



2011年10月17日

各 位

会 社 名：田辺三菱製薬株式会社
代 表 者 名：代表取締役社長 土屋 裕弘
(コード番号 4508 東証・大証第一部)
問い合わせ先：広報部長 笹生 好久
(TEL 06-6205-5211)

「中期経営計画 11-15 ～New Value Creation」の策定について

田辺三菱製薬株式会社（代表取締役社長 土屋 裕弘、以下「田辺三菱製薬」）は、このたび、2015年度を最終年度とする「中期経営計画 11-15 ～New Value Creation」を策定しましたので、お知らせいたします。

記

1. 中期経営計画 11-15 の概要

当社が、2008年に策定した中期経営計画 08-10において掲げた「Dynamic Synergy ～叡智とエネルギーの結集」は、将来の成長に向けた着実な成果として結実したと認識しております。

今般、この成果をベースに、次の新たな成長ステージに踏み出すロードマップとして、「中期経営計画 11-15 ～New Value Creation」を策定いたしました。

当社は、将来の成長につながる基盤を構築するため、アンメット・メディカル・ニーズに応える新しい医薬品を創製し、その医薬品をグローバルに提供していくための基盤整備に努めるとともに、持続的成長に向け、収益を積極的に投資してまいります。また、レミケードを中心とする重点製品に加え、今後上市していく新製品を適正使用の推進とともに着実に育成し、提供してまいります。

当社は、この中期経営計画において、「新薬創製力の強化」「新製品を軸とした国内事業の躍進」「海外事業拡大への基盤構築」「事業・構造改革の加速化」の4つの戦略課題を設定し、その確実な実行を通じて、「新たな価値を創造しつづける企業」に変革してまいります。

(1) 名称および期間

名 称：中期経営計画 11-15 ～New Value Creation

「新たな価値を創造しつづける企業」への変革

期 間：2011年4月～2016年3月（5年間）

(2) キーコンセプト

New Value Creation

田辺三菱製薬は、中期経営計画11-15において、さらに新たな成長ステージに踏み出す

その新たなステージのキーコンセプトを *New Value Creation* と定め、「新たな価値を創造しつづける企業」に変革していく

アンメット・メディカル・ニーズ* に応える新しい医薬品を創製し、グローバルに提供する経営基盤を構築することで、世界の多くの患者さんのQOL向上に貢献しつづけること

これが、私たちの使命であり、広く社会に提供する価値である

*アンメット・メディカル・ニーズ：有効な治療法、医薬品がなく、未だに満たされない医療上のニーズ

2. 戦略課題

(1) 新薬創製力の強化

- ・当中期経営計画期間中に、新たな上市品目として10品目、新たな開発後期品として8品目、また、新たに臨床試験を開始する開発化合物として年間3品目を目標とし、パイプラインを継続的に強化します。
- ・ターゲット発掘から開発化合物の創製に至るプロセスにおいて、化合物最適化にある自社の強みを、臨床アカデミアやベンチャー企業などの社外リソースとの協業によって一層強化し、アンメット・メディカル・ニーズに応える化合物の創薬力を充実します。
- ・自己免疫疾患および糖尿病・腎疾患など、営業や研究開発の基盤が構築されており、様々なエビデンス、データおよびノウハウが蓄積された当社の強みの領域を「営業フランチャイズ領域」として設定するとともに、アンメット・メディカル・ニーズが高い新たな疾患領域と合わせて、創薬に挑戦することで、研究ステージから継続的にパイプラインを強化します。

(2) 新製品を軸とした国内事業の躍進

- ・重点製品に加え、当中期経営計画期間中に上市する新製品を、グローバルなエビデンスに基づく確かな情報とともに、より多くの患者さんに提供します。

- ・営業体制において、ジェネラル MR を領域専門担当者がバックアップする「T-Shaped Marketing 体制」を構築するとともに、幅広い領域において多様な顧客ニーズにオンデマンドで対応できる情報提供体制を確立します。

(3) 海外事業拡大への基盤構築

- ・先進国市場である米国・欧州では、MCI-196 や MP-146 などの腎領域の製品について、専門医を対象に自社展開します。また、腎領域に続く新たな展開領域を設定するとともに、事業基盤の強化・拡大を目的とした経営資源・製品の積極的な獲得に取り組みます。
- ・新興国市場としての中国・アジアでは、先進国市場で承認された製品を早期に投入するとともに、市場の特性・ニーズに合致した製品を積極的に展開します。

(4) 事業・構造改革の加速化

- ・研究・生産・本社機能などの集約・再編を加速し、機能および生産性の向上とコストの低減が両立した事業体制を構築します。また、事業の再構築を進めることにより、事業価値の最大化と田辺三菱製薬グループにおける全体最適化をめざします。さらに、グローバルに展開できる人材・組織を強化することを通じ、持続的に価値を創造しつづける企業へと変革します。
- ・ジェネリック医薬品事業では、長生堂製薬の生産機能を活かすとともに、田辺製薬販売を中核に、グループ内連携による大型新製品の売上最大化を図り、さらなる戦略的な提携も視野に入れ、2015 年度売上高目標 500 億円をめざします。

3. 数値計画

	2015 年度目標	(参考) 2011 年度予想
売上高	5,000 億円	4,050 億円
営業利益	1,000 億円	680 億円

研究開発費	800 億円	690 億円
海外売上高比率	15%以上	6%

※営業利益ベースでの海外比率については、2015 年度で 40%をめざします

4. 配当方針

当社は、将来成長のための投資を積極的に実行することにより企業価値の増大を図るとともに、安定的、継続的に株主還元を充実させていくことを基本方針としております。

当中期経営計画期間では、利益成長に加え、連結配当性向（のれん償却前利益ベース）を、40%を目処に引き上げ、株主還元を拡充してまいります。

5. KAITEKI 社会への貢献

当社は、三菱ケミカルホールディングスグループのヘルスケア中核事業会社として、患者さんのQOL向上に貢献する医薬品の提供を通じ、「KAITEKI 社会実現」に貢献してまいります。

また、三菱ケミカルホールディングスグループ各社との協奏を通じ、グループにおける「ヘルスケアソリューション」に貢献してまいります。

6. 社会から信頼される企業へ

当社は、メドウェイ問題および品質管理問題に係る改善計画の着実な実行を通じ、田辺三菱製薬グループ全体の経営基盤と現場力の強化および組織風土改革を実現し、再発防止と社会からの信頼回復に努めてまいります。なお、これらの状況については、社外委員会から客観的かつ的確な検証、助言をいただくことにより、改善計画の実効性を高めるとともに、その状況を社会へ公表することで、透明性を確保してまいりたいと考えております。

当社は、「社会からの信頼回復」と「品質と安全性確保」をベースに、患者さんのQOL向上に資する「医薬品の創製・提供」という社会的使命を果たす企業となってまいります。

以 上