

事業・戦略

中期経営計画 16-20の概要

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。

未来を切り拓く「4つの挑戦」

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
挑戦 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
挑戦 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
挑戦 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

3つの成長ドライバー

	特長・魅力	目標・戦略
MT-1186 ラジカヴァ経口剤	<ul style="list-style-type: none"> ● ALS患者さんが服用しやすい懸濁剤の開発 ● 点滴静注投与による長時間拘束の解消 ● 投薬場所による制限の解消 	2021年度上市をめざして米国FDAと開発計画協議中。既存の点滴静注製剤とあわせてピーク時売上700~1,000億円を目標とする。
MT-2271 季節性インフルエンザ 植物由来VLP [*] ワクチン	<ul style="list-style-type: none"> ● 製造期間の短縮 ● 鶏卵ワクチンで見られる有効性低下(卵馴化)を回避 	2021年度上市をめざす。非鶏卵ワクチンの需要拡大による市場伸長を見込み、ピーク時売上400~600億円を目標とする。
ND0612	<ul style="list-style-type: none"> ● 持続皮下注射投与により血中レボドパ濃度を安定化し、パーキンソン病患者さんの運動合併症の発現時間を改善 	2022年度上市をめざす。デバイスと医薬品を組み合わせた製品であり、他社の参入障壁も高く、市場価値の持続が期待される。ピーク時売上500~800億円を目標とする。

* Virus-Like Particle(ウイルス様粒子)の略。VLPの性質を活かし、理論上感染の恐れがない安全なワクチン作製が期待されている。