



アステラス製薬株式会社

第 19 期定時株主総会

2024 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
[イベント種類]	株主総会
[イベント名]	第 19 期定時株主総会
[決算期]	2023 年度 通期
[日程]	2024 年 6 月 20 日
[時間]	10:00 – 11:48
[開催場所]	102-8578 東京都千代田区紀尾井町 4-1 ホテルニューオータニ 1 階 芙蓉の間
[登壇者]	18 名 代表取締役会長 安川 健司 (以下、安川) 代表取締役社長 岡村 直樹 (以下、岡村) 代表取締役副社長 人事・コンプライアンス担当 (CPO & CECO) 杉田 勝好 (以下、杉田) 取締役 (社外) 田中 孝司 (以下、田中) 取締役 (社外) 桜井 恵理子 (以下、桜井) 取締役 (社外) 宮崎 正啓 (以下、宮崎) 取締役 (社外) 大野 洋一 (以下、大野) 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) 高橋 雷太 (以下、高橋) 取締役 監査等委員 (社外) 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@scriptasia.com



取締役 監査等委員（社外）	秋山 里絵（以下、秋山）
研究担当（CScO）	志鷹 義嗣（以下、志鷹）
メディカル担当（CMO）	谷口 忠明（以下、谷口）
製薬技術担当（CMfgO）	嶋 秀樹（以下、嶋）
販売統括担当（CCO）	Claus Zieler（以下、Zieler）
経営戦略担当（CStO）	Adam Pearson（以下、Pearson）
財務担当（CFO）	北村 淳（以下、北村）
法務担当（GC）	Catherine Levitt（以下、Levitt）

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



登壇

岡村：おはようございます。当社の社長、岡村直樹でございます。本日はご多用中にもかかわらず、当社の株主総会にご出席いただきまして、誠にありがとうございます。本日は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、ただ今からアステラス製薬株式会社、第 19 期定時株主総会を開会いたします。本総会は既にご案内のとおり、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、双方を合わせての開催とさせていただきます。円滑に議事を進行していくよう努めてまいりますので、皆様のご協力をよろしくお願いいたします。

なお、法令および当社定款の定めに従い、第 19 期定時株主総会招集ご通知等の株主総会資料を、当社および東京証券取引所のウェブサイトに掲載することにより電子提供を行っており、別途書面交付請求をいただいている株主の皆様には、この招集通知の抜粋版の書面をお送りしております。書面交付請求をいただいた株主様には、当社および東証のウェブサイトに掲載している抜粋版ではない第 19 期定時株主総会招集ご通知をお送りしております。また、本日会場の受付においても、これと同じ抜粋版ではない招集通知をお渡ししております。

本総会で招集通知のページ数に言及する場合は、抜粋版ではない招集通知のページ数ですので、あらかじめご承知おき願います。

それでは、本日の目的事項として、招集通知 7 ページに記載のとおり、報告事項、ならびに決議事項である第 1 号議案、および第 2 号議案を提出いたします。

また本総会における全ての決議事項につきましては、必要な定足数を既に満たしていることをここにご報告いたします。

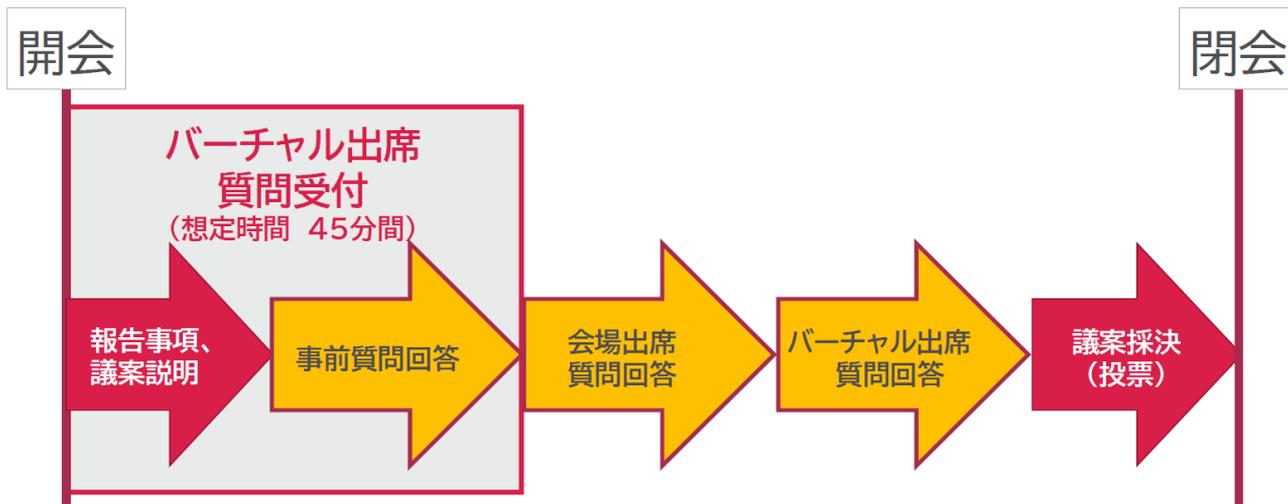
サポート

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



本日の議事進行について

1



本日の議事進行でございますが、ただ今スライドでお示ししている順序にてとり行いたいと思います。まず報告事項の報告、決議事項である議案の説明をいたします。その後、株主様からのご質問を三つに分けて回答いたします。

まずはじめに、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いたします。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、動議を含めた全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等の方法は、招集通知 13 ページをご覧ください。バーチャル出席の株主様からのご質問等の受付は、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。45 分間程度の質問受付時間があると想定しております。

以上の3通りのご質問に対する回答が終了しましたら、議案の採決へ移らせていただきます。その際、議案への投票時間を私がお知らせいたしますので、その時間内に投票していただきますようお願いいたします。

なお、招集通知 12 ページに記載いたしましたとおり、動議につきましては、株主総会の手続に関するもの、および議案に関するものを含め、全て会場出席の株主様からご提出いただいたもののみ取り上げ、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



また、本日登壇している役員の中には、日本人以外の者もおります。その者から回答する際は、通訳を介して行わせていただきます。

それでは、報告事項およ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行います。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からご報告いたします。

それでは吉光取締役、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 19 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 76 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、およびその付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。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、およ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、およびその付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 72 ページから 75 ページの監査報告書に記載のとおり、報告およ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、および品質管理体制等について検討した結果、連結計算書類、ならびに計算書類、およびその付属明細書に関する会計監査人の監査の方法、および結果は相当であると認めます。

以上、当社第 19 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。

岡村：続きまして、事業報告、連結計算書類および計算書類の報告へ移ります。なお、当事業年度の事業報告につきましては、招集通知の 27 ページから 65 ページ、ならびに当社および東証のウェブサイトに掲載しているとおりです。

また、連結計算書類、および個別の計算書類につきましては、招集通知の 68 ページから 71 ページ、ならびに当社および東証のウェブサイトに掲載しているとおりです。

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



では、これより第 19 期の連結業績の概要、ならびに 2021 年度から開始した 5 カ年の中期経営計画である経営計画 2021 の 3 年目の振り返りと最新の見通しにつきまして報告させていただきます。

こちらは注意事項です。

これからご説明する内容は、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ることをご了承ください。

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	16,037	+851	+5.6%
売上原価	2,925	+41	+1.4%
売上総利益	13,112	+809	+6.6%
販売費及び 一般管理費	7,401	+1,098	+17.4%
研究開発費	2,942	+181	+6.5%
コア営業利益	1,846	-1,023	-35.6%
コア当期利益	1,510	-736	-32.8%



まずは 2023 年度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、コアベースは、売上収益は 1 兆 6,073 億円で、前期比 5.6%の増加となりました。

XTANDI、および重点戦略製品であるパドセブ、ゾスパタ、VEOZAH、IZERVAY の売上が拡大いたしました。

また、当期も円安がさらに進行したことにより、業績に対してポジティブな影響を与えました。

販売費及び一般管理費は 7,401 億円、主に IVERIC bio 社買収の影響や成長ドライバーへの投資により、前期比 17.4%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



必要な投資は積極的に進めた一方、経営資源のタイムリーな見直しにより、効果的なコスト管理を行いました。

研究開発費は 2,942 億円、前期比 6.5%の増加となりました。

その結果、コア営業利益は 1,846 億円、主に IVERIC bio 社買収の影響により、前期比 35.6%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	16,037	+851	+5.6%
営業利益	255	-1,075	-80.8%
税引前利益	250	-1,074	-81.1%
当期利益	170	-817	-82.7%



続いて、フルベースでの連結業績です。

営業利益、税引前利益、当期利益は減少しました。フルベースの業績には、コアベースの業績に調整する際に、経常的ではない項目として除外した収益や費用が含まれます。主に IVERIC bio 社買収に伴う株式報酬関連費用、ゾルベツキシマブの条件付対価に係る公正価値の増加、無形資産の減損損失、グローバル全体での組織改革に伴う一時費用などを計上した結果、営業利益は 255 億円、前期比 80.8%の減少となりました。

当期利益は 170 億円、前期比 82.7%の減少となりました。

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@scriptasia.com



戦略目標

8

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
中心とした取り組み強化

*パドセブ、ソスパタ、ピロイ、エブレレンゾ、VEOZAH、IZERVAY、AT132(2024年3月31日現在)



続きまして、経営計画 2021 の 3 年目である当期の活動、成果について説明します。

2021 年度から 5 年間の中期経営計画として、経営計画 2021 を策定し、実行しております。

本日は、経営計画 2021 の四つの戦略目標に沿って、2023 年度の成果を報告いたします。

XTANDI及び重点戦略製品の売上

戦略目標 1
患者さんのより良い
アウトカムの実現

9

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	7,505	+893	+14%
尿路上皮がん治療剤 パドセブ	854	+409	+92%
急性骨髄性白血病治療剤 ゾスパタ	551	+85	+18%
血管運動神経症状治療剤 VEOZAH*	73	-	-
加齢黄斑変性治療剤 IZERVAY	121	-	-

* VEOZAH: 欧州では VEOZA の製品名で承認取得



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。

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



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、および重点戦略製品の当期の売上について説明します。

前立腺がん治療剤 XTANDI の売上は、7,505 億円、前期比 14%の増加となりました。発売から 10 年以上経過しているにもかかわらず、全ての地域で売上が拡大いたしました。

最大市場の米国においては、昨年 11 月に承認を取得した非転移性ホルモン感受性前立腺がんにおける伸長、およびその波及効果が他の病期、ステージにおける前立腺がんの治療へも拡大し、売上の拡大に貢献いたしました。

続いて、尿路上皮がん治療剤パドセブの売上は 854 億円、前期比 92%の増加となりました。米国で多くの医師が処方決定の際に参照しているガイドラインにおいて、転移性尿路上皮がんの 1 次治療に対する推奨度が最も高いカテゴリー 1 に更新されました。また、2023 年度においては、新たに 14 カ国で発売となり、発売国は合計で 36 カ国まで拡大いたしました。

急性骨髄性白血病治療剤ゾスパタの売上は 551 億円、前期比 18%の増加となりました。発売している全ての地域で売上が拡大いたしました。

続いて、2023 年度に発売した血管運動神経症状治療剤 VEOZAH の売上は 73 億円と、当初の想定を下回りました。米国における民間保険の患者カバー率については、3 月末時点で 50%まで拡大しましたが、今後さらなる拡大を目指します。

最後に、IVERIC bio 社買収により獲得し、同じく 2023 年度に発売した、加齢黄斑変性治療剤 IZERVAY の売上は 121 億円でした。好調な状況が続いており、第 3 四半期から第 4 四半期にかけて需要は倍増いたしました。

競合が約 6 カ月早く上市されている点を勘案すると、極めて素晴らしい結果であると捉えています。

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@scriptasia.com



XTANDI及び重点戦略製品*1 開発の主な進展

戦略目標 1
患者さんのより良い
アウトカムの実現

10

製品名	進捗・状況
前立腺がん治療剤 XTANDI/イクスタンジ	追加適応症*3 の承認取得 (米国、欧州*8)
尿路上皮がん治療剤 パドセブ	追加適応症 (一次治療)*4の承認取得 (米国)、 承認申請 (日本、欧州、中国)
胃がん治療剤 ビロイ	発売*5, 8 (日本)、 承認再申請*8 (米国)、承認申請 (欧州、中国)
血管運動神経症状治療剤 VEOZAH*2	発売*6 (米国、欧州)
加齢黄斑変性治療剤 IZERVAY	発売*7 (米国)、承認申請 (欧州)

*1 パドセブ、ゾスパタ、ビロイ、エベレンゾ、VEOZAH、IZERVAY、AT132 (2024年3月31日現在)、*2 VEOZAH: 欧州ではVEOZAの製品名で承認取得、
対象疾患 *3 非転移性ホルモン感受性前立腺がん、*4 局所進行性又は転移性尿路上皮がん (PD-1阻害剤KEYTRUDAとの併用療法)
*5 胃がん及び食道胃接合部腺がん、*6 閉経に伴う中等度から重度の血管運動神経症状、*7 地図状萎縮を伴う加齢黄斑変性
*8 2024年度の事象 (XTANDI/イクスタンジ: 2024年4月、ビロイ: 2024年6月)



続きまして、XTANDI および重点戦略製品の開発における主な進展を説明します。

XTANDI は、追加適応症の承認を米国および欧州で取得しました。

パドセブは、1次治療の追加適応について、米国で承認を取得しました。また、日本、欧州、中国において、適応追加申請が受理されております。

ビロイは、2024年3月に日本で初めて承認を取得し、今月12日に発売いたしました。米国では2024年5月に承認再申請が受理され、審査終了目標日は2024年11月9日と定められました。また、欧州、中国においても承認申請が受理されました。

VEOZAH は、米国および欧州で発売いたしました。

IZERVAY は米国で発売し、欧州で承認申請が受理されました。

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



XTANDI及び重点戦略製品*1 ピーク時売上予想

戦略目標 1
患者さんのより良い
アウトカムの実現

11

製品名	ピーク時売上予想*3 (グローバル、億円)
前立腺がん治療剤 XTANDI／イクスタンジ	7,000 以上
尿路上皮がん治療剤 パドセブ	4,000 - 5,000 *4
加齢黄斑変性治療剤 IZERVAY	2,000 - 4,000
血管運動神経症状治療剤 VEOZAH *2	1,500 - 2,500
急性骨髄性白血病治療剤 ゾスパタ	1,000 - 2,000
胃がん治療剤 ビロイ	1,000 - 2,000

*1 パドセブ、ゾスパタ、ビロイ、エベレンゾ、VEOZAH、IZERVAY、AT132(2024年3月31日現在)、*2 VEOZAH:欧州ではVEOZAの製品名で承認取得、
*3 ビボタル試験を実施済・実施中の適応症に限る(2024年4月末時点)、*4 米州については、パートナーのPfizer社が計上する売上を用いて算出



続きまして、中長期的な成長を牽引する XTANDI、および重点戦略製品のピーク時売上予想についてお示しします。

XTANDI のピーク時売上予想は 7,000 億円以上です。XTANDI の独占期間満了後、その売上を補うことができるかは、パドセブ、IZERVAY、VEOZAH、ビロイなどの当社が重点戦略製品と位置づける製品の成功にかかっています。

パドセブのピーク時売上予想は、当初の会社想定を上回る臨床試験結果を織り込み、これまでの 3,000 から 4,000 億円から、4,000 から 5,000 億円へ上方修正しました。

IZERVAY のピーク時売上予想は、2,000 から 4,000 億円です。

VEOZAH のピーク時売上予想は、発売後、これまで得られた知見やデータ、さらには最新のマーケットリサーチの結果も踏まえ、当初の前提条件を見直した結果、従来の 3,000 から 5,000 億円から 1,500 から 2,000 億円のレンジに下方修正いたしました。

ゾスパタ、ビロイのピーク時売上予想は、1,000 から 2,000 億円であり、今後のさらなる成長を期待する製品です。

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アプローチの進展: 新たに臨床入りしたプログラム

戦略目標 2
科学の進歩を
確かな「価値」へ

12

Primary Focus		新たに臨床入りしたプログラム
遺伝子治療	ASP2016	ヒトフラタキシン遺伝子をコードした遺伝子組み換えAAV ^{*1} 8
がん免疫	ASP1012	レプチン-IL-2遺伝子を搭載した全身投与型腫瘍溶解性ウイルス
	ASP2802	自家T細胞とCD20標的MicAbody ^{*2} から構成されるconvertibleCAR ^{*3} -T
標的タンパク質分解誘導	ASP4396	KRAS ^{*4} G12D変異体を標的とするタンパク質分解誘導剤

*1 AAV: アデノ随伴ウイルス、*2 MicAbody: 抗体-リガンド融合タンパク、*3 CAR: キメラ抗原受容体、*4 KRAS: Kirsten rat sarcoma viral oncogene homologue



戦略目標には、科学の進歩を確かな価値へ、です。当期における Focus Area アプローチの主な進展について報告します。

2023年度は、三つの Primary Focus において、新たに臨床入りしたプログラムがありました。遺伝子治療からは、遺伝子組み換えアデノ随伴ウイルスの ASP2016 が臨床段階に移行しました。

がん免疫からは、腫瘍溶解性ウイルスの ASP1012、細胞医療の ASP2802 の二つのプログラムが臨床段階に移行しました。

標的タンパク質分解誘導からは、KRAS G12D を標的とする ASP4396 が臨床段階に移行しました。ASP4396 では、治験許可申請の受理からわずか 50 日で、最初の症例への投与を達成し、大幅な早期化を実現しております。

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@scriptsasias.com



Rx+プログラム

進捗状況

<p>蛍光造影剤 ASP5354</p>	<p>第III相試験を開始</p>	
<p>糖尿病治療支援ソフトウェア BlueStar</p>	<p>2型糖尿病患者を対象とする 検証的治験を開始</p>	 *1
<p>心不全治療支援ソフトウェア Z1608</p>	<p>Eko社のデジタル聴診器と AIを活用した心血管疾患検出ソフト ウェアに関するライセンス契約締結</p>	 *2

*1 ロシュDCジャパンの血糖自己測定器アキュチェックガイドMe(右)、Welldoc社のBlueStar(アプリ)(左)
*2 Eko社のデジタル聴診器Eko CORE 500(左)とZ1608のイメージ



戦略目標 3 は、Rx+ビジネスの進展です。当期は三つの主な進展がありました。

一つ目です。腹部および骨盤内手術時に尿管を可視化する蛍光造影剤である ASP5354 に関して、第 III 相試験を開始いたしました。

二つ目です。糖尿病治療支援ソフトウェア BlueStar に関して、2 型糖尿病患者を対象とする検証的治験を日本で開始いたしました。ロシュ DC ジャパンが保有する自己血糖測定器を用いた糖尿病患者の血糖値データ追跡と、デジタルアプリである BlueStar を組み合わせることにより、疾患の管理をサポートする新たなソリューションの提供を目指します。

三つ目です。米国 Eko 社の最新のデジタル聴診器と AI を活用した心血管疾患検出ソフトウェアに関するライセンス契約を締結しました。心不全は世界中で 6,400 万人以上が罹患しています。当社は心不全の患者さんへ新たな「価値」を届けてまいります。

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@scriptasia.com



サステナビリティ向上のための取り組み

戦略目標 4
サステナビリティ向上
の取り組みを強化

14

2022年度に策定したサステナビリティ方針における中期優先項目の進捗を測るための約50の指標を設定し、全社的取り組み事項として年度計画に反映

保健医療へのアクセス向上に向けた取り組み実績

1. 当社のコアビジネス (Rx、Rx+)	当社製品を処方された累計患者	1億5,950万人以上 <small>(2023年9月末現在)</small>
2. 当社製品の入手可能性の向上	多様な医薬品アクセスプログラムを通じて治療を受けた患者数	1,380人以上 <small>(2023年9月末現在)</small>
3. 外部パートナーが実施する保健医療へのアクセス向上に向けた活動の協働・支援	アステラスが支援する保健医療へのアクセス向上のプログラムにより影響を受けた人数(2021年度からの累計)	800万人以上 <small>(2024年3月末現在)</small>



戦略目標 4 は、サステナビリティ向上の取り組みを強化です。

2023 年度は、2022 年度に策定したサステナビリティ方針における中期優先項目の進捗を図るための約 50 の指標を設定し、全社的な取り組み事項として、年度計画に反映する仕組みを確立いたしました。時間の都合上、全ての項目をご紹介することは難しいため、本日は招集通知 37 ページにも記載いたしました保健医療へのアクセス向上に向けた取り組み実績をご紹介いたします。

最初は当社のコアビジネスによる実績です。当社の製品の処方により、2023 年度上期までに約 1 億 6,000 万人の患者さんに価値を届けることができたと思っております。

次に、当社製品の入手可能性の向上です。社会経済的な理由で適切な医療を受けることができていない患者さんを対象にした多様な医薬品アクセスプログラムを通じて、治療を受けた患者さんの数ですが、私たちの取り組みにより、研究開発段階から上市に至るまで、合計 1,380 名以上の患者さんに治療機会を提供することができました。

最後は、外部パートナーが実施する保健医療へのアクセス向上に向けた活動の協働・支援です。当社が持つ知見や能力を活用できる分野を中心に、外部パートナーとともに、保健医療へのアクセス課題の解決に取り組むことを基本にしています。

2021 年度から 2023 年度末までの累計で、800 万人以上の保健医療へのアクセス向上に対し貢献することができました。

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



成果目標

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

進捗・状況

当初の想定を
上回る●/下回る●

- パドセブ EV-302試験の臨床試験データ
- VEOZAHの売上の立ち上がり
- 米「インフレ抑制法」による公的医療保険制度 再設計

対応策

- IVERIC bio社買収によるIZERVAY獲得
- ライフサイクルマネジメントによる製品価値最大化
(例. パドセブ、ビロイ適応拡大)

*ソスパタ、パドセブ、ビロイ、エベレンゾ、VEOZAH、AT132(経営計画2021公表時(2021年5月))



経営計画 2021 では、成果目標を設定しています。これまで説明した四つの戦略目標が全て達成された際に到達できると考えられる姿を、三つの数値目標で表したものです。

本日は、それぞれの成果目標に対する進捗と現状、対応策について説明します。

成果目標 1 は、売上収益についてです。パドセブの EV-302 試験で、想定を上回る極めて良好な結果が得られ、一次治療での大きな成長に対する自信を深めています。

一方で、VEOZAH の売上の立ち上がりは当初の想定を下回っています。

また、外部環境要因として、当初の前提になかった米国のインフレ抑制法による公的医療保険制度の再設計が 2025 年 1 月から施行されることとなり、今後、米国 XTANDI の売上に影響を与えることが予想されます。

売上収益を確保するための対応策として、IVERIC bio 社を買収し、新たな成長ドライバーである IZERVAY を獲得いたしました。IZERVAY の売上は想定を上回るスピードで成長しています。

また、パドセブの筋層浸潤性膀胱がんやビロイの膵臓腺がんをはじめ、適応拡大によるライフサイクルマネジメントを積極的に推し進め、製品価値最大化に取り組んでいます。

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



成果目標
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

進捗・状況

当初の想定を
上回る●/下回る●

- 新たなPrimary Focusの認定（標的タンパク質分解誘導）
- Focus AreaプロジェクトからのPoC*1未取得
- Potenzaプログラム、aAVC*2プログラム、FX-322の中止

対応策

- ・研究開発組織・運営体制の改編
- ・優先プロジェクトへの重点的なリソース配分
- ・Propella Therapeutics社買収によるPRL-02の獲得

*1 PoC:コンセプト検証（後期開発への進展を支持する臨床試験データの取得）
*2 aAVC:人工アジュバントベクター細胞



続いて、成果目標2は、パイプライン価値についてです。新たな Primary Focus として標的タンパク質分解誘導を立ち上げ、複数の有望なプロジェクトが生まれています。

一方で、ここまで Focus Area アプローチのプロジェクトで、PoC、すなわち後期開発への進展を支持する臨床試験データが取得できたものではありません。

Potenza 社由来のプログラムや人工アジュバントベクターaAVC プログラム、FX-322 など、経営計画 2021 の発表時点で比較的進行していたプロジェクトが早期に上市されて、2030 年時点での売上に貢献することを期待しておりましたが、臨床試験で有用性を示す結果を得ることができず、中止を判断しました。

対応策としては、研究開発部門では、組織体制やオペレーションを大きく改変しました。

また、優先プロジェクトへのリソース配分をさらに強化して、プロジェクトの見極めの加速に取り組んでいます。

加えて、これまでの早期開発段階プロジェクトの中止や遅延を補えるよう、Propella 社の買収を通じて、次世代アンドロゲン合成阻害剤である PRL-02 をパイプラインに加えしました。

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



<p>成果目標</p>	<p>2025年度に30%以上</p>
<p>3. コア営業利益率</p>	
<p>進捗・状況</p>	<ul style="list-style-type: none"> ●費用コントロール(新製品への投資をオフセットするだけの費用削減が不十分) ●想定よりも早い後発品の参入
<p>当初の想定を 上回る●/下回る●</p>	
<p>対応策</p>	<ul style="list-style-type: none"> ●将来成長への投資を確保した上での厳格な費用コントロール ●デジタル技術活用による業務効率最適化



最後に、成果目標3は、コア営業利益率についてです。

これまで一定程度の費用コントロールはできたものの、新製品への投資をオフセットするだけの十分な削減ができたとは言えないと認識しております。また、想定よりも早期の後発品上市により、コア営業利益が大きく影響を受ける状況となっています。

対応策として、今後は、これまで通り、将来成長への投資を確保する一方で、経営資源配分を適時適切に見直しながら、より厳格な費用コントロールを進めてまいります。また、デジタル技術を活用した業務効率最適化にも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



2024年度からコアベース業績の定義を変更

18

<背景>

- IVERIC bio社買収に伴い、従来の定義では収益力を適切に表すことが困難に
- 新定義では適切に収益力を示すことができ、グローバル製薬企業との比較可能性も担保

<変更内容>

従来の調整項目に加え、下記3項目を新たな調整項目として除外

(億円)	2021年度 実績	2022年度 実績	2023年度 実績	2024年度 予想	
コア営業利益 <従来定義>	2,447	2,869	1,846	1,100	
新たな 調整項目	無形資産償却費 (対売上収益比率)	283 (2.2%)	384 (2.5%)	988 (6.2%)	1,400 (8.5%)
	無形資産譲渡益	242	2	97	-
	持分法による投資損益	5	13	-32	-
コア営業利益 <新定義>	2,483	3,239	2,769	2,500	



このスライドでは、コアベース業績の定義変更について説明します。

2024年度から、従来の調整項目に加え、無形資産償却費、無形資産譲渡益、持分法による投資損益の3項目を新たな調整項目として、フルベース業績から除外いたします。

これを行う背景として、IVERIC bio社を買収したことで、無形資産償却費が大幅に増加し、当社の収益力を適切に表現することが難しくなったことがございます。

スライド下部の表をご覧くださいとおわかりのとおり、無形資産償却費の金額、および対売上収益比率が、2023年度から大幅に増加しています。

新定義のコアベース業績を導入することで、より適切に当社の収益力を示すことができ、グローバル製薬企業との比較可能性も担保できると考えております。

スライド下部の表では、従来の定義と新たな定義に基づいたコア営業利益の推移についてもお示ししています。

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@scriptasia.com



経営計画2021: 最新の見通し

19

2025年度の成果目標の達成は厳しいが、XTANDIの独占販売期間満了を克服できる体制を整える
2024年度から重点戦略製品*1が本格的に成長し、利益拡大に貢献



*1 パドセブ、ソスパタ、ピロイ、エベレンゾ、VEOZAH、IZERVAY、AT132(2024年3月31日現在)
*2 遠伝子治療:AT845、がん免疫:ASP2138、再生と視力の維持・回復:ASP7317、標的タンパク質分解誘導:ASP3082
*3 PoC:コンセプト検証(後期開発への進展を支持する臨床試験データの取得)



このスライドでは、経営計画 2021 の見通しについて説明します。

経営計画でお示した三つの成果目標のここまでの進捗状況に鑑みると、2025年度の達成は難しいと考えています。

一方で、経営計画 2021 の主たるテーマは、XTANDI の独占販売期間満了を克服できる体制を構築することであり、残りの期間でその体制をしっかりと整えていくことが極めて重要であると考えています。

売上成長に関しては、パドセブ、IZERVAY、VEOZAH、ピロイが主な成長ドライバーとなります。重点戦略製品の合計売上は、2023年度比較で、2024年度は、約2倍の3,000億円、2025年度は、約3倍の5,000億円まで拡大すると見込んでおります。

これらの売上成長に伴って利益も大きく拡大し、コア営業利益率は、2024年度予想の15.2%から2025年度は20%前半に成長することを見込んでおります。

重点戦略製品の将来成長に向けては、スライド右側にお示した取り組みやマイルストーンが特に重要になると考えています。これらを着実に進め、目指すべき姿として、引き続きコア営業利益率30%を追求してまいります。

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



また、2025 年度末までに PoC、すなわち後期開発への進展を支持する臨床試験データの取得に成功する Primary Focus のプログラムが出てくれば、持続的な成長を可能とするパイプラインの構築に繋がると期待しております。

株主還元方針

20

- 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



このスライドでは、株主還元方針について説明します。

成長を実現するための事業投資を最優先し、中長期的な利益成長に基づき、配当は安定的かつ持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ております。2024 年度は 4 円増配の 74 円を予想しています。

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@scriptasia.com



第1号議案

取締役(監査等委員である取締役を除く) 7名選任の件

招集通知 16頁～21頁



続きまして、決議事項につきまして順に説明いたします。

第1号議案、監査等委員でない取締役7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7名の選任をお願いしたいと存じます。

候補者は、安川健司、岡村直樹、杉田勝好、田中孝司、桜井恵理子、宮崎正啓、大野洋一の7名です。また候補者のうち、田中孝司、桜井恵理子、宮崎正啓、大野洋一の4氏は社外取締役候補者です。したがって、本議案が承認されますと、監査等委員でない取締役は7名となり、そのうち4名が社外取締役となります。各候補者の略歴などにつきましては、招集通知16ページから21ページに記載のとおりです。

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2号議案

監査等委員である取締役 3名選任の件

招集通知 22頁～24頁



続きまして、第2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、高橋雷太、中山美加の3名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名の選任をお願いしたいと存じます。

候補者は、廣田里香、中山美加、荒牧知子の3名です。中山美加、荒牧知子の2氏は社外取締役候補者です。秋山里絵氏は、引き続き監査等委員である取締役として在任いたします。したがって、本議案が承認されますと、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22ページから24ページに記載のとおりです。

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



質疑応答

岡村 [M]：続きまして、株主様から事前にいただいたご質問のうち、本日は4問について回答をさせていただきます。

質問 [Q]：一つ目は、株価低迷に対する対策や今後の事業方針に関する質問を複数いただきました。

岡村 [A]：まとめて私から回答させていただきます。株価は様々な要因により変動するものではございますが、今後の当社の将来成長のための施策について、株式市場にご理解いただくために、コミュニケーションの充実を図ることが重要と考えております。

2023年度は、レキスキャンの後発品参入、IVERIC bio 社買収による費用の増加、VEOZAH の想定を下回る進捗、減損損失の計上などにより、業績予想について、コアベース、フルベースともに複数回の下方修正を行いました。株式市場の皆様の期待にお応えできなかったことを経営陣として非常に重く受けとめております。

そこで2024年度業績予想については、様々なシナリオ分析を行い、リスクと機会を勘案して、意欲的でありながら、達成可能性にも従来以上に配慮した、よりバランスのとれた計画を策定いたしました。

またフルベースでは、期中に発生する予期しない下方修正のインパクトを和らげるために、減損損失リスクなどのその他の費用を期初予想に織り込みました。なお、現時点で何か具体的な減損の兆候があるというわけではなく、過去計上したその他費用実績や無形資産残高をもとに見積もったものでございます。

そして、今後アステラスが成長していく姿を株式市場にお示しすることが何より重要であると考えています。先ほどもご説明申し上げましたとおり、経営計画2021の主たるテーマは、XTANDIの独占販売期間満了を克服できる体制を構築することです。残りの期間でその体制をしっかり整えていくことが極めて重要であると考えております。

スライド右側にお示した重点戦略製品の将来成長に重要な取り組みやマイルストーンを着実に進めることで、パドセブ、IZERVAY、VEOZAH、ビロイなど、主な成長ドライバーの売上成長に伴って、利益も大きく拡大することを見込んでおります。

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



また、2025 年度末までに PoC、すなわち後期開発への進展を支持する臨床試験データの取得に成功する Primary Focus のプログラムが出てくれば、持続的な成長を可能とするパイプラインの構築に繋がると期待しております。以上回答申し上げます。

質問 [Q]：続きまして、二つ目は、医薬品の開発には何がありますかや、IZERVAY は日本でいつ発売になりますかなど、臨床開発状況に関するご質問をいただきました。

岡村 [M]：こちらはメディカル担当の谷口から回答させていただきます。

谷口 [A]：メディカル担当の谷口でございます。ただいまの質問について、私のほうから回答させていただきます。先ほどのプレゼンテーションの中で、岡村が 2023 年度の開発や Focus Area アプローチの主な進展についてお示しいたしましたので、私のほうからは今後の開発の見通しについてご説明いたします。

まずは重点戦略製品について、2024 年度に期待される主なイベントについてご説明いたします。尿路上皮がん治療薬のパドセブは、EV-302 試験に基づく一次治療の適応症追加に関する日本、および欧州での当局判断を第 3 四半期に見込んでおります。

胃がん治療薬のビロイは、米国食品医薬品局への再申請が 5 月に受領され、審査終了目標日が今年度 11 月 9 日と定められました。他の地域での当局判断は、欧州は 24 年度後半、そして中国は第 4 四半期を見込んでございます。

加齢黄斑変性治療薬の IZERVAY は、米国でのラベルの改訂に関する申請について、審査終了目標日が 11 月 19 日と定められております。欧州での当局判断は、現時点では 24 年度後半になると見込んでおります。

ご質問の日本における開発状況でございますけれども、現在当局との予備的な協議を行っております。今後協議の結果に応じて、追加の情報があれば、適宜お知らせさせていただきます。

Focus Area アプローチの進展では、2025 年度末までに四つのプログラムで、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の取得を見込んでおります。

具体的には、ポンペ病を対象とした遺伝子治療薬 AT854、胃がんを対象とした二重特異性抗体 ASP2138、眼科領域の地図状萎縮を伴う加齢黄斑変性を対象とした細胞治療薬 ASP7317、固形がんを対象とした KRAS G12D 分解誘導剤 ASP3082 の四つでございます。

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



データの発表のタイミングについては現時点では決まってございませんが、順次お知らせする予定になっております。以上回答申し上げます。

質問 [Q]：それでは三つ目です。株主還元方針や、2023 年度が前期と比べて大きく減益となった中、増配に踏み切った背景と、配当性向が非常に高い状態をどのように考えているかのご質問をいただきました。

岡村 [M]：こちらは財務担当の北村から回答させていただきます。

北村 [A]：財務担当の北村でございます。ただいまのご質問につきまして回答いたします。まず株主還元方針ですが、先ほど岡村が説明いたしましたとおり、成長を実現するための事業投資を最優先し、中長期的な利益成長に基づき、配当は安定的かつ持続的に向上させていくという従来の方針に変わりはありません。

2024 年度の配当につきましては、利益成長の減速に加え、IVERIC bio 社買収で発生した借入金の返済をし、財務健全性を早期に回復させることを意識し、4 円増配を予想しております。

先ほどお示ししたとおり、新たに導入する新コア営業利益の定義に基づけば、当社のコアビジネスによる収益力が今後も伸びていくと期待しており、持続的な成長と安定した財務基盤の両立を目指してまいります。

配当利回り、配当性向につきましては、具体的な目標、目安は開示しておりませんが、経営計画 2021 期間中は、2024 年度以降の成長を見据えた上で、より高い水準の配当を目指してまいります。以上、回答申し上げます。

質問 [Q]：次が最後となります。小林製薬や自動車業界で不祥事が相次いでいるが、当社は大丈夫か、問題をどのように捉えているか、とのご質問をいただきました。

岡村 [M]：こちらにつきましては、まず製造管理の観点からは、製薬技術担当の嶋から回答させていただき、その後、品質保証の観点から私が補足をさせていただきます。

嶋 [A]：製薬技術担当の嶋でございます。ただいまのご質問について回答いたします。他社様のことについては言及を差し控えたいと思っておりますけれども、ご指摘のことにつきましては、他山の石のように捉えておらず、弊社あるいは製薬業界に置き換えて、どのように対応するか、改善できるかということを考え続けてまいります。

大丈夫かというご質問もございましたけれども、そちらにつきましては、医薬品は規制当局に審査承認された製造方法にて製造されております。また、工程と品質が適切に管理されていることを製

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



造ロットごとに製造所に置いて管理しております。さらに当社におきましては、配送に至るまで一貫した高水準の品質管理を徹底してございますので、どうかご安心いただきたいと思います。

革新的で信頼の医薬を患者さんに確実にお届けするための全ての努力を続けてまいります。以上回答申し上げます。

岡村 [A]：ただいまの嶋からの回答に加えて、私より品質保証について補足させていただきます。医薬品の品質と安全性を確保することは製薬企業の根幹です。しっかりとした管理体制の下、信頼いただける安全な医薬品を患者さんにお届けできるよう常に意識しております。

当社では、製造責任者とは別に、独立した品質保証の責任者を社長直属に配置することで、厳格な管理体制を敷いております。

また、社内に向けて、法令遵守の必要性を常日頃から周知するとともに、何か問題が起きた際、速やかに解決に向けた指示を出すだけでなく、日頃から問題が小さいうちに私に情報が届くような体制、雰囲気づくりに努めております。小さな違和感が問題に進展する前に、改善の対処を指示できるような体制を会社として構築しております。以上ご回答申し上げます。

以上が事前にいただきましたご質問への回答です。ご質問をお送りいただいた株主様、どうも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、動議を含めた全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、ご意見に回答いたします。

その後、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。いかがでしょうか。（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。私から指名をさせていただきます。指名を受けられた方は、係の者がマイクをお渡しいたしますので、その場でご起立いただき、お手元の出席表の番号をおっしゃった上でご発言ください。お名前はおっしゃらなくて結構です。

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



ご発言後はマイクを係の者にお戻しの上、ご着席ください。なお、冒頭で申し上げましたとおり、現在の模様はバーチャル出席されている株主様向けにライブ配信されております。質問される方は、会場にいらっしゃらない株主様が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人につき1回、かつ1問とさせていただきます。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4番の株主様、よろしくをお願いいたします。

質問 [Q]：業績予想に関し、日本企業では最初の予想を低めに設定し、上方修正を重ねることが一般的ですが、社長の考えを伺いたいです。また、社内では意欲ややる気を示すために営業目標値を高めに報告することになっていないか、社内風土についてもお伺いしたいです。

岡村 [A]：ありがとうございます。ただいまのご質問は、目標設定のあり方について、日本の他社との比較なども交えながら、私の考えを述べさせていただきたいと思います。

おっしゃるとおり、アステラスは、より高みを目指していく、なるべく多くの患者様に私どもの薬をお届けするのが使命だと考えておりますので、達成できる目標というよりは、どこまで達成できるだろうという、ある意味、意欲的な目標を掲げた上で、その達成に全力を挙げていくという企業風土を作っていきたいと考えております。

一方で、一部には無理な目標を掲げて、それが自分の意欲を示していると勘違いするようなケースがあるのではないかとこの声は耳にも入っております。私たちとしては、売上が絶対的なのだということではなく、あくまでも必要な患者様に私どものお薬をなるべく届けていく、その使命を全うすることが私たちの使命だと考えております。

2024年度につきましては、2023年度の反省も踏まえて、ただ単に意欲的な目標ということではなく、どういうふうに達成していけるかという道筋も含めて、達成可能性ともバランスを取りながら目標を設定したつもりでおります。2024年度の私どもの業績について、ぜひご支援を賜りたいと考えております。以上回答申し上げます。

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。そちら5番の株主様、お願いいたします。

質問 [Q]：2023年度に減損損失を計上するなど、創薬はハードルが高く、難しい面もあると思います。御社では創薬にAI（人工知能）を活用しているか、そして今後もAIの活用を進化させていく方向に進んでいるかを教えてください。

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



岡村 [M]：ご質問ありがとうございます。ただいまのご発言は、研究分野における AI の活用の現況、それから今後の方針についてのご質問と理解いたしました。本件につきましては、研究担当の志鷹から回答申し上げます。

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いて回答申し上げます。

AI の創薬活動への利活用というご質問ですけれども、我々、かなり日常的に AI を我々の創薬活動に使っております。少し具体例を申し上げますと、例えば低分子化合物の最適化研究、これに AI をもう数年前から活用しております、実際非常にポジティブな結果が得られております。これまで最適化にかかっていた時間が 70%縮まったような事例も出てきております。

それから抗体薬、あるいは遺伝子治療薬、そういったものにも取り組んでおりますけれども、そういった、モダリティと呼んでいますけれども、遺伝子配列の最適化、そのようなものにも AI を活用しております。

昨年度は、NVIDIA 社の GPU へのアクセス権を交渉して、獲得しております。その NVIDIA 社の GPU は、さらに我々のこの AI の創薬活動への応用を加速させてくれておまして、今年度も、やはりそのようなポジティブな効果が、AI 活用の効果が創薬活動に出てきているものと期待しております。以上簡単ではございますけれども、回答申し上げます。

岡村 [M]：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。そちら 1 番の株主様、よろしくをお願いいたします。

質問 [Q]：経営計画 2021 の成果目標の達成が厳しいという話なのであれば、目標を据え置いたままでは市場の評価が上がらないと思います。経営計画 2021 の成果目標を見直し、再度市場に問いかけることで、アステラスの評価が上がり、時価総額も上昇する可能性があるかと期待しています。経営計画 2021 の見直しについて、どう考えていますか。

岡村 [A]：ありがとうございます。ただいまのご発言は、経営計画 2021 の、とりわけ成果目標について見直しの可能性がないかというご質問だと理解いたしました。

ご指摘ももっともではございますけれども、先ほど事業報告の中でもお示しいたしましたように、経営計画 2021 そのものを変えるというよりは、それは据え置いた上で、私たちはどの辺を期待できるということを改めて資本市場に正しくコミュニケーションさせていただこうと思っております。

例えば、売上収益に関しましては、元々は、XTANDI と重点戦略製品合わせて 1 兆 2,000 億円というようなことを言っておったんですけれども、それに対して現在の見通しでは、重点戦略製品が

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



25年度には5,000億程度ということですので、ある程度、達成無理ですと全体としては私、申し上げたんですけれども、それなりの確信を持っております。

パイプラインの価値につきましては、元々社内におけるパイプラインの価値を皆様方に簡単にお示しすることがなかなか難しいので、2030年度にどれぐらい売上が期待できるかという数値をお示ししておりました。

説明の中でも申し上げたとおり、経営計画2021を策定した時に、比較的後期の段階にあった開発化合物がどれも中止されているということから、2030年度において、それだけの売上を稼ぐということは少々難しいかなと思っております。

一方で、先ほどのスライドでお示した、今四つある Primary Focus のそれぞれの基幹製品が2025年度までには後期の臨床試験に入れるかどうかというデータが取得できる見込みでございますので、こちらが成功することができれば、その Primary Focus から後続のプロジェクトも出てくることだと思いますし、パイプラインの価値をさらに高めていくことができるかなと思っております。

それから最後にコア営業利益率ですが、定義を変更したことも踏まえて、これまで通り、我々のやはり最終的な到達点、長期的な目標としてのコア営業利益率30%というところは、常に北極星のごとく掲げてまいりまして、ここに向けて、XTANDIの独占期間満了までにどこまで利益体質を強化できるかということが、私どもにとっての課題だと認識しております。

したがいまして、短く言いますと、経営計画2021そのものをこの時点で改定するというよりも、それはそのままとした上で、具体的にどこを目指せるかということは、これから正しく資本市場の皆様方に向けてコミュニケーションをしていきたいと考えているということでございます。以上回答申し上げます。

岡村 [M]：それでは他にご発言を希望される株主様、それでは6番の株主様、お願いいたします。

質問 [Q]：売上高は増えているが、営業利益と営業利益率が減少している理由は、IVERIC bio社の買収によるものと説明されていますが、それは予想されていたことでしょうか。

また、要望ですが、薬品名について、英文字の薬品名は株を買いたい人にとって敬遠される原因になる可能性があるため、カタカナに統一してほしいです。

岡村 [A]：ありがとうございます。まず二つ目のご要望のほうについて、私から簡単に回答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



私どもの処方薬というのは、研究で化合物が生まれてから、実際に各国の当局からご承認をいただくまで相当長い期間がかかります。この期間中は、プログラムの番号、アステラス製薬の場合は、頭に ASP というのが付いた 4 桁の数値番号でプロジェクトを指し示すのが習わしになっております。

したがって、株主の皆様をはじめ、社外の方々への様々なコミュニケーションの際にも、開発段階にあるものは、どうしても ASP 何番という英字で言わないといけないことになっております。それが市場に近づきますと、商品名が変わって、例えば XTANDI というものになります。

それから商品名ができた際も、世界中で基本的に同じブランド名を使っているものにつきましては、書面の中でも英文字で表記をさせていただいております。

一方、先ほどビロイという、ゾルベツキシマブという抗体、胃がんのための抗体ですが、これは現時点では日本だけで承認され発売されているので、カタカナの商品名を記載させていただいております。

わかりにくいところがあるかもしれませんので、これからどういう表記が皆様にとってよりご理解を促進できるかということを検討させていただきたいと思います。大変貴重なご意見ありがとうございました。

それから一つ目のご質問ですが、IVERIC bio 社の買収そのものは、買収に合意できたのは 2023 年の 5 月の頭でございますので、2023 年度の計画を立てた、2023 年 2 月、3 月の頃には見通せていないものでございました。

したがって、当初、皆様にお伝えしていた 2023 年度計画には織り込まれておらず、買収が完了した後、様々な費用や、これからの見通しを精査した上で、第 2 四半期の決算時点で修正をさせていただきました。それが意味、下方修正という形で皆様方に情報をお届けする機会になっているものでございます。

当初から見込まれていれば、当然下方修正なんかはあり得ないわけですがけれども、M&A というのは、完了するまで本当にできるかどうか分からないということでございますので、なかなか見込むことの難しい費用であったというのが私どもの判断でございます。以上回答申し上げます。

岡村 [M]：それでは他に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 3 番の株主様、お願いいたします。

質問 [Q]：中国において拘束されている当社社員について

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



岡村 [A]：はい、ありがとうございます。ただいまのご発言は、中国において拘束されている当社社員のことについてのご質問と理解いたしました。

本件につきましては、関係する皆様方に大変ご心配をおかけしております。会社といたしましては、従業員の健康、安全が確保されるように、引き続き関係各所と連携しながら、適切に対応してまいりたいと思っております。現在身柄が拘束中でございますので、これ以上のコメントは差し控えさせていただきますと思っております。以上、回答申し上げます。

岡村 [M]：それでは他にご発言を希望される株主様、それでは4番の株主様。

質問 [Q]：岡村社長にお尋ねしたいのですが、経営に関して自身の見立てが外れたと感じたエピソードや、株主に自慢したい成果などがあれば教えていただきたいです。

岡村 [A]：ありがとうございます。私の見立て違い、あるいは何か大成功があるかというご質問だと理解いたしました。

こんなこと本当は言っただけいけないのかもしれませんが、見立て違いは、様々起こると思います。要は、その見立て違いが起きた時に、それに対してどれだけの対応策を取れるかということで、多分経営の質が決まってくると考えております。

2023年度は、残念ながらああいう結果に終わりましたけれども、新しいマネジメントチームでは、よりリスクも機会もちゃんとシナリオ分析をして、それに対する対応策を様々手元に置いた上で、これから経営の舵を取っていきたくと考えております。

それから私はあまり自慢する立場にはございませんけれども、アステラス製薬の一番の強みは、イノベーションに躊躇なく取り組んでいくところだと思っています。これまで Primary Focus から PoC、後期開発に進むことを示唆するようなデータが得られていないのは誠に残念ではありますけれども。

それはやはり世界の誰もやっていないような最先端の科学を追求していることの結果であって、私は、しばらく株主の皆様にはご辛抱いただくこととなりますけれども、もう少しすれば、そのイノベーションの中から確かな製品が出てくると信じておりますので、引き続きご支援をいただければと考えております。以上、回答申し上げます。

岡村 [M]：それでは、他にご発言を希望される株主様、そちらの1番の方。

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



質問 [Q]：ROE（自己資本利益率）も市場での評価対象になると思いますが、ここ4、5年のROEは低くなっています。ROEについてはどのように考えていますか。また、目標値設定における為替レートはいくらで想定していますか。

岡村 [M]：ありがとうございます。ただいまのご発言は、資本コストや株価を意識した経営のありよう、それから為替の考え方、前提条件についてのご質問と理解いたしました。本件につきましては、財務担当の北村から回答申し上げます。

北村 [A]：財務担当の北村です。ただいまのご質問につきまして回答いたします。まず為替の想定からですが、本年度は、対ドル145円、対ユーロ155円で想定しております。昨年の23年の最終的なレートに非常に近い数値で今予想しております。

また、ROEであったり、資本コスト、株価を意識した経営ということに関しましても、当然我々重要な指標として考えております。まず我々がどういうふうを考えているかということなんですけれども、持続的な成長、企業価値の向上のためには、資本コストや株価に対する意識が不可欠であるという認識をしております。

特に企業価値向上のためには、昨今言われております資本コスト、これを上回る資本収益性を確保することが重要であると考えておまして、定期的に加重平均資本コストと言われている、WACCと言われているものなんですけれども、これを我々、定期的に算出し、検証し、これを事業投資の意思決定の一つの指標として活用しております。

一方、医薬品セクターは、足元の業績状況に加えて、開発パイプラインの将来価値によっても株価の評価を受けるものと認識しております。単年度の実績値として算出されるROE、自己資本利益率や、ROICと言われている投下資本利益率等々の資本収益性指標よりも、将来のパイプライン価値による評価を一つの指標としたほうが適切なのではないかとということで、我々、経営計画2021を策定し、推進してまいっているという状況でございます。以上、回答申し上げます。

岡村 [M]：まだご発言を希望される株主様がいらっしゃるようでございますけれども、バーチャル出席の株主様からのご質問も頂戴しておりますので、会場の株主様からのご発言をあとお1人お受けして、会場出席の株主様からの質疑を終了させていただきたいと考えております。

それでは、ご発言を希望される株主様、じゃあ2番の。

質問 [Q]：市場性を考えると抗がん剤の研究開発に力を入れていることは正しいと思いますが、新しい機序など、何か期待できそうな開発品はありますか。また、アルツハイマー症候群などに対す

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



る開発品はないようですが、今後高齢化が進むにつれて市場の拡大が見込まれると思いますが、どう考えていますか。

岡村 [A]：ありがとうございます。ただいまのご発言は、これから私どもが取り組んでいるがんの新しい治療薬などについてのご紹介、それから一方、私どもが全く取り組んでいないアルツハイマーなどの疾患に対する取り組みについてはどう考えるのかというご質問と理解いたしました。

まずがんについてでございますが、ただいま報告の中でも申し上げました XTANDI、それからパドセブ、それからゾスパタ、先日日本で発売したビロイなどの抗がん剤は、比較的伝統的な、私ども低分子と言っているんですが、化合物ですね、化学合成された化合物、それからどちらかという、世の中に既に存在する抗体をそのままお薬として使う形、あるいはそれに別な毒素をくっつけて、がん細胞に取り込まれた後で、その毒素ががん細胞を殺すという抗体薬物複合体、ADC と言っているものなどがございます。

私ども、今 Primary Focus という注力する領域が四つございまして、そのうちの一つはがん免疫、それからもう一つの標的タンパク質分解誘導、Targeted protein degradation なので TPD と略しておりますが、この二つは、主たる、もちろんがん免疫はがんが適応症でございますし、TPD につきましても、当初の標的としてはがんを狙っております。

これまで伝統的だった低分子をそのまま使う、あるいは世の中にある抗体をそのまま使うという形ではなく、これをさらに改変した形で薬効を強くする、あるいは安全性を高くする、こういう取り組みを行っているところでございます。

がん免疫の最初の化合物は二重特異性抗体と申しまして、抗体は Y の字型をしておりますが、片腕はビロイと同じがん細胞の標的、もう片腕は免疫を司る T 細胞をつかむことによって、がん細胞と、そのがん細胞を攻撃する T 細胞を近づけてあげると、こういう工夫をしたような抗体が 2025 年度までに PoC が取れる可能性がございます。

それから標的タンパク質分解誘導は、低分子二つをリンカーというもので繋いで、これまでなかなか低分子では標的としにくかったがんに関連するタンパクを根こそぎ壊していくというコンセプトに基づいてるものでございまして、こちらも 2025 年度までに基幹プロジェクトが PoC の判断ができるところまで進められる予定でございます。

私ども、先ほど申し上げたように、イノベーションに取り組んでいくのが我々の使命と考えてはいるんですが、だからといって、全ての領域にまんべんなくということはできません。アルツハイマー

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



一などの一部の疾患につきましては、戦略的な理由から、私たちの取り組みの対象外としておりまして、むしろ取り組むことを決めている細胞医療、あるいは遺伝子治療のようなどころにより経営資源を投下していくつもりでおります。

引き続きよろしくご支援をいただきたいと思います。ありがとうございます。以上、回答申し上げます。

岡村 [M]：続きまして、バーチャル出席の株主様からのご質問への回答に移らせていただきます。

本日はバーチャ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けれども、本総会の目的事項に関するもので、広く株主様が関心を持つと考えられる質問を優先して回答させていただきます。

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、司会が読み上げた上で、それに対して回答をさせていただきます。

司会 [M]：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。

現時点での確認では、515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。多くの株主様にご出席いただき、誠にありがとうございます。それでは、バーチャル出席の株主様からの、一つ目のご質問を紹介させていただきます。

質問 [Q]：現在業績が厳しい状態ですが、業績、株価はいつ頃までに回復予定ですか。期待して待っています。具体的な株価対策を提示ください。岡村議長、お願いいたします。

岡村 [A]：はい、ご質問ありがとうございます。株価対策につきましては、事前にいただいたご質問、それから会場にてご出席の株主様からのご質問でも挙がっておりましたけれども、改めて簡単に回答させていただきます。

株価は様々な要因によって変動するものでございますが、今後の当社の将来成長のための施策について、株式市場にご理解いただくため、コミュニケーションの充実を図っていくことが重要というふうに考えております。

また本日、数多くの株主様から当社の株価に対するご質問、それからご意見が寄せられたことを、経営陣としては重く受け止め、これまでご説明したことを実施していくことで、株式市場からの信頼回復に努めてまいりたいと考えております。以上回答申し上げます。

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



司会 [M]：では次に、バーチャル出席の株主様からの二つ目のご質問を紹介させていただきます。

質問 [Q]：昨今、市場では従業員の賃上げが話題となっています。当社の賃上げ水準は他社と比較してどのようになっていますか。また、海外と比べた場合はいかがですか。岡村議長、お願いいたします。

岡村 [M]：はい、ご質問ありがとうございます。ただいまのご質問は、従業員の賃上げについて、他社との比較、あるいは海外との比較についてご質問をいただいているものと理解いたしました。人事担当の杉田から回答申し上げます。

杉田 [A]：人事・コンプライアンス担当の杉田です。よろしく申し上げます。当社におきましては、毎年、国・地域ごとに各労働市場における報酬水準の動向を確認しております。優秀な人材の獲得のために競争力のある報酬水準を設定、その上で、それを維持していく、そういった考えで進めております。

日本国内におきましては、本年度はさらなる競争力、人材獲得競争力の確保のために、通常の昇給に加えまして、追加昇給を行うことを決定しております。およそ平均で4%弱の昇給を7月に実施するという予定になっております。

海外の労働市場におきましては、日本よりも高い昇給率で推移している国および地域もありますので、そういった地域におきましては、この4%を超える、そういった水準での昇給を行っているケースも多々あります。

ビジネス環境は会社ごとに大きく異なります。他社様の賃上げ状況につきましては、個別に当社と比較するといったような形での昇給率の決定は行っておりません。ただ、私どもとしては、全体としての労働市場における動向、我々のポジション、そういったものを注視しながら、十分に競争力のある報酬水準、それを確保していきたいと考えております。以上、お答えいたしました。

司会 [M]：では次に、バーチャル出席の株主様からの三つ目のご質問を紹介させていただきます。

質問 [Q]：時価総額7兆円を目指すと言われていましたが、進捗はかなり厳しい状況だと思えます。アステラス製薬としての見解をお教えてください。時価総額倍増の話はどこに消えたのでしょうか。その言葉を信じて投資し、騙された思いです。今後も今のところ持ち続ける考えではありますが、倍増が実現されるのはいつを想定しているか回答ください。岡村議長、お願いいたします。

岡村 [A]：はい、ご質問ありがとうございます。時価総額についてのご質問と理解いたしました。私たちは時価総額を目標にすることはございません。株価は様々な状況によって変わると思っていますので、経営計画2021の中で申し上げたのは、先ほど来、ご説明している戦略目標、あるいは組織

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



健全性目標という社内の企業文化などを変えていこうという目標、それから成果目標、数値目標ですね、これらが全て達成されれば、資本市場から時価総額 7 兆円とご評価いただけるような会社になっているのではないかと申し上げます。

そうは言いながら、私どもは株価を意識して経営をしていないわけではありません。時価総額というものは、足元の利益、それから将来の成長、それから様々なステークホルダーの皆様からのアステラスに対する信頼、この三つの要素が掛け合わさって、時価総額あるいは株主価値というものが形成されていくものと思っております。

そういう意味で、成果目標で掲げさせていただいている売上収益の目標、それからコア営業利益率の目標、こういったもので足元の利益を確保する。それから成果目標の 2 番、戦略目標の 2 番で言っている将来の成長を支えていく新しいイノベーションに根ざした新しい製品を作っていくことによってパイプラインの価値を高めていく。こういうことに向かって常に前進していこうと努力をしているところでございます。

そういう意味では、株価は今すぐ、いつどうなりますということをこの場で言及することはもう不可能でございますけれども、私たちはこれまでと同じ基本的な経営計画の考え方をさらに堅実に推進していくことで、資本市場からの信頼も回復し、時価総額の回復にも繋げていきたいと考えている次第でございます。以上、回答申し上げます。

司会 [M]：では次に、バーチャル出席の株主様からの四つ目のご質問を紹介させていただきます。

質問 [Q]：臨床開発段階のプロジェクトで実現性、期待売上が高いものは何ですか。また、それはいつから業績に貢献する見込みですか。岡村議長、お願いいたします。

岡村 [M]：はい、ご質問ありがとうございます。臨床開発段階のプロジェクトについてのご質問というふうに理解いたしましたので、メディカル担当の谷口から回答申し上げます。

谷口 [A]：それでは私のほうから回答させていただきます。臨床段階で実現の可能性、そして期待売上が高いものは何ですかというご質問ですけれども。

先ほど岡村のほうからもいくつか説明がありましたが、二つの方向性で考えて、一つは今ある戦略製品、例えばビロイ、そしてパドセブの、いわゆるライフサイクルマネジメント、すなわち追加適応症を急ぐという一つの戦略と、それと今の Focus Area アプローチのプロダクトの推進、加速を示しております。

例えば、ビロイに関しましては、膵臓腺がんの試験が今現在進行中でありまして、今年の第 4 四半期に結果が出るのを大体予測しておりますので、非常に期待しているところでございます。

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



またパドセブにおきましては、先日、6月の頭に、ASCO というアメリカでのがん学会で、いくつかのデータを発表させていただきました。最初の適応症である尿路上皮がん以外のがん種でも、並行して開発を進めてございます。例えば頭頸部がんの開発、そして乳がん、肺がん、そして食道がんの結果をお示ししました。そういったその他のがんも含めて、これからこういったがん種での開発ができるかというところを検討しているところでございまして、当然ながら、こういったものはもう既に市場で、ある種のがんで効果が示されておりますので、より良い実現の可能性は高いと考えております。

またビロイとの関連もありますけども、ASP2138 の二重特異性抗体、これもビロイと同じ Claudin18.2 という標的タンパクをターゲットとしたお薬でございまして、既にビロイで、抗体としての効果は示されております。そこにプラスしまして、CD3 と呼んでおりますけども、免疫細胞をがんに近寄せてくるような、より効果の高い免疫療法というものが加わっておりますので、それもそのプロジェクトに関しても、今後 POC に向けて推進していこうと考えております。

その他いろいろございまして、Focus Area アプローチのプログラムの具体的な売上規模であるとか、上市時期については、現在開示してはおりません。ただリードプログラムとしての、先ほど説明させていただいた Primary Focus の四つのプログラムも含めて、これから開発に関しては、なるべく早い時期にそういった良い薬を患者さんに提供できるように全力で推進していきたいと考えております。以上で回答させていただきました。

司会 [M]：では次に、バーチャル出席の株主様からの五つ目のご質問を紹介させていただきます。

質問 [Q]：監査の体制について質問します。他社、製薬大手で最近問題になっているようなシステムトラブルに関して、御社の監査法人はシステムをチェックする能力があるのかどうか。システムに詳しい者がきちんと監査しているかを確認したいです。その上で、監査等委員は、会計監査人の監査を相当であると評価しているのか。監査等委員会である取締役にお伺いします。岡村議長、お願いいたします。

岡村 [M]：はい、ご質問ありがとうございます。監査の体制についてのご質問で、監査等委員である取締役をご指名でございまして、監査等委員会を代表して、吉光取締役に回答をお願いいたします。

吉光 [A]：ただいまのご質問は、システム、会計システムに特化したご質問だと思っておりますので、その観点から回答申し上げます。

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



まず先ほど申し上げましたとおり、当社では、EY 新日本有限責任監査法人を会計監査人としておりますが、会計システム、当社では、2020 年からグローバルに統一のシステムに順次変更いたしております。そのシステムに変更した時から、そのシステムが適切なものであるかどうか、EY 新日本の中の専門的なスタッフがそれをチェックしております。

かつ、システムは、システムそのものが良ければ適切に動くというものではございませんで、そのシステムは結果的に人が使いこなすものですから、そのシステムを使って、どのような手順で、誰がチェックし、そして適切に承認されていく手順になっているのか、その手順通りに行われているのかというところをチェックいたします。これを内部統制と呼んでおります。

その内部統制の観点からも、EY 新日本からは、私どもが定期的にどのような形で監査を彼らが行っているかという報告を受けております。以上の定期的な報告を受けた結果、私どもとしては、会計監査人のシステムに対する監査については、相当であると認めております。以上、回答申し上げます。

司会 [M]：では次に、バーチャル出席の株主様からの六つ目のご質問を紹介させていただきます。

質問 [Q]：日本国内では、ジェネリックを中心として、医薬品の不足が深刻となっているが、業界のリーディングカンパニーとして、薬価改定を含め、医薬品不足について、官民協力してどのように対応していこうと考えているか。また、業界全体での医薬品の不足は、貴社の業績にどのようなインパクトが考えられるか。岡村議長、お願いいたします。

岡村 [A]：はい、ご質問ありがとうございます。特に日本国内における医薬品の不足に対するご懸念、あるいは我々の対応についてのご質問と理解をいたしました。私から回答させていただきます。

まずアステラス製薬は、何度か申し上げたとおり、イノベーションを追求していく製薬企業でございますので、ジェネリックを自ら進めていくという考えは持っておりません。その前提に立って、新薬について、日本で治療を待っている患者さんにとって、ドラッグラグ、あるいはドラッグロス、つまり欧米で既に発売されている製品がなかなか日本には届かない、あるいは開発すらされていないという状況について、非常に深刻な問題であると捉えております。

これに対して業界活動、業界活動と申しましても、製薬業界の団体もそうですし、経団連など、より幅広い業界横断的な活動も含めて、制度改革等を訴え続けているところでございます。

また、事前質問への回答の中でも申し上げましたとおり、私たちにとっては、高品質で安全な製品を確実にお届けするということが業界として、あるいはアステラスとして最大の使命でございます。

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



す。主要製品について、原材料や生産サイトの複線化、あるいはバックアップ体制の構築などを実施して、必要なお薬が必ず患者様にお届けできるような体制を構築できているところでございます。以上、回答申し上げます。

司会 [M]：では次に、バーチャル出席の株主様からの七つ目のご質問を紹介させていただきます。

質問 [Q]：今後の株主還元について、もう少し詳細に教えていただけますでしょうか。よろしくお願いいたします。

岡村 [M]：はい、ご質問ありがとうございます。今後の株主還元の方針についてのご質問ですので、財務担当の北村から回答申し上げます。

北村 [A]：財務担当の北村です。ただいまのご質問につきまして回答いたします。まず配当方針でございますけれども、これ先ほど申し上げましたとおり、2024年度は、前年比で4円の増配、74円を予想しております。

2024年度予想につきましては、利益成長が想定よりもスローダウンしている現状を踏まえ、従来の増配幅は見直しましたが、将来の利益成長には引き続き自信を持っており、4円という増配幅を予想しております。

また経営計画2021の期間中は、今後のさらなる成長を見据えた上で増配ペースを決定していきたいと考えております。

また自社株買いについてですけれども、こちらも現時点で方針に変更はございません。我々の方針というのは、まず成長に必要な事業投資を最優先し、かつ安定的、継続的な配当成長を行い、それでも余剰資金が生じた場合には、速やかに自社株式取得を実施するという方針でございます。こちらの方針に関して、現時点でご変更はございません。以上、回答申し上げます。

司会 [M]：それでは、バーチャル出席の株主様からの最後のご質問を紹介させていただきます。

質問 [Q]：今後の採用方針についてお伺いしたく存じます。営業利益の減少に伴って、研究開発職における新卒対応やキャリア採用を減らすご予定はございますでしょうか。岡村議長、お願いいたします。

岡村 [M]：はい、ご質問ありがとうございます。今後の採用方針についてのご質問でございますので、人事担当の杉田から回答申し上げます。

杉田 [A]：ご質問ありがとうございます。人事担当の杉田です。今後の採用方針についてということでご質問いただきました。

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



短期的な業績の上がり下がり、そういったことに基づいて採用方針を決定するということは全くありません。今後の長期的な戦略に基づきまして、むしろこれからは採用活動、および、例えばインターンシップの実施ですとか、そういったことについては、より積極的に実施をしていきます。

ビジネスの進捗状況だけではなく、やはり長期的な将来のポートフォリオ、もしくは将来必要になるような能力、ケイパビリティ、そういったことを十分に考え合わせながら、採用の人数を決定し、そういった方向での採用を実際に実現していきます。以上、お答えいたしました。

岡村 [M]：これをもちまして、バーチャル出席の株主様からの質疑を終了させていただきます。なお、事前の質問、ならびに本日株主様からいただきましたご質問とそれら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、公開が適切でないと判断される場合を除き、後日、当社のウェブサイトに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と判断いたしますので、審議を終了し、これより議案の採決に進みたいと思いますが、いかがでございましょうか。（拍手）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@scriptsasias.com



議案採決-閉会

岡村：それでは、これより議案の採決に入らせていただきます。

まず、会場にてご出席の株主様に投票方法をご案内いたします。受付にてお渡しいたしましたこちらの出席表に投票用紙がついております。賛成、反対、棄権、いずれかの記入をお願いいたします。後ほど係の者が投票用紙を回収に伺いますので、出席表から切り取って着席のままお待ちください。

次に、バーチャル出席の株主様におかれましては、お手元に表示されている画面右側の議決権行使のタブをクリックしてください。その後、各決議事項について、賛成、反対、棄権のいずれかをお選びください。また、全ての議案に賛成をお選びいただくと、一度で全ての議案に賛成することもできます。

最後に、一番下にある行使ボタンをクリックしていただくと投票が完了いたします。操作方法につきましては招集通知 13 ページもご覧ください。

それでは、先ほど説明いたしました二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、監査等委員でない取締役 7 名選任の件でございます。第 2 号議案は、監査等委員である取締役 3 名選任の件でございます。

はい、それでは 2 分が経過いたしましたので投票を締め切らせていただきます。会場の株主様、これから係の者が投票用紙の回収に伺いますので、出席表から切り取ってお渡しください。

少々時間を頂戴いたしまして投票用紙を回収し、その後、採決の結果をお伝えさせていただきます。そのままお席でしばらくお待ちください。**岡村**：採決の結果をお伝えいたします。

第 1 号議案、監査等委員でない取締役 7 名選任の件につきましては、書面投票およ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 2 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、書面投票およ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。

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



最後に、議決権行使結果の速報値をお示しいたします。第1号議案、第2号議案、それぞれ表示されている賛成率となりました。なお、この賛成率は速報値でございますので、最終集計結果は後日開示いたします当社の臨時報告書にて報告をいたします。投票いただき、誠にありがとうございました。

以上をもちまして、第19期定時株主総会の議事は全て終了いたしました。これもちまして、本総会を閉会いたします。

それではここで、第1号議案にて選任いただきました監査等委員でない取締役をご紹介いたします。

安川健司でございます。岡村直樹でございます。杉田勝好でございます。田中孝司でございます。桜井恵理子でございます。宮崎正啓でございます。大野洋一でございます。

続きまして、第2号議案にて選任いただきました監査等委員である取締役をご紹介いたします。

廣田里香でございます。中山美加でございます。荒牧知子でございます。

以上が、本日ご選任いただきました役員の紹介です。

それでは、以上をもちまして全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. 会話は[Q]は質問、[A]は回答、[M]はそのどちらでもない場合を示す

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



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、SCRIPTS Asia 株式会社（以下、「当社」という）は一切の瑕疵担保責任及び保証責任を負いません。

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、すべて利用者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利用者が被った損害、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。

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

