

2021年3月3日

各位

**MISSION、VISION 30、中期経営計画 21-25 の策定
-病と向き合うすべての人に、希望ある選択肢を。-**

- 未来の社会課題の解決に向けた田辺三菱製薬の存在意義と 2030 年のめざす姿を示す MISSION、VISION 30 を策定
- VISION 30 を実現するための前半 5 年の中期経営計画 21-25 を策定
- プレジジョンメディシンとアラウンドピルソリューションに取り組み VISION 30 を実現する

田辺三菱製薬株式会社（本社：大阪市、代表取締役社長：上野裕明、以下「当社」）は、これまで当社が成し遂げてきたこと、そして、これからのヘルスケアを考え、当社が未来の社会でどうあるべきかを見つめ直し、このたび、「企業理念」に代わるものとして「MISSION」を、そして 2030 年のめざす姿として「VISION 30」を策定しました。また、「VISION 30」を実現するための基盤を確立するため、2025 年度を最終年度とする「中期経営計画 21-25」を策定しました。

1. MISSION、VISION 30 の策定**(1) MISSION：病と向き合うすべての人に、希望ある選択肢を。**

創業 300 年以上の歴史の中で、当社の強み、存在意義は、治らないをなくすだけでなく、希望のある選択肢をつくり出してきた粘り強い創薬力、発想力です。そして、未来のヘルスケアニーズの変化を考えたとき、病に向き合う人の希望は「薬」だけではない時代が来ます。この、当社の強みとこれからのヘルスケアを紡いだとき、今まさに病と向き合っている人たち、またこれから病に向き合うかもしれない人たちも含めて、希望ある選択肢を届けていくことが当社の新たな MISSION であるとの結論に至りました。この新たな MISSION を指針として、当社は事業活動を展開します。

(2) VISION 30：一人ひとりに最適な医療を届けるヘルスケアカンパニー

MISSION を見据えたとき、2030 年のヘルスケアに求められるのは、「医療の現場が病院だけでなく在宅へと拡がり、患者さんご家族の満足度が重視される中、日々の生活に溶け込んだトータルケア」であると考えました。VISION 30 のもと、当社はいつも患者さんご家族に寄り添い、治療薬に加え、様々なソリューションを届けます。私たちが提供していく価値は、以下の 3 つです。

- 疾患の詳細な解析により、最適な患者層へ治療満足度の高い薬剤を提供します
- 予防・未病、重症化予防、予後にも目を向け、ソリューションを提供します
- 健康医療データの収集・解析により、治療薬とソリューションの価値を向上させます

今般、新たに策定した MISSION、VISION 30 を通じて、今後も三菱ケミカルホールディングスグループがめざす「KAITEKI 実現」に貢献していきます。

KAITEKI Value for Tomorrow

未来を描く。明日が変わる。

未来はどんな姿でしょうか。持続可能な未来のために何をすべきでしょうか。
人、社会、そして地球の心地よさがずっと続いていく—KAITEKI 実現をめざして
三菱ケミカルホールディングス（MCHC）グループは、はるか先の未来を見据えながら、
明日を変えるソリューションをつくり続けていきたいと考えています。

田辺三菱製薬は、MCHC グループのヘルスケア事業（医薬・健康）を担う中核会社として、
「病と向き合うすべての人に、希望ある選択肢を。」お届けすることにより、
MCHC グループがめざす「KAITEKI 実現」に貢献していきます。

MISSION

病と向き合うすべての人に、
希望ある選択肢を。

VISION 30

一人ひとりに最適な医療を届ける
ヘルスケアカンパニー

2. 2030 年に向けた成長戦略骨子 -プレジジョンメディシンとアラウンドピルソリューション-

VISION 30 実現にむけた成長戦略骨子は、「プレジジョンメディシン」と「アラウンドピルソリューション」です。「プレジジョンメディシン」では、有効性と安全性が高い患者層をあらかじめ特定し、最適な患者層へ治療満足度の高い薬剤をお届けします。また、治療だけでなく、予防・未病、重症化予防、予後にも目を向け、治療薬を起点に患者さんの困りごとに応える「アラウンドピルソリューション」を展開し、患者さんとご家族の生活の質の向上に貢献します。この2つのソリューションを通し、健康医療データを収集・解析し、治療薬とソリューションの価値を向上させ、中枢神経や免疫炎症などの領域で『この疾患のことなら田辺三菱製薬』と呼ばれる強みを築き上げます。

3. 中期経営計画 21-25 について

基本方針：VISION 30 に向けた変革期として、成長戦略を実現するための基盤を確立するため、
研究開発、事業展開、経営基盤の3つの観点で経営に取り組む。

期 間：2021年4月～2026年3月（5年間）

【研究開発】

<中枢神経・免疫炎症領域中心にプレジジョンメディシンを実現。ワクチン領域に注力し、予防医療に貢献>

- 中枢神経領域では、ラジカヴァの研究開発によるノウハウ・情報が多い筋萎縮性側索硬化症（ALS）を入口に、原因遺伝子や病態生理が共通する神経難病に対し、疾患の遺伝子をいち早く特定し、新たなモダリティに挑戦します。また、パーキンソン病の治療に向け、現在、開発を推進している ND0612 に代表されるデザインドファーマ（医薬品とデバイスの組み合わせ製剤）も展開していきます。
- 免疫炎症領域では、全身性強皮症や全身性エリテマトーデスのように病態が多様で、未だ有効な治療薬のない疾患を中心に患者さんを層別したフェノタイプ創薬に挑戦します。
- ワクチン領域では、メディカゴ社の VLP ワクチンで社会課題である COVID-19 の予防に挑戦し、国内においては BIKEN グループとともに MT-2355（5種混合ワクチン）の上市をはじめ、感染症予防に貢献していきます。

【事業展開】

＜米日を中心とした事業強化と新たな顧客接点の確立に向けてア라운드ピルソリューションを展開＞

- 米国は今後の成長を期待する地域として位置付け、ラジカヴァ/MT-1186、MT-7117（Dersimelagon）の価値最大化策、ア라운드ピルソリューションの提供を通じ、事業基盤の強化と新たな顧客接点を構築します。また、ND0612 の上市に向けた準備を進め、成長ドライバーの確立をめざします。
- 日本においては、マザーマーケットとして維持するため、今ある重点疾患領域の糖尿病・腎、免疫炎症、中枢神経、ワクチンでの基盤を深掘し、新たな基盤への面拡を行います。また、重点品、上市予定である6つの開発品の製品価値最大化を図ります。
- 中国・アジアでは、日米の上市製品を横展開し、グローバル自社品の価値最大化をめざします。また、事業の合理化を通じた収益力の向上と事業基盤の強化を実現します。

【経営基盤】

＜VISION 30 を実現する経営基盤の構築と経営資源の最適配分＞

- 組織・人材改革として、イノベーション創出に向けた、組織と人材の専門性・多様性・デジタル化を促進します。
- 事業強化に向けた戦略的導入・提携、創薬、デジタル技術を獲得すべく多様な投資を展開します。
- 成長戦略とバリューチェーンの生産性向上に向けたデジタル基盤を構築し、デジタルトランスフォーメーションを推進します。

詳細は中期経営計画 21-25 資料 ([リンク](#)) をご参照ください。

今回、2018 年に特定した 7 つのマテリアリティを一部見直し、8 つのマテリアリティとして新たに特定しました。MISSION、VISION 30 を実現するため、そして成長戦略を推進し、希望ある選択肢を届けるため、これらのマテリアリティに取り組んでいきます。

＜8 つのマテリアリティ＞

- | | |
|------------------------|--------------------|
| ・新たな価値を持つ医薬品・医療サービスの創製 | ・ステークホルダーエンゲージメント* |
| ・製品の品質保証と安定供給 | ・従業員の健康と多様性の尊重 |
| ・製品の適正使用の推進 | ・環境に配慮した事業推進* |
| ・医療アクセスの向上* | ・倫理的で公正・誠実な事業活動 |

* 2018 年特定のマテリアリティから、変更・追加した項目

田辺三菱製薬株式会社 広報部

(お問合せ先) 報道関係者の皆様

TEL : 06-6205-5119