

大日本製薬・住友製薬 統合新社の経営計画説明会資料 - 存在感のある先進的な製薬企業を目指して -

1. 大日本住友製薬の概要
2. 統合新社の成長戦略

2005年5月17日(火)
於:パレスホテル(東京)

1. 大日本住友製薬の概要

住友製薬株式会社
代表取締役 岡本 康男

新社名、コーポレートスローガン

新 社 名

大日本住友製薬株式会社

コーポレートスローガン

からだ・くらし・すこやかに

新社ブランドマーク

大日本住友製薬のシンボル
“グリーンプリズム”



DAINIPPON
SUMITOMO
PHARMA

「太陽」 明日に向かって前進する躍動感

「光」 未来の可能性と希望

「花」 健康でいる喜びとその開放感

企業として、経営として目指すもの

企業理念

人々の健康で豊かな生活のために、研究開発を基盤とした新たな価値の創造により、広く社会に貢献する

経営理念

- 顧客視点の経営と革新的な研究を旨とし、これからの医療と健やかな生活に貢献する
- たゆまぬ事業の発展を通して企業価値を持続的に拡大し、株主の信頼に応える
- 社員が自らの可能性と創造性を伸ばし、その能力を発揮することができる機会を提供していく
- 企業市民として社会からの信用・信頼を堅持し、よりよい地球環境の実現に貢献する

新社の概況

■ 商号

大日本住友製薬株式会社

Dainippon Sumitomo Pharma Co., Ltd.

■ 本店所在地

大阪府中央区道修町二丁目6番8号

(現 大日本製薬本店所在地)

■ 合併期日

2005年10月1日

■ 資本金

224億円

■ 主要拠点

本社、東京支社、大阪総合センター、

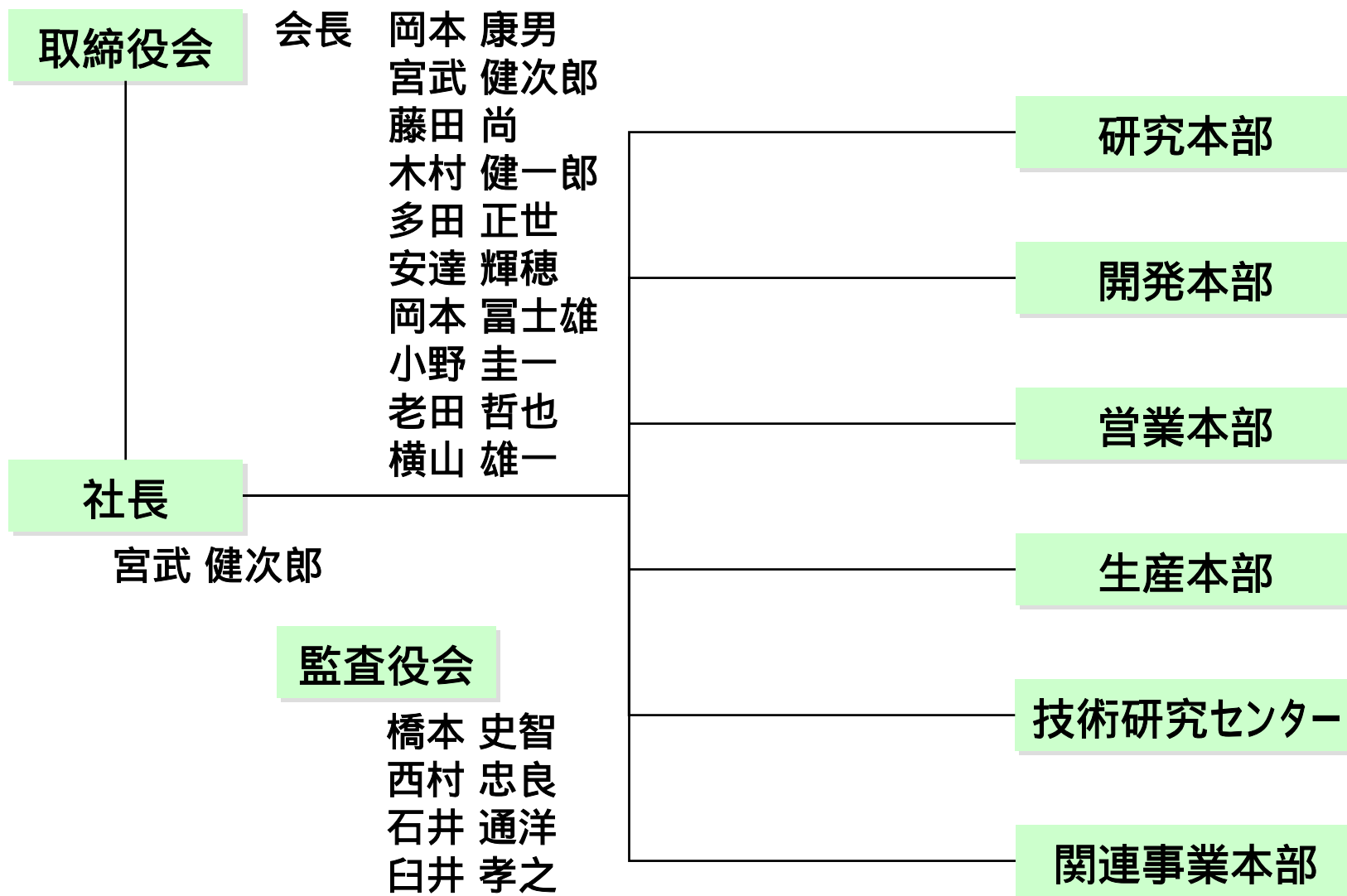
22支店、4工場、2研究所

財務状況

	大日本製薬	住友製薬	単純合算
売上高	1,739億円	1,423億円	3,162億円
研究開発費	174億円	252億円	426億円
営業利益	104億円	280億円	384億円
経常利益	112億円	266億円	378億円
当期純利益	69億円	157億円	226億円
総資産	2,014億円	1,850億円	3,864億円
従業員数	2,427人	2,796人	5,223人

2005年3月期実績(大日本製薬は連結、住友製薬は単体)

マネジメント、主要な組織体制



執行役員一覽

宮武 健次郎	社長	水野 順一	営業本部
藤田 尚	副社長・営業本部	廿日岩 久典	開発本部
木村 健一郎	副社長・本社組織	野口 浩	技術研究センター
多田 正世	常務・本社組織	林 秀也	研究本部
	関連事業本部	三塩 晋作	本社組織
安達 輝穂	常務・本社組織	岡村 一美	本社組織
	生産本部	濱内 覚	営業本部
岡本 富士雄	常務・本社組織	清水 浩	生産本部
小野 圭一	開発本部	古谷 泰治	研究本部
老田 哲也	本社組織	能登 昌夫	関連事業本部
横山 雄一	研究本部	竹内 豊	生産本部
山本 精一	営業本部	竹田 信生	本社組織
竹上 昭	営業本部		

新会社と住友化学との関係

新会社は製薬企業としての経営の独立性を確保する

■ 持ち株比率について

- ▶ 「発行済み株式総数の50.1%」「総株主の議決権の個数の51%未満」の維持

■ 資産、事業機能等の移管について

- ▶ 医薬関連の研究、製造等の設備および知的財産を新会社へ移管

■ 親子間取引について

- ▶ 「市場価格をベースとする第三者取引」原則の維持

2. 統合新社の成長戦略

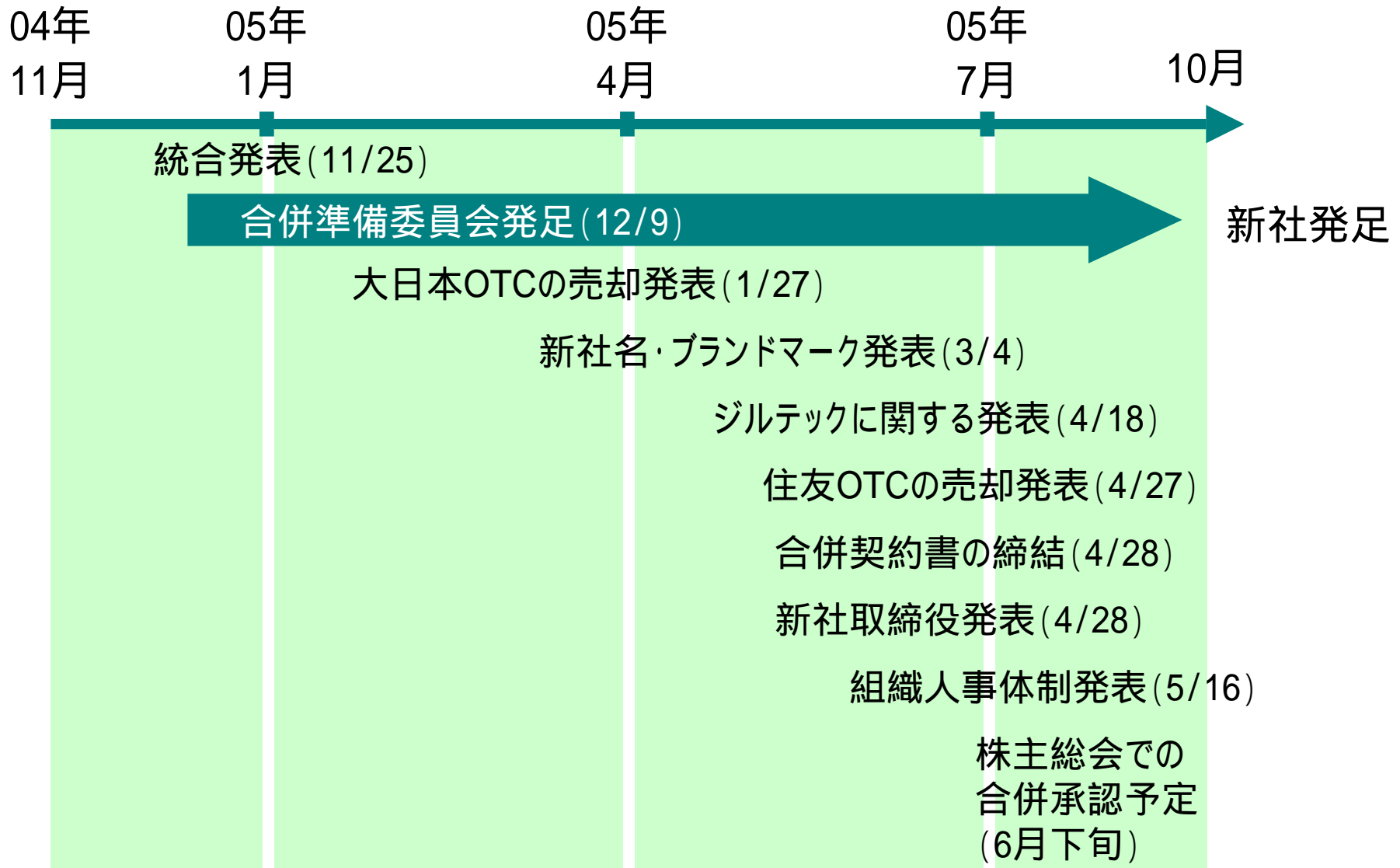
大日本製薬株式会社
代表取締役 宮武 健次郎

統合新社の成長戦略

「統合に当たっての基本戦略」(04年11月公表)に従って具体化

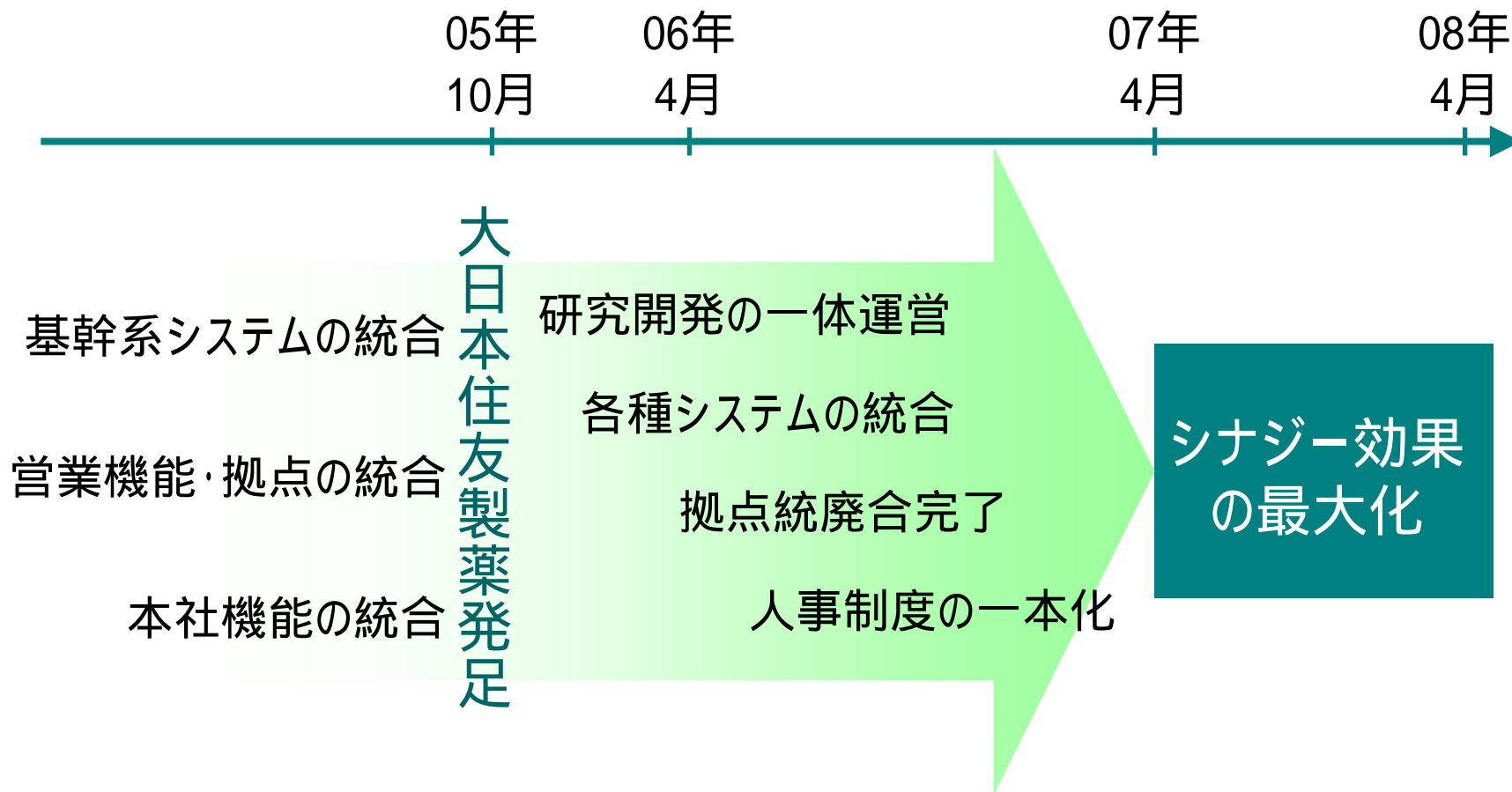
- 統合のスケジュール・準備
- 統合シナジーの最大化
 - ▶ 主力製品集中化による売上シナジーの最大化
 - ▶ コストシナジーの追求
- 事業機能の拡充による中長期の成長シナリオ
 - ▶ 営業戦略
 - ▶ 研究開発戦略
- 企業文化の早期融合

10月1日までのイベントスケジュール



経営統合のスケジュール

- 06年度末までに全ての統合を完了し、07年度からシナジー効果の最大化を目指す



経営目標 - 財務目標 -

■ 2007年度の財務目標

	04年度実績 (単純合算)	07年度目標 (04年11月公表値)	07年度目標 (今回公表値)
売上高(アボット品除く)	2,694億円	2,800億円	2,800億円
アボット品売上	468億円	-	-
研究開発費	426億円	450億円	450億円
営業利益	384億円	450億円	500億円

統合シナジーの最大化 - シナジー効果一覧 -

シナジー項目	04年11月 公表値	今回 公表値
売上シナジー	100億円	100億円
コストシナジー	100億円	135億円
投資抑制効果	50億円	45億円

- 売上シナジー : 07年度新社財務目標 - 07年度単純合算
 コストシナジー : 07年度単純合算 - 07年度新社財務目標
 投資抑制効果 : 05-07年度累計単純合算 - 05-07年度新社財務目標累計

統合シナジーの最大化 - 売上シナジーの源泉 -

- 主要品目への集中化により、主力4製品、新製品でそれぞれ1,100億円、100億円を売上目標とし、売上シナジー100億円を目指す

主要品目別売上計画

		07年度目標
主力4製品	アムロジン	600億円
	ガスモチン	200億円
	プロレナール	160億円
	メロペン	140億円
主力4製品合計		1,100億円
新製品	ロナセン	100億円
	トレモード	
	グリセット*	
	リプラガル	
	アンビゾーム	

注) 上記の品目別売上はリベート控除前売上
* コプロモーション

統合シナジーの最大化 - コストシナジーの源泉 -

- 戦略領域の絞込み、重複部分の見直し、資源・機能の有効活用等により、コストシナジー135億円の達成を目指す

シナジー目標額 (07年度)

人件費削減

- ▶ 増員抑制(MR等)
- ▶ 社外転出支援

80億円

開発パイプライン効率化

- ▶ 戦略領域の絞込み
- ▶ 非戦略領域における早期導出

40億円

拠点統廃合 調達機能一元化

- ▶ 自社保有資産の有効活用
- ▶ 価格交渉力の強化

15億円

135億円

統合シナジーの最大化 - 設備投資抑制 -

- 重複する設備投資計画の一本化や既存設備への集約化により、各社個別に計画していた投資を抑制する

投資抑制額
(05～07年度累計)

研究設備

5億円

製造設備

25億円

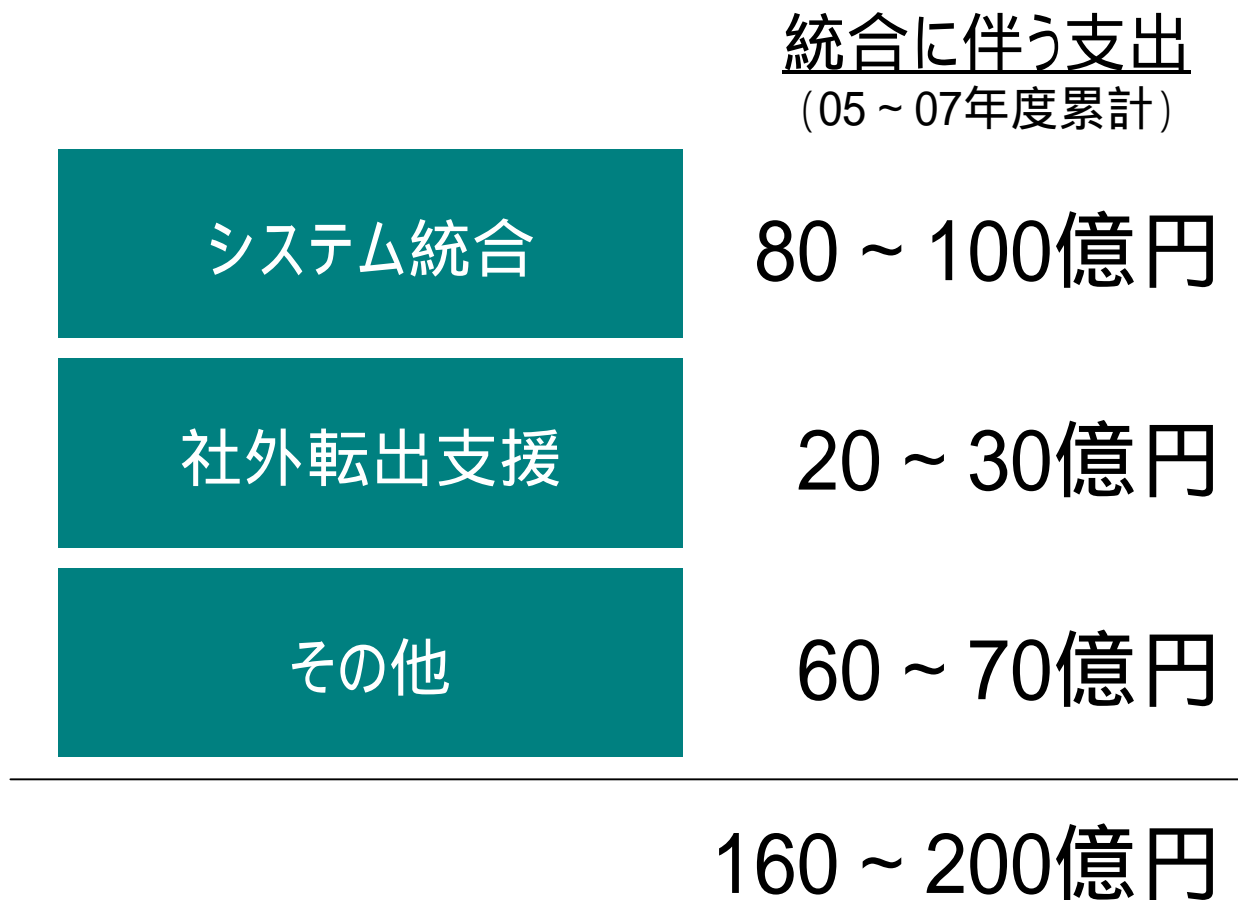
治験薬関連設備

15億円

45億円

統合に伴う支出

- 統合に伴う支出として、160～200億円を見込んでいる



営業戦略の基本方針

統合新社の営業戦略上最も重要と考えていること
「顧客満足度の向上」

基本方針：「早期統合効果の確保」

- 新社一丸となって営業活動ができるように、段階的に統合を推進して、早期の営業機能の融合を図る
 - ▶ 05年7月から、主力4製品を優先に、相互の製品研修を行う
 - ▶ 新社発足の05年10月からは、顧客との関係を重視して両社の担当MRを重複配置し、きめ細かな引継ぎを行う
 - ▶ 06年4月に、営業力を最大限活かせる新体制に移行する
- 全国8ブロックに配置するインストラクターを拡充し、MRのレベルアップとナレッジの共有化を達成する
- ブロック毎にエリアマーケティング担当を配置し、地域での市場分析、戦略立案能力を高める

主力4製品の営業戦略

MR1,500人体制による
500万ディテール

- 特定機能病院等の複数担当制
- 病院専任MRの増強
- 開業医施設カバー率・訪問密度のアップ

主力4製品へのリソース重点配分

ガスモチン

- ▶機能性胃腸症(FD)の認知活動強化
- ▶開業医での採用軒数アップ

アムロジン

- ▶EBMによる情報活動強化
- ▶糖尿病領域とのシナジー

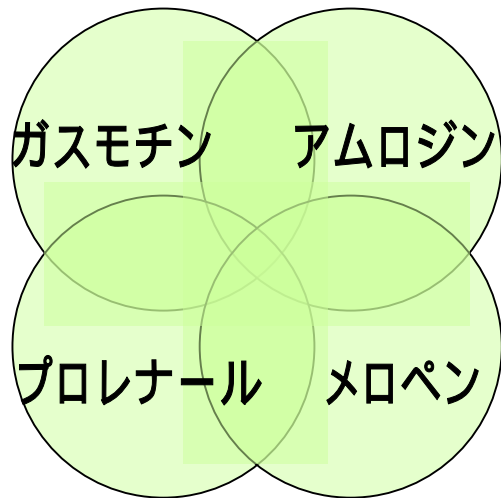
プロレナール

- ▶専門医面談回数アップ
- ▶診断サポートツールの活用

メロペン

- ▶病院市場での複数担当制・病院専任制によるカバー率アップ

中長期の営業戦略



CNS領域での成長基盤の構築

- 精神病院専任担当の全国配置による精神病院医師、パラメディカルとの連携強化
- 病診連携等のサポートによる精神疾患患者のトータルケアを支援
- 統合失調症治療薬における既存品の維持伸長と新製品の早期採用を図る
- 「うつ」や神経原性疾患へのラインアップ拡充

糖尿病の領域を網羅したラインアップ

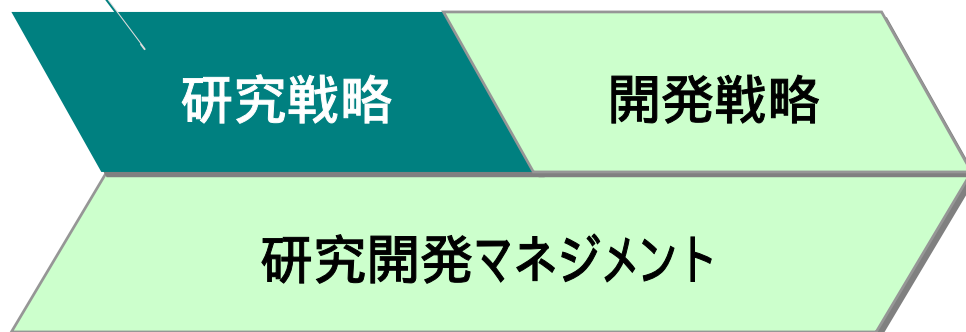
- 病態や病因に応じた薬剤選択や併用治療の提案
- 血糖コントロール、血压管理等を通じた糖尿病患者の総合的な治療支援
- 糖尿病性神経障害治療薬の追加
- パイプラインの拡充

将来領域の構築

リソースの集中化

中長期の研究開発戦略 - 研究戦略 -

- 重点領域における研究アクティビティ強化による厚みのある研究の展開
(特に、CNS領域、糖尿病領域へリソースを重点配分)
- ベンチャーや外部研究機関等とのアライアンス拡大
- ゲノミクス、プロテオミクス、バイオインフォマティクス等の創薬基盤技術の充実

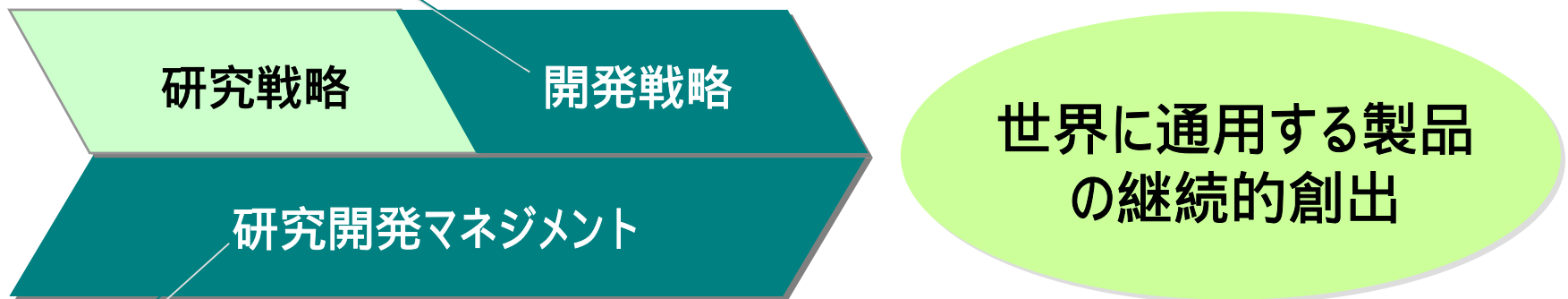


世界に通用する製品
の継続的創出

中長期の研究開発戦略

- 開発戦略と研究開発マネジメント -

- 優先プロジェクトへの資源集中によるスピード・成功確率の向上
- 自社による海外での後期臨床試験の実施拡大
- 積極的導入によるパイプラインの強化



- 全社横断的なプロジェクト制による研究 開発 営業のシームレスな連携の推進
- プロジェクトリーダーの責任・権限強化による迅速な意思決定システム
- ナレッジマネジメントの推進による両社の知恵の早期融合

新社の開発パイプライン

領域	Phase 1	Phase 2	Phase 3	申請準備中 申請中	発売準備中
CNS	AC-5216	AC-3933		ロナセン	
		ルラシドン		トレモード	
		ナラトリプタン			
糖尿病		レパグリニド	AS-3201		
		グルコファージ			
循環器		SMP-797		リプラガル	
消化器		ガスマチン効追			
炎症・アレルギー		SMP-114			エバステル 口腔内崩壊錠
癌・感染症		SM-11355	スミフェロン効追	アンビゾーム	
その他	SMP-986				

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
- 多面的な取組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

—存在感のある先進的な
製薬企業を目指して—

企業文化の早期融合

企業価値の最大化

将来予測に関する注意事項

この資料に含まれる将来の予測に関する各数値は、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おります。

したがって、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ることをご承知おき願います。