

Basilea, 14 de octubre de 2004

Ventas de los tres primeros trimestres: crecimiento sostenido de dos dígitos, significativamente superior al del mercado

Grupo Roche:

- Incremento del 14%* en el volumen de ventas de los negocios centrales, hasta alcanzar los 21.900 millones de francos
- Para el ejercicio 2004 completo, Roche espera un incremento* de las ventas de dos dígitos en el negocio farmacéutico y un aumento alto de un dígito en el diagnóstico, una marcada elevación de la cuota de mercado, así como un aumento de dos dígitos del beneficio operativo y unos resultados del Grupo sustancialmente más altos
- La venta de Roche Consumer Health a Bayer se desarrolla según lo previsto

Roche Farmacéutica:

- Prosigue el fuerte aumento de las ventas de un 17%*, más del doble de rápido que el del mercado mundial
- Con un volumen de negocio de unos 450 millones de francos, el medicamento contra el cáncer Avastin es ya uno de los productos punteros después de siete meses
- Progresos importantes en la cartera de desarrollo:
 - Tarceva: solicitada la autorización contra el cáncer no microcítico de pulmón avanzado y resultados positivos en el tratamiento del cáncer de páncreas
 - Bonviva/Boniva, nuevo medicamento contra la osteoporosis: solicitada la autorización en Suiza, Europa y Estados Unidos

Roche Diagnostics:

- Fortalecimiento del liderazgo mundial con un aumento del volumen de negocio del 8%*, crecimiento claramente superior al del mercado mundial
- Diagnóstico Molecular, Inmunodiagnóstico y Diabetes como principales pilares del crecimiento
- AmplicChip CYP450: primera prueba diagnóstica basada en micromatrices (biochips) certificada y lanzada en Europa

* Si no se indica otra cosa, las variaciones porcentuales se refieren a igual periodo del ejercicio anterior, y los cálculos, a monedas nacionales.

Franz B. Humer, presidente del Consejo de Administración y director general (CEO) de Roche, ha declarado sobre la evolución del negocio en los nueve primeros meses de 2004: “Durante el tercer trimestre del ejercicio en curso, Roche ha vuelto a incrementar notablemente su volumen de ventas. En los nueve primeros meses de 2004, Roche ha realizado ventas por valor de 21.900 millones de francos en los negocios centrales, es decir, un 14% más que en igual periodo del ejercicio anterior. Con el extraordinario éxito del lanzamiento de Avastin, los positivos datos clínicos de Tarceva y la evaluación en curso de la solicitud de Bonviva/Boniva en Europa y EE.UU., disponemos de una base muy sólida para que prosiga el éxito empresarial. Para el ejercicio 2004 completo, esperamos un incremento de las ventas de dos dígitos en el negocio farmacéutico y un aumento alto de un dígito en el diagnóstico, un marcado crecimiento de la cuota de mercado, así como un aumento de dos dígitos del beneficio operativo y unos resultados del Grupo sustancialmente más altos. Por otra parte, el ingreso de Roche en los índices de sostenibilidad Dow Jones constituye el reconocimiento de nuestros esfuerzos en pro del desarrollo sostenible.”

Grupo Roche

	2004	2003	Variación en %	
	En millones de CHF	En millones de CHF	En CHF	En monedas nacionales
Ventas de enero a septiembre				
Farmacéutica	16.132	14.192	14	17
Roche, med. de prescripción	10.523	9.584	10	12
Genentech, med. de prescripción	3.287	2.466	33	43
Chugai, med. de prescripción	2.322	2.142	8	7
Diagnostics	5.763	5.382	7	8
Grupo Roche¹	21.895	19.574	12	14

1) Negocios conservados (los dos centrales: Farmacéutica y Diagnostics). Consumer Health (OTC) y Vitaminas y Productos Químicos Finos se contabilizan como negocios no conservados.

Consumer Health (OTC)	1.320	1.306	1	2
Vitaminas y Prod. Químicos Finos ²	–	2.260	-100	-100
Grupo Roche (negocios no conservados inclusive)	23.215	23.140	0	2

2) Hasta el 30 de septiembre de 2003 y consolidado en esa fecha.

Claro crecimiento de volumen de los dos negocios centrales

Las ventas de Roche Farmacéutica y Roche Diagnostics aumentaron en los nueve primeros meses de 2004 un 14% en monedas nacionales (+12% en CHF) con respecto a igual periodo del ejercicio anterior, hasta alcanzar los 21.900 millones de francos. En ambas divisiones, las ventas superaron claramente el

crecimiento de los respectivos mercados. Al incremento de las ventas de los medicamentos de prescripción, que se cifró en un 17% (+14% en CHF) hasta llegar a los 16.100 millones de francos mundialmente, contribuyeron todas las unidades (Roche: +12%; Genentech: +43%; Chugai: +7%). Gracias a este aumento de las ventas y al crecimiento de la cuota de mercado en los últimos trimestres, Roche es actualmente la octava empresa farmacéutica más grande del mundo. El crecimiento del volumen de negocio de Roche Diagnostics, del 8% (+7% en CHF) hasta situarse en 5.800 millones de francos, se debe principalmente a las unidades de Diabetes, Diagnóstico Molecular e Inmunodiagnóstico. La venta de Roche Consumer Health a Bayer, anunciada a mediados de año, sigue el desarrollo previsto.

Previsiones para todo el ejercicio 2004: nuevo crecimiento de la cuota de mercado

Salvo acontecimientos extraordinarios, Roche prevé para el ejercicio completo 2004 un aumento de las ventas de dos dígitos en monedas nacionales en la División Farmacéutica y un alto incremento de un dígito en la División Diagnostics. Ambas divisiones volverán así a ampliar su cuota de mercado. Asimismo, se espera un incremento de dos dígitos del beneficio operativo, así como unos resultados del Grupo sustancialmente mayores. La División Farmacéutica prevé para el ejercicio completo 2004 un margen del beneficio operativo antes de partidas excepcionales del orden del 26%, y espera que se mantendrá aproximadamente a este nivel en el ejercicio próximo, a pesar de los costos adicionales que conllevarán el lanzamiento y el desarrollo de nuevos productos, así como el incremento de la competencia para el antibiótico Rocephin por parte de los genéricos en EE.UU. La División Diagnostics corrobora el objetivo de alcanzar en el ejercicio 2006 un margen del beneficio operativo antes de partidas excepcionales del orden del 23%. Roche confirma, además, que el margen del beneficio operativo superior al 22% previsto originalmente para el año 2006 en el Grupo se superará ya en el ejercicio completo 2004.

División Farmacéutica

Claramente por encima del mercado

La División Farmacéutica volvió a registrar en los nueve primeros meses de 2004 un vigoroso crecimiento del 17% (+14% en CHF), superando así claramente el incremento del mercado mundial, del 7% aproximadamente. Las ventas aumentaron un 17% en el tercer trimestre, es decir, más rápidamente que en el segundo y que en el mercado mundial. En Norteamérica, las ventas crecieron un 24%, superando igualmente con claridad las del mercado (+8%). El crecimiento de las ventas en Europa fue el doble de rápido que la media del mercado, y el registrado por Chugai en Japón, el triple. En Iberoamérica, las ventas experimentaron una subida del 13%, porcentaje ligeramente inferior al del mercado, que sigue recuperándose. Roche Farmacéutica mantuvo su sólido crecimiento en las tres áreas

terapéuticas principales de oncología (+31%), virología (+66%) y medicina de trasplantes (+13%). En total, las ventas de Rocephin crecieron ligeramente.

Oncología: intenso crecimiento de las marcas nuevas y consolidadas

MabThera/Rituxan, contra los linfomas no hodgkinianos, continúa arrojando resultados convincentes de crecimiento (+31%) y experimenta un incremento acelerado en Europa.

Siete meses tras la rápida autorización en febrero por las autoridades estadounidenses (FDA) de Avastin contra el cáncer de colon metastásico en pacientes no pretratados, este medicamento ha alcanzado ya una impresionante cifra de ventas de 452 millones de francos. En la Unión Europea, se espera la recomendación para la aprobación a finales de año.

Herceptin, contra el cáncer de mama en estadio avanzado, prosiguió su fuerte crecimiento en todos los mercados importantes (+25%). Las ventas de Xeloda, contra el cáncer de mama y de colon, siguieron sufriendo (-1%) las consecuencias de las grandes existencias en los almacenes de los mayoristas estadounidenses. Estas existencias empiezan, sin embargo, a normalizarse, y las ventas de Xeloda han vuelto a aumentar recientemente en EE.UU. En Europa y Japón, Xeloda tuvo un sólido crecimiento del 30% y el 219%, respectivamente. Kytril registró de nuevo un incremento de la cuota de mercado en mercados importantes y tuvo un crecimiento estable del 8%.

La solicitud de autorización de Tarceva, nuevo medicamento contra el cáncer, se presentó en agosto ante las autoridades europeas y estadounidenses para el tratamiento del cáncer no microcítico de pulmón en estadio avanzado. Como se hizo público recientemente, Tarceva ha demostrado, además, una ventaja significativa de supervivencia en los pacientes con cáncer de páncreas.

Virología: continúan los notables resultados del tratamiento combinado de la hepatitis C

Pegasys y Copegus, asociación de medicamentos para el tratamiento de la hepatitis C, consiguieron doblar sus ventas y han consolidado así su liderazgo del mercado. La solicitud de aprobación adicional de Pegasys contra la hepatitis B se ha presentado a las autoridades sanitarias de diversos países del mundo. Además, la FDA ha anunciado en fecha reciente que evaluará por el procedimiento acelerado la solicitud de Pegasys para pacientes infectados a la vez por los virus de la hepatitis C y del sida (VIH).

Las ventas de Viracept disminuyeron en un 16% debido a la persistente presión competitiva y las reducciones del precio otorgadas por Roche a los países menos desarrollados y a países semiindustrializados. Las ventas de Fuzeon, cuyo uso contra la infección por el VIH sigue creciendo, excedieron los 120 millones de francos en los nueve primeros meses del año. A comienzos de octubre,

Fuzeon fue distinguido con el máximo galardón internacional a la innovación farmacéutica: el Premio Galeno Internacional. De este modo, Roche es la única empresa que ha recibido este premio tres veces.

Medicina de trasplantes: CellCept mantiene su posición líder

CellCept prosiguió su crecimiento de dos dígitos con un incremento del 12%, y se mantiene como piedra angular del tratamiento inmunodepresor. La reducción de existencias influyó, sin embargo, en el volumen de negocio en EE.UU. Las ventas combinadas de Valcyte y Cymevene registraron nuevamente un notable crecimiento del 21%.

Osteoporosis: solicitada la autorización de Bonviva/Boniva

En Suiza, Europa y EE.UU. se ha solicitado la aprobación de Bonviva/Boniva en una dosis oral mensual para el tratamiento de la osteoporosis posmenopáusica.

Anemia: el desarrollo de CERA sigue el curso previsto

Los productos de Roche contra la anemia NeoRecormon y Epogin lograron en conjunto un crecimiento del 1%. NeoRecormon mantuvo su posición de líder en todos los mercados, a pesar de la persistente presión sobre los precios en el segmento de la anemia. El desarrollo de CERA, novedoso medicamento de Roche contra la anemia, sigue el curso previsto: actualmente, se están reclutando pacientes para los estudios de fase III en la anemia renal.

Atención médica primaria: Tamiflu por encima de las previsiones

Las ventas de Tamiflu crecieron (+107%) sobre todo como resultado de la cooperación con organismos gubernamentales para disponer de reservas del medicamento en el caso de una pandemia de gripe.

División Diagnostics

Crecimiento del volumen de negocio nuevamente por encima del mercado

En los nueve primeros meses de 2004, la División Diagnostics aumentó el volumen de ventas en un 8% (+7% en CHF), reforzando así su posición de líder del mercado. A este crecimiento extraordinario contribuyeron especialmente las unidades de negocio Diagnóstico Molecular, Inmunodiagnóstico y Diabetes. En Asia-Pacífico, Iberoamérica e Iberia, Roche Diagnostics volvió a registrar un incremento de las ventas de dos dígitos. Esta división sigue ampliando claramente su presencia en el mercado asiático, más allá de la fabricación local de instrumentos Accu-Chek en China. In la región EMEA (Europa, Oriente Próximo y África), en la que Roche Diagnostics ya posee una cuota de mercado extraordinariamente elevada, las ventas volvieron a experimentar un alto crecimiento de un dígito,

superando así con claridad el crecimiento del mercado. Considerando la venta de líneas de productos para hematología, de los sistemas Opti y de las pruebas de detección de drogas, esta división tuvo también un crecimiento alto de un dígito en EE.UU., claramente por encima del mercado.

Unidad de Diabetes: nuevos productos con gran potencial de crecimiento

Con un aumento del volumen de negocio del 10%, la unidad de negocio Diabetes reforzó aún más su posición señera en el mercado. Accu-Chek D-TRONplus, la primera bomba de insulina bajo la marca Accu-Chek, se presentó en el congreso de la Asociación Europea para el Estudio de la Diabetes y se lanzará al mercado. También se esperan impulsos de crecimiento sostenidos de Accu-Chek Pocket Compass 2.0, un software para computadoras de bolsillo que permite procesar conjuntamente los datos de la bomba de insulina y del glucosímetro. Esta combinación, hasta ahora única, de los datos de ambos sistemas abre especialmente a los usuarios frecuentes nuevas posibilidades de análisis y les permite mejorar aún más el control de la glucemia.

Diagnóstico Inmediato: fortalecimiento de la posición de liderazgo

La unidad de negocio Diagnóstico Inmediato (*Near Patient Testing*) creció un 3%. En los pequeños aparatos para consultorios médicos, sobre todo en los productos Accutrend para determinar el colesterol, se registró un crecimiento del volumen de negocio de dos dígitos. En el segmento del control de la coagulación, a pesar de la creciente competencia, también se alcanzó un crecimiento de dos dígitos. El lanzamiento mundial del analizador multiparamétrico Omni S, en el segmento de minilaboratorios para hospitales (*Hospital Point of Care*), concluyó con éxito.

Diagnóstico Centralizado: rumbo al liderazgo en inmunodiagnóstico

La evolución de las ventas del conjunto de esta unidad de negocio, con un incremento de 6%, superó nuevamente el crecimiento del mercado. La aportación esencial corrió a cargo del inmunodiagnóstico, con un incremento extraordinario de las ventas superior al 20%. La adquisición de nuevas licencias para el creciente segmento de pruebas del VIH, así como el lanzamiento de la prueba Elecsys HIV combi en junio, fueron pasos importantes hacia el objetivo de alcanzar el liderazgo del mercado.

Diagnóstico Molecular: crecimiento en todas las áreas

La unidad de Diagnóstico Molecular registró nuevamente un vigoroso crecimiento de las ventas del 13%. En el campo de los bancos de sangre, se ha prorrogado por otros cuatro años la colaboración con la Cruz Roja Japonesa. Un fuerte crecimiento de las ventas se ha registrado en las pruebas de clamidias y de la gonorrea. En lo que respecta al reembolso en la Unión Europea del kit Amplicor HPV (virus del papiloma humano) con la marca CE (*Conformité Européenne*), ha habido nuevos progresos. Con el lanzamiento de Cobas TaqMan y Cobas TaqMan 48, Roche ha logrado asegurar su cuota de mercado en

el área de la virología, sujeta a una dura competencia. Con AmpliChip CYP450, Roche ha alcanzado el objetivo de lanzar la primera prueba de aplicación general basada en micromatrices (biochips). En septiembre se concedió a este biochip la marca CE, certificado necesario para el uso en el ámbito del diagnóstico in vitro en Europa.

Ciencias Aplicadas: nuevamente crecimiento por encima del mercado

La unidad de Ciencias Aplicadas ha vuelto a presentar un crecimiento satisfactorio del 9%, a lo que contribuyeron sustancialmente las ventas de reactivos de LightCycler para la reacción en cadena de la polimerasa (PCR) automatizada, así como las de productos para la industria. Los preparativos para el lanzamiento en Europa del nuevo LightCycler perfeccionado y una variante adicional del LightCycler para el ámbito universitario antes de finalizar 2004, transcurren según los planes.

Más información

- Comunicado de prensa con todas las tablas: www.roche.com/med-cor-2004-10-14
- Resultados del ejercicio 2004: 2 de febrero de 2005

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 Comunicaciones Científicas)
- 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 2004 and 2003

January – September	2004	2003	% change	
	CHF m	CHF m	In CHF	In local currencies
Pharmaceuticals	16,132	14,192	+14	+17
Roche Prescription	10,523	9,584	+10	+12
Genentech Prescription	3,287	2,466	+33	+43
Chugai Prescription	2,322	2,142	+8	+7
Diagnostics	5,763	5,382	+7	+8
Continuing Businesses ¹	21,895	19,574	+12	+14
Consumer Health (OTC)	1,320	1,306	+1	+2
Vitamins and Fine Chemicals ²	-	2,260	-100	-100
Roche Group	23,215	23,140	+0	+2

¹ Continuing businesses includes the core Pharmaceuticals and Diagnostics businesses. The Consumer Health (OTC) business and the Vitamins and Fine Chemicals business are reported as discontinuing businesses.

² Consolidated until 30 September 2003

2. Quarterly local sales growth by Division in 2003 and 2004

	Q4 2003 vs. Q4 2002	Q1 2004 vs. Q1 2003	Q2 2004 vs. Q2 2003	Q3 2004 vs. Q3 2003
Pharmaceuticals	+21	+18	+15	+17
Roche Prescription	+24	+16	+10	+9
Genentech Prescription	+21	+29	+46	+54
Chugai Prescription	+13	+12	+4	+7
Diagnostics	+12	+10	+9	+6
Continuing Businesses	+18	+15	+13	+14

3. Core Division's quarterly sales in 2003 and 2004

CHF millions	Q4 2003	Q1 2004	Q2 2004	Q3 2004
Pharmaceuticals	5,589	5,217	5,430	5,485
Roche Prescription	3,659	3,546	3,494	3,483
Genentech Prescription	916	923	1,129	1,235
Chugai Prescription	1,014	748	807	767
Diagnostics	2,027	1,908	1,971	1,884
Continuing Businesses	7,616	7,125	7,401	7,369

4. Top 20 prescription medicines sales¹ and local growth² in the first nine months of 2004: US, Japan and Europe/Rest of World

	Total		US		Japan		Europe/RoW	
	CHF m	%	CHF m	%	CHF m	%	CHF m	%
MabThera/Rituxan	2,501	31%	1,529	18%	136	135%	836	54%
Neo Recormon/Epogin	1,548	1%	-	-	573	-1%	975	3%
Herceptin	1,057	25%	446	18%	76	12%	535	36%
Cellcept	1,056	12%	481	4%	17	21%	558	21%
Rocephin	981	2%	589	9%	37	-3%	355	-8%
Pegasys	880	93%	348	42%	48	-	484	136%
Xenical	456	-1%	76	-26%	-	-	380	7%
Avastin	452	-	447	-	-	-	5	
Xeloda	388	-1%	135	-33%	16	219%	237	30%
Nutropin/Protoprin	335	9%	326	9%	-	-	9	-2%
Kytril	334	8%	134	7%	89	-4%	111	21%
Copegus	296	118%	170	58%	-	-	126	392%
Dilatrend	286	0%	-	-	-	-	286	0%
Roaccutan/Accutane	253	-35%	89	-57%	-	-	164	-8%
Pulmozyme	252	9%	144	11%	-	-	108	6%
Cymevene/Valcyte	246	21%	137	16%	-	-	109	28%
Tamiflu	237	107%	47	208%	84	0%	106	622%
Neutrogen	237	0%	-	-	237	0%	-	-
Activase/TNKase	211	7%	186	7%	-	-	25	6%
Madopar	186	4%	-	-	14	2%	172	4%
New products not covered in Top 20								
Xolair	161	1804%	161	1804%	-	-	-	-
Fuzeon	121	411%	75	306%	-	-	46	868%
Raptiva	48	-	48	-	-	-	-	-
Renagel	33	149%	-	-	33	149%	-	-
Evista	23	-	-	-	23	-	-	-

¹ Roche Rx, Genentech Rx and Chugai Rx combined

² versus 2003

5. Top 20 prescription medicines quarterly local sales growth¹ in 2003 and 2004

	Q4 2003 vs. Q4 2002	Q1 2004 vs. Q1 2003	Q2 2004 Vs. Q2 2003	Q3 2004 vs. Q3 2003
MabThera/Rituxan	30%	33%	29%	31%
NeoRecormon/Epogin	7%	5%	0%	-1%
Herceptin	19%	27%	24%	25%
Cellcept	20%	23%	14%	0%
Rocephin	22%	4%	-5%	8%
Pegasys	466%	207%	82%	48%
Xenical	-11%	1%	-2%	-2%
Avastin	-	-	-	-
Xeloda	3%	-11%	-11%	19%
Nutropin/Protropin	9%	11%	10%	7%
Kytril	3%	28%	1%	-1%
Copegus	-	358%	110%	43%
Dilatrend	17%	14%	-4%	-10%
Roaccutan/Accutane	-25%	-33%	-17%	-59%
Pulmozyme	26%	15%	2%	11%
Cymevene/Valcyte	5%	38%	13%	14%
Tamiflu	207%	-1%	133%	-
Neutrogen	-6%	6%	-3%	-1%
Activase/TNKase	-15%	-1%	8%	13%
Madopar	4%	6%	3%	3%

¹ Roche Rx, Genentech Rx and Chugai Rx combined

6. Prescription medicines quarterly local sales growth¹ US in 2003 and 2004

	Q4 2003 vs. Q4 2002	Q1 2004 vs. Q1 2003	Q2 2004 vs. Q2 2003	Q3 2004 vs. Q3 2003
MabThera/Rituxan	22%	21%	16%	17%
NeoRecormon/Epogin	-	-	-	-
Herceptin	11%	16%	19%	19%
Cellcept	21%	18%	12%	-15%
Rocephin	50%	13%	-4%	20%
Pegasys	1068%	166%	26%	1%
Xenical	-13%	-14%	-29%	-36%
Avastin	-	-	-	-
Xeloda	-31%	-49%	-44%	7%
Nutropin/Protropin	9%	11%	10%	7%
Kytril	-3%	43%	-6%	-6%
Copegus	-	270%	47%	-2%
Dilatrend	-	-	-	-
Roaccutan/Accutane	-36%	-46%	-31%	-
Pulmozyme	36%	16%	3%	14%
Cymevene/Valcyte	-5%	41%	4%	6%
Tamiflu	355%	-	246%	-
Neutrogin	-	-	-	-
Activase/TNKase	-7%	-4%	10%	15%
Madopar	-	-	-	-

¹ Roche Rx and Genentech Rx combined

7. Prescription medicines quarterly local sales growth Japan¹ in 2003 and 2004

	Q4 2003 vs. Q4 2002	Q1 2004 vs. Q1 2003	Q2 2004 vs. Q2 2003	Q3 2004 vs. Q3 2003
MabThera/Rituxan	153%	177%	123%	120%
NeoRecormon/Epogin	2%	7%	-5%	-2%
Herceptin	16%	28%	3%	11%
Cellcept	20%	34%	14%	17%
Rocephin	22%	3%	-11%	1%
Pegasys	-	-	-	-
Xenical	-	-	-	-
Avastin	-	-	-	-
Xeloda	-	-	484%	48%
Nutropin/Protropin	-	-	-	-
Kytril	8%	4%	-8%	-6%
Copegus	-	-	-	-
Dilatrend	-	-	-	-
Roaccutan/Accutane	-	-	-	-
Pulmozyme	-	-	-	-
Cymevene/Valcyte	-	-	-	-
Tamiflu	117%	6%	-	-
Neutrogen	-6%	6%	-3%	-1%
Activase/TNKase	-	-	-	-
Madopar	3%	4%	0%	2%

¹ Chugai Rx

8. Prescription medicines quarterly local sales growth Europe/Rest of World¹ in 2003 and 2004

	Q4 2003 vs. Q4 2002	Q1 2004 vs. Q1 2003	Q2 2004 vs. Q2 2003	Q3 2004 vs. Q3 2003
MabThera/Rituxan	42%	56%	52%	55%
NeoRecormon/Epogin	14%	4%	4%	0%
Herceptin	31%	39%	33%	34%
Cellcept	21%	29%	16%	17%
Rocephin	-9%	-8%	-6%	-10%
Pegasys	245%	236%	130%	87%
Xenical	-11%	6%	7%	8%
Avastin	-	-	-	-
Xeloda	27%	34%	27%	28%
Nutropin/Protropin	-4%	-7%	3%	-2%
Kytril	8%	31%	21%	12%
Copegus	-	757%	367%	275%
Dilatrend	17%	14%	-4%	-10%
Roaccutan/Accutane	-12%	-13%	-3%	-9%
Pulmozyme	10%	13%	1%	5%
Cymevene/Valcyte	12%	32%	27%	25%
Tamiflu	154%	191%	278%	-
Neutrogen	-	-	-	-
Activase/TNKase	-49%	39%	-4%	-3%
Madopar	3%	6%	3%	3%

¹ Roche Rx

9. Top Prescription medicines quarterly sales^{1,2} in 2003 and 2004

CHF millions	Q4 2003	Q1 2004	Q2 2004	Q3 2004
MabThera/Rituxan	781	782	842	877
NeoRecormon/Epogin	545	489	531	528
Herceptin	315	328	356	373
Cellcept	357	369	350	337
Rocephin	368	369	305	307
Pegasys	253	289	295	296
Xenical	151	146	165	145
Avastin	-	48	169	235
Xeloda	111	115	128	145
Nutropin/Protropin	112	109	116	110
Kytril	119	109	111	114
Copegus	81	102	97	97
Dilatrend	106	104	96	86
Roaccutan/Accutane	113	116	94	43
Pulmozyme	88	84	82	86
Cymevene/Valcyte	69	86	79	81
Tamiflu	317	108	19	110
Neutrogen	84	76	80	81
Activase/TNKase	68	63	72	76
Madopar	63	61	63	62
New products not covered in Top 20				
Xolair	25	38	55	68
Fuzeon	24	31	47	43
Raptiva	2	8	17	23
Renagel	13	11	11	11
Evista	-	-	17	6

¹ Roche Rx, Genentech Rx and Chugai Rx combined

10. Prescription medicines quarterly sales¹ in US in 2003 and 2004

CHF millions	Q4 2003	Q1 2004	Q2 2004	Q3 2004
MabThera/Rituxan	523	484	514	531
NeoRecormon/Epogin	-	-	-	-
Herceptin	140	136	151	159
Cellcept	186	176	158	147
Rocephin	218	219	179	191
Pegasys	126	127	109	112
Xenical	35	27	29	20
Avastin	-	48	169	230
Xeloda	36	36	44	55
Nutropin/Protropin	109	106	113	107
Kytril	48	46	42	46
Copegus	60	64	53	53
Dilatrend	-	-	-	-
Roaccutan/Accutane	49	53	39	-3
Pulmozyme	53	48	46	50
Cymevene/Valcyte	37	51	42	44
Tamiflu	166	-8	8	47
Neutrogen	-	-	-	-
Activase/TNKase	58	56	63	67
Madopar	-	-	-	-
New products not covered in Top 20				
Xolair	25	38	55	68
Fuzeon	18	20	30	25
Raptiva	2	8	17	23
Renagel	-	-	-	-
Evista	-	-	-	-

¹ Roche Rx and Genentech Rx combined

11. Prescription medicines quarterly sales¹ in Japan in 2003 and 2004

CHF millions	Q4 2003	Q1 2004	Q2 2004	Q3 2004
MabThera/Rituxan	51	39	48	49
NeoRecormon/Epogin	232	171	203	199
Herceptin	28	22	26	28
Cellcept	6	5	6	6
Rocephin	16	11	14	12
Pegasys	2	8	18	22
Xenical	-	-	-	-
Avastin	-	-	-	-
Xeloda	6	4	6	6
Nutropin/Protropin	-	-	-	-
Kytril	39	26	32	31
Copegus	-	-	-	-
Dilatrend	-	-	-	-
Roaccutan/Accutane	-	-	-	-
Pulmozyme	-	-	-	-
Cymevene/Valcyte	-	-	-	-
Tamiflu	134	87	-3	-
Neutrogen	84	76	80	81
Activase/TNKase	-	-	-	-
Madopar	6	4	5	5
New products not covered in Top 20				
Xolair	-	-	-	-
Fuzeon	-	-	-	-
Raptiva	-	-	-	-
Renagel	13	11	11	11
Evista	-	-	17	6

¹ Chugai Rx

12. Prescription medicines quarterly sales in Europe/Rest of World¹ in 2003

CHF millions	Q4 2003	Q1 2004	Q2 2004	Q3 2004
MabThera/Rituxan	207	259	280	297
NeoRecormon/Epogin	313	318	328	329
Herceptin	147	170	179	186
Cellcept	165	188	186	184
Rocephin	134	139	112	104
Pegasys	125	154	168	162
Xenical	116	119	136	125
Avastin	-	-	-	5
Xeloda	69	75	78	84
Nutropin/Protropin	3	3	3	3
Kytril	32	37	37	37
Copegus	21	38	44	44
Dilatrend	106	104	96	86
Roaccutan/Accutane	64	63	55	46
Pulmozyme	35	36	36	36
Cymevene/Valcyte	32	35	37	37
Tamiflu	17	29	14	63
Neutrogin	-	-	-	-
Activase/TNKase	10	7	9	9
Madopar	57	57	58	57
New products not covered in Top 20				
Xolair	-	-	-	-
Fuzeon	6	11	17	18
Raptiva	-	-	-	-
Renagel	-	-	-	-
Evista	-	-	-	-

¹ Roche Rx