Sumitomo Pharma

統合報告書 2023

証券コード4506

住友ファーマ株式会社

パーパス

住友ファーマの存在意義とは

人々の健康で豊かな生活のために

住友ファーマグループは、「人々の健康で豊かな生活のために」、
革新的で有用な医薬品や医療ソリューションの研究開発に全力を注いでいます。

住友ファーマグループのフィロソフィ

理念

（グループの存在意義、社会に対する約束・使命）

**人々の健康で豊かな生活のために、
研究開発を基盤とした新たな価値の創造により、広く社会に貢献する**

バリュー

（グループの全役員・従業員が
共有すべき価値観）

Patient First
Always with Integrity
One Diverse Team

行動宣言

（グループの全役員・全従業員が日々の
業務において守るべき行動規範）

1. “Innovation today, healthier tomorrows”の実現に取り組みます
2. 誠実な企業活動を行います
3. 積極的な情報開示と適正な情報管理を行います
4. 自らの能力を高め、協働します
5. 人権を尊重します
6. 地球環境問題に積極的に取り組みます
7. 社会との調和を図ります

研究開発

どんな領域に注力しているのか

アンメット・メディカル・ニーズの高い2つの重点疾患領域とその他領域に注力

住友ファーマグループは、精神神経領域およびがん領域を重点疾患領域とし、医薬品、再生・細胞医薬、非医薬等による多様なアプローチで人々の健康で豊かな生活に貢献します。また、その他領域においても保有アセットを生かし、確かな価値を患者さんに届けます。

精神神経領域
開発中の新規化合物数 15個*1

がん領域
開発中の新規化合物数 5個*1

その他領域*2

×

低分子
蓄積された経験ノウハウに基づく分子設計力・合成力

再生・細胞医薬
先駆的な取組により獲得したノウハウ

非医薬（フロンティア）
メンタルレジリエンス領域での展開

その他モダリティ
最適なモダリティを追求

*1 2023年7月31日現在
*2 婦人科疾患、泌尿器疾患、糖尿病、希少疾患、感染症

グローバル基盤

どの地域で価値を提供しているのか

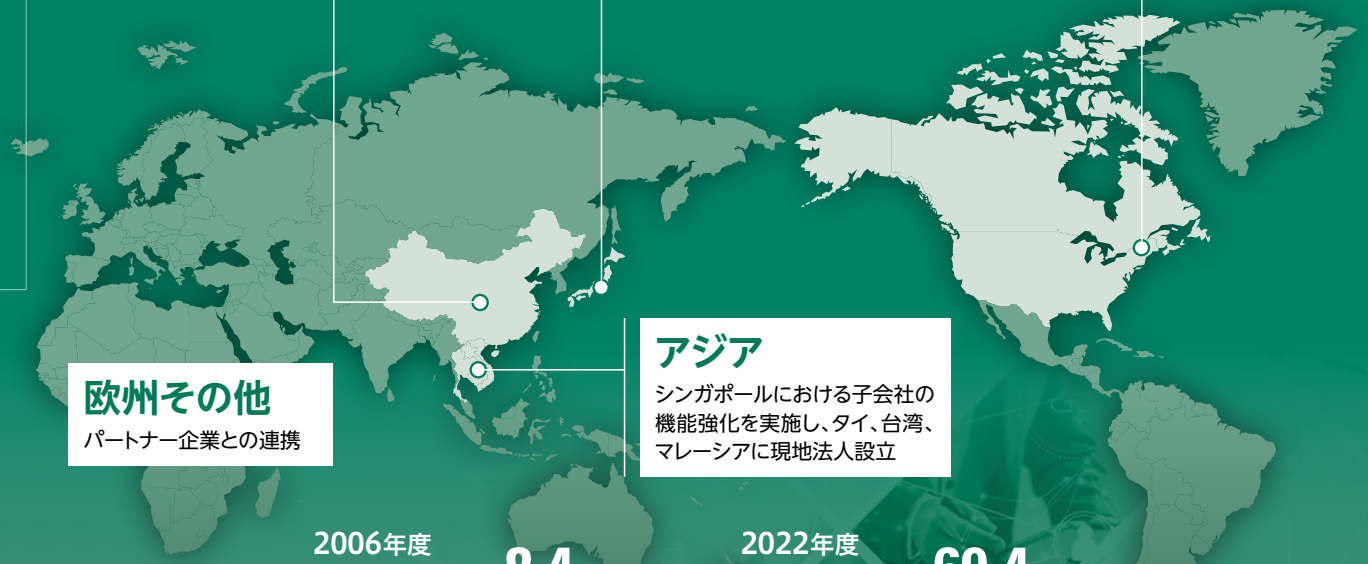
日本、北米、中国・アジアで存在感のある企業に

住友ファーマグループは合併以来、「事業のグローバル化」を積極的に推進してきました。現在は、日本、北米、中国・アジアにおいて、現地本社機能、販売機能、開発機能を有し、地域に合った営業・マーケティング活動を展開しているほか、アジアを中心に事業基盤の拡大を図っています。

中国
感染症領域や精神神経領域に注力しています。

日本
精神神経領域に加えて、糖尿病領域、レアディジーズ領域に注力しています。

北米
2023年7月にグループ会社再編により統合したSumitomo Pharma America社が医療用医薬品の研究開発、製造および販売を行っています。

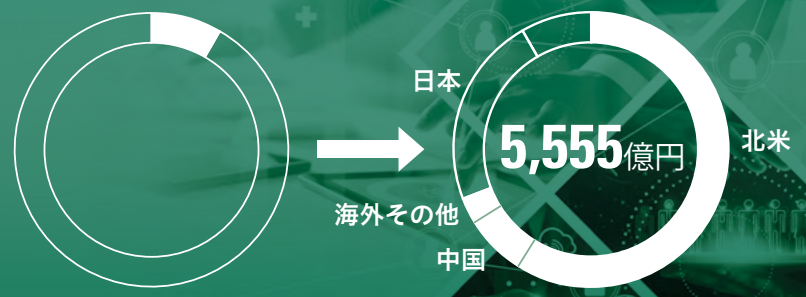


欧州その他
パートナー企業との連携

アジア
シンガポールにおける子会社の機能強化を実施し、タイ、台湾、マレーシアに現地法人設立

2006年度 海外売上比率 **8.4%**

2022年度 海外売上比率 **69.4%**



人材

価値提供のための推進力は何か

「ちゃんとやりきる力」のある人材を育成

住友ファーマは、真面目で誠実、かつ、粘り強く精緻に物事を進める企業文化のもと、価値提供の最大の推進力として、世の中の変化を捉えて自らを柔軟に変化させながら、イノベーションを継続的に創出し、人々に確実に届ける「ちゃんとやりきる力」を有したプロフェッショナルな人材を育成しています。

CHANTOの実践に不可欠な5つの行動指針

1. 目的志向を持ち自分事として考えやりきる
2. 勇気を持って挑戦する
3. 自律・自立して個の力を発揮する
4. 互いを尊重し仲間と協働する
5. 真面目さ・誠実さを持ち続ける

ビジョン

どのような姿を目指しているのか

もっと、ずっと、健やかに。最先端の技術と英知で、未来を切り拓く企業

住友ファーマグループは、「もっと、ずっと、健やかに。最先端の技術と英知で、未来を切り拓く企業」をビジョンとして掲げています。特色ある医薬品をお届けすることはもちろん、予防、診断、介護、社会復帰を含むペイシェントジャーニー全体を捉えた医療ソリューションを提供し、2033年の「グローバル・スペシャライズド・プレーヤー*」の地位確立を目指しています。

*グローバル・スペシャライズド・プレーヤー:住友ファーマグループは、精神神経領域およびがん領域を重点疾患領域とし、医薬品、再生・細胞医薬や非医薬等の多様なアプローチで人々の健康で豊かな生活に貢献し、グローバルに独自のポジションを確立することを目指しています。

コミットメント

「ちゃんとやりきる力」で住友ファーマグループは、グローバル・スペシャライズド・プレーヤーへの挑戦にコミットします。

Contents

トップメッセージ

社長メッセージ 8
財務戦略 13

資本

6つの資本 17

戦略

中期経営計画の振り返り 20
注力市場の動向 21
住友ファーマグループのマテリアルイシュー 22
住友ファーマの価値創造プロセス 23
ビジョンと2033年の目指す姿 24
中期経営計画2027 25
重点施策 持続的な成長を支える収益基盤の確立 26
重点施策 自社イノベーションの結実 29
重点施策 しなやかで効率的な経営基盤への変革 33

ガバナンス

コーポレートガバナンス 38
社外取締役座談会 47
社外監査役座談会 51
リスクマネジメント 53
コンプライアンス 55
取締役・監査役・執行役員 56

事業概況

精神神経領域 61
がん領域 63
その他領域 64
FOCUS 基幹3製品のマーケティング責任者メッセージ 65
再生・細胞医薬事業 67
フロンティア事業 68

サステナビリティ

環境 70
持続的な企業価値向上に向けた人的資本強化 76
社会貢献 83

データセクション

財務ハイライト 87
非財務ハイライト 89
マテリアルイシュー・KPI一覧表 91
10年間の要約財務データ 95
経営成績および財政状況の分析 97
連結財務諸表 100
主要製品一覧 104
バリューチェーンの取組 105
医薬品の基礎知識 106
会社概要 108
株主情報 109
住友ファーマグループのサステナビリティに関する社外評価 110
統合報告書2023発行にあたって 111
編集方針 112

社長メッセージ

事業構造および経営体質の“質的転換”を図る

代表取締役社長
野村 博

社長メッセージ

目指す姿

17年間で業容が大きく変容、目指すは「グローバル・スペシャライズド・プレーヤー」

2023年度から新たな中期経営計画2027がスタートしましたが、当社発足から17年を経て業容が大きく変容していますので、これまでの軌跡を少し振り返ってみます。2005年に旧大日本製薬と旧住友製薬が合併して誕生した当時、当社は国内売上比率が90%を超える日本のローカル企業でした。しかし、2007年を起点とする第一期中期経営計画において「グローバル化」を重要テーマに掲げ、薬価を自社で決められ市場規模も大きい米国で、非定型抗精神病薬「ラツーダ」の自社開発を推進しました。そして2009年、旧Sepracor社の買収により、米国での自社販売体制を構築し、「ラツーダ」を売上収益2,000億円規模のブロックバスターに成長させました。その結果、海外売上比率が60%を超える企業へと変貌を遂げ、グローバル企業となりました。

2012年には旧Boston Biomedical社を傘下に入れ、アンメット・メディカル・ニーズの高いがん領域に参入しました。加えて、従来の医薬品では完治が見込めない疾患に対する画期的な製品が生まれる可能性が高いと考え、2013年に先陣を切って再生・細胞医薬分野に進出し、2018年に日本で、世界初の他家iPS細胞由来細胞製品の商用製造施設となる再生・細胞医薬製造プラント「SMaRT」を竣工しました。米国でも2023年度内に同様の細胞製造プラントを竣工する予定です。

そして中期経営計画2022（2018～2022年度）では、革新的な新薬の創出のみならず、デジタル技術等の普及や予防医療の普及に対応し、これまでの延長線上にないビジネスモデルの確立が求められる「変革の時」を迎えると考え、「もっと、ずっと、健やかに。最先端の技術と英知で、未来を切り拓く企業」というビジョンを策定するとともに、「グローバル・スペシャライズド・プレーヤー」の地位を確立するという「2033年の目指す姿」を掲げました。ビジョンにある「健やかに」とは治療だけでなく、予防、診断や介護、社会復帰も含んでおり、「ペイシェント・ジャーニー」全体をカバーする、なくてはならない存在になりたいという思いを込めています。そこで、デジタルトランスフォーメーション（DX）の技術も活用しつつ、医薬品の枠を超えて新たなヘルスケアソリューションを提供するフロンティア事業を立ち上げました。そして、2023年2月に米国で「ラツーダ」の独占販売期間が終了することを見据えながら、「成長エンジンの確立」と「柔軟で効率的な組織基盤づくり」を主要テーマとして、事業基盤の再構築に取り組みました。加えて2022年度は、グローバルに認知されている「住友」ブランドを用いて「住友ファーマ株式会社」に商号を変更し、新たな気持ちでスタートを切りました。

中期経営計画2022の振り返り

引き続き新薬の研究開発に課題を残すも、ポスト・ラツーダを見据えて有望な開発パイプラインを獲得

中期経営計画2022では、米国「ラツーダ」に支えられながら期間中に過去最高の売上収益を更新しましたが、最終2022年度は、「キンモビ」（パーキンソン病に伴うオフ症状治療剤）の販売中止をはじめ、二つの大きな減損損失を計上し、親会社の所有者に帰属する当期損益は745億円の損失となりました。この5カ年は事業基盤の再構築に向け、戦略投資枠の上限6,000億円を投入し、さまざまな取組を行いました。しかし、一言で申し上げるなら、将来に向けた布石という意味で一定の進展はあったものの、最も重要な課題が達成できませんでした。それは、ポスト・ラツーダの成長ドライバーと期待し、リソースを集中させてきたがん治療薬候補ナパブカシンの開発中止です。さらに、「ラツーダ」発売以降、10年以上も自社創製品目を出せなかったことにより、「成長エンジンの確立」が達成できなかったことを大変心苦しく思っています。

一方で、「ラツーダ」の米国での独占販売期間が2023年2月までとなる中、期待していたナパブカシンの膵がんを対象とした臨床試験の中止が決まった段階で、素早く2019年にRoivant社との戦略的提携を決断し、ブロックバスターとなり得るレルゴリクスおよびビベグロンを含む多数の開発パイプラインを獲得しました。レルゴリクスは「オルゴビクス」（進行性前立腺がん治療

社長メッセージ

剤)、「マイフェンブリー」(子宮筋腫治療剤)として、ビベグロンは「ジェムテサ」(過活動膀胱治療剤)として、それぞれ2021年に上市させ、「マイフェンブリー」については2022年に子宮内膜症の適応追加承認を取得し、3製品の販売拡大に注力しました。加えて、大塚製薬株式会社と精神神経領域において、米国・日本・中国でフェーズ3段階にあるulotarontを含め4つの開発パイプラインを対象とした共同開発・共同販売に関する契約を締結しました。

また、再生・細胞医薬事業においてはRoivant社との戦略的提携で獲得したRVT-802を「リサイミック」(先天性無胸腺症治療剤)として米国で発売し、フロンティア事業においては株式会社メルティンMMIと共同開発した「MELTz手指運動リハビリテーションシステム」を日本で上市するとともに、両事業におけるパイプラインを拡充させました。さらに、「柔軟で効率的な組織基盤づくり」に関しては、Roivant社との戦略的提携により、ヘルスケアテクノロジープラットフォームであるDrugOMEおよびDigital Innovationとそれらに関わるデジタル人材を獲得し、当社のDXを大きく前進させました。

中期経営計画2027の基本方針

事業構造および経営体質の“質的転換”を図る

今年度スタートした中期経営計画2027(2023～2027年度)の基本方針は、ラツーダ・クリフからの再成長、そして、2033年「グローバル・スペシャライズド・プレーヤー」実現に向けた足場を築く期間として、「事業構造および経営体質の“質的転換”を図る」としました。当社は、グローバル・スペシャライズド・プレーヤーを、「精神神経領域およびがん領域を重点疾患領域とし、医薬品、再生・細胞医薬、非医薬等による多様なアプローチで人々の健康で豊かな生活に貢献し、その他領域においても保有アセットを生かし、確かな価値を患者さんに届ける」企業と定義して、世界で存在感のある会社になることを目指しています。

本中計の5年間は、「持続的な成長を支える収益基盤の確立」、「自社イノベーションの結実」、「しなやかで効率的な経営基盤への変革」を主要テーマとして取り組みます。短中期的には基幹3製品(「オルゴビクス」「マイフェンブリー」「ジェムテサ」)によって収益基盤を支え、中長期的には自社起源のイノベーションを軸とした事業構造に転換していきます。そのために後期開発品目を着実に上市させ、初期開発品目の中から2030年代のグループ収益を支える優先品目を選抜、育成するとともに、立ち上げた再生・細胞医薬事業、フロンティア事業を本格化させていきます。

ただし2023年度は、米国「ラツーダ」の売上が大幅に低下する中、新たな成長エンジンである基幹3製品が市場浸透の初期段階であることから、コア営業利益はマイナス620億円となり、親会社の所有者に帰属する当期利益も2022年度から2期連続の赤字を余儀なくされる見通しです。しかし、その後2024～2027年度の経営目標(財務値)は、売上収益はCAGRが12%以上(2023年度起点)、コア営業利益は累計1,920億円以上、営業キャッシュ・フローは累計2,700億円以上、ROICは累計6.5%以上、ROEは累計8%以上と設定しました。ROEは次期中計期間に10%以上を目指しています。研究開発費は、プログラムごとに優先順位づけをすることによって、前中計から800億円圧縮して5年累計3,900億円程度とします。

中期経営計画2027の重点施策

持続的な成長を支える収益基盤の確立

一つ目の「持続的な成長を支える収益基盤の確立」ですが、まずは米国グループ会社を再編し、北米において基幹3製品の価値を早期に最大化します。前中計においてRoivant社から複数の会社を買収したことで、事業体制が複雑化している北米子会社7社をSumitomo Pharma America社として統合し、コスト構造を最適化するとともに販売体制を効率化します。これによるコストシナジーは2024年度以降、通年で4億ドルを見込んでいます。また、北米をワンチームにし、無駄のないリーンな運営体制のもと、販売力と研究開発力を強化します。

基幹3製品に関しては、1日1回投与で非常に使いやすい「オルゴビクス」と「マイフェンブリー」の優位性を浸透させ、両剤でダブル・ブロックバスターを目指します。「ジェムテサ」は単剤でブロックバスターになるものと見込んでいます。実際に今現在、3製品とも順調に伸びていま

社長メッセージ

す。また日本では、「ツイミーグ」(2型糖尿病治療剤)など注力製品および新製品の価値最大化に加え、再生・細胞医薬事業とフロンティア事業の強化を推進します。中国・アジア地域では、製品ラインナップを拡充させるとともに販売国の拡大等に努めます。

自社イノベーションの結実

二つ目の「自社イノベーションの結実」では、ulotarontや他家iPS細胞由来ドパミン神経前駆細胞(DSP-1083)等の後期開発品目の開発に注力します。

特に大塚製薬株式会社と共同で開発を進めているulotarontは、従来の薬でみられた錐体外路症状および体重増加等の代謝系副作用が少なく、使いやすい薬剤として、将来的に適応拡大により「ラツーダ」を超えるブロックバスターになることを期待しています。今回の統合失調症を対象としたフェーズ3試験は、プラセボ投与群で大きな改善が観察され、残念ながらプラセボとの統計学的に有意な差を示すことができませんでした。COVID-19パンデミックが影響していると推測しており、詳細なデータ解析結果を踏まえてFDAと今後の進め方について協議します。プラセボ効果が想定よりも高く治験薬の有効性をマスクしてしまう現象は「ラツーダ」の治験でも経験しており、精神疾患の臨床試験ではしばしば報告されています。加えて、ulotarontの適応症は統合失調症のみならず、大うつ病補助療法および全般不安症を対象としたフェーズ2/3試験も実施中であり、ulotarontが次期中計をけん引するというシナリオに変更はありません。

一方でDSP-1083は、他家iPS細胞由来ドパミン神経前駆細胞の移植によってパーキンソン病の患者さんの病態進行を巻き戻し、健康寿命を延ばすことを目指す革新的モダリティとして、2024年度の実用化を予定しています。また、網膜色素上皮裂孔の患者さんを対象に他家iPS細胞由来網膜色素上皮細胞(HLCR011)の臨床試験も進めているところです。

がん領域においては、特長ある製品創製ということで、骨髄線維症を対象とするTP-3654と急性白血病を対象とするDSP-5336の開発にリソースを集中させ、本中計期間内の上市を目指します。

フロンティア事業は、医薬品事業とのシナジーを出せる領域を含め毎年、新製品を発売し、事業を成長させていきます。なお、再生・細胞医薬事業およびフロンティア事業は、2032年度で1,000億円レベルの売上収益を創出する柱に育成したいと考えています。

創薬研究については、原則としてテーマ発案者がリーダーとなって臨床段階までプロジェクトを進める「研究プロジェクト制」を導入しており、2023年度からはがん領域にも拡大しています。研究プロジェクトリーダーには年齢や経験を問わず、予算執行権や人事評価権を与え、裁量権を持って研究プロジェクトをマネジメントすることで成果創出、人材育成につなげています。加えて、トランスレーショナル研究、バイオマーカー研究およびモダリティ技術において独自性の高い創薬基盤をさらに強化するとともに、インシリコ創薬、データ駆動型創薬を推進し、病態の本質を捉えた開発候補品目の継続的な創出を目指します。そして、画期性とともに事業性を十分に考慮した上で、後期開発に進める優先品目を選抜し、それらを2030年代の半ば以降、当社の成長を支える品目に育てます。その中には再生・細胞医薬でのプログラムやフロンティアでの開発品も含めており、当社のビジネスモデルを複数の柱で支える事業構造に変えていきます。

しなやかで効率的な経営基盤への変革

三つ目の「しなやかで効率的な経営基盤への変革」では、「グループガバナンスの強化」、「DXの加速」、「企業文化の浸透と人材戦略」を重点課題として取り組みます。

グループガバナンスの強化は、米国グループ会社の再編を契機として、迅速かつグループに最適な事業判断ができる経営体制を構築します。

また、DXの加速においては、データドリブンな意思決定プロセスを実装し、業務変革と価値創造を自律推進する姿への変容を目指しています。DrugOMEやDigital Innovation

社長メッセージ

といったデジタル基盤を最大限に活用します。Sumitomo Pharma America社に置くAACTR※と当社のデータデザイン室がDXの加速を牽引し、国内では、核となる人材育成を強化します。

企業文化の浸透については、グループ一体経営を推進するため、2023年7月に理念体系を再構成し、理念、バリューおよび行動宣言をグループ全体で共有するフィロソフィとしました。グローバル・スペシャライズド・プレーヤー実現に不可欠な「CHANTO」とともに、今後グループ内での浸透を図ります。「CHANTO」は、高いレベルの目標を掲げ、それをちゃんとやりきることにより、イノベーションを継続的に創出し、人々の健やかさに貢献し続けることです。中期経営計画2022より「CHANTO」の浸透に取り組み、国内では具体的な5つの行動指針を制定して、2022年度にこの行動指針を評価・報酬にも反映させる人事制度を導入しました。さらに2023年度からは、世界各国の従業員と共有するフィロソフィと同様に「CHANTO」をグローバルで実践するための取組を本格化させていきます。人材戦略については、「人材ポートフォリオの構築」、「多様な人材の活躍を推進」、「グループ一体感と高いエンゲージメントの維持」を3つの柱として推進します。

※AACTR: Advanced Analytics Computational Technology & Research

CHANTO

失敗を恐れずに全員が“ちゃんとやりきり”、ラツーダ・クリフからの再成長を果たす

基幹3製品の早期価値最大化、米国グループ会社の再編によるコストシナジー、研究開発費の絞り込みの取組等により、2024年度の黒字転換を目指しています。

医薬品業界が抱える永遠の課題ともいえる特有の研究開発リスクを伴いますが、当社は「人々の健康で豊かな生活のために、研究開発を基盤とした新たな価値の創造により、広く社会に貢献する」をフィロソフィ最上位の理念（グループの存在意義、社会に対する約束・使命）として掲げており、「CHANTO」の実践のため、今後も恐れることなく果敢に挑戦し続けます。

ただし、精神神経、がん、ともに研究開発の難易度、不確実性が極めて高い領域であり、当社単独でファーストインクラスの新薬を開発し、継続的に上市し続けるのは難しい状況にありますが、バイオマーカーやビッグデータの活用によって成功確度を高める取組を強化しています。また、アカデミアやベンチャー企業、同業他社との強固なネットワークを生かし、ベストな手段で自社創薬を推進することにより、保有パイプラインの拡充と価値最大化を追求していきます。

中期経営計画2027は、ラツーダ・クリフからの再成長を果たすために、まさに「CHANTO」の実践が問われるステージであると認識しています。「持続的な成長を支える収益基盤の確立」、「自社イノベーションの結実」、「しなやかで効率的な経営基盤への変革」という主要テーマの取組はいずれも容易ではなく、従業員一人ひとりがよりレベルの高いチャレンジングな成果目標を明確にし、その目標の達成のためにチームで連携して取り組むことが重要であると考えています。また、環境の変化にも柔軟に対応し、諦めることなくチームで粘り強く目標をやりきる必要があります。よく例に出すのは、単独登山ではないパーティーを組む登山です。頂上にアタックする人だけが優秀なのではなく、チーム全員が役割分担して、チーム全体で困難を乗り越えながら前人未到の目標を達成する、そういった意味で失敗を恐れずに全員が“ちゃんとやりきる”、そのことを徹底していきます。そして、限られた経営資源を最大限に生かし、2033年の「グローバル・スペシャライズド・プレーヤー」の地位確立を目指します。ステークホルダーの皆さまには、今後も変わらぬご支援を賜りますようお願い申し上げます。

財務戦略

北米事業の再編と運用資金の効率化により、収益力の向上と財務基盤の改善を進める

中期経営計画2022（2018～2022年度）の振り返り

6,000億円の戦略投資を実施

「中期経営計画2022」では、積極的な研究開発投資に加え、2018年度から5年間の戦略投資枠（M&A枠）を3,000～6,000億円に設定しました。この方針に則り、2019年度に、Roivant社との戦略的提携により、ブロックバスターとなり得るレルゴリクスおよびビベグロン（「オルゴビクス」「マイフェンブリー」「ジェムテサ」の基幹3製品）を含む多数の開発パイプラインおよびDX基盤を獲得し、その後Myovant社およびUrovant社の100%子会社化により、最終的に総額で6,000億円の資金を投入しました。

Roivant社との戦略的提携では、2019年12月にブリッジローンで2,700億円を調達し、その翌年に1,200億円のハイブリッド社債（劣後特約付社債）および長期借入金1,250億円に借り換えました。また、2022年度のMyovant社の完全子会社化ではブリッジローンで900億円を調達したことにより、有利子負債は合計で3,347億円（2017年度末比2,873億円増）となりました。

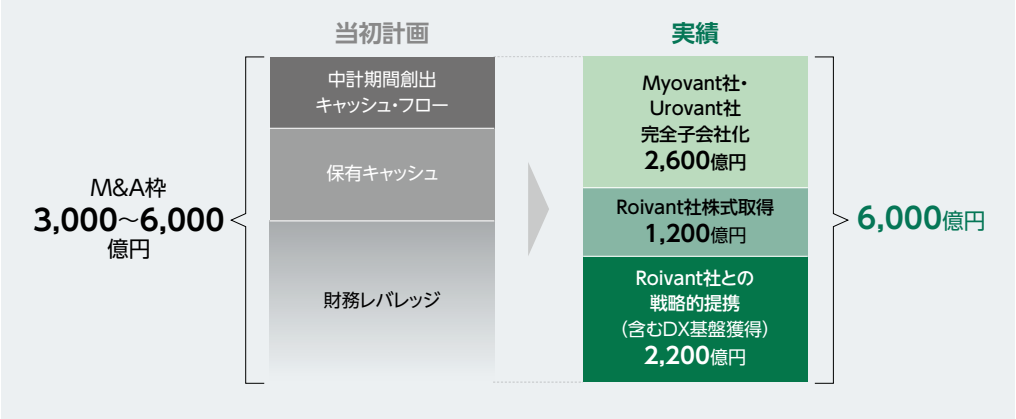
この「中期経営計画2022」では、基幹3製品の開発および成長に向けて先行投資を実施したことに加え、さらなる成長に向けて研究開発費として5年間で4,727億円を投入しました。

損益面では、ポスト・ラツーダの最有力候補としていたナパブカシンの開発を2021年3月に中止し、また、2023年3月にがん領域においてdubermatinib（開発コード: TP-0903）の開発を中止しました。この開発中止に伴い、それぞれ仕掛研究開発全額（270億円、206億円）の減損損失を計上しました。

また、2022年度は「キンモビ」の収益予測を見直し、特許権を全額減損（554億円）したことに加え、北米グループ会社の事業構造改善費用を計上したことから、親会社の所有者に帰属する当期損益は、745億円の損失となりました。本中計期間は、ポスト・ラツーダの成長エンジンを獲得した一方で、経営目標として掲げた2022年度の業績は当初目標から大きく乖離する結果となりました。

「中期経営計画2022」の最終業績と戦略投資実績

	当初目標 2019年4月	2022年度 実績
売上収益	6,000億円	5,555億円
コア営業利益	1,200億円	164億円
ROIC	10%	-3.9% （5年累計2.5%）
ROE	12%	-14.7% （5年累計4.8%）
為替レート（米ドル）	110円	135.5円



財務戦略

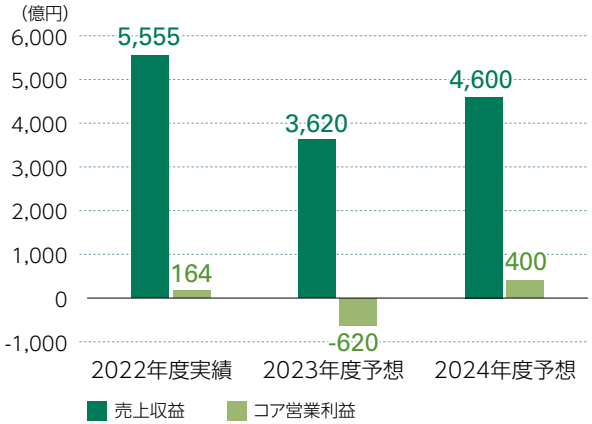
中期経営計画2027の財務方針

2023年度を大底に再成長を図る

2023年度より「中期経営計画2027」(以下「本中計」)がスタートしましたが、初年度は「ラツーダ」の米国での独占販売期間終了の影響により、その売上がほとんどなくなる一方で、まだ基幹3製品が十分に市場浸透していないため、コア営業損益は620億円の損失を想定しています。加えて、北米子会社の再編に伴う一時費用が発生し、親会社の所有者に帰属する当期損益は800億円の損失となる見通しです。

こうした中、本中計の財務方針として、優先順位の高いパイプラインに研究開発費を一層効率的に配分するとともに、Sumitomo Pharma America社に集約した北米事業の収益力向上と事業基盤の強化を徹底推進します。そして北米では、基幹3製品の成長を中心に、2024年度の売上収益は4,600億円、コア営業利益は400億円を目指します。また、2027年度までの売上収益については、2023年度を起点としてCAGR12%以上、コア営業利益は2024～2027年度までの累計で1,920億円以上を目標に据えています。

業績予想(コアベース)



売上収益CAGR
12%以上
(2023→2027年度)

コア営業利益
1,920億円以上
(2024～2027年度4年累計)

Sumitomo Pharma America社の収益力向上に注力

2023年7月に米国グループ会社7法人の機能と人材をSumitomo Pharma America社に集約しました。「オルゴビクス」「マイフェンブリー」「ジェムテサ」は順調に拡大しており、売上収益は2023年度を底に確実に上向いていくものと見ています。一方で、北米子会社の再編に伴う500名規模の人員削減を含む販管費および研究開発費の最適化と、重複業務の一本化による効率化などのコストシナジーにより、2024年度以降、年間4億ドルの収益改善効果が見込まれます。2024年度以降、Sumitomo Pharma America社が再び、当社グループの成長のけん引役になるものと考えています。

2023年度セグメント別業績予想(コアベース)

(億円)

		日本	北米	アジア	合計
2023年度予想	売上収益	1,141	2,088	391	3,620
	売上原価	542	688	90	1,320
	売上総利益	599	1,400	301	2,300
	販売費及び一般管理費	477	1,603	120	2,200
	コアセグメント利益(△は損失)	122	△203	181	100
	研究開発費※1				840
	その他の収益・費用(コア内)※2				120
	コア営業利益(△は損失)				△620

※1 研究開発費は、グローバルに管理しているため各セグメントに配分していません。
※2 事業譲渡損益、持分法による損益等

財務戦略

中期経営計画2027の財務方針

研究開発費は3,900億円程度に抑制

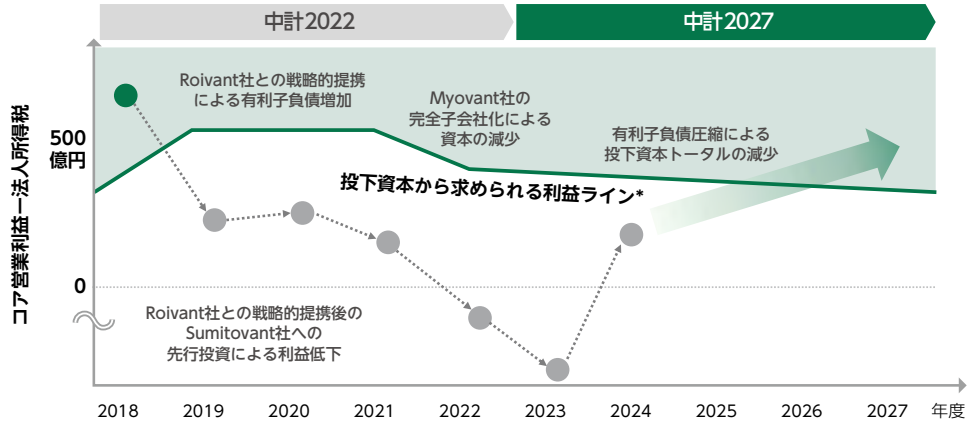
研究開発は自社アセットへの投資を最優先とし、3,900億円程度に抑制します。2023年度の研究開発費は840億円を予定しており、「ラツーダ」の売上が大幅に減少する中で、一時的に売上収益に対する比率が20%を超えますが、その後は基幹3製品が大きく伸びてくると見ており、本中計期間では20%以内に収める考えです。そのためにもDX等の活用により、研究開発費の効率化・最適化を徹底します。戦略投資枠(M&A枠)は明示していませんが、ネットD/Eレシオ、有利子負債残高、親会社所有者帰属持分比率の財務目標値に大きな影響を与えない範囲に限定する方針です。

ROICは業界平均以上を目指す

収益性については、自己資本と有利子負債を合わせた投下資本に対し、2024～2027年度の累計で6.5%ラインへの回帰を目指します。このROIC6.5%という数値は、当社と同規模の製薬会社のベンチマークと認識しており、まずはそこを超えることが先決であると考えています。その上で、次期中期経営計画においてROE10%を達成すべく、さらなる利益拡大に努めます。

投下資本と資本収益性

2024年度以降の4年間累計では、投下資本から求められる利益ラインレベルの利益を確保し、
2028年度から始まる次期中期経営計画期間にて、この利益ラインを上回る利益計上を目指す



*投下資本(資本+有利子負債)から求められる利益ラインを、投下資本 × 6.5%(加重平均資本コスト)と設定

有利子負債は2,000億円以下に削減する

財務の健全化については、2022年度末に3,347億円に膨らんだ有利子負債残高を2,000億円以下まで減少させ、2027年度末にネットD/Eレシオを0.5以下、親会社所有者帰属持分比率を40%以上に改善する目標を設定しています。2023年度は既述のとおり、米国での「ラツーダ」の売上がほぼなくなることから、現預金は減少する見込みであり、一時的に有利子負債は増加しますが、本中計では、2024年度以降の損益を改善することにより、営業活動から生じるキャッシュ・フロー等によって有利子負債を返済していく考えです。また、運転資金を必要最低限にとどめるキャッシュフローマネジメントにも積極的に取り組みます。一方で、2022年度に組んだブリッジローンなど短期借入は、長期への借り換えを進め、財務基盤を安定させていく方針です。なお、現時点で資本性の資金調達は考えていません。

経営目標(BS)

		2022年度末	2027年度末
BS	ネットD/Eレシオ	0.60	0.5以下
	有利子負債残高	3,347億円	2,000億円以下
	親会社の所有者に帰属する持分比率	35.8%	40%以上

※各目標値は、成功確率調整後

2024年度は復配方針

最後に株主還元についてですが、コア営業損失を見込む2023年度は無配とさせていただく方針です。しかし、基幹3製品をベースに収益基盤を再構築し、コア営業利益を見込む2024年度は復配の方針とし、その後は安定配当を目指します。

Capitals

資本

価値創造の源泉である経営資本をどのように考えているのか

6つの資本 17

6つの資本

（記載のある一部数値を除き2023年3月期）

※主要な指標は、記載のあるものを除き住友ファーマグループ連結での集計

住友ファーマは、6つの資本における当社の特長を効果的かつ効率的に組み合わせることで事業活動を通じた価値創造を行い、理念である「人々の健康で豊かな生活のために、研究開発を基盤とした新たな価値の創造により、広く社会に貢献する」の実現に向けた取組を推進しています。

知的資本

革新的な医薬品・医療ソリューションの提供を可能とする豊富なパイプライン、創薬力、先端技術・ノウハウ

精神神経領域およびがん領域を重点疾患領域とし、医薬品、再生・細胞医薬、非医薬等による多様なアプローチで人々の健康で豊かな生活に貢献し、2033年にグローバル・スペシャライズド・プレーヤーの地位を確立することを目指して、知的資本の強化を図っています。具体的には、トランスレーショナル研究、バイオマーカー研究およびモダリティ技術において独自性の高い創薬基盤をさらに強化するとともに、データ駆動型創薬を推進し、病態の本質を捉えた開発候補品目を継続的に創出することを目指しています。

主要な指標

- 製品上市数（過去5年間） **7**点
- 開発品目数 **25**点
- 特許出願数（過去5年間の発明数） **310**件

人的資本

競争力の源泉であり、イノベーションの原動力となる人材

人材は競争力の源泉であり、製薬会社にとって重要なイノベーションの原動力と認識しています。このため、個々の従業員の能力を生かす仕組みを構築し、変化に柔軟に対応し、挑戦する人材の育成に努めています。加えて、グローバルで共有するフィロソフィの浸透を通じてグループ一体経営を推進することで人的資本のもたらす効果を最大化させていきます。

主要な指標

- 従業員数 単体: **3,026**名 連結: **6,250**名
- 従業員エンゲージメントスコア（単体） **68**%
  ※5段階で回答するエンゲージメントに関する設問への肯定的回答率
- 女性管理職比率（単体） **14.4**%（2023年4月時点）
- 選抜型研修（SMP Academy）受講者数（単体） **77**名
- キャリア・コンサルティング相談件数（単体） 約**200**件
- デジタル人材・データサイエンティスト数（2023年3月時点）（単体）
  シチズン・データサイエンティスト: 約**60**名
  シチズン・デベロッパー: 約**20**名
- CHANTOの実践度合（単体） **75**%
  ※5段階で回答するCHANTOの実践度合に関する設問への肯定的回答率

社会・関係資本

日本、北米、中国において強固な基盤を構築

日本・北米・中国に強固な販売網を有しています。自社による販売網構築によって、地域に合った営業・マーケティング活動を実施することができ、当該地域における医療ニーズに的確に応えることで医療関係者との良好な関係構築や患者さんからの信頼獲得につながっています。それに加えて、研究開発においては、アカデミア等の研究機関やベンチャー企業との強固なネットワークを確立しています。

主要な指標

- MR数（2023年6月末時点）
  日本: **950**名、米国: **480**名、中国: **270**名
- 注力領域における国内の医師からの評価
  糖尿病: **3**位 統合失調症: **2**位
  ※当社の独自調査（2023年3月時点）
- 途上国の医療アクセスに貢献したパートナーシップ数 **5**件

6つの資本

製造資本

患者さんに、高品質な製品を
安定供給できる生産体制を確立

自社の医薬品を必要とする患者さんに高品質な製品を安定供給できるように、必要十分な製造能力を有しています。これに加え、再生・細胞医薬事業に関連して、他家iPS細胞由来の再生・細胞医薬専用の商業用製造施設を保有し、再生・細胞医薬事業の本格化を目指しています。

主要な指標

- 製造拠点数(グローバルに展開している場合は、国別の拠点数)
  日本: **2**　中国: **1**
- 再生・細胞医薬専用の商業用製造施設数
  2(SMaRT, FORCE)施設

財務資本

財務基盤の強化を推進

製薬会社は、創薬から上市、収益化されるまでに10年以上の長い期間を要することが通常であり、その間に多額の研究開発投資が必要となります。このため、住友ファーマでは、財務の安定性が必要と考えており、財務基盤の強化に取り組んでいます。一方で、資本活用の効率化を図り、収益力の向上との両立を目指しています。

主要な指標

売上収益成長率(CAGR)	単年△**0.8**%、中計期間**4.9**%
コア営業利益	**164**億円
営業キャッシュ・フロー	**119**億円
ROIC	△**3.9**%
ROE	△**14.7**%
ネットD/Eレシオ	**0.60**
有利子負債残高	**3,347**億円
親会社所有者帰属持分比率	**35.8**%
研究開発費	**1,061**億円

自然資本

低炭素社会・循環型社会の形成、
生物多様性保全をテーマに、
自然資本への負荷低減を推進

気候変動などの環境問題は人々の健康で豊かな生活を脅かす地球規模の重大な課題と認識しています。事業活動を通じ、低炭素社会・循環型社会の形成、生物多様性保全をテーマに、自然資本への負荷低減を推進しています。加えて、当社の事業に影響を及ぼすリスクや機会を評価し適切に対応して、持続可能な社会実現に貢献し、持続的な企業価値向上につなげます。

主要な指標

GHG排出量(Scope1+2)	**54**千t-CO_2
水使用量	**847**千t
廃棄物再資源化率(単体)	**72**%
廃棄物最終処分率(単体)	**0.3**%

Strategy

戦略

どのようにグローバル・スペシャライズド・プレーヤーを目指すのか

中期経営計画の振り返り	20
注力市場の動向	21
住友ファーマグループのマテリアルイシュー	22
住友ファーマの価値創造プロセス	23
ビジョンと2033年の目指す姿	24
中期経営計画2027	25
重点施策 持続的な成長を支える収益基盤の確立	26
重点施策 自社イノベーションの結実	29
重点施策 しなやかで効率的な経営基盤への変革	33

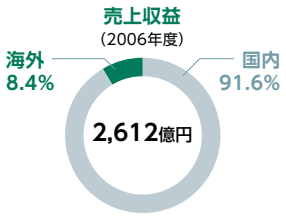
中期経営計画の振り返り

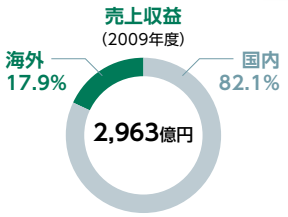
2033年の「グローバル・スペシャライズド・プレーヤー」に向けて

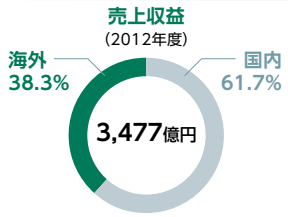
当社は、北米において自社開発の非定型抗精神病薬「ラツーダ」を成長させ、事業のグローバル化を実現、がん領域にも参入しました。また、再生・細胞医薬事業およびフロンティア事業を立ち上げ、2033年の目指す姿「グローバル・スペシャライズド・プレーヤー」の地位確立と持続的な成長に向け、事業構造を変革しています。

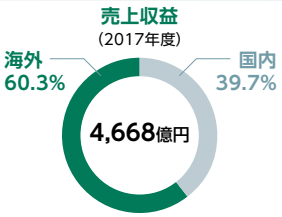
2005～2006年度	2007～2009年度	2010～2012年度	2013～2017年度	2018～2022年度	2023～2027年度
統合シナジーの最大化	**第一期中期経営計画 基盤整備**	**第二期中期経営計画 成長へのテイクオフ**	**第三期中期経営計画 成長軌道へ**	**中期経営計画2022 事業基盤の再構築**	**中期経営計画2027 事業構造および経営体質の“質的転換”を図る**
戦略 「グローバルに展開する研究開発型の製薬企業を目指す」という旧大日本製薬と旧住友製薬の統合の理念のもと、営業シナジー、コストシナジー、意識シナジーを早期に発揮し、国内事業基盤の強化を図ることと合わせ、海外事業の具体的な展開策について検討・推進する。	**戦略** 10年後のあるべき姿として、国内事業を強固な収益基盤として確立するとともに、海外での自社販売の進展を目指す。研究開発では、将来像の実現のためのパイプラインの拡充に向け、新薬創出力の強化と積極的な導入を実施する。	**戦略** 「創造・変革グローバル化の新たなステージへ」として、「ラツーダ」の製品価値最大化、北米での収益力強化、国内事業の構造変革、欧州・アジアへの展開、経営効率の追求に注力。また、将来の成長に向け、開発パイプライン拡充、戦略的提携・導入、人材の育成・強化へ積極的に投資する。	**戦略** 「イノベーションへの新たな挑戦」として、グローバルレベルで戦える研究開発型企業、最先端の技術で医療に貢献することを目指す。「ラツーダ」やがん領域の新製品によるグローバルな事業拡大を目指す。研究開発では、精神神経領域、がん領域に加えて、再生・細胞医薬分野の開拓を推進。筋肉質な企業体質への転換によって事業基盤を強化する。	**戦略** ポスト・ラツーダ（米国での「ラツーダ」の独占販売期間終了後）を見据えつつ、「変革の時」に対応するため、「成長エンジンの確立」と「柔軟で効率的な組織基盤づくり」により事業基盤の再構築を目指す。	**戦略** 「ラツーダ」の米国での独占販売期間終了後の再成長、2033年の目指す姿「グローバル・スペシャライズド・プレーヤー」の地位確立に向けた足場を築く期間として、基幹3製品の価値最大化を中心とした持続的な成長を支える収益基盤の確立、自社起源のイノベーションを事業として結実させるための研究開発に取り組み、事業構造の転換を図る。同時に、米国グループ会社の再編を契機にグループ経営体制を再編し、しなやかで効率的な経営基盤への変革に取り組む。
成果 国内においてMR1,500名体制、研究開発の一体運営、拠点統廃合、人事制度の一本化など、シナジー最大化に向けた統合作業が完了。	**成果** 北米で「ラツーダ」を自社開発・承認申請、自社販売体制構築の前倒し、および米国Sepracor社（現Sumitomo Pharma America社）の買収で北米の営業基盤、研究開発拠点の整備、拡大を実現。	**成果** 国内では精神神経領域で営業力を強化。北米では「ラツーダ」が伸長。Boston Biomedical社（現Sumitomo Pharma America社）を買収し、がん領域に本格参入し、国内ではがん創薬研究所を新設。	**成果** 北米で「ラツーダ」の売上収益が大幅伸長。買収によるパイプライン拡充。再生・細胞医薬分野の研究開発が進展。国内の事業基盤強化に向けた体制の再編・高効率化。	**成果** Roivant社との戦略的提携により基幹3製品※およびDX基盤を獲得、開発パイプライン拡充。再生・細胞医薬事業およびフロンティア事業の初期パイプライン拡充。 ※「オルゴビクス」、「マイフェンブリー」、「ジェムテサ」	
課題 中長期のあるべき姿の明確化。海外での収益基盤構築。	**課題** 国内での長期収載品の減収が想定を上回り、利益面での経営目標は未達、開発品目の導入実績も計画を下回る。	**課題** 長期収載品の収益下落リスクへの対応。北米での収益性向上。後期開発品が不足。	**課題** 「ラツーダ」に依存した収益体質からの脱却。がん事業の立ち上げの遅れ。新たなビジネスモデルの確立。	**課題** 自社創製品による収益構造への転換。大型品目の後期開発中止、新製品販売計画の下方修正。北米事業の複雑化。	

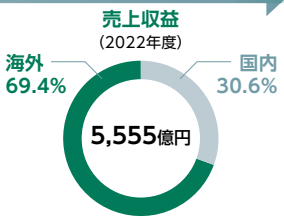
ラツーダ上市と事業のグローバル化 → ラツーダ・クリフからの再成長











アンメット・メディカル・ニーズに応えて重点領域を転換

- 糖尿病・循環器領域
- 精神神経領域
- 炎症・アレルギー領域

→

- 精神神経領域
- スペシャリティ領域※

※アンメット・メディカル・ニーズが高く、高度な専門性が研究・開発・営業に求められる疾患

→

- 精神神経領域
- がん領域
- ＋
- 再生・細胞医薬分野

→

- 精神神経領域
- がん領域
- ＋
- 再生・細胞医薬事業
- 医薬品以外のフロンティア事業

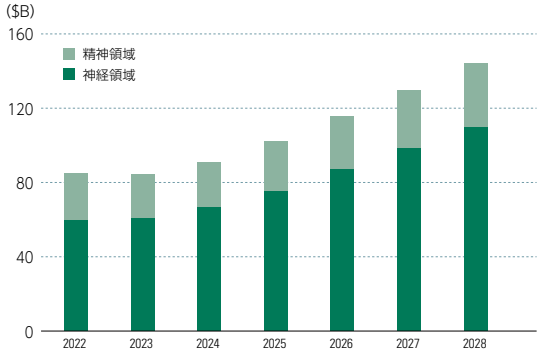
注力市場の動向

**世界的な社会課題として、精神神経領域やがん領域の患者さんは増加傾向にありますが、
いまだ薬剤治療貢献度の低い領域となっており、「革新的な医薬品と医療ソリューションの創出」が求められています。**

精神神経領域

高ストレス社会、経済・生活の不安定感、孤独感、働き方の激変、パンデミックや紛争などさまざまな要因が複雑に絡み合い、うつ病、不安症、統合失調症などに悩まされる患者さんが増えています。一方で高齢化社会に伴って認知症も拡大の一途をたどっています。しかしながら、こうした中枢神経系（CNS）の精神神経疾患に対していまだ薬物治療の貢献は十分でなく、画期的な新薬や治療法が強く求められています。

全世界の精神神経領域市場動向

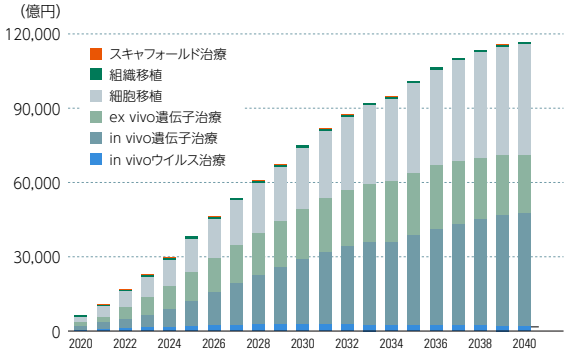


出典: Evaluate Pharma® 1 August 2023© Evaluate Ltd.

再生・細胞医薬事業

従来の低分子医薬品や抗体医薬品では、網膜色素上皮裂孔、加齢黄斑変性、パーキンソン病、網膜色素変性、脊髄損傷など、細胞・組織・臓器が不可逆的に失われる疾患・傷害に対して根本的な治療効果は期待できません。そこで、新たなモダリティとして、再生・細胞医薬（培養した細胞や組織等）を移植し、失われた機能をよみがえらせる再生医療が幅広い領域で待ち望まれています。

グローバル市場規模推計（作用機序別）

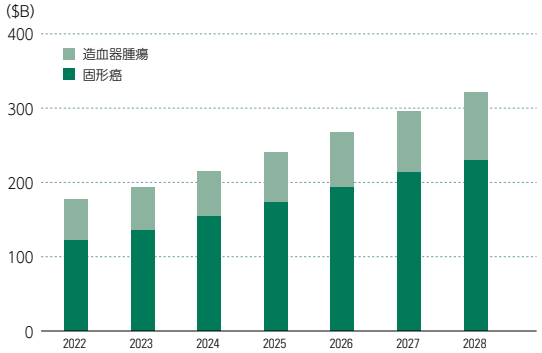


出典: ADLデータベースよりアーサー・ディ・リトル作成

がん領域

高齢化を背景にがん患者さんが増加しています。がんは依然として予後不良な疾患であり、多くのアンメット・メディカル・ニーズが残されていますが、近年はモダリティの多様化によって生存期間延長が見られます。一方で、がん免疫療法などでは薬剤投与が長期にわたるため、QOLの改善も含めたより安全で忍容性の高い薬剤へのニーズが高まっています。

全世界のがん領域市場動向

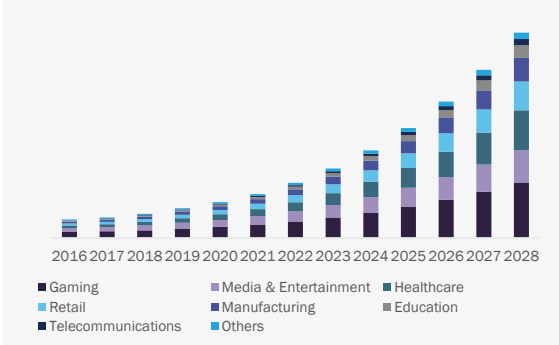


出典: Evaluate Pharma® 1 August 2023© Evaluate Ltd.

フロンティア事業

患者さんが求める「健やかさ」は、病気の治療だけでなく予防、診断、介護、社会復帰など、医薬品のみで実現することが難しくなってきており、特に精神神経疾患の増加と高齢化社会においては、非医薬の新たなヘルスケアソリューションの提供が求められています。

北米における用途別のVRヘッドセット市場の推移



出典: Grand View Research ,Virtual Reality Headset Market, Market Analysis, 2016 - 2028

住友ファーマグループのマテリアルイシュー

住友ファーマグループは、社会の持続可能性への貢献と自社の持続的成長の両立を実現するため、多様かつ変容する社会からの期待・要請に対してグループの持つ資本（強み）を活用し、私たちだからこそできる価値創出を行っていきます。そのために取り組む重要課題を「マテリアルイシュー」として2023年3月にあらためて特定しました。特定した10のマテリアルイシューは次のとおりです。

- 革新的な医薬品と医療ソリューションの創出
- 高品質な製品の安定供給
- 高品質な製品情報の提供と適正使用の推進
- 医療アクセスとアドボカシーの強化
- 人的資本の拡充と企業文化の浸透
- 人権の尊重
- 環境への取組の推進
- コーポレートガバナンスの向上
- リスクマネジメントの強化
- コンプライアンスの推進

マテリアルイシューについての目標とKPIについては、「マテリアルイシュー・KPI一覧表」（P91）をご覧ください。

マテリアルイシューの見直し

当社は、2023年度に、サステナビリティ経営を実践していくための重要課題（マテリアルイシュー）を、「社会からの期待」と「企業価値向上への影響度」の観点から見直し、「革新的な医薬品と医療ソリューションの創出」を最も重要なマテリアルイシューとして掲げました。また、10のマテリアルイシューのそれぞれに目標およびKPIを設定しています。（P91参照）

マテリアルイシューの特定

マテリアルイシューの作成・見直しに際しては、6つの要諦を前提に、グローバル製薬企業としての役割、社会からの期待をベースに検討する切り口を抽出し、それぞれについて当社の資本、また医療・健康に関わる社会課題・ニーズをリスト化、さらにESG説明会等を通じた投資家・アナリストの皆さまとの対話から得られた意見も踏まえ、実行計画を中期経営計画に組み込んでいます。

マテリアルイシューマップ

社会からの期待 ＼ 企業価値向上への影響度	大きい	極めて大きい
極めて大きい	• 高品質な製品の安定供給 • 高品質な製品情報の提供と適正使用の推進 • 医療アクセスとアドボカシーの強化	• 革新的な医薬品と医療ソリューションの創出
	• 人権の尊重 • 環境への取組の推進 • コーポレートガバナンスの向上 • リスクマネジメントの強化 • コンプライアンスの推進	• 人的資本の拡充と企業文化の浸透
大きい		

マテリアルイシューの要諦

- 一定の網羅性の担保と、グローバル企業／製薬／当社の力点の明確化が両立している
- 特定プロセスや背景にある考えの透明性、説明性が保たれている
- 住友グループ、当社の掲げる理念体系とのつながりが体系的かつ明確である
- マテリアルイシューの実行計画としての中期経営計画2027との整合が取れている
- 中期経営計画2027期間および以降のマテリアルイシューの実行性、観測性のある目標と活動計画が見える
- 市場や経営環境の不確実性を見込んだ柔軟性や見直しの可能性が加味されている

住友ファーマの価値創造プロセス

当社は、理念の実践にあたり、6つの資本をベースに、3つの強み（研究開発、人材、グローバル基盤）を生かした事業活動を通じて、革新的な医薬品と医療ソリューションの創出をはじめとする重要課題（マテリアルイシュー）の解決を図り、持続的な企業価値向上とグローバル・スペシャライズド・プレーヤーの地位確立を目指しています。

Input

知的資本
革新的な医薬品・医療ソリューションの提供を可能とする豊富なパイプライン、創薬力、先端技術・ノウハウ

人的資本
競争力の源泉であり、イノベーションの原動力となる人材

社会・関係資本
日本、北米、中国において強固な基盤を構築

製造資本
患者さんに、高品質な製品を安定供給できる生産体制を確立

財務資本
財務基盤の強化を推進

自然資本
低炭素社会・循環型社会の形成、生物多様性保全をテーマに、自然資本への負荷低減を推進

Business Model

2033年の目指す姿
“グローバル・スペシャライズド・プレーヤー”

住友ファーマの持つ6つの資本をベースに確立した3つの強み

3つの強みを生かした事業活動

研究 → 開発 → 調達 → 生産 → 販売

- 信頼性保証
- 品質・安全性管理
- 情報セキュリティ

マテリアルイシュー

「革新的な医薬品と医療ソリューションの創出」をはじめとする10のマテリアルイシュー

詳細はP22

Output

医薬品を中心とする多様なソリューション

疾患領域	×	モダリティ
精神神経領域		低分子
がん領域		再生・細胞医薬
		非医薬（フロンティア）
その他領域		その他モダリティ

Outcome

人々の健康で豊かな生活のために、研究開発を基盤とした新たな価値の創造により、広く社会に貢献する

- 人々の健康への貢献

- 医薬品分野を中心とした新たな知見

- 働く人の働きがい

- 地球環境問題の解決への貢献

3 すべての人に健康と福祉を
8 働きがいも経済成長も
10 人や国の不平等をなくそう
12 つくる責任 つかう責任
13 気候変動に具体的な対策を
16 平和と公正をすべての人に
17 パートナーシップで目標を達成しよう

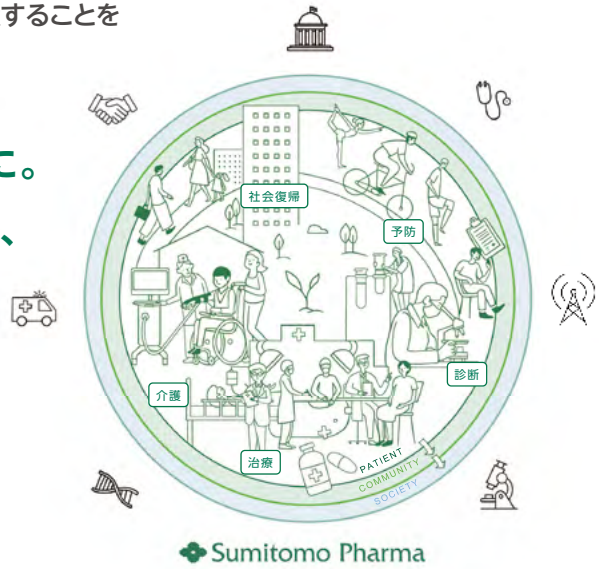
ビジョンと2033年の目指す姿

少子高齢化社会の進展、パンデミックなどの社会課題を背景に、精神神経領域およびがん領域の医療ニーズは拡大していくことが予想されます。また、医療ニーズはますます高度化しており、多様なモダリティを駆使し、デジタルとリアルが融合した生活と人々の価値観に寄り添うヘルスケア課題の解決が社会から期待されています。
こうした中、当社グループは、「革新的な医薬品と医療ソリューションの創出」をはじめとするマテリアルイシューの解決に向け、「もっと、ずっと、健やかに。最先端の技術と英知で、未来を切り拓く企業」というビジョンのもと、精神神経領域およびがん領域を重点疾患領域とし、医薬品、再生・細胞医薬、非医薬等による多様なアプローチで人々の健康で豊かな生活に貢献します。また、その他領域においても、保有アセットを生かし、確かな価値を患者さんに届けます。そして、これらの取組により、2033年に「グローバル・スペシャライズド・プレーヤー」の地位確立を目指しています。

ビジョン

当社は、治療だけでなく予防から介護、社会復帰など、患者さんが病気を認識する前から社会生活に戻るまでの道のりすべての「健やかさ」に貢献することを目指しています。

もっと、ずっと、健やかに。
最先端の技術と英知で、
未来を切り拓く企業



2033年の目指す姿
「グローバル・スペシャライズド・プレーヤー」

精神神経領域およびがん領域を重点疾患領域とし、医薬品、再生・細胞医薬や非医薬等の多様なアプローチで人々の健康で豊かな生活に貢献することにより、グローバルに独自のポジションを確立します。

低分子
蓄積された
経験ノウハウに基づく
分子設計力・合成力

再生・細胞医薬
先駆的な取組により
獲得したノウハウ

非医薬（フロンティア）
メンタルレジリエンス
領域での展開

その他モダリティ
最適なモダリティ
を追求

×

精神神経領域
多様なアプローチで既存の治療体系に革新をもたらす
▶当社のコア領域
▶蓄積されたデータ・経験・ノウハウ

がん領域
特長ある製品で標準治療を変革する
▶厳選された開発パイプライン
▶独自の創薬基盤

その他領域
保有アセットを生かし確かな価値を患者さんに届ける
▶婦人科疾患、泌尿器疾患、糖尿病
▶希少疾患、感染症

中期経営計画2027 (2023～2027年度)

基本方針

事業構造および経営体質の“質的転換”を図る

～ラツーダ・クリフからの再成長、GSP実現に向けた足場を築く～

「ラツーダ」の米国での独占販売期間終了後の再成長、および「グローバル・スペシャライズド・プレーヤー」(GSP)の地位確立に向けた足場を築く期間として、基幹3製品(進行性前立腺がん治療剤「オルゴビクス」、子宮筋腫・子宮内膜症治療剤「マイフェンブリー」、過活動膀胱治療剤「ジェムテサ」)の価値最大化を中心とした持続的な成長を支える収益基盤の確立、自社起源のイノベーションを事業として結実させるための研究開発に取り組み、事業構造の転換を図ります。同時に、米国グループ会社の再編を契機にグループ経営体制を再編し、しなやかで効率的な経営基盤への変革に取り組みます。

質的転換	重点課題
1. 持続的な成長を支える収益基盤の確立	①事業収益力の強化
2. 自社イノベーションの結実	②自社イノベーションの結実
3. しなやかで効率的な経営基盤への変革	③グループガバナンスの強化 ④DXの加速 ⑤企業文化の浸透と人材戦略

経営目標(財務目標値)

「中期経営計画2027」の期間においては、初年度の2023年度は「ラツーダ」の米国での独占販売期間終了の影響が大きく、コア営業損失となる見通しですが、米国事業の構造改革および基幹3製品等の販売拡大に注力し、2024年度にはコア営業利益の黒字転換を果たし、その後は売上収益CAGR12%(2023年度を起点)を実現するとともに、2028年度から始まる次期中期経営計画においてはROE10%を目指します。

配当については、コア営業損失を見込む2023年度は無配、コア営業利益を見込む2024年度は復配の方針とし、その後は安定配当を目指します。また、投資方針としては、自社アセットへの研究開発投資を最優先とし、M&A、導入等については財務目標値に大きな影響を与えない範囲とします。

財務目標値

PL/CF	2023年度	2024～2027年度
売上収益	3,620億円	2023年度を起点としてCAGR12%以上
コア営業利益	△620億円	累計1,920億円以上
営業キャッシュ・フロー	△1,300億円	累計2,700億円以上
ROIC	△8.5%	累計6.5%以上
ROE	△21.9%	累計8%以上

BS	2027年度末
ネットD/Eレシオ	0.5以下
有利子負債残高	2,000億円以下
親会社所有者帰属持分比率	40%以上

(注) 1. 為替レート: 1ドル130円、1元19.5円
2. 各目標値は成功確率調整後
3. CAGR: Compound Annual Growth Rate (年平均成長率)
4. ROIC=(コア営業利益−法人所得税)／(資本+有利子負債)

再成長イメージ

基幹3製品で中期的な収益基盤を確立し、
自社アセットを中心とした新製品で再成長を目指す

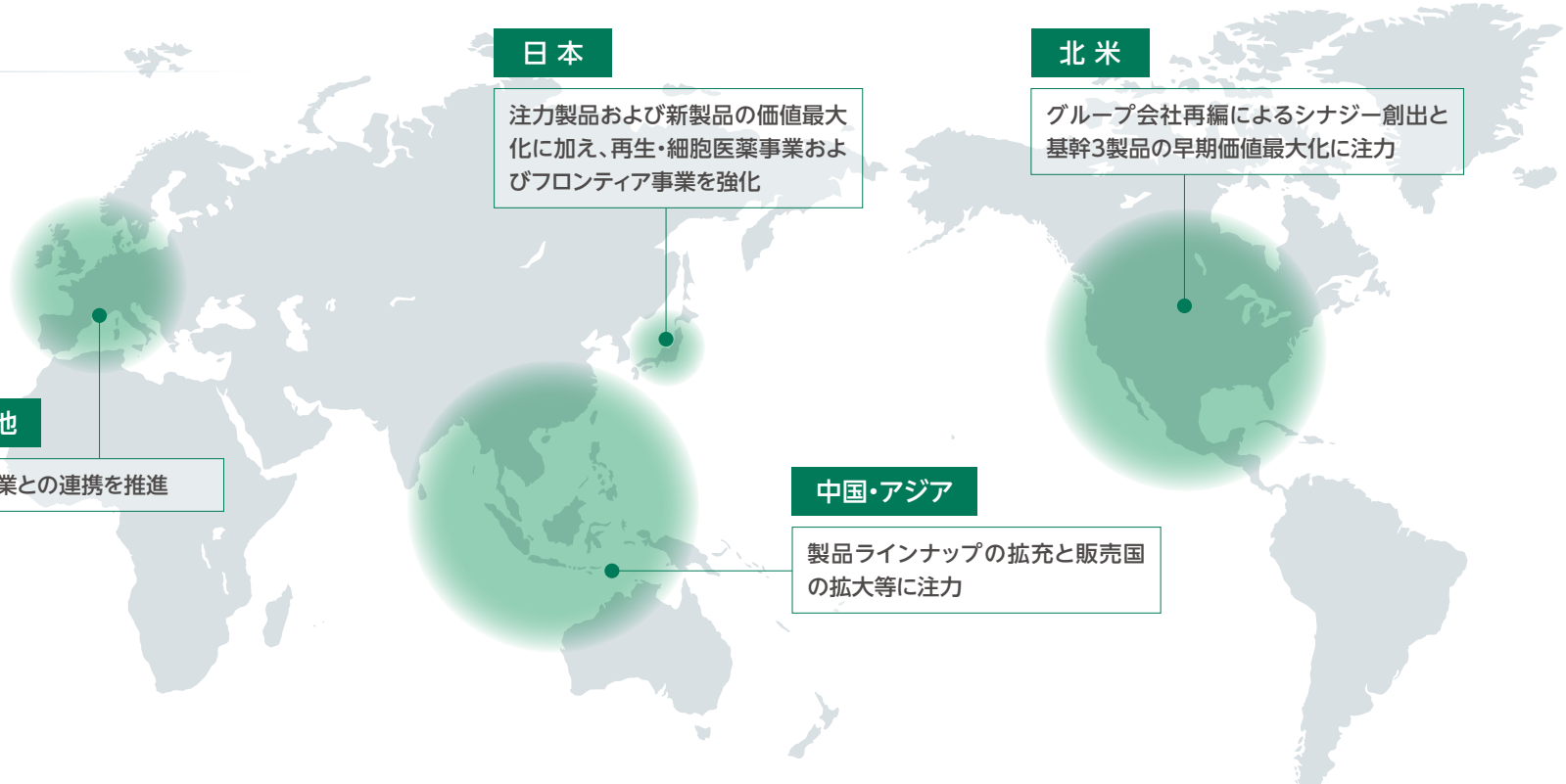
重点施策

持続的な成長を支える収益基盤の確立

北米では、グループ会社の再編によるシナジーの創出に加え、基幹3製品の早期価値最大化に注力します。日本では、注力製品および新製品の価値最大化に努め、事業収益を確保するとともに、再生・細胞医薬事業およびフロンティア事業の強化に取り組みます。中国・アジアでは、製品ラインナップの拡充および販売国の拡大により、収益と利益の最大化を図ります。

地域戦略

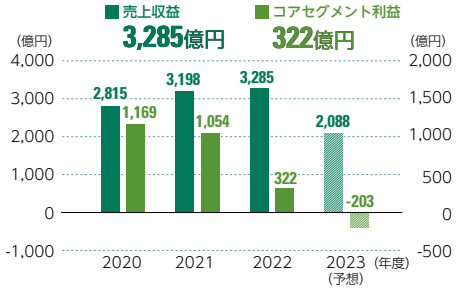
日本、北米、中国・アジアは現地本社機能・販売機能・開発機能など強固な基盤を有しており、その強みを生かし、ワールドワイドに事業を拡大させていきます。



重点施策 持続的な成長を支える収益基盤の確立

北米事業

売上収益／コアセグメント利益



SWOT

強み	• 精神神経領域での開発力と販売力 • ベストインクラスの販売品 • DrugOME・Digital Innovationなど独自のヘルスケアテクノロジープラットフォーム
機会	• 精神神経領域およびがん領域における高いアンメット・メディカル・ニーズ
弱み	• 新製品の早期大型化への懸念
脅威	• 「ラツーダ」の独占販売期間終了による収益減 • Inflation Reduction Actによる薬価の抑制

ワンチーム体制で競争力を再構築

北米事業は、「ラツーダ」の米国での独占販売期間終了後の持続的成長に向けた取組の一環として、北米において分散していた機能と人材を集約し、より強固な事業基盤を構築するため、2023年7月に米国グループ会社7法人を、Sunovion社を存続会社として合併させ、一つの事業会社に再編しました。同時に、それぞれあった理念と文化を当社グループのブランドのもとに統合し、事業目的を共有するため、Sunovion社の商号をSumitomo Pharma America社に変更しました。

北米事業は、ワンチーム体制のもとでストラテジー部門を設置し、リーンな運用体制とグループガバナンスを追求します。具体的には、コマーシャルユニットを設置して基幹3製品の早期市場浸透と価値最大化に取り組み、研究開発はトップタレントを結集させ、約30の臨床試験を効率的に推進します。一方で、機能の共通化や最適資源配分等により2023年度よりコストシナジーを実現させ、2024年度には4億ドルのコスト削減を目指します。加えて、独自のデータ活用技術(DrugOME、Digital Innovation)によって、営業や研究開発を強力にサポートするAdvanced Analyticsチームを発足し、当社グループ全体に展開していきます。

ポスト・ラツーダでの再成長戦略

「ラツーダ」の米国での独占販売期間終了後の再成長を担う当面のけん引役として、基幹3製品と位置付ける「オルゴビクス」「マイフェンブリー」「ジェムテサ」の販売拡大と価値最大化に注力します。特に「オルゴビクス」と「マイフェンブリー」は、Pfizer社とのコ・プロモーションにより、市場浸透を加速させます。加えて、抗てんかん剤「アプティオム」、先天性無胸腺症治療剤「リサイミック」の販売拡大も推進します。

レルゴリクス[※1]:「オルゴビクス」「マイフェンブリー」

レルゴリクスは、1日1回経口投与のGnRH[※2]受容体阻害剤で、前立腺がんの発生に関与する精巣のテストステロンおよび子宮筋腫や子宮内膜症の成長を刺激する卵巣のエストラジオールの産生を、抑制します。米国では300万人が前立腺がんに、500万人が子宮筋腫に、650万人が子宮内膜症に罹患しており、経口GnRH受容体阻害剤の優位性を浸透させ、「オルゴビクス」(レルゴリクス単剤)と「マイフェンブリー」(レルゴリクス配合剤)は、“ダブル・ブロックバスター(2,000億円)”を目指します。また、「オルゴビクス」は、併用治療や心血管イベント発生リスクの検証、「マイフェンブリー」も新たな効果や長期投与の安全性の検証等により、価値最大化を図っています。

※1 レルゴリクスは一般名。米国販売名は、進行性前立腺がん治療剤「オルゴビクス」および子宮筋腫・子宮内膜症治療剤「マイフェンブリー」
※2 ゴナドトロピン放出ホルモン

ビベグロン[※3]:「ジェムテサ」

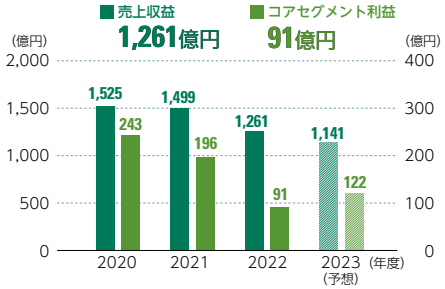
過活動膀胱治療剤「ジェムテサ」は、1日1回経口投与の過活動膀胱の治療薬で、切迫性尿失禁、尿意切迫感、頻尿といった主要3症状すべてに有効な上、添付文書に血圧上昇の警告が記載されていないため、高血圧・高齢患者さんが服用しやすい薬剤として期待されています。米国には、過活動膀胱の症状に苦しんでいる患者さんが3,300万人以上と推定されていますが、満足度が非常に低い領域となっており、「ジェムテサ」はブロックバスター(1,000億円)を目指します。

※3 ビベグロンは一般名。米国販売名は、「ジェムテサ」

重点施策 持続的な成長を支える収益基盤の確立

日本事業

売上収益／コアセグメント利益



SWOT

強み	• 糖尿病領域におけるトップクラスの売上収益 • 精神神経領域における自社医薬品の研究開発力、専任MRを生かした症例ベースの治療提案 • 約1,000名のMRとオムニチャネル型情報提供体制
機会	• 精神神経領域における高いアンメット・メディカル・ニーズ • デジタル経由も含めた多様な情報入手ニーズ
弱み	• 製品構成の変化に伴う利益率の低下 • 販売提携品の移管、契約終了による収益減
脅威	• 毎年薬価改定 • ジェネリック医薬品の早期浸透

注力製品および新製品の価値最大化

強固な営業基盤を生かし、精神神経領域では、「ラツーダ」、抗精神病剤「ロナセンテープ」やパーキンソン病治療剤「トレリーフ」の販売拡大に努めます。糖尿病領域では、2型糖尿病治療剤「ツイミーグ」、「エクア」および「エクメット」の販売を拡大していきます。さらに、パーキンソン病、網膜色素上皮裂孔、統合失調症、急性白血病等の精神神経領域およびがん領域の新製品の上市と適応拡大に注力します。

再生・細胞医薬事業およびフロンティア事業の強化

他家iPS細胞由来ドパミン神経前駆細胞（DSP-1083）や他家iPS細胞由来網膜色素上皮細胞（HLCR011）の上市により、再生・細胞医薬事業の事業基盤確立を推進します。また、2022年9月に発売した「MELTz®手指運動リハビリテーションシステム」を皮切りに、フロンティア事業の本格化に向けた取組を加速していきます。

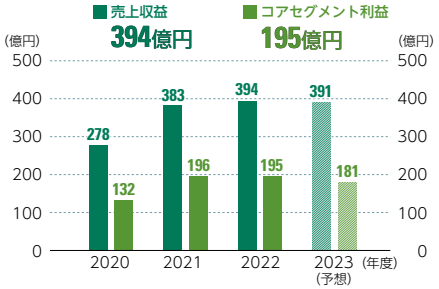
変化に対応した事業運営

専門性の高い約1,000名のMRを、事業規模・製品構成の変化に見合うかたちで配置し、生産性の向上を図ります。また、デジタル技術を介した新たなコミュニケーションチャネルとして、VRやスマートグラスなどのデジタルツールを利用したオムニチャネル型情報提供体制を強化し、医療関係者とのコミュニケーションを充実させていきます。一方で、パイプラインの拡充に向け、自社開発のみならず、戦略的導入・提携を柔軟に進めます。

(注)2023年度1Qより、セグメントを日本、北米、中国、海外その他の4つから、日本、北米、アジアの3つに変更しています。
なお、2023年度予想については、変更後の区分方法に基づき組み替えています。

中国・アジア事業

売上収益／コアセグメント利益



SWOT

強み	• 強固な事業基盤（人材・事業ノウハウ） • 競争力のある自社製品（メロペン等）
機会	• 新薬承認の加速や特許保護に資する制度面の整備 • 経済成長、医療インフラの改善
弱み	• 製品ラインナップの不足
脅威	• さらなる薬剤費抑制策 • 地政学的リスク

製品ラインナップの拡充

中国では、カルバペネム系抗生物質製剤「メロペン」、「ラツーダ」の自社開発品の販売・価値最大化に注力します。アジアでは、自社パイプラインに適した国での事業拡大を進めるとともに、提携企業との連携による販売拡大を目指します。加えて、細菌性市中肺炎治療剤として申請中のlefamulinの上市（中国）に注力するほか、杏林製薬株式会社から台湾等における開発、製造および販売に関するライセンスを取得した過活動膀胱治療剤ビベグロンの事業展開を推進します。

上市品目の利益最大化

中国市場の中核製品である「メロペン」、「ラツーダ」ともに中国政府が全国の公立病院で使う医薬品を入札で決める集中購買の影響を受けますが、引き続き重症感染症の標準的治療薬として利益最大化に努めます。また、中国ではCSO（Contract Sales Organization）活用によるハイブリッド販売体制の確立を推進します。さらに、経済成長に伴うストレスの増加などで需要が見込まれる「ラツーダ」の販売国の拡大（マレーシア他）に注力します。

組織基盤の強化

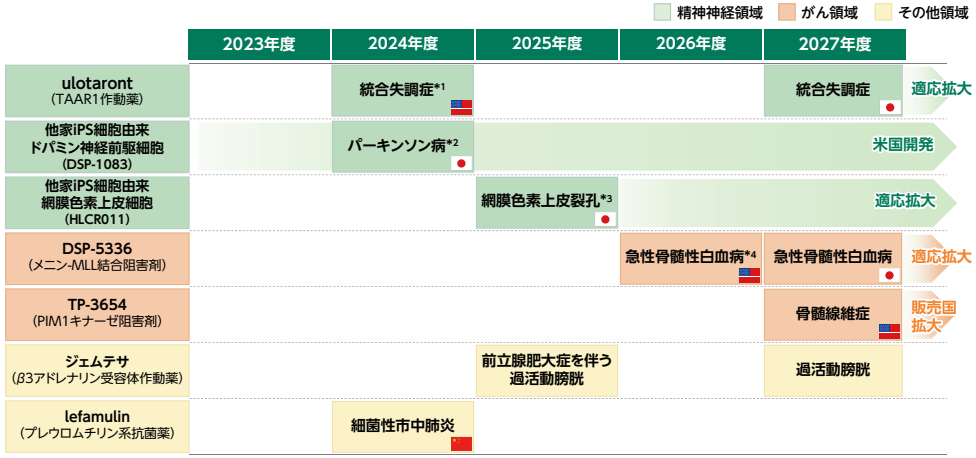
日本・北米に次ぐ第3の柱と位置付ける中国では、開発・生産のグローバル機能との連携強化を推進し、アジア地域では、セントラル機能を有するシンガポールにおいてコーポレートガバナンス機能および組織運営の最適化を推進します。

重点施策

自社イノベーションの結実

ulotarontや他家iPS細胞由来ドパミン神経前駆細胞等の後期開発品目の開発を加速させ、確実に上市させるべく取り組みます。また、初期開発品目の中から優先品目を早期に選抜し、自社開発を加速させるとともに、外部提携を含めた適切な手段で保有パイプラインの価値最大化を追求し、適正投資配分を実現します。さらに、再生・細胞医薬事業およびフロンティア事業を本格化させます。

製品上市目標（2023年7月31日現在）



*1. 今後のFDAとの協議も踏まえて上市目標時期を見直す予定　*2. 連携先との合意でない当社の目標
*3. 治験の状況を踏まえて上市目標時期の見直しを検討中　*4. 迅速承認制度活用を前提（今後、FDAと協議予定）

着実に事業貢献まで実現させる

これまで紡ぎ上げてきた専門性、強みやアセットを事業貢献に結びつけ、中長期の再成長を実現します。

- ☑ 後期開発品目の確実な上市
- ☑ 特長ある開発候補品目の創出
- ☑ 感染症領域での取組
- ☑ 初期開発品目から優先品目の選抜、後期フェーズへの進展
- ☑ 再生・細胞医薬事業およびフロンティア事業の本格化

後期開発品目の確実な上市

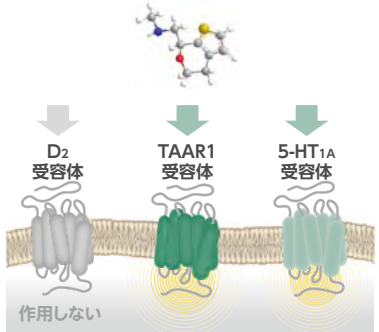
ulotaront

ulotaront（SEP-363856）は、従来の精神疾患治療の主流であるドパミン受容体拮抗作用とは異なる、新規の作用メカニズムを有し、既存治療に抵抗性を示す患者さんに新たな治療選択肢を提供します。また、従来のドパミン受容体拮抗作用で見られた錐体外路症状や体重増加等の代謝系副作用が少ないことからも、ピーク時は「ラツーダ」を超えるブロックバスターになることを見込んでいます。

現在、大塚製薬株式会社との共同開発を通じた早期上市および適応拡大を目指し、3適応（統合失調症、大うつ病補助療法、全般不安症）で開発中です。統合失調症を対象とした米国での2本のフェーズ3試験については、2023年7月に主要評価項目を達成しなかったという解析結果の速報を得ており、大塚製薬株式会社とともに次のステップを決定するためさらなるデータ解析を進め、今後FDAと協議する予定です。

適応	患者数
統合失調症	米国　約230万人*1 日本　約80万人*2
大うつ病補助療法	米国　約1,830万人*1 日本　約260万人*2
全般不安症	米国　約1,300万人*1 日本　約110万人*2

*1　出典: Decision resources
*2　出典: 厚生労働省_2017年度患者調査_傷病基本分類別



重点施策 自社イノベーションの結実

他家iPS細胞由来ドパミン神経前駆細胞（DSP-1083）

他家iPS細胞由来ドパミン神経前駆細胞（DSP-1083）は、ドパミン神経前駆細胞をパーキンソン病の患者さんの脳内に移植することで、パーキンソン病の患者さんの病態進行を巻き戻し、健康寿命を延ばすことが期待され、現在、京都大学医学部附属病院で医師主導治験が実施されており、日本では2024年度の上市を予定しています。また、米国でも2023年度に治験を開始し、2030年代にはブロックバスターへの成長を想定しています。

初期開発品目から優先品目の選抜、後期フェーズへの進展

がん領域（TP-3654、DSP-5336）

がん領域はパイプラインを厳選し、特徴ある製品創製への挑戦を継続します。特に、骨髄線維症を対象としたTP-3654、急性白血病を対象としたDSP-5336にリソースを集中し、2027年度までの上市と価値最大化に注力します。TP-3654は、初期の臨床試験結果に基づく安全性プロファイルから大変注目されています。DSP-5336は、非臨床試験結果から、特定の患者さんに対する優れた有効性や安全性も期待されます。それぞれピーク時の売上はブロックバスターおよび大型品（500億円～1,000億円）を見込んでいます。

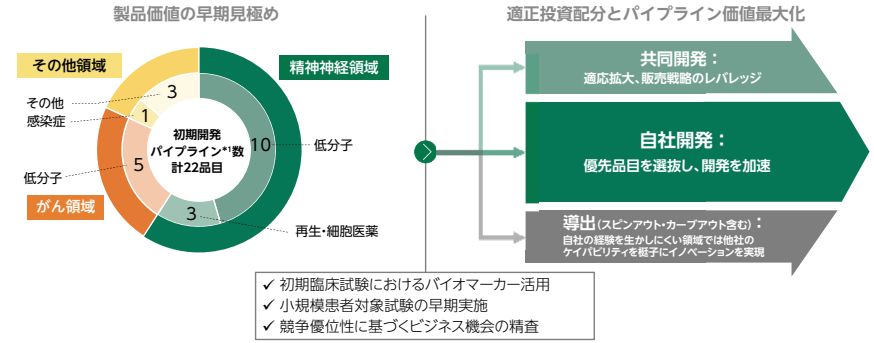
TP-3654（骨髄線維症）	DSP-5336（急性骨髄性白血病）
【特長】 ①骨髄の線維化を改善する可能性（疾患の根本原因） ②低血小板数の患者層にも投与できる可能性（当該疾患のアンメットニーズ） ③メカニズムの異なる薬剤との併用により、広範な患者層に貢献できる可能性	【特長】 ①京都大学との産学連携プログラムより誕生、AMED ACT-M*1事業によりトランスレーショナル研究を推進 ②同じ作用機序の競合剤が臨床POC*2を確認済み ③非臨床試験結果から、特定の患者層に対する優れた有効性や安全性を期待
【上市目標】 2027年度（🇺🇸）	【上市目標】 2026年度（🇺🇸）、2027年度（🇯🇵）

*1. 産学連携医療イノベーション創出プログラム、*2. Proof of Concept

パイプラインの選択と集中および価値最大化

当社は多数の初期開発パイプラインを保有していますが、限られた研究開発費を踏まえ、2030年代のグループ収益を支える複数の優先品目をバイオマーカー等も活用して選択し、自社開発を加速させると同時に、外部提携（共同開発、導出）を含めた適切な手段でパイプラインの価値最大化を図ります。

現在のパイプライン



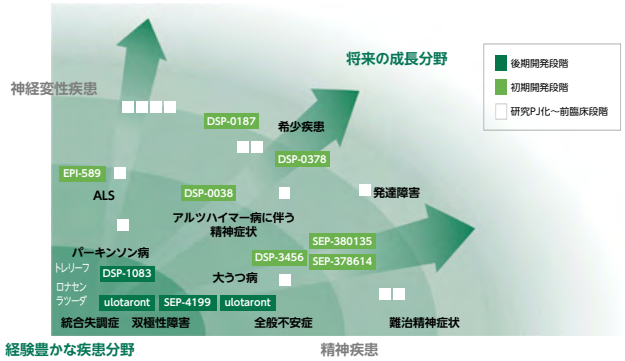
*1. 臨床段階の初期開発品目。精神神経領域に眼科を含む。2023年4月時点

継続した特長ある開発候補品目の創出

経験豊かな疾患分野から将来の成長分野へもチャレンジ

精神疾患と神経疾患は、互いに関連のあるスペクトル状の疾患群と捉えられるようになっています。当社は、アルツハイマー病に伴う精神症状など、両疾患の間に存在するような疾患に対して、疾患ごとの共通点と違いを基礎と臨床の双方の観点から理解すべく研究に取り組んでいます。こうした経験豊かな疾患分野での蓄積をもとに、神経回路病態に基づく創薬および分子病態メカニズムに基づく独自の創薬を推進し、将来の成長分野を切り拓いていきます。

精神神経領域の今後の展望



重点施策 自社イノベーションの結実

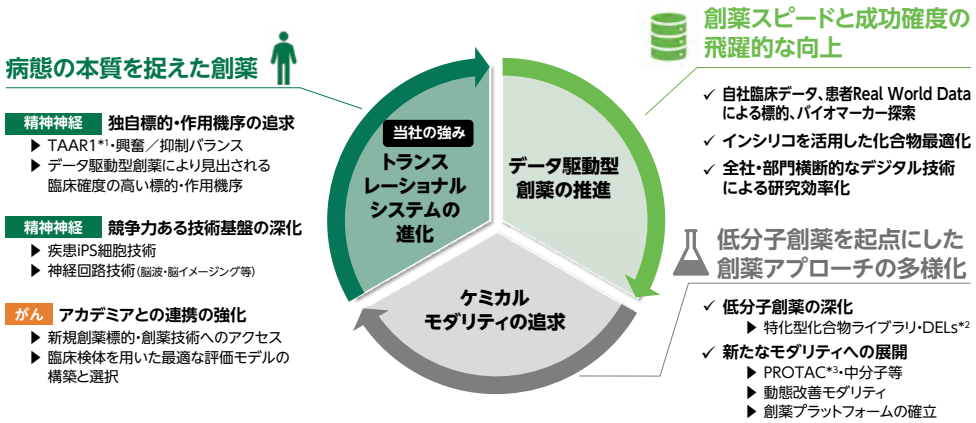
創薬戦略

創薬研究においては、トランスレーショナル研究、バイオマーカー研究およびモダリティ技術において独自性の高い創薬基盤をさらに強化するとともに、データ駆動型創薬を推進し、病態の本質を捉えた開発候補品目を継続的に創出することを目指します。

当社は、非臨床と臨床のギャップを埋めるため、当社の強みであるトランスレーショナル研究を継続・強化しています。例えば、病態の理解が進んでいない精神神経領域では、疾患iPS細胞、脳波・イメージング等の神経回路技術といった技術基盤、蓄積している臨床データ、そして、TAAR1や興奮・抑制バランスといった病態の本質を捉えた創薬標的を組み合わせることにより、臨床を反映したトランスレーショナルな創薬システムを進化させ、開発候補品目を継続して創出していきます。

また、創薬スピードと成功確度の向上を図るべく、DrugOMEを使ったReal World Dataも活用し、コンピューターの中で薬を創るインシリコ創薬プラットフォームを基盤としたデータ駆動型創薬を推進します。さらには、当社の強みである低分子創薬のノウハウを競争力の基盤として、ケミカルモダリティ(創薬化学を土台とした独自の先端医薬創出基盤)を追求し、創薬アプローチを多様化していきます。

トランスレーショナルシステムの進化と技術革新の融合により、病態の本質を捉えた開発候補品目を継続的に創出する



*1. 微量アミン関連受容体、*2. DNA-Encoded Libraries、*3. Proteolysis Targeting Chimera

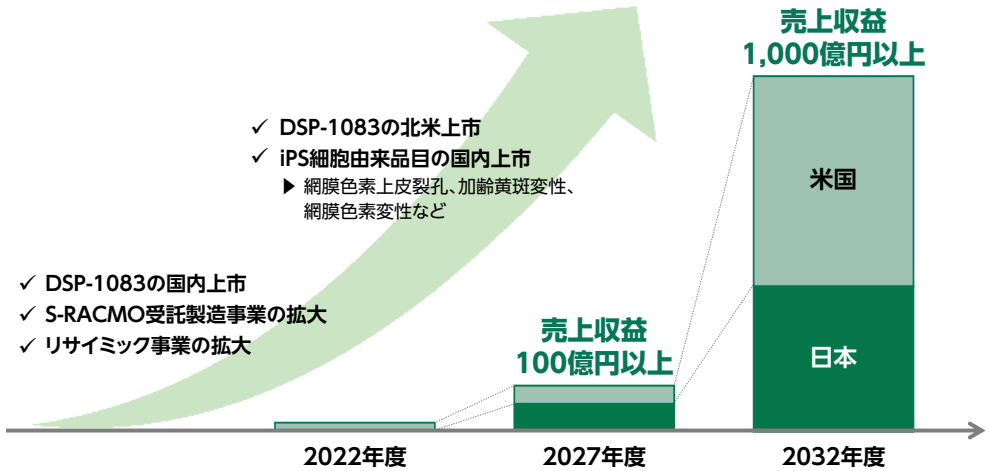
再生・細胞医薬事業の本格化

再生・細胞医薬事業の基本戦略と成長可能性

当社は再生・細胞医薬分野のトップランナーとして、オープンイノベーションを基軸に、高度な工業化・生産技術と最先端サイエンスを追求し、再生医療でしか達成できない新たな価値をグローバルに提供していきます。

当社は1990年代から中枢神経の再生研究に取り組み、多くのアカデミアやベンチャーとネットワークを構築し、再生・細胞医薬神戸センターと再生・細胞医薬製造プラント「SMaRT」を拠点に、iPS細胞を用いた細胞医薬品の研究開発を進めています。2023年度は米国においても細胞製品製造施設が竣工する予定です。

日本発の技術であるiPS細胞由来の再生医療は、まずは日本、その後米国での製品上市を計画しており、対象疾患は、中枢神経・眼科領域から末梢臓器へ、モダリティは単一細胞から立体組織・臓器へ発展させていく方針です。「リサイミック」の販売拡大や、他家iPS細胞由来ドパミン神経前駆細胞(DSP-1083)の国内での2024年度の上市により製品ラインナップを着実に広げ、2027年度に100億円以上の売上収益を実現し、米国市場が本格的に立ち上がる2032年度にはグローバルで1,000億円を超える事業にしたいと考えています。

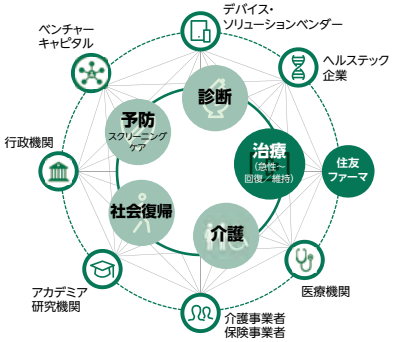


重点施策 自社イノベーションの結実

フロンティア領域の事業化

フロンティア事業のビジョン

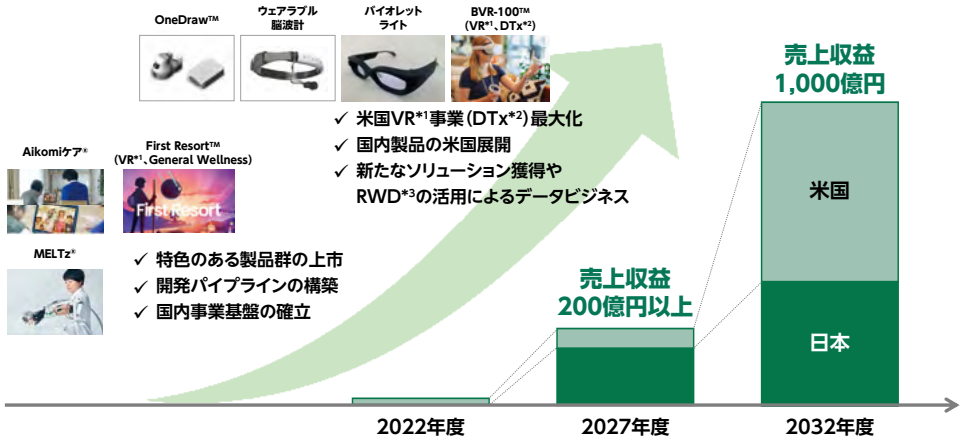
当社は、これまで主に医薬品事業を通じ、「治療」の分野で価値を提供してきました。しかし、患者さんが求める「健やかさ」を医薬品のみで実現することが困難な時代の到来を見据え、フロンティア事業ではDX技術も活用しつつ、「治療」以外の「予防」、「診断」、「介護」、「社会復帰」においてもヘルスケアソリューションの提供を目指しています。



自社医薬事業とシナジーが見込める、メンタルレジリエンス（精神神経疾患の兆候を早期に把握することによる悪化の未然防止）およびアクティブエイジング（高齢者の健康の意識レベルからの改善および維持・向上）は特にフォーカスし、医薬と一体となった当社ならではのヘルスケアエコシステムを形成します。

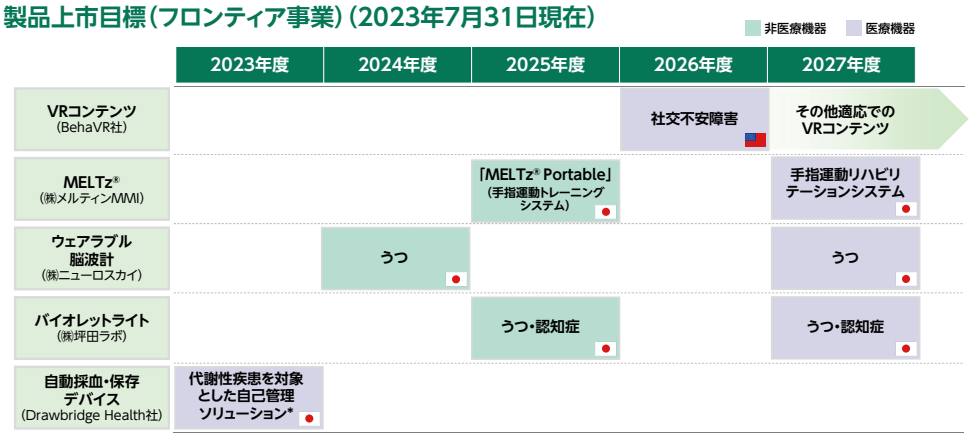
フロンティア事業の製品上市目標と成長可能性

日常的にどこでも簡単に前頭2極から測定可能なウェアラブル脳波計、社交不安障害向けのVRコンテンツ、うつ病や認知症の予防・治療を対象としたバイオレットライト、手指麻痺用トレーニング機器、低疼痛・長期保存・簡易輸送を実現する自動採血・保存デバイス等で製品上市を加速させます。そして2027年度には200億円以上の売上収益を実現し、2032年度にはグローバルで1,000億円を超える事業を目指しています。



*1. Virtual Reality、*2. Digital Therapeutics、*3. Real World Data

製品上市目標（フロンティア事業）（2023年7月31日現在）



*事業開始時は代謝性疾患管理での管理ソリューションを提供予定
国内事業に関する内容・権利については、現在Drawbridge Health社と協議中であり、同社と合意されたものではない

感染症領域の取組

マラリアやパンデミックインフルエンザに加え、抗菌薬に対して耐性をもつ薬剤耐性（AMR）菌の出現と蔓延が、サイレント・パンデミックとも称される世界的な課題となっています。当社はこうした課題を解決し、グローバルヘルスに貢献するため、北里研究所との共同研究として、カルバペネム耐性菌感染症治療薬を目指して創製されたKSP-1007について複雑性尿路感染症および複雑性腹腔内感染症を適応症としてフェーズ1試験を米国で完了しています。また外部機関との連携を推進し、当社が所有するTLR7アジュバントにより、ユニバーサルインフルエンザワクチンや新規マラリアワクチンの開発にも取り組んでいます。（詳細は、社会貢献P83をご参照ください）

重点施策

しなやかで効率的な経営基盤への変革

中期経営計画2027では、事業構造と経営体質の質的転換によって、ラツーダ・クリフからの再成長とグローバル・スペシャライズド・プレーヤー(GSP)実現に向けた足場の構築を目指しています。質的転換では「しなやかで効率的な経営基盤への変革」を進めており、グループ一体経営の実現、DXの加速、企業文化の浸透と人材戦略を重点課題としています。

グループガバナンスの強化

機能組織をグローバルに連携させてローカルでの意思決定スピードを向上させます。同時に事業・領域横断的な意思決定体系を確立することでグループの一体運営を推進します。これら二つの両立を図ることで、グループガバナンスの強化を図ります。

デジタルトランスフォーメーション(DX)の加速

さまざまなシーンで進展しつつある、社会のデジタル化に対応し、当社でもDXを推進してきました。今後は、DXの活用をこれまで以上に加速し、すべてのバリューチェーンにおいて、継続的な業務変革と価値創造を図っていきます。

企業文化の浸透と人材戦略

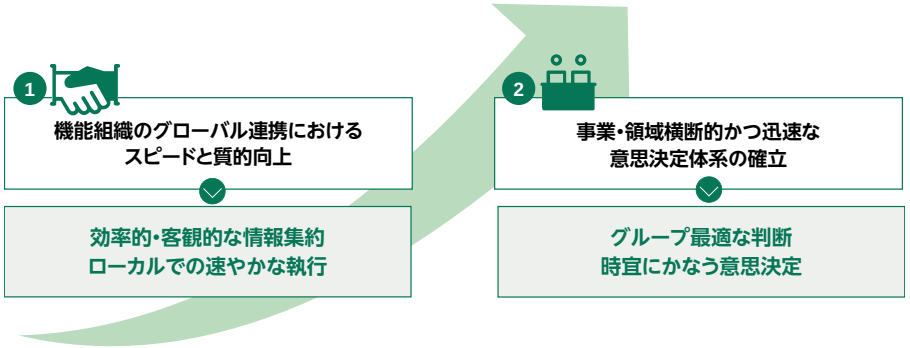
グループ理念の実践において、事業の成長と個人の成長は両輪の関係にあり、経営戦略と連動した人材戦略が必要であると考えています。同時に、グローバルで共有するフィロソフィなど企業文化の浸透があって初めて経営戦略の実行が可能と考えています。

重点施策 しなやかで効率的な経営基盤への変革

グループガバナンスの強化

グループ一体運営とローカル即応性の両立

機能組織のグローバル連携におけるスピードと質的向上、および事業・領域横断的かつ迅速な意思決定体系の確立により、グループ一体運営とローカル即応性の両立を目指していきます。



1 機能組織のグローバル連携におけるスピードと質的向上

戦略・企画・事業開発、ファイナンス、研究開発等グローバルでの密な連携が必要なもの、薬事、法務、人事等タイムリーなグローバル連携が必要なもの、営業・マーケティングなどローカルでの即時対応が必要なもの等、機能特性に応じた連携強化と権限委譲で、スピードと質的向上を推進します。

グローバル本社との連携の枠組み

機能別のガバナンス方針

グローバル戦略機能の連携を強化	●戦略・企画・事業開発 ●ファイナンス ●研究開発・CMC
効率性を重視したタイムリーな連携	●薬事・信頼性・生産 ●IT&デジタル ●法務・知財・内部監査・IR ●人事
ローカル即応性を重視	●営業・マーケティング

2 事業・領域横断的かつ迅速な意思決定体系の確立

北米子会社の統合を契機に経営会議のグローバル化を図り、これまでより一層グループに最適な判断、時宜にかなう意思決定ができる体系を整備しました。

ポートフォリオ戦略

グローバルリサーチ・マネジメントコミッティ、事業・領域別会議などにおいて、客観的な情報をベースに透明性の高い議論を行い、競争力のある事業ポートフォリオの実現を目指しています。

A 事業ポートフォリオ・研究開発予算は**グローバル本社が統括し、経営会議**で審議

B **事業・領域別会議**において開発品の科学的魅力、臨床価値、事業性、リスクについて十分に議論

C **ストラテジーユニットが全社最適の意思決定を促す調整役**として積極的に関与

D 経営の展望を示す**初期開発品目の情報も透明性を高く保ち、**事業運営に生かす

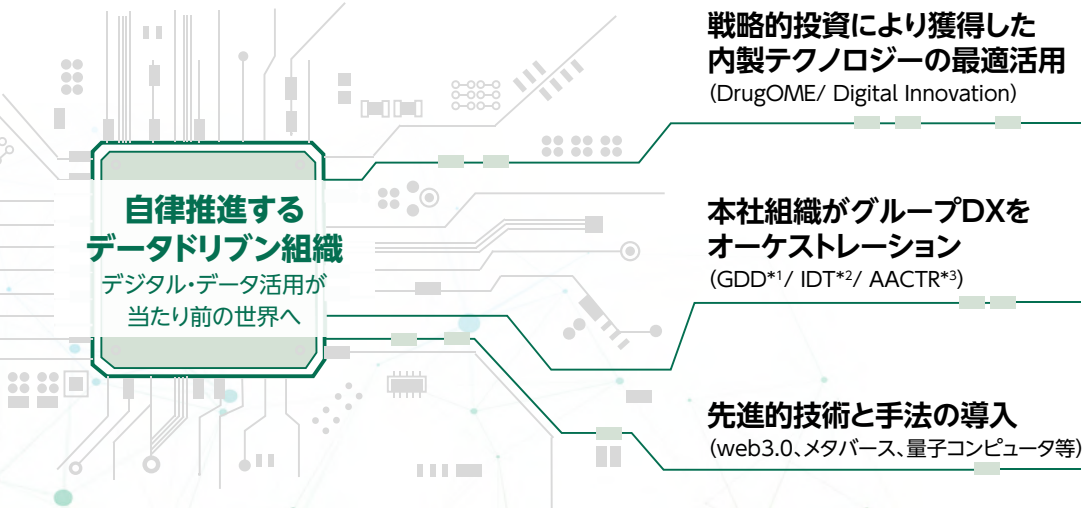
E **グローバルリサーチ・マネジメントコミッティ**にて、探索研究品の科学的魅力、臨床価値の判断

重点施策 しなやかで効率的な経営基盤への変革

デジタルトランスフォーメーション(DX)の加速

住友ファーマが目指すDX

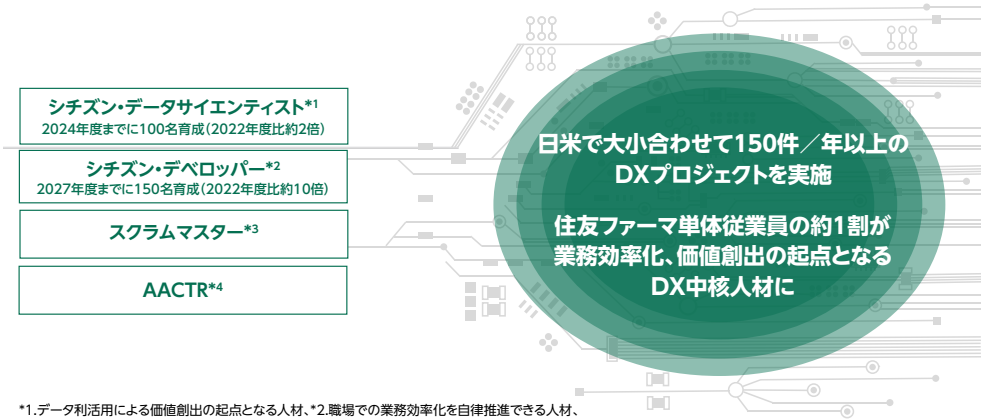
住友ファーマは、デジタル・データの活用が当たり前の会社となり、DXによって自律推進するデータドリブン組織への変貌を目指しています。具体的には、これまでの戦略投資で獲得したテクノロジーの活用、本社組織によるグループDXのオーケストレーション、WEB3.0、メタバースといった先進的技術と手法の導入などによって、データに基づく意思決定プロセスがすべてのバリューチェーンで実装される組織を目指しています。



*1.データデザイン室、*2. IT&デジタル革新推進部、*3. Advanced Analytics Computational Technology & Research

DX人材の育成とデジタルによる創出価値の飛躍的な増大

日本の住友ファーマ単体では、データ利活用による価値創出の起点となる人材である「シチズン・データサイエンティスト」、職場での業務効率化を自律推進できる人材である「シチズン・デベロッパー」などの人材を育成強化し、業務効率化、価値創出の起点となる人材層を充実させます。同時に、日米で年間150件以上のDXプロジェクトを実施するなど日米の連携によって、DXを住友ファーマの企業文化にまで高めていきます。



*1.データ利活用による価値創出の起点となる人材、*2.職場での業務効率化を自律推進できる人材、
*3.ファシリテーション・コーチングスキルを有し、アジャイルマインドの浸透を促進する人材、*4. Advanced Analytics Computational Technology & Research

データ駆動型マーケティング

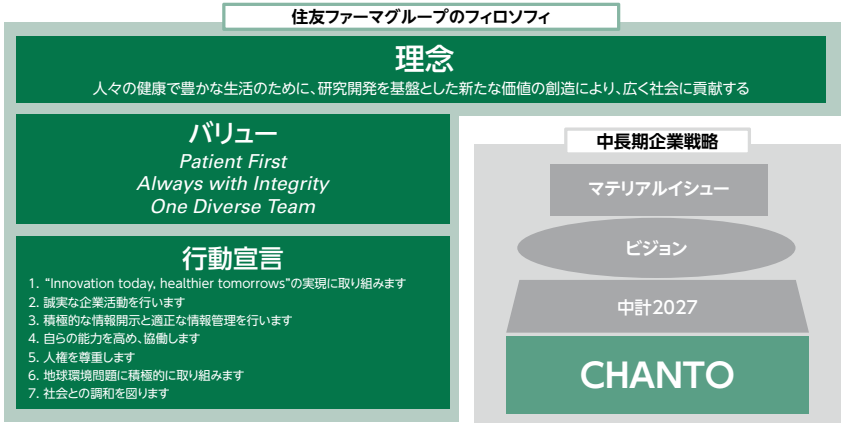
プロモーションに関する投資効率を向上させるために、迅速な意思決定と施策実行を可能にするデータ駆動型マーケティングを北米でのプロモーションで導入しており、先行して取り組み、成果を挙げた「ジェムテサ」でのデータ駆動型マーケティングを、「オルゴビクス」「マイフェンブリー」に展開しています。

重点施策 しなやかで効率的な経営基盤への変革

企業文化の浸透と人材戦略

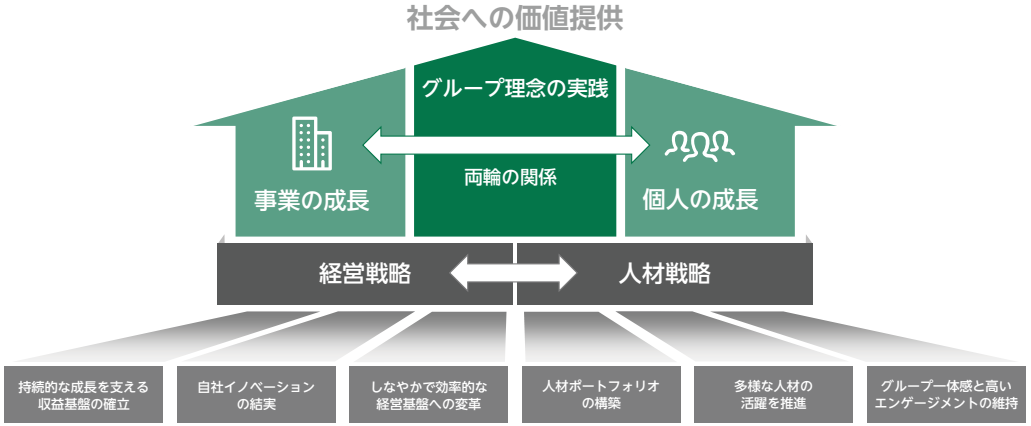
企業文化の浸透

住友ファーマグループが掲げる理念に基づき、バリューとして、「Patient First」、「Always with Integrity」、「One Diverse Team」の3つを新たに制定し、理念、バリュー、行動宣言をグループ全体で共有するフィロソフィとしています。中期経営計画2022期間に制定した「CHANTO」も含め、今後、フィロソフィのグローバルでの浸透を通じて、グループ一体経営を推進していきます。



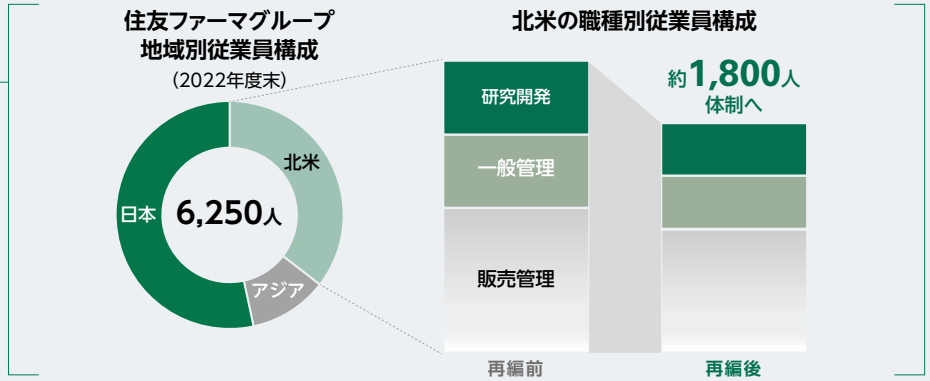
経営戦略と連動した人材戦略

人材は当社の価値創造の源泉であると考えています。「人材ポートフォリオの構築」、「多様な人材の活躍を推進」、「グループ一体感と高いエンゲージメントの維持」の3つを基本コンセプトとした人材戦略を経営戦略と連動させ、実行します。



北米再編に伴う人材の最適配置

北米では多拠点で多様な人材が事業目的を共有し活動できるオペレーティングモデルを追求し、重複機能の統合や人員の最適配置を含む、再編を進めています。この結果、2023年度末までに北米の総人員数は、2022年度末比で約500人程度削減した1,800人体制を想定しています。なお、2023年7月には1,700人体制となっています。



Governance

ガバナンス

ガバナンスの実効性を向上させるための取組は

コーポレートガバナンス	38
社外取締役座談会	47
社外監査役座談会	51
リスクマネジメント	53
コンプライアンス	55
取締役・監査役・執行役員	56

コーポレートガバナンス

当社は、理念のより良い実現を目指して、実効性の高いコーポレートガバナンス体制の構築を継続して追求することを重要な経営課題として位置付けています。コーポレートガバナンスに関する基本的な考え方と基本方針を「コーポレートガバナンスに関する基本方針」としてまとめ、当社ウェブサイトに掲載しています。

コーポレートガバナンス体制

当社は、取締役会と独立した立場で取締役の職務執行を監査する目的で監査役会設置会社を選択しています。また、執行役員制度を採用し、経営の監督と業務執行を分離しています。

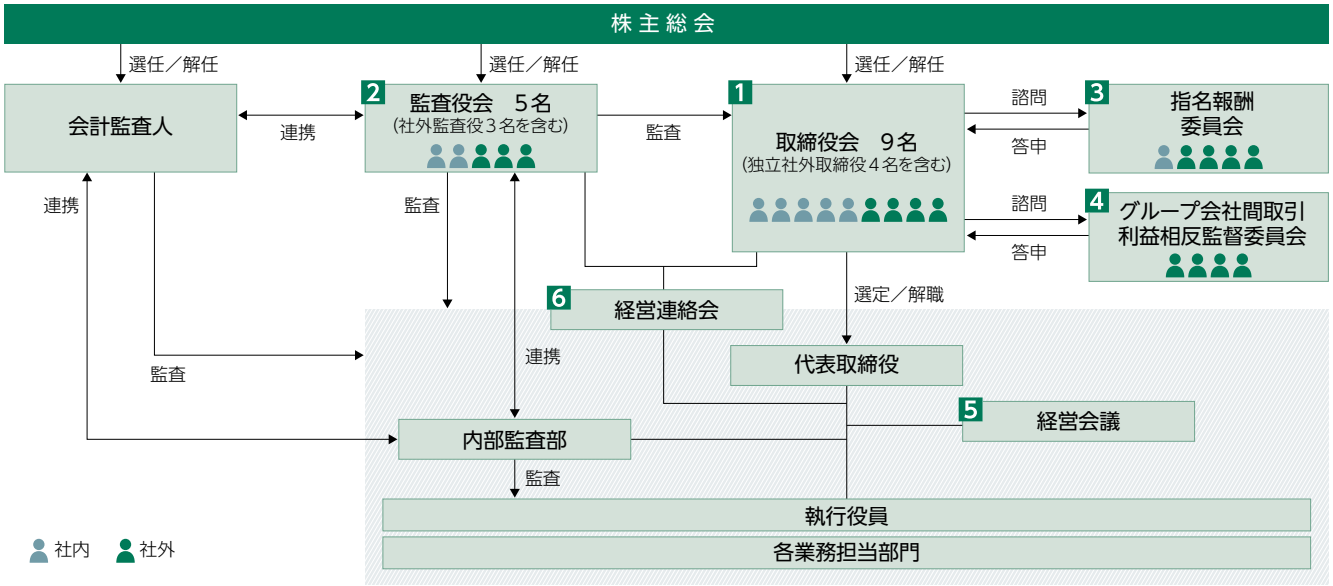
取締役会は、独立社外取締役4名を含む9名（うち、女性の取締役は1名、2023年7月1日現在）で構成しており（議長：社長）、原則月1回開催し、経営に関する重要な事項について決議および報告を行っています。

監査役会は、社外監査役3名を含む5名（うち、女性の監査役は1名、2023年7月1日現在）で構成しており、原則月1回開催し、監査に関する重要な事項について協議と決議を行うとともに、取締役会付議事項の事前確認等も行っています。

取締役および監査役の候補者の指名、取締役の報酬の決定などにかかる取締役会の機能の客観性・独立性を強化する観点から、取締役会の諮問機関として指名報酬委員会を設置しています。

当社の親会社またはその子会社（当社およびその子会社を除く。）との重要な取引等について、その公正性および合理性を確保し、当社の少数株主の利益保護に資するため、取締役会の諮問機関としてグループ会社間取引利益相反監督委員会を設置しています。

コーポレートガバナンス体制図



会議体	内容	2022年度開催実績（開催頻度）
1 取締役会	経営に関する重要な事項について決議および報告	18回（原則月1回開催）
2 監査役会	監査に関する重要な事項について協議または決議	13回（原則月1回開催）
3 指名報酬委員会	取締役および監査役の候補者の指名、取締役の報酬等に関する事項を審議	7回（必要に応じて開催）
4 グループ会社間取引利益相反監督委員会	少数株主の利益保護の観点から親会社グループとの重要な取引等について審議	1回（必要に応じて開催）
5 経営会議	取締役、執行役員13名で構成。社長の意思決定のための諮問機関として、取締役会の決定した基本方針に基づき、経営上の重要な事項を審議	23回（原則月2回開催）
6 経営連絡会	取締役、監査役、執行役員等26名で構成。取締役、監査役、執行役員等の間で業務執行状況および業務執行に関わる重要事項の共有	11回（原則月1回開催）

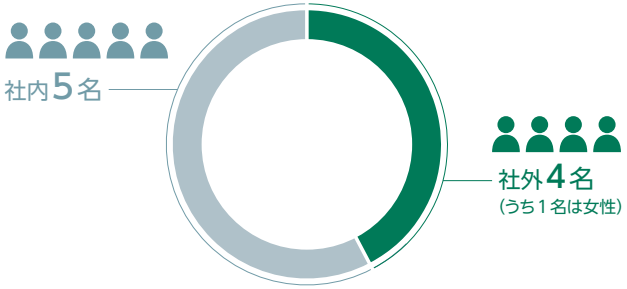
コーポレートガバナンス

取締役会

取締役会は、独立社外取締役4名を含む9名(うち、女性の取締役は1名、2023年7月1日現在)で構成しており(議長:社長)、原則月1回開催し、経営に関する重要な事項について決議および報告を行っています。

取締役は、取締役会の議論の活性化を図るため必要な情報を自ら積極的に入手して事前に十分な準備を行うとともに、当社の持続的な成長と中長期的な企業価値の向上のための迅速・果断な意思決定に積極的に貢献しています。また、取締役は、期待される役割・責務を果たすべく、当社のために十分な時間を費やすように努め、必要に応じて外部の専門家の助言を得た上で、その有する知識・経験・能力を生かして取締役としての職務を遂行しています。取締役は、兼任状況について指名報酬委員会に対して報告しています。さらに、取締役は、株主に対する受託者責任を認識し、ステークホルダーとの適切な協働の意義を十分に理解した上で、会社および株主共同の利益のためにその職務を遂行しています。

社外取締役の構成比(2023年7月1日現在)



現在、社外取締役4名は、当社が定める独立性判断基準を充足し、一般株主と利益相反の生じるおそれがないと判断し、独立役員として指定しています。

独立社外取締役は、独立性の高い社外取締役であるとの自覚のもと、他の取締役とは異なる知見、経験および発想を生かし、取締役会における意思決定および利益相反その他の監督において期待される役割・責務を果たすよう努めています。

独立社外取締役は、経営連絡会に積極的に出席し、当社事業全般の把握に努めており、それを踏まえ、取締役会においては、それぞれの専門的見地または会社経営者としての豊富な経験と広い見識に基づき積極的に発言を行っています。

監査役会および監査体制

監査役会は、社外監査役3名を含む5名で構成しており、原則月1回開催し、監査に関する重要な事項について協議と決議を行うとともに、取締役会付議事項の事前確認等も行っています。社外監査役3名は、当社が定める独立性判断基準を充足し、一般株主と利益相反の生じるおそれがないと判断しており、そのうち2名を独立役員として指定しています。なお、1名については、所属先の方針により、独立役員としての指定は行っていません。

各監査役は、監査役会が決定した監査方針、監査計画、監査役の職務の分担等に従い、取締役会その他重要な会議に出席し、取締役による経営判断の適法性・妥当性を確認するとともに、代表取締役と定期的に会合を持ち、取締役および使用人から職務の執行状況について報告を受け、必要に応じて説明を求め、また、重要な決裁書類等を閲覧すること等により、内部統制システムの運用状況を監査しています。また、会計監査人との連携、内部監査部門との連携、さらに三様監査の連携の機会を定期的に持つなど、監査の実効性を高めるための環境整備に努めています。子会社については、海外子会社への往査やリモート会議を実施し、国内外子会社の代表取締役等との面談を行うほか、国内子会社の監査役とも適宜会合を持ち、情報入手に努めることにより、内部統制システムの運用状況を監査しています。なお、社外監査役も含め、監査役監査の実効性を高め、かつ、監査職務を円滑に遂行するため、監査役の専従スタッフを配置しています。

会計監査については、有限責任あずさ監査法人と監査契約を締結し、会計監査を受けています。

内部監査については、社長直轄の組織として内部監査部を設置しており、内部統制の目的を達成するための基本的な要素を、子会社を含めて、公正かつ独立の立場で監査しています。

会計監査報酬等の額(2022年度)

	支払額
公認会計士法(昭和23年法律第103号)第2条第1項の業務(監査証明業務)の対価	122百万円
当社および当社子会社が支払うべき金銭その他の財産上の利益の合計額	123百万円

(注) 1. 当社監査役会は、会計監査人の監査計画の内容、会計監査の職務遂行状況および報酬見積もりの算定根拠などが適切であるかどうかについて必要な検証を行った上で、会計監査人の報酬等の額について同意の判断をしています。
2. 当社と会計監査人との監査契約においては、会社法に基づく監査と金融商品取引法に基づく監査の報酬等の額を区分しておらず、かつ、実質的にも区分できないため、監査証明業務に係る報酬等の額はこれらの合計額で記載しています。
3. 海外に所在する重要な子会社は、当社の会計監査人以外の監査法人の監査を受けています。

コーポレートガバナンス

非監査業務の内容

当社は、会計監査人に対して、公認会計士法第2条第1項の業務以外の業務（非監査業務）である「ESG関連報告書等の内容に対する助言業務」について対価を支払いました。

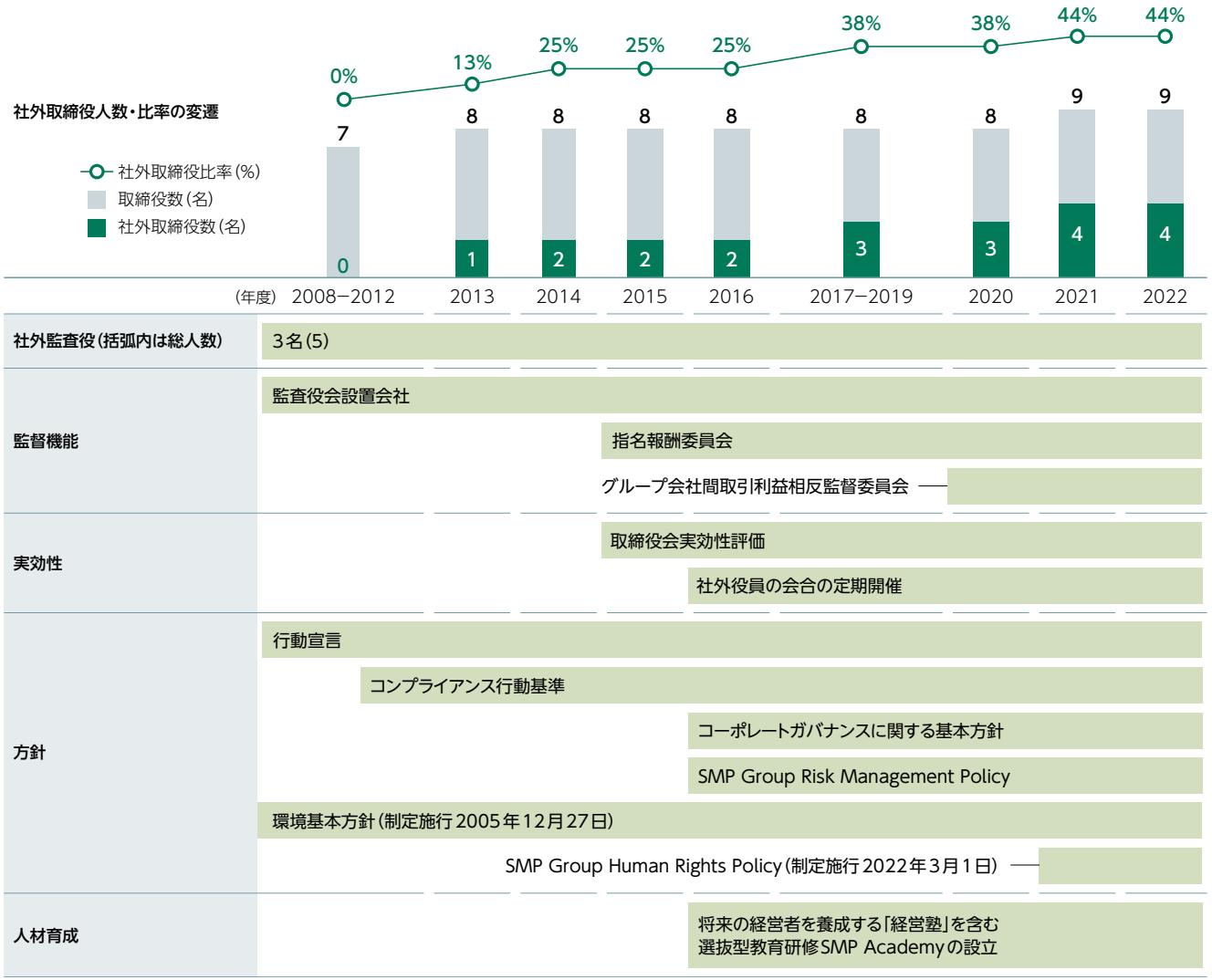
指名報酬委員会

取締役および監査役の候補者の指名、取締役の報酬の決定等について、取締役会の機能の客観性・独立性を強化する観点から、取締役会の諮問機関として指名報酬委員会を設置しています。指名報酬委員会の構成は次の5名の委員で構成し、独立性を重視する観点から、その過半数である4名を独立社外取締役とし、委員長は独立社外取締役から選定しています。なお、「コーポレートガバナンスに関する基本方針」において、取締役会は指名報酬委員会の答申を尊重する旨が定められています。

2022年度には、7回の指名報酬委員会を開催し、代表取締役および役付取締役の選定、取締役および監査役の候補者、執行役員の候補者、社長等の後継者の選定方針等、取締役の報酬の決定に関する方針、各取締役の個別報酬等に関する審議を行いました。委員の出席率は89%でした。

委員長	新井 佐恵子（社外取締役）
委員	遠藤 信博（社外取締役） 碓井 稔（社外取締役） 藤本 康二（社外取締役） 野村 博（代表取締役社長）

ガバナンス改革の取組の変遷



コーポレートガバナンス

グループ会社間取引利益相反監督委員会

当社の親会社またはその子会社(当社およびその子会社を除く)との重要な取引等について、その公正性および合理性を確保し、当社の少数株主の利益保護に資するため、取締役会の諮問機関としてグループ会社間取引利益相反監督委員会を設置し、必要に応じて開催しています。同委員会は、すべての独立社外取締役で構成し、委員長は委員の互選により選定しています。なお、「コーポレートガバナンスに関する基本方針」において、取締役会はグループ会社間取引利益相反監督委員会の答申を尊重する旨が定められています。

委員長	遠藤 信博(社外取締役)
委員	新井 佐恵子(社外取締役) 碓井 稔(社外取締役) 藤本 康二(社外取締役)

2022年度は、1回のグループ会社間取引利益相反監督委員会を開催しました。当社グループと親会社グループとの重要な取引等が生じなかったため、審議は行っていませんが、委員長の選定に加えて、当社の医薬品製造サプライチェーンにおける親会社の位置付け、シナジー効果等に関する情報共有および意見交換を行いました。委員の出席率は100%でした。

その他の会議体

社長の意思決定のための諮問機関として経営会議を原則月2回開催し、取締役会の決定した基本方針に基づき、経営上の重要な事項を審議しています。

また、業務執行状況および業務執行に関わる重要事項について社外役員を含む取締役および監査役ならびに執行役員等の間で適切に共有することを目的として経営連絡会を原則月1回開催しています。

役員報酬

当社は、取締役および監査役の候補者の指名、取締役の報酬の決定などにかかる取締役会の機能の客観性・独立性を強化する観点から、取締役会の諮問機関として指名報酬委員会を設置しています。また、取締役報酬制度として、取締役の個人別の報酬等の内容についての決定の方針を次のとおり定めており、当該方針は、指名報酬委員会が取締役会の諮問に基づき審議を行い、その答申を得た上、取締役会が決定しています。

1)報酬等の体系

取締役(社外取締役を除く。)の報酬は、基本報酬と業績連動型報酬(賞与)で構成し、当社グループの持続的な成長と企業価値の向上に向けたインセンティブとなるよう設定しています。また、基本報酬の一部は、当社株式の取得を目的に当社役員持株会へ拠出するべき報酬であり、当社役員持株会を通じて取得した株式は、在任期間中および退任後1年間は継続して保有することで、中長期的な企業価値の向上への貢献意欲を高めるとともに株主との価値共有を進めています。

社外取締役の報酬は、基本報酬のみで構成し、監督機能および独立性確保の観点から業績と連動しない設定としています。

基本報酬および業績連動型報酬(賞与)は、代表取締役等の役位に応じた基準額を定めており、取締役(社外取締役を除く。)の基本報酬と業績連動型報酬(賞与)の基準額の割合は、報酬の総額(下記2)の業績連動要素および個人業績がすべて標準となった場合)に対し、基本報酬が7割、業績連動型報酬(賞与)が3割となる設定としています。なお、報酬等の総額は、株主総会で承認されている年額7億円を超えないものとしています。

2)業績連動型報酬(賞与)の支給額の算定方法

取締役(社外取締役を除く。)の業績連動型報酬(賞与)の支給額は、基準額に対し、業績連動要素および個人業績に基づき、基準額の0～200%の範囲で算定しています。

業績連動要素は、当社グループにおける会社の経常的な収益性を示す利益指標として設定し当社独自の業績管理指標としている「コア営業利益」、当社グループの事業活動の基盤であり持続的成長にとって重要な「研究開発業績」および研究開発等への投資資金となる「営業キャッシュ・フロー」を指標とし、目標の達成度合いに基づき、指名報酬委員会において評価を行っています。また、個人業績は、各取締役(社外取締役を除く。)の業績目標の達成度合いに基づき、指名

コーポレートガバナンス

報酬委員会において評価を行っています。

なお、業績連動要素のうち、2022年度の「コア営業利益」は、目標を585億円とし、実績は164億円となりました。2022年度の「営業キャッシュ・フロー」は、目標を167億円とし、実績は119億円でした。

3）報酬等の決定方法

取締役の個人別の報酬等の内容は、指名報酬委員会が取締役会の諮問に基づき審議を行い、その答申を得た上、取締役会が決定しています。また、取締役会が当該報酬等の内容の決定を代表取締役社長に委任することを決定した場合、代表取締役社長は、指名報酬委員会の取締役会への答申を尊重し、これに沿って決定することとしています。

2022年度に係る当該報酬等の内容については、業務全体を統括し取締役（社外取締役を除く。）全員の職務執行を把握している代表取締役社長野村 博が、取締役会から委任を受けて決定しており、指名報酬委員会は、当該報酬等の内容が取締役報酬制度に従ったものであることを確認しています。このことから、取締役会は、当該報酬等の内容の決定が当該方針に沿うものであると判断しています。

取締役・監査役のスキルセットおよびスキルマトリックス

取締役会がその機能を十分に発揮し実効性を確保するために、当社の取締役会および監査役会は、全体として、多様性を有し、以下の知識・経験・能力をバランス良く備えるものとします。なお、取締役会および監査役会が全体として備えるべき知識・経験・能力は、外部環境、当社の状況等の変化に応じて適宜見直しを行うものとします。

- 国内外の企業経営・組織運営の責任者としての豊富な知識・経験・能力
- 異業種の豊富な知識・経験・能力
- 新規事業の創出・育成またはビジネスディベロップメントに関する豊富な知識・経験・能力
- デジタル技術・データ利活用に関する豊富な知識・経験・能力
- ヘルスケア産業に関する専門的な知識・経験・能力
- 財務・会計・税務に関する専門的な知識・経験・能力
- 法律・コンプライアンス・リスクマネジメントに関する専門的な知識・経験・能力

役員報酬額（2022年度）

役員区分	報酬等の総額	報酬等の額			員数
		基本報酬	業績連動型報酬（賞与）	業績非連動型報酬（賞与）	
取締役（社外取締役を除く。）	274百万円	230百万円	44百万円	—	7名
監査役（社外監査役を除く。）	57百万円	57百万円	—	—	2名
社外取締役および社外監査役	88百万円	84百万円	—	4百万円	9名

（注）1. 2021年6月24日開催の第201期定時株主総会の決議による取締役の報酬等の額は、年額7億円以内であり、当該決議における取締役の員数は9名です。
2. 2005年6月29日開催の第185期定時株主総会の決議による監査役の報酬等の額は、年額1億円以内であり、当該決議における監査役の員数は4名です。
3. 取締役12名の報酬等の総額は326百万円、監査役6名の報酬等の総額は93百万円です。
4. 社外取締役および社外監査役には、2022年6月23日開催の第202期定時株主総会終結の時をもって退任した取締役1名および監査役1名を含んでいます。
5. 報酬等の額には、当期に係る賞与として取締役（社外取締役を除く。）に支給予定の44百万円および社外取締役に支給予定の4百万円を含んでいます。

コーポレートガバナンス

取締役および監査役のスキルマトリックス※1

氏名／役位		国内外の企業経営・組織運営※2	異業種※3	新規事業の創出・育成／ビジネスディベロップメント※4	デジタル技術・データ利活用※5	ヘルスケア産業			財務・会計・税務	法律・コンプライアンス・リスクマネジメント	主な経歴・専門性等
						医学・薬学・行政	研究開発	企画・マーケティング等			
野村 博	代表取締役社長	●						●	●		事業戦略・経営管理・人事・経理財務・開発部門の責任者、海外子会社の要職
木村 徹	代表取締役	●					●				事業戦略、再生・細胞医薬事業、研究部門の責任者
池田 善治	取締役	●					●	●			信頼性保証・研究・技術研究・生産部門の責任者、事業戦略・ITシステム部門の要職、海外子会社の要職
馬場 博之	取締役	●						●			デジタル革新・法務・知的財産・ITシステム・フロンティア事業部門の責任者、事業戦略・事業開発部門の要職、海外子会社の要職
西中 重行	取締役	●					●	●			事業開発・海外事業推進部門の責任者、事業戦略・研究部門の要職
新井 佐恵子	社外取締役	●	●	●					●		企業経営者、公認会計士
遠藤 信博	社外取締役	●	●	●	●						企業経営者
碓井 稔	社外取締役	●	●	●	●						企業経営者
藤本 康二	社外取締役					●					経済産業省・内閣官房の要職
沓内 敬	常勤監査役							●			人事・海外事業・内部監査部門の要職
加島 久宜	常勤監査役	●						●	●		経理部門の要職、海外子会社の要職
射手矢 好雄	社外監査役									●	弁護士
望月 眞弓	社外監査役					●					薬学者
道盛 大志郎	社外監査役								●	●	財務省・内閣官房の要職、弁護士

※1　社内取締役および常勤監査役については、各人がこれまでの経歴等によって培った知識・経験・能力を●で示し、社外取締役および社外監査役については、各人の専門性や経歴等を踏まえて期待する知識・経験・能力を●で示しています。各役員に表示する●は、最大4つまでとしており、各役員が有するすべての知識・経験・能力を表したものではありません。
※2　国内外の企業経営・組織運営の責任者としての豊富な知識・経験・能力として、ガバナンス、サステナビリティ、事業戦略、グローバル事業運営などを含む総合的な知識・経験・能力を備えることが必要と考えています。
※3　ヘルスケア産業とは異なる視座を持つため、異業種の豊富な知識・経験・能力を備えることが必要と考えています。
※4　新規事業の展開に寄与するため、新規事業の創出・育成またはビジネスディベロップメントに関する豊富な知識・経験・能力を備えることが必要と考えています。
※5　デジタル技術やデータ利活用による新たな価値の創造に寄与するため、これらに関する豊富な知識・経験・能力を備えることが必要と考えています。

コーポレートガバナンス

社外役員の主な活動状況（2022年度）

社外取締役

氏名	主な活動状況	出席回数／開催回数（出席率）		
		取締役会	指名報酬委員会	グループ会社間取引利益相反監督委員会
新井 佐恵子	当期開催の取締役会18回のすべてに出席し、主に企業経営者としての豊富な経験に基づき、また、公認会計士としての専門的見地から発言を行っています。また、当期開催の指名報酬委員会7回のすべてに出席し、独立した客観的な立場から発言を行っており、当期開催のグループ会社間取引利益相反監督委員会1回に出席し、少数株主の利益保護の観点から発言を行っています。	18回／18回（100%）	7回／7回（100%）	1回／1回（100%）
遠藤 信博	当期開催の取締役会18回のすべてに出席し、主に企業経営者としての豊富な経験と広い見識に基づき、発言を行っています。また、当期開催の指名報酬委員会7回のうち4回に出席し、独立した客観的な立場から発言を行っており、当期開催のグループ会社間取引利益相反監督委員会1回に出席し、少数株主の利益保護の観点から発言を行っています。	18回／18回（100%）	4回／7回（57%）	1回／1回（100%）
碓井 稔	当期開催の取締役会18回のすべてに出席し、主に企業経営者としての豊富な経験と広い見識に基づき、発言を行っています。また、当期開催の指名報酬委員会7回のすべてに出席し、独立した客観的な立場から発言を行っており、当期開催のグループ会社間取引利益相反監督委員会1回に出席し、少数株主の利益保護の観点から発言を行っています。	18回／18回（100%）	7回／7回（100%）	1回／1回（100%）
藤本 康二	取締役就任後に開催された取締役会15回のすべてに出席し、主に行政機関でのヘルスケア分野に関する豊富な経験と広い見識に基づき、発言を行っています。また、取締役就任後に開催された指名報酬委員会5回のすべてに出席し、独立した客観的な立場から発言を行っており、当期開催のグループ会社間取引利益相反監督委員会1回に出席し、少数株主の利益保護の観点から発言を行っています。	15回／15回（100%）	5回／5回（100%）	1回／1回（100%）

社外監査役

氏名	主な活動状況	出席回数／開催回数（出席率）	
		取締役会	監査役会
射手矢 好雄	当期開催の取締役会18回のうち17回および監査役会13回のすべてに出席し、主に弁護士としての専門的見地から発言を行っています。	17回／18回（94%）	13回／13回（100%）
望月 眞弓	当期開催の取締役会18回のうち17回および監査役会13回のすべてに出席し、主に薬学者としての専門的見地から発言を行っています。	17回／18回（94%）	13回／13回（100%）
道盛 大志郎	監査役就任後に開催された取締役会15回および監査役会10回のすべてに出席し、主に財務および会計の専門家ならびに弁護士としての専門的見地から発言を行っています。	15回／15回（100%）	10回／10回（100%）

取締役会の実効性評価

当社は、2015年度から、毎年、取締役会の実効性評価を年1回実施しています。2018年度および2021年度は、外部評価を実施しました。

1)実効性評価の目的および評価方法・プロセス

当社は、当社のコーポレートガバナンスを強化するため、取締役会の実効性を高めること、具体的には当社の「コーポレートガバナンスに関する基本方針」に定める当社の取締役会の役割や責任等のあるべき姿と現状との違いを認識し、定期的に課題抽出と改善活動を繰り返し、取締役会の機能を継続的に向上させていくことを目的として実効性評価を実施しています。2022年度は、取締役および監査役全員に対するアンケートを2023年2月から3月にかけて実施し、その回答の分析結果をもとに2023年4月の取締役会において意見交換を行いました。

2)評価項目

アンケート（無記名式）は、項目ごとに4段階の定量的評価による回答のほか、自由記入欄において自由に意見の回答ができる方式により実施しています。アンケートの大項目は以下のとおりです。

①取締役会の構成
②取締役会の役割・責務
③取締役会の運営状況
④指名報酬委員会の機能
⑤社外役員への支援体制

コーポレートガバナンス

⑥独立社外取締役の役割・責務
⑦監査役の役割・責務/取締役会における監査役の指摘等への対応
⑧ステークホルダーとの関係/サステナビリティ課題の検討
⑨関連当事者間の取引
⑩政策保有株式の検証
⑪トレーニングの提供
⑫昨年度抽出した課題への取組

3)評価の結果

アンケートの結果の定量的な分析(過去の評価結果の数値との比較分析を含む。)および自由記入欄に記載されたすべての意見の報告をもとに、2023年4月の取締役会において意見交換を行った結果、2022年度の取締役会の運営に関して指摘すべき重大な問題はなく、その実効性はおおむね確保できていることが確認されました。また、2022年度の重点課題(①重要案件に関するより効率的・効果的なモニタリングによる実効的な経営の監督、②中長期的な課題についての建設的な議論、③サステナビリティを巡る課題についての議論の深化)に対する取組についても、適切な進捗が認められるとの認識で一致しました。

4)2023年度の重点課題

2022年度の取締役会の実効性評価の結果として、以下の課題を2023年度の重点課題として抽出しました。

- **決議した事項の執行に対する実効的な監督**
- **中長期的な課題についての建設的な議論**
- **サステナビリティを巡る課題についての議論の深化**

取締役会は、これらの課題に取り組みながら、取締役会の機能のさらなる向上を図っていきます。

親会社との関係

住友化学株式会社は、当社の議決権の51.78%(2023年3月31日現在)を有する親会社です。

当社の「コーポレートガバナンスに関する基本方針」には、親会社のグループ運営の方針を尊重しつつ、当社の独立性を確保する旨を定めています。事業上の重要事項(合併、増減資、重要な設備投資、投融資など)の実施にあたっては、親会社へ事前連絡することとなっていますが、事業活動を行う上での親会社からの制約(親会社による事前承認など)はなく、一定の独立性が確保されています。

当社が親会社と取引を行う場合には、当社の企業価値の向上の観点からその公正性および合理性を確保するために、独立社外取締役が出席する取締役会において承認を得ることとするなど、取引の重要性に応じて適切に監督しています。また、当社の親会社またはその子会社(当社およびその子会社を除く。)との重要な取引等については、取締役会の諮問機関として設置した、すべての独立社外取締役によって構成されるグループ会社間取引利益相反監督委員会において、少数株主の利益保護の観点から審議を行うこととしています。なお、「コーポレートガバナンスに関する基本方針」において、取締役会はグループ会社間取引利益相反監督委員会の答申を尊重する旨が定められています。

なお、当社は、親会社から土地を賃借し、また原料を購入するなどしていますが、これらの取引に際しては、一般的な市場価格を参考に、双方協議の上合理的にその価格を決定しており、市場等の変動があった場合には価格を変更できる事項を含んだ契約を締結しています。

事業上では、当社が1990年代から研究活動に取り組む再生医療分野において、ヒトES細胞を用いた基盤研究や理化学研究所との眼科領域における共同研究等で得た親会社の多くの有用な知見や知的財産を当社が活用することにより、再生・細胞医薬事業でのシナジーを出せることに期待しています。また、当社と親会社は、合弁会社S-RACMO株式会社を有し、再生・細胞医薬の製法開発、製造などの受託事業を行っています。

グループガバナンスの強化

中期経営計画2027では、重点課題としてグループガバナンスの強化を掲げ、グループ一体運営とローカル即応性の両立を目指すことで、しなやかで効率的な組織への質的な転換を目指しています。その一環として、北米子会社統合完了時(2023年7月1日)に経営会議のグローバル化を図りました。Sumitomo Pharma America社の幹部がメンバーとして参加し、ポートフォリオマネジメントなどの経営課題に対し、時宜にかなうグループ最適な判断ができるよう、意思決定の整流化を図ります。

当社グループ会社の連携においてスピードと質的向上を図るため、レポートラインの整備、責任権限規定の明確化を図り、機能特性に応じた連携強化と権限移譲のバランスにより効率的な組織運営を目指しています。

当社グループ会社の企業運営を適切に行うにあたっては、運営管理に関する社則を定めています。グループ会社ごとに管理する部門およびそれを統括する部門を設定し、グループ会社の経営・業務執行状況の把握に努めるとともに、事業遂行のための適切な支援を行っています。

コーポレートガバナンス

サクセッションプラン

当社では、指名報酬委員会を中心に社長等の後継者計画（サクセッションプラン）に関する議論を行っています。指名報酬委員会では、社長等に求められる人物像や育成計画について継続的に議論を行い、適宜取締役会に報告しています。併せて、将来の経営者を養成する「経営塾」において、中長期的な経営人材の育成を進めています。

政策保有株式

当社は、持続的な成長に向けて、企業提携、重要な取引先との取引関係の構築・維持その他事業上の必要性のある場合を除き、他社の株式を保有しないこととしています。この方針に加えて、毎年取締役会において、当社が保有する個別の政策保有株式について、保有目的、取引状況、含み損益等を評価軸として、保有継続の合理性を確認しています。その結果、保有の合理性が認められない株式については売却を進めており、2023年3月末現在の上場株式の保有銘柄数は16社です。

政策保有株式の議決権行使に関して、政策保有株式の発行会社の企業価値向上、ひいては当社の企業価値向上に資する提案であるか否かの観点から議案を検討し、適切に対応しています。具体的には、M&Aに関する議案や重大な不祥事が発生した後最初に開催される株主総会の全議案などについては、特に慎重に判断することとしています。

議決権行使の円滑化のための取組

当社は、株主の権利が実質的に確保されるように適切に対応し、株主による議決権の行使その他の株主の権利の行使が適切に行えるよう、株主総会招集通知を株主総会開催日の約3週間前に発送しており、発送日の約3営業日前に当社ウェブサイトに掲載しています。外国人株主への対応としては、株主総会招集通知（全文）などを英訳し、日本語版と同時に当社ウェブサイトに掲載しています。議決権行使の方法としては、書面に加え、「議決権電子行使プラットフォーム」および「スマート行使」を含めた電磁的方法を採用しています。

株主総会において映像とナレーションを活用した事業報告等を行うなど、活性化のための取組を実施しています。株主総会議案の議決結果については、臨時報告書を提出するとともに、当社のウェブサイトにその内容を開示しています。また、株主総会での事業報告、社長プレゼンテーションおよび質疑応答（要旨）を当社のウェブサイトに掲載しています。

情報開示

当社は、社会から信頼されるためには、企業としての透明性が重要であるとの認識のもと、情報開示の方針（ディスクロージャーポリシー）、情報開示の基準や手続きを定めた「情報開示規準※」に基づき、さまざまなステークホルダーに対して、会社情報を適時・適切・公正に開示しています。

東京証券取引所の適時開示に関する諸規則に定める決定事実・発生事実・決算情報など適時開示が要請される情報については、迅速に証券取引所の提供する適時開示情報伝達システム（TDnet）を通じて開示するとともに、当社のウェブサイトにも掲載しています。また、英語での情報開示も行っています。

適時開示が要請されない情報についても、株主をはじめとするステークホルダーが当社を正しく理解するために必要な情報についてはニュースリリースや当社ウェブサイトなどを通じて、積極的に開示しています。

※情報開示の方針および基準等については、当社ウェブサイトに掲載しています。

内部統制システムの整備

当社は、会社法に基づき、業務の適正を確保するための体制の整備における基本方針について、取締役会で決議しています。基本方針に基づき、実施する取組状況を毎期末月開催の取締役会において報告するとともに、必要に応じて基本方針の改定を行っており、その体制整備に努めています。

財務報告に係る内部統制

財務報告の信頼性を確保するために、金融商品取引法によって求められる内部統制の基本的枠組みに準拠した内部統制体制の充実に努めています。

具体的には、当社および主要連結子会社における全社的な内部統制の仕組みや財務に重要な影響がある業務プロセスを対象にして、毎年、経営者が内部統制の仕組みの整備状況とその運用状況を評価して、内部統制の有効性を確認しています。

社外取締役座談会

患者さんとその人生、患者さんを支える方々に対する価値創造に向け幅広い視点でマテリアルイシューを議論

当社は、理念のより良い実現を目指して、実効性の高いコーポレートガバナンス体制の構築を継続して追求することを重要な経営課題に位置付けています。マテリアルイシューの特定、中期経営計画2027、将来のマネジメント層に求められるスキルといった今後の住友ファーマの価値創造の方向性を決める重要なテーマに対して、どのようなご意見をお持ちなのか、また、ご自身の社外取締役としての役割をどのように認識されているのか、4人の社外取締役の方に語っていただきました。

社外取締役座談会

──社外取締役の役割について

新井　私は、インターネット企業の共同創業者として企業を立ち上げ、その後、CFOとしてマザーズ第1号となる上場に携わりました。その経験から、CFOの観点で企業価値をどのように高めるか、あるいは、会社の資本をどのように適正配分をすればよいかといった視点を持って仕事をしてきました。当社でも社外取締役として、CFOの観点、特にファイナンスの視点でチェックを行っています。具体的には、戦略とキャッシュフローの関係が妥当か、資本コストやROE等が経営判断にどのように影響を与えているか、アカウンタビリティを果たすために、財務報告やサステナビリティ報告が適切に行われているかをモニタリングしています。また、別の視点では、将来に向けた価値創造について、経営陣がどのように議論して合意形成をしているかなど、株主の視点に立っても確認しています。これに加え、私自身のジェンダー・経験・バックグラウンドなどが融合されて多様性をもたらしていると考え、議論の上で多様な視点から発言することも、大きな役割と考えています。

遠藤　私は、企業経営に長く携わり、いくつかの会社で社外取締役を務めています。社外取締役を務めたそれらの会社に対しても、住友ファーマに対しても、同じことを想定しながら意見しています。その一つが、取締役会に最も求められているのは、「リスク」に対する判断だということです。経営者には「リスク」がちゃんと見えているのかどうか、「リスク」が会社の経営にとってどういうインパクトを与えているのか、その辺りをしっかりと見るということが重要だと考えています。もう一つは「機会」です。理念やビジョンが適切に定義され、成長の「機会」をつかむためのポートフォリオをきちんと描けているのかどうか、それらをリスクと成長という観点で議論をするということが最も大切だと考えています。この二つは、私自身の企業経営においても常に意識してきた点でもあります。

碓井　私が社外取締役に就任する際に、野村社長から住友ファーマの課題に関するお話を伺いました。そのお話の中で、私に対する要請もありましたので、その点についてはかなり意識をしています。具体的には、自社の研究所から価値のある新薬をなかなか創出できていないという現状があり、そこに力を貸していただきたいということでした。私はセイコーエプソンでインクジェットの初期の原理的な開発を担当し、その後の事業化や事業の柱への育成に携わってきました。ゼロから事業を大きくしてきた経験、会社全体の事業のポートフォリオの見直しを推進してきた経験をもとに、自分の知見をいい形で生かしていくことができればと考えてきました。

住友ファーマとセイコーエプソンでは、技術基盤は大きく違いますが、自社の研究開発部門のパフォーマンスを上げて、新しい価値をその中から創り出していくという点では共通点もあり、そのために必要なものが何かをモニタリングをしています。また、テーマそのもののポートフォリオをどう組み立てていくかについても見ています。具体的には、どういう目標に向かって実行しているのか、それを目指している自分たちの持っている強みは何か、どういう領域の人たちとコラボレーションしながら目標に向かっているかといった組織運営手法をモニタリングしています。さらに、組織がどういう形で自由闊達な議論を行い、多くの人の知見が結集する形で価値創造に向かっているのかという研究や開発のマネジメントの仕組みについても注意深くモニタリングしています。現在の取組を見ていると、研究プロジェクト制の採用、組織の変革や、新しいモダリティの開発、再生医療やDXの領域への注力など、しっかりとした考えで進められており、非常に期待が持てると考えています。

藤本　私は行政官の立場で20年弱、医療と介護も含めたヘルスケア産業に関連する仕事を行ってきており、社外取締役として、それらの経験に基づく知見を期待されていると考えています。現在は、科学技術の進歩、各国それぞれの経済や人口構造等の変化で、医学・薬学、行政といったヘルスケアに関連する社会のありようと期待がそれぞれに変わっていく過程にあります。これらの変化を見ながら、住友ファーマの向かう先、将来の変化を見据えた会社の打ち手に関してアドバイスができればよいと考えています。

社外取締役座談会

――マテリアルイシューの特定、中期経営計画2027の策定について

藤本　今回新たに特定されたマテリアルイシューは、結果として非常にシンプルになっているのがよいと思います。当初は、「こんなことに取り組んでいるぞ」とか「取り組むぞ」ということを広く、伝えたい気持ちが先立ち、いろいろなマテリアルイシューが出てきましたが、それをうまく整理していくことで非常にシンプルで力強いメッセージになったと思います。

製薬会社としてある意味当たり前かもしれませんが、マテリアルイシューの中でも、「革新的な医薬品と医療ソリューションの創出」を、最重要のマテリアルイシューとしています。では、当社には何ができるのか、何をすべきかの議論において、これからの医薬品業界が、単に薬を研究開発し、供給すればよいのではなく、健康の増進、疾病予防などにも目を配り、広義のペイシェントジャーニーを想定し、個々人に合った

個別化されたソリューションの提供の重要性についてお伝えしました。そして、住友ファーマの強みを踏まえ、精神神経とがんという領域において、さまざまなモダリティを組み合わせ、ソリューションを提供するという方向性が当社のさらなる強みにつながることへの期待、そして、住友ファーマが、どのような役割を果たしていくべきか、果たすことができるかなどについて発言しました。

碓井　中期経営計画2027の策定の中で主眼としたことは、住友ファーマでどういう社会的な価値が提供できるのかということです。私は、患者さん、ペイシェントファーストの前提のもとではあるものの、患者さんに対する価値提供だけではなく、患者さんの周りの家族の生活の質も含めて改善できる、そのぐらい大きな価値創造に向かったテーマにしてほしいと伝えてきました。

そういう視点でみると、当社が取り組んでいる再生・細胞医薬は画期的なことだと思います。再生・細胞医薬では、単に症状が良くなるだけでなく、病態の進行が巻き戻されることで、もう一度生活が変わるような、そんな大きな価値が出せる可能性も期待されています。また、精神神経領域の場合も、日頃から例えばDXを使ったり、新しいモダリティを開発したりして精神疾患を改善することで、症状をただ改善しているだけではなくて、周りの人たちの介護状態まで改善できる、あるいは社会復帰できる、そういう大きな価値に向かって活動できるようにテーマのあり方を意識してもらえたのではないかと考えています。

遠藤　今回、最初にご提示いただいた中期経営計画2027

の素案では、患者さんが前面に出て、逆に言うと「それがすべて」のようなところがありました。しかし、今回、いろいろ議論をさせていただく中で、患者さんを中心におきつつも、より広い範囲を包含した内容になったことが、碓井さん同様、私も良かったと感じています。

それとは別に、今回の議論の中で、私が特に申し上げたのは、スピードということです。今までなぜ新薬が出なかったのか、これから新薬を出していくには何が必要なのか、それには研究開発スピードを上げるという視点が欠かせません。

新井　中期経営計画2027の策定にあたっては、皆さんがお話しした内容と大半重複しますが、私自身も、やはり予防から診断、診断の後の治療、治療の後の介護、社会復帰、さらなる健康に向けて領域を広げていくべきだという視点から、コメントをしました。

その上で、中期経営計画2027における目標については、

社外取締役座談会

定量的および定性的なものを、ともにどのように開示をし、説明するかが重要であることをコメントいたしました。特にマテリアルイシューについては、株主やステークホルダーに対して正確に理解をしてもらうために、中計同様、財務報告や統合報告を通じても、住友ファーマの価値を価値創造ストーリーの中でどのように正確に理解してもらえるかという視点を常に持って全体像を視野に入れながら考えていくよう提言してきました。

──将来のマネジメント層に求められるスキル等に関して

碓井　私は第一に、将来のあるべき姿、事業のポートフォリオ、焦点を絞るべきポイント、これらを的確に把握する戦略の構想力が将来のマネジメントが備えるべき資質だと考えています。それと同時に、一つの目的に向かって、多くの人を巻き込んでいく力も必要だと考えています。起動時にはみんなを同じ方向に向かせ、一旦いい形で動き始めた時にはフォローに回り、進むべき方向をしっかりとみんなで共有しながら高い目標に向かわせる。さらに、必要な時には軌道修正を図る。このようなリーダーシップを発揮できる人が必要だと考えます。さらに加えれば、多くの人に自分たち一人ひとりがオーナーであるという感覚を植え付けること、他人に意識付けができる力がますます必要だと思います。

遠藤　これからのマネジメント層には、医療自体が大きく変わっていく可能性が高いことを想定し、製薬の範囲を広げて、ものを考えていく必要があり、それができるスキルが必要だと思います。ある時は、住友ファーマという枠を超え、今までの製薬という観点から少し広げて、人間社会の健康に貢献する会社というぐらいの幅の広さでものを考え、自分たちの力を最大限生かすにはどうすればよいのかということを考えていける力がマネジメントには必要ではないかと考えています。

住友ファーマを見ていて思うのは、働いている人のエンゲージメントが非常に高い会社だということです。その理由は、目的意識が高く、人間社会への貢献をどうすべきかというようなテーマに対して大変強い思いを持って働いている方々が集まっているということにあると思います。このエンゲージメントの高い人材が集まっているということを前提にした上で、個の主体性をどれだけ引き出せるかも、マネジメントに必要な資質だと思います。人材一人ひとりは力を持っていますので、個の主体性を尊重した人の動かし方、組織の作り方ができる人が、住友ファーマに最も求められているイノベーションを起こすために、マネジメントが備えるべき資質といえるのではないでしょうか。

藤本　10年後の未来をイメージすると、例えば、交通事故に遭うなどして一度切れた神経を、再生医療によって、物理的に元に戻すことができるかもしれません。さらに、それだけでなく、我々がやっているいろいろなデバイスを使って、脳や全身にリハビリをしていくことによって、身体の機能を取り戻していくことも可能になるかもしれません。

そのような未来において、医療やヘルスケアの世界で中心となる人は、医師に加えて、看護師であったり、理学療法士であったり、作業療法士であったり、そういう医療の専門職となることが予想されます。住友ファーマが現在向かっている方向の先には、これらの人が関連するソリューションが多く含まれています。このため、今まで以上に幅広いキャリアや経験を持つ人々をまとめ、新しい医療ソリューションを創出する方向にうまく協調することができるスキルが必要になると思います。

新井　近年、精神神経領域の患者さんが世界的に増加傾向にあります。この領域に加え、がん、iPS細胞、さらにリハビリ、介護、疾患予防などに領域を広げることを視野におき、広げたそれぞれの領域のコアコンピタンスをタイムリーに見極め、資本を効率的に配分して行く判断力と決断力、カットするものはカットするという決断力が今まで以上に求められていくと思います。このような経営判断、意思決定を行う能力に加え、個人個人の適性を見ながら人を生かす力、多様な価値観を共有しながら、グローバルにリーダーシップを発揮していくスキルも求められると思います。

社外監査役座談会

常勤監査役、内部監査部などとの連携を図りつつ、取締役の職務執行の適法性を監査しています

当社は、監査役設置会社を採用し、各監査役については、監査方針、監査計画等に従い、取締役会などの重要な会議に出席し、取締役による経営判断の適法性・妥当性を確認しています。取締役会から独立した立場で取締役の職務の執行を監査する立場にある3人の社外監査役の方に、当社のガバナンスの現状について語っていただきました。

社外監査役
射手矢 好雄

社外監査役
望月 眞弓

社外監査役
道盛 大志郎

──社外監査役の役割について

射手矢　社外監査役としての一番の役割は、取締役の職務の執行が適法かどうかを監査することであり、私自身は特に法律的な観点から監査しています。当社の事業展開は幅広く、最近では米国、欧州を含めて組織再編、M&Aなどを行っていますので、これらがそれぞれの国の法律で適法なのかどうかを見ています。

日常の業務では、米国などでの特許の問題があります。特許が適法に取得されているのか、特許に対して第三者が訴訟などを提起した場合でも問題はないかなどの観点から特に監査しています。もう一つが、中国ビジネスに関連するもので、いろんな面で適法性に問題が出る可能性があることを想定し、業務が適法かどうか、当局との関係はどうかなど、しっかりと監査しています。

これらの業務において重視するのが、社内からの「大丈夫」という声に、なぜ大丈夫なのかという疑問を持つことです。法律的な根拠はどうなのか、法律的な意見であるリーガルオピニオンを取っているのかをしっかり確認し、適法性を確保しています。

望月　射手矢さんと同様に、監査役として取締役の職務の執行状況を監査することに重点を置いています。特に人の命に直結する事業を行っているからこそ、コンプライアンスとインテグリティを監査では重視し、ステークホルダーの立場を意識しています。さらに、私自身は医薬の専門家であるという立場から、研究開発やMRの販売情報提供活動にも注目し、意見を述べています。

当社は中期経営計画2027にもグローバル・スペシャライズド・プレーヤーという言葉を掲げるなど、国内事業から海外事業へのシフトが急速に進んでいます。医薬品の承認販売制度は、国ごとで制度の違いが大きく、各国の制度に合わせた企業活動が必要ですので、それぞれの国の制度に精通した人材が適正に配置されているか、海外のグループ会社の開発力や販売力が適切に機能しているのか等について、評価しています。

道盛　お二人のお話のとおりですが、それに付け加えますと、一般に、取締役の役割は成長に向けた攻め、監査役の役割はコンプライアンスなどその守りの面が強いと受け止め

社外監査役座談会

られていますが、昨今の変化の激しい現代社会の中にあっては、チャンス(攻め)とリスク(守り)は表裏一体です。そういう意味では、監査役の第一の役割である取締役の職務の執行監査という枠に囚われすぎないで議論に参加し、意見を述べさせてもいただいています。

──常勤監査役、内部監査部、監査法人等との連携について

道盛　日常的に監査業務にあたっているわけではない社外監査役の立場から見て、常勤監査役や監査部門との連携はとても重要です。少し話がそれますが、昨今、コーポレートガバナンスを重視すべしという流れの中で、社外役員がまるで万能であるとか、そうあるべしという受け止めをされることも多いように思いますが、やや行きすぎの面はないかと心配しています。

難しい社会経済情勢の中で、その産業が置かれた課題、どこにビジネスチャンスがあるか、企業内部の実態がどうなっているかなどは、長く関わってきた人たちの方がよく分かっているのが当然の道理ですし、そうでないと困ります。そうした状況で、社外監査役のやるべきことは、社内の人間の考え方の偏りや、狭い視野からの物の見方を修正することであり、時には起こり得る間違った方向や不正に対する監督だと思います。

もちろん、受け身ではいけません。少しでも違った視点の監査をしていくことも一つですし、大本となる監査方針や計画には、社外監査役の思いが込められています。

ですから、経営の監査や監督という中で、一方的にどちらかが万能だということではなく、社外役員と社内役員とが真摯に議論することによって、有機的な化学反応を起こし、新たな付加価値を生んでいく姿勢が非常に大切だと考えています。

望月　道盛さんのご意見に加えて、監査役会において、真摯な議論を行うには、常勤監査役等との連携に加えて、自由に意見交換ができる雰囲気が日常的に醸成されていることだと考えています。当社では、監査役会を開催する前に監査役懇話会を開催しています。そこでは、懇話会という会の性格上、監査役会よりさらに自由な意見交換ができ、その場で意見を述べることも可能です。

道盛　望月さんのおっしゃるように、監査役懇話会は、とても有益だと思います。懇話会では、監査役会の議題に対する事前説明を受けるだけでなく、経営会議のように社外監査役が参加しない会議の内容についても常勤監査役から説明があります。取締役会、監査役会の議題に出ていないことなども含めたさまざまな角度から会社の状況を理解し、それらへの理解を深めた上で、実際の議題について議論できる非常に良い機会となっているのではないでしょうか。

望月　監査役懇話会に加え、年数回の社長やその他の取締役の方との意見交換、内部監査部長との意見交換の場などが設定されていますので、そのあたりも非常に工夫がされていると感じています。

──当社のガバナンス、監査の状況に関して

射手矢　ここまでお話してきたとおり、当社の監査の状況はうまくいっていると考えています。具体的には、監査役に対しては、情報がきちんと分かりやすい形で上がってくる仕組みができており、我々監査役も適切に咀嚼をして、監査役会や取締役会に臨むことができています。

今後、課題があるとすれば、コーポレートガバナンス・コードの改訂によって示された知的財産権への投資に対する対応でしょうか。今後は、しっかりと知的財産権への取組にスポットライトを当てた監査を進めていくべきと考えます。

望月　射手矢さんもおっしゃったように、当社の監査体制は、きちんとした体制が構築され、実際の運営も正しく行われていると思っています。私がこれからのテーマとして挙げたいのは、海外のグループ会社の再編です。今まさに、現在進行形ですので、運営状況をしっかり監査していくことが必要と感じています。

道盛　私が当社の社外監査役に就任したのは昨年ですので、フレッシュな目線でお話しさせていただきます。社外監査役の仕事は、日常的な業務に取り組む人たちの状況やリスクから課題を発見していくことですが、そのためには、やはり現場は少し遠いというのが正直なところです。私自身としては、極力現場を見て議論する機会を持ちたいと考えており、今後も一層増やしていきたいと考えています。

リスクマネジメント・コンプライアンス

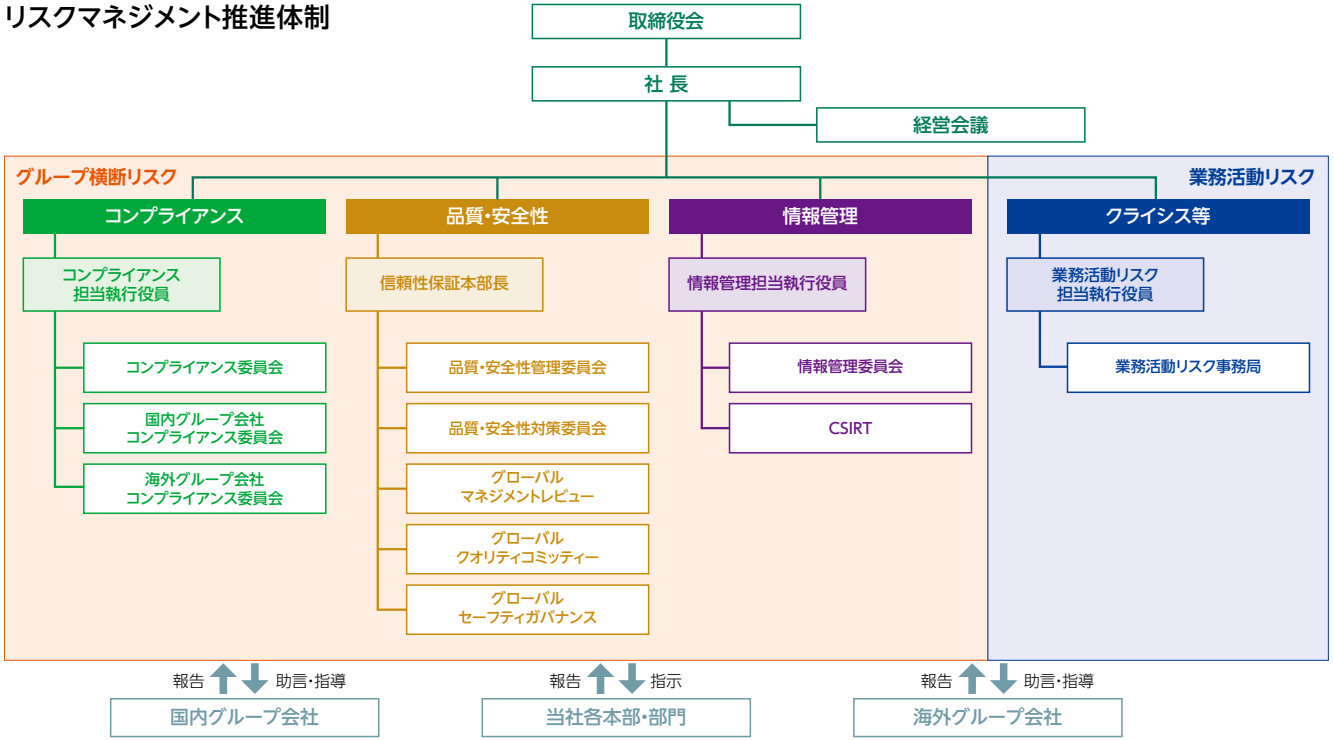
リスクマネジメント

当社グループとしてのリスクマネジメントに関する基本的な考え方を定めた「SMP Group Risk Management Policy」を制定し、当社が当社グループのリスクマネジメントを適切に推進する体制を構築しています。この推進体制では、リスクごとの特性に応じて、グループ横断的に取り組むリスク(グループ横断リスク)とグループ各社が自らの責任において取り組むリスク(業務活動リスク)に分類しています。それぞれのリスクについて、当社がグループ各社から報告を受けることによって、グループ全体のリスクマネジメントを当社が把握し、必要に応じて、指導・助言等の対応を行っています。

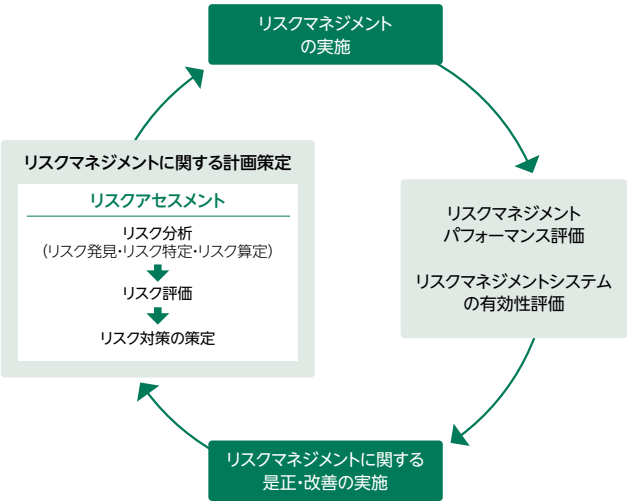
当社では、事業活動に影響を及ぼすリスクに対応するため「リスクマネジメント規則」を制定し、社長がリスクマネジメントを統括することを明確にするとともに、リスクごとにリスクマネジメントを推進する体制を整備しています。各推進体制の運用状況については、定期的に取締役会に報告しています。

具体的な取組の一つとして、年度ごとに国内外のグループ会社を含めた全部門にリスクアセスメントを実施し、その結果を踏まえた対策の策定・実施・評価を行い、全社各部門がそれぞれの課題解決に向け計画的に取り組んでいます。

リスクマネジメント推進体制



リスクマネジメントの取組



事業継続計画(BCP)と事業継続マネジメント(BCM)

当社の社会的使命である医薬品の安定供給という観点から、大規模災害やパンデミックはもとより、多様な災害や想定外の事態に対応した事業継続計画(オールハザード型BCP)を策定しています。

さらに、当社のリスク管理の強化および実効性向上を図るため、BCPの見直し、事前対策の実施、教育・訓練の実施

リスクマネジメント・コンプライアンス

リスクマネジメント

等の継続的なマネジメントサイクルを確立し、平常時からのマネジメント活動を推進する持続的な事業継続マネジメント(BCM)を進めています。

初動対応計画

災害発生後速やかに情報収集を開始し、被害状況を取りまとめ、災害対策統括本部の設置可否の進言や本部設置後の情報収集を行うCMT(Crisis Management Team)を設置しています。

CMTでは、迅速かつ的確な初動対応力の向上を目的に、定期的な訓練等を実施しています。現在は、CMTと事業所(現地災害対策本部)や災害対策統括本部との連携訓練を実施し、災害発生時の危機管理対応力の向上を図っています。

情報管理

当社は、企業活動において大切な資産である情報を活用し、確実に保護することが重要であると考えています。記録と情報管理に関するグローバルポリシー、情報管理、ITセキュリティ等に関する各種規則を定め、適切なリスク管理を行っています。

機密情報および内部情報の管理

当社は、社内規則に基づき、重要度に応じて適切に保有情報を管理しています。また、情報管理担当執行役員、情報管理委員会等の管理体制を整備しています。さらに、インサイダー取引の未然防止を図るため、社内規則において内部情報の適切な管理を含む、役職員が遵守すべき基本的事項を定めています。また、役職員への教育研修も定期的に実施し、意識の向上を図っています。

個人情報の管理

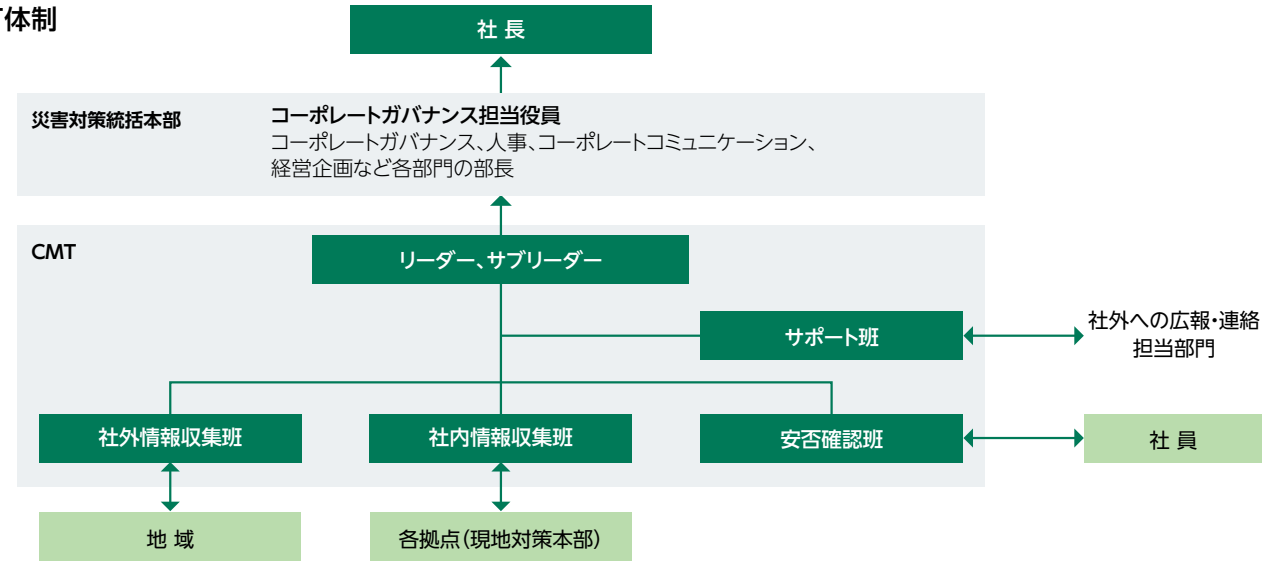
当社は、個人情報保護方針を定め、社内規則に基づき、事業活動を通じて取得した医療関係者、製品使用者、取引先、株主、従業員等の個人情報を、国内外の個人情報保護法制に従い適切に取り扱い、保護しています。また、個人情報管理担当執行役員、個人情報相談窓口等の管理体制を整備し、役職員に対し定期的に教育研修を実施するなど、個人情報保護の推進に取り組んでいます。

情報セキュリティ

社会環境の変化や情報技術の進歩に合わせた技術的な対策、規程、手順類の見直しと遵守状況のモニタリングを続けるとともに、役職員に対する情報セキュリティ教育を定期的に実施し、意識の向上を図っています。また、グループ会社や取引先におけるセキュリティリスクへの対応にも取り組んでいます。さらに、サプライチェーンを通じた情報セキュリティリスクへの対策として、セキュリティレイティングサービスを利用して取引先のITセキュリティ評価を実施しています。

加えて、不正侵入の防止、検知や事故が発生した際、迅速に対応するための体制(CSIRT:Computer Security Incident Response Team)を設置するとともに、情報セキュリティ事故に対する予防活動を継続的に実施しています。また、CSIRTでは定期的にサイバー攻撃の発生を想定した対応訓練を実施しています。

CMT体制



リスクマネジメント・コンプライアンス

コンプライアンス

当社は「行動宣言」で、「法令を遵守し、高い倫理観を持って透明かつ公正な企業活動を行う」ことを社内外に宣言しています。この宣言をさらに具体化し、コンプライアンスの実践をより確実なものにするため、「コンプライアンス行動基準」を制定し、事業活動における具体的な行動の規範としています。

当社は、当社および国内外におけるグループ会社のコンプライアンスに関する事項を統括するコンプライアンス担当執行役員を設置しています。

また、当社のコンプライアンス委員会に加えて、当社と国内グループ会社のメンバーで構成する国内グループ会社コンプライアンス委員会および当社と海外グループ会社のメンバーで構成する海外グループ会社コンプライアンス委員会をそれぞれ設置しています。コンプライアンス担当執行役員は、各委員会の委員長を務めるとともに、各委員会の活動状況を取締役会に報告しています。

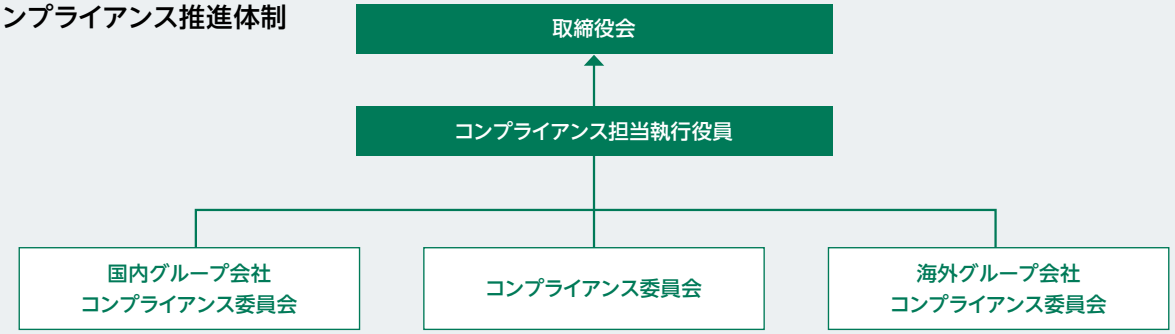
当社のコンプライアンス委員会では、コンプライアンス行動基準の改廃の審議、コンプライアンス教育・研修計画の審議と実施状況の検証、コンプライアンスの実践状況の調査等を行っています。国内／海外グループ会社コンプライアンス委員会では、コンプライアンスに関する方針、施策、活動等についての情報共有や議論を行っています。

コンプライアンス・ホットライン

当社は、当社の役職員等が、コンプライアンス違反またはそのおそれがある行為について通報・相談（公益通報含む。）をするための窓口として、コンプライアンス・ホットラインを社内外に設置しています。グループ会社にも各社のコンプライアンス・ホットラインを設置させるとともに、グループ会社の役職員等も当社のコンプライアンス・ホットラインを利用できるようにしています。

また、当社のコンプライアンス・ホットラインは、当社およびグループ会社の役職員等のほか、当社の取引先の皆さまや過去に当社の役職員等であった方なども利用することができるようになっています。

コンプライアンス推進体制



コンプライアンス教育・研修

当社は、腐敗行為、インサイダー取引、薬害、ハラスメント等、テーマを複数決めて、全従業員を対象としたコンプライアンス教育・研修を毎年実施しています。また、新入社員および管理職（部門長、マネージャー・所長）を対象とした層別の教育・研修も実施しています。「コンプライアンス行動基準」の制定と併せて実践の手引きを作成し、これを用いて各職場で勉強会を開催しています。加えて、グループ会社にもコンプライアンス教育・研修を実施することを要請しています。

反社会的勢力の排除および腐敗行為防止の取組

当社は、反社会的勢力との一切の関係を遮断すべく、事業に係る契約締結の際、反社会的勢力であること等が判明した場合に契約を解除できる旨の特約を定めています。

また、事業活動における腐敗行為防止の観点から、腐敗行為防止規程を制定するとともに、対価の授受を伴う新規の取引契約に腐敗防止条項を規定しています。

取締役・監査役・執行役員

取締役

代表取締役社長
野村 博

1981年	住友化学工業株式会社(現住友化学株式会社)入社
2004年	旧住友製薬株式会社 経理部長
2007年	経営企画部長
2008年	当社入社
2008年	執行役員
2012年	取締役 兼 執行役員
2014年	取締役 兼 常務執行役員
2016年	取締役 兼 専務執行役員
2017年	代表取締役 兼 専務執行役員
2018年	代表取締役社長(現)

代表取締役 専務執行役員
木村 徹
経営企画、経理、再生・細胞医薬事業推進、
再生・細胞医薬神戸センター、
再生・細胞医薬製造プラント担当

1989年	住友化学工業株式会社(現住友化学株式会社)入社
1992年	旧住友製薬株式会社入社
2009年	ゲノム科学研究所長
2010年	研究企画推進部長
2012年	事業戦略部長
2013年	再生・細胞医薬事業推進室長
2015年	執行役員
2016年	取締役 兼 執行役員、経営企画部長
2017年	シニアリサーチディレクター
2019年	取締役 兼 常務執行役員
2020年	チーフサイエンティフィックオフィサー
2021年	代表取締役 兼 専務執行役員(現)

取締役 常務執行役員
池田 善治
リサーチディビジョン担当
Head of Japan Business Unit

1985年	旧住友製薬株式会社入社
2007年	研究企画推進部長
2009年	経営企画部長
2010年	執行役員
2012年	Sunovion Pharmaceuticals Inc.(現Sumitomo Pharma America, Inc.), Executive Vice President
2013年	技術研究本部長
2016年	常務執行役員、生産本部長
2020年	取締役 兼 常務執行役員(現)

取締役 常務執行役員
馬場 博之
データデザイン、法務、知的財産、
IT&デジタル革新推進、
フロンティア事業推進担当

1982年	住友化学工業株式会社(現住友化学株式会社)入社
2013年	Sunovion Pharmaceuticals Inc.(現Sumitomo Pharma America, Inc.), Executive Vice President
2014年	当社入社　執行役員、ビジネスディベロップメント部長 兼 Head of Global Business Development
2017年	執行役員、経営企画部長
2019年	常務執行役員
2022年	取締役 兼 常務執行役員(現)

取締役 常務執行役員
西中 重行
事業開発推進担当

1989年	日本鋼管株式会社(現JFEホールディングス株式会社)入社
1994年	旧住友製薬株式会社入社
2001年	第一製薬株式会社(現第一三共株式会社)入社
2009年	当社入社
2014年	研究本部副本部長 兼 オンコロジー事業推進室長
2014年	研究本部副本部長 兼 オープンイノベーション開発室長
2016年	ビジネスディベロップメント部長
2017年	執行役員
2020年	常務執行役員
2022年	取締役 兼 常務執行役員(現)

取締役・監査役・執行役員

取締役

取締役(社外)
新井 佐恵子

1987年	英和監査法人(現有限責任あずさ監査法人)入所
2002年	有限会社グラティア(現有限会社アキュレイ)設立代表就任(現)
2017年	株式会社teamS社外監査役(現)
2017年	イオンクレジットサービス株式会社社外監査役
2018年	当社社外取締役(現)
2018年	東急不動産ホールディングス株式会社社外取締役(現)
2019年	白鴎大学経営学部特任教授(現)

取締役(社外)
遠藤 信博

1981年	日本電気株式会社入社
2006年	同社執行役員 兼 モバイルネットワーク事業本部長
2009年	同社執行役員常務
2009年	同社取締役執行役員常務
2010年	同社代表取締役執行役員社長
2016年	同社代表取締役会長
2016年	株式会社かんぽ生命保険社外取締役
2017年	セイコーホールディングス株式会社社外取締役
2018年	株式会社日本取引所グループ社外取締役(現)
2019年	当社社外取締役(現)
2019年	日本電気株式会社取締役会長
2019年	東京海上ホールディングス株式会社社外取締役(現)
2022年	日本電気株式会社特別顧問(現)
2022年	株式会社日清製粉グループ本社社外取締役(現)

取締役(社外)
碓井 稔

1979年	信州精器株式会社(現セイコーエプソン株式会社)入社
2002年	セイコーエプソン株式会社取締役
2005年	同社生産技術開発本部長
2007年	同社研究開発本部長
2007年	同社常務取締役
2008年	同社代表取締役社長
2020年	同社取締役会長(現)
2021年	当社社外取締役(現)
2021年	株式会社IHI社外取締役(現)

取締役(社外)
藤本 康二

1987年	通商産業省(現経済産業省)入省
2008年	同省サービス産業課長(2011年7月組織改正後ヘルスケア産業課長)
2015年	内閣官房内閣審議官(健康・医療戦略室次長)
2019年	東京医科歯科大学特任教授(現)
2019年	同大学リサーチ・ユニバーシティ推進機構シニアURA
2019年	同大学産学連携研究センター副センター長
2022年	当社社外取締役(現)
2023年	東京医科歯科大学統合イノベーション機構オープンイノベーションセンター副センター長／シニアURA(現)
2023年	日本エマージェンシーアシスタンス株式会社取締役(現)

監査役

常勤監査役
沓内 敬

1981年	住友化学工業株式会社(現住友化学株式会社)入社
1984年	旧住友製薬株式会社入社
2004年	総務人事室部長
2005年	人事部長
2008年	海外事業部海外営業推進部長
2009年	アジア・オセアニア事業統括部長
2010年	海外営業部長
2012年	内部監査部長
2018年	常勤監査役(現)

常勤監査役
加島 久宜

1985年	旧住友製薬株式会社入社
2007年	経理部長
2012年	住友制葯(蘇州)有限公司董事
2014年	経理部長
2023年	常勤監査役(現)

監査役(社外)
射手矢 好雄

1983年	弁護士登録
1989年	ニューヨーク州弁護士登録
1992年	森・濱田松本法律事務所パートナー
2004年	国立大学法人一橋大学法科大学院特任教授(現)
2018年	当社社外監査役(現)
2021年	アンダーソン・毛利・友常法律事務所外国法共同事業パートナー(現)

監査役(社外)
望月 眞弓

1976年	日本ロシュ株式会社(現中外製薬株式会社)入社
1983年	北里大学病院薬剤部入職
2007年	共立薬科大学(現慶應義塾大学薬学部)教授
2009年	同大学薬学研究科医療薬学専攻長
2013年	同大学薬学部長・研究科委員長
2015年	同大学病院薬剤部長
2019年	同大学名誉教授(現)
2019年	国際医学情報センター顧問(現)
2020年	国際医療福祉大学特別顧問(現)
2020年	日本学術会議副会長(現)
2021年	当社社外監査役(現)

監査役(社外)
道盛 大志郎

1979年	大蔵省(現財務省)入省
2010年	内閣官房内閣審議官(内閣官房国家戦略室)
2012年	東京国税局長
2016年	TMI総合法律事務所顧問弁護士
2016年	株式会社ワールド社外取締役
2018年	株式会社大和総研専務理事
2021年	島田法律事務所客員弁護士(現)
2022年	株式会社大和総研シニアアドバイザー
2022年	当社社外監査役(現)

取締役・監査役・執行役員

執行役員

常務執行役員

原田 秀幸

技術研究本部、生産本部担当 兼
Deputy Head of Japan Business Unit

1991年	旧住友製薬株式会社入社
2012年	研究企画推進部長
2013年	研究企画部長
2016年	執行役員、研究本部長
2017年	執行役員、リサーチディレクター
2021年	常務執行役員、シニアリサーチディレクター
2022年	常務執行役員 技術研究本部、生産本部担当 兼 Deputy Head of Japan Business Unit(現)

常務執行役員

樋口 敦子

渉外、秘書、人事担当

1986年	住友化学工業株式会社(現住友化学株式会社)入社
1992年	旧住友製薬株式会社入社
2008年	広報部長
2014年	海外営業部長
2015年	海外事業推進部長
2017年	執行役員、コーポレートガバナンス、コーポレートコミュニケーション、人事担当
2022年	常務執行役員、渉外、秘書、人事担当(現)

常務執行役員

田口 卓也

営業本部担当、営業本部長 兼
Deputy Head of Japan Business Unit

1982年	住友化学工業株式会社(現住友化学株式会社)入社
1984年	旧住友製薬株式会社入社
2010年	東日本地域本部 南東北支店長
2012年	首都圏地域本部 東京第1支店長
2013年	営業統括部長
2019年	執行役員、営業本部副本部長 兼 営業統括部長
2021年	執行役員、営業本部副本部長
2022年	常務執行役員、営業本部担当、営業本部長 兼 Deputy Head of Japan Business Unit(現)

執行役員

上月 孝一

薬事、メディカルサイエンス、信頼性保証本部担当
信頼性保証本部長
Deputy Head of Japan Business Unit

1989年	旧住友製薬株式会社入社
2012年	グローバルプロジェクトマネジメント部長
2013年	事業戦略部長
2014年	事業戦略部長 兼 グローバルR&D 管理部長
2017年	開発本部長
2020年	執行役員、開発本部長 兼 信頼性保証本部副本部長
2022年	執行役員、薬事、メディカルインフォメーション、メディカルアフェアーズ、信頼性保証本部担当、信頼性保証本部長 兼 DeputyHead of Japan Business Unit
2023年	執行役員、薬事、メディカルサイエンス、信頼性保証本部担当 信頼性保証本部長 Deputy Head of Japan Business Unit(現)

執行役員

志水 勇夫

シニアリサーチディレクター

1991年	旧大日本製薬株式会社入社
2014年	創薬開発研究所長
2016年	創薬開発研究所長 兼 前臨床研究所長
2017年	オープンイノベーション開発室長
2020年	執行役員、リサーチディレクター
2022年	執行役員、シニアリサーチディレクター(現)

執行役員

佐藤 由美

開発本部担当 開発本部長 兼
Sumitomo Pharma America, Inc.
CNS Strategic Alliance担当

1992年	旧住友製薬株式会社入社
2015年	臨床企画部長
2018年	経営企画部長
2020年	執行役員、Sunovion Pharmaceuticals Inc.(現Sumitomo Pharma America, Inc.), Executive Vice President and Chief Corporate Strategy Officer
2022年	執行役員、開発本部担当、開発本部長 兼 Sunovion Pharmaceuticals Inc.(現Sumitomo Pharma America, Inc.), Executive Vice President and Chief Corporate Strategy Officer
2023年	執行役員、開発本部担当、開発本部長 兼 Sumitomo Pharma America, Inc., CNS Strategic Alliance担当(現)

取締役・監査役・執行役員

執行役員

執行役員
植野 健司
技術研究本部長

1990年	旧大日本製薬株式会社入社
2014年	茨木工場長
2016年	生産統括部長 兼 調達部長
2019年	生産本部副本部長 兼 鈴鹿工場長
2020年	技術研究本部長
2021年	執行役員、技術研究本部長(現)

執行役員
野口 直記
コーポレートガバナンス、コーポレートコミュニケーション担当
コーポレートコミュニケーション部長

1986年	旧住友製薬株式会社入社
2018年	住友制葯(蘇州)有限公司 董事長 兼 総裁
2022年	執行役員、コーポレートガバナンス、コーポレートコミュニケーション担当 コーポレートガバナンス部長
2023年	執行役員、コーポレートガバナンス、コーポレートコミュニケーション担当 コーポレートコミュニケーション部長(現)

執行役員
中川 勉
Sumitomo Pharma America, Inc.
Chief Strategy Officer

1993年	旧住友製薬株式会社入社
2019年	オンコロジー事業推進室長
2020年	経営企画部長
2022年	執行役員、経営企画部長
2023年	執行役員、Sumitomo Pharma America, Inc., Chief Strategy Officer(現)

執行役員
Myrtle Potter
Sumitomo Pharma America, Inc.
President and CEO

1993年	Merck, Inc., Vice President, Northeast Region Business Group, U.S. Human Health
1996年	Bristol Myers-Squibb., Vice President, Strategy & Economics, US Pharmaceutical Group
1998年	Bristol Myers-Squibb., President, US Cardiovascular/Metabolic
2000年	Genentech, Inc., Chief Operating Officer
2004年	Genentech, Inc., President, Commercial Operations, Executive Vice President
2005年	Myrtle Potter & Company, LLC., CEO
2018年	Roivant Sciences., Vant Operating Chair
2019年	Sumitovant Biopharma, Inc. (現 Sumitomo Pharma America, Inc.), CEO
2023年	執行役員、Sumitomo Pharma America, Inc., President and CEO (現)

執行役員
Adele Gulfo
Sumitomo Pharma America, Inc.
CEO of Biopharma Commercial Unit

2000年	AstraZeneca., Vice President, Business Development/Innovation/Design for Launch/Cardiovascular Business
2009年	Pfizer Inc., President, General Manager, U.S. Primary Care
2014年	Mylan N.V., Executive Vice President, Chief Strategy Officer
2018年	Roivant Sciences., Chief Commercial Development Officer
2020年	Sumitovant Biopharma, Inc. (現 Sumitomo Pharma America, Inc.), Chief Commercial and Business Development Officer
2023年	執行役員、Sumitomo Pharma America, Inc., CEO of Biopharma Commercial Unit (現)

執行役員
Armin Szegedi
Sumitomo Pharma America, Inc.
Chief Medical Officer

2005年	Organon., Executive Director Clinical Development Neuroscience
2008年	Schering-Plough Research Institute., Vice President Clinical Research CNS
2009年	Merck, Inc., Section Head Psychiatry
2012年	Merck, Inc., Executive Director Clinical Research
2014年	Allergan., Vice President Clinical Development CNS
2020年	Sunovion Pharmaceuticals Inc. (現 Sumitomo Pharma America, Inc.), Senior Vice President, Chief Medical Officer
2023年	執行役員、Sumitomo Pharma America, Inc., Chief Medical Officer (現)

Business

事業概況

戦略を実現させるための取組は

精神神経領域 61
がん領域 63
その他領域 64
FOCUS 基幹3製品のマーケティング責任者メッセージ 65
再生・細胞医薬事業 67
フロンティア事業 68

事業概況

精神神経領域

事業の概要

米国では抗てんかん剤「アプティオム」、日本国内では非定型抗精神病薬「ラツーダ」、パーキンソン病治療剤「トレリーフ」などの主力製品を有し、当社独自の創薬技術プラットフォームを基盤に治療満足度の低い精神神経疾患などに対する革新的な治療薬の創製に取り組むとともに、積極的に提携も行っています。

自社創製品である「ラツーダ」は2023年2月に米国で独占販売期間が終了しましたが、日本、中国、東南アジア、米国などグローバルに販売しています。

主力製品

米国では「アプティオム」の販売に注力しています。また、日本国内では、米国で年間約2,000億円を売り上げた「ラツーダ」、抗精神病剤「ロナセンテープ」、「トレリーフ」などの販売に注力しています。

後期開発品を中心としたパイプラインの状況

精神神経領域では、ulotaront、他家iPS細胞由来ドパミン神経前駆細胞（DSP-1083）、他家iPS細胞由来網膜色素上皮細胞（HLCR011）などの開発を進めています。ulotarontは統合失調症を対象としたフェーズ3試験（DIAMOND 1，2試験）の結果が判明し、両試験とも主要評価項目においてプラセボ投与群に対して統計学的に有意な改善が示されませんでした。両試験で非常に高いプラセボ効果が観察され、ulotaront投与群の有効性をマスクした可能性があると考えています。上市目標時期は、データ解析を進め、FDAとの協議も踏まえて見直す予定です。他家iPS細胞由来ドパミン神経前駆細胞（DSP-1083）は2024年度の上市を予定しており、他家iPS細胞由来網膜色素上皮細胞（HLCR011）も早期の上市を目指します。

製品上市目標（2023年7月31日現在）

*1　収益目標等は、再生・細胞医薬事業に含まれます。
*2　今後のFDAとの協議も踏まえて上市目標時期を見直す予定
*3　連携先との合意でない当社の目標
*4　治験の状況を踏まえて上市目標時期の見直しを検討中

当領域における住友ファーマグループの強み

精神神経領域は、「ラツーダ」を中心とする製品を患者さんに届けることから得たデータの蓄積、経験、ノウハウが最大の強みです。

先端技術を取り入れながら築いた自社独自の創薬技術プラットフォームを基盤に、競争力のある創薬研究を推進しています。精神疾患領域（統合失調症、うつ、神経疾患周辺症状など）においては、神経回路病態に基づく創薬によりアンメット・メディカル・ニーズを満たす画期性のある治療薬の創出を目指し、神経疾患領域（認知症、パーキンソン病、希少疾患など）においては、細胞機能異常に着目した創薬により神経変性疾患の根治療法薬等の創出を目指しています。また、製品や開発品の臨床データから得られた知見をトランスレーショナル研究に活用し、ゲノム情報、脳波、イメージングなどのビッグデータから適切な創薬ターゲットやバイオマーカーを選定することで、研究開発の成功確度の向上を図っています。

今後、低分子に加え、再生・細胞医薬（P67再生・細胞医薬事業参照）やフロンティア事業（P68フロンティア事業参照）などの非医薬といったモダリティを用いた多様なアプローチで、これまでとは異なる治療体系の確立が可能になると考えています。

事業概況

精神神経領域

中期経営計画2027における戦略

精神神経領域においては、これまで「ラツーダ」、「ロナセン」などを上市してきた統合失調症や双極性障害などの精神疾患だけでなく、パーキンソン病、ALS、アルツハイマー病に伴う精神症状、大うつ病などこれまで有効な治療薬がないとされてきた領域に向けた開発を進めていきます。

精神疾患と神経疾患は互いに関連のあるスペクトル状の疾患群と捉えられるようになっていることから、アルツハイマー病に伴う精神症状など、両疾患の間に存在するような疾患に対して、疾患ごとの共通点と違いを基礎と臨床の双方の観点から理解すべく研究に取り組んでいます。経験豊かな疾患分野での蓄積をもとに、神経回路病態や細胞機能異常など病態の本質を捉えた独自の創薬を推進し、将来の成長分野を切り拓くようチャレンジしています。

2022年度の取組と2023年度の計画

精神神経領域では、「ラツーダ」が売上最大の製品となっていましたが、米国での独占販売期間が2023年2月に終了したことから、今後は事業規模が大幅に縮小する一方、日本では新製品として販売拡大に注力しました。さらに、日本では、「トレリーフ」や、「ロナセンテープ」を中心に情報提供活動に取り組みました。

2023年度については、「ラツーダ」は米国での独占販売期間終了の影響で大幅な売上低下を余儀なくされるものの、日本では販売拡大に注力していきます。中国においても、「ラツーダ」の販売に注力します。さらに、アジア地域では、当社のパイプラインに適した国での事業拡大を進めるという方針のもとで、提携企業との連携によって「ラツーダ」の販売拡大を進めます。

このほか、米国では、抗てんかん剤「アプティオム」の販売拡大に努めます。

主力製品の状況

アプティオム（米国）

成人、小児（4歳以上）の部分てんかん発作に対し、単剤および併用療法が米国食品医薬品局（FDA）に承認されている1日1回投与の抗てんかん剤です。

ラツーダ（日本、米国、中国）

当社が創製し、2023年2月に米国で独占販売期間が終了しましたが、日本、中国をはじめとして統合失調症治療剤として52の国と地域、双極I型障害のうつ症状に対する治療剤として17の国と地域で承認されています（2022年10月時点）。

トレリーフ（日本）

当社で抗てんかん剤として開発された化合物で、けいれん発作の消失とともにパーキンソン病症状の改善が認められたことからパーキンソン病治療剤として開発し、承認を取得しました。現在は、パーキンソン病だけではなく、レビー小体型認知症に伴うパーキンソニズムの適応も取得しています。

事業概況

がん領域

事業の概要

進行性前立腺がん治療剤「オルゴビクス」の早期価値最大化に加え、急性骨髄性白血病、骨髄線維症など特定領域の疾患にフォーカスした特長のある製品の開発によって、アンメット・メディカル・ニーズの充足と標準治療の変革を目指しています。

主力製品

米国において、「オルゴビクス」は順調に市場拡大を続けており、高齢化に伴い今後も市場での成長が期待されています。

後期開発品を中心としたパイプラインの状況

がん領域では、急性骨髄性白血病、骨髄線維症などの治療薬にフォーカスしています。急性骨髄性白血病治療薬としてメニン-MLL結合阻害剤DSP-5336を米国および日本で、骨髄線維症治療薬としてPIM1キナーゼ阻害剤TP-3654を米国および日本での上市を目指して開発を進めています。

製品上市目標（2023年7月31日現在）

* 迅速承認制度活用を前提（今後、FDAと協議予定）

当領域における住友ファーマグループの強み

がん領域は、特定領域の疾患に向けた特長のある製品が当社の強みです。

これまでの研究開発活動を通じて、さまざまな知見を得るとともに、創薬力を強化し、特長を有する複数の開発パイプラインを創出してきました。これらを生かし、引き続きアンメット・メディカル・ニーズの高いがん領域の研究開発に注力しています。

創薬においては、自社が有する新規技術を用いたモダリティ展開やアカデミアとの共同研究などの取組を通じて競争力を高め、革新的な新薬の創出を目指しています。

開発段階では、初期臨床評価中の複数の開発パイプラインについて、短期・小規模の試験でデータを慎重に評価することなどにより、最適な対象がん種および製品価値を見極め、成功確度の向上を目指しています。

中期経営計画2027における戦略

米国で初めて承認された唯一の1日1回経口投与であるゴナドトロピン放出ホルモン（GnRH）受容体アンタゴニストである「オルゴビクス」を中心に、がん領域でのポジション確立を目指します。新たなエビデンス構築、情報提供活動の強化、製品ラインナップで補完性を持つPfizer社との提携などを通じて、早期価値最大化を推進し、ブロックバスターに育成していきます。

2022年度の取組と2023年度の計画

がん領域の主力製品として、米国において「オルゴビクス」の販売に注力しました。Accord Healthcare社に対し欧州経済地域（EEA）、英国、スイスおよびトルコで「オルゴビクス」を独占的に販売する権利を許諾しました。2023年6月までにドイツや英国など欧州6カ国で販売中です。

2023年度は、米国で引き続き「オルゴビクス」の販売拡大に注力します。

主力製品の状況

オルゴビクス

1日1回経口投与のゴナドトロピン放出ホルモン（GnRH）受容体アンタゴニストです。データに基づいたデジタルマーケティング、デジタルコンテンツによるDTC活動などに取り組んでおり、売上のさらなる伸長が期待されています。

事業概況

その他領域

事業の概要

その他領域においては、過活動膀胱治療剤など泌尿器疾患、婦人科疾患、糖尿病などの領域において、保有アセットを生かし確かな価値を患者さんに提供していきます。

主力製品

米国では子宮筋腫・子宮内膜症治療剤「マイフェンブリー」、過活動膀胱治療剤「ジェムテサ」、日本では2型糖尿病治療剤「ツイミーグ」、「エクア」、「エクメット」などを提供しています。

後期開発品を中心としたパイプラインの状況

その他領域では、前立腺肥大症を伴う過活動膀胱を対象として「ジェムテサ」の効能追加、細菌性市中肺炎を対象としてプレウロムチリン系抗菌薬であるlefamulinの開発を進めています。

製品上市目標（2023年7月31日現在）

	2023年度	2024年度	2025年度	2026年度	2027年度
ジェムテサ（β3アドレナリン受容体作動薬）			前立腺肥大症を伴う過活動膀胱		過活動膀胱
lefamulin（プレウロムチリン系抗菌薬）		細菌性市中肺炎			

当領域における住友ファーマグループの強み

その他領域では、婦人科疾患、泌尿器疾患、糖尿病など、これまで当社がプレセンスを獲得してきた分野を中心にさまざまなアセットを保有しています。特に日本では糖尿病領域に注力しており、作用メカニズムの異なる各種の治療薬を持ち、さまざまな医療ニーズにお応えしています。

また、感染症領域では、グローバルヘルスやパンデミックへの備えに貢献するため、北里研究所との共同研究で見いだされたKSP-1007や、当社が所有するTLR7アゴニストワクチンアジュバントにより、外部機関との連携を推進し、薬剤耐性菌感染症治療薬、マラリアワクチンおよびユニバーサルインフルエンザワクチンの研究開発に取り組んでいます。

中期経営計画2027における戦略

「マイフェンブリー」は、2021年にFDAによって承認された、閉経前の女性の子宮筋腫に伴う過多月経を適応症とする米国で初めての1日1回経口投与の治療剤であり、2022年には子宮内膜症の適応追加承認を取得しました。製品認知の拡大に加え、疾患啓発にも取り組むことで患者さんの顕在化にも注力しています。

「ジェムテサ」の早期価値最大化を目指します。適応拡大や、欧州、中国、カナダなど上市国拡大を推進するとともに、市場シェアの最大化を図ります。

2022年度の取組と2023年度の計画

日本では、糖尿病領域の2型糖尿病治療剤「トルリシティ」の販売提携が2022年末に終了しました。一方で、「エクア」、「エクメット」や新製品である「ツイミーグ」の販売に注力しました。米国では、婦人科疾患領域で「マイフェンブリー」、泌尿器疾患領域で「ジェムテサ」の販売拡大に注力しました。

2023年度は、「ツイミーグ」、「エクア」および「エクメット」の販売拡大に努めると同時に、米国では、「マイフェンブリー」、「ジェムテサ」、希少疾患領域の先天性無胸腺症治療剤「リサイミック」の販売拡大に注力します。

主力製品の状況

マイフェンブリー

1日1回経口投与のゴナドトロピン放出ホルモン（GnRH）受容体アンタゴニストです。マイフェンブリーの発売以来、GnRHアンタゴニスト製剤の市場における子宮筋腫での処方箋枚数が約492%増加*1、2するなど拡大しています。

ジェムテサ

添付文書に尿意切迫感回数のデータが掲載され、血圧上昇の警告がない、米国で最初で唯一のβ3アドレナリン受容体作動薬です。主要な3症状（切迫性尿失禁、尿意切迫感、頻尿）すべてに有効な1日1回投与の経口剤です。

*1 出典 Symphony Health、ICON plc Company、IDV®
*2 2021年6月の発売時から2023年6月までのGnRHアンタゴニスト（子宮筋腫・子宮内膜症）の週次販売数量4週移動平均の増加分

事業概況

FOCUS 基幹3製品のマーケティング責任者メッセージ

基幹3製品はいずれも大きく伸びる有望な製品です。

Adele Gulfo
執行役員
Sumitomo Pharma America, Inc. CEO of Biopharma Commercial Unit

当社グループが基幹3製品と位置付ける、「オルゴビクス」「マイフェンブリー」「ジェムテサ」はすべて、良好な臨床プロファイルが確認され、ポジティブな評価を得ており、今後力強い成長が見込まれます。ゴナドトロピン放出ホルモン(GnRH)受容体アンタゴニストの市場は、「オルゴビクス」(2021年1月上市)と「マイフェンブリー」(2021年6月上市)の発売により、拡大しています。「ジェムテサ」(2021年4月上市)も、2021年度下期に開始したキャンペーン活動が患者さんから好意的に受け止められ、順調に普及しています。

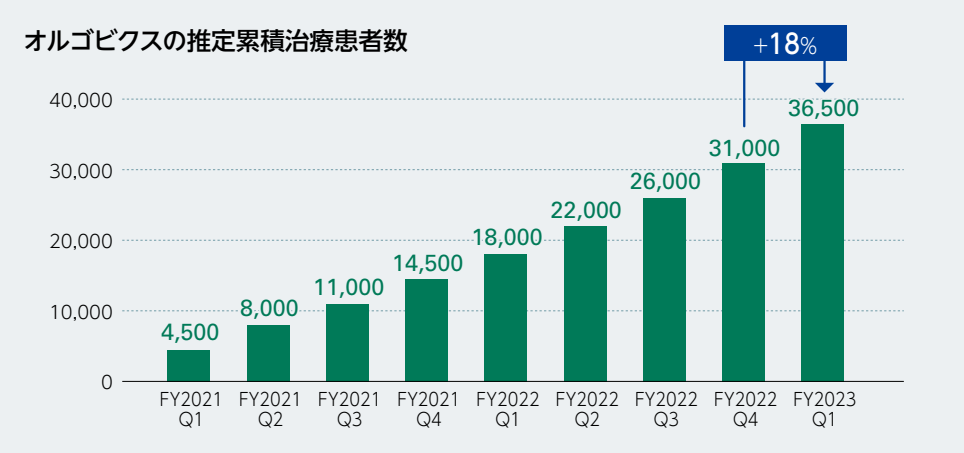
オルゴビクス

「オルゴビクス」は、最初で唯一の経口GnRH受容体アンタゴニストです。進行性前立腺がんに対するアンドロゲン除去療法の選択肢として、関係する医療関係者の間で広く知られていますが、今後、「オルゴビクス」を普及させていくには、実際に使用して効果を実感された患者さんの声が重要になります。そこで、ペイシェント・ジャーニーにおいて「オルゴビクス」への最適なアクセスを確保するとともに、私たちはドクターと患者さんの治療選択肢にかかわる共有意思決定をしっかりサポートし、価値体験の機会を増やしていくことに注力しています。

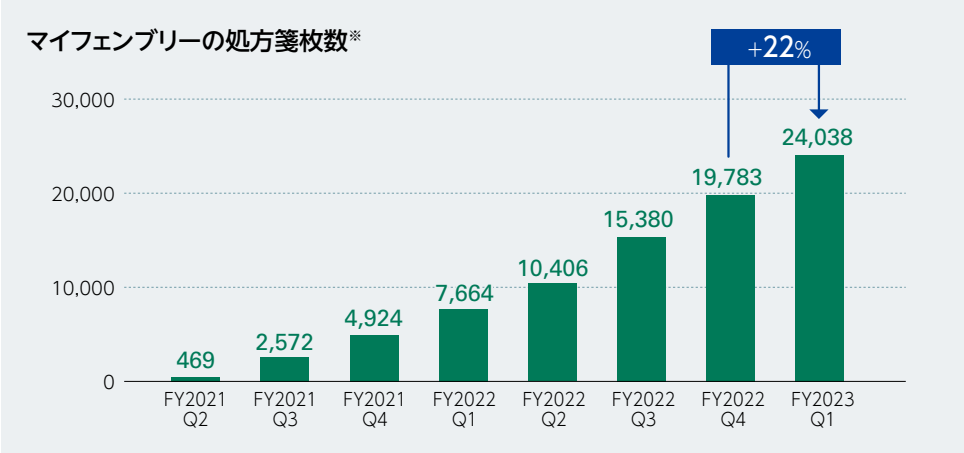
「オルゴビクス」は、経口剤として1日1回投与することで、テストステロン(アンドロゲンに属するステロイドホルモン)を効果的かつ迅速に抑制することができます。また、経口剤であることの利便性が、患者さんから非常に好評です。安全性についてもフェーズ3試験(HERO試験)で評価されたように、現在の標準治療であるリュープロレリン注射剤と比べ、主要な心血管系の有害事象の発現率が低いことが示されています。加えて、治療中止時には、テストステロンを迅速に回復させることができます。「オルゴビクス」は、2023年6月末までに累計36,500人の患者さんに投与されています。

マイフェンブリー

「マイフェンブリー」は、閉経前の女性の子宮筋腫に伴う過多月経および子宮内膜症に伴う中等度から重度の痛みを適応症とし、初めて承認された1日1回投与の治療剤です(投与期間は最長24カ月)。



(無料プログラム含む、製品サンプル投与例は含まず)



※出典: Symphony Health、ICON plc Company、IDV®

事業概況

基幹3製品のマーケティング責任者メッセージ

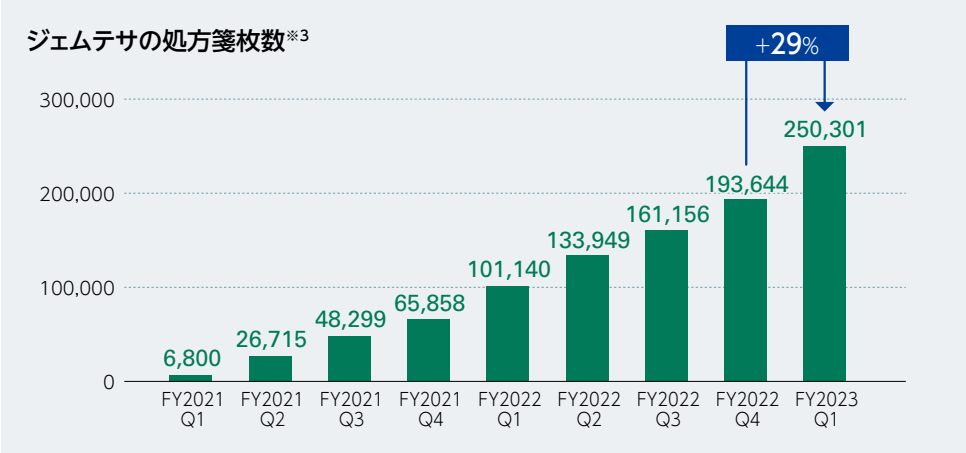
「マイフェンブリー」は、2つの適応症ともに1日1回1錠という簡便な非侵襲的治療法により、臨床的に意義のある症状の緩和を示します。子宮筋腫治療剤として発売後、8カ月で競合するGnRH受容体アンタゴニスト製剤の新規処方箋シェアを追い抜き、トップとなりました。子宮内膜症においてもGnRH受容体アンタゴニスト製剤におけるシェアを拡大させています。

「マイフェンブリー」の認知度を高め、その価値を理解していただくことは、治療を必要としている患者さんの現状を打破することにつながります。そこで、医療関係者と患者さんが「マイフェンブリー」の臨床プロファイルや特長について話し合うことを積極的にサポートし、採用の可能性の向上に努めています。患者さんが治療を受けられるようにするには、医療保険会社とのコミュニケーションも重要であり、現在、子宮筋腫および子宮内膜症の患者さんに、「マイフェンブリー」への幅広いアクセスを提供しています。また、患者さんに対して、DTC活動を通じて疾患啓発も行っています。「マイフェンブリー」は2023年6月までに累計で約20,000人※の患者さんに投与されています。

※ Symphony Claimsのデータ

ジェムテサ

添付文書に尿意切迫感回数のデータが掲載され、血圧上昇の警告がない、米国で最初で唯一のβ3アドレナリン受容体作動薬です。成人の過活動膀胱の3症状（切迫性尿失禁、尿意切迫感、頻尿）すべてについて、12週間の投与でプラセボと比べて臨床的に有意な有効性データが示されています。また、血圧上昇リスクが低いうえ、CYP2D6※1との薬物相互作用もありません。1日1回の経口投与で漸増する必要もなく使いやすい薬剤となっており、52週目までの安全性と忍容性が認められています。



医療関係者は、「ジェムテサ」に関して、当社のセールス・チームによる対面での詳細説明や専門的知識を持ったMSL（メディカル・サイエンス・リエゾン）による科学的な交流をはじめ、キーオピニオンリーダー、医学雑誌、そしてさまざまなオンラインリソース（Gemtesa.com/hcpなど）を通じて情報を得ています。医療保険会社に対しても、当社の専門チームによる定期的なカンファレンスなどで情報を提供しています。

こうした中、専門医、プライマリケア医、長期介護施設の医師を問わず、過活動膀胱の治療を行う医療関係者は、「ジェムテサ」の臨床プロファイルを高く評価し、その有効性、安全性、柔軟な投与方法を認めています。また、実際に過活動膀胱の症状が改善しているという声も届いており、患者さん向けのパンフレットも作成しています。

2023年7月時点で全米の民間保険の72%、メディケア・パートDの84%で「ジェムテサ」が保険適用され、2023年6月末までに累計で221,000人※2の患者さんに「ジェムテサ」が投与されています。

※1　シトクロムP450（CYP）の分子種の一種であり、人体に存在する生体異物を代謝する主要酵素の1つ
※2　IQVIAのデータ
※3　出典: IQVIA NPA 2023年6月末時点の処方箋枚数

事業概況

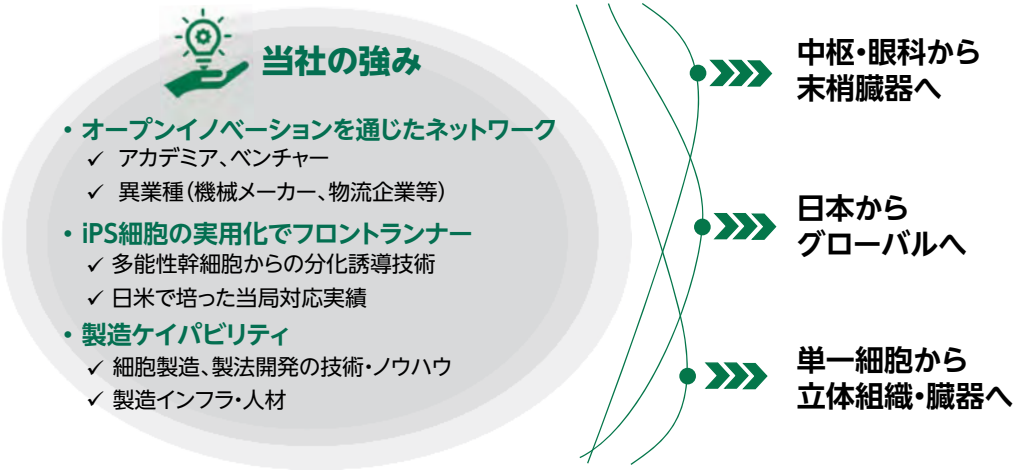
再生・細胞医薬事業

事業の概要

再生・細胞医薬事業では、オープンイノベーションを基軸に、高度な工業化・生産技術と最先端のサイエンスによって、再生医療でしか達成できない新たな価値を提供します。

当事業における強みと戦略

再生・細胞医薬事業は、アカデミア、ベンチャー、異業種とのオープンイノベーションを通じたネットワーク、多能性幹細胞からの分化誘導技術に代表されるiPS細胞の実用化に向けた技術蓄積、細胞製造に関わる製法、インフラ、人材などの豊かな製造ケイパビリティを強みとし、再生医療でしか達成できない新たな価値の提供を目指しています。具体的には、中枢神経・眼科領域から末梢臓器へと治療領域を拡大し、日本を足掛かりに海外市場への拡大、単一細胞から立体組織・臓器の提供を図ります。



当事業の成長性 （P31参照）

再生・細胞医薬事業は、中期経営計画2027において、他家iPS細胞由来ドパミン神経前駆細胞（DSP-1083）の国内上市、S-RACMO株式会社における受託製造事業の拡大、「リサイミック（他家培養胸腺組織）」事業の拡大を通じ、100億円規模の売上収益を目指しています。さらに2030年代初頭には、DSP-1083の北米上市やその他のiPS細胞由来品目の国内上市などにより、グローバルで1,000億円を超える事業規模を目指しています。

他家iPS細胞由来網膜色素上皮細胞のフェーズ1/2試験の開始

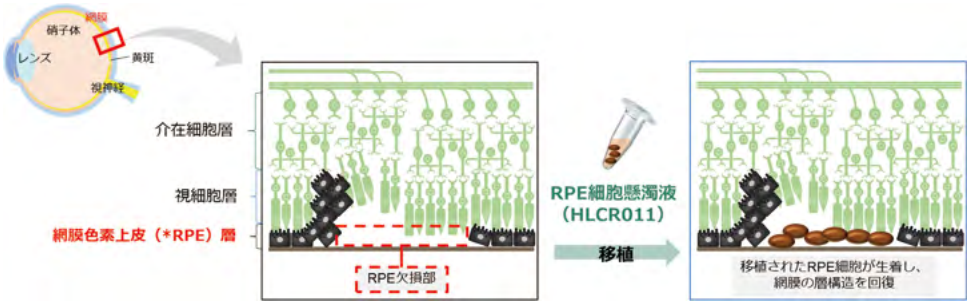
現在当社では、産学の連携先と、パーキンソン病、網膜色素上皮裂孔・加齢黄斑変性、網膜色素変性、脊髄損傷を対象に、他家（健常人）iPS 細胞を用いた他家iPS細胞由来細胞製品を開発していますが、網膜色素上皮裂孔についてご紹介します。

当社は、株式会社ヘリオスと共同開発している他家iPS細胞由来網膜色素上皮（RPE※）細胞（HLCR011）に関し、2023年度に網膜色素上皮裂孔の患者さんを対象とするフェーズ1/2試験を開始しました。

網膜色素上皮裂孔は、加齢黄斑変性等に起因し、神経網膜層の外側にあるRPE細胞層が断裂、収縮し部分的に欠損する病態で、視野が欠けたり、視力が低下したりします。本臨床試験のみで、安全性と顕著な有効性が認められれば承認申請の可能性があり、早期の上市を目指しています。

※Retinal Pigment Epithelium

他家iPS細胞由来網膜色素上皮細胞の移植イメージ



国内での網膜色素上皮裂孔の患者数:年間約3,000人（当社試算）

事業概況

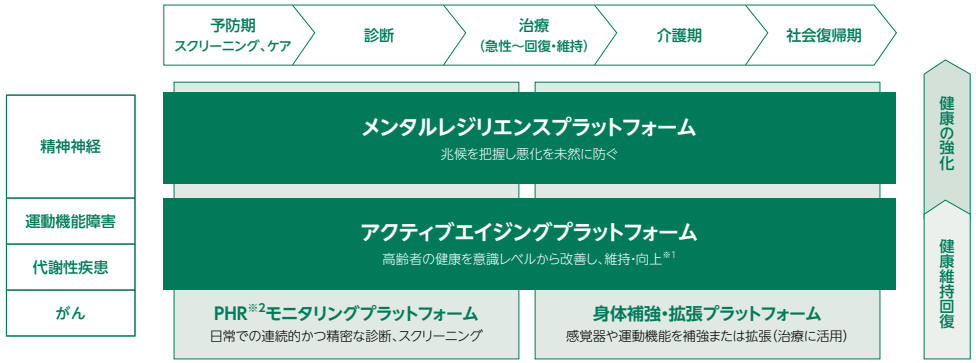
フロンティア事業

事業の概要

フロンティア事業は、当社ならではの医薬と一体となったヘルスケアエコシステムを形成し、医薬品だけでは達成困難な“多様な健やかさ”の実現を目指しています。

当事業のドメイン

患者さんが求める「健やかさ」は、病気の治療だけでなく予防や介護、社会復帰など、医薬品のみで実現することが難しくなっています。フロンティア事業では、「メンタルレジリエンス（精神神経疾患の兆候を早期に把握することによる悪化の未然防止）」と「アクティブエイジング（高齢者の健康の意識レベルからの改善および維持・向上）」を主な事業ドメインとし、医薬品以外の新たなヘルスケアソリューションの研究開発・事業化を進めています。



※1　がん患者のメンタルケアや疼痛ケアも含む　　※2　PHR:Personal Health Record

当事業の成長性 （P32参照）

フロンティア事業は、中期経営計画2027において、ウェアラブル脳波計、VRコンテンツなど多様な医療機器等の開発を進め、日本国内を中心に200億円以上の売上収益を目指しています。さらに米国展開の推進により、2030年代初頭にはグローバルで1,000億円を超える事業規模を目指しています。

上市予定製品等

当社は、アカデミアやスタートアップ企業との協業により、デジタル技術などを活用した医薬品以外の新たなヘルスケアソリューションの研究開発・事業化を推進しています。

精神神経領域では認知症行動・心理症状用機器（General Wellness品として「Aikomiケア、Aikomi DS」を試験販売中）、社交不安障害向けVRコンテンツ（BVR-100、General Wellness品としてメンタルヘルス VR コンテンツ「First Resort」を上市済み）、ウェアラブル脳波計（Alterna）、うつ病検出・重症度評価支援プログラム（「SWIFT」（仮称））、バイオレットライト、視覚認知能力評価システム（「de.Sukasu」として上市済み）、運動機能障害領域では手指麻痺用ニューロリハビリテーション機器（「MELTz」、認証機器として上市済み）、手指麻痺用トレーニング機器（「MELTz Portable」）、代謝性疾患領域では自動採血・保存デバイス（OneDraw）のように、各プログラムの開発や販売を進めています。

手指麻痺用ニューロリハビリテーション機器「MELTz」

「MELTz」は、日本発の手指麻痺患者さんの手指の動きをアシストするリハビリテーションロボット（医療機器認証・保険適応取得対象機器）です。認証機器として、2022年9月に発売しました。麻痺手の方は脳から運動信号を出していても手指の動きとして表現することができていません。「MELTz」は、前腕の電気信号（筋電位）から独自のAI解析技術によって患者さんの運動意図を推定し、その意図に応じて外骨格型ロボットハンドを動かします。「MELTz」によって、患者さんの手指の状態に合わせた多様なリハビリテーションを提供することが期待できます。

うつ病検出・重症度評価支援プログラム「SWIFT」（仮称）

慶應義塾大学医学部およびi2medicalとの協業プロジェクトとして実用化を目指すうつ病検出・重症度評価支援プログラム「SWIFT」（仮称）が、2023年3月に厚生労働省による初めてのプログラム医療機器（SaMD）の優先審査対象品目に指定されました。

「SWIFT」（仮称）は、リストバンド型のウェアラブルデバイスから収集される患者さんの生体活動および生体データを解析し、うつ病または双極性障害の抑うつエピソード※の検出および重症度評価を支援するシステムです。当社はシステム開発、臨床開発、薬事申請準備および事業化検討を担当しています。現状では、定量的・客観的にうつ病の検知および重症度を推定できる医療機器は存在しておらず、今後、十分量のデータを蓄積するとともに推定精度を向上させ、2025年度中に治験を開始し、2028年度の上市を目指しています。

※抑うつエピソード: 抑うつ気分、興味・喜びの減退、食欲の減退、不眠、疲労感、気力の減退、思考力・集中力の減退などの症状がある状態。抑うつエピソードの状態が持続するとうつ病と診断される。

Sustainability

サステナビリティ

持続的な企業価値向上に向けての取組は

環境 70
持続的な企業価値向上に向けた人的資本強化 76
社会貢献 83

Environment
環境

TCFD提言に基づく情報開示（気候変動対応）

当社は、2021年11月にTCFD提言への賛同を表明し[※1]、気候変動に関するリスクと機会について、TCFD提言に沿った取組を進め、2022年4月に情報開示を行いました。2022年度は、取組の深化を図り、気候変動への備えを確かなものとすべく、開示情報に基づくステークホルダーとの対話を推進しました。今後もステークホルダーとの対話を大切にし、さまざまな視点から気候変動によるリスクと機会を見つめ直し、「緩和」と「適応」の両面から考えることで、より一層のリスク低減を図るとともに、的確に機会を捉えていきます。当社の「マテリアルイシュー」の一つである「環境への取組の推進」には、気候変動対応の推進も含みます。当社は気候変動が当社事業に与える財務インパクトを意識し、リスク・機会への対応を経営戦略に反映します。

※1　詳細は、「TCFD提言への賛同表明」をご覧ください。

ガバナンス

当社は、取締役会の監督のもと、社長が統括するリスクマネジメント推進体制[※2]を構築しており、総合的リスク管理を行っています。気候変動リスクおよび機会を含む「業務活動リスク」[※3]については、コーポレートガバナンス担当執行役員のもと、業務活動リスク事務局を設け、国内外のグループ会社社長および全部門の部門長などを通じて年度ごとに全社のリスクアセスメントを実施し、その結果を踏まえた対策の策定・実施・評価を行っています。これらの内容は担当執行役員から定期的に（年1回以上）取締役会に報告され、主要な行動計画やリスクマネジメント方針などの重要事項に関する議論がなされ、必要に応じて対策が指示されます。GHG（温室効果ガス）排出量削減のようなグループまたは部門横断的な取組が必要な気候変動に関連する課題については、環境管理体制[※4]のもと、環境安全委員会において議論を行い、中長期環境目標[※5]に落とし込んでいます。また、中期経営計画に基づいて、GHG排出量削減に資する設備投資（カーボンニュートラル投資）等を計画的に実施しています。環境管理体制における気候変動への取組は、サステナビリティに関する取組の一つとして取締役会に報告され（年1回以上）、必要な場合、社内外専門家による説明機会を設けます。

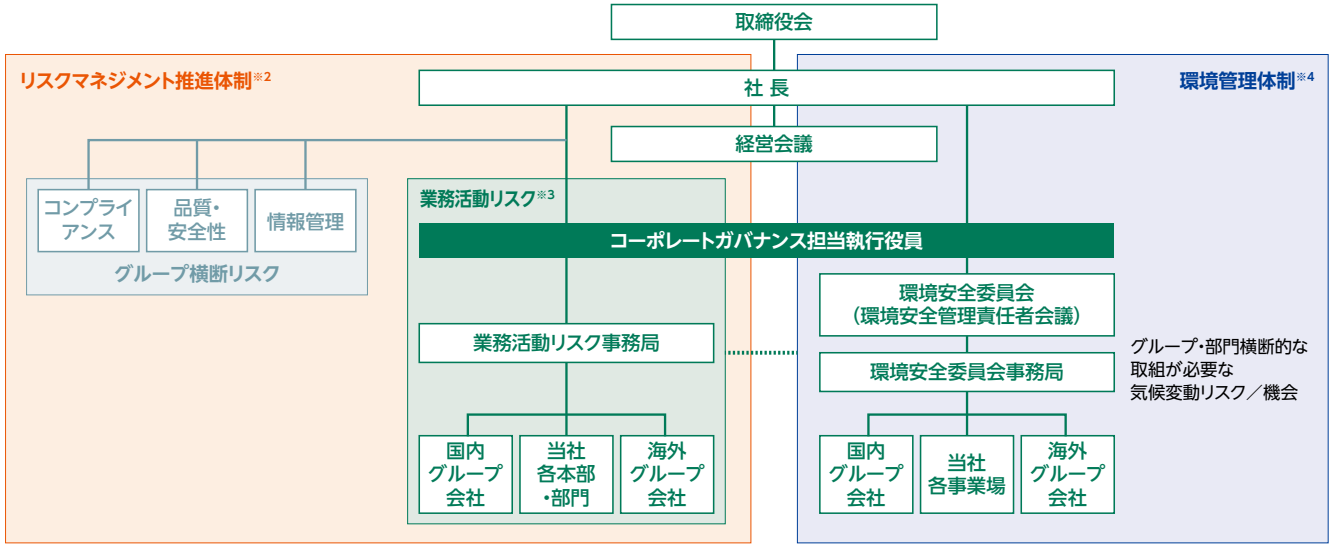
※2　リスクマネジメント推進体制については、「リスクマネジメント」をご覧ください。

※3　地震、台風・豪雨、伝染病・感染症などの災害や、調達・生産・在庫管理、人材管理など各社が自らの責任において取り組む業務活動上のリスク

※4　環境管理体制については、「環境マネジメント」をご覧ください。

※5　中長期環境目標については、「環境目標およびパフォーマンス」をご覧ください。

図1　気候変動リスク／機会の「ガバナンス」体制



Environment
環境

戦略

当社は、気候変動によるリスクと機会について一次評価として「影響度※6」と「可能性※7」の2つの側面から評価し、その組み合わせによって、「重要度のランク」を「I」から「V」の5段階に分類しています(図2)。その際、「影響度」については対策の進捗度合いを考慮して評価しています。一次評価によってランクが「III」以上となったリスクと機会については、2℃シナリオ※8および4℃シナリオ※8を参考に作成した当社の評価用シナリオ(2℃および4℃)※9を用いて、より詳細な二次評価を行い、二次評価によって特定された重要なリスクと機会については、できるだけ具体的な内容を想定して財務インパクトを推定し、対策を推進しています。なお、評価用シナリオは2023年度から1.5℃および4℃に更新します。

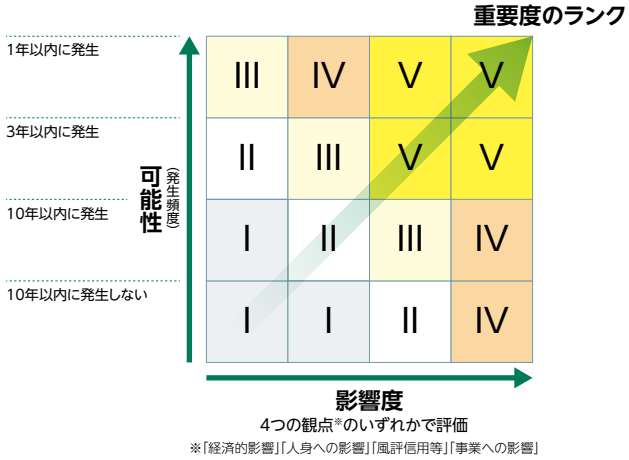
※6 「影響度」は、「経済的影響」「人身への影響」「風評信用等」「事業への影響」のいずれかの観点で評価します。

※7 「可能性」は、「1年(短期)」「3年(中期)」「10年(長期)」を時間軸として発生頻度で評価します。

※8 IPCC(Intergovernmental Panel on Climate Change)AR6<RCP2.6およびRCP8.5>、IEA(International Energy Agency)World Energy Outlook 2021<APSおよびSTEPS>、環境省等による各種予測値および周辺情報

※9 2℃シナリオは「サステナビリティが重視され、脱化石燃料化に向けた法規制や技術開発が進んだ世界」を、4℃シナリオは「利便性や効率性が重視され、水害などの気候関連リスクがより高まった世界」を想定しています。

図2 リスクマップ



気候変動によるリスクと機会

シナリオ	リスクの分類		リスクの内容	財務インパクト	対策	
2℃/4℃共通	物理的リスク	急性	台風や豪雨に起因する洪水、浸水、土砂災害等によって、原材料や購入品の供給および当社製品の販売や供給が途絶する。	—※10	適応	● BCPの策定により、安定供給体制を強化する。 ● 製品在庫の適正化により、供給途絶を回避する。 ● 調達先の複数化により、安定調達に貢献する。
2℃	移行リスク	政策・法規制	炭素税の導入により、CO_2排出量に応じた税負担が生じる。	約11億円/年※11	緩和	**2050年度目標※5の達成に向けた諸施策の実施** ● 長期目標の達成に向けて2030年度目標※5を強化する。 ● 計画的なカーボンニュートラル設備投資を継続する。 ● 省エネ対策を継続するとともに燃料転換を検討する。
		市場	炭素税の導入により、調達や配送等の費用およびエネルギー関連費用が上昇する。	約59億円/年※12	緩和	● GHG削減に向けて、サプライヤーを含むビジネスパートナーに働きかける。 ● 技術開発や業務効率化による省資源や省エネに継続的に取り組む。

シナリオ	機会の分類		機会の内容	財務インパクト	対策	
2℃/4℃共通	機会	資源効率	水使用量の削減によってコスト削減できる。また、上水の供給過程や排水の処理過程で発生するGHGの削減や、取水源の保護による生態系維持等に間接的に寄与できる。	小※13	緩和	**2030年度目標※5の達成に向けた諸施策の実施** ● 一部設備の蛇口への節水ノズル設置等を実施済み。今後も積極的に取組を進める。

※10 災害規模および影響を受ける品目により異なる。

※11 IEAによる2030年の先進国炭素価格仮定値約135USD/t-CO_2(以下「炭素価格仮定値」)を採用し、2021年度のCO_2排出量約62,000t(一部の連結子会社を含むScope1+2の排出量)*1に乗じて算出。なお、為替レートを約130円/USDと仮定。

*1 集計対象は「環境目標およびパフォーマンス」をご覧ください。

※12 炭素価格仮定値を採用し、2021年度のScope3カテゴリ1「購入した製品・サービス」およびカテゴリ4「輸送、配送(上流)」のCO_2排出量約334,000t*2に乗じて算出。

*2 集計対象は「低炭素社会構築への貢献」をご覧ください。

※13 間接的な寄与についての試算が困難なため、定性的に記載した。

Environment
環境

リスクと機会の管理

気候変動リスクと機会を識別、評価する プロセスおよび総合的リスク管理への統合

当社は、気候変動によるリスクと機会を識別・評価するプロセスをリスクマネジメント推進体制による総合的リスク管理に統合しています。リスクマネジメント推進体制では、年度ごとに国内外のグループ会社を含めた全部門にリスクアセスメントを実施、その結果を集約して重要なリスクを特定しています。気候変動についても、このアセスメントでリスクと機会の抽出および評価を行い、中長期的に当社に影響を与え得るリスクの一つと捉えています。なお、気候変動によるリスクと機会については海外グループ会社のアセスメントが未実施のため、早期に展開を図りたいと考えています。

気候変動リスクと機会を管理するプロセス

気候変動リスクと機会については、リスクマネジメント推進体制と環境管理体制が連携して対策を立案、年度計画を立てて取り組み、進捗を毎年評価しています。例えば、物理的リスク「急性」に該当する自然災害（台風・豪雨・洪水）については、リスクマネジメント推進体制が中心となってBCP（事業継続計画）の策定などを推進し、移行リスク「政策・法規制」に該当する炭素税の導入に備えたGHG排出量削減については、環境管理体制が中心となって中長期環境目標を立案、目標管理を行っています。

指標と目標

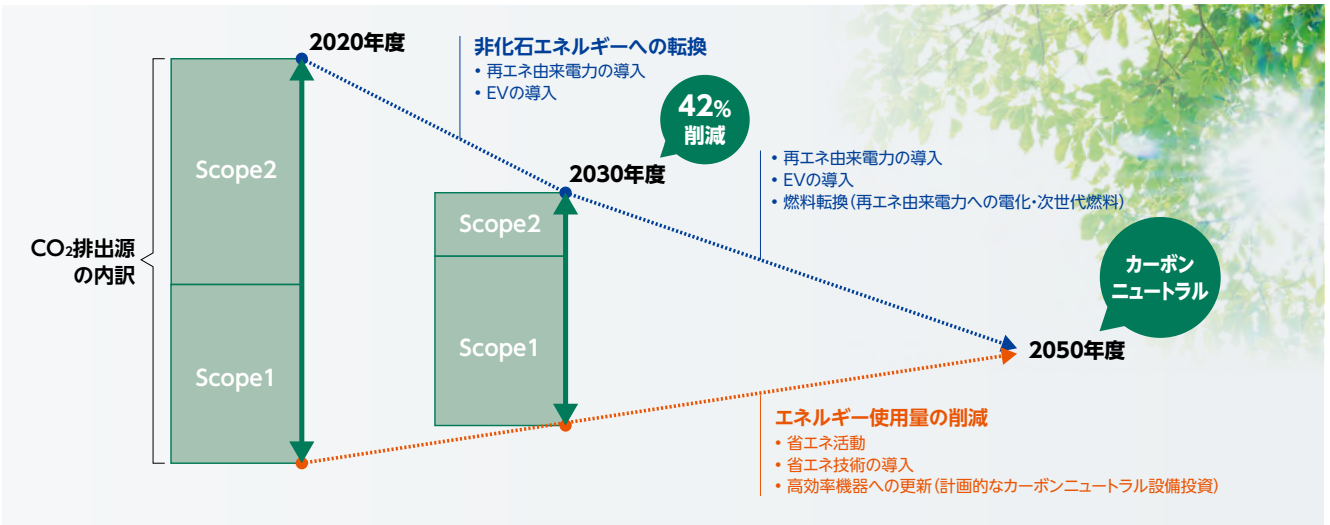
当社は、個々のリスクと機会について、P71の表<気候変動によるリスクと機会>に示したとおり、「緩和」と「適応」の両面から考え、適切に対策を講じることを目指しています。移行リスク「政策・法規制」に該当する炭素税のリスクについては「緩和」の面から、定量目標を設定してGHG排出量の削減に取り組んでいます。Scope1+2については2022年度に目標を引き上げ、「2030年度までにGHG排出量（Scope1+2）を、2020年度比で42%削減する」としました※14。また、当社のGHG排出量の約90%を占めるScope3についても「2030年度までにGHG排出量（Scope3カテゴリ1（購入した製品・サービス））を、2020年度比で25%削減する」目標を設定しました※15。なお、2023年2月にSBTi（Science Based Targets initiative）にコミットし、これらのGHG排出量削減目標がパリ協定の求める水準と整合する科学的に妥当な目標となるよう、鋭意取り組んでいます。一方、物理的リスク「急性」に該当する自然災害（台風・豪雨・洪水）については「適応」の側面から、BCPの策定※16、製品在庫の適正化、調達先の複数化を推進し、一部は完了しています。また、BCPについては年1回の訓練を通じて課題抽出・改善を行って、実効性を高める取組を実施しています。機会については、中長期目標に沿った水使用量の削減※17に継続して取り組むとともに、当社の研究領域の一つである感染症領域への気候変動による影響を引き続き注視していきます。

※14、15 GHG排出量削減目標の進捗およびScope3排出量については「環境目標およびパフォーマンス」をご覧ください。

※16 BCPの策定等については「リスクマネジメント」をご覧ください。

※17 水使用量削減目標の進捗については「省資源の取り組み」をご覧ください。

図3 GHG排出量削減のロードマップ



Environment
環境

環境マネジメント

当社は取締役会で定めた環境基本方針のもと、中長期環境目標を策定するとともに、重点課題を設定して中期環境計画および年度実施計画を策定し、担当執行役員が委員長を務める環境安全委員会で取組内容を評価することで、計画的かつ効果的な環境マネジメントを実施しています。2022年度は、Scope1+2の温室効果ガス(以下「GHG: Greenhouse Gas」)排出量削減目標を強化するとともに、Scope3についても新たに目標を設定しました。これらの目標は住友ファーマグループとしての達成を目指しており、グループ全体で取組を推進できる体制の構築を進めています。また、2023年2月にはSBTi(Science Based Targets initiative)にコミットして、パリ協定の求める水準と整合する科学的に妥当な目標となるように、鋭意取り組んでいます。

重点課題の進捗を左表にまとめました。「低炭素社会構築」「省資源(水・廃棄物)」については本報告書P74～75をご覧ください。2022年度も適切な「化学物質管理」により、確実に大気や水系の汚染を防止しています。「法令順守・環境事故防止」についても重大な逸脱はなく、2工場でISO14001の認証を継続的に取得しています。世界的な課題として重要性を増す「生物多様性保全」については地道な地域活動に加え、水使用量の削減による水源の保護を課題の一つと捉えています。「適切な情報公開、リスク・機会の評価と管理」についてはTCFD提言に基づく情報開示を更新し、2050年カーボンニュートラルに向けた「GHG排出量削減のロードマップ」を公開するなど、内容の充実を図りました。また、水リスクについては、生産および研究拠点を対象にAqueductをはじめとするデータベースや各拠点へのアンケート等による評価を行っています。洪水への対策として、リスクアセスメントによる事前対策を実施するとともに、災害時の緊急対応計画や多様な災害に対応した実効性のあるBCPを作成しています。

バリューチェーン全体での取組については、「ビジネスパートナーのためのサステナブル行動指針」を制定し、指針の浸透を図るための調査票の準備などを進めています。今後、人権尊重と併せて取組を広げるべく、重点課題として目標設定することも検討していきます。

中長期環境目標と進捗状況(主な結果)

重点課題	目標年度	指標	2022年度	
			達成状況	進捗／実績
低炭素社会構築	2030年度	GHG排出量(Scope1+2)を2017年度比で35%削減する	○	基準年度比47%削減
	2050年度	GHG排出量(Scope1+2)をゼロにする	—	40千t-CO_2
	単年度	5年間平均エネルギー原単位を年1%以上低減する	○	1.4%低減
省資源(水)	2030年度	水使用量を2018年度比で12%削減する	順調に推移	基準年度比5%削減
省資源(廃棄物)	単年度	再資源化率80%以上を維持し、85%以上を目指す	×	72%
	単年度	最終処分率1%未満を維持し、0.5%未満を目指す	○	0.3%
化学物質管理	単年度	PRTR対象物質の大気排出率を1%未満に維持する	○	0.3%
	単年度	VOC対象物質の大気排出率を1%未満に維持する	○	0.7%
	単年度	大分工場でAMR監査を定期的に実施する	—	(非対象年度)
法令順守 環境事故防止	単年度	2工場のISO14001認証取得を維持する	○	鈴鹿工場・大分工場
	単年度	定期的に社内環境監査を実施する	○	6事業場で実施
	単年度	重大な法令違反ゼロ、環境事故ゼロを目指す	○	0件
	単年度	環境月間(6月)を強化月間とし、担当役員からの啓発メッセージ発信等、全員参加で取組を展開する	○	実施
生物多様性保全	単年度	各事業場で生物多様性に資する地域活動(河川敷清掃等)に積極的に参加する	○	実施 (コロナ禍で減少)
適切な情報公開 リスク・機会の評価と管理	単年度	「気候変動」「水」に関するリスクと機会の評価と管理を推進し、情報を公開する	○	TCFD提言に基づく情報開示の更新

Environment
環境

低炭素社会構築

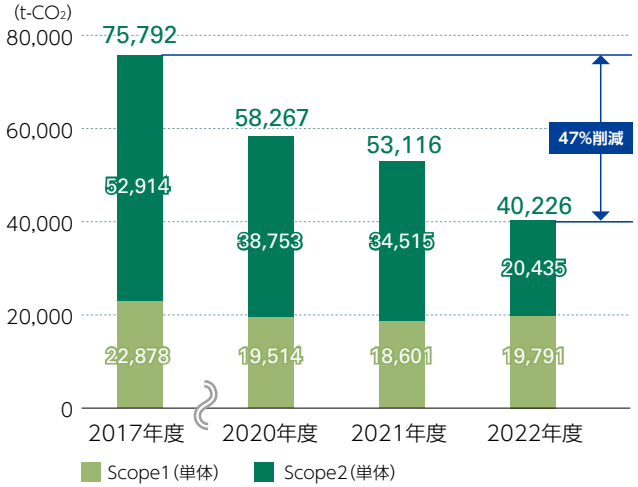
当社は、2050年度までにGHG排出量(Scope1+2)ゼロを目指しています。2022年4月からは国内すべての生産拠点で購入する電力を100%再生可能エネルギー化したことから、2019年度に策定した目標「2030年度までにGHG排出量(Scope1+2)を、2017年度比で35%削減する(単体)」を大幅に上回る47%の削減を前倒しで達成しました。2023年度からは目標を「2030年度までにGHG排出量(Scope1+2)を、2020年度比で42%削減する」に引き上げるとともに、目標対象範囲も単体から連結グループに拡大しました。GHG排出量の削減に向けて、エネルギー使用量の削減と非化石エネルギーへの転換の両面から取り組んでいきます(P72「GHG排出量削減のロードマップ」参照)。進展が期待される省エネ・CO_2削減技術や普及・拡大が見込まれる再生可能エネルギーの適時適切な導入により、さらなる省エネ・脱化石燃料化を図り、2050年度カーボンニュートラルを目指していきます。

また、2022年度には、当社のGHG排出量の約90%を占めるScope3排出量についても「2030年度までにGHG排出量(Scope3カテゴリ1(購入した製品・サービス))を、2020年度比で25%削減する」という目標を設定しました(連結グループ)。今後は、バリューチェーン全体でGHG削減に取り組み、炭素税の導入等の気候変動リスクに備えます。

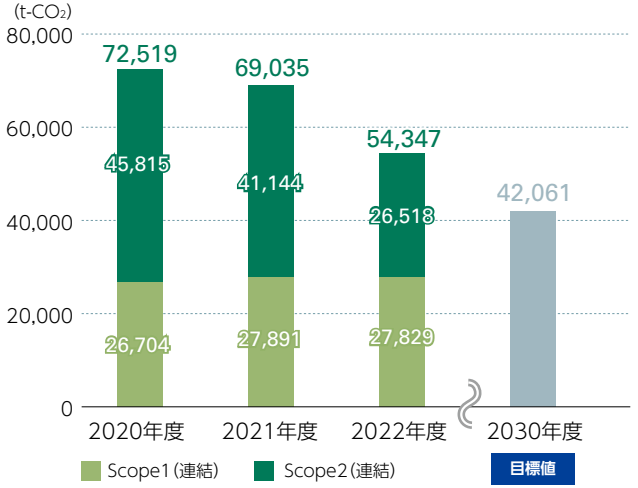
なお、2021年8月から鈴鹿工場でコジェネレーションシステム等に使用する都市ガスの大部分を、東邦ガス株式会社が供給する「カーボンニュートラルな都市ガス」(導入量:5,000千㎥/年、期間:2年8カ月)に切り替えました。

CO_2排出量推移

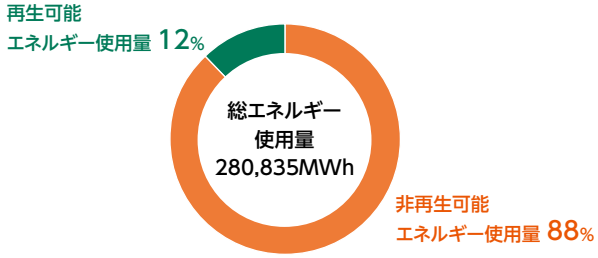
2017年度基準GHG排出量削減目標(単体)の推移



2020年度基準GHG排出量削減目標(連結)の推移



再生可能エネルギーの使用比率



算定方法・排出原単位など:

〈CO_2排出量〉

Scope1: 燃料使用量※1 × 燃料の単位発熱量※2 × 燃料のCO_2排出係数※2

Scope2: 購入電力量 × 電力のCO_2排出係数※3 + 熱購入量 × 熱のCO_2排出係数※2

〈エネルギー使用量〉

購入電力量+太陽光発電量※4 + (熱購入量 × 単位発熱量※5 + 燃料使用量※1 × 単位発熱量※5) ÷ 電力量の熱量への換算係数※6

※1 営業車両のガソリン使用量を含む。
※2 「地球温暖化対策の推進に関する法律」の「温室効果ガス排出量算定・報告・公表制度」に基づく値を採用♯。
※3 国内は環境省・経済産業省公表の電気事業者別排出係数(特定排出者の温室効果ガス排出量算定用)の調整後排出係数を採用、海外は国際エネルギー機関(IEA)で公表されている国別係数の値(2019年)を採用#。
※4 事業所内の太陽光発電システムによる発電量。
※5 「エネルギーの使用の合理化に関する法律」(省エネ法)に基づく値を採用♯。
※6 3.6GJ/MWh
♯住友化学㈱構内の拠点については、住友化学㈱から提供される値を採用。

なお、CO_2排出量およびエネルギー使用量ともに、海外の非生産拠点のうち、実績値を把握できていない拠点について、類似拠点の実績値から床面積比等を用いて推定計算しています。

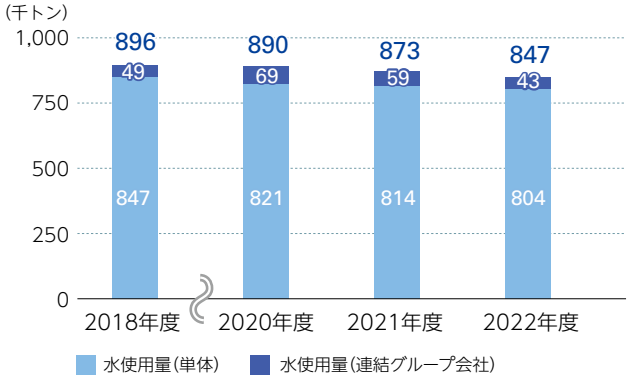
Environment
環境

省資源(水・廃棄物)

水資源の有効利用

医薬品製造をはじめとする当社の事業活動において、良質で十分な量の淡水は必要不可欠です。世界的に水資源の問題が深刻化する中、当社は水資源を持続的に利用するため水使用量削減目標を定め、水資源の効率的利用に努めています。

水使用量の推移



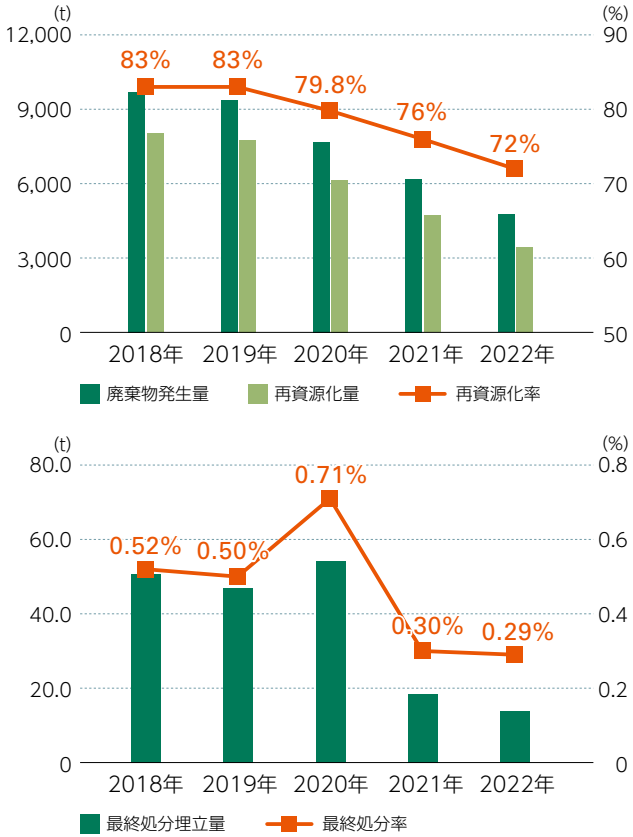
集計対象: 連結(住友ファーマ株式会社、国内連結子会社、海外連結子会社)
ただし、支店・営業所など小規模なオフィスを除く。また、海外連結子会社で生産拠点または主要な研究拠点を持たない会社は、小規模なオフィスしか有さないため、集計対象から除いている。

廃棄物の削減

当社は、限りある資源を有効に利用するため、廃棄物の3R(リデュース、リユース、リサイクル)に積極的に取り組んでいます。具体的には廃棄物分別の徹底や有価物化、リサイクル可能な廃棄物処理業者への委託などを積極的に進め、再資源化を推進しています。また、当社では「脱ペットボトルの取組」として、当社が各事業所に設置・管理しているすべての自動販売機で、ボトル缶や缶飲料などをはじめとする環境配慮型容器・製品への入れ替えを行っています。

さらにこの1年の間には、環境月間に合わせて従業員の環境への意識向上も一つの目的に、職場や家庭で使用できなくなったクリアホルダーを全社で収集して、株式会社アスクルが展開するリサイクル活動に参加したり、研究所で使用しなくなった実験機器を、廃棄するのではなく売却し、リユースを進める取組を推進したりしています。

廃棄物関連指標の推移



集計対象: 住友ファーマ株式会社単体(支店・営業所を除く)

第三者保証

当社は過去3年間の環境パフォーマンスデータをウェブサイト「サステナビリティ」のウェブページ「ESGデータ一覧」*1で開示しています。KPMGあずさサステナビリティ株式会社による第三者保証を受けている環境パフォーマンス指標について、当該ウェブページで示すとともに、「独立した第三者保証報告書」をウェブページ「第三者保証」*2に掲載しています。

*1 詳細は「ESGデータ一覧」をご覧ください。
*2 詳細は「第三者保証」をご覧ください。

Human Capital
持続的な企業価値向上に向けた人的資本強化

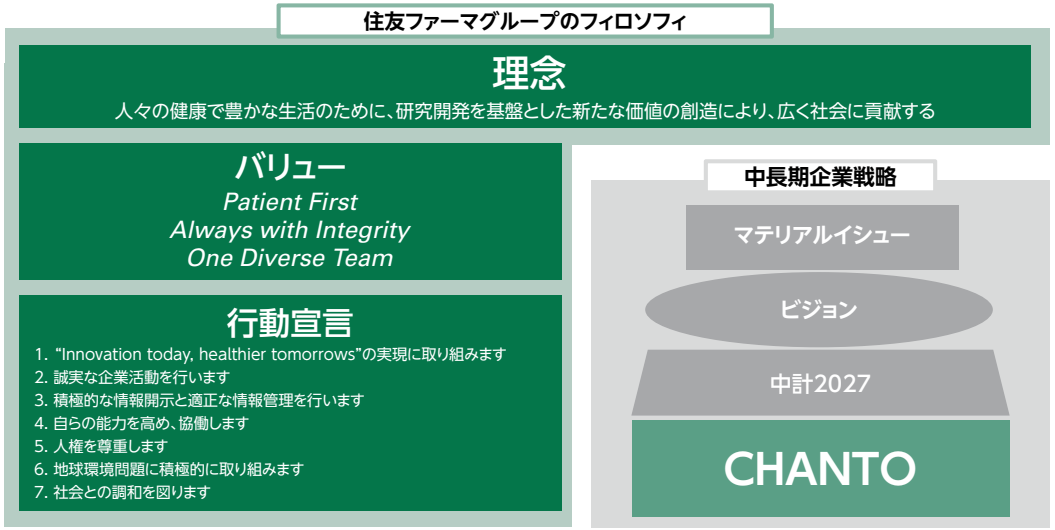
グループフィロソフィと人材戦略

住友ファーマグループのフィロソフィ

住友ファーマグループは、グループの存在意義、社会に対する約束・使命である理念「人々の健康で豊かな生活のために、研究開発を基盤とした新たな価値の創造により、広く社会に貢献する」と、全役員・従業員が共有すべき価値観である「バリュー」、および日々の業務において守るべき行動規範となる「行動宣言」を、グループ全体で共有するフィロソフィとしています。グローバルに共有するフィロソフィの浸透を通じて、グループ一体経営を推進していきます。

フィロソフィの浸透とCHANTO

当社グループは、グループのフィロソフィに基づき、マテリアルイシュー、ビジョン、中計2027などの中長期企業戦略を策定しています。高いレベルの目標を掲げ、それを“ちゃんとやりきる”ことにより、イノベーションを継続的に創出し、人々の健やかな生活に貢献し続けることを示す「CHANTO」は、マテリアルイシューをはじめとする中長期企業戦略を支え、当社が目指すグローバル・スペシャライズド・プレーヤー(GSP)地位の確立のために不可欠であり、フィロソフィとともにグループ全体への浸透を推進します。



プロジェクトCHANTOの概要

事業環境変化に対応し、2033年にGSPとしての地位を確立するためには、従業員一人ひとりが常に高い目標を掲げ、それを“ちゃんとやりきる”意識を持ち続ける必要があると考え、住友ファーマでは2020年2月から「プロジェクトCHANTO」をスタートしました。

プロジェクトCHANTOでは、CHANTOの実践に不可欠な要素を5つの行動指針として掲げ、従業員の意識変革と行動変容を促し、個人と組織の成果を創出することを目指しています。

5つの行動指針

1. 目的志向を持ち自分事として考えやりきる
2. 勇気を持って挑戦する
3. 自律・自立して個の力を発揮する
4. 互いを尊重し仲間と協働する
5. 真面目さ・誠実さを持ち続ける

プロジェクトCHANTOの進捗

CHANTOの実践に不可欠な5つの行動指針の浸透にはトップダウンによる方法もありますが、各職場から選出されたナビゲーター※を中心としたボトムアップでの推進に力点を置き、従業員が楽しく取り組める環境を整備し、CHANTOの自分ごと化を進めてきました。

実践フェーズに入ってからは、ナビゲーターから

Human Capital

持続的な企業価値向上に向けた人的資本強化

「CHANTOでは『高い目標』に挑戦することの重要性を理解できるものの、組織や個人によって『高い目標』の目線にばらつきがある」といった声が少なからず挙げられました。高い目標の目線を一層揃えるには将来からバックキャストし、自分たちが何に取り組むべきかを考えることが効果的と判断し、2022年度の具体的な取組としてはGSP実現の目標時期である「2033年の職場の提供価値」を策定し、その上で、職場の提供価値を実現可能なものとするために取り組むアクションプランの設定・実践を行いました。

※管理職以外で「リーダーシップがあり周囲が『この人のナビゲートならば楽しんで職場での取組に参加できる』と思える人」を条件として選出

GSPの地位確立に向けた行動変容に資する施策

プロジェクトCHANTOは、CHANTOの実践に不可欠な5つの行動指針を浸透させ、従業員一人ひとりの行動変容を促し、個人と組織の成果を創出することを目的としています。これまで実施してきたナビゲーターを中心としたボトムアップでの取組が実を結んだ結果、CHANTOへの理解・共感が高まり、多くの職場で浸透してきたと捉えています。

今後、この変化、機運の高まりを成果創出につなげるために以下の3点に取り組んでいきます。

①ナビゲーターからマネージャーへのキーパーソンの移行

「2033年の職場の提供価値」を実現可能なものとしていく上では、業務上の意思決定や職場内での人材育成など、ボトムアップでの取組のみではカバーできない範囲が大きくなることから、ナビゲーターからマネージャー層へキーパーソンを移行します。マネージャーがCHANTOの側面からも職場を牽引し、提供価値の向上・変化に向けてより高い事業目標・業務目標を設定し、達成を実現していきます。

②実践事例の共有

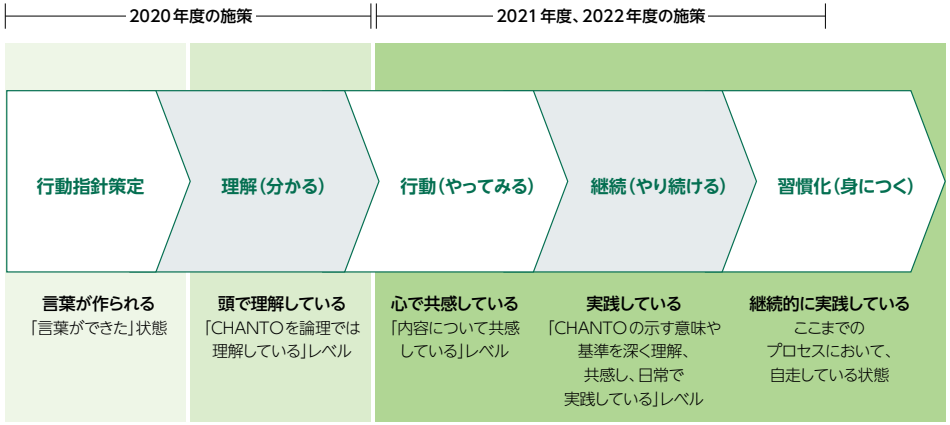
各職場においてCHANTOの実践によりさまざまな知見が得られています。全社で共有すべきと各部門長が選出した実践事例については、これを職場だけにとどまらせることなく、全社へ横展開することで、他職場へ知識・ノウハウの共有を行い意識や取組内容の底上げを狙うとともに、選出された職場の意欲向上につなげ、さらなる成果創出・知見獲得を目指します。

③意識・行動変容の見える化

プロジェクトCHANTOのように行動変容を促す取組は、その成果、すなわち自分たちの行動に実際に変化が生まれているのかどうかを実感しにくいといった課題を持っています。現在、行動変容を見える化できる指標の策定を検討しており、策定後は見える化された自分たちの行動変容度合をもとに職場内での対話を促進し、さらなる行動変容につなげていきたいと考えています。

現在、CHANTOの浸透は主に住友ファーマでの取組が先行していますが、今後はグループ全体での浸透活動を本格化させていきます。2023年度から開催予定のSMP

CHANTOの浸透プロセス



TOPIC

従業員へのCHANTOの浸透度

全社意識調査「SMPオピニオン」では、CHANTOの理解および実践度合について5段階で評価された回答も収集しています。理解については、「非常に理解できている」または「理解できている」と回答した割合は、全回答者の約90%でした。一方、実践度合の質問に対しては、個人として「非常にできている」または「できている」と回答した割合は約75%（2021年度 約70%）でした。実践できている割合は、2021年度と比較して高まっていますが、理解できている割合に比べると低く、引き続き浸透活動が必要であると考えています。

Human Capital

持続的な企業価値向上に向けた人的資本強化

Communication Summitでは、国内外のグループ会社役員をはじめとする関係者が集まり、グループフィロソフィやCHANTOを正しく理解し、各社の状況や特性に応じた浸透施策を展開できるようレクチャーや議論の場を設ける予定です。住友ファーマグループとして、今まで以上に高い成果を創出できる土台を築き上げていきたいと考えています。

挑戦する風土づくり

当社では、社員の主体性に基づいた仕事への挑戦を促すため、「自己申告制度」と「公募による異動」を導入しています。「自己申告制度」では、自己申告書に基づき、上司は部下一人ひとりと面談を実施し、社員の個別の状況やキャリア志向を把握することにより、長期的な育成計画や能力伸長を進めています。また、「公募による異動」については、自らの希望が公募で叶うことにより仕事への高いモチベーションの維持や意欲ある社員の異動による組織の活性化などの成果が上がっています。

また、2022年4月に人事評価制度を見直し、特に「勇気を持って挑戦をした人」を評価できる仕組みを整え、高い目標を掲げて「挑戦する姿勢」や「挑戦するプロセス」を評価軸として、部門長が支給対象者と支給額を決定できる部門賞与を従来の賞与に加えて導入しました。

人材戦略の基本方針と求める人材像

人材戦略の基本方針

当社グループは、個人の成長と事業の成長は車の両輪であるという考え方のもと、経営戦略と連動した人材戦略により、個人と事業の成長を実現し、社会に対して継続的に価値を提供することを目指しています。

そのため当社では、「住友ファーマが求める社員像」を設定し、各種研修やジョブローテーションなどを通じて、社員の成長をサポートしています。各種研修に関しては、2016年度を教育投資元年と位置付け、人材育成体系を再構築し、専門性に加え、経営の知識も兼ね備えた人材等も積極的に育成しています。

今後は、北米事業体制の再編を契機に、グループが緊密に連携、一体となって目標を達成するための当社グループ(日本、北米、アジアなど)全体における人材ポートフォリオを構築し、当社グループ事業の発展に寄与する人材を育成するとともに、より効果的・効率的な採用・配置も行っていきます。

求める人材像

当社は、サステナビリティ経営を実現していくために「求める社員像」を掲げています。

- **自ら変化に対応し、自ら挑戦する、プロフェッショナルな社員**
- **自己研鑽に努め、自らの価値を高める社員**
- **事業環境の変化に前向きに対応できる、柔軟な社員**

つまり、新しい環境や変化する事業環境に柔軟に対応し、自発的に新たな課題や目標に挑戦する意欲のある社員です。

そのような社員は努力を惜しまず自らの価値を高め、常に成長を追求し、柔軟な思考と対応力でビジネス成果を最大化する能力を保有しているため、会社の持続的な成長に寄与することが期待されます。

人材ポートフォリオの構築
求める人材を特定・採用・育成・配置する

人材ポートフォリオの可視化・分析
リーダー人材育成*・DX人材育成*
サクセッションプランの拡充

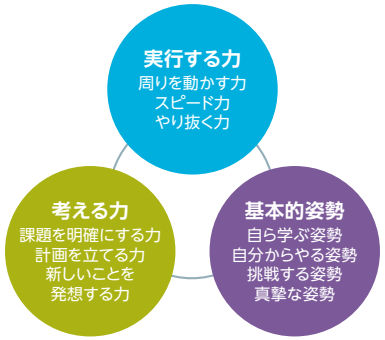
多様な人材の活躍を推進
誰もが高い目標に挑戦し、個々の能力を最大限に発揮できる

グループ内の評価基準を統一
男性育休取得率100%*
女性管理職比率20%以上*(2027年度目標)

グループ一体感と高いエンゲージメントの維持
価値観を共有し、グループ一体となって価値創造を目指す

フィロソフィのグローバルでの浸透

*住友ファーマ単体での目標・取組



重要視する3つのポイント

自ら変化に対応し、自ら挑戦する、
プロフェッショナルな社員
自己研鑽に努め、
自らの価値を高める社員
事業環境の変化に前向きに対応できる、
柔軟な社員

Human Capital

持続的な企業価値向上に向けた人的資本強化

人材育成の体系と具体的取組

人材育成体系

当社における人材育成体系は、部門長、マネージャーから一般社員までの階層別研修と、選抜された社員を対象とするデジタル、リーダー、グローバルなどをテーマにした選抜型研修、キャリア開発、自己研鑽などの全社員を対象とする研修で構成されています。

次世代リーダーの育成に加え、事業のグローバル化と社会のデジタル化の進展を背景に、グローバル人材の育成、DXを活用できる人材の育成に注力しています。

選抜型研修「SMP Academy」の実施

未来のリーダーや経営者を育成するため、選抜型教育研修プログラム「SMP Academy」を2016年7月に設立しました。選抜型研修受講者数は毎年80人を目安にし、2016～2021年度の6年間で482人が参加しました。「SMP Academy」では、若手から中堅、管理監督職の各層において、向上心があり潜在的能力のある社員が対象となっています。

約1年にわたる研修プログラムにおいては、外部講師に加えて経営陣自らも講師を務め、広い視点から事業全体を俯瞰し、新たな価値創造のための構想力を養成しています。現在では、現部門長の約半数がSMP Academyの修了者となっています。今後は当社グループ全体における人材ポートフォリオを意識し、グローバルマネジメント要素を含めた内容への変更を検討・実施していきます。

グローバル人材の育成

当社では、英語力強化に加え海外子会社や海外アカデミア・研究機関に人材を派遣するなど、将来的に海外でマネジメントできるグローバル人材の育成に取り組んでいます。

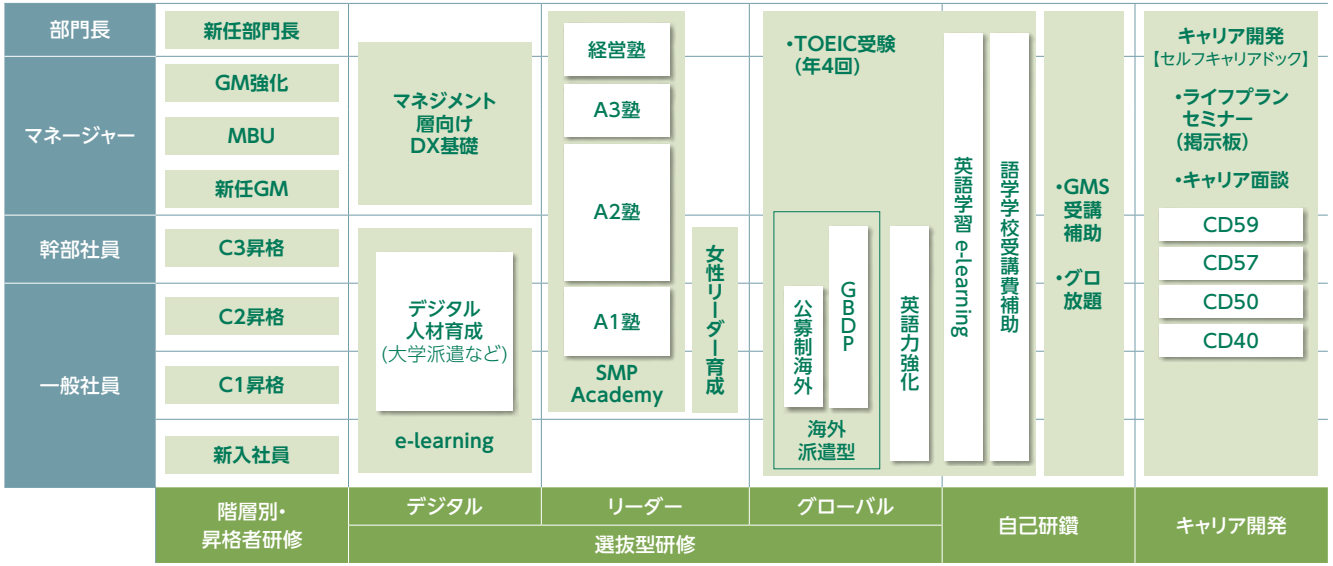
また、選抜型の英語力強化研修に加え、全社的な英語力の底上げという観点から、2020年度よりe-learningのコンテンツを新規導入するとともに、TOEIC受験機会を年4回会社が提供しています。今後は、グローバルに活躍できる人材のプールをさらに増やすべく、SMP Academyとの連携や各種英語力強化プログラムのブラッシュアップおよび新規プログラムを検討・実施していきます。

DXを活用する人材の育成

2021年8月から「新たな価値創造」と「オペレーション改革」をDXで実践する人材を育成するため、DX研修をスタートしました。全社員向け、管理職向けのe-learningをはじめ、さらにハイレベルなデータサイエンスの実践知識習得を目指すコースを設定しています。2024年度までにシチズン・データサイエンティスト※1 100人の育成に加え、2027年度までにシチズン・デベロッパー※2 150人を育成します。各種のデータを積極的に活用し、さまざまな課題を解決できるデジタル人材の早期育成を目指しています。

※1 データ利活用による価値創出の起点となる人材
※2 職場での業務効率化を自律推進できる人材

SMP人材育成体系



MBU: マネージメント・ブラッシュアップ　GBDP: グローバル・ビジネスパーソン・ディベロップメント・プログラム
GMS: グロービス・マネジメント・スクール　CD: キャリアデザイン（数字は対象年齢）

Human Capital

持続的な企業価値向上に向けた人的資本強化

人材育成の具体的取組

タレントマネジメントシステム

当社は、人材(タレント)が、どのようなスキル(知識・経験)や能力(才能・資質)を持っているのかを一元的に把握・管理するタレントマネジメントシステムを導入・運用しています。将来の事業を見据え、求められる能力を特定し、計画的に人材育成を行うことで経営目標達成につなげたいと考えています。

また、2021年度からは蓄積された情報をもとにピープルアナリティクスを実践し、人事領域における施策の意思決定を加速化し、社員の成長を促す因子やエンゲージメントに寄与する因子の探索を行っています。

今後は、解析データを活用することで従業員の成長を加速し、組織成果を最大化する人事施策の実現を目指した取組を進めます。

研究プロジェクト制

当社は、革新的新薬の創出を加速するために研究プロジェクト制を導入しています。これは研究テーマを発案した熱意ある研究者を研究プロジェクトリーダーとして任命し、研究プロジェクトリーダーがチームメンバーとともに研究の前期から後期まで一貫して研究プロジェクトを中心的に推進するというものです。研究プロジェクトリーダーには年齢や経験を問わず、予算執行や人事評価の権限を与え、裁量権を持って研究プロジェクトをマネジメントすることで成果創出、人材育成につなげています。これまでに研究プロジェクト制のもとで創出された8剤の臨床移行を達成し、現在も15以上の研究プロジェクトが進行中です。本制度開始以来、約30人の研究プロジェクトリーダーを輩出しています。

キャリアデザイン研修(セルフ・キャリアドックの推進)

当社では、社員のキャリア自律を支援するため、2021年1月からセルフ・キャリアドックの運用を開始しています。セルフ・キャリアドックでは、キャリアに関する情報提供のほか、自己の経験の棚卸やキャリアを考えるためのキャリアデザイン研修を実施しています。また、社員がいつでも自身のキャリアについて相談できるよう、国家資格を保有する社内のキャリアコンサルタントがキャリア面談に対応しており、2022年度は約200件のキャリア相談がありました。今後もセルフ・キャリアドックを通じて、「キャリアを学び、考え、相談できる」環境を社員に提供し続けます。

従業員メッセージ MRからマーケティングへ 社員が挑戦しやすい環境の中で自らキャリアを築いていく

私は2007年に新卒入社して14年間、MRとして活動した後、産休・育休から復帰した2022年に、パーキンソン症状の治療に使われる「トレリーフ」のマーケティングを担当する現部署に異動となりました。「挑戦する企業風土醸成」を掲げる当社では、自分自身で会社人生を考え、キャリアビジョンを描くことが奨励されています。

マーケティングは販売戦略を立案し、ドクターや患者さんに寄り添うMRの方々に動いていただく仕事で、非常にやりがいを感じています。MRとは仕事内容が大きく異なるため、キャッチアップできるか不安も感じていましたが、MR時代に受講した研修でクリティカルシンキングやマーケティング理論を学んだことが役立ち、また、周囲の協力もあってすぐに自信を持って取り組めるようになりました。

「プロジェクトCHANTO」が始まって3年が経過しましたが、まさに「目的志向を持ち自分ごととして考えやりきる」という行動指針を私自身が実践しなければならない時期だと思っています。「トレリーフ」についてはまだできることや医療貢献における目的をあらためて確認した上で、今後の「トレリーフ」のあり方を検討していきたいと考えています。一方で、さらなるチャレンジやステップアップを目指して自己研鑽に励みながら、若手の育成にも携わりたいと思っています。

CNSマーケティング部
CNS第2プロダクトグループ
奥村 久美子

Human Capital

持続的な企業価値向上に向けた人的資本強化

人権の尊重

人権に関する住友ファーマの基本的考え方

住友ファーマグループは、「人権の尊重」をマテリアルイシューの一つとし、「行動宣言」の第5項において「人権を尊重します」を掲げており、国際的な人権の基本原則の趣旨に賛同するとともに、国際連合「ビジネスと人権に関する指導原則」に準拠し、各国・地域の労働と雇用に関する法律を遵守することを明確にしています。

2022年3月1日には、取締役会による決議を経て、当社グループの人権尊重の取組に関するすべての文書・規範の上位方針として「SMP Group Human Rights Policy」※1を制定・施行しました。本方針に基づき住友ファーマでは、人権尊重推進担当執行役員の統括のもとで事務局を設置し、当社各部門で適切に人権尊重を推進する体制・手続き等を定める「人権尊重推進規程」を、2022年9月1日に制定・施行しました。また、これまでも「コンプライアンス行動基準」の第25項において「人権の尊重、差別・嫌がらせ等の禁止、ハラスメントの禁止」を掲げ、人種、国籍、出身、祖先、民族、年齢、宗教、信条・思想、性別・ジェンダー、性的指向、性自認、配偶者の有無、学歴、障がい、疾病、雇用形態等を理由とした差別・嫌がらせ等を行わないことを明記しすべての行動において実践してきました。人権尊重の取組は、2022年度より定期的(年1回以上)に取締役会に報告され、監督されています。

これら当社の人権尊重推進体制や取組の社内浸透を目的に、2022年12月には人権週間に合わせて全従業員を対象としたe-ラーニングによる研修を実施しました。同時に、国内外の動向を含めた「ビジネスと人権」についての研修も実施しました。このような人権尊重に関する研修は定期的(年1回以上)に継続して実施していきます。

サプライヤーを含むビジネスパートナーその他の関係者に対しては、当社の人権尊重の取組に理解と支持を求めるとともに、バリューチェーン全体において人権を尊重し、持続可能な社会の実現に貢献する事業活動を継続していきます。

ハラスメント防止の取組

当社は、職場におけるセクシュアルハラスメントやパワーハラスメントを個人の尊厳を傷つけるという意味において、人権侵害に関わる重要な問題であると考えています。このため、当社は、就業規則の服務規律でハラスメント防止に関する方針を明文化し、これに違反した場合は懲戒の対象となることを明確にしています。

当社では、当社の事業活動と人権の関わりについての教育を行い、社員一人ひとりの、人権に関する理解を深めています。新入社員研修では、医薬品の研究開発、製造販売に携わる一員として、人権を尊重するマインドの醸成を図っています。また、階層別研修や管理職を対象とした研修を通して、正しい知識を身につけ、ハラスメント防止の意識を高めることを徹底しています。

2022年度は全従業員を対象に、多様なハラスメントの理解とその対応やアンコンシャスバイアスをテーマにe-learningによるハラスメント研修を実施しました。また、本社をはじめとした主要事業所には、各種相談窓口を設置し、相談窓口担当者に対して研修を行い、苦情の申し出や相談に迅速かつ丁寧に対応できる体制を整えています。こうした対応は、当社関係者すべてを対象としており、全社一体となってハラスメントの防止に取り組んでいます。

人権デュー・ディリジェンスの仕組み構築と運用

人権尊重推進規程に基づき、人権尊重推進担当執行役員(コーポレートガバナンス担当執行役員)の統括のもとでコーポレートガバナンス部に事務局を設置し、当社各部門で人権デュー・ディリジェンス※2の実施を含む人権尊重を推進する体制を構築しました。事務局は、当社各部門の取組を支援するとともに、当社グループにおける人権尊重の推進に関する活動状況を把握し、指導および助言を行います。苦情処理メカニズムとしては、人権に関する相談を社内だけでなく社外からの通報・相談も可能なコンプライアンス・ホットラインにて受け付けています。

この体制のもと、外部コンサルタントを活用し、人権デュー・ディリジェンスの一環として当社グループの人権リスク評価を開始しています。

※1 「SMP Group Human Rights Policy」の詳細は、「人権」をご覧ください。
※2 人権への悪影響の評価、調査結果への対処、対応の追跡調査、対処方法に関する情報発信を実施する一連の流れ

ダイバーシティ&インクルージョン

女性活躍推進

当社では、性別にかかわらず活躍できる環境の整備を推進しています。育児短時間制度や認可外保育所利用補助、MR地域選択制度などを導入し、仕事と育児の両立支援をサポートしています。また、「女性は育児、男性は仕事」といった無意識の固定概念・無意識の偏見(アンコンシャスバイアス)を解消し、性別にかかわらず仕事と育児を両立させ、互いに助け合う風土を醸成することを目的に男性の育児休業の取得や

Human Capital

持続的な企業価値向上に向けた人的資本強化

男性の育児への参画を促進しております。育児休業の10日間有給化や男性社員に向けた育児休業説明会を開催するなどの取組を実施し、2022年度の男性の育児休業取得率は130.1%となりました。引き続き男女ともに育児休業取得率100%の継続を目指します。

2027年度までに女性管理職比率を20%以上(2023年4月1日時点:女性管理職比率14.4%)にすることを目標とし、女性リーダーの育成にも注力してまいります。将来的には、社員構成に占める男女割合と管理職に占める男女割合が同程度になることを一つの目安として考えています。

性の多様性に関連する理解促進

当社は、性的指向、性自認に関する差別的言動を行わないことをコンプライアンス行動基準に明記し、LGBTQなどの性の多様性に関連する理解促進をすすめています。全社員を対象とした研修やセミナーを開催するとともに、多様なセクシュアリティに関する相談窓口の設置や2020年4月からは住宅や慶弔などの各種制度で同性パートナーを配偶者と同等に扱う同性パートナーシップ制度を導入しています。

障がい者の活躍推進

当社は、精神障がい者の自立を支援するために葉物野菜の太陽光型水耕栽培に取り組んでいる特例子会社「ココワーク」を設立するなど、障がいの特性に配慮しつつ、個人の能力を生かす人員配置を行うことを基本として、グループをあげて障がい者の活躍を推進しています。なお、2023年6月1日時点の障がい者雇用率は2.58%です。

多様な働き方を選択できる制度の整備
(2022年度改定・導入制度事例)

在宅勤務制度

月12回まで在宅勤務ができるように制度を改定し、出社または在宅勤務どちらかに偏るのではなく、両方のメリットを取り入れながらさらなる生産性向上を目指したハイブリッド勤務を進めています。

時差出勤制度

1カ月単位で許可していた時差出勤を1日単位に変更するとともに始業時刻の繰り上げ・繰り下げを最長2時間まで拡大することで柔軟な勤務が可能な制度へ改定しました。

みなし所定制度

固定の所定就労時間勤務の適用を受ける社員を対象には、当社オリジナルのみなし所定制度を導入し、効率的に業務を終えることができれば、給与を減額されることなく、定時終業時刻前に業務を終えることができるように改定しました。

各制度は、社員の自律・自立した働き方を促すものであり、制度を運用していく中で見えてくる課題についてはアジャイル思考で改善を図っていきます。

健康経営に関する取組

健康経営

当社が理念を達成するためには、一人ひとりが心身ともに健康で、いきいきと仕事に取り組める職場づくりが大切です。また、社員自らが、自身とその家族の健康維持・増進に努めることで、仕事と生活以外の生活の充実を図ることが重要であると考えています。

当社は、2017年10月に「健康宣言」“Health Innovation”を策定し、2021年8月には「健康宣言」の取組状況を見える化した「健康白書」を発刊、2022年12月には「健康白書」をリニューアルして社外にも公表しています。当社は、すべての社員とその家族の健康で豊かな生活の実現に組織一丸となって取り組んでおり、2023年3月には7年連続となる「健康経営優良法人 2023(大規模法人部門(ホワイト500))」の認定を受けています。

従業員エンゲージメント

高い従業員エンゲージメントの維持

各事業所における取締役講話の実施や、従業員の意見に対して社長および担当役員からメッセージを発信するなど、経営と従業員のコミュニケーションを大切にしています。

2022年度から、全社意識調査「SMPオピニオン」(愛称:みんオピ)において、新たなシステムを導入しました。職場ごとに課題抽出がしやすくなり、エンゲージメントとの相関関係を見ながら、その課題解決を行っています。今後も、従業員エンゲージメントを高く維持するための、さまざまな取組を継続していきます。

Social Contributions
社会貢献

マテリアルイシュー

医療アクセスとアドボカシーの強化

住友ファーマでは、理念に掲げた「人々の健康で豊かな生活のために、研究開発を基盤とした新たな価値の創造により、広く社会に貢献する」の実現に向けては、社会との協働や社会貢献を非常に重要な取組と考えています。中でも患者さんに対する疾患啓発や途上国での医療改善につながる「医療アクセスとアドボカシーの強化」はマテリアルイシューの一つとして重要視しています。これに加え、学びの機会の提供や地域コミュニティの構築支援により、事業を展開する拠点(地域)において役立つ存在であることを目指しています。

マラリア、薬剤耐性(AMR)菌感染症、インフルエンザの治療薬・ワクチンの創出

COVID-19の拡大やウクライナ情勢に伴う世界的なサプライチェーンの混乱など、国際的に保健医療の持続可能性が喫緊の課題とされる中、製薬企業に寄せられる期待は一層高まっています。

当社は、マラリア、薬剤耐性(AMR)菌感染症、インフルエンザ等の国際的な脅威となる感染症領域の研究開発を通じて課題解決に取り組んでいます。これらの取組は、SDGs達成や将来的なパンデミックに対する備えへの貢献のみならず、グローバル製薬企業としての当社のプレゼンスを高めることにもつながると考えています。

マラリアに対しては、国立大学法人愛媛大学、European Vaccine Initiative(EVI)およびInstituto de Biologia Experimental e Tecnológica(iBET)とのマラリア発病阻止ワクチンの共同研究、ならびに愛媛大学および米国PATHとのマラリア伝搬阻止ワクチンおよびマラリア感染阻止ワクチンの共同研究を継続しています。これらは、それぞれグローバルヘルス技術振興基金(GHIT Fund)の助成案件に選定されています。

薬剤耐性(AMR)菌感染症に対しては、複数の住友ファーマの研究員を北里研究所の大村特別栄誉教授の創薬グループ(現大村智記念研究所)に派遣、両者の混成チームで研究を推進し、KSP-1007(β-ラクタマーゼ阻害薬)を創出しました。当社は、2022年10月に米国でKSP-1007のフェーズ1試験を完了し、KSP-1007およびメロペネムとの併用に関して重篤な有害事象がなく、良好な薬物動態であることを確認しました。本試験結果とともに世界的に問題視されている多剤耐性菌に対する活性も含めて、本年6月に米国ヒューストンで開催された米国微生物学会において発表しました。さらに、2022年11月には、抗菌活性を有する新たな化合物の発見を目指し、当社の化合物ライブラリーを用いたGARDPによる抗菌活性試験(スクリーニング)実施に関する契約を締結しました。

インフルエンザに対しては、国立研究開発法人医薬基盤・健康・栄養研究所ならびに国立感染症研究所との共同研究グループにより、ユニバーサルインフルエンザワクチンの前臨床研究を継続しています。本年6月、同グループはTLR7アジュバント「DSP-0546LP」を添加して作製した新規候補製剤について、種類の異なるインフルエンザウイルスに対する強い予防効果(交差防御活性)、その作用メカニズム、同アジュバント添加の重要性を初めて明らかにし、研究結果が国際学術雑誌『Vaccine』オンライン版に掲載されました。AMRおよびインフルエンザの共同研究はいずれも、日本医療研究開発機構(AMED)の医療研究開発革新基盤創成事業(CiCLE)に係る研究開発課題として採択されています。

薬剤耐性(AMR)対策と抗菌薬適正使用に関する官民連携強化

ベトナムの主要な病院施設と連携し、抗菌薬適正使用と薬剤耐性(AMR)対策を目的とした、薬剤感受性サーベイランス研究を実施しています。この研究は、各医療機関が治療に最適な抗菌薬を選択する能力開発の支援として、各病院施設に対する詳細結果報告や技術指導を提供するものです。2019-2020年に第1回を完了し、研究結果をベトナム国内外に広く還元すべく、2021年7月の欧州臨床微生物学会(ECCMID)で発表しました。2023年2月からは、ベトナム国内での検査技術向上を目的とする中央ラボの設立を含め、第2回薬剤感受性サーベイランス研究を開始しました。

Social Contributions
社会貢献

健康・衛生・栄養に関する市民啓発の推進

当社は、カンボジアのコンポンチャム州を対象に、NPO主導のもと、母子の健康改善プログラムを提供しています。2022年度は、妊婦対象の家庭訪問を863件、産後対象の家庭訪問を487件実施し、妊婦健診・産後健診・乳幼児健診の受診促進、栄養や衛生に関する啓発などに取り組みました。また、栄養豊富な離乳食を作るための調理実習を計43回実施し、延べ1,003人の地域住民の方々が参加しました。

医薬品アクセス向上への取組

医療が進歩した現代においても、アンメット・メディカル・ニーズが数多く存在しており、研究開発型の製薬会社は、課題を解決する使命を担っています。また、世界には、医療システムの不備や貧困、災害や戦争による混乱などにより、すべての人が平等に必要な医療を受けることが困難な地域が存在します。

このような医療アクセスに関わる課題に対して、当社製品の研究開発の取組に加え、国際機関、政府機関、研究機関、市民社会等と連携し、健康・衛生・栄養に関する市民啓発等により、解決に取り組んでいます。その一環として、グローバル製薬企業と国際組織によるパートナーシップ活動であるAccess Acceleratedに2017年から継続的に参画しています。

服薬に関するリテラシー向上を目指した市民啓発の推進

医薬品を用いた治療方法や副作用を正しく理解し、納得した上で医薬品を使用することは、医薬品アクセス向上において、とても重要です。当社は、「くすりのしおり」「患者向医薬品ガイド」や当社医薬品を使用中の患者さん・ご家族向けの指導箋を提供して適正使用を推進しています。

未承認薬・適応外薬の開発要望への対応

当社はアンメット・メディカル・ニーズの高い領域において、治療に向けた新しい選択肢を提供する取組として、未承認薬・適応外薬の開発要望にも対応し、2022年9月のビグアナイド系経口血糖降下剤「メトグルコ」の「多嚢胞性卵巣症候群における排卵誘発」および「多嚢胞性卵巣症候群の生殖補助医療における調節卵巣刺激」の効能・効果を追加する一部変更承認を含め、これまで6件の承認を取得しています。また、エチレンイミン系に属する抗腫瘍性アルキル化剤である「リサイオ」について、「中枢神経系リンパ腫（原発性およびその他のリンパ腫の中枢神経系浸潤を含む）」に対する開発要請への対応を進めています。

医療人材の育成、保健ネットワークの構築などに対する支援

当社は2016年7月から、カンボジアのコンポンチャム州にて、NPO、現地政府、地域社会と連携しながら、母子保健改善プログラムを実施しています。

母子保健ボランティアへの衛生教育と栄養教育の様子（カンボジア）

母子保健ボランティアは、村での母子保健教育・啓発活動を行う重要な役割を担っています。母子保健ボランティア対象にCOVID-19感染対策を含めた衛生教育と、栄養教育を行い、これまでに66人の母子保健ボランティアを育成しました。各村で実施している母親・養育者に向けての離乳食の調理実習に向けて、ボランティアと協働で離乳食レシピを開発しました。

患者さんやご家族、社会の疾患に関するさらなるリテラシーの向上を目的とした市民公開講座の開催

患者さんおよびそのご家族のみならず、広く一般の方を対象に、疾患についての正しい理解を促進し、社会課題の解決に貢献することを目的に全国で市民公開講座を開催しています。

2022年度は、パーキンソン病・レビー小体型認知症関連16件、糖尿病領域9件、精神疾患領域2件の市民公開講座をCOVID-19の感染拡大防止のため主にオンライン形式で開催しました。

アンケートによる理解度、満足度調査では回答者の90%以上から講座内容に肯定的な評価を得ました。今後は行政や患者団体等と協働し、より多くの方に聴講していただくために内容および方法を検討、実施していきたいと考えています。

患者団体との協働（寄付を含む）

当社は、スローガン“Innovation today, healthier tomorrows”のもと、「患者さんやご家族の一人ひとりが、より健やかに、自分らしく過ごせるように」との想いで患者支援活動に取り組んでいます。

Social Contributions
社会貢献

2022年度の主な寄付先(患者団体)

- 公益社団法人 全国精神保健福祉会連合会
- 一般社団法人 日本難病・疾病団体協議会
- 特定非営利活動法人 難病のこども支援全国ネットワーク
- 一般社団法人 全国パーキンソン病友の会
- 公益社団法人 認知症の人と家族の会
- 公益財団法人 がんの子どもを守る会
- 公益社団法人 日本てんかん協会
- 特定非営利活動法人 日本ナルコレプシー協会
- 一般社団法人 日本ALS協会

北米における患者団体活動の支援

旧Sunovion社の従業員は、パープル・デイにてんかん啓発の取組を実施しました。

紫はてんかん患者さんへの支援と理解を表すシンボルカラーとして、今や国際的に認知されています。パープル・デイ(Purple Day)は、てんかん啓発の日とされ、てんかんに関する啓発活動を通じて、てんかんに苦しむ患者さんが社会で積極的に活躍できるよう支援する取組が世界各地で行われます。

てんかん啓発のため紫のアイテムを身につけた旧Sunovion社の従業員

旧Sunovion社では、世界中で6,500万人以上のてんかんを抱える人々への認知度を高めることを目的とし、各々が紫色のアイテムを身につけて、てんかん患者さんやその支援者に対する私たちのサポートを表明しました。

ウェブサイトやSNSを通じた疾患啓発や情報提供

患者さんおよびご家族への情報提供や、一般の方への疾患啓発を目的としたウェブサイトを患者団体と協働して制作し、公開しています。また2020年度に、YouTubeとFacebookの公式アカウントを開設し、情報発信のチャネルの多様化・充実も図っています。

「こころ・シェア*1」は、患者さんとそのご家族に統合失調症や双極性障害に関する正しい情報を分かりやすく提供することによって、より良い治療や生活に貢献することを目的としたコンテンツです。2022年度は、患者さんの就労支援のために、患者さんが就労に関する質問項目に答えて、ご自身の困りごとに合った支援をしてくれる施設やサービスを知ることができる「就労相談チェックシート」を統合失調症サイトに追加しました。

パーキンソン病ステーション内のコンテンツ「パーキンソン病患者さんのためのリハビリキッチン*2」では、ご自宅でもできる、料理をテーマにしたリハビリテーションを紹介しています。一つひとつの動きを意識しながら料理をすることが、リハビリにつながることを動画のコンセプトとしています。

「糖尿病マイケアノート*3」では、2型糖尿病と診断された方に、今日からできる日常のケアとして食事療法や運動療法を紹介しています。簡単に実践できることから、少し準備が必要なものまで、ライフスタイルに合った継続しやすい内容を掲載しています。

*1 詳細は「こころ・シェア」をご覧ください。
*2 詳細は「パーキンソン病患者さんのためのリハビリキッチン」をご覧ください。
*3 詳細は「糖尿病マイケアノート」をご覧ください。

住友ファーマグループでは、マテリアルイシューに掲げた項目を中心に幅広く社会貢献活動を推進しております。その他の社会貢献に向けた取組は、ウェブサイトをご覧ください。

次世代育成

- **製薬企業としての強みを生かした「学びの機会」の提供**
  https://www.sumitomo-pharma.co.jp/sustainability/social/next_generation.html
- **次世代を担う子どもたちに向けた薬の情報サイト(すこやかコンパス)**
  https://www.sumitomo-pharma.co.jp/sukoyaka/

社会貢献活動
https://www.sumitomo-pharma.co.jp/sustainability/social/social_contribution.html

寄付支援
https://www.sumitomo-pharma.co.jp/sustainability/social/donation_support.html

年次ごとの詳細な活動は「活動報告」に掲載しています。
https://www.sumitomo-pharma.co.jp/sustainability/report/

Data

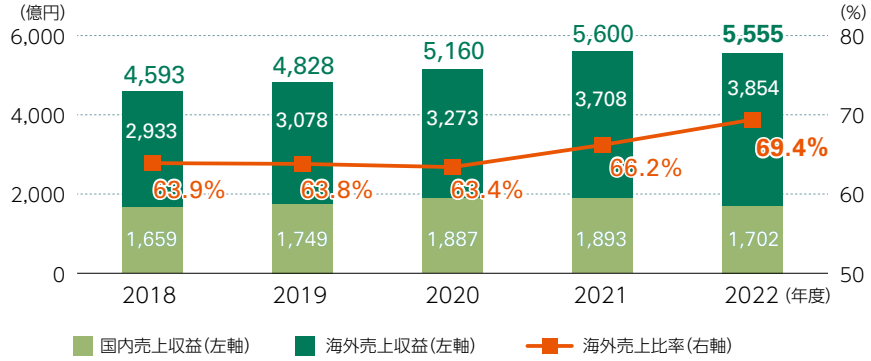
データセクション

住友ファーマグループの財務・非財務・企業情報を集約したデータ集

財務ハイライト	87
非財務ハイライト	89
マテリアルイシュー・KPI一覧表	91
10年間の要約財務データ	95
経営成績および財政状況の分析	97
連結財務諸表	100
主要製品一覧	104
バリューチェーンの取組	105
医薬品の基礎知識	106
会社概要	108
株主情報	109
住友ファーマグループのサステナビリティに関する社外評価	110
統合報告書2023発行にあたって	111
編集方針	112

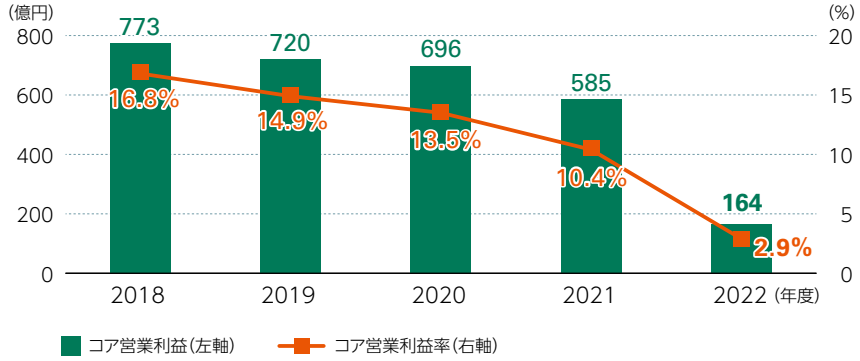
財務ハイライト

売上収益／海外売上／海外売上比率



2022年度の売上収益は、北米、中国、海外その他の各セグメントは、為替換算の影響等により増収となりましたが、ファブリー病治療剤「リプレガル」の販売移管および「トルリシティ」の販売提携終了や薬価改定の影響を受けた日本セグメントの減収が大きく影響し、前年度に比べ45億円の減収となりました。

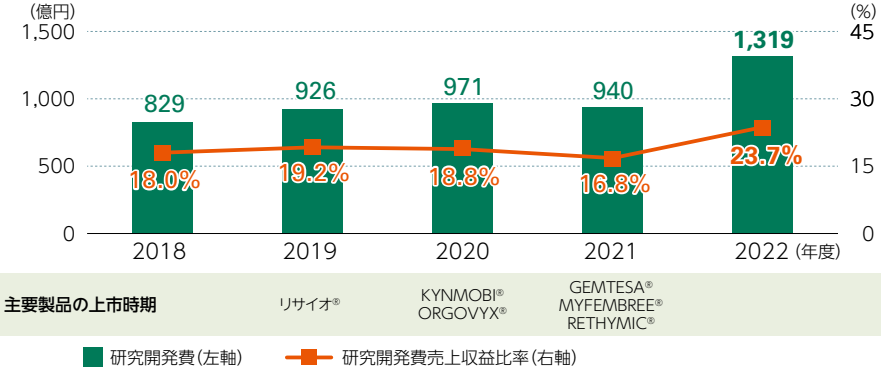
コア営業利益※1／コア営業利益率



2022年度においては、住友ファーマフード&ケミカル株式会社の株式譲渡、米国食品医薬品局からの優先審査バウチャー※2の売却や慢性閉塞性肺疾患(COPD)治療剤「ブロバナ」等の販売権譲渡に伴うその他の収益の計上がありましたが、売上総利益の減少に加え、為替換算の影響等による販売費及び一般管理費や研究開発費の増加が大きく、コア営業利益は減益となりました。

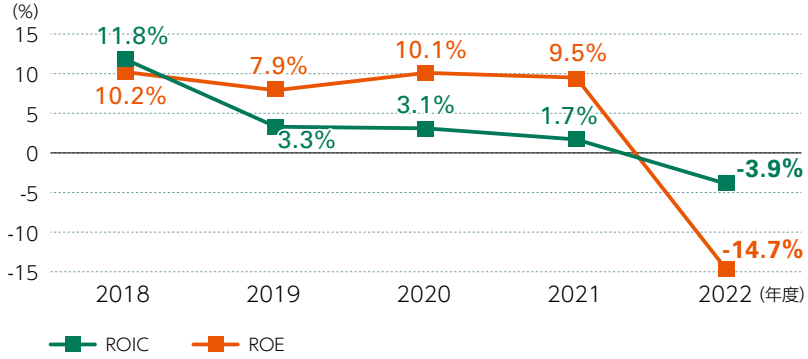
※1　営業利益から当社グループが定める非経常的な要因による損益を除外したもの
※2　希少疾患等の開発困難な品目の承認取得企業に対し、当局から付与される他の品目における優先審査権

研究開発費／研究開発費売上収益比率／上市品目



売上収益に占める研究開発費比率20%を上限の目安とし、精神神経領域、がん領域を重点疾患領域として、事業活動から得られた利益を積極的に研究開発に投資しています。2022年度の研究開発費の総額は1,319億円(前年度比38.9%増)、減損損失等を除いたコアベースでは1,061億円(同12.8%増)でした。

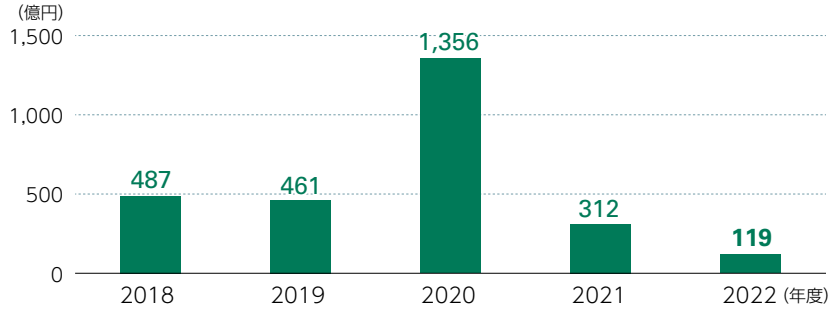
ROIC／ROE



2022年度は、総額882億円の減損損失を計上したこと等により業績が悪化したことから、ROICおよびROEはともにマイナスとなりました。ROICは2024～2027年度の累計6.5%以上、ROEは同累計8%以上、さらにROEは2028年度から始まる次期中期経営計画においては、10%を目指しています。

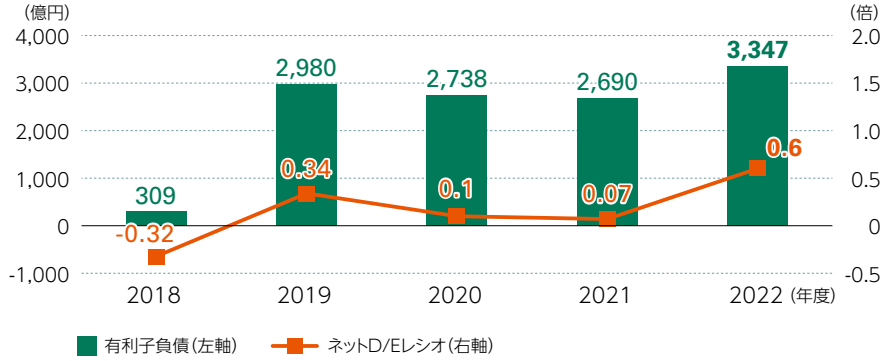
財務ハイライト

営業キャッシュ・フロー



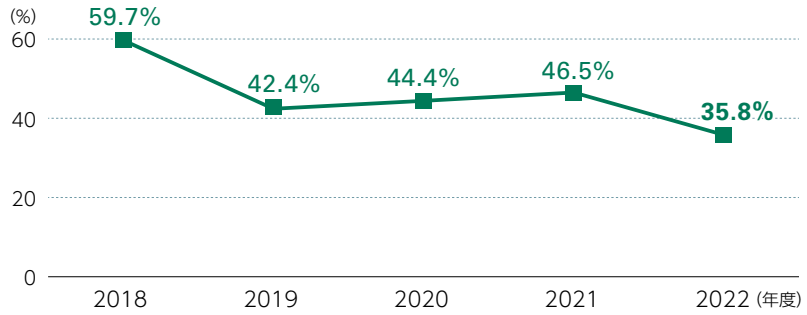
2022年度の営業キャッシュ・フローは、業績の悪化により、前年度に比べ193億円減少しました。営業キャッシュ・フローは、2024～2027年度の累計2,700億円以上を目指しています。

有利子負債／ネットD/Eレシオ



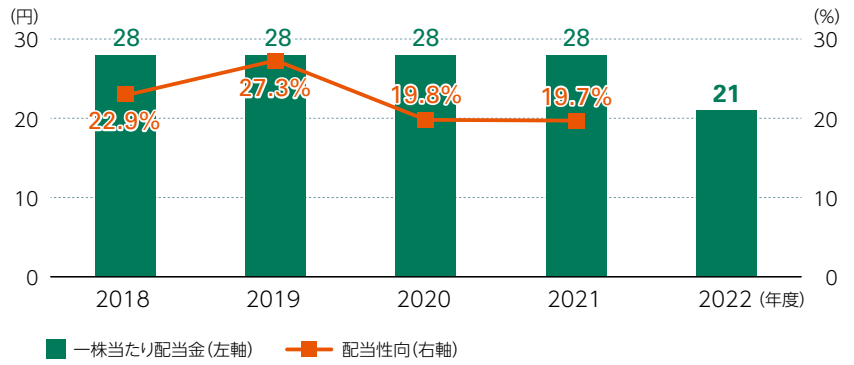
2022年度はMyovant社の完全子会社化において900億円をブリッジローンで調達したことにより、有利子負債は3,347億円に増加しました。

親会社の所有者に帰属する持分比率



2022年度は有利子負債の増加に加え、親会社株主に帰属する当期純損失の計上とMyovant社の完全子会社化により、資本剰余金および利益剰余金が大きく減少し、親会社の所有者に帰属する持分比率は35.8%となりました。2027年度末には有利子負債残高を2,000億円以下とし、親会社の所有者に帰属する持分比率を40%以上に改善する方針です。

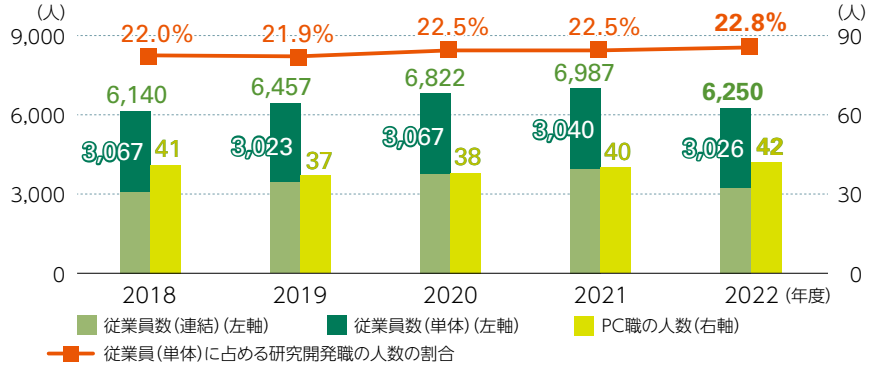
一株当たり配当金／配当性向



2022年度は、業績の悪化に伴い期末配当を1株につき7円減配し、年間配当21円として実施しました。配当性向は、親会社の所有者に帰属する当期損益がマイナスとなったため、表示していません。

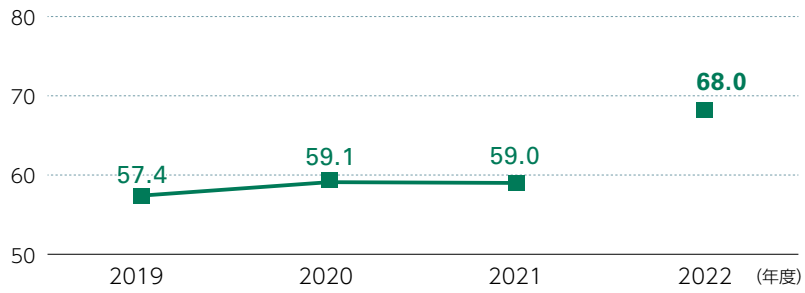
非財務ハイライト

従業員数／研究開発職の人数／PC職の人数



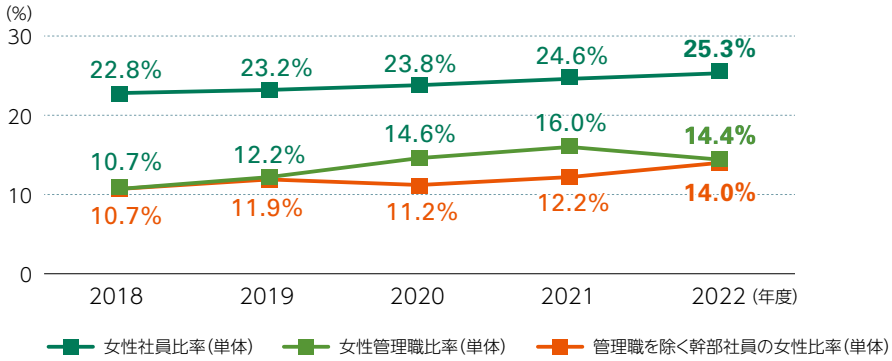
当社は研究開発型企業として、国内従業員に占める研究開発職の割合を一定水準以上に維持しています。また2016年度に、個々の従業員の能力を生かす仕組みとして、高度な専門性をもとに成果創出力の高い人材を活用するプロフェッショナル人事制度を導入し、PC(Professional Contributor)職を設定しています。

従業員エンゲージメントスコア



働き方改革のKPI に従業員エンゲージメントを設定し、指標としてエンゲージメントスコアを確認しています。他社比較も行うため2019年度からモチベーションクラウドサービスに、2022年度からクアルトリクス合同会社にご協力いただいています。当社はすべての項目において高いスコアを示しており、他社平均を上回っています。

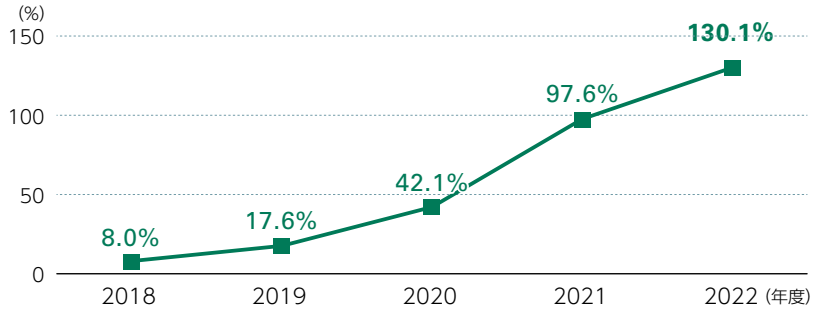
女性社員比率／女性管理職比率／管理職を除く幹部社員の女性比率



当社は女性社員の活躍推進の将来像として、従業員構成と管理職に占める男女割合が同程度になることを目安に、2027年度までに女性管理職比率20%以上を目指しています。なお、地域別女性管理職比率(連結、2022年度)は日本14.3%、北米50.7%、中国・アジア53.8%となっています。

※女性社員比率および地域別女性管理職比率(連結)は年度末、女性管理職比率および管理職を除く幹部社員の女性比率は翌年度の4月1日時点

男性育児休業取得率

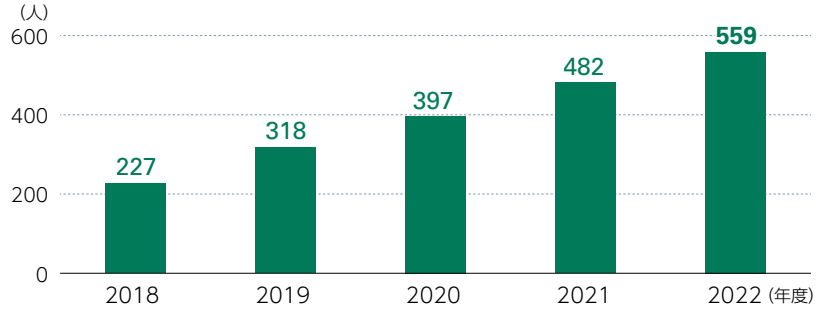


2022年度の男性の育児休業取得率は、育児休業の10日間有給化や男性社員に向けた育児休業説明会の実施により、130.1%となりました。当社では、性別にかかわらず活躍できる環境の整備を推進しており、引き続き男女ともに育児休業取得率100%を目指します。

※男性の育児休業取得率は、2022年度中に育児休業を取得した男性従業員数÷2022年度中に配偶者が出産した男性従業員数として算出。2021年度の対象者が2022年度に育児休業を取得したため、100%を超えている。

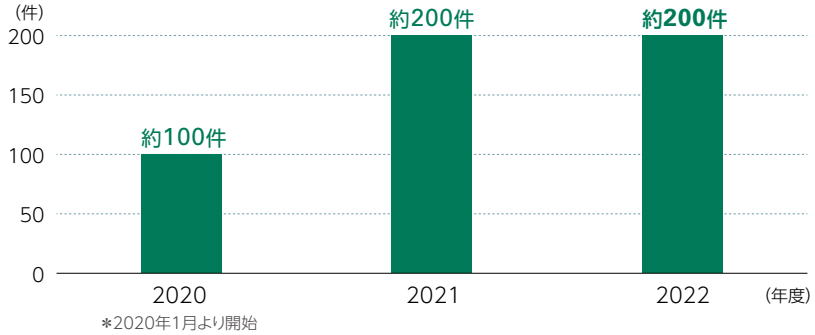
非財務ハイライト

選抜型研修受講者数(SMP Academy)



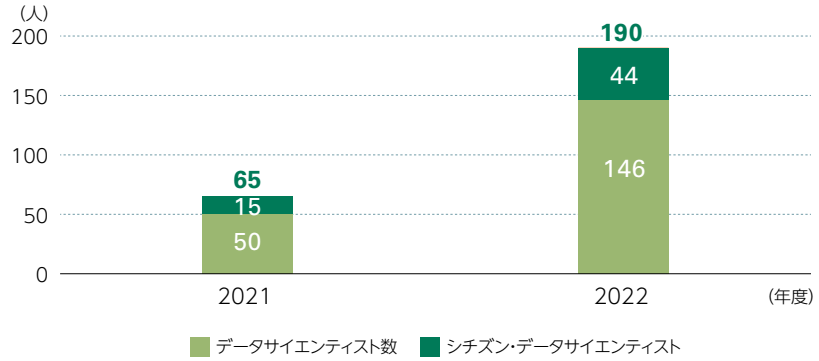
未来のリーダーや経営者を育成するため、2016年度に選抜型教育研修プログラム「SMP Academy」を設立しました。若手から中堅、管理職の各層において、向上心があり潜在的能力の高い社員を毎年80人を目安に選抜しており、2016～2022年度で559人が受講しました。現部門長の約半数がSMP Academyの修了者となっています。

キャリア・コンサルティング相談件数



当社では、従業員が「自分のキャリアを、自分自身で考え、まず自分の現状を認識した上で、必要に応じてメンテナンスや軌道修正していく」という考えのもと、社内のキャリアコンサルタント(国家資格保有者)による社員のキャリア面談を、毎年200件(住友ファーマ単体)を目標として随時実施しています。

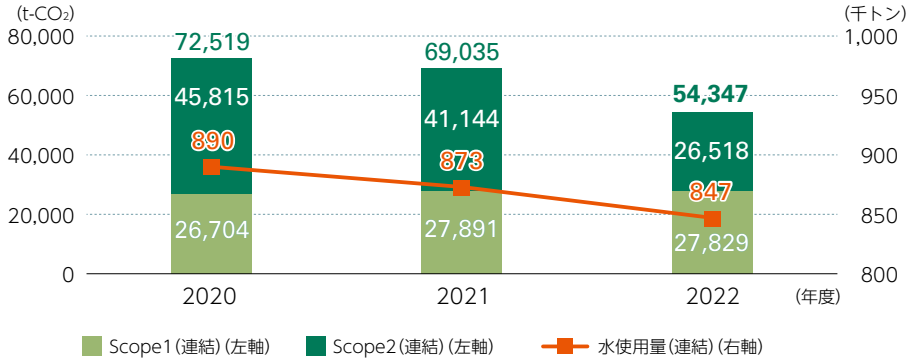
デジタル人材／データサイエンティスト数



当社は、新たな価値創造とオペレーション改革をDXで実践する人材を育成するため、全社員および管理職向けe-learningのほか、データサイエンスの実践知識習得を目指すコースを設定しており、2024年度までにシチズン・データサイエンティスト※1 100人に加え、2027年度までにシチズン・デベロッパー※2 150人を育成します。

※1 データ利活用による価値創出の起点となる人材
※2 職場での業務効率化を自律推進できる人材

温室効果ガス排出量／水使用量



環境への取組は、2022年度に2030年度までの目標を引き上げ、「GHG排出量(Scope1+2)を2020年度比で42%削減する」としました。また、当社のGHG排出量の約90%を占めるScope3についても「カテゴリ1(購入した製品・サービス)のGHG排出量を2020年度比で25%削減する」目標を設定しました。加えて、「水使用量を2018年度比で12%削減する」目標を定めています。

マテリアルイシュー・KPI一覧表

マテリアルイシュー	目標	KPI	KPI目標(#住友ファーマ単体としてのKPI目標)	2022年度実績	
革新的な医薬品と医療ソリューションの創出	予測、予防、個別化および参加型医療を包括した多様な医療ニーズに対応する革新的な(すなわち従来の治療体系の最適化や疾患の根治を可能とする)医薬品や医療ソリューションを持続的に創出することにより、常に患者さんに寄り添い、人々の健康で豊かな暮らしを支える。	①製品上市数	2023年度から2027年度までの目標製品上市数 • 精神神経領域: 7製品 (うち再生・細胞医薬2製品、非医薬4製品) • がん領域: 2製品 • その他領域: 3製品(うち非医薬1製品)	**【精神神経領域】** **(医薬)** ulotaront: 上市(2024年度(米)2027年度(日))に向けて統合失調症を対象にフェーズ3(米)、フェーズ2/3(日中)を実施中 **(再生・細胞医薬)** DSP-1083: 上市(2024年度(日)*)に向けてパーキンソン病を対象にフェーズ1/2(医師主導治験)を実施中 HLCR011: 上市(2025年度(日)*)に向けて網膜色素上皮裂孔を対象に治験を準備中 **(非医薬)** MELTz®: 上市(2025年度(日))に向けて手指麻痺等を対象に、筋電信号を利用した小型のロボットを用いた「MELTz® Portable」を製品開発中 BVR-100(VRコンテンツ): 上市(2026年度(米))に向けて社交不安障害を対象として臨床試験準備中 ウェアラブル脳波計: 上市(2024年度(日))に向けてうつを対象として製品開発中 バイオレットライト: 上市(2025年度(日))に向けてうつおよび認知症を対象として製品開発中 **【がん領域】** DSP-5336: 上市(2026年度(米) 、2027年度(日))に向けて急性骨髄性白血病を対象にフェーズ1/2を実施中 TP-3654: 上市(2027年度(米))に向けて骨髄線維症を対象にフェーズ1/2を実施中 **【その他領域】** **(医薬)** 過活動膀胱治療剤「ジェムテサ」: 前立腺肥大症を伴う過活動膀胱の効能追加(2025年度(米))、過活動膀胱を対象とした上市(2027年度(中))に向けてフェーズ3を実施中 rodatristat ethyl: 上市(2027年度(米))に向けて肺動脈性肺高血圧症を対象にフェーズ2を実施中 lefamulin: 細菌性市中肺炎を対象とした承認(2024年度(中))を目指し申請中 **(非医薬)** 自動採血・保存デバイス: 上市(2023年度(日))に向けて代謝性疾患を対象とした自己管理ソリューションとして製品開発中 最新の開発パイプラインは下記のサイトをご確認ください https://www.sumitomo-pharma.co.jp/rd/pipeline_new-medicine/pipeline.html https://www.sumitomo-pharma.co.jp/rd/frontier/ *上市目標は連携先との合意ではない当社の目標	
		②開発品目数	2023年度から2027年度までの相移行達成品目数 • フェーズ3移行 4品目 • フェーズ2移行 6品目 • 再生・細胞医薬の企業治験開始 5品目 • DTxの企業治験開始 5品目		
		③研究開発員の仕事への意欲	• SMPオピニオン*1での仕事への意欲に関する満足度*2の維持向上# *1 クアルトリクス社のQualtrics Employee XMを用いた全社意識調査 *2 5点満点での研究開発部門の平均点	• 権限・裁量 3.9 • CSR 4.1 • 成長の機会 3.8 • 職務適正 3.9	研究開発部門(再生・細胞医薬事業推進室、再生・細胞医薬神戸センター、再生・細胞医薬製造プラント、フロンティア事業推進室、リサーチディビジョン、開発本部、技術研究本部)において以下の取組を実施 • 挑戦的な人材の育成のために選抜型の研修を実施 • 各人の業務の目標設定において挑戦項目を設けることで部員の挑戦を推奨 • 次世代のリーダーを含めた部門方針の検討を通じた成長の機会の提供 • 研究プロジェクト制によるリーダーの経験を通じた成長の機会の提供 • 部門およびグループ横断的な企画によるさまざまな部員との交流を通じた連携の強化と文化の醸成 • 部員のモチベーションおよび専門性の向上のために業務成果の発表会を実施
高品質な製品の安定供給	クオリティカルチャーの醸成に継続して取り組み、適切な品質保証・製造管理・品質管理のもと、自社工場および取引先と連携しレジリエントなサプライチェーンを構築、高品質な製品の安定供給を実現する。 多様なモダリティの製品ライフサイクル全般を見据えた製品設計、品質管理、効率的なプロセス開発に取り組み、新しい価値を患者さんに届ける。	①自社製品に関連する規制当局査察での行政処分対象となる指摘事項	• 0件	• 0件	委託先の製造所に対して、指摘事項となり得るリスクの視点に立った監査や定期的な管理状況の確認の実施
		②製品回収件数	• 毎年0件	• 0件	当社の全品目の年次照査、年次安定性試験、リスクアセスメントの実施
		③製造・品質に関する新規技術への投資	• 1,000万円以上の新規技術設備投資件数 毎年5件以上	• 17件	医薬関連: 9件 再生・細胞医薬関連: 8件

マテリアルイシュー・KPI一覧表

マテリアルイシュー	目標	KPI	KPI目標(#住友ファーマ単体としてのKPI目標)	2022年度実績	
高品質な製品情報の提供と適正使用の推進	自社製品の安全性および有効性に関して科学的客観性と倫理性に基づいた情報提供を顧客に合わせて適切に行い、医療従事者および患者さんやそのご家族が常に安心・納得して使用いただけるよう努める。 また、自社製品に関連する安全性情報を責任をもって収集し患者さんの安全確保に努める。	①注力領域における医師からの評価	• 注力領域における外部機関を活用した独自調査にて糖尿病・統合失調症でトップ#	• 糖尿病: 3位 • 統合失調症: 2位 (2023年3月時点)	**【糖尿病領域】** • 新規作用機序である「ツイミーグ」の情報提供活動を実施 • 外部団体と連携した糖尿病治療に関する学術発表 **【統合失調症】** • 新製品群である非定型抗精神病薬「ラツーダ」および抗精神病剤「ロナセンテープ」の情報提供活動を実施
		②販売情報提供活動の適切性の確保	• 厚生労働省の販売情報提供活動監視事業からの指導件数 毎年0件#	• 0件(2021年度データ)データの集約時期の関係上、2021年度データが最新	• 講演会等での不適切な情報提供を防ぐ研修の実施 • 新規作成資材の使用に先立ち指摘の可能性のあるリスクに関する研修を実施 • 社内基準に照らして指摘を受けなかったが指摘のリスクがあると判断した事例に対する個別の指導と関連部門全体への事例共有・注意喚起・教育を実施 • 監視事業で指摘された他社事例の共有と研修の実施
		③安全性情報収集に関する教育	• 安全性情報収集に関してMRに対して年4回以上の実施および従業員の意識向上に向け、全従業員に対して年1回の実施# • 規制当局への副作用報告遅延件数 0件#	• 安全性情報収集教育実施実績 MR対象: 7回 全従業員対象: 1回 • 規制当局への副作用報告遅延件数: 0件	
		④薬害に関する教育	• 薬害を起こさないマインドの形成と維持に向け、全従業員に対する教育プログラムの年1回実施#	• 全社員に向けた薬害教育を実施	
医療アクセスとアドボカシーの強化	患者さんを中心に考える視点での疾患啓発により、疾患スティグマの解消や早期治療の促進などにつなげるとともに、患者さんの治療選択肢を広げるドラッグラグの解消にも対応し、医療アクセスの改善を図る。 業界、政府、NPOやNGOなどと協働し、医療人材育成、市民啓発、政策提言などを通じて、必要な医療を平等に受けることが困難な国・地域の保健システムの向上に貢献する。	①患者さんも含めた一般の方のヘルスリテラシーのさらなる向上	• 2027年度までに市民公開講座聴講者数2023年度から累計10,000人# • 統合失調症・双極性障害の疾患啓発サイト(こころ・シェア)年間訪問総回数2027年度までに2022年度比40%増#	• 市民公開講座聴講者数: 1,779人 • サイト訪問回数は2022年度を基準年とした増減率を、2023年度以降に開示	**【市民公開講座】** • パーキンソン病およびレビー小体型認知症関連18件、糖尿病領域9件、精神疾患領域2件の市民公開講座をオンラインもしくはハイブリッドにて開催 • 聴講者にニーズ、満足度、理解度アンケートを実施 **【こころ・シェア】** • 新規コンテンツ(就労相談チェックシート)公開 • 新規コンテンツ(就労継続のポイント 当事者インタビュー動画(2023年度に公開))準備
		②医薬品アクセスに当社が貢献した製品数／政策提言	• 医療上必要性の高い未承認薬・適応外薬の開発要請への対応# • 政策提言参画の継続#	• 未承認薬・適応外薬への対応件数: 2件 • 政策提言数: 16件	**【未承認薬・適応外薬への対応】** • 「メトグルコ」: 「多嚢胞性卵巣症候群における排卵誘発」「多嚢胞性卵巣症候群の生殖補助医療における調節卵巣刺激」に対する開発要請に対し、2022年9月に"効能又は効果"ならびに"用法及び用量"の一部変更の承認取得 • 「リサイオ」: 「中枢神経系リンパ腫(原発性およびその他のリンパ腫の中枢神経系浸潤を含む)」に対する開発要請へ対応中 **【政策提言数】** • 医薬品アクセスに関する案件: 6件 • 感染症領域に関する案件: 10件
		③途上国の医療アクセスに貢献したパートナーシップ数	• 常時2件以上	• 計5件	以下のパートナーシップを継続 • Access Accelerated • WELCO Lab • PATH AMR Network • カンボジア母子保健支援事業 • ベトナムにおける薬剤感受性サーベイランス研究

マテリアルイシュー・KPI一覧表

マテリアルイシュー	目標	KPI	KPI目標(#住友ファーマ単体としてのKPI目標)	2022年度実績	
人的資本の拡充と企業文化の浸透	従業員が持つ知識や能力を「資本」とみなして投資の対象とするとともに、価値提供につながる企業文化の浸透により、持続的な企業価値の向上につなげる。	①従業員エンゲージメントスコア	• SMPオピニオン*1におけるエンゲージメントスコアの維持向上 • エンゲージメントスコア 63%*2未満の部門割合の低下 *1 クアルトリクス社のQualtrics Employee XMを用いた全社意識調査 *2 クアルトリクス社がベンチマークする日本企業平均エンゲージメントスコア	• エンゲージメントスコア: 68%* • エンゲージメントスコア 63%未満の部門割合: 24% *5段階で回答するエンゲージメントに関する設問への肯定的回答率	• エンゲージメント調査のシステムを変更(全管理職がクラウド上で結果閲覧が可能となり、組織の課題抽出・対応策検討が容易になった) • SMPオピニオンの結果を分析し、各組織に合う取組を展開
		②女性管理職比率	• 2027年度までに20%以上#	• 14.40%	• リーダーシップおよびキャリア志向醸成を目的とした女性リーダー育成研修実施 • 育児休業からの復職者を対象とした復職者セミナー開催
		③選抜型研修受講者数	• 毎年80名#	• SMP Academy 77名	• SMP Academy(リーダーとして必要となる経営リテラシーの体系的な学習や、デジタル化時代のビジネスモデル立案や実行に関する研修)の実施
		④キャリア・コンサルティング相談件数	• 毎年200件#	• 約200件	• 社内のキャリアコンサルタント(国家資格保有者)による社員のキャリア面談の随時実施 • キャリアに関する情報提供、キャリアデザイン研修の実施
		⑤デジタル人材・データサイエンティスト数	• 2024年度までにシチズン・データサイエンティスト100名# • 2027年度までにシチズン・デベロッパー150名#	• シチズン・データサイエンティスト: 約60名 • シチズン・デベロッパー: 約20名	• シチズン・データサイエンティスト: 公募型研修の実施。修了生の活動状況を把握するための年次定点アンケート第1回を実施 • シチズン・デベロッパー: 自己学習コンテンツの拡充とガバナンスルール・運用ルールの整備を実施
		⑥人材育成投資額	• 一人あたりの投資額の維持#	(非開示)	【全社対象】 • 人材育成体系図に沿った階層別研修、選抜型研修の実施 • キャリア自律を目的とした手上げの自己研鑽型研修の実施 【各部門】 • 専門性に特化した人材育成の実施
		⑦CHANTOの浸透	• GSPの地位確立に向け、従業員の行動変容に資する施策の毎年実施#	• 「2033年GSPの地位確立」に向けた具体的なアクションプラン(社員の行動変容を促し、高い目標に挑戦するための計画)をSMPの各職場にて設定 • アクションプラン実践のPDCAを各職場で自律的に実施可能にする仕組みを構築(2023年度以降に実装予定)	
人権の尊重	事業活動全体における人権リスクを特定し、その防止または軽減を図る。また、ビジネスパートナーその他の関係者にもその取組への理解と支持を求め、バリューチェーン全体において人権を尊重する。	①全従業員に対する人権教育・研修(e-learningを含む)の実施	• 人権ポリシーの浸透および人権への意識向上に向け、教育研修を年1回以上実施	• SMP全従業員を対象に人権週間に合わせて、e-learningにて人権ポリシーおよびビジネスと人権に関する研修を実施 • 国内グループ会社に対し資料の提供	
		②グループ各社の事業活動を含むバリューチェーンにおける人権デュー・ディリジェンスの実施	• デュー・ディリジェンスおよび主要なビジネスパートナーへの働きかけの累計実施件数の増加 • 重大な人権侵害発生ゼロの実現	• SMPとグループ会社の簡易リスク調査: 13件 • 重大な人権侵害発生: 0件	
環境への取組の推進	環境汚染の防止、気候変動の緩和、資源循環などに取り組み、人々の健康の基盤となる地球環境を保全し、未来世代に受け継ぐ。	①温室効果ガス(GHG)排出(Scope1+2)	• 2050年度までにGHG排出量(Scope1+2)をゼロ • 2030年度までにGHG排出量(Scope1+2)を2020年度比で42%削減	• 2020年度比25%削減	• 2022年4月から鈴鹿工場で購入する電力を100%再生可能エネルギー化 • 長期計画に基づく照明のLED化(大分工場、鈴鹿工場等)
		②水使用量	• 2030年度までに水使用量を2018年度比で12%削減	• 5%削減	• 空調稼働時間の調整
		③廃棄物再資源化率	• 再資源化率80%以上の維持、2030年度までに85%以上#	• 72%	• 廃棄物の分別を細かく行い、これまで熱回収処理していた廃棄物の一部をマテリアルリサイクル可能な処理業者に委託 • 使用しない研究実験機材のリユース会社への売却による有価物化
		④廃棄物最終処分率	• 最終処分率1%未満の維持、2030年度までに0.5%未満#	• 0.3%	• リサイクルを推進し、最終処分を可能な限り回避した処理方法、処分業者を検討、選定

マテリアルイシュー・KPI一覧表

マテリアルイシュー	目標	KPI	KPI目標(#住友ファーマ単体としてのKPI目標)	2022年度実績	
コーポレートガバナンスの向上	実効性の高いコーポレートガバナンス体制の構築を継続して追求し、持続的な成長と企業価値の向上に努める。その中で、取締役会の機能のさらなる向上、少数株主の利益保護、適切なグループ会社運営に取り組む。	①取締役会実効性評価の実施と評価結果に基づく重点課題への取組	• 実効性評価における定量的評価結果の良好なレベルの維持	• 2022年度の定量的評価の結果は良好なレベルを維持	• 2021年度の実効性評価の結果として抽出された2022年度の重点課題である「重要案件に関するより効率的・効果的なモニタリングによる実効的な経営の監督」、「中長期的な課題についての建設的な議論」、「サステナビリティを巡る課題についての議論の深化への取組」を実施した。 • 2022年度は、取締役および監査役全員に対するアンケートを2023年2月から3月にかけて実施し、その回答の分析結果をもとに同年4月の取締役会において意見交換を行った。その結果、2022年度の取締役会の運営に関して指摘すべき重大な問題はなく、その実効性はおおむね確保できていることが確認された。また、2022年度の重点課題への取組についても、適切な進捗が認められるとの認識で一致した。
		②グループガバナンスの強化	• 再編後の北米グループ会社を含めたグループガバナンス体制の再構築	• 北米グループ会社再編PJの推進	
		③少数株主保護に配慮した適切なグループ会社間取引の実施	• グループ会社間取引利益相反監督委員会の定時(年1回)に加え必要に応じた開催	• グループ会社間取引利益相反監督委員会の定時開催 (委員長選定およびサプライチェーンにおける親会社とのパートナーシップおよびシナジーに関する情報共有)	
リスクマネジメントの強化	実効性のあるBCPの構築、情報セキュリティの強化など、事業活動に重大な影響を及ぼすリスクに適切に対応できるリスクマネジメント体制を整備・推進する。	①リスクアセスメントの実施および評価結果に基づく適切な支援	• 年度毎のリスクアセスメントのすべての部門での実施	• 国内外のグループ会社を含めた全部門でのリスクアセスメントおよびアセスメント結果に基づいた対策の実施	
		②事業継続マネジメント(BCM)、事業継続計画(BCP)の再構築および教育訓練	• 優先業務のある部門における教育訓練、BCP更新の年1回以上の実施#	• 2020～2022年に作成した各本部・部門、国内グループ会社のBCPの更新、訓練の実施	
		③適切な情報管理に向けた教育研修の実施	• 情報管理における知識・意識の向上に向け、必要となる教育研修の年1回以上の実施	• 新入社員向け情報管理研修実施(集合研修) • 全役職員向け情報管理研修実施(e-learning)	
		④事業活動に重大な影響を及ぼす事象	• 重大事故発生件数 毎年0件 • 重大な情報漏えい等の発生件数 毎年0件 • 重大なITセキュリティインシデント発生件数 毎年0件	• 重大事故発生件数: 0件 • 重大な情報漏洩件数: 0件 • 重大なITセキュリティインシデント発生件数: 0件	• 2022年度全社安全衛生重点課題に危険有害要因の抽出、危険予知を行う取組、『住友化学レスポンシブルケア委員長通達』で示された管理面における問題の抽出などを加え、各事業場での活動方針に反映させ具体的な対応を推進 • ITセキュリティ教育と標的型メール攻撃訓練の継続的実施
コンプライアンスの推進	コンプライアンスの意識を高く維持するための教育・研修やコンプライアンスに疑念を感じた際に誰もが躊躇なく相談できる意識の醸成に努め、高い倫理性が求められる生命関連産業の一員として、法令を遵守し、高い倫理観を持った透明かつ公正な企業活動を行い、ステークホルダーからの信頼をより強固なものとする。	①コンプライアンス教育研修の実施	• 最新知識・意識向上に資する研修の年1回以上の実施	• 層別研修: 新入社員研修(キャリア入社含む)、役職者研修 • 項目別研修: 独禁法、公益通報者保護法、ハラスメント防止、人権尊重、下請法、インサイダー取引規制	
		②内部通報制度の認知度、理解度	• 認知度 現水準の維持# • 理解度2027年度までに認知度と同水準まで向上#	• 認知度: 98% • 理解度: 78%	• コンプライアンス担当執行役員 メッセージの発信 • イントラネット上のバナー設置、新たなコンプライアンスサイトの立ち上げ
		③重大なコンプライアンス違反件数	• 毎年0件	• 0件	

10年間の要約財務データ

住友ファーマ株式会社および連結子会社

単位: 百万円

	日本基準					IFRS					
	2014年3月期	2015年3月期	2016年3月期	2017年3月期(注1)	2018年3月期	2018年3月期	2019年3月期	2020年3月期(注2)	2021年3月期	2022年3月期	2023年3月期
経営成績											
売上収益	¥ 387,693	¥ 371,371	¥ 403,206	¥ 411,639	¥ 477,966	¥ 466,838	¥ 459,267	¥ 482,762	¥ 515,952	¥ 560,035	**¥ 555,544**
海外売上収益	174,286	174,911	215,055	227,495	290,321	281,434	293,325	307,819	327,286	370,771	**385,371**
海外売上収益比率	45.0%	47.1%	53.3%	55.3%	60.7%	60.3%	63.9%	63.8%	63.4%	66.2%	**69.4%**
売上原価	104,100	101,228	104,471	100,071	119,852	112,345	113,109	128,346	137,490	157,117	**178,919**
販売費及び一般管理費(注3)	241,450	246,868	261,805	259,066	292,291	186,176	186,143	189,979	211,770	251,560	**373,316**
研究開発費	69,804	71,304	82,034	80,819	91,397	86,881	82,891	92,607	97,082	94,004	**131,858**
研究開発費比率	18.0%	19.2%	20.3%	19.6%	19.1%	18.6%	18.0%	19.2%	18.8%	16.8%	**23.7%**
コア営業利益(△は損失)(注4)	—	—	—	—	—	90,604	77,299	71,982	69,583	58,509	**16,364**
コア営業利益率	—	—	—	—	—	19.4%	16.8%	14.9%	13.5%	10.4%	**2.9%**
営業利益(△は損失)	42,143	23,275	36,930	52,501	65,823	88,173	57,884	83,239	71,224	60,234	**(76,979)**
営業利益率	10.9%	6.3%	9.2%	12.8%	13.8%	18.9%	12.6%	17.2%	13.8%	10.8%	**(13.9%)**
親会社の所有者に帰属する当期利益(△は損失)	20,061	15,448	24,697	28,733	37,525	53,448	48,627	40,753	56,219	56,413	**(74,512)**
財政状態											
資産合計	¥ 659,033	¥ 711,584	¥ 707,717	¥ 783,640	¥ 801,425	¥ 809,684	¥ 834,717	¥1,256,534	¥1,308,127	¥1,308,007	**¥ 1,134,742**
資本合計	398,540	451,021	446,473	460,389	483,050	452,723	498,138	635,860	648,178	673,569	**406,782**
親会社の所有者に帰属する持分	—	—	—	—	—	452,723	498,138	532,670	580,570	607,888	**406,749**
その他の指標											
設備投資額(注5)	¥ 23,421	¥ 10,676	¥ 9,785	¥ 10,619	¥ 10,060	¥ 10,184	¥ 13,231	¥ 11,990	¥ 12,660	¥ 12,663	**¥ 14,551**
償却費	26,777	19,226	20,267	18,649	19,909	12,887	13,976	17,365	22,673	38,348	**41,263**

10年間の要約財務データ

住友ファーマ株式会社および連結子会社

単位: 円

	日本基準					IFRS					
	2014年3月期	2015年3月期	2016年3月期	2017年3月期(注1)	2018年3月期	2018年3月期	2019年3月期	2020年3月期(注2)	2021年3月期	2022年3月期	**2023年3月期**
1株当たり金額											
基本的1株当たり当期利益(△は損失)	¥ 50.49	¥ 38.88	¥ 62.16	¥ 72.32	¥ 94.45	¥ 134.53	¥ 122.39	¥ 102.58	¥ 141.50	¥ 141.99	**¥ (187.55)**
一株当たり親会社所有者帰属持分	1,003.11	1,135.21	1,123.76	1,158.80	1,215.84	1,139.50	1,253.82	1,340.74	1,461.31	1,530.08	**1,023.80**
配当金	18.00	18.00	18.00	20.00	28.00	28.00	28.00	28.00	28.00	28.00	**21.00**
財務指標											
ROIC(注6)	—	—	—	—	—	12.1%	11.8%	3.3%	3.1%	1.7%	**(3.9%)**
ROE	5.4%	3.6%	5.5%	6.3%	8.0%	12.4%	10.2%	7.9%	10.1%	9.5%	**(14.7%)**
ROA	3.2%	2.3%	3.5%	3.9%	4.7%	6.7%	5.9%	3.9%	4.4%	4.3%	**(6.6%)**
親会社所有者帰属持分比率	60.5%	63.4%	63.1%	58.8%	60.3%	55.9%	59.7%	42.4%	44.4%	46.5%	**35.8%**
配当性向	35.7%	46.3%	29.0%	27.7%	29.6%	20.8%	22.9%	27.3%	19.8%	19.7%	**—**

日本基準とIFRSで用語が異なる項目

当社グループは2018年3月期より国際会計基準(IFRS)を適用しています。なお、2018年3月期については、IFRSに加え、日本基準による数値も併記しています。上表において、IFRSにおける用語で記載していますが、日本基準とIFRSにおける用語の対応関係は下表のとおりです。

日本基準	IFRS
売上高	売上収益
海外売上高	海外売上収益
海外売上高比率	海外売上収益比率
親会社株主に帰属する当期純利益	親会社の所有者に帰属する当期利益
総資産	資産合計
純資産	資本合計
当期純利益	基本的1株当たり当期利益
一株当たり純資産	一株当たり親会社所有者帰属持分
自己資本比率	親会社所有者帰属持分比率

その他注記

(注) 1. 2017年3月期において行った企業結合に係る暫定的な会計処理が2018年3月期に確定したことに伴い、取得原価配分の見直しを行ったため、2017年3月期の数値を遡及修正しています。

2. 2020年3月期において行った企業結合に係る暫定的な会計処理が2021年3月期に確定したことに伴い、取得原価配分の見直しを行ったため、2020年3月期の数値を遡及修正しています。

3. 「販売費及び一般管理費」は、日本基準には研究開発費を含み、IFRSには研究開発費を含みません。

4. 当社グループでは、IFRSの適用にあたり、会社の経常的な収益性を示す利益指標として、「コア営業利益」を設定しています。
「コア営業利益」は、営業利益から当社グループが定める非経常的な要因による損益(以下「非経常項目」)を除外したものであり、IFRSの経営成績に含まれる売上収益および各費用項目は非経常項目を調整した後の数値(「コアベース」)で表示しています。

5. 設備投資額は、従来は有形固定資産および無形固定資産の取得額を表示していましたが、IFRSによる2017年3月期の数値から有形固定資産およびソフトウエアの取得額を表示しています。

6. ROIC: (コア営業利益-法人所得税)／(資本合計+有利子負債)

経営成績および財政状況の分析

経営成績（2023年3月期）

売上収益: 5,555億円（前期比0.8%減）

北米、中国、海外その他の各セグメントは、為替換算の影響等により増収となりましたが、前期における「リプレガル」の販売移管および当期における「トルリシティ」の販売提携終了や薬価改定の影響を受けた日本セグメントの減収が大きく、売上収益の合計では減収となりました。

コア営業利益: 164億円（前期比72.0%減）

住友ファーマフード&ケミカル株式会社の株式譲渡、米国食品医薬品局（FDA）からの優先審査バウチャー※の売却や「ブロバナ」および喘息治療剤「ゾペネックスHFA」の販売権譲渡等に伴うその他の収益の計上がありましたが、売上総利益の減少に加え、為替換算の影響等による販売費及び一般管理費や研究開発費の増加が大きく、コア営業利益は減益となりました。

※優先審査バウチャー:希少疾患等の開発困難な品目の承認取得企業に対し、当局から付与される他の品目における優先審査権

営業損失: 770億円（前期比1,372億円減）

パーキンソン病に伴うオフ症状治療剤「キンモビ」の収益予測を見直したことにより、本製品に係る特許権（無形資産）を全額減損（554億円）しました。また、がん領域における開発品目dubermatinib（開発コード:TP-0903）の開発を中止したことにより、本開発品に係る仕掛研究開発（無形資産）を全額減損（206億円）するとともに、がん領域に係るのれんの一部についても減損（35億円）するなど、総額882億円の減損損失を計上しました。これに加えて、北米グループ会社における事業構造改善費用を計上したことにより、営業損失となりました。

税引前当期損失: 479億円（前期比1,309億円減）

期末日の円安による為替差益の計上等により、金融収益から金融費用を差し引いた金融損益は増益となりましたが、営業損益の減益の影響が大きく、税引前当期損失となりました。

当期損失: 967 億円（前期比1,373億円減）

税引前当期損益が減益となったことにより、当期損益も減益となりました。

親会社の所有者に帰属する当期損失: 745億円（前期比1,309億円減）

当期損益の減益の影響が大きく、非支配持分に帰属する損失を控除した親会社の所有者に帰属する当期損益も減益となりました。

財政状態（2023年3月期）

資産・負債および資本

〈資産〉

非流動資産では、当社が保有する投資有価証券の公正価値評価の変動により、その他の金融資産が増加したことに加え、為替換算の影響によりのれんが増加しましたが、減損損失の計上による無形資産の減少が大きく、前期末に比べ556億円減少しました。

Myovant社の完全子会社化（以下「本完全子会社化」）の対価の総額は、約17億米ドルであり、これに係る資金については、手元資金およびブリッジローン（短期借入金）により、まかないました。これにより、流動資産では、現金及び現金同等物が減少したほか、営業債権及びその他の債権が減少した結果、前期末に比べ1,177億円減少しました。

これらの結果、資産合計は前期末に比べ1,733億円減少し、1兆1,347億円となりました。

〈負債〉

負債については、短期借入金が増加したことに加え、未払法人所得税や繰延税金負債が増加した結果、前期末に比べ935億円増加し、7,280億円となりました。なお、社債及び借入金は合計で3,347億円となり、前期末に比べ657億円増加しました。

経営成績および財政状況の分析

〈資本〉

親会社の所有者に帰属する持分は、その他の資本の構成要素は増加しましたが、利益剰余金が親会社の所有者に帰属する当期損失の計上と本完全子会社化により大きく減少するとともに、資本剰余金も同じく本完全子会社化により減少したため、前期末に比べ2,011億円減少し、4,067億円となりました。また、非支配持分は、本完全子会社化により前期末に比べ656億円減少しました。

これらの結果、資本合計は前期末に比べ2,668億円減少し、4,068億円となりました。

なお、当期末の親会社所有者帰属持分比率は35.8%となりました。

また、連結子会社である住友ファーマアニマルヘルス株式会社の株式譲渡契約が第3四半期に締結されたことに伴い、関連する資産については売却目的で保有する資産、負債については売却目的で保有する資産に直接関連する負債、資本については売却目的で保有する資産に関連するその他の包括利益にそれぞれ分類しています。

キャッシュ・フローの状況（2023年3月期）

〈営業活動によるキャッシュ・フロー〉

営業活動によるキャッシュ・フローは、税引前当期利益は減少しましたが、減損損失などの非資金損益項目の増加に加え、営業債権及びその他の債権の減少や法人所得税の支払額の減少などにより、119億円の収入となりましたが、前期に比べ、収入は193億円減少しました。

〈投資活動によるキャッシュ・フロー〉

投資活動によるキャッシュ・フローは、住友ファーマフード&ケミカル株式会社の株式売却による子会社の支配喪失による増加に加え、投資の取得による支出の減少および無形資産の売却による収入などにより、前期に比べ707億円収入が増加し、524億円の収入となりました。

〈財務活動によるキャッシュ・フロー〉

財務活動によるキャッシュ・フローは、Myovant社株式の取得による非支配持分からの子会社持分取得による支出の影響が大きく、前期に比べ1,254億円支出が増加し、1,468億円の支出となりました。

〈現金及び現金同等物〉

上記の結果、当期末における現金及び現金同等物は1,435億円となり、前期末に比べ595億円減少しました。

利益還元

当社は、株主の皆様へ常に適切な利益還元を行うことを最も重要な経営方針の一つとして位置付けています。

当社の剰余金の配当は、中間配当および期末配当の年2回を基本的な方針としています。配当の決定機関は、中間配当は取締役会、期末配当は株主総会です。

配当方針につきましては、業績に裏付けられた成果を適切に配分することを重視しており、安定的な配当に加えて、業務向上に連動した増配を行うこととしています。また、企業価値のさらなる向上に向け、将来の成長のための積極的な投資を行いつつ、強固な経営基盤の確保と財務内容の充実を図っており、2018年度を起点とする5カ年の「中期経営計画2022」では、5年間平均の配当性向として20%以上を目指してきました。

当期（2023年3月期）の業績は、コア営業利益164億円を計上しましたが、多額の減損損失を計上したことに伴い、親会社の所有者に帰属する当期利益は745億円の損失となりました。

上記の配当方針および当期の業績を踏まえ、当期の期末配当については、前期に比べ1株当たり7円減配の7円、年間では1株につき21円の配当を行いました。

なお、期末配当を加えた「中期経営計画2022」5年間の合計配当額は、一株当たり133円となり、親会社の所有者に帰属する当期利益5年間累計額に対する配当性向は、41.4%になりました。

また、今後の配当につきましては、2024年3月期から2028年3月期までの5カ年の「中期経営計画2027」において、2024年3月期はコア営業利益の赤字を見込むことから無配の方針、2025年3月期はコア営業利益の黒字化に伴い復配の方針とし、その後は安定配当を目指すこととしています。

経営成績および財政状況の分析

2024年3月期の見通し

当社グループは、従来、報告セグメントを日本、北米、中国、海外その他の4つとしていましたが、中期経営計画2027の策定に伴い、当社グループの経営状況をより適切に示すため、2024年3月期より、日本、北米、アジアの3つの報告セグメントに変更しました。

日本セグメントでは、「ラツーダ」および「ツイミーグ」など新製品の販売拡大に注力するものの、「トルリシティ」の販売終了や薬価改定、長期収載品の売上減少の影響に加え、前期にはライセンス契約の契約一時金の売上収益計上があったことや、住友ファーマフード&ケミカル株式会社および住友ファーマアニマルヘルス株式会社の全株式を譲渡したことに伴い、両社が当社グループ傘下でなくなったことの影響もあり、695億円の減収の1,141億円となる見込みです。

北米セグメントでは、進行性前立腺がん治療剤「オルゴビクス」、子宮筋腫・子宮内膜症治療剤「マイフェンブリー」、過活動膀胱治療剤「ジェムテサ」など新製品の販売拡大に注力するものの、「ラツーダ」の米国での独占販売期間終了の影響が大きく、1,197億円の減収の2,088億円となる見込みです。

アジアセグメントでは、中国において、薬剤費抑制策の影響を受けたカルバペネム系抗生物質製剤「メロペン」の売上減少が通年での影響となり、44億円の減収の391億円となる見込みです。

これらより、連結全体の売上収益は、当期(2023年3月期)実績に対して1,935億円減の3,620億円となる見通しです。

売上総利益は、米国「ラツーダ」等の売上収益の減少に伴い、1,488億円の減少となる見込みです。販売費及び一般管理費、ならびに研究開発費は、2023年7月1日に、米国グループ会社を再編しましたが、本再編に伴うコストシナジー効果の発現や、米国「ラツーダ」独占販売期間終了に伴う販売関連費用の削減等により、1,077億円の減少となる見込みです。

一方で、その他収益(コア)は、当期に住友ファーマフード&ケミカル株式会社の株式譲渡益や、優先審査バウチャーの売却などの一時金収入があったことから、372億円の減少となる見込みです。

以上の結果、コア営業損益は、当期実績に対して784億円減の620億円の営業損失となる見通しです。

当期は多額の無形資産の減損損失を計上していたため、非経常項目の収支は大幅に改善する見込みですが、コア営業損益の減益影響が大きく、営業損益は10億円損失増加の780億円の損失となる見通しです。また当期損益の当期は、為替差益を計上した一方で、2024年3月期は法人所得税の減少を見込むことから167億円損失減少の800億円の損失、親会社の所有者に帰属する当期利益は、Myovant社の非支配持分損益の計上がなくなることから55億円損失増加の800億円の損失となる見通しです。

為替レートは、1米ドル=130.00円(当期実績135.51円)、1中国元=19.50円(同19.75円)を前提としています。

事業等のリスクは、有価証券報告書第203期(2022年4月1日-2023年3月31日)P26～29をご参照ください。

連結財務諸表

住友ファーマ株式会社および連結子会社　2023年および2022年3月期

連結損益計算書

単位: 百万円

	2022	2023
売上収益	¥ 560,035	¥ 555,544
売上原価	157,127	178,919
売上総利益	402,908	376,625
販売費及び一般管理費	249,081	373,316
研究開発費	94,903	131,858
その他の収益	2,406	53,256
その他の費用	1,096	1,686
営業利益(△は損失)	60,234	△76,979
金融収益	25,777	32,218
金融費用	3,050	3,159
税引前当期利益(△は損失)	82,961	△47,920
法人所得税	42,361	48,794
当期利益(△は損失)	40,600	△96,714
当期利益(△は損失)の帰属		
親会社の所有者持分	56,413	△74,512
非支配持分	△15,813	△22,202
当期利益(△は損失)	40,600	△96,714
1株当たり当期利益(円)		
基本的1株当たり当期利益	141.99	△187.55

連結包括利益計算書

単位: 百万円

	2022	2023
当期利益(△は損失)	¥ 40,600	¥ △96,714
その他の包括利益		
純損益に振り替えられることのない項目:		
その他の包括利益を通じて公正価値で測定する金融資産の変動	△56,800	18,334
確定給付負債(資産)の純額の再測定	2,307	3,553
純損益にその後に振り替えられる可能性のある項目:		
在外営業活動体の換算差額	42,004	39,850
キャッシュ・フロー・ヘッジ	50	△108
その他の包括利益合計	△12,439	61,629
当期包括利益合計	28,161	△35,085
当期包括利益の帰属		
親会社の所有者	37,574	△19,909
非支配持分	△9,413	△15,176
当期包括利益合計	28,161	△35,085

連結財務諸表

連結財政状態計算書

単位: 百万円

	2022	2023
資産		
非流動資産		
有形固定資産	¥ 64,091	¥ 58,909
のれん	195,144	209,415
無形資産	398,692	329,314
その他の金融資産	115,844	134,007
未収法人所得税	5,538	6,042
その他の非流動資産	6,527	4,350
繰延税金資産	22,650	10,845
非流動資産合計	808,486	752,882
流動資産		
棚卸資産	99,021	94,405
営業債権及びその他の債権	151,407	95,908
その他の金融資産	35,596	20,174
未収法人所得税	93	2,722
その他の流動資産	10,420	17,675
現金及び現金同等物	202,984	143,478
小計	499,521	374,362
売却目的で保有する資産	—	7,498
流動資産合計	499,521	381,860
資産合計	1,308,007	1,134,742

単位: 百万円

	2022	2023
負債及び資本		
負債		
非流動負債		
社債及び借入金	¥ 243,963	¥ 244,128
その他の金融負債	16,471	11,869
退職給付に係る負債	11,461	5,008
その他の非流動負債	57,620	57,756
繰延税金負債	26,550	36,505
非流動負債合計	356,065	355,266
流動負債		
借入金	25,085	90,588
営業債務及びその他の債務	46,183	52,141
その他の金融負債	13,302	7,010
未払法人所得税	7,583	24,053
引当金	119,149	119,083
その他の流動負債	67,071	78,013
小計	278,373	370,888
売却目的で保有する資産に直接関連する負債	—	1,806
流動負債合計	278,373	372,694
負債合計	634,438	727,960
資本		
資本金	22,400	22,400
資本剰余金	16,725	—
自己株式	△681	△682
利益剰余金	514,210	280,999
その他の資本の構成要素	55,234	103,357
売却目的で保有する資産に関連するその他の包括利益	—	675
親会社の所有者に帰属する持分合計	607,888	406,749
非支配持分	65,681	33
資本合計	673,569	406,782
負債及び資本合計	¥ 1,308,007	¥ 1,134,742

連結財務諸表

連結持分変動計算書

単位: 百万円

	親会社の所有者に帰属する持分												
					その他の資本の構成要素								
	資本金	資本剰余金	自己株式	利益剰余金	その他の包括利益を通じて公正価値で測定する金融資産の変動	確定給付負債(資産)の純額の再測定	在外営業活動体の換算差額	キャッシュ・フロー・ヘッジ	合計	売却目的で保有する資産に関連するその他の包括利益	合計	非支配持分	資本合計
2021年4月1日残高	¥ 22,400	¥ 15,855	¥ △679	¥ 508,677	¥ 38,575	¥ —	¥ △4,331	¥ 73	¥ 34,317	¥ —	¥ 580,570	¥ 67,608	¥ 648,178
当期利益	—	—	—	56,413	—	—	—	—	—	—	56,413	△15,813	40,600
その他の包括利益	—	—	—	—	△56,800	2,307	35,604	50	△18,839	—	△18,839	6,400	△12,439
当期包括利益合計	—	—	—	56,413	△56,800	2,307	35,604	50	△18,839	—	37,574	△9,413	28,161
自己株式の取得	—	—	△2	—	—	—	—	—	—	—	△2	—	△2
配当金	—	—	—	△11,124	—	—	—	—	—	—	△11,124	—	△11,124
子会社の支配喪失に伴う変動	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
非支配持分との取引	—	870	—	—	—	—	—	—	—	—	870	7,486	8,356
その他の資本の構成要素から利益剰余金への振替	—	—	—	△39,756	42,063	△2,307	—	—	39,756	—	—	—	—
売却目的で保有する資産に関連するその他の包括利益への振替	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
その他資本剰余金の負の残高の振替	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
所有者との取引額等合計	—	870	△2	△50,880	42,063	△2,307	—	—	39,756	—	△10,256	7,486	△2,770
2022年3月31日残高	¥ 22,400	¥ 16,725	¥ △681	¥ 514,210	¥ 23,838	¥ —	¥ 31,273	¥ 123	¥ 55,234	¥ —	¥ 607,888	¥ 65,681	¥ 673,569
当期利益(△は損失)	—	—	—	△74,512	—	—	—	—	—	—	△74,512	△22,202	△96,714
その他の包括利益	—	—	—	—	18,334	3,553	32,824	△108	54,603	—	54,603	7,026	61,629
当期包括利益合計	—	—	—	△74,512	18,334	3,553	32,824	△108	54,603	—	△19,909	△15,176	△35,085
自己株式の取得	—	—	△1	—	—	—	—	—	—	—	△1	—	△1
配当金	—	—	—	△11,124	—	—	—	—	—	—	△11,124	—	△11,124
子会社の支配喪失に伴う変動	—	—	—	991	△976	—	—	△15	△991	—	—	—	—
非支配持分との取引	—	△170,105	—	—	—	—	—	—	—	—	△170,105	△50,472	△220,577
その他の資本の構成要素から利益剰余金への振替	—	—	—	4,814	△1,261	△3,553	—	—	△4,814	—	—	—	—
売却目的で保有する資産に関連するその他の包括利益への振替	—	—	—	—	△675	—	—	—	△675	675	—	—	—
その他資本剰余金の負の残高の振替	—	153,380	—	△153,380	—	—	—	—	—	—	—	—	—
所有者との取引額等合計	—	△16,725	△1	△158,699	△2,912	△3,553	—	△15	△6,480	675	△181,230	△50,472	△231,702
2023年3月31日残高	¥ 22,400	¥ —	¥ △682	¥ 280,999	¥ 39,260	¥ —	¥ 64,097	¥ —	¥ 103,357	¥ 675	¥ 406,749	¥ 33	¥ 406,782

連結財務諸表

連結キャッシュ・フロー計算書

単位: 百万円

	2022	2023
営業活動によるキャッシュ・フロー		
当期利益(△は損失)	¥ 40,600	¥ △96,714
減価償却費及び償却費	38,348	41,263
減損損失	910	88,167
子会社株式売却益	—	△24,735
条件付対価公正価値の変動額	△3,282	△3,388
有形固定資産売却損益(△は益)	△141	△338
無形資産売却損益(△は益)	△174	△11,979
受取利息及び配当金	△1,175	△5,486
支払利息	2,970	2,640
法人所得税	42,361	48,794
営業債権及びその他の債権の増減額(△は増加)	△6,097	51,218
棚卸資産の増減額(△は増加)	5,356	4,560
営業債務及びその他の債務の増減額(△は減少)	△28,669	5,318
前受収益の増減額(△は減少)	△469	△5,035
その他の金融負債の増減額(△は減少)	△11,540	△4,731
退職給付に係る負債の増減額(△は減少)	△348	△5,435
引当金の増減額(△は減少)	8,034	△11,017
その他	△11,779	△38,775
小計	74,905	34,327
利息の受取額	173	4,510
配当金の受取額	992	974
利息の支払額	△2,500	△2,424
法人所得税の支払額	△42,331	△25,450
営業活動によるキャッシュ・フロー	31,239	11,937

単位: 百万円

	2022	2023
投資活動によるキャッシュ・フロー		
有形固定資産の取得による支出	¥ △7,347	¥ △8,467
有形固定資産の売却による収入	1,313	1,322
無形資産の取得による支出	△6,147	△4,275
無形資産の売却による収入	174	12,115
投資の取得による支出	△25,905	△6,247
投資の売却及び償還による収入	19,472	10,068
短期貸付金の純増減額(△は増加)	1,133	15,684
子会社の支配喪失による増減額(△は減少)	153	30,172
その他	△1,124	2,047
投資活動によるキャッシュ・フロー	△18,278	52,419
財務活動によるキャッシュ・フロー		
短期借入金の純増減額(△は減少)	29	85,559
長期借入金の返済による支出	△4,960	△20,060
リース負債の返済による支出	△4,499	△3,755
配当金の支払額	△11,126	△11,125
非支配持分からの子会社持分取得による支出	△3,636	△198,409
その他	2,766	973
財務活動によるキャッシュ・フロー	△21,426	△146,817
現金及び現金同等物の減少額	△8,465	△82,461
現金及び現金同等物の期首残高	193,698	202,984
現金及び現金同等物に係る換算差額	17,751	24,090
現金及び現金同等物の期末残高	202,984	144,613
売却目的で保有する資産への振替に伴う現金及び現金同等物の増減額(△は減少)	—	△1,135
現金及び現金同等物の期末残高(連結財政状態計算書計上額)	¥ 202,984	¥ 143,478

主要製品一覧

精神神経領域

ラツーダ

売上収益2,081億円
(北米1,985億円・日本96億円)

適応症 統合失調症、双極I型障害うつ

特長	ドパミンD2、セロトニン5-HT2A、セロトニン5-HT7受容体にアンタゴニストとして作用するほかセロトニン5-HT1A受容体にはパーシャルアゴニストとして作用する
対象疾患	●統合失調症は、幻覚、妄想、社会的引きこもり、自発性低下、認知機能障害、不安・抑うつなど、多彩な症状が認められ生活や就業就学が困難になる慢性疾患。米国では200万人以上が、日本では約80万人が統合失調症に罹患している。 ●双極性障害は、躁状態とうつ状態を繰り返す慢性的で深刻な疾患。主な症状は、抑うつ気分および興味・喜びの喪失、著しい体重減少、不眠、倦怠感、無価値観、集中力の低下、繰り返す自殺企図が報告されている。米国では約1,260万人の成人が双極性障害を経験しており、日本では約30万人が双極性障害に罹患している。

ロナセンテープ

売上収益29億円(日本)

適応症 統合失調症

特長	世界で初めて統合失調症を適応症として承認された経皮吸収型製剤
対象疾患	●統合失調症については「ラツーダ」を参照。

アプティオム

売上収益337億円(北米)

適応症 部分てんかん発作(単剤／併用療法)

特長	現時点において、部分てんかん発作に対し、単剤療法および併用療法がFDAにより承認されている1日1回投与の抗てんかん剤
対象疾患	●てんかんは米国では4番目に多い神経疾患であり、約340万人が患っており、うち約47万人は0歳から17歳までの子どもである。

トレリーフ

売上収益167億円(日本)

適応症 パーキンソン病、レビー小体型認知症に伴うパーキンソニズム

特長	レボドパ賦活型パーキンソン病治療剤
対象疾患	●日本におけるパーキンソン病患者数は約16万人。発症年齢は50～65歳に多く、高齢になるほど発病率が増加する。 ●病勢の進行そのものを止める治療法は現時点では存在しないため、症状の程度によって適切な薬物療法や手術療法が選択される。

がん領域

オルゴビクス
(レルゴリクス単剤)

売上収益247億円(北米)

適応症 進行性前立腺がん

特長	米国で初めて承認された唯一の経口ゴナドトロピン放出ホルモン(GnRH)受容体アンタゴニスト
対象疾患	●米国では300万人超が前立腺がんに罹患しており、男性が罹患するがんとして2番目に多く、男性のがんによる死因の第2位になっている。 ●2022年には約27万人が新たに前立腺がんの診断を受けている。

その他領域

マイフェンブリー
(レルゴリクス配合剤)

売上収益45億円(北米)

適応症 子宮筋腫・子宮内膜症

特長	子宮筋腫に伴う過多月経および子宮内膜症に伴う中等度から重度の痛みに対して米国で承認されている、初めてかつ唯一の1日1回投与の治療剤
対象疾患	●米国では15歳から50歳までの女性のうち、2,600万人が子宮筋腫に罹患していると推定されている。そのうちの1,500万人以上が、子宮筋腫に関連する症状や健康上の懸念を経験している。 ●米国では約650万人の女性が子宮内膜症に罹患している。

ジェムテサ

売上収益247億円(北米)

適応症 過活動膀胱

特長	添付文書に尿意切迫感回数のデータが掲載され、血圧上昇の警告がない、米国で最初で唯一のβ3アドレナリン受容体アゴニスト
対象疾患	●米国では、3,300万人以上が尿意切迫感、切迫性尿失禁、頻尿、夜間頻尿などの過活動膀胱の煩わしい症状に苦しんでおり、患者の日常生活にさまざまな影響をもたらす可能性がある。

エクア・エクメット

売上収益336億円(日本)

適応症 2型糖尿病

特長	「エクア」: DPP-4阻害薬 「エクメット」: DPP-4阻害薬とメトホルミンを含む配合剤
対象疾患	●日本における糖尿病有病者数は約1,000万人と推計され、その大部分を占めるのが2型糖尿病である。 ●治療の基本は運動療法と食事療法だが、血糖マネジメントが不十分な場合は、経口または注射の血糖降下薬を用いる。

ツイミーグ

売上収益22億円(日本)

適応症 2型糖尿病

特長	●既存の経口血糖降下剤とは異なる構造を有する新しいクラスの経口血糖降下剤 ●ミトコンドリアへの作用を介して、グルコース濃度依存的なインスリン分泌を促す膵作用と、肝臓・骨格筋での糖代謝を改善する膵外作用(糖新生抑制・糖取り込み能改善)という2つのメカニズムで血糖降下作用を示すと考えられる。
対象疾患	●2型糖尿病については「エクア・エクメット」を参照。

メロペン
(中国販売名: メペム)

売上収益285億円(中国)

適応症 一般感染症、発熱性好中球減少症

特長	多くの国で使用されている重症感染症の標準的治療薬

(注)日本市場の売上収益は仕切価ベースの2022年度実績

バリューチェーンの取組

住友ファーマグループは、バリューチェーンを通じて革新的な医薬品を中心とするソリューションを持続的に創出することにより、患者さんの治療のみならず、患者さんとそのご家族のQOL（生活の質）の向上に貢献します。

研究

精神神経領域およびがん領域を重点疾患領域とし、医薬品、再生・細胞医薬、非医薬を含めた多様なモダリティの可能性を追求します

- 基礎研究（2～3年）：くすりのモトとなる新規物質を発見・創製
- 非臨床試験（3～5年）：動物や培養細胞を用いて薬の候補物質の薬理活性と毒性を研究
- アカデミアやベンチャー企業からの技術導入も含め、最先端技術の積極的活用

開発

グローバル開発体制のもと、戦略的な開発計画の策定と効率的な臨床開発の推進により、早期の承認取得を目指しています

- 臨床試験（治験）（3～7年）：病院などの医療機関で、健康な人や患者さんを対象に同意を得た上で実施
- 使用しやすい医薬品にするための製品設計・プロセス開発
- 厚生労働省への承認申請

生産・品質管理

厳しい品質管理のもと、安定的に製品を供給します

- 厳しい品質管理のもと、原料調達から物流までのグローバルサプライチェーン体制下で、高品質な医薬品を安定的に生産
- 全国の医療機関、調剤薬局に医薬品を提供

→詳細はウェブサイトの「信頼性保証」「安定供給」をご覧ください。

営業・マーケティング

日本、北米、中国・アジアを柱として、地域に合った活動を実践しています

- 環境変化に応じた情報提供体制を構築し、医薬品の適正使用情報を医療関係者に提供

信頼性保証

開発段階から製造販売後までグローバルに製品および情報の信頼性を保証します

- グローバルに「安心」を届ける品質保証体制・監査体制の確立
- 開発（治験）段階から製造販売後まで、副作用などの安全性情報を一元管理し、プロアクティブな安全対策・情報提供を実施

→詳細はウェブサイトの「信頼性保証」をご覧ください。

メディカルサイエンス

医療ニーズに応えるサイエンスレベルの高い情報を創出・提供・発信します

- 「アンメット・メディカル・ニーズ」を充足させるエビデンスの構築と発信・普及

→ 詳細はウェブサイトの「メディカルサイエンス」をご覧ください。

M&A・提携

パイプラインの拡充という観点から、M&Aや開発品の導入・提携を積極化するとともに、外部研究機関との提携を推進しています

- 戦略的投資による買収および導入を積極的に推進
- 注力領域において、後期開発段階や承認済みの品目を優先して幅広く導入・提携
- 国内外の大学を含む研究機関や革新的技術を有するベンチャー企業との研究提携
- 独創的なアイデアを募集し、当社の創薬研究ニーズとマッチする共同研究を行う公募型オープンイノベーション活動「PRISM」

社会貢献

当社に寄せられる期待や要望を積極的に把握し、事業および社会貢献活動の取り組みに反映し、社会の課題解決に取り組んでいます

→ 詳細はP83「社会貢献」をご覧ください。

環境

自らの環境負荷の責任を自覚し、事業活動のあらゆる領域で環境負荷を低減しています

→ 詳細はP70「環境」をご覧ください。

※キャッシュポイント：当社は医薬品を卸売業者に販売し、卸売業者を通じて医療機関や保険薬局に届けられ、患者さんに処方されます。医療用医薬品の公定価格（薬価）は、国によって決定方法が異なります。P106の医薬品の基礎知識をご参照ください。

医薬品の基礎知識

医薬品とは何か

医薬品とは、病気の診断や治療または予防に使われるもので、内服、外用、注射などそれぞれの目的に合ったかたちで使われます。医薬品には、「医療用医薬品」と、薬局、薬店、ネットで購入できる「一般用医薬品」、および対面で使用者本人への販売が必要な「要指導医薬品」の3種類があります。

当社が研究開発および製造販売を行っているのは医療用医薬品の中の「新薬(先発医薬品)」と呼ばれるもので、通常10年以上の時間と多くの研究開発投資によって生み出されます。有効で安全な医薬品を提供するためには、研究開発から上市まで数多くの規制が設けられており、発売後も品質、有効性、安全性について一定の期間(再審査期間)確認することが義務付けられています。

当社のバリューチェーンの取組の詳細はP105をご覧ください。

新薬の研究開発と承認

新薬は、基礎研究・非臨床試験・臨床試験(治験)の過程を経て、有効性、安全性が検討されます。その後、日本では厚生労働大臣の承認と薬価収載を経て保険適用となり、患者さんに処方できるようになります。承認にかかる制度は国によって異なり、国ごとの制度で要求される資料を提出する必要があります。

創薬によって生み出された新薬は、病気の治療・予防に役立つのはもちろん、創薬の活動を通じて、医学・薬学をはじめさまざまな分野の先端研究が促進され、サイエンスの発展につながります。

医薬品と知的財産

新薬の研究開発には長い期間がかかる上、新薬発売の成功確率は21,963分の1と極めて低く、さらに膨大な研究開発費が必要です。

当社の研究開発費売上収益比率の推移はP87をご覧ください。

開発した医薬品の知的財産が適切に保護されなければ、製薬会社は継続した新薬の研究開発が困難になります。そこで、製薬会社は新薬を一定期間内独占排他的に製造販売するため、知的財産、主に特許権を取得し保護します。

特許権は発明を保護する権利で、特許出願日から20年間保護されます。医薬品の場合は、医薬品医療機器等法に基づく製造販売承認が必要で、その承認取得に長期間を要するため、特許期間が侵食されることから、特例として最長5年間の存続期間の延長が認められる場合もあります。

医薬品に関係する特許には、物質そのものに対する特許で医薬品そのものが独占的に保護される「物質特許」のほか、特定の物質の新しい効能・効果や安全性などに関わる「用途特許」、医薬品の安定化などの製剤上の新しい工夫に与えられる「製剤特許」、まったく同じ医薬品でも製造法が異なれば特許として認められる「製法特許」などがあります。

一般名と製品名

医薬品には、一般名と製品名があります。一般名は医薬品の成分そのものを示す「成分名」であり、製品名は製薬会社が商標登録した「ブランド名」です。製品名が異なっていても、同じ有効成分の医薬品である場合、一般名は同じであり、世界共通で使用されるものです。

ジェネリック医薬品(後発医薬品)

新薬の有効性、安全性について確認する再審査期間が終了し、特許権存続期間が満了すると、新薬(先発医薬品)と同じ有効成分の医薬品を、ジェネリック医薬品(後発医薬品)として他の製薬会社が製造・販売することができるようになります。

元々、一般名のことを英語でジェネリックネームと呼んでいたことから、新薬と同じ有効成分を使う後発医薬品のことを、成分名である一般名(ジェネリックネーム)に由来してジェネリック医薬品と呼ぶようになりました。

薬価制度

日本では、国民皆保険制度のもと、医療用医薬品は製造販売承認を取得するだけでなく「薬価基準」に収載される必要があります。「薬価基準」は、保険診療に用いることができる医薬品の「品目」と「価格」を定めたもので、厚生労働大臣

医薬品の基礎知識

によって定められる公定価格(薬価)です。

米国ではすべての国民を対象とする公的医療保険がなく、民間医療保険会社の存在感が非常に大きいのが特徴です。また、製薬会社、保険会社、医療機関の間で市場原理に基づき、製薬会社の裁量で自由に薬価を設定できます。

日本の薬価は自由価格制度を採用する米国などに比べて安価になる傾向があります。

薬価改定

日本の薬価基準は、医療用医薬品の公定価格として、実際の購入価格が反映されていることが前提になっています。厚生労働省は、市場での取引価格を薬価に反映させるため、おおむね2年に1回の頻度で薬価の見直し(薬価改定)を行っています。また、市場実勢価格を適時に薬価に反映し国民負担を軽減するとの考え方から、2年に一度の薬価改定の間の年度において、薬価と乖離幅の大きい品目を対象に「中間年改定」を実施することとされています。

(注)医薬品の基礎知識は、日本製薬工業協会が発行する「てきすとぶっく2022−2023」を出典として、当社が加筆修正したものです。

用語集

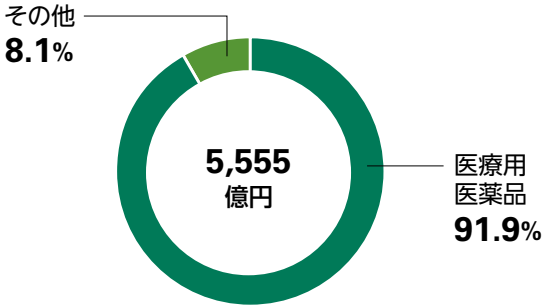
製薬業界で使用される用語についての解説です。

- **アンメット・メディカル・ニーズ**
  いまだ満たされていない医療ニーズ、つまり、いまだ有効な治療方法がない医療ニーズのこと。
- **キー・オピニオン・リーダー(KOL)**
  疾患の診断、治療および研究をリードする専門医。
- **導入**
  他社から医薬品または医薬品候補化合物の販売や開発の権利を譲り受けること。一般的には収益の一部を継続的に導入元に支払うことが多く、自社開発品より利益が少なくなる。
- **トランスレーショナルリサーチ**
  基礎研究の成果を新しい医薬品・医療機器等の開発など、実用化に結びつけるための橋渡し研究のこと。
- **パイプライン**
  新薬の候補となる化合物等を指す。
- **ファーストインクラス**
  画期的な医薬品。特に新規性・有効性が高く従来の治療体系を大幅に変えるような独創的な医薬品のこと。
- **ブロックバスター**
  画期的な効能を持つ新薬で、開発費を圧倒的に上回る利益を生み出す製品などのこと。売り上げの明確な定義は存在していないが、年間1,000億円または10億ドル以上の製品を指すことが多い。
- **ベストインクラス**
  既存薬はあるが、その既存薬に対して明確な優位性をもつ新薬のこと。
- **モダリティ**
  医薬品の物質的な種別(カテゴリー)を指し、具体的には低分子化合物や抗体医薬、核酸医薬、再生・細胞医薬、遺伝子治療などがある。モダリティの定義が、「物質」から「手段」に移る傾向があり、医薬品以外の治療用アプリなどもモダリティの一つといえる。
- **MR**
  Medical Representativesの略で、医薬情報担当者。医薬品の適正な使用と普及を目的に、医師・薬剤師など医療関係者に、医薬品の品質・有効性・安全性などに関する情報を収集・提供・伝達することを主な業務として行う。
- **NDA**
  New Drug Applicationの略で、米国における新薬承認申請のこと。
- **POC**
  Proof of Conceptの略で、効果や副作用に関して期待(予想)される特徴をヒトで確認すること。
- **Precision Medicine**
  最先端のサイエンス・テクノロジーによる病態や病因の理解、バイオマーカーを活用した患者層別化や治療効果の事前予測等による精度の高い医療。
- **QOL**
  Quality of Lifeの略で、生活の質などと訳される。

会社概要（2023年6月30日現在）

商号	住友ファーマ株式会社 Sumitomo Pharma Co., Ltd.
設立	1897年（明治30年）5月14日
合併期日	2005年（平成17年）10月1日
代表者	代表取締役社長　野村 博
従業員数	3,031名（連結:5,744名）
大阪本社所在地	大阪市中央区道修町2-6-8（〒541-0045） TEL: 06-6203-5321
東京本社所在地	東京都中央区日本橋 2-7-1 東京日本橋タワー（〒103-6012） TEL: 03-5205-3720
資本金	224億円
発行済株式総数	397,900,154株
上場証券取引所	株式会社東京証券取引所
証券コード	4506
決算期日	3月31日
定時株主総会	6月

主な取引銀行	株式会社三井住友銀行 三井住友信託銀行株式会社 株式会社三菱UFJ銀行
主要拠点	大阪本社（大阪市中央区） 東京本社（東京都中央区） 12支店 2工場（三重県鈴鹿市、大分県大分市） 2研究所（大阪府吹田市、大阪市此花区） 2物流センター（兵庫県神戸市、埼玉県さいたま市）
事業内容（連結）	医療用医薬品等の製造、販売
売上収益内訳〔2023年3月期（連結）〕	



主な連結子会社（国内）

	設立年月	持株比率	決算期	従業員数	事業内容
住友ファーマプロモ株式会社	1998.6	100%	3月末	34人	医療用医薬品等の製造、販売

主な連結子会社（海外）

	設立年月	持株比率	決算期	従業員数	事業内容
Sumitomo Pharma America, Inc.	1984.1	100%	3月末	1,703人※	医療用医薬品の製造、販売
住友制葯（蘇州）有限公司	2003.12	100%	3月末	582人	医療用医薬品の製造、販売

※傘下の連結子会社の人員を含む。2023年7月1日現在

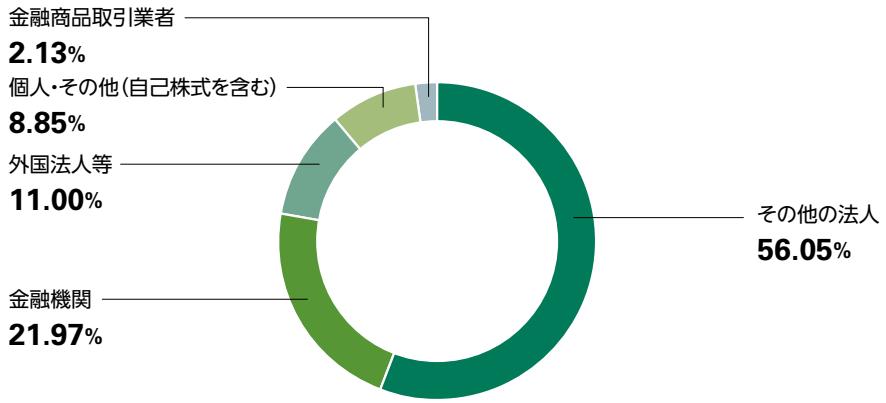
株主情報

株主の状況（2023年3月31日現在）

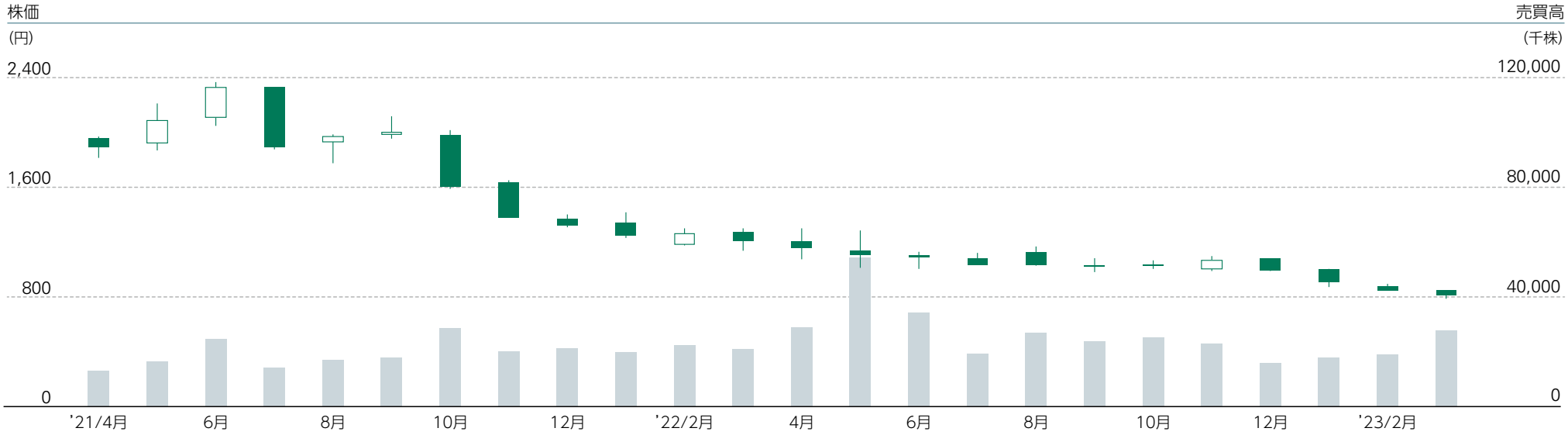
株主名	持株数（千株）	持株比率（%）
住友化学株式会社	205,634	51.76
日本マスタートラスト信託銀行株式会社（信託口）	39,494	9.94
株式会社日本カストディ銀行（信託口）	15,797	3.98
稲畑産業株式会社	9,782	2.46
日本生命保険相互会社	7,581	1.91
株式会社SMBC信託銀行（株式会社三井住友銀行退職給付信託口）	7,000	1.76
住友生命保険相互会社	5,776	1.45
住友ファーマ従業員持株会	3,136	0.79
BNYM AS AGT/CLTS NON TREATY JASDEC	3,098	0.78
あいおいニッセイ同和損害保険株式会社	2,661	0.67

（注） 1. 持株数は、千株未満を切り捨てて表示しています。
2. 持株比率は、自己株式（608,365株）を控除して計算しています。
3. 株式会社SMBC信託銀行（株式会社三井住友銀行退職給付信託口）7,000千株は、株式会社三井住友銀行が保有していた当社株式を退職給付信託に拠出したものです。

株式所有者別状況（2023年3月31日現在）



株価および株式売買高の推移



住友ファーマグループのサステナビリティに関する社外評価

MSCI 日本株女性活躍指数(WIN)※

MSCI日本株女性活躍指数(WIN)は、GICS®(国際産業分類基準)分類における各業種の中で、性別多様性に優れた銘柄を対象に構築される指数です。当社は、2018年を除いて2017年以降継続的に構成銘柄に組み入れられています。

2023 CONSTITUENT MSCI日本株女性活躍指数 (WIN)

FTSE4Good Index Series

FTSE4Good Index Seriesは、グローバルなインデックスプロバイダーであるFTSE Russell社(英国)が作成し、ESG(環境・社会・ガバナンス)について優れた対応を行っている企業のパフォーマンスを測定するために設計されたインデックスです。当社は、その基準を満たす企業として認められ、2003年以降、継続的に構成銘柄に組み入れられています。

FTSE4Good

FTSE Blossom Japan Index※

FTSE Blossom Japan Indexは、グローバルなインデックスプロバイダーであるFTSE Russell社(英国)が作成し、ESG(環境・社会・ガバナンス)について優れた対応を行っている日本企業のパフォーマンスを測定するために設計されたインデックスです。当社は、本インデックスの運用が開始された2017年以降、継続的に構成銘柄に組み入れられています。

FTSE Blossom Japan Index

FTSE Blossom Japan Sector Relative Index※

FTSE Blossom Japan Sector Relative Indexは、グローバルなインデックスプロバイダーであるFTSE Russell社(英国)が作成し、ESG(環境・社会・ガバナンス)について優れた対応を行っている日本企業のパフォーマンスを各セクターにおいて相対的に測定するために設計されたインデックスです。当社は、本インデックスの運用が開始された2022年から構成銘柄に組み入れられています。

FTSE Blossom Japan Sector Relative Index

Morningstar 日本株式ジェンダー・ダイバーシティ・ティルト指数(除くREIT)※

Morningstar社(米国)がEquileap社(オランダ)による企業のジェンダー・ダイバーシティに関する取組の評価手法を活用し、確立されたジェンダー・ダイバーシティ・ポリシーが企業文化として浸透している企業およびジェンダーに関係なく従業員に対し平等な機会を約束している企業に重点をおいて構築された指数で、GPIFにより2023年3月から新規に採用されました。当社は、2023年新設当初から構成銘柄に組み入れられ、最上位の「グループ1」に認定されています。

MORNINGSTAR GenDi J
Japan ex-REIT Gender Diversity Tilt Index
TOP CONSTITUENT 2023

SOMPOサステナビリティ・インデックス

SOMPOサステナビリティ・インデックスは、SOMPOアセットマネジメントが、ESG(環境・社会・ガバナンス)の評価が高い企業に幅広く投資する年金基金・機関投資家向けのSRI(社会的責任投資)ファンドです。当社は、本インデックスの運用が開始された2012年から継続的に構成銘柄に組み入れられています。

2023
Sompo Sustainability Index

SUSTAINA ESG AWARD

SUSTAINA ESG AWARDは、サステナ社が創設した、ESG(環境・社会・ガバナンス)に積極的に取り組む企業を称える表彰制度です。独自のAIによるESG評価に財務評価を加える手法により、総合スコアの上位100社が「ESG経営先進企業」として選定されます。2022年度は、当社は「サステナビリティ経営先進企業」に選定され、上位51～100社に与えられるブロンズクラスを受賞しました。

SUSTAINA ESG AWARDS 2022
BRONZE CLASS
Overall Category

S&P/JPXカーボン・エフィシェント指数※

S&P/JPXカーボン・エフィシェント指数は、S&Pダウ・ジョーンズ・インデックス社と日本取引所グループが共同で開発したESG指数です。TOPIX構成銘柄を対象とし、炭素効率性(売上収益当たり炭素排出量)の水準や環境情報の開示状況に着目し、構成銘柄のウエイトが決定されます。当社は、本インデックスの運用が開始された2018年から構成銘柄に組み入れられています。

S&P/JPX カーボン エフィシェント 指数

※年金積立金管理運用独立行政法人(GPIF)が採用する日本株ESG指数。当社はGPIFが採用している6つの指数のうち、5つに選定されています(2023年8月末時点)。

THE INCLUSION OF Sumitomo Pharma Co., Ltd. IN ANY MSCI INDEX, AND THE USE OF MSCI LOGOS, TRADEMARKS, SERVICE MARKS OR INDEX NAMES HEREIN, DO NOT CONSTITUTE A SPONSORSHIP, ENDORSEMENT OR PROMOTION OF Sumitomo Pharma Co., Ltd. BY MSCI OR ANY OF ITS AFFILIATES. THE MSCI INDEXES ARE THE EXCLUSIVE PROPERTY OF MSCI. MSCI AND THE MSCI INDEX NAMES AND LOGOS ARE TRADEMARKS OR SERVICE MARKS OF MSCI OR ITS AFFILIATES.

Morningstar, Inc., and/or one of its affiliated companies (individually and collectively, "Morningstar") has authorized Sumitomo Pharma Co., Ltd. to use of the Morningstar Japan ex-REIT Gender Diversity Tilt Logo ("Logo") to reflect the fact that, for the designated ranking year, Sumitomo Pharma Co., Ltd. ranks in the top quintile of companies comprising the Morningstar® Japan ex-REIT Gender Diversity Tilt IndexSM ("Index") on the issue of gender diversity in the workplace. Morningstar is making the Logo available for use by Sumitomo Pharma Co., Ltd. for informational purposes. Sumitomo Pharma Co., Ltd. use of the Logo should not be construed as an endorsement by Morningstar of Sumitomo Pharma Co., Ltd. or as a recommendation, offer or solicitation to purchase, sell or underwrite any security associated with Sumitomo Pharma Co., Ltd. The Index is designed to reflect gender diversity in the workplace in Japan, but Morningstar does not guarantee the accuracy, completeness or timeliness of the Index or any data included in it. Morningstar makes no express or implied warranties regarding the Index or the Logo, and expressly disclaim all warranties of merchantability or fitness for a particular purpose or use with respect to the Index, any data included in it or the Logo. Without limiting any of the foregoing, in no event shall Morningstar or any of its third party content providers have any liability for any damages (whether direct or indirect), arising from any party's use or reliance on the Index or the Logo, even if Morningstar is notified of the possibility of such damages. The Morningstar name, Index name and the Logo are the trademarks or services marks of Morningstar, Inc. Past performance is no guarantee of future results.

統合報告書2023発行にあたって

人々の健康で豊かな生活に貢献し、企業価値を向上させる取組をお伝えするために

野口 直記
執行役員
コーポレートガバナンス、
コーポレートコミュニケーション担当
コーポレートコミュニケーション部長

住友ファーマグループは、「人々の健康で豊かな生活のために、研究開発を基盤とした新たな価値の創造により、広く社会に貢献する」という理念を掲げ、革新的な医薬品と医療ソリューションの創出を通じて、人々の健康で豊かな生活に貢献し、企業価値を向上させるとともに、社会のサステナビリティを実現することを目指しています。

そのために取り組むマテリアルイシューについても、「社会からの期待」と「企業価値向上への影響度」の観点から整理し、「革新的な医薬品と医療ソリューションの創出」を最も重要なマテリアルイシューとして特定しています。

その上で当社は、ビジョン「もっと、ずっと、健やかに。最先端の技術と英知で、未来を切り拓く企業」に基づき、精神神経領域およびがん領域を重点疾患領域とし、医薬品、再生・細胞医薬や非医薬などの多様なアプローチで患者さんだけではなく、ご家族や介護者の負担解消などの社会生産性の向上に貢献するための取組を進め、グローバルに独自のポジションを確立する、グローバル・スペシャライズド・プレーヤー（GSP）という目指す姿を設定しています。

2023年度は、ビジョン、目指す姿を踏まえた中期経営計画2027をスタートさせています。本中期経営計画では、ラツーダ・クリフからの再成長と、目指す姿であるGSP実現に向け、事業構造および経営体質の“質的転換”を図っていく考えです。

今回の統合報告書2023は、このような私たちの企業価値向上に向けた取組をお伝えするものとして制作しています。今後も、ステークホルダーの皆様からの要望やフィードバックが反映できるよう、皆様との対話を大切にして、統合報告書制作に取り組んでまいります。

皆様には忌憚のないご意見を頂戴できますと幸いです。

MESSAGE

編集方針

対象期間

2022年度(2022年4月1日～2023年3月31日)の実績。一部、同期間以降の活動期間を含みます。

対象組織

住友ファーマ株式会社および連結子会社の活動について報告していますが、一部は住友ファーマ単体について掲載しています。

参考ガイドライン等

- IFRS財団国際統合報告フレームワーク
- 経済産業省『価値協創のための統合的開示・対話ガイダンス』
- GRIサステナビリティ・レポーティング・スタンダード
- ISO26000
- 国際財務報告基準(IFRS)(2018 年3月期より適用)

将来予測に関する注記

本報告書には、当社グループに関する業績その他の予想、見通し、目標、計画その他の将来に関する事項が含まれています。これらの事項は、作成時点において入手可能な情報による当社の仮定、見積もり、見通しその他の判断に基づくものであり、既知または未知のリスクおよび不確実性が内在しています。したがって、その後のさまざまな要因により、予想・計画・目標等が記載どおりに実現しない可能性や、実際の業績、開発の成否・進捗その他の見通し等が記載内容と大きく異なる結果となる可能性があります。

また、医薬品・医療機器(開発中のものを含む)に関する情報が含まれていますが、その内容は宣伝広告、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。

(注)本報告書の内容は、特に記載がない限りIFRSに基づいたコアベースでの記載です。

情報開示メディア

コーポレートサイト

IRサイト

サステナビリティサイト

動画: 会社紹介

動画: 住友ファーマの挑戦

動画: 住友ファーマのルーツ

統合報告書2023

FactBook2023

会社案内

中間株主通信

住友ファーマ株式会社

IRサイト
https://www.sumitomo-pharma.co.jp/ir

サステナビリティサイト
https://www.sumitomo-pharma.co.jp/sustainability

2023年9月発行