



平成16年3月期 中間決算説明会

平成15年11月12日

大正製薬株式会社

社長 上原 明

目次

- 1 . 平成15年度中間期 業績概況
- 2 . セルフメディケーション事業環境
- 3 . 大正富山医薬品の状況

1 . 平成15年度中間期 業績概況

セルフメディケーション事業

- ・ 冷夏の影響によるドリンク剤の減収
- ・ 風邪薬、胃腸薬等の治療薬は堅調

医薬事業

- ・ 大正富山医薬品の本格稼働に時間を要したため
期初目標に未達
- ・ シナジー効果を出すため、既に対策着手

2 . セルフメディケーション事業環境

－流通面の変化、対応策

－製品面の変化、対応策

－政府、行政の方針

－当社の基本方針

- 流通面の変化

微減傾向が続くOTC市場

- ・ 今期はマイナス3%

二極化の加速

- ・ 上位1.2%の得意先で、当社SMG売上げの70%
- ・ 小売価格の低下
- ・ 中小薬局・薬店が苦戦

販売チャネルの規制緩和

- ・ 他の業態からの攻勢（コンビニ、ホームセンター）

対応策

営業体制の改革

ブランド重視、エリア重視の営業戦略

- 製品面の変化

既存OTC薬の伸び悩み

医薬効能の規制緩和

- 医薬部外品
- 健康食品

製品価格の低下

対応策

新たな効能範囲への挑戦

（生活習慣病予防、生活改善、自己検査、
他の承認前例がない薬効など）

スイッチOTCの促進

漢方薬・生薬の活用

機能性食品への積極進出

新しい剤形の開発

- 政府、行政の方針

法改正、整備

- 健康増進法（2003）
- 薬事法改正（2005.4）

規制緩和

（セルフメディケーションの活性化を目的）

- 一般用医薬品のあり方
- 販売チャネルの規制緩和

- 当社の基本方針

良いハードウェアの研究開発
良いソフトウェアの開発提供
ブランドの育成

- トップブランドを6から9へ
コスト削減
- アウトソーシングの活用

3 . 大正富山医薬品の状況

－事業目標

－抗菌薬の製品ラインアップ

－上期の状況

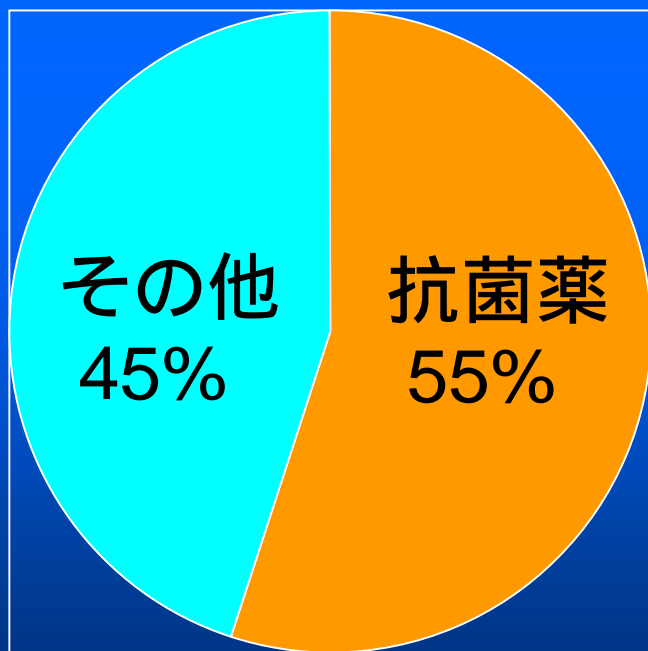
－下期の課題

- 事業目標

早期に重点領域（感染症、炎症・免疫領域）で
国内トップを目指す

- 抗菌薬の製品ラインアップ

平成15年度目標に占める
抗菌薬の比率



大正富山医薬品が販売する
抗菌薬の系統、剤形

	経口	注射
セフェム		
マクロライド		
ニューキノロン		
ペニシリン		
抗真菌		

- 上期の状況

上期で体制を整備

- 両社のシステムを統合
- MRの配置再編、担当引継
- 両社の製品教育

クラリス、ロルカム、ペントシリン、アンカロンでは既にシナジー効果が得られる

- 下期の課題

シナジー効果を早期に出すために

- ・ 綿密なMR教育
（製品教育、販売指導）
- ・ エリアマーケティングの推進
（営業所長自ら担当をもって実践）
- ・ 成功例の共有化
- ・ 大正 / 富山共通の評価制度を整備
- ・ 感染症領域でのスーパーMRを育成