

Better Health, Brighter Future



持続的成長に向けて

2015年度 第2四半期

2015年10月30日

クリストフ・ウェバー
社長 CEO

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

本資料には、見積り、予測値、目標値及び計画値等の、当社の将来の事業、財務状態及び経営成績に関する「見通し情報」が含まれています。これらの見通し情報は、「目指す」、「予測する」、「仮定する」、「確信する」、「継続する」、「試みる」、「見積もる」、「予期する」、「予想する」、「施策」、「意図する」、「可能性がある」、「見通し」、「計画」、「潜在的な」、「蓋然性」、「試算」、「企画」、「リスク」、「追求する」、「はずである」、「努力する」、「目標とする」、「予定である」及びその類義語(これらに係る否定的な表現も含まれます。)等の将来予測に関する用語の使用、又は戦略、計画若しくは意図に関する議論により特定可能な場合があります。

本資料中のあらゆる見通し情報は、現在入手可能な情報から得られた当社の現時点における仮定及び判断に基づいています。かかる見通し情報に関して、当社及び当社の経営陣は将来の業績に係るいかなる保証もするものではなく、また、当該見通し情報には、既知又は未知のリスク、不確実性その他の要素が含まれています。そのような要素の例としては、日本、米国及び世界全体の一般的な経済情勢を含む当社の事業を取り巻く経済状況、競争圧力及び競争の激化、適用法令、新製品開発計画の成否、規制当局の決定及びそのタイミング、為替相場の変動、製品又は開発品の安全性や有効性に関するクレーム又は懸念、並びに買収対象会社との経営統合等がありますが、これらに限定されるものではなく、またいずれかの要素に起因して、当社の実際の業績や財務状態が、見通し情報により表示又は示唆されている将来の業績や財務状態から大きく乖離する可能性があります。当社及び当社の経営陣は、見通し情報において表示されている予測が現実となることを保証するものではなく、実際の業績は予測と大きく異なる可能性があります。

本資料に含まれる見通し情報は、本資料の日付時点のものに過ぎず、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、当社及び当社の経営陣は、本資料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

本資料には、当社の製品情報が含まれておりますが、それらの製品は、すべての国で販売されているものではありませんし、また国によって商標、効能、用量等が異なる場合もあります。また、本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。



開示項目の定義

実質的な成長

- 「**実質的な成長**」とは、実際の事業活動のパフォーマンスを把握することを目的として、当期と前年同期の業績を共通の基準で比較するものです。
- 「**実質的な成長**」の算定にあたっては、為替影響や製品売却および取得、企業買収にかかる会計処理の影響や無形資産の償却費・減損損失、事業構造再編費用、主要な訴訟費用などの特殊要因を除いています。
- 当社は売上収益、Core Earnings、Core EPS の「**実質的な成長**」をマネジメントガイダンスとして示しております。

Core Earnings と Core EPS の定義については Appendix をご参照ください。

これらの指標は会計基準に基づくものではなく、内部管理目的の指標であり、監査を受けておりません。



タケダの戦略ロードマップ

VALUES



- 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
- 機動性に富んだグローバル組織
- 人材育成

R&D



- 世界レベルのイノベーション推進
イノベーションへの新たな取り組み

BUSINESS PERFORMANCE



- 持続的な売上成長
消化器系疾患, オンコロジーおよび新興国事業
- 持続的な収益成長
コスト規律

2015年度:
持続的な
売上および利益
成長に向けて



2015年度: 持続的な売上および利益成長に向けて

VALUES



- 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
- 機動性に富んだグローバル組織
- 人材育成

R&D



- 世界レベルのイノベーション推進
イノベーションへの新たな取り組み

BUSINESS PERFORMANCE



- 持続的な売上成長
消化器系疾患, オンコロジーおよび新興国事業
- 持続的な収益成長
コスト規律

成長
ドライバーの
促進:

消化器系疾患、
オンコロジー、
新興国事業



タケダの成長ドライバー： 消化器系疾患、オンコロジー、および新興国事業

実質的な成長

15年度上期

(対14年度上期)

14年度

(億円)

(対13年度)

消化器系疾患*

2,409

+10.4%

+28.7%

オンコロジー

3,338

+4.0%

+1.6%

新興国事業*

3,163

+8.1%

+7.1%

成長ドライバー全体成長率**

+10.0%

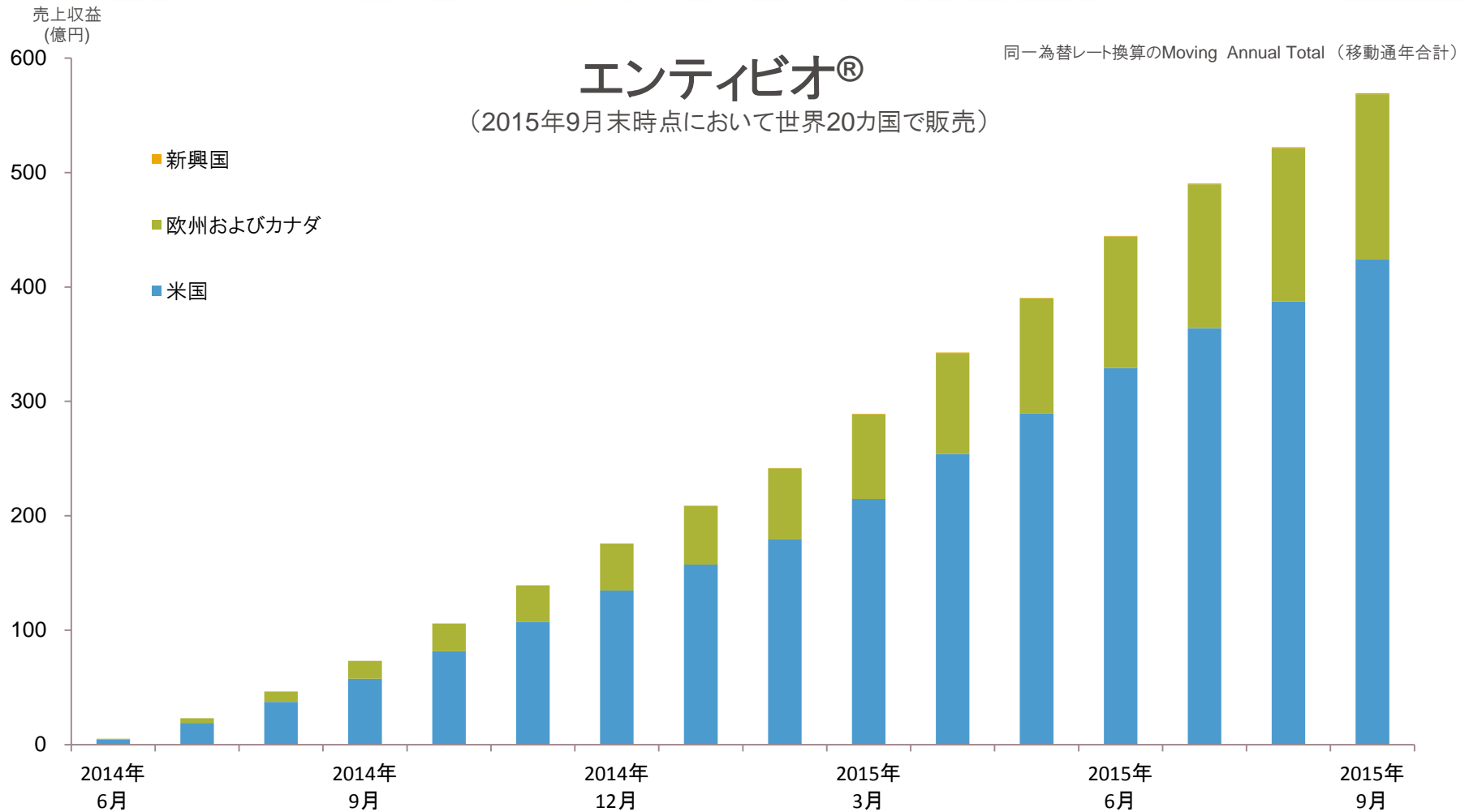
* パントプラゾールは、新興国での主力製品であるため新興国事業に含め、消化器系疾患(GI)には含めない。

** 全体成長率は、消化器系疾患、オンコロジー、新興国事業の売上合計から重複を差し引き算出(例：新興国事業とオンコロジーのアドセトリス等)。



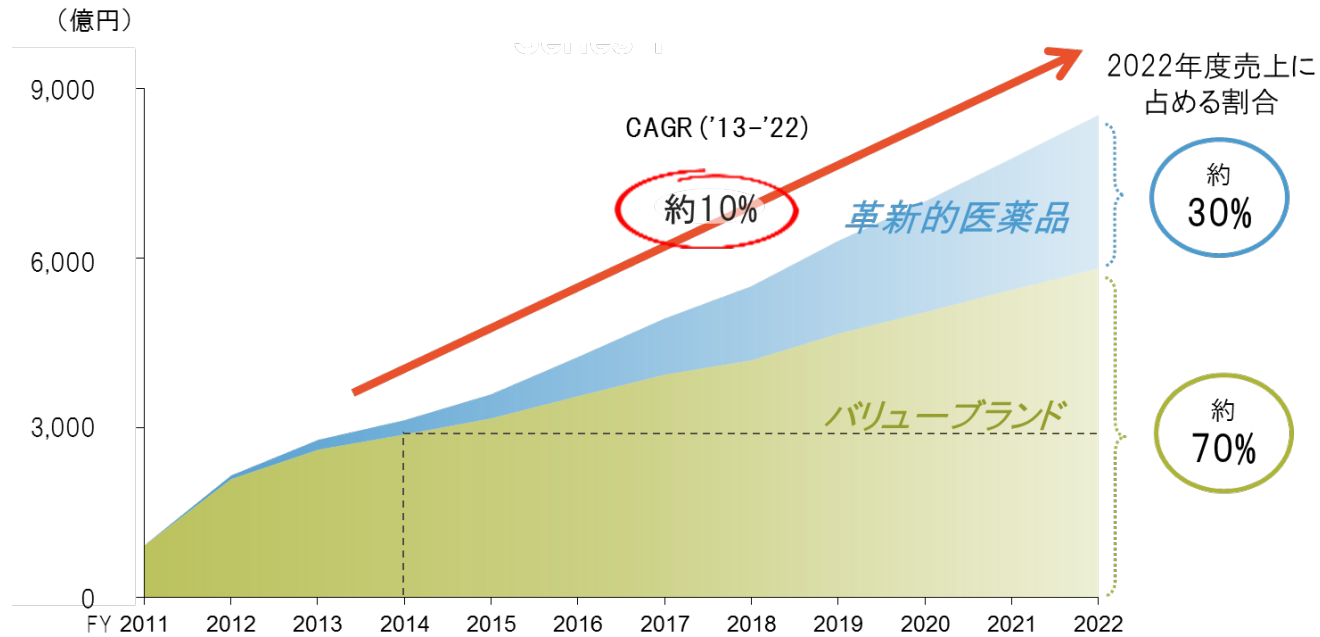
消化器系疾患での成長: エンティビオ®

20億ドル以上のピークセールスにつながる成長









新興国の売上成長: バリューブランド* + 革新的医薬品** 長期的に毎年約 10%の売上成長を実現



FY2015 上半期 主要国のパイプラインアップデート

	ブラジル	エンティビオ 承認, ネシーナ 発売, アドセトリス 発売
	中国	タケキャブ Ph-3 開始, エンティビオ 治験開始届け提出
	メキシコ	エンティビオ 申請
	ロシア	エンティビオ 申請, デキシラント 発売, ネシーナ 発売



2015年度: 持続的な売上および利益成長に向けて

VALUES



- 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
- 機動性に富んだグローバル組織
- 人材育成

R&D



- 世界レベルのイノベーション推進
イノベーションへの新たな取り組み

BUSINESS PERFORMANCE



- 持続的な売上成長
消化器系疾患, オンコロジーおよび新興国事業
- 持続的な収益成長
コスト規律

コスト規律:
コスト管理
および
厳選した投資



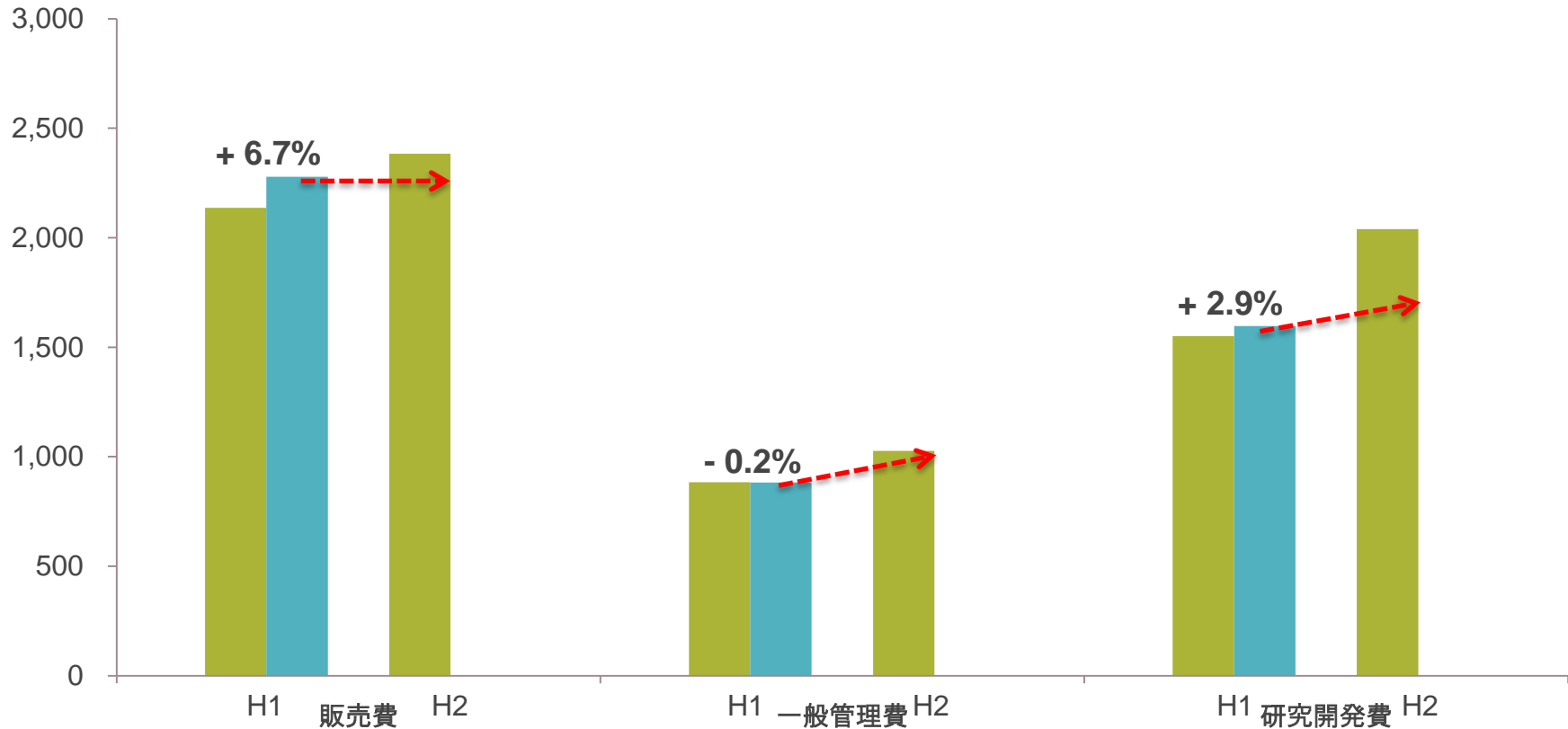
実質的な費用管理に注力 H2 営業費用は昨年度より減少の見込

実質的な成長

(億円)

FY14 FY15

赤い矢印は、FY15 H1からFY15 H2の傾向を示す





2015年度 マネジメントガイダンスを維持

売上収益の 実質的な成長	1桁台前半
Core Earningsの 実質的な成長	売上収益の実質的な成長より 高い成長率
Core EPSの 実質的な成長	Core Earningsの実質的な成長より 高い成長率
1株当たり年間配当金	180 円

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