

【表紙】

【提出書類】	有価証券報告書の訂正報告書
【根拠条文】	金融商品取引法第24条の2第1項
【提出先】	近畿財務局長
【提出日】	平成30年4月4日
【事業年度】	第100期（自平成29年1月1日至平成29年12月31日）
【会社名】	小林製薬株式会社
【英訳名】	KOBAYASHI PHARMACEUTICAL CO.,LTD.
【代表者の役職氏名】	代表取締役社長 小林 章浩
【本店の所在の場所】	大阪市中央区道修町四丁目4番10号
【電話番号】	06(6231)1144(代表)
【事務連絡者氏名】	専務取締役グループ統括本社本部長 山根 聡
【最寄りの連絡場所】	大阪市中央区道修町四丁目4番10号
【電話番号】	06(6231)1144(代表)
【事務連絡者氏名】	専務取締役グループ統括本社本部長 山根 聡
【縦覧に供する場所】	株式会社東京証券取引所 (東京都中央区日本橋兜町2番1号)

1【有価証券報告書の訂正報告書の提出理由】

平成30年3月29日に提出した第100期（自平成29年1月1日至平成29年12月31日）有価証券報告書の記載事項の一部に訂正すべき事項がありましたので、これを訂正するため、有価証券報告書の訂正報告書を提出するものであります。

2【訂正事項】

第一部 企業情報

第2 事業の状況

3 経営方針、経営環境及び対処すべき課題等

3【訂正箇所】

訂正箇所は_____を付して表示しております。

第一部【企業情報】

第2【事業の状況】

3【経営方針、経営環境及び対処すべき課題等】

(訂正前)

今後のわが国の経済は、政府の景気対策の継続などにより企業収益や雇用の改善など回復基調に推移しているものの、世界情勢の不安定さから依然厳しい状況が続くと予想されます。

このような状況にあって、当社グループでは「“あったらいいな”をカタチにする」をブランドスローガンに、お客様の潜在的ニーズを掘り起こし、今までにない付加価値のある新製品を提供することで、お客様の生活を豊かにしていくことが使命と考えています。そのため、全従業員が新製品のアイデア創造に力を注ぎ、お客様ニーズを満たす“あったらいいな”の新製品開発に取り組んでまいります。これを成長の原動力として企業価値を高め、すべてのステークホルダーの満足度を向上させていきます。

国内家庭用品製造販売事業では、今春、青アザに伴う内出血を治療する医薬品「アオキュア」、ムダ毛処理などで黒ずんだ毛穴が目立つポツポツ肌治療薬「ケアノキュア」、効果感の高いEX処方ひじ・ひざの黒ずみザラザラ治療薬「クロキュアEX(イーエックス)」のスキンケア医薬品、上品フェミニンな香りとデザインのインテリアフレグランス「Sawaday(サワデー) PINKPINK(ピンクピンク) Stick(スティック)」など10品の新製品を発売し、新たな需要喚起を図るとともに、既存製品の育成に努めてまいります。

海外家庭用品製造販売事業では、米国・中国・東南アジアを中心に、カイロ、額用冷却シート「熱さまシート」、外用消炎鎮痛剤「アンメルツ」を柱とした販売戦略に取り組んでまいります。

通信販売事業では、栄養補助食品やスキンケア製品において広告やダイレクトメールなどによる販売促進を積極的に行い、新規顧客の獲得と既存顧客の継続購入の促進に努めてまいります。

(株式会社の支配に関する基本方針について以降は省略)

(訂正後)

今後のわが国の経済は、政府の景気対策の継続などにより企業収益や雇用の改善など回復基調に推移しているものの、世界情勢の不安定さから依然厳しい状況が続くと予想されます。

このような状況にあって、当社グループでは「“あったらいいな”をカタチにする」をブランドスローガンに、お客様の潜在的ニーズを掘り起こし、今までにない付加価値のある新製品を提供することで、お客様の生活を豊かにしていくことが使命と考えています。そのため、全従業員が新製品のアイデア創造に力を注ぎ、お客様ニーズを満たす“あったらいいな”の新製品開発に取り組んでまいります。これを成長の原動力として企業価値を高め、すべてのステークホルダーの満足度を向上させていきます。

さらにROEを重視する等、投下資本の効率を意識した経営にも取り組んでおり、長期的な株主価値の増大に努めております。

国内家庭用品製造販売事業では、今春、青アザに伴う内出血を治療する医薬品「アオキュア」、ムダ毛処理などで黒ずんだ毛穴が目立つポツポツ肌治療薬「ケアノキュア」、効果感の高いEX処方ひじ・ひざの黒ずみザラザラ治療薬「クロキュアEX(イーエックス)」のスキンケア医薬品、上品フェミニンな香りとデザインのインテリアフレグランス「Sawaday(サワデー) PINKPINK(ピンクピンク) Stick(スティック)」など10品の新製品を発売し、新たな需要喚起を図るとともに、既存製品の育成に努めてまいります。

海外家庭用品製造販売事業では、米国・中国・東南アジアを中心に、カイロ、額用冷却シート「熱さまシート」、外用消炎鎮痛剤「アンメルツ」を柱とした販売戦略に取り組んでまいります。

通信販売事業では、栄養補助食品やスキンケア製品において広告やダイレクトメールなどによる販売促進を積極的に行い、新規顧客の獲得と既存顧客の継続購入の促進に努めてまいります。

経営戦略等の内容につきましては、後述の「7 財政状態、経営成績及びキャッシュ・フローの状況の分析」(3)を参照ください。なお、参照先の将来に関する事項は、当連結会計年度末現在において当社が判断したものであります。

(株式会社の支配に関する基本方針について以降は省略)