



武田薬品工業株式会社
代表取締役社長 長谷川 閑史
(コード番号 4502 東証第1部)
問い合わせ先 コーポレート・コミュニケーション部
TEL 03-3278-2037

2011 年 5 月 11 日

11-13 中期計画について
～ 新たなタケダへの変革 ～

当社は、2010 年度にスタートさせた「10-12 中期計画」において、「革新への挑戦(Innovation)」と「活力ある企業風土の創造(Culture)」を通じて「持続的な成長(Growth)」を達成することを新たな経営方針として掲げ、その実現に向けて取り組んでまいりました。このたび策定した「11-13 中期計画」においても、当社は引き続き、経営方針に基づく基本戦略を着実に実行し、「10-12 中期計画」で掲げた 2015 年度における 2010 年度レベルへの業績回復とそれ以降の持続的な成長を目指して、挑戦を続けてまいります。

「10-12 中期計画」の初年度であった 2010 年度は、研究開発活動として、グローバル研究体制の中核となる湘南研究所の竣工に加え、研究開発の生産性向上に向けた取り組みを進め、また、戦略的投資も含めて次の成長ステージに貢献するパイプラインの強化に注力してまいりました。販売活動については、日本において新製品 8 品目を上市し、引き続き、国内 No.1 を堅持するとともに、米国においては、効率的な販売体制への移行を進め、新製品の売上を伸長させてまいりました。

これらの事業活動の進展と環境変化を踏まえ策定した「11-13 中期計画」では、これまで取り組んできた基本戦略に変更はなく、引き続き、「新たなタケダへの変革」を進めてまいります。具体的には、重点疾患領域への研究開発投資を積極的に行うとともに、社内外のリソースを有効に活用し、画期的な新薬の創出と治療パラダイムの転換に挑戦します。また、大型成熟品を中心とした製品構成から、新製品を中心とした多様な製品ラインアップへのシフトを進めます。さらに、日米欧 3 極に加え、新規進出国・新興国を中心に積極的な投資を行い、さらなる「Globalization」を加速させることで、2013 年度に迫る業績の底を乗り越えて、中長期での持続的な成長を確実なものとしてまいります。

当社は、本年 6 月、創業 230 周年を迎えます。長い歴史の中で培われた経営哲学である「タケダイズム＝誠実(公正・正直・不屈)」を根幹に、組織・人材の多様化を推進する企業文化・組織風土を醸成し、グローバルでのコンプライアンス徹底のもと、「優れた医薬品の創出を通じて人々の健康と医療の未来に貢献する」という経営理念の実現を目指してまいります。

なお、「11-13 中期計画」の概要は、下記のとおりです。

記

1. 「11-13 中期計画」の業績目標 ^{a) b)}

	2010 年度 (実績)	2011 年度 (予想)	2012 年度 (予想)	2013 年度 (予想)
売上高	14,194 億円	14,500 億円	13,200 億円	12,600 億円
研究開発費	2,889 億円	3,000 億円	2,900 億円	2,900 億円
営業利益	3,671 億円	3,900 億円	2,700 億円	2,400 億円
当期純利益	2,479 億円	2,500 億円	2,000 億円	1,600 億円
EPS	314 円	317 円	253 円	203 円
EPS ^{c)}	374 円	361 円	266 円	234 円

^{a)} 2011 年度以降の為替レートは、1 米ドル＝85 円、1 ユーロ＝120 円を前提としています。

^{b)} 上記予想については、米国におけるアクロス後発品の参入開始時期が 2012 年 8 月となることなどを前提に策定しています。

^{c)} EPS(特別損益および企業買収などによる特殊要因除き)

当期純利益から、特別損益と企業買収などに起因するのれん償却費、無形固定資産償却費などの損益を控除した 1 株当たりの純利益です。

2. 経営方針

私たちタケダグループは、グローバル製薬企業としてのリーダーシップを発揮しながら、「革新への挑戦」、「活力ある企業風土の創造」、「持続的な成長」を追求し、経営理念を実現します。

・革新への挑戦 (Innovation)

最先端の科学と医学における革新に果敢に挑戦し、優れた医薬品を研究・開発し、医療と患者さんのニーズに応えます

・活力ある企業風土の創造 (Culture)

社会の一員として、従業員がお互いを認め合い、協力し合い、タイムリーな意思決定を行うことによって、活力ある企業風土を創ります

・持続的な成長 (Growth)

重点疾患領域を中心に、優れた医薬品の提供を通じて、持続的な企業価値向上を目指します

3. 経営方針を実現するための戦略

●Innovation

・重点疾患領域へのリソース集中

アンメットメディカルニーズが高く、また、これまでの研究開発の知見と基盤を最大限に活用できる「代謝性疾患(糖尿病・肥満)」「癌」「中枢神経疾患」に加え、「免疫・炎症性疾患」を重点疾患領域として、集中的にリソースを投下し、疾患予防と根本治療に貢献する画期的新薬の創出と治療パラダイムの転換に挑戦します。

・競争力のあるパイプラインの構築と確実な承認取得

自社研究からの新薬創出に加え、ライセンス活動も積極的に実施し、競争力のあるパイプラインを構築します。また、各国規制当局の動向を確実に捉え、適切に対応することで、後期開発課題の確実な承認取得につなげます。

・研究開発生産性の向上

疾患領域ごとに再編した研究組織にリソースを活用する責任と権限を一元化し、初期の研究から疾患領域を重視した機動的な研究活動を推進します。また、アカデミアやバイオベンチャーなどの社外研究機関との共同研究を通じてオープンイノベーションを推進し、基盤研究・創薬研究を充実させます。

●Culture

グローバルに活躍できる人材の獲得と育成に注力します。また、従業員のダイバーシティを推進し、全従業員が生き生きと働ける企業文化・職場環境を創ります。さらに、良き企業市民として、グローバルでのコンプライアンスを徹底するとともに、新興国での医療支援や環境経営を意識した CSR 活動を積極的に展開します。

●Growth

・製品の売上最大化

新製品の売上を最大化することで、これまでの大型成熟品を中心とした製品構成から、アンメットメディカルニーズに応える多様な製品ラインアップにシフトします。これにより、特許切れのリスクを分散させながら持続的な成長を実現します。

・積極的投資の実施

中長期的な成長のために必要な研究開発投資を確実に実行することに加え、製品やパイプラインの導入および企業買収の機会を積極的に追求します。また、将来の成長に必要な投資財源を確保するために、可能な限りオペレーションを効率化し、コスト削減策を進めてまいります。

・進出地域の拡大と新規進出国・新興国市場での成長

規模の大きい日米欧の市場に加え、中長期的な観点から極めて重要である中国への投資を積極的に行うことで、同市場でのプレゼンスを強化します。また、2013 年度までにロシア・CIS、東欧に進出するとともに、成長市場および新興国市場に思い切った投資を行ってまいります。

4. 配当方針

「11-13 中期計画」における配当方針については、「安定的な配当」を行うとの観点から、一株当たり配当金を年間 180 円に維持することを基本方針とします。

なお、「11-13 中期計画」に関する詳しい内容については、当社ホームページに掲載される関連資料をご覧ください。

http://www.takeda.co.jp/investor-information/presentations-events/index_2576.html

以上