



イノベーションおよび患者さんアクセスへの投資により 持続可能な成長を推進

成長新興国市場（GEM）INVESTOR DAY



2021年3月11日

重要な注意事項



本注意事項において、「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。本プレゼンテーションにより株式又は有価証券の募集を公に行うものではありません。米国 1933 年証券法に基づく登録又は登録免除の要件に従い行うものを除き、米国において有価証券の募集は行われません。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。

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用さ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。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)」、「確実にする (ensures)」、「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)」などの用語若しくは同様の表現又はそれら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ありません。これら将来見通し情報は、多くの重要な要因に関する前提に基づいており、実際の業績は、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とは大きく異なる可能性があります。その重要な要因には、日本及び米国の一般的な経済条件を含む当社のグローバルな事業を取り巻く経済状況、競合製品の出現と開発、関連法規の変更、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、金利及び為替の変動、市場で販売された製品又は候補製品の安全性又は有効性に関するクレーム又は懸念等、新規コロナウイルス・パンデミックのような健康危機が、当社が事業を行う国の政府を含む当社とその顧客及び供給業者に及ぼす影響、買収対象企業とのPMI（買収後の統合活動）の時期及び影響、武田薬品の事業にとってのノン・コア資産を売却する能力及びかかる資産売却のタイミング、当社のウェブサイト(<https://www.takeda.com/investors/reports/sec-filings/>)又はwww.sec.gov において閲覧可能な米国証券取引委員会に提出したForm 20-Fによる最新の年次報告書及び当社の他の報告書において特定されたその他の要因が含まれます。武田薬品は、法律や証券取引所の規則により要請される場合を除き、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又はその公表を示すものではなく、その予測、予想、保証又は見積もりではありません。

国際会計基準に準拠しない財務指標

本プレゼンテーションには、実質的な売上収益、Core営業利益、実質的なCore営業利益、Core純利益、実質的なCore EPS、有利子純負債、EBITDA、調整後EBITDA、フリー・キャッシュ・フローのように、IFRSに準拠しない財務指標が含まれています。当社役員は業績評価並びに経営及び投資判断を、IFRS及び本プレゼンテーションに含まれるIFRS以外の指標に基づき行っています。IFRSに準拠しない財務指標においては、最も近いIFRS財務指標では含まれることとなる、又は異なる数値となる一定の利益、コスト及びキャッシュ・フロー項目を除外しております。IFRSに準拠しない財務指標を提供することで、当社役員は、投資家の皆様に対し、当社の経営状況、主要な業績及び動向の更なる分析のための付加的な情報を提供したいと考えております。IFRSに準拠しない財務指標は、IFRSに準拠するものではなく、付加的なものであり、また、IFRSに準拠する財務指標に代替するものではありません（IFRSに準拠する財務指標を「財務ベース」指標として参照している場合があります）。投資家の皆様におかれましては、IFRSに準拠しない財務指標につき、本プレゼンテーションのスライド42、43に記載した定義をご確認いただけますようお願い申し上げます。

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。

財務情報

当社の財務諸表は、IFRSに基づき作成しております。米国会計基準に基づき作成されておりましたシャイアー社の売上収益は、IFRSに組み替えておりますが、両者に重大な差異はございません。

成長新興国市場（GEM） INVESTOR DAY



リカルド・マレック

グロース&エマージング マーケッツ
ビジネス ユニット（GEM BU）
プレジデント



コスタ・サルウコス

チーフ フィナンシャル オフィサー（CFO）

時間 (東部時間)	時間 (日本時間)	アジェンダ
06:30 – 06:40	20:30 – 20:40	Introduction チーフ フィナンシャル オフィサー (CFO) コスタ・サルウコス
06:40 – 07:40	20:40 – 21:40	成長新興国市場：イノベーション主導の成長と患者さんアクセスへの持続可能な投資を推進 グロース&エマージング マーケッツ ビジネス ユニット (GEM BU) プレジデント リカルド・マレック
07:40 – 08:15	21:40 – 22:15	パネルQ&Aセッション

バリュー（価値観）を根幹とする世界トップ10の 研究開発型バイオ医薬品企業



患者さん・社会・株主に対する長期的な価値の実現

- 患者さん中心のバリュー（価値観）に基づき、
目的を持ってサステナビリティを追求する会社
- 主要市場で十分な競争力を持つ事業規模と地理的にバランスのとれた
事業展開
- グローバルブランド14製品・12のウェーブ1パイプラインが
売上成長を牽引する可能性
- 治療法を変革しうる、次世代型医薬品の開発に注力する研究開発体制
- 高い流動性による安定した財務力で、業界トップクラスの利益率、
力強いキャッシュ・フローを達成する見通し



グロース&エマージングマーケット（成長新興国:GEM） ビジネスユニット：戦略、リーダーシップ、成長

GEMビジネスユニットの戦略はグローバル戦略と合致 持続可能な売上収益成長および患者さんの医薬品アクセスを実現



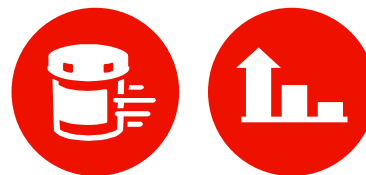
GEM ポートフォリオ

「アクセスファースト」



各国の事業運営モデルに関わらず、
世界人口の約85%に相当する
65億人の患者さんに
タケダのイノベーションへの
継続的なアクセスを患者さんに提供

「ファストトラック」 イノベーション



タケダの重点治療領域における
革新的ブランドを
早期に上市するため投資を集中

持続可能



現在および将来の患者さんの
ために、拡大可能かつ持続可能な
アプローチを優先し、
革新的で人生を変えうる
医薬品・治療法を
探索、開発そして提供

GEM 各国でのプレゼンス

GEMビジネスユニットのポートフォリオの変革は、 タケダのグローバルイノベーションフォーカスと完全に連動



イノベーション
機会の獲得

今後10年間

グローバルブランドと
ウェーブ1・2パイプラインの
成長機会の最大化

CORE営業利益率
非希釈的

GEM の売上収益目標
2030年度までに1兆円²

成長と患者さんへの
インパクトを加速

今日

ノン・コア事業等の売却
イノベーションへ最大の注力
明確な投資の優先順位付け

GEM 2019年度財務ベース売上収益
4,570億円

主要な5つのビジネスエリア
(2019年度) ポートフォリオ：
約95%¹

2020年度第3四半期連結累計の
グローバルブランド売上高
+18%実質的な成長
(対前年同期¹)

イノベーション
フォーカス

2017-2019

後発医薬品および
ブランド・ジェネリックの売却
グローバルブランドの上市
シャイアー社の統合

主な事業売却：
Multilab（ブラジル）、
テックプール（中国）

グローバルブランドの上市
新興国全体で34以上

準備

2014-2016

ポートフォリオのグローバル化
革新的な製品の上市準備

2014年度財務ベース売上収益
3,140億円

GEM売上収益へのグローバル
ブランドの貢献（2014年度）
<1%

8 | 1. 売却資産調整後、実質的な成長ベース。定義はスライド42-43を参照してください。 2. PTS（Probability of Technical Success、技術的成功確率）調整前
技術的成功確率（PTS）調整前の増分収益を含んでおり、「予測」や「目標」ではありません。PTSはあらかじめ設定されたエンドポイントや実現可能性などに基づいて、臨床試験・研究が成功し規制当局が承認する確率が対象。当社の商品化された製品やパイプラインが達成する将来の実際の売上は、臨床開発の結果が安全性、有効性、製品表示を含む多くの要素に左右されるため、実際の売上とは異なる可能性があり、それも大きく異なる可能性を含む。製品が承認された場合、患者層、競争環境、価格設定、償還などの商業的要因の影響も不確実です。

GEMビジネスユニット： 広大な地理的範囲をカバーし、世界人口の約85%に対応



約65億人



6

エリア



シンガポール
本社



80

カ国以上



約6,500
従業員



8

製造拠点



15

タイムゾーン

多様かつ経験豊富な成長新興国の経営チーム： 複雑さを見極め、強力なビジネスパフォーマンスを導く組織



44%

幹部の女性比率

エリアの商業的
担当の半分が女性

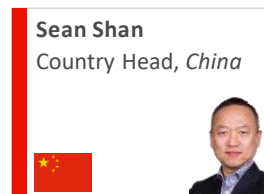
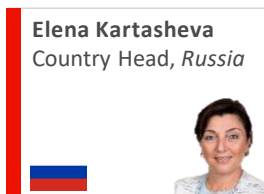
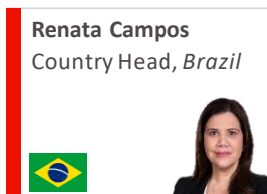


25

GEM Management
Committee
メンバー



- ・ **地域の事業変革をリード**：5つの主要なビジネスエリアにおける、革新的なポートフォリオとの整合性を一層強化
- ・ **タケダでの勤務歴約10年**：元武田薬品ブラジル社長、その後中南米、そして2017年より**GEMビジネスユニットプレジデント**
- ・ 以前の経歴、Organon International U.S.のCFO、そしてAkzo Nobel Group, BrazilのFinance Managing Director および Vice President



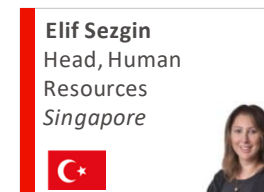
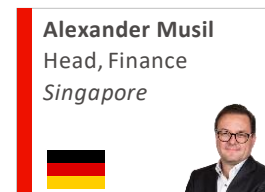
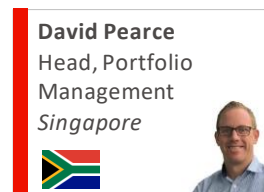
15

GEM Management
Committee
メンバーの国籍数



250年以上

製薬リーダーシップ
経験年数



地域機能	メディカル アフェアーズ	法務	エシックス・ コンプライアンス	規制関連	事業開発	サプライ チェーン
パブリック アフェアーズ	市場 アクセス	コマーシャル IT	品質	ファーマコ ヴィジランス	設備・調達	コミュニ ケーション

多様な環境に対応できる適切な能力を持ち、 タケダのポートフォリオで強固な事業実績を実現



薬事規制

約150

主要GEM市場において、
2019年以来5つの主要事業
領域で150件の申請が承認

2020年に、



- 中国でのタケダは多国籍企業の中で最も多くの製品が承認
- 3製品でブレイクスルー指定を取得



メディカル アフェアーズ

>150

2020年に実施された
GEM医療イベント数；
大半はデジタルで実施



上市製品、
発売開始製品と
パイプライン製品の
エビデンス生成



メディカル機能
構築と開発計画



市場アクセス



コマーシャルアクセスの
メカニズム

- バリューに基づく契約
- 段階的価格設定

>27

2020年のタケダ製品への
患者さん支援プログラム数



上市と 商業化

約90

主要なGEM市場における
5つの治療領域での
2019年以降の上市

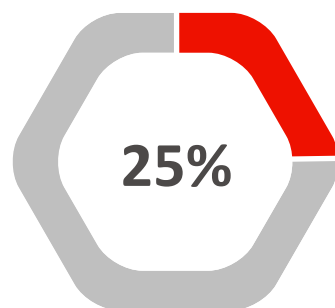


卓越した上市能力を
発揮するための上市前計画
と実行を担う人材が
GEM本社と各国内に存在

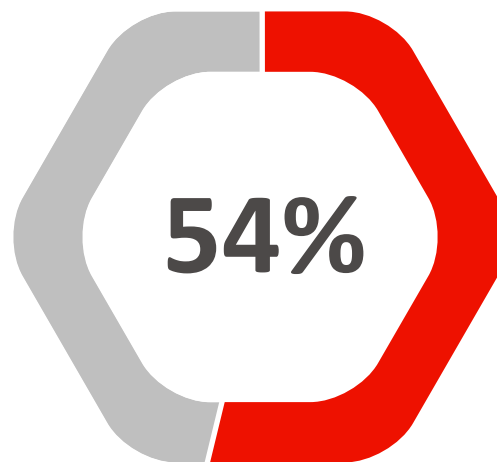
タケダの革新的な医薬品への事業転換を加速すべく、GEMリーダーシップメンバーはShire買収以降に約20億米ドルのノン・コア事業等の売却を実行



5つの主要なビジネスエリアに合わせた売上収益の発展
イノベーションフォーカスと成長に向け組織は大幅にシフト



2014年度



2019年度
事業売却前



現在
事業売却後

GEMポートフォリオ：主要な5つのビジネスエリアにおけるグローバル製品が 2020年度第3四半期累計で**18%**の実質的な売上収益成長を示す力強い事業基盤



5つの主要 ビジネス エリア

% GEMにおける5つの主要なビジネスエリアの売上収益貢献比率
2019年度¹



5つの主要なビジネスエリアにわたり、成長新興国の売上収益全体でバランスがとれている

GEMにおけるグローバル
ブランドの寄与:

約30%

グローバル ブランド

2020年度
第3四半期累計
実質的な成長率
(対前年同期²)

>>50%

25-50%

HyQvia

TAKHZYRO[®]
(lanadelumab-flyo) injection

NINLARO[®]
(ixazomib) capsules

Revestive[®]

ALUNBRIG[™]

VPRIV[®]
velaglucerase alfa
for infusion

ADYNOVATE

Entyvio[®]
vedolizumab

elaprase[®]
(idursulfase)

ケーススタディ：ブラジルにおけるEntyvio – 高いイノベーションが患者さんのニーズを満たすことに成功し、高い売上収益成長を実現



発売開始：2016年5月



環境

- ・ 公的・民間市場における生物学的製剤の保険償還
- ・ イノベーションは民間市場で好まれる



主な成功要因

- ・ UC/CDの1次治療としてEntyvioを位置づけ
- ・ 民間市場におけるCD1次治療へのアクセス
- ・ 発売以来実施している患者支援プログラム



ブランドのパフォーマンス

- ・ 2020年民間市場においてトップシェア（市場シェア38%¹）
- ・ タケダにとってブラジルトップ5ブランド

患者さん

治療中の患者数



患者さんのアクセス拡大には、
段階的価格設定や、
アクセス・プログラムなどの
取り組みが貢献

単位成長

105% CAGR

2016 - 2019



2021年
公的な保険償還が
予定される

Entyvio使用患者さん
2020年度比較で
2022年までに

3倍

になる可能性²

GEM : 著しい成長機会が期待できる環境

タケダの主要なビジネスエリアにおける 著しい患者さんのアンメットニーズによる力強い成長機会



例



消化器系疾患

1,000人あたりの
生物学的製剤の浸透率

0.02

新興国市場

0.8

米国



希少疾患

遺伝性血管性浮腫（HAE）
の診断率

14%

新興国市場

70%

欧州・カナダ
米国



オンコロジー

未分化リンパ腫キナーゼ
（ALK）の検査率

約60%

中国

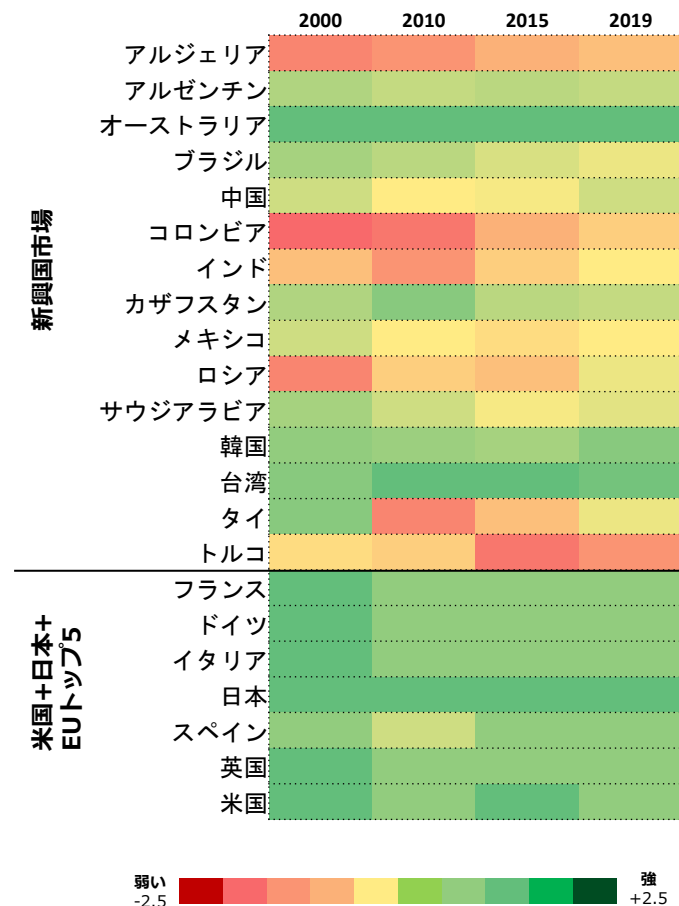
96%

米国

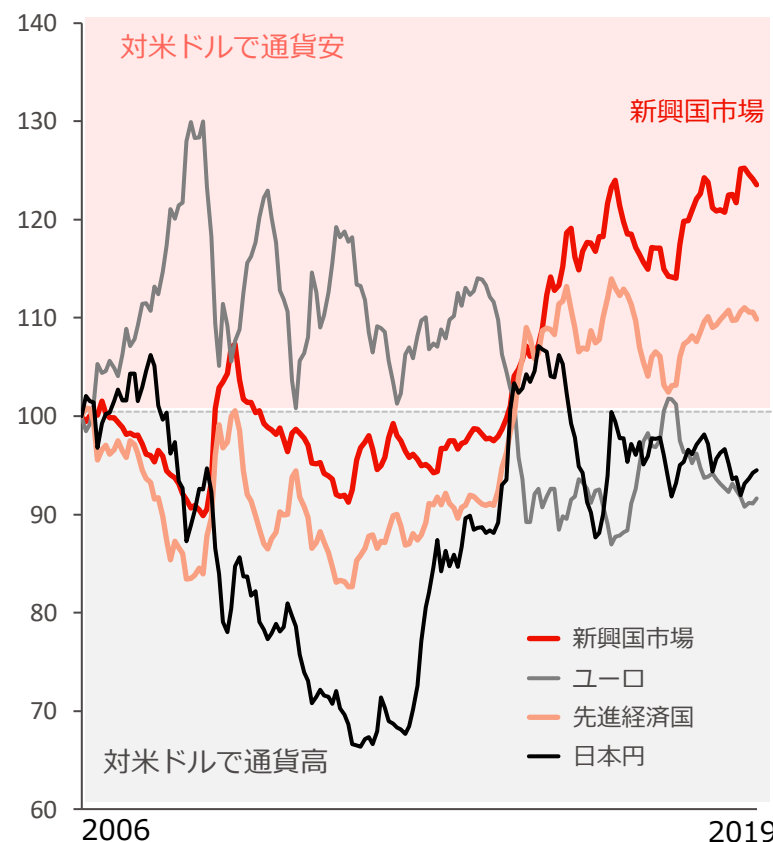
新興国市場のダイナミックなマクロ経済環境も長期的な成長機会を提供



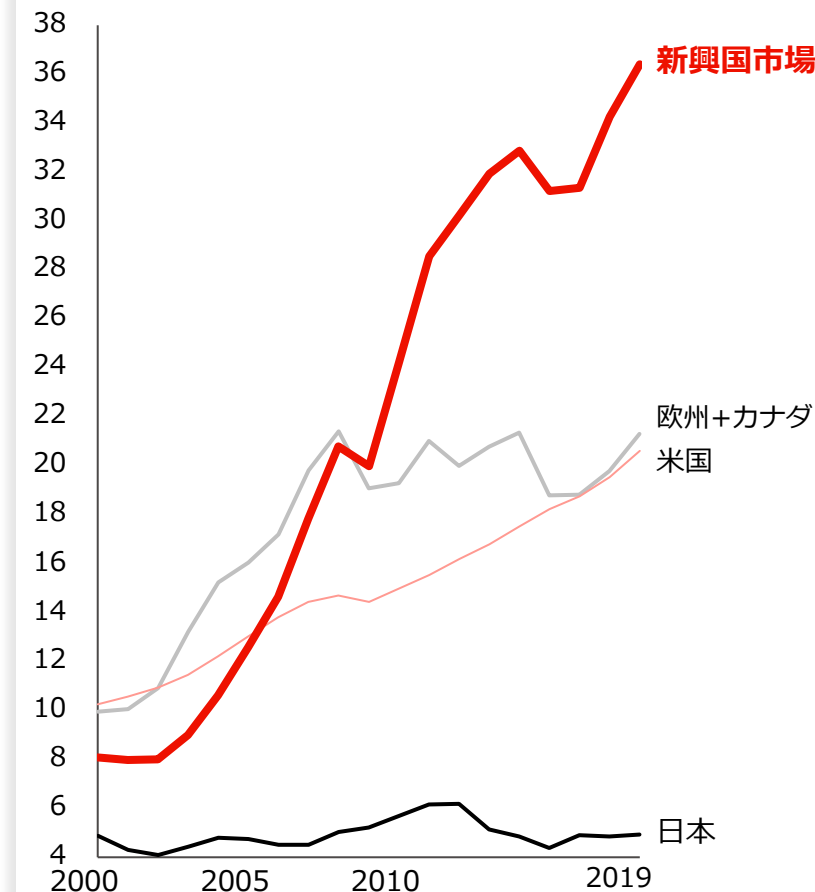
政治指標¹



為替レート変動²



GDP³ (現在の米ドル、兆米ドル)



1. Political Stability and Absence of Violence/Terrorism指標は、政治的に動機づけられた暴力やテロリズムを含む、違憲または暴力的な手段によって政府が不安定化したり転覆する可能性についての認識を測定するもの。政治安定性指数（-2.5弱、2.5強）

出所：世界銀行2019年データ（2021年1月24日アクセス）

2. 米連邦準備制度理事会（FRB）貿易加重米ドル指数：新興国市場経済商品・サービス

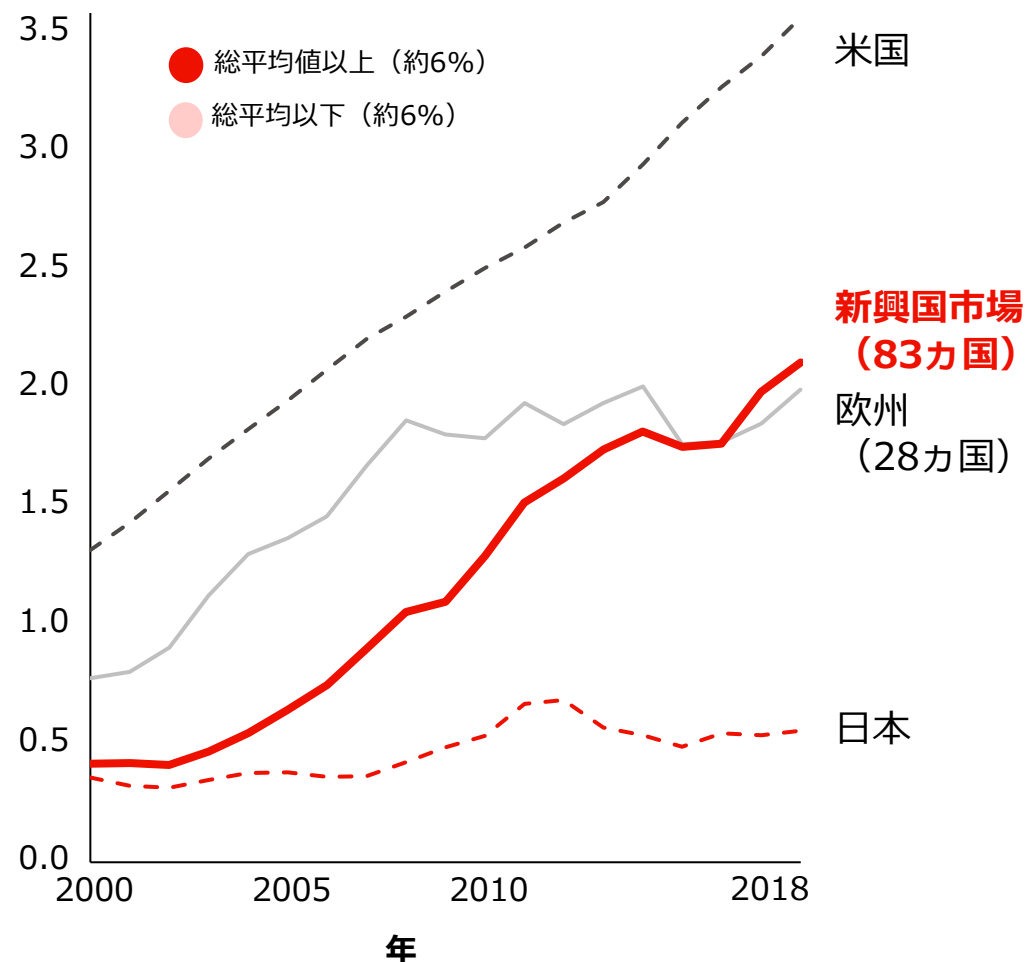
3. 世界銀行2019年データ（2021年1月24日アクセス）

医療費の大幅かつ継続的な伸びはGEM地域に 非常に優れた成長機会を提供



医療費総額（現在価格、兆米ドル）

2000-2018 CAGR (%)



2010～2018年の間に増加した
世界の医療費のうち

約40%

を新興国市場が占めた

ヘルスケアへのアクセスが必要な
新興国市場の総人口：

65
億人

GEMにおける主要な医薬品市場は魅力的、現在および将来の 売上収益成長機会、**ならびに**市場規模を現す



医薬品支出総額 2020年第2四半期MAT（米ドル）	
ランク	2020
1	米国
2	中国
3	日本
4	ドイツ
5	フランス
6	イタリア
7	英国
8	スペイン
9	カナダ
10	ブラジル
11	インド
12	韓国
13	ロシア
14	オーストラリア
15	サウジアラビア
16	ポーランド
17	トルコ
18	ベルギー
19	スイス
20	台湾

■ GEMの国

GEM上位20カ国は
GEM医薬品支出総額の

90%
を占める

2020年
医薬品支出総額
トップ20のうち、
GEMの国は

9カ国

2025年までに**10**カ国

中国



医薬品市場における
支出総額
世界第2位

約6%

新興国市場トップ20の
医薬品支出のCAGR
(2016年～2020年)

VS

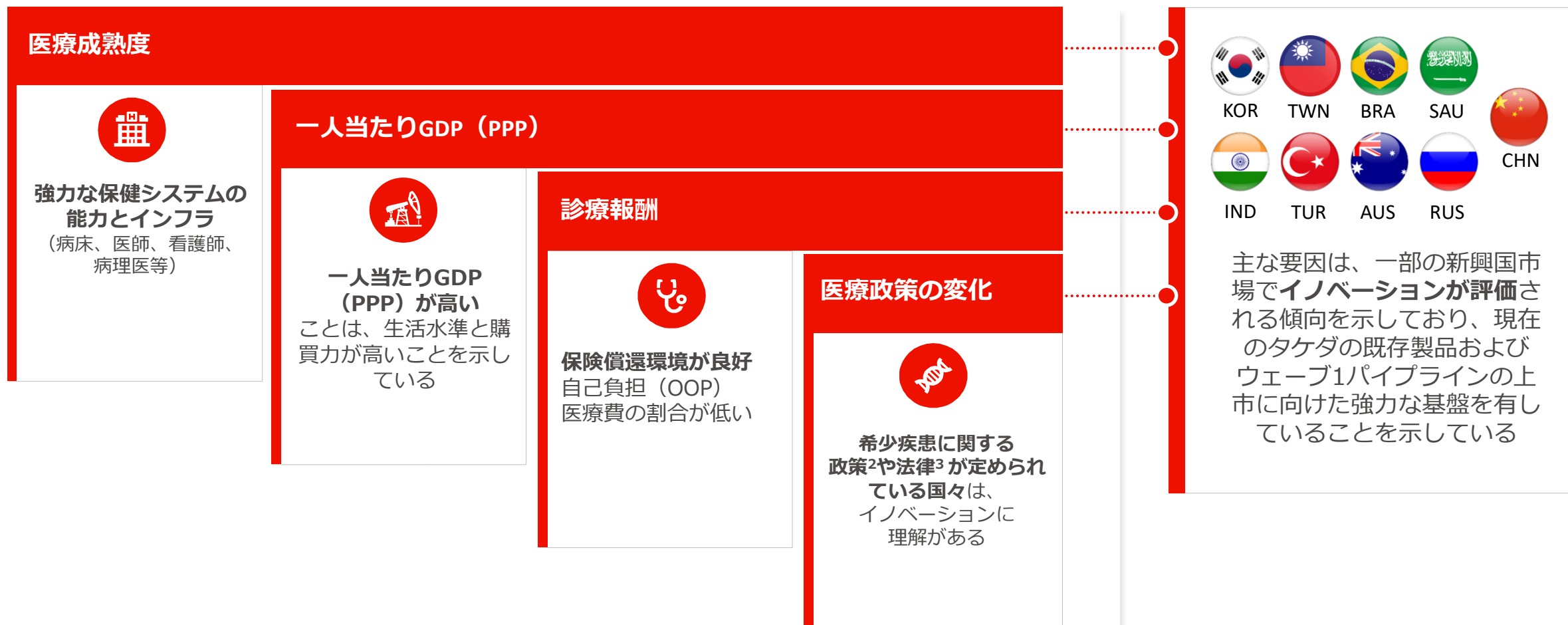
約4%

世界市場トップ20の
医薬品支出のCAGR
(2016年～2020年)

GEMにおける医療インフラに対する良好な傾向は、 長期的な成長のための持続的な機会を提供



2020年の医薬品支出¹別の主要新興国の分析



1. 出所：IQVIA Forecast Link 2020 IMS Audited MNF Value data (2020年1月6日アクセス)

2. 希少疾病およびオーファンドラッグに対する政府公認の希少疾病政策

3. 公式な希少疾患登録、迅速承認および/またはオーファンドラッグへの例外的アクセスを含む

タケダGEMの売上収益成長率は、医薬品市場を上回り、 2桁台の成長が期待される



GEM主要医薬品市場における革新的な治療薬の成長

(絶対値)

2020年 → 2025年

プライマリケア施設
における、
主に一般的な健康に
焦点をあてた治療
(後発品を除く)

5.0%
非専門治療領域のCAGRポテンシャル

VS

8.0%

専門治療領域のCAGRポテンシャル



GEMのポテンシャル:

二桁の
売上成長¹

売上収益ポテンシャル
2030年までに

1兆円¹

CAGR：年平均成長率

出所：IQVIA Forecast link（注：プライマリケア - ジェネリック医薬品以外の比較；範囲内の国：上位15市場-中国、ロシア、ブラジル、韓国、台湾、タイ、オーストラリア、インド、トルコ、アルジェリア、カザフスタン、サウジアラビア、アルゼンチン、コロンビア、メキシコ）

1. GEM成長率10%はPTS（Probability of Technical Success、技術的成功確率）調整前。技術的成功確率（PTS）調整前の増分収益を含んでおり、「予測」や「目標」ではありません。PTSはあらかじめ設定されたエンドポイントや実現可能性などに基づいて、臨床試験・研究が成功し規制当局が承認する確率が対象。当社の商品化された製品やパイプラインが達成する将来の実際の売上は、臨床開発の結果が安全性、有効性、製品表示を含む多くの要素に左右されるため、実際の売上とは異なる可能性があり、それも大きく異なる可能性を含む。製品が承認された場合、患者層、競争環境、価格設定、償還などの商業的要因の影響も不確実です。

GEMの将来成長に向けた戦略項目

GEM戦略：持続可能な成長と患者さんのイノベーションへの アクセス向上を実現するための3つの項目にフォーカス



GEM戦略：持続可能な成長と患者さんのイノベーションへの アクセス向上を実現するための3つの項目にフォーカス



イノベーションが評価される環境にフォーカスしたGEMでの迅速な投資は、 売上収益成長を達成する上で重要な要素



市場
タイプ

コア

フォーカス

アクセス

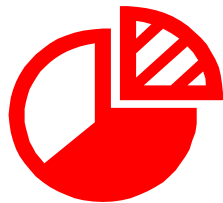
主要市場に投資



約26
市場数



>70%
新興国市場の
対象人口



94%
の2019年度
GEM売上収益はコアと
フォーカス市場から



市場で競争力を持ち、
持続可能な成長の機会
を最大限に引き出す
重要な規模

ポートフォリオへの投資

主要5領域のタケダブランド



>20%

今後2年間における
潜在的な売上収益
CAGR

GEM短期¹売上収益

成長目標の

約70%

はグローバル製品から
もたらされる

CAGR：年平均成長率

出所：国際通貨基金World Economic Outlook Databaseの人口データ（2019年4月） | 主要市場：中国、ロシア、ブラジル、韓国、台湾、タイ、オーストラリア、インド、トルコ、アルジェリア、カザフスタン、サウジアラビア、アルゼンチン、コロンビア、メキシコ、シンガポール、アラブ首長国連邦、ニュージーランド、チリ、クウェート、レバノン、ウクライナ、ペラルーシ、オマーン、カタール、バーレーン

1. 短期とは2020-2022年

主要ターゲット市場への戦略的な投資により、 主要な治療疾患領域における、価値および成長機会を最大化



例...



	 中国	 ブラジル	 インド
市場環境	 世界で 2番目に大きい 医薬品市場  革新的な治療へのアク セスを改善するための 政府の強力な コミットメント	 トップ10 医薬品市場  民間・公共セグメントの 成長に合わせた タケダの主要治療分野	 実質GDP増加率 過去30年間平均7%  過去10年間で 年間12%の 医薬品市場成長
GEM トップライン 目標	>20% 次の5年間の CAGR ¹	一桁台後半 次の5年間のCAGR ¹	次の5年間で2倍 の売上 ¹
治療領域	    主要な治療領域の 地理的拡大に投資	     消化器系疾患、希少疾患、オンコロジー、 ニューロサイエンス、ワクチンへの 投資を最大化	  血漿分画製剤 (免疫疾患領域) およびワクチン領域の 確立と成長

出所：McKinsey Global Instituteによる分析

出所：IQVIA Market Prognosis Global 2019; INTERFARMA 2019 report
出所：PMB+NRA MAT 12/2019, Hemobrás, IQVIA Government Analytics

出所：The Economist Intelligence Unit、専門家インタビュー

CAGR：年平均成長率

1. 2030年までGEM BUのPTS (Probability of Technical Success、技術的成功確率) 調整前の数字に基づく

技術的成功確率 (PTS) 調整前の増分収益を含んでおり、「予測」や「目標」ではありません。PTSはあらかじめ設定されたエンドポイントや実現可能性などに基づいて、臨床試験・研究が成功し規制当局が承認する確率が対象。当社の商品化された製品やパイプラインが達成する将来の実際の売上は、臨床開発の結果が安全性、有効性、製品表示を含む多くの要素に左右されるため、実際の売上とは異なる可能性があり、それも大きく異なる可能性を含む。製品が承認された場合、患者層、競争環境、価格設定、償還などの商業的要因の影響も不確実です。

タケダの中国フォーカス：現在そして未来に持続可能な成長を実現するために、投資を通じて中国でのタケダを変革



14 億

2020年人口
世界2位



約8% CAGR

2011年-2020年のGDP¹成長



第2位

の医薬品市場³



Takeda China



12

中国でのオフィス数



**天津
製造工場**

2019年に施設拡大



\$215 M²

過去5年間の
新薬開発投資額（研究開発）



約3,000人

2023年までに中国での
タケダ従業員予想数



**タケダ開発センター
アジア**

中国、上海に本社



中国 Top Employer

5年連続
(2021年含む)



**中国でのタケダの
長期目標:**

5年以内に
タケダ製品を
投与した患者さんが

**1000万人
以上**

5年以内に
中国における

トップ¹⁰
多国籍製薬企業



消化器系疾患、
希少疾患および
血漿分画製剤
における
将来の市場リーダー

2位

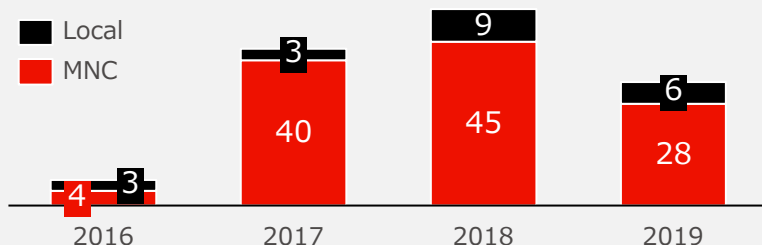
2030年までに
タケダ社内における
市場規模地位

中国タケダは重要な売上収益成長ドライバーであり、イノベーション創出が評価される環境継続により投資の優先対象



申請の加速

2016年以降の新規承認は約**140**（主に多国籍企業）
革新的医薬品を上市させることにフォーカス



mobocertinib、
maribavir、
soticlestatが
中国でブレイク
スルーセラピー指定

有利な償還環境

革新的な医薬品に予算を割り当てるためのNRDLへの
定期的な更新と予算配分が過去数年間にみられる



2020年に、中国タケダはどの多国籍企業よりも多くの製品で承認取得



当社は2020年度に2品目の NRDL掲載を達成



5年間¹での15以上の新製品上市の可能性が、当社の中国における売上収益拡大に大きく貢献することを期待

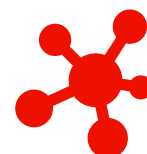


希少疾患



maribavir

TAK-755



オンコロジー



Relugolix

mobocertinib



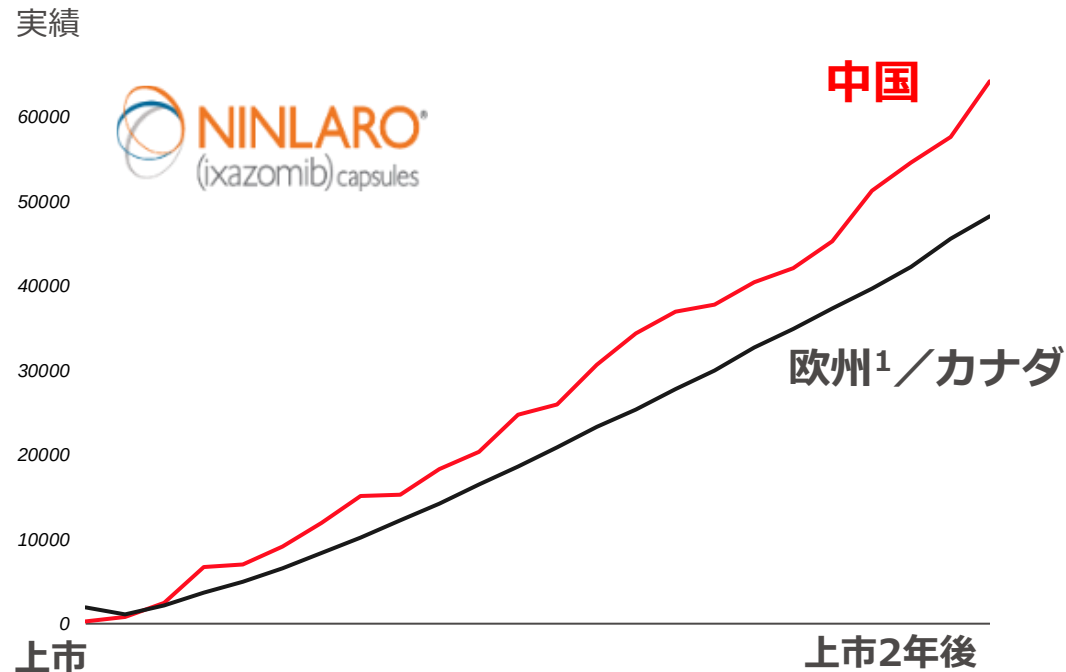
消化器系疾患



中国におけるNINLARO GEMの中で最も成功している上市製品の一つ： 力強い売上成長、幅広い患者さんアクセスおよび迅速な市場の立ち上がり



上市後2年間の立ち上がり (累計数量カプセル単位、実績)



主要な成功 要因

上市までのスピード

- 優先審査による迅速承認
(米国承認からわずか2.5年後)
- NRDLを通じた迅速な償還
- 発売までのスピード

最大限のカバレッジ

充実したメディカルとMRの配備



約23%
マーケットシェア²
2020年11月



約600
取扱い病院数
2020年12月



16,000件以上
上市以降の
患者さんアクセス

GEM戦略：持続可能な成長と患者さんのイノベーションへの アクセス向上を実現するための3つの項目にフォーカス



主要なGEM市場において、70件以上の主要ブランド上市に フォーカスした投資：重要な売上収益成長ドライバー



2025年までに:

 上市予定国の数

希少疾患



36以上
上市
の可能性

血漿分画製剤（免疫疾患）



15以上
上市
の可能性

オンコロジー



10以上
上市
の可能性

消化器系疾患



10以上
上市
の可能性

新たなデータに基づく力強いパイプラインのモメンタム



WAVE 1¹

WAVE 2²

臨床段階の新規候補物質（NMEs）												
承認目標	2020年度	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度	2025/2026年度			2027年度以降			
 オンコロジー		   mobocertinib 2L NSCLC with EGFR exon 20 insertion mutation ³	  pevonedistat HR-MDS	  mobocertinib 1L NSCLC with EGFR exon 20 insertion mutation	  pevonedistat Unfit AML		  TAK-981 Multiple cancers		  TAK-605 Multiple cancers	  TAK-252 Solid tumors	  TAK-102 Multiple cancers	
		   maribavir R/R CMV infect. in transplant	  maribavir 1L CMV infect. in HSCT	  TAK-611 MLD (IT)	  TAK-007 CD19+ hematologic malignancies		  TAK-573 R/R MM			  TAK-169 R/R MM	  TAK-676 Solid tumors	  TAK-940 CD19+ hematologic malignancies
		  TAK-609 Hunter CNS (IT)		  TAK-755 cTTP			  TAK-755 iTTP, SCD	  mezagitamab MG, ITP		  TAK-607 Complications of prematurity		
 ニューロ サイエンス				  soticlestat DEE	   Orexin2R-ag (TAK-925/994) Narcolepsy T1	  Orexin2R-ag Sleep Disorders		  WVE-120101 Huntington's Disease	  WVE-120102 Huntington's Disease	  TAK-341 Parkinson's Disease	  TAK-071 Parkinson's Disease	
	  Eohilia ⁴ EoE						  TAK-062 Celiac Disease	  TAK-101 Celiac Disease		  sibofimloc Crohn's Disease (post-op and ileitis)	  TAK-671 Acute Pancreatitis	  TAK-039 Hepatic encephalopathy
						  TAK-999 AAT Liver Disease	  TAK-951 Nausea & vomiting	  TAK-906 Gastroparesis		  TAK-954 POGD		
 ワクチン		  TAK-003 Dengue Vaccine					  TAK-426 Zika Vaccine			  TAK-214 Norovirus Vaccine		
 血漿分画製剤	  CoVIg-19 ⁵ COVID-19 H-IG (Formerly TAK-888)											
					  少なくとも1つの適応症で 希少疾患用医薬品の可能性	  ブレークスルーセラピー指定 および/またはファストトラック指定			  中国ブレークスルーセラピー指定 および/または日本での先駆け審査指定			

少なくとも1つの適応症で希少疾患用医薬品の可能性

ブレイクスルーセラピー指定および/またはファストトラック指定

中国ブレイクスルーセラピー指定および/または日本での先駆け審査指定

32 |

1. 承認日の予想はデータ読み出しに影響されます。ウェーブ1の一部の承認目標日は迅速承認を想定。

2. ウェーブ2の一部は、取得データによりウェーブ1に加速される可能性もあります。

3. 臨床第2相試験データでの申請を想定した承認予想時期。

4. 2020年度第4四半期または2021年度第1四半期の早期の承認の見込み。

5. 米国国立衛生研究所（NIH）の傘下の米国国立アレルギー・感染症研究所（NIAID）がスポンサーとなり試験の実施を管理。申請および承認予定時期は、試験の登録率および臨床試験の成功に依存しており、変更の可能性あります。

当社の会計年度は翌3月31日まで。例：「2020年度」は2021年3月31日までの12ヵ月間。

全てのタイムラインは2021年3月11日時点におけるおおよその予測。疾患名の略語用語集は付録をご参照下さい。

人生を変えうる治療薬・ワクチンをGEMの患者さんに届けるために、 当社の革新的なウェーブ1パイプラインを開発中



治療領域

2021年

2026年以降

承認予定

ワクチン	TAK-003 デング熱ワクチン			
オンコロジー	mobocertinib (TAK-788) エクソン20挿入変異 非小細胞肺癌 2L	pevonedistat (TAK-924) 高リスク 骨髄異形成症候群	TAK-007 CD19陽性 血液がん	
希少遺伝子疾患 および血液疾患	maribavir (TAK-620) 移植後の 難治性・抵抗性CMV感染		TAK-609 ハンター症候群 (髄腔内)	TAK-755 血栓性血小板減少性 紫斑病
ニューロサイエンス			TAK-935 レノックス・ガストー症候群 ドラベ症候群	オレキシン ナルコレプシー タイプ1
消化器系疾患			Eohilia (TAK-721) 好酸球性食道炎	

タケダのデング熱ワクチン候補であるTAK-003は、GEMの重要な成長ドライバーとなる可能性



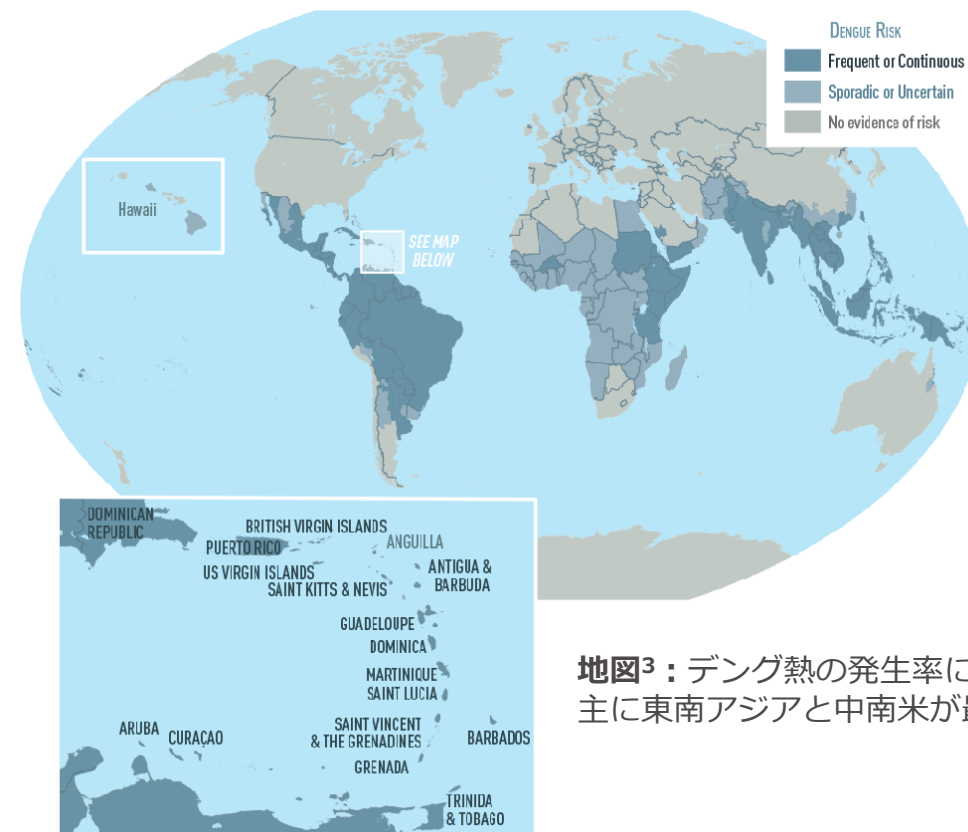
TAK-003

デング熱予防を目的とした弱毒生4価ワクチン

- デング熱は3億9千万件/年の感染を引き起こすと推定¹
- 臨床第3相試験では、主要評価項目を達成し、2回目の投与から12ヵ月後の症候性デング熱の予防における**ワクチンの全有効性は80.2%**
- 大半の副次評価項目も達成し、2回目投与後18ヵ月時点で**デング熱関連の入院が90.4%減少**し過去のデングウイルス感染歴に関わらず同程度の有効性を示した
- **TAK-003の忍容性は良好であり、現在までのところ重要な安全性リスクは認められていない**

**ピーク時売上高ポテンシャル²
7-16 億米ドル**

55%
GEM CAGR⁴
発売からの成長



地図³：デング熱の発生率について、主に東南アジアと中南米が最も高い

CAGR：年平均成長率

1. 世界保健機構（WHO）Dengue and Severe Dengue <https://www.who.int/news-room/fact-sheets/detail/dengue-and-severe-dengue> (Link)

2. PTS (Probability of Technical Success、技術的成功確率) 調整前の数値は、現時点では発生する可能性が高いとは考えていない技術的な成功を含むベストケースのシナリオを示したものであり、予測や目標とする数値と解釈されるべきではありません。2020年11月20日に米国メディア&メディケイド サービスセンター（CMS）が発行した最悪国モデルの最終の中間規則によって課せられた潜在的な影響は含まれておらず、現在評価中です。

3. <https://www.cdc.gov/dengue/areaswithrisk/around-the-world.html>

4. 2030年までGEM BUのPTS (Probability of Technical Success、技術的成功確率) 調整前の数字に基づく

タケダのデング熱ワクチン候補であるTAK-003の予定マイルストーン



承認申請：
1stウェーブ流行国、
欧州

1stウェーブ
流行国、
米国で
初の承認

米国
上市

2ndウェーブの国々：
初の承認・上市

2020年度

2021年度

2022年度

2023年度

2024年度

2025年度

2026年度

DEN-301
36カ月データ

米国で
承認申請

欧州で
承認

欧州で
上市

1stウェーブ
流行国
で上市

3rdウェーブの国々：
承認・上市予定（変更の可能性あり）

GEM 地域

- **1stウェーブ**：インドネシア、マレーシア、タイ、コロンビア、ブラジル、メキシコ、シンガポール、スリランカ、アルゼンチン
- **2ndウェーブ**：エクアドル、グアテマラ、パラグアイ、ペルー、コスタリカ、エルサルバドル、パナマ、ニカラグア、ドミニカ共和国、フィリピン、香港、オーストラリア、ベトナム
- **3rdウェーブ**：ベネズエラ、中国、インド、ホンジュラス

GEM戦略：持続可能な成長と患者さんのイノベーションへの アクセス向上を実現するための3つの項目にフォーカス



GEMの「アクセスファースト」のマインドセットは、革新性の高い医薬品を幅広く患者さんに提供するという、当社の存在意義とバリュー（価値観）に基づいている



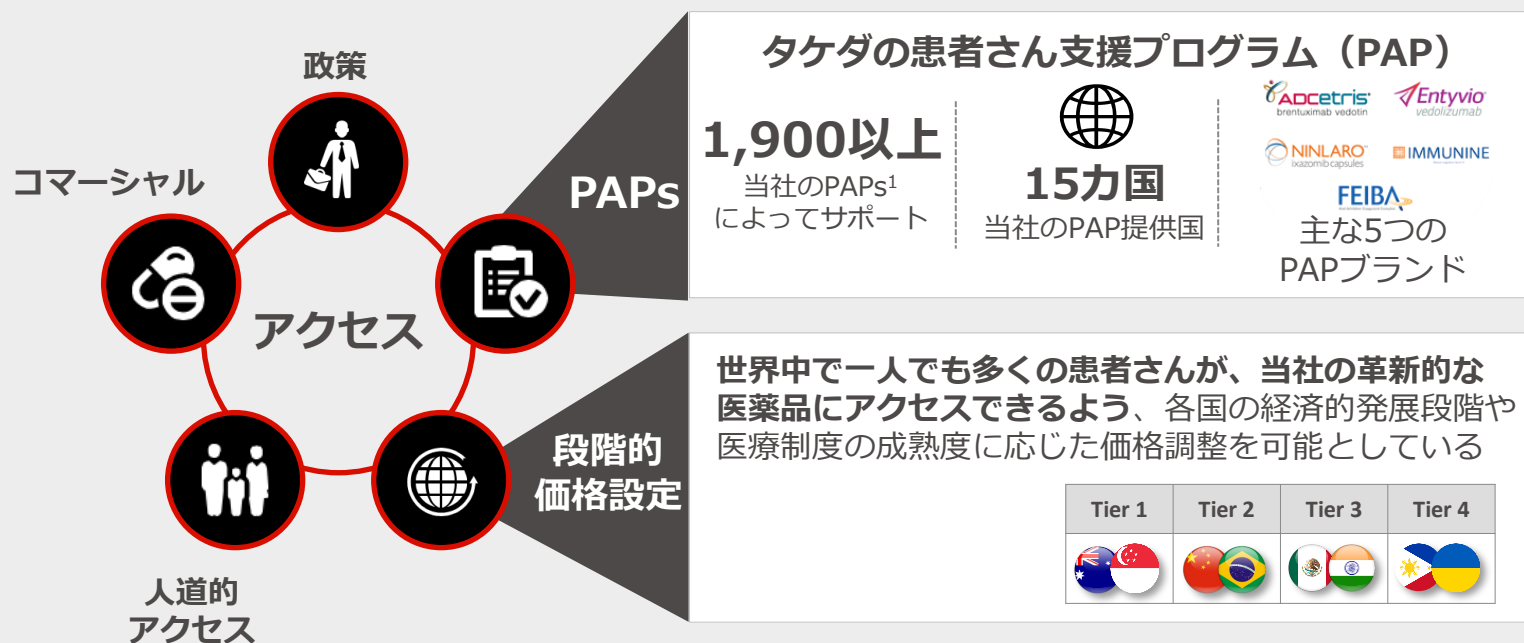
1 Patient

2 Trust

3 Reputation

4 Business

GEM アクセスの全体的なアプローチ



2021年
Access to Medicine Index
の総合評価で、
業界をリードする順位を獲得

access to
medicine
index



6位
全体



アクセス・ガバナンス
のカテゴリで1位

GEMはタケダの収益拡大に大きく貢献： 今後10年間で2桁の売上収益成長に期待



タケダの戦略

A GLOBAL TOP 10 VALUES-BASED, R&D-DRIVEN BIOPHARMA COMPANY

DELIVERING LONG-TERM VALUE TO PATIENTS, SOCIETY & SHAREHOLDERS

- Patient-centric, values-based company committed to purpose-led sustainability
- Balanced geographic footprint with scale to be competitive in key markets
- 14 global brands and 12 Wave 1 pipeline assets expected to drive revenue growth
- R&D engine focused on delivering next generation of potentially transformative therapies
- Financial resilience with strong liquidity, outlook for top-tier margins & robust cash flow



GEMビジネスユニットの整合された戦略



目標：市場成長を超える「2桁の売上収益成長」¹



実現：2030年度¹までに**1兆円（約90億米ドル）**の売上収益の達成、すなわち2019年度¹売上の2倍以上を達成。



革新性の高いグローバルブランド14製品の**ポートフォリオ**とTAK-003を含むウェーブ1パイプラインを重点的なプレゼンスを通じて患者さんに迅速に提供：



主要**市場**において競争力を持つ適切な規模
長期的には、タケダにとって中国市場は2番目に大きな売上収益の貢献先となると期待



サステナブルで、包括的な「**アクセスファースト**」のアプローチ

38 | 1. PTS (Probability of Technical Success、技術的成功確率) 調整前。技術的成功確率 (PTS) 調整前の増分収益を含んでおり、「予測」や「目標」ではありません。PTSはあらかじめ設定されたエンドポイントや実現可能性などに基づいて、臨床試験・研究が成功し規制当局が承認する確率が対象。当社の商品化された製品やパイプラインが達成する将来の実際の売上は、臨床開発の結果が安全性、有効性、製品表示を含む多くの要素に左右されるため、実際の売上とは異なる可能性があり、それも大きく異なる可能性を含む。製品が承認された場合、患者層、競争環境、価格設定、償還などの商業的要因の影響も不確実です。
米ドルでの表記は1米ドル111円で換算

Q&Aセッション



成長新興国市場 (GEM) INVESTOR DAY



Ricardo Marek
President, GEM BU



Costa Saroukos
Chief Financial Officer



Taran Bae
Senior Director
R&D Investor Relations
and Strategy, Global R&D



Choo Beng Goh
Head, Medical Affairs,
Asia Pacific, GEM BU



Dave Pearce
Head,
Portfolio Management
GEM BU

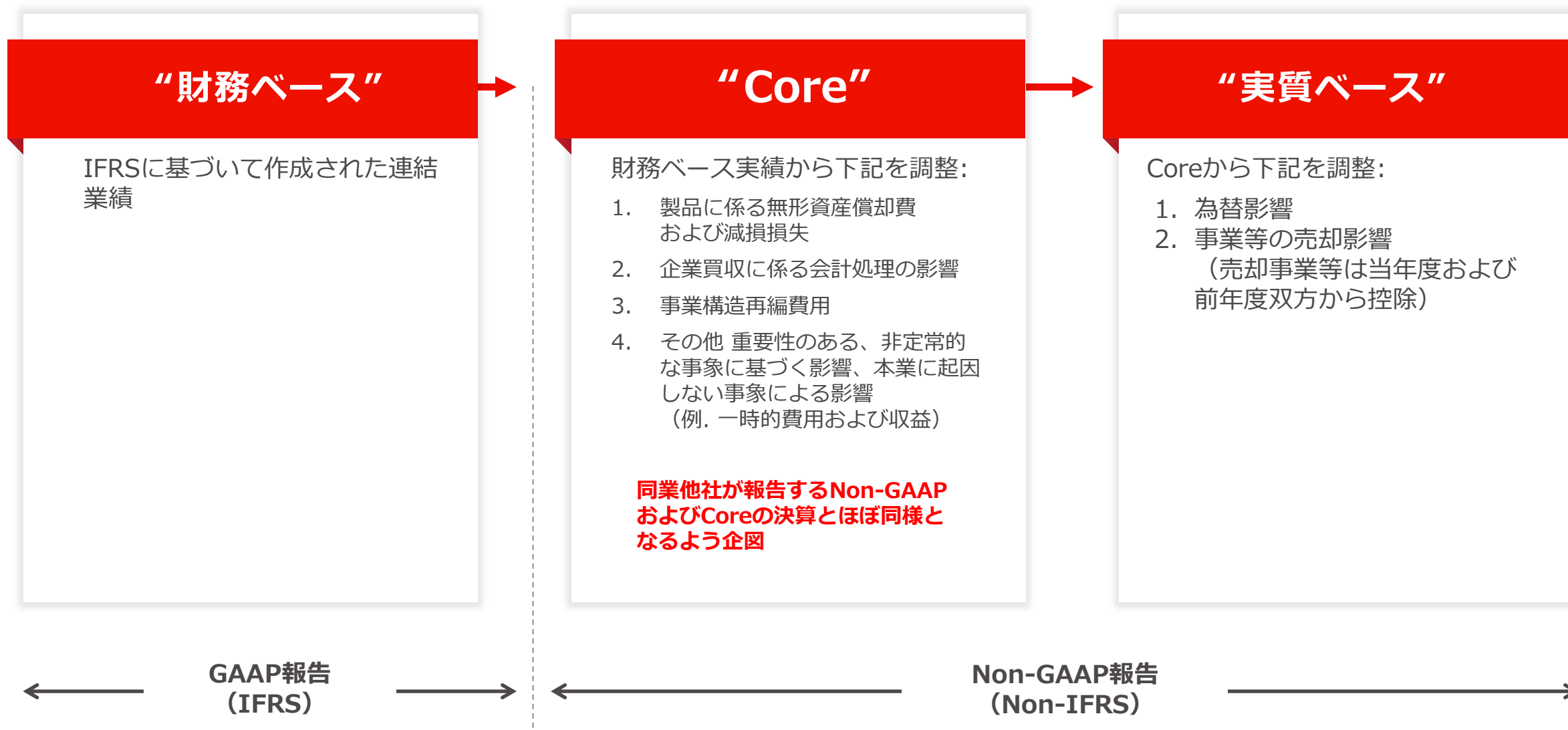


Sean Shan
Head, Takeda China
GEM BU

APPENDIX



タケダの開示指標（定義変更なし）



「Core」と「実質的な成長」の定義



当社は、事業の計画策定および業績評価において、「実質的な成長」（Underlying Growth）の概念を採用しております。

「実質的な成長」は、当年度と前年度（四半期もしくは年間）の業績を共通の基準で比較するものであり、マネジメントによる業績評価に使用されています。これら共通の基準で比較される業績は、年間計画レートを用いた為替レートを一定として、事業等の売却影響およびその他の非定常的もしくは特別な事象に基づく影響、本業に起因しない（ノン・コア）事象による影響を控除し算定されます。当社は、この「実質的な成長」が、事業活動のパフォーマンスを表す共通の基準を提供するため、投資家に有用であると考えています。なお、本指標は、国際会計基準(IFRS)に準拠したものではありません。

当社は、「Underlying Revenue Growth」（実質的な売上収益の成長）、「Underlying Core Operating Profit Growth」（実質的なCore営業利益の成長）および「Underlying Core EPS Growth」（実質的なCore EPSの成長）を重要な財務指標としています。

実質的な売上収益は、為替レートを一定として、財務ベースの売上収益に、報告期間における非定常的な事象に基づく影響および事業等の売却影響を調整して計算します。

実質的なCore営業利益は、為替レートを一定として、Core営業利益（以下に定義）に、報告期間における事業等の売却影響を調整して計算します。

実質的なCore EPSは、為替レートを一定として、純利益から、事業等の売却影響、およびCore EPS（以下に定義）の算出において控除された項目を調整した後、比較年度末の自己株式控除後の発行済株式総数で除して算定します。

Core営業利益は、純利益から、法人所得税費用、持分法にかかる投資損益、金融損益、その他の営業収益およびその他の営業費用、製品に係る無形資産償却費及び減損損失を控除して算出します。その他、企業買収に係る会計処理の影響や買収関連費用など、本業に起因しない（ノン・コア）事象による影響を調整します。

Core EPSは、純利益から、Core営業利益の算出において控除された項目と営業利益以下の各科目のうち、重要性のある、非定常的もしくは特別な事象に基づく影響、本業に起因しない（ノン・コア）事象による影響を調整します。これらには、条件付対価に係る公正価値変動（時間的価値の変動を含む）影響などが含まれます。さらに、これらの調整項目に係る税金影響を控除した後、報告期間の自己株式控除後の平均発行済株式総数で除して算定します。

