

2011年3月期第1四半期 連結決算報告



大幸薬品

2010年8月
大幸薬品株式会社



- 新型インフルエンザ収束による感染管理事業の大幅減収が、連結業績に著しく影響
- 損失計上に加え、仕入債務や法人税等の支払いにより、キャッシュ・フローは減少

連結経営成績サマリー

➤ 感染管理事業の大幅減収により、当四半期は損失を計上

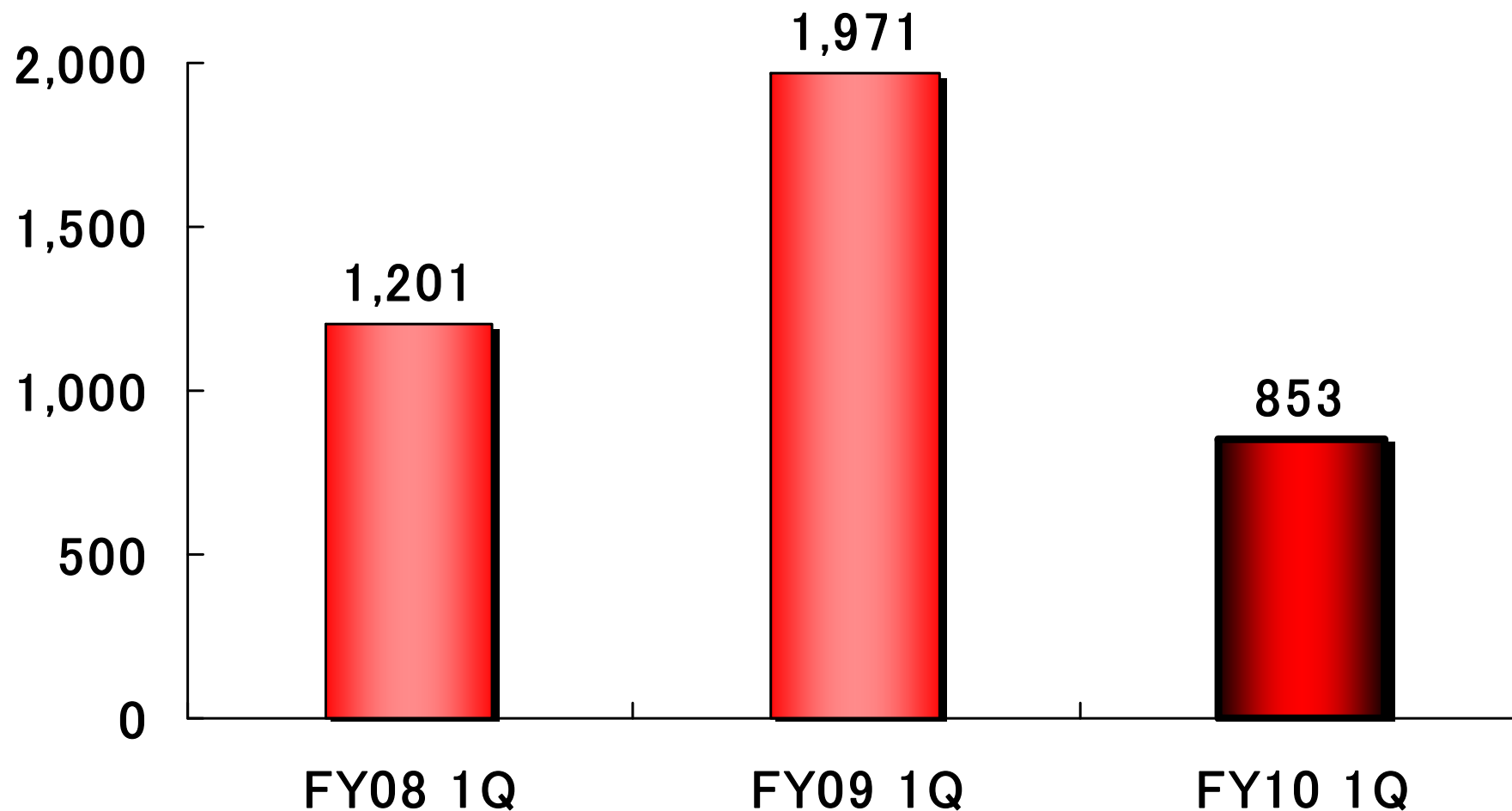
単位：百万円

	FY09 1Q	FY10 1Q	増減	増減率	増減要因等
売上高	1,971	853	△1,117	△56.7%	新型インフルエンザ収束により、感染管理事業が前年同期比10億円減少
売上原価(※1) (売上高比率)	502 (25.5%)	162 (19.0%)	△340	△67.7%	
売上総利益	1,468 (74.5%)	691 (81.0%)	△777	△52.9%	前期末に計上した感染管理事業に係る返品調整引当金の戻入により、売上総利益率は前年同期比上昇
販売費及び 一般管理費	753	917	164	21.8%	広告宣伝費(医薬品TVCM)、人件費(人員強化)、支払手数料(知財関連)等が増加
営業利益	715 (36.3%)	△226 (△26.5%)	△942	-	感染管理事業の減収が影響
経常利益	726 (36.8%)	△243 (△28.5%)	△969	-	円高進行により為替差損24百万円計上
四半期純利益	507 (25.8%)	△123 (△14.4%)	△631	-	

(※1) 返品調整引当金計上後の売上原価

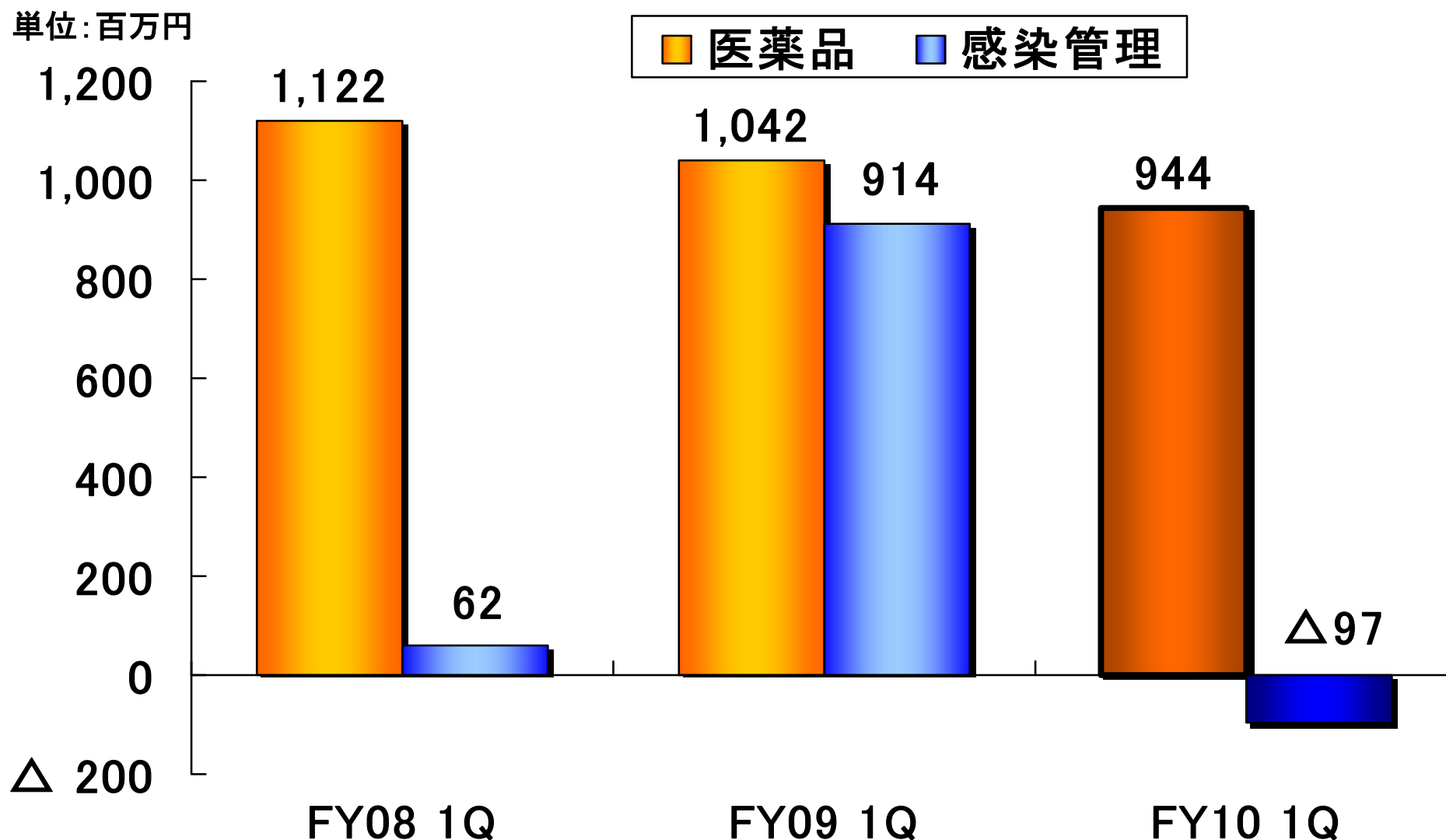
➤ 前年同期に急伸した感染管理事業の反動減により、売上高が大幅に減少

単位：百万円



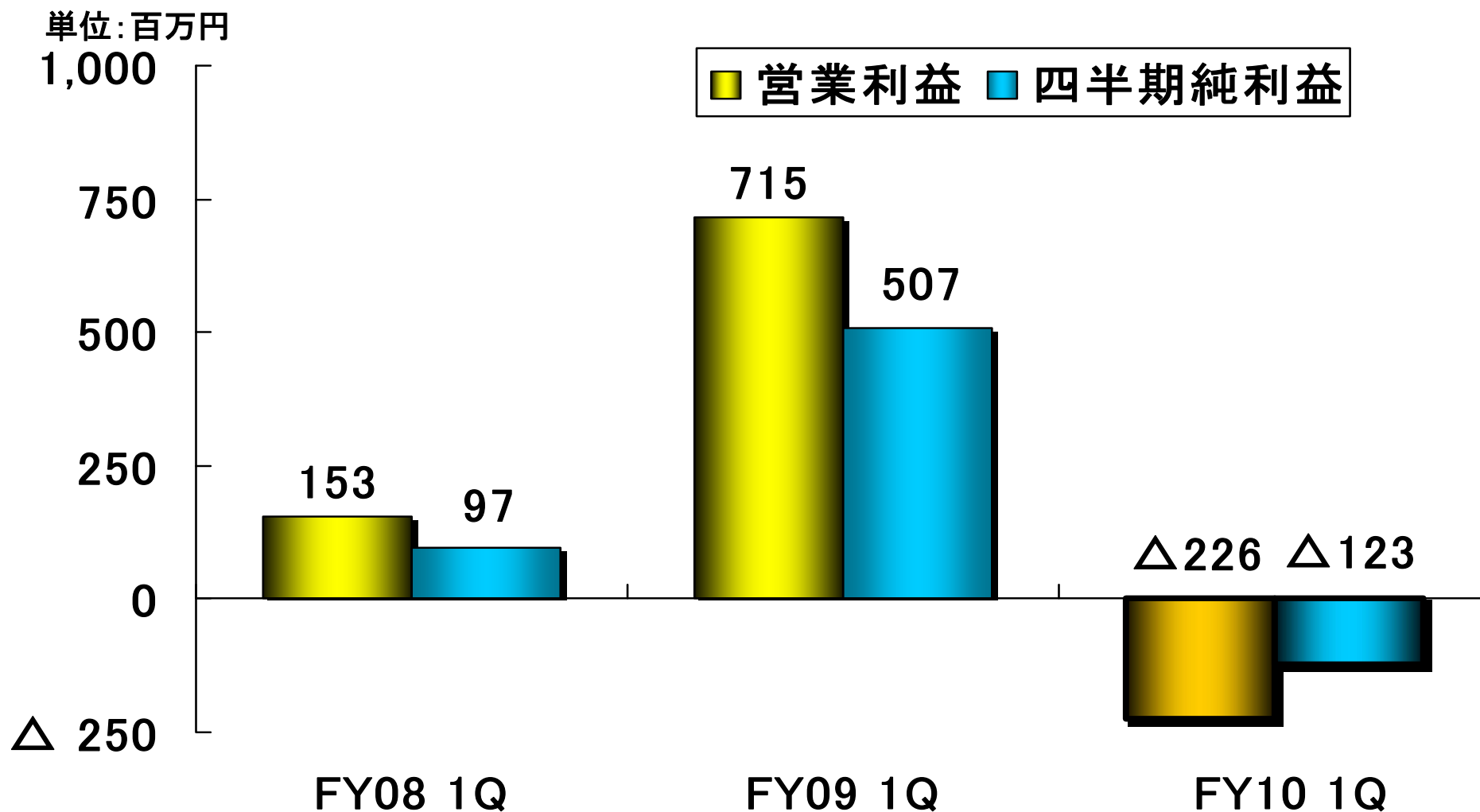
連結売上高推移(医薬品・感染管理事業)

- 医薬品 ⇒ 主に中国向け売上高が減少(販売ライセンス更新に伴う一時的出荷停止)
- 感染管理 ⇒ 返品額が出荷額を上回り、売上高はマイナスを計上



連結営業利益・純利益推移

➤ 営業利益、四半期純利益ともに損失を計上



販売費及び一般管理費

➤ 事業基盤強化のための費用が増加

単位：百万円

	FY09 1Q	売上高 比率	FY10 1Q	売上高 比率	増減	増減率	増減要因等
販売費	173	8.8%	252	29.6%	79	45.6%	
広告宣伝費	84	4.3%	123	14.5%	39	46.5%	国内医薬品に係るTVCM実施 (前年同期は2Qから実施)
販売促進費	65	3.3%	79	9.3%	13	21.5%	
人件費	328	16.7%	357	41.9%	28	8.8%	今後の成長に向けた人員強化
その他経費	250	12.7%	307	36.0%	56	22.5%	
研究開発費	76	3.9%	73	8.6%	△3	△4.4%	
支払手数料	40	2.1%	89	10.5%	48	120.0%	感染管理事業に係る知的財産関連 費用の使用等
計	753	38.2%	917	107.5%	164	21.8%	

連結財政状態

➤仕入債務や法人税等の支払いにより、現預金が大きく減少

単位：百万円

	FY09 期末	FY10 1Q末	増減	増減率	増減要因等
流動資産	8,784	7,425	△1,359	△15.5%	主に現預金の減少
受取手形・売掛金	1,331	1,177	△153	△11.5%	
たな卸資産	2,021	2,130	109	5.4%	感染管理製品が増加
固定資産	5,144	5,098	△45	△0.9%	
資産合計	13,929	12,523	△1,405	△10.1%	
流動負債	2,448	1,280	△1,168	47.7%	主に未払法人税等の減少
支払手形・買掛金	801	488	△312	△39.0%	
固定負債	866	857	△8	△1.0%	
純資産	10,613	10,385	△227	△2.1%	主に利益剰余金の減少
負債純資産合計	13,929	12,523	△1,405	△10.1%	

自己資本比率	76.2%	82.9%
現預金残高	5,123	3,615
手許現預金比率	697.4%	1,270.9%

連結キャッシュ・フロー状況

➤ 損失計上、仕入債務や法人税等支払いから、本業収支は大きくマイナス

単位:百万円

	FY09 1Q	FY10 1Q	当1Qのキャッシュ増減要因
営業活動CF	△575	△1,419	EBITDA△1.7億円+運転資本増加△2.7億円 +法人税等△8.1億円等
投資活動CF	△2	△15	主に生産設備に投資
財務活動CF	△23	△78	主に配当金の支払 (普通配当増配及び特別配当実施)
現金・同等物換算差額	23	5	
キャッシュ増減(※1)	△577	△1,508	
キャッシュ期末残高	2,718	3,546	
EBITDA(※2)	759	△171	
運転資本(△は増加)(※3)	△950	△273	感染管理事業に係る仕入債務減少等

(※1) キャッシュ増減 = 営業CF + 投資CF + 財務CF + 現金・同等物換算差額

(※2) EBITDA : 営業利益 + 減価償却費

(※3) 運転資本 : 売上債権 + たな卸資産 - 仕入債務

セグメント別事業概況(連結損益サマリー)

- 医薬品事業 ⇒ 減収に加え、費用配賦割合が増加し、利益率は低下
- 感染管理事業 ⇒ 返品影響から売上高がマイナス、損失を計上

単位:百万円

	売上高			営業利益			
	FY09 1Q	FY10 1Q	増減率	FY09 1Q	利益率	FY10 1Q	利益率
医薬品事業	1,042	944	△9.4%	547	52.5%	381	40.4%
感染管理事業	914	△97	-	557	61.0%	△163	-
その他事業	13	6	△49.3%	3	23.5%	△8	-
全社(※)	-	-	-	△392	-	△434	-
連結合計	1,971	853	△56.7%	715	36.3%	△226	-

※全社に係るコスト(主に基礎的試験研究・企業広報・管理部門コスト)

セグメント別事業概況(医薬品事業/国内)

- 国内止瀉薬市場縮小の中、『セイロガン糖衣A』が健闘
- 国内市場でのシェア(※1)を引続き確保

(※1) 店頭小売価格ベース：2010年4月～2010年6月累計市場シェア 50.9%

出所：株式会社インテージ 調査データ



製品別売上高

単位：百万円

	FY09 1Q	FY10 1Q	増減	増減率
正露丸	413	385	△28	△6.8%
セイロガン糖衣A	420	419	△1	△0.3%
その他(※2)	14	19	4	28.6%
計	849	824	△25	△3.0%

(※2) 止瀉薬『ピシャット』・整腸薬『ラッパ整腸薬BF』

セグメント別事業概況(医薬品事業/海外)

- 中国・香港市場 ⇒ 中国本土での販売ライセンス更新に伴う
一時的出荷停止により減収、但し6月には出荷再開
- 台湾市場 ⇒ FY10は第2四半期からの出荷



地域別売上高

単位:百万円

	FY09 1Q	FY10 1Q	増減	増減率
中国・香港	174	110	△63	△36.6%
台湾	11	0	△10	△93.7%
その他(※)	8	9	1	14.0%
計	193	120	△73	△37.8%

(※) FY09 1Q: 米国、タイ、インドネシア
FY10 1Q: 米国、タイ、マレーシア

セグメント別事業概況(感染管理事業)



▶ 新型インフルエンザの収束に伴い、出荷額を上回る返品が発生
(返品額 1.3億円)



リスパスS



リスパスNEO

製品カテゴリー別売上高

単位:百万円

	FY09 1Q	FY10 1Q	増減	増減率
液剤	208	△49	△257	-
ゲル剤	685	△48	△733	-
キット	20	△0	△21	-
リスパス(※1)	1	1	0	56.9%
その他 (※2)	-	△1	△1	-
計	914	△97	△1,012	-

(※1)リスパス:低濃度二酸化塩素ガス発生装置

(※2)周辺製品『クレベリン マスク』、『クレベリン ハンドジェル』

セグメント別事業概況(その他事業)

➤木酢液を配合した入浴液、園芸用木酢液等を製造販売



その他事業製品売上高

単位:百万円

	FY09 1Q	FY10 1Q	増減	増減率
木酢製品等	13	6	△6	△49.3%

事業戦略の進捗(医薬品事業)

事業	国内/海外	新規/既存	事業戦略	1Q実績及び進捗状況
医薬品 事業	国内	新規製品による拡大	▶水なしで飲める下痢止め 顆粒『ピシヤット』新発売	✓販売実績 約10百万円(店頭価格ベース) ✓小売店への納入実績 約4,000店
		既存製品による拡大	▶更なる効用の訴求	✓薬効研究を継続 (魚介類生食による食あたり等)
	海外	既存製品による拡大	▶中国本土における拡大 ・上海・大連・北京地域の 開拓 ▶東南アジアでの展開	✓上海 ・新規代理店との契約交渉中 (『セイロガン糖衣A』投入模索) ✓大連 ・新規代理店を模索中 ✓マレーシア ・『正露丸』をイオン12店舗にて 8月販売開始

事業戦略の進捗(感染管理事業)

事業	国内/海外	新規/既存	事業戦略	1Q実績及び進捗状況
感染管理 事業	国内	新規製品による拡大	<ul style="list-style-type: none"> ➢スティックタイプのゲル剤『クレベリン G スティックタイプ』(業務用)新発売 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 6月販売開始 ✓ 一般用も上市準備中
		既存製品による拡大	<ul style="list-style-type: none"> ➢更なる用途の研究と通年性の使用機会を訴求 ➢業務用製品の顧客・販路拡大(病院・介護施設・学校用等) 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 展示会にて企業備蓄、病院等での使用用途を訴求 <ul style="list-style-type: none"> ・オフィスセキュリティエキスポ ・国際モダンホスピタルショー等 ✓ 老健施設、アミューズメント施設、ペットショップ等販路開拓 ✓ 廉価版リスパス開発中 ✓ 『リスパス S』 2台販売
	海外	既存製品による拡大	<ul style="list-style-type: none"> ➢海外進出開始 <ul style="list-style-type: none"> ・東南アジア、中国、北米 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 香港 <ul style="list-style-type: none"> ・一般用『クレベリン ゲル』販売開始 ✓ マレーシア <ul style="list-style-type: none"> ・『ウィルシールド』をイオン12店舗にて8月販売開始 ✓ 上海、台湾 <ul style="list-style-type: none"> ・新規代理店契約に向け交渉中

医薬品・感染管理事業の新たな海外展開

✓イオングループと共に、マレーシアにて販売開始

- (医薬品事業) 『正露丸』
- (感染管理事業) 『ウィルシールド』

➤ 2010年8月、イオン12店舗にて順次販売開始

イオングループと共に、
アジア地域での販売ルートの確立へ



※『ウィルシールド』シリーズは日本国内の一部のドラッグストアやイオングループなどのGMS(大型総合スーパー)及びイオンショップで販売



インフルエンザ予防対策啓蒙セミナーを開催
(左から、イオンマレーシア社長、当社社長、マレーシア教育省/副大臣)



イオンマレーシアでの販売風景



大幸薬品

＜将来情報に関する注意事項＞

当資料に記載されている将来情報は、種々の前提に基づくものであり、将来の計画数値や施策の実現を確約したり、保証するものではありません。