

ビジネス戦略

日本ケミファの目指すべきゴール

1. 高尿酸血症治療の重要性を広く普及する

日本ケミファの主力製品の一つである尿アルカリ化剤「ウラリット」を核として、尿路管理を含めた高尿酸血症治療の重要性を普及し、高尿酸血症領域のフロントランナーを目指します。

2. ジェネリック医薬品の病院市場への普及活動を促進する

日本ではジェネリック医薬品の病院市場への浸透が欧米と比較して遅れています。国は医療費抑制のため、様々なジェネリック医薬品の使用促進策を打ち出してきました。このような国の強力な政策誘導を追い風に、日本ケミファは世界有数のランバクシー社等国内外の製薬会社、全国的な卸会社、国内大手調剤薬局チェーンと独自に連携提携戦略を強化、拡大しています。また新薬メーカーがもつ薬剤評価や情報収集・提供ノウハウを生かし、信頼性の高いジェネリック医薬品の安定供給に努め、病院市場でのナンバー1を目指します。

中期経営計画

(2005年4月～2008年3月)

日本ケミファは2005年4月1日から3ヵ年の中期経営計画をスタートしました。中期経営計画には総合的な営業・販売戦略、累損解消への取組み、研究開発のスタンスなど製薬業界での日本ケミファの存在感を強化する施策を含めております。

中期経営計画の概要

数値目標

1. 連結売上 30%以上増

連結売上

(Yearend Mar. 31)	FY 2005	FY 2006	FY 2007	FY 2008 (Forecast)
売上高	¥20.0 bn	¥21.3 bn	¥22.5 bn	¥26.0 bn
ウラリット	¥2.9 bn	¥3.1 bn	¥3.5 bn	¥5.0 bn
GE 品	¥6.6 bn	¥7.2bn	¥7.6 bn	¥10.0 bn

(注)単位は 10 億円です。

2. 連結経常利益 3 倍以上

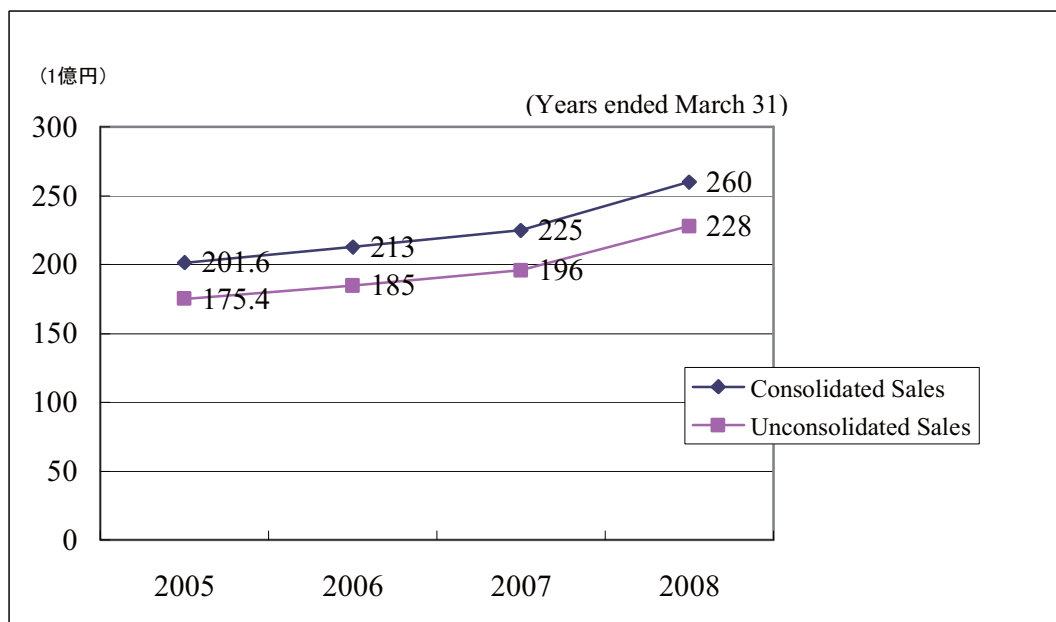
連結経常利益

(Yearend Mar. 31)	FY 2005	FY 2006	FY 2007	FY 2008 (Forecast)
経常利益	¥1.4 bn	¥2.0 bn	¥2.6 bn	¥4.4 bn

(注)単位は 10 億円です。

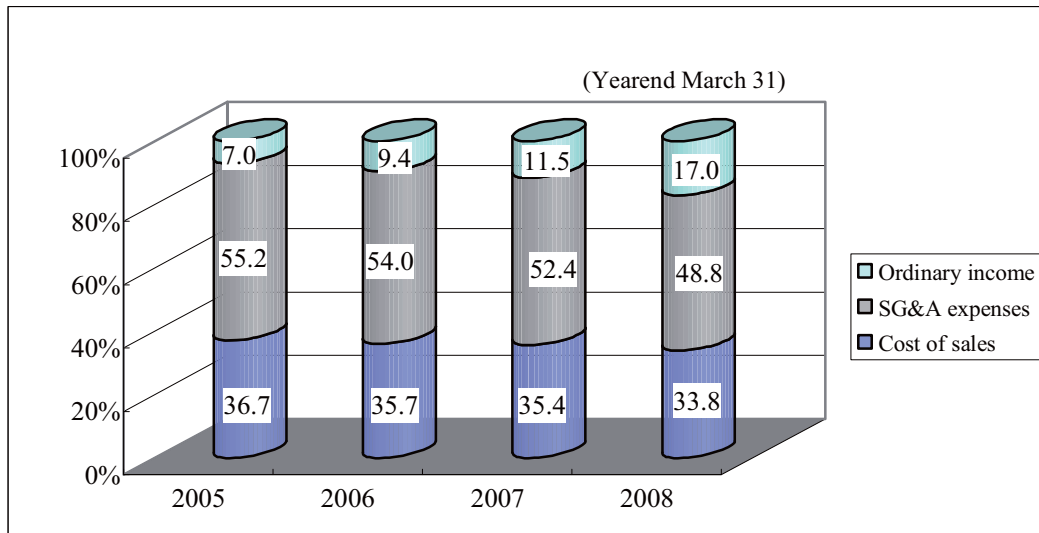
3. 07 年 3 月期末までに累損 22.5 億円解消

連結・単体売上高計画



(注) グラフの中の青字は「連結売上」赤字は「単体売上」です。

連結損益計画



(注)グラフの中の水色は「経常利益」グレーは「販管費率」、青は「原価率」です。

ウラリット戦略のポイント

2004年現在、痛風患者は約60万人といわれております。ウラリットは痛風患者など、約15万人に投与されています。従来、高尿酸血症は痛風の予備軍として狭義にとらえられていましたが、高尿酸血症は生活習慣病の一つとして位置づけられ、その患者数は推定600万人いると言われております。そして高尿酸血症では酸性尿の頻度が高いことが知られ、ウラリット処方の方の更なる拡大が期待されます。高尿酸血症と生活習慣病の関係を示すエビデンスを取るために、医師主導の臨床研究が開始される予定です。

<ウラリット売上拡大のための要因>

1. **エビデンスの獲得**：高尿酸血症と生活習慣病の関係について、研究会の先生方中心の臨床研究が行われる予定です。
2. **処方疾患の拡大**：間質性膀胱炎、過活動膀胱疾患による頻尿、膀胱部痛の改善、更には尿路結石再発予防に関する臨床研究も実施の予定です。
3. **他社とのマーケティング連携**：ウラリットと併用投与が期待される薬のメーカーとの連携など、日本ケミファは他の製薬会社との協力体制を積極的に構築していきます。
4. **大学病院での普及活動の充実**：エビデンスの結果によって大学病院への普及も推進する見込みです。

GE 医薬品—開発戦略

子会社である日本薬品工業は、日本ケミファが販売する GE 医薬品の開発と製造を担当しております。3年前、日本ケミファがインドの大手製薬会社であるランバクシーと提携を結んだ際、日本ケミファが保有する日本薬品工業株を 10%、ランバクシーに譲渡しました。また、今年の 7 月にはランバクシー社との共同作業によるジェネリック医薬品を日本で開発・発売することができました。海外メーカーとの提携により開発されたジェネリック医薬品を日本で発売するのは当社として初めてのことです。将来的には日本で製造・発売しているジェネリック医薬品もランバクシーに製造委託することも視野に連携を強化していく考えです。

又、現在日本ケミファでは自社開発 GE 品と信頼できる他社 GE 品を共に扱っておりますが、新たな国内供給協力先の検討も行っていく予定です。

現在 75 品目の GE 品を中期経営計画最終年度までに 100 品目以上にし、品揃えの充実を図ります。

そして製剤工夫も行い、先発品よりも飲みやすく、使いやすい製剤等、先発品との差別化を目指していきます。

GE 医薬品—営業戦略

日本ケミファは病院ジェネリック No.1 を目指していきます。

1. 研究会をサポートし、ドクター人脈ネットワークの拡大をはかります。
2. 日本調剤やクラフトなどの調剤薬局チェーン、更には日本医療事務センター等との提携推進を積極的にはかります。
3. 製品に「ケミファ」名の表示をするなどによってブランドイメージの向上を図ることを検討中です。

3年で果たすべき課題

1. 高尿酸血症治療と尿路管理の重要性を普及
2. 学会、医療関係者、他社との連携拡充.
3. 供給と流通体制強化に対する成果
 - ランバクシーとの連携強化
 - 日本調剤やクラフト等、調剤薬局チェーンとの連携拡大による調剤薬局との全国ネットワーク化
4. 韓国、中国を軸に、アジア市場への拡大
5. 探索品目の早期導出（骨粗しょう症、高脂血症、高尿酸血症などの治療薬）