



## 2014年度年間実績

クリストフ・ウェバー  
代表取締役 社長 CEO

May 15, 2015

武田薬品工業株式会社

## 重要な注意事項



### 将来見通しに関する注意事項

本発表において提供される資料ならびに情報は、いわゆる「見通し情報」を含みます。これらは、現在における見込み、予測およびリスクを伴う想定に基づくものであり、実質的にこれらの記述とは異なる結果を招き得る不確実性を含んでおります。

それらリスクや不確実性には、一般的な業界ならびに市場の状況、金利、通貨為替変動といった一般的な国内および国際的な経済状況が含まれます。リスクや不確実性は、特に製品に関連した見通し情報に存在します。製品のリスク、不確実性には、技術的進歩、特許の競合他社による獲得、臨床試験の完了、製品の安全性ならびに効果に関するクレームや懸念、規制当局からの承認取得、国内外の医療保険制度改革、医療費抑制への傾向、国内外の事業に影響を与える政府の法規制、新製品開発に付随する課題などが含まれますが、これらに限定されるものではありません。また、承認済み製品に関しては、製造およびマーケティングのリスクがあり、需要を満たす製造能力を欠く状況、原材料の入手困難、市場の需要が得られない場合などが含まれますが、これらに限定されるものではありません。

今後、新しい情報・将来の出来事等があった場合であっても、当社は、本発表に含まれる「見通し情報」の更新・修正を行う義務を負うものではありません。

### 製品情報に関する注意事項

本発表において提供される資料ならびに情報には、武田薬品の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。また、本発表において提供される資料に記載されている医療用医薬品（開発品を含む）の情報は、そのような製品を宣伝・広告するものではありません。

# 2014年度： 変革とその結果



<b>VALUE</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• タケダイズム 患者さん中心 → 社会との信頼関係構築 → レピュテーション向上 → 事業の発展</li></ul>
<b>PEOPLE</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• 患者さんとカスタマー中心</li><li>• 人材を育成するグローバルで機動的な組織</li></ul>
<b>R&amp;D</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• 集中した世界レベルのイノベーション推進</li></ul>
<b>BUSINESS PERFORMANCE</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• 持続的な売上成長 消化器系疾患およびオンコロジーでのリーダーシップと革新的な新製品 新興国におけるバリューブランドの活用</li><li>• 成長をもたらす財務規律</li></ul>

2014年度：  
変革  
かつ  
売上収益と  
コア・アーニングス  
目標の達成

アクトス関連損失  
(特殊要因)

2 | 2014年度年間実績 | 2015年5月15日発表

武田薬品工業株式会社

## 2014年度に承認された重要な4つの新製品



### 臨床後期パイプラインの重要な達成事項

- **Ixazomib:** 臨床第3相試験中間解析の結果を踏まえ、2015年度に申請予定 AL アミロイドーシスの効能において Breakthrough 指定
- **ADCETRIS:** 販売地域の拡大 (例：ブラジルでの承認、ロシアでの申請)

3 | 2014年度年間実績 | 2015年5月15日発表

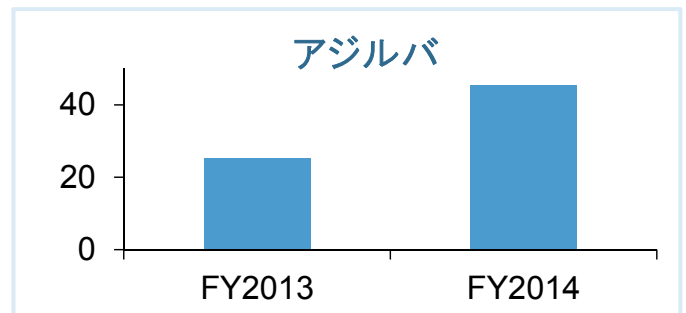
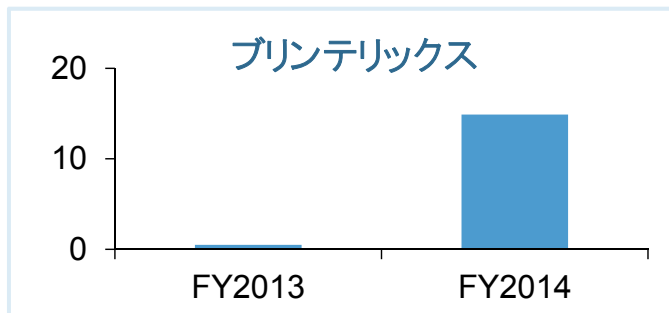
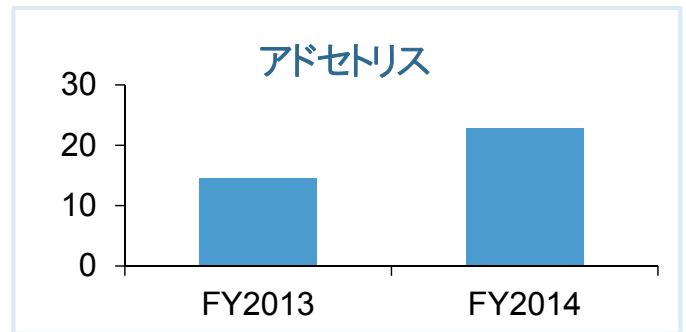
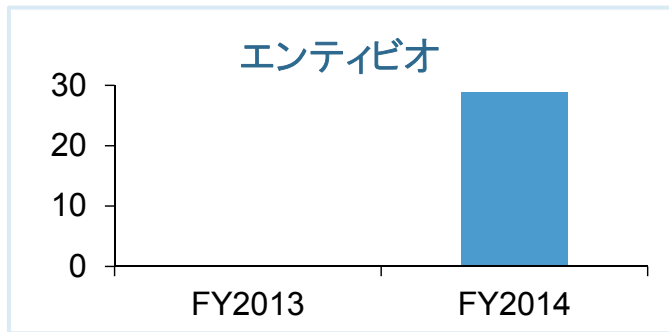
武田薬品工業株式会社

# 2014年度: 新製品上市の成功により、 +2.8%の実質的な売上増を実現



## 新製品\*の2014年度売上増分（対2013年度）は972億円

売上収益 (10億円) @為替影響除き



4 新製品とは、2009年以降上市の製品（既存品との合剤・剤型変更を除く）を指します（デクスラント、ユーロリック、ネシーナ、アジルバ、アドセトリス、プリンテリックス、エンティビオ、コントレイル、タケキャブ等）。

武田薬品工業株式会社

## 成長を支える注力分野



### 4つの R&D Therapeutic Areas (疾患領域)Units

- 消化器系疾患 (GI)
- オンコロジー
- 中枢神経系疾患 (CNS)
- 代謝性・循環器系疾患 (CVM)



### 2つの Global Specialty Business Units

- オンコロジー
- ワクチン(R&D含む)



### 5つの Regional Business Units

- Japan Pharmaceuticals
- Emerging Markets (新興国)
- U.S.
- EUCAN (Europe + Canada)
- Japan Consumer Healthcare

グローバルな製造・品質管理、およびビジネス・パートナー組織

# グローバル、多様性、豊富な経験を備えた Takeda's Executive Team (TET)



長谷川 閑史  
Chairman of the Board



クリストフ・ウェバー  
President & CEO



岩崎 真人  
President  
Japan Pharma  
BU



ラモナ・セケイラ  
President  
US Business Unit  
will join June 2015



本田 信司  
Corporate Strategy Officer



フランソワ・ロジェ  
Chief Financial Officer



山田 忠孝  
Chief Medical and  
Scientific Officer



マーク・プリンセン  
President  
EUCAN BU



ジャイルズ・  
プラットフォード  
President  
Emerging Markets BU



中川 仁敬  
Global General  
Counsel



デイビッド・オズボーン  
Global Human  
Resources Officer



アンドリュー・プランプ  
Chief Medical and  
Scientific Officer  
Designate



クリストフ・ピアンキ  
President  
Global Oncology BU



ラジーヴ・ヴェンカヤ  
President  
Global Vaccine BU



平手 晴彦  
Corporate Communications  
and Public Affairs Officer



ジェラード・グレコ  
Global Quality Officer



トーマス・ウオスニフ  
スキー  
Global Manufacturing  
and Supply Officer

## 2015年度: タケダの戦略的ロードマップ



### VALUE

- タケダイズム  
患者さん中心 → 社会との信頼関係構築 →  
レピュテーション向上 → 事業の発展

### PEOPLE

- 患者さんとカスタマー中心
- 人材を育成するグローバルで機動的な組織

### R&D

- 集中した世界レベルのイノベーション推進

### BUSINESS PERFORMANCE

- 持続的な売上成長  
消化器疾患およびオンコロジーでのリーダーシップ  
とイノベティブな新製品  
新興国におけるバリューブランドの活用
- 成長をもたらす財務規律

2015年度:  
長期的な  
売上、利益成長に  
向けた体制整備

# 2015年度:長期的な売上、利益成長へ向けた体制整備



## VALUE

- **タケダイズム**  
患者さん中心 → 社会との信頼関係構築 → レピュテーション向上 → 事業の発展

## PEOPLE

- 患者さんとカスタマーを中心に
- 人材を育成するグローバルで機動的な組織構築

## R&D

- 集中した世界レベルのイノベーション推進

## BUSINESS PERFORMANCE

- **持続的な売上成長**  
消化器系疾患、オンコロジーでのリーダーシップとイノベティブな新製品  
新興国におけるバリューブランドの活用
- 成長をもたらす財務規律の重視

# 1

価値創造と  
コンプライアンス順守

# 2015年度:長期的な売上、利益成長へ向けた体制整備



## VALUE

- **タケダイズム**  
患者さん中心 → 社会との信頼関係構築 → レピュテーション向上 → 事業の発展

## PEOPLE

- 患者さんとカスタマーを中心
- 人材を育成するグローバルで機動的な組織

## R&D

- 集中した世界レベルのイノベーション推進

## BUSINESS PERFORMANCE

- **持続的な売上成長**  
消化器系疾患、オンコロジーでのリーダーシップとイノベティブな新製品  
新興国におけるバリューブランドの活用
- 成長を実現するため財務規律

# 2

カスタマー満足度  
インデックス

# 3

グローバル  
人材開発  
プログラム



# 2015年度:長期的な売上、利益成長へ向けた体制整備



VALUE	<ul style="list-style-type: none"><li>・ タケダイズム 患者さん中心 → 社会との信頼関係構築 → レピュテーション向上 → 事業の発展</li></ul>
PEOPLE	<ul style="list-style-type: none"><li>・ 患者さんとカスタマーを中心に</li><li>・ 人材を育成するグローバルで機動的な組織</li></ul>
R&D	<ul style="list-style-type: none"><li>・ 集中した世界レベルのイノベーション推進</li></ul>
BUSINESS PERFORMANCE	<ul style="list-style-type: none"><li>・ 持続的な売上成長 消化器系疾患、オンコロジーでのリーダーシップとイノベティブな新製品 新興国におけるバリューブランドの活用</li><li>・ 成長を実現するため財務規律</li></ul>

4

Ixazomib  
申請と上市準備

5

外部からの  
イノベーション取り込み

# 2015年度:長期的な売上、利益成長へ向けた体制整備



VALUE	<ul style="list-style-type: none"><li>・ タケダイズム 患者さん中心 → 社会との信頼関係構築 → レピュテーション向上 → 事業の発展</li></ul>
PEOPLE	<ul style="list-style-type: none"><li>・ 患者さんとカスタマーを中心に</li><li>・ 人材を育成するグローバルで機動的な組織</li></ul>
R&D	<ul style="list-style-type: none"><li>・ 集中した世界レベルのイノベーション推進</li></ul>
BUSINESS PERFORMANCE	<ul style="list-style-type: none"><li>・ 持続的な売上成長 消化器系疾患およびオンコロジーでのリーダーシップとイノベティブな新製品 新興国におけるバリューブランドの活用</li><li>・ 成長をもたらす財務規律</li></ul>

6

成長ドライバーの強化:  
消化器系疾患領域  
オンコロジー領域  
新興国

7

資本配分の最適化

8

コア・アーニングスと  
EPS成長を実現する  
オペレーション  
エクセレンス

# 2015年度ガイダンス: 利益率の高い成長軌道への回帰



## FY2015 マネジメントガイダンス (実質的な成長率)

売上収益	1桁台前半
Core Earnings	売上収益より高い成長率
Core EPS	Core Earningsより高い成長率

## 持続可能な配当方針



### 1株当たり年間配当金

2015年度	180 円
2016年度以降	180円を最低でも維持

- アクトス関連訴訟の和解への合意は当社の配当支払能力に影響なし

*Better Health, Brighter Future*

ご静聴ありがとうございました。



武田薬品工業株式会社