,706	+9.1	-	10,563	-
(研究開発費)	4,000	4,076	+1.9	4,400	4,478	+1.8	4,700	5,296	+12.7	-	6,144	-
(その他)	5,800	5,758	-0.7	6,300	6,750	+7.1	6,600	7,521	+14.0	-	9,170	-
営業利益	8,400	9,107	+8.4	6,300	7,723	+22.6	7,900	7,706	-2.5	10,000	11,105	+11.1
経常利益	8,300	9,841	+18.6	6,200	9,544	+53.9	7,800	8,834	+13.3	11,000	15,437	+40.3
当期純利益	5,100	5,737	+12.5	3,800	6,201	+63.2	4,800	5,992	+24.8	8,060	11,118	+37.9
1株あたり配当金	75円	75円	-	70円	70円	-	70円	70円	-	95円	95円 予想	-
MR数	506	506	-	550	556	-	600	597	-	-	668	-

2011年度から2014年度までを通じて、ほぼ計画通りであった。

## 2. 中期経営計画2015-2017の位置づけ

対象期間：2015/4-2018/3 の3年間

前提条件：

- 2013年4月に発表された「後発医薬品のさらなる使用促進のためのロードマップ」に大きな変更がない
- ジェネリック医薬品の使用促進策はあるものの、これまで以上の大きな促進策はない
- 抜本的な薬価制度改革は行なわれない

### 3. 基本戦略

1. 中期経営計画期間(2015/4-2018/3)に増加するジェネリック医薬品の需要へ対応できる供給体制を整える
2. 付加価値製剤を上市し、信頼される製品を安定供給することで、「東和ブランド」を確立する
3. 独自の販売ルートである「東和式直販体制」を活かして成長拡張期に入る
4. 2025年以降も信頼され成長する企業となるための基礎づくりを行う

## 4. 主要課題

「信頼性のさらなる向上」  
～東和ブランドの確立に向けて～

主要課題1: 安定供給体制の向上

主要課題2: 東和式直販体制の確立

主要課題3: 製品総合力 No.1の製品づくり



# 主要課題1: 安定供給体制の向上

## 東和薬品の安定供給体制

### 原薬確保から製品配送までの体制

複数購買化  
原薬合成プロセスの開発  
大地化成の活用

東西物流センター体制  
バックアップ体制

原薬

生産

物流

営業

医療機関  
保険薬局

3工場生産体制の拡充  
125億錠生産能力の確保  
バックアップ体制

東和式直販体制  
代理店との関係強化  
営業所の効率化と拡充

# 主要課題1: 安定供給体制の向上

## 安定供給体制－原薬

### □ 原薬の複数購買化

製造販売している製品に用いられている原薬は  
約340成分: 約37% ➡ 40%以上 (2018年3月末)

### □ 大地化成の活用

2018年3月までに年間30  
成分の原薬製造の達成



# 主要課題1: 安定供給体制の向上

## 安定供給体制－原薬

### □ 原薬合成プロセスの開発

東和品質の原薬を製造できる合成プロセスの開発

➡ 3～5年間で100成分以上



大地化成や信頼のおける国内外の原薬メーカーに  
原薬製造を依頼し、安定供給と複数購買化を実現

# 主要課題1: 安定供給体制の向上

## 安定供給体制－生産

### □ 安定供給責任を果たすための3工場生産体制

#### 大阪工場:

- ✓ 新製品及び付加価値製剤の導入工場
- ✓ 内服固形剤に特化



#### 岡山工場:

- ✓ 内服固形剤の大量生産工場



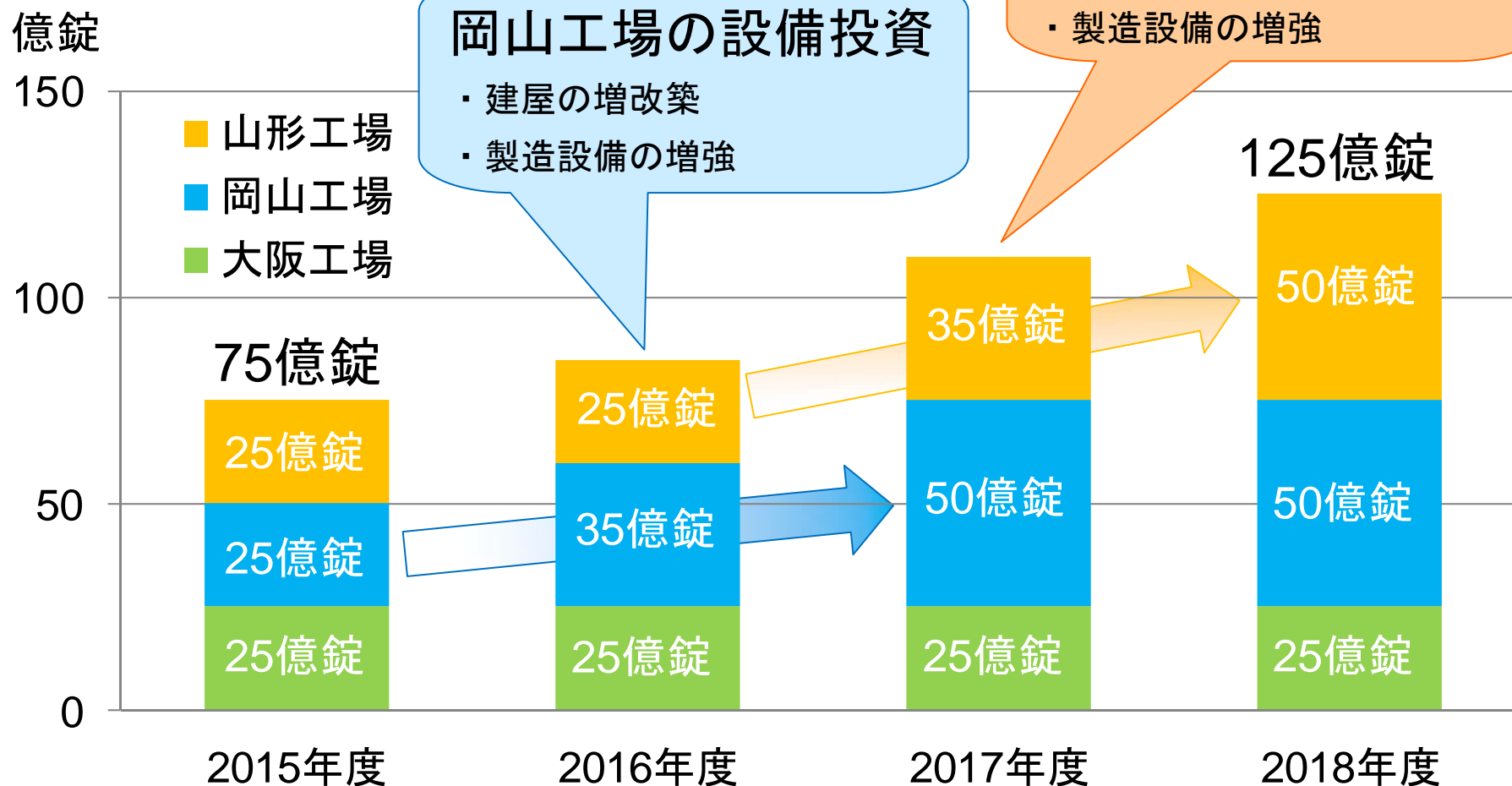
#### 山形工場:

- ✓ 内服固形剤と注射剤を生産する総合工場
- ✓ 厳しい環境管理が求められる高活性医薬品の生産にも対応



# 主要課題1: 安定供給体制の向上

## 安定供給体制－生産



# 主要課題1: 安定供給体制の向上

## 安定供給体制－物流

### □ 物流機能のバックアップ体制

万一災害などで1つの物流センターが操業を停止した場合でも、もう1つの物流センターで補完できるバックアップ体制

### □ 物流量増加への対応

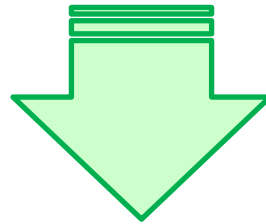
生産能力増強による物流量増加に対応するため、両センターの在庫可能量を増強予定



## 主要課題2: 東和式直販体制の確立

### 東和薬品が目指す営業

- 代理店と営業所による日本全国の販売網
- 適正価格販売を継続し、製品・品質・情報の差別化の訴求



- ✓ 代理店との共存関係の強化
  - ✓ 主に大都市圏の売上増加地域での営業活動の強化及び効率化を目指し、営業所を新設・拡張・移転
- ➡ 80営業所体制(2018年3月時点)

# 主要課題3: 製品総合力No.1の製品づくり

## 東和薬品のものづくり

- 品揃えだけではなく、製品総合力でトップのジェネリックメーカーをめざす
- 製品総合力
  - = 顧客視点による1つ1つの製品構成要素の品質とコストの総合力
    - 原薬
    - 製剤技術・付加価値製剤
    - 包装・表示
    - 提供情報 など
- 全品目を見直し、将来にわたって使い続けられると思われる製剤については、原薬変更、製剤改良などを繰り返し、より完成度の高い製品を揃える
- それぞれの製品の価値に見合った適正価格で提供する



## 主要課題3: 製品総合力No.1の製品づくり

### 「製品総合力No.1の製品づくり」により期待されること

- 医師・薬剤師などの医療関係者: 品質・安心・安全に加え、取扱い易さや過誤防止
- 患者様やご家族の皆様など: 安心・安全に加え、取扱い易さや服薬アドヒアランスの向上
- 医療現場や患者様などから求められる製品の維持と開発



- ✓ 付加価値が生まれ、認知される
- ✓ 独自の営業体制である東和式直販体制により、東和薬品の製品を適正価格で安定して供給できる

## 主要課題3: 製品総合力No.1の製品づくり

### 信頼される製品づくりのためのさらなる探究

#### □ オリジナルな結晶制御技術の開発

錠剤、口腔内崩壊錠などの幅広い製剤に適した原薬の固体物性(結晶形、粒度等)を自由にコントロールする

#### □ 競争力のある価格で高品質な医薬品の製造

原薬の革新的な製造基盤技術を確立し、高品質な医薬品を開発する



- ✓ 製剤に最適化された特性を有する原薬を入手
- ✓ 原薬の新規技術により、付加価値製剤の開発を実現

# 主要課題3: 製品総合力No.1の製品づくり

## ジェネリック医薬品の付加価値を研究・開発

製剤工夫に加え、PTPや包装資材に至るまで研究・開発対象である

### OD錠化

口腔内ですみやかにとけるため、どんな場所でも水なしで服用できます。



RACTAB<sup>®</sup>とは東和薬品が創製した  
「扱いやすく」「飲みやすい」口腔内崩壊錠の名称です

OD錠: 53品目 ➡ 90品目以上 (2018年3月時点)

### 味

例えばお子様が服用するドライシロップなどは、飲みやすさに配慮して苦みをマスクするなど、味・匂いを工夫しています。

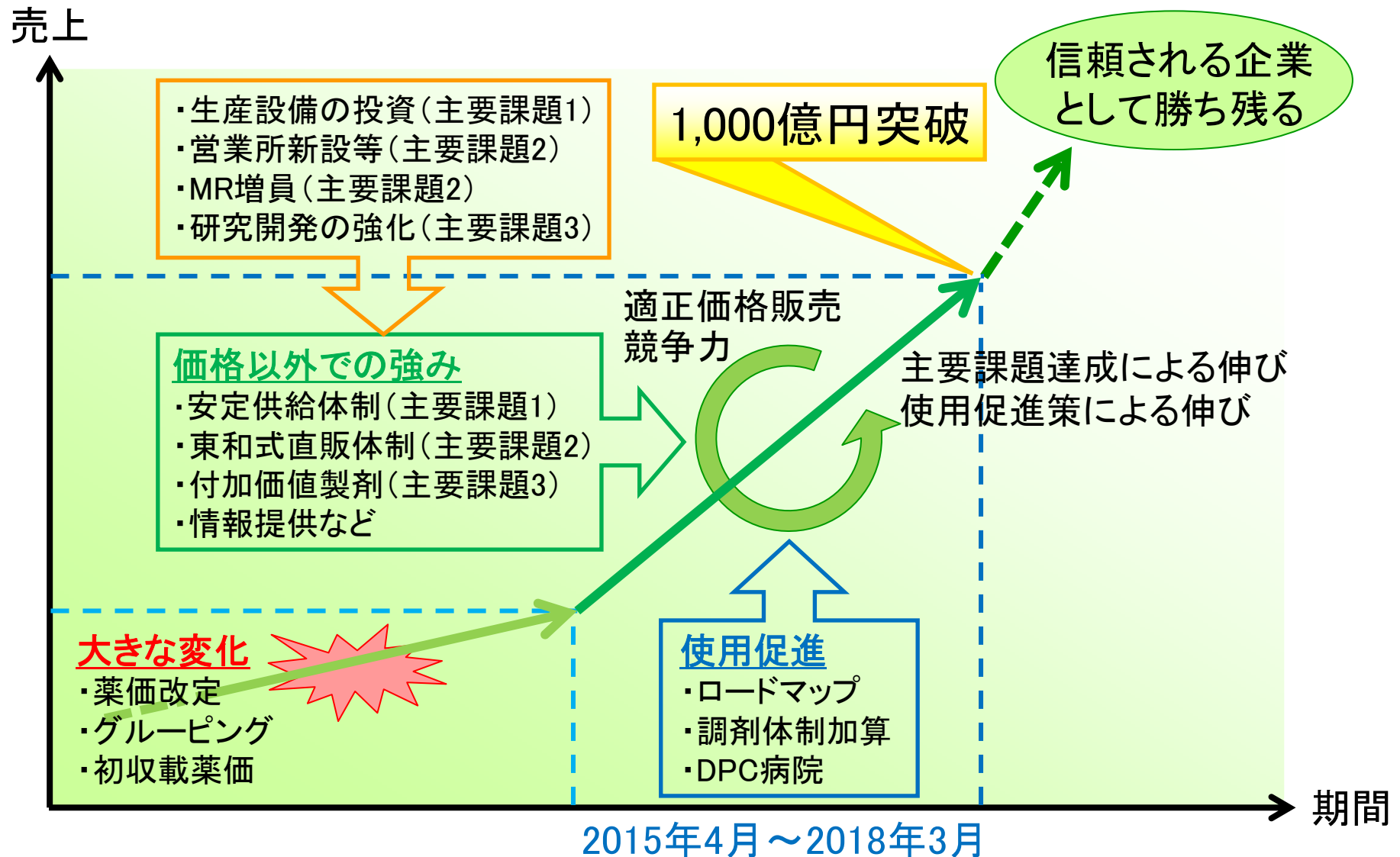
### 製品名 印字

錠剤の割線を認識して、割線の位置に合わせた印刷が可能。  
これにより分割後も判読しやすい表示を実現しました。



(拡大)

# 経営戦略と主要課題のまとめ



## 5. 新たな取り組みとしての海外展開

### □ 海外展開

輸出実績国：韓国、台湾、モンゴル、香港、フィリピン

輸出製品：錠剤、顆粒剤、注射剤など

国策による価格圧力  
低コスト製品との価格競争

売上の低下  
製品ライフサイクルの短縮

### 対応策

- ✓ 日本のジェネリック医薬品メーカーとしての“ものづくり”と品質
- ✓ 東和薬品の付加価値製剤の認知
- ✓ 新たな輸出先国の検討
- ✓ 潜在的ニーズの探索
- ✓ 現地法人との提携や協力関係の探索

## 6. 中期経営計画業績目標数値

期 項目	15/3	16/3 計画		17/3 計画		18/3 計画	
	金額 (百万円)	金額 (百万円)	前年同期比 (%)	金額 (百万円)	前年同期比 (%)	金額 (百万円)	前年同期比 (%)
売上高	71,470	82,000	+14.7	92,500	+12.8	105,000	+13.5
売上原価	34,487	40,500	+17.4	47,000	+16.0	54,000	+14.9
販管費	25,877	30,300	+15.9	35,500	+17.2	38,000	+7.0
(人件費)	10,563	11,900	+12.7	13,300	+11.8	14,200	+6.8
(研究開発費)	6,144	8,200	+33.5	11,500	+40.2	11,500	+0.0
(その他)	9,169	9,900	+8.0	10,700	+8.1	12,300	+15.0
営業利益	11,105	11,500	+3.6	10,000	-13.0	13,000	+30.0
経常利益	15,437	11,500	-25.5	10,000	-13.0	13,000	+30.0
当期純利益	11,118	8,200	-26.2	7,000	-14.6	9,500	+35.7
1株あたり配当金 予想	95.0円	95.0円	-	95.0円	-	未定	-
MR数	668	701	-	750	-	800	-

## 7. 期間中の主な設備投資及び減価償却費の計画

期	15/3	16/3 計画		17/3 計画		18/3 計画	
項目	金額 (百万円)	金額 (百万円)	前年同期比 (%)	金額 (百万円)	前年同期比 (%)	金額 (百万円)	前年同期比 (%)
設備投資	13,816	13,600	-1.6	17,000	+25.0	20,000	+17.6
岡山工場	2,511	3,400	+35.4	8,000	+135.3	1,300	-83.7
山形工場	2,404	3,100	+29.0	2,200	-29.0	17,600	+700.0
大阪工場	725	1,100	+51.7	1,300	+18.2	500	-61.5
その他	8,176	6,000	-26.6	5,500	-8.3	600	-89.1
減価償却費	5,724	6,960	+21.6	7,150	+2.7	8,700	+21.7

- ✓ 岡山工場の増改築は、2016年3月期～2017年3月期に実施の計画
- ✓ 山形工場の増改築は、2017年3月期～2018年3月期に実施の計画

## 8. 予想される主な初収載追補候補品目

収載時期	おもな適応症	先発医薬品名(会社名)	2014年度 売上(億円)
2015年6月	虚血性脳血管障害	プラビックス(サノフィ)	1248
	2型糖尿病	メトグルコ(大日本住友)	194
2015年12月	高血圧症	エックスフォージ(ノバルティス)	226
	うつ病・うつ状態	ジェイゾロフト(ファイザー)	226
2016年6月	統合失調症	ジプレキサ(リリー)	573
2017年6月	気管支喘息	キプレス(杏林)・シングレア(MSD)	968
	高血圧症	ミカルディス(日本ベーリンガー=アステラス)	719
	統合失調症	エビリファイ(大塚製薬)	387
2017年12月	高コレステロール血症	クレストール(アストラゼネカ=塩野義)	1020
	高血圧症	オルメテック(第一三共)	900
	高血圧症	アバプロ(大日本住友)・イルベタン(塩野義)	243

初収載が予想される品目を記載している。当社が追補を計画している品目とは必ずしも一致しない。



<お問い合わせ先>

東和薬品株式会社 社長室

[ir@towayakuhin.co.jp](mailto:ir@towayakuhin.co.jp)

TEL : 06-6900-9101

FAX : 06-6900-0634

将来予想に関連する記述については、目標や予測に基づいており、確約や保証を与えるものではありません。予想と異なる結果になることがある点を認識された上で、ご利用下さい。