

# 大日本製薬・住友製薬 合併に関する合同説明会

**2004年11月25日**

**於：ホテルオークラ(東京)**

**存在感のある  
先進的な製薬企業を目指して**

**住友製薬株式会社  
代表取締役 岡本 康男**

# 合併会社の概要

- **社名**

検討中(両社の伝統ある社名を尊重)

- **合併期日**

2005年10月1日

- **存続会社**

大日本製薬株式会社

- **本店所在地**

現大日本製薬本社所在地(大阪市)

# 合併会社の取締役

- 代表取締役会長

岡本康男(現住友製薬社長)

- 代表取締役社長

宮武健次郎(現大日本製薬社長)

- 取締役構成

総数を10名とし、大日本製薬、住友製薬より同数を予定

# 株式市場における合併会社

- 住友製薬株主に対して、その所有する株式1株につき、大日本製薬株式1,290株を割り当てる
  - 株式価値ベースでの比率 大日本:住友 = 41.5:58.5
- 株式市場上場継続(東証、大証、名証)
- 住友化学は持分比率を50.1%とすることにより合併会社を連結子会社とし、上場維持に協力する
- 上記持分比率は基本的に10年間維持

# 合併までのスケジュール

- 2004年11月 基本合意書締結
- 2004年12月 合併準備委員会発足(予定)
- 2005年 4月 合併契約書締結(予定)
- 2005年 6月 合併承認株主総会(予定)
- 2005年10月 合併新会社発足(予定)

合併準備作業の進捗状況については、適宜報告させて戴きます

# 大日本製薬と住友製薬との 単純合算の財務数値

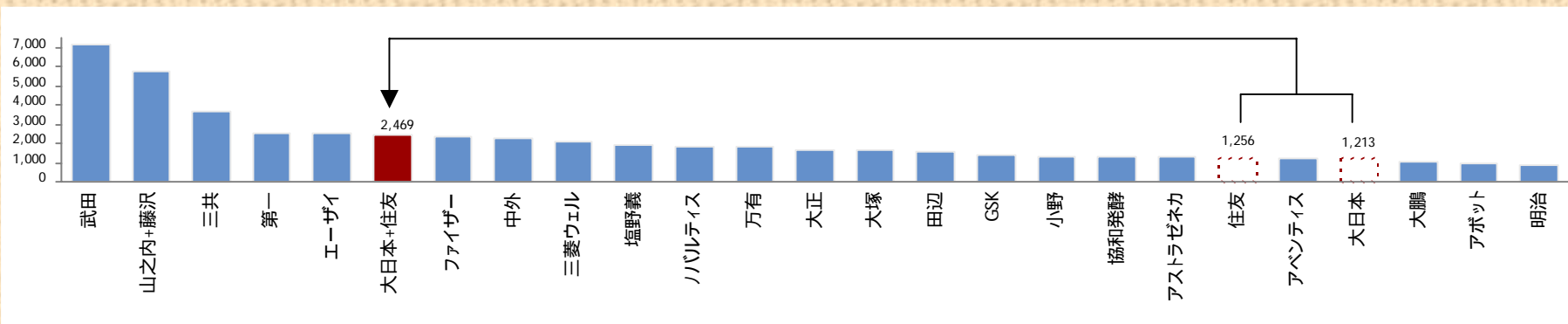
単位: 億円

	大日本	住友	合計
売上高	1,708	1,369	3,077
営業利益	93	212	305
研究開発費	159	249	408
経常利益	102	204	306
当期純利益	80	120	200
総資産	1,932	1,714	3,646

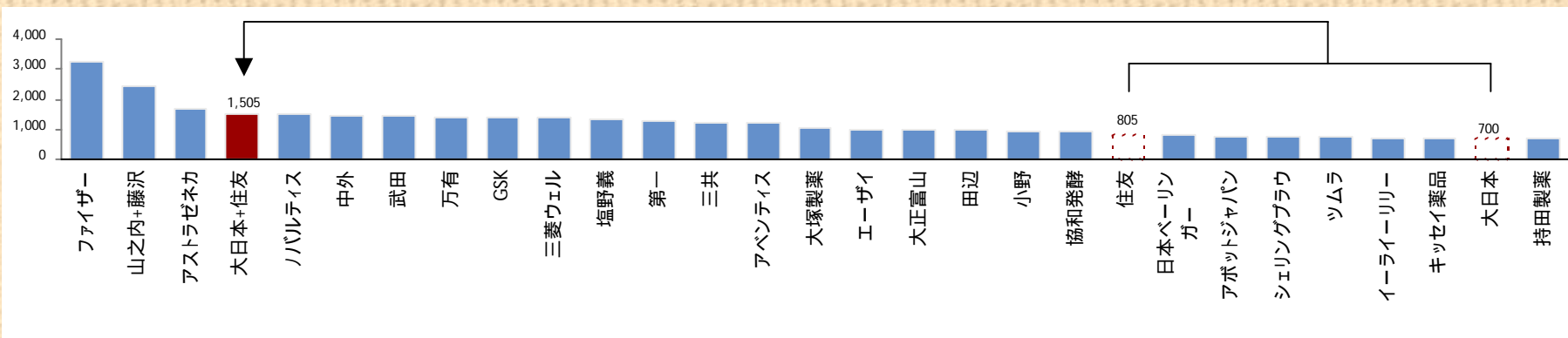
2004年3月期実績(大日本は連結、住友は単体)

# 営業力の強化

## 医薬品売上高の拡大(単位:億円)



## MR数の拡大(人)



売上高、MR数共にトップグループ入り

出典 : 売上高は製薬協DATA BOOK 2004(2002年度実績)、MR数は月刊ミクスより



**存在感のある  
先進的な製薬企業を目指して**

**大日本製薬株式会社  
代表取締役 宮武 健次郎**

# 合併に至った背景

## 国内事業環境の悪化

(医療費抑制、国内業界再編、外資系製薬企業の攻勢)

## 新薬開発を取り巻くグローバル競争の激化



今後の更なる製薬業界における環境変化に備え、  
経営目標の早期実現と研究開発投資規模の拡大  
が必要と判断

# お互いのベスト・パートナー

お互いに、経営理念、事業戦略、危機意識を共有でき、大きなシナジー効果が期待できると確信して、合併を決断



# 勝ち組製薬企業になるための クリティカル・マスの確保に向けて

## 1. 勝ち抜ける営業力の確保

- 最重要事業基盤である国内市場におけるプレゼンスの拡大と収益力の強化

## 2. 研究開発力の強化とパイプラインの充実

- 安定的キャッシュフローを基に研究開発の質と量を強化し、開発スピードを加速化させる
- 研究開発における領域のシナジー効果の発揮

## 3. 海外市場への展開

- 中長期的には自社で海外展開が可能な企業を目指す

# 合併の最終的な効果

得意領域を持ち  
存在感のある  
先進的な製薬企業へ

# 合併にあたっての基本戦略

- ・ シナジーを最大限に発揮し、国内基盤の強化を加速させると共に、海外展開の足掛りを固める

主力製品集中化による売上シナジーの最大化

コストシナジーの追求

研究開発面での選択と集中

挑戦的企業文化の醸成

# 合併効果実現のタイミング

主力製品集中化による売上シナジーの最大化

主力4製品への集中、MR1,500名体制による国内市場のフルカバー

コストシナジーの追求

拠点統廃合、調達コスト削減、人件費削減、  
設備投資抑制等

研究開発面での選択と集中

プロジェクトの取捨選択、開発スピードの加速化

挑戦的企業文化の醸成

公正な人事処遇、早期の融合

2005年10月

合併

合併後2～3年で  
効果発現

2007年

中長期的に新会社に貢献

2010年

# MR数確保による主力4製品の 即時的な拡大効果



\* 2003年度両社公表ベース

合算ディテール500万回をもとに集中化

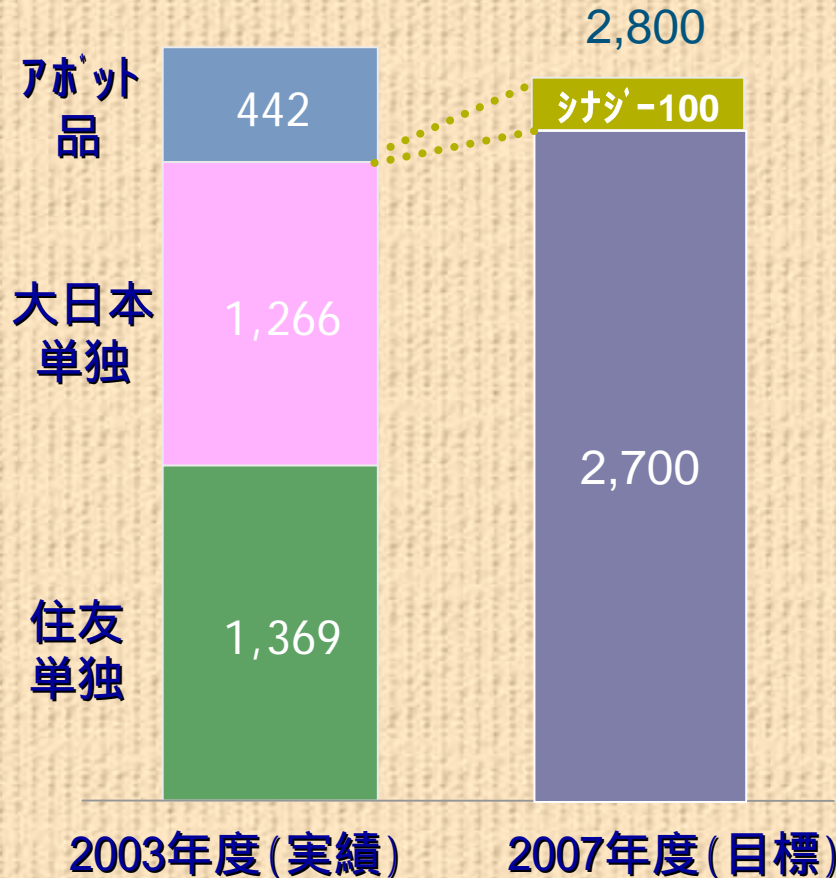


# 質の高いディテールリングのための 専門MR

- CNS領域等の専門領域については、  
専門MR制度を導入
- 専門医のニーズに合わせた質の高いプ  
ロモーション活動を通じ、顧客満足度を  
さらに向上

# シナジーの創出：売上シナジー

## 連結売上高(億円)



## シナジーの源泉

### 主力4製品(億円)

	2003年度実績*	2007年度目標
➢ アムロジン	427	} 1,000億円超
➢ ガスモチン	152	
➢ プロレナール	83	
➢ メロペン	101	

### 新製品による売上拡大

- ロナセン(統合失調症)
- ゾニサミド(パーキンソン病)
- アンビゾーム(深在性真菌症)

\* 2003年度両社公表ベース

# シナジーの創出：コストシナジー

## 2007年度までに創出するコストシナジー

- ✓ 拠点の統廃合  
本社等事務所、営業 / 物流拠点
- ✓ 調達コストの削減  
調達窓口の一元化等
- ✓ 人件費の削減  
外注コストの削減、早期退職制度等
- ✓ MR増員抑制効果  
現在両社ではMR増員を計画中だが、  
合併により十分なMR数を確保
- ✓ 開発パイプラインの見直し

2007年度  
年間で  
100億円超  
を目指す\*

\* 両社の単純合算(2007年度時点)との比較

# 設備投資のシナジー効果

- ・ 人員の合理的な再配置による研究設備の有効活用
- ・ 原薬製造設備のマルチ利用の徹底
- ・ 合理的なサイズの新規製剤製造設備
- ・ 治験薬製造設備の有効活用



総額50億円以上の設備投資抑制効果

# 両社の開発パイプライン(1)

大日本製薬

住友製薬

	Phase 1	Phase 2	Phase 3	申請中	既存品
CNS領域	AC-5216	AC-3933	ロクセン		ルーラン
		SM-13496	ゾニサミド PD		セレネース
		ナラトリプタン			エクセگران
糖尿病領域	グルコファージ	レバグリニド	AS-3201		セディール
					トプス
循環器領域	SMP-797			リプラガル	グリミクロン
					メルビン
					アムロジーン
消化器領域		ガスモチン胃切			セタブリル
					アルマール
					ガスモチン
					タガメット

# 両社の開発パイプライン(2)

大日本製薬

住友製薬

	Phase 1	Phase 2	Phase 3	申請中	既存品
骨・炎症・ アレルギー領域		SMP-114 ダイドロネルOPLL			プロレナル ダイドロネル インテバン
				エバステル 口腔内崩壊錠	エバステル ジルテック
				キュバール小児 用量	キュバール
癌・感染症 領域		SM-11355		アンビゾーム	メロペン スミフェロン ガチフロ ヒビテン
			スミフェロン効追		

# 2007年度財務目標

- 売上高 2,800億円  
    (内医療用医薬品 2,300億円)
- 研究開発費 450億円
- 営業利益 450億円

# 中長期に志向する企業像

## ・強固な事業基盤の確立と海外展開の加速

### 国内営業

- 国内売上順位トップ5を目指す
- CNS領域でのリーディングポジション
- 多面的な取り組みによる糖尿病領域でのプレゼンスの強化
- 500万ディテールに支えられた競合他社に競り勝つ集中化戦略

### 研究開発

- 切れ目のない開発パイプラインの確保
- 集中化による効率的な創薬の実現
- 国内プレゼンス拡大による大型導入品の獲得

### 海外展開

- 海外での開発の拡大、自社販売体制の構築を目指す

### 生産

- 自社得意技術を活かした柔軟な生産戦略



**この資料に含まれる将来の予想に関する各数値は発表日現在において 入手可能な情報による両社の仮定および判断に基づくものであり、既知または未知のリスクおよび不確実性が内在しています。**

**従って、実際の業績は、今後さまざまな要因によって大きく異なる結果となる可能性があります。**