

本日の内容

I 2022年度 連結業績の概要

II 経営計画2021 2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。

本日の内容

I 2022年度 連結業績の概要

II 経営計画2021 2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	15,186	+2,225	+17.2%
売上原価	2,884	+69	+14.0%
売上総利益	12,303	+1,871	+17.9%
販売費及び 一般管理費	6,303	+814	+14.8%
研究開発費	2,761	+301	+12.2%
コア営業利益	2,869	+422	+17.2%
コア当期利益	2,246	+340	+17.9%

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	15,186	+2,225	+17.2%
営業利益	1,330	-227	-14.6%
税引前利益	1,324	-245	-15.6%
当期利益	987	-254	-20.4%

本日の内容

I 2022年度 連結業績の概要

II 経営計画2021 2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
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、VEOZAH (fezolinetant)、ゾルベツキシマブ、AT132

上市済み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 X T A N D I / イクスタンジ	6,611	+1,268	+23.7%
尿路上皮がん治療剤 パドセブ	444	+227	+104.4%
急性骨髄性白血病治療剤 ゾスパタ	466	+125	+36.7%
腎性貧血治療剤 エベレンゾ	32	+6	+23.0%

XTANDIおよび重点戦略製品*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

一般名、製品名	進捗・状況
一般名：エンザルタミド XTANDI／イクスタンジ	追加適応症*2, 3で良好な試験結果取得
一般名：エンホルツマブ ベドチン パドセブ	承認取得*4（欧州）、承認申請*4（中国） 追加適応症（一次治療）迅速承認*5（米国）
一般名：fezolinetant VEOZAH	承認取得*6, 8（米国）、承認申請*7（欧州）
一般名：ゾルベツキシマブ	第Ⅲ相試験*7で良好な試験結果取得 承認申請*7, 8（日本）

*1 ゾスパタ、パドセブ、エベレンゾ、VEOZAH (fezolinetant)、ゾルベツキシマブ、AT132

対象疾患 *2 非転移性ホルモン感受性前立腺がん、*3 転移性ホルモン感受性前立腺がん、*4 白金製剤を含む化学療法及びPD-1又はPD-L1阻害剤による治療歴のある局所進行性又は転移性尿路上皮がん、*5 シスプラチン不適応の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)、*6 閉経に伴う中等度から重度の血管運動神経症状(VMS)、

*7 胃腺がんおよび食道胃接合部腺がん、VMS: Vasomotor Symptoms 血管運動神経症状(顔のほてり・のぼせ等(ホットフラッシュ))

*8 2023年度の事象(VEOZAH: 2023年5月、ゾルベツキシマブ: 2023年6月)

XTANDIおよび重点戦略製品*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

一般名、製品名	ピーク時売上予想*2 (グローバル、億円)
一般名：エンザルタミド XTANDI / イクスタンジ 	7,000 以上
一般名：fezolinetant VEOZAH 	3,000 - 5,000
一般名：エンホルツマブ ベドチン パドセブ 	3,000 - 4,000 ^{*3}
一般名：ギルテリチニブフマル酸塩 ゾスパタ 	1,000 - 2,000
一般名：ゾルベツキシマブ	1,000 - 2,000

*1 ゾスパタ、パドセブ、エブレソ、VEOZAH (fezolinetant)、ゾルベツキシマブ、AT132

*2 ピボタル試験を実施済・実施中の適応症に限る(2022年10月末時点)

*3 米州については、パートナーのSeagen社が計上する売上を用いて算出

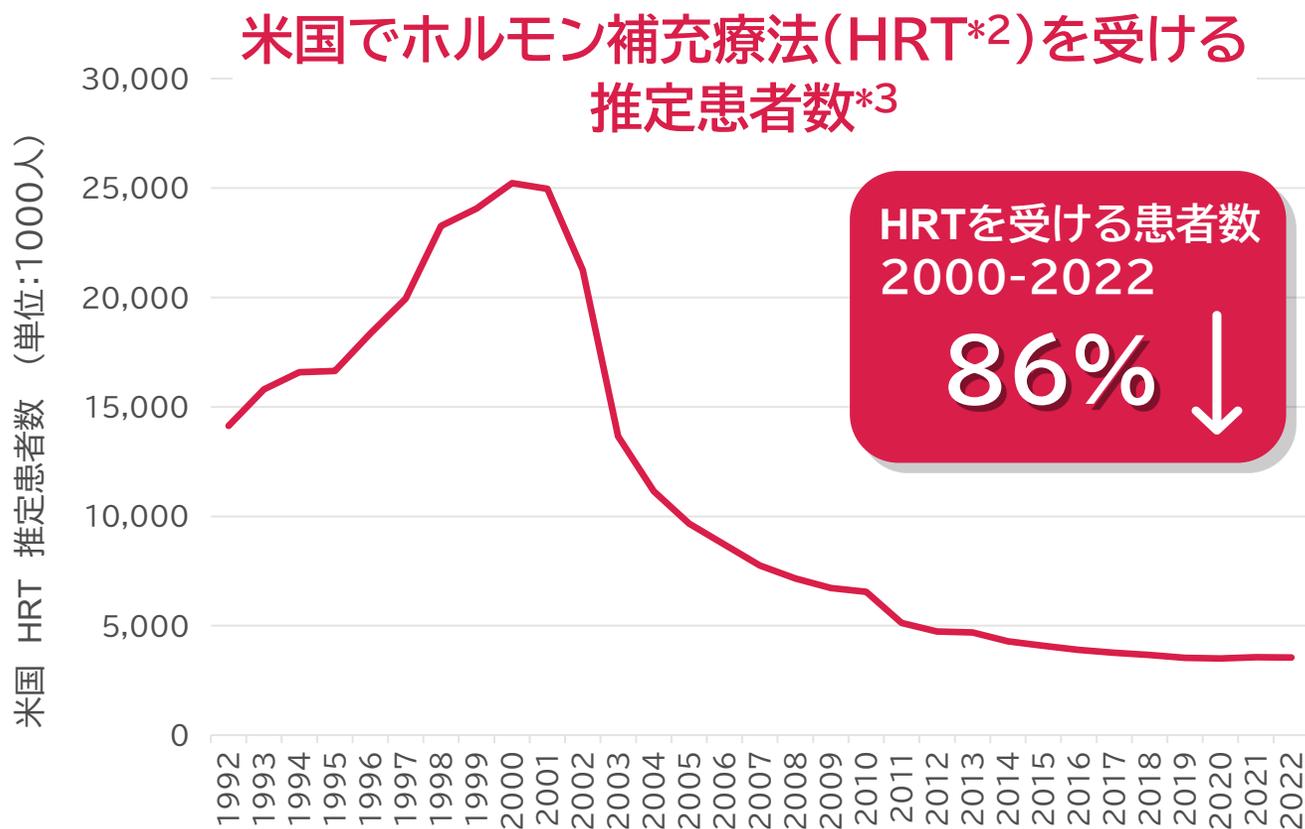
新製品VEOZAH (一般名: fezolinetant)

戦略目標1

患者さんのより良い
アウトカムの実現

12

血管運動神経症状(VMS*¹)に対する充足されていない医療ニーズ



適応症

閉経に伴う中等度から重度のVMS

非ホルモン治療薬

NK3R*⁴拮抗作用がニューロン活動を緩和

ファーストインクラス

FDA 承認日

2023年5月12日


VEOZAH™
(fezolinetant) tablets 45 mg

データ引用: IQVIA NPA 1992-2022, IQVIA MIDAS 1992-2022をもとに自社分析 Copyright © 2023 IQVIA. 無断転載禁止

*1 Vasomotor Symptoms: 顔のほてり・のぼせ等(ホットフラッシュ)、*2 HRT - WHOの定めるATC3コードG03Cに該当する エストロゲン製剤(経口)およびG03Fに該当する エストロゲン・プロゲステロン配合剤(経口)(当分析に用いた当社定義)、*3 推定患者数 = Total days of therapy (総治療日数)/182日(患者1人当たりの推定平均治療日数)(当分析に用いた当社推定値)、*4 ニューロキニン3受容体、WHO:世界保健機関、ATC:解剖治療化学分類

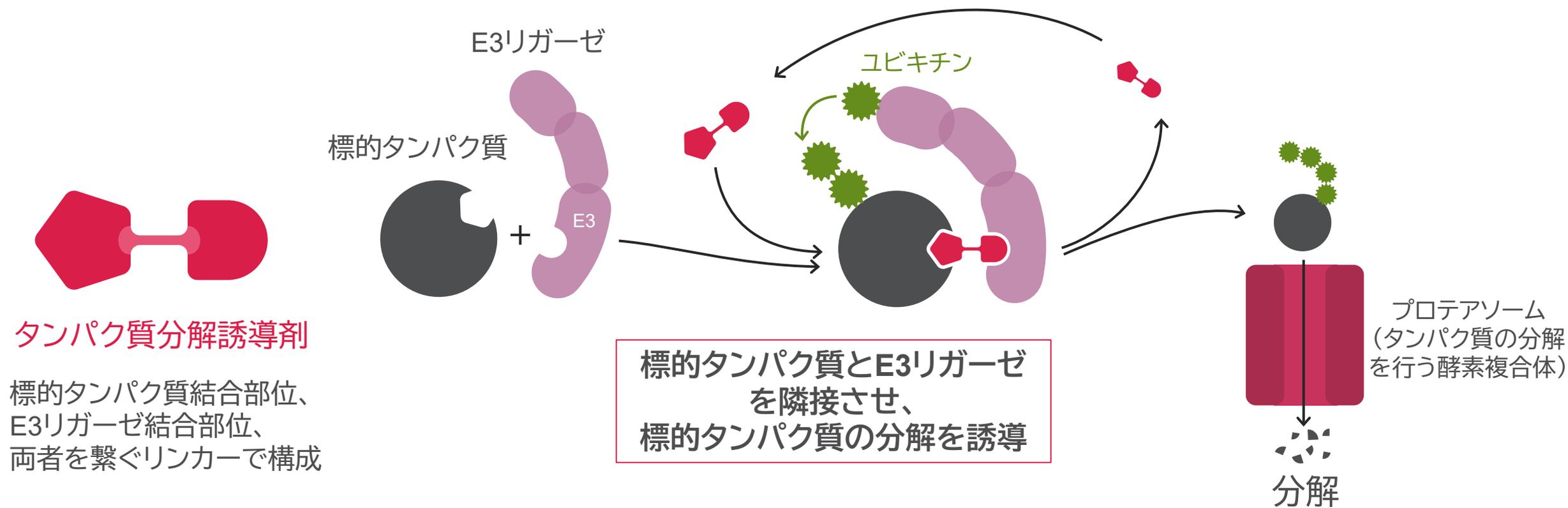
新規Primary Focus

標的タンパク質分解誘導

戦略目標2
科学の進歩を
確かな「価値」へ

13

従来技術では創薬標的とすることが難しかった (Undruggableであった) タンパク質を、創薬標的とすること (Druggable) が可能に



タンパク質分解誘導剤

標的タンパク質結合部位、
E3リガーゼ結合部位、
両者を繋ぐリンカーで構成

標的タンパク質とE3リガーゼ
を隣接させ、
標的タンパク質の分解を誘導

プロテアソーム
(タンパク質の分解
を行う酵素複合体)

分解

研究組織の刷新の成果

戦略目標2
科学の進歩を
確かな「価値」へ

14

研究組織を刷新 目的別・アジャイル*1型へ

目的別に
トップレベルの研究者を配置

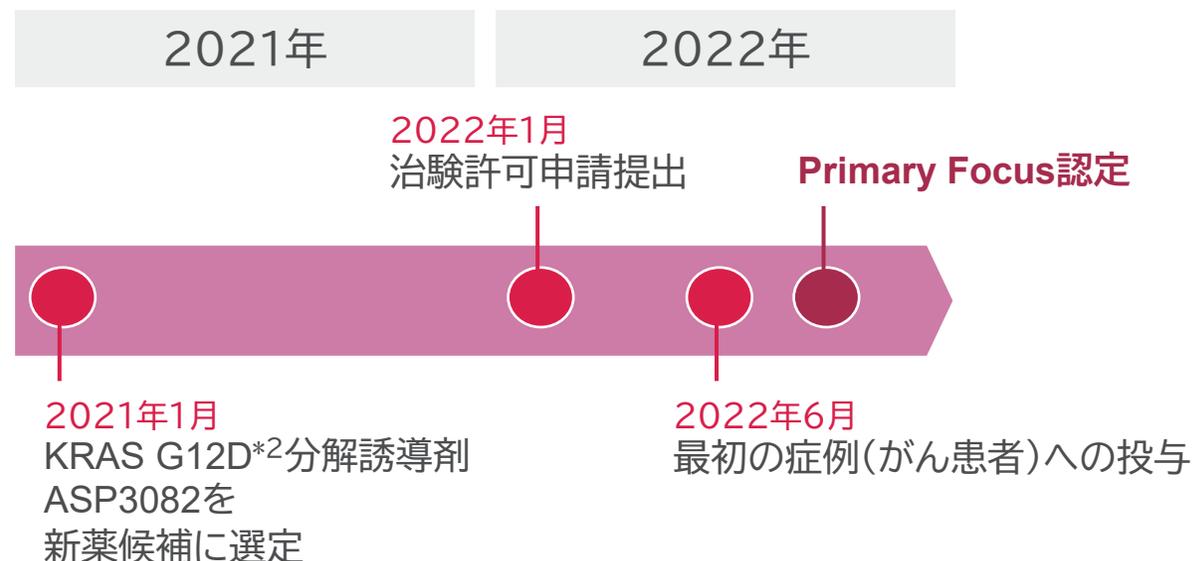
現場での迅速な意思決定

カルチャー・行動の変容

研究トップによる
タイムリーな投資判断

Primary Focusの創出・ 研究開発の加速

- 新薬候補の選定から治験許可申請提出まで約1年
- 標的タンパク質分解誘導をPrimary Focusに認定



*1 「状況は常に変化する」という考えを前提に、要望や指摘事項を随時反映し、小さな単位で改善を繰り返し実行することで、変化に柔軟に対応する手法

*2 がんの原因とされている変異タンパク質

RX+プログラム: 2022年度の主な進展



戦略目標3
Rx+ ビジネスの進展

15

プログラム

進捗状況

EG Holter

使い切りホルター心電計
パイロット販売を開始



BlueStar

血糖自己測定器との組合せ医療機器
について、ロシュDCジャパンと提携



* 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)

サステナビリティ向上のための ガバナンス強化

戦略目標4
サステナビリティ向上
の取り組みを強化

16

2023年度からの役員報酬制度改定

- 賞与（短期インセンティブ報酬）にサステナビリティ業績の評価指標を追加
- 事業年度毎にサステナビリティへの取り組みに関する業績目標を設定
- 業績目標の達成度に応じて、±10%の範囲で賞与支給率に反映

評価項目

保健医療アクセスへの取り組み

人材・組織への取り組み

製品の安定供給確保への取り組み

環境への取り組み

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

上記の3つを達成することで
2025年度に株式時価総額 7兆円以上

* ゾスパタ、パドセブ、エベレンゾ、VEOZAH (fezolinetant)、ゾルベツキシマブ、AT132

IVERIC bio, Inc. 買収の戦略的意義

18

対象会社	• IVERIC bio, Inc. (米国ニュージャージー州、NASDAQ上場)
事業内容	• 眼科領域に特化した治療薬の研究開発を行うバイオ医薬品企業
買収価格	• 総額約59億米ドル*

1. リードプログラムAvacincaptad Pegol(ACP): 新たな収益の柱としてのポテンシャル

- 現在治療法がないため医療ニーズが非常に高く、規模の大きな地匱状萎縮市場への参入
- XTANDIの独占期間満了による売上減少を補う製品として期待

2.Primary Focus「再生と視力の維持・回復」 の発展につながる眼科領域の基盤確立

- 眼科領域における販売力、研究開発力の強化

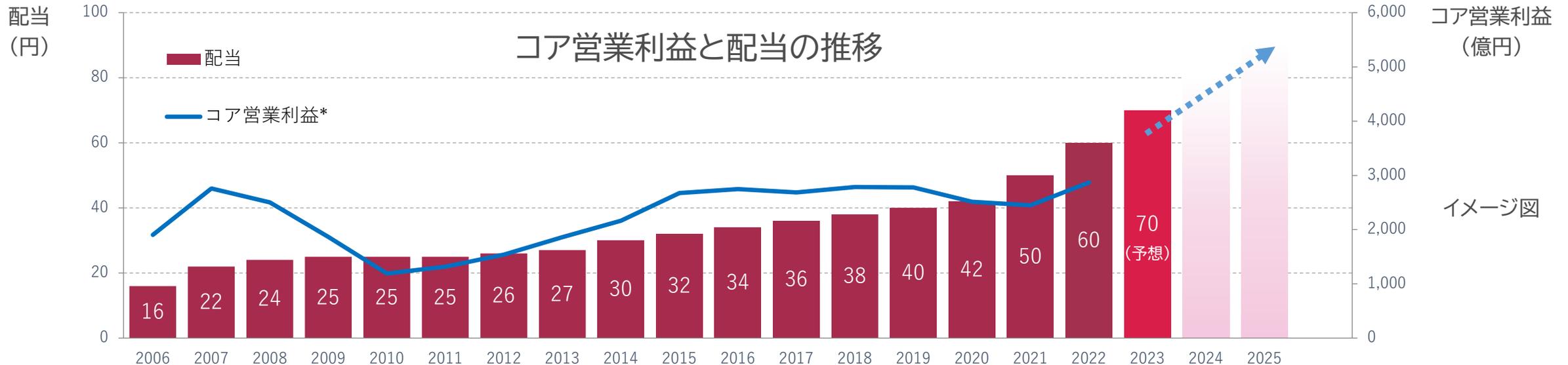


* IVERIC bio, Inc.の潜在株式を含む発行済普通株式約148.2百万株に1株当たりの買収価格である40.00米ドル を乗じた金額を記載
本買収の完了は、IVERIC bio, Inc.の既存株主や独占禁止法関連の当局の承認、及びその他のクロージング条件の充足を前提とする

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

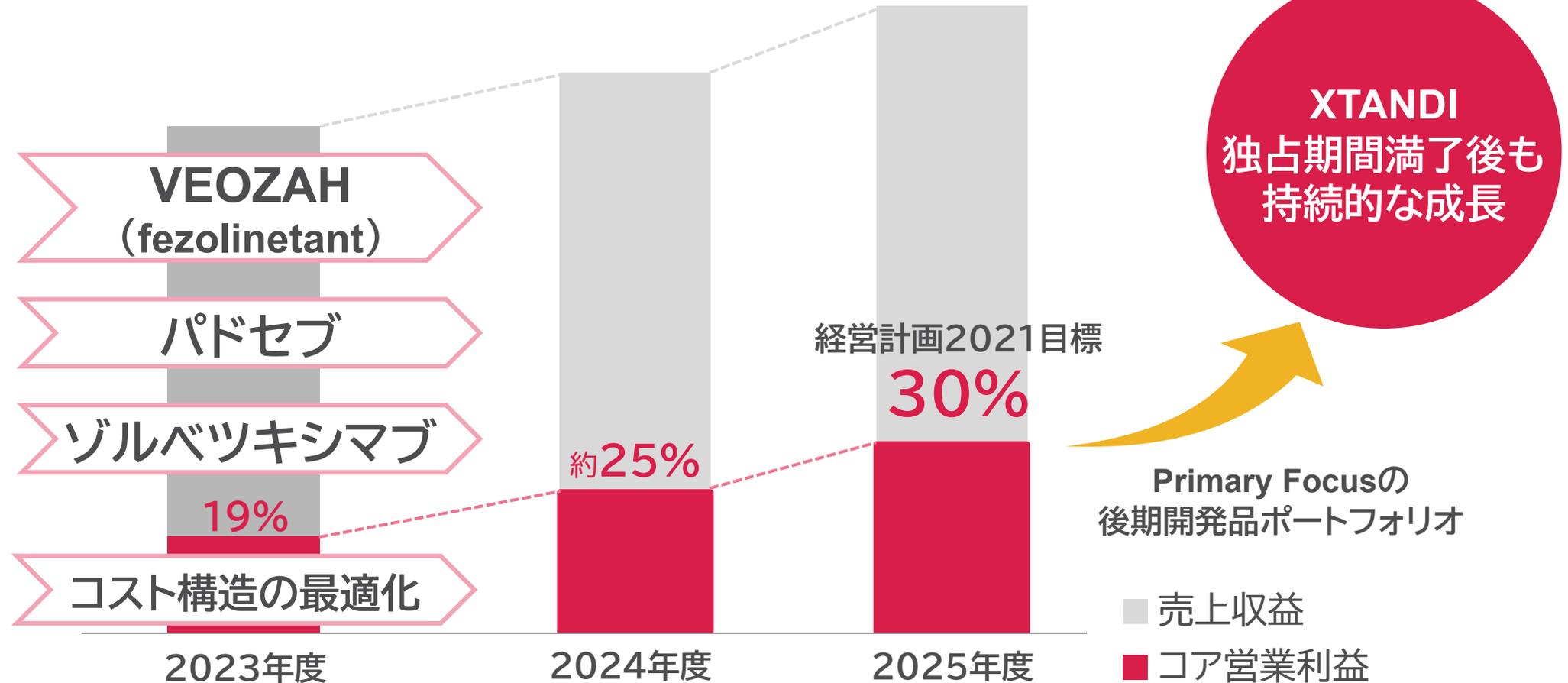


* 2012年度(2013年3月期)以前は、日本基準の営業利益

経営計画2021達成に向けて

引き続き経営計画2021の達成に拘る

2023年度は2024年度以降の成長を確実にするための転換点



変化する医療の最先端へ

