

2007-2009年度 中期経営計画

－ グローバル化に向けた事業基盤の整備・強化 －

大日本住友製薬株式会社

代表取締役社長 宮武 健次郎

2007年2月28日



本日のagenda

- ◆ 中期経営計画策定にあたって
- ◆ 中長期ビジョン
- ◆ 基本方針
- ◆ 2009年度経営目標
- ◆ 中期経営計画での取組み
- ◆ 株主還元策

中期経営計画策定にあたって

2005年10月

2006年度

2007年度

大日本住友製薬
発足

統合シナジーの追求

営業シナジー
コストシナジー
意識シナジー

順調に発現

シナジー効果の
最大化

中長期ビジョン策定

中期経営計画
スタート

中長期ビジョン

10年後のあるべき姿を中長期ビジョンとして設定

- ◆国内事業を強固な収益基盤として確立
- ◆海外自販の進展
- ◆将来像実現のための開発パイプラインの充実



15年後の将来像

- グローバルレベルで戦える研究開発型企业
- 国内・海外事業が収益の2本柱

中長期ビジョンの達成に向けて

中期経営計画

第一期

第二期

第三期

10年後

基盤整備

成長へのテイクオフ

成長軌道へ

戦略4製品への資源集中
新製品の早期最大化

国内収益基盤の拡充

強固な国内収益基盤の
確立

米国自販体制の整備
海外開発機能の整備・強化

米国での自販開始

米国での販売拡大

新薬創出力の強化
導入の強化

パイプラインの拡充

パイプラインの充実

中長期ビジョン達成

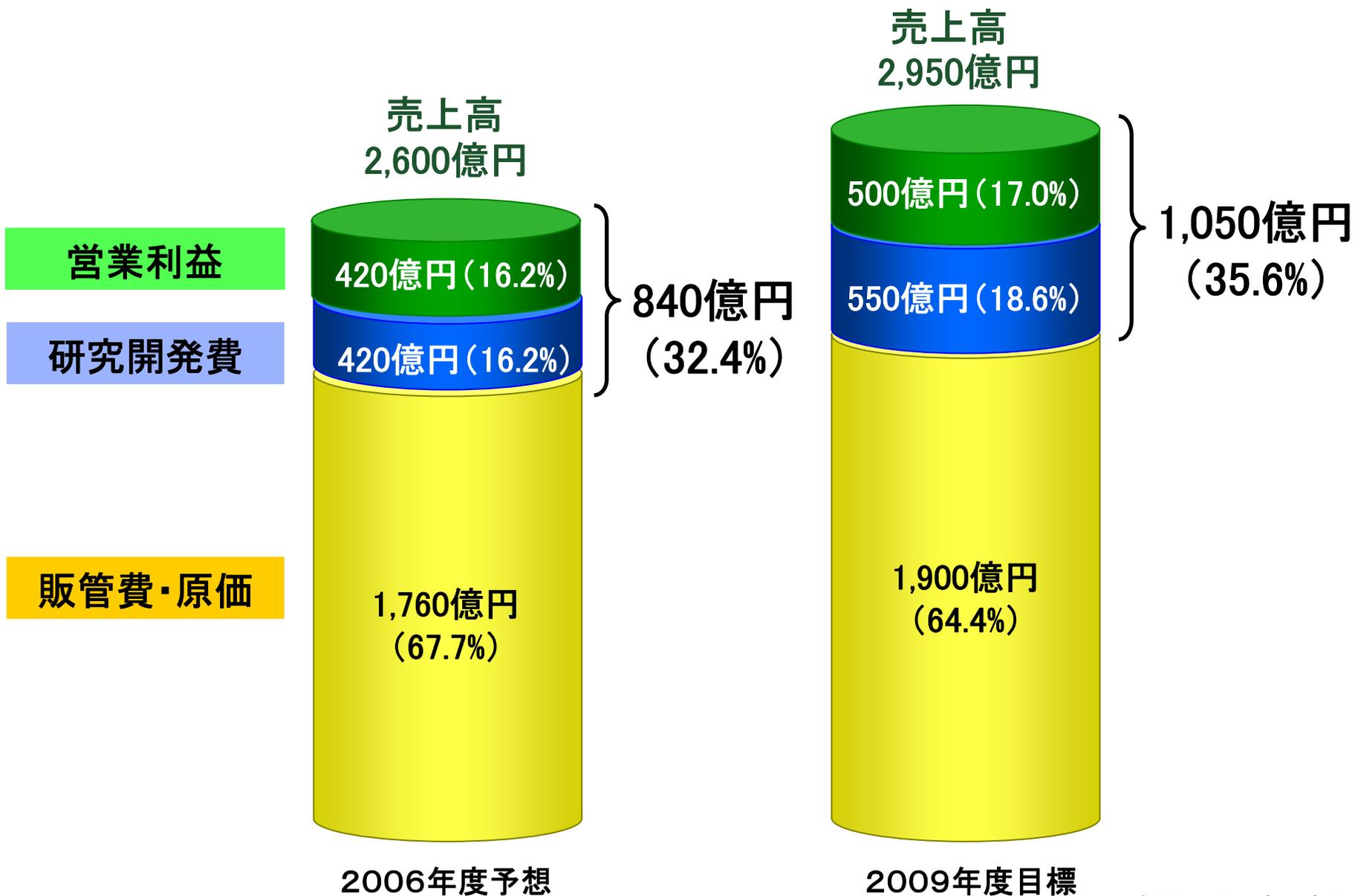
グローバル化に向けた事業基盤の整備・強化

1. 国内収益基盤の強化
2. 新薬継続創出に向けた体制の強化
3. 海外事業展開に向けた体制の整備
4. 戦略的提携の強化
5. 継続的な経営効率の追求
6. DSPマネジメントの確立

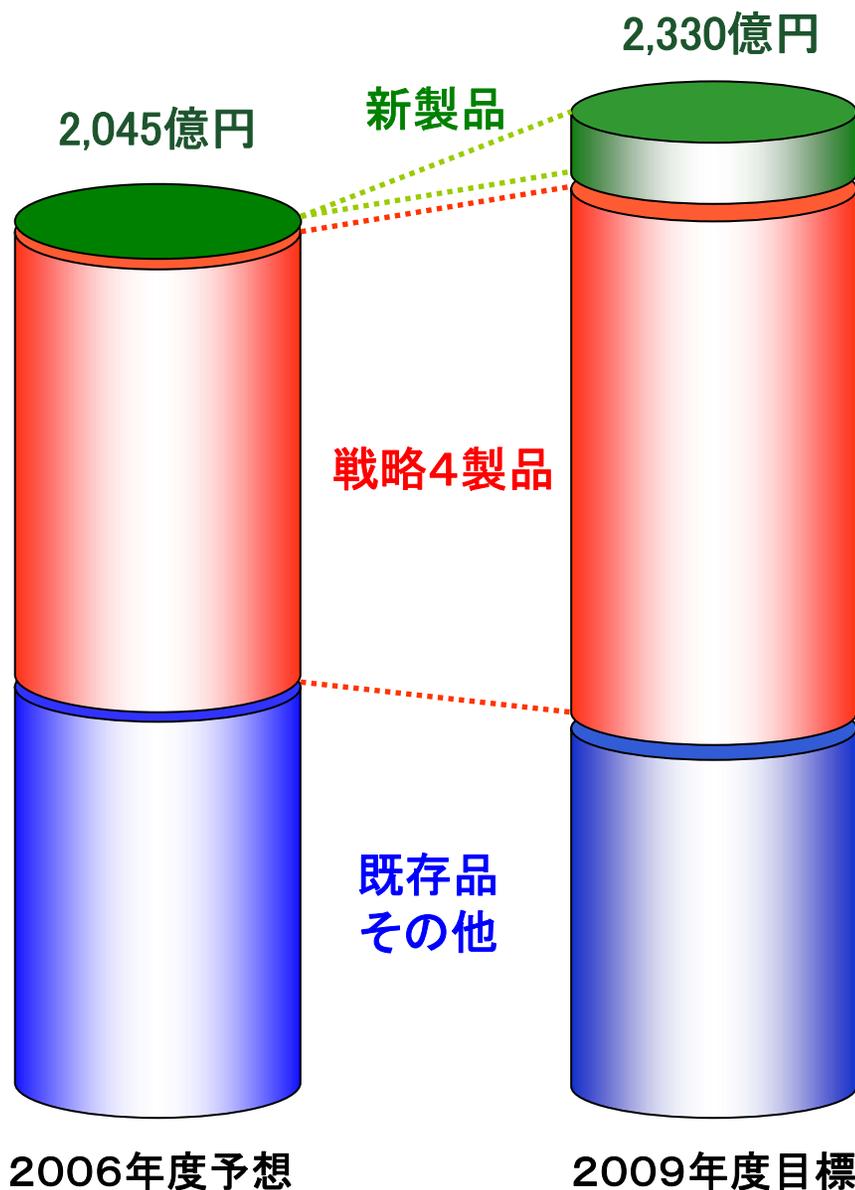
2009年度経営目標

	2006年度予想	2009年度目標
売上高	2,600億円	2,950億円
内 医薬品事業	2,045億円	2,330億円
営業利益	420億円	500億円
当期純利益	220億円	300億円
研究開発費	420億円	550億円

利益・コスト構造の推移



医薬品事業 売上目標



新製品

イルベサルタン
アムビゾーム
その他

売上目標
250億円

戦略4製品

アムロジン
ガスモチン
プロレナール
メロペン

売上目標
1,200億円

注：品目別売上はリベート控除前売上

将来の成長に向けた積極的な投資



中期経営計画での取組み

1. 国内収益基盤の強化

- 循環器、消化器、感染症領域を営業重点領域として収益基盤を強化
- 戦略4製品への営業資源の集中
- 新製品の早期最大化への取組み
 - ▶ イルベサルタン、アムビゾーム、ブロナンセリン、セイブル
- 製品価値最大化に向けたPLCMへの積極的な取組み
- IT活用による情報提供機能の拡充
- 企業ブランド力の強化

1-1. 戦略4製品への営業資源の集中

アムロジン

- OD錠への切り替え促進
- 国内エビデンスの積極活用
- 2007年度の売上最大化

2009年度目標:580億円

ガスモチン

- 機能性消化管疾患に対する中心的薬剤への育成
- FDの認知推進の強化

2009年度目標:280億円

プロレナール

- DTCによる腰部脊柱管狭窄症の疾患啓発
- プライマリケアでのブランド認知の向上

2009年度目標:180億円

メロペン

- 重症感染症治療薬としての地位確立
- アムビゾームとのシナジー

2009年度目標:160億円



2009年度売上1,200億円へ

1-2. 製品価値最大化に向けたPLCM への積極的な取組み

- スミフェロン、メロペンの効能追加の承認取得
- プロレナールの効能追加の推進
- 製品生涯計画の構築・推進体制の整備
 - ▶ プロジェクト制の強化による営業、開発、研究一体となった新製品立ち上げ体制の強化
 - ▶ 効能追加、剤形追加、配合剤等への積極的な取組み
 - ▶ EBMの積極的な活用

顧客満足度の向上

ディテール550万回達成

e-コミュニケーションの推進

- 主要医療情報ポータルサイトからのe-プロモーション活動
- 医療関係者ホームページ会員との双方向の情報提供
- コールセンターによる医療関係者への情報提供機能の強化

MRのバックアップ体制強化

- 自社SFAの積極活用
- e-ラーニングによるMRの自己学習の推進
- データベースの一元化によるMRの学術サポート強化

2. 新薬継続創出に向けた体制の強化

- 新薬創出力の強化
- 開発目標の必達
- パイプライン強化のための積極的な導入



大型品を2年に1品目継続的に上市できる体制を構築

2-1. 新薬創出力の強化(1)

- 糖尿病・循環器、精神神経、炎症・アレルギー領域を研究指向領域として創薬研究を展開
- 初期研究段階でのテーマ数の充実と後期研究段階・開発段階での選択と集中による上市までの期間の短縮
- ゲノミクス、プロテオミクス、メタボロミクス等自社保有の先端技術を活かした研究開発効率の向上
- 基盤技術の整備・強化

2-2. 新薬創出力の強化(2)

Target & Hit
Validation

Lead
Generation

Lead
Optimization

Preclinical

Clinical

初期研究テーマの充実

研究テーマ発案のための
基盤技術・体制整備

創薬ターゲット・リード化合物の獲得のための
外部機関との提携・導入強化

研究開発生産性
の向上

スピード・成功確率の向上

成功確率を考慮した
創薬ターゲットの選定

ゲノミクス、プロテオミクス、メタボロミクス等
を用いた開発候補化合物の選定

TPP、相移行基準の明確化による意思決定の迅速化

優先研究テーマ・プロジェクトへの資源重点配分

TPP: Target Product Profile

プロジェクト制の強化

ポートフォリオ戦略

2-3. 開発パイプライン

	申請中	第Ⅲ相	第Ⅱ相
国内	<p>AD-5423 (統合失調症治療剤)</p> <p>イルベサルタン (高血圧症治療剤)</p> <p>AD-810N (パーキンソン病)</p> <p>スミフェロン (C型代償性肝硬変)</p> <p>エフェドリン「ナガキ」 (静脈内投与)</p>	<p>メロペン (発熱性好中球減少症)</p>	<p>AS-3201 (糖尿病合併症治療剤)</p> <p>SMP-508 (糖尿病治療剤)</p> <p>SM-11355 (肝細胞癌治療剤)</p> <p>SMP-862 (糖尿病治療剤)</p> <p>SM-13496 (統合失調症治療剤)</p> <p>AC-3933 (認知症治療剤)</p> <p>SMP-114 (関節リウマチ治療剤)</p> <p>プロレナール (頸椎症)</p>
海外		<p>AS-3201 (糖尿病合併症治療剤) 米国・カナダ</p>	<p>SM-13496 (統合失調症治療剤) 米国</p> <p>AD-5423 (統合失調症治療剤) 欧州・米国</p> <p>AC-3933 (認知症治療剤) 米国</p> <p>SMP-986 (過活動膀胱治療剤) 欧州・米国</p> <p>SMP-114 (関節リウマチ治療剤) 欧州</p>

 新有効成分

 適応症追加等

2-4. 上市目標

第一期

イルベサルタン
(高血圧症治療剤)

AD-5423
(プロナンセリン)
(統合失調症治療剤)

SM-11355
(ミリプラチン)
(肝細胞癌治療剤)

AD-810N
(ゾニサミド)
(パーキンソン病 効能追加)

スミフェロン
(C型代償性肝硬変
効能追加)

メロペン
(発熱性好中球減少症
効能追加)

第二期

SMP-862
(メトホルミン塩酸塩)
(糖尿病治療剤)

SMP-508
(レパグリニド)
(糖尿病治療剤)

プロレナール
(頸椎症 効能追加)

AS-3201
(ラニレストット)
(糖尿病合併症治療剤)

SM-13496
(ルラシドン)
(統合失調症治療剤)

最優先プロジェクトを選択し、資源の
重点投下による臨床試験の迅速化

2010年以降の収益基盤のさらなる強化

2-5. パイプライン強化のための積極的な導入

- 早期に業績に貢献できる大型品目の導入
- 研究指向領域でのシーズ導入も含めた
初期開発段階の化合物の積極的な導入
- 全社的な対応による情報収集体制・導入評価
体制のさらなる強化

3. 海外事業展開に向けた体制の整備

- ルラシドンを核とした米国での自販体制の整備
 - ▶ 2010年度以降の自販に向けた体制構築
- 海外開発機能の整備・強化
 - ▶ 自社承認取得の推進
- 中国事業の充実

■ 自社承認取得の推進

- ▶ 欧米におけるルラシドンの臨床試験の推進
- ▶ SMP-114、AC-3933、SMP-986、SMP-028の早期POC取得

■ 海外開発機能強化

- ▶ 海外現地法人の機能強化・人員増強
- ▶ 日米欧三極の連携強化
- ▶ アジアでの国際共同治験に向けた開発基盤整備に着手

4. 戦略的提携の強化

- R&D、営業、生産、海外展開等において、国内外での戦略的なパートナーシップを積極的に推進
 - ▶ 包括的な提携関係の構築によるR&Dの強化
 - ▶ 外部リソースの積極活用による業務効率の改善
 - ▶ 効率的な海外事業展開のための提携

5. 継続的な経営効率の追求

■ 組織簡素化、業務改革による、さらなる経営効率の向上

- ▶ さらなる生産・調達コストの低減
- ▶ 物流拠点の統合による物流コストの低減
— 主要4拠点から2拠点へ —
- ▶ 品目数削減（取り扱い品目の見直し）
- ▶ 人員適正化 — 2007年度末までに5,200名体制へ —

■ 事業領域の選択と集中による関連事業での収益力の改善

6. DSPマネジメントの確立

- さらなる選択と集中
- 広範囲な仕組みの変革
- CSR経営の推進
- 個々の社員に注目し、多様性に富んだ人材の育成・活用
- 挑戦が奨励されスピーディーで活力あふれる風土の確立

■ 連結配当性向30%を実現

将来の成長のための積極的な投資をしつつ、
2009年度営業利益500億円を確保

2009年度(目標)

配当性向: 30%

EPS: 75円

2006年度(見込み)

配当性向: 25.3%

EPS: 55円

グローバル化に向けた事業基盤の整備・強化

国内収益基盤強化

将来の成長に向けた
積極的な投資

開発パイプライン
強化

人材の育成・
強化

海外事業展開
推進

さらなる
選択と集中

広範囲な
仕組みの変革

戦略的提携強化

DSPマネジメント確立

経営効率の追求

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事項は、発表日現在において入手可能な情報による当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、開発見通し等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。

医薬品(開発中のものを含む)に関する情報が含まれておりますが、その内容は宣伝広告、医学的アドバイスを目的としているものではありません。