



第一三共の強みを活かして、 持続的な企業価値の 向上を実現していきます。

代表取締役会長 兼 CEO
中山 譲治

第一三共グループは企業活動を通じて患者さんとそのご家族・医療関係者、株主・投資家、取引先、地域社会、社員などさまざまなステークホルダーの皆さまと関係を築いています。その多様な活動全体を皆さまに知っていただくことで、当社グループの真の価値をご判断いただきたいと思います。その考えに基づき、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に関する情報をバリューレポートとしてお届けしています。

第一三共の価値創造プロセス

第一三共グループは、人的資源、知的資源、財務資源等のさまざまなリソースを使い、病に苦しむ人々を救いたい、という想いのもと、「サイエンス・テクノロジー」「グローバル組織・

人材」「日本でのプレゼンス」における当社独自の強みを活かし、革新的医薬品を生み出すことにより社会の発展に継続的に寄与しています。この強みを活かして創出した革新的な医薬品を、世界中の人々へ届け、それによって得た経済的価値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、新たな医薬品を創出するために投資するという経済的価値の創造が、私たちの考える持続的な企業価値向上の根幹です。そして、この価値の創造を長期的、安定的に維持・成長させていくために、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。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CSR活動と革新的な医薬品を継続的に創出する事業活動を一体的に運営し、持続的な企業価値の向上を実現していきます。

当社独自の強みを活かした取り組み

サイエンス・テクノロジー

第一三共は、創業時からイノベーション企業として百年の歴史を有する三共と第一製薬が統合して誕生した会社であり、プラバスタチン、レボフロキサシン、オルメサルタンなどを生み出した研究力に加え、オルメサルタン、プラスグレル、エドキサパンでグローバル大規模臨床試験を成功させてきた開発力も有しており、当社グループにはサイエンス・テクノロジーのDNAが脈々と流れています。

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」の実現に向けて、特にがん領域の研究開発においては、サイエンス・テクノロジーが最も重要となります。当社独自のサイエンス・テクノロジーの結晶であるDS-8201は最重要プロジェクト(フラッグシップアセット)として期待しています。当社独自の抗体薬物複合体(ADC)であるDS-8201の抗体部分は旧三共で培われた抗体研究の強みが、薬物部分(ペイロード)とリンカー部分には旧第一製薬の研究力が十分に活かされています。これらをつなぎ合わせることでADCとして最適化したものに仕上げました。フェーズ1で良い結果が出ており期待も大きく、さらにペイロードとリンカーを別の抗体と組み合わせることで、ADCフランチャイズとしての幅広い可能性を秘めています。それらを含めて、我々の歴史に裏打ちされたサイエンス・テクノロジーの強みで未来を切り拓いていきます。

グローバル組織・人材

当社は統合当時から、グローバルな視点で経営の意思決定を行うために、グローバルマネジメント体制を敷いてきました。グループの重要な意思決定・進捗確認は、各ユニットのトップが参画するグローバルマネジメントコミティ(GMC)で行っており、ダイバーシティの高い経営を行ってきました。特に、研究開発部門では、グローバル意思決定機関であるGEMRAD*を設置し、グレン・ゴームリー(RDヘッド)のもと、運営してきました。また、機能ごとの縦割り組織ではなく、さまざまな機能の専門家が国籍にかかわらず開発品目ごとに集まり、意思決定するプロジェクトマネジメント制度を採用しています。

2016年度以降、がんの研究・開発を一つの組織としたR&Dサブユニットのトップとして、がんの新薬の臨床入り

から上市までを記録的なスピードで実現した経験を持つアントワン・イヴェルを採用し、がんの優先順位付け、研究開発加速に取り組んでいます。また、グローバルオンコロジーマーケティングを新設し、そのヘッドにグローバルでがん免疫の新薬の上市を成功させてきたティエリー・グルソンを採用しました。

このように、幅広い経験を持つグローバルタレントと質の高い日本の人材との化学反応により、グローバルに組織・人材の強化を行ってきました。この強みを活かし、革新的な医薬品を世界に送り出していきます。

* Global Executive Meeting of Research And Developmentの略

日本でのプレゼンス

日本のイノベティブ医薬品事業は、誠実で信頼される活動が根付いており、営業部門全体としても、単に目先の数字を上げるのではなく、どうしたら医療に貢献できるのかを必死に考え行動してきました。この想いが実り、当社のMRが医師から信頼できるパートナーとして評価されてきています。

当社の営業力に対する外部からの高い評価が導入品の獲得につながり、自社製品だけでなく導入品も含めて売上拡大することで、さらに外部評価を高めるという好循環が続いています。この結果、2016年度は、MR評価No.1だけでなく、売上収益においても、国内No.1となりました。

日本では、地域包括医療の流れの中、各地域でさまざまな医療関係者の方々が一体となって、地域全体の医療システムを強化しています。私たちの幅広い製品群と営業部隊の活動は、その中で、強みを十分に発揮することができ、日本でのプレゼンスをさらに高めていきます。

最後に

当社がどのような強みを有しているか、そして強みを活かし、何を目指しているのかについて、バリューレポートに記載しました。

これからもバリューレポートを進化させることで、会社の数字だけの姿ではなく、どれだけ価値のある活動をして、広い意味で社会に利益を還元しているかをステークホルダーの皆さまにご理解いただき、企業として第一三共の価値をご評価いただければ幸いです。



2025年ビジョン、 第4期中期経営計画の 達成に向け、現場第一主義を 貫き、計画の進捗状況を 肌で感じ、素早い対応を していきます。

代表取締役社長 兼 COO 社長執行役員
眞鍋 淳

ステークホルダーの皆さまには、日頃より当社の経営にご支援・ご理解を賜り、厚く御礼申し上げます。

2017年4月1日付で社長・COOに就任した眞鍋です。会長・CEOの中山とともに経営を推進し、2025年ビジョンである「がんに強みを持つ先進的グローバル創薬企業」の実現に向け、グループ総力を挙げて第4期中計の達成を目指します。ビジョン実現のためには、研究開発、営業、サプライチェーンをはじめ、すべての部所が自ら考え、自らを変え、必要な変化を実行に移す“Transformation (転換)”を進めていくことが必須です。

私は長年、研究所の現場に立ち、多くの失敗も成功も経験してきました。また、営業や経営戦略・人事・CSRなどいろいろ経験をしましたので、現場からの視点も持ちつつ、課題を吸い上げ、方向性を示したいと考えています。現場との議論を大切にしながら、目標達成に向けた取り組みに対して私自身コミットしていきます。

中計初年度を振り返って

2025年ビジョンの実現に向け、中計初年度となった2016年度は良いスタートが切れたと感じています。

がん事業の立上げ・確立については、当社独自技術を活用したADCフランチャイズの最重要プロジェクト(フラッグシップアセット)が見えてきた重要な年でした。特にDS-8201はフェーズ1での優れた臨床試験結果からADCフランチャイズのフラッグシップアセットとして今後の当社を牽引していく期待が大きく膨らんできています。DS-8201とそれに続くU3-1402等のADCフランチャイズの臨床入りが進み、2016年度は、2025年ビジョン実現に向けて手応えを感じた年となりました。

また、エドキサバンについても、日本で新規患者のシェアが30%を超えるなど、上市国やシェア拡大が続いています。日本では、MR評価、売上収益ともにNo.1となり、米国では、鉄注射剤市場において、インジェクタファーを成長させ、パテントクリフ克服に向け、確信が高まった年でした。

一方で、日本のワクチン事業(減損)、米国疼痛事業、一部後期臨床パイプラインの進捗(チバンチニブの開発中止)に課題を残したのも事実です。うまくいかなかったことの原因を究明し、Lessons Learnedとして将来に活かしていくことが重要です。また、中計達成に向けての障害となりうる課題を現場第一主義で早めに察知し、迅速に対応していくことも重要です。

コア・バリュー

2016年度には、2025年ビジョン・第4期中計の策定と併せ、企業理念実践のための意思決定や価値判断の基準である「コア・バリュー」を「Innovation」「Integrity」「Accountability」という言葉に変更しました。その最大の狙いは、第4期中計の達成と2025年ビジョン実現に向け、社員一人ひとりの行動変化を促すことです。一番の課題であると認識している「Accountability」(行動の結果に責任を持ち、その結果に至ったプロセスに対して、十分な説明ができること)をコア・バリューとして明記したことで、全社員一丸となって、自分たちの結果・プロセスに責任を持って行動し、目標達成にこだわって進んでいきます。

経営キャラバン

2016年度は「経営キャラバン」として、経営陣が国内の全事業拠点と海外の主要拠点を周りました。2025年ビジョン、第4期中計への経営陣のこだわりを丁寧に伝え、社員全員と理解を深めました。一方、キャラバンで明らかとなった課題をどう解決するか、経営だけでなく、現場も考え、提案してもらうように伝えています。それを私たち、経営陣も傾聴することで、企業が成長し、より強靱になっていくと確信しています。

最後に

当社の現状は、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、私たちは必ず革新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。

2017年度より、私は、会長・CEOの中山とタッグを組み、第4期中計の推進と目標の達成を全力で目指していきます。

ステークホルダーの皆さまには当社のさまざまな取り組みをご理解いただき、引き続きご支援よろしく願いいたします。



経営キャラバンの様子

