



# JCP

強健人類為己任 生涯理念為服務

## 強生化學製藥廠股份有限公司

Johnson Chemical Pharmaceutical Works Co., Ltd.



股票代號

4747

公 司：新北市三重區三和路四段31號

工 廠：新北市三重區三和路四段77、79號

董 事 長：黃柏熊

總 經 理：黃柏熊

主要業務：西藥的製造、批發及銷售

專 長：一般及特殊錠劑 (控釋、緩釋、腸溶錠) 之研發與製造

主要客戶：各大醫學中心、區域、地區醫院、診所及藥局





強健人類為己任  
生涯理念為服務

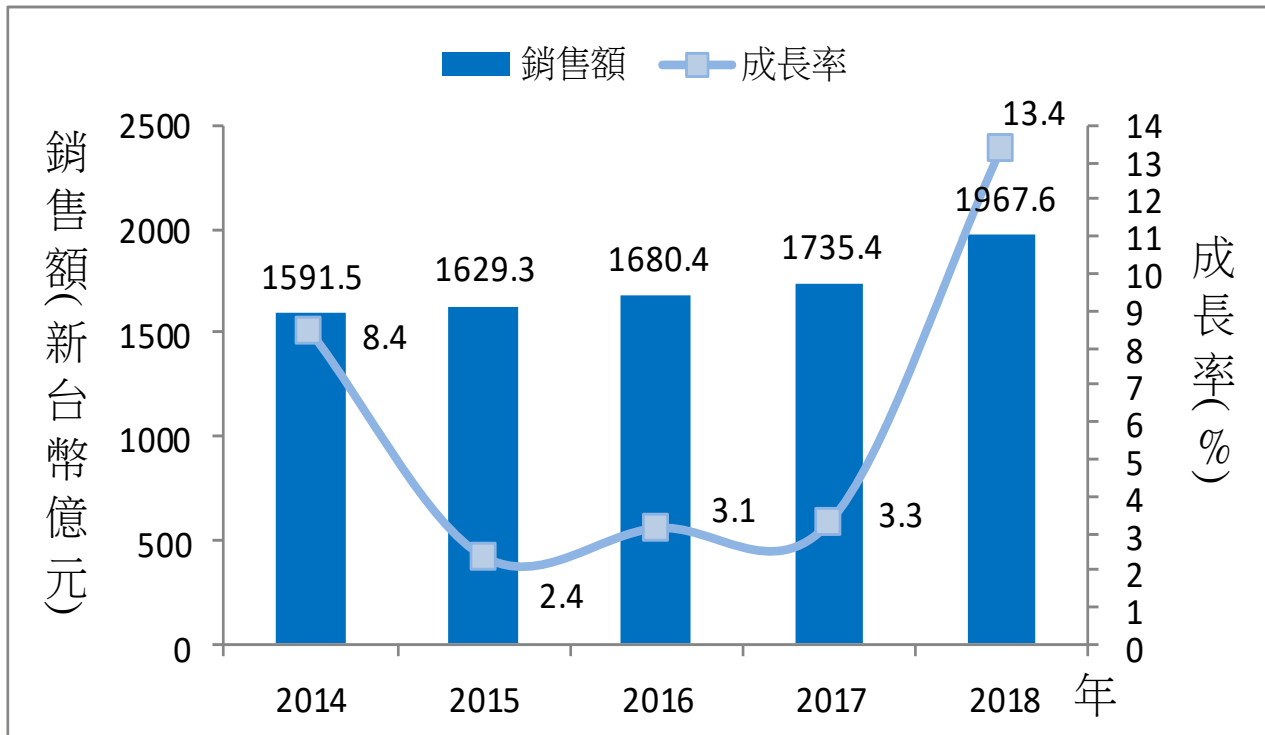
*Dedicated to Life , Health and Service*

- 55年12月 - 強生化學製藥廠有限公司成立
- 77年08月 - 通過衛生署GMP「優良製造標準」審查
- 94年03月 - 通過衛生署cGMP「現行優良藥品製造標準」審查
- 99年01月 - 金管會核准股票公開發行，正式登錄興櫃，股票代號為4747
- 99年04月 - 通過PIC/S GMP認證
- 102年12月 - 通過上櫃申請，證券櫃檯買賣中心掛牌交易
- 104年12月 - 購置宜蘭縣五結鄉利工段175-0000地號土地，作為新廠建地
- 108年01月 - 轉投資北進國際有限公司

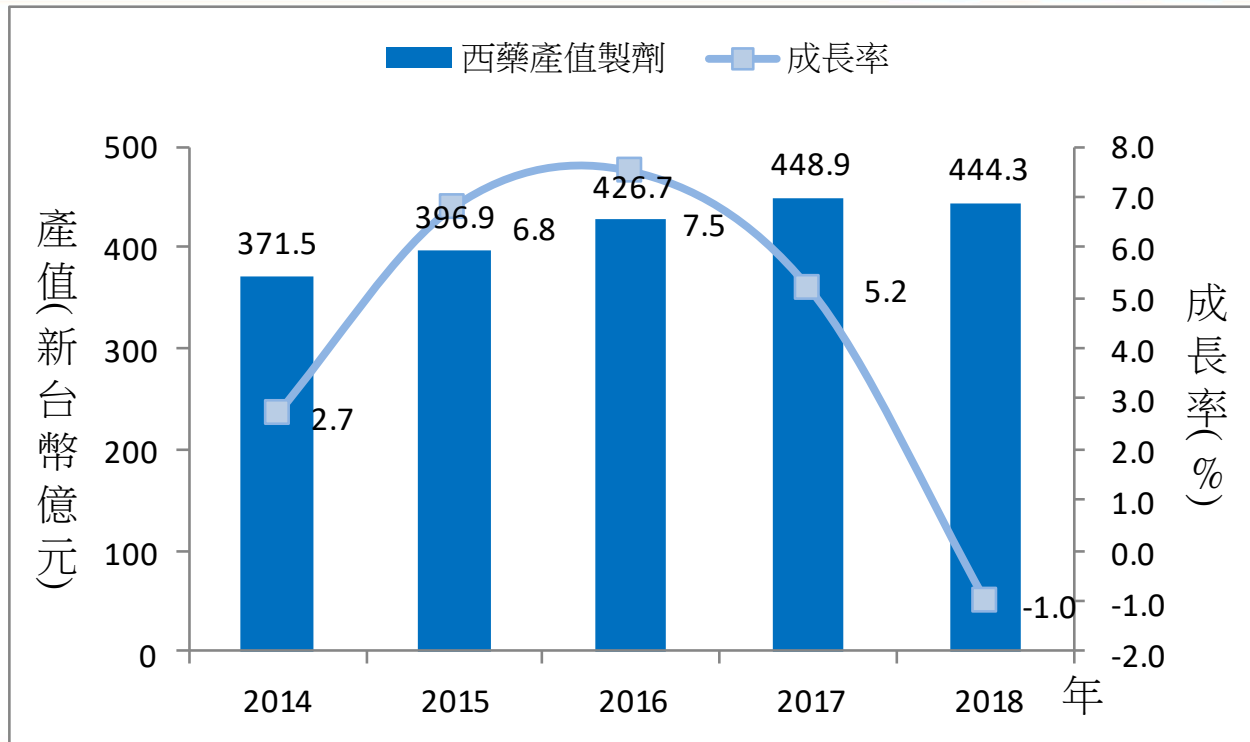
# 股本成長

本公司民國五十五年十二月設立時資本額為720仟元，經歷年增資，截至一〇八年十一月止，實收資本額為300,188仟元。近年股本成長情形如下表：

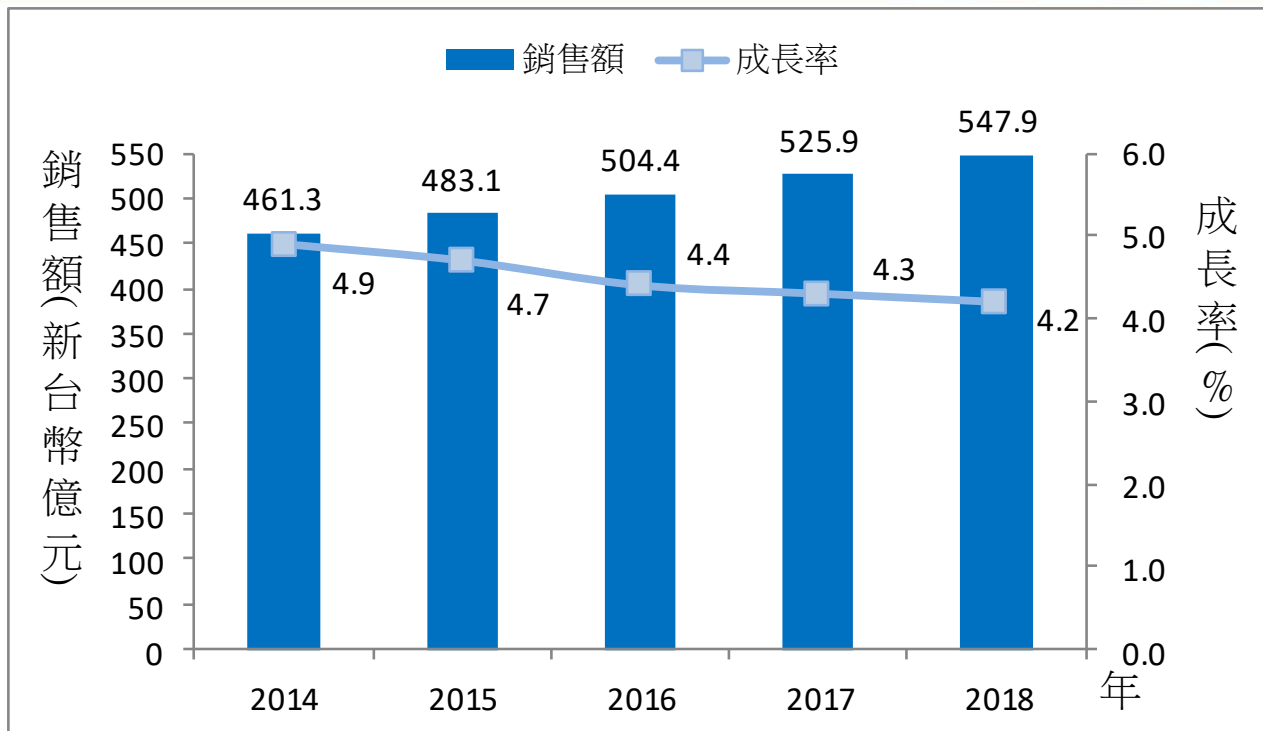
年月	股本來源	累積資本額	
		股數(仟股)	金額(仟元)
98.06	盈餘轉增資 8,000仟元	14,500	145,000
99.09	盈餘轉增資 5,000仟元	15,000	150,000
100.08	盈餘轉增資10,000仟元	16,000	160,000
101.08	盈餘轉增資20,000仟元	18,000	180,000
102.08	盈餘轉增資22,500仟元	20,250	202,500
102.12	現金增資 27,000仟元	22,950	229,500
103.08	盈餘轉增資28,688仟元	25,818	258,188
104.02	現金增資42,000仟元	30,019	300,188



## 臺灣西藥製劑產值

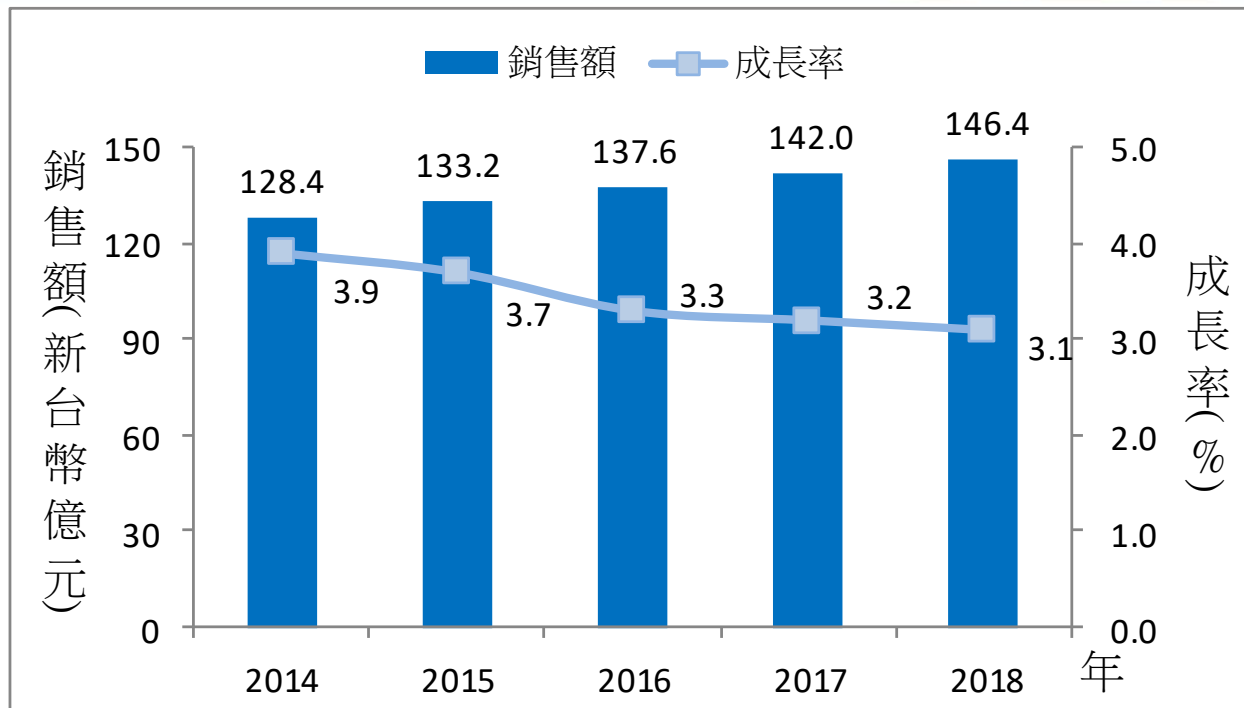


## 臺灣學名藥市場規模





## 臺灣OTC藥品市場規模

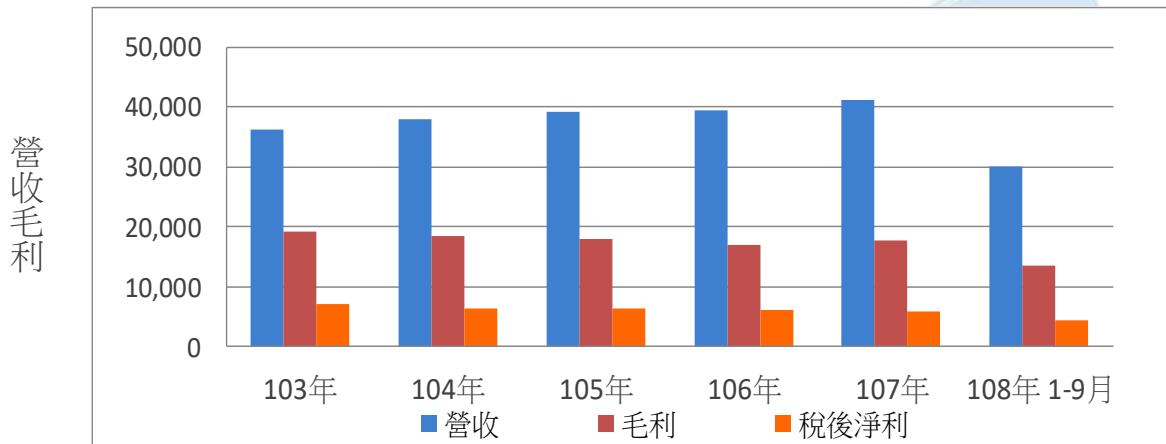


- 健保藥價調降制度，雖限制市場成長幅度。但因高齡人口增加，高價位新藥、新療法納入給付，使藥費持續增加。107年較106年成長13.4%。
- 2018年西藥製劑產值約新台幣444.3億元。國內西藥製劑廠以生產學名藥內銷為主。為克服健保藥價刪減造成的成長受限，國內製劑廠近年積極拓展外銷及開發OTC藥品市場，增加營收。
- 因應人口老化、慢性病增加造成的醫療負擔增加。健保署及醫院均傾向使用學名藥，降低藥費支出。雖促成學名藥市場成長，但藥價刪減幅度日增，也使學名藥市場成長幅度日弱，2014至2018年複合年成長率約4.4%。
- OTC藥品逐年健保不給付及處方藥改類指示用藥促長了OTC市場，現約佔總藥品市場7.4%。2014至2018年複合年成長率約3.1%。
- 新學名藥申請日益困難，除通用技術文件的要求外，未來將實施的「專利連結制度」，將產品能否上市與原廠專利連結，容易造成專利濫用、濫訴，將造成國資廠新學名藥上市延遲，法遵成本上升，甚至影響出口。

## 營收及獲利

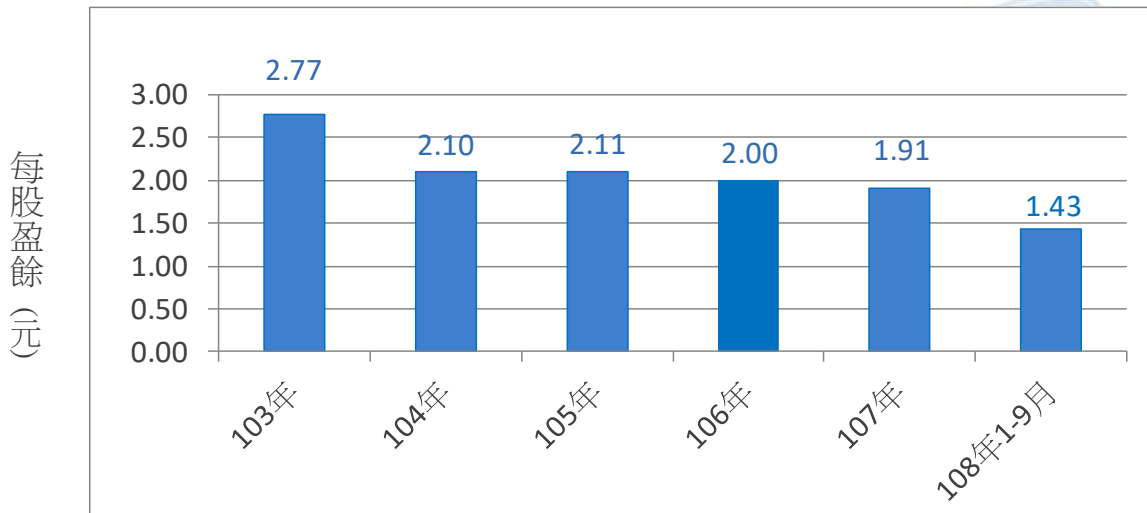
103年-108年前三季

(單位:新台幣萬元)



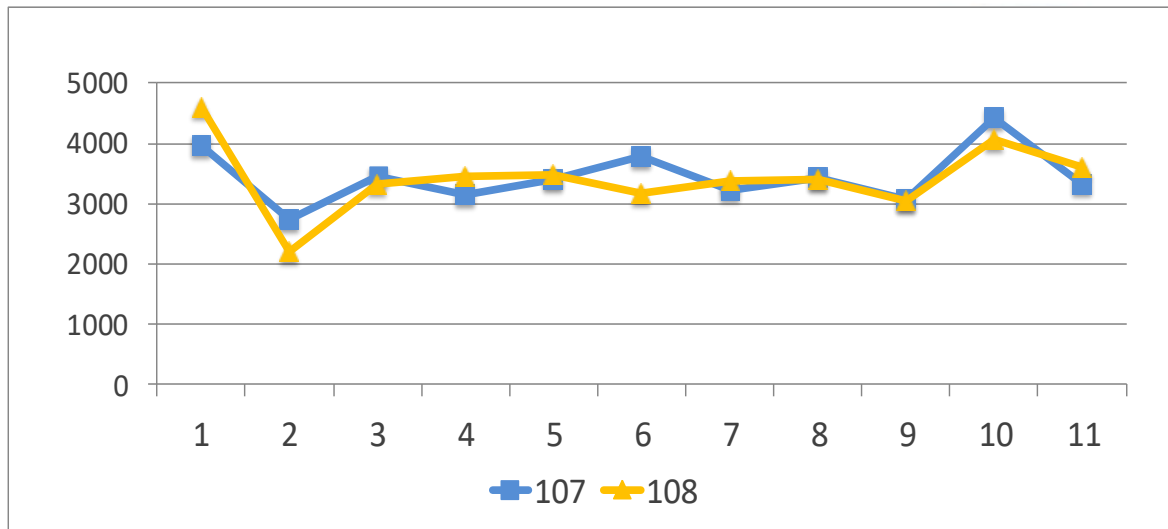
## EPS報酬率

103年-108年前三季



## 與去年同期營收比較

新台幣：萬元

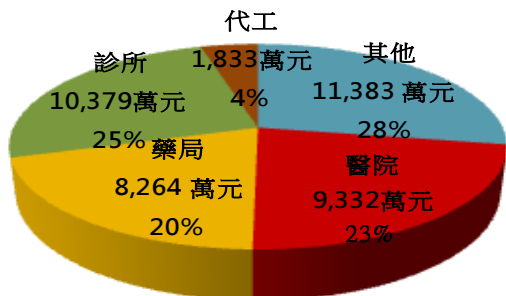


月份

## 107-108年銷售分佈比較

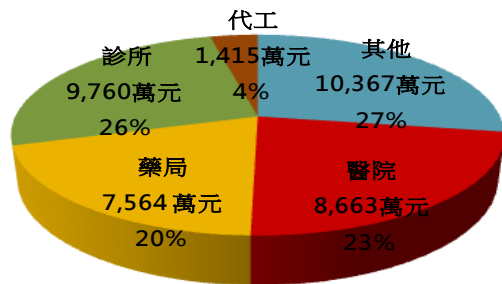
### 107年 1-12月 銷貨淨額

(新臺幣 41,191萬元)



### 108年 1-11月 銷貨淨額

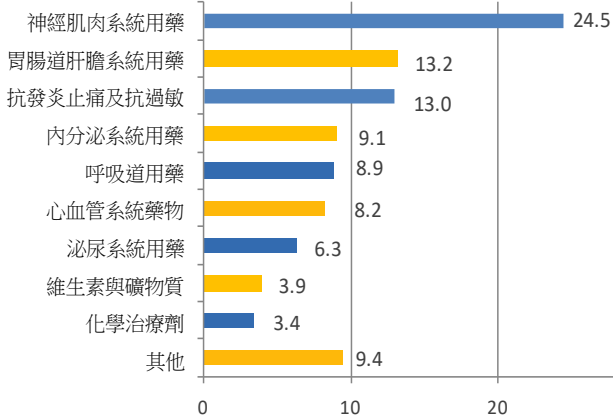
(新臺幣 37,769萬元)



# 治療群營收分析

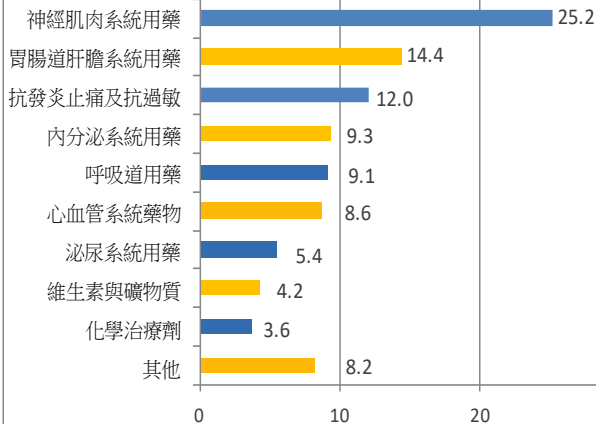
## 107年 公司營收分析

總營收: 新台幣41,191萬元



## 108年 1-11月 公司營收分析

總營收: 新台幣37,769萬元



- **108**年度營運狀況，新品項在醫院的業務雖有成長，但因主產品在醫院遭到競價被取代，部分產品之主原料短缺及價格飆升而停產等因素，造成舊有品項業務衰減，致使得**108**年度營收持平。



# 財務比率分析 (一)

項目		106年度	107年度	108年 前三季
獲利能力	資產報酬率(%)	6.36	6.13	6.15
	權益報酬率(%)	7.20	6.85	6.87
	營業利益佔實收資本比率(%)	22.12	22.90	23.17
	稅前純益佔實收資本比率(%)	23.95	23.62	24.09
	純益率(%)	15.21	13.91	14.26
	稅後每股盈餘 (元)	2.00	1.91	1.43

# 財務比率分析 (二)

項目		106年度	107年度	108年 前三季
財務 結構	負債佔資產比例(%)	10.27	10.71	10.23
	長期資金佔資產比例/長期資金 佔不動產、廠房及設備比率(%)	225.50	226.40	220.35
償債 能力	流動比率 (%)	617.51	566.18	556.61
	速動比率(%)	463.54	423.01	408.32
	利息保障倍數(倍)	-	-	-

## 一・慢性病用藥市場

人口老齡化，慢性病增加，未來藥品開發除傳統呼吸道、胃腸道、神經骨骼肌肉系統用藥外，應強化慢性病三高用藥、痛風及治療前列腺肥大用藥藥品開發，攫取商機。

## 二・技術障礙建立差異化

學名藥同質性高，促使彼此惡性價格競爭，互相取代。唯有開發新藥或具技術障礙的高端學名藥，才能避開藥價競爭的惡性循環。

## 三・外銷市場商機

國外為撙節保險藥費，多鼓勵採用學名藥，學名藥不管是已開發市場或新興市場均具龐大商機，發展外銷市場才能突破國內市場低價、量少的困境。

## 四・OTC、自費市場興起

病人經濟能力、教育水準提高，較願意花錢照顧自己健康，造就了不受健保藥價影響的OTC、自費市場。可利用現有通路或經由購併其它通路商掌握此商機。

- 開發一般學名藥及BE學名藥滿足醫療院所及病患基本用藥需求及創造營收
- 引進國外高端學名藥及新藥彌補研發缺口，創造額外營收及開發新客層、新市場
- 與產學研機構合作進行產品開發(新學名藥及新劑量、新劑型、新複方、新適應症等二類新藥)

# 研發中項目

研發品項代號/劑型	用途 / 適應症	預估上市日期
C/T 100mg/5mg Tablets	消除倦睡和疲勞	2020, Q4
BHT Tablets 16MG	梅尼爾氏症候群所引起之眩暈， 聽力障礙	2020, Q4
IRP 150mg Capsule	缺鐵性貧血	2020, Q4
SFN FCT 5MG (BE)	膀胱過動症引起的急迫性性尿失禁、頻尿、尿急等之症狀性治療	2020, Q4
NCMT FCT 50mg	末梢血管循環障礙。	2021, Q3
ETB 60MG (BE)	骨關節炎與類風濕性關節炎及牙科、婦科手術後疼痛	2021, Q4
TDF FCT 5MG (BE)	治療勃起功能障礙及良性攝護腺肥大伴隨的下泌尿道症狀。	2022, Q3
FLZ Capsules 15 MG	鎮靜安眠藥	2022, Q1

- 降血脂藥物生體可用率改善研究及專利申請
- 引進非成癮性創新性助眠新藥行銷
- 與財團法人研究機構共同開發新型抗糖尿病學名藥

- **發明摘要**

- **【改善生體可用率的他汀類新組合藥物】**

- **【發明名稱】**

- 一種可以提高口服他汀類藥物生體可用率之醫藥組合物及其用途

- **【說明】**

- 一種高生體可用率的口服他汀類藥物之醫藥組合物。利用酸鹼值調節、藥物代謝酵素抑制和藥物釋放技術來提高醫藥組合物生體可用率，使藥物血中濃度個體差異變小，藥物吸收量變異範圍也變小。大幅降低藥物副作用，增加其安全性。此一特殊劑型設計不僅減少藥物嚴重副作用，也減少病人忘記服藥造成的治療失敗

- **【專利發明申請】**

- 中國、台灣、PCT 國際專利申請中

- 台灣首發第一個衛生福利部核准之非傳統型助眠新藥
- 美、加歸類為健康食品管理，歐盟及澳洲: 核准為處方藥用於55歲以上睡眠障礙者
- 用途:
  - 幫助睡眠，減少入睡時間，增加睡眠時間及品質
  - 調節日夜週期
    - 長途飛機旅行的時差問題(Jet lag)
    - 日夜顛倒的輪班生活
- 無成癮性、戒斷症狀，白天容易保持清醒



**Dipeptidyl peptidase 4 inhibitor (DDP-4 inhibitor)**

二肽基肽酶-4抑制劑

提高腸泌素(incretin)的濃度，即GLP-1與GIP，增加胰島素分泌，降低昇糖素分泌，減少肝臟之葡萄糖新生作用，

**有維持低血糖及降低體重優勢**

**SGLT 2 Inhibitors**

第2型鈉-葡萄糖共同轉運蛋白抑制劑

抑制腎小管上端SGLT轉運蛋白葡萄糖的再吸收，改善糖尿病人的血糖控制。

**有維持低血糖、降低體重及低血壓優勢，有心腎保護作用**

- 以內部研發及引進國外學名藥雙軌策略、增加品項，創造營收
- 針對特定產品，採取一藥兩證或共同研發策略，極大化營收及市佔率
- 積極規劃購併通路或收購藥証，增加產品執照、擴大通路及營收
- 透過財團法人機構輔導，申請外國衛生主管機關工廠認證，取得外銷或國外代工資格
- 持續進行產學研合作及策略聯盟，開發新技術、新產品

## 強生競爭優勢

- 利基學名藥專家，精神科用藥領導地位
- 良好的產官學網路，有利於新技術、新產品的引進及取得
- 銷售通路佈建完整均衡，利於多角化經營
- 穩健的利潤率及經營績效
- 誠實正派經營，兼顧本益比及本夢比



謝謝聆聽  
敬請指教

