

[参考資料・リリース日本語訳]

2001年 8月 21日

報道関係各位

ノバルティス ファーマ株式会社

ノバルティス、2001年度上半期業績報告 売上げの持続的増加を達成

- グループ全体の売上げは、現地通貨ベースで12%（スイスフラン・ベースで11%）増加し、155億スイスフラン（約1兆850億円）に
- 医薬品の売上げは、現地通貨ベースで13%増。うち米国で21%の伸び、その他の国々で9%の伸びを達成
- 営業利益は、医薬品セクターにおける新製品上市と主要製品に対する投資の増大により、7%増加にとどまり、35億スイスフラン（約2,450億円）
- 純利益はスイスフラン・ベースで10%増加して37億スイスフラン（約2,590億円）に
- この状態で推移すると、財務上の業績目標の達成は過去最高となる見通し

イタリック文字で示した製品名は、すべて、ノバルティス・グループの登録商標です。

継続する事業の主要連結財務データ

	2001年上半期		2000年上半期		前年比	
	百万スイフラン	億円	百万スイフラン	億円	百万スイフラン	%
グループ全体の売上げ	15 464	10 825	13 970	9 081	1 494	11
営業利益	3 480	2 436	3 266	2 123	214	7
対売上比(%)	22.5		23.4			
純利益	3 729	2 610	3 396	2 207	333	10
対売上比(%)	24.1		24.3			
社員数(人)	70 166		66 124		4 042	6
1株当たり利益(スイフラン・円)	1.44		1.30		0.14	11

換算レート：2001年 1スイフラン=70円

2000年 1スイフラン=65円

日本円表示の金額は、すべて便宜的に2001年は70円、2000年は65円の為替レートでスイスフランを日本円に換算したものである。これらの換算金額は、これらのレートまたはその他のレートでスイスフランの額を実際に日本円に換えられる額を示すものと解してはならない。

継続するビジネス・セクター別売り上げ

	2001年上半期		2000年上半期	前年比		
	百万 スイフラン	億円 ²	百万 スイフラン	百万 スイフラン	スイフラン建 (%)	現地通貨建 (%)
医薬品	9 689	6 782	8 669 ¹	1 020	12	13
ジェネリック	1 121	785	1 012 ¹	109	11	12
コンシューマーヘルス	3 283	2 300	3 157 ¹	126	4	4
チバビジョン	881	617	618 ¹	263	43	45
アニマルヘルス	490	343	514	-24	-5	-2
グループ全体売り上げ	15 464	10 825	13 970	1 494	11	12

換算レート：2001年 1スイフラン=70円
2000年 1スイフラン=65円

- 2001年1月1日現在での、眼科領域事業のチバビジョンから医薬品セクターへの移転、および一部の製品のセクター間の移動を反映させた。
- 日本円表示の金額は、すべて便宜的に2001年は70円、2000年は65円の為替レートでスイスフランを日本円に換算したものである。これらの換算金額は、このレートまたはその他のレートでスイスフランの額を実際に日本円に換えられる額を示すものと解してはならない。

パーゼル発 2001年8月16日：ノバルティス グループは、第1四半期の好調な業績を引き続き伸ばし、グループ全体の上半期売り上げは、現地通貨ベースで12%、スイスフラン・ベースで11%増加し、155億スイスフラン（約1兆850億円）に達しました。売り上げの伸びは、医薬品セクターと米国におけるビジネスの持続的な力強さが牽引力となりました。特に、米国での医薬品セクターの売り上げは、21%の伸びを達成しました。

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、本日発表されたグループの上半期業績報告の中で次のように述べています。「ヘルスケアにより重点を置いたこと、および医薬品セクターの業績が好調だったことにより、売り上げと純利益の双方で2桁の伸びを達成することができました。主要な成長製品を優先順位付けして、マーケティングおよび営業に対する投資を増大させた結果、米国における医薬品セクターの売り上げが21%も伸びました。また、金融市場の困難な情勢にもかかわらず、前年をやや上回る財務実績をあげることができました。医薬品ビジネスは、本年下半期にも2桁の売り上げの伸びを記録するものと確信しています」

営業利益、7%の伸びで35億スイスフラン（約2,450億円）に

医薬品セクターにおける新製品の上市、新しい適応追加および市場の拡大という主要な成長要因を強化するために行った、マーケティングおよび流通に対する通常を大幅に上回る多額の投資の結果、予想どおり、グループ全体の営業利益率が低下しました。営業利益の伸びは7%にとどまり35億スイスフラン（約2,450億円）で、営業利益率は、昨年同期の23.4%から22.5%へと低下しました。

純利益、10%の伸びで37億スイスフラン（約2,590億円）に

関連会社（主としてカイロン社）からの利益は、5,300万スイスフラン増加して7,700万スイスフラン（約54億円）に達しました。困難な金融市場状況にもかかわらず、資産運用が

好調であったことおよび米ドル建て債券の売却により、純財務利益は2,600万スイスフラン増加して9億5,200万スイスフラン（約666億円）になりました。

強力なバランスシート

2001年6月30日現在、いくつかの大きなトランザクションがあったにもかかわらず、グループのバランスシートは依然として好調でした。トランザクションとしては、5月に行った長期的財務投資としてのロシュ・ホールディング社の議決権20%の買収（48億スイスフラン）、セカンドトレーディングラインを通じたノバルティス自己株式の追加購入（31億スイスフラン）などがありました。

2001年6月30日現在のグループ自己資本は369億スイスフラン（約2兆5,830億円）で、2000年12月31日の水準を維持しました。前記やその他のトランザクションの結果、純流動性（市場性証券、現金および現金等価物から有利子負債を差し引いたもの）は、71億スイスフラン減少して73億スイスフラン（約5,110億円）になりました。D/E比率は、2000年12月31日に0.16 : 1であったのが、2001年6月30日には0.21 : 1になりました。

継続した事業からのフリーキャッシュフロー（無形資産および金融資産の増減によるものを除く）は、2001年の上半期に1億1,000万スイスフラン（約77億円）で、前期の3億400万スイスフラン（約213億円）より減少しましたが、これは、配当金、純流動資産および有形固定資産への投資の増加によるものです。

社員数

社員数は、67,653名（2000年12月31日現在）から70,166名（2001年6月30日現在）へと増加しました。医薬品セクターでは販売戦力を引き続き増強するために、営業部門の人員を約1,400名増加し、現在全世界で合計16,700名（このうち約5,100名は米国）を擁しています。ジェネリックセクターも、主として買収の結果、1,100名強が増員されました。

将来の展望

ノバルティス グループとしては、主力ブランドの成長、グリベック、フェマーラ、ゾメタを含む新製品の上市および新たな適応追加などによる業績を基に、2001年には2桁の医薬品売り上げの伸びを予想しています。

医薬品セクターでは、主要成長製品の市場シェアを拡大するための継続的な投資の結果、営業利益率はおよそ2%低下すると予想されるものの、営業利益は増加すると見込まれます。

他のセクターは、上半期の業績と同水準で推移すると予想されます。

予想し難い要因を除けば、グループ全体の通年の営業利益および純利益は、現在のペースで推移すれば昨年水準を超えると予想されます。

セクター別業績

医薬品セクター

売り上げ

医薬品セクターの売り上げ（現地通貨ベースで13%増）は、主要なプライマリーケア・ブランド製品、および最近上市されたがん領域と眼科領域の製品の好調な業績により増加しました。

プライマリーケア事業

「ディオバン」（53%増）は、現在米国で最も成長が速いトップテンの高血圧症治療薬のひとつです。「ディオバン」は世界的に心不全への新効能の適応追加が申請されており、米国では優先的に審査されています。また、高血圧症治療薬「ロトレル」（47%増）は米国で2桁の成長を続け、ノバルティスの循環器領域のフランチャイズはさらに強化されました。

型糖尿病治療薬「スターリクス」（6月末までの売り上げ：2,900万スイスフラン、約20億円）は、2月の米国での発売以来、処方次第に増加しており、食後のグルコースのコントロールという、糖尿病治療への新たなアプローチが浸透しつつあります。多施設における大規模臨床試験（NAVIGATOR）において、「ディオバン」と「スターリクス」の型糖尿病および循環器疾患の予防における潜在的可能性が、評価・分析される予定です。

抗真菌薬「ラミシール」（18%増）は、米国での新たなDTC（ダイレクト・ツー・コンシューマー）広告により勢いを得て、引き続き市場シェアを伸ばしました。

骨粗鬆症治療薬「ミアカルシック」（12%増）は、人口構成の変化による骨粗鬆症患者層の拡大に伴い、引き続き2桁の伸びを示しました。

アルツハイマー病治療薬「エクセロン」（174%増）は全世界、特に米国での業績が好調で、売り上げは2億2,000万スイスフラン（約154億円）に到達しました。

てんかん治療薬「トリレプタール」（69%増）はダイナミックな発売以来、順調に売り上げを伸ばし、売り上げは9,800万スイスフラン（約69億円）を記録しました。

ぜん息治療薬「フォラジール」（24%増）は、1億9,900万スイスフラン（約139億円）の売り上げを達成し、米国でも上市されました。また、「フォラジール」は、新たな効能として慢性閉塞性肺疾患（COPD）の適応追加がFDAで審査中です。COPDについては、ヨーロッパ数カ国ですでに追加の適応症として承認されています。

アトピー性皮膚炎治療薬「エリデール」は、6月にヨーロッパにおいて承認申請を行いました。米国では、昨年末にすでに申請を行っています。

6月、FDAは、便秘型過敏性腸症候群の治療薬「ゼルノーム/ゼルマック」について、現時点では承認しない旨の通知（'non-approvable' letter）を発行し、一層の情報提供を求めました。ノバルティスは、この決定についてFDAに申し立てを行っています。ヨー

ロoppaにおいては、自主的に承認申請を取り下げました。これらの決定の後、ノバルティスとプリストル・マイヤーズ・スクイブの両社は、tegaserod（ゼルマック/ゼルノーム）の共同開発・販売のための提携関係を進めないことを決定しました。一方、ノバルティスは、最近世界に先駆けて、メキシコでゼルマックを上市しました。

FDAは、新しいぜん息治療薬である「ゾレア」についても追加データを求めてきており、現時点では、2002年末ないし2003年初にさらにデータを追加して、承認申請を行う見込みです。

マチュアプロダクト事業

マチュアプロダクト事業において、鎮痛・抗炎症剤「ボルタレン」（10%減）は、多くの市場で引き続きジェネリック製品の激しい攻勢を受けました。しかし、売り上げの減少はわずかで、2000年同期よりも小幅にとどまりました。

がん領域事業

ノバルティスのがん領域事業は、末端肥大症治療薬「サンドスタチン」（31%増）およびノバルティスの主要な悪性腫瘍による高カルシウム血症治療薬「アレディア」（28%増）の堅実な業績により、ダイナミックな成長を遂げました。また、「アレディア」よりも高い治療効果が期待されている後継薬「ゾメタ」は、5月にドイツで発売されて以来、ヨーロッパで着実に実績を上げ始めており、現在、19カ国で承認されています。米国での承認はまだです。

「サンドグロブリン」の売り上げ（1億100万スイスフラン、約71億円、31%減）は、メーカーが供給量を減らし続けている結果、特に米国において減少しました。

「グリベック」は、申請からわずか2ヵ月半で慢性骨髄性白血病の適応について米国での承認を取得し、どのがん治療薬よりも短い期間で上市することができました。「グリベック」は、米国での承認からわずか24時間で患者さんのもとに届けられました。現在約20カ国で承認されており、6月末までに5,800万スイスフラン（約41億円）の売り上げを記録しました。

閉経後の進行性乳がんの第1選択治療薬として2月にヨーロッパと米国で発売された「フェマーラ」は、売り上げを64%伸ばしました。「フェマーラ」がタモキシフェンより優れていることが実証されたことにより、フランス、スペイン、ベルギー、メキシコ、スイスおよびオーストラリアにおいてこの治療分野でのリーディングポジションを占めました。

眼科領域事業

滲出型加齢黄斑変性症治療薬「ビスダイン」（254%増）の売り上げは、今年初めにヨーロッパで保険の払い戻し対象となったことと、1月にヨーロッパで承認された病的近視への適応拡大により売り上げが増加、1億7,800万スイスフラン（約125億円）に達しました。

移植・免疫領域事業

日本での「ネオール」の売り上げ拡大が、免疫抑制剤の標準薬として確固たる地位を築いている「サンディミュン/ネオール」全体の売り上げ（8%減）を支えるのに役立ちました。ジェネリックとの競合の激化にもかかわらず、米国での売り上げの減少幅（25%

減)は、拒絶反応の抑制に必須な他の薬剤についての指標とおおむね一致しています。これは、拒絶反応は長期的な病状に悪影響を及ぼすため、病状が安定し「ネオール」の効果が見られている患者に対して、多くの医師が本剤を処方し続けていることによります。

米国における医薬品事業の拡大

米国(21%増)では、厳しい競争状況にもかかわらず、特に「ディオバン」(40%増)および「ロトレル」(47%増)の力強い成長に牽引され、引き続き売り上げが拡大しました。適応拡大により伸びた「フェマーラ」(144%増)および「ビスダイン」(241%増)も、米国での医薬品売り上げに大きな貢献を果たしました。米国での医薬品セクターの売り上げは、現在、医薬品セクター全体の売り上げの41%を占めています。

営業利益

販売戦力の拡大(特に米国において)および新製品上市や主要成長製品に関連する販売促進活動の強化のために、マーケティングおよび流通に対する投資が、通常をはるかに上回り増加しました。研究開発に対する投資は、絶対額で16億スイスフランから17億スイスフラン(約1,190億円)に増加し、売上高の17%に相当しました。全体として、営業利益率は、予測どおり1.6%低下しました。

ジェネリックセクター

売り上げ

世界全体でのジェネリックセクターの売り上げは、米国での2%の減少にもかかわらず、現地通貨ベースで12%伸びました。売り上げの増加率は、最近の買収により16%上昇しました。産業向けジェネリック事業は、堅実な実績を達成しましたが、これにはいくつかの抗感染症治療薬の価格の部分的持ち直しが貢献しました。医薬品有効成分事業は、好調な業績をあげました。特に日本と西ヨーロッパで好調でした。

ヨーロッパ、米国および中南米における最近の買収の結果、ジェネリックセクターの市場シェアが増大したため、小売り事業における売り上げが大幅に伸びました。主要な米国市場においては、価格抑制および競争の激化が売り上げ増加に影響を及ぼしました。しかし一方、ヨーロッパにおいては、ドイツにおけるアズファルマ社のマクロライド系抗生物質「ロキスロマイシン」の発売を含む、製品ポートフォリオの大幅な拡大により、売り上げは増加しました。

営業利益

米国における組織再編に関わるコスト、最近の買収事業における統合のための追加コスト、新製品発売のための投資増加および小売り事業における価格抑制の継続の結果、ジェネリックセクターの営業利益率は8.6%低下して12.6%となりました。営業利益は1億4,100万スイスフラン(約99億円)で、下半期には、ジュネーブ製薬における最近の事業再編・統合および予想される新製品上市が、業績にプラスの影響を及ぼすものと予想されています。マーケティングおよび流通への経費は大幅に増加しましたが、他方、研究開発への投資は売上高の7%の水準に維持されました。

コンシューマーヘルス

売り上げ

主要ブランドである局所性鎮痛・抗炎症剤「ボルタレン エマルジェル」、抗真菌薬「ラミシール クリーム」、小児用風邪薬「トリアミニック」および禁煙補助薬「ニコチネル/ハビトロール」が引き続き好調な業績を達成したため、一般薬（OTC薬）の売り上げは、現地通貨ベースで4%増加しました。4月に制酸・制ガス薬「マーロックス マックス」が発売され、競合製品（H₂受容体拮抗薬）の攻勢に対抗し始めています。全体として、冬場に風邪薬の売り上げがふるわず、また、塩酸フェニルプロパノールアミン（PPA）含有製品を回収したにもかかわらず、売り上げは増加しました。PPAを含まない新しい「タビスト」製剤（アレルギー、副鼻腔炎、頭痛）を4月に発売しました。また、ドイツと英国のOTC薬市場での「ラミシール クリーム」の発売が成功しました。

医療用栄養食品（6%増）の伸長は、ヨーロッパと中南米での好業績によるものでした。米国での業績は、チューブ食ビジネスの減少によりそれほど堅調ではありませんでした。一方、嚥下障害（のみ下しの困難）の患者のための医療用具や傷手当製品は、売り上げが伸びました。

健康・機能性食品（3%増）においては、ガーバーが厳しい競争にもかかわらず、米国の乳幼児用栄養食品分野のシェアを75%強にまで拡大しました。ガーバーブランドの製品が南アフリカで発売されはじめると、ガーバー ベビーケアは乳幼児栄養食品分野でのトップ企業との格差を大幅に縮めました。

営業利益

営業利益は3億8,500万スイスフラン（約270億円）の水準を維持しましたが、営業利益率は前年同期12.2%から11.7%に減少しました。この営業利益率の低下は、「オバルチン」の生産を英国からスイスへ移転したことに伴う一時的コストによるものです。マーケティング・流通および研究開発に対する投資は、売上高に対する比率で見ると昨年同様の水準に保たれました。研究開発に対する投資は、主としてOTC薬の開発プロジェクトに重点が置かれました。

チバビジョン

売り上げ

ウェスリージェッセン社の製品の販売が大幅な売り上げ増加に貢献し、もともとの増加にさらに43%が上乘せされました。レンズビジネスは、2000年10月に買収したウェスリージェッセン社のコンタクトレンズおよび「フォーカス デイリーズ」や「フォーカス ナイト・アンド・デイ」の好調な売り上げも手伝い、大幅な伸びを達成しました。従来型レンズ製品の売り上げ減少は、市場の傾向が引き続き「フォーカス デイリーズ」などの使い捨て製品にあることによるものです。レンズケア・ビジネスもこの市場傾向の影響を受けており、売り上げが減少しました。一方、Refractive Surgery部門は、「MemoryLens」の再度発売により、大幅な伸びを示しました。

全体として、米国およびヨーロッパでは業績が好調で、他方、日本では、「フォーカス デイリーズ」の供給の問題により伸び悩みました。

チバビジョンは、上半期に、世界初の乱視用使い捨てカラーコンタクトレンズ「Fresh Look Color Blends Toric」、および改善したワンボトルレンズケア消毒システム「SOLO-care Plus」を発売しました。また、世界初の1日使い捨て老眼矯正用多焦点レンズ「フォーカス・デイリーズ・プログレッシブ」について、米国における販売許可を取得しました。

営業利益

ウェスリージェッセン社の買収（3,100万スイスフラン、約22億円）に伴う例外的な要因により、営業利益は1,900万スイスフラン減少して8,700万スイスフラン（約61億円）になりました。マーケティングおよび流通に対する投資の増加は、売り上げの伸びより抑えられましたが、研究開発に対する投資はやや増加し、売り上げの5.5%に達しました。一般・管理部門のコストは、ウェスリージェッセン社の統合に関連するコストのため、売り上げの伸びよりも高い比率で増加しました。その結果、営業利益率は、7.3%減で9.9%になりました。しかし、このような例外的なコストを除外すれば、チバビジョンの営業利益は1億1,800万スイスフラン（約83億円）となり、営業利益率は13.4%となります。

動物薬

売り上げ

売り上げは、現地通貨ベースで2%減少しました。米国における景気減速およびノミ駆除分野での厳しい競争による売り上げの減少、ならびに英国における口蹄疫の深刻な影響による不振は、中南米およびアジアにおける好調な業績を相殺してしまいました。「チアムリン」（豚の呼吸器・消化器疾患用医薬品）および最近買収したワクチン事業の売り上げは大幅に伸びました。犬の心臓病薬「フォルテコール」も、ネコの腎不全への適応拡大で大幅に伸びました。

営業利益

営業利益は、売り上げの減少にもかかわらず、6,600万スイスフラン（約46億円）の水準に保たれました。営業利益率は、生産性が改善し、また昨年のアグリビジネスのスピノフに伴う例外的コストが再び生じなかったため、12.8%から13.5%へと上昇しました。その結果、一般・管理部門のコストは改善しましたが、一方、米国での販売戦力増強のため、マーケティングおよび流通に対して多額の投資が行われました。研究開発に対する投資も、新プロジェクト（特にワクチンビジネス）の開始に伴い、700万スイスフラン増加され、4,500万スイスフラン（約32億円）で売上高の9%になりました。

上記の発表には、現時点での将来への予想と期待が一部含まれております。従って、その内容に関しては、また将来の結果については、不確実な要素や予見できないリスクなどにより、将来の結果が現在の予想と異なる可能性があることをご了解ください。なお、詳細につきましては、ノバルティスが米国証券取引委員会に届けておりますForm 20-Fをご参照ください。

ノバルティスは、医薬品、コンシューマーヘルス、ジェネリック、アイケア、動物薬を事業の柱とする、ヘルスケアにおける世界的リーダーで、ニューヨーク証券取引所に上場しています。ノバルティス グループの継続する事業の2000年度の売り上げは291億スイフラン（約1兆8,600億円）、研究開発には約40億スイフラン（2,600億円）を投資しています。スイス・バーゼル市に本拠を置くノバルティスは、約70,000人の社員を擁し、世界140カ国以上で事業を行っています。詳細は、<http://www.novartis.com>をご覧ください。