

各 位

2 0 0 3 年 1 1 月 5 日  
杏 林 製 薬 株 式 会 社  
東京都千代田区神田駿河台 2 - 5  
(証券コード 4 5 6 0 東証一部)

## 中期経営計画「キョーリン M I C - ' 0 5 計画」の修正について

杏林製薬株式会社(社長 荻原郁夫)は、2 0 0 1 年度よりスタートした中期経営計画「キョーリン M I C - ' 0 5 計画」(2 0 0 1 年度～2 0 0 5 年度)について、このたび修正をいたしましたのでお知らせいたします。

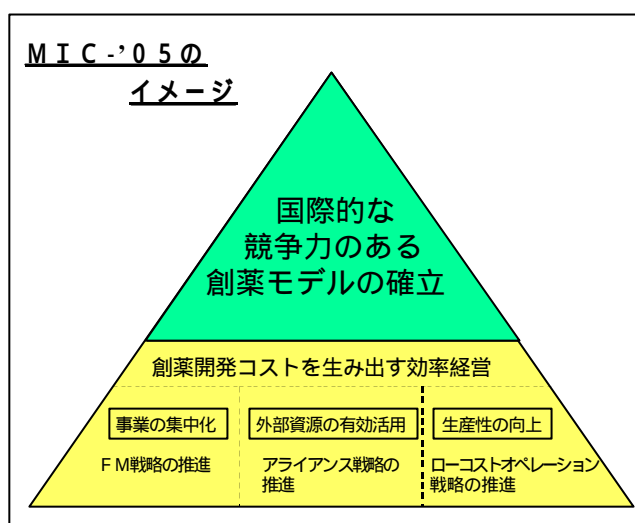
「キョーリン M I C - ' 0 5 計画」は、2 0 0 1 年 5 月 2 2 日に発表いたしました中期経営計画で、当社が 2 1 世紀に生き残り、更なる飛躍を遂げるためには「フランチャイズ領域において国際的な創薬力を有する新薬開発型企业」(新しい企業像)へと進化をすることが不可欠であるとの考えに基づき、その具現化を図るべく策定いたしました。

同計画はマーケティング( Marketing )、革新( Innovation )、挑戦( Challenge )をキーワードとし、基本方針には「進化と創造：新たな企業価値の創出」を据えて、「国際的な競争力のある創薬モデルの確立」

「創薬開発コストを生み出す効率経営」を 2 つの基本戦略として取り組んできました。具体的には国際的な競争力を持った創薬力の強化のために、集中的な資源投資を行うと同時に、その創薬開発コストを生み出すために「事業の集中化」、「外部資源の有効活用」、「生産性の向上」に取り組み、効率経営システムを構築して、業績の向上に邁進するものであります。

このたびの修正では、当社が目指す「フランチャイズ領域において国際的な創薬力を有する新薬開発型企业」を具現化するための「キョーリン M I C - ' 0 5 計画」の基本方針や基本戦略は変更なく、継続して推進いたします。

計画立案時に国際戦略商品と位置付け、全世界的な大型商品化を期待していた合成抗菌薬「ガチフロキサシン」は、血糖値異常の副作用発現などにより国内外の売上高目標の修正を余儀なくされましたが、その一方で当社が創製した新薬の開発が国内外で順調に進展していることから、2 0 0 6 年度以降に新製品発売が期待できることを加味し、2 0 0 3 年～2 0 0 5 年度を業績拡大期に向けた基盤形成期間と新たに位置付け、「キョーリン M I C - ' 0 5 計画」の数値目標を別添資料のように修正いたしました。



以 上

この件に関するお問い合わせ  
杏 林 製 薬 株 式 会 社 企 画 室  
T E L : 0 3 - 3 2 9 3 - 3 4 1 4  
F A X : 0 3 - 3 2 9 3 - 3 4 5 0

## 1. 2005年度数値目標の修正

< 計画立案時数値目標 >	< 修正数値目標 >
R & D費：150億円	R & D費率：15%
売上高：1,000億円	売上高：750億円
経常利益率：25%	経常利益率：18%以上
人員：1,700名	人員：1,650名

ガチフロキサシンの国内外の売上修正に則して、「キョーリン M I C - '05 計画」の売上高数値目標を750億円に設定いたしますが、R & D費については、目指す企業像である「フランチャイズ領域において国際的な創薬力を有する新薬開発型企業」の具現化に向けて、売上比15%を目処に投資を拡大します。一方経常利益については、コスト構造の改革、R & D費を除く販管費の低減を推し進め、売上比18%以上の確保を目標とし邁進するとともに、人員については、2001年度スタート時点の1,700名体制から更に人員の適正化を進めてまいります。

## 2. 修正計画に向けた基本骨子

### 1) 営業展開の変革

国内：ガチフロ戦略から、より一層のF C (フランチャイズカスタマー)戦略の強化 / 推進へ

海外：ガチフロ点眼液へのライセンサーとしての取り組み強化と海外基盤の構築検討

当社は呼吸器内科・耳鼻科・泌尿器科の3領域に重点化するフランチャイズカスタマー(F C)戦略に取り組んでおりますが、今後はこの領域、商品へ営業資源をより集中化するなどの取り組みを強化し業績の向上を図ります。具体的には、MR増員による総コール数のアップを図るとともに、F C戦略商品(合成抗菌薬「ガチフロ」・喘息治療剤「キプレス」・去痰剤「ムコダイン」・抗アレルギー剤の「バイナス」・「アレロック」など)へのコールウェイトを引き上げます。さらにF C領域において処方頻度の高い製品の導入、F C領域外で主に処方される製品の販売委託や共同販売など、アライアンスによるF C戦略の強化を推し進めます。

海外では、B M S社の「ガチフロキサシン」経口剤・注射剤(商品名テクイン)に加えて、本年4月には「ガチフロキサシン」点眼液(商品名ザイマー)が導出先のアラガン社より米国で発売になりました。アラガン社では、これまで販売してきたオフロキサシン点眼液に代わる次世代の抗菌点眼液にザイマーを位置付けてプロモーションを展開しており、当社としてもライセンサーとして実績の早期拡大に向けた協力体制を敷いて、ガチフロキサシン全体の実績向上に努めていきます。また、導出先の米国メルク社で開発中の糖尿病治療剤「K R P - 297」については、当社が留保するコ・プロモーション権など、その価値の極大化策を検討していきます。

### 2) 研究開発への積極的な投資

当社の重点研究領域は、感染症、免疫・アレルギー、代謝性疾患の3領域であり、国際的な競争力を有する創薬型企業として売上高比率15%を目処にR & D投資の継続的拡大を図ります。外部研究機関との創薬ネットワークの構築に向けて、日米欧の3拠点でのサテライト研究所の設立など、歩を進めるとともに、外部研究機関への創薬投資を拡大していきます。また臨床試験においては、海外を含め効率的なプロジェクト推進を図ります。

### 3) R & D費率を15%へ拡大しつつ経常利益率の水準を確保

新生産体制の構築によるコスト構造の改革

人員 / 人件費計画の見直しによる販管費率(R & D費除く)の低減

アウトソーシングと生産体制の2拠点集約化(野木・岡谷・能代の3工場のうち、野木工場を2006年3月までに閉鎖し、能代工場に生産の移管またはアウトソーシングをする)により、原価率30%台を目標にコスト構造の改革を推進します。

人員については、2005年度1,650名体制に向けて適正化を進めるとともに、直間比率の一層の改革、年齢構成の是正、企業年金など退職給付制度の改革による退職給付費用の減少などに取り組み、R & D費を除く販管費率の低減を推進してまいります。

以 上