



持続的成長に向けて 2015年度年間実績

2016年5月10日

クリストフ・ウェバー
社長 CEO

武田薬品工業株式会社



重要な注意事項

将来見通しに関する注意事項

本資料には、見積り、予測値、目標値及び計画値等の、当社の将来の事業、財務状態及び経営成績に関する「見通し情報」が含まれています。これらの見通し情報は、「目指す」、「予測する」、「仮定する」、「確信する」、「継続する」、「試みる」、「見積もる」、「予期する」、「予想する」、「施策」、「意図する」、「可能性がある」、「見通し」、「計画」、「潜在的な」、「蓋然性」、「試算」、「企画」、「リスク」、「追求する」、「はずである」、「努力する」、「目標とする」、「予定である」及びその類義語（これらに係る否定的な表現も含まれます。）等の将来予測に関する用語の使用、又は戦略、計画若しくは意図に関する議論により特定可能な場合があります。

本資料中のあらゆる見通し情報は、現在入手可能な情報から得られた当社の現時点における仮定及び判断に基づいています。かかる見通し情報に関して、当社及び当社の経営陣は将来の業績に係るいかなる保証もするものではなく、また、当該見通し情報には、既知又は未知のリスク、不確実性その他の要素が含まれています。そのような要素の例としては、日本、米国及び世界全体の一般的な経済情勢を含む当社の事業を取り巻く経済状況、競争圧力及び競争の激化、適用法令、新製品開発計画の成否、規制当局の決定及びそのタイミング、為替相場の変動、製品又は開発品の安全性や有効性に関するクレーム又は懸念、並びに買収対象会社との経営統合等がありますが、これらに限定されるものではなく、またいずれかの要素に起因して、当社の実際の業績や財務状態が、見通し情報により表示又は示唆されている将来の業績や財務状態から大きく乖離する可能性があります。当社及び当社の経営陣は、見通し情報において表示されている予測が現実となることを保証するものではなく、実際の業績は予測と大きく異なる可能性があります。

本資料に含まれる見通し情報は、本資料の日付時点のものに過ぎず、今後、新しい情報・将来の出来事等があった場合であっても、当社及び当社の経営陣は、本資料に含まれる見通し情報の更新・修正を行う義務を負うものではありません。

製品情報に関する注意事項

本資料には、当社の製品情報が含まれておりますが、それらの製品は、すべての国で販売されているものではありませんし、また国によって商標、効能、用量等が異なる場合もあります。また、本資料に記載されている医療用医薬品（開発品を含む）の情報は、そのような製品を宣伝・広告するものではありません。



タケダの戦略ロードマップ

VALUES



- タケダイズム

患者さん中心 → 社会との信頼関係構築 → レピュテーション向上 → 事業の発展

PEOPLE



- 患者さんとカスタマー中心
- 機動性に富んだグローバル組織
- 人材育成

R&D



- 世界レベルのイノベーション推進
イノベーションへの新たな取り組み

BUSINESS PERFORMANCE



- 持続的な売上成長
消化器系疾患, オンコロジー, 中枢神経系疾患および新興国事業
- 持続的な収益成長
コスト規律



戦略ロードマップの実行により長期的にありたい姿を実現

(長期的にありたい姿)

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に富み、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。

消化器系疾患 No.1 / オンコロジー トップ10 / 中枢神経系疾患と新興国で強固なプレゼンス

中期(3年)のマイルストーン(CAGR)

売上収益の実質的な成長: 一桁台半ば
Core Earningsの実質的な成長: 二桁

2016年度マネジメントガイダンス(成長率)

売上収益の実質的な成長: 一桁台半ば
Core Earningsの実質的な成長: 10%台前半から半ば
Core EPSの実質的な成長: 10%台前半から半ば

2015年度(成長率)

売上収益の実質的な成長: +3.4%
Core Earningsの実質的な成長: +8.1%
Core EPSの実質的な成長: +21.7%



多様性と豊富な経験を備えたTakeda Executive Team (TET)



長谷川 閑史
Chairman of the Board



クリストフ・ウェバー
President & CEO



本田 信司
Corporate Strategy Officer



岩崎 真人
President Japan Pharma BU



アンドリュー・プランプ
Chief Medical and Scientific Officer



ルドルフ・ファン・ハウテン
Acting Chief Financial Officer



クリストフ・ピアンキ
President Global Oncology BU



ラモナ・セケイラ
President US BU



ジャイルズ・プラットフォード
President Emerging Markets BU



中川 仁敬
Global General Counsel



デイビッド・オズボーン
Global Human Resources Officer



ラージーヴ・ヴェンカヤ
President Global Vaccine BU



マーク・プリンセン
President EUCAN BU



平手 晴彦
Corporate Communications and Public Affairs Officer



ジェラード・グレコ
Global Quality Officer



トーマス・ウオスニフスキー
Global Manufacturing and Supply Officer

BU: Business Unit



2015年度の振り返り: 持続的成長への転換点



2015年度: 持続的成長への転換点 (1/3)

VALUES



- タケダイズム
患者さん中心 → 社会との信頼関係構築 → レピュテーション向上 → 事業の発展

PEOPLE



- 患者さんとカスタマー中心
- 機動性に富んだグローバル組織
- 人材育成

R&D



- 世界レベルのイノベーション推進
イノベーションへの新たな取り組み

BUSINESS PERFORMANCE



- 持続的な売上成長
消化器系疾患、オンコロジー、中枢神経系疾患および新興国事業
- 持続的な収益成長
コスト規律

1. コンプライアンス教育

- 経営の基本精神
- コンプライアンス・モニタリング

2. CSR戦略および Access to Medicine 戦略

- 3. カスタマー満足度
• カスタマー満足度調査

4. 人材育成

- プレジデント・フォーラム
- グローバル・インダクション・プログラム
- アジャイル・リーダー・プログラム
- アクセラレーター・プログラム
- リーダーシップ・アカデミー

5. ダイバーシティとインクルージョン

- 日本におけるダイバーシティとインクルージョン プログラム
- 女性ネットワーク「はなみずき」



2015年度: 持続的成長への転換点 (2/3)

VALUES



- タケダイズム
患者さん中心 → 社会との信頼関係構築 → レピュテーション向上 → 事業の発展

PEOPLE



- 患者さんとカスタマー中心
- 機動性に富んだグローバル組織
- 人材育成

R&D



- 世界レベルのイノベーション推進
イノベーションへの新たな取り組み

BUSINESS PERFORMANCE



- 持続的な売上成長
消化器系疾患、オンコロジー、中枢神経系疾患および新興国事業
- 持続的な収益成長
コスト規律

6. ニンラーロ承認

米国において、審査終了目標日 (PDUFA date) より3ヶ月前倒しで承認取得 (2015年11月)

7. エンティビオ承認

アジア、ラテンアメリカ、中東で承認取得(既承認国: 48ヶ国)

8. プリンテリックス*

認知機能データに関する審査完了報告通知 (CRL) 受領
2016年3月(米国)

9. ワクチン

TAK-003(Dengue熱ワクチン) P-2 データを発表

10. T-CiRA共同プログラム始動

2015年12月(日本)



2015年度: 持続的成長への転換点 (3/3)

VALUES	- タケダイズム 患者さん中心 → 社会との信頼関係構築 → レピュテーション向上 → 事業の発展
PEOPLE	- 患者さんとカスタマー中心 - 機動性に富んだグローバル組織 - 人材育成
R&D	- 世界レベルのイノベーション推進 イノベーションへの新たな取り組み
BUSINESS PERFORMANCE	- 持続的な売上成長 消化器系疾患、オンコロジー、中枢神経系疾患および新興国事業 - 持続的な収益成長 コスト規律

11. マネジメントガイダンス達成

実質的な成長(対前年)
 売上収益: + 3.4%
 Core Earnings: + 8.1%
 Core EPS: + 21.7%

営業費用を的確に管理 + 0.9%

12. 成長ドライバー: +9.5%
→ 次のスライドを参照

13. 成長分野に集中:
 EPS成長に寄与するディール
 呼吸器系ポートフォリオの売却
 テバ社との合併会社設立
 コントレブの提携解消



成長ドライバーは引き続き力強く成長

実質的な売上成長

	14年度 (億円)	15年度 (億円)		
消化器系疾患*	2,409	2,977	+23.6%	成長ドライバー全体成長率** +9.5%
オンコロジー***	3,330	3,364	+1.0%	
中枢神経系疾患	415	569	+37.3%	
新興国事業*	3,163	3,314	+4.8%	
				中枢神経系疾患を除いた 成長ドライバー全体成長率** +8.2%

成長ドライバー全体**

52%

タケダ連結売上

*新興国でのパントブラゾールの売上は、新興国での主力製品であるため新興国事業に含め、消化器系疾患(GI)には含めない。
 その他の地域でのパントブラゾールの売上はこのスライド中には含まれていない。
 **全体成長率は、消化器系疾患、オンコロジー、中枢神経系疾患、新興国事業の売上合計から重複を排除して算出している。
 (例: 新興国事業とオンコロジーにおけるアドセトリス等)
 ***ベルケイドのロイヤリティーを除いたオンコロジーの実質的な成長率は+4.4%



消化器系疾患での成長: エンティビオ® (1/2) 2018年度中に20億ドルを超える売上 (MAT*) に向け順調に進捗



2015年度売上高 862億円
投与患者数 約4万人
製造バイアル数 50万本以上***

- 米国と欧州での力強い成長
- 米国での新規処方箋・他剤からの切り替えにおいて、現在、20%以上のシェア**
- バイオロジクスの第一選択薬としての使用が増加中
- 安定供給に向け、米国で工場を買収

長期安全性データが、消化器病学の医学雑誌「Gut」に掲載

ECCOにおいて長期投与データを発表

AGA、ECCOがバイオロジクスの第一選択薬としての使用を推奨

「Gut」における掲載:



In conclusion, the integrated clinical trial data set of 2932 patients with moderately to severely active UC or CD presented herein provides evidence that there are no significant safety concerns associated with vedolizumab treatment.

Colombel J-F, Sands BE, Rutgeerts P, et al. *Gut*. Published Online First: February 18, 2016. doi:10.1136/gutjnl-2015-311079

**SHA medical and pharmacy claims data, IBD diagnosis codes, February 2016
*** 臨床試験における使用も含む

* MAT: 同一為替レート換算のMoving Annual Total sales(移動通年合計)

UC: 潰瘍性大腸炎; CD: クロウン病, IBD: 炎症性腸疾患
AGA: 米国消化器病学会
ECCO: 欧州クローン病・大腸炎会



消化器系疾患での成長: エンティビオ® (2/2) 2018年度中に20億ドルを超える売上 (MAT*) に向け順調に進捗

より多くの患者さんに Entyvio®
vedolizumab を
お届けするため

販売地域の拡大

- 現在、48ヶ国で承認取得
- ブラジルにおいて発売準備中
- 日本においてP-3試験を実施中
- 中国においてP-3試験の実施許可申請を提出



さらなるデータ構築

- アダリムマブとのHead-to-Head試験を実施中
- 皮下投与製剤のP-3試験を2016年1月より開始
- 移植片対宿主病、原発性硬化性胆管炎の可能性も検討中
- 69本の医師主導臨床試験を実施中



* MAT: 同一為替レート換算のMoving Annual Total sales(移動通年合計)



オンコロジーでの成長: ニンラーロ® (1/2) 米国での2015年12月発売以降、良好な立ち上がり



特徴	<ul style="list-style-type: none"> 初めて、かつ唯一の経口プロテアソーム阻害剤
有効性	<ul style="list-style-type: none"> 実臨床を反映した患者群にて、対象群に対し6ヶ月近い無増悪生存期間 (PFS) を延長 ハイリスク患者にも有効
安全性	<ul style="list-style-type: none"> 末梢神経障害の発現率およびグレードが低い 心血管毒性は確認されていない
利便性	<ul style="list-style-type: none"> 週一回 1カプセルの経口投与



オンコロジーでの成長: ニンラーロ® (2/2) 米国での2015年12月発売以降、良好な立ち上がり



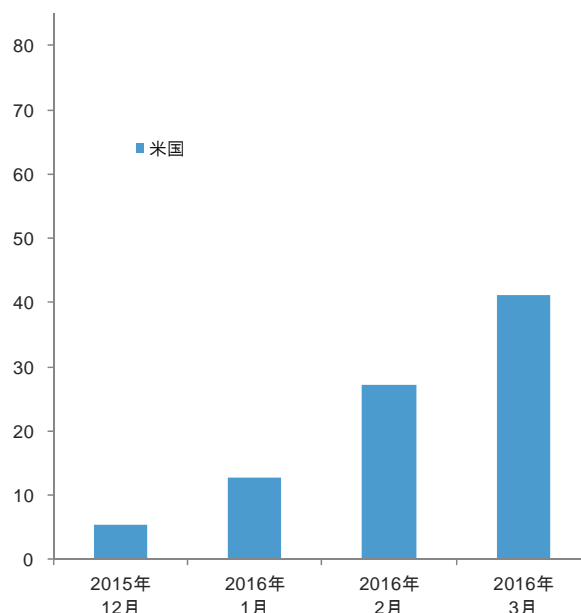
米国での投与患者数: 1,400人
88%の保険でカバー

欧州での販売許可申請は
現在審査中

日本における
希少疾病用医薬品の指定

5本のP-3試験
40本の医師主導治験を実施中

売上収益 (億円) 同一為替レート換算のMoving Annual Total (MAT, 移動通年合計)





2016年度以降： 不断の戦略ロードマップ実行



2016年度： 成長を持続する戦略フォーカスの年（1/4）

VALUES 	<ul style="list-style-type: none"> - タケダイズム 患者さん中心 → 社会との信頼関係構築 → レピュテーション向上 → 事業の発展
PEOPLE 	<ul style="list-style-type: none"> - 患者さんとカスタマー中心 - 機動性に富んだグローバル組織 - 人材育成
R&D 	<ul style="list-style-type: none"> - 世界レベルのイノベーション推進 イノベーションへの新たな取り組み
BUSINESS PERFORMANCE 	<ul style="list-style-type: none"> - 持続的な売上成長 消化器系疾患、オンコロジー、中枢神経系疾患および新興国事業 - 持続的な収益成長 コスト規律

- 1 全進出国での
コンプライアンス
モニタリングの強化
- 2 CSR 戦略
Access to Medicine 戦略
の実施



2016年度: 成長を持続する戦略フォーカスの年 (2/4)

VALUES 	<ul style="list-style-type: none"> - タケダイズム - 患者さん中心 → 社会との信頼関係構築 → レピュテーション向上 → 事業の発展
PEOPLE 	<ul style="list-style-type: none"> - 患者さんとカスタマー中心 - 機動性に富んだグローバル組織 - 人材育成
R&D 	<ul style="list-style-type: none"> - 世界レベルのイノベーション推進 - イノベーションへの新たな取り組み
BUSINESS PERFORMANCE 	<ul style="list-style-type: none"> - 持続的な売上成長 - 消化器系疾患、オンコロジー、中枢神経系疾患および新興国事業 - 持続的な収益成長 - コスト規律

3 患者さん/カスタマー満足度の改善 (デジタル技術の活用など)

4 グローバル人材開発プログラムの強化

5 日本でダイバーシティインクルージョン促進策の実施



2016年度: 成長を持続する戦略フォーカスの年 (3/4)

VALUES 	<ul style="list-style-type: none"> - タケダイズム - 患者さん中心 → 社会との信頼関係構築 → レピュテーション向上 → 事業の発展
PEOPLE 	<ul style="list-style-type: none"> - 患者さんとカスタマー中心 - 機動性に富んだグローバル組織 - 人材育成
R&D 	<ul style="list-style-type: none"> - 世界レベルのイノベーション推進 - イノベーションへの新たな取り組み
BUSINESS PERFORMANCE 	<ul style="list-style-type: none"> - 持続的な売上成長 - 消化器系疾患、オンコロジー、中枢神経系疾患および新興国事業 - 持続的な収益成長 - コスト規律

6 疾患領域を絞り込みモダリティ*の多様化を推進しつつ研究開発費を維持

7 デング熱ワクチンの開発ステージアップ



研究開発における疾患領域の絞込みとモダリティの多様化

オンコロジー

消化器系疾患

中枢神経系疾患

精神疾患 | 神経疾患
(パートナーシップ)

スペシャリティ循環器
系疾患

ワクチン

イノベーションにつながる新たなアプローチを探求すると共に
低分子化合物からバイオロジクスや再生医療などへの
モダリティのシフトをさらに推進



2016年度: 成長を持続する戦略フォーカスの年 (4/4)

VALUES



- タケダイズム
- 患者さん中心 → 社会との信頼関係構築 → レピュテーション向上 → 事業の発展

PEOPLE



- 患者さんとカスタマー中心
- 機動性に富んだグローバル組織
- 人材育成

R&D



- 世界レベルのイノベーション推進
- イノベーションへの新たな取り組み

BUSINESS
PERFORMANCE



- 持続的な売上成長
- 消化器系疾患, オンコロジー、中枢神経系疾患および新興国事業
- 持続的な収益成長
- コスト規律

8

エンティビオの
製品価値最大化

9

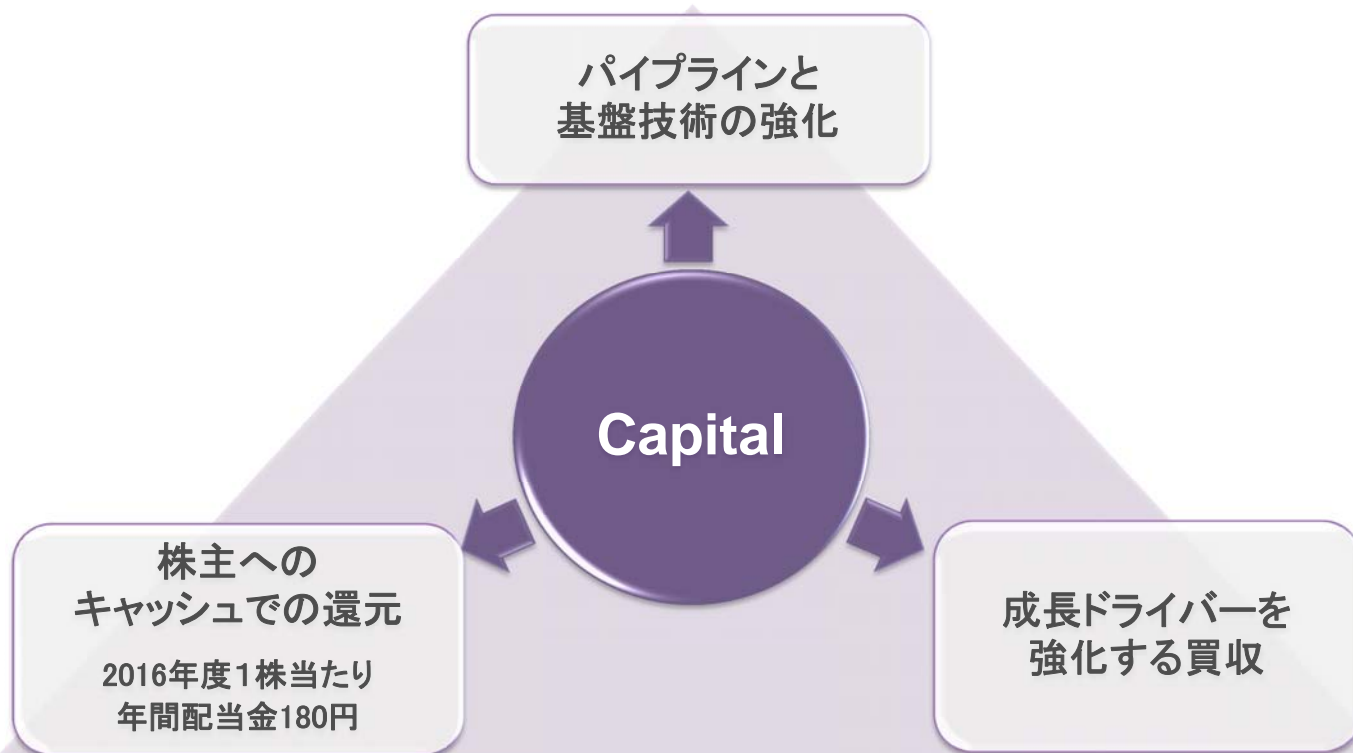
主要国での
ニララーロの発売
年度末までに37カ国で承認
追加27カ国で申請

10

戦略的な資金配分



戦略的な資金配分



不断の戦略ロードマップ実行により長期的にありたい姿を実現

(長期的にありたい姿)

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に富み、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。

消化器系疾患 No.1 / オンコロジー トップ10 / 中枢神経系疾患と新興国で強固なプレゼンス

中期(3年)のマイルストーン(CAGR)

売上収益の実質的な成長:	一桁台半ば
Core Earningsの実質的な成長:	二桁

2016年度マネジメントガイダンス(成長率)

売上収益の実質的な成長:	一桁台半ば
Core Earningsの実質的な成長:	10%台前半から半ば
Core EPSの実質的な成長:	10%台前半から半ば

2015年度(成長率)

売上収益の実質的な成長:	+3.4%
Core Earningsの実質的な成長:	+8.1%
Core EPSの実質的な成長:	+21.7%



2016年6月 タケダIRイベント



2016年6月9日(木)

12:45-17:45

R&D戦略とオンコロジーをテーマとしたタケダIRイベントを開催
(於:東京本社 8F大ホール)

詳細は近日中にご連絡

Better Health, Brighter Future

ご静聴ありがとうございました。

