

ファーマパッケージング事業の成長戦略

2020年11月19日

取締役 ファーマパッケージング事業部長

岩佐 昌暢



本日の発表内容

1

半期決算の概況

- 2019年度上半期～2020年度上半期
- 2019年度実績～2020年度通期見込

2

市場環境およびCOVID-19の影響

3

商品ポートフォリオの状況

4

対処すべき課題と今後の事業戦略

事業部の損益状況（上半期・通期見込）

単位：億円	2019年度上半期	2020年度上半期	増減額	増減率
	合計	合計		
【売上高】				
外部売上	187	200	+13	107%
【売上原価】	151	159	+8	105%
【売上総利益】	36	41	+5	114%
売上総利益率	19%	21%		
【販売費及び一般管理費】	31	31	▲0	99%
【営業利益】	5	10	+5	196%

単位：億円	2019年度実績	2020年度見込	増減額	増減率
	合計	合計		
【売上高】				
外部売上	362	393	+31	109%
【売上原価】	294	314	+20	107%
【売上総利益】	68	79	+11	116%
売上総利益率	19%	20%		
【販売費及び一般管理費】	61	61	▲0	100%
【営業利益】	7	18	+11	265%

損益推移 上半期 (売上高・営業利益)

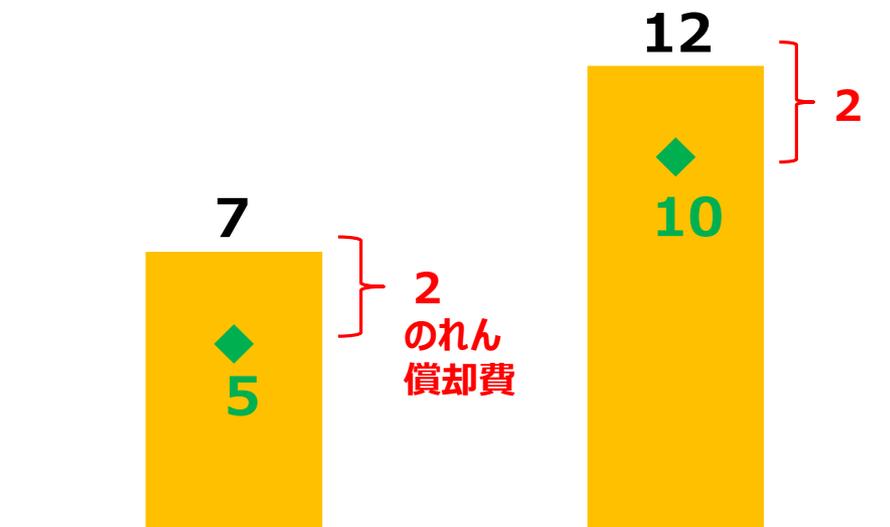
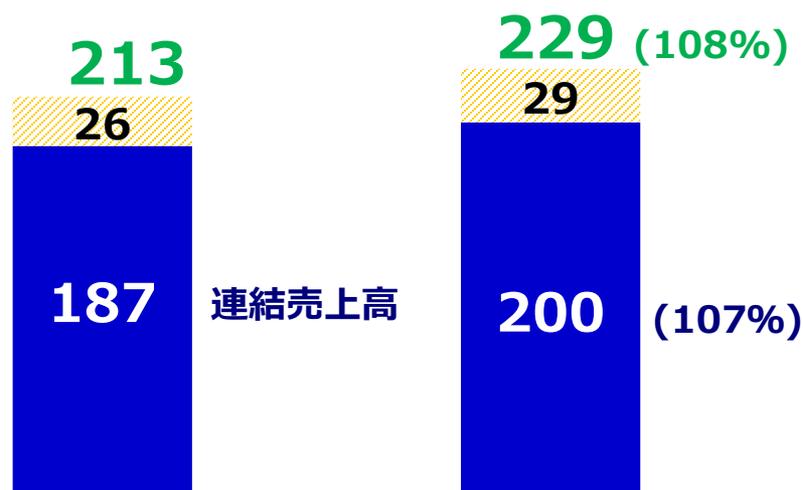
売上高

- ◆ 欧米・その他 生地管・バイアル・ガラスシリンジが好調
- ◆ 中国 中国基準品の減少をグローバル基準容器でカバー
- ◆ 日本 生地管・バイアル・スポンジスワブが堅調

営業利益

(単位：億円)

- ◆ 欧米・その他 生地管の原価率改善 (2019年は窯の定期修理有り)
- ◆ 中国 ほぼ前年度なみ
- ◆ 日本 売上の増加、販管費の減少



2019年度

2020年度

2019年度

2020年度

■ 事業部計

▨ ファーマ向け

() 対前年

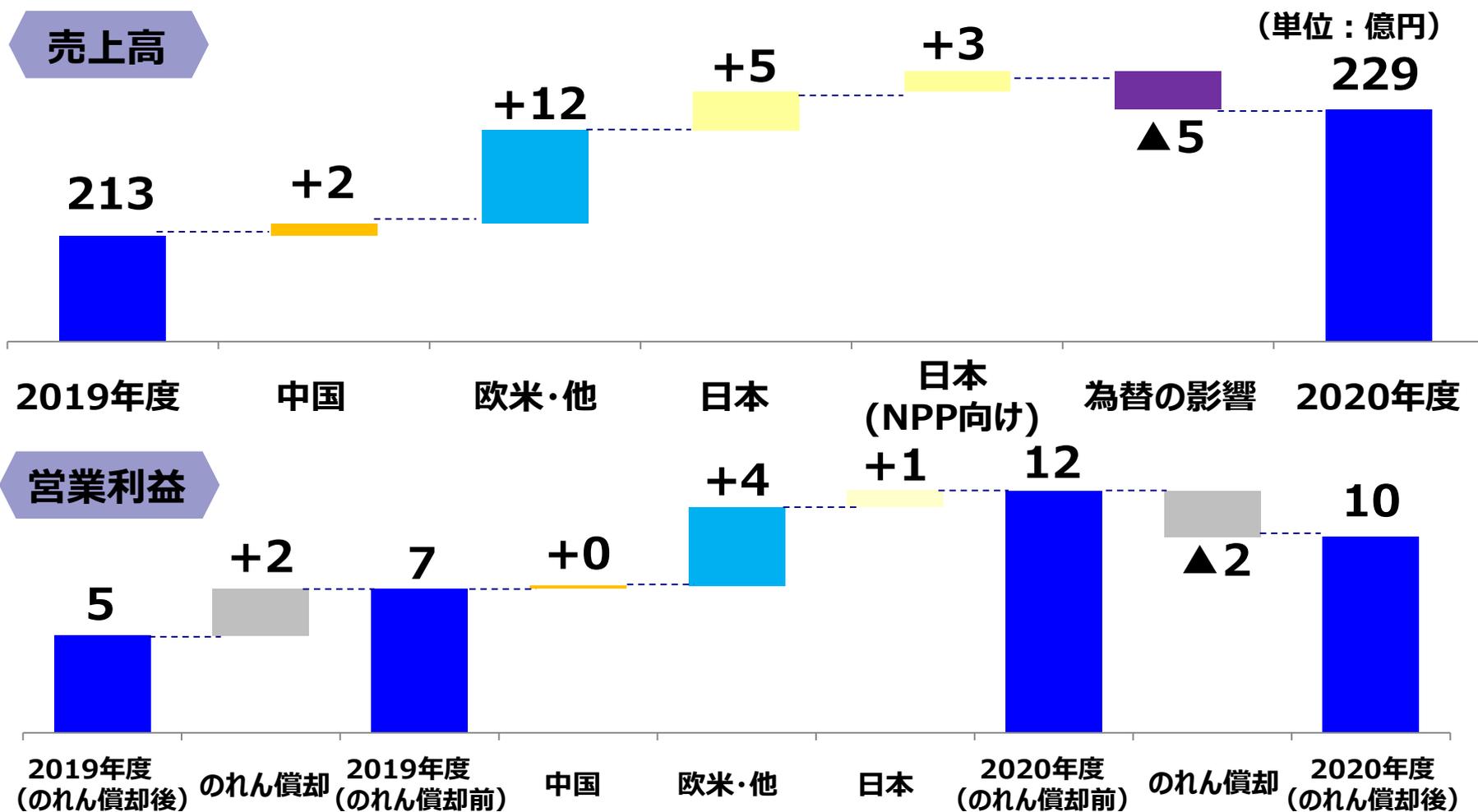
■ のれん償却前営業利益

◆ のれん償却後営業利益

* のれん償却費には買収時固定資産の評価差額償却費含む

レート	2019年2Q	2020年2Q
USD	109.97	108.24
EUR	124.07	119.40
CNY	16.23	15.32
INR	1.58	1.47
RUB	1.70	1.54

損益分析 上半期 (売上高・営業利益)



レート	2019年2Q	2020年2Q
USD	109.97	108.24
EUR	124.07	119.40
CNY	16.23	15.32
INR	1.58	1.47
RUB	1.70	1.54

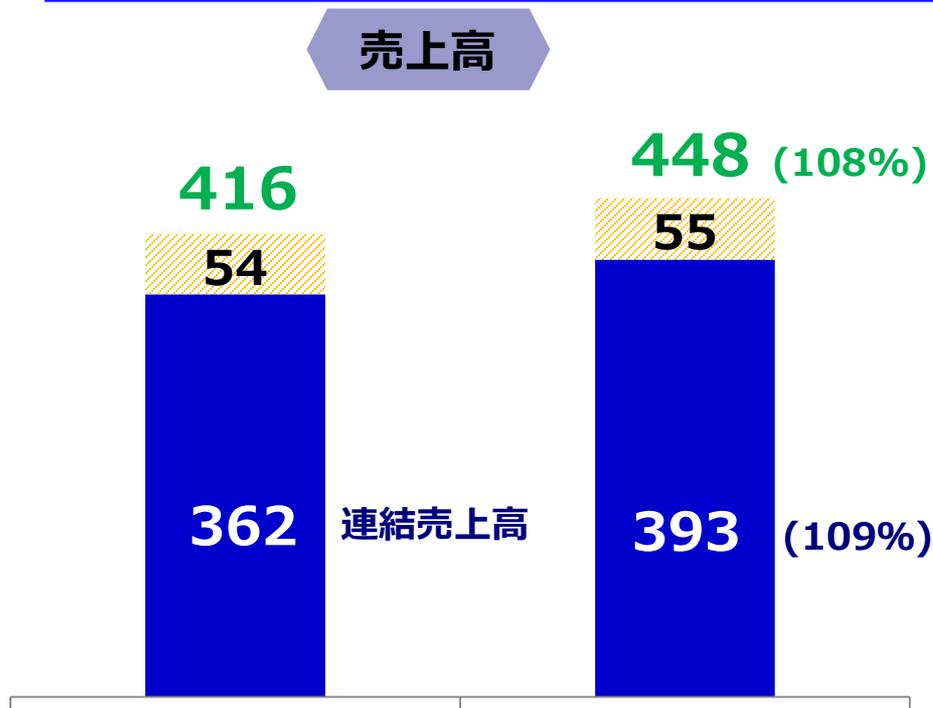
*日本売上高は海外子会社・内部売上高を除く

*のれん償却費には買収時固定資産の評価差額償却費含む



損益推移 通期見込 (売上高・営業利益)

売上高



2019年実績 2020年見込

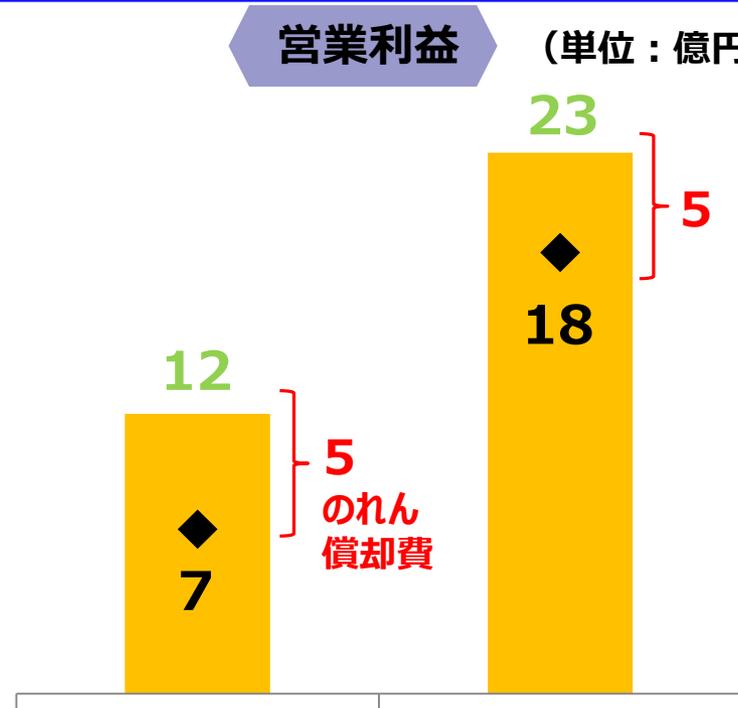
■ 事業部計 ▨ ファーム向け () 対前年

* 日本売上高は海外子会社・内部売上高を除く

レート	2019年実績	2020年見込
USD	109.24	106.69
EUR	122.15	119.60
CNY	15.82	15.23
INR	1.56	1.46
RUB	1.70	1.47

営業利益

(単位：億円)



2019年実績 2020年見込

■ のれん償却前営業利益 ◆ のれん償却後営業利益

* のれん償却費には買収時固定資産の評価差額償却費含む

本日の発表内容

1

半期決算の概況

- 2019年度上半期～2020年度上半期
- 2019年度実績～2020年度見込

2

市場環境およびCOVID-19の影響

3

商品ポートフォリオの状況

4

対処すべき課題と今後の事業戦略

市場環境

医療先進国

- 注射剤が減少し
経口剤・徐効製剤に移行
⇒ 容器需要が減少
するおそれ

医療途上国

- 中間所得者層の増加を
背景にジェネリック医薬品の
数量増
⇒ 容器需要の拡大の機会

世界共通

ヘルスケア政策を国策として実行

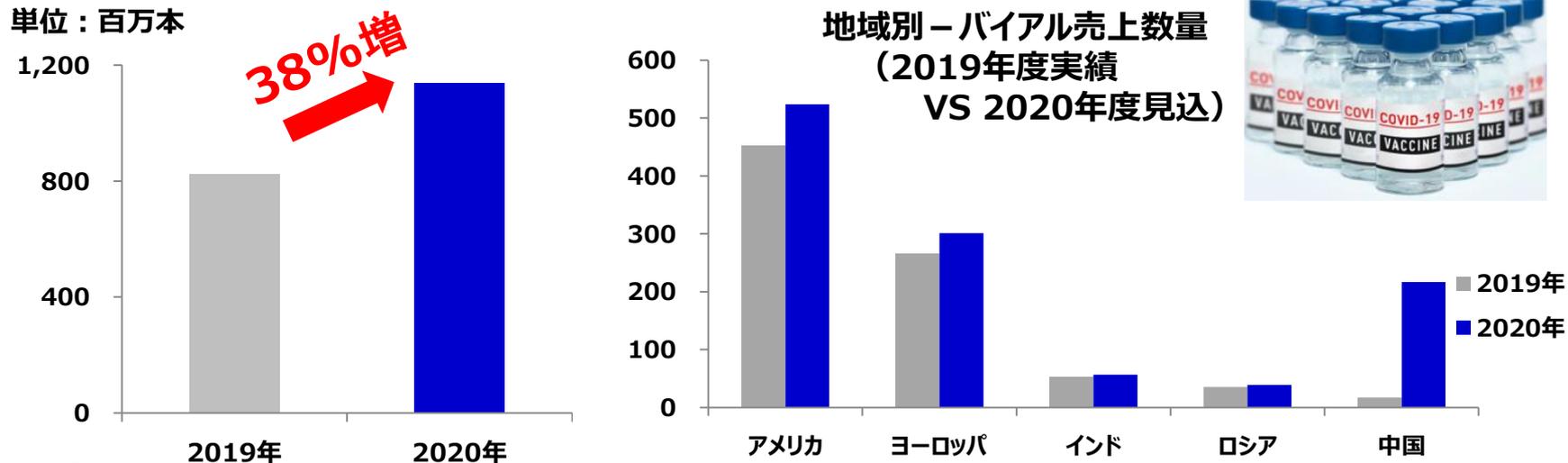
国ごとの需要とトレンドに応じた供給体制と
販売体制の確立を一層進める

COVID-19特需 (バイアル・生地管・スポンジスワブ)

➤ 欧米・中国

大手ワクチンメーカーからCOVID-19ワクチン用途の **バイアル受注増!**

単位：百万本



➤ 日本

バイアル加工メーカーからの **生地管受注増!**



新型コロナウイルス抗原検査キットに **スポンジスワブ採用!**



本日の発表内容

1

半期決算の概況

- 2019年度上半期～2020年度上半期
- 2019年度実績～2020年度通期見込

2

市場環境およびCOVID-19の影響

3

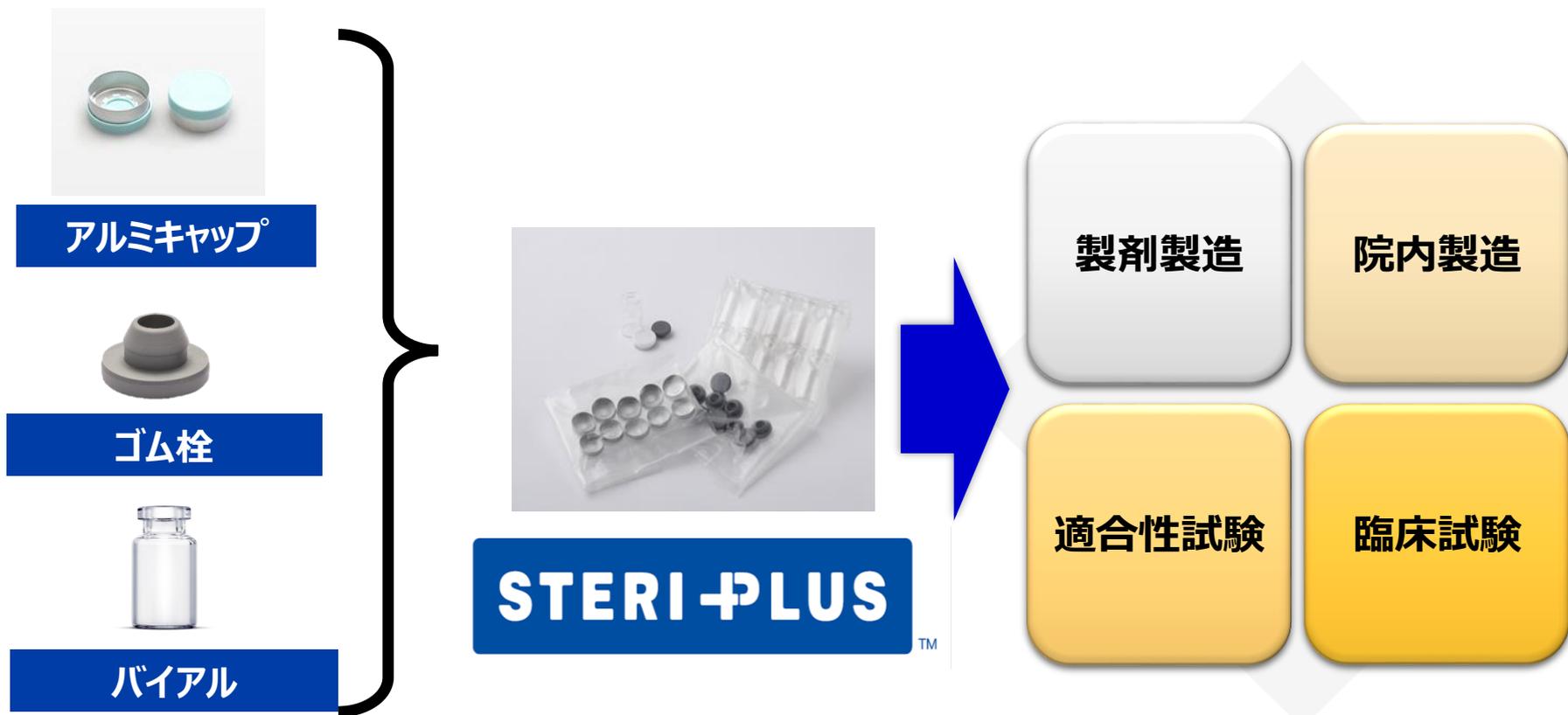
商品ポートフォリオの状況

4

対処すべき課題と今後の事業戦略

新製品

STERI-PLUS (滅菌済バイアルセット)



滅菌済バイアル・ゴム栓・アルミキャップを無菌状態でパッケージング

Ready To Useの状態で提供する製品

経鼻投与噴霧デバイス

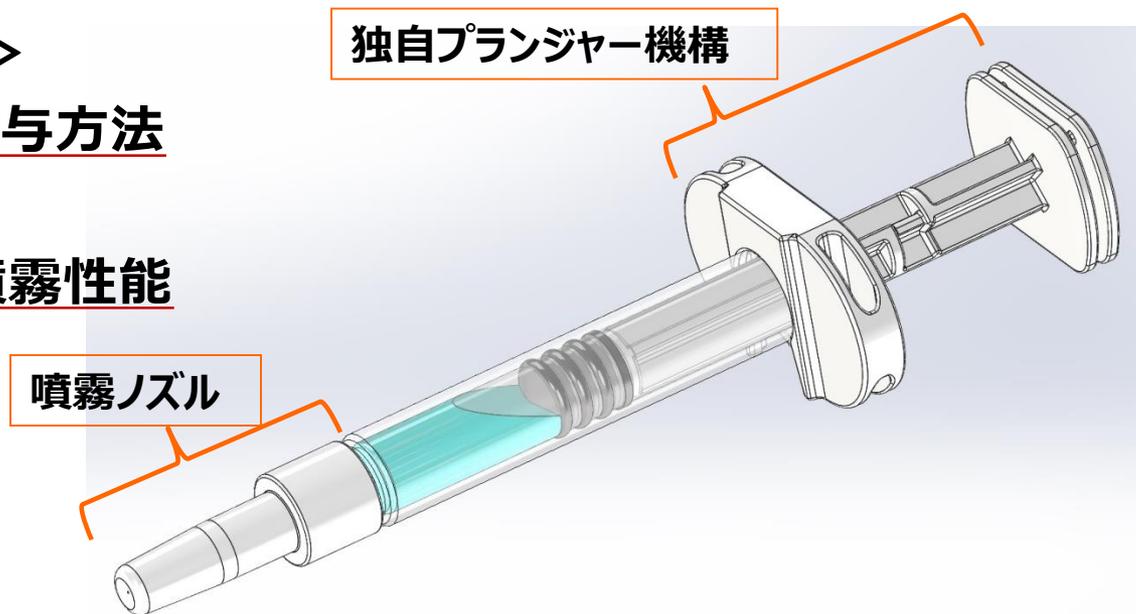
<開発コンセプト>

- ① 痛み・恐怖心の少ない投与方法
- ② 両鼻への定量的な投与
- ③ 操作者に左右されない噴霧性能

ディスポーザブルシリンジタイプ



プレフィルドシリンジタイプ



- 投与・調製デバイスは医薬品容器との組合せにより、
簡単操作で利便性の高い商品を提供
医療現場のニーズに応える開発を進める

新規窯炉の増設（アメリカ・フランス）

- 世界規模でのバイアル・シリンジ需要が増加
 - 特に中国は国策で医薬品容器の品質向上を進めており
医薬品用生地管の需要が急増
- 
- 医薬品用の生地管供給が逼迫
 - 医薬品用容器の原料となる生地管製造を強化し
医薬品の安定供給に貢献する

アメリカ：既存ライン拡張(2021年稼働予定)

フランス：新棟建設・新規ライン設置(2022年稼働予定)

本日の発表内容

1

半期決算の概況

- 2019年度上半期～2020年度上半期
- 2019年度実績～2020年度通期見込

2

市場環境およびCOVID-19の影響

3

商品ポートフォリオの状況

4

対処すべき課題と今後の事業戦略

対処すべき課題

製造

- 安定供給体制の整備（生産能力拡充）
- 製造原価の低減（自動化・製造拠点の最適化）
- 品質に対する信頼性の向上（人材育成、カメラ検査機の増設）

販売

- 新規市場の開拓（市場カバー率の拡大）
- 高付加価値商品の販売促進
- 調製・投与デバイスのグローバル展開

開発

- 新製品の開発（商品競争力の向上、マーケティングの強化）

成長戦略

**高品質・高付加価値
製品の生産拡充と
安定供給**



商品競争力の向上
■ 新商品の開発・導入



**売上・利益の拡大
利益率の向上**



製造原価の低減

- 自動化の推進
- 製造拠点の最適化



市場カバー率の拡大

- 新規市場開拓
- M&A



商品戦略

▶ 医薬品容器とのコンビネーションによる
利便性の向上

投与・調製
デバイス



▶ デバイス・ゴム栓の海外市場での拡販

ゴム栓



付加価値化

経鼻投与デバイス



医薬品容器

- ▶ 成長市場における増産体制の整備
- ▶ バイオ製剤等に対応した高品質品の開発
- ▶ 医療従事者のニーズに合致した商品の開発

高品質化



生地管

▶ 高品質・低コスト・Ready To Use 商品の販売

▶ 原料から完成品まで一貫通貫での安定供給

▶ 高品質要求に対応した商品の販売強化



ファーマパッケージング事業部は、

医療・医薬の分野で培った技術とノウハウを基に、
ガラスを中心とした医薬用総合容器メーカーとして、
真に必要とされる先進的商品を供給することで事業拡大を行い、
世界中の人々の健康に貢献して参ります。

ご清聴ありがとうございました。