

平成 22 年 3 月 25 日
第 4 回「新しい公共」円卓会議
金田 晃一 委員 提出資料



Annual Report 2009

Our Contribution to Financial and Social Responsibility

Contributes to the Health of Individuals

武田薬品工業株式会社 アニュアルレポート 2009



【編集方針】

タケダイズムをはじめとする「経営の基本精神」に基づく企業活動を総合的にご理解いただくために、
アニュアルレポートとCSR報告書の統合版をお届けします。

タケダは220余年にわたり生命の大切さを見つめ続け、くすりづくりの王道を歩むなかで、高い倫理観と強い使命感を培ってきました。企業活動のグローバル化に伴い、CSR（企業の社会的責任）に対する要請が強まっていますが、タケダは、タケダイズムに基づき、「優れた医薬品の創出」を実現していく企業活動そのものが、CSRの真髄であると認識しています。

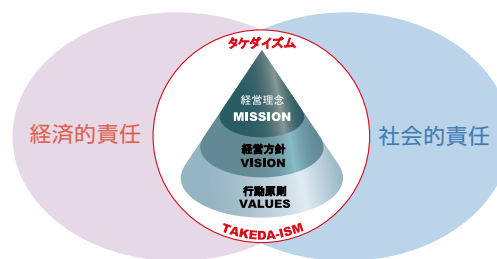
以上の観点から、タケダでは2006年度より、アニュアルレポートにCSR活動などの非財務情報を取り入れた統合レポートを発行し、株主の皆さまをはじめとしたステークホルダーに対する積極的な情報開示に努めています。「経済的責任」と「社会的責任」を両輪としたタケダの事業活動をご理解いただければ幸いです。

報告は、当社と連結子会社49社、持分法適用関連会社15社を合わせたグループ65社を対象としています。

非財務情報の開示については、グローバル・レポーティング・イニシアティブ (GRI) が発行するサステナビリティ・レポーティング・ガイドライン*¹、およびAA1000*²を参考にしています。

「経済的責任」と「社会的責任」を両輪に、
「優れた医薬品の創出を通じて人々の健康と医療の未来に貢献すること」。

それこそが、タケダの存在意義であると考えます。



*1 サステナビリティ・レポーティング・ガイドライン
グローバル・レポーティング・イニシアティブが発行した、全世界で適用できる持続可能性報告書の枠組みを示したガイドライン。

*2 AA1000
英国アカウンタビリティ社が発行したコミュニケーション・システムなどの策定過程に、ステークホルダーが関与する体系的なプロセスを示したガイドライン。

Worldwide



【目次】

- 2 ハイライト
- 4 ステークホルダーの皆さまへ
～社長メッセージ&インタビュー～
- 12 経営の基本精神
- 13 ステークホルダーについて
- 14 タケダ at a Glance 業界動向／事業概要

16

特集 世界的製薬企業への飛躍

- 1. グローバル事業運営体制の強化
- 2. 癌領域戦略の進展
- 3. 国連グローバル・コンパクトへの参加

企業活動の内容と2008年度実績

Pharmaceutical Business

医薬事業を通じた貢献

- 27 研究開発
- 30 パイプライン
- 34 知的財産
- 36 アライアンス
- 37 生産体制
- 38 国際戦略製品／ヘルスケア事業
- 40 品質保証体制
- 42 マーケティング

Relationship With Our Stakeholders

ステークホルダーとの関係

- 52 社会との関係
- 64 環境との関係
- 76 お取引先との関係
- 80 従業員との関係

経営管理体制

- 88 コーポレート・ガバナンス
- 91 取締役、監査役およびコーポレート・オフィサー
- 92 主要子会社および関連会社

- 94 財務セクション
- 126 独立監査人の監査報告書（訳文）
- 127 会社情報

【見通しに関する注意事項】

このアニュアルレポートは、タケダの計画、見通し、戦略、業績などに関する将来の見通しを含んでいます。この見通しは、現在入手可能な情報から得られた判断に基づいています。したがって、実際の業績は、さまざまなリスクや不確実性の影響を受けるものであり、これらの見通しとは大きく異なる結果となることがあることをご承知おきください。将来の見通しに影響を与えうる要素には、タケダの事業領域をとりまく経済環境、競争圧力、関連する法規、製品の開発状況の変化、為替レートの変動などがあります。ただし、見通しに影響を与えうる要素はこれらに限定されるものではありません。

*このアニュアルレポートの内容は、2008年度（2008年4月1日～2009年3月31日）の実績に基づいています。（一部、2009年度の活動内容も含みます。）

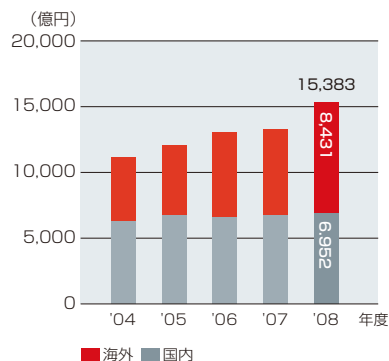
Highlights

武田薬品工業株式会社および子会社 2009年、2008年および2007年3月期

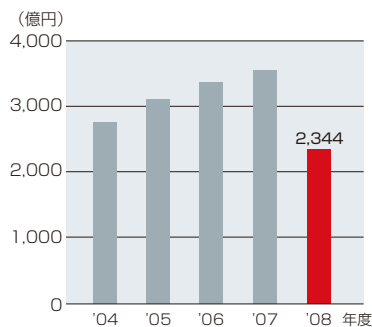
	単位:百万円 2009年3月期	単位:百万円 2008年3月期	単位:百万円 2007年3月期	増減率 2009/2008	単位:千米ドル(注) 2009年3月期
売上高	¥ 1,538,336	¥ 1,374,802	¥ 1,305,167	11.9%	\$ 15,697,306
営業利益	306,468	423,123	458,500	(27.6)	3,127,224
税金等調整前当期純利益	398,546	576,842	625,379	(30.9)	4,066,796
当期純利益	234,385	355,454	335,805	(34.1)	2,391,684
研究開発費*	453,046	275,788	193,301	64.3	4,622,918
資本的支出*	906,855	38,908	38,510	—	9,253,622
減価償却費*	118,081	31,690	28,820	—	1,204,908
総資産	¥ 2,760,188	¥ 2,849,279	¥ 3,072,501	(3.1)%	\$ 28,165,184
純資産	2,053,840	2,322,533	2,461,116	(11.6)	20,957,551
(うち自己株式)	(1,068)	(322,644)	(193,932)	—	(10,898)
自己資本当期純利益率(ROE)	10.9%	15.1%	14.1%	(4.2)%	
[1株当たり金額(円および米ドル)]					
1株当たり当期純利益(EPS)	¥ 289.82	¥ 418.97	¥ 386.00	(30.8)%	\$ 2.96
1株当たり配当金	180.00	168.00	128.00	7.1	1.84

(注) 当報告書の米ドル額は、便宜上、2009年3月31日現在におけるおよその為替レートである1米ドル=98円で計算しています。()内数値は減少を示します。
*2009年3月期は、TAP社およびミレニアム社の子会社化により、研究開発費、資本的支出および減価償却費が大幅に増加しております。

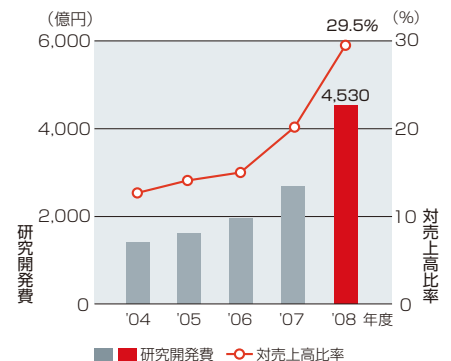
売上高



当期純利益



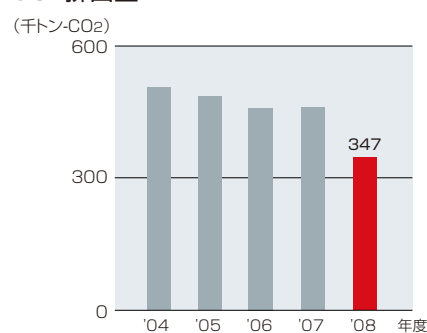
研究開発費/対売上高比率



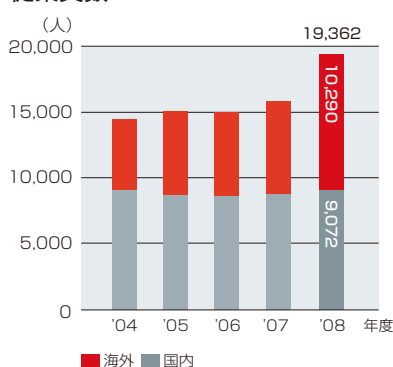
		単位:百万円 2009年3月期	単位:百万円 2008年3月期	単位:百万円 2007年3月期	増減率 2009/2008	単位:千ドル(注) 2009年3月期
売上高の地域別内訳	合計	¥ 1,538,336	¥ 1,374,802	¥ 1,305,167	11.9%	\$ 15,697,306
	日本	695,207	680,600	661,664	2.1	7,093,949
	北米	631,634	463,365	426,561	36.3	6,445,245
	欧州	184,504	203,632	191,963	(9.4)	1,882,694
	その他	26,991	27,205	24,979	(0.8)	275,418

		2009年3月期	2008年3月期	2007年3月期	増減率 2009/2008
従業員数	合計	19,362人	15,487人	14,993人	25.0%
	日本	9,072	8,778	8,629	3.3
	海外	10,290	6,709	6,364	53.4
	医薬事業	17,194	13,203	12,476	30.2
	その他事業	2,168	2,284	2,517	(5.1)
エネルギー投入量		5,823 百万MJ	7,364 百万MJ	7,257 百万MJ	(20.9)%
CO ₂ 排出量		347 千トン-CO ₂	460 千トン-CO ₂	459 千トン-CO ₂	(24.6)
水資源投入量		7,771 千m ³	9,792 千m ³	10,027 千m ³	(20.6)

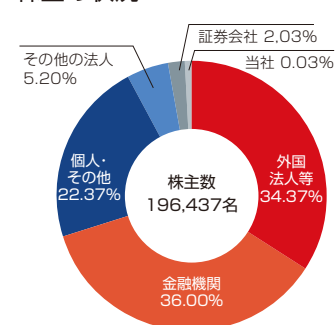
CO₂排出量



従業員数



株主の状況



Message



代表取締役 社長
長谷川 閑史

タケダグループの総力を結集して、 「世界的製薬企業」の実現に挑戦します。

タケダは、今、「世界的製薬企業」の実現に挑戦しています。2008年度には、創業以来最大の戦略的投資を行い、癌領域を次世代の事業の中核にするという中長期的視点に立った成長戦略に基づき、世界トップクラスのバイオ医薬品企業であるミレニウム・ファーマシューティカルズ株式会社（ミレニウム社）をタケダグループに融合しました。また、世界最大の市場である米国での体制整備として、アボット・ラボラトリーズ社との合併会社であったTAPファーマシューティカル・プロダクツ株式会社（TAP社）の会社分割を実施し、TAP社の完全子会社化を経て、同社の販売・開発機能を武田ファーマシューティカルズ・ノースアメリカ株式会社（TPNA社）と武田グローバル研究開発センター株式会社（TGRD社）にそれぞれ集約しました。このように、成長の源泉である研究開発パイプライン（新薬候補品目）の拡充、海外事業の統合や拠点の整備などを通じて、事業基盤のさらなる強化を進めてきました。また、逆流性食道炎治療剤「カピデックス（一般名：デクスランソプラゾール）」および痛風・高尿酸血症治療剤「ユーロリック（一般名：フェブキソスタット）」の販売許可を取得し、2009年2月と3月には両剤を相次いで米国市場に投入することができました。さらに、ミレニウム社の多発性骨髄腫治療剤「ベルケイド（一般名：ボルテゾミブ）」は、引き続き高成長を続けており、タケダの売上伸長に大きく貢献しています。2009年度、タケダは、研究開発型の製薬企業として、継続的に新薬を創出し、それら製品のポテンシャルをグローバル市場で最大化するため、飽くなき挑戦を続けます。タケダは新薬創出力のさらなる強化を推進するため、真にニーズのある領域の選択とメリハリのある経営資源の投入を行い、今まで以上に「質」を重視した研究開発パイプラインの構築に全力を挙げて取り組んでいきます。

また、日本・米国・欧州・アジア各極における売上の維持・拡大に向けて既存の主力製品の伸長と新製品の早期の市場浸透を図り、さらには、タケダのプレゼンスを確立するため、進出地域の拡大を飛躍的に加速させます。このようなグローバルな事業展開を支える体制も整備し、新たに設置した研究開発統括職、海外販売統括職、経営管理統括職のもと、ビジョン・戦略・方針を共有し、より迅速かつ的確な意思決定を実行していきます。製薬産業は、既存の創薬基盤技術の限界などによって「イノベーションの壁」に直面しており、加えて、各国規制当局の審査基準も厳格化され、新薬創出のハードルは大きく高まっています。タケダにおいては、次期主力製品として期待され、販売許可申請中であった糖尿病治療薬「SYR-322」について、米国食品医薬品局（FDA）より、心血管系リスク評価に関する追加の臨床試験の実施が必要であるとの通知を受けましたが、同試験を実施し、早期の販売許可取得と発売開始を目指し、引き続き全力で取り組んでいきます。タケダのすべての企業活動は、経営哲学であるタケダイズム（誠実＝公正・正直・不屈）に基づいており、常にその原点に立ち返りながら、長期的視点に立った緻密な戦略を実行し、一つひとつの課題を解決していくことで、「世界的製薬企業」へと飛躍できるものと確信しています。また、タケダは「企業の社会的責任（CSR: Corporate Social Responsibility）」を積極的に果たしていくために、人権基準や地球環境に配慮した誠実な事業運営を推進することで、国際社会からの要請に応えていきたいと考えています。タケダは、「優れた医薬品の創出を通じて人々の健康と医療の未来に貢献する」という経営理念を実現するために、持続的かつ自律的な成長を目指し、すべてのステークホルダーの皆さまのご期待に応えていきます。

【社長インタビュー】

持続的な成長を
確かなものとする基盤を強化し、
将来をしっかりと見据えた戦略を
着実に実行していきます。

代表取締役 社長 長谷川閑史



業績概観

2008年度の業績について 総括してください。

2008年度の売上高は1兆5,383億円(対前年11.9%増)で、TAP社およびミレニアム社の子会社化が寄与したことや国内の増収などにより、為替による減収影響を吸収し、全体では増収となりました。ヘルスケア事業を含む医薬事業の売上高は1兆4,485億円(対前年13.9%増)で、全売上高に占める構成比は94.2%(前年は92.5%)となりました。ヘルスケア事業を除いた医療用医薬品事業の売上高は、1兆3,841億円(対前年14.4%増)へと伸長しています。

国内における医療用医薬品の売上高は5,490億円(対前年3.6%増)となりました。糖尿病治療剤「アクトス(一般名:ピオグリタゾン塩酸塩)」、消化性潰瘍治療剤「タケプロン(一般名:ランソプラゾール)」、関節リウマチ治療剤「エンブレル(一般名:エタネルセプト)」などの

主力製品が伸長したことで、2008年4月の薬価改定の影響を吸収し、増収となりました。

海外における医療用医薬品の売上高は8,351億円(対前年22.7%増)となりました。北米市場においては、TAP社およびミレニアム社の子会社化により、消化性潰瘍治療剤「プレバシド(一般名:ランソプラゾール)」や多発性骨髄腫治療剤「ベルケイド(一般名:ボルテゾミブ)」などの売上高が、連結売上高の伸長に大きく寄与しました。TPNA社の「アクトス」も、同剤とメトホルミンの合剤である「アクトプラスメット」の寄与などにより、引き続き増収となりました。

欧州市場については、「ピオグリタゾン」は伸長しましたが、一部の国における「ランソプラゾール」の特許満了によるジェネリック参入の影響や為替の円高影響を受けて、減収となりました。

研究開発費は、TAP社およびミレニアム社の子会社化に

【06-10 中期計画】

2010年度事業目標

2015年度連結医療用医薬品売上高（仕入品を除く）
2兆円を見通せる研究開発パイプラインの構築

2010年度

<ul style="list-style-type: none"> ● 長期的視点に立った緻密な戦略立案と実行 ● 高い生産性・効率性の追求 	タケダイズムに貫かれた 「世界的製薬企業」の実現
---	-----------------------------

	2008年度実績	2010年度目標
連結医療用医薬品売上高*	1兆2,539億円	1兆4,000億円
研究開発費（医療用医薬品）	4,481億円 医療用医薬品売上高の32.3%	医療用医薬品売上高の20%を目処に投下
EPS 1株当たり当期純利益**	470.30円（年平均伸長率12.3%***）	年平均伸長率7%***
ROE 自己資本当期純利益率	10.9%	2005年度実績水準（14.4%）を維持

* 仕入品を除く ** 特別損益および企業買収などによる特殊要因を除く *** 2005年度からの年平均伸長率

伴う買収費用であるインプロセスR&D費1,599億円（1,590百万ドル）を一括費用計上したことなどにより、4,530億円（対前年64.3%増）となりました。販売費および一般管理費が研究開発費、無形固定資産償却費などを中心に大幅な増加となったことから、営業利益は3,065億円（対前年27.6%減）となりました。TAP社の分割・子会社化に伴う前立腺癌治療剤「ルブロン（一般名：リュープロレリン酢酸塩）」事業の譲渡益713億円（709百万ドル）を特別利益として計上したことや、2009年度税制改正に伴い、将来の外国子会社からの受取配当金にかかる追加税負担が軽減されるなどの増益要因はありましたが、当期純利益は2,344億円（対前年34.1%減）となりました。

業績予想

2009年度の業績の見通しを聞かせてください。

2009年度の業績については、11月の米国での「プレバシド」の特許満了もあり、売上高1兆5,000億円（対前年2.5%減）、営業利益3,950億円（対前年28.9%増）、当期純利益2,800億円（対前年19.5%増）を見込んでいます。売上高は、米国における2つの新製品である逆流性食道炎治療剤「カピデックス」および痛風・高尿酸血症治療剤「ユーロリック」ならびに「ベルケイド」の寄与や、国内外における「アクトス」などの主力製品の伸長を見込んでいますが、米国での「プレバシド」のマイナス影響や為替レートを2008年度に比べて円高に設定していることによるマイナス影響などにより、減収を見込んでいます。営業利益・当期純利益については、前年に一時的に発生したTAP社・ミレニウム社の子会社化に伴う費用がなくなるなどから、増益を見込んでいます。

株主還元

株主への利益還元方針について 説明してください。

株主の皆さまへの利益還元については、「配当性向を安定的に高める」ことと併せ、資金需要や金融マーケットの状況などを総合的に見極めながら、資本効率の向上と株主の皆さまへの一層の利益還元を目的とした「自己株式の取得」を弾力的に実施するという従来からの方針に変更はありません。

配当については、長期的な視点に立ち、連結業績に応じた安定的な利益の配分を基本方針とするとともに、ミレニアム社の子会社化に伴う無形資産等の償却費控除前の利益に対して、「06-10中期計画」の最終年度の連結配当性向を「45%程度」とすることを目標とし、段階的に引き上げていきます。2008年度の連結配当性向は38.3%^{*1}であり、一時的に低下しましたが、2009年度は44.2%^{*1}を見込んでいます。2008年度の1株当たり配当金は前年から12円増配の180円とし、2009年度も2008年度と同額の180円を予定しています。

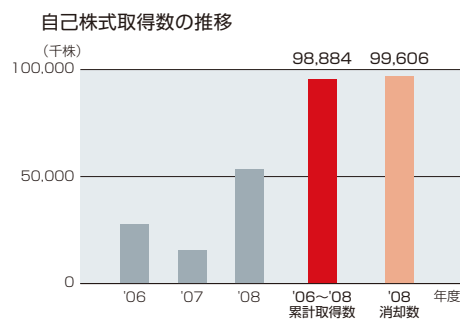
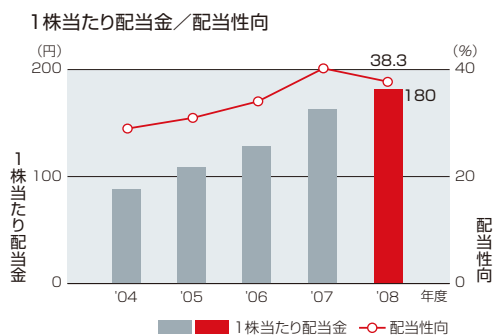
自己株式の取得については、グローバルな事業展開を行うなかでの営業・生産活動、さらなるパイプラインや事業基盤の強化など、事業戦略上、必要な投資を優先し、運転資金を確保したうえで、これらに配当のための資金を加味した水準を超える手元資金については自己株式の取得を通じて株主の皆さまに還元していきたいと考え



ています。2008年度は、市場買付により53,481千株の自己株式を2,801億円で取得しました。その結果、取得を開始した2006年度からの累計取得株式数は98,884千株、取得金額は6,222億円となりました。なお、保有する自己株式については、2008年度に99,606千株^{*2}（2007年度末時点における発行済株式総数の11.20%）を消却しています。

^{*1} ミレニアム社の子会社化に伴う無形資産等の償却費控除前の純利益に対する配当性向。

^{*2} 単元未満株式の買い取り等により取得した自己株式の一部を含む。



2009年度の基本方針

**2009年度の基本方針を
教えてください。**

研究開発型の製薬企業として、継続的に新薬を創出し、それら製品のポテンシャルをグローバル市場で最大化するため、タケダは、グループの総力を結集してさまざまな課題に取り組んでいきます。2009年度は、将来の持続的な成長のために3つの基本方針を策定しました。

**基本方針-1
日・米・欧・アジア各極における
売上の維持・拡大**

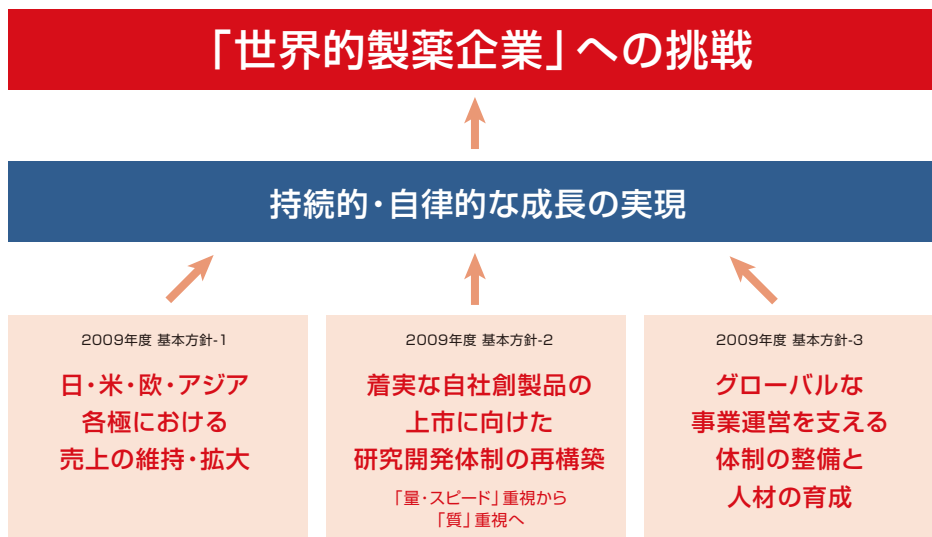
- [日 本] ●国内シェアNo.1の堅持
- [米 国] ●主力製品の伸長と、新製品の早期の市場浸透による売上維持・拡大
 - ファーストライン効能の浸透などによる、「ベルケイド」のさらなる成長
- [欧 州] ●TPEU社の統括による進出地域の拡大
- [アジア] ●TPAsia社の統括によるアジア地域におけるプレゼンス強化

2009年度以降、タケダは、主力製品の特許切れに直面することになりますが、世界各極の事業基盤の強化を推進し、主力製品の伸長と新製品の早期の市場浸透により売上高の維持・拡大を図ります。

米国については、2009年11月以降、消化性潰瘍治療剤

「プレバシド」の特許切れによってネガティブな影響を受けることとなりますが、新製品である逆流性食道炎治療剤「カピデックス」の持続的な胃酸分泌抑制効果の訴求を軸に、「プレバシド」や他ブランド品からの切り替えを積極的に推進します。痛風・高尿酸血症治療剤「ユーロリック」は、約40年ぶりの痛風治療薬として他製品よりも優れた安全性・有効性を訴求し、早期の市場浸透を図ります。既存の主力製品である糖尿病治療剤「アクトス」ファミリーについては、積極的なプロモーションによりシェア維持を図っていきます。また、ミレニアム社の多発性骨髄腫治療剤「ベルケイド」については、ファーストライン効能（薬物治療を受けた経験のない患者さんに第一選択薬として投与できる効能）のさらなる浸透を図るなど、米国における売上高10億ドルの早期達成に向けた施策を展開していきます。

マザーカントリーである日本については、国内シェアNo.1の座を堅持します。2009年3月に発売した高血圧症治療剤「エカード配合錠」（「プロプレス」と利尿剤との合剤）の早期の市場浸透により、「プロプレス」ファミリーのシェア維持を追求します。また、製造販売承認申請中の不眠症治療薬「ロゼレム（米国製品名）（一般名：ラメルテオン）」、結腸・直腸癌治療薬「Vectibix（一般名：パニツムマブ）」については、発売と同時に速やかに市場に浸透させるべく万全の準備を進めているところです。



2009年度は、タケダのプレゼンスが相対的に低い地域の事業基盤を強化します。北米では、2009年4月に武田カナダ株式会社が稼働し、世界第8位の医薬品市場であるカナダへの進出を果たしました。欧州では、スペイン、ポルトガル、アイルランドでの販売活動を本格的な軌道に乗せるとともに、新たに、メキシコ、スウェーデン、ノルウェー、デンマーク、ベルギー、ルクセンブルグ、トルコの7カ国において自社による販売活動を開始します。また、アジアにおいては、武田ファーマシューティカルズ・アジア株式会社 (TPAsia社) による販売会社の統括管理体制のもと、同地域におけるプレゼンス向上のための計画を検討し実行していきます。

基本方針-2
**着実な自社創製品の上市に向けた
研究開発体制の再構築**
～「量・スピード」重視から「質」重視へ～

- 臨床開発課題の成功確率の向上
- 開発後期品の着実な申請と上市
- 癌領域におけるリーディングカンパニーの実現
- 新しい基盤技術による創薬の実現

タケダは、臨床開発課題の成功確率の向上を実現するために、「量・スピード」を重視した従来の考え方から転換を図り、「質」を重視したパイプラインの構築に向けて、全力を挙げて取り組みます。

まず、最新のさまざまな基礎研究の知見を臨床開発に活用する「Translational Medicine研究」を強化するために、効率的な研究・開発を推進できる体制を整えます。研究初期段階から、製品コンセプト、対象市場における位置付け、新規性、競合品との差別化ポイントなどを重視し、優先課題の見極めを行うことで、開発後期品の着実な申請・上市につなげていきたいと考えています。

タケダの重点疾患領域の第二の柱とする「癌領域」については、癌領域戦略の中核を担うミレニアム社の戦略に沿って、優先順位の高いプロジェクトの開発を行い、競合品との差別化が可能な癌治療薬の継続的な上市を目指します。また、癌領域におけるリーディング

カンパニーの実現に向けて、ミレニアム社とタケダグループ各研究拠点との緊密な関係づくりを進めており、成果は既に着実に上がってきています。

さらにタケダでは、将来の創薬パラダイムシフトに備えて、「抗体医薬」、「核酸医薬」、「再生医薬」の実用化にも積極的に取り組んでいます。これら新しい技術基盤による創薬の実現のために、CMC研究の強化も推進していきます。

基本方針-3
**グローバルな事業運営を支える
体制の整備と人材の育成**

- 「研究開発統括職」「海外販売統括職」「経営管理統括職」の設置によるグローバルマネジメント体制の再構築

タケダは、グローバルな事業運営体制の強化を目的として、2009年4月に組織・体制の再編を行い、「研究開発統括職」、「海外販売統括職」、「経営管理統括職」を設置しました。統括職を設置することで、より迅速かつ的確な意思決定を、より第一線に近いところで行い、タケダのグローバル事業運営を一層効率的かつスピーディーに実行していきます。

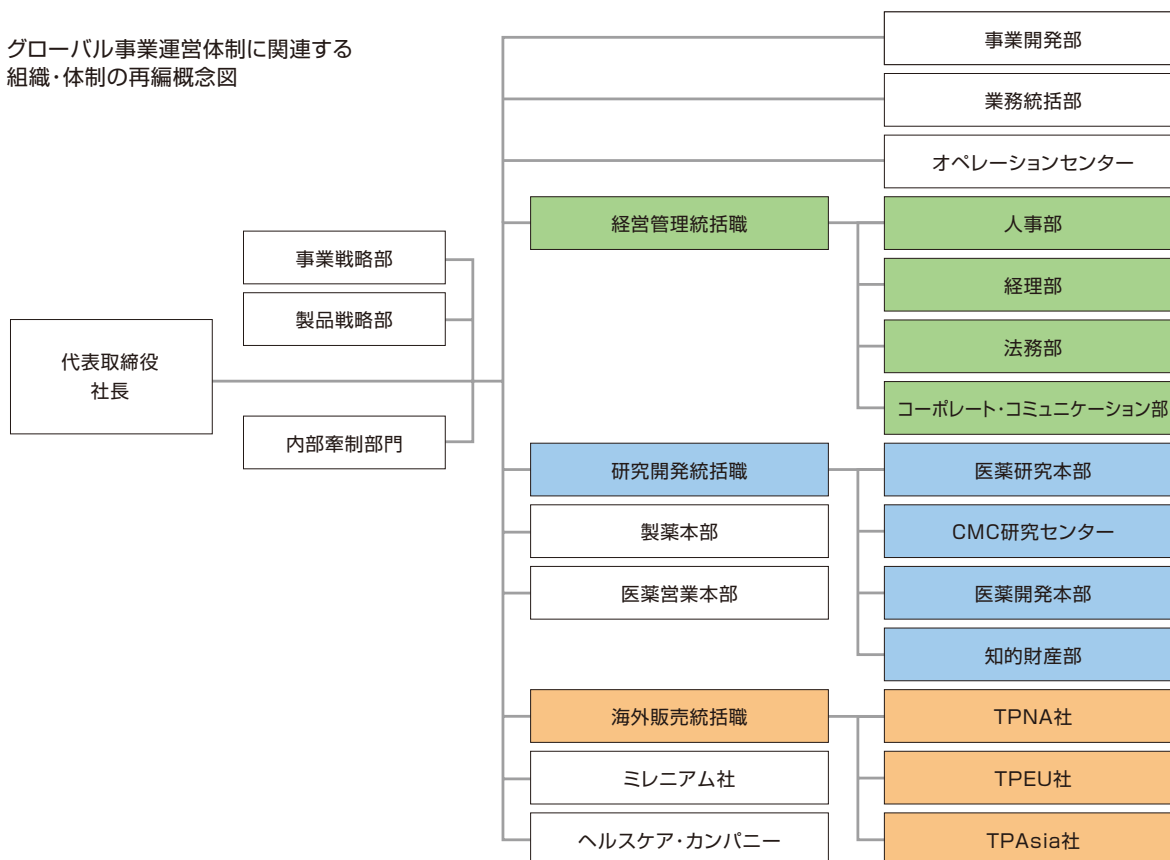
「研究開発統括職」は、グローバルでの研究、CMC研究、開発、知的財産部門を統括、機能間の強固な連携によるシームレスな研究開発活動を実現し、新薬創出の成功確率向上を推進します。

「海外販売統括職」は、日本を除く全世界の販売、学術、マーケティング部門を統括し、各地域のプレゼンス強化を図ります。

そして、「経営管理統括職」は、タケダのコーポレート機能を統括し、各部門の連携を推進することで、最適な事業遂行をサポートする体制を構築します。

かねてよりタケダでは、グローバルな事業運営をマネジできる人材の育成を進めてきましたが、今回の組織・体制の再編はその成果であると考えています。

グローバル事業運営体制に関連する組織・体制の再編概念図



CSR (企業の社会的責任)

**CSR活動の取り組みについて
聞かせてください。**

「世界的製薬企業」の実現に挑戦するタケダとして、CSR活動は、積極的に取り組むべき課題であると認識しています。製品の品質保証や安全性に関するグローバルなサプライチェーン管理はもとより、2009年3月には国連が提唱する「グローバル・コンパクト」に参加し、グローバルな人権基準や地球環境に配慮した事業運営を進めています。国際社会の多様性への理解を深め、ステークホルダーとの対話を進めることにより、今後もCSRに基づいた誠実な事業運営を推進していきます。

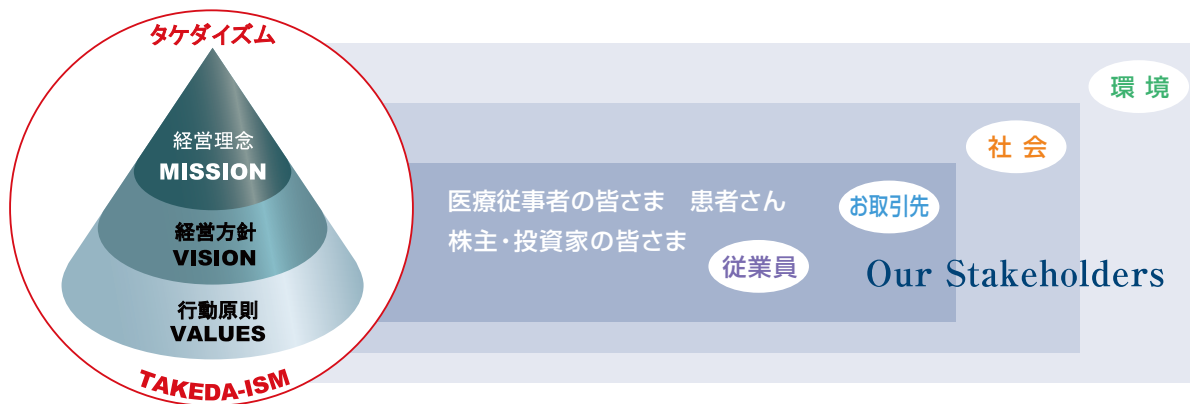
タケダは、「優れた医薬品の創出を通じて人々の健康と医療の未来に貢献する」という経営理念の実現に向けて、誠実な取り組みを進めています。引き続き、ご理解とご鞭撻を賜りますよう、お願い申し上げます。

代表取締役 社長

長谷川 閑史

タケダイズムをはじめとする「経営の基本精神」が、
私たちの企業活動すべての原点となっています。

経営の基本精神



タケダイズム

誠実＝公正・正直・不屈

わたしたちタケダグループの従業員は、
いかなる場面においても、
常に誠実であることを旨とします。
誠実とは、何事にも高い倫理観をもって、
公正・正直に取り組む基本姿勢と、
より良き姿を追求し続ける不屈の精神をいいます。

この実践を通じて、
わたしたちを取り巻くあらゆる人々との間に
強い信頼関係を築き、
事業を発展させていくことで、
タケダの経営理念である
「優れた医薬品の創出を通じて
人々の健康と医療の未来に貢献する」を
世界で実現していくことを目指します。

経営理念

タケダグループの存在目的・社会的使命および事業領域を表すものです。

**優れた医薬品の創出を通じて
人々の健康と医療の未来に貢献する**

経営方針

タケダグループが経営理念を踏まえ、長期的な観点から目指す姿を表すものです。

- ◎研究開発型国際企業として
独自の強みを武器に世界をリードする会社
- ◎高度に統合されたグローバル体制を有する会社
- ◎優れた製品とサービスを通じて世界の人々に満足を提供する会社
- ◎株主をはじめとするステークホルダーとともに発展し、
良き企業市民としての高い認知を得る会社
- ◎世界の優れた人材を引きつけ、活力にあふれる会社

行動原則

タケダグループで働くすべての人が、経営理念の実現に向けて、心がけ、実践すべき基本的な考え方や姿勢を表すものです。

- 倫理観**：高い倫理観を持って行動します
- 挑戦**：創造性を高め、あらゆる可能性に挑戦します
- 向上心**：たゆまぬ努力により、自らの成長を目指します
- 連携**：互いを理解・尊重し、チームワークを発揮します
- 堅実**：物事の本質を追求し、無駄を慎み、地道に取り組みます

ステークホルダーについて

ステークホルダーとは、企業の事業活動により影響を受ける、または企業の活動に影響を与える、すべての関係者を意味します。タケダでは現在、ステークホルダーとの関係を左ページのチャートのように考え、取り組みを進めています。

医療従事者の皆さま・患者さんとの関係

タケダは、医薬事業を通じ、エビデンスに基づいた、質の高い医薬情報活動を推進することで、「医療従事者の皆さま」との間に信頼関係を構築していきます。一人でも多くの方が健康でいられることが、私たちの願いです。優れた医薬品を、より早く、より多く創出するとともに、「患者さん」のニーズを理解するため、患者団体などを通じ、良好な関係を築くことも重要と考えています。

株主・投資家の皆さまとの関係

タケダは、「株主・投資家の皆さま」のご期待に応えるため、持続的成長を図りながら、配当性向を安定的に高めていくなど、経済的責任を果たしていきます。また、アニュアルレポート、ホームページを通じた適時・適切な情報公開を継続し、「株主・投資家の皆さま」との間により良い関係を構築していきます。

お取引先との関係

タケダは、優れた品質の医薬品を創出するためには、「お取引先」とのパートナーシップが重要と考えています。私たちは、タケダの優れた品質の医薬品創出に向けた想いを「お取引先」にご理解いただき、ともに発展していきたいと考えています。

社会との関係

タケダは、グローバル社会の発展が、自社の発展と密接に関係していることを十分に認識しています。企業市民としてグローバル社会が抱える課題への対応を常に検討し、取り組みを進めていきます。

■公的機関との関わり

事業活動を行う国において、国際ルールや現地の法律を遵守し、公的機関と連携し、その国・地域の発展に貢献していきます。

■経済団体との関わり

事業展開している地域における経済団体の活動が、グローバル社会の持続的成長に貢献しているとの認識に立ち、経済団体の活動に協力していきます。

■製薬団体との関わり

自国内の医薬品産業が抱える課題にとどまらず、グローバル社会で問題となっている医薬品アクセスや途上国の疾病問題に、活動地域の製薬団体と協力し、取り組んでいきます。

環境との関係

タケダは、地球温暖化問題をはじめ、医薬品が生産過程を通して環境に与える影響を最小限にするため、さまざまな取り組みを行なっています。さらに、生物多様性や水資源に関わる問題への取り組みも推進していきます。

従業員との関係

タケダは、従業員の多様性、人格、個性を含む人権を尊重し、成長の源泉として人材育成を重視するとともに、全従業員がタケダグループの一員であることを誇りに思えるような環境の構築を目指していきます。