

2012年3月期(FY2011)
第1四半期
連結決算報告



大幸薬品

2011年8月
大幸薬品株式会社



➤ 感染管理事業の復調と

構造改革の効果により、連結業績が回復

連結經營成績

連結経営成績サマリー

➤ 堅調な医薬品と感染管理の復調により、業績が回復

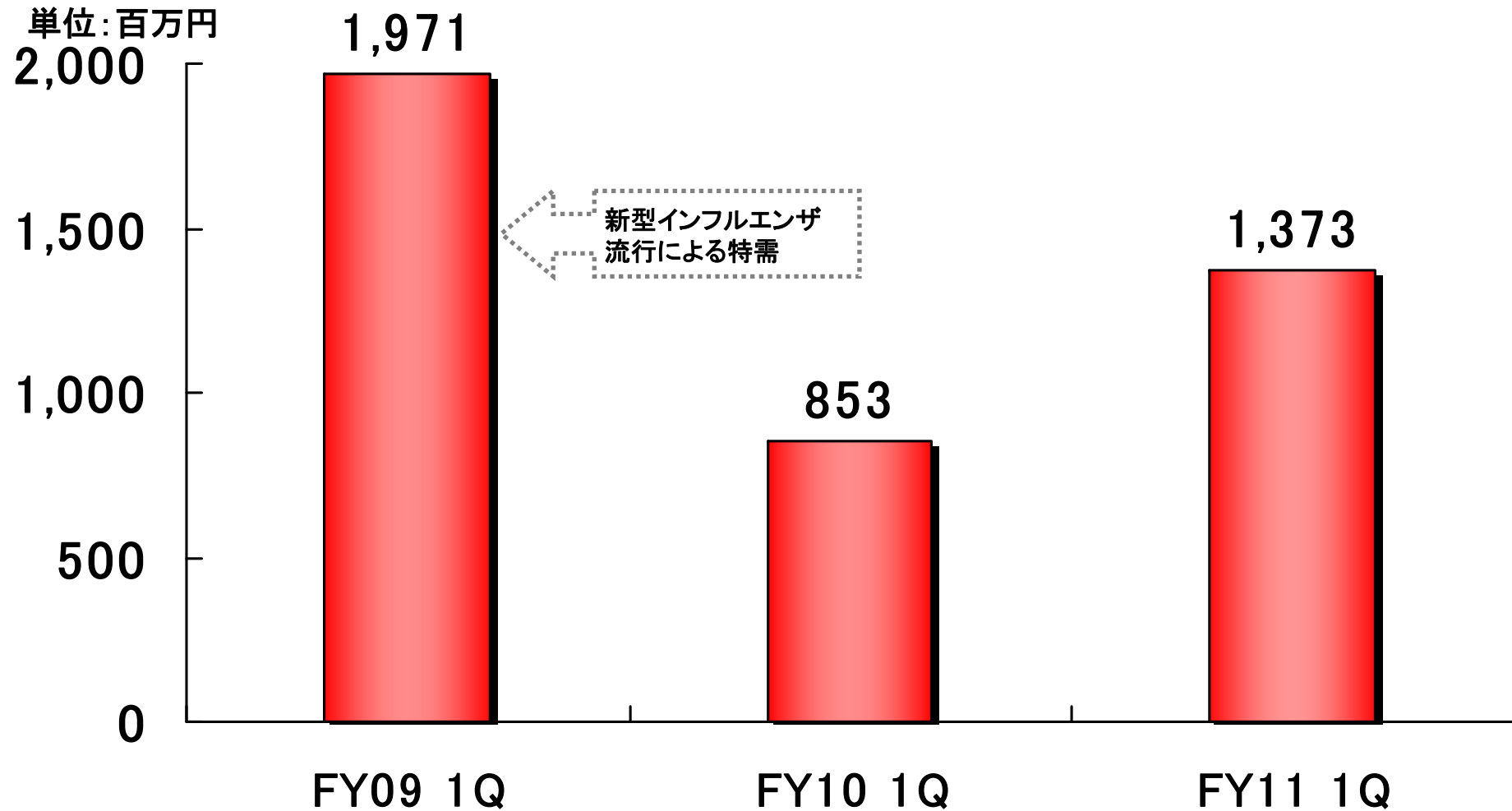
単位：百万円

	FY10 1Q	FY11 1Q	増減	増減率	増減要因等
売上高	853	1,373	519	60.9%	(医薬品)国内堅調、海外回復により、前1Q比 250百万円増加 (感染管理)流通在庫減少、出荷増加により、前1Q比 269百万円増加
売上原価(※) (売上高比率)	162 (19.0%)	390 (28.4%)	228	140.7%	返品調整引当金の影響(戻入と繰入の差益が前1Q比減少)により、当1Qは原価率が上昇(差益→前1Q:+83百万円、当1Q:+13百万円)
売上総利益	691 (81.0%)	983 (71.6%)	291	42.2%	増益の一方、利益率は相対的に低下(上記の原価率変動要因による)
販売費及び 一般管理費	917	734	△183	△19.9%	構造改革の効果より、在庫保管料、人件費、支払手数料等が減少
営業利益	△226 (△26.5%)	248 (18.1%)	474	-	売上高増加とコスト減少により、利益回復
経常利益	△243 (△28.5%)	252 (18.4%)	495	-	
四半期純利益	△123 (△14.4%)	203 (14.8%)	326	-	

(※) 返品調整引当金計上後の売上原価

連結売上高推移

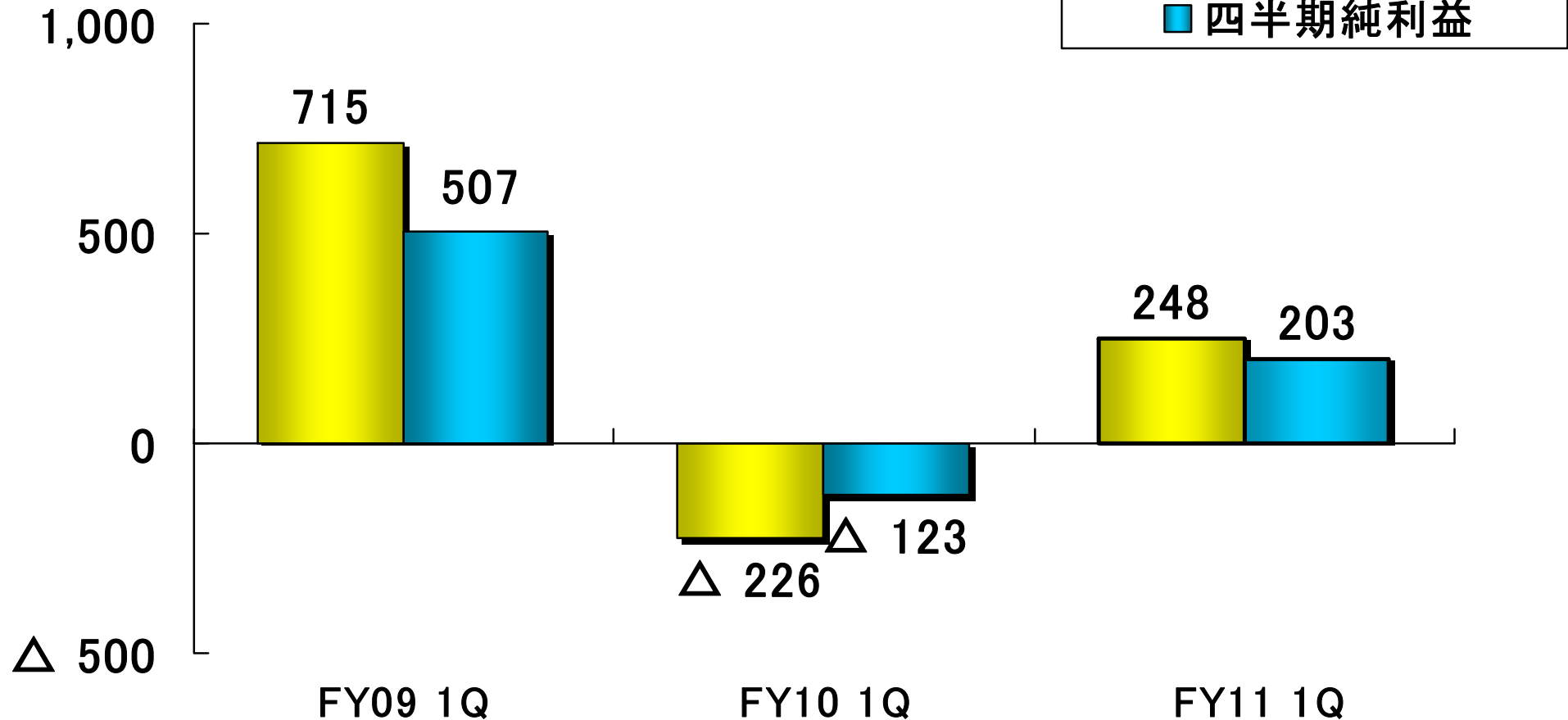
➤ 医薬品事業、感染管理事業ともに売上高が増加



連結営業利益・四半期純利益推移

➤ 営業利益、純利益ともに回復

単位：百万円



販売費及び一般管理費

▶ 売上高増加の一方、構造改革の効果によりコストが減少

単位：百万円

	FY10 1Q	売上高 比率	FY11 1Q	売上高 比率	増減	増減率	増減要因等
販売費	252	29.6%	212	15.5%	△40	△15.9%	在庫保管料、広告宣伝費が減少
広告宣伝費	123	14.5%	100	7.3%	△23	△18.7%	医薬品の新聞広告等が減少 (2Q以降に使用予定)
販売促進費	79	9.3%	78	5.7%	△1	△1.3%	
人件費	357	41.9%	307	22.4%	△49	△14.0%	人員数の減少(前期実施の希望退職制度等により)
その他経費	307	36.0%	214	15.6%	△92	△30.2%	
研究開発費	73	8.6%	42	3.1%	△30	△42.1%	感染管理に係る研究開発の優先 順位見直し等
支払手数料	89	10.5%	47	3.5%	△42	△47.2%	特許関連や人事関連等の費用が 減少
計	917	107.5%	734	53.5%	△183	△19.9%	

連結財政状態

➤ 構造改革関連(退職金支払等)、設備投資等によりキャッシュが減少 単位:百万円

	FY10 期末	FY11 1Q期末	増減	増減率	増減要因等
流動資産	7,431	7,238	△193	△2.6%	
現金及び預金	4,185	3,946	△238	△5.7%	営業CF △112 (EBITDA 309) 投資CF △71 財務CF △37
売上債権	1,322	1,550	228	17.3%	
たな卸資産	1,526	1,488	△38	△2.5%	
固定資産	3,822	3,775	△46	△1.2%	
資産合計	11,253	11,014	△239	△2.1%	
流動負債	2,040	1,620	△420	△20.6%	未払金の減少等 (退職金支払や設備投資等)
仕入債務	314	293	△21	△6.7%	
固定負債	919	931	12	1.3%	
純資産	8,293	8,462	168	2.0%	利益剰余金の増加
負債純資産合計	11,253	11,014	△239	△2.1%	

自己資本比率	73.6%	76.7%
--------	-------	-------

連結キャッシュ・フロー状況

➤ 一時的な支払(退職金支払等)増加により、営業CFがマイナス

単位:百万円

	FY10 1Q	FY11 1Q	主な要因
営業活動CF	△1,419	△112	EBITDA 309百万円 売上債権の増加 △227百万円 未払金の減少 △187百万円 等
投資活動CF	△15	△71	医薬品等に係る設備投資 △87百万円
財務活動CF	△78	△37	配当金支払 △47百万円
現金・同等物換算差額	5	5	
キャッシュ増減(※1)	△1,508	△216	
キャッシュ期末残高	3,546	3,856	
EBITDA(※2)	△171	309	営業利益 248百万円 減価償却費 60百万円

(※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

セグメント情報

セグメント別事業概況(連結損益サマリー)

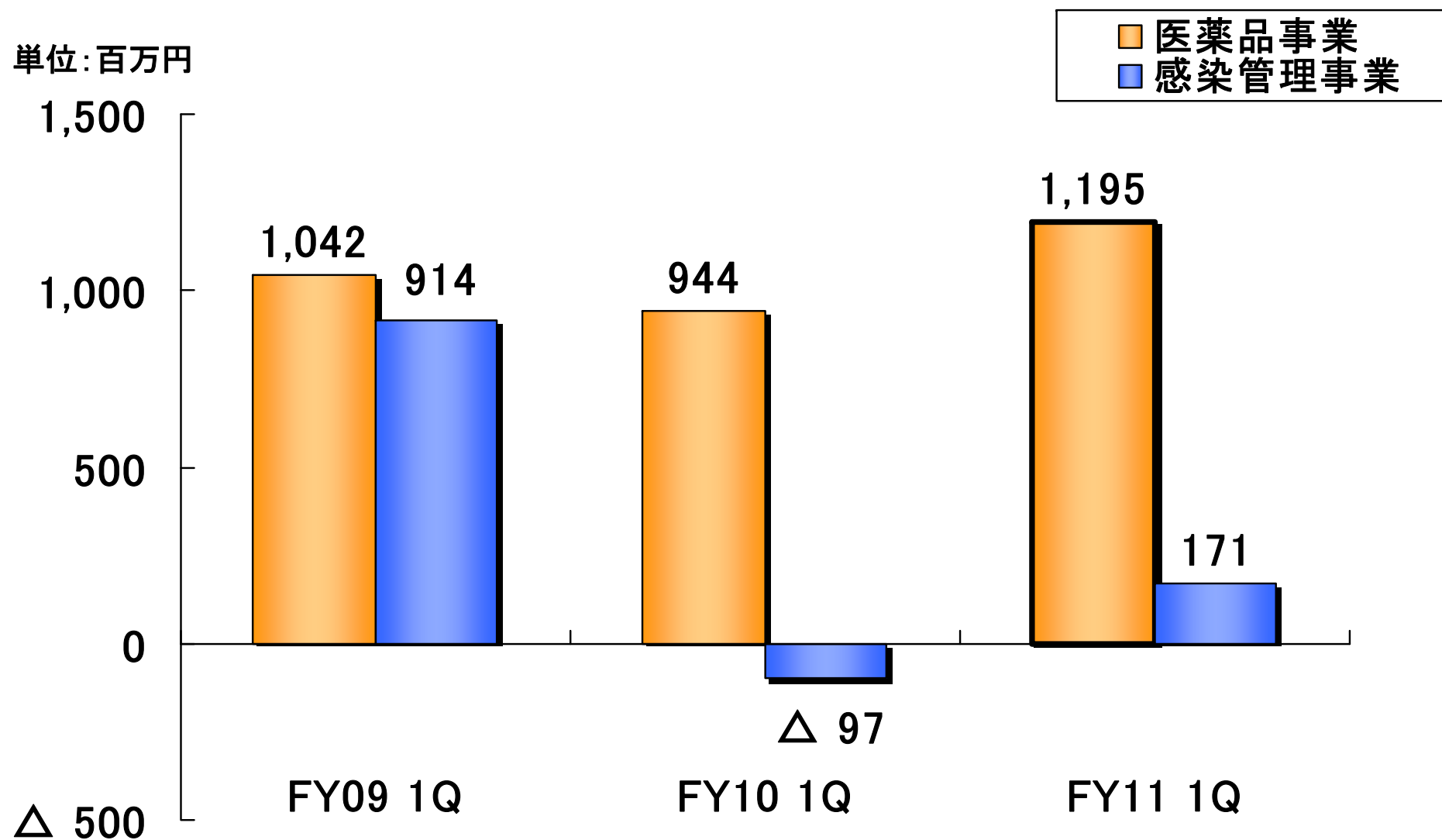
- (医薬品事業) 人件費を主とする配賦割合の低下により、利益率が改善
(感染管理事業) 返品縮小と出荷増加から、収益面復調

単位:百万円

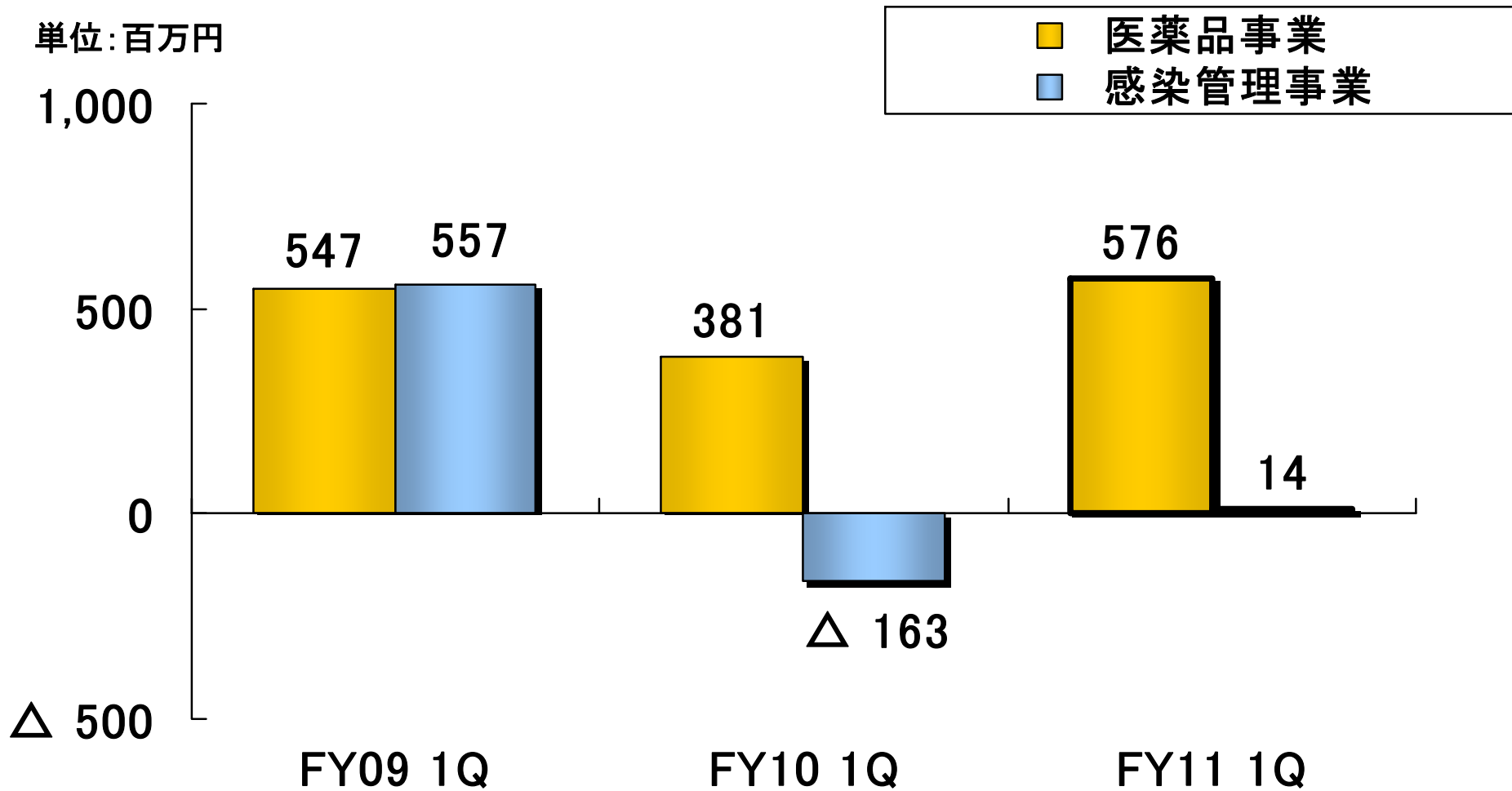
	売上高			営業利益			
	FY10 1Q	FY11 1Q	増減率	FY10 1Q	利益率	FY11 1Q	利益率
医薬品事業	944	1,195	26.6%	381	40.4%	576	48.3%
感染管理事業	△97	171	-	△163	-	14	8.4%
その他事業	6	6	△12.3%	△8	-	△4	-
全社(※)	-	-	-	△434	-	△338	-
連結合計	853	1,373	60.9%	△226	-	248	18.1%

※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)

セグメント別連結売上高推移



セグメント別連結営業利益推移



セグメント別事業概況(医薬品事業/国内)

- 流通在庫の減少と堅調な店頭販売により、『正露丸』、『セイロガン糖衣A』ともに売上高増加
- 国内市場における当社シェアも上昇

製品カテゴリー別売上高

単位:百万円



正露丸



セイロガン糖衣A



ピシャット



ラッパ整腸薬BF

	FY10 1Q	FY11 1Q	増減	増減率
正露丸	385	470	85	22.1%
セイロガン糖衣A	419	541	121	29.0%
その他(※)	19	24	5	28.2%
計	824	1,036	212	25.8%

(※) 止瀉薬『ピシャット』・整腸薬『ラッパ整腸薬BF』

当社の国内止瀉薬市場シェア

出所: (株)インテージ 調査データ

店頭小売価格ベース	FY10 1Q	FY11 1Q	増減
市場シェア (%)	50.9%	52.3%	+1.4P

セグメント別事業概況(医薬品事業/海外)

➤ 中国市場での売上が回復

(前年1Qは現地での販売ライセンス更新に伴う一時的な出荷停止影響あり)



正露丸



セイロガン糖衣A



康腹止泻片

地域別売上高

単位:百万円

	FY10 1Q	FY11 1Q	増減	増減率
中国・香港	110	155	45	41.3%
台湾	0	0	0	18.5%
その他(※2)	9	1	△7	△78.6%
計	120	158	38	31.9%

(※2) その他の対象エリア:

アメリカ、カナダ、タイ、マレーシア、インドネシア、ベトナム、モンゴル

➤ 事業環境(流通在庫の減少等)が改善し、販売が復調

製品カテゴリー別売上高

単位:百万円

	FY10 1Q	FY11 1Q	増減	増減率
液剤	△49	11	60	-
ゲル剤	△48	154	203	-
キット	△0	0	1	-
クレベリン発生機 リスパス (※1)	1	6	4	260.9%
その他 (※2)	△1	△1	△0	-
計	△97	171	269	-

(※1)『クレベリン発生機 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』



クレベリン スプレー



クレベリン ゲル



クレベリン マイスティック



クレベリン発生機
リスパス S



クレベリン発生機
リスパス NEO

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



木酢入浴液



木酢液

製品売上高

単位:百万円

	FY10 1Q	FY11 1Q	増減	増減率
木酢製品等	6	6	0	△12.3%

構造改革の進捗状況

FY11 営業利益黒字化

1. トップラインの成長

医薬品事業のシェア向上

感染管理事業の回復

2. 利益体質への転換

損益分岐点引下げによる体質改善

3. 財務基盤の強化

財務リスク改善

FY11 活動内容

■ 販売戦略の見直し

・重点アイテムへの広告集中、TVCMと店頭販促の連動強化

■ 他社とのアライアンス推進

■ 海外での販路開拓

■ 流通在庫のコントロール

■ 新人事制度、新組織のスタート

■ 不採算事業、不採算製品の見直し

■ 研究開発効率の向上

■ 固定費の圧縮(在庫保管料等)

■ 自社在庫のコントロール強化

■ 不動産の有効活用検討

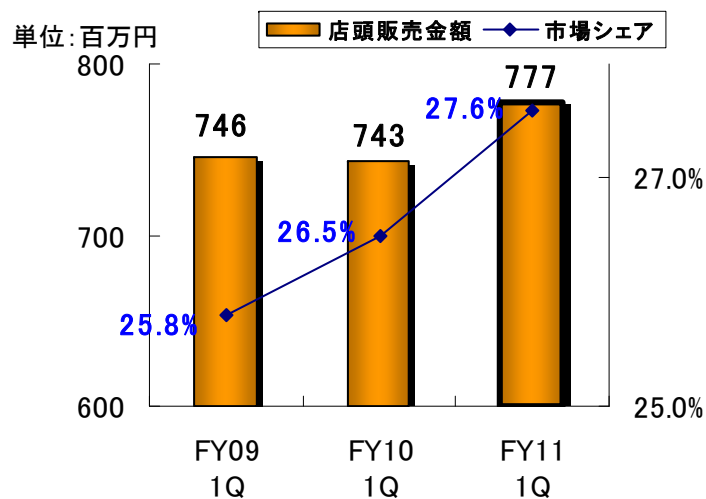
■ 医薬品事業のシェア向上

【国内】

◆ 堅調な『セイロガン糖衣A』の販売強化

➢ 当1Qは市場シェアと店頭販売が堅調に推移

『セイロガン糖衣A』 店頭販売金額・市場シェア 3年同期比較



- 当期は『セイロガン糖衣A』の露出を前期比1.4倍に強化 (TVCM 6/20より放映)
- 『セイロガン糖衣A』の市場シェアを一層拡大

◆ 今後のシェア獲得への布石

➢ 水なしで飲める止瀉薬市場へ参入



当1Qに新製品『ピシャット錠』を投入



◆ 新たな収益機会の確保

➢ 『樋屋奇応丸』(小児五疳薬)の独占国内販売権を取得 (当2Qより販売開始)



【海外】

◆ 中国市場での販売強化

- 北京、上海、大連周辺での販路開拓
- 『セイロガン糖衣A』の販売開始

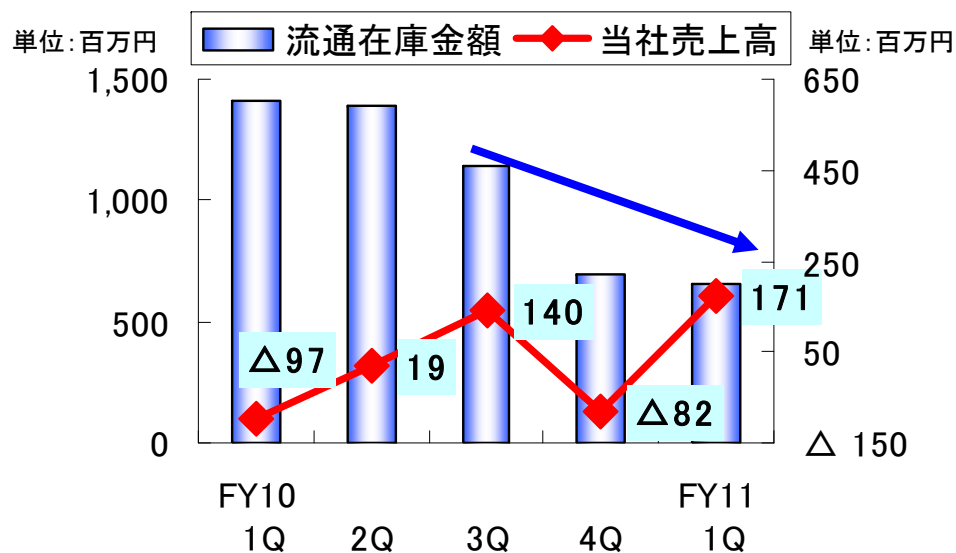


■ 感染管理事業の回復

【国内】

- ◆ 当1Qは流通在庫の減少により、事業環境が改善
- ◆ 返品減少、出荷増加により、販売が復調

「クレベリン」シリーズ 流通在庫金額と当社売上高推移



※ 流通在庫金額：当社出荷価格ベースによる当社推計値

【海外】

- ◆ アジア地域でのテスト販売を継続



■ 感染管理事業の回復

◆ 「一般社団法人 日本二酸化塩素工業会」設立・加盟 (Japan Chlorine Dioxide Industry Association)



【設立目的】

- 二酸化塩素製品及び関連する製品の
 - ・ 正しい普及
 - ・ 品質の向上
 - ・ 製造技術等の進歩改善
- 二酸化塩素業界の健全な発展に寄与



- 二酸化塩素製品の市場の早期確立
- 二酸化塩素製品の信用と認知度向上、普及促進

「一般社団法人 日本二酸化塩素工業会」概要

◆ 会長 柴田 高
(大幸薬品 代表取締役社長)

◆ 発起人
・大幸薬品株式会社
・大木製薬株式会社
・株式会社バイオット
・株式会社プライス

◆ 設立日 2011年7月27日

◆ 事業(活動)内容
二酸化塩素製品及びその関連製品に関する

- ・情報、資料の収集
- ・規格基準の策定
- ・公正な普及発展
- ・法令、行政の情報収集
- ・展示、広告
- ・国内外の関連機関、学会、協議会等との情報交換

利益体質への転換

■ 損益分岐点引下げによる体質改善

◆ 構造改革の効果実現

(当1Q実績)

- 在庫圧縮による保管料削減(前1Q比△14百万円)
- 希望退職制度(前期実施)等による人件費減少(前1Q比△49百万円) 等

◆ 海外拠点再編の具体化検討開始

財務基盤の強化

■ 財務リスク改善

◆ 構造改革の効果実現

(当1Q実績)

- 感染管理事業を主とする自社在庫の減少(前期末比 △38百万円)

◆ 不動産の売却と有効活用の具体化検討



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。