

**参考資料・リリース日本語訳]**

報道関係各位

2001年2月16日

## バルティス 2000 年度業績 15%増の売り上げを達成

- 継続したビジネスの営業利益は、6%増の 67 億スイフラン (約 4,300 億円)
- グループ全体の売り上げは、10%増の 358 億スイフラン (約 2 兆 2,900 億円) 純利益は 8%増の 72 億スイフラン (約 4,600 億円)
- 事業 製品等の買収前のフリーキャッシュフローは 28%増の 45 億スイフラン (約 2,874 億円)
- 医薬品 6 製品が、それぞれ 10 億スイフラン (約 639 億円) 以上の売り上げを達成。
- 世界の主要マーケットで医薬品 11 製品が承認され、13 製品が申請された。

**主要財務データ**

	2000		1999		前年比 スイフラン建
	百万スイフラン	億円	百万スイフラン	億円	
グループ全体の売上	35 805	22 869	32 465	24 634	10%
営業利益	7 883	5 035	7 343	5 572	7%
純利益	7 210	4 605	6 659	5 053	8%
1 株当たり利益 (スイフラン 円)	110	7 025	100	7 588	10%
1 株当たり配当金 (スイフラン 円) <sup>1)</sup>	34	2 172	32	2 428	6%
継続したビジネスの売上 <sup>2)</sup>	29 112	18 594	25 227	19 142	15%
継続したビジネスの営業利益 <sup>2)</sup>	6 727	4 297	6 321	4 728	6%
継続したビジネスの純利益 <sup>2)</sup>	6 511	4 159	6 041	4 584	8%

1) 2000 年度分は株主総会で提案予定

2) コンシューマーヘルスの売却したビジネスとアグリビジネスを除く

**セクター別売り上げ**

	2000 年		1999 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	17 611	11 248	15 275	11 833	15%	7%
ジェネリック	1 938	1 238	1 823	1 383	6%	4%
コンシューマーヘルス	6 395	4 084	5 570	3 984	15%	7%
チバビジョン	2 085	1 332	1 632	1 238	28%	18%
動物薬	1 083	692	927	703	17%	9%
<b>継続するビジネスの売上</b>	<b>29 112</b>	<b>18 594</b>	<b>25 227</b>	<b>19 142</b>	<b>15%</b>	<b>8%</b>
継続しないアグリビジネスの売上	6 693	4 275	7 056	5 354		
売却したコンシューマーヘルスの売上	-	-	182	138		
<b>グループ全体の売上</b>	<b>35 805</b>	<b>22 869</b>	<b>32 465</b>	<b>24 634</b>		

 換算レート：2000 年 1 スイフラン = 63.87 円  
 1999 年 1 スイフラン = 75.88 円

バーゼル発、2001年2月15日

2000年度のノバルティスの売り上げは358億スイフランでした。これはスイフラン建てで前年度の10%増に当たります。グループの営業利益は7%増加し、また純利益は72億スイフランで前年度の8%増という結果になりました。1999年と2000年に分離したコンシューマーヘルスの一部およびアグリビジネスを除いても、継続したヘルスケアのビジネスは291億スイフラン（前年比15%増、現地通貨ベース8%増）を達成しました。継続したヘルスケアビジネスの営業利益は67億スイフラン、純利益は8%増の65億スイフランとなりました。一時的に発生した費用や収益を除くと、純利益は14%増となりました。

ノバルティスの会長兼最高経営責任者のダニエル・バセラは、次のように述べています。「昨年、ノバルティスはすばらしい業績を達成しました。成長が加速するに伴い、事業・製品等の買収前の売り上げ、純利益、キャッシュフローは記録的に伸び、重要な戦略目標を達成することができたのです。昨年度は、営業面を拡大し強化しました。特にアメリカにおいては、重要な製品を市場に導入してきました。この成果があったおかげで、ノバルティスは株主への還元利益を28%増加させることができました。それらには配当金とシンジェンタ株が含まれています」

### ポートフォリオの戦略的絞り込み

2000年にノバルティスはアグリビジネスを分離し、アストラゼネカのアグロケミカル部門と合併して新会社シンジェンタが設立されました。これによりノバルティスの戦略目標を達成することができました。

ノバルティスは、継続したヘルスケアビジネスをさらに強固なものとするために、20以上の戦略的買収や提携を行いました。主なものは以下の通りです。

- ブリストルマイヤーズ・スクイブと過敏性腸症候群治療薬「ゼルマック」の世界的販売提携。メルクと糖尿病治療薬「スターリクス」のEUにおける販売提携
- スミスクライン・ピーチャムから抗ウイルス薬「ファンビル」、「ベクタビル/デナビル」を導入（27億スイフラン）
- パーテックス社とゲノミクス/プロテオミクスの分野で医薬品研究開発提携（6億米ドル）。ジーンプロット社とも研究開発提携
- ホルモン補充療法薬「エストラドット」の世界的な販売権取得（ただし、「ビレルドット」という製品名でノバルティスがすでに販売権を取得しているアメリカとカナダを除く）
- ウエスリー・ジェッセン・ビジョンケアを買収（7億6,100万米ドル）
- ジェネリックで5つの戦略的買収
- アニマルヘルスがバイオスター全製品群とコーベキッド製品の残りを買収
- コンシューマーヘルスが、日本において花王と、アメリカにおいてクォーカー・オーツと合併会社を設立。

製品ポートフォリオの優先順位づけはなお進行中であり、資源を、成長製品にますます集中させています。昨年半ば、医薬品セクターは、新しいCEOであるトーマス・エベリングのもと、顧客志向、起業家精神、柔軟性を強化するため、組織をより小規模のビジネスユニットに再編しました。

### 継続したビジネス

- 売り上げは、スイフラン建てで15%増（現地通貨ベースで8%増）

- 営業利益は6%増の67億スイフラン。医薬品が牽引
- 主要成長製品と新製品上市をサポートするための販売面への多額の投資
- 研究開発への投資は高いレベルを維持

継続したビジネスの売り上げは、医薬品セクターとチバビジョンの好業績やコンシューマーヘルスの好調に支えられました。販売量の増加が成長全体の6%に貢献し、買収およびそれに伴う支出により、さらに1%追加されました。好ましい方向に動いた通貨変動は7%の貢献をもたらしました。医薬品以外のセクターが多くの一時的な要因により営業利益率を下げているのに対して、医薬品は前年度の高いレベル(31%)を維持しました。結局、継続したビジネスの2000年度の営業利益率は、2%落として23.1%となりました。

## 医薬品

- スイフラン建てで15%増(現地通貨ベースで7%増)、176億スイフランを達成
- 上位6製品が、それぞれ10億スイフラン以上の売り上げを達成
- 世界各国で多数の申請、承認可能通達の取得、上市を達成

主要成長製品をサポートするための資源の優先順位づけを引き続き行った結果、現地通貨ベースで優れた成長率をもたらし、製品分野ごとにマーケットシェアを拡大しました。成長は、日本およびヨーロッパ諸国で拡大したマーケットシェアとアメリカの売上上昇が牽引しました。特にアメリカでは、販売戦力(MR)の生産性が著しく改善され、豊富なMR数によって主要な治療分野でマーケットシェアを拡大することができました。

現地通貨ベースで見ると、ノバルティスの代表製品である高血圧症治療薬「ディオバン/コディオバン」は55%の売上増を記録し、12億スイフランを達成しました。これは、高血圧症治療薬のトップ10製品の中で最も速い成長を記録していることを示しており、この分野では唯一、心不全に良い影響を及ぼす製品でもあります。「ディオバン」はアメリカ市場において新規処方薬の33%を占め、アンジオテンシン受容体拮抗薬の中で首位の座に迫る勢いです。高血圧症治療薬「チバセン」は29%の成長をとげましたが、その主な要因は、「ロトレル」(チバセン+アムロジピン)の売り上げが59%伸びたことです。

骨吸収抑制剤「アレディア」は24%の伸びを示し、11億スイフランを超える売り上げを達成しました。ノバルティスは、最近、ジェネリック企業との間の特許侵害訴訟に勝訴しています。悪性腫瘍による高カルシウム血症治療薬「ゾメタ」は、アレディアの後継品と位置づけられていますが、カナダで上市されスイスやブラジルで承認されました。アメリカとヨーロッパでは承認待ちの状況です。

抗真菌薬「ラミシール」は、アメリカにおける新しいDTC(ダイレクト・ツー・コンシューマー)キャンペーンの効果で売り上げを12%伸ばしました。アメリカの真菌症治療薬のシェアを5%以上増加させ、70%近くまで伸ばしました。骨粗鬆症治療薬「ミアカルシック」は18%の伸びで、アルツハイマー病治療薬「エクセロン」は196%の伸びでした。これは7月のアメリカでの上市が大きく貢献しています。年末までにエクセロンはアメリカでの新規処方薬の28%を占め、ノバルティスにおける戦略・戦力などの高い能力を示したものとなっています。

免疫抑制剤「サンディミュン/ネオオーラル」は、5月にアメリカでジェネリック品が発売される中、免疫抑制剤治療の標準薬としてのポジションを強固なものにしました。現地通貨ベースで売り上げは5%減少し、今後もジェネリックによる価格破壊は続くと思われる。しかしながら、スイフランで見ると、売り上げは2年目にして20億スイフランを上回りま

した。鎮痛・抗炎症薬「ボルタレン」は売り上げが12%落ち込みました。アメリカにおけるジェネリック品や競合となる新しいCOX2阻害薬の圧力は今後も予想されます。

## 医薬品売り上げ上位20製品

製品名	適応	2000年売上 百万円	前年比% 現地通貨建
サンディミュン/ネオオーラル	移植、慢性関節リウマチ、乾癬	2 052	-5
ボルタレン	炎症	1 355	-12
ラミシール	真菌症	1 278	+12
チバセン/ロテンシン	高血圧症	1 260	+29
ディオバン	高血圧症	1 229	+55
アレディア	悪性腫瘍による高カルシウム血症	1 121	+24
レスコール/ローコール	高コレステロール血症	724	-4
ミアカルシック	骨粗鬆症	718	+18
テグレート	てんかん	705	+2
サンドスタチン	末端肥大症	663	+16
レボネックス/クロザリル	難治性の精神分裂病	584	-9
エストラダーム	ホルモン置換	430	+7
ニトロダーム	狭心症、うっ血性心不全	357	0
フォラジール	ぜんそく	332	+25
サンドグロブリン	免疫不全	280	-7
リタリン	注意欠陥/多動性障害	241	-5
パーロデル	パーキンソン病	227	-12
エクセロン	アルツハイマー病	202	+196
デスフェラール	鉄過剰	162	-7
トリレプタル	てんかん	136	+178

昨年度、ノバルティスは世界の主要マーケットにおいて、めざましい数の承認申請を行い、承認可能通達を受け取り、上市を行いました。アメリカで承認された主な製品としては、抗てんかん薬「トリレプタル」、アルツハイマー病治療薬「エクセロン」、加齢黄斑変成症治療薬「ビスダイン」、ヒト用人工皮膚「アブリグラフ」、1型糖尿病治療薬「スターリクス」などがあります。

主要な製品において、価値ある新しいデータが発表されました。たとえば「ディオバン」では、通常の治療を受けている心不全患者の総死亡率を含む心血管イベントを有意に低下させる大規模臨床試験の結果が示されました。「フェマラ」は、広範囲な試験の結果、閉経後の進行性乳がんの第1選択薬として、あるいは術前治療薬としてタモキシフェンよりも優位性を示しました。昨年12月のアメリカ血液学会総会では、慢性骨髄性白血病治療薬「グリベック」に関する50以上の発表が行われました。それは、世界490施設、2,800人以上の慢性骨髄性白血病患者を対象とした画期的な治療に関するものでした。

- 新製品上市をサポートするマーケティング・セールスへの多額の投資にもかかわらず、営業利益は16%増加し、営業利益率は31%を維持

主要な新製品の上市のためにマーケティングや流通分野へ多額の投資を行ったにもかかわらず、医薬品における営業利益は16%を上回り、54億ドルを達成しました。また、

営業利益率は売り上げの31%という高いレベルを維持しました。販売戦力も増強しました。特にアメリカ市場では、年末時点では約4,500人のMRを擁し、全世界では14,800人となっています。イノベーションへの意欲的な取り組みを反映して、さらなる生産性向上が図られ、研究開発への投資は売り上げの18%に及んでいます。

## コンシューマーヘルス

- 乳幼児用およびベビーフード、医療用栄養食品、OTCの業績好調が成長に拍車、売り上げ15%増（現地通貨7%増）

コンシューマーヘルスは、乳幼児用・ベビーフードの売り上げの継続的な成長による米国におけるマーケットシェアの拡大、ラテンアメリカにおけるガーバー製品の拡大など、特定のビジネス分野における業績好調が大幅な成長を牽引し、市場を大きく変えました。OTC製品の売り上げは、米国ではラミシールクリーム（抗真菌剤）の貢献で市場の伸びを上回り、またヨーロッパにおいては、ボルタレン（鎮痛・抗炎症剤）がその成長を牽引しました。医療用栄養食品では、すべての製品群において売り上げが増加しました。特にチューブ食、健康食品、臨床用サプリメント、医療用具はヨーロッパにおいて顕著な伸びを示しました。

- 新たな分野への投資、さらにそれを上回る営業利益の獲得

コンシューマーヘルスでは、新製品や新分野への研究開発やマーケティング、販売推進などへの大幅な投資にもかかわらず、その営業利益は2%の微増となり、8億2400万スイフランを達成しました。営業利益率は1.6%減の12.9%となりました。これは、米食品医薬品局の指導にしたがって、プロパノルアミンを含む製品の自主回収を行った結果、8400万スイフランの一時的な経費を要したことが主な要因です。研究開発への投資は11%まで増え、売り上げの約3%を維持しています。

## チバビジョン

- 眼科事業がダイナミックに成長し、20億スイフラン以上の売り上げを達成
- ウエスリージェッセンの買収によりコンタクトレンズ業界での地位強化

チバビジョンは28%（現地通貨で18%増）のダイナミックな売上げの伸びを示しました。ウエスリージェッセン社による1億600万スイフランの第四四半期の好業績に支えられ、昨年度の売上げは全体で20億スイフランとなりました。チバビジョンの、この好業績はビスダイン（加齢黄班変性症）とレスキュラ（緑内障）の上市によるところが大きいと言えます。ビスダインは最初の主要マーケットへの参入が認められてからわずか8ヶ月足らずで、全世界での売り上げが1億6900万スイフランに達しました。またチバビジョンはコンタクトレンズでも力強い伸びを示しました（ウエスリージェッセン社の売り上げをいれて現地通貨ベースで10%増）。この伸びは、マーケットリーダーである1日使い捨てコンタクトレンズ「フォーカスデイリーズ」などの新世代コンタクトレンズ、「フォーカス」によるものです。レンズケアはマーケットの需要減少と共に減少傾向にあります。

- ウエスリージェッセンの統合のための一時的コストを含んだ営業利益が7%増

セクターの営業利益は1億5800万スイフランに下がりましたが、これはウエスリージェッセン社の統合にかかった1億1000万スイフランと、眼科用医薬品事業部のファーマへの移管に関する費用によるものです。

営業利益率は昨年度の15.3%から12.9%に下がりましたが、ウエスリージェッセン社統合にかかった一時金を除くと、営業利益は7%増となりました。生産性は向上しましたが、新製品導入にかかるマーケティングや物流への投資により相殺される形となったためです。研究開発費は売り上げの7%でした。

## 動物薬

- 売り上げは対前年度17%増加で（現地通貨建て9%増）10億スイフランのラインを初めて超えました

コンパニオンアニマルビジネス分野では、ノミ駆除薬「プログラム」は厳しい競争状況にある一方、犬系状虫治療薬「インターセプター」、イヌの心不全治療薬「フォルテコール」は安定した伸びを示しました。畜産動物ビジネス分野は抗生物質「チアムリン」（ブタの消化管、呼吸器疾患治療用）の好調な伸びにより全般的な増加が見られました。チアムリンはアニマルヘルスセクターの売上トップ3に入りました。ペリコア社の買収、バイオスター製品群やコーベキッドの参入（いずれもワクチン関連）等もまたこの分野のビジネス好調の要因となりました。

- 営業利益は一時的な買収や分離、製品構成の変更などにより減少

セクターとしては好調な売上増加を示したにもかかわらず、営業利益は179百万スイフランと昨年比で17%の減少となりました。これは一時的な経費や、製品構成の主要な変更によるものです。一時的な経費にはペリコア社の買収、アグリビジネスのスピノフに伴う業務の分離にかかる費用、米国の新しい流通戦略実施にかかる費用などが含まれます。結果として、全般的な売上利益率は昨年の23.3%から16.5%に下がりました。しかし対売上研究開発費率は7%から8%に上昇しました。

## 純財務利益

- ポートフォリオ・マネジメントが効を奏し、38%の増加

ノバルティスの予測どおり、純財務利益は7億9,300万スイフランから至上最高の10億9,100万スイフランへ増加しました。これは、前年以上の財務投資収入、特に米ドル建て債券の売却益によるものです。

ボンド及びエクイティポートフォリオからのリターンは、金利マネジメントの成功、為替差益および優良株式の選定により、好調に推移しました。市場価値ベースで、流動資金の収益率は9.7%で、相応するベンチマークと比較しても8%上回っています。

## 純利益

- マーケティングと上市への多額の投資と1999年の例外的な一時利益を差し引いても、8%増の72億スイフランを記録

総売上に対する純利益の割合は、1999年の20.5%から2000年の20.1%へと、わずかながら減少しました。その原因は、一部のセクターでのマージンの減少、および1999年にはカイロン社の診断薬事業売却益2億800万スイフラン、栄養食品分野における非中核製品の売却益3億5,200万スイフランなどが計上されていたためです。

それらの一時的な利益、アグリビジネスの分離、ウエスリージェッセン買収コスト1億1,000万スイフツのような例外的一時支出の影響を除外すると、純利益は14%の増加を見ました。

## 純流動性

- 純流動資産145億スイフツの堅実なバランスシート

事業・製品等の買収前のフリーキャッシュフローは、10億スイフツ増加し、45億スイフツでした。これは前年比28%の増加になります。

ノバルティスグループの財務力の強さは、純流動資産が18億スイフツ増加し145億スイフツとなったことに表われています。総資産および非財務負債は、100億スイフツの総資産および38億スイフツの資本の減少を伴ったアグリビジネスのスピンオフの結果、減少いたしました。

自己株式を追加して取得したため、株主資本はさらに12億スイフツ減少しました。シンジェンタ社への33億スイフツの借入債務の移転、および余分の流動資産を借入債務返済に充てた結果、総借入債務は年間で39億スイフツ減少いたしました。これらの結果、年末時点での借入/資本比率は1999年の0.27:1から2000年は0.16:1に向上しました。

## エクイティ戦略

- 5月のニューヨーク証券取引所への上場はADSの需要増をもたらした
- 第1期自己株式取得プログラム(40億スイフツ)の終了
- 第2期自己株式取得プログラム(40億スイフツ)の開始の発表
- 支払配当およびシンジェンタ社の株式の分配を含め株主総リターンの28%の増加
- 株式分割(1:40)の発表

成功裏に終わった2000年5月のニューヨーク証券取引所への上場は、ノバルティスグループのフィナンシャルマーケットにおける認知度を向上し、ノバルティスADSへの需要増をもたらしました。1999年8月に開始した公開市場における自己株式の取得は、約160万株を40億スイフツで取得することにより完了しました。取得した株式は自己株式として保有し、一株当たり利益の計算の際は除外されます。

本発表とは別の発表で、ノバルティスは、株式の条件をADSと同じくするため、および個人投資家への魅力度を高めるために、1:40の株式分割を行なう計画を明らかにします。前回と同様の40億スイフツのセカンドトレーディングラインを使用した新自己株式取得プログラムの詳細も発表されます。両イニシアティブは年次株主総会で株主に提案する予定です。

## 見通し

ノバルティスは、2001年に5製品を上市する予定です。それらの製品は将来のノバルティスの売り上げに大きく貢献できるものと信じています。型糖尿病治療薬「スターリクス」は、現在アメリカで上市準備中であり、ヨーロッパのCPMPからもよい感触を得

ています。過敏性腸症候群治療薬「ゼルマック」、抗ぜんそく薬「ゾレア」、悪性腫瘍による高カルシウム血症治療薬「ゾメタ」などは、当局の審査が行われているところです。慢性骨髄性白血病治療薬「グリベック」は、2001年初旬の申請に向けて準備を進めています。これらの製品が上市されると、2001年はマーケットの伸びと同程度の売上増が達成できると思われま

す。2001年、ノバルティスは、最近の業績と上市計画をもとに、マーケティング・セールスへの投資を増加したいと考えています。その目的は、すでに述べたような10億ドル以上の売り上げが期待される新製品を成功裡に上市するためです。結果として、近い将来、約2%のマージンの縮小が期待されます。

さらに、チバビジョンから移管したオフタルミクス・ビジネスユニットにより、2001年にはさらに1%の医薬品マージンを減らすことができるでしょう。最近の研究開発の売り上げに占める投資割合は維持されるでしょう。マージンは、これ以外のすべての事業で改善されるでしょう。

ウエスリージェッセンの統合は、チバビジョンにすばらしい成長をもたらすでしょう。最近買収した事業もまた、今後数年にわたって2桁の成長が期待されるジェネリック事業を加速させるでしょう。通年で見ると、ノバルティスグループは継続するビジネスで高いレベルの純利益を得るものと思われま

#### 2001年の業績発表予定

3月22日 年次株主総会  
4月19日 第一四半期業績発表  
8月16日 上半期業績発表  
10月18日 第三四半期業績発表

#### お問い合わせ先

##### ノバルティス 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

##### 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 13階  
広報担当・清野 美智恵 電話：03-5461-1029 ファクシミリ：03-5461-1398

##### ノバルティス アニマルヘルス株式会社

〒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・丸尾 真知子 電話：03-3435-5245 ファクシミリ：03-3435-4012