



2011年度(平成24年3月期)
第2四半期 決算説明会

エーザイ株式会社

2011年11月1日

hhe
human health care

将来見通しに関する注意事項

- 本発表において提供される資料ならびに情報は、いわゆる「見通し情報」(forward-looking statements)を含みます。これらの文言は、現在における見込み、予測、リスクを伴う想定、実質的にこれらの文言とは異なる現実的な結論、結果を招き得る不確実性に基づくものです。
- それらリスクや不確実性には、一般的な業界ならびに市場の状況、金利、通貨為替変動といった一般的な国内および国際的な経済状況が含まれます。リスクや不確実性は、特に製品に関連した見通し情報に存在します。製品のリスク、不確実性には、技術的進歩、特許の競合他社による獲得、臨床試験の完了、製品の安全性ならびに効果に関するクレームや懸念、規制機関による審査期間や承認取得、国内外の保健関連改革、マネジドケア、健康管理コスト抑制への傾向、国内外の事業に影響を与える政府の法規制など、新製品開発に付随する課題などが含まれますが、これらに限定されるものではありません。
- また、承認済み製品に関しては、製造およびマーケティングのリスクがあり、需要を満たす製造能力を構築する能力を欠く状況、原材料の入手困難、市場の受容が得られない場合などが含まれますが、これに限定されるものではありません。
- 新しい情報、将来の出来事もしくはその他の事項より、見通し情報に更新もしくは改正が望ましい場合であっても、それを行う意図を有するものではなく、義務を負うものではありません。

第2四半期連結業績

収益構造の転換により利益計画を達成



(億円、%)

	2010年4月-9月		2011年4月-9月		
	実績	売上比	実績	売上比	前同比
売上高	4,123	100.0	3,310	100.0	80
売上原価	841	20.4	857	25.9	102
売上総利益	3,282	79.6	2,453	74.1	75
研究開発費	738	17.9	629	19.0	85
販売管理費	1,871	45.4	1,320	39.9	71
営業利益	672	16.3	504	15.2	75
経常利益	622	15.1	473	14.3	76
四半期純利益	399	9.7	333	10.1	83
キャッシュ・インカム	667		577		86

キャッシュ・インカム: 成長投資・事業開発、配当支払、借入返済等に使用可能なキャッシュの総額

算式: 当期純損益 + 有形・無形固定資産減価償却費 + インプロセス研究開発費 + のれん償却額 + 減損損失 (投資有価証券評価損含む)

2011年度第2四半期期中平均レート: 米ドル: 79.8円 (前期変動率△10.3%)、ユーロ: 113.8円 (同△0.0%)、ポンド: 129.3円 (同△4.2%)

アリセプト パリエット/アシフェックス売上高

イースト アジア リージョンの堅調



アリセプト

(億円、%)

	2010年 4月-9月	2011年4月-9月	
	実績	実績	前同比
イーストアジア (日本)	536 (509)	604 (576)	113 (113)
米国 [百万米ドル]	1,061 [1,192]	73 [92] *1	7 [8]
欧州	116	127	109 [110]
ニューマーケット アセアン	8	9	112
計	1,721	814	47 [48]

*1 米国はアリセプト23mgの売上高\$23MおよびAG(オーソライズドジェネリック)\$35Mを含む []内は現地通貨ベース

- 日本、欧州、ニューマーケット アセアンで2桁成長を達成(現通ベース)
- 米国LOE直後にグローバルで前年比約50%を確保

パリエット/アシフェックス

(億円、%)

	2010年 4月-9月	2011年4-9月	
	実績	実績	前同比
イーストアジア (日本)	318 (299)	311 (297)	98 (99)
米国 [百万米ドル]	340 [382]	285 [358]	84 [94]
欧州	37	27	74 [74]
ニューマーケット アセアン	9	10	107
計	703	633	90 [95]

[]内は現地通貨ベース

- 日本ではジェネリック参入後において前年レベルを維持
- 国内GERD市場でPPIブランドNo.1*2を維持

*2 社内推計

hvc
human health care

オンコロジーフランチャイズ売上高

オンコロジーフランチャイズへのトランスフォーメーションが加速



(億円、%)

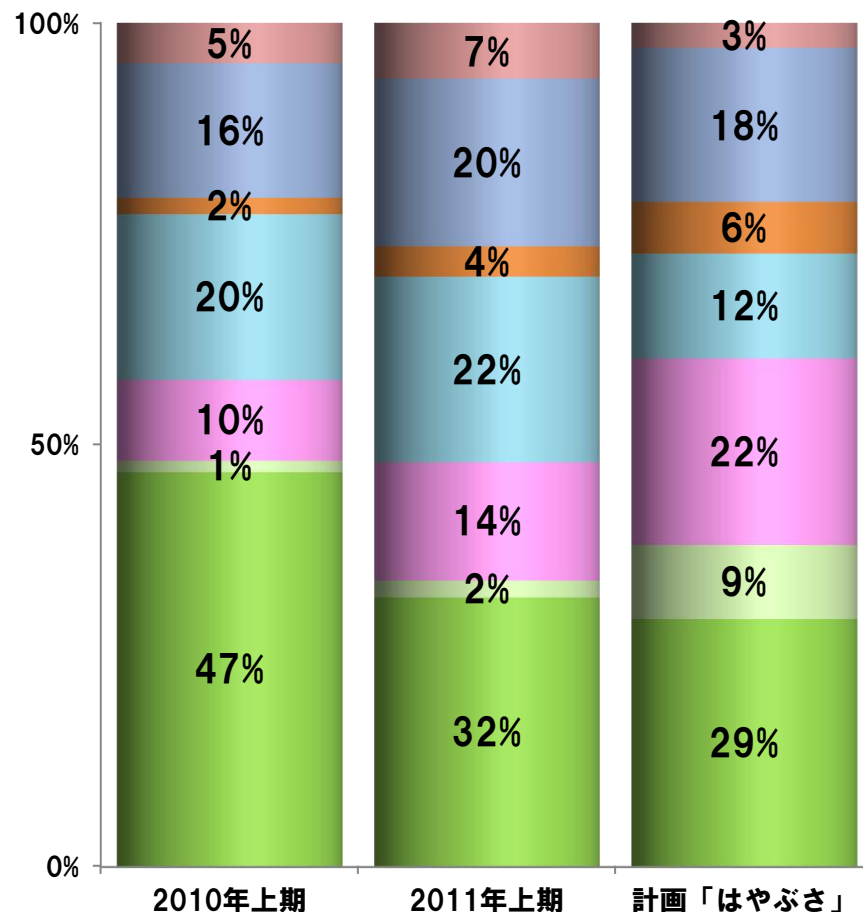
	2010年 4月-9月	2011年4月-9月	
	実績	実績	前同比
ハラヴェン	—	62 *1	—
シンペンダ /トレアキシシ*2	—	16	—
Aloxi	173	183	106 [118]
Dacogen	84	85	101 [113]
Fragmin	86	73	85 [94]
その他	52	44	84 [92]
がん関連製品	395	463	117 [130]

[]内は現地通貨ベース

*1 ハラヴェンの米国売上高は\$64M

*2 シンペンダ(シンガポール)は2010年9月、トレアキシシ(日本)は2010年12月に上市

● がん関連製品は現地通貨ベース30%成長し、売上比率は14.0%へ(前年同期は9.6%)



■ 脳神経 ■ てんかん ■ がん
■ 消化器・肝臓 ■ 免疫/アレルギー ■ 他ブランド
■ 他事業

セグメント売上高

イーストアジアへのリージョナルトランスフォーメーションが進展

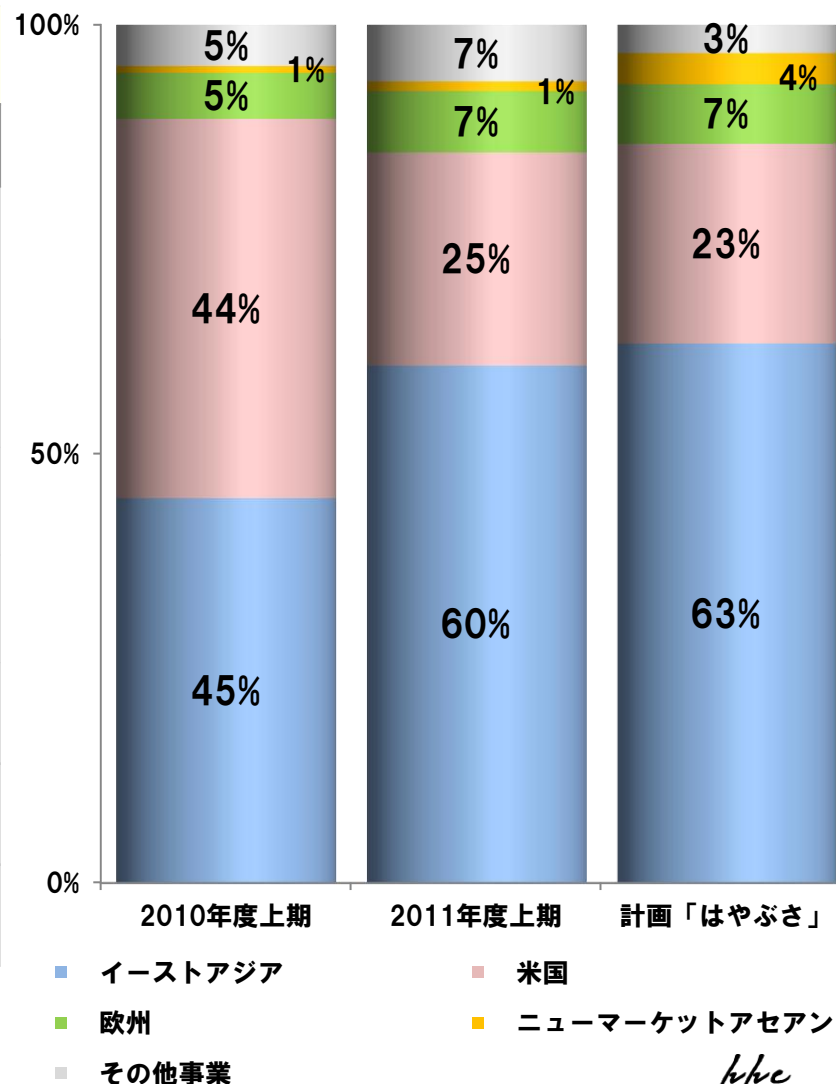


(億円、%)

	2010年 4月-9月		2011年4月-9月		
	売上高	構成比	売上高	構成比	前同比
イーストアジア* (日本)	1,853 (1,709)	44.9 (41.5)	1,996 (1,856)	60.3 (56.1)	108 (109)
米国*	1,817	44.1	820	24.8	45 [50]
欧州*	221	5.4	238	7.2	108 [109]
ニューマーケット アセアン*	35	0.8	37	1.1	106 [111]
報告セグメント計	3,925	95.2	3,091	93.4	79
その他事業	197	4.8	219	6.6	111
連結売上高	4,123	100.0	3,310	100.0	80 [83]

[]内は現地通貨ベース

*イーストアジア、米国、欧州、ニューマーケット アセアンは医薬品事業



セグメント利益



イーストアジアの躍進により報告セグメント利益率は前年レベルを確保

(億円、%)

	2010年4月-9月			2011年4月-9月				
	セグメント利益	構成比	利益率	セグメント利益	構成比	利益率	前同比	前同差
イーストアジア* (日本)	756 (723)	52.0 (49.8)	40.8 (42.3)	841 (809)	71.7 (69.0)	42.2 (43.6)	111 (112)	86 (86)
米国* [百万米ドル]	572 [643]	39.4	31.5	183 [229]	15.6	22.3	32 [36]	△389 (△414)
欧州*	28	1.9	12.6	39	3.3	16.2	138	11
ニューマーケットアセアン*	6	0.4	17.8	5	0.5	14.8	87	△1
報告セグメント計	1,362	93.7	34.7	1,069	91.1	34.6	78	△293
その他事業	91	6.3	46.0	105	8.9	48.0	116	14
研究開発費および 親会社の本社管理費等	△781			△669			86	112
連結営業利益	672		16.3	504		15.2	75	△167

*米国医薬品事業の現地通貨ベースセグメント利益は期中平均レートに基づき算出

*イーストアジア、米国、欧州、ニューマーケットアセアンは医薬品事業

米国アリセプトLOEの影響を乗り越え成長する

● 計画「はやぶさ」成長シナリオの推進

躍進する新製品群

拡大するオンコロジーフランチャイズ

充実するてんかんフランチャイズ

大競争時代に勝ち抜くイーストアジア

● リーンで効率的なオペレーション体制による収益性の堅持

アライアンスフィーの低減

構造改革効果

米国における環境変化への戦略的適応

● ROE経営と通期配当への自信

躍進する新製品群



2010年度以降発売の新製品*4品で第2四半期計241億円 前同比308%

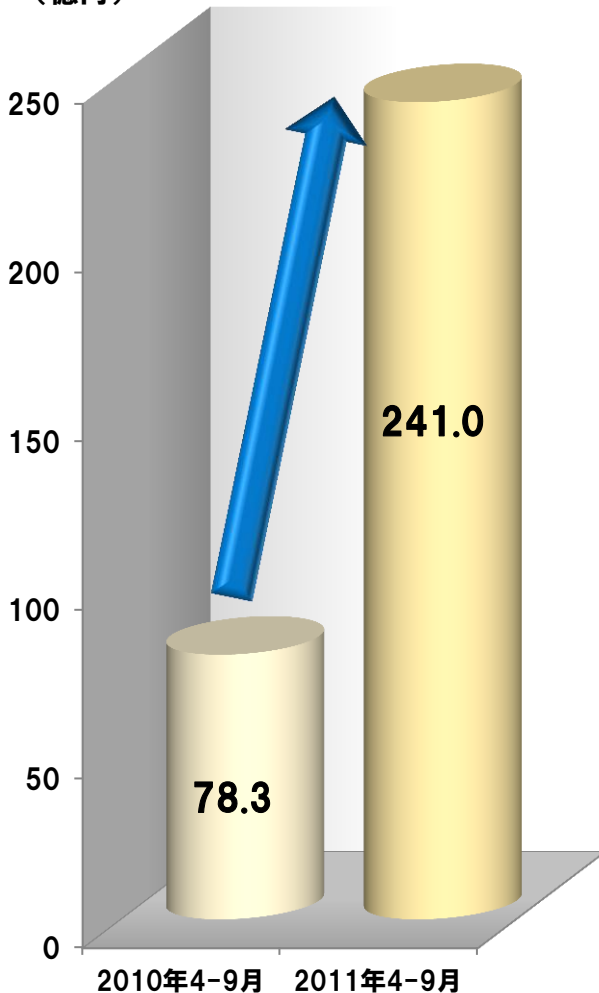
ハラヴェン:7月 日本上市後、順調にグローバルで拡大
 ヒュミラ:7月 若年性特発性関節炎 承認取得
 9月 「RAにおける関節の構造的損傷の防止」申請
 リリカ:7月 投薬期間制限解除を機に拡大が加速

(億円)

次世代成長ドライバー	2010年4-9月	2011年4-9月	前年同期差
ハラヴェン	-	62.3	+62.3
トレアキシ ン /シンベンダ	-	16.4	+16.4
ヒュミラ*	73.3	113.8	+40.5
リリカ (アライアンス収入)	5.0	48.6	+43.6
総 計	78.3	241.0	+162.8 (308%)

*新適応拡大した製品を含む

(億円)

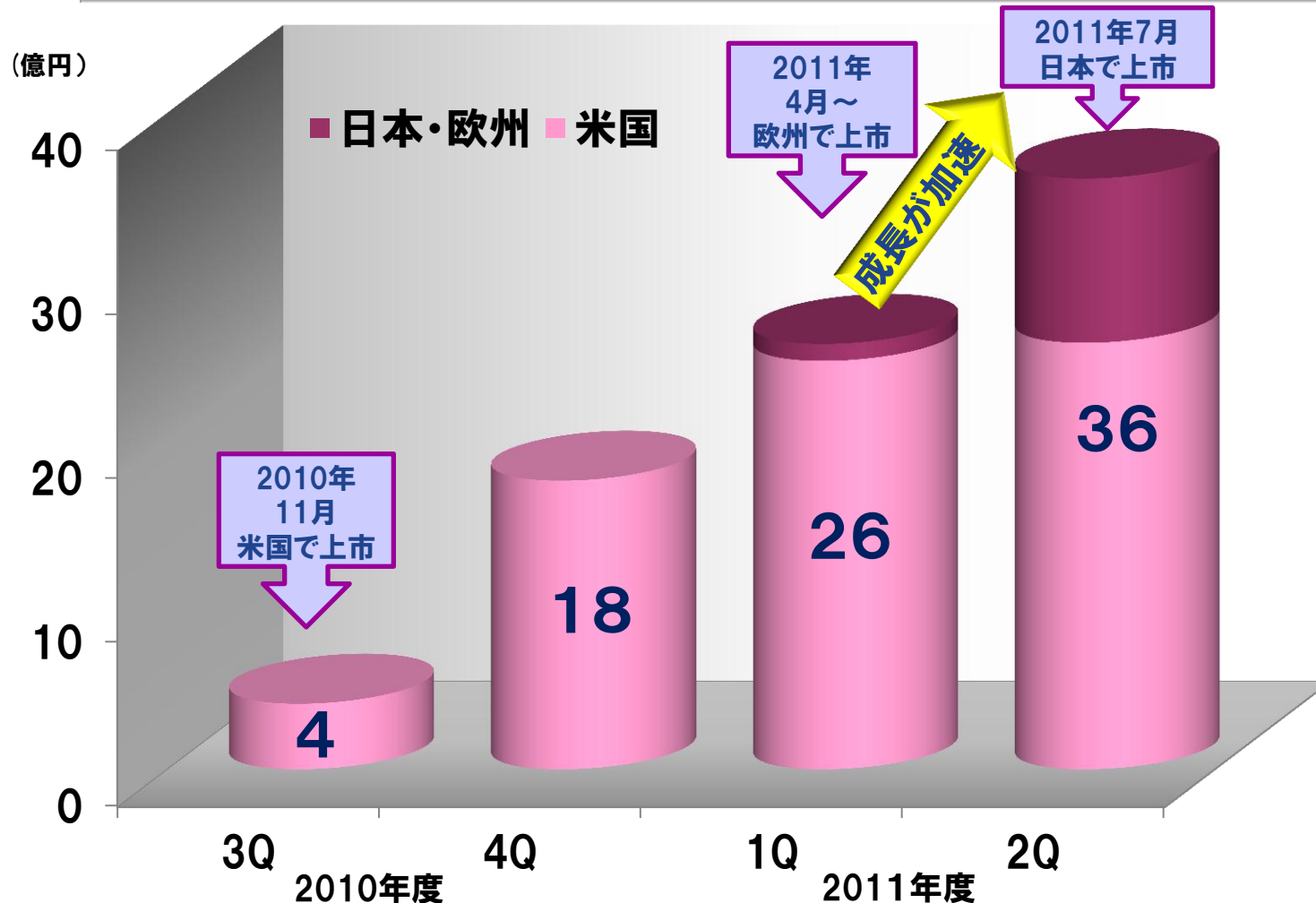


グローバルに成長を続けるハラヴェン

米国上市より約1年間の軌道



2011年10月現在 世界34カ国で承認取得
グローバル売上185億円目標 (2011年度)



ハラヴェン グローバル マーケティングの特徴



リージョン毎に最適なマーケティングを展開中

米国

- ・アロキシ、ダコジェン、フラグミンなどを含むオンコロジーフランチイズを有し、約120名のオンコロジーチームにより全米をカバー
- ・上市後10カ月マーケットシェア：（8月時点）
転移性乳がん3rdラインで5%*のシェアを確保、目標シェア10%超（2011年度末）
3rdラインへ移行が見込まれる4thライン以降で14%*確保、目標シェア15%超（同上）
- ・モノセラピーのサードライン以降においてNo.1ポジションを獲得

欧州

- ・“One Europe”戦略に伴い、がんビジネスユニット（MR約60名）が全欧州をカバー
- ・31カ国中11カ国で上市済み**
- ・Patient Access確保に向け、保険償還国が急速に増加中（ドイツ、スウェーデン、スイスなど8カ国）

日本

- ・天然物由来（三浦半島沖で採取したクロイソカイメン）の日本発抗がん剤
- ・日米欧同日申請し、13カ月以内に三極での承認取得を達成（ドラッグラグ最小化）
- ・卓越した革新性、有効性、安全性が評価され、過去最高の40%薬価加算を取得
- ・「手術不能又は再発乳癌」適応で、欧米に比べ早期なラインで乳がん患者様への貢献

*出典：IntelliView data from IntrinsiQ, LLC. Research, Market Share Data: 2010-2011;

Information on proprietary and non-published data is available at www.intrinsiq.com; Accessed October 2011

**31カ国：EU、EEA、スイス

ハラヴェン価値最大化戦略

はやぶさ期間中に3適応全ての承認取得をめざす



● 乳がん セカンドライン

- 登録完了(約1100例)、試験継続中
- 試験地域:欧米、対照群:カペシタビン
- 主要評価項目:全生存期間
- 2012年度申請予定(欧米)

乳がんのグローバル市場規模(2015年)
セカンドライン:約24億ドル*
サードライン以降:約26億ドル*

● 肉腫

- フェーズIII試験進行中
- 2014年度申請予定(日米欧)

● 非小細胞肺癌

- フェーズIII試験進行中
- 2014年度申請予定(日米欧)

難治性再発性・
転移性乳がん
(標準治療施行済)

より前治療歴の
少ない乳がん
(セカンドライン)

肉腫

非小細胞肺癌

2015年度まで
10億ドルレベルを
めざす

乳がん
ファーストライン

乳がん
アジュバント
ネオアジュバント

自社品を含む他
の抗がん剤との
併用戦略

リポソーム製剤

2015年度以降
20億ドルレベルを
めざす

エーザイオンコロジーの3つの特徴



1. 多様なプロダクトクリエーション活動

天然物由来

+

抗体医薬

+

低分子

+

ゲノムベース

2. ウィメンズ オンコロジーへのコミットメント

ハラヴェン

- ・ より前治療暦の少ない難治性再発性・転移乳がん
フェーズIII（2012年度申請予定）
- ・ 1st line（HER2+およびHER2-）
フェーズII
- ・ アジュバント
フェーズII
- ・ リポソーム製剤開発を視野に

farletuzumab

- ・ プラチナ感受性卵巣がん
フェーズIII（2012年度申請予定）
- ・ プラチナ耐性卵巣がん
フェーズIII
- ・ 治療選択用診断薬開発検討

lenvatinib

- ・ 甲状腺がん
フェーズIII（2013年度申請予定）
- ・ 子宮内膜がん
フェーズII（2013年度申請予定）

3. イーストアジアの重視

ハラヴェン

非小細胞肺癌
3rd line以降（フェーズIII）
2nd line（フェーズII）

farletuzumab

非小細胞肺癌
1st line（フェーズII）

lenvatinib

肝細胞がん
（フェーズI/II）

抗がん剤開発における戦略的提携



Lenvatinibの甲状腺がんに係るフェーズIII試験に関するSFJ社*との戦略的提携 (2011年9月)

- 共同開発契約のもと、臨床試験は当社が継続して実施
- SFJ社は、外部試験費用を100%負担
- 製造販売承認を取得した場合、SFJ社に対価を支払う

*:SFJ Pharma Ltd.

新規抗がん剤6化合物11適応に関するクインタイルズ社との戦略的提携 (2009年10月)

- 両社で開発コストを負担し、両社で構成されたExecutive Oversight Committeeで決定した基本計画のもと、クインタイルズ社の抗がん剤開発専門チームがPOC試験を推進
- 両社が合意したPOCの検証が達成された場合にクインタイルズ社に成功報酬を支払う

**外部ソースとの信頼に基く深い連携により
広範なテーマを同時進行させ
エーザイの新薬臨床開発を加速**

ペランパネル価値最大化戦略

ファーストインクラスのAMPA受容体拮抗剤



- 部分てんかん発作: 欧州にて申請（2011年5月25日）
 - 欧州では、当局による審査中で、
2012年度第2四半期に当局からの回答を想定
 - 米国では2011年度第3四半期中に再申請予定

部分てんかん
発作の
併用療法

全般性強直性
間代性てんかん
発作の併用療法
7月 ファースト
ペイシエント イン

レノックス
ガストー症候群

部分てんかん発作
単剤療法

日本・アジア
部分てんかん発作

部分てんかん発作
(小児併用療法)

2015年度まで

5億ドルレベルを
めざす

2015年度以降

10億ドルレベルを
めざす

てんかん治療の現状

- てんかん患者様数(2010年)
世界:5000万人超*1
日米欧州主要5カ国(G7):530万人*2
- 市場規模(G7)
2015年に約40億ドル*2に達すると推計
- 現行の治療剤では、約20~40%の患者様が治療不応になる*3
- 不応例では、新治療が求められている

より良い発作コントロールへの アンメット・メディカル・ニーズ

ペランパネル

ファーストインクラスのAMPA受容体拮抗剤
多様なてんかんに関与している神経興奮
伝達経路を選択的に標的とする

バンゼル／イノベロン

ゾネグラン

ゼビニクス

作用メカニズムが異なる
治療薬の豊富なラインアップ

てんかん
フランチाइズ
前年同期比
+25%
(現通ベース)

ペランパネルの価値最大化をてこに、豊富な治療オプションを
提供し、てんかん領域でグローバルトップ3へ

大競争時代に勝ち抜く日本のアリセプト



アリセプト 2011年度売上目標1140億円

フルステージ浸透率*:現在の約6割から2013年度に約7割をめざす

● ブランド間競争における訴求点

- 軽度から高度までフルステージのアルツハイマー病をカバーする唯一の薬剤
- 国内臨床試験において2つのendpoints (認知機能評価、全般臨床症状評価) で有意に症状の改善を証明した唯一の薬剤
- 高齢化に伴いアルツハイマー病(AD)市場が急速に拡大する中、リーディングポジションを強化
- 2012年度 レビー小体型認知症適応で申請予定

● アリセプトブランドとしての情報提供活動

- 国内外18のダブルブラインド試験により証明された認知機能改善における有用性
- 売上の70%以上を占める保険薬局への情報提供活動の更なる充実 (認知症の疾患や服薬指導に関する勉強会、疾患啓発・服薬指導関連資材の設置等)
- 10mg錠を核とした高度AD適応の訴求により10mg錠は+53%で成長
高度適応の特許は2013年6月22日まで有効

大競争時代に勝ち抜く日本のパリエット



パリエット 2011年度売上目標600億円

急拡大するGERD市場でNo.1のポジション*維持をめざす

● ブランド間競争における訴求点

- フルステージのGERD患者様に対応できる唯一のPPI
- 世界初の1日2回投与による重度GERD患者様への貢献
- 最強PPIとしての情報提供とエビデンス創出
- DTCによる疾患啓発



● ジェネリック参入後の取組み

- 国内外27のダブルブラインド試験により証明された有用性
- 保険薬局への訪問強化とGERD疾患に関する付加価値の高い情報提供
(自己診断用ツール、食事レシピ、ワンポイント映像集「逆食navi」の設置等)
- 開発／市販後調査からのエビデンス、医師主導の市販後エビデンス等
質の高いエビデンスを徹底

躍進する中国事業



ローカルトップ新体制とイーストアジアにおける「知」の交流

離職率が23%から16%へ、7ポイント改善（2010年、2011年4月～9月累計比較）

安定した組織運営と人材育成の下、主力製品が堅調に伸長

- ・ **日・中の現場第一線社員交流プログラム、ドクター交流プログラムを実施中**
- ・ 主力製品のアリセプトが、前同比20%超の売上成長を達成*1
- ・ 北京、上海など大都市における保険償還実施によるアリセプトの処方拡大
 - 北京 2011年7月償還開始：実施前比 +84%の成長*2
 - 上海 2011年1月償還開始：実施前比 +48%の成長*3
- ・ 中国事業として今年度20%レベルの成長を見込む*1
- ・ 2011年10月より約800名のMRを、「中枢神経」、「消化器・肝臓」、「オンコロジー」、「プライマリーケア」の新たな4ビジネスユニットに再編



MR交流研修 in 上海
(2011年10月24日)

肝臓疾患への取組み

- ・ 1億人*4に達する患者様に向けて、B型肝炎治療剤「クレブジン」を申請中(2012年度上期発売めざす)
- ・ 強力ネオミノファーゲンシー（慢性肝炎）との相乗効果で、さらなる患者様貢献を志向
- ・ E5501（肝臓疾患に伴う血小板減少症）、リーバクト（肝硬変患者の低アルブミン血症の改善）、lenvatinib（肝細胞がん）など、各種肝疾患を幅広くカバーできる豊富なパイプライン

*1 現地通貨ベース

*2 実施前後各2カ月累計比、*3 実施前後各3カ月累計比（病院による償還リスト再掲載による影響含む病院売上データに基づく）

*4 HBVキャリアを含むB型肝炎患者数（中国人口の7%強）、出典：2006 National sero-epidemiological investigation

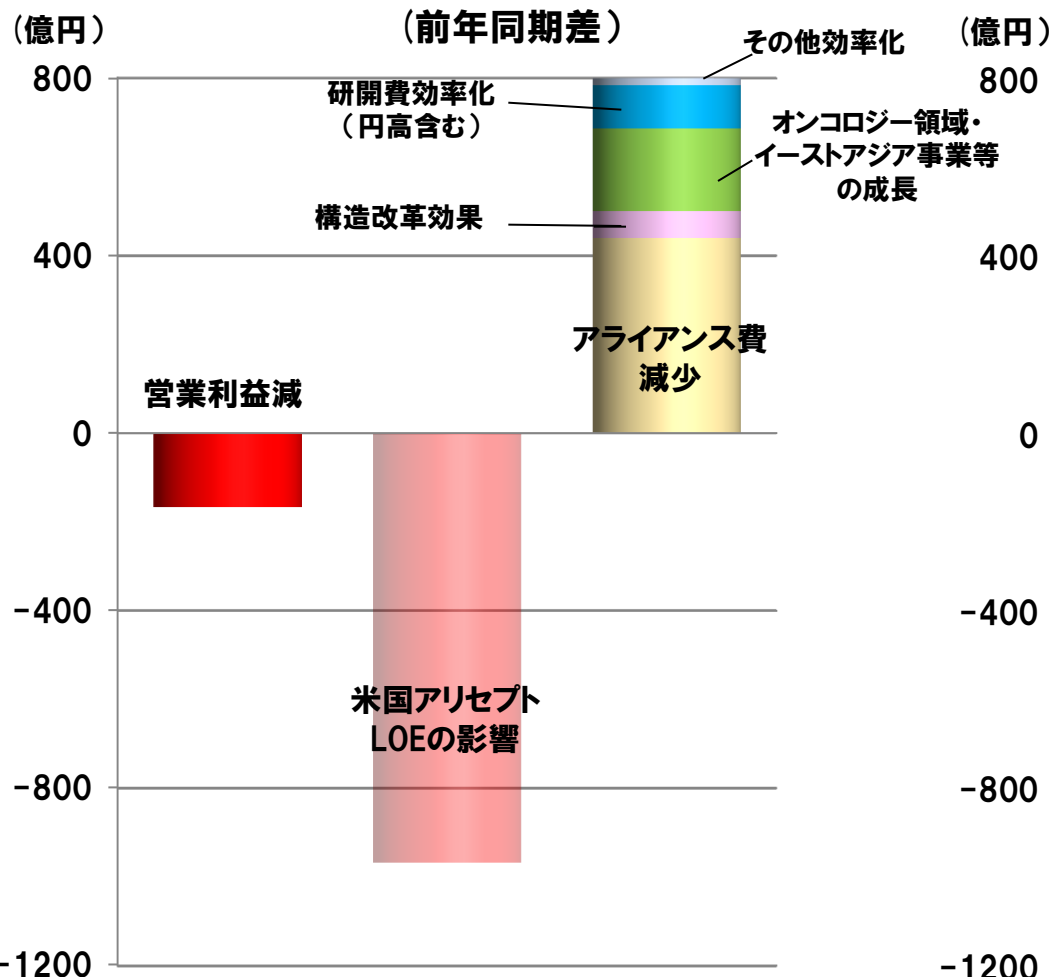
リーンで効率的な オペレーション体制による 収益性の堅持

米国アリセプトLOEの影響を乗り越え成長する

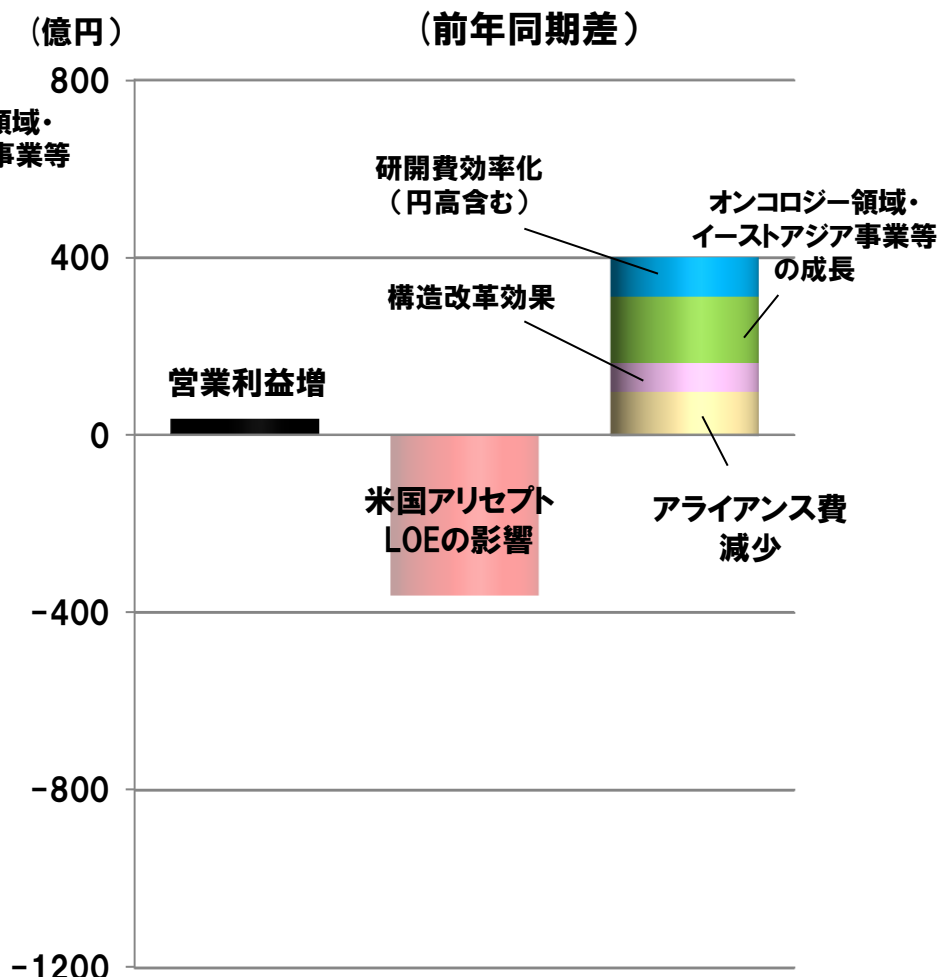
2011年度 米国LOEによる営業利益減少分の約90%をカバー



2011年度上期営業利益増減要因分析



2011年度下期営業利益増減要因分析



**アライアンス費減少、オncロジー領域・イーストアジア事業等の成長等により
2011年度下期で営業利益レベルでは米国LOEの影響を克服する**

リーンで効率的オペレーション体制の進展

アライアンス費の低減と構造改革効果の実現



	2011年度上期 アライアンス費と構造改革効果の分析		2011年度下期 アライアンス費と構造改革効果の分析	
ア ラ イ ア ン ス 費	アライアンス費 前年同期差	-約450億円	アライアンス費 前年同期差	-約100億円
	アライアンス費 前年同期比	約45%	アライアンス費 前年同期比	約80%
構 造 改 革 効 果	構造改革による 人件費減少 (原価、研開費、販管費)	-約60億円	構造改革による 人件費減少 (原価、研開費、販管費)	-約70億円

米国における環境変化への戦略的適応



変化適応型コマーストラクチャーへのパラダイムシフト

- 2010年度のMR約920名から約370名体制へ(約550名減)
 - プライマリーケアMR:2011年度1Qの約440名から約250名体制へ
 - オンコロジーMR:約120名体制維持
- マネージドマーケット部門の償還サポート機能充実による患者様アクセスの強化

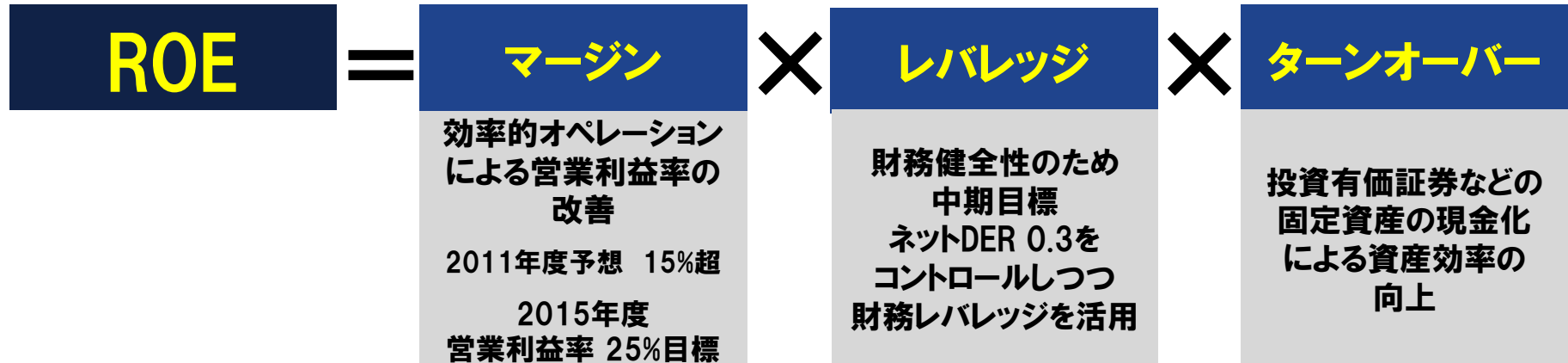
最先端技術(Cutting-Edge Technology)による価値創造

- H3 Biomedicine Inc.(がんの個別化医療への取組み)
 - 患者様のゲノム情報のバイオインフォマティクス解析に基づき標的分子を選定する
 - 多様性志向型合成(DOS*)に基づきユニークな化合物ライブラリを創製し、タンパクータンパク相互作用などに対する新規のハイスループットスクリーニングを行う
- ノース カロライナ工場(RTP)
 - 現代有機化学合成技術の最高峰であるハラヴェンのフォーミュレーションを内製化することによる価値の最大化
- モルフォテック パイロットプラント
 - 抗体製造における自由度、柔軟性確保による開発期間の短縮化

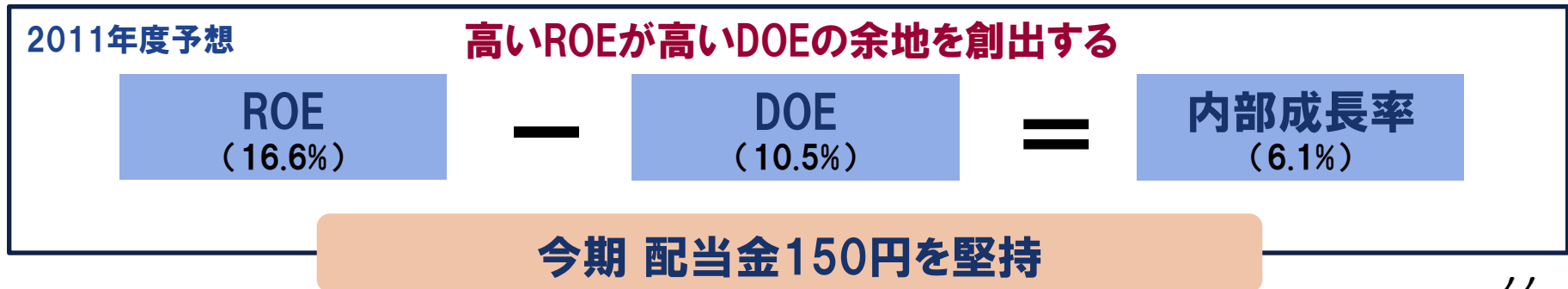


ROE経営で株主価値創造を牽引

戦略としてのROE向上策を実施



株主トータルリターンは長期的にはROEに収斂する



2011年度 連結業績見通し



KPIは計画「はやぶさ」の軌道へ(営業利益率とROEの向上、EPSと配当金の維持)

	2010年度		2011年度			(億円、%)
	実績	売上比	見通し	売上比	前期比	
売上高	7,689	100.0	6,540	100.0	85	
売上原価	1,678	21.8	1,730	26.5	103	
売上総利益	6,011	78.2	4,810	73.5	80	
研究開発費	1,450	18.9	1,235	18.9	85	
販売管理費	3,430	44.6	2,575	39.4	75	
営業利益	1,131	14.7	1,000	15.3	88	
経常利益	1,052	13.7	940	14.4	89	
四半期純利益	674	8.8	675	10.3	100	
EPS(円)	236.5		236.9			
ROE(%)	16.4		16.6			
DOE(%)	10.4		10.5			
キャッシュ・インカム	1,200		1,160			
配当金(円)	150		150			

キャッシュ・インカム：成長投資・事業開発、配当支払、借入返済等に使用可能なキャッシュの総額

算式：当期純損益＋有形・無形固定資産減価償却費＋インプロセス研究開発費＋のれん償却額＋減損損失（投資有価証券評価損含む）

2010年度期中平均レート：米ドル85.7円、ユーロ：113.1円、ポンド：133.1円

2011年度第3-4四半期予想レート 米ドル：77円、ユーロ：100円、ポンド：115円

参考資料

イースト アジア医薬品事業の業績



(億円、%)

	2010年4-9月		2011年4-9月		
	実績	売上比	実績	売上比	前同比
売上高	1,853	100.0	1,996	100.0	108 [108]
アリセプト	536	28.9	604	30.3	113 [113]
パリエット	318	17.1	311	15.6	98 [98]
メチコバル	196	10.6	189	9.5	96 [98]
ヒュミラ	73	4.0	114	5.7	155 [156]
強力ミノファーゲンシー/グリチロン	40	2.2	39	1.9	96 [99]
セグメント利益	756	40.8	841	42.2	111

[]内は現地通貨ベース

イースト アジア医薬品事業の業績



<日本>

(億円、%)

	2010年4-9月		2011年4-9月		
	実績	売上比	実績	売上比	前同比
売上高	1,709	100.0	1,856	100.0	109
医療用医薬品計	1,525	89.3	1,659	89.4	109
アリセプト	509		576		113
パリエット	299		297		99
メチコバール	156		150		96
ヒュミラ	57		97		171
アクトネル	58		57		99
一般用医薬品	97	5.7	105	5.7	108
ジェネリック医薬品	57	3.3	63	3.4	112
診断薬	30	1.7	29	1.6	98
セグメント利益	723	42.3	809	43.6	112

<中国>

(百万RMB、%)

	2010年4-9月		2011年4-9月		
	実績	売上比	実績	売上比	前同比
売上高	649	100.0	674	100.0	104
メチコバール	299	46.1	305	45.2	102
強力ネオミノファーゲンシー/グリチロン	121	18.7	139	20.6	114
アリセプト	50	7.6	61	9.0	122
パリエット	63	9.8	42	6.2	66

米国医薬品事業の業績



(百万米ドル、%)

		2010年4-9月		2011年4-9月		
		実績	売上比	実績	売上比	前同比
売上高		2,043	100.0	1,027	100.0	50
アリセプト		1,192	58.4	92*1	8.9	8
アシフェックス		382	18.7	358	34.8	94
	ハラヴェン	—		64		—
	Aloxi	195		229		118
	Dacogen	94		106		113
	MGI計	307		352		115
	Fragmin	96		91		94
がん関連領域計		435	21.3	534	52.0	123
セグメント利益*2		643	31.5	229	22.3	36

*1 米国はアリセプト23mgの売上高\$23MおよびAG(オーソライズドジェネリック) \$35Mを含む

*2 米国医薬品事業の現地通貨ベースのセグメント利益は期中平均レートに基づき算出

欧州 ニューマーケット アセアン 医薬品事業の業績

<欧州>

(億円、%)

	2010年4-9月		2011年4-9月		
	実績	売上比	実績	売上比	前同比
売上高	221	100.0	238	100.0	108 [109]
アリセプト	116	52.6	127	53.2	109 [110]
パリエット	37	16.7	27	11.4	74 [74]
ゾネグラン	21	9.4	23	9.6	110 [111]
セグメント利益	28	12.6	39	16.2	138

[]内は現地通貨ベース

<ニューマーケット アセアン>

(億円、%)

	2010年4-9月		2011年4-9月		
	実績	売上比	実績	売上比	前同比
売上高	35	100.0	37	100.0	106 [111]
アリセプト	8	23.9	9	25.3	112 [117]
パリエット	9	25.5	10	25.9	107 [113]
セグメント利益	6	17.8	5	14.8	87