



11-13中期計画

武田薬品工業株式会社
代表取締役社長
長谷川 閑史



Transformation
into a New Takeda

本日お伝えしたいこと

© 2011 Copyright Takeda Pharmaceutical Company Limited All Rights Reserved.

15年度における10年度レベルへの業績回復とそれ以降の持続的成長に向けて、引き続き、“Innovation”“Culture”“Growth”の基本戦略を着実に実行していく

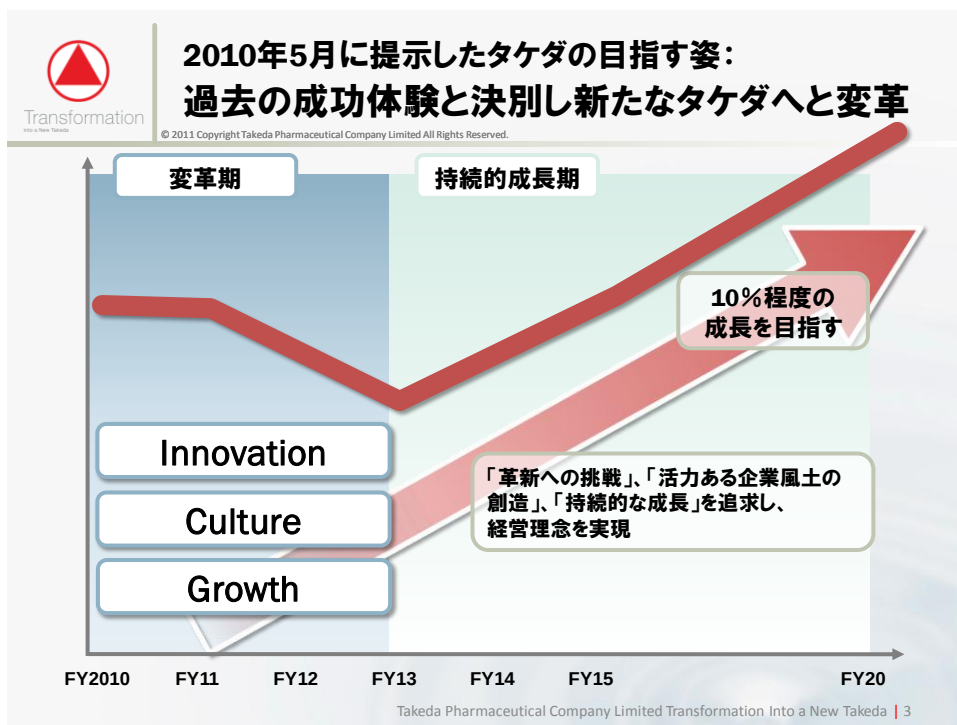
■ **重点疾患領域に研究開発投資を積極的に行い、
当社の使命である画期的新薬の創出に挑戦していく
社内外リソースを有効に活用し、
研究開発生産性の向上を果たしていく**

■ **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にシフトしていく**

■ **日・米・欧の3極に加え、新規進出国・新興国を中心に
販売基盤を強化し、さらなるGlobalizationを推進していく**



2010年度を振り返って



持続的成長を実現するための戦略目標

© 2011 Copyright Takeda Pharmaceutical Company Limited All Rights Reserved.

Innovation

- 重点疾患領域へのリソース集中
- 競争力のあるパイプラインの構築と確実な承認取得
- 研究開発生産性の向上

Culture

- グローバル人材の育成と組織の活性化

Growth

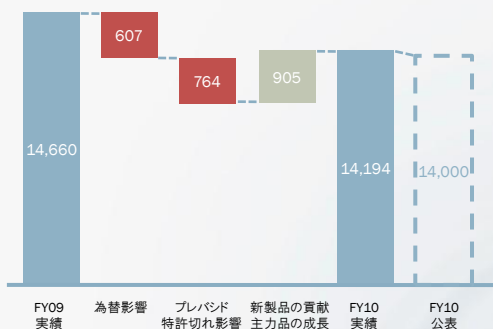
- 製品の売上最大化
- 戦略的投資の実施
- 進出地域の拡大と新規進出国・新興国市場での成長
- コスト削減策の推進

Takeda Pharmaceutical Company Limited Transformation Into a New Takeda | 4

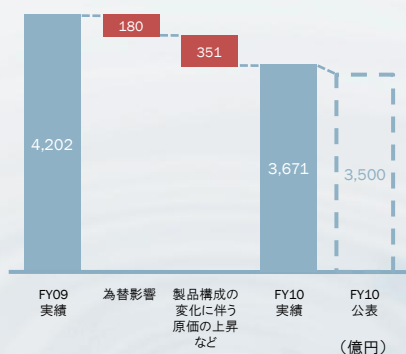
2010年度業績は公表計画を達成

© 2011 Copyright Takeda Pharmaceutical Company Limited All Rights Reserved.

売上高



営業利益



Takeda Pharmaceutical Company Limited Transformation Into a New Takeda | 5

2010年度における進捗

© 2011 Copyright Takeda Pharmaceutical Company Limited All Rights Reserved.

Innovation

研究開発生産性向上／パイプラインの充実

ガバナンス体制の明確化による意思決定の迅速化と透明化
(MOC3: R&D最高意思決定機関、DDU: Drug Discovery Unitなど)

湘南研究所移転を契機としたOpen Communication, Open Innovation, Diversification, Globalizationの推進

Business Development 機会の追求

Culture

Globalization, Diversificationを推進する 企業文化・組織風土への転換

組織・国境の壁を意識しないオープンで率直なコミュニケーションの推進と協力体制の構築

グローバル化を推進する人材の獲得と育成

Organization Capability(組織力)の強化

Growth

パラダイムシフトに対応した成長戦略

Unmet Medical Needsの高い疾病領域へのシフト

大型成熟品から多様な製品ラインアップへのシフト

新規進出国と成長著しい新興国におけるプレゼンスの強化

コスト削減策の推進

Takeda Pharmaceutical Company Limited Transformation Into a New Takeda | 6



11-13中期計画 計数見通し



11-13中期計画の業績見通し

© 2011 Copyright Takeda Pharmaceutical Company Limited All Rights Reserved.

(億円)

	FY10(実績)	FY11	FY12	FY13
売上高	14,194	14,500	13,200	12,600
研究開発費	2,889	3,000	2,900	2,900
営業利益	3,671	3,900	2,700	2,400
当期純利益	2,479	2,500	2,000	1,600
EPS(円)	314	317	253	203
EPS(円) (特別利益・特殊要因除き)	374	361	266	234
1株当たり配当金(円)	180	180	180	180

* 為替の前提は
USD=85円
Euro=120円

Takeda Pharmaceutical Company Limited Transformation Into a New Takeda | 8



11-13中期計画

“Innovation”

Innovation: 重点疾患領域へのリソース集中

© 2011 Copyright Takeda Pharmaceutical Company Limited All Rights Reserved.

権限の委譲、意思決定の明確化・迅速化、グローバル化の推進と
社内外リソースの最大限の活用を通じて、画期的新薬の創出と
治療パラダイムの転換(Game Changer創出)に挑戦する

重点疾患領域(R&D)	方向性
代謝性疾患 (糖尿病・肥満症)	■ 糖尿病領域: 膵臓機能の改善、疾病予防まで期待できる治療薬を創出 ■ 肥満症領域: 末梢での作用を主要ターゲットとし、脂質改善、血糖低下作用を含めた安全性の高い治療薬を創出
癌	■ トランスレーショナル・メディシン研究を活用し、プロテインホメオスタシス、増殖シグナル伝達阻害に関する専門性をさらに強化
中枢神経疾患	■ 外部リソースの活用により研究基盤を強化することで、自社研究からの画期的新薬を創出
免疫・炎症性疾患	■ 関節リウマチ、潰瘍性大腸炎、クローン病に優先的に取り組む ■ 癌プログラムの免疫効能への可能性を検討

Takeda Pharmaceutical Company Limited Transformation Into a New Takeda | 10

Innovation: 後期開発品の確実な承認取得

© 2011 Copyright Takeda Pharmaceutical Company Limited All Rights Reserved.

- R&D最高意思決定機関(MOC3)議長にDr. Tachi Yamada就任
- 外部メンバーで構成するGlobal Regulatory Advisory Boardを活用
- 規制当局や業界団体との関係を強化

各地域における主な開発品の承認取得予定

	FY10	FY11	FY12	FY13	FY14 - 15	
日本	NESINA	NESINA/ACTOS	TAK-536	ATL-962	TAK-875	代謝性疾患・ 循環器系疾患領域
	VECTIBIX			TAK-085	SYR-472	
	ROZEREM			Peginesatide	TAK-700	
	Reminyl				MLN9708	
					TAK-438	
US	EDARBI	EDARBI/CLD	SYR-322	LuAA21004	TAK-700	癌領域
		VELCADE(SQ)	SYR-322/ACTOS		MLN9708	
			SYR-322/MET		MLN0002	
			Peginesatide			
EU	TAK-491	Peginesatide	SYR-322	TAK-491/CLD	Lurasidone	中枢神経 疾患領域
	Feraheme	SGN-35	SYR-322/ACTOS	TAK-700	MLN0002	
			SYR-322/MET	MLN9708		

※アムジェン社・ファイザー社からの導入品については承認取得予定時期を開示していません

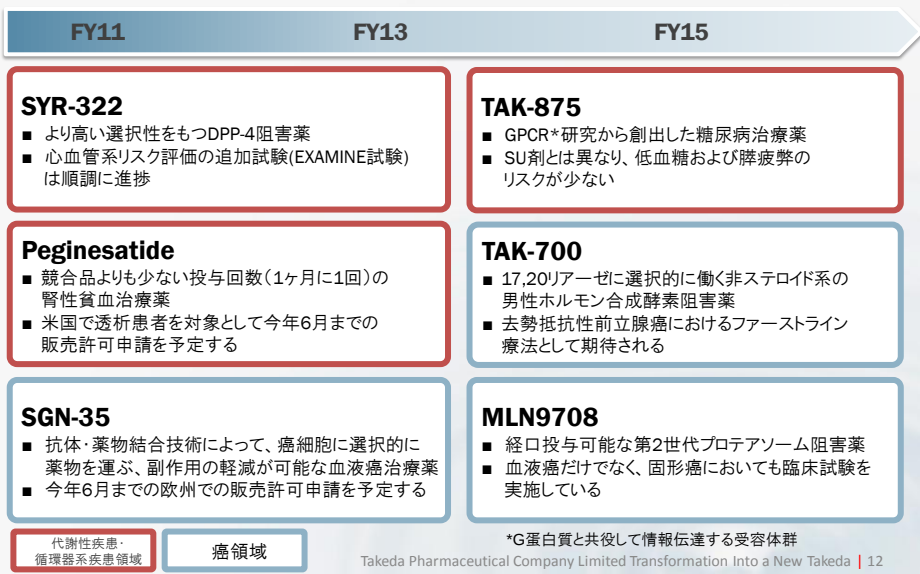
Takeda Pharmaceutical Company Limited Transformation Into a New Takeda | 11



Innovation:

ポテンシャルの高いパイプラインへの重点投資

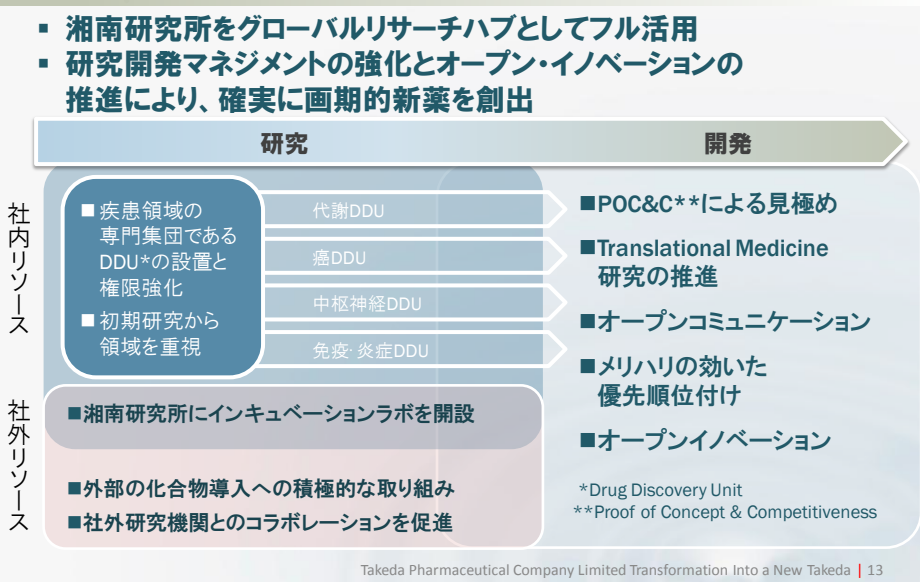
© 2011 Copyright Takeda Pharmaceutical Company Limited All Rights Reserved.



Innovation:

研究開発生産性を向上

© 2011 Copyright Takeda Pharmaceutical Company Limited All Rights Reserved.



11-13中期計画

“Culture”



Culture:

Innovationに挑戦する人材獲得・育成と風土醸成

© 2011 Copyright Takeda Pharmaceutical Company Limited All Rights Reserved.

グローバルタレントの獲得・育成

- グローバルレベルでの人材獲得
- OJTによる人材育成を企業文化として定着

組織の活性化

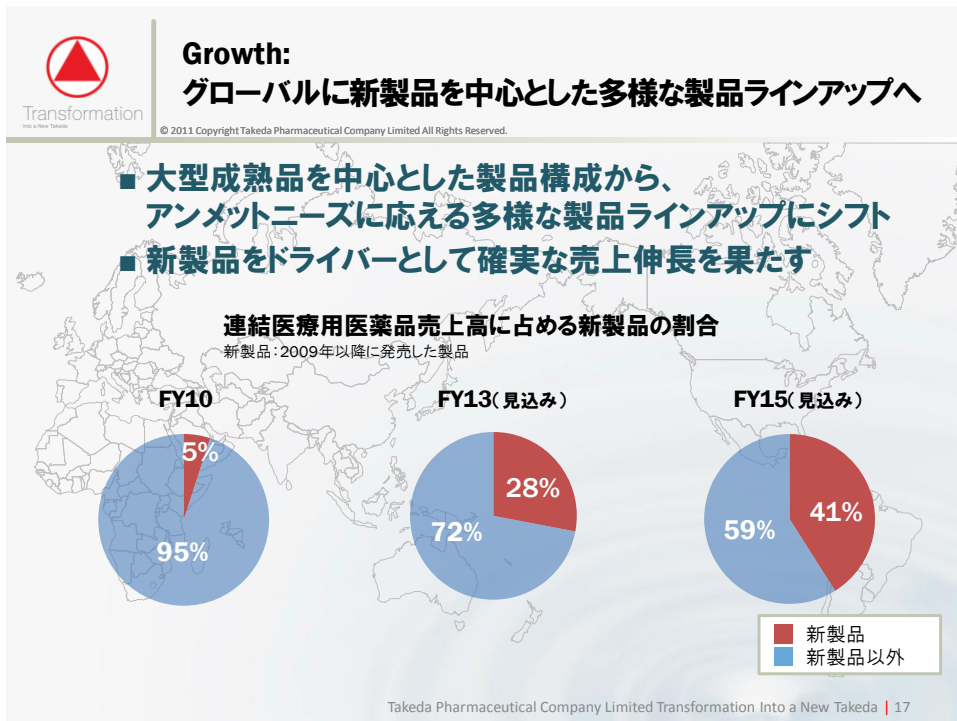
- 従業員のダイバーシティを推進・活用
- 従業員が生き活きと働ける企業文化・職場環境づくり
- 国内拠点のグローバル化推進

良き企業市民としての地位向上

- コンプライアンスのグローバルレベルでの徹底
- 進出地域ごとのニーズに合ったCSRの実施
- 地球温暖化防止に向けた環境経営の推進

11-13中期計画

“Growth”



Growth: あらゆる事業機会への積極的投資

© 2011 Copyright Takeda Pharmaceutical Company Limited All Rights Reserved.

15年度における10年度レベルへの業績回復と その後の持続的成長に向けて

中長期における成長のために必要な研究開発費用は確保

- 研究開発生産性の向上により、研究開発投資の効率を高めていく

製品・パイプライン導入および企業買収機会を積極的に追求

- グローバルBD組織のリーダーシップによる事業開発活動の迅速化と広域化
- M&Aの実施基準
 1. 重点疾患領域におけるinnovativeな製品・パイプライン・創薬基盤の獲得
 2. 新興国を含めたグローバル市場における販売基盤強化

オペレーションの効率化とコスト削減策の推進

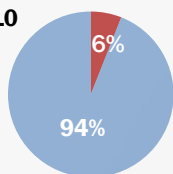
Takeda Pharmaceutical Company Limited Transformation Into a New Takeda | 18

Growth: 国内販売施策 新製品の早期育成と組織力の強化

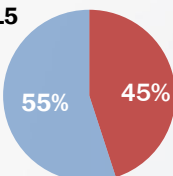
© 2011 Copyright Takeda Pharmaceutical Company Limited All Rights Reserved.

国内医療用医薬品売上高*に 占める新製品の割合

FY10



FY15



■ 新製品
■ 新製品以外

新製品：2009年以降に発売した製品
*仕入品を除く

新製品の早期育成

- ネシーナは、長期処方解禁を契機に売上を伸長させ、早期に糖尿病フランチャイズ全体で1,000億円を達成する
- ユニシアを含めARB No.1 の地位を堅持し、TAK-536につなげる
- ベクティビックス、VELCADEを合わせて、強固な癌フランチャイズを構築する
- ロゼレム、レミニールでCNS領域を開拓する
- エンブレルとTofacitinibを通じて免疫・炎症性疾患領域フランチャイズを築く

組織力の強化

- 競争力の高い当社のジェネラルMR体制の営業モデルにより高い生産性を維持する
- 癌領域に加え、RAIに特化するMRの導入により専門医に対する情報活動を強化する

Takeda Pharmaceutical Company Limited Transformation Into a New Takeda | 19

Growth: 米国販売施策 成長ステージにある製品の売上最大化

© 2011 Copyright Takeda Pharmaceutical Company Limited All Rights Reserved.

製品拡充

TPNA社

- EDARBI (TAK-491) 既存ARBよりも優れた降圧効果の訴求
- ULORIC 尿酸値コントロールの重要性啓発
- DEXILANT 独自の薬剤遅延放出技術による高い奏効率の訴求



ミレニアム社

- VELCADE 多発性骨髄腫における1st line 療法のさらなる浸透
- 安全性に優れる皮下注射製剤の投入



販売体制シフト

TPNA社

- 2010年に実施した人員の削減(5,000人→3,600人)を機にプロモーションの効率性を改善

1MR 1品目の
プロモーション体制

- 1MR 複数品目のプロモーション体制
- MRのプロモーション品目を柔軟に設定
- 地域や顧客の特性に合わせたMR人員の配置

Takeda Pharmaceutical Company Limited Transformation Into a New Takeda | 20

Growth: 中国販売施策 積極的先行投資により、売上を15年度までに10倍以上へ

© 2011 Copyright Takeda Pharmaceutical Company Limited All Rights Reserved.

製品拡充

- 既存品の伸長 市場での評価が確立しているリュープリン、アクトス、ベイスンの幅広い浸透
- 新製品の早期投入 グローバル治験に中国を組み込み、SYR-322、TAK-390MR、TAK-375、TAK-491等を早期に市場に投入

販売体制強化

- 販売網の強化 天津武田の100%子会社化を契機に、新事業運営体制のもとで経営資源を積極的に投下
- 営業人員の増員 現在の営業人員250人を15年度に900人まで増員。幅広い地域に営業網を展開し、病院カバー率とターゲット施設における share of voice を改善

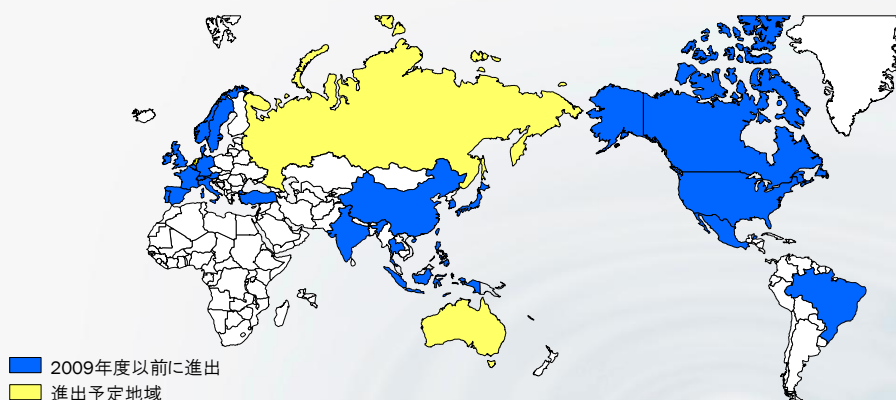


Takeda Pharmaceutical Company Limited Transformation Into a New Takeda | 21

Growth: カバー率の拡大と新興国市場での販売力の強化

© 2011 Copyright Takeda Pharmaceutical Company Limited All Rights Reserved.

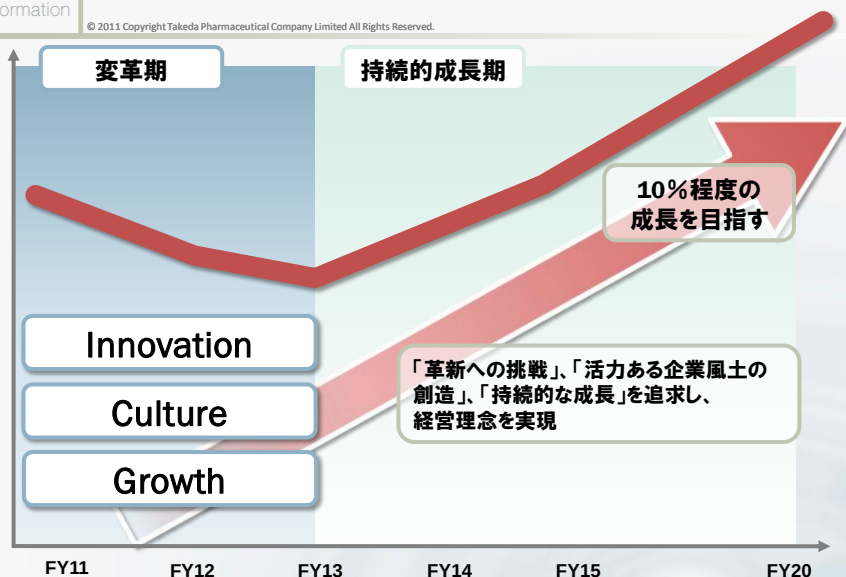
- ロシア、インド、ブラジルを含む新興国でのプレゼンスを強化し、さらなるGlobalizationを推進



Takeda Pharmaceutical Company Limited Transformation Into a New Takeda | 22

さらなるGrowthの実現に向けて

© 2011 Copyright Takeda Pharmaceutical Company Limited All Rights Reserved.



Takeda Pharmaceutical Company Limited Transformation Into a New Takeda | 23

将来見通しに関する注意事項

- 本発表において提供される資料ならびに情報は、いわゆる「見通し情報」を含みます。これらは、現在における見込み、予測およびリスクを伴う想定に基づくものであり、実質的にこれらの記述とは異なる結果を招き得る不確実性を含んでおります。
- それらリスクや不確実性には、一般的な業界ならびに市場の状況、金利、通貨為替変動といった一般的な国内および国際的な経済状況が含まれます。リスクや不確実性は、特に製品に関連した見通し情報に存在します。製品のリスク、不確実性には、技術的進歩、特許の競合他社による獲得、臨床試験の完了、製品の安全性ならびに効果に関するクレームや懸念、規制当局からの承認取得、国内外の医療保険制度改革、医療費抑制への傾向、国内外の事業に影響を与える政府の法規制、新製品開発に付随する課題などが含まれますが、これらに限定されるものではありません。
- また、承認済み製品に関しては、製造およびマーケティングのリスクがあり、需要を満たす製造能力を欠く状況、原材料の入手困難、市場の需要が得られない場合などが含まれますが、これらに限定されるものではありません。
- 今後、新しい情報・将来の出来事等があった場合であっても、当社は、本発表に含まれる「見通し情報」の更新・修正を行う義務を負うものではありません。