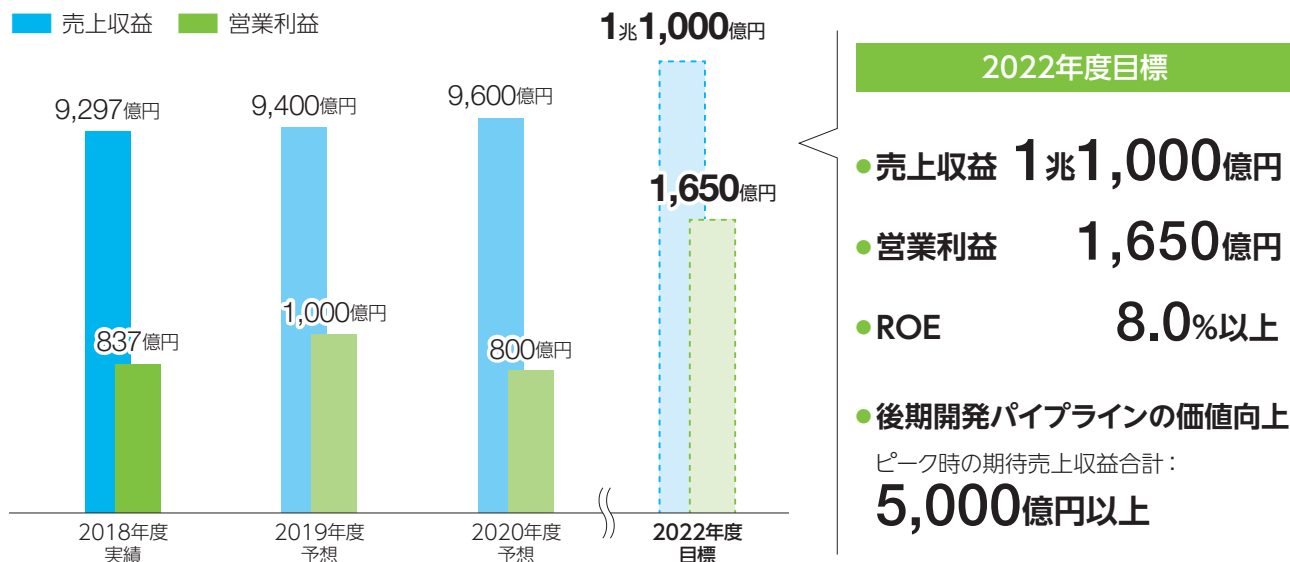


第4期中期経営計画の概要と進捗

2016年度から2020年度までの第4期中期経営計画を2025年ビジョンに向けた転換を実現するための5カ年計画と位置づけましたが、さまざまな環境変化を受け、2018年10月に一部計数目標の見直しを行いました。現在、アストラゼネカ社との戦略的提携を踏まえた新たな計数目標を精査しています。

詳細は P33参照



目標達成のための6つの戦略目標

エドキサバンの成長 成果と進捗 ● グローバル売上収益の拡大 (2018年度売上収益：1,177億円) ● 日本での市場シェアNo.1 (2018年度第4四半期時点) ● ヨーロッパ、アジア各国での市場シェアの大幅拡大	日本No.1カンパニーとして成長 成果と進捗 ● 国内医療用医薬品シェア3年連続No.1 ● MR評価7年連続No.1 ● 新製品の継続的な上市 (タリージェ、ミネプロ)	米国事業の拡大 成果と進捗 ● アメリカンリージェント事業の順調な拡大 (2018年度売上収益：1,178億円) ● インジェクタファーマの売上収益拡大 (2018年度売上収益：442億円) ● 第一三共Inc.疼痛事業の戦略見直し
がん事業の立上げ・確立 成果と進捗 ● DS-8201：有望な臨床データが蓄積、申請目標時期の前倒し ● U3-1402、DS-1062：良好な臨床データを発表 ● キザルチニブ、ペキシダルチニブの承認申請	SOCを変革する先進的新薬の継続的創出 成果と進捗 ● 各種モダリティへの挑戦 ● DS-1647 (がん治療ウイルス) 承認申請予定 ● オープンイノベーションの進展	利益創出力の強化 成果と進捗 ● 欧米の営業体制の最適化 (2016年度、2017年度累計：約550人削減) ● グローバル研究開発体制の最適化 (4拠点閉鎖) ● グローバル生産体制の最適化 (2拠点閉鎖、1拠点譲渡決定)

成長投資と株主還元

成長投資を優先しつつ、株主還元も充実	成果と進捗 ● 政策保有株式の圧縮 (3年累計：33銘柄460億円) ● 不動産売却 (3年累計：250億円) ● 事業譲渡益 (63億円) ● 超長期無担保社債の発行 (1,000億円) ● 自己株式取得の実施 (3年累計：1,000億円) ● 総還元性向100%以上維持 (3年累計：114.8%)
---------------------------	---

CFOメッセージ

ステークホルダーの皆さまには、日ごろよりご支援・ご理解を賜り、厚く御礼申し上げます。

第4期中期経営計画とその見直しに関する経緯、現在の状況について説明するとともに、CFOとして、企業価値向上に向けて具体的に取り組んでいる事例をご紹介します。

代表取締役副社長 兼 CFO

齋 寿 明

第4期中期経営計画と その見直しに関する経緯、現在の状況

1. 第4期中期経営計画(2016年3月発表)

2016年3月に、2020年度までの5年間を対象期間とする「第4期中期経営計画」を策定し、2025年ビジョン「がんに強みを持つ先進的グローバル創薬企業」に向けた転換を実現するため、6つの戦略目標を中心に持続的成長基盤の確立に取り組んできました。計数目標として、2020年度の売上収益1兆1,000億円、営業利益1,650億円、ROE 8%以上、および2020年度時点で5年以内に市場投入が可能で、ピーク時売上1,000億円以上を期待できる後期開発品を3～5品目保有することを目標に掲げました。

持続的成長基盤の確立 [6つの戦略目標]

- エドキサバンの成長
- 日本No.1カンパニーとして成長
- 米国事業の拡大
- がん事業の立上げ・確立
- SOC*を変革する
- 先進的医薬品の継続的創出
- 利益創出力の強化

* Standard of Careの略。現在の医学では最善とされ、広く用いられている治療法

2. 計数目標の見直し(2018年10月発表)

2018年10月時点で、この第4期中期経営計画を見直しました。主力品である経口抗凝固薬「エドキサバン」については日本・欧州で順調にシェアを伸ばしましたが、日本事業における薬価制度の抜本改革による将来成長に対する不透明感、また米国の疼痛事業における期待された新薬の開発失敗がありました。

一方、DS-8201を筆頭にADCフランチャイズの開発が進展し、極めて良好な有効性が確認できたため、ポテンシャルを最大化するため

の投資を拡大することも決定しました。

これらの状況を踏まえ、当初の2020年度目標(売上収益1兆1,000億円、営業利益1,650億円、ROE 8%以上)は2年遅れの2022年度の実現を目指すこととしました。一方、株主還元については、総還元性

向100%以上とする当初の方針を2022年度まで維持することとしました。

がん事業については、投資を増強・集中することで、当初の2025年度売上収益目標3,000億円を上回る5,000億円を目指すこととしました。



3. アストラゼネカ社との提携による見直し

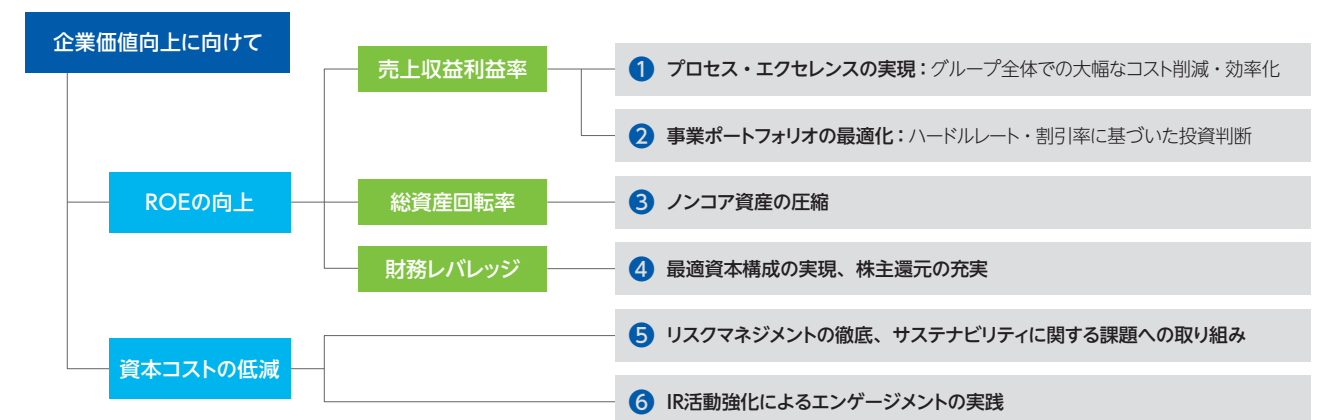
2018年10月の中期計数目標見直しの後、2019年3月にアストラゼネカ社とのDS-8201に関する提携を決定しました。現在、アストラゼネカ社と開発・販売に関する詳細計画など協議を進めており、合意が

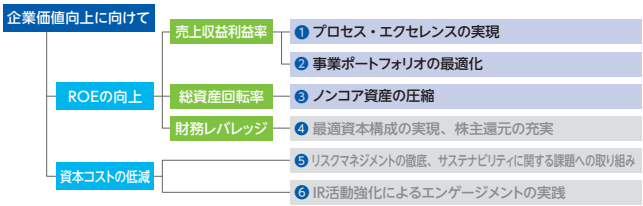
でき次第、U3-1402など後続の開発プロジェクトへの投資配分の見直しも含めて、第一三共としての新たな計数目標を改めてお示ししたいと思います。

企業価値向上に向けての取り組み

ここからは、企業価値向上に向けた取り組みとして、ROEの向上と資本コストの低減のために、具体

的に取り組んでいる事例について下図の①～⑥に沿って説明させていただきます。





① プロセス・エクセレンスの実現

利益率向上を図るため、売上拡大に加えて「プロセス・エクセレンスの実現」という活動を通じて、第一三共グループ全体での大幅なコスト削減・効率化を目指しています。調達機能の強化や拠点再配置等を含む生産・営業・研究開発といった事業運営体制の最適化などが主な取り組みです。事業運営体制の強化に

ついては、第4期中計がスタートしてから2018年度までの3年間で、生産体制では3拠点の売却・閉鎖・譲渡、営業体制では欧米の最適化、研究開発体制では4拠点の閉鎖を実現しました。今後もさらに利益創出力の強化に向けた取り組みを加速していきます。

② 事業ポートフォリオの最適化

投資にあたっては、事業間のシナジーを考慮しながら、資本コストを意識した財務面からの判断を強化することにより、事業ポートフォリオの最適化に注力しています。

将来の収益に大きな影響を及ぼす事業投資や設備投資などの意思決定の際に、マーケットや事業リスクに応じたハードルレート、割引率などを設定し、将来の事業環境やビジョン・戦略に基づいた意思決定を

サポートしています。

私たちは、自社の株主資本コストを約6%と仮定し、それを約2%上回るROE 8%以上を経営目標としました。また、自社の株主資本コストと負債コストを加重平均したWACCは5～6%を想定していますが、投資判断に使用するハードルレートはWACCに2～3%を上乗せした8%を基準としています。さらに市場ごとの特性を加味した地域別の割引率をベースに投資判断しています。

③ ノンコア資産の圧縮

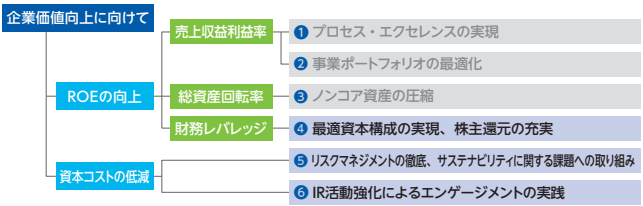
資産適正化によってノンコア資産の圧縮を図り、総資産回転率を向上させるとともに、企業価値の向上に繋がるフリー・キャッシュの創出に努めています。不動産を含む保有する資産については、事業活動上の重要性和代替可能性だけでなく、ライフサイクルコスト(経年劣化する機能を維持するための修繕費や、要求性能の向上に基づく改修費)や事業継続計画(BCP)を考慮し、ノンコア資産の売却を適切なタイミングで実施しています。2018年度は110億円、これまでにトータルで250億円の不動産の売却を行いました。2019年度にも新たに日本橋ビルを売却しました。また、政策保有株式については、事業上の長期的

な関係の維持・強化に繋がり、当社の企業価値の向上に資すると判断する場合を除き、原則として上場株式を保有しないという当社の方針に則り、その圧縮についても積極的に進めております。2018年度は10銘柄143億円、これまでに延べ33銘柄トータル460億円の売却を行いました。資本効率の観点から、今後も適切な水準となるよう削減していきます。

一方、がん領域への優先的資源投入を図るため、長期収載品の一部譲渡を決定し、事業譲渡益として2018年度に63億円を計上しました。今後も事業ポートフォリオの見直しを進め、資産の圧縮に努めていきます。

	2016年度実績	2017年度実績	2018年度実績	合計
不動産の売却	売却金額	32億円	107億円	110億円
	売却益	8億円	76億円	90億円
政策保有株式の圧縮	銘柄数	14銘柄	9銘柄	10銘柄
	売却金額	173億円	144億円	143億円
	売却益*	93億円	98億円	106億円
事業譲渡	譲渡益	—	—	(長期収載品)63億円

* その他の包括利益に計上
高槻工場譲渡益(190億円)、日本橋ビル売却益(106億円)は2019年度計上予定



④ 最適資本構成の実現、株主還元の実現

DS-8201をはじめとするがん領域への十分な開発投資を支えていくために、堅固な財務基盤を維持していくとともに、資本の効率化にも努めていきます。

現在の自己資本比率60%程度を目途に、引き続き安定配当と機動的な自己株式取得を実行していきます。

⑤ リスクマネジメントの徹底、サステナビリティに関する課題への取り組み

企業価値を毀損するリスクを排除するためにも、リスクマネジメントの徹底、ESG課題への取り組みが重要です。

リスクマネジメントについては、第一三共グループのリスクマネジメント推進責任者であるCFOとして全体を統括し、事業計画策定・実行の年次サイクルに合わせたリスクマネジメント体制の運営を行っています。影響度と発生可能性の評価を行い、企業経営に重大な影響が想定されるリスクについては、経営会議および取締役会において特定し、リスク対応策を推進・実行するとともに、必要に応じてリスク対応策

の是正・改善を行っています。

詳細は P73参照

サステナビリティに関する課題に対しても、第一三共グループでは、中長期的な取り組み課題の他にも、多くのCSR課題に取り組んでいます。また、投資家から見たリスクを低減するためにESG情報の積極的な開示に取り組んでおり、「DJSI World Index」の医薬品セクターの構成銘柄に日本企業として初めて、また2年連続で選定されるなど、各ESGインデックスに選定されています。

詳細は P96参照

⑥ IR活動強化によるエンゲージメントの実践

エンゲージメントとは、「目的を持った対話」を行うことですが、投資家と経営者による健全な意見交換に基づき、相互理解を図り、透明性を高めることによって企業価値をさらに向上していきます。IR情報の発信においては、透明性・公平性に留意し、適時開示を行うとともに、社内外の企業価値のギャップを埋めていくようなIR活動を心がけています。特に、近年はパイプラインの充実に伴い、投資家の理解を促せるよ

う、欧米の主要な学会の発表後に投資家向け説明会を開催するなど、パイプラインに関する説明会・勉強会を充実させています。また、年10回の海外ロードショー（海外投資家との面談）を含め、年間350件以上の投資家との面談を行っています。私自身CFOとして積極的に投資家・アナリストとの対話を行い、エンゲージメントを実践しています。

最後に

当社は2025年ビジョン「がんに強みを持つ先進的グローバル創薬企業」の実現を目指しています。ADCを中心とする「がん製品」の開発が順調に進捗しており、2019年3月には先行するDS-8201についてアストラゼネカ社との戦略的提携を実現するなど、着実にその歩みを進めています。

中期的には、各地域においてがん製品の上市に向けた先行投資が見込まれること、また、事業開発投

資に関しても、戦略に合致したパイプライン・製品・事業の獲得など資金需要はますます拡大することが見込まれます。また、同時に長期的視野に立った戦略投資も必須であり、CFOの役割は極めて大きいと認識しております。

今後とも投資と利益のバランスに留意しつつ、株主還元の実現を図りながら、企業価値の向上に努めてまいります。

第4期中期経営計画の概要と進捗：エドキサバンの成長

戦略
目標

エドキサバンの成長 製品名:リクシアナ(日欧亜) サベイサ(米)

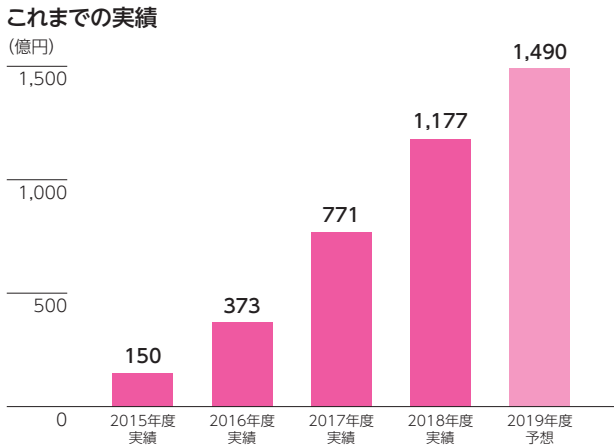
直接経口抗凝固剤(DOAC*)エドキサバンは、特許期間が満了した高血圧症治療剤オルメサルタンに代わる主力品として、大型化へ向けた取り組みをグローバルで進めています。発売以来、日本、欧州、アジアを中心に市場シェアを順調に拡大してきました。今後は、ライフサイクルマネジメントへの取り組みを強化し、製品情報のさらなる認知を図っていきます。また、中国での発売を成功させ、製品価値の最大化を目指します。

エドキサバンの「エド：江戸」は、東京の研究所から生まれたことに由来します。この分野で唯一のメイドインジャパンの製品として、国内のみならず、世界中の患者さんを救う想いを込めています。

* Direct Oral Anti Coagulantの略

1 第4期中期経営計画

グローバルでの売上収益は、2016年度373億円、2017年度771億円、2018年度1,177億円と着実に拡大してきました。2019年度の売上収益は1,490億円を予想しており、当初の2020年度目標1,200億円を前倒しで大きく上回る勢いで成長しています。



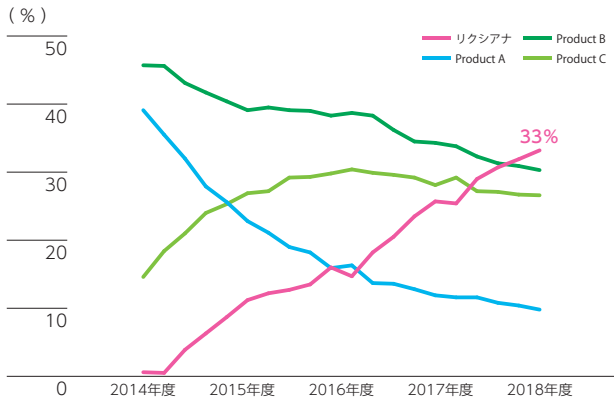
2 これまでの進捗

(1) 日本における成長

1日1回投与かつ安全性が高いという製品特性と、外部機関からも高く評価されている質の高い営業力を活かし、2018年度第3四半期より、国内シェアNo.1となりました。

今後は、特に高齢の患者さんにとって飲みやすいと医師の方からも高い評価を得ているOD錠(口腔内崩壊錠)を強みに、プロモーションを進めます。また、ライフサイクルマネジメントによって得られた新たなエビデンスを浸透させ、医師の方や患者さんに対して、エドキサバンによる抗凝固療法についてさらなる安心感を抱いていただけるよう努めていきます。

日本における直接経口抗凝固剤の売上シェアの推移



Copyright© 2019 IQVIA. JPM 2014年度第1四半期-2018年度第4四半期をもとに作成 無断転載禁止

COLUMN

錠剤の溶けやすさ

ゆっくり

早い

通常の錠剤

OD錠(口腔内崩壊錠)

水での服用

口腔内の唾液で速やかに崩壊

OD錠の溶ける過程



(開始時)



(崩壊途中)約10秒後



(崩壊後)約20秒後

リクシアナOD錠の崩壊性を評価するため、メッシュ上に錠剤(1錠)をセット後、注射筒を用いて、錠剤上部から37±2℃の精製水を滴下し、錠剤の崩壊時間を測定

(2) 各国における成長

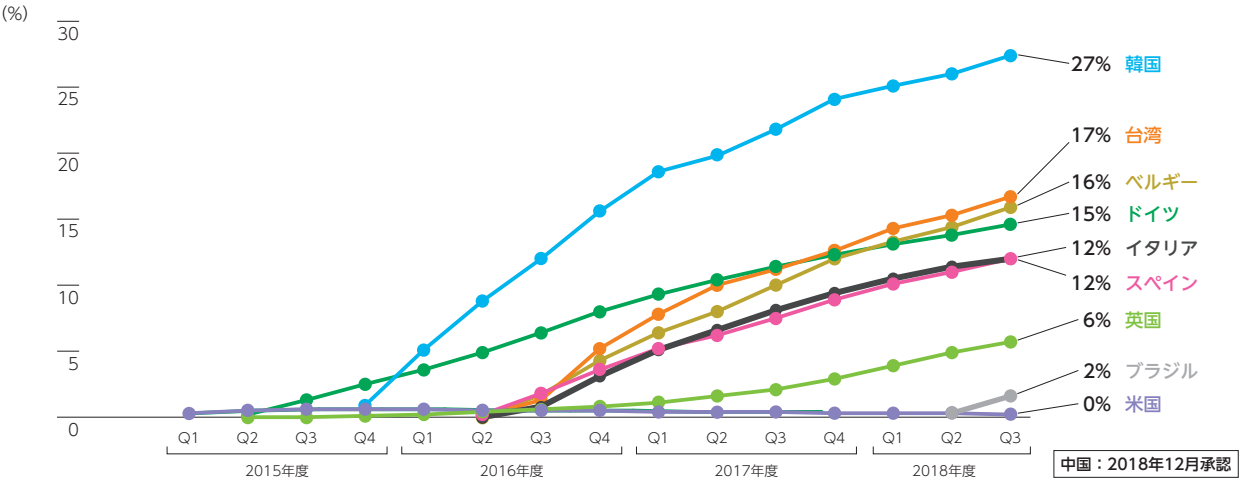
発売以来、順調に上市国を増やし、現在、全世界の30以上の国または地域で販売されています。

韓国、台湾などのアジア地域、ベルギーやドイツなどの欧州地域で順調に成長するとともに、ブラジルでは、

2018年8月に発売し、中国では、2018年12月に承認を取得しました。

今後は、中国での発売を成功させ、さらなる成長を目指します。

各国におけるエドキサバンの成長(各国における数量シェア)(%)



Copyright © 2019 IQVIA. MIDAS 2015年度第1四半期-2018年度第3四半期をもとに作成 無断転載禁止

(3) ライフサイクルマネジメントへの取り組み

現在、EDOSURE¹と総称して、多くの臨床試験や実際の臨床現場でのエドキサバンの使われ方に関するデータを創出する、ライフサイクルマネジメント活動に取り組んでいます。

2019年3月には、欧州不整脈学会(EHRA)2019のLate Breaking Sessionで、カテーテルアブレーション^{*2}を施術される患者さんに対する、エドキサバンの有効性および安全性について発表しました。

*1 EdoxabanとAssuranceに由来。医師の方や患者さんに対して、エドキサバンによる抗凝固療法についてさらなる安心感を抱いてもらいたいという願いを込めています

*2 心房細動患者の脈を正常なリズムに戻すため、カテーテルという細い管を血管から心臓に入れて、不整脈の原因となる電気回路を遮断する施術



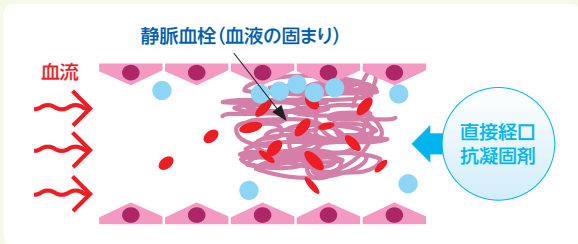
COLUMN

直接経口抗凝固剤とは?

血栓は止血の役割を担っていて、通常は時間とともに溶けて小さくなりますが、これが溶解せずに大きくなると血管がつまってその先で血液が不足したり、組織が壊死したりすることがあります。これが血栓症です。

従来、血栓症の予防には、長い間ワルファリンという薬剤が標準薬として使われてきました。しかし、ワルファリンには定期的な血中モニタリング、多数の薬物相互作用や食事制限など、使用にあたりさまざまな制

約がありました。エドキサバンを含む直接経口抗凝固剤は、こうしたワルファリンの使いづらさを大きく改善した薬剤です。



第4期中期経営計画の概要と進捗：日本No.1カンパニーとして成長

戦略目標

日本No.1カンパニーとして成長

日本は、当社グループの地域別売上収益の柱として最も重要な市場です。イノベータティブ医薬品*の強みを活かし、そこにワクチン事業、ジェネリック医薬品事業、OTC医薬品関連事業の3つの事業を加え、予防、セルフメディケーション、治療までのさまざまな社会的ニーズ、医療ニーズへの確に対応することにより、名実ともに日本No.1カンパニーとして成長することを目指しています。

* 特許による独占販売期間が保護されている新薬

1 第4期中期経営計画

中心となるイノベータティブ医薬品事業においては、グローバル製品である直接経口抗凝固剤リクシアナに加え、抗潰瘍剤ネキシウム、アルツハイマー型認知症治療剤メマリー、骨粗鬆症治療剤・関節リウマチに伴う骨びらんの進行抑制剤プラリア、がん骨転移による骨病変治療剤ランマーク、抗血小板剤エフィエント、2型糖尿病治療剤テネリアの6つの製品を主力とした事業展開を行っています。

このうちネキシウム、メマリー、プラリア*、ランマークの4製品については、市場シェアNo.1を獲得しています。

* 骨吸収抑制剤市場において市場シェア1位

6つの主力製品の売上収益は、2016年度1,973億円、2017年度2,128億円と着実に拡大してきました。しかし2018年度は、ネキシウムの大幅薬価引き下げなど、中計発表時の想定より状況が厳しく、売上収益はほぼ横ばいの2,115億円でした。

2019年度は、薬価改定による減収影響が見込まれますが、前期比増収の2,170億円を予想しています。市場環境は厳しさを増していますが、充実した製品ポートフォリオと優れた営業力を活かし、2020年度目標である売上収益2,430億円を目指します。



抗潰瘍剤
ネキシウム

シェアNo.1



アルツハイマー型認知症治療剤
メマリー

シェアNo.1



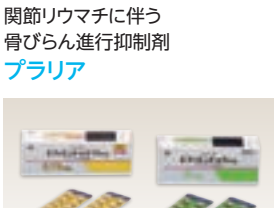
骨粗鬆症治療剤・
関節リウマチに伴う
骨びらん進行抑制剤
プラリア

シェアNo.1



がん骨転移による
骨病変治療剤
ランマーク

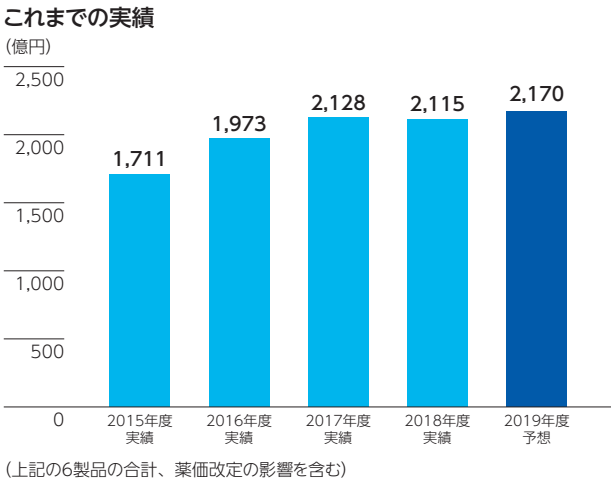
シェアNo.1



抗血小板剤
エフィエント



2型糖尿病治療剤
テネリア

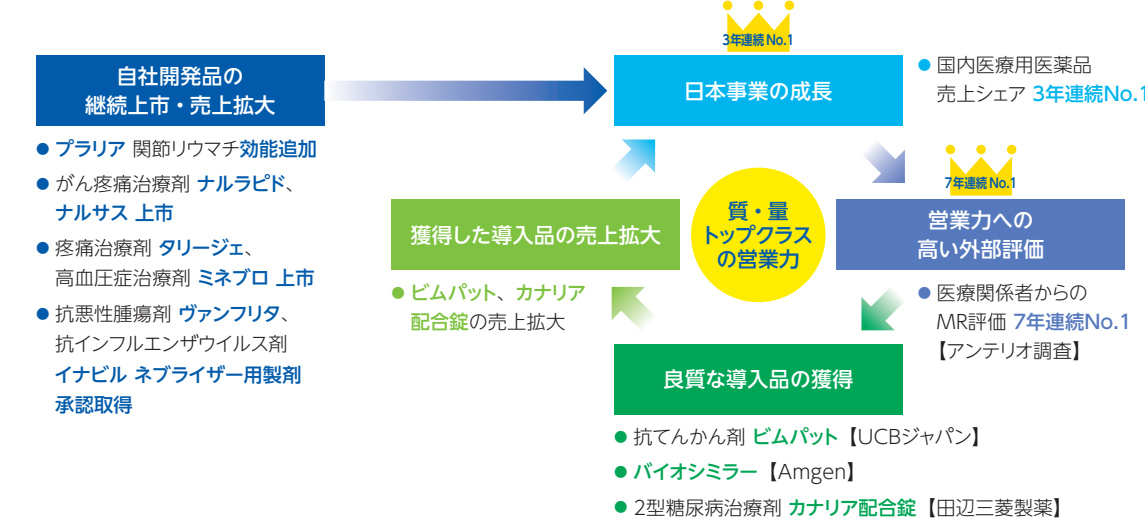


2 これまでの進捗

自社開発品の継続的上市・売上拡大を図り、イノベータティブ医薬品事業を成長させ、質の高い営業力を活かし、良質な導入品を多く獲得し、さらに成長するという好循環を継続することで、日本No.1カンパニーとしての存在感を高めるように努めています。下の図に示したように、中計期間中、多くの成果を上げています。導入した、抗

てんかん剤ビムパットや、2型糖尿病治療剤カナリア配合錠は、2019年度の売上収益目標100億円以上を目指すところまで大型化してきました。また、持続的成長の重要な基盤となるMR評価*では、7年連続No.1を獲得し、日本における医療用医薬品の売上収益では、3年連続No.1を達成しました。

* 株式会社アンテリオによる調査



2019年度は、充実している製品ポートフォリオに、自社開発品である疼痛治療剤タリージェ、高血圧症治療剤ミネプロ、待望のがん新製品ヴァンフリタが加わりますので、これら新製品の早期育成を目指します。また、積極的に導入活動を行うことにより、有望な導入品を獲得することで、厳しい市場環境を乗り越えていきます。



疼痛治療剤**タリージェ** 2019年4月上市



高血圧症治療剤**ミネプロ** 2019年5月上市



抗悪性腫瘍剤**ヴァンフリタ** 2019年6月承認取得

COLUMN

日本の医薬品市場

日本の医薬品市場は約10兆円規模で、その中、約90%が医師の処方箋が必要となる医療用医薬品で、残りが一般用医薬品など、薬局やドラッグストアなどで購入可能なOTC医薬品です。また、医療用医薬品市場

では、後発医薬品(ジェネリック医薬品)が拡大しており、2018年9月時点では、数量シェア*で約73%となっています。

*「後発医薬品」／(「後発医薬品のある先発医薬品」+「後発医薬品」)

日本の医薬品市場の構成

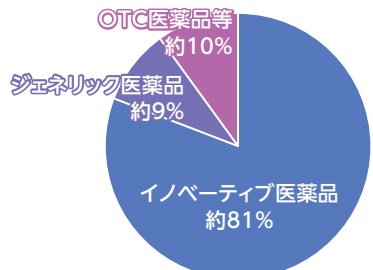
医薬品 (約10兆円規模)

- 約90%* 医療用医薬品
 - 医師の処方箋が必要
 - 公定価格(薬価)
 - ワクチン含む
- 約10%* OTC医薬品等
 - 一般用医薬品や配置用家庭薬など
 - 薬局やドラッグストアなどで購入可能
 - 個別ブランドとして宣伝が可能

約81%* 新薬 (イノベータティブ医薬品)

約9%* 後発医薬品 (ジェネリック医薬品)

*金額ベースの市場割合



OTC医薬品等 約10%

ジェネリック医薬品 約9%

イノベータティブ医薬品 約81%

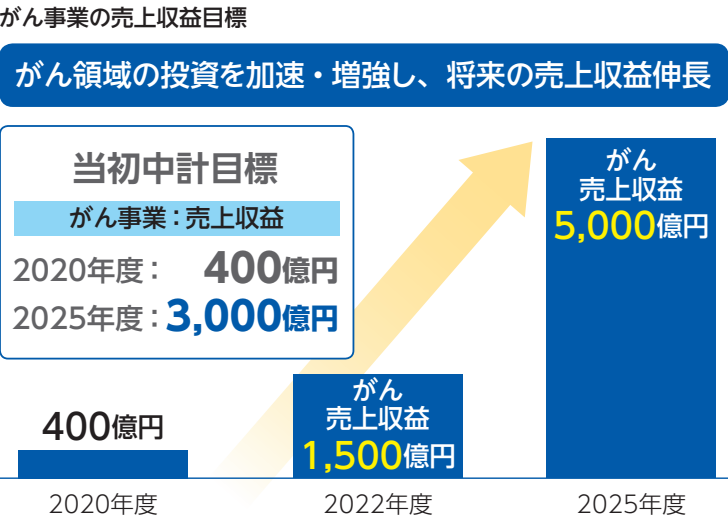
戦略
目標

がん事業の立上げ・確立

中期経営計画で、当初がん事業で2025年度までに売上収益3,000億円とした目標を、昨年、5,000億円以上へと引き上げました。現在DS-8201を中心としたADCフランチャイズやAMLフランチャイズの研究開発が順調に進捗しています。2019年度は、キザルチニブ、ペキシダルチニブの承認を取得し、DS-8201の承認申請を行います。

1 第4期中期経営計画

後期開発品の上市によってがん事業を立上げ、初期開発品の着実な開発推進、外部資源の獲得による製品・パイプラインの充実、がん研究開発の加速を図り、売上収益2020年度400億円、2022年度1,500億円、2025年度に中核事業として5,000億円以上を目指しています。

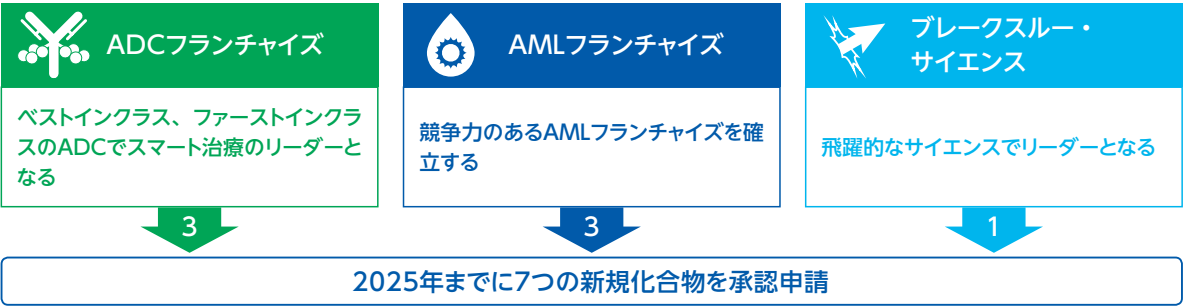


2 これまでの進捗

第一三共では、がん領域の開発加速化のため、組織再編と人的資源の強化を進めてきました。これまでに、組織再編は完了し、がん領域で長い経験を持つ優れたグローバルリーダーの採用も完了しました。これらのリーダーのもと、研究開発、製薬技術、サプライチェーン、グローバルマーケティング、グローバルメディカルアフェアーズなどの組織が、有機的に連携し、社員一丸となって「がんに強みを持つ先進的グローバル創薬企業」に向けてトランスフォーメーション(転換)を進めています。

研究開発のがんサブユニットでは、当社が注力する重点領域として、抗体薬物複合体(ADC: Antibody Drug Conjugate)フランチャイズ、急性骨髄性白血病(AML: Acute Myeloid Leukemia)フランチャイズ、ブレイクスルー・サイエンス*を3本の柱として設定しています。これら3本の柱に基づいて世界をリードするサイエンス組織となり、2025年までの8年間で価値の高い7つの新規化合物を創製するという目標を掲げました。

* 革新的な科学技術に応用した、がん治療法に抜本的な変革をもたらす新規治療手段



3 がんについて

がんは国内においても世界においても、罹患率、死亡率が高い疾病の一つであり、毎年世界で約1,400万人もの人が新規にがん罹患しています。日本において、がんは、1981年より死因の第1位であり、2018年には、年間約41万人が亡くなりました。こうしたことから、依然として、がんは、人類の生命と健康にとって重大な問題です。

▶ がん死亡患者数(全がん種)2018年 (千人/年)

	世界	日本	米国	欧州
	9,555	409	617	1,943

出典：GLOBOCAN 2018, FACT SHEET

▶ がん種別新規発症数、再発数、5年生存率 (2018年)

		日本	米国	欧州5カ国
乳がん	新規発症(人)	92,000	327,000	262,000
	再発(人)	11,000	35,000	37,000
	5年生存率	90%	85%	—
胃がん	新規発症(人)	130,000	26,000	56,000
	再発(人)	23,000	11,000	25,000
	5年生存率	61%	24%	—
非小細胞肺がん	新規発症(人)	114,000	189,000	196,000
	再発(人)	40,000	65,000	72,000
	5年生存率	38%	18%	—
大腸がん	新規発症(人)	144,000	157,000	239,000
	再発(人)	18,000	34,000	54,000
	5年生存率	64%	56%	—

出典：CancerMPact®, Kantar Health/サイニクス株式会社(機密情報につき転用厳禁)

4 がん治療

(1) がん治療
がんの治療は主に、「全身療法」と「局所療法」の2つに分けられます。局所療法には外科的療法と放射線療法があります。

	種類	方法	特長
全身療法	薬物療法	薬物でがん細胞を攻撃	● 血液がんや、転移等で局所療法が困難な場合は薬物療法が主体
局所療法	外科的療法	手術でがんを切除	● 原発巣にがんが留まっている場合は治癒も可能
	放射線療法	放射線照射でがんを消失	● 手術によって臓器を切除することなく治療効果を発揮 ● 薬物療法や外科的療法と併用されることもある

(2) 薬物療法(化学療法剤と分子標的薬)

従来、薬物療法の中心は化学療法剤でした。化学療法剤は、増殖の盛んな細胞に対して治療効果を示す低分子薬剤ですが、消化器や骨髄の細胞など、正常な細胞が分裂・増殖することで機能を維持する組織においても影響を及ぼすため、これが副作用となって現れます。

これに対し、分子標的薬は、がん細胞に高発現する遺伝子やタンパク質を標的とするため、分裂の早い正常細胞に及ぼす影響は低く、分子標的薬独自の副作用はあるものの、従来型の化学療法剤で見られるような副作用が比較的少ないのが特長です。

化学療法剤
正常な細胞にも影響をおよぼすため、副作用が課題

分子標的薬(抗体医薬品を含む)
がん選択的に狙い撃ち