

報道関係者各位

2001年 5月 22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4560 東証一部)

中期経営計画「キョーリン MIC - '05計画」策定について

杏林製薬株式会社(社長 荻原 郁夫)は、このほど中期経営計画「キョーリン MIC - '05計画」(2001年度~2005年度)を策定いたしましたのでお知らせします。

近年、厳しい日本経済のもと、少子高齢化の進展するなかにあって、医療保険制度の改革、介護保険制度の導入など、医療供給体制そのものが大きな転換期を迎えております。医薬品業界におきましては、医療費・薬剤費抑制策が推し進められ、さらに新薬開発コストは増大するなど、一段と厳しい経営環境下におかれるものと予想されます。

当社といたしましては、どのような時代であっても、世界の人々の健康に貢献する有用性の高い新薬を創出することが、健康貢献企業としての企業価値を創造することであり、これなくして21世紀への生き残りとなる飛躍はありえないと考えております。そのためには当社が「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)へと進化を遂げることが不可欠であり、「キョーリン MIC - '05計画」はその具現化を図るべく策定したものであります。

当社は「キョーリン MIC - '05計画」に全力を挙げて取り組んでまいり所存です。これまでも増して、ご支援をいただきますようお願いを申し上げます。

なお、中期経営計画「キョーリン MIC - '05計画」の概要は別紙のとおりです。

この件に関するお問い合わせ 杏林製薬株式会社 企画室 TEL: 03-3293-3414 FAX: 03-3293-3450

中期経営計画「キョーリン MIC - '05計画」の概要

MIC: マーケティング (Marketing)、革新 (Innovation)、
挑戦 (Challenge) をキーワードとする中期経営計画

<新しい企業像>

「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」

<基本方針>

「進化と創造：新たな企業価値の創出」

当社が今後も存在価値のある企業として存続していくために、現行のビジネスモデルを進化させ、当社の得意とするフランチャイズ領域の創薬機能に重点投資を行い、効率良く新薬シーズを創出すると共に、アライアンス戦略を組合せた国際的新薬開発に挑戦する。

(数値目標：2006年3月期)

R & D 費 : 150 億円

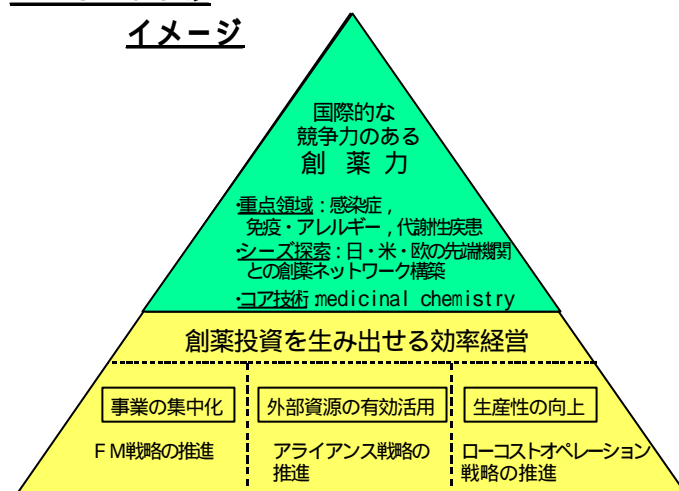
売上高 : 1,000 億円

経常利益率 : 25 %

人 員 : 1,700 名

一人当たり生産性：約 6,000 万円 / 年

MIC - '05 の イメージ



<基本戦略>

国際的な競争力を持った創薬力の強化のため集中的な資源投資を行う。

(2006年3月期 R & D投資150億円)

その創薬開発コストを生み出すため、「事業の集中化」、「外部資源の有効活用」、「生産性の向上」に取組み、効率経営システムを構築する。

1. 国際的な競争力のある創薬モデルの確立

国際的な競争力を持った創薬力の強化のため集中的な資源投下を行う。

1) 重点研究領域

感染症

免疫・アレルギー

代謝性疾患

2) 自社のコアテクノロジー

メディシナルケミストリー (高レベルな合成技術、分子設計技術、コンビケム技術等を用いた候補化合物の最適化) に人的資源と技術導入を図る

3) 外部研究機関とのネットワーク

プロテオミクス研究、バイオインフォマティクス技術の共同研究

日米欧の先端テクノロジーとの創薬ネットワークの構築 (スコットランド大学連合等)

バイオベンチャー投資

自社創薬研究 対 外部共同 / 委託研究比率 1 : 1

2. 創薬開発コストを生み出す効率経営

創薬開発コストを生み出すため「事業の集中化」、「外部資源の有効活用」、「生産性の向上」に取組み、効率経営システムを構築する。

1) 事業の集中化：フランチャイズマネジメント(FM)戦略

顧客の重点化

フランチャイズカスタマー(FC)3科(呼吸器内科、耳鼻科、泌尿器科)へ営業資源を集中化させ、医療関係者や患者との確固たる信頼関係を築く

FC戦略目標

- ・FC3科売上 42% 70% (国内売上高比率 年平均20%の伸長)
- ・FC3科のシェア 1% 2.7% (3倍)

耳鼻科領域ではシェアNo.1メーカーを目指す

FC3科登録医師(約60,000人)の100%訪問を目指す

MR650名体制とFC領域専門性の高いDI力を有したMRの育成

2) 外部資源の有効活用：アライアンス戦略

販売効率の極大化を目指した提携強化

- ・FC領域への製品ライン強化(ライセンシング、余剰キャッシュを活用した製品導入)
- ・FC領域外商品の販売提携/委託/品目整理
- ・売上の極大化を図る販売提携の推進
- 研究提携の推進による新薬開発のスピードアップ
- ・海外導出による新薬開発のスピードアップ

Ph aまでは自社

それ以降は積極的にライセンスアウトし、新薬開発のスピードアップを図る

- ・共同開発に関する積極的な提携

成長加速を目指したM&Aの検討

3) 生産性向上：ローコストオペレーション戦略

技術や資源集中化、品目整理、アウトソーシング活用、提携等による生産体制の見直し

原価率30%の堅持

開発プロセスの改革による新薬開発のスピードアップと効率化

原薬のスケールアップ、製剤開発から製造移管、実生産までの効率の良いCMC

(Chemistry, Manufacturing and Controlの略)一貫体制の確立

IT活用による新たな情報提供、販売の仕組みの確立による営業効率の向上

今回策定した中期経営計画「キョーリン MIC - '05計画」に示される事業および将来予測に関する各種数値は、現時点における情報・環境分析などに基づくものであり、今後の経済状況、業界環境などにより、変動することもあります。

以 上