



2012年4月2日

各 位

会 社 名 持田製薬株式会社
代 表 者 代表取締役社長 持田 直幸
(コード番号 4534 東証第一部)
問 合 せ 先 代表取締役専務
専務執行役員 青木 誠
(TEL. 03-3358-7211)

持田製薬グループ「12-14 中期経営計画」について

持田製薬グループでは毎年、新しい年度を加えた3ヵ年の計画を策定しております。この度、2012年度から2014年度までの中期経営計画を策定しましたので、その概要をお知らせいたします。

2012年度を起点とするこの3ヵ年は、総合健康関連企業グループとして企業価値向上を図るために、研究・開発から製造・販売までのグループ総合力を結集し、医療ニーズ・健康ニーズに応えることで、持続的成長に向けた安定的収益基盤を確立するという中期経営計画方針のもと、本社機能の充実や効率的な組織運営などの構造改革の推進に取り組み、部門間連携の強化によってさらなる生産性の向上を目指します。また、人的資源を含む限られたリソースを最大限に活用すると同時に、社外資源とも積極的な連携を図り、長期的にはグローバルにも存在価値を認められるスペシャリティファーマを目指して、将来の競争力に結びつく事業活動への投資を進めてまいります。

中核事業である医薬事業においては、循環器、産婦人科、皮膚科、救急、精神科の重点領域へのリソースの集中、ライフサイクルマネジメントやパートナーシップを重視した戦略的なアライアンスの推進に加えて、医療ニーズ・顧客ニーズに応える付加価値型製剤の導入・開発にも取り組みます。難治性疾患の治療薬など新しい医療領域にも挑戦するとともに、バイオ後続品への取り組みや、後発品事業の拡充も推進します。また、EPA 製剤のリーディングカンパニーとしてエパデールのスイッチ OTC 化に取り組みます。

この3ヵ年は厳しい事業環境となることが予想されますが、顧客ニーズに応えられるよう、さまざまな挑戦をしながら持田らしいビジネスモデルの創造を進めてまいります。

なお、中堅企業としての機動性や俊敏性など、持てる強みを最大限に活かしながら以下の3点に重点的に取り組むことについては、今回の中期経営計画においても変更はありません。

- (1) 競争力のある事業、領域の確立
- (2) パートナーシップの重視
- (3) リソースの徹底した見直し

※ 2014年度 経営目標数値 (連結)

売上高	1,025億円
営業利益	145億円
研究開発費	155億円
社員一人当り生産性	5,600万円以上

以 上

【参 考】

1. 各事業戦略

1) 医薬事業

- 重点領域（循環器、産婦人科、皮膚科、救急、精神科）にリソースを集中し、スペシャリティファーマを目指します。
- アライアンスを活用し、製品と開発品のパイプラインを充実させます。
- ライフサイクルマネジメントにより、開発品と製品の品目価値向上を図ります。
- 顧客重視のマーケティング・営業戦略を推進します。

① 医薬品開発

- ・ 開発の迅速化、確度の向上に最適な組織編成とリソース配分を行い、外部との連携を密にしながら開発を進めます。
- ・ 好中球減少症治療剤 FSK0808 は、バイオ後続品 G-CSF 製剤として日本で最初の承認取得を目指します。また、G-CSF に続くバイオ後続品の開発も推進していきます。
- ・ 肺動脈性肺高血圧症治療剤 MD-0701（トレプロスチニル）、高血圧症治療剤 AJH801（シルニジピン/バルサルタン配合剤）および潰瘍性大腸炎治療剤 MD-0901（メサラジン製剤）については、この中期経営計画期間中の上市を目指します。
- ・ 開発品と製品の育薬を推進し、効能追加や剤形追加などの開発に取り組みます。
- ・ 高脂血症治療剤エパデールの非アルコール性脂肪肝炎の効能追加および子宮内膜症治療剤ディナゲストの子宮腺筋症の効能追加については、この3ヵ年の開発を推進します。
- ・ 開発品の導入戦略を強化し、内科を含めた得意分野のパイプラインを充実させます。
- ・ 医療ニーズ・顧客ニーズに応える付加価値型製剤の導入・開発に取り組みます。
- ・ セルフメディケーション事業にも積極的に取り組み、EPA 製剤のリーディングカンパニーとしてエパデールのスイッチ OTC 化に取り組みます。

② 医薬販売

- ・ 重点領域（循環器、産婦人科、皮膚科、救急、精神科）すべてを一人でカバーできる MR を育成し、MR 750 人体制を維持・継続します。
- ・ 海外で高い評価を受け、また大きな実績のある新薬のうつ病治療剤レキサプロ（エスシタロプラム）は早期に売上拡大し、SSRI トップシェアを目指します。
- ・ 競争の激しい降圧剤市場において、販売力を発揮して成長してきた持続性 Ca 拮抗降圧剤アテレックは配合剤を投入し、売上拡大を目指します。
- ・ 高脂血症治療剤エパデールは JELIS（世界初の高純度 EPA 製剤の大規模臨床試験）の豊富な EBM 情報に加え、新たな EBM 情報も最大限に活用して循環器領域での地位向上を目指します。
- ・ 医療現場に新たな治療オプションを提供し、QOL に貢献する製品として評価を受けている子宮内膜症治療剤ディナゲスト、日光角化症の効能を追加した尖圭コンジローマ治療薬ベセルナクリームにより、産婦人科、皮膚科領域をさらに強化します。
- ・ 効率的販売を可能にする得意分野の製品の複数導入を目指します。
- ・ 後発品事業は売上高 75 億円以上を目指します。

③ 創薬研究

- ・ グローバルに通用する創薬を推進し、2014年度までに開発候補品3品目の導出を目指します。
- ・ 選択と集中を進め、「慢性疼痛」と「糖尿病・肥満」の2領域にリソースを集中します。

2) 持田製薬工場(株)

グローバルスタンダードに対応した最新鋭の製造設備と最先端の技術で、お客様の多様なニーズに応える信頼性と効率性の高い医薬品受託製造事業を推進します。また、東日本大震災の教訓を活かし、安定供給のさらなる強化に努めます。

3) 持田ヘルスケア(株)

1970年以来、シェア No. 1 のベビー用沐浴剤スキナベープ、低刺激性基礎化粧品コラージュシリーズなど、敏感肌の方のための基礎化粧品のエキスパートとして事業活動を行ってまいりました。これまでの皮膚科、産婦人科の先生方の高い支持を基盤として、マーケティングの強化に努め、コラージュフルフルシリーズおよびコラージュホワイトニングシリーズの販売を拡大するとともにブランドを確立し、さらなる市場開拓を図ります。

2. 構造改革、意識改革の推進

持田製薬グループは、より厳しい環境変化に対応し、利益を伴いながら着実に成長し続けるために筋肉質の経営を強化し、グループ全体に関する構造改革、グループ社員一人一人の意識改革を推進します。

1) ビジネスユニットの自立と連携を目指した改革の推進

医薬販売、創薬研究、医薬製造、ヘルスケアなどのビジネスユニットについては、それぞれの事業固有の環境を勘案し、活動効率を高められるように独立採算に加え部門間連携も重視して運営します。また、本社部門も一つのユニットとして本社機能のさらなる強化に取り組み、効率的な組織運営と企業価値の向上を図ります。

2) 生産性向上を目指した改革の推進

グループ経営体制の整備にあわせ、人的資源の育成と活性化の観点から人材配置、人員計画、活用方法を継続して見直します。

社員一人一人の意識改革を推進し、そのパフォーマンス向上のために、能力開発への支援を継続します。さらに部門間の協力連携を重視し、業務改革を推進することにより生産性の10%アップを目指します。

以 上

【本資料ご利用上のご注意】

- ・本資料中の中期経営計画の目標数値はあくまで目指す方向性等を示すものであり、業績予想ではありません。業績予想は東京証券取引所上場規程に基づく決算短信、四半期決算短信での開示内容をご参照ください。
- ・本資料において提供される情報は、いわゆる「見通し情報」を含みます。これら見通し情報は現時点で入手可能な情報に基づく当社の判断によるものであり、既知・未知のリスクや不確実な要素が含まれています。従って、実際の業績は様々な要因によってこれらの見通しと大きく異なる結果となる可能性があります。
- ・それらのリスクや不確実性には、一般的な業界ならびに市場の状況、金利、通貨為替変動といった一般的な国内および国際的な経済状況が含まれます。リスクや不確実性は特に製品に関連した見通し情報に存在します。製品のリスク、不確実性には技術的進歩、特許の競合他社による獲得、臨床試験の完了、製品の安全性ならびに効果に関するクレームや懸念、規制当局からの承認取得、国内外の医療保険制度改革、医療費抑制への傾向、国内外の事業に影響を与える政府の法規制、新製品開発に付随する課題などが含まれますが、これらに限定されるものではありません。
- ・また、承認済み製品に関しては、製造およびマーケティングのリスクがあり、需要を満たす製造能力を欠く状況、原材料の入手困難、市場の需要が得られない場合などが含まれますが、これらに限定されるものではありません。
- ・今後、新しい情報、将来の出来事もしくはその他の事項より、見通し情報に更新・修正が望ましい場合であっても、当社はそれを行なう意図を有するものではなく、義務を負うものではありません。
- ・本資料中の医薬品（開発中も含む）の情報は宣伝・広告や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。