



2020年度は力強い利益率と強固なキャッシュ・フローとともに
安定的な業績を達成、2021年度には実質的な売上収益成長の
さらなる加速を見込む

2020年度決算発表
2021年5月11日



Better Health, Brighter Future

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われていることがあります。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、世界的な医療制度改革を含む関連法規の変更、臨床的成功及び規制当局による判断とその時期の不確実性を含む新製品開発に内在する困難、新製品および既存製品の商業的成功の不確実性、製造における困難又は遅延、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、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又は当社事業の他の側面に及ぼす影響、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、投資家向けプレゼンテーションのスライド48-50、61-70、75に記載した、これらに最も良く対応するIFRS準拠財務指標との照合を行って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。

シャイアー社の買収は2019年1月8日に完了しており、当社の2019年3月31日までの事業年度における連結業績には、2019年1月8日から2019年3月31日までのシャイアー社の業績が含まれています。なお、「旧武田薬品」ビジネスとの記載は、シャイアー社の買収前の当社のビジネスを意味し、「旧Shire社」ビジネスとの記載は、シャイアー社の買収により当社が取得したビジネスを意味しています。

本プレゼンテーションには、シャイアー社の買収が2018年4月1日に完了したとの前提に基づく試算が含まれています。当該試算は、米国証券取引委員会の定めるRegulation S-Xの第11条に基づき算出されたものではないことにご留意ください。当該試算は、説明の便宜のため提示するものであり、また、本プレゼンテーションの作成日までに当社が入手した情報に基づく一定の前提及び判断に基づくものであって、これらの前提及び判断は、シャイアー社の買収が実際に2018年4月1日に完了していたとしてもすべて当てはまるものではありません。さらに、当該試算は、シャイアー社の取得に直接には起因しない、又はシャイアー社の取得後に生じた、事業売却や取得対価配分 (PPA) 等の一定の取引及び事象も対象としています。従って、これらは、シャイアー社の買収が実際に2018年4月1日に完了していたとしても、当社の財務状況及び業績を正確に反映するものではありません。そのため、本プレゼンテーションに含まれる試算は、必要以上に依拠すべきものではありません。

世界中の人々の健康と、
輝かしい未来に貢献する



私たちはこの約束を胸に、革新的な医薬品を創出し続けます。

PATIENTS

すべての患者さんのために



PEOPLE

ともに働く仲間のために



PLANET

いのちを育む地球のために



データとデジタルの力で、イノベーションを起こします



世界中の人々の健康と、輝かしい未来に貢献することを目指し活動を進めます

PATIENTS

すべての患者さんのために



- ヘルスケアに関する不平等を特定し、対処するために、R&D Center for Health Equity and Patient Affairs を設立しました。
- 官民様々なパートナーと共に、ヨーロッパにおける患者さんの声を広めるHealth Outcomes Observatory (H20)プロジェクトを展開しています。
- 2021年Facility Of the Year (FOYA) における国際製薬技術協会 (International Society for Pharmaceutical Engineering : ISPE) が選定した2つのカテゴリーでアワードを受賞しました。
- 2021年医薬品アクセスインデックスにおいて、総合6位と業界有数の順位を獲得し、「医薬品アクセスに対するガバナンス」では業界を牽引しています。

PEOPLE

ともに働く仲間のために



- タケダ・エクゼクティブチームによるグローバルDE&I (多様性、エクイティ、インクルージョン) 委員会を初開催し、さらなるDE&I文化構築に努めています。
- Global Top Employer®に4年連続で認定されるとともに、4地域、38カ国においてもTop Employerとして認定されました。
- パンデミック終息後の新しい働き方として、各国のビジネスニーズに沿った柔軟で働きやすく、従業員のエンゲージメントを高めるハイブリッドな働き方を検討しています。

PLANET

いのちを育む地球のために



- 2019年度当社のバリューチェーン全体でカーボンニュートラルを達成しました。
- Corporate Knights社の世界で最も持続可能な100社 (Global 100) に6年連続で選出されました。

COVID-19と闘うためのワクチンに関するパートナーシップの進捗

ワクチン候補	作用機序	現在の状況
TAK-019 (Novavax社から導入)	SARS-CoV-2に対するMatrix-M含有リコンビナントスパイクタンパクワクチン候補	<ul style="list-style-type: none">• 2億5,000万回分のNovavax社COVID-19ワクチン候補について、国内における開発、製造、商業化に関してNovavax社と提携• 国内での臨床第1/2相試験を2021年2月に開始し、被験者登録が完了• 2021年度下期に国内で初回分の供給開始を目指す（規制当局の承認を前提とする）
TAK-919 (Moderna社から導入)	SARS-CoV-2に対するmRNAワクチン候補	<ul style="list-style-type: none">• Moderna社COVID-19ワクチン候補について、日本政府（厚生労働省）、Moderna社、当社の3者間で、国内における5,000万回分の輸入・供給に関する合意• 2021年3月に国内での申請、良好な国内臨床試験データを5月に提出• 2021年度上期に国内での供給開始を目指す（規制当局の承認を前提とする）

上記に加えて、当社が確保していた委託製造会社IDT社の生産施設をJohnson&Johnson社のCOVID-19ワクチン製造のため3ヶ月間提供

COVID-19に対する当社のその他取り組みに関するアップデート

- NIAIDがスポンサーであったCoVIg-19（高度免疫グロブリン）の臨床第3相ITAC試験は、COVID-19で入院した成人を対象とした評価項目を満たすことができなかった（2021年4月）ため、CoVIg-19の緊急使用承認申請は予定しない
- I-SPY試験については、事前に定義した無効基準に達したため、icatibantについての試験を終了
- COMMUNITY試験におけるLanadelumab静注製剤群への新規患者登録は終了、試験への参画は完了し、既投与患者の観察は継続

ポートフォリオの安定性を示した2020年度決算



力強い利益率およびキャッシュ・フローにより、マネジメントガイダンスを達成

・ 実質的な売上収益	+2.2% ¹ の成長率	実質的な成長率+16.0%のグローバルブランド14製品が牽引
・ 財務ベース売上収益	3兆1,978億円（約289億米ドル） ²	為替および事業等の売却影響により△2.8%
・ Core営業利益	9,679億円（約88億米ドル） ^{2,3}	早期のコストシナジー実現により、実質的なCore営業利益の成長率は+13.0% ³
・ 財務ベース営業利益	5,093億円（約46億米ドル） ²	ノン・コア事業等の売却益および統合費用の減少により対前年同期407.2%の成長
・ 財務ベース当期利益	3,760億円（約34億米ドル） ²	対前年同期749.9%の成長
・ フリー・キャッシュ・フロー	1兆2,378億円 ⁴ （約112億米ドル） ²	純有利子負債/調整後EBITDA ⁵ は2019年3月の4.7倍から3.2倍へ減少



ダイナミックなウェーブ1およびウェーブ2パイプラインの進展

・ デング熱ワクチン（TAK-003）	最初の申請が完了、欧州および最初の流行国において2021年度に承認取得の見込み
・ Mobocertinib	NDA申請が完了し、米国FDAから優先審査品目に指定
・ Maribavir	NDA申請に向けて順調に進捗
・ Eohilia	NDA申請の内容について米国FDAと協議が進行中
・ COVID-19ワクチンTAK-919	国内で申請（Moderna社との提携）
・ COVID-19 ワクチンTAK-019	国内臨床試験の被験者登録が完了（Novavax社との提携）
・ 提携の進捗	Ovid社からSoticlestatのすべての権利を再取得、臨床段階のオンコロジー領域の開発品を有するMaverick社を買収

■ 光工場 Warning Letter — FDAに施設のステータス変更リクエストを提出、2021年7月に現地での査察を予定

*1. 定義は投資家向けプレゼンテーション48ページ、調整表は61ページをご参照下さい。

*2. 米ドルでの表記は1米ドル110.6円で換算した参考値。

*3. 定義は投資家向けプレゼンテーション48ページ、調整表は63ページをご参照下さい。

*4. 定義は投資家向けプレゼンテーション49ページ、調整表は68ページをご参照下さい。

*5. 定義は投資家向けプレゼンテーション50ページ、調整表は69-70ページをご参照下さい。

NDA：新薬承認申請
疾患名の略語用語集は参考資料をご参照下さい。

主要な5つのビジネスエリア（2020年度累計売上収益の約82%）の成長率+4.7%が牽引、 実質的な売上収益の成長は+2.2%¹

 消化器系疾患 対売上収益比約24% 対前年比+14%	 希少疾患 対売上収益比約19% 対前年比△2%			 血漿分画製剤 (PDT)	 オンコロジー 対売上収益比約13% 対前年比+1%	 ニューロサイエンス 対売上収益比約13% 対前年比△2%	その他 対売上収益比約18% 対前年比△9%
       	希少代謝性疾患 対売上収益比約5% 対前年比+2% (NATPARA除き同+8%)     *2	希少血液疾患 対売上収益比約9% 対前年比△9%      	遺伝性血管浮腫 対売上収益比約4% 対前年比+10%    PDT希少血液疾患     	PDT免疫疾患 対売上収益比約13% 対前年比+10%        kenketu glovenin ⁻¹ KENKETU NONTHRON [®] KENKETU ALBUMIN	オンコロジー 対売上収益比約13% 対前年比+1%       	ニューロサイエンス 対売上収益比約13% 対前年比△2%     	AZILVA [®] Nesina [®] Colcrys [®] Neosaldina [®] Magnyl Xefo Ebrantil etc.

注：売上の割合は財務ベース、対前年比は実質的な成長率。

*1. 定義は投資家向けプレゼンテーション48ページ、調整表は61ページをご参照ください。

*2. 当社は、米国におけるNATPARAの供給再開計画について米国食品医薬品局（FDA）と緊密に協議を進めていますが、現時点では、2022年3月31日より前に米国市場へ供給再開はないと予想しています。

患者さん中心でサイエンス・ファーストの研究開発体制を持つ、 バリュー（価値観）に基づいたグローバルバイオフーマ

研究開発戦略

革新的なバイオフーマ



オンコロジー



希少遺伝子疾患
および血液疾患



ニューロサイエンス



消化器系疾患
(GI)



血漿分画製剤



ワクチン



細胞療法



遺伝子治療



データサイエンス

革新的なパイプライン

- 11のウェーブ1新規候補物質
- 約30のウェーブ2新規候補物質
- 投資比率：社内約40%/社外約60%
- 患者集団の明確化/高い革新性
- より小規模な試験/より低コスト/
より長い独占期間の可能性

力強いパートナーシップモデル

- どこでもイノベーションを起こせるような仕組み
- 最先端のサイエンスを研究開発に取り入れる適応力および迅速性

フォーカスを「統合」から「トップラインの加速およびパイプライン」へ転換

2018-2020年度

財務



統合・パンデミックを経て、
各年度のマネジメントガイダンスを
達成

シナジー



23億米ドル
当初目標の14億米ドルを超え、
予定よりも1年前倒しで達成

利益率



2020年度の実質的なCore営業利益率は
30.2%
(2018年度は22%)

事業売却等



目標の100億米ドルを超える
公表済みのノン・コア事業等の売却
約129億米ドル¹

レバレッジ低下



力強いキャッシュ・フローにより、
2021年3月時点で
3.2x (2019年3月時点では4.7x)

2021年度以降

2021年度の実質的な売上収益成長ガイダンスを
一桁台半ばとする**トップライン成長の加速**

グローバルブランド14製品およびウェーブ1
パイプラインの上市に牽引され、**トップラインの
成長モメンタムは中期にわたり継続する見込み**

研究開発投資を強化するパイプラインの転換点と
なる一年、2021~2023年度に**実質的なCore
営業利益率**を目標とする**30%台前半~半ばへ**

純有利子負債/調整後EBITDA²は、
2021-2023年度に目標とする**2x (2倍台前半) へ**

*1. 公表済みの案件。未完了の取引、マイルストーンおよび支払いが保証されていないその他の条件付き支払いの全額を含む。

*2. 定義は投資家向けプレゼンテーション50ページ、2020年度の調整表は69-70ページをご参照下さい。

実質的な売上収益の成長は2021年度に加速する見込み、 パイプライン推進のために研究開発投資を強化

(億円)	2020年度 結果	2021年度 予想	実質的な成長率 ³ (マネジメントガイダンス)
売上収益	31,978	33,700	一桁台半ばの成長率
研究開発費	△4,558	△5,220	
財務ベース営業利益	5,093	4,880	
Core営業利益 ¹	9,679	9,300	一桁台半ばの成長率 約30%の利益率
財務ベースEPS (円)	241	160	
Core EPS ² (円)	420	394	一桁台半ばの成長率
1株当たり年間配当 (円)	180	180	

2021年度業績予想における重要な前提条件：

(1) 新型コロナウイルス感染症（COVID-19）の世界的な流行拡大に伴い、当社の事業活動は前述の通り様々に影響を受けているものの、現時点までに業績に対する重大な影響は生じておりません。当社は、COVID-19は2021年度の当社業績に対して重大な影響を及ぼすことはないと思われ、現時点で入手可能な情報に基づき考えており、当社の2021年度業績予想はこの考え方を反映しています。しかしながら、COVID-19を取り巻く状況は引き続き非常に流動的であり、新規または追加的な流行拡大や、主要市場におけるロックダウンや屋内退避命令の新規の措置や延長、その他政府による対策など、2021年度中の進展によっては、当社製品の需要減少やサプライチェーンに関連する問題の発生、または臨床試験の大幅な遅延など当社事業に深刻な影響を与える可能性があります。このような事態が生じた場合、当社事業や経営成績、財政状態に追加的な影響が及び、また、当社の2021年度業績は予想から大きく乖離する可能性があります。

(2) 日本における糖尿病ポートフォリオの譲渡益は、売上収益（1,330億円）として集計され、2021年度にCore営業利益の外へ調整されます。

(3) 「ベルケイド」については、2021年度の半ば頃には、505(b)2申請に基づく皮下投与製剤の新たな競合品が少なくとも1つ米国において上市されることを見込んでおります。

(4) 米国の「NATPARA」については、2021年度中に再販売することを見込んでおりません。

(5) 事業等の売却については、公表済みの案件以外の将来の売却可能性の影響を考慮しておりません。

*1. 定義は投資家向けプレゼンテーション48ページ、2020年度の調整表は63ページ、2021年度業績予想の調整表は75ページをご参照下さい。

*2. 2020年度の調整表は63ページをご参照ください。

*3. 実質的な成長率は事業売却等（2020年度に売却された事業等および2021年度に譲渡完了見込みの公表済みの事業等）の影響を調整し、2020年度通期の期中平均為替レートを適用。実質的な成長率の定義は投資家向けプレゼンテーション48ページをご参照下さい。実質的な計数値は、マネジメント業績評価指標（KPIs）のベースとなります。詳細は79ページをご参照下さい。

フォーカスを「統合」から「トップラインの加速およびパイプライン」へ転換

2020年度： 本質的に統合が完了し、安定性を示した一年

- **COVID-19パンデミック下における安定性**
 - 事業継続性の維持
 - パートナーシップや社内による積極的なCOVID-19への取り組み
 - ハイブリッドな働き方の構築や導入
- **マネジメントガイダンスの達成**
 - グローバルブランド14製品が実質的な成長を牽引
 - 早期にシナジーを実現し、23億米ドルの目標を達成
 - 事業売却の目標額を超過し達成、力強いキャッシュ・フロー創出、純有利子負債/調整後EBITDAが3.2倍へ低下
 - パイプラインは進捗し、転換点となる年を迎える

2021年度： トップラインおよびパイプラインへ注力する 転換点となる一年

- **トップライン成長の加速**
 - 実質的な売上収益の成長率は、一桁台半ばのガイダンス
- **パイプラインの転換点となる一年**
 - 革新的なパイプラインを推進するため研究開発投資を強化
 - 2021年度末までに5-6件のウェーブ1パイプラインの申請完了を見込み、うち4件が2021年度中に承認取得の可能性
 - 年度末までに7件の新規候補物質のピボタル試験開始を見込む
 - Novavax社COVID-19ワクチンの国内での開発・商業化に関する契約、Moderna社COVID-19ワクチンの国内供給の準備（規制当局の承認を前提とする）

グローバルブランド14製品およびウェーブ1パイプラインの上市に牽引され、
トップラインの成長モメンタムは継続する予定

質疑応答



クリストフ・ウェバー
代表取締役社長 CEO



コスタ・サルウコス
チーフ フィナンシャル
オフィサー



古田 未来乃
ジャパン ファーマ
ビジネス ユニット
プレジデント



ジュリー・キム
プラズマ ディライブド
セラピーズ ビジネスユニット
プレジデント



APPENDIX



「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期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期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、非定期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。

「フリー・キャッシュ・フロー」の定義

当社が、フリー・キャッシュ・フローをお示しする理由は、証券アナリスト、投資家その他の関係者が製薬業界における各社の評価を行うに際して頻繁に用いられる流動性についての同様の指標として、本指標が投資家の皆様にとって有用であると考えているためです。本指標は、当社の経営陣が特に流動性要件を満たす能力及び資本配分方針をサポートする能力に関連している、当社の流動性及びキャッシュ・フローを評価する際にも使用しています。また、本指標は、投資家の理解にとって、当社のノン・コア事業及び投資ポートフォリオの戦略的な売却がどのようにキャッシュ・フローや流動性に貢献しているかを理解するうえで有用であると考えています。

当社のフリー・キャッシュ・フローは、営業活動によるキャッシュ・フローから、有形固定資産の取得、無形資産の取得、投資の取得及び即時的または一般的な業務用に使えないいかなるその他の現金を除き、有形固定資産の売却による収入、投資の売却・償還による収入及び事業売却による収入（売却した現金及び現金同等物の純額）を含むように調整しています。

フリー・キャッシュ・フローの有益性には、一例として、以下の限界があります。すなわち、(i) 製薬業界における他社を含む、他社において用いられている類似の名称を付した財務指標との比較可能性に欠け得るものです、(ii) 当社の、資本の使用又は配分を必要とする現在及び将来の契約上その他のコミットメントの影響は反映されていません、(iii) 投資の売却・償還による収入及び事業売却による収入（売却した現金及び現金同等物の純額）は、ノン・コア事業等の売却という現在の戦略の実行を反映していますが、コア事業となる継続的な事業からの収入は反映していません。フリー・キャッシュ・フローは、IFRSに基づく指標である営業活動によるキャッシュ・フロー及びその他の流動性指標と切り離して考慮されてはならず、また、これらの代替ととらえられてはならないものです。IFRSに準拠した指標の中で、フリー・キャッシュ・フローは営業活動によるキャッシュ・フローが最も類似します。

「EBITDA」、「調整後EBITDA」、「純有利子負債」の定義

EBITDA及び調整後EBITDA

当社がEBITDA及び調整後EBITDAをお示しする理由は、これらの指標が証券アナリスト、投資家その他の関係者が製薬業界における各社の評価を行う際に頻繁に用いられるものであり、有用と考えられることにあります。また、調整後EBITDAは、変化に富み予測が困難であるが故に経営とは無関係な諸要素により不透明となり、業績に実質的な影響を与え得る、また、継続的に期間毎の業績を評価することに困難にし得る事業全体の動向を、投資家の皆様が把握する際に有用と考えられます。

EBITDA及び調整後EBITDAは、IFRSに基づく指標である営業利益及び当期利益等の業績指標と切り離して考慮されてはならず、また、これらの代替ととらえられてはならないものです。これらの指標は、他社において示されている類似の名称を付した財務指標との比較可能性に欠け得ます。

EBITDA及び調整後EBITDAの有益性には、一例として、以下の限界があります。すなわち、(i)製薬業界における他社を含む、他社において用いられている類似の名称を付した財務指標との比較可能性に欠け得るものです。また、(ii)業績評価において重視され得る一定の財務情報、例えば、企業買収や無形資産の償却による影響を除外しております。さらに、(iii)一定期間において継続して生じ得る一定の事項を除外しており、また、(iv)投資家において当社の長期的な観点からの経営には無関係ととらえる事項、例えば、事業売却の影響等を必ずしも除外していません。これらのIFRSに準拠しない財務指標は、IFRSに準拠する当期利益（損失）と同視してはならず、また、これらに代わるものととらえてはなりません。投資家の皆様におかれましては、当社の財務諸表全体を把握し、当社業績、事業価値及び収益予想を評価する基礎となる指標としてはIFRS準拠財務指標に依拠し、また、EBITDA及び調整後EBITDAは補足的な指標として用いられるようお願い申し上げます。

当社においては、EBITDAは、法人所得税費用、減価償却費及び償却費、並びに純支払利息控除前の純利益を指します。また、調整後EBITDAは、減損損失、その他の営業収益・費用（減価償却費及び償却費を除く）、金融収益・費用（純支払利息を除く）、持分法による投資損益及び企業結合会計影響や取引関連費用などの当社の中核事業に関連しないその他の項目を除外するように調整されたEBITDAを指します。

IFRSに準拠した指標の中では当期利益が最も類似します。IFRSにおいて最も類似した指標との照合については、投資家向けプレゼンテーションのスライド70をご参照ください。

純有利子負債

当社が、純有利子負債をお示しする理由は、当社の経営陣が、当社の負債、現金及び現金同等物をモニター及び分析するために本指標を使用し、また当社のレバレッジをモニターするために本指標を調整後EBITDAと併せて使用しており、投資家の皆様にとって有用であると考えているためです。また、負債についての同様の指標が、証券アナリスト、投資家その他の関係者が製薬業界における各社の評価を行う際に頻繁に用いられるものであると考えています。

当社の純有利子負債は、以下により算出しています。まず、連結財政状態計算書に記載されている社債及び借入金の流動部分と固定部分の合計を計算します。その上で、(i) 期末の為替レートではなく期中の平均為替レートを反映するように調整します。この為替レートは、当社のタームローン契約及びリボルビング・クレジット・ローン契約に含まれている当社のレバレッジ比率の計算方法を反映したものであり、当社の経営陣が当社のレバレッジをモニターするために使用する方法論を反映しています。また、(ii) S&Pグローバル・レーティング・ジャパンの格付手法に基づく株式に似た特徴を評価して、S&Pグローバル・レーティング・ジャパンが2019年6月に発行したハイブリッド債（劣後債）の元本総額5,000億円に対して、50%のエクイティ・クレジットを適用しています。この数字から現金及び現金同等物及び即時的または一般的な業務用に使えない現金を控除し、純有利子負債を算出しています。

純有利子負債の有益性には、一例として、以下の限界があります。すなわち、(i) 製薬業界における他社を含む、他社において用いられている類似の名称を付した財務指標との比較可能性に欠け得るものです、(ii) 当社の負債に支払われる利息の金額を反映していません、(iii) 当社の負債に対する当社の前払い能力又は償還能力の制限を反映していません、(iv) 当社が現金同等物を現金に換金する際に、ある通貨から他の通貨に換金する際に、又は当社グループ内で現金を移動する際に、当社が負担する可能性のある手数料、費用又はその他の費用を反映していません、(v) 有利子負債には、当社のローン契約と整合性のある平均為替レートが適用されますが、これは当社がある通貨を他の通貨に換金することができる実際の為替レートを反映していません、(vi) 当社は合理的であると考えていますが、当社の劣後債の金額はそれらの負債性に影響を及ぼさないことから、持分法による投資利益を反映しています。純有利子負債は、IFRSに基づく指標である社債、借入金及びその他の負債指標と切り離して考慮されてはならず、また、これらの代替ととらえられてはならないものです。

IFRSに準拠した指標の中で、純有利子負債は社債と借入金とが最も類似します。IFRSにおいて最も類似した指標との照合については、投資家向けプレゼンテーションのスライド69をご参照ください。

2020年度 財務ベース売上収益から実質的な売上収益への調整

(億円)	2019年度	2020年度	対前年度	
売上収益	32,912	31,978	△934	△2.8%
為替影響 ^{*1}				+ 3.0pp
事業等の売却影響 ^{*2}				+ 2.1pp
XIIDRA				+ 0.3pp
地域ポートフォリオ				+ 1.2pp
TACHOSIL				+ 0.1pp
その他				+ 0.4pp
実質的な売上収益の成長				+2.2%

*1 為替影響は2019年度および2020年度に計画レートを適用して算出しています。

*2 主な調整項目は以下の通りです。

- 2019年7月に売却が完了した「XIIDRA」（ドライアイ治療剤）の2019年度の売上を控除して調整しております。
- 2020年3月に売却が完了した中近東・アフリカ諸国における一部の一般用医薬品およびノン・コア資産に係る2019年度の売上収益を控除して調整しております。
- 2020年3月に売却が完了したロシア、ジョージアなどの独立国家共同体の国々における一部の一般用医薬品およびノン・コア資産に係る2019年度の売上収益を控除して調整しております。
- 2020年11月に売却が完了したアジア太平洋における一部の一般用医薬品およびノン・コア資産に係る2020年度と2019年度の売上収益を控除して調整しております。
- 2020年12月に売却が完了した主に欧州における一部のノン・コア資産に係る2020年度と2019年度の売上収益を控除して調整しております。
- 2021年1月に売却が完了した中南米における一部の一般用医薬品およびノン・コア資産に係る2020年度と2019年度の売上収益を控除して調整しております。
- 2021年1月に売却が完了した「TACHOSIL」（手術用バッチ剤）の2020年度と2019年度の売上を控除して調整しております。

2020年度 財務ベースからCore/Underlying Core への調整表

(億円)	財務ベース	財務ベースからCoreへの調整								Core	Coreから実質ベースへの調整		Underlying Growth (実質ベースの成長)
		無形資産に係る償却費および減損損失	その他の営業収益/費用	シャイアー社統合費用	シャイアー社に係る企業結合会計影響	テバ合併会社に係る会計処理影響	TCHC譲渡*	スイス税制改革	その他		為替影響	事業等の売却影響	
売上収益	31,978									31,978	1,995	△701	+2.2%
売上原価	△9,943				812				62	△9,069	△470	210	
売上総利益	22,035				812				62	22,909	1,525	△492	
販売費及び一般管理費	△8,757			19	△3				14	△8,726	△470		
研究開発費	△4,558			△3	0				57	△4,504	△183		
製品に係る無形資産償却費	△4,053	858			3,195					-			
製品に係る無形資産減損損失	△166	166								-			
その他の営業収益	3,180		△1,169		△602	△15	△1,395			-			
その他の営業費用	△2,589		1,072	781					736	-			
営業利益 対売上収益比率	5,093 15.9%	1,024	△97	796	3,402	△15	△1,395		870	9,679 30.3%	871	△492	+13.0% 30.2%**
金融損益	△1,431			79	129				△40	△1,263	36		
持分法損益	1								166	△131	35	△3	
税引前当期利益	3,662	1,024	△97	875	3,532	151	△1,395		698	8,451	904	△492	
法人所得税費用	99	△256	81	△186	△887	△46			△700	△1,894	△203	128	
非支配持分	△2									△2	△0		
当期利益	3,760	768	△16	690	2,645	105	△1,395		△2	6,555	702	△364	
EPS (円)	241									420	46	△23	+24.6%
株式数 (百万)	1,562									1,562			1,558

* 2021年3月31日、当社は、日本国内を中心としてコンシューマーヘルスケア事業を展開する連結子会社の武田コンシューマーヘルスケア株式会社（TCHC社）をThe Blackstone Group Inc.に譲渡しました。
** 実質的なCore営業利益率

フリー・キャッシュ・フロー

(億円)	2019年度	2020年度	対前年度	
当期利益	443	3,762	+3,319	+749.3%
減価償却費、償却費及び減損損失	6,855	5,851	△1,004	
運転資本増減（△は増加）	727	533	△195	
法人税等の支払額	△2,268	△2,017	+251	
その他	940	1,980	+1,041	
営業活動によるキャッシュ・フロー	6,698	10,109	+3,412	+50.9%
ワクチン運営のための制限付き預り金の調整	-	△1,755	△1,755	
有形固定資産の取得による支出	△1,271	△1,112	+159	
有形固定資産の売却による収入	126	465	+339	
無形資産の取得による支出	△906	△1,253	△346	
投資の取得による支出	△76	△126	△50	
投資の売却、償還による収入	494	746	+252	
事業売却による収入（処分した現金及び現金同等物控除後）	4,615	5,304	+688	
フリー・キャッシュ・フロー	9,680	12,378	+2,698	+27.9%

純有利子負債/調整後EBITDA

純有利子負債/調整後EBITDA倍率

(億円)	2020年度
現金および現金同等物 ^{*1}	7,907
貸借対照表上の負債簿価	△46,354
ハイブリッド社債の50%資本性認定	2,500
為替調整 ^{*2}	1,652
有利子負債 ^{*3}	△42,202
純有利子負債	△34,294
純有利子負債/調整後EBITDA倍率	3.2 x
調整後EBITDA	10,835

キャッシュの純増減

(億円)	2019年度	2020年度	対前年度	
営業活動によるキャッシュ・フロー	6,698	10,109	+3,412	+50.9%
有形固定資産の取得による支出	△1,271	△1,112		
有形固定資産の売却による収入	126	465		
無形資産の取得による支出	△906	△1,253		
投資の取得による支出	△76	△126		
投資の売却、償還による収入	494	746		
事業取得による支出	△49	—		
事業売却による収入	4,615	5,304		
短期借入金及びコマーシャルペーパーの純増減額	△3,512	△1,490		
長期借入金の返済による支出	△1,374	△7,925		
社債の発行による収入	4,962	11,795		
社債の償還による支出	△5,636	△8,592		
利息の支払額	△1,272	△1,073		
配当金の支払額	△2,826	△2,834		
その他	△406	△853		
現金の増減額 (△は減少)	△433	3,161	+3,594	—

*1 各期末日の翌日から1年以内に償還期限の到来する短期投資を含み、ワクチン運営のための制限付き預り金を除く。

*2 調整後EBITDA計算と整合させるため、外貨建て負債の換算に用いる為替レートを月末レートから平均レートに変更して調整している。

*3 流動・非流動の社債および借入金。2019年6月に5,000億円のハイブリッド債を発行、格付け機関から認定された50%の資本性である2,500億円を負債から控除。また、負債簿価への資金性および非資金性調整を含む。非資金性の調整には、負債償却と為替影響を含む。

当期利益からEBITDA/調整後EBITDAへの調整

(億円)	2019年度 LTM ^{*1}	2020年度 LTM ^{*1}	対前年度	
当期利益	443	3,762	+3,319	+749.3%
法人所得税費用	△1,050	△99		
減価償却費及び償却費	5,836	5,597		
純支払利息	1,378	1,290		
EBITDA	6,607	10,549	+3,942	+59.7%
減損損失	1,019	255		
その他の営業収益・費用 (減価償却費、償却費及びその他の非資金項目を除く)	1,241	△745		
金融収益・費用(純支払利息を除く)	△6	141		
持分法による投資損益	240	△1		
COVID-19に係るノン・コア費用	-	140		
その他の調整項目				
Shire社の買収で取得した棚卸資産の公正価値調整による利益への影響	1,910	794		
Shire社買収に係る費用	53	19		
その他の費用 ^{*2}	379	361		
売却した製品に係るEBITDA ^{*3}	△184	△678		
調整後EBITDA	11,259	10,835	△424	△3.8%

*1 LTM (Last Twelve Months) 2019年度は2020年3月31日までの過去12ヶ月、2020年度は2021年3月31日までの過去12ヶ月。

*2 株式報酬にかかる非資金性の費用とShire社買収後に優先順位を下げたパイプラインに係る非定期的なプログラム中止コストの調整を含みます。

*3 調整後EBITDAのLTM算出にあたり、売却した製品に係るEBITDAを調整しています。

2021年度業績予想 財務ベース営業利益からCore営業利益への調整表

(億円)	財務ベース	財務ベースからCoreへの調整					Core
		無形資産 に係る 償却費	無形資産 に係る 減損損失	その他の 営業収益/ 費用	日本の 糖尿病治療剤 ポートフォリオ の譲渡	その他	
売上収益	33,700				△1,330		32,370
売上原価					30	350	
売上総利益					△1,300	350	
販売費及び一般管理費						40	
製品に係る無形資産償却費	△4,060	4,060					-
製品に係る無形資産減損損失	△500		500				-
その他の営業収益	230			△230			-
その他の営業費用	△1,000			1,000			-
営業利益	4,880	4,060	500	770	△1,300	390	9,300

