



戦略的フォーカスと優れた実行力

2018年度第2四半期

2018年10月31日

クリストフ・ウェバー
社長CEO

アンドリュー・プランプ
チーフ メディカル&
サイエンティフィック オフィサー

コスタ・サルウコス
チーフ フィナンシャル オフィサー

岩崎 真人
ジャパン ファーマ ビジネスユニット
プレジデント



Better Health, Brighter Future

重要な注意事項

留意事項

本通知において、「プレゼンテーション (presentation)」とは、本プレゼンテーションにおいて武田薬品工業株式会社（以下、「武田薬品」）によって説明又は配布された本書類、口頭のプレゼンテーション、質疑応答及び書面又は口頭の資料を意味します。本プレゼンテーション（それに関する口頭の説明及び質疑応答を含みます。）は、いかなる法域においても、いかなる有価証券の購入、取得、申込み、交換、売却その他の処分の提案、案内若しくは勧誘又はいかなる投票若しくは承認の勧誘のいずれの一部を構成、表明又は形成するものではなく、またこれを行うことを意図しておりません。いかなる株式も本プレゼンテーションによって公開されておりません。本プレゼンテーションは、（投資、取得、処分その他の取引の検討のためではなく）情報提供のみを目的として受領者により使用されるという条件の下で（受領者に対して提供される追加情報と共に）提供されております。当該制限を遵守しなかった場合には、適用のある証券法違反となる可能性がございます。特定されていない限り、本プレゼンテーションにおけるいかなる声明（シナジーの予測の声明を含みます。）も、いかなる期間における業績予測又その見積もりを意図するものではなく、本プレゼンテーションにおけるいかなる声明も、現在又は将来の会計年度における武田薬品の収益又は1株あたりの収益が過去に公表された武田薬品の1株あたりの収益と必ずしも合致し、又はそれを超えることを意味すると解釈されてはなりません。武田薬品が直接的に、又は間接的に投資している会社は別々の会社になります。本プレゼンテーションにおいて、「武田薬品」という用語は、武田薬品及びその子会社全般を参照するものとして便宜上使われていることがあり得ます。同様に、「当社 (we, us及びour)」という用語は、子会社全般又はそこで勤務する者を参照していることもあり得ます。これらの用語は、特定の会社を明らかにすることが有益な目的を与えない場合に用いられることもあり得ます。

将来に関する見通し情報

本プレゼンテーション及び本プレゼンテーションに関して配布された資料には、武田薬品の見積もり、予測、目標及び計画を含む当社の将来の事業、将来のポジション及び業績に関する将来見通し情報、理念又は見解が含まれています。特に、本プレゼンテーションには、2018年事業年度における売上収益、Core Earnings、営業利益、税引前当期利益、親会社の所有者に帰属する当期利益、基本的1株当たり利益、研究開発費、無形資産償却費及び減損損失、収益/費用、並びに実質的な売上収益、実質的なCore Earnings及び実質的なCore EPSに関する情報を含む、武田薬品の財務及び事業業績に関する予想及び経営予測が含まれています。将来見通し情報は、「目標にする (targets)」、「計画する (plans)」、「信じる (believes)」、「望む (hopes)」、「継続する (continues)」、「期待する (expects)」、「めざす (aims)」、「意図する (intends)」、「だろう (will)」、「かもしれない (may)」、「すべきであろう (should)」、「であろう (would)」、「することができた (could)」、「予想される (anticipates)」、「見込む (estimates)」、「予想する (projects)」などの用語又は同様の用語若しくはその否定表現を含むことが多いですが、それに限られるものではございません。この書類における将来見通し情報は、現在当社が入手可能な情報に鑑みて行った当社の現在の前提及び理念に基づくものです。かかる将来見通し情報は、当社又は当社の役員による、将来の業績に関する保証を表すものではなく、既知及び未知のリスクと不確実性その他の要素を伴います。リスクと不確実性には、日本、米国及び世界中の一般的な経済条件を含む当社の事業を取り巻く経済状況、競合製品の出現と開発、関連法規、製品開発計画の成功又は失敗、規制当局による判断とその時期、為替変動、市場で販売された製品又は製品の安全性又は有効性に関するクレーム又は懸念等、買収対象企業とのPMI（買収後の統合プロセス）が含まれますが、これらに限られません。これらにより、当社の実際の業績、経営結果、財務内容は、将来見通し情報において、明示又は暗示された将来の業績、経営結果、財務内容とは、大きく異なる可能性があります。当社又は当社の役員は、この将来見通し情報において示された予想が結果的に正しいということを何ら保証するものではなく、実際の業績又は経営結果は予想と大きく異なることがあり得ます。本プレゼンテーションの受領者は、将来見通し情報に過度に依存するべきではありません。武田薬品は、本プレゼンテーションに含まれる、又は当社が提示するいかなる将来見通し情報を更新する義務を負うものではありません。過去の実績は将来の経営結果の指針とはならず、また、本プレゼンテーションにおける武田薬品の経営結果は武田薬品の将来の経営結果を示すものではなく、また、その予測、予想又は見積もりではありません。

医療情報

本プレゼンテーションには、製品についての情報が含まれておりますが、それらの製品は、すべての国で発売されているものではありませんし、また国によって異なる商標、効能、用量等で販売されている場合もあります。ここに記載されている情報は、開発品を含むいかなる医療用医薬品の効能を勧誘、宣伝又は広告するものではありません。

2018年度の武田薬品の業績予想について

武田薬品は現在、Shire plcに関するオファー期間（英国のCity Code on Takeovers and Mergers（以下、「コード」）において定義される期間をいいます。）にあります。コード第28条に基づき、武田薬品による2018年度のガイダンスに関する見解（2018年度における売上収益、Core Earnings、営業利益、税引前当期利益、親会社の所有者に帰属する当期利益、基本的1株当たり利益、研究開発費、無形資産償却費及び減損損失、収益/費用、並びに実質的な売上収益、実質的なCore Earnings及び実質的なCore EPSに関する予想情報を含みます。）は、2018年度における業績予想（以下「武田薬品業績予想」）を構成します。武田薬品業績予想に関する追加情報及び取締役による当該業績予想が有効なものであり、上掲の前提及び当社の会計方針に基づき適切に作成されている旨の確認につきましては、武田薬品の2019年3月期第2四半期決算短信の8ページをご参照ください。

戦略的フォーカスと優れた実行力がもたらした力強い上期実績

- 戦略的優先事項の着実な進捗



- 実質ベースはビジネスモメンタムと規律ある営業経費管理により力強く成長
売上収益 +4.2%、Core Earnings +31.8%、Core EPS +32.7%
Core Earningsの対売上収益比率は+510bps向上
- 財務ベースは事業等の売却とShire社買収提案関連費用が影響
売上収益 Δ 0.1%、営業利益 Δ 26.6%、EPS Δ 26.9%
- ベルケイドの上方修正、成長ドライバーのモメンタム、規律ある営業経費管理により、年間見通しを上方修正
- Shire社買収に向けて順調に進捗、統合計画を策定中

戦略的優先事項の着実な進捗

Grow Portfolio

- 実質的な売上収益はすべての地域にわたり増収+4.2%、成長ドライバー+9.8%が牽引
- 主力製品の力強い実績（例、エンティビオ+33.1%、ニンラー口+38.0%）
- タイジェニクス社の買収完了、Shire社の買収提案は計画通りに進捗
- ノン・コア事業であるブラジルのマルチラブ社と中国のテックプール社の売却完了

Strengthen Pipeline

- ALUNBRIGのALK陽性非小細胞肺がんのファーストライン治療 (ALTA-1L試験) の最初の中間解析データをWCLCにて発表：ALUNBRIGがクリゾチニブと比較し主要評価項目である無増悪生存期間 (PFS) を改善（ハザード比=0.49）
- アドセトリスのCD30発現PTCLを対象としたフロントライン治療 (ECHELON-2試験) において、主要評価項目であるPFSを改善（ハザード比=0.71）、全生存期間 (OS) の改善を含めすべての重要な副次評価項目の改善を達成（ハザード比=0.66）
- 2018年4月以降、7つの新規候補物質がPh-1にステージアップ

Boost Profitability

- グローバル経費削減イニシアチブの業務への完全な組み入れ（KPI、インセンティブ、予算、システム）
- 実質的なCEは+31.8%
- 対売上収益比率は+510bps、そのうち3分の2は営業経費比率の改善が牽引
- 実質的なCore EPSは+32.7%
- ベルケイドの上方修正、成長ドライバーのモメンタム、規律ある営業経費管理により、年間見通しを上方修正

実質的な売上収益はすべての地域にわたり増収

2018年上期 実質的な売上収益: 8,669億円 +4.2%

欧州
およびカナダ
1,594億円
+4.3%

日本
2,415億円
+4.1%

米国
3,084億円
+9.2%

325億円
△24.4%

コンシューマーヘルスケア
およびその他

新興国
1,251億円
+2.4%

成長ドライバーは力強い+9.8%の売上成長

2018年度上期 実質的な売上収益の成長

成長ドライバー	消化器系疾患	+18.7%
	オンコロジー	+6.8%
	ニューロサイエンス	+15.6%
	新興国事業	+2.4%
	合計	+9.8%

タケダ連結売上の成長ドライバー比率63%

主力製品の力強い売上実績

実質的な売上収益

億円 対前年同期

消化器系疾患	 Entyvio vedolizumab	1,252	+33.1%	<ul style="list-style-type: none"> 米国での生物学的製剤の新規患者の獲得（潰瘍性大腸炎: 24.9%、クローン病: 13.6%） 2019年度中にMATでの売上高30億米ドルの見通しに対し、予定通り進捗
	 Takecab	272	+22.1%	<ul style="list-style-type: none"> 処方量の伸長により4月に実施された薬価改定によるマイナス影響（16.1%）をオフセットし堅調に推移 中国やブラジルを始め新興国にて新薬承認申請を提出
オンコロジー	 NINLARO (ixazomib) capsules	285	+38.0%	<ul style="list-style-type: none"> 60カ国以上で承認取得済み、引き続きグローバル展開を実施 自家造血幹細胞移植後の維持療法における試験で主要評価項目を達成、ASH（米国血液学会議）にてデータを発表
	 ADCETRIS brentuximab vedotin	219	+15.7%	<ul style="list-style-type: none"> 上市国において、堅調に成長 ホジキンリンパ腫フロントライン適応の承認（日本）、承認審査中（欧州）
	 ICLUSIG (ponatinib) tablets 45 mg, 15 mg	136	+32.6%	<ul style="list-style-type: none"> 当社がこれまで築いてきた血液がん領域における基盤を活用した米国での成長 NCCNガイドラインにPh+ALLの導入療法について記載される、現在本効能でPh-3試験を実施中
	 ALUNBRIG BRIGATINIB 30mg TABLETS	22	+179.1% (2017年5月上市)	<ul style="list-style-type: none"> 米国での承認効能であるクリゾチニブ治療後の情報活動を強化し、さらなる市場浸透を図る クリゾチニブ治療後のALK陽性非小細胞肺癌に対する欧州医薬品評価委員会（CHMP）からの承認推奨の見解、欧州で発売準備中
ニューロサイエンス	 Trintellix vortioxetine tablets	260	+17.5%	<ul style="list-style-type: none"> 大うつ病患者において本剤が治療に伴う性機能障害の改善についてEscitalopramに優るというデータを、本剤の米国添付文書に追記することについてFDAより承認取得 日本で得られた良好なPh-3試験結果に基づき、成人の大うつ病性障害治療薬として厚生労働省に申請

MAT: 移動通年合計、Ph+ALL: フィラデルフィア染色体陽性の急性リンパ性白血病、NCCN: National Comprehensive Cancer Network

グローバル経費削減イニシアチブの業務への完全な組み入れ

- 実質的な営業経費は対前年同期2.4%減少、2018年度のターゲットに対して前倒しで進捗
- 実質的なCore Earningsの対売上収益比率向上のうち、営業経費減少による貢献は3分の2（510bpsのうち330bp）
- コストパッケージの経費はZBB(Zero Based Budgeting)で策定した予算ターゲットに対して6.7%削減
- ZBBによる予算ターゲットをすべてのマネジメントのKPIに組み込み

ベルケイドの上方修正、成長ドライバーのモメンタム、 規律ある営業経費管理により、2018年度公表予想を上方修正

Shire社買収提案関連費用を除く

	2018年度公表予想 (億円、対前年度増減%)	
	前回公表予想 2018年5月14日	今回公表予想 2018年10月31日
売上収益	17,370 △1.9%	 17,500 △1.2%
営業利益	2,010 △16.9%	 2,800 +15.8%
EPS	178円 △25.7%	 263円 +9.8%
1株当たり年間配当金	180円	180円

- 今回公表予想には、当第2四半期までに発生した、当社によるShire社買収提案に起因する関連費用（税引前当期利益影響：198億円、当期利益影響：165億円）を控除し、当該関連費用の年間の予想値を含めておりません。また、当年度中にShire社の買収が完了した場合に見込まれる同社の損益も予想値を含めておりません。
- 当年度の当該関連費用の一部は、400億円から600億円を見込んでおります。これには、Shire社の買収完了の時期に因り、発生額が相応に変動するShire社統合費用、利息費用、その他の金融費用は含まれておりません。

2018年度のマネジメントガイダンスを上方修正

Shire社買収提案関連費用を除く

	2018年度マネジメントガイダンス (対前年度増減%)	
	前回公表ガイダンス 2018年5月14日	今回公表ガイダンス 2018年10月31日
実質的な売上収益	1桁台前半	1桁台前半
実質的なCore Earnings	1桁台後半	 10%台後半
実質的なCore EPS	10%台前半	 20%台半ば

- 米国のベルケイドについては、治療上の同等性が認められない、静脈投与と皮下投与が可能な競合品一つが、2019年3月に市場に追加参入してくることを業績予想上の前提としており、前回公表ガイダンスから355億円上方修正。[グローバル売上収益：2017年度 1,296億円、2018年度 1,110億円]*
- 実質的なCore Earningsの対売上収益比率は、前年度から、+100-200bpsの範囲のうち、200bpsに近い比率の向上を見込む。
- 今回公表ガイダンスには、当社によるShire社買収提案に起因する関連費用の年間の予想値を含めておりません。また、当年度中にShire社の買収が完了した場合に見込まれる同社の損益も予想値を含めておりません。

* 2018年度の計画レートを適用した同一為替換算ベース

変革をもたらした力強い上期実績

- **戦略的優先事項であるGrow Portfolio、Strengthen PipelineおよびBoost Profitabilityの着実な進捗**
- **実質ベースはビジネスモメンタムと規律ある営業経費管理により力強く成長**
売上収益 +4.2%、Core Earnings +31.8%、Core EPS +32.7%
Core Earningsの対売上収益比率は+510bps向上
- **財務ベースは事業等の売却とShire社買収提案関連費用が影響**
売上収益 Δ 0.1%、営業利益 Δ 26.6%、EPS Δ 26.9%
営業利益は、前年度の和光純薬とテバ社との合併会社にかかる一時的収益、当年度のShire社買収提案関連費用除きで+64.5%
- **ベルケイドの上方修正、成長ドライバーのモメンタム、規律ある営業経費管理により、年間見通しを上方修正**
- **Shire社買収に向けて順調に進捗、統合計画を策定中**

堅実な戦略実行によりShire社買収・統合に向けた基盤を構築

- **引き続き利益率の向上に取り組み、堅実にファンダメンタルズを強化**
 - グローバル経費削減イニシアチブの実行と改善
 - 実質的なCEの対売上収益比率の向上にコミット：+100-200bps/年
- **投資適格信用格付の維持**
 - 早期のレバレッジの改善にフォーカス
 - ノン・コア資産の売却
- **確立された配当方針の維持を企図**
 - 1株当たり年間配当金180円



経営の基本精神に基づくグローバルな研究開発型 バイオ医薬品企業のリーディングカンパニーを目指して



武田薬品工業株式会社
代表取締役 社長 CEO
クリストフ・ウェバー
2018年10月31日

Better Health, Brighter Future

ビジョン 2025

優れた医薬品の創出を通じて
人々の健康と医療の未来に
貢献する

タケダは、世界中のあらゆる人々の
ニーズに貢献しています。

タケダイズムを通じ、社会やタケダの
医薬品を必要とする方々からの
信頼を得ています。

機動性とイノベーション、
さらに高い品質に支えられ、
強固なパイプラインのもと成長し続ける
ベスト・イン・クラスの製薬企業として
認められています。

1781年から200年以上にわたり培われた価値観が長期的成功の基盤となる

バリュー（価値観）



私たちは、4つの重要事項について、その優先順位に従って考え、行動や判断の基準とします。

1

常に患者さんを
中心に考えます



2

社会との信頼
関係を築きます



3

レピュテーションを
向上させます



4

事業を発展
させます

独自のR&Dエンジンを構築

疾患領域の絞込み

オンコロジー、消化器系疾患、ニューロサイエンスおよびワクチン

パートナーシップと研究開発力の強化

組織文化の変革

研究開発体制の変革における不可欠な要素

- 機動的かつ効率的な組織
- ダイナミックかつ持続可能な研究・早期臨床開発エンジン
- 相互に有益なパートナーシップを通じた変革の推進
- 目的達成に向けた実行に集中

研究開発型

重点疾患領域に集中した生産性の高い研究開発拠点により、研究開発資源を最適化



マサチューセッツ州 ボストン（米国）

研究開発の中心拠点
オンコロジー
消化器系疾患



湘南（日本）

ニューロサイエンス
T-CiRA
湘南ヘルスイノベーションパーク



カリフォルニア州 サンディエゴ（米国）

専門性の高い新薬探索技術
消化器系疾患
ニューロサイエンス

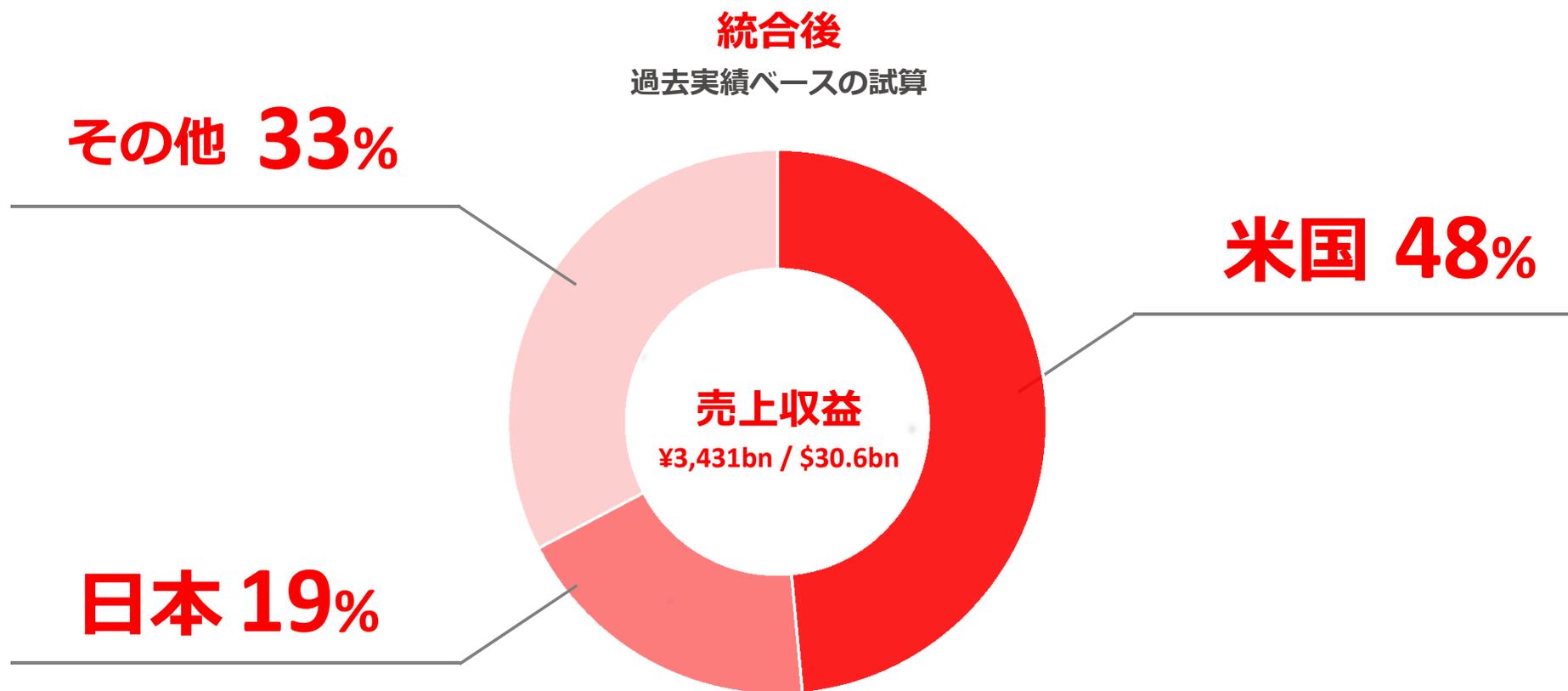
研究開発型

シャイアー社買収後は年間4,000億円を超える研究開発投資が可能となり、
タケダのR&Dエンジンはさらに強化される



4,000億円を超えるR&Dの当初予算は、2017年3月31日を決算日とする事業年度における武田薬品の研究開発費用と2017年12月31日を決算日とする事業年度におけるシャイアー社の研究開発費用を合算し、
想定される研究開発のコストシナジーを控除した予算を指します

より魅力的なグローバル事業展開へ - 日本と米国のポジションは更に強固に



出所: 2017年シャイアー社アニュアルレポートとマネジメントインフォメーション、2017年3月期タケダ連結財務諸表、2018年3月期第3四半期タケダ連結財務諸表

注: パーセンテージは、(1)タケダについては2017年12月31日までの12ヶ月間 (2017年3月期第4四半期+2018年3月期第1~第3四半期) の地域別売上高および2017年12月31日の為替レートである

1ドル=112.65円を、(2)シャイアー社については2017年12月31日までの12ヶ月間の地域別売上高を使用して算出 統合後については、両社の地域別売上高を合算して計算 売上収益の実績値は(a)タケダについては2017年3月までの12ヶ月の数値を当時の為替レートである1ドル111.43円にて換算し、(b)シャイアー社については、2017年12月までの12ヶ月の数値を当時の為替レートである1ドル112.65円にて換算し合算した数値となります。これらの数値は実績値であり、数値確定後に生じたであろう事業売却またはその他のイベントは考慮していません。売上収益合計値はタケダの財務諸表上の売上収益とシャイアー社の売上収益 (Non GAAP) にて構成されております。

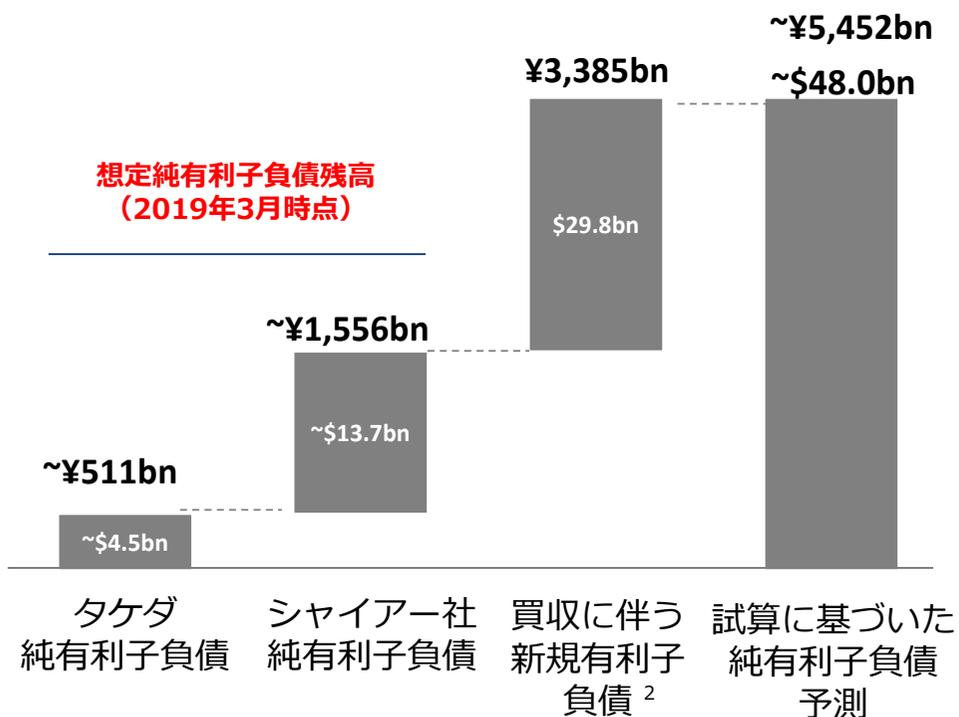
買収後の大幅な利益増加によるキャッシュフロー強化

- 買収完了後、3事業年度末までに少なくとも年間1,530億円（14億ドル）の税引き前コストシナジーを想定¹
- タケダの発行済株式総数は約2倍になる一方、EBITDA²は約3倍に拡大（過去実績ベースによる試算）³
- 買収完了後、1株当たりの利益が実質ベースでは買収完了後1年以内に増加、財務ベースでは3会計年度内に増加⁴
- のれん（4兆円-4.4兆円）および無形資産（6.3兆円-6.7兆円）の減損リスクが低い
- 投下資本利益率（ROIC）は買収完了後、最初の通期事業年度において当社加重平均資本コスト（WACC）を上回る見通し
- 1株当たり180円の確立された配当方針の維持を企図
- 投資適格信用格付の維持をコミット

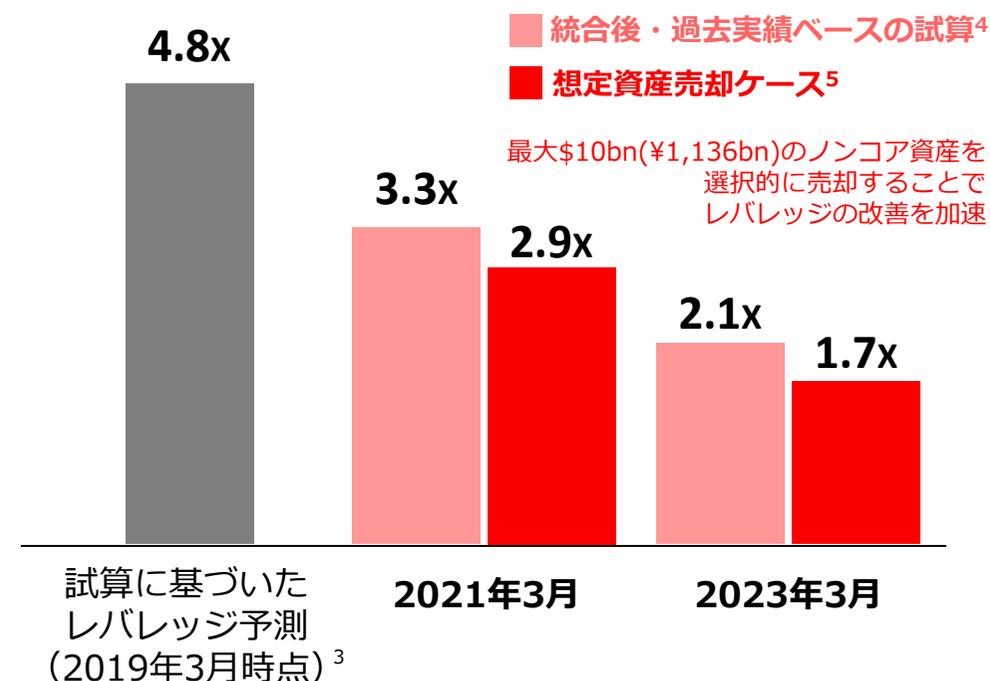
注：¹当社取締役は、統合会社における定常税引前コストシナジーが、買収完了後3事業年度末日までに少なくとも年間14億ドルの水準に到達することを想定（5月8日時点の為替レート1ドル=108.97円）。これらはTakeover CodeのRule 28.1に則り記載されており、関連する報告は、シナジーの算出方法やシナジー達成によるコストに関する情報と合わせて、2018年5月8日付の当社による2.7アナウンスメントに開示。²利払い前・税引き前・減価償却前利益 ³過年度財務数値を基にしたプロフォーマEBITDAは、5月4日時点の為替レート1ドル=108.97円に基づく2018年3月期末の当社のEBITDA（その他営業損益・無形資産の償却費及び減損・ソフトウェア償却費・固定資産減価償却費・その他一次費用の調整後営業利益）及び、シャイアー社の2018年3月31日までの12ヶ月間EBITDA（2017年度第2-4四半期と2018年度第1四半期合算）より構成。⁴買収により収益が増加するとの発表は、利益見通しまたは推定を意図しておらず、解釈されるべき内容ではありません。そのため、この発表はTakeover code28の要件に合致するものではありません。現在又は将来における利益及び1株あたり利益が、確実に当社またはシャイアー社の過去の公表された1株当たり利益と同水準もしくは上回ることを意味すると解釈されるべきではありません

中期的にレバレッジ（純有利子負債/調整後EBITDA倍率）を2倍以下に抑え、投資適格信用格付の維持をコミット

純有利子負債の構成¹



想定レバレッジ



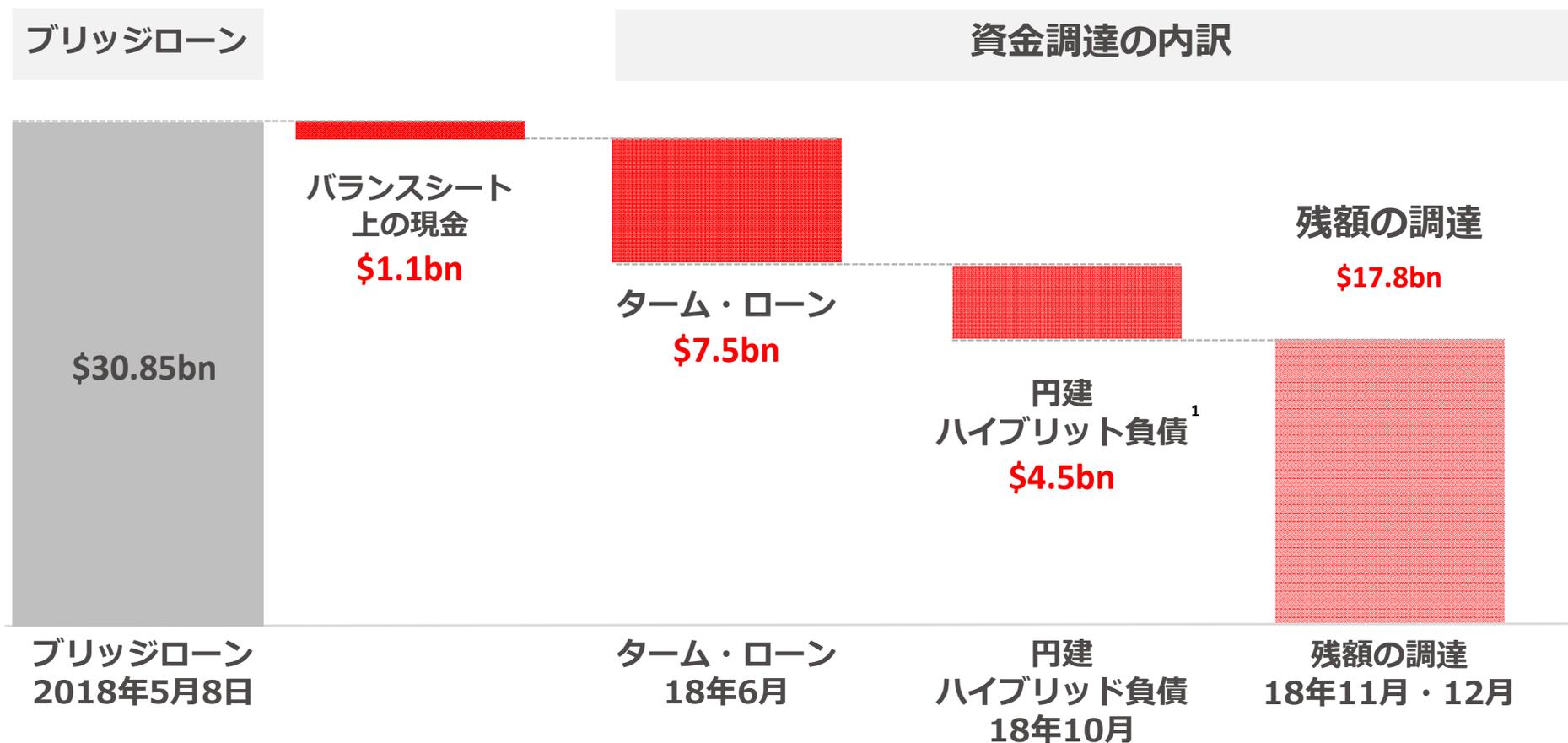
最大\$10bn(¥1,136bn)のノンコア資産を
選択的に売却することで
レバレッジの改善を加速

タケダはレバレッジの改善とポートフォリオの最適化において、強固な実績を有する

注: 1 2018年9月30日時点の為替レート1ドル=113.6円に基づいて換算された純有利子負債; 2シャイアー社の買収に際して調達予定の新規有利子負債; 3 4.8倍の想定プロフォーマ純有利子負債/EBITDA倍率は、~\$48.0bnの想定プロフォーマ純有利子負債を用いて計算。EBITDAは以下2項目の合計; (1) 2018年5月14日に公表された2018年3月31日時点の連結財務諸表及び為替レート1ドル=106.35円に基づくタケダの2018年3月期末EBITDA \$3,552mm (その他営業損益・無形資産の償却費及び減損・ソフトウェア償却費・固定資産減価償却費・その他一次費用の調整後営業利益) (2) シャイアー社の2018年3月31日時点の12ヶ月EBITDA \$6,523mm (2018年2月14日に公表されたシャイアー社の通期決算において開示されている2017年度第2-4四半期及び2018年4月26日に公表されたシャイアー社の第1四半期決算において開示されている2018年度第1四半期EBITDAの合算) 4 予測される現金残高・年間キャッシュフローを考慮した純有利子負債見通しと会計年度EBITDA見通しに基づく; 5 予測される現金残高・年間キャッシュフローを考慮した純有利子負債見通し、想定される\$10bnの資産売却(税後)及び会計年度EBITDA見通し(資産売却調整後)に基づく

資金調達

主要なグローバル金融機関を通じた資金調達



ガバナンス

ベスト・イン・クラスのガバナンスを有する取締役体制

社内取締役



NC

クリストフ・ウェバー

代表取締役
社長CEO



岩崎 真人

取締役
ジャパン ファーマ
ビジネスユニット
プレジデント



アンドリュー・プランプ

取締役
チーフ メディカル&
サイエンティフィック
オフィサー

CC

報酬委員会

NC

指名委員会

独立社外取締役

社外取締役



NC

坂根 正弘

独立取締役
取締役会議長
指名委員会委員長



ミシェル・オーシンガー

独立取締役



CC

志賀 俊之

独立取締役
報酬委員会委員長



NC

東 恵美子

独立取締役



CC

藤森 義明

独立取締役

監査等委員会



CC

山中 康彦

取締役
監査等委員



NC

国谷 史朗

独立取締役
監査等委員長



初川 浩司

独立取締役
監査等委員

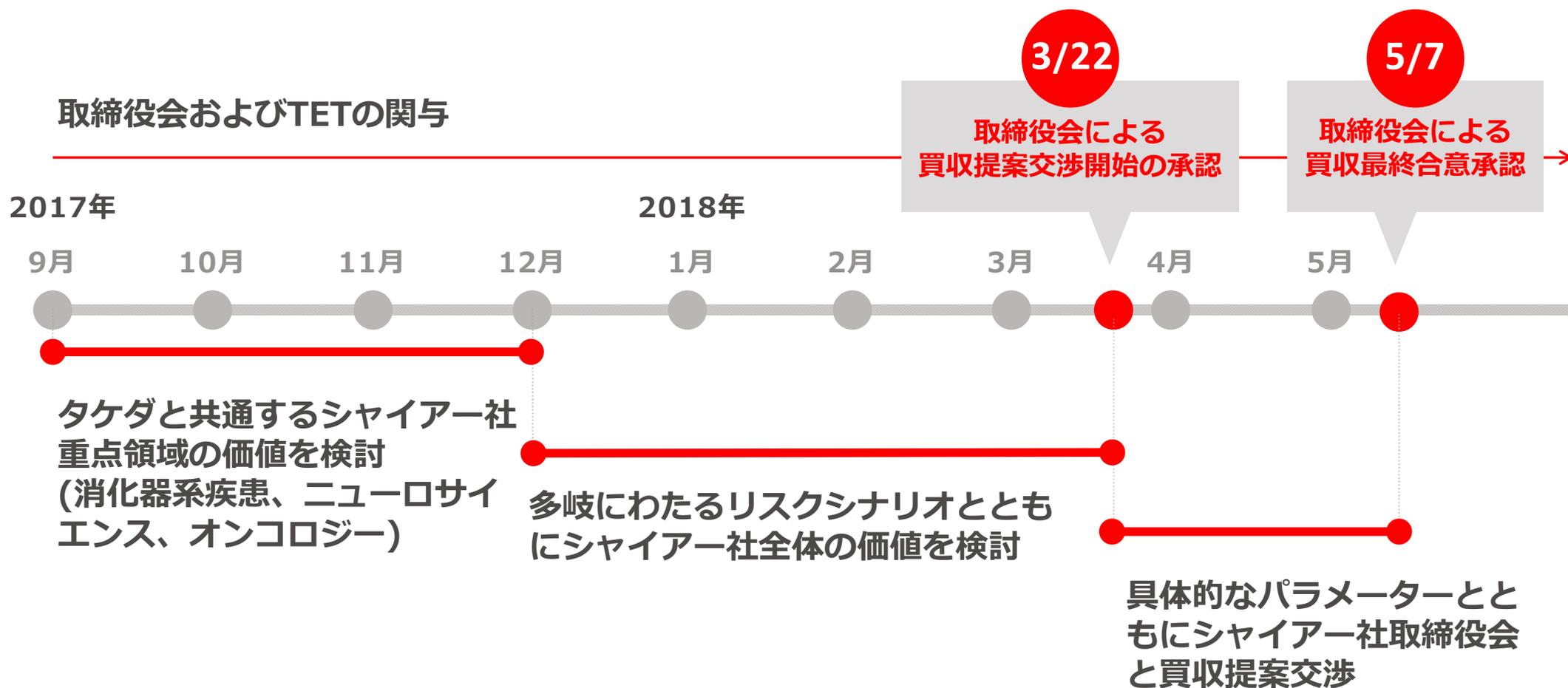


ジャン=リュック・ブテル

独立取締役
監査等委員

ガバナンス

取締役会とタケダ・エグゼクティブチーム（TET）は
2017年からシャイアー社買収に関する議論に全面的に関与



詳細なリスク分析を含む慎重かつ緻密な検討の結果、取締役会がシャイアー社買収を承認

主なリスク



金融市場関連リスク

例:

- 調達金利リスク
- 為替リスク

リスク緩和策

- 投資適格信用格付の維持
- 適切な通貨配分および競争力のある金利による調達
- ノンコア資産売却の検討



事業関連リスク

例:

- 競合リスク
- 薬価引下げリスク

- 慎重な将来収益予測モデルによる検討
- シャイアー社の既に収益を上げている上市製品とパイプラインを含んだ慎重な将来予測により、のれんおよび無形資産の減損リスクを緩和



統合関連リスク

例:

- 文化の違い
- シャイアー社の人材流出

- 経験豊富なリーダーによる綿密な統合準備
- タケダの社名・価値観（バリュー）・事業目的を維持
- 「患者さん中心の研究開発型企业」という両社の共通目標を促進
- タケダ・シャイアー社両社員のノウハウを最大限活かす組織体制の構築

統合プラン

統合プランは計画通り進行中

- 両社の強みを活かし、新たな事業体制を構築する

原則

患者さん中心

- 力強い研究開発体制を通じ、より革新的な医薬品を開発する
- 患者さんに寄り添い、それぞれのニーズに決め細やかに対応する

機動性とシンプルさ

- LOC*中心のアプローチを継続し、現地の意思決定を各国の責任者に委譲する
- 複雑さを最小限に留める

* Local Operating Company

効率性と集中

- 6つのビジネスドライバーに集中する
- 各国のリソースの適切なバランスを保ちつつ、グローバルスケールを活かす
- 厳しさを増す事業環境に適応可能な組織を構築する

4 地域体制

3 グローバル ビジネス ユニット



血漿分画製剤
BU



オンコロジー
BU



ワクチン
BU

統合プラン

グローバルかつ多様性に富んだ経験豊富な新タケダ・エグゼクティブチーム (統合完了後)



**クリストフ・
ウェバー**
社長CEO



**コスタ・
サルウコス**
グローバル
ファイナンス



平手 晴彦
コーポレート
コミュニケーション &
パブリックアフェーズ
(CCPA)



中川 仁敬
グローバル法務



**パドマ・
ティルヴェンガダム**
グローバルHR



古田 未来乃
経営企画



ムワナ・ルゴゴ
グローバルエシックス
アンド
コンプライアンス



ラモナ・セケイラ
US ビジネスユニット
(USBU)



岩崎 真人
ジャパンファーマ
ビジネスユニット (JPBU)



**ジャイルズ
プラットフォード**
EUCAN ビジネスユニット
(EUCANBU)



**リカルド・
マレック**
エマーシング・マーケット
ビジネス ユニット (EMBU)



**クリストフ・
ビアンキ**
グローバルオンコロジー
ビジネスユニット (OBU)



**ラジーヴ・
ヴェンカヤ**
グローバル ワクチン
ビジネスユニット (GVBU)



ジュリー・キム
グローバルプラスマ
ディライブドセラピー
ビジネスユニット (PDTBU)



**アンディー・
プランプ**
R&D



**トーマス・
ウォスニフスキー**
グローバル
マニュファクチャリング &
サプライ (GMS)



**ジェラード・
グレコ**
グローバル クオリティ



**カミラ・
ソエンダービ**
グローバルパシエント
バリュー & プロダクト
ストラテジー (PVPS)



**マルチェロ・
アゴスティ**
グローバル
ビジネス
ディベロップメント



ヘレン・ギザ
統合オフィス



シャイアー社買収は

タケダが今後、

**「日本に本社を置く、経営の基本精神に基づくグローバルな
研究開発型バイオ医薬品企業のリーディングカンパニー」と
なるための変革を加速させます**





ありがとうございました!