



# アステラス製薬の 事業概要と成長戦略 ～持続的な成長に向けて～

2014年4月

アステラス製薬株式会社(証券コード:4503)

広報部長 河村 真



# 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(開発中の物を含む)に関する情報が含まれておりますが、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。

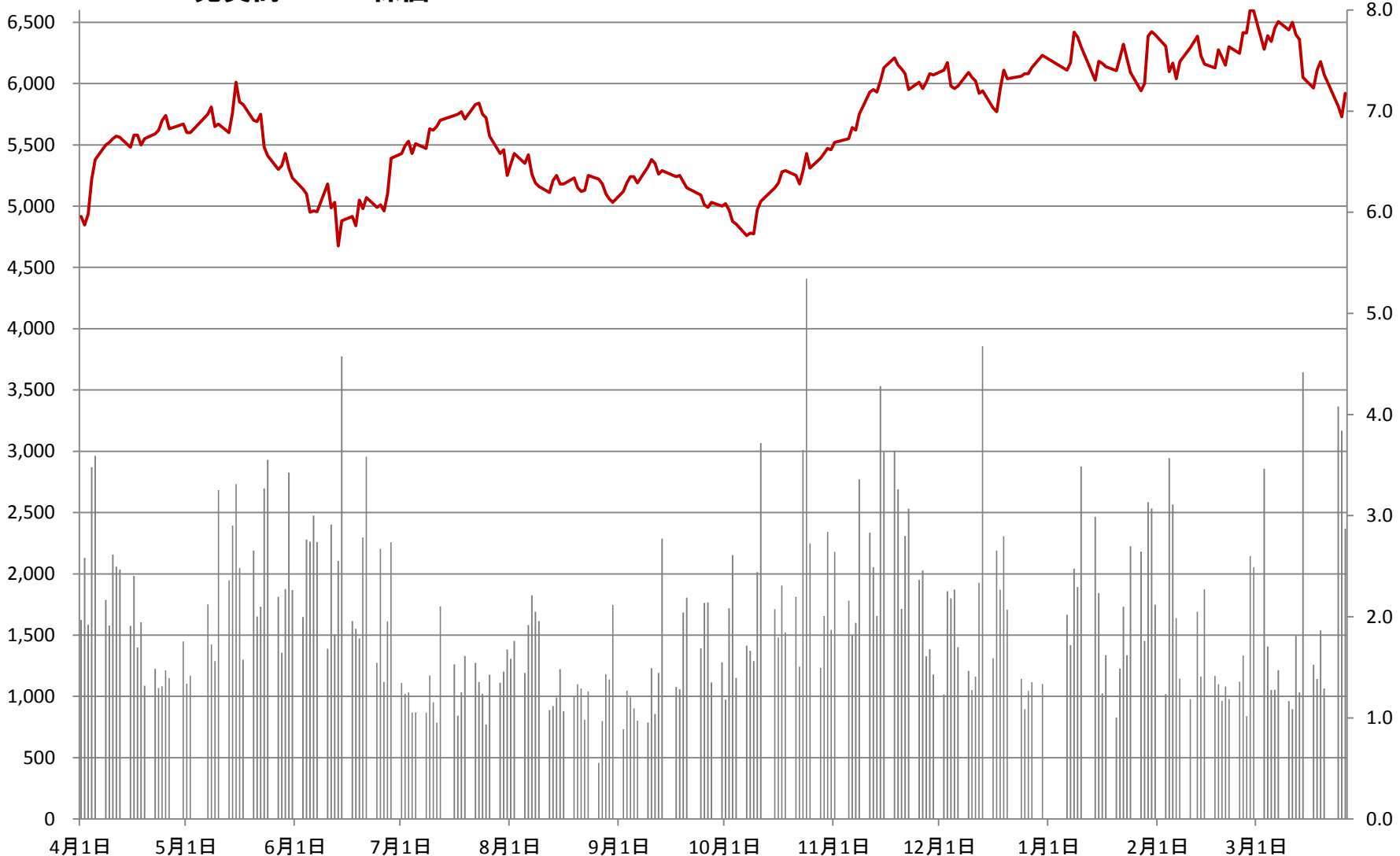
# 株価推移

2013年4月～2014年3月

(株価:円)

■ 売買高    — 株価

(出来高:百万株)



## 投資家層の拡大と当社株式の流動性の向上を図る

### 2014年2月に公表した株式分割の内容

- 普通株式を1株につき5株の割合をもって分割
- 基準日：2014年3月31日
- 効力発生日：2014年4月1日

\*2014年3月期の配当予想の変更なし（1株当たりの期末配当金70円）

\*2014年3月期の期末配当金については、株式分割前の株式数を基準に実施

\*単元株式数(100株)は変更なし

# アステラスの強み

---

1

**新薬ビジネスに特化**

がん・泌尿器・移植

2

**強固な国内営業基盤**

国内シェア第2位

3

**グローバルに事業展開**

約50ヶ国で自社販売

4

**高い研究開発力**

豊富な新薬候補群

**持続的な成長の実現**

# 本日のご説明内容

---

- 1. アステラスの概要**
- 2. 医薬品業界**
- 3. ビジネスモデル**
- 4. アステラスの成長戦略**
- 5. 経営目標と株主還元**

# 本日のご説明内容

---

- 1. アステラスの概要**
2. 医薬品業界
3. ビジネスモデル
4. アステラスの成長戦略
5. 経営目標と株主還元

# 会社概要

資本金

**1,030 億円** (2013年3月末現在)

連結売上高

**1兆 56億円** (2013年3月期)

医療用医薬品売上高

**国内 2位** (2012年度) \*

**世界 18位** (2012年度) \*\*



本社：東京都中央区

\* 出典：IMS医薬品市場統計


\*\* セジテム・ストラテジックデータ(株)の調査による



# アステラスの誕生



**Yamanouchi**  
山之内製薬  
創業1923年



**Fujisawa**  
藤沢薬品工業  
創業1894年

ラテン語  
**stella**

ギリシャ語  
**aster**

大志の星  
**aspired stars**

英語  
**stellar**

先進の星  
**advanced stars**



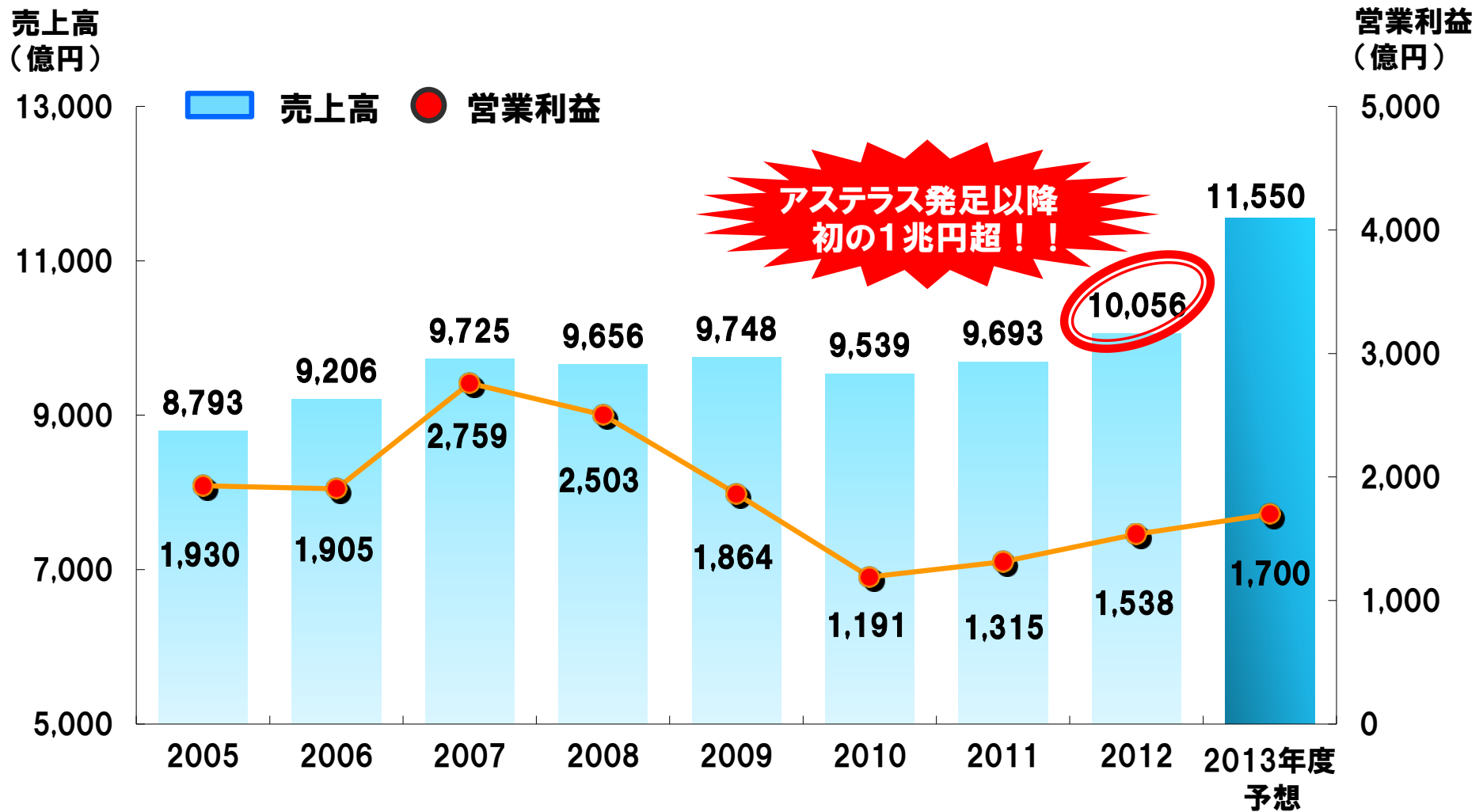
**astellas**  
2005年4月  
アステラス製薬誕生

明日を照らす  
あす て

先端・信頼の医薬で、世界の人々の健康に貢献する

# 業績の推移

3期連続となる増収・増益を予想



# アステラスの主力製品

## 免疫抑制剤 プログラフ

臓器移植における拒絶反応の抑制などに使われる免疫抑制剤



## 過活動膀胱治療剤 ベシケア

過活動膀胱における尿意切迫感、頻尿および切迫性尿失禁の治療に用いられる薬剤



## 前立腺肥大症の排尿障害改善剤 ハルナール

前立腺肥大症に伴う排尿障害の治療に用いられる薬剤



## 前立腺がん治療剤 XTANDI

前立腺がんの治療に用いられる薬剤



## 消化性潰瘍・胃炎治療剤 ガスター

消化性潰瘍、胃炎などの治療に用いられる薬剤



## 高コレステロール血症治療剤 リピトール

高コレステロール血症等の治療に用いられる薬剤



# 本日のご説明内容

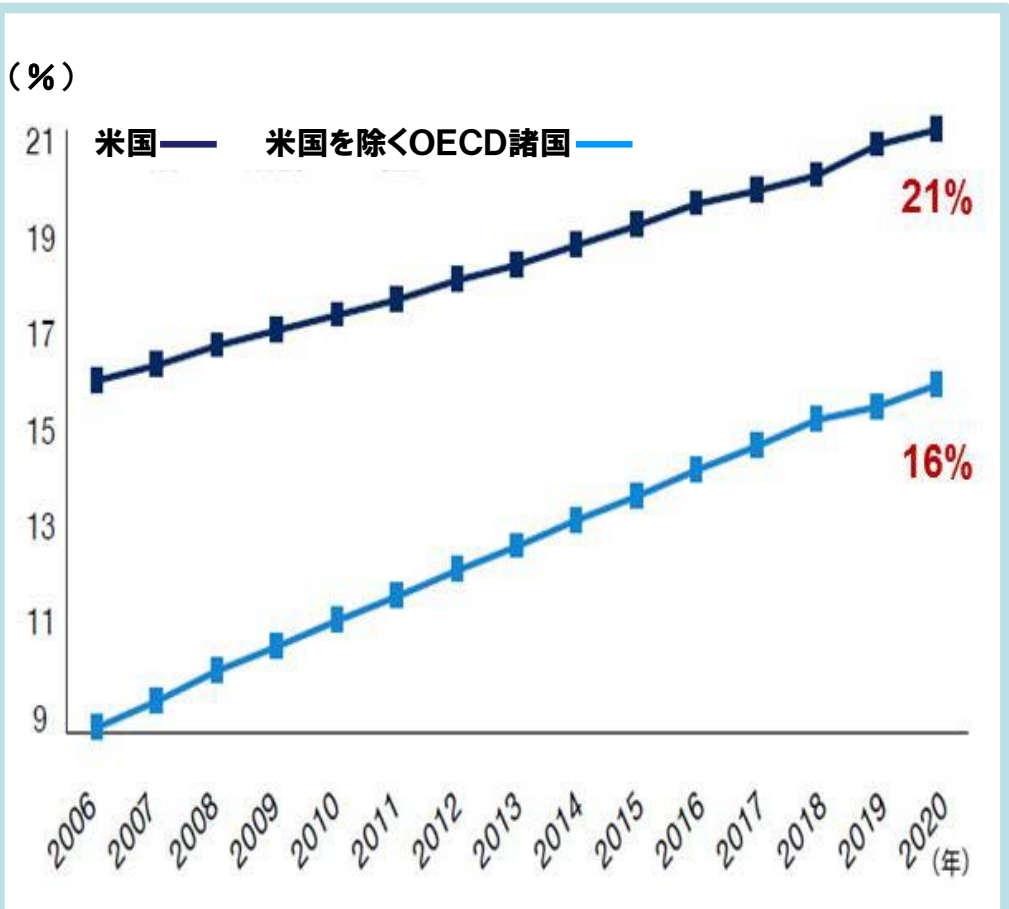
---

1. アステラスの概要
- 2. 医薬品業界**
3. ビジネスモデル
4. アステラスの成長戦略
5. 経営目標と株主還元

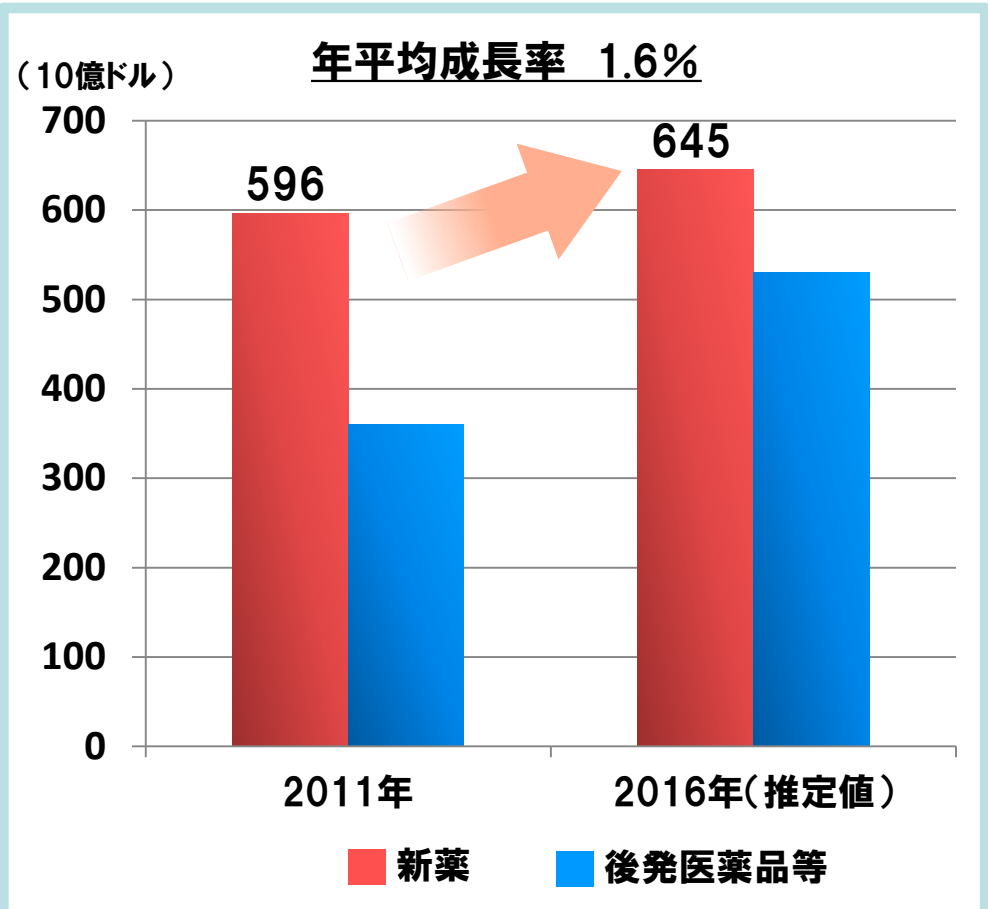
# 成長するマーケット

## 今後も着実な成長が見込まれる医薬品市場

■ OECD諸国のGDPに占める医療費の割合



■ 世界の医薬品市場(2011-2016年)

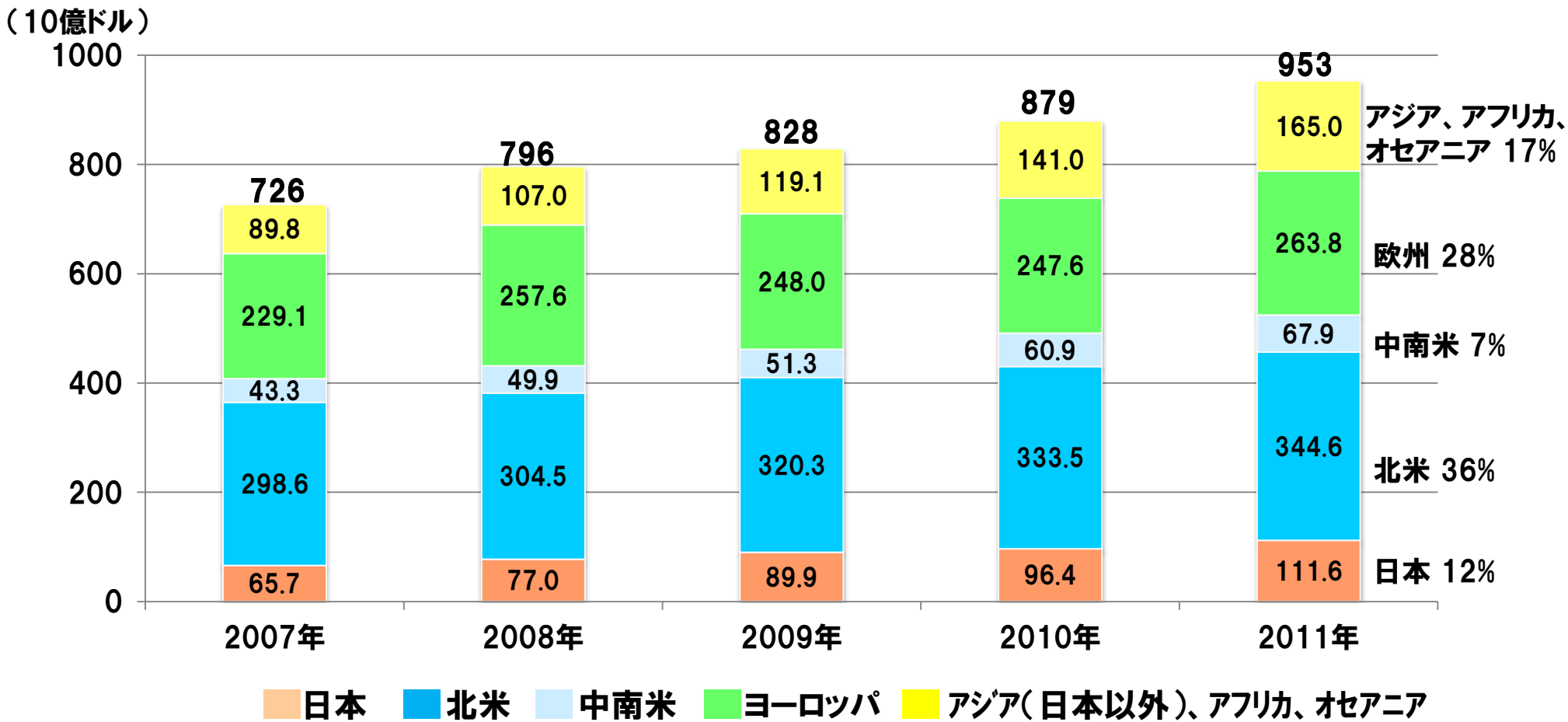


出所:Pricewaterhouse Coopers ファーマ2020 ビジョン

Copyright 2013 IMS Health.  
Based on The Global Use of Medicines: Outlook Through 2016 をもとに作成  
無断転載禁止

# 世界の医薬品市場の推移

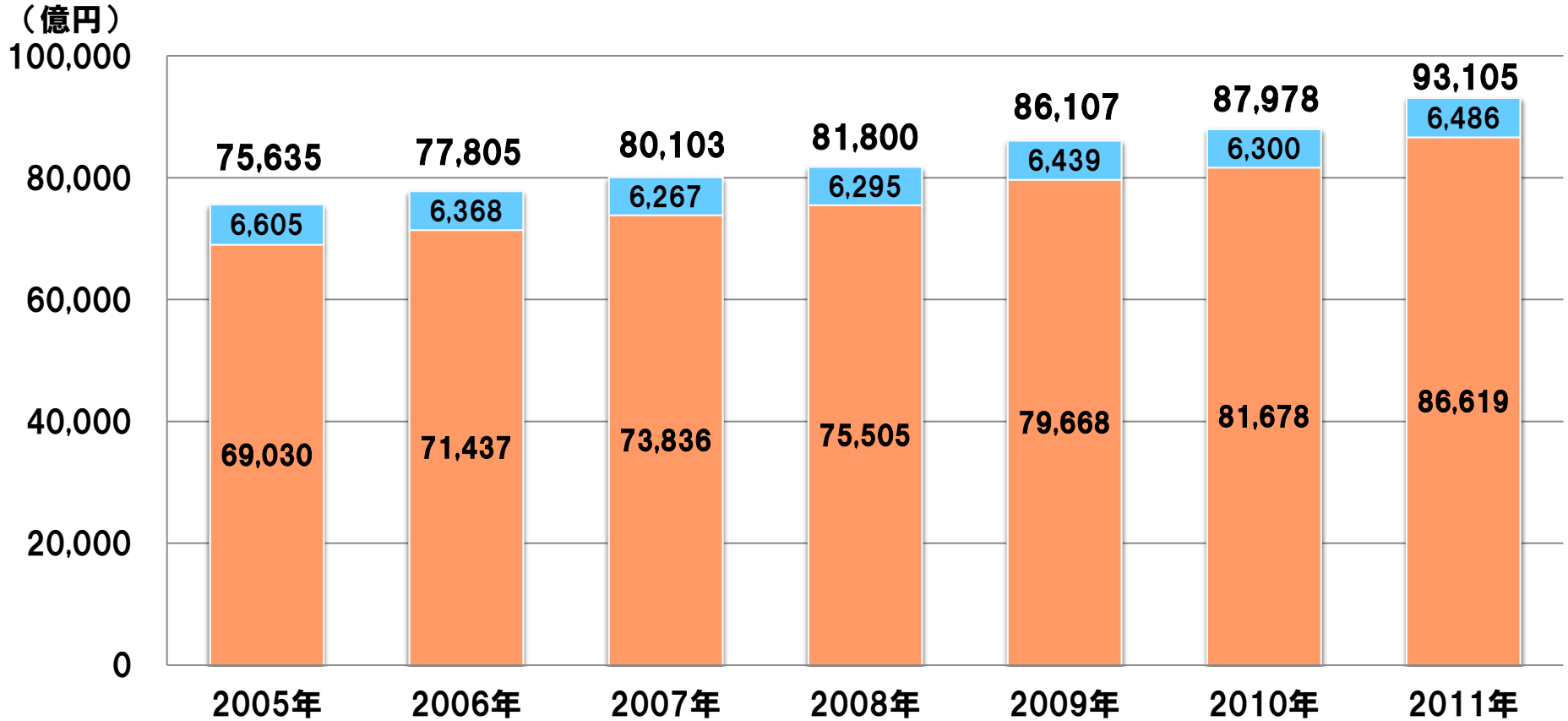
世界の市場は9,500億ドル。日本は世界第2位(国別)



出所: ©2012 IMS Health. IMS WorldReview (転写・複製禁止)  
 出典: 日本製薬工業協会「DATABOOK 2013」

# 日本の医薬品市場の推移

日本の市場は9兆円超。9割以上が医療用医薬品



■ 医療用医薬品：処方箋が必要な薬 ■ 一般用医薬品：薬局やドラッグストアで購入して服用できる薬

※医薬品市場規模＝出荷金額－輸出金額

出所：厚生労働省「平成23年薬事工業生産動態統計調査」

# 本日のご説明内容

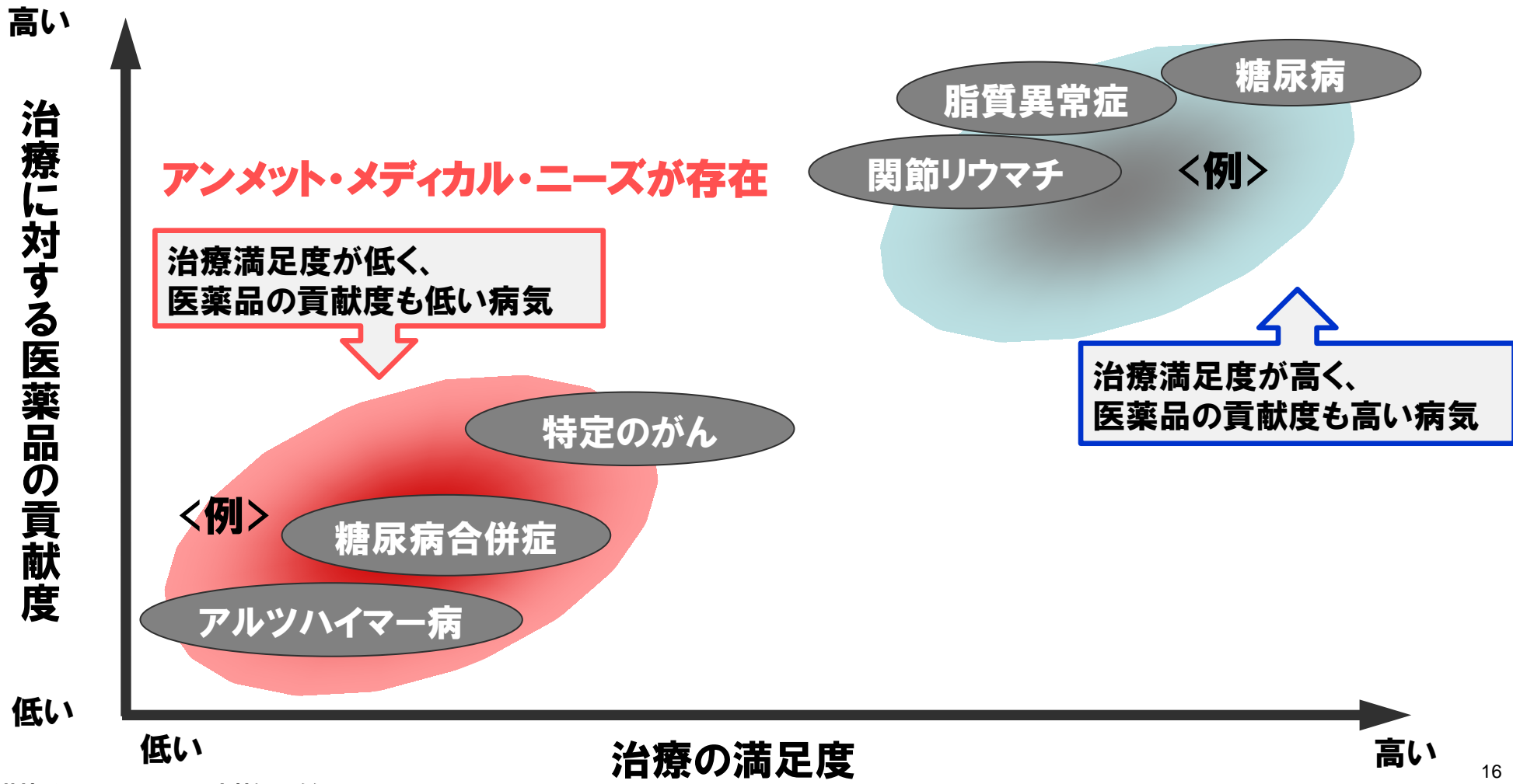
---

1. アステラスの概要
2. 医薬品業界
- 3. ビジネスモデル**
4. アステラスの成長戦略
5. 経営目標と株主還元



# 満たされていない医療ニーズ(アンメット・メディカル・ニーズ)

現在の治療法や医薬品では十分に治療上の満足度を充足していない病気が多数存在する



# 私たちのビジネス

---

治療満足度の低い疾患領域での新薬の開発に  
経営資源を集中

医療用医薬品  
ビジネスにこだわる

新薬  
ビジネスにこだわる

# 目指すビジネスモデル

## グローバル・カテゴリー・リーダー(GCL)

- グローバル**：全世界に製品提供
- カテゴリー**：専門性の高い複数の領域
- リーダー**：リーダーとしての競争優位を確立

### 現在のGCL

泌尿器疾患

移植

### 次のGCL

がん

### 将来のGCL

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

# 本日のご説明内容

---

1. アステラスの概要
2. 医薬品業界
3. ビジネスモデル
- 4. アステラスの成長戦略**
5. 経営目標と株主還元

# 成長戦略

①

## 領域戦略

泌尿器領域、移植領域事業の維持・拡大  
がん領域事業を第3のGCLへ

②

## 地域戦略

各地域での売上・利益最大化  
新興国市場でのビジネス強化

③

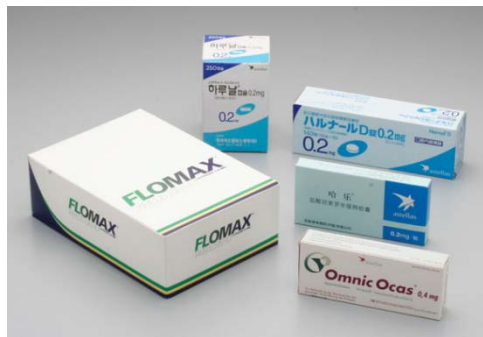
## R&D（研究開発） イノベーション 戦略

新薬創出力の強化  
研究開発の生産性の向上

# 泌尿器領域の主力製品

前立腺肥大症の排尿障害改善剤

## ハルナール



過活動膀胱治療剤

## ベシケア



過活動膀胱治療剤

## ミラベグロン

新製品

ベタニス(日本)

2011年 9月発売

ミラベトリック(米国)

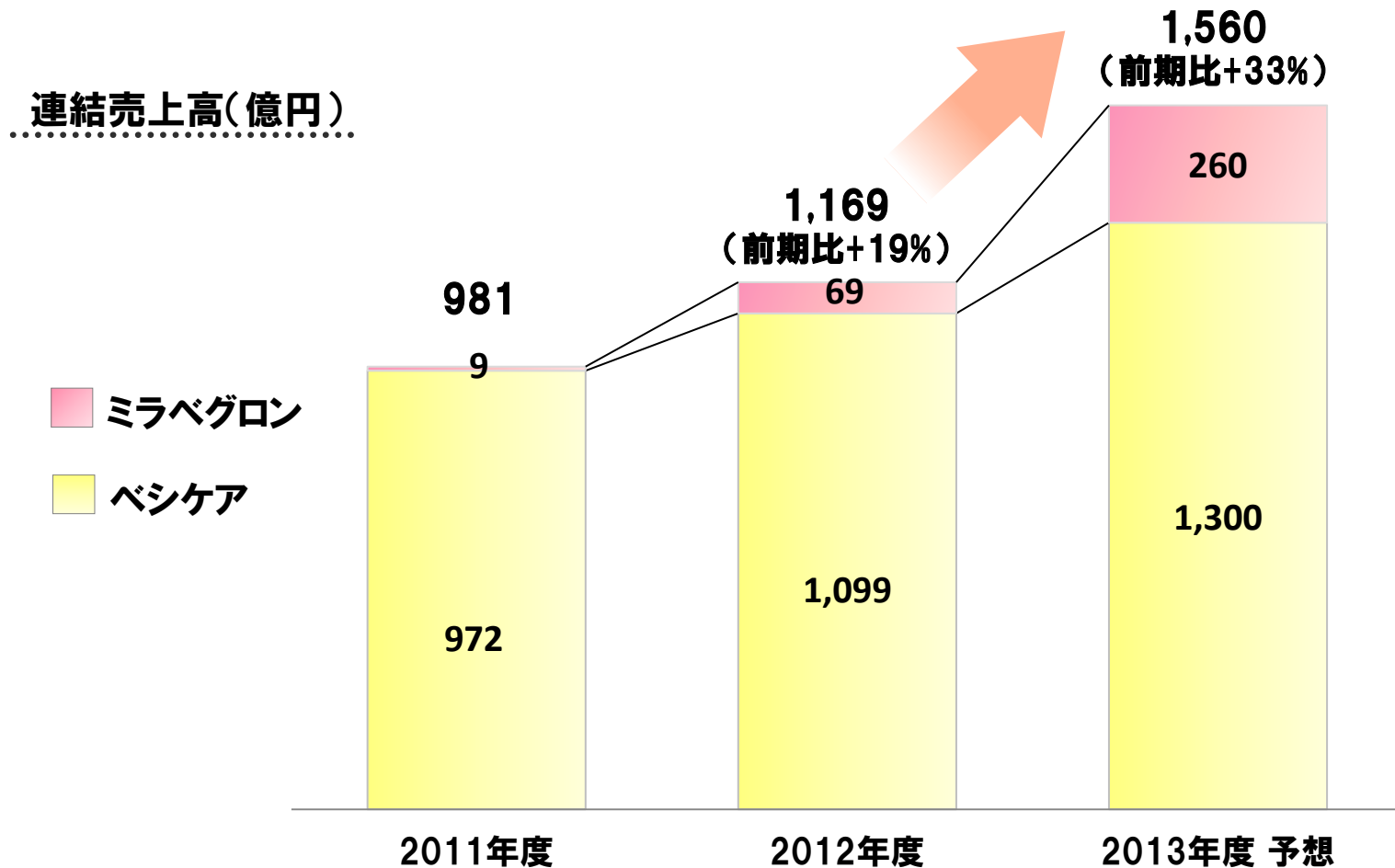
2012年10月発売

ベツミガ(欧州)

2013年 2月発売



世界の過活動膀胱市場でのNo.1ポジションを強化



# がん領域：第3の柱へ

**他社からの導入による新薬候補の充実**

- デガレリクス  
前立腺がん
- エンザルタミド  
前立腺がん等
- rilotumumab  
胃がん



**米国でのがんの事業基盤を確立**  
・OSI社買収（2010年6月）

**抗体医薬の研究開発を強化**  
・アジェンシス社買収（2007年12月）  
・他社との提携による基盤技術の取り込み

2006年  
重点領域に設定

**自社研究体制の整備・強化**



# がん領域：今後を牽引する主力製品

## エリガード

前立腺がん治療剤



## タルセバ

非小細胞肺がん、膵臓がん治療剤



新製品

## XTANDI

前立腺がん治療剤

- 2012年9月に米国で発売
- 2013年7月に欧州で発売
- 2014年3月に日本で承認



新製品

## ゴナックス

前立腺がん治療剤

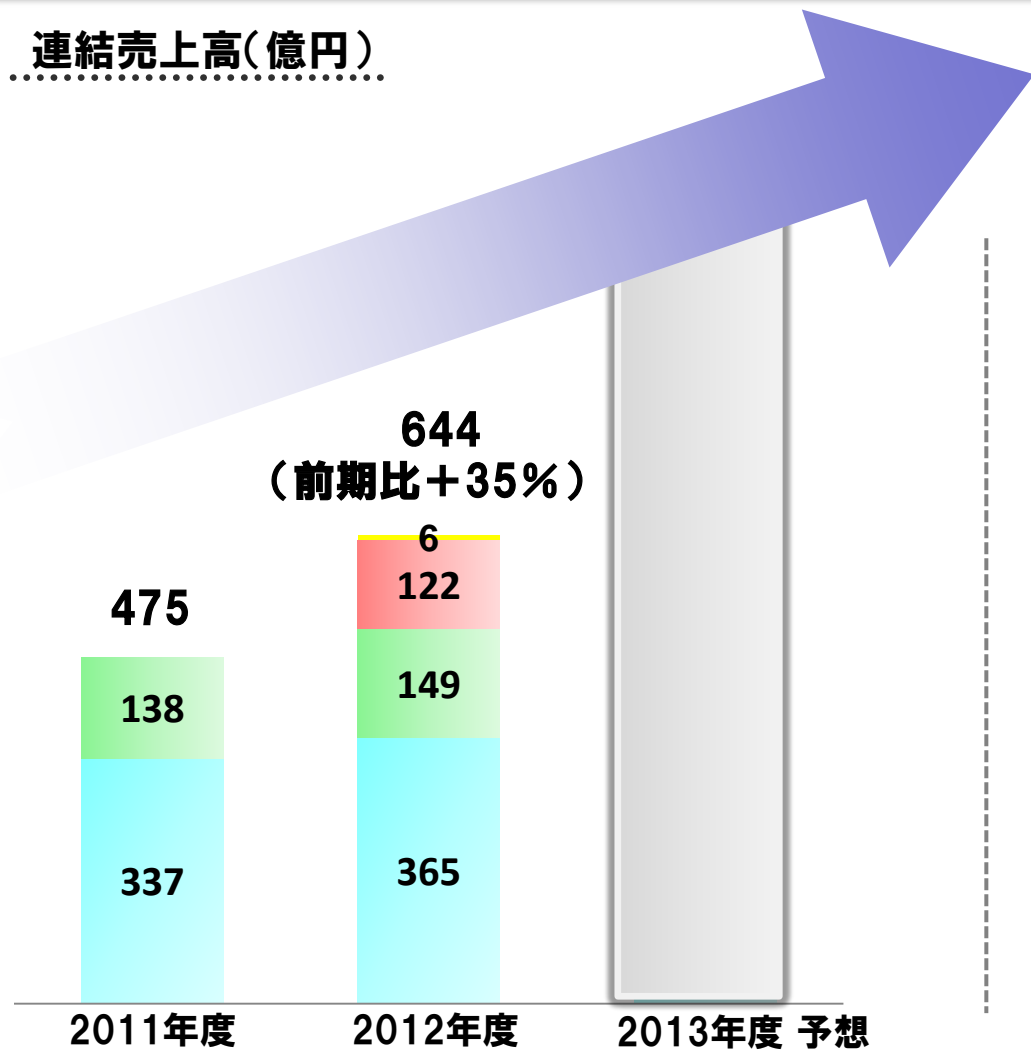
- 2012年10月に日本で発売



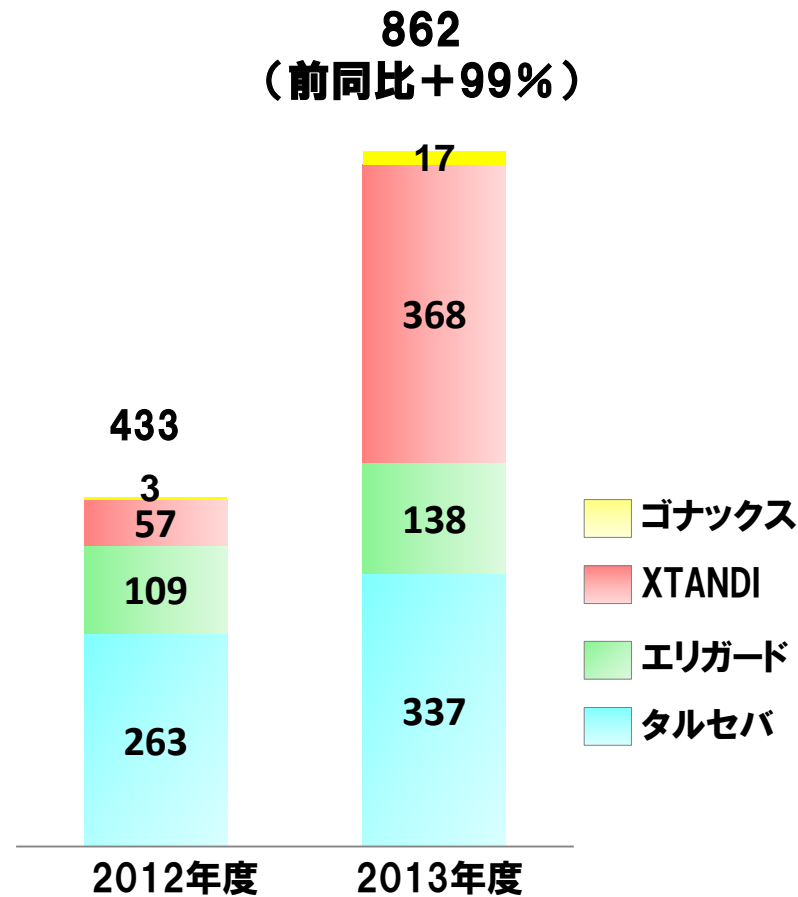
# がん領域：主力製品・新製品の成長

## XTANDIとタルセバの成長で売上を大きく拡大

.....連結売上高(億円)

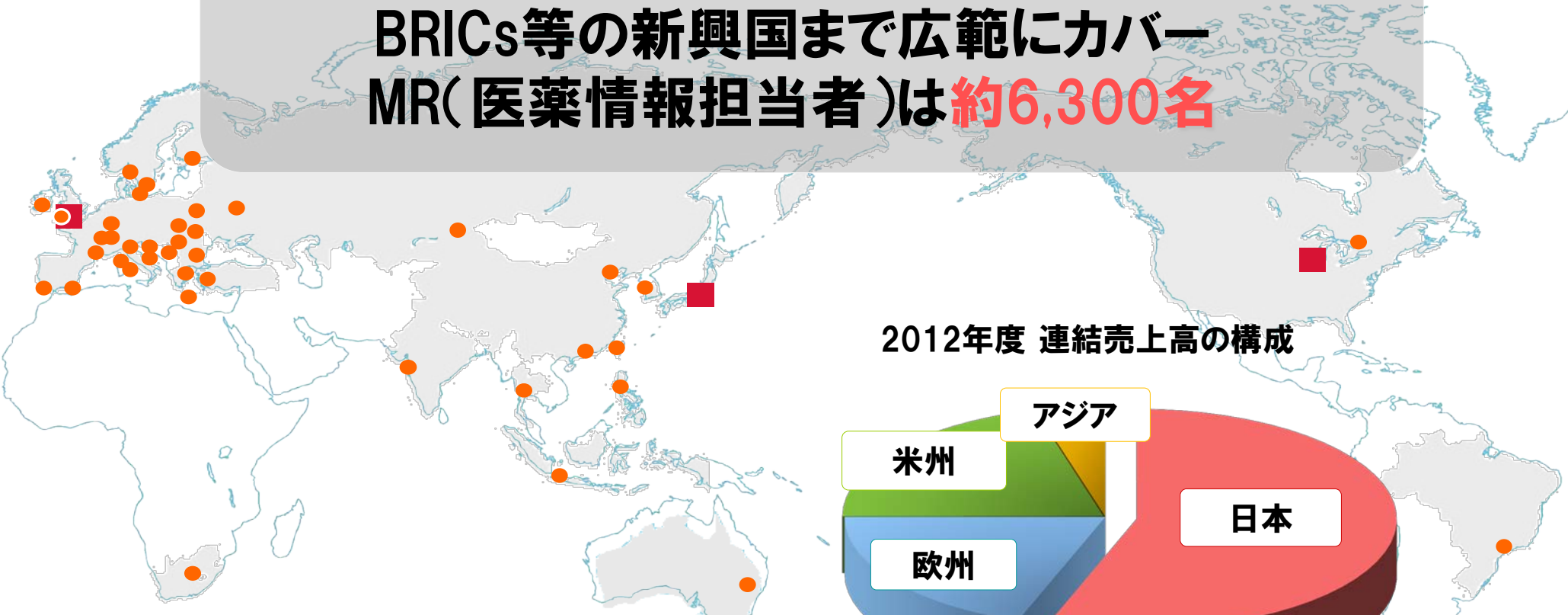


第3四半期(4~12月)実績



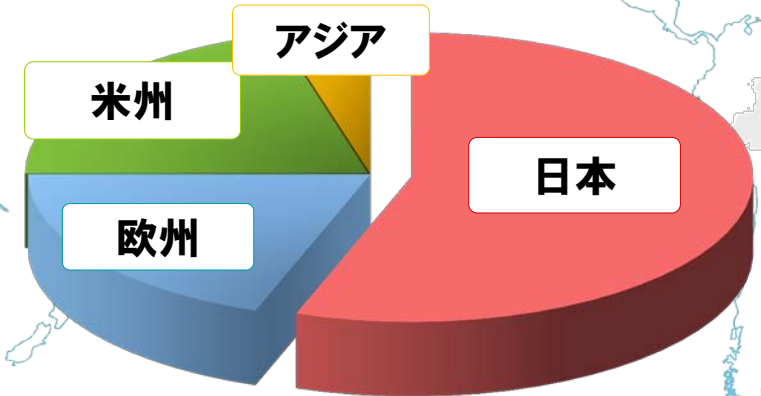
- ゴナックス
- XTANDI
- エリガード
- タルセバ

**世界約50ヶ国で自社販売**  
**BRICs等の新興国まで広範にカバー**  
**MR(医薬情報担当者)は約6,300名**



- 本社・地域本社機能
- 販売子会社 販売拠点(欧州)

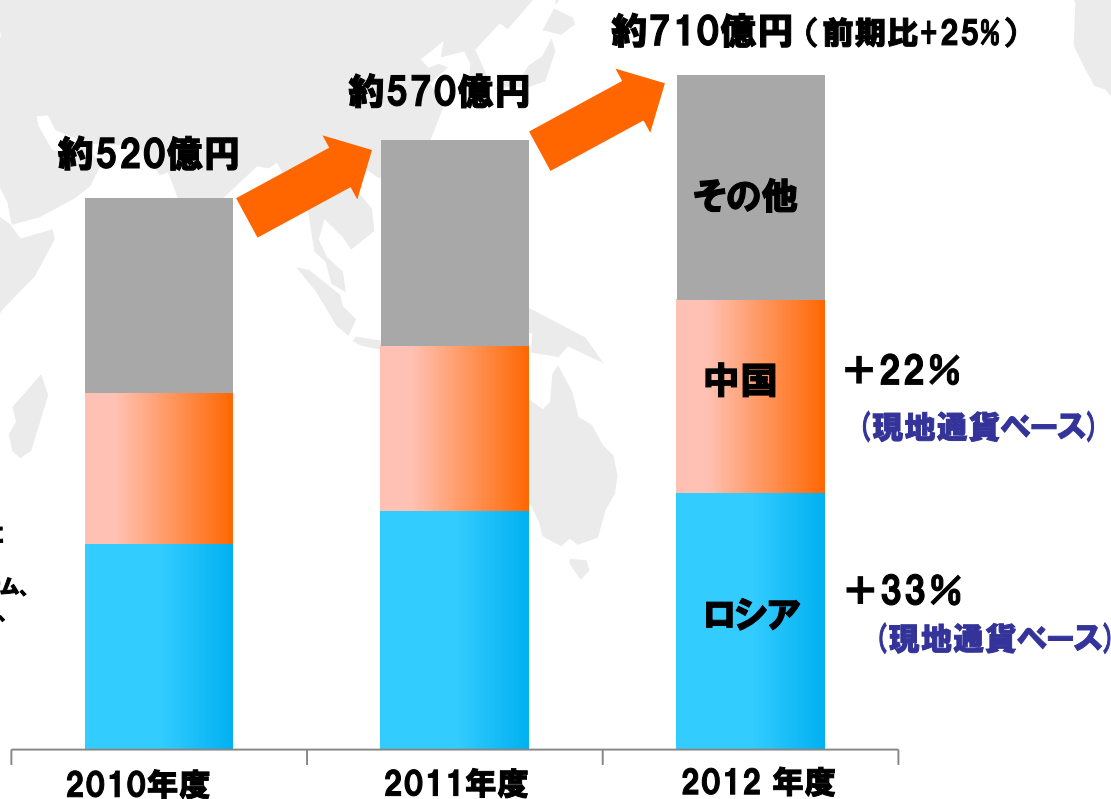
2012年度 連結売上高の構成



米州: 北米及び中・南米、欧州: 欧州、中近東及びアフリカ  
アジア: アジア及びオセアニア

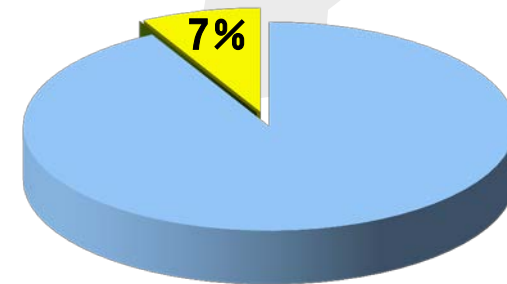
### 付加価値の高い自社製品で着実にビジネス拡大

—中国・ロシアを中心に高い成長を達成—



\*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)

連結売上高に占める  
新興国販売子会社  
売上シェア



## 5つの疾患領域に経営資源を集中

泌尿器疾患

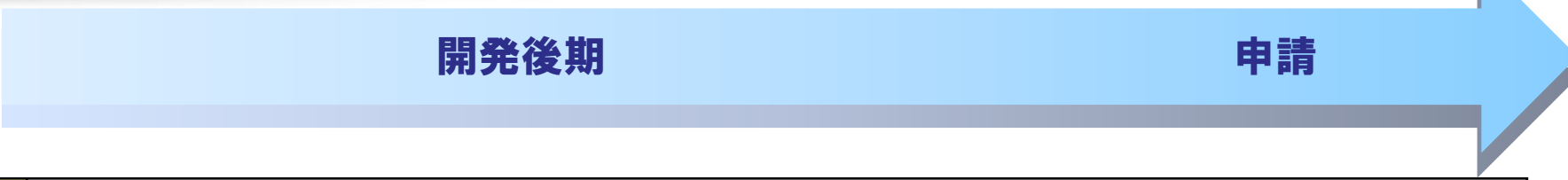
免疫疾患(移植を含む)  
および感染症

がん

精神・神経疾患

糖尿病合併症  
および腎疾患

# 開発最終段階にある主な新薬候補群



<p><b>泌尿器疾患</b></p>	<p>ソリフェナシン/ミラベグロン 過活動膀胱における尿意切迫感 頻尿及び切迫性尿失禁</p>	<p>ソリフェナシン 神経因性膀胱等(小児)</p>	
<p><b>免疫疾患 (移植を含む) および感染症</b></p>	<p>セルトリズマブペゴル 関節リウマチ(メトトレキサート未治療)</p> <p>ASP7374 季節性インフルエンザの予防</p> <p>フィダキソマイシン 感染性腸炎</p>	<p>イサブコナゾール 侵襲性アスペルギルス、 カンジダ血症/侵襲性カンジダ症</p> <p>ASP0113 造血細胞移植時の 感染予防ワクチン</p>	
<p><b>がん</b></p>	<p>エンザルタミド 前立腺がん(非転移性)</p> <p>デガレリクス 前立腺がん(3ヶ月製剤)</p>	<p>rilotumumab 胃がん</p> <p>エルロチニブ 非小細胞肺癌(追加適応) 小児上衣腫</p>	<p>エンザルタミド* 前立腺がん(化学療法未治療) *米国、欧州で申請中</p>
<p><b>その他</b></p>	<p>evolocumab 脂質異常症</p> <p>romosozumab 骨粗鬆症</p>	<p>roxadustat 慢性腎疾患に伴う貧血</p>	

# アステラスの強み

---

1

**新薬ビジネスに特化**

がん・泌尿器・移植

2

**強固な国内営業基盤**

国内シェア第2位

3

**グローバルに事業展開**

約50ヶ国で自社販売

4

**高い研究開発力**

豊富な新薬候補群

**持続的な成長の実現**

# 本日のご説明内容

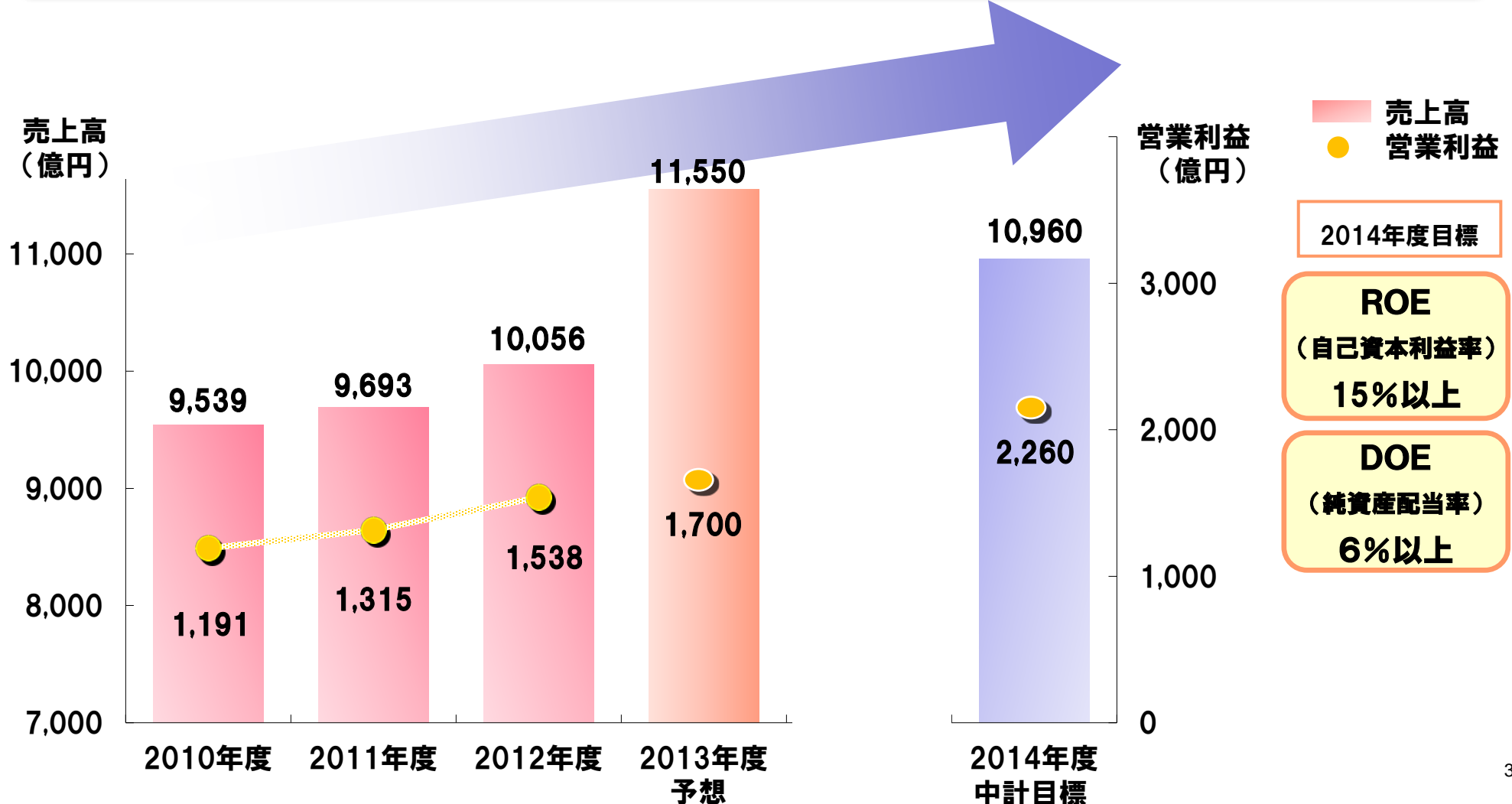
---

1. アステラスの概要
2. 医薬品業界
3. ビジネスモデル
4. アステラスの成長戦略
- 5. 経営目標と株主還元**



# 中期経営目標

環境変化にしなやかに対応し、持続的な成長を実現



# 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

	2011年度	2012年度	2013年度(予想)
EPS (1株当たり当期純利益)	169.38円	180.40円	211.44円 <sup>(*)</sup>
一株配当	125円	130円	135円
ROE (自己資本当期純利益率)	7.7%	8.0%	—
DOE (純資産配当率)	5.7%	5.7%	—
自己株式取得 <sup>(*)</sup>	—	1,080万株 (493億円)	機動的に実施 <sup>(*)</sup>
自己株式消却	—	—	1,100万株 (2013年5月実施済)

\*2013年11月5日～12月12日に299億円(503万株)の自己株式取得を実施。EPSに反映済



明日は変えられる。