



経営の基本精神に基づき患者さんを中心に考える、 グローバルな研究開発型のバイオ医薬品のリーディングカンパニー



武田薬品工業株式会社

コーポレート ストラテジー オフィサー & チーフ オブ スタッフ

古田未来乃

2020年10月

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、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、2020年度第1四半期決算プレゼンテーションのスライド47-54、57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。

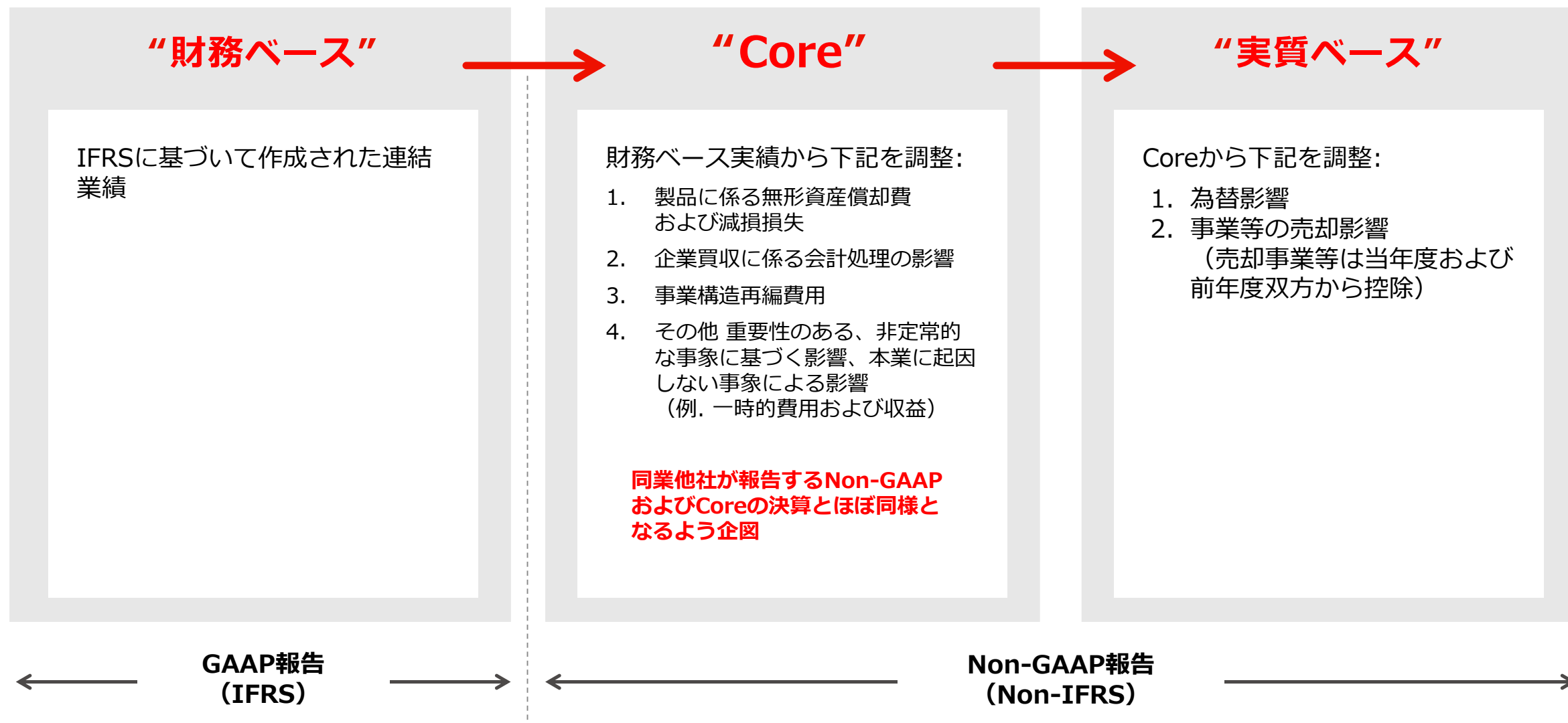
財務情報

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。

タケダの開示指標（定義変更なし）



注：Coreおよび実質的な成長の基準についてはスライド3、また調整表についての詳細は2020年度第1四半期決算プレゼンテーションのスライド47-54、57ページをご参照下さい。

「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。

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。

実質的なCore EPSの算定にあたっては、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、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。

「EBITDA」と「調整後EBITDA」の定義

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に際して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おりません。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に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。

EBITDA及び調整後EBITDA

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、2020年度第1四半期決算プレゼンテーションのスライド54をご参照ください。



患者さん中心
PATIENT



社会との
信頼関係構築
TRUST



レピュテーション
の向上
REPUTATION



事業の発展
BUSINESS



人々の健康と医療の未来

従業員 People

従業員の幸福感と
健全な組織

ダイバーシティ &
インクルージョン



患者さん Patient

医療の
サステナビリティ

責任ある
イノベーション



地球 Planet

気候変動

カーボンニュートラルの達成：

- 2020年度～：実証済みのカーボンオフセットによるカーボンニュートラルの達成
- 2024年度：スコープ1および2の100%削減¹およびスコープ3の温室ガス排出量の50%削減²

廃棄物の削減：

- 2030年度：すべての主要拠点における廃棄物の埋め立てゼロの達成

水の管理：

- 2025年度：水消費量を2019年度のレベルから5%削減



企業のパーパス（存在意義）を踏まえたサステナビリティ戦略

1. 2016年度との比較。 2. 2018年度との比較。

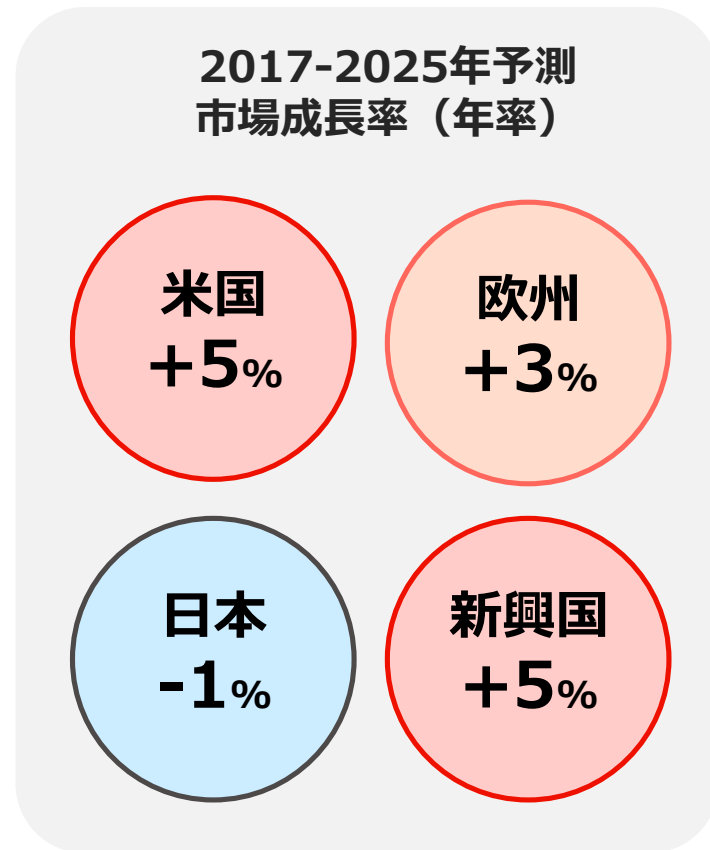
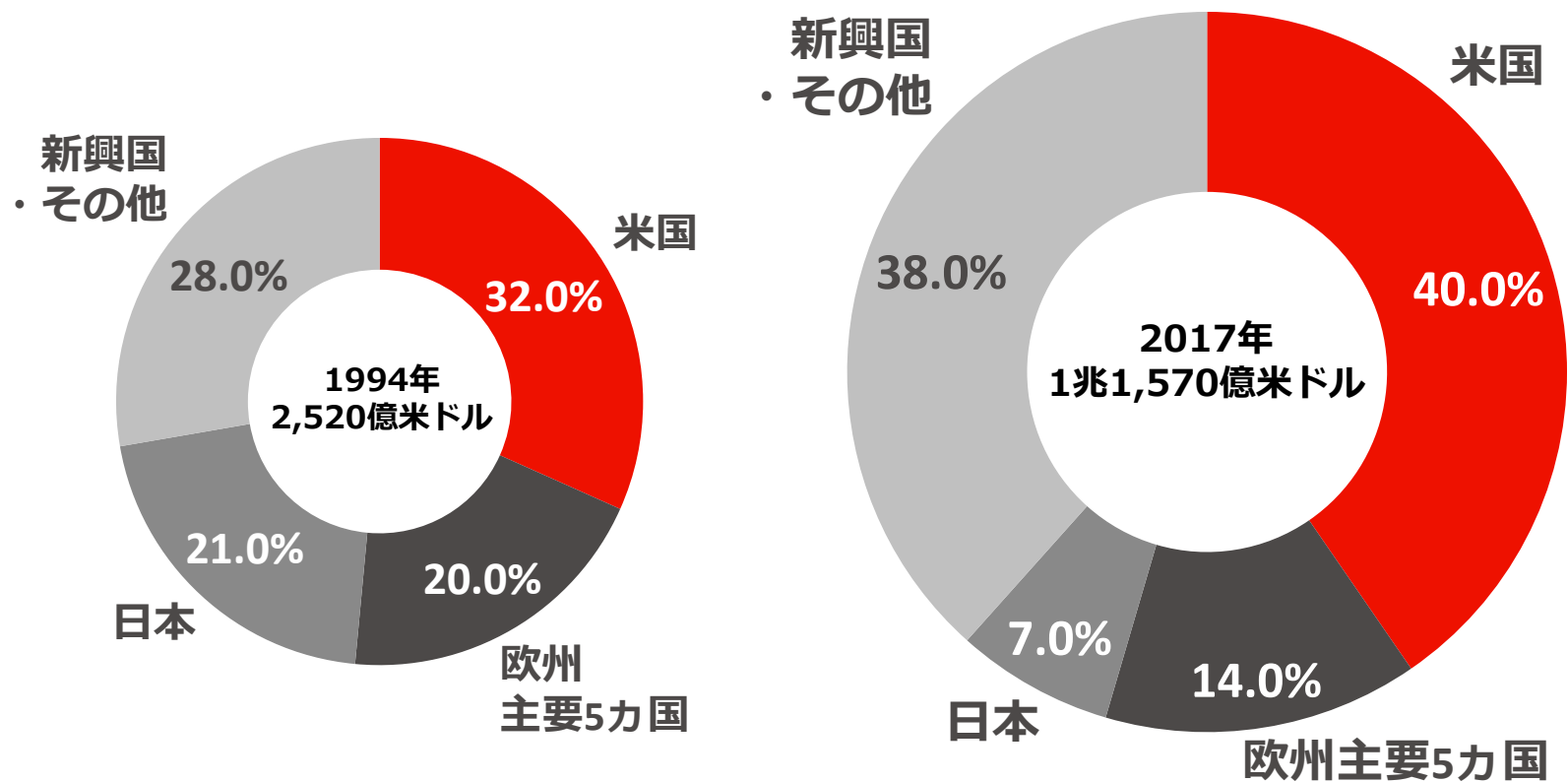
スコープ1：当社が所有または管理する工場、オフィス、車両が天然ガスや石油などの化石燃料を使用することで生じる直接的な温室効果ガスの排出

スコープ2：当社が第三者から購入した電力、熱、蒸気を消費することで生じる間接的な温室効果ガスの排出

スコープ3：サプライヤーが提供する商品やサービス、出張、従業員の通勤、廃棄物の埋め立てなど、当社のバリューチェーン内で生じるその他すべての間接的な温室効果ガスの排出

医薬品市場の成長は米国と新興国が牽引

- 医薬品市場全体はグローバルで成長しており、特に米国および新興国市場の成長の伸びが大きい
- 日本および欧州市場は全体に占める割合が低下



世界トップ10の研究開発型バイオ医薬品企業への変革

戦略的進化

2014

グローバル化

研究開発体制の変革

2014年度	
グローバルで トップ 20	売上収益 1兆7,778億円
実質的なCore 営業利益率 ¹ 17%	

One Takeda

2019

バリュー（価値観）に基づく、
グローバルな研究開発型の
バイオ医薬品企業

消化器系疾患、希少疾患、血漿分画製剤、
オンコロジー、ニューロサイエンス、

2019年度	
グローバルで トップ 10	売上収益 3兆2,912億円
実質的なCore 営業利益率 ¹ 29%	

成長の加速と
患者さんへのインパクト

今後5年

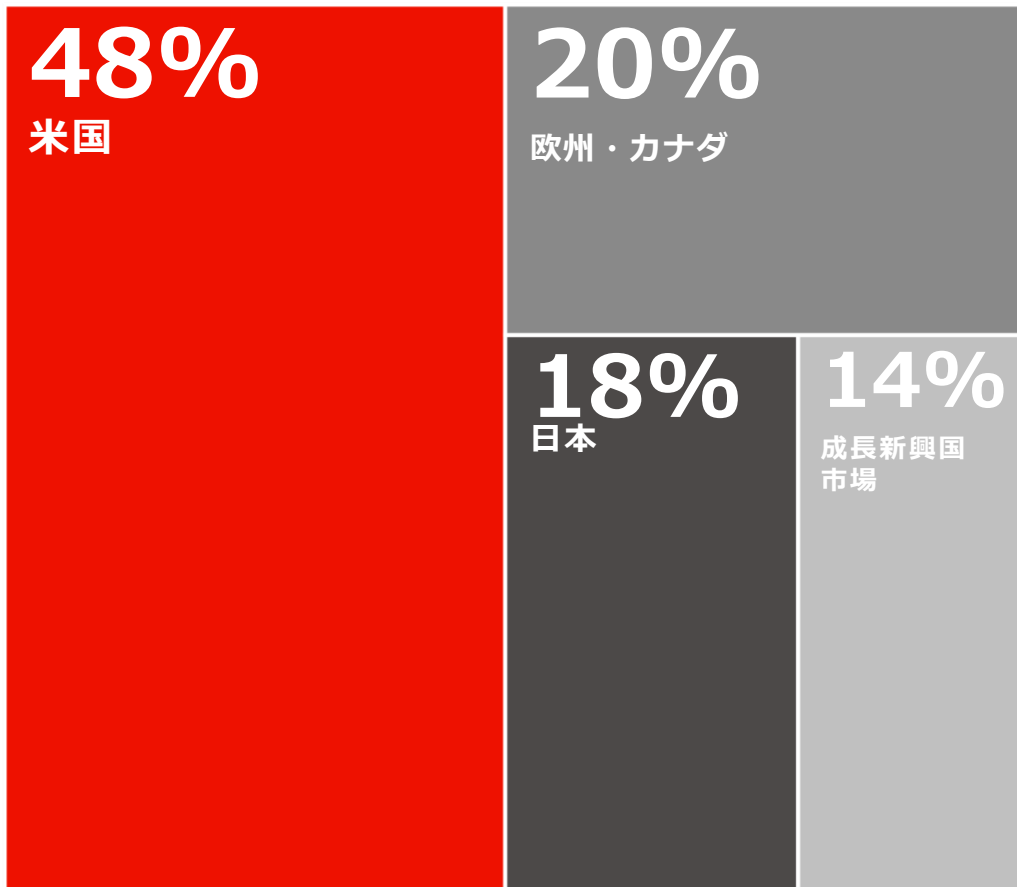
サイエンスにより
生活を一変させる治療薬を創出

ウェーブ1とウェーブ2の
パイプライン成長機会

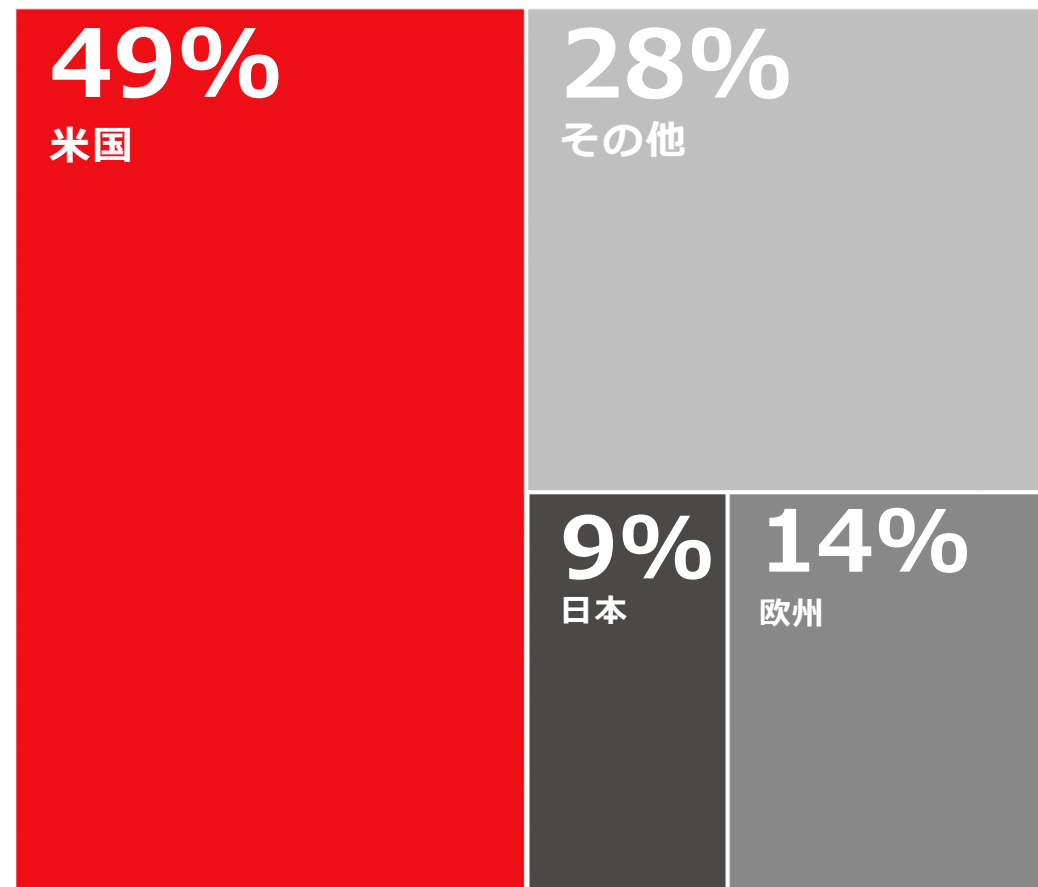
中期
グローバルでの 患者さんへのインパクト 成長の加速
実質的なCore 営業利益率 ¹ 30%台半ば

世界の医薬品産業の市場機会と一致した地理的プレゼンス

当社の2019年度主要地域別売上収益



世界の医薬品産業の2020年売上予測



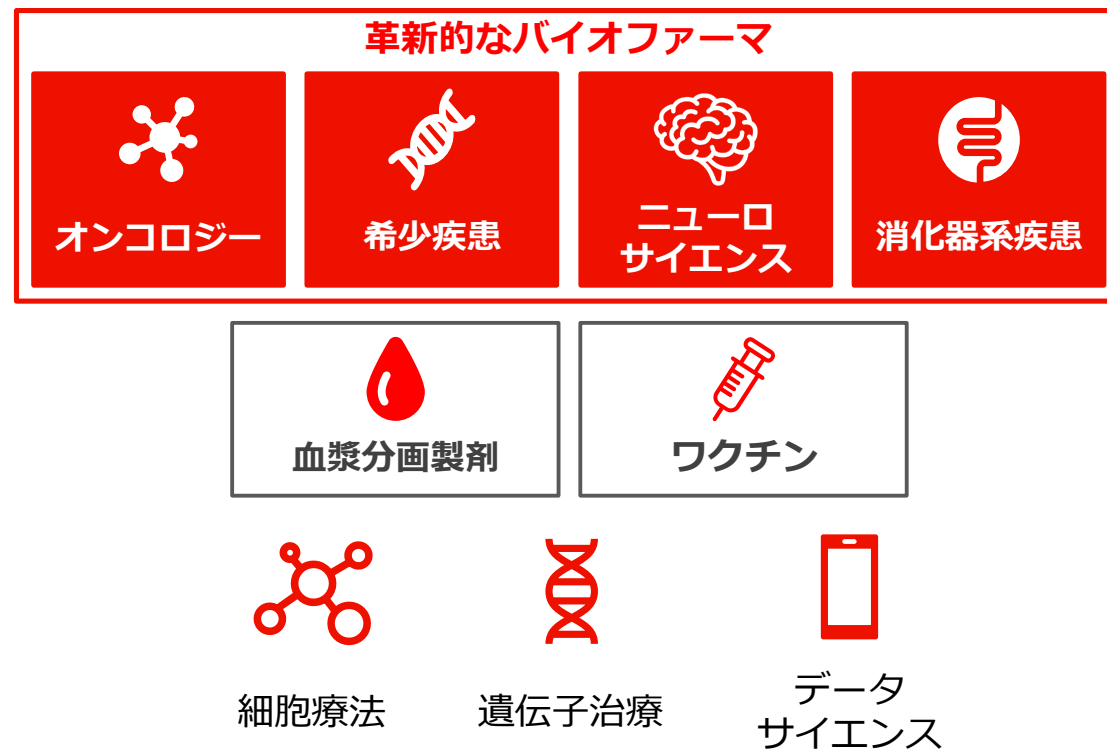
主要な領域における深いフォーカスと専門知識に基づく成功

ビジネスエリア フォーカス



主要ビジネス

R&D フォーカス



研究開発

グローバルに競争力を有する売上収益トップ10のバイオ医薬品会社

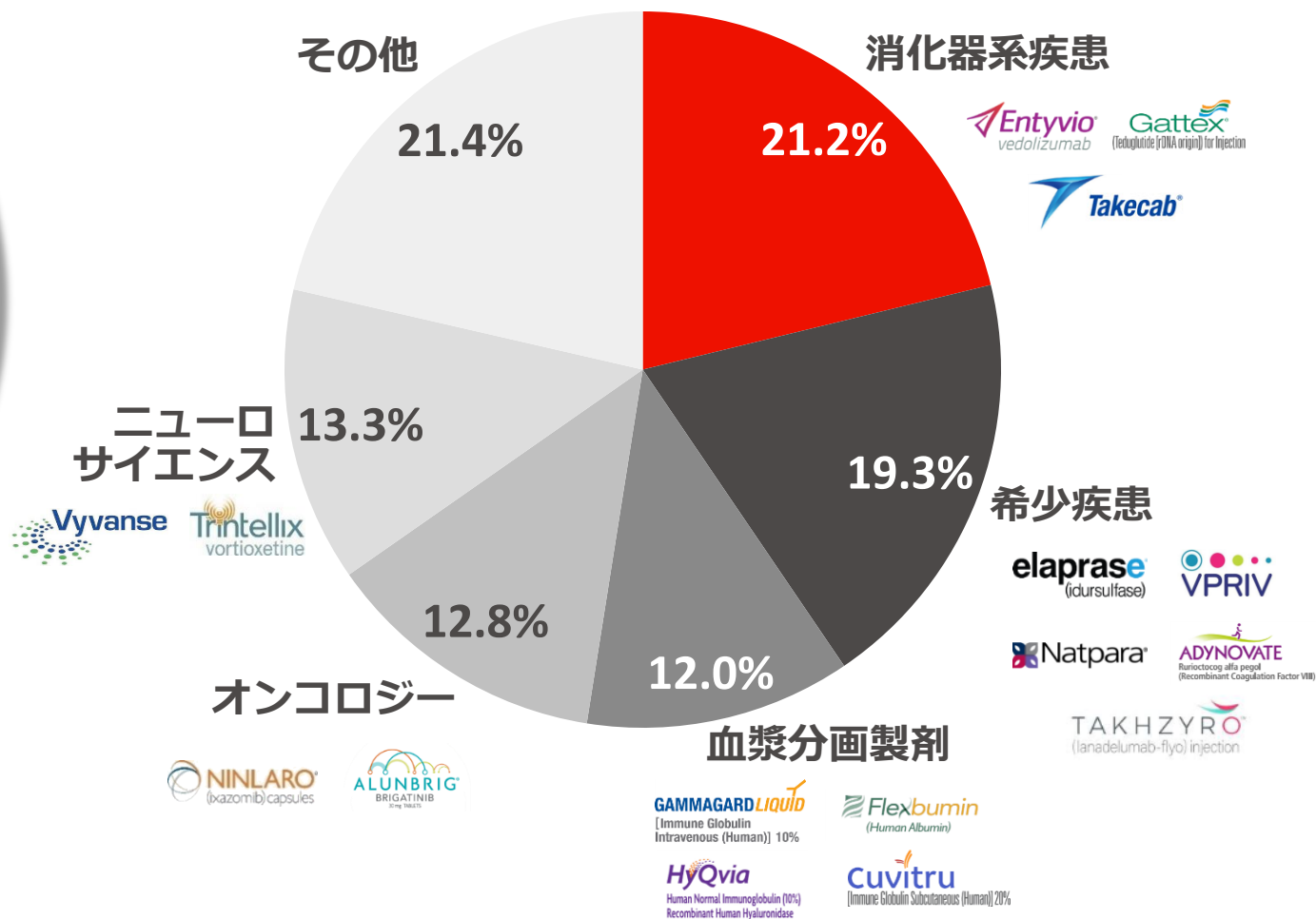
主要な5つのビジネスエリア

(2019年度財務ベース売上収益の内訳)








































Core営業利益¹ : **9,622億円**

Core EPS¹ : **387円**



グローバルブランド14製品の実質的な売上収益成長率は+22%

2019年度 売上収益				2019年度 売上収益					
		(億円)	対前年	グローバル ブランド		(億円)	対前年	グローバル ブランド	
消化器疾患		3,472	+32.9%		血漿分画製剤	IMMUNOGLOBULIN	2,987	+7.2%	
		727	+24.9%				Kiovig	+5.5%	
		618	+21.7%				HyQvia	+16.4%	
		4	N/A (2018年8月上市)				Cuvitru	+11.1%	
希少疾患		683	+318%		ALBUMIN/FLEXBUMIN*1	672	+20.3%		
		587	+9.8%		オンコロジー		776	+28.5%	
		136	-49.7%				527	+33.1%	
		679	+0.7%				72	+43.1%	
		513	+9.6%		ニューロサイエンス		2,741	+13.7%	
		380	+5.5%				707	+25.0%	

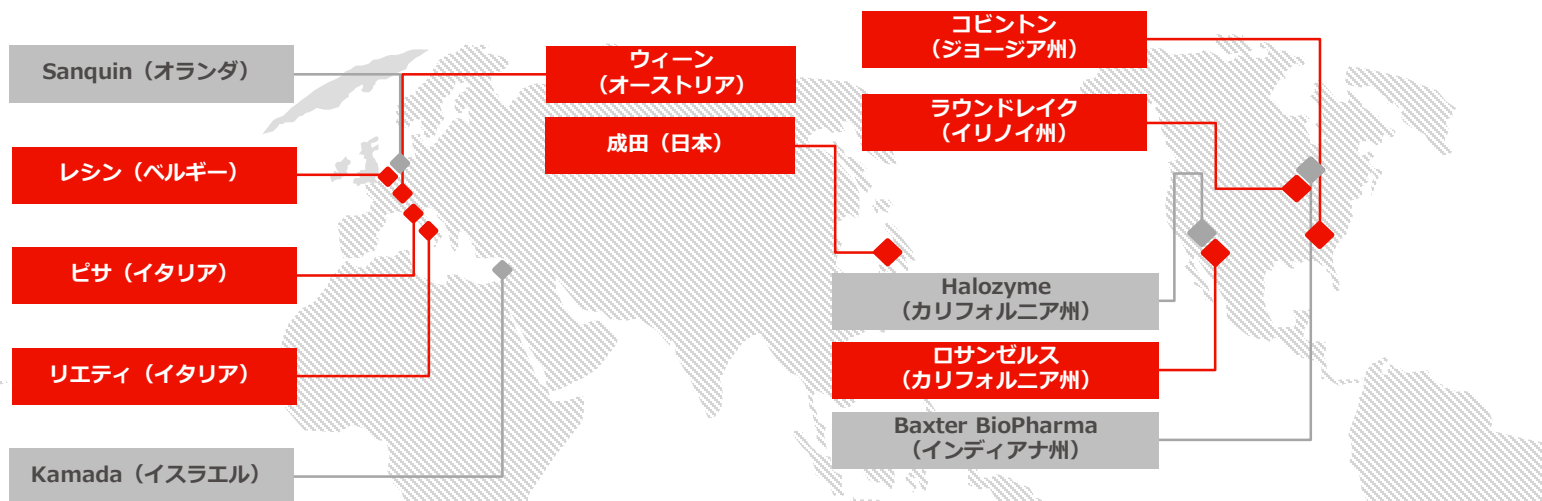
14グローバルブランドの2019年度売上収益合計: 1兆1,066億円 (実質的な成長率+22%)

*1. Albumin Glass, Flexbuminおよび献血アルブミンを含む。

注: 売上収益の絶対値は国際会計基準 (IFRS) ベースの数字 (財務ベース)、対前年比は実質ベースのpro-forma成長率。2018年度 pro-formaは、2018年度 (2018年4月-2019年3月) の武田薬品売上収益 (事業売却等を調整) と、2018年度の年間平均レート (1米ドル111円) で円貨換算し米国会計基準からIFRSに組み替えた (なお、重要な差異は認められなかった) 2018年4月から買収完了日 (2019年1月8日) までの旧Shire社売上収益 (事業売却等を調整) の合計。

事業ポートフォリオの成長（血漿分画製剤）、ワールドクラスの血漿分画製剤製造ネットワークを保有し投資を継続的に実施

主要ビジネス



8つの戦略的製造拠点

自社拠点に加え4つの戦略的パートナーにより、独立性を保ちつつも相互連携した製造体制を実現

イノベーションの精神

より早く患者さんに製剤を提供するために、デジタル化と運営方法を絶えず向上

持続的な生産能力の拡大

市場成長に対応するため、当社のポートフォリオの生産を増加させ効率化を推進

持続的な投資

最高位の品質基準を満たした最新の施設



タケダの製造施設

外部の製造施設

3つの重点領域における 患者中心でサイエンス・ファーストの取り組み

革新的なバイオファーマ



オンコロジー



希少疾患



ニューロサイエンス



消化器系疾患

血漿分画製剤



希少疾患への重点的
取り組みを補完

ワクチンビジネスユニット



差別化された
デング熱ワクチン

研究開発体制の変革：日米に拠点を集約、重点疾患領域に集中した生産性の高い研究開発拠点とすることで研究開発資源を最適化

研究開発



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（がん）
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

新たに得られるデータに基づいたパイプラインの力強いモメンタム

研究開発

承認目標	ウェーブ1 ¹					ウェーブ2 ²						
	2020年度	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度	臨床段階の新規候補物質 (NMEs)		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-007 CD19+ hematologic malignancies	TAK-981 Multiple cancers	mobocertinib HER2 mutant NSCLC	TAK-252 Solid tumors			
 希少疾患 免疫疾患 血液疾患 代謝性疾患		maribavir R/R CMV infect. in transplant	maribavir 1L CMV infect. in HSCT	TAK-611 MLD (IT)			TAK-573 R/R MM	TAK-605 Multiple cancers	TAK-169 R/R MM	TAK-676 Solid tumors		
 ニューロサイエンス		TAK-609 Hunter CNS (IT)		TAK-755 cTTP	soticlestat DEE	Orexin2R-ag (TAK-925/994) Narcolepsy T1	TAK-755 iTTP, SCD	TAK-079 MG, ITP	TAK-607 Complications of prematurity	TAK-754 HemA		
 消化器系疾患	TAK-721 EoE						TAK-935 CRPS	WVE-120101 Huntington's Disease	TAK-341 Parkinson's Disease	TAK-041 Anhedonia in MDD	TAK-653 TRD	TAK-831 CIAS NS
 ワクチン		TAK-003 Dengue Vaccine					TAK-062 Celiac Disease	TAK-101 Celiac Disease	TAK-018 Crohn's Disease (post-op and ileitis)	TAK-671 Acute Pancreatitis		
 血漿分画製剤	CoVlg-19⁴ COVID-19 H-IG (Formerly TAK-888)						TAK-951 Nausea & vomiting	TAK-906 Gastroparesis	TAK-954 POGD	TAK-039 Hepatic encephalopathy		

 希少疾病用医薬品
 Neurocrineとの提携

*1. 承認日の予想はデータ読み出しに影響される、ウェーブ1の一部の目標承認日は迅速承認を想定

*2. ウェーブ2の一部は、画期的なデータを取得すればウェーブ1に加速される可能性もある

全てのタイムラインは2020年7月31日時点における最良の予測であり、COVID-19によって影響を受ける可能性がある。疾患名の略語用語集は参考資料をご参照下さい。

*3. Ph2データでの申請を想定した承認予想時期

*4. 2020年度上期にFPIが予想されるため臨床パイプラインへの新規追加予定



COVID-19:可能な限り迅速に患者さんに治療薬をお届けするための連携

ハイリスク患者さんに対する治療薬となり得る製剤の開発は、当社の血漿分画製剤技術の価値と重要性を一層明確に

これまでの取り組み

- COVID-19による合併症を有する患者さんに対する治療薬となり得る血漿由来の高度免疫グロブリン製剤であるTAK-888の開発を開始
- ノーブランドの治療薬となり得るCoVIg-19の開発加速を目的に、血漿分画製剤領域で世界をリードする企業と連携し、それぞれの企業の高度免疫グロブリン製剤の開発の取り組みを結集
- 上市済みの製品およびパイプラインがCOVID-19の患者さんに対する有効な治療選択肢となるかどうか探索

今後の取り組み

- 本アライアンスにより、これまでの取り組みがより早く、より大きなスケールになることを期待
- 現在、臨床開発開始のために十分な血漿採取が行われ、臨床試験開始に向けて進捗
- 本アライアンスでは、COVID-19進行初期の成人の入院患者さんに対する高度免疫グロブリン療法の実用性、安全性、忍容性、有効性を検証するために、米国立衛生研究所（NIH）の米国立アレルギー・感染症研究所（NIAID）とも協力する予定
- 成功した場合、最も早く承認される治療薬のひとつになる可能性

CoVIg-19 PLASMA ALLIANCE

Working Together to Fight COVID-19 with Immunoglobulin (Ig) Therapy

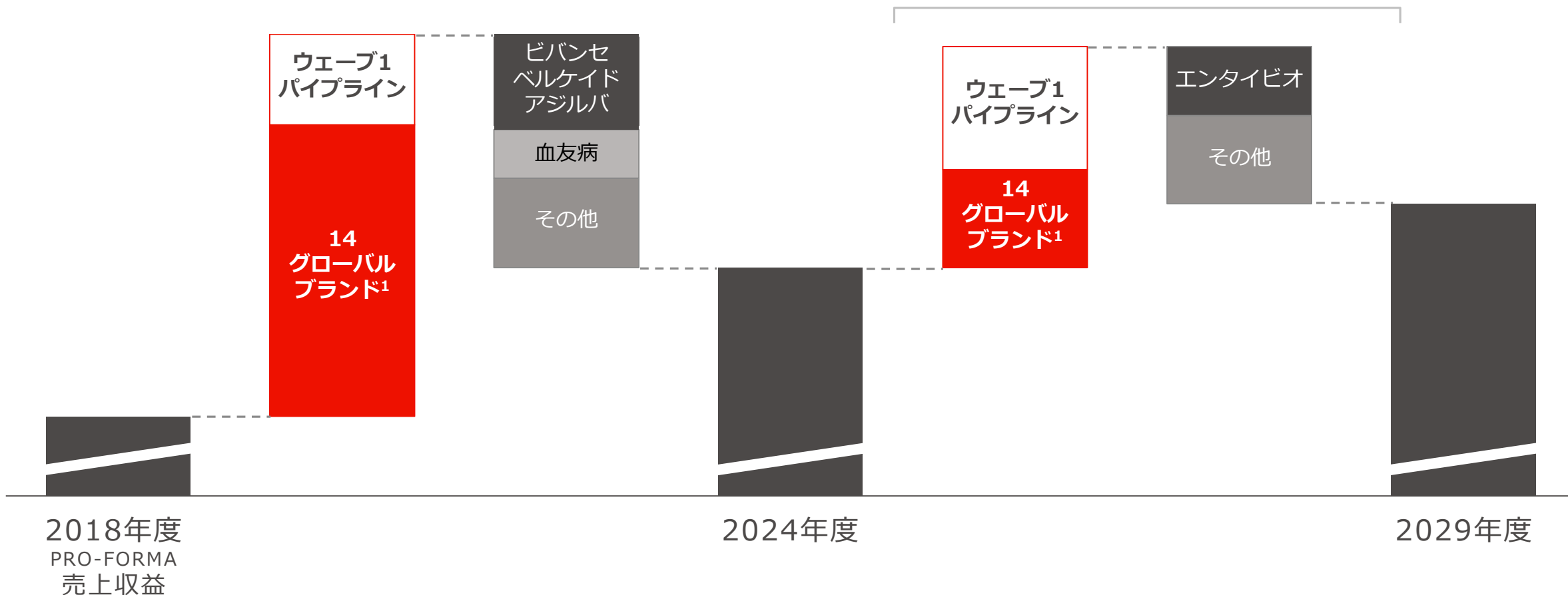
“個々の会社の利益を追求するのではなく、持てる力を結集させる。協力すれば、さらに大きな力となり、より多くの患者さんの命を救うこととなります。”

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



持続的な成長を実現するための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

ウェーブ2のパイプライン候補は含めず



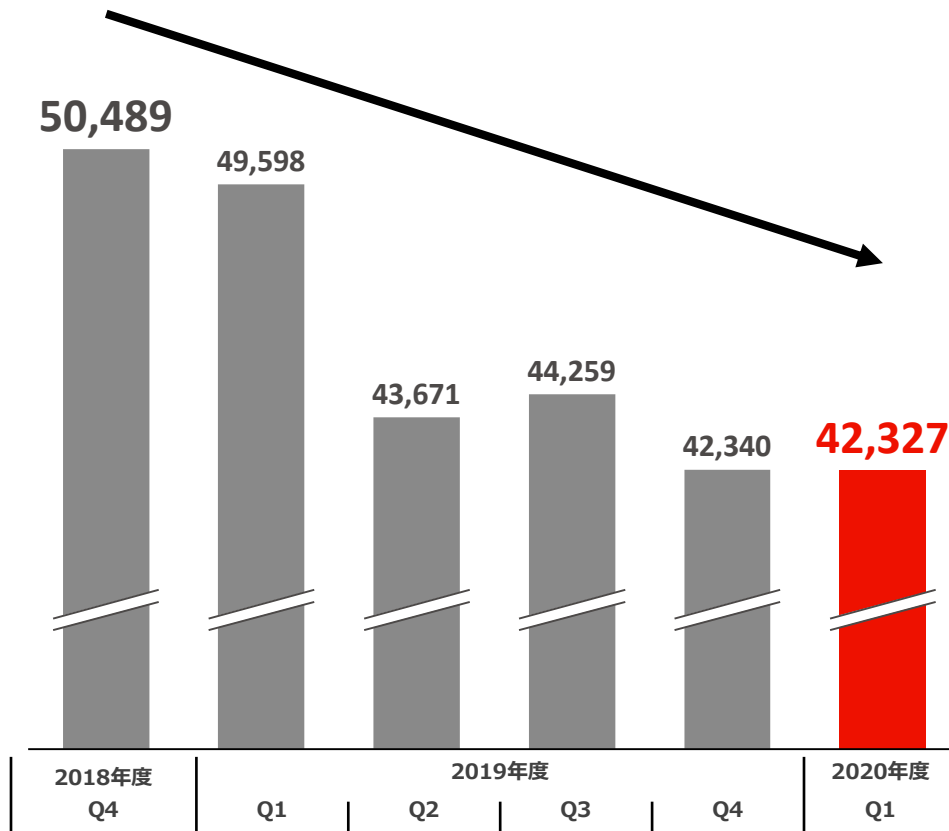
注：本チャートは2019年11月14日のTakeda's R&D Dayで最初に発表してから変更していません

*1. 2018年度から2024年度における14グローバルブランドにはENTYVIOが含まれているが、2024年度から2029年度の14グローバルブランドからは除かれている。
 上記のチャートは、2024年から2029年までの売上収益の概念的な変化を示したものであり、独占販売権の消失による減収を補いつつ、2018年度 Pro formaベースラインと比較して1桁台の成長を達成する見込みを示している。2018年度 pro-formaは、2018年度（2018年4月-2019年3月）の武田薬品売上収益（事業売却等を調整）と、2018年度の年間平均レート（1米ドル111円）で円貨換算し米国会計基準（US GAAP）から国際会計基準（IFRS）に組み替えた（なお、重要な差異は認められなかった）2018年4月から買収完了日（2019年1月8日）までの旧Shire社売上収益（事業売却等を調整）の合計。タケダの発売済み製品およびパイプラインによる将来の実際の売上収益は異なる可能性があり、場合によっては大幅に異なる可能性がある。これは、臨床開発の結果が、安全性、有効性および製品の添付文書など多くの変数によって大幅に変わる可能性があるためである。さらに、製品が承認された場合の患者集団、競争環境、価格設定および保険償還などの商業上の要因の影響も不明である。ウェーブ1パイプラインの売上収益見込みはリスク調整を行っていない。

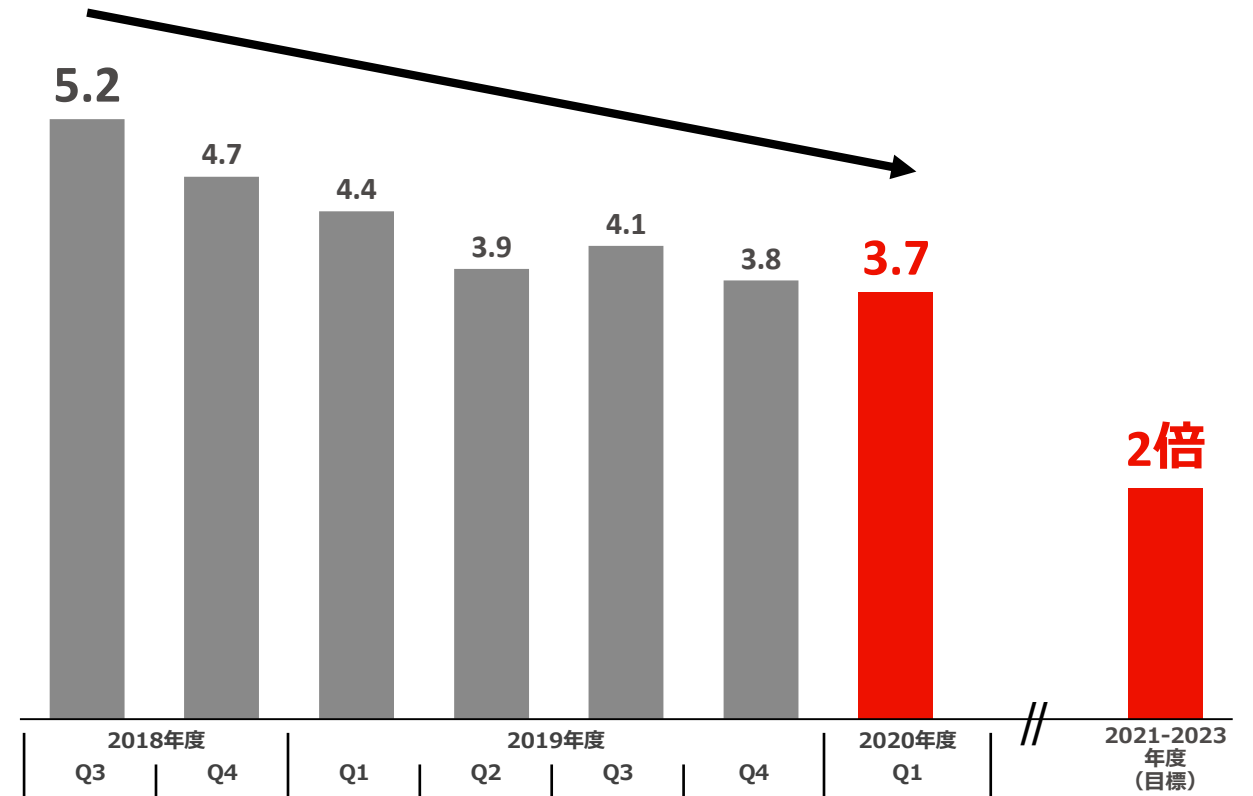
着実に有利子負債を削減し、財務状況は順調に改善

- シャイアー社買収に伴い増加した純有利子負債を着実に削減し、純有利子負債/調整後EBITDA¹倍率も目標としている2倍に向けて順調に進捗

純有利子負債の推移（億円）



純有利子負債/調整後EBITDA倍率の推移

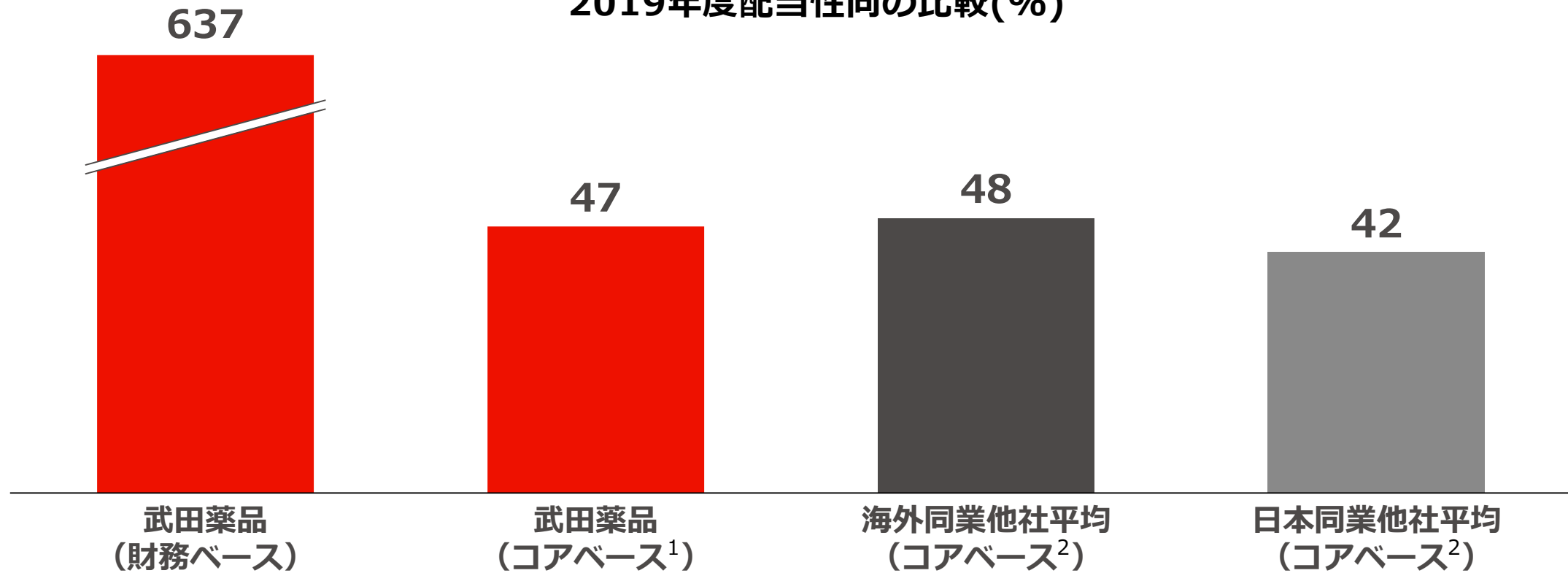


*1. 当社においては、EBITDAは、法人所得税費用、減価償却費及び償却費、並びに純支払利息控除前の純利益を指します、また、調整後EBITDAは、減損損失、その他の営業収益・費用（減価償却費及び償却費を除く）、金融収益・費用（純支払利息を除く）、持分法による投資損益及び企業結合会計影響や取引関連費用などの当社の中核事業に関連しないその他の項目を除外するように調整されたEBITDAを指します。

コア配当性向は同業他社並み

- 財務ベースの配当性向は、無形資産償却などの非資金性項目の影響を大きく受けます
- コアベースの配当性向は同業他社並みであり、1株180円の確立された配当方針維持に自信を持っています

2019年度配当性向の比較(%)



*1. 定義は3ページをご参照下さい。

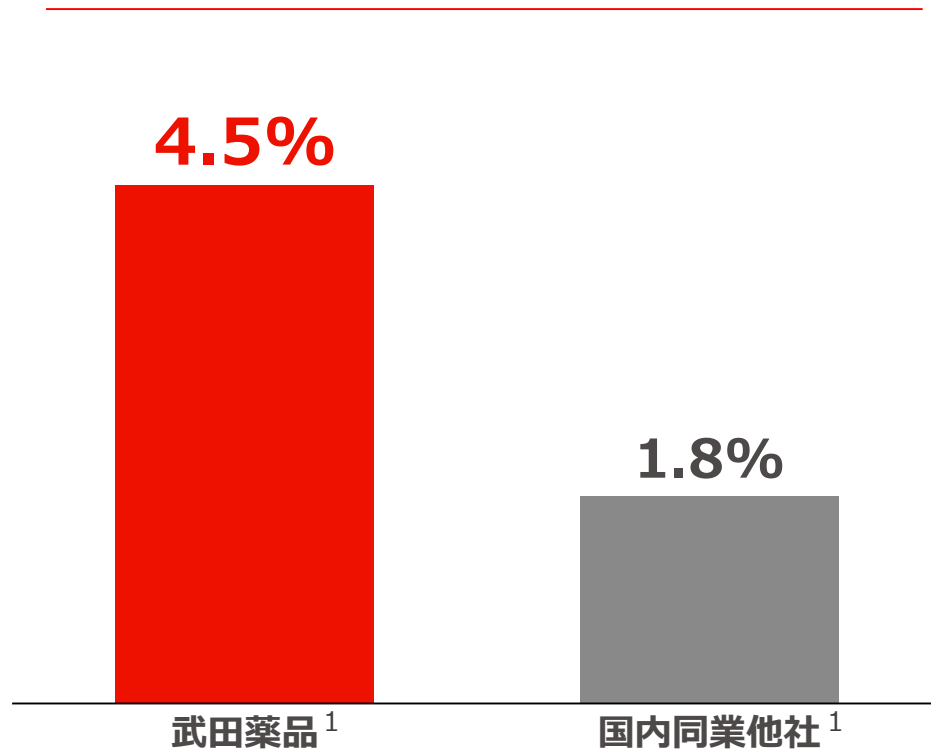
*2. 他社のコア業績に関する定義は、当社のコア業績に最も近いものとして、他社が開示しているものを示しています。

当社とは異なる会計基準を使用している可能性がありますので、当社のコア業績と他社のコア業績を直接比較することはできません。

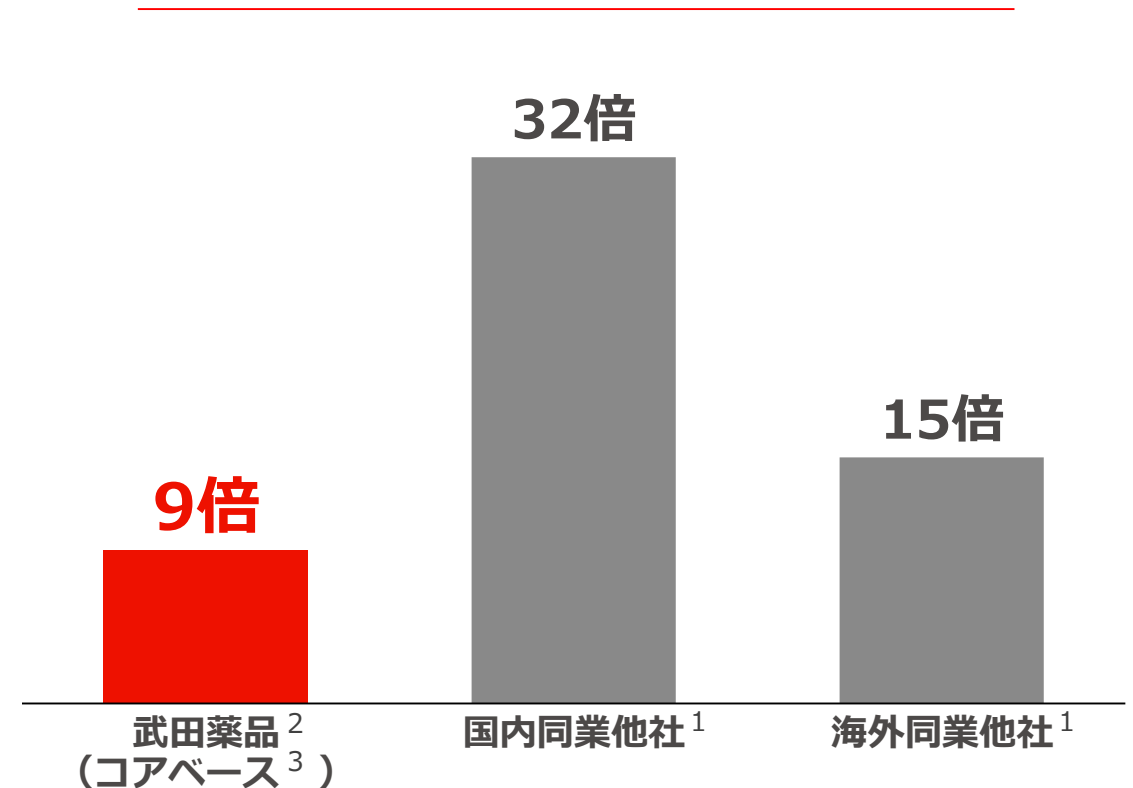
魅力的な株式バリュエーション

- 確立された配当方針（1株あたり年間配当金180円）、配当利回りは同業他社平均より高い水準
- PER（株価収益率）は、国内・海外同業他社と比較して低い水準にある

配当利回り



PER¹（株価収益率）



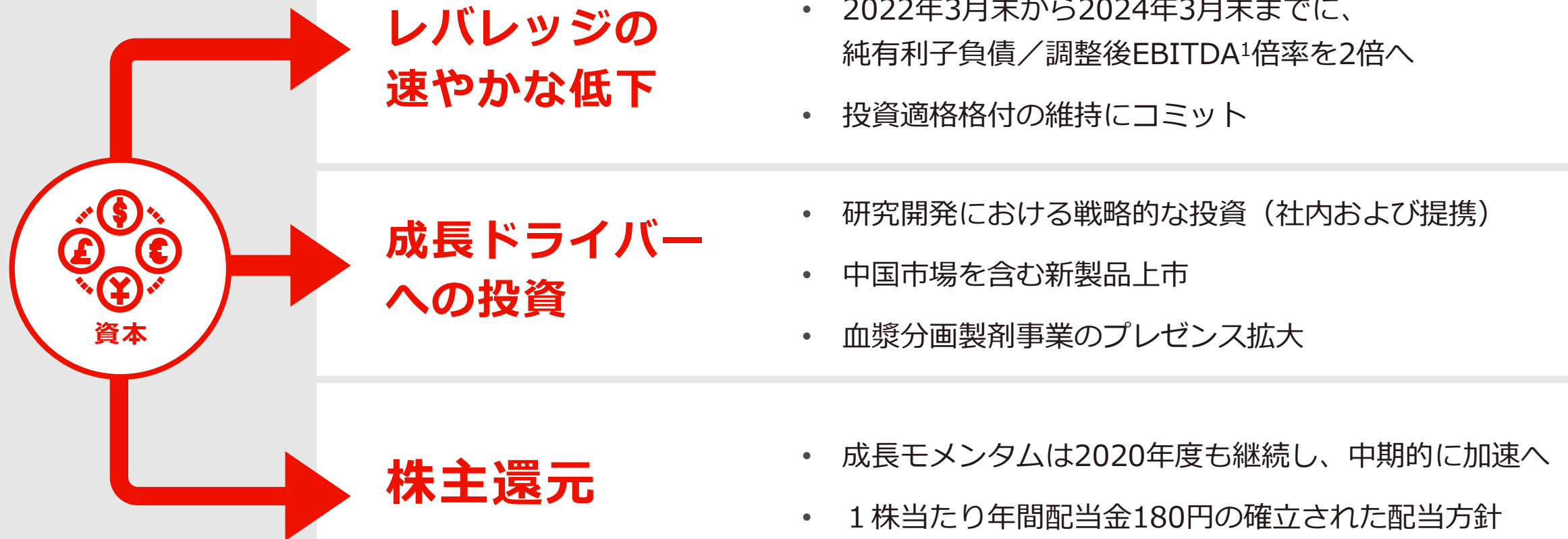
*1. Factset (2020年8月31日時点)

*2. 2020年9月15日の株価（終値）をもとに算出

*3. 定義は3ページをご参照下さい。

患者さんおよび株主に対する価値を最大化するための資本配分

- ビジネスモメンタム、コストシナジー、ノン・コア資産売却による力強いキャッシュフローで、財務上のコミットメントを達成、患者さんおよび株主に対する価値を最大化するための資本配分を実施



ESG（環境・社会・ガバナンス）における当社の取り組み



カーボン、水、廃棄物に対する意欲的な目標で環境保護に向けた取り組みを加速

ESG



ウォーター・ スチュワードシップ

2021年度

- 水関連リスクの高いすべての拠点が、2021年度までにリスクの軽減計画および目標を設定

2025年度

- 2025年度における水使用量を2019年度比較で5%減少

*1. 2016年度との比較

*2. 2018年度との比較

スコープ 1: 直接排出（自社施設における化石燃料の燃焼） オンサイトでの燃料の燃焼、会社所有の車両、施設内の機器などの会社所有または制御された発生元からの直接排出

スコープ 2: 間接排出（購入した電力・上記の使用による） 購入および消費した電力、熱、および当社施設に供給される第三者の蒸気から生じる間接的な温室効果ガスの排出

スコープ 3: 間接排出（スコープ2以外のタケダのバリューチェーンでの排出） サプライヤーが提供する商品やサービス、出張、従業員の通勤、埋立廃棄物処理などを含む、

バリューチェーンで発生するその他すべての間接的な排出

カーボン・ニュートラル

2020年度

- 厳選された実証済みのカーボンオフセットによる2020年度以降からのカーボン・ニュートラル
- Science Based Targetイニシアチブの公式検証を受けた温室効果ガス排出削減目標

2025年度

- スコープ1&2の**40%削減**¹
- スコープ3排出の**15%削減**²
- 実証済みのカーボンオフセットにより残りの排出を緩和

2040年度

- スコープ1&2の**100%削減**¹
- スコープ3排出の**50%削減**²
- 実証済みのカーボンオフセットにより残りの排出を緩和

廃棄物最小化

2025年度

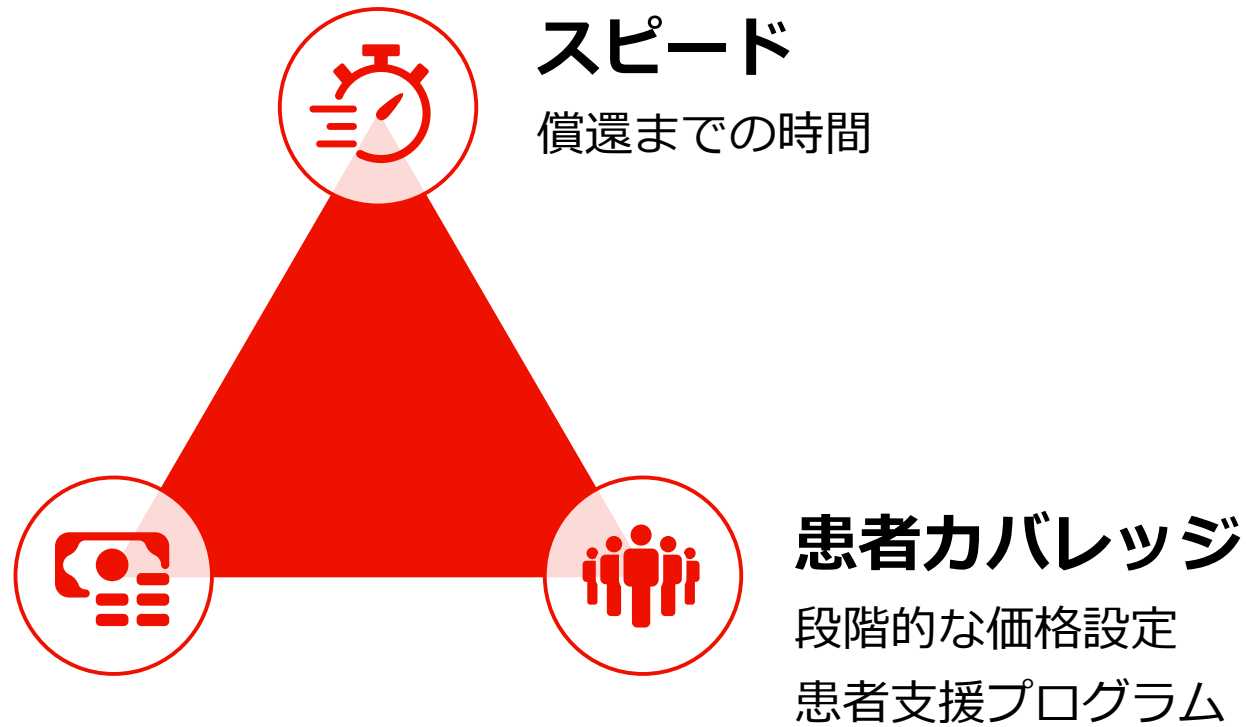
- 廃棄物総量の90%以上を埋立てから転換

2030年度

- 埋め立て廃棄物ゼロを達成

当社は「埋立て廃棄物ゼロ」（ZWL）を、発生する廃棄物の総量の99%以上が埋立てから転換されることと定義しています（建設・解体廃棄物およびサイト修復活動の一環として発生した廃棄物を除く）。

2018年度のAccess to Medicine Indexでは5位にランク、 アクセスの原則は「世界の人々に医薬品を届ける」という 当社のミッションに沿ったもの





約70%の社外取締役および3つの委員会による強固な取締役体制

社内取締役



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・プランク
取締役
リサーチ&デベロップメント
プレジデント



コスタ・サルウコス
取締役
チーフ フィナンシャル
オフィサー

監査等委員会



山中 康彦
取締役
監査等委員

独立社外取締役*1



坂根 正弘
独立取締役
取締役会議長
指名委員会委員長



オリビエ・ボユオン
独立取締役



ジャン=リュック・ブテル
独立取締役



イアン・クラーク
独立取締役



藤森 義明
独立取締役



スティーブン・ギリス
独立取締役



国谷 史朗
独立取締役



志賀 俊之
独立取締役



初川 浩司
独立取締役
監査等委員会委員長



東 恵美子
独立取締役
監査等委員
報酬委員会委員長



ミシェル・オーシンガー
独立取締役
監査等委員

CB 取締役会議長

独立社外取締役*1

NC 指名委員会*2

CC 報酬委員会

*1. 東京証券取引所の有価証券上場規定の定義によるもの
*2. クリストフ・ウェバーは指名委員会にオブザーバーとして参加

2020年度の優先事項：患者さんへのインパクトと株主価値の提供



生活を一変させる インパクト

生活を一変させる治療薬の創出に向け重要なウェーブ1の研究開発パイプラインのマイルストーン達成

COVID-19に対する血漿分画製剤の開発

成長および 利益率拡大

主要な5つのビジネスエリアの成長と新薬上市への準備

コストシナジーの加速

売上収益および利益の持続的成長の実現

株主価値

力強いキャッシュ創出を伴う勢いある成長

レバレッジ低下とノン・コア資産売却の目標達成

配当180円の維持



武田薬品工業株式会社