



Open Up the Future

田辺三菱製薬 コーポレートレポート 2018



田辺三菱製薬

コーポレートコミュニケーションツールのご案内

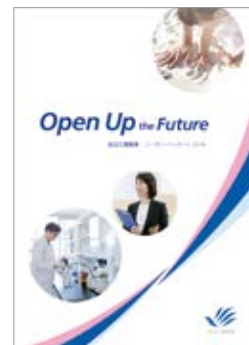
田辺三菱製薬は、ステークホルダーの皆様へ当社グループに対する理解を深めていただくために、制度開示資料に加え、各種コミュニケーションツールをご用意しています。

持続的成長に向けた取り組みをお伝えするために

田辺三菱製薬コーポレートレポート2018

株主・投資家をはじめとしたステークホルダーの皆様へ、田辺三菱製薬の持続的成長に向けた取り組みをお伝えするために制作しています。編集においては、国際統合報告評議会 (IIRC)* が提示するフレームワークを参考にし、当社の統合報告書と位置付け、短、中、長期の価値創造に関する報告を中心に構成しました。「事業概要セクション」では価値創造を実現するためのビジネスモデルを、「事業戦略セクション」では価値創造に向けた取り組みを、「ESGセクション」では価値創造を支える取り組みをご説明しています。

* 国際的な企業報告フレームワークの開発をめざして、民間企業・投資家・会計士団体・行政機関等によって2010年に設立された民間団体。



社会の持続可能な発展に向けた取り組みをお伝えするために

WEB CSR サイト (コーポレートサイト)

患者さん、医療関係者、株主・投資家、地域社会、従業員など、幅広いステークホルダーの皆様を対象に、田辺三菱製薬が2017年度に実施した主なCSR活動(社会の持続可能な発展に向けた取り組み)をお伝えするために制作しています。企業理念に基づいた具体的な取り組みを、ISO26000の中核主題に沿ってご報告するとともに、それらの取り組みに関する従業員や外部関係者の方々のメッセージを掲載した「VOICE」や、関連データをまとめた「データ集」等を掲載しています。



SRI インデックス* への組み入れ状況

田辺三菱製薬のCSR活動への取り組みが高く評価され、以下のSRIインデックスに組み入れられています。

* 企業の財務面だけでなく社会的責任(CSR)を評価・選定の基準とする社会的責任投資(Socially Responsible Investment)の指標。



2018 Constituent
MSCI ジャパンESG
セレクト・リーダーズ指数



2018 Constituent
MSCI日本株
女性活躍指数 (WIND)

その他のコミュニケーションツール

幅広いステークホルダーの皆様へ当社グループの事業内容をご理解いただくために、コーポレートサイトを公開しているほか、冊子版のコーポレートプロフィールを制作しています。

WEB コーポレートサイト

田辺三菱製薬の企業情報に加え、株主・投資家の皆様向けのIRサイトや健康支援サイトなど、各種専用サイトをご用意しています。



コーポレートプロフィール

「田辺三菱製薬コーポレートレポート2018」のダイジェスト版です。



02 事業概要セクション

価値創造を実現するための田辺三菱製薬のビジネスモデルについてご説明しています。

14 事業戦略セクション

価値創造に向けた取り組みの中核となる事業戦略についてご説明しています。



社長メッセージ
▶ P15



事業プロセス別戦略
▶ P22

48 ESG セクション

価値創造を支える取り組みとして、ESG 関連情報を掲載しています。

67 財務セクション

- 08 事業ポートフォリオ
- 10 財務・非財務ハイライト
- 12 パイプライン（開発品の状況）

- 15 社長メッセージ
2020年度を最終年度とする「中期経営計画16-20」の2年目となる2017年度は、米国でALS治療薬「ラジカヴァ」を発売するなど、米国事業展開に大きな進展が見られました。こちらでは、2017年度の成果と課題、そして、今後の展望について、代表取締役社長の三津家がご説明します。

- 22 事業プロセス別戦略
- 22 創薬
- 26 育薬・営業
- 30 2018年度重点品の概要と販売動向
- 36 米国事業
- 40 サプライチェーン
- 42 財務担当役員メッセージ
- 44 人材活性化
- 46 Focus：健康経営施策の推進

- 49 コーポレート・ガバナンスおよび内部統制
- 49 コーポレート・ガバナンス
- 53 社外取締役対談
- 56 リスクマネジメントおよびコンプライアンス
- 58 取締役・監査役
- 62 社会・環境活動

- 83 用語解説
- 84 沿革
- 86 会社情報／投資家情報

国際財務報告基準の適用

当社グループは、資本市場における財務情報の国際的な比較可能性の向上等を目的として、2016年度より国際財務報告基準（以下、IFRS）を適用しています。また、2015年度の諸数値につきましても、IFRSに準拠して表示しています。日本基準からIFRSへ変更するにあたっての調整の詳細は、下記財務資料のP27をご参照ください。

決算短信 <https://www.mt-pharma.co.jp/ir/data/mtpc/2903/pdf/2016ren.pdf>（2017年5月10日開示）

将来予測表記に関する特記

当コーポレートレポートの記載内容のうち、業績予想は、現在入手可能な情報に基づいた将来予測表明です。これらの将来予測表記には、既知、未知のリスクや仮定などが含まれており、それらの可変要因やその他のリスク要因によって、実際の成果や業績などが、記載の予測とは大きく異なる可能性があります。

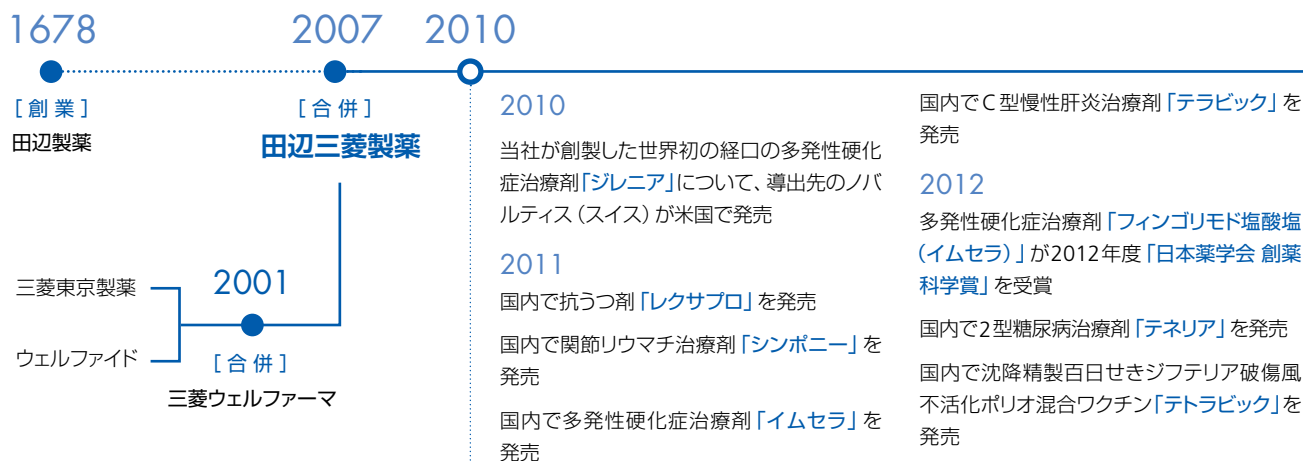
Creation

創る

田辺三菱製薬は、2007年10月に発足しました。しかし、当社の前身である田辺製薬の創業は340年前にまで遡ります。その長い歴史の中で、私たちは一貫して世の中に役立つ薬づくりに挑戦し続け、数々の革新的な医薬品を創出してきました。現在では、「自己免疫疾患」「糖尿病・腎疾患」「中枢神経系疾患」「ワクチン」の4つの重点領域を中心として、アンメット・メディカル・ニーズ（「用語解説」参照）を満たす新たな医薬品の創製をめざしており、その実現に向けて、研究員が日々研鑽を積み重ねています。



医薬品創製の歩み





2015

2013

当社が創製した2型糖尿病治療剤「インヴォカナ」について、導出先のヤンセンファーマシューティカルズ(米国)が、米国のSGLT2阻害剤として発売

2014

2型糖尿病治療剤「SGLT2阻害剤カナグリフロジン(カナグル)」が2014年度「日本薬学会 創薬科学賞」を受賞

国内で2型糖尿病治療剤「カナグル」を発売

2015

「糖尿病治療薬テネリグリブチン(テネリア)の発明」が2015年度全国発明表彰「発明賞」を受賞

2016

「糖尿病治療薬カナグリフロジン(カナグル)の発明」が2016年度全国発明表彰「経済産業大臣賞」を受賞

2017

「多発性硬化症経口治療薬フィンゴリモド塩酸塩の創製」が第63回大河内賞「大河内記念技術賞」を受賞

米国でALS治療剤「ラジカヴァ」を発売

国内初のDPP-4阻害剤とSGLT2阻害剤の配合剤である2型糖尿病治療剤「カナリア」(テネリアとカナグルの配合剤)を発売

国内でアレルギー性疾患治療剤「ルバフィン」を発売

2018

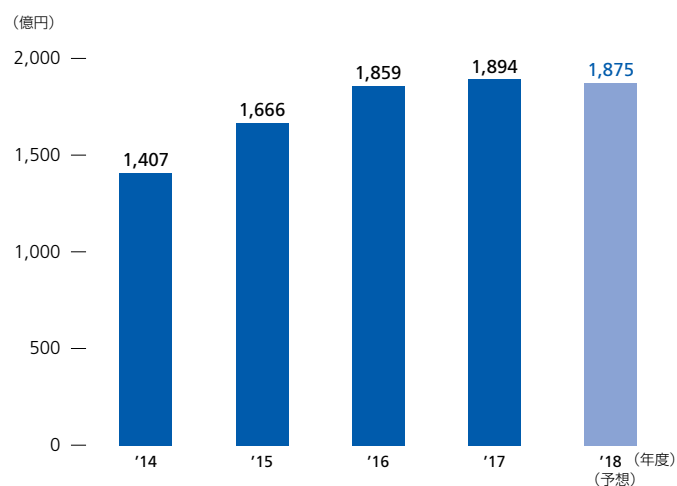
「逆転の発想が生んだ糖尿病治療薬「カナグリフロジン」」が第50回日本化学工業協会技術賞の「総合賞」を受賞

Provision

届ける

当社の医薬品を一人でも多くの患者さんにお届けするために、中心的な役割を担うのが、MR（「用語解説」参照）です。国内では、新薬および重点品（下記参照）を中心に、医療関係者に向けて医薬品の適正使用（「用語解説」参照）に関する情報提供活動を行っています。海外では、欧州（英国・ドイツ）やアジア（中国・韓国・台湾・インドネシア）に加えて、2018年にはラジカヴァの発売を契機に、米国でもMRによる情報提供活動を開始しました。さらに、当社が創製した医薬品を広く世界の患者さんにお届けするために、グローバル企業との協業も積極的に活用しています。

新薬および重点品売上収益



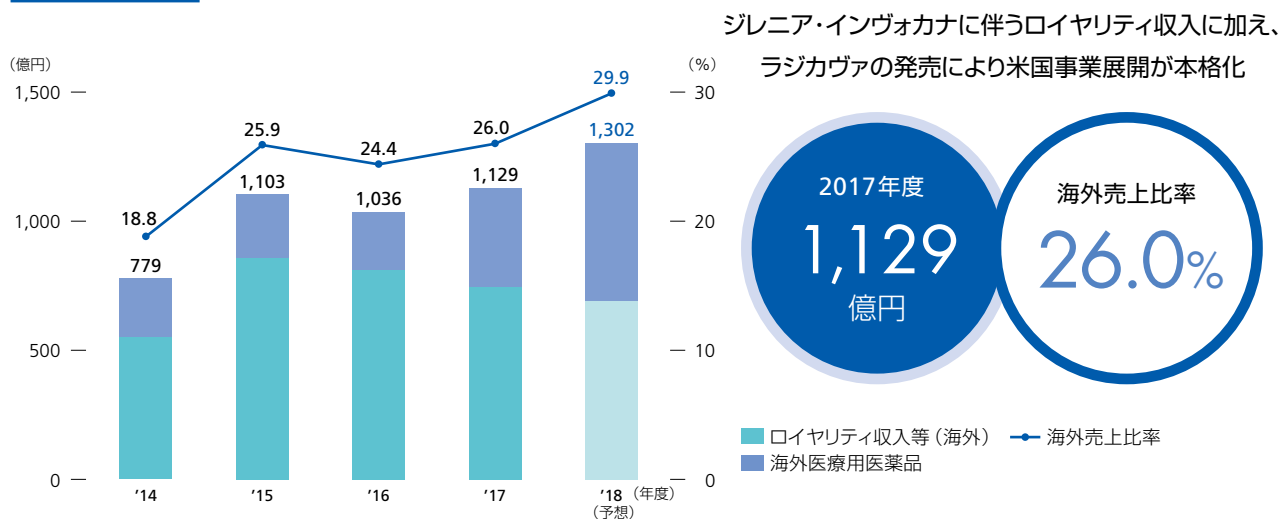
国内では、新薬および重点品¹の
売上収益が順調に拡大



- 2017年度重点品（レミケード、シンボニー、テネリア、タリオン、レクサプロ、カナグル、イムセラ）、ワクチンおよび新薬。
- 国内医療用医薬品の売上収益に占める新薬および重点品売上収益の比率。



海外売上収益



Contributi

貢献する

「医薬品の創製を通じて、世界の人々の健康に貢献します」という当社の企業理念は、医薬品の創製という原点に今一度立ち返り、「私たちの存在意義・存在理由」を言葉に表したものです。この企業理念に基づき、私たちは、国際創薬企業として、社会から信頼される企業になることをめざしています。これからも「すべては患者さんのために」という共通の価値観のもと、世界の人々の役に立つ医薬品を創製し、患者さんのもとに届けていくことにより、生命関連企業としての社会的使命を果たしていきます。



患者さんのために

当社のシンボルマークの形は、世界の人々の健康をやさしく包み込む手のひらであり、国際創薬企業として成長する田辺三菱製薬の未来への広がり、無限の可能性を象徴しています。



イムセラ (ジレニア)

世界初の経口治療薬として、
世界**80カ国**以上で
多発性硬化症の治療に貢献する



当社は1997年に日本を除く全世界における独占的開発権と販売権をノバルティスに許諾しました。2010年に同社から米国で発売されて以来、注射剤に代わる患者さんの精神的・肉体的負担を軽減させるアンメット・メディカル・ニーズに貢献する医薬品として、世界80カ国以上の国または地域で処方されています。



on



めざす姿

国際創薬企業として、
社会から信頼される企業になります



企業理念

医薬品の創製を通じて、
世界の人々の健康に貢献します



テネリア、カナグル (インヴォカナ)

作用機序が全く異なる2剤で、
世界の成人の**11人に1人**が
罹患する糖尿病治療に貢献する



世界の糖尿病人口は年々増加し、2017年の20～79歳の成人糖尿病有病率は8.8%で、11人に1人が糖尿病有病者といわれています(出典：糖尿病アトラス 第8版2017)。当社はDPP-4阻害剤「テネリア」とSGLT2阻害剤「カナグル」を自社オリジンとして有しており、2017年には国内初の配合剤「カナリア」を発売し、糖尿病治療のさらなる拡充に貢献しています。

ラジカヴァ (ラジカット)

米国で約**20年**ぶりに
発売された新薬で、世界の
ALS患者さんに貢献する



ALS(筋萎縮性側索硬化症)は、運動神経が選択的に変性・消失し、四肢、顔、呼吸筋等の全身の筋力低下と筋萎縮が進行性に起こる原因不明の難病です。2015年に日本、韓国で承認された後、2017年には米国で20年ぶりのALSの病態進展を抑制する新薬として承認されました。当社はカナダ、スイス、欧州でも申請を実施しており、今後も治療を必要とされる、一人でも多くの患者さんに貢献できるよう活動していきます。

事業ポートフォリオ

田辺三菱製薬は、自己免疫疾患、糖尿病・腎疾患、中枢神経系疾患の薬剤をはじめ、ワクチンなど、特徴ある医療用医薬品の提供を通じて、幅広い医療ニーズに対応しています。

売上収益 (2017年度)

4,338 億円

国内医療用医薬品 **3,093** 億円

注：当社の子会社である田辺製薬販売は、ジェネリック医薬品（「用語解説」参照）のほか、当社より移管した長期収載品（「用語解説」参照）を販売していましたが、当社は2017年10月1日付で同社の全株式をニプロに譲渡しました。なお、田辺製薬販売の2017年度売上収益は66億円となっています。

2017年度重点品

レミケード

【適応症】関節リウマチ（関節の構造的損傷の防止を含む）、ベーチェット病による難治性網膜ぶどう膜炎、尋常性乾癬、関節症性乾癬、膿疱性乾癬、乾癬性紅皮症、強直性脊椎炎、腸管型ベーチェット病、神経型ベーチェット病、血管型ベーチェット病、川崎病の急性期、クローン病、潰瘍性大腸炎



売上収益

646 億円

タリオン

【適応症】アレルギー性鼻炎、蕁麻疹、皮膚疾患に伴うそう痒（湿疹・皮膚炎、痒疹、皮膚そう痒症）



売上収益

169 億円

レクサプロ

【適応症】うつ病・うつ状態、社会不安障害



売上収益

127 億円

シンポニー

【適応症】関節リウマチ（関節の構造的損傷の防止を含む）、潰瘍性大腸炎

売上収益

321 億円



カナグル

【適応症】2型糖尿病

売上収益

56 億円



テネリア

【適応症】2型糖尿病

売上収益

175 億円



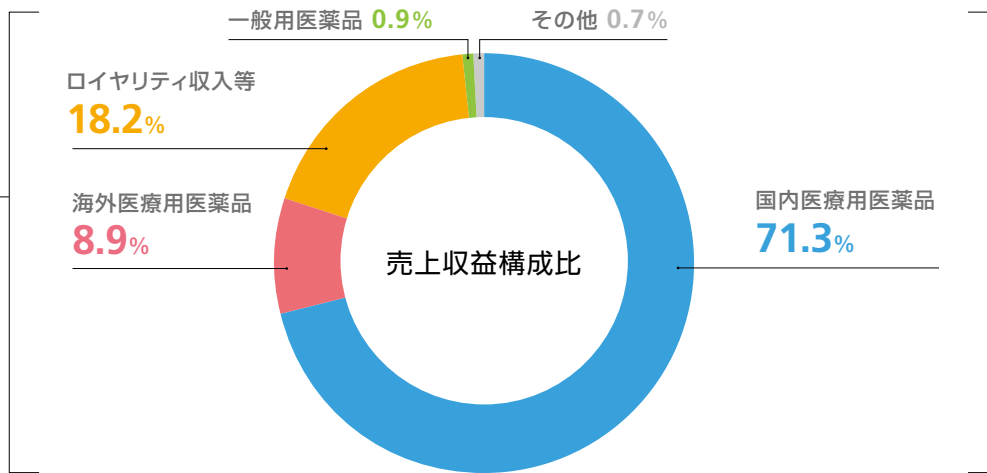
イムセラ

【適応症】多発性硬化症

売上収益

47 億円





ワクチン

インフルエンザワクチン

【適応症】インフルエンザの予防

売上収益

99 億円



テトラビック

【適応症】百日せき、ジフテリア、破傷風、ポリオの予防

売上収益

87 億円



水痘ワクチン

【適応症】

水痘および50歳以上の者に対する帯状疱疹の予防

売上収益

52 億円



ジェービックV

【適応症】

日本脳炎の予防

売上収益

52 億円



ミールビック

【適応症】

麻しんおよび風しんの予防

売上収益

50 億円



海外医療用医薬品 **385** 億円

ラジカヴァ

【適応症】ALS（筋萎縮性側索硬化症）

売上収益

123 億円



主な導出品

ロイヤリティ収入等 **791** 億円

ジレニア

【適応症】多発性硬化症

ロイヤリティ収入

577 億円

インヴォカナ

【適応症】2型糖尿病

ロイヤリティ収入

139 億円

一般用医薬品 **37** 億円

- ① フルコートf
- ② 田辺胃腸薬ウルソ
- ③ アスパラドリンクα



その他 **30** 億円

他社製品の製造受託品等

財務・非財務ハイライト

注：2014年度以前の数値については、日本基準で掲載しています。

田辺三菱製薬株式会社および連結子会社

2018年3月期（2017年度）、2017年3月期（2016年度）、2016年3月期（2015年度）

	単位：億円			増減率
	2015年度	2016年度	2017年度	2017年度／2016年度
売上収益	¥4,257	¥4,239	¥4,338	+2.3%
コア営業利益	1,069	945	785	-16.9
営業利益	818	940	772	-17.9
親会社の所有者に帰属する当期利益	593	712	579	-18.7
研究開発費	646	647	790	+22.1
設備投資額 ¹	121	144	60	-58.3
資産合計	9,584	9,845	10,476	+6.4
資本合計	8,263	8,714	8,948	+2.7
営業キャッシュ・フロー	808	597	669	—
投資キャッシュ・フロー	-422	-105	-191	—
財務キャッシュ・フロー	-222	-244	-325	—

財務指標

	単位：%			
海外売上比率	25.9	24.4	26.0	—
営業利益率	19.2	22.2	17.8	—
研究開発費率	15.2	15.3	18.2	—
親会社所有者帰属持分比率	85.1	87.4	84.3	—
親会社所有者帰属持分当期利益率（ROE）	7.4	8.5	6.6	—
配当性向	43.5	40.9	63.9	—

1株データ

	単位：円			
親会社の所有者に帰属する当期利益	¥105.72	¥127.03	¥103.35	-18.6%
配当金	46.00	52.00	66.00 ⁴	—

非財務データ

従業員数（名）	8,125	7,280	7,187	-1.3%
臨床試験の開始数 ²	1	4	6	—
エネルギー使用量（TJ） ³	1,919	1,789	1,697	-5.1
CO ₂ 排出量（千トン-CO ₂ ） ³	112	102	95	-6.9
廃棄物発生量（国内）（千トン）	9	6	12	+106.0
廃棄物最終処分量（国内）（%）	0.55	0.33	0.37	—

1. 有形固定資産および無形資産計上ベース。

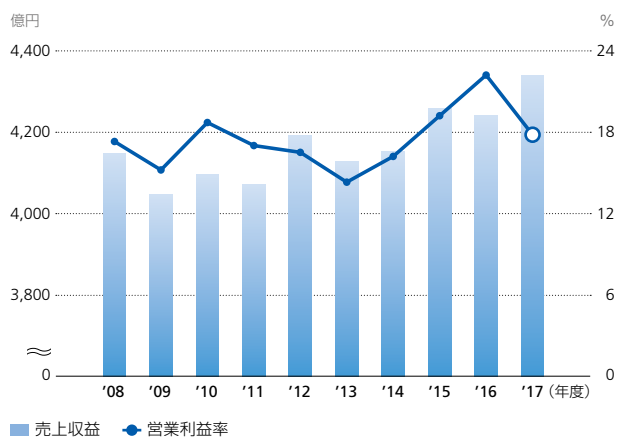
2. フェーズ2試験以降。導入品を含む。

3. 国内および海外の生産・研究拠点。営業車両の燃料使用量は集計に含まない。

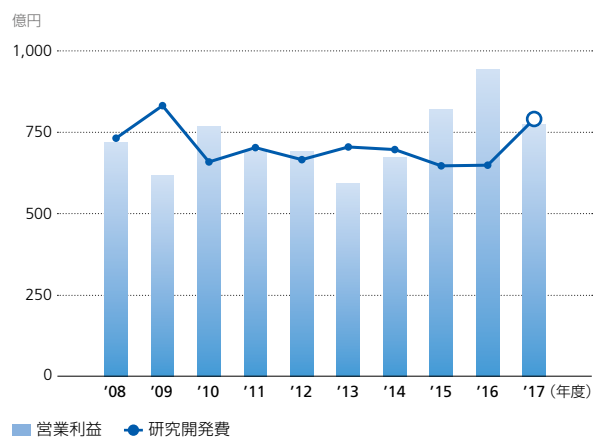
4. 当社発足10周年を記念し、2017年度に1株当たり10円の記念配当を実施。

財務データについて、詳しくは「10ヵ年連結財務サマリー」をご参照ください。 > P68

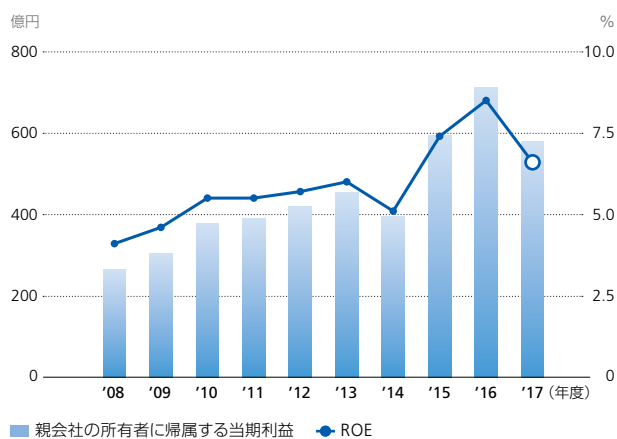
売上収益／営業利益率



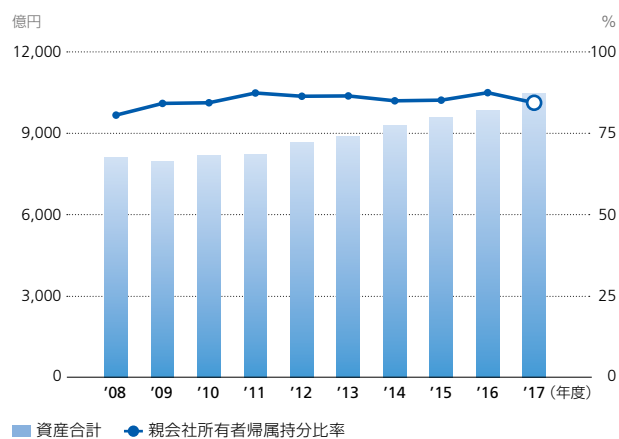
営業利益／研究開発費



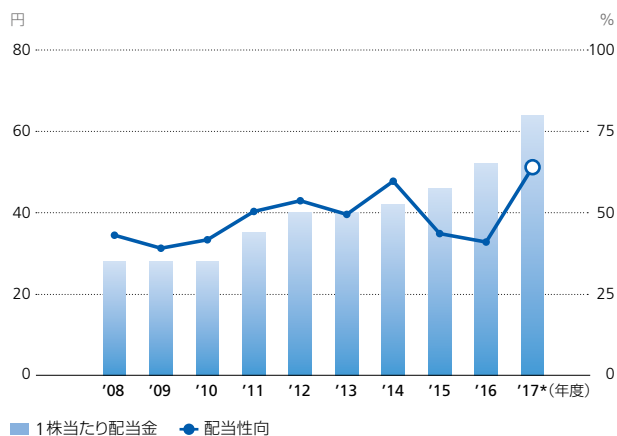
親会社の所有者に帰属する当期利益／ROE



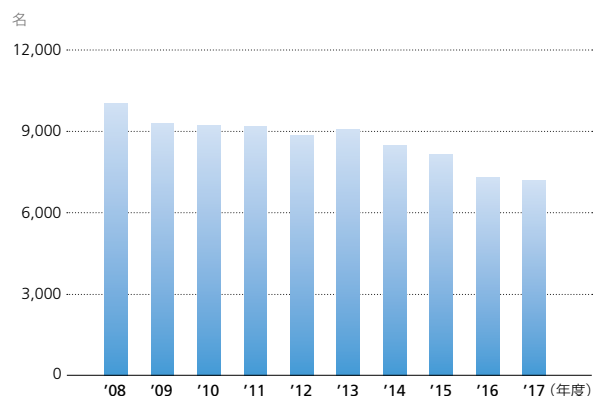
資産合計／親会社所有者帰属持分比率



1株当たり配当金／配当性向



従業員数



* 当社発足10周年を記念し、2017年度に1株当たり10円の記念配当を実施。

パイプライン（開発品の状況）

2018年7月27日現在

開発状況

領域： ■ 自己免疫疾患 ■ 糖尿病・腎疾患 ■ 中枢神経系疾患 ■ ワクチン ■ その他

治験コード／製品名 (一般名)	薬剤分類	予定適応症	地域	開発段階					起源 (備考)	
				フェーズ			申請			
				1	2	3				
MT-5547	完全ヒト型抗ヒトNGF モノクローナル抗体製剤	変形性関節症	日本	■	■	■	フェーズ 2/3		米：リジェネロン	
MT-1303	スフィンゴシン1リン酸受容体 機能的アンタゴニスト	多発性硬化症	欧州	■	■			自社		
		乾癬	欧州	■	■					
		クローン病	日本、欧州	■	■					
MT-7117	皮膚科用剤 等	赤芽球性 プロトポルフィリン症	米国	■	■			自社		
MT-2990	炎症・自己免疫疾患 等		—	■				自社		
TA-7284 (カナグリフロジン水和物)	SGLT2 阻害剤	2型糖尿病	インド ネシア	■	■	■	■	17.08	自社	
		糖尿病性腎症	国際共同 治験	■	■	■			自社 (治験依頼者： ヤンセンリサーチ アンド デベロップメント)	
MP-513 (テネリグリプチン 臭化水素酸塩水和物)	DPP-4 阻害剤	2型糖尿病	インド ネシア	■	■	■	■	■	15.04	自社
			中国	■	■	■				
			欧州	■	■					
MT-6548	低酸素誘導因子プロリン 水酸化酵素阻害剤	腎性貧血	日本	■	■	■			米：アケビア	
MT-3995	選択的ミネラルコルチコイド 受容体拮抗剤	糖尿病性腎症	欧州	■	■				自社	
			日本	■	■					
		非アルコール性 脂肪性肝炎	日本	■	■					
MCI-186 (エダラボン)	フリーラジカル消去剤	筋萎縮性側索硬化症	スイス	■	■	■	■	■	17.12	自社
			カナダ	■	■	■	■	■	18.04	
			欧州	■	■	■	■	■	18.05	
MP-214 (カリブラジン塩酸塩)	ドパミンD3 / D2 受容体 パーシャルアゴニスト	統合失調症	韓国	■	■	■	■	■	17.12	ハンガリー： ゲデオンリヒター
			台湾	■	■	■	■	■	17.12	
			シンガポール	■	■	■	■	■	18.06	
MT-5199	小胞モノアミントランスポーター 2 阻害剤	遅発性ジスキネジア	日本	■	■	■	フェーズ 2/3	米：ニューロクライン バイオサイエンシズ		
MT-8554	神経系用剤 等	糖尿病性末梢神経障害に 伴う疼痛	欧州	■	■				自社	
		更年期に伴う血管運動 神経症状	米国	■	■					
ND0612 (レボドパ／カルビドパ)	持続皮下注投与ポンプ/ パッチ製剤	パーキンソン病	米国、欧州	■	■				自社	
MP-124	神経系用剤		—	■					自社	
ND0701 (アボモルフィン)	持続皮下注投与ポンプ	パーキンソン病	—	■					自社	
MT-1186 (エダラボン)	フリーラジカル消去剤	筋萎縮性側索硬化症/ 新投与経路	—	■					自社	

治験コード/製品名 (一般名)	薬剤分類	予定適応症	地域	開発段階				起源 (備考)
				フェーズ			申請	
				1	2	3		
MT-2355	5種混合ワクチン	小児における百日せき、ジフテリア、破傷風、急性灰白髄炎およびHib感染の予防	日本	■	■	■		日本：一般財団法人 阪大微生物病研究会 (同研究会と共同開発)
MT-2271	植物由来VLPワクチン	季節性インフルエンザの予防	米国、欧州、 カナダ他	■	■	■		自社
MT-8972	植物由来VLPワクチン	インフルエンザ(H5N1)の予防	カナダ	■	■			自社
MT-7529	植物由来VLPワクチン	インフルエンザ(H7N9)の予防	—	■				自社
MT-5625	植物由来VLPワクチン	ロタウイルス胃腸炎の予防	—	■				自社
バリキサ (バルガンシクロビル 塩酸塩)	抗サイトメガロウイルス 化学療法剤	小児・臓器移植における サイトメガロウイルス感染 症の発症抑制	日本	■	■	■	18.02	スイス：エフ・ホフマン・ ラ・ロシュ
GB-1057 (人血清アルブミン 〔遺伝子組換え〕)	血液および体液用剤	—	—	■				自社
MT-0814	眼科用剤	—	—	■				自社
MT-4129	循環器官用剤 等	—	—	■				自社
MP-2765	循環器官用剤 等	—	—	■				自社(上海医薬集団 (中国)と共同研究)

導出品

治験コード/製品名 (一般名)	薬剤分類	予定適応症	地域	開発段階				導出先 (備考)
				フェーズ			申請	
				1	2	3		
FTY720 ジレニア (フィンゴリモド塩酸塩)	スフィンゴシン1リン酸受容体 機能的アンタゴニスト	小児・多発性硬化症	欧州	■	■	■	17.11	スイス：ノバルティス (日本は当社とノバルティス ファーマの共同開発)
TA-7284 インヴォカナ (カナグリフロジン 水和物)	SGLT2阻害剤	心血管疾患の既往がある、 または心血管疾患リスクが ある2型糖尿病における 死亡リスク低減(CANVAS/ CANVAS-R)	米国	■	■	■	17.11	米：ヤンセンファーマ シューティカルズ
			欧州	■	■	■	17.11	
MT-210	セロトニン2A/シグマ2受容体 拮抗剤	統合失調症	米国、欧州	■	■	■		米：ミネルバ・ニューロ サイエンス
Wf-516	モノアミンレセプターに対する 多重作用*	大うつ病	米国、欧州	■	■	■		米：ミネルバ・ニューロ サイエンス
MT-4580 オルケディア (エボカルセト)	カルシウム受容体作動剤	副甲状腺がんおよび原発性 副甲状腺機能亢進症における 高カルシウム血症	日本	■	■	■		日本：協和発酵キリン
MCC-847 (マシルカスト)	ロイコトリエンD4受容体拮抗剤	喘息	韓国	■	■	■		韓：サマファーマ
Y-803	BRD阻害剤	がん	欧州、 カナダ	■	■	■		米：メルク

* 選択的セロトニン取り込み阻害/セロトニン1A受容体拮抗/ドパミン取り込み阻害/ α 1Aと α 1Bアドレナリン受容体の調節

事業戦略セクション

当セクションでは、価値創造に向けた取り組みの中核となる事業戦略についてご説明しています。

- 15 社長メッセージ
- 22 事業プロセス別戦略
- 22 創薬
- 26 育薬・営業
- 30 2018年度重点品の概要と販売動向
- 36 米国事業
- 40 サプライチェーン
- 42 財務担当役員メッセージ
- 44 人材活性化
- 46 Focus：健康経営施策の推進





- 16 2017年度の概況
- 17 パイプライン価値最大化
- 17 育薬・営業強化
- 18 米国事業展開
- 19 業務生産性改革
- 19 社会課題の解決に向けて
- 20 コーポレート・ガバナンス
- 20 株主還元方針
- 20 次の10年に向けて

枠を超え、そして、やり切る

私たちは次のステップへと踏み出していきます

「中期経営計画 16-20」の概要

Open Up the Future 医療の未来を切り拓く

2020年度目標

売上収益 **5,000** 億円
 コア営業利益 **1,000** 億円

期間：2016年4月～2021年3月（5年間）

2020年度数値計画

	2015年度 実績	2017年度 実績	2020年度目標 2015年11月30日公表
売上収益	4,257 億円	4,338 億円	5,000 億円
コア営業利益	1,069 億円	785 億円	1,000 億円
親会社の所有者に 帰属する当期利益	593 億円	579 億円	700 億円
研究開発費	646 億円	790 億円	800 億円
海外売上比率	25.9%	26.0%	40%

2017年度の概況

国内で2017年度重点品が伸長したことに加え、米国で発売したラジカヴァが大きく寄与したことから、売上収益は過去最高となりましたが、戦略的投資を積極的に推進したことにより、コア営業利益以下の各段階利益は減益となりました。

当社は現在、2016年度を初年度とする「中期経営計画 16-20：Open Up the Future—医療の未来を切り拓く」（以下、本中計）に取り組んでいます。その2年目となる2017年度の業績は、売上収益が前年度比2.3%増の4,338億円、コア営業利益が同16.9%減の785億円、営業利益が同17.9%減の772億円、親会社の所有者に帰属する当期利益が同18.7%減の579億円となりました。

まず、売上収益の増減要因をご説明します。国内医療用医薬品については、前年度比1.5%減の3,093億円となりました。シンボニーやテネリア、カナグルなどが伸長し、ワクチンを除く2017年度重点品の売上収益が前年度比74億円増の1,544億円となりましたが、ワクチンが同38億円減の350億円となりました。また、長期収載品が減収となったことに加え、2017年10月にジェネリック医薬品事業をニプロに譲渡したことが75億円の減収要因となりました。

ロイヤリティ収入等については、ノバルティス（スイス）に導出したジレニアに係るロイヤリティ収入は伸長しましたが、ヤンセンファーマシューティカルズ（米国）に導出したインヴォカナおよび同剤とメトホルミンの配合剤に係るロイヤリティ収入が減少したことから、前年度比3.8%減の791億円となりました。

このように国内医療用医薬品の売上収益およびロイヤリティ収入等は減収となりましたが、海外医療用医薬品の売上収益は前年度比70.0%増の385億円と、大幅な増収となりました。2017年8月に米国で発売したラジカヴァが大きく寄与したことが主な要因です。順調な立ち上がりを見せており、ラジカヴァの2017年度売上収益は123億円となりました。

以上の結果、売上収益は過去最高となりましたが、ラジカヴァの発売等に伴い販売費及び一般管理費が増加したことに加え、開発品の後期開発へのステージアップやニューロダーム（イスラエル）の買収などにより、研究開発費が大幅に増加しました。このように戦略的投資を積極的に推進したことにより、コア営業利益以下の各段階利益は減益となりました。

挑戦1 パイプライン価値最大化

後期開発品目標

10品目創製(導入品含む)

研究開発投資

4,000億円

2017年度は、4品目の開発品を後期開発ステージに進めることができました。現在、後期開発品は5品目となっており、これらを早期に上市させることが最重要課題となります。

本中計期間中は、国内の事業環境が一層厳しくなること、また、シニアのロイヤリティ収入が米国での物質特許満了により減少する予定であることなどを踏まえ、業績面での大幅な拡大は見込んでいません。本中計は、堅実に売上を確保しつつ、2020年度以降の飛躍に向けて「力を蓄える」期間であると位置付けています。

その実現に向けたマイルストーンとして設定した「4つの挑戦」では、それぞれに具体的な数値目標を掲げており、これら一つひとつの目標を達成することができれば、当社が飛躍するための力が自ずと蓄えられるものと確信しています。

まず、「パイプライン価値最大化」では、重点疾患領域と位置付ける「自己免疫疾患」「糖尿病・腎疾患」「中枢神経系疾患」「ワクチン」を中心に研究開発費4,000億円を投資し、10品目の後期開発品を創製することを数値目標としています。

2017年度には、4品目の開発品を後期開発ステージに進めることができました。自己免疫疾患ではMT-5547(予定適応症:変形性関節症)、糖尿病・腎疾患ではMT-6548(予定適応症:腎性貧血)、中枢神経系疾患ではMT-5199(予定適応症:遅発性ジスキネジア)が国内で後期臨床試験を開始しました。また、ワクチンでは、MT-2271(予定適応症:季節性インフルエンザの予防)が米国、欧州、カナダ他で成人を対象とした後期臨床試験を開始しています。

これらの結果、現在の後期開発品は、2016年度に国内で後期臨床試験を開始した5種混合ワクチンであるMT-2355(予定適応症:小児における百日せき、ジフテリア、破傷風、急性灰白髄炎およびHib感染の予防)を加えた5品目となっています。さらに、2017年10月に買収したニューロダームのND0612(予定適応症:パーキンソン病)が、米国および欧州で後期臨床試験を準備中です。また、2018年2月にステリック再生医学研究所を買収したことにより、炎症性腸疾患領域の核酸医薬品(STNM01)を獲得し、自己免疫疾患領域のパイプラインを拡充しています。

このように、開発品の進捗において一定の成果が出ていますので、まずは後期開発品を早期に上市させることが最重要課題

となります。また、パイプライン全体の構成についても、今後2年間を目途に、日本やアジアでの開発を主体としたものから、グローバルでの開発を主体としたものへと切り替えていきます。なお、研究開発費については、初年度の2016年度が647億円、2017年度が790億円、2018年度は845億円を見込んでいます。

▶ 「パイプライン価値最大化」に向けた具体的な取り組みについては、「事業プロセス別戦略:創薬」をご参照ください。→22ページ

挑戦2 育薬・営業強化

国内売上収益目標

3,000億円
(2020年度)

新薬および重点品
売上比率

75%

各施策は概ね順調に進捗していますが、2018年4月に実施された薬価改定が、2020年度売上収益目標の達成に大きく影を落としています。

「育薬・営業強化」では、2020年度の国内売上収益目標を3,000億円としています。これは、本中計期間中に実施される薬価制度の見直しやジェネリック医薬品のさらなる市場浸透を織り込んだ数値目標となっています。現状の売上収益額を維持するために、製品ポートフォリオについては大きく入れ替え、新薬および重点品売上比率¹⁾は、2015年度の55%から2020年度には75%まで引き上げていきます。

自己免疫疾患では、ヤンセンファーマとの販売提携により、シンボニーの売上収益が順調に拡大しています。レミケードとシンボニーとを合わせた自己免疫疾患におけるバイオ医薬品(「用語解説」参照)の市場シェアは、2017年度で約37%となっており、圧倒的なトップブランドの地位を堅持しています。さらに、2017年5月にはヤンセンファーマが開発したクローン病治療薬「ステララ」についても販売提携を開始し、2018年6月には販売スキームの変更契約を締結しました。このように、レミケード、シンボニー、ステララの3つのバイオ医薬品を製品ラインナップとして揃えたことで、自己免疫疾患領域における強みをより一層強固なものにできたと考えています。

糖尿病・腎疾患では、DPP-4阻害剤のテネリアおよびSGLT2阻害剤のカナグルが、第一三共との販売提携によるシナジーもあり、引き続き売上収益を伸ばしています。また、2017年9月には、新製品「カナリア」を発売しました。これは、国内では初のDPP-4阻害剤およびSGLT2阻害剤の配合剤であり、こちらも第一三共との販売提携を行うことで、順調な滑り出しとなっています。

また、中枢神経系疾患では、レクサプロが着実に伸長しています。さらに、ワクチンでは、一般財団法人阪大微生物病研究会と当社との間で、ワクチン製造の合併会社であるBIKENを設立し、2017年9月に操業を開始しました。これにより、双方が医薬品生産に関するシステムや管理手法を融合し、生産基盤の強化を加速させることで、ワクチンのさらなる安定供給と増産をめざします。

これらの取り組みの結果、2017年度重点品とワクチンを合わせた売上収益は前年度比1.9%増の1,894億円となり、新薬および重点品売上比率は63%となりました。

このように、「育薬・営業強化」に向けた各施策については概ね順調に進捗しています。しかし、2018年4月に実施された薬価改定が、2020年度売上収益3,000億円の達成に大きく影を落としています。本中計策定時に今回の薬価改定自体は織り込んでいましたが、その中身は想定外の厳しさとなり、国内医療用医薬品市場の成長が今後ほぼ見込めない状況となりました。

本中計期間中は、カナリアに続く自社開発製品の国内での上市は難しい状況ですが、2017年11月には、帝國製薬が開発した抗アレルギー剤「ルパフィン」の販売提携を新たに開始しました。このように様々な疾患領域において、他社との販売提携の可能性を積極的に追求していくことで、国内営業の充実、数値目標達成につなげていきたいと考えています。

1. 国内医療用医薬品の売上収益に占める新薬および重点品売上収益の比率。

▶ 「育薬・営業強化」に向けた具体的な取り組みについては、「事業プロセス別戦略：育薬・営業」をご参照ください。→26ページ

<p>挑戦 3 米国事業展開</p>	
<p>米国売上収益目標</p> <p>800 億円 (2020年度)</p>	<p>米国戦略投資</p> <p>2,000 億円以上</p>

ラジカヴァの発売により、未来への扉をひとつ開くことができました。米国売上収益目標800億円の達成、さらには、その後の成長に向けては、第2、第3の扉を開けていく必要があります。

「米国事業展開」では、2020年度の米国売上収益目標800億円を数値目標に設定しました。また、米国における事業基盤の確立に向けて、本中計期間中に2,000億円以上の戦略投資を実施する計画となっています。

2017年度は、米国事業において大きな第一歩を踏み出した1年となりました。MCI-186(国内製品名：ラジカット)が、米国で2017年5月に筋萎縮性側索硬化症(ALS)の適応症で承認を取得し、8月には製品名「ラジカヴァ」で販売を開始しました。前述

の通り順調な立ち上がりを見せており、2018年8月の投与患者数は3,000人を超えています。引き続き、新規の患者さんへの投与はもちろん、サーチライトサポート²を活用しながら、治療の継続率を高めるための取り組みに注力していきます。これにより、2018年度売上収益は、2017年度比で2.5倍以上の315億円となる見込みです。当社が長きにわたり米国での新薬上市をめざして挑戦し続けてきたことが、このたびラジカヴァの発売という形で実を結び、未来への扉をひとつ開くことができたと考えています。

ただし、それはあくまで第1ステップであり、米国売上収益目標800億円の達成、さらには、その後の成長に向けては、第2、第3の扉を開けていく必要があります。その鍵のひとつとなるのが、当社グループ子会社であるメディカゴ(カナダ)が開発を進めているMT-2271をはじめとした植物由来VLP(Virus Like Particle：ウイルス様粒子)ワクチンです。MT-2271は順調に進めば、北米で成人における季節性インフルエンザの予防に関して、2018年度中に申請を実施する見込みとなっており、2019年度中の承認取得を期待しています。また、製品価値を高めるために、小児や高齢者を対象とした開発も進めていきたいと考えています。また、上市後の事業拡大に向けて、カナダのケベック州において、植物由来VLPワクチンの本格的な製造工場建設にも着手する予定です。

次に、もうひとつの鍵となるのが、ニューロゲームです。ND0612をはじめ、パーキンソン病などの中枢神経疾患のパイプラインを有するとともに、製剤技術と医療器具(デバイス)の融合によって患者さんのアンメット・メディカル・ニーズに応える革新的な医薬品の開発を進めています。さらに、戦略投資として、ニューロゲームの買収などに、これまで約1,200億円を投じてきましたが、さらなる投資を進め、神経疾患やワクチンの領域を強化するとともに、既存の領域とシナジー効果の高い新たな疾患領域への展開も模索していきます。

また、ラジカヴァやMT-2271、ND0612については、欧州など、他国への展開も進めていく考えです。既に取り組みを始めており、ラジカヴァは2017年12月にスイス、2018年4月にはカナダ、2018年5月には欧州で申請しました。今後、ASEAN地域などへの展開を検討していきます。

世界最大の医薬品市場である米国における事業がいよいよ本格的に動き出しました。国内に次ぐ第2の事業の柱に育成するために、手綱を緩めることなく、前進していきます。

2. ALS患者さんのために、米国の医薬品販売子会社であるミツビシ タナベ ファーマ アメリカが提供している情報支援サービス。ポータルサイトを通じて、患者さんからの保険に関する質問への対応のほか、患者さんに対する支援プログラムや、ラジカヴァの投与施設の紹介など、患者さんごとにきめ細かな対応を行っています。

▶ 「米国事業展開」に向けた具体的な取り組みについては、「事業プロセス別戦略：米国事業」をご参照ください。→36ページ



挑戦4 業務生産性改革

売上原価・販管費削減目標
200億円
(2020年度：対2015年度比較)

国内連結従業員数
5,000人体制
(2015年9月末現在：6,176人)

順調に進捗していますが、国内医療用医薬品市場の事業環境が急速に厳しさを増し、先行きの不透明感が高まっている中で、一段上をめざした取り組みを進めていきます。

「業務生産性改革」では、2020年度までに売上原価と販管費を合わせて2015年度比で200億円削減すること、そして、国内連結従業員数を5,000人以下にすることを数値目標として設定しています。2017年度には、要員適正化による人件費の抑制や原薬等の調達コストの減少を中心に取り組み、売上原価で30億円、販管費で30億円の削減を積み増すことができました。その結果、売上原価と販管費を合わせて2015年度比で140億円の削減となり、2017年度計画していた100億円を大きく上回りました。2018年度には190億円の削減を見込んでいるほか、国内連結従業員数についても2017年度末で5,158人となっており、前倒しで数値目標が達成される見込みです。

このように、「業務生産性改革」における取り組みは、順調に進捗しています。しかしながら、国内医療用医薬品市場の事業環境が急速に厳しさを増し、先行きの不透明感が高まっている中で、一段上をめざした取り組みとして2つのキーワードがあります。ひとつは、RPA(Robotic Process Automation)など、いわゆる最先端の「デジタル技術」です。もうひとつは、同業や他業種を含めたビジネスの「シェアリング」です。これらを最大限に利用するために、あらゆる可能性を検討し、「働き方改革」を実現させ、将来成長に向けた投資原資を確保したいと考えています。

- ▶ 「業務生産性改革」に向けた具体的な取り組みについては、「事業プロセス別戦略:サプライチェーン」「財務担当役員メッセージ」をご参照ください。→40、42ページ

社会課題の解決に向けて

当社の重要なステークホルダーである「患者さん」や「社会」、「従業員」に対して継続的に価値を提供し続けることができる企業でありたいと考えています。

企業への投資判断にESG(環境・社会・ガバナンス)等の非財務的要素を組み込む動きが鮮明となっています。さらに、2015年に国連で採択されたSDGs(Sustainable Development Goals:持続可能な開発目標)への関心が高まっており、社会的課題解決における企業活動の重要性が問われる時代になってきました。

当社では、企業活動を通じて、当社の重要なステークホルダーである「患者さん」や「社会」、「従業員」に対して継続的に価値を提供し続けることができる企業でありたいと考えています。

とりわけ、患者さんに対しては、医薬品の提供による疾患治療での貢献にとどまらず、より幅広い視点から患者さんの健康に貢献したいと思っています。日々の生活を楽しむ気持ちを取り戻し、明るい未来に向かって、社会の中で生き活きと過ごす。そのような人々を一人でも多く増やすために、私たち田辺三菱製薬は、医療の未来を切り拓いていきます。

また、当社が所属する三菱ケミカルホールディングス(MCHC)グループでは、環境・社会課題を捉え、企業活動を通じて人々の健康や社会のサステナビリティ(持続可能性)向上に貢献しなければならないという思いから、「KAITEKI」というコンセプトを掲げています。その指標のひとつとしてMOS(Management Of Sustainability)指標を設定しており、さらにこの指標をSustainability指標(地球環境への継続的な寄与)、Health指標(人々の健康への寄与)、Comfort指標(人々の心地良さや心の豊かさへの寄与)の3つの指標に分けることでサステナビリティへの貢献度合いの評価を行っています。

MOS指標の中で、当社は特にHealth指標を通じて貢献する中核会社となっていますが、Health指標については、「疾患治療への貢献」「QOL(「用語解説」参照)向上への貢献」「疾患予防・早期発見への貢献」に関して、それぞれ定量的な目標が設定されています。現状、これらの指標の算出根拠としては、製品の売上に関する部分が多くを占めています。今後は、医薬品の売上だけでは評価困難な社会的課題解決において、当社が考える社会的な重要課題(マテリアリティ)の明確化や、国連で採択されたSDGsの考え方も盛り込むことで、当社の企業価値をさらに高めたいと考えています。

WEB KAITEKIおよびMOS指標については、MCHCのウェブサイトをご参照ください。

http://www.mitsubishichem-hd.co.jp/kaiteki_management/kaiteki/
<http://www.mitsubishichem-hd.co.jp/sustainability/mos/>

コーポレート・ガバナンス

当社が戦略的投資を加速させている中において、その投資判断に対する3名の社外取締役からのご意見は、極めて有用なものとなっています。

コーポレート・ガバナンスの強化に向けては、2011年に社外取締役を導入して以降、その増員や、取締役会の実効性評価の実施、報酬委員会・指名委員会の設置、業績連動型株式報酬制度の導入など、様々な観点からの施策を着実に進めてきました。とりわけ、当社が戦略的投資を加速させている中において、その投資判断に対する3名の社外取締役からのご意見は、極めて有用なものとなっています。いずれの社外取締役も取締役会で活発に発言されており、企業経営者としての豊富な経験や知見に裏付けられた大所高所からのご意見をいただいています。

一方で、取締役会の運営における今後の課題としては、ダイバーシティを拡充させる必要があると認識しています。現状においても、社外取締役はそれぞれ業界の異なる3名にご就任いただいているほか、社外監査役には法律および金融の専門家に就任いただくなど、多様性を考慮した構成とはなっています。しかし、昨今の資本市場からの要請も踏まえ、ジェンダーや国際性の観点からの多様性も高めていく必要があると考えています。また、取締役のみならず、執行役員も含め、どのような構成にするのが当社のコーポレート・ガバナンスの強化につながるのかを十分に検討し、実行に移していきたいと考えています。

▶ ESGに関する取り組みについては、「コーポレート・ガバナンスおよび内部統制」「社会・環境活動」をご参照ください。→49、62ページ

株主還元方針

2017年度については、業績面ではコア営業利益以下の各段階利益がすべて減益となりましたが、発足10周年の記念配当を含めた1株当たり年間配当金は14円増配の66円となりました。

当社は、持続的成長の実現に向けた戦略的投資・研究開発投資を積極的に実施することにより、企業価値の増大を図るとともに、株主還元についても安定的かつ継続的に充実させていくことを基本方針としています。

本中計では、IFRS適用での連結配当性向50%を目途に利益還元の充実を努めています。2017年度は、当社が2017年10月1日に発足10周年を迎えたことを記念し、中間配当時に1株当たり10円の記念配当を実施しました。また、業績面ではコア営業利益以

下の各段階利益がすべて減益となりましたが、株主還元の基本方針に則り、記念配当を除いた年間配当金を1株当たり4円増配の56円としました。記念配当を含めた年間配当金は66円となり、連結配当性向は63.9%（前年度は40.9%）となっています。

2018年度については、国内における薬価改定およびジェネリック医薬品やバイオシミラーの使用促進等の影響により、一層厳しい状況になりますが、2018年度重点品の増販強化や米国におけるラジカヴァの伸長により、売上収益は増収を予想しています。しかし、利益面では、2020年度以降の飛躍的な成長実現に向けて、後期開発品への研究開発投資を加速するため、2018年度の研究開発費は過去最高水準の規模となることから、引き続きコア営業利益以下の段階利益がいずれも減益となる見込みです。これらの業績予想と本中計における配当方針を踏まえ、2018年度の年間配当金は、記念配当を除く前年度の年間配当金と同じく1株当たり56円となる予定であり、連結配当性向は66.8%となる見込みです。

配当の状況

2018年5月9日発表

	2017年度	2018年度(予想)
1株当たり配当金 (記念配当金除く)	56円	56円
1株当たり記念配当金	10円	—
配当性向	63.9%	66.8%

注:当社発足10周年を記念し、2017年度に1株当たり10円の記念配当を実施しました。

次の10年に向けて

これからの10年、さらには、その先の未来に向けて、私たち田辺三菱製薬は全社一丸となって、「枠を超え」、そして、「やり切る」ことで、次のステップへと踏み出していきます。

当社は、このたび発足10周年を迎えました。その節目となる2017年に、本中計における最大の挑戦と位置付ける「米国事業展開」において、念願であった米国での新薬上市を果たし、未来への扉をひとつ開くことができました。次の10年に向け、良いスタートを切ることができたと考えています。また、これまでご説明してきた通り、他の3つの挑戦についても、全体としては計画通りに進んでいます。

しかし、当社を取り巻く事業環境は急速に変化しています。国内では、2018年4月に実施された薬価改定により、想定を大きく上回る影響を受けることになりました。また、海外では、ここ数年当社収益のけん引役を担ってきたロイヤリティ収入等について、インヴォカナに係る収益力が競争激化により低下しており、計画を下回る見込みとなっています。

このような状況を踏まえ、今後より一層の追加施策を実施していく必要があると認識しています。ただし、従前の仕事のやり方、既存の延長線思考にとどまっていたら、私たちは次のステップへと踏み出すことはできません。例えば、米国において、ラジカヴァが開いた扉、そしてメディカゴやニューロダーが有する最先端技術が開こうとしている扉の先には、これまで田辺三菱製薬が積み上げてきた機能やナレッジだけでは通用しない世界が広がっています。つまり、新しい能力を身に付けなくてはならないということです。

そのために実行すべきことは、従来の価値観や経験にとらわれず、枠を超えた新たな取り組みに挑戦すること。さらに、それを漠然と「やる」のではなく、成果をイメージして「やり切る」ことです。この意識がイノベーションを生み出し、個人として、組

織として、未来への扉を開く成長につながると確信しています。これからの10年、さらには、その先の未来に向けて、私たち田辺三菱製薬は全社一丸となって、「枠を超え」、そして、「やり切る」ことで、次のステップへと踏み出していきます。株主・投資家の皆様には、当社への一層のご期待とご支援を賜りますよう、お願い申し上げます。

2018年度の業績予想

2018年5月9日発表

	2017年度	2018年度(予想)	増減率
売上収益	4,338億円	4,350億円	+0.3%
コア営業利益	785億円	700億円	-10.9%
親会社の所有者に 帰属する当期利益	579億円	470億円	-18.9%



2018年9月
代表取締役社長

三津家 正之

創薬

基本方針

当社は、世界に向けてアンメット・メディカル・ニーズを満たす新薬を継続的に創製することをめざしています。「自己免疫疾患」「糖尿病・腎疾患」「中枢神経系疾患」「ワクチン」の4つの重点領域を中心として、「独自の価値を一番乗りでお届けする、スピード感のある企業」をめざし、新薬の創製に注力しています。また、創薬シーズの導入や他社協業といったオープンシェアードビジネスを積極的に活用し、創薬リソースを充実させるとともに、品目ごとに最適な創薬開発手段を講じることで、POC（「用語解説」参照）取得までの期間短縮を実現していきます。

2017年度の取り組み

2017年度は、開発品の早期のPOC取得をめざすとともに、新たな開発品を今後も継続的に創出し続けるための取り組みに注力しました。初期の探索的試験から非臨床試験の後期までの創薬プロジェクトへの資源配分を見直して選択と集中を図り、また、新たに臨床試験入りした開発品の質・量をさらに高めるため、非臨床試験から臨床試験へとつなぐ「トランスレーショナルリサーチ」¹力の強化を積極的に進めました。

このような取り組みにより、MT-8554（予定適応症：更年期に伴う血管運動神経症状等）やMT-7117（予定適応症：赤芽球性プロトポリリン症）など、複数の開発品で、米国および欧州でのPOC試験を計画通り開始することができました。また、これらに続く、MT-4129（予定適応症：循環器官用剤等）やMT-0814（予定適応症：眼科用剤）、MT-2990（予定適応症：炎症・自己免疫疾患等）などの初期開発品を着実に増加させることができました。開発品における創薬モダリティ²の拡充も進みつつあります。

1. 橋渡し研究：基礎研究の成果を臨床試験へと応用することを目的として行われる研究。
2. 治療薬の物質的な種別であり、低分子化合物やペプチド（中分子）薬、抗体医薬を含むタンパク質医薬、核酸医薬、細胞医薬、再生医療といった治療手段。

常務執行役員
創薬本部長
上野 裕明

臨床研究や基礎研究から医薬品となる候補物質（創薬シーズ）を見出し、様々な非臨床試験、臨床試験を行って優れた医療価値を証明し、上市するまでの事業プロセスについて、当社の取り組みをご説明します。

2017年度の成果と2018年度の取り組み

品目	2017年度の成果	2018年度の取り組み
自己免疫疾患領域		
MT-1303 (S1P受容体機能的アンタゴニスト)	自社単独での開発方針を見直し	アライアンス活動を推進
MT-5547 (抗NGF抗体)	変形性関節症について、日本でフェーズ2/3試験を開始	フェーズ2/3試験を推進
MT-7117 (皮膚科用剤等)	フェーズ1試験を終了	海外でフェーズ2試験を開始 POCを取得予定
MT-2990 (炎症・自己免疫疾患等)	フェーズ1試験を開始	海外でフェーズ2試験を開始 POCを取得予定
糖尿病・腎疾患領域		
MT-6548 (HIF-PH阻害剤)	腎性貧血について、日本でフェーズ3試験を開始	フェーズ3試験を推進 (2020年度に承認取得予定)
TA-7284 (SGLT2阻害剤)	糖尿病性腎症について、日本、米国、欧州他で、国際共同治験(CREDENCE試験)*を実施 * 治験依頼者：ヤンセンリサーチ アンド デベロップメント	2019年6月にCREDENCE試験が終了予定 糖尿病性腎症の承認取得に向けて検討
MT-3995 (選択的ミネラルコルチコイド受容体拮抗剤)	NASH(非アルコール性脂肪性肝炎)に注力し、日本でフェーズ2試験を実施	アライアンス活動を推進
中枢神経系疾患領域		
MT-5199 (VMAT2阻害剤)	遅発性ジスキネジアについて、日本でフェーズ2/3試験を開始	フェーズ2/3試験を推進 (2021年度に承認取得予定)
MT-8554 (神経系用剤等)	糖尿病性末梢神経障害に伴う疼痛について欧州で、更年期に伴う血管運動神経症状について、米国でフェーズ2試験を開始	フェーズ2試験を推進 第3四半期にPOCを取得予定
ND0612 (レボドパ/カルビドパ)	ニューロダームの完全子会社化(2017年10月)長期安全性試験を実施	パーキンソン病について、米国および欧州でフェーズ3試験を開始
MT-1186 (エダラボン/新投与経路)	ALS患者さんの利便性向上をめざした新剤型を検討	フェーズ1試験を開始
ワクチン		
MT-2355 (5種混合ワクチン)	日本でフェーズ3試験を実施	フェーズ3試験を推進
MT-2271 (植物由来VLPワクチン)	季節性インフルエンザについて、米国、欧州、カナダ他でフェーズ3試験(成人を対象)を開始	北米で2018年度承認申請 (2019年度に承認取得予定)

■ 創薬力の強化

世界トップレベルのアカデミアやベンチャー企業との積極的な協奏を図ることにより、創薬の基盤および推進力の強化に努めています。とりわけ医療現場でのニーズを的確に把握し、その知見を創薬研究へ活かすために、医療現場と近接する創薬研究拠点を設置し、メディカルドクターと共に創薬研究を推進する体制を強化しています。

また、世界に向けた新薬の創製には、創薬研究の初期段階からグローバルな視点のトランスレーショナルリサーチに取り組むことが重要です。米国の医薬品開発子会社（ミツビシ タナベ ファーマ ディベロップメント アメリカ）や欧州の医薬品開発子会社（ミツビシ タナベ ファーマ ヨーロッパ）と連携してその体制づくりを進め、非臨床試験からPOC取得まで一貫した創薬体制の機能向上を図りました。2018年度にはその成果が表れるものと期待しています。

■ アライアンスの活用

創薬ターゲットの発掘や新規技術の獲得等の基礎研究ではアカデミアとのアライアンスを、新たな創薬プロジェクトの獲得や共同研究ではベンチャー企業や他の製薬企業とのアライアンスを活用することを基本方針としています。特に新規モダリティの創薬研究は、アカデミアやベンチャー企業等の複数のパートナーと共に創薬エコシステム³を形成しながら取り組んでいます。

そのひとつとして、2017年度からアステラス製薬および第一三共と連携して、3社による新薬探索プログラム「JOINUS」を開始しました。臨床試験または非臨床試験を実施後に開発を中止した化合物からなるドラッグリポジショニング化合物ライブラリーを構築し、本プログラムに採択された国内研究機関に提供して機関独自のin vitro⁴評価系で評価していただくことで、それぞれの企業単独では思いつかないような創薬プロジェクトの発掘をめざします。

Stepping Up to the Future

専門性を高めるため、 日々研鑽を積み重ねていく

創薬本部モダリティ研究所 井村 雄一



入社以来、新薬候補物質の物性分析を中心に創薬研究に携わってきました。最初の2年は低分子医薬品を扱っていましたが、その後バイオ医薬品を扱うようになり、今に至ります。バイオ医薬品は、製造プロセスが複雑であり、有効性や安全性などに加え、製造にも適した物質を創出することが低分子医薬品以上に困難です。そのような中で、様々な分析を通じて、臨床試験に進む新薬候補物質を見つけ出すことが私の研究員としての役割となります。

2017年には、タナベ リサーチ ラボラトリーズU.S.A.に出張する機会を得て、約半年間、米国の創薬研究の現場を経験することができました。そこで感じたのは、まずスピードの違いです。安全性を担保しながらも、果敢にリスクをとり、新薬の上市に突き進んでいく研究員の姿勢には感銘を受けました。

そして、一番の収穫は、「専門性」の重要性に改めて気付かされたことでした。米国では、専門性を有していなければ、研究員としての価値が認められません。なぜなら、新薬の上市という最終目標に至

るためには、高い専門性が不可欠であるからです。さらに、創薬研究の分野は多岐にわたっていますので、自社はもちろんのこと、外部とも積極的に連携し、刺激し合うことで、各研究員は専門性をより高めていくことができます。

私の所属するグループでは、分析、培養、精製といった各自の専門性を高め、医薬品という成果を最速で創出できるよう、勉強会を実施するなどの取り組みを行っています。さらに、当社全体に目を転じれば、当社には低分子医薬品の領域で高い専門性を有した研究員が多数います。バイオ医薬品と低分子医薬品の研究員との連携を強化し、互いの専門性を活かすことができれば、それらの技術の融合領域では当社が世界に伍することも十分可能だと思っています。

そのためにも、まずは、私自身の専門性を高めたいと思っています。刻一刻と新薬候補物質に求められる品質は変わるため、必要となる分析も変わります。常に新しい情報を取り入れ、対応していけるよう、日々研鑽を積み重ねていきます。

また、さらに踏み込んだ創薬エコシステムへの取り組みとして、免疫炎症性難病を対象とした創薬研究を目的に、慶應義塾大学、高知大学、医薬基盤・健康・栄養研究所の3つのアカデミアと、当社および、第一三共、小野薬品工業の3つの製薬企業が参画する「免疫炎症性難病創薬コンソーシアム」を発足させました。このコンソーシアムで蓄積された様々なデータから構築される質の高いデータベースは、参画するアカデミアと企業の間で共有され、製薬企業各社はこのデータベースを活用した独自の創薬研究に取り組むことができます。一方、参画したアカデミアはデータベースを活用して基礎・応用研究を進めるさらなる展開、発展につなげることができます。こうした、これまでにないユニークな産学連携コンセプトの運用を通じて、免疫炎症性難病治療の新たな創薬エコシステムを形成し、優れた新薬の創製をめざします。

3. 創薬プロセスにおける効率化を高めたシステム。
4. 試験管や培養器などの中で、ヒトや動物の組織を用いて生体内と同様の環境を人工的に作って薬物の反応を検出する試験のこと。

2018年度以降の展望

大きく変化していく製薬企業を取り巻く環境の中で、当社が今後も成長を続けていくためには、自社創製品の開発が不可欠です。創薬本部の一人ひとりが従来の枠にとらわれず変革の旗手となるよう育成にも力を注ぎ、同時に、結果にこだわりながら、将来に向けた改革に本部全体で取り組むことで、真に価値のある医薬品を継続的に創出し続けることができる組織をめざします。また、社内外、国内外にこだわらずベストパートナーからなる創薬エコシステムを形成し、様々な創薬機会を積極的に取り入れて、グローバルな研究開発体制を構築し、2018年度以降の着実な成果につなげていきます。

WEB 創薬における価値創造を支える取り組みについては、下記URLをご参照ください。

CSRサイト



| 消費者課題→研究開発

https://www.mt-pharma.co.jp/shared/show.php?url=../csr/report/consumer_issues/index.html



取締役
常務執行役員
育薬本部担当
村上 誠一

育薬・営業

基本方針

当社は、重点疾患領域である「自己免疫疾患」「糖尿病・腎疾患」「中枢神経系疾患」「ワクチン」を中心に、製品価値を最速で最大化するための取り組みを強化しています。また、営業プロモーション活動の強化に向けて、重点疾患領域における専門性をさらに高めるとともに、エリアマーケティングやデジタルマーケティングを推進しています。

育薬

2017年度の取り組み

2017年4月に育薬本部は、開発部門、メディカルアフェアーズ部門、ファーマコビジランス部門で後期開発から上市後までをカバーする形となり、製品価値向上のための体制が本格的に整いました。

国内開発では、MT-5199（予定適応症：遅発性ジスキネジア）、MT-5547（予定適応症：変形性関節症）、MT-6548（予定適応症：腎性貧血）という3品目の後期開発を開始したほか、既に上市されているカナグルやテネリア等の製品情報の充実を進めました。また、海外では、自社オリジンのALS（筋萎縮性側索硬化症）治療薬「ラジカヴァ」の海外での販売活動開始に伴い、グローバルファーマコビジランス体制を確立しました。

2018年度以降の展望

2018年度は、国内では前述のMT-5199、MT-5547、MT-6548に加え、5種混合ワクチンMT-2355の臨床試験を進め、さらに、カナグルの糖尿病性腎症の効能追加をめざしていきます。いずれの品目についても、必要とされる品質を保ちながら、スピードを落とすことなく、臨床試験を進めていきたいと考えています。現在、自社オリジンの化合物であるMT-7117（予定適応症：赤芽球性プロトポルフィリン症）およびMT-8554（予定適応症：糖尿病性末梢神経障害に伴う疼痛、更年期に伴う血管運動神経症状）は、海外でPOC試験を実施後に、国内でも開発を進める予定です。また、自社オリジンの糖尿病治療薬MP-513（テネリグリプチン）の中国での治験は、フェーズ3試験となっており、

製品価値向上に向けたライフサイクルマネジメントや、MRによる営業プロモーション活動など、製品上市後の事業プロセスについて、当社の取り組みをご説明します。

将来、中国事業に貢献してくれることを期待しています。

メディカルアフェアーズ部門は、特に市販後の製品価値を高める活動を行っており、重点製品であるレミケード、カナグル、テネリア、カナリア等について、海外情報、市販後臨床試験（安全性・有効性）等を活用して製品プロフィールをさらに明確にすることで、治療におけるポジショニングを分かりやすくしていきます。一方、ファーマコビジランス部門は、安全性情報を収集し、製品の安全性プロフィールを明確化しています。今後、疾患に関して医療関係者と十分に議論ができる知識を有したスタッフの充実化を進め、さらなる製品の安全性の把握に努めていきたいと考えています。また、メディカルアフェアーズ部門と連携して、カナグル等の日本人における安全性データを学会等で報

告していますが、これからも積極的に安全性情報の発信を進めていく予定です。

今後は、製品を開発する開発部門、安全性をしっかりと把握する安全性部門、製品の有効性・安全性をバランス良く科学的に説明するメディカルアフェアーズ部門が連携し、後期開発の段階から上市後まで継続的に対応することで、製品の価値を高め、そして、その情報を関係者の皆様にお伝えできればと考えています。これから上市を予定している期待の新薬を、患者さんの治療にご活用いただけるように、より効果的かつ効率的な情報提供ができる体制の構築を進めていきます。

新規薬剤開発、ライフサイクルマネジメント戦略の進捗

製品価値最大化の取り組みについて、2017年度には以下の進展がありました。

承認取得

■ レミケード

クローン病における用法・用量の変更（投与間隔の短縮）について、日本で承認を取得

■ MT-2412

2型糖尿病について、日本で承認を取得（製品名「カナリア」で発売）

■ MCI-186（国内製品名：ラジカット）

筋萎縮性側索硬化症（ALS）について、米国で承認を取得（製品名「ラジカヴァ」で発売）

■ ノバスタン

虚血性脳梗塞急性期について、中国で承認を取得

注：ジュブリアが、2018年6月に爪白癬について、台湾で承認を取得しました。

承認申請

■ TA-7284（国内製品名：カナグル）

2型糖尿病について、インドネシアで申請を実施

■ MP-214

統合失調症について、韓国および台湾で申請を実施

注：MP-214の統合失調症について、2018年6月にシンガポールで申請を実施しました。

■ MCI-186（国内製品名：ラジカット）

ALSについて、スイスで申請を実施

注：MCI-186のALSについて、2018年4月にカナダで、5月に欧州で申請を実施しました。

■ バリキサ

小児・臓器移植におけるサイトメガロウイルス感染症の発症抑制について、日本で申請を実施

主な導出品

■ FTY720（製品名：ジレニア）

導出先のノバルティス（スイス）が、小児・多発性硬化症について、米国および欧州で申請を実施

注：FTY720の小児・多発性硬化症について、2018年5月に米国で承認を取得しました。

■ TA-7284（製品名：インヴォカナ）

導出先のヤンセンファーマシューティカルズ（米国）が、心血管疾患の既往がある、または心血管疾患リスクがある2型糖尿病における死亡リスク低減（CANVAS / CANVAS-R）について、米国および欧州で申請を実施

■ MT-210

導出先のミネルバ・ニューロサイエンス（米国）が、統合失調症について、米国および欧州でフェーズ3試験を開始

■ MT-4580

導出先の協和発酵キリンが、維持透析下の二次性副甲状腺機能亢進症について、日本で承認を取得。また、副甲状腺がんおよび原発性副甲状腺機能亢進症における高カルシウム血症について、日本でフェーズ3試験を開始

領域： ■ 自己免疫疾患 ■ 糖尿病・腎疾患 ■ 中枢神経系疾患 ■ その他

営業

2017年度の取り組み

本中計で数値目標として掲げる「国内売上収益3,000億円、新薬および重点品売上比率75%」の達成に向け、「エリアマーケティング強化」「デジタルマーケティング活用」「処方提案力強化」に取り組み、営業生産性の向上を図りました。

当社では、すべての営業所にエリアマーケティングプランナー（AMP）を配置しています。AMPは各担当エリアにおけるエリアマーケティングプラン策定の中心的な役割を担っており、エリア戦略の強化と、その実行を推進しています。また、医療関係者との対面（リアル）での処方提案に加えて、医

療関係者向けの専用サイトの運営など、デジタルを活用したマルチチャンネルでの情報提供活動を行うことにより、効率的な営業プロモーション活動の実現につなげています。

重点疾患領域を軸とした取り組み

自己免疫疾患領域では、ヤンセンファーマが承認を取得したステララのクローン病の適応症について、2017年5月に同社とのコ・プロモーションを開始しました。販売は同社が行い、医療関係者への情報提供活動は当社と共同で行っています。これまで当社はクローン病の治療薬としてレミケードを販売してきましたが、作用機序が異なるステララの情報提供活動を併せて行うことで、クローン病の患者さんに新たな治療選択肢を提供することが可能となりました。

また、当社はレミケード、シンボニー、ステララという3つのバイオ医薬品を扱う唯一の製薬企業です。自己免疫疾患に苦しむ多くの患者さんに最適な治療オプションを提供できる製薬企業として、さらにバイオ医薬品のバイオニアとして、医療関係者からの高い評価を獲得しています。自己免疫疾患のバイオ医薬品における当社の市場シェアは2017年度で37%となっており、トップブランドの地位を堅持しています。なお、シンボニーについては、2017年3月にヤンセンファーマが潰瘍性大腸炎に関する適応追加の承認を取得しましたが、初年度となる2017年度で同疾患における市場シェアを10%獲得するなど、順調な滑り出しとなっています。

次に、糖尿病疾患領域では、医療費の抑制や多剤併用（ポリファーマシー）による弊害などの医療課題の観点から配合錠に対するニーズが高まる中、国内初となるDPP-4阻害剤とSGLT2阻害剤の配合剤である2型糖尿病治療剤「カナリア」を2017年9月に発売することができました。順調な立ち上がりを見せており、テネリア、カナグルにカナリアを加えた糖尿病治療薬3剤を扱うことによる相乗効果が発揮されています。

ワクチンについては、急激に変化する情勢の中でも安定供給を実現できる体制の構築を進めています。2017年度は、国内でインフルエンザワクチンの供給不足が懸念されましたが、市場に混乱が生じないように安定供給に努めた結果、国内ワクチン市場において、販売会社でシェアNo.1を維持することができました。なお、一般財団法人阪大微生物病研究会と当社との間で、ワクチン製造の合併会社であるBIKENを設立し、2017年9月に操業を開始しています。

このほか、帝國製薬が開発した抗アレルギー剤「ルパフィン」について、同社と当社によるコ・プロモーションを2017年11月に開始しました。ルパフィンは、国内初の抗PAF作用*を有する抗ヒスタミン薬です。

* Platelet Activating Factor:血小板活性化因子。アレルギーの病態に深く関与している。



取締役
常務執行役員
営業本部担当
石崎 芳昭

2018年度以降の展望

市場環境の変化を上回るスピードで成果を上げるため、2017年度にAMPが中心となって作り上げた各地域のエリアマーケティングプランを、MRや各支店のエリアマーケティング推進担当が一丸となって実行に移し、販売数量の拡大を図ります。また、医療関係者に対する最適チャンネルでのアプローチをサポートするデジタルマーケティングプランナーを全営業所に配置し、AMPと相互連携することで相乗効果を生み出していきます。

2018年度は、MRによる営業プロモーション活動の量と質の向上を図るために、エリアマーケティング、デジタルマーケティング、研修による処方提案力強化に取り組むとともに、今後の新製品の上市を見据え、重点疾患領域におけるプレゼンスを高めていきます。

さらに、多様化する医療関係者の情報収集方法に対応するため、デジタルマーケティングを加速し、エリアマーケティングプランの実行を推進することによって、効率的かつ効果的であるとともに、医療現場で真に求められる情報提供活動を通じて、販売数量の拡大を実現していきます。

WEB

育業・営業における価値創造を支える取り組みについては、下記URLをご参照ください。

CSRサイト



| 消費者課題→情報提供

https://www.mt-pharma.co.jp/shared/show.php?url=../csr/report/consumer_issues/information.html

| 消費者課題→信頼性保証

https://www.mt-pharma.co.jp/shared/show.php?url=../csr/report/consumer_issues/reliability.html

Stepping Up to the Future

患者さんのために 自発的な行動を促す

東京支店 中央営業所長 矢山 幸子

私はMRとして入社しましたが、MRが抱える様々な課題に直面する中で、その活動を「育成」という観点から支援する業務に従事したいと思うようになりました。その希望が叶い、2010年に営業人材室に異動し、その後いくつかの部署を経験しながら、行動面、知識面の双方からMRの育成に携わってきました。とりわけ、ソリューションマップ*の作成とその普及に関わられたことは、私にとって大変貴重な経験となりました。

2018年4月には当営業所の所長に着任しましたが、所長の役割の中でもMRの育成が重要なテーマであることに変わりはありません。その際に大事にしているのが、自発的な行動を促すことです。営業所としての目標を共有する一方で、その目標の達成に向けた具体策については、各自で考えさせるように心がけています。それにより、MR一人ひとりが短期的な成果で満足するのではなく、継続した成果を求めるようになると考えています。

ただし、自発性を促すということは、個人に任せきりにすることではありません。フォローすることも重要です。例えば、当営業所では新たな取り組みとして、シェアはまだ低いものの高い市場性のある医療機関への情報提供活動を強化しており、そのための戦略会議を行っています。全員で知恵を出し合い、有効な施策を検討することによって、個々のMRの行動を後押しするようにしています。

私は、「自分の行動が患者さんのためになっているか」を真摯に考えることが、MRが自発的な行動をするために最も大切なことであると思っています。そして、患者さんのために行動することが、前述のソリューションマップの実践にもつながると確信しています。それぞれのMRが、患者さん、ひいては社会に貢献しているという誇りを持ち、日々の業務に邁進できるように、これからも「患者さんのために」ということを問いかけ続けていきます。

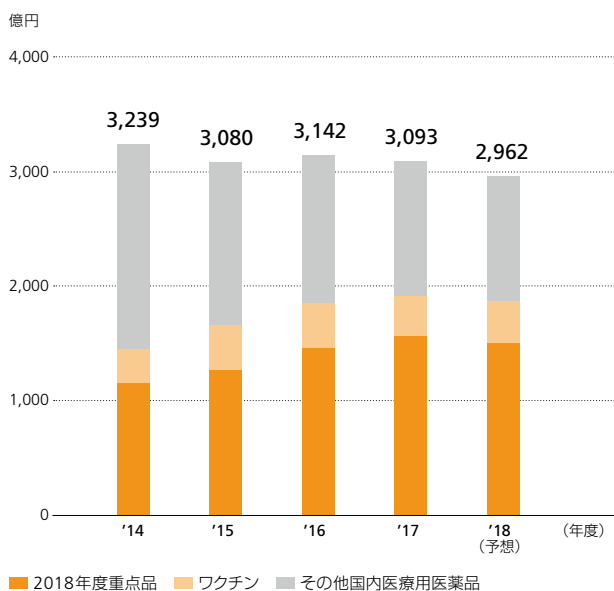
* 優秀な成果を上げている当社MRの行動分析に基づき、医療関係者への情報提供活動の二本となるプロセスを体系化したもの。

2018年度重点品の概要と販売動向

販売予想は2018年5月9日公表のものです。



国内医療用医薬品売上収益



2018年度重点品売上収益

単位：億円	'14	'15	'16	'17	予想 '18
レミケード	706	694	668	646	555
シンボニー	104	129	249	321	350
テネリア	62	141	165	175	170
タリオン	159	168	189	169	73
レクサプロ	79	95	112	127	131
カナグル	11	5	34	56	76
イムセラ	32	41	49	47	49
カナリア (新製品)	—	—	—	18	32
ルバフィン (新製品)	—	—	—	4	68
ワクチン：					
インフルエンザワクチン	73	137	127	99	112
テトラビック	75	95	99	87	91
水痘ワクチン	71	63	54	52	55
ジェービックV	35	36	39	52	43
ミールビック	39	49	59	50	55

注：当社は2016年度より、日本基準に替えて国際財務報告基準 (IFRS) を任意適用しており、2015年度についてもIFRSに準拠して表示していますが、2014年度は適用前の数値となります。

レミケード

国内売上収益

646億円



適応症

関節リウマチ（関節の構造的損傷の防止を含む）、ベーチェット病による難治性網膜ぶどう膜炎、尋常性乾癬、関節症性乾癬、膿疱性乾癬、乾癬性紅皮症、強直性脊椎炎、腸管型ベーチェット病、神経型ベーチェット病、血管型ベーチェット病、川崎病の急性期、クローン病、潰瘍性大腸炎

上市 2002年5月

オリジン ヤンセン・バイオテック（米国）

開発 自社

解説

炎症性サイトカインであるTNF α をターゲットとした世界初の抗ヒトTNF α モノクローナル抗体製剤です。点滴静注による投与後、速やかに強力な効果を発揮し、1回の投与で8週間効果が持続するという特長があります。日本では、当社が2002年にクローン病の治療薬として発売し、2003年に関節リウマチの効能を追加しました。2009年には関節リウマチにおける用法・用量の変更（増量および投与間隔の短縮）の承認を取得しています。さらに、乾癬や潰瘍性大腸炎など、幅広い炎症性自己免疫疾患の効能を追加することで、売上を拡大してきました。2012年には、安全性に問題がなければ、4回目の投与から点滴時間を短縮することが可能となっています。また、2017年度には、クローン病の用法・用量の変更（投与間隔の短縮）について承認を取得しました。

販売動向

2017年度の売上収益は前年度比3.2%減の646億円となりました。2018年4月の薬価改定に加え、2018年度中に3剤目となるバイオシミラーの上市が見込まれています。競合品も含め厳しい状況が続きますが、関節リウマチの治療においては、血中濃度測定キットを用いることにより治療の最適化に貢献できることを訴求し、独自の価値を高めていきます。2018年度の売上収益は2017年度比14.1%減の555億円を見込んでいます。

シンポニー

国内売上収益

321億円



適応症

関節リウマチ（関節の構造的損傷の防止を含む）、潰瘍性大腸炎

上市 2011年9月

オリジン ヤンセン・バイオテック（米国）

開発 ヤンセンファーマと共同

解説

炎症性サイトカインであるTNF α をターゲットとしたヒト型抗ヒトTNF α モノクローナル抗体製剤です。4週間に1回の皮下注射投与という簡便な方法により、長期にわたり継続して優れた有効性を発揮します。有効性と安全性について、他の皮下注製剤と同等以上であることから、患者さんの治療継続率の向上が期待できます。適応症は、関節リウマチ（関節の構造的損傷の防止を含む）に加え、2017年に共同開発先のヤンセンファーマが潰瘍性大腸炎の効能を追加しました。

販売動向

2017年度の売上収益は前年度比29.0%増の321億円となりました。シンポニーは4週間に1回投与という利便性が評価され、関節リウマチ市場でシェアを伸ばしています。また、潰瘍性大腸炎市場では3剤目となるバイオ医薬品として、使用施設が拡大しています。2018年4月には、関節リウマチの治療において自己注射が保険適用になり、通院困難な患者さんへの新しい治療オプションが得られました。2018年度は新たな競合品の上市も見込まれ、厳しい市場環境となりますが、ヤンセンファーマとの協業体制を活用し、さらなる普及を進めていきます。2018年度の売上収益は2017年度比9.2%増の350億円を見込んでいます。

テネリア

国内売上収益

175億円



適応症

2型糖尿病

上市 2012年9月

オリジン 自社

開発 自社

解説

日本オリジンとして初めて上市されたDPP-4阻害剤です。テネリアは、その作用の強さと持続性から、1日1回の経口投与で3食の食後高血糖を同程度に改善できます。また、肝・腎の2ルートで消失するため、腎機能が低下した患者さんに対しても用量調節が不要です。2013年に、追加併用療法に関する効能一部変更承認を取得し、すべての経口糖尿病薬およびインスリン製剤との併用が可能となっています。

販売動向

2017年度の売上収益は前年度比5.8%増の175億円となりました。競合の激しいDPP-4阻害剤市場において、第一三共との共同プロモーションを行い、新規投与症例数を確実に伸ばしてきました。2015年には効率化を図るために共同販売から第一三共による販売に一本化しましたが、共同プロモーションは継続しており、高齢者および腎機能低下例での使いやすさと効果の強さを訴求しています。なお、販売スキーム変更に伴い、第一三共への販売額と同社から受け取るプロモーションフィーを合算したものを当社売上収益として開示しています。2018年度の売上収益は2017年度比2.8%減の170億円を見込んでいます。

タリオン

国内売上収益

169億円



適応症

アレルギー性鼻炎、蕁麻疹、皮膚疾患に伴うそう痒（湿疹・皮膚炎、痒疹、皮膚そう痒症）

上市 2000年10月

オリジン 宇部興産

開発 宇部興産と共同

解説

抗ヒスタミンH1受容体拮抗作用の発現が早く見られ、アレルギー性鼻炎、蕁麻疹、皮膚疾患に伴うそう痒に早期から高い効果を発揮します。一方で、抗ヒスタミン薬の副作用として引き起こされる眠気の発現頻度が低いという特長があります。2007年から、患者さんの服薬の負担を軽減する口腔内崩壊錠（OD錠）を販売しており、2015年には、小児（7～15歳）適応の承認を取得しました。

販売動向

2017年度の売上収益は前年度比10.7%減の169億円となりました。2018年3月にオーソライズドジェネリック（先発品を製造販売する製薬企業が特許の使用権を与え、子会社・関連会社等を通じて販売されるジェネリック医薬品）が発売となり、6月にはジェネリック医薬品が発売されましたが、再審査期間中である小児（7～15歳）を中心に展開し、2018年度の売上収益は2017年度比56.6%減の73億円を見込んでいます。

レクサプロ

国内売上収益

127 億円



適応症

うつ病・うつ状態、社会不安障害

上市 2011年8月

オリジン ルンドベック (デンマーク)

開発 持田製薬

解説

選択的セロトニン再取り込み阻害剤 (SSRI) です。2002年に欧州および米国で発売され、現在は世界約100の国と地域で承認されています。SSRIの中でもセロトニントランスポーターへの選択性が最も高いという特長を有しており、うつ病・うつ状態への優れた有効性と良好な忍容性が認められています。さらに、用法・用量が簡便であることから、抗うつ薬治療において重要とされる服薬アドヒアランスの向上が期待できます。当社は2011年から持田製薬と共同販売を行っています。2015年には、社会不安障害 (SAD) の効能が追加されました。

販売動向

2017年度の売上収益は前年度比13.2%増の127億円となりました。レクサプロの優れた有効性と忍容性は浸透してきており、SSRI製剤市場ではトップシェアを確保しています。社会不安障害の効能追加を機に、不安症状を有するうつ病の患者さんへの浸透を図っていきます。また、小児用量を検討するため再審査期間が2年間延長となりました。2018年度の売上収益は2017年度比3.1%増の131億円を見込んでいます。

カナグル

国内売上収益

56 億円



適応症

2型糖尿病

上市 2014年9月

オリジン 自社

開発 自社

解説

カナグルは、当社が創製した世界初の経口SGLT阻害物質T-1095をルーツとし、現在、米国、欧州、オーストラリアなど世界80カ国以上で承認されている日本発のSGLT2阻害剤です。SGLT2阻害剤は、余分な糖を尿とともに体外に排泄し、血糖値を低下させるといったインスリンを介さない従前にはなかった新しい作用機序を有し、強い血糖低下作用に加え、単剤では低血糖リスクが低いなどの特長があります。さらに、他の経口糖尿病治療薬では見られていない体重減少作用も有します。なお、アジアを除く海外では、導出先のヤンセンファーマシューティカルズ (米国) が2013年に米国初のSGLT2阻害剤として承認を取得し、製品名「インヴォカナ」で販売しています。

販売動向

2017年度の売上収益は前年度比60.8%増の56億円となりました。病院における採用口座の確保と開診市場で他剤との差異化を図ることで、先行するSGLT2阻害剤に早期にキャッチアップしていきます。世界で最も多く処方されるSGLT2阻害剤として、豊富なエビデンスをもとに、適切な情報提供活動を進めてSGLT2阻害剤の適正使用を普及させ、かつ、製品の有用性を浸透させていきます。2018年度の売上収益は2017年度比36.5%増の76億円を見込んでいます。

イムセラ

国内売上収益

47 億円



適応症

多発性硬化症

上市 2011年11月

オリジン 自社

開発 ノバルティスファーマと共同

解説

多発性硬化症における神経炎症を抑制するファースト・イン・クラスの薬剤です。リンパ球上のスフィンゴシン1リン酸受容体に作用して、自己反応性リンパ球の中樞神経系への浸潤を阻止します。これまで注射剤に限られていた多発性硬化症の薬物治療に対し、経口投与（1日1回）が可能であり、患者さんの負担を軽減します。当社が創製し、ノバルティスファーマと共同で開発を行いました。当社では製品名「イムセラ」、ノバルティスファーマでは製品名「ジレニア」で販売されています。なお、海外では、導出先のノバルティス（スイス）が、欧州や米国など、80カ国以上の国または地域で承認を取得しています。

販売動向

2017年度の売上収益は前年度比3.5%減の47億円となりました。2017年2月に新たな競合品が発売されましたが、イムセラとジレニアを合わせた領域シェアはNo.1を堅持しました。今後は注射薬から経口薬への転換が進み、経口薬2剤の中で患者さんの状態に応じた薬剤選択がなされていくと予想されます。2018年度の売上収益は2017年度比5.4%増の49億円を見込んでいます。

ワクチン

国内売上収益

350 億円



解説

当社は、一般財団法人阪大微生物病研究会（以下、BIKEN財団）が開発・製造したワクチン製剤の販売を行っています。2017年5月には、国内外で競争力のある高品質なワクチンの安定供給を目的として、BIKEN財団と当社は同財団のワクチン製造事業を基盤とした合弁会社「株式会社BIKEN」を設立しました。BIKENは、BIKEN財団のワクチン製造技術を基軸として、田辺三菱製薬の医薬品生産に関するシステムや管理手法等を融合し、生産基盤の強化を加速させることで、ワクチンのさらなる安定供給への貢献をめざしています。

販売動向

2017年度のワクチン全体の売上収益は前年度比10.0%減の350億円となりました。当社は2017年度も引き続き国内ワクチン市場でトップシェアを築いています。最大の売上を占める季節性インフルエンザワクチンは、今後、皮内注射投与や細胞培養型などが開発されていきますが、市場における影響は不透明で具体的な市場予測はできません。また、水痘ワクチンは小児の定期接種者数と供給量も安定したことから、2017年度は50歳以上に対する帯状疱疹予防のプロモーションに注力していますが、任意接種のため、市場における影響はわずかです。2018年度のワクチン全体の売上収益は2017年度比4.2%増の365億円を見込んでいます。

2017年度販売開始 新製品

カナリア



適応症
2型糖尿病

上市 2017年9月
オリジン 自社
開発 自社

解説

日本で初めて発売されたDPP-4阻害剤とSGLT2阻害剤の2成分を含有した2型糖尿病治療薬で、テネリアとカナグルの配合剤となっています。DPP-4阻害剤による血糖値に応じたインスリン分泌促進作用と、SGLT2阻害剤による尿糖排泄促進作用という、2つの異なる作用機序により、1日1回、1錠で良好な血糖コントロールが期待できます。さらに、テネリア、またはカナグルの単独治療で効果が不十分な患者さんを対象とした国内の臨床試験では、有効性や安全性において良好な成績が認められました。

販売動向

2017年度の売上収益は18億円となりました。2017年9月の発売以降、製品認知度、処方意向が高く、販売は順調に推移しました。2018年度は競合品の発売が予想されますが、国内の配合錠に対するニーズは、服薬錠数や薬価負担の低減などを背景に高まっていますので、カナリアの持つ特性を情報提供することで、さらなる市場浸透を図っていきます。なお、第一三共への販売額と同社から受け取るプロモーションフィーを合算したものを当社売上収益として開示しています。2018年度の売上収益は2017年度比79.6%増の32億円を見込んでいます。

ルパフィン



適応症
アレルギー性鼻炎、蕁麻疹、皮膚疾患に伴うそう痒（湿疹・皮膚炎、皮膚そう痒症）

上市 2017年11月
オリジン ユリアック（スペイン）
開発 帝國製薬

解説

抗PAF（血小板活性化因子）作用と抗ヒスタミン作用を併せ持つ、新しい作用機序の経口アレルギー性疾患治療薬です。2001年にスペインで発売され、現在は世界80カ国以上で承認されています。PAFは、ヒスタミンと同様、アレルギー性疾患の病態に深く関与する化学伝達物質です。血管拡張や血管透過性の亢進、知覚神経刺激、白血球の活性化などを誘導することで、くしゃみや鼻水などの症状を引き起こします。ルパフィンは、PAFおよびヒスタミンの作用を両方同時に抑えることで、強力な効果を発揮し、アレルギー性疾患における症状を抑制します。

販売動向

2017年11月に発売を開始し、2017年度の売上収益は4億円となりました。アレルギー領域は、花粉症をはじめ、患者さんが年々増加傾向にあります。ルパフィンは、既存の抗ヒスタミン薬にはない、PAFおよびヒスタミンの両方を同時に抑えるDUAL作用を有しており、効果の強い薬剤として、既存の抗ヒスタミン薬からの使用切り替えを促進する販売活動を展開し、シェア伸長をめざしていきます。2018年度の売上収益は大幅増の68億円を見込んでいます。

米国事業

基本方針

当社は、本中計における4つの挑戦のひとつに「米国事業展開」を掲げ、2020年度米国売上収益800億円という数値目標を設定しています。その達成と2021年度以降の持続的な成長に向けたロードマップを、当社では3つのステップに分けて考えています。

まず、第1ステップはラジカヴァの発売により米国事業の第一歩を踏み出すことです。次に、第2ステップでは、戦略投資の積極的な活用などにより、米国事業の拡大に注力します。なお、本中計期間中に、2,000億円以上の戦略投資を実行する計画となっています。そして、第3ステップでは、第2ステップまでの取り組みを通じて構築した事業基盤のもと、神経疾患領域やワクチンを軸に新しい疾患領域にも展開していくことで、米国事業の継続成長を図ります。

ラジカヴァが順調な立ち上がり

第1ステップについては、ラジカヴァを2017年8月に発売しました。米国事業において、重要なステークホルダーである「Patient (患者さん)」「Physician (医療関係者)」「Payer (保険会社)」を私たちは「3つのP」と呼んでいます。これらの方たち

執行役員
米国事業統括
グローバルビジネス
ディベロップメント統括
ミツビシ タナベ ファーマ
ホールディングス
アメリカ社長

田中 栄治



当社は2017年8月に米国でALS治療薬「ラジカヴァ」を発売し、米国事業展開の第一歩を踏み出しました。ここでは、米国事業を国内に次ぐ第二の事業の柱とするための事業戦略と、「メディカゴ」および「ニューロダーム」における取り組みをご説明します。

に向けて、ラジカヴァの製品価値を十分にご理解いただくための施策や、投薬施設情報の提供・拡充をはじめとした治療環境の整備などに取り組んでいます。

これらの取り組みの結果、2018年8月には、3,000人以上の患者さんにラジカヴァを提供するに至りました。2017年度の売上収益は123億円となり、順調な立ち上がりをみせています。引き続き、医療関係者への情報提供活動を通じて、適正使用の促進やラジカヴァの認知度向上を図るとともに、ラジカヴァへのアクセシビリティを高める取り組みに注力し、在宅治療のサポートも含めたALSの治療環境改善に努めるなど、「3つのP」に向けた各種取り組みを進めていきます。

また、全社でラジカヴァの製品価値最大化に向けた取り組みを並行して行っています。2017年12月にスイスで申請したのを始めに、2018年4月にはカナダ、5月には欧州で申請しました。今後はASEAN地域などへの展開も検討しています。さらに、新投与経路の剤型開発など、ライフサイクルマネジメント戦略にも取り組んでいます。2018年度のラジカヴァの米国売上収益は315億円を見込んでいますが、製品の成長とともに、今後も世界中の一人でも多くのALS患者さんに治療薬をお届けできるよう努力していきます。

戦略投資により、数値目標の達成に挑む

第2ステップの「米国事業の拡大」に向けては、ラジカヴァに続く神経疾患領域のパイプラインを拡充するため、2017年10月にニューロダーム（イスラエル）を約1,240億円（約11億米ドル）で買収し、完全子会社化しました。同社は、医薬品と医療器具（デバイス）とを組み合わせる優れた技術開発力を有する医薬品企業であり、パーキンソン病治療薬「ND0612」を中心に新薬の開発を推進しています。また、2017年度にはメディカゴ（カナダ）が植物由来VLPワクチン「MT-2271」のフェーズ3試験を開始し、2018年年度内に申請予定であり、本中計期間中での上市が見込まれています。

引き続き戦略投資に取り組み、製品や開発品などを外部から獲得することによって米国事業の拡大を図り、2020年度米国売上収益800億円を達成したいと考えています。

- ▶ メディカゴおよびニューロダームにおける具体的な取り組みについては、38～39ページをご参照ください。

持続的成長の基盤を築く

ラジカヴァの売上最大化と、ND0612およびMT-2271の早期開発・上市という第1、第2ステップにおける取り組みは、本中計の数値目標達成に向けて確実に実行すべき課題です。一方で、第3ステップとして位置付ける「米国事業の継続成長」に向けて、パイプラインをさらに拡充することや自社品の開発を着実に進捗させることにも取り組まなければなりません。

このように、数値目標の達成を含む短期的な成果を追求しながら、2021年度以降も持続的に成長し続けるための施策の実行や体制の構築が、米国事業展開における最重要課題であると認識しています。そのためには、研究開発投資の選択と集中を図る必要があり、自社で開発する品目を早期に見極めることが求められます。現在、ミツビシ タナベ ファーマ ホールディングス アメリカ（MTHA）では、患者さんや医療関係者から求められているニーズを的確に捉えるために、マーケットアナリシス機能の強化に取り組んでいます。市場ニーズに合致した製品の創出と、販売戦略立案をシームレスにつなぎ、自社品の開発加速化を含むパイプラインの価値最大化と、上市した製品の早期立ち上げおよび売上最大化を図りたいと考えています。

また、2017年度には、米国関係会社の人事、法務、経理財務、IT、総務を含む経営管理機能をMTHAに移管しました。組織体制の変更を通じて、ガバナンスやコンプライアンスのさらなる強化に努めるなど、米国事業の守備固めも並行して進めていきます。

私自身の果たすべき役割は、当社の経営資源を最大限活用し、攻め（戦略投資、機能強化）と守り（ガバナンス、コンプライアンス強化）のバランスを取り、短期的な成果を追求しながらも、米国事業の持続的な成長を確かなものにする事であると認識しています。ラジカヴァの発売を契機に、米国事業は急速に拡大しています。社会からの期待に加え、当社が社会に対して果たすべき役割や責任も日々大きなものになってきていると感じています。私たち田辺三菱製薬は、米国事業を国内に次ぐ第2の事業の柱とすべく、第1、第2、第3のステップを着実に進めていきます。

革新的なワクチン製造技術で未来を切り拓く

メディカゴ

medicago

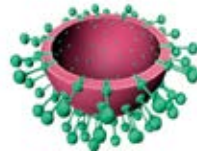


カナダのラバール大学と農業省が共同し、1997年に「メディカゴ」を設立しました。ケベック州に本拠を置く同社は、公的資金によって運営されていましたが、2013年、当社とフィリップ モリス インターナショナル（スイス）が同社の将来的な発展を支援するため、合併会社として運営することに合意しました。

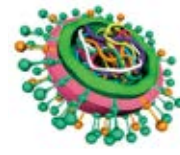
メディカゴは、新規ワクチンなどの研究開発に特化したバイオ医薬品企業であり、植物を用いてVLPワクチンを製造する画期的な技術を有しています。VLPは、ウイルスと同様の外部構造を持ち、ワクチンとして人に処方されると、当該ウイルスに対する高い免疫獲得効果が期待できます。さらに、ウイルス遺伝子を含まず、体内でウイルスが増殖することがないため、感染リスクがありません。また、メディカゴは、一過性の遺伝子発現技術によって、非遺伝子組み換え植物（ベンサミアナタバコ：タバコ属の植物）の細胞内にVLPを生成する独自技術を有しています。

インフルエンザパンデミックワクチンの製造期間は、鶏卵

植物由来VLPワクチン



VLP



インフルエンザウイルス

VLP (Virus-Like Particle: ウィルス様粒子) は、ウィルスと同様の外部構造を持ち、ワクチンとして高い免疫獲得効果が期待されます。

培養ワクチンでは5～6カ月間に及びますが、メディカゴの植物由来VLPワクチンでは、5～6週間にとどまります。2009年の新型インフルエンザの世界的大流行（パンデミック）のようなことが再び起きた場合に、メディカゴの技術によりワクチンの製造期間を大幅に短縮できれば、パンデミックに伴う社会的および経済的損失を最小限に抑えることが可能です。

また、鶏卵培養ワクチンの製造プロセスにおいて、使用されたウィルスに突然変異が生じることがあります。ターゲットとするワクチン株とは完全には一致しないワクチン株が生成されると、免疫獲得効果が弱まるため、感染リスクが高まり、社会的および経済的損失が膨大になることが予想されます。しかし、植物由来VLPワクチンでは、このような問題は起きません。メディカゴでは、常に全く同じ型のVLPワクチンを生成することができます。

当社は、本中計において、国内外でワクチン事業を重点疾患領域としており、米国を中心に、メディカゴのVLPワクチン技術による新たなワクチンの開発を推進していきます。

MESSAGE

植物由来VLPワクチンの上市を実現するためには、従業員一人ひとりがメディカゴの短期的および長期的な目標を明確に理解し、共有する必要があると考えています。

短期的な目標としては、最初のメディカゴ製品となるMT-2271の早期承認申請に向けた準備を始める必要があります。全社・全部門が一丸となって取り組むとともに、挑戦する意欲を奨励し、効率的な意思決定を行うことにより、成果の最大化を図ります。

長期的な目標は、メディカゴが植物由来VLP技術を用いて、革新的な製品を生み出すグローバルリーダーとなることです。VLPワクチンの上市は、その第一歩に過ぎません。植物由来VLP技術は、ワクチンだけでなく、多くのバイオ医薬品の製造にも応用可能であり、まさに画期的なプラットフォームとなる技術であるといえます。例えば、抗体医薬品を同じVLP技術を用いて製造することができるため、ワクチンと抗体とを組み合わせた新たな医薬品を開発することも可能です。このように、私たちのVLP技術は大きな可能性を秘めています。



メディカゴ
CEO
ブルース・D・
クラーク

医薬品とデバイスの融合で 未来を切り拓く

ニューロダーム



新たに当社グループに加わったイスラエルの医薬品企業「ニューロダーム」は、2003年に設立されました。難溶性化合物を液化する独自の製剤技術を有するとともに、医薬品とデバイスを組み合わせることによって、アンメット・メディカル・ニーズを満たす有効性の向上や副作用の軽減を図った臨床的価値の高い治療薬の開発を行っています。

そのひとつが、パーキンソン病を予定適応症として米国および欧州で開発を進めているND0612です。パーキンソン病は主に40～50歳以降に発症する進行性の神経変性疾患であり、患者数は米国で約100万人、欧州で約140万人、日本で約10万人といわれています。さらに、高齢化の進展に伴い、患者数は増加傾向にあります。

パーキンソン病は、脳内で働く神経伝達物質であるドパミンが不足することによって引き起こされます。そのため、経口剤のレボドパを服用することによって、ドパミン不足を補う薬物療法が広く行われており、一般的に、患者

ND0612
ポンプ製剤



ND0612は皮下注射投与で血中レボドパ濃度の安定化を実現します。

さんにはレボドパの分解を抑えるカルビドパとの配合剤が処方されます。しかし、経口剤のレボドパの半減期は短く、パーキンソン病の進行に伴い、血中のレボドパ濃度の安定化が難しくなることから、1日の服薬回数を増やしていかなければならず、薬剤としての効果も低減していきます。さらに、疾患が中等度、重症と進行するに従い、薬物療法での治療が困難となり、手術など、患者さんにとって身体的負担がより大きな治療法を選択する必要が出てきます。

ニューロダームは独自の製剤技術により、経口剤であるレボドパおよびカルビドパの液化に世界で初めて成功しています。ND0612は、その液化したレボドパおよびカルビドパと、携帯ポンプとを組み合わせることによって、24時間持続的に皮下注射できるようにした治療薬です。中等度や重症の患者さんの血中レボドパ濃度を安定化することが可能であり、パーキンソン病治療のアンメット・メディカル・ニーズを満たす新薬として期待されています。

MESSAGE

新薬の開発を実現するには、そこに携わる人たちの勤勉さや献身的な姿勢、独創性、創造性、そして何より、社会に貢献しようとする真摯な想いが欠かせません。その長い道のりにおいて、田辺三菱製薬によるニューロダームの買収は、重要なマイルストーンになると認識しています。しかし、ゴールに向けて私たちがやるべきことはまだ多く残されており、これから田辺三菱製薬グループという国際的企業グループの一員として、それらを実行していくことになります。

田辺三菱製薬は、ニューロダームを企業グループに迎えるにあたり、素晴らしいビジョンと、その実現に向けた強い気持ちを示してくれました。これから私たちは、次のことを証明するために、全力を尽くしていきます。それは、パーキンソン病の患者さんの生活を大きく変えることができるということ、また、私たちが手がける医薬品とデバイスを組み合わせる「デザインドファーマシューティカルズ」は迅速かつ低リスクで開発することが可能であり、患者さんにとって大きな意義のあるものだという、そして、社会をより良いものにすることができるということです。その旅路が成功に満ちたものとなることを、私たちは強く願っています。



ニューロダーム
CEO
オデッド・S・
リベルマン

サプライチェーン

サプライチェーン本部の新設

当社は2018年4月に、CMC本部（CMC：「用語解説」参照）と製薬本部の「モノづくり」機能を統合し、サプライチェーン本部を新設しました。臨床試験初期段階の治験薬から上市後の製品の生産供給に至るまで、当社の「モノづくり」全般について、より円滑に柔軟に推進する役割を担います。

サプライチェーン本部新設の狙いは大きく分けて2つあります。ひとつは、「開発品プロジェクトの着実な推進」です。開発期間の短縮などを通じて、パイプライン価値最大化に貢献します。もうひとつが「事業環境変化に適応したサプライチェーン体制の構築」です。グローバル体制の整備や生産拠点の最適化、原価の低減、「モノづくり」に関する技術力の強化などの取り組みを進めます。

開発品プロジェクトの着実な推進

国内の市場環境が厳しくなる中で、米国や欧州をはじめとする海外市場において、可能な限り早く製品を上市することが全社的な重要課題のひとつとなっています。また、研究開発の対象が、低分子医薬品から、バイオ医薬品や細胞医薬品、核酸医薬品などへとモダリティ¹が広がっており、医薬品開発において「モノづくり」が果たす役割の重要性が高まっています。なぜなら、それらの医薬品は低分子医薬品と比較して、商業生産に適したものに仕上げる上でのハードルが高く、いかに早い段階で商業生産の目途をつけることができるのかが、開発のスピードにも大きく関わってくるからです。

従来は医薬品開発のバリューチェーンの中で、CMC本部が上流（研究開発）に、製薬本部が下流（生産供給）に位置するような関係にありました。しかし、これらの環境変化を踏まえ、上流から下流を見通した「モノづくり」体制への構造改革が不可欠であると判断し、このたびのサプライチェーン本部の新設に至りました。

さらに、サプライチェーン本部のもと、原薬・製剤開発技術に強みを有するCMC本部の従業員と、商業生産技術に強みを有する製薬本部の従業員それぞれの知識や知見を融合することにより、開発期間の短縮はもちろん、より患者さんにとって価値の高い製品の開発にもつなげたいと考えています。

1. 治療法の種別であり、医薬品開発では低分子化合物やペプチド（中分子）薬、抗体医薬を含むタンパク質医薬、核酸医薬、細胞医薬、再生医療といった分子様式を示す。

取締役
常務執行役員
サプライチェーン
本部担当
田中 崇嗣

臨床試験初期段階の治験薬から上市後の製品の生産供給に至るまで、当社の「モノづくり」全般における取り組みをご説明します。

事業環境変化に適応したサプライチェーン体制の構築

当社は、2017年8月に米国でラジカヴァを発売しました。さらに、同製品の欧州などへの展開を進めているほか、新薬の開発も、米国を中心とした海外主体に転換していく中で、グローバルなサプライチェーン体制の整備に注力する必要があると認識しています。ただし、そのすべてを自社で行うのは困難であるため、外部委託先との連携強化を進めていきます。

モダリティが広がる中で、製品の特性などに適した外部委託先を選定することがこれまで以上に重要となっています。常日頃から情報収集に努めるとともに、必要に応じて現地に直接足を運び、最適な外部委託先の選定を行っています。また、製造プロセスが複雑化する中で、製造技術を外部委託先に移管することも容易ではなくなっています。これまではCMC本部と製薬本部が連携することで対応していましたが、サプライチェーン本部として一元的に対応することで、より円滑な技術移管の実現をめざします。

また、原価の低減も喫緊の課題です。設備や人件費などの固定費の削減に向けては、2007年の合併当初から生産拠点の再編を進めてきました。当社国内生産子会社の田辺三菱製薬工場は5カ所の生産拠点を保有していましたが、現在では小野田工場、吉富工場の2カ所に集約しています。一方、原材料などの変動費の削減に向けては、原薬の中間体を安価に製造する技術を開発するなど、生産技術の強化を図っているほか、調達コストや物流コストの削減に取り組んでいます。さらに、サプライチェーン本部に「モノづくり」機能を集約したことにより、このような製品上市以降の取り組みに加えて、臨床試験の初期段階からコスト競争力の高い製品の開発を行うことが可能になると考えています。

2018年度以降の展望

2018年度は、米国以外の国や地域でのラジカヴァの上市や、ND0612、MT-2271などの後期開発品の上市を見据え、それらに対応した「モノづくり」体制の早期立ち上げに向けた取り組みを進めます。また、臨床試験の早期段階にあるMT-8554、MT-7117、MT-2990などについては、着実かつ迅速な開発の推進を図るとともに、連続生産技術²などの将来の技術開発への挑戦に注力します。

2つの本部が統合し、発足したサプライチェーン本部は、それぞれの部門が行ってきたこと、例えば、製薬本部であれば安定供給や品質の確保に向けた取り組みなどについては、これまで通り行った上で、さらに統合された本部だからこそできることに次々と挑戦していかなければ、意味がありません。

1+1を2以上に、その鍵を握るのが「グローバルに活躍し、技術にも精通したサプライチェーンマネジャー」を育成することであると私は考えています。つまり、「モノづくり」全般におけるマルチな能力を有した人材の育成であるといえるでしょう。そのためには、部門の壁を取り払った従業員同士のコミュニケーションを促進することが不可欠です。また、様々な部署を経験させることにより、「モノづくり」における幅広いキャリアを積み重ねた人材の輩出を行います。人材の育成は、一朝一夕には成しえませんが、時間をかけて粘り強く取り組むことが求められますが、サプライチェーン本部の真価を発揮するためには必ずや成し遂げるべきことであると確信しています。部門間の枠を超え、そして、当社の「モノづくり」が次のステップに進むためにも、私自身が先頭に立ち、サプライチェーンの精鋭部隊として、グローバル市場に対応した様々な施策の具現化に取り組んでいきます。

2. 原料・反応剤を連続的に投入し、連続して反応を行い、逐次的に生成物を取り出す方法。

WEB サプライチェーンにおける価値創造を支える取り組みについては、下記URLをご参照ください。

CSRサイト



| 消費者課題→生産供給

https://www.mt-pharma.co.jp/shared/show.php?url=../csr/report/consumer_issues/manufacturing.html



取締役
常務執行役員
経理財務部担当
田原 永三

医薬品市場の動向

世界の医薬品市場の成長率予測によると、2017年から2022年にかけて、米国をはじめ、欧州、中国、ASEAN各国では、年率3～8%程度の成長が見込まれるとの報告があります。つまり、グローバル市場では今後も成長が期待できるということです。

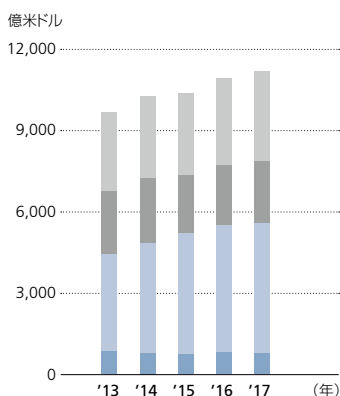
一方で、私たちのマザーマーケットである日本市場は、ほぼゼロ成長の状態に近づきつつあります。これは、日本政府が高齢者人口の増加に伴う社会保障費の増大を抑制するために、医療用医薬品の公定価格である薬価の切り下げや、ジェネリック医薬品の使用促進策などを急速に進めていることが大きな原因であり、この流れは当面変わらないと見ています。

薬価改定は原則2年に1度実施されていますが、その影響度は各製薬企業の製品ポートフォリオによって異なってきます。2018年4月に実施された薬価改定による当社への影響額は、2018年度の売上収益で約210億円の見込みとなっており、とりわけ新たに導入された「G1/G2ルール」の影響を大きく受けています。同ルールでは、ジェネリック医薬品の上市から10年経過した長期収載品について、ジェネリック医薬品への置き換え率*が80%以上の長期収載品を「G1」、80%未満の長期収載品を「G2」と定義し、「G1」は6年後にジェネリック医薬品並みの薬価に、「G2」は10年後にジェネリック医薬品の約1.5倍の薬価になるように、段階的に薬価を引き下げることであります。

さらに、2019年にも消費税引き上げに伴う薬価改定の実施が検討されている状況であり、薬価改定が毎年実施され、その内

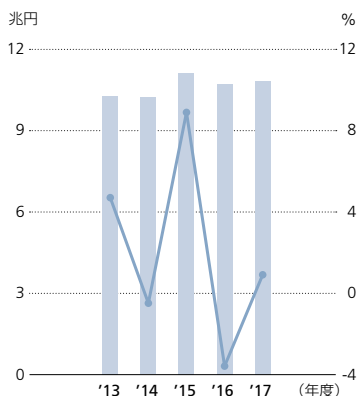
市場データ

世界医薬品市場（一般用医薬品を含む）



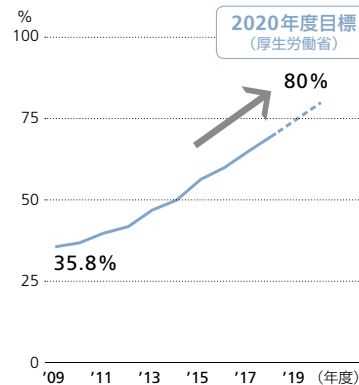
注：一般用医薬品を含む。
Copyright © 2018 IQVIA.
出典：IQVIA (World Review Analyst 2018)
2013年1月～2017年12月をもとに作成
無断転載禁止

国内医薬品市場（一般用医薬品を含む）



注：一般用医薬品を含む。
Copyright © 2018 IQVIA.
出典：IQVIA (医薬品市場統計)
2013年4月～2018年3月をもとに作成
無断転載禁止

ジェネリック医薬品の市場シェア
(数量ベース)



出所：厚生労働省

容も厳しさが増していくと想定した上で、今後の事業運営を考える必要があると認識しています。

* 置き換え率=ジェネリック医薬品の数量 / (ジェネリック医薬品のある先発品の数量 + ジェネリック医薬品の数量)

業務生産性改革の推進

当社は現在本中計における4つの挑戦のひとつとして「業務生産性改革」を掲げており、最終年度である2020年度に、2015年度対比で売上原価を80億円、販管費を120億円、合計200億円のコスト削減を実現することを数値目標として設定しています。

「業務生産性改革」については、米国事業展開の推進や後期開発品の増加により膨らむ販管費や研究開発費を確保することを主眼に取り組んできました。しかし、上記の通り国内の市場環境は想定を上回るスピードで厳しさを増しています。さらに、インヴォカナのロイヤリティ収入が鈍化するなど、本中計当初の想定以上に事業環境は悪化しています。そのため、当初目標の達成はもちろん、さらなる上乘せが急務となっています。

このような中で、2017年度には100億円の目標に対して、140億円のコスト削減を実現することができました。さらに、2018年度には190億円の目標を掲げており、数値目標の前倒しでの達成が視野に入ってきました。この結果は、当社の施策が奏功している成果ではありますが、これに決して満足することなく、これまで以上に踏み込んだ取り組みを進めていきます。

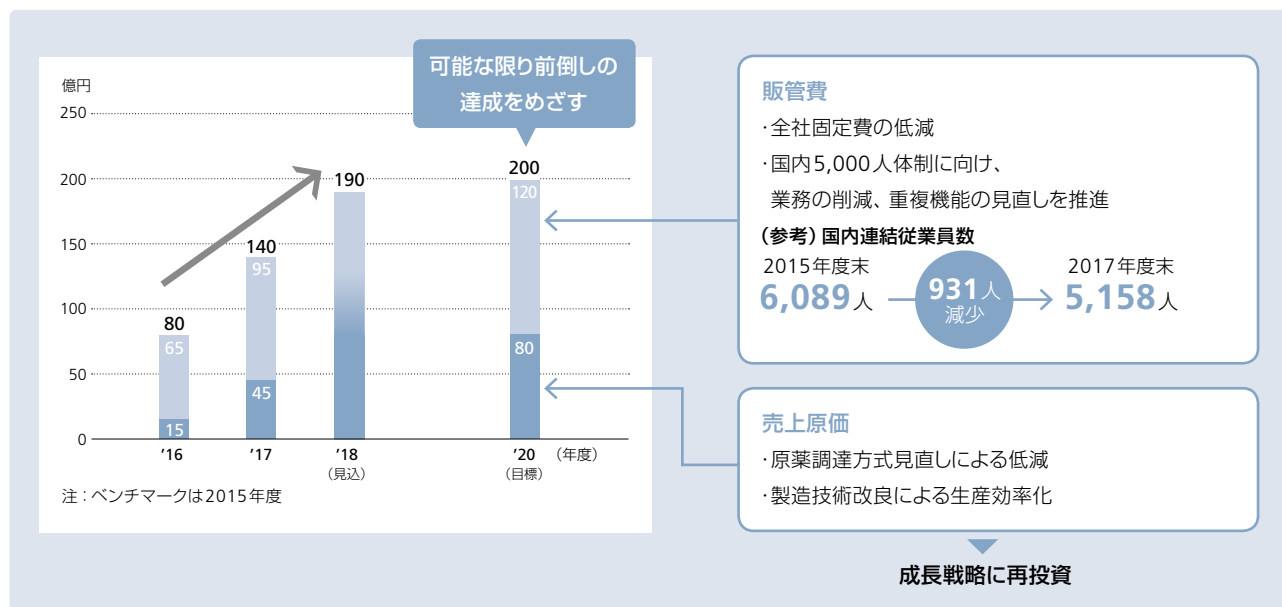
従業員の意識改革に向けて

これからの厳しい事業環境を乗り越えて、2021年度以降の成長につなげるためには、従業員一人ひとりが仕事の進め方に対する発想や意識を転換してほしいと考えています。従来の本部単位で仕事をやり上げ、次に渡すスタイルでは、変化のスピードが速まった国内や欧米の事業展開の中では生き残ることが難しくなります。このような環境の中で生き残るためには、全従業員と組織が環境に適合した仕事の進め方に転換し、スピードアップと競争激化に対応できるものに脱皮しなければなりません。

市場には常に競争相手がいます。その相手のスピードと同等以上で、仕事を進める発想がなければ競争には勝てません。常に念頭に置くべきは「この仕事をどの完成度で、いつまでにやり遂げるか」ということです。従業員や組織が保有している経験値を整理して、これからの目標・課題をいかに早く仕上げるかに利用し、真の「業務生産性改革」につなげて欲しいと考えています。

また、意識が変わると、行動・発言が変わります。一人ひとりの目的・課題設定を、全社視点に一段上げる「意識」の変化も大変重要です。課題を全社の視点で捉えて見える化し、関係する社内外と連携することで、当社のポテンシャルを最大限発揮させる方策と、最速のスケジュールを常に考えて行動してほしいと思います。従来の「枠」を超えた発想と「やり切る」行動。これら従業員個人の変化が当社の変化につながり、厳しい事業環境を乗り越え、当社の持続的な成長を実現させる原動力になると確信しています。

業務生産性改革の推進



人事の基本的な考え方

当社では、従業員一人ひとりが能力を最大限に発揮することにより、当社の競争力を一層向上させ、持続的成長を実現するために、「人」という経営資源に焦点を当て、「人材総合マネジメントシステム」を運用しています。また、「使命感と誇り」〈挑戦と革新〉〈信頼と協奏〉〈社会との共生〉を規範として行動する人材の育成をめざしています。さらに、「中期経営計画16-20」では、「独自の価値を一番乗りでお届けする、スピード感のある企業」への変革をめざし、「スピード感ある組織風土と利益創造体質の実現」を進めています。

グローバル化に伴う人材育成については、OJT¹による育成のほか、異文化対応、ビジネス英語の習得を目的とした各種集合研修、語学教育といったOff-JT²を実施しています。2017年度には、公募で海外トレーナーを募集し、海外拠点に派遣する取り組みを開始しました。

1. On the Job Trainingの略。日常業務を通じた従業員教育の意味。
2. Off the Job Trainingの略。職場外での教育訓練の意味。

充実した研修体系の構築

企業の活力・競争力を強くしていくためには、その源泉となる人材力の向上を図ることが不可欠です。めざす人材像の実現を図り、「多様な人材の採用」「MBO (Management by Objective、目標管理) によるOJT、Off-JT」「異動・ローテーション」「公正な評価」の4つの仕組みを有機的に連動させ、従業員が能力を開発・発揮できるよう支援しています。そのために、日々のOJTおよび社内研修プログラムを通じて各人の能力を高めるとともに、適材適所の配置を進めています。さらには、従業員の自発的なキャリア形成支援や自己啓発支援、将来の経営を担う次世代リーダーやグローバル人材の育成にも取り組んでいます。2017年度には、キャリア形成支援の充実を目的としたキャリア相談の開始、一層の視野拡大、自主的な学習習慣の定着に向けた研修体系や自己啓発支援のプログラムの見直しを行いました。次世代リーダー育成では、経営者早期育成プログラム「MT-VIVID」の2期目に入り、引き続き経営層の戦略的な育成をめざしています。また、急務となっているグローバル人材の育成では、特に海外でのOJTを組み込んだトレーニングプログラムとして「OJTO」を開始しました。

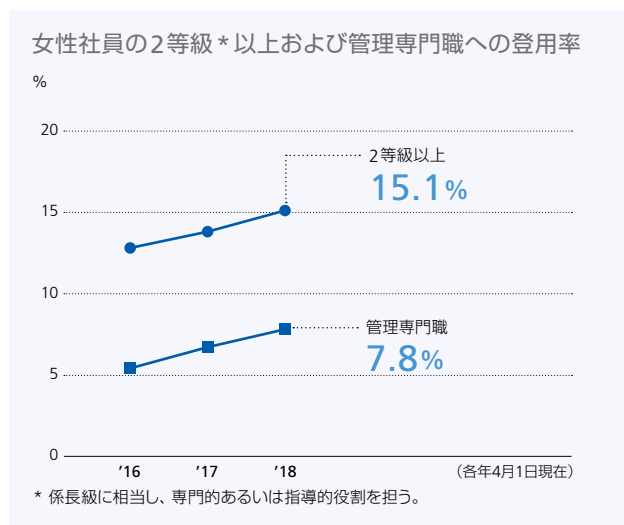
多様な人材の活躍

当社グループでは、ダイバーシティ & インクルージョンの考え方を経営戦略のひとつと位置付けています。多様な人材を活かして成果を最大化することを目的として、会社は『多様な人を活かすための人材育成』を行い、『多様な人が働きやすい』制度や仕組みを整え、『多様な人に機会を提供』していきます。また、管理職は多様なメンバーを活かして成果を最大化するダイバーシティマネジメントを実践することにより、従業員一人ひとりが『相乗効果を生み出す』ことへつなげていきます。

多様性については、顕在化した多様性(性別、性自認・性的指向(LGBTを含む)、年齢、経歴、国籍、障がいの有無、育児・介護による時間制約等)と潜在している多様性(知識・スキル・経験、価値観・考え方等)の両方について、その違いを楽しみ、違うまま活かすことができる組織を実現していきます。

2017年度には、管理職全員を対象にダイバーシティマネジメントの実践について研修を行ったほか、LGBT当事者による講演会でLGBTへの理解を深め、LGBT当事者への理解と支援を表明するアライ(ALLY)ステッカーを配布しました。また、希望者を対象に介護について理解を深める介護セミナーを実施しました。

女性活躍推進については、ライフイベント前世代の女性がキャリアを考える「www28研修」(www: Win-Win Womanの略)を引き続き実施したほか、育休中の社員が復職して早期に活躍できるように育休中のeラーニングやオンライン英会話の無料提供や、育休中の社外勉強会の紹介、仕事と育児の両立支援策としてベビーシッターによる育児支援を開始しました。また、育児・介護・LGBTについて相談窓口も設置しました。



人権啓発への取り組み

三菱ケミカルホールディングス(MCHC)グループは、2006年5月に国連が提唱する「国連グローバル・コンパクト」の支持を表明しています。当社グループもMCHCグループの一員として、「企業行動憲章」をベースに、国連グローバル・コンパクトの「人権・労働・環境・腐敗防止」に関する10原則を尊重し、事業活動を行っています。社長を委員長とする人権啓発推進委員会が中心となって、役員・従業員を対象とした社内研修をはじめ、ダイバーシティ推進の一環として人権啓発を進めています。また、社外団体との連携や外部講習会への参加など、全社的に人権啓発に取り組んでいます。

労働安全衛生の確保

当社グループでは、環境に優しい活動を推進するとともに、従業員が健康で生き活きと安全で快適に働ける職場の実現をめざし、EHS(環境・労働安全衛生)に対する取り組みの強化を進めています。

事業活動における社員の安全確保は、すべてに優先される事項であり、様々な取り組みを推進しています。特に、災害の未然防止には、環境安全マネジメント力を維持強化するとともに、各自が業務における安全に対するリスク感度を高めることが重要であることから、安全教育を幅広く実施しています。今後も災害ゼロに向けて、実効性の高い教育、設備面・作業面のリスク低減活動を継続し、MCHCグループ全体で推進している「KAITEKI」の実現に取り組んでいきます。

WEB KAITEKIについては、MCHCのウェブサイトをご参照ください。

http://www.mitsubishichem-hd.co.jp/kaiteki_management/kaiteki/

従業員の健康管理

当社グループは、健康管理を企業経営における重要課題のひとつと捉えています。2016年4月には、従業員の健康に関わる活動を有効かつ適切に推進させるために、企業理念、めざす姿および企業行動憲章に基づき、「MTPCグループ健康方針」を制定しました。「ワーク・ライフ・バランス意識の浸透と心身の健康増進が図られ、メリハリのある働き方が実践されている」という姿をめざしています。

当社グループでは、従業員の健康推進に関わる活動を、「働き方改革」の考え方を包含したものとして、より一層強化していきます。既に、2017年度より、「働き方改革の推進」「メンタルヘルス対応強化」「生活習慣病予防対策強化」「従業員の健康意識醸成」を掲げ、取り組んでいます。

従業員意識調査の実施

従業員一人ひとりの仕事に対する思いや職場環境等を総合的に把握し、経営諸施策等につなげていくことを目的として、2011年度より従業員意識調査を実施しています。2017年度は、前年度と比較して多数の項目の評価が向上しましたが、特に会社が従業員を大切にしているという項目が改善し、経営理念・経営方針、会社風土に関する総合指標が過去最高値となりました。また、管理職の若返り、プロフェッショナルを意識したキャリア形成など、本調査で浮かび上がった課題を克服する施策を実施しています。今後も多様な人材が健康で生き活きと働き活躍することができる職場づくりに取り組んでいきます。

WEB 人材活性化に向けた詳細な取り組みについては、下記URLをご参照ください。

CSRサイト



| 労働慣行→人材育成

https://www.mt-pharma.co.jp/shared/show.php?url=../csr/report/labor_practices/index.html

| 人権→従業員に対する取り組み

https://www.mt-pharma.co.jp/shared/show.php?url=../csr/report/human_rights/index.html

Focus

健康経営 施策の推進

日本企業の労働生産性を高めるための施策のひとつとして、「働き方改革」に対する注目が高まっています。そのような中で、「従業員の健康管理」を通じて人材の活躍を推進する動きが活発化しています。ここでは、当社の健康経営施策を担当する人事部健康推進グループの黒田 和美と重松 美智子から、その内容をご紹介します。



人事部健康推進グループ

黒田 和美 産業看護師の資格を有しており、当社入社後から産業保健の業務に携わる。2010年以降は人事部において健康管理業務全般を推進する役割に従事し、現在に至る。

重松 美智子 看護師として、病院勤務、自治体での保健師業務を経験。2010年から当社の健康保険組合において保健事業に携わる。2017年に当社人事部健康推進グループ所属となり、現在に至る。

— 健康推進グループの具体的な取り組みについて、教えてください。

黒田 国内の製薬企業を取り巻く環境が厳しくなる中で、多様な人材の活躍推進や働き方改革をはじめとする「人材の活躍」に向けた取り組みが大きな課題となっています。限られた人材が最大限のパフォーマンスを発揮するためには、健康であることが欠かせません。従業員が健康で生き活きと働けるということは、職業人生の充実を通じたQOLを高めることはもちろんのこと、当社全体の生産性向上や競争力強化にもつながります。当社が持続的成長を実現するためにも、健康経営施策が果たす役割は今後ますます重要になってくると認識しています。

人事部健康推進グループは、医療職を中心とした健康管理を専門に行う部署として2017年度に新設されたばかりです。しかし、この短い期間の中で、新たな施策を次々に打ち出しています。例えば、現在の重要施策と位置付ける「i² Healthcare（アイツーヘルスケア、以下「i² HC」）」や、「3ヵ年卒煙プログラム」の導入があります。また、リスク層別に血圧管理を行うプログラムを開始したほか、メンタルヘルス対応の強化に向けた社外EAP

（Employee Assistance Program）*の導入や、施策の効果検証と健康課題の把握を目的とした健康白書の作成などを行っています。

* 社員の個人的なストレスや問題の解決を支援する、職場の生産性向上を目的としたプログラム。

重松 i² HCについて、少し詳しくご説明します。i² HCは、当社の親会社であるMCHCグループが、従業員・職場の健康を支えることを目的に開発した独自のプラットフォームです。従業員の健康診断データや働き方データに加え、腕時計型のウェアラブルデバイスから取得した歩数や活動量、睡眠データなどを連携させて、従業員が専用サイトにアクセスすれば、マイページ上で一元的にそれらのデータが確認できるようになっています。また、プラットフォームに集積したデータをもとに、これまでモニタリングすることが難しかった健康経営上の課題を把握することができますので、施策立案・効果確認等の「健康経営のPDCA」に活用できると考えています。

黒田 i² HCは、MCHCグループの中で当社が先行して取り組みを開始し、順調なスタートを切ることができました。ウェアラブルデバイスは、デバイスが取得したデータをi² HCに提供するという本人同意を得た上で当社から貸与していますが、2017年度末時点で既に従業員の75%が同意しています。その大きな理由としては、経営層が積極的に、率先して同意したことが挙げられます。また、当社の10周年記念イベントのひとつとして、ウェアラブルデバイスを利用したチャリティー・ウォークを健保と共同で開催しました。約1,000人の参加者が集まり、ウェアラブルデバイスによって計測された従業員の歩数に応じた金額を、会社・健保が共同でALSの患者団体等の活動に寄付しました。従業員のi² HC活用の動機付けとして、このような取り組みが奏功したものと考えています。

— 当社は、経済産業省が推進する「健康経営優良法人」の大企業法人部門（ホワイト500）において2年連続で認定されましたが、どのような点が評価されたのでしょうか。

重松 この認定制度は、特に優良な健康経営を実践している企業や医療法人等を顕彰する制度です。2018年度は、当社を含む541法人が大企業法人部門（ホワイト500）において認定を受けました。「経営理念（経営者の自覚）」「組織体制」「制度・施策実行」「評価・改善」「法令遵守・リスクマネジメント」というフレームワークに沿って、様々な評価項目が設定されています。とりわけ当社は「評価・改善」において、「労働時間・休職等の指標の把握」の項目で業種トップの評価を受けました。

黒田 本認定制度では、健康経営の実践に向けた基盤づくりが求められており、短期的な取り組みのみで評価されるものではありません。当社では、2013年に労務管理と健康管理の連携を重視した「健康管理運営体制」の構築に本格的に着手しました。また、同年に全従業員の健康管理から労務管理までを一元管理する「健康管理システム」を導入し、2016年には従業員の健康に関わる活動を有効かつ適切に推進することを目的に、「MTPCグループ健康方針」および本健康方針を具現化した「健康管理規則」を策定するなど、健康経営の実践に向けた基盤づくりを着実に進めてきました。

重松 さらに認定後のフィードバックとして、生活習慣病などの発生予防については、まだまだ取り組む余地があるとの指摘をいただいています。特に喫煙率の高さについては、喫煙の課題として認識しており、2017年度から「3ヵ年卒煙プログラム」と題して、具体的な数値目標を定めるとともに、その達成に向け

た各種取り組みを進めています。1年目には、毎週金曜日を終日禁煙とし、オフィス内の喫煙室も閉鎖しました。次に、2年目は、就業時間内は禁煙とし、休憩時間以外は喫煙室を閉鎖しています。このように段階的に進め、最終年度の2019年度には、建屋内完全禁煙をめざします。

今回のプログラムの実施にあたっては、1年目終了時に従業員からアンケートを取りました。喫煙者も含め、全体の86%がプログラムに賛同していることが分かったほか、喫煙者の6割以上が「いずれはやめたい」と考えていることが明らかになりました。このような従業員をいかに卒煙まで導いていくのかが、まさに私たちの腕の見せ所になると考えています。

— 最後に、健康推進グループとして今後注力していきたいことについて、聞かせてください。

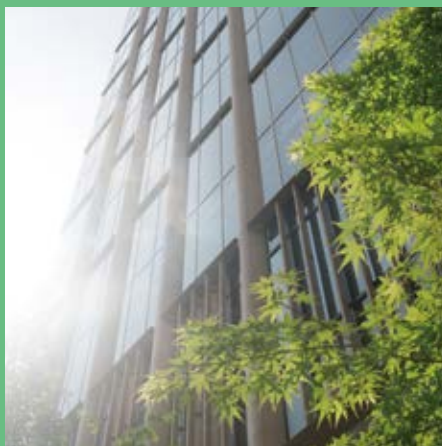
重松 健康推進グループ単独で健康経営施策のすべてを行うことはできません。社内の関係部署はもちろんのこと、健康保険組合や業務委託先との連携、さらには外部の研究機関との共同研究など、社内外問わず、これまで以上に積極的に協業を進めていきたいと考えています。また、当社は統括産業医を選任していないこともあり、現在は、私たちを含めて9人の看護職で5,000人を超える従業員の健康管理を担う体制となっています。そのような中で、出向者や海外赴任者をはじめ、従業員を支える家族を含めた健康経営施策を推進していくためには、ICTを活用し、遠隔地においても健康支援が受けられる体制を整備するなど、枠を超え、新たな取り組みに挑戦することが必要となります。9人の看護職全員でアイデアを出し合いながら、是非実現したいと考えています。

黒田 2018年度は、健康推進グループ発足2年目ということもあり、これまでの取り組みの成果が求められる1年になります。ただし、健康管理は生涯にわたり継続していくもので、短期的に成果が得られるものばかりではありません。従業員一人ひとりが退職後も健康でより充実した生活が送れるように、健康に関する理解を深め、健康習慣を身に付けていくことを支援することが、私たち健康推進グループの使命であると考えています。そのためにも、一つひとつの成果を追求しながら、「健康経営のPDCA」を回していくことによって、これからも様々な健康経営施策をさらにブラッシュアップさせていきたいと思えます。

ESG セクション

当セクションでは、価値創造を支える取り組みとして、ESG 関連情報を掲載しています。

- 49 コーポレート・ガバナンスおよび内部統制
- 49 コーポレート・ガバナンス
- 53 社外取締役対談
- 56 リスクマネジメントおよびコンプライアンス
- 58 取締役・監査役
- 62 社会・環境活動



コーポレート・ガバナンス (2018年6月22日現在)

基本的な考え方

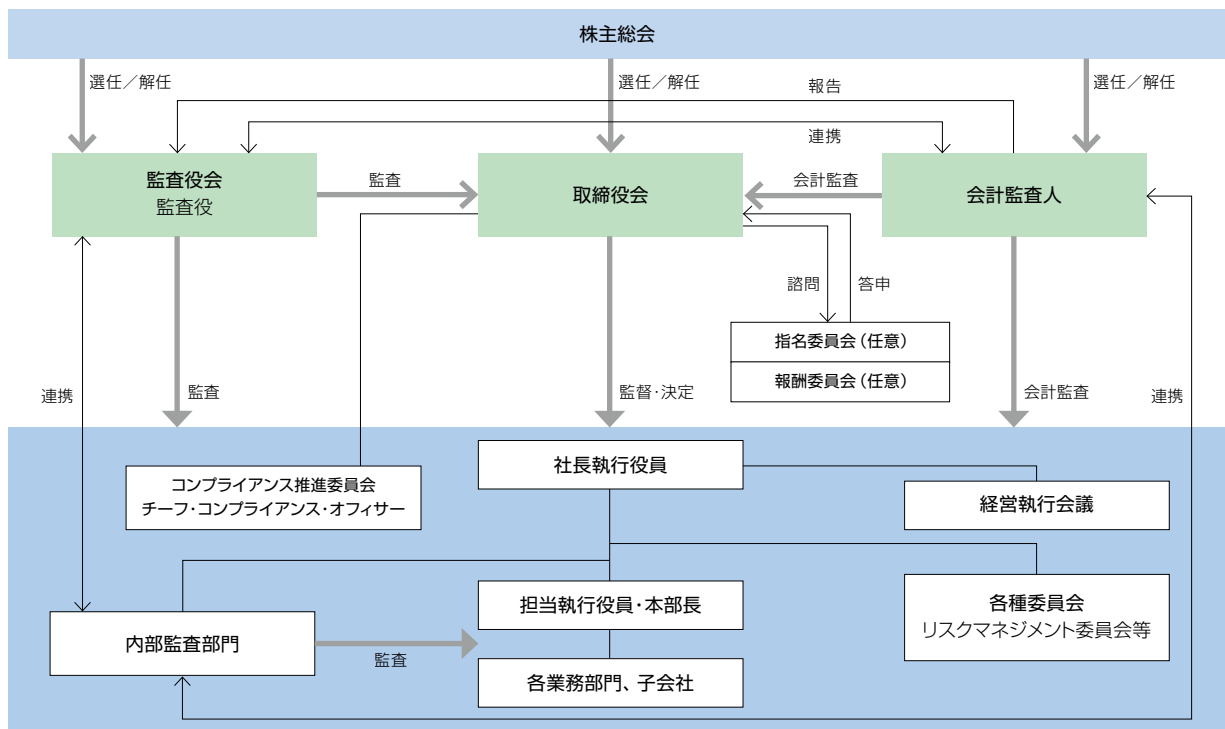
田辺三菱製薬は、「医薬品の創製を通じて、世界の人々の健康に貢献します」との「企業理念」と「国際創薬企業として、社会から信頼される企業になります」との「めざす姿」を掲げています。これらの実現のため、経営の意思決定の効率性・迅速性を確保するとともに、社外取締役による監視・監督および監査役による監査体制の充実によって、経営の透明性・客観性の確保を進めることにより、株主をはじめとするすべてのステークホルダーに対する責任を果たし、当社グループの持続的な成長と中長期的な企業価値の向上を図ることを最重要課題と位置付けています。

当社グループは、この基本的な考え方のもと、「田辺三菱製薬コーポレート・ガバナンス・ポリシー（以下、CGポリシー）」を定め、これに基づき、最適なコーポレート・ガバナンス体制の実現に継続的に取り組んでいきます。

また、当社は、三菱ケミカルホールディングスの連結子会社ですが、上場を継続し、独立性を維持した経営を進めていきます。

▶ 「CGポリシー」については、下記をご参照ください。
https://www.mt-pharma.co.jp/company/pdf/cg_policy.pdf

コーポレート・ガバナンス体制図 (2018年6月22日現在)



■ 企業統治の体制

当社は監査役設置会社であり、株主総会、取締役のほか、取締役会、監査役、監査役会、会計監査人を置いています。さらに、取締役会の諮問機関として、役員指名、報酬に係る任意の委員会を設置しています。

組織形態	監査役設置会社
定款上の取締役の員数	10名
定款上の取締役の任期	1年
取締役会の議長	社長
取締役の人数	10名
独立社外取締役の人数	3名

■ 概要

経営の意思決定および監督機能における透明性と客観性を確保するため、社外取締役3名を含む10名（男性10名、女性0名）で取締役会を構成し、月1回の定例の取締役会に加え、必要に応じて随時開催し、重要な業務執行に関する事項の決定を機動的に行っています。また、執行役員制度を導入することにより経営の意思決定・監督機能と業務執行機能の役割分担を明確化し、迅速かつ効率的な経営を行っています。業務執行機能に関しては、社長執行役員を含む役付執行役員等を構成員とする経営執行会議を原則月2回以上開催し、取締役会決議事項の事前審議ならびに社長執行役員の意思決定を補佐するための審議・検討を行っています。

当社は、取締役会の実効性についての分析・評価を年1回実施しています。その結果に基づき、2017年度は、取締役会と経営執行会議各々の役割・機能を踏まえ、決裁・報告基準の改定を行うことで、可能な範囲で権限を経営執行会議に委譲し、経営のスピードアップを図るとともに、グループ経営における取締役の責務に関する役員セミナーの開催、取締役社長と社外取締役との情報交換、認識共有を深めるための社外取締役協議会を適宜開催するなど、取締役会の実効性を高めるための施策に取り組みました。

監査役会は、監査役4名（男性4名、女性0名。うち社外監査役2名）で構成しており、取締役の職務の執行の監査、会計監査、会計監査人の選解任や監査報酬に係る権限の行使などの役割・責務を果たすに当たり、取締役会から独立した機関として客観的な立場から適切な判断を行っています。

さらに、当社は、役員指名・報酬等に係る取締役会の機

能の独立性・客観性と説明責任を強化するため、独立社外取締役を委員長とし、過半数を独立役員で構成する任意の委員会を設置、運営しており、取締役会からの諮問に応じて、指名委員会においては取締役、監査役および執行役員候補の選定・選任基準や各候補者の選定・選任につき、また報酬委員会においては取締役および執行役員の報酬制度の改正や個別報酬額案の決定につき、透明性・客観性ある審議を行った上で、取締役会に対する答申を行っています。

なお、当社は、社外取締役および社外監査役との間で会社法第427条第1項の規定に基づき、同法第423条第1項の損害賠償責任を法令に定める限度まで限定する責任限定契約を締結しています。

■ 現状の企業統治の体制を採用する理由

当社は、医療制度に基づく規制産業である製薬会社であり、その経営判断においては、医薬品事業および薬事に係る深い知識と経験が求められます。このような状況のもと、取締役会については、製薬業界における豊富な業務経験と見識等を有する取締役に加え、経営者としての豊富な経験と幅広い見識等を有する独立社外取締役を構成員とすることで、経営の意思決定および監督機能における透明性、客観性を確保する体制としています。また、監査役会については、製薬業界における豊富な業務経験と見識等を有する監査役に加え、財務・会計、法律等の分野における経験と高い専門性を有する独立社外監査役を構成員とすることで、取締役会から独立した機関として客観的な立場から適切な監査を行うことができる体制としています。

以上の点から、現時点においては、監査役設置会社が当社にとって最も実効性の高い企業統治体制であると認識しています。

■ 監査体制

監査役は、取締役会、経営執行会議などの重要会議に出席しているほか、取締役・執行役員および各部門からの職務執行状況の聴取、重要な決裁書類等の閲覧、主要な事業所や子会社の業務および財産の状況（法令等遵守体制およびリスク管理体制等の内部統制システムを含む）の調査により、業務執行を監査しています。また、国内関係会社監査役連絡会を開催し、情報共有と連携強化を行っています。

会計監査人との関係においては、監査の独立性と適格性

を監視しながら、監査計画および監査方針の説明を受け、四半期ごとに監査実施内容とその結果を聴取し意見交換を行うとともに、必要に応じて、会計監査人の往査および監査講評に立ち会うほか、期末には「会計監査人の職務の遂行が適正に行われることを確保するための体制」に関する説明を受けています。さらに、内部監査部門の監査計画、監査実施状況、監査結果に関して毎月定期的に意見交換を行うとともに、財務報告に係る内部統制システムの評価結果の報告を受けています。

また、当社は、独立性および専門性の高い監査体制の構築に努めており、社外監査役には法律専門家である弁護士および財務・会計の専門家である公認会計士を選任しています。

さらに、監査役の職務遂行のサポートを行うため、業務執行から独立した監査役室を設置し、専任のスタッフを3名配置しています。

内部監査に関しては、執行部門から独立した監査室を置き、各執行部門における内部統制状況の監査を行っています。なお、2018年6月時点、監査室の人員は12名です。

会計監査人には、EY新日本有限責任監査法人を選任しています。なお、当社の会計監査業務を担当する公認会計士は3名であり、会計監査業務に係わる補助者は、公認会計士18名、その他16名となっています。

■ 社外役員の選任

当社の取締役および監査役については、選定の基本的な要件として、優れた人格、見識、能力および豊富な経験とともに、高い倫理観を有し、当社グループの持続的な成長と中長期的な企業価値の向上に向け積極的に行動する者としています。

社外取締役については、かかる要件に加えて、経営の透明性・客観性をより確保し、取締役会の監督機能を強化するため、企業経営に精通する3名としており、その選任にあたっては、当社が定める社外役員の独立性判断基準を満たし、かつ社外取締役に期待する機能・役割を果たすための時間を確保できる者を選任しています。具体的な社外取締役の選任理由は、60～61ページの通りです。

社外監査役については、当社が定める社外役員の独立性判断基準を満たし、かつ独立の立場から経営の適法性・妥当性について監査を遂行するため、財務・会計、法律等に精通する2名を選任しています。具体的な社外監査役の選任理由は、下表の通りです。

また、当社は、これら5名の社外役員が当社の定める社外役員の独立性判断基準のほか、東京証券取引所の定めに基づく独立役員としての要件を満たしていることから、これら5名の社外役員を独立役員として同取引所に届け出しています。

➤ 社外役員の独立性判断基準については、「田辺三菱製薬コーポレート・ガバナンスに関する報告書」をご参照ください。
https://www.mt-pharma.co.jp/company/pdf/gr_mtpc180625.pdf

各社外監査役と当社との関係および選任理由

	当社との関係	選任理由
福田 正 社外監査役	弁護士法人第一法律事務所の代表社員、エクセディの社外監査役を務めていますが、同氏および同法人ならびに各社と当社との間に特別な利害関係はありません。	弁護士として豊富な経験、高い見識等を有しており、これらの経験や知識を社外監査役としての職務を適切に遂行するために活かし、当社グループの持続的な成長とガバナンス体制の確立に寄与することができるかと判断し、社外監査役に選任しています。
榎 宏 社外監査役	同氏と当社との間には特別な利害関係はありません。	公認会計士として、会計監査、株式公開準備企業に対する指導業務経験が豊富であるほか、企業価値を高めるガバナンス向上に関連したコンサルタントとして、ESG関連等の専門的な知識、経験等を有しています。これらの経験や知識を社外監査役としての職務を適切に遂行するために活かし、当社グループの持続的な成長とガバナンス体制の確立に寄与することができるものと判断し、社外監査役に選任しています。

■ 役員報酬および監査報酬

当社では、当社グループの中長期的な業績に連動させるとともに、企業価値向上を高めることのできる適切かつバランスの取れた取締役報酬制度とすることを基本方針としています。なお、当社は外部専門家による報酬調査など客観的なデータや当社社員の報酬水準とのバランス等を考慮し、報酬水準の見直しを行っています。

取締役（非常勤取締役を除く）の報酬体系は、「基本報酬」、短期業績に連動する「賞与」および中長期業績に連動する「株式報酬」で構成されており、当社業績と株式価値との連動性が高い報酬体系となっています。「賞与」は、役位、当該年度の会社業績、個人業績評価に応じて、0～200%の範囲で支給することとしています。「株式報酬」は、連結売上収益と純利益を業績指標とし、その達成度合いに応じて、0～200%の範囲で支給することとしています。

取締役報酬に関する方針および取締役個人の報酬内容については、独立社外取締役を議長とし、過半数を独立社外取締役で構成する報酬委員会で審議を経た上で、取締役会決議により決定しています。

2017年度における取締役および監査役に対する基本報酬は、下表の通りです。また、監査証明業務に基づく報酬として、当社および当社連結子会社から、それぞれ91百万円、8百万円を新日本有限責任監査法人に支払いました。

	基本報酬	対象人数
取締役（社外取締役を除く）	309百万円	7名
監査役（社外監査役を除く）	74百万円	3名
社外役員	55百万円	5名

■ 支配株主との取引等を行う際における少数株主の保護の方策に関する指針

当社の親会社である三菱ケミカルホールディングス（MCHC）は持株会社であり、MCHC との間では、MCHC グループが有する人的および物的資源を最大限活用することを目的として、ノウハウの共有、ITシステム、グループネットワーク等の資産・設備の共同利用、人材交流、資金の預託等を行っていますが、当社の業績に大きな影響を与える可能性のある取引は行っておらず、今後もその予定はありません。MCHC および MCHC グループ内の各社と取引を行う際には、当社株主全体の利益の最大化を図るべく、当社グループの企業価値向上を最優先して決定することとしています。

MCHC および MCHC グループ内の各社との取引等に当たっては、一般的な取引条件と同等であるかなど取引内容の妥当性や経済合理性について確認するとともに、重要性が高い取引については、当社グループや株主共同の利益を確保する観点から、複数の独立社外取締役を含む取締役会において十分な審議の上、承認を得て実施しています。

■ その他コーポレート・ガバナンスに重要な影響を与えうる特別な事情

MCHC からの独立性に関しては、MCHC と当社との間で、当社は上場を維持し、同社の持株比率を原則として2007年10月1日から10年間維持する旨および上場会社として独立した判断基準に基づいて経営を行う旨の確認がなされています。2017年9月末日をもって上記期限を迎えましたが、MCHC は現時点において持株比率を増減させる方針はないと認識しており、親会社からの独立性が確保されていると認識しています。

■ ステークホルダーへの情報開示

当社では、株主・投資家、患者さん、医療従事者、地域社会、従業員など、すべてのステークホルダーの当社に対する理解を促進し、適正な評価を得ることを目的に、経営方針、経営目標、財務状況など企業活動に関する重要な会社情報を、公正かつ適時・適切に開示するよう努めています。情報開示にあたっては、金融商品取引法などの関係法令および上場証券取引所規則を遵守するとともに、情報開示規則に基づき、情報開示社内体制に従って、すべてのステークホルダーに対して、内容的にも時間的にも公平な開示に努めています。

会社の財務状況、新製品の開発状況、重要な経営方針や事業展開については、機関投資家向けに決算説明会、事業説明会などを開催しています。また、これら説明会の模様は、個人投資家・海外投資家の皆さんにもご覧いただけるよう、ホームページで動画・音声を配信し、質疑応答の内容も公開しています。2017年度には個人投資家向け説明会を7回開催しました。そのほか、企業の社会的責任（CSR）に関する取り組みとして、コーポレートサイト内にCSRサイトを設置し、当社のCSR活動をタイムリーに掲載・更新しているほか、2017年度のCSR活動報告（PDF版）を掲載しています。

社外取締役対談

当社のコーポレート・ガバナンスの強化に向けた取り組みと今後の課題について、2017年6月に当社社外取締役に就任した上條 努氏と、当社代表取締役 専務執行役員 チーフ・コンプライアンス・オフィサーである子林 孝司が対談を行いましたので、その内容をご紹介します。



上條 努

社外取締役
サッポロホールディングス 代表取締役・取締役会長

子林 上條さんに当社の社外取締役に就任していただいてから1年が経過しました。この間、当社は米国でラジカヴァを発売し、長年の念願でもあった米国事業展開の第一歩を踏み出すことができました。また、2017年10月には1,240億円を投じ、ニューロダーム(イスラエル)の買収を行うなど、取締役会では重要案件に関わる議論が何度も交わされました。その中で、上條さんを含め社外取締役の方々からは貴重なご意見をいただき、感謝しています。

上條 私も企業経営者として、重要な決断を迫られることがありましたが、その際に社外取締役や社外監査役といった異なる視点からのご意見のありがたみや重みを感じていまし

子林 孝司

代表取締役
専務執行役員

た。そのような経験も踏まえ、社外取締役として指摘すべき事項は、率直にお伝えするように心がけています。

例えば、M&Aをはじめとした大型の投資案件については、法的リスクをどの程度見込んでいるのか、投資額に見合う価値があるのかどうか、などを確認するようにしています。

しかし、最も大切なことは、その案件が田辺三菱製薬のめざすべき姿と合致しているのかどうかを見極めることであると考えています。

子林 おっしゃる通りですね。今回のニューロダームのような案件について取締役会で議論を重ね、社外取締役の方々からの様々な問いかけにお答えしていく中で、「どのようなマー



ケットにおいて、どのような分野で、どのような価値を社会に提供していきたいのか」といった自分たちのめざすべき姿が改めて明確になってきたように思います。

上條 特に近年は、事業環境が目まぐるしく変化しており、M&Aのような案件は時間をかけすぎるとタイミングを逸してしまうことが多々あります。だからこそ、自社のありたい姿を明確にしておくことが大切なのです。そうすれば、その案件の是非を決める際に、何を優先的に確認すべきかが自ずと導き出され、迅速かつ合理的な判断ができるはずで

そのためには、常日頃から議論をし、情報交換を行って、目標とするとところの認識にずれがないようにしておくことが肝心です。そういう意味では、田辺三菱製薬の取締役会は議論も活発ですし、コミュニケーションも良好だと考えています。

子林 ありがとうございます。良好なコミュニケーションは、全社を通じて心がけています。次に、当社のコーポレート・ガバナンスに関する現状の課題について、どのように認識されているのかをお聞かせください。

上條 私自身も苦労したことですが、田辺三菱製薬がこれから国内事業から海外事業へと軸足を移していく中で、海外子会社も含めたグローバルでのガバナンス体制の構築が課題になると考えています。コンプライアンスを例に挙げますと、国内では法律に抵触しないことが、海外では抵触するようなことがありますし、もちろんその逆もあります。さらに、国や地域によって、社会通念の大きな違いを感じることもあります。

常日頃から議論をし、情報交換を行って、目標とするとところの認識にずれがないようにしておくことが肝心です。

しかし、国や地域が異なっても、田辺三菱製薬グループの一員であることには変わりはありません。田辺三菱製薬グループがステークホルダーとの関係を良好に保つために遵守すべき事項を、海外のグループ従業員にも共通認識として理解してもらうことが不可欠です。そのための体制づくり、仕組みづくりに注力する必要があると考えています。

子林 当社の場合、数年前までは、米国には国内からの指示を受けて臨床試験を実施する機能しかありませんでした。今現在は、米国が主導して臨床試験を進めるようになりましたし、ラジカヴァの発売を契機に販売機能も保有することになりました。そのような中で、上條さんがお話しされたような取り組みの重要性および必要性を痛感しています。

当社では、2017年、全世界のグループ従業員が「企業理念」「めざす姿」の実現に向け、「企業行動憲章」と「コンプライアンス行動宣言」に基づき、どのように行動するべきかを示した「コード・オブ・コンダクト」を制定しました。また、必要に応じて事業活動に即したグローバル・ポリシーの整備を始めており、海外子会社を含む従業員の行動がそこから逸脱している場合には是正を求め、それを繰り返すことによって浸透させる取り組みを進めています。

上條 浸透までには時間も必要です。私自身の経験を踏まえますと、「田辺三菱製薬」というブランドを毀損することに伴うリスクと、どのような行動がブランドを毀損することにつながるのかを説明することが、従業員の理解を得るための最も有効なアプローチであると認識しています。是非実践していただきたいと思います。

子林 企業ブランドを高める従業員の行動規範は、国の違いがあっても変えてはならないということですね。最後に、コーポレート・ガバナンスのさらなる強化に向けて、ご意見をお聞かせ願います。

上條 2015年のコーポレートガバナンス・コードの導入を契機に、日本企業はコーポレート・ガバナンス体制の強化を進めてきました。田辺三菱製薬についても、取締役会の実効性評価の実施や任意の報酬委員会・指名委員会の設置、業績連動型株式報酬制度の導入、社外取締役の増員などといった施策を行い、着実に前進してきたと評価しています。

しかし、コーポレート・ガバナンスの強化に終わりはないと思っています。なぜなら、私はコーポレート・ガバナンスを「ステークホルダーからの信頼を得る」ためのものであると捉えているからです。当然のことですが、ステークホルダーが田辺三菱製薬に求めることは変化していきます。それに対し、コーポレート・ガバナンスを変えていき、進化させていく姿勢を常に持ち続けることが大切なのではないでしょうか。

子林 その通りだと思います。コーポレートガバナンス・コードに対応した取り組みは、いわば形を整えるといった「静的」な面が主体でした。しかし、ステークホルダーからの「信頼」を得ようとするのであれば、コミュニケーションを含め、ステークホルダーへの働きかけといった「動的」な面での取り組みにも注力する必要があります。特に当社は、事業を進める上で「患者さん」という大切なステークホルダーの信頼を得ることが何より重要と考えています。

特に当社は、事業を進める上で「患者さん」という大切なステークホルダーの信頼を得ることが何より重要と考えています。

上條 その通りですね。企業経営というのは、計画通りに進むものではありません。とりわけ、医薬品事業は5年や10年といった長期的な取り組みを必要とする事業ですので、想定以上に計画から遅れてしまうこともあるでしょう。しかし、田辺三菱製薬の進むべき方向性をステークホルダーとのコミュニケーションを通じてしっかりと共有できていれば、その信頼は揺るがないと私は思うのです。

これからも取締役の皆さんとの議論を積み重ねながら、田辺三菱製薬の進むべき方向性や、それに込められた想いを理解させていただくとともに、患者さんや様々なステークホルダーにとって本当に正しい選択なのかどうかということ、問いかけていきたいと考えています。

子林 米国事業展開を皮切りに、当社はこれまで経験したことのない世界へと踏み出そうとしています。上條さんには、ご自身の米国での事業立ち上げのご経験なども踏まえ、これからも忌憚のないご意見をいただきますよう、お願い申し上げます。本日は、ありがとうございました。



リスクマネジメントおよびコンプライアンス

リスクマネジメント

■ 事業活動に伴うリスク管理

当社では事業活動に伴うリスクを適切に管理することを目的に「リスクマネジメント規則」を制定し、事業の推進に伴うリスクの所在・種類等を把握して、担当部門が必要な対応を行っています。また、リスクに組織横断的に対応するため、社長執行役員を委員長とするリスクマネジメント委員会（原則として年2回開催）を設置し、当社グループのリスク低減策の進捗状況について審議するなど、リスクマネジメントを統括、推進する体制を構築し、運用しています。

■ 大規模災害への備え

当社は、医薬品製造販売企業の使命である「医薬品の安定供給」を確保するため、「大規模災害事業継続マネジメント規則」をはじめとする防災規程等を制定し、地震・津波／パンデミック／テロ等の大規模災害および大規模災害に発展する可能性のあるリスクに対する各種対策を推進し、災害対応力の向上に努めています。有事には、「患者さんに医薬品を安定的にお届けする」ことを最優先に、本社と各拠点の連携による全社体制にて使命を全うしていきます。

コンプライアンス

■ コンプライアンス推進体制

当社は、企業活動の健全性を確保するため、役員および従業員が企業活動を通じて最優先すべき規範である「企業行動憲章」を定めるとともに、具体的な行動基準である「田辺三菱製薬グループコンプライアンス行動宣言」を制定しています。本宣言に基づき、役員自らが率先して法令・定款を遵守するとともに、チーフ・コンプライアンス・オフィサーを委員長とするコンプライアンス推進委員会を中心に、グループ会社を含めたコンプライアンス推進体制を構築しています。また、各現場との連携を図るため、半期に1回コンプライアンス推進責任者・担当者（計136名）と会議（全体／個別）を開催し、不祥事やコンプライアンスに関するリスク感覚を相互に磨き、問題を共有の上、現場の対応力を強化しています。

■ コンプライアンス研修

当社では、高い倫理観と規範意識を培い、コンプライアンス意識のさらなる醸成を図るよう、全社コンプライアンス研修および部門別コンプライアンス研修をそれぞれ年1回実施しています。また、役員・従業員が一貫した判断基準のもとに行動できるよう、各種法令や社内規則等の理解度をeラーニングで確認するコンプライアンス理解度チェックを年2回実施しています。

企業行動憲章

**私たちは、一人ひとりが高い倫理観を持ち、
公正かつ誠実であることをすべてに優先し、つぎのとおり行動します**

使命感と誇り 医薬品の創製に携わる者としての使命感と誇りを持ち、
求められる医薬品の研究開発と製品の安全性・品質の確保に力を尽くします

挑戦と革新 鋭敏な感性と広い視野で進むべき方向性を見据え、
より高い目標に果敢に挑戦し、革新的な価値を創出します

信頼と協奏 自由闊達なコミュニケーションを通じて互いを理解・尊重し、
深い信頼関係のもとで力を合わせ、成果の最大化を図ります

社会との共生 地域社会や地球環境に配慮した活動を通じ、社会との共生を図ります

■ ホットラインの設置

当社グループでは、法令や社会のルールに反する事実または可能性に関する報告・相談窓口として、社内外にホットラインを設置しています。ホットラインの活用により、大きな問題に発展する前に、不祥事などの未然防止または軽減につながります。

また、定期的なコンプライアンス研修等を通じて最近の傾向や特記すべき事例を報告しています。

■ 海外グループ会社でのコンプライアンス

当社グループは、海外子会社のコンプライアンスおよびリスクマネジメント体制強化のためのアクションプログラムについて、当社グループの関係部門と定期的に協議を進めています。

また、当社グループは、北米、欧州、中国、アジア、ASEAN、中東に拠点を置いており、文化、法令、商習慣など、各国の価値観を考慮しつつ、グループ経営方針を共有し、各社のコンプライアンスおよびリスクマネジメントを推進しています。

■ 従業員意識調査の実施

年1回「従業員満足度」を把握することを目的に実施している「従業員意識調査」には、コンプライアンスに対する意識調査も含まれており、本社レベルの把握と定点観測を行っています。この結果を各部門に対してフィードバックすることで、コンプライアンス推進に活用しています。また、本社コンプライアンス研修などを通して、従業員のコンプライアンス意識の向上に継続して取り組みます。

■ 贈収賄・腐敗行為防止

ビジネスにおける贈収賄・腐敗行為防止に対する取り組みの強化を目的として、当社グループ会社のすべてに適用される「田辺三菱製薬グループ贈収賄・腐敗行為防止グローバルポリシー」を制定しています。また、日本、中国、韓国、台湾、インドネシア、タイにおいて、その内容をさらに具体化した「贈収賄防止ガイドライン」を制定し、各国の法令および商慣習に従った適切な対応を行っています。

■ 反社会的勢力排除・取引先属性チェック

反社会的勢力に対しては、組織として、不当な要求には、譲らない、妥協しない、という毅然とした態度で臨むだけでなく、すべての役員および従業員についても、当社の行動規範に従って、日常のあらゆる事業活動において、反社会的勢力との関係を排除し、関係法令の遵守徹底と社会倫理に適合した行動を徹底するとともに、平素より警察等の外部専門機関との連携を緊密にしています。また、新たに取引を開始する際には、

反社会的勢力との関係の有無を事前に確認し、反社会的勢力との関係遮断を図っています。

■ 個人情報保護

お客様の大切な個人情報については、「プライバシーポリシー：個人情報保護方針」を策定・公表し、個人情報を適切・安全に取り扱うという基本方針のもと、適正な手段による個人情報の収集および利用目的達成に必要な範囲における個人情報の利用を行っています。


■ 医療機関等や患者団体との適切な関係性

当社は、その企業活動が医学・薬学をはじめとするライフサイエンスの発展に寄与していること、さらに高い倫理性のもとに行われていることについて、広く社会からご理解をいただくことを目的として、日本製薬工業協会が定めたガイドラインに従い、2011年7月に「医療機関等との関係の透明性に関する指針」を制定し、当社グループから医療機関などへの「研究費開発費等」「学術研究助成費」「原稿執筆料等」「情報提供関連費」「接遇等費用」などの支払い実績を2012年度分からホームページなどで公開しています。また、2014年8月に「医療・研究機関等との利益相反管理のための指針」を制定し、利益相反上の問題を招かないための原則および利益相反管理のための体制を定め、適正に運営しています。

このうち、「研究費開発費等」に含まれる、国内医療機関への奨学寄付金については、透明性の確保を目的に2016年4月よりウェブによる公募制を開始し、第三者部門による審査を経て資金提供を実施しています。

患者団体との関係性についても、製薬企業の活動が患者団体の独立性を尊重する高い倫理性と相互理解を担保した上で患者団体の活動・発展に寄与していることについて広く社会にご理解いただくために、日本製薬工業協会が定めたガイドラインに従い、2013年4月に「患者団体との関係の透明性に関する指針」を定め、2013年度分から患者団体への資金および労務提供の実績をホームページなどで公開しています。

また、欧州または米国の医師や医療関連機関・団体に対する報酬や資金提供についても、欧州や米国で定めるガイドラインや法律に従い、適正に情報開示を行っています。

 「コーポレート・ガバナンスおよび内部統制」の詳細については、下記 URL をご参照ください。

CSR サイト

<https://www.mt-pharma.co.jp/shared/show.php?url=../csr/report/index.html>

CSR 活動報告 2018 (PDF 版)

https://www.mt-pharma.co.jp/shared/show.php?url=../csr/report/csr_pdf/index.html

取締役・監査役

2018年8月1日現在

取締役



三津家 正之
代表取締役社長 社長執行役員

1982年 三菱化成工業（現：三菱ケミカル）入社
1999年 三菱東京製薬 横浜研究所 創業基盤研究所 所長
2004年 ソイジーン 取締役社長
2007年 三菱ウェルファーマ 理事 製品戦略部長
当社 理事 製品戦略部長
2008年 当社 執行役員 製品戦略部長
2009年 当社 取締役 執行役員 製品戦略部長
2012年 当社 取締役 常務執行役員 開発本部長
2014年 当社 代表取締役 専務執行役員
当社 代表取締役社長 社長執行役員（現任）
三菱ケミカルホールディングス 取締役
地球快適化インスティテュート 取締役（現任）

1982年、三菱化成工業（現：三菱ケミカル）に入社。医薬部門において、研究員として従事。海外での研究留学を経て、1999年に三菱東京製薬 横浜研究所 創業基盤研究所 所長に就任。2000年には、三菱化学 戦略スタッフ部門経営企画室 兼 ライフサイエンス 事業推進室 次長に就任し、研究開発体制の改革を担う。また、三菱東京製薬とウェルファイドとの合併にも携わった。その後、2002年に三菱化学が設立したパイオ関連子会社ソイジーンに異動し、2004年には、同社取締役社長に就任した。当社発足後、取締役 執行役員 製品戦略部長、常務執行役員 開発本部長などを歴任。2014年、代表取締役社長 社長執行役員に就任以降、意思決定のスピードアップを掲げ、企業体質の変革を図ってきた。2016年度から始まった「中期経営計画16-20 Open Up the Future」でも、その方針を引き継ぎ、「4つの挑戦」の実行を進めている。このほか、地球快適化インスティテュート 取締役を兼任。



子林 孝司
代表取締役 専務執行役員

1980年 当社入社
2004年 当社 医薬営業本部 営業企画部長
2007年 当社 執行役員 経営管理部長
2009年 当社 取締役 執行役員 経営企画部長
2012年 当社 取締役 常務執行役員
事業部門・社長特命事項担当
2014年 当社 取締役 常務執行役員 研究本部長
2015年 当社 取締役 常務執行役員 創業本部長
2016年 当社 代表取締役 専務執行役員
創業本部長
2017年 当社 代表取締役 専務執行役員 CMC本部長
2018年 当社 代表取締役 専務執行役員 内部統制
推進室、フューチャーデザイン部、グローバルQA部、グローバルRA部、薬事監査部、
メドウェイ推進室担当（現任）
チーフ・コンプライアンス・オフィサー（現任）

1980年、田辺製薬に入社。同社の安全性研究所において、研究員として従事。1997年に人事部に異動し、人事制度の運用に携わる。管理本部 秘書室長、医薬営業本部 営業企画部長を歴任。当社発足後、執行役員 経営管理部長を経て、2009年に取締役 執行役員 経営企画部長に就任した。その後、取締役 常務執行役員 事業部門・社長特命事項担当となり、営業、コーポレート部門で、事業構造改革、品質管理問題等の解決に取り組んだ。その後、研究本部長、創業本部長として、研究体制の改革を実行し、2016年には代表取締役 専務執行役員 創業本部長に就任。2017年には、CMC本部長に就任するとともに、フューチャーデザイン部を立ち上げ、従業員とともに、未来の医薬品の姿を模索している。



石崎 芳昭
取締役 常務執行役員

担当：営業本部、ヘルスケア事業部、東京本社

1978年 吉富製薬入社
2006年 三菱ウェルファーマ 営業本部 流通推進部長
2007年 当社 営業本部 東京支店長
2008年 当社 理事 営業本部 東京支店長
2009年 当社 執行役員 営業本部 東京支店長
2011年 当社 執行役員 信頼性保証本部長
2012年 当社 常務執行役員 信頼性保証本部長
2014年 当社 常務執行役員 信頼性保証本部長
チーフ・コンプライアンス・オフィサー
当社 取締役 常務執行役員
信頼性保証本部長
2015年 当社 取締役 常務執行役員
営業本部長
2018年 当社 取締役 常務執行役員 営業本部、
ヘルスケア事業部、東京本社担当（現任）

1978年、吉富製薬に入社。同社の営業部門に従事し、1994年に東京城北第一営業所長、2006年に三菱ウェルファーマ 営業本部 流通推進部長に就任。当社発足後、営業本部 東京支店長を経て、2009年に執行役員 営業本部 東京支店長に就任。入社以来、営業現場の最前線で会社業績に貢献した。その後、常務執行役員 信頼性保証本部長などを経て、2014年に取締役に就任した後、2015年、営業本部長に就任。長年、営業現場で培った幅広い経験を活かし、エリアマーケティング強化や、デジタルマーケティング活用によるMR活動の変革など、今後の市場環境に対応できる強い営業体制の構築に取り組んでいる。



村上 誠一

取締役 常務執行役員

担当：育業本部、ワクチン室

1980年 当社入社
 2003年 当社 医薬営業本部 レミケード部長
 2006年 当社 執行役員 医薬営業本部副本部長
 2009年 当社 執行役員 開発本部長
 2012年 当社 常務執行役員 経営戦略担当
 2014年 当社 常務執行役員 営業本部長
 2015年 当社 取締役 常務執行役員 営業本部長
 当社 取締役 常務執行役員 育業本部長
 2018年 当社 取締役 常務執行役員 育業本部、
 ワクチン室担当（現任）

1980年、田辺製薬に入社。同社の国際開発グループで、導出関連の業務に従事。1983年に国内開発グループで、メインテートの開発に携わり、その後、営業部門にて新製品の立ち上げも手がけた。経営企画部 主幹部員を経て、2003年に医薬営業本部 レミケード部長 兼 経営企画部マネージャーに就任。レミケードの育成を担い、現在の大型化につなげた。2006年には、執行役員 医薬営業本部副本部長に就任。当社発足後、執行役員 開発本部長、常務執行役員 営業本部長などを歴任。2015年には、取締役 に就任した。同年に育業本部長に就任し、これまで営業、開発部門で製品育成に携わってきた経験を活かし、製品価値最大化に向け育業の強化を進めている。



田原 永三

取締役 常務執行役員

担当：経営企画部、ニューロゲーム室、経理財務部、広報部

1981年 三菱化成工業（現：三菱ケミカル）入社
 2010年 三菱化学（現：三菱ケミカル）経理部長
 同社 理事 経理部長
 同社 執行役員 経理部長
 2012年 当社 執行役員 経理財務部長
 2014年 当社 執行役員 経理財務部長
 2015年 当社 取締役 執行役員 経理財務部長
 2016年 当社 取締役 常務執行役員
 経理財務部長
 2018年 当社 取締役 常務執行役員 経営企画部、
 ニューロゲーム室、経理財務部、広報部担当
 （現任）

1981年、三菱化成工業（現：三菱ケミカル）に入社。同社の黒崎工場 総務部で、経理財務業務に従事。1985年には、同社経理部に異動し、全社展開する原価システムの統一プロジェクトに携わる。その後、海外案件に関わり、インドネシアやタイなどの現地工場建設を担当。1998年には、エムシーシー・ピーティーイー・インドアのCFOとして、インドに赴任。カルカッタに工場を建設するプロジェクトで経理・財務・ITを担った。その後、2010年三菱化学 理事 経理部長、2012年同社執行役員、2014年には、当社執行役員 経理財務部長に就任。2015年に取締役 に就任以降、経営企画、経理財務等の責任者として、当社の企業価値向上に寄与している。



田中 崇嗣

取締役 常務執行役員

担当：サプライチェーン本部

1985年 当社入社
 2002年 当社 生産本部 生産企画部長
 2005年 当社 生産本部 小野田工場長
 山口田辺製薬（現：田辺三菱製薬工場）
 取締役
 2008年 当社 製薬本部 製薬企画センター長
 2010年 当社 製薬本部 製薬企画部長
 田辺三菱製薬工場 代表取締役社長
 2013年 当社 理事 CMC本部副本部長
 2014年 当社 執行役員 CMC本部副本部長
 2015年 当社 執行役員 製薬本部長
 2017年 当社 常務執行役員 製薬本部長
 当社 取締役 常務執行役員 製薬本部長
 2018年 当社 取締役 常務執行役員
 サプライチェーン本部担当（現任）

1985年、田辺製薬に入社。同社の戸田研究所において、研究員として従事。2002年に生産本部 生産企画部長に就任して以降、生産本部 小野田工場長、田辺三菱製薬工場 代表取締役社長など、生産、技術、工場等、現場を含めたモノづくりの要職を務めた。また、2011年に発生した品質管理問題の解決にも尽力した。その後、2015年に製薬本部長、2017年には取締役 に就任。これまでの経験や知識を活かし、生産サプライチェーンマネジメント改革を通じた売上原価低減等の業務生産性改革を牽引している。2018年からはCMC本部と製薬本部を統合・再編させたサプライチェーン本部を統括している。



松本 健
取締役

1983年 当社入社
2002年 当社 研究開発本部 創薬研究所 薬効評価ユニット長
2003年 当社 研究本部 薬理研究所長
2004年 当社 研究本部 探索研究所長
2007年 当社 研究本部 研究企画部長
2008年 当社 理事 研究本部 研究企画部長
2010年 当社 理事 研究本部 探索スクリーニングセンター長
2012年 当社 執行役員 研究本部 探索スクリーニングセンター長
2014年 当社 執行役員 開発本部長
2015年 三菱ケミカルホールディングス 執行役員 経営戦略室長（ヘルスケア）
2018年 同社 常務執行役員 経営戦略部門 ヘルスケア戦略室長（現任）
生命科学インスティテュート 取締役（現任）
当社 取締役（現任）

1983年、田辺製薬入社。2002年以降、研究本部 薬理研究所長、研究企画部長など、同社の創薬研究における要職を務めた。その後、2012年に執行役員 研究本部 探索スクリーニングセンター長、2014年には開発本部長に就任した。2015年に、親会社である三菱ケミカルホールディングスの執行役員 経営戦略室長に就任。2018年には同社 常務執行役員 経営戦略部門 ヘルスケア戦略室長に就任し、ヘルスケア事業の執行責任者としての役割を担っている。同じく2018年に、当社の取締役に就任。当社経営戦略を三菱ケミカルホールディングス ヘルスケア事業戦略に反映することにより、当社事業への貢献を図っている。このほか、生命科学インスティテュート 取締役を兼任。



服部 重彦
社外取締役

1964年 島津製作所入社
1993年 同社 取締役
1997年 同社 常務取締役
2003年 同社 代表取締役・取締役社長
2009年 同社 代表取締役・取締役会長
2011年 当社 社外取締役（現任）
2012年 サッポロホールディングス 社外取締役（現任）
ブラザー工業 社外取締役（現任）
明治安田生命保険 社外取締役（現任）
2015年 島津製作所 相談役（現任）

選任理由

2011年6月の就任以降、当社取締役会において、企業経営者としての豊富な経験と科学技術に関する幅広い見識等に基づき、独立した客観的な立場から、成長戦略についての的確な指摘、意見を述べるとともに、ステークホルダー間の利益の均衡に配慮した助言、提言等を行うなど、独立社外取締役としての責務を果たしてきました。また、任意の指名委員会および報酬委員会の委員長として、指名・報酬に係る取締役会の適正な経営判断、説明責任の強化に寄与してきました。引き続き独立社外取締役として当社の経営を監督していただくことにより、当社グループの企業価値向上に寄与できると判断し、社外取締役として選任しています。

当社との関係

島津製作所の相談役ならびにサッポロホールディングス、ブラザー工業および明治安田生命保険の社外取締役を務めていますが、同氏および各社と当社との間には特別な利害関係はありません。



岩根 茂樹
社外取締役

1976年 関西電力入社
2005年 同社 支配人 原子力保全改革推進室長
2007年 同社 執行役員 企画室長
2010年 同社 常務取締役
2012年 同社 代表取締役・取締役副社長
2013年 同社 代表取締役 副社長執行役員 きんでん 社外監査役
2016年 当社 社外取締役（現任）
関西電力 代表取締役・取締役社長（現任）

選任理由

2016年6月の就任以降、当社取締役会において、現役の企業経営者としての経営視点とコーポレート・ガバナンスに関する幅広い見識等に基づき、独立した客観的な立場から、経営の合理性、事業収益性の確保、執行と戦略との整合性等についての的確な指摘、提言を行うなど、独立社外取締役としての責務を果たしてきました。また、任意の指名委員会の委員として、取締役、監査役および執行役員の選定基準や各候補の選定、選任に関与してきました。引き続き独立社外取締役として当社の経営を監督していただくことにより、当社グループの企業価値向上に寄与できると判断し、社外取締役として選任しています。

当社との関係

関西電力の代表取締役・取締役社長を務めていますが、同氏および同社と当社との間には特別な利害関係はありません。



上條 努
社外取締役

1976年 サッポロビール
(現: サッポロホールディングス) 入社
2001年 サッポロビール飲料 取締役
2003年 同社 取締役 常務執行役員
2007年 サッポロホールディングス 取締役
2009年 同社 常務取締役
2011年 同社 代表取締役・取締役社長兼グループCEO
2017年 同社 代表取締役・取締役会長 (現任)
当社 社外取締役 (現任)

当社との関係

サッポロホールディングスの代表取締役・取締役会長を務めていますが、同氏および同社と当社との間には特別な利害関係はありません。

選任理由

2017年6月の就任以降、当社取締役会において、企業経営者としての豊富な経験とグローバル展開に関する幅広い見識等に基づき、独立した客観的な立場から、特に海外事業展開と運営に関して助言・提言、事業リスクのマネジメントについての確かな指摘を行うなど、独立社外取締役としての責務を果たしてきました。また、任意の報酬委員会の委員として、取締役および執行役員の報酬に係る制度改定、報酬の決定に関与してきました。引き続き独立社外取締役として当社の経営を監督していただくことにより、当社グループの企業価値向上に寄与することができると判断し、社外取締役に選任しています。

監査役



工藤 弘治
常任監査役

1981年 三菱油化 (現:三菱ケミカル) 入社
2006年 日本ポリケム 経理部長
2010年 三菱樹脂 (現:三菱ケミカル) 経理部長
2012年 同社 理事 経理部長
2014年 同社 執行役員 経理部長
2016年 当社 顧問
当社 常任監査役 (現任)



福田 正
社外監査役

1986年 第一法律事務所 入所
2015年 エクセディ社外監査役 (現任)
2016年 第一法律事務所 代表社員 (現任)
当社 社外監査役 (現任)



菊地 松夫
常任監査役

1984年 当社入社
2010年 当社 開発本部開発品質管理部長
2012年 当社 信頼性保証本部 信頼性企画部長
2014年 当社 理事 信頼性保証本部 信頼性企画部長
当社 理事 研究本部 薬理第一研究所長
2015年 当社 執行役員 研究本部 薬理第一研究所長
2016年 当社 執行役員 育薬本部 副本部長
2017年 当社 常任監査役 (現任)



榎 宏
社外監査役

1984年 等松・青木監査法人 入社
1999年 トーマツ環境品質研究所 代表取締役
2006年 トーマツコンサルティング 代表取締役
トーマツ 代表社員
2009年 トーマツ パートナー
2018年 当社 社外監査役 (現任)
榎宏公認会計士事務所 代表 (現任)

企業市民活動

企業市民活動宣言

当社グループは、「田辺三菱製薬グループ企業市民活動宣言」を制定し、KAITEKI社会の実現に向けて、企業市民活動を積極的に展開しています。

WEB KAITEKIについては、三菱ケミカルホールディングスのウェブサイトをご参照ください。
http://www.mitsubishichem-hd.co.jp/kaiteki_management/kaiteki/

医療・福祉への支援

■ 寄付・助成活動の実施

当社は2012年に「田辺三菱製薬手のひらパートナープログラム」を創設し、難病患者団体、およびその支援団体の療養、就学、就労等、QOL向上のための活動に助成しています。2017年度は助成金交付総数17団体に支援を行いました。

2017年10月19日（本社）および10月25日（東京本社）に開催した2016年度「手のひらパートナープログラム」助成団体（15団体19名）による助成事業報告会では、疾患を超えた「連携」の可能性、共通課題、外部にボランティアを求めること等について意見交換がなされました。

また、2017年6月と10月の2回、アメリカの筋萎縮性側索硬化症（ALS）の患者団体（ALS Association）が主催するウォーキングイベントに日本とアメリカから、当社グループの従業員とその家族が参加しました。ALS Associationはアメリカにおける主要なALS患者団体で、全米で150以上のチャリティイベントを開催しています。ミツビシ タナベ ファーマ アメリカ（MTPA）はウォーキングイベントに協賛しており、イベン

トを通じて集めた募金は治療や研究開発、患者さんやそのご家族のために用いられます。

■ 開発途上国への貢献

「公益社団法人グローバルヘルス技術振興基金」は、開発途上国の人々を苦しめるマラリア、結核、顧みられない熱帯病などの感染症に対する新薬創出を促進するために、日本発の官民パートナーシップとして設立されました。当社は2015年に、同基金を通して、抗マラリア薬の研究機関であるメディシンズ・フォー・マラリア・ベンチャーに対し、当社の医薬品化合物ライブラリー（5万化合物）を提供し、医薬品になる可能性のある3種類の有望な化合物を同定することができました。引き続き、新しい抗マラリア薬候補化合物の創製に向けて共同研究を進めていきます。

また、本社、加島事業所の社員食堂に「TFTプログラム」を導入しています。「TFT」は、「TABLE FOR TWO」の略であり、開発途上国の飢餓と先進国の肥満や生活習慣病の解消に同時に取り組む、日本発の社会貢献活動です。社員食堂で肥満を防ぐ低カロリーメニューを喫食することで、代金のうち20円がTABLE FOR TWO Internationalを通じてアフリカなどの開発途上国の学校給食費に充てられます。20円というのは、開発途上国の給食1食分の金額です。

このほか、当社グループは、2014年より開発途上国の子どもたちへのワクチン支援活動「せかワクぶっく」に参加しています。「せかワクぶっく」とは、不要となった本・CD・DVDなどをブックオフオンラインに送ると、それらの査定額に10%を加えた金額が「認定NPO法人世界の子どもにワクチンを日本委員会」に寄付され、六大感染症などのワクチンに変えて開発途

田辺三菱製薬グループ企業市民活動宣言

田辺三菱製薬グループは、企業理念・めざす姿・企業行動憲章に則り、医薬品事業による社会への貢献に加え、良き企業市民として、事業活動を展開する国や地域において、健康・環境にかかわる課題を解決するための右記の活動に積極的に取り組みます。

健康・環境にかかわる課題を解決するための活動

- 1 病気の科学研究を振興し、人材を育成するための活動
- 2 患者さんや家族が生きがいを見出すことを手助けする活動
- 3 発展途上国の健康と福祉の向上につながる活動
- 4 地域の活性化やより快適な住環境を実現するための活動
- 5 その他の取り組み

WEB 企業市民活動の詳細については、下記URLをご参照ください。

CSRサイト <https://www.mt-pharma.co.jp/shared/show.php?url=../csr/report/index.html>
CSR活動報告2018 (PDF版) https://www.mt-pharma.co.jp/csr/report/csr_pdf/index.html

上国の子どもたちに届けられる国際貢献活動です。2017年度は、各事業所での積極的な取り組みの結果、2016年度の約1.4倍となる寄付金総額223,056円、ポリオワクチン11,153人分相当となりました。また、2017年度からは、従業員とともに会社もマッチングギフト（同額223,056円寄付）でワクチン支援に参加しました。

■ 障がい者の活躍を応援する取り組み

加島事業所では、患者さんや家族が生きがいを見出すことを手助けする活動として、2013年度よりCPサッカー（脳性まひ7人制サッカー）への支援を行っており、CPサッカー大会やイベントの開催時に同事業所のグラウンドを提供しています。

医学・薬学の発展

当社は、「公益財団法人先進医薬研究振興財団」および「公益財団法人日本応用酵素協会」に出捐し、医学・薬学・農学・理学等の幅広い領域で、財団活動を通じた研究の推進と知識の普及を図り、人々の医療と健康に貢献しています。2017年度は、両財団合わせて約2億円の助成を行いました。

環境への貢献

当社グループの国内や海外の各事業所において緑化・美化活動に積極的に取り組んでいます。従業員による事業所周辺の清掃をはじめ、近隣で実施される清掃活動への積極的な参加を通じて、環境保全に貢献するとともに地域社会との共生を図っています。



大阪マラソングリーンUP作戦



海岸清掃ボランティア活動
(台湾田辺製薬 新竹工場)

地域コミュニティの振興

■ 田辺三菱製薬史料館

当社は「くすりの町」として知られる大阪・道修町の本社2階に、「田辺三菱製薬史料館」を設置しています。開館以来3年で20,000人を超える来館がありました。田辺三菱製薬史料館を通じて、地域イベントに協力するほか、学校の校外学習など次世代育成にも貢献しています。

WEB 田辺三菱製薬史料館の詳細については、下記ウェブサイトをご参照ください。

<http://www.mtpc-shiryokan.jp/>



田辺三菱製薬史料館

その他社会ニーズに応じた活動

■ 次世代育成

当社グループでは、次世代育成の取り組みとして、製薬企業の知見を活かした医薬品に関する講義や総合学習の場として各事業所で出張授業・企業見学の受け入れを行っています。



出張授業で、白衣を着て講義を行う当社従業員

■ 災害・復興支援

当社では、東日本大震災と熊本地震の被災地への継続的な支援や、国内外で起こる自然災害の復旧・復興支援に取り組んでいます。

2017年7月に九州北部で発生した豪雨や、2018年6月に発生した大阪府北部地震、2018年7月に西日本で発生した豪雨により被害を受けられた皆様の救援ならびに被災地の復興にお役立ていただくため、それぞれ義援金を寄付しました。このほか、東北・熊本の復興支援の一環として、被災地のことを知り、応援することを目的に、物産品の販売会を開催しています。震災の記憶を風化させないためにも、引き続き購買支援を通じて被災地を応援していきます。

環境保全活動

環境マネジメント

当社グループは、環境安全ポリシーに基づき、地球環境の保護と持続可能な社会を実現するため、事業活動のあらゆる面で、省資源・省エネルギー、廃棄物の削減などを積極的に推進し、継続的な環境負荷の低減を図っています。また、環境に配慮した活動に主体的に取り組むとともに、環境情報

を適切に開示し、環境・社会貢献活動などの環境コミュニケーションを推進しています。

当社は、社長統括のもと、経営執行会議メンバー等で構成する「環境安全委員会」で環境安全活動方針・計画や重要施策等を審議し、さらに、グループ会社との連携をより強化するため、「環境安全連絡協議会」で環境安全に関わる課題への対策を企画・実行しています。また、環境安全管理を統括

環境安全ポリシー

田辺三菱製薬グループは、国際創薬企業として社会から信頼される企業をめざし、地球環境の保護と人々の安全の確保に積極的に取り組みます。

- 1 すべての企業活動において、環境に与える影響を評価し、継続的に環境負荷を低減します。
- 2 ともに働くすべての人の安全への配慮を優先し、労働災害を防止します。
- 3 環境安全活動において明確な目標を定め、その達成のために効果的な推進体制を維持改善します。
- 4 環境安全に関わる法規制遵守はもとより、社内外で取り決めたさらに高いレベルの管理基準に基づいた活動を推進します。
- 5 従業員一人ひとりの環境安全に対する意識を高めるため、計画的に教育訓練を行います。
- 6 環境安全に関する情報を積極的に開示し、社会とのコミュニケーションを深めます。
- 7 地域社会の環境・防災活動に参画し、積極的に協力するとともに、事故・災害などの不測の事態に備え対策を講じ、その影響を最小限にとどめます。

環境行動計画

環境中期行動計画（2016-2020）について、国内外の事業活動実態の変化や設備投資など事業計画の変化、外部ステークホルダーの要望等を踏まえ、計画内容を見直しました。主な見直し内容は次の通りです。

- ・「省エネルギー・地球温暖化防止」でCO₂排出量の削減目標値を上方修正。対象にオフィスを追加して範囲を拡大。
- ・「水資源の有効利用」のテーマを新たに掲げ、水使用量（生産・研究拠点）の数値目標を国内とグローバルに設定。

環境中期行動計画（2016-2020）：主な目標と進捗

テーマ	目標	2017年度の主な取り組みと進捗
省エネルギー・地球温暖化防止	<ul style="list-style-type: none"> ● CO₂排出量（生産・研究拠点、オフィス）を2020年度までに国内グループ：2010年度比で40%以上削減する ● グローバル：2010年度比で35%以上削減する ● サプライチェーンCO₂排出量の把握を進める 	<ul style="list-style-type: none"> ● CO₂排出量（営業車両の燃料に由来するCO₂排出量を除く）国内グループ：37%削減（2010年度比） ● グローバル：29%削減（2010年度比） ● スコープ3のカテゴリ1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 12を算定
廃棄物の削減・水資源の有効利用	<ul style="list-style-type: none"> ● 国内グループ：廃棄物発生量を削減し、ゼロエミッション（最終処分率0.5%未満）を維持する ● 水使用量（生産・研究拠点）を国内・グローバルとも2020年度までに2010年度比で15%以上削減する 	<ul style="list-style-type: none"> ● 国内グループ：最終処分率0.37% ● 水使用量国内グループ：40%削減（2010年度比） ● グローバル：41%削減（2010年度比）
化学物質の排出削減	<ul style="list-style-type: none"> ● トルエンの環境排出量を2020年度までに2010年度比で30%以上削減する 	<ul style="list-style-type: none"> ● トルエンの環境排出量：34%減少（2010年度比）
生物多様性の保全	<ul style="list-style-type: none"> ● 事業活動と生物多様性との関わりを把握し、生物多様性保全の取り組みを推進する 	<ul style="list-style-type: none"> ● 生駒山（大阪府）植樹、八王子滝山地区（東京都）里山保全活動等の自然環境の保全活動を推進
環境マネジメントの充実	<ul style="list-style-type: none"> ● 環境コンプライアンスを徹底し、環境リスクマネジメントを向上させる ● 環境事故ゼロを継続する 	<ul style="list-style-type: none"> ● 環境統括部門による環境監査を実施 ● 対象：国内生産・研究6拠点、海外生産1拠点 ● 環境事故は発生せず、件数ゼロを継続

する部署として総務部に環境安全室を設け、国内外のグループ全体で環境経営を推進しています。

近年、気候変動が顕在化する中で、「気候変動リスク」への対応が世界的に求められています。また、気候変動の影響を受けやすいもののひとつに、水枯渇、洪水、水質汚濁などの「水リスク」があります。当社グループは、気候変動リスクに加え、水リスクに対しても事業活動との関連性を把握・分析し、操業等の経営に影響するリスクと獲得できる機会を整理の上、対応を進めていきます。

サプライチェーンを通じた温室効果ガス排出量

サプライチェーンにおける事業活動に伴って発生する温室効果ガス（GHG）排出量を把握し、公開データの拡充を図っています。

2017年度のGHG排出量算定結果（トン-CO₂）

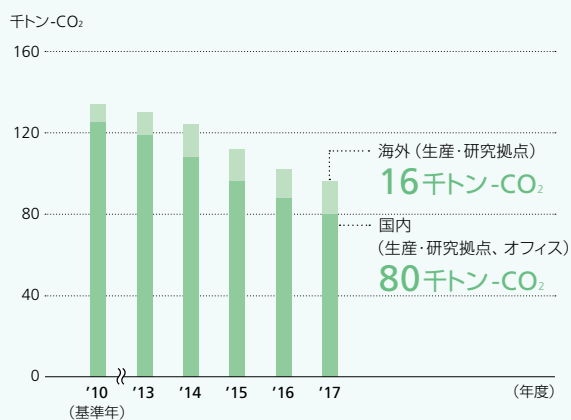
スコープ1 事業者自らによる温室効果ガスの直接排出	35,777
スコープ2 他者から供給された電気の使用に伴う間接排出	65,343
スコープ3 スコープ2以外の間接排出	購入した製品・サービス： 517,342 資本財： 17,504 スコープ1,2に含まれない燃料およびエネルギー関連活動： 10,273 輸送、配送（上流）： 3,330 事業から出る廃棄物： 3,289 出張： 934 雇用者の通勤： 1,166 販売した製品の廃棄： 439



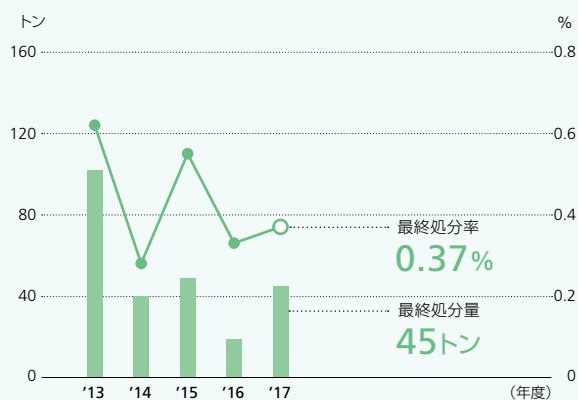
環境活動の詳細については、下記URLをご参照ください。
 主な環境パフォーマンス指標については、ステークホルダーに開示する情報の信頼性の向上を目的に、第三者保証を取得しています。

<https://www.mt-pharma.co.jp/shared/show.php?url=./csr/report/environment/index.html>

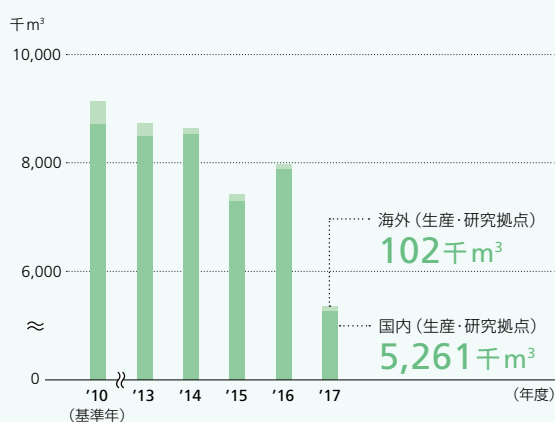
CO₂排出量



廃棄物の最終処分量／最終処分率（国内）



水使用量



生物多様性の保全への取り組み

当社グループは、様々な環境への取り組みが生物多様性に連動しているとの考えのもと、環境負荷の低減、遺伝資源の適正な利用、自然・社会との共生、社内意識の向上など、環境への幅広い活動を通じて、生物多様性への取り組みを推進します。

研究・開発から製造・物流・販売・使用・廃棄に至るライフサイクル全般にわたり、事業活動と生物多様性との関わりを把握し、生物多様性への影響や依存を理解し認識を高めていきます。

■ 地域社会における自然環境保全活動

生物多様性の保全につながる自然環境保全活動として、東京グリーンシップ・アクション（東京都）での里山保全活動、生駒山系花屏風活動（大阪府）での植樹活動を当社グループの従業員と家族が毎年継続して実施しています。

また、企業市民活動の一環として、地域の環境イベントにアスパラドリンクの提供により協賛しています。



生駒山系花屏風活動



里山保全活動

環境コミュニケーションの推進

■ 「環境情報開示基盤整備事業」への参画

企業評価におけるESG（環境・社会・ガバナンス）情報の重要性が高まる中、環境省は環境活動に積極的に取り組む企業が投資家等から適切に評価され、適切に資金が流れる社会の構築をめざし「環境情報開示基盤整備事業」を展開しています。

当社は、2014年度から本事業に継続参加しており、2017年度も環境情報を更新登録するとともに、提供されたシステムとツールを活用し投資家との対話を行いました。

「関西エコオフィス奨励賞」を受賞

当社の本社は「平成29年度関西エコオフィス大賞」の「関西エコオフィス奨励賞」を受賞しました。「関西エコオフィス大賞」は、関西の複数府県と政令市で構成される関西広域連合が「関西エコオフィス宣言事業所」のうち、特に優れた環境配慮活動を行っている事業所を表彰する制度です。

本社ビルに先進的省エネ設備を導入し、地表面と屋上の緑化によりCO₂排出量の削減を実現したこと、近郊での植樹活動により地球温暖化防止に寄与するCSR活動に積極的に取り組んでいることが評価されました。



「環境コミュニケーション大賞」環境報告書部門で優良賞を受賞

当社の「コーポレートレポート2017」および「CSR活動報告2017」が、環境省と一般財団法人地球・人間環境フォーラムが主催する「第21回環境コミュニケーション大賞」環境報告書部門において、「優良賞」を受賞しました。

当社は、「コーポレートレポート2017」で環境に配慮した主な取り組みの概要を示し、「CSR活動報告2017」で環境経営システムや環境中期行動計画の目標達成に向けた活動の成果を具体的に開示するとともに、主要な環境パフォーマンス指標への第三者保証を取得して信頼性の確保に努めました。これらの取り組みが評価され、今回の受賞となりました。



財務セクション

68	10ヵ年連結財務サマリー
70	経営成績および財政状態の分析
74	事業等のリスク
76	連結損益計算書
77	連結包括利益計算書
78	連結財政状態計算書
80	連結持分変動計算書
82	連結キャッシュ・フロー計算書

WEB

財務諸表等の詳細については、「有価証券報告書」をご参照ください。

<https://www.mt-pharma.co.jp/shared/show.php?url=../ir/portfolio/index.html>

10ヵ年連結財務サマリー

注：2014年度以前の数値については、日本基準で掲載しています。
田辺三菱製薬株式会社および連結子会社

	2008年度	2009年度	2010年度	2011年度
財務数値(億円):				
売上収益	¥4,147	¥4,047	¥4,095	¥4,071
売上原価	1,581	1,478	1,545	1,522
販売費及び一般管理費	1,848	1,954	1,783	1,858
営業利益	716	614	765	690
親会社の所有者に帰属する当期利益	265	302	377	390
研究開発費	731	830	657	702
設備投資額 ¹	138	91	110	83
減価償却費及び償却費	156	132	124	124
資産合計	8,107	7,968	8,187	8,199
資本合計	6,662	6,768	6,959	7,214
営業キャッシュ・フロー	505	239	590	372
投資キャッシュ・フロー	-745	-612	-76	-632
財務キャッシュ・フロー	-159	-171	-154	-171
現金及び現金同等物期末残高	1,169	629	978	543
1株データ(円):				
親会社の所有者に帰属する当期利益	47.28	53.91	67.27	69.54
親会社所有者帰属持分	1,162.69	1,194.79	1,230.16	1,275.85
配当金	28.00	28.00	28.00	35.00
財務指標(%):				
売上原価率	38.1	36.5	37.7	37.4
販売費及び一般管理費率	44.6	48.3	43.6	45.6
営業利益率	17.3	15.2	18.7	17.0
研究開発費率	17.6	20.5	16.1	17.3
親会社所有者帰属持分比率	80.5	84.1	84.3	87.3
親会社所有者帰属持分当期利益率(ROE)	4.1	4.6	5.5	5.5
配当性向	43.0 ²	39.0 ²	41.6	50.3
その他:				
従業員数(連結)(名)	10,030	9,266	9,198	9,180
発行済株式総数(千株)	561,417	561,417	561,417	561,417

1. 有形固定資産および無形資産計上ベース。

2. 当期純利益からのれん償却額を除いた利益から算出しています。

3. 当社発足10周年を記念し、2017年度に1株当たり10円の記念配当を実施。

2012年度	2013年度	2014年度	2015年度	2016年度	2017年度
¥4,191	¥4,126	¥4,151	¥4,257	¥4,239	¥4,338
1,664	1,693	1,695	1,558	1,643	1,697
1,838	1,841	1,783	963	983	1,040
689	591	671	818	940	772
418	453	395	593	712	579
665	704	696	646	647	790
114	147	173	121	144	60
84	91	90	103	104	115
8,667	8,864	9,293	9,584	9,845	10,476
7,529	7,778	8,004	8,263	8,714	8,948
605	698	681	808	597	669
- 349	- 243	- 598	- 422	- 105	- 191
- 236	- 210	- 218	- 222	- 244	- 325
587	849	733	889	1,132	1,270
74.67	80.92	70.41	105.72	127.03	103.35
1,333.22	1,365.52	1,406.41	1,453.71	1,533.91	1,574.26
40.00	40.00	42.00	46.00	52.00	66.00 ³
39.7	41.0	40.9	36.6	38.8	39.1
43.9	44.6	43.0	22.6	23.2	24.0
16.5	14.3	16.2	19.2	22.2	17.8
15.9	17.1	16.8	15.2	15.3	18.2
86.3	86.4	84.9	85.1	87.4	84.3
5.7	6.0	5.1	7.4	8.5	6.6
53.6	49.4	59.6	43.5	40.9	63.9
8,835	9,065	8,457	8,125	7,280	7,187
561,417	561,417	561,417	561,417	561,417	561,417

経営成績および財政状態の分析

経営成績 (億円未満切り捨て)

売上収益

2017年度の売上収益は前年度比98億円増の4,338億円となりました。当社は、医薬品事業のみの単一セグメントであり、その内訳は、「国内医療用医薬品」「海外医療用医薬品」「ロイヤリティ収入等」「一般用医薬品」「その他」で構成されています。

国内医療用医薬品の売上収益は、前年度比48億円減の3,093億円となりました。シンボニー、テネリア、カナグルなどの2017年度重点品の売上収益は前年度比74億円増の1,544億円となりましたが、ワクチン全体の売上収益が同38億円減の350億円となり、長期収載品も減収になったことに加えて、2017年10月にジェネリック医薬品事業をニプロに譲渡したことが75億円の減収要因となりました。一方、海外医療用医薬品の売上収益については、2017年8月に米国で発売したラジカヴァが大きく寄与し、前年度比158億円増の385億円となりました。

ロイヤリティ収入等は、前年度比30億円減の791億円となりました。ノバルティス(スイス)に導出したジレニアに係るロイヤリティ収入は前年度比39億円増の577億円となりましたが、ヤンセンファーマシューティカルズ(米国)に導出したインヴォカナおよび同剤とメトホルミンの配合剤に係るロイヤリティ収入は同48億円減の139億円となりました。また、前年度において、MT-1303(予定適応症:自己免疫疾患)に関するバイオジェン(米国)とのライセンス契約終了に伴い、繰延収益として負債計上していた契約一時金残高を一括で収益計上していたこともあり、一時的な収益が減少しました。

このほか、一般用医薬品の売上収益が前年度比3億円増の37億円となり、その他(他社製品の製造受託品等)の売上収益は同16億円増の30億円となりました。

なお、海外売上収益は前年度比93億円増の1,129億円となったことから、海外売上比率は同1.6ポイント上昇し、26.0%となりました。

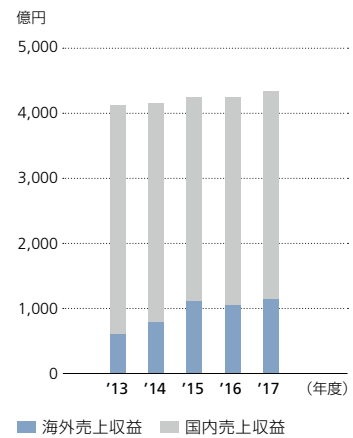
コア営業利益

IFRSの適用にあたり、会社の経常的な収益性を示す段階利益として「コア営業利益」を導入し、経営管理等の重要指標と位置付けています。コア営業利益は、営業利益から当社グループが定める非経常的な要因による損益(以下、非経常項目)を除外したものです。非経常項目として、事業譲渡による損益、構造改革費用、製品に係る無形資産の減損損失、災害による損失等を想定しています。

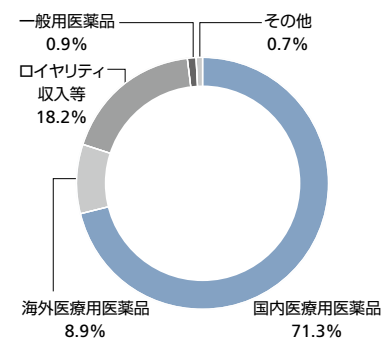
	2016年度	2017年度	増減額	増減率
売上収益	¥4,239	¥4,338 (100.0%)	¥+ 98	+ 2.3%
国内医療用医薬品	3,142	3,093 (71.3)	- 48	- 1.5
海外医療用医薬品	226	385 (8.9)	+ 158	+ 70.0
ロイヤリティ収入等	822	791 (18.2)	- 30	- 3.8
一般用医薬品	34	37 (0.9)	+ 3	+ 9.3
その他	14	30 (0.7)	+ 16	+ 113.9
地域別:				
国内	3,203	3,208 (74.0)	+ 5	+ 0.2
海外	1,036	1,129 (26.0)	+ 93	+ 9.0

注: ()内は売上収益に占める構成比です。

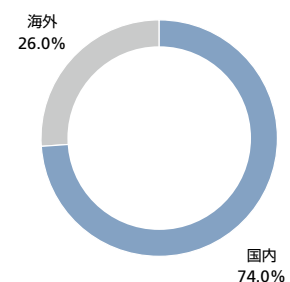
売上収益



事業別売上収益比率



地域別売上収益比率

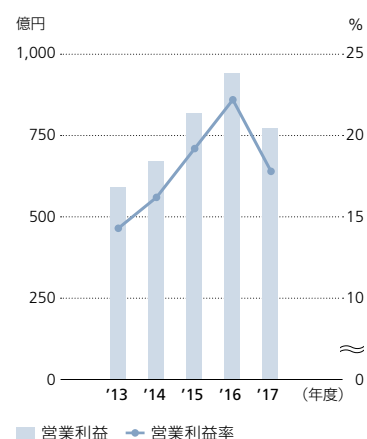


医療用医薬品の主要製品売上収益

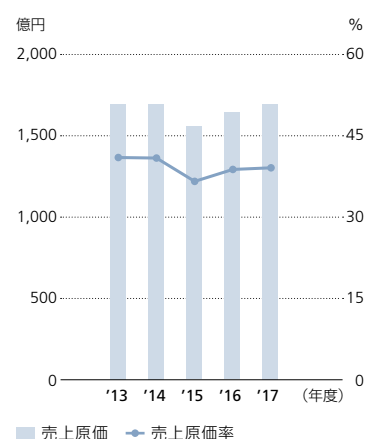
	2016年度	2017年度	増減額	増減率
国内医療用医薬品				
2017年度重点品合計	¥1,469	¥1,544	¥+ 74	+ 5.1%
レミケード	668	646	- 21	- 3.2
シンボニー	249	321	+ 72	+ 29.0
テネリア	165	175	+ 9	+ 5.8
タリオン	189	169	- 20	- 10.7
レクサプロ	112	127	+ 14	+ 13.2
カナグル	34	56	+ 21	+ 60.8
イムセラ	49	47	- 1	- 3.5
ワクチン合計	389	350	- 38	- 10.0
インフルエンザワクチン	127	99	- 28	- 22.2
テトラビック	99	87	- 11	- 12.0
水痘ワクチン	54	52	- 1	- 3.2
ジェービックV	39	52	+ 12	+ 30.4
ミールビック	59	50	- 8	- 15.0
海外医療用医薬品				
ラジカヴァ	—	123	123	—
ロイヤリティ収入等				
ジレニア ロイヤリティ	537	577	39	+ 7.4
インヴォカナ ロイヤリティ	188	139	- 48	- 25.8

単位：億円

営業利益／営業利益率



売上原価／売上原価率



2017年度のコア営業利益は前年度比159億円減の785億円となりました。2017年度重点品の伸長や米国でのラジカヴァの発売が寄与したものの、長期収載品やロイヤリティ収入の減少の影響に加え、開発品の後期開発へのステージアップやニューロダーム(イスラエル)の買収などにより、研究開発費が大幅に増加しました。販売費及び一般管理費は前年度比57億円増の1,040億円となり、研究開発費は同143億円増の790億円となったことから、研究開発費率は同2.9ポイント上昇し、18.2%となっています。

なお、売上原価率は前年度比0.3ポイント上昇し、39.1%となりましたが、売上収益が増加したことから、売上総利益は同45億円増の2,641億円となっています。

営業利益

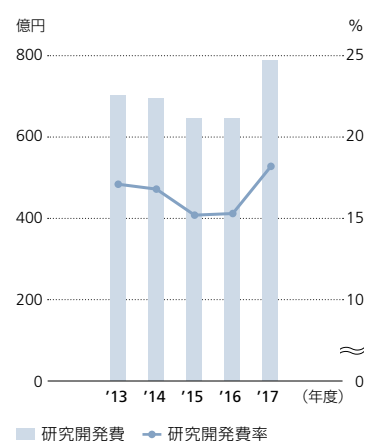
2017年度の営業利益は前年度比167億円減の772億円となりました。コア営業利益が減少したことに加えて、非経常項目においても、減損損失や構造改革費用等の費用が事業譲渡益や固定資産売却益等の収益を上回りました。前年度の非経常項目が4億円の損失となったのに対し、2017年度は12億円の損失となっています。なお、営業利益率は前年度比4.4ポイント低下し、17.8%となりました。

単位：億円

	2016年度	2017年度	増減額	増減率
売上原価	¥1,643	¥1,697 (39.1%)	¥+ 53	+ 3.3%
売上総利益	2,595	2,641 (60.9)	+ 45	+ 1.7
販売費及び一般管理費	983	1,040 (24.0)	+ 57	+ 5.9
研究開発費	647	790 (18.2)	+ 143	+ 22.1
コア営業利益	945	785 (18.1)	- 159	- 16.9
営業利益	940	772 (17.8)	- 167	- 17.9

注：()内は売上収益に占める構成比です。

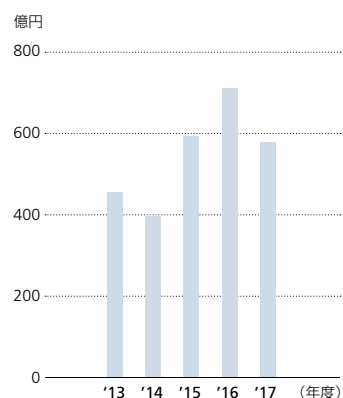
研究開発費／研究開発費率



親会社の所有者に帰属する当期利益

営業利益が減少したことから、2017年度の親会社の所有者に帰属する当期利益は、前年度比133億円減の579億円となりました。

親会社の所有者に帰属する当期利益



財政状態 (億円未満切り捨て)

資産合計、負債合計および資本合計

2017年度末の資産合計は、前年度末比630億円増の1兆476億円となりました。

非流動資産は、前年度末比1,613億円増の4,620億円となりました。ニューロダームの買収などに伴い、無形資産が1,397億円、のれんが99億円増加したことに加え、持分法適用会社としたBIKENの株式取得などにより、持分法で会計処理されている投資が162億円増加しました。

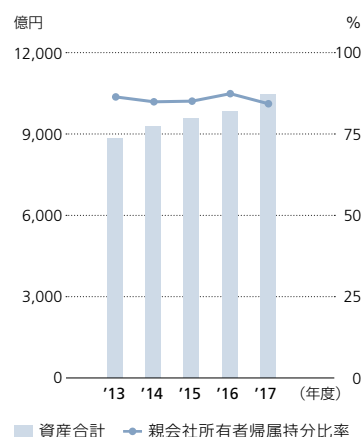
流動資産は、前年度末比982億円減の5,855億円となりました。上記の戦略的投資の推進により、その他の金融資産が1,075億円減少しています。

負債合計は、前年度末比396億円増の1,527億円となりました。繰延税金負債が307億円増加したことに加え、未払法人所得税が132億円増加しました。

資本合計は、前年度末比233億円増の8,948億円となりました。親会社の所有者に帰属する当期利益579億円を計上する一方、配当金を370億円支払った結果、利益剰余金が286億円増加しました。

以上の結果、親会社所有者帰属持分比率は前年度末比3.1ポイント低下し、84.3%となりました。

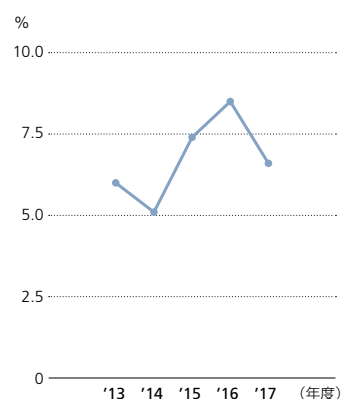
資産合計／親会社所有者帰属持分比率



	2016年度	2017年度	増減額	増減率
資産合計	¥9,845	¥10,476 (100.0%)	¥+ 630	+ 6.4%
非流動資産	3,007	4,620 (44.1)	+ 1,613	+ 53.6
流動資産	6,837	5,855 (55.9)	- 982	-14.4
負債合計	1,131	1,527 (14.6)	+ 396	+ 35.1
非流動負債	247	554 (5.3)	+ 307	+ 124.4
流動負債	884	973 (9.3)	+ 89	+ 10.1
資本合計	8,714	8,948 (85.4)	+ 233	+ 2.7

注：()内は資産合計または負債及び資本合計に占める構成比です。

親会社所有者帰属持分当期利益率 (ROE)



キャッシュ・フローの状況

2017年度の営業活動によるキャッシュ・フローは、税引前利益787億円などの収入要因が法人所得税の支払額138億円などによる支出要因を上回り、669億円の収入となりました。

投資活動によるキャッシュ・フローは、主にニューロダームの買収や無形資産の取得により、191億円の支出となりました。

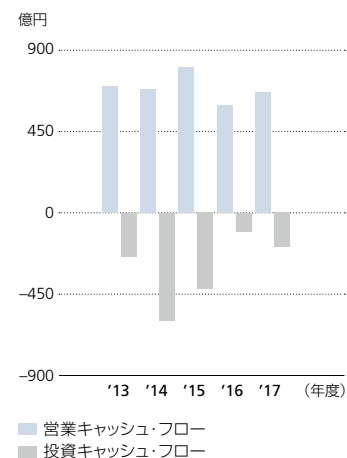
財務活動によるキャッシュ・フローは、配当金の支払額370億円などにより、325億円の支出となりました。

以上の結果、2017年度におけるキャッシュ・フローは138億円の収入となり、2017年度末における現金及び現金同等物残高は1,270億円となりました。

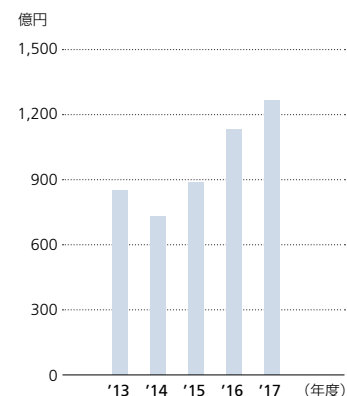
	2016年度	2017年度	増減額
営業キャッシュ・フロー	¥597	¥669	+71
投資キャッシュ・フロー	-105	-191	-86
財務キャッシュ・フロー	-244	-325	-80
現金及び現金同等物期末残高	1,132	1,270	+138

単位：億円

営業キャッシュ・フロー／投資キャッシュ・フロー



現金及び現金同等物期末残高



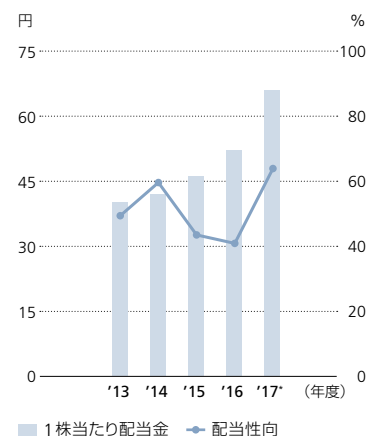
配当

田辺三菱製薬は、持続的成長の実現に向けた戦略的投資・研究開発投資を積極的に実施することにより、企業価値の増大を図るとともに、株主還元についても安定的かつ継続的に充実させていくことを基本方針としています。

2016年度を初年度とする「中期経営計画16-20」では、IFRS適用での連結配当性向50%を目途に利益還元の充実に努めています。

2017年度は、当社が2017年10月1日に発足10周年を迎えたことを記念し、中間配当時に1株当たり10円の記念配当を実施しました。また、2017年度は、コア営業利益以下の各段階利益はすべて減益となりましたが、株主還元の基本方針に則り、記念配当を除いた年間配当金を1株当たり4円増配の56円としました。記念配当を加えた年間配当金は66円となり、連結配当性向は63.9%（前年度は40.9%）となっています。

1株当たり配当金／配当性向



* 当社発足10周年を記念し、2017年度に1株当たり10円の記念配当を実施。

事業等のリスク

当社グループの財政状態および経営成績に影響を及ぼす可能性のある主要なリスクには、以下のようなものがあります。これらを認識した上で、発生の予防および発生した場合の対応に努める方針です。なお、文中の将来に関する事項は、2017年度末現在(2018年3月31日)において判断したものです。

1 研究開発に関わるリスク

医薬品の研究開発には、長期的な投資と大量の資源投入を伴います。また、医薬品は各国の法規制のもとで承認を取得しなければ販売できないため、発売の可否および時期について正確に予測することは困難です。さらに、有効性や安全性の問題や医療経済上の有用性が見込めないことが判明した場合には、開発を中止することがあります。こうした要因により、研究開発投資が新製品の上市に結びつかない可能性や、当初想定した売上が見込めない可能性があります。

2 副作用に関わるリスク

医薬品に重大な副作用や安全性の問題が発現した場合、販売中止や回収等の可能性があります。

3 医療保険制度に関わるリスク

医薬品の販売は、診療報酬や薬価基準等の各種医療保険制度による影響を強く受けます。医薬品の公定価格である薬価基準または同制度の改定、医療機関の医薬品使用動向に影響を及ぼす診療報酬改定、各種医療制度の改定および海外における同様の改定が行われた場合、当社グループの事業活動に影響を及ぼす可能性があります。

4 市場環境変化に関わるリスク

競合品や後発品の上市、新規治療法や新技術の登場、新しいエビデンスの公表等により、当社医薬品の臨床使用上の位置付けが相対的に変化する可能性があります。

5 知的財産権に関わるリスク

当社グループの事業活動が他者の知的財産権に抵触した場合、係争や当該事業の中止につながる可能性があります。また、当社グループの知的財産権を他者が侵害すると考えられる場合には、訴訟の提起を行う可能性があります。

6 他社との提携に関わるリスク

当社グループは、共同研究・開発、製品導出入、共同宣伝・販売および各種業務の委受託を行っています。今後、提携先との契約の変更・解消、提携先の経営環境の悪化および経営方針の変更ならびにこれら企業からの医薬品供給の遅延または停滞が発生した場合、当社グループの事業活動に影響を及ぼす可能性があります。

7 企業買収等に関わるリスク

当社グループは、持続的成長のための手段として企業買収等を実施することがあります。各国の法令変更、政情不安、経済の不確実性および商習慣の相違ならびに対象企業の経営環境や事業の変化等の影響を受け、期待されていた買収効果等が実現されない可能性があります。

8 安定供給に関わるリスク

当社グループ内外での製造・物流・販売等において、技術上または法規制上の問題発生や、火災その他の災害による操業停止等により、医薬品の供給が休止または著しく遅滞する可能性があります。

9 金融市況や為替変動に関わるリスク

当社グループは、医薬品や原材料の一部の輸出入に係る代金の授受に加え、導出した医薬品に関する特許権使用料を海外より受け取っています。また、海外連結子会社をはじめとする、海外資産を有しています。そのため、金融市況や為替の急激な変動で、売上収益の減少や仕入原価の上昇、為替差損等の発生、海外連結子会社の保有資産減少および保有する株式、債券等の市場価格低下による売却損や評価損を計上する等の可能性があります。

10 環境に関わるリスク

事業活動で使用する化学物質等により環境に深刻な影響を与えた場合、環境改善に要する費用の発生、社会的信頼の低下および損害賠償責任等の発生の可能性があります。

11 訴訟等に関わるリスク

- ① 医薬品の副作用、製造物責任、労務問題、公正取引等に関し、訴訟を提起される可能性があります。
- ② 2008年1月施行の「特定フィブリノゲン製剤及び特定血液凝固第Ⅸ因子製剤によるC型肝炎感染被害者を救済するための給付金の支給に関する特別措置法」の提訴期限が2023年1月まで延長されたことで、給付金支給対象者の増加等の可能性があります。

12 情報セキュリティに関わるリスク

情報の不適切な取り扱いやシステム不備、サイバー攻撃等により、当社グループの機密情報が流出した場合や業務が阻害された場合、競争優位性の喪失や社会的信頼の低下等の可能性があります。

13 海外事業展開に関わるリスク

海外事業の拡大と推進には多額の投資が必要になりますが、各国の規制・制度変更や外交関係の悪化、天災等により、展開中の事業が影響を受け、それらの投資を回収する機会を失う可能性があります。

14 大規模な災害等に関わるリスク

大規模な災害、パンデミック、テロやその二次的災害により、医薬品供給の休止または著しい停滞、研究開発計画の遅延等の可能性があります。

15 親会社およびそのグループ企業との関係について

当社の親会社である三菱ケミカルホールディングス(MCHC)およびそのグループ企業と取引を行う際には、当社株主全体の利益の最大化を図るべく、当社グループの企業価値向上を最優先して決定することとしており、重要性が高い取引については、取締役会において十分審議の上、承認を得て実施しています。

MCHCとの資本関係に変化が生じた場合、当社グループの事業活動に影響を及ぼす可能性があります。

連結損益計算書

田辺三菱製薬株式会社および連結子会社

単位：百万円

	2016年度	2017年度
売上収益	¥423,977	¥433,855
売上原価	164,397	169,750
売上総利益	259,580	264,105
販売費及び一般管理費	98,302	104,055
研究開発費	64,783	79,083
製品に係る無形資産償却費	1,528	2,451
その他の収益	974	6,661
その他の費用	1,882	7,915
持分法による投資利益	24	23
営業利益	94,083	77,285
金融収益	2,212	1,881
金融費用	236	402
税引前利益	96,059	78,764
法人所得税	27,137	24,772
当期利益	¥ 68,922	¥ 53,992
当期利益の帰属		
親会社の所有者持分	¥ 71,263	¥ 57,963
非支配持分	- 2,341	- 3,971
当期利益	¥ 68,922	¥ 53,992
1株当たり当期利益		
基本的1株当たり当期利益(円)	¥ 127.03	¥ 103.35
希薄化後1株当たり当期利益(円)	—	103.35

連結包括利益計算書

田辺三菱製薬株式会社および連結子会社

単位：百万円

	2016年度	2017年度
当期利益	¥ 68,922	¥ 53,992
その他の包括利益		
純損益に振り替えられることのない項目		
その他の包括利益を通じて測定する金融資産の公正価値の純変動	- 2,229	4,542
確定給付制度の再測定	3,658	5,823
純損益に振り替えられることのない項目合計	1,429	10,365
純損益に振り替えられる可能性のある項目		
在外営業活動体の換算差額	- 1,020	- 8,798
キャッシュ・フロー・ヘッジの公正価値の純変動の有効部分	- 4	1,033
持分法適用会社におけるその他の包括利益に対する持分	- 18	28
純損益に振り替えられる可能性のある項目合計	- 1,042	- 7,737
税引後その他の包括利益合計	387	2,628
当期包括利益	¥ 69,309	¥ 56,620
当期包括利益の帰属		
親会社の所有者持分	¥ 71,915	¥ 60,861
非支配持分	- 2,606	- 4,241
当期包括利益	¥ 69,309	¥ 56,620

連結財政状態計算書

田辺三菱製薬株式会社および連結子会社

単位：百万円

	2016年度	2017年度
資産		
非流動資産		
有形固定資産	¥ 85,836	¥ 80,457
のれん	80,328	90,313
無形資産	61,209	200,940
持分法で会計処理されている投資	245	16,445
その他の金融資産	51,623	46,109
退職給付に係る資産	14,769	22,711
その他の非流動資産	482	379
繰延税金資産	6,286	4,742
非流動資産合計	300,778	462,096
流動資産		
棚卸資産	79,168	81,998
営業債権	116,856	123,537
その他の金融資産	354,255	246,733
その他の流動資産	9,183	6,227
現金及び現金同等物	113,215	127,030
小計	672,677	585,525
売却目的で保有する資産	11,082	—
流動資産合計	683,759	585,525
資産合計	¥984,537	¥1,047,621

単位：百万円

	2016年度	2017年度
負債及び資本		
負債		
非流動負債		
借入金	¥ 581	¥ 420
その他の金融負債	2,405	2,199
退職給付に係る負債	1,092	868
引当金	7,890	8,571
その他の非流動負債	5,576	5,505
繰延税金負債	7,156	37,861
非流動負債合計	24,700	55,424
流動負債		
借入金	127	122
営業債務	35,741	35,631
その他の金融負債	24,135	20,737
未払法人所得税	4,815	18,093
引当金	86	1,934
その他の流動負債	20,358	20,853
小計	85,262	97,370
売却目的で保有する資産に直接関連する負債	3,145	—
流動負債合計	88,407	97,370
負債合計	113,107	152,794
資本		
資本金	50,000	50,000
資本剰余金	451,187	451,228
自己株式	- 496	- 1,045
利益剰余金	353,427	382,122
その他の資本の構成要素	6,387	503
親会社の所有者に帰属する持分合計	860,505	882,808
非支配持分	10,925	12,019
資本合計	871,430	894,827
負債及び資本合計	¥984,537	¥1,047,621

連結持分変動計算書

田辺三菱製薬株式会社および連結子会社

2016年度

単位：百万円

	親会社の所有者に帰属する持分				その他の資本の構成要素		
	資本金	資本剰余金	自己株式	利益剰余金	在外営業活動体の 換算差額	キャッシュ・フロー・ ヘッジの公正価値の 純変動の有効部分	その他の包括利益を 通じて測定する金融 資産の公正価値の 純変動
2016年4月1日残高	¥50,000	¥451,186	¥- 494	¥ 304,931	¥- 3,911	¥ 4	¥ 13,832
当期利益	—	—	—	71,263	—	—	—
その他の包括利益	—	—	—	—	- 755	- 4	- 2,229
当期包括利益合計	—	—	—	71,263	- 755	¥- 4	- 2,229
自己株式の取得	—	—	- 2	—	—	—	—
自己株式の処分	—	1	0	—	—	—	—
配当金	—	—	—	- 26,927	—	—	—
株式報酬取引	—	—	—	—	—	—	—
その他の資本の構成要素 から利益剰余金への振替	—	—	—	4,160	—	—	- 502
その他の資本の構成要素 から非金融資産等への振替	—	—	—	—	—	—	—
所有者による抛及及び 所有者への配分合計	—	1	- 2	- 22,767	—	—	- 502
新株の発行	—	—	—	—	—	—	—
子会社等に対する 所有持分の変動額合計	—	—	—	—	—	—	—
所有者との取引額合計	—	1	- 2	- 22,767	—	—	- 502
2017年3月31日残高	¥50,000	¥451,187	¥- 496	¥ 353,427	¥- 4,666	—	¥ 11,101

2017年度

単位：百万円

	親会社の所有者に帰属する持分				その他の資本の構成要素		
	資本金	資本剰余金	自己株式	利益剰余金	在外営業活動体の 換算差額	キャッシュ・フロー・ ヘッジの公正価値の 純変動の有効部分	その他の包括利益を 通じて測定する金融 資産の公正価値の 純変動
2017年4月1日残高	¥50,000	¥451,187	¥ - 496	¥ 353,427	¥ - 4,666	—	¥ 11,101
当期利益	—	—	—	57,963	—	—	—
その他の包括利益	—	—	—	—	- 8,528	¥ 1,033	4,542
当期包括利益合計	—	—	—	57,963	- 8,528	1,033	4,542
自己株式の取得	—	—	- 549	—	—	—	—
自己株式の処分	—	0	0	—	—	—	—
配当金	—	—	—	- 37,017	—	—	—
株式報酬取引	—	41	—	—	—	—	—
その他の資本の構成要素 から利益剰余金への振替	—	—	—	7,749	—	—	- 1,926
その他の資本の構成要素 から非金融資産等への振替	—	—	—	—	—	- 1,033	—
所有者による抛及及び 所有者への配分合計	—	41	- 549	- 29,268	—	- 1,033	- 1,926
新株の発行	—	—	—	—	—	—	—
子会社等に対する 所有持分の変動額合計	—	—	—	—	—	—	—
所有者との取引額合計	—	41	- 549	- 29,268	—	¥- 1,033	- 1,926
2018年3月31日残高	¥50,000	¥451,228	¥- 1,045	¥ 382,122	¥- 13,194	—	¥ 13,717

2016年度

単位：百万円

	親会社の所有者に帰属する持分					
	その他の資本の構成要素			親会社の所有者に帰属する持分合計	非支配持分	資本合計
	確定給付制度の再測定	持分法適用会社におけるその他の包括利益に対する持分	合計			
2016年4月1日残高	—	¥- 30	¥ 9,895	¥ 815,518	¥ 10,798	¥ 826,316
当期利益	—	—	—	71,263	- 2,341	68,922
その他の包括利益	¥ 3,658	- 18	652	652	- 265	387
当期包括利益合計	3,658	- 18	652	71,915	- 2,606	69,309
自己株式の取得	—	—	—	- 2	—	- 2
自己株式の処分	—	—	—	1	—	1
配当金	—	—	—	- 26,927	- 80	- 27,007
株式報酬取引	—	—	—	—	—	—
その他の資本の構成要素から利益剰余金への振替	- 3,658	—	- 4,160	—	—	—
その他の資本の構成要素から非金融資産等への振替	—	—	—	—	—	—
所有者による抛及及び所有者への配分合計	- 3,658	—	- 4,160	- 26,928	- 80	- 27,008
新株の発行	—	—	—	—	2,813	2,813
子会社等に対する所有持分の変動額合計	—	—	—	—	2,813	2,813
所有者との取引額合計	¥- 3,658	—	- 4,160	- 26,928	2,733	- 24,195
2017年3月31日残高	—	¥- 48	¥ 6,387	¥ 860,505	¥ 10,925	¥ 871,430

2017年度

単位：百万円

	親会社の所有者に帰属する持分					
	その他の資本の構成要素			親会社の所有者に帰属する持分合計	非支配持分	資本合計
	確定給付制度の再測定	持分法適用会社におけるその他の包括利益に対する持分	合計			
2017年4月1日残高	—	¥- 48	¥ 6,387	¥ 860,505	¥ 10,925	¥ 871,430
当期利益	—	—	—	57,963	- 3,971	53,992
その他の包括利益	¥ 5,823	28	2,898	2,898	- 270	2,628
当期包括利益合計	5,823	28	2,898	60,861	- 4,241	56,620
自己株式の取得	—	—	—	- 549	—	- 549
自己株式の処分	—	—	—	0	—	0
配当金	—	—	—	- 37,017	- 138	- 37,155
株式報酬取引	—	—	—	41	—	41
その他の資本の構成要素から利益剰余金への振替	- 5,823	—	- 7,749	—	—	—
その他の資本の構成要素から非金融資産等への振替	—	—	- 1,033	- 1,033	—	- 1,033
所有者による抛及及び所有者への配分合計	- 5,823	—	- 8,782	- 38,558	- 138	- 38,696
新株の発行	—	—	—	—	5,473	5,473
子会社等に対する所有持分の変動額合計	—	—	—	—	5,473	5,473
所有者との取引額合計	¥ - 5,823	—	- 8,782	- 38,558	5,335	- 33,223
2018年3月31日残高	—	¥- 20	¥ 503	¥ 882,808	¥ 12,019	¥ 894,827

連結キャッシュ・フロー計算書

田辺三菱製薬株式会社および連結子会社

単位：百万円

	2016年度	2017年度
営業活動によるキャッシュ・フロー		
税引前利益	¥ 96,059	¥ 78,764
減価償却費及び償却費	10,454	11,535
減損損失	185	3,791
受取利息及び受取配当金	- 1,864	- 1,238
持分法による投資利益(- は益)	- 24	- 23
有形固定資産売却損益(- は益)	- 67	- 2,287
関係会社株式売却損益(- は益)	-	- 3,565
構造改革費用	484	2,144
営業債権の増減額(- は増加)	- 2,030	- 6,111
棚卸資産の増減額(- は増加)	- 7,842	- 2,683
営業債務の増減額(- は減少)	4,997	56
引当金の増減額(- は減少)	- 1,267	2,529
退職給付に係る資産の増減額(- は増加)	- 863	1,153
退職給付に係る負債の増減額(- は減少)	- 185	- 948
繰延収益の増減額(- は減少)	- 7,265	- 480
その他	- 331	- 2,965
(小計)	90,441	79,672
利息の受取額	1,211	522
配当金の受取額	737	772
利息の支払額	- 178	- 160
法人所得税の支払額	- 32,426	- 13,863
営業活動によるキャッシュ・フロー	59,785	66,943
投資活動によるキャッシュ・フロー		
定期預金の預入による支出	- 684	- 3,742
定期預金の払戻による収入	118,468	8,407
有形固定資産の取得による支出	- 14,271	- 6,416
有形固定資産の売却による収入	2,325	3,703
無形資産の取得による支出	- 6,658	- 22,034
投資の取得による支出	- 309,930	- 391,749
投資の売却及び償還による収入	197,454	428,741
預け金の回収による収入	-	70,000
子会社の売却による収入	-	10,803
子会社の取得による支出	-	- 119,724
事業譲渡による収入	3,056	3,000
その他	- 326	- 167
投資活動によるキャッシュ・フロー	- 10,566	- 19,178
財務活動によるキャッシュ・フロー		
自己株式の取得による支出	- 2	- 549
非支配株主からの払込による収入	2,813	5,409
配当金の支払額	- 26,927	- 37,017
その他	- 292	- 344
財務活動によるキャッシュ・フロー	- 24,408	- 32,501
現金及び現金同等物に係る為替変動による影響	- 507	- 1,457
現金及び現金同等物の増減額(- は減少)	24,304	13,807
売却目的で保有する資産への振替に伴う現金及び現金同等物の増減額(- は減少)	- 8	8
現金及び現金同等物の期首残高	88,919	113,215
現金及び現金同等物の期末残高	¥ 113,215	¥ 127,030

■ 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。

■ 医薬品の適正使用

的確な診断に基づいて、患者の状態に合った最適の薬剤・剤形、適切な用法・用量で処方決定され、調剤されること。さらに、その患者がその薬剤の説明を十分に理解し、正確に服用した後、その効果や副作用が評価され、次の処方にフィードバックされるという一連のサイクル。

■ ジェネリック医薬品

新薬の特許期間が終了した後に発売される薬で、新薬と同一の有効成分を同一量含み、同等の臨床効果が得られる医薬品。ジェネリックには「一般的な」「総称の」という意味があり、欧米では商品名ではなく医薬品の有効成分名である「一般名 (generic name)」で処方されることが多いことから、ジェネリック医薬品と呼ばれている。

■ 長期収載品

特許期間が過ぎており、ジェネリック医薬品が発売されている先発医薬品のこと。

■ バイオ医薬品

ワクチン、血漿分画製剤といった蛋白医薬や、抗体医薬、核酸医薬、再生医療用細胞など、生体由来成分または生物機能を利用した医薬品の総称。

■ CMC

原薬の製造法および製剤化の研究、原薬および製剤の品質を評価する分析研究などの医薬品製造および品質を支える統合的な研究のこと。CMCとは、「Chemistry, Manufacturing and Control (医薬品の原薬・製剤の化学・製造およびその品質管理)」の略。

■ MR (略語: Medical Representative) (医薬情報担当者)

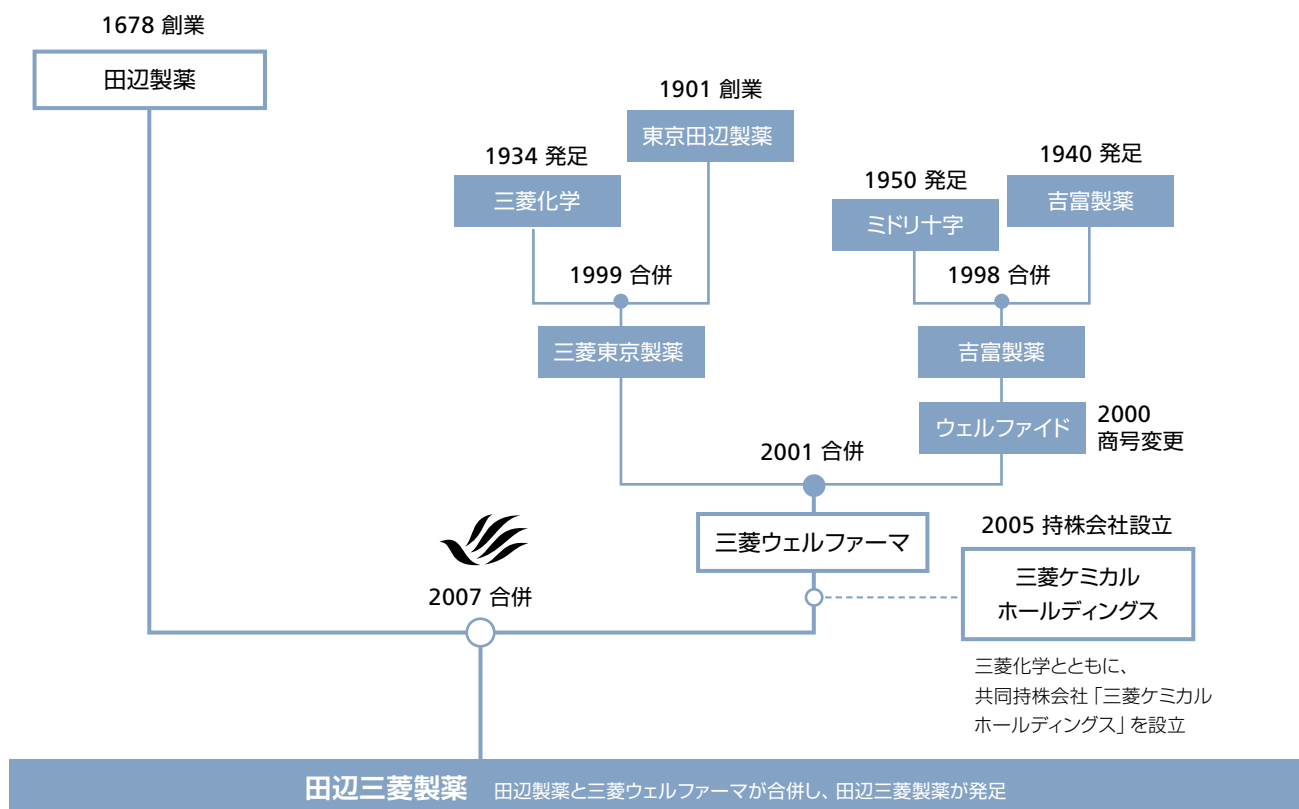
製薬会社の営業担当者として医療機関を訪問し、医薬品の適正使用のために、医薬品の品質・有効性・安全性などに関する情報の収集と提供を行う。

■ POC (略語: Proof of Concept)

研究開発の段階にある新薬候補物質において、その有効性や安全性がヒトで確認されていること。

■ QOL (略語: Quality of Life)

医療の場において、治療効果を優先させるだけでなく、治療後も患者が「生活の質」を下げることなく、充実感や満足感を持って日常生活を送ることができているかを尺度として捉える概念。



田辺三菱製薬発足後の歩み

▶ : 新製品の発売

2007

- 10月 ▶ 田辺製薬と三菱ウェルファーマが合併し、「田辺三菱製薬」が発足（代表取締役社長 葉山夏樹）

2008

- 4月 ▶ ジェネリック医薬品販売子会社「田辺製薬販売」を設立
- 5月 ▶ 「企業行動憲章」および「中期経営計画08-10 ~ Dynamic Synergy for 2015」を発表
- 8月 ▶ 長生堂製薬を子会社化、ジェネリック医薬品事業を中心とした包括的な資本業務提携開始
- 10月 ▶ MPテクノファーマと山口田辺製薬が合併し、「田辺三菱製薬工場」が発足

2009

- 6月 ▶ 土屋裕弘が代表取締役社長に就任
- 10月 ▶ 本社を大阪市中央区北浜に移転
- 11月 ▶ 慢性腎不全用剤「クレメジン」の日本国内における販売権をクレハから取得

2010

- 9月 ▶ ノバルティス（スイス）が多発性硬化症治療剤「ジレニア」の承認を米国で取得

2011

- 3月 ▶ ノバルティス（スイス）が多発性硬化症治療剤「ジレニア」の承認を欧州で取得
- 4月 ▶ 慢性腎不全用剤「クレメジン」の国内における販売を第一三共から当社に移管
- 8月 ▶ 抗うつ剤「レクサプロ」を発売、持田製薬と共同販売
- 9月 ▶ 関節リウマチ治療剤「シンボニー」を発売、ヤンセンファーマと共同販売
- 10月 ▶ 「中期経営計画11-15 ~ New Value Creation」を発表
- 11月 ▶ 多発性硬化症治療剤「イムセラ」を発売
- ▶ C型慢性肝炎治療剤「テラビック」を発売

2012

- 3月 ▶ 第一三共と2型糖尿病治療剤「テネリア」および「カナグル」の戦略的な販売提携について契約を締結
- ▶ 多発性硬化症治療剤「フィンゴリモド塩酸塩（イムセラ）」が2012年度「日本薬学会 創薬科学賞」を受賞
- 5月 ▶ 東京本社を東京都中央区日本橋小網町に移転
- 7月 ▶ ファインケミカル事業をエーピーアイ コーポレーションおよびタイショー テクノスに譲渡
- 9月 ▶ 2型糖尿病治療剤「テネリア」を発売
- 10月 ▶ 日本赤十字社と共同で「日本血液製剤機構」を設立、血漿分画事業を譲渡
- ▶ MPロジスティクスが行う物流業務をコラボクリエイトに全面的に委託
- ▶ 長生堂製薬とのジェネリック医薬品事業を中心とした包括的な資本業務提携を解消
- ▶ 沈降精製百日せきジフテリア破傷風不活化ポリオ混合ワクチン「テトラビック」を発売

2013

- 3月 ▶ ヤンセンファーマシューティカルズ（米国）が、2型糖尿病治療剤「インヴォカナ」の承認を米国で取得
- 6月 ▶ タナベ ヨーロッパをエーピーアイ コーポレーションに譲渡
- 9月 ▶ バイオ医薬品会社 メディカゴ（カナダ）を連結子会社化

2014

- 3月 ▶ 2型糖尿病治療剤「SGLT2阻害剤 カナグリフロジン（カナグル）」が2014年度「日本薬学会 創薬科学賞」を受賞
- 4月 ▶ 田辺三菱製薬工場の足利工場をシミックホールディングスに譲渡
- 6月 ▶ 三津家正之が代表取締役社長に就任
- 9月 ▶ 2型糖尿病治療剤「カナグル」を発売

2015

- 3月 ▶ 日本血液製剤機構との血漿分画製剤の販売提携を終了
- 4月 ▶ 本社を大阪市中央区道修町に移転
- ▶ 田辺三菱製薬工場の鹿島工場を沢井製薬に譲渡
- 5月 ▶ 「田辺三菱製薬史料館」開館
- ▶ 「糖尿病治療薬テネリグリプチン（テネリア）の発明」が2015年度全国発明表彰「発明賞」を受賞
- 11月 ▶ 「中期経営計画16-20 Open Up the Future」を発表

2016

- 1月 ▶ シンガポールにおいて、「MT ファーマ シンガポール（MT Pharma Singapore Pte. Ltd.）」を設立
- 2月 ▶ 米国において、医薬品販売会社「ミツビシ タナベ ファーマ アメリカ（Mitsubishi Tanabe Pharma America, Inc.）」を設立
- 5月 ▶ 「糖尿病治療薬カナグリフロジン（カナグル）の発明」が2016年度全国発明表彰「経済産業大臣賞」を受賞
- 11月 ▶ タイにおいて、医薬品販売会社「MT ファーマ タイランド（MT Pharma (Thailand) Co., Ltd.）」を設立

2017

- 2月 ▶ 「多発性硬化症経口治療薬フィンゴリモド塩酸塩の創製」が第63回大河内賞「大河内記念技術賞」を受賞
- 4月 ▶ 特例子会社認定を前提とした「田辺パルムサービス」を設立
- 8月 ▶ ALS治療剤「ラジカヴァ」を米国で発売
- 9月 ▶ ワクチン製造の合併会社「BIKEN」が操業を開始
- ▶ 2型糖尿病治療剤「カナリア」（テネリアとカナグルの配合剤）を発売
- 10月 ▶ ジェネリック医薬品事業をニプロに譲渡
- ▶ 医薬品開発会社 ニューロダーム（イスラエル）を連結子会社化
- 11月 ▶ アレルギー性疾患治療剤「ルパフィン」を発売

2018

- 2月 ▶ 医薬品開発会社 ステリック再生医科学研究所を連結子会社化
- 4月 ▶ カナダにおいて、医薬品販売会社「ミツビシ タナベ ファーマ カナダ（Mitsubishi Tanabe Pharma Canada, Inc.）」を設立
- 5月 ▶ 「逆転の発想が生んだ糖尿病治療薬『カナグリフロジン』」が第50回日本化学工業協会技術賞の総合賞を受賞

会社情報 / 投資家情報

2018年3月31日現在

会社概要

社名	田辺三菱製薬株式会社	合併期日	2007年10月1日(平成19年)
本社	〒541-8505 大阪市中央区道修町3-2-10	従業員数	7,187名(連結)
株式会社設立	1933年(昭和8年)		4,222名(単独)

お問い合わせ先	広報部IRグループ	TEL : 06-6205-5211	FAX : 06-6205-5105
		URL : https://www.mt-pharma.co.jp	

グループ企業

■ 連結子会社 ■ 持分法適用関連会社

国内			
	資本金	議決権の所有割合*	事業内容
吉富薬品	385百万円	100.0%	医薬品の学術情報伝達
田辺三菱製薬工場	1,130百万円	100.0%	医薬品の製造・販売
田辺製薬古城工場	400百万円	100.0%	医薬品の製造・販売
田辺総合サービス	90百万円	100.0%	オフィスサービス等
田辺パルムサービス	10百万円	100.0% (100.0%)	印刷業務、社内郵便業務、 オフィスサポート業務
ステリック再生医科学研究所	1,136百万円	100.0% (100.0%)	医薬品の研究開発
BIKEN	100百万円	33.4%	ワクチンを含むバイオ医薬品の 製造・販売
海外			
北米			
	資本金	議決権の所有割合*	事業内容
ミツビシ タナベ ファーマ ホールディングス アメリカ	167米ドル	100.0%	米国グループ会社の経営管理
ミツビシ タナベ ファーマ ディベロップメント アメリカ	200米ドル	100.0% (100.0%)	医薬品の研究開発
ミツビシ タナベ ファーマ アメリカ	100米ドル	100.0% (100.0%)	医薬品の販売
MP ヘルスケア ベンチャー マネジメント	100米ドル	100.0% (100.0%)	バイオベンチャーへの投資事業
タナベ リサーチ ラボラトリーズ U.S.A.	3百万米ドル	100.0% (100.0%)	医薬品の研究開発
ミツビシ タナベ ファーマ カナダ	4百万カナダドル	100.0% (100.0%)	医薬品の販売
MTPC ホールディングス カナダ	432.4百万カナダドル	100.0%	メディカゴグループへの投資
メディカゴ	569百万カナダドル	60.0% (57.6%)	ワクチンの研究開発・製造
メディカゴ U.S.A.	99米ドル	60.0% (60.0%)	ワクチンの製造
メディカゴ R&D	500カナダドル	60.0% (60.0%)	ワクチンの研究開発
アジア			
田辺三菱製薬研究(北京)	1百万米ドル	100.0%	医薬品の研究開発
天津田辺製薬	16.2百万米ドル	75.4%	医薬品の製造・販売
台湾田辺製薬	90百万台湾元	65.0%	医薬品の製造・販売
台田薬品	20百万台湾元	65.0%	医薬品の販売
タナベ インドネシア	2.5百万米ドル	99.6%	医薬品の製造・販売
ミツビシ タナベ ファーマ シンガポール	300千星ドル	100.0%	医薬品の開発
MT ファーマ タイランド	103百万バーツ	100.0% (2.0%)	医薬品の販売
ミツビシ タナベ ファーマ コリア	2,100百万ウォン	100.0%	医薬品の製造・販売
欧州 / 中東			
ニューロダーム	58千米ドル	100.0%	医薬品の研究開発
ミツビシ タナベ ファーマ ヨーロッパ	4.6百万ポンド	100.0%	医薬品の研究開発
ミツビシ タナベ ファーマ ゲーエムペーハー	25千ユーロ	100.0% (100.0%)	医薬品の販売
サンテラボ・タナベ シミイ	1.6百万ユーロ	50.0%	医薬品の製造・販売

* 議決権の所有割合の()内数字は、間接所有割合を示します。

注: 上記以外に清算手続中の連結子会社が5社(うち、清算手続中の会社が2社、休眠会社が1社)あります。また、業績連動型株式報酬に係る信託を連結子会社に含めています。

投資家情報

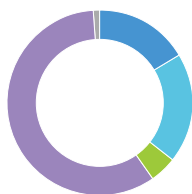
上場証券取引所	東京
証券コード	4508
資本金	500億円
株式の状況	発行可能株式総数：2,000,000,000株 発行済株式総数：561,417,916株
決算期	3月
株主数	19,121名

主要株主

	持株比率：%
三菱ケミカルホールディングス	56.3
日本マスタートラスト信託銀行（信託口）	4.8
日本トラスティ・サービス信託銀行（信託口）	2.3
日本生命保険	2.2
MSCO CUSTOMER SECURITIES	1.7
STATE STREET BANK WEST CLIENT - TREATY 505234	1.3
日本トラスティ・サービス信託銀行（信託口9）	0.9
日本トラスティ・サービス信託銀行（信託口5）	0.8
日本トラスティ・サービス信託銀行（信託口7）	0.7
ニプロ	0.7

株主名簿管理人 三菱UFJ 信託銀行株式会社 大阪証券代行部
〒541-8502 大阪市中央区伏見町3-6-3

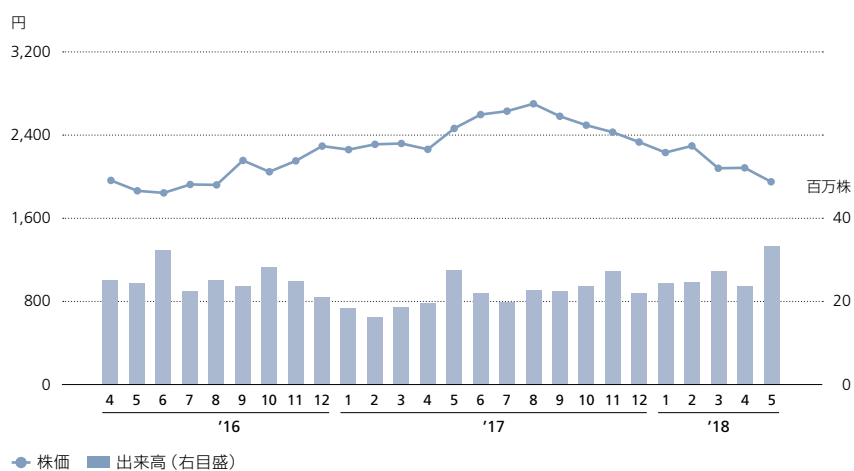
所有者別株式数分布状況



金融機関	16.4%
外国法人等	19.4%
個人・その他*	4.5%
その他の法人	58.8%
金融商品取引業者	0.9%

* 個人・その他には自己株式（2018年3月末431千株）を含みます。

株価および出来高



THE KAITEKI COMPANY

三菱ケミカルホールディングスグループ



田辺三菱製薬

www.mt-pharma.co.jp