



アステラス製薬株式会社

第 17 期 定時株主総会

2022 年 6 月 20 日

イベント概要

[企業名]	アステラス製薬株式会社		
[企業 ID]	4503		
[イベント言語]	JPN		
[イベント種類]	株主総会		
[イベント名]	第 17 期 定時株主総会		
[日程]	2022 年 6 月 20 日		
[ページ数]	47		
[時間]	10:00 – 11:54		
[開催場所]	ホテルニューオータニ 芙蓉の間		
[登壇者]	20 名 (内 出席取締役 11 名)		
	代表取締役会長	畑中 好彦	(以下、畑中)
	代表取締役社長 CEO	安川 健司	(以下、安川)
	代表取締役副社長	岡村 直樹	(以下、岡村)
	取締役 (社外)	関山 護	(以下、関山)
	取締役 (社外)	河邊 博史	(以下、河邊)
	取締役 (社外)	石塚 達郎	(以下、石塚)
	取締役 (社外)	田中 孝司	(以下、田中)
	取締役 監査等委員	吉光 透	(以下、吉光)
	取締役 監査等委員 (社外)	佐々木 宏夫	(以下、佐々木)
	取締役 監査等委員 (社外)	渋村 晴子	(以下、渋村)

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

取締役 監査等委員（社外） 高橋 雷太 （以下、高橋）

専務担当役員 経営管理・コンプライアンス担当（CAO & CECO）
櫻井 文昭 （以下、櫻井）

専務担当役員 販売統括担当（CCO）松井 幸郎 （以下、松井）

専務担当役員 研究担当（CScO） 志鷹 義嗣 （以下、志鷹）

専務担当役員 財務担当（CFO） 菊岡 稔 （以下、菊岡）

法務担当（GC） Catherine Levitt （以下、Levitt）

専務担当役員 製薬技術担当（CMfgO） 嶋 秀樹 （以下、嶋）

開発本部長 田中 茂樹 （以下、田中）

取締役（社外）候補者 桜井 恵理子（以下、桜井）

取締役 監査等委員（社外）候補者 中山 美加 （以下、中山）

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



安川：おはようございます。私は当社の社長、安川健司でございます。本日はご多用中のところ、当社の株主総会にご出席をいただきまして、誠にありがとうございます。

本日は、当社定款に則り、私が株主総会の議長を務めさせていただきます。それでは、ただいまから、アステラス製薬株式会社第 17 期定時株主総会を開会いたします。

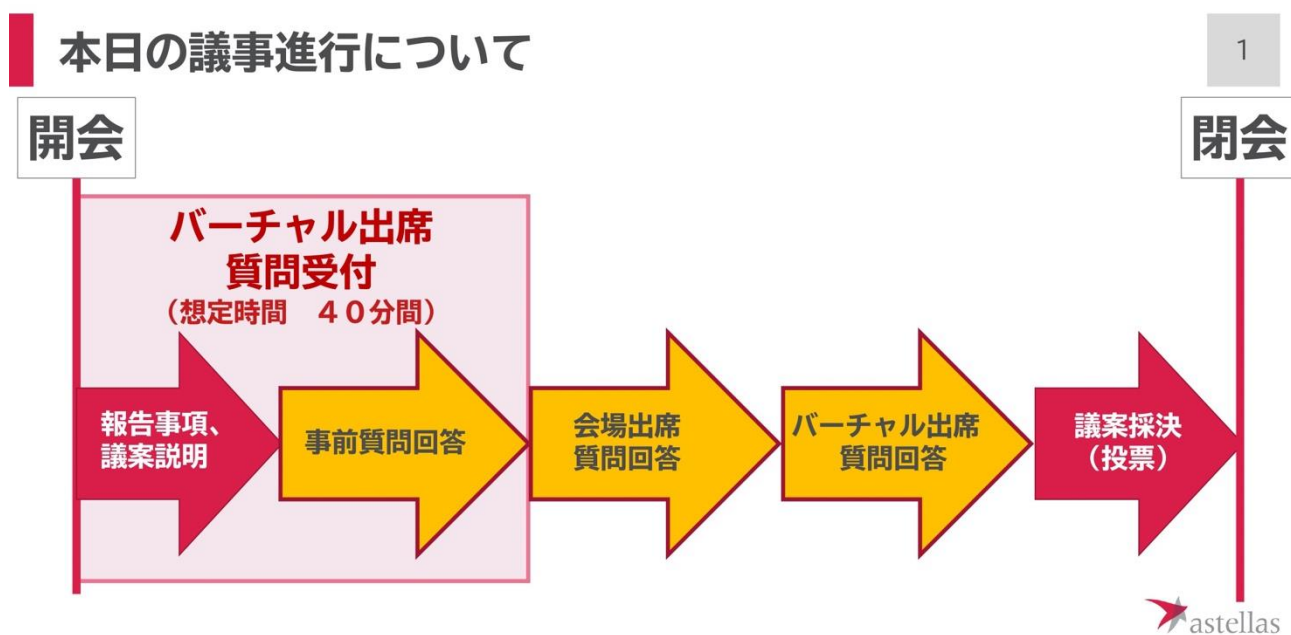
本総会は、すでにご案内のとおり、この会場にお集まりいただいている株主様とインターネットを通じてバーチャル出席されている株主様の双方合わせての開催とさせていただきます。

なお、新型コロナウイルス感染症の拡大防止の観点から、本日の総会は円滑、迅速に議事を進行していくよう努めてまいります。皆様のご協力をお願いいたします。

それでは、本日の目的事項として、招集通知 1 ページに記載いたしましたとおり、報告事項、ならびに決議事項である第 1 号議案、第 2 号議案、及び第 3 号議案を提出いたします。

また、本総会におけるすべての決議事項につきましては、必要な定足数をすでに満たしておりますことをここにご報告申し上げます。

本日の議事進行について



サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

本日の議事進行は、ただいまスライドでお示ししている順序にてとり行いたいと存じます。まず、報告事項のご報告、決議事項である議案の説明を行います。その後、株主様からのご質問をお受けいたします。

はじめに、招集通知にてご案内の方法により、事前に株主様からいただいたご質問について回答させていただきます。次に、会場にてご出席の株主様から、報告事項と決議事項に関するご質問、ご意見、動議を含めたすべてのご発言をまとめてお受けいたします。

そして最後に、バーチャル出席の株主様からのご質問、ご意見に回答いたします。バーチャル出席の株主様からのご質問の方法は、招集通知 6 ページに記載のとおりでございます。バーチャル出席の株主様からのご質問の受付は、本総会の開会時点から事前質問への回答完了時までとさせていただきます。およそ 40 分程度の質問受付時間があると想定しております。

審議が終了したのち、議案の採決に移らせていただきます。その際に、私から議案への投票をしていただく時間をご案内いたします。なお、招集通知 5 ページに記載いたしましたとおり、動議につきましては、株主総会の手続きに関するもの、及び議案に関するものを含めて、会場出席の株主様からご提出いただいたもののみを取り上げ、バーチャル出席の株主様からのご提出は受け付けないこととさせていただきます。ご理解のほどよろしくお願い申し上げます。

また、本日登壇している役員の中に日本人以外の者もおります。その者から回答申し上げる際は、通訳を介して行いますのでご了承ください。

それでは、報告事項、及び議案の審議に先立ちまして、監査等委員会から監査報告をお願いいたします。連結計算書類にかかる会計監査人からの監査報告も含め、一括して監査等委員会からご報告を申し上げます。それでは、吉光透取締役、よろしくお願いいたします。

吉光：常勤監査等委員の吉光でございます。監査等委員会において審議した結果につきまして、監査等委員会を代表し、私よりご報告申し上げます。当社第 17 期事業年度の取締役の職務執行についての監査の結果につきましては、招集通知 75 ページの監査等委員会の監査報告書に記載のとおりでございます。

事業報告、及びその附属明細書については、いずれも法令・定款に従い、会社の状況を正しく示していることを認めます。

取締役の職務執行についても、不正の行為、法令・定款に違反する重大な事実は認められません。内部統制システムに関する取締役会決議の内容は相当であると認めます。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



また、当該内部統制システムに関する事業報告の記載内容、及び取締役の職務の執行についても指摘すべき事項は認められません。

次に、連結計算書類、ならびに計算書類、及びその附属明細書の監査でございますが、会計監査人 EY 新日本有限責任監査法人より、招集通知 71 ページから 74 ページの監査報告書に記載のとおり、報告及び説明を受けております。

会計監査人の独立性、監査の方法、及び品質管理体制等について検討いたしました結果、連結計算書類、ならびに計算書類、及びその附属明細書に関する会計監査人の監査の方法、及び結果は相当であると認めます。

以上、当社第 17 期事業年度の取締役の職務執行についての監査の結果につきましてご報告申し上げます。

安川：続きまして、事業報告、連結計算書類、及び計算書類の報告へ移ります。なお、当事業年度における事業報告につきましては、招集通知の 21 ページから 66 ページ、及び当社ウェブサイトに掲載しているとおりでございます。

また、連結計算書類、及び個別の計算書類につきましては、招集通知 67 ページから 70 ページ、及び当社ウェブサイトに掲載しているとおりでございます。

では、これより第 17 期の連結業績の概要、ならびに経営計画 2021 初年度の振り返りについて報告させていただきます。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



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。



3 ページは注意事項となっております。これからご説明いたします内容は、将来の見通しを含んでおり、実際の結果と異なる可能性がありますことをご了承ください。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



連結業績（コアベース）

5

	当期実績 (億円)	対前期増減額 (億円)	対前期増減率
売上収益	12,962	+466	+3.7%
売上原価	2,530	+69	+2.8%
売上総利益	10,432	+397	+4.0%
販売費及び 一般管理費	5,488	+445	+8.8%
研究開発費	2,460	+215	+9.6%
コア営業利益	2,447	-66	-2.6%
コア当期利益	1,906	-193	-9.2%



まずは、2021年度の連結業績の概要です。

コアベースの業績は、フルベースの業績から一時的に発生した特殊要因を除いて、会社の本来の収益力を示すことができるように調整したものです。

当期の連結業績は、売上収益は前年度との比較で増加、コア営業利益、コア当期利益は前年度との比較で減少となり、増収減益の決算でした。

売上収益は1兆2,962億円、前期比3.7%の増加となり、2018年度以来、3期ぶりの増収を達成いたしました。成長を支えるXTANDI及び重点戦略製品の売上は拡大し、販売契約終了や製品譲渡による売上減少をカバーいたしました。

売上総利益は1兆432億円、前期比4.0%の増加となりました。

販管費及び一般管理費は5,488億円、前期比8.8%の増加となりました。イノベーションの促進、人材の活躍を担保するための全社プロジェクト、デジタルトランスフォーメーション、新製品の「価値」最大化に向けた投資は積極的に行いました。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



一方で、期末での急激な円安進展やもろもろの地政学上の課題対応も重なり、販管費及び一般管理費は最終的に想定を上回る増加となりました。長期的な成長や業務効率化へ向けた投資に最優先で取り組むことを基本方針としながらも、今後は企業の競争力、価値向上に大きく寄与していない活動にかかるコストを徹底的に見直してまいります。

研究開発費は 2,460 億円、前期比 9.6%の増加となりました。その結果、コア営業利益は 2,447 億円、前期比 2.6%の減少となりました。

連結業績（フルベース）

6

	当期実績 (億円)	対前期増減額 (億円)	対前期増減率
売上収益	12,962	+466	+3.7%
営業利益	1,557	+196	+14.4%
税引前利益	1,569	+116	+8.0%
当期利益	1,241	+35	+2.9%



続いて、フルベースの連結業績です。

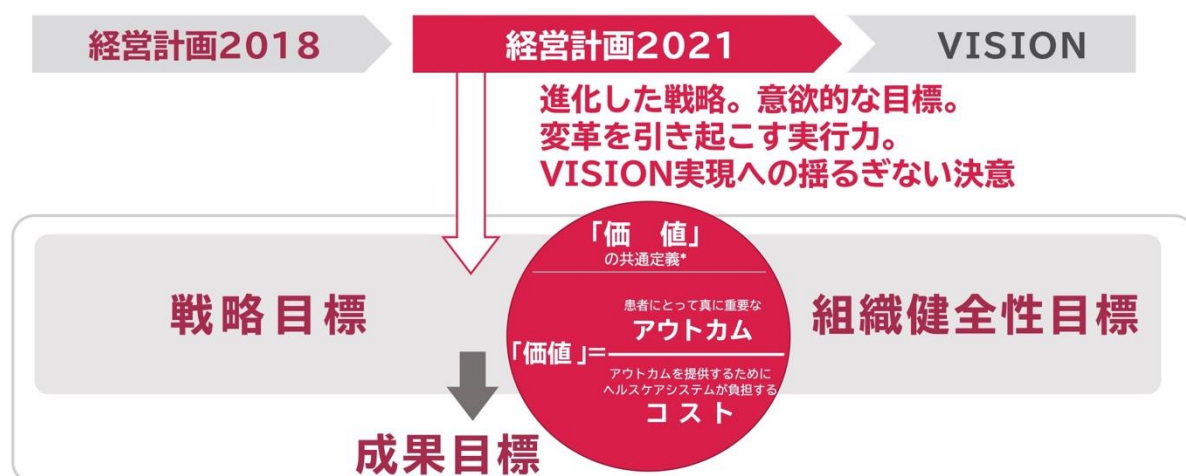
売上収益、営業利益、税引前利益、当期利益のいずれも増加いたしました。フルベースの業績には、コアベースの業績に調整する前に、経常的でない項目として除外した収益や費用が含まれません。

営業利益は 1,557 億円、前期比 14.4%の増加となりました。当期利益は 1,241 億円、前期比 2.9%の増加となりました。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com





* "What Is Value in HealthCare?" Porter, M.E. (2010). New England Journal of Medicine より抜粋

続きまして、経営計画 2021 の初年度である当期の活動、成果についてご説明いたします。

2021 年度から 5 年間の新たな経営計画として、経営計画 2021 を昨年 5 月に発表いたしました。

「変化する医療の最先端に立ち、科学の進歩を患者さんの『価値』に変える」というビジョン実現に向け、経営計画 2021 では、経営計画 2018 の基本戦略を引き継ぎつつ、各戦略を進化、発展させ、かつ、より戦略の実行力を高めることで、さらなる高みを目指します。

具体的には、長期的な視点で当社のあるべき姿を思い描き、その実現のための核となる戦略目標を設定いたしました。そして、その戦略の実行力を高めるために、適切な環境を整え、よりよい企業風土を醸成するための組織健全性目標を設定いたしました。

組織健全性目標は、アステラスの全組織をイノベーティブな組織へ変革するための指針です。その結果として、戦略の実行力を格段に向上させ、アステラスに持続的な成長をもたらします。そして、戦略がすべて達成された際に到達できると考えられる成果目標を設定しています。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



戦略目標

9

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
XTANDI及び重点戦略製品*の「価値」の最大化

戦略目標2
科学の進歩を
確かな「価値」へ

Focus Areaアプローチにおける
最先端のイノベーションの探究

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「気候変動対策」を
重点課題として取組み強化



* ソスパタ®、パドセブ®、エベレンゾ®、fezolinetant、ゾルベツキシマブ、AT132

本日は、2021年度の活動の成果を戦略目標に沿ってご説明いたします。経営計画2021では、4つの戦略目標を設定いたしました。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



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 XTANDI及び重点戦略製品*の「価値」の最大化
戦略目標2 科学の進歩を 確かな「価値」へ	Focus Areaアプローチにおける 最先端のイノベーションの探究
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「気候変動対策」を 重点課題として取組み強化



* ゾスパタ[®]、パドセブ[®]、エベレンゾ[®]、fezolinetant、ゾルベツキシマブ、AT132

戦略目標1は、患者さんのより良いアウトカムの実現です。当社が優先的に経営資源を投下し、中長期的な成長を牽引する XTANDI 及び重点戦略製品、ゾスパタ、パドセブ、エベレンゾ、fezolinetant、ゾルベツキシマブ、AT132 について、最適な申請計画や洗練された発売計画の立案と実行を行うことで、各製品が持っている潜在的な「価値」を引き出せるよう取り組んでいきます。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



上市済み重点戦略製品の売上

11

製品名	当期実績 (億円)	対前期増減額 (億円)	対前期増減率
前立腺がん治療剤 XTANDI/ イクスタンジ	5,343	+759	+16.6%
急性骨髄性白血病治療剤 ゾスパタ	341	+102	+42.9%
尿路上皮がん治療剤 パドセブ	217	+89	+69.5%
腎性貧血治療剤 エベレンゾ	26	+15	+131.5%



アステラスの成長を支える、XTANDI 及び重点戦略製品の当期の売上についてご説明いたします。XTANDI/イクスタンジの売上は 5,343 億円、前期比 16.6%の増加となりました。最適な薬価を取得し、保険償還の対象とされるための取り組み強化や、発売後に蓄積した臨床試験に基づく豊富なデータを活用して、早期ステージの前立腺がん市場における処方拡大を図り、販売しているすべての地域で売上が増加いたしました。

続きまして、ゾスパタの売上は 341 億円、前期比 42.9%の増加となりました。急性骨髄性白血病治療の新たな選択肢として、血液内科専門医やがん専門医への浸透、製品認知度向上やゾスパタが標的とする遺伝子変異に対する検査の実施率向上に取り組み、各地域で売上を拡大させました。

続きまして、パドセブの売上は 217 億円、前期比 69.5%の増加となりました。米国において、これまで承認を取得していた適応症について、関連学会より推奨される治療選択肢であるという発表があったことで、一層の市場浸透を果たすことができました。また、当期に追加適応症の承認を取得いたしましたので、新たな患者層への投与が可能となり、売上が増加いたしました。

エベレンゾの売上は 26 億円、前期比 131.5%の増加となりました。日本での売上が増加いたしました。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



重点戦略製品の開発の主な進展

12

プロジェクト / 製品	進捗・状況
エンザルタミド / XTANDI	追加適応*1 (欧州)
エンホルツマブ バドチン / パドセブ	追加適応*2 (米国)
	承認勧告*3 (欧州)
	承認*4 (日本)
ロキサデュスタット / エベレンゾ	承認*5 (欧州)
fezolinetant	第Ⅲ相試験*6 52週データ取得
AT132	臨床試験*7 差し止め

対象疾患 *1 転移性ホルモン感受性前立腺がん、*2 シスプラチン不適応で治療歴のある転移性尿路上皮がん、
*3 白金製剤およびPD-1/L1阻害剤の治療歴のある転移性尿路上皮がん、*4 がん化学療法後に増悪した根治切除不能な尿路上皮癌、
*5 慢性腎臓病に伴う症候性貧血、*6 閉経に伴う血管運動神経症状、*7 X連鎖性ミオチューブラーミオパチー



続きまして、重点戦略製品の開発の主な進展についてご説明いたします。XTANDI/イクスタンジは、欧州において、転移性ホルモン感受性前立腺がんへの追加適応に関する承認を取得しました。

パドセブは、米国において、転移性尿路上皮がんの、より早期の患者層に対する追加適応に関する承認を取得いたしました。また、欧州において、治療歴のある転移性尿路上皮がんにおける単剤療法として、販売承認勧告が採択され、本年4月に承認されました。そして、日本においても、治療歴のある転移性尿路上皮がんの治療薬として、製造販売承認を取得いたしました。

fezolinetant は、閉経に伴う中等度から重度の血管運動神経症状を有する女性を対象とした第3相試験において、今後の欧米での申請を支持するデータが得られました。

X連鎖性ミオチューブラーミオパチーの患者を対象とする遺伝子治療薬 AT132 に関しましては、重篤な有害事象により、米国食品医薬品局から進行中の臨床試験に対する差し止め命令を受領いたしました。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



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 XTANDI及び重点戦略製品*の「価値」の最大化
戦略目標2 科学の進歩を 確かな「価値」へ	Focus Areaアプローチにおける 最先端のイノベーションの探究
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「気候変動対策」を 重点課題として取組み強化



* ソスパタ[®]、パドセブ[®]、エベレンゾ[®]、fezolinetant、ゾルベツキシマブ、AT132

戦略目標2は、科学の進歩を確かな「価値」への転換です。当社の研究開発戦略である Focus Area アプローチを実行し、継続的にイノベーションを探求し、革新的な医薬品創出に挑みます。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



Focus Areaアプローチの主な進展

14

Primary Focus	新規新薬候補*1	臨床入り	PoC*6達成
遺伝子治療	1		
がん免疫	1	2 (DGK阻害剤*2、 二重特異性抗体*3)	
再生と視力の 維持・回復	1		
ミトコンドリア バイオロジー	1	1 (BACH1阻害剤*4)	
Primary Focus 候補、 その他	5	1 (標的タンパク質分解誘導*5)	
合計	9	4	0

*1 IND（治験許可申請）/臨床開発に向けた準備を開始した新規治療薬候補の数

*2 ASP1570、*3 ASP2138、*4 ASP8731、*5 ASP3082、

*6 PoC：コンセプト検証（後期開発への進展の是非を判断するための臨床試験データ）



こちらのスライドは、当期における Focus Area アプローチの主な進展についてお示したものです。

当期は、研究が進展し、臨床試験に向けた準備を開始した新規新薬候補が、Primary Focus である遺伝子治療、がん免疫、再生と視力の維持・回復、ミトコンドリアバイオロジー、それぞれについて1つずつ、Primary Focus 候補、その他のエリアから5つあり、合計で9つの追加となりました。

また、臨床段階に入ったものは、Primary Focus のがん免疫で2つ、ミトコンドリアバイオロジーで1つ、Primary Focus 候補で1つでした。

一方、当期は、臨床試験において、有効性または薬物の作用を確認できた早期開発段階のプロジェクトはございませんでした。

経営計画 2021 の期間は、各 Primary Focus から生み出された有望な数十のプログラムを臨床ステージに進め、本経営計画期間中に臨床有効性を見極めに取り組むこととしており、2022 年度も引き続き注力してまいります。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



<p>戦略目標1 患者さんのより良い アウトカムの実現</p>	<p>中長期的な成長を牽引する XTANDI及び重点戦略製品*の「価値」の最大化</p>
<p>戦略目標2 科学の進歩を 確かな「価値」へ</p>	<p>Focus Areaアプローチにおける 最先端のイノベーションの探究</p>
<p>戦略目標3 Rx+ ビジネスの進展</p>	<p>本経営計画期間中に複数のプロジェクトの事業化</p>
<p>戦略目標4 サステナビリティ向上 の取り組みを強化</p>	<p>「保健医療へのアクセス向上」と「気候変動対策」を 重点課題として取組み強化</p>



* ソスパタ[®]、パドセブ[®]、エベレンゾ[®]、fezolinetant、ゾルベツキシマブ、AT132

戦略目標の3は、Rx+ビジネスの進展です。経営計画2021の期間は、これまでの事業創成に向けた取り組みが実を結ぶステージに入ると考えており、複数のプロジェクトの事業化を目指します。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



pudexacianinium chloride (ASP5354)

手術中の尿管可視化

第Ⅱ相試験で、良好な有効性 (尿管可視化) と安全性を確認

3.0

手術
終了時



緑色のシグナル：
pudexacianinium
による蛍光

マイホルターII

AIを用いたホルター心電図検査
のデータ解析アルゴリズム

サービス事業化

販売名	マイホルターII
一般的名称	ホルター解析装置用プログラム
クラス分類	クラスII(管理医療機器)



Rx+：当社がこれまで医療用医薬品（Rx）事業で培ってきた強みをベースに、最先端の医療技術や異分野の先端技術を融合させることで、Patient Journey全体において患者さんに貢献し、かつ単独で利益を生み出せる事業

当期の Rx+プログラムの主な進展ですが、スライドの左側、蛍光物質を用いた手術中の尿管可視化のプログラム、ASP5354 では、第2相試験で良好な有効性と安全性を確認いたしました。

スライドの右側、人工知能 AI を用いたホルター心電図検査のデータ解析アルゴリズム、マイホルターII は、共同パートナー先の M.Heart 社により、サービス提供が開始され、当社の Rx+ビジネス初の事業化を達成いたしました。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

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 XTANDI及び重点戦略製品*の「価値」の最大化
戦略目標2 科学の進歩を 確かな「価値」へ	Focus Areaアプローチにおける 最先端のイノベーションの探究
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「気候変動対策」を 重点課題として取組み強化



* ソスパタ®、パドセブ®、エベレンゾ®、fezolinetant、ゾルベツキシマブ、AT132

戦略目標4は、サステナビリティ向上の取り組みの強化です。ESGを考慮しつつ、社会及びアステラスの持続可能性をともに向上させていくという当社のサステナビリティの考え方に基づいて活動を行っています。特に、保健医療へのアクセスの向上と環境を重点テーマとし、ステークホルダーからの信頼獲得を目指します。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com





本日は、患者さんの当社製品の入手可能性の向上に対する取り組みについてご説明いたします。当社には、治療手段が尽きてしまったものの、通常手段では当社の薬物を入手できない世界中の患者さんから、薬剤提供のご要望が届きます。

当社は、さまざまな理由で当社製品の処方を受けられない患者さんに対して、医薬品の開発段階から発売後まで、当社製品の入手可能性の向上に向けたプログラムを検討し、実施しています。

例えば、International Pharmacy Program があります。これは主要国で承認、発売されている製品をその他の未承認国において、一定の条件下で輸入、使用が可能になるプログラムです。これにより、現在 50 カ国以上でパドセブが輸入可能となっています。

この他にもさまざまなプログラムを通じて、重篤な生命を脅かす疾患に苦しむ患者さんに対し、必要とされる当社製品を供給してまいります。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

1. 売上収益：XTANDI及び重点戦略製品* 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



* ソスパタ®、パドセブ®、エベレンゾ®、fezolinetant、ゾルベツキシマブ、AT132

経営計画 2021 では、これまで説明いたしました 4 つの戦略目標がすべて達成された際に到達できると考えられる姿を数値目標として表した成果目標を 3 つ設定しています。これらはすべて 2025 年度において達成を目指す目標です。

1 つ目は、XTANDI 及び重点戦略製品の売上を 1 兆 2,000 億円以上とすること。

2 つ目は、2030 年度において、Focus Area アプローチから創出された製品の売上が 5,000 億円以上になることが見込めるような段階にまで、開発品のポートフォリオを充実させること。

3 つ目は、コア営業利益率 30%以上とすることです。

これらの成果目標を達成することで、2025 年度時点で、株式市場より時価総額 7 兆円の評価をいただけるような会社になることを目指します。

経営計画 2021 の初年度を終え、全体としては計画に沿った進展を示すことができ、ここに示した成果目標の達成は十分に実現可能であると考えております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



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

経営計画2021の期間中は、 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

こちらのスライドでは、株主還元方針についてご説明いたします。

成長を実現するための事業投資を最優先とし、中長期的な利益成長に基づき、配当は安定的、かつ継続的に向上させるという従来の方針に変わりはありません。経営計画 2021 の期間中は、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します。

2022 年度は 10 円増配の、60 円を予想しています。この増配が株式時価総額増加を後押しする端緒となることを期待しております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

変化する医療の最先端へ



当社は、変化する医療の最先端に立ち、科学の進歩を患者さんの「価値」に変えるべく、努力を続けてまいります。今後とも皆様のご支援を賜りますよう、どうぞよろしくお願い申し上げます。以上、ご報告申し上げます。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



第1号議案

定款一部変更の件

招集通知 9頁～10頁



それでは、決議事項につきまして、順に説明させていただきます。

第1号議案、定款一部変更の件です。本議題の提案の理由及び内容につきましては、招集通知の9ページから10ページに記載のとおりでございます。2022年9月1日に施行される改正会社法の規定に定められた株主総会資料の電子提供制度の導入に備えるため、定款を変更いたしたく存じます。電子提供制度の詳細は、招集通知の同封のご案内、リーフレットをご確認ください。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



第2号議案

取締役(監査等委員である取締役を除く) 6名選任の件

招集通知 11頁～15頁



第2号議案、監査等委員でない取締役6名選任の件です。現在の監査等委員でない取締役7名全員は、本総会終結の時をもって、任期満了となります。

つきましては、監査等委員でない取締役6名の選任をお願いいたしたいと存じます。候補者は、安川健司、岡村直樹、関山護、河邊博史、田中孝司、桜井恵理子の6名でございます。

また候補者のうち、関山護、河邊博史、田中孝司、桜井恵理子の4氏は社外取締役候補者です。したがって、本議案をご承認いただけますと、監査等委員でない取締役は6名となり、そのうち4名が社外取締役となります。

なお、本総会終結の時をもって、現在の監査等委員でない取締役のうち、畑中好彦、石塚達郎の2氏が退任いたします。

各候補者の略歴などにつきましては、招集通知12ページから15ページに記載のとおりでございます。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



第3号議案

監査等委員である取締役 3名選任の件

招集通知 16頁～18頁



続きまして、第3号議案、監査等委員である取締役3名選任の件です。本総会終結の時をもって、現在の監査等委員である取締役のうち、吉光透、佐々木宏夫、高橋雷太の3氏が任期満了となります。つきましては、監査等委員である取締役3名の選任をお願いいたしたいと存じます。候補者は、吉光透、高橋雷太、中山美加の3氏でございます。

なお、候補者のうち、高橋雷太、中山美加の2氏は社外取締役候補者です。渋谷晴子氏は、引き続き監査等委員である社外取締役として在任いたします。したがって、本議案をご承認いただけますと、監査等委員である取締役が4名となり、そのうち3名が社外取締役となります。

なお、本議案につきましては、監査等委員会の同意を得ております。

候補者の略歴などにつきましては、招集通知の17ページから18ページに記載のとおりでございます。以上、本総会の決議事項である議案についてご説明申し上げます。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



安川 [Q]：続きまして、事前に株主様からいただきました質問に回答させていただきます。今回は計 5 問の事前質問をいただきました。

1 つ目は、22 年 4 月の国内営業体制変更による現状と短期業績への影響をお知らせくださいというご質問でございました。

こちらにつきましては、販売統括担当の松井より回答させていただきます。

松井 [A]：販売統括担当の松井と申します。ただいまのご質問に関して回答を申し上げたいと思います。

当社国内営業本部は、より専門性の高い情報提供、収集活動を目的に、疾患領域、製品を軸とした営業部、具体的には、固形がん、血液がん、関節リウマチ、スペシャリティケア、それぞれの営業部を新設するとともに、その活動を支えるために、営業組織の本社機能をすべて見直しました。

そして、新たにデジタルコミュニケーション部、コマーシャルエクセレンス部の 2 部を新設し、新たな営業新体制へ移行いたしました。4 月の営業体制変更ですので、まだその効果を検証することが十分できず、現時点では、短期業績への影響を申し上げる段階にはございませんが、新体制は今のところ順調に立ち上がり、機能していると、われわれは見ております。今後、この新体制によって、激しい内外の環境変化の中でも、医薬品の「価値」を確実に患者様へ提供し続けることができると期待しております。以上、ご回答申し上げます。

安川 [Q]：続きまして、2 つ目のご質問です。コアベースで除外されるその他の費用に 1,043 億円があります。AT132、ASP2390、ASP1951 を除いても 500 億円程度あると思うのですが、どういった費用なのでしょう。2021 年度決算に関するご質問でございました。

こちらは、財務を担当しております菊岡よりご回答申し上げます。

菊岡 [A]：財務担当の菊岡です。ただいまのご質問につきましてご回答申し上げます。

招集通知 23 ページに記載のとおり、AT132、ASP2390、ASP1951 に関するものとして、2021 年度第 4 四半期に合計 477 億円の減損損失を計上いたしました。

これらの他、第 1 四半期から第 3 四半期にかけて発生したその他の費用といたしまして、DNA ワクチン ASP0892 の開発中止に伴う減損損失として 215 億円、当社及び国内グループ会社従業員を対象にした早期退職優遇制度にかかる割増退職金として 158 億円、ゾルベツキシマブの開発計画の見直しに伴う条件付対価の公正価格の増加として 70 億円などが、その他費用の項目に計上されております。以上、ご回答申し上げます。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



安川 [Q]：続きまして、3つ目のご質問です。緑内障の遺伝子治療プログラムの進捗を教えてくださいいただけますかというご質問です。

こちらは、研究を担当しております志鷹より回答申し上げます。

志鷹 [A]：研究担当の志鷹です。ただいまのご質問につきましてご回答申し上げます。

緑内障の遺伝子治療プログラムに関しましては、ただいま研究段階にあり、臨床開発候補品の選定に向けた各種前臨床試験を当社の遺伝子治療の中核拠点の役割を担うアステラスジーンセラピーズにて、鋭意実行しているところであります。研究段階のプログラムの内容及び進捗に関しては、他社との競争の観点から開示しておりません。ご了承いただけますよう、よろしくお願いいたします。以上、ご回答申し上げます。

安川 [Q]：続きまして、4つ目のご質問です。開発品目が数多く失敗しているようだが、問題はどこにあるのか。今後 XTANDI/イクスタンジの特許切れ後、それに代わる有力な開発候補品はあるのかというご質問をいただきました。

本日は、チーフメディカルオフィサーのバーニー・ザイヤーが所用により、アメリカを離れられませんでしたので、この質問については、国内の開発本部を担当しております田中より回答申し上げます。

田中 [A]：開発本部長の田中でございます。ただいまいただきましたご質問につきましてご回答申し上げます。

XTANDI/イクスタンジの特許が切れたのちに、それに代わる有力な開発候補品に関しましては、ゾスパタ、パドセブ、fezolinetant、ゾルベツキシマブなどの戦略目標1にございます、適応拡大中または開発の最終段階にございます重点戦略製品が、中長期に XTANDI/イクスタンジの売上を埋め合わせていく計画でございます。

現在、これらの重点戦略品につきましては、開発が順調に進展してございます。さらに長期的な成長を成し遂げるために、当社では Focus Area アプローチに基づきます研究開発活動に取り組んでおります。Focus Area アプローチから生み出されましたプログラムにおきましては、人におきまして、薬剤の有効性あるいは安全性を見極める前の開発初期の段階にございます。開発品が数多く失敗しているとのご質問をいただきましたが、一般的に開発のリスクが最も高いのがこの開発初期の段階でございます。

前臨床段階におきまして、候補品の有効性、安全性を動物実験等で検討しておりますが、動物モデルは、人の病態、あるいは病気とは異なるものでございますので、臨床試験におきましては、予期

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



せぬ毒性が発現したり、あるいは期待される有効性が確認できないという可能性がございます。まったく新しい疾患ターゲットを追求し、また革新的な技術を活用する場合には、このような傾向が顕著になります。このようなリスクを適切に管理するため、私どもはさまざまなメカニズムや技術を網羅する、かなり幅広い初期の研究開発ポートフォリオを構築、準備しております。

2021年度は、残念ながら、臨床での有効性、安全性を確認できたプログラムはございませんでしたが、新たに臨床試験に入るあるいは臨床試験の準備を開始されたプロジェクトが複数誕生しておりますので、Focus Area アプローチの成果は確実に出てきているものと自信を持ってございます。以上、ご回答申し上げます。

安川 [Q]：次は、最後のご質問です。アメリカのビッグファーマとの技術導入計画には賛成できません。なぜなら、自分たちさえ儲ければあとはどうなっても構わないという利益最優先主義で、患者さんや一般国民のことをまったく考えていないからです。国内にも優秀な研究機関は多いので、国内優先でお願いしたいのですが、というご質問でございます。

こちらは経営戦略担当の岡村よりご回答申し上げます。

岡村 [A]：経営戦略を担当しております岡村でございます。ただいまのご質問について、ご回答申し上げます。

最初に、当社におきまして、近年では、ビッグファーマとの技術、製品導入はございませんので、まずお伝えいたしたいと思います。

ただ、提携先が後からビッグファーマに買収されるという事例はいくつか発生しております。例えば、私どもにとってXTANDI/イクスタンジの長年の提携パートナーでございましたメディベーション社が、2016年の夏にファイザー社に買収されたものが典型例でございます。

なお、当社では、パイプラインや技術に関する提携につきまして、国内外を問わず、まず第1に患者さんの「価値」を最大化するために、極めて革新的、かつ技術力があるパイプラインや技術であること、第2に、当社の戦略に合致していること、そして第3に、当社の持続的な成長や利益に貢献すること、これら3つの点を判断基準として提携活動を行っております。

当社は、かねてより国内でのプレゼンスを活用し、大学や各企業との研究開発提携を積極的に行ってまいりました。例えば、現在臨床試験段階にございます免疫賦活遺伝子搭載腫瘍溶解性ウイルスのASP9801は、2018年3月に鳥取大学から技術導入したものでございます。また、先ほど事業報告の中でも取り上げさせていただいたRx+事業プログラムのASP5354も三重大学、名古屋大学から技術導入をしたものでございます。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



最近では、日本の大学と企業との提携活動がより活発化するとともに、国内発のスタートアップが成長しやすい環境が徐々に整いつつございます。当社は今後も日本を重要なイノベーションの拠点の一つと位置付けながら、グローバルに、積極的に提携の検討を進めてまいりたいと思っております。以上、ご回答申し上げます。

安川[M]：以上が事前にいただきましたご質問への回答となります。ご質問をお送りいただきました株主様、誠にありがとうございました。

事前にいただいた質問への回答が終了いたしましたので、本総会の冒頭で申し上げますとおり、ただいまをもちまして、バーチャル出席の株主様からのご質問、ご意見の受付を終了させていただきます。

それでは、これ以降、会場にてご出席の株主様から、報告事項ならびに決議事項に関するご質問、ご意見、動議を含めたすべてのご発言をまとめてお受けいたします。

続いて、バーチャル出席の株主様からの報告事項ならびに決議事項に関するご質問、ご意見にご回答申し上げます、その後は、各決議事項につきまして、採決のみを取らせていただきたいと思います存じますが、いかがでございましょうか。

(株主拍手)

ありがとうございます。それでは、この方法で進めさせていただきます。

会場にてご発言を希望される株主様は挙手をお願いいたします。私から指名させていただきます。指名を受けられた方は、係の者をご案内いたしますので、本会場内のスタンドマイクまでご移動いただき、出席表の番号をおっしゃった上で、ご発言いただきますようお願いいたします。その際、お名前はおっしゃらなくて結構です。

なお、冒頭で申し上げますとおり、現在の模様はバーチャル出席をされている株主様向けにライブ配信されております。ご質問される方は、会場にいらっしゃらない株主様をご視聴されていることをご承知おきください。

ご質問はお1人様1問とさせていただきます。また発言が終了しましたら、お席にお戻りいただきますようお願いいたします。それでは、ご発言を希望される株主様、挙手をお願いいたします。

それでは、2番の札のそばにいらっしゃいます株主様、よろしくをお願いいたします。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



【ご質問】日本においては人口減少により今後治験実施が難しくなると考えられる。人口に対する政策や保険償還制度など、欧米とは環境も異なる。業界の再編成、外資との協働などが必要なのではないかと考えられるが、今後の戦略について示してほしい。

安川 [A]：ご質問ありがとうございました。日本においては、人口も少なくなり、治験が難しいのではないかと。業界の再編成、外資とのパートナーも考慮に入れて、治験の実効性を上げたいかではないかと、こういうご意見、ご質問だと判断いたしました。

本質問については、まず私から回答申し上げ、開発担当の田中から補足させていただきたいと思えます。

われわれが新規化合物で治験計画を組む際には、もう日本だけでは計画を組まず、グローバルで総合的な治験計画を組ませていただいておりますので、外資と比べて、そういう点で劣っているとは思っておりません。

それから、外資さんとのパートナーシップでございますが、主に抗がん剤などを開発する時には、単剤では十分な有効性が確認できないこともございますので、ステージによっては、他の会社さんの薬剤との併用試験を組むこともございます。その際には、お互いの会社が Win-Win になる場合が多々ございますので、こういう面でもパートナーシップを組むことには問題はないと思っております。

それでは、補足を開発本部長の田中よりさせていただきます。

田中 [A]：開発本部長の田中です。ご質問ありがとうございました。

ご指摘いただきましたように、日本の人口が減って、治験が難しいとお考えになられることは、そのとおりかなと思います。一方で、私どもアステラスとしましては、米国、あるいは中国、日本の3カ国で開発拠点を有しております。安川が申しましたように、世界の最適な地域での開発をグローバルに検討してございます。

特に日本におきましては、日本の先生方との密な連携を構築しておりますので、日本におきましても、グローバル製品の開発を、開発の初期段階から積極的に進めておりまして、特に欧米メガファーマと比べまして開発能力が劣ると、そういったことはないと思っております。逆に日本の強みを生かしまして、日本、あるいはアジア各国での開発を加速することで、アステラスの強みを最大限に生かしたグローバル開発の展開を進めておるところでございます。以上、ご回答申し上げます。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



安川 [M]：ご質問ありがとうございました。では、他にいかがでございましょうか。それでは、4番の札のそばにいらっしゃる株主様、よろしくお願いいたします。

【ご質問】 前立腺がんに対し、化学療法以外にもロボットを用いた外科手術、重粒子線治療など、新しい治療選択肢が増えてきているが、それらに対する XTANDI/イクスタンジの優位性は何であるか？XTANDI/イクスタンジの成長にまだ伸びしろがあるのか。

安川 [A]：ご質問ありがとうございます。ただいまのご質問は、XTANDI/イクスタンジ、前立腺がんについては、薬物治療以外にも外科手術、いろいろな患者さんにとっての選択肢が増えていて、こういう状況で、こういったところで、まだ XTANDI/イクスタンジの伸びしろがあるのかと、こういうご質問であったと理解いたしました。まず、私から回答申し上げ、その後、販売統括の松井より補足させていただきます。

前立腺がんというのは、非常に進行の遅いがんでございます。早期発見をすれば、なかなかもう先進国では前立腺がんが元でお亡くなりになるという事例は少なくなってきているかと思えます。化学療法以外にも、XTANDI/イクスタンジをはじめとして、先進的な薬物も出ている現状でございます。また、ご指摘のように、外科手術の技術も進歩しております。

しかるに、やはりなかなか外科手術、あるいは放射線療法でも、がん細胞を完全に死滅させることは難しく、外科手術をした後、何年か経ってまた再発するような事例もございます。そのような場合には、前立腺がんという局所的なものではなく、残念ながら全身に広がってしまったようながんも多く見受けられます。このような場合には、やはり薬物治療というのが最大の武器となりますので、こういう長いスパンの治療にはいろいろな選択肢が必要であり、XTANDI/イクスタンジ、あるいは他の薬物も患者さんの延命に貢献をしていると思っております。

われわれも XTANDI/イクスタンジの発売をしてもう 10 年ぐらい経ちますが、最初は非常に末期の患者さんのところのデータ取得から始まり、ライフサイクルマネジメントの一環として、どんどん早期のがんに対する有効性、安全性のエビデンスを積み上げ、先ほど冒頭にもご説明したとおり、非常に幅広い患者層の適応、ならびに各国での償還を取得しておりまして、いまだに XTANDI/イクスタンジの売上は世界で拡大しているところでございます。

それでは、販売担当の松井より、より詳細な販売計画、戦略などをご説明させていただきます。

松井 [A]：販売統括担当の松井でございます。ご質問ありがとうございます。ただいまのご質問に関してご回答申し上げたいと思えます。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



今、安川からご回答させていただいた以外に付け加えて申し上げるところといたしましては、最近、新しいデータといたしまして、早期に使うデータ、弊社の治験であったもの、あるいは外部の先生方が、早期にこの薬剤を使った場合にどのような生存率に対して影響を及ぼすかというデータが、アメリカの臨床がん学会、ASCO と言われている学会でも発表されました。

このような、早期に使うことによって、先ほど安川の説明の中にもございましたが、治療選択肢が広がるとともに、やはり化学療法や他の治療においては、クオリティ・オブ・ライフで十分な満足度が得られてない、つまりそこにアンメットニーズがあることはわれわれも確認しております。そのいわゆる総合的な、いわゆる生存率の延長ですとか、あるいはクオリティ・オブ・ライフのデータを先生方に提示することによって、さらにこの薬剤で多くの患者さんに対して、より良い生活、治療を提供していきたいと考えております。以上、ご回答申し上げます。

安川 [M]：他にいかがでございましょうか。真ん中辺の2番の札に近い株主様、よろしくお願いいたします。

【ご質問】 ロボットを用いた創薬研究の経済的メリットについて教えてほしい。

安川 [M]：ご質問ありがとうございます。それでは、研究のやり方についてのご質問でしたので、研究を担当しております志鷹よりご回答申し上げます。

志鷹 [A]：研究担当の志鷹でございます。ただいまのご質問につきましてご回答申し上げます。

おっしゃりますように、当社の創薬研究におきまして、AI あるいはロボティクスを活用した、いわゆるデジタル創薬を推進しております。その推進によって、開発候補品を選定するまでの期間の短縮ですとか、あるいは効率化を図っております。実際成果も出始めておきまして、おっしゃっていただいたように、開発期間を、化合物の最適化にかかる期間を、通常2年のところを1年以内に収めるですとか、人では構築することができないような生物試験をロボットが作る、そういったこともしております。

経済的なメリットに関しましては、現在まだ導入しているロボットの数がそれほど多くはございませんので、今のところ大きなものではありませんが、やはりこういった活動を推進して、明確な経済的なメリットが得られるような体制にしていきたいと、そのように考えております。以上、ご回答申し上げます。

安川 [M]：ありがとうございます。他にいかがでございましょうか。それでは、2番の札のそばの株主様、よろしくお願いいたします。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



【ご質問】 MR、MSL、オンライン MR など多様化する医療現場への情報提供体制について、現在の取り組みを教えてください。（MR: 医療情報担当者、MSL: メディカル・サイエンス・リエゾン）

安川 [M]：ご質問ありがとうございます。営業販売の担当のチャンネルが複数化しているのをどう有機的に繋げているかというご質問だったかと理解いたしました。

それでは、これにつきましては、販売統括を担当しております松井より回答させていただきます。

松井 [A]：販売統括担当の松井でございます。ご質問ありがとうございます。ただいまのご質問に関してご回答申し上げたいと思います。

先ほどの事前質問の回答の中にもありましたが、弊社といたしましては、まずはエリア担当制から製品担当制へということで営業組織を変えました。それに加えまして、デジタルチャンネル、あるいはメディカルアフェアーズとの強化を目的に、コマースエクセレンス部、それからデジタルコミュニケーション部を新設いたしました。

このような組織を活用いたしまして、先生方のニーズ、つまりこの先生はフェイス・トゥ・フェイスで情報提供をお好みなのか、あるいはEメール、あるいはシンポジウム、どのような形での情報提供をお好みなのか、ということの詳細に分析しまして、一部はAIも活用いたしまして、先生方の行動パターン、思考パターンも考えながら、それをMRにフィードバックいたしまして、今度はMRがその先生の嗜好に合わせて情報提供をしていくと。

このような形で、いわゆるフェイス・トゥ・フェイスのみならず、あるいはいわゆるデジタルだけのみならず、ベストの組み合わせが何かと、今ご質問いただいたようなことを、AIも活用しながら、最適な情報提供ということを進化させていくために、われわれは日々努力しておりますというご回答でございます。以上ご回答申し上げます。ありがとうございます。

安川 [M]：他、いかがでございましょうか。4番の札の近くの株主様、よろしく願いいたします。

【ご質問】 Q1:コアベースの連結業績に関し、コア営業利益、コア当期利益が、地政学上の問題で減益になったという説明があったが、予期せぬことがたまたま起きたためと理解してよいか。今後は売上が伸びると営業利益、当期利益も伸びると解釈してよいか。Q2:招集通知 24 ページ記載の「価値」に関し、アウトカムをどのように測定し、どのように活用しているのか、教えてください。

安川 [A]：ありがとうございました。ただいま2つご質問いただきました。当期の決算で増収になったが減益になった、その一つの理由が地政学上の問題、それから販管費のコントロールということ

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



ころにあったと思いますので、その辺の詳細を知りたい。もう一つは、「価値」の測り方であったと解釈をいたしました。

それでは、一つ目の質問については、私から回答申し上げ、二つ目は戦略を担当しております岡村から回答を申し上げます。

まず、当年度は、最後の数カ月で非常に急速な円安が起きました。期を通じて円安になれば、円で決算をしている当社にとってはプラスになるのが普通でございますが、年度のごく後ろのほうだけで急激な円安になりました。これはいろいろな物資を調達する、あるいは製造するところだけに円安の効果が働き、それはまだ製造の各段階、あるいはストックでいろいろなとこに眠っているものとなってしまいますので、まだそれを実際に販売して、それに伴う円安効果を享受するには時間が少なすぎました。したがって、21年度におきましては、円安が決算にはマイナスの方向に働いております、これが一つの要因です。

それから、ウクライナ、ロシアの問題がございまして、2つの地域を合わせて2%弱の営業がありますが、この辺で若干の影響を受けております。また、ウクライナの従業員につきましては、ビジネス優先ではなく、身の安全を優先しなさいということで、国外への退去等をサポートした次第でございます。

それから、やはり物資の調達、こちらにも影響がございまして、やはり数年前までは一番コストを重視した原材料の調達、あるいは製造を目指してまいりましたが、やはりこの地政学上の問題でコストばかりを追求してはられない。やはり安定的に製造、そして薬物を全世界に供給するという、新たな調達物流システムを構築しなければいけない。こういう命題の下、いろいろ取り組みましたので、原材料のコスト上昇、あるいは在庫の持ち方等も影響がございました。

このような観点、それから冒頭の説明で申し上げましたように、組織健全性目標というものも新たに立ち上げました。こちらにもある意味、投資いたしました。それから、fezolinetant、ゾルベツキシマブという後期製品の治験が非常に順調に進んでおりますので、当期から、全世界でのいろいろな発売準備の活動にも投資する判断をいたしました。すべて相俟りまして、販管費の上昇に繋がりましたが、多くのは将来の成長に繋がるものであると自負している、あるいは一時的なこういう戦争とか、急激な円安に起因するものであったと理解しております。1問目、以上ご回答申し上げます。

それでは、2つ目、お願いいたします。

岡村 [A]：経営戦略を担当しております岡村でございます。ご質問ありがとうございます。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



私どもが定義している、かぎ括弧つきの「価値」を、具体的に仕事の中でどう使っているのかというご質問だと理解いたしました。もう一度、繰り返しになりますが、株主総会招集通知にもございますが、私どもは科学の進歩を患者さんの「価値」に変えるというビジョンを実践していくに当たって、「価値」をハーバードビジネススクールのポーター先生のリターン・オン・インベストメント、投資対効果という概念を導入しながら、分子には患者さんにとって真に意味のあるアウトカム、分母にはアステラスにとってではなくそのアウトカムの提供するためにヘルスケアシステム全体が負担すべきコストを置いた、分数の形で表現しております。

アウトカムにつきましても、コストにつきましても、研究開発の最初の段階から、ありとあらゆる情報を使って細かく計算することは不可能です。したがって、研究開発の初期の段階ではアウトカム、あるいはコストをいくつかの要素に分解して、定性的に、その時のスタンダード・オブ・ケア、つまり標準治療と比較して優れているのか、同じぐらいなのか、劣っているのか、こういう分析を行い、開発が進展していくに従って、例えばアウトカムであれば、有効性がスタンダード・オブ・ケアと比べてどれぐらい勝っているのかというのはデータが出てまいります。ですので、どんどんどんどんそのデータを充実させながら、具体的にどんな「価値」を生み出しているかを測っていくようにしております。

したがって、極めて初期の頃から、何を対象として、どういうところがわれわれの製品が優れており、どういうところをキャッチアップ、もしくは改善しなければいけないかということを狙い定めながら、それに従って研究開発を行っております。

今回、こういう定義を用いた一つの大きな理由として、やはり薬屋は、何かというとアウトカムを良くしようというところには非常に、これまでも長けておりましたし、私どもにとって得意領域でございます。ですが、実際には、サステナブルなヘルスケアを前提に考えると、実は分母をどうしたら小さくできるのかをやはり念頭に置きながらやっていかなければいけないと考えております。

分母の中には、先ほどヘルスケアシステムのコストと申し上げましたが、直接的なコスト、例えばお薬の費用、それから手術の費用、入院の費用、こういったものが直接的なコストに当たります。それから、間接的なコストとして、そういう医療を提供していくためには当然病院が必要でございますし、それを維持していくための、日本であれば国民皆保険の制度を維持していく、こういう仕組みが必要です、そのためのコストです。さらには、例えば患者さんが週に1回通院しなければいけない。そうすると、お一人では行けないので、どうしてもご家族が同道しなければいけない。そうすると、ご家族の仕事に対する負荷が増える。それから日常的にいろいろな費用がかかる。こう

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



いった本当の意味での患者さんに、患者さんの周りで患者さんのケアを行っている方々のコスト、こんなものまで含めた分母のコストを表現しております。

したがって、例えば1カ月間入院しなければならない治療よりも、週に1回通院すれば済む治療のほうがそういうコストは減ってまいりますし、あるいは経口で、つまりお薬を自分で飲めば済むお薬であれば、実際に病院に行って注射をするものよりも、より「価値」が高いものと、こんな考え方を頭に置きながら、製品の研究開発を行っているところでございます。以上、ご回答申し上げます。

安川 [M]：他にご発言はございますでしょうか。それでは、2番の札のそばの株主様、お願いします。

【ご要望】 退任する取締役3名に関し、議長からの紹介、ご本人の挨拶をお願いしたい。新任取締役候補2名に関し、ご本人の挨拶をお願いしたい。

【ご質問】 中国の新型コロナウイルス流行に伴うロックダウンならびに株主総会前日に石川県で発生した地震の事業に対する影響について、教えてほしい。

安川 [A]：ありがとうございます。1つ目は、私から今回退任される役員がどのような取締役であったかという感想を述べよ、できれば退任に当たってのご挨拶をしてほしい。2つ目は、新任の方の意気込みを聞きたい。それから、中国におけるロックダウンの業績への影響、さらには昨日の地震の影響についてのご質問でございました。

まず、最後でございますが、昨日の地震は能登半島では震度6でございましたが、われわれの工場の拠点がある富山県の富山市と高岡市は震度2か3でございましたので、今のところ、被害の報告は受けておりません。

中国のロックダウンの業績の影響は、販売担当の松井よりご説明させていただきます。

松井 [A]：販売統括担当の松井と申します。ご質問ありがとうございます。ただいまのご質問に関してご回答申し上げます。

おっしゃるとおり、上海、それから北京を中心にロックダウンで、活動は厳しく制限されております。ただ中国の場合は、日本、アメリカ以上に非常にデジタルアクティビティ、あるいはリモートアクティビティも浸透しておりまして、確かに制限は出てきておりますが、営業活動も続けておりますし、これによって短期的に大きなマイナス要因は出てきておりません。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



われわれの薬剤、特に今、中国で伸ばそうとしている薬剤が XTANDI/イクスタンジと、それからゾスパタ、このような新薬を伸ばそうとし、なおかつ、これに加えてベースになっているのがタクロリムスと、これ長年培った薬ですが、このあたりの薬に関しましては、先生方との強い信頼関係もございまして、今のところ、短期的な大きなネガティブな要因は出ておりません。ただ、ご指摘のとおり、活動としては厳しく制限されており、弊社といたしましては、政府の指導に基づきまして、活動をできる範囲の中で実施しております。以上、ご回答申し上げます。

安川 [A]：それでは、1 番目のご質問に移りたいと思います。まず私から、退任されます 2 名の役員についての感想でございます。まず、会長の畑中でございますが、2004 年ぐらいに行いました旧藤沢薬品工業と山之内製薬の合併、この事務方の代表として、本当にこの合併をスムーズにとり行うことができ、その後のニュースも株主の皆様にご承知だとは思いますが、本当に数ある日本の合併の中で一番の成功事例を作っていたいただいた本当の核になった人物であると思っております。

11 年から 17 年まで社長を務められましたが、やはり合併後、しばらく新しい会社がどうやって世界と伍していこうかという、この黎明期を経まして、今のこのアステラスの基礎を作っていたいただいた 7 年間であったと思っております。期間中ずっとやっておりましたグローバル・カテゴリー・リーダーから、現在へのビジネスへのシフト、それから数々のグローバル化、それから現在のビジョンの策定、その浸透、こういうところに非常に功績を上げていただいたと思っております。また、個社の活動だけではなく、製薬協の会長とか、やはり業界のプレゼンスを上げるために、獅子奮迅の努力をしていただいたと思っております。

佐々木監査等委員でございますが、今のボードメンバーの中の数少ないアカデミアに在籍中の先生でございますが、やはり取締役会の中では、ご専門の会計、それからビジネス、社会学のお立場から貴重なご意見を賜ったということで、私は非常に感謝をしております。

石塚取締役も今回で退任でございますが、やはり企業の経営の経験が非常に豊富な方ございまして、やはりわれわれが提案するいろいろな戦略に対して、そのリスクの評価とか、それから実際に戦略がどの程度進んでいるのかということに非常に強い関心を持っていただきまして、取締役会の本来の義務である経営の監督と、こういう観点ではご尽力をいただき、感謝を申し上げたいと思っております。

では、一言ずつ、よろしく申し上げます。

畑中 [M]：取締役の畑中でございます。一言述べろということですので、私からは、先ほど冒頭に議長がご紹介を申し上げましたような、現在のアステラス、これが目指す戦略、そして方向性、これの基礎をずっと作ってきた 7 年間であったと考えております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



先ほど議長からご紹介があったことに加えまして、2018年には、さらにガバナンス体制、取締役のガバナンス体制を強化して、より迅速な意思決定ができるように、監査等委員会設置会社、これへの転換も果たしております。また、業界のみならず、経団連活動を通じましても、さまざまな当社の考える、あるいは業界が考える改革案を政府に提案できる、こういう私どもアステラスの地位の向上にも貢献できた私の在任期間であったと考えております。以上、ご回答を申し上げます。

安川 [M]：それでは、石塚取締役、佐々木監査等委員の順でお願いします。

石塚 [M]：取締役の石塚でございます。私、今、安川さんからお話ございましたように、製薬業界とはまったく別の企業で国内及びグローバルな仕事をしてまいりました。そういう中で、創薬に対しては経験はございませんが、本当に患者さんの「価値」を追求する高い理念を持った会社であることを実感いたしました。また、本当に世界中の仲間とか、そしていろいろなステークホルダーの方と一緒にあって病気を治していこうという熱い理念を勉強させていただきました。

その途中では、先に発表されました中期経営計画の中で、社内議論ではなく、もっともっと外の方々、患者さんも含めて、株主さんも含めて、アピールしていこうということを、執行の皆さん、取締役の皆さんと議論して、中計と一緒に作らせていただいております。本当に少しだけかもしれませんが、貢献できたかなと思っています。どうもありがとうございました。

安川 [M]：佐々木監査等委員、よろしく申し上げます。

佐々木 [M]：監査等委員の佐々木でございます。今日で退任することになりましたが、ちょうど私が当社の取締役監査等委員になったのが4年前でございまして、今、先ほど畑中さんからもお話がありましたように、ちょうどその時に機関設計を大きく変えて、いわゆる監査等委員会設置会社になりました。ですから、そういう意味で、取締役会での活動とともに、やはり監査等委員会をどう充実させていって、そしてやはり当社のガバナンスをどう強化していくかという、こら辺に、これはもちろん私だけではなくて、他の同僚の監査等委員も含めて一生懸命頑張ってきました。非常に4年間いろいろな議論も行ってきました、ようやく形が整ってきたかなということで、やはり監査というのは、われわれ、警察官みたいな役割ではあるべきではないと。むしろ、特に取締役が同時に監査等委員であることは、やはり会社を健全に発展させるための監督機能がとても大事だと思っております。ですから、何か不正を許さないということはもちろんわれわれの基本ですが、それとともに、やはり当社がより健全に社会に貢献できて、そして株主の利益もできるだけ大きく極大化できるという、そのために監査機能を強化していかなければいけないと、みんなで頑張ってまいりました。非常にいい形でガバナンスが強化されていると思っておりますので、私も安心

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



して退任できるなと思っております。以上、簡単ですが、ご挨拶申し上げます。ありがとうございます。

安川 [M]：続きまして、桜井取締役候補、中山監査等委員候補の順で抱負を述べていただきたいと思います。壇上に移動するのに少々お時間かかりますので、お待ちくださいませ。

桜井 [M]：社外取締役候補の桜井恵理子でございます。まだ選任される前からこのようにお話しさせていただける機会をうれしく思っております。私は、グローバルにガバナンス、そして研究開発、製造しております化学会社に長年勤務しております。その中で学んだガバナンスや、それから他社様でも社外取締役をさせていただきまして、そのようなところで、多分選任ということにならせていただいたと思っております。

先ほどの株主様が、ジェンダーのダイバーシティについて少し言及されたのですが、この事前の勉強会でも、アステラスさんのいろいろな方にお目にかかったのですが、もちろん男女も国籍もいろいろな方たちがいらっしゃいまして、日本に拠点を持ちながら、本当にグローバルに活躍されている会社さんだということが非常にわかりました。

そして、実は、中のプロセスやどのようにモノを決定しているのかというプロセスを見せていただきまして、本当にグローバルのガバナンスを大切にされていることが認識できましたので、私もぜひこの役を重責ながら務めていきたいと思っております。ますます貢献できるようにしっかりとお仕事させていただきます。どうぞよろしく願いいたします。

中山 [M]：監査等委員候補の中山でございます。私は 38 年間、化学メーカーに勤めてまいりまして、先週金曜日をもちまして退任いたしましたところでございます。本日より、アステラス製薬さんのために尽力を尽くしたいと思っておりますが、テクノロジーをもって企業価値を向上するということにおきましては、前の化学メーカーと同じ目標、目的を持っておりますので、微力ながら努力してまいりたいと思っております。どうぞよろしく願いいたします。

安川 [M]：以上、ご質問、ご要望にお応えいたしました。会場の株主様から、あと一方、ご発言をお受けして、会場からの質疑を終了したいと思っております。いかがでございましょうか。では、4 番の札の近くの方、お願いします。

【ご質問】当社が行ったと発言株主様が主張される不法行為に関して

安川 [A]：ただいま株主様からご指摘あった当社が不法行為を行ったという事実は一切ございません。他、いかがでございましょうか。ご発言がないようでございますので、会場出席の株主様からの質疑を終了し、バーチャル出席の株主様からのご質問の回答に移らせていただきます。バーチャ

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



ル出席の株主様から複数のご質問、ご意見をいただいておりますが、本総会の目的事項に関するもので、広く株主様にご関心をお持ちと考える質問を優先して回答させていただきます。

では、これよりバーチャル出席の株主様からいただいたご質問、ご意見を司会が読み上げますので、それに対し、対応させていただきます。

司会 [Q]：それでは、バーチャル出席の株主様からの質問に移らせていただきます。本総会は、インターネットを通じて株主様にご出席いただくことが可能であり、会場の様子をライブ配信させていただきます。現時点の確認では 180 名の株主様にバーチャル出席をしていただいております。多くの株主様にバーチャル出席いただき、誠にありがとうございます。

それでは早速、バーチャル出席の株主様からの 1 つ目のご質問を紹介させていただきます。

日本の製薬会社では、武田薬品や第一三共、塩野義などの会社がコロナワクチンや治療薬の開発を行っているようですが、報道などで当社の名前を耳にすることはありません。当社では、コロナウイルスやその他感染症に対する新薬開発は行わないのですか。安川議長、お願いいたします。

安川 [M]：ご質問ありがとうございます。それでは、この質問に対しましては、研究担当の志鷹よりご回答申し上げます。

志鷹 [A]：研究担当の志鷹です。ただいまのご質問につきましてご回答申し上げます。

当社では、研究開発の戦略上、新型コロナウイルス感染症のワクチンや治療薬を直接指向した研究開発は行っておりません。一方、政府の要請に応じた医薬品や化合物の提供、官民パートナーシップへの参画など、外部関係機関と連携しながら、新型コロナウイルス感染症に関する課題解決に対応、貢献してきております。当社で開発、販売中の薬剤を新型コロナウイルス感染症の治療薬等に用いる可能性を評価、検討するなど、引き続き当社の強みを生かした形で、治療薬等の研究開発に貢献していく方針であります。以上、ご回答申し上げます。

司会 [Q]：続いて、バーチャル出席の株主様からの次のご質問です。新型コロナウイルス感染症の流行がいまだ収束せず、ウィズコロナの状況が定常化しつつあります。そのような中、各企業は、新たな働き方を模索しているというニュースをよく耳にします。アステラスでは、ウィズコロナでの働き方に対し、現在どのように取り組み、今後どのように対応するつもりなのか、お聞かせいただきたい。安川議長、お願いいたします。

安川 [M]：ありがとうございます。こちらの質問につきましては、経営管理を担当しております櫻井より回答申し上げます。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



櫻井 [A]：経営管理担当の櫻井でございます。ご回答申し上げます。コロナウイルス感染拡大前から、在宅勤務と出社勤務を適切に組み合わせて使える制度を導入しておりまして、特段大きな制度の変更を必要なく、対応することができておりました。早めに働き方改革、またワークライフバランスの観点から、在宅勤務制度を柔軟なものにしておいたことで、急な変更なく対応ができてございます。

一方、出社勤務によるメリット、例えば人材育成ですとか、社員同士のネットワーク作りですとかも見直されておりまして、在宅勤務と出社勤務のベストバランスを部門特性に合わせて実施してございます。出社勤務のメリットを意識して、社員同士のコミュニケーションの活性化などを促す職場作りにも取り組んでまいっております。ただし、コロナが落ち着いても、コロナ以前の出社中心の働き方に戻ることは想定しておらず、世界中の社員がそれぞれの場所で最適な働く場所、方法を選択することになると考えております。以上、ご回答申し上げます。

司会 [Q]：続いて、バーチャル出席の株主様からの次のご質問です。ESGのうち、Sは当社の本業ですが、Eについて、医療で蓄積された知見、技術を生かして、脱炭素にも事業展開して、地球環境に貢献できる分野、意思はありますか。あるいは事業の選択と集中から、脱炭素分野への事業展開は検討外でしょうか。安川議長、お願いいたします。

安川 [A]：ただいまのご質問については、私から回答申し上げます。

現在のところ、医療で蓄積した知見、技術を生かして、脱炭素事業を行う計画、アイデアはございません。

環境につきましては、われわれの関心事項でございます。水力発電で作られました電力のみを購入する、あるいは海外でのアイルランド等の工場では風力発電でほとんど電力を賄う、あるいは場所によっては地熱発電等も利用する。こういう脱炭素の試みは種々行っております。また、営業の担当車両を電気自動車、あるいはハイブリッド型への進展も進めております。脱炭素につきましては、今後もいろいろアイデアを絞っていきたいと思っております。以上、ご回答申し上げます。

司会 [Q]：続いて、バーチャル出席の株主様からの次のご質問です。具体的なデジタルトランスフォーメーションの取り組みについて教えてください。安川議長、お願いいたします。

安川 [M]：これは経営戦略を担当しております岡村よりご回答申し上げます。

岡村 [A]：経営戦略担当の岡村でございます。ご質問ありがとうございます。経営計画2021の3つの要素として、戦略目標、それから組織健全性目標、さらには成果目標をご紹介申し上げており

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



ますが、実はこれらをうまく回していくために、3つの critical enablers、非常に重要な取り組みというものを3つ定めております。

それは、まず第1に、アステラスが患者さんを第1に考えるというペイシェントセントリシティです。それから、私たちがイノベーションを「価値」に繋げていくという事業のモデルについての組織的なケイパビリティを高める活動、そして最後に、デジタルトランスフォーメーションが、この3つの critical enablers の中の1つでございます。創薬から商業化に至るまで、バリューチェーンの中のあらゆるところでデジタルトランスフォーメーションを行っております。

先ほど志鷹がご紹介申し上げた創薬のエンジンをロボットとAIで高速に回していく、Mahol-A-Ba（まほらば）というやり方。それから、開発の領域では、これまでどうしても患者さんたちが直接医療機関にかからなければ臨床試験に参加できなかったものを、なるべくその負荷を減らす、いわゆる Decentralized Clinical Trial というやり方。それから、モノを作る領域では、工場で得られるさまざまなデータを事前にAIを介して解析した上で、より効率的、かつ安全な製造に繋げていく取り組み。それから、松井からもご紹介申し上げましたが、MRやMSLが医療提供者とより効率的かつ効果的にコンタクトできるような仕組み、こういったことをやっております。

それから、会社を支えるコーポレートサポート業務と言いますか、そういうところでも当然デジタルトランスフォーメーションは進んでおりまして、例えば、これまでの各極でバラバラになっていたプロセスや仕組みをすべてグローバルに統一して、より効率的な業務が行えるような仕組みも導入したところでございまして、これからその実力が発揮されてまいります。

3点目としては、こういう世界になっておりますので、やはりサイバーセキュリティをどうしても取り組まざるを得ない。これも人間がマニュアルでやっていたのではとても対応が遅くなりますので、よりデジタルを活用して、早い段階で怪しいものをディテクトして、それをこちらから潰していくことにも、デジタルトランスフォーメーションを活用しているところでございます。以上、ご回答申し上げます。

司会 [Q]：続いて、バーチャル出席の株主様からの次のご質問です。DXの積極的な活用は、戦略目標3とも関連します。戦略目標3では、国内戦略の記載のみですが、本目標のグローバルな展開について教えてください。安川議長、お願いいたします。

安川 [M]：Rx+事業についてのご質問でありますので、そちらを統括しております岡村より回答申し上げます。

岡村 [A]：経営戦略担当の岡村でございます。ご質問ありがとうございます。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



Rx+事業は、かねてより申し上げておりますように、私どもが医療用医薬品の事業、Rx ビジネスで積み重ねてきた知見や経験を異分野の技術やノウハウと組み合わせ、新たなヘルスケアソリューションを作っていくものでございます。

当然、ここはデジタルとの相性が非常に良いところでございますので、Rx+プログラムで実際にこれから臨床試験が始まるようなものとして、デジタルセラピューティクスと呼ばれるアプリケーションを使って治療に役立てていくようなアイデア。それから、2020年に買収したアイオタ・バイオサイエンシズを使った侵襲性が非常に低い超小型のデバイスを体内に埋め込んで、そこからセンシング情報を集める。それから、逆に神経などに信号を出す。それをバッテリーを抱えて歩かなくても外からちゃんと給電できる、こういうクローズドループの仕組みに向けた取り組みを進めているところでもございます。

それから、なかなか薬屋とは結びつきにくいところではあるのですが、やはりゲームを皆さんが非常に楽しめる、特にビデオゲームですね。こういうところには何らかの秘密があるわけであって、これを上手に医療の世界に持ち込んでいけば、これまでなかなか治療が続かなかった患者さんに、どうしたら治療を続けていただくか、あるいは何か困った時にすぐに手が挙がるような、そういう仕組みを考えていきたいと考えております。

これはRx+は、一見国内だけでやっているように見えるのかもしれませんが、例えばアイオタ・バイオサイエンシズは米国のサンフランシスコベースの会社でございますし、われわれとしては、取り組みをグローバルな観点から続けているところでございます。以上、ご回答申し上げます。

司会 [Q]：続いて、バーチャル出席の株主様からの次のご質問です。XTANDI/イクスタンジへの寄与度がかなり高いようですが、この薬の存続期間を含めた知財権の獲得状況はどのようになっておりますか。十分に事業に貢献できるものになっておりますか。安川議長、お願いいたします。

安川 [M]：こちらのご質問には、販売を担当しております松井より回答申し上げます。

松井 [A]：販売統括担当の松井でございます。ご質問ありがとうございます。ただいまのご質問に回答させていただきます。

まず、主要な地域のXTANDI/イクスタンジの物質特許の満了時期といたしまして、米国におきましては2027年8月、欧州におきましては2028年6月、そして日本におきましては2029年7月と、物質特許がこれまで保護されております。

知財の観点から、これらの特許侵害に関して、大きなリスクは現在のところ見ておりませんで、物質特許満了までビジネスを成長できると考えております。当社の現在、現段階でのXTANDI/イク

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



スタンジのグローバルセールスのピーク時セールスは 6,000 億円から 7,000 億円と、さらに成長をわれわれとしては見込んでおります。以上、回答させていただきました。

司会 [Q]：続いて、バーチャル出席の株主様からの次のご質問です。エベレンゾの国内販売戦略は苦戦しているが、今後どのように軌道修正していくべきか、教えていただきたい。安川議長、お願いいたします。

安川 [M]：こちらのご質問につきましても、販売を担当しております松井よりご回答申し上げます。

松井 [A]：販売統括担当の松井でございます。ご質問ありがとうございます。ただいまのご質問に回答をさせていただきたいと思っております。

21 年度のエベレンゾの売上は伸長いたしました。残念ながら、予測に対して未達でございました。9 月に競合品の投薬制限が解除された後に、競合品の HIF-PH 阻害剤のシェアが想定以上に増加したのが現状でございます。

これに対応いたしまして、22 年度以降の対応といたしましては、先ほどご紹介しましたように、国内の営業組織体制を変え、より専門性の高い部隊を編成しております。これによって、より専門性の高い担当者がターゲット施設を訪問させていただくと、こういうことによる MR の営業力強化に加えまして、市場上位を占める施設を重点施設と位置付けて、リソースを重点的に配分して対応していきたいと考えております。

また、腎臓内科に次ぎまして、腎性貧血を診療されているケースが多い循環器科も新たに活動対象に加えることにより、保存期でのシェア拡大を図っていく。このようなことで巻き返しを図ってきたいと考えております。以上、ご回答申し上げます。

司会 [M]：バーチャル出席の株主様からのご質問は以上になります。

安川 [M]：では、これもちまして、バーチャル出席の株主様からのご質問についての回答を終了させていただきます。本日、事前質問、ならびに株主様からいただきましたご質問とそれに対する回答につきましては、個人情報や企業秘密に関わるなど、公開が適切でない判断される場合を除き、後日当社ウェブサイトへ掲載予定でございます。

議長といたしましては、十分審議が尽くされた判断いたしましたので、これで審議を終了し、これより議案の採決に進みたいと存じますが、いかがでございましょうか。

(株主拍手)

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



ありがとうございます。それでは、これより議案の採決に入らせていただきます。

それでは、先ほどご説明いたしました3つの議案につきまして、ただいまから2分間で投票をお願いいたします。第1号議案は、定款一部変更の件です。第2号議案は、取締役、監査等委員である取締役を除く6名選任の件です。第3号議案は、監査等委員である取締役3名の選任の件です。投票をお願いいたします。

それでは、2分経ちましたので、投票を締め切らせていただきます。

会場の皆様、これから係の者が投票用紙を回収しに伺いますので、投票用紙から切り取ってお渡しください。回収が済みましたら、2分程度お時間を頂戴し、その後、採決の結果をお伝えさせていただきます。そのままお席でお待ちください。

なお、本日の投票結果の詳細は後日開示いたします当社臨時報告書にて報告予定です。それでは、確認の間、当社のビジョンに関する動画をご覧ください。

(動画)

安川 [M]：お待たせいたしました。採決の結果をお伝えさせていただきます。

第1号議案、定款一部変更の件につきましては、書面投票及び電子投票による議決権行使も含め、3分の2以上の賛成をもって、原案どおり承認可決されました。ありがとうございます。

続きまして、第2号議案、監査等委員でない取締役6名選任の件につきましては、書面投票及び電子投票による議決権行使も含め、過半数の賛成をもって、原案どおり承認可決されました。ありがとうございます。

続きまして、第3号議案、監査等委員である取締役3名選任の件につきましては、書面投票及び電子投票による議決権行使も含め、過半数の賛成をもって、原案どおり承認可決されました。ありがとうございます。

以上をもちまして、第17期定時株主総会の議事はすべて終了いたしました。これをもちまして、本総会を閉会いたします。

それでは、ここで第2号議案にてご選任いただきました、監査等委員でない取締役をご紹介申し上げます。私、安川健司でございます。岡村直樹でございます。関山護でございます。河邊博史でございます。田中孝司でございます。桜井恵理子でございます。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



続きまして、第3号議案にてご選任いただきました、監査等委員である取締役をご紹介申し上げます。吉光透でございます。高橋雷太でございます。中山美加でございます。以上で、本日もご選任いただきました役員の紹介を終わらせていただきます。

それでは、以上をもちまして、すべて終了とさせていただきます。本日は誠にありがとうございました。

[了]

脚注

- 1) 会話に関し、[Q]は質問、[A]は回答、[M]はそのどちらでもない場合を示す
- 2) 【ご質問】 【ご要望】 の記載は株主発言の要約

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



免責事項

本資料で提供されるコンテンツの信憑性、正確性、完全性、最新性、網羅性、適時性等について、当社は一切の瑕疵担保責任及び保証責任を負いません。さらに、利用者が当社から直接又は間接に本サービスに関する情報を得た場合であっても、当社は利用者に対し本規約において規定されている内容を超えて如何なる保証も行うものではありません。

本資料または当社及びデータソース先の商標、商号は、当社との個別の書面契約なしでは、いかなる投資商品（価格、リターン、パフォーマンスが、本サービスに基づいている、または連動している投資商品、例えば金融派生商品、仕組商品、投資信託、投資資産等）の情報配信・取引・販売促進・広告宣伝に関連して使用してはなりません。

本資料を通じて利用者に提供された情報は、投資に関するアドバイスまたは証券売買の勧誘を目的としておりません。本資料を利用した利用者による一切の行為は、すべて会員自身の責任で行っていただきます。かかる利用及び行為の結果についても、利用者自身が責任を負うものとします。

本資料に関連して利用者が被った損害、損失、費用、並びに、本資料の提供の中断、停止、利用不能、変更及び当社による本規約に基づく利用者の情報の削除、利用者の登録の取消し等に関連して会員が被った損害、損失、費用につき、当社及びデータソース先は賠償又は補償する責任を一切負わないものとします。なお、本項における「損害、損失、費用」には、直接的損害及び通常損害のみならず、逸失利益、事業機会の喪失、データの喪失、事業の中断、その他間接的、特別的、派生的若しくは付随的損害の全てを意味します。

本資料に含まれる全ての著作権等の知的財産権は、特に明示された場合を除いて、当社に帰属します。また、本資料において特に明示された場合を除いて、事前の同意なく、これら著作物等の全部又は一部について、複製、送信、表示、実施、配布（有料・無料を問いません）、ライセンスの付与、変更、事後の使用を目的としての保存、その他の使用をすることはできません。

本資料のコンテンツは、当社によって編集されている可能性があります。

脚注

本免責事項における「当社」は *SCRIPTS Asia* 株式会社を指す

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

