



田辺三菱製薬

田辺三菱製薬株式会社  
CORPORATE PROFILE 2018



# Creation

創る

田辺三菱製薬は、2007年10月に発足しました。しかし、当社の前身である田辺製薬の創業は340年前にまで遡ります。その長い歴史の中で、私たちは一貫して世の中に役立つ薬づくりに挑戦し続け、数々の革新的な医薬品を創出してきました。現在では、「自己免疫疾患」「糖尿病・腎疾患」「中枢神経系疾患」「ワクチン」の4つの重点領域を中心として、アンメット・メディカル・ニーズを満たす新たな医薬品の創製をめざしており、その実現に向けて、研究員が日々研鑽を積み重ねています。



## 医薬品創製の歩み

1678

【創業】  
田辺製薬

2007 2010

【合併】  
田辺三菱製薬

2010

当社が創製した世界初の経口の多発性硬化症治療剤「シレニア」について、導出先のノバルティス（スイス）が米国で発売

2011

国内で抗うつ剤「レキサプロ」を発売  
国内で関節リウマチ治療剤「シンボニー」を発売  
国内で多発性硬化症治療剤「イムセラ」を発売

国内でC型慢性肝炎治療剤「テラビック」を発売

2012

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 創業科学賞」を受賞

国内で2型糖尿病治療剤「テネリア」を発売

国内で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

三菱東京製薬

2001

ウェルファイド

【合併】

三菱ウェルファーマ



## 2015

### 2013

当社が創製した2型糖尿病治療剤「インヴォカナ」について、導出先のヤンセンファーマシューティカルズ(米国)が、米国のSGLT2阻害剤として発売

### 2014

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

国内で2型糖尿病治療剤「カナグル」を発売

### 2015

「糖尿病治療薬テネリグリブチン(テネリア)の発明」が2015年度全国発明表彰「発明賞」を受賞

### 2016

「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

### 2017

「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

米国でALS治療剤「ラジカヴァ」を発売

国内初のDPP-4阻害剤とSGLT2阻害剤の配合剤である2型糖尿病治療剤「カナリア」(テネリアとカナグルの配合剤)を発売

国内でアレルギー性疾患治療剤「ルバフィン」を発売

### 2018

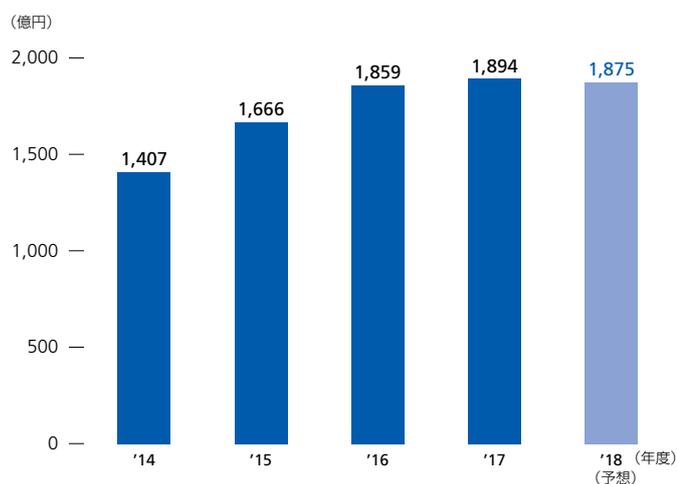
「逆転の発想が生んだ糖尿病治療薬「カナグリフロジン」」が第50回日本化学工業協会技術賞の「総合賞」を受賞

# Provision

届ける

当社の医薬品を一人でも多くの患者さんにお届けするために、中心的な役割を担うのが、MRです。国内では、新薬および重点品（下記参照）を中心に、医療関係者に向けて医薬品の適正使用に関する情報提供活動を行っています。海外では、欧州（英国・ドイツ）やアジア（中国・韓国・台湾・インドネシア）に加えて、2018年にはラジカヴァの発売を契機に、米国でもMRによる情報提供活動を開始しました。さらに、当社が創製した医薬品を広く世界の患者さんにお届けするために、グローバル企業との協業も積極的に活用しています。

## 新薬および重点品売上収益



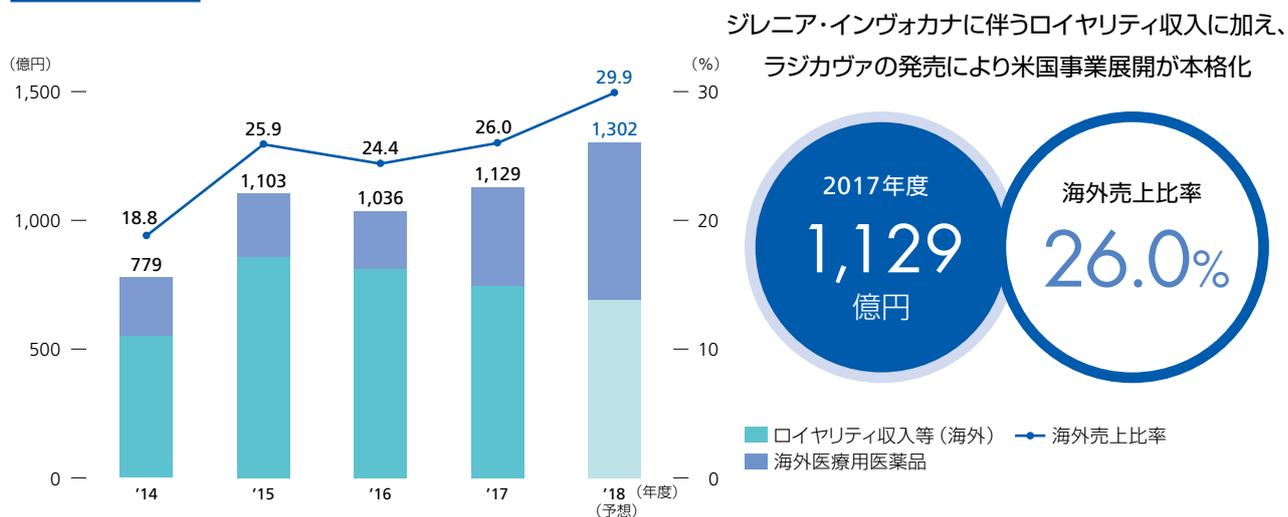
国内では、新薬および重点品<sup>1</sup>の  
売上収益が順調に拡大



- 2017年度重点品（レミケード、シンボニー、テネリア、タリオン、レクサプロ、カナグル、イムセラ）、ワクチンおよび新薬。
- 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。



## 海外売上収益



# Contributi

貢献する

「医薬品の創製を通じて、世界の人々の健康に貢献します」という当社の企業理念は、医薬品の創製という原点に今一度立ち返り、「私たちの存在意義・存在理由」を言葉に表したものです。この企業理念に基づき、私たちは、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います。これからも「すべては患者さんのために」という共通の価値観のもと、世界の人々の役に立つ医薬品を創製し、患者さんのもとに届けていくことにより、生命関連企業としての社会的使命を果たしていきます。



## 患者さんのために

当社のシンボルマークの形は、世界の人々の健康をやさしく包み込む手のひらであり、国際創薬企業として成長する田辺三菱製薬の未来への広がり、無限の可能性を象徴しています。



## イムセラ (ジレニア)

世界初の経口治療薬として、  
世界**80カ国**以上で  
多発性硬化症の治療に貢献する



当社は1997年に日本を除く全世界における独占的開発権と販売権をノバルティスに許諾しました。2010年に同社から米国で発売されて以来、注射剤に代わる患者さんの精神的・肉体的負担を軽減させるアンメット・メディカル・ニーズに貢献する医薬品として、世界80カ国以上の国または地域で処方されています。



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



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



### テネリア、カナグル (インヴォカナ)

作用機序が全く異なる2剤で、  
世界の成人の**11人に1人**が  
罹患する糖尿病治療に貢献する



世界の糖尿病人口は年々増加し、2017年の20～79歳の成人糖尿病有病率は8.8%で、11人に1人が糖尿病有病者といわれています(出典：糖尿病アトラス 第8版2017)。当社はDPP-4阻害剤「テネリア」とSGLT2阻害剤「カナグル」を自社オリジンとして有しており、2017年には国内初の配合剤「カナリア」を発売し、糖尿病治療のさらなる拡充に貢献しています。

### ラジカヴァ (ラジカット)

米国で約**20年**ぶりに  
発売された新薬で、世界の  
ALS患者さんに貢献する



ALS(筋萎縮性側索硬化症)は、運動神経が選択的に変性・消失し、四肢、顔、呼吸筋等の全身の筋力低下と筋萎縮が進行性に起こる原因不明の難病です。2015年に日本、韓国で承認された後、2017年には米国で20年ぶりのALSの病態進展を抑制する新薬として承認されました。当社はカナダ、スイス、欧州でも申請を実施しており、今後も治療を必要とされる、一人でも多くの患者さんに貢献できるよう活動していきます。

## 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の提供を通じて、幅広い医療ニーズに対応しています。

売上収益 (2017年度)

**4,338** 億円

国内医療用医薬品 **3,093** 億円

注：当社の子会社である田辺製薬販売は、ジェネリック医薬品のほか、当社より移管した長期収載品を販売していましたが、当社は2017年10月1日付で同社の全株式をニプロに譲渡しました。なお、田辺製薬販売の2017年度売上収益は66億円となっています。

### 2017年度重点品

#### レミケード

【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



売上収益

**646** 億円

#### タリオン

【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）



売上収益

**169** 億円

#### レクサプロ

【適応症】うつ病・うつ状態、社会不安障害



売上収益

**127** 億円

#### シンポニー

【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



売上収益

**321** 億円

#### カナグル

【適応症】2型糖尿病



売上収益

**56** 億円

#### テネリア

【適応症】2型糖尿病



売上収益

**175** 億円

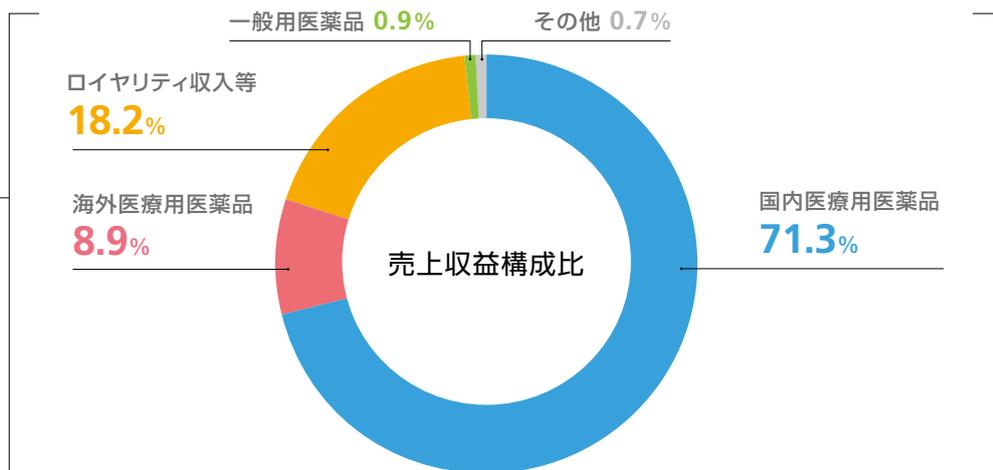
#### イムセラ

【適応症】多発性硬化症



売上収益

**47** 億円



### ワクチン

#### インフルエンザワクチン

【適応症】インフルエンザの予防

売上収益

99 億円



#### テトラビック

【適応症】百日せき、ジフテリア、破傷風、ポリオの予防

売上収益

87 億円



#### 水痘ワクチン

【適応症】

水痘および50歳以上の者に対する帯状疱疹の予防

売上収益

52 億円



#### ジェービックV

【適応症】

日本脳炎の予防

売上収益

52 億円



#### ミールビック

【適応症】

麻しんおよび風しんの予防

売上収益

50 億円



海外医療用医薬品 **385** 億円

#### ラジカヴァ

【適応症】ALS（筋萎縮性側索硬化症）

売上収益

123 億円



ロイヤリティ収入等 **791** 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

577 億円

#### インヴォカナ

【適応症】2型糖尿病

ロイヤリティ収入

139 億円

一般用医薬品 **37** 億円

① フルコートf

② 田辺胃腸薬ウルソ

③ アスパラドリンクα

①



②



③

その他 **30** 億円

他社製品の製造受託品等

# 目次

---

- 09 社長メッセージ
- 16 パイプライン（開発品の状況）
- 18 2018年度重点品の概要と販売動向
- 20 Pick Up：海外子会社の紹介
- 22 Focus：健康経営施策の推進
- 24 コーポレート・ガバナンスおよび内部統制
- 25 社外取締役対談
- 28 リスクマネジメントおよびコンプライアンス
- 30 財務・非財務ハイライト
- 32 沿革
- 34 会社情報





- 10 2017年度の概況
- 11 パイプライン価値最大化
- 11 育薬・営業強化
- 12 米国事業展開
- 13 業務生産性改革
- 13 社会課題の解決に向けて
- 14 コーポレート・ガバナンス
- 14 株主還元方針
- 14 次の10年に向けて

## 枠を超え、そして、やり切る

私たちは次のステップへと踏み出していきます

「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

**2020年度目標**

売上収益 **5,000** 億円  
 コア営業利益 **1,000** 億円

期間：2016年4月～2021年3月（5年間）

**2020年度数値計画**

	2015年度 実績	2017年度 実績	2020年度目標 2015年11月30日公表
売上収益	4,257 億円	4,338 億円	5,000 億円
コア営業利益	1,069 億円	785 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	579 億円	700 億円
研究開発費	646 億円	790 億円	800 億円
海外売上比率	25.9%	26.0%	40%

**2017年度の概況**

国内で2017年度重点品が伸長したことに加え、米国で発売したラジカヴァが大きく寄与したことから、売上収益は過去最高となりましたが、戦略的投資を積極的に推進したことにより、コア営業利益以下の各段階利益は減益となりました。

当社は現在、2016年度を初年度とする「中期経営計画 16-20：Open Up the Future—医療の未来を切り拓く」（以下、本中計）に取り組んでいます。その2年目となる2017年度の業績は、売上収益が前年度比2.3%増の4,338億円、コア営業利益が同16.9%減の785億円、営業利益が同17.9%減の772億円、親会社の所有者に帰属する当期利益が同18.7%減の579億円となりました。

まず、売上収益の増減要因をご説明します。国内医療用医薬品については、前年度比1.5%減の3,093億円となりました。シンボニーやテネリア、カナグルなどが伸長し、ワクチンを除く2017年度重点品の売上収益が前年度比74億円増の1,544億円となりましたが、ワクチンが同38億円減の350億円となりました。また、長期収載品が減収となったことに加え、2017年10月にジェネリック医薬品事業をニプロに譲渡したことが75億円の減収要因となりました。

ロイヤリティ収入等については、ノバルティス（スイス）に導出したジレニアに係るロイヤリティ収入は伸長しましたが、ヤンセンファーマシューティカルズ（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配合剤に係るロイヤリティ収入が減少したことから、前年度比3.8%減の791億円となりました。

このように国内医療用医薬品の売上収益およびロイヤリティ収入等は減収となりましたが、海外医療用医薬品の売上収益は前年度比70.0%増の385億円と、大幅な増収となりました。2017年8月に米国で発売したラジカヴァが大きく寄与したことが主な要因です。順調な立ち上がりを見せており、ラジカヴァの2017年度売上収益は123億円となりました。

以上の結果、売上収益は過去最高となりましたが、ラジカヴァの発売等に伴い販売費及び一般管理費が増加したことに加え、開発品の後期開発へのステージアップやニューロダーム（イスラエル）の買収などにより、研究開発費が大幅に増加しました。このように戦略的投資を積極的に推進したことにより、コア営業利益以下の各段階利益は減益となりました。

## 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

2017年度は、4品目の開発品を後期開発ステージに進めることができました。現在、後期開発品は5品目となっており、これらを早期に上市させることが最重要課題となります。

本中計期間中は、国内の事業環境が一層厳しくなること、また、シ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などを踏まえ、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設定した「4つの挑戦」では、それぞれに具体的な数値目標を掲げており、これら一つひとつの目標を達成することができれば、当社が飛躍するための力が自ずと蓄えられるものと確信しています。

まず、「パイプライン価値最大化」では、重点疾患領域と位置付ける「自己免疫疾患」「糖尿病・腎疾患」「中枢神経系疾患」「ワクチン」を中心に研究開発費4,000億円を投資し、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。

2017年度には、4品目の開発品を後期開発ステージに進めることができました。自己免疫疾患ではMT-5547(予定適応症:変形性関節症)、糖尿病・腎疾患ではMT-6548(予定適応症:腎性貧血)、中枢神経系疾患ではMT-5199(予定適応症:遅発性ジスキネジア)が国内で後期臨床試験を開始しました。また、ワクチンでは、MT-2271(予定適応症:季節性インフルエンザの予防)が米国、欧州、カナダ他で成人を対象とした後期臨床試験を開始しています。

これらの結果、現在の後期開発品は、2016年度に国内で後期臨床試験を開始した5種混合ワクチンである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)を加えた5品目となっています。さらに、2017年10月に買収したニューロダームのND0612(予定適応症:パーキンソン病)が、米国および欧州で後期臨床試験を準備中です。また、2018年2月にステリック再生医学研究所を買収したことにより、炎症性腸疾患領域の核酸医薬品(STNM01)を獲得し、自己免疫疾患領域のパイプラインを拡充しています。

このように、開発品の進捗において一定の成果が出ていますので、まずは後期開発品を早期に上市させることが最重要課題

となります。また、パイプライン全体の構成についても、今後2年間を目途に、日本やアジアでの開発を主体としたものから、グローバルでの開発を主体としたものへと切り替えていきます。なお、研究開発費については、初年度の2016年度が647億円、2017年度が790億円、2018年度は845億円を見込んでいます。

## 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%

各施策は概ね順調に進捗していますが、2018年4月に実施された薬価改定が、2020年度売上収益目標の達成に大きく影を落としています。

「育薬・営業強化」では、2020年度の国内売上収益目標を3,000億円としています。これは、本中計期間中に実施される薬価制度の見直しやジェネリック医薬品のさらなる市場浸透を織り込んだ数値目標となっています。現状の売上収益額を維持するために、製品ポートフォリオについては大きく入れ替え、新薬および重点品売上比率<sup>1)</sup>は、2015年度の55%から2020年度には75%まで引き上げていきます。

自己免疫疾患では、ヤンセンファーマとの販売提携により、シンボニーの売上収益が順調に拡大しています。レミケードとシンボニーとを合わせた自己免疫疾患におけるバイオ医薬品の市場シェアは、2017年度で約37%となっており、圧倒的なトップブランドの地位を堅持しています。さらに、2017年5月にはヤンセンファーマが開発したクローン病治療薬「ステララ」についても販売提携を開始し、2018年6月には販売スキームの変更契約を締結しました。このように、レミケード、シンボニー、ステララの3つのバイオ医薬品を製品ラインナップとして揃えたことで、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たと考えています。

糖尿病・腎疾患では、DPP-4阻害剤のテネリアおよびSGLT2阻害剤のカナグルが、第一三共との販売提携によるシナジーもあり、引き続き売上収益を伸ばしています。また、2017年9月には、新製品「カナリア」を発売しました。これは、国内では初のDPP-4阻害剤およびSGLT2阻害剤の配合剤であり、こちらも第一三共との販売提携を行うことで、順調な滑り出しとなっています。

また、中枢神経系疾患では、レクサプロが着実に伸長しています。さらに、ワクチンでは、一般財団法人阪大微生物病研究会と当社との間で、ワクチン製造の合弁会社であるBIKENを設立し、

2017年9月に操業を開始しました。これにより、双方が医薬品生産に関するシステムや管理手法を融合し、生産基盤の強化を加速させることで、ワクチンのさらなる安定供給と増産をめざします。

これらの取り組みの結果、2017年度重点品とワクチンを合わせた売上収益は前年度比1.9%増の1,894億円となり、新薬および重点品売上比率は63%となりました。

このように、「育薬・営業強化」に向けた各施策については概ね順調に進捗しています。しかし、2018年4月に実施された薬価改定が、2020年度売上収益3,000億円の達成に大きく影を落としています。本中計策定時に今回の薬価改定自体は織り込んでいましたが、その中身は想定外の厳しさとなり、国内医療用医薬品市場の成長が今後ほぼ見込めない状況となりました。

本中計期間中は、カナリアに続く自社開発製品の国内での上市は難しい状況ですが、2017年11月には、帝國製薬が開発した抗アレルギー剤「ルパフィン」の販売提携を新たに開始しました。このように様々な疾患領域において、他社との販売提携の可能性を積極的に追求していくことで、国内営業の充実、数値目標達成につなげていきたいと考えています。

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。



ラジカヴァの発売により、未来への扉をひとつ開くことができました。米国売上収益目標800億円の達成、さらには、その後の成長に向けては、第2、第3の扉を開けていく必要があります。

「米国事業展開」では、2020年度の米国売上収益目標800億円を数値目標に設定しました。また、米国における事業基盤の確立に向けて、本中計期間中に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。

2017年度は、米国事業において大きな第一歩を踏み出した1年となりました。MCI-186(国内製品名:ラジカット)が、米国で2017年5月に筋萎縮性側索硬化症(ALS)の適応症で承認を取得し、8月には製品名「ラジカヴァ」で販売を開始しました。前述の通り順調な立ち上がりを見せており、2018年8月の投与患者数は3,000人を超えています。引き続き、新規の患者さんへの投与はもちろん、サーチライトサポート<sup>2</sup>を活用しながら、治療の継続率を高めるための取り組みに注力していきます。これにより、2018年度売上収益は、2017年度比で2.5倍以上の315

億円となる見込みです。当社が長きにわたり米国での新薬上市をめざして挑戦し続けてきたことが、このたびラジカヴァの発売という形で実を結び、未来への扉をひとつ開くことができたと考えています。

ただし、それはあくまで第1ステップであり、米国売上収益目標800億円の達成、さらには、その後の成長に向けては、第2、第3の扉を開けていく必要があります。その鍵のひとつとなるのが、当社グループ子会社であるメディカゴ(カナダ)が開発を進めているMT-2271をはじめとした植物由来VLP(Virus Like Particle: ウィルス様粒子)ワクチンです。MT-2271は順調に進めば、北米で成人における季節性インフルエンザの予防に関して、2018年度中に申請を実施する見込みとなっており、2019年度中の承認取得を期待しています。また、製品価値を高めるために、小児や高齢者を対象とした開発も進めていきたいと考えています。また、上市後の事業拡大に向けて、カナダのケベック州において、植物由来VLPワクチンの本格的な製造工場建設にも着手する予定です。

次に、もうひとつの鍵となるのが、ニューロダームです。ND0612をはじめ、パーキンソン病などの中枢神経疾患のパイプラインを有するとともに、製剤技術と医療器具(デバイス)の融合によって患者さんのアンメット・メディカル・ニーズに応える革新的な医薬品の開発を進めています。さらに、戦略投資として、ニューロダームの買収などに、これまで約1,200億円を投じてきましたが、さらなる投資を進め、神経疾患やワクチンの領域を強化するとともに、既存の領域とシナジー効果の高い新たな疾患領域への展開も模索していきます。

また、ラジカヴァやMT-2271、ND0612については、欧州など、他国への展開も進めていく考えです。既に取り組みを始めており、ラジカヴァは2017年12月にスイス、2018年4月にはカナダ、2018年5月には欧州で申請しました。今後、ASEAN地域などへの展開を検討していきます。

世界最大の医薬品市場である米国における事業がいよいよ本格的に動き出しました。国内に次ぐ第2の事業の柱に育成するために、手綱を緩めることなく、前進していきます。

2. ALS患者さんのために、米国の医薬品販売子会社であるミツビシ タナベ ファーマ アメリカが提供している情報支援サービス。ポータルサイトを通じて、患者さんからの保険に関する質問への対応のほか、患者さんに対する支援プログラムや、ラジカヴァの投与施設の紹介など、患者さんごとにきめ細かな対応を行っています。



## 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)

国内連結従業員数  
**5,000**人体制  
(2015年9月末現在：6,176人)

順調に進捗していますが、国内医療用医薬品市場の事業環境が急速に厳しさを増し、先行きの不透明感が高まっている中で、一段上をめざした取り組みを進めていきます。

「業務生産性改革」では、2020年度までに売上原価と販管費を合わせて2015年度比で200億円削減すること、そして、国内連結従業員数を5,000人以下にすることを数値目標として設定しています。2017年度には、要員適正化による人件費の抑制や原薬等の調達コストの減少を中心に取り組み、売上原価で30億円、販管費で30億円の削減を積み増すことができました。その結果、売上原価と販管費を合わせて2015年度比で140億円の削減となり、2017年度計画していた100億円を大きく上回りました。2018年度には190億円の削減を見込んでいるほか、国内連結従業員数についても2017年度末で5,158人となっており、前倒しで数値目標が達成される見込みです。

このように、「業務生産性改革」における取り組みは、順調に進捗しています。しかしながら、国内医療用医薬品市場の事業環境が急速に厳しさを増し、先行きの不透明感が高まっている中で、一段上をめざした取り組みとして2つのキーワードがあります。ひとつは、RPA(Robotic Process Automation)など、いわゆる最先端の「デジタル技術」です。もうひとつは、同業や他業種を含めたビジネスの「シェアリング」です。これらを最大限に利用するために、あらゆる可能性を検討し、「働き方改革」を実現させ、将来成長に向けた投資原資を確保したいと考えています。

## 社会課題の解決に向けて

当社の重要なステークホルダーである「患者さん」や「社会」、「従業員」に対して継続的に価値を提供し続けることができる企業でありたいと考えています。

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鮮明となっています。さらに、2015年に国連で採択されたSDGs(Sustainable Development Goals:持続可能な開発目標)への関心が高まっており、社会的課題解決における企業活動の重要性が問われる時代になってきました。

当社では、企業活動を通じて、当社の重要なステークホルダーである「患者さん」や「社会」、「従業員」に対して継続的に価値を提供し続けることができる企業でありたいと考えています。

とりわけ、患者さんに対しては、医薬品の提供による疾患治療での貢献にとどまらず、より幅広い視点から患者さんの健康に貢献したいと思っています。日々の生活を楽しむ気持ちを取り戻し、明るい未来に向かって、社会の中で生き活きと過ごす。そのような人々を一人でも多く増やすために、私たち田辺三菱製薬は、医療の未来を切り拓いていきます。

また、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、企業活動を通じ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ています。その指標のひとつとしてMOS(Management Of Sustainability)指標を設定しており、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(人々の心地良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。

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。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。今後は、医薬品の売上だけでは評価困難な社会的課題解決において、当社が考える社会的重要課題(マテリアリティ)の明確化や、国連で採択されたSDGsの考え方も盛り込むことで、当社の企業価値をさらに高めていきたいと考えています。



KAITEKI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/kaiteki_management/kaiteki/)  
<http://www.mitsubishichem-hd.co.jp/sustainability/mos/>

## コーポレート・ガバナンス

当社が戦略的投資を加速させている中において、その投資判断に対する3名の社外取締役からのご意見は、極めて有用なものとなっています。

コーポレート・ガバナンスの強化に向けては、2011年に社外取締役を導入して以降、その増員や、取締役会の実効性評価の実施、報酬委員会・指名委員会の設置、業績連動型株式報酬制度の導入など、様々な観点からの施策を着実に進めてきました。とりわけ、当社が戦略的投資を加速させている中において、その投資判断に対する3名の社外取締役からのご意見は、極めて有用なものとなっています。いずれの社外取締役も取締役会で活発に発言されており、企業経営者としての豊富な経験や知見に裏付けられた大所高所からのご意見をいただいています。

一方で、取締役会の運営における今後の課題としては、ダイバーシティを拡充させる必要があると認識しています。現状においても、社外取締役はそれぞれ業界の異なる3名にご就任いただいているほか、社外監査役には法律および金融の専門家にご就任いただくなど、多様性を考慮した構成とはなっています。しかし、昨今の資本市場からの要請も踏まえ、ジェンダーや国際性の観点からの多様性も高めていく必要があると考えています。また、取締役のみならず、執行役員も含め、どのような構成にするのが当社のコーポレート・ガバナンスの強化につながるのかを十分に検討し、実行に移していきたいと考えています。

## 株主還元方針

2017年度については、業績面ではコア営業利益以下の各段階利益がすべて減益となりましたが、発足10周年の記念配当を含めた1株当たり年間配当金は14円増配の66円となりました。

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。

本中計では、IFRS適用での連結配当性向50%を目標に利益還元の充実を努めています。2017年度は、当社が2017年10月1日に発足10周年を迎えたことを記念し、中間配当時に1株当たり10円の記念配当を実施しました。また、業績面ではコア営業利益以下の各段階利益がすべて減益となりましたが、株主還元の基本方針に則り、記念配当を除いた年間配当金を1株当たり4円増配

の56円としました。記念配当を含めた年間配当金は66円となり、連結配当性向は63.9%（前年度は40.9%）となっています。

2018年度については、国内における薬価改定およびジェネリック医薬品やバイオシミラーの使用促進等の影響により、一層厳しい状況になりますが、2018年度重点品の増販強化や米国におけるラジカヴァの伸長により、売上収益は増収を予想しています。しかし、利益面では、2020年度以降の飛躍的な成長実現に向けて、後期開発品への研究開発投資を加速するため、2018年度の研究開発費は過去最高水準の規模となることから、引き続きコア営業利益以下の段階利益がいずれも減益となる見込みです。これらの業績予想と本中計における配当方針を踏まえ、2018年度の年間配当金は、記念配当を除く前年度の年間配当金と同じく1株当たり56円となる予定であり、連結配当性向は66.8%となる見込みです。

### 配当の状況

2018年5月9日発表

	2017年度	2018年度(予想)
1株当たり配当金 (記念配当金除く)	56円	56円
1株当たり記念配当金	10円	—
配当性向	63.9%	66.8%

注:当社発足10周年を記念し、2017年度に1株当たり10円の記念配当を実施しました。

## 次の10年に向けて

これからの10年、さらには、その先の未来に向けて、私たち田辺三菱製薬は全社一丸となって、「枠を超え」、そして、「やり切る」ことで、次のステップへと踏み出していきます。

当社は、このたび発足10周年を迎えました。その節目となる2017年に、本中計における最大の挑戦と位置付ける「米国事業展開」において、念願であった米国での新薬上市を果たし、未来への扉をひとつ開くことができました。次の10年に向け、良いスタートを切ることができたと考えています。また、これまでご説明してきた通り、他の3つの挑戦についても、全体としては計画通りに進んでいます。

しかし、当社を取り巻く事業環境は急速に変化しています。国内では、2018年4月に実施された薬価改定により、想定を大きく上回る影響を受けることになりました。また、海外では、ここ数年当社収益のけん引役を担ってきたロイヤリティ収入等について、インヴォカナに係る収益力が競争激化により低下しており、計画を下回る見込みとなっています。

このような状況を踏まえ、今後より一層の追加施策を実施していく必要があると認識しています。ただし、従前の仕事

のやり方、既存の延長線思考にとどまっていたら、私たちは次のステップへと踏み出すことはできません。例えば、米国において、ラジカヴァが開いた扉、そしてメディカゴやニューロダーが有する最先端技術が開こうとしている扉の先には、これまで田辺三菱製薬が積み上げてきた機能やナレッジだけでは通用しない世界が広がっています。つまり、新しい能力を身に付けなくてはならないということです。

そのために実行すべきことは、従来の価値観や経験にとらわれず、枠を超えた新たな取り組みに挑戦すること。さらに、それを漠然と「やる」のではなく、成果をイメージして「やり切る」ことです。この意識がイノベーションを生み出し、個人として、組織として、未来への扉を開く成長につながると確信しています。これからの10年、さらには、その先の未来に向けて、私たち田

辺三菱製薬は全社一丸となって、「枠を超え」、そして、「やり切る」ことで、次のステップへと踏み出していきます。株主・投資家の皆様には、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。

#### 2018年度の業績予想

2018年5月9日発表

	2017年度	2018年度(予想)	増減率
売上収益	4,338億円	4,350億円	+0.3%
コア営業利益	785億円	700億円	-10.9%
親会社の所有者に 帰属する当期利益	579億円	470億円	-18.9%



2018年9月

代表取締役社長

三津家 正之

# パイプライン（開発品の状況）

2018年7月27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／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			
MT-5547	完全ヒト型抗ヒトNGF モノクローナル抗体製剤	変形性関節症	日本	■	■	■	フェーズ 2/3	米：リジェネロン	
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	■	■				
MT-7117	皮膚科用剤 等	赤芽球性 プロトポルフィリン症	米国	■	■			自社	
MT-2990	炎症・自己免疫疾患 等		—	■				自社	
TA-7284 (カナグリフロジン水和物)	SGLT2阻害剤	2型糖尿病	インド ネシア	■	■	■	■	17.08	自社
		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)
MP-513 (テネリグリプチン 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	■	■				
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	
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	■	■				
		非アルコール性 脂肪性肝炎	日本	■	■				
MCI-186 (エダラボン)	フリーラジカル消去剤	筋萎縮性側索硬化症	スイス	■	■	■	■	17.12	自社
			カナダ	■	■	■	■	18.04	
			欧州	■	■	■	■	18.05	
MP-214 (カリブラジン塩酸塩)	ドパミンD3／D2受容体 パーシャルアゴニスト	統合失調症	韓国	■	■	■	■	17.12	ハンガリー： ゲデオンリヒター
			台湾	■	■	■	■	17.12	
			シンガポール	■	■	■	■	18.06	
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	■	■	■	フェーズ 2/3	米：ニューロクライン バイオサイエンシズ	
MT-8554	神経系用剤 等	糖尿病性末梢神経障害に 伴う疼痛	欧州	■	■				自社
		更年期に伴う血管運動 神経症状	米国	■	■				
ND0612 (レボドパ／カルビドパ)	持続皮下注投与ポンプ/ パッチ製剤	パーキンソン病	米国、欧州	■	■			自社	
MP-124	神経系用剤		—	■				自社	
ND0701 (アボモルフィン)	持続皮下注投与ポンプ	パーキンソン病	—	■				自社	
MT-1186 (エダラボン)	フリーラジカル消去剤	筋萎縮性側索硬化症/ 新投与経路	—	■				自社	

治験コード／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		
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)
MT-2271	植物由来VLPワクチン	季節性インフルエンザの予防	米国、欧州、 カナダ他	■	■	■		自社
MT-8972	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
MT-7529	植物由来VLPワクチン	インフルエンザ(H7N9)の予防	—	■				自社
MT-5625	植物由来VLPワクチン	ロタウイルス胃腸炎の予防	—	■				自社
バリキサ (バルガンシクロビル 塩酸塩)	抗サイトメガロウイルス 化学療法剤	小児・臓器移植における サイトメガロウイルス感染 症の発症抑制	日本	■	■	■	18.02	スイス：エフ・ホフマン・ ラ・ロシュ
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	—	—	■				自社
MT-0814	眼科用剤	—	—	■				自社
MT-4129	循環器官用剤 等	—	—	■				自社
MP-2765	循環器官用剤 等	—	—	■				自社(上海医薬集団 (中国)と共同研究)

## 導出品

治験コード／製品名 (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 ジレニア (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	小児・多発性硬化症	欧州	■	■	■	17.11	スイス：ノバルティス (日本は当社とノバルティス ファーマの共同開発)
TA-7284 インヴォカナ (カナグリフロジン 水和物)	SGLT2阻害剤	心血管疾患の既往がある、 または心血管疾患リスクが ある2型糖尿病における 死亡リスク低減(CANVAS/ CANVAS-R)	米国	■	■	■	17.11	米：ヤンセンファーマ シューティカルズ
			欧州	■	■	■	17.11	
MT-210	セロトニン2A / シグマ2受容体 拮抗剤	統合失調症	米国、欧州	■	■	■		米：ミネルバ・ニューロ サイエンス
Wf-516	モノアミンレセプターに対する 多重作用*	大うつ病	米国、欧州	■	■	■		米：ミネルバ・ニューロ サイエンス
MT-4580 オルケディア (エボカルセト)	カルシウム受容体作動剤	副甲状腺がんおよび原発性 副甲状腺機能亢進症における 高カルシウム血症	日本	■	■	■		日本：協和発酵キリン
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：サマファーマ
Y-803	BRD阻害剤	がん	欧州、 カナダ	■	■	■		米：メルク

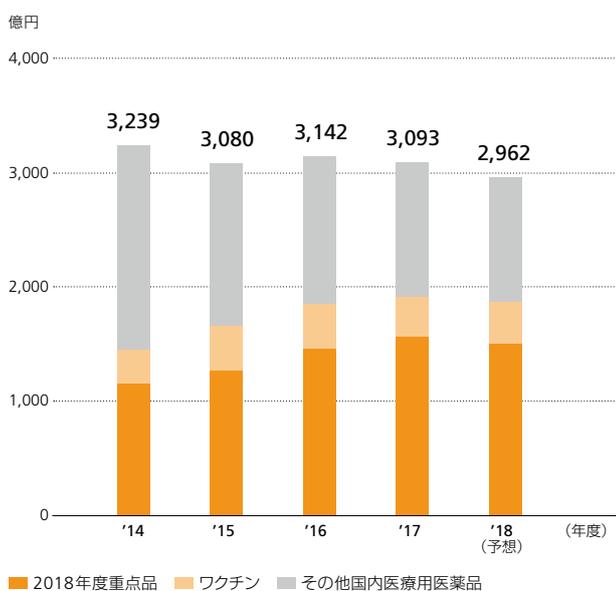
\* 選択的セロトニン取り込み阻害/セロトニン1A受容体拮抗/ドパミン取り込み阻害/ $\alpha$ 1Aと $\alpha$ 1Bアドレナリン受容体の調節

## 2018年度重点品の概要と販売動向

販売予想は2018年5月9日公表のものです。



### 国内医療用医薬品売上収益



### 2018年度重点品売上収益

単位: 億円	'14	'15	'16	'17	予想 '18
レミケード	706	694	668	646	555
シンボニー	104	129	249	321	350
テネリア	62	141	165	175	170
タリオン	159	168	189	169	73
レキサプロ	79	95	112	127	131
カナグル	11	5	34	56	76
イムセラ	32	41	49	47	49
カナリア (新製品)	—	—	—	18	32
ルバフィン (新製品)	—	—	—	4	68
ワクチン:					
インフルエンザ ワクチン	73	137	127	99	112
テトラビック	75	95	99	87	91
水痘ワクチン	71	63	54	52	55
ジェービックV	35	36	39	52	43
ミールビック	39	49	59	50	55

注: 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) を任意適用しており、2015年度についてもIFRSに準拠して表示していますが、2014年度は適用前の数値となります。

## 2017年度販売開始 新製品

### カナリア



**適応症**  
2型糖尿病

**上市** 2017年9月  
**オリジン** 自社  
**開発** 自社

#### 解説

日本で初めて発売されたDPP-4阻害剤とSGLT2阻害剤の2成分を含有した2型糖尿病治療薬で、テネリアとカナグルの配合剤となっています。DPP-4阻害剤による血糖値に応じたインスリン分泌促進作用と、SGLT2阻害剤による尿糖排泄促進作用という、2つの異なる作用機序により、1日1回、1錠で良好な血糖コントロールが期待できます。さらに、テネリア、またはカナグルの単独治療で効果が不十分な患者さんを対象とした国内の臨床試験では、有効性や安全性において良好な成績が認められました。

#### 販売動向

2017年度の売上収益は18億円となりました。2017年9月の発売以降、製品認知度、処方意向が高く、販売は順調に推移しました。2018年度は競合品の発売が予想されますが、国内の配合錠に対するニーズは、服薬錠数や薬価負担の低減などを背景に高まっていますので、カナリアの持つ特性を情報提供することで、さらなる市場浸透を図っていきます。なお、第一三共への販売額と同社から受け取るプロモーションフィーを合算したものを当社売上収益として開示しています。2018年度の売上収益は2017年度比79.6%増の32億円を見込んでいます。

### ルパフィン



**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、皮膚そう痒症）

**上市** 2017年11月  
**オリジン** ユリアック（スペイン）  
**開発** 帝國製薬

#### 解説

抗PAF（血小板活性化因子）作用と抗ヒスタミン作用を併せ持つ、新しい作用機序の経口アレルギー性疾患治療薬です。2001年にスペインで発売され、現在は世界80カ国以上で承認されています。PAFは、ヒスタミンと同様、アレルギー性疾患の病態に深く関与する化学伝達物質です。血管拡張や血管透過性の亢進、知覚神経刺激、白血球の活性化などを誘導することで、くしゃみや鼻水などの症状を引き起こします。ルパフィンは、PAFおよびヒスタミンの作用を両方同時に抑えることで、強力な効果を発揮し、アレルギー性疾患における症状を抑制します。

#### 販売動向

2017年11月に発売を開始し、2017年度の売上収益は4億円となりました。アレルギー領域は、花粉症をはじめ、患者さんが年々増加傾向にあります。ルパフィンは、既存の抗ヒスタミン薬にはない、PAFおよびヒスタミンの両方を同時に抑えるDUAL作用を有しており、効果の強い薬剤として、既存の抗ヒスタミン薬からの使用切り替えを促進する販売活動を展開し、シェア伸長をめざしてまいります。2018年度の売上収益は大幅増の68億円を見込んでいます。

## 革新的なワクチン製造技術で 未来を切り拓く

メディカゴ

medicago

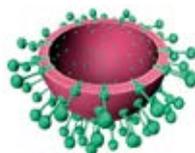


カナダのラバール大学と農業省が共同し、1997年に「メディカゴ」を設立しました。ケベック州に本拠を置く同社は、公的資金によって運営されていましたが、2013年、当社とフィリップ モリス インターナショナル（スイス）が同社の将来的な発展を支援するため、合併会社として運営することに合意しました。

メディカゴは、新規ワクチンなどの研究開発に特化したバイオ医薬品企業であり、植物を用いてVLPワクチンを製造する画期的な技術を有しています。VLPは、ウイルスと同様の外部構造を持ち、ワクチンとして人に処方されると、当該ウイルスに対する高い免疫獲得効果が期待できます。さらに、ウイルス遺伝子を含まず、体内でウイルスが増殖することがないため、感染リスクがありません。また、メディカゴは、一過性の遺伝子発現技術によって、非遺伝子組み換え植物（ベンサミアナタバコ：タバコ属の植物）の細胞内にVLPを生成する独自技術を有しています。

インフルエンザパンデミックワクチンの製造期間は、鶏卵

植物由来VLPワクチン



VLP



インフルエンザウイルス

VLP (Virus-Like Particle: ウイルス様粒子) は、ウイルスと同様の外部構造を持ち、ワクチンとして高い免疫獲得効果が期待されます。

培養ワクチンでは5～6カ月間に及びますが、メディカゴの植物由来VLPワクチンでは、5～6週間にとどまります。2009年の新型インフルエンザの世界的大流行（パンデミック）のようなことが再び起きた場合に、メディカゴの技術によりワクチンの製造期間を大幅に短縮できれば、パンデミックに伴う社会的および経済的損失を最小限に抑えることが可能です。

また、鶏卵培養ワクチンの製造プロセスにおいて、使用されたウイルスに突然変異が生じることがあります。ターゲットとするワクチン株とは完全には一致しないワクチン株が生成されると、免疫獲得効果が弱まるため、感染リスクが高まり、社会的および経済的損失が膨大になることが予想されます。しかし、植物由来VLPワクチンでは、このような問題は起きません。メディカゴでは、常に全く同じ型のVLPワクチンを生成することができます。

当社は、本中計において、国内外でワクチン事業を重点疾患領域としており、米国を中心に、メディカゴのVLPワクチン技術による新たなワクチンの開発を推進していきます。

### MESSAGE

植物由来VLPワクチンの上市を実現するためには、従業員一人ひとりがメディカゴの短期的および長期的な目標を明確に理解し、共有する必要があると考えています。

短期的な目標としては、最初のメディカゴ製品となるMT-2271の早期承認申請に向けた準備を始める必要があります。全社・全部門が一丸となって取り組むとともに、挑戦する意欲を奨励し、効率的な意思決定を行うことにより、成果の最大化を図ります。

長期的な目標は、メディカゴが植物由来VLP技術を用いて、革新的な製品を生み出すグローバルリーダーとなることです。VLPワクチンの上市は、その第一歩に過ぎません。植物由来VLP技術は、ワクチンだけでなく、多くのバイオ医薬品の製造にも応用可能であり、まさに画期的なプラットフォームとなる技術であるといえます。例えば、抗体医薬品を同じVLP技術を用いて製造することができるため、ワクチンと抗体とを組み合わせた新たな医薬品を開発することも可能です。このように、私たちのVLP技術は大きな可能性を秘めています。



メディカゴ  
CEO  
ブルース・D・  
クラーク

## 医薬品とデバイスの融合で 未来を切り拓く

### ニューロダーム



新たに当社グループに加わったイスラエルの医薬品企業「ニューロダーム」は、2003年に設立されました。難溶性化合物を液化する独自の製剤技術を有するとともに、医薬品とデバイスを組み合わせることによって、アンメット・メディカル・ニーズを満たす有効性の向上や副作用の軽減を図った臨床的価値の高い治療薬の開発を行っています。

そのひとつが、パーキンソン病を予定適応症として米国および欧州で開発を進めているND0612です。パーキンソン病は主に40～50歳以降に発症する進行性の神経変性疾患であり、患者数は米国で約100万人、欧州で約140万人、日本で約10万人といわれています。さらに、高齢化の進展に伴い、患者数は増加傾向にあります。

パーキンソン病は、脳内で働く神経伝達物質であるドパミンが不足することによって引き起こされます。そのため、経口剤のレボドパを服用することによって、ドパミン不足を補う薬物療法が広く行われており、一般的に、患者

ND0612  
ポンプ製剤



ND0612は皮下注射投与で血中レボドパ濃度の安定化を実現します。

さんにはレボドパの分解を抑えるカルビドパとの配合剤が処方されます。しかし、経口剤のレボドパの半減期は短く、パーキンソン病の進行に伴い、血中のレボドパ濃度の安定化が難しくなることから、1日の服薬回数を増やしていかなければならず、薬剤としての効果も低減していきます。さらに、疾患が中等度、重症と進行するに従い、薬物療法での治療が困難となり、手術など、患者さんにとって身体的負担がより大きな治療法を選択する必要が出てきます。

ニューロダームは独自の製剤技術により、経口剤であるレボドパおよびカルビドパの液化に世界で初めて成功しています。ND0612は、その液化したレボドパおよびカルビドパと、携帯ポンプとを組み合わせることによって、24時間持続的に皮下注射できるようにした治療薬です。中等度や重症の患者さんの血中レボドパ濃度を安定化することが可能であり、パーキンソン病治療のアンメット・メディカル・ニーズを満たす新薬として期待されています。

### MESSAGE

新薬の開発を実現するには、そこに携わる人たちの勤勉さや献身的な姿勢、独創性、創造性、そして何より、社会に貢献しようとする真摯な想いが欠かせません。その長い道のりにおいて、田辺三菱製薬によるニューロダームの買収は、重要なマイルストーンになると認識しています。しかし、ゴールに向けて私たちがやるべきことはまだ多く残されており、これから田辺三菱製薬グループという国際的企業グループの一員として、それらを実行していくこととなります。

田辺三菱製薬は、ニューロダームを企業グループに迎えるにあたり、素晴らしいビジョンと、その実現に向けた強い気持ちを示してくれました。これから私たちは、次のことを証明するために、全力を尽くしていきます。それは、パーキンソン病の患者さんの生活を大きく変えることができるということ、また、私たちが手がける医薬品とデバイスを組み合わせる「デザインドファーマシューティカルズ」は迅速かつ低リスクで開発することが可能であり、患者さんにとって大きな意義のあるものだという、そして、社会をより良いものにすることができるということです。その旅路が成功に満ちたものとなることを、私たちは強く願っています。



ニューロダーム  
CEO  
オデッド・S・  
リベルマン

## 健康経営 施策の推進

日本企業の労働生産性を高めるための施策のひとつとして、「働き方改革」に対する注目が高まっています。そのような中で、「従業員の健康管理」を通じて人材の活躍を推進する動きが活発化しています。ここでは、当社の健康経営施策を担当する人事部健康推進グループの黒田 和美と重松 美智子から、その内容をご紹介します。



### 人事部健康推進グループ

**黒田 和美** 産業看護師の資格を有しており、当社入社後から産業保健の業務に携わる。2010年以降は人事部において健康管理業務全般を推進する役割に従事し、現在に至る。

**重松 美智子** 看護師として、病院勤務、自治体での保健師業務を経験。2010年から当社の健康保険組合において保健事業に携わる。2017年に当社人事部健康推進グループ所属となり、現在に至る。

### — 健康推進グループの具体的な取り組みについて、教えてください。

**黒田** 国内の製薬企業を取り巻く環境が厳しくなる中で、多様な人材の活躍推進や働き方改革をはじめとする「人材の活躍」に向けた取り組みが大きな課題となっています。限られた人材が最大限のパフォーマンスを発揮するためには、健康であることが欠かせません。従業員が健康で生き活きと働けるということは、職業人生の充実を通じたQOLを高めることはもちろんのこと、当社全体の生産性向上や競争力強化にもつながります。当社が持続的成長を実現するためにも、健康経営施策が果たす役割は今後ますます重要になってくると認識しています。

人事部健康推進グループは、医療職を中心とした健康管理を専門に行う部署として2017年度に新設されたばかりです。しかし、この短い期間の中で、新たな施策を次々に打ち出しています。例えば、現在の重要施策と位置付ける「i<sup>2</sup> Healthcare（アイツーヘルスケア、以下「i<sup>2</sup> HC」）」や、「3ヵ年卒煙プログラム」の導入があります。また、リスク層別に血圧管理を行うプログラムを開始したほか、メンタルヘルス対応の強化に向けた社外EAP

（Employee Assistance Program）\*の導入や、施策の効果検証と健康課題の把握を目的とした健康白書の作成などを行っています。

\* 社員の個人的なストレスや問題の解決を支援する、職場の生産性向上を目的としたプログラム。

**重松** i<sup>2</sup> HCについて、少し詳しくご説明します。i<sup>2</sup> HCは、当社の親会社であるMCHCグループが、従業員・職場の健康を支えることを目的に開発した独自のプラットフォームです。従業員の健康診断データや働き方データに加え、腕時計型のウェアラブルデバイスから取得した歩数や活動量、睡眠データなどを連携させて、従業員が専用サイトにアクセスすれば、マイページ上で一元的にそれらのデータが確認できるようになっています。また、プラットフォームに集積したデータをもとに、これまでモニタリングすることが難しかった健康経営上の課題を把握することができますので、施策立案・効果確認等の「健康経営のPDCA」に活用できると考えています。

**黒田** i<sup>2</sup> HCは、MCHCグループの中で当社が先行して取り組みを開始し、順調なスタートを切ることができました。ウェアラブルデバイスは、デバイスが取得したデータをi<sup>2</sup> HCに提供するという本人同意を得た上で当社から貸与していますが、2017年度末時点で既に従業員の75%が同意しています。その大きな理由としては、経営層が積極的に、率先して同意したことが挙げられます。また、当社の10周年記念イベントのひとつとして、ウェアラブルデバイスを利用したチャリティー・ウォークを健保と共同で開催しました。約1,000人の参加者が集まり、ウェアラブルデバイスによって計測された従業員の歩数に応じた金額を、会社・健保が共同でALSの患者団体等の活動に寄付しました。従業員のi<sup>2</sup> HC活用の動機付けとして、このような取り組みが奏功したものと考えています。

#### — 当社は、経済産業省が推進する「健康経営優良法人」の大企業法人部門（ホワイト500）において2年連続で認定されましたが、どのような点が評価されたのでしょうか。

**重松** この認定制度は、特に優良な健康経営を実践している企業や医療法人等を顕彰する制度です。2018年度は、当社を含む541法人が大企業法人部門（ホワイト500）において認定を受けました。「経営理念（経営者の自覚）」「組織体制」「制度・施策実行」「評価・改善」「法令遵守・リスクマネジメント」というフレームワークに沿って、様々な評価項目が設定されています。とりわけ当社は「評価・改善」において、「労働時間・休職等の指標の把握」の項目で業種トップの評価を受けました。

**黒田** 本認定制度では、健康経営の実践に向けた基盤づくりが求められており、短期的な取り組みのみで評価されるものではありません。当社では、2013年に労務管理と健康管理の連携を重視した「健康管理運営体制」の構築に本格的に着手しました。また、同年に全従業員の健康管理から労務管理までを一元管理する「健康管理システム」を導入し、2016年には従業員の健康に関わる活動を有効かつ適切に推進することを目的に、「MTPCグループ健康方針」および本健康方針を具現化した「健康管理規則」を策定するなど、健康経営の実践に向けた基盤づくりを着実に進めてきました。

**重松** さらに認定後のフィードバックとして、生活習慣病などの発生予防については、まだまだ取り組む余地があるとの指摘をいただいています。特に喫煙率の高さについては、喫煙の課題として認識しており、2017年度から「3ヵ年卒煙プログラム」と題して、具体的な数値目標を定めるとともに、その達成に向け

た各種取り組みを進めています。1年目には、毎週金曜日を終日禁煙とし、オフィス内の喫煙室も閉鎖しました。次に、2年目は、就業時間内は禁煙とし、休憩時間以外は喫煙室を閉鎖しています。このように段階的に進め、最終年度の2019年度には、建屋内完全禁煙をめざします。

今回のプログラムの実施にあたっては、1年目終了時に従業員からアンケートを取りました。喫煙者も含め、全体の86%がプログラムに賛同していることが分かったほか、喫煙者の6割以上が「いずれはやめたい」と考えていることが明らかになりました。このような従業員をいかに卒煙まで導いていくのかが、まさに私たちの腕の見せ所になると思っています。

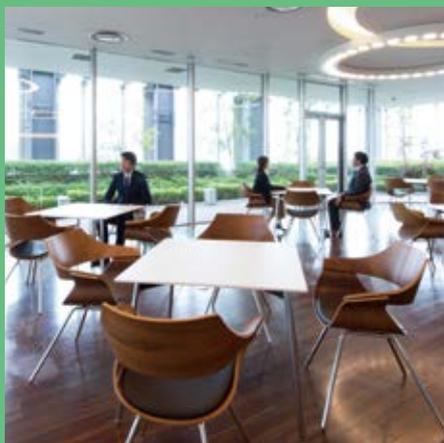
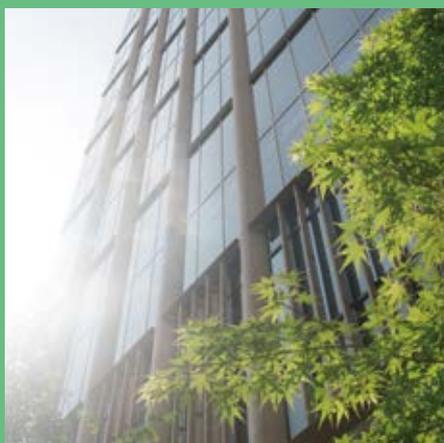
#### — 最後に、健康推進グループとして今後注力していきたいことについて、聞かせてください。

**重松** 健康推進グループ単独で健康経営施策のすべてを行うことはできません。社内の関係部署はもちろんのこと、健康保険組合や業務委託先との連携、さらには外部の研究機関との共同研究など、社内外問わず、これまで以上に積極的に協業を進めていきたいと考えています。また、当社は統括産業医を選任していないこともあり、現在は、私たちを含めて9人の看護職で5,000人を超える従業員の健康管理を担う体制となっています。そのような中で、出向者や海外赴任者をはじめ、従業員を支える家族を含めた健康経営施策を推進していくためには、ICTを活用し、遠隔地においても健康支援が受けられる体制を整備するなど、枠を超え、新たな取り組みに挑戦することが必要となります。9人の看護職全員でアイデアを出し合いながら、是非実現したいと考えています。

**黒田** 2018年度は、健康推進グループ発足2年目ということもあり、これまでの取り組みの成果が求められる1年になります。ただし、健康管理は生涯にわたり継続していくもので、短期的に成果が得られるものばかりではありません。従業員一人ひとりが退職後も健康でより充実した生活が送れるように、健康に関する理解を深め、健康習慣を身に付けていくことを支援することが、私たち健康推進グループの使命であると考えています。そのためにも、一つひとつの成果を追求しながら、「健康経営のPDCA」を回していくことによって、これからも様々な健康経営施策をさらにブラッシュアップさせていきたいと思っています。

# コーポレート・ガバナンス および内部統制

---



## 社外取締役対談

当社のコーポレート・ガバナンスの強化に向けた取り組みと今後の課題について、2017年6月に当社社外取締役に就任した上條 努氏と、当社代表取締役 専務執行役員 チーフ・コンプライアンス・オフィサーである子林 孝司が対談を行いましたので、その内容をご紹介します。



### 上條 努

社外取締役  
サッポロホールディングス 代表取締役・取締役会長

**子林** 上條さんに当社の社外取締役に就任していただいてから1年が経過しました。この間、当社は米国でラジカヴァを発売し、長年の念願でもあった米国事業展開の第一歩を踏み出すことができました。また、2017年10月には1,240億円を投じ、ニューロゲーム（イスラエル）の買収を行うなど、取締役会では重要案件に関わる議論が何度も交わされました。その中で、上條さんを含め社外取締役の方々からは貴重なご意見をいただき、感謝しています。

**上條** 私も企業経営者として、重要な決断を迫られることがありましたが、その際に社外取締役や社外監査役といった異なる視点からのご意見のありがたみや重みを感じていまし

### 子林 孝司

代表取締役  
専務執行役員

た。そのような経験も踏まえ、社外取締役として指摘すべき事項は、率直にお伝えするように心がけています。

例えば、M&Aをはじめとした大型の投資案件については、法的リスクをどの程度見込んでいるのか、投資額に見合う価値があるのかどうか、などを確認するようにしています。

しかし、最も大切なことは、その案件が田辺三菱製薬のめざすべき姿と合致しているのかどうかを見極めることであると考えています。

**子林** おっしゃる通りですね。今回のニューロゲームのような案件について取締役会で議論を重ね、社外取締役の方々からの様々な問いかけにお答えしていく中で、「どのようなマー



ケットにおいて、どのような分野で、どのような価値を社会に提供していきたいのか」といった自分たちのめざすべき姿が改めて明確になってきたように思います。

**上條** 特に近年は、事業環境が目まぐるしく変化しており、M&Aのような案件は時間をかけすぎるとタイミングを逸してしまうことが多々あります。だからこそ、自社のありたい姿を明確にしておくことが大切なのです。そうすれば、その案件の是非を決める際に、何を優先的に確認すべきかが自ずと導き出され、迅速かつ合理的な判断ができるはずです。

そのためには、常日頃から議論をし、情報交換を行って、目標とするとところの認識にずれがないようにしておくことが肝心です。そういう意味では、田辺三菱製薬の取締役会は議論も活発ですし、コミュニケーションも良好だと考えています。

**子林** ありがとうございます。良好なコミュニケーションは、全社を通じて心がけています。次に、当社のコーポレート・ガバナンスに関する現状の課題について、どのように認識されているのかをお聞かせください。

**上條** 私自身も苦労したことですが、田辺三菱製薬がこれから国内事業から海外事業へと軸足を移していく中で、海外子会社も含めたグローバルでのガバナンス体制の構築が課題になると考えています。コンプライアンスを例に挙げますと、国内では法律に抵触しないことが、海外では抵触するようなことがありますし、もちろんその逆もあります。さらに、国や地域によって、社会通念の大きな違いを感じることもあります。

常日頃から議論をし、情報交換を行って、目標とするとところの認識にずれがないようにしておくことが肝心です。

しかし、国や地域が異なっても、田辺三菱製薬グループの一員であることには変わりはありません。田辺三菱製薬グループがステークホルダーとの関係を良好に保つために遵守すべき事項を、海外のグループ従業員にも共通認識として理解してもらうことが不可欠です。そのための体制づくり、仕組みづくりに注力する必要があると考えています。

**子林** 当社の場合、数年前までは、米国には国内からの指示を受けて臨床試験を実施する機能しかありませんでした。今現在は、米国が主導して臨床試験を進めるようになりましたし、ラジカヴァの発売を契機に販売機能も保有することになりました。そのような中で、上條さんがお話しされたような取り組みの重要性および必要性を痛感しています。

当社では、2017年、全世界のグループ従業員が「企業理念」「めざす姿」の実現に向け、「企業行動憲章」と「コンプライアンス行動宣言」に基づき、どのように行動するべきかを示した「コード・オブ・コンダクト」を制定しました。また、必要に応じて事業活動に即したグローバル・ポリシーの整備を始めており、海外子会社を含む従業員の行動がそこから逸脱している場合には是正を求め、それを繰り返すことによって浸透させる取り組みを進めています。

**上條** 浸透までには時間も必要です。私自身の経験を踏まえますと、「田辺三菱製薬」というブランドを毀損することに伴うリスクと、どのような行動がブランドを毀損することにつながるのかを説明することが、従業員の理解を得るための最も有効なアプローチであると認識しています。是非実践していただきたいと思います。

**子林** 企業ブランドを高める従業員の行動規範は、国の違いがあっても変えてはならないということですね。最後に、コーポレート・ガバナンスのさらなる強化に向けて、ご意見をお聞かせ願います。

**上條** 2015年のコーポレートガバナンス・コードの導入を契機に、日本企業はコーポレート・ガバナンス体制の強化を進めてきました。田辺三菱製薬についても、取締役会の実効性評価の実施や任意の報酬委員会・指名委員会の設置、業績連動型株式報酬制度の導入、社外取締役の増員などといった施策を行い、着実に前進してきたと評価しています。

しかし、コーポレート・ガバナンスの強化に終わりはないと思っています。なぜなら、私はコーポレート・ガバナンスを「ステークホルダーからの信頼を得る」ためのものであると捉えているからです。当然のことですが、ステークホルダーが田辺三菱製薬に求めることは変化していきます。それに対し、コーポレート・ガバナンスを変えていき、進化させていく姿勢を常に持ち続けることが大切なのではないでしょうか。

**子林** その通りだと思います。コーポレートガバナンス・コードに対応した取り組みは、いわば形を整えるといった「静的」な面が主体でした。しかし、ステークホルダーからの「信頼」を得ようとするのであれば、コミュニケーションを含め、ステークホルダーへの働きかけといった「動的」な面での取り組みにも注力する必要があります。特に当社は、事業を進める上で「患者さん」という大切なステークホルダーの信頼を得ることが何より重要と考えています。

特に当社は、事業を進める上で「患者さん」という大切なステークホルダーの信頼を得ることが何より重要と考えています。

**上條** その通りですね。企業経営というのは、計画通りに進むものではありません。とりわけ、医薬品事業は5年や10年といった長期的な取り組みを必要とする事業ですので、想定以上に計画から遅れてしまうこともあるでしょう。しかし、田辺三菱製薬の進むべき方向性をステークホルダーとのコミュニケーションを通じてしっかりと共有できていれば、その信頼は揺るがないと私は思うのです。

これからも取締役の皆さんとの議論を積み重ねながら、田辺三菱製薬の進むべき方向性や、それに込められた想いを理解させていただくとともに、患者さんや様々なステークホルダーにとって本当に正しい選択なのかどうかということ、問いかけていきたいと考えています。

**子林** 米国事業展開を皮切りに、当社はこれまで経験したことのない世界へと踏み出そうとしています。上條さんには、ご自身の米国での事業立ち上げのご経験なども踏まえ、これからも忌憚のないご意見をいただきますよう、お願い申し上げます。本日は、ありがとうございました。



## リスクマネジメントおよびコンプライアンス

### リスクマネジメント

#### ■ 事業活動に伴うリスク管理

当社では事業活動に伴うリスクを適切に管理することを目的に「リスクマネジメント規則」を制定し、事業の推進に伴うリスクの所在・種類等を把握して、担当部門が必要な対応を行っています。また、リスクに組織横断的に対応するため、社長執行役員を委員長とするリスクマネジメント委員会（原則として年2回開催）を設置し、当社グループのリスク低減策の進捗状況について審議するなど、リスクマネジメントを統括、推進する体制を構築し、運用しています。

#### ■ 大規模災害への備え

当社は、医薬品製造販売企業の使命である「医薬品の安定供給」を確保するため、「大規模災害事業継続マネジメント規則」をはじめとする防災規程等を制定し、地震・津波／パンデミック／テロ等の大規模災害および大規模災害に発展する可能性のあるリスクに対する各種対策を推進し、災害対応力の向上に努めています。有事には、「患者さんに医薬品を安定的にお届けする」ことを最優先に、本社と各拠点の連携による全社体制にて使命を全うしていきます。

### コンプライアンス

#### ■ コンプライアンス推進体制

当社は、企業活動の健全性を確保するため、役員および従業員が企業活動を通じて最優先すべき規範である「企業行動憲章」を定めるとともに、具体的な行動基準である「田辺三菱製薬グループコンプライアンス行動宣言」を制定しています。本宣言に基づき、役員自らが率先して法令・定款を遵守するとともに、チーフ・コンプライアンス・オフィサーを委員長とするコンプライアンス推進委員会を中心に、グループ会社を含めたコンプライアンス推進体制を構築しています。また、各現場との連携を図るため、半期に1回コンプライアンス推進責任者・担当者（計136名）と会議（全体／個別）を開催し、不祥事やコンプライアンスに関するリスク感覚を相互に磨き、問題を共有の上、現場の対応力を強化しています。

#### ■ コンプライアンス研修

当社では、高い倫理観と規範意識を培い、コンプライアンス意識のさらなる醸成を図るよう、全社コンプライアンス研修および部門別コンプライアンス研修をそれぞれ年1回実施しています。また、役員・従業員が一貫した判断基準のもとに行動できるよう、各種法令や社内規則等の理解度をeラーニングで確認するコンプライアンス理解度チェックを年2回実施しています。

#### 企業行動憲章

**私たちは、一人ひとりが高い倫理観を持ち、  
公正かつ誠実であることをすべてに優先し、つぎのとおり行動します**

**使命感と誇り** 医薬品の創製に携わる者としての使命感と誇りを持ち、  
求められる医薬品の研究開発と製品の安全性・品質の確保に力を尽くします

**挑戦と革新** 鋭敏な感性と広い視野で進むべき方向性を見据え、  
より高い目標に果敢に挑戦し、革新的な価値を創出します

**信頼と協奏** 自由闊達なコミュニケーションを通じて互いを理解・尊重し、  
深い信頼関係のもとで力を合わせ、成果の最大化を図ります

**社会との共生** 地域社会や地球環境に配慮した活動を通じ、社会との共生を図ります

### ■ ホットラインの設置

当社グループでは、法令や社会のルールに反する事実または可能性に関する報告・相談窓口として、社内外にホットラインを設置しています。ホットラインの活用により、大きな問題に発展する前に、不祥事などの未然防止または軽減につながります。

また、定期的なコンプライアンス研修等を通じて最近の傾向や特記すべき事例を報告しています。

### ■ 海外グループ会社でのコンプライアンス

当社グループは、海外子会社のコンプライアンスおよびリスクマネジメント体制強化のためのアクションプログラムについて、当社グループの関係部門と定期的に協議を進めています。

また、当社グループは、北米、欧州、中国、アジア、ASEAN、中東に拠点を置いており、文化、法令、商習慣など、各国の価値観を考慮しつつ、グループ経営方針を共有し、各社のコンプライアンスおよびリスクマネジメントを推進しています。

### ■ 従業員意識調査の実施

年1回「従業員満足度」を把握することを目的に実施している「従業員意識調査」には、コンプライアンスに対する意識調査も含まれており、全社レベルの把握と定点観測を行っています。この結果を各部門に対してフィードバックすることで、コンプライアンス推進に活用しています。また、全社コンプライアンス研修などを通して、従業員のコンプライアンス意識の向上に継続して取り組みます。

### ■ 贈収賄・腐敗行為防止

ビジネスにおける贈収賄・腐敗行為防止に対する取り組みの強化を目的として、当社グループ会社のすべてに適用される「田辺三菱製薬グループ贈収賄・腐敗行為防止グローバルポリシー」を制定しています。また、日本、中国、韓国、台湾、インドネシア、タイにおいて、その内容をさらに具体化した「贈収賄防止ガイドライン」を制定し、各国の法令および商慣習に従った適切な対応を行っています。

### ■ 反社会的勢力排除・取引先属性チェック

反社会的勢力に対しては、組織として、不当な要求には、譲らない、妥協しない、という毅然とした態度で臨むだけでなく、すべての役員および従業員についても、当社の行動規範に従って、日常のあらゆる事業活動において、反社会的勢力との関係を排除し、関係法令の遵守徹底と社会倫理に適合した行動を徹底するとともに、平素より警察等の外部専門機関との連携を緊密にしています。また、新たに取引を開始する際には、

反社会的勢力との関係の有無を事前に確認し、反社会的勢力との関係遮断を図っています。

### ■ 個人情報保護

お客様の大切な個人情報については、「プライバシーポリシー：個人情報保護方針」を策定・公表し、個人情報を適切・安全に取り扱うという基本方針のもと、適正な手段による個人情報の収集および利用目的達成に必要な範囲における個人情報の利用を行っています。

### ■ 医療機関等や患者団体との適切な関係性

当社は、その企業活動が医学・薬学をはじめとするライフサイエンスの発展に寄与していること、さらに高い倫理性のもとに行われていることについて、広く社会からご理解をいただくことを目的として、日本製薬工業協会が定めたガイドラインに従い、2011年7月に「医療機関等との関係の透明性に関する指針」を制定し、当社グループから医療機関などへの「研究費開発費等」「学術研究助成費」「原稿執筆料等」「情報提供関連費」「接遇等費用」などの支払い実績を2012年度分からホームページなどで公開しています。また、2014年8月に「医療・研究機関等との利益相反管理のための指針」を制定し、利益相反上の問題を招かないための原則および利益相反管理のための体制を定め、適正に運営しています。

このうち、「研究費開発費等」に含まれる、国内医療機関への奨学寄付金については、透明性の確保を目的に2016年4月よりウェブによる公募制を開始し、第三者部門による審査を経て資金提供を実施しています。

患者団体との関係性についても、製薬企業の活動が患者団体の独立性を尊重する高い倫理性と相互理解を担保した上で患者団体の活動・発展に寄与していることについて広く社会にご理解いただくために、日本製薬工業協会が定めたガイドラインに従い、2013年4月に「患者団体との関係の透明性に関する指針」を定め、2013年度分から患者団体への資金および労務提供の実績をホームページなどで公開しています。

また、欧州または米国の医師や医療関連機関・団体に対する報酬や資金提供についても、欧州や米国で定めるガイドラインや法律に従い、適正に情報開示を行っています。

 「コーポレート・ガバナンスおよび内部統制」の詳細については、下記 URL をご参照ください。

### CSR サイト

<https://www.mt-pharma.co.jp/shared/show.php?url=../csr/report/index.html>

### CSR 活動報告 2018 (PDF 版)

[https://www.mt-pharma.co.jp/shared/show.php?url=../csr/report/csr\\_pdf/index.html](https://www.mt-pharma.co.jp/shared/show.php?url=../csr/report/csr_pdf/index.html)

## 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

2018年3月期（2017年度）、2017年3月期（2016年度）、2016年3月期（2015年度）

	単位：億円			増減率
	2015年度	2016年度	2017年度	2017年度／2016年度
売上収益	¥4,257	¥4,239	¥4,338	+2.3%
コア営業利益	1,069	945	785	-16.9
営業利益	818	940	772	-17.9
親会社の所有者に帰属する当期利益	593	712	579	-18.7
研究開発費	646	647	790	+22.1
設備投資額 <sup>1</sup>	121	144	60	-58.3
資産合計	9,584	9,845	10,476	+6.4
資本合計	8,263	8,714	8,948	+2.7
営業キャッシュ・フロー	808	597	669	—
投資キャッシュ・フロー	-422	-105	-191	—
財務キャッシュ・フロー	-222	-244	-325	—

### 財務指標

	単位：%			
海外売上比率	25.9	24.4	26.0	—
営業利益率	19.2	22.2	17.8	—
研究開発費率	15.2	15.3	18.2	—
親会社所有者帰属持分比率	85.1	87.4	84.3	—
親会社所有者帰属持分当期利益率（ROE）	7.4	8.5	6.6	—
配当性向	43.5	40.9	63.9	—

### 1株データ

	単位：円			
親会社の所有者に帰属する当期利益	¥105.72	¥127.03	¥103.35	-18.6%
配当金	46.00	52.00	66.00 <sup>4</sup>	—

### 非財務データ

従業員数（名）	8,125	7,280	7,187	-1.3%
臨床試験の開始数 <sup>2</sup>	1	4	6	—
エネルギー使用量（TJ） <sup>3</sup>	1,919	1,789	1,697	-5.1
CO <sub>2</sub> 排出量（千トン-CO <sub>2</sub> ） <sup>3</sup>	112	102	95	-6.9
廃棄物発生量（国内）（千トン）	9	6	12	+106.0
廃棄物最終処分量（国内）（%）	0.55	0.33	0.37	—

1. 有形固定資産および無形資産計上ベース。

2. フェーズ2試験以降。導入品を含む。

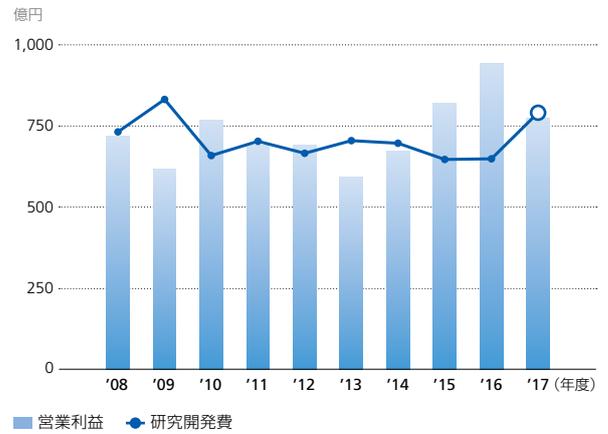
3. 国内および海外の生産・研究拠点。営業車両の燃料使用量は集計に含まない。

4. 当社発足10周年を記念し、2017年度に1株当たり10円の記念配当を実施。

### 売上収益／営業利益率



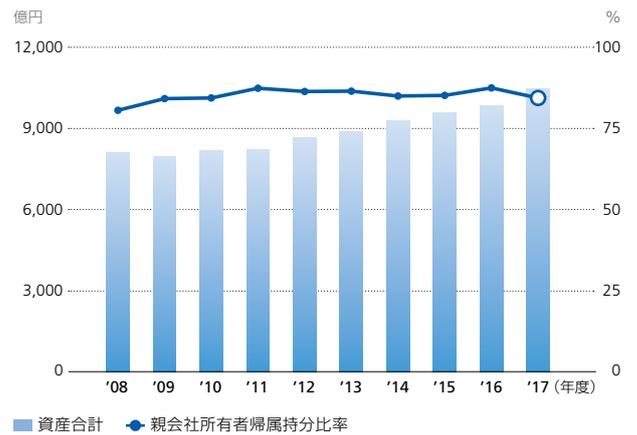
### 営業利益／研究開発費



### 親会社の所有者に帰属する当期利益／ROE



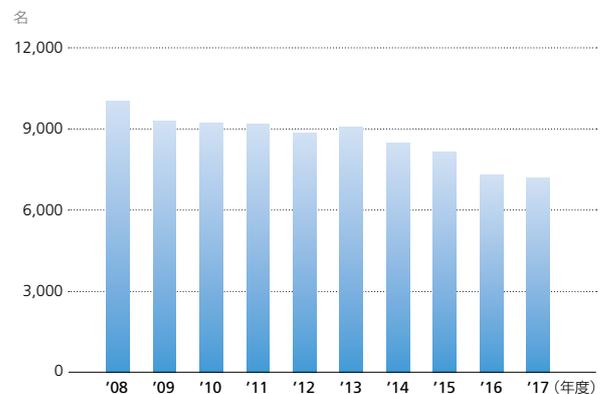
### 資産合計／親会社所有者帰属持分比率



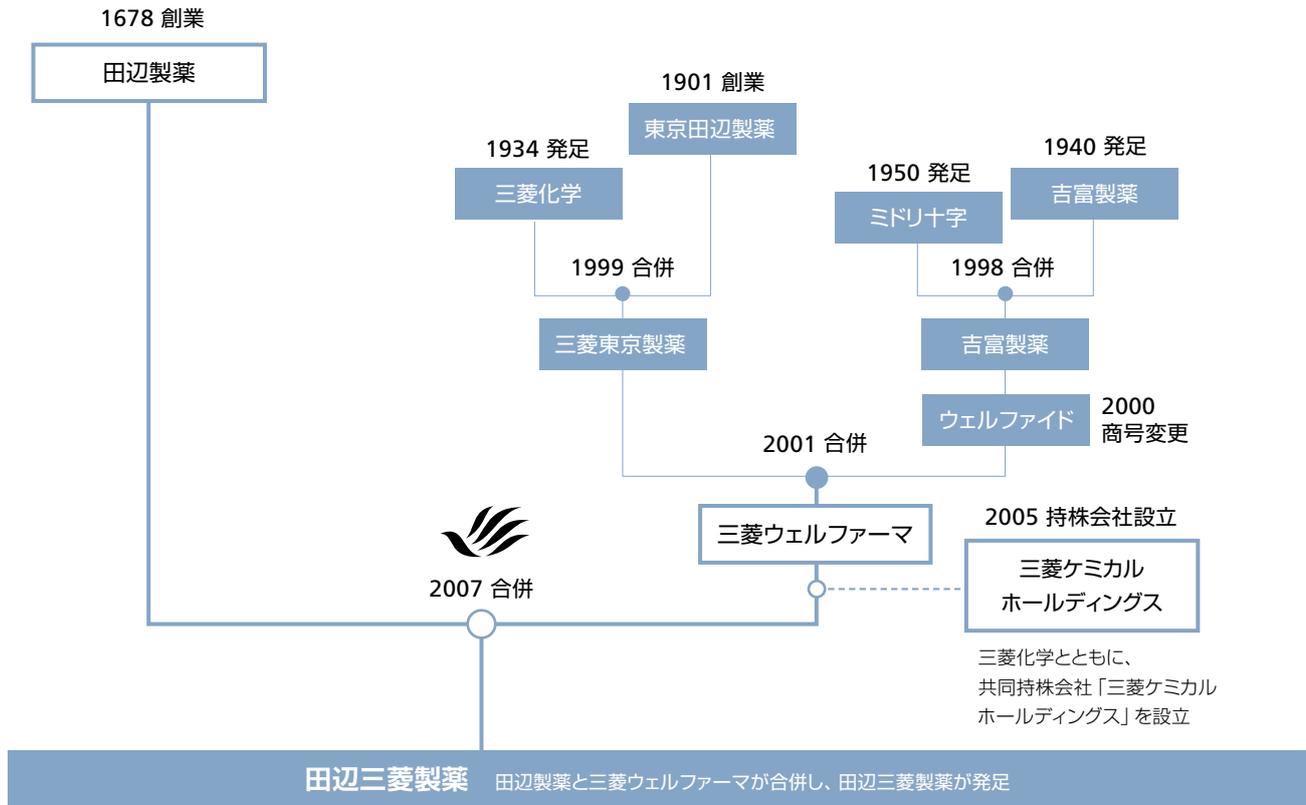
### 1株当たり配当金／配当性向



### 従業員数



\* 当社発足10周年を記念し、2017年度に1株当たり10円の記念配当を実施。



田辺三菱製薬発足後の歩み

▶ : 新製品の発売

2007

- 10月 ▶ 田辺製薬と三菱ウェ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（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（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「シンボニー」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（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
- 8月 ▶ ALS治療剤「ラジカヴァ」を米国で発売
- 9月 ▶ ワクチン製造の合併会社「BIKEN」が操業を開始
- ▶ 2型糖尿病治療剤「カナリア」（テネリアとカナグルの配合剤）を発売
- 10月 ▶ ジェネリック医薬品事業をニプロに譲渡
- ▶ 医薬品開発会社 ニューロダーム（イスラエル）を連結子会社化
- 11月 ▶ アレルギー性疾患治療剤「ルパフィン」を発売

## 2018

- 2月 ▶ 医薬品開発会社 ステリック再生医科学研究所を連結子会社化
- 4月 ▶ カナダにおいて、医薬品販売会社「ミツビシ タナベ ファーマ カナダ（Mitsubishi Tanabe Pharma Canada, Inc.）」を設立
- 5月 ▶ 「逆転の発想が生んだ糖尿病治療薬『カナグリフロジン』」が第50回日本化学工業協会技術賞の総合賞を受賞

## 会社情報

2018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	7,187名(連結)
株式会社設立	1933年(昭和8年)		4,222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 : <a href="https://www.mt-pharma.co.jp">https://www.mt-pharma.co.jp</a>	

## 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	385百万円	100.0%	医薬品の学術情報伝達
田辺三菱製薬工場	1,130百万円	100.0%	医薬品の製造・販売
田辺製薬古城工場	400百万円	100.0%	医薬品の製造・販売
田辺総合サービス	90百万円	100.0%	オフィスサービス等
田辺パルムサービス	10百万円	100.0% (100.0%)	印刷業務、社内郵便業務、 オフィスサポート業務
ステリック再生医科学研究所	1,136百万円	100.0% (100.0%)	医薬品の研究開発
BIKEN	100百万円	33.4%	ワクチンを含むバイオ医薬品の 製造・販売
海外			
北米			
	資本金	議決権の所有割合*	事業内容
ミツビシ タナベ ファーマ ホールディングス アメリカ	167米ドル	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	200米ドル	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	100米ドル	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	100米ドル	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.	3百万米ドル	100.0% (100.0%)	医薬品の研究開発
ミツビシ タナベ ファーマ カナダ	4百万カナダドル	100.0% (100.0%)	医薬品の販売
MTPC ホールディングス カナダ	432.4百万カナダドル	100.0%	メディカゴグループへの投資
メディカゴ	569百万カナダドル	60.0% (57.6%)	ワクチンの研究開発・製造
メディカゴ U.S.A.	99米ドル	60.0% (60.0%)	ワクチンの製造
メディカゴ R&D	500カナダドル	60.0% (60.0%)	ワクチンの研究開発
アジア			
田辺三菱製薬研究(北京)	1百万米ドル	100.0%	医薬品の研究開発
天津田辺製薬	16.2百万米ドル	75.4%	医薬品の製造・販売
台湾田辺製薬	90百万台湾元	65.0%	医薬品の製造・販売
台田薬品	20百万台湾元	65.0%	医薬品の販売
タナベ インドネシア	2.5百万米ドル	99.6%	医薬品の製造・販売
ミツビシ タナベ ファーマ シンガポール	300千星ドル	100.0%	医薬品の開発
MT ファーマ タイランド	103百万バーツ	100.0% (2.0%)	医薬品の販売
ミツビシ タナベ ファーマ コリア	2,100百万ウォン	100.0%	医薬品の製造・販売
欧州/中東			
ニューロダーム	58千米ドル	100.0%	医薬品の研究開発
ミツビシ タナベ ファーマ ヨーロッパ	4.6百万ポンド	100.0%	医薬品の研究開発
ミツビシ タナベ ファーマ ゲーエムペーハー	25千ユーロ	100.0% (100.0%)	医薬品の販売
サンテラボ・タナベ シミイ	1.6百万ユーロ	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5社(うち、清算手続中の会社が2社、休眠会社が1社)あります。また、業績連動型株式報酬に係る信託を連結子会社に含めています。

## 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2018

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

#### WEB CSR サイト (コーポレートサイト)

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2017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。



2018 Constituent  
MSCI ジャパンESG  
セレクト・リーダーズ指数



2018 Constituent  
MSCI日本株  
女性活躍指数 (WINT)

### 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。

#### WEB コーポレートサイト

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2018」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](http://www.mt-pharma.co.jp)