

女性のための投資フォーラム IR for Women 2016

～あなたがひとときわ輝くために～

4503

アステラス製薬



会場風景



広報部 IRグループリーダー 加藤拓磨氏

セミナー内容

アステラス製薬の事業概要と成長戦略

「先端・信頼の医薬で、世界の人々の健康に貢献する」ことを経営理念に掲げる製薬企業。既存の重点疾患領域である泌尿器、がん、免疫科学、腎疾患、神経科学に加えて、新たな疾患領域への参入や新技術・新治療手段を活用した創薬研究にも取り組んでいる。

がん、泌尿器、移植が主要領域。近年、がん領域が急速に成長

アステラス製薬は、2005年4月に旧山之内製薬と旧藤沢薬品工業が合併して誕生したグローバル製薬企業。社名は「星」に由来しており、「病氣と闘う患者さんの希望の星になりたい」という思いが込められている。世界50ヶ国以上で自社販売基盤を持ち、海外売上が6割を占める。2016年3月の売上高は約1兆3,700億円で国内第2位。がん、泌尿器、移植を主要領域とし、その3領域で売上高の50%超を占める。特に、研究体制の強化やM&Aなど、近年、積極的な投資を行っているがん領域は、売上高に占める割合が20%を超えるトップ領域へ急速に成長している。

新薬ビジネスに経営資源を集中、高い水準の研究開発費を投入

アステラス製薬は、医療用医薬品、そのなかでも新薬ビジネスに経営資源を集中。後発医薬品や一般用医薬品は扱っていない。免疫抑制剤「プログラフ」や前立腺肥大症の排尿障害改善剤「ハルナール」、等が主力製品で世界中で広く使われている。対売上高比率で約17%、年間2,000億円以上という高い水準の研究開発費を投入。新薬は研究開発を経て患者さんのもとに届くまでに10年以上の長い年月と多額の投資を必要とするが、革新的な医薬品の創出を目指し積極的な取り組みを行っている。

3つの戦略課題を着実に推進し、持続的な成長を目指す

2015年に公表した中期経営計画では、「製品価値の最大化」「イノベーションの創出」「Operational Excellenceの追及」の3つの戦略課題を掲げ、持続的な成長を目指し取り組んでいる。「製品価値の最大化」では、前立腺がん治療剤「XTANDI/イクスタンジ」や過活動膀胱治療剤「ベタニス/ミラベトリック/ベットミガ」等の成長をけん引する新製品を中心に、これまでの投資から生まれた製品の価値最大化を図る。また、「イノベーションの創出」のために必要かつ十分な投資を行っていく。革新的な医薬品を継続的に創出していくための仕組みを構築するとともに、新たな機会へも挑戦していく。従来の泌尿器、がん、免疫科学、腎疾患、神経科学に加え、筋疾患と眼科領域を重点研究疾患領域に選定し、積極的に取り組んでいる。その一環として、2016年2月には眼科領域で細胞医療の研究開発に重点的に取り組むOcata社(米国)を買収、今後の細胞医療及び眼科領域における研究開発のハブと位置付け、資源を投入していく。

成長トレンドの中で積極的な株主還元

2010年度を底として業績は成長トレンドを続けている。2016年度も、足元のビジネスは概ね順調に推移しており、通年でもコア営業利益2,700億円(前年度比1%増)と増益を予想。中期経営計画では「ROE15%以上」を目指す経営指標として掲げる。アステラス製薬は株主還元にも積極的に取り組んでいる。成長のための事業投資を最優先としながら、中長期的な利益成長に基づき安定的かつ継続的な配当水準の向上と機動的な自己株式の取得を株主還元の基本方針とする。この方針に基づき、2016年度の配当は34円(前年度比2円増)と増配を予定。