



2007年2月2日

各 位

会社名 株式会社三菱ケミカルホールディングス
本店所在地 東京都港区芝四丁目14番1号
代表者名 取締役社長 富澤 龍一
(コード番号 4188 東・大第1部)
問合せ先 広報・IR室長 中山 哲也
TEL. (03)6414-4870

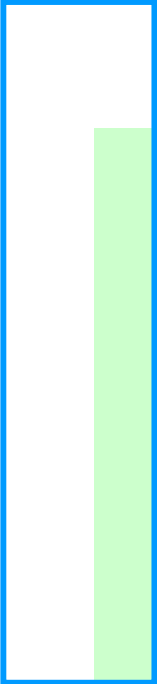
(説明資料の追加) 連結子会社の合併に関するお知らせ

2007年2月2日15時30分に発表した標記開示内容について、メディアおよびアナリスト対象の説明会にて使用する資料を提出致します。

記

- ・公開事項 田辺製薬(株)と三菱ウェルファーマ(株)との合併について
2007年2月2日
17:00 記者会見
19:00 アナリスト説明会

以上



田辺製薬・三菱ウェルファーマ 合併に関する合同説明会

2007年2月2日
於：ホテルオークラ東京

田辺製薬株式会社

三菱ウェルファーマ株式会社

グローバル新薬の創製と

新たな事業機会への挑戦に向けて

田辺製薬株式会社

代表取締役社長

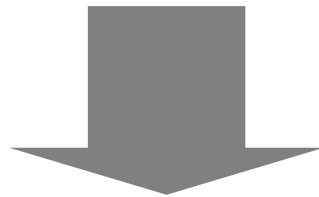
葉山 夏樹

合併の背景

医薬品産業は日本経済の成長を支える最重要産業

- 高齢化社会の到来による医療ニーズの増大
- 生命科学に関する技術革新の進展

- 医療費抑制策の浸透
- 新薬の研究開発をめぐるグローバル競争の激化



錯綜する環境見通しのなか、成長し続けるためには

事業規模の拡大、経営基盤の強化が必須



合併の背景

これまでの基本戦略

田辺製薬

- 自社オリジナル品の研究開発の促進
- 医療ニーズに対応した事業機会・成長機会への挑戦

三菱ウェルファーマ

- 海外事業展開の強化
- 三菱化学グループと連携をはかり、診断・検査技術との融合による個別化医療に貢献する特色ある企業集団の構築

合併の目的

共通の目標

- 創薬力の更なる強化
- 海外事業展開の加速化
- 医療の変化に対応した事業機会の追求

その実現のために

- 事業規模の拡大と経営基盤の強化
- 国内トップクラスの製薬企業へのステップアップ

合併を決断

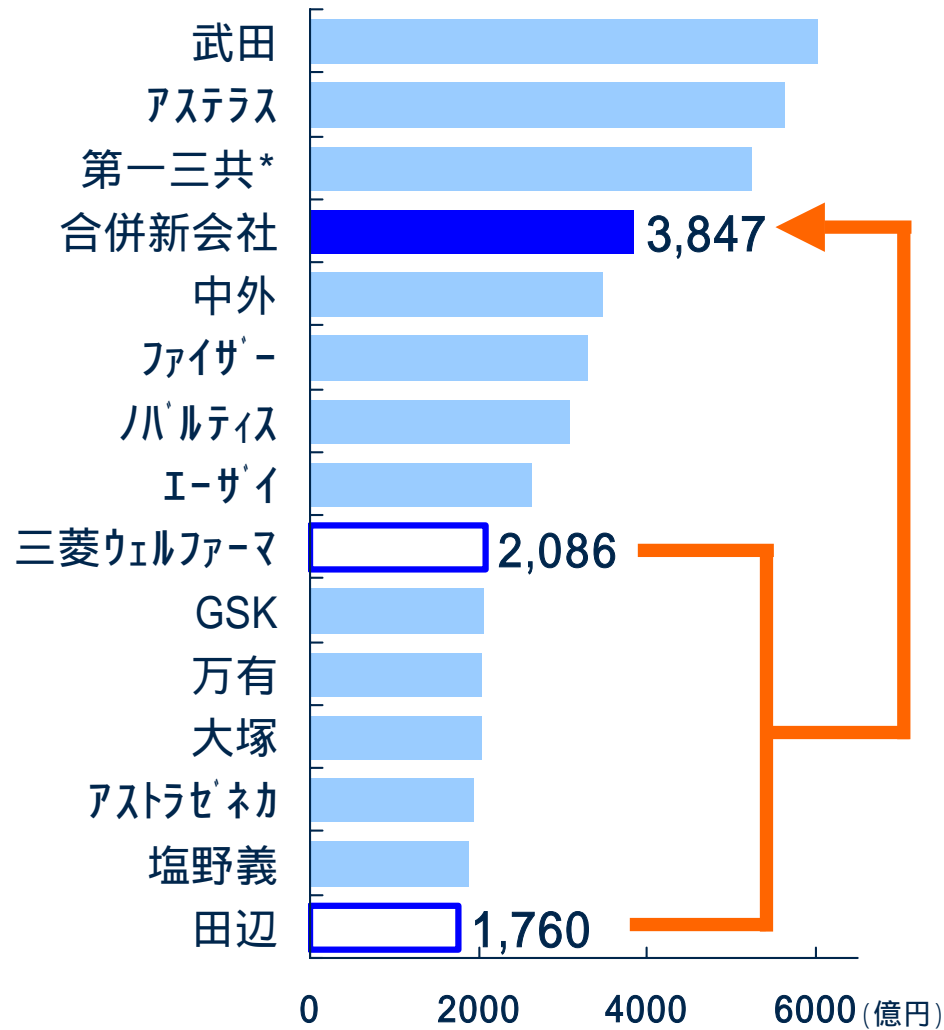
財務状況(2006年3月期連結)

(億円)

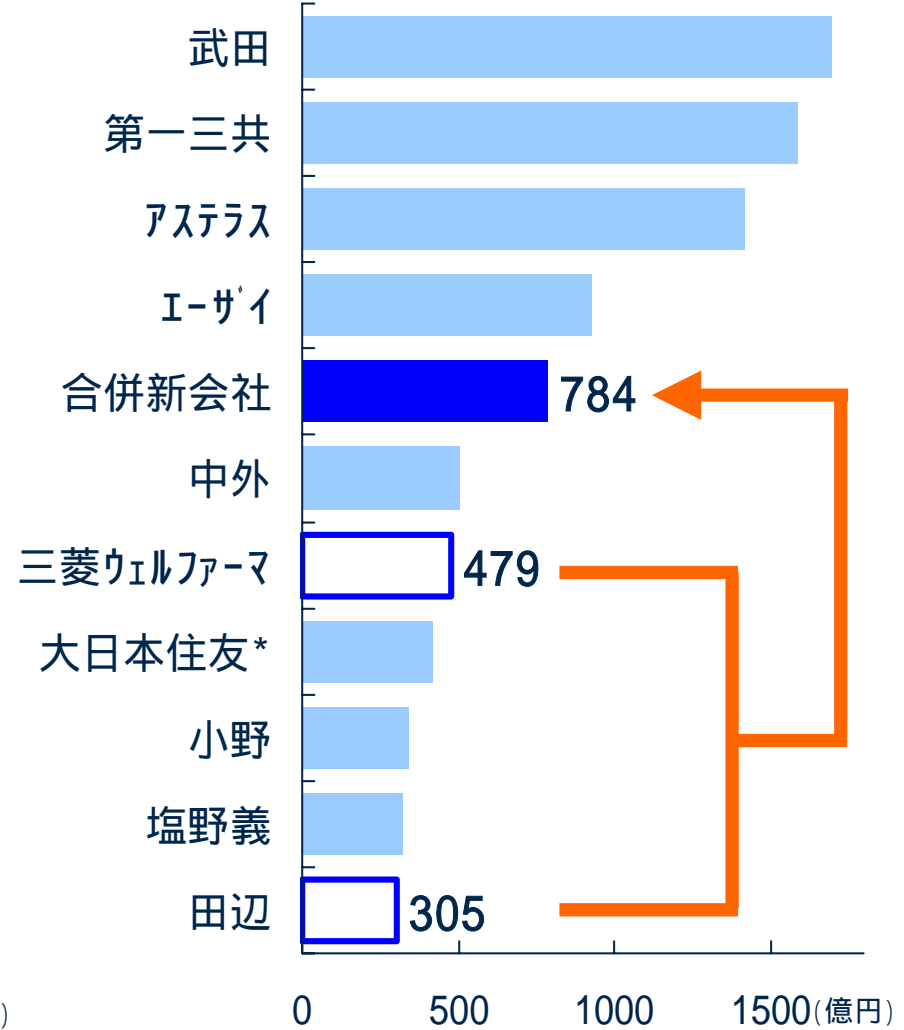
| | 田辺製薬 | 三菱ウェルファーマ | 合 算 |
|-------------------|-------|-----------|-------|
| 売上高 | 1,716 | 2,362 | 4,078 |
| 研究開発費 | 305 | 479 | 784 |
| 営業利益 | 276 | 362 | 638 |
| 当期純利益 | 155 | 207 | 362 |
| 総資産 (2006年9月末) | 2,908 | 3,107 | 6,016 |

新会社のポジション

国内医家向製品売上高 (2005年度)



研究開発費 (連結・2005年度)



新会社の基本概要

- 社名(仮称) 田辺三菱製薬株式会社
Mitsubishi Tanabe Pharma Corporation
- 合併の効力発生日 2007年10月1日(予定)
- 存続会社 田辺製薬株式会社
- 本店所在地 田辺製薬本店所在地
- 上場取引所 東京証券取引所及び大阪証券取引所
- 合併比率 田辺製薬:三菱ウエルファーマ=1 : 0.69
(株主価値ベースでの比率 田辺製薬:三菱ウエルファーマ = 43.64 : 56.36)

新会社の役員構成

- 代表取締役社長 葉山 夏樹
- 代表取締役副社長 小峰 健嗣
- 取締役副社長 土屋 裕弘
- 取締役副社長 下宿 邦彦
- 取締役構成 総数 8名(上記4名含む)
田辺製薬 4名
三菱ウェルファーマ 4名
(三菱ケミカルホールディングス含む)
- 監査役構成 総数 4名(両社2名ずつ推薦)

なお、新会社は、併せて執行役員制度の導入を予定しております。



合併スケジュール

- 2007年2月2日 基本合意書締結
- 2007年2月 合併準備委員会発足(予定)
- 2007年5月 合併契約書締結(予定)
- 2007年6月下旬 合併契約書承認株主総会(予定)
- 2007年10月1日 新会社発足(予定)

今後、合併準備作業の進捗状況については、適宜報告させていただきます。

新会社の運営方針

- 対等の精神を持って経営統合を推進することとする。
- 新会社の運営にあたっては、新会社の企業価値最大化を第一の判断基準とする。
- 両社の強みを生かし、経営資源を有効活用して、早期に合併効果を顕在化させる。
- 人材登用に際しては、個人の意欲向上、組織の活性化に資するよう適材適所の配置に努める。
- 一人ひとりの能力を最大限に発揮できるよう環境を整備し、変化に対して果敢に挑戦する企業風土、自由闊達な企業文化の醸成に努める。

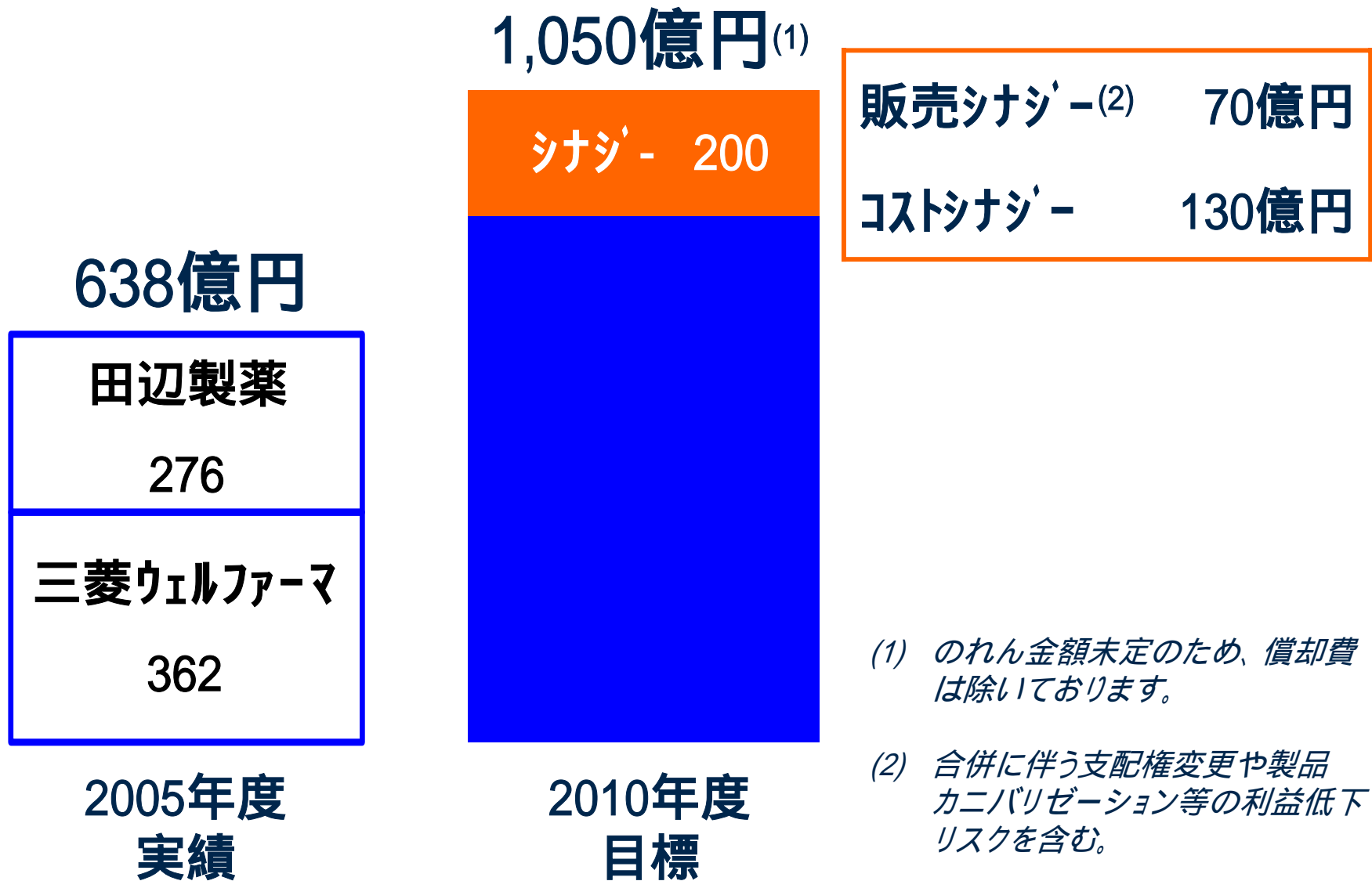
三菱ケミカルホールディングスとの関係

- 新会社は三菱ケミカルホールディングスが株式の過半数を有する連結子会社となる。
- 新会社は、株主全体の利益の最大化を図るべく、上場会社として独立した判断に基づいて経営する。
- 三菱ケミカルホールディングスは持株比率を原則として10年間維持する。

新会社の基本戦略

- 両社が有する強い創薬力を生かし、また、合併により強化された経営基盤を活用して、海外事業展開を加速し、国際創薬企業としての地位を早期に確立する。
- 合併によって国内トップクラスとなる営業力により、国内市場でのプレゼンスを高める。
- 医療の変化に対応する新たな事業機会に積極的に挑戦する。特に、ジェネリック事業への参入と、三菱化学グループの診断・検査に関する基盤活用による新たなビジネスモデル(個別化医療等)を構築して、特色ある製薬企業の創生を目指す。

営業利益 実質1,000億円超を目指して



(1) のれん金額未定のため、償却費は除いております。

(2) 合併に伴う支配権変更や製品カニバリゼーション等の利益低下リスクを含む。

経営目標 - 2010年度財務目標 -

(億円)

| | 2005年度実績 (合算) | 2010年度目標 |
|-------|------------------|----------|
| 売上高 | 4,078 | 4,700 |
| 研究開発費 | 784 | 850 |
| 営業利益* | 638 | 1,050 |

* のれん金額未定のため、償却費は除いております

■ 新会社の強みを活かして

- 高い研究開発力
- 国内トップクラスの営業基盤
- 三菱化学グループとの連携
- 環境変化への積極的な挑戦



個別戦略

- 販売シナジー
- コストシナジー
- 研究開発シナジー
- 海外事業展開の加速化
- 新たな事業機会への挑戦

三菱ウェルファーマ株式会社
代表取締役社長 小峰 健嗣

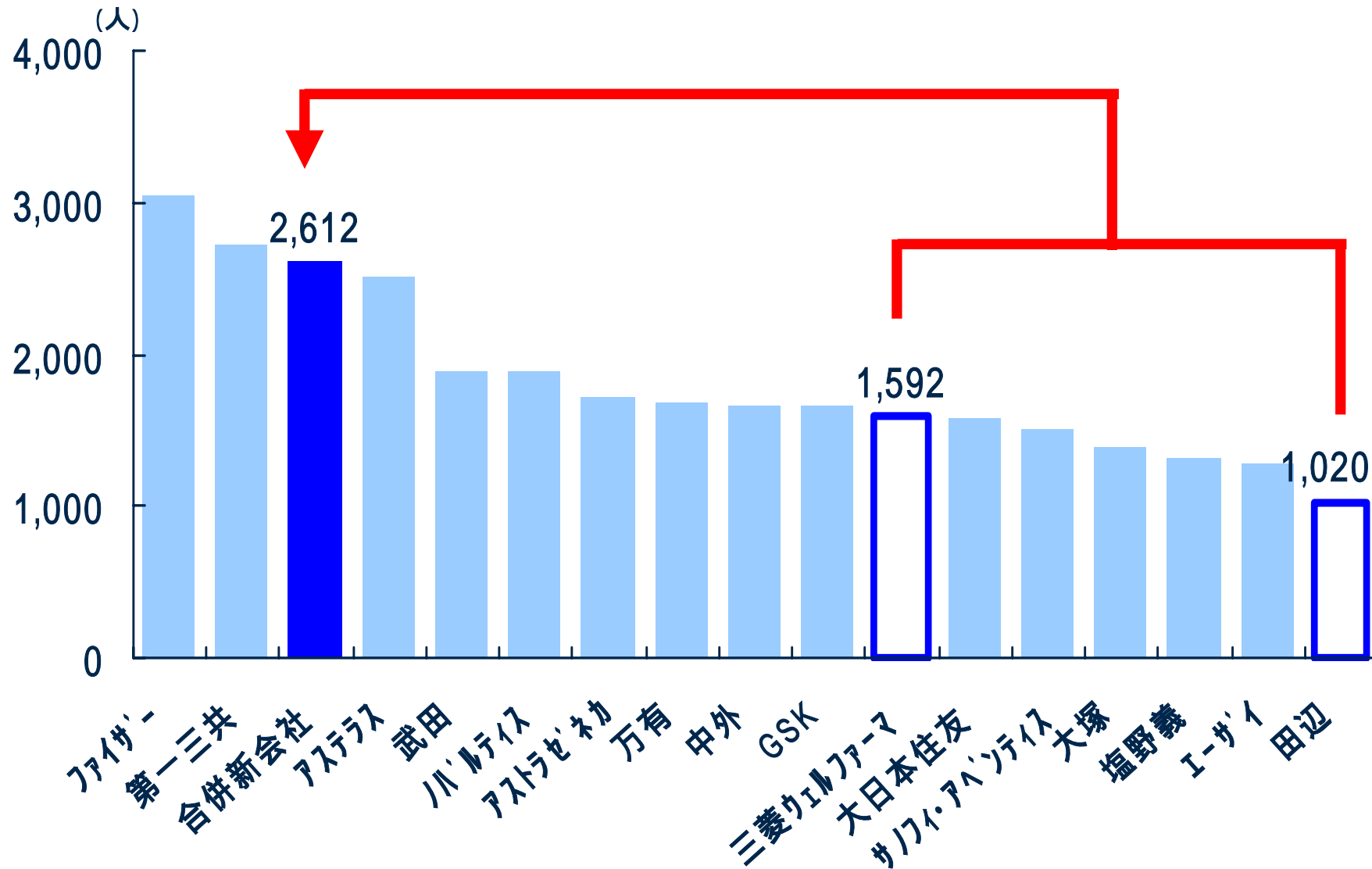
販売シナジー

| 利益創出項目 | 2010年度 創出額 |
|--------------------|------------|
| ■ MR数での存在感・活動量アップ | 70億円* |
| ■ フランチャイズ領域での相互補完 | |
| ■ 領域専門組織の拡充 | |
| ■ 特約店での地位向上(開業医販路) | |
| ■ 海外売上(中国)増加 等 | |

* 合併に伴う支配権変更や製品カニバリゼーション等の利益低下リスクを含む。

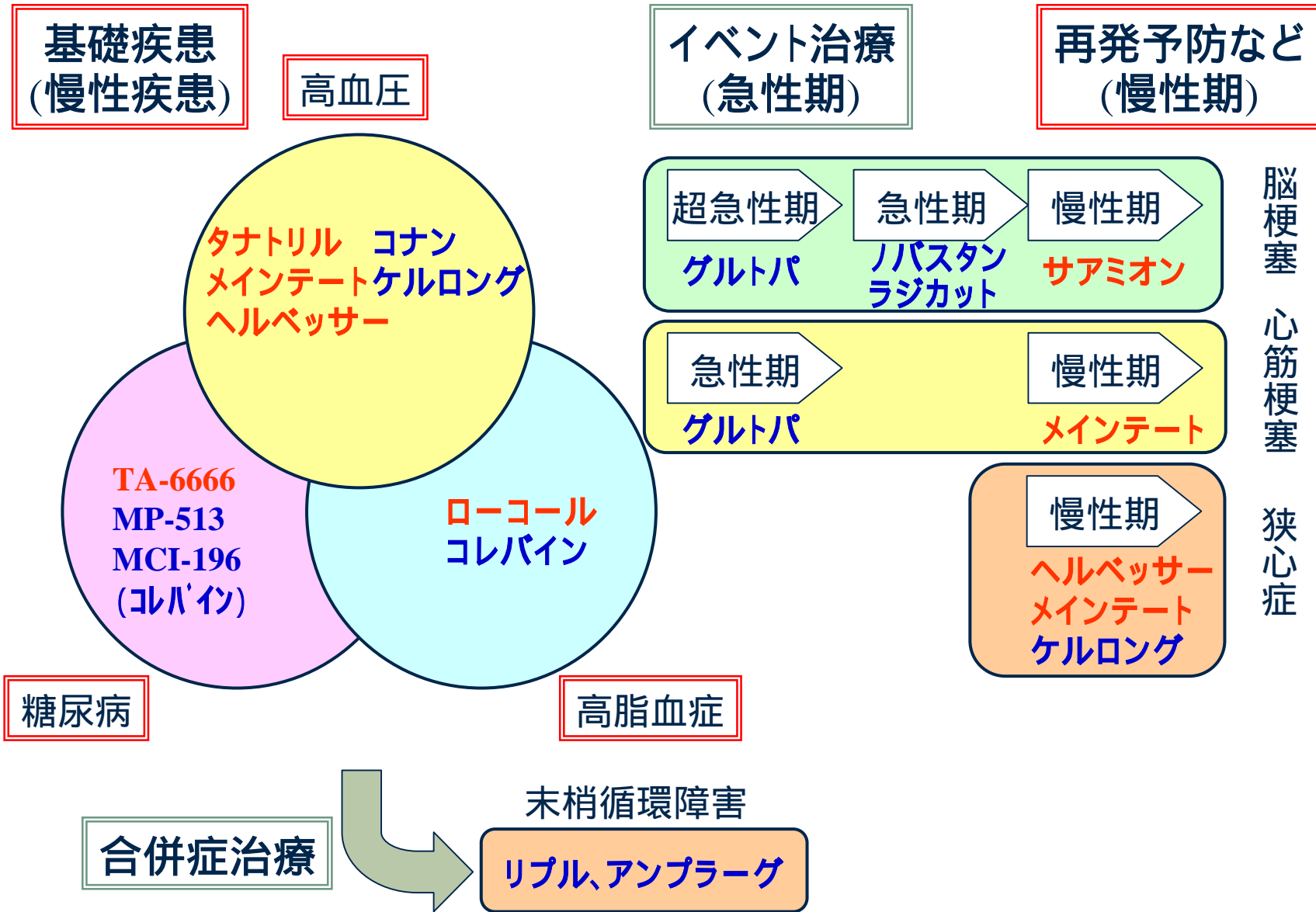


販売シナジー (MR数:存在感アップ)



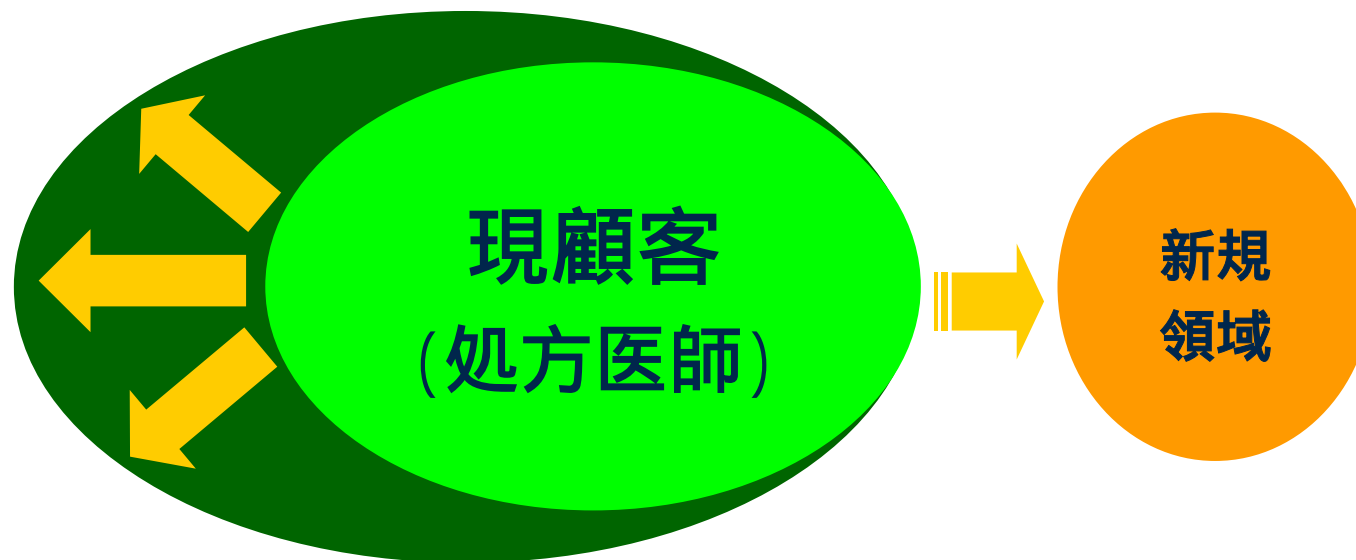
出典: MonthlyミクスMedical Rankings2006

販売シナジー (循環器領域での複合宣伝)

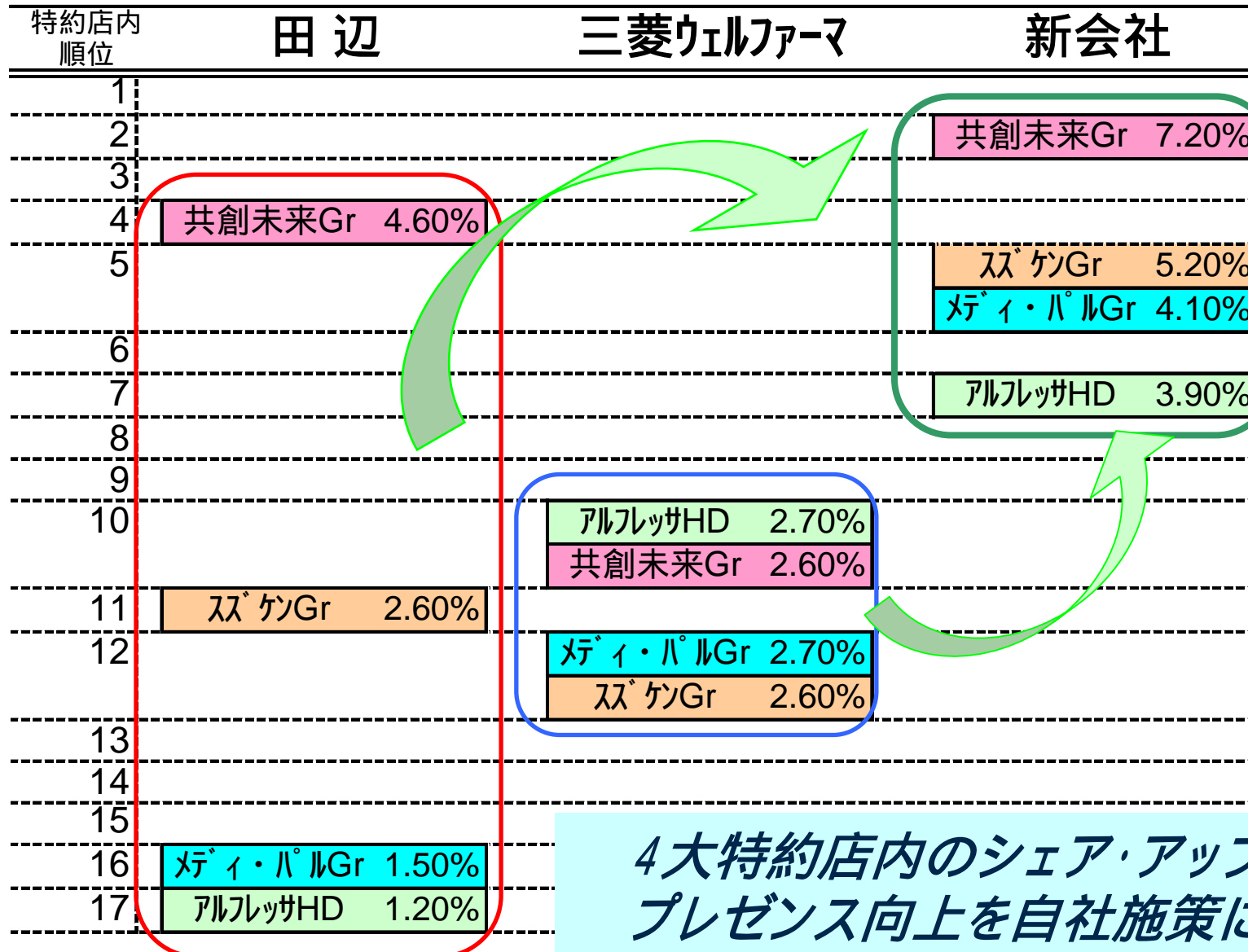


販売シナジー (領域専門組織の拡充)

レミケード、ラジカット等の主力品において、
専門組織を拡充し、顧客(処方医師)の深堀・拡大、
レミケードにおいては、新規領域の拡大を図る
(専門医師に対する高度な情報提供、適正使用徹底の
ための症例管理強化 等)



販売シナジー (特約店内のプレゼンス向上)



4大特約店内のシェア・アップ
プレゼンス向上を自社施策に反映

コストシナジー

| 利益創出項目 | 2010年度 創出額 |
|---|--------------|
| 経費の削減 <ul style="list-style-type: none">■ 販売促進費・広告宣伝費の効率化■ 国内外拠点の集約■ 重複コスト集約■ ITコストの削減■ 調達コストの削減 等 | 130億円 |
| 人件費削減 <ul style="list-style-type: none">■ 新卒採用の抑制 等 | |



研究開発シナジー

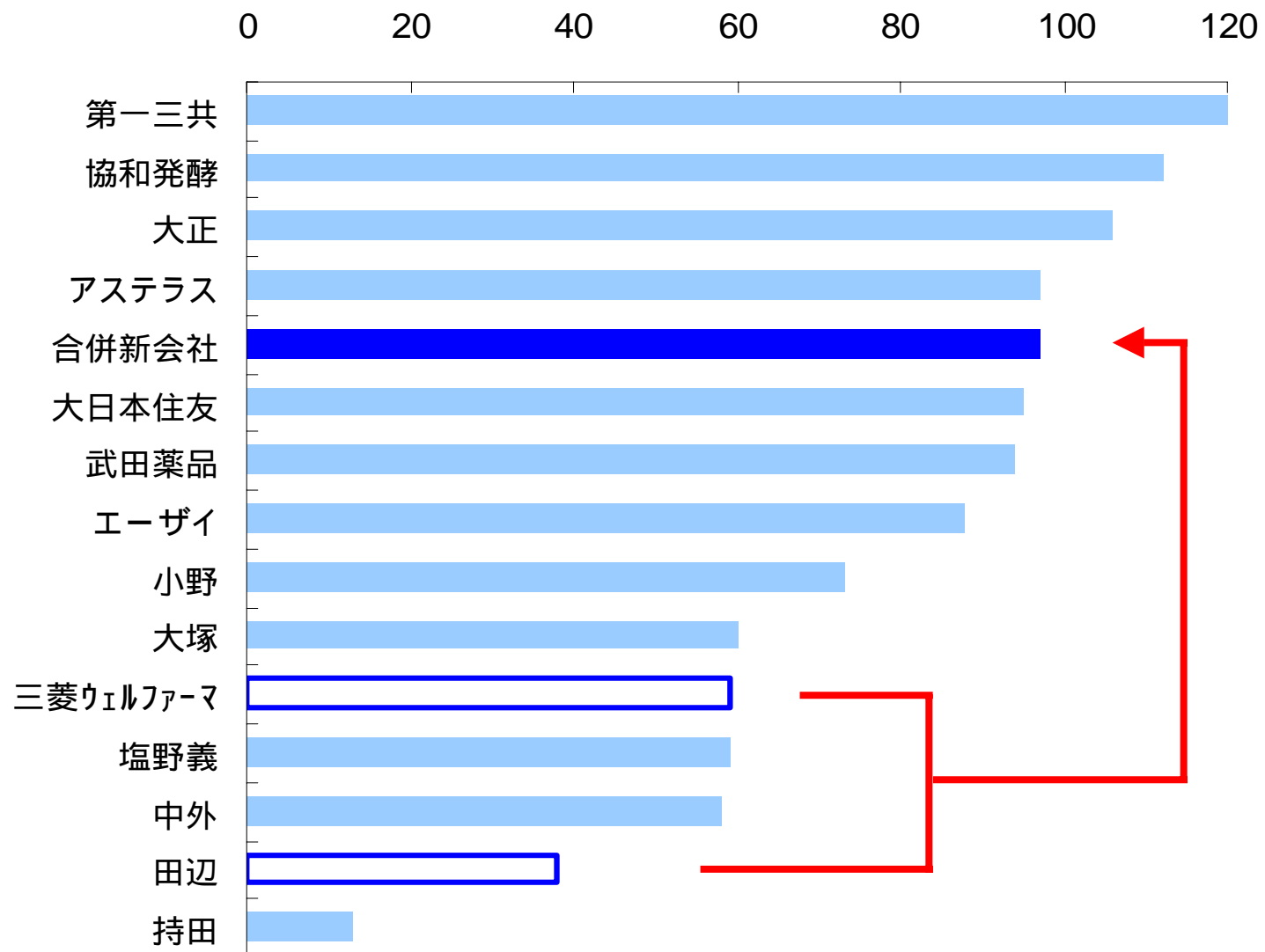
- 創薬力の強化
- 開発パイプラインの充実
- 三菱化学グループ各社との連携



研究開発体制強化による
持続的成長

研究開発シナジー(創薬力)

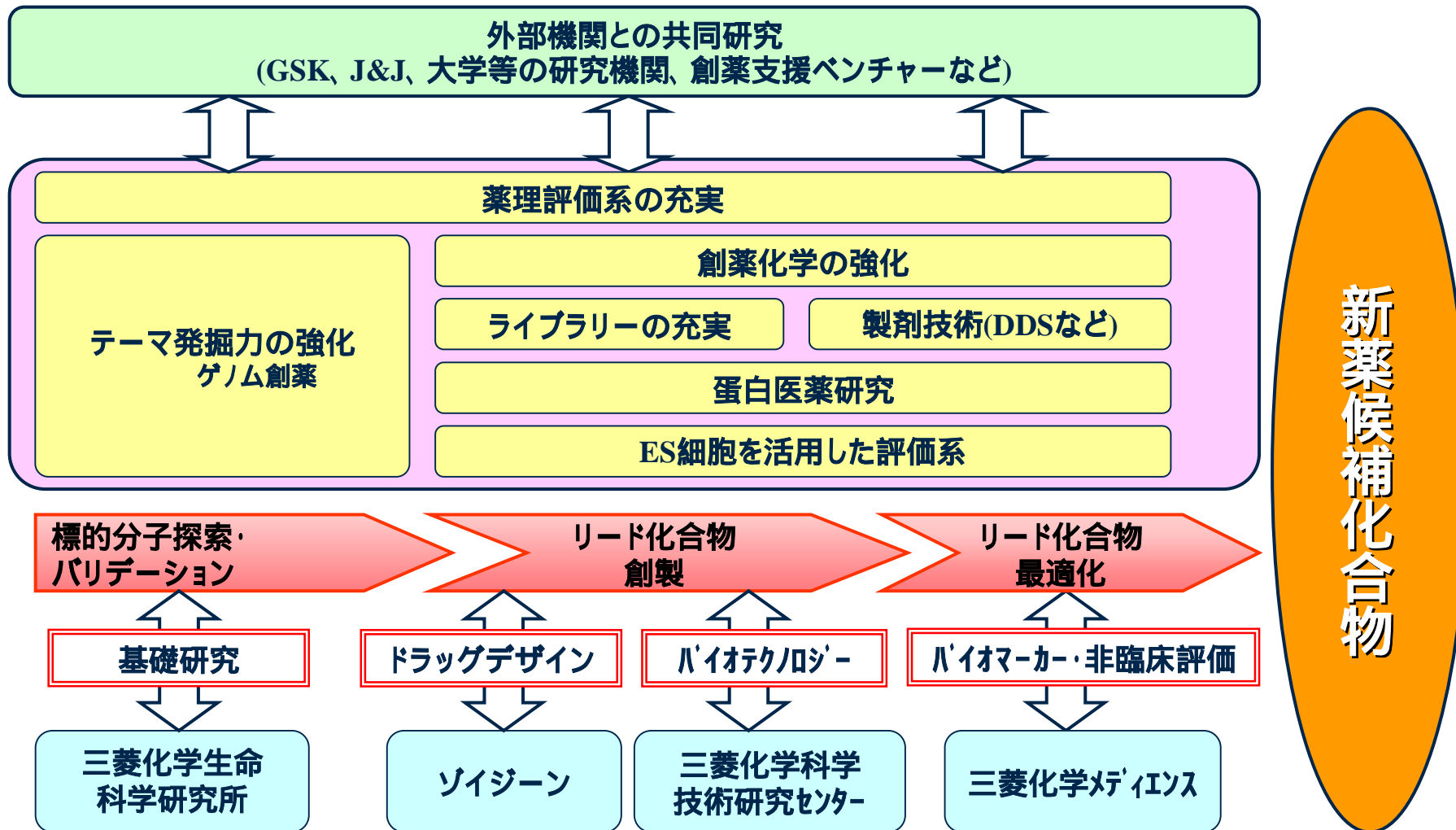
医薬関連の公開特許件数(2005年)



WPIXのBセクション(医薬・バイオ関連)に分類された公開特許の件数

研究開発シナジー (創薬研究力)

両社の強みを融合することにより、創薬研究力のさらなる強化を図る

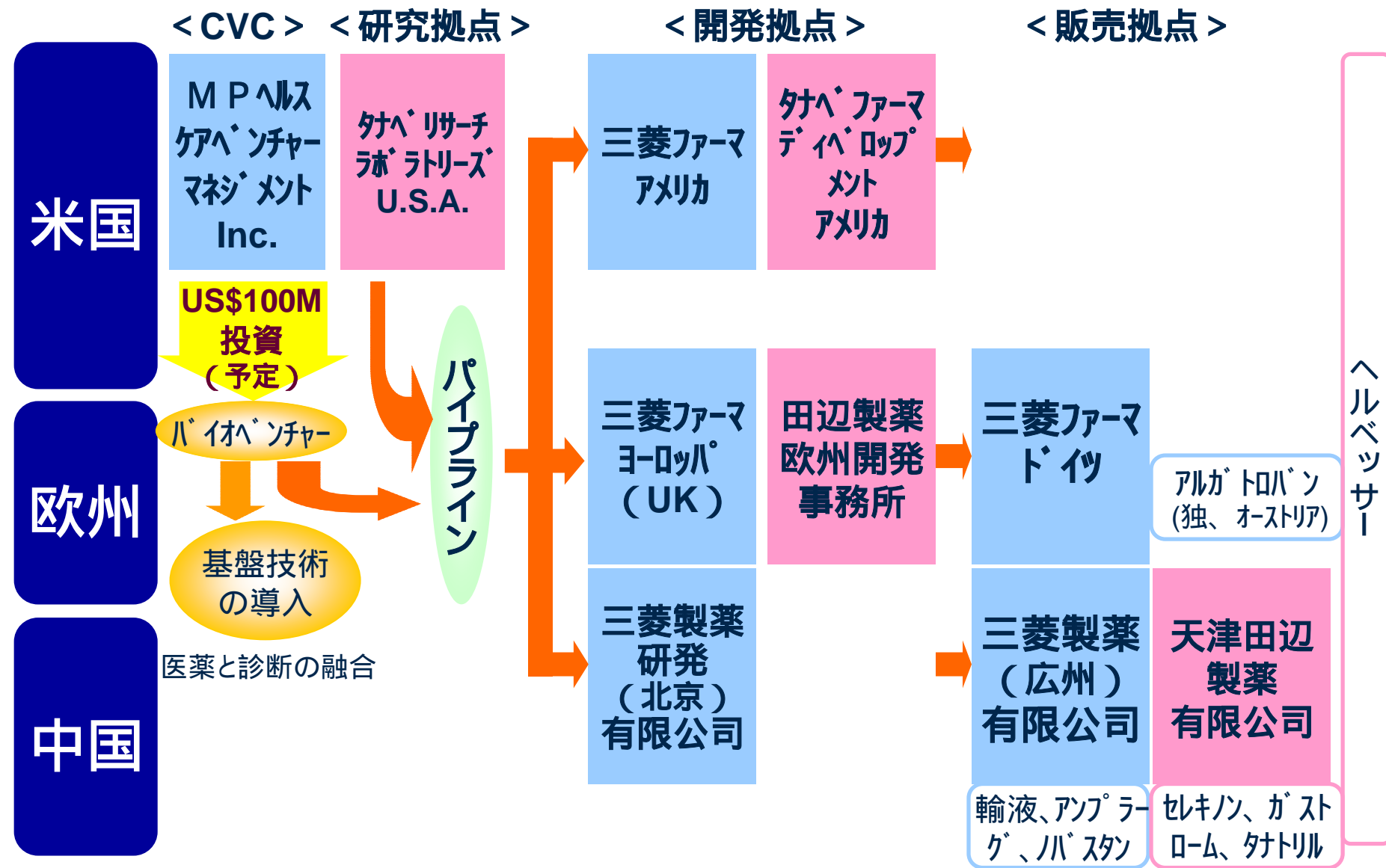


研究開発シナジー (パイプライン)

| | 前臨床 | Phase 1 | Phase 2 | Phase 3 | 申請 |
|---------------------------------|----------|-------------------|---------------------|--------------------|-------------------|
| 循環代謝 | 脳梗塞治療薬 | *ラジカット(脳梗塞) | MCC-977(DVT) | *ノバスタン(PCI in HIT) | *ノバスタン(HIT) |
| | 抗血栓薬 | *アルブレック(安定化剤) | MCC-135(心筋梗塞) | アングラーグ(脳梗塞再発予防) | *メインテート(心不全) |
| | 抗肥満薬 | | TA-6666(糖尿病) | MP-146(慢性腎不全) | アルブレック(低Ab血症) |
| | 抗糖尿病薬 | | MP-513(糖尿病) | *コレバイン(高リン血症) | |
| | 抗糖尿病薬 | | MCC-257(DM神経障害) | | |
| | 高脂血症治療薬 | | Y-700(痛風) | | |
| | 高TG血症治療薬 | | *コレバイン(糖尿病) | | |
| 免疫炎症 | 抗リウマチ薬 | CNTO-148(RA) | T-0047(MS) | FTY720(MS) | *レミケード(CD維持) |
| | | TA-5493(RA, PS) | FTY720(移植) | *レミケード(RA用量) | *ウエノグロブリンH(筋炎) |
| | | | | *レミケード(PS, UC, AS) | *ウエノグロブリンH(IgG2a) |
| | | | | *ウエノグロブリンH(強皮症) | |
| 呼吸器 | | TA-2005(喘息, COPD) | MCC-847(喘息) | *タリオン(剤追加) | |
| | | *クリアール(急性期) | APTA-2217(喘息, COPD) | | |
| | | MCC-847(鼻炎) | *モディオダール(OSA) | | |
| その他 (精神・神経) (肝臓) (泌尿器) | | MP-214(統合失調症) | TA-5538(過活動膀胱) | *ラジカット(ALS) | *ウルソ(C型肝炎) |
| | | Wf-516(うつ) | TA-1790(ED) | TA-8317(癌性疼痛) | *オメブラゾン(二次除菌) |
| | | TA-1702(過活動膀胱) | | *ガストロ-ム(IBD) | *オメブラゾン(NERD) |
| | | MP-424(C型肝炎) | | *バリキサ(移植) | *ノア-ト(妊娠中毒症) |
| | | TA-0128(悪性腫瘍) | | | |

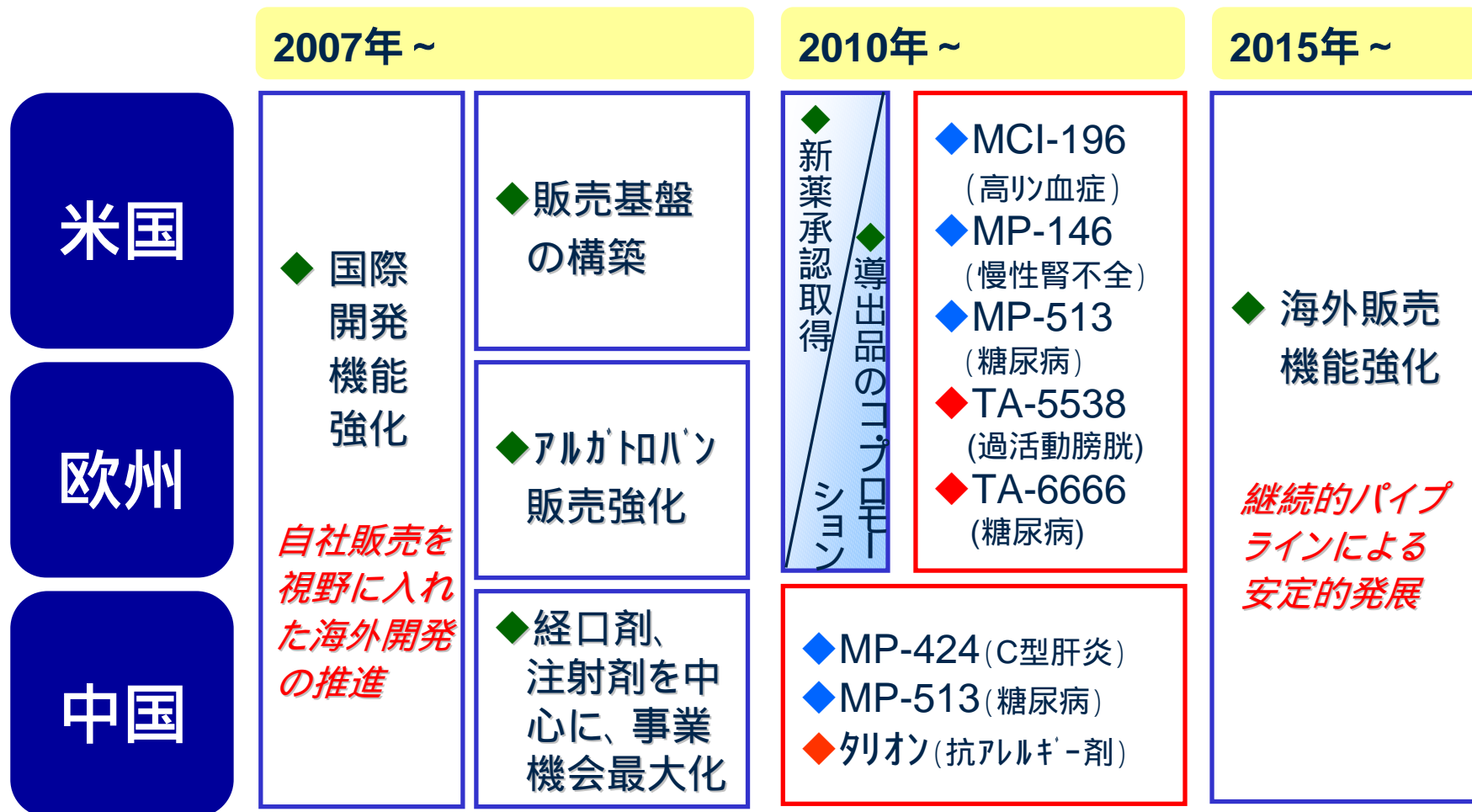
* 印は効能追加・剤型追加・用量変更

海外事業展開の加速化(主要拠点の現状)



海外事業展開の加速化(ロードマップ)

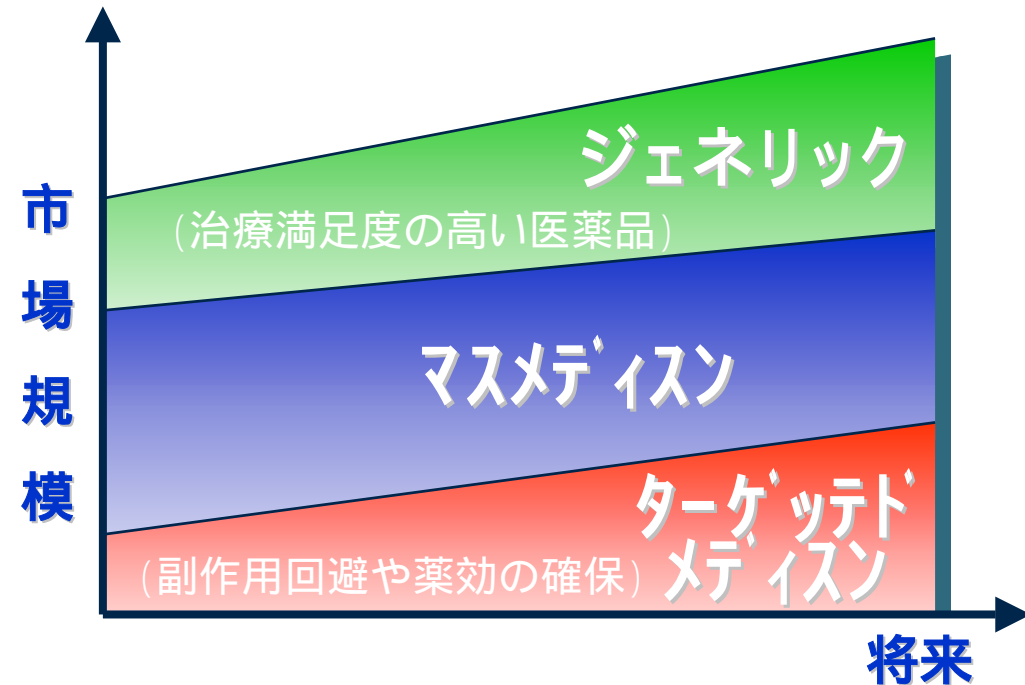
パイプラインの充実を図り、米国、欧州、中国におけるグローバルな事業展開を加速する



新たな事業機会への挑戦(将来の国内医薬品市場)

環境見通し

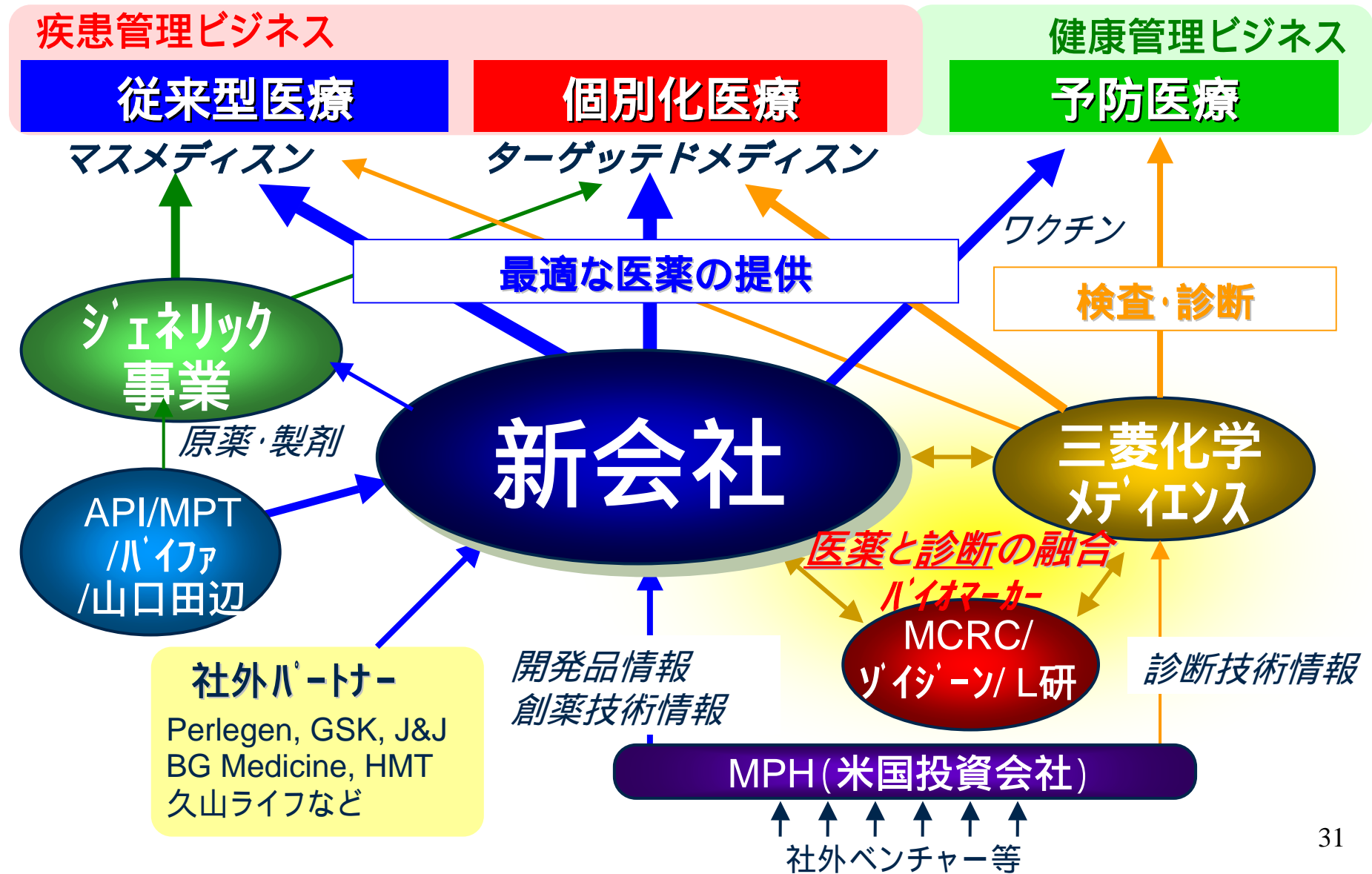
- 高齢化の進展
- 医療費抑制施策の強化
- QOLニーズの向上
- 生命科学技術の進歩



1. ジェネリック市場拡大
従来のマスメディスンのうち、治療満足度の高い医薬品はジェネリックに
→ 新会社基本戦略: **ジェネリック事業への参入**
2. 個別化医療(ターゲットメディスン)による副作用回避や薬効の確保
→ 新会社基本戦略: **新たなビジネスモデル(個別化医療等)の構築**

新たな事業機会への挑戦

(三菱化学グループとの連携による新しいビジネスモデル)



グローバル新薬の創製と

新たな事業機会への挑戦に向けて

注意事項

本資料に記載した一切の記述内容は、両社と合併新会社の現時点での入手可能な情報に基づき、一部主観的前提をおいて合理的に判断したものであり、将来の結果はさまざまな要素により大きく異なる可能性がありますので、ご了承ください。

また、本資料に記載された両社または合併新会社を除く企業等にかかわる情報は一般に公開された情報等を原則としてそのまま採用しており、それらの正確性および完全性等について両社は検証を行っておらず、また、これを保証するものではありません。