

本日の内容

I 2020年度 連結業績の概要

II 経営計画2018（CSP2018）の振り返り

III 経営計画2021（CSP2021）の概要

この資料に記載されている現在の計画、予想、戦略、想定に関する記述およびその他の過去の事実ではない記述は、アステラス製薬の業績等に関する将来の見通しです。これらの記述は経営陣の現在入手可能な情報に基づく見積りや想定によるものであり、既知および未知のリスクと不確実な要素を含んでいます。様々な要因によって、これら将来の見通しは実際の結果と大きく異なる可能性があります。その要因としては、(i) 医薬品市場における事業環境の変化および関係法規制の改正、(ii) 為替レートの変動、(iii) 新製品発売の遅延、(iv) 新製品および既存品の販売活動において期待した成果を得られない可能性、(v) 競争力のある新薬を継続的に生み出すことができない可能性、(vi) 第三者による知的財産の侵害等がありますが、これらに限定されるものではありません。また、この資料に含まれている医薬品（開発中のものを含む）に関する情報は、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。

I 2020年度 連結業績の概要

II 経営計画2018（CSP2018）の振り返り

III 経営計画2021（CSP2021）の概要

連結業績（コアベース）

	当期実績 (億円)	対前期増減額 (億円)	対前期増減率
売上収益	12,495	-513	-3.9%
売上原価	2,461	-307	-11.1%
売上総利益	10,035	-206	-2.0%
販売費及び 一般管理費	5,043	+50	+1.0%
研究開発費	2,245	+3	+0.1%
コア営業利益	2,514	-264	-9.5%
コア当期利益	2,099	-133	-5.9%

連結業績（フルベース）

	当期実績 (億円)	対前期増減額 (億円)	対前期増減率
売上収益	12,495	-513	-3.9%
営業利益	1,361	-1,079	-44.2%
税引前利益	1,453	-1,000	-40.8%
当期利益	1,206	-748	-38.3%

I 2020年度 連結業績の概要

II 経営計画2018（CSP2018）の振り返り

III 経営計画2021（CSP2021）の概要

経営計画2018振り返り（戦略面）

- 経営計画2018の3つの戦略課題への取り組みが計画どおり順調に進展

戦略目標 1 製品価値最大化

主要製品の売上は順調に拡大し、
重点後期開発品は多くの重要な目標を達成

戦略目標 2 FAアプローチ

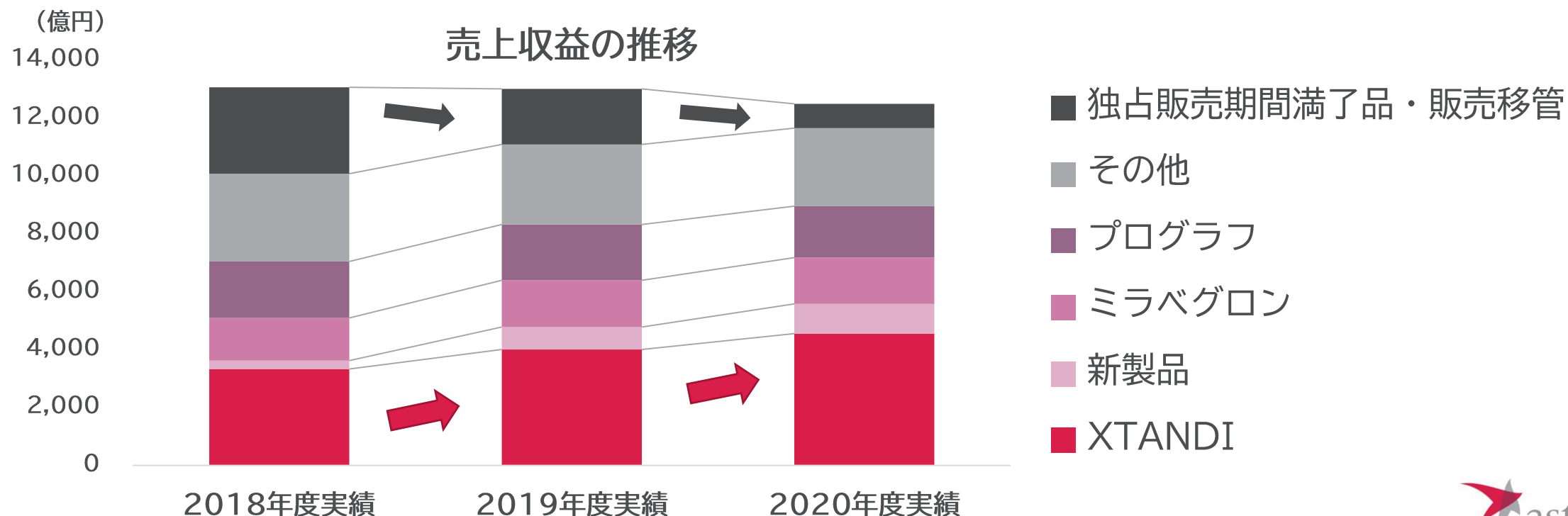
戦略に合致したコアケイパビリティを強化
Primary Focus間の有機的な繋がり

戦略目標 3 Rx+プログラム

異分野技術とのパートナーリングに成功
複数のプログラムが事業化に向けて進展

経営計画2018振り返り（計数面）

- 3年間で製品構成は大きく変化し、主要製品・新製品の売上が大きく伸長
- 独占販売期間満了や販売移管によるマイナスの影響は概ね終了
- 革新的な治療薬を生み出すための土台を構築



I 2020年度 連結業績の概要

II 経営計画2018（CSP2018）の振り返り

III 経営計画2021（CSP2021）の概要

経営計画2021の概要

経営計画2018

経営計画2021

VISION

進化した戦略。意欲的な目標。
変革を引き起こす実行力。
VISION実現への揺るぎない決意

戦略目標

組織健全性目標

成果目標

価値
の共通定義

$$\text{価値} = \frac{\text{患者にとって真に重要なアウトカム}}{\text{アウトカムを提供するためにヘルスケアシステムが負担するコスト}}$$

戦略目標

11

戦略目標1
患者さんのより良い
アウトカムの実現

中長期的な成長を牽引する重点戦略製品*の価値の
最大化

戦略目標2
科学の進歩を
確かな「価値」へ

各Primary Focusから生み出された複数のプロ
グラムの臨床有効性を見極め

戦略目標3
Rx+ ビジネスの進展

本経営計画期間中に複数のプロジェクトの事業化

戦略目標4
サステナビリティ向上
の取り組みを強化

「保健医療へのアクセス向上」と「環境」を重点テー
マとして取り組み強化



* ソズパタ®、PADCEV®、エベレンゾ®、fezolinetant、ゾルベツキシマブ、AT132

経営計画2021の概要

経営計画2018

経営計画2021

VISION

進化した戦略。意欲的な目標。
変革を引き起こす実行力。
VISION実現への揺るぎない決意

戦略目標

組織健全性目標

成果目標

価値
の共通定義

$$\text{価値} = \frac{\text{患者にとって真に重要なアウトカム}}{\text{アウトカムを提供するためにヘルスケアシステムが負担するコスト}}$$

1. 売上収益： XTANDIおよび重点戦略製品* の売上は2025年度に1兆2,000億円以上
2. パイプライン価値： Focus Areaプロジェクトからの売上は2030年度に 5,000億円以上
3. コア営業利益率： 2025年度に30%以上

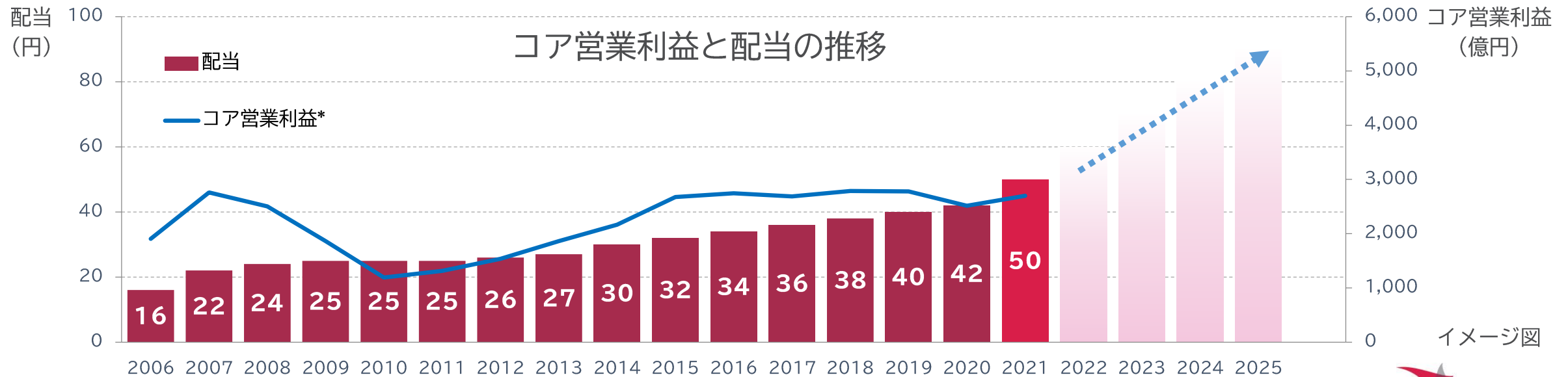
**成果目標を達成することで
2025年度に株式時価総額 7兆円以上**



株主還元方針

- 成長を実現するための事業投資を最優先
- 利益・資金計画及び実績に基づき、経営計画期間を通じた配当水準の引き上げ
- 余剰資金が生じた際は、自己株式取得を機動的に実施

堅調な利益成長予想に基づき、より高い水準の配当を目指す



* 2012年度（2013年3月期）以前は、日本基準の営業利益

変化する医療の最先端へ

