

## 3 海外事業拡大への基盤構築

### *Value Creation*

価値ある製品を世界の多くの患者さんへお届けする

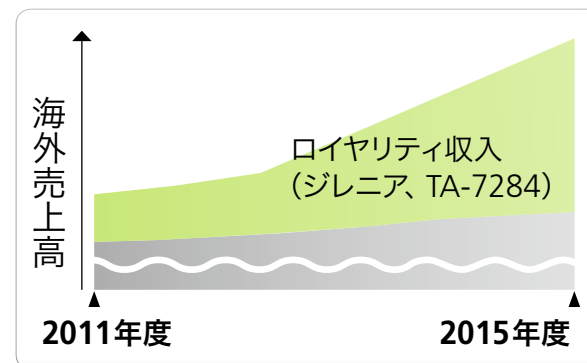
# エリア戦略

## 先進国市場

医療経済性がある  
イノベーティブ  
な治療法



- 自社で後期開発・販売可能な製品の展開  
(腎疾患、希少疾患等)
  - 米欧承認取得後、新興国市場へ展開
- 上記品目以外(循環代謝疾患等)はPOCを確立後、  
早期の製品価値最大化をめざしアライアンス等を活用



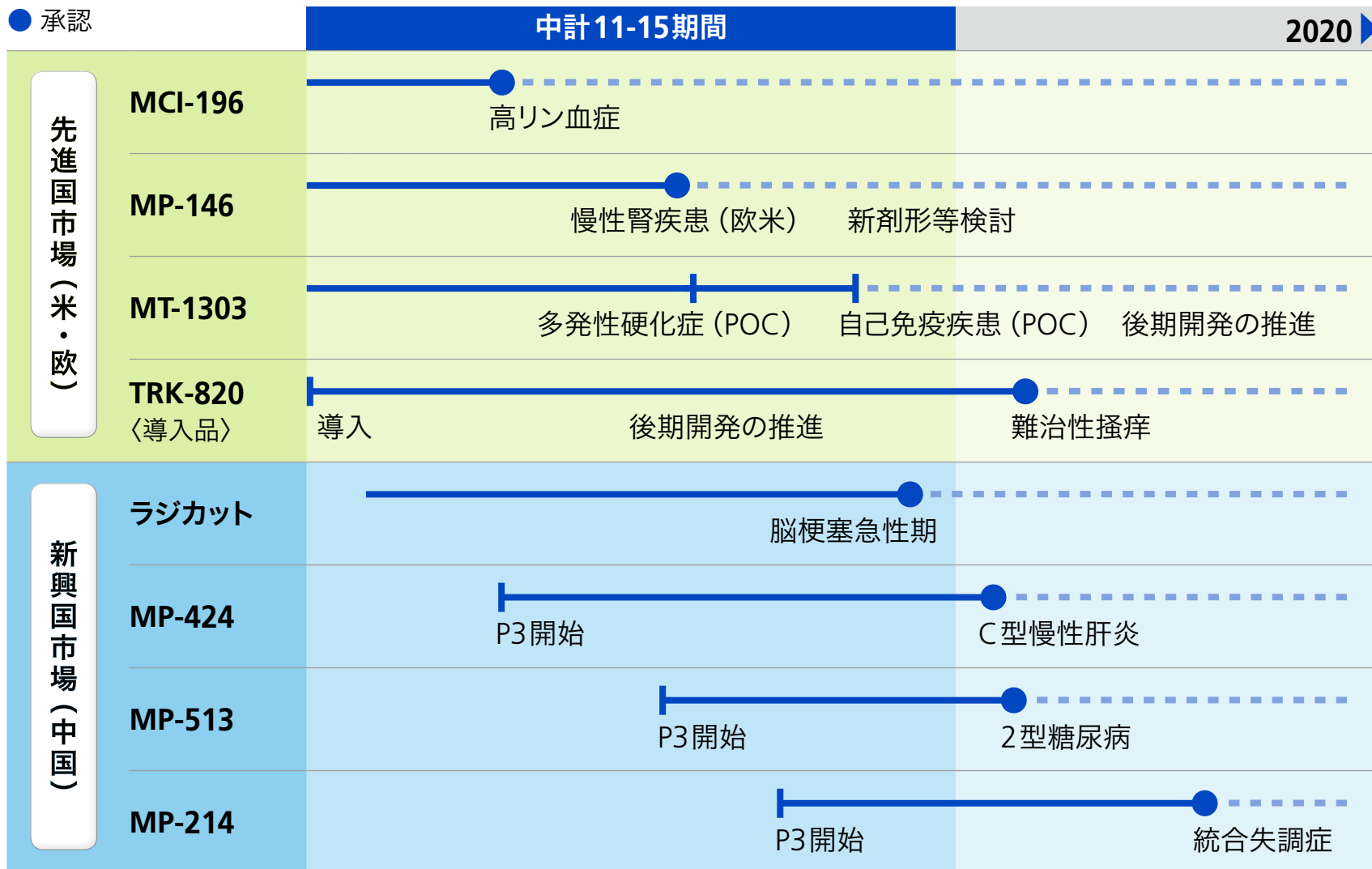
## 新興国市場

中国を中心とした  
アジア展開



- 日本で承認取得後、新興国市場へ展開  
(循環代謝疾患等)
- 中国・アジアの医療ニーズに合致する品目の展開  
(慢性肝炎、感染症等)

# 海外事業拡大に向けた新製品・開発品



## 先進国市場（米国、欧州）

### 基本戦略

- 腎領域製品（MCI-196、MP-146）の専門医を対象とした自社展開
- 腎領域に続く展開領域（自己免疫疾患等：MT-1303等）の設定、開発体制の強化
- 事業基盤の強化・拡大を目的とした経営資源（機能・体制、製品・技術）の積極的な獲得（TRK-820等）

#### 米国

- 腎領域を米国展開の橋頭堡として位置づけ、製品パイプラインを強化

#### 欧州

- 欧州5カ国での販売基盤の確立（イギリス・ドイツに続くフランス・イタリア・スペインでの自社販売基盤の新たな構築）
- アルガトロバンの新たな地域での承認取得・上市による売上拡大

# 新興国市場（中国、アジア）

## 基本戦略

- 先進国市場で承認された製品の早期投入
- 市場の特性・ニーズに合致した製品の積極的導入

### 中国

- 既存基盤をベースに、中国市場に合致した柔軟かつ最適な製造・開発・販売組織を構築し、市場でのプレゼンスを向上
- 開発の加速化を図り、早期市場投入を実現
  - 早期上市をめざしたMP-424の開発加速
  - MP-513、MP-214等の早期開発着手、ラジカットの市場投入
  - 肝炎治療領域への製品導入等の取り組み加速

### アジア\*

- 事業価値を最大化させる自立成長組織の構築

\* 韓国、台湾、東南アジア

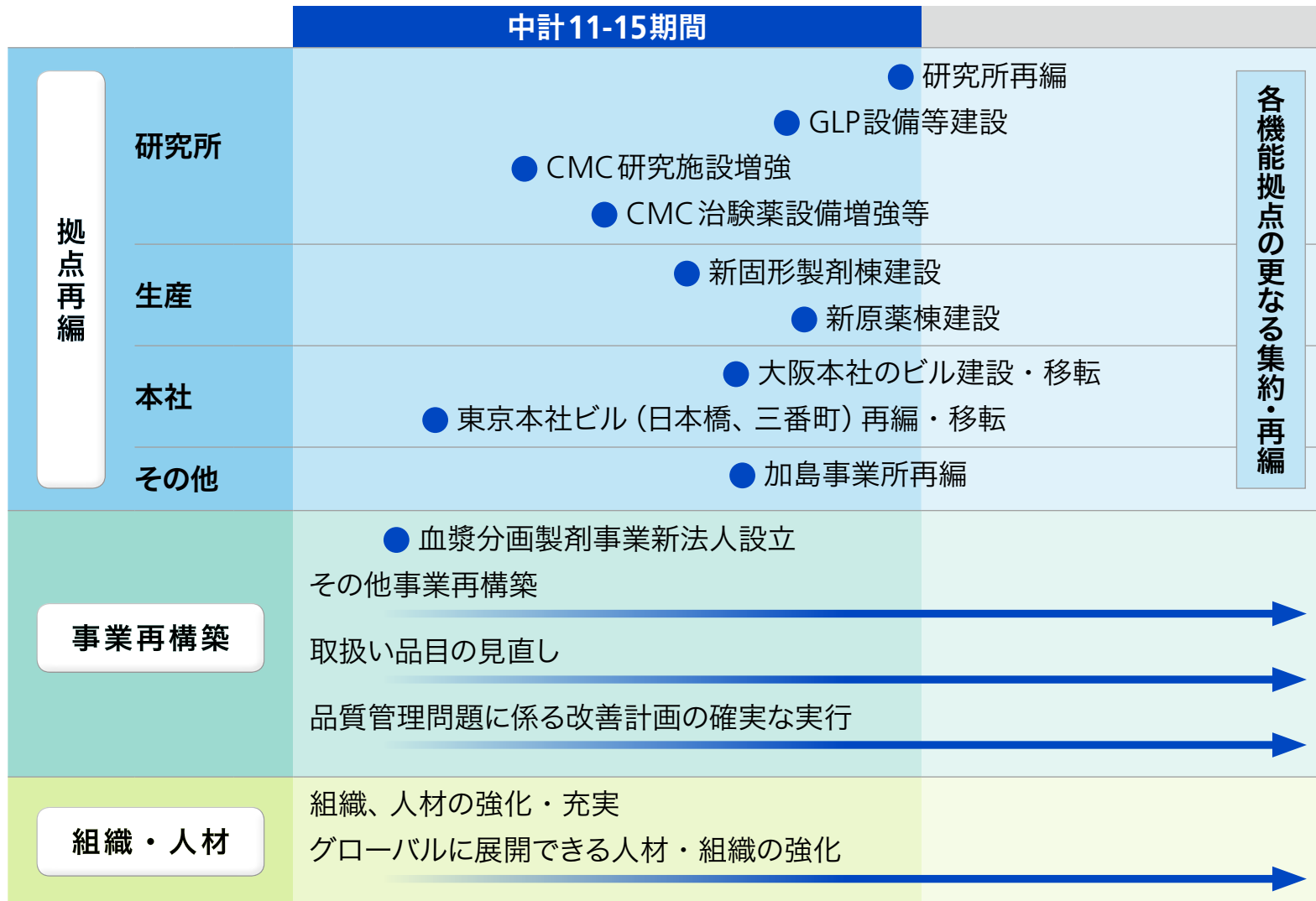
## 4 事業・構造改革の加速化

**Value Creation**

持続的に価値を創造できる企業に変革する

# 拠点・事業・組織改革の加速化

筋肉質な体制づくりとそれを支える組織・人材強化



## ワクチンの供給を通じて、疾病予防の観点で社会に貢献する

### 田辺三菱製薬のワクチン販売額は国内トップ

### 阪大微生物病研究会との関係を軸に国内基盤を強化

- これまで築いてきた販売基盤をもとに4混ワクチン共同開発などを通じ、国内トップブランドとしての価値最大化をめざす
- 独自に競争力のある製品・技術を導入し、阪大微生物病研究会との協業に基づく新製品開発等につなげる

#### 田辺三菱製薬

- 営業体制の強化
- 開発等での協業
- 新たな製品・技術の導入



疾病予防の観点で  
社会に貢献する



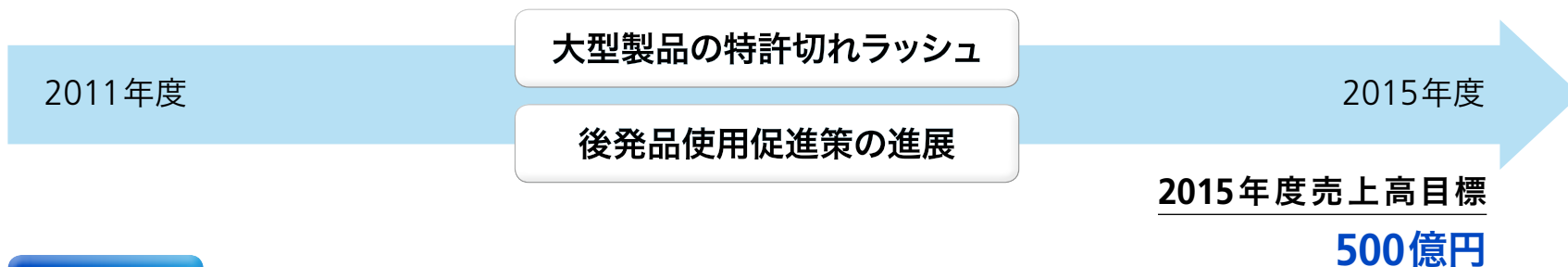
#### 阪大微生物病研究会

- 国内トップブランドの信頼
- 確かなワクチン開発・製造体制



# ジェネリック医薬品事業戦略

グループ営業基盤（新薬、専門領域）の強みを活かした「リライアブル・ジェネリック」を提供する



## 事業戦略

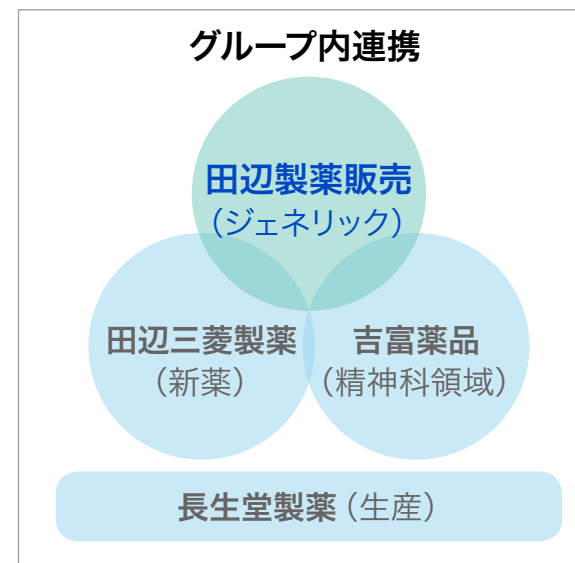
### 1. グループ内連携による大型新製品の売上最大化 (田辺製薬販売、田辺三菱製薬、吉富薬品等の専門領域)

- ① 特約店および販社との連携強化
- ② 調剤薬局での営業基盤の確立
- ③ グループ重点領域での活動強化

### 2. 生産最適化への仕組み構築

生産機能を担う長生堂製薬との連携

### 3. 戦略的提携も視野にプレゼンスの向上を図る



# 数值計画

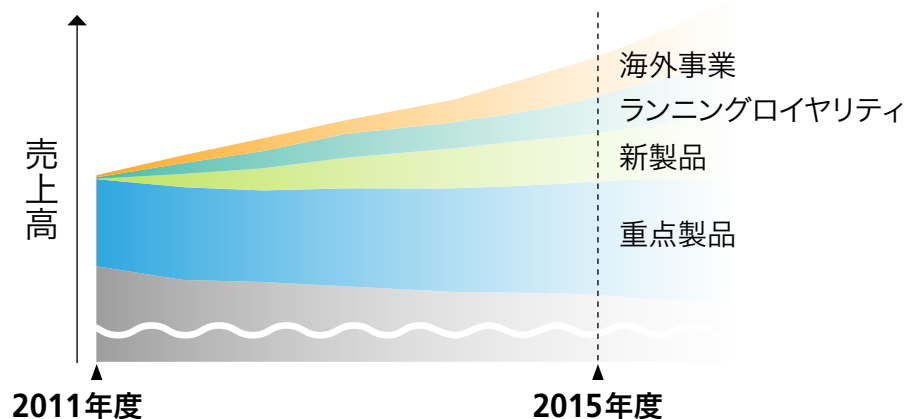
A decorative horizontal bar with a blue-to-teal gradient, starting with a solid blue on the left and fading to a light teal on the right.

# 2015年度数値計画



	2011年度見通し	2015年度目標
売上高	4,050億円	5,000億円
営業利益	680億円	1,000億円
研究開発費	690億円	800億円
海外売上高比率	6%	15%以上

※営業利益ベースでの海外比率については、2015年度で40%をめざす



## 持続的成長に向けた基盤強化・事業拡大へ積極的な先行投資を実施

### 投資総額

1,000億円以上 / 5カ年  
(設備投資、導入費用)

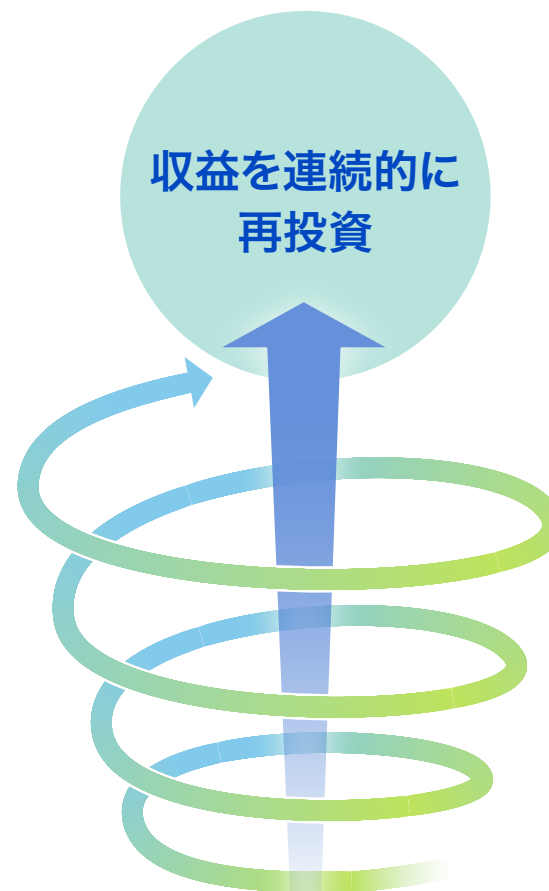
#### 主な設備投資内容

- 生産機能の集約・強化
- 研究機能の集約・強化
- 大阪本社建設
- IT基盤再整備

### 研究開発費

750 ~ 800億円 / 年  
(上記導入費用を含む)

### 戦略的提携の推進



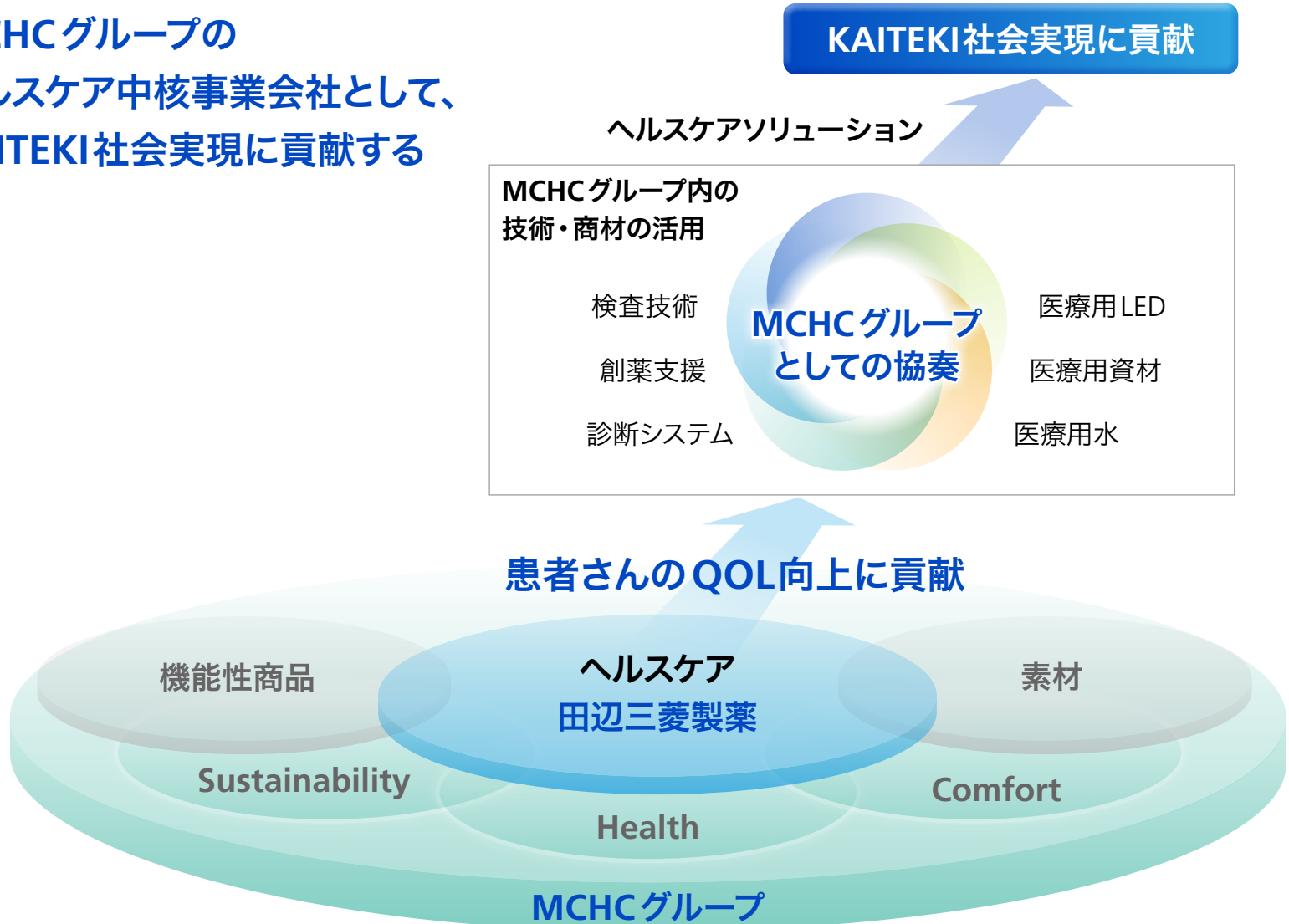
- 当社は、将来成長のための投資を積極的に実行することにより  
企業価値の増大を図るとともに、安定的、継続的に  
株主還元を充実させていくことを基本方針としている
  
- 当中期経営計画期間では、利益成長に加え、  
連結配当性向（のれん償却前利益ベース）を  
40%を目処に引き上げ、株主還元を拡充する

社会とともに



# KAITEKI社会への貢献

MCHCグループの  
ヘルスケア中核事業会社として、  
KAITEKI社会実現に貢献する



- メドウェイ問題、品質管理問題に係る改善計画の着実な実行を通して、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、再発防止と信頼回復をめざす
- 社外委員会による検証、助言を通じて、改善計画の実効性を高めるさらに、その状況を社会へ公表することにより、透明性を確保する



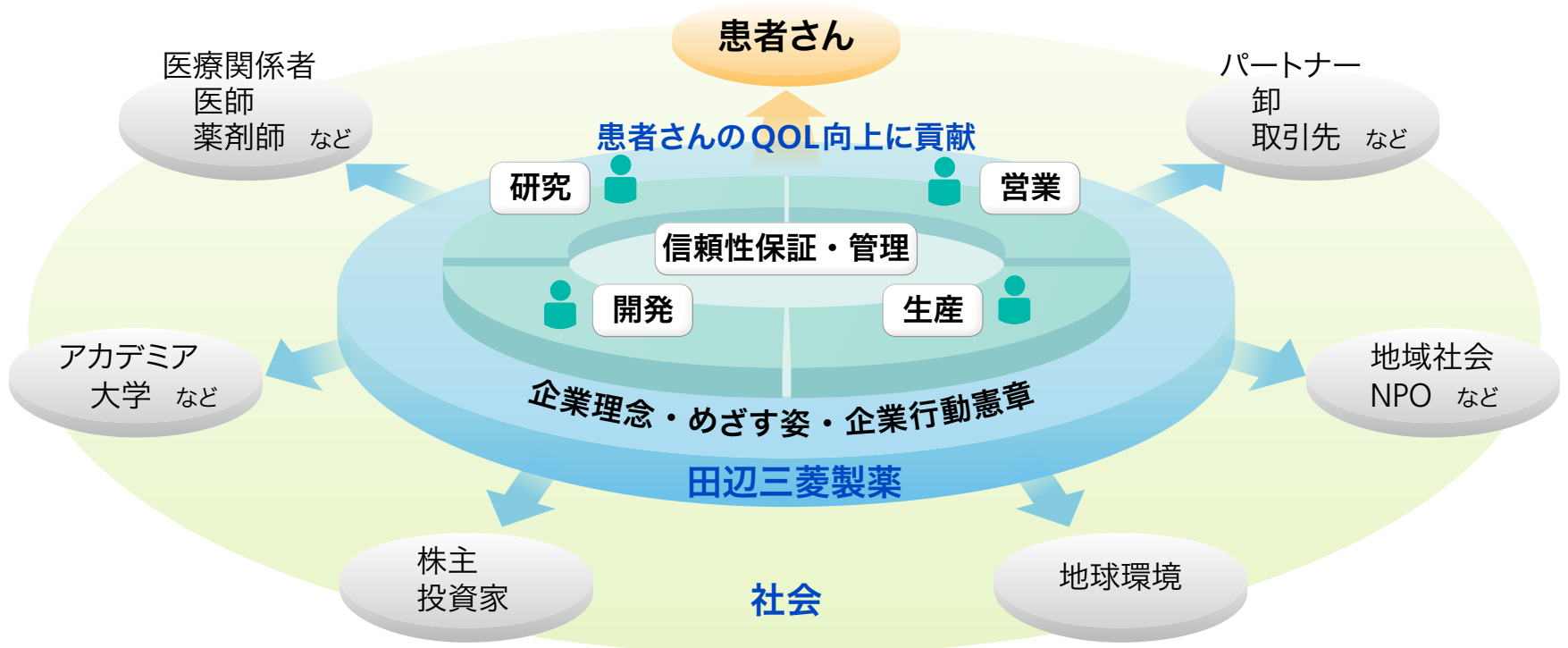
「社会からの信頼回復」と「品質と安全性確保」をベースに、患者さんのQOL向上に資する「医薬品の創製・提供」という社会的使命を果たす企業となる



# 「社会」のサステナビリティへの貢献

- 患者さんのQOL向上への貢献という社会的使命を果たす
- よき企業市民であり続ける
- 会社の発展を通じて社会に貢献する

## 「社会」のサステナビリティにつなげていく



# *New Value Creation*

「新たな価値を創造しつづける企業」へ



田辺三菱製薬

## 注意事項

本資料に記載されている業績予想等の将来に関する記述は、本資料発表日現在において入手可能な情報を基礎とした判断および仮定に基づいており、実際の業績等は、今後様々な要因によって大きく異なる結果となる可能性がございますので、ご了承ください。