



Roche ロシュグループ

# 経営説明会 ～世界に通用する 日本のトップ製薬企業を目指して～

中外製薬株式会社  
代表取締役社長 兼 CEO  
永山 治

2009.3.27

# 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。

# 本日のアジェンダ

---

- 中外製薬のビジネスモデル  
ロシュ・アライアンスがもたらした成果
- 日本のトップ製薬企業を目指して  
Sunrise 2012とさらなる成長

# 環境変化に対する各社動向と中外

## 医薬品を取り巻く環境変化

- ◆ 2010年問題：各社の大型製品の特許が相次いで満了し、業績に大きく影響
- ◆ 低いR&D効率：研究開発費の高騰に反して、新薬の創出/成功確率は低下  
安全性面での承認審査の厳格化（開発後期中止、遅延）
- ◆ 市場低迷/構造変化：主要市場での医療費抑制志向の強まり、後発品市場の拡大  
一方で、発展途上国市場における市場の成長
- ◆ ステークホルダーの影響：ニーズの多様化、情報の迅速提供と社会的責任追及

## 各社の動向

- ◆ 買収、合併による製品パイプラインの充実。事業多角化
- ◆ がんなど薬剤貢献度が低い領域への参入、バイオ製品・技術の獲得

## 中外の状況

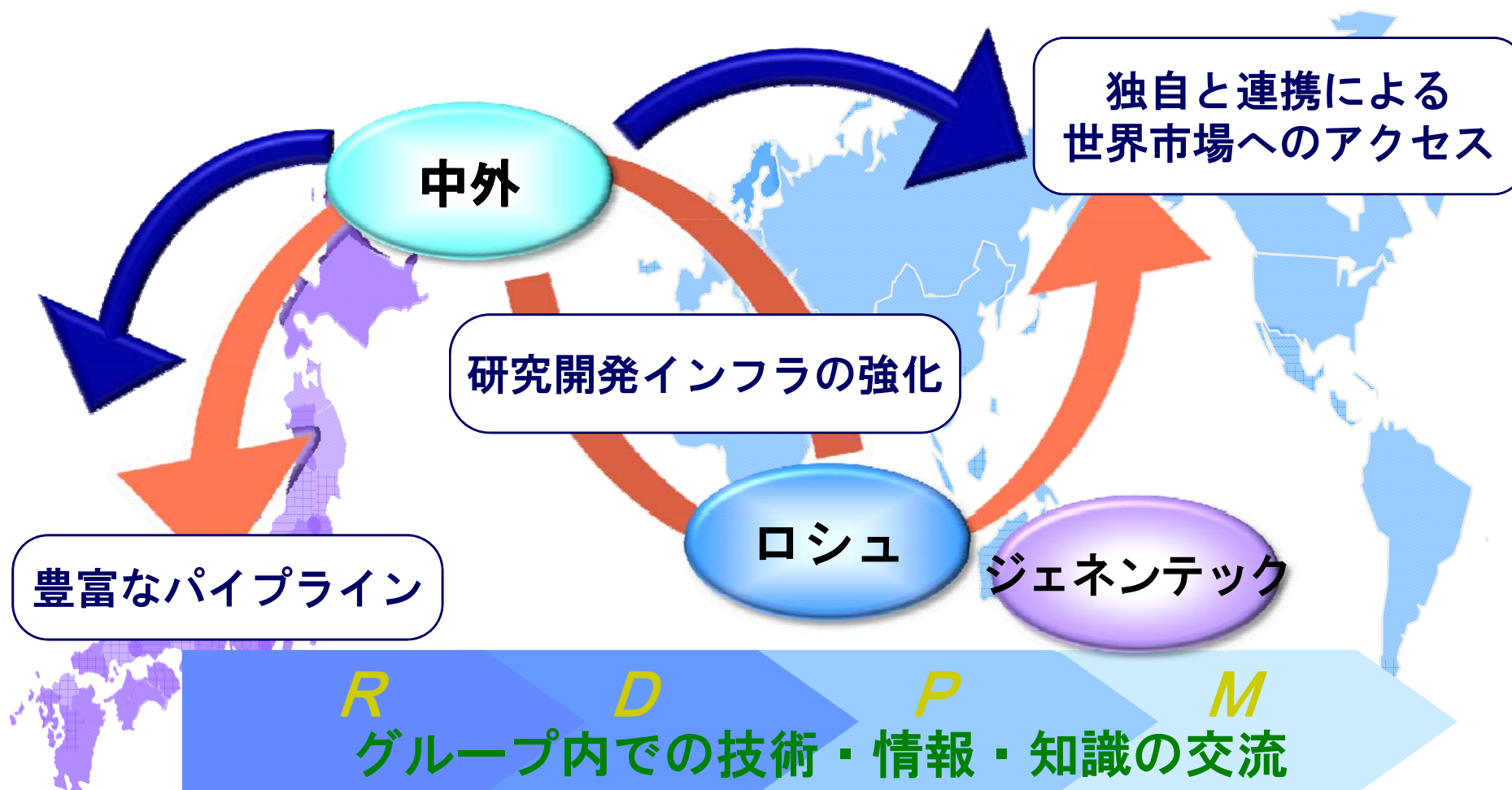
- ◆ 80年代からのバイオ技術蓄積、日本初の抗体医薬品のグローバル上市実現
- ◆ ロシュとのアライアンスによりがん領域を中心に強化、重点化領域をリード

# より強固なグローバル競争力の確立

- ◆ 独立経営による「多様性」と「創造性」の確保
- ◆ 相互協力による「効率性」と「生産性」の向上
- ◆ 「トップバイオ医薬グループ」としての競争力の確立



- ◆ バイオテクノロジーの活用による新薬の継続的創出
- ◆ アンメットメディカルニーズに応える新薬の提供（がんに注力）



# ロシュとの戦略アライアンスの活用

## 製品ライフサイクル全般にわたる協働体制の構築

### 低分子医薬品探索の研究協力契約

- 研究資源（化合物バンク等）の相互活用

### 高分子医薬品探索における研究契約

### アクテムラの共同開発・共同販促

- グローバル共同開発体制、欧州3カ国で共同販促

- インド/ブラジル/メキシコなどへのロシュインフラ活用

### Research

- ◆ 研究基盤の強化
- ◆ 研究情報相互活用
- ◆ 研究効率の向上

### Development / Production

- ◆ 開発プロジェクトの加速
- ◆ 国際共同治験への参加
- ◆ バイオ製造での協働

### Marketing

- ◆ 製品ライフサイクルマネジメント
- ◆ 豊富な製品エビデンス
- ◆ 中外品のグローバルアクセス

### 開発製品のライセンス活動

- 導出：アクテムラ、中外オリジン3候補品（がん/糖尿病）  
- 導入：アバスチンなどロシュ/ジェネンテックプロジェクト

### マーケティング活動

- 「戦略マーケティング」の導入  
- ライフサイクルチームの協働体制

# 研究面で高い生産性を確立

- ◆ ロシュとの医薬品探索の研究協力契約により研究資源の相互活用が可能になりプロジェクト数が増加
- ◆ 2004年～2008年末で first-in-class、best-in-classの17の自社品が前臨床後期段階
- ◆ TP300、NA808、CIF、CKI27、CSG452、GC33 の6品目はすでに臨床開始

## R3ステージ移行品目

2004	2005	2006	2007	2008
NA808	CIF	X	CKI27	がん
TP300	CSG452	X	X	免疫
GC33	X		X	がん
X	X			免疫
4	4	2	3	4

First-in-class	15
Best-in-class	2

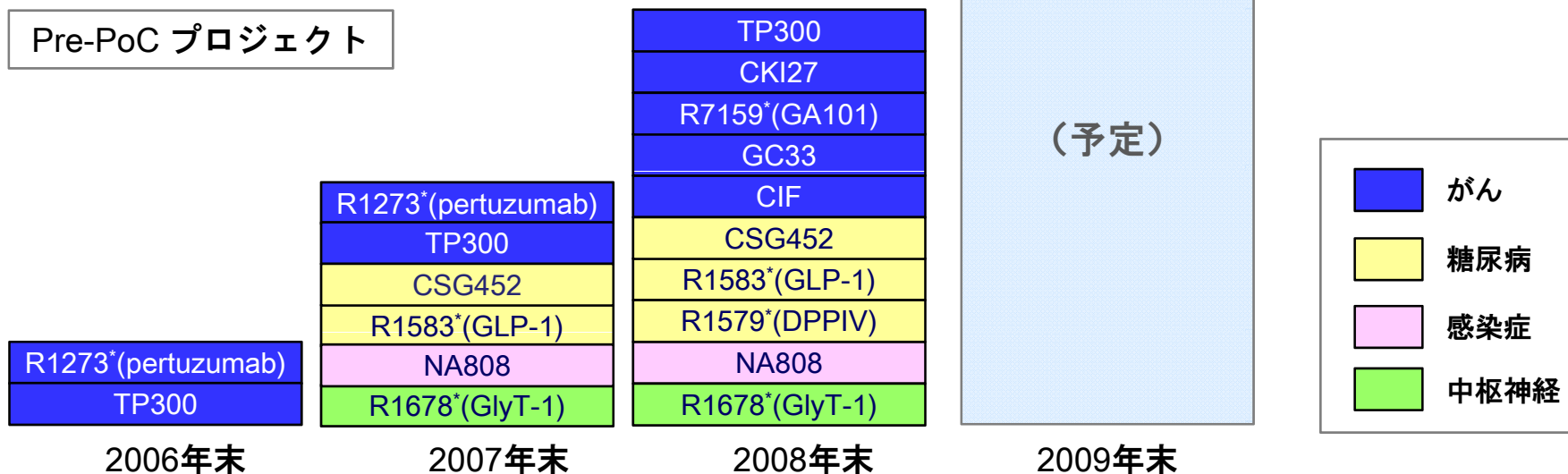
X：ステージ移行後、開発中止

\*R3:数個の開発候補化合物の決定後、薬効薬理/薬物動態/予備毒性試験により開発候補品の絞込みを行う段階

# ロシュからのプロジェクトでさらに パイプラインを強化

中外とロシュの共通研究領域であるがん、糖尿病、感染症、免疫疾患領域に加え、ロシュ独自の中枢神経領域が加わり、Pre-PoCプロジェクトが拡充

中外製薬の  
R&D費：約600億円  
+  
ロシュ・グループの  
R&D費：約7,000億円



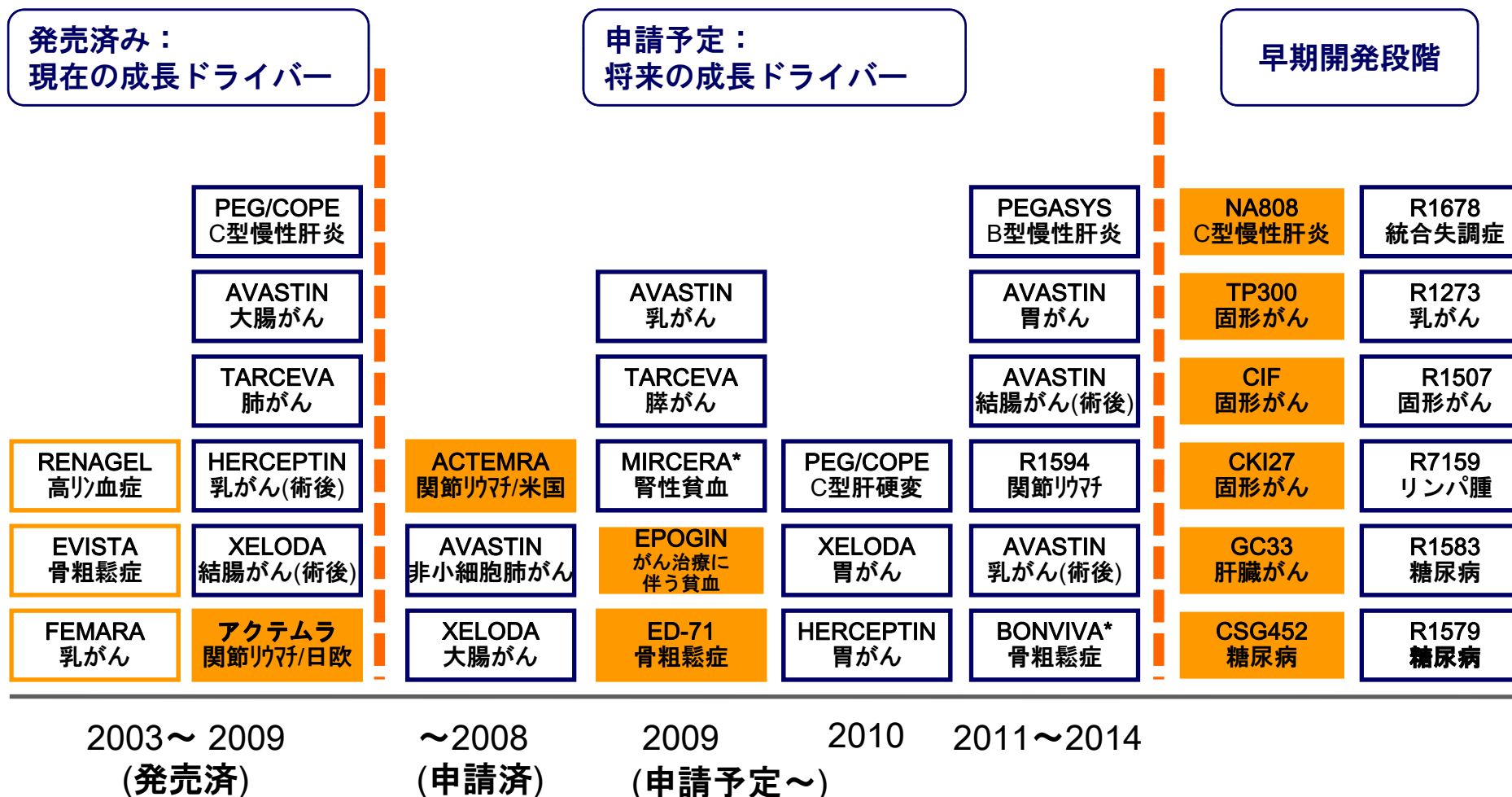
PoC = Proof of Concept : 研究段階で構想した薬効がヒトでも有効性を持つことを実証すること。  
一般に臨床第II相前期試験終了段階。

\* ロシュからの導入品



# 国内で最も充実したパイプライン

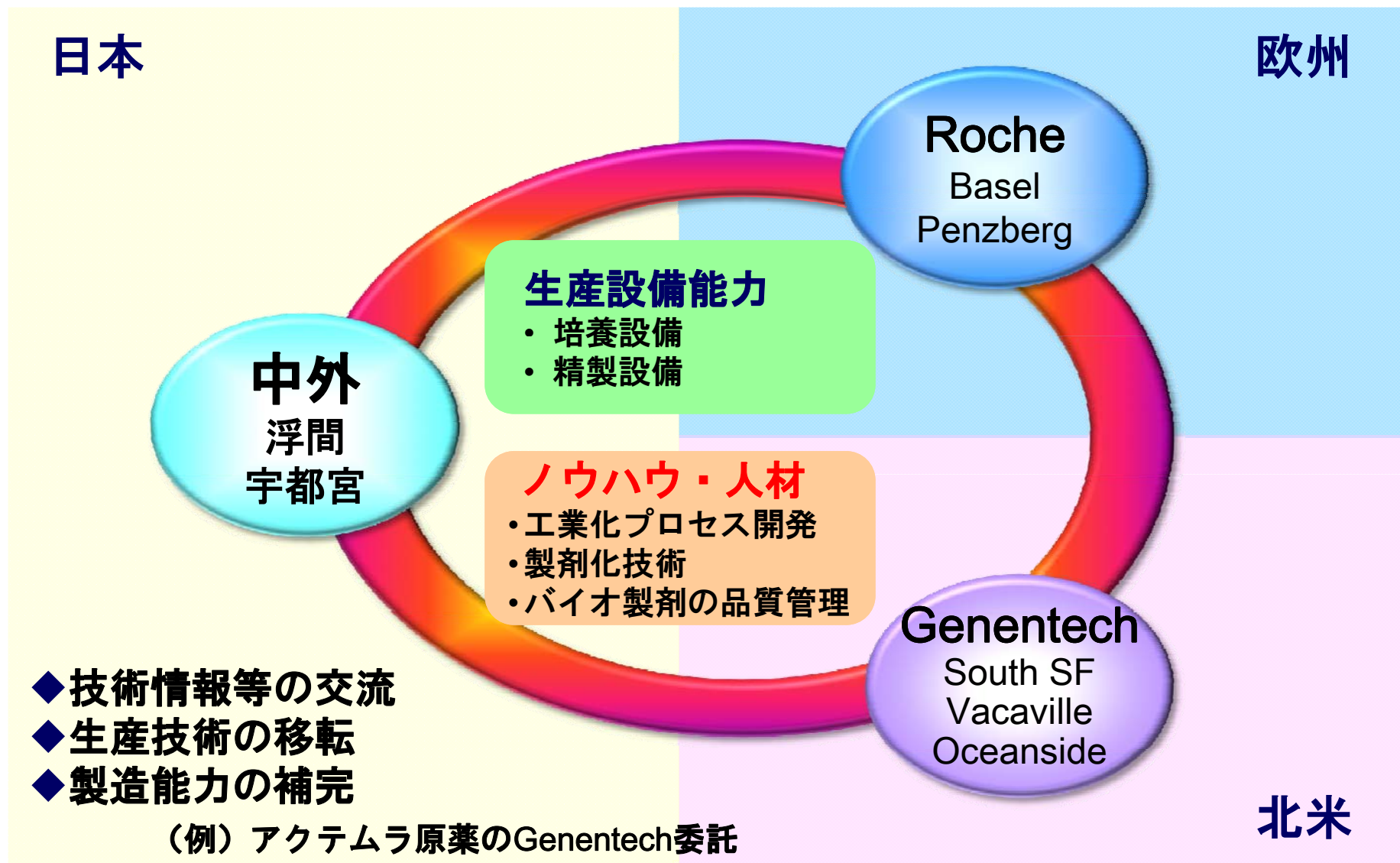
開発申請は順調。長期的な収益源となる自社品も早期開発段階に



自社品
  ロシュ以外からの導入品
  ロシュからの導入品
 \*海外製品名

# バイオ医薬品生産の三極No1体制

## ロシュ・グループ

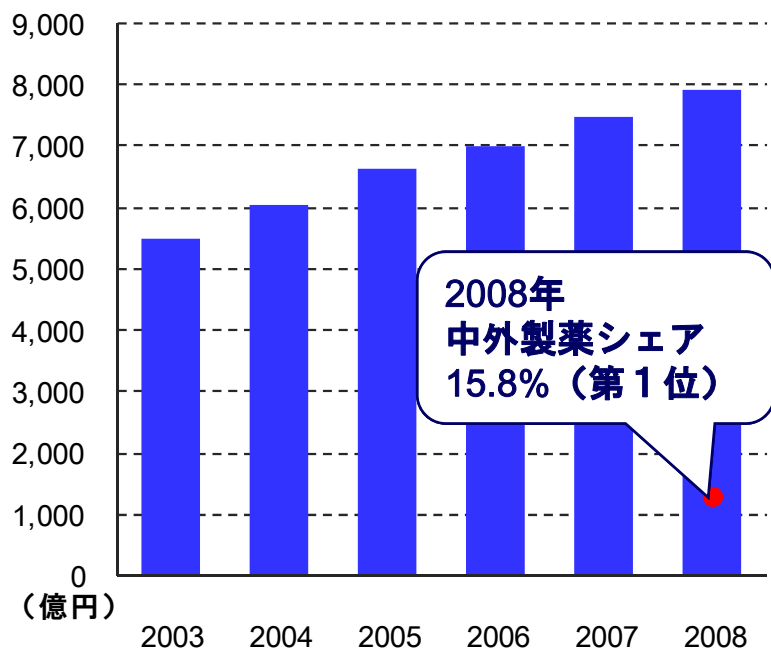


# がん領域 売上トップポジションを確保

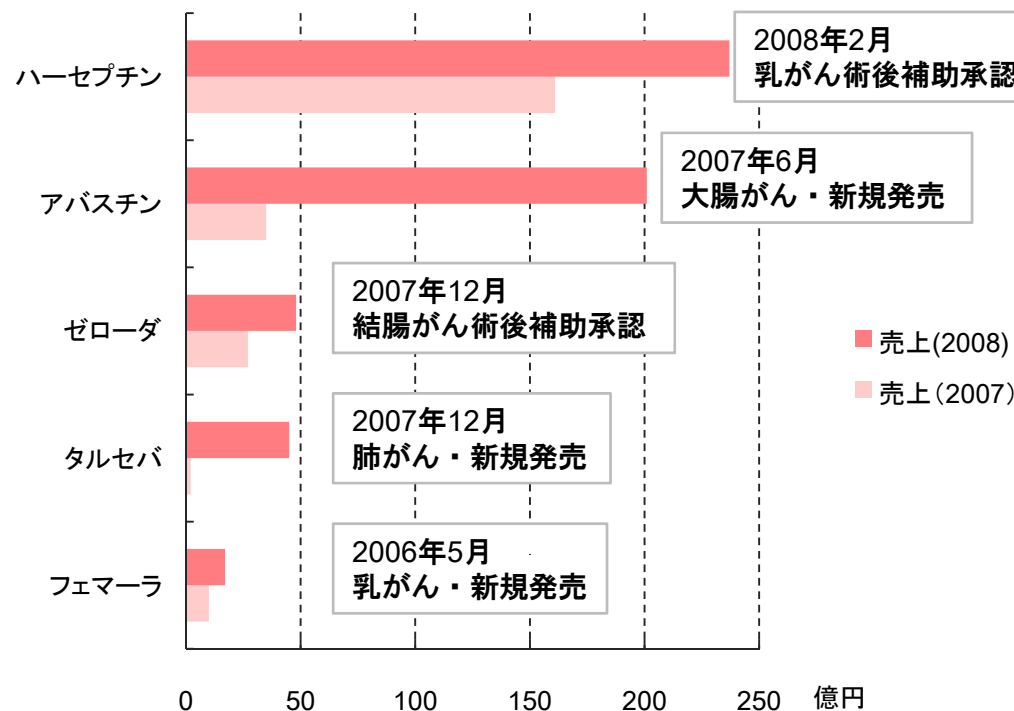


## 画期的新薬上市と戦略マーケティング機能の効果発揮

### 国内がん領域市場推移



### 新規発売・適応追加の売上寄与 (2007年～2008年)



出典：IMS JPM 2008年12月MAT(薬価ベース)  
がん領域は会社定義による

# がん医療への貢献

## 画期的な製品ラインアップによる治療・QOL向上への貢献

- ◆分子標的治療薬を中心とする抗がん剤（アバスチン、ハーセプチンなど）
- ◆術後補助化学療法（ハーセプチン、ゼローダなど）
- ◆支持療法（ノイトロジン、カイトリルなど）

### 医療関係者向け

- ◆オンコロジーユニットの設立
  - ・ 総勢600名のがん専門ユニット体制
  - ・ 500名のがん専門MRを通じた情報提供
- ◆最大規模の市販後安全性確認試験の実施
  - ・ 安全性対策を目的とした適正使用推進
  - ・ 全例調査で6品目1万例規模の患者さんの登録実績
- ◆医療機関向け情報誌Oncology Epochの発行

### 患者さん、ご家族向け

- ◆啓発イベントの実施
- ◆患者会のサポート
  - ・ 専門部署の設置
- ◆安全性情報の提供
  - ・ 週毎更新の副作用情報のウェブ提供
- ◆疾患情報提供
  - ・ 「がんとともに暮らす」38,000部発行

## 標準医療の普及

**CHUGAI ONCOLOGY** それは、  
「患者さんが希望をもって前向きに立ち向かえるがん医療の実現」

## グローバルに通用する自社品の創製や 資源の相互活用によるグループ全体の強化

### ◆ アクテムラ

- 関節リウマチの生物学的製剤のグローバル市場規模（現在約7,000億円）は年率8%以上の成長が見込まれている\*
- IL-6レセプターをターゲットとした全く新しい作用機序の薬剤
- 良好な第III相臨床試験結果、欧州での順調な立ち上がり

### ◆ ロシュへの継続的な自社品の導出

- すでにCSG452、CIF、CKI27は臨床試験開始

### ◆ 欧州での共同販促

- アクテムラ販促：英・独・仏      ドイツではすでに開始
- Xeloda、MabTheraの共同販促

### ◆ 余剰設備の有効活用

- アクテムラ原薬のジェネンテックへの製造委託

日本のトップ製薬企業を目指して  
Sunrise 2012とさらなる成長

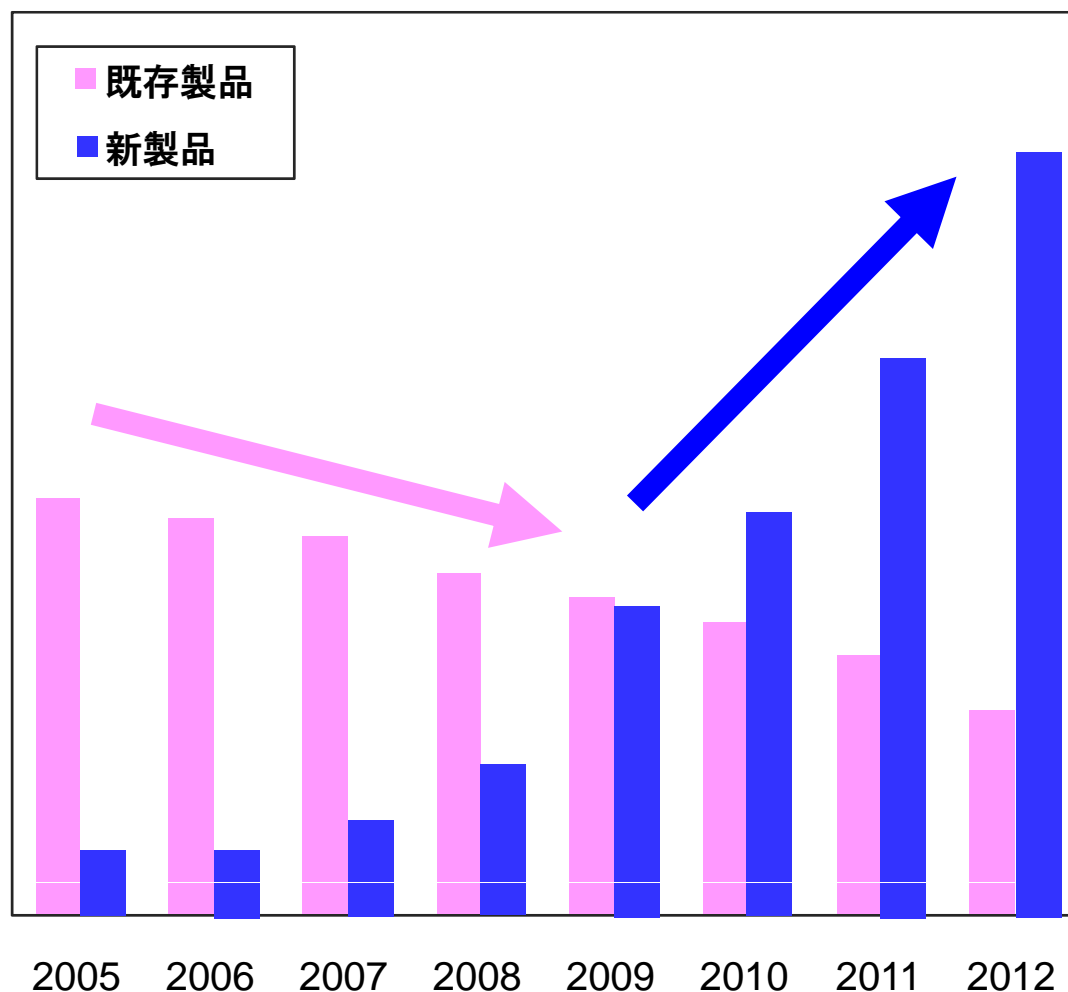
# Sunrise 2012 達成とさらなる成長へのステップ

2009年期はトップ製薬企業に向けて力強く羽ばたく年



# 革新的新薬による成長

## 長寿製品依存型から革新的新薬による成長への転換



### 既存製品

- エポジン
- ノイトロジン (グラノサイト)
- アルファロール
- シグマート

### 新製品

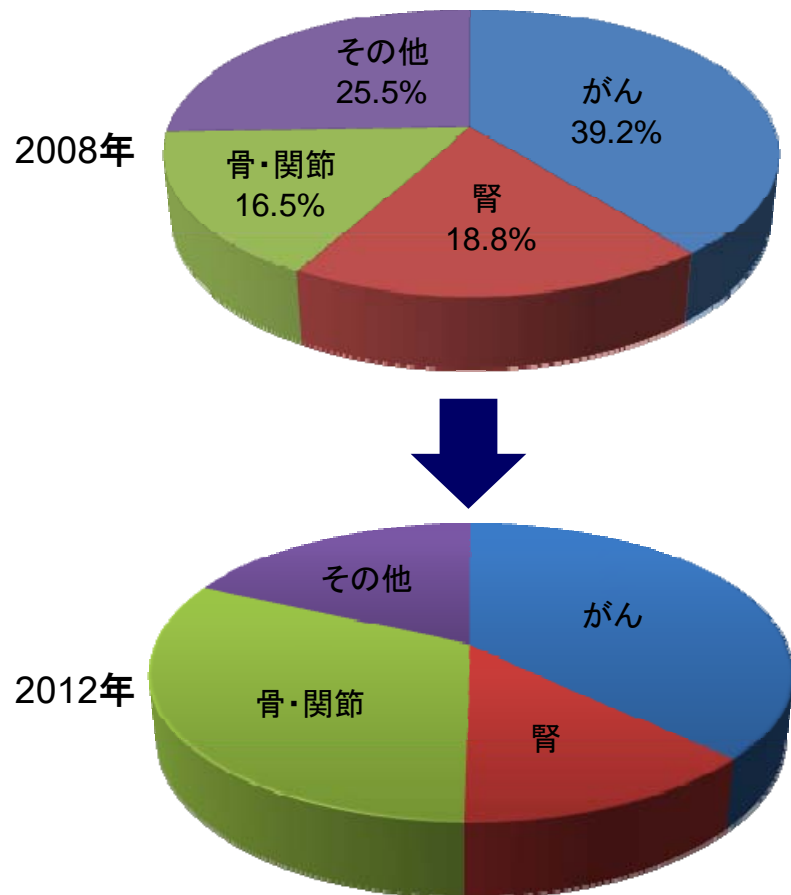
- アクテムラ
- アバスチン
- タルセバ
- ハーセプチン
- ゼローダ
- ペガシス、コペガス
- Mircera
- ED-71



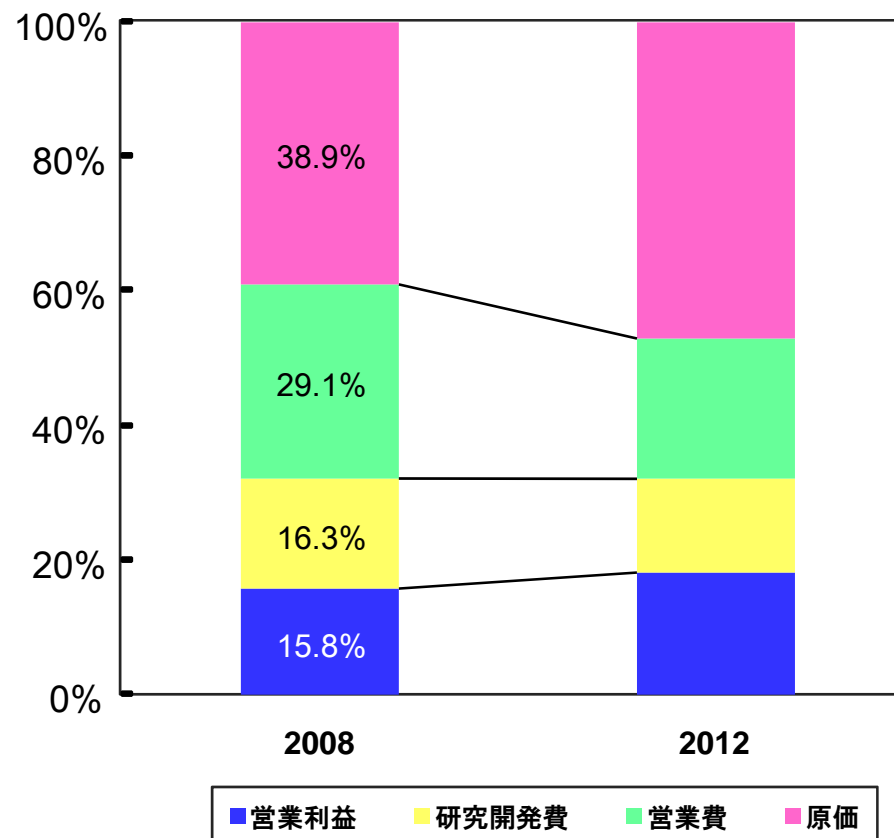
# Sunrise 2012 目標

売上高：4,600億円、営業利益：800億円

骨・関節領域比率は伸長  
がん領域比率は現状並み  
腎領域比率は縮小の見込み



営業费率、研究開発费率の圧縮で  
営業利益率を改善



# 当社の目指すトップ製薬企業像(定量面)

---



## 1. 下記項目で大手国内製薬企業上位3位以内

- ◆国内シェア
- ◆連結営業利益率
- ◆従業員一人当たり連結営業利益額
- ◆MR一人当たり国内売上高

## 2. 戦略疾患領域における国内売上シェアトップ

## 3. 海外売上比率の増加

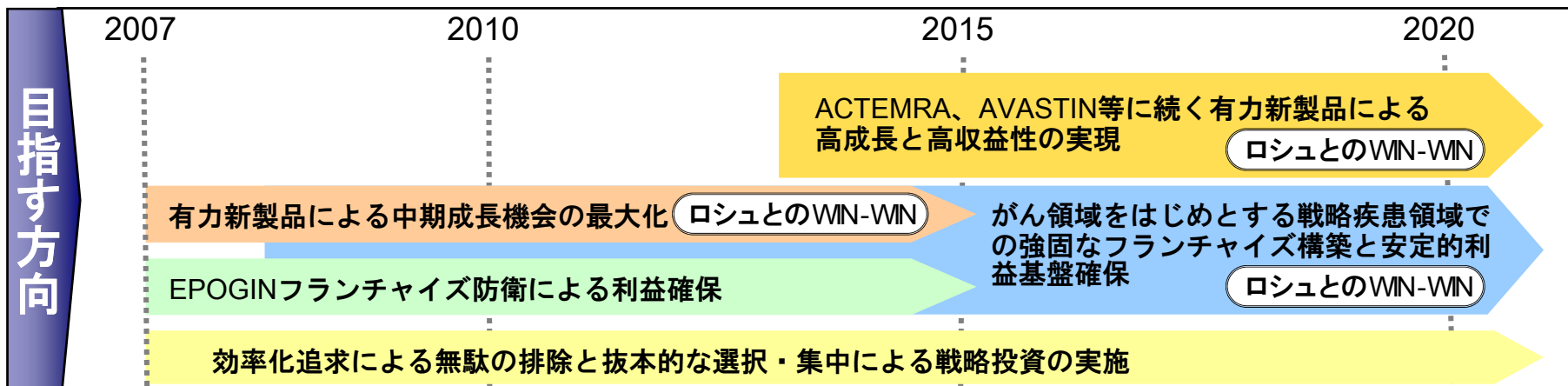
- ◆RoACTEMRA/ACTEMRA
- ◆上記に続く新製品

# 当社の目指すトップ製薬企業像(定性面)

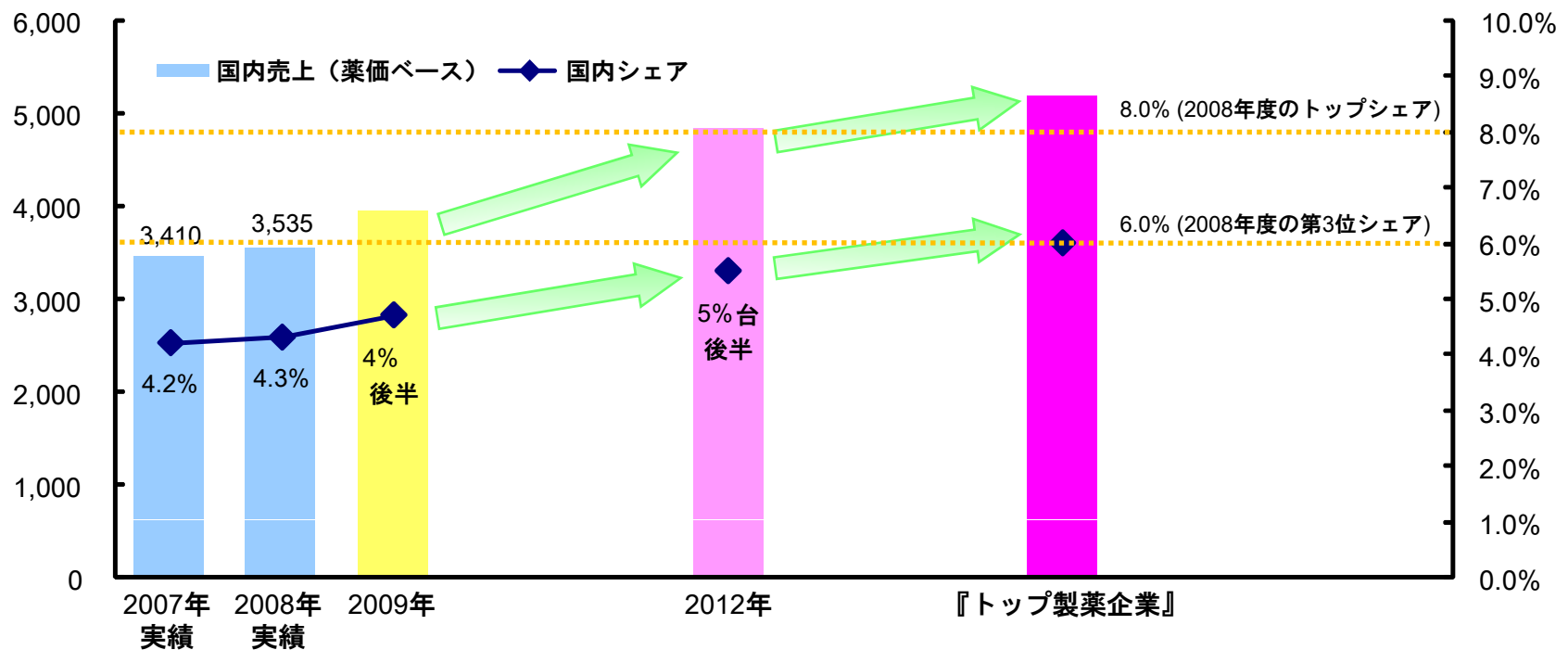


1. **各ステークホルダーに高い満足を提供し、積極的に支持される信頼性の高い会社**
  
2. **グローバルレベルの主体的な活動が出来ている**
  - ◆ 臨床的に競争優位性の高い製品を継続的に創出／開発／国内外市場へ上市
  - ◆ 製品の適切な育成・販売を通してロシュ・グループ業績に貢献
  - ◆ 製薬業界の活動をリード
  - ◆ 社員一人ひとりがトップ製薬企業としての責任を自覚し、誇りと自信を持って活動

# 目指す方向と国内売上、シェア予測



国内売上（億円：薬価ベース）



## 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-mail : [pr@chugai-pharm.co.jp](mailto:pr@chugai-pharm.co.jp)

担当：山田、島田、荒木

### 投資家の皆様：IRグループ

Tel : 03-3273-0554

e-mail : [ir@chugai-pharm.co.jp](mailto:ir@chugai-pharm.co.jp)

担当：内田、前田、清水、時田