



田辺三菱製薬株式会社
CORPORATE PROFILE 2017



田辺三菱製薬

The

企業理念

医薬品の創製を通じて、
世界の人々の健康に
貢献します

めざす姿

国際創薬企業として、
社会から信頼される
企業になります

私たち田辺三菱製薬は2007年10月に発足しました。以来、「医薬品の創製を通じて、世界の人々の健康に貢献します」という企業理念に基づき、国際創薬企業として、社会から信頼される企業になることをめざしてきました。患者さんのために医療の未来を切り拓き、病気の治療法に革新的な変化をもたらすこと。それが私たちの使命であるといえます。この10年に及ぶ年月の中で、私たちは数々の医薬品を、日本の、そして、世界の患者さんに届け、その変化を生み出してきました。

Remicade



レミケードは関節リウマチをはじめとする
幅広い難病の治療に使用されており、
その患者数は累計10万人を超えています。

レミケードは、世界初の抗ヒトTNF α モノクローナル抗体製剤です。当社の前身である田辺製薬がヤンセン・バイオテック社（米国）から導入し、2002年にクローン病の治療薬として発売しました。慢性疾患に使用される日本で初めての生物学製剤であり、当社はこの画期的な薬剤の価値を最大化するために、適応症の拡大や用法・用量の変更などに継続的に取り組んできました。現在では、関節リウマチをはじめとした幅広い難病の治療に使用されています。

Power of Change

変化の歩み

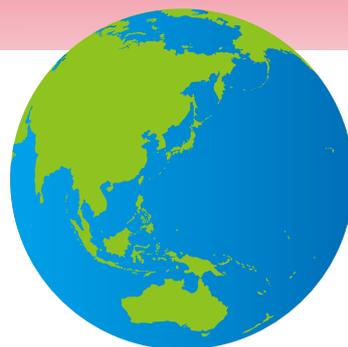
New Products



新製品を相次いで発売し、患者さんに新たな選択肢を提供することができました。

当社は、「中期経営計画11-15」期間中に新製品を相次いで発売し、現在重点疾患領域と定めている「自己免疫疾患」「糖尿病・腎疾患」「中枢神経系疾患」「ワクチン」のそれぞれの領域で、患者さんに新たな選択肢を提供することができました。例えば、2012年に発売したテネリアは当社が開発した初めての糖尿病治療薬であり、当社は同製品の発売を契機として、糖尿病領域に本格的に参入しました。

Out Licensed



当社が創製し、海外では導出先が開発したジレニアは、80ヵ国以上で患者さんの治療に貢献しています。

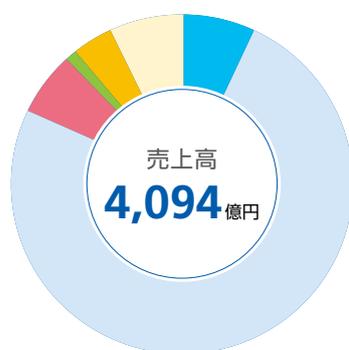
世界の患者さんに早期に新薬を届けるために、グローバル企業との協業も進めています。ジレニアは、当社が創製し、海外ではノバルティス社（スイス）に導出した世界初の経口の多発性硬化症治療薬です。既存の治療薬は注射剤のみであったことから、ジレニアは患者さんの負担を軽減する画期的な医薬品として、2010年に米国で発売されて以来急速に普及が進みました。現在では広く世界で20万人を超える患者さんの治療に貢献しています。

The Power of Change

2007年の発足以来、国内の事業環境が急激に厳しく変化する中であって、
私たち田辺三菱製薬も事業構造を変化させてきました。

田辺三菱製薬発足 中期経営計画
08-10: Dynamic Synergy for 2015

2007年度

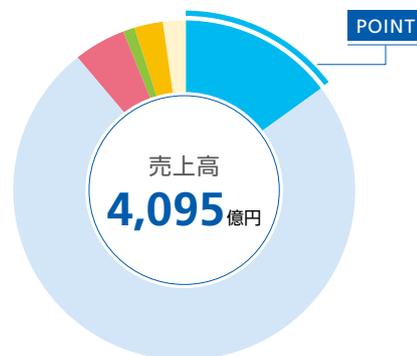


POINT

当社の前身である田辺製薬および三菱ウェルファーマともに海外売上高比率は10%程度に留まっていました。

営業利益	724億円
営業利益率	17.7%
研究開発費	723億円
研究開発費率	17.7%
海外売上高	372億円
海外売上高比率	9.1%
従業員数	10,361名

2010年度



POINT

レミケードの売上高が大きく伸び、当社の売上高の約15%を占める主力製品に成長しました。

営業利益	765億円
営業利益率	18.7%
研究開発費	657億円
研究開発費率	16.1%
海外売上高	257億円
海外売上高比率	6.3%
従業員数	9,198名

田辺三菱製薬は、田辺製薬と三菱ウェルファーマとの合併によって誕生しました。当時、国内の大手製薬企業の海外売上高比率が50%以上になっていたのに対して、両社ともに10%程度に留まっていました。また、事業規模も十分とはいえない水準にあり、両社は、創薬力のさらなる強化と海外事業展開の加速化を図るためには、事業規模の拡大と経営基盤の強化による国内トップクラスの製薬企業へのステップアップが不可欠であるとの認識で一致し、合併に至りました。

「中期経営計画08-10」では、レミケードを当社の成長ドライバーと位置付け、その価値最大化に注力しました。目標として掲げた売上高500億円の達成に向けて、レミケード専門担当者を増員するとともに、関節リウマチの用法・用量の変更や適応症の拡大など、ライフサイクルマネジメント戦略を着実に進めました。その結果、レミケードの2010年度売上高は、2007年度売上高の2倍以上に当たる604億円にまで伸び、当社の売上高の約15%を占める主力製品に成長しました。

国内医療用医薬品

レミケード
新製品
その他

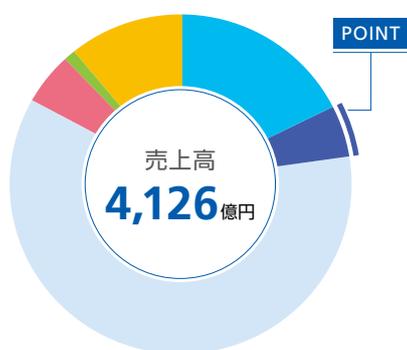
海外医療用医薬品

一般用医薬品
医薬品その他
その他

注：2007年度の数値は、旧田辺製薬と旧三菱ウェルファーマの単純合算ベースです。
当社は2016年度より、日本基準に替えて国際財務報告基準(IFRS)を任意適用していますが、下記は適用前の数値となります。
新製品は、2011年4月以降に発売した製品です。

中期経営計画
11-15: New Value Creation

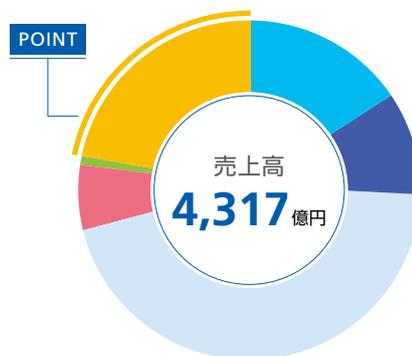
2013年度



POINT 長期収載品の収益力が大幅に低下する中で、国内で新製品を相次いで発売することができました。

営業利益	591億円
営業利益率	14.3%
研究開発費	704億円
研究開発費率	17.1%
海外売上高	594億円
海外売上高比率	14.4%
従業員数	9,065名

2015年度



POINT ジレニア、インヴォカナを中心に導出品によるロイヤリティ収入が大きく拡大し、収益の柱になりました。

営業利益	949億円
営業利益率	22.0%
研究開発費	752億円
研究開発費率	17.4%
海外売上高	1,169億円
海外売上高比率	27.1%
従業員数	8,125名

国内医療用医薬品市場では、政府による医療費抑制策の一環として、医療用医薬品の公定価格である薬価の改定が原則として2年に1度実施されています。また、ジェネリック医薬品の使用促進策の強化に伴い、ジェネリック医薬品への置き換え率*が急速に拡大しており、長期収載品の収益力が大幅に低下しています。このような中で、「中期経営計画11-15」では国内で新製品を相次いで発売し、前半3カ年の間にそれらの売上高が267億円となりました。

* 置き換え率=ジェネリック医薬品の数量 / (ジェネリック医薬品のある先発品の数量+ジェネリック医薬品の数量)

「中期経営計画11-15」期間中に海外売上高が大幅に伸長し、2015年度には1,169億円となりました。この成長を牽引したのが、当社が創製し、海外ではグローバル企業に導出したジレニアおよびインヴォカナの販売に伴うロイヤリティ収入です。ジレニアが世界初の経口の多発性硬化症治療薬として、年間売上高10億ドルを上回るブロックバスターへと成長するなど、これら2製品がともに大型化したことにより、2015年度のロイヤリティ収入等は総額で920億円となりました。

The Power of Change

田辺三菱製薬は現在、「中期経営計画 16-20」のもと、次なる変化の創出に挑戦しています。

Open Up the Future 医療の未来を切り拓く

「中期経営計画 16-20」の概要

期間：2016年4月～2021年3月（5年間）

中期経営計画 16-20 で実現するもの

- 1 パイプライン価値最大化**
研究開発費4,000億円を投資し、
ワールドワイドに展開可能な新薬を上市
- 2 育薬・営業強化**
国内医薬品の売上収益3,000億円
新薬および重点品売上比率75%（医療用医薬品）
- 3 米国事業展開**
米国事業の本格展開、海外売上収益2,000億円
（海外売上比率40%、導出品RR/MS含む）
- 4 業務生産性改革**
従業員国内連結5,000人体制*
売上原価、販管費200億円削減

* 2015年9月末現在：6,176人

2020年度数値計画

	2015年度実績 (IFRS)	2020年度目標 2015年11月30日公表
売上収益	4,257億円	5,000億円
コア営業利益	1,069億円	1,000億円
親会社の所有者に 帰属する当期利益	593億円	700億円
研究開発費	646億円	800億円
海外売上比率	25.9%	40%





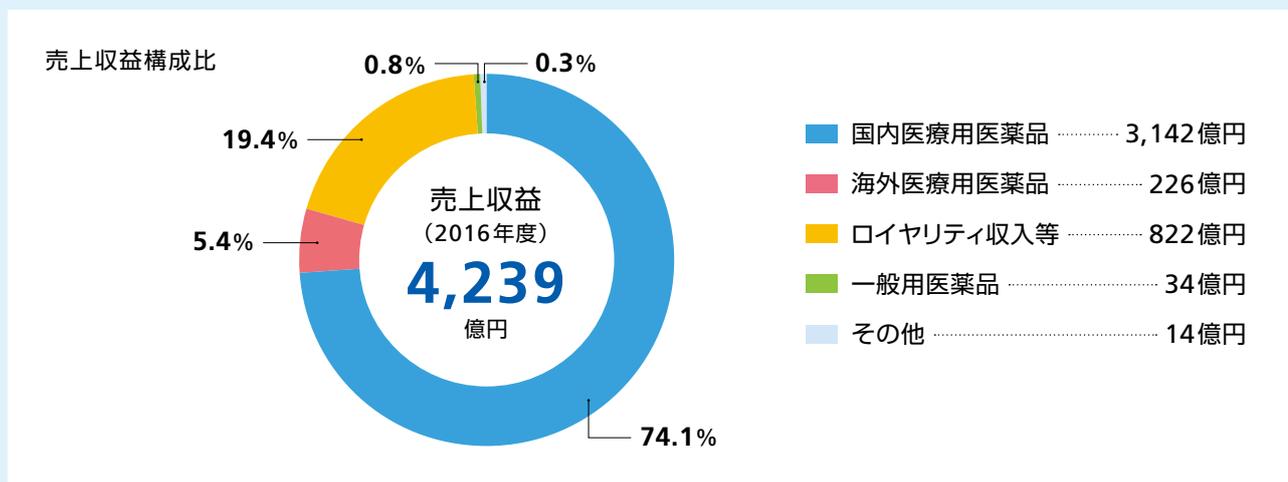
目次

- 06 田辺三菱製薬のビジネス
- 08 社長メッセージ
- 15 Focus：フューチャーデザイン部の新設
- 16 4つの挑戦：責任者メッセージ
- 22 特集：米国事業展開の扉を開く「ラジカヴァ」
- 26 財務・非財務ハイライト
- 28 パイプライン（開発品の状況）
- 30 沿革
- 32 会社情報



事業ポートフォリオ

田辺三菱製薬は、自己免疫疾患、糖尿病・腎疾患、中枢神経系疾患の薬剤をはじめ、ワクチンなど、特徴ある医療用医薬品を提供するとともに、ジェネリック医薬品や一般用医薬品の販売を通じて、幅広い医療ニーズに対応しています。



2016年度重点品

レミケード ①

適応症：関節リウマチ（関節の構造的損傷の防止を含む）、ベーチェット病による難治性網膜ぶどう膜炎、尋常性乾癬、関節症性乾癬、膿疱性乾癬、乾癬性紅皮症、強直性脊椎炎、腸管型ベーチェット病、神経型ベーチェット病、血管型ベーチェット病、川崎病の急性期、クローン病、潰瘍性大腸炎

国内売上収益：668 億円

海外売上収益：0.3 億円

シンボニー ②

適応症：関節リウマチ（関節の構造的損傷の防止を含む）、潰瘍性大腸炎

国内売上収益：249 億円

海外売上収益：14 億円

タリオン ③

適応症：アレルギー性鼻炎、蕁麻疹、皮膚疾患に伴うそう痒（湿疹・皮膚炎、痒疹、皮膚そう痒症）

国内売上収益：189 億円

海外売上収益：10 億円

テネリア ④

適応症：2型糖尿病

国内売上収益：165 億円

海外売上収益：5 億円

レクサプロ ⑤

適応症：うつ病・うつ状態、社会不安障害

国内売上収益：112 億円

イムセラ ⑥

適応症：多発性硬化症

国内売上収益：49 億円

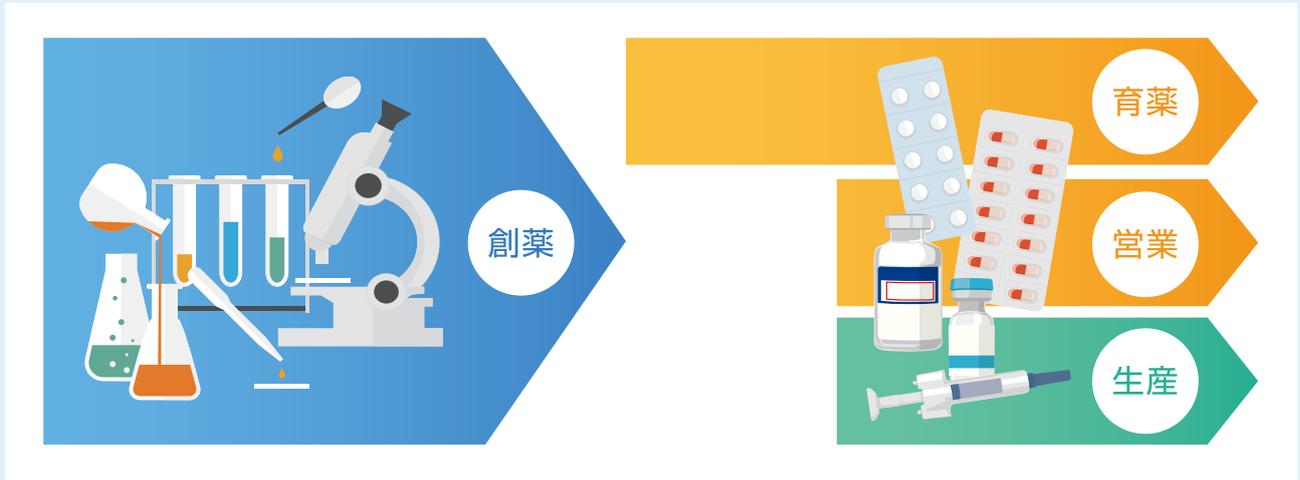
カナグル ⑦

適応症：2型糖尿病

国内売上収益：34 億円

事業プロセス

田辺三菱製薬は、「創薬」、「育薬」、「営業」、「生産」という各事業プロセスでの取り組みを通じて、患者さんにとって価値のある医薬品を創製し、安心してお使いいただくための体制を構築しています。



【ワクチン】

インフルエンザワクチン 8
 適応症：インフルエンザの予防
 国内売上収益：127億円

テトラビック 9
 適応症：百日せき、ジフテリア、破傷風、ポリオの予防
 国内売上収益：99億円

ミールビック 10
 適応症：麻しんおよび風しんの予防
 国内売上収益：59億円

水痘ワクチン 11
 適応症：水痘の予防
 国内売上収益：54億円

ジェービックV 12
 適応症：日本脳炎の予防
 国内売上収益：39億円

主な導出品

ジレニア
 適応症：多発性硬化症
 ロイヤリティ収入：537億円

インヴォカナ
 適応症：2型糖尿病
 ロイヤリティ収入：188億円

ジェネリック医薬品 13

田辺製薬販売取扱品*
 国内売上収益：141億円

* ジェネリック医薬品のほか、田辺三菱製薬より移管した長期取扱い品（特許期間が過ぎており、ジェネリック医薬品が発売されている先発医薬品）を含む。

一般用医薬品 14

国内売上収益：34億円
 海外売上収益：1億円

思考や行動の枠を超えて進む

変化に挑戦し、やり遂げる会社であり続けます。



CONTENTS

- 9 2016年度の概況
- 9 パイプライン価値最大化
- 10 育薬・営業強化
- 11 米国事業展開
- 12 業務生産性改革
- 12 医療の未来を切り拓く
- 13 ESG（環境・社会・ガバナンス）への対応
- 14 株主還元方針

2016年度の概況

親会社の所有者に帰属する当期利益は、2期連続で過去最高を更新しました。
本中計初年度の業績としては、順調な滑り出しになったと評価しています。

「中期経営計画16-20」（以下、本中計）の初年度が終了しました。業績については、2016年度の売上収益は前年度比0.4%減の4,239億円、コア営業利益は同11.7%減の945億円、営業利益は同15.0%増の940億円、親会社の所有者に帰属する当期利益は同20.2%増の712億円となりました。

売上収益の増減要因をご説明しますと、まず、国内医療用医薬品の売上収益については、前年度比2.0%増の3,142億円となりました。2016年4月に実施された薬価改定の影響が170億円の減収要因となりましたが、シンポニーが大幅に伸長したほか、テネリアやタリオンなどが伸長するなど、2016年度重点品・ワクチン合計の売上収益が前年度比192億円増の1,859億円となったことから、増収を確保することができました。

一方、ロイヤリティ収入等については、前年度比5.1%減の822億円となりました。ノバルティス社（スイス）に導出したジレニアに係るロイヤリティ収入は順調に伸長しましたが、ヤンセンファーマシューティカルズ社（米国）に導出したインヴォカナ

および同剤とメトホルミンの合剤に係るロイヤリティ収入が為替の影響により減少したことに加えて、導出契約に係る一時金収入等の一時的な収益が前年度比で減少しました。

売上収益は前年度から減収になりましたが、年度初にお示した業績予想（2016年5月11日発表）では4,065億円を見込んでいましたので、それを大きく上回る結果となりました。国内医療用医薬品が想定以上に堅調に推移したことが主な要因です。また、利益面においては、売上収益の伸長に加え、研究開発費の発生が一部次年度にずれ込んだことなどから、営業利益および親会社の所有者に帰属する当期利益はいずれも増益となりました。前年度に構造改革費用163億円を非経常項目に計上していたこともあり、親会社の所有者に帰属する当期利益は、2期連続で過去最高を更新しました。本中計初年度の業績としては、順調な滑り出しになったと評価しています。

パイプライン価値最大化

2017年度には一気に5つの開発品が後期開発ステージに進む計画となっています。
目標達成に向け、大きく前進する1年であり、同時に、挑戦の1年にもなると考えています。

本中計期間中は、国内では薬価制度の見直しやジェネリック医薬品の使用促進策のさらなる浸透により、事業環境は一層厳しくなることが予想されます。さらに、ジレニアのロイヤリティ収入が米国での物質特許満了により減少する予定であることから、業績面での大幅な拡大は見込んでいません。本中計は、堅実に売上を確保しつつ、2020年度以降の飛躍に向けて「力を蓄える」期間であると位置付けています。

その実現に向けたマイルストーンとして、本中計で設定した未来を切り拓く「4つの挑戦」では、それぞれに具体的な数値目標を掲げました。それら一つひとつの目標を達成することができれば、自ずと力が溜まり、一気に飛躍することができると確信しています。

まず、「パイプライン価値最大化」では、本中計期間中に10品目の後期開発品を創製することを数値目標としています。2016年度に後期開発ステージに進んだ開発品は、MT-2355（予定適応症：小児における百日せき、ジフテリア、破傷風、急性灰白髄炎およびHib感染の予防）の1品目であり、少し足踏みをした1年となりました。

しかし、2017年度には一気に5つの開発品が後期開発に進む計画となっています。目標達成に向け、大きく前進する1年であり、同時に、挑戦の1年にもなると考えています。なぜなら、単に5つという量的な面でも挑戦といえるのですが、質的にもハードルの高いプロジェクトが揃っているからです。北米を中心としたグローバル展開を図る開発品が含まれているため、当社がこれまで経験してこなかったような規模での臨床試

験を実施する必要があります。また、アンメット・メディカル・ニーズが高い疾患を対象とした開発品においては、患者さんへのメリットを明確に示すために試験設計の段階から思考と行動で挑戦的に取り組まなければならないと考えています。そして、それを最後までやり抜くことで、本中計の実現に向けて大きな弾みになると期待しています。

また、2017年7月に、イスラエルのニューロダーム社の買収手続き開始の合意を発表しました。これにより、医薬品とデバイスを組み合わせた神経疾患領域のパイプラインを拡充することが期待できます。

▶ 「パイプライン価値最大化」に向けた具体的な取り組みについては、「責任者メッセージ」のP17をご参照ください。

Topic

ニューロダーム社の買収手続き開始の合意について

ニューロダーム社は、パーキンソン病等の治療薬に関して、新たな製剤研究や、医薬品と医療器具（デバイス）とを組み合わせる優れた技術開発力を有する医薬品企業です。現在、米国および欧州でフェーズ3に移行し、2019年度に上市が見込まれるパーキンソン病治療薬「ND0612」を中心に開発を推進しています。

パーキンソン病の治療では、疾患の進行に伴い、代表的な治療薬であるレボドパの血中濃度を適切にコントロールすることが重要です。「ND0612」は、ニューロダーム社が有する製剤技術により、経口治療薬であるレボドパおよびカルビドパの液剤化に世界で初めて成功し、それらを携帯ポンプにより24時間持続的に皮下注射する製剤です。これによりレボドパの血中濃度を一定にコントロールし、進行したパーキンソン病の患者さんにおいて問題となる運動症状の改善が期待されています。

育薬・営業強化

営業活動の重点領域である「自己免疫疾患」領域および「糖尿病・腎疾患」領域を中心に成果を出すことができました。

2016年度は、営業活動の重点領域である「自己免疫疾患」領域および「糖尿病・腎疾患」領域を中心に成果を出すことができました。数値目標として掲げる新薬および重点品売上比率¹⁾については、2015年度が55%であったのに対し、2016年度で62%となりました。2017年度は70%になることを見込んでおり、計画通り進んでいます。

自己免疫疾患領域では、シンポニーについて、2016年4月にヤンセンファーマとの販売枠組みを変更しました。それまでの共同販売から当社の販売に一本化し、引き続き同社と共同プロモーションを行っています。2016年度のシンポニーの主な増収要因は、販売枠組みの変更に伴い、ヤンセンファーマとの共同プロモーションによる相乗効果がより一層高まったことによるもの

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

後期開発品目標

10品目創製（導入品含む）

研究開発投資

4,000億円

挑戦
2

育薬・営業強化

国内売上収益目標

3,000億円（2020年度）

新薬および重点品売上比率

75%

2020年度目標

売上収益 5,000億円

コア営業利益 1,000億円

挑戦
3

米国事業展開

米国売上収益目標

800億円（2020年度）

米国戦略投資

2,000億円以上

挑戦
4

業務生産性改革

売上原価・販管費削減目標

200億円

（2020年度：対2015年度比較）

従業員数

国内連結5,000人体制

（2015年9月末現在：6,176人）

です。レミケードとシンポニーとを合わせた自己免疫疾患における生物学的製剤の市場シェアは、2016年度で約40%となっており、圧倒的なトップブランドの地位を築いています。さらに、2017年3月にはヤンセンファーマがシンポニーについて、潰瘍性大腸炎に関する適応追加の承認を取得し、関節リウマチだけではなく、新たに潰瘍性大腸炎の治療にもレミケードとシンポニーという2つのオプションを患者さんへご提案することが可能になりました。また、2017年5月にヤンセンファーマが販売を開始したクローン病治療薬「ステララ」についても、当社と共同プロモーション契約を締結しており、炎症性腸疾患を含む自己免疫疾患領域における強みをより一層強固なものにできています。

糖尿病・腎疾患領域は、次の柱とする重点領域です。2016年度は、テネリアおよびカナグルの2剤で売上（薬価ベース）300億円を超えています。2017年度には、その一段上をめざしてい

きます。競争環境の厳しい領域ですので、容易に達成できる目標ではありませんが、2017年度の後半が勝負になると思っています。まず、2017年6月に報告されたCANVAS試験²の結果によって、カナグルのエビデンスが強化されました。さらに、7月にはDPP-4阻害剤とSGLT2阻害剤の2成分を含有する日本で初めての配合剤である「カナリア配合錠」の承認を取得しています。これらを武器に、2017年度目標の達成をめざしていきます。

1. 国内医療用医薬品の売上収益に占める新薬および重点品売上収益の比率
2. ヤンセンファーマシューティカルズ社（米国）が実施したSGLT2阻害剤の心血管系ならびに腎臓に対する安全性を検証する約1万例の大規模臨床試験

▶「育薬・営業強化」に向けた具体的な取り組みについては、「責任者メッセージ」のP18、19をご参照ください。

米国事業展開

**ALS治療薬として、米国では22年ぶりの新薬となる「ラジカヴァ」の販売を開始しました。
米国の患者さんにとっても、当社にとっても20年越しの夢をひとつ叶えたということになります。**

当社は米国において、2016年6月にMCI-186（国内製品名：ラジカット）について筋萎縮性側索硬化症（ALS）の適応症で申請を実施し、2017年5月に米国食品医薬品局（FDA）による承認を取得しました。また、販売に向けて、医薬品販売会社であるミツビシ タナベ ファーマ アメリカを中心に販売準備を進めており、2017年8月に製品名「ラジカヴァ」としてついに販売を開始しました。

ALS治療薬として、米国では22年ぶりの新薬であり、患者さんたちがラジカヴァの発売を待ち望んでいたことを強く感じていましたので、この時を迎えることができたことを大変喜ばしく思っています。また、長きにわたり米国での新薬上市をめざして様々な挑戦を続けてきたことがようやく実を結びました。米国の患者さんにとっても、当社にとっても20年越しの夢をひとつ叶えたということになります。

しかし、発売そのものは通過点であり、大事なことは「ラジカヴァ」を患者さんにお届けし、治療に貢献することです。医薬品のアクセシビリティ、つまり、どのように医薬品を患者さんに適切に届けるのかが社会課題のひとつになっていますが、いま私自身もここに一番力を入れていきたいと考えています。特にラジカヴァは、医療機関における点滴静注が必要であり、ALSの患者さんの負担は比較的大きい医薬品となっています。そのため、アクセシ

ビリティをサポートすることが非常に重要であり、それはこの新薬に携わる私たちの社会に対する責務であると認識しています。

具体的な施策のひとつとして、「サーチライトサポート」という患者サポートサービスを設け、ポータルサイトを立ち上げました。その名称には、患者さんを光で照らすという意味を込めています。例えば、このサイトを通じて、患者さんにとって一番治療を受けやすい医療施設の紹介や、保険償還に関する質問への対応、低所得の患者さんに対する支援プログラムの紹介など、患者さんの物理的な制約や経済的な制約を極力軽減するための取り組みを行っています。また、学会や患者団体の支援も積極的に行っています。このような取り組みを懸命にやっていくことが、患者さんの治療に真に貢献することにつながり、結果としてラジカヴァの売上拡大につながると確信しています。

米国売上収益800億円の達成に向けて、大きな一歩を踏み出すことができました。しかし、ラジカヴァのみでこの目標を実現することは困難です。そのため、当社の事業戦略に適合した開発品や製品の獲得に向けた取り組みを進めてきましたが、前述の通り、ニューロダーン社の買収手続きの開始について、同社と合意することができました。米国事業の2つ目の柱となることを期待しており、目標の達成に向けて、さらに歩みを進めることができたと考えています。

ラジカヴァの米国での上市は、22年ぶりのALS治療薬というインパクトのある製品ということもあり、多くのメディアで取り上げられました。これによって、当社の米国での認知度は高まっています。患者さんにとって、また当社においても本当に価値

のある製品を必ずや米国で成長させ、多くの患者さんへの貢献と米国事業の拡大を確かなものになりたいと思っています。

▶「米国事業展開」に向けた具体的な取り組みについては、「責任者メッセージ」のP20をご参照ください。

業務生産性改革

売上原価の低減で着実に成果を出せていますが、目標の達成に向けては、さらなる「働き方改革」がカギになると考えています。

2020年度に、売上原価と販管費を合わせて200億円削減（2015年度比）することを目標に掲げており、2016年度には80億円というところまでできました。2017年度には100億円を見込んでおり、計画通りに進捗しています。特に売上原価の低減で着実に成果を出せていますが、目標の達成に向けては、さらなる「働き方改革」がカギになると考えています。

現在、長時間労働に対する社会からの目はますます厳しくなっており、各自の労働時間を増やすことなく、業務の質を高めることが求められています。そのためには、「働き方改革」を通じて、従業員一人ひとりの生産性を高めていかなければなりません。

これまで工場での生産性向上については徹底的に取り組んできましたが、全社的にまだまだ改善の余地が大いにあると

考えています。まずは、各自が抱えている業務の中で、優先度の低い仕事、業務の質向上につながらない仕事を見直すために、様々な施策を講じているところです。例えば、業務量を減らすために本社では毎週金曜日を定時退社日としているほか、営業本部では、本社からの一律的な指示を減らし、支店への権限委譲を進めることで、現場の業務効率化を図っています。これらの取り組みを進める一方、当社の持続的成長に向け、新たに始めなければならない仕事に取り組むよう、全従業員に呼びかけています。

▶「業務生産性改革」に向けた具体的な取り組みについては、「責任者メッセージ」のP21をご参照ください。

医療の未来を切り拓く

私たち田辺三菱製薬の一人ひとりが、思考や行動の枠を超えて進むことで、医療の未来を切り拓いていきます。

本中計では、「医薬」ではなく「医療」の未来を切り拓くことをキーコンセプトとしました。なぜなら、私たちは、単に薬という物質を提供しているのではなく、適正な使用方法や有効性・安全性に関わる情報の提供なども含めて、医療に貢献しているのであり、その意識を役員および従業員全体に共有してもらいたいという思いがあったからです。

また、従来の「医薬」という概念にとらわれていると、この先製薬企業は生き残ることはできないと考えています。現在、当社では米国でのPOC取得に向けた研究開発体制の構築に注力しており、その一環として、当社の中で、日本の研究員と米国の

MD（メディカル・ドクター）の資格を持つ従業員とが意見交換する場を定期的に設けるようにしています。米国の医療現場では、国内とは全く異なるようなアンメット・メディカル・ニーズが存在しています。また、疾患に対するアプローチの方法が非常に多様化していることに、私自身も驚かされることが多々あります。そのような発想は、「医薬品」という従来の枠の中からは決して生まれるものではないと思っています。研究員には米国の医療現場を肌で感じてもらい、「医薬品を創製する」だけでなく、「医療に貢献する」という、より高い視点から創薬に挑むことを期待しています。

営業という観点では、医薬情報担当者（MR）の役割が大きく変わりつつあります。ひとつは、医師との面談の機会が制限される中で、ICT技術を活用したデジタルマーケティングへの対応が急務となっていることです。2016年度は医療関係者向けの情報サイトをよりご利用いただくための取り組みに注力し、新規会員数を大幅に増やすことができました。MRの役割は、単に医薬品の情報を提供することから、医療関係者の方たちが患者さんの治療を行うにあたり、そのようなサイトだけでは得ることのできなかった情報を提供することに重点が移っていきと考えています。

次に、政府主導で地域包括ケアシステムの整備が進められる中、エリアマーケティングの重要性が高まっています。当社では、2016年度に全営業所にエリアマーケティングプランナーを配置し、その基盤構築を図りました。地域包括ケアシステムの実現に向けては、医療施設間の連携はもちろん、医師、薬剤師、

ケアマネージャーなど、患者さんに関わる方々同士の連携を高めることが求められます。エリアマーケティングプランナーを軸に、MRがその連携を支援し、患者さんが最適な医療を受けられるようにすること、つまり、各地域での医療へのアクセシビリティを高めることが、MRの重要な役割のひとつになっていくのではないかと考えています。

このように、私たちは事業活動の様々な場面で、これまでの思考や行動の枠を超えることが求められています。「思考の枠を超える」とは、従来の価値観や経験にとらわれず、多様な考えを受け入れ、より良い提案や結論を導くことであり、「行動の枠を超える」とは、社内の枠はもちろん、異業種も含めた社外との関係構築も含め、より大きな成果を出すために行動することです。私たち田辺三菱製薬の一人ひとりが、思考や行動の枠を超えて進むことで、医療の未来を切り拓いていきます。

ESG（環境・社会・ガバナンス）への対応

企業価値を向上させるとともに、ステークホルダーの皆さんにご理解いただくための努力をすることがより必要であると感じています。

企業への投資判断にESG（環境・社会・ガバナンス）等の非財務的要素を組み込む動きがますます鮮明となっていますが、当社が所属する三菱ケミカルホールディングス（MCHC）グループでは、環境・社会課題を捉え、企業活動を通して人々の健康や社会のサステナビリティ（持続可能性）向上に貢献しなければならないという思いから、「KAITEKI」というコンセプトを掲げ、その指標のひとつとしてMOS（Management Of Sustainability）指標を設定しています。さらにこの指標をSustainability指標（地球環境への継続的な寄与）、Health指標（人々の健康への寄与）、Comfort指標（人々の心地よさや心の豊かさへの寄与）の3つの指標に分けることでサステナビリティへの貢献度合いの評価を行っています。

非財務的要素について、定量的な指標を独自で作成し公表していること自体が、時代を先取りした取り組みであると自負しています。このような取り組みにより、企業価値を向上させるとともに、ステークホルダーの皆さんにご理解いただくための努力をすることがより必要であると感じています。当社としても、ESGに関する取り組みを積極的に進めており、「コーポレートレポート」やホームページに公開している「CSRサイト」などにおいて、取り組み内容を開示していますが、それをステークホルダーの皆さんに広く認知していただくことが今後の課題であると考えています。

また、MOS指標の中で、当社は特にHealth指標を通じて貢献する中核会社となっていますが、Health指標については、「疾患治療への貢献」「QOL（生活の質）向上への貢献」「疾患予防・早期発見への貢献」に関して、それぞれ定量的な目標が設定されています。2016年度については、これら3つの定量目標に対して着実に前進することができました。現状、これらの指標の算出根拠としては、製品の売上に関する部分が多くを占めていますが、前述しました医療のアクセシビリティに関する取り組みなど、「医療への貢献」という観点を指標に盛り込むことを検討していきたいと考えています。

コーポレート・ガバナンスの強化に向けては、2016年6月に、役員の指名・報酬等に係る取締役会の機能の独立性・客観性と説明責任を強化し、当社コーポレート・ガバナンスのより一層の充実を図るため、取締役会の下に任意の諮問機関として「指名委員会」および「報酬委員会」を設置しました。各委員会は、独立社外取締役が委員長を務めており、独立役員がその過半数を占める構成となっています。また、取締役会の実効性を高め企業価値を向上させることを目的として、2015年度から取締役会の実効性評価を行っており、その結果を踏まえて、2017年6月に社外取締役1名を増員しました。さらに、会社業績との連動性が高く、かつ透明性・客観性の高い業績連動型の株式報酬制度を導入しました。取締役等の報酬と当

社グループの業績の連動性を明確にし、当社の株価上昇によるメリットのみならず株価下落によるリスクを株主の皆さんと共有することで、当社取締役による当社グループの持続的な成長と中長期的な企業価値の向上への動機付けと志気を高めることが目的です。

取締役会の運営における今後の課題としては、中期経営計画をはじめとした事業戦略の進捗に対するモニタリング機能を

強化すること、また、短期間で判断を行う必要のある規模の大きい投資案件などについて、妥当性を合理的に評価する機能を強化することが挙げられており、そのための議論を進めているところです。

 KAI TEKIおよびMOS指標については、MCHCのウェブサイトをご参照ください。
http://www.mitsubishichem-hd.co.jp/kaiteki_management/kaiteki/
<http://www.mitsubishichem-hd.co.jp/sustainability/mos/>

株主還元方針

本中計期間では、連結配当性向50%を目途に、利益還元の充実に努めていきます。
 また、2017年度については、発足10周年を迎えることを記念し、記念配当を実施させていただく予定です。

当社は、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ことを基本方針としています。

本中計期間では、連結配当性向50%を目途に、利益還元の充実に努めていきます。2016年度は、営業利益は増益、親会社の所有者に帰属する当期利益は当社発足以来の最高益となったことから、株主還元の基本方針を踏まえて、年間配当金を1株当たり6円増配の52円としました。連結配当性向は、40.9%（前年度は43.5%）となっています。

2017年度については、普通配当として1株当たり56円を予定していますが、2017年10月1日に発足10周年を迎えることを記念し、中間配当時に1株当たり10円の記念配当を実施させていただく予定です。この結果、2017年度の年間配当金としては、1株当たり66円となる予定であり、連結配当性向は51.8%となる見込みです。

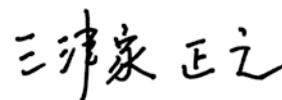
当社のこれまでの歩みを振り返ってみますと、「中期経営計画08-10」では、発足当初の成長ドライバーであったレミケードについて、売上高500億円の目標を掲げていましたが、その最終年度には600億円を突破する製品にまで成長させることができました。次に、「中期経営計画11-15」では、国内で新たな成長ドライバーとなる新製品を相次いで発売するとともに、海外では、ジレニア、インヴォカナの2製品が大型化し、それに伴うロイヤリティ収入が収益の柱となりました。そして、本中計では米国でラジカヴァを上市し、次なる収益の柱と位置付ける「米国事業展開」の扉を開き、大きく踏み出すことができました。

このように見ていきますと、当社は「変化に挑戦し、やり遂げる」ことのできる会社であることがご理解いただけるかと思えます。これからもその歩みを止めることなく、思考や行動の枠を超えていくことで、「変化に挑戦し、やり遂げる会社」であり続けてまいります。株主・投資家の皆さんには、当社への一層のご期待とご支援を賜りますよう、お願い申し上げます。

2017年度の業績予想（2017年5月10日発表）

	2016年度	2017年度(予想)	増減率
売上収益	4,239億円	4,410億円	+4.0%
コア営業利益	945億円	900億円	-4.8%
親会社の所有者に帰属する当期利益	712億円	715億円	+0.3%

2017年9月
 代表取締役社長



Focus

フューチャー デザイン部の新設

未来を創り出す原動力は、
一人ひとりの挑戦と革新にあると考えています。

代表取締役専務執行役員
子林 孝司



挑戦と革新の先陣を切る

300年を超える田辺三菱製薬の歴史を振り返ってみると、時代が大きく変わる節目節目で、自分たちのあり方を変えていくことに果敢に挑戦し、革新してきたことが分かります。そして、それこそが、当社が長きにわたり存続し続けることができた所以です。

未来へと目を転じたとき、やはりそこに挑戦と革新がなければ、私たちの存続はありえないでしょう。10年後や20年後、あるいはもっと先を展望したときに、私たちは何に挑戦し、革新していくべきなのか。そのようなことを検討し、実行に移していくための全社のコアとして、2017年4月にフューチャーデザイン部を新設しました。いわば、挑戦と革新の先陣を切る部隊であるといえます。

自社のアセットと外部連携を活用し、 新たな価値を創り出す

現在、第4次産業革命という言葉がよく聞かれるように、AI¹やIoT²などの新技術があらゆるビジネスを急速に変えています。フューチャーデザイン部では、外部との連携を活用しながら、これらの技術を当社のアセットと結びつけることによって、新たな価値を創り出すための取り組みを進めています。アセットとは、目に見える資産だけではなく、人材やネットワーク、ノウハウ、医療機関からの信頼などといった見えざる資産も含んでいます。

例えば、当社はこれまで数々の治験プロトコル（実施計画書）を作成してきました。その中で蓄積されてきたデータやノウハウと、他社が有するAI技術とを組み合わせることによって、治験プロトコル作成を支援するシステムの構築に取り組んでいます。このほかにも、「創薬」「育薬・営業」「生産」といった各事

業プロセスの中で当社が培ってきたアセットとAI技術とを組み合わせ、新たなビジネスの創出や、事業プロセスの革新につなげる試みを進めています。また、医療データ活用なども含めてデジタルヘルス³への取り組みも開始しています。さらに、現在は活用しきれていないアセットを、外部との連携を図ることで、より有効に活用する方法はないかを検討するなど、様々なテーマに取り組んでいます。

また、2017年7月には、「フューチャーデザインラボ」という社内ベンチャー制度を導入しました。従来の考え方の延長線上では生まれられないような新たなビジネスの提案を広く社内から募集しています。

1. Artificial Intelligence (人工知能) の略
2. Internet of Things (モノのインターネット) の略
3. ICTや電子データを医療・健康・介護分野の技術革新に役立てる産業

一人ひとりの挑戦と革新が未来を創り出す

私は、当社の未来を創り出す原動力は、一人ひとりの挑戦と革新にあると考えています。そのためには、「自分たちで田辺三菱製薬の次のステージをつくろう」という未来志向の強い気持ちを持った人たちが、一人でも多く出てくるのが重要です。

フューチャーデザイン部のメンバーは、これまで様々な部署で業務を経験しており、幅広い経験値とネットワークを共有しながら、それぞれが革新に挑戦する意欲に燃えています。フューチャーデザイン部での活動を通じて、自分が置かれている環境に適応するだけでなく、環境そのものを自分自身で変えていける人材が育ち、そういう機運や風土が会社全体に広がっていくことを期待しています。

4つの挑戦 責任者 メッセージ

新中期経営計画では、医療の未来を切り拓くために、「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」という4つの挑戦を掲げ、右記の数値目標を設定しています。

こちらでは、それぞれの挑戦を牽引する責任者から、各取り組みの進捗と今後の課題について、メッセージをお伝えします。

挑戦 1

パイプライン価値最大化

後期開発品目標

10

品目創製
(導入品含む)

研究開発投資

4,000

億円

挑戦 2

育薬・営業強化

国内売上収益目標

3,000

億円 (2020年度)

新薬および重点品売上比率

75

%

重点疾患領域

自己免疫

糖尿病・腎

中枢神経系

ワクチン

挑戦 3

米国事業展開

米国売上収益目標

800

億円
(2020年度)

米国戦略投資

2,000

億円以上

挑戦 4

業務生産性改革

売上原価・
販管費削減目標

200

億円 (2020年度：
対2015年度比較)

従業員数
国内連結

5,000

人体制
(2015年9月末現在：6,176人)

挑戦
1

パイプライン価値最大化

くすりの未来を切り拓く

創薬本部としての真価が問われるのは、
まさにこれからです。

執行役員 創薬本部長
上野 裕明



POCを最速で取得するために

2015年10月に、組織再編により創薬本部が設立されました。その主な目的は「POCを最速で取得する」ことにあります。再編前は、研究本部が基礎研究から臨床試験を開始するまでを担当していましたが、創薬本部ではPOCを取得するまでを一気通貫で担う体制としました。

新たな体制のもと、当社はプロジェクトの進め方を抜本的に見直すとともに、非臨床試験から臨床試験への橋渡し機能の強化に取り組んできました。さらに、2017年4月に組織再編を実施し、米国を中心としたグローバルなエリアでPOCを取得するための体制を整えました。米国のメディカルドクターと日本の研究員が定期的に直接コミュニケーションをとる機会を設定するなど、創薬研究段階から米国における医療現場の視点をインプットするための取り組みを進めています。創薬本部の設立以来、仕組みづくりという観点では大きく前進できたと考えています。

海外でのPOC取得に挑む

2016年度に後期開発試験に進んだ開発品は1品目に留まりましたが、2017年度には5品目を予定しており、数値目標の達成に向けては順調に進捗しています。しかし、その大半が導入品であり、創薬本部としての真価が問われるのは、まさにこれからです。

2017年度については、自社創製品であるMT-8554とMT-7117の2品目についてPOC試験を開始する予定です。

いずれも米欧での開発を進めており、日本より先に海外でPOCを取得すること自体が当社にとっては初めての試みとなります。さらに、いずれもファースト・イン・クラスの薬剤であるため、開発の難易度も高くなることが予想されます。大きなチャレンジになると考えていますが、米国との一層の連携強化を図り、米国、日本、欧州が一体となることで、POCの早期取得をめざしていきます。

創薬の視野を広げていく

当社が持続的成長を実現するためには、新たな医薬品を創製し続けなければなりません。しかし、従来の低分子を中心とした創薬研究は限界を迎えつつあり、より視野を広げて創薬に挑む必要があります。そのひとつが、創薬ターゲットを広げることです。核酸医薬や中分子医薬、あるいは細胞治療といったところにも積極的に取り組んでいきます。また、既存の医薬品に新たな価値を付加したものを当社では「デザインドファーマシューティカルズ」と呼んでおり、その開発にも注力しています。三菱ケミカルホールディングスとの協業をベースに、実用化に向けた様々な取り組みを進めています。

さらに、革新的創薬シーズや最先端創薬技術をリサーチするために、米国にグローバルオープンイノベーション（GOI）部を設置し、日本から若手の研究員を常駐させ人材育成としても活用しています。米国のアカデミアやベンチャーから創薬の可能性を広げる情報を取り込むことで、新しいオープンイノベーションの可能性を探るとともに、研究員自身が視野を広げ、創薬研究に活かしていくことを期待しています。

挑戦
2

育薬・営業強化 患者さんの未来を切り拓く

部門間の連携を束ね、
製品の価値最大化につなげていきます。

取締役 常務執行役員 育薬本部長
村上 誠一



製品価値の最大化をめざす

「育薬・営業強化」では、国内売上収益3,000億円、新薬および重点品売上比率75%を数値目標として掲げています。目標の達成に向けて、営業の役割は製品の販売数量を最大化することにあるのに対し、育薬の役割は製品価値を最大化することにあるといえます。そのために、育薬本部では、市販後を考えたい開発の取り組みから、製品の有効性、安全性のプロフィールの明確化、効能追加などの取り組みを行っています。

先日発表されたCANVAS試験*の結果も踏まえて、SGLT2阻害剤のプロフィールを示せる臨床研究をスタートしていく予定です。また、2017年7月にはMT-2412（製品名：カナリア配合錠）の承認を取得しています。

* ヤンセンファーマシューティカルズ社（米国）が実施したSGLT2阻害剤の心血管系ならびに腎臓に対する安全性を検証する約1万例の大規模臨床試験

部門間の連携

製品価値を最大化するためには、部門単位での活動では限界があります。また、製品の特性やステージによって、必要となる連携も異なってきます。育薬本部の役割は、各本部間を連携し、適時適切な形で製品価値を高めることにあると考えています。2017年4月の組織再編で、開発実務を担当する部門の大半が創薬本部から育薬本部に加わったことにより、製品価値の最大化に向けた施策を早い段階から模索できる組織にな

りました。開発、メディカルアフェアーズ、ファーマコビジランスの連携体制を作り、相乗効果が発揮できる組織をめざしていきたくと考えています。

本部内の意識改革を図る

育薬本部は設立後まだ2年にも満たない新しい組織です。育薬本部のメンバーは、製品価値の最大化を進めるという意識を常に持ち、育薬本部の各部門がうまく協業できるよう努力しています。協業の進め方に関しては、まだ試行錯誤状態ではありますが、もう少し時間が経てば解決できるものと考えています。育薬本部としてめざす方向と一人ひとりが目標としている姿がうまく重なるように、皆で議論して、協業できる体制を作り、経験を重ね、良い仕事ができる集団になればと考えています。国内外の激しい変化に対応していかなければならないことを考えると、常に会社のパワーアップが必要です。その中で、育薬本部が求められていることをしっかりと実行できるようになるために、育薬本部は切磋琢磨していきます。

スピード感を持って
市場環境の変化に柔軟に対応していきます。

取締役 常務執行役員 営業本部長
石崎 芳昭



市場を上回る成長を実現

2016年度は、薬価改定が実施されるなど、国内医療用医薬品市場は厳しさを増しました。このような中で、当社は各重点疾患領域で確実に成果を上げ、市場を上回る成長を実現することができました。

自己免疫疾患領域ではレミケードとシンボニーで生物学的製剤シェアNo.1を堅持し、糖尿病・腎疾患領域ではテネリアがDPP-4阻害剤市場で最も高い伸び率を記録しました。中枢神経系疾患領域ではレクサプロが選択的セロトニン再取り込み阻害剤(SSRI)の中でシェアNo.1、ワクチンでは販売会社でシェアNo.1を確保しました。この結果、新薬および重点品売上比率は62%となり、数値目標の達成に向けて順調な滑り出しとなりました。

2017年度は、糖尿病・腎疾患領域において、売上収益の拡大とプレゼンス(医師からの評価)No.1獲得に向けた仕組みづくりに注力していきます。そのための材料としては3つ挙げられます。まずは、2016年度に大幅に伸長したテネリアです。腎機能障害例や高齢者にとって使いやすい点が評価されており、引き続き堅調な伸びが見込まれています。次に、2017年6月に発表されたCANVAS試験の結果です。カナグルの販売拡大につながることが期待できます。そして、2017年7月に承認を取得したカナリア配合錠です。DPP-4阻害剤とSGLT2阻害剤の2成分を含有する日本で初めての配合剤であり、医療現場からも高い期待が寄せられています。

重点課題における取り組みを着実に実行

営業本部の重点課題として、「エリアマーケティング強化」「デジタルマーケティング活用によるMR活動の変革」「他社に競り勝つ研修構想の本格稼働」を掲げています。

2016年度は、各重点課題における体制整備を進めました。「エリアマーケティング強化」では、エリアマーケティングプランナーを全116営業所に配置しました。今後は、これまで整備してきた組織体制を活かして、各エリアの独自性を見極め、それぞれに適したマーケティング戦略を作り上げていきます。

次に、「デジタルマーケティング活用によるMR活動の変革」では、デジタルマーケティングの全体構想が固まり、デジタルとリアルを融合した情報提供活動を開始しました。医療関係者の特性に応じてMRが最適なチャネルで情報提供することにより、MR活動の効率化(質と量の向上)の実現をめざしています。

「他社に競り勝つ研修構想の本格稼働」については、専門力、牽引力、基礎力強化のための研修体制を構築しました。2017年度には、他社に競り勝つ人材を育成するために新たな研修制度を本格稼働させ、MRの知識やスキル、マインドの向上を図っていきます。

国内の市場環境が激変する中、その変化に柔軟に対応すべく、スピード感を持ってこれらの取り組みを実行していきます。私たち一人ひとりが今まで以上に顧客目線で考え、競合他社より一歩先に素早く行動に移すことが、目標達成のカギになると考えています。

挑戦
3

米国事業展開

米国事業から未来を切り拓く

目標達成に向けた方向性を
具現化できたと考えています。

執行役員 米国事業統括 グローバルビジネスディベロップメント統括
ミツビシ タナベ ファーマ ホールディングス アメリカ社長

田中 栄治



3つのステップで目標達成をめざす

2020年度米国売上収益目標800億円の達成に向けては、3つのステップを想定しています。

まず、第1のステップは、ラジカヴァの自社販売の実現です。2016年度には、その申請を行いました。そして、米国において、FDAより2017年5月に承認を取得し、8月には自社販売開始を実現することができました。次は、ラジカヴァをより多くの患者さんに届けることがカギとなります。

第2のステップは、米国での製品ラインアップを強化するために、外部から製品や開発品を獲得し、事業を拡大することです。そのために、2,000億円以上の戦略投資を実施する計画となっています。2016年度には具体的な進展はありませんでしたが、2017年7月に、イスラエルの医薬品企業「ニューロダーム社」の買収手続き開始について、同社と合意することができました。これにより、ラジカヴァに続く神経疾患の製品ラインアップの足場を米国で築けたと考えています。同社が有する開発品の臨床試験を計画通りに進められるよう注力していきます。

第3のステップは、神経疾患や自己免疫疾患を中心として、自社開発品を製品ラインアップに加えることです。2016年度には、複数の自社創製品が前期臨床試験入りを果たしました。また、2017年度には、MT-1303や植物由来VLPワクチンの後期臨床試験も計画されており、米国市場に向けたパイプラインが充実してきています。これらを遅滞なく上市するために

は、臨床開発の遂行力はもちろん、各品目の特性を理解し、米国市場の動向を推察して事業の見通しを立てるマーケティング力も重要になってくると考えています。

米国事業の継続的な発展に向けて

私は、「変化」といったとき、それが外から見えるものでなくてはならないと思っています。第1のステップとして挙げた「ラジカヴァの自社販売」、第2のステップとして挙げた「ニューロダーム社の買収手続きの開始」はまさに外から見える変化であるといえるでしょう。これにより、2020年度の目標達成に向けた方向性を具現化できたと考えています。

しかし、そこは通過点であり、米国事業を継続的に発展させ、田辺三菱製薬グループの持続的成長につなげるためには、さらなる変化を生み出さなければなりません。そのひとつとして、外部から有望な品目をさらに獲得することが挙げられますが、現在、世界中を見渡しても、後期開発品や製品を導入できる機会は減少しており、獲得競争は激化しています。このような中で、他社に先んじるためには、日頃から多くの事業機会に触れておくことが必要であると考えています。まずは先方へ足を運び、生の情報を得ることに努めます。それにより、協業先の価値を迅速かつ正確に見極め、加えて先方の事業戦略を深く分析した上で、双方が納得できる協業形態を提案することで、外部品目の獲得につなげていきたいと考えています。

挑戦
4

業務生産性改革

確かな未来を切り拓く

国内事業遂行に見合った
コスト構造への脱皮をめざしていきます。

取締役 常務執行役員
田原 永三



もう一段視点を上げた取り組みが求められる

「業務生産性改革」では、2020年度に売上原価80億円、販管費120億円の合計200億円（2015年度対比）のコスト改善を数値目標として設定しています。初年度となる2016年度については、目標とした60億円に対し、実績は80億円の改善が達成できました。しかし、この中には早期退職者の募集に伴う人件費の減少が多く含まれています。今後、本中計5カ年の間に、初年度の進捗を除いた約120億円、つまり、年平均すると約30億円のコスト改善を図る必要がありますが、容易な目標ではありません。2015年度までの構造改革プロジェクトを通じて90億円のコスト改善を達成した上で、本中計目標を定めていますので、従来型の発想のみで取り組んだとしたら、その達成は難しいでしょう。もう一段視点を上げて取り組む必要があると考えています。

持続的成長の源泉としての役割を担う

当社が持続的成長を実現するためには、海外事業の成長と、国内事業の収益維持という2つの面で成果を出さねばなりません。そして、業務生産性改革は、いずれに対しても貢献できる取り組みであり、持続的成長のひとつの源泉としての役割を担うといえます。

海外事業では、まず米国事業の立ち上げとその拡大が主題となります。ラジカヴァの販売開始を第一歩に、2017年7月に

買収合意したニューロダーム社への戦略投資を通じて、さらなる事業拡大を狙うという成長シナリオが描かれています。業務生産性改革を通じて捻出した投資余力は次の成長への投資につながることとなります。

一方、国内事業は薬価改定やジェネリック医薬品の使用促進という逆風下にあります。2016年度の薬価制度改革に関する政府内議論とその方向を見据え、本中計で織り込んでいた前提を再度見直す必要があると考えています。また、2017年度は、研究開発投資の増加やシステム投資など、将来の成長のための費用が膨らむ計画となっており、国内事業の収益維持を実現する上で、コスト改善は喫緊の課題となっています。

これまでは、国内事業の収益性の低下を、重点品の増販やロイヤリティ収入の伸長で補うビジネスモデルで何とかやってきました。しかし、ジレニアの米国での特許期間満了まで約2年、目前に迫っています。一刻も早く、国内事業遂行に見合ったコスト構造に脱皮していかなければなりません。変革を先送りすることは、そのシワ寄せとして将来の施策をより厳しいものにする事は明らかです。この基本的認識を全社で共有し、荒波に立ち向かう気概と勇気を持って、この変革に挑んでいきたいと考えています。そして、その方向性を示すことが私自身の使命であると認識しています。

特集

米国事業展開の扉を開く 「ラジカヴァ」

2017年5月、当社は米国でALS治療薬「ラジカヴァ」の承認を取得しました。これにより、「中期経営計画16-20」の4つの挑戦のひとつである「米国事業展開」が大きく動き出しました。この画期的な新薬を一人でも多くの患者さんに届けることで、患者さんの未来を、そして、私たち田辺三菱製薬の未来を切り拓いていきます。





待ち望まれた新薬

筋萎縮性側索硬化症(ALS: Amyotrophic Lateral Sclerosis)は、原因不明の神経変性疾患です。運動神経が変性・消失し、四肢、呼吸、発語、嚥下等に関する筋力の低下と筋萎縮が起こります。進行性の病態の進展は比較的早く、発症後2年から5年で呼吸筋麻痺を引き起こし、最終的には死に至ります。米国には2万人程度の患者さんがいるといわれており、毎年5千人から6千人が新たにALSと診断されています。

しかし、これまでALSの治療薬は約20年前に発売された1剤のみであり、患者さんの治療選択肢は極めて限られていました。そのため、新たな治療薬を待ち望む声は非常に大きなものがありました。

ラジカヴァが国内でALSの承認を取得

ラジカヴァ(一般名:エダラボン)は当社が創製したフリーラジカル消去剤です。日本では2001年に脳梗塞急性期の治療薬として、製品名「ラジカヴァ」で発売されました。その後、ALSの発症および進行の原因のひとつとして、フリーラジカルによる酸化ストレス障害の影響が挙げられていたことから、ALSの適応追加に向けた臨床試験が

2001年に日本で開始されました。

過去に様々なメカニズムの薬剤で臨床試験が実施されましたが、いずれも有効性を明確に示すことはできませんでした。ALSが進行するパターンや、進行速度が患者さんによって大きく異なることも、ALSの臨床試験を困難にする理由です。その困難を克服するため、日本におけるラジカヴァの臨床開発は薬剤効果が明確に判断できる適切な患者集団を選択することで進められました。最初に実施されたフェーズ3試験では、プラセボ(偽薬)との統計的な差を見出すことはできませんでしたが、追加解析において、身体および呼吸機能が比較的維持されており、かつ、ALS診断確実度が高い患者集団において、本剤の有効性を明確に見出すことができると判断されました。次のフェーズ3試験では、そのような患者集団を対象にラジカヴァ6ヵ月投与群とプラセボ群を比較した結果、ALS機能評価スケール(ALSFRS-R)により評価された日常生活動作障害の進行が約33%抑制されたことが示されました。このデータをもとに、ラジカヴァは2015年に日本でALSの適応追加の承認を取得しました。

米国での承認取得をめざして

日本でラジカットがALSの承認を取得したことを受けて、ALSの患者団体などによりFDAや政府に向けて、米国での早期承認を求める活動が展開されました。また、FDAもその重要性を認識していたことなどから、通常必要となる米国での臨床試験データに代わり、日本での臨床試験データを使用することを認めました。

当社は、ALSを適応症として、2016年6月にラジカヴァ(開発コード:MCI-186)の承認申請を行い、以来、幾度となくFDAと議論を重ねながら、承認取得に向けて全社一丸となって取り組んできました。その結果、承認予定日より1ヵ月以上早い2017年5月に承認を取得することができました。約20年ぶりとなるALS治療

薬誕生の報は数多くのメディアで取り上げられ、大きな反響を呼びました。

米国自販体制を構築

当社は米国における事業基盤の構築に向けて、2014年に米国関係会社の再編を実施しました。米国持株会社であるミツビシ タナベ ファーマ ホールディングス アメリカを米国事業統括会社と位置付け、その他の米国関係会社を統括する体制としました。さらに、ラジカヴァの米国での自社販売を見据え、2016年には医薬品販売会社であるミツビシ タナベ ファーマ アメリカ(以下、MTPA)を設立し、販売開始に向けた準備を着々と進めてきました。その中で、最重要

全員で勝ち取った承認

ラジカヴァの承認申請にあたっては、日本で承認を取得したラジカットに関する過去30年間に及ぶ膨大な研究データと報告書を英訳し、FDAに提出しました。しかし、過去のデータについては現在の開発ガイドラインに即していないものが含まれていたほか、ラジカットは日本を中心に臨床開発が行われたことから、一般的な米国における臨床開発とは状況が異なっていたため、これらのデータが承認要件を満たしていることを、科学的ストーリーの中でデータを紡ぐことによって説明してきました。それは、日米にまたがるチームメンバーの膨大な作業と、言語・文化の壁を乗り越える苦労の連続でした。

高いモチベーションと熱意でラジカヴァの承認を勝ち取ったチームメンバー、多くのアドバイスをくださった専門医の先生方、現実主義に基づき審査してくださった規制当局の方々、そして何より臨床試験に参加してくださった患者さんに改めて感謝申し上げます。



ミツビシ タナベ ファーマ
ディベロップメント アメリカ
取締役社長

九鬼 秀紀

訪問先となるALS専門医約300名、ALS専門施設約130カ所を特定し、発売初期においては、これらの医師や医療施設に対して重点的に営業プロモーション活動を展開する方針としました。

ラジカヴァは当社にとって米国で自社販売する初めての製品となります。2017年8月に販売を開始して以来、多くの患者さんが待ち望んでいたこの画期的な新薬を送り届けるために、MTPA全社員を含むラジカヴァチーム総勢約150名が意欲的に取り組んでいます。



一人でも多くの患者さんに 送り届けるために

MTPAでは、「多くの患者さんを助ける」ことを営業方針に掲げました。経済的な制約や物理的な制約から、ラジカヴァによる治療を受けることが困難な患者さんも多数います。米国の保険制度は複雑で、日本とは異なります。公的保険（メディケア・メディケイド）、民間保険がそれぞれ異なる償還条件を設定しています。MTPAは個別の保険の状況を把握した上で、すべての患者さんが多くの恩恵を受けられるように、様々な対応策を提案しています。

その取り組みのひとつとして、MTPAではラジカヴァの発売に先駆けて「サーチライトサポート」というサービスを設け、そのポータルサイトを立ち上げました。患者さんからの保険に関する質問への対応や、家庭所得が一定以下の患者さんに対する支援プログラムのほか、ラジカヴァの投与施設の紹介などの情報を提供し、患者さんごとにきめ細かな対応を行っています。

ラジカヴァの発売により、私たち田辺三菱製薬が米国の医療に貢献する道がいま切り拓かれました。一人でも多くの患者さんにラジカヴァを送り届けるために、これからも挑戦を続けていきます。



サーチライトサポートのポータルサイト



財務・非財務ハイライト

注：2014年度以前の数値については、日本基準で掲載しています。

田辺三菱製薬株式会社および連結子会社

2017年3月期（2016年度）、2016年3月期（2015年度）、2015年3月期（2014年度）

	単位：億円			単位：百万米ドル ¹		増減率 2016年度／2015年度
	2014年度	2015年度	2016年度	2016年度	2016年度／2015年度	
売上収益	¥4,151	¥4,257	¥4,239	\$3,778	- 0.4%	
コア営業利益	—	1,069	945	842	- 11.7	
営業利益	671	818	940	838	+ 15.0	
親会社の所有者に帰属する当期利益	395	593	712	635	+ 20.2	
研究開発費	696	646	647	576	+ 0.3	
設備投資額 ²	173	121	144	128	+ 19.0	
資産合計	9,293	9,584	9,845	8,776	+ 2.7	
資本合計	8,004	8,263	8,714	7,767	+ 5.5	
営業キャッシュ・フロー	681	808	597	532	—	
投資キャッシュ・フロー	- 598	- 422	- 105	- 93	—	
財務キャッシュ・フロー	- 218	- 222	- 244	- 218	—	

財務指標

	単位：%				
海外売上収益比率	18.8	25.9	24.4	—	—
営業利益率	16.2	19.2	22.2	—	—
研究開発費率	16.8	15.2	15.3	—	—
親会社所有者帰属持分比率	84.9	85.1	87.4	—	—
親会社所有者帰属持分当期利益率 (ROE)	5.1	7.4	8.5	—	—
配当性向	59.6	43.5	40.9	—	—

1株データ

	単位：円		単位：米ドル ¹		
親会社の所有者に帰属する当期利益	¥70.41	¥105.72	¥127.03	\$1.13	+ 20.2%
配当金	42.00	46.00	52.00	0.46	—

非財務データ

従業員数 (名)	8,457	8,125	7,280	—	- 10.4%
国内新医薬品承認取得件数 ³	1	0	0	—	—
エネルギー使用量 (TJ) ⁴	2,064	1,857	1,725	—	- 7.1
CO ₂ 排出量 (千トン-CO ₂) ⁴	117	108	98	—	- 9.3
廃棄物発生量 (国内) (千トン)	15	9	6	—	- 32.8

1. 米ドルの金額は、便宜上、2017年3月31日現在の為替レートである1米ドル=112.19円で換算。

2. 有形固定資産および無形資産計上ベース。

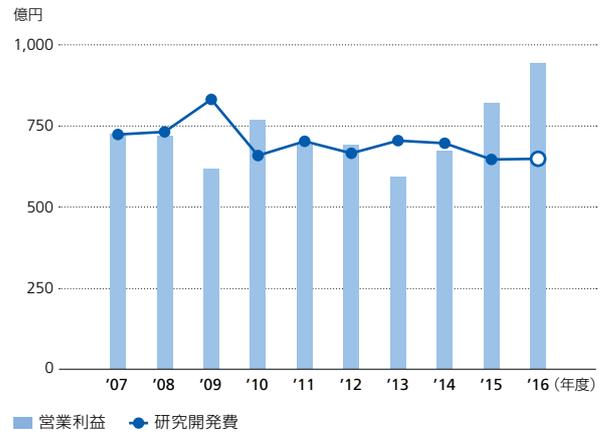
3. 共同開発を含む。

4. 国内および海外の生産・研究拠点。

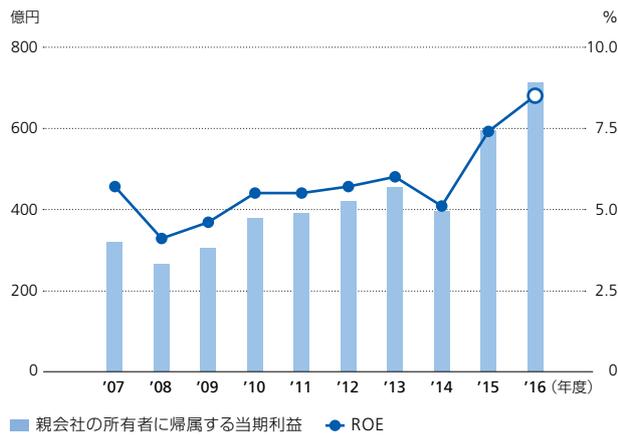
売上収益／営業利益率



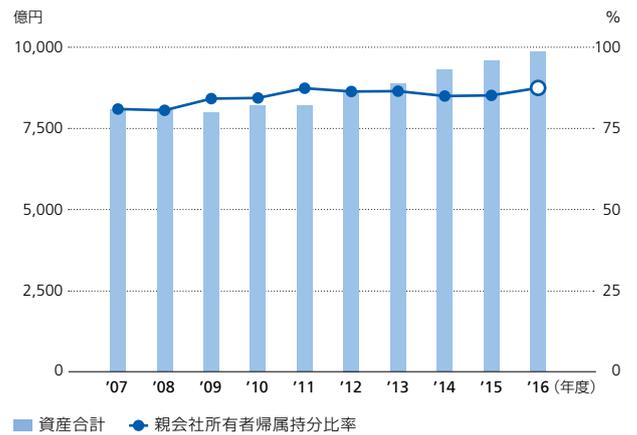
営業利益／研究開発費



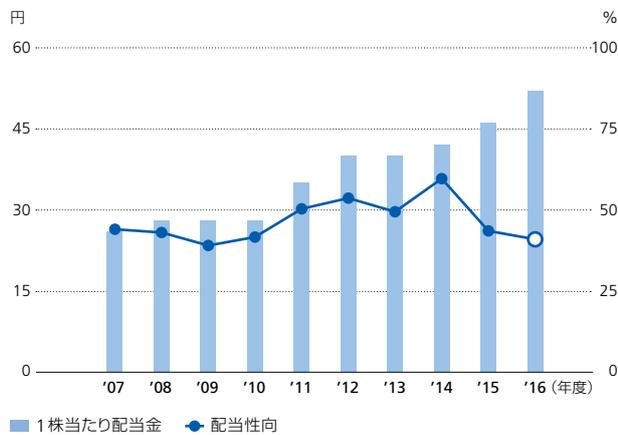
親会社の所有者に帰属する当期利益／ROE



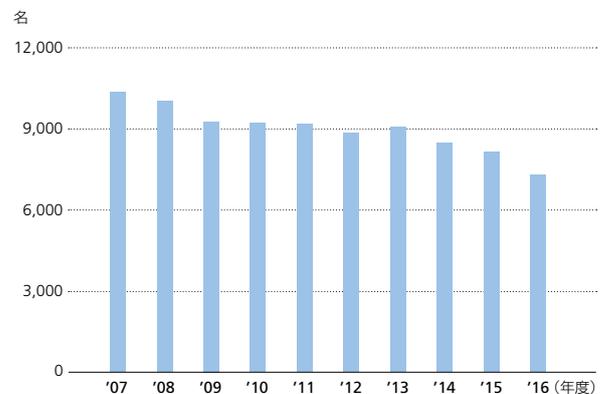
資産合計／親会社所有者帰属持分比率



1株当たり配当金／配当性向



従業員数



パイプライン（開発品の状況）

2017年7月31日現在

開発状況

領域： ■ 自己免疫疾患 ■ 糖尿病・腎疾患 ■ 中枢神経系疾患 ■ ワクチン ■ その他

治験コード (一般名)	薬剤分類	予定適応症	地域	開発段階				起源 (備考)	
				フェーズ			申請		
				1	2	3			
MT-1303	スフィンゴシン1リン酸受容体 機能的アンタゴニスト	多発性硬化症	欧州	■	■			自社	
		乾癬	欧州	■	■				
		クローン病	日本、欧州	■	■				
		炎症・自己免疫疾患	日本、欧州、 米国	■					
MT-7117	皮膚科用剤 等	炎症・自己免疫疾患 等	欧州	■				自社	
MT-2990	炎症・自己免疫疾患 等		欧州	■				自社	
MP-513 (テネリグリブチン 臭化水素酸塩水和物)	DPP-4阻害剤	2型糖尿病	インド ネシア	■	■	■	■	15.04	自社
			中国	■	■	■			
			欧州	■	■				
			米国	■					
MT-3995	選択的ミネラルコルチコイド 受容体拮抗剤	糖尿病性腎症	欧州	■	■				自社
			日本	■	■				
			米国	■					
		非アルコール性 脂肪性肝炎	日本	■	■				
MT-6548	低酸素誘導因子プロリン 水酸化酵素阻害剤	腎性貧血	日本	■	■				米：アケビア社
MP-214 (カリブラジン塩酸塩)	ドバミンD3 / D2受容体 パーシャルアゴニスト	統合失調症	日本、 アジア	■	■	■		フェーズ 2/3	ハンガリー： ゲデオンリヒター社
MP-124	神経系用剤		米国	■					自社
MT-8554	神経系用剤 等		欧州	■					自社
MT-5199	小胞モノアミントランスポーター 2阻害剤	遅発性ジスキネジア	日本	■					米：ニューロクライン バイオサイエンス社
MT-2355	5種混合ワクチン	小児における百日せき、 ジフテリア、破傷風、急性灰 白髄炎およびHib感染の予防	日本	■	■	■			日本：一般財団法人 阪大微生物病研究会 (同研究会と共同開発)
インフルエンザワクチン	植物由来VLPワクチン	インフルエンザ (H5N1) の予防	カナダ	■	■				自社
インフルエンザワクチン	植物由来VLPワクチン	季節性インフルエンザ の予防	米国、 カナダ	■	■				自社
インフルエンザワクチン	植物由来VLPワクチン	インフルエンザ (H7N9) の予防	カナダ	■					自社
GB-1057 (人血清アルブミン 〔遺伝子組換え〕)	血液および体液用剤		米国	■					自社
MP-157	循環器官用剤		欧州	■					自社
MT-0814	眼科用剤		日本	■					自社
MT-4129	循環器官用剤 等		欧州	■					自社

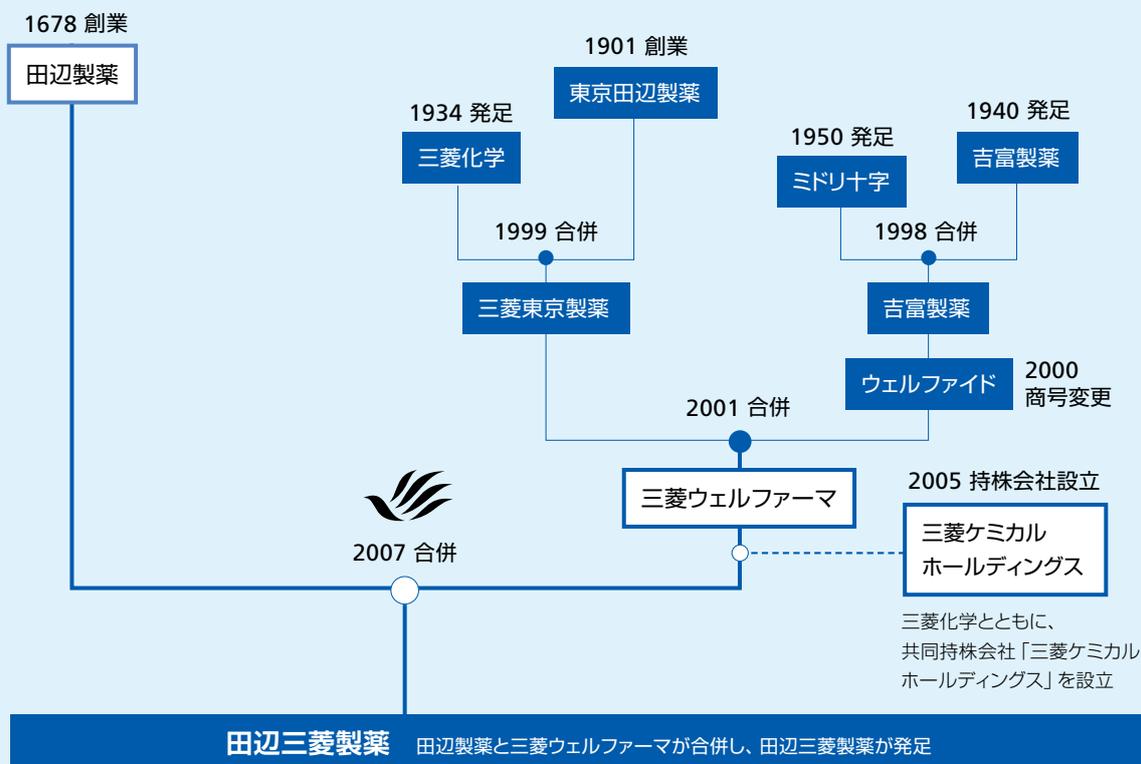
効能追加

製品名 (一般名)	薬剤分類	予定適応症	地域	開発段階				起源 (備考)	
				フェーズ			申請		
				1	2	3			
イムセラ (フィンゴリモド塩酸塩)	スフィンゴシン1リン酸受容体 機能的アンタゴニスト	慢性炎症性脱髄性 多発根神経炎	国際共同 治験	■	■	■			自社 (日本はノバルティス ファーマと共同開発、海外 はノバルティス社に導出)
カナグル (カナグリフロジン水和物)	SGLT2 阻害剤	糖尿病性腎症	国際共同 治験	■	■	■			自社 (治験依頼者: ヤンセン リサーチ アンド デベロップメント社)
ノバスタン (アルガトロバン水和物)	選択的抗トロンピン剤	脳血栓症急性期	中国	■	■	■	■	17.02	自社

導出品

治験コード (一般名)	薬剤分類	予定適応症	地域	開発段階				導出先 (備考)	
				フェーズ			申請		
				1	2	3			
FTY720 (フィンゴリモド塩酸塩)	スフィンゴシン1リン酸受容体 機能的アンタゴニスト	慢性炎症性脱髄性 多発根神経炎	国際共同 治験	■	■	■			スイス:ノバルティス社 (日本は当社とノバルティス ファーマの共同開発)
TA-7284 (カナグリフロジン 水和物)	SGLT2 阻害剤	1型糖尿病	米国、 カナダ	■	■				米:ヤンセンファーマ シューティカルズ社
		肥満・フェンテルミンとの 併用	米国	■	■				
MT-210	セロトニン2A /シグマ2受容体 拮抗剤	統合失調症	欧州	■	■				米:ミネルバ・ニューロ サイエンス社
Wf-516	モノアミンレセプターに対する 多重作用*	大うつ病	欧州	■	■				米:ミネルバ・ニューロ サイエンス社
MT-4580 (エボカルセト)	カルシウム受容体作動剤	維持透析下の二次性 副甲状腺機能亢進症	日本	■	■	■	■	17.04	日本:協和発酵キリン
Y-39983	ROCK 阻害剤	緑内障	日本	■	■				日本:千寿製薬
MCC-847 (マシルカスト)	ロイコトリエンD4受容体拮抗剤	喘息	韓国	■	■				韓:サムファーマ社
Y-803	BRD 阻害剤	がん	欧州、 カナダ	■	■				米:メルク社
sTU-199 (テナトプラゾール)	消化器官用剤		欧州	■					仏:ネグマ (シテム) 社

* 選択的セロトニン取り込み阻害/セロトニン1A受容体拮抗/ドパミン取り込み阻害/ α 1Aと α 1Bアドレナリン受容体の調節



田辺三菱製薬発足後の歩み

▶ : 新製品の発売

- 2007** 10月 ▶ 田辺製薬と三菱ウエルファーマが合併し、「田辺三菱製薬」が発足（代表取締役社長 葉山夏樹）
- 2008** 4月 ▶ ジェネリック医薬品販売子会社「田辺製薬販売」を設立
- 5月 ▶ 「企業行動憲章」および「中期経営計画08-10 ~ Dynamic Synergy for 2015」を発表
- 8月 ▶ 長生堂製薬を子会社化、ジェネリック医薬品事業を中心とした包括的な資本業務提携開始
- 10月 ▶ MPテクノファーマと山口田辺製薬が合併し、「田辺三菱製薬工場」が発足
- 2009** 6月 ▶ 土屋裕弘が代表取締役社長に就任
- 10月 ▶ 本社を大阪市中央区北浜に移転
- 11月 ▶ 慢性腎不全用剤「クレメジン」の日本国内における販売権をクレハから取得

- 2010** 9月 ▶ ノバルティス社（スイス）が多発性硬化症治療剤「ジレニア」の承認を米国で取得
- 2011** 3月 ▶ ノバルティス社（スイス）が多発性硬化症治療剤「ジレニア」の承認を欧州で取得
- 4月 ▶ 慢性腎不全用剤「クレメジン」の国内における販売を第一三共から当社に移管
- 8月 ▶ 抗うつ剤「レクサプロ」を発売、持田製薬と共同販売
- 9月 ▶ 関節リウマチ治療剤「シンポニー」を発売、ヤンセンファーマと共同販売
- 10月 ▶ 「中期経営計画11-15 ~ New Value Creation」を発表
- 11月 ▶ 多発性硬化症治療剤「イムセラ」を発売
- ▶ C型慢性肝炎治療剤「テラビック」を発売

- 2012**
- 3月 ▶ 第一三共と2型糖尿病治療剤「テネリア」および「カナグル」の戦略的な販売提携について契約を締結
 - ▶ 多発性硬化症治療剤「フィンゴリモド塩酸塩（イムセラ）」が2012年度「日本薬学会 創薬科学賞」を受賞
 - 5月 ▶ 東京本社を東京都中央区日本橋小網町に移転
 - 7月 ▶ ファインケミカル事業をエーピーアイコーポレーションおよびタイショー テクノスに譲渡
 - 9月 ▶ 2型糖尿病治療剤「テネリア」を発売
 - 10月 ▶ 日本赤十字社と共同で「日本血液製剤機構」を設立、血漿分画事業を譲渡
 - ▶ MPロジスティクスが行う物流業務をコラボクリエイトに全面的に委託
 - ▶ 長生堂製薬とのジェネリック医薬品事業を中心とした包括的な資本業務提携を解消
 - ▶ 沈降精製百日せきジフテリア破傷風不活化ポリオ混合ワクチン「テトラビック」を発売
- 2013**
- 3月 ▶ ヤンセンファーマシューティカルズ社（米国）が、2型糖尿病治療剤「インヴォカナ」の承認を米国で取得
 - 6月 ▶ タナベ ヨーロッパをエーピーアイコーポレーションに譲渡
 - 9月 ▶ バイオ医薬品会社 メディカゴ（カナダ）を連結子会社化
- 2014**
- 3月 ▶ 2型糖尿病治療剤「SGLT2阻害剤カナグリフロジン（カナグル）」が2014年度「日本薬学会 創薬科学賞」を受賞
 - 4月 ▶ 田辺三菱製薬工場の足利工場をシミックホールディングスに譲渡
 - 6月 ▶ 三津家正之が代表取締役社長に就任
 - 9月 ▶ 2型糖尿病治療剤「カナグル」を発売

- 2015**
- 3月 ▶ 日本血液製剤機構との血漿分画製剤の販売提携を終了
 - 4月 ▶ 本社を大阪市中央区道修町に移転
 - ▶ 田辺三菱製薬工場の鹿島工場を沢井製薬に譲渡
 - 5月 ▶ 「田辺三菱製薬史料館」開館
 - ▶ 「糖尿病治療薬テネリグリプチン（テネリア）の発明」が2015年度全国発明表彰「発明賞」を受賞
 - 11月 ▶ 「中期経営計画16-20 Open Up the Future」を発表
- 2016**
- 1月 ▶ シンガポールにおいて、「MT ファーマ シンガポール（MT Pharma Singapore Pte. Ltd.）」を設立
 - 2月 ▶ 米国において、医薬品販売会社「ミツビシ タナベ ファーマ アメリカ（Mitsubishi Tanabe Pharma America, Inc.）」を設立
 - 5月 ▶ 「糖尿病治療薬カナグリフロジン（カナグル）の発明」が2016年度全国発明表彰「経済産業大臣賞」を受賞
 - 11月 ▶ タイにおいて、医薬品販売会社「MT ファーマ タイランド（MT Pharma (Thailand) Co., Ltd.）」を設立
- 2017**
- 2月 ▶ 「多発性硬化症経口治療薬フィンゴリモド塩酸塩の創製」が第63回大河内賞「大河内記念技術賞」を受賞
 - 4月 ▶ 特例子会社認定を前提とした「田辺パルムサービス」を設立
 - 5月 ▶ ALS治療剤「ラジカヴァ」の承認を米国で取得

会社情報

2017年3月31日現在

会社概要

社名	田辺三菱製薬株式会社	合併期日	2007年10月1日(平成19年)
本社	〒541-8505 大阪市中央区道修町3-2-10	従業員数	7,280名(連結)
株式会社設立	1933年(昭和8年)		4,239名(単独)

お問い合わせ先 広報部IRグループ TEL : 06-6205-5211 FAX : 06-6205-5105
URL : <http://www.mt-pharma.co.jp>

グループ企業

■ 連結子会社 ■ 持分法適用関連会社

国内			
	資本金	議決権の所有割合*	事業内容
吉富薬品株式会社	385百万円	100.0%	医薬品の学術情報伝達
株式会社バイファ	100百万円	100.0%	医薬品の製造・販売
田辺三菱製薬工場株式会社	1,130百万円	100.0%	医薬品の製造・販売
田辺製薬古城工場株式会社	400百万円	100.0%	医薬品の製造・販売
田辺製薬販売株式会社	100百万円	100.0%	ジェネリック医薬品等の販売
田辺総合サービス株式会社	90百万円	100.0%	オフィスサービス等
海外			
アジア			
	資本金	議決権の所有割合*	事業内容
田辺三菱製薬研発(北京)有限公司	USD1,000,000	100.0%	医薬品の研究開発
天津田辺製薬有限公司	USD16,230,000	75.4%	医薬品の製造・販売
台湾田辺製薬股份有限公司	TWD90,000,000	65.0%	医薬品の製造・販売
台田薬品股份有限公司	TWD20,000,000	65.0%	医薬品の販売
タナベ インドネシア	USD2,500,000	99.6%	医薬品の製造・販売
MT ファーマ シンガポール	SGD300,000	100.0%	医薬品の開発
MT ファーマ タイランド	THB103,000,000	100.0% (2.0%)	医薬品の販売
ミツビシ タナベ ファーマ コリア	KRW2,100,000,000	100.0%	医薬品の製造・販売
北米			
ミツビシ タナベ ファーマ ホールディングス アメリカ	USD167	100.0%	米国グループ会社の経営管理
ミツビシ タナベ ファーマ ディベロップメント アメリカ	USD200	100.0%(100.0%)	医薬品の研究開発
ミツビシ タナベ ファーマ アメリカ	USD100	100.0%(100.0%)	医薬品の販売
MP ヘルスケア ベンチャー マネジメント	USD100	100.0%(100.0%)	バイオベンチャーへの投資事業
タナベ リサーチ ラボラトリーズ U.S.A.	USD3,000,000	100.0%(100.0%)	医薬品の研究開発
MTPC ホールディングス カナダ	CAD338,509,000	100.0%	メディカゴグループへの投資
メディカゴ	CAD413,042,000	60.0% (57.0%)	ワクチンの研究開発・製造
メディカゴ U.S.A.	USD99	60.0% (60.0%)	ワクチンの製造
メディカゴ R&D	CAD500	60.0% (60.0%)	ワクチンの研究開発
欧州			
ミツビシ タナベ ファーマ ヨーロッパ リミテッド	GBP4,632,000	100.0%	医薬品の研究開発
ミツビシ タナベ ファーマ ゲーエムベーハー	EUR 25,000	100.0%(100.0%)	医薬品の販売
サンテラボ・タナベ シミイ	EUR1,600,000	50.0%	医薬品の製造・販売

* 議決権の所有割合の()内数字は、間接所有割合を示します。

注：上記以外に清算手続中の連結子会社が2社あります。

コーポレートコミュニケーションツールのご案内

田辺三菱製薬は、ステークホルダーの皆様へ当社グループに対する理解を深めていただくために、制度開示資料に加え、各種コミュニケーションツールをご用意しています。

持続的成長に向けた取り組みをお伝えするために

田辺三菱製薬コーポレートレポート2017

株主・投資家をはじめとしたステークホルダーの皆様へ、田辺三菱製薬の持続的成長に向けた取り組みをお伝えするために制作しています。編集においては、国際統合報告評議会 (IIRC)* が提示するフレームワークを参考にし、当社の統合報告書と位置付け、短、中、長期の価値創造に関する報告を中心に構成しました。「事業概要セクション」では価値創造を実現するためのビジネスモデルを、「事業戦略セクション」では価値創造に向けた取り組みを、「ESGセクション」では価値創造を支える取り組みをご説明しています。

* 国際的な企業報告フレームワークの開発をめざして、民間企業・投資家・会計士団体・行政機関等によって2010年に設立された民間団体



社会の持続可能な発展に向けた取り組みをお伝えするために

CSRサイト (コーポレートサイト) WEB

患者さん、医療関係者、株主・投資家、地域社会、従業員など、幅広いステークホルダーの皆様を対象に、田辺三菱製薬が2016年度に実施した主なCSR活動 (社会の持続可能な発展に向けた取り組み) をお伝えするために制作しています。企業理念に基づいた具体的な取り組みを、ISO26000の中核主題に沿ってご報告するとともに、それらの取り組みに関する従業員や外部関係者の方々のメッセージを掲載した「VOICE」や、関連データをまとめた「データ集」等を掲載しています。



SRIインデックス*への組み入れ状況

田辺三菱製薬のCSR活動への取り組みが高く評価され、以下のSRIインデックスに組み入れられています。

* 企業の財務面だけでなく社会的責任 (CSR) を評価・選定の基準とする社会的責任投資 (Socially Responsible Investment) の指標。



その他のコミュニケーションツール

幅広いステークホルダーの皆様へ当社グループの事業内容をご理解いただくために、コーポレートサイトを公開しているほか、冊子版のコーポレートプロフィールを制作しています。

コーポレートサイト WEB

田辺三菱製薬の企業情報に加え、株主・投資家の皆様向けのIRサイトや健康支援サイトなど、各種専用サイトをご用意しています。



コーポレートプロフィール

「田辺三菱製薬コーポレートレポート2017」のダイジェスト版です。



THE KAITEKI COMPANY

三菱ケミカルホールディングスグループ



田辺三菱製薬

www.mt-pharma.co.jp