

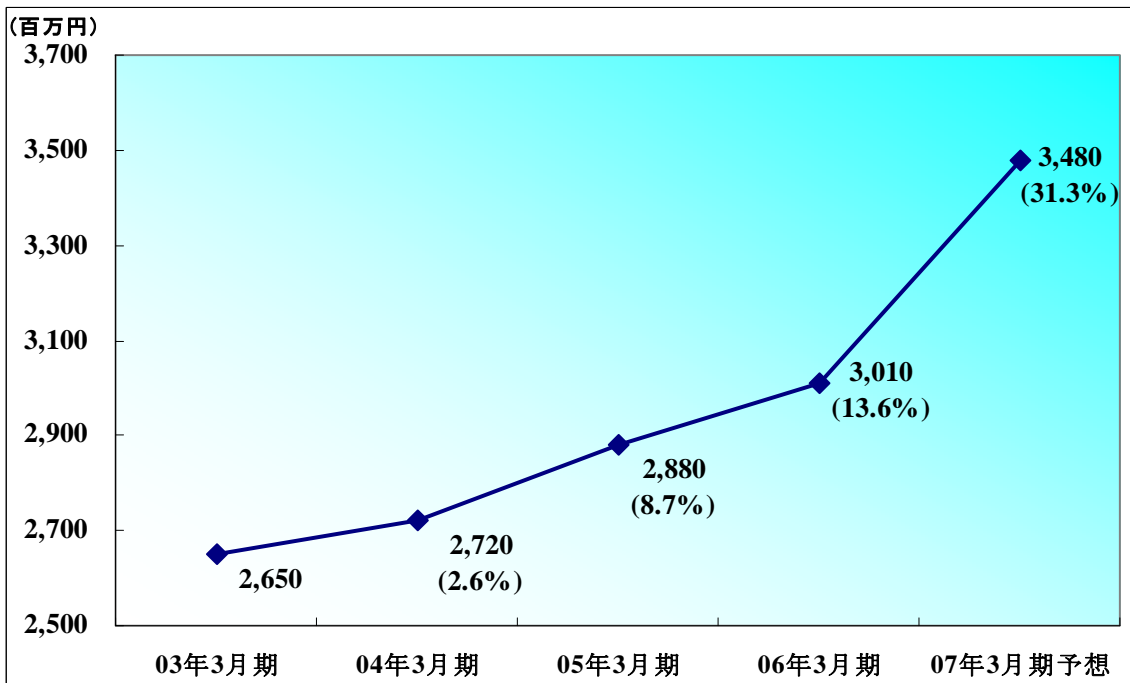
トピックス

<<成長が期待されるウラリット>>

2002年に日本痛風・核酸代謝学会と日本泌尿器科学会から2つのガイドラインが発行され、初めて高尿酸血症と生活習慣病との関連が指摘されました。それまでウラリットは痛風治療薬として捉えられていましたが、このガイドラインによって高尿酸血症の早期治療、尿路管理の必要性が示され、尿アルカリ化療法剤の新たな市場が期待されるようになりました。以来ウラリットは順調に成長を続けております。

現在エビデンス取りのために、高尿酸血症とメタボリックシンドロームの関係、また高尿酸血症、生活習慣病と酸性尿の相互関係などの臨床研究が進められています。この臨床研究の結果、エビデンスが確立され、尿路管理の必要性が浸透していけばウラリットの成長は更に加速すると期待されます。ウラリットの利益貢献も大きいことから、ウラリットの成長は利益構造を大きく改善することが期待されます。

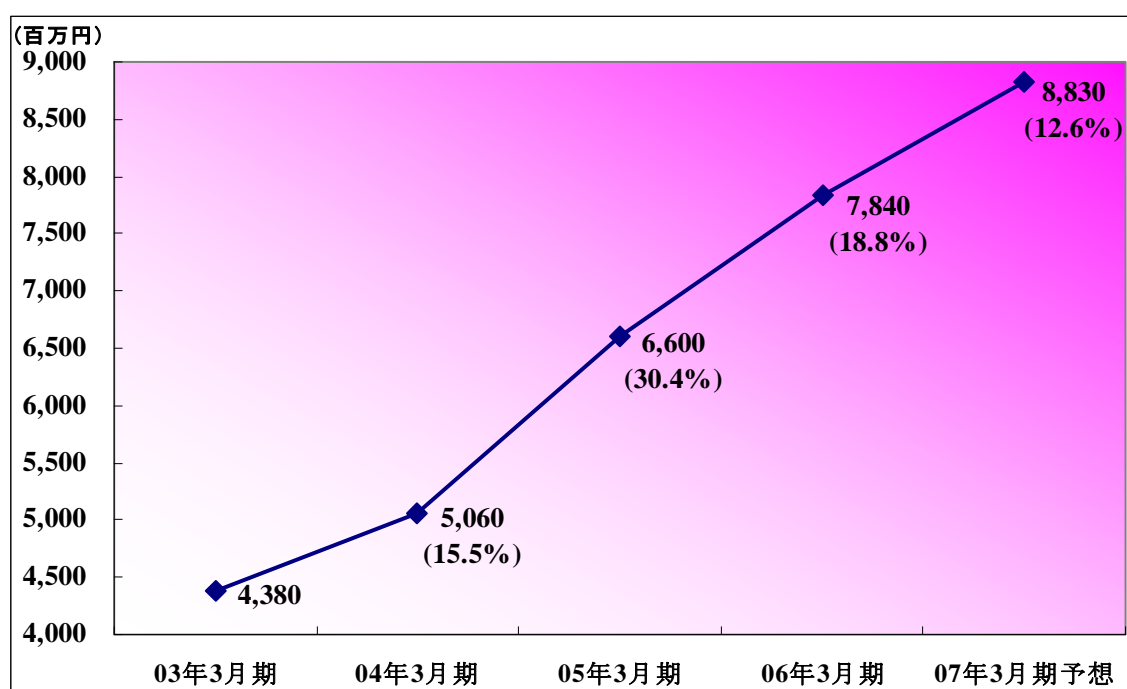
ウラリット売上推移 ()内は03年3月期を100とした伸長率



<<国のジェネリック政策>>

欧米では数量ベースでは50%を超えるジェネリック普及率ですが、日本では16%ほどしか普及しておりません。膨張する医療費の削減のために、日本政府もジェネリックの普及促進を国の政策として注力しており、日本のジェネリック市場は大きな成長の可能性をもちます。

ジェネリック品の売上げ推移 () 前年比



<<ジェネリック医薬品供給体制の強化>>

2002年に日本ケミファは子会社である日本薬品工業株式会社を通じ、世界的なジェネリックメーカーであるインドのランバクシー社と提携をしました。その際、子会社の日本薬品工業株式会社（ジェネリック医薬品の開発・製造担当）の株式を10%譲渡いたしました。

2005年にはランバクシー社との初の共同開発品を上市し、今年7月には新たに2品目を発売いたしました。2009年以降は年間3から5品目のランバクシー共同開発品を上市できる体制づくりを目指しております。

また、品揃えの強化は当社の重要課題として捉えており、現在の100成分から150成分以上を目指して自社開発や共同開発、導入等を視野に品揃えの強化を図っていきます。

ランバクシーとの共同開発品

| 期末 3 月 31 日 | | | | |
|-------------|------|-----------|-----------|--------------|
| 2006 | 2007 | 2008 (予定) | 2009 (予定) | 2009 以降 (予定) |
| 1 | 2 | 1 | 2 | 3~5 |

<<主要調剤チェーン薬局との連携を全国展開>>

当社は2003年に日本調剤と包括業務提携をし、その後もクラフト、アインファーマシーズ、ファークロスなど主要調剤チェーン薬局との協力体制を進めてきました。現在、全国の保険調剤薬局数は約5万店舗あり、販路体制の更なる強化のため売上上位300社にターゲットを絞って連携を推進していきます。

<<DPCマネジメント研究会で積極支援>>

当社は今までジェネリック医薬品を扱ってこなかった病院市場でのジェネリック医薬品普及を目指しております。2005年にDPC導入を考えている病院を支援するためのDPCマネジメント研究会を立ち上げ、事務局として全面的にバックアップしております。すでに2回の学術大会を開催し、DPC導入病院の経験談や質疑応答など、情報交換の場として毎回200名近い医療関係者の御参加をいただいております。

DPC対象病院360施設（7月末現在）の内285施設で日本ケミファのジェネリック医薬品が採用されております。

DPC導入病院の推移と当社GE品採用実績

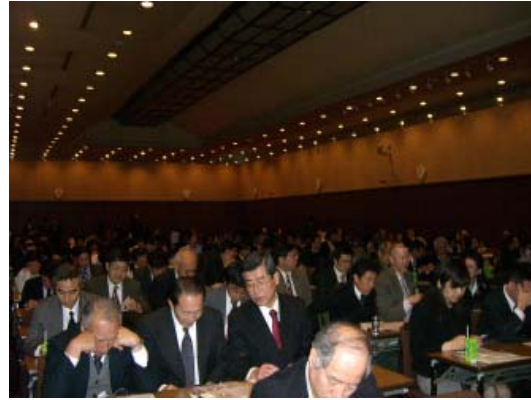
| | 2005 | 2006 | 2010 |
|--------------------|--------------|--------------|-----------------|
| DPC 対象病院 | 144 | 360 | 1,000~1,200 |
| DPC病床数 | 99,000 | 194,000 | 400,000~600,000 |
| ケミファ GE 品採用 病院数 | 108 (75%) | 285 (79%) | |

☆☆用語解説☆☆

DPCとは、米国で実施されているDRG・PPSを参考にして、新たに開発された日本独自の診断群分類のことで、患者ごとに疾病名、年齢、意識レベル、手術・処置の有無などの治療行為を組み合わせたもの。



山口社長とランバクシー社のテンペスト博士、シン社長



参加者の熱気あふれるDPCマネジメント研究会学術大会

GE 品使用促進策と当社の GE 事業戦略の推移

| 年 | 当事業戦略 | 国のGE使用促進策 |
|------|--|---|
| 2000 | <ul style="list-style-type: none"> * ジェネリック事業の本格化を宣言 * 医療事務センターと病院対策で連携 | |
| 2002 | <ul style="list-style-type: none"> * GEプロモーター・GE事業開発部を設置 * クラフトとの連携（情報交換） * ランバクシー社との業務連携 | <ul style="list-style-type: none"> * GE使用促進点数の設定 * 国立病院へのGE使用促進を通知 * 高齢者1割負担（高所得者2割） |
| 2003 | <ul style="list-style-type: none"> * プラバスタン発売 * GE3ヵ年計画策定 | <ul style="list-style-type: none"> * 健康保険本人3割負担へ * 特定機能病院へのDPC導入 |
| 2004 | <ul style="list-style-type: none"> * 日本調剤との連携（GEの病院普及協力） | <ul style="list-style-type: none"> * 特定機能病院独立行政法人化. |
| 2005 | <ul style="list-style-type: none"> * GEマーケティング部設置 * ランバクシー連携強化と共同開発品上市 * 初の10品目以上発売 | |
| 2006 | <ul style="list-style-type: none"> * 調剤薬局推進部を設置 * DPCマネジメント研究会開催 | <ul style="list-style-type: none"> * 処方箋様式変更（後発品使用可） * 後発品情報提供保険点数10点 |

国のGE規制強化

| | |
|------|---|
| 2002 | <ul style="list-style-type: none"> * 2.5分の1ルールの撤廃 |
| 2004 | <ul style="list-style-type: none"> * 初収載薬価、先発品の70%へ |
| 2006 | <ul style="list-style-type: none"> * 先発品の全規格を求める方針 * 5年以上継続供給の義務化. |
| 検討中 | <ul style="list-style-type: none"> * 発売中止企業へのペナルティの検討 * 問題企業へのペナルティの検討 * 毎年薬価の改定 |

2006年度目標

1. 成長基盤の足元固めと単体の累損解消
損益計画の完全達成
 2. 内外の環境変化と更なるウラリット・GE拡大への対応
2つのミッション達成への戦略展開で手ごたえを！
 - 1) ウラリット拡大への戦略
 - 2) ジェネリック医薬品の飛躍的成長を目指す戦略
- 現在の中期経営計画を補強し、2007年度から新中期経営計画をスタートさせる



2005年、ベルキュラ社へ「NC-2300」（骨粗鬆症治療薬）導出
山口社長と導出先のベルキュラ社CEOマイケル・ロング博士



2005年、セレニス社へ「PPAR δ アゴニスト」化合物群（動脈硬化症治療薬）導出
パリで行われたセレニス社とのミーティング