世界にまだないくすりのために

2014年12月10日
アステラス製薬株式会社
代表取締役社長
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。

astellas
Leading Light for Life

本日のアジェンダ

- 我々を取り巻く環境変化とアステラスのビジネス
- 持続的成長に向けた戦略課題への取り組みと成果
- トピックス
- 新たなチャレンジ

astellas
Leading Light for Life

外部環境　－メガトレンド－

メガトレンドに変化はないが、変化のスピードが速まっている

医療費抑制強化

- 後発品使用促進加速
- 強制価格引き下げ
- 各国社会保障費用増

新薬開発・販売に伴う負担増

- 当局による安全性審査・市販後調査強化
- 既存薬との差別化必要性増加
- 慢性疾患の治療満足度アップ

透明性・信頼性の確保

日本透明性ガイドライン（13年から公開）

米国サンシャイン条項（14年から公開）

EFPIA “Disclosure Codes”（16年から公開予定）

欧州臨床試験データ開示（14年から公開）

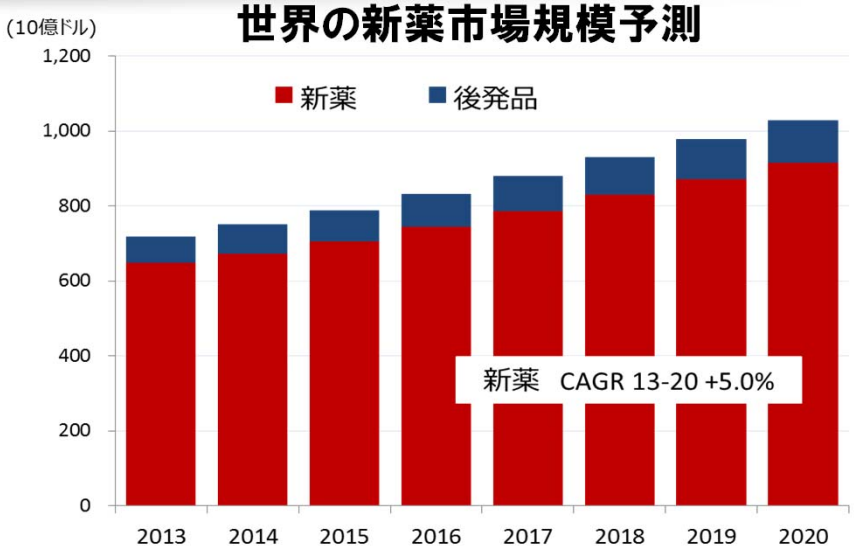
製品識別規制（欧州）

Drug Supply Chain Security Act（米国）

astellas
Leading Light for Life

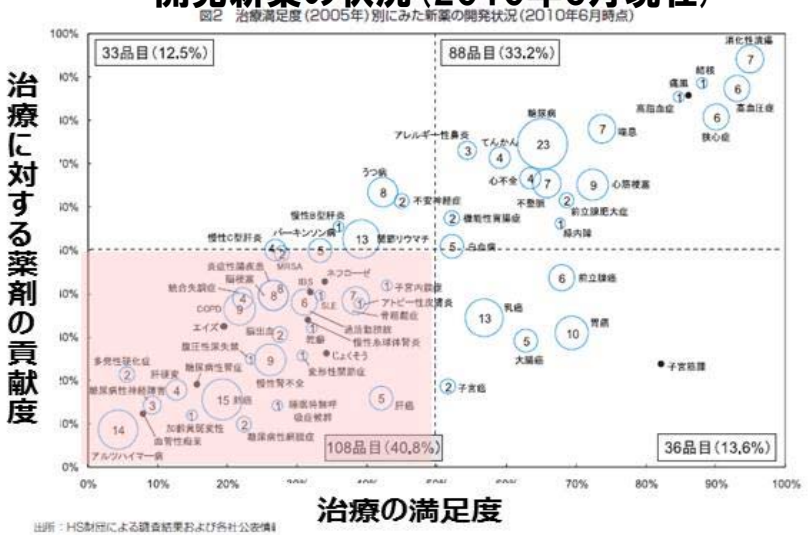
新薬の可能性

世界の新薬市場規模予測



Based on the data from: EvaluatePharma

治療満足度（2005年）別に見た開発新薬の状況（2010年6月現在）



HS財団による調査結果および各社公表情報をもとに作成

イノベーションを評価する仕組み

Examples

- ✓ Breakthrough Therapy Designation
- ✓ Qualified Infectious Disease Product (QIDP) Designation under GAIN Act

- ✓ NICE
- ✓ Early Access to Medicines Scheme (EAMS)
- ✓ Promising Innovative Medicine (PIM) Designation

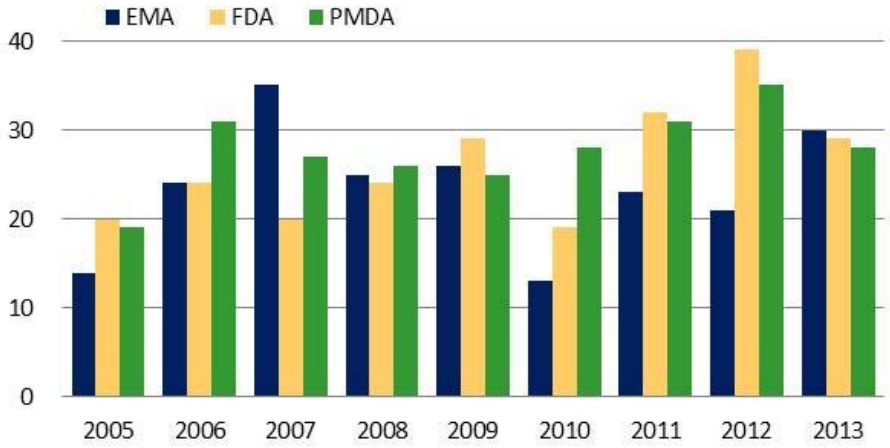
- ✓ GBA (AMNOG)

- ✓ 先駆導入加算
- ✓ 先駆け審査指定制度

各国　✓ オーファン指定



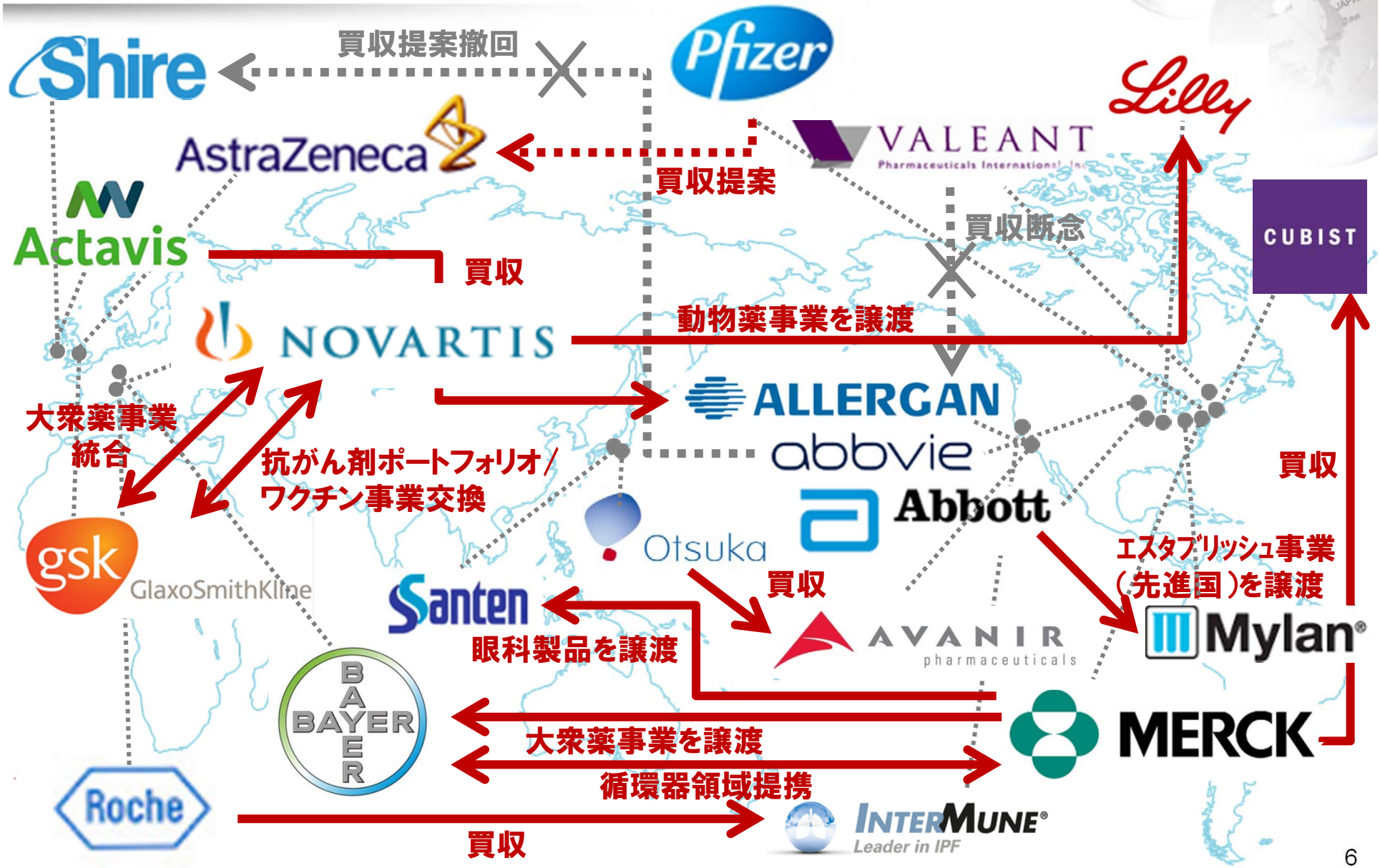
承認NME数の推移



Based on the data from: Centre for Innovation in Regulatory Science Ltd

このページのコンテンツの中には画像や写真の著作権が123RF社、画像提供者あるいはライセンス・パートナーに帰属するものが含まれており、ライセンスの範囲内で使用することが許諾されています。これらの画像、写真は123RF社の許可なく複製またはダウンロードすることができません。

製薬業界各社の取り組み



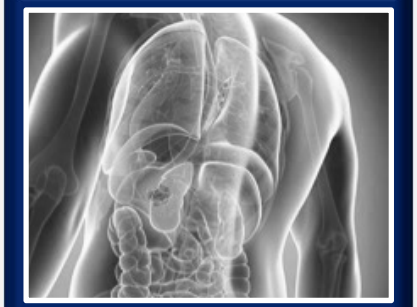
重点研究領域とGCLモデル

新薬ビジネスに経営資源を集中

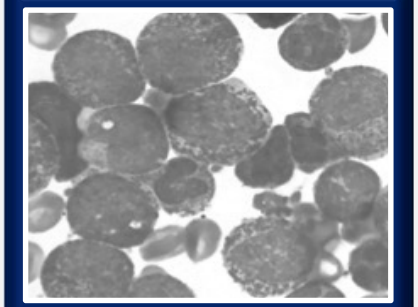
重点研究領域



泌尿器



移植



がん

免疫疾患および感染症

精神・神経疾患

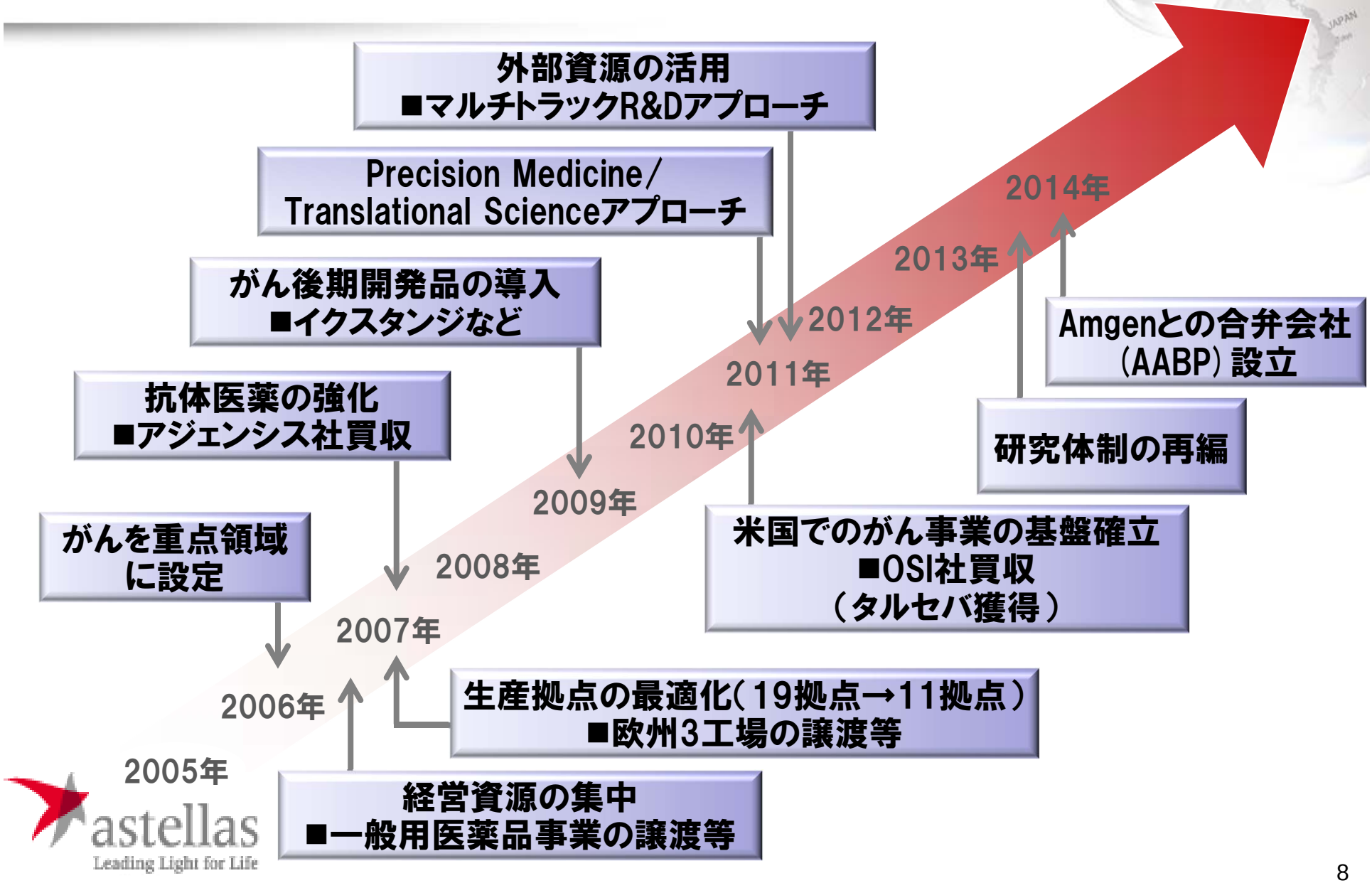
糖尿病合併症および腎疾患

現在のGCL

第3のGCL

グローバル・カテゴリー・リーダー（GCL）

これまでのアステラスの取り組み



本日のアジェンダ



- 我々を取り巻く環境変化とアステラスのビジネス
- **持続的成長に向けた戦略課題への取り組みと成果**
- トピックス
- 新たなチャレンジ

astellas
Leading Light for Life

持続的成長に向けた戦略課題と最近の取り組み

事業環境の変化にしなやかに対応し、持続的な成長を目指す

成長戦略

新製品価値の最大化

成長ドライバーの伸長

- OABフランチャイズの最大化（ベシケア伸長、ベタニス拡大）
- がん領域の強化（イクスタンジ拡大、適応症の追加）

新薬創出力の強化

研究体制の改革

- 新たな疾患領域や創薬基盤技術への挑戦
- FAST TRACK 第2号指定

効率化戦略

Operational Excellenceの追求

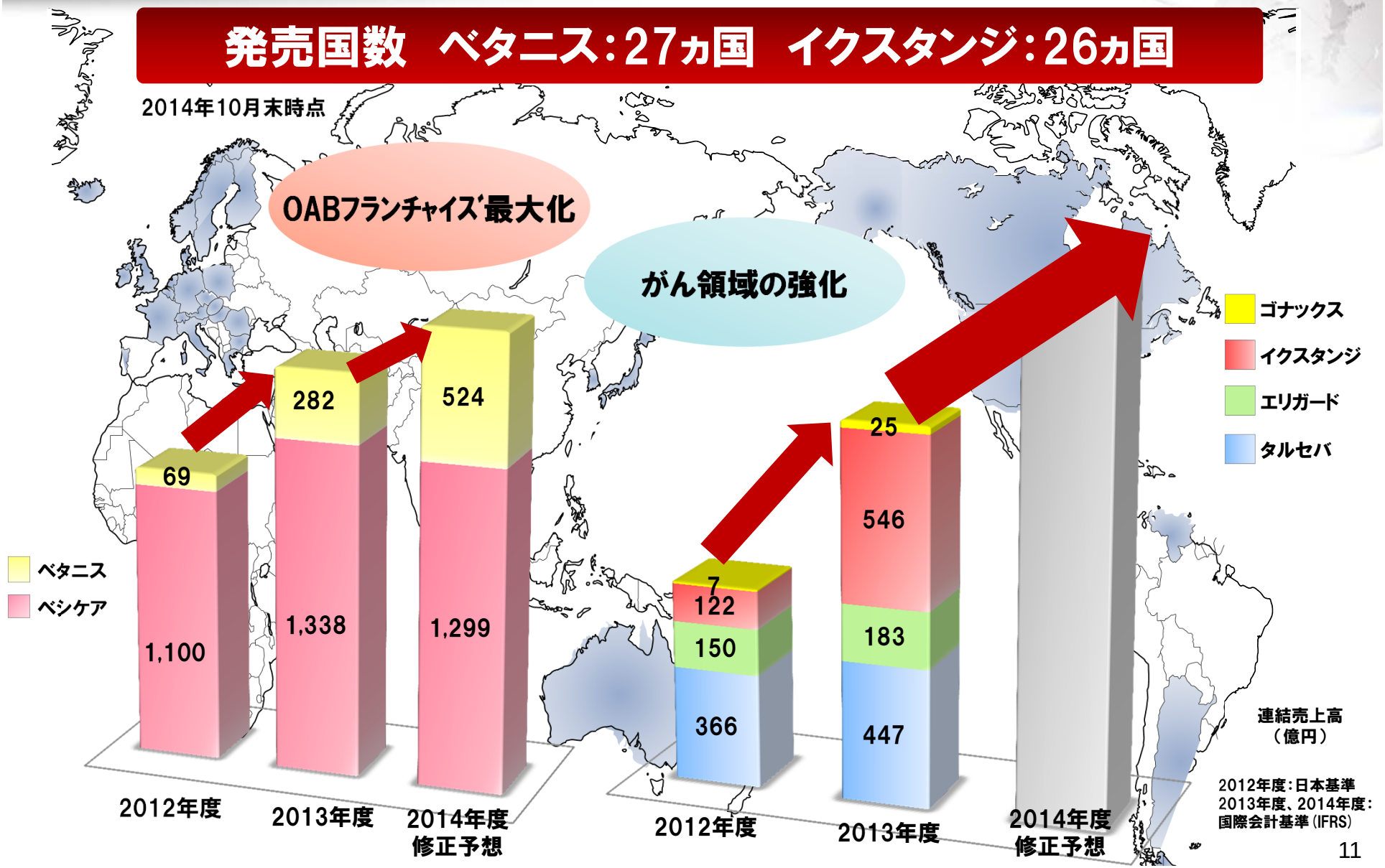
経営資源配分の最適化と外部リソースの活用

- アクセンチュア社へのBPO（9月に業務移管完了）
- DIセンターを社長直轄に（メディカル機能との連携を強化し、製品情報に関する透明性を高める）
- 営業所の再編

成長ドライバーの伸長

新製品価値の最大化

発売国数　ベタニス：27ヵ国　イクスタンジ：26ヵ国



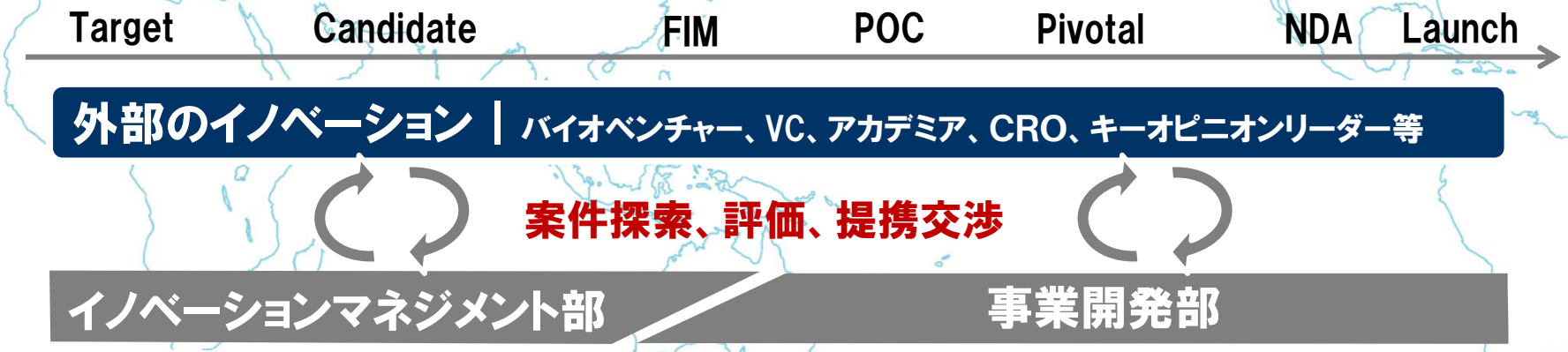
外部イノベーションの取り込み

新薬創出力の強化

Best Science 世界最先端のサイエンスに基づいて

Best Talent 社内外で最適な人材・研究者を登用し

Best Place 最適な環境で研究活動を展開



astellas
INNOVATION MANAGEMENT AIM

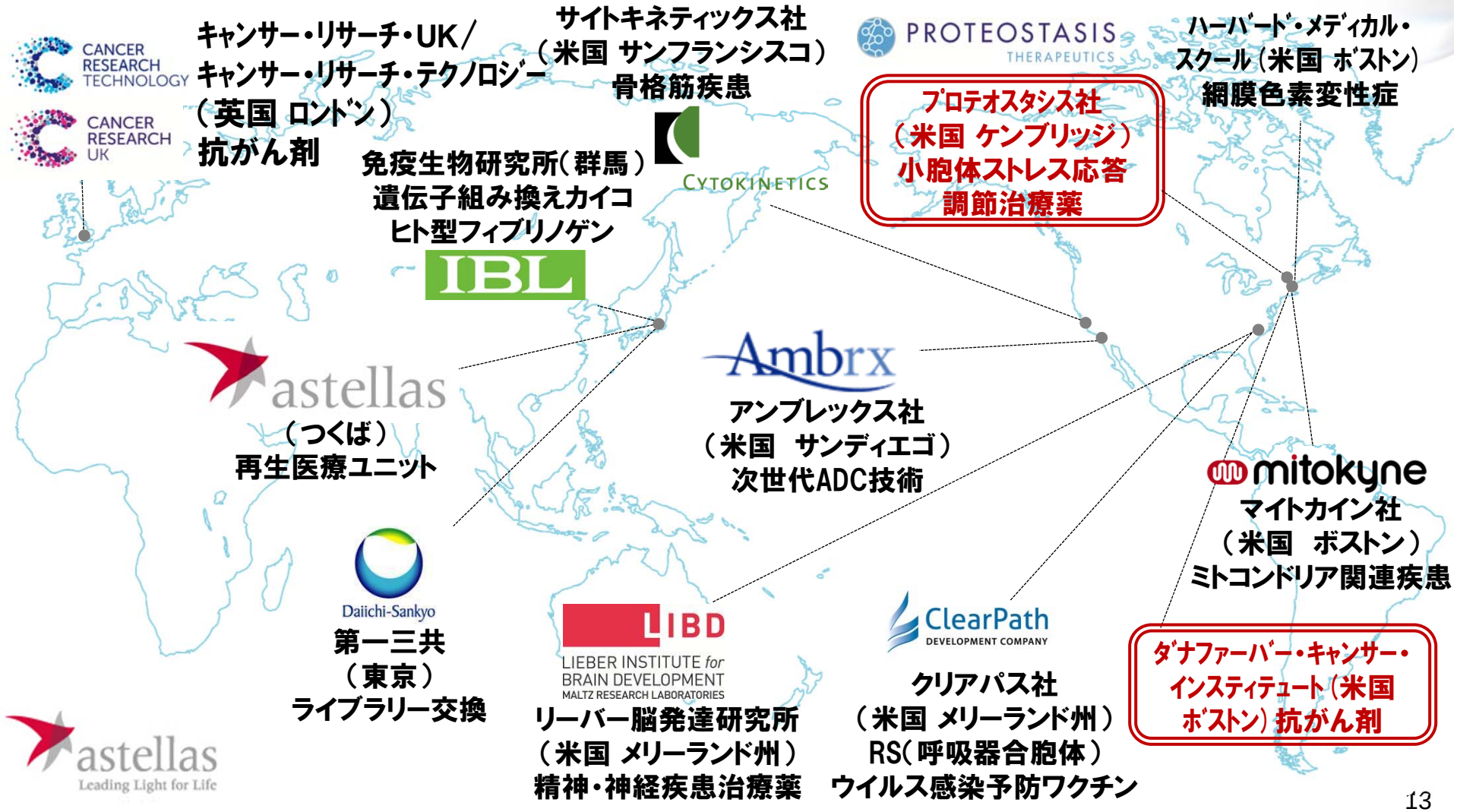
FIM: First in man
POC: Proof of concept
NDA: New drug application

VC: Venture capital
CRO: Clinical research organization

新たな疾患領域や創薬基盤技術への挑戦

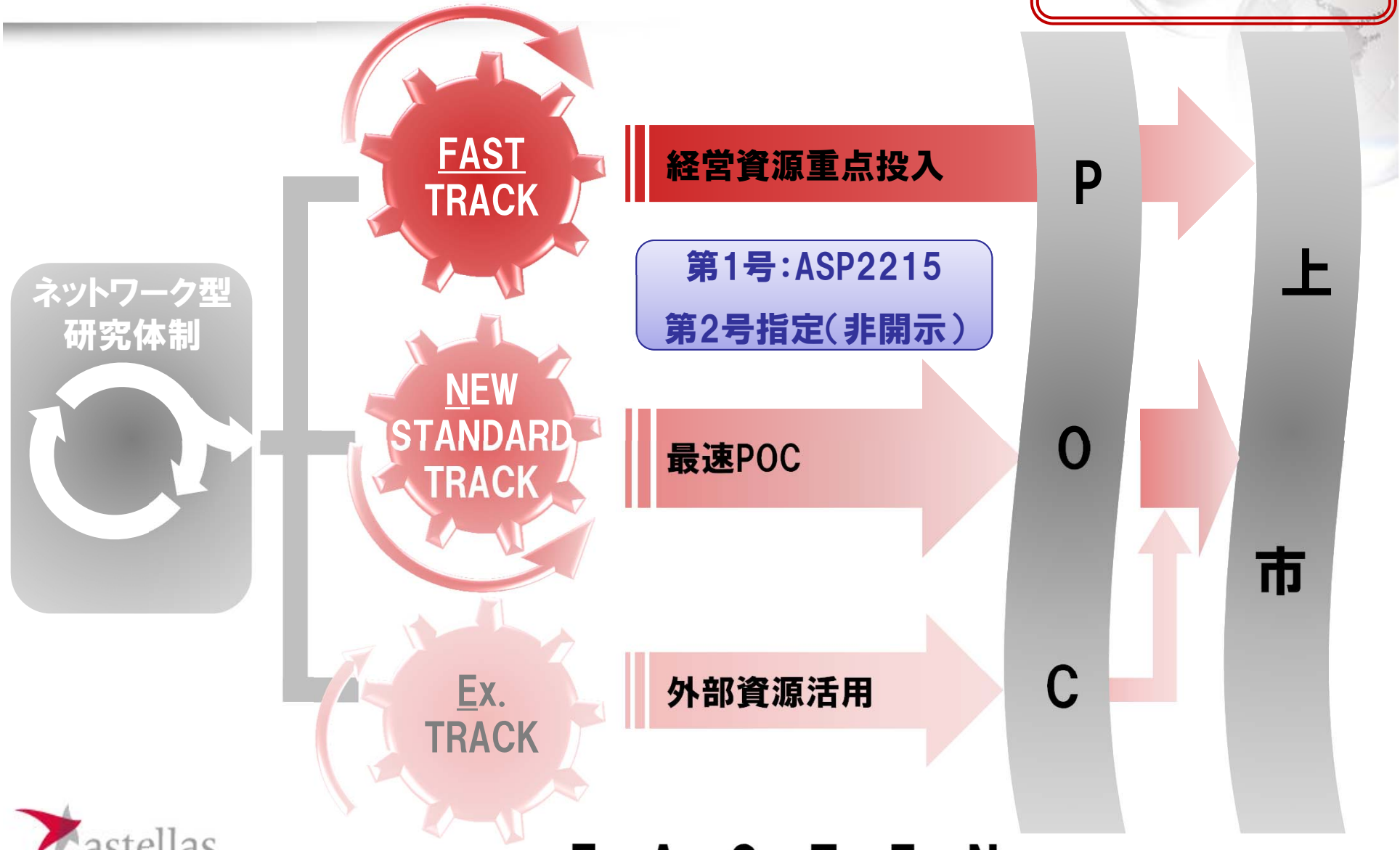
新薬創出力の強化

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



研究開発プロジェクトの加速

新薬創出力の強化



持続的成長に向けた戦略課題と最近の取り組み

事業環境の変化にしなやかに対応し、持続的な成長を目指す

成長戦略

新製品価値の最大化

成長ドライバーの伸長

- OABフランチャイズの最大化（ベシケア伸長、ベタニス拡大）
- がん領域の強化（イクスタンジ拡大、適応症の追加）

新薬創出力の強化

研究体制の改革

- 新たな疾患領域や創薬基盤技術への挑戦
- FAST TRACK 第2号指定

効率化戦略

Operational Excellenceの追求

経営資源配分の最適化と外部リソースの活用

- アクセンチュア社へのBPO（9月に業務移管完了）
- DIセンターを社長直轄に（メディカル機能との連携を強化し、製品情報に関する透明性を高める）
- 営業所の再編

営業所の再編

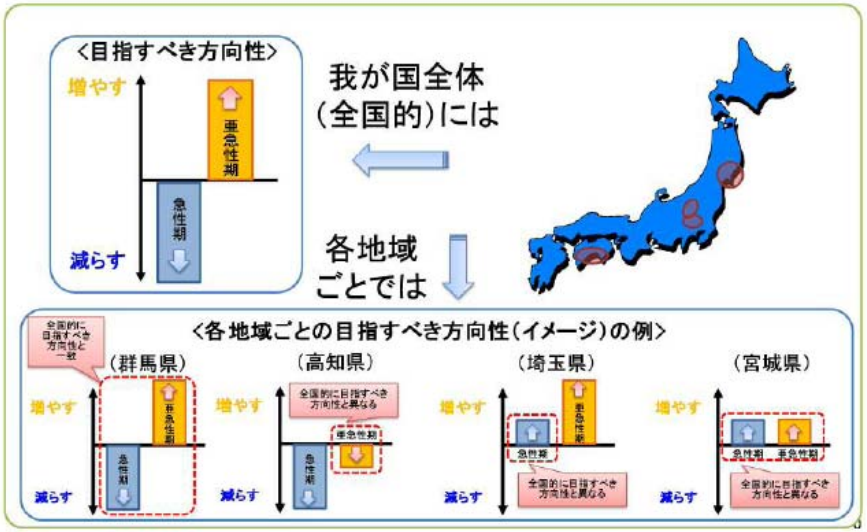
Operational Excellenceの追求

地域ごとに医療提供体制の実情は異なるため、目指すべき方向性も地域ごとに大きく異なる
（第6次医療法改正　平成26年4月施行）

エリア・施設個々の課題に応じた戦略立案の重要性 ↑

- **後発医薬品の浸透スピードの差**
- **製品構成の変化に伴う製品別市場の違い**
- **獲得シェアのばらつき**

など



出典
平成25年10月16日
財政制度等審議会　高橋泰教授資料
「今後、我が国で行われるべき医療提供体制改革の方向性イメージ」

エリア戦略の立案・実行に最適な営業所体制に再編

本日のアジェンダ



- 我々を取り巻く環境変化とアステラスのビジネス
- 持続的成長に向けた戦略課題への取り組みと成果
- **トピックス**
- 新たなチャレンジ

astellas
Leading Light for Life

成長するマーケットにおけるビジネス戦略

EMEA本社（ロンドン）



EMEA：
ヨーロッパ、中東及びアフリカ

シンガポール販社
（2013年設立）





米州本社（シカゴ）



グローバル本社（東京）

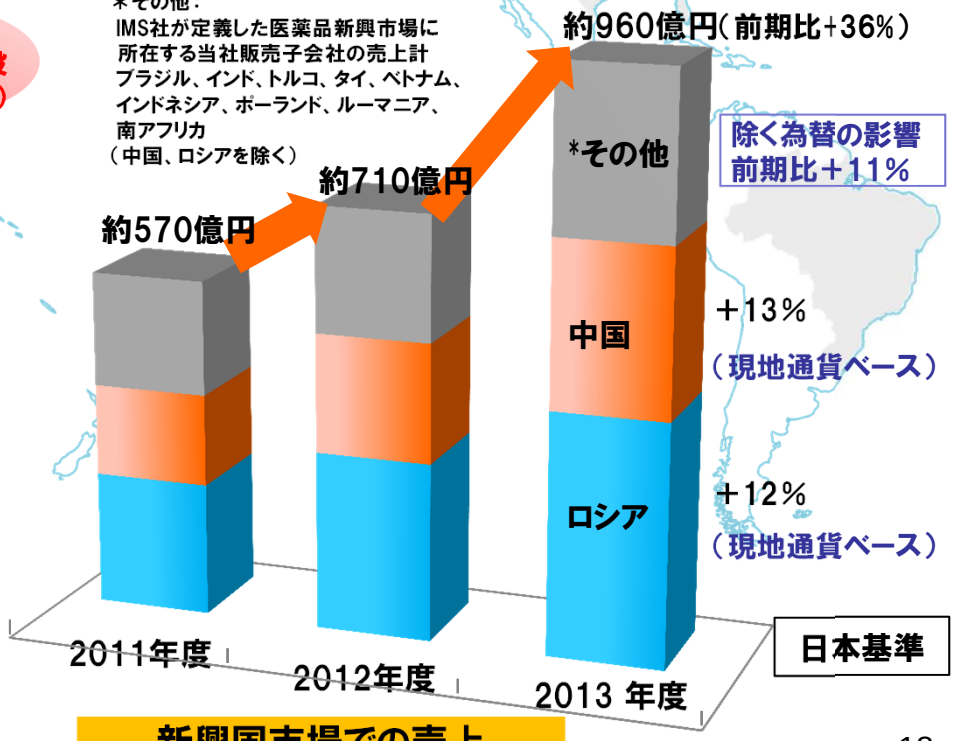
MENA/SSA地域統括会社（ドバイ）
（2014年設立）



MENA/SSA：
中東、北アフリカ及び
サハラ以南のアフリカ

ベトナム
Rep Office開設
（2014年設立）

＊その他：
IMS社が定義した医薬品新興市場に
所在する当社販売子会社の売上計
ブラジル、インド、トルコ、タイ、ベトナム、
インドネシア、ポーランド、ルーマニア、
南アフリカ
（中国、ロシアを除く）



- 中国やロシアを中心に販売基盤を強化
- 自社ポートフォリオでの展開
- 夫々の市場の特性や環境変化を見極める
- 着実な利益を期待できるビジネスを展開

Astellas MENA/SSA 設立





- 中東、北アフリカ及びサハラ以南のアフリカ(MENA/SSA)を管轄
- 20名以上の体制でスタート
- 自社のポートフォリオによる自社販売体制を確立していく

Astellas MENA/SSA
直轄オペレーション

Astellas MENA/SSA
管轄地域

astellas
Leading Light for Life

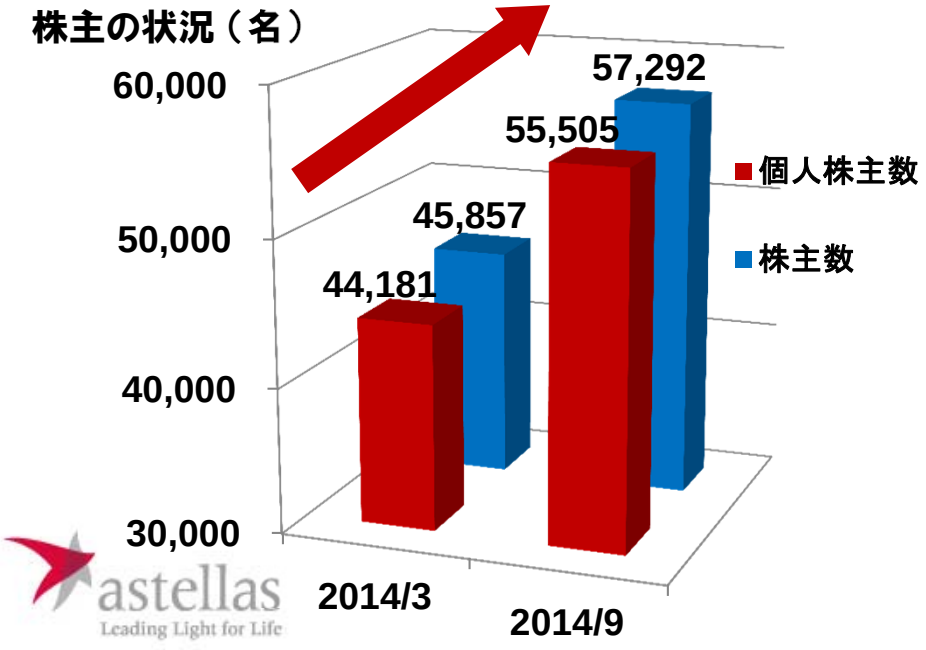
資本政策

利益配分等に関する方針

- ✓ 成長を実現するための事業投資を最優先
- ✓ 中長期的な利益成長に基づき、配当は安定的かつ持続的に向上
- ✓ 自己株式取得は機動的に実施

14年4月：株式分割

普通株式１株につき５株の割合で株式分割を実施



14年5-6月：自己株式取得

約300億円の自己株式を取得

14年10月：増配

期末配当予想を期初から1円増配

	1株当たり配当金			
	2013年度	2014年度		
	実績*	期初予想	実績	今回修正予想
第2四半期末	13円	14円	14円	-
期末	14円	15円	-	16円
年間	27円	29円	-	30円

*2014年4月1日を効力発生日として実施した株式分割（5分割）後ベースで算定

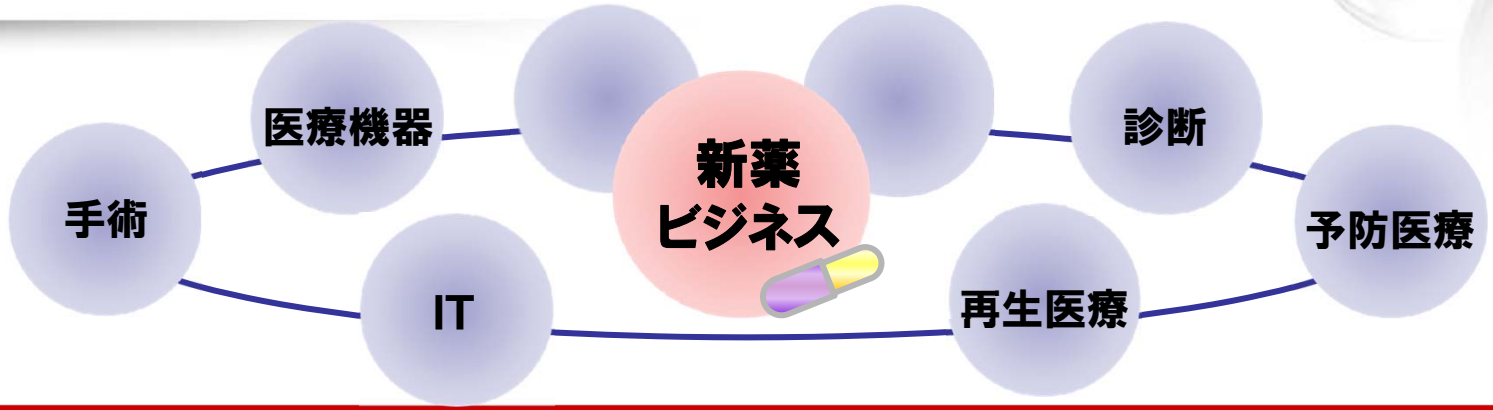
本日のアジェンダ



- 我々を取り巻く環境変化とアステラスのビジネス
- 持続的成長に向けた戦略課題への取り組みと成果
- トピックス
- **新たなチャレンジ**

astellas
Leading Light for Life

新たなSolutionの提供のために



新たなビジネス創出のため、ファーマブレークスルー部を設置

医療機器とのコンビネーションプロダクト	• 医薬品と医療機器との組み合わせによる新たな治療領域の創造 • 泌尿器領域での新たな治療法の提供
診断・予防医療への展開	• がんの局所原発巣や微小転移に対するより正確な早期診断法の提供（抗体技術を活用）
手術のニーズ解決	• 手術時間の短縮や治療成績向上に貢献するプロダクトの提供 • 周術期管理
ITの創薬への応用	• スーパーコンピューターを活用した顧みられない熱帯病に対する創薬共同研究

astellas
Leading Light for Life

高付加価値の提供

イノベーションを患者さんの価値に変えて届ける



明日は変えられる。

astellas
Leading Light for Life

