

営業活動の概況

常務執行役員
営業統轄本部長
前野 靖夫

2004年2月16日

Creating Value for Life



Roche ロシュグループ

将来見通し

本プレゼンテーションには、中外製薬の事業及び展望に関する将来見通しが含まれていますが、いずれも、既存の情報や様々な動向についての中外製薬による現時点での分析を反映しています。実際の業績は、事業に及ぼすリスクや不確定な事柄により現在の見通しと異なることもあります。

国内医療用医薬品事業

事業領域



Roche ロシュグループ

コア領域

癌領域

- ノイトロジン
- フルツロン
- カイトリル
- ハーセプチン
- リツキシサン
- セ'ロ-ダ'
- * CGS20267
- * CAL
- * CHC12103
- * R1415
- * EPOCH
- * R435
- * R1273

• 既存品

* 開発品

発売5年以内

発売準備中

骨/関節疾患領域

- アルファロール
- ロカルトロール
- スペニール
- エビスタ
- * ED-71
- * R484
- * CHS13340
- * MRA

循環器疾患領域

- シグマート
- リスモダン
- プレラン
- グリセオール
- * BO-653
- * AVS

腎疾患領域

- アルファロール
- エボ'ジン
- プルタール
- オキサロール
- レナジェ'ル
- * R744

移植/免疫/ 感染症領域

- ロセフィン
- セルセプト
- タミフル
- ヘ'ガシス
- MRA
- * R964

サブコア領域

消化器用剤

- アルサルミン
- * GM-611
- * VAL

中枢神経用剤

- アモ'バン
- ロヒプ'ノール

尿失禁治療剤

- * R450

糖尿病用剤

- オイグルコン
- * R-483

その他

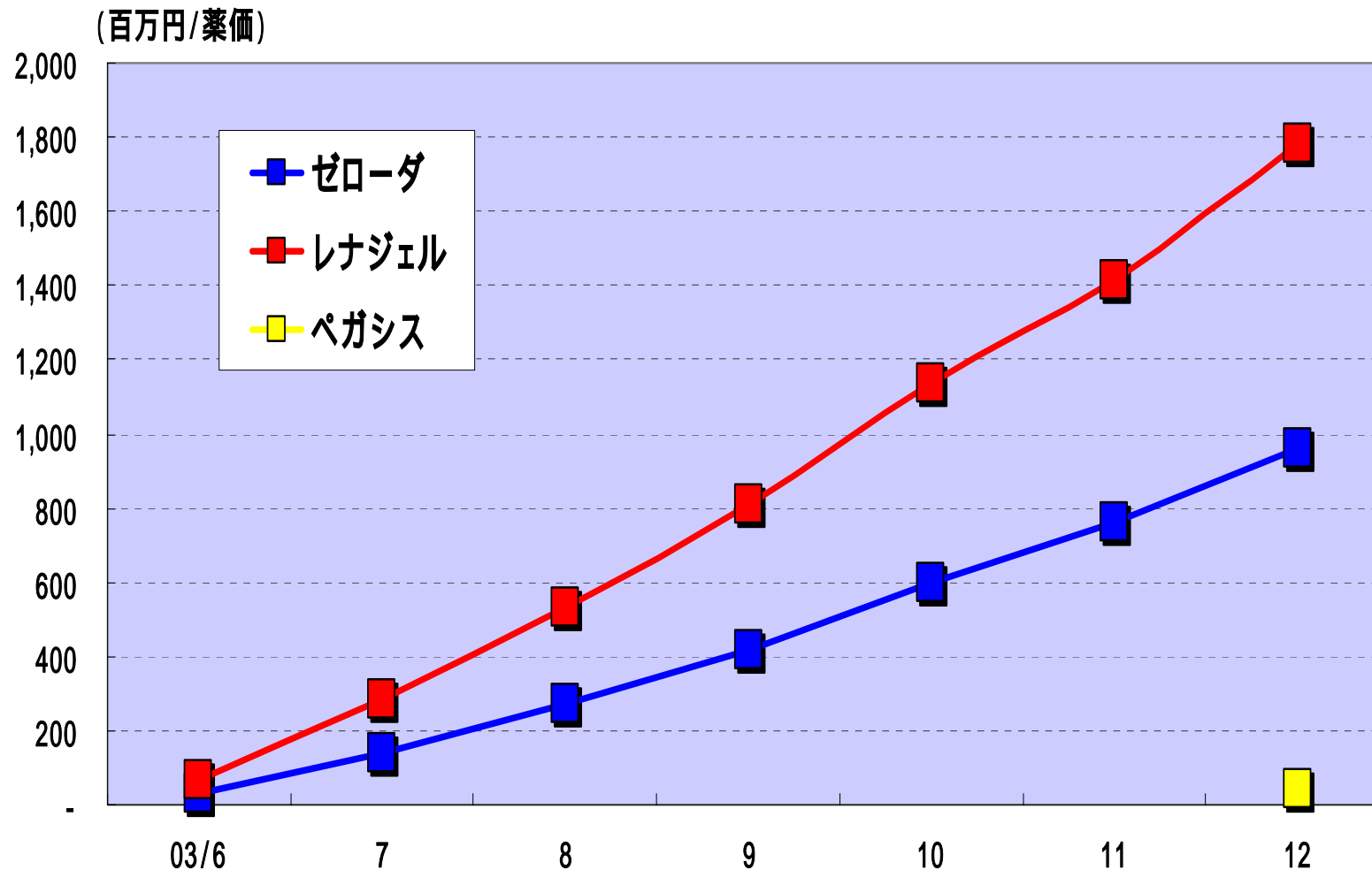
- * FS-69
- * R212

- 5疾患領域に対する選択的取り組み
 - － 癌、腎、骨・関節、循環器、移植・免疫・感染症
- 重点3疾患領域(癌、腎、骨・関節)におけるリーディングカンパニーとしての地位確立
- 新製品による領域開拓
 - － ペガシス、エビスタ、MRA

新製品発売後の売上推移



発売時からの累積売上は順調に推移



Source : 社内資料

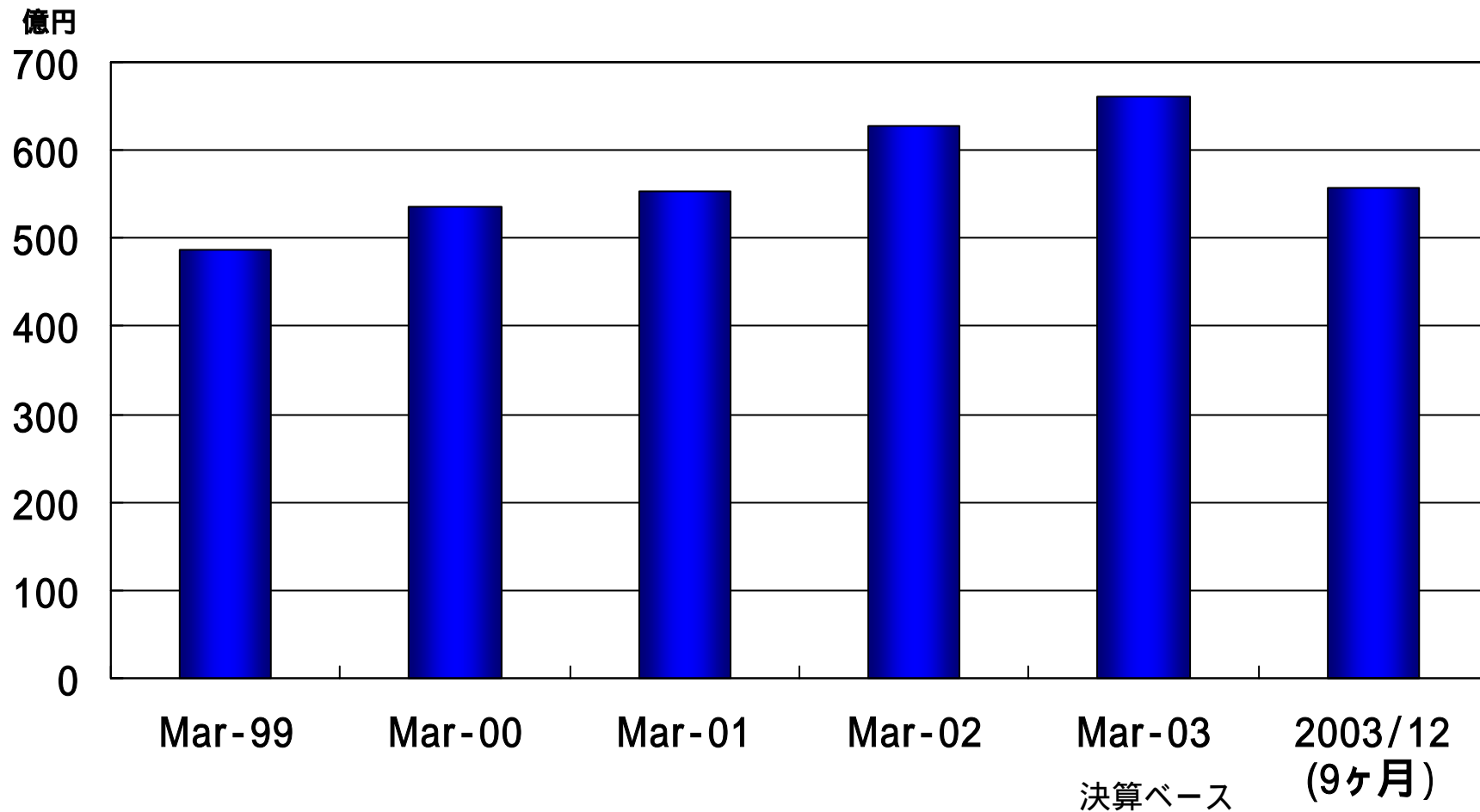
エポジン売上推移



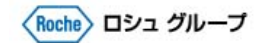
Roche ロシュグループ

売上・シェア共に堅調に推移

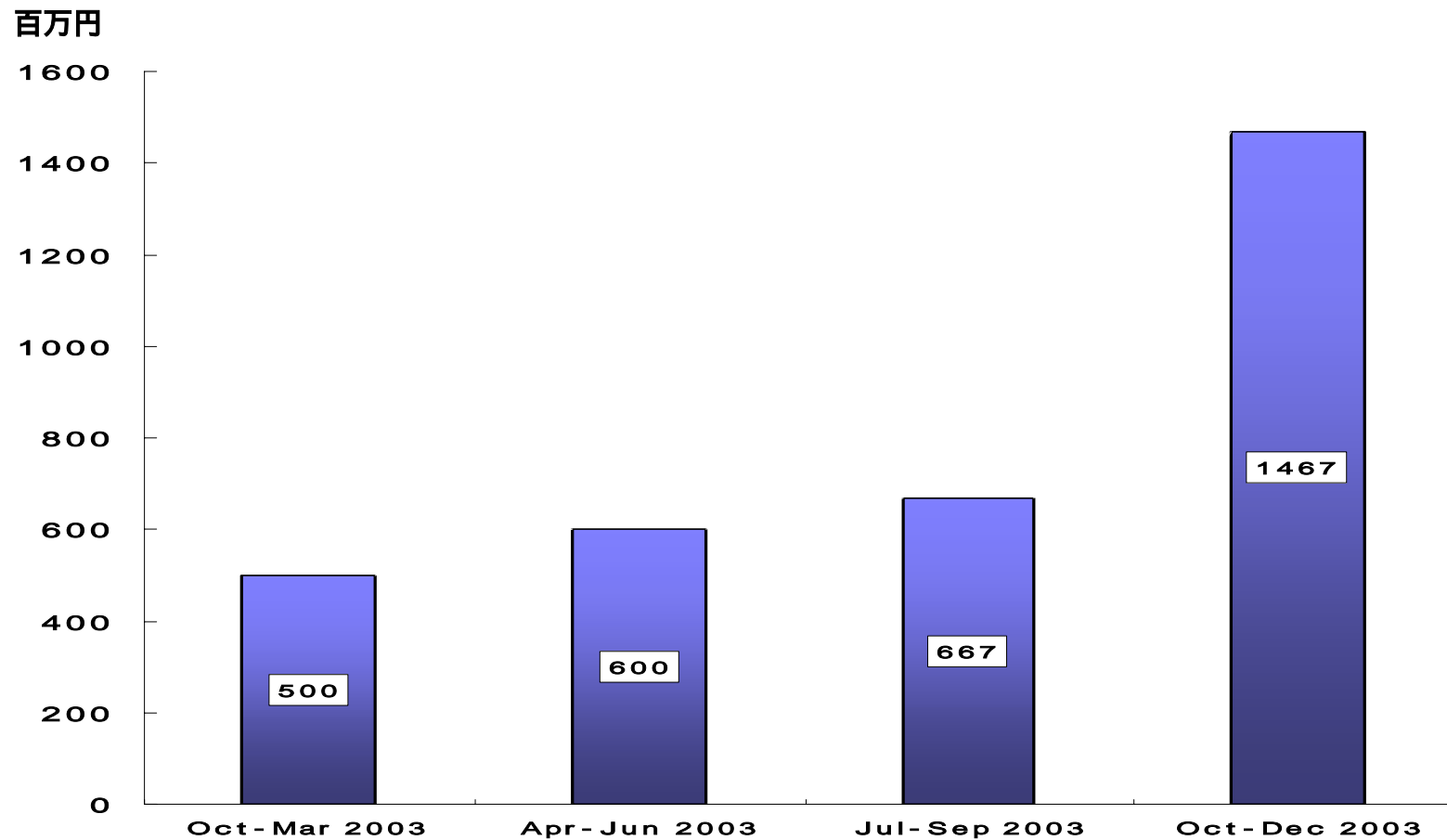
市場の多くを占める透析患者は年間約1万人増。(約5%増)



リッキサン平均月商の推移



2003年9月の適応拡大取得以降売上が急伸



決算ベース

ペガシス (皮下注 90,180 μ g)



Roche ロシュグループ

- ペグ・インターフェロン(PEG-IFN)製剤
- 適応症: C型慢性肝炎におけるウィルス血症の改善
- 製品特性:
 - 週一回投与を可能にした日本初のPEG-IFN
 - ▶ 患者さんの通院負担の軽減
 - ▶ C型慢性肝炎の治療手段の選択肢の拡大
 - 優れた抗ウィルス効果
- 関連市場: インターフェロン製剤 (出典: IMS)
 - 市場規模: 約520億円 (2003年)、前年比で約-25% ATC: L03B
 - ▶ 2002年発売新薬による治療が一巡、副作用問題
 - ▶ 有効性・安全性・利便性の高い新たなIFNへの期待
- 売上見込み
 - ピーク時: 年間200億円以上 (コペガス(リバビリン, 第 相)との併用承認を前提)
(市場、売上は薬価ベース)

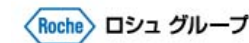
エビスタ (錠 60mg)



Roche ロシュグループ

- 一般名: 塩酸ラロキシフェン
- 適応症: 閉経後骨粗鬆症
- 製品特性:
 - 新しいカテゴリーに属する骨粗鬆症治療薬 → 選択的エストロゲン受容体モジュレーター
 - 用法・用量: 1日1回投与、服薬時の制限はなし → 高い服薬コンプライアンスが可能
 - 臨床効果: → 椎体骨折発生抑制効果はビスフォスフォネートと同等
 - エストロゲンとは全く分子構造の異なる低分子化合物で、エストロゲン受容体と結合して作用発現するが、それは臓器選択的であり臓器により抗エストロゲン作用を発揮する
- 開発・販売について:
 - 日本Eli Lilly社と共同開発・共同販売 (1ブランド2チャンネル)
 - 輸入承認取得: 2004年1月29日、発売予定: 2004年5月
- 関連市場: 骨粗鬆症治療剤 (出典: IMS) ATC: A11C M05B H04A
 - 市場規模: 約1,200億円 (2003年)、対前年比約+5% → 新規薬剤による市場拡大
(市場; 薬価ベース)

2004年度主要製品販売計画



リツキサン、ハーセプチン、ペガシスの売上拡大

決算ベース 単位:億円

医療用医薬品		2004年1-6計画	2004年通期計画	2003年4-12実績
既存品	エボジン	325	688	557
	アルファロール	79	167	135
	シグマート	73	154	126
	フルツロン	71	132	122
	タミフル	76	103	116
	ノイトロジン	60	132	109
	カイトリル	57	120	92
	リツキサン	77	155	82
	ハーセプチン	39	82	68
	リスモダン	35	73	64
	スベニール	36	79	54
	オキサロール	28	62	46
	ロセフィン	25	48	37
	オイグルコン	25	50	18
新製品	レナジェル	17	42	17
	ゼローダ	9	21	9
	ペガシス	39	89	2

国際事業

2003年期の成果



Roche ロシュグループ

主力品(グラノサイト・シグマート)売上拡大策の推進

● 売上高

		売上高(億円)
輸出高計	4 - 12月	61
グラノサイト		37
シグマート		16
アルサルミン		8
その他		1
主要海外子会社売上高		168

海外主要子会社は1～12月の12ヶ月間。

● 主な活動

- グラノサイト: 現地売上ベースで過去最高の売上を記録
- シグマート : 現地売上ベースで欧州やアジアにおいて好調に推移

2004年期の計画



Roche ロシュグループ

主力品売上拡大策の推進と新製品発売準備

- 売上計画

	売上高(億円)
輸出高計	76
グラノサイト	47
シグマート	21
アルサルミン	7
その他	0
主要海外子会社売上高	166

- 主な活動

- グラノサイト、シグマート、アルサルミンについて、主要国への重点的販促投資
- 海外事業基盤の強化(MRA発売に繋がる機能・組織の強化)
- 台湾市場へのレナジェルのプレ・マーケティング活動の推進(05年1Q発売目標)

ヘルスケア事業

2003年期の成果



Roche ロシュグループ

事業構造改革の推進

● 売上高

億円	計画	売上高	市場前同比*
ヘルスケアカンパニー計		146	96.2%
グロンサンブランド	75	75	90.9%
バルサンブランド	39	40	88.1%
中外胃腸薬ブランド	10	10	95.7%
その他		21	

● 主な活動

- 2003年期中に発売した新製品は4品目 - 「グロンサンG」、「泡で固めるバルサン」、「バルサンゴキゼロワン」、「アルペンこどもかぜ薬細粒」
「泡で固めるバルサン」は「ドラッグストア客が選ぶヒット商品」で第3位**
- 高岡工場売却、松永工場閉鎖による液剤製品の外製化
- 要員削減およびフラットな組織改正の実施
- 徹底したコスト削減の推進

*市場データはACニールセンによる店頭販売金額ベース(2003年4-12月実績)

**「ドラッグストア客が選ぶヒット商品」,日経ビジネス,2003年12月15日号.p.35

2004年期の計画



Roche ロシュグループ

磐石な収益基盤の確立

- 売上計画

	億円
グロンサンブランド	88
バルサンブランド	60
中外胃腸薬ブランド	13

- 主な活動

- セルフメディケーション領域及びトイレタリー領域において6品目程度の新商品を上市予定
- 現場主義に基づいた商品開発体制の強化
- コスト削減の継続徹底

お問い合わせ先: 広報・IR部

報道関係者の皆様: 広報グループ

Tel: 03-3273-0881

Eメール: pr@chugai-pharm.co.jp

投資家の皆様: IRグループ

Tel: 03-3273-0554

Eメール: ir@chugai-pharm.co.jp

担当: 山下、内田、前田

Creating Value for Life



中外製薬株式会社



ロシュグループ