



代表取締役社長 兼 CEO
中山 譲治

「がんに強みを持つ先進的グローバル創薬企業」として、世界中の人々の健康で豊かな生活に貢献することで、持続的な企業価値向上を目指します。

第一三共グループは企業活動を通じて株主・投資家、患者さん・医療関係者、社員、取引先、地域社会などさまざまなステークホルダーの皆さまとかわかっています。その多様な活動全体を皆さまに知っていただき、当社グループの真の価値をご判断いただけるものと考え、2013年度より、経営方針・事業戦略・財務情報に加え、持続可能な社会の実現に向けたCSR活動などを含む包括的な当社グループの活動を、バリューレポートとしてお届けしています。

当社グループは研究開発を通じて革新的医薬品を生み出し、その医薬品を世界中の人々へ届けることで価値に見合った経済的報酬を得ています。この経済的報酬をステークホルダーの皆さまにバランスよく還元するとともに、新たな医薬品の創出に向けた研究開発などに投資するという経済的価値の循環が、私たち製薬企業における持続的な企業価値向上の根幹です。そして、この価値の循環を長期的、安定的に維

持・成長させていくために、変化を続ける多様な社会からの要請に積極的に応え、社会の一員としての責任や義務を果たし、社会とともに成長していきたいと考えています。すなわち、コーポレートガバナンスの強化と併せ、コンプライアンス経営の推進、社員と会社の相互の成長、医療アクセスの拡大といった製薬企業としての社会課題への取り組みなどのCSR活動と経済的価値の循環を一体不可分のものとして運営し、持続的な企業価値の向上を実現していきます。

今回のバリューレポートは2016年3月に発表した「2025年ビジョン」と「第4期中期経営計画」を中心に、当社グループのさまざまな活動をステークホルダーの皆さまへ伝えるために作成しています。

まずは「がんに強みを持つ先進的グローバル創薬企業」を「2025年ビジョン」として掲げるに至った背景を、私からのメッセージとして、述べさせていただきます。

振り返り

第一三共グループは統合以来、企業理念として「革新的医薬品を継続的に創出し、多様な医療ニーズに応える医薬品を提供することで、世界中の人々の健康で豊かな生活に貢献する。」ことを掲げてきました。

この企業理念のもと、2007年度からの第1期中期経営計画では「統合シナジー創出と成長基盤の拡充」、2010年度からの第2期中期経営計画では「グローバルハイブリッドビジネスの推進」、2013年度からの第3期中期経営計画では「パテントクリフを越えた持続的成長の実現へに向けた取り組み推進」を中心テーマに掲げ、取り組んできました。

統合以来の取り組みの主な結果を振り返りますと、「がん事業の立上げ」「重点領域でのパイプライン構築」については未だ道半ばですが、「オルメサルタンフランチャイズの極大化」と「日本における事業基盤の拡充」については十分に目標を達成し、「プラスグレル・エドキサパンによる血栓フランチャイズ構築」「業界最高水準の事業運営効率」についても成果を上げつつあります。

「グローバルハイブリッドビジネスの推進」については、第3期中期経営計画期間中に戦略を転換し、ランバクシー社をグループから切り離すことを決定・実行しました。

環境認識

医薬品業界を取り巻く環境を俯瞰しますと、世界的に医療費を抑制する動きが強まり、費用対効果の重視、および医療保険者の影響力が高まってきています。また、病院・専門医で多く処方される薬剤の市場が成長してきていること、SOC^{*1}を変革する先進的な新薬の大型化がみられるようになってきていること、薬事規制と保険制度などの違いにより、国・地域ごとに薬剤別市場シェアが異なっていることなどが挙げられます。

*1 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

国・地域ごとに異なる市場 → リージョナルバリュー

日本では、財政悪化によりジェネリック80%目標や特例市場拡大再算定も実施され、市場成長の停滞が見込まれている一方で、再生医療・細胞治療の推進、新薬創出加算などイノベーションを奨励する政策も講じられてきています。

米国では、世界最大の市場であり、激しい競争の中から最先端のサイエンスに基づく薬剤・治療法が生まれる土壌があり、今後も安定的な成長が見込まれています。

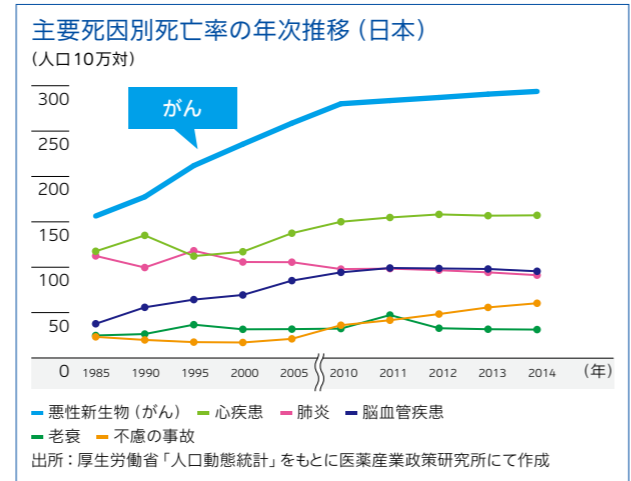
欧州では、医療費抑制も厳しく、低成長の市場ですが、費用対効果で高く評価される医薬品にはチャンスがある市場でもあります。

がんを中心としてスペシャルティ領域のニーズ拡大

疾患領域では圧倒的にがんによる死亡率が高くなっています。また、世界の医薬品の治療領域別の市場規模では、がん治療薬の年間売上高が、9兆5,000億円と極めて大きく、成長が続いています。患者さんの治療ニーズは、未だ十分満たされていないと考えられます。

現在話題となっている、がん免疫療法も万能ではなく、まだ発展途上の治療法です。

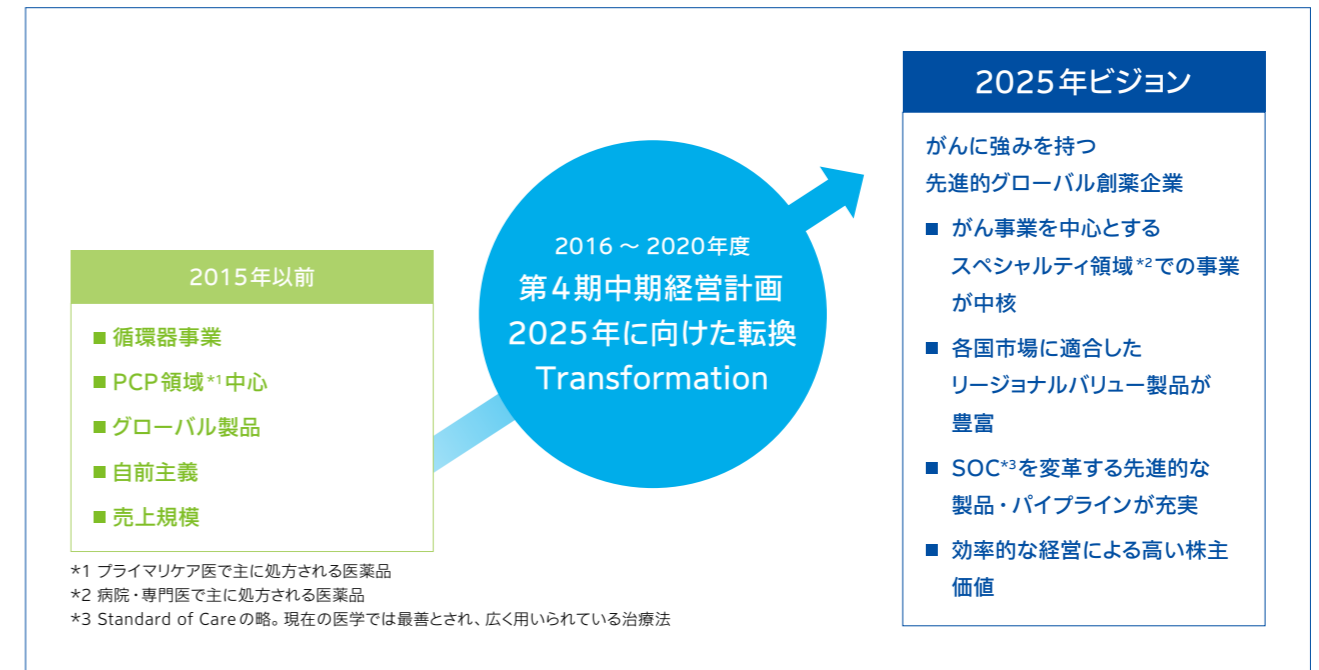
このように今後も、がんを中心とするスペシャルティ領域(病院・専門医で主に処方される医薬品)のニーズが拡大していくと考えられます。



全世界の治療領域別市場動向 (2014年)

ランク	治療領域 ^{*1}	全世界の処方薬・OTC薬の売上	2014年 (10億ドル)	成長率 ^{*2}
1	抗悪性腫瘍剤		79.2	8%
2	抗リウマチ剤		48.8	8%
3	抗ウイルス剤		43.1	55%
4	糖尿病治療薬		41.4	8%
5	気管支拡張薬		32.5	0%
6	高血圧治療薬		30.5	-9%

出所：EvaluatePharma (World Preview 2015, Outlook to 2020)
 *1 治療領域の名称は原文では英語表記だったものを当社にて和訳しました。原文の表記は以下の通りです。
 ランク1から順に、Oncology, Anti-rheumatics, Anti-virals, Anti-diabetics, Bronchodilators, Anti-hypertensives.
 *2 成長率は対2013年比により算出。



2025年ビジョン

当社グループでは、目指すべき企業の姿として「2025年ビジョン」を定め、2016年3月に発表しました。それは、当社グループに蓄積され、脈々と受け継がれてきた新薬を生み出す力、また、私たちを取り巻く環境認識をベースに議論を重ねた結果です。第一三共は「2025年ビジョン」として、「がんに強みを持つ先進的グローバル創薬企業」を目指すこととしました。

具体的には、2025年にがん事業を中心とするスペシャルティ領域が中核事業となっており、各国市場に適合したリージョナルバリュー製品を豊富に持ち、SOCを変革する先進的な製品・パイプラインが充実し、同時に効率的な経営による高い株主価値を実現した姿を目指しています。

「2025年ビジョン」に向けて、これまでの高血圧などの循環器領域を中心とした現在の事業から、がんを中心に専門医が処方するスペシャルティ領域で、今までのSOCを変革する先進的な製品・パイプラインを持つグローバル企業に転換していきます。

同時に、画一的なグローバル展開を改め、各国市場に適合したリージョナルバリュー製品を充実する方向に転換していきます。

また、自前主義を脱して、これまで以上にアライアンスを拡大する方向に転換し、持続的利益成長を実現していきます。

最後に

今回の第4期中期経営計画は、「2025年ビジョン」に向けた転換を実現するための計画と位置付け、「DS Transformation」をキーワードに2つの経営課題「2017年度パテントクリフの克服」「持続的成長基盤の確立」に挑戦していきます。

オルメサルタンのパテントクリフを迎えて厳しい局面にありますが、私たちは必ず魅力的な医薬品を継続的に生み出し、患者さんのもとにお届けすることができると確信しています。同時に、そのことがステークホルダーの皆さまにとっての企業価値の向上につながるものと考えています。

「病に苦しむ人々を救いたい」という当社グループのまっすぐな想いを、これまで強みとしてきた革新的医薬品の継続的な創出、特に今後は「がんに強みを持つ先進的グローバル創薬企業」としてがんの治療薬を中心に創出していくことで社会に貢献していきたいと考えています。

第一三共グループは、このような使命とプライドを胸に、持続的な成長力を持つ企業への転換を実現するための一歩を踏み出していきます。

ステークホルダーの皆さまには、今後とも引き続き温かいご支援をお願い申し上げます。