



2017年4月3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 経営企画部広報室 (TEL. 03-3358-7211)

## 持田製薬グループ「17-19 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、2017年度から2019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。

### 【17-19 中期経営計画方針】

研究・開発から製造・販売までのグループ総合力を結集して医療・健康ニーズに応え、持続的成長に向けて選択と集中を進め収益構造を再構築する

2017年度を起点とするこの3ヵ年は、社会保障費財源確保の問題を背景とする薬剤費抑制政策が継続的に推し進められ、後発品普及率80%に向けて後発品の使用がさらに促進されることに加え、薬価制度の抜本改革に向けた動きなど、ますます厳しい状況となることが予想されます。

持田製薬グループは、どのような環境変化にも対応できるよう、以下の3点に重点的に取り組みます。

- ・次世代の柱構築のための継続的な投資
- ・選択と集中による、リソースの戦略的再配分
- ・営業力強化による新薬等への注力

最重点課題として、次世代の柱構築のため将来の競争力に結びつく事業活動への投資を積極的に進めます。創薬研究では、オープンイノベーションの推進を通じた早期開発候補品の導入等により開発パイプラインの充実を図ります。

全社的な組織運営において選択と集中を進め、一層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、ヒト・モノ・カネの限られたリソースを戦略的に最大限活用すると同時に、社外資源とも積極的な連携を図ります。

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、精神科の重点領域等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取り組みます。収益の最大化のために新薬に注力します。潰瘍性大腸炎治療剤リアルダおよび慢性便秘症治療剤AJG533による消化器領域の強化を図り、抗うつ剤レキサプロは社会不安障害の効能追加での承認取得を追い風にして、さらに売上高を拡大し、日本での抗うつ剤市場ナンバーワンを目指します。また、難治性疾患である肺動脈性肺高血圧症など新しい医療領域にも挑戦するとともに、バイオ後続品や付加価値型製剤への取り組みを進め、事業性・戦略性の高い後発品事業の拡充をさらに推進します。

持田製薬グループは今後も、総合健康関連企業グループとして、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、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持続的な企業価値の向上を図ってまいります。

15-17 中期経営計画までは中期経営計画期間の最終年度の経営目標数値を公表しておりましたが、政府の後発品使用促進策や薬価改定の動きなど、市場環境変化の影響について予測が極めて困難であることに変わりはなく、今回も最終年度の経営目標数値の策定および公表は見送ることといたしました。最終年度の経営目標数値に代えて2017年度の経営目標数値を公表いたします。

### ※ 2017年度 経営目標数値 (連結)

売上高	1070億円
営業利益	100億円
研究開発費	120億円

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）等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。
- ・ 子宮内膜症治療剤ディナゲストの月経困難症の効能追加、関節リウマチ治療剤エタネルセプトのバイオ後続品 LBEC0101、慢性便秘症治療剤 AJG533、関節リウマチ治療剤アダリムマブのバイオ後続品 LBAL、および骨粗鬆症治療剤テリパラチドのバイオ後続品 RGB-10 については、この中期経営計画期間中の承認取得を目指します。
- ・ 新たにパイプラインに加わった痛風・高尿酸血症治療剤 FYU-981、肺動脈性肺高血圧症治療剤トレプロストの吸入剤の開発を推進します。
- ・ 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。
- ・ 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。
- ・ フィルグラスチムに続くバイオ後続品の開発を推進していきます。
- ・ 産学連携により生まれた関節軟骨損傷治療材 dMD-001 の開発を推進します。

#### 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。
- ・ e プロモーションの推進などにより、営業力を強化します。
- ・ 消化器領域の強化を目指して、潰瘍性大腸炎治療剤リアルダは売上高を早期に拡大し、主力品に育てます。
- ・ 海外で高い評価を受け、また大きな実績のある抗うつ剤レキサプロは社会不安障害の効能追加での承認取得を追い風にして、さらに売上高を拡大し、日本での抗うつ剤市場ナンバーワンを目指します。
- ・ 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とそのオーソライズドジェネリック、および月経困難症治療剤フリウエルにより産婦人科領域を、尖圭コンジローマ・日光角化症治療剤ベセルナにより皮膚科領域をさらに強化します。
- ・ 本年1月に共同販売の枠組みを変更した慢性疼痛・抜歯後疼痛治療剤トラムセットにより、内科/循環器領域をさらに強化します。
- ・ 難治性疾患である肺動脈性肺高血圧症の治療剤トレプロストについては、本剤の特徴を踏まえて、医療現場への密な情報提供により適正使用を推進します。
- ・ 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、アテディオ（バルサルタン/シルニジピン配合剤）に注力し地位を維持します。

- ・ 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）などの豊富な EBM 情報を最大限に活用し、循環器領域での地位を堅持します。
- ・ 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、持田製薬販売（株）を主体として、フィルグラスチムのバイオ後続品やジェネリック抗がん剤も含めて売上高 200 億円を目指します。
- ・ エパデールのスイッチ OTC 薬については、EPA 製剤のリーディングカンパニーとして取り組みます。

### ③ 創薬研究

- ・ 本年 1 月に新設した総合研究所は、オープンイノベーションの推進を通じた早期開発候補品の導入等により開発パイプラインの充実を図ります。

## 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、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 年以來、シェアナンバーワン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。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、抗真菌剤配合の抗菌ケア製品コラーージュフルフルシリーズなど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、無駄や非効率を徹底的に排除し、さらなる筋肉質な企業体質を目指すことで、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合わせ、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。