



2011 年 10 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 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「11-13 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 年間の計画を策定しております。東日本大震災により持田製薬工場(株)が被災したことから公表が遅れておりました 2011 年度から 2013 年度までの中期経営計画について、その概要をお知らせいたします。

当社グループは、従来より利益の重視と将来に向けた投資の継続を経営の基本方針とし、各事業がそれぞれの領域で存在感と競争力を発揮する「顔のある総合健康関連企業」を目指して、医薬品、ヘルスケア、医療機器の各事業の強化と新規事業の育成を進めてまいりました。

2011 年度を起点とするこの 3 カ年は、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、引き続き基本方針のもと、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 年間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

※ 2013 年度 経営目標数値 (連結)

売上高	1,000億円
営業利益	145億円
研究開発費	150億円
社員一人当たり生産性	5,500万円以上

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。
- ・ 尖圭コンジローマ治療薬ベセルナクリームの日光角化症の効能追加については承認取得と売上拡大を目指します。
- ・ 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にも具体的に着手していきます。
- ・ 肺動脈性肺高血圧症治療剤 MD-0701（トレプロスチニル）、潰瘍性大腸炎治療剤 MD-0901（メサラジン製剤）および高血圧症治療剤 AJH801（シルニジピン・バルサルタン配合剤）については、この中期経営計画期間中の承認申請を目指します。
- ・ 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。
- ・ 自社製品だけでなく他社製品も含め、広く医療現場のニーズを反映した独自の製剤研究を進めます。
- ・ 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、早期の売上拡大を目指します。
- ・ 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を続けてきた持続性 Ca 拮抗降圧剤アテレックは、さらなる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、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 60 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、2013 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㈱

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。

東日本大震災により被災して一時操業を停止しましたが、その後 6 月末に全面的に操業を再開しております。この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㈱

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

医薬事業、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、本社機能の充実に取り組み、企業価値の向上、効率的な組織運営の向上を図ります。

2) 生産性向上を目指した改革

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