

Basilea, 19 de abril de 2005

1. Primer trimestre de 2005: Comienzo fulminante de Roche. La División Farmacéutica crece tres veces por encima del mercado mundial

Grupo Roche:

- Incremento de las ventas del 17%*(14% en CHF) en el primer trimestre
- Lanzamiento con éxito de numerosos productos en ambas divisiones
- Perspectivas para 2005: la División Farmacéutica espera un margen de beneficios de explotación por lo menos comparable al del ejercicio de 2004 a pesar de las grandes inversiones y la expiración de la patente de Rocephin

Roche Farmacéutica:

- Fuerte crecimiento de las ventas del 22%* (18% en CHF)
- Lanzamiento con éxito de Avastin contra el cáncer de colon en Europa
- Un estudio demuestra que Avastin también prolonga la vida de los pacientes con cáncer de pulmón
- Positivos resultados de Avastin asimismo en el tratamiento del cáncer de mama avanzado
- Buena acogida de Tarceva contra el cáncer de pulmón en EE.UU. y Suiza. Autorización europea prevista para el último trimestre de 2005
- Un estudio evidencia que Tarceva mejora la supervivencia en el cáncer de páncreas
- Aprobación por la FDA de Boniva/Bonviva como único tratamiento de la osteoporosis con un comprimido mensual. Iniciada con éxito la comercialización

Roche Diagnostics:

- Comienzo del ejercicio con un aumento de las ventas del 4%* (1% en CHF), dentro del marco general del mercado
- Claros incrementos en los negocios muy rentables: Diagnóstico Molecular, Diabetes, pruebas de salud femenina, bancos de sangre e inmunodiagnóstico
- Empezado con éxito el lanzamiento de AmpliChip CYP450 y de la próxima generación de la línea Accu-Chek en mercados pequeños
- Roche Diagnostics espera una aceleración de las ventas sobre todo en el segundo semestre, tras el lanzamiento de los nuevos productos en los mercados principales

* si no se indica otra cosa, las variaciones porcentuales se refieren a las cifras de igual período del ejercicio anterior (1^{er} trimestre de 2004) en monedas nacionales

Franz B. Humer, presidente del Consejo de Administración y director general (CEO) de Roche, ha comentado en estos términos los resultados del primer trimestre de 2005: “Con un crecimiento de las ventas del 17%, sumamente satisfactorio, Roche prosigue en la vía del éxito de los últimos años. Y con el desarrollo de nuevos productos creamos las bases del crecimiento en el futuro. Así, Avastin, tras su autorización en EE.UU., ha sido también aprobado en Europa contra el cáncer de colon. Los últimos datos revelan, además, que Avastin no sólo prolonga la vida de los pacientes con cáncer de pulmón, sino que también mejora significativamente la supervivencia libre de progresión de las pacientes con cáncer de mama. Por otro lado, la FDA ha autorizado recientemente Boniva/Bonviva como único tratamiento de la osteoporosis con un solo comprimido al mes. En la División Diagnostics, ha empezado exitosamente la renovación de la línea de productos Accu-Chek y el lanzamiento del primer AmpliChip. A pesar de los productos genéricos competidores de Rocephin que hay que esperar, mantenemos nuestra confianza para todo el ejercicio y más allá.”

Grupo Roche

Ventas de enero a marzo	2005	2004	Variación en %	
	Millones de CHF	Millones de CHF	en CHF	en monedas nacionales
División Farmacéutica	6.155	5.217	+18	+22
Roche	3.859	3.546	+9	+11
Genentech	1.341	923	+45	+54
Chugai	955	748	+28	+32
División Diagnostics	1.935	1.908	+1	+4
El Grupo	8.090	7.125	+14	+17

Roche registró un volumen de ventas de 8.100 millones de francos suizos en el primer trimestre de 2005. En comparación con igual período del ejercicio anterior, esta cifra equivale a un aumento del 17% (14% en CHF; 21% en USD). En la División Farmacéutica, el incremento de las ventas fue del 22% (18% en CHF), triplicando así el crecimiento mundial del mercado. Con un aumento del 4% (1% en CHF), la División Diagnostics ha mantenido su fuerte posición en el mercado.

Perspectivas para 2005: confirmadas para la División Diagnostics, mejoradas para la División Farmacéutica

Roche confirma las expectativas señaladas para todo el ejercicio 2005 en la conferencia de prensa

anual de comienzos de febrero e incluso espera unos resultados farmacéuticos superiores a los indicados entonces (todos los datos sobre la base de la rendición de cuentas hasta ahora; sin considerar los efectos de las nuevas Normas Internacionales de Contabilidad [IFRS]): la División Farmacéutica cuenta con un incremento de las ventas de dos dígitos, por encima del mercado mundial, en monedas nacionales. La División Diagnostics considera que las ventas en 2005 tendrán un crecimiento de un dígito, por encima del mercado mundial una vez más. La División Farmacéutica espera alcanzar un margen de beneficios de explotación (antes de partidas especiales) por lo menos equivalente al del ejercicio 2004. En la División Diagnostics se espera que continúe desarrollándose el margen hacia el objetivo de un margen de beneficios de explotación (antes de partidas especiales) del orden del 23% en el año 2006. De igual modo, Roche sigue estimando que obtendrá unos resultados financieros equilibrados en 2005.

División Farmacéutica

Crecimiento dinámico de las ventas, claramente superior al promedio del mercado

La División Farmacéutica tuvo un crecimiento extraordinariamente fuerte en el primer trimestre del año. Las ventas se incrementaron en un 22% (18% en CHF, 25% en USD). Por consiguiente, Roche logró triplicar el crecimiento del mercado mundial, de aproximadamente un 7%, y ganó significativamente cuota de mercado. A estos resultados han contribuido sobre todo la gran demanda de los nuevos anticancerosos Avastin y Tarceva, así como de los restantes antitumorales, pero también las fuertes ventas del antigripal Tamiflu, que se cuadruplicaron en el período en cuestión. En total, las ventas aumentaron en un 28% en Norteamérica, un 14% en Europa y un 32% en Japón, superando así el promedio del mercado en todas estas regiones.

Oncología: Avastin, Tarceva, MabThera, Xeloda y Herceptin: todos registraron altas tasas de crecimiento

Las ventas de Avastin para el tratamiento del carcinoma de colon fueron de 260 millones de francos en el primer trimestre. Este innovador medicamento ha alcanzado así unas ventas de casi mil millones de francos desde su lanzamiento por Genentech en EE.UU. hace aproximadamente un año. En el mes de enero, la Comisión Europea autorizó Avastin como tratamiento de primera línea del carcinoma de colon avanzado. Este medicamento está ya a la venta en mercados europeos importantes, como Alemania, Suiza y Gran Bretaña. Además, un amplio estudio ha revelado que el tratamiento de primera línea con Avastin prolonga de manera estadísticamente significativa la vida de los pacientes con carcinoma pulmonar no microcítico (CPNM) avanzado, el tipo más frecuente de cáncer pulmonar. Roche espera poder solicitar la autorización de Avastin contra el CPNM en el primer semestre de 2006 tanto en EE.UU. como en Europa. Por otro lado, los resultados

provisionales de un estudio han puesto de manifiesto que Avastin junto con quimioterapia en pacientes con cáncer de mama metastásico no pretratadas mejora significativamente la supervivencia libre de progresión. Éste es el tercer tipo de cáncer contra el que Avastin es eficaz. Actualmente, se está estudiando el uso de Avastin contra otros tipos de cáncer.

En noviembre del pasado año se aprobó en EE.UU. Tarceva, un nuevo tipo de medicamento anticanceroso que ha demostrado prolongar la vida de los pacientes con CPNM avanzado. Las ventas en el primer trimestre ascendieron a 57 millones de francos. Las autoridades sanitarias de Suiza aprobaron Tarceva en el pasado mes de marzo. En la Unión Europea se está evaluando en estos momentos la solicitud de autorización. La decisión se espera en el último trimestre de 2005. Por otro lado, en un estudio publicado en enero se demostró también una prolongación significativa de la vida en pacientes con cáncer de páncreas cuando se administraba Tarceva junto con la quimioterapia.

MabThera/Rituxan, contra los linfomas no hodgkinianos (LNH), alcanzó un crecimiento de las ventas del 24%. Tras los datos positivos de los estudios clínicos, que han evidenciado en los pacientes con LNH indolentes una prolongación de la supervivencia libre de progresión con MabThera/Rituxan como tratamiento de mantenimiento, Roche prepara la solicitud de aprobación en Europa de esta indicación para el segundo semestre de 2005. Un amplio estudio de fase III publicado en las pasadas semanas ha puesto de manifiesto que MabThera mejora notablemente los síntomas de la artritis reumatoide. MabThera tiene, pues, el potencial para desempeñar en el futuro una función importante en el tratamiento de los numerosos pacientes con artritis reumatoide. Con un fuerte incremento del 48%, las ventas de Xeloda mantuvieron su tendencia ascendente. A finales de marzo, las autoridades europeas aprobaron Xeloda para el tratamiento del carcinoma de colon tras la extirpación quirúrgica (tratamiento adyuvante). Roche espera también la autorización por la FDA de esta indicación en el transcurso de este año. Se duplicaría así el número de pacientes que pueden recibir tratamiento con Xeloda. Herceptin, contra el cáncer de mama, tuvo un crecimiento de dos dígitos en los mercados importantes.

Gripe: fuerte incremento inesperado de las ventas de Tamiflu como consecuencia de una ola tardía de gripe y de los pedidos en previsión de una pandemia

El volumen de ventas total de Tamiflu se situó en 425 millones de francos en el primer trimestre de 2005. Este impresionante aumento se debió a las ventas de temporada, así como a algunos primeros encargos en previsión de una pandemia de gripe. Aunque el comienzo de la gripe fue tardío en el invierno 2004/2005, su alcance fue fuerte. Sobre todo Japón sufrió una ola de gripe inesperadamente intensa. Tan sólo en este país, las ventas alcanzaron los 260 millones de francos. Después de que expertos en salud avisaran que podría ser inminente una pandemia de gripe, un número creciente de países encargaron Tamiflu como medida previsoramente frente a una pandemia.

Algunos países -entre otros, Francia, Gran Bretaña, Nueva Zelanda y Noruega- han decidido adquirir existencias suficientes para abastecer al 20-25% de la población. Los grandes encargos recibidos hasta la fecha se suministrarán progresivamente a lo largo de los próximos dos años y se reflejarán en ese momento en la cifra de ventas.

Anemia: fuerte crecimiento de las ventas de jeringas precargadas con NeoRecormon

A pesar de la presión ejercida sobre los precios de los antianémicos, las ventas de NeoRecormon y Epogin para el tratamiento de los pacientes con enfermedades renales o cáncer registraron un continuo incremento. En total, la cifra de ventas creció en un 7%. En el tratamiento de las renopatías, NeoRecormon mantuvo su posición de liderazgo en sus mercados. Tras el éxito de su lanzamiento el pasado año, las jeringas precargadas son ahora la forma de administración con el mayor volumen de ventas en oncología.

Trasplantes: mantenimiento del liderazgo mundial del mercado

Las ventas de CellCept se elevaron en un 4%. A este desarrollo contribuyó un crecimiento de las ventas de dos dígitos fuera de EE.UU., mientras que éstas descendieron en un 8% en EE.UU. como consecuencia del comportamiento de compras de los mayoristas. Ahora bien, en este mismo país aumentaron en un 13% los nuevos pedidos durante el mismo período, lo que indica la básicamente fuerte demanda de CellCept en el mercado estadounidense.

Virología: Pegasys con nuevas indicaciones

Pegasys mantuvo el liderazgo del mercado gracias al crecimiento de sus ventas en un 15% y a una nueva serie de indicaciones autorizadas a comienzos del año. En el año 2004 se registró un retroceso del mercado estadounidense, pero actualmente parece haberse estabilizado de nuevo la situación del mercado. En estos momentos, Pegasys es el único interferón pegilado que, en asociación con ribavirina, está aprobado tanto por la FDA como por la Comisión Europea para el tratamiento de la hepatitis C en los pacientes infectados a la vez por el VIH. Además, Pegasys recibió en febrero la autorización europea para el tratamiento de la hepatitis B. La aprobación de esta indicación por la FDA se espera en el transcurso de 2005. Estos nuevos campos de aplicación, junto con los programas para mejorar la tasa de detección de la infección por el virus de la hepatitis C, impulsarán aún más el potencial de Pegasys. Las ventas de Fuzeon, medicamento contra el VIH/sida, experimentaron un crecimiento continuo tanto en EE.UU. como en los mercados clave europeos.

Osteoporosis: Boniva/Bonviva autorizado en Estados Unidos

Boniva, el primer bisfosfonato oral que sólo ha de administrarse una vez al mes para un tratamiento

y una profilaxis eficaces de la osteoporosis, recibió en marzo la aprobación de la FDA. En la Unión Europea y Suiza se han presentado ya las solicitudes de autorización de Bonviva en una toma mensual para el tratamiento de la osteoporosis. Las correspondientes aprobaciones se esperan en este año. La eficacia de esta clase de medicamentos contra la osteoporosis está sobradamente demostrada; ahora, Boniva/Bonviva puede hacer posible a las pacientes un tratamiento cómodo y fácil de cumplir.

Roche Diagnostics:

Crecimiento al ritmo del mercado

En el primer trimestre de 2005, Roche Diagnostics alcanzó unas ventas de 1.900 millones de francos, lo que significa un incremento del 4% (1% en CHF; 8% en USD) sobre el muy fuerte primer trimestre del ejercicio anterior. A este resultado han contribuido especialmente las unidades de negocio Diagnóstico Molecular -con las pruebas para los segmentos de la salud femenina y los bancos de sangre- y Diabetes, así como el inmunodiagnóstico. Las regiones de ventas Pacífico asiático, Japón e Iberoamérica tuvieron un crecimiento claramente superior al del mercado local correspondiente. En Europa oriental se registraron tasas de crecimiento de dos dígitos, y en el resto de Europa y África, de un dígito. En EE.UU., Roche Diagnostics creció al ritmo del mercado. El lanzamiento de nuevos productos de la Unidad de Diabetes se está realizando actualmente en mercados seleccionados de Europa. Roche Diagnostics prevé una aceleración del crecimiento de las ventas tras el lanzamiento en los grandes mercados de Europa y EE.UU. a partir de mediados de año.

Diabetes (*Diabetes Care*): dos productos innovadores listos para el lanzamiento mundial

La Unidad de Diabetes incrementó sus ventas en un 4% y espera un crecimiento por encima del mercado en el transcurso del año, impulsado por dos productos innovadores cuyo lanzamiento se inició en el primer trimestre de 2005: el medidor de la glucemia Accu-Chek Aviva en los Países Bajos y los países escandinavos, así como la nueva bomba de insulina Accu-Chek Spirit en Alemania y los Países Bajos. En los próximos meses tendrá lugar el lanzamiento mundial en etapas.

Diagnóstico Inmediato (*Near Patient Testing*): éxito en el control de la coagulación y la determinación de la glucemia

En la Unidad de Diagnóstico Inmediato, las ventas en el segmento del control de la coagulación se elevaron en un 15%. En conjunto, sin embargo, se produjo un descenso de las ventas del 1%, debido sobre todo a los negocios de analizadores de gases sanguíneos y electrolitos. Tras el lanzamiento mundial de Omni S, debería recobrase también en esta área la dinámica del

crecimiento en lo que resta del año. Accutrend GC/GCT, para la determinación del colesterol en los consultorios médicos, registró también un crecimiento de dos dígitos. Los marcadores cardíacos tuvieron asimismo una contribución positiva con un crecimiento del orden de un dígito alto. En el crecimiento de dos dígitos de CoaguChek S influyeron los nuevos estudios clínicos que corroboraban la utilidad del autocontrol por los pacientes. Nuevos impulsos de crecimiento se esperan de un nuevo aparato para el control de la coagulación que se lanzará al mercado en el segundo semestre del año.

Diagnóstico Centralizado: el inmunodiagnóstico como motor del crecimiento

Con un incremento de las ventas del 4%, esta unidad de negocio creció al ritmo del mercado. Una vez más, el inmunodiagnóstico tuvo una contribución esencial: los aparatos Elecsys se vendieron un 28% más, lo que redundará en las ventas futuras de reactivos muy rentables. En el ámbito de la bioquímica clínica, con los instrumentos Cobas Integra y Modular Analytics alcanzó Diagnóstico Centralizado un incremento de las ventas del 14%, lo que reforzará aún más la posición líder de Roche Diagnostics en este mercado. En el año 2005, Diagnóstico Centralizado se concentra en ampliar y fortalecer la posición de liderazgo en el segmento del *Serum Work Area* (SWA, área del suero), así como en las inversiones en I+D de nuevas pruebas de inmunoanálisis dentro de las áreas cardiovascular, oncología y artritis reumatoide.

Diagnóstico Molecular: bancos de sangre como pilares importantes del crecimiento

Las ventas en el ámbito diagnóstico del negocio se elevaron en un 8%. La FDA aprobó las pruebas Cobas AmpliScreen HIV-1 y Hepatitis C para la utilización en bancos de sangre. Una y otra sirven para garantizar la seguridad de las donaciones de órganos o tejidos. En el campo de la virología, recibieron la certificación “CE” las primeras pruebas PCR en tiempo real, totalmente automáticas, en los sistemas Cobas AmpliPrep/Cobas TaqMan para la hepatitis C, la hepatitis B y el VIH-1. La autorización de la prueba AmpliChip CYP450 en EE.UU. constituye un paso grande hacia la medicina personalizada. Esta nueva prueba proporciona a los médicos información que les ayuda a determinar la dosis adecuada, del medicamento adecuado, para el paciente adecuado.

Ciencias Aplicadas: buenas perspectivas para el año entero

Esta unidad de negocio registró un crecimiento del 2% frente a un primer trimestre de 2004 muy fuerte. En Ciencias Aplicadas se cuenta con una clara elevación de las ventas en el transcurso de 2005 gracias a la inclusión en su cartera de sistemas PCR, sobre todo del lanzamiento del nuevo LightCycler de alto rendimiento, y del incremento de las ventas de reactivos.

Todas las marcas comerciales mencionadas están protegidas por la ley.

Más información en

- Comunicado de prensa con todas las tablas: www.roche.com/med-cor-2005-04-19
- Resultados 1^{er} semestre 2005: 20 de julio (provisional)
- Resultados 9 primeros meses 2005: 19 de octubre (provisional)

Personas de contacto en la Oficina de Prensa

Teléfono: +41 61 688 88 88 / e-mail: basel.mediaoffice@roche.com

- Baschi Dürr
- Alexander Klauser
- Daniel Piller (jefe de la Oficina de Prensa del Grupo Roche)
- Katja Prowald (jefa de Comunicación Científica)
- Martina Rupp

Disclaimer

This release contains certain forward-looking statements. These forward-looking statements may be identified by words such as “believes”, “expects”, “anticipates”, “projects”, “intends”, “should”, “seeks”, “estimates”, “future” or similar expressions or by discussion of strategy, goals, plans or intentions. Various factors may cause actual results to differ materially in the future from those reflected in forward-looking statements contained in this presentation among others: (1) pricing and product initiatives of competitors; (2) legislative and regulatory developments and economic conditions; (3) delay or inability in obtaining regulatory approvals or bringing products to market; (4) fluctuations in currency exchange rates and general financial market conditions; (5) uncertainties in the discovery, development or marketing of new products or new uses of existing products; (6) increased government pricing pressures; (7) interruptions in production; (8) loss of or inability to obtain adequate protection for intellectual property rights; (9) litigation; (10) loss of key executives or other employees; and (11) adverse publicity or news coverage.

1. Sales 1st quarter 2005 and 1st quarter 2004

January – March	2005	2004	% change	
	CHF m	CHF m	In CHF	In local currencies
Pharmaceuticals	6,155	5,217	+18	+22
Roche Prescription	3,859	3,546	+9	+11
Genentech Prescription	1,341	923	+45	+54
Chugai Prescription	955	748	+28	+32
Diagnostics	1,935	1,908	+1	+4
Group	8,090	7,125	+14	+17

2. Quarterly local sales growth by Division in 2004 and 2005

	Q2 2004 vs. Q2 2003	Q3 2004 vs. Q3 2003	Q4 2004 vs. Q4 2003	Q1 2005 vs. Q1 2004
Pharmaceuticals	+15	+17	+5	+22
Roche Prescription	+10	+9	-2	+11
Genentech Prescription	+46	+54	+48	+54
Chugai Prescription	+4	+7	-8	+32
Diagnostics	+9	+6	+6	+4
Group	+13	+14	+6	+17

3. Quarterly sales by Division in 2004 and 2005

CHF millions	Q1 2004	Q2 2004	Q3 2004	Q4 2004	Q1 2005
Pharmaceuticals	5,217	5,430	5,485	5,563	6,155
Roche Prescription	3,546	3,494	3,483	3,447	3,859
Genentech Prescription	923	1,129	1,235	1,235	1,341
Chugai Prescription	748	807	767	881	955
Diagnostics	1,908	1,971	1,884	2,064	1,935
Group	7,125	7,401	7,369	7,627	8,090

4. Top 20 prescription medicines sales¹ and local growth² in 1st quarter 2005: US, Japan and Europe/Rest of World

	Total		US		Japan		Europe/RoW	
	CHF m	%	CHF m	%	CHF m	%	CHF m	%
MabThera/Rituxan	929	24%	540	19%	40	7%	349	36%
Neo Recormon/Epogin	516	7%	-	-	168	2%	348	10%
Tamiflu	424	302%	30	-	260	209%	134	361%
Herceptin	391	23%	153	19%	25	19%	213	26%
CellCept	370	4%	152	-8%	6	20%	212	14%
Rocephin	330	-6%	208	1%	15	33%	107	-20%
Pegasys	325	15%	109	-9%	19	135%	197	29%
Avastin	260	476%	240	432%	-	-	20	-
Xeloda	165	48%	60	74%	6	41%	99	36%
Xenical	147	4%	25	-1%	-	-	122	5%
Nutropin/Protoprin	110	7%	107	7%	-	-	3	-5%
Kytril	105	0%	39	-9%	28	14%	38	4%
Copegus	104	5%	43	-28%	-	-	61	61%
Pulmozyme	89	10%	52	16%	-	-	37	2%
Cymevene/Valcyte	86	2%	43	-9%	-	-	43	19%
Dilatrend	83	-19%	-	-	-	-	83	-19%
Xolair	81	128%	81	128%	-	-	-	-
Roaccutan/Accutane	81	-29%	25	-51%	-	-	56	-11%
Neutrogen	80	9%	-	-	80	9%	-	-
Activase/TNKase	67	12%	60	14%	-	-	7	-3%
New products not covered in Top 20								
Tarceva	57	-	56	-	-	-	1	-
Fuzeon	50	68%	26	42%			24	112%
Raptiva	28	283%	28	283%	-	-	-	-
Evista	16	-	-	-	16	-	-	-
Renagel	11	8%	-	-	11	8%	-	-

¹ Roche Rx, Genentech Rx and Chugai Rx combined

² versus 1st quarter 2004

5. Top 20 prescription medicines quarterly local sales growth¹ in 2004 and 2005

	Q2 2004 Vs. Q2 2003	Q3 2004 vs. Q3 2003	Q4 2004 vs. Q4 2003	Q1 2005 vs. Q1 2004
MabThera/Rituxan	29%	31%	20%	24%
NeoRecormon/Epogin	0%	-1%	1%	7%
Tamiflu	133%	-	-69%	302%
Herceptin	24%	25%	25%	23%
CellCept	14%	0%	3%	4%
Rocephin	-5%	8%	-5%	-6%
Pegasys	82%	48%	24%	15%
Avastin	-	-	-	476%
Xeloda	-11%	19%	39%	48%
Xenical	-2%	-2%	-5%	4%
Nutropin/Protropin	10%	7%	10%	7%
Kytril	1%	-1%	11%	0%
Copegus	110%	43%	13%	5%
Pulmozyme	2%	11%	3%	10%
Cymevene/Valcyte	13%	14%	26%	2%
Dilatrend	-4%	-10%	-27%	-19%
Xolair	-	704%	230%	128%
Roaccutan/Accutane	-17%	-59%	-43%	-29%
Neutrogen	-3%	-1%	7%	9%
Activase/TNKase	8%	13%	5%	12%

¹ Roche Rx, Genentech Rx and Chugai Rx combined

6. Prescription medicines quarterly local sales growth¹ US in 2004 and 2005

	Q2 2004 vs. Q2 2003	Q3 2004 vs. Q3 2003	Q4 2004 vs. Q4 2003	Q1 2005 vs. Q1 2004
MabThera/Rituxan	16%	17%	8%	19%
NeoRecormon/Epogin	-	-	-	-
Tamiflu	246%	-	-72%	-
Herceptin	19%	19%	18%	19%
CellCept	12%	-15%	-7%	-8%
Rocephin	-4%	20%	5%	1%
Pegasys	26%	1%	-3%	-9%
Avastin	-	-	-	432%
Xeloda	-44%	7%	72%	74%
Xenical	-29%	-36%	-37%	-1%
Nutropin/Protropin	10%	7%	11%	7%
Kytril	-6%	-6%	20%	-9%
Copegus	47%	-2%	-24%	-28%
Pulmozyme	3%	14%	5%	16%
Cymevene/Valcyte	4%	6%	35%	-9%
Dilatrend	-	-	-	-
Xolair	-	704%	230%	128%
Roaccutan/Accutane	-31%	-	-70%	-51%
Neutrogen	-	-	-	-
Activase/TNKase	10%	15%	6%	14%

¹ Roche Rx and Genentech Rx combined

7. Prescription medicines quarterly local sales growth Japan¹ in 2004 and 2005

	Q2 2004 vs. Q2 2003	Q3 2004 vs. Q3 2003	Q4 2004 vs. Q4 2003	Q1 2005 vs. Q1 2004
MabThera/Rituxan	123%	120%	15%	7%
NeoRecormon/Epogin	-5%	-2%	0%	2%
Tamiflu	-	-	-87%	209%
Herceptin	3%	11%	18%	19%
CellCept	14%	17%	20%	20%
Rocephin	-11%	1%	2%	33%
Pegasys	-	-	1190%	135%
Avastin	-	-	-	-
Xeloda	484%	48%	28%	41%
Xenical	-	-	-	-
Nutropin/Protropin	-	-	-	-
Kytril	-8%	-6%	0%	14%
Copegus	-	-	-	-
Pulmozyme	-	-	-	-
Cymevene/Valcyte	-	-	-	-
Dilatrend	-	-	-	-
Xolair	-	-	-	-
Roaccutan/Accutane	-	-	-	-
Neutrogen	-3%	-1%	7%	9%
Activase/TNKase	-	-	-	-

¹ Chugai Rx

8. Prescription medicines quarterly local sales growth Europe/Rest of World¹ in 2004 and 2005

	Q2 2004 vs. Q2 2003	Q3 2004 vs. Q3 2003	Q4 2004 vs. Q4 2003	Q1 2005 vs. Q1 2004
MabThera/Rituxan	52%	55%	51%	36%
NeoRecormon/Epogin	4%	0%	2%	10%
Tamiflu	278%	-	103%	361%
Herceptin	33%	34%	34%	26%
CellCept	16%	17%	14%	14%
Rocephin	-6%	-10%	-22%	-20%
Pegasys	130%	87%	33%	29%
Avastin	-	-	-	-
Xeloda	27%	28%	23%	36%
Xenical	7%	8%	5%	5%
Nutropin/Protropin	3%	-2%	4%	-5%
Kytril	21%	12%	9%	4%
Copegus	367%	275%	120%	61%
Pulmozyme	1%	5%	1%	2%
Cymevene/Valcyte	27%	25%	15%	19%
Dilatrend	-4%	-10%	-27%	-19%
Xolair	-	-	-	-
Roaccutan/Accutane	-3%	-9%	-21%	-11%
Neutrogen	-	-	-	-
Activase/TNKase	-4%	-3%	-5%	-3%

¹ Roche Rx

9. Top Prescription medicines quarterly sales¹ in 2004 and 2005

CHF millions	Q1 2004	Q2 2004	Q3 2004	Q4 2004	Q1 2005
MabThera/Rituxan	782	842	877	877	929
NeoRecormon/Epogin	489	531	528	534	516
Tamiflu	108	19	110	93	424
Herceptin	328	356	373	378	391
CellCept	369	350	337	347	370
Rocephin	369	305	307	321	330
Pegasys	289	295	296	299	325
Avastin	48	169	235	238	260
Xeloda	115	128	145	146	165
Xenical	146	165	145	137	147
Nutropin/Protopin	109	116	110	113	110
Kytril	109	111	114	123	105
Copegus	102	97	97	87	104
Pulmozyme	84	82	86	86	89
Cymevene/Valcyte	86	79	81	83	86
Dilatrend	104	96	86	75	83
Xolair	38	55	68	73	81
Roaccutan/Accutane	116	94	43	63	81
Neutrogen	76	80	81	85	80
Activase/TNKase	63	72	76	64	67
New products not covered in Top 20					
Tarceva	-	-	-	17	57
Fuzeon	31	47	43	47	50
Raptiva	8	17	23	22	28
Evista	-	17	6	15	16
Renagel	11	11	11	12	11

¹ Roche Rx, Genentech Rx and Chugai Rx combined

10. Prescription medicines quarterly sales¹ in US in 2004 and 2005

CHF millions	Q1 2004	Q2 2004	Q3 2004	Q4 2004	Q1 2005
MabThera/Rituxan	484	514	531	514	540
NeoRecormon/Epogin	-	-	-	-	-
Tamiflu	-8	8	47	42	30
Herceptin	136	151	159	149	153
CellCept	176	158	147	157	152
Rocephin	219	179	191	207	208
Pegasys	127	109	112	110	109
Avastin	48	169	230	230	240
Xeloda	36	44	55	56	60
Xenical	27	29	20	20	25
Nutropin/Protropin	106	113	107	110	107
Kytril	46	42	46	52	39
Copegus	64	53	53	40	43
Pulmozyme	48	46	50	51	52
Cymevene/Valcyte	51	42	44	47	43
Dilatrend	-	-	-	-	-
Xolair	38	55	68	73	81
Roaccutan/Accutane	53	39	-3	13	25
Neutrogen	-	-	-	-	-
Activase/TNKase	56	63	67	56	60
New products not covered in Top 20					
Tarceva	-	-	-	17	56
Fuzeon	20	30	25	28	26
Raptiva	8	17	23	22	28
Evista	-	-	-	-	-
Renagel	-	-	-	-	-

¹ Roche Rx and Genentech Rx combined

11. Prescription medicines quarterly sales¹ in Japan in 2004 and 2005

CHF millions	Q1 2004	Q2 2004	Q3 2004	Q4 2004	Q1 2005
MabThera/Rituxan	39	48	49	58	40
NeoRecormon/Epogin	171	203	199	220	168
Tamiflu	87	-3	-	15	260
Herceptin	22	26	28	31	25
CellCept	5	6	6	7	6
Rocephin	11	14	12	16	15
Pegasys	8	18	22	25	19
Avastin	-	-	-	-	-
Xeloda	4	6	6	8	6
Xenical	-	-	-	-	-
Nutropin/Protropin	-	-	-	-	-
Kytril	26	32	31	37	28
Copegus	-	-	-	-	-
Pulmozyme	-	-	-	-	-
Cymevene/Valcyte	-	-	-	-	-
Dilatrend	-	-	-	-	-
Xolair	-	-	-	-	-
Roaccutan/Accutane	-	-	-	-	-
Neutrogen	76	80	81	85	80
Activase/TNKase	-	-	-	-	-
New products not covered in Top 20					
Tarceva	-	-	-	-	-
Fuzeon	-	-	-	-	-
Raptiva	-	-	-	-	-
Evista	-	17	6	15	16
Renagel	11	11	11	12	11

¹ Chugai Rx

12. Prescription medicines quarterly sales in Europe/Rest of World¹ in 2004 and 2005

CHF millions	Q1 2004	Q2 2004	Q3 2004	Q4 2004	Q1 2005
MabThera/Rituxan	259	280	297	305	349
NeoRecormon/Epogin	318	328	329	314	348
Tamiflu	29	14	63	36	134
Herceptin	170	179	186	198	213
CellCept	188	186	184	183	212
Rocephin	139	112	104	98	107
Pegasys	154	168	162	164	197
Avastin	-	-	5	8	20
Xeloda	75	78	84	82	99
Xenical	119	136	125	117	122
Nutropin/Protropin	3	3	3	3	3
Kytril	37	37	37	34	38
Copegus	38	44	44	47	61
Pulmozyme	36	36	36	35	37
Cymevene/Valcyte	35	37	37	36	43
Dilatrend	104	96	86	75	83
Xolair	-	-	-	-	-
Roaccutan/Accutane	63	55	46	50	56
Neutrogen	-	-	-	-	-
Activase/TNKase	7	9	9	8	7
New products not covered in Top 20					
Tarceva	-	-	-	-	1
Fuzeon	11	17	18	19	24
Raptiva	-	-	-	-	-
Evista	-	-	-	-	-
Renagel	-	-	-	-	-

¹ Roche Rx