



戦略アップデート

クリストフ・ウェバー
代表取締役 社長 COO

2014年10月30日

将来見通しに関する注意事項

本発表において提供される資料ならびに情報は、いわゆる「見通し情報」を含みます。これらは、現在における見込み、予測およびリスクを伴う想定に基づくものであり、実質的にこれらの記述とは異なる結果を招き得る不確実性を含んでおります。

それらリスクや不確実性には、一般的な業界ならびに市場の状況、金利、通貨為替変動といった一般的な国内および国際的な経済状況が含まれます。リスクや不確実性は、特に製品に関連した見通し情報に存在します。製品のリスク、不確実性には、技術的進歩、特許の競合他社による獲得、臨床試験の完了、製品の安全性ならびに効果に関するクレームや懸念、規制当局からの承認取得、国内外の医療保険制度改革、医療費抑制への傾向、国内外の事業に影響を与える政府の法規制、新製品開発に付随する課題などが含まれますが、これらに限定されるものではありません。

また、承認済み製品に関しては、製造およびマーケティングのリスクがあり、需要を満たす製造能力を欠く状況、原材料の入手困難、市場の需要が得られない場合などが含まれますが、これらに限定されるものではありません。

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、当社は、本発表に含まれる「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。



武田薬品工業株式会社



- I. 戦略的ロードマップ
グローバル組織
- II. 持続的な売上成長
- III. オンコロジー、消化器系疾患領域(GI)におけるリーダーシップ
ENTYVIO®



- I. 戦略的ロードマップ
グローバル組織
- II. 持続的な売上成長
- III. オンコロジー、消化器系疾患領域(GI)におけるリーダーシップ
ENTYVIO®



タケダの戦略的ロードマップ 持続的なEPS成長のために

- タケダイズム

患者さんを中心に→ 信頼醸成→ レピュテーション形成 →ビジネス成長

- 患者さんと医療関係者の皆様を中心に

- 人材を育てるグローバルで機動的な組織の構築

- 世界レベルのイノベーション推進(R&D)

- 持続的な売上成長

- 消化器系疾患、オンコロジーでのリーダーシップ
- 新興国におけるバリューブランドの活用

- 財務規律の重視

利益成長と
株主価値の創造



さらに機動的で、患者さんと医療関係者の皆様にフォーカスした、
ベスト・イン・クラスのグローバル製薬企業になること

- 価値重視
- 機動的
- シンプルで、明確な責任
- 患者さんと医療関係者の皆様への貢献
- 人材育成、および多様性の推進

タケダイズム = レピュテーション強化とビジネス成功の鍵



タケダイズム は全ての取り組みの基盤

1.

常に患者さんを
中心に考えます

2.

社会と深い
信頼関係を築きます

3.

当社のレピュテーショ
ンをさらに高めます

4.

ビジネスを
成長させます



タケダの強みと改善すべきこと

当社が保有している資産 – タケダの強み

- タケダイズム
- 献身的かつ優秀な人材
- 魅力的な開発後期パイプライン
- 日本におけるリーディング・ポジション
- グローバル展開
- 長期的な視点に立った経営

改善すべきこと

- 患者さん、医療関係者の皆様を中心に
- 組織 – 明確な責任と役割
- 働き方 – "グローバル・ワン・タケダ" を実現するために
- 成長ドライバーへの集中した取り組み
- 人材育成と多様性
- 財務パフォーマンス



成長を確実にするための取り組み



4つの疾患領域に フォーカスしたR&D組織

- 消化器系疾患 (GI)
- オンコロジー
- 中枢神経系疾患 (CNS)
- 代謝性・循環器系疾患 (CVM)



2つのGlobal Specialty Business Units

- オンコロジー
- ワクチン(R&D含む)



5つのRegional Business Units

- Japan Pharma
- Emerging Markets
- U.S.
- EUCAN
- Japan Consumer Healthcare

グローバル・マニュファクチャリング、品質、およびビジネス・パートナー*

*グローバル、地域、国のレベルでの、資金調達、レポートライン等のG&A機能

タケダのエグゼクティブ・チーム



長谷川 閑史**
Chairman & CEO



クリストフ・ウェバー**
President & COO



本田 信司*
Corporate Strategy
Officer



岩崎 真人*
Japan Pharma
Business Unit



フランソワ・ロジェ*
Chief Financial Officer



山田 忠孝*
Chief Medical and
Scientific Officer



クリストフ・ビアンキ
Global Oncology
Business Unit



ダグラス・コール
US Business Unit



ジェラード・グレコ
Global Quality Officer



平手 晴彦
Corporate
Communications and
Public Affairs Officer



中川 仁敬
Global General
Counsel



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



ジャイルズ・
プラットフォード
Emerging Markets
Business Unit



トレバー・スミス
EUCAN Business Unit
(until successor nominated)



ラジーヴ・ヴェンカヤ
Global Vaccine
Business Unit



トーマス・ウォスニフスキー
Global Manufacturing
and Supply Officer

*取締役
**代表取締役



I. 戦略的ロードマップ
グローバル組織

II. 持続的な売上成長

III. オンコロジー、消化器系疾患領域(GI)におけるリーダーシップ
ENTYVIO®



革新的医薬品

4 疾患領域およびワクチン

米国、欧州、日本および新興国

バリュー・ブランド

ブランドジェネリック医薬品およびOTC医薬品

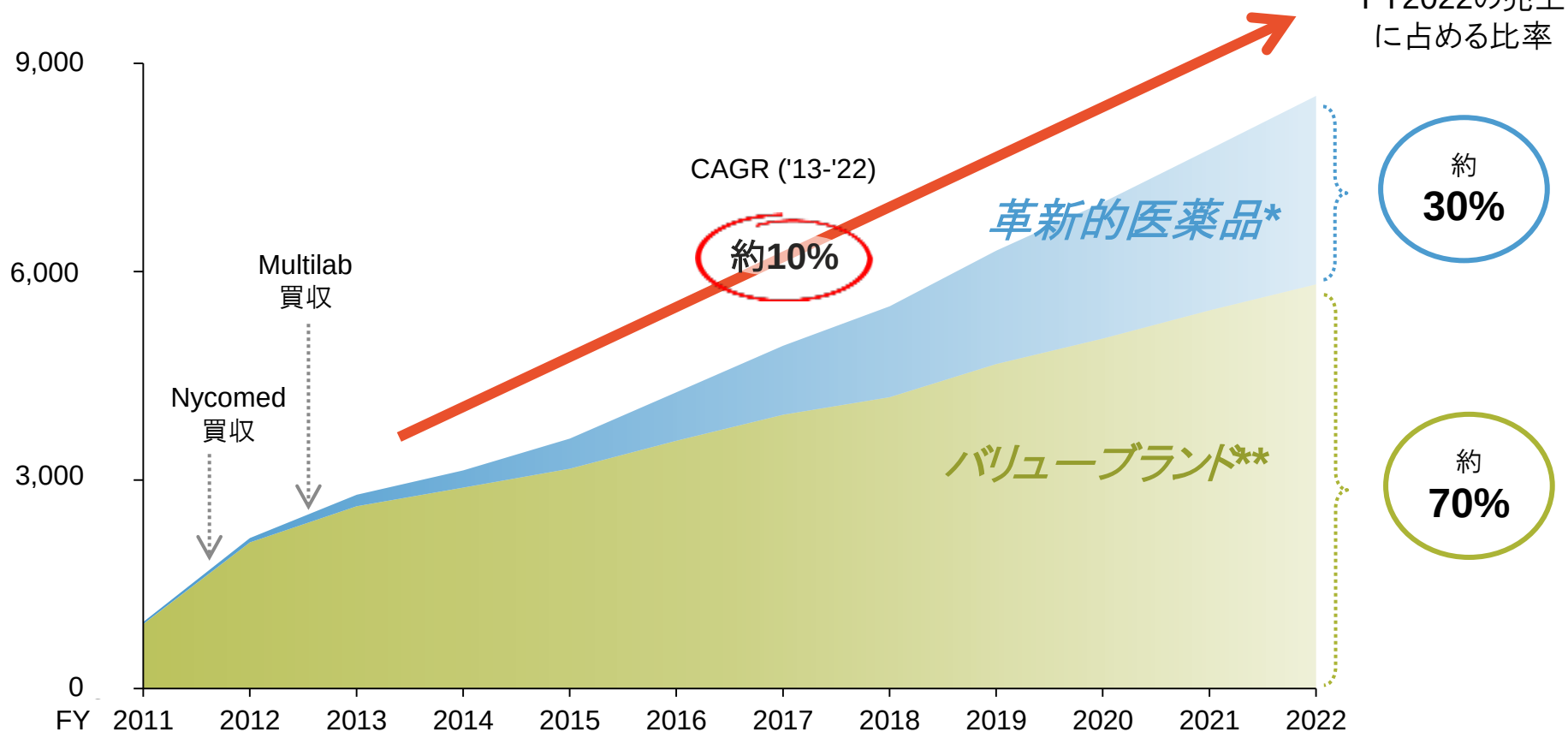
新興国

新興国：バリューブランドは革新的医薬品上市の基盤



新興国市場売上見込

(単位: 億円)



*革新的医薬品の売上見込はリスク調整済 **新興国における特許満了製品、ブランドジェネリック品、OTC医薬品の合計

今後グローバル化が期待できる革新的なパイプライン



 グローバル製品

承認時期、承認見込み時期	オンコロジー	中枢神経系疾患	代謝性・循環器系疾患	消化器系疾患	ワクチン	その他疾患領域
FY2008-2012	ADCETRIS®	REMINYL®	NESINA®	DEXILANT®		COLCRYS®
	VECTIBIX®		AZILVA®			ULORIC®
			EDARBI®			ALVESCO®
			LOTRIGA®			DAXAS®
FY2013-2017	ixazomib	BRINTELLIX®	CONTRACE®	ENTYVIO®	Norovirus	
	alisertib	LATUDA®	trelagliptin	vonoprazan		
	motesanib	TAK-375SL				
FY2018-2022	MLN0264	AD-4833/ TOMM40		TAK-114	TAK-003 Dengue	
	relugolix					
	MLN0128					

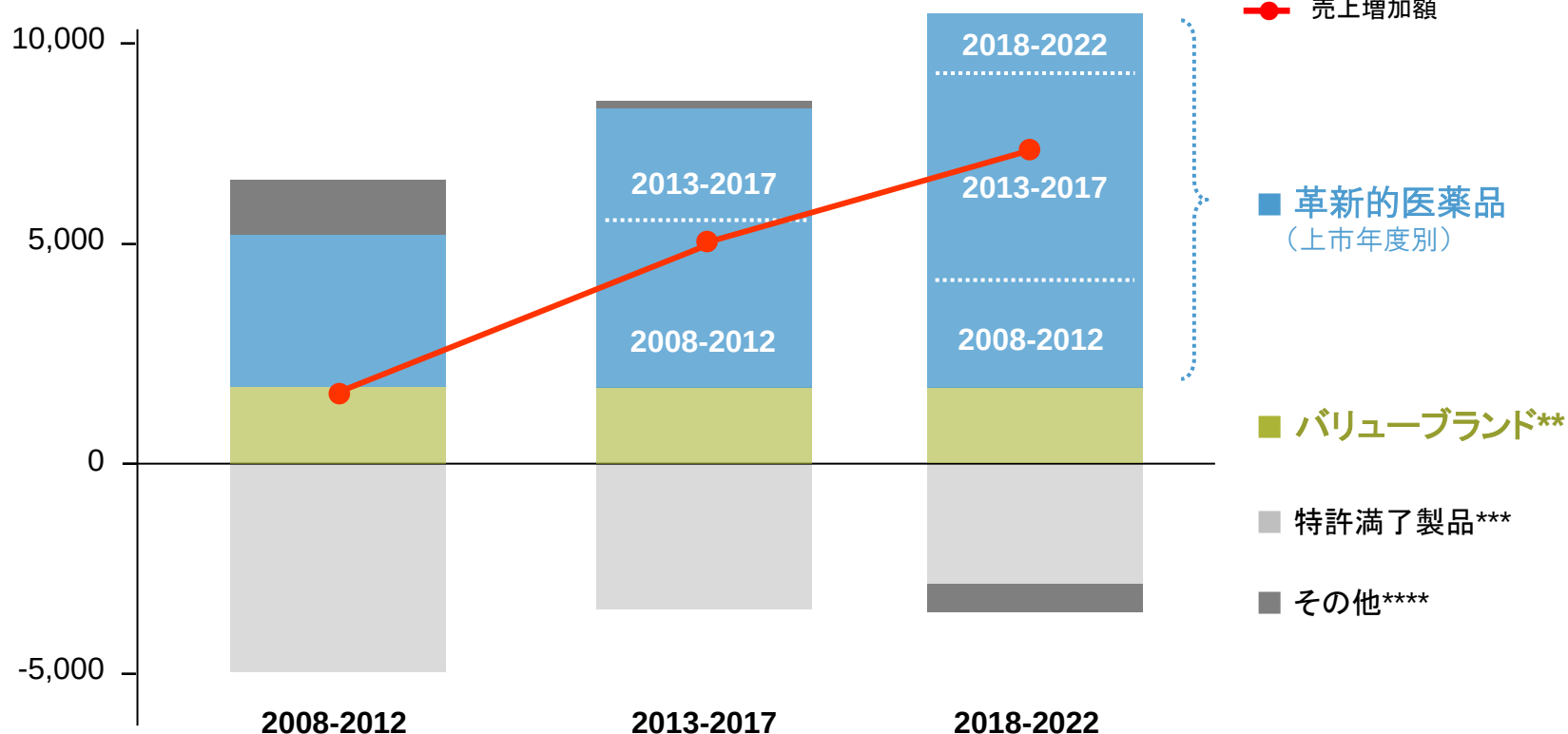
本表には、臨床第2相試験実施中およびそれ以降の開発段階にあり、当社の将来業績見込みに大きな影響を与える可能性のあるパイプラインを記載



革新的医薬品とバリューブランドで特許満了影響を上回る成長を実現

5年毎に見た売上成長の見込*

(単位: 億円)



*売上の対前年増加額の累計(5年間)。革新的医薬品およびバリューブランドには買収した企業の売上も含む。売上見込はリスク調整済み

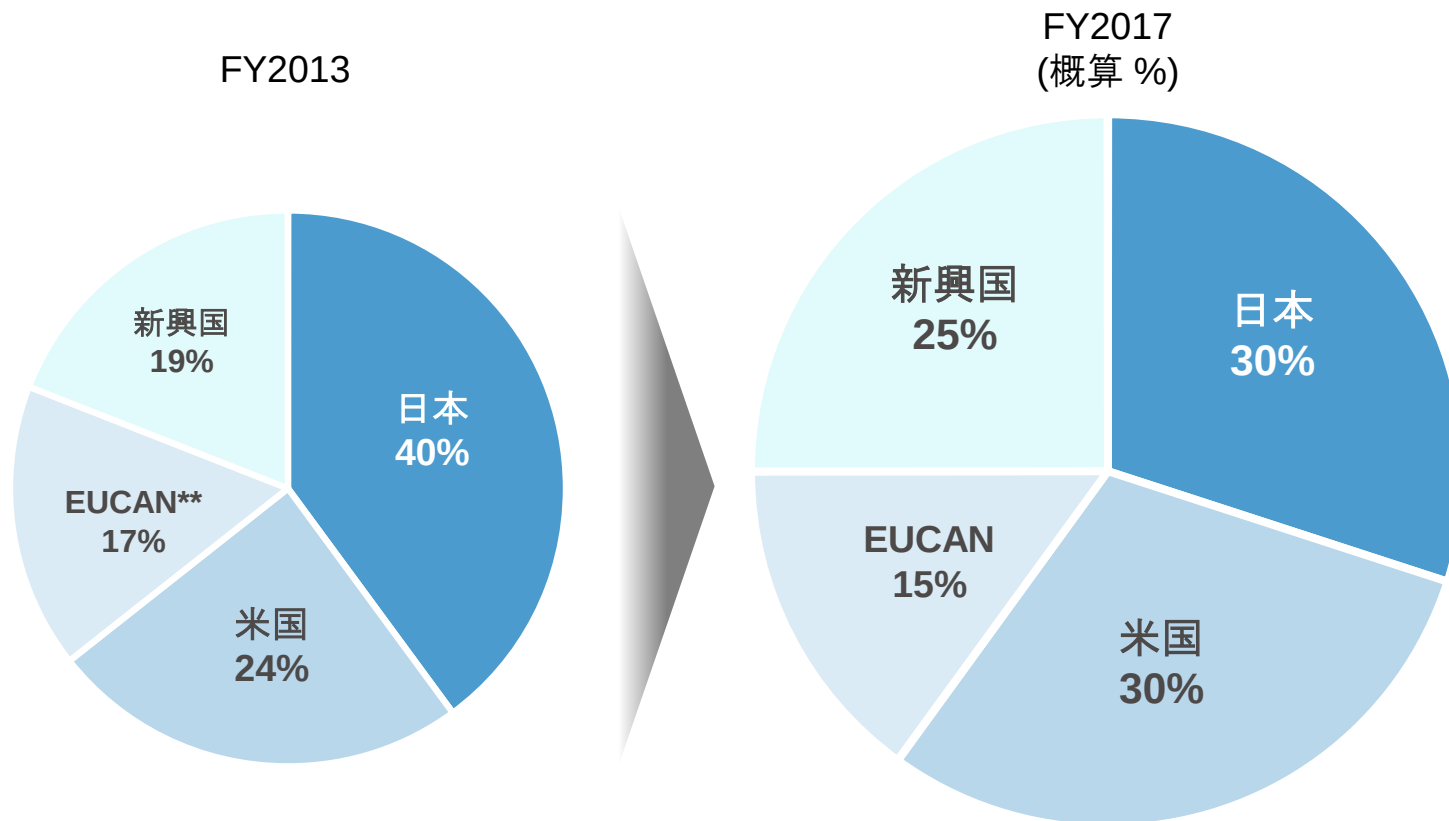
**新興国における特許満了製品、ブランドジェネリック品、OTC医薬品の合計

*** 特許満了製品の売上減少 **** 2007年度以前に承認された製品、2008年度のTAP社統合時における獲得製品、日本でのOTC医薬品、非医薬品事業、ロイヤリティ収入など

よりバランスの採れた売上構成を実現



地域別売上構成の変化*



*日本におけるOTC医薬品、非医薬品事業などの売上は除く **EUCAN: 欧州およびカナダ



- I. 戦略的ロードマップ
グローバル組織
- II. 持続的な売上成長
- III. オンコロジー、消化器系疾患領域(GI)におけるリーダーシップ
ENTYVIO®

がん領域における実績



- 市場での高いプレゼンス
2013年度売上: 2,940億円
- 研究開発費の40%を投入

Isuprorelin
ENANTONE
3.75 mg & 11.25 mg

前立腺がん



VELCADE[®]
(bortezomib) FOR INJECTION

多発性
骨髄腫



- 重要な開発後期パイプライン:
Ixazomib

Vectibix[™]
(panitumumab)

大腸がん



Adcetris
brentuximab vedotin

ホジキン
リンパ腫



消化器系疾患(GI): 急速に成長する市場

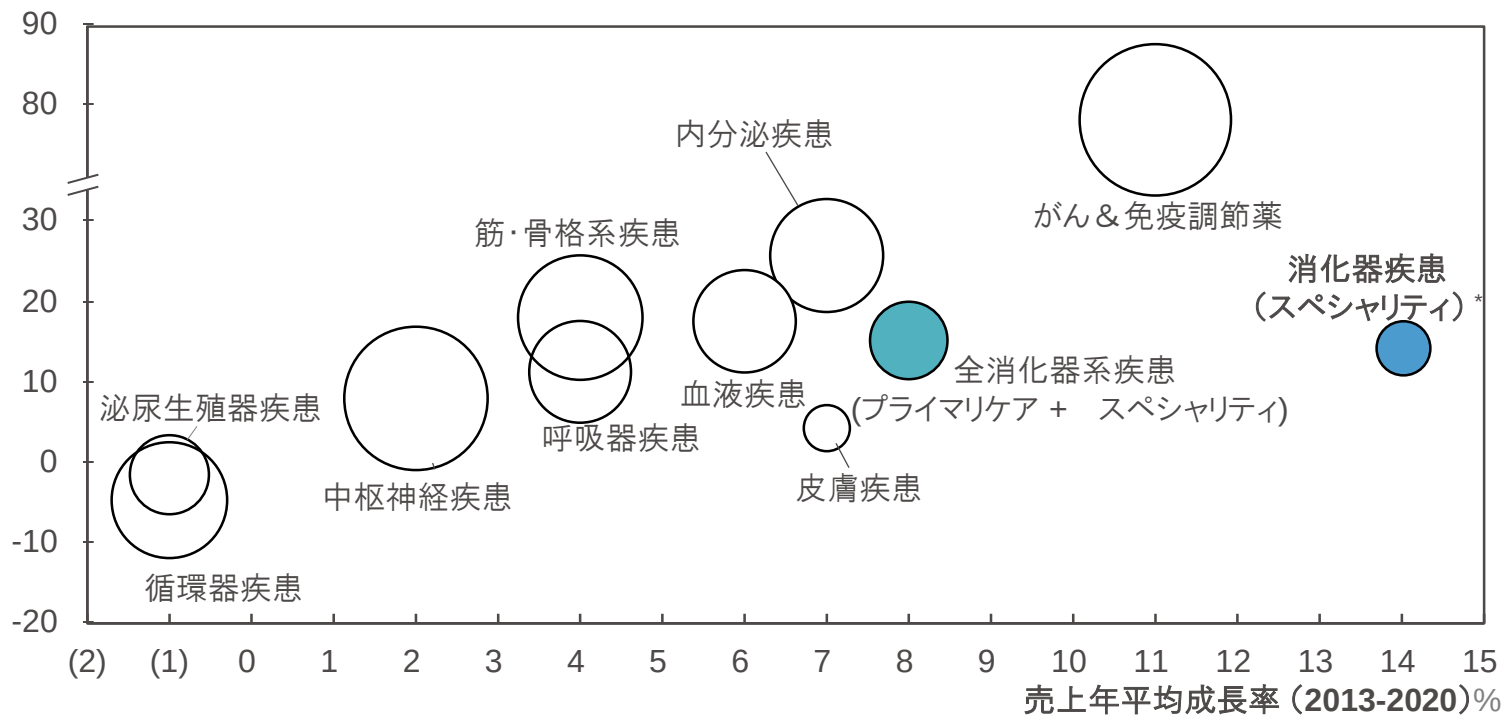


全世界 2014-2020

○ 2014年販売額予測

売上成長(2014-20年)

単位: 10億ドル



*IBD、肝胆膵疾患、胃不全麻痺、機能的胃腸症等

出典: 2014 EvaluatePharma data, Evaluate Ltd., www.evaluategroup.com; team analysis

消化器系疾患における強い基盤



主要製品売上高: 2,980億円(2013年度)



2014年発売



パイプライン

Vonoprazan (酸関連疾患 / 日本) 申請
TAK-114 (UC) Phase II
ENTYVIO 皮下投与製剤 Phase I

IBD (炎症性腸疾患):

全世界で、400万人の生活に影響を与える慢性疾患



IBD 2大疾患

1. 潰瘍性大腸炎 (UC)

大腸の粘膜層に潰瘍を形成する疾患

2. クローン病 (CD)

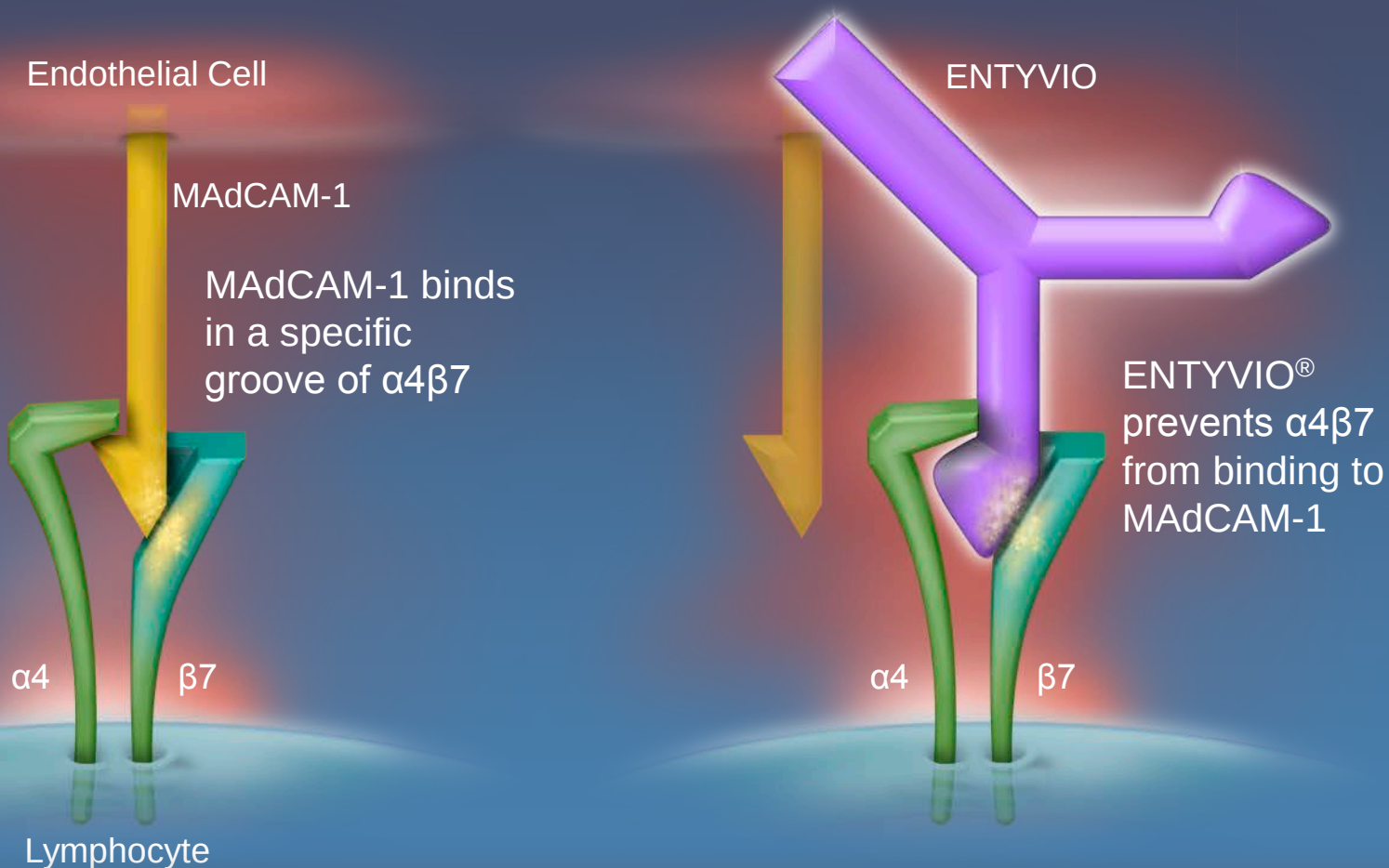
消化管全体に発現する炎症性疾患



- 主な症状は、腹痛、倦怠感、下痢、下血、また精神的苦痛、鬱、性機能不全を引き起こす可能性
- IBDは治療が困難: 腸に不可逆的なダメージを与え、外科手術の必要な場合も。合併症としては、狭窄、裂孔、腸閉塞
- IBD にかかる医療費は、年間、\$300億ドル以上と推計。

現在の治療法は限界も多い

ENTYVIO® - IBDに対する全く新しい治療法



ENTYVIO® - 確かな臨床データによるユニークなポジショニング



- TNFα阻害薬無効例、およびTNFα阻害薬未投与例において効果が持続

• 安全性

- ブラック・ボックス・ウォーニングなし、プラセボと同程度の感染症発生率、現在にいたるまでPML***報告なし
- 「現在に至るまでPMLは報告されておらず、安全性のプロファイルは、他の医薬品と比較しても妥当な水準にあると考えられるが、大規模な試験で確認されることが必要である。」

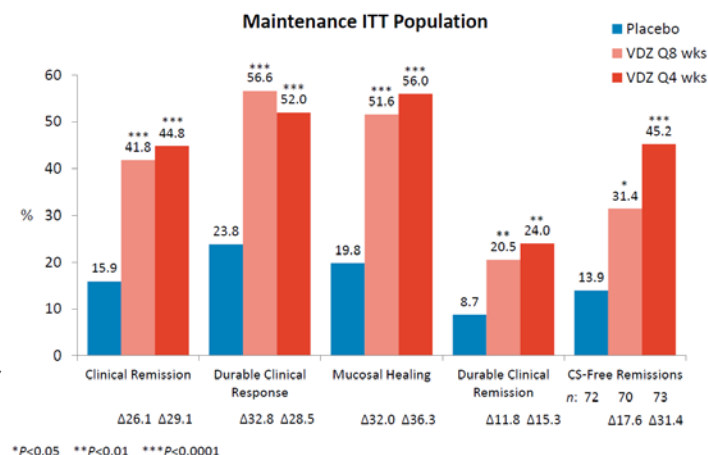
Mosli and Feagan, *Clinical Investigation* 2012:2 1201-1212.

• 点滴時間は30分間

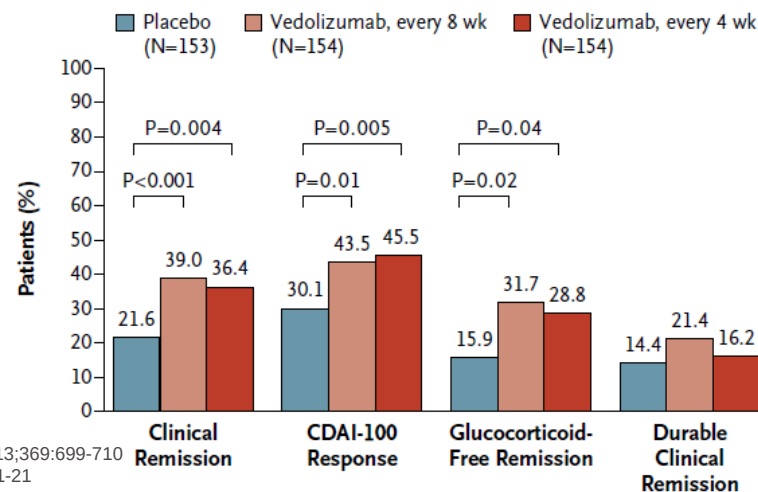
"Vedolizumabは、新しい治療法を求めているIBDの患者さんにとって重要と考えられる。将来的には、vedolizumabやその他の疾患修飾薬は、IBD患者さんのファーストライン****の選択肢となる可能性もある。"

Gilroy and Allen. *Clin and Exp Gastro* 2014:7 163-172.

Phase 3 Data in Ulcerative Colitis*



Phase 3 Data in Crohn's disease**



*From article: Brian G. Feagan, M.D., et al, "Vedolizumab as Induction and Maintenance Therapy for Ulcerative Colitis" N Engl J Med 2013;369:699-710

**William J. Sandborn, M.D., et al, "Vedolizumab as Induction and Maintenance Therapy for Crohn's Disease" N Engl J Med 2013;369:711-21

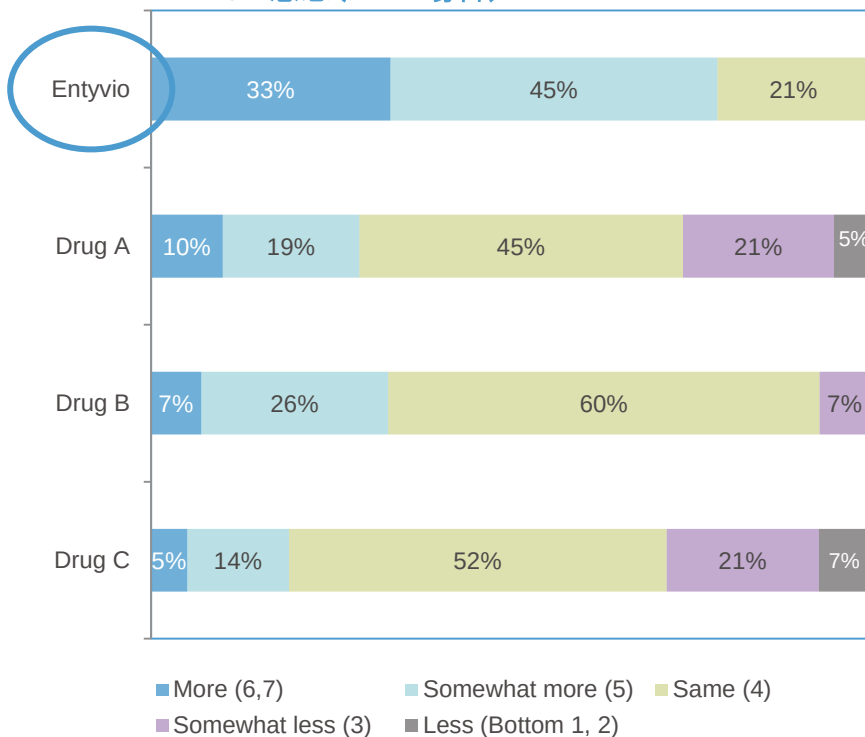
progressive multifocal leukoencephalopathy(進行性多巣性白質脳症) *In the US, Entyvio is indicated in adult patients with moderately to severely active ulcerative colitis or Crohn's Disease, who have had an inadequate response with, lost response to, or were intolerant to a tumor necrosis factor (TNF) blocker or immunomodulator; or had an inadequate response with, were intolerant to, or demonstrated dependence on corticosteroids. The European Commission has indicated Entyvio for the treatment of adult patients with moderately to severely active ulcerative colitis or Crohn's Disease who have had an inadequate response with, lost response to, or were intolerant to either conventional therapy or a tumour necrosis factor-alpha (TNFα) antagonist.

ENTYVIO®- 医師からの評価

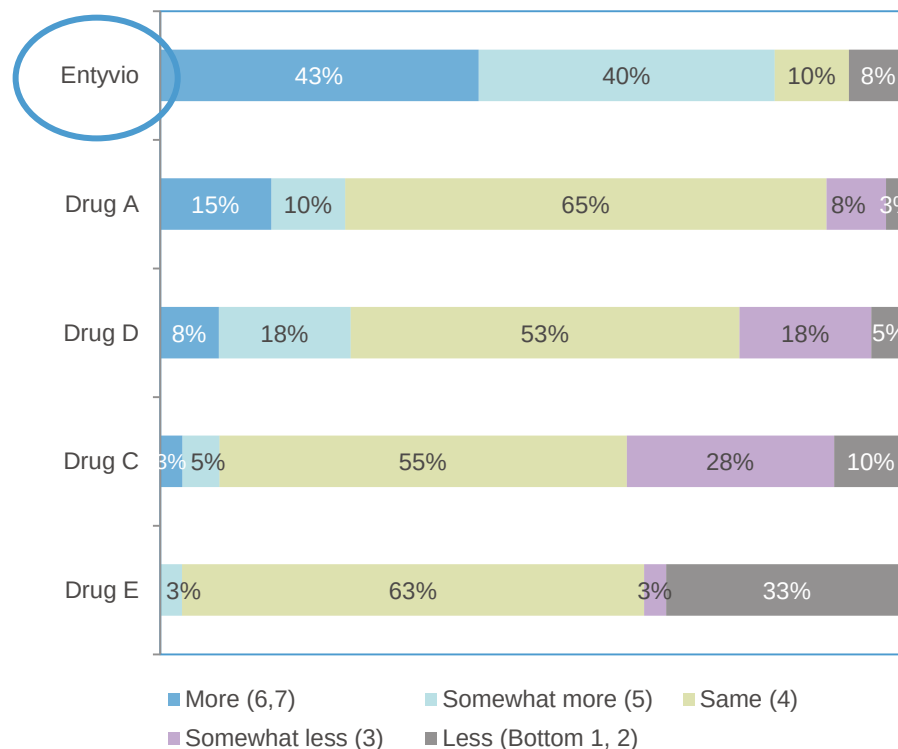


約8割の医師が、今後、6ヶ月間、ENTYVIO®の処方を、他の生物学的製剤と比較し増加させたいと回答

今後、6ヶ月間、各生物学的製剤を処方することについての意思(UCの場合)



今後、6ヶ月間、各生物学的製剤を処方することについての意思(CDの場合)



出典: Entyvio US Physician Mini-ATU / Launch Tracker (September 2014)

注: この調査は、UC/CDを治療している消化器専門医(82名)に対し、ウェブ上で当社が実施した調査です。この疾患に関する全ての医療関係者のご意見を反映したものではありません。

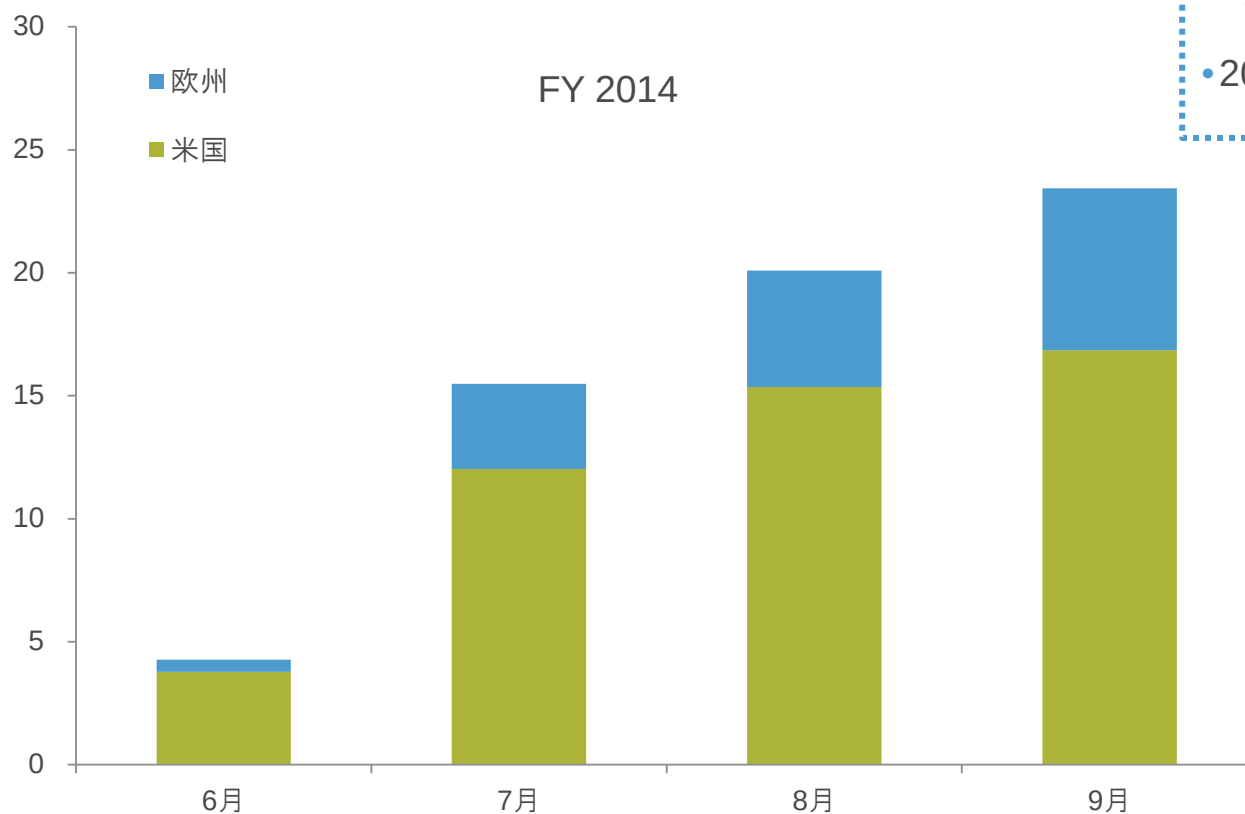
ENTYVIO® - 順調な立ち上がり



ENTYVIO®

2014年9月末において12カ国で処方可能

(単位: 億円)



IBD 生物学的製剤市場*

- 市場規模 (2013): 約4,800億円
- 2013-2017 CAGR: 11%

出典:

Crohn's Disease - 2014. September 2014, Decision Resources, Ulcerative Colitis - 2014. May 2014, Decision Resources and internal analysis

ENTYVIO® - 長く待ち望まれた新たな治療選択肢



- 中等度から重度の活動期潰瘍性大腸炎(UC)、およびクローン病(CD)治療のために計画・開発された **初めて、かつ唯一**の生物学的製剤
- UC、およびCDにおいて、TNF α 未投与例(通常療法失敗例)、およびTNF α 阻害薬無効例、いずれについても効能を有する **初めて、かつ唯一**の製品
- **初めて、かつ唯一**、UCおよびCD両効能を有し、同時に上市された製品
- 最大規模の臨床第3相試験にて、UCとCD同時に、有効性および安全性を評価

グローバルで20億ドル以上の可能性





- タケダイズム、患者さんを中心に、グローバル組織
- グローバルな販売基盤
- 成長

- **イノベーション**

消化器系疾患 (GI) とオンコロジー

- **新興国市場におけるバリューブランド**

- **財務規律**

グローバル化による効率化

プロジェクト・サミット

費用効率化と業務効率追求

Total Shareholder Return (TSR) 重視

利益成長

株主価値を創出するため、成長と財務規律に注力

Better Health, Brighter Future

ご静聴ありがとうございました。



武田薬品工業株式会社