

報道関係者各位

2000年2月18日

[参考資料 英文リリース日本語訳]

ノバルティス 1999年度業績 純利益11%増

- グループ全体の売り上げは、2%増の325億スイスフラン (約2兆4600億円)、営業利益は6%増の73億スイスフラン (約5570億円)。
- 継続するビジネスの売り上げは9%増加して252億スイスフラン (約1兆9100億円)、営業利益は9%増の62億スイスフラン (約4700億円)。
- 一株あたりの配当金は10%増の32スイスフラン (約2400円)を提案。

主要財務データ

	1999年		1998年		前年比
	百万スイスフラン	億円	百万スイスフラン	億円	
継続するビジネスの売上 ¹⁾	25,227	19,142	23,188	20,916	9%
グループ全体の売上	32,465	24,634	31,702	28,595	2%
継続するビジネスの営業利益 ¹⁾	6,231	4,728	5,742	5,179	9%
グループ全体の営業利益	7,343	5,572	6,920	6,242	6%
純利益	6,659	5,053	6,010	5,421	11%
1株当たり利益 (スイスフラン)	100スイスフラン	7,588円	91スイスフラン	8,208円	10%
1株当たり配当金 (スイスフラン) ²⁾	32スイスフラン	2,428円	29スイスフラン	2,616円	10%

1) コンシューマーヘルスの売却したビジネスと、スピンオフする予定の農薬と種子のビジネスを除く。

2) 1999年度分は株主総会で提案予定。

 換算レート: 1999年 1スイスフラン=75.88円
 1998年 1スイスフラン=90.20円

スイス・バーゼル市、2月17日

1999年度のノバルティスの売り上げは325億スイスフランでした。これはスイスフラン建てで昨年の2%増加に当たります。グループの営業利益は6%増加し、純利益は67億スイスフラン、1998年の11%増と記録的な結果となりました。昨年ノバルティスは、栄養食品の非核ビジネスをいくつか売却し、アグリビジネスをスピンオフする計画を発表しました。これらのビジネスを除いた「継続する」ヘルスケアのビジネスの売り上げは252億スイスフランでした。これは現地通貨で前年比6%増、スイスフラン建てで9%増になります。

会長兼最高経営責任者のダニエル・バセラは、昨年 ノバルティスは、ヘルスケアに焦点を合わせました。その結果、アグリビジネスの不調にもかかわらず、記録的な純利益を達成することができました。これにより 私たちは、配当金を10%増加して一株当たり32スイスフランを提案します」と述べています。

ポートフォリオの絞込みと優先順位付け

1999年に ノバルティスは、ビジネスポートフォリオをさらに絞り込み、ライフサイエンス企業から、純然たるヘルスケア企業への転換を進めました。

昨年12月には、農薬と種子のユニットをスピンオフし、アストラゼネカのアグロケミカル部門と合併し、新会社シンジェンタを発足させると発表しました。シンジェンタは、スイス・バーゼル市に本拠を置き、世界で初めてのアグリビジネス専門企業となります。1998年度の両社の売上合計は、約79億ドルでした。規制当局と両社の株主の承認を得て、今年後半期には新会社を発足できると見込んでいます。

1998年に開始した、栄養食品の6つの非核ビジネス (Redline, Roland, O LW, イタリアのシュガーレスビジネス、Eden, Wasa) を売却し、一般薬と栄養食品を統合するプログラムは、今年の初めに完了しました。

継続するビジネス分野は、医薬品の研究開発における数例を含む買収や提携によりさらに強固なものとなりました。製品ポートフォリオの優先順位をさらに厳しく検討し、資源を成長製品に集中した結果、売り上げ増加につながりました。全体的に、マーケティング・流通 (M&D)、および研究開発 (R&D) の分野への投資を増加し組織をさらに強化しました。生産性の向上により、管理部門の経費を節減することができました。

継続するビジネス

- 継続するビジネスの売り上げは現地通貨で6%増加。
- ジェネリック、チバビジョン、医薬品が牽引力となり 継続するビジネスの営業利益は9%増加し、62億スイスフランに。M&D、研究開発への投資は高いレベルを維持。

ジェネリック、コンシューマーヘルス、および主要な医薬品に支えられ、継続するビジネスの売り上げは好調でした。営業利益率は、1998年の24.8%とほぼ等しい24.7%を維持しました。

医薬品

- 主要10品目の売上高は現地通貨で12%増

医薬品の売り上げは現地通貨で4%増、主要10品目では12%の伸びを示しました。このことは、経営資源を主要戦略品目により多くシフトし、既存製品を再戦力化するという経営戦略が有効であったことを示すものです。売り上げを支えた製品は次のとおりです。高

血圧症治療薬「ディオバン」(78%増)は、急成長を遂げているアンジオテンシン受容体拮抗薬の中でも際立った成長を見せ、世界市場で18%、米国市場で25%のマーケットシェアを獲得しました。本薬効領域のトップ製品である抗真菌剤「ラミシール」は8%増と成長を維持し、特にその錠剤は好調で、10億スイスフランを超える売り上げを達成しました。クリーム剤は、米国では処方箋不要のOTC製品となり、コンシューマーヘルス部門に移りました。ジェネリック品が発売される中、免疫抑制剤「サンディムン/ネオオラル」(5%増)はすべての主要国で成長し、売上高は20億スイスフランを超えました。骨吸収抑制剤「アレディア」(44%増)、ぜん息薬「フォラジール」(21%増)、持続性ソマトスタチンアナログ製剤「サンドスタチン」(18%増)、骨粗鬆症治療薬「ミアカルシック」(19%増)、高コレステロール血症治療薬「レスコール/ローコール」(7%増)および高血圧症治療薬「ロトル」(36%増)など、すべて成長を記録しました。予想されたとおり、ジェネリック品の導入と新しいCOX-2阻害剤の競合品は特に米国の鎮痛・抗炎症剤ボルタレン(13%減)特にカタラムに大きな影響を与えました。それとは対照的に、日本においてボルタレンの売り上げは増加し、ヨーロッパでも昨年並みを維持しました。バルティスはメルスト、エスタリスなどのホルモン代替治療薬の販売権を獲得することにより、女性の健康分野を強化しました。

1999年は、開発の推進と新薬の上市で大きな足跡を残しました。申請を行った多くの製品の中には、米国においては、悪性腫瘍による高カルシウム血症等の治療に用いられる「ゾメタ」、糖尿病治療薬「スターリックス」、高脂血症治療薬「レスコールXL」があります。またパーキンソン病の治療薬として革新的といわれる「コムタン」も米国で成功裡に上市され、急速に売り上げが伸びています。ヒト用の人工皮膚として最初の製品といわれる「アブリグラフ」は、スイスとEUで上市されました。アルツハイマー病治療薬「エクセロン」は米国で承認され、また50カ国以上ですでに上市されており、特にヨーロッパの主要国で大きなシェアを獲得しつつあります。

● 営業利益 7%増。生産性の向上とM&D、R&Dへの経営資源シフトが貢献

営業利益率は前年同様の高い水準を維持し、31.0%でした。間接部門経費を前年のレベルに抑えるようきびしいコスト管理を実施したこと、コスト節減により製造原価の低減が継続的に保たれたことが、その主な要因です。M&D、R&D投資は、戦略製品のマーケティングをサポートするためと、開発途上のプロジェクトに投資するため増大しました。医薬部門の販売戦力は特に米国市場において強化され、世界の医薬情報担当者数は約13,000人となりました。バルティスの革新に向けた強固なコミットメントは、医薬品の研究開発投資額が売上高の18%という高い比率に表われています。

1999年および1998年のカイロン社(米国)分離による2億800万スイスフラン、1億3000万スイスフランという収入は、医薬品部門の営業利益には含まれておらず、関連会社の収入の一部として別個に計上されています。

ジェネリック

● 米国とドイツの小売ジェネリック品が売上高をリード

ジェネリックは現地通貨で18%の増加で、引き続きダイナミックな成長を記録しました。新製品が売上拡大に貢献しました。ジュネーブ製薬は米国で「テラゾシン」(降圧剤)を上市

し、アズファルマ社は「オメプラゾール」というきわめて効果の高い潰瘍治療薬をドイツで上市しました。多くの国で、バイオケミ社がペニシリン治療の貴重な補助剤として、アモキシシリンとクラブラン酸をあわせたジェネリック薬を導入しました。

バルク製品の売り上げも大きく伸び、特にセファロスポリン系抗生物質とその中間体が著しく伸びました。最近ヘキストの工場を買収して統合・拡大し、その他の生産会社との長期契約を結んだことで、この分野の長期的な成功が約束されました。

● 営業利益25%増：量的拡大と新薬の上市が要因

営業利益率は、1998年の18.2%から1999年は19.0%に改善しました。主な要因として、特に米国の小売ジェネリックビジネスとセファロスポリン市場における著しい量的拡大が挙げられます。

チバビジョン

● 新世代コンタクトレンズが好調。画期的なビジュダイン治療が最初の市場で開始される

チバビジョンは引き続き成長を遂げました（現地通貨で4%増）。眼科用医薬品は、日本で抗アレルギー点眼薬「ザジテン」、米国で緑内障治療薬「アルテオプティック」が好成績を収め、ジェネリックの攻撃を受けた「ボルタレン・オфта」の不調を補いました。世界で初めての加齢性黄斑変性症治療薬「ビジュダイン」がスイスで上市されました。また、「ザジテン点眼薬」が米国で「ザジートル」という商品名で上市されました。

レンズケア用品と従来型コンタクトレンズが米国で厳しい競争に直面しましたが、新世代コンタクトレンズは、目覚ましい展開を見せました。1日使い捨てコンタクトレンズ「フォーカス・デイリーズ」は、売り上げを二倍以上伸ばし、1億スイフラン（約76億円）の舞台に乗りました。連続装用コンタクトレンズ「フォーカス・ナイト&デイ」は、40カ国を超える国々で上市されました。メンター社のメモリーレンズ部門（年間売上約2300万スイフラン）を買収し、眼科外科分野への進出を果たしました。

● 営業利益11%増加。研究開発経費の減少。主要製品上市に投資

レンズケア用品分野などでの厳しい価格競争にもかかわらず、チバビジョンは営業利益率を1998年の15.0%から15.3%へと改善しました。新世代コンタクトレンズ開発のために大型投資が必要となり、研究開発経費を厳しく押さえた結果、前年を下回りました。主要製品（フォーカス・デイリーズ、フォーカス・ナイト&デイ、米国のザジートル）の上市プログラムのために、M&D分野の支出は増加しました。

コンシューマーヘルス

● 一般薬製品と医療用栄養食品の売り上げは力強い伸び

コンシューマーヘルス（現地通貨で8%増）では、風邪薬「ネオシトロン」、「トアミック」、米国でのスイッチOTC薬「ラミールクリーム」、ドイツのスイッチOTC薬「ボルタレン・エマルジェル」の成功により一般薬のシェアが米国とヨーロッパで拡大しました。一

方医療用栄養食品は、免疫機能強化食品「インパクト」が売上量を大きく伸ばし、ヨーロッパ、米国、ラテンアメリカで売り上げが急上昇しました。

健康・機能性栄養食品では、ガーバーベビーフードが米国でさらにシェアを広げ、ラテンアメリカでも売上高を伸ばしました。第4四半期には新しい機能性食品が上市されました。「アビバ」シリーズは、心臓、骨、消化の機能を高めると臨床的に証明された機能性食品で、イギリスとスイスで上市されました。植物から抽出した成分とビタミン、ミネラルを含む朝食用飲料「オクレア」は、世界で初めてスイスで上市されました。

- **営業利益は1%増、機能性食品に投資**

コンシューマーヘルスの営業利益率は1.2%減少して、12.4%となりました。これは、「アビバ」と「オクレア」の上市関連や、機能性食品の研究開発ポートフォリオ拡大など、有望な機能性食品に大きく投資したためです。一方、一般薬と栄養食品ビジネスの統合により主に間接部門では経費削減ができました。

動物薬

- **ノミ駆除薬でマーケットシェアを維持**

動物薬（現地通貨で0%増）は、アジア太平洋地域でシェアを拡大し、競争の激しいペット用ノミ駆除薬では、特に米国、ヨーロッパでその地位を堅持しました。腸内寄生虫駆除および犬糸条虫症予防薬「インターセプター」と犬用ノミおよびフィラリア予防、腸内寄生虫駆除薬「センチネル」などが、成長の機動力となりました。しかし、畜産物価格の低迷が、アメリカ大陸とヨーロッパにおける家畜用動物薬の市場に影響を与えました。

家畜の消化器官と呼吸器官の疾病の新しい治療薬「エコノア」が、初めて21カ国で上市され、順調な伸びを示しています。新しい即効性のノミ駆除薬「キャプスター」が4カ国で上市され成功しました。11月に発表した、イギリスの動物薬会社ベリコアの買収により、有望な家畜用ワクチンビジネスへの参入が可能になりました。ベリコア社の1998年の売り上げは、約8000万スイスフランでした。

- **営業利益2%増加。厳しい経費削減。研究開発へのさらなる投資**

動物薬は、業界で最も利益を挙げている企業としての地位を堅持しました。営業利益率は23.3%で、前年をわずかに0.1%下回りました。構造改革計画により、特に間接部門で経費削減ができ、これにより生じた資源を研究開発に向けることができました。現在、コンパニオン動物のフランチャイズを広げる努力をしています。

売却、スピンオフするビジネス

1999年に売却したコンシューマーヘルスのビジネスからの売り上げは、1億8200万スイスフラン、これらのビジネスの売却益を含む営業利益は3億7500万スイスフランでした。

アグリビジネス（現地通貨で7%減）

- **厳しい市場環境**

農薬の売り上げは、低迷する農業経済、激しい価格競争、ブラジル、ロシア、ウクライナの厳しい経済状況に影響されました。除草剤はトウモロコシで厳しい状況に陥り、殺菌剤はストロビルリン系競合剤の攻勢に合いました。殺虫剤は前年のレベルにとどまりましたが、グリーンビジネスは2桁台の成長を遂げました。アジア太平洋地域では売り上げの伸びが見られました。1999年の成果としては、米国およびその他数カ国で新しいストロビルリン系殺菌剤「フリント」が登録されたこと、ブラジルで殺虫剤「アクタラ/クルーザー」が上市されたことなどが挙げられます。種子の売り上げは、北大西洋自由貿易地域でトウモロコシの種子が価格競争と作付け面積の減少に直面したこと、大豆種子の自家採種が増えたことにより減少しました。一方、ヨーロッパでは、特に野菜、甜菜、花卉の種子が好調で、売り上げを伸ばしました。

- **営業利益は33%減少、価格競争、売上数量の減少、組織再編経費、訴訟費用による**

アグリビジネス市場を取り巻く厳しい環境により、営業利益率が前年の14.7%から10.4%へと減少しました。組織再編計画「プロジェクト・フォーカス」のための一時的経費1億スイフランと、知的所有権を維持するための訴訟費用が生じました。アグリビジネスでは、新しい技術による製品やサービスをさらに生み出すために、引き続き研究開発に高い水準の投資を行いました。

純財務利益

- **ポントポートフォリオの好調な成果**

純財務利益は、前年を3400万スイフラン上回る、7億9300万スイフランでした。財務経費は前年より1億9800万スイフラン減少しました。これは、主に年間を通して、低い平均債務水準を保ったためでした。財務投資からの利益が減少したため、財務収入は1億3600万スイフラン減少しました。バルティスの最も大きい資産カテゴリーであるポントポートフォリオは、利息マネジメントの成功と、為替差益により好調に推移しました。株式ポートフォリオの利益率は、変動の激しいハイテク関連への投資は制限するという保守的な方針を反映した堅調な結果となりました。市場価格ベースで流動資金における収益率は8.9%で、リスク調整後の類似投資と比較してもこの結果は大きく上回っています。

純利益

- **記録的な11%増加。高い営業利益、売却益、低い税支出による**

総売り上げに対する純利益の割合は、アグリビジネスの営業利益が急減したにもかかわらず、前年の19.0%から、20.5%へと上昇しました。関連会社からの利益は、60%増加しました。これは、主にカイロン・ダイアグノスティックスの売却益2億800万スイフラン（1998年は1億3000万スイフラン）によるものです。税支出率は、事業分野の変更、コンシューマヘルスの一部売却、税務計画の成功が貢献して、前年の23.8%から21.5%に減少しました。

純流動性

● 純流動性資産127億スイフランの堅実なバランスシート

営業活動からのキャッシュフローは、10億スイフラン増加し、69億スイフランでした。これは前年比18%の増加になります。有形資産への投資は13%減少し、14億スイフランでした。結果として、フリーキャッシュフローは34%増加の35億スイフランに急増しました。

バルティスグループの財務力の強さは、純流動資産が、19億スイフラン増加し、127億スイフランとなったことに表れています。資本合計は58億スイフラン増加し、1999年末の債務の資本に対する率は、0.28 :1から改善し、0.27 :1となりました。

資本戦略

● ニューヨーク株式市場上場は2000年中ごろ

バルティスは、その株式の価値を高めるため、さらに計画を進めました。1999年上半期に、全ての無記名株を記名株に変換し、株式構成を簡素化しました。その後、SEGA Aktienregister社と契約し、株主がバルティス株を同社で無料で保管・管理してもらうことができるようにしました。8月には、公開市場においてバルティス株を40億スイフラン買い戻すプログラムを開始し、年末までに、約92万7000株を、約22億スイフランで買い戻しました。買い戻した株は自己株式とし、一株当たり利益の計算には算入しません。買い戻しプログラムは今年も継続します。

バルティスは、ニューヨーク株式市場において、米国預託証券(ADR)を上場する用意をしています。これにより、金融市場におけるバルティスのプレゼンスを高め、主要なアメリカ市場において株主の裾野をひろげることができると期待しています。バルティスでは、2000年の中ごろには上場できるものと見込んでいます。

見通し

バルティスは引き続き、生産性の向上から得た利益を成長分野に再投資していきます。将来の一連の新製品上市にむけて、M&Dへの高い投資水準をさらに高めます。

医薬品は、臨床試験後期にあり、近い将来の売上増加に大きく寄与する有望な大型製品の登録申請と上市に注力します。**ジェネリック**は、特許切れ製品や、成長しつつあるセファロsporinに期待できます。**チバビジョン**は、新世代コンタクトレンズで大きく飛躍し、「ビジュダイン」を新しい市場に導入し、売り上げを大きく伸ばすと予想されます。**コンシューマーヘルス**の売り上げの伸びは、機能性食品への参入と医療用栄養食品と一般薬の売上増加で、市場平均を上回るでしょう。**動物薬**は、M&Dの努力を、「センチネル」や「キャプスター」などの主要製品に集中します。

アグリビジネスを取り巻く環境は、価格、量共に引き続き厳しいと予想されますが、2000年には、底をつくと思われます。引き続き「アクタラ/クレーザー」などの新製品上市に向けた努力を重ねていきます。種子は、野菜とサンフラワーで成長が見込まれます。組織再編計画「プロジェクト・フォーカス」によるコスト削減の成果が今年には現れると予測しています。

1999年度売上高

	1999年		1998年		前年比	
	百万スイフラン	億円	百万スイフラン	億円	スイフラン建	現地通貨建
医薬品	15,595	11,833	14,501	13,080	8%	4%
ジェネリックス	1,823	1,383	1,529	1,379	19%	18%
チバビジョン	1,632	1,238	1,505	1,358	8%	4%
コンシューマーヘルス	5,250	3,984	4,752	4,286	10%	8%
動物薬	927	703	901	813	3%	0%
継続するビジネスの売上	25,227	19,142	23,188	20,916	9%	6%
継続しないアグリビジネスの売上	7,056	5,354	7,478	6,745	-6%	-7%
売却したコンシューマーヘルスの売上	182	138	1,036	934		
グループ売上	32,465	24,634	31,702	28,595	2%	0%

換算レート: 1999年 1スイフラン=75.88円
1998年 1スイフラン=90.20円

お問い合わせ先

バルティス ジャパン株式会社

〒105 - 6137 東京都港区浜松町2-4-1世界貿易センタービル37階
広報担当・北原文代 電話 03-5403-1485 ファクシミリ 03-5403-1477

バルティス ファーマ株式会社

〒106 - 8618 東京都港区西麻布4-17-30
広報担当・渡辺 邦男 電話 : 03-3797-8027 ファクシミリ : 03-3797-4367

バルティス アグロ株式会社

〒105-6133 東京都港区浜松町2-4-1世界貿易センタービル3、3 4 階
広報担当・秋山 巍人 電話 : 03-3435-5258 ファクシミリ : 03-3435-4010

チバビジョン株式会社

〒140-0002 東京都品川区東品川2-2-24 天王洲セントラルタワー 1 3 階
広報担当・清野 美智恵 電話 : 03-5461-1301 ファクシミリ : 03-5461-1396

バルティス シード株式会社

〒289-2304 千葉県香取郡多古町高津原向ノ台401-2
広報担当・岩崎 義和 電話 : 0479-75-3111 ファクシミリ : 0479-75-3122

バルティス シード株式会社

〒289-2304 千葉県香取郡多古町高津原向ノ台401-2
広報担当・岩崎 義和 電話 : 0479-75-3111 ファクシミリ : 0479-75-3122