

2015年度記者懇談会

-科学の進歩を患者さんの価値に変える-

2015年12月8日

アステラス製薬株式会社

代表取締役社長CEO 畑中 好彦



注意事項

資料中の業績見通し数値及び開発見通し等の将来に関する記述は、当社が現在得ている情報をもとになされた当社の判断に基づくものであり、既知あるいは未知のリスクや不確実な要素を含んでいます。実際の結果は、様々な要因によりこれら将来に関する記述内容とは大きく異なる可能性があることをご承知おきください。そのような要因の例としては、経済情勢の悪化、為替レートの変動、法律・行政制度の変化、新製品上市の遅延、競合会社の価格・製品戦略による圧力、当社製品の販売力の低下、生産中断、当社の知的財産権に対する侵害、重大な訴訟における不利な判決等がありますが、これらに限定されるものではありません。医薬品（開発中のものを含む）に関する情報が含まれていますが、その内容は宣伝広告、医学的アドバイスを目的としているものではありません。

将来見通しに関する注意事項：

本資料中に記載される、当該取引終了の想定期日やOcata社買収に対する当社及びOcata社の意見や予想に対する意見、またOcata社買収の時期や条件、Ocata社買収による当社及びOcata社への影響を含め、Ocata社買収に対する記述を含む、過去の事象ではないあらゆる記述は、経営陣の意見、一定程度の仮定、現段階における予想を基にし、評価がなされた将来予測に関する記述に該当します。これらの記述は、「予想します」「計画します」「仮定します」「意図します」やその他類似した表現のような将来に関する用語の使用により、将来予測に関する記述と示されます。将来予測に関する記述は当社又はOcata社の計画、目的、戦略、目標、将来のイベント、将来の売上やパフォーマンス、又は過去の情報ではない他の情報に関連する記述を含みます。そのような将来予測に関する記述は、計画とは著しく異なる結果をもたらす様々なリスクや不確定要素を内包しています。これらのリスクや不確定要素は、一般的な経済・市場環境や当該取引の完了条件の充足を含みますが、これらに限定されません。Ocata社についての将来予測に関する記述に含まれる結果と異なる結果をもたらすリスクや不確定要素に関するより詳細な説明は、Ocata社による2014年12月31日終了会計年度の年次報告書10-Kや直近の四半期報告書10-Q、その他のSECファイリングにおけるリスクや不確定要素の説明をご覧ください。本資料に含まれる将来予測に関する記述は、現時点において作成されたものであり、法律により要求される場合を除いては、新たな情報、将来の出来事やその他の発見に照らして、将来予測に関する記述を変更又は訂正する一切の義務を当社及びOcata社は負いません。

重要な追加情報：

本資料は情報提供のみを目的としております。本資料中の記載は、証券の買付けの応募又は売付けの募集を勧誘するものではありません。買付けの応募又は売付けの募集の勧誘は、当社及び当社の間接子会社であるLaurel Acquisition Inc.が2015年11月19日に米国証券取引委員会（以下「SEC」）に届出たSchedule TOによる公開買付関連書類（買付け提案、送達状、その他の関連公開買付け文書を含む。）のみに従って実施されます。加えて、Ocata社は2015年11月19日に本公開買付けに対してSchedule 14D-9による意見表明書を届出ております。公開買付関連書類（買付け提案、送達状、その他の関連公開買付け文書を含む。）や本公開買付けに対する意見表明書は重要な情報を含んでおり、Ocata社の株主は、本公開買付けに関するいかなる決定をされる前に熟読されるようお願いいたします。これらの書類は、Ocata社の株主に無料で提供されます。加えて、これらの書類（SECに届出されたその他すべての提案文書）のコピーはSECのウェブサイトwww.sec.govにて無料で入手することができます。Ocata社の株主は、Schedule TO及びSchedule 14D-9が改定、補足された場合、又はその他の提案関連文書がSECに届出された場合、これらの資料には当該取引又は当事者の重要な情報が含まれることから、その都度、公開買付に関するいかなる決定をされる前に熟読されることをお勧め致します。

1.VISION

2.経営計画2015-2017

I. 戦略

- 製品価値の最大化
- イノベーションの創出
- Operational Excellenceの追求

II.まとめ



1.VISION

2.経営計画2015-2017

I. 戦略

- 製品価値の最大化
- イノベーションの創出
- Operational Excellenceの追求

II. まとめ



VISION ～新たな機会への挑戦～

変化する医療の最先端に立ち、科学の進歩を患者さんの価値に変える



1.VISION

2.経営計画2015-2017

I. 戦略

- 製品価値の最大化
- イノベーションの創出
- Operational Excellenceの追求

II. まとめ



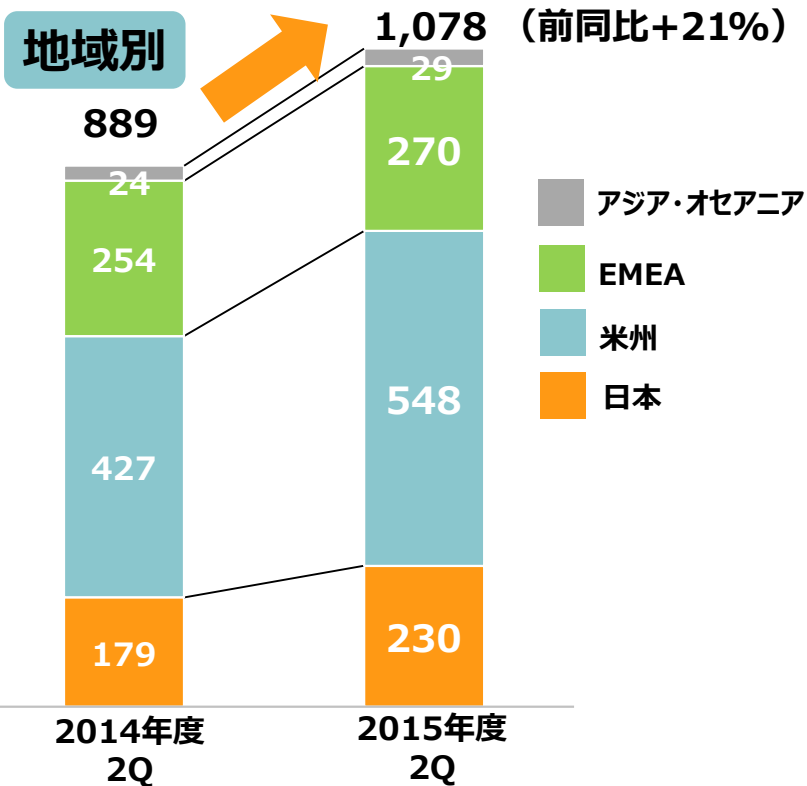
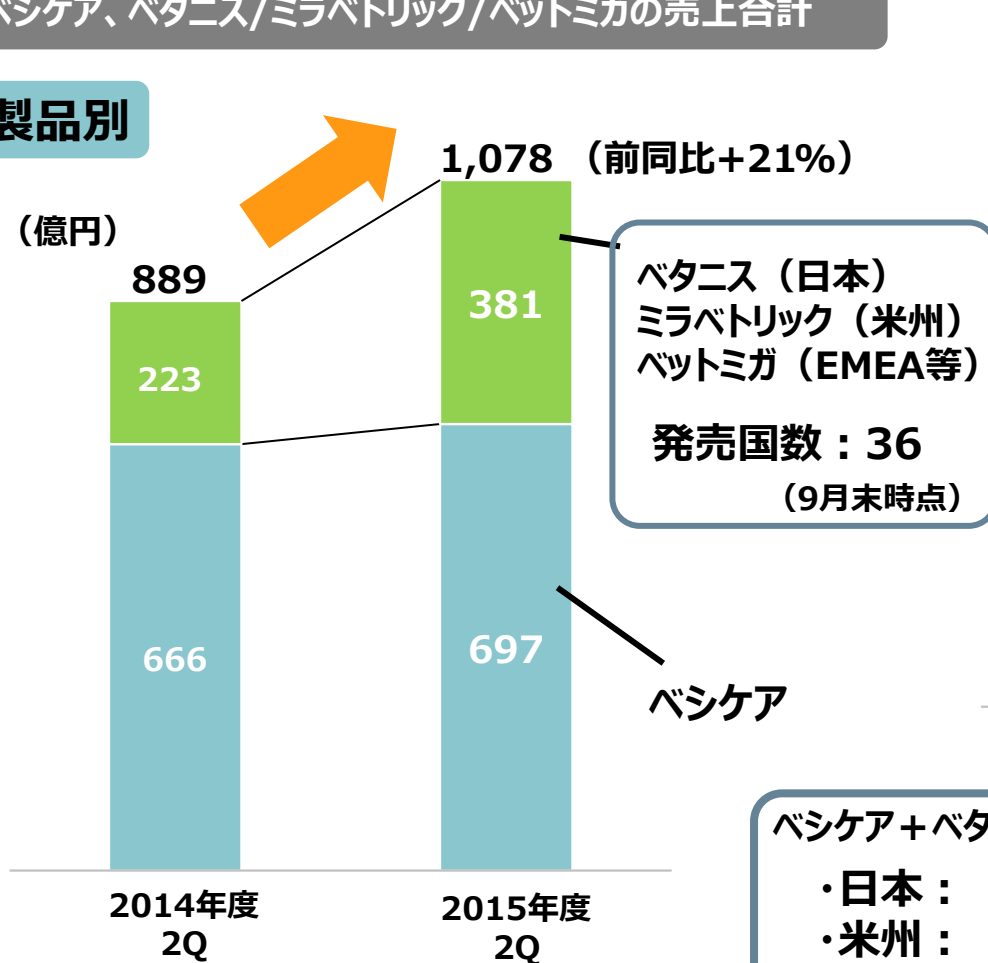
泌尿器OABフランチイズ

OAB（ベシケア+ベタニス/ミラベトリック/ベットミガ）フランチイズは引き続き成長

ベシケア、ベタニス/ミラベトリック/ベットミガの売上合計

製品別

(億円)



ベシケア+ベタニス/ミラベトリック/ベットミガの成長率[前同比]

- ・日本： +29%
- ・米州： +8% (ドルベース)
- ・EMEA： +9% (ユーロベース)
- ・アジア・オセアニア： +11% (除く為替の影響)

OAB：過活動膀胱

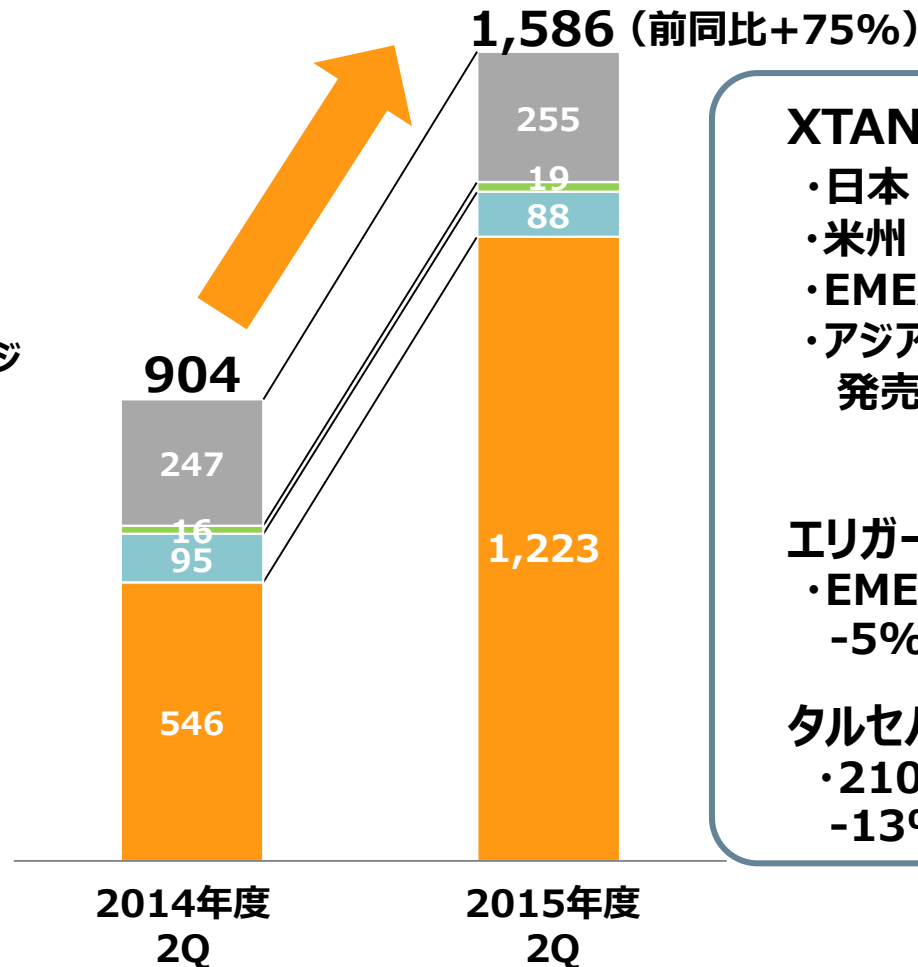
がん領域フランチイズ

XTANDI/イクスタンジのけん引により、がんフランチイズは大きく拡大

XTANDI/イクスタンジ、タルセバ、エリガード、ゴナックスの売上合計

(億円)

- タルセバ
- ゴナックス
- エリガード
- XTANDI/イクスタンジ



XTANDI/イクスタンジ

- ・日本 131 億円
- ・米州 630 百万ドル
- ・EMEA 233 百万ユーロ
- ・アジア・オセアニア 10 億円
- 発売国数：46 (9月末時点)

エリガード

- ・EMEA 65 百万ユーロ
- 5% (ユーロベース)

タルセバ関連収入

- ・210 百万ドル
- 13% (ドルベース)

1.VISION

2.経営計画2015-2017

I. 戦略

- 製品価値の最大化
- イノベーションの創出
- Operational Excellenceの追求

II. まとめ



成長の基盤となるパイプライン (2015年10月末現在)

第Ⅰ相試験

●	ミラベグロン (小児)
●	ASP2205
●	ASP6282
●	YM311 (日)
●	ASP6858
●	ASG-22ME
●	ASP1707 (前立腺がん、欧)
●	ASG-15ME
●	ASP5878
●	AGS67E
●	ASP4132
●	gilteritinib (ASP2215) (非小細胞肺癌、米日亜)
●	blinatumomab
●	ASKP1240 (日)
●	ASP5094
●	ASP3662 (アルツハイマー、米)
●	ASP4345
●	ASP4070
●	ASP0819
●	ASP8062

第Ⅱ相試験

●	ロキサデュスタット (日)
●	YM311 (FG-2216) (腎性貧血、欧)
●	ASP8232 (糖尿病性腎症：欧)
●	エンザルタミド (乳がん、肝細胞がん、米欧)
●	AGS-16C3F (腎細胞がん、米欧)
●	ASP0113(VCL-CB01) (臓器移植時CMV感染抑制、米欧)
●	ASKP1240 (移植、米)
●	ASP015K (関節リウマチ、米欧)
●	ASP3662 (PDPN、米)
●	ASP7962 (変形性関節症、欧)
●	ASP1707 (子宮内膜症、欧日)
●	リナクロチド (慢性便秘、日)
●	ASP8232 (糖尿病黄斑浮腫：米)
●	イプラグリフロジン (1型糖尿病、日)
●	ASP7373 (インフルエンザH5N1、日)
●	CK-2127107 (脊髄性筋萎縮症、COPD、米)

第Ⅲ相試験

●	ソリフェナシン (小児神経因性膀胱、米欧)
●	ソリフェナシン/ミラベグロン (併用療法、米欧亜)
●	ロキサデュスタット (慢性腎疾患に伴う貧血、欧)
●	エンザルタミド (M0 CRPC, M0 BCR：米欧亜)
●	デガレリクス (3か月製剤、日)
●	gilteritinib (ASP2215) (急性骨髄性白血病、米欧日亜)
●	ASP8273 (非小細胞肺癌、米欧日亜)
●	ASP0113 (VCL-CB01) (HCT時CMV感染抑制、米欧日)
●	ASP015K (関節リウマチ、日)
●	クエチアピン (双極性障害、日)
●	romosozumab (骨粗しょう症、日)
●	リナクロチド (便秘型IBS、日)
●	フィダキソマイシン (感染性腸炎：日、小児：欧)
●	isavuconazonium sulfate (カンジダ、米)
●	イプラグリフロジン/シタグリパチン (配合剤、日)

申請

●	ソリフェナシン (小児OAB、欧)
●	ビキサロマー (保存期慢性腎臓病 高リン血症、日)
●	ビキサロマー (顆粒製剤、日)
●	ASP7374 (季節性インフルエンザ、日)
●	エボロクマブ (高コレステロール血症、日)

疾患領域：

●	泌尿器、腎疾患
●	がん
●	免疫科学、神経科学
●	その他
●	新規分子成分

プロジェクトの記載は概要を示したものです。
詳細はパイプラインリストをご参照ください。

□は2015年度に
ステージが進展した
プロジェクト

CMV：サイトメガロウイルス、PDPN：糖尿病性神経障害に伴う疼痛、COPD：慢性閉塞性肺疾患、HCT：造血細胞移植、
M0 CRPC：非転移性去勢抵抗性前立腺がん、M0 BCR：非転移性生化学的再発前立腺がん、IBS：過敏性腸症候群

先端の科学技術を取り入れたイノベーション創出への挑戦

ネットワーク型研究体制（Best Science, Best Talent, Best Place）で挑戦

既存重点研究疾患領域	がん	     
	免疫科学	   
	腎疾患	 
	神経科学	 
新疾患領域	筋疾患	  
	眼科	  
その他疾患領域		    

再生医療(細胞医療)

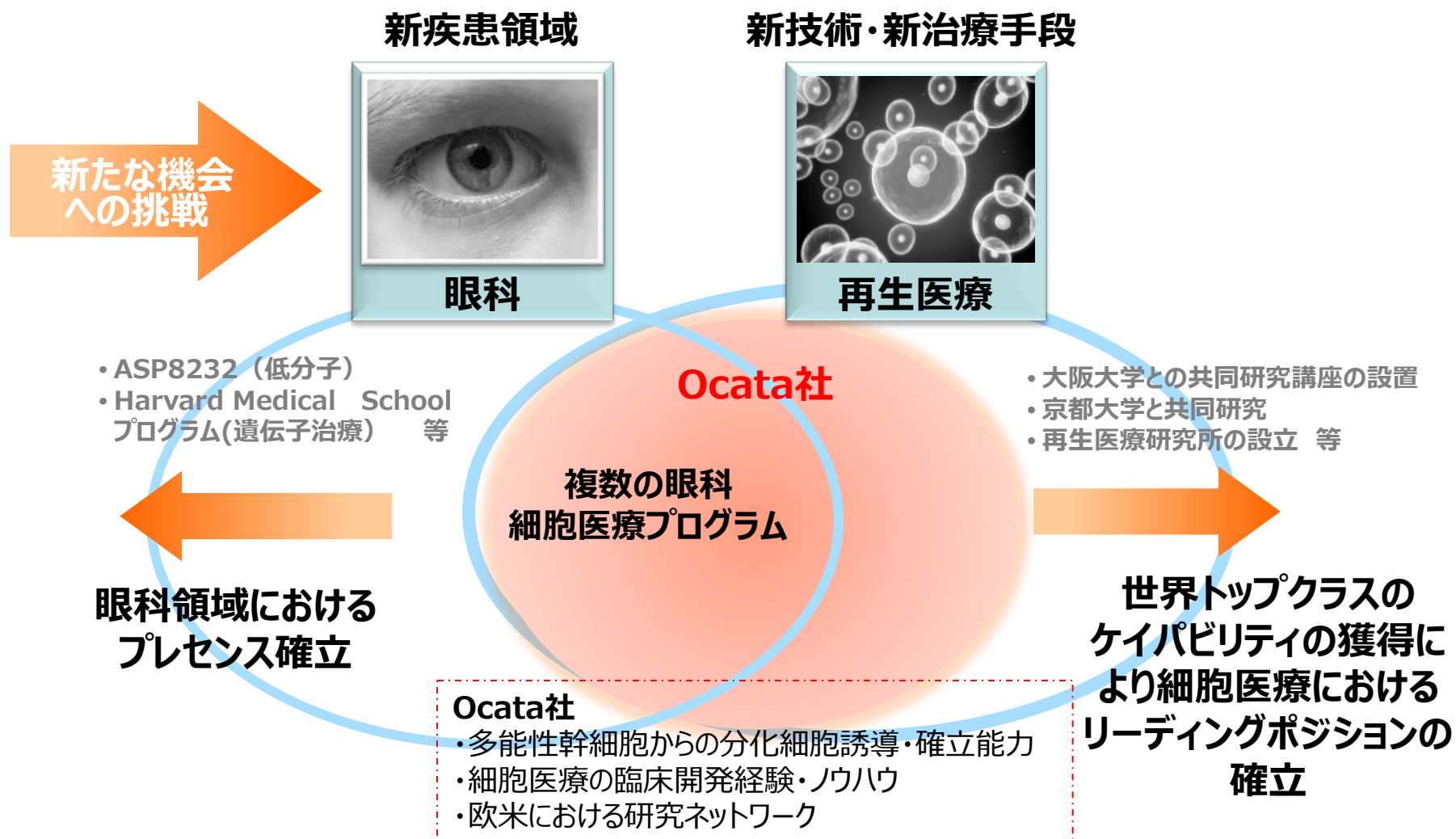


次世代型ワクチン



イノベーションの創出 最近の取り組み

-細胞医療アプローチにより眼科領域での新たなステップ-



1.VISION

2.経営計画2015-2017

I. 戦略

- 製品価値の最大化
- イノベーションの創出
- Operational Excellenceの追求

II. まとめ



Operational Excellenceの追求

急速に変化する環境変化にしなやかに対応できる組織・仕組みを構築し、
オペレーションの一層の高質化・効率化に取り組む

- 富士工場の譲渡



- 皮膚科事業を
LEO Pharma社へ譲渡



- 清須工場事業を日本マイ
クロバイオフาร์ม社へ譲渡

- グループ共通業務の一
部をアウトソーシング

外部リソースの
有効活用

Operational
Excellence

経営資源の
最適配分

組織・機能
の見直し

- マーケティング戦略機能
の強化（CEO直属組織
として独立）
- メディカルアフェアーズ機
能の強化
- 事業開発機能の再編
- 情報システムの強化
- リアルワールドインフォマ
ティクス機能設立
- 国内営業体制の変更

- 外部のウェブサイトを通
じて、研究者へ臨床
試験データを提供

各種規制・社会規範
への能動的対応
（コンプライアンス）

コア
ケイパビリティ
の強化

黒字：2015年度以降（2015年4月以降）実施

薄字：2014年度以前（2015年3月以前）実施¹⁴

Operational Excellenceの追求 最近の取り組み1

清須工場（愛知県）における事業の日本マイクロバイオファーマ社への譲渡

- ・ 外部リソースの有効活用により、「高品質な医薬品の安定供給」を効率的に行える、変化に強い生産体制の確立を推進
- ・ 生産・技術機能の一層の高質化・効率化

<タイムライン>

- ・ 2015年10月30日：事業譲渡契約の締結
- ・ 2016年4月1日（予定）：事業の譲渡



MicroBiopharm Japan

グローバル皮膚科事業のLEO Pharma社への譲渡

譲渡対価：6億7500万ユーロ

- ・ 全世界で円滑な製品供給を継続
- ・ 競争優位の源泉となる機能への再投資により、新薬創出力を一層強化

<タイムライン>

- ・ 2015年11月11日：事業譲渡契約の締結
- ・ 2016年第1四半期（1月～3月）：事業の譲渡



環境変化を踏まえたケイパビリティの強化

マーケティング戦略機能を独立
(2015年4月)

➤➤➤ 付加価値の高い製品の継続的創出

日本においてメディカルアフェアーズ
本部を設立 (2015年4月)

➤➤➤ 製品の医学的価値の更なる拡大とともに、患者さんのための高度で良質な医薬品情報を提供

リアルワールドインフォマティクス機能
の設立 (2015年7月)

➤➤➤ “Real-world data” (ビッグデータ) の活用最大化により、患者さんに新たな価値を提供

国内営業体制の変更
(2015年10月)

- ✓ 製品別担当制からエリア担当制に変更
- ✓ 領域専任の担当体制を新たに導入
(がん、免疫、移植)

➤➤➤ 地域及び個別の医療機関ごとの患者さんの治療の流れを踏まえたよりの確な情報提供の実現

1.VISION

2.経営計画2015-2017

I. 戦略

- 製品価値の最大化
- イノベーションの創出
 - 新薬創出力の強化
 - 新たな機会への挑戦

Operational Excellenceの追求

II.まとめ



持続的な成長を目指して

新製品群が中期的成長をけん引する。さらに、イノベーションへの選択的投資と
ケイパビリティ強化を継続することで持続的な成長シナリオを盤石なものとする

製品価値の最大化

泌尿器
OAB

がん

イノベーションの創出

新薬創出力の強化

パイプラインの
順調な進展

KANYOS BIO

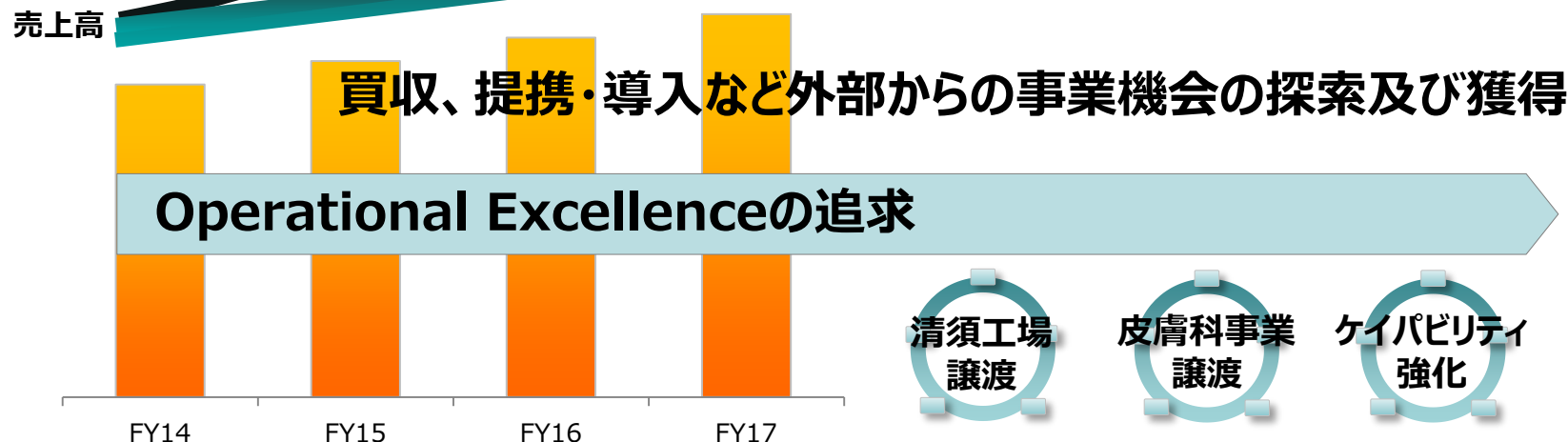
chromocell
ACCELERATING SCIENCE®

産総研

IMMUNOMIC
Therapeutics, Inc.

OCATA
THERAPEUTICS™

新たな機会への挑戦





科学の進歩を患者さんの価値に変える