



Roche ロシュグループ

# 日本のトップ製薬企業を目指して

## ～戦略的アライアンスは新たな段階へ～

中外製薬株式会社  
代表取締役社長 兼 CEO  
永山 治

2010.10.8

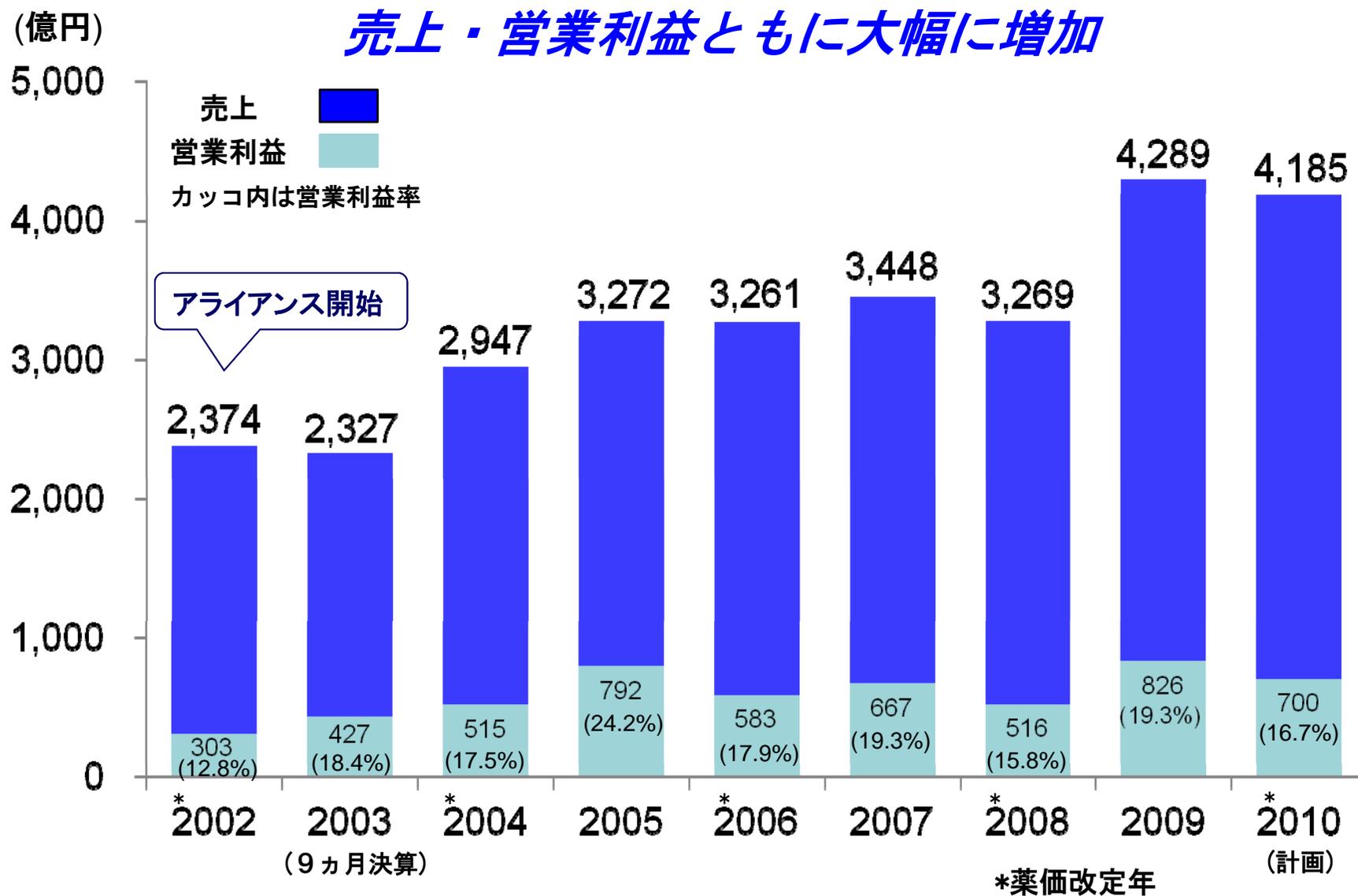
# 将来見通し

---

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。

# 統合の成果（売上）

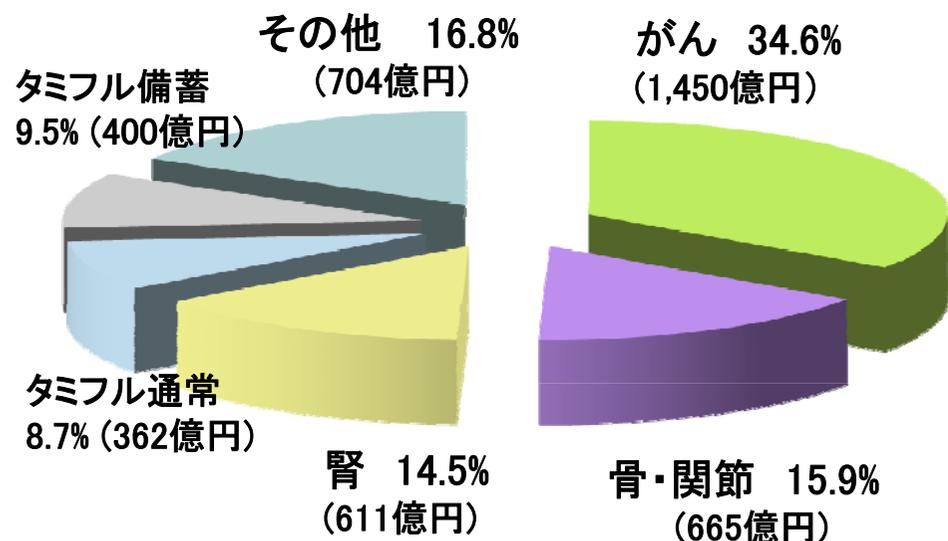


# 戦略領域と売上の状況

## がん、骨・関節、腎領域に注力

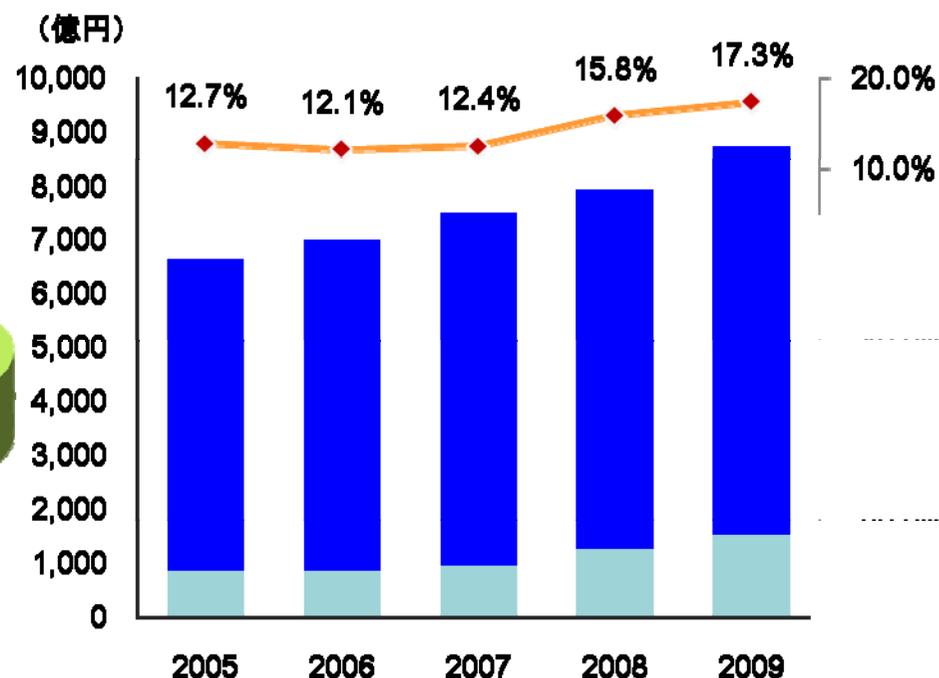
### ■ 領域別 2009年売上高比率

製商品売上高：4,191億円



### ■ 国内がん領域市場推移

2008年より売上トップシェアを確保



市場   
 当社売上   
 当社シェア 

数字はすべて薬価ベース

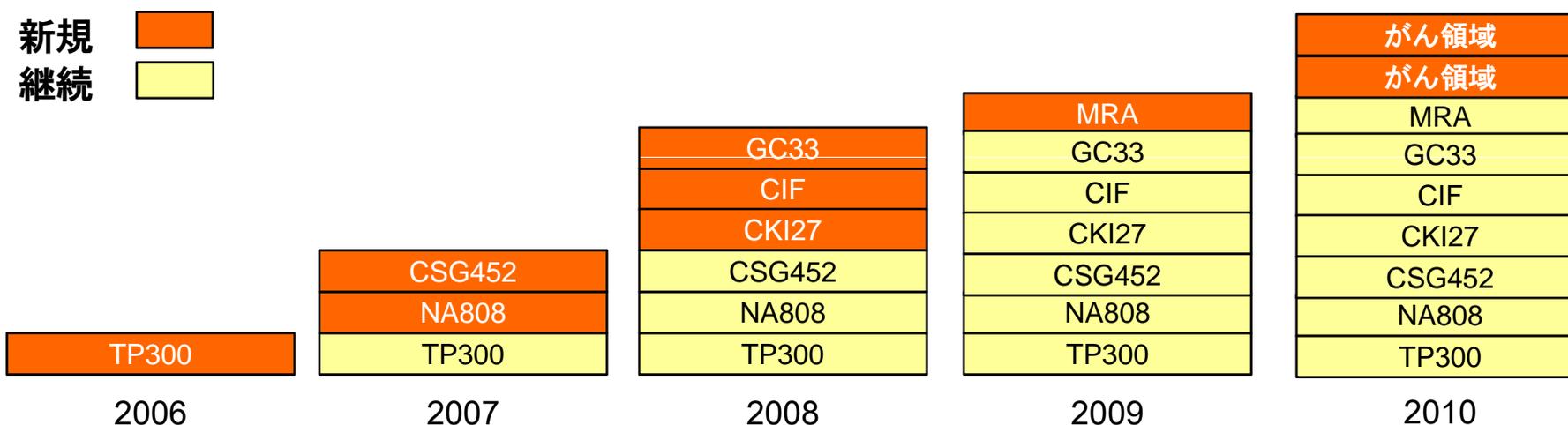
Copyright 2010 IMS Japan KK  
 出典: JPM 2005 - 2009 無断複製・転載禁止  
 がん領域は会社定義による

# 統合の成果（研究）

## 研究開発のスピード向上による自社テーマの早期創出

- ロシュとの研究インフラの相互活用
  - 新薬シーズの探索やリード化合物最適化において生産性向上
- 中外独自の研究体制構築
  - 未来創薬研究所を中心とした研究ネットワーク強化
  - アカデミアとの共同研究

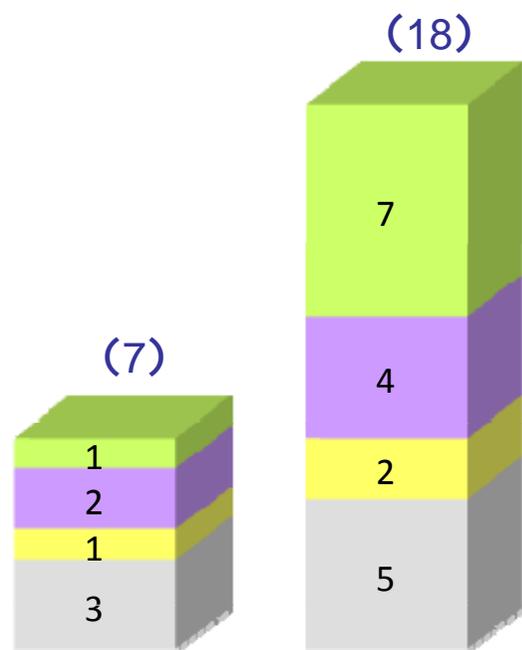
自社Pre-PoC プロジェクト



# 統合の成果（製品・開発品）

## がん領域を中心に製品・開発品が増加

発売済み主要製品数

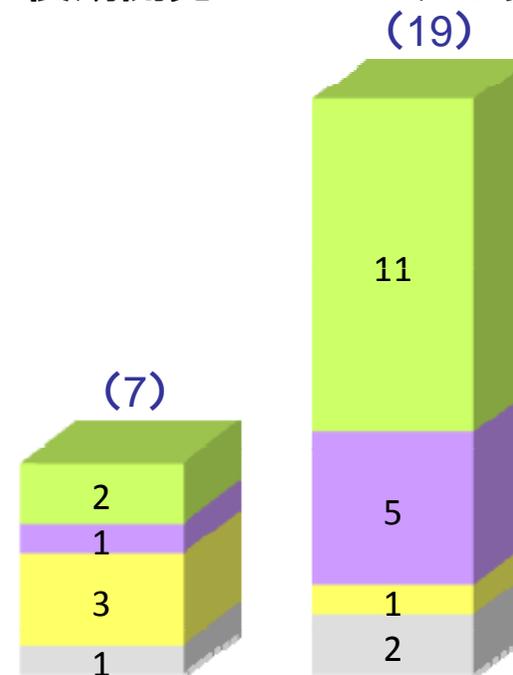


2002年3月  
(統合前)

2010年9月  
(統合後)

■がん領域 ■骨・関節領域

後期開発プロジェクト数



2002年3月  
(統合前)

2010年9月  
(統合後)

■がん領域 ■骨・関節領域 ■腎領域 ■その他領域

発売済み主要製品：当該時点での年間売上が50億円以上ある製品  
後期開発プロジェクト：PoC以降にあるプロジェクト

# 統合後の取り組み

- ◆ 創薬研究基盤の強化
- ◆ 国際共同治験の実施  
→ 開発のスピードアップ
- ◆ 新領域での開発強化（糖尿病等）

- ◆ 工場再編
- ◆ 抗体医薬品製造設備の増設
- ◆ ロシュ社の設備利用による効率化



- ◆ 国際水準の安全性管理・運用体制の確立
  - 安全性機能に特化した本部の設置
  - 上市後の全例調査の確実な実行
  - ロシュ社との連携強化による安全性情報  
の迅速な共有と外部への発信

- ◆ OTC事業の営業譲渡
- ◆ 専門MR制導入
- ◆ ライフサイクルマネジメントの強化
- ◆ 営業体制の専門性強化
  - 2ユニット体制へ（OU、PU）

# 戦略的アライアンスは新たな段階へ

## 戦略的アライアンスのメリットを最大限に発揮

革新的医薬品・サービスの創造と提供  
すべてのステークホルダーへの利益提供

- 中外開発品によるロシュ・グループへの貢献
- ロシュ開発品のグローバル同時開発
- 世界トップバイオグループの強みの発揮

### 第2段階

### 第1段階

- ロシュ製品の早期の日本国内上市・浸透
- 筋肉質でスリムな社内体制の構築
- 3つのシナジーの実現（売上、コスト、R&D）

ロシュ社との  
戦略的アライアンス締結

# 更なるパートナーシップの構築



## 研究開発

- 独自のネットワークによる新薬創出
- ロシュとのグローバルにおける共同開発、世界同時申請
- 早期バイオマーカー探索による研究開発モデルの確立



## マーケティング&セールス

- ライフサイクルマネジメントの更なる強化
- アクテムラのグローバル大型製品への育成
- バイオマーカー活用による個別化医療の推進

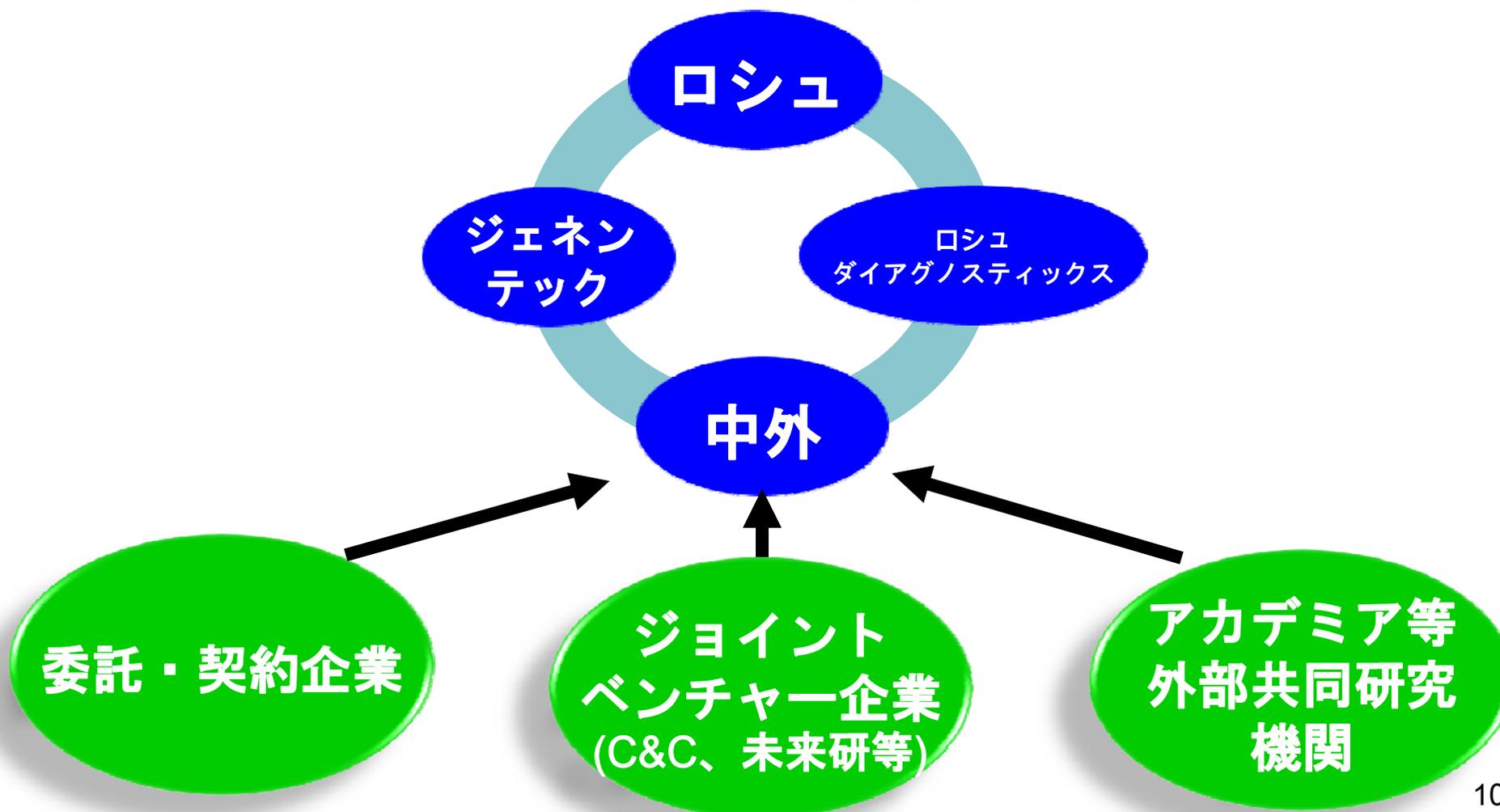


## 生産

- バイオ技術の強みを生かし、ロシュ・グループにおけるグローバル生産サイトとしてのポジションの確立

# 独自のネットワークによる新薬創出

ロシュ・グループを含めた研究ネットワーク体制により  
継続的に新薬を創出

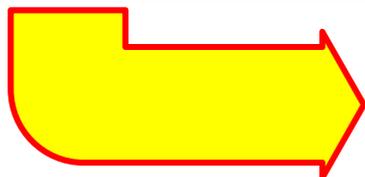


# グローバル開発の推進

## より多くのプロジェクトをグローバルに同時開発

### 海外上市済ロシュ品の 日本での開発

- 開発ステージ後期でのライセンスイン
- 実績があり高い成功確率



### 中外とロシュが共同開発

- 自社/ロシュ品のグローバル同時開発

### 中外の主な開発パイプライン

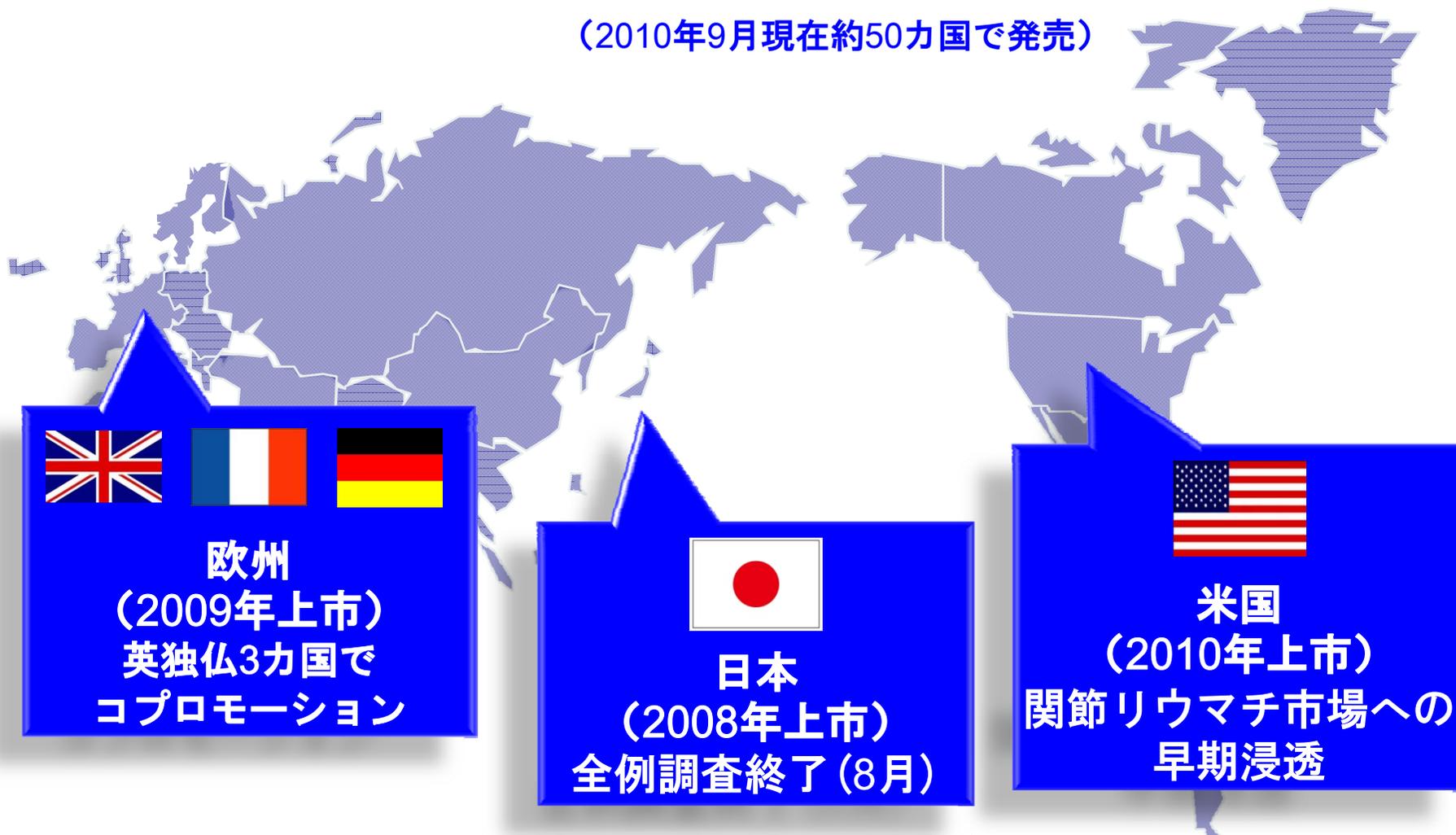
2010年7月22日現在

	アバステン (グリオブラストーマ)	RG484 (骨粗鬆症 注射)	ペガシス/コペガス (C型代償性肝硬変)
P3 ( P2/P3含 )	ペガシス (B型慢性肝炎)	アバステン (結腸がん アジュバント)	アバステン (乳がん アジュバント)
	アバステン (胃がん)	RG1273 (乳がん)	RG1594 (関節リウマチ)
	アクテムラ (関節リウマチ 皮下投与)	アクテムラ (sJIA)	
P2 ( P1/P2含 )	RG484 (骨粗鬆症 経口)	タルセバ (非小細胞肺癌 [1次])	RG1583 (II型糖尿病)
	RG1678 (統合失調症)	CSG452 (II型糖尿病)	TP300 (胃がん等)
	アクテムラ (膵がん)		
P1	GA101 (非ホジキンリンパ腫)	RG3502 (乳がん)	RG1450 (アルツハイマー病)
	CIF (固形がん)	CKI27 (固形がん)	GC33 (肝がん)
	NA808 (C型慢性肝炎)		
			中外単独プロジェクト

# アクテムラのグローバル大型製品への育成

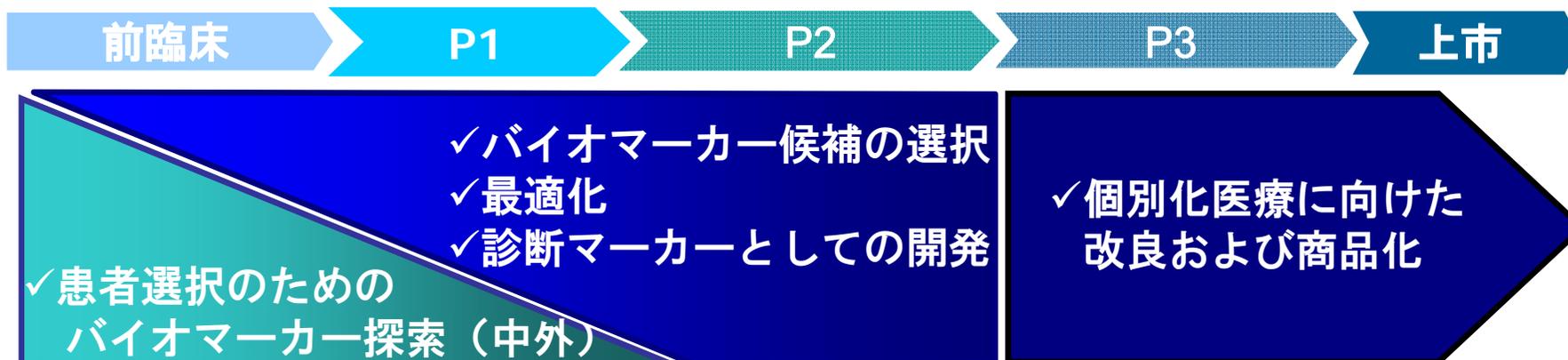
グローバルでの生物学的製剤 1st line 治療薬を指向

(2010年9月現在約50カ国で発売)



# バイオマーカー探索による個別化医療推進

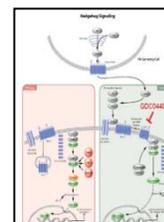
R&D早期段階からロシュとのバイオマーカー開発体制を構築



## 当社の強み



ハーセプチンでの  
成功



個別化医療が必要とされるがん領域での豊富な開発ノウハウの蓄積



ロシュダイアグノスティックスと連携

# トップ製薬企業像実現に向けて

## トップ製薬企業像

### <定量目標>

- 下記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
- 戦略疾患領域で国内売上シェアトップ
- 海外売上比率の増加

### <定性目標>

- 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
- グローバルレベルの主体的な活動ができる会社

## 2010予想

売上高：4,185億円  
営業利益：700億円

2010年代後半

トップ製薬企業

2012

Sunrise 2012

売上高：4,600億円  
営業利益：800億円

## **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、広瀬、荒木、宮田**

### **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、渡辺、時田、喜多村**