



2015年11月30日

各 位

会 社 名 田辺三菱製薬株式会社  
代表者名 代表取締役社長 三津家 正之  
(コード：4508、東証第一部)  
問合せ先 広報部長 御船 祥史  
(大阪：TEL 06-6205-5211)  
(東京：TEL 03-6748-7664)

## 「中期経営計画 16-20 Open Up the Future」の策定について

田辺三菱製薬株式会社（代表取締役社長 三津家 正之、以下「田辺三菱製薬」）は、このたび、2020 年度を最終年度とする「中期経営計画 16-20 Open Up the Future」を策定しましたので、お知らせいたします。

### 記

#### 1. 中期経営計画 16-20 の概要

田辺三菱製薬は、2011 年に策定した「中期経営計画 11-15 ～New Value Creation」を通し、将来の成長ステージに踏み出す基盤強化を実現しました。国内では新薬 7 品目の品揃えを拡充し、海外では導出した多発性硬化症治療剤のジレニア®、2 型糖尿病治療剤のインヴォカナ\*が伸長して、そのロイヤリティ収入は当社の収益を支える柱となりました。また、研究・生産・本社機能などの集約・再編を実施し、筋肉質な経営体質への変革を加速させました。

今般、この基盤をさらに強化し、持続的成長に向けて自らの手で未来を切り拓いていくことをコンセプトとする「中期経営計画 16-20 Open Up the Future」を策定いたしました。

国内医療用医薬品を取り巻く事業環境は急激に変化しており、これまでの延長線上に持続的成長への道はありません。世界最大の医薬品市場である米国において自社販売による持続的成長基盤を早期に構築することが不可欠であり、そのための事業投資ならびに研究開発投資を積極的に行っていきます。また国内市場においては、育薬・営業強化を通じて 2 型糖尿病治療剤のテネリア®、カナグル®\*\*を始めとする重点品・重点疾患領域における価値最大化とプレゼンスの向上に取り組みます。

田辺三菱製薬は、この中期経営計画において、「パイプライン価値最大化」「育薬・営業強化」「米国事業展開」「業務生産性改革」を未来を切り拓く 4 つの挑戦として設定し、「独自の価値を一番乗りでお届けする、スピード感のある企業」への変革を成し遂げます。

※当社が創製した 2 型糖尿病治療剤で、米国では製品名「インヴォカナ」、国内では製品名「カナグル®」で販売されています。

(1) 名称および期間

名 称：中期経営計画 16-20 Open Up the Future —医療の未来を切り拓く

期 間：2016年4月～2021年3月（5年間）

(2) キーコンセプト

# Open Up the Future

## 医療の未来を切り拓く

医薬品産業を取り巻く環境が急激に変化する中、我々は自ら道を切り拓き、「独自の価値を一番乗りでお届けする、スピード感のある企業」への変革を成し遂げます。

### Open Up the Future — 医療の未来を切り拓く

このキーコンセプトのもと、田辺三菱製薬は医療の未来を切り拓き、新たな医薬品の創製を通じて、世界の人々の健康に貢献します。

## 2. 未来を切り拓く「4つの挑戦」

### (1) パイプライン価値最大化 独自の価値を最速で創り出す

<研究開発プロセスの改革 + 医療と創薬技術の拡がり>

- ・創薬シーズの導入や他社協業といったオープンシェアードビジネスを積極的に活用して、創薬リソースを充実させるとともに、品目毎に最適な手段を講じて POC 取得までの期間短縮を実現し、本中計期間中に 10 品目の後期開発品を創製します。
- ・自己免疫疾患領域、中枢神経系疾患領域などの従来の研究開発領域に加え、ワクチンや稀少疾患にも着目して、アンメット・メディカル・ニーズを満たす新薬を継続的に創製し、強みを発揮できる領域でさらなるプレゼンスの向上に取り組みます。
- ・自社創薬力を軸に、新たな創薬技術を用いた次世代の抗体・蛋白医薬品、核酸医薬品、ワクチンやガス医薬品などに取り組むとともに、再生医療、先制医療といった新たな医療へと創薬のフィールドを広げていくことで、米国市場をメインターゲットとし、ワールドワイドに医薬品の創出機会を拡大します。

## (2) 育薬・営業強化 独自の価値を患者さんにお届けする

<製品の価値最大化 + 営業プロモーションの強化>

- ・開発品を早期に上市することをめざすとともに、開発段階から製品ライフサイクルを想定した臨床試験を積極的に実施して、製品価値を最速で最大化させます。自己免疫疾患領域では、既存の重点品であるレミケート®およびシンポニー®の効能追加・用法用量追加によってシェア No.1 を堅持し、糖尿病・腎疾患領域では、重点品のテネリア®およびカナグル®のエビデンス獲得と販路拡大によってプレゼンス No.1 をめざします。その結果、2020 年度までの国内医薬品売上高 3,000 億円を達成し、新薬および重点品売上高比率を 75%まで上昇させ、さらなる成長につなげます。
- ・営業プロモーションの強化では、重点疾患領域の専門性をさらに高めるとともに、エリアマーケティングを推進することにより、地域毎のニーズを把握し、基幹病院とかかりつけ医院の医療連携に貢献します。

## (3) 米国事業展開 持続的成長基盤を構築する

<事業基盤の構築 + 製品ラインアップの構築>

- ・日本で 2015 年 6 月に筋萎縮性側索硬化症 (Amyotrophic Lateral Sclerosis : ALS) の効能追加が承認されたラジカット® (開発コード : MCI-186) は、米国での 2016 年度の承認・上市をめざし、自社品承認取得の第一歩とするべく、最優先事項として取り組みます。
- ・MCI-186 を第一歩として、中枢神経系疾患、あるいは稀少疾患での製品ラインアップを構築し、専門医に焦点を絞った販売体制など、必要な機能を整備します。米国の事業基盤拡充のために M&A を含めて本中計期間中に 2,000 億円以上を投資して、2020 年度には米国売上高 800 億円を達成します。
- ・自社創薬 (メディカゴ社やタナベ リサーチ ラボラトリーズ アメリカ社を含む) に加え、アカデミア、ベンチャー、製薬企業との多様な協業形態により製品あるいは開発品を獲得して米国の製品ラインアップを構築します。

## (4) 業務生産性改革 スピード感ある組織風土と利益創造体質の実現

<コストの低減 + 人材の活躍>

- ・業務プロセスの変革を継続し、国内連結 5,000 人体制をめざすほか、売上原価の最適化、経費節減によって、2020 年度には 2015 年度からさらに 200 億円のコスト低減を実現します。
- ・研究、開発や MR、メディカル・サイエンス・リエゾンの生産性向上を追求するとともに、間接部門では精鋭化を徹底します。また、米国では事業拡大のための人的リソースを強化します。さらに、女性活躍推進を含めた多様な人材の活躍推進 (ダイバーシティ&インクルージョン) に取り組みます。

### 3. 数値計画

	2020 年度目標	(参考) 2015 年度見込
売上高	5,000 億円	4,110 億円
コア営業利益	1,000 億円	880 億円
親会社株主に帰属する 当期純利益	700 億円	470 億円

  

研究開発費	800 億円	700 億円
海外売上高比率	40%	25%

※数値は国際財務報告基準（IFRS）に基づいて計算しています（2015 年度見込も同様に再計算）。

### 4. 成長投資と株主還元

持続的成長の実現に向けた戦略的投資・研究開発投資を積極的に実施することにより、企業価値の増大を図るとともに、株主還元についても安定的かつ継続的に充実させていく方針です。本中計期間においては、連結配当性向 50%（IFRS）を目途に、中長期的な利益成長に基づいた配当を行ってまいります。

以 上