



2023年4月28日

各位

会社名 住友ファーマ株式会社
代表者名 代表取締役社長 野村 博
(コード:4506 プライム市場)
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 野口 直記
(TEL. 06-6203-5321)

中期経営計画 2027(2023~2027年度)の策定について

当社は、このたび、中期経営計画 2027(2023~2027年度)を策定しましたので、下記のとおりお知らせします。

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」を企業理念として掲げ、事業活動を進めています。

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。

かかる環境において、当社は、2019年4月に策定したビジョン「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」のもと、2023年度を起点とする5カ年の「中期経営計画 2027」を策定しました。

記

I. 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」

当社グループは、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。これにより、2033年に「グローバル・スペシャライズド・プレーヤー」の地位を確立することを目指します。

なお、当社は、グループ一体経営を推進するため、米国グループ会社の再編を契機に、2023年7月1日付けで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て、グループ内への浸透を進めます。

併せて、当社は、理念の実践により、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ることを「サステナビリティ経営」と定義します。

理念(当社の存在意義、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(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(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

II. 中期経営計画 2027(2023~2027 年度)

1. 基本方針:「事業構造および経営体質の質的転換を図る」

非定型抗精神病薬「ラツータ」の米国での独占販売期間終了後の再成長、「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(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「ジエムテサ」)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。

2. 重点課題

(1) 事業収益力の強化

- ・ 北米では、基幹 3 製品の早期価値最大化に最注力するとともに、米国グループ会社の再編を着実に推進することにより、シナジーの実現に取り組みます。
- ・ 日本では、注力製品および新製品の価値最大化に注力し、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、製品ラインナップを拡充させるとともに、販売国の拡大等により収益と利益の最大化に取り組みます。

(2) 自社イノベーションの結実

- ・ ulotaront(開発コード: SEP-363856)、他家 iPS 細胞由来ドパミン神経前駆細胞(開発コード: DSP-1083)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。
- ・ 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。
- ・ 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更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。
- ・ 2028 年度から始まる次期中期経営計画期間での収益の柱に育成するべく、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。
- ・ 薬剤耐性菌感染症治療薬およびワクチンの研究開発を外部連携により推進し、グローバルヘルスへの貢献に取り組みます。

(3) グループガバナンスの強化

- ・ 米国グループ会社の再編を契機として、迅速かつグループ最適な事業判断ができる経営体制の構築に取り組みます。

(4) デジタルトランスフォーメーション(DX)の加速

- ・ 当社のデジタル基盤(DrugOME および Digital Innovation)を最大限に活用し、データドリブな意思決定のもと、すべての人材が継続的に業務変革と価値創造に取り組み、自律推進する組織への変革に取り組みます。

(5) 企業文化の浸透と人材戦略

- ・ 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とともに、グローバル人事マネジメント基盤の構築に着手し、グループが緊密に連携し、一体となって目標を達成するための人材ポートフォリオの構築に取り組みます。

3. 経営目標

(1) 財務値

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）

(2) 長期的な ROE 目標

- ・ 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。

(3) 配当方針

- ・ 当社は、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、業績向上に連動した増配を行うことを配当の基本方針としています。
- ・ 本基本方針に則り、中期経営計画 2027 の期間(2023~2027 年度)においては、コア営業損失を見込む 2023 年度は無配の方針、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。

(4) 投資方針

- ・ 自社アセットへの研究開発投資を最優先とします。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での投資とします。

* 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。

中期経営計画2027

住友ファーマ株式会社
代表取締役社長 野村 博

2023年4月28日

将来予測に関する事項

- 本資料には、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おります。
- 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。
- 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おりますが、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。

中期経営計画2027説明資料のアジェンダ

▶▶▶ 理念とビジョン

▶▶▶ 中期経営計画2022の振り返り

▶▶▶ 中期経営計画2027



理念とビジョン

住友ファーマの理念*1

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

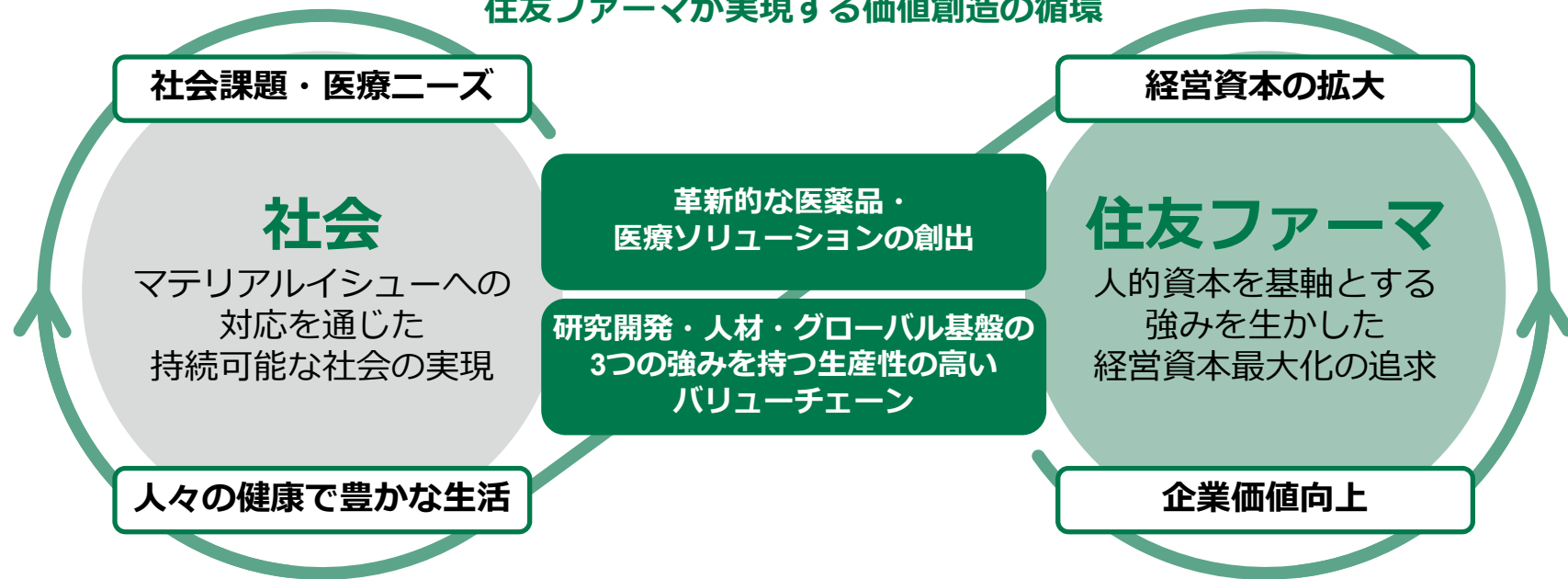
住友ファーマの価値創造プロセス

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

住友ファーマが貢献するSDGs



住友ファーマが実現する価値創造の循環



住友ファーマのマテリアルイシュー

「社会からの期待」と「企業価値向上への影響度」の観点から、「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る

極めて
大きい

社会からの
期待

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

企業価値向上への影響度

極めて
大きい

社会課題および外部環境の変化に対して住友ファーマが取り組むこと

住友ファーマが取り組むこと

革新的な医薬品と医療ソリューションの創出

薬剤治療貢献度の低い
精神神経領域およびがん領域での革新的医薬品の創出

再生・細胞医薬、非医薬（フロンティア）等、
多様なモダリティによる新たな治療選択肢の提供

患者さんだけでなく、
ご家族や介護者の負担解消、社会生産性の向上

社会課題および外部環境の変化

少子高齢化社会の進展

- ・ 精神神経領域およびがん領域の医療ニーズ拡大

パンデミック、紛争の発生

- ・ 精神神経疾患の患者数増加
- ・ 医薬品の供給不安

医療ニーズの高度化と多様なモダリティの出現

- ・ 疾患メカニズムの解明、予防・介入手段の充実

Value Based Healthcareの浸透

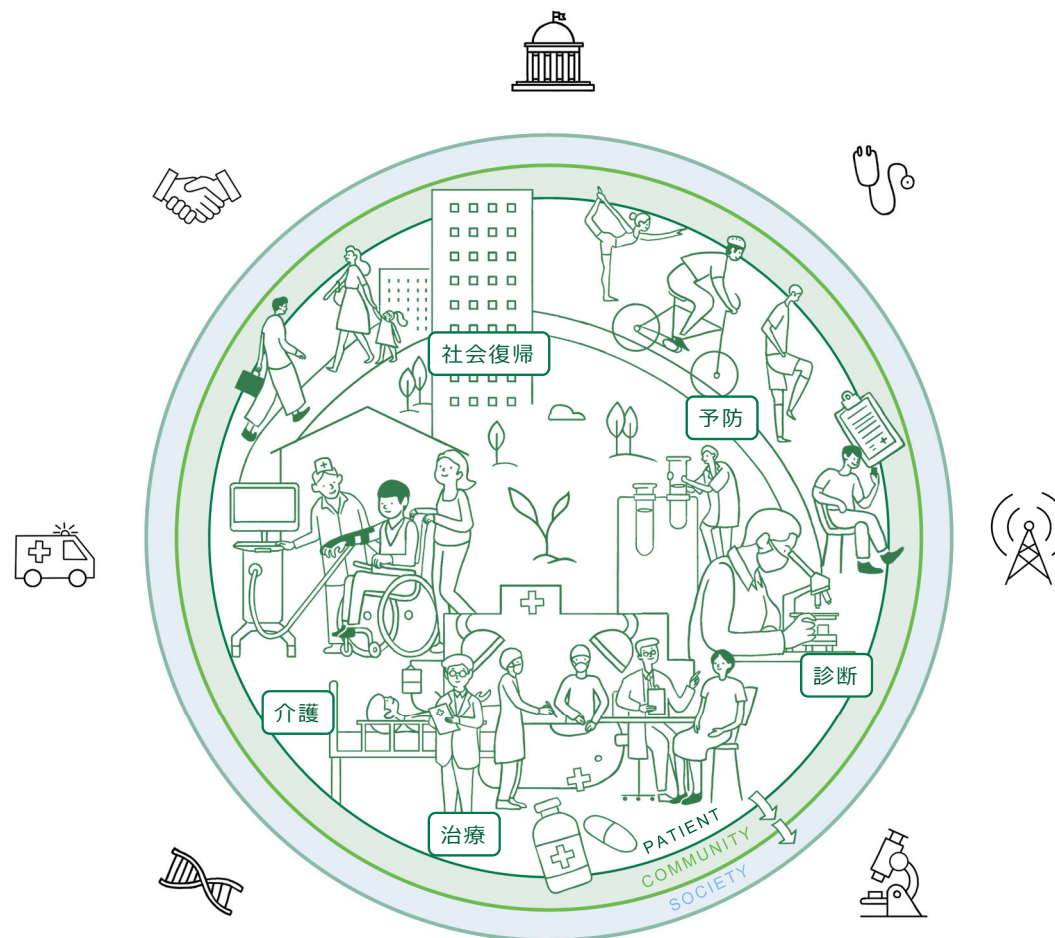
- ・ 持続可能な社会保障

デジタルとリアルが融合した生活と 人々の価値観の多様化

- ・ 患者さんの治療参画、健康管理意識の高まり

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

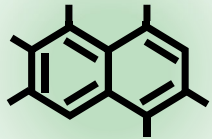


 Sumitomo Pharma

住友ファーマが描くグローバル・スペシャライズド・プレーヤー（GSP）

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

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2022の振り返り

中期経営計画2022：振り返り

- ✓ 中長期的な成長ドライバーを獲得し、再生・細胞医薬事業およびフロンティア事業を立ち上げた
- ✓ 自社創製品による収益構造への転換、変化に応じた事業体制の構築はこれから

成長エンジンの確立

◆オルゴビクス、マイフェンブリー、ジェムテサの獲得

Roivant社との戦略的提携
売上早期立ち上げのための先行投資

◆ulotaront、SEP-4199のPOC取得

大塚製薬との戦略的提携

◆初期パイプラインが拡充

◆新規事業立ち上げ（再生・細胞医薬事業、フロンティア事業）

◆地域戦略の転換（欧州事業の売却・中国アジア体制強化）

◆特許戦略によるラツータ独占販売期間の伸長

◆新製品販売計画の下方修正

キンモビ、ロンハラ マグネア

◆大型品目の後期開発中止

ナパブカシン、alvocidib、DSP-7888
dasotraline

柔軟で効率的な組織基盤づくり

◆自律・成果・挑戦を目指した勤務・報酬制度

◆CHANTOの浸透

◆デジタル技術基盤の獲得

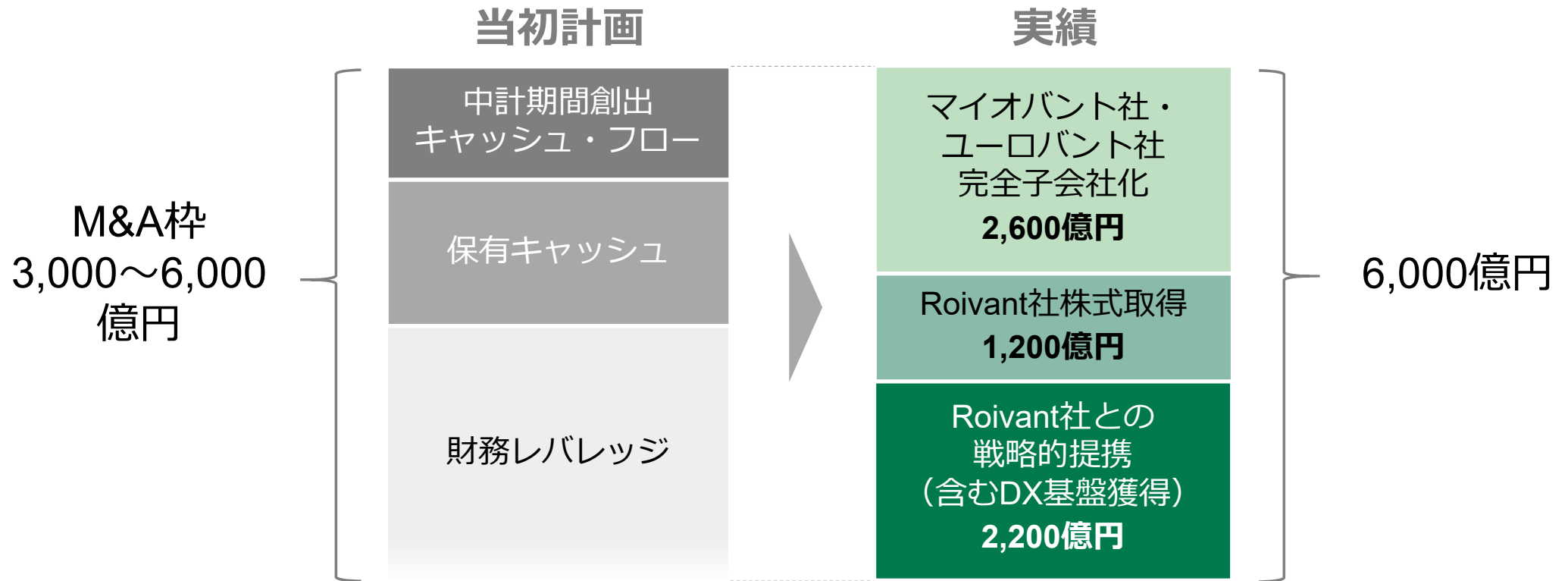
DrugOME / Digital Innovation

◆ノンコア資産の売却

◆事業最適を追求し、北米での事業基盤を拡充した一方、北米事業体制が複雑化

投資実績

3,000～6,000億円のM&A枠を設定し、Roivant社との戦略的提携に次ぐマイオバント社、ユーロバント社の100%子会社化を通して、基幹3製品*1およびDX基盤を獲得



中期経営計画2022：目標と実績

- ✓ 売上収益は、基幹製品が成長するものの当初期待には届かず
- ✓ ROIC、ROEは、5年累計では修正目標水準を確保するものの、最終年度のROIC、ROEは、無形資産の減損損失の影響が大きくマイナス

	当初目標 (2019年4月)	修正目標 (2021年5月、改定中計)	2022年度 実績見通し
売上収益	6,000 億円	6,000 億円	5,555 億円
コア営業利益	1,200 億円	600 億円	164 億円
ROIC	10 %	3 %	▲3.9 % (5年累計2.5%)
ROE	12 %	3 %	▲14.7 % (5年累計4.8%)
配当性向	20 %以上	20 %以上	41.4 % (5年累計)
為替レート (米ドル)	110円	110円	135.5円

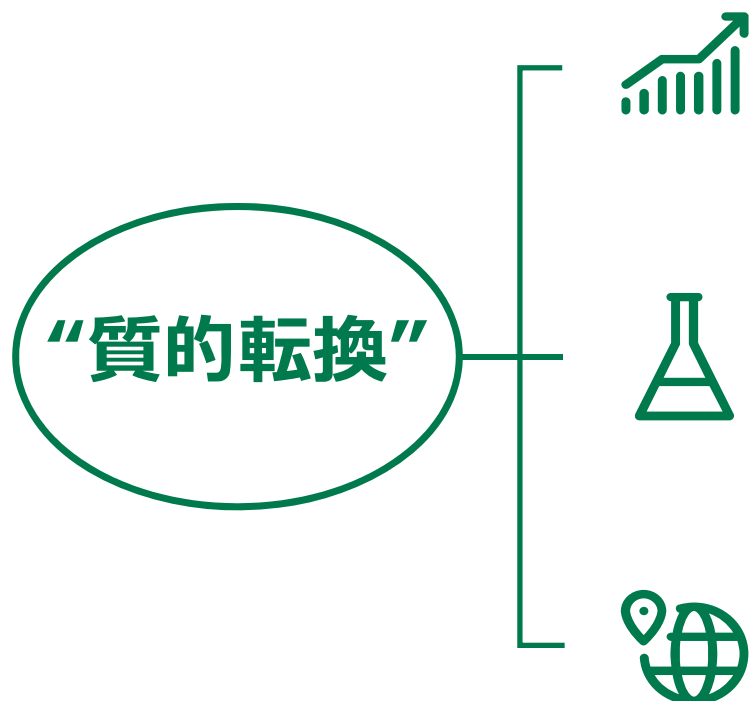


中期経営計画2027

中計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

ラツォダ・クリフからの再成長、GSP実現に向けた足場を築く



持続的な成長を支える収益基盤の確立

- 基幹3製品*1の早期価値最大化
- 経営資源の最適配分

重点課題1

自社イノベーションの結実

- 後期開発品目の早期上市
- 初期開発品目から優先品目を選抜して後期開発を加速し、2030年代のグループ収益を支える品目を育成
- 再生・細胞医薬事業およびフロンティア事業の本格化

重点課題2

しなやかで効率的な経営基盤への変革

- グローバル事業体制の再編によるグループ一体経営の実現
- コスト構造の見直し、DXの加速
- 企業文化の浸透と人材戦略

重点課題3

重点課題4

重点課題5

経営目標（財務値）、配当方針①

		中計2022	中計2027	
		5年累計	2023年度	2024～2027年度
P L / C F	売上収益	CAGR 3.5%	3,620億円	CAGR12%以上 (2023年度を起点として)
	コア営業利益	2,937億円	△620億円	累計1,920億円以上
	営業キャッシュ・フロー	2,736億円	△1,300億円	累計2,700億円以上
	ROIC	2.5%	△8.5%	累計6.5%以上
	ROE	4.8%	△21.9%	累計8%以上
為 替	対米ドル	115円	130円	
	対中国元	17.0円	19.5円	

※各目標値は、成功確率調整後

CAGR：Compound Annual Growth Rate（年平均成長率）

ROIC：（コア営業利益－法人所得税）／（資本＋有利子負債）

長期的なROE目標：

2028年度から始まる次期中期経営計画においては、ROE10%を目指す

経営目標（財務値）、配当方針②

		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

配当方針：

2023年度は、コア営業損失を見込むことから無配の方針

2024年度は、コア営業利益を見込むことから復配の方針とし、その後は安定配当を目指す

投資方針：

自社アセットへの研究開発投資を最優先とする

M&A、導入については財務目標値に大きな影響を与えない範囲での投資とする

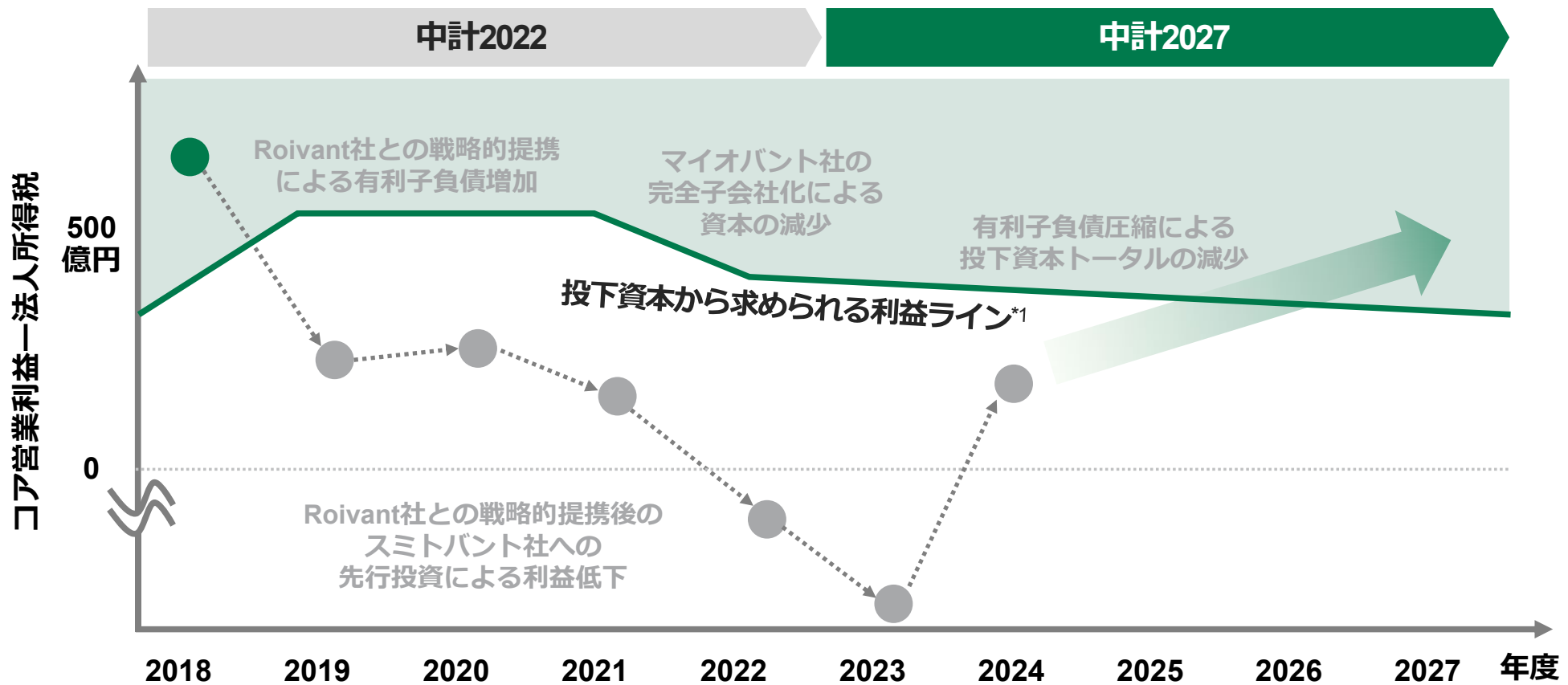
再成長イメージ

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



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



中期経営計画2027の重点課題

- 1 事業収益力の強化**
- 2 自社イノベーションの結実
- 3 グループガバナンスの強化
- 4 DXの加速
- 5 企業文化の浸透と人材戦略

事業収益力の強化 北米事業体制の一新

各領域で事業の最適化を追求していた複数の北米子会社を新会社に統合

Sumitomo Pharma America, Inc.

住友ファーマの100%子会社（間接保有）
人員数/ 約1,800人
拠点/ ケンブリッジ、西海岸他



Aptiom
精神神経領域
での研究開発
(ulotaront他、12のパ
イプラインを開発中)

GEMTESA

ORGOVYX
Myfembree

RETHYMIC
希少疾患領域
での開発
(rodatristat ethyl,
SP-101を開発中)

がん領域
での研究開発
(TP-3654他、5つの
パイプラインを開発中)

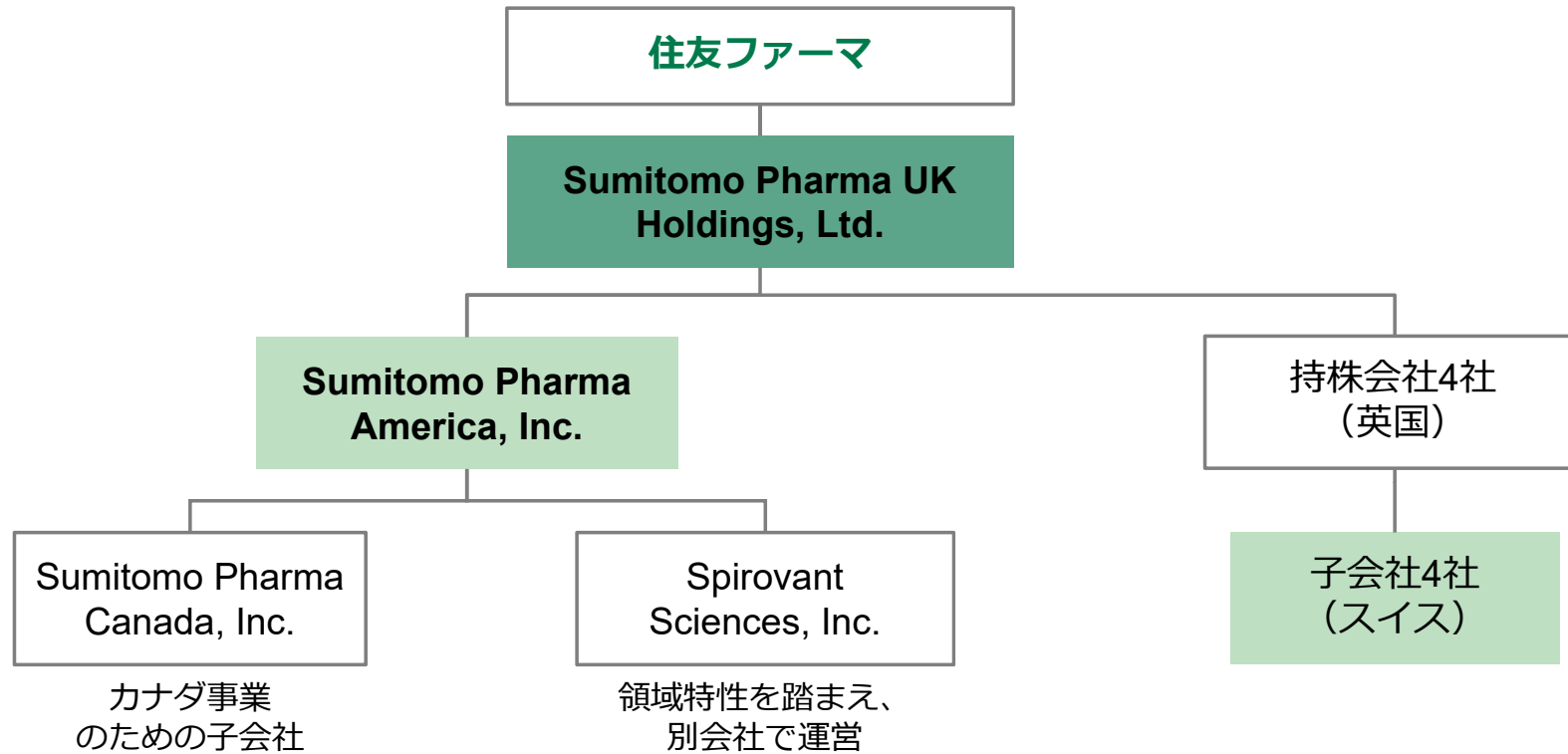
グループ会社統括
独自のデータ・コ
ンピューティング
機能
✓ DrugOME
✓ Digital Innovation

シェアード
サービス

事業収益力の強化

北米事業の主要グループ会社構成

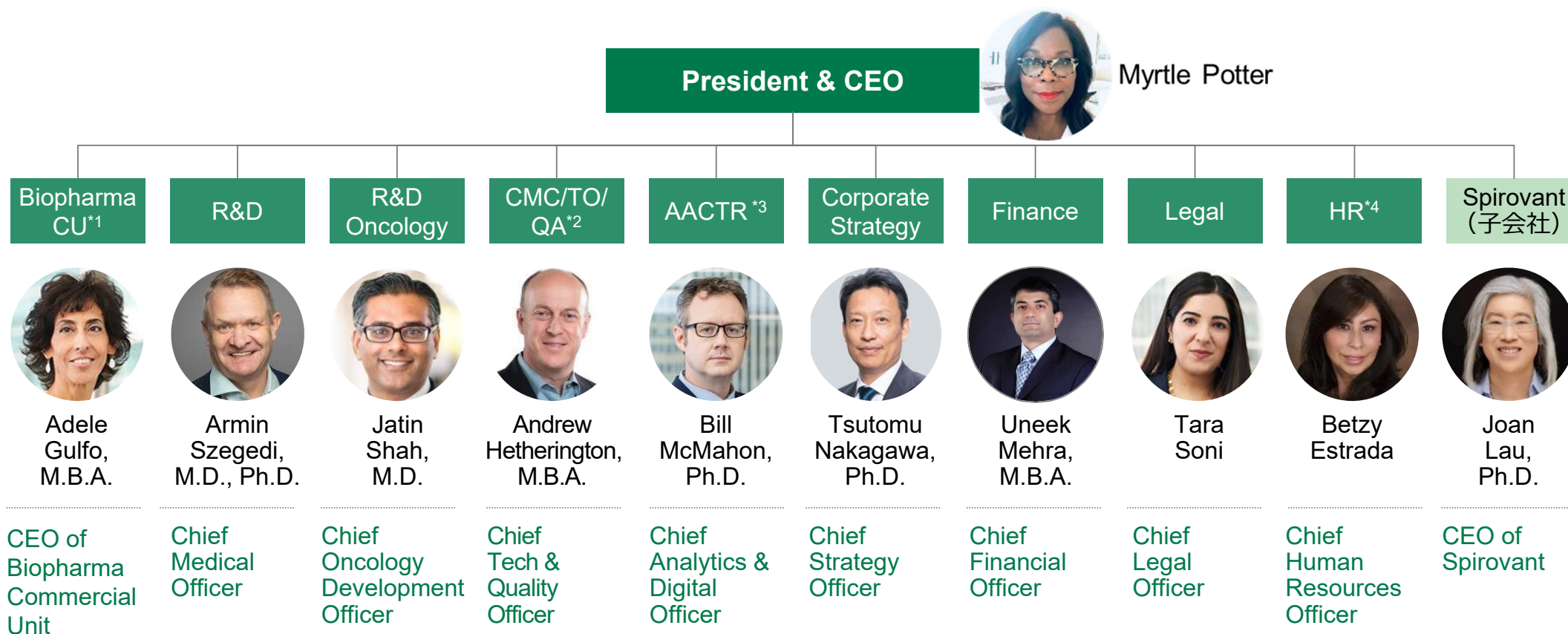
- ✓ 北米事業の運営組織を集約（Sumitomo Pharma America, Inc.）
- ✓ ガバナンスを担うSumitomo Pharma UK Holdings, Ltd.の取締役に住友ファーマ取締役に就任
- ✓ スイスのグループ会社にて管理する知的財産については現行の枠組継続



事業収益力の強化

北米事業会社のリーダーシップ

- ✓ 基幹製品の商業ユニット（CU）を設置、実績あるトップタレントを起用
- ✓ Chief Analytics & Digital Officerを起用、独自データ活用技術を住友ファーマグループに展開



*1. Commercial Unit、*2. Chemistry, Manufacturing and Control / Technical Operations / Quality Assurance、

*3. Advanced Analytics Computational Technology & Research、*4. Human Resource

事業収益力の強化

北米における競争力の更なる強化

規模と機能を兼ね備えた新会社により北米での事業基盤をより強固なものへ



北米が一つのチームへ

それぞれあった理念と文化を住友ファーマグループのブランドの下に統合し、事業目的を共有

リーンな運営体制

Biopharma CU*1による基幹3製品の価値最大化

- ✓ レルゴリクス (オルゴピクス・マイフェンブリー)
- ✓ ビベグロン (ジェムテサ)

トップタレントが結集し、R&Dを推進する

共通機能を最大活用し、最適資源配分とコストシナジーを実現

- ✓ ストラテジー部門を設置し、迅速かつグループ最適な運営

独自データ活用技術により事業・R&Dを加速

新会社にてAdvanced Analyticsチームを発足

- ✓ DrugOME (AI、データ&先端コンピューティングエコシステム)
- ✓ Digital Innovation (テラメイド・デジタルプラットフォーム)



堅実な成長

~ \$ 1,600_M
2023年度売上収益見通し

~ \$ 400_M
コストシナジー



充実した
パイプライン

精神神経領域、がん領域、
その他領域で
約30の臨床試験が進行中

事業収益力の強化

レルゴリクス

経口GnRH^{*1}剤の優位性を浸透させ、両剤で“ダブル・ブロックバスター”を目指す

1日1回投与 経口GnRH^{*1}受容体阻害剤



進行性前立腺がん

- ・ アンドロゲン抑制療法（初期段階で適用）において標準治療薬の地位確立を目指す



Myfembree[®]

子宮筋腫・子宮内膜症

- ・ シンプルな用法用量
- ・ 一過性の急激なホルモン上昇のない効果発現
- ・ 24カ月を超える長期投与を可能にする安全性に期待

価値最大化に向けた戦略

GnRH^{*1}市場の開拓をBiopharma CU^{*2}が強力推進



新たなエビデンス構築によるポジショニング確立

- ・ 併用治療における有効性/安全性を検証（オルゴビクス）
- ・ 心血管イベント発生リスクを検証（オルゴビクス）
- ・ 長期投与時の安全性を検証（マイフェンブリー）



情報提供活動の更なる強化

- ・ 専従チームによりコマーシャル・メディカル一貫した情報提供活動を展開
- ・ ジェムテサ事業で実績のあるデータ分析活動をレルゴリクス事業に展開（Advanced Analyticsチームが牽引）



コラボレーションの促進

- ・ 製品ラインナップで補完性をもつPfizer社との提携による認知度向上
- ・ 提携による他地域への拡大（Gedeon Richter社、Accord社）

事業収益力の強化

ジェムテサ

β3クラスにおける市場リーダーの地位を確立し、単剤でブロックバスターを目指す

主要な3症状*1全てに有効な
1日1回投与の
経口β3アドレナリン受容体作動薬



過活動膀胱 (OAB)

- 切迫性尿失禁、頻尿だけでなく尿意切迫感に対する有効性エビデンスを確立
- 血圧上昇のリスクが低く、高血圧・高齢患者さんにも使いやすい
- 用量調整の必要がない
- Medicare Part Dの約90%、民間保険の約60%に加入する患者で保険償還をカバー

価値最大化に向けた戦略

OAB市場のシェア拡大をBiopharma CU*2が強力推進

↖ ↗ 適応拡大・上市国拡大の実現

- OAB+BPH*3適応追加 (2023年度下期申請予定)
- EUへの拡大 (Pierre Fabre社との協業)
- その他地域への拡大 (カナダ・中国等)

📊 OAB市場の動向を見据えたシェア獲得

- 競合品の独占期間終了後の市場を睨み、シェアを最大化

👥 コマーシャル活動の更なる強化

- レルゴリクスとの営業シナジー (泌尿器科)
- Primary care physician営業強化
- データに基づくマーケティング活動 (Advanced Analyticsチームが牽引)

事業収益力の強化

日本事業

変化への適応力向上と新規事業への挑戦

製品構成の変化や医療政策への順応による

注力領域での事業収益確保

1 注力製品*1および 新製品の価値最大化

- 強固な営業基盤・リレーションを生かした製品価値最大化
- 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
- オムニチャネル型情報提供による顧客満足度の向上、エビデンスに基づくメディカル活動

2 再生・細胞医薬事業および フロンティア事業の強化

- 再生・細胞医薬事業での製品上市、フロンティア事業での販売開始と拡大
- 事業構造の転換と競争力の強化

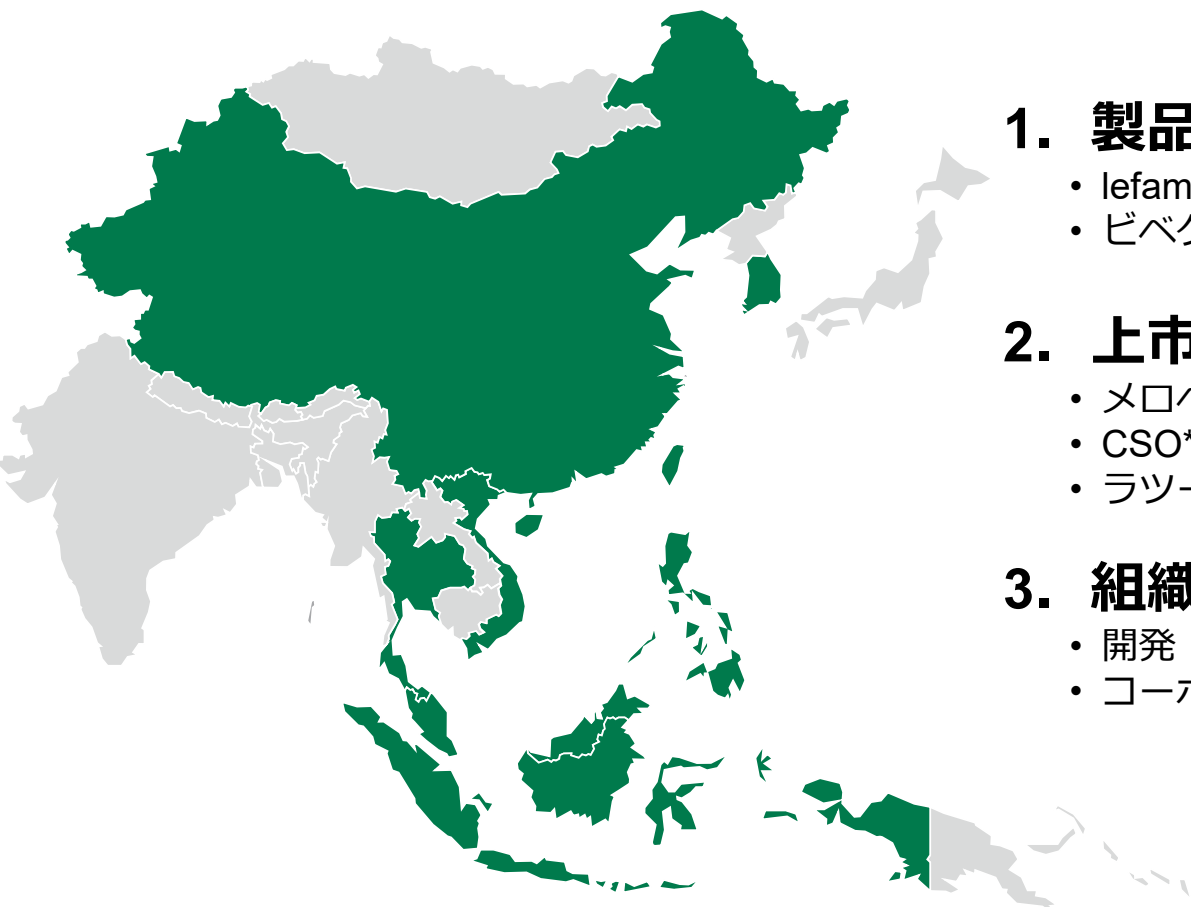
3 変化に対応した事業運営

- 事業規模、製品構成の変化に見合った効率的な体制への移行
- デジタル技術による行動変容、生産性の向上
- 戦略的導入・提携

事業収益力の強化

中国・アジア事業

事業環境の変化に対応しながらアジア地域における投資を継続し、確固たる利益基盤を確立する



1. 製品ラインナップの拡充

- lefamulin上市（中国）
- ビベグロン*1の開発推進（中国・アジア）

2. 上市品目の利益最大化

- メロペン事業の利益最大化（中国・アジア）
- CSO*2活用によるハイブリッド販売体制の確立（中国）
- ラツォダの販売国の拡大（マレーシア他）

3. 組織基盤の強化

- 開発・生産のグローバル機能との連携強化（中国）
- コーポレートガバナンス機能強化・組織運営の最適化（アジア）

中期経営計画2027の重点課題

- 1 事業収益力の強化
- 2 自社イノベーションの結実**
- 3 グループガバナンスの強化
- 4 DXの加速
- 5 企業文化の浸透と人材戦略

自社イノベーションの結実

これまで紡ぎあげてきた専門性、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する












- ☑ 後期開発品目の確実な上市
- ☑ 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
- ☑ 特長ある開発候補品目の創出
- ☑ 再生・細胞医薬事業および
フロンティア事業の本格化
- ☑ 感染症領域での取組



着実に事業貢献まで
結実させる

自社イノベーションの結実 製品上市目標（2023年4月）

■ 精神神経領域 ■ がん領域 ■ その他領域

	2023年度	2024年度	2025年度	2026年度	2027年度	
ulotaront (TAAR1作動薬)		統合失調症 			統合失調症 	適応拡大
他家iPS細胞由来 ドパミン神経前駆細胞 (DSP-1083)		パーキンソン病 				米国開発
他家iPS細胞由来 網膜色素上皮細胞 (HLCR011)			網膜色素上皮裂孔*1 			適応拡大
DSP-5336 (メニン-MLL結合阻害剤)				急性骨髄性白血病*2 	急性骨髄性白血病 	適応拡大
TP-3654 (PIM1キナーゼ阻害剤)					骨髄線維症 	販売国 拡大
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 	
rodatristat ethyl (トリプトファン水酸化 酵素阻害薬)					肺動脈性肺高血圧症 	
lefamulin (プレウロムチリン系抗菌薬)		細菌性市中肺炎 				

自社イノベーションの結実

ulotaront

精神領域の既存治療を塗り替える新たな治療選択肢を届ける

後期開発品目の確実な上市

対象疾患

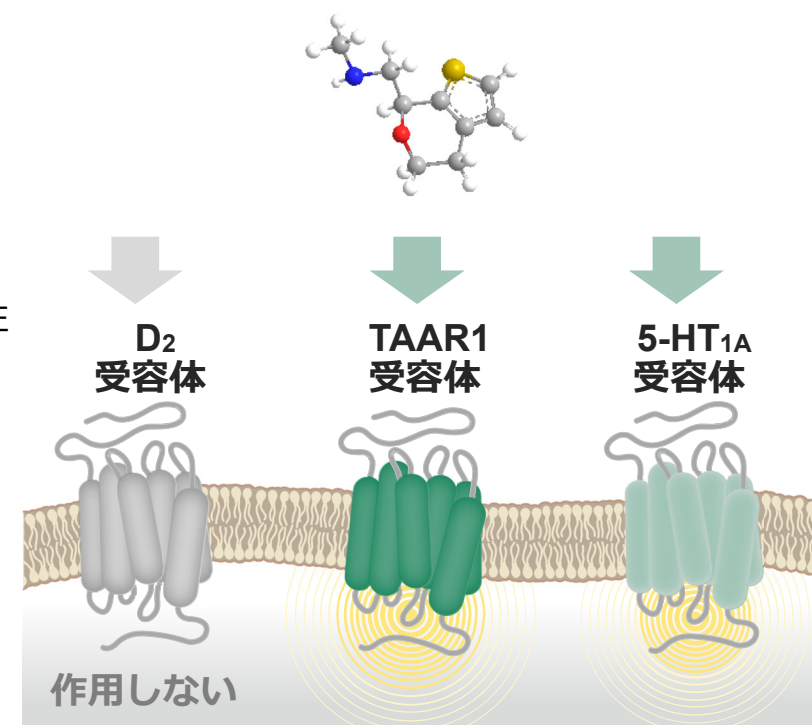
- 第1適応症：統合失調症
- 第2、3 適応症：大うつ病補助療法、全般不安症

開発品の 特長

- TAAR1および5-HT_{1A}受容体に作用する新規作用メカニズム
(ドパミンD₂受容体には作用しない)
- 錐体外路症状および体重増加等の代謝系副作用が少ない可能性
- 陽性症状だけでなく、陰性症状にも高い効果を示す可能性
- 大塚製薬との共同開発を通じ、早期上市、適応拡大を目指す

目標 上市時期

- 統合失調症 (🇺🇸 2024年度、🇯🇵 2027年度)
2023年度上期にフェーズ3試験 (DIAMOND 1および2) 結果判明予定
- 大うつ病補助療法 (検討中)
- 全般不安症 (検討中)



適応拡大により「ラツータ」を超えるブロックバスターになることを期待

自社イノベーションの結実

DSP-1083: 他家iPS細胞由来ドパミン神経前駆細胞

革新的な治療選択肢としてパーキンソン病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



対象疾患

- ・ パーキンソン病

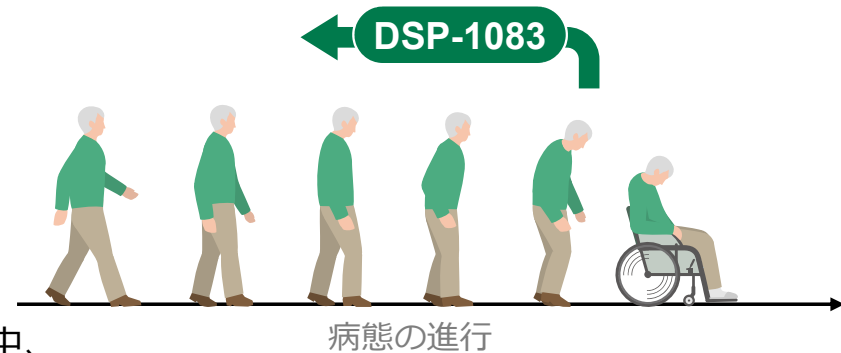
開発品の 特長

- ・ 高純度なiPS細胞由来ドパミン神経前駆細胞
- ・ 細胞移植の有効性エビデンス
 - 胎児由来細胞での長期有効性*1
 - 夾雑物による副作用の課題をiPS細胞で克服
- ・ 高効率な細胞製造の実現
 - 当社製造技術と革新的な設備をSMaRT²に結集

目標 上市時期

-  ・ 京都大学医学部附属病院で医師主導治験実施中、2024年度上市予定（先駆け審査指定品目）
-  ・ 2023年度臨床試験開始予定

病態進行を巻き戻し、
健康寿命の延伸に貢献



2030年代にブロックバスターへの成長を期待

自社イノベーションの結実

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

パイプラインを厳選し、特長ある製品創製への挑戦を継続する

TP-3654およびDSP-5336にリソースを集中し、早期上市と価値最大化を目指す

- 臨床試験実施国の拡大
- 治験医師やキーオピニオンリーダーとのより強固な関係構築
- 治療ライン拡大や適応拡大の早期検討と着手

TP-3654（骨髄線維症）

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

上市目標 2027年度（）

DSP-5336（急性骨髄性白血病）

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 2026年度（）、2027年度（）

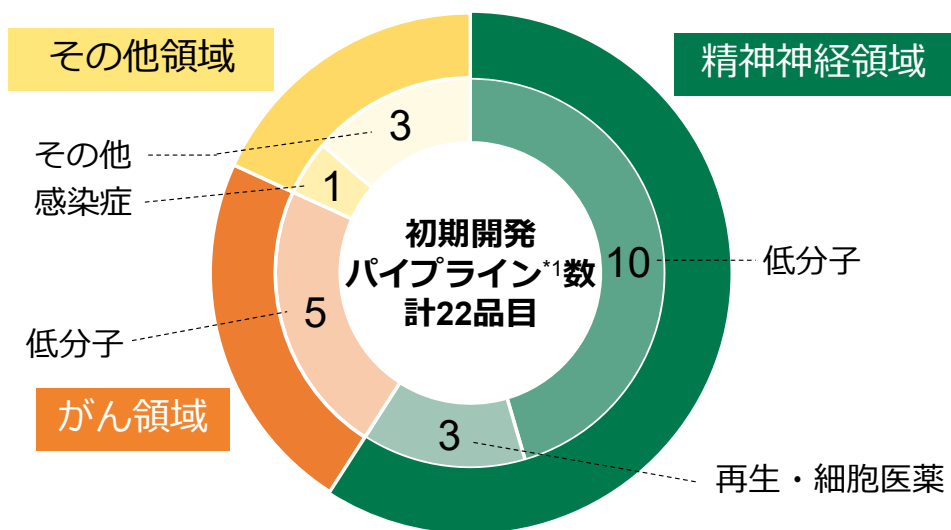
自社イノベーションの結実

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

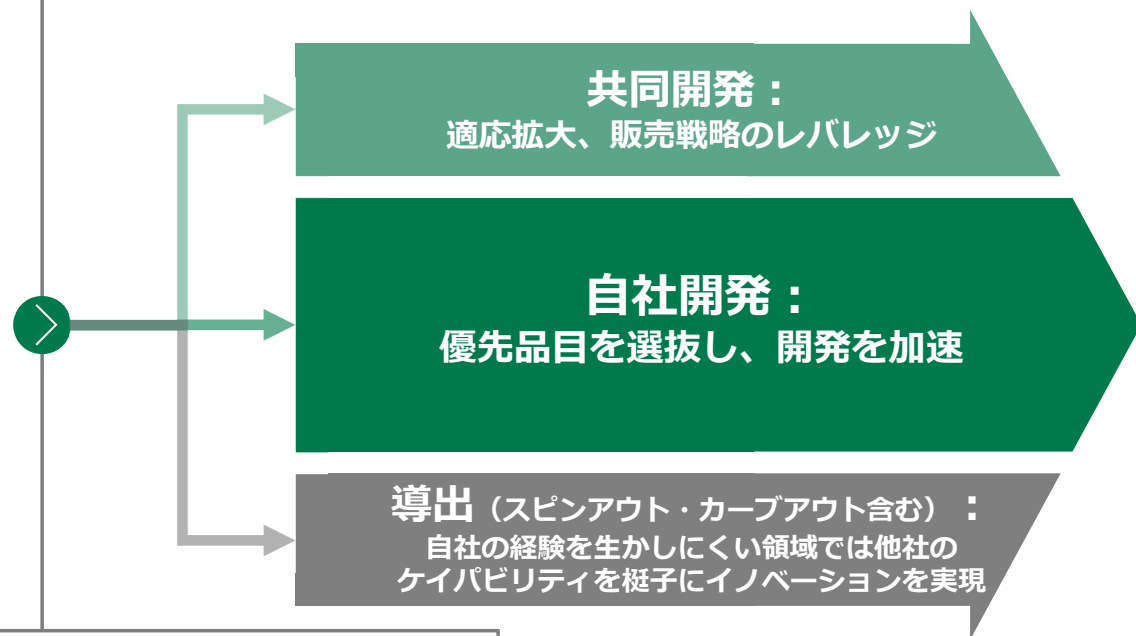
パイプラインの選択と集中および価値最大化

2030年代のグループ収益を支える複数の優先品目を選抜し、自社開発を加速させると同時に、外部提携を含めた適切な手段でパイプラインの価値最大化を図る

製品価値の早期見極め



適正投資配分とパイプライン価値最大化

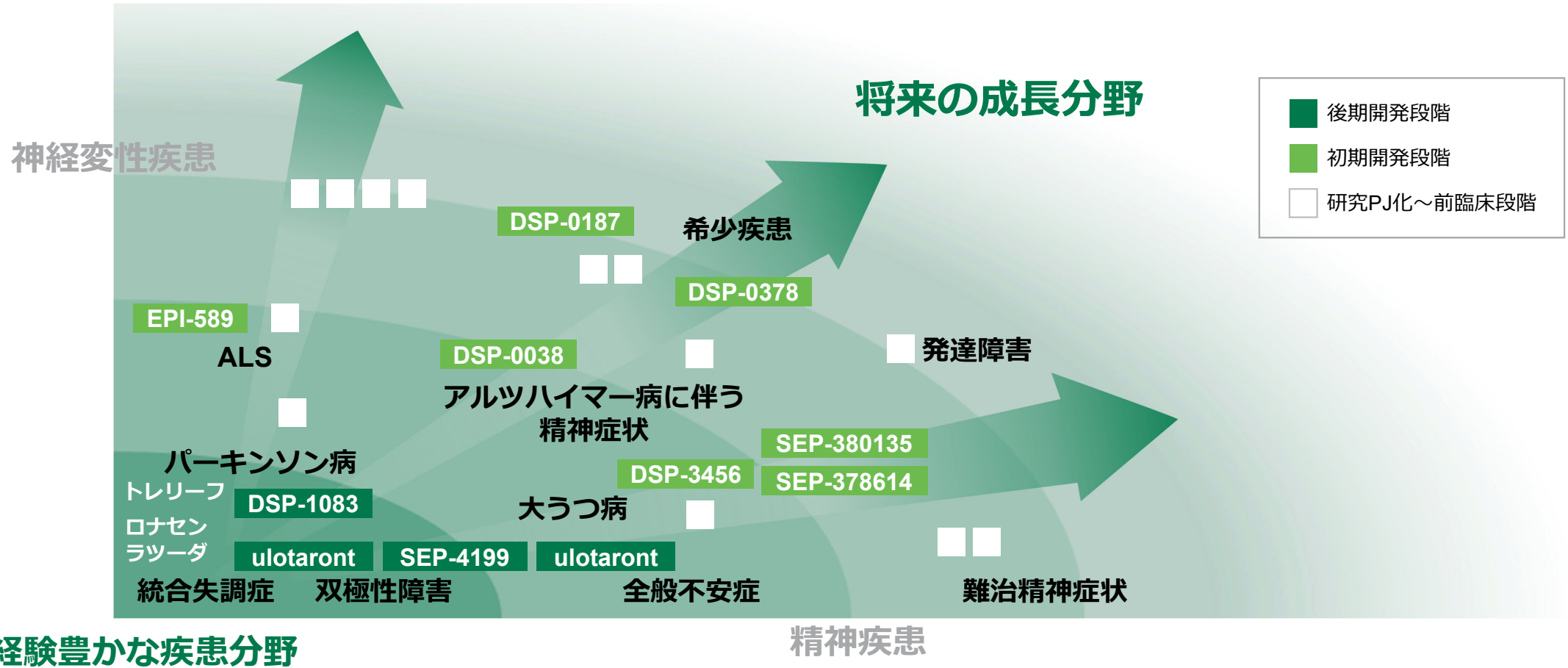


- ✓ 初期臨床試験におけるバイオマーカー活用
- ✓ 小規模患者対象試験の早期実施
- ✓ 競争優位性に基づくビジネス機会の精査

自社イノベーションの結実 精神神経領域の今後の展望

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



自社イノベーションの結実 創薬戦略

継続した特長ある開発候補品目の創出

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

病態の本質を捉えた創薬 

精神神経 独自標的・作用機序の追求

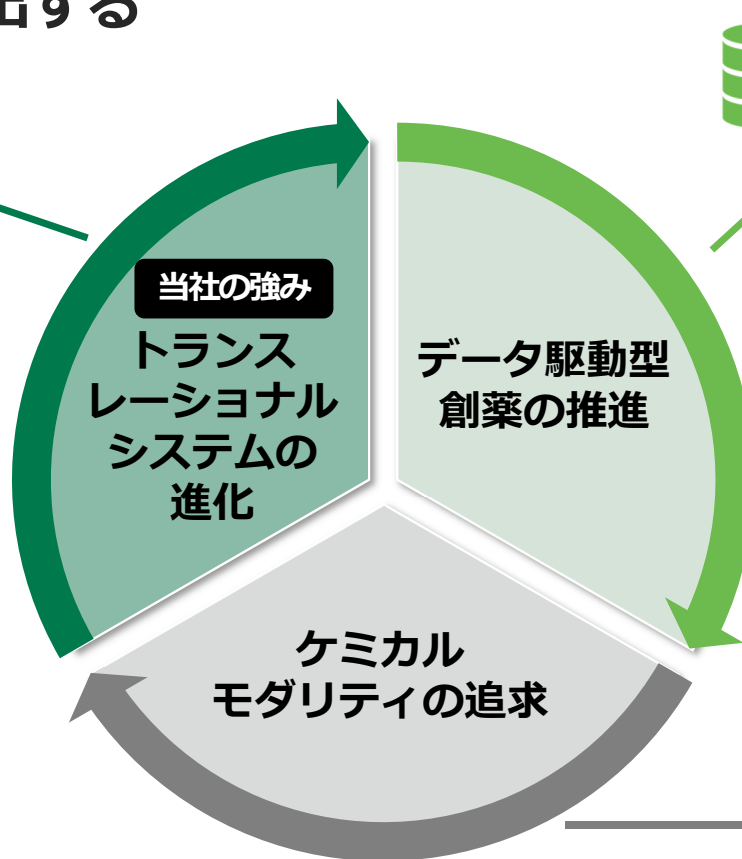
- TAAR1*1・興奮/抑制バランス
- データ駆動型創薬により見出される臨床確度の高い標的・作用機序

精神神経 競争力ある技術基盤の深化

- 疾患iPS細胞技術
- 神経回路技術（脳波・脳イメージング等）

がん アカデミアとの連携の強化

- 新規創薬標的・創薬技術へのアクセス
- 臨床検体を用いた最適な評価モデルの構築と選択



創薬スピードと成功確度の飛躍的な向上

- ✓ 自社臨床データ、患者RWD*2による標的、バイオマーカー探索
- ✓ In silicoを活用した化合物最適化
- ✓ 全社・部門横断的なデジタル技術による研究効率化



低分子創薬を起点にした創薬アプローチの多様化

- ✓ 低分子創薬の深化
 - 特化型化合物ライブラリ・DELs*3
- ✓ 新たなモダリティへの展開
 - PROTAC*4・中分子等
 - 動態改善モダリティ
 - 創薬プラットフォームの確立

自社イノベーションの結実

再生・細胞医薬事業の強みと基本戦略

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する



当社の強み

・オープンイノベーションを通じたネットワーク

- ✓ アカデミア、ベンチャー
- ✓ 異業種（機械メーカー、物流企業等）

・iPS細胞の実用化でフロントランナー

- ✓ 多能性幹細胞からの分化誘導技術
- ✓ 日米で培った当局対応実績

・製造ケイパビリティ

- ✓ 細胞製造、製法開発の技術・ノウハウ
- ✓ 製造インフラ・人材

中枢・眼科から
末梢臓器へ

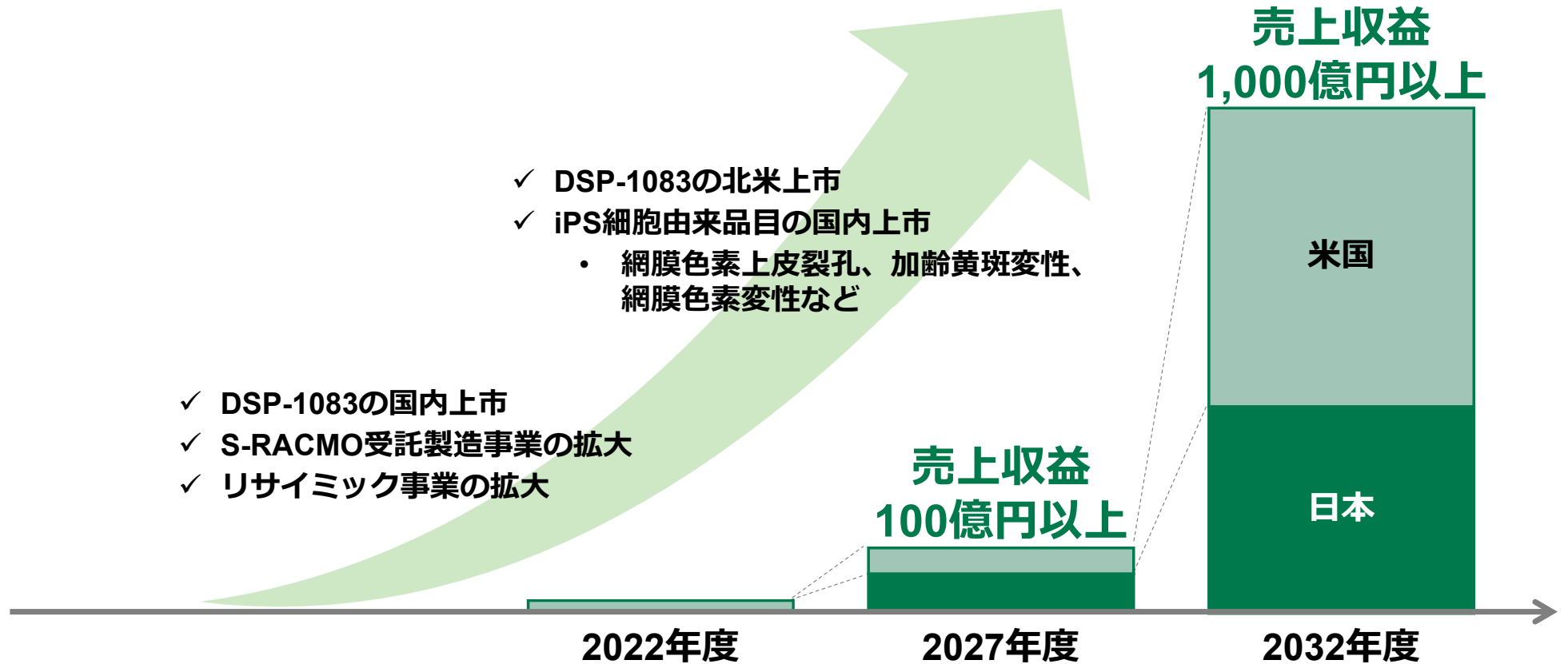
日本から
グローバルへ

単一細胞から
立体組織・臓器へ

自社イノベーションの結実 再生・細胞医薬事業の成長可能性

再生・細胞医薬事業の本格化

中期経営計画2027期間中に日本での事業を本格化させ、
2030年代にグローバルで1,000億円超の事業規模を目指す

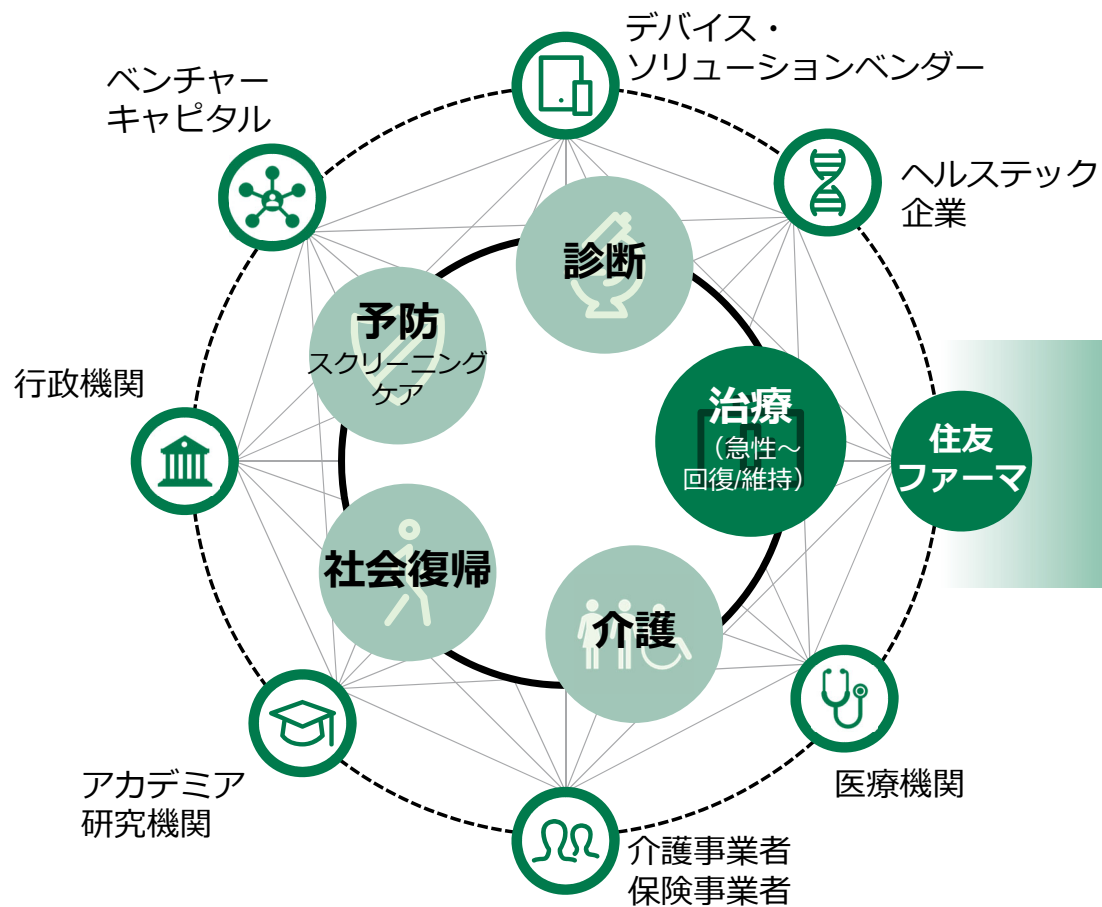


自社イノベーションの結実 フロンティア事業ビジョン

フロンティア領域の事業化

医薬と一体となり“住友ファーマならではの”医療エコシステムを形成する

医薬品だけでは達成困難な
“多様な健やかさ”の実現



事業領域の拡大

コア事業領域
(医薬品事業)

事業領域の拡大

医薬品事業とのシナジー

自社イノベーションの結実 フロンティア事業の成長可能性

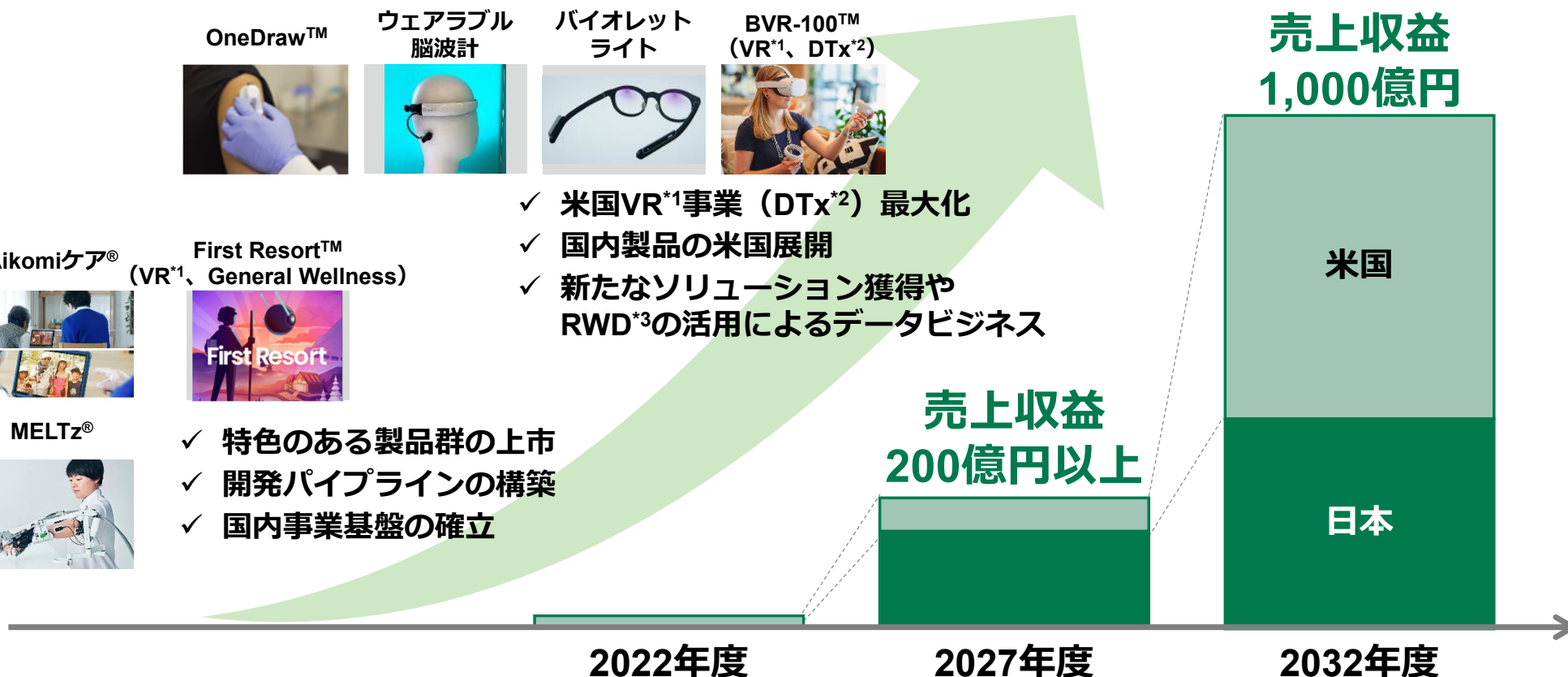
フロンティア事業の本格化

中期経営計画2027期間中に200億円以上の収益貢献を目指す











- ✓ 米国VR^{*1}事業 (DTx^{*2}) 最大化
- ✓ 国内製品の米国展開
- ✓ 新たなソリューション獲得やRWD^{*3}の活用によるデータビジネス

- ✓ 特色のある製品群の上市
- ✓ 開発パイプラインの構築
- ✓ 国内事業基盤の確立



自社イノベーションの結実 製品上市目標（2023年4月）

フロンティア事業の本格化

	2023年度	2024年度	2025年度	2026年度	2027年度
VR*1コンテンツ (BehaVR社)				社交不安障害 	その他適応での VR*1コンテンツ
MELTz® (株メルティンMMI)			「MELTz® Portable」 (手指運動トレーニングシステム) 		手指運動リハビリ テーションシステム 
ウェアラブル 脳波計 (株ニューロスカイ)		うつ 			うつ 
バイオレットライト (株坪田ラボ)			うつ・認知症 		うつ・認知症 
自動採血・保存 デバイス (Drawbridge Health社)	代謝性疾患を対象 とした自己管理 ソリューション*2 				

■ : 非医療機器
■ : 医療機器

自社イノベーションの結実 感染症

感染症領域の取組

自社イノベーション×外部連携により研究開発を推進、グローバルヘルスへ貢献

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創出

1. 自社イノベーション

- 抗菌薬研究: KSP-1007 (北里研究所との共同研究)
- TLR7研究: 自社TLR7アジュバント

2. 外部機関との連携*1

- 感染症・ワクチン領域の高い専門性
- 世界的なネットワーク



3. 社会課題の解決

- 薬剤耐性菌の出現と蔓延
- マラリア対策 (感染・発病・伝搬阻止)
- パンデミックインフルエンザ対策

中期経営計画2027の重点課題

- 1 事業収益力の強化
- 2 自社イノベーションの結実
- 3 グループガバナンスの強化**
- 4 DXの加速
- 5 企業文化の浸透と人材戦略

グループガバナンスの強化

しなやかで効率的な組織への質的転換

グループ一体運営とローカル即応性の両立を目指す

1

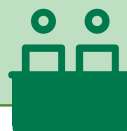


機能組織のグローバル連携における
スピードと質的向上



効率的・客観的な情報集約
ローカルでの速やかな執行

2



事業・領域横断的かつ迅速な
意思決定体系の確立



グループ最適な判断
時宜にかなう意思決定

グループガバナンスの強化

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

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運営を実現する

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

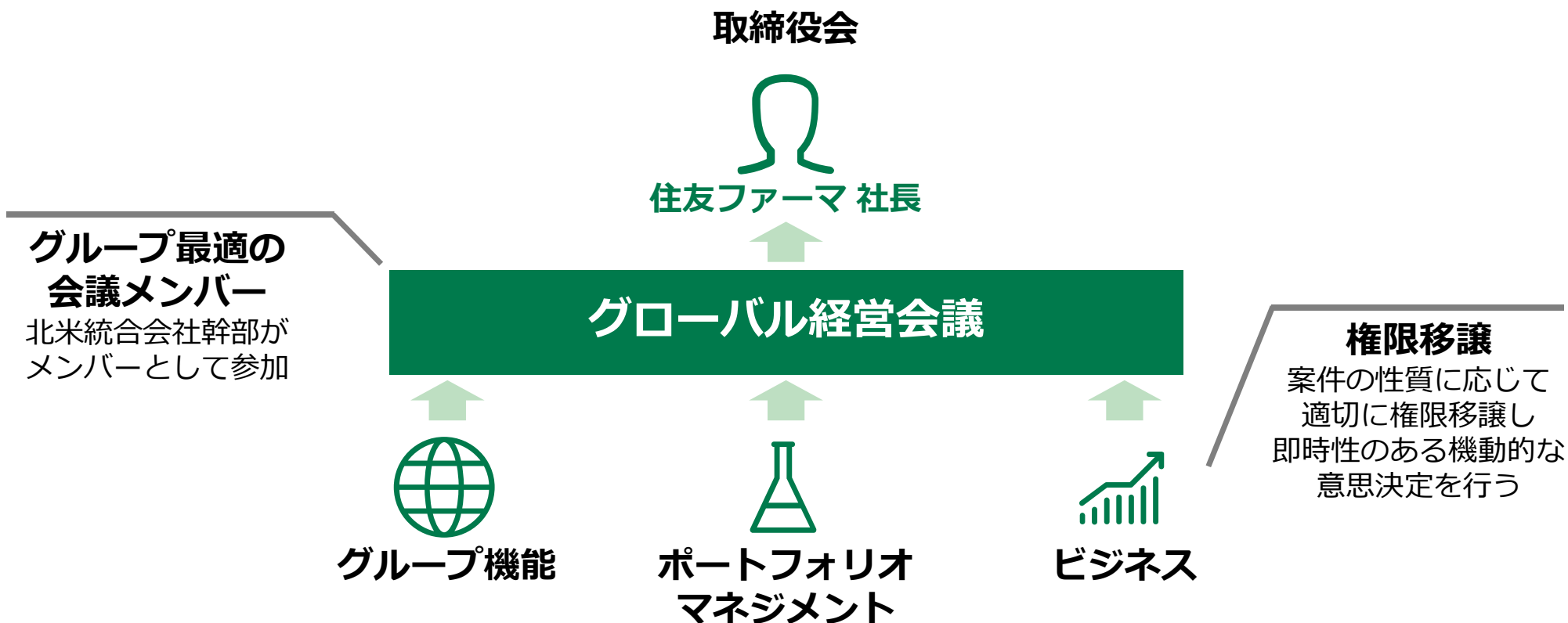
ローカル即応性を重視

- 営業・マーケティング

グループガバナンスの強化

②事業・領域横断的かつ迅速な意思決定体系の確立

北米子会社統合を契機にグローバル経営会議を設置*1し、意思決定の整流化を図る



グループ最適な判断・時宜にかなう意思決定を実現

グループガバナンスの強化

②事業・領域横断的かつ迅速な意思決定体系の確立（ポートフォリオ戦略）

客観的な情報と高い透明性の下にグループ最適の事業ポートフォリオを実現する



- 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、グローバル経営会議で審議
- 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** | 適切に権限移譲されたグローバルリサーチ・マネジメントコミッティ*1にて、探索研究品の科学的魅力、臨床価値の判断

中期経営計画2027の重点課題

1

事業収益力の強化

2

自社イノベーションの結実

3

グループガバナンスの強化

4

DXの加速

5

企業文化の浸透と人材戦略

DXの加速

住友ファーマが目指すDX

データドリブンな意思決定プロセスを実装し、全てのバリューチェーンで継続的な業務変革と価値創造に取り組む

戦略的投資により獲得した
内製テクノロジーの最適活用

(DrugOME / Digital Innovation)

自律推進する
データドリブン組織

デジタル・データ活用が
当たり前の世界へ

本社組織がグループDXを
オーケストレーション

(GDD*1 / IDT*2 / AACTR*3)

先進的技術と手法の導入

(web3.0、メタバース、量子コンピュータ等)

DXの加速

デジタルによる創出価値の飛躍的な増大

核となる人材の育成強化（国内）と日米連携により、DXを当社の企業文化に高める

シチズン・データサイエンティスト*1

2024年度までに100名育成（2022年度比約2倍）

シチズン・デベロッパー*2

2027年度までに150名育成（2022年度比約10倍）

スクラムマスター*3

AACTR*4

日米で大小合わせて150件/年以上のDXプロジェクトを実施

住友ファーマ単体従業員の約1割が業務効率化、価値創出の起点となるDX中核人材に

*1. データ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

DXの加速

データ駆動型マーケティング：北米でのプロモーション最適化

- ✓ 迅速な意思決定と施策実行により業界をリードするプロモーション投資効率を実現
- ✓ ジェムテサでの実績をオルゴビクス、マイフェンブリーに展開

1

探索的調査を通じた
市場モデルの可視化、
Deep dive分析

- DrugOMEでのデータ統合
- Advanced analyticsチームによるデータキュレーション
- 実行施策の効果測定



2

モデル分析による
最適シナリオの創出と
プロモーションプランのデザイン

- Advanced analyticsチームによる分析、シミュレーション、シナリオプランニング

3

データ駆動型のクイックな意思決定と施策実行

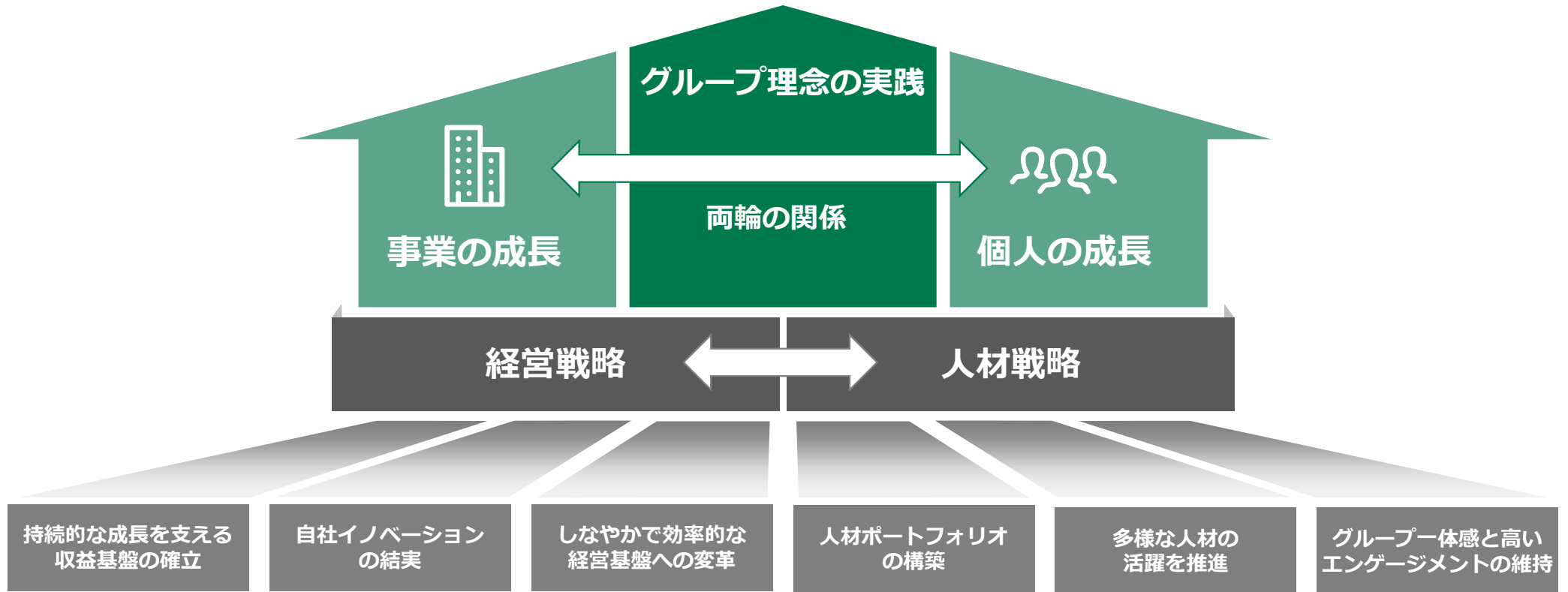
中期経営計画2027の重点課題

- 1 事業収益力の強化
- 2 自社イノベーションの結実
- 3 グループガバナンスの強化
- 4 DXの加速
- 5 企業文化の浸透と人材戦略**

企業文化の浸透と人材戦略 経営戦略との連動

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

社会への価値提供

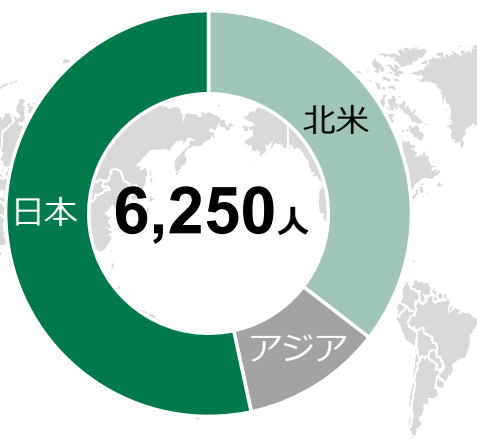


企業文化の浸透と人材戦略

人材戦略の基本方針

北米再編を契機にグローバル人材マネジメント基盤の構築に着手、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人材ポートフォリオを構築する

住友ファーマグループ
地域別従業員構成
(2022年度末)



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*1・DX人材育成*1

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%*1

女性管理職比率20%以上*1 (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

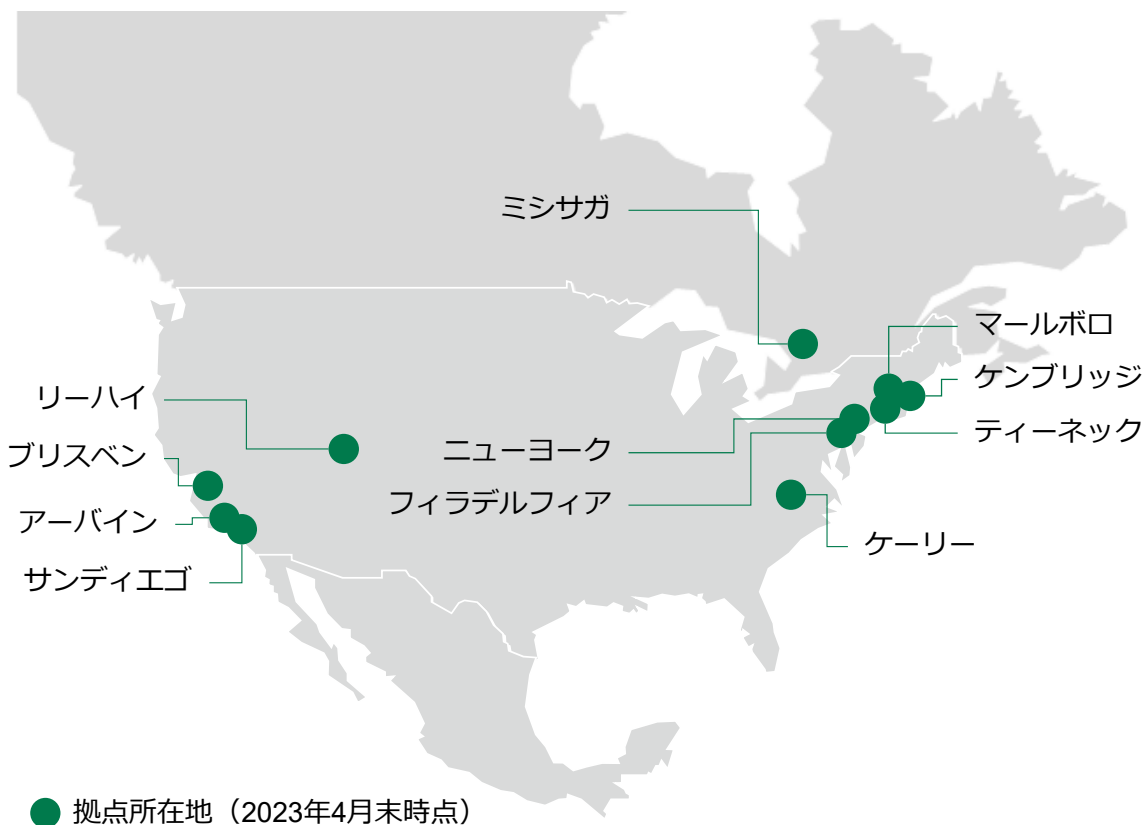
価値観を共有し、グループ一体となって価値創造を目指す

フィロソフィのグローバルでの浸透

企業文化の浸透と人材戦略

北米再編に伴う人材マネジメント

- ✓ 拠点・居住地にこだわらず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
- ✓ 重複機能を統合し、最適な運営体制に移行（2023年度末までに北米総人員数は約500人削減*1）



企業文化の浸透と人材戦略

企業文化の浸透

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

住友ファーマグループのフィロソフィ^{*1}

理念^{*2}

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^{*3}

*Patient First
Always with Integrity
One Diverse Team*

行動宣言

1. "Innovation today, healthier tomorrows" の実現に取り組めます
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

中長期企業戦略

マテリアルイシュー

ビジョン

中長期で目指す企業像

中計2027

CHANTO

GSP実現のための行動指針



Appendix

rodatristat ethyl : トリプトファン水酸化酵素阻害薬

肺動脈性肺高血圧症（PAH）の根本原因を狙った疾患修飾薬になる可能性


対象疾患

- 肺動脈性肺高血圧症（PAH）
内膜や中膜の肥厚により、血管内腔が狭くなることで生じる肺高血圧症

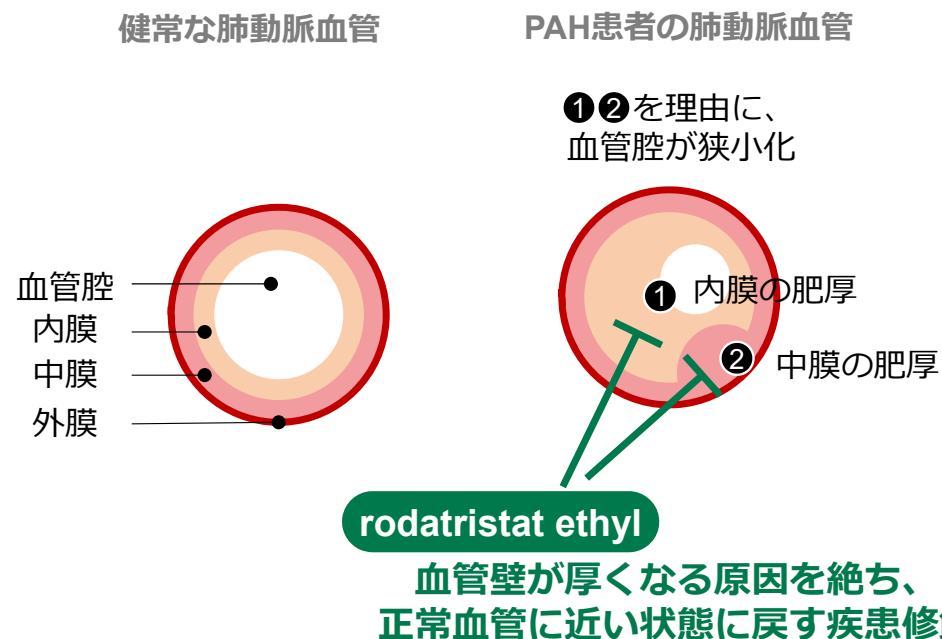
開発品の 特長

- 末梢のセロトニン産生を阻害するように設計されたトリプトファン水酸化酵素阻害剤のプロドラッグ（血液脳関門の透過は無視できるレベル）
- 血管全体を緩め流路を広げる対症療法ではなく、血管壁が厚くなる原因を絶ち、正常血管に近い状態に戻す疾患修飾効果を期待するコンセプト
- 疾患修飾効果を期待する新規作用機序
- 臨床でPoM*1確認済み
（尿中セロトニン代謝物5-HIAAの低下）

目標 上市時期

- 2023年度中にフェーズ2b試験の結果が判明予定
-  2027年度

rodatristat ethylのコンセプト



グローバルでブロックバスターになることを期待

TP-3654 : PIM1キナーゼ阻害剤

単剤治療に加え、特長的な安全性プロファイルにより新たな併用機会を提供する

フェーズ1の途中結果*1


対象疾患

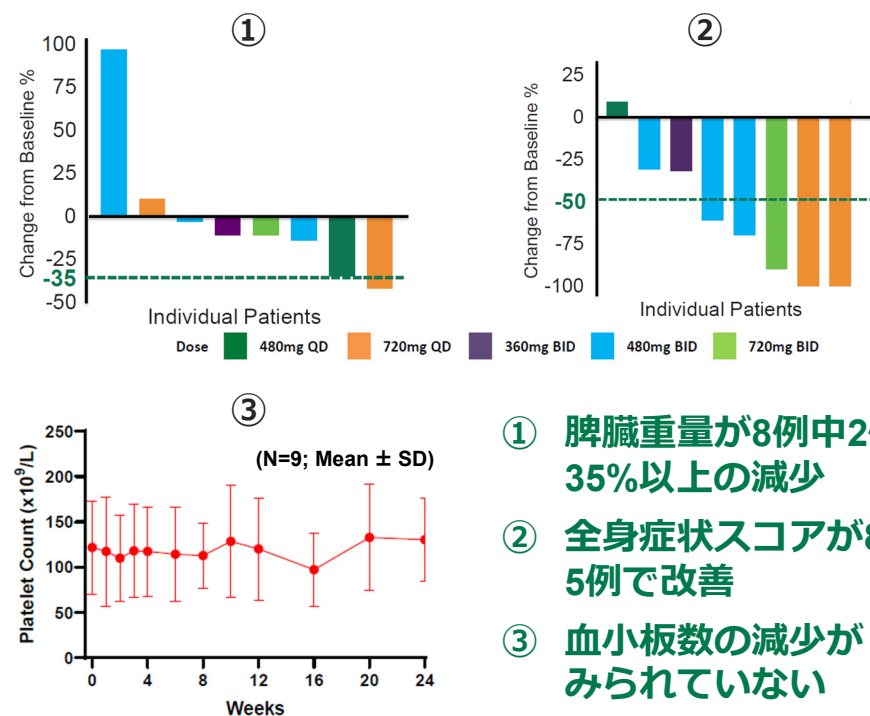
- 骨髄線維症

開発品の 特長

- 細胞増殖や腫瘍化に関与するPIM1キナーゼを選択的に阻害することで、抗腫瘍作用を示す
- 骨髄線維症のアンメットニーズを解決できる可能性
 - 疾患の根幹原因である骨髄の線維化を改善
 - 低血小板数の患者層への治療選択肢を提供
- 作用メカニズムの異なる標準治療/競合剤との併用により、広範な患者層に貢献できる可能性

目標 上市時期

-  2027年度
(現在フェーズ1試験実施中)



- ① 脾臓重量が8例中2例で35%以上の減少
- ② 全身症状スコアが8例中5例で改善
- ③ 血小板数の減少がみられていない

グローバルでブロックバスター化し、血液がん領域での当社プレゼンスを構築する

DSP-5336 : メニン-MLL結合阻害剤

アンメットニーズが極めて高い特定のAML患者層に、新たな治療選択肢を提供する



対象疾患

- MLL^{*1}転座型/NPM1^{*2}変異型AML^{*3}

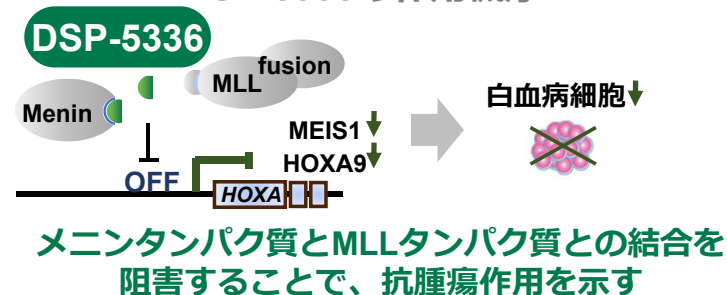
開発品の 特長

- 京都大学との産学連携プログラムより誕生、AMED ACT-M^{*4}事業によりトランスレーショナル研究を推進
- 特に予後不良なMLL転座型の患者層に対する治療選択肢となることを期待
- 同じ作用メカニズムの競合剤が臨床POCを確認済みのため、高い臨床成功確度を期待
- 非臨床試験結果から優れた有効性や安全性を期待

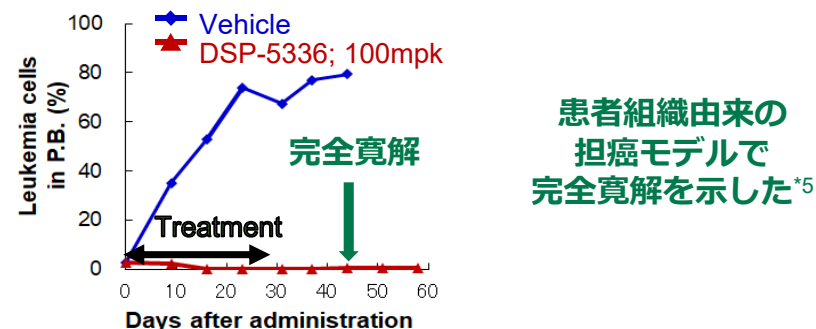
目標 上市時期

-  2026年度、 2027年度
(現在フェーズ1実施中)

DSP-5336の作用機序



非臨床試験における有効性



適応疾患の拡大も視野にグローバルで大型化し、血液がん領域での当社プレゼンスを構築する

*1: Mixed-Lineage Leukemia、*2: NucleoPhosmin 1、*3: Acute Myelogenous Leukemia、*4. 産学連携医療イノベーション創出プログラム、*5. American Society of Hematology (ASH) 2021

DSP-0378 : γ -アミノ酪酸 (GABA) A 受容体ポジティブアロステリックモジュレーター

重篤なてんかん症状を有する疾患に、新たな治療選択肢を提供する


対象疾患

- ドラベ症候群*およびレノックス・ガストー症候群*
*乳幼期または小児期初期に発症する難治性てんかん

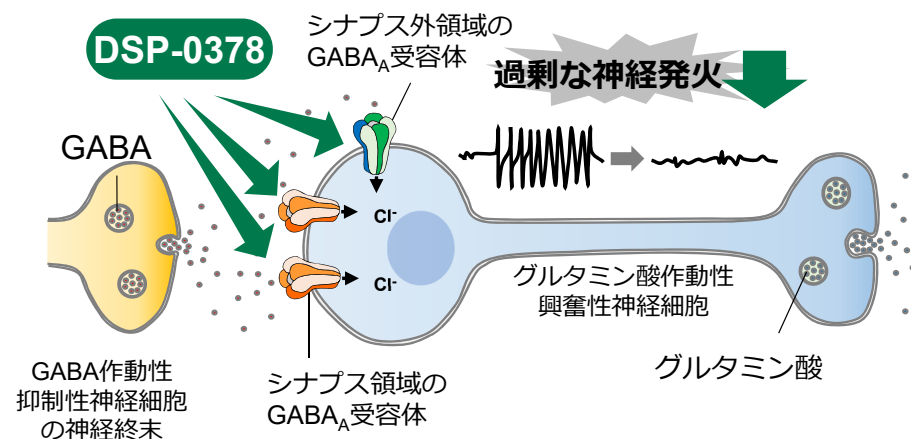
開発品の 特長

- シナプス領域およびシナプス外領域に発現する様々なサブタイプのGABA_A受容体の賦活化を介した、過剰な神経発火の抑制による強力かつ広範な抗てんかん作用
- ベンゾジアゼピン系薬剤および神経ステロイドなど、既知のGABA_A受容体賦活化作用を持つ化合物とは異なる作用様式

目標 上市時期

- 2030年代前半上市予定
(現在、 フェーズ1実施中)

DSP-0378の作用機序



※イメージ図

適応疾患の拡大による大型化を期待

DSP-3456：代謝型グルタミン酸受容体2/3ネガティブアロステリックモジュレーター

ケタミン様の副作用がなく、治療抵抗性うつに対して有効性を示す新規抗うつ薬の可能性

対象疾患

- 治療抵抗性うつ

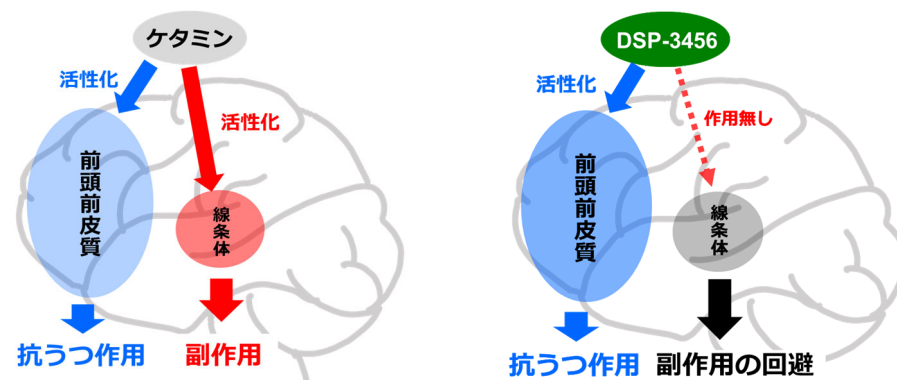
開発品の 特長

- DSP-3456は神経伝達物質の結合部位とは異なる部位に結合し、受容体に対して阻害的に作用
- グルタミン酸の遊離促進による前頭前皮質の選択的な活性化を介したケタミン様の抗うつ作用
- ケタミンが惹起する副作用（精神病様症状、認知機能障害）の回避

目標 上市時期

- 2030年代前半上市予定
(現在、 フェーズ1実施中)

DSP-3456の作用機序



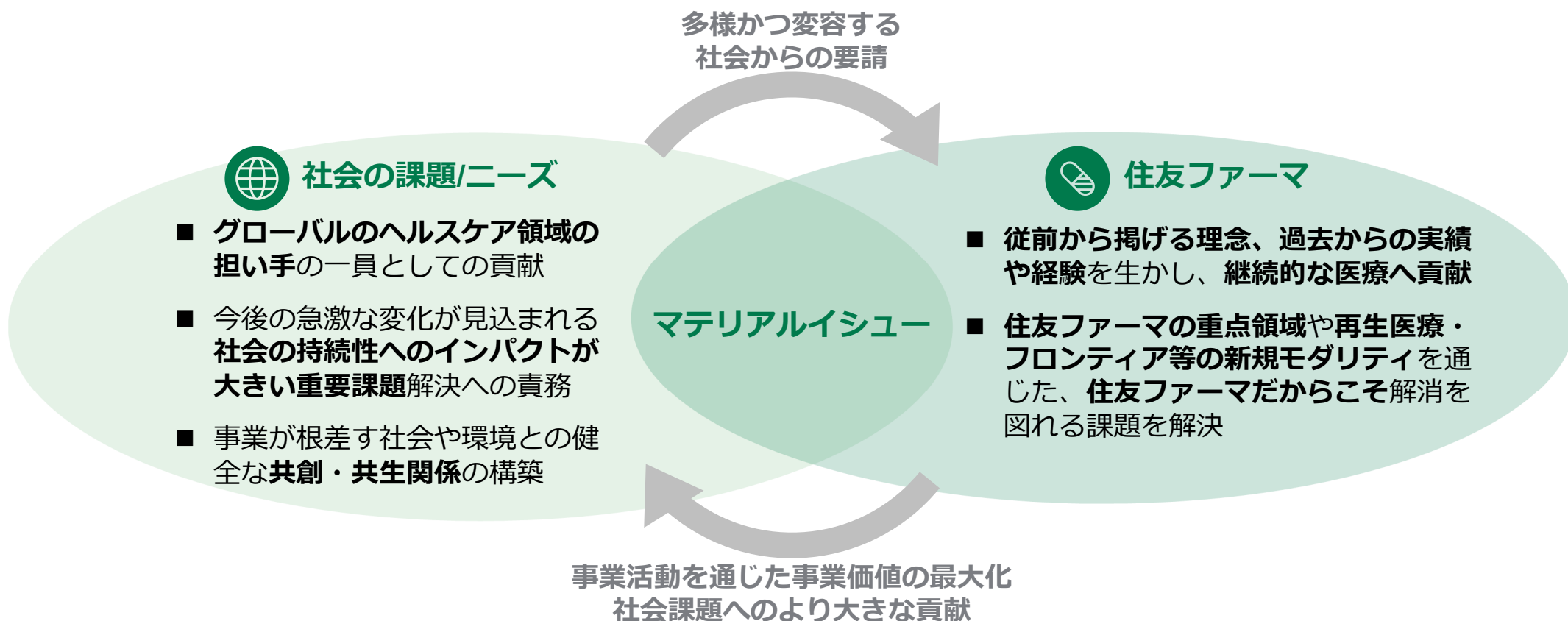
ケタミンは治療抵抗性うつに対する有効性を示すが、線条体の活性化を介した副作用の併発が課題

DSP-3456は副作用を伴わずに治療抵抗性うつに対する有効性を示すことが期待される

グローバルで大型化を期待

マテリアルイシューの考え方

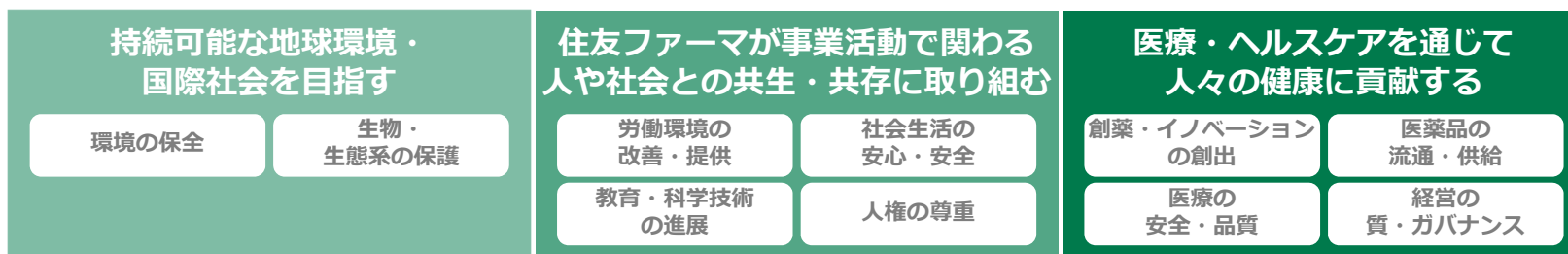
グローバル社会の一員としての責務と、住友ファーマだからこそできる価値創出を通じ、社会と自社のサステナビリティの両立を実現する



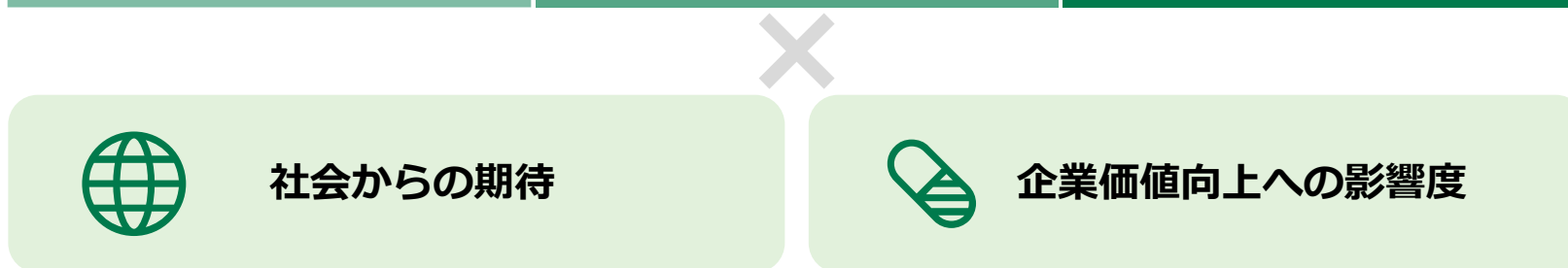
マテリアルイシュー 特定にあたっての考え方

「社会からの期待」と「企業価値向上への影響度」を観点とする

検討の対象とした
イシューの範囲^{*1}



マテリアルイシュー
特定の観点



住友ファーマのマテリアルイシュー



*1. UNが掲げるSDGsに加え、SASB、GRI、WORLD ECONOMIC FORUMにて取り上げられているイシューの中でも特に住友ファーマが重視するもの

マテリアルイシューの目標およびKPI

マテリアルイシュー	目標	KPI	KPIの目標
<p>革新的な医薬品と医療ソリューションの創出</p>  <p>3 すべての人に健康を創出 17 パートナーシップで目標を達成しよう</p>	<p>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（即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。</p>	<p>①製品上市数</p> <hr/> <p>②開発品目数</p> <hr/> <p>③研究開発員の仕事への意欲</p>	<p>2027年度までの目標製品上市数</p> <ul style="list-style-type: none"> 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） <hr/> <p>2027年度までの相移行達成品目数</p> <ul style="list-style-type: none"> 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 <hr/> <ul style="list-style-type: none"> 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#（2022年度 権限・裁量 3.9、CSR 4.1、成長の機会 3.8、職務適正 3.9）
<p>高品質な製品の安定供給</p>  <p>3 すべての人に健康を創出 12 つくる責任 つかう責任</p>	<p>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・品質管理の下、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。</p> <p>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。</p>	<p>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</p> <hr/> <p>②製品回収件数</p> <hr/> <p>③製造・品質に関する新規技術への投資</p>	<ul style="list-style-type: none"> 0件 <hr/> <ul style="list-style-type: none"> 毎年0件 <hr/> <ul style="list-style-type: none"> 1,000万円以上の新規技術設備投資件数 毎年5件以上

#. 住友ファーマ単体としてのKPI目標

*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

マテリアルイシューの目標およびKPI

マテリアルイシュー	目標	KPI	KPIの目標
<p>高品質な製品情報の提供と適正使用の推進</p> 	<p>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・納得して使用頂けるよう努める。</p> <p>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。</p>	<p>①注力領域における医師からの評価</p> <p>②販売情報提供活動の適切性の確保</p> <p>③安全性情報収集に関する教育</p> <p>④薬害に関する教育</p>	<ul style="list-style-type: none"> 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# 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# 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# 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
<p>医療アクセスとアドボカシーの強化</p> 	<p>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。</p> <p>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。</p>	<p>①患者さんも含めた一般の方のヘルスリテラシーの更なる向上</p> <p>②医薬品アクセスに当社が貢献した製品数/政策提言</p> <p>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</p>	<ul style="list-style-type: none"> 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# 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# 常時2件以上

マテリアルイシューの目標およびKPI

マテリアルイシュー	目標	KPI	KPIの目標
<p>人的資本の拡充と 企業文化の浸透</p> 	<p>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。</p>	<p>①従業員エンゲージメントスコア</p> <hr/> <p>②女性管理職比率</p> <hr/> <p>③選抜型研修受講者数</p> <hr/> <p>④キャリア・コンサルティング相談件数</p> <hr/> <p>⑤デジタル人材・データサイエンティスト数</p> <hr/> <p>⑥人材育成投資額</p> <hr/> <p>⑦CHANTOの浸透</p>	<ul style="list-style-type: none"> SMPオピニオンにおけるエンゲージメントスコアの維持向上 (2022年度 68%^{*1}) エンゲージメントスコア 63%^{*2}未満の部門割合の低下 (2022年度 24%) <hr/> <ul style="list-style-type: none"> 2027年度までに20%以上[#] <hr/> <ul style="list-style-type: none"> 毎年80名[#] <hr/> <ul style="list-style-type: none"> 毎年200件[#] <hr/> <ul style="list-style-type: none"> 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 <hr/> <ul style="list-style-type: none"> 一人あたりの投資額の維持[#] <hr/> <ul style="list-style-type: none"> 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[#]
<p>人権の尊重</p> 	<p>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。</p>	<p>①全従業員に対する人権教育・研修 (e-Learningを含む) の実施</p> <hr/> <p>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</p>	<ul style="list-style-type: none"> 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 <hr/> <ul style="list-style-type: none"> 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

#. 住友ファーマ単体としてのKPI目標

*1. 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

*2. クア尔特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

マテリアルイシューの目標およびKPI

マテリアルイシュー	目標	KPI	KPIの目標
<p>環境への取組の推進</p> 	<p>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。</p>	<p>①温室効果ガス（GHG）排出（Scope1+2）</p> <p>②水使用量</p> <p>③廃棄物再資源化率</p> <p>④廃棄物最終処分率</p>	<ul style="list-style-type: none"> 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 2030年度までに水使用量を2018年度比で12%削減 再資源化率80%以上の維持、2030年度までに85%以上# 最終処分率1%未満の維持、2030年度までに0.5%未満#
<p>コーポレートガバナンスの向上</p> 	<p>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、取締役会の機能の更なる向上、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。</p>	<p>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</p> <p>②グループガバナンスの強化</p> <p>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</p>	<ul style="list-style-type: none"> 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 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 グループ会社間取引利益相反委員会の定時（年1回）に加え必要に応じた開催

マテリアルイシューの目標およびKPI

マテリアルイシュー	目標	KPI	KPIの目標
<p>リスクマネジメントの強化</p>  	<p>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。</p>	<p>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</p> <p>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</p> <p>③適切な情報管理に向けた教育研修の実施</p> <p>④事業活動に重大な影響を及ぼす事象</p>	<ul style="list-style-type: none"> • 年度毎のリスクアセスメントの全ての部門での実施 • 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# • 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 • 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
<p>コンプライアンスの推進</p> 	<p>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。</p>	<p>①コンプライアンス教育研修の実施</p> <p>②内部通報制度の認知度、理解度</p> <p>③重大なコンプライアンス違反件数</p>	<ul style="list-style-type: none"> • 最新知識・意識向上に資する研修の年1回以上の実施 • 認知度 現水準の維持（2022年度 98%）# • 理解度 2027年度までに認知度と同水準まで向上（2022年度 78%）# • 毎年0件

