



2021年5月12日

各位

会社名 大日本住友製薬株式会社
代表者名 代表取締役社長 野村 博
(コード:4506 東証第1部)
問合せ先 執行役員
コーポレートコミュニケーション担当 樋口 敦子
(大阪:TEL. 06-6203-1407)
(東京:TEL. 03-5159-3300)

中期経営計画 2022(2018~2022 年度)の見直しについて

当社は、このたび、2019年4月に公表した中期経営計画 2022(2018~2022 年度)を見直しましたので、以下の通りお知らせします。

1. 見直しの背景

当社は、中期経営計画 2022 のもと、精神神経領域、がん領域、再生・細胞医薬分野を重点 3 領域とし、医薬品以外のヘルスケア領域での貢献も加えて、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、「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に取り組んでいます。

当社は、「ポスト・ラツォダ」(米国での非定型抗精神病薬「ラツォダ」の独占販売期間終了後)を見据え、2019 年 12 月にロイバント社との戦略的提携を実施し、大型化を期待するレルゴリクスおよびビベグロンを含む多数のパイプラインならびに当社のデジタル革新を加速する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 とそれらに関わる人材を獲得しました。他方で、ポスト・ラツォダの成長ドライバーとして期待していたナパブカシンの開発を 2021 年 3 月に中止しました。

ナパブカシンの開発中止による影響について、売上収益の減少はスミバント社新製品の売上増加により補えるものの、スミバント社新製品の販売関連費用および特許権償却費の計上の影響もあり、コア営業利益は減少すると見込んでいます。これを踏まえて、中期経営計画 2022 で掲げた 2022 年度の経営目標を見直しました。

2. 経営目標

(1) 2022 年度の経営目標

	従来目標	修正目標
売上収益	6,000 億円	6,000 億円
コア営業利益	1,200 億円	600 億円
ROIC ^{※1}	10%	3%
ROE ^{※2}	12%	3%

※1 ROIC=(コア営業利益-法人所得税)÷(資本合計+有利子負債)

※2 ROE =親会社の所有者に帰属する当期利益÷親会社の所有者に帰属する持分

(2) 配当方針(変更なし)

- ・ 安定的な配当に加えて、業績向上に連動した増配を実施します。
- ・ 5年間平均の配当性向として、20%以上を目指します。

3. 主な取り組み内容

レルゴリクスおよびビベグロンの製品価値最大化を追求するとともに、中長期的な事業拡大に向け、精神神経領域、がん領域、再生・細胞医薬分野において大型化が期待できる製品の開発に最大限注力します。また、フロンティア事業の展開も推進します。事業運営においては、各事業ユニットおよび地域での基盤強化などの経営体質の強化を進めるとともに、デジタル革新による生産性の向上、変革を加速する企業文化の醸成と人材の育成に継続して取り組みます。

当社は、持続的に成長することにより、2020年代の後半にROE10%以上を目指します。

* 内容の詳細については、別添のプレゼンテーション資料(2020年度決算および中期経営計画2022改定に関する説明会資料の抜粋版)をご参照ください。

以 上

(注) 本プレスリリースに含まれる将来の予測等に関する事項は、発表日現在において入手可能な情報による当社の仮定および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、業績・その他の将来の予測等に関する事項は、今後さまざまな要因によって本リリースの記載内容と大きく異なる結果となる可能性があります。

2020年度（2021年3月期）決算および
中期経営計画2022改定に関する説明会資料の抜粋

中期経営計画2022の改定

中期経営計画2022改定の位置づけ

- 2019年4月 中期経営計画2022を策定
 - ✓ ラツータ独占販売期間終了後を見据えた「変革の時」へ対応するため、「成長エンジンの確立」と「柔軟で効率的な組織基盤づくり」による事業基盤の再構築に取り組む
- その後、ポスト・ラツータの一つとして期待していたナパブカシンの膵がん開発中止など中長期的な事業見通しに大幅な変化が生じたことにより、Roivant社との戦略的提携を決断
 - ✓ 当面の収益基盤と期待するレルゴリクスおよびビベグロンを獲得

中期経営計画2022を改定

現在、（１）レルゴリクスおよびビベグロンや直近の収益貢献を期待する品目の製品価値最大化、（２）中長期的成長に向けた研究開発の推進、（３）体質強化に向けた基盤強化策に取り組んでいる

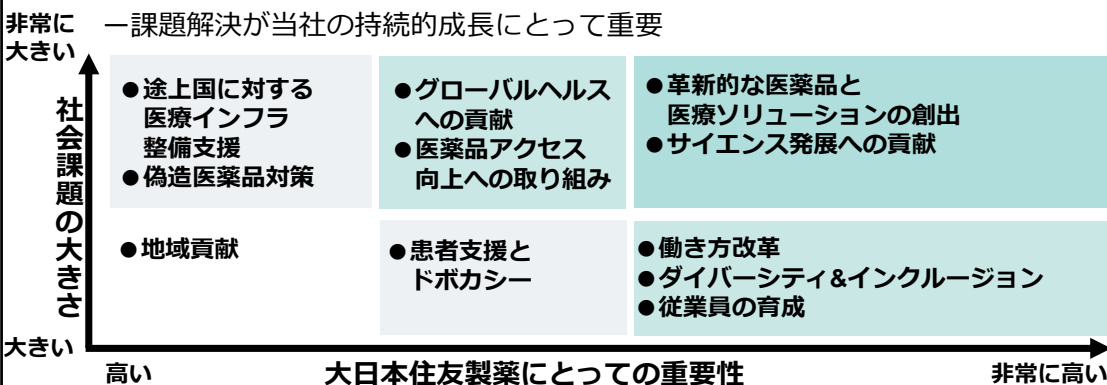
企業理念およびCSR経営

企業理念

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

- ❑ 企業理念の実践を「CSR経営」と定義し、CSR経営の重要課題（マテリアリティ）を設定
- ❑ マテリアリティに取り組み、当社の強みを生かして、社会課題の解決と企業価値の向上を目指す

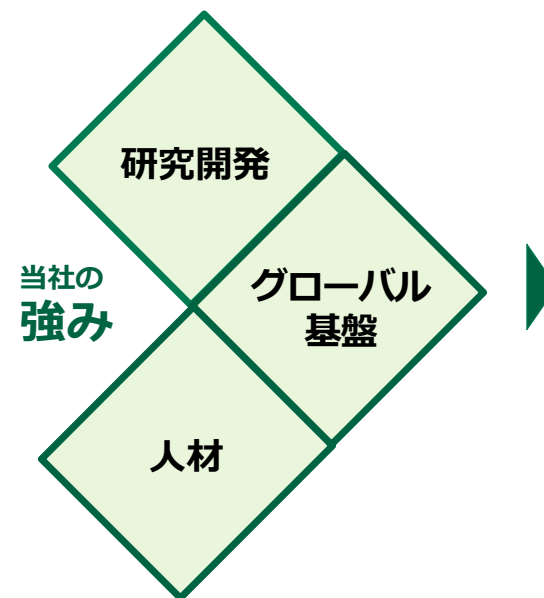
価値創造につながるマテリアリティ



事業継続の基盤となるマテリアリティ

—課題解決が当社の持続的成長にとって不可欠

- | | | |
|--|---|--|
| <ul style="list-style-type: none"> ● 人権の尊重 ● コーポレートガバナンス ● コンプライアンス | <ul style="list-style-type: none"> ● リスクマネジメント ● 公正・透明な企業活動 ● 信頼性保証、安定供給 | <ul style="list-style-type: none"> ● CSR調達 ● 従業員の健康・安全衛生 ● 環境への取り組み |
|--|---|--|



患者さんとそのご家族のQOL（生活の質）向上に貢献

持続的な企業価値の向上

- 株主への還元（安定配当・業績向上に連動した増配）
- 持続的成長に向けた戦略投資（研究開発投資を含む）

SDGs（持続可能な開発目標）の達成にも貢献



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

変わりゆくヘルスケア領域での社会の課題を解決する企業として、
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す



中期経営計画2022 事業基盤の再構築

成長エンジンの確立 + 柔軟で効率的な組織基盤づくり

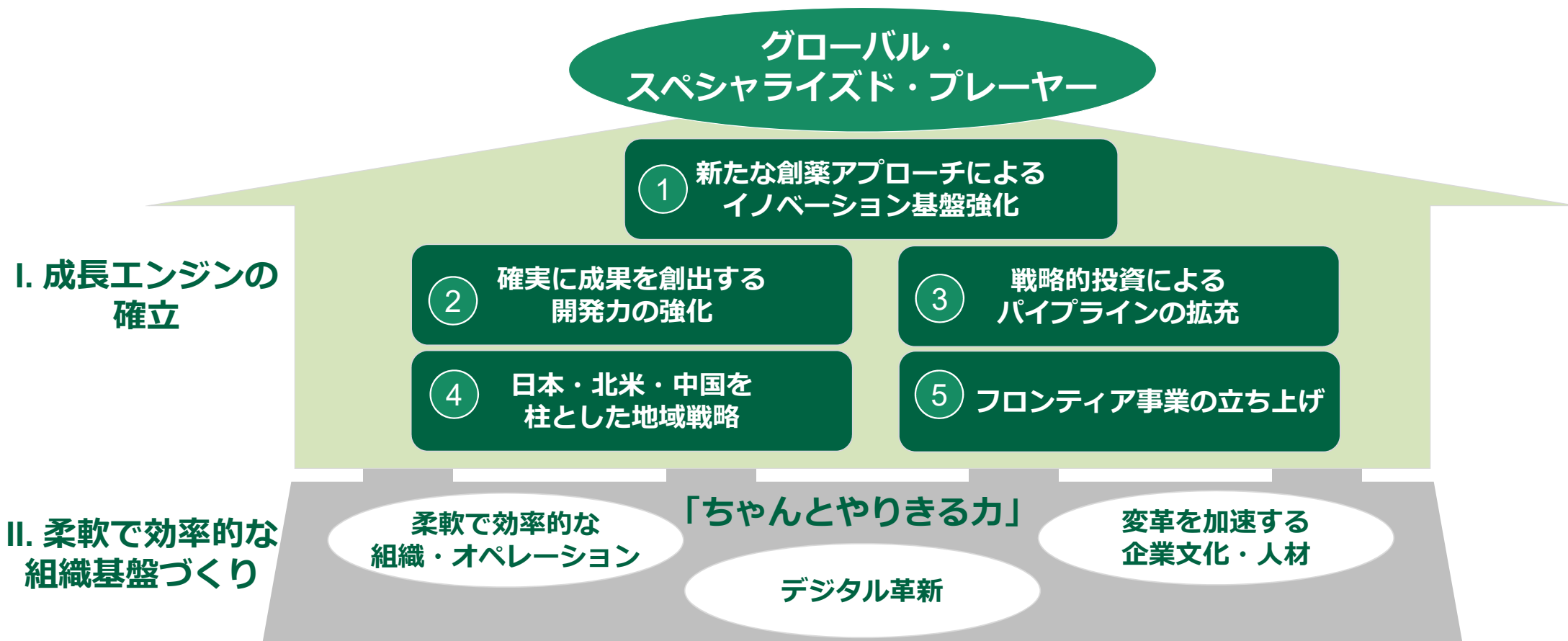
Roivant社との戦略的提携により当社の成長を加速

ラツォダ独占期間終了後の持続的成長ドライバー

+ DrugOME、Digital Innovationによるデータ技術に基づく新しいビジネスモデルに変革

中期経営計画2022の基本方針

ポスト・ラツータを見据えた「変革の時」へ対応するため、「成長エンジンの確立」と「柔軟で効率的な組織基盤づくり」による事業基盤の再構築に取り組むことを掲げている



ラツーダ独占販売期間終了後の事業見通しが大幅に変化

ポジティブなイベント

ネガティブなイベント

北米

- キンモビ（PD）：販売開始
- オルゴビクス（前立腺がん）：販売開始
- ジェムテサ（過活動膀胱）：販売開始
- レルゴリクス配合剤（子宮筋腫）：申請
- SEP-363856（統合失調症）：POC取得（BTD）、フェーズ3着手
- SEP-4199（双極I型障害うつ）：フェーズ3準備
- RVT-802（小児先天性無胸腺症）：再申請

- ロンハラ マグネア（COPD）：販売計画下方修正
- キンモビ（PD）：承認遅延 & 販売計画下方修正
- dasotraline（ADHD、BED）：米国申請取り下げ・開発中止
- SB623（慢性期脳梗塞）：開発中止・権利返還

北米
日本

- DSP-7888（膠芽腫）：フェーズ3移行（日本は手続き中）

- ナパブカシン（膵がん・結腸直腸がん）：開発中止
- alvocidib（血液がん）：自社開発中止・導出活動中
- amcasertib（固形がん）：開発中止

日本

- エクア/イクメット（糖尿病）：販売提携
- ロナセンテープ（統合失調症）：販売開始
- ラツーダ（統合失調症/双極性障害うつ）：販売開始
- SEP-363856（統合失調症）：フェーズ2/3着手
- イメグリミン（糖尿病）：申請

- ロナセンテープ（統合失調症）：販売計画下方修正
- EPI-743（リー脳症）：開発中止

中国

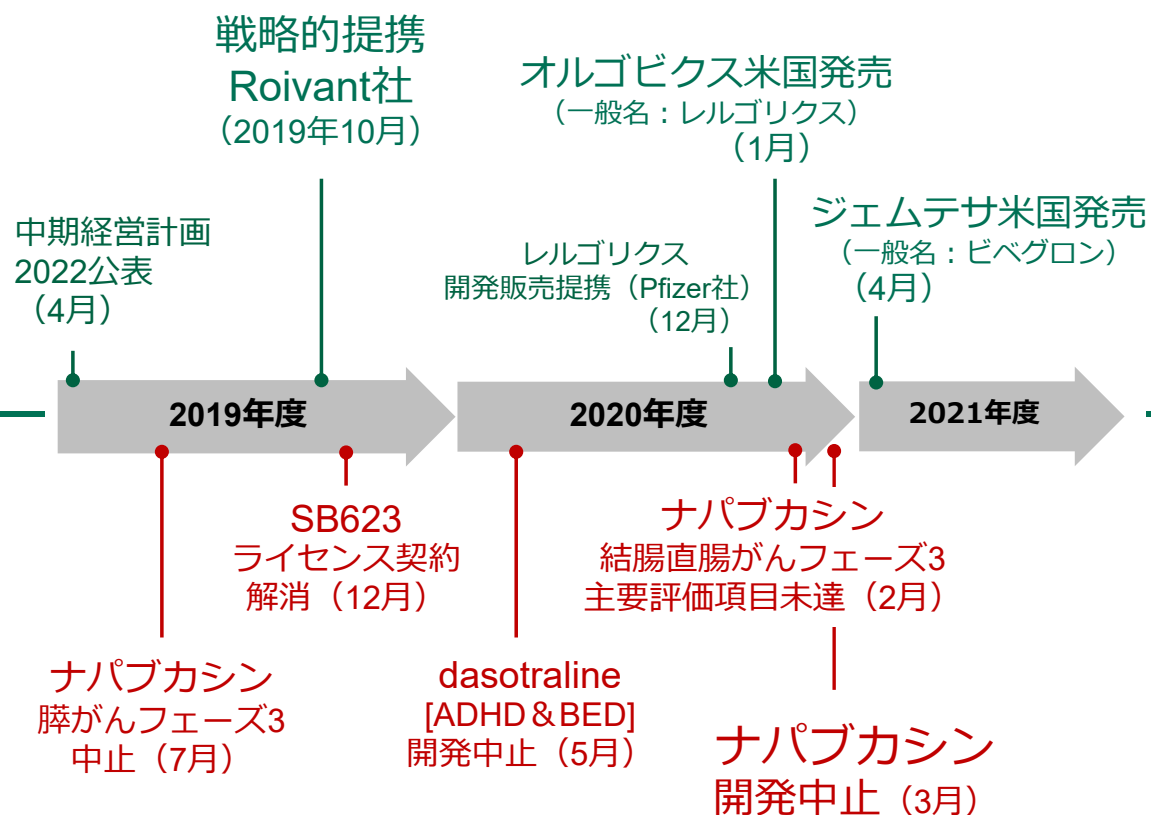
- ラツーダ：販売開始（統合失調症）、フェーズ3着手（双極性障害うつ）
- SEP-363856（統合失調症）：フェーズ2/3着手

■ 精神神経 ■ がん ■ 再生細胞 ■ その他

PD:パキンソン病、ADHD:注意欠如・多動症、BED:過食性障害、COPD:慢性閉塞性肺疾患
POC: Proof of concept、BTD:ブレイクスルーセラピー指定

中期経営計画2022の改定（Roivant社との戦略的提携の効果） 中期経営計画2022 公表後の主な状況変化

A Roivant社との戦略的提携を決断



C 開発品目の開発中止

B 新製品販売計画の下方修正

- ロンハラ マグネア [COPD]：米国販売
- キンモビ [PD]：米国販売
- ロナセンテープ [統合失調症]：日本販売

D 薬剤費抑制施策の加速

- 日本：毎年薬価改定の開始 (2021年度)
- 中国：集中購買制度や価格談判制度の拡大
- 米国：バリューベース・プライシングの浸透、国際参照価格の導入の可能性

Roivant社との戦略的提携による効果

□ 2023年以降の収益基盤の獲得

- ✓ レルゴリクス（マイオバント社）およびビベグロン（ユーロバント社）

□ パイプラインの拡充

- ✓ 新規モダリティおよびユニークな特徴を有する多数のアセットを獲得

□ デジタル技術基盤の獲得

- ✓ DrugOME、Digital Innovation

□ 多様なタレントの獲得、グローバル事業連携の拡大



株式取得により獲得

スミトバント・バイオフーマ

- ・ マイオバント・サイエンシズ
- ・ ユーロバント・サイエンシズ
- ・ エンジバント・セラピューティクス
- ・ アルタバント・サイエンシズ
- ・ スピロバント・サイエンシズ

技術移転

DrugOME テクノロジー

独自のデータ分析によりパイプライン獲得・臨床開発を加速させるプラットフォーム

Digital Innovationテクノロジー

ヘルスケアIT関連技術の活用により業務の効率化を図るプラットフォーム

事業提携

Datavant社

外部の複数のヘルスケア関連データを匿名化で連結させ、利用を促進するプラットフォームを有する

Alyvant社

ビッグデータ解析により医薬品営業活動を効率化するプラットフォームを有する

中期経営計画2022の改定（Roivant社との戦略的提携の効果）

早期収益貢献を期待する品目／モダリティ展開に貢献する開発候補品を獲得

- 過活動膀胱（販売中／米国）
- 前立腺肥大症を伴う過活動膀胱（フェーズ3）

ビベグロン
「ジェムテサ」

rodatristat
ethyl
(肺動脈性肺高血圧症、
フェーズ2)

レルゴリクス
「オルゴビクス」
「レルゴリクス配合剤」

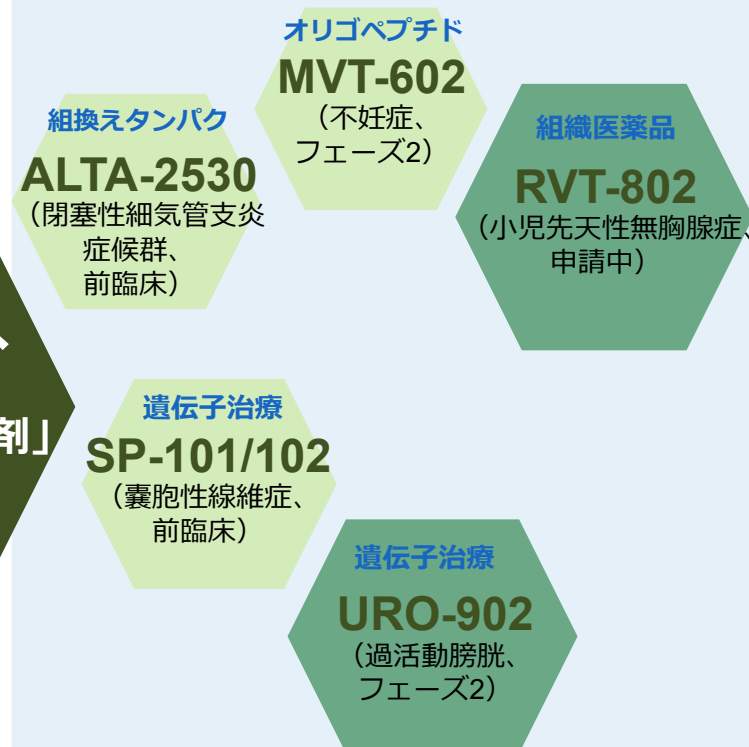
- 前立腺がん（販売中／米国、申請中／欧州）
- 子宮筋腫（申請中／米国・欧州）
- 子宮内膜症（申請準備中／米国・欧州）

(米国：Pfizer社と開発・販売提携)

(欧州：Gedeon Richter社と開発・販売提携（婦人科領域）)

低分子以外のモダリティ

- 根治治療や、作用の持続が期待できる
- 十分な治療法がない患者を対象

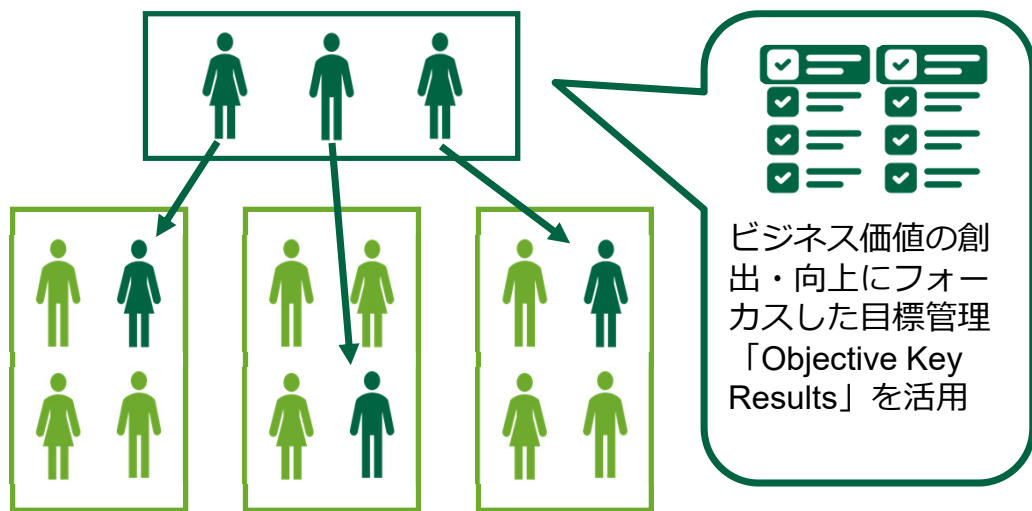


中期経営計画2022の改定（Roivant社との戦略的提携の効果） 当社グループ全体へのデジタル革新の展開

□ 当社グループ全体の研究開発の成功確率、ビジネスの投資対効果の向上

- 各部門／グループにデジタルイノベーターを配置
- 現場で課題を解決、部門横断的に連携

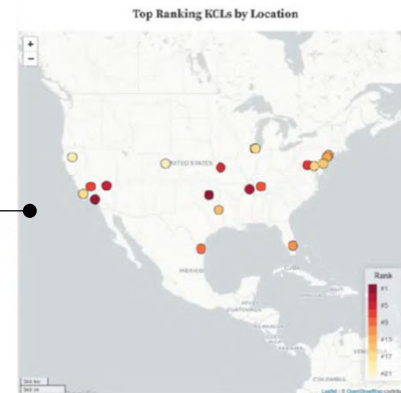
Digital Innovationチーム



各子会社・各部門

- 新たに当社グループ全体のChief Digital Officerを設置
- シチズンデータサイエンティストの育成

- 創薬研究
 - 独自のAIアルゴリズムによる新規創薬ターゲットの特定（DrugOME）
- 非臨床研究
 - 画像認識システムを活用したデータ取得の自動化
- 臨床試験
 - リアルワールドデータ解析による開発戦略の最適化（DrugOME）
- 販売活動
 - 効率的かつタイムリーなKOLマッピングによる生産性向上



中長期的成長に向けた取り組み

経営効率の追求

① 体質強化に向けた構造改革

- a. 事業推進上の取り組み
- b. 事業体制面での取り組み

企業文化・人材

② 変革を加速する企業文化の醸成、 人材の育成

収益基盤の確立

① 主な上市品の収益最大化への取り組み

中長期的成長への布石

② 大型化、グローバル展開を期待する 開発品への投資

優位技術・ノウハウを活かした取り組み

③ 精神神経領域での連続した製品の創出

④ モダリティ展開による新たな治療法への 挑戦および実用化

新規事業立ち上げへの挑戦

⑤ フロンティア事業の展開加速

経営基盤強化

成長エンジンの確立

企業理念、CSR経営

① 体質強化に向けた構造改革

ラツータ独占販売期間終了や将来の環境変化を見据えた取り組みに着手

a. 事業推進面

- ・ グローバル規模でのパートナーリングによる利益最大化、事業リスク軽減
- ・ 研究開発パイプラインへの投資配分の見直し、事業規模に見合った販売管理費の適正化による経費最適化
- ・ 独占販売期間終了品、研究開発アセットの売却による収益性の改善

b. 事業体制面

北米

- 事業インフラ、体制の整備
- 子会社間連携の強化によるコストシナジーの創出
 - ・ サノビオン社の販売基盤活用（流通や販売機能など）
 - ・ SDPA社*による北米シェアードサービス業務の拡大

欧州

- 収益確保を目指した体制の整備

日本

- 安定的な収益確保を目指した体制の整備
 - ・ 医薬品市場規模縮小を前提とした体制へ
 - ・ グローバル本社機能の適正化
 - ・ 外部提携による売上最大化および内部費用の抑制

中国・アジア

- 外部提携による売上最大化および内部費用の抑制
- 利益貢献可能な地域への事業拡大

*スミトモダイニッポンファーマアメリカ社

② 変革を加速する企業文化の醸成、人材の育成

・ 「CHANTO」の浸透・実践

- ▣ 環境変化に対応しつつ、目標を達成する「ちゃんとやりきる力」
- ▣ 2033年にグローバル・スペシャライズド・プレーヤーとしての地位を確立するために、従業員一人ひとりに求める行動の指針
- ▣ 指針の理解・浸透、実践・習慣化を目指す
全社プロジェクトを推進

・ アジャイル（機敏・臨機応変）な組織文化、現状に安住せず挑戦し続ける文化の醸成

・ 戦略的人員配置と選抜型教育研修プログラムを活用した次世代リーダー人材の育成

「CHANTO」のコンセプト および キービジュアル

○ CHANTO ○

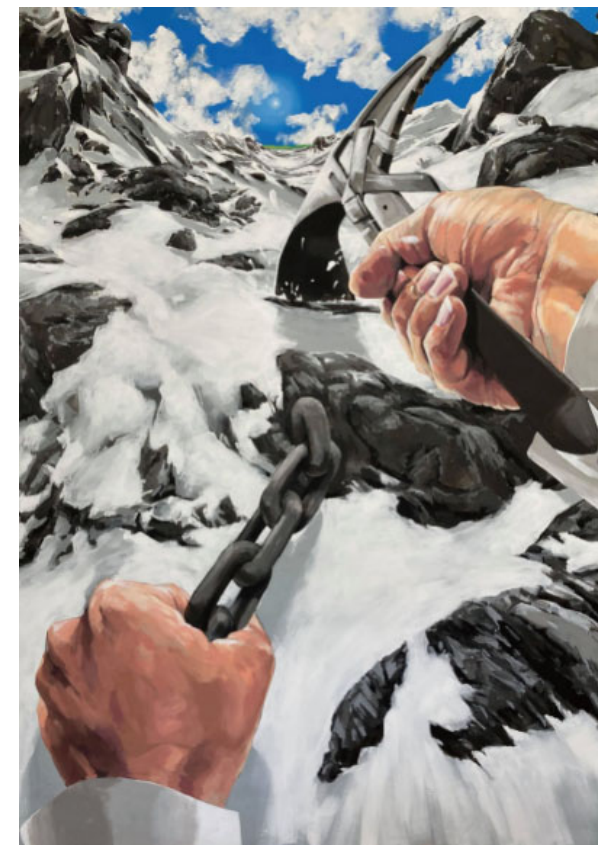
一人ひとりの挑戦なしでは
生き残れない時代

アンカーを打ち込み
自らの道を切り拓くのだ

支えあい、励ましあい、
ともに頂を目指す

全員主役、全員脇役

自分の力で登りきる
○ 描く将来を実現するために ○



成長エンジンの確立：収益基盤の確立

① 主な上市品の収益最大化への取り組み




- **オルゴビクス／レルゴリクス配合剤**（2021年上市予定）
 - ▣ Pfizer社との提携による売上最大化
 - ▣ サノビオン社の販売基盤（流通）活用によるコストシナジーの追求
- **ジェムテサ**
 - ▣ サノビオン社の販売基盤（販売、流通）活用によるコストシナジーの追求
 - ▣ 外部提携による北米以外での収益最大化
- **ラツータ**
 - ▣ デジタル活用などによる効果的な販売活動の展開
 - ▣ 日本・中国・アジアへの展開による売上最大化
- **キンモビ**
 - ▣ 米国立ち上げに集中
 - ▣ 外部提携による北米以外での収益最大化
- **糖尿病治療薬（日本）**
 - ▣ 日本市場売上トップのインフラ活用による既上市品およびイメグリミンの最大化

レルゴリクス製品価値最大化の実現（北米）



□ Pfizer社とのコ・プロモーションにより、速やかな市場浸透と製品価値最大化を実現する



オルゴビクス(前立腺がん)の特長

-  経口剤
-  ホルモンの一過性の急上昇が起こらない
-  PSAの継続的かつ速やかな低下²
テストステロンの速やかな回復³

レルゴリクス配合剤(婦人科疾患)の特長

-  単一の用法用量
- 1日1回1錠投与の経口剤
-  良好な安全性プロファイル（ホットフラッシュの発現率：5.6-13.6%⁴）

(1) NCCN, National Comprehensive Cancer Network
(2) 臨床試験ではPSA値をモニタリングし、ORGOVYXの投与から2週間後に平均65%、4週間後に83%、3カ月後に92%低下し、48週間の治療期間を通して抑制された
(3) 患者の55%が、オルゴビクス投与終了後90日で、通常のテストステロンレベルの下限（ $\geq 280\text{ng/dL}$ ）またはベースラインをこえるテストステロンを達成した
出典: Shore ND, Saad F, Cookson MS, et al. Oral relugolix for androgen-deprivation therapy in advanced prostate cancer. New England Journal of Medicine. 2020 June 4. DOI: 10.1056/NEJMoa2004325
(4) SPIRIT 1 TLR: 2020/6/23 Webcast, SPIRIT 2 TLR: 2020/4/22 Webcast, LIBERTY 1/2: N Engl J Med 2021;384:630-42
(5) がん治療薬のDTCのベンチマーク=1日の製品ウェブサイトへの訪問数は175
オルゴビクスの処方情報はwww.myovant.com/orgovyx-prescribing-information.pdfで入手できます

ジェムテサ製品価値最大化の実現（北米）

- ユーロバント社、サノビオン社のグループ会社連携により、泌尿器科専門医、長期療養施設、処方頻度の高いプライマリ・ケア医それぞれを対象とした営業体制を構築し、早期の製品価値最大化を実現する

ブランドビジョン

ジェムテサをOAB（過活動膀胱）患者さんのためのベストインカテゴリーの治療オプションとして確立する



ジェムテサの特長

- ✓ 単一用量、粉砕できる錠剤
- ✓ 用量調整を必要としない¹
- ✓ 尿意切迫感回数のデータが添付文書に記載されている
- ✓ 血圧上昇の警告がない
- ✓ CYP2D6に関する薬物相互作用の警告がない

(1)患者さんは、75mgを有効性のある開始用量として処方される
出典：GEMTESA® U.S. FDA label for the treatment of overactive bladder
ジェムテサの処方情報はwww.gemtesa.comで入手できます

1 泌尿器科に焦点を当てた販売活動

2 長期療養施設におけるOABリーダーシップの確立

3 プライマリ・ケアにおけるOAB患者の取り込みを拡大

4 患者さんと医療従事者のためのアクセスと適正価格を確立・維持

5 OAB患者さんの疾患認知向上、教育、アドボカシーを推進

② 大型化、グローバル展開を期待する開発品への投資

- **SEP-363856**
統合失調症対象フェーズ3試験の推進
- **SEP-4199**
双極 I 型障害うつ対象フェーズ3試験の開始
- **rodatristat ethyl**
肺動脈性肺高血圧症対象フェーズ2b試験の推進

外部リソースの積極的な活用

- 事業最大化を期待できる提携先との協業
- 北米・日本・アジア以外の権利の導出

グローバル試験の推進

- 効率的な臨床試験の推進およびタイムラグの解消

SEP-363856

【適応症】 統合失調症、他の精神疾患症状

【特徴】 **ドパミン受容体に作用しない新規作用メカニズム**

ブレイクスルーセラピー指定

【上市】 米国：2023年度目標

日本・アジア：2020年代後半目標

rodatristat ethyl

【適応症】 肺動脈性肺高血圧症

【特徴】 併用可能な新規作用メカニズム
（トリプトファン水酸化酵素阻害薬）
対症療法ではなく**疾患修飾効果**を期待するコンセプト

【上市】 米国・日本・アジア：2020年代後半目標

③ 精神神経領域での連続した製品の創出

・ 臨床成功確度の向上

当社15%（業界平均：6～8%*）

- ▣ バイオマーカー活用により更なる向上へ

・ 早期パイプラインの拡充

過去3年で12品目を創出

- ▣ 精神疾患（下線はフェーズ1）
SEP-380135、SEP-378614、DSP-1181、
DSP-0038、DSP-2342、DSP-3456
- ▣ 神経疾患
DSP-0187、DSP-0378、DSP-0551、
DSP-4240、DSP-7970

豊富な開発経験

- ・ 1995年以降、8品目を上市

先端技術を駆使した探索・開発研究

- ・ AIの活用
- ・ 光遺伝学による作用機序解析
- ・ 脳波など予測性の高いバイオマーカー活用
- ・ 先端技術を用いたフェノタイプ創薬
- ・ 新規モダリティへの取り組み

連続した製品創出を支える組織体制

- ・ 発案から臨床まで一貫推進の研究PJ制
- ・ 多様な発案を促すバーチャルワンチーム制

成長エンジンの確立：優位技術・ノウハウを活かした取り組み（2）

④ モダリティ展開による新たな治療法への挑戦および実用化

- 十分な治療法のない患者への治療、根治を目指した治療の提供

- 細胞／組織／移植臓器 医薬品
- 遺伝子治療
- タンパク製剤医薬品

世界をリードする再生・細胞医療に関する知見

- iPS技術の臨床応用
- 実用化を実現する生産インフラ、ノウハウおよび人材
- 薬事規制緩和への取り組み

各モダリティに知見のある人材の活用、技術構築

他家iPS細胞由来医薬品（パーキンソン病）

【適応症】パーキンソン病

【特徴】神経機能再生を期待する**iPS細胞由来の医薬品**

京都大学iPS細胞研究所と共同開発
日本にて先駆け審査指定

【上市】日本：2023年度目標
（2022年度：米国にて企業治験着手）

RVT-802

【適応症】小児先天性無胸腺症

【特徴】治療法のない致死性・先天性の疾患に対する**世界初の培養胸腺組織医薬品**

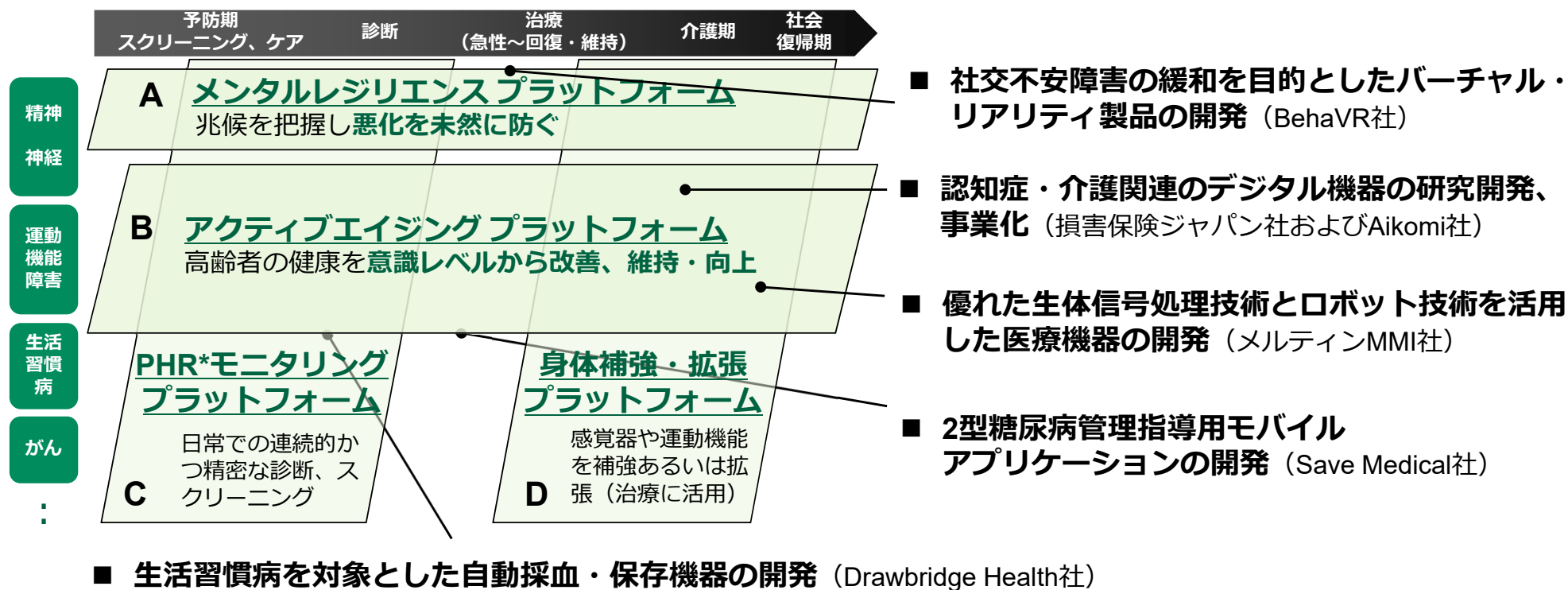
米国にて再生医療先端治療指定、ほか

【上市】米国：2021年度目標

成長エンジンの確立：新規事業立ち上げへの挑戦

5 フロンティア事業の展開加速

各疾患領域で、患者さんが病気を認識してから社会生活に戻るまでの道のりすべてに貢献することを目指して、可能性のある技術、事業に投資する



*PHR: Personal Health Record

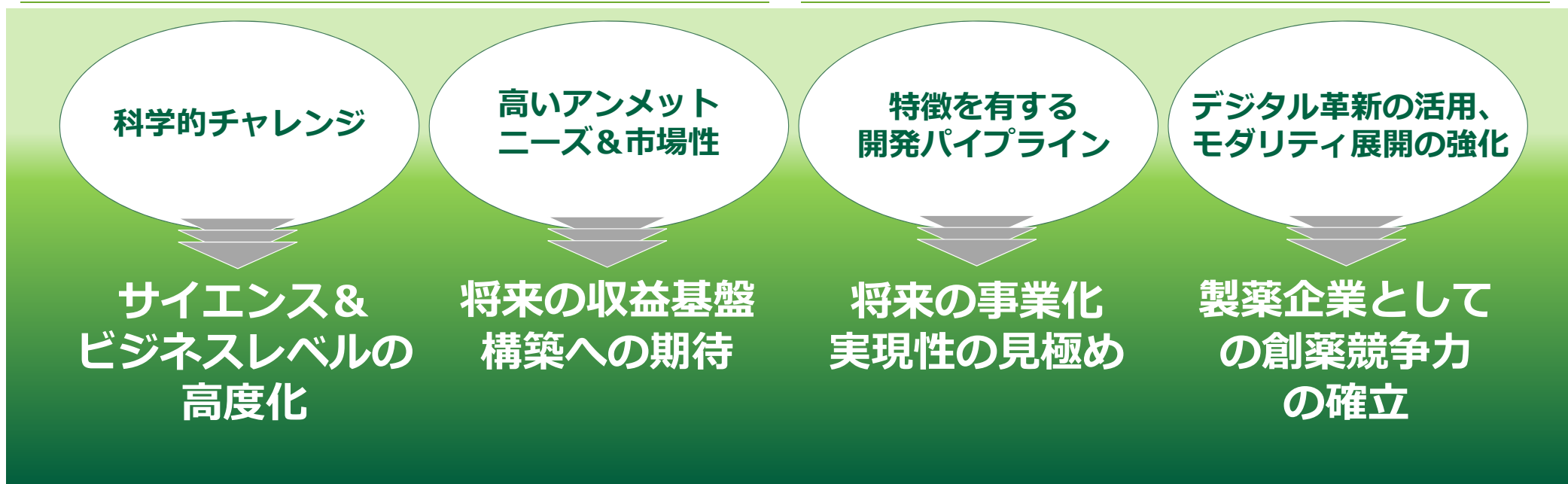
がん領域への取り組み方針

□ 研究開発の取り組み方針を見直し、挑戦を継続する

- 開発：パイプラインの価値見極めの強化
- 創薬研究：自社優位性の構築の追求
- 提携・導出活動の積極的な推進

挑戦を続ける意義

当社のアプローチ

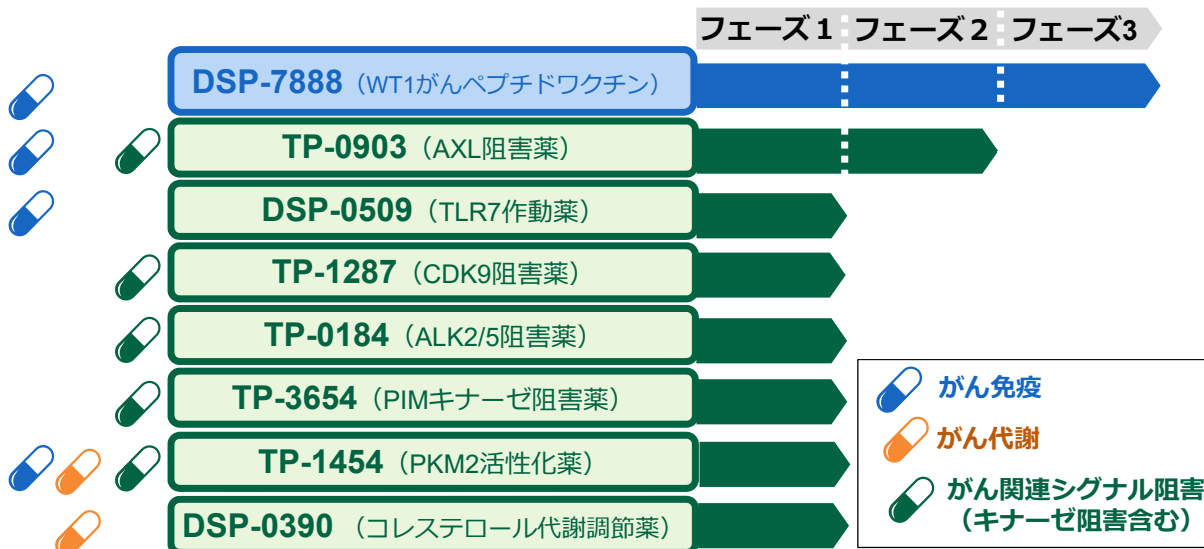


臨床開発の取り組み方針

□ 早期の製品価値の見極めおよび事業化を目指す

● 小規模の試験で最適な適応を見極める取り組みを強化

- アダプティブデザインの活用
- 研究と開発の連携強化
 - ✓ 研究から臨床への橋渡し研究
 - ✓ 臨床から研究へのフィードバック
- 独自のデジタル技術を駆使した臨床および研究データの解析



DSP-7888

【適応症】 膠芽腫、他の固形がん（免疫チェックポイント阻害剤併用）

【特徴】 ヘルパーT細胞・細胞傷害性T細胞をとともに賦活化する**世界初の免疫療法用WT1がんペプチドワクチン**

【上市】 米国：2024年度目標（膠芽腫適応）

製品価値の早期見極め

競争優位性を有するパイプライン構築に向けた取り組み



DrugOMEを活用して特定した新規テーマが複数進行中

- ✓ 自然言語処理技術を活用した網羅的な情報解析およびトレンド予測に基づき創薬標的候補を選出



自社の新規技術活用

- ✓ 特徴的な薬理コンセプトによる創薬
 - DSP-7888
(ヘルパーT細胞および細胞傷害性T細胞の両者を賦活化可能なペプチドワクチン)
- ✓ 高い有効性、安全性を期待する技術への取り組み：
 - 新コンセプトADC：AiADC*（標的がん細胞内でのみ抗腫瘍活性を期待）

創薬競争力の確立



外部インプットの積極的な取り込み

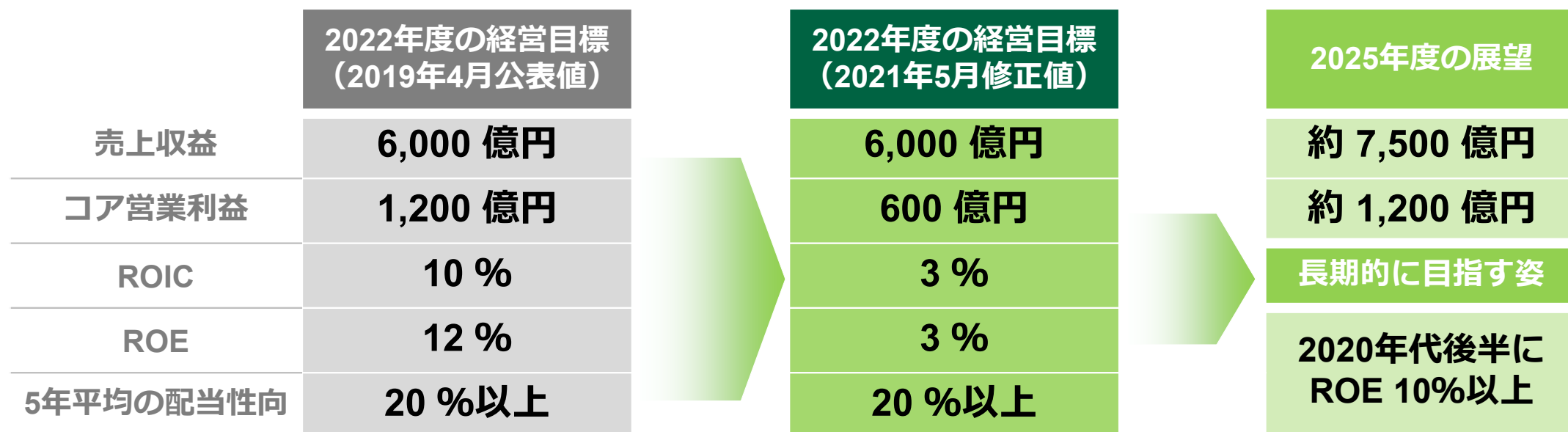
- ✓ 米国の非営利団体LLS**が主導するBeat AML試験への参画：TP-0903（AML適応）
- ✓ 共同研究による適応がん種の探索：TP-3654（バージニア大学）、TP-0184（DFCI***）

*Antibody intracellular activated drug conjugate **Leukemia & Lymphoma Society ***Dana-Farber Cancer Institute

今後の見通し

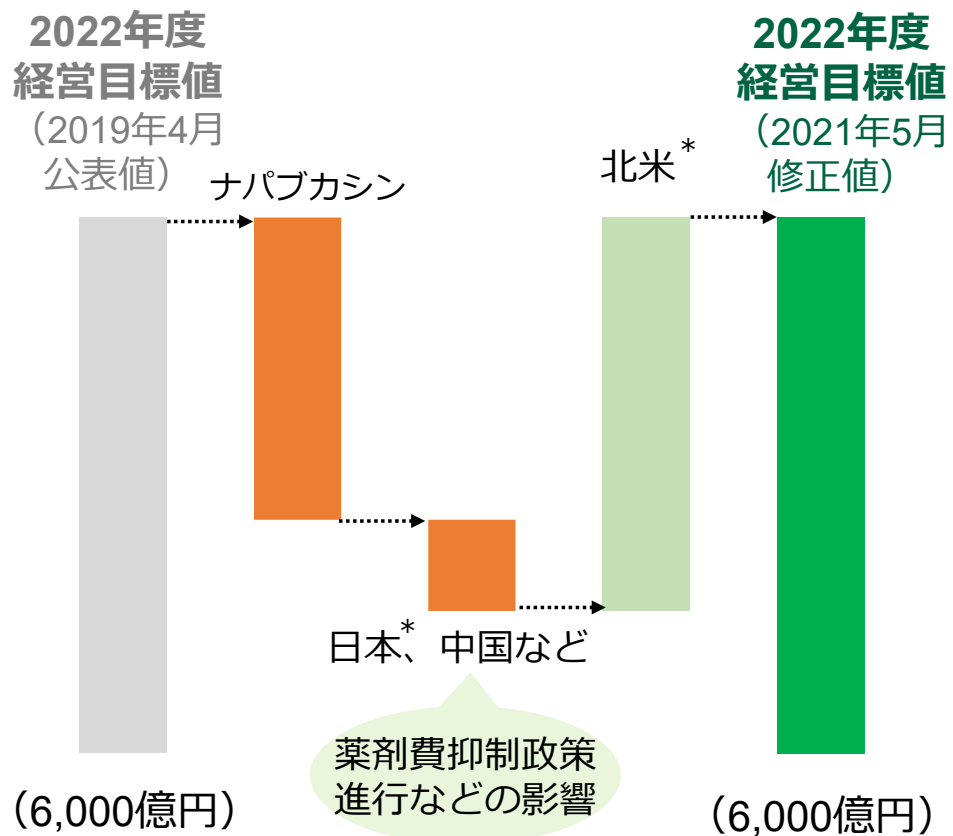
中期経営計画2022の期間を通じて

- スミトバント社新製品の早期拡大に注力
- 中長期的成長のための研究開発投資は継続（年間900億円以上）
- 基盤強化・体質強化により、グローバルに経営効率化を推進
 - 北米事業体制の適正化、研究開発の生産性向上、積極的な外部連携など

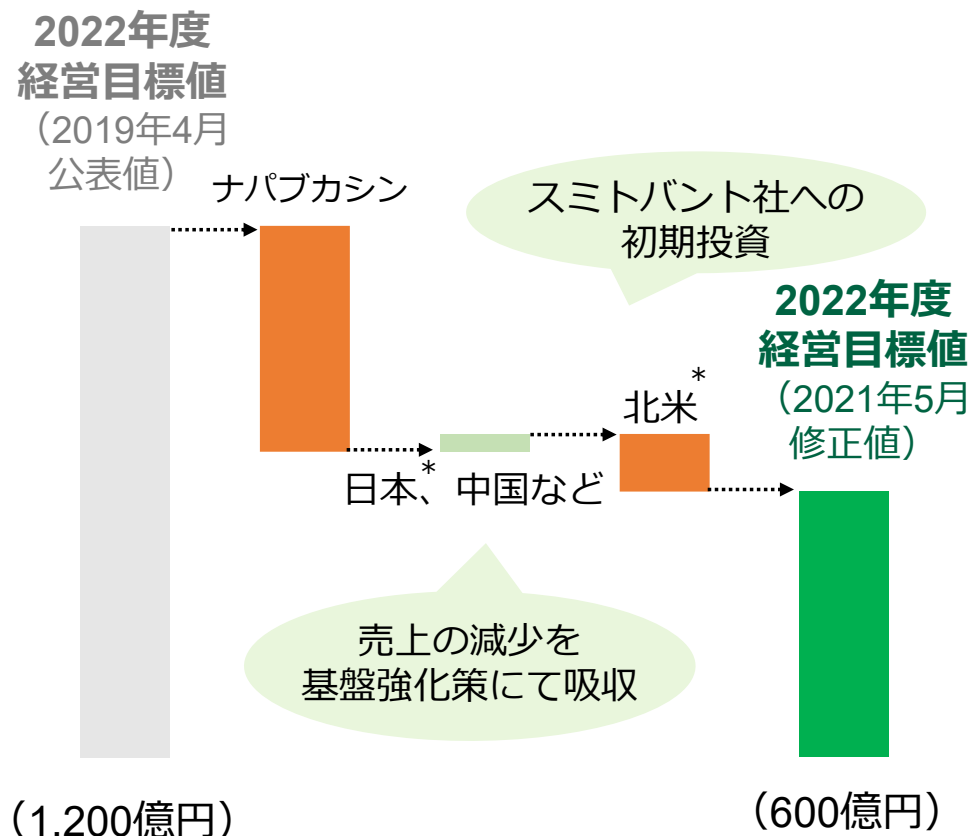


2022年度経営目標の見直し要因

売上収益



コア営業利益



(イメージ図)

*ナパブカシン除く

期待する新製品の成功により長期的成長を実現する

売上収益 (イメージ図)

