

I 2024年度 連結業績の概要

II 経営計画2021 4年目の振り返り

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 2024年度 連結業績の概要

II 経営計画2021 4年目の振り返り

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	19,123	+3,087	+19.2%
売上原価	3,492	+567	+19.4%
売上総利益	15,631	+2,519	+19.2%
販売費及び 一般管理費	8,430	+1,029	+13.9%
	米国XTANDI 共同販促費用を除いた値 5,905	+452	+8.3%
販管费率*	30.9%	-3.1ppt	
研究開発費	3,277	+335	+11.4%
コア営業利益	3,924	+1,155	+41.7%
コア当期利益	2,957	+725	+32.5%

* 米国XTANDI共同販促費用を除く

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	19,123	+3,087	+19.2%
営業利益	410	+155	+60.8%
税引前利益	312	+63	+25.1%
当期利益	507	+337	+197.7%

I 2024年度 連結業績の概要

II 経営計画2021 4年目の振り返り

戦略目標

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

* PADCEV、IZERVAY、VEOZAH、VYLOY、XOSPATA(2025年3月31日現在)

主要製品の売上

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
重点戦略製品 計	3,364	+1,765	+110%
尿路上皮がん 治療剤 	1,641	+787	+92%
加齢黄斑変性 治療剤 	583	+462	+381%
血管運動神経 症状治療剤 	338	+265	+364%
胃がん治療剤 	122	+122	-
急性骨髄性 白血病治療剤 	680	+129	+23%
前立腺がん 治療剤 	9,123	+1,618	+22%

* VEOZAH:米国以外ではVEOZAの製品名で承認取得

主要製品の開発の主な進展

製品名	進捗・状況
尿路上皮がん治療剤 	追加適応症(二次治療以降)*1の承認取得(中国) 追加適応症(一次治療)の承認取得(欧州*2、日本*3、中国*4)
加齢黄斑変性治療剤 	承認取得(添付文書の一部変更)(米国)、承認申請(日本) 承認申請取り下げ(欧州)
胃がん治療剤 	発売*5(日本、欧州、米国)、承認取得*5(中国)、 第II相試験*6中間解析(試験継続勧告)
前立腺がん治療剤 	追加適応症の承認取得(欧州*7、中国*8)

*1 治療歴のある局所進行性又は転移性尿路上皮がん患者における単剤療法、*2 根治切除不能な尿路上皮癌(PD-1阻害剤KEYTRUDAとの併用療法)、
 *3 切除不能又は転移性尿路上皮がん(PD-1阻害剤KEYTRUDAとの併用療法)、*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 胃腺がん及び食道胃接合部腺がん、*6 膵腺がん、*7 サルベージ放射線療法が適応とならない生化学的再発のリスクが高い非転移性ホルモン感受性前立腺がん、
 *8 転移性ホルモン感受性前立腺がん

重点戦略製品*1のピーク時売上予想

製品名	ピーク時売上予想*2 (グローバル、億円)
尿路上皮がん治療剤 	4,000 - 5,000 *3
加齢黄斑変性治療剤 	2,000 - 4,000
血管運動神経症状治療剤  *4	1,500 - 2,500
胃がん治療剤 	1,000 - 2,000
急性骨髄性白血病治療剤 	1,000 - 2,000

*1 PADCEV、IZERVAY、VEOZAH、VYLOY、XOSPATA(2025年3月31日現在)、*2 ピボタル試験を実施済・実施中の適応症に限る(2025年4月末時点)、*3 アステラスの売上ではなく、全体の製品売上で算出(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)、*4 VEOZAH:米国以外ではVEOZAの製品名で承認取得

Focus Areaアプローチ：進展と今後の見通し

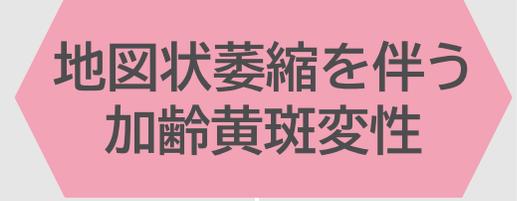
戦略目標2

科学の進歩を
確かな「価値」へ

12

PoC*1見極め

収斂

	2024年度	2025年度			
		4-6月	7-9月	10-12月	1-3月
ASP3082 (標的タンパク質分解誘導)	 PoC達成 (膵臓がん)	 非小細胞肺がん		 大腸がん	<ul style="list-style-type: none"> • PoC達成に成功したPF*2に注力 • フラッグシップおよび後続プログラムを加速
ASP2138 (がん免疫)		 胃/食道胃接合部膵臓がん			
AT845 (遺伝子治療)				 ポンペ病	
ASP7317 (再生と視力の維持・回復)				 地図状萎縮を伴う加齢黄斑変性	

XTANDI
 独占販売期間満了後の売上に貢献

*1 PoC:コンセプト検証、*2 PF:Primary Focus



進捗状況

デジタルヘルス	心不全管理を目的とした 非侵襲的なデジタルヘルスソリューション (DIGITIVA) ➤ 初期販売開始
埋め込み型 医療機器	低活動膀胱を対象とした体内埋め込み型医療機器 ➤ 米国において早期フェーズビリティ試験実施の承認

マレーシアにおける保健医療のアクセス向上への取り組みがもたらす社会的インパクトの貨幣価値換算

インプット

プロセス

アウトプット

アウトカム

社会的インパクト



* 1 理髪店や美容院等で、がん疾患(大腸がん、肺がん、前立腺がん、乳がん、子宮頸がん)啓発のためのコミュニティ参加型セッションを開催

* 2 BEAUTY & Healthプログラムは5つのがん疾患をターゲットにしているが、今回はマレーシアの公表データが利用可能な大腸がんに絞って貨幣価値換算化を実施

為替レート:1ドル150円

3つの全社優先事項(3EP*)

XTANDIの独占販売期間満了を乗り越えて
更なる成長を目指すための3つの戦略的な取り組み

Growth Strategy

将来の売上収益拡大に不可欠な
重点戦略製品の「価値」を最大化する

Bold Ambition

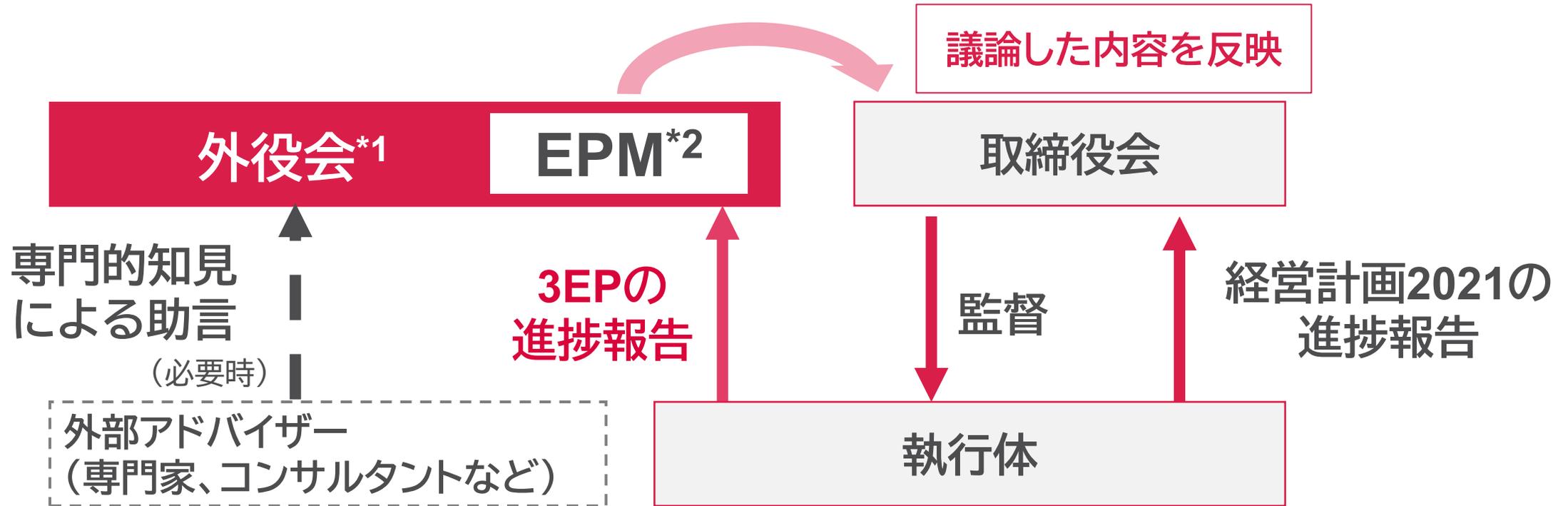
研究開発を加速し、長期的成長を牽引する
パイプラインの価値を高める

Sustainable Margin Transformation

コスト最適化を追求し、
コア営業利益率30%を目指す

*Enterprise Priority: 全社優先事項

独立社外取締役による新たな取り組み - EPMの設置 -



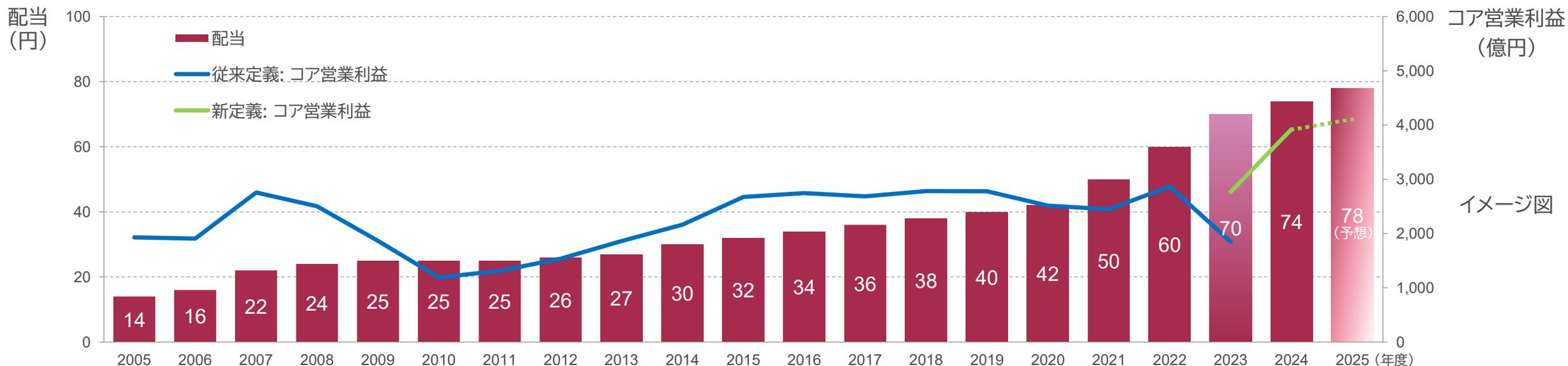
- 取り組みの現状や見通しに対する、独立社外取締役の理解の深化
- 進捗状況に対する、取締役会によるより良いモニタリングの実現
- 独立社外取締役が取締役会において監督・助言等を行うための意見交換・調整

*1 独立社外取締役のみが参加する会合、*2 Enterprise Priority Monitoring Group (Enterprise Priority: 全社優先事項)

株主還元方針

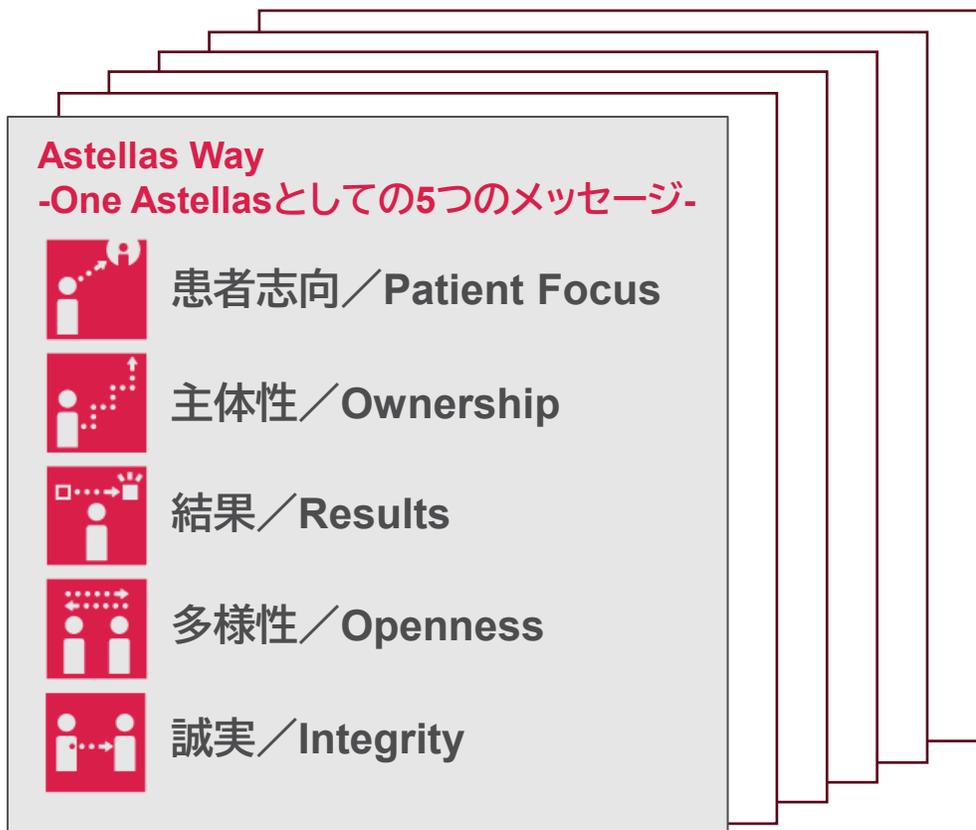
- 成長を実現するための事業投資を最優先
- 利益・資金計画及び実績に基づき、経営計画期間を通じた配当水準の引き上げ
- 余剰資金が生じた際は、自己株式取得を機動的に実施

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

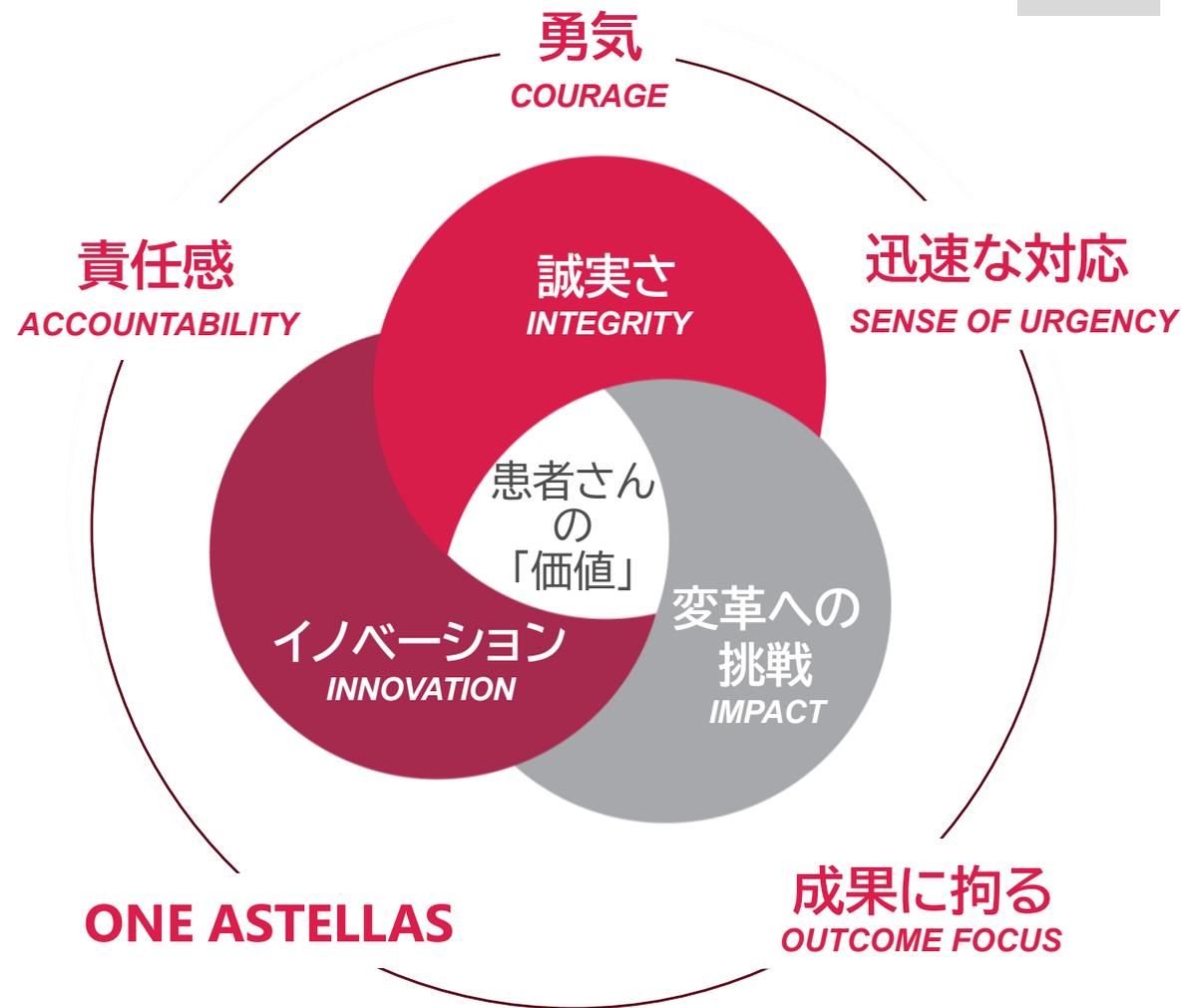


*1 2012年度(2013年3月期)以前は、日本基準の営業利益、 *2 2024年度からコアベース業績の定義を変更

当社の組織における価値観と行動



66の行動規範



変化する医療の最先端へ

