

田辺三菱製薬株式会社

中期経営計画21-25

2021年3月3日

代表取締役社長

上野 裕明

1 「MISSION」・「VISION 30」策定

- 中期経営計画21-25策定にあたり
- MISSION
- VISION 30

2 中期経営計画21-25の紹介

- 2030年に向けた成長戦略骨子
 - ✓ プレシジョンメディシンとアラウンドピルソリューション
- 中期経営計画21-25 基本方針
 - ✓ 中計16-20の達成事項と課題
 - ✓ 研究開発・事業展開・経営基盤
 - ✓ 経営目標

1 「MISSION」・「VISION 30」策定

- 中期経営計画21-25策定にあたり
- MISSION
- VISION 30

2 中期経営計画21-25の紹介

- 2030年に向けた成長戦略骨子
 - ✓ プレシジョンメディシンとアラウンドピルソリューション
- 中期経営計画21-25 基本方針
 - ✓ 中計16-20の達成事項と課題
 - ✓ 研究開発・事業展開・経営基盤
 - ✓ 経営目標

中期経営計画21-25策定にあたり

これまで当社が成し遂げてきたこと、これからのヘルスケアを考え、田辺三菱製薬が未来の社会でどうあるべきかを見つめ直し、新たに「MISSION」・「VISION 30」を策定することとした



新しいMISSIONへの思い



治らないをなくすだけでなく、
選べないをなくしてきた歴史

創業
300年

諦めずに粘り強く挑み、
その度、答えを出してきた

希望ある 「選択肢」

患者さんと
ご家族
の幸せ

医療の価値



病と向き合う人の希望が、
これまでの「薬」だけではない時代

医薬品の
創製



ヘルベツサー

ラジカット

イムセラ

カナグル

デジタル化

テクノロジーの
進化



遺伝子



病と向き合うすべての人に、
希望ある選択肢を。

ヘルスケアで求められること

2030年の環境認識

デジタル化による
医療の变革

ニューノーマル社会
社会システム・
価値観の変化

医療の現場が病院だけでなく
在宅へと広がり、患者さんご家族の
満足度が重視される中、
**日々の生活に溶け込んだ
トータルケア**が求められる

医療技術の進化
治療の広がり

医療情報
アクセスの平準化

医療経済性
社会保障と財政のバランス

一人ひとりに最適な医療を届ける ヘルスケアカンパニー

私たちは、いつも患者さんのご家族の立場に立ち、
治療薬に加え、様々なソリューションをお届けします

- 疾患の詳細な解析により、最適な患者層へ治療満足度の高い薬剤を提供します
- 予防・未病、重症化予防、予後にも目を向け、ソリューションを提供します
- 健康医療データの収集・解析により、治療薬とソリューションの価値を向上させます

KAITEKIを実現するMISSION、VISION 30

KAITEKI Value for Tomorrow

未来を描く。明日が変わる。

未来はどんな姿でしょうか。持続可能な未来のために何をすべきでしょうか。

人、社会、そして地球の心地よさがずっと続いていく—KAITEKI実現をめざして
三菱ケミカルホールディングス（MCHC）グループは、はるか先の未来を見据えながら、
明日を変えるソリューションをつくり続けていきたいと考えています。

田辺三菱製薬は、MCHCグループのヘルスケア事業（医薬・健康）を担う中核会社として、
「病と向き合うすべての人に、希望ある選択肢を。」お届けすることにより、
MCHCグループがめざす「KAITEKI実現」に貢献していきます。

MISSION

病と向き合うすべての人に、
希望ある選択肢を。

VISION 30

一人ひとりに最適な医療を届ける
ヘルスケアカンパニー

1 「MISSION」・「VISION 30」策定

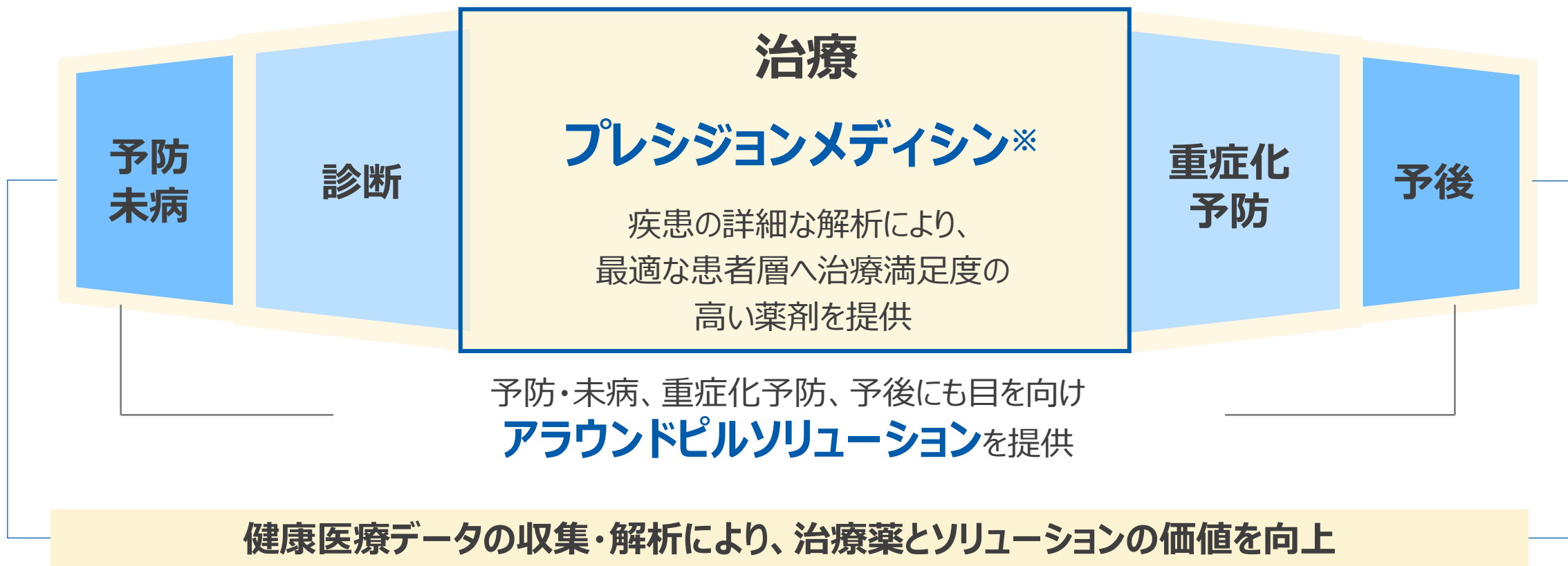
- 中期経営計画21-25策定にあたり
- MISSION
- VISION 30

2 中期経営計画21-25の紹介

- 2030年に向けた成長戦略骨子
 - ✓ プレシジョンメディシンとアラウンドピルソリューション
- 中期経営計画21-25 基本方針
 - ✓ 中計16-20の達成事項と課題
 - ✓ 研究開発・事業展開・経営基盤
 - ✓ 経営目標

新たな提供価値を実現するソリューション

VISION 30で掲げた新たな提供価値を実現すべく、
プレジジョンメディスンとアラウンドピルソリューションを展開



※ 人々の遺伝子、環境、ライフスタイルの違いを考慮し、適切な医療を、適切なタイミングに、適切な患者さんに届けること

VISION 30 実現のマイルストーン

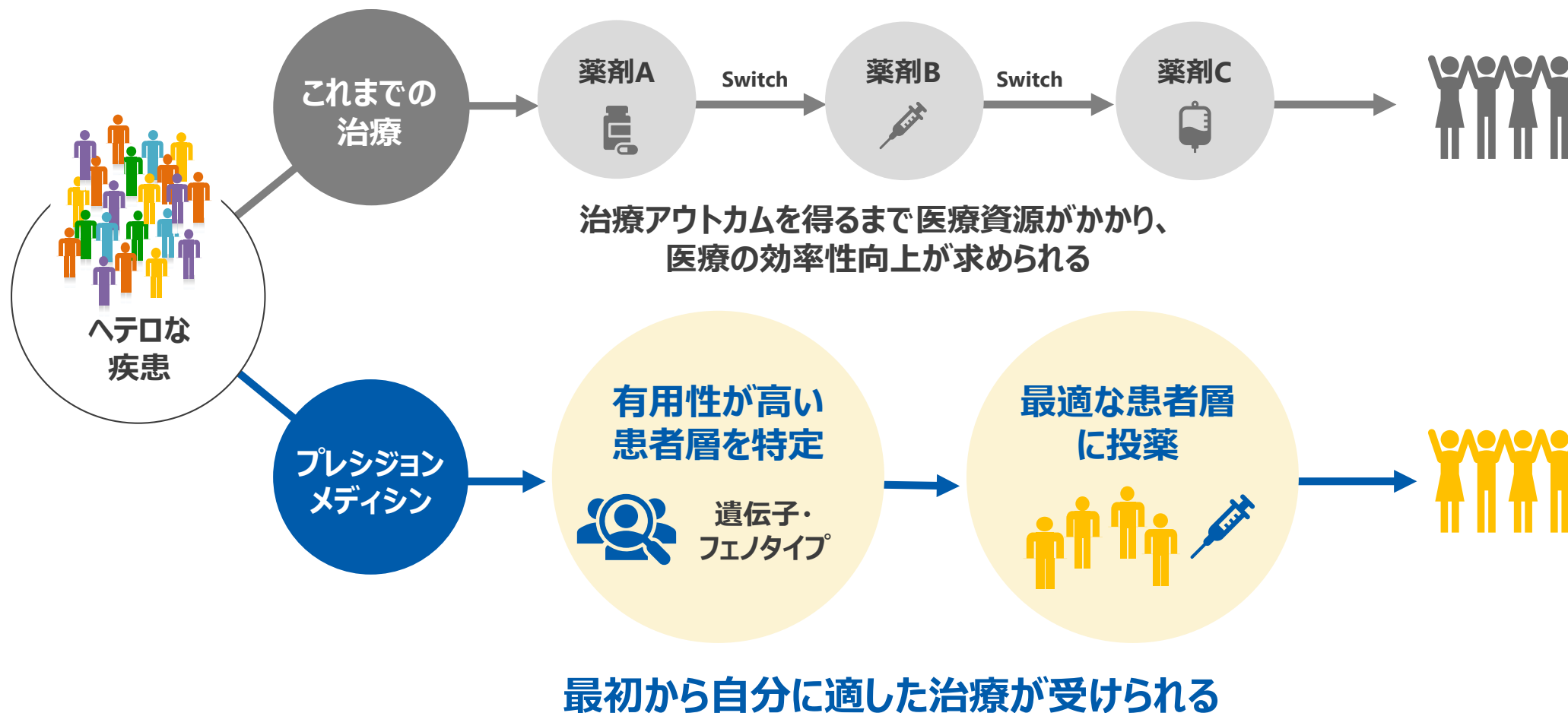
一人ひとりに最適な医療を届ける ヘルスケアカンパニー

中期経営計画21-25

2020年	2025年	2030年
<p>医薬品の創製を通じて 様々な病の治療に貢献、 国内の高いプレゼンスと 米国事業基盤を構築</p> <ul style="list-style-type: none">● 有効な治療手段がなかった 様々な疾患へ治療薬提供● 最適な薬の使い方を提案	<p>アンメット・メディカル・ニーズ が残る疾患への プレジジョンメディシンと アラウンドピルソリューションを実現</p> <ul style="list-style-type: none">● 最適な患者層へ治療薬と ソリューションを提供● 患者さんのQOLを向上	<p>テクノロジーとデータで 予防、重症化予防を 実現し、一人ひとりの 健康寿命の延伸に貢献</p> <ul style="list-style-type: none">● 予防から予後まで治療薬を 基軸に医療に貢献● 患者さんご家族の QOLを向上

プレジジョンメディシンの定義と社会的意義

「適切な医療を、適切なタイミングに、適切な患者さんに届けること」を
プレジジョンメディシンの定義とし、患者さんの治療満足度を高め、社会保障にも貢献する



プレジジョンメディシンの実現

Dersimelagon (MT-7117) の赤芽球性プロトポルフィリン症と全身性強皮症の重症化予防・治療を皮切りに、プレジジョンメディシンの橋頭堡を築く

Dersimelagon (MT-7117)

メラノコルチン1受容体
作動薬（経口）

適応疾患：赤芽球性プロトポルフィリン症（EPP）

Ph3

- メラニン濃度を高めることで紫外線に対する皮膚のバリア効果を高め、日照下で活動できる時間を延ばす
- プロトポルフィリンIX濃度、メラニン濃度、フォトスキントypes等の層別解析から、患者さんごとの適切な用量選択を可能にする

適応疾患：全身性強皮症（SSc）

Ph2 準備中

- メラノコルチン1受容体活性化を通じた抗炎症・抗線維化作用
- 臨床試験において、遺伝子解析など、血液・皮膚のバイオマーカーを利用して、本剤へのレスポンスが高い層を見出す

プレジジョンメディシンの実現に向けた新たな挑戦

中枢神経と免疫炎症領域で、プレジジョンメディシンを実現すべく
創薬プロセスの改革とオープンイノベーションを拡大

ゲノム・遺伝子の収集・解析から
疾患の原因遺伝子をいち早く特定

オープンイノベーション

臨床検体・患者情報の収集・解析
により、フェノタイプ創薬を実現

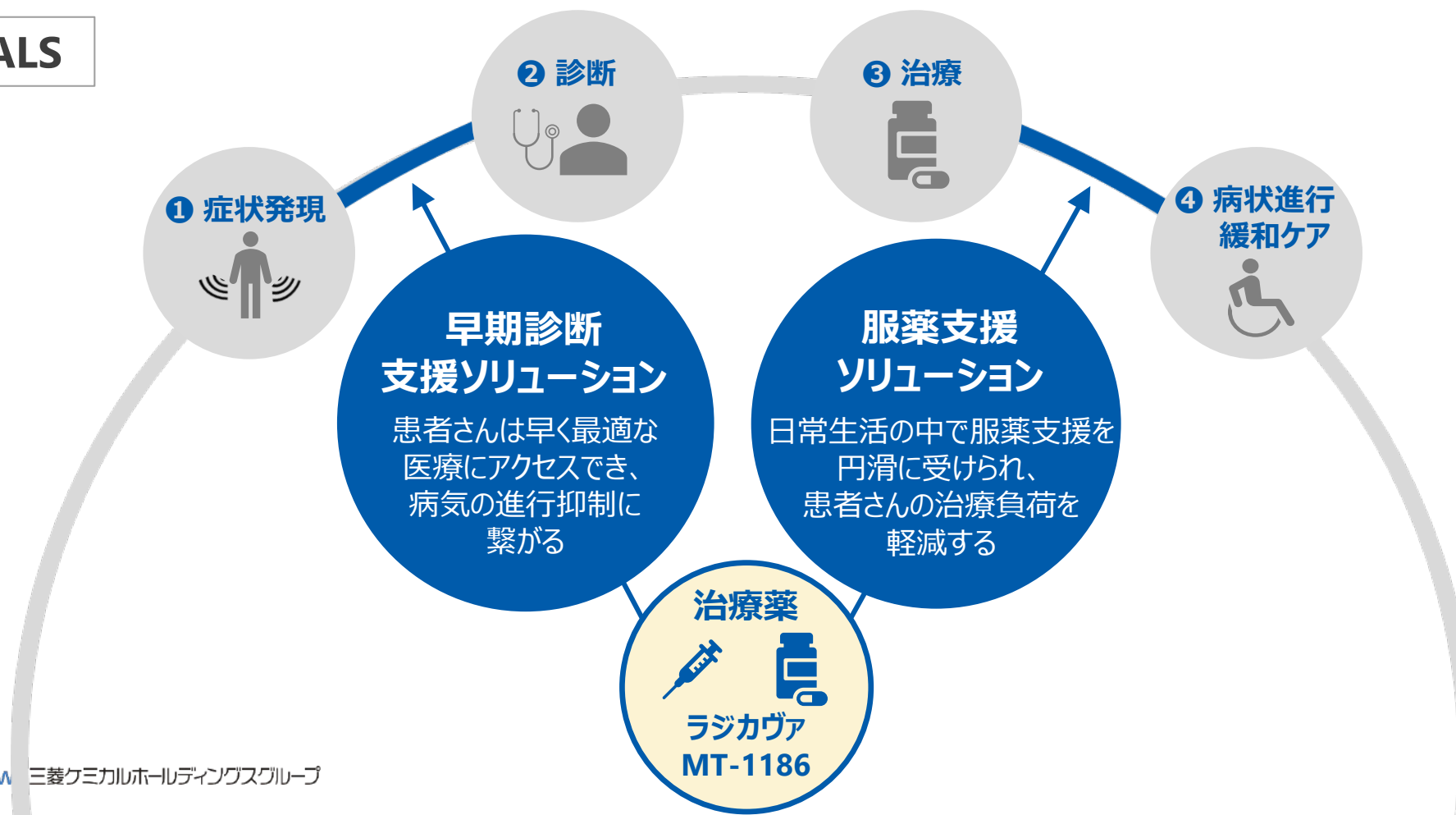
中枢神経 ・ 免疫炎症

アンメット・メディカル・ニーズ
が残る疾患への
プレジジョンメディシン
を実現

アラウンドピルソリューションの取組みと社会的意義

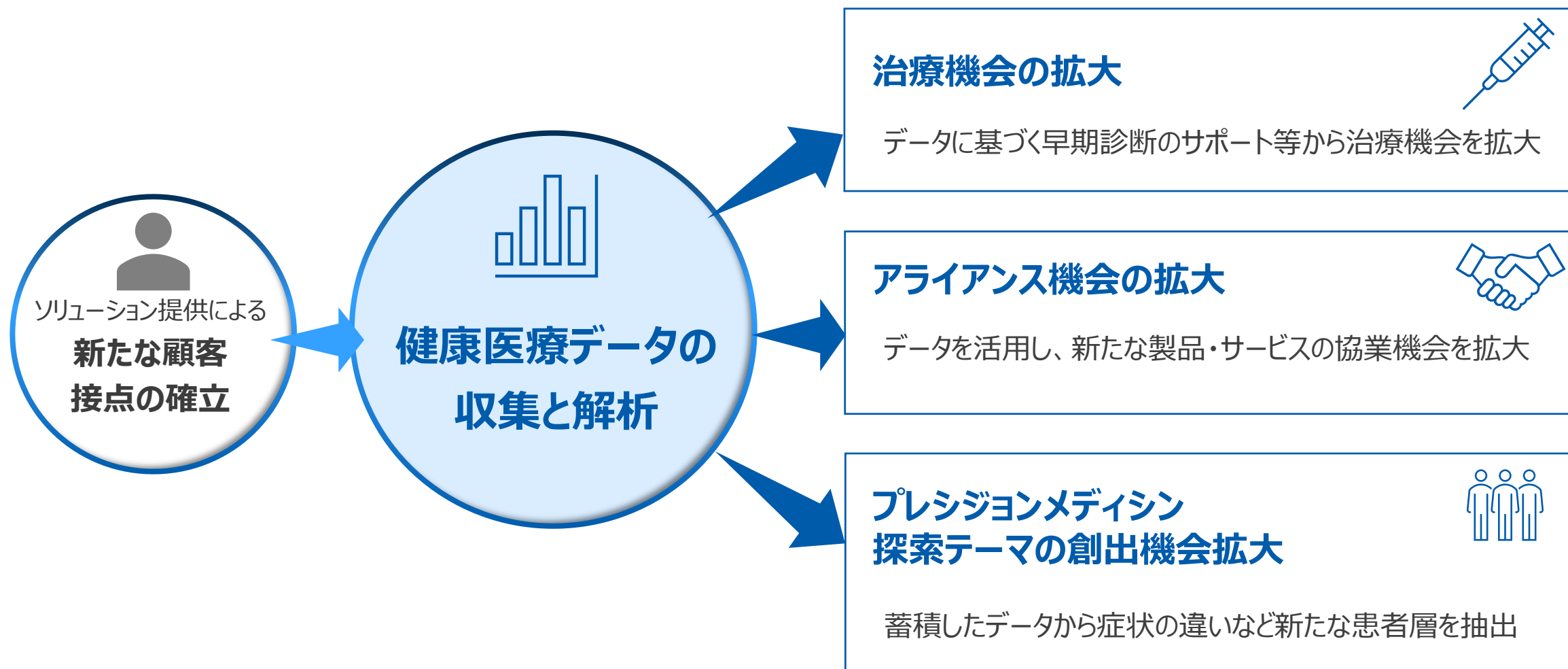
治療薬を起点に、予防から予後にかけてソリューションを提供し、患者さんご家族の生活の質向上に貢献する

取組み例：ALS



アラウンドピルソリューションの実現に向けた新たな挑戦

新たな顧客接点構築と健康医療データの収集と解析

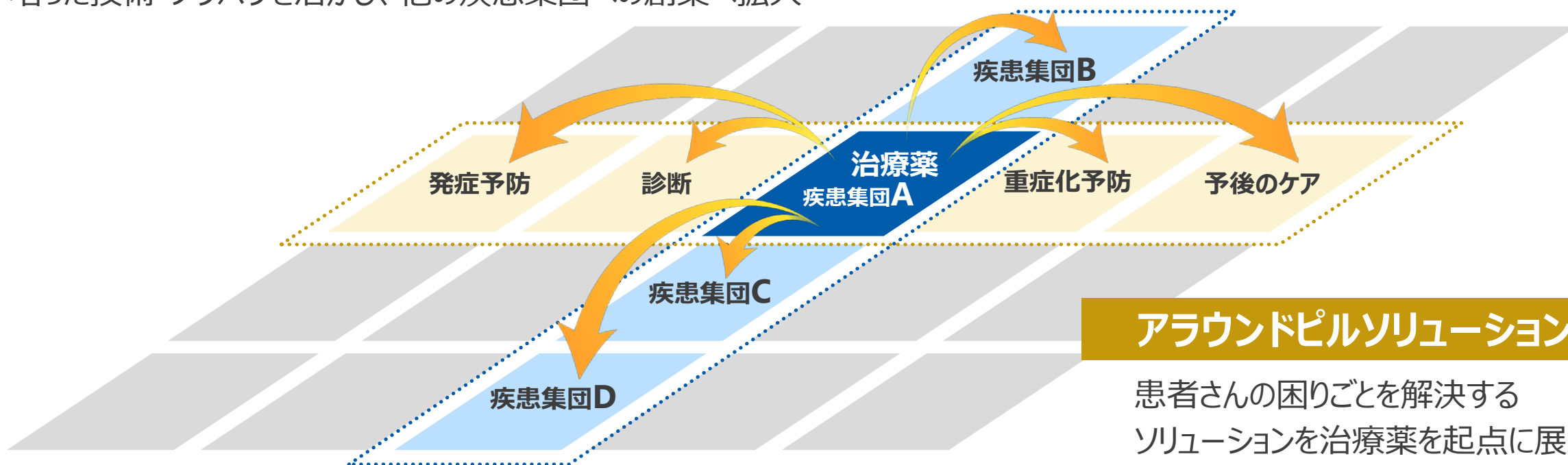


VISION 30実現の戦略骨子

薬＋ソリューションで、複数の疾患集団において予防から予後まで範囲を拡大し、「この疾患のことなら田辺三菱製薬」と呼ばれる強みを築き上げる

プレジジョンメディシン

患者層をいち早く特定し創薬、
培った技術・ノウハウを活かし、他の疾患集団への創薬へ拡大



アラウンドピルソリューション

患者さんの困りごとを解決する
ソリューションを治療薬を起点に展開

1 「MISSION」・「VISION 30」策定

- 中期経営計画21-25策定にあたり
- MISSION
- VISION 30

2 中期経営計画21-25の紹介

- 2030年に向けた成長戦略骨子
 - ✓ プレシジョンメディシンとアラウンドピルソリューション
- 中期経営計画21-25 基本方針
 - ✓ 中計16-20の達成事項と課題
 - ✓ 研究開発・事業展開・経営基盤
 - ✓ 経営目標

中計16-20 「4つの挑戦」 達成できたことと課題

田辺三菱製薬発足来の課題であった米国の販売基盤構築を実現。
一方、成長ドライバーとした開発品の計画変更・遅延により、経営数値目標の達成は困難。

	達成できたこと	課題
パイプライン 価値最大化	後期開発 10 品目の達成 グローバル： 4 品、国内： 6 品	MTPC発足以降に創製した 自社品の上市
米国事業展開	ラジカヴァによる 販売基盤の構築	VLPワクチンとND0612、 自社品による 成長ドライバーの確立
育薬・営業強化	国内売上 3,000 億円の維持 新薬/重点品の売上比率 80 %達成	国内事業利益率の維持
業務生産性改革 (対2015年比)	目標200億円に対し、 355 億円の大幅達成	生産性向上に資する 真の働き方改革

中期経営計画21-25の基本方針

基本方針

VISION 30に向けた変革期として、
成長戦略を実現するための基盤を確立する

研究開発

中枢神経・免疫炎症領域中心に
プレジジョンメディシンを実現
ワクチン領域に注力し、予防医療に貢献

事業展開

米日を中心とした事業強化。
新たな顧客接点の確立に向けて
アラウンドピルソリューションを展開

経営基盤

VISION 30を実現する経営基盤の構築と経営資源の最適配分

主な開発パイプライン

後期開発品を着実に上市させ、早期開発品のステージアップを推進する

2021年2月25日 現在

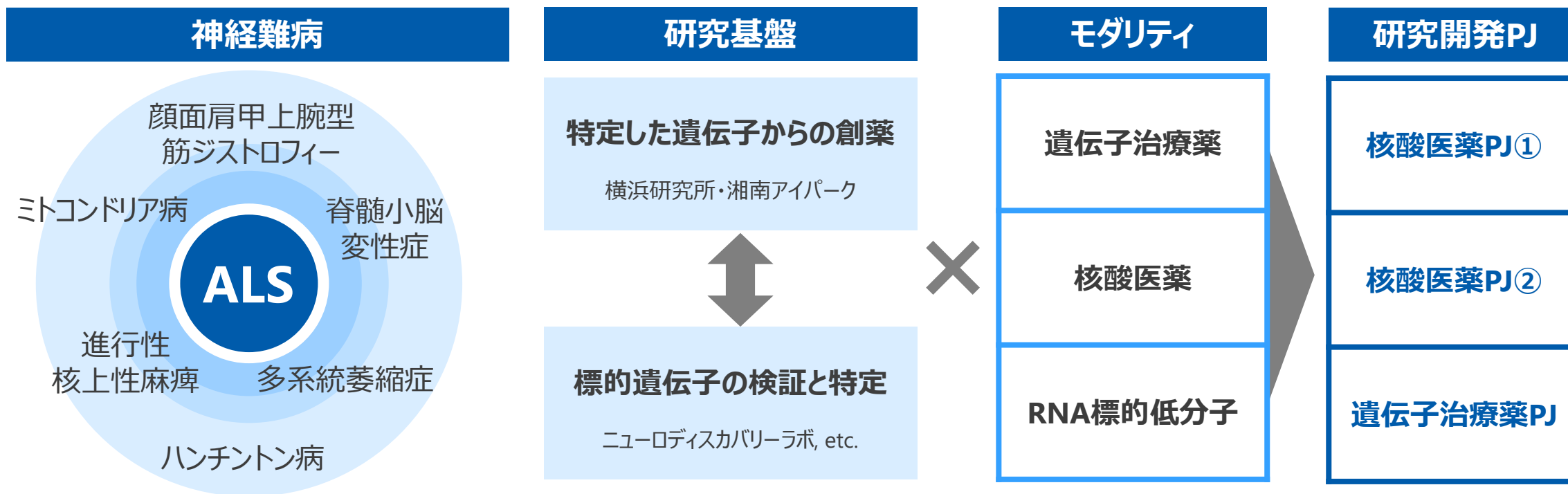
領域	治験コード	予定適応症	開発段階				地域
			Ph1	Ph2	Ph3	申請	
中枢神経	MT-0551	NMOSD	[Progress bar to end of Ph3]				日本
		重症筋無力症	[Progress bar to end of Ph2]				日本*
	MT-5199	遅発性ジスキネジア	[Progress bar to end of Ph2]				日本
	MT-1186	ALS	[Progress bar to end of Ph2]				グローバル
	ND0612	パーキンソン病	[Progress bar to end of Ph2]				
MT-3921	脊椎損傷	[Progress bar to end of Ph2] Ph2 準備中					
免疫炎症	MT-5547	変形性関節症	[Progress bar to end of Ph2]				日本
	MT-7117	EPP/XLP	[Progress bar to end of Ph2]				グローバル
		全身性強皮症	[Progress bar to end of Ph2] Ph2 準備中				
	MT-0551	IgG4関連疾患	[Progress bar to end of Ph2]				日本*
	MT-2990	子宮内膜症	[Progress bar to end of Ph1]				グローバル
ワクチン	MT-2355	5種混合	[Progress bar to end of Ph2]				日本
	MT-2766	COVID-19	[Progress bar to end of Ph3] Ph3 準備中				グローバル
	MT-2654	季節性インフルエンザ	[Progress bar to end of Ph1]				
その他	TA-7284	糖尿病性腎症	[Progress bar to end of Ph2]				日本

NMOSD：視神経脊髄炎スペクトラム障害、ALS：筋萎縮性側索硬化症、
EPP：赤芽球性プロトポルフィリン症、XLP：X連鎖性プロトポルフィリン症

* ビエラ・バイオ社と共同開発（グローバル試験実施中）

中枢神経領域の方針

創薬情報の多いALSを入口に、原因遺伝子や病態生理が共通する神経難病に対し、疾患の遺伝子をいち早く特定し、新たなモダリティに挑戦



ND0612

Ph3

パーキンソン病のQOL向上に貢献するデザインドファーマ

- 低侵襲性の持続的ドパミン皮下注投与ポンプ製剤
- 2024年度上市（目標）

免疫炎症領域の方針

病態が多様で、未だ有効な治療薬のない疾患である全身性強皮症、全身性エリテマトーデスを中心に患者を層別したフェノタイプ創薬に挑戦



研究開発のデジタルトランスフォーメーション

プレジジョンメディシンとアラウンドピルソリューションを実現するDXを推進

デジタルを活用した新たなネットワーク解析

バイオインフォマティクス解析を
活用した創薬の進化

遺伝子ネットワーク解析
で既知の疾患遺伝子との
関連性を網羅的に解析

新たな疾患原因
遺伝子を特定

臨床データと細胞フェノ
タイプ、遺伝子、蛋白発現
を同時に多層解析

標的フェノタイプ探索を実現

プレジジョンメディシン

デジタルを活用した新たな評価方法

臨床検査値では捉えられない動きを
センシング等のデジタル技術で捕捉



アラウンドピル
ソリューション

ワクチン領域の方針



medicaGO

VLP×GSK社アジュバントで
社会課題のCOVID-19に挑戦



BIKENグループと
国内の感染症予防に貢献

MT-2766 (VLPアジュバントコロナワクチン)

Ph2/3

- カナダ政府と助成金および供給契約を締結
- Phase3試験開始予定
- 2021年上市 (目標)

MT-2654 (VLPアジュバントインフルエンザワクチン)

Ph1



MT-2355

Ph3

5種混合ワクチン

接種回数を減らし、負担を軽減

水痘ワクチン

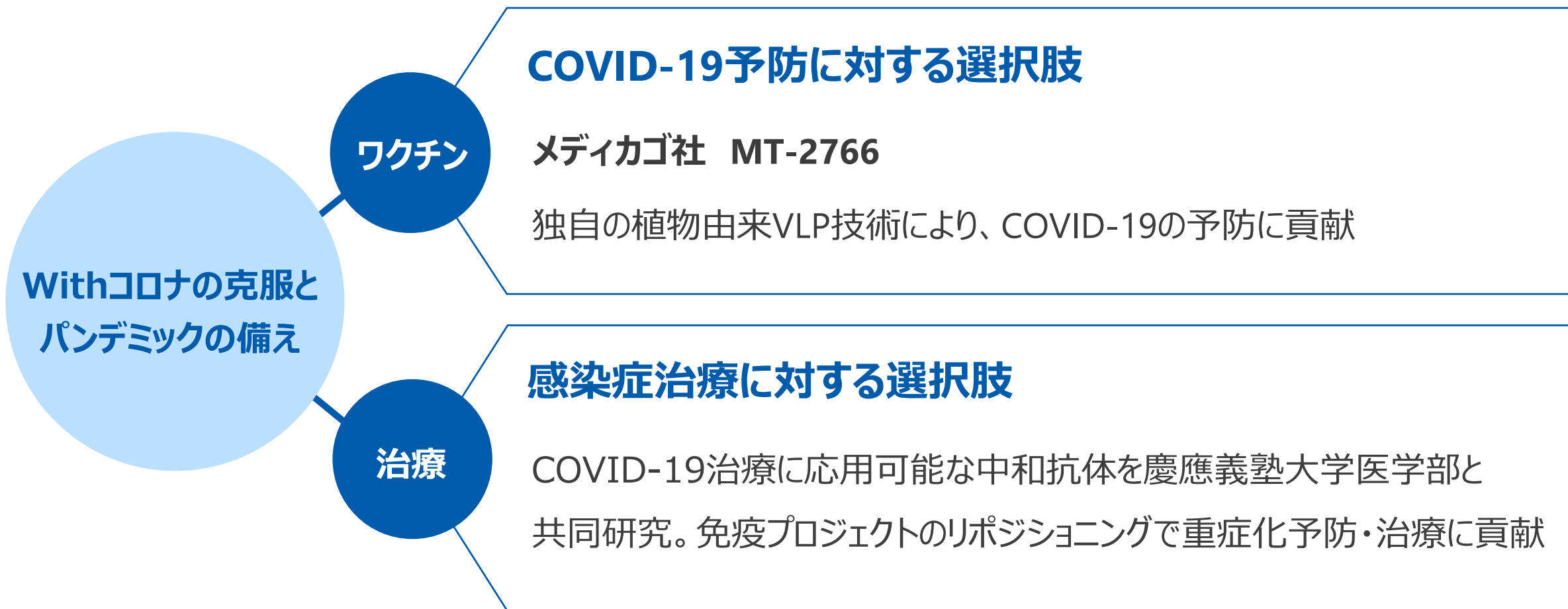
帯状疱疹の啓発

+

生産性向上に向けた
(株)BIKENの基盤強化

With/Post コロナに対する当社の取組み

Withコロナの克服、今後の感染症パンデミックの備えに貢献すべく、
ワクチンと免疫炎症の研究開発で希望ある選択肢を提供する



事業展開方針

米日を中心とした事業強化と新たな顧客接点確立に向けたアラウンドピルソリューションを展開






米欧 事業展開の方針

ラジカヴァ/MT-1186、Dersimelagon (MT-7117) の価値最大化策を通じ、
米欧※1事業基盤の強化と新たな顧客接点を構築

ALS

患者エンゲージメント※4向上により、事業基盤を強化



-  KOLネットワーク
-  ALSコミュニティ
-  ペイヤー

MT-1186 ラジカヴァ経口剤
エクサヴァン リルゾール経口フィルム製剤

- 患者さんの治療負担を軽減
- アラウンドピルソリューション**
 - 早期診断と服薬支援のソリューション

EPP※2

Dersimelagonの価値最大化施策を展開



希少疾患のノウハウ

世界初の経口EPP治療薬

メディカルプラン アラウンドピルソリューション

PD※3

ND0612 販売体制を構築

※1：欧州は、Dersimelagon_EPPとND0612_PDを展開 ※2：赤芽球性プロトポルフィリン症、※3：パーキンソン病
※4：患者さん自身が自ら病気について学習し、治療へ意欲的に参加することで、最適な治療や医療を選択していくこと

国内 事業展開の方針

重点品と上市予定の6品目※1を中心に現業を「深掘」し、
新たな基盤を構築する「面拡」を通じて、マザーマーケットを維持

深掘	現業の強化	面拡	新たな基盤の構築
<ul style="list-style-type: none"> ● メディカル活動と営業リソース集中投下による重点品と新製品の価値最大化 ● 強みのある診療科を基軸に戦略的導入・提携を推進 ● 営業ビッグデータを活かした顧客エンゲージメント※2の向上 		<ul style="list-style-type: none"> ● 新たな顧客接点構築に向けたアラウンドピルソリューションの展開 ● 健康医療データのマネジメント基盤を構築 	



中国・アジア 事業展開の方針

横展開した上市製品の速やかな浸透と価値最大化
合理化を通じた収益力の向上と事業基盤の強化



中国

2030年、スペシャリティファーマとなるための
基盤を構築

韓国

中枢神経領域を新たな強みとする
製品価値最大化策を展開

台湾

高いプレゼンスを活かした事業強化と
ラインナップの拡充

ASEAN

各国のニーズ／事業ステージに応じた
最適な製品投入と既存製品の育成

VISION 30を実現するための3つの取組み

経営基盤の強化と経営資源の最適配分

イノベーション創出に向けた

組織と人材の専門性・多様性・デジタル化を促進

組織・人材改革

戦略投資

事業強化と外部協業を加速する投資の展開

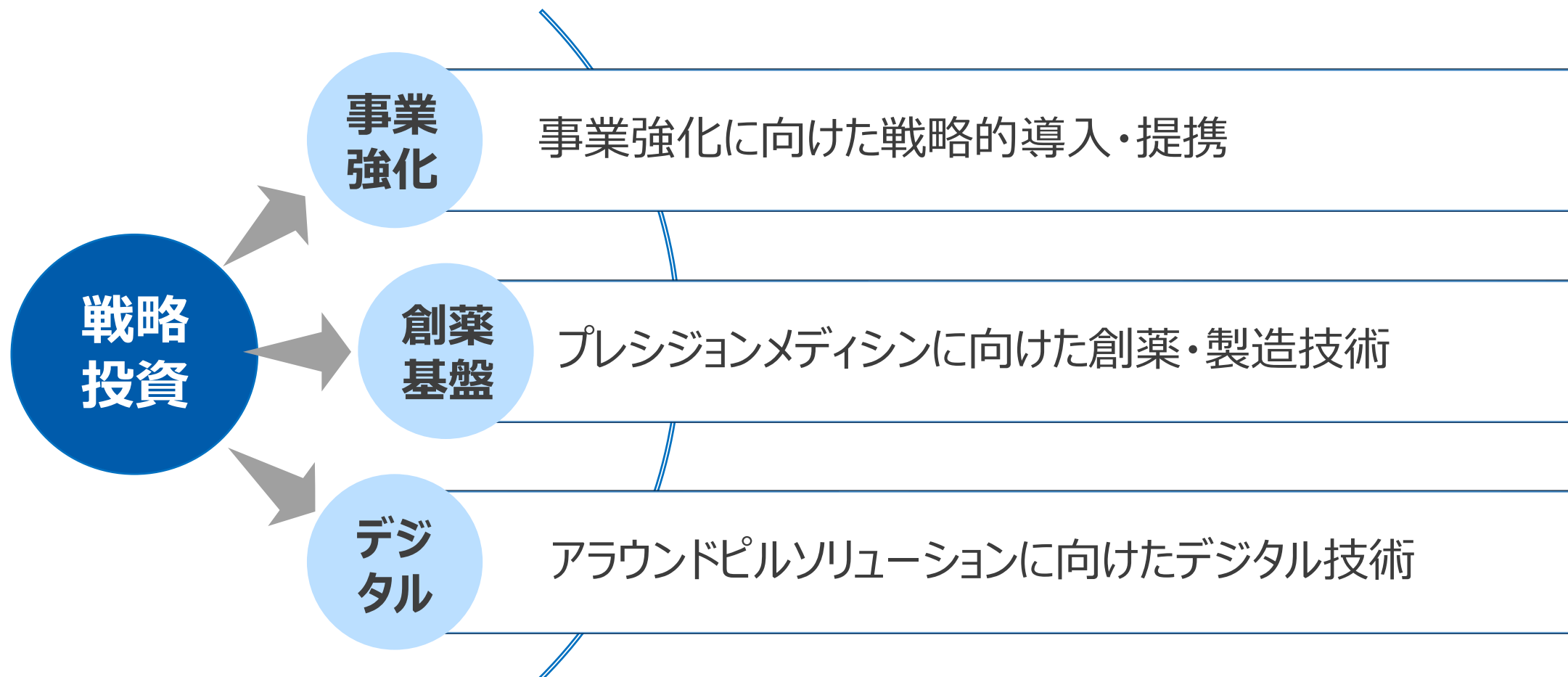
デジタルトランスフォーメーション

成長戦略とバリューチェーンの生産性向上に向けた

デジタル基盤の構築

戦略投資

成長戦略に必要な創薬・デジタル技術を獲得すべく、多様な投資を展開



組織・人材改革

イノベーションの創出に向け、専門性、多様性、デジタル化を促進する

専門人材の育成・確保

- 専門人材とデザイン思考※¹人材の育成と採用
- 主体的な「学び」を尊重したキャリア形成の支援と登用機会の拡大

多様性に富んだ人員構成の実現

- 年齢・性別・国籍を超えた最適な職種・職位での人材の登用
- 多様な価値観・働き方を許容する仕組みの確立

組織のデジタルトランスフォーメーション

- 3つのデジタル専門人材※²を育成する社内プログラムの実践
- デジタルリテラシーの向上により、業務プロセスを再考

新たな挑戦・
試行錯誤を促す
組織風土

※¹：顧客・ユーザーを起点に発想し、チームで繰り返し議論を重ねながら、革新的なイノベーションに繋げていく考え方・プロセスのこと

※²：デジタル・イノベータ、デジタル・サイエンティスト、デジタル・エンジニア

新しい価値を生み出す真の働き方改革

多様で新しい働き方を実現し、創造性・生産性・実効性を向上



**デジタル
リテラシーの向上**

デジタル技術を活用し、業務の効率化を図ることで、
従業員一人ひとりの生産性を向上



**従業員と会社の
成長に繋がる働き方**

時間と場所に制約されない新しい働き方を活かすことで、
主体的な「学び」を深める機会を見出し、
専門性の向上とイノベーションの創出に繋げる



**共通する
価値観の醸成**

多様な価値観を許容し、働き方が変化していく中、
MISSIONとVISION 30の浸透を通じ、共通する価値観を醸成

デジタルトランスフォーメーション

デジタル基盤を構築し、VISION 30の成長戦略とバリューチェーンの生産性向上をめざしたDXを推進

デジタル基盤の構築



デジタル専門人材の育成



データマネジメント基盤



デジタル技術の探索・開発

DXでめざすこと

成長戦略の実現

- デジタルを用いた創薬研究の革新
- 新たな顧客接点を構築するソリューション
- データの収集・解析を通じ、研究開発/サービスを進化

バリューチェーンの生産性向上

- 臨床試験、QA/PV規制対応、生産/調達システム、デジタルプロモーション
- オフィス業務のデジタル化

三菱ケミカルホールディングスとしてのシナジー

シナジー創出委員会の下、キーとなるコーポレート・事業・DXの3つの切り口でシナジーを創出



※OAH : Overseas Administrative Headquarters

事業

MCHCグループ各事業会社の技術とノウハウを活かし、複数のプロジェクトを開始

SDGsへ貢献するマテリアリティ

事業活動を通し、8つのマテリアリティに取り組み、MISSION、VISION 30を実現し、SDGsへ貢献する

8つのマテリアリティ

- 新たな価値を持つ医薬品・医療サービスの創製
- 製品の品質保証と安定供給
- 製品の適正使用の推進
- 医療アクセスの向上*

- ステークホルダーエンゲージメント*
- 従業員の健康と多様性の尊重
- 環境に配慮した事業推進*
- 倫理的で公正・誠実な事業活動

* 2018年特定のマテリアリティから、変更・追加した項目



SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS



経営方針

- **中計21-25では、**

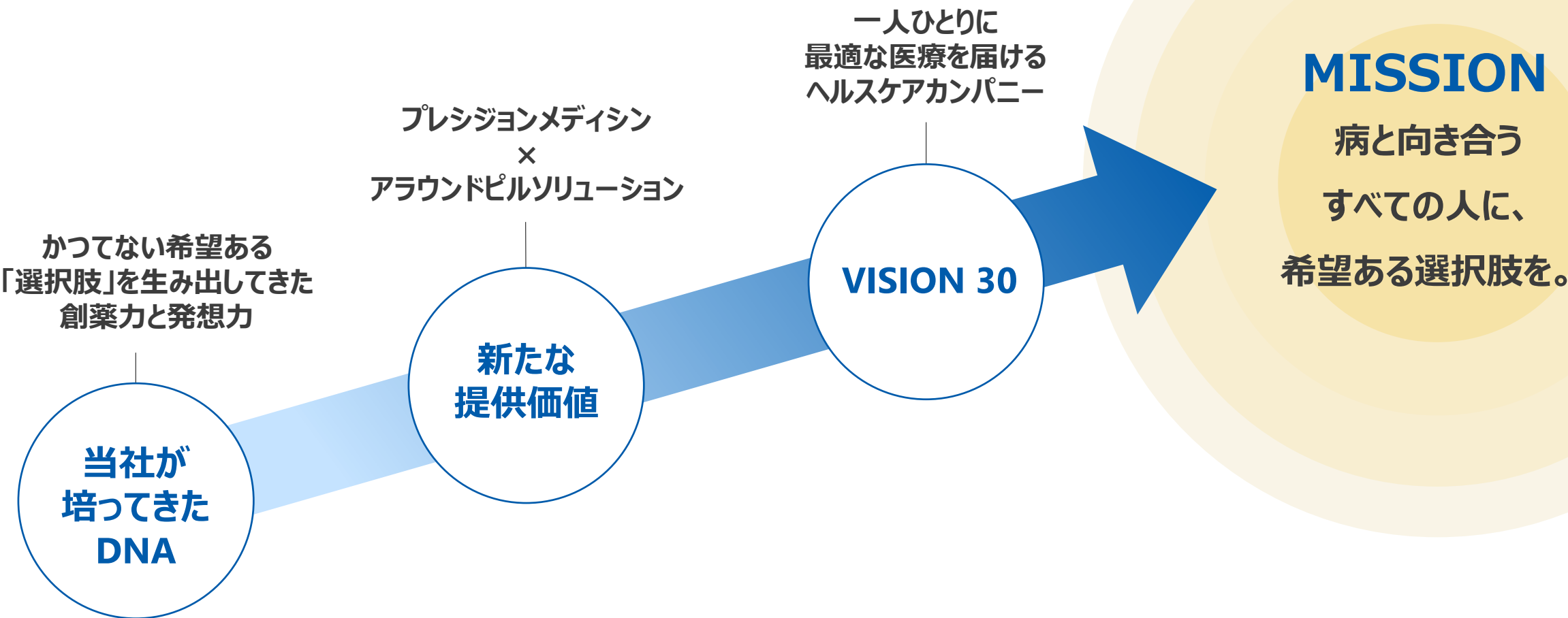
2030年の飛躍に向け、プレジジョンメディシンとアラウンドピルソリューションを成長戦略の軸とする。特定の疾患で競争優位性を築くことで、パートナーリング機会を拡大し、自社の製品・サービスを超えた成長をめざす方針へ転換する。

- **成長戦略を実現すべく、**

RD投資に加え、創薬基盤・デジタル技術等への多様な投資を行う。疾患の原因やフェノタイプからアプローチする創薬手法を確立すると同時に、治療薬を起点にしたソリューションの展開へ繋げ、VISION 30の基盤を構築する。

新たな提供価値でMISSIONを果たす

プレジジョンメディシンとアラウンドピルソリューションを展開し、
VISION 30の実現と当社が社会でなすべきMISSIONを果たす



注意事項

本資料に記載した一切の記述内容は、現時点での入手可能な情報に基づき、一部主観的前提をおいて合理的に判断したものであり、将来の結果はさまざまな要素により大きく異なる可能性がありますので、ご了承ください。

医薬品（開発品を含む）に関する情報が含まれていますが、それらは宣伝・広告や医学的なアドバイスを目的とするものではありません。



田辺三菱製薬

病と向き合うすべての人に、
希望ある選択肢を。