



A Clear Vision For Life®

参天製薬株式会社

Annual Report 2016



〈基本理念〉

天機に参与する¹

肝心な事は何かを深く考え、どうするか明確に決め、迅速に実行する。

「目」をはじめとする特定の専門分野に努力を傾注し、
これによって参天ならではの知恵と組織的能力を培い、
患者さんと患者さんを愛する人たちを中心として、社会への寄与を行う。

1. 中国の古典「中庸」の一節を参天が独自に解釈したもので、社名「参天」の由来でもあります。
自然の神秘を解明して人々の健康の増進に貢献するということを意味しています。



CONTENTS

- 1 基本理念
- 2 参天製薬の強みと経営ビジョン
- 6 財務・非財務ハイライト
- 9 At a Glance
- 10 トップメッセージ
- 16 **特集：事業展開の加速**
アジアの眼科医療へのさらなる貢献
- 22 研究開発
- 24 開発の進捗状況
- 28 事業別概況 国内事業
- 34 事業別概況 海外事業
- 38 企業の社会的責任 (CSR)
- 46 コーポレート・ガバナンス
- 53 取締役、監査役
- 54 執行役員
- 55 財務情報
- 71 会社概要／株式情報
- 72 事業拠点
- 74 沿革

会計基準に関する注意事項

参天製薬グループでは、財務情報の国際的な比較可能性向上を目指し、2015年3月期より国際会計基準(IFRS)を適用しています。なお、2014年3月期の諸数値をIFRSに組み替えて比較分析を行っています。

グラフに関する注意事項

このアニュアルレポート内のグラフの年表示は、特に記載がない場合は、3月31日に終了した会計年度を示しています。

データに関する注意事項

このアニュアルレポートにおいて、IMSデータ(JPM)に基づく記載があります。

出典:©2016 IMS Health

IMS-JPM 2011.4-2016.3を基に参天製薬分析
無断転載禁止

見通しに関する注意事項

このアニュアルレポートは、参天製薬の戦略・計画・業績などに関する将来の見通しを含んでいます。この見通しは、現在入手可能な情報をもとにした当社経営者の判断に基づいています。実際の業績は、事業環境の変化、新業の承認時期、為替レートの変動、行政動向など様々な要素により、これら見通しとは大きく異なる結果となりうることをご承知おきください。

以下の販売名は、提携会社の登録商標です。

「クラビット」「タリビッド」(第一三共株式会社)

「アザルフィジン」(ファイザー・インク)

「テタントール」(イーザイ株式会社)

「リボスチン」(ジョンソン・エンド・ジョンソン)

「レスキュラ」(株式会社アールテック・ウエノ)

「アイリニア」(バイエル アクチエンゲゼルシャフト)

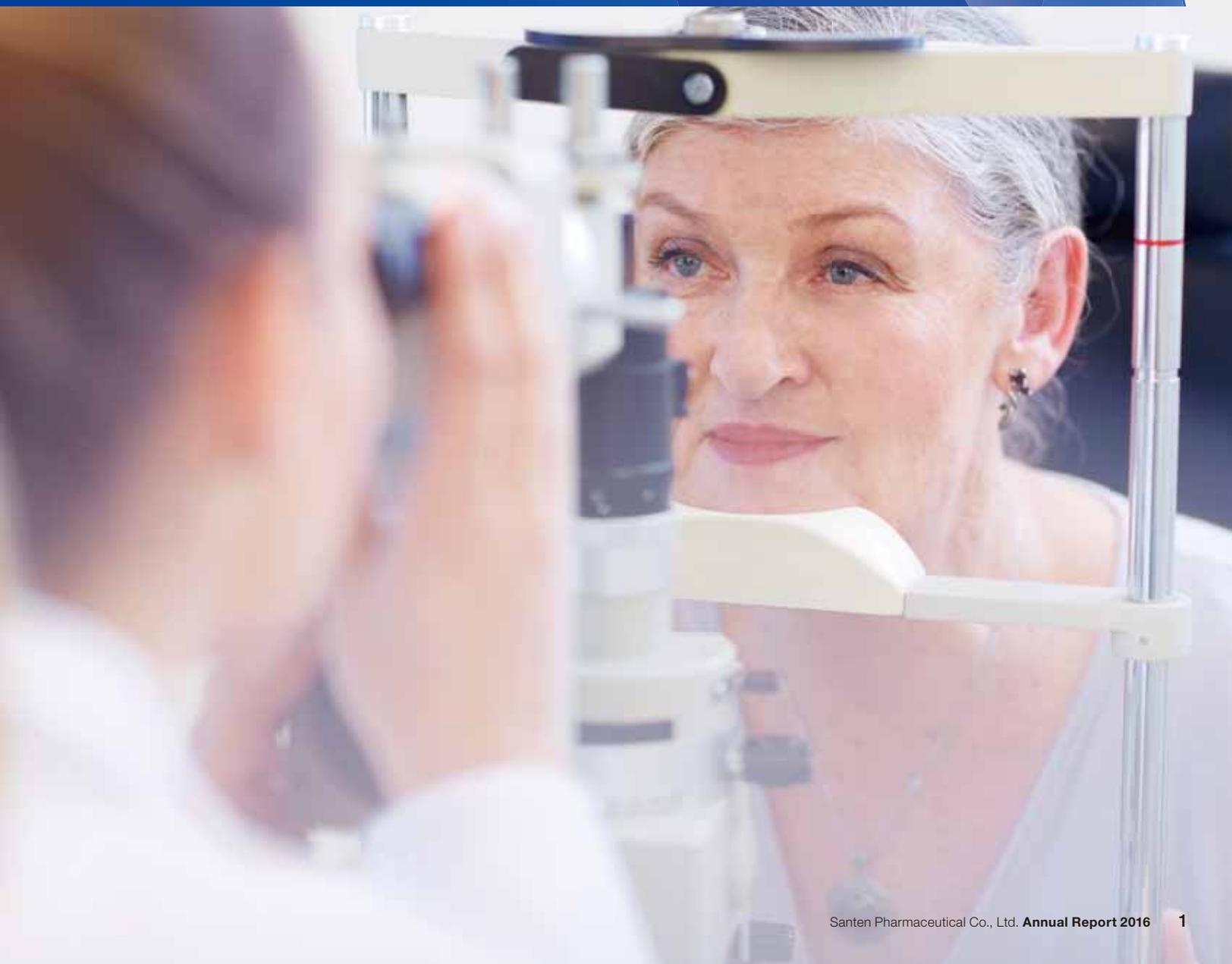
「アレジオン」(ペーリンガー・インゲルハイム)

「リマチル」「メトレート」(あゆみ製薬株式会社)

1890年の創業以来、参天製薬が大切にしてきたことは
当社の基本理念で表現されています。

参天製薬は、眼科領域に特化したスペシャリティ・カンパニーとして、
「創造と革新」を繰り返し、人々の目とからだの健康維持・増進に寄与してきました。

125年を超える歴史を通じて培ってきた参天製薬の知恵と組織的能力を礎に、
これからも患者さんと患者さんを愛する人たちを中心として
社会への貢献を果たしてまいります。



基本理念に基づき、眼科領域に特化したスペシャリティ・カンパニーとしての強みを生かして、世界の患者さんに貢献していきます。



参天製薬は、1890年の創業以来、基本理念に基づいた「創造と革新」を積み重ね、「目」をはじめとする特定の専門分野に努力を傾注し、独自の「強み」を発揮できる企業へと成長してきました。眼科領域に特化して経営資源を集中し、未充足ニーズに応える優れた製品を創出するとともに、質の高い医薬情報提供活動を通じて、医療関係者と、その先の患者さんの治療に貢献していきます。

徹底した顧客志向

眼科領域に特化した専門性

125年を超えて培った経験知

事業領域とグローバル市場でのプレゼンス

●事業別売上収益構成比



2016年3月期売上収益
1,953億円

医療用眼科薬
売上収益構成比

88.4%

●医療用眼科薬 国内市場シェア

No.1

眼科医の数は、日本全国で約1万4,000人。
参天製薬の擁する約400人のMR(医薬情報担当者)は、
国内のほとんどの眼科医を個々に訪問し、
きめ細やかな医薬情報提供活動を実施しています。

●製品販売国

50

カ国以上



詳しくは、こちらをご覧ください。
P.22 研究開発 P.28 事業別概況

持続的成長に向けて、新たな価値創造に取り組み 長期的な経営ビジョンの実現を目指します。



参天製薬は、2020年までの長期的な経営ビジョンとして「世界で存在感のある
スペシャリティ・カンパニー」の実現を掲げています。「2014-2017年度中期経営
計画」では、「製品創製」「事業展開」「組織・人材」に注力した戦略に基づき、
グローバル市場でのプレゼンス向上を目指します。



詳しくは、こちらをご覧ください。
P.10 トップメッセージ

2020年までの長期的な経営ビジョン

「世界で存在感のある スペシャリティ・カンパニー」の実現

真の顧客ニーズを深く考え、競合企業に対する明確な強みをもって、グローバルな競争力・存在感を持つ会社

「2014-2017年度中期経営計画」基本方針

〈製品創製〉 持続的成長を可能とするための製品創製への変革、
生産性向上の実現

〈事業展開〉 アジア・EMEA¹での事業成長および
新規市場参入によるプレゼンスの向上

〈組織・人材〉 持続的成長を実現するための
人材育成および組織構築

持続的成長を
支える活動

コーポレート・ガバナンスの強化/
経営と一体となったCSR活動の推進



詳しくは、こちらをご覧ください。
P.38 企業の社会的責任(CSR)
P.46 コーポレート・ガバナンス

1. ヨーロッパ、中東およびアフリカ(Europe, the Middle East and Africa)



2020年までの長期的な成長の目標

●医療用眼科薬事業

日本・アジア

No.1

グローバル

トップ3

●2020年度海外売上比率

40% ~ 50%

財務・非財務ハイライト

参天製薬株式会社および子会社 3月31日に終了した会計年度

					単位:百万円	単位:千米ドル	増減率
	2012	2013	2014	2015	2016	2016	2016/2015
	日本基準	日本基準	IFRS	IFRS	IFRS	IFRS	
会計年度:							
売上高/売上収益	¥ 114,416	¥ 119,066	¥146,260	¥ 161,831	¥195,291	\$ 1,733,149	20.7%
コア営業利益	—	—	30,403	39,088	43,067	382,205	10.2
コア当期利益	—	—	19,813	25,948	29,163	258,809	12.4
研究開発費	17,225	16,720	16,862	17,477	19,990	177,401	14.4
会計年度末:							
総資産/資産合計	¥198,801	¥ 199,641	¥237,640	¥304,200	¥355,399	\$3,154,060	16.8%
純資産/資本合計	164,861	165,132	187,210	211,779	260,009	2,307,498	22.8
有利子負債	157	133	153	37,161	22,484	199,538	(39.5)
1株当たり情報 (円および米ドル):							
コアEPS (基本的コア当期利益)	¥ —	¥ —	¥ 48.01	¥ 62.82	¥ 70.48	\$ 0.63	12.2%
純資産/親会社所有者帰属持分	1,887.81	1,998.44	452.43	511.14	627.78	5.57	22.8
配当金	20.00	20.00	20.00	22.00	25.00	0.22	13.6
財務指標:							
コア営業利益率 (%)	—	—	20.8	24.2	22.1		
海外売上高/売上収益比率 (%)	16.6	15.4	16.5	22.9	27.4		
研究開発費対売上高/売上収益比率 (%)	15.1	14.0	11.5	10.8	10.2		
コアROE (親会社所有者帰属持分コア当期利益率) (%)	—	—	11.2	13.0	12.4		
コア配当性向 (%)	—	—	41.7	35.0	35.5		
配当性向 (%)	50.8	51.1	41.9	37.8	19.4		
非財務指標:							
エネルギー使用量 (GJ)	738,375	738,340	698,207	731,381	617,922		(15.5) %
水使用量 (km ³)	618	562	489	516	519		0.6
CO ₂ 排出量 (トン)	35,811	35,573	33,210	34,650	31,840		(8.1)
SO _x 排出量 (トン)	9.6	9.1	8.4	8.0	10.1		26.3
NO _x 排出量 (トン)	8.6	9.2	7.1	10.8	7.9		(26.9)
VOC排出量 (トン)	71.5	80.8	85.8	64.8	64.7		(0.2)
廃棄物最終処分率 (%)	1.16	1.39	1.16	0.50	0.02		

(注)

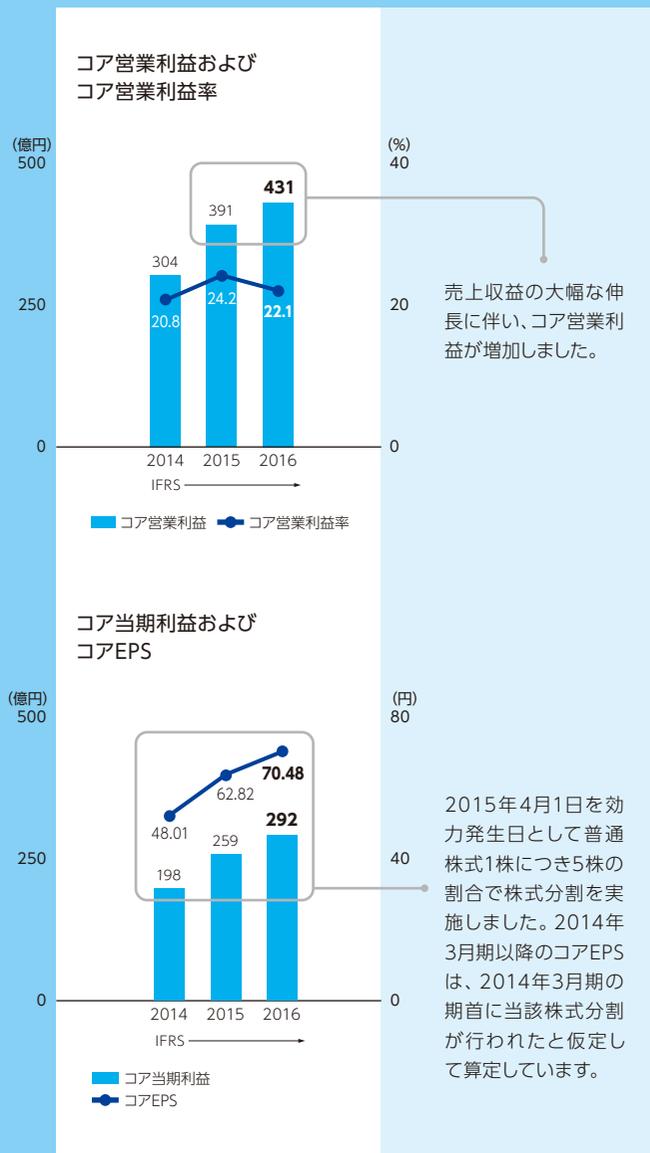
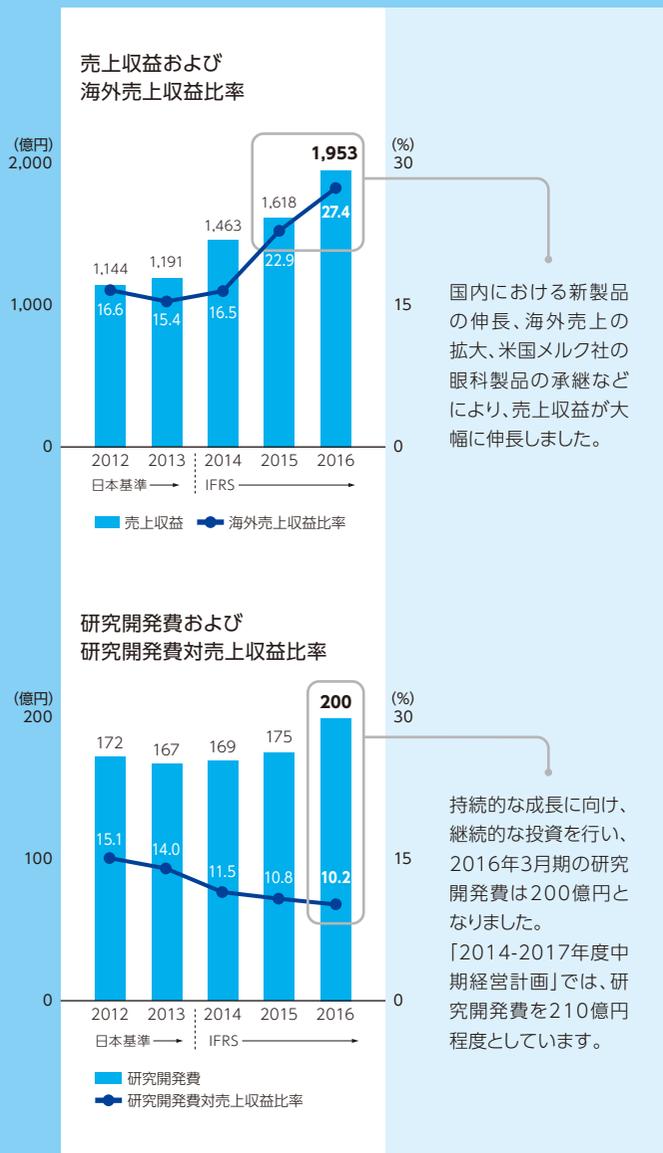
- IFRSと日本基準との差異については、P.56をご参照ください。
- 表中の「コア」は「コアベース」を表しています。定義については、P.7をご参照ください。
- 当社は、2015年4月1日を効力発生日として、普通株式1株につき5株の割合で株式分割を実施しました。
配当金を除く2014年3月期以降の1株当たり情報については、2014年3月期の期首に当該株式分割が行われたと仮定して算定しています。
1株当たり配当金については、株式分割の影響を遡及して調整しています。
- 表にはIFRSと日本基準の勘定科目を併記していますが、グラフにはIFRSの勘定科目のみを記しています。
- 米ドルの金額は、読者の便宜のため、2016年3月31日現在の為替相場1米ドル=112.68円で換算しています。
- 括弧の数値はマイナスを示しています。
- エネルギー使用量、水使用量、CO₂排出量は、国内のオフィスを含む全事業拠点および海外の全生産拠点を対象としています。
CO₂排出係数はIEAの国別係数を使用しています。NO_x・SO_x・VOC排出量は、蘇州工場を除いた測定対象となる国内外の事業拠点を対象としています。
廃棄物最終処分率は、厳格な最終処分が求められる日本を対象とし、全廃棄物排出量に対する、全最終処分量を表しています。



詳しくは、こちらをご覧ください。

P.42 2016年3月期CSR活動総括 P.56 経営成績および財政状態に関する分析 P.62 11年間の要約財務データ

財務指標の推移



コアベースの定義

参天製薬は、IFRSによる業績(IFRSフルベース)から一部の収益、費用を控除したコアベースでの財務情報を経常的な業績を示す指標として開示しています。コアベースの定義は、右の通りです。

IFRSフルベース

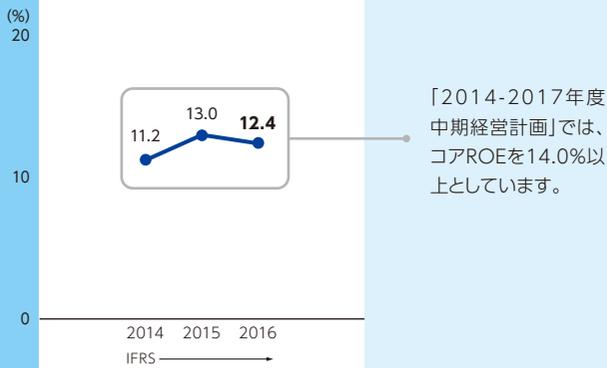
売上収益
売上原価
売上総利益
販売費及び一般管理費
研究開発費
製品に係る無形資産償却費
その他の収益
その他の費用
営業利益
金融収益
金融費用
税引前当期利益
法人所得税費用
当期利益

IFRSによる業績からコアベースでの業績への調整において控除
控除した収益・費用に係る税金費用を調整

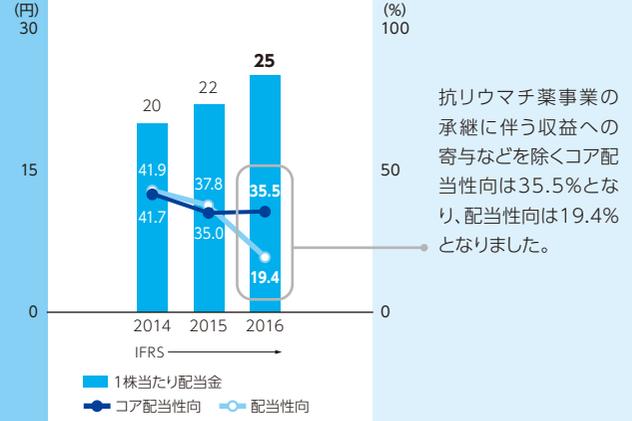
コアベース

売上収益
売上原価
売上総利益
販売費及び一般管理費
研究開発費
コア営業利益
コア法人所得税費用
コア当期利益

コアROE



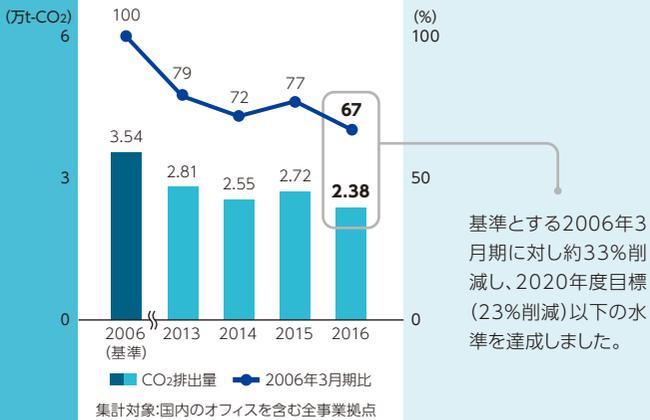
1株当たり配当金¹、 コア配当性向および配当性向



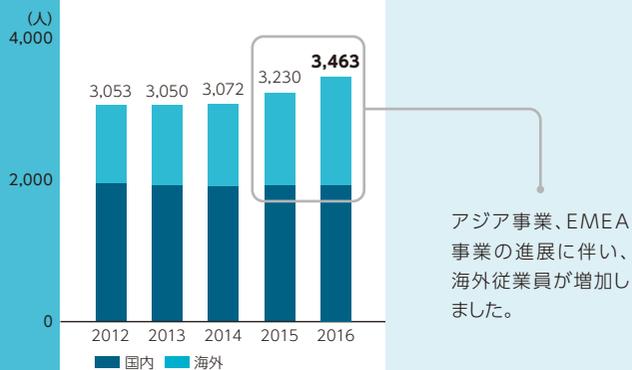
1. 1株当たり配当金は、2015年4月1日付で実施した株式分割の影響を遡及して調整しています。

非財務指標の推移

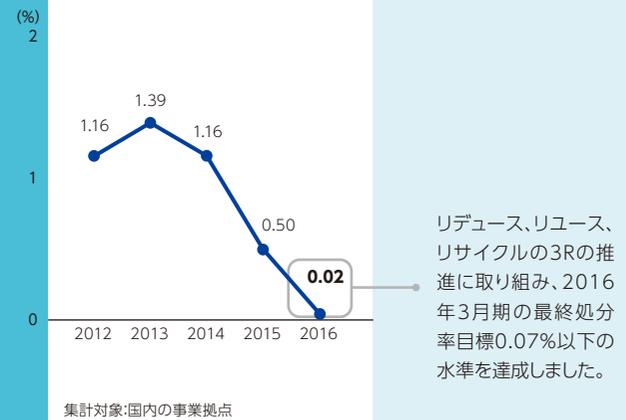
CO₂排出量



従業員数



廃棄物最終処分率



売上収益

業績概況

医療用医薬品 眼科薬

172,545百万円

国内市場シェア **44.0%** 売上収益構成比 **88.4%**
1位²

国内事業

●顧客ニーズとその変化を的確に捉えた医薬情報提供などの普及促進活動を展開し、新製品の売上伸長により、売上収益は前期比17.9%増となりました。

海外事業

●EMEAでは緑内障・高眼圧症治療剤「タフロタン／サフルタン」(日本製品名:タプロス、一般名:タフルプロスト)などの主力製品の市場浸透が進み、アジアにおいては中国を中心に大幅に伸長しました。加えて、米国メルク社の眼科製品の承継などにより、売上収益は前期比57.5%増となりました。



詳しくは、こちらをご覧ください。
P.28 国内事業・医療用医薬品 眼科薬 P.34 海外事業

一般用医薬品

11,004百万円

国内市場シェア **24.3%** 売上収益構成比 **5.6%**
2位³

●「サンテ」シリーズ全体のブランド価値向上のための販売促進活動に注力したこと、インパウンド(訪日外国人)需要の拡大、高価格品が堅調に推移したことなどにより、売上収益は前期比64.1%増となりました。

詳しくは、こちらをご覧ください。
P.33 国内事業・一般用医薬品



医療機器

2,394百万円 売上収益構成比 **1.2%**

●高屈折率のアクリル素材を光学部に用いたフォールダブル眼内レンズ「エタニティー」シリーズの普及促進活動に注力したことにより、売上収益は前期比3.5%増となりました。

詳しくは、こちらをご覧ください。
P.33 国内事業・医療機器



その他

その他医薬品等
5,853百万円 売上収益構成比 **3.0%**

●その他医薬品等には、技術提携(導出)契約に基づく収入、受託製造、米国メルク社との眼科製品承継の契約に基づく収入、サプリメント製品の販売、株式会社クレールでの無塵・無菌服のクリーニング業の売上収益などが含まれています。

医療用抗リウマチ薬
3,495百万円 売上収益構成比 **1.8%**

●2015年8月、抗リウマチ薬事業をあゆみ製薬株式会社に承継しました。

2. 2016年3月期の市場シェアおよび国内地位 出典:IMS-JPM 2015.4-2016.3を基に参天製薬分析 ©2016 IMS Health 無断転載禁止

3. 2016年3月期の国内一般用点眼薬市場でのシェアおよび市場地位 出典:参天製薬集計資料



2016年3月期の業績

**売上収益、営業利益ともに過去最高を更新しました。
2020年までの長期的な経営ビジョンの実現に向け、成長を加速しています。**

参天製薬は、2020年までの長期的な経営ビジョン「世界で存在感のあるスペシャリティ・カンパニー」の実現に向けて大きく成長しました。2016年3月期の売上収益は、前期比20.7%増の1,953億円と過去最高を更新しました。利益面も、抗リウマチ薬事業の承継などの影響を除いたコアベースでの営業利益は同10.2%増の431億円、コアベースでの当期利益は同12.4%増の292億円となりました。

国内医療用眼科薬事業では、未充足ニーズが高い網膜疾患領域の治療剤である眼科用VEGF阻害剤「アイリーア」（一般名：アフリベルセプト（遺伝子組換え））に加えて、緑内障・高眼圧症治療剤「タプロス」（一般名：タフルプロスト）、オフィスワーカーを中心に増加しているドライアイの治療剤「ジクアス」（一般名：ジクアホソルナトリウム）が売上伸長に貢献しました。また、花粉症をはじめ季節の変化などにより患者さんが増加するアレルギー領域の点眼剤「アレジオン」（一般名：エピナスチン塩酸塩）なども増収に寄与しました。

現在注力しているEMEA¹事業では、緑内障・高眼圧症治療剤「タフロタン／サフルタン」（日本製品名：「タプロス」、一般名：タフルプロスト）に加えて、米国メルク社から承継した緑内障領域の眼科製品や、成人患者において人工涙液等で効果が不十分なドライアイに伴う重度の角膜炎を適応症とした新製品の「アイケルビス」（一般名：シクロスポリン）などの伸長によって、プレゼンスを拡大しました。成長著しいアジア事業では、重点国と位置付けている中国・韓国・ベトナムを中心に売上が拡大し、アセアン諸国においても事業基盤の構築に加えて、販売活動の強化に注力しました。

当社は、長期的な経営ビジョンの実現に向けて、「2014-2017年度中期経営計画」の基本方針として掲げている、「製品創製」、「事業展開」、「組織・人材」に注力した戦略を着実に実行しており、今後もさらにその活動を加速させていきます。

特に、「製品創製」の要となる研究開発では、2016年3月に

参天製薬は、基本理念に基づいて
 眼科領域に特化した専門分野に努力を傾注し、
 長期的な経営ビジョンである「世界で存在感のある
 スペシャリティ・カンパニー」の実現に向けて力強く前進しています。
 今後も、当社の強みを伸ばすことによって
 世界の患者さんの治療に貢献し、社会への寄与を果たしてまいります。
 ステークホルダーの皆様には、
 より一層のご理解とご支援を賜りますよう
 お願い申し上げます。

2016年8月
 代表取締役社長兼CEO

黒川 明

は、緑内障・高眼圧症治療剤「タプロス」を中国で発売しました。非感染性後眼部ぶどう膜炎を対象とするDE-109(一般名:シロリムス)については、世界での認可を目指して、第3相国際共同治験を順調に進めています。また、2016年8月には、緑内障用デバイスを開発する米国InnFocus社を買収し、緑内障領域のパイプラインを強化しました。未充足ニーズを満たす新製品のパイプラインの強化と開発をさらに進行させていきます。

「事業展開」については、米国メルク社の眼科製品の承継に伴う売上成長と地域展開の拡大をてこに、EMEA・アジア事業のさらなる成長を目指しています。そのために、グローバルな製品供給体制および販売体制の強化を進めていきます。

「組織・人材」については、事業の中長期的な成長を担う変革リーダーの育成とともに、グローバルなマネジメント体制の強化を着実に進めていきます。

1. ヨーロッパ、中東およびアフリカ(Europe, the Middle East and Africa)

株主還元の充実にに向けて

当社では、株主の皆様への安定的な利益還元を経営の重要課題に位置付けています。2016年3月期の1株当たりの年間配当金は25円としました。その結果、配当性向は、抗リウマチ薬事業の承継に伴う収益への寄与などを除くコアベースで35.5%となりました。

今後も、研究開発投資などにおける資金を確保しながら、自己株式取得などの機動的な対応も必要に応じて検討し、安定的な株主還元を努めてまいります。

「2014-2017年度中期経営計画」財務数値の進捗

	2015年度 実績	2017年度 中期経営計画 ²
売上収益	1,953億円	2,050億円以上
コア営業利益	431億円	515億円以上
コア当期利益	292億円	350億円以上
コアROE	12.4%	14.0%以上
研究開発費	200億円	210億円程度

2. 中期経営計画発表時の日本基準の数値を、IFRSに組み替えています。なお、日本基準では営業利益450億円以上、当期純利益310億円以上、ROE13.0%以上となります。

Medium-Term Management Plan



グローバル研究開発ネットワークを駆使して 当社の強みを生かせる眼科領域での製品創製を追求しています。

当社は、世界の患者さんの未充足ニーズを満たし、眼科医療のさらなる発展に貢献するために、当社の強みを生かせる角結膜疾患、緑内障・高眼圧症、網膜・ぶどう膜疾患を中心とした領域の研究開発に注力しています。「2014-2017年度中期経営計画」の基本方針として掲げている「製品創製」では、「研究開発期間の短縮」、「成功確率の向上」、「未充足ニーズへの対応」を基本戦略として、様々な取り組みをグローバルで進めています。

成人患者において人工涙液等で効果が不十分なドライアイに伴う重度の角膜炎を適応症とした「アイケルビス」については、当社独自のノバゾーブ技術¹を用いて開発しました。2015年7月以降順次、欧州各国で発売を開始し、市場浸透を図っています。アジアでも、ドライアイ患者さんの未充足ニーズに応えるために、「アイケルビス」の販売承認を順次申請しており、2015年12月には韓国で販売承認を申請しました。

当社は既存品の製品価値最大化を図るライフサイクルマネジメント²も進めています。日本・EMEAで販売している緑内障・高眼圧症を適応症とする配合剤DE-111（一般名：タフルプロスト／チモロールマレイン酸塩）は、韓国で2016年4月に発売し、2016年3月にはタイで販売承認を取得しました。また、緑内障・高眼圧症を対象としてDE-117のフェーズ2b/3試験を日本で2015年12月に開始しました。

非感染性後眼部ぶどう膜炎を対象として第3相国際共同治験を実施しているDE-109については、アジアで2015年4月に販売承認を申請しました。欧州医薬品庁への医薬品販売承認申請については、今後、現在進行中の二つめの第3相国際共同治験の結果に基づいて、再申請する予定です。

また、当社は、パイプラインの強化に向けて「ネットワーク製品創製³」などの事業開発活動にも注力しています。その一環として、2016年3月に、米国で緑内障・高眼圧症を対象としたフェーズ2試験を終了しているFP/EP3受容体デュアル作動薬DE-126（一般名：Sepetaprost）を小野薬品工業株式会社より導入し、グローバルでの開発の権利を取得しました。また、2016年8月には、眼圧下降を目的としたインプラント手術に用いる緑内障用デバイスを開発する米国InnFocus社を買収しました。これにより、世界の緑内障患者さんに新たな治療の選択肢を提供する製品創製を目指します。

当社は今後も、日・米・欧の研究開発拠点の連携を強化し、未充足ニーズを満たす差別化された製品の迅速な創出に努めていきます。

1. 乳化点眼剤に正電荷を付与することで、点眼剤を眼表面に広く行き渡らせる技術
2. 一つの化合物を治療ニーズに合わせ、用法・用量・剤形、さらには配合剤など様々な工夫を加えることで、長期にわたり製品価値を高めること
3. 社外に存在する化合物や技術を積極的に活用し、製品創製に応用する手法

世界の患者さんの未充足ニーズに応える「新たな成長ドライバー」

成人患者において人工涙液等で効果が不十分な ドライアイに伴う重度の角膜炎を適応症とした「アイケルビス」



従来、欧州においては、ドライアイ領域の点眼剤は一般用医薬品のみで、ドライアイに伴う重度の角膜炎については、適切な治療が受けにくい状況にあります。このような中、「アイケルビス」は、欧州のドライアイ患者さんの未充足ニーズを満たす新たな医薬品として、市場浸透が進んでいます。

非感染性後眼部ぶどう膜炎治療剤 DE-109

失明の主な原因の一つである非感染性後眼部ぶどう膜炎の治療法は限定的であり、局所もしくは全身の副作用が少ない新たな治療法が求められています。非ステロイド剤であるDE-109により、治療の未充足ニーズに貢献できると期待しています。

事業展開

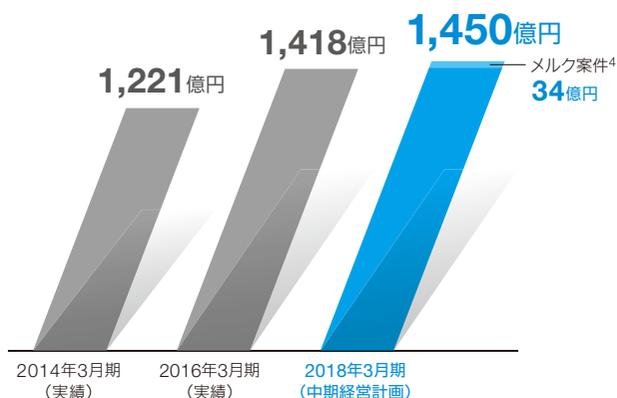
国内事業

国内での高いプレゼンス、経験知、専門性を生かして治療貢献を通じた持続的成長を目指します。

国内の眼科医療のニーズは高度化しており、治療現場の変化への対応が求められています。患者さんの未充足ニーズを満たす医薬品を提供するとともに、医療費削減に向けた後発品促進策に対する取り組みも強化したいと考えています。この認識のもと、医療施設ごとの潜在ニーズとその変化を的確に捉えた医薬情報提供などの普及促進活動を展開することにより、国内の医療用眼科薬事業の2016年3月期の売上収益は大幅に伸長し、前期比17.9%増の1,242億円となりました。

「2014-2017年度中期経営計画」においては、「アイリニア」、「アレジオン」などの新製品および「タプロス」などの主力製品の価値最大化により競争優位性を高め、国内での高いプレゼンスとスペシャリティ・カンパニーとしての経験知、専門性を生かした製品・サービスの提供による成長を追求しています。今後は、医療用医薬品、一般用医薬品、医療機器事業の連携をさらに強化し、事業成長を実現していきます。

国内事業 売上実績と中期経営計画



事業展開

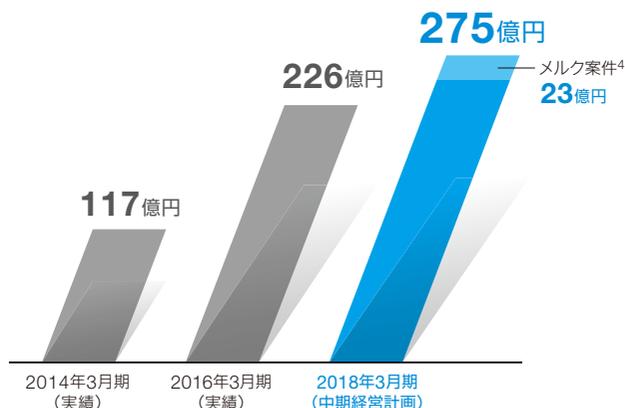
アジア事業

重点国でのシェア拡大に努めるとともにアセアン諸国における事業展開を強化しています。

当社は、2020年までの長期的な経営ビジョンとして掲げているアジアNo.1の実現に向けて、優れた製品と情報提供活動を通じてアジアの眼科医療の発展に貢献する事業活動を重視しています。中国・韓国・ベトナムを重点国に位置付け、患者さんの治療ニーズに的確に応えることによって、市場成長を上回る売上成長と利益の最大化を図っています。

アジア事業の2016年3月期の売上収益は、主力製品の普及促進活動に注力した結果、市場浸透が進み、前期比35.6%増の226億円へと大きく伸長しました。とりわけ、中国においては、より多くの患者さんに眼科薬を提供することを目指して、創業100年を超える国有企業である重慶科瑞製薬(集団)有限公司と、参天製薬(中国)有限公司との提携による合併会社を設立することを発表しました。引き続き、眼科医療へのさらなる貢献を目指して、アジア各国における事業展開の強化を着実に進めていきます。

アジア事業 売上実績と中期経営計画



4. 米国メルク社から承継した眼科製品からの事業貢献

Medium-Term Management Plan



緑内障、ドライアイ領域における経験知や専門性を生かし
さらなる治療貢献を目指します。

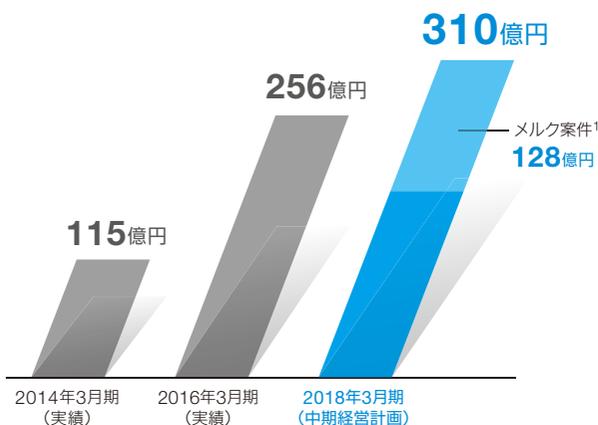
当社は、「2014-2017年度中期経営計画」でEMEAでの事業展開の加速を掲げています。EMEAには数多くの国が存在し、国・地域によって法律や規制などが異なります。各国でのプレゼンス向上に向けては、安定供給に対する適切な取り組みが重要となります。米国メルク社から承継した眼科製品については、2016年3月までにイタリアやスペインなどの新規国を含めた23カ国での移管を完了し、より多くの患者さんに当社の医薬品を安定供給する体制を構築しました。

EMEA事業の2016年3月期の売上収益は、前期比80.6%増の256億円へと飛躍的に伸長しました。事業展

開国・地域および製品ラインナップの拡大に対応すべく組織体制の強化を図り、主力製品の「タフロタン／サフルタン」も含め、緑内障領域における総合的な提案活動を進めています。2015年7月以降、ドイツ、イギリスなど欧州各国で順次発売を開始した「アイケルビス」については、米国メルク社の眼科製品承継により広がった販売ネットワークを活用するとともに、日本におけるドライアイ治療薬のパイオニアとしての知見とノウハウを生かし、価値最大化を図っています。

今後は、EMEA全域に、当社の眼科領域における経験知や専門性を活用し、さらなる治療貢献を目指します。

EMEA事業 売上実績と中期経営計画



1. 米国メルク社から承継した眼科製品からの事業貢献



組織・人材

組織構築と
人材育成

専門性を高め、真の顧客志向を追求できる人材と 組織力の強化を目指し、グローバルな取り組みを推進しています。

当社は、2020年までの長期的な経営ビジョンの実現に向けて、持続的な成長を担う変革リーダーの育成と、研究開発、製品供給、販売・マーケティングなどの主要機能におけるグローバルなマネジメント体制の強化に取り組んでいます。

2015年4月には、基本理念に基づき期待する人材像が示された「サンテン・リーダーシップ・コンピテンシー (SLC)」と、そのSLCに基づく新人事制度を構築しました。SLCは、現在、本社をはじめ、アジアやEMEAを含めて、グローバルでの展開を進めています。従業員一人ひとりの能力開発と、キャリアプラン策定に向けた基軸として、成長への

の意欲がある社員をサポートし、成長の機会を提供していきます。

当社は、持続的な成長を果たすために、眼科領域に特化したスペシャリティ・カンパニーとして培ってきた強みを生かして、従業員一人ひとりが自らの専門性を高め、真の顧客志向を追求し続けていきます。また、基本理念に基づいた活動を促進することによって、多様化する社員を「One Santen, One Team」として結束させ、グループの総力をさらに強化し、経営ビジョン実現を目指します。

コーポレート・ガバナンスの強化とCSR活動の充実

Corporate Governance and CSR

参天製薬は、真の顧客志向を追求し

患者さんと患者さんを愛する人たちを中心として、社会への貢献を果たします。

企業価値ひいては株主共同の利益を確保し、向上させるために、コーポレート・ガバナンスの充実・強化が不可欠です。当社は、経営の透明性ならびに健全性を確保しながら業績の向上に注力するとともに、リスク低減に向けた取り組みも着実に推進しています。また、世界の患者さんに適正な製品・サービスを提供するという社会的使命を果たすために、コンプライアンス体制の強化を重視しています。グループ全体で基本理念を共有し、高い倫理観をもって事業活動が進められるよう、当社で制定した「参天企業倫理綱領」を全社員に周知徹底しています。

当社は、企業の社会的責任(CSR)を果たすことが、経営の前提であるという認識のもと、CSR活動の推進にあたっ

ています。「参天企業倫理綱領」の「顧客」、「社員」、「社会」の3つの視点に基づき、7つの「CSR推進中核領域」および「CSR方針」を定め、活動の充実を図っています。

当社は今後も、長期的な経営ビジョン実現に向けて、基本理念に基づいた事業活動を通じ、患者さんと患者さんを愛する人たちを中心として、社会への寄与を果たしてまいります。

特集

事業展開の加速 アジアの眼科医療へのさらなる貢献

参天製薬では、2020年までの長期的な
経営ビジョンの実現を目指し、
アジアの眼科医療と
患者さんのQOL (Quality of Life:生活の質)
向上に貢献する事業活動を通じて、
「アジアNo.1」を目指します。



SANTEN PHARMACEUTICAL ASIA PTE LTD



執行役員 アジア事業部長
鈴木 聡

長期的な経営ビジョンの実現に向けて アジア市場でのプレゼンスを拡大

参天製薬は、2020年までの長期的な経営ビジョンである「世界で存在感のあるスペシャリティ・カンパニー」の実現に向けて、アジアの患者さんの未充足ニーズに応える活動や、眼科医療の発展に貢献する事業活動を重視しています。「2014-2017年度中期経営計画」においては、中国・韓国・ベトナムを重点国に位置付け、アセアン諸国・インドにおける事業展開を進めており、市場成長を上回る売上成長と利益の最大化を図っています。

2016年3月期のアジア事業の売上収益は、主力製品の普及促進活動に注力した結果、中国を中心として市場浸透が進み、前期比35.6%増の226億円へと大幅に伸長しました。既に自社の営業マーケティング機能を確立してきた中国、韓国、ベトナムに続き、タイ、マレーシア、フィリピン、台湾、シンガポールにおいても現地法人による営業マーケティング活動を展開しています。また、今後は、市場規模が大きいインドでの事業展開にも取り組み、アジアの眼科医療へのさらなる貢献を目指します。

国ごとに異なる医療ニーズに迅速に対応し、 眼科のスペシャリティ・カンパニーとしての貢献を果たします。

現地の顧客ニーズを的確に捉えた 製品ラインナップの拡充・サービスの提供を推進

アジアにおいては、経済発展に伴うライフスタイルの変化や、高齢化の進展などが要因となり、ドライアイ領域や緑内障領域の治療ニーズの高まりが予測されます。また、眼感染症領域についても、新興国を中心に治療を必要とする多くの患者さんが存在しています。さらに、韓国、台湾、シンガポールなどの医療先進国が存在する一方、医療や医薬品アクセス¹の格差が課題となっている新興国もあります。参天製薬は、「アジアNo.1」の眼科のスペシャリティ・カンパニーへと飛躍するために、国ごとに異なる顧客ニーズにきめ細やかに対応していくことが何よりも重要であると考えています。

2016年3月には、中国において緑内障・高眼圧症治療剤「泰普罗斯」(日本製品名:「タプロス」、一般名:タフルプロスト)を発売するとともに、より多くの中国の患者さんに眼科薬を提供することを目指して、重慶科瑞製薬(集団)有限公司と参天製薬(中国)有限公司との提携による合併会社設立を発表しました。その他の国に関しても、現地ニーズに合致

した競争力の高い新製品の提供に向けた情報収集や顧客への情報提供活動を加速しており、アジアの患者さんのQOLの向上に貢献していきます。

1. 患者さんが適切な医薬品による治療を受けられること

2016年3月期
アジア事業 売上実績

226 億円

2016年3月期
アジア事業 対前期成長率

35.6%

Growing in **Asia**

Message



台湾眼科学術學會角膜分會會長
國立台灣大學醫學院附設醫院 眼科部 教授兼角膜科主任

胡 芳蓉(フー・ファン・ロン)先生

アジアの眼科医療のさらなる発展に向けた貢献を期待します

台湾の眼科医療は近年大きな進化を遂げていますが、治療が未充足な疾患領域も存在します。また、台湾では、国民健康保険の償還対象となる薬剤や医療機器に制限があることや、地域による医療格差などの課題がある中で、眼科医療の発展に向けて、医師や行政、研究機関や製薬企業などが協力し、患者さんへの貢献を目指すことが大切です。

私は、眼科医として、参天製薬が提供する医薬品の品質、有効性、安全性に大きな信頼を寄せています。また、今年3月に台湾で開催された「第31回アジア太平洋眼科学会(APAO)」を支援するなど、アジアの眼科医療の発展へ積極的に貢献する姿勢も高く評価しています。

今後は、日本No.1の地位を築いている眼科のスペシャリティ・カンパニーとしての専門性を生かし、台湾を含むアジア全体の患者さんの治療に役立つより良い製品、情報、サービスの提供を通じて、私たち眼科医のベストパートナーとなってもらえることを期待します。

中国事業の進展

より充実した製品ラインナップで
中国の患者さんのQOL向上に貢献します。

中国トップシェアの実現を目指して 現地の治療ニーズに対応

参天製薬(中国)有限公司(以下、参天中国)は、価値ある製品・サービスの提供とともに、質の高い医薬情報提供活動を競争力の源泉と考えています。2005年に現地法人参天中国を設立し、2007年には蘇州工場を稼働させることによって、一貫製造・自社販売による事業基盤を整備し、合成抗菌点眼剤「可乐必妥」(日本製品名:「クラビット」、一般名:レボフロキサシン)、角結膜上皮障害治療剤「爱丽」(日本製品名:「ヒアレイン」、一般名:ヒアルロン酸ナトリウム)をはじめとする中国の医療ニーズに合致した製品を提供してきました。2016年3月には、緑内障・高眼圧症治療剤「タプロス」(一般名:タフルプロスト)を中国で発売し、中国での製品ラインナップは11品目へと拡大しました。高齢化の進展によって中国の緑内障領域市場は拡大の一途を



執行役員 参天製薬(中国)有限公司 総経理
Ye Liu(イエ・リュウ)

たどっており、主力製品「タプロス」の早期市場浸透を図ることによって患者さんのQOL(Quality of Life:生活の質)向上への貢献を目指します。

2016年3月期
中国事業 対前期成長率

26.5%

中国事業 売上収益



Growing in **Asia**

China

事業基盤・組織体制の強化

参天中国は、現在、約280人のMRを有しており、日本に次ぐ規模で、現地独自のニーズを捉えた医薬情報提供活動を進めています。2013年には、中国第二の現地法人参天医薬販売(蘇州)有限公司を設立し、中国での製品および参天ブランドのさらなる市場浸透に取り組んでいます。

2016年3月には、創業100年を超える国有企業である重慶科瑞製薬(集団)有限公司との提携による、医療用眼科薬を扱う合併会社の設立を発表しました。合併会社は、参天製薬の高い品質要求基準に準拠した工場の建設を予定しています。同社が保有する医療用眼科薬のライセンスを製品化することで、より多くの患者さんに、参天製薬のコア技術と専門性を生かした高品質の製品を安定的に提供していくことを目指します。

参天中国はさらなる事業基盤・組織強化を推進し、市場成長率を上回る売上伸長と収益力向上に取り組むことによって、中国トップシェアを目指します。



Message



顧客視点で、包括的なソリューション提案に注力しています

参天中国は、各製品の医薬情報提供はもちろん、2016年3月期からは、複数の製品による包括的な疾患ソリューションに焦点を当てたプロモーション活動を展開しています。例えば、電子通信や戦略基盤の整備などによるeプロモーションプラットフォームを構築し、営業本部、MR、眼科医の情報交換とコミュニケーションの迅速化を図っています。主力製品である「クラビット」は売上、数量ともに市場シェアを拡大し続けており、「ヒアレイン」も市場浸透が進み、順調に伸長しています。参天中国は市場成長を大幅に上回る売上成長を実現し、圧倒的な優位性をもって眼科市場全体をリードしており、2020年までの長期的な経営ビジョン達成に向け強固な基盤を築いています。

参天製薬(中国)有限公司
市場部 部長

李 振東(リー・ジェンドン)

ASEAN Nations, Vietnam, and Korea



アセアン諸国・ベトナム・韓国事業の進展

アジア各国の眼科医療への貢献を目指して
さらなるプレゼンス強化に努めています。

アセアン諸国・インドにおける事業の進展

当社は、アジア事業の強化に向けて、アセアン諸国における事業展開を着実に推進しています。アセアン諸国における事業推進機能の強化を目的として、2013年にシンガポールに設立したサンテン・ファーマシューティカル・アジア・プライベート・リミテッドは、地域統括会社として東南アジア・インド事業の司令塔となり、管轄エリアにおける製造販売承認取得、製品開発強化に取り組んでいます。ドライアイ治療剤「ジクアス」(一般名:ジクアホソルナトリム)をはじめとする主力製品の迅速な上市を目指し、承認申請を加速しており、米国メルク社から承継した眼科製品も含めて、各地域のニーズに合致した医療用眼科薬を順次投入していきます。

アセアン諸国の医療用眼科薬市場は年率約10%の伸

長を続けると予測されており、当社は現地法人による営業活動を強化することによって、さらなる成長を目指します。また、大きなポテンシャルを持つインド事業については、「アジアNo.1」の実現に向けて重要な市場と考えており、事業展開の準備を着実に進めています。

ベトナム事業の進展

重点国の一つであるベトナムでは、2013年にホーチミン事務所を設立し、現在約50名のスタッフが現地の眼科医療への貢献に向けた活動を展開しています。眼科学会や地域の基幹病院との連携を重ね、緑内障・ドライアイの疾患啓発活動などを展開するとともに、ドライアイ治療剤「ジクアス」などの新製品を継続的に上市することで、

Message



韓国市場No.1を目指して

今年、韓国参天は創立16周年を迎えました。創立当初は、代理店を通じて販売を行っていましたが、現在は韓国参天からの販売が85%以上を占めており、顧客との確かな信頼関係によるパートナーシップを築くことで、顧客満足度No.1を実現しています。韓国参天は、環境変化に対応できる強固な組織、圧倒的な競争優位を持つ組織、高い専門性と誠実さによって患者さんや眼科医の確かな信頼を得られる組織を目指すとともに、それらの実現を通して韓国の眼科医療に貢献し、参天製薬の基本理念を実現していきます。さらに、これまでの経験とノウハウをアジア各国のメンバーと共有し、2020年までの長期的な経営ビジョン達成のために、アジア事業の成功に寄与することも韓国参天としての役割であると考えています。

韓国参天製薬株式会社 副社長 医薬事業本部長

李 漢雄(イ・ハンウン)



ドライアイ治療剤「ジクアス」講演会(ベトナム)

ベトナムにおける当社のプレゼンスを着実に築いてきました。既に中国・韓国に並ぶ高い市場シェアを獲得しています。今後、継続的に予定している新製品発売によって、「2014-2017年度中期経営計画」の最終年度にはシェアNo.1を実現し、アセアン諸国事業をけん引していくことを目指します。

韓国事業の進展

韓国においては、2010年から韓国参天製薬株式会社(以下、韓国参天)が自社販売を開始し、緑内障、ドライアイ、感染症領域の製品を販売しています。緑内障・高眼圧症治療剤「タフロタン」(一般名:タフルプロスト)、2013年に発売したドライアイ治療剤「ジクアス」などに、米国メルク社

から承継した眼科製品が加わることでラインナップを拡充し、一層のプレゼンス向上に取り組んでいます。

韓国の眼科医療は診断や治療の技術が発展した先進的な医療市場であり、高齢化に伴う慢性疾患の増加などで持続的に成長しています。一方、承認や薬価取得に関わる制度や、医薬品販売におけるコンプライアンスなどの規約に関しては厳格化が進み、先発品とジェネリック製品の競争など市場環境は厳しさを増しています。韓国参天は、市場環境の変化を的確に捉え、治療ニーズに対応することによって、韓国の眼科医療の発展に貢献していきます。

TOPICS

アジアのドライアイ専門医の研究活動をサポート

「アジアドライアイ研究会」は2012年に、アジアにおけるドライアイ研究の活性化、認識の共有を目的として、日本、中国、韓国の専門医によって創設されました。当社は、アジアの患者さんのより良い治療に貢献するために、その活動を側面から支援しています。

ドライアイの病態の捉え方や診断基準は国ごとに違いがあります。これは、効果的な治療法の普及に向けての課題となっていました。しかし、「アジアドライアイ研究会」において、活発な意見交換の成果として、2014年にドライアイの定義と診断基準が明文化されました。現在も、年次会合の開催や、各国での専門医のネットワーク構築など、積極的な活動が続けられています。



アジアドライアイ研究会 会員の皆さま

Asia Dry Eye Society

R&D

参天製薬は、世界の患者さんのQOL
(Quality of Life:生活の質)向上に貢献するために
眼科領域に特化した研究開発を進め
眼科医療の未充足ニーズを満たす製品創製に注力しています。

適切な製品を、適
切な患者さんに届ける
ことにフォーカスし加速する

TTL

Time to launch
研究開発期間

ターゲットとする全
領域で成功確率を大き
く改善する

PTS

Probability of technical success
成功確率

地域特有の未充足
ニーズにターゲットを
定め、解決する

UMN

Unmet medical needs
未充足ニーズ

グローバル研究開発の変革 基本戦略

グローバル研究開発ネットワークを 駆使して製品創製を加速

参天製薬は、眼科領域に特化したスペシャリティ・カンパニーとして、世界の眼科医療に貢献するための研究開発活動を進めています。特に、治療の未充足ニーズが高く、今後成長が期待できる「角結膜疾患」「緑内障・高眼圧症」「網膜・ぶどう膜疾患」に経営資源を集中し、競争力のある医薬品の創出に努めています。

「2014-2017年度中期経営計画」では、「製品創製」を基本方針の重要な柱と掲げており、世界の患者さんの未充足ニーズを満たす差別化された製品を迅速に創出するために、グローバル研究開発のネットワークを駆使した変革を加速しています。特に、未充足ニーズへの対応、研究開発期間の短縮、成功確率の向上に加えて、適切なコスト管理に注力しています。

例えば、後期臨床開発品の成功確率を高め、早期承認を達成するためのネットワーク製品創製¹の推進や、基礎研究と臨床研究を結び付けて生産性の向上を図るトランスレーショナル・リサーチ²の活性化に注力しています。また、疾患



グローバル研究開発の 変革を推進し 患者さんが待ち望んでいる 製品創製を加速します。

常務執行役員
チーフ・サイエンティフィック・オフィサー (CSO)
兼 研究開発本部長

ナヴィード・シャムズ

領域ごとに当社の強みを生かした戦略を策定するとともに、変化し続ける治療ニーズや、地域特有の未充足ニーズにも対応できる製品創製に取り組んでいます。さらに、ドラッグデリバリーシステム³などの製剤化技術を駆使して既存品の市場価値最大化を図るライフサイクルマネジメント⁴や、患者さんに最適な医薬品の開発を促進するバイオマーカー探索⁵も行っています。

グローバル研究開発の進捗

当社は世界の眼科医療の未充足ニーズに応えるために、日・米・欧にある研究開発拠点の連携強化と、バイオマーカー探索やトランスレーショナル・リサーチへの取り組みにより、グローバルな製品開発を加速させています。

角結膜疾患領域では、成人患者において人工涙液等で効果が不十分なドライアイに伴う重度の角膜炎を適応症とする「アイケルビス」(一般名:シクロスポリン)については、2015年7月以降順次、欧州各国での販売を開始しています。アジアで2015年11月より順次販売承認を申請しており、韓国で2015年12月に販売承認を申請しました。

網膜・ぶどう膜疾患領域では、DE-109(一般名:シロリムス)の第3相国際共同治験を実施しており、失明の主な原因の

参天製薬のグローバル研究開発ネットワーク



一つである非感染性後眼部ぶどう膜炎を対象として、2015年4月よりアジアで販売承認を申請しています。2016年初めに、インド国家薬事監視センター (CDSCO: Central Drugs Standard Control Organization)の専門委員会 (SEC: Subject Expert Committee)から承認勧告を取得しました。2017年前半にアメリカでの申請、その後、欧州での申請を考えています。緑内障・高眼圧症領域では、中国で2015年7月に「タプロス」(一般名:タフルプロスト、開発コード:DE-085)の輸入医薬品承認を取得し、2016年3月に発売しました。日本・欧州で販売している配合剤 DE-111(一般名:タフルプロスト/チモロールマレイン酸塩)については、韓国で2015年6月に輸入医薬品承認を取得しました。また2016年3月に、米国でのフェーズ2試験を終了しているFP/EP3受容体デュアル作用薬 DE-126 (一般名:Sepetaprost)を小野薬品工業株式会社より導入し、グローバルの開発の権利を取得しました。さらに2016年8月には、緑内障用デバイスを開発する米国 InnFocus社を買収しました。この買収により、緑内障領域に新たな治療選択肢を提供できることになると期待しています。

このような取り組みを着実に前進させることで、今後、患者さんの未充足ニーズを満たす差別化された製品創製をさらに加速させていきます。

1. 社外に存在する化合物や技術を積極的に活用し、製品創製に応用する手法
2. 基礎研究・臨床研究・診療をつなげて、医療発展に寄与する成果を効率的・効果的に実用化させる橋渡し研究
3. 必要な薬効成分を、必要な時間に、必要な部位へ送達させるように工夫された製剤技術
4. 一つの化合物を治療ニーズに合わせて、用法・用量・剤形、さらには配合剤など様々な工夫を加えることで、長期にわたり製品価値を高めること
5. 病気の存在や進行度などを識別するため、生体情報を数値化・定量化した指標

開発の進捗状況

■グローバル品 ■日本(アジア)品

角結膜疾患領域

開発コード/開発品名	一般名	効能・効果	自社/導入等	地域	フェーズ			申請	承認
					1	2	3		
Cyclokot シクロカット	シクロスポリン	ドライアイに伴う 重度の角膜炎	自社	欧州	■				2015年7月発売
				米国	■				
				韓国	■				2015年12月
				アジア	■				2015年11月
DE-089	ジクアホソルナトリウム	ドライアイ	Merck Sharp & Dohme Corp. (米国)	中国	■				2012年1月
				アジア	■				2016年2月発売

緑内障領域

DE-085	タフルプロスト	緑内障・高眼圧症	旭硝子と 共同開発	中国	■				2016年3月発売
DE-111	タフルプロスト/ チモロールマレイン酸塩	緑内障・高眼圧症	旭硝子と 共同開発	韓国	■				2016年4月発売
				アジア	■				2016年3月
DE-117	未定	緑内障・高眼圧症	宇部興産と 共同開発	米国	■				
				日本	■			フェーズ2b/3	
DE-118	タフルプロスト	緑内障・高眼圧症	旭硝子と 共同開発	アジア	■				2016年4月発売

2016年8月2日現在

角結膜疾患領域

シクロカト

Cyclokot(一般名:シクロスポリン)

免疫抑制作用により、重症ドライアイの他覚所見および自覚症状を改善する乳化点眼剤で、ノバゾーブ技術により組織移行性を高めた製剤です。欧州で2015年7月に、成人患者において、人工涙液等で効果が不十分なドライアイ患者の重度の角膜障害治療用点眼剤「アイケルビス」として発売しました。アジアで2015年11月より順次承認申請しており、韓国で2015年12月に承認申請しました。

DE-089(一般名:ジクアホソルナトリウム)

角結膜上皮からムチンや水分の分泌を促すドライアイ治療剤であり、角結膜上皮障害治療剤「ヒアレイン」(一般名:ヒアルロン酸ナトリウム)とは異なる作用機序を有しています。2010年12月にドライアイ治療剤「ジクアス」として日本で発売しました。韓国では2013年10月に発売し、中国では承認申請中です。タイで2016年2月に、ベトナムで2016年4月に発売し、アジアで順次承認申請中です。

緑内障領域

DE-085(一般名:タフルプロスト)

プロスタグランジン系緑内障・高眼圧症治療剤であり、ぶどう膜・強膜流出経路からの房水流出を促進することで、強力で安定した眼圧下降作用を示します。日本では、2008年12月に「タブロス」として発売しました。欧州では、2008年にドイツなどで発売し、アジアでも複数国で発売しています。中国で2016年3月に発売しました。

DE-111(一般名:タフルプロスト/チモロールマレイン酸塩)

プロスタグランジン系緑内障・高眼圧症治療剤タフルプロストとβ遮断剤チモロールマレイン酸塩との配合剤です。日本で2014年11月に緑内障・高眼圧症治療剤「タブコム」として発売しました。欧州では2015年1月より順次、緑内障・高眼圧症治療剤「タブティコム」として発売しています。韓国で2016年4月に発売しました。タイで2016年3月に承認を取得し、アジアで順次承認申請中です。

DE-117(一般名:未定)

新規メカニズムのEP2受容体作動薬です。米国で2015年2月にフェーズ2b試験を終了し、日本で2015年12月にフェーズ2b/3試験を開始しました。

DE-118(一般名:タフルプロスト)

プロスタグランジン系の緑内障・高眼圧症治療剤タフルプロストの防腐剤を含まない、1回使い切りタイプの製剤です。日本で、2013年10月に「タブロスミニ」として発売しました。2016年4月以降、シンガポールなどで発売し、アジアで順次承認申請中です。

Topics



米国InnFocus社の買収

緑内障用デバイスを開発する米国InnFocus社の買収によって新たな治療選択肢を提供

当社は、2016年8月に米国InnFocus社を買収しました。同社は、初期から後期の原発開放隅角緑内障における眼圧下降を目的としたインプラント手術に用いるデバイスInnFocus MicroShunt(以下、MicroShunt)を開発しています。MicroShuntは諸外国で実施した臨床試験において、単独もしくは白内障手術との併用で施術され、房水の流出を促すことによる眼圧下降効果が確認されています。新たな治療選択肢としてMicroShuntを開発することにより、世界の緑内障領域の患者さんへのさらなる治療貢献を目指します。

開発の進捗状況

■グローバル品 ■日本(アジア)品

緑内障領域

開発コード/開発品名	一般名	効能・効果	自社/導入等	地域	フェーズ			申請	承認
					1	2	3		
DE-126	Sepetaprost	緑内障・高眼圧症	小野薬品工業	米国	■				
Catioprost カチオプロスト	ラタノプロスト	緑内障・高眼圧症	自社	欧州	■				
DE-090	ロメリジン塩酸塩	緑内障	MSD	日本	■				

網膜・ぶどう膜疾患領域

DE-109	シロリムス	ぶどう膜炎	自社	米国	■				
				日本	■				
				欧州	■				
				アジア	■			2015年4月	
DE-120	未定	滲出型加齢黄斑変性	自社	米国	■				
DE-122	未定	滲出型加齢黄斑変性	TRACON社	米国	■		フェーズ1/2		
Cortiject コルチジェクト	デキサメタゾン パルミチン酸エステル	糖尿病黄斑浮腫	自社	欧州	■		フェーズ1/2		

アレルギー領域

Vekacia ベカンア	シクロスポリン	春季カタル	自社	欧州	■				
-----------------	---------	-------	----	----	---	--	--	--	--

2016年8月2日現在

新薬の研究開発について



新薬候補化合物は、前臨床試験で安全性・有効性が確認された後、右記の臨床試験を経て、製造販売承認を受けることで、医療用医薬品として発売することができるようになります。

フェーズ1

少数の健康人志願者を対象に安全性を確認する試験

フェーズ2¹

少数の患者さんを対象に当該疾患治療に適切な投与量や投与方法を検討・確認する試験

フェーズ3

多数の患者さんを対象に既存薬やプラセボ(偽薬)と比較して安全性・有効性を検証する試験

1. フェーズ2の初期段階で、POC (Proof of Concept) 試験を実施し、安全性・有効性が評価される

緑内障領域

DE-126 (一般名:sepetaprost)

FP受容体およびEP3受容体への作動作用(デュアル作動薬)を有する新規メカニズムのプロスタグランジン系の緑内障・高眼圧症治療剤です。

カチオプロスト

Catioprost (一般名:ラタノプロスト)

プロスタグランジンF_{2α}誘導体の、緑内障・高眼圧症治療用乳点眼剤です。欧州でフェーズ2試験を実施中です。

DE-090 (一般名:ロメリジン塩酸塩)

視野欠損の進行抑制作用を有する新しい緑内障治療剤であり、日本でフェーズ2試験を実施しています。カルシウム拮抗作用に基づく経口緑内障薬としては、唯一の開発薬剤です。NMDA受容体拮抗剤と異なり、全身性の副作用が軽微であり、高い安全性を有しています。日本ではMSD株式会社により片頭痛治療剤として販売されています。

網膜・ぶどう膜疾患領域

DE-109 (一般名:シロリムス)

免疫抑制作用などを有する硝子体内注射剤です。アジアで2015年4月に、非感染性後眼ぶどう膜炎を対象として、承認申請を行いました。欧州では承認申請を一旦取り下げましたが、今後改めて申請する予定です。米国、日本ではフェーズ3試験を実施中です。

DE-120 (一般名:未定)

VEGFおよびPDGFの阻害作用(デュアル阻害剤)を有する硝子体内注射剤です。米国で、フェーズ2a試験を実施中です。

DE-122 (一般名:未定)

抗エンドグリン抗体の硝子体内注射剤です。米国で、フェーズ1/2試験を実施中です。

コルチジェト

Cortijet (一般名:デキサメタゾンパルミチン酸エステル)

抗炎症作用を有する硝子体内注射剤です。欧州で、フェーズ1/2試験を実施中です。

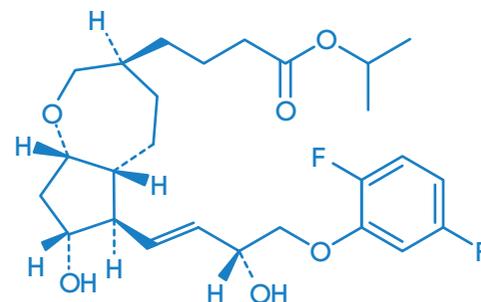
アレルギー領域

ベカシア

Vekacia (一般名:シクロスポリン)

免疫抑制作用により、春季カタルの症状を改善する乳点眼剤で、ノバゾーブ技術により組織移行性を高めた製剤です。欧州で2016年3月にフェーズ3試験を終了しました。

Topics



FP/EP3 デュアル作動薬 DE-126

「ネットワーク製品創製」を推進し 緑内障治療の未充足ニーズを満たす 新薬の開発を加速します

当社は、眼科医療の未充足ニーズを満たす製品創製を加速するために、外部の化合物や技術も積極的に活用する「ネットワーク製品創製」を推進しています。2016年3月には、小野薬品工業株式会社と、緑内障・高眼圧症を対象とする開発品DE-126(一般名:Sepetaprost)に関するライセンス契約を締結しました。DE-126は、FP作動作用に加え、EP3作動作用を有する新規メカニズムのプロスタグランジン系治療薬で、FP作動薬であるタフルプロストよりも強い眼圧降下作用が期待できます。米国でのフェーズ2試験を終了しており、今後は、当社が世界での製造販売承認取得を目指して開発を進めていきます。

2. 社外に存在する化合物や技術を積極的に活用し、製品創製に応用する手法



Domestic

[国内事業]

Operations

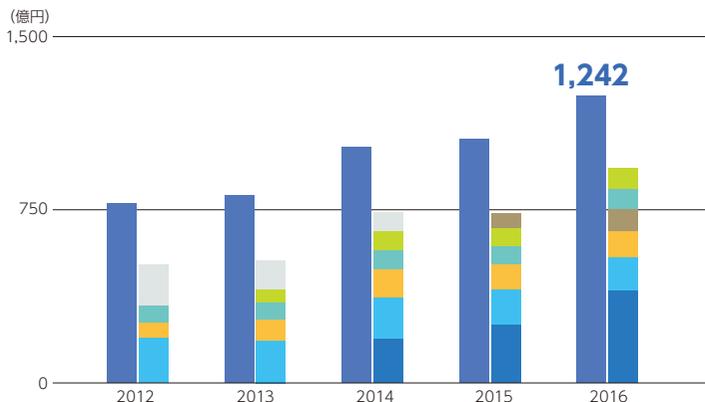
医療用医薬品 眼科薬

2016年3月期売上収益

124,165百万円 **+17.9%**

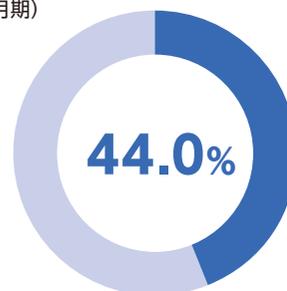
2016年3月期の国内医療用眼科薬市場は、網膜疾患治療剤の伸長が市場をけん引し、前期比7.3%増の3,475億円となりました。参天製薬は、医師をはじめとする医療関係者や医療施設ごとの潜在ニーズとその変化を的確に捉えた医薬情報提供などの普及促進活動を展開した結果、国内医療用眼科薬の売上収益は前期比17.9%増の1,241億65百万円となりました。また、国内医療用眼科薬市場では、44.0%とトップシェアを堅持しています。

医療用眼科薬の売上収益および国内上位6製品の売上収益

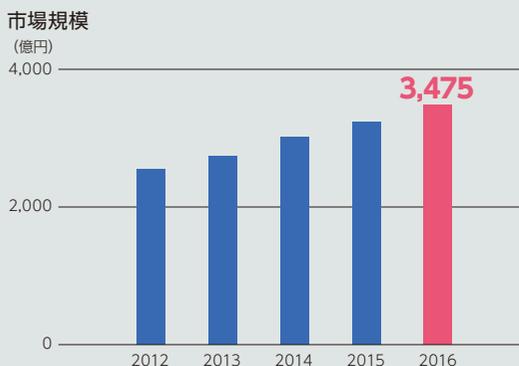


国内医療用眼科薬市場シェア (2016年3月期)

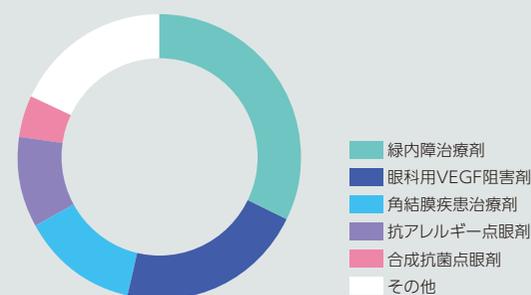
- 全体
- その他
- ジクアス
- タブロス
- アレジオン
- コンプト
- ヒアレイン
- アイリーア



医療用眼科薬市場全体の動向



医療用眼科薬市場における領域別構成比 (2016年3月期)



角結膜疾患治療剤

市場動向

ドライアイなどに伴う角結膜疾患治療剤の市場規模は、前期比4.9%増の464億円となりました。ドライアイは、様々な要因により、涙液層が不安定になることで、目の表面に障害(傷)が生じる慢性の病気です。ドライアイの治療には、定期的な通院による診断と適切な治療が必要ですが、その認識が十分浸透していないため、自覚症状がありながら未治療の患者さんが多いのが現状です。さらに、デジタル機器の普及、コンタクトレンズ装用者の増加、高齢化などを要因に、ドライアイの患者さんは増加傾向にあり、今後も市場拡大が続くと予想されます。

営業概況

2016年3月期における、当社の主力製品である「ジクアス点眼液」の売上収益は、前期比19.7%増の88億80百万円と引き続き大きく伸長しました。「ヒアレイン点眼液」の売上収益は、後発品促進策などの影響により、前期比5.4%減の144億91百万円となりました。厳しい市場環境下において、治療薬がまだ十分とは言えないドライアイ領域に治療選択肢を提供するとともに、患者さんや医療現場に対する

主な角結膜疾患治療剤の売上収益



ドライアイ疾患啓発活動に継続的に注力した結果、角結膜疾患治療剤市場における当社のシェアは63.4%と、引き続き強固な地位を維持しています。当社では、今後も啓発活動を継続していくことによって、日本で2,200万人とも推定される潜在的な患者さんの通院や、すでに通院されている患者さんへの適切な継続治療を促し、ドライアイ治療の認知拡大と角結膜疾患領域でのさらなるプレゼンス強化につなげていきます。

ジクアス点眼液 (2010年発売)

ドライアイ治療に対し新規の薬理作用を有する世界初のP2Y₂受容体作動薬。涙の成分であるムチン¹や水分の分泌を促進し、涙の状態を改善することで角結膜上皮の障害を改善します。

1. 角膜を覆っている水層とムチン層に存在する高分子糖タンパク質

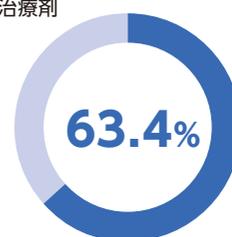


ヒアレイン点眼液 (1995年発売)

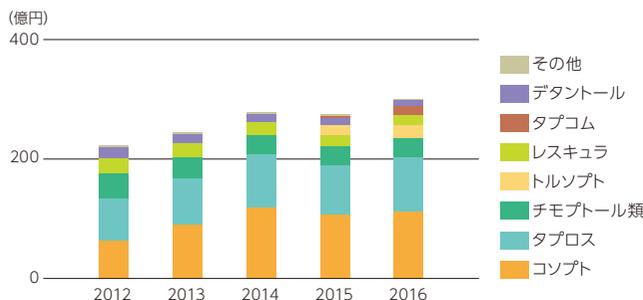
日本初の角結膜疾患治療剤。保水性に富み、涙液層の安定性を増大させる点眼液です。角膜上皮細胞の接着、伸展を促進し、角膜上皮の創傷の治癒を促進します。



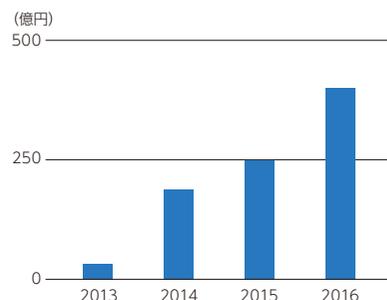
角結膜疾患治療剤市場シェア



緑内障治療剤の売上収益



「アイリーア」の売上収益



緑内障治療剤

市場動向

緑内障治療剤の市場は前期比6.5%増の1,126億円となりました。国内医療用眼科薬市場で約32%を占めており、最大規模となっています。緑内障は、眼圧の上昇などによって視神経が傷害され、視野欠損や失明を引き起こす病気で、現在、日本における中途失明原因の第1位にあげられています。疫学調査結果から、潜在的な患者さんも多いと推測されており、早期発見および早期治療が課題となっています。高齢化などによる患者さんの増加により、市場は今後も拡大していくことが見込まれます。

営業概況

主力製品の「タブロス点眼液」、「コンプト配合点眼液」は市場浸透が順調に進みました。「タブロス点眼液」の売上収益は前期比10.1%増の91億68百万円、「コンプト配合点眼液」の売上収益は前期比4.9%増の112億14百万円となっています。2014年11月に発売した「タブコム配合点眼液」では、2剤を1剤に配合することで、患者さんの利便性の向上を図るなど、治療ニーズへのさらなる対応を進めた結果、緑内障治療剤市場における当社のシェアは、

32.6%とトップを堅持しています。

2017年3月期は、主力製品の「タブロス点眼液」、「コンプト配合点眼液」および「タブコム配合点眼液」の価値最大化と市場浸透に注力していきます。今後も幅広い製品ラインナップを生かし、緑内障に関する最新の情報や処方提案など、医療ニーズに適合した医薬情報提供活動を積極的に推進することで、緑内障治療剤領域でのプレゼンス向上に努めていきます。

網膜疾患治療剤

市場動向

網膜疾患治療剤領域には、滲出型加齢黄斑変性や、糖尿病に起因する網膜症や黄斑浮腫など、未充足ニーズの高い疾患が多く存在しています。国内の網膜疾患領域市場は、高齢化などを背景として急速に成長しており、滲出型加齢黄斑変性などを適応症とした眼科用VEGF阻害剤の市場規模は、前期比20.9%増の745億円となっています。

タブロス点眼液 (2008年発売)

強力な眼圧下降作用を有するプロスタグランジン系の緑内障治療剤です。日本人に最も多い正常眼圧緑内障に注目した初めての治験を実施し、その臨床データを取得しています。



コンプト配合点眼液 (2010年発売)

「コンプト配合点眼液」は、代表的な緑内障治療剤である、ドルゾラミド塩酸塩とチモロールマレイン酸塩を配合させることにより、1剤で強力な眼圧下降効果を可能にします。

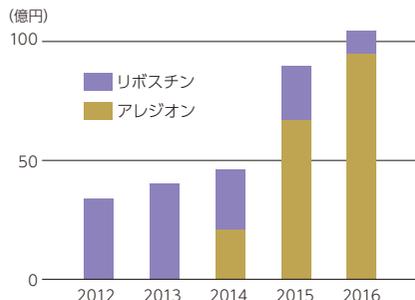


タブコム配合点眼液 (2014年発売)

「タブコム配合点眼液」は、「タブロス点眼液」の有効成分であるタブプロストと、チモロールマレイン酸塩を含有する配合点眼剤です。1剤で強力な眼圧下降効果を発揮します。



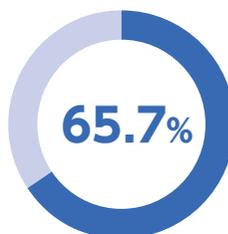
主な抗アレルギー点眼剤の売上収益



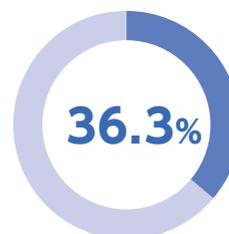
緑内障治療剤
市場シェア



眼科用VEGF阻害剤
市場シェア



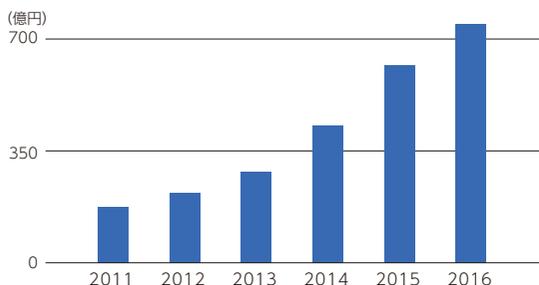
抗アレルギー点眼剤
市場シェア



営業概況

2012年11月に発売した眼科用VEGF阻害剤「アイリーア硝子体内注射液」は、網膜疾患領域の治療ニーズに応える新製品として、伸長を加速しています。2016年3月期の売上収益は、適応症が4つの網膜疾患へと拡大した効果もあり、前期比60.7%増の399億88百万円となりました。眼科用VEGF阻害剤市場における同剤のシェアは65.7%となり、市場の成長をリードしています。2017年3月期も、さらなる市場浸透に向けて、製造販売元のバイエル薬品株式会社とともに、質の高い医薬情報提供活動を積極的に推進していきます。

眼科用VEGF阻害剤市場規模



出典: IMS-JPMデータに基づく参天製薬分析

抗アレルギー点眼剤

市場動向

抗アレルギー点眼剤の市場規模は前期比5.7%増の358億円となりました。アレルギー性結膜炎の原因の一つであるスギ花粉の飛散が多かったことが主な要因です。

営業概況

2016年3月期は、2013年11月に発売した「アレジオン点眼液」を中心に医薬情報提供活動に注力した結果、同剤と「リボスチン点眼液」を合わせた売上収益は、前期比16.4%増の104億31百万円へと大幅に伸長し、抗アレルギー点眼剤市場における当社のシェアは36.3%へとさらに高まりました。

2017年3月期は引き続き、「アレジオン点眼液」のさらなる市場浸透に注力し、かゆみや充血といった通年性および季節性の様々なアレルギー症状を抑えることで、患者さんが快適な生活を取り戻せることを積極的に訴求し、売上およびシェアの拡大を目指します。

アイリーア硝子体内注射液 (2012年発売)

滲出型加齢黄斑変性などの原因物質の一つであるVEGFの働きを抑える作用を持つ医薬品です。硝子体に注射することで新生血管の成長を抑えることにより、症状を改善します。



アレジオン点眼液 (2013年発売)

H1拮抗作用と膜安定化作用を併せ持つアレルギー性結膜炎治療剤です。アレルギー性結膜炎の主症状である目のかゆみと充血などの症状を抑えます。

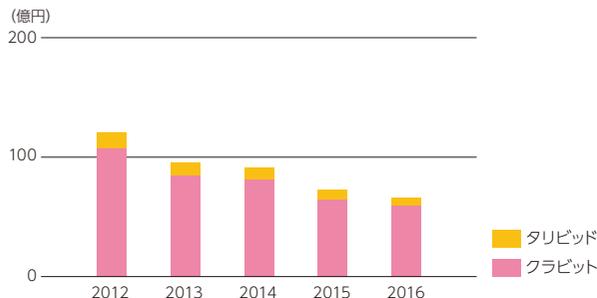


リボスチン点眼液 (2001年発売)

ヒスタミンH1受容体に対する親和性および特異性が高く、かつ作用持続時間の長い抗ヒスタミン作用を有するH1ブロッカー点眼剤です。



主な合成抗菌点眼剤の売上収益



合成抗菌点眼剤

市場動向

合成抗菌点眼剤の市場規模は前期比2.5%減の164億円となりました。合成抗菌点眼剤市場は近年、縮小傾向にあります。一因としては、白内障などの手術後における抗菌剤の投与期間の短縮があげられます。

営業概況

2016年3月期は、後発品促進策の影響などにより、「クラビット点眼液」「タリビッド点眼液」両剤を合わせた売上収益は、前期比9.2%減の65億91百万円となりました。合成抗菌点眼剤市場における当社のシェアについては、前期に比べ減少し49.8%となりましたが、依然として、マーケットリーダーとしての地位を堅持しています。

薬物動態の研究の進歩に伴い、抗菌点眼剤においても高濃度化が望まれていた中、レボフロキサシンの高い水溶性を生かした高濃度製剤「クラビット点眼液1.5%」を2011年6月より発売しています。臨床試験において高い有効性が確認されており、上市後の臨床現場でも主症状の早期消失が評価されています。

クラビット点眼液 (2000年発売)

「タリビッド点眼液」の主成分オフロキサシンから光学活性体を単離したレボフロキサシンを主成分とするニューキノロン点眼液で、極めて強い抗菌力と眼組織内移行性を有します。

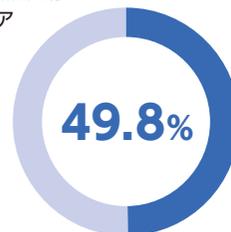


タリビッド点眼液 (1987年発売)

世界で初めてのニューキノロン系抗菌点眼剤です。第一三共株式会社で新規に合成されたオフロキサシンを主成分とする合成抗菌剤で、広い抗菌スペクトラムと強い抗菌活性を有します。



合成抗菌点眼剤 市場シェア



Message

患者さんのつらい症状を和らげ QOL向上につながる 医薬品の創出を期待します

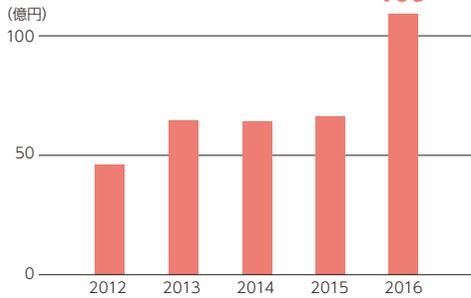
アレルギー性結膜疾患は、近年増加の一途をたどっており、日本では少なくとも2,000万人の患者さんがいると言われています。その多くが花粉症によるものと推測され、治療においては、最もつらい症状の一つである「目のかゆみ」を抑えることが重要です。診療ガイドラインでは、花粉が本格的に飛び始める前に治療を行う「初期療法」が推奨されており、症状の発症を遅らせたり、ピーク時の症状を抑制する効果によって患者さんのQOL (Quality of Life: 生活の質) が向上し、治療満足度も高まっています。参天製薬は、角結膜上皮障害の原因となる可能性がある防腐剤のベンザルコニウム塩化物を含まない、そしてpHや浸透圧がより涙液に近い抗アレルギー点眼剤を開発するなど、治療ニーズを的確に捉えた活動を展開しています。これにより、アレルギー性結膜疾患治療において、ドライアイを併発、あるいはコンタクトレンズを装着した患者さんなどに対し処方の選択肢が広がりました。今後も、有効性と安全性に優れた新たな医薬品を創出されることを期待します。



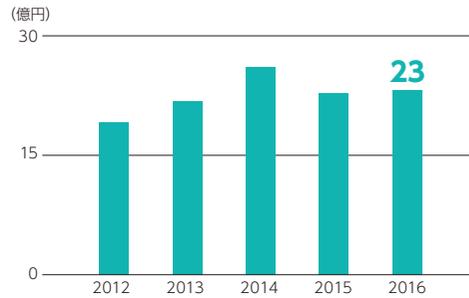
鶴見大学歯学部
眼科学講座 教授

藤島 浩先生

一般用医薬品 売上収益



医療機器 売上収益



一般用医薬品

2016年3月期売上収益

10,918百万円 +64.5%

市場動向

2016年3月期の一般用眼科薬市場は、疲れ目やかすみ目、コンタクト市場などの拡大や、訪日外国人旅行者による購入などの影響もあり、前期と比べ10.6%増の651億円となりました。

営業概況

国内トップクラスの目薬ブランドである「サンテFX」シリーズ、目のかすみなどに効果を発揮する「サンテ40」シリーズなどを中心とした製品展開を行っています。2016年3月期の売上収益は、「サンテ」シリーズ全体のブランド価値向上のための販売促進活動に注力したことや、インバウンド（訪日外国人）需要の拡大、高価格品が堅調に推移したことなどにより、前期比64.5%増の109億18百万円へと大幅に伸長しました。2013年に発売した「サンテ ポーティエ」、「サンテPC」や2014年に発売した「ソフトサンティアひとみストレッチ」、「サンテメディカル」シリーズなどの主力製品の販売促進に注力し、引き続き新規市場の構築と売上拡大を目指します。



医療機器

2016年3月期売上収益

2,323百万円 +2.4%

市場動向

当社の医療機器事業は、白内障手術領域における眼内レンズに特化した事業を展開しています。近年、眼内レンズの需要は、小さな切開創から挿入できるフォールダブルレンズが主流となっています。

営業概況

当社では、米国子会社のアドバンスド・ビジョン・サイエンス・インクが創製し、高屈折率の新しい素材を光学部に用いたフォールダブル眼内レンズ「エタニティー」シリーズを2008年から販売しています。2009年には、より自然な見え方が期待できる「エタニティー ナチュラル」を、2013年には製品形状に工夫を施した「エタニティー ナチュラル ユニ」を発売しました。また、眼内レンズを挿入するためのインジェクターについても、2011年には、より小さな切開創から眼内レンズの挿入を可能とするインジェクター「アキュジェクト」を発売し、2015年には、セッティングの簡便性を高めた「アクセス」、「アクセス イーズ」を発売するなど、製品ラインナップの拡充に努めています。2016年3月期の医療機器の売上収益は普及促進活動に注力した結果、前期比2.4%増の23億23百万円となりました。今後も、「エタニティー」シリーズの「透明性に優れた高品質なレンズ」という製品コンセプトを強みとして、医療機器事業のさらなる成長を目指します。



Overseas

[海外事業]

Operations

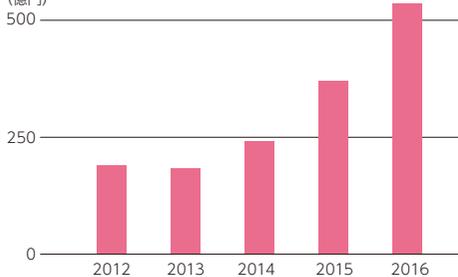
海外事業全体

2016年3月期売上収益

53,442百万円 **+44.5%**

海外売上収益

(億円)

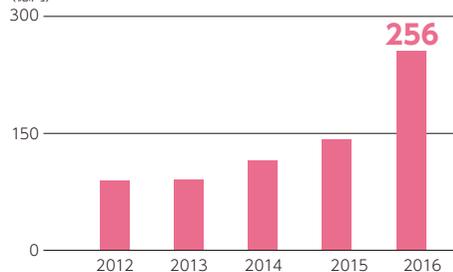


2016年3月期の海外全体の売上収益は、EMEA事業・アジア事業ともに成長が加速したことにより、円換算ベースで前期比44.5%増の534億42百万円となりました。海外医療用眼科薬の売上収益は、前期比57.5%増の483億79百万円となりました。

EMEA事業

EMEA事業 売上収益

(億円)



市場動向

EMEAの医療用眼科薬市場は、米国に次ぐ規模を有しており、緑内障およびドライアイの患者さんの増加、東欧の経済成長などにより、伸長を続けています。一方、国ごとに医療保険制度や治療慣習が異なるなど、市場特性に多様性があることから、当社では、EMEA事業の組織体制の強化を図りながら、国ごとの特徴に応じた営業活動を展開しています。

[製品供給・品質保証]

グローバルに競争できる高品質の製品を供給

当社は、世界の医薬品市場における環境変化に対応し、成長を続けるために、高い品質とグローバルに通用するコストの実現に注力しています。市場への安定供給に加えて、品質保証体制の維持・強化により、顧客ニーズに応えるグローバル・サプライチェーンの最適化を目指します。



営業概況

当社は、2020年までの長期的な経営ビジョンである「世界で存在感のあるスペシャリティ・カンパニー」の実現に向けて、EMEA事業の事業展開加速による収益化を、重要な戦略と位置付けています。これまで、北欧・東欧・ロシアおよびドイツを含むEMEA地域を中心とした30カ国以上で販売・マーケティング活動を展開した結果、米国メルク社の眼科製品承継および新製品の発売を機に、当社の事業展開国・地域と製品ポートフォリオが大きく拡大し、今後の成長に向けた基盤が強化されました。その結果、2016年3月期のEMEA事業の売上収益は飛躍的に伸長し、前期比80.6%増の256億円となりました。

当社のグローバルでの事業展開をけん引する緑内障・高眼圧症治療剤「タフロタン／サフルタン」(日本製品名:

「タプロス」、一般名:タフルプロスト)は、EMEA地域を中心に40カ国以上で承認を取得し、ドイツをはじめとする31の国と地域で販売しています。2015年1月には、配合点眼剤である緑内障・高眼圧症治療剤「タプティコム」(日本製品名:「タプコム」、一般名:タフルプロスト/チモロールマレイン酸塩)を発売し、早期の市場浸透に注力しています。

米国メルク社から承継した眼科製品については、2016年3月までにイタリアおよびスペインなどの新規国を含めた23カ国での移管を完了しており、当社製品としての販売を順次開始しています。

Message



ムアフィールドズ・アイ・ホスピタル NHS
ファウンデーション・トラスト(イギリス、ロンドン)
コンサルタント・オブサルミック・サーજャン・アンド・ディレクター・オブ・グラコーム・サービス
シドニー大学(オーストラリア)ディシプリン・オブ・クリニカル・オブサルモロジー・アンド・アイ・ヘルス
クリニカル・アンシエイト・プロフェッサー

ニコラス G ストロシディース先生

緑内障患者さんの治療への貢献に期待しています

緑内障治療の中心は、眼圧を下げる医薬品ですが、患者さんにとって問題となるのが点眼剤による目の充血とかゆみです。これは、緑内障の罹患率も高まる高齢者ほどよく見られる症状で、眼表面疾患の発生頻度と深刻さが増します。特にベンザルコニウム塩化物などの防腐剤を使用した点眼剤は、眼表面に影響を及ぼします。参天製薬は、防腐剤を含まない緑内障・高眼圧症治療剤「サフルタン」を開発することによって、この課題に取り組むパイオニアとなりました。また、緑内障治療ではアドヒアランス¹に関わるもう一つの問題として多剤併用²があります。点眼剤の数を最小限にするという、よりシンプルなアプローチが患者さんのアドヒアランスを向上させ、有効性を高めると考えられています。参天製薬は、2種類の強力な眼圧下降剤を配合し、防腐剤も含まない緑内障・高眼圧症治療剤「タプティコム」を開発したことで高く評価されており、標準治療の提供と患者さんのQOL(Quality of Life:生活の質)向上に貢献しています。

1. 患者さんが医師の指導どおりに、処方された薬を正しく使用すること
2. 同じ症状の治療に複数の薬を使用すること

成人患者において人工涙液等で効果が不十分なドライアイに伴う重度の角膜炎を適応症とした新製品の「アイケルビス」(一般名:シクロスポリン)については、2015年7月以降、ドイツ、イギリスなど欧州各国で販売を行っています。当社は、米国メルク社の眼科製品承継により広がった販売ネットワークを活用するとともに、日本におけるドライアイ治療のパイオニアとしての知見とノウハウを生かし、「アイケルビス」の価値最大化を図っています。

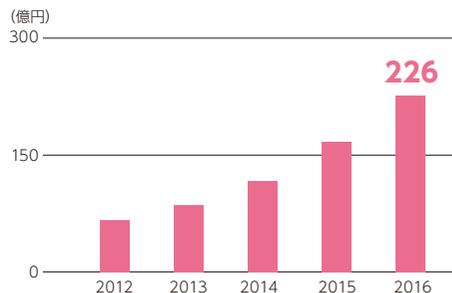
今後は、現地ニーズに合致した幅広い製品を提供するとともに、質の高い医薬情報活動を展開し、EMEAの眼科医療に貢献する取り組みを加速していきます。



第6回世界緑内障学会(WGC2015)(2015年6月 香港)

アジア事業

アジア事業 売上収益



市場動向

アジアの医療用眼科薬市場は、経済発展や医療水準の向上に伴い、年率10%を超える伸長を続けています。特にドライアイ領域、緑内障領域、網膜疾患領域における市場拡大が予測されていますが、眼感染症領域においても新興国を中心に根強いニーズが存在しています。当社は、国ごとの状況に応じた製品ラインナップの拡充を進めるとともに、現地法人による営業活動の強化に取り組んでいます。

Topics



眼科分野における世界最大規模の学術会議「第119回米国眼科学会(AAO2015)」に出展

2015年11月に米国ネバダ州ラスベガスで開催された「AAO2015」は、学会登録者数は約18,000人におよび、600社を超える出展企業が全世界から集まりました。当社の展示ブースでは、事業展開、製品、開発品についての革新的な取り組みを紹介し、大きな注目を集めました。「AAO2015」に先立って開催された関連イベント「眼科イノベーションサミット」では、世界有数の眼科関連企業のマネジメントによるパネルディスカッションが実施されました。当社のチーフ・サイエンティフィック・オフィサー(CSO)である常務執行役員ナヴィード・シャムズもパネリストとして登壇し、過去最高の975名が出席する盛会となりました。

営業概況

当社は、眼科医療に貢献する「アジアNo.1」を目指して、中国・韓国・ベトナムを重点国と位置付け、アジア市場全体でのプレゼンスの拡大を図っています。2016年3月期の売上収益は、主力製品の普及促進活動に注力した結果、前期比35.6%増の226億円となりました。

アジアの成長をけん引する中国においては、1980年代に輸出を開始し、2005年に現地法人として参天製薬(中国)有限公司を設立して以来、参天ブランドの浸透を図ってきました。2013年には中国第二の現地法人参天医薬販売(蘇州)有限公司を設立し、中国での継続的な成長に向け、製品の市場浸透に取り組んでいます。2016年3月には、より多くの中国の患者さんへの眼科薬の提供を目指し、創業100年を超える国有企業である重慶科瑞製薬(集団)有限公司との提携による、医療用眼科薬を扱う合弁会社の設立を発表しました。

韓国では2010年に自社販売を開始し、自社MRIによる医薬情報提供活動を実施しています。主力製品である緑内障・高眼圧症治療剤「タフロタン」、ドライアイ治療剤「ジクアス」などに、米国メルク社から承継した緑内障・高眼圧症治療剤が加わることで拡大した製品ラインナップにより、一層のプレゼンス向上を目指します。



アセアン諸国では、重点国の一つであるベトナムにおいて、既に中国・韓国に並ぶ高い市場シェアを獲得しています。2013年には、アセアン諸国事業の強化に向けて、地域統括会社となる現地法人をシンガポールに設立しました。中国・韓国・ベトナムの重点国に次いで、タイ・マレーシア・フィリピン・台湾を集中強化国と位置付けて、現地法人による営業活動を強化しています。

また、タイ、マレーシア、フィリピン、台湾、シンガポールでは自社販売を順次開始し、緑内障・高眼圧症治療剤「タフロタン」「コンプト」やドライアイ治療剤「ジクアス」「カチオノーム」などの学術情報提供活動を通じて、それぞれの市場への浸透を図っています。引き続き、アジアの患者さんのQOL(Quality of Life:生活の質)向上へのさらなる貢献を目指して、各国・地域での活動を加速させていきます。

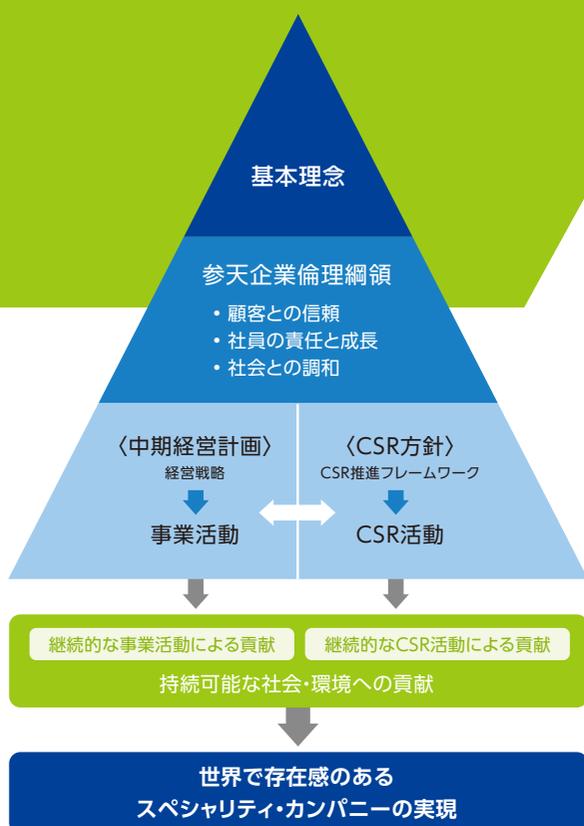


「第31回アジア太平洋眼科学会(APAO2016)」をダイヤモンドスポンサーとして支援

2016年3月に台湾台北市で開催された「APAO2016」では、4,500人を超える眼科医療関係者がアジア各国のみならず欧米からも参加され、アジアで最も規模の大きい眼科学会にふさわしい学術集会となりました。当社の展示ブースにも、多くのドクターにご来場いただき、アジアの患者さんの治療ニーズにお応えする製品、開発品についての情報発信を行いました。また、ドライアイ領域、緑内障領域、感染症領域のスペシャリストによる学術シンポジウムを期間中毎日開催し、疾患の診断・治療について情報提供を行う貴重な機会となりました。当社は、今後も、アジアの眼科医療の発展に向けた活動の支援を続けていきます。

CSR

参天製薬は、「天機に参与する」という基本理念に基づいた事業活動を通じて、優れた製品・サービスを提供することにより、世界の患者さんのQOL (Quality of Life: 生活の質) 向上に貢献し続けます。



経営と一体のCSR

1890年の創業以来、参天製薬は、基本理念「天機に参与する」を大切にしてきました。「創造と革新」を追求し、患者さんと患者さんを愛する人たちを中心として社会に貢献することが当社の使命です。

当社は、事業活動を通じて社会的責任を果たしていくため、基本理念のもとに「組織の原則」と「個人の行動原則」を定めるとともに、具体的な行動の規範として「企業行動宣言」と「行動規範」から成る「参天企業倫理綱領」を制定しています。この倫理綱領は、「顧客」、「社員」、「社会」の3つの視点から法令遵守に留まらない高い倫理観と誠実な行動を全社員に求めています。

当社は2020年までの長期的な経営ビジョンである「世界で存在感のあるスペシャリティ・カンパニー」の実現を目指して、グループが一体となって事業活動を推進しています。基本理念に基づき、優れた製品・サービスを提供することにより、世界の患者さんのQOL向上に貢献することをCSR活動の基本方針としています。当社では、このように



世界の患者さんの期待に 応えられる企業を目指して グローバルでCSR活動の充実を 図っていきます。

常務執行役員
CSR・業務本部長
佐藤 正道

事業活動とCSR活動を一体的かつ継続的に推進することにより、社会ならびに環境への貢献を果たし、その結果として長期的な経営ビジョンが実現すると考えています。

今後も、グローバル化を加速していく中で、基本理念の共有を徹底しながら、コンプライアンスの強化を図ることが重要であると考えており、グループ全体で、課題に取り組む体制づくりを進めていきます。

CSR推進概念と活動の実践

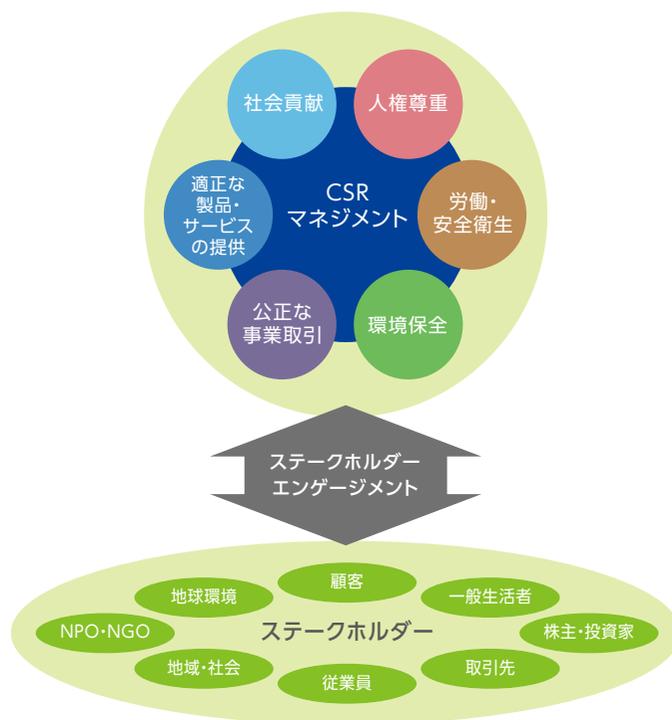
当社では、「参天企業倫理綱領」の「顧客」、「社員」、「社会」の3つの視点と「ISO26000¹」の中核主題を参考に、当社独自に「CSR推進中核領域」を定義しています。その領域ごとにCSR方針を定め、これらを「CSR推進概念」として定義しています。また、ステークホルダーとの対話により得られる貴重なご意見をもとに、当社のCSR活動を適切に評価し、今後の活動を充実させていく「ステークホルダー・エンゲージメント」が重要と考えています。

CSR活動の実践においては、7つの「CSR推進中核領域」ごとに「中期活動テーマ」を設定しています。また、活動の進展状況や環境変化を踏まえて、「中期活動テーマ」ごとのゴールと、短期での活動項目と主要評価指標(KPI)を定め、これらについて、中期・短期でPDCAサイクル²を回すことで、CSR活動の客観的な評価とさらなる充実化に取り組んでいます。

また、財務・非財務の両面から企業の価値創造活動を説明するため、CSR活動に関する情報開示の強化を図っており、情報の充実化、グローバルでの情報開示等に積極的に取り組んでいます。

1. 国際標準化機構 (ISO) によって発行された、社会的責任に関する国際ガイダンス規格。企業にとどまらず、政府・学校・NGO等、あらゆる組織を対象としている
2. 事業活動を円滑に進める手法の一つ。P (Plan)・D (Do)・C (Check)・A (Action) という事業活動の「計画」「実践」「評価」「改善」のサイクル

CSR推進中核領域





ドライアイ治療剤「ジクアス」



ヤマサ醤油株式会社 生産設備

ステークホルダーダイアログ 【CSR推進中核領域】 適正な製品・サービスの提供

取引先との協業によって果たす グローバル製薬企業としての社会的責任

取引先との協業についての基本姿勢

参天製薬は、製薬企業としての社会的責任を果たすために、ステークホルダーとの対話から得られたご意見を参考にCSR活動を充実させる「ステークホルダー・エンゲージメント」を重視しており、その有効な手段として、ステークホルダーダイアログを実施しています。

当社では、「適正な製品・サービスの提供」をCSR推進中核領域の一つとして掲げており、高品質な製品を継続的かつ安定的に提供するために、取引先との協力体制や、他社の強みを生かす協業が重要であると考えています。

ここでは、ドライアイ治療剤「ジクアス」の原薬であるジクアホソルナトリウムの製造・供給元のヤマサ醤油株式会社（ヤマサ醤油）から担当者お二人をお招きし、参天製薬との協業についてのお話をお聞かせいただきました。

ダイアログ 出席者

■ヤマサ醤油株式会社 医薬・化成品事業部
甘利 恒二氏 医薬品課、化成品課管掌
荒川 恵理氏 医薬品課

■参天製薬株式会社 プロダクトサプライ本部
サプライチェーングループ
北村 義夫 グループマネージャー
和田 大典 生産調達チーム チームマネージャー

ドライアイ治療剤「ジクアス」の原薬供給を担う ヤマサ醤油株式会社との協業

甘利 ヤマサ醤油は、核酸を分解し、うま味成分を作る技術を生かして、様々な種類の核酸関連化合物を、業界を問わずグローバル市場に送り出しています。特に、供給能力・生産技術・品質面において、世界トップクラスと自負しています。参天製薬のドライアイ治療剤「ジクアス」については、研究開発当初から協業をスタートし、2010年の発売以降、現在に至るまで、原薬を供給しています。

北村 日本で「ジクアス」を発売した2010年に、ヤマサ醤油には、原薬の製造棟を建設するなど、安定供給を支える万全の体制を整備していただきました。参天製薬からは、長期的な製造計画を共有するとともに、原薬の需要変動に即して、製造サイクル変更や製造計画の調整も適宜行っています。

和田 日本での「ジクアス」発売をはじめ、2013年の韓国での発売など、原薬需要は年々増加しています。製造サイクルの短縮や製造数量増加などに対する両社の強い連携によって、変化する需要に対応し、発売から一貫して継続的な安定供給が実現できています。

世界の患者さんのニーズに応える 取り組みの推進

北村 「ジクアス」は、「アジアNo.1」の目標達成に向けた重要な成長ドライバーの一つです。日本・韓国に続き、アジア各国での発売や市場浸透に向けた活動を着実に進めており、ヤマサ醤油の協力が欠かせません。

荒川 参天製薬のグローバル事業展開に対応できるよう、ヤマサ醤油も日本のGMP¹基準に加えて、ICH²ガイドラインおよびPIC/S³ GMPガイドラインに基づく世界基準の品質保証体制を整備しています。

和田 グローバル市場への製品供給には、世界基準のガイドラインへの対応は不可欠です。加えて、アジア地域で販売国を拡大していくためには、各国の規制要件も踏まえた対応が必要です。ヤマサ醤油からも各国の薬事情報を提供していただくとともに、参天製薬のアジア事業活動で培ったノウハウやネットワークの有効活用を図っているところです。

甘利 品質や安定供給だけでなく、価格競争力もアジア事業には重要です。コスト削減に向け、現在、ヤマサ醤油独自の技術を駆使して、製法改良を図るなどの取り組みを進めています。

荒川 アジアの患者さんに貢献していくためには、両社の業務の連携をさらに円滑にすることが重要です。特に、世界の需要を敏感に捉え、確実な安定供給を堅持する上では、より一層コミュニケーションを密にしていく必要があると実感しています。

北村 ヤマサ醤油の強力な体制のもと、私たちの専門性と、ヤマサ醤油の独自の強みを一体化し、Win-Winの関係づくりに取り組んでいます。これによって、「ジクアス」を世界のブランドへと飛躍させることができると確信しています。今後は、「患者さんの目の健康に貢献したい」という共通の想いのもと、協業のあり方をさらに進化させていきたいと考えています。



(写真左から)北村 義夫、和田 大典、荒川 恵理氏、甘利 恒二氏

1. Good Manufacturing Practice:医薬品の製造管理および品質管理に関する基準
2. International Conference on Harmonisation of Technical Requirements for Registration of Pharmaceuticals for Human Use: 日米EU医薬品規制調和国際会議
3. Pharmaceutical Inspection Convention and Pharmaceutical Inspection Co-operation Scheme: 医薬品査察協定及び医薬品査察共同スキーム

ステークホルダーダイアログの詳細については、
当社公式ホームページ内の
「CSRレポート2016」をご参照ください。

<http://www.santen.co.jp/ja/csr>

Message



参天製薬とともに、世界の患者さんに貢献します

私は、「ジクアス」の協業をスタートした当初から、一貫してジクアソルナトリウムの製造・供給に携わっています。その歩みのなかで、参天製薬が、変化する事業環境を踏まえてグローバル展開を加速していることを、常に感じてきました。また、様々な部署の方が、眼科のスペシャリティ・カンパニーとしてのプロ意識を発揮して業務を遂行される姿勢があるからこそ、両社の強みを生かした協業が実現できたと感じています。これからも、参天製薬とともに、世界の患者さんのQOL (Quality of Life: 生活の質) 向上に、原薬供給を通じて貢献していきたいと思っております。

ヤマサ醤油株式会社 医薬・化成品事業部 医薬品課、化成品課管掌
甘利 恒二氏

2016年3月期CSR活動総括 (KPI¹による評価と次年度の活動方針)

CSR推進 中核領域	中期活動テーマ	ゴール	Plan 活動項目	Check KPI	目標値
CSRマネジメント	ステークホルダー エンゲージメント の確立	多様なステークホルダーの 意見を収集し、 CSR活動に反映する 仕組みが完成している	•ステークホルダーダイアログを充実する	ステークホルダー ダイアログの 継続的实施	100%
			•情報開示を充実する	社外アンケートに おける回答者数 アップ(対前年)	20%増
			•社員へのCSR推進概念の浸透を図る	入社時・管理職 登用時の研修実施	100%
	リスクマネジメント システムの 確実な運用	CSR委員会を中心に 各PDCAサイクル ² による リスクマネジメント システムが 確実に運営され、 全CSR活動が 推進されている	•コンプライアンス、安全衛生、防火防災、 環境保全に関するPDCAサイクルを 確実に運用する	CSR委員会開催 (CSR関連5委員会)	年2回
			•サプライチェーンにおける デューデリジエンス ³ を推進する	デューデリジエンス 実施(対計画)	100%
	適正な製品・サービスの提供	優れた製品の 開発と提供	医療ニーズに対応する 製品を開発し、 安定供給している	•優れた製品を研究・開発する	製品開発進捗 ⁴
•製品を安定的に供給する				安定供給の継続的 実施	100%
•製品の信頼性を確保する				製品回収件数	0件
製品・疾患に関する 情報・サービスの 提供		目に関する 最新の情報を提供し、 早期発見、適正治療に 貢献している	•患者さんや一般生活者に 有用な情報を提供する	情報提供の 継続的実施	100%
			•医療関係者に有用な情報を提供する	情報提供の 継続的実施	100%
医療関係者・ 患者団体との コンプライアンス 確保		医療関係者・患者団体との コンプライアンス逸脱 事象が発生していない	•コンプライアンス確保のための 仕組みを整備・運用する	問題事象発生件数	0件

1. Key Performance Indicator:目標の達成度合いを計る指標。定性的なKPIは、目標値を100%としています

2. 事業活動を円滑に進める手法の一つ。P(Plan)・D(Do)・C(Check)・A(Action)という事業活動の「計画」「実施」「監視」「改善」のサイクル

3. CSRにおけるデューデリジエンスとは、組織の決定と活動に関する実際のおよび潜在的な社会に与えるマイナスの影響を特定するプロセス 4. 製品開発が次の段階に進むこと

5. European Union - Good Manufacturing Practice:欧州連合における医薬品及び医薬部外品の製造管理及び品質管理の基準 6. Medical Representative:医薬情報担当者

100%	<ul style="list-style-type: none"> 医療関係者への情報提供機会や、お客様からのお問い合わせ対応などの事業活動の各場面でステークホルダーとの対話を行い、活動の充実につなげました 株主総会、決算説明会など、株主・投資家との対話の機会を持ちました 専門サイトなどを通じCSRレポートのアンケートを行い活動内容の参考としました 	○	<ul style="list-style-type: none"> ステークホルダーの方々との対話の継続・充実を図る
35%増	<ul style="list-style-type: none"> 業績に影響を与える情報や決算報告の適時開示を行うとともに、決算説明会資料や動画などを当社ホームページに掲載しました 活動報告を当社ホームページで発信するとともに、年間総括としてCSRレポートを発行し、専門ホームページなどへの掲載、全国の国公立図書館への配布を行いました 	○	<ul style="list-style-type: none"> 参天製薬グループ全体として、海外子会社も含めた情報開示の充実に取り組む
100%	<ul style="list-style-type: none"> 入社時および管理職登用時に、対象者全員にCSR研修を実施しました イントラネット上の掲示板にて、継続的にCSR活動関連情報を発信しました 全社員にCSRレポートを配布し、内容理解度などに関するアンケートを実施しました 	○	<ul style="list-style-type: none"> 社員間の対話機会を増やすなど、継続して浸透活動に取り組む
年2回	<ul style="list-style-type: none"> 各CSR委員会を年2回開催し、方針決定、実行計画立案、進捗状況のモニタリングなどのPDCAサイクルを運用し、CSR活動を推進しました 「CSR推進中核領域」に基づいたリスク評価の結果を踏まえ、全社、部門、個人の各レベルにおいて対策を立案・実行しました 	○	<ul style="list-style-type: none"> 継続してPDCAサイクルを運用し、各領域の取り組みレベルの維持・向上を図る
91%	<ul style="list-style-type: none"> 当社のみならず、当社が影響力を行使しうる範囲においても社会的責任を果たすため、原薬の調達先や製造委託先に対し、法令遵守体制、環境保全、労働・安全衛生などの取り組み状況の確認を行いました 計画は未達でしたが、国内15社、海外4社に対する確認を行いました 	△	<ul style="list-style-type: none"> 引き続き計画に基づいた取引先に対する確認を推進する
100%	<ul style="list-style-type: none"> 国内の医療用医薬品は、1品目を販売開始し、1品目の適応追加承認を取得しました 海外の医療用医薬品は、欧州では1品目を販売開始しました。アジアでは2品目を販売開始し、2品目の販売承認を取得、2品目の承認申請が受理されました 一般用医薬品は、1品目を販売開始しました 	○	<ul style="list-style-type: none"> 日本国内はもとより、アジア・EMEA地域において新製品の開発を進め、患者さんに求められる医薬品などの提供を進める
94%	<ul style="list-style-type: none"> 国外からの旅行者などの需要増により、一般用医薬品の数品目が品薄状態となりました。また、製造ライン点検のため医療用医薬品1品目を一時的に出荷停止いたしました 新製品発売、展開地域拡大に向け、各工場の生産設備の増強、グローバルでの物流・供給体制の再構築を進めています 	△	<ul style="list-style-type: none"> 事業展開地域の拡大に伴う、安定供給体制の構築に継続的に取り組む
0件	<ul style="list-style-type: none"> グローバルでの品質目標を設定し、継続的改善に取り組みました 新たに事業展開した地域における安全監視体制を構築しました 蘇州工場において、EU-GMP⁵に適合しました 	○	<ul style="list-style-type: none"> 製品の品質・安全性を確保するため、引き続き信頼性保証体制の充実に取り組む
100%	<ul style="list-style-type: none"> 目の病気を正しく理解いただき、早期発見、医療機関受診につなげていただけるよう、当社ホームページ、冊子配布などによる情報提供の充実を図りました 病気の予防や目の疲れをとるための日常のケアの仕方、正しい目薬のさし方などに関する情報を提供しました 	○	<ul style="list-style-type: none"> 患者さんや一般生活者の方々に対する有用な情報提供の充実と継続に努める
100%	<ul style="list-style-type: none"> 継続してMR⁶による医療情報提供活動、講演会などを通じて、製品・疾患に関する情報を提供しました 医療関係者向けホームページをリニューアルし、製品・疾患・医療に関する提供情報の充実を図りました 	○	<ul style="list-style-type: none"> 患者さんや医療関係者の方々に対する有用な情報提供の充実と継続に努める
0件	<ul style="list-style-type: none"> 情報提供などの活動に関わる業界自主基準、自社ルールの教育を継続的に実施しました 医療関係者や患者団体との関係性に関わる情報を公開しました 	○	<ul style="list-style-type: none"> コンプライアンス確保のための教育機会と内容の充実と実施、体制面の強化に取り組む

実践活動(Do)項目および活動内容の詳細については、当社公式ホームページ内の「CSR(社会的責任)」をご参照ください。 <http://www.santen.co.jp/ja/csr>

2016年3月期CSR活動総括 (KPIによる評価と次年度の活動方針)

CSR推進 中核領域	中期活動テーマ	ゴール	Plan 活動項目	Check KPI	目標値
公正な事業取引	事業取引における コンプライアンス 確保	取引先との 事業活動において コンプライアンス逸脱事象 が発生していない	•コンプライアンス意識を醸成する	社員研修実施率	100%
			•コンプライアンス確保のための仕組みを 整備・運用する	問題事象発生件数	0件
人権尊重	事業活動における 人権尊重	事業活動全般において 人権が尊重され差別のない 社会の実現に貢献している	•人権尊重意識を醸成する	問題事象発生件数	0件
労働・安全衛生	働きがいのある 職場環境づくり	年齢、性別、国籍、 雇用形態の違い、障がいの 有無などにかかわらず、 社員が成長する機会が 公平に与えられ、 働きがいのある職場が 形成されている	•ダイバーシティ(多様性)を推進する	障がい者雇用率	2.1%以上
			•人材の育成を推進する	研修実施率	100%
	安全衛生の確保	社員の健康と安全を 最優先した 働きやすい職場環境を 実現している	•社員の安全を確保する	無責事故 ¹ を除く 休業を伴う災害	0件
			•社員の衛生を確保する	眼科診断受診率	100%
環境保全	地球温暖化対策	事業活動と両立する 地球温暖化対策により、 環境負荷低減に 貢献している	•CO ₂ 削減に向けた取り組みを推進する	CO ₂ 排出量	24,311 t-CO ₂ 以下
	排出・廃棄対策	化学物質の 適正管理の維持、および 廃棄物削減により 環境負荷低減に 貢献している	•ゼロエミッション活動を推進する	廃棄物最終処分率	0.07% 以下
			•環境汚染を予防する	法令遵守率	100%
環境保護	生物多様性の維持に 貢献している	•環境保護活動を実施する	貢献活動の継続実施	100%	
社会貢献	事業分野における 医療の発展と 福祉の充実	眼科領域における 医療の発展と福祉の充実に 貢献している	•患者さんや支援団体などへの 貢献活動を充実する	貢献活動の継続実施	100%
			•医療関係者への貢献活動を実施する	助成などの継続実施	100%
	企業市民としての 活動	地域コミュニティとの コミュニケーションと 連携により、 信頼関係が構築されている	•社会貢献活動を実施する	貢献活動の継続実施	100%

1. 停車中に追突されるなど、本人および当社に過失がない交通事故

実績値	実績と自己評価	Action 次年度の活動方針
100%	<ul style="list-style-type: none"> 入社時および管理職登用時に、対象者全員に教育・研修を実施しました 部門ごとに、業務内容に応じた教育・研修を継続的に実施しました トップメッセージの発信など、全役員・社員を対象に啓発を実施しました 全社を対象にリスク評価を行い、結果を踏まえた教育・研修などを実施しました 	○ <ul style="list-style-type: none"> コンプライアンス意識醸成のための教育機会と内容の充実に取り組む
0件	<ul style="list-style-type: none"> 事業環境変化などに応じ、社内規程の整備・改訂を実施しました 監査などのモニタリングを継続的に実施し、コンプライアンスが確保されていることを確認しました 	○ <ul style="list-style-type: none"> 事業活動のグローバル化に伴い、グループ会社全体を通じた規程などルールの見直し、体制の強化に取り組む
0件	<ul style="list-style-type: none"> 入社時および管理職登用時に、対象者全員に研修を実施しました 日頃から人権について考える機会をつくることを目的に、全社員を対象に人権標語を募集し、優秀作品のポスターを全事業場に掲示しました ニューズレターを継続的に発行し、職場での対話を推進しました 	○ <ul style="list-style-type: none"> 一人ひとりの倫理観・人権尊重意識をより高めるため、対話型研修など教育内容と機会を充実する
2.06%	<ul style="list-style-type: none"> 障がい者雇用率は前年度比0.1%向上し、ほぼ目標を達成しました 障害者雇用促進法の改正に伴い、社内教育、相談機能の設置を行いました 育児休業対象者全員が育児休業を取得後、職場復職。女性管理職比率も前年度比1.1ポイント向上し9.7%となりました 	○ <ul style="list-style-type: none"> 引き続き障がい者雇用推進に取り組むとともに、「女性活躍推進法」に則り策定した計画の実行など、諸施策を着実に推進する
100%	<ul style="list-style-type: none"> 基本理念に基づく求められる人材像を定義し、それと連動した新人事制度の導入と展開を推進中です 階層別研修、スキル研修の充実を図り、スキル研修ではオンライン講座など、より受講しやすい環境を整えました 	○ <ul style="list-style-type: none"> 引き続き新人事制度の運用・浸透と各種研修の充実を図り、人材の育成に努める
3件	<ul style="list-style-type: none"> 全社・事業場ごとに目標・計画を立案し、職場巡視、業務環境に応じた教育・研修などを行う安全衛生マネジメントに取り組みましたが、目標の達成には至りませんでした 災害発生時に備え、計画に基づいた予防策の実施と防火防災訓練を行いました 交通違反・事故の防止と削減に継続して取り組みました 	△ <ul style="list-style-type: none"> 他社の取り組み事例も積極的に取り入れ、より一層の社員の安全確保に努める
69%	<ul style="list-style-type: none"> 眼科領域に特化した企業として、全社員を対象に眼科健診を実施しました 厚生労働省の指針、社内方針に基づいて、実行計画を策定し、取り組みました メンタル疾患による休職者を対象に、社内の専門教育を受けた者による支援を継続的に実施し、復職後の再休職者数は低い水準で維持しました 	△ <ul style="list-style-type: none"> 「労働安全衛生法」改正対応として職場ストレスチェックを着実に進めるとともに、新入社員や営業オフィスなどへの支援の充実を図る
23,751 t-CO ₂	<ul style="list-style-type: none"> 工場などの主要事業場における省エネルギー対策を継続的に推進しました 全事業場で、継続的な節電対策に取り組みました 上記施策により、CO₂排出量の削減目標を達成しました 	○ <ul style="list-style-type: none"> CO₂排出量削減は社会的課題であるとの認識のもと、参天製薬グループ全体として継続して取り組みを推進する
0.02%	<ul style="list-style-type: none"> 法令や条例などの規制に従い、廃棄物を適正に処理しました 使用資源の削減、再利用、再資源化の3R(リデュース、リユース、リサイクル)をさらに推進し、2015年度目標の0.07%以下を達成しました 	○ <ul style="list-style-type: none"> 廃棄物最終処分率0%に向けた計画の立案と推進に取り組む
100%	<ul style="list-style-type: none"> 法令や条例に従い、大気汚染、水質汚濁、騒音、振動などの継続的なモニタリングを行い、定められた基準を遵守しました 各事業場において、化学物質マネジメントシステムを運用し化学物質の適正管理に努めるとともに、事故発生時の汚染防止に備えた訓練を計画的に実施しました 	○ <ul style="list-style-type: none"> 海外子会社も含む参天製薬グループ全体としてのマネジメント体制の整備・確立に取り組む
100%	<ul style="list-style-type: none"> 主要事業場周辺の美化活動を地域とも連携して行いました。これら事業場周辺や地域の環境美化活動には、延べ527人が参加しました 生物多様性保全にもつながることから、継続的に森林保護活動を支援しました 	○ <ul style="list-style-type: none"> 環境保全・美化に関する社員の啓発と、事業場周辺地域と連携した活動を、継続して推進する
100%	<ul style="list-style-type: none"> 疾患啓発を目的とした市民公開講座への支援を継続して行いました 視覚障がい者支援団体主催イベントに社員がボランティアとして継続参加しました 育成団体の協力を得て盲導犬について知っていただく機会を持ちました 盲導犬育成事業、視覚障がい者団体主催イベントの支援を継続して行いました 	○ <ul style="list-style-type: none"> 疾患啓発、患者団体、視覚障がい者団体などの支援に、継続して取り組む
100%	<ul style="list-style-type: none"> 眼科領域を中心とした医学・薬学の発展を目的に、研究活動および研究者育成に対する支援を継続して行いました 国内における角膜移植の普及や、発展途上国を中心とした失明予防活動、眼科医育成プログラムに対する支援を継続して行いました 	○ <ul style="list-style-type: none"> 眼科領域を中心とした医学、薬学、医療の発展・活動の支援に、継続して取り組む
100%	<ul style="list-style-type: none"> 主要事業場立地地域と連携し防災・防犯活動などに取り組みました 当社子会社が、台湾南部地震被災地支援を目的に100万台湾ドルを寄付しました 当社従業員組合が主体となり、継続して、東日本大震災被災地域の復興支援活動を実施しました 	○ <ul style="list-style-type: none"> 企業市民としての責務の一環として、継続して事業場立地地域をはじめとした社会貢献活動に取り組む

実践活動(Do)項目および活動内容の詳細については、当社公式ホームページ内の「CSR(社会的責任)」をご参照ください。 <http://www.santen.co.jp/ja/csr>

Corporate Governance

コーポレート・ガバナンス

コーポレート・ガバナンス体制の概要

コーポレート・ガバナンスの基本的な考え方

参天製薬グループは、企業価値ひいては株主共同の利益を確保し、向上させるために、コーポレート・ガバナンスの充実・強化が不可欠であると考えています。

当社は、監査役会設置会社を選択しており、今後も現在の制度を活用し、コーポレート・ガバナンスの充実・強化に取り組んでいきます。

まず、取締役会の機能は、重要な業務執行に関する意思決定を行うこと、経営陣・取締役の業務執行を監督することにより、当社では、経営の意思決定を迅速かつ適切に行うことに重点をおいた運営を行ってまいります。

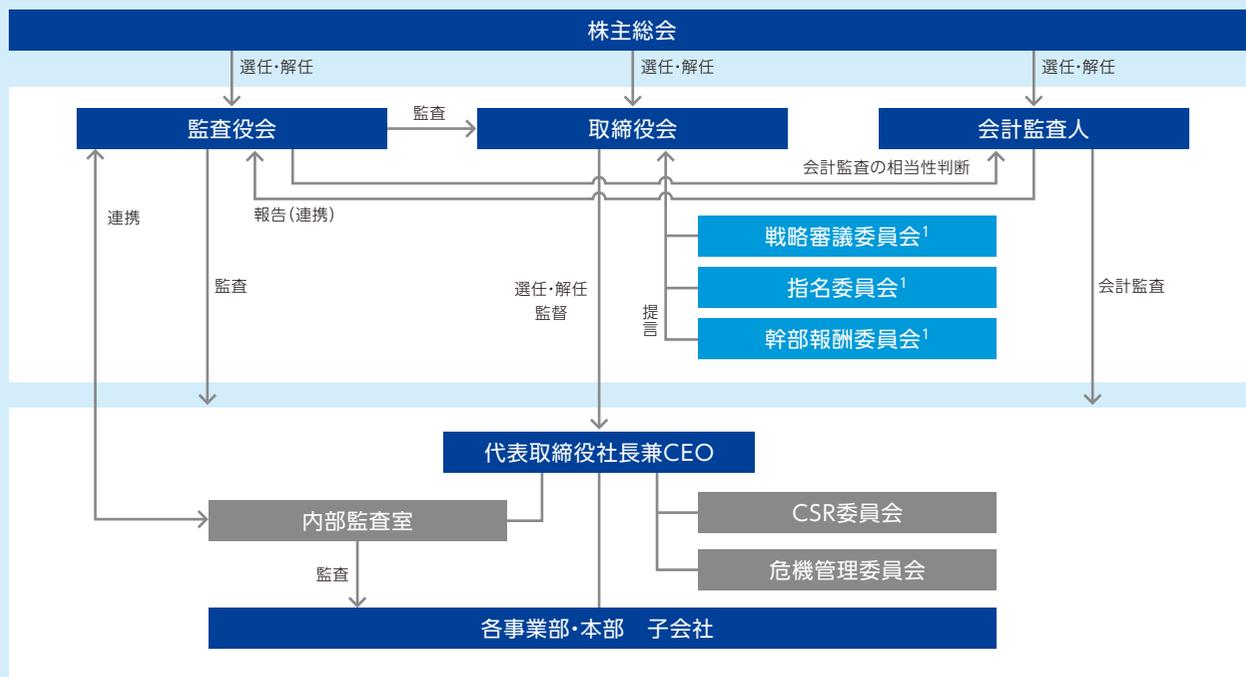
社外取締役には、多様な経験・知識を生かし、取締役会において個々の経営課題等の意思決定に積極的に参画する

ことを期待しています。また、経営監視機能強化の観点からの意見も求めていきます。

また、当社は社内・社外取締役で構成される任意の委員会である「戦略審議委員会」、「指名委員会」、「幹部報酬委員会」の設置、マネジメントの強化と業務執行のスピードの向上を図るための執行役員制度の採用などを実施しており、経営の透明性・客観性の向上を目指します。

監査役は、監査役室の活用や内部監査室との連携等により、取締役会および執行部門に対し、適法性と合わせ妥当性・有効性も視野に入れた監査を実施し、その機能強化を図ってまいります。

企業統治体制 (2016年6月現在)



1. 指名委員会等設置会社における委員会とは異なる

現状の体制

2016年6月の定時株主総会終結後の経営体制は、社外取締役3名を含む取締役5名(男性4名、女性1名)、社外監査役3名を含む監査役4名(男性4名)、執行役員は取締役に
よる兼務を除き13名となりました。

当社の取締役会は、その役割・責務を実効的に果たすための知識・経験・能力をバランスよく備え、多様性と適正規模を両立させる構成となっており、また、監査役には、適正な監査を行うにあたり、財務・会計など必要な知見を有している者を選任しています。

すべての社外取締役および社外監査役は、当社および当社関係会社から独立した中立性を保った独立役員です。

取締役および執行役員の任期は1年です。

当事業年度に開催された取締役会は臨時取締役会を含めて14回であり、当事業年度末における平均出席率は、社外取締役および社外監査役ともに100%となっています。社外取締役および社外監査役に対しては、取締役会における充実した議論に資するため、取締役会の議案の提案の背景、目的、その内容等につき、取締役会の資料や関連情報を提供のうえ、事前に十分な説明を行っています。

経営の透明性・客観性の向上を目指して設置している任意の委員会「戦略審議委員会」、「指名委員会」、「幹部報酬委員会」の目的と構成は、右上の通りです。

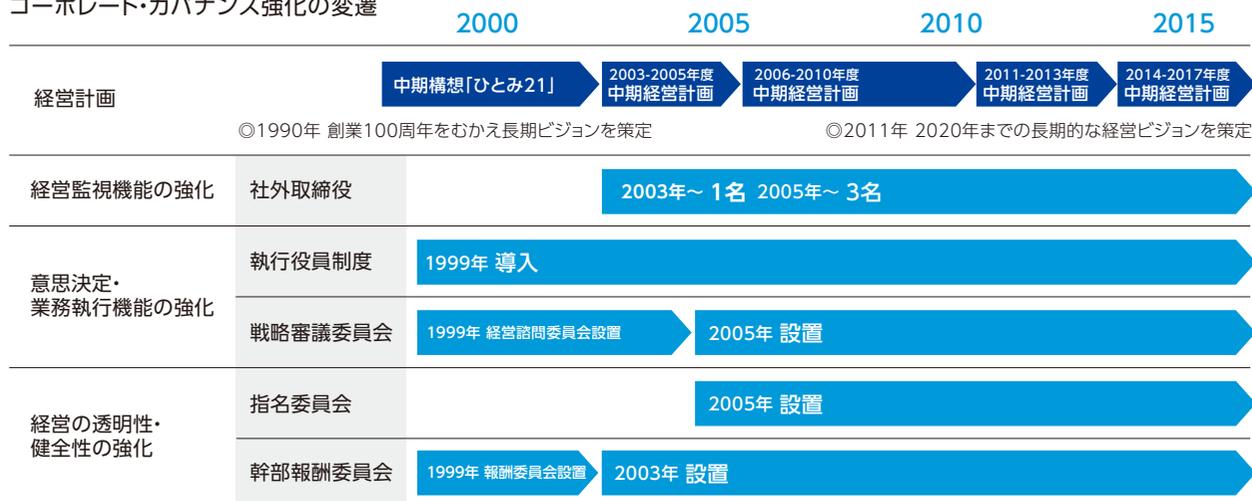
各種委員会の目的と構成

委員会名	目的	構成
戦略審議委員会	事業戦略など重要な戦略課題について集中して審議する。	社外取締役3名を含む取締役5名
指名委員会	取締役の選定に際して審議し、提言すること、ならびに、執行役員、監査役の選任に関しては、諮問に応じて助言を行う。	社外取締役3名を含む取締役4名
幹部報酬委員会	取締役、執行役員の報酬に関して審議し、取締役会に提言すること、ならびに、監査役の報酬を定める方針については、市場価値を参考にして監査役会に助言する。	社外取締役2名を含む取締役4名

現状の体制を採用する理由

参天製薬グループは、取締役の職務執行について、独立した立場である監査役による客観的な監査が行えることから、会社法が定める監査役会設置会社の機関設計を基礎としています。また、経営の透明性・客観性および適正性を確保するため、事業戦略、役員の選任、報酬等に関する任意の委員会等の仕組みを活用することが、コーポレート・ガバナンス体制の強化に資するものと判断しています。なお、今後も引き続き、その体制の整備・強化を経営上の重要な課題として継続検討していきます。

コーポレート・ガバナンス強化の変遷



内部統制システムの整備および運用状況

参天製薬グループは、会社法および会社法施行規則に基づき、業務の適正を確保するための体制（内部統制）を整備する旨（内部統制基本方針）の決議を行っています。執行部門はその整備・運用状況について取締役会に対して定期的な報告を行い、取締役会は適宜指示、軌道修正を行うことで、当該整備・運用の質的向上ならびに対象範囲の拡大を図っています。

また、2015年5月に会社法改正による改訂を行い、2016年6月24日開催の取締役会において、当社経営のグローバル化に対応し、参天製薬グループ全体の適正な内部統制体制を整備・促進するために、内部統制基本方針の一部を改訂する旨を決議しました。体制の詳細については、当社公式ホームページ内の「コーポレート・ガバナンス報告書」をご覧ください。

また、当該体制の運用状況は以下の通りです。

[運用状況]

参天製薬グループの取締役・使用人の職務の執行が法令および定款に適合することを確保するための体制

参天製薬グループは、「天機に参与する」という基本理念のもと、共通の視点で企業活動を行うための規範とし

て定めた「参天企業倫理綱領」を推進するため、情報発信や研修等により、周知活動を実施し、徹底を図っています。平素より反社会的勢力の動向を把握し、社会秩序や安全に脅威を与える反社会的勢力に対して、関係当局と連携をとり、一切の関係を遮断しています。

社内外の窓口を通じた相談・通報については、社外専門家と連携の上、ヒアリングなど必要な調査を実施し、適切に対応しています。

当社は、独立性の高い社外取締役を3名選任するとともに、独立性の高い社外監査役3名と常勤監査役を含めた4名体制で監査を実施し、経営監視機能の強化を図っています。また、社長直轄の内部監査室を設置し、メンバーは専門性の向上に努めています。

取締役の職務の執行に係る情報の保存および管理に関する体制

参天製薬グループは、取締役の職務の執行に係る記録・文書等の情報については、情報セキュリティ規程、決裁規程、文書管理規程などに基づき、適切に保存および管理を行っています。

Risk Assessment

グローバルでの事業リスクの把握に向けリスクアセスメントを実施

参天製薬グループでは、米国メルク社からの眼科製品の承継に伴い、海外での事業領域が大きく拡大し、今後、売上規模も急速に増大することを見込んでいます。これまで経験したことのない状況下において、現時点で「見えていない重要リスク」が顕在化した場合、当社の持続的な成長に甚大な影響をおよぼす可能性があります。そのような認識に基づいて、グループ全体のリスクを網羅的、かつ客観的に調査することを目的として、2015年8月から12月

まで、国内外の子会社や主要な拠点において、社外の調査会社によるリスクアセスメントを実施しました。その結果、重大なコンプライアンス違反や不正の事実はなく、また、それらを防止するための企業風土や環境は概ね良好であることを確認しました。参天製薬グループは、今後も事業のグローバル化の進展に合わせて、最適なリスクマネジメント体制の整備を進めていきます。

参天製薬グループの損失の危険の管理に関する規程その他の体制

参天製薬グループは、危機管理規程に基づき、平時から危機の発生に備え、予防対策を実施しています。参天製薬グループ全体のリスクアセスメントの結果、不正やコンプライアンス違反を防止するための企業風土は概ね良好と判断されています。

平時の危機管理体制として設置した「危機評価委員会」において、リスクの影響の評価を行い、その内容については、取締役会等で報告を行っています。内部監査室は、その独立した立場において、業務監査を通じリスク管理状況を検証実施しています。

参天製薬グループの取締役の職務の執行が効率的に行われることを確保するための体制

参天製薬グループは、会社経営に係る意思決定とマネジメントの質・スピードの向上を目的として執行役員制度を採用し、効率的な意思決定を図っています。

取締役会は、定時の取締役会10回、臨時の取締役会4回を開催し、社内・社外取締役の出席率は100%でした。また、社内・社外で構成される任意の委員会である「戦略審議委員会」、「指名委員会」、「幹部報酬委員会」を各4回開催・審議いたしました。

当社は、取締役会規則、執行役員規程を制定して役割と権限を明確化し、適切な運用を行っています。業務が有効かつ効率的に遂行できるよう人事・組織体制を見直し、グローバル機能・地域事業機能をマトリクス組織とするなど、必要に応じ適時変更しています。

参天製薬グループにおける業務の適正を確保するための体制

参天製薬グループは、グループ会社内部統制基本方針を運用しており、主要子会社の役員に財務本部長、その他子会社の役員に財務・経理部門の経営基幹職が就任し、子会社監査機能の強化を図るとともに、当該子会社役員は、監査役会の監査計画に基づき、グループ会社監査役連絡会に出席し、課題共有を図っています。

グループにおける企業活動の適正性向上のため、当社の関連部署が中心となり、助言・指導を行う管理体制を構

築・運用しています。また、財務報告の信頼性の確保に関し、関係する当社各部門・グループ会社において、整備・運用状況の自己点検を実施し、内部監査を行っています。

監査役会がその補助すべき使用人を置くことを求めた場合における当該使用人に関する事項、当該使用人の取締役からの独立性に関する事項、ならびに当該使用人に対する指示の実効性の確保に関する事項

参天製薬グループは、監査役の職務補助ならびに、必要な業務を行う者として、執行側の指揮命令に属さない監査役室を置き、室長を含め、専任の監査役スタッフ3名を置いています。

監査役スタッフに関する人事異動や人事評価については、社内の規定に基づき、監査役の評価が尊重されています。

参天製薬グループの取締役・使用人等が監査役に報告をするための体制、その他の監査役への報告に関する体制、ならびに監査役へ報告した者が当該報告をしたことを理由として不利な取り扱いを受けないことを確保するための体制

参天製薬グループは、重要な事項について、監査役および監査役会への報告体制が整備され運用されています。

内部監査室は月次で常勤監査役との定例会議を開催し、監査結果を報告しています。社内でのコンプライアンスに関して疑義のある行為などについて、社内規程によって通報者の保護について定めており、不利益な取り扱いは生じないようにしています。

その他の監査役の監査が実効的に行われることを確保するための体制

参天製薬グループの監査役および監査役会は、取締役や執行役員等と定期、随時に会合を開催し、重要課題などについて意見交換を行っています。監査役は社内の重要会議に出席し、重要な意思決定の過程および業務の執行状況に対する意見を述べています。

当社は、監査役がその職務を遂行するために必要な費用を負担しています。

社外取締役および社外監査役の状況

参天製薬グループは取締役5名のうち、3名が社外取締役、監査役4名のうち、3名が社外監査役となっています。また、すべての社外取締役および社外監査役は、会社法上および東京証券取引所の要件に加え、当社が定める社外取締役および社外監査役の独立性に関する基準を満たしており、当社との間に、社外取締役および社外監査役の独立性

に影響を及ぼす人的関係・資本的関係または取引関係その他の利害関係はありません。なお、社外取締役および社外監査役は、当社株式を所有していません。

社外取締役および社外監査役の選任理由

奥村 昭博 社外取締役	長年に渡る大学および大学院での経営学教授としての幅広い知識・経験を有しており、取締役会では、議事全般において積極的に発言し、議論の質の向上にも貢献されていることから、社外取締役として適任であり、選任しています。なお、同氏の当社社外取締役就任期間は、本年定時株主総会終結の時をもって5年間です。	水野 裕 社外監査役	長年に渡り国内外で経営に携わってきたことによる幅広い知識・経験を有しており、監査役会および取締役会では、全社的な見地で、経営の視点を踏まえた適切な監査意見を述べる事が期待できるため、社外監査役に選任しています。なお、同氏の当社社外監査役就任期間は、本年定時株主総会終結の時をもって5年間です。
片山 隆之 社外取締役	長年に渡り国内外で経営に携わってきたことによる幅広い知識・経験を有しており、取締役会では、議事全般において積極的に発言し、議論の質の向上にも貢献されていることから、社外取締役として適任であり、選任しています。なお、同氏の当社社外取締役就任期間は、本年定時株主総会終結の時をもって4年間です。	松沢 幸一 社外監査役	長年に渡り国内外で経営に携わってきたことによる幅広い知識・経験を有しており、監査役会および取締役会では、全社的な見地で、経営の視点を踏まえた適切な監査意見を述べる事が期待できるため、社外監査役に選任しています。なお、同氏の当社社外監査役就任期間は、本年定時株主総会終結の時をもって2年間です。
大石 佳能子 社外取締役	長年に渡り国内外で経営に携わってきたことによる幅広い知識・経験を有しており、取締役会では、議事全般において積極的に発言し、議論の質の向上にも貢献されていることから、社外取締役として適任であり、選任しています。なお、同氏の当社社外取締役就任期間は、本年定時株主総会終結の時をもって1年間です。	足立 誠一郎 社外監査役	長年に渡り国内外で経営に携わってきたことによる幅広い知識・経験を有し、かつ東京証券取引所市場第一部に上場する企業において常勤監査役として監査業務に携わられており、監査役会および取締役会では、全社的な見地で、経営の視点を踏まえた適切な監査意見を述べる事が期待できるため、社外監査役に選任しています。なお、同氏の当社社外監査役就任期間は、本年定時株主総会終結の時をもって1年間です。

役員の報酬等の内容

役員区分	報酬等の総額 (百万円)	報酬等の種類別の総額(百万円)				対象となる 役員の員数(名)
		報酬(年額)	株式報酬型 ストック・オプション	賞与	退職慰労金	
取締役(社外取締役を除く)	208	155	53	—	—	2
監査役(社外監査役を除く)	27	27	—	—	—	1
社外役員	65	65	—	—	—	8

(注)対象となる役員の員数は、当事業年度に就任していた者の合計で、2015年6月24日開催の定時株主総会の終結の時をもって任期満了により退任した取締役1名および監査役1名を含んでいます。

情報開示

適時開示体制

参天製薬グループにおいては、全役員・社員の企業活動の基本となる企業倫理を明文化し、共通の視点で企業活動を行うための規範として、「参天企業倫理綱領」を制定しています。

この「参天企業倫理綱領」においては、一定期間毎に作成する事業に関する報告・情報の公開のみならず、企業情報を適時、適正に開示すること、行政への許認可、報告、届け出などの手続きは、虚偽や誤解を招くことなく行うこと、を情報開示に係る基本的な姿勢として定め、積極的かつ公正、そしてわかりやすく正確な情報の開示に努めています。

また、「参天企業倫理綱領」は、国内外の参天製薬グループのポータルサイトに掲載し、内容の周知徹底を図っています。

IR活動の状況

参天製薬グループは、株主・投資家の皆さまに対し、当社の経営方針や事業戦略、業績・財務に関わる情報を、わかりやすく公平かつ正確に提供することを基本方針として

「ディスクロージャーポリシー」を制定し、積極的な情報開示に取り組んでいます。

アナリスト・機関投資家向けに、第2四半期と期末の決算発表後には決算説明会を、第1四半期と第3四半期にはカンファレンスコールを開催するほか、国内外の株主・投資家との個別面談やスモールミーティングを実施し、国内外で開催される証券会社のカンファレンスにも参加しています。また幅広い投資家を対象とした企業情報の説明を目的とし、個人投資家向け説明会を実施しています。

当社ホームページでは、決算短信、データブック、決算説明会資料、決算説明会動画、有価証券報告書、アニュアルレポート、株主総会招集通知や決議通知などを掲載しています。

Corporate Governance Code

コーポレートガバナンス・コードへの対応について

参天製薬グループは、東京証券取引所の「コーポレートガバナンス・コード」に定める原則について、右記の補充原則を除き、すべての原則を実施する方針です。2015年11月には、「コーポレートガバナンス・コード」の5つの基本原則(株主の権利・平等性の確保、株主以外のステークホルダーとの協働、適切な情報開示と透明性の確保、取締役会等の責務、株主等との対話)を踏まえた「コーポレートガバナンスに関する基本方針」を策定し、公式ホームページで公開しています。

詳細については、当社公式ホームページ内の「コーポレートガバナンスに関する基本方針」、「コーポレートガバナンス報告書」をご参照ください。
<http://www.santen.co.jp>

コーポレートガバナンス・コードの各原則を実施しない理由

【補充原則4-8-2】当社は、次の理由から「筆頭独立社外取締役」は置かないこととします。

- 各独立社外取締役は、それぞれ多様な経験・知識を有しており、取締役会において個々の適切な意見・助言が求められていることから、必ずしも社外取締役間で意見を統一するような役割を持たすことは必要ないと考えています。

Message



社外取締役
片山 隆之

いま経営が問われる課題

参天製薬は、中長期に持続的な成長を目指しており、これを可能にするのが「成長戦略」と「ガバナンス」であると考えています。

眼科に特化し、近年は主力の国内事業に加え、EMEAやアジアでの事業拡大に注力し、着実な成果を上げています。また、2014年の米国メルク社からの製品承継や、2015年の抗リウマチ薬事業の承継なども、参天製薬の戦略的アクションの一環と理解しています。

参天製薬のガバナンスに目を向けると、その基本に「丁寧な経営姿勢」と「株主利益の重視」がある点に気付きます。取締役会の運営はオープンで、質問・意見も活発に交わされます。結論はもちろん、会議ではこうしたプロセスが重要であると考えます。また、ROE¹ 13.0%以上、配当性向40%を目処とするなど、株主の皆様に向けた目標を設定し、経営陣が毎年度、この実現にチャレンジしていることは、高く評価しています。

今後も、持続的な成長に向けた経営の意思決定と戦略遂行の加速、ガバナンスの向上に、社外取締役として貢献していきたいと考えています。

1. 親会社所有者帰属持分当期利益率



社外監査役
足立 誠一郎

企業価値を向上させるガバナンス

参天製薬は国内事業を固めつつグローバルでの事業展開を加速しています。目指しているのは「世界で存在感のあるスペシャリティ・カンパニー」の実現、そして、基本理念である「天機に参与する」、即ち天から与えられた神秘を解き明かし、世界の人々の「目の健康」に貢献することです。

「道徳無き経済は犯罪、経済無き道徳は寝言。」江戸時代の思想家、二宮尊徳の名言です。道徳無き企業は社会的制裁を受け、やがて衰退していきます。一方、道徳だけでは企業は成立せず、そして、参天製薬の目指す顧客、社員、社会への貢献はできません。企業が存続発展し、企業価値が向上するためには、成長戦略とその着実な実行が必要です。

参天製薬の取締役会は社外取締役が過半数を占め、監査役会も私を含めて3人の社外監査役が、ステークホルダーの視点で健全な事業拡大とグローバル展開を監視しています。

これからも一層、経営陣とのコミュニケーションを図り、事業現場に赴き、「厳しい目」で世界の人々の「目の健康」に貢献していきたいと考えています。

取締役、監査役

2016年8月現在



(前列左から)片山 隆之/古門 貞利/黒川 明/奥村 昭博/大石 佳能子 (後列左から)松沢 幸一/村田 雅詩/水野 裕/足立 誠一郎

取締役

黒川 明

代表取締役社長兼CEO

1977年 当社入社
1997年 取締役 医薬事業部長室長
2001年 執行役員 医薬事業部長
2004年 常務執行役員 医薬事業部長
2006年 代表取締役社長兼COO
2008年 代表取締役社長兼CEO(現任)

古門 貞利

取締役 副社長執行役員 グローバル人材開発・管理部門担当

1977年 当社入社
2005年 執行役員 医薬事業部医薬営業統括部長
2007年 常務執行役員 医薬事業部長
2011年 専務執行役員 日本・アジア事業管掌兼医薬事業部長
2011年 取締役(現任)
2013年 専務執行役員 日本事業・人材開発管掌兼医薬事業部長
2014年 副社長執行役員 日本事業・グローバル人材開発担当
2016年 副社長執行役員グローバル人材開発・管理部門担当(現任)

奥村 昭博

社外取締役

1988年 慶應義塾大学大学院 経営管理研究科教授
2008年 慶應義塾大学名誉教授(現任)
2011年 当社社外取締役(現任)
2014年 静岡県立大学大学院
経営情報イノベーション研究科
特任教授(現任)
2015年 静岡県立大学副学長(現任)

片山 隆之

社外取締役

2006年 帝人株式会社代表取締役副社長
2011年 帝人株式会社顧問役(現任)
2012年 当社社外取締役(現任)
2012年 東洋製罐グループホールディングス
株式会社社外監査役(現任)
2016年 オリンパス株式会社社外取締役(現任)

大石 佳能子

社外取締役

1993年 マッキンゼー・アンド・カンパニー パートナー
2000年 株式会社メディヴァ設立 同社代表取締役
(現任)
2004年 医療法人社団プラタナス設立 同総事務長
(現任)
2015年 当社社外取締役(現任)
2015年 江崎グリコ株式会社社外取締役(現任)
2015年 スルガ銀行株式会社社外取締役(現任)
2016年 株式会社資生堂社外取締役(現任)

監査役

村田 雅詩

常勤監査役

1999年 当社入社
2007年 経営企画室室長
2011年 サンテン・インク チーフ・
アドミニストレーティブ・
オフィサー(CAO)
2014年 監査役室室長
2016年 常勤監査役(現任)

水野 裕

社外監査役

2004年 松下電器産業株式会社役員
2011年 当社社外監査役(現任)
2013年 コクヨ株式会社社外監査役
(現任)

松沢 幸一

社外監査役

1996年 キリンヨーロッパ
代表取締役社長
2008年 キリンホールディングス株
会社代表取締役常務取締役
2009年 麒麟麦酒株式会社
代表取締役社長
2014年 当社社外監査役(現任)

足立 誠一郎

社外監査役

2008年 豊田通商株式会社常務取締役
2010年 豊田通商ヨーロッパ 社長
2013年 豊田通商株式会社常勤監査役
2015年 豊田通商株式会社顧問(現任)
2015年 当社社外監査役(現任)
2016年 横浜商科大学特任教授(現任)

執行役員

2016年8月現在



(前列左から)越路 和朗/ナヴィード・シャムズ/辻村 明広/伊藤 毅/佐藤 正道/太田 淳稔
(後列左から)鈴木 聡/山本 範明/森島 健司/谷内 樹生/木村 章男/山崎 弘之/イエ・リュウ

執行役員 (取締役による兼務を除く)

伊藤 毅

専務執行役員
日本事業担当
兼 医薬事業部長

辻村 明広

専務執行役員
企画本部長 兼 アジア事業・
北米事業担当
兼 サンテン・インク社長兼CEO

佐藤 正道

常務執行役員
CSR・業務本部長
兼 参天ビジネスサービス株式会社社長

ナヴィード・シャムズ

常務執行役員
チーフ・サイエンティフィック・
オフィサー(CSO)
兼 研究開発本部長

太田 淳稔

常務執行役員
人材組織開発本部長

越路 和朗

常務執行役員
チーフ・ファイナンシャル・オフィサー(CFO)
兼 財務本部長

谷内 樹生

常務執行役員
EMEA事業統括
兼 サンテン・ホールディングス・
イーユー・ビー・ヴィ社長

森島 健司

執行役員
研究開発本部
製剤技術統括部長

木村 章男

執行役員
プロダクトサプライ本部長
兼 信頼性保証本部長

山本 範明

執行役員
チーフ・インフォメーション・オフィサー(CIO)
兼 情報システム本部長

山崎 弘之

執行役員
医薬事業部
医薬営業統括部長

鈴木 聡

執行役員
アジア事業部長

イエ・リュウ

執行役員
参天製薬(中国)有限公司 総経理

Financial Section

財務情報

経営成績および財政状態に関する分析	56
事業等のリスク	60
11年間の要約財務データ	62
連結純損益及びその他の包括利益計算書	64
連結財政状態計算書	65
連結持分変動計算書	66
連結キャッシュ・フロー計算書	69

連結財務諸表注記を含む財務情報の詳細については、当社ホームページ内の「有価証券報告書」をご参照ください。

<http://www.santen.co.jp/ja/ir/document/securities.jsp>

経営成績

国際会計基準(IFRS)の適用

参天製薬グループでは、日本、アジアおよびEMEAなどで事業を展開しています。また、参天製薬株式会社の株主構成は、外国人投資家の株式保有比率が40%を超える高い水準となっています。これらの状況を踏まえ、資本市場において、財務情報の国際的な比較可能性向上を目指し、2015年3月期より国際会計基準(以下、IFRS)を適用しています。なお、2014年3月期の諸数値をIFRSに組み替えて比較分析を行っています。

日本基準とIFRSとの主要な差異は、以下の通りです。

[表示科目]

- IFRSの「売上収益」は、日本基準での「売上高」に相当します。
- IFRSの「営業利益」は、日本基準での「営業利益」と異なり、従来の営業活動に関する利益に加えて、日本基準での「営業外収益」、「営業外費用」、「特別利益」および「特別損失」項目が含まれます。ただし、これらの項目のうち、受取利息や支払利息、為替差損益などは「金融収益」「金融費用」として区分され、IFRSの「営業利益」には含まれません。

[詳細項目]

- 日本基準では、製品および技術の導入契約に伴い発生した一時金等の費用のうち、主に当局の承認が得られる前に発生したものを研究開発費として費用処理していましたが、IFRSでは、これらの費用のうち、一定の要件を満たしたものを無形資産として計上し、使用可能となった時点から見積耐用年数にわたって定額法で償却しています。
- 日本基準では、のれんについては、効果が発現すると見積られる期間にわたり均等償却を行っていましたが、IFRSでは償却を行っていません。
- 日本基準では、退職給付に係る数理計算上の差異を発生時における従業員の平均残存勤務期間以内の一定の年数で償却していましたが、IFRSでは確定給付負債の純額の再測定金額を発生時にその他の包括利益で認識し、直ちに利益剰余金に振り替えています。

コアベースでの業績指標の採用

IFRS適用を機に、IFRSによる業績(IFRSフルベース)から一部の収益、費用を控除したコアベースでの財務情報を経常的な業績を示す指標として、併せて開示します。

コアベースの定義については、P.7をご参照ください。

売上収益

当社の事業は、医薬品事業とその他の事業の2つのセグメントから構成されます。売上収益の多くは医薬品事業によるものであり、その比率は98.6%となっています。医薬品事業の売上収益は前期比20.9%増の1,925億54百万円となりました。その他の事業の売上収益が前期比6.5%増の27億37百万円となったことにより、全体の売上収益は前期比20.7%増の1,952億91百万円となりました。

医薬品事業

[医療用医薬品]

当社が取り扱う眼科薬、抗リウマチ薬およびその他医薬品の売上収益は、前期比19.0%増の1,815億50百万円、売上収益構成比では93.0%となりました。

■眼科薬

医療施設ごとの顧客ニーズとその変化を的確に捉えた医薬情報提供などの普及促進活動を展開したことから、国内医療用眼科薬の売上収益は、前期比17.9%増の1,241億65百万円となりました。海外における医療用眼科薬の売上収益は、円換算ベースで前期比57.5%増の483億79百万円となりました。EMEAでは米国メルク社の眼科製品承継および新製品の発売を機に、事業展開国・地域と製品ポートフォリオが大きく拡大し、業績が伸長しました。アジアにおいても、普及促進活動の展開により、中国および韓国を中心に、当社製品の市場浸透が進みました。以上の結果、医療用眼科薬の売上収益は、前期比26.8%増の1,725億45百万円となりました。

■抗リウマチ薬

抗リウマチ薬の売上収益は、前期比63.7%減の34億95百万円となりました。これは2015年4月から7月までの期間の業績です。抗リウマチ薬事業は2015年8月にあゆみ製薬株式会社に承継しました。

■その他医薬品

その他医薬品には、技術提携(導出)契約に基づく収入、受託製造などが含まれます。また、米国メルク社の眼科製品の承継に関し、関連する法制上の手続きが完了し、各国・地域で参天製薬グループの製品としての販売が開始されるまでの間、米国メルク社側に生じた利益の一部が契約に基づいて当社に還元されます。この収入が42億77百万円あったことにより、その他医薬品の売上収益は、55億10百万円となりました。

[一般用医薬品]

「サンテ」シリーズ全体のブランド価値向上のための販売促進活動に注力したこと、インバウンド(訪日外国人)需要の拡大、高価格品が堅調に推移したことなどにより、一般用医薬品の売上収益は、前期比64.1%増の110億4百万円となりました。

その他の事業

[医療機器]

高屈折率のアクリル素材を光学部に用いたフォールダブル眼内レンズ「エタニティー」の普及促進活動に注力した結果、医療機器の売上収益は、前期比3.5%増の23億94百万円となりました。

セグメント別売上収益

	単位:百万円		%
	2016年3月期	2015年3月期	
医薬品事業	¥192,554	¥159,262	20.9
医療用医薬品	181,550	152,556	19.0
眼科薬	172,545	136,059	26.8
抗リウマチ薬	3,495	9,629	(63.7)
その他医薬品	5,510	6,868	(19.8)
一般用医薬品	11,004	6,706	64.1
その他の事業	2,737	2,569	6.5
医療機器	2,394	2,313	3.5
その他	343	256	33.8
合計	¥195,291	¥161,831	20.7

(注) 1. 抗リウマチ薬事業については、2015年8月にあゆみ製薬株式会社に事業承継しています。
2. 各セグメントの売上収益は、外部顧客に対する売上収益を表しています。

売上収益および海外売上収益比率



[その他]

その他の売上収益は、サプリメント製品の販売と、当社連結子会社クレールでの無塵・無菌服のクリーニング業によるもので、3億43百万円となりました。

売上原価

売上原価は、前期比29.2%増の728億29百万円となりました。売上原価率は、前期の34.8%から37.3%となりました。

販売費及び一般管理費、研究開発費、および製品に係る無形資産償却費

販売費及び一般管理費については、米国メルク社の眼科製品の承継に伴い、販売活動に関する費用が増加したことなどにより、前期比21.5%増の594億6百万円となりました。研究開発費は、前期比14.4%増の199億90百万円となりました。上述の米国メルク社の眼科製品の承継に伴う無形資産の償却費を計上したこと、また、新製品「アイケルビス」(一般名:シクロスポリン)の欧州での発売開始に伴い無形資産の償却が開始されたことなどにより、製品に係る無形資産償却費は、62億5百万円となりました。

その他の収益およびその他の費用

その他の収益は、抗リウマチ薬事業のあゆみ製薬株式会社への承継に伴う収益などにより449億99百万円となりました。その他の費用は、固定資産の売却に伴う損失を計上したことなどにより16億81百万円となりました。

営業利益

営業利益は前期比126.7%増の801億80百万円となり、売上収益営業利益率は前期の21.9%から41.1%となりました。抗リウマチ薬事業の承継に伴う収益への寄与などを除くコア営業利益は前期比10.2%増の430億67百万円となり、売上収益コア営業利益率は前期の24.2%から22.1%となりました。

コア営業利益およびコア営業利益率



金融収益および金融費用

金融収益は、前期比1.8%増の7億82百万円となりました。金融費用は、為替差損の影響により、前期比434.1%増の14億92百万円となりました。

法人所得税費用

法人所得税費用は、260億97百万円となりました。税引前当期利益に対する法人所得税費用の比率は、前期の33.0%から32.8%となりました。

当期利益

当期利益は前期比122.1%増の533億73百万円に、売上収益当期利益率は前期の14.9%から27.3%となりました。コア当期利益は前期比12.4%増の291億63百万円となり、売上収益コア当期利益率は前期の16.0%から14.9%となりました。

基本的1株当たり当期利益(EPS)は前期の58.18円から128.99円に、希薄化後1株当たり当期利益(希薄化後EPS)は前期の57.93円から128.41円となりました。基本的1株当たりコア当期利益(コアEPS)は、前期の62.82円から70.48円となりました。

なお、当社では、2015年4月1日を効力発生日として普通株式1株につき5株の割合で株式分割を実施しましたが、2014年3月期以降のEPS、希薄化後EPSおよびコアEPSについては、2014年3月期の期首に当該株式分割が行われたと仮定して算定しています。

コア当期利益およびコアEPS



財政状態

資産

資産合計は前期末比16.8%、512億円増の3,553億99百万円となりました。抗リウマチ薬事業の譲渡に伴う収入による現金及び現金同等物の増加、売上収益の増加による営業債権及びその他の債権ならびに金融資産の増加などが主な要因です。資産合計当期利益率(ROA)は16.2%に、資産合計コア当期利益率(コアROA)は8.8%となりました。流動資産は1,947億39百万円となり、資産合計に対する流動資産の割合は、前期末の49.5%から54.8%となりました。有形固定資産は279億91百万円、無形資産は836億81百万円、金融資産は445億35百万円となりました。

資産合計およびコアROA



資本

資本合計は前期末と比べ482億29百万円増加し、2,600億9百万円となりました。抗リウマチ薬事業の譲渡に伴う利益剰余金の増加などが要因です。親会社所有者帰属持分比率は、前期の69.6%から73.2%となりました。また、1株当たり親会社所有者帰属持分は、前期末比22.8%、

コアROE



116.64円増の627.78円となり、親会社所有者帰属持分当期利益率(ROE)は、前期の12.0%から22.6%となりました。親会社所有者帰属持分コア当期利益率(コアROE)は、前期の13.0%から12.4%となりました。

負債

負債は前期末と比べ29億70百万円増加し、953億91百万円となりました。借入金の返済などによる金融負債の減少がありました。抗リウマチ薬事業の譲渡に伴う収益増加による未払法人所得税等が増加したことが主な要因です。非流動負債は221億61百万円、流動負債は732億30百万円となりました。

キャッシュ・フロー

当社では健全なバランスシートの維持、適正な流動性および事業活動に必要な資金の確保に注力しています。

営業活動によるキャッシュ・フローは、225億25百万円の収入となりました。抗リウマチ薬事業の譲渡による収益が444億77百万円、法人所得税の支払いが130億67百万円、棚卸資産の増加が53億88百万円、営業債権及びその他の債権の増加が47億99百万円、退職給付信託への拠出等による引当金及び退職給付に係る負債の減少が39億74百万円などありましたが、当期利益が533億73百万円、法人所得税費用が260億97百万円、減価償却費及び償却費が93億38百万円、営業債務及びその他の債務の増加が43億76百万円あったことなどによります。

投資活動によるキャッシュ・フローは、370億52百万円の収入となりました。無形資産の取得による支出が47億93百万円、有形固定資産の取得による支出が42億99百万円、投資

の取得による支出が22億10百万円ありましたが、抗リウマチ薬事業の譲渡による収入が450億円、投資の売却及び償還による収入が26億82百万円あったことなどによります。

財務活動によるキャッシュ・フローは、240億66百万円の支出となりました。長期借入金の返済が151億33百万円、配当金の支払いが99億23百万円あったことなどによります。

以上の結果、現金及び現金同等物の期末残高は、前期と比べ338億75百万円増加し、997億98百万円となりました。

利益分配に関する基本方針

当社では、株主の皆様への利益還元を経営の重要課題と位置付け、次の通り、利益分配に関する基本方針を定めています。

- 資本効率の向上、企業価値増大に寄与する研究開発投資や今後の成長戦略に備えた内部留保等を考慮しつつ、業績に基づく適正な配当を実施する
- 将来の資金需要、財務状況等に応じた配当水準の維持、向上に努める
- 自己株式の取得・消却についても機動的な手段として適宜検討する

株主の皆様への配当を継続的かつ安定的に行うために、「2014-2017年度中期経営計画」ではROE13.0%以上、配当性向40%を目処としています。2016年3月期の1株当たりの年間配当金は25円としました。その結果、配当性向は19.4%に、コア配当性向は35.5%となりました。

1株当たり配当金、コア配当性向および配当性向



(注) 1株当たり配当金は、2015年4月1日付で実施した株式分割の影響を遡及して調整しています。

キャッシュ・フロー・サマリー

	単位:百万円		
	2016年3月期	2015年3月期	増減額
営業活動によるキャッシュ・フロー	¥22,525	¥25,386	¥(2,861)
投資活動によるキャッシュ・フロー	37,052	(61,709)	98,761
財務活動によるキャッシュ・フロー	(24,066)	28,960	(53,026)
現金及び現金同等物の期末残高	99,798	65,923	33,875

(注) 括弧の数値はマイナスを示しています。

見通しに関する注意事項ならびに 将来の業績に影響を与えるリスク要因

参天製薬グループが行う開示について歴史的事実でないものは、公表時における計画・前提に基づく「見通し情報」です。見通し情報には、成長戦略、業績、製品の承認予定、研究開発の状況などが含まれます。こうした見通しを実現できるかどうかは、様々なリスクや不確実性などに左右されません。したがって、実際の業績はこれらの見通しと大きく異なる結果となりうることをご承知おきください。将来の業績または財政状態に影響を与えるリスクや不確実性には、以下のようなものがあります。将来の業績や財政状態に影響を与えるリスクや不確実性は、これらに限定されるものではありません。

外的環境要因

医薬品行政の動向

医療用医薬品部門については、日本ならびにその他各国政府による医療保険制度や薬価に関する規制の影響を受けます。日本国内の薬価改定については、現在予測可能な範囲に限り、その影響を業績予想等の見通しに織り込んでいますが、予測可能な範囲を超えた薬価改定や、その他の医療保険制度の改定があった場合は、業績または財政状態に影響を及ぼす可能性があります。

海外においても、同様に医療用医薬品の価格等に関する様々な規制があり、政府による価格低下の圧力は継続する傾向にあります。

社会・経済情勢ならびに法規制の変更

将来の業績は、主要市場における政治情勢や経済情勢の影響を受ける可能性があります。また、業績または財政状態は、会計基準、税法、製造物責任(PL)法、独占禁止法、環境関連法などの法規制変更の影響を受ける可能性があります。

為替

参天製薬グループは世界各国で事業を展開しているため、為替の変動が参天製薬グループの業績、財政状態に影響を与えます。2016年3月期の海外売上収益は、連結売上収益の27.4%でした。

競争

後発品の影響

国内外における後発品の販売は、参天製薬グループの業績に影響を与える可能性があります。参天製薬グループの製品の中には、すでに他社から後発品が発売されているものもあり、今後、後発品の影響が強まる可能性があります。

特定の製品・取引先等への依存

主力製品への依存

「アイリニア硝子体内注射液」、「コンプト配合点眼液」の2製品の連結売上収益に対する比率は、2016年3月期で30%を超えています。これらの製品が万一、製品の欠陥、予期せぬ副作用などの要因により販売中止となったり、売上収益が大幅に減少した場合、業績または財政状態に大きな影響を及ぼします。

ライセンス製品への依存

参天製薬グループの製品には、他社から製造販売権、ならびに販売権を供与されているものが多くあります。眼科薬における独占的製造販売権の供与を受けている品目には、「クラビット点眼液」、「デタントール点眼液」、「タプロス点眼液」、「ジクアス点眼液」、「アレジオン点眼液」などがあります。国内販売権の供与を受けている品目には、「リボスチン点眼液」があります。国内独占的販売権の供与を受けている品目には、「レスキュラ点眼液」、「アイリニア硝子体内注射液」があります。契約期間満了、契約条件の変更や、販売提携の解消などが起こった場合、業績に影響を及ぼします。

特定の取引先への依存

原薬や容器など、原材料の中には供給を特定の取引先に依存しているものがあります。何らかの要因によりこうした原材料の供給が停止した場合、参天製薬グループでの生産活動に悪影響を与える可能性があります。さらに、これに起因して参天製薬グループの製品の供給が滞った場合、業績に悪影響を及ぼす可能性があります。

参天製薬グループと取引のある医薬品卸のうち、上位10社への取引高の集中度は、連結売上収益の約65.0%に

達しており、医薬品卸の倒産などにより貸倒れが発生した場合、参天製薬グループの業績に影響を及ぼします。

研究開発活動

新薬開発の不確実性

新薬の研究開発から承認・発売までは非常に長期間を要し、開発中止、承認申請後の不許可などの不確実性を多く含みます。参天製薬グループが開発中の新薬あるいは追加効能・剤形等について、販売・製造の許可がおりるかどうか、あるいはいつ承認を得ることができるかを確実に予測することはできません。

新薬に関わる見通しを実現できるかどうかは、様々な要素の影響を受けます。例えば、承認審査の遅れ、臨床試験データが競合品に対し非劣性を示さない、安全性や効能に関する懸念、予期せぬ副作用、開発中止や発売時期の遅延などは、新薬の期待売上収益に悪い影響を与えます。

研究開発投資が十分な成果を生まない可能性

新製品の創製・開発ならびに追加効能・剤形等の開発は将来の成長に必要な不可欠であり、参天製薬グループは毎年多額の研究開発投資を行っていますが、将来、研究開発投資に見合う新薬の売上収益を実現できない可能性があります。

他社との提携の成否

新製品に関わる見通しには、他社との開発・販売提携等を前提とするものが含まれています。こうした提携の成否は参天製薬グループの業績または財政状態に影響を与える可能性があります。

その他の要因

知的財産権

参天製薬グループの事業は、物質・製法などに関する様々な特許によって保護されています。参天製薬グループでは、これらの特許権を含む知的財産権を適切に管理し、第三者からの侵害にも注意を払っていますが、第三者からの侵害を受けた場合には、参天製薬グループの業績に影響を与える可能性があります。また、参天製薬グループの

事業が第三者の知的財産権を侵害しないようにも注意を払っていますが、万一、第三者の知的財産権を侵害した場合、損害賠償を請求されるなど、業績に影響を与える可能性があります。

生産の停滞・遅延

自然災害、火災などの要因により生産活動の停滞・遅延が起こった場合、参天製薬グループの業績または財政状態に影響を与える可能性があります。また、品目によっては、生産を一箇所に集中しているものや、生産を外部に委託しているものがあり、特定の工場や外部委託先の機能が停止した場合、製品供給が滞る可能性があります。

販売中止、製品回収等

参天製薬グループの製品の一部分が、製品品質の欠陥、予期せぬ副作用、第三者による異物混入等により、販売中止または製品回収などの事態となった場合、業績に悪い影響を与えます。

訴訟

医療用医薬品の製造・販売を主たる事業とする参天製薬グループでは、将来、特許、製造物責任(PL)法、独占禁止法、消費者、環境などに関わる訴訟を提起される可能性があります。訴訟が発生した場合、それらの訴訟等の動向は、参天製薬グループの業績または財政状態に影響を与える可能性があります。なお、現在、参天製薬グループの経営に大きな影響を与えるような訴訟を提起されている案件はありません。

グローバルな事業展開に関わるリスク

参天製薬グループでは、医薬品の販売や研究開発活動を世界各国で行っており、また、持続的な成長のためのグローバルな事業展開にあたって、資産の譲受や企業買収を実施しています。このような世界各国における事業活動は、法令や規則の変更、政情不安、経済動向の不確実性、商習慣の相違その他のリスクに直面する可能性があり、その結果当初想定した効果や利益が実現されない可能性があります。

11年間の要約財務データ

3月31日に終了した会計年度

	2006	2007	2008	2009
	日本基準	日本基準	日本基準	日本基準
会計年度:				
売上高／売上収益	¥ 98,398	¥100,486	¥103,394	¥101,619
売上原価	34,535	35,484	36,513	35,947
販売費及び一般管理費 ²	28,897	30,926	33,569	31,720
研究開発費	13,971	13,663	12,942	18,458
営業利益	20,995	20,412	20,371	15,494
コア営業利益	—	—	—	—
法人税等／法人所得税費用	7,319	7,891	7,832	5,701
当期純利益／当期利益	13,023	13,148	12,651	10,123
コア当期利益	—	—	—	—
設備投資額(支払ベース)／有形固定資産および無形資産の取得による支出	2,106	3,556	3,151	2,953
減価償却費及び償却費	4,824	4,761	4,593	4,210
会計年度末:				
総資産／資産合計	¥150,458	¥159,099	¥156,547	¥151,012
純資産／資本合計	118,637	128,646	127,118	125,369
負債	31,821	30,453	29,429	25,643
1株当たり情報 (円および米ドル):				
EPS(当期純利益／基本的当期利益) ³	¥ 150.26	¥ 151.58	¥ 146.15	¥ 119.08
コアEPS ³	—	—	—	—
純資産／親会社所有者帰属持分 ³	1,368.27	1,481.83	1,494.48	1,472.32
配当金 ³	12.00	13.00	16.00	16.00
キャッシュ・フロー:				
営業活動によるキャッシュ・フロー	¥ 20,879	¥ 14,959	¥ 15,468	¥ 11,849
投資活動によるキャッシュ・フロー	(1,330)	(5,846)	(2,083)	(5,619)
財務活動によるキャッシュ・フロー	(5,900)	(5,691)	(11,415)	(11,373)
フリー・キャッシュ・フロー ⁴	18,773	11,403	12,317	8,896
インタレストカバレッジレシオ(倍)	218.7	164.3	163.6	165.5
財務指標等:				
ROE(自己資本当期純利益率／親会社所有者帰属持分当期利益率)(%) ⁵	11.5	10.6	9.9	8.0
コアROE(%)	—	—	—	—
ROA(総資産当期純利益率／資産合計当期利益率)(%)	9.0	8.5	8.0	6.6
自己資本比率／親会社所有者帰属持分比率(%) ⁵	78.9	80.8	81.1	82.9
DELレシオ(有利子負債÷自己資本／親会社所有者帰属持分)(倍) ⁵	0.0	0.0	0.0	0.0
PER(株価収益率)(倍)	18.8	20.0	15.9	23.0
配当性向(%)	39.9	42.9	54.7	67.2
コア配当性向(%)	—	—	—	—
発行済株式数(千株)	86,751	86,825	86,867	86,916
従業員数(名)	2,312	2,409	2,483	2,690

1. 米ドルの金額は、読者の便宜のため、2016年3月31日現在の為替相場1米ドル=112.68円で換算しています。

2. 日本基準では、研究開発費を除いています。

3. 当社は、2015年4月1日を効力発生日として普通株式1株につき5株の割合で株式分割を実施しました。配当金を除く2014年3月期以降の1株当たり情報については、2014年3月期の期首に当該株式分割が行われたと仮定して算出しています。1株当たり配当金については、当該株式分割の影響を遡及して調整しています。

4. フリー・キャッシュ・フロー=(営業活動によるキャッシュ・フロー) - (設備投資額(支払ベース)／有形固定資産および無形資産の取得による支出)

5. 日本基準では、自己資本は純資産から新株予約権を除いています。

単位:百万円							千米ドル ¹	
2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2016	
日本基準	日本基準	日本基準	日本基準	IFRS	IFRS	IFRS	IFRS	
¥110,594	¥110,812	¥114,416	¥119,066	¥146,260	¥161,831	¥195,291	\$1,733,149	
34,710	34,437	35,385	41,501	57,353	56,373	72,829	646,332	
32,121	32,415	35,073	36,164	41,642	48,893	59,406	527,211	
14,123	13,221	17,225	16,720	16,862	17,477	19,990	177,401	
29,640	30,739	26,732	24,681	29,878	35,374	80,180	711,572	
—	—	—	—	30,403	39,088	43,067	382,205	
9,887	9,741	10,630	9,071	10,643	11,831	26,097	231,601	
18,723	21,333	17,161	16,521	19,718	24,032	53,373	473,671	
—	—	—	—	19,813	25,948	29,163	258,809	
1,315	1,651	3,281	3,609	5,879	66,440	9,092	80,686	
3,421	2,976	2,949	3,291	2,841	6,958	9,338	82,874	
¥166,878	¥184,801	¥198,801	¥199,641	¥237,640	¥304,200	¥355,399	\$3,154,060	
137,603	156,404	164,861	165,132	187,210	211,779	260,009	2,307,498	
29,275	28,397	33,940	34,509	50,430	92,421	95,391	846,562	
¥ 220.10	¥ 249.71	¥ 196.96	¥ 195.81	¥ 47.78	¥ 58.18	¥ 128.99	\$ 1.14	
—	—	—	—	48.01	62.82	70.48	0.63	
1,614.08	1,793.15	1,887.81	1,998.44	452.43	511.14	627.78	5.57	
16.00	18.00	20.00	20.00	20.00	22.00	25.00	0.22	
¥ 26,110	¥ 17,768	¥ 21,483	¥ 9,943	¥ 26,686	¥ 25,386	¥ 22,525	\$ 199,899	
(829)	(7,676)	(10,273)	(4,596)	(7,847)	(61,709)	37,052	328,827	
(6,753)	(1,570)	(8,559)	(21,557)	(7,954)	28,960	(24,066)	(213,583)	
24,795	16,117	18,202	6,334	20,807	(41,054)	13,433	119,213	
558.1	488.5	1,285.0	3,037.8	2,855.4	309.8	230.9		
14.3	14.5	10.7	10.0	11.1	12.0	22.6		
—	—	—	—	11.2	13.0	12.4		
11.8	12.1	8.9	8.3	8.9	8.9	16.2		
82.3	84.5	82.8	82.6	78.8	69.6	73.2		
0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.2	0.1		
12.7	13.3	17.9	22.7	19.2	30.1	13.1		
36.3	36.0	50.8	51.1	41.9	37.8	19.4		
—	—	—	—	41.7	35.0	35.5		
86,992	87,053	87,147	82,469	82,583	82,653	414,192		
2,756	2,867	3,053	3,050	3,072	3,230	3,463		

連結純損益及びその他の包括利益計算書

参天製薬株式会社および子会社
2016年3月31日に終了した会計年度

	単位:百万円		単位:千米ドル
	2015	2016	2016
売上収益	¥161,831	¥195,291	\$1,733,149
売上原価	(56,373)	(72,829)	(646,332)
売上総利益	105,458	122,463	1,086,817
販売費及び一般管理費	(48,893)	(59,406)	(527,211)
研究開発費	(17,477)	(19,990)	(177,401)
製品に係る無形資産償却費	(3,979)	(6,205)	(55,071)
その他の収益	723	44,999	399,355
その他の費用	(458)	(1,681)	(14,917)
営業利益	35,374	80,180	711,572
金融収益	768	782	6,939
金融費用	(279)	(1,492)	(13,240)
税引前当期利益	35,863	79,470	705,271
法人所得税費用	(11,831)	(26,097)	(231,601)
当期利益	24,032	53,373	473,671
その他の包括利益			
純損益に振り替えられない項目:			
確定給付制度の再測定	303	(1,007)	(8,938)
その他の包括利益を通じて公正価値で測定する金融資産の純変動	7,863	7,395	65,632
純損益に振り替えられる可能性のある項目:			
在外営業活動体の換算差額	248	(2,389)	(21,200)
その他の包括利益	8,414	4,000	35,494
当期包括利益合計	32,446	57,373	509,165
当期利益の帰属			
親会社の所有者持分	24,032	53,373	473,671
非支配持分	—	—	—
当期利益	24,032	53,373	473,671
当期包括利益合計の帰属			
親会社の所有者持分	32,446	57,373	509,165
非支配持分	—	—	—
当期包括利益合計	¥ 32,446	¥ 57,373	\$ 509,165

1株当たり当期利益	単位:円		単位:米ドル
	2015	2016	2016
基本的1株当たり当期利益	¥ 58.18	¥ 128.99	\$ 1.14
希薄化後1株当たり当期利益	57.93	128.41	1.14

連結財政状態計算書

参天製薬株式会社および子会社
2016年3月31日現在

資産	単位:百万円		単位:千米ドル
	2015	2016	2016
非流動資産			
有形固定資産	¥ 29,104	¥ 27,991	\$ 248,408
無形資産	84,433	83,681	742,643
金融資産	34,725	44,535	395,233
繰延税金資産	2,978	2,345	20,808
その他の非流動資産	2,288	2,109	18,718
非流動資産合計	153,528	160,660	1,425,810
流動資産			
棚卸資産	20,133	24,996	221,828
営業債権及びその他の債権	61,701	65,998	585,708
その他の金融資産	187	234	2,079
その他の流動資産	2,728	3,714	32,962
現金及び現金同等物	65,923	99,798	885,672
流動資産合計	150,672	194,739	1,728,250
資産合計	304,200	355,399	3,154,060
資本及び負債合計			
資本			
資本金	7,383	7,695	68,291
資本剰余金	8,077	8,389	74,454
自己株式	(18)	(24)	(216)
利益剰余金	178,840	221,945	1,969,696
その他の資本の構成要素	17,497	22,003	195,273
親会社の所有者に帰属する持分合計	211,779	260,009	2,307,498
資本合計	211,779	260,009	2,307,498
負債			
非流動負債			
金融負債	25,351	12,944	114,875
退職給付に係る負債	5,459	2,556	22,687
引当金	1,444	1,629	14,457
繰延税金負債	2,874	3,988	35,392
その他の非流動負債	953	1,043	9,259
非流動負債合計	36,081	22,161	196,670
流動負債			
営業債務及びその他の債務	20,250	24,504	217,465
その他の金融負債	19,298	19,881	176,437
未払法人所得税等	6,729	20,431	181,320
引当金	1,197	1,276	11,320
その他の流動負債	8,866	7,138	63,351
流動負債合計	56,340	73,230	649,892
負債合計	92,421	95,391	846,562
資本及び負債合計	¥304,200	¥355,399	\$3,154,060

連結持分変動計算書

参天製薬株式会社および子会社
2015年3月31日に終了した会計年度

単位:百万円

	資本金	資本剰余金	自己株式	利益剰余金	その他の資本の構成要素	
					確定給付制度の 再測定	その他の 包括利益を通じて 公正価値で測定する 金融資産の純変動
2014年4月1日残高	¥7,264	¥7,959	¥ (9)	¥162,727	¥ —	¥ 4,118
当期包括利益						
当期利益				24,032		
その他の包括利益					303	7,863
当期包括利益合計	—	—	—	24,032	303	7,863
所有者による拠出及び所有者への分配						
新株の発行	119	118				
自己株式の取得			(9)			
配当金				(8,259)		
株式報酬取引						
その他				340	(303)	(37)
所有者による拠出及び所有者への分配合計	119	118	(9)	(7,919)	(303)	(37)
2015年3月31日残高	¥7,383	¥8,077	¥(18)	¥178,840	¥ —	¥11,944

単位:百万円

	その他の資本の構成要素			親会社の所有者に 帰属する持分合計	資本合計
	在外営業活動体の 換算差額	新株予約権	合計		
2014年4月1日残高	¥4,752	¥399	¥ 9,269	¥187,210	¥187,210
当期包括利益					
当期利益			—	24,032	24,032
その他の包括利益	248		8,414	8,414	8,414
当期包括利益合計	248	—	8,414	32,446	32,446
所有者による拠出及び所有者への分配					
新株の発行		(32)	(32)	205	205
自己株式の取得			—	(9)	(9)
配当金			—	(8,259)	(8,259)
株式報酬取引		186	186	186	186
その他			(340)	—	—
所有者による拠出及び所有者への分配合計	—	154	(186)	(7,877)	(7,877)
2015年3月31日残高	¥5,000	¥553	¥17,497	¥211,779	¥211,779

単位:百万円

	その他の資本の構成要素				その他の資本の構成要素	
	資本金	資本剰余金	自己株式	利益剰余金	確定給付制度の再測定	その他の包括利益を通じて公正価値で測定する金融資産の純変動
2015年4月1日残高	¥7,383	¥8,077	¥(18)	¥178,840	¥ —	¥11,944
当期包括利益						
当期利益				53,373		
その他の包括利益					(1,007)	7,395
当期包括利益合計	—	—	—	53,373	(1,007)	7,395
所有者による拠出及び所有者への分配						
新株の発行	312	312				
自己株式の取得			(5)			
配当金				(9,925)		
株式報酬取引						
その他				(343)	1,007	(664)
所有者による拠出及び所有者への分配合計	312	312	(5)	(10,268)	1,007	(664)
2016年3月31日残高	¥7,695	¥8,389	¥(24)	¥221,945	¥ —	¥18,676

単位:百万円

	その他の資本の構成要素			その他の資本の構成要素	
	在外営業活動体の換算差額	新株予約権	合計	親会社の所有者に帰属する持分合計	資本合計
2015年4月1日残高	¥ 5,000	¥553	¥17,497	¥211,779	¥211,779
当期包括利益					
当期利益			—	53,373	53,373
その他の包括利益	(2,389)		4,000	4,000	4,000
当期包括利益合計	(2,389)	—	4,000	57,373	57,373
所有者による拠出及び所有者への分配					
新株の発行		(86)	(86)	538	538
自己株式の取得			—	(5)	(5)
配当金			—	(9,925)	(9,925)
株式報酬取引		249	249	249	249
その他			343	—	—
所有者による拠出及び所有者への分配合計	—	163	506	(9,143)	(9,143)
2016年3月31日残高	¥ 2,611	¥716	¥22,003	¥260,009	¥260,009

連結持分変動計算書

参天製薬株式会社および子会社
2016年3月31日に終了した会計年度

単位:千米ドル

	その他の資本の構成要素					確定給付制度の 再測定	その他の 包括利益を通じて 公正価値で測定する 金融資産の純変動
	資本金	資本剰余金	自己株式	利益剰余金			
2015年4月1日残高	\$65,522	\$71,685	\$(168)	\$1,587,152	\$	—	\$106,004
当期包括利益							
当期利益				473,671			
その他の包括利益					(8,938)		65,632
当期包括利益合計	—	—	—	473,671	(8,938)		65,632
所有者による拠出及び所有者への分配							
新株の発行	2,769	2,769					
自己株式の取得			(48)				
配当金				(88,079)			
株式報酬取引							
その他				(3,048)	8,938		(5,889)
所有者による拠出及び所有者への分配合計	2,769	2,769	(48)	(91,127)	8,938		(5,889)
2016年3月31日残高	\$68,291	\$74,454	\$(216)	\$1,969,696	\$	—	\$165,747

単位:千米ドル

	その他の資本の構成要素			親会社の所有者に 帰属する持分合計	資本合計
	在外営業活動体の 換算差額	新株予約権	合計		
2015年4月1日残高	\$ 44,374	\$4,906	\$155,285	\$1,879,476	\$1,879,476
当期包括利益					
当期利益			—	473,671	473,671
その他の包括利益	(21,200)		35,494	35,494	35,494
当期包括利益合計	(21,200)	—	35,494	509,165	509,165
所有者による拠出及び所有者への分配					
新株の発行		(765)	(765)	4,773	4,773
自己株式の取得			—	(48)	(48)
配当金			—	(88,079)	(88,079)
株式報酬取引		2,210	2,210	2,210	2,210
その他			3,048	—	—
所有者による拠出及び所有者への分配合計	—	1,445	4,494	(81,144)	(81,144)
2016年3月31日残高	\$ 23,174	\$6,352	\$195,273	\$2,307,498	\$2,307,498

連結キャッシュ・フロー計算書

参天製薬株式会社および子会社
2016年3月31日に終了した会計年度

	単位:百万円		単位:千米ドル
	2015	2016	2016
営業活動によるキャッシュ・フロー			
当期利益	¥ 24,032	¥ 53,373	\$ 473,671
減価償却費及び償却費	6,958	9,338	82,874
減損損失	290	395	3,505
金融収益及び金融費用	(529)	(545)	(4,837)
法人所得税費用	11,831	26,097	231,601
処分グループ譲渡益	—	(44,477)	(394,718)
営業債権及びその他の債権の増減	(7,701)	(4,799)	(42,588)
棚卸資産の増減	(521)	(5,388)	(47,816)
営業債務及びその他の債務の増減	1,251	4,376	38,838
引当金及び退職給付に係る負債の増減	761	(3,974)	(35,271)
その他	2,554	653	5,793
小計	38,926	35,049	311,049
利息の受取額	81	67	598
配当金の受取額	548	573	5,082
利息の支払額	(82)	(98)	(866)
法人所得税の支払額	(14,087)	(13,067)	(115,964)
営業活動によるキャッシュ・フロー	25,386	22,525	199,899
投資活動によるキャッシュ・フロー			
定期預金の預入による支出	(84)	(21)	(185)
定期預金の払戻による収入	184	21	185
投資の取得による支出	(114)	(2,210)	(19,610)
投資の売却及び償還による収入	4,149	2,682	23,805
有形固定資産の取得による支出	(2,972)	(4,299)	(38,151)
有形固定資産の売却による収入	656	696	6,177
無形資産の取得による支出	(63,468)	(4,793)	(42,535)
処分グループの譲渡による収入	—	45,000	399,361
その他	(60)	(25)	(220)
投資活動によるキャッシュ・フロー	(61,709)	37,052	328,827
財務活動によるキャッシュ・フロー			
短期借入れによる収入	35,000	—	—
短期借入金の返済による支出	(35,000)	—	—
長期借入れによる収入	40,000	500	4,437
長期借入金の返済による支出	(2,970)	(15,133)	(134,301)
配当金の支払額	(8,264)	(9,923)	(88,061)
その他	194	489	4,342
財務活動によるキャッシュ・フロー	28,960	(24,066)	(213,583)
現金及び現金同等物の増減額	(7,363)	35,510	315,143
現金及び現金同等物の期首残高	72,397	65,923	585,046
現金及び現金同等物の為替変動による影響	889	(1,636)	(14,518)
現金及び現金同等物の期末残高	¥ 65,923	¥ 99,798	\$ 885,672

財務情報の詳細について

日本語版アニュアルレポートの財務セクションに掲載している連結財務諸表は、情報開示の充実を目的とした英語版アニュアルレポートに掲載している連結財務諸表の和訳版(連結財務諸表注記を除く)となります。

英語版アニュアルレポートに掲載している連結財務諸表は、有限責任 あずさ監査法人による監査報告書を受領しています。

連結財務諸表注記を含む財務情報の詳細については、当社ホームページ内の「有価証券報告書」をご参照ください。

有価証券報告書

<http://www.santen.co.jp/ja/ir/document/securities.jsp>

会社概要／株式情報

2016年3月31日現在

本 社 参天製薬株式会社
 〒530-8552
 大阪市北区大深町4番20号
 グランフロント大阪 タワーA
 TEL: 06-6321-7000 (代表)
 06-4802-9360 (広報IR)

メール ir@santen.co.jp

URL http://www.santen.co.jp

創 業 1890年

資本金 7,695百万円

従業員数 3,463名 (単体1,891名)

発行済株式数 414,191,515株

株主数 23,533名

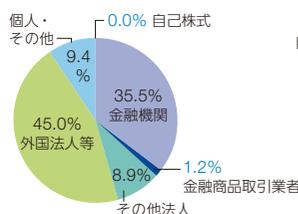
株式上市市場 東京

証券コード 4536

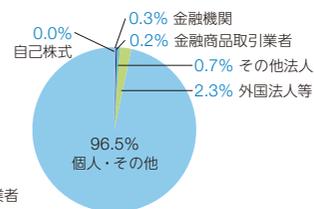
株主名簿管理人: 三菱UFJ信託銀行株式会社大阪証券代行部
事務取扱場所 〒541-8502
 大阪市中央区伏見町3丁目6番3号
 TEL: 0120-094-777

株主分布状況

所有株式数別分布状況



所有者別分布状況

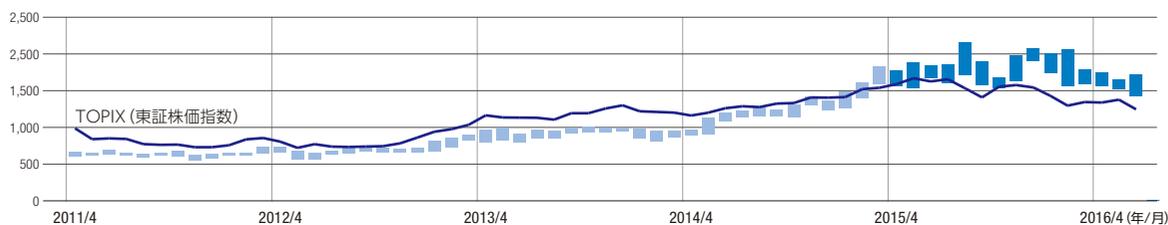


大株主の状況 (上位10名)

株主名	所有株式数	出資比率
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社	31,249千株	7.5%
ステートストリートバンク アンド トラスト カンパニー 505223	24,029	5.8
日本マスタートラスト信託銀行株式会社	16,789	4.1
日本生命保険相互会社	10,662	2.6
株式会社三菱東京UFJ銀行	10,605	2.6
小野薬品工業株式会社	9,307	2.3
第一三共株式会社	9,180	2.2
株式会社日本政策投資銀行	8,275	2.0
全国共済農業協同組合連合会	7,121	1.7
ステートストリートバンク ウエスト クライアント トリーティー 505234	6,979	1.7

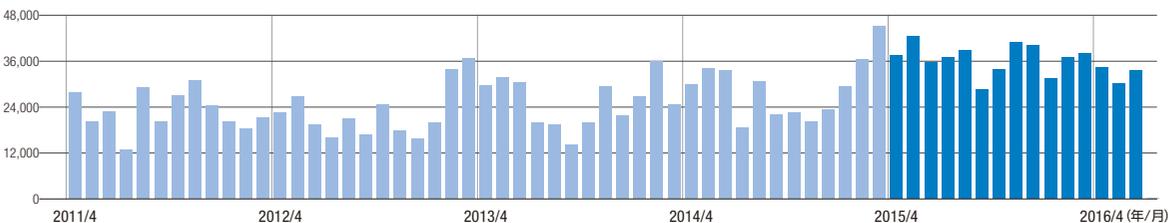
株価の推移 (円)

月足ベース



株式売買高 (千株)

月足ベース



年間の高値・安値

	2012	2013	2014	2015	2016
高値 (円)	731	1,010	1,230	2,163	2,064
安値 (円)	555.6	666	813	1,262	1,423

(注) 1. 上表の年表示は暦年(1月1日から12月31日)を示しています。

2. 2016年は6月末までの株価です。

3. 株価・株式売買高は、2013年7月16日より東京証券取引所、それ以前は大阪証券取引所のものであります。

4. 2015年4月1日を効力発生日として普通株式1株につき5株の割合で株式分割を実施しました。

株式分割前の株価・株式売買高は株式分割の比率で調整した値となっています。

事業拠点

2016年8月2日現在

本社および主な関係会社	所在国
① 本社	日本
② 株式会社クレール Claire Co., Ltd.	日本
③ 参天ビジネスサービス株式会社 Santen Business Services Co., Ltd.	日本
④ 参天アイケア株式会社 Santen Eye Care Co., Ltd.	日本
⑤ サンテン・ホールディングス・ユーエス・インク Santen Holdings U.S. Inc.	米国
⑥ サンテン・インク Santen Inc.	米国
⑦ アドバンスド・ビジョン・サイエンス・インク Advanced Vision Science, Inc.	米国
⑧ サンテン・ホールディングス・イーユー・ビー・ヴィ Santen Holdings EU B.V.	オランダ
⑨ サンテン・オイ Santen Oy	フィンランド
⑩ サンテン・エス・エー・エス Santen S.A.S.	フランス
⑪ サンテン・ゲーエムベーハー Santen GmbH	ドイツ
⑫ サンテンファーマ・エービー SantenPharma AB	スウェーデン
⑬ サンテン・スイス・エスエー Santen Switzerland SA	スイス
⑭ サンテン・イタリー・エスアールエル Santen Italy S.r.l.	イタリア
⑮ サンテン・ユーカー・リミテッド Santen UK Limited	イギリス
⑯ サンテン・ファーマシューティカル・スペイン・エスエル Santen Pharmaceutical Spain, S.L.	スペイン
⑰ 参天製薬(中国)有限公司 Santen Pharmaceutical (China) Co., Ltd.	中国
⑱ 参天医薬販売(蘇州)有限公司 Santen Pharmaceutical Sales & Marketing (Suzhou) Co., Ltd.	中国
⑲ 韓国参天製薬株式会社 Santen Pharmaceutical Korea Co., Ltd.	韓国
⑳ 台湾参天製薬股份有限公司 Taiwan Santen Pharmaceutical Co., Ltd.	台湾
㉑ サンテン・インド・プライベート・リミテッド Santen India Private Limited	インド
㉒ サンテン・ファーマシューティカル・アジア・プライベート・リミテッド Santen Pharmaceutical Asia Pte. Ltd.	シンガポール
㉓ サンテン(タイランド)カンパニー・リミテッド SANTEN (THAILAND) CO., LTD.	タイ
㉔ サンテン・ファーマ・マレーシア・スンディリアン・ブルハド SANTEN PHARMA MALAYSIA SDN. BHD.	マレーシア
㉕ サンテン・フィリピン・インク SANTEN PHILIPPINES INC.	フィリピン
その他事業所	
㉖ ホーチミン事務所	ベトナム

工場・研究所



① 能登工場 (日本)



② 滋賀プロダクトサプライセンター (日本)



③ タンペレ工場 (フィンランド)



④ 蘇州工場 (中国)



⑤ 奈良研究開発センター (日本)

1890

創業者田口謙吉が大阪北浜に田口参天堂を開業

1925

参天堂株式会社を設立

1935

大阪市東淀川区に淀川工場を開設

1944

本社を淀川工場の敷地(大阪市東淀川区)に移転

1945

社名を参天堂製薬株式会社に変更

1958

社名を現在の参天製薬株式会社に変更
医療用医薬品事業に進出

1977

東京・大阪証券取引所第1部に上場
容器成型と薬液充填を同時に行う
「ボトルパック」製造システムを導入

1982

中央研究所が竣工

1985

能登工場が竣工

1990

創業100周年をむかえ長期ビジョンを策定

1993

米国にサンテン・インクを設立

1994

ドイツにサンテン・ゲーエムベーハーを設立

1996

北京事務所を開設
奈良研究開発センター、滋賀工場(現:滋賀
プロダクトサプライセンター)が竣工

1997

フィンランドの眼科薬企業スター社を買収し、
サンテン・オイを設立
台湾参天製薬股份有限公司を設立

1998

中期構想「ひとみ21」を策定

2000

韓国参天製薬株式会社を設立
広州事務所を開設

2001

米国のアドバンスド・ビジョン・
サイエンス・インクを買収

2002

患者さんの視点で開発した革新的な医療用
点眼剤容器「ディンプルボトル」を導入

1900

1990

2000

創業当時

風邪薬
「ヘ布林丸」



1899

「大学目薬」



1952

「大学ペニシリン目薬」

1953

「大学マイシリン目薬」

1954

「大学スーパー目薬」

1962

散瞳点眼剤「ミドリンP」



1962

国内初のプラスチック
容器目薬「スーパーサンテ」



1963

自社開発の肝治療解毒剤
「チオラ」



1965

「サンテドウ」

1970

抗生物質製剤
「エコリシン」

1975

抗炎症点眼剤
「フルメトロン」



1978

医療用具の販売開始

1981

緑内障・高眼圧症治療剤
「チモプトール」

1985

「サンテ40NE」



1986

眼内レンズの販売開始

1987

抗リウマチ剤
「リマチル」



合成抗菌点眼剤
「タリビッド」

1991

「サンテFX」



1992

眼灌流・洗浄液
「ビーエスエスプラス」
初期老人性白内障治療剤
「カリーユニ」



1995

角結膜上皮障害治療剤
「ヒアレイン」
(一般名:ヒアルロン酸
ナトリウム)



抗アレルギー点眼剤
「アレギサル」

抗リウマチ剤
「アザルフィジンEN」

眼科手術補助剤
「オペガンハイ」

1999

緑内障・高眼圧症治療剤
「チモプトールXE」
「サンテFXネオ」



2000

合成抗菌点眼剤
「クラビット」
(一般名:レボフロキサシン)



2001

緑内障・高眼圧症治療剤
「デタントール」
抗アレルギー点眼剤
「リボスチン」



2002

「サンテドウプラス E アルファ」
「サンテ40」

(注)当社での販売開始の年を基準に記載

2003

2003-2005年度中期経営計画を策定
能登工場でISO14001を取得

医薬情報活動支援システム
「SAIN(サイン)」を構築

2004

米国でジョンソン・エンド・ジョンソン
ビジョンケア・インクによる
医療用眼科薬の提携販売を開始

2005

参天製薬(中国)有限公司を設立

2006

2006-2010年度中期経営計画を策定

2007

参天製薬(中国)有限公司の蘇州工場が竣工

2008

奈良研究開発センター製剤開発棟、
新付属棟が完成

2009

参天製薬(中国)有限公司が自社販売を開始

2010

韓国参天製薬が自社販売を開始

2011

2011-2013年度中期経営計画を策定

インドにサンテン・インドア・
プライベート・リミテッドを設立

2012

フランスのノバガリ・ファーマ・エス・エー・エス
(現:サンテン・エス・エー・エス)を買収し
100%子会社化

オランダに欧州持株会社 サンテン・ホール
ディングス・イーユー・ビー・ヴィを設立

蘇州工場で一貫製造を開始

2013

本社を大阪市北区に移転
ホーチミン事務所を開設

シンガポールにサンテン・ファーマシューティ
カル・アジア・プライベート・リミテッドを設立

2014

米国メルク社が保有する眼科製品を承継

2014-2017年度中期経営計画を策定

スイス、イタリア、イギリス、スペイン、タイ、
マレーシア、フィリピンに子会社を設立

2015

抗リウマチ薬事業をあゆみ製薬株式会社に承継

2016

参天ビジネスサービス株式会社を設立

参天アイケア株式会社を設立

米国InnFocus社を買収

2010

2003

フォルダブル(折りたたみ式)
眼内レンズ「クラリフレックス」

2004

緑内障・高眼圧症治療剤
「レスキュラ」

抗リウマチ剤
「メトレート」

2006

春季カタル治療剤
「パピロックミニ」
「サンテメディカル10」
「サンテALクールII」



2007

「サンテうるおいコンタクトa」

2008

栄養補助食品
「サンテルタックス」シリーズ
「サンテ40i」
眼内レンズ
「エタニティー」



緑内障・高眼圧症治療剤
「タブロス」
(一般名:タフルプロスト)



2009

「サンテFX Vプラス」
眼内レンズ
「エタニティー ナチュラル」



2010

緑内障・高眼圧症治療剤
「コンプト」
ドライアイ治療剤
「ジクアス」



2012

「サンテメディカルガード」
眼科用VEGF阻害剤
「アイリーア」
「サンテ40」シリーズ



2013

眼内レンズ「エタニティー ナチュラル ユニ」
「サンテ ボーティエ」
「サンテPC」
緑内障・高眼圧症治療剤
「タブロスミニ」
抗アレルギー点眼剤
「アレジオン」



2014

緑内障・高眼圧症治療剤
「タブコム」
(一般名:タフルプロスト/
チモロールマレイン酸塩)
「ソフトサンティア ひとみストレッチ」



2015

栄養補助食品
「サンテルタックス20+ビタミン&ミネラル」

「新サンテドウα」

緑内障・高眼圧症治療剤
「コンプトミニ」

ドライアイ患者の重度の
角膜障害治療用点眼剤
「アイケルビス」





参天製薬株式会社
<http://www.santen.co.jp>



このアニュアルレポートは
植物油インキで印刷しています。 Printed in Japan