

田辺三菱製薬株式会社

Dynamic Synergy for 2015

国際創薬企業をめざして

ドイツ証券 日本医薬品カンファレンス2008

2008.9.29

於:ザ・リッツ・カールトン東京

取締役

副社長執行役員

土屋 裕弘

1. 中期経営計画08-10 Dynamic Synergy for 2015

(1) 2015年度目標と成長への道筋

(2) 2010年度数値目標

2. 中期経営計画08-10 の進捗状況

(1) 2008年度業績予想

(2) 中期重点課題とアクションプランへの取組み

1 . 中期経営計画08-10

Dynamic Synergy for 2015

1. 中期経営計画08-10 - Dynamic Synergy for 2015 -

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

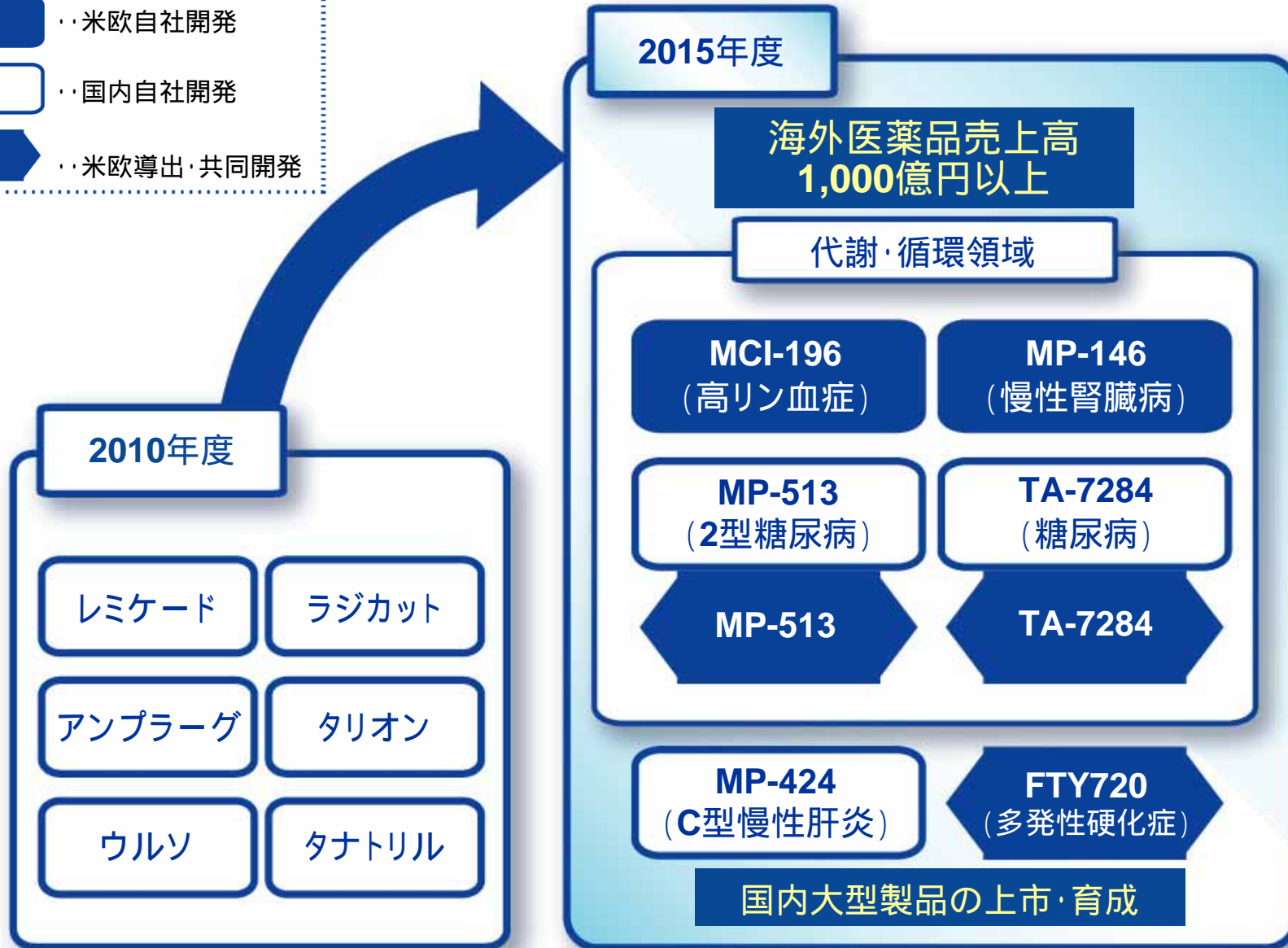
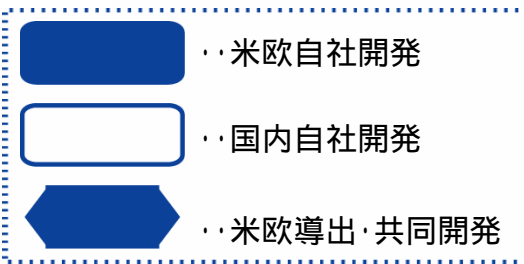
2015年度目標

- 「代謝・循環」領域を中心とする2年に1品目上市できる
研究開発パイプラインの構築
- 大型製品の上市・育成と国内医療用医薬品市場での
トップクラスの地位確保
- 米国自販体制の確立と海外医薬品売上高1,000億円以上の達成
- 差異化されたビジネスモデルによる競争優位性の確立

中期経営計画08-10 重点課題

- 国内営業のプレゼンス向上
- 重点開発プロジェクト推進
- 海外医薬品事業展開推進
- ジェネリック医薬品事業推進
- 効率的組織・コスト構造構築

2015年度に向けた新たな成長ドライバー



2010年度数値目標

単位:億円

	2007年度 実績	2010年度 目標	増減
売上高	4,094	4,600	+506
営業利益	725	950	+225
当期純利益	319	560	+241
研究開発費	723	820	+97
従業員数	10,361	9,400	-961
コストシナジー		240	

2007年度は単純合算値

2010年度数値目標 - 国内医薬品事業の売上目標 -

2007年度は単純合算値

単位:億円



2. 中期経営計画08-10の進捗状況

(1) 2008年度業績予想

(2) 中期重点課題とアクションプランへの取組み

(1) 2008年度業績予想

	2007 (単純合算)	2008	増減		1Q (4月~6月)	進捗率	前年比
	億円	億円	億円	%	億円	%	%
売上高	4,094	4,250	+156	+3.8	1,082	25.5	+3.2
売上原価	1,505	1,590	+85	+5.6	396	24.9	+1.9
売上原価率	36.8%	37.4%			36.6%		
販管費	1,864	1,910	+46	+2.5	433	22.7	-2.2
研究開発費	723	775	+52	+7.1	163	21.0	-8.4
営業利益	725	750	+25	+3.5	254	33.9	+16.5
経常利益	736	760	+24	+3.2	259	34.1	+14.3
特別利益	20	-	-20	-	1	-	-
特別損失	203	80	-123	-	7	-	-
当期純利益	319	390	+71	+22.1	146	37.6	+13.3

(1) 2008年度業績予想

セグメント別・主要品目売上高

	2007 (単純合算)	2008	増減		1Q (4月~6月)	進捗率	前年比
	億円		億円	億円	%		
売上高	4,094	4,250	+156	+3.8	1,082	25.5	+3.2
医薬品事業	3,795	3,956	+161	+4.2	1,006	25.4	+3.2
国内医療用医薬品	3,319	3,391	+72	+2.2	880	25.9	+1.7
レミケード	286	357	+71	+24.8	89	24.8	+41.2
ラジカット	279	293	+14	+5.1	73	25.0	+1.2
アンプラーグ	176	202	+26	+15.0	49	24.2	+8.8
ウルソ	166	180	+14	+8.5	43	23.7	+1.9
タナトリル	124	126	+2	+1.6	34	27.0	-1.2
タリオン	83	108	+25	+30.3	21	19.0	+24.7
海外医療用医薬品	236	263	+27	+11.4	66	24.9	+13.5
一般用医薬品	58	57	1	-2.2	13	22.2	-8.6
その他	181	244	+63	+35.0	48	19.8	+28.2
その他事業	299	294	-5	-1.8	76	25.9	+2.3

(2) 中期重点課題とアクションプランへの取組み

国内営業のプレゼンス向上

重点開発プロジェクトの確実な推進

海外医薬品事業展開の推進

ジェネリック医薬品事業の推進

効率的な組織・コスト構造の構築

国内営業のプレゼンス向上

レミケードの製品価値最大化

- ・RA用法用量変更
- ・効能追加
 - 乾癬(2月)、強直性脊椎炎、潰瘍性大腸炎 等
- ・専門担当者の増強(170名)

脳領域の専門性向上

- ・脳領域専門担当者の充実(45名)
- ・市場拡大(機会)
 - 患者数の増加(年間約2%)
 - 脳卒中治療の診療報酬改定
- ・ラインナップ製剤の各療法普及
 - 超急性期(グルトパ)
 - 急性期(ラジカット・ノバスタン)
 - 慢性期(サアミオン)

プロモーション体制(1ライン化)

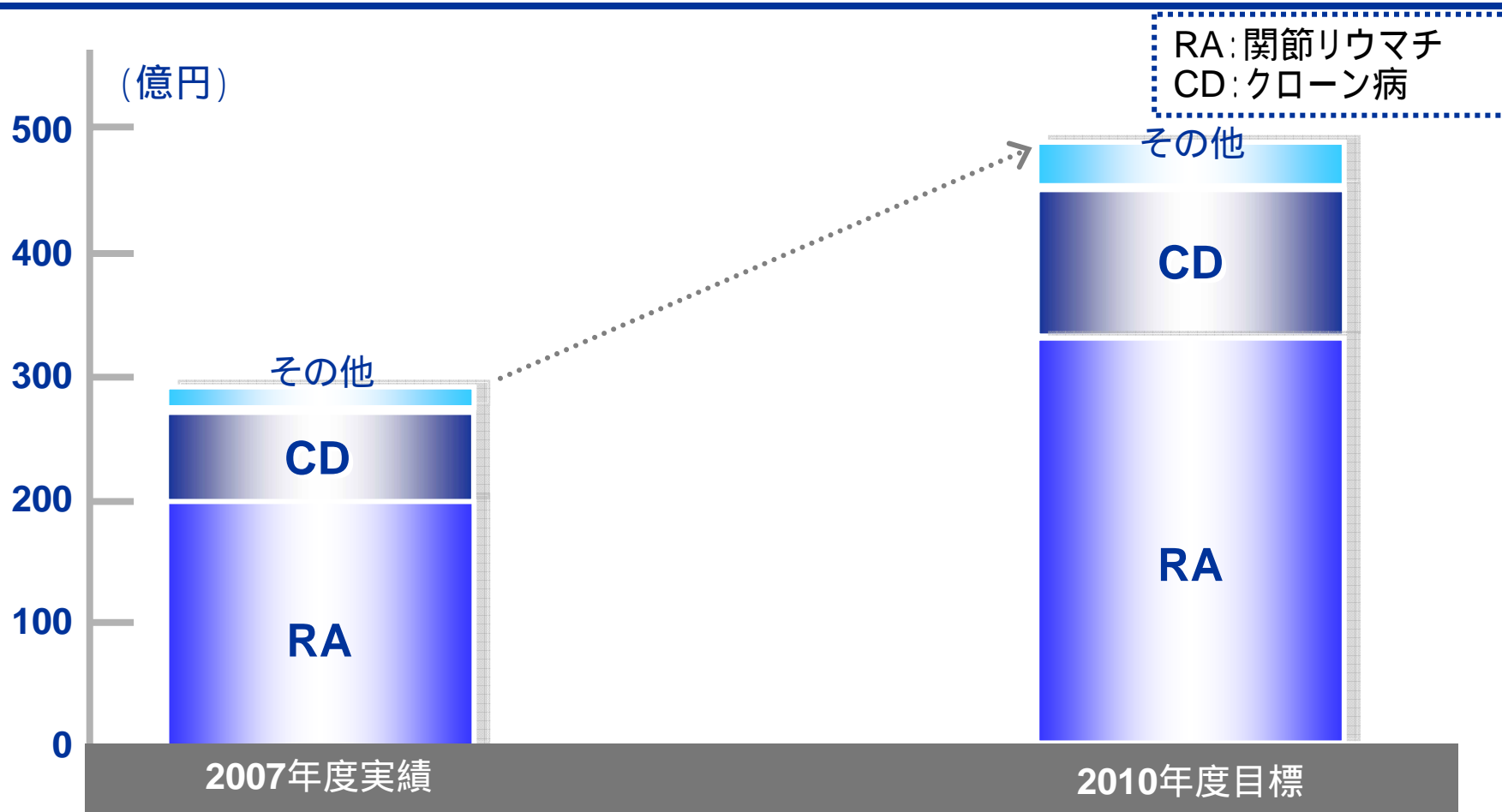
- ・施設担当MRと領域担当者との連携
- ・病院販路:診療科別複数担当制
 - 内科系を中心に担当(Primary-MR)
 - 外科系を中心に担当(Acute-MR)
- ・開診販路:エリア複数担当制の導入

グループ営業の連携強化

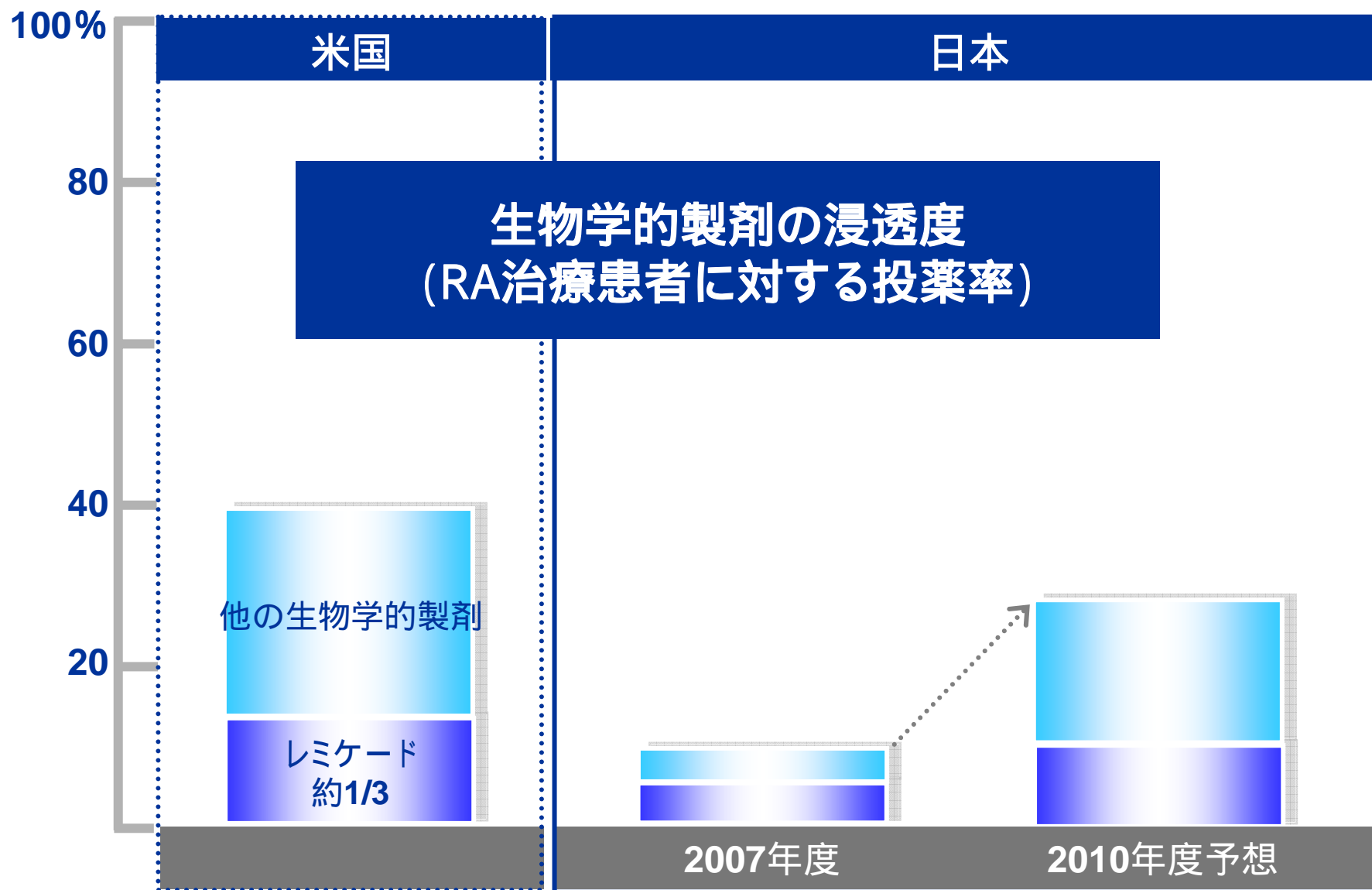
- ・吉富薬品(精神科領域)
- ・ベネシス(血漿分画製剤)
 - 製販一貫体制の検討
- ・田辺製薬販売(ジェネリック医薬品)
4/1設立

営業シナジーの最大化

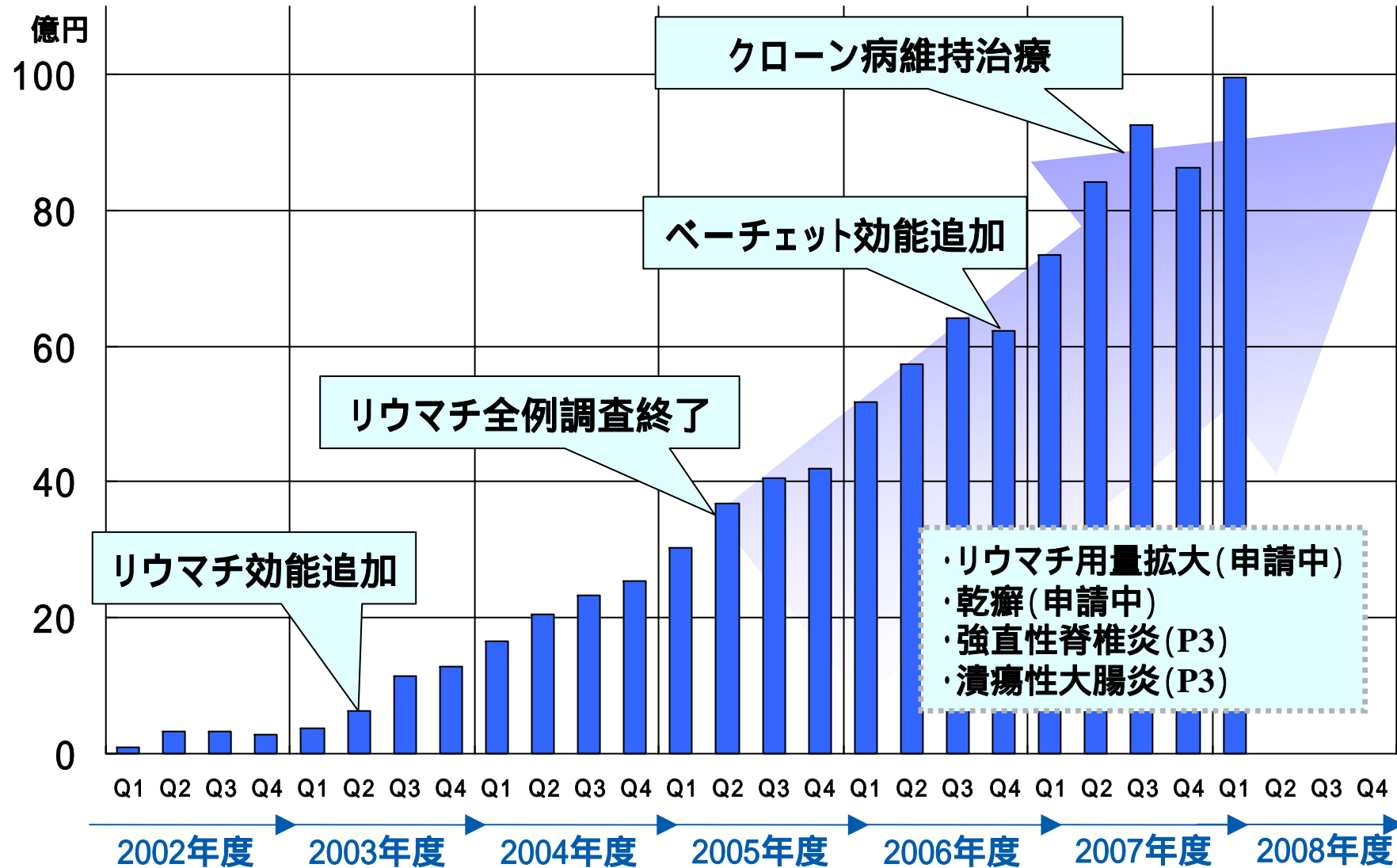
レミケードの製品価値最大化に向けて



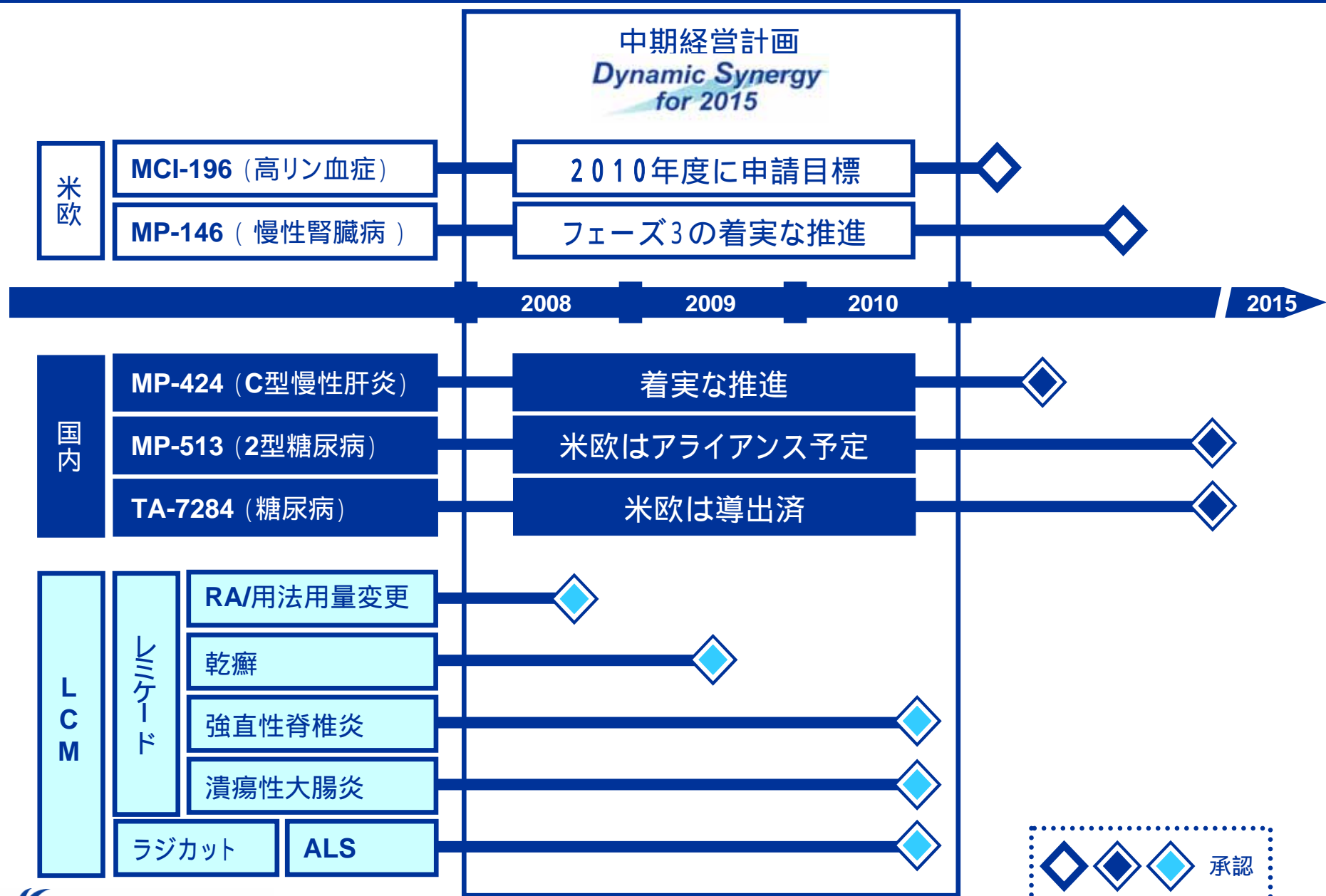
関節リウマチ市場における生物学的製剤の市場性



レミケード®の売上推移(薬価ベース)



重点開発プロジェクトの確実な推進



MCI-196、MP-146、CTA018

中計期間の目標

米欧

MCI-196 高リン血症

ステージ：Phase 3

作用機序：リン酸吸着、排泄

NDA

MP-146 慢性腎臓病

ステージ：Phase 3

作用機序：経口吸着炭で、消化管で産生される尿毒症毒素を吸着し排泄

確実な進捗

米国

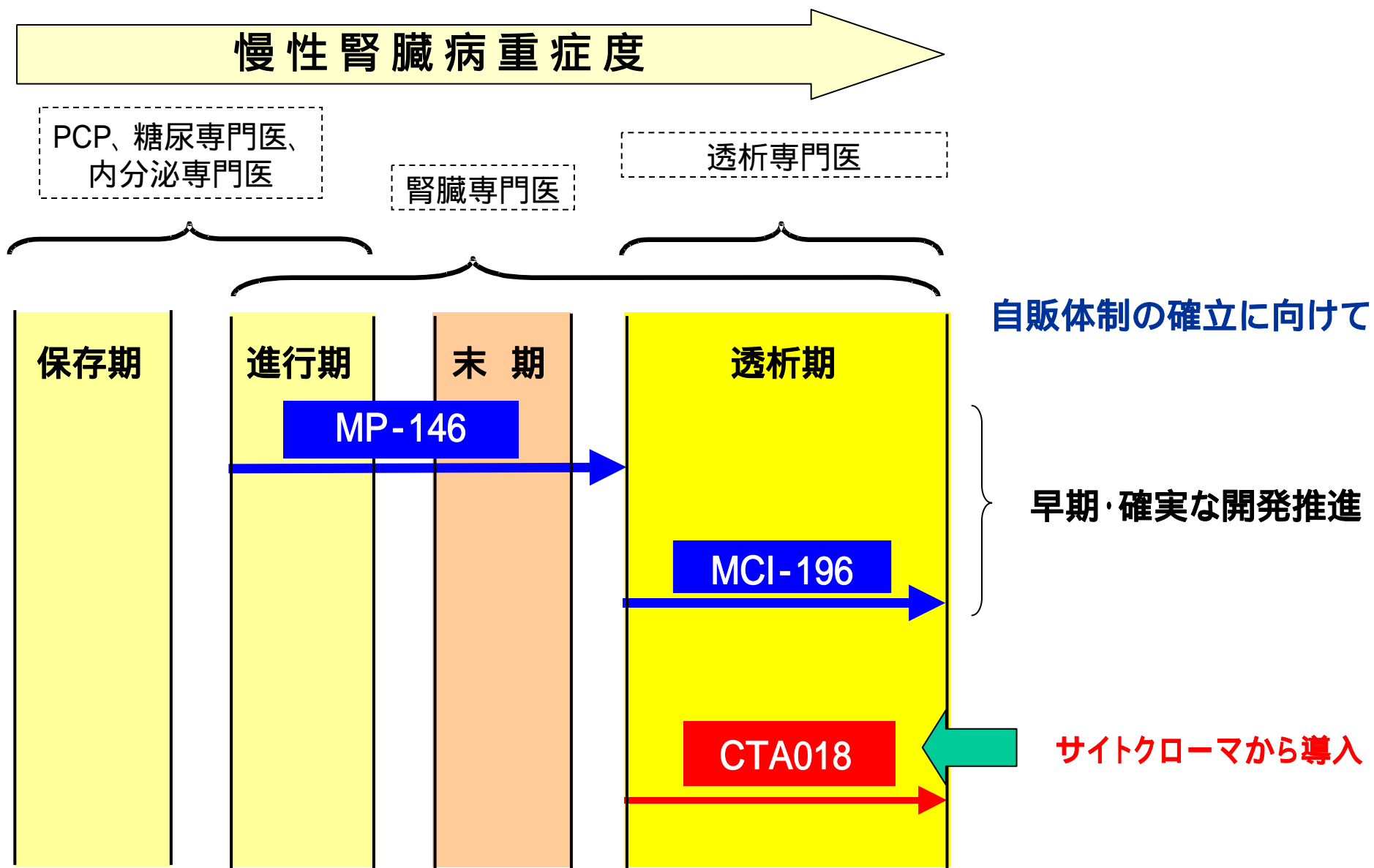
CTA018 二次性副甲状腺機能亢進症

ステージ：Phase 2 (カナダで実施中)

作用機序：新規のビタミンD

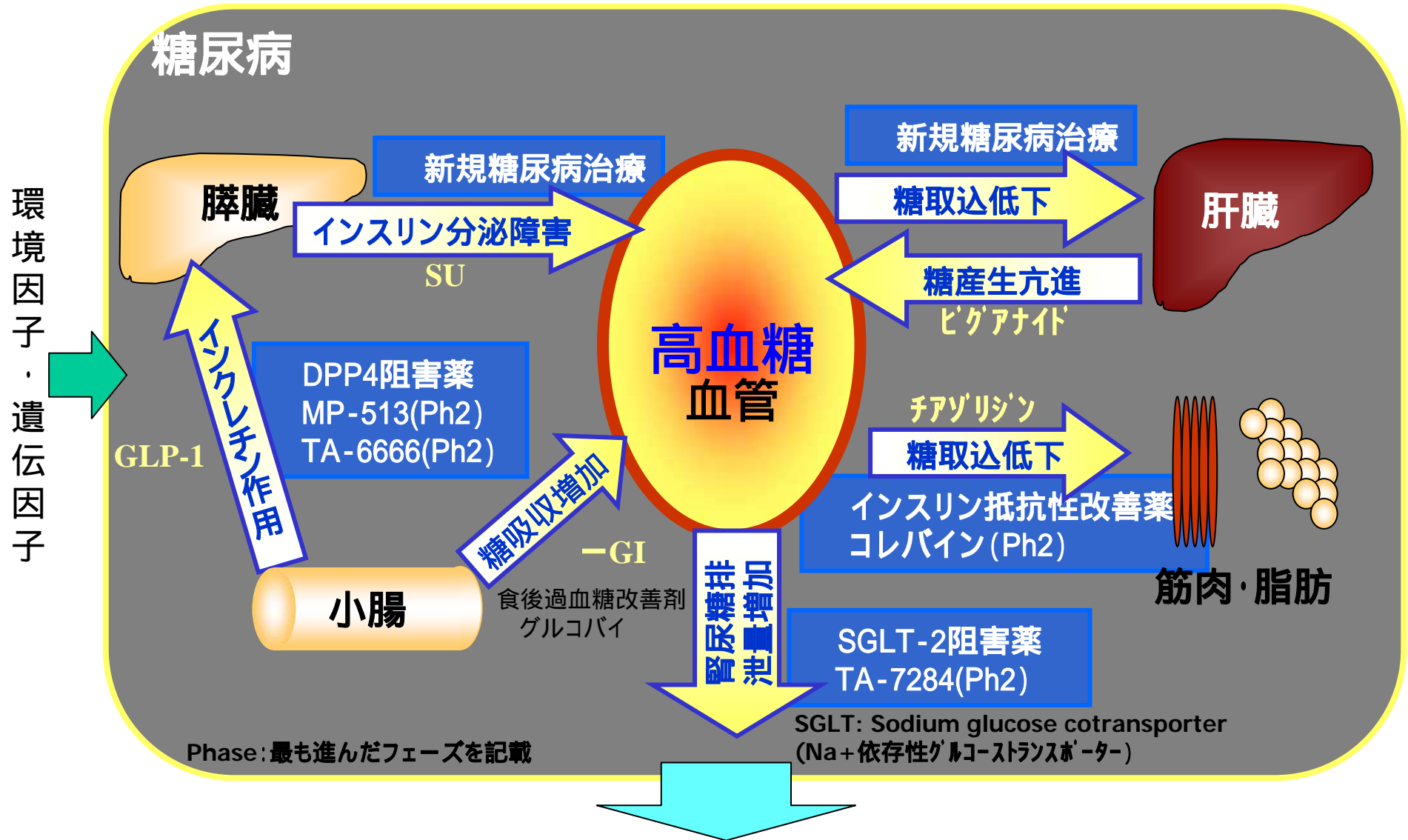
確実な進捗

腎領域におけるパイプライン強化策



糖尿病プログラムの推進

多様なメカニズムのラインナップを目指す



糖尿病～腎疾患までのトータルケア戦略

「糖尿病」を最重点疾患と位置づけ、疾病のトータルケアを追求する

- ・メタボリックリスク(肥満・脂質異常)～合併症(腎障害・透析)まで
- ・創薬研究では、血糖低下から、多面的に血管障害・腎障害治療薬へと展開



- ・糖尿病パイプラインを大型製品へ育成
- ・海外は、導出、共同開発販売等を展開



・戦略加速化のため戦略的アライアンスを実行(開発・販売・提携)



- ・腎領域3品目の早期承認取得
- ・自販体制の構築、強化



MP-424 HCVプロテアーゼ阻害作用

【目標とする効果・特徴】

ウイルス血症の改善
(投与期間の短縮化と優れた治療効果)

【ステージ】

Phase 2

【開発推進について】

- 最速の申請を目指す
- 海外データの活用

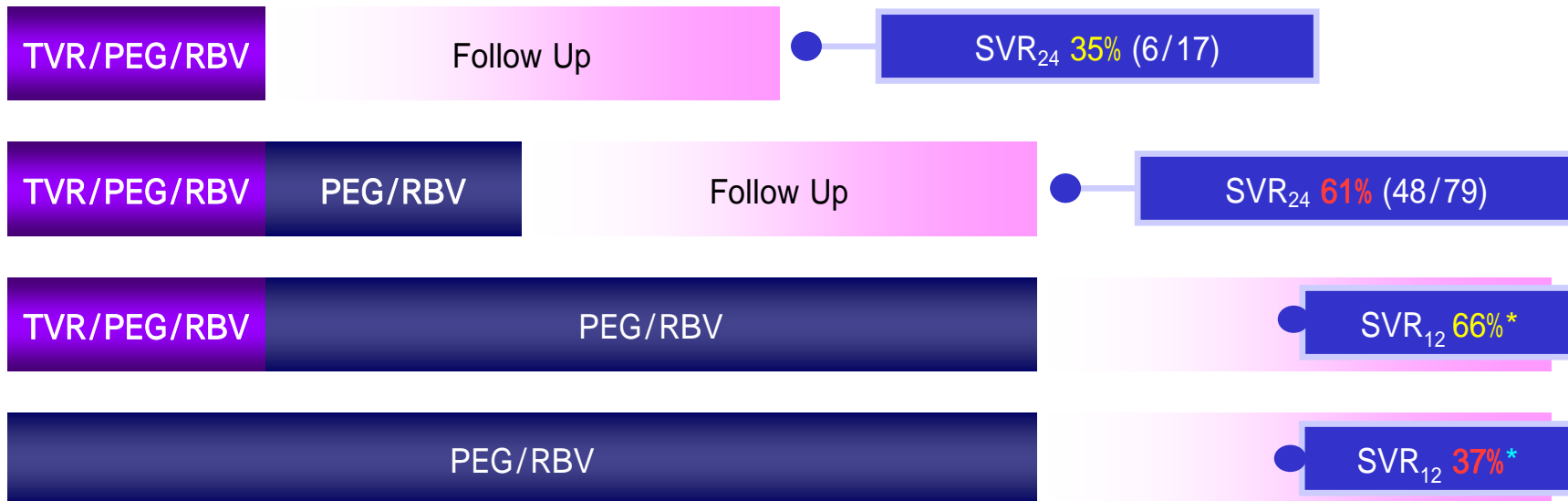
Week 12

Week 24

Week 36

Week 48

Week 72



対象

C型慢性肝炎患者 (Genotype 1 , Treatment naive)

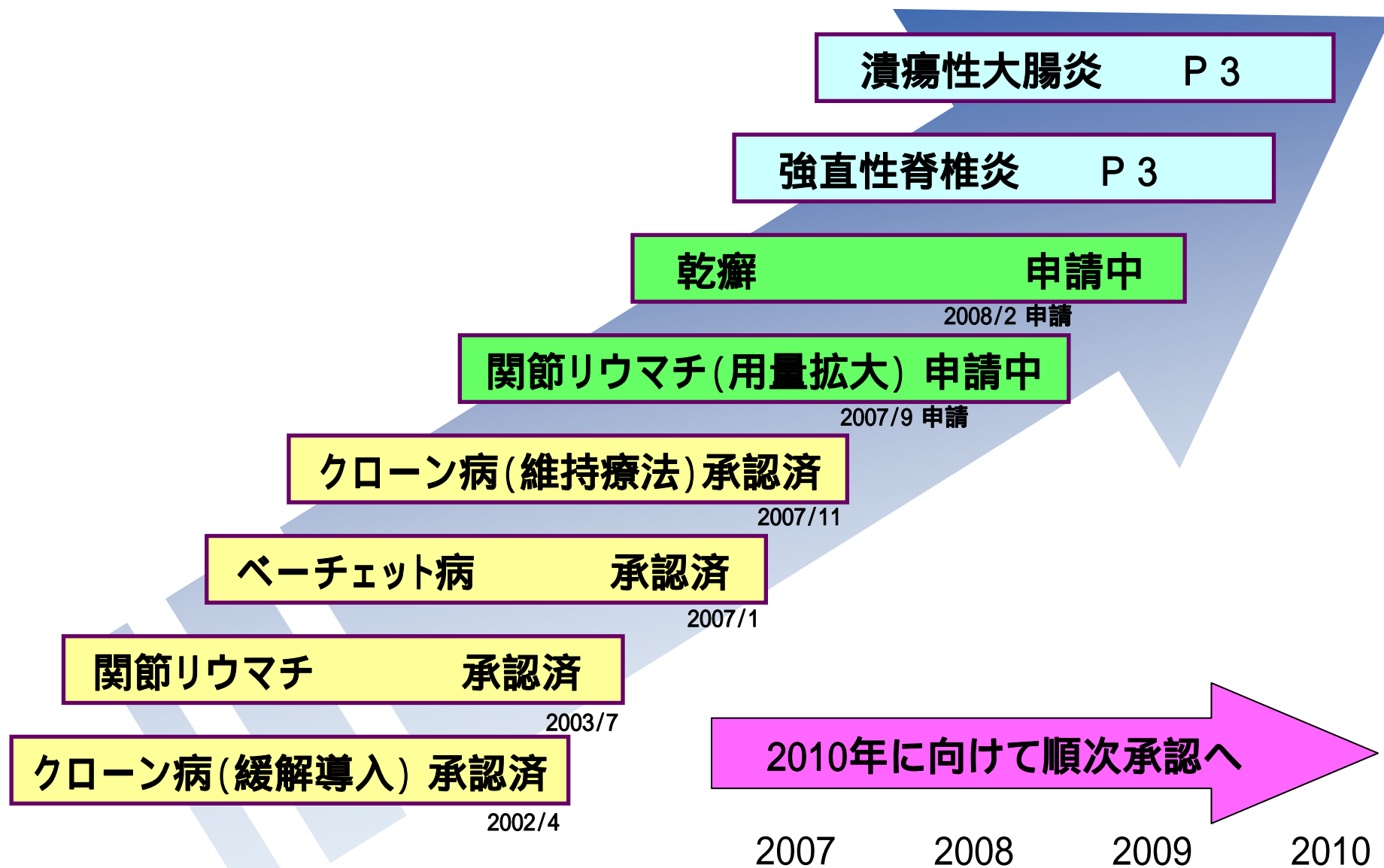
TVR : Telaprevir

PEG : Pegylated-interferon alfa-2a, RBV : Ribavirin

SVR24 : undetectable HCV RNA <10 IU/L at 24wk post-treatment

*Jan 23, 2008
Vertex Press Release

LCM戦略(レミケード)



多発性硬化症 (FTY720, T-0047)

中計期間の目標

FTY720 スフィンゴシン1-リン酸受容体調節薬

ステージ：欧米 Phase 3 (ノバルティス)

日本 Phase 2 (ノバルティスとの共同)

作用機序：二次リンパ系組織、胸腺髄質からのリンパ球移出抑制

発売

確実な進捗

T-0047 経口 4インテグリン拮抗薬

ステージ：欧米 Phase 2 (GSK)

作用機序：リンパ球の中枢神経系の浸潤抑制

確実な進捗

MCI-196、MP-146、CTA018の 米欧展開に向けた自販体制の整備

初の米国自販に向け、
販売基盤構築を開始

腎臓専門医/
透析専門医を
プロモーション対象に
プレマーケティングを
開始

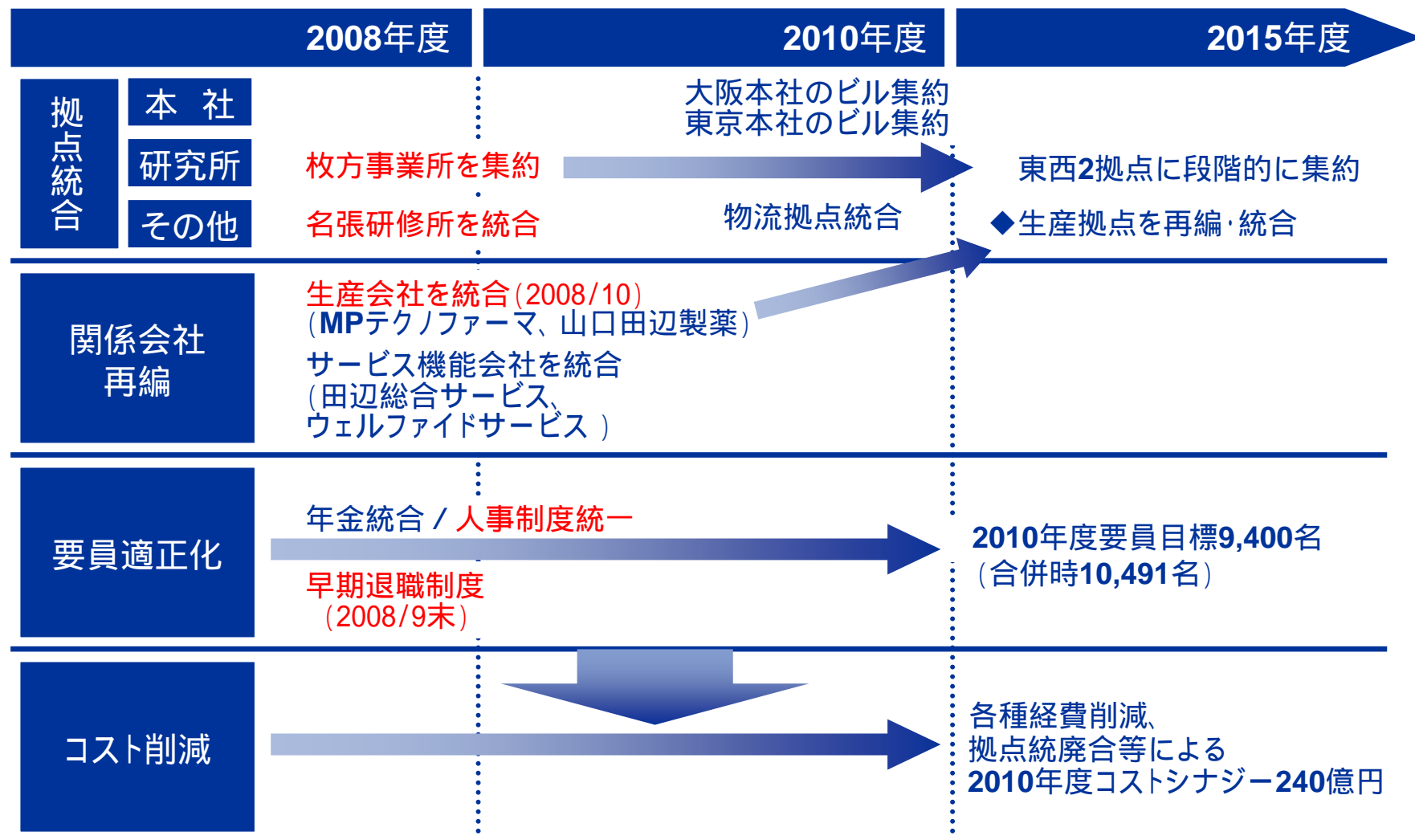
欧州も
同時期発売に向け、
販売基盤を整備
(既存のアルガトロバン
販売基盤を活用)

ジェネリック医薬品事業の推進



効率的な組織・コスト構造の構築

タイムスケジュール(計画)



Dynamic Synergy for 2015

めざす姿

↑
経済的価値の最大化

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

2015年度目標

成長ドライバーの転換
国際化の実現

2010年度目標

中期経営計画 08-10

2007年田辺三菱製薬誕生

→
患者さんのために

注意事項

本資料に記載した一切の記述内容は、現時点での入手可能な情報に基づき、当社が一部主観的前提をおいて合理的に判断したものであり、将来の結果はさまざまな要素により大きく異なる可能性がありますので、ご了承ください。



田辺三菱製薬株式会社