

統合報告書 2025

証券コード4506

Innovation today, healthier tomorrows





統合報告書2025発行にあたって

住友ファーマグループでは、「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」という理念の実践により、持続可能な社会の実現に貢献し、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ています。

当社は、統合報告書を、当社グループのサステナビリティ経営における中長期の方針や実践状況についてステークホルダーの皆様へ深くご理解をいただき、また皆様との建設的な対話を促進する重要なコミュニケーションツールであると考えています。昨年度は、抜本的構造改革の途上にあったため、統合報告書2024の発行を見合せ、2023年度の活動実績や各種データは弊社コーポレートサイトでの開示にとどめさせていただいておりました。

当社グループは、2023年度に2期連続の赤字を計上し、厳しい状況に直面しました。これを打開するため、2024年6月より経営体制を含めた抜本的構造改革に着手しました。その取組の成果として、2024年度内にコア営業損益のみならず最終損益の黒字化も前倒しで達成し、再建への第一歩を力強く踏み出すことができました。

さらに、再建にとどまらず、持続的な成長に向けた価値創造サイクルの再始動を目指し、2025年5月には、2027年度までの新たな活動方針として「Reboot 2027」を策定しました。本報告書では、この活動方針に基づき、当社の戦略や考え方をより深くご理解いただけるよう構成しています。

本報告書が皆様とのさらなる対話のきっかけになることを期待し、私からのメッセージに加えて、副社長の酒井、取締役でSumitomo Pharma America社のPresident & CEOを務める中川、碓井社外取締役のメッセージを掲載し、経営陣の覚悟と経営の方向性をお伝えします。また、今後当社の再成長に重要な研究開発、人材戦略についても、それぞれの責任者からのメッセージを通じて、当社の未来への取組をご紹介します。

今後も、当社のサステナビリティ経営に対するステークホルダーの皆様からのご意見・ご要望を真摯に受け止め、より良いコミュニケーションツールとなるよう統合報告書の制作に努めてまいります。忌憚のないご意見を賜れますと幸いです。

代表取締役社長

木村 徹





Contents

冒頭特集 「グローバル・スペシャライズド・プレーヤーを目指して」 3

トップメッセージ

社長メッセージ	8
財務責任者メッセージ	12

特集 住友ファーマの再建と挑戦

住友ファーマの“Reboot 2027”	14
米国事業責任者メッセージ	17
社外取締役メッセージ	18

価値創造のための基盤

住友ファーマグループのあゆみ	20
6つの資本	21
住友ファーマの価値創造プロセス	22

事業概況

研究開発責任者メッセージ	24
がん領域	25
精神神経(CNS)領域	26
その他領域	27
地域別の状況	
北米	28
日本	29

ガバナンス

コーポレートガバナンス	31
リスクマネジメント	39
コンプライアンス	41
役員一覧	42

サステナビリティ

環境	45
持続的な企業価値向上に向けた人的資本強化	52
社会貢献	59

データセクション

財務ハイライト	62
非財務ハイライト	64
10年間の要約財務データ	66
バリューチェーンの取組	68
会社概要	69
株主情報	70
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	71
編集方針	72

社長メッセージ
P8



財務責任者
メッセージ
P12



米国事業責任者
メッセージ
P17



社外取締役
メッセージ
P18



研究開発責任者
メッセージ
P24



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)

- ❶ “Innovation today, healthier tomorrows”の実現に取り組みます
- ❷ 誠実な企業活動を行います
- ❸ 積極的な情報開示と適正な情報管理を行います
- ❹ 自らの能力を高め、協働します
- ❺ 人権を尊重します
- ❻ 地球環境問題に積極的に取り組みます
- ❼ 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つの疾患領域とその他領域に注力

住友ファーマグループは、疾患領域としてがん領域、精神神経(CNS)領域、その他領域、
モダリティとして低分子、再生・細胞医薬に注力し、人々の健康で豊かな生活に貢献します。

がん領域

前立腺がん、造血器腫瘍、他

CNS領域

神経希少・変性疾患、眼疾患、他

その他領域

泌尿器疾患、婦人科疾患
希少疾患、感染症、他



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
プレゼンス・技術・ノウハウ

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、米国を中心に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、米国において、現地本社機能、研究開発機能、販売機能を有し、地域に合った営業・マーケティング活動を展開しています。

日本

グローバルヘッドクォーターとしての機能に加え、日本事業としてはCNS領域、糖尿病領域、レアディジェズ領域に注力しています。

米国

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

当社と丸紅グローバルファーマ社との合併会社
に当社は製品を供給し、引き続きアジア各国の
患者さんへの貢献を目指します。

2006年度
海外売上比率 **8.4%**



2024年度
海外売上比率 **76.9%**



人材

価値提供のための推進力は何か

「研究開発型ファーマ」に向けた人材を育成

住友ファーマは、抜本的構造改革の継続と並行して、研究開発型ファーマとしての基盤再建に取り組むReboot 2027を進めています。その再建には人材が重要であり、未来を創る人材の成長と、活躍を後押しするために人材体制の再建、リーダー人材の育成、人事制度の改革、意識変革等を軸とする人材戦略を推進しています。

人材体制の再建・ 多様な人材の活躍

- 人員増強のための採用の再開(キャリア・アルムナイ・27年新卒等)
- 自らキャリアをつくる機会の提供(社内公募の再開)
- 定年後再雇用条件の見直し
- 女性活躍推進

経営人材・ リーダー人材の育成

- サクセッションプランの強化(戦略的異動・配置含む)
- 新研修プログラムスタート

人事制度の改革

- Step1 ▶ 人事評価の運用改訂(24年度評価より)
- Step2 ▶ 人事制度の改革(26年度適用目標)

意識変革・ 全社一体感の醸成

- 会社変革プロジェクトの推進(Voice to Transformation)

目指す姿

どのような姿を目指しているのか

「価値創造サイクル」を力強く循環させ、グローバルに独自のポジションを確立

住友ファーマは、「研究開発」「販売・適応拡大」「利益獲得」「技術・戦略の高度化」で構成される「価値創造サイクル」を力強く循環させ、継続的にイノベーションを創出・社会実装していきます。そのプロセスを通じて、戦略的に強みを深化・拡張し、グローバルに独自のポジションで貢献していくことを、当社の目指す姿「グローバル・スペシャライズド・プレーヤー (GSP)」と定義しています。

GSP

グローバル・
スペシャライズド・
プレーヤー

革新的な医薬品を継続的に市場へ送り出す

- 強みのある領域・技術で創薬研究
- 小規模臨床試験で早期に価値確認
- 提携も活用した早期価値最大化



研究開発基盤を深化・拡張

- 情報・技術・シーズ・人材へ優位にアクセス
- 独自データ・ノウハウをフィードバック



市場価値を最大化し、より良い医療へ貢献

- 米・日を中心に世界へ届ける
- 科学的エビデンス構築と育薬



製品ブランドを確立し、経営資源を拡充

- 高いシェア・利益率
- 独自データ・ノウハウの蓄積



Message from the President

社長メッセージ

全社一丸で、未来をつくる

代表取締役社長

木村 徹



社長就任から、1年たった今

▶ 再建から再成長への転換点

2024年6月に社長に就任し、それまでの代表取締役専務執行役員として経営企画、経理、再生・細胞医薬関連部門を統括していた立場から、当社グループ全体の持続的な成長と価値創造を先頭となって率いる立場となりました。社長としての責務は、単なる意思決定にとどまらず、事業の方向性を明確に示し、社内外のステークホルダーとの信頼関係の

再構築にあると強く認識しています。

社長就任以降の1年で特に意識してきたのは、業績の回復にとどまらず、企業価値をどう向上させていくかが問われるということです。米国・日本・アジアにおいて断行した抜本的構造改革により事業基盤が整い、まさに住友ファーマは再建から再成長へのフェーズに移るタイミングだと捉えています。

具体的に日本事業における手応えを挙げるとすれば、たとえば、ヤンセンファーマ社とのゼプリオンの販売提携では、

当社が培ってきた精神科領域での知見や経験が、ノボ ノルディスク ファーマ社とのオゼンピックのプロモーション提携では、GLP-1 製剤を含む様々な機序をもつ薬剤提供による糖尿病領域でのプレゼンスと信頼が基盤となりました。また、再生・細胞医薬事業においては、住友化学との連携強化のもと、パーキンソン病を対象としたiPS細胞由来ドパミン神経前駆細胞の製造販売承認申請をおこなうなど、着実な進展を遂げています。当社の強みと戦略が相乗的に機能し、日本事業単体で黒字化を見込める持続可能な収益基盤への



社長メッセージ

転換の好事例になったと考えています。

今後も、当社が築いてきた強みを最大限に活かし、企業価値を高めてまいります。社長としての使命は、これからも理念の実践を通じて世界の人々に貢献しつづけるために、変化を恐れず住友ファーマを再成長の軌道へと導き、研究開発型ファーマとしての未来をつくっていくことだと考えています。

2024年度の総括

▶ 構造改革の成果と黒字転換

2024年度(2025年3月期)は、当初目標としていたコア営業損益の黒字化に加え、最終損益でも黒字転換を果たすことができました。売上収益は前年度比26.8%増の3,988億円、コア営業利益は432億円、親会社の所有者に帰属する当期利益は236億円と、大幅な業績改善を実現しました。

この成果は、北米基幹3製品(オルゴビクス、マイフェンブリー、ジェムテサ)をはじめとした既存製品の力強い成長に加え、早期退職者募集や研究開発費の大幅抑制を含む抜本的構造改革による収益力強化を進めた結果によるものです。

具体的には、基幹3製品のうち特に、進行性前立腺がん治療剤「オルゴビクス」および過活動膀胱治療剤「ジェムテサ」が、期初予想を大きく上回る売上を記録し、収益基盤の強化に大きく貢献しました。また、抜本的構造改革においては、2023年度に北米グループ会社の再編を実施したことにより、国内事業における黒字体質確立に向けて、国内従業

員を対象としたかつてない規模での早期退職者の募集や組織のスリム化を行いました。アジア事業では、丸紅グローバルファーマ社への譲渡を前提に合併化を進め、財務基盤の強化とともに注力領域への経営資源の集中を進めました。全社を挙げて業務改革や大幅な経費削減に取り組み、販管費を2023年度比で約1,100億円減、構造改革に着手した2022年度比では約1,400億円の削減を達成しました。

抜本的構造改革の中でも、研究開発については特に大きな再編成に取り組みました。一時的に投資余力が限定される中、開発プログラムの選択と集中をおこなうとともに、再生・細胞医薬分野における住友化学との協働体制の構築等に取り組み、研究開発費を前年度の909億円から485億円へと大幅に抑制しました。また、2024年12月には、リサーチディビジョン・開発本部・技術研究本部を統合し、R&D本部として探索から臨床開発までを一気通貫に運営する基盤を整えました。これにより、意思決定の迅速化と部門間の連携強化が図られ、各部門のベクトルが戦略に沿って整合されることで、研究開発の効率性と実行力が飛躍的に向上しています。

加えて、財務基盤の強化として、2025年3月に、マイオバント社完全子会社化に伴うブリッジローンおよび2019年12月に実施したロイバント社との戦略的提携に伴う既存借入金等について、ロイバント社株式売却資金にて一部返済したうえで、リファイナンスを実現しました。

このように2024年度は、グループ体制を含めた事業基盤の見直し、研究開発部門の再構築、財務基盤の強化等、様々な構造改革を組み合わせることで、限られたリソースの中でも成果を創出できる体制の構築に向けて、着実な前進を遂げた一年となりました。



「力強い住友ファーマ」へ向け 再始動のためのReboot 2027

▶ Reboot 2027の位置づけと目標、言葉に込めた想い

2024年度における抜本的構造改革と黒字転換の成果を踏まえ、2025年度から2027年度までの新たな活動方針として、「Reboot 2027」をスタートさせました。タイトルにある「Reboot(再始動)」は、単なる再建ではなく、価値創造サイクルを力強く回す企業として生まれ変わるという強い意思を込めたものです。

価値創造サイクルは、当社の役員・従業員の全員の業務遂行や日々の行動・意識で循環するものであり、さらなる力強い循環を実現するには、組織の枠を超えて全社が一丸となって協働することが不可欠です。この「全社一丸」の姿勢を重んじたReboot 2027は、経営の最高意思決定機関であ



社長メッセージ

る取締役会での長時間の議論を重ねて策定したものです。

Reboot 2027では、2027年度までに達成することとして、①基幹3製品売上高2,500億円、②コア営業利益250億円以上、③フリーキャッシュフローの黒字維持という3つの財務目標を掲げました。これらは、米国事業の収益拡大や、アジア事業売却による資金確保等、現実的かつ確実に達成可能な水準に基づいて設定しました。

そして、これらの目標を達成したその先に私たちが目指すのは、引き続き「グローバル・スペシャライズド・プレーヤー（GSP）」としての確固たるポジションの確立です。初期から後期まで自社で開発を担える体制を再構築し、がん領域や再生・細胞医療を含めた精神神経（CNS）領域、および社会的に意義が高い感染症領域等に厚みのあるパイプラインを持ち、グローバルに独自のポジションを確立して人々の健康で豊かな生活に貢献する製薬企業へと進化していきます。Reboot 2027は、住友ファーマが研究開発型ファーマとして再始動するための、確かな道筋だと考えています。

▶Reboot 2027における事業戦略

Reboot 2027の事業戦略には、既存製品と開発パイプラインの2つの観点があります。

まず米国事業の既存製品については、基幹3製品の中でも特にオルゴビクスとジェムテサの売上が好調に推移しています。これらの製品は、グループの収益を支える基盤としてだけでなく、価値創造サイクルを力強く回す起点となる存在で、その価値最大化は大変重要です。価値最大化に向けては、投資対効果に優れる強力な販売戦略の遂行により売上高の最大化を図るとともに、徹底したコスト管理を中心と

したオペレーション効率化の継続により損益基盤を確立していきます。日本事業においては、ラツードやツイミグ等に加えて、新たに提携したゼプリオン、オゼンピックを含めて、製品ブランド確立と市場浸透に取り組みます。

一方、開発パイプラインについては、がん領域のenzomenibとnuvisertibの早期上市を最優先事項と位置づけ、価値最大化、投資資金および開発リスク負担の低減に向け、提携機会を追求してまいります。

2品目のうち、enzomenibはメニン-KMT2A結合阻害剤で、急性白血病に対する安全性と有効性が評価されており、2024年12月の米国血液学会（ASH）では「ベストインクラス」と現地で取り上げられるなど注目が高まっています。nuvisertibは、がん細胞の増殖等に関与するPIM1キナーゼを選択的に阻害する当社独自性の高い薬で、特にJAK阻害薬との併用による治療効果が期待されています。これらの薬剤は、既存治療で十分な効果が得られなかった患者さんに対し、新たな治療選択肢を提供する可能性を持っています。

現在、enzomenibは2026年度の申請、2027年度の上市を目指して臨床試験を進めており、nuvisertibについても2027年度の申請を計画しています。日米でのマーケティング主導権を維持しつつ、開発に係る投資資金およびリスク負担の低減につながることを条件に提携先の探索を進めており、価値最大化に向けたパートナー戦略を重視しています。

この2品目は、当社の新薬開発力の真価を示すものでもあります。初期臨床開発は自社で進めつつ、後期臨床では外部パートナーとの提携を柔軟に組み合わせることで、効率的かつ持続可能な開発体制を目指していきます。これらががん2品目への注力方針は、当社の収益基盤を強化するだけでな

く、企業価値の向上の実現にも直結する重要な柱だと考えています。

▶再生・細胞医薬分野に対する今後の戦略

私は、住友ファーマの将来の成長をけん引する柱の一つが、再生・細胞医薬分野であると考えています。2024年度には、住友化学との間でiPS細胞を用いた再生・細胞医薬事業を展開するための合併会社RACTHERA社を設立しました。これは、当社の財務制約下においても研究開発の質やスピードを維持し、住友化学グループとしての総合力で事業を成功に導くための戦略的な選択です。

RACTHERA社設立により、iPS細胞由来製品の実用化および上市に向けて必要となる研究開発・生産設備への投資を株式保有割合に応じて負担する形とすることで、当社は、現在の厳しい損益および財務状況下における、当面の研究開発費負担が低減される一方で、住友化学との技術シナジーにより本事業の基盤を強化することが期待できると考えています。

当社は、この分野での「フロントランナー」として、パーキンソン病を対象としたiPS細胞由来ドパミン神経前駆細胞の日本での世界初の発売を皮切りに、米国での展開を目指しています。失われた機能を再生させ、薬物治療で対応が困難となる期間を短縮できる可能性もあり、患者さんの健康寿命の延伸に貢献することを期待しています。

Reboot 2027のもと、今後3年間はiPS細胞由来製品の上市を再生・細胞医薬分野での最優先マイルストーンと位置づけています。すでに米国で上市している先天性無胸腺症治療薬のリサイミックもあわせて、住友ファーマの再生・細胞医



社長メッセージ

薬分野における技術・知見を最大限活用し、患者さんと社会に新たな治療価値を届け、住友ファーマとしての価値創造サイクルの力強い循環につなげていきます。

▶グローバル戦略に対する考え方

2024年度は、米国・日本・アジアそれぞれの事業構造改革を進める過程において、グローバル戦略の再構築に向けた準備を整えました。中でも、アジア事業については、丸紅グローバルファーマ社との合併化を決定し、資金確保とともに、日米への資源の集中を実現しました。この合併化は、2025年度に60%、2029年度以降に残り40%を譲渡する2段階で進められ、合計720億円規模の譲渡金を見込んでいます。また、合併期間中は原則配当性向100%で、当社は40%分の配当を受け取るほか、製品供給による収益も継続的に得られる構造となっています。



今後のグローバル展開においては、創薬研究を含むすべてのファーマ事業の基盤を持つ日本と最大市場である米国に重点を置く事業展開を推進していきます。米国事業では、基幹3製品の成長を軸に収益最大化と利益の追求を徹底していきます。日本事業では、再構築された営業体制のもと、既存製品にヤンセンファーマ社とのゼプリオンの販売提携、ノボ ノルディスク ファーマ社とのオゼンピックのプロモーション提携が加わることで厚みが増し、数年間は黒字が見込める体制が整いました。引き続き自社の営業力を活かせる領域に注力していきます。営業体制については日米の地域特性を踏まえた戦略を重視する一方で、研究開発については日本を起点とした創薬・CMC（製品・プロセスの設計、品質管理）研究からグローバルでの臨床開発までを一気通貫に推進する体制を構築しています。この体制のもと、中長期戦略の一貫性をグローバルで確保しながら、新薬開発のスピードと質の向上を図り、研究開発型ファーマとして再始動していく考えです。

前述の通り、私は、抜本的構造改革を経て「再建」から「再成長」へのフェーズに入ったと捉えています。一連のグローバル体制の見直し戦略は、単に事業地域ではなく、事業の質と収益性を高めるための再設計のプロセスです。アジア事業の合併化やフロンティア事業の譲渡を通じて、成長投資の集中と財務基盤の強化を両立させ、さらなる柔軟かつ持続可能な成長を目指してまいります。

研究開発型ファーマとして「価値創造サイクル」を再構築

住友ファーマは研究開発型ファーマとして、価値創造サイクルをさらに力強く循環させた先に、目指す姿として「GSP」を掲げています。

このサイクルでは、全社の機能がそれぞれに最大限に発揮されつつ、イノベーションの社会実装から得られる収益を次の研究開発へと再投資することで循環が加速し、持続的な成長を生み出します。短期的には、抜本的構造改革を経て整った事業基盤を活かし、米国を中心とした基幹3製品の成長を確実に積み上げることが重要です。中期的には、がん領域の2品目の提携と早期上市、再生・細胞医薬分野の事業化が鍵となります。長期的には、CNS領域を含む初期開発品の自社展開や更に新しい開発パイプラインの創出を進めます。R&D体制の再構築を通じて、早期から後期まで厚みのあるパイプラインを持つ企業への進化を目指します。

今後3年間は、iPS細胞由来製品の実用化やがん2品目の上市・承認申請等、価値創造サイクルの再構築に向けた重要なマイルストーンが集中する時期です。限られたリソースの中でも「全社一丸」となって継続して成果を出し、GSPの実現に向けて着実に歩みを進めてまいります。

財務責任者メッセージ



財務の再構築から、持続的成長への道を拓く

代表取締役 副社長執行役員

酒井 基行

経営企画、経理統括、渉外、コーポレートガバナンス、
IT&データアナリティクス担当

抜本的構造改革とその成果

2024年6月の副社長就任以降、私は「持続的成長を支える強固な財務基盤の構築」を最優先課題と位置付け、短期間に集中して抜本的構造改革を断行しました。資産・事業の選択と集中、体制の見直し等、グループ全体での取組により、財務の健全化と再成長への道筋が徐々に明確になってきたと実感しています。

▶ 損益の黒字化の達成

米国における基幹3製品の売上収益の拡大に加え、2023-2024年度で約2,000億円のコスト削減(人員適正化、研究開発テーマの選択と集中、経費の合理化等)を実現したことが、コア営業損益および最終損益の両方の黒字化に大きく寄与しました。最終損益の黒字化は目標の1年前倒しでの達成であり、これほどの劇的な変化を実現できた背景には、グループ内の意思統一と迅速な意思決定に加え、全社一丸となった取組があったと考えています。

▶ 財務体質の改善

ロイバント社株式や政策保有株式、固定資産の売却により得た資金を活用し、借入金の返済を進めた結果、2025年3月末時点の有利子負債残高は前期末比で約1,100億円減少し、3,068億円まで圧縮しました。また、既存借入金のリファイナンスは、2023年度に多額の損失を計上したことに伴い一部の借入金について生じた財務制限条項抵触を解消するとともに、当面の安定的な資金調達手段を確保した重要な施策でした。これらの施策の着実な実現により、再建への確実な一歩を踏み出したと感じました。

Reboot 2027の目標と財務戦略

2025年度から2027年度までの活動方針として「Reboot 2027-力強い住友ファーマへの再始動-」を策定しました。この中で、2027年度までに達成することとして、①基幹3製品売上高2,500億円、②コア営業利益250億円以上、③フリーキャッシュフローの黒字維持という3つの財務目標を掲げています。これらの目標は、選択と集中に引き続き取り組むことで、確実に達成できると考えています。

加えて、有利子負債を可能な限り早期に2,000億円以下へ削減することも重要な目標です。今後は、アジア事業の譲渡対価や資産売却関連収入等の一時的要因を除いたフリーキャッシュフローの黒字化を目指し、着実に借入金の返済を進めていきます。

配当については、誠に遺憾ながら2025年度につきましても無配を予定しております。当面は財務体質の改善を優先して、復配に向けて事業活動を推進し、財務の安定性と成長投資のバランスを見極めたうえでタイミングを判断する方針です。

成長投資と2025年度の重点課題

資源が限られる中でも、将来の成長に資する研究開発投資は継続します。

特に、がん領域の2品目については、財務面での制約を踏まえ、開発投資・リスクのマネージを目指しつつ、価値最大化の観点からも同時並行的に最速で開発を進める必要があることから、共同開発・販売等の提携も視野に入れ、様々な活動に着手しています。

再生・細胞医薬事業については、住友ファーマの将来の成長をけん引する柱の一つとして期待を強めており、2024年度に住友化学と合併化をはかりRACTHERA社を設立しました。住友化学グループとしての総合力で効率的に最大限の成果を追求していきます。

2025年度の最重要課題は、Reboot 2027で掲げた価値創造サイクルの再構築に向けた、既存事業の収益性向上と外部提携を含めた開発品の価値最大化です。これらの取組を通じて、企業価値の回復と持続的成長への道筋をさらに確かなものにすべく尽力します。



Special Feature

特集

住友ファーマの再建と挑戦

住友ファーマの“Reboot 2027”	14
米国事業責任者メッセージ	17
社外取締役メッセージ	18



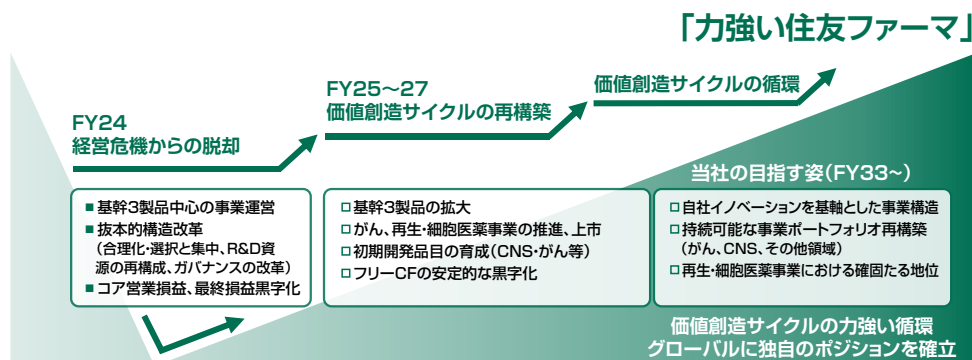
「力強い住友ファーマ」へ向けて 住友ファーマの“Reboot 2027”

■ 戦略シナリオ

2023年度は、米国における非定型抗精神病薬「ラズダ」の独占販売期間終了に伴う売上減少に加え、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」(以下「基幹3製品」)の売上収益が当初の想定を下回ったことにより、業績は大幅に悪化しました。

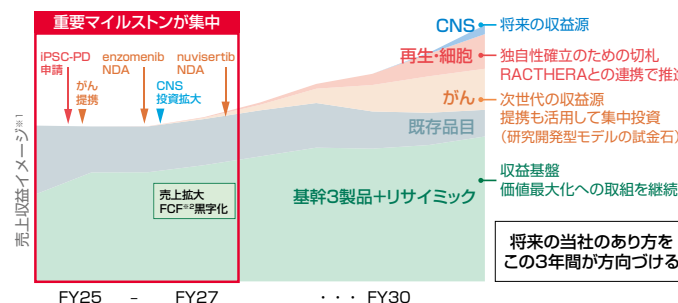
このような厳しい事業環境の中、2024年度は基幹3製品に加え、小児先天性無胸腺症向け培養ヒト胸腺組織「リサイミック」の販売拡大に注力するとともに、抜本的な構造改革を断行しました。その結果、業績はV字回復を遂げ、当社はこれを再成長への第一歩と位置づけています。

当社にとって2025～2027年度は、基幹3製品の売上拡大による収益基盤の安定化、再生・細胞医薬およびがん2品目の事業化等のマイルストーンが集中する重要な時期です。こうした状況を踏まえ、2023年4月に公表した「中期経営計画2027」は取り下げ、2025年5月に、2027年度までの新たな活動方針として「Reboot 2027 -力強い住友ファーマへの再始動-」を発表しました。研究開発型ファーマとしての再起を図るべく、「価値創造サイクル」の循環を通じて企業基盤を強化し、改めてグローバル・スペシャライズド・プレーヤー(GSP)としての地位確立を目指してまいります。



■ 価値創造サイクルの再構築

当社は2033年度に向け、研究開発活動において注力する疾患領域としては、がん領域、精神神経(CNS)領域、感染症等が含まれるその他領域、モダリティとしては、低分子、再生・細胞医薬に注力し、自社イノベーション基軸の「価値創造サイクル」の循環を通じて、グローバルに独自のポジションを確立します。「Reboot 2027」は、2025～2027年度の主な取組にフォーカスした内容であり、この3年間は、当社にとって基幹3製品の売上げ拡大による収益の安定化、がん2品目および再生・細胞医薬の事業化等、マイルストーンが集中する重要な時期となります。



益の安定化、がん2品目および再生・細胞医薬の事業化等、マイルストーンが集中する重要な時期となります。

※1 中長期の売上収益イメージ(グラフ)は成功確度調整前の見通しに基づき作成

※2 FCFはフリーキャッシュフローの略

■ 財務目標

2027年度に基幹3製品の売上を2,500億円規模に拡大させ、一時的要因を除き安定的にコア営業利益で250億円以上を目指します。基幹3製品の売上最大化に加えて、徹底したコスト管理を行ない、資産売却等による一過性の収益を除いた継続的事業活動に基づく収益ベースにおいて、フリーキャッシュフローを安定的に創出できるよう財務運営の最適化を図ります。配当施策については、有利子負債を2,000億円以下に削減することを優先し、財務の安定性と成長投資のバランスを見極め適切なタイミングで復配を検討します。

「Reboot 2027」における財務目標

FY27まで

PL	基幹3製品 製品売上高	2,500億円規模に拡大*
	コア営業 利益	一時的要因除き、安定的に250億円以上を計上 (FY27以降)
CF	フリーCF	黒字維持 (FY25-27)→売却 関連収益除きで黒字 (FY27)

可能な限り早期に

有利子負債	追加施策も実施し、2,000億円以下に削減
配当施策	当面は有利子負債返済を優先し、適切なタイミングで復配を実現する

※1ドル150円換算



「力強い住友ファーマ」へ向けて 住友ファーマの“Reboot 2027” 事業戦略

■ 事業戦略の全体像

米国および日本市場において、基幹3製品を中心とした既存製品の価値最大化と徹底したコスト管理により損益基盤を確立するとともに、自社開発パイプラインの選別と提携機会の追求により、ポートフォリオの強靱化を図ります。研究開発型ファーマとしての再起に向け、当社はがん領域および再生・細胞医薬分野における自社イノベーションの結実を必達目標として取り組んでいきます。

既存製品の価値最大化

- 北米:基幹3製品について売上高・製品損益を最大化
- 日本:既存製品+ゼプリオンおよびオゼンピック^{※1}の売上拡大により堅実に収益貢献

徹底したコスト管理

※1 Reboot 2027発表後の2025年7月よりコ・プロモーションを開始

自社開発パイプラインの選別と提携機会の追求によるポートフォリオ強靱化

- がん2品目への注力:基幹3製品の次なる収益基盤の確立
- 提携機会の追求:価値最大化、最速開発、投資資金および開発リスク負担の低減
- RACTHERA社との連携:再生・細胞医薬事業を推進し当社グループの基幹事業に育成

成長戦略 売上収益の拡大

北米においては、引き続き基幹3製品の早期価値最大化に最注力します。

日本においては、既存製品の非定型抗精神病薬「ラズダ」および2型糖尿病治療剤「ツイミーグ」に加え、2025年2月から持続性抗精神病剤「ゼプリオン」および「ゼプリオンTRI」、7月から2型糖尿病治療剤「オゼンピック」のプロモーションを開始しており、販売拡大に注力します。

成長戦略 がん2品目の早期上市

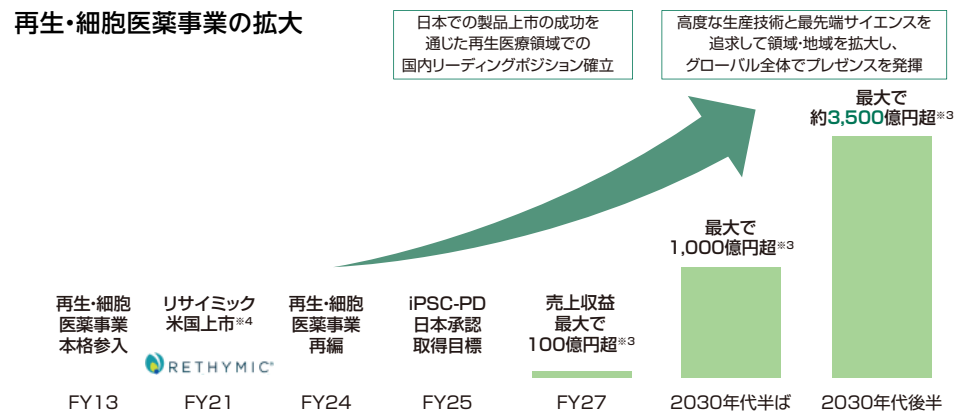
「Reboot 2027」の期間では、研究開発型ファーマの具現化に向けたフラッグシップ・プログラムとして、がん2品目に資源を集中させ、急性白血病を対象としたenzomenibは日本および米国での承認取得・上市を目指し、骨髄線維症を対象としたnuvisertibは両国での承認申請を目指します。また両剤の開発を最優先で推進し、早期の承認取得と価値最大化を目指すため、他社との提携機会を積極的に追求します。

成長戦略 再生・細胞医薬事業の拡大

当社は、住友化学、RACTHERA社およびS-RACMO社との連携体制のもと、再生・細胞医薬の事業化に向けた活動を推進しています。「Reboot 2027」では、2030年代後半に最大で約3,500億円の売上収益を目指しています。日本においては、2025年度中に他家iPS細胞由来ドパミン神経前駆細胞のパーキンソン病を適応症とした条件および期限付き承認を取得することを目標としており^{※2}、iPS細胞を用いた再生・細胞製品開発のフロントランナーとしてのポジションを確立することで、最大市場である米国での上市を見据え足場を固めます。

※2 2025年8月5日製造販売承認申請を実施

再生・細胞医薬事業の拡大



※3 成功確率調整前、開発中の複数製品上市実現時 ※4 小児先天性無胸腺症の免疫再構築を適応症として米国で承認を取得した培養胸腺組織製品

地域戦略 日本と米国に重点をおいた活動

当社は、創薬研究を含むファーマ事業基盤を持つ日本と、最大市場である北米に経営資源を集中させ、迅速な意思決定と執行を徹底し、グループ一体運営とローカル即応体制を両立させます。なお、住友制薬投資(中国)有限公司およびSumitomo Pharma Asia Pacific Pte. Ltd.ならびにそれらの子会社を通じて運営するアジア事業を、2025年8月に丸紅グローバルファーマ(株)との合併会社「丸紅ファーマシューティカルズ(株)」に承継しました。

グループ一体運営と
ローカル即応性の両立
迅速な意思決定と執行を徹底

グローバル戦略機能の強固な連携

- 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

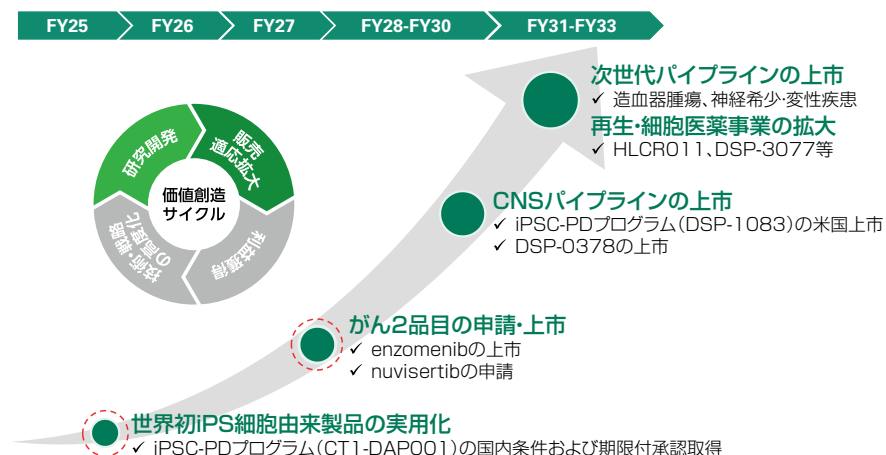
- 営業・マーケティング



「力強い住友ファーマ」へ向けて 住友ファーマの“Reboot 2027” R&D

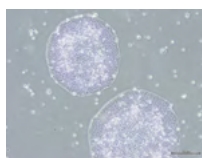
■ 研究開発活動による価値創出

「Reboot 2027」は、世界初のiPS細胞由来製品の実用化と、がん2品目の申請・上市を最優先事項として取り組み、その後の「価値創造サイクル」の再構築につなげていきます。



■ 世界初iPS細胞由来製品の実用化

RACHTHERA社と連携し、パーキンソン病を対象とした他家iPS細胞由来ドパミン神経前駆細胞について、日本での承認取得を目指し、2025年8月に承認申請しました。米国においてもフェーズ1/2試験を推進します。また、他家iPS細胞由来網膜色素上皮細胞について、網膜



iPSC-PDプログラム(他家iPS細胞由来ドパミン神経前駆細胞)

- パーキンソン病患者さんの運動症状を改善する革新的な治療選択肢を目指す
- 京都大学にて実施された医師主導治験の成績がNatureにて公表(2025.4.17)
- 2025年度内の承認取得を目指し、2025年8月に承認申請を実施
- 世界初のiPS細胞由来製品の実用化

色素上皮裂孔を対象とした日本でのフェーズ1/2試験を、他家iPS細胞由来網膜シートについて、網膜色素変性治療に関する米国でのフェーズ1/2試験を推進します。

■ がん2品目の申請・上市

Right target, Right plan, Right actionという研究開発の基本方針に則ってがん2品目の開発を進めており、2027年度までにenzomenibの上市、nuvisertibの承認申請を目指します。

Right target(創薬標的の妥当性)

- ✓ 内外で臨床エビデンスが蓄積されており、疾患との関連性が高い創薬標的

Right plan(開発戦略および臨床試験デザイン)

- ✓ がん領域の中でも、開発成功確率の高い造血器腫瘍にフォーカス
- ✓ より効果が期待できる患者集団を選択
- ✓ 有効性評価項目は客観的指標^{※1}であり、引き続き検証試験でも使用

Right action(臨床開発オペレーション)

- ✓ 単群非盲検試験で段階的にデータを確認しながら着実に推進
- ✓ 小規模な検証試験をきめ細やかに推進

早期価値最大化に向け外部提携により適応拡大を加速

※1 血液学的回復に基づく評価、臓器サイズ等

■ 今後の研究開発活動の方針

2024年12月に、探索から臨床開発、承認取得後のエビデンス取得までの迅速な意思決定と価値創造力強化のため、リサーチディビジョン、開発本部、技術研究本部およびメディカルアフェアーズ部を統合し、R&D本部を発足させました。また、成功確率の向上を図るため、自社の強みを最大限発揮できる疾患に絞り、コンパクトな開発戦略のもと、まずは小規模の患者さんにおいて有効性のシグナルを確認し、ステップワイズに研究開発を推進します。加えて、外部パートナーとの連携により、自社のコスト負担を低減しつつ、パイプラインを継続的に育成していきます。

自社ポートフォリオの価値最大化に向けて

- 自社開発/外部提携を問わず、適切な手段で自社ポートフォリオの価値を最大化
- 自社のコスト負担を低減しながらも、パイプラインを継続的に育成

1. 自社の開発力を活かした価値最大化のための提携(共同開発等)

領域	注力疾患(または事業)	方針
がん	造血器腫瘍	■ がん2品目について、自社でinitial POC^{※2}を取得済み ■ 提携を活用して製品価値を最大化
CNS	神経希少・変性疾患	■ コンパクトな開発戦略で、自社でinitial POCの取得を目指す ■ 製品価値最大化のための提携を考慮
	再生・細胞医薬事業	■ 住友化学との間の再編を実行済み ✓ 研究開発・設備投資資金を安定的に確保 ✓ 当社は主体的に開発に参画し、グループシナジーにより事業化を加速

※2 限られた症例数で、初期的に患者で有効性が確認されること

2. パートナーの後期開発力を活かした提携(導出等)

感染症領域、注力疾患以外の既存パイプライン等



米国事業責任者メッセージ

米国事業の再建

——基幹3製品の成長と未来への展望

取締役 常務執行役員

中川 勉

北米事業担当
スミットファーマ・アメリカ社 President and CEO



米国事業の成長は、当社グループの未来を切り拓く原動力であると考えています。基幹3製品と位置付けるオルゴビクス、ジェムテサ、マイフェンブリーはこれまで市場浸透に時間を要していましたが、2024年度にはそれぞれ重要な成果を挙げ、米国事業は再建の軌道に乗ることができました。また、リサイミックについても、米国内の自社加工施設を立ち上げ、患者さんへの製品供給をより強固とする体制が整いつつあります。

オルゴビクス ▶ 薬剤費の患者負担低減を追い風に飛躍的成長

進行性前立腺がん治療薬「オルゴビクス」については、2024年1月に米国医療保険制度 (Medicare Part D) で薬剤費の患者自己負担額に上限が設けられ、2025年1月にはその上限額が引き下げられました。この患者負担金額の低減を追い風に、医療関係者への本制度変更の認知拡大を含むプロモーションを行いました。GnRH受容体阻害剤と

して唯一の経口剤であるという本剤の価値の浸透も進み、2024年度の売上は544百万ドルと、当初予算の400百万ドルを大きく上回る結果となりました。今後もより多くの患者さんへ処方されることが期待されており、2025年度は売上高710百万ドルに加え、Pfizer社からの販売マイルストンの受領も見込んでいます。

ジェムテサ ▶ 新効能の追加を契機にさらなる拡大へ

過活動膀胱治療薬「ジェムテサ」は、シンプルな用法用量、血圧上昇の警告がない点、薬物相互作用の少なさ等、臨床上の強みの訴求を継続し、2024年度の売上が431百万ドルと、期初予想の380百万ドルを大きく上回りました。2025年度は572百万ドルの売上を見込んでおり、昨年末に追加された「前立腺肥大症を伴う過活動膀胱」への適応拡大を契機に、男性患者層への浸透を図り、過活動膀胱の諸症状により日常生活に影響を受けている患者さんへの更なる貢献を目指します。

マイフェンブリー ▶ 単独販売体制で収益性の向上へ

子宮筋腫・子宮内膜症治療薬「マイフェンブリー」は、2024年度の売上が84百万ドルと、期初予想の124百万ドルには届きませんでした。2024年末にPfizer社との協業を終了し、2025年1月からはSumitomo Pharma America社 (SMPA) による単独販売体制に移行しました。2025年4月にはジェムテサのプライマリケアチームと統合した「Community Careチーム」を立ち上げ、特に本剤の価値訴求に時間がかかっている子宮内膜症領域でのプロモーションを強化しています。2025年度は85百万ドルの売上を見込んでおり、単独販売体制により収益性の向上を図りつつ、より多くの患者さんへマイフェンブリーを届けることを目指しています。

Reboot 2027における米国市場での取組

米国は、医薬品産業において世界最大の市場であり、高度化する医療ニーズや急速に変化する市場動向に対して柔軟かつ俊敏に対応していくことが当社の成長の鍵となります。基幹3製品およびリサイミック事業が収益の柱として当面の事業を下支えしている間に、がん領域の2品目をはじめとした自社ポートフォリオの開発を推進し価値創造サイクルを力強く循環させていく必要があります。

SMPAには多様な人材が集結しており、これらの人材が持つ専門的知識や幅広い経験を当社戦略と融合させることで、新たな挑戦にも果敢に取り組んでいます。私自身が先頭に立ち、グローバル医薬品業界における当社のプレゼンスを高めるとともに、私たちが掲げる「人々の健康で豊かな生活に貢献する」という理念を「全社一丸」となって実践していきます。

社外取締役メッセージ

変革の先に、社会への価値を

社外取締役
碓井 稔



「期待を超える成果」——再建の1年を振り返って

2024年度、コア営業損益・最終損益ともに黒字化を達成しました。2024年度の1年を振り返り、まさに「期待を超える成果」を達成した重要な年であったと実感しています。

この成果の背景には、経営陣の果断な意思決定と現場重視の姿勢があります。特に木村社長は、自ら現場に何度も何度も足を運び、社員に直接語りかけることで、組織全体に明確な方向性を示し、士気を高めました。

当社再建の鍵を握る米国事業においては、中川取締役が Sumitomo Pharma America社のPresident&CEOとして陣頭指揮を執り、当社との連携体制が厚く見直され、実態把握と課題解決が精力的に進められたことで、組織の一体感が強化されました。

また、日本国内では、人員と組織体制のスリム化を進める中で、「集中すべき領域」がさらに明確になり、重点領域に優先して資源を投入しました。研究開発体制もフラット化したことで迅速かつ効率的な運営が可能となりました。こ

れらの改革が短期間での黒字転換を可能にしたと確信しています。

「Reboot 2027」——再始動への覚悟と協働

2025年度から始動した「Reboot 2027」では、がん領域における2品目の上市達成や3つの財務目標等、具体的かつ挑戦的な目標が掲げられています。取締役会では、計画の内容以上に「いかに実行するか」という観点での議論が活発に行われました。

私はその中で、組織の枠を超えて「全社一丸」となって協働する重要性を強く訴えてきました。大きな目標に向かって計画を実行するためには、自部門の成果にとどまらず、隣接部門や川上・川下との連携を意識し、全社的な視点でスクラムを組むことが不可欠です。これは、私のエプソンでの経験から得た教訓でもあります。エプソンでも研究開発部門の壁を取り払い、自由な議論を促すことで、組織全体が一体となって目標に向かう体制が整いつつありました。私はこの

「全社一丸」という協働のあり方の変化が、住友ファーマにも大きな変革の力をもたらす可能性を感じています。

社外取締役としての役割——背中を押す存在に

社外取締役としての私の使命は、創業力の強化と、それを支える実行力の醸成に独自の客観的な視点から貢献することと考えています。現在、研究開発体制のフラット化により、若手を含めた全研究員の発想の把握や施策への反映が進めやすくなっていることに期待を寄せています。

一人ひとりが自律的に動ける組織こそが、成果の源泉です。上からの指示を待つのではなく、自らゴールを描き、最適な行動を選び取る力が、今後の住友ファーマを支えると信じています。だからこそ私は、「挑戦してみよう」「ここに集中しよう」といったメッセージを、研究所の発表会や社内イベント等、様々な場面で伝えていきたいと考えています。

未来への期待——社会に新しい価値を

住友ファーマが価値創造サイクルの力強い循環の先を目指している「グローバル・スペシャライズド・プレーヤー(GSP)」の姿は、医学の限界に挑み、社会に新たな価値を提供する企業であると、私は捉えています。

医薬品や再生・細胞医薬等の多様なイノベーションの社会実装を通じて、心身の不調を抱える患者さんやそのご家族の方々が健康で豊かな生活を送ることができる未来を創出することは、代えがたい社会的意義を持つものです。こうした価値創造に挑戦し続ける研究開発型ファーマであり続けることが、社員一人ひとりのモチベーションとなり、住友ファーマの持続的成長につながると確信しています。



Value Creation

価値創造のための基盤

住友ファーマグループのあゆみ	20
6つの資本	21
住友ファーマの価値創造プロセス	22

住友ファーマグループのあゆみ

住友ファーマグループは、事業の基盤である研究開発では精神神経（CNS）領域に加えて、2011年にがん領域に本格的に参入、さらに2013年からは他社に先駆けて再生・細胞医薬分野に取り組んできました。これからも2033年の「グローバル・スペシャライズド・プレーヤー（GSP）※」の地位確立を目指して、挑戦を続けていきます。

※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、がん領域、CNS領域を疾患領域とし、医薬品、再生・細胞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。

良質な医薬品の普及を志向する 薬業家達により19世紀に創業した老舗企業 大日本製薬株式会社

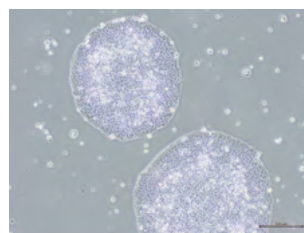
1897年、大阪・道修町の有力薬業家21人により大阪製薬株式会社を設立。翌1898年には大阪・海老江に製薬工場を設置。東京にあった半官半民の大日本製薬会社を吸収合併し、社名を大日本製薬株式会社に改称。医薬品事業のほか、動物用医薬品、食品添加物、工業薬品の製造販売等、幅広く事業を展開。

2009年

米国セプラコール社
（現Sumitomo Pharma America社）を買収

2013年

再生・細胞医薬事業に本格参入



2014年

再生・細胞医薬神戸センターを開設



2021年

基幹3製品上市



住友の事業精神と技術を受け継いだ 化学メーカー発の製薬企業

住友製薬株式会社

1984年、住友化学工業株式会社の医薬事業の研究、開発、製造部門と、稲畑産業株式会社（住友化学の医薬品の販売総代理店）の医薬販売部門を継承して設立。循環器・糖尿病領域、CNS領域、免疫（炎症・アレルギー）領域、がん・感染症領域を中心とした医薬品事業で成長。

2005年10月1日

大日本製薬と住友製薬が合併し、
大日本住友製薬（現住友ファーマ）が誕生

2011年

米国ラズダグ上市



がん領域参入



2024年

RACTHERA社設立（住友化学との再生・細胞医薬事業の合併会社）

2019年

Roivant社との戦略的提携



6つの資本

※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



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パイプライン、創薬力、先端技術・ノウハウ

CNS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（GSP）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。

主要な指標

- 製品上市数（過去5年間） **6点**
- 開発品目数 **15点**（2025年7月末時点）
- 発明数（過去5年間） **228件**



社会・関係資本

日本、米国において強固な基盤を構築

日本・米国に強固な販売網を有しており、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可能にしています。これらの活動を通じて、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げています。

主要な指標

- MR数（2025年3月末時点）※¹
日本: **390名**、米国: **380名**
- 注力領域における国内の医師からの評価※²
糖尿病: **9位** 統合失調症: **2位**

※¹ マネージャー除く

※² インタージヘルスケア[Rep-i 2025年2月度調査]、転載禁止、当社定義の医師／対象メーカー内のMR評価ランキング



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。

主要な指標

- 従業員数 単体: **1,799名** 連結: **3,832名**
- 従業員エンゲージメントスコア※¹（単体） **44.8%**
- 女性管理職比率（単体） **15.0%**（2025年4月時点）
- デジタル人材・データサイエンティスト数（2025年3月時点）（単体）
シチズン・データサイエンティスト: **114名**
シチズン・デベロッパー: **76名**
- CHANTOの実践度合※²（単体） **90.3%**

※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 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



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、再生・細胞医薬専用の商用製造施設を関連会社のS-RACMO株式会社が保有し、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
日本: **2**
- 再生・細胞医薬専用の商用製造施設数※¹
4（SMaRT、FORCE、CRAFT※²、米国CPC）施設

※¹ S-RACMO株式会社所有施設も含む

※² 2025年7月竣工



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、財務の安定性が重要と考えており、財務基盤の強化に取り組んでいます。2024年度では、資産売却で得た資金を活用して借入金の返済を進めたうえで、リファイナンスを行い、当面の安定的な資金調達手段を確保しました。

主要な指標

- コア営業利益 **432億円**
- 営業キャッシュ・フロー **165億円**
- ROIC **9.4%**
- ROE **14.5%**
- ネットD/Eレシオ **1.67**
- 有利子負債残高 **3,054億円**



自然資本

カーボンニュートラル、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

気候変動等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。

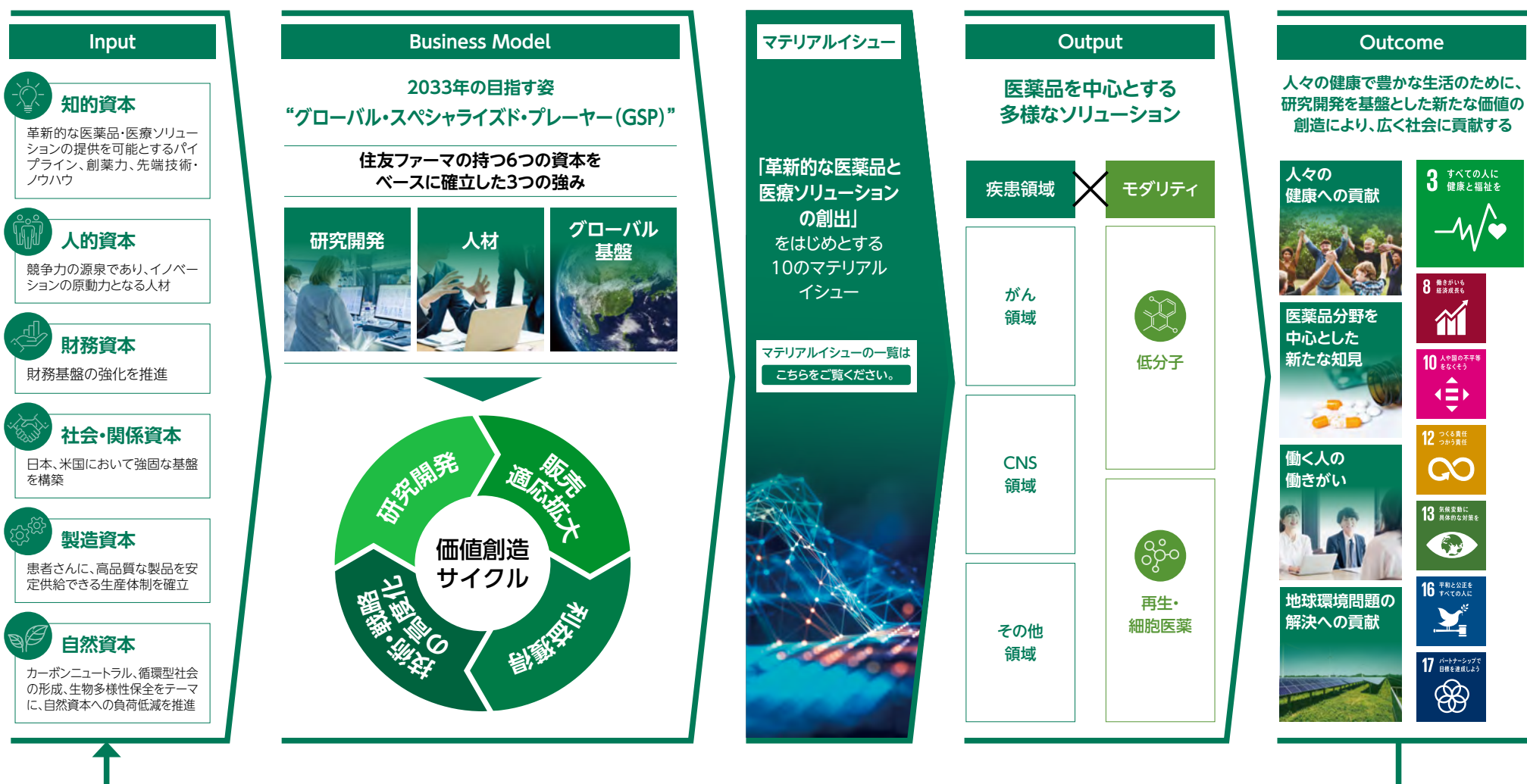
主要な指標

- GHG排出量（Scope1+2） **46千t-CO₂**
- 水使用量 **644千t**
- 廃棄物再資源化率（単体） **83%**
- 廃棄物最終処分率（単体） **0.25%**



住友ファーマの価値創造プロセス

当社グループは、「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」という理念のもと、持続可能な社会の実現に向けて取り組んでいます。この理念の実現に向けて、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10の重要課題（マテリアルイシュー）に取り組み、多様な医療ニーズに応えるソリューションを提供しています。「グローバル・スペシャライズド・プレーヤー（GSP）」としての地位確立をめざし、理念のさらなる具現化を進めてまいります。





Business

事業概況

研究開発責任者メッセージ	24
がん領域	25
精神神経(CNS)領域	26
その他領域	27
地域別の状況	
北米	28
日本	29



事業概況

研究開発責任者メッセージ

がん領域2品目の開発を最優先に、
革新的な医薬品の創出によって、
研究開発型ファーマとしての真価を示します



常務執行役員

佐藤 由美

R&D本部担当
R&D本部長兼スミトモファーマ・アメリカ社
Chief Development Officer

構造改革の成果と「Reboot 2027」の始動

2023年度から2024年度にかけて実施した抜本的構造改革の中で、研究開発体制についても大きな改革に取り組みました。創薬研究は日本に集約、CMC（製品・プロセスの設計、品質管理）研究と臨床開発は日米で連携する体制に再編しました。引き続き地域間および部門間連携の強化を進め、革新的な医薬品を継続的に市場に送り出していきます。「Reboot 2027」では研究開発型ファーマとしての再起に向け、初年度2025年度を「真価を示す年」と位置づけて、研究開発の価値創造サイクルの再循環に取り組んでいます。

2025年度の重要マイルストーン達成にむけて

精神神経（CNS）領域では、2025年8月に日本でraguneprocel（非自己iPS細胞由来ドーパミン神経前駆細胞）の承認申請を行いました。当社は、住友化学、RACTHERA社、S-RACMO社と一体となり、世界に先駆けてのiPS細胞由来製品の実用化に向け注力しています。がん領域では、早期上市を最優先事項と位置づけるenzomenibとnuvisertibの2品目について、SMPAのがん領域CMO（Chief Medical Officer）のリードのもと、日米で連携して開発を進めています。両剤いずれも良好なデータが蓄積されてきており、後期臨床では外部パートナーとの提携を柔軟に組み合わせることで、開発スピードの向上を含め、両剤の価値最大化を目指します。感染症領域では、fH1/DSP-0546LP（ユニバーサルインフルエンザワクチン）のFIH試験※の中間解析を完了します。これにより、ユニバーサルワクチンとしての事業展開の可能性とともに、本ワクチンに応用している当社独自のアジュバント技術の科学的ポテンシャルを同時に示せるものと期待しています。

※FIH試験：ヒト初回投与試験（First in Human試験）

領域戦略と研究開発基盤の強化

アンメット・メディカル・ニーズの高いがん領域とCNS領域、および社会的に意義が高い感染症領域に重点を置いた研究開発を通じて、最先端のサイエンスを取り入れた画期的な医薬品の継続的な創出を目指します。がん領域では、注力する2品目（enzomenib、nuvisertib）で実施中の臨床試験から得られる、当社独自のデータも活用して後継品の創製に取り組んでいます。SMP-3124はCHK1阻害剤を封入したリポソーム製剤です。臨床での有効性が示唆されている標的に対する当社創製の新規化合物をリポソームに封入したもので、有望な新薬となることが期待されます。CNS領域は、アンメット・メディカル・ニーズが高い一方、疾患の病態解明が道半ばで、非臨床研究から臨床での効果・安全性を予測することが難しく、また、医薬品を脳に送達する必要があるなど、創薬難度の高い領域です。当社は、長年の研究から蓄積した独自性の高いトランスレーショナル技術と脳移行性に優れた化合物創製のノウハウを活用し、初期開発および研究後期段階に複数の品目を保有しています。新設したトランスレーショナル研究・初期臨床開発部を中心に、臨床で早期にこれらの品目の可能性を確認し、後期開発品目を得ていきます。

特定の疾患領域・分子骨格にとどまらない合成化学力も当社の強みであると考えています。分子動力学シミュレーションや高度な分子設計力に加え、AIの活用、合成プロセス技術の向上等、更に技術を磨き研究開発における生産性と創薬力の向上を図っています。

2025年度は研究開発力の真価を示す年

2025年度は、研究開発型ファーマとしての「真価を示す年」です。主要開発品目への注力に加え、研究開発の強みに磨きをかけていくことで価値創造サイクルを再構築し、持続的な成長と革新を実現していきます。



事業概況(疾病領域別)

がん領域

進行性前立腺がん治療剤「オルゴビクス」の価値最大化に加え、急性白血病や骨髄線維症等、特定の疾患領域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・ニーズの充足を目指しています。

当領域における基本戦略

がん領域では、これまでの研究開発活動を通じて複数の開発パイプラインを創出してきました。これらの知見を生かし、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等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等により、最適な対象がん種および製品価値を見極め、成功確度の向上を図っています。

パイプラインの状況

enzomenib (DSP-5336) および nuvisertib (TP-3654) に開発資源を集中させ、自社主導で開発を推進するとともに、提携の可能性も柔軟に追及することで、早期の承認取得と価

enzomenib (DSP-5336)		nuvisertib (TP-3654)	
作用機序	メニン-KMT2A結合阻害剤	作用機序	PIM1キナーゼ阻害剤
対象疾患 (開発フェーズ)	急性白血病 (単剤:フェーズ2、併用:フェーズ1/2)	対象疾患 (開発フェーズ)	骨髄線維症 (単剤、JAK阻害剤との併用: フェーズ1/2)
目指す ポジショニング	メニン-KMT2A結合阻害剤の中でベスト インクラスの薬剤	目指す ポジショニング	PIM1キナーゼを選択的に阻害する ファーストインクラスの骨髄線維症治療薬
開発品の 特徴	臨床データ - 単剤投与で、KMT2A再構成またはNPM1変異を有する患者群に対して40%以上のCR/CRh率を達成 - 用量制限毒性は認められておらず、忍容性は良好	開発品の 特徴	臨床データ - 単剤投与で、22.2%の患者で脾臓が25%以上縮小、44.4%の患者で全身症状スコアが50%以上改善 - 用量制限毒性は認められておらず、ヘモグロビン値および血小板数は改善
	差別化ポイント - 特定の患者層に対して優れた有効性を期待 - QTC延長や分化症候群等の懸念が低い		差別化ポイント - 新規メカニズムを有し、血液毒性の懸念が低い - JAK阻害剤と最適な併用薬となる可能性 - 骨髄線維症の症状および脾腫の改善に加えて、骨髄線維化を改善する可能性

※KMT2A:lysine methyltransferase 2A、NPM1: NucleoPhosmin 1、CR:完全寛解、CRh:部分的血液学的回復を伴う寛解

値最大化を目指します。現在、enzomenibについては、急性白血病の単剤療法の承認申請に向けたフェーズ2試験および併用療法のフェーズ1/2試験を、nuvisertibについては、骨髄線維症を対象とした単剤療法および併用療法のフェーズ1/2試験を着実に推進しています。

製品上市目標(2025年8月5日現在)

	2025年度	2026年度	2027年度	2028年度	2029年度
enzomenib (DSP-5336) (メニン-KMT2A結合阻害剤)			急性白血病*		適応拡大
nuvisertib (TP-3654) (PIM1キナーゼ阻害剤)				骨髄線維症	適応拡大

※再発または難治性のKMT2A遺伝子再構成陽性の急性白血病またはNPM1遺伝子変異陽性の急性骨髄性白血病

「Reboot 2027」における重点施策

引き続きオルゴビクスの価値最大化に注力します。本剤はGnRH受容体阻害剤の中で唯一の経口剤であるという特徴が浸透しつつあり、加えてメディケアパートDの薬剤給付制度変更が追い風となり伸長しています。2025年1月に患者自己負担の上限金額のさらなる低下を受け、泌尿器科においてアンドロゲン除去療法における確固たる地位を確立するとともに、腫瘍科に対しては臨床的優位性を訴求して市場シェアの拡大を図り、ブロックバスターに育成していきます。enzomenibは米国および日本での承認取得・上市を、nuvisertibは両国での承認申請を目指します。

主力製品の状況

オルゴビクス (米国)	米国食品医薬品局(FDA)、欧州委員会およびカナダ保健省により、成人の進行性前立腺がんを適応症として承認された初めてかつ唯一の経口GnRH受容体阻害剤です。本剤は、GnRH受容体を阻害して、前立腺がんの増殖を刺激することが知られている精巣でのテストステロンの産生を減少させます。2024年度のオルゴビクスの売上収益は544百万ドル(前年度比86.3%増)となりました。
----------------	--

事業概況(疾病領域別)

精神神経(CNS)領域

日本では、非定型抗精神病薬「ラズダ」および「ロナセンテープ」を中心とした情報提供活動に注力しています。また、ヤンセンファーマ社と持効性抗精神病剤「ゼプリオン」および「ゼプリオンTRI」の販売提携を行い、2025年2月より共同プロモーション活動を開始しています。日本および米国において、低分子医薬品に加え、RACTHERA社との連携による再生・細胞医薬品を含む複数品目の研究開発活動を行っています。

当領域における基本戦略

CNS領域では、アンメット・メディカル・ニーズの高い神経疾患(神経変性疾患・希少疾患等)に重点を置いて、継続的な価値創造に取り組めます。特に、臨床病態との関連性が高い創薬標的に対して、当社の強みである中枢移行性のある低分子創薬技術を適応することで、根治療法薬等の革新的な新薬の創出を目指しています。また、iPS細胞等のヒト外挿性の高い非臨床モデルを活用するとともに、蓄積した脳波やイメージング等のトランスレーショナル技術をさらに強化することで、研究開発の成功確度の向上を図っています。

再生・細胞医薬については、1990年代から研究活動に取り組んでおり、住友化学が実施してきたヒトES細胞を用いた基盤研究や、眼科領域における住友化学と理化学研究所との共同研究を通じて得られた知見および知的財産も活用してきました。2024年度には、事業の推進と加速を目的とし、住友化学と合併会社RACTHERAを設立しました。iPS細胞由来製品の早期の実用化に向けた取組を推進しており、世界初のパーキンソン病を対象としたiPS細胞由来ドパミン神経前駆細胞の上市を目指しています。

パイプラインの状況

再生・細胞医薬については、RACTHERA社と連携し、日本では2025年8月に進行期パーキンソン病患者のオフ時の運動症状の改善を効能・効果として、他家iPS細胞由来ドパミン神経前駆細胞(CT1-DAP001/DSP-1083)の製造販売承認申請を行いました。米国においてもフェーズ1/2試験を着実に進めています。また、他家iPS細胞由来網膜色素上皮細胞(HLCR011)については、網膜色素上皮裂孔を対象とした日本でのフェーズ1/2試験を、他家iPS細胞由来網膜シート(DSP-3077)については、網膜色素変性治療に関する米国でのフェーズ1/2試験を進めています。

低分子の初期臨床開発品目群については、2030年代のグループ収益を支える優先品目を選抜し、次のフェーズへの移行に向けた取組を推進します。

製品上市目標(2025年8月5日現在)

	2025年度	2026年度	2027年度	2028年度	2029年度
他家iPS細胞由来 ドパミン神経前駆細胞 (CT1-DAP001/DSP-1083) (RACTHERA社)	パーキンソン病 (承認申請:2025年8月) ●				米国開発
他家iPS細胞由来 網膜色素上皮細胞 (HLCR011) (RACTHERA社)				網膜色素上皮裂孔 ●	適応拡大

「Reboot 2027」における重点施策

CNS領域における低分子創薬については、特にアンメット・メディカル・ニーズの高い疾患に重点を置き、研究開発に取り組んでいきます。CNS領域から継続的な成果創出を実現するために、トランスレーショナル研究機能を強化し、初期臨床・前臨床品目の中から、当社の成長を支える有望な品目を選抜することに最優先で取り組みます。

再生・細胞医薬については、世界に先駆けてのiPS細胞由来製品の実用化とゲームチェンジャーとなる治療の実現に向け、日本および米国におけるパーキンソン病を対象とした他家iPS細胞由来ドパミン神経前駆細胞、網膜色素上皮裂孔を対象とした他家iPS細胞由来網膜色素上皮細胞および網膜色素変性を対象とした他家iPS細胞由来網膜シート(立体網膜)の開発および事業化に向けた活動を進めます。

主力製品の状況

ラズダ (日本)	当社が創製し、欧米を含む50カ国以上で販売実績のある製品です。日本では、統合失調症および双極性障害におけるうつ症状の改善を適応症として2020年より発売しています。2024年度のラズダの日本における売上収益は132億円(前年度比12.1%増)となりました。
ロナセンテープ (日本)	当社が創製し、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です。2024年度のロナセンテープの日本における売上収益は46億円(前年度比20.2%増)となりました。

事業概況(疾病領域別)

その他領域

米国において子宮筋腫・子宮内膜症治療剤「マイフェンブリー」および過活動膀胱治療剤「ジェムテサ」を提供しています。日本では糖尿病領域に注力しており、「ツイミグ」「オゼンピック」「メトグルコ」等、複数の2型糖尿病治療剤を提供しています。

基本戦略

当社は、婦人科疾患、泌尿器疾患、糖尿病、希少疾患、感染症等、これまで当社がプレセンズ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。日本では特に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。

パイプラインの状況

当社創出の新規TLR7ワクチンアジュバント(DSP-0546)を用いたユニバーサルインフルエンザワクチンについて、ベルギーでのフェーズ1試験を実施中です。カルバペネム耐性菌感染症治療薬KSP-1007については、アジア地域への展開を見据えた日本および中国でのフェーズ1試験を継続し、開発を着実に推進します。なお、ユニバーサルインフルエンザワクチンおよびKSP-1007の研究開発は、日本医療研究開発機構(AMED)からの委託研究開発費を活用しています。

製品名／一般名／コード名	予定適応症	地域	開発段階
KSP-1007	複雑性尿路感染症、複雑性腹腔内感染症、人工呼吸器関連肺炎を含む院内肺炎	米国・日本・中国	フェーズ1
fH1／DSP-0546LP	インフルエンザ予防	欧州	フェーズ1

「Reboot 2027」における重点施策

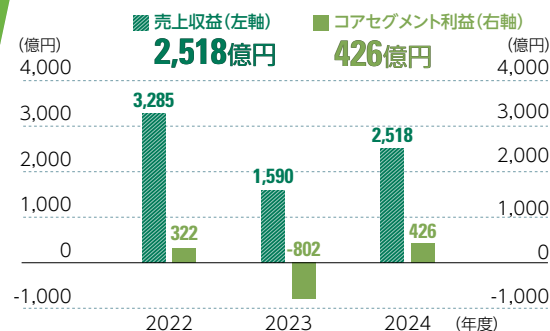
ジェムテサは、前立腺肥大症を伴う過活動膀胱に対する適応追加や、臨床における競合他剤との違いを訴求し、男性および女性の過活動膀胱患者における標準治療薬の地位確立を目指します。マイフェンブリーは、特に子宮内膜症における中等度から重度の痛み治療に対する安全性と有効性の情報提供活動に注力します。なお、マイフェンブリーは2024年12月にPfizer社との共同開発・共同販売を終了し、自社単独による事業に移行しました。最適化した新たな組織のもと、収益性の向上を図りつつ、より多くの患者さんへマイフェンブリーを届けることを目指します。

主力製品の状況

ジェムテサ (米国)	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、米国において最初で唯一のβ3アドレナリン受容体作動薬で、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。2024年度のジェムテサの北米における売上収益は431百万ドル(前年度比69.2%増)となりました。
マイフェンブリー (米国)	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。閉経前の女性の子宮筋腫に伴う過多月経を適応症とし、2024年度のマイフェンブリーの北米における売上収益は84百万ドル(前年度比31.7%増)となりました。

事業概況(地域別)

北米事業



2024年度の概況と「Reboot 2027」

北米事業は、ピーク時の売上が2,000億円を超えていた非定型抗精神病薬「ラゾダ」の独占販売期間が2023年に終了したことで売上収益が大幅に減少し、非常に厳しい状況に直面しました。このような環境下において、基幹3製品である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」および過活動膀胱治療剤「ジェムテサ」に経営資源を集中させるとともに、収益規模に即した事業運営を行うため、大幅な人員削減を含む抜本的構造改革を断行しました。その結果、2024年度の北米事業のコアセグメント利益は426億円(前年度802億円の損失)となり、V字回復を果たすことができました。

特にオルゴビクスとジェムテサは期初の予想を上回る伸びを示しました。マイフェンブリー

「Reboot 2027」における北米事業の主要施策

既存製品の価値最大化

- 基幹3製品:投資対効果に優れる強力な販売戦略の遂行により売上高・製品損益を最大化
- リサイミック:自社加工施設の立ち上げにより、患者さんへの製品供給をより強固に

継続的なオペレーション効率化の追求

- 徹底したコスト管理を継続
- ガバナンス体制の簡素化
- enzomenib承認・上市を踏まえた販売体制の最適化を推進

については、2024年12月にPfizer社との共同開発・共同販売を終了し、自社単独による販売体制に移行しました。新たな販売体制のもと、収益性の向上を図り、製品価値の最大化に向けた取り組みを強化しています。また、小児先天性無胸腺症向け培養ヒト胸腺組織「リサイミック」については、米国内の自社加工施設を立ち上げ、患者さんへの安定的な製品供給体制の構築が進展しています。

北米事業は、引き続き当社グループの収益基盤の中心であり、「Reboot 2027」では、基幹3製品およびリサイミックの価値最大化に注力するとともに、継続的なオペレーション効率化の追求により、さらなる収益拡大を目指します。

2025年度の見通し

北米セグメントでは、引き続き基幹3製品は増収を見込んでいます。また、リサイミックの販売にも注力します。

注力製品(北米)

オルゴビクス
適応症
進行性前立腺がん



泌尿器科および腫瘍科における需要とブランド嗜好性の促進

- ▶ 泌尿器科:アンドロゲン除去療法における確固たる地位確立
- ▶ 腫瘍科:臨床的優位性の訴求による市場シェア拡大
- ▶ 患者:メディケアパートD薬剤給付制度変更による患者自己負担金額変更の周知

ジェムテサ
適応症
過活動膀胱、
前立腺肥大症に伴う過活動膀胱

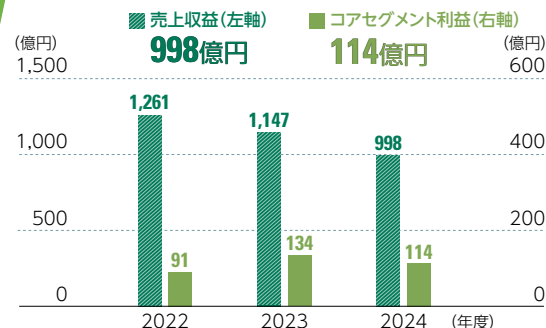


男性および女性の過活動膀胱患者における標準治療薬の地位確立

- ▶ 臨床における差別化の訴求継続:シンプルな投与方法、添付文書への血圧上昇の警告記載なし、CYP2D6基質との薬物相互作用なし、粉砕可能な錠剤
- ▶ 男性への処方拡大:新しい適応症(前立腺肥大症を伴う過活動膀胱)を活用した男性患者の認知度向上
- ▶ 価格と数量のバランスの最適化:市場の変化に対応したバランスの取れた価格戦略の実行

事業概況(地域別)

日本事業



2024年度の概況と「Reboot 2027」

2024年度は、非定型抗精神病薬「ラツダ」および「ロナセンテープ」の売上収益が拡大したほか、2型糖尿病治療剤「ツイミグ」が伸長しました。しかしながら、パーキンソン病治療剤「トレリーフ」が2024年6月に、2型糖尿病治療剤「エクア」が2024年12月にそれぞれ独占販売期間を終了した影響を受けました。その結果、日本事業のコアセグメント利益は114億円(前年度14.6%減)となりました。

こうした中、グループ全体で進める抜本的構造改革として、北米グループ会社の再編を実施したこと続き、国内事業でも早期退職者の募集を行いました。一方で、2025年1月にヤンセンファーマ社

「Reboot 2027」における日本事業の主要施策

強み領域・注力製品を通じた事業収益確保と
再生・細胞医薬事業をコア事業へ

1 注力製品※および新製品の価値最大化

- ▶「強み領域」(CNS領域・糖尿病・希少疾患)における、営業基盤・リレーションを活かした製品価値最大化
- ▶がん領域事業立ち上げの準備
- ▶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・細胞医薬事業の立ち上げ・拡大への注力

- ▶CT1-DAP001/DSP-1083(パーキンソン)事業のスムーズな立ち上げ
- ▶CT1-DAP001/DSP-1083本承認取得に向けた治験への貢献
- ▶Next品目(HLCR011、DSP-3077)への貢献

3 変化に対応した事業運営

- ▶製品構成・人員構成の変化に応じた体制構築と運営
- ▶医療政策の変化への柔軟な対応
- ▶事業継続に向けた戦略的導入・提携

※ツイミグ、ラツダ、ゼプリオン/ゼプリオンTRI、ロナセンテープ、アガリシダーゼベータBS、イズカーゴ

と持効性抗精神病剤「ゼプリオン」および「ゼプリオンTRI」の販売提携を、2025年5月にノボ ノルディスク ファーマ社と2型糖尿病治療薬「オゼンピック」のプロモーション提携を行いました。

「Reboot 2027」では、①注力製品および新製品の価値最大化、②再生・細胞医薬事業の立ち上げ・拡大への注力、③変化に対応した事業運営、の3つを主要テーマとして、事業収益の確保と再生・細胞医薬事業のコア事業化を目指します。

2025年度の見通し

日本セグメントでは、エクアおよびエクメットの独占販売期間終了の影響により、減収となる見通しとなるものの、ツイミグやラツダ等の主力製品や、2025年2月、7月にそれぞれプロモーションを開始したゼプリオン、オゼンピック等の販売拡大に注力します。

注力製品(日本)

CNS領域

ラツダ

適応症
統合失調症、
双極性障害うつ



統合失調症と双極性障害うつ治療で最も貢献出来る薬剤へ

- ▶陽性症状改善により、急性期治療(入院および外来)へ貢献
- ▶うつ症状改善効果により、双極性障害うつ治療へ貢献

CNS領域

ゼプリオン/ ゼプリオンTRI

適応症
統合失調症



本剤をCNS領域の製品ラインアップに加え、
より多くの統合失調症患者さんの治療へ貢献

- ▶ヤンセンファーマ社との販売提携により、(患者さんの)再発再入院予防や服薬負担軽減に貢献

糖尿病領域

ツイミグ

適応症
2型糖尿病



DPP-4阻害薬との併用により、高齢2型糖尿病の治療に貢献

- ▶DPP-4阻害薬と併用できる唯一の血糖依存性インスリン分泌促進薬
- ▶添付文書改訂(25年4月)により腎機能低下例への投与が可能

糖尿病領域

オゼンピック

適応症
2型糖尿病



より幅広い治療提案が可能になることで、“個別化医療の推進”に貢献

- ▶ノボ ノルディスク ファーマ社とのプロモーション提携
- ▶ツイミグ、メトグルコとのシナジーも期待



Governance

ガバナンス

コーポレートガバナンス	31
リスクマネジメント	39
コンプライアンス	41
役員一覧	42

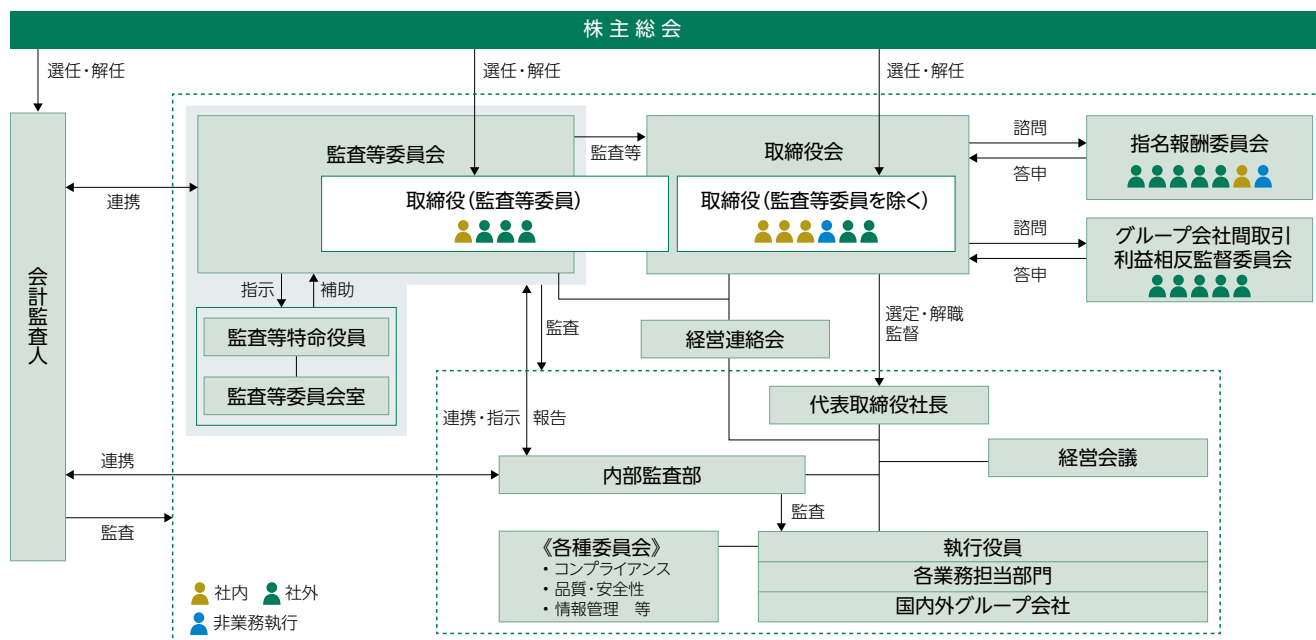
コーポレートガバナンス

当社は、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」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、取締役の職務執行の監査等を担う監査等委員を取
締役会の構成員とすることにより、取締役会の監督機能を強

コーポレートガバナンス体制図



化し、一層のコーポレートガバナンスの充実を図るとともに、取締役会による適切な監督の下でのより迅速な意思決定を可能とし、取締役会における中長期の戦略的議論を充実させることにより、さらなる企業価値の向上を図るため、2025年6月26日開催の定時株主総会の決議により、監査役会設置会社から監査等委員会設置会社へ移行しています。

取締役会および取締役

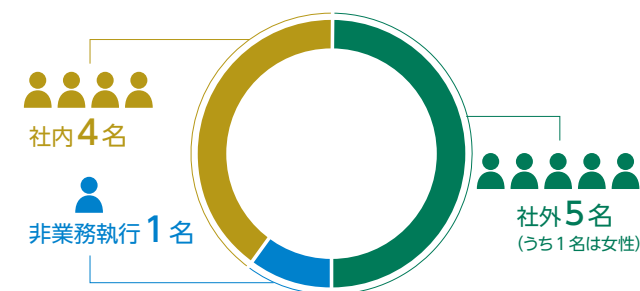
取締役会は、その機能を効果的・効率的に発揮するうえで適切な員数とし、そのうち3分の1以上を独立社外取締役とします。さらに、独立社外取締役のうち1名以上は他社での経営経験を有している者とします。2025年7月1日現在、取締役会

は、独立社外取締役5名を含む10名(うち、女性1名)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。なお、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ます。また、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うえで、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うえで、会社および株主共同の利益のためにその職務を遂行します。

社外取締役は、取締役会その他の社内の重要会議への出席、他の取締役との適切な連携等を通じて、必要な情報の入手に努めるとともに、必要に応じて会計監査人および内部監査を担当する部門と適切に連携します。

取締役会の構成比(2025年7月1日現在)





コーポレートガバナンス

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ます。

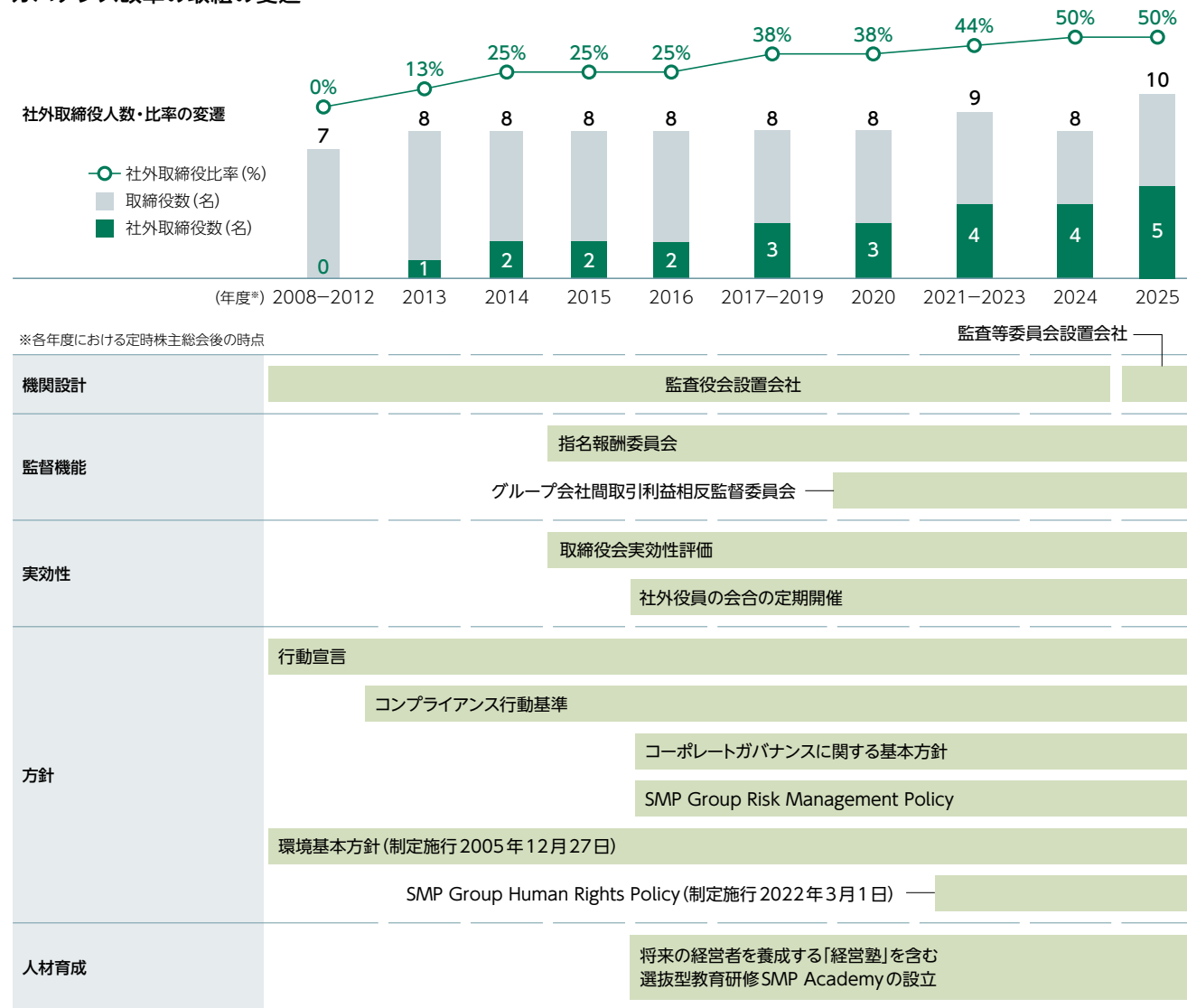
監査等委員会および監査等委員

監査等委員会は、監査業務を効果的・効率的に遂行するうえで適切な員数とし、そのうち過半数を社外取締役とします。監査等委員のうち1名以上は財務・会計に関する相当程度の知見を有している者とします。2025年7月1日現在、監査等委員会は、独立社外取締役3名を含む4名（うち、女性1名）で構成しており（委員長：常勤監査等委員）、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。

また、監査等委員会は、内部監査部から監査計画および監査結果について報告を受け、必要に応じて、内部監査部に対して調査を求め、または具体的な指示を行うことができます。なお、監査等委員会の職務を補助するため、業務執行を行う役職者の指揮・命令に服さない使用人として、監査等特命役員および専従スタッフを配置しています。

監査等委員は、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うえで、その有する知識・経験・能力を生かして監査等委員としての職務を遂行します。加えて、監査等委員は、取締役会その他の社内の重要会議に出席するほか法令上の調査権限を行使するなどして積極的に必要な情報を収集するように努めるとともに、取締役の職務の遂行に関して適時・適切に意見の表明および勧告を行い

ガバナンス改革の取組の変遷





コーポレートガバナンス

ます。さらに、監査等委員は、社外取締役（監査等委員である取締役を除く。）の情報収集力の強化が図れるように社外取締役（監査等委員である取締役を除く。）と適切に連携し、必要な情報の共有に努めます。

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、社長直轄の内部監査部（2025年7月1日現在9名）を設置しています。内部監査部では、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。また、内部監査部は、金融商品取引法に基づく財務報告に係る内部統制についての整備状況および運用状況の評価を行っています。なお、内部監査部は、代表取締役社長に対する業務報告のみならず、取締役会規則に基づき、毎年1回、前年度の内部監査結果および当年度の監査計画について取締役会に直接報告を行っています。

指名報酬委員会

取締役の候補者の指名、取締役（監査等委員である取締役を除く。）の報酬の決定等にかかる取締役会の機能の客観性・

指名報酬委員会の構成

委員長	碓井 稔	（社外取締役）
委員	藤本 康二	（社外取締役）
	射手矢 好雄	（社外取締役 監査等委員）
	望月 眞弓	（社外取締役 監査等委員）
	道盛 大志郎	（社外取締役 監査等委員）
	木村 徹	（代表取締役社長）
	新沼 宏	（非業務執行取締役）

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、必要に応じて開催しています。2025年7月1日現在、指名報酬委員会は、7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5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。

指名報酬委員会は、取締役の候補者の指名、社長等の後継者の選定、取締役の報酬等に関する事項に関して取締役会からの諮問に基づき委員会案を作成し、取締役会に答申します。監査等委員である取締役の選任および解任ならびに報酬にかかる株主総会議案については、監査等委員会の同意を得たうえで、取締役会に答申します。

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。

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

グループ会社間取引利益相反監督委員会の構成

委員長	藤本 康二	（社外取締役）
委員	碓井 稔	（社外取締役）
	射手矢 好雄	（社外取締役 監査等委員）
	望月 眞弓	（社外取締役 監査等委員）
	道盛 大志郎	（社外取締役 監査等委員）

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ます。2025年7月1日現在、グループ会社間取引利益相反監督委員会は、5名の独立社外取締役で構成しています。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。

経営会議および経営連絡会

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、社外取締役を含む取締役、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

取締役（監査等委員である取締役を除く。）の報酬等の決定に関する方針等

当社は、取締役の候補者の指名、取締役（監査等委員である取締役を除く。）の報酬の決定等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（監査等委員である取締役を除く。）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。



コーポレートガバナンス

1) 報酬等の体系

取締役(社外取締役および非業務執行取締役を除く。)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。

社外取締役および非業務執行取締役の報酬は、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(社外取締役および非業務執行取締役を除く。)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(下記の「業績連動型報酬(賞与)」の支給額の算出方法)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5億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(社外取締役および非業務執行取締役を除く。)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(社外取締役および非業務執行取締役を除く。)の業績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。

なお、算定結果にかかわらず、事業年度を通して無配となった場合、業績連動型報酬(賞与)は支給しないこととしています。

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を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。

監査等委員である取締役の報酬等

監査等委員である取締役の報酬は基本報酬のみとし、個人別の報酬等の内容は、2025年6月26日開催の第205期定時株主総会で決議された年額1億円以内で、監査等委員である取締役の協議により定めています。

役員報酬額(2024年度)

2024年度に係る当該報酬等については、変更前の取締役報酬制度に基づいて算出しています。また、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 木村 徹が、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取締役の報酬等の決定に関する方針等に沿うものであると判断しています。なお、当社は、2025年6月26日開催の第205期定時株主総会の決議により監査等委員会設置会社へ移行しています。

役員区分	報酬等の総額	報酬等の額			対象となる役員の員数
		基本報酬	業績連動型報酬(賞与)	その他の報酬	
取締役(社外取締役を除く。)	126百万円	126百万円	—	—	8名
監査役(社外監査役を除く。)	50百万円	50百万円	—	—	2名
社外取締役および社外監査役	98百万円	88百万円	—	10百万円	7名

- ※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186百万円、監査役5名の報酬等の総額は88百万円です。
- ※4 取締役(社外取締役を除く。)には、2024年6月25日開催の第204期定時株主総会終結の時をもって退任した取締役4名を含んでいます。
- ※5 取締役(社外取締役を除く。)の基本報酬について、厳しい経営状況を踏まえ、2024年4月から2025年3月までの間、代表取締役社長は30%減額し、その他の取締役は20%(2024年4月については10%)減額しました。また、2025年4月から6月までの間、代表取締役社長は30%減額し、その他の取締役は20%減額しました。なお、2025年7月から2026年6月までの間、代表取締役社長は10%減額します。
- ※6 取締役(社外取締役を除く。)の業績連動型報酬(賞与)について、厳しい経営状況を踏まえ、当事業年度の業績に基づく当該報酬は支給していません。
- ※7 社外取締役および社外監査役のその他の報酬は、任意の委員会の委員としての活動に対する報酬額を記載しています。



コーポレートガバナンス

取締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、当社の取締役会は、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、取締役会が備えるべき知識・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。

- (1) 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
- (2) 異業種の豊富な知識・経験・能力
- (3) 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

- (4) 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
- (5) ヘルスケア産業に関する専門的な知識・経験・能力
- (6) 財務・会計・税務に関する専門的な知識・経験・能力
- (7) 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

取締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 医学・薬学・ 行政 研究開発 企画・マーケ ティング等			 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
木村 徹	代表取締役社長	●					●				事業戦略、経理、再生・細胞医薬事業、研究部門の責任者
酒井 基行	代表取締役	●	●						●		企業経営者
中川 勉	取締役	●					●	●			研究・経営企画部門の要職、海外子会社の要職
新沼 宏	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
加島 久宜	取締役 監査等委員	●						●	●		経理部門の要職、海外子会社の要職
射手矢 好雄	社外取締役 監査等委員									●	弁護士
望月 真弓	社外取締役 監査等委員					●					薬学者
道盛 大志郎	社外取締役 監査等委員								●	●	財務省・内閣官房の要職、弁護士

※1 社内取締役については、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等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(2024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21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10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5回のすべてに出席し、少数株主の利益保護の観点から発言を行っています。	21回／21回 (100%)	10回／10回 (100%)	5回／5回 (100%)
遠藤 信博	当期開催の取締役会21回のうち18回に出席し、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10回のうち9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5回のすべてに出席し、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／21回 (86%)	9回／10回 (90%)	5回／5回 (100%)
碓井 稔	当期開催の取締役会21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10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5回のすべてに出席し、少数株主の利益保護の観点から発言を行っています。	21回／21回 (100%)	10回／10回 (100%)	5回／5回 (100%)
藤本 康二	当期開催の取締役会21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、当期開催の指名報酬委員会10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5回のすべてに出席し、少数株主の利益保護の観点から発言を行っています。	21回／21回 (100%)	10回／10回 (100%)	5回／5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21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。	21回／21回 (100%)	13回／13回 (100%)
望月 眞弓	当期開催の取締役会21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。	21回／21回 (100%)	13回／13回 (100%)
道盛 大志郎	当期開催の取締役会21回および監査役会13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。	21回／21回 (100%)	13回／13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。2024年度は、取締役および監査役全員に対するアンケートを2025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2025年4月および5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
- ⑥独立社外取締役の役割・責務



コーポレートガバナンス

- 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、2025年4月および5月の取締役会において意見交換を行った結果、2024年度の実効性は概ね確保できていることが確認されました。また、2024年度の重点課題(①北米グループ会社に対する監督の強化、②中長期的な課題についての建設的な議論、③人的資本に関する議論の深化)に対する取組については、適切な進捗が認められたものの、さらなる改善の余地があるとの認識で一致しました。

4)2025年度の重点課題

2024年度の実効性評価の結果として、以下の課題を2025年度の重点課題として特定しました。

- ・「Reboot 2027」を実現するための経営の監督
- ・「力強い住友ファーマ」になるための中長期的な課題についての議論

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%(2025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、投融資等)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等)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、当社と親会社の間には、親会社からの施設の賃借、原材料の購入、再生・細胞医薬事業に関する合併会社の共同運営、債務被保証等の取引がありますが、市場金利や一般的な取引条件をもとに合理的な条件を決定するなど、当社の利益を害さないよう留意しています。

グループガバナンスの強化

当社グループは、持続的な企業価値の向上に向けて、グループガバナンスの強化を継続的に推進しています。中期経営計画2027において重点課題として掲げたグループ一体運営とローカル即応性の両立の方針は、引き続き当社グループ経営の根幹をなす考え方であり、しなやかで効率的な組織への質的な転換を目指す取組を進めています。

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、Sumitomo Pharma America(SMPA)社の幹部がメンバーとして加わりました。ポートフォリオマネジメントをはじめとする経営課題に対し、グループ最適な意思決定を迅速かつ適切に行える体制を整えています。

また、グループ会社間の連携強化に向けて、レポートラインの整備や責任権限規定の明確化を進め、機能特性に応じた権限移譲と連携のバランスを図ることで、効率的な組織運営を実現しています。グループ会社の企業運営においては、社則に基づいて管理部門を設定し、各グループ会社の経営・業務執行状況の把握と適切な支援を通じて事業の健全な遂行を支えています。

売上・利益の寄与が大きいSMPA社については、取締役の過半を当社の役員が占め(取締役5名中4名)、またPresident & CEOについては、2024年4月より当社取締役執行役員が務めるなど、その経営の監督・透明性向上に努めています。



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。

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。2015年度以降、保有継続の合理性がないと判断した株式の売却を進めた結果、2024年度末の資本合計に対する保有割合は21.7%となっています（上場株式の保有銘柄数は2015年度末から8割減少）。2025年度も引き続き政策保有株式の縮減に取り組み、保有割合10%台を目指します。

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の向上、ひいては当社の企業価値の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等については、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、発送日の前日には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）等を英訳し、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も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、「行動宣言」に掲げる方針に従い積極的な情報開示を行うとともに、社会から信用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、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・公正に開示するよう努めます。

東京証券取引所の適時開示規則で開示が要請される事項については、同取引所が定める適時開示規則に従って、情報開示を行います。

適時開示情報以外の情報であっても、ステークホルダーから求められる情報またはステークホルダーが当社を理解するために必要な情報について、積極的に開示するよう努めます。当社は、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、会社情報を開示しています。

※情報開示の方針および基準、情報開示プロセス等については、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、当社ならびに主要連結子会社および持分法適用会社について、財務報告の信頼性に及ぼす影響の重要性の観点から必要な範囲を決定し、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。



リスクマネジメント

当社は、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、当社グループが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、リスクをその特性に応じて、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の状況を把握

し、必要に応じて、指導・助言等の対応を行っています。

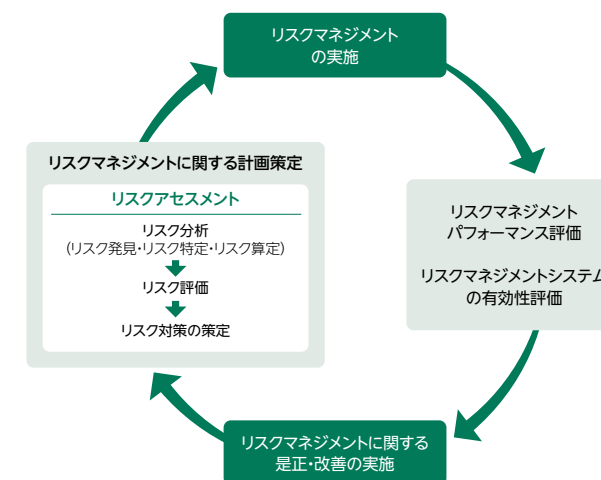
また、当社では、事業活動に影響を及ぼすリスクに対応するため「リスクマネジメント規則」を制定し、社長がリスクマネジメントを統括することを明確にするとともに、特性に応じて分類されたリスクごとにリスクマネジメントを推進する体制を整備しています。各推進体制の運用状況については、定期的に取締役会に報告しています。

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

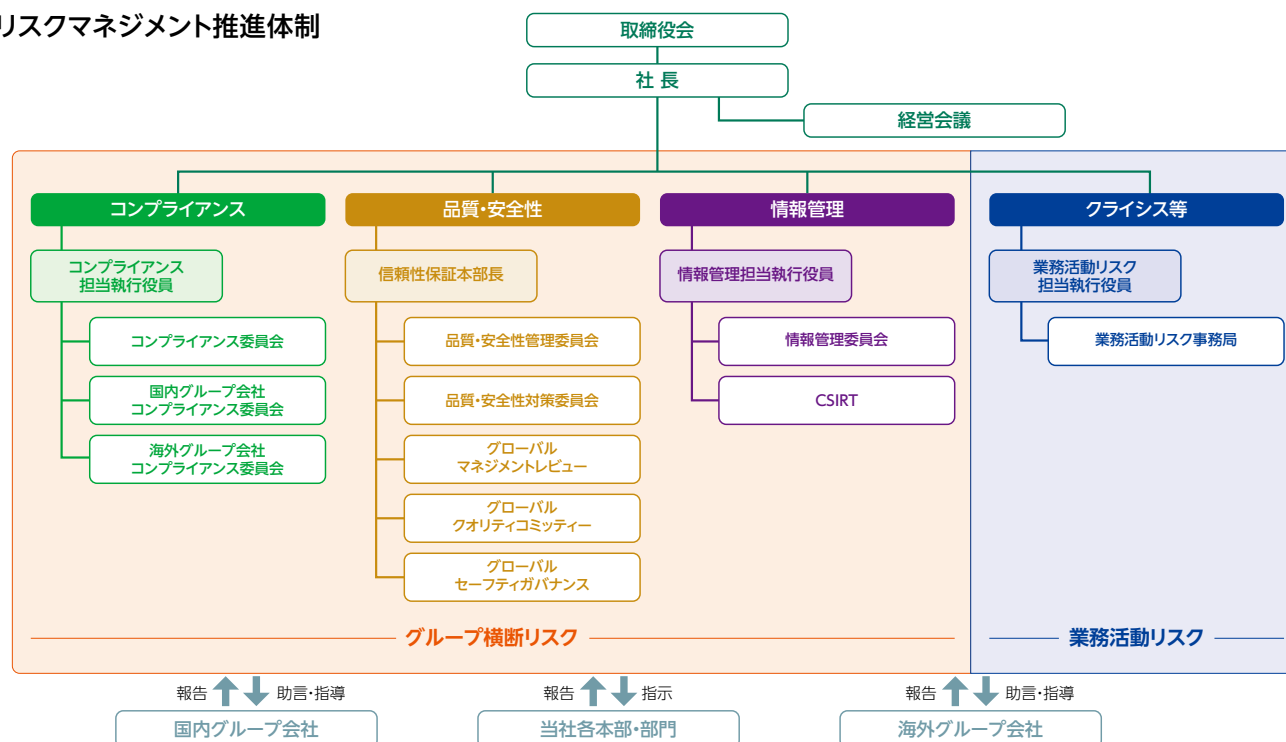
結果を踏まえた対策の策定・実施・評価を行い、全社各部門がそれぞれの課題解決に向け計画的に取り組んでいます。

※業務活動リスク：地震、台風、豪雨等の自然災害、感染症の大流行、調達・生産・在庫管理や人材管理に関するリスク等、グループ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

リスクマネジメントの取組



リスクマネジメント推進体制



※CSIRT(Computer Security Incident Response Team):サイバー攻撃による不正侵入の未然防止策の検討を行うとともに、侵入を検知した場合に迅速に対応するための体制

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:Business Continuity Plan)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: Business Continuity Management)を進めています。



リスクマネジメント

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統括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、迅速かつ確か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。加えて、CMTと事業所(現地対策本部)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および情報管理、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を実施し、意識の向上を図っています。

個人情報の管理

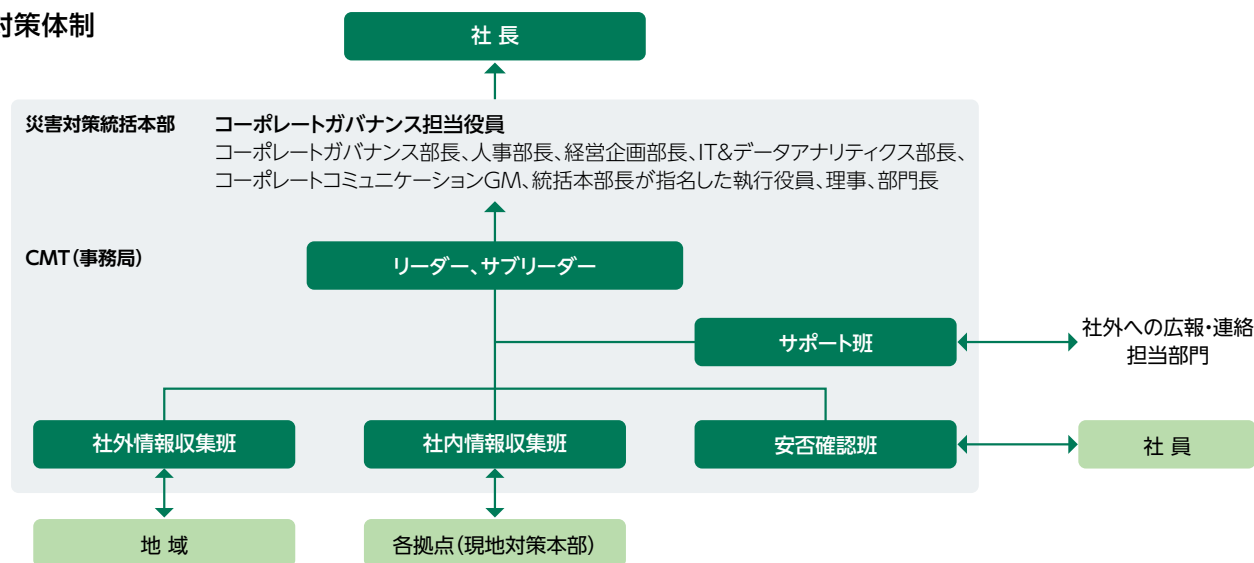
当社は、個人情報保護方針を定め、社内規則に基づき、事業活動を通じて取得した医療関係者、製品使用者、取引先、株主、役職員等の個人情報を、国内外の個人情報保護法制に従い適切に取り扱い、保護しています。また、個人情報管理担当執行役員、個人情報相談窓口等の管理体制を整備し、役職員に対し定期的に教育研修を実施するなど、個人情報保護の推進に取り組んでいます。

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に加え、社内規則、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の実施し、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、サイバー攻撃による不正侵入の未然防止策の検討を行うとともに、侵入を検知した場合に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。

災害対策体制





コンプライアンス

行動宣言・コンプライアンス行動基準

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。

コンプライアンス推進体制

当社は、当社グループ全体でコンプライアンスを徹底するためにコンプライアンス推進体制を整備しています。

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、腐敗行為・人権問題（ハラスメント等も含む）等をはじめ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、匿名での通報であっても、通報を受領し、対応しています。

さらに、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等も利用することができます。

コンプライアンス・ホットラインの運用にかかわる者は、通報・相談者の秘密を守ります。また、

通報・相談者に対する不利益な取扱いは禁止されており、当社またはグループ会社の役職員等による不利益な取扱いから通報・相談者を守ります。

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」の制定に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

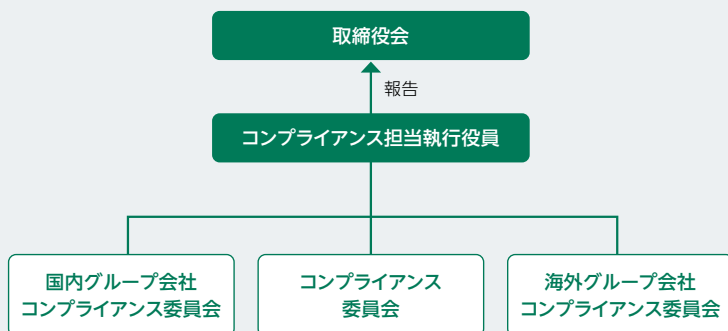
当社は、反社会的勢力との一切の関係を遮断すべく、事業に係る契約締結の際、反社会的勢力であること等が判明した場合に契約を解除できる旨の特約を定めています。

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。

今後の取組

当社は、今後も「コンプライアンスの徹底は企業存続の大前提である」との認識に立ち、役職員等一人ひとりが、国内外の法令、当社の規律、社会規範および企業倫理を遵守して行動していくことができるように、教育・研修を繰り返し実施するとともに、最適なコンプライアンス推進体制の構築について継続して検討していきます。

コンプライアンス推進体制





役員一覧 (2025年8月1日現在)

取締役 (監査等委員である取締役を除く)

代表取締役社長

木村 徹



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
2013年	当社 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
2019年	取締役 兼 常務執行役員
2021年	代表取締役 兼 専務執行役員
2024年	代表取締役社長 (現任)

代表取締役 副社長執行役員

酒井 基行



経営企画、経理統括、渉外、
コーポレートガバナンス、
IT&データアナリティクス担当

1985年	住友化学工業株式会社 (現住友化学株式会社) 入社
2007年	同社経理室部長 (経理)
2010年	同社技術・経営企画室部長 (総合企画)
2013年	同社技術・経営企画室部長 (事業企画)
2014年	同社執行役員
2018年	同社常務執行役員 スミトモ・ケミカル・アジア・プライベート・リミテッド 代表取締役社長
2023年	住友化学株式会社専務執行役員 同社代表取締役 兼 専務執行役員
2024年	当社 代表取締役 兼 副社長執行役員 (現任)

取締役 常務執行役員

中川 勉



北米事業担当
スミトモファーマ・アメリカ社
President and CEO

1993年	旧住友製薬株式会社入社
2016年	当社 オンコロジー事業推進担当 シニアオフィサー
2017年	オンコロジー事業推進 (開発戦略) 担当 シニアオフィサー
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
2023年	スミトモファーマ・アメリカ・インク Chief Strategy Officer
2024年	スミトモファーマ・アメリカ・インク President and CEO (現任) 取締役 兼 執行役員
2025年	取締役 兼 常務執行役員 (現任)

取締役

新沼 宏



1981年	住友化学工業株式会社 (現住友化学株式会社) 入社
2006年	同社人事室部長
2007年	同社人事部長
2009年	同社総務部長
2010年	同社執行役員
2013年	同社常務執行役員
2018年	同社専務執行役員 同社取締役 兼 専務執行役員
2022年	同社取締役 兼 副社長執行役員 (現任)
2024年	当社 取締役 (現任)

社外取締役

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 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
2021年	当社 社外取締役 (現任) 株式会社IHJ社外取締役 (現任)

社外取締役

藤本 康二



1987年	通商産業省 (現経済産業省) 入省
2003年	経済産業省医療福祉機器産業室長
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)
2012年	内閣官房参事官 (健康・医療戦略室等)
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 (現東京科学大学) 特任教授 (現任) 同大学リサーチ・ユニバーシティ推進機構シニアURA 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 (現任)
2023年	東京医科歯科大学 (現東京科学大学) 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 日本エマージェンシーアシスタンス株式会社取締役
2024年	東京科学大学医療イノベーション機構機構長付／シニアURA (現任)
2025年	日本エマージェンシーアシスタンス株式会社顧問 (現任)



役員一覧

■ 監査等委員である取締役

取締役
監査等委員

加島 久宜



1985年 旧住友製薬株式会社入社
2007年 当社 経理部長
2012年 住友制薬(蘇州)有限公司董事
2014年 経理部長
2023年 常勤監査役
2025年 監査等委員である取締役(現任)

社外取締役
監査等委員

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 一橋大学法科大学院特任教授(現任)
2018年 当社 社外監査役
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(現任)
2024年 富士フイルムホールディングス
株式会社社外監査役(現任)
2025年 当社 監査等委員である取締役(社外)(現任)

社外取締役
監査等委員

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
1997年 千葉大学大学院薬学研究科助教授
2000年 北里大学薬学部教授
2007年 共立薬科大学教授
2008年 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(現任)
同大学薬学部特任教授
国際医学情報センター顧問(現任)
2020年 国際医療福祉大学特別顧問
日本学術会議副会長
2021年 当社 社外監査役
2025年 当社 監査等委員である取締役(社外)(現任)

社外取締役
監査等委員

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
2014年 国土交通省政策統括官
2016年 弁護士登録
TMI総合法律事務所顧問弁護士
株式会社大和総研常務理事
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(現任)
2022年 株式会社大和総研シニアアドバイザー
当社 社外監査役
2025年 当社 監査等委員である取締役(社外)(現任)

■ 執行役員

常務執行役員

原田 秀幸

サプライチェーン本部担当
サプライチェーン本部長
Head of Japan Business Unit

佐藤 由美

R&D本部担当
R&D本部長 兼 スミトモファーマ・
アメリカ社 Chief Development
Officer

執行役員

上月 孝一

事業開発推進、
信頼性保証本部担当
信頼性保証本部長
Deputy Head of Japan
Business Unit

わけみ 裕

経営企画、経理担当

志水 勇夫

信頼性保証本部副本部長 兼
R&D本部副本部長(創薬研究)

山崎 浩二

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

植野 健司

R&D本部副本部長(CMC)

水野 江弘

法務・コンプライアンス、知的財産、
人事担当



Sustainability

サステナビリティ

環境	45
持続的な企業価値向上に向けた人的資本強化	52
社会貢献	59



Environment

環境

環境マネジメント

気候変動等の環境問題は、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です。当社は、すべての事業活動を通じて環境保全と循環型社会形成に積極的に取り組み、持続可能な社会の実現のためにそれらの課題の解決を目指します。当社は、研究開発および製品製造のためにエネルギー・水資源や種々の化学物質を使用しており、事業活動が環境に与える影響を自覚して、環境問題に取り組むことが重要であると考えています。そのため、ISO14001を参考に環境マネジメントシステムを確立し、国内全ての拠点を対象に運用しています。鈴鹿工場、大分工場ではISO14001の認証を取得しています。

中長期環境目標

当社は、持続可能な社会の実現に向けて、環境活動における重点課題を明確にし、体系的な取組を推進しています。中長期的な視点から社会課題やステークホルダーの要請に応え、企業としての社会的責任を果たすため、中長期環境目標^{※1}で3つの重点課題(カーボンニュートラル、水、資源循環)とそれら重点課題への取組を推進するための2つの基盤課題(法令順守/環境事故防止、ステークホルダーとのコミュニケーション)を設定しています。重点課題のうち、水使用量削減目標については、2024年度の原薬製造機能縮小に伴う水使用量減少を踏まえ、新たな目標へと更新しました。

※1 中長期環境目標(2024年度～2026年度)と進捗状況の詳細については、「[環境目標およびパフォーマンス](#)」をご覧ください。

中長期環境目標(2024年度～2026年度)と進捗状況(主な結果)

重点課題	目標	目標年度	指標 ^{※2}	2024年度実績
カーボンニュートラル	温室効果ガス(GHG)排出量を削減し、カーボンニュートラルを目指す。	2050	GHG排出量(Scope 1+2)をゼロにすることを目指す。	46,257 t-CO ₂
		2030	<SBT>GHG排出量(Scope 1+2)を2020年度比で42%削減する。	36%削減
			<SBT>GHG排出量(Scope 3 カテゴリ1 ^{※3})を2020年度比で25%削減する。	44%増加
			使用電気全体に占める非化石電気の比率を50%以上にする。	45%
		—	2026年度中に社用車 ^{※4} を100% HVまたはEVに置き換える。	95%
			2025年度中にクロロフルオロカーボン(CFC)使用製品・機器の使用を全廃する。	残り1台
水	水資源の保全、水リスクへの対応を推進する。	2030	水使用量を2020年度使用量(599千トン ^{※5})以下にする。	644千トン
		—	生産・研究拠点について水リスク評価を実施する。	実施(重大リスク認められず)
資源循環	廃棄物の発生抑制、再資源化を推進する。	2030	2030年度の廃プラスチック再資源化率を65%以上にする。	66%
			再資源化率80%以上を維持し、2030年度までに85%以上を目指す。	83%
			最終処分率1%未満を維持し、2030年度までに0.5%未満を目指す。	0.25%

※2 2050年度GHG排出量削減目標およびSBT(Science Based Targets)は連結で評価、その他の目標は単体で評価する。

※3 購入した製品・サービスに基づく排出量

※4 構内車を除く

※5 縮小された原薬製造部署での水使用量を除いた2020年度実績

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^{※6}」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、「独立業務実施者の限定的保証報告書」をウェブページ「第三者保証^{※7}」に掲載しています。

※6 詳細は「[ESGデータ一覧](#)」をご覧ください。

※7 詳細は「[第三者保証](#)」をご覧ください。

Environment

環境

TCFD提言に基づく情報開示(気候変動対応)

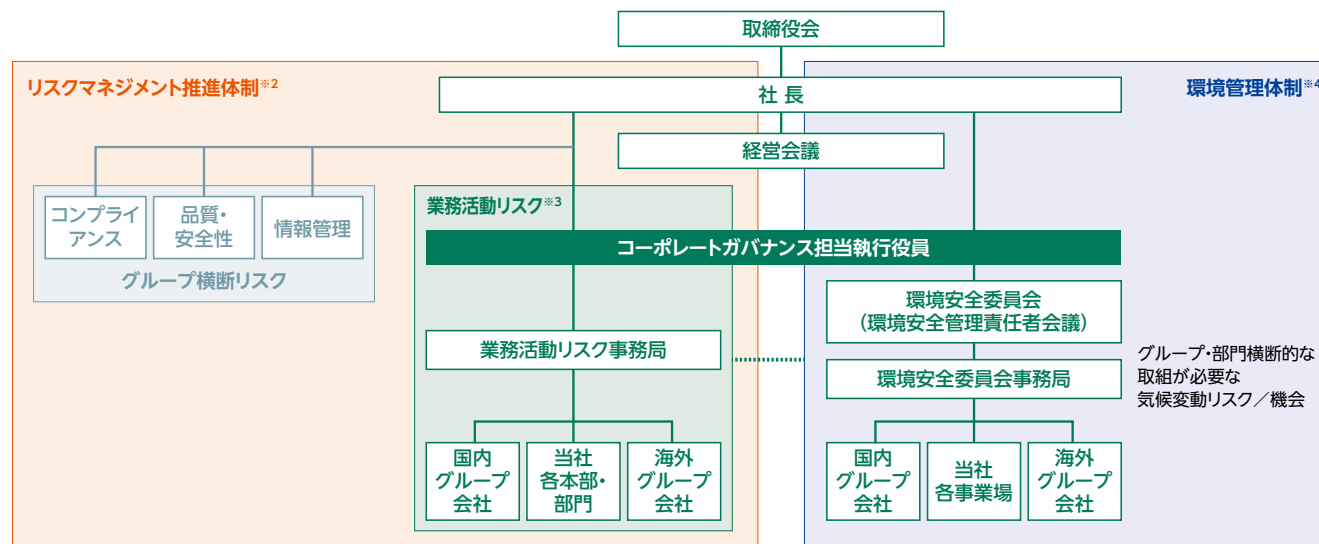
当社は、2021年11月にTCFD提言への賛同を表明し^{※1}、気候変動に関するリスクと機会について、TCFD提言に沿った取組を進め、2022年4月に情報開示を行いました。情報開示以降、継続的に取組の深化を図り、気候変動への備えを確かなものとすべく、開示情報に基づくステークホルダーとの対話を推進しています。今後もステークホルダーとの対話を重視し、さまざまな視点から気候変動によるリスクと機会を見つめなおし、気候変動の「緩和」と「適応」の両面から考えることで、より一層のリスク低減を図るとともに、的確に機会を捉えています。当社の「マテリアライズ」の一つである「環境への取組の推進」には、気候変動対応の推進も含まれます。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「[気候関連財務情報開示タスクフォース\(TCFD\)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等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

図1 気候変動リスク／機会の「ガバナンス」体制



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等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、専門家から助言を受ける機会を設けます。

※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・感染症等の災害や、調達・生産・在庫管理、人材管理等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。



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、1.5℃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(1.5℃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。

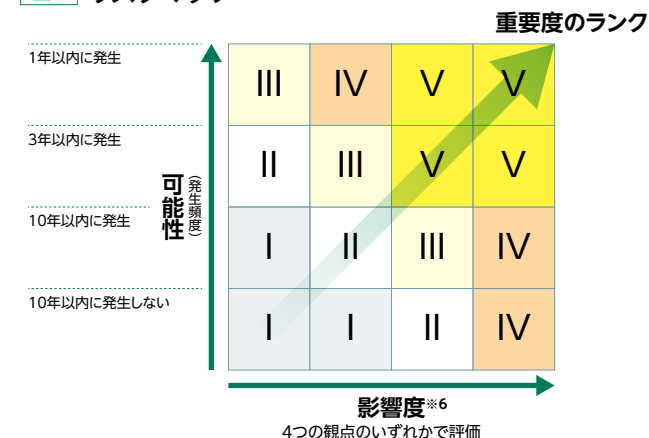
※6 「影響度」は、「経済的影響」「人身への影響」「風評信用等」「事業への影響」のいずれかの観点で評価します。

※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<RCP1.9およびRCP8.5>、IEA(International Energy Agency)World Energy Outlook 2024<NZEおよびSTEPS>、環境省等による各種予測値および周辺情報

※9 1.5℃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、水害等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	
1.5℃/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を策定し、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。
1.5℃	移行リスク	政策・法規制	炭素税の導入により、GHG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強化した2030年度目標^{※5}を達成する。 ●計画的な非化石エネルギーへの転換を継続する。 ●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。
		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64億円/年 ^{※12}	緩和	●温室効果ガス(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	
1.5℃/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140USD/t-CO₂(以下「炭素価格仮定値」)を採用し、2023年度のGHG排出量約54,000t(連結ベースのScope1+2の排出量)^{*1}に乗じて算出。なお、為替レートを150円/USDと仮定。

*1 集計対象は「[カーボンニュートラル](#)」をご覧ください。

※12 炭素価格仮定値を採用し、2023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GHG排出量約306,000t^{*2}に乗じて算出。

*2 集計対象は「[カーボンニュートラル](#)」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及び評価を行い、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。

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）の策定等を推進し、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、P47の表「気候変動によるリスクと機会」に示した通り、気候変動の「緩和」と「適応」の両面から考え、適切に対策を講じています。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。

当社は「2050年度までに温室効果ガス（GHG）排出量（Scope1+2）をゼロにする」ことを目指し、今後進展が期待される省エネ・CO₂削減技術や普及・拡大が見込まれる再生可能エネルギーを積極的に採用して脱化石燃料化を図ります。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85%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^{※14}。これらのGHG排出削減目標はSBTイニシアチブの認定を受けており、パリ協定の求める水準と整合する科学的に妥当な目標です。

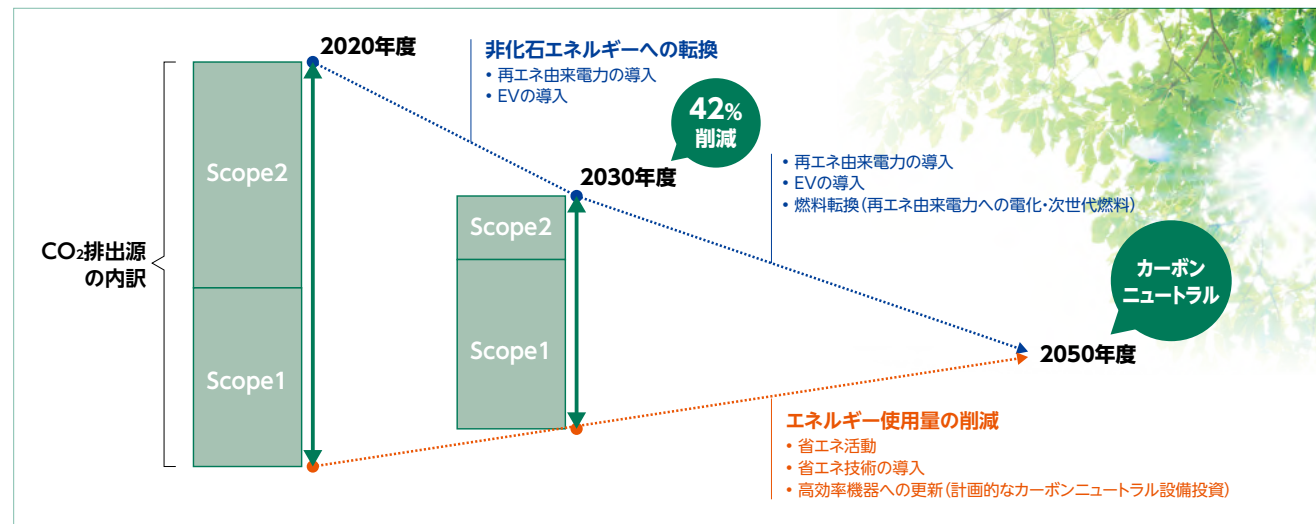
一方、物理的リスク「急性」に該当する自然災害（台風・豪雨・洪水）については「適応」の側面から、BCPの策定^{※15}、製品在庫の適正化、調達先の複数化を推進し、一部は完了しています。また、BCPについては年1回の訓練を通じて課題抽出・改善を行って、実効性を高める取組を実施しています。機会については、中長期目標に沿った水使用量の削減^{※16}に継続して取り組むとともに、当社でも研究開発を行っている感染症領域への気候変動による影響を引き続き注視していきます。

※14 GHG削減目標の進捗およびScope3排出量については「[カーボンニュートラル](#)」をご覧ください。

※15 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。

※16 水使用量削減目標の進捗については「[水・資源循環](#)」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

カーボンニュートラル

省エネおよびGHG排出量削減の取組

Scope 1+2の目標達成に向けては、引き続き、再生可能エネルギー由来電力等の非化石エネルギーの導入を進めるとともに、CO₂削減の費用対効果(円/t-CO₂)や投資回収期間等を考慮の上、照明のLED化やエネルギー効率のより良い設備の導入等省エネ・CO₂削減に資する設備投資を計画的に進めていきます。大分工場(2021年11月～)、鈴鹿工場(2022年4月～)に続いて、2024年4月から東京本社で再生可能エネルギー由来電力を購入しています。一方、Scope 3についてはサプライヤーとの協働を通じて目標達

成を目指すべく、積極的にコミュニケーションを図っていきます。

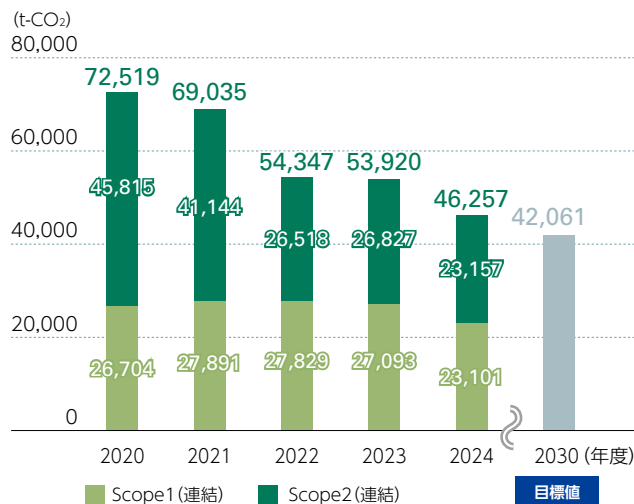
また、当社は、日本政府のカーボンニュートラル宣言をはじめとする温暖化防止政策および国の省エネルギーおよび気候変動に関する法律等を支持し、エネルギー使用量等に関する行政への定期報告を適切に実施しています。さらに、政府が推進する「デコ活(脱炭素につながる新しい豊かな暮らしを創る国民運動)」に賛同して、2024年1月に「デコ活」宣言し、役員・従業員の意識啓発を進めており、一人ひとりが高い意識をもって、空調温度管理の徹底、衣服調整による空調使用の低減、エコドライブ等の省エネ行動に地道に取り組んでいます。

サプライチェーン排出量の把握

当社は、サプライチェーン全体でのGHG排出量の把握に努めています。Scope 3排出量は2022年度から2024年度まで減少しており、主な原因は当社のScope 3の約85%を占めるカテゴリ1(購入した製品、サービス)の減少です。当社の主要なサプライヤーにGHG排出量の開示を要請するなど、Scope 3カテゴリ1排出量の一次データ化に向けた取組を継続していきます。

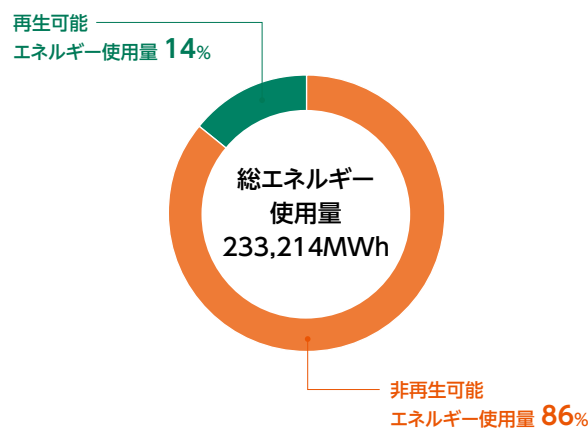
また、「ビジネスパートナーのためのサステナブル行動指針」を制定し、2023年度からビジネスパートナーに対するサステナビリティ評価を開始しました。環境に関しては、GHG排出削減に関する自主的な目標の設定に努め削減施策を進めることをビジネスパートナーに求めています。

2020年度基準GHG排出量削減目標(連結)の推移



集計対象: 住友ファーマ株式会社、国内連結子会社、海外連結子会社
算定基準の詳細は「[ESGデータ一覧](#)」をご覧ください。

再生可能エネルギーの使用比率



集計対象: 住友ファーマ株式会社、国内連結子会社、海外連結子会社
算定基準の詳細は「[ESGデータ一覧](#)」をご覧ください。

Scope別GHG排出量

Scope	内容	2022年度 排出量 (t-CO ₂)	2023年度 排出量 (t-CO ₂)	2024年度 排出量 (t-CO ₂)
Scope 1	事業者自らによる温室効果ガスの直接排出(燃料の燃焼、工業プロセスの排出)	27,829	27,093	23,101
Scope 2	他社から供給された電気、熱・蒸気の使用に伴う間接排出	26,518	26,827	23,157
Scope 3	Scope 1、Scope 2以外の間接排出(事業者の活動に関連する他社の排出)	366,620	355,702	268,271

※カテゴリ別GHG排出量(Scope 3)については、「[カーボンニュートラル](#)」をご覧ください。



Environment

環境

水資源の有効利用の取組

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、中長期環境目標で「2030年度までに水使用量を2020年度使用量(599千トン※)以下にする」目標を定めています。水の使用量削減は、取水源の保護につながり、間接的に生物多様性の保全にも資する活動と考えています。

当社は、テナント等の小規模なオフィスを除く当社グループ全事業場の水使用量および排水量を管理し、水資源の有効活用に向け、これまでに動物飼育室洗浄用蛇口への節水

ノズル設置など節水機器の導入や設備・機器の洗浄回数の見直し、空調稼働調整など運用面での改善に取り組んでいます。2024年度は国内生産拠点における原薬製造機能の縮小に伴い、前年度より水使用量は減少しました。

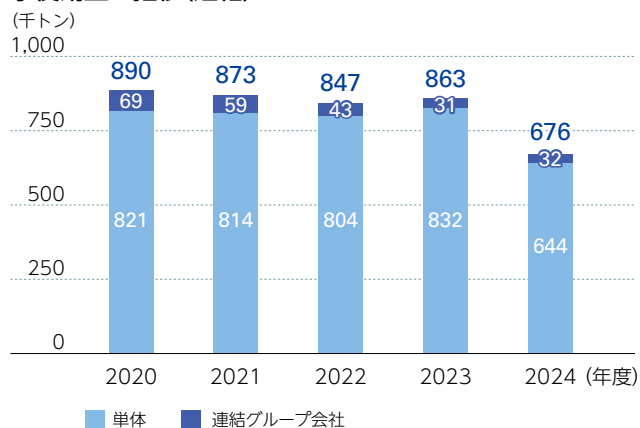
※縮小された原薬製造部署での水使用量を除いた2020年度実績

資源循環の取組

当社は、限りある資源を有効に利用するため、中長期環境目標のもと、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。2024年度は2023年度に続

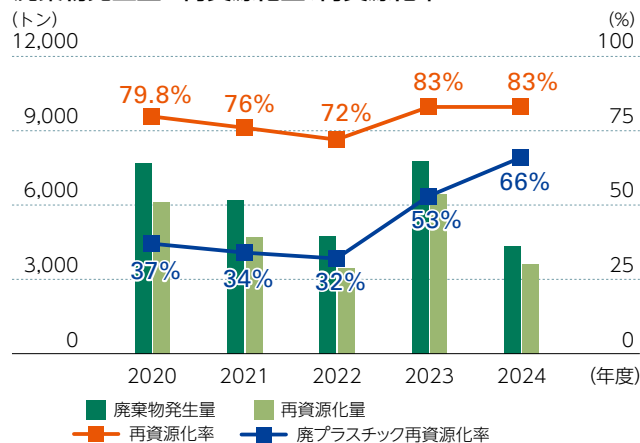
き再資源化率、最終処分率に関する目標を達成しました。さらに、2023年度より開始したPTP包装廃材のマテリアルリサイクルが大きく寄与し、2024年度は廃プラスチック再資源化率が初めて目標値である65%を上回りました。そのほかにも使用しなくなった研究機器やプラスチック容器等の有価物化、非飛散性アスベスト含有廃棄物の再資源化等、資源循環に向けたさまざまな取組を行っています。

水使用量の推移(連結)



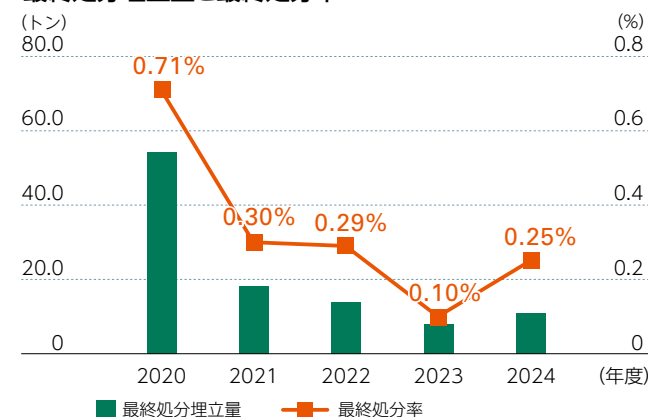
集計対象: 住友ファーマ株式会社、国内連結子会社、海外連結子会社。ただし、支店・営業所等、小規模なオフィスを除く。また、海外連結子会社で小規模なオフィスしか持たない会社は集計対象から除いている。算定基準の詳細は「[ESGデータ一覧](#)」をご覧ください。

廃棄物発生量と再資源化量、再資源化率



集計対象: 住友ファーマ株式会社単体(支店・営業所を除く)

最終処分埋立量と最終処分率



集計対象: 住友ファーマ株式会社単体(支店・営業所を除く)



Environment

環境

生物多様性への取組

当社は、「事業活動が生物多様性の恩恵を深く享受し、事業活動に伴う環境負荷が生物多様性にさまざまな影響を与え得ることを認識するとともに、自然関連の依存や影響を緩和する」という方針に基づき取組を行い、その内容を下表にまとめています。また、中期環境計画（2024年度～2026年度）において、「適時適切な情報開示と積極的な対話を行う」という目標を掲げ、TNFD提言に基づく情報開示に向けて取組を進めています。

和する」という方針に基づき取組を行い、その内容を下表にまとめています。また、中期環境計画（2024年度～2026年度）において、「適時適切な情報開示と積極的な対話を行う」という目標を掲げ、TNFD提言に基づく情報開示に向けて取組を進めています。

当社の取組方針および目標は、「自然共生社会の構築を通じた持続可能な社会の実現」を目指す「経団連生物多様性宣言・行動指針（改定版）」の理念と合致しており、当社はこれに賛同しています。

事業活動と生物多様性の関係

項目名*	事業活動	生物多様性との関係		依存／影響の緩和のための当社の取組	取組の詳細 (ウェブサイトで詳細をご覧ください)
		依存／影響	説明		
GHG(温室効果ガス)排出	原材料調達、輸送(上流)、研究・開発・生産(直接操業)、輸送(下流)、使用	影響	大気中のGHG増加に伴う気候変動が生物の生息環境を悪化させます。	当社グループは、2023年11月にSBTイニシアチブによる認定を取得し、Scope1および2においてGHG削減のロードマップを策定し、目標達成に向けて取組を進めています。また、Scope3においては、サプライヤーからの1次データ取得やビジネスパートナーとの協働を通じ、目標達成に向けて取組を進めています。	TCFD提言に基づく情報開示 (気候変動対応)
水資源の利用	原材料調達、研究・開発・生産(直接操業)	依存／影響	水質や供給量に依存するとともに、水の過剰な使用は、取水源の劣化につながり、周囲の生態系に影響を及ぼします。	医薬品製造をはじめとする当社の事業活動に水資源は不可欠です。中長期環境目標に「2030年度までに水使用量を2020年度使用量以下にする」を掲げ、水使用量削減の取組を進めています。	水・資源循環
大気・水への排出	原材料調達、研究・開発・生産(直接操業)	影響	化学物質による土壌汚染、大気汚染、水質汚染等が生物の生息環境を悪化させます。	主要な塩素系溶媒に対する回収装置を設置し、環境中への漏出を防止しています。また、生産および一部の研究拠点からの排水に関し、水質汚濁防止法の環境基準値より厳しい自主基準を設けて環境汚染を防止しています。	汚染防止
	原材料調達、生産(直接操業)	影響	排水や廃棄物として環境に排出した抗生物質が薬剤耐性を引き起こした場合に、広範な感染症の発生の可能性があります。	AMR Industry Allianceが「責任ある抗生物質製造」の基準として公表するAntibiotic Manufacturing Standardに基づき、当社の製造サイトに対する社内監査を定期的実施し、問題がないことを確認しています。	—
廃棄物の発生	原材料調達、輸送(上流)、研究・開発・生産(直接操業)、輸送(下流)、使用	影響	廃棄物(特に有害廃棄物)が適切に処理されない場合、汚染の原因となって生物の生息環境を悪化させます。	廃棄物の再資源化率および最終処分率に関する数値目標を設定し、更に廃プラスチックの再資源化率に関する目標も設定して、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。	水・資源循環
エネルギー資源、生物資源等の利用	原材料調達、研究・開発・生産(直接操業)	依存	資源の乱獲や過剰消費は、種の絶滅や生態系サービスの修復困難な劣化を招きます。	事務用品等におけるグリーン調達ガイドラインの運用、廃棄物の有価物化やリサイクル可能な廃棄物処理業者への委託、省エネ促進等を通じて省資源や資源の有効活用に取り組んでいます。また、「ビジネスパートナーのためのサステナブル行動指針」において、ビジネスパートナーに資源の効率的な利用や持続可能な調達を要請するとともに、主要なサプライヤーに対する取組状況の調査を実施しています。	カーボンニュートラル 水・資源循環 ビジネスパートナーとともに
遺伝子組換え生物等の使用	研究・開発(直接操業)	影響	遺伝子組換え生物等は、その形質次第で野生動植物の急激な減少等を引き起こし、生物の多様性に影響を与える可能性が危惧されています。	創薬研究における遺伝子組換え実験にあたって、「遺伝子組換え生物等の使用等の規制による生物の多様性の確保に関する法律(カルタヘナ法)」を遵守し、安全管理を徹底しています。	創薬研究／製品開発研究

※ENCORE(2024 update)および WWF Biodiversity Risk Filterの評価ツールにおいて製薬セクターが潜在的に高い依存／影響を有するとされる項目



Human Capital

持続的な企業価値向上に向けた人的資本強化



人事担当役員メッセージ

「人材こそが変革のエンジン」

執行役員

水野 江弘

法務・コンプライアンス、
知的財産、人事担当



当社は「Reboot 2027」の旗のもと、研究開発型ファーマとして新たな価値創造サイクルを回し、「力強い住友ファーマ」への変革を進めています。その中心にあるのは、他でもない「人」です。人材こそが変革のエンジンであり、当社の未来を創る鍵です。私たちは、人材戦略を経営の中核に据え、従業員の可能性を最大限に引き出すべく、**1**人事制度の改革、**2**経営人材・リーダー人材の育成、**3**企業風土の変革に取り組んでいます。

1 人事制度の改革

2024年度の早期退職者募集を経て、当社の人材構成は大きく変化しました。この困難な局面を乗り越え、再び成長軌道に乗せるためには、従業員一人ひとりの更なる成長を引き出す仕組みと、やりがいをもって働き続けることができる

環境が必要です。現在検討している人事制度改革では、従業員の主体性をより評価し成長を促すとともに、年齢やジェンダーに関係なく、パフォーマンスとポテンシャルに基づき公正な処遇を追求し、若手には挑戦の機会を、ベテランには経験を生かす機会を提供することにより、個人と組織の成長を共に加速させたいと考えています。

2 経営人材・リーダー人材の育成

当社の未来を託す経営人材・リーダー人材の育成は、最重要経営課題の一つです。社内の人材構成が変化する中で、次世代を担う人材の厚みを確保することは、企業としての持続力と競争力を高めるうえで避けて通れません。経営人材・リーダー人材の育成においては、サクセッションプランを通じて経営主導で行う戦略的ジョブローテーションにより多様な

経験を通じて視野を広げ、ビジョン構想力と意思決定力、そして実行力を兼ね備えた人材の育成を加速していきます。経営人材・リーダー人材の育成を、企業の再建と未来への責任として位置づけ、長期的な視点で取り組んでまいります。

3 企業風土の変革

変革のエンジンである人材が躍動し力を発揮するためには、それを支える企業文化の再構築が不可欠です。研究開発型ファーマとして新たな価値創造サイクルを回し「力強い住友ファーマ」へ変革を果たすために、従業員一人ひとりが自分の役割と会社への貢献を深く理解し、自由闊達に自分の考えを発信し、主体的に周囲と連携しながら成果創出に取り組むことができる意識変革と行動変容が必要です。こうした状態を企業文化として根付かせるため、2024年12月に「会社変革プロジェクト(Voice to Transformation:V2X)」を立ち上げました。様々な部門から社内公募により集まった幅広い年齢と役職の約80名が、「私たちの会社は私たちが変革する」という強い意志を持って変革活動に取り組んでいます。社内には沢山の改革の力があることを改めて実感しました。このような自発的な挑戦が全社一丸のムーブメントへと広がることが、真の企業文化の変革につながっていると思っています。

私たちは、人材の可能性を信じ、従業員一人ひとりの挑戦と成長を支えることで、当社の再建と未来を実現してまいります。

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

当社グループは、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「プロジェクト CHANTO」

当社グループは、グループのフィロソフィを根幹に据え、マテリアライズやビジョンを含む中長期企業戦略を策定しています。このフィロソフィは、グローバル・スペシャライズド・プレーヤー (GSP) としての地位確立をめざす取組を含め、当社のあらゆる企業活動において意思決定と行動の基盤となっています。

このフィロソフィに加えCHANTOの浸透をめざす取組として、2020年度から進めてきた活動が「プロジェクト CHANTO」です。CHANTOとは、人々の健康で豊かな生活に貢献し続けるために、高い目標を掲げ、失敗を恐れず挑

戦し、“ちゃんとやりきる”姿勢を示す言葉です。プロジェクト CHANTOでは、職場単位でのディスカッションにより、従業員の意識変革と行動変容を促し、個人と組織の成果創出と企業文化醸成に取り組みました。人事評価(能力・行動評価)にCHANTOの要素が含まれたことに加え社内での浸透が確認されたため、一定の成果に達したと判断し、プロジェクト CHANTOは2024年度をもって終了しましたが、CHANTOは引き続き当社グループにおいて行動の指針となる重要な役割を果たしています。

会社変革プロジェクト

～Voice to Transformation (V2X)～

①V2Xが始まった背景とその目的

当社では、再構築されたリソースで生産性高く企業価値を高めていくことを目指し、会社変革プロジェクト「Voice to Transformation (V2X)」を展開しています。当社は「人材は変革のエンジンである」との考えのもと、業務変革と意識変革を両輪で進めています。V2Xは、研究開発型ファーマとしての基盤強化を進める「Reboot 2027」の中核を担っている取組です。

②V2Xの具体的な取組

まず、全社における課題抽出を目的とした全社アンケートを実施し、その結果を踏まえて、5つのワーキンググループ (WG) を立ち上げました。各WGでは、さまざまなテーマで課題を解決するための議論が進められています。WGの活動に加えて、経営陣からのメッセージ発信強化や対話の場の設置、業務や会議の効率化、「小さなことからまずはじめて

住友ファーマグループのフィロソフィ

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

バリュー

Patient First
Always with Integrity
One Diverse Team

行動宣言

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

中長期企業戦略

マテリアライズ

ビジョン

中期経営計画

CHANTO

Human Capital

持続的な企業価値向上に向けた人的資本強化

みる」といった行動変容を促す情報発信等、さまざまな取組が展開されています。これらの取組により、役職や部門の垣根を越えて従業員同士が意見を交わす機会が生まれ、同じゴールに向かって協働することで、組織の一体感や従業員のエンゲージメント向上にもつながっています。

③V2Xの進捗

現在、各WGは具体的な課題の解決に向けて動き出しており、取締役に対する月例報告会において具体的な進捗成果や課題を共有しています。経営陣との対話を通じてPDCAサイクルを回しながら、施策の優先順位や方向性を明確にしています。私たちは、V2Xは単なる人事施策ではなく、企業価値を生み出す源泉である「人材の力」を最大限に引き出すた

めの重要な取組と捉えています。今後、このような変革の動きを、全社に広げていき、価値創造サイクルを力強く循環させる大きな原動力になるよう継続的に取り組みます。

人材戦略の基本方針と求める人材像

人材戦略

当社グループの人材戦略は、「革新的な医薬品と医療ソリューションの創出」というマテリアルイシューの実現に向けて、イノベーションを支える組織基盤の構築を目的としています。その中核には、人的資本の強化と多様性の推進が据えられており、これらを通じて持続可能な社会の実現と企業の持

続的成長の両立を目指しています。

この戦略は、社会からの期待や企業価値への影響を踏まえ、当社グループにとって極めて重要なサステナビリティ項目の一つと位置づけられています。

また、人材の多様性確保、人材育成、働きやすい環境整備といった方針については、「人材戦略会議」において、取締役（社外取締役および非業務執行取締役を除く）と執行役員が継続的に議論を重ねています。これにより、人材戦略の実効性を高め、組織全体での取り組みを強化しています。

人材育成方針

当社は、個人の成長と事業の成長は車の両輪であるとの考え方の下、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等を通じて、従業員の成長をサポートしています。各種研修に関しては、専門性に加え、経営の知識を兼ね備えた人材も積極的に育成しています。

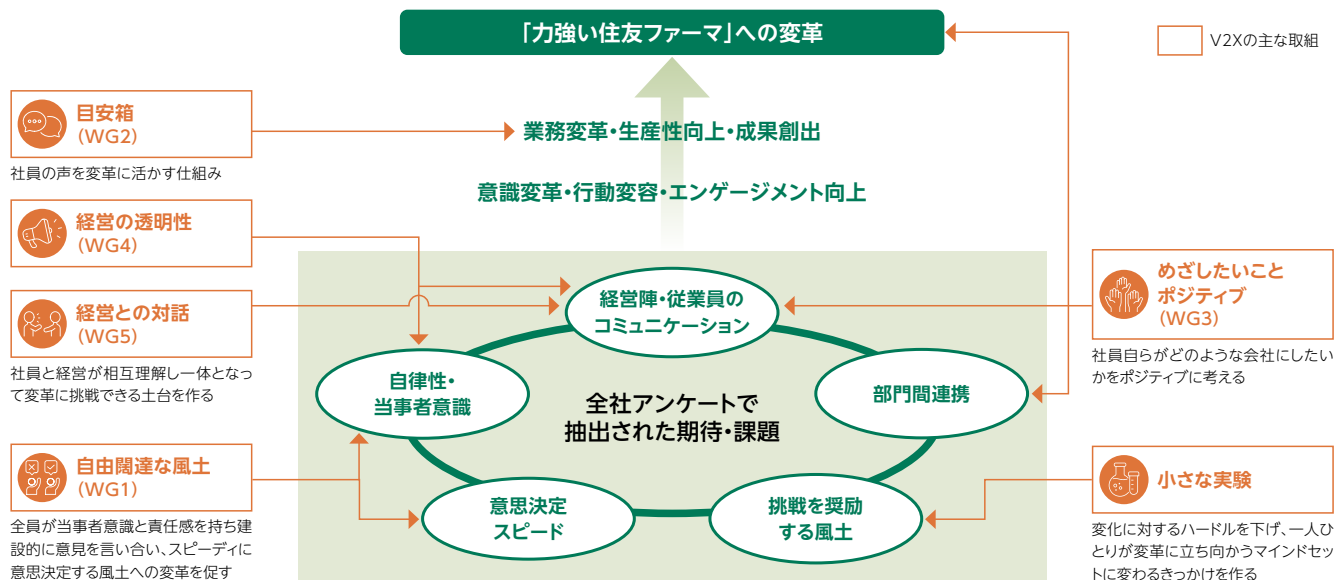
今後は、グローバルで一体となって目標を達成するために、当社グループ全体における人材ポートフォリオの構築およびより効果的・効率的な採用・育成・配置を行っていきます。

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

V2Xの各活動の目的とつながり





Human Capital |

持続的な企業価値向上に向けた人的資本強化

これらの姿勢は、「Reboot 2027」のもとで進めている企業変革においても、変わらず重要な価値観です。現在は、これらの社員像に加え、グローバル化やデジタル化の進展を背景に、より広い視野と新たなスキルを持つ人材の育成にも力を入れています。

新しい環境や変化する事業環境に柔軟に対応し、自発的に課題や目標に挑戦する意欲のある従業員は、努力を惜しまず自らの価値を高め、成長を追求し続けることで、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従業員までの階層別研修と、選抜された従業員を対象とするデジタル、リーダー、グローバル等をテーマにした選抜型研修、キャリア開発、自己研鑽等の全従業員を対象とする研修で構成されています。

現在、この体系をより時代に即したものと進化させるべく、見直しを進めています。特に、次世代リーダーの育成に加え、事業のグローバル化や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やDXを活用できる人材の育成にも注力しています。

未来のリーダー育成に向けた研修の進化

2016年に設立した選抜型教育研修プログラム「SMP Academy」は、未来のリーダーや経営者の育成を目的に、若

手から中堅、管理職層まで向上心と潜在能力の高い従業員を選抜し、これまでに644名が受講してきました。約1年にわたる研修では、外部講師に加え経営陣自らが講師を務めることで、事業全体を俯瞰する視点と新たな価値を創造する構想力を養成してきました。

現在、当社は「Reboot 2027」の実現に向けて、これまでのSMP Academyの成果を踏まえつつ、研修体系のさらなる充実と進化を検討しています。グループ全体の人材育成方針との整合性を図りながら、選抜型研修の継続的な実施とともに、より多様な人材の成長機会の提供を目指しています。

グローバル人材の育成

当社では、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、経験を通じたグローバル人材の育成に取り組んでいます。さらにグローバル人材を増やすために、グローバルで通用するリーダーシップや異文化コミュニケーション力、マネジメント力の強化を図っていきます。

また、グローバルコミュニケーションの土台となる英語力については、これまで語学学校通学補助や全従業員を対象としたe-learning等を通じ、スピーキング力やライティング力についても底上げを図ってきました。

DXを活用する人材の育成

当社は、2021年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。全従業員向け、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、各種のデータやデジタルツールを積極的に活用し、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。育成数の目標は、シチズン・データサイエンティスト^{※1}を2024年度までに100人、シチズン・デベロッパー^{※2}を2027年度までに150人としています。2024年度までの実績として、114名のシチズン・データサイエンティストと76名のシチズン・デベロッパーが誕生しました。

※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

タレントマネジメントシステム

当社は、タレントマネジメントシステムを導入・運用し、人材（タレント）が、どのようなスキルや能力を持っているのかを一元的に把握・管理しています。将来の事業を見据え、求められる能力を特定し、タレントマネジメントシステムのデータを利用することで、計画的な人材育成と最適な人材配置を行い、経営目標を達成します。

また、蓄積した情報を基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、従業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、解析したデータを活用することで従業員の持つ才能をスピーディに開花させ成長を加速し、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ていきます。

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



Human Capital

持続的な企業価値向上に向けた人的資本強化

フ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、人材育成に繋げています。これまでに研究プロジェクト制のもとで創出された10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。2017年10月以降、43人の研究プロジェクトリーダーを輩出しています。

主体的に挑戦する風土づくり

当社は、従業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キャリア面談を実施し、従業員の個別の状況やキャリア志向を把握することにより、長期的な育成計画を立案し、能力の向上を図っています。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従業員の異動による組織の活性化等の成果があがっています。会社と個人がともに成長していくための基盤として、挑戦を後押しする風土づくりを今後も継続してまいります。

人権の尊重

人権の尊重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、持続可能な社会実現への貢献と当社グループの持続的成長の両立を実現するため、「人権の尊重」をマテリアライズの一つとしています。これまでも「行動宣言」の第5項「人権を尊重します」において、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、各国・地域の労働と雇用に関する法律を遵守することを掲げています。

また、「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・嫌がらせを行わないことを明記し、全ての行動において実践しています。

2022年には、当社グループの人権尊重への取組に関する全ての文書・規範の上位方針として「SMP Group Human Rights Policy」を、また、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」を制定・施行しました。人権尊重への取組は、コンプライアンス推進体制およびリスクマネジメント推進体制と情報共有の上、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。

これら当社の人権の尊重に関する基本方針、推進体制や取組の社内浸透を目的に、毎年12月の人権週間に合わせて全従業員を対象としたe-learningによる「ビジネスと人権」に関する研修を実施しています。2024年度は強制労働と児童労働をテーマに取り上げて実施しました。

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。

2024年度は全従業員を対象に、パワーハラスメント、セクシュアルハラスメントの理解と相談を受けた場合の対応のポイントをテーマにe-learningによるハラスメント研修を実施しました。

人権デュー・ディリジェンス^{※3}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、人権デュー・ディリジェンスの実施を含む人権尊重を推進する体制を構築しています。事務局は、当社各部門の取組を支援するとともに、住友ファーマ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。



Human Capital

持続的な企業価値向上に向けた人的資本強化

人権尊重推進体制のもと、2022年度より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実施しています。2024年度までに当社を含むグループ会社14社を対象に、強制労働の禁止、児童労働の禁止、差別の禁止、公正な処遇、賃金および労働時間、結社の自由、先住民の生活および地域社会の尊重等、人権尊重に関する事項を含めたSAQ (Self-Assessment Questionnaire)を用いて人権リスク調査を実施しました。その結果、いくつかのリスクは洗い出されたものの、リスクを低減する取組が実施されていたことから、緊急性を持って対応すべき重大な人権リスクは特定されませんでした。2025年度は、本調査のフォローアップとして会社個別のアンケートやヒアリング等を実施することを想定しています。

また、当社グループとしての人権尊重への取組を深化させるため、当社グループ全体の人権尊重推進体制の強化を行うとともに、従業員への教育・啓発やステークホルダーとのエンゲージメントを充実させていきます。

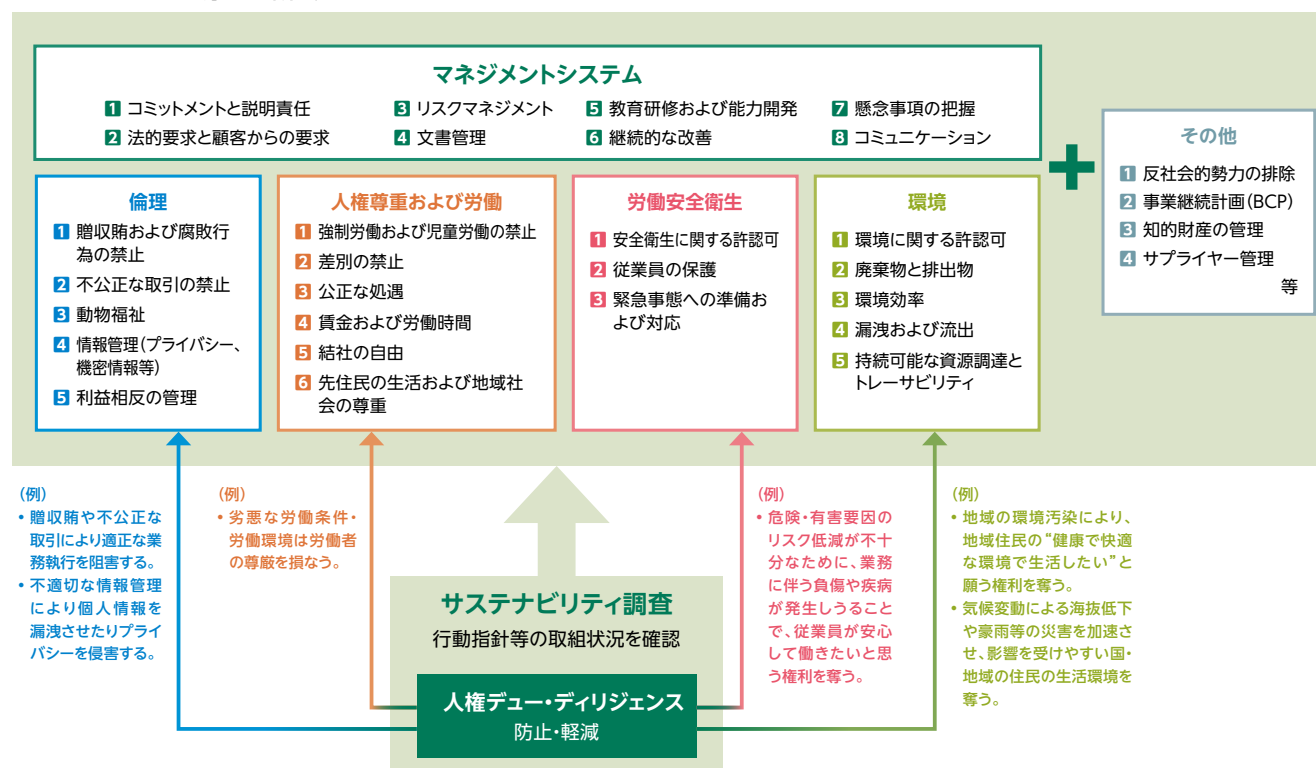
ビジネスパートナーに対しては、2023年度から当社の「ビジネスパートナーのためのサステナブル行動指針」に基づいてサステナビリティ評価を開始し、バリューチェーン全体での持続可能な社会・環境の実現やそのためのビジネスパートナーとの協働を進めています。右の図に示すように、行動指針には、「倫理」、「労働」、「労働安全衛生」、「環境」において「人権尊重」と密接に関連する事項が含まれていることから、人権デュー・ディリジェンスのプロセスを考慮して人権への負の影響を防止・軽減する観点の評価も実施しています。2023年度に調査した国内の主要な一次サプライヤー10社においては、総合評価で高リスクと判定した企業はありませんでした。これ

ら10社には、2024年度に評価結果説明会を開催してフィードバックも行いました。また、調査対象数を国内の主要な一次サプライヤー30社に拡大してサステナビリティ調査への回答を依頼し、27社から回答を得ました。

2025年度は、その回答を分析し、評価結果のフィードバック、必要に応じて改善計画立案の要請を実施するとともに、今後もサステナビリティ評価のサイクルを継続していきます。

※3 人権への悪影響の評価、調査結果への対応、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のこと

サステナビリティ調査の概要





Human Capital |

持続的な企業価値向上に向けた人的資本強化

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男性の育児への参画を促進しています。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、2024年度の男性の育児休業取得率は100%と2022年度以降、継続的に100%を達成しています。

また、2027年度までに女性管理職比率を20%以上(2025年4月1日時点:女性管理職比率15.0%)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標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、「行動宣言(実践の手引き)」に性的指向、性自認に関する差別的言動を行わないことを明記しており、全従業員を対象に、LGBTQ(レズビアン、ゲイ、バイセクシュアル、トランスジェンダー、クエスチョニング、クィア等の性的マイノリティ)の理解促進を積極的に進めています。

近年は、役職者を含む全従業員を対象に、LGBTQに対する正しい知識の習得と理解促進を目的とした研修やセミナーを開催しています。また、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等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、企業の社会的責任を果たし、ノーマライゼーション^{※4}を推進するため、当社グループでは障がいのある方の雇用に積極的に取り組んでいます。特例子会社「ココワー

ク」では、精神障がいのある方の自立を支援するため、太陽光型水耕栽培により葉物野菜を育てています。収穫した野菜はスーパーやレストラン等に出荷するだけでなく、当社からの誕生日プレゼントとして全従業員に新鮮な野菜セットを届けています。このプレゼント企画は、従業員はもちろんのこと、そのご家族からも好評を得ており、当社の精神障がいのある方の雇用促進の取組に対する理解の向上につながっています。また、当社グループのシェアードサービス^{※5}を担うSMPビジネスパートナーズでは支援学校の生徒の職業訓練にも取り組みながら知的障がいのある方の雇用に積極的に推進しています。なお、特例子会社グループ適用による2025年6月1日時点の障がい者雇用率は2.63%です。

※4 障がいのある方とない方が平等に生活する社会を実現する考え方

※5 グループ全体の経営効率化と品質の向上を図る目的で、グループ企業内の共通業務を集約して標準化すること

多様な働き方を選択できる制度の整備

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、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、仕事と仕事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年から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、2025年3月には9年連続となる「健康経営優良法人2025(大規模法人部門(ホワイト500))」の認定を受けています。





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」の実現において、継続的なイノベーションの創出・社会実装および地域・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。中でも低中所得国での医療改善や患者さんに対する疾患啓発につながる「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。

インフルエンザおよびマラリアのワクチンの研究開発、薬剤耐性(AMR)対策

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、当社は国際的脅威となる感染症領域の課題解決に取り組んでいます。

当社は、インターフェロン研究を通じて見出した独自のTLR7アジュバント(DSP-0546)を有しています。本アジュバント技術を用い、インフルエンザに対しては、国立研究開発法人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において、国立研究開発法人医薬基盤・健康・栄養研究所との共同研究により、幅広いインフルエンザウイルスに対する予防効果をもつ「ユニバーサルインフルエンザワクチン」のフェーズ1試験を欧州で実施中です。共同研究グループでは、同アジュバン

ト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(交差予防活性)を確認するとともに作用メカニズムを解明し、同アジュバント添加の重要性を初めて明らかにし、研究結果は国際学術雑誌『Vaccine』オンライン版に掲載されています。また、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とのマラリア伝播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)対策に対しては、カルバペネム耐性菌感染症治療薬の研究開発を進めるとともに、抗菌薬適正使用推進の取組にも注力しています。特に各種グラム陰性桿菌の抗菌薬に対する耐性率が高いとの報告があるベトナムにおける薬剤耐性対策と抗菌薬適正使用に貢献するため、2019年よりベトナム国内の主要な病院施設と連携し、抗菌薬適正使用と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。これは、現地の重症・難治性感染症治療で主に使用される抗菌薬に対する耐性の発生状況について詳細な前向き調査を行い、最新状況に即した抗菌薬の適正な処方と使用について現地介入するものです。2020年の10病院施設を対象に実施した第1回薬剤感受性サーベイランス研究に続き、2024年には11病院施設を対象に第2

回薬剤感受性サーベイランス研究を完了しました。現地の自立的な抗菌薬適正使用推進に向けて、ベトナム国内での検査技術向上を目的とする菌株バンクや中央ラボを設立するなど、ベトナム保健省や現地研究機関等との協働により体制整備支援に取り組んでいます。

医薬品アクセス向上への取組

医療アクセスに関わる課題に対して、研究開発および当社製品の提供の取組に加え、国際機関、政府機関、研究機関、市民社会等との多様な連携により、保健システムや事業環境の強化による医薬品アクセスの向上に取り組んでいます。

発展途上国における保健システム強化への支援として、NPO法人ピープルズ・ホープ・ジャパンの主導のもと、2016年から2023年まではカンボジアのコンポンチャム州、2023年から2024年までは同国のシェムリアップ州を対象に、NPO、現地政府、現地保健センター、地域社会と連携して母子保健ボランティアを育成し、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定期教育、栄養豊富な離乳食を作るための調理実習、保健人材による家庭訪問等に取り組みました。

また当社は、研究開発型ファーマとして継続的にイノベーションを創出・実装し、高品質な医薬品を安定的に供給するための事業環境強化の取組として、日本製薬工業協会や米国研究製薬工業協会(PhRMA)等の業界団体等を通じて、政府機関や関係省庁との積極的な対話と政策提言活動を展



カンボジアでの
母子の健康改善
プログラム

Social Contributions |

社会貢献

開しています。特に、医薬品の価値を適切に反映した薬価の設定・維持や創薬研究開発投資の重要性についての理解促進を図ることで、患者さんの医薬品アクセス向上と医療の質の向上に取り組んでいます。今後も、ステークホルダーとの対話を重視しながら、社会的課題の解決に資する政策形成への参画を継続し、企業価値の向上と持続可能な社会の実現に貢献してまいります。

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。

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

当社はウェブコンテンツの充実や市民公開講座の実施等、疾患に関する質の高い情報提供を通じ、患者さんおよびそのご家族のみならず社会全体の疾患に関するさらなるリテラシーの向上を図っています。その取組の一つとして、当社コーポレートサイト「こころ・シェア^{※1}」は、患者さんとそのご家族

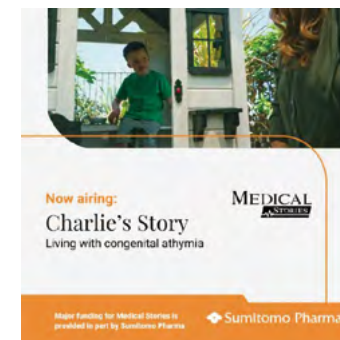
に統合失調症や双極性障害（双極症）に関する正しい情報を分かりやすく提供する事によって、より良い治療や生活に貢献することを目的とするコンテンツです。双極症はうつ病と症状が似ているため、正しい診断までに時間がかかるという課題があります。2024年度は双極症への理解を広げるため、「うつ状態を引き起こすもう1つの病気ー知っていますか？双極症ー」をテーマにオンライン市民公開講座を開催しました。専門医による診断・治療の解説に加え、双極症I型・II型の当事者やご家族との対談を通じて、実体験に基づく情報を発信しました。講座の内容は、「こころ・シェア」やYouTubeの住友ファーマ公式チャンネルでアーカイブ動画として公開しています。このような取組を通じ、疾患に関するスティグマ（正しく理解されていないために生じる「偏見」）の解消を図るとともに、医療アクセスの向上等、関連する社会課題の解決に貢献していきます。

※1 詳細は「こころ・シェア」をご覧ください

米国における希少疾患に関する疾患啓発

Sumitomo Pharma America社（SMPA）は希少疾患に対する社会的認知の向上を目的に、全米のPBS系列局で放送され、YouTubeでも視聴可能なドキュメンタリーシリーズ「Medical Stories」の支援を行っています。本シリーズは人生を変えるような病気を乗り越えようとする人々の実話が紹介されており、その中の一編「Charlie's Story」では、小児先天性無胸腺症という極めて稀な疾患と向き合う子どもとその家族の姿が描かれています。小児先天性無胸腺症は米国での年間の推定患者数がわずかに17～24人とされる希少疾患であり、生まれつき胸腺が欠損しているため、深刻な免疫不

全、生命を脅かす免疫調節不全および易感染性を引き起こします。小児先天性無胸腺症のこれまでの治療法である支持療法の場合、通常2歳～3歳までに命を落とすという厳しい現実と直面してきました。SMPAは米国初で唯一の小児先天性無胸腺症の免疫再構築を適応症とした再生医療製品を有する企業として、新たな治療法を提供するだけでなく、このような疾患に対する社会的理解と関心を高める啓発活動を通じて、患者さんとそのご家族の支援に貢献してまいります。



「Medical Stories」の「Charlie's Story」より

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います。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。



▶ 地域・社会への貢献

https://www.sumitomo-pharma.co.jp/sustainability/social/social_contribution/

▶ 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/>

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

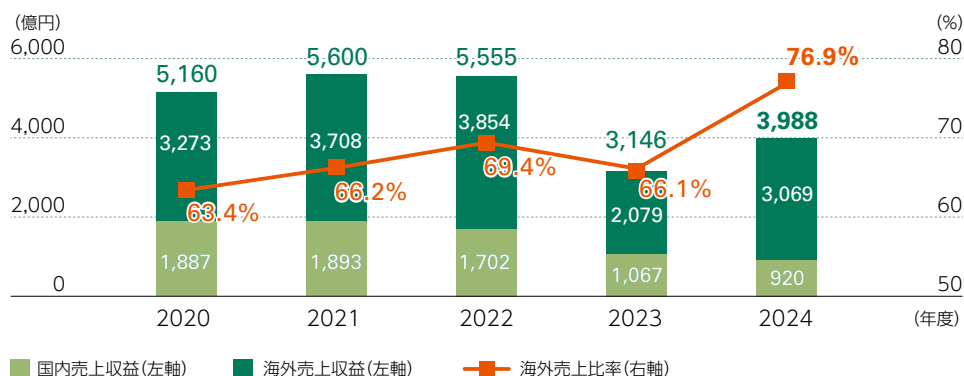
データセクション

財務ハイライト	62
非財務ハイライト	64
10年間の要約財務データ	66
バリューチェーンの取組	68
会社概要	69
株主情報	70
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	71
編集方針	72



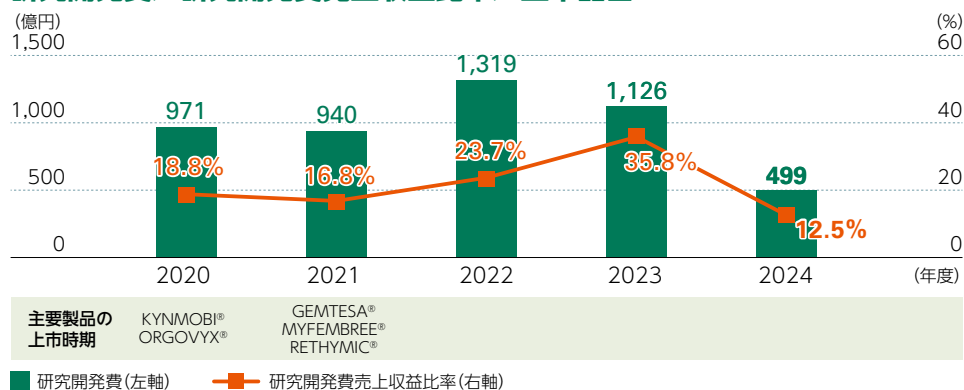
財務ハイライト

売上収益／海外売上／海外売上比率



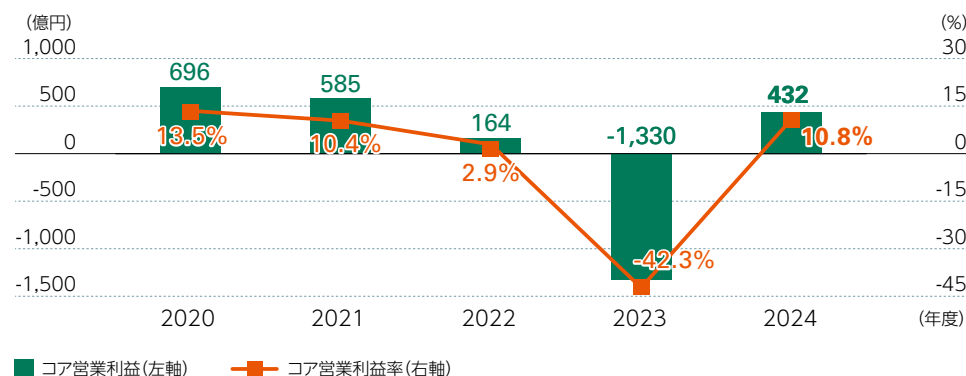
北米において基幹3製品の売上が拡大したことに加え、「マイフェンブリー」の自社単独による事業への移行に伴い、契約一時金等に係る繰延収益について売上収益として一括計上したことや期中の平均為替レートが円安となったことによる為替換算の影響等により、2024年度の売上収益は前年度比26.8%の増収となりました。

研究開発費／研究開発費売上収益比率／上市品目



次世代の成長の種を確保し、継続的な研究開発を進めると同時に、研究開発費用を圧縮するため、開発プログラムの選択と集中を行い、上市が近いがん領域の2品目および再生・細胞医薬に注力しました。その結果、2024年度の研究開発費の総額は499億円(前年度比55.7%減)、事業構造改善費用を除いたコアベースの研究開発費は485億円(同46.7%減)となりました。

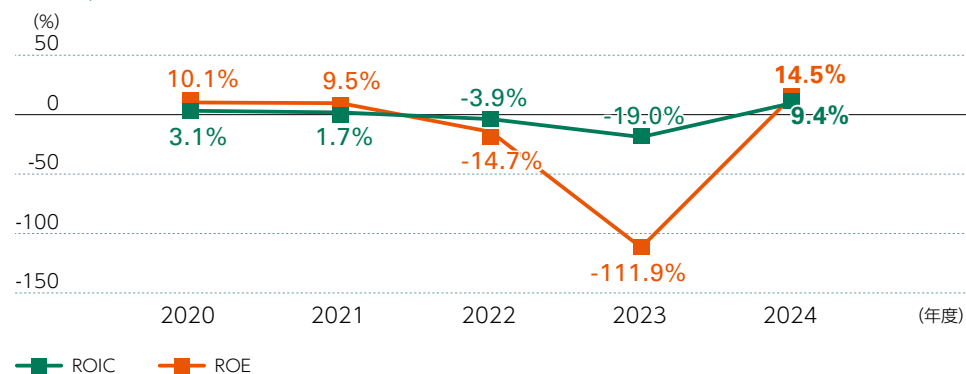
コア営業利益※1／コア営業利益率



売上収益の増加に加え、北米グループ会社の再編等による事業構造改善効果の発現や研究開発投資の選択と集中による削減等、グループをあげて合理化を進めたことにより、販売費及び一般管理費ならびに研究開発費が大きく減少しました。また、RACTHERA社の株式の一部を譲渡したこと等に伴う収益を計上したことから、コア営業損益は大幅に改善し、黒字化を達成しました。

※1 営業利益から一部の項目(減損損失、事業構造改善費用、条件付対価公正価値の変動額等)を除外したもの

ROIC／ROE

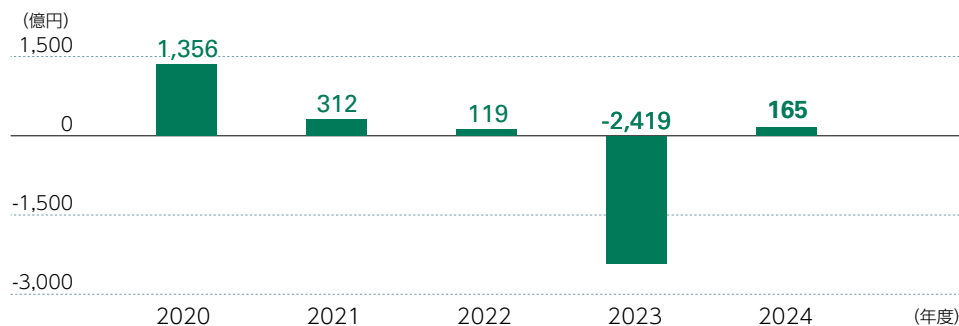


コア営業損益の大幅な改善に加え、減損損失や事業構造改善費用が減少したこと等により、親会社の所有者に帰属する当期損益が3,150億円の赤字から236億円の黒字に転じ、2024年度のROEおよびROICもV字回復となりました。



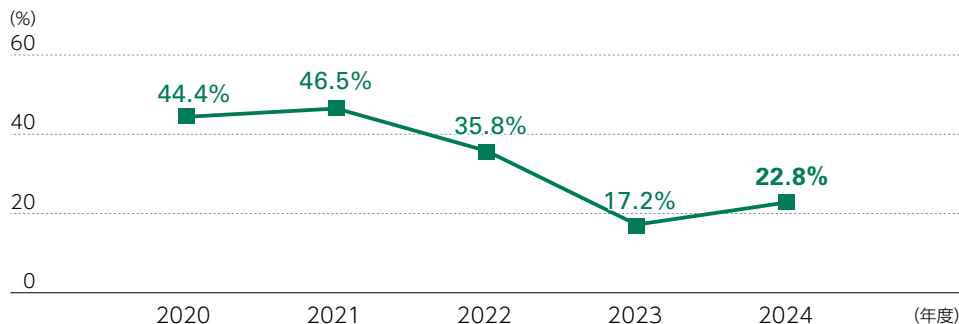
財務ハイライト

営業キャッシュ・フロー



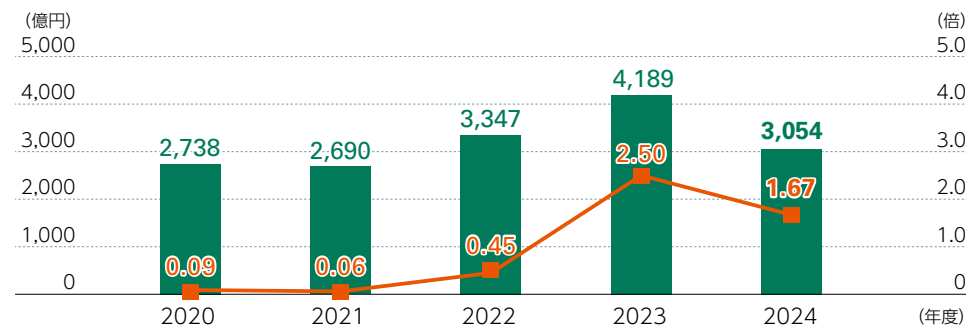
2024年度の営業活動によるキャッシュ・フローは、減損損失等の非資金損益項目を除いた当期損益が大幅に改善したことに加え、事業構造改善に伴う支出が減少したこと、法人所得税が前会計期間において支払となったのに対し当会計期間においては還付となったこと等により、前年度に比べ2,584億円改善し、165億円の収入となりました。

親会社の所有者に帰属する持分比率



2024年度における親会社の所有者に帰属する持分は、投資有価証券の売却等により、その他の資本の構成要素が減少しましたが、利益剰余金が増加した結果、前年度末に比べ133億円増加し、1,695億円となりました。この結果、親会社所有者帰属持分比率は前年度末比5.6ポイント上昇し、22.8%に改善しました。

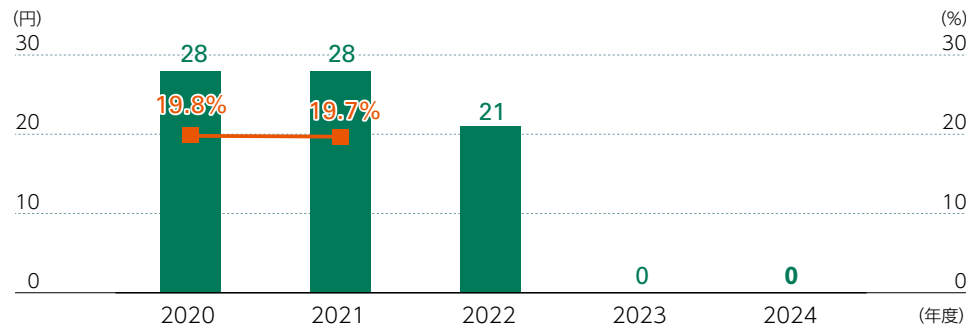
有利子負債／ネットD/ELシオ



■ 有利子負債(左軸) ■ ネットD/ELシオ(右軸)

投資有価証券売却資金を返済に充当したことにより、社債と借入金を合わせた有利子負債は前年度末に比べ1,135億円減少し、3,054億円となりました。

一株当たり配当金／配当性向



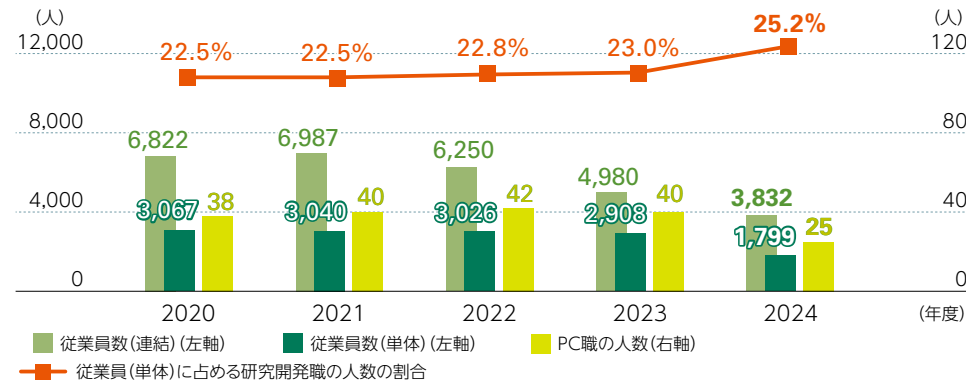
■ 一株当たり配当金(左軸) ■ 配当性向(右軸)

業績は大きく改善したものの、財務面では依然として有利子負債が大きな負担となっており、2023年度に続き、2024年度も無配とさせていただきます。



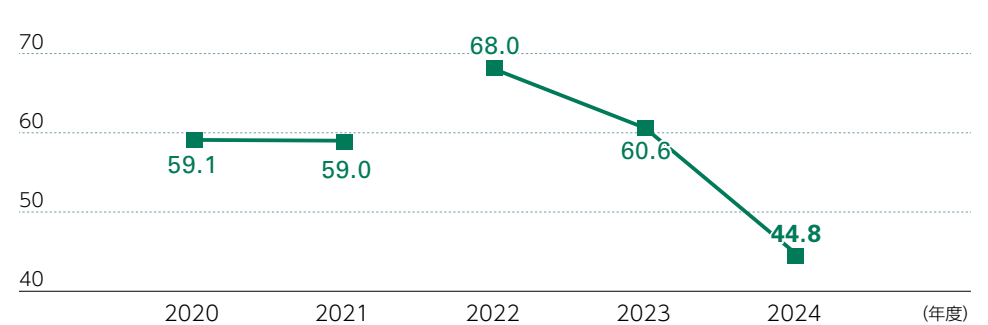
非財務ハイライト

従業員数／研究開発職の人数／PC職の人数



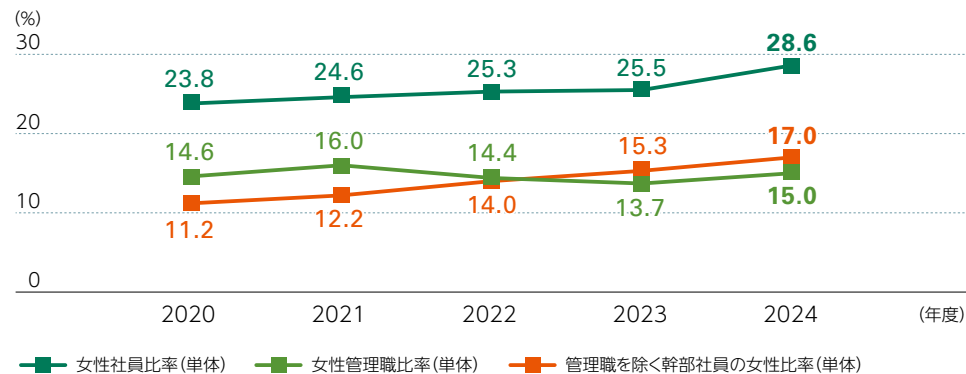
当社は研究開発型ファームとして、国内従業員に占める研究開発職の割合を一定水準以上に維持しています。また2016年度に、個々の従業員の能力を生かす仕組みとして、高度な専門性をもとに成果創出力の高い人材を活用するプロフェッショナル人事制度を導入し、PC (Professional Contributor) 職を設定しています。

従業員エンゲージメントスコア



2022年度から、全社意識調査「SMPオピニオン」において、従業員エンゲージメントと関連する設問との相関関係を表示する新システムを導入しています。2024年度は人員体制の見直しに伴い、スコアが一時的に低下しましたが、職場の課題抽出や人事制度改革等を通じて、従業員エンゲージメントの向上に取り組んでいます。

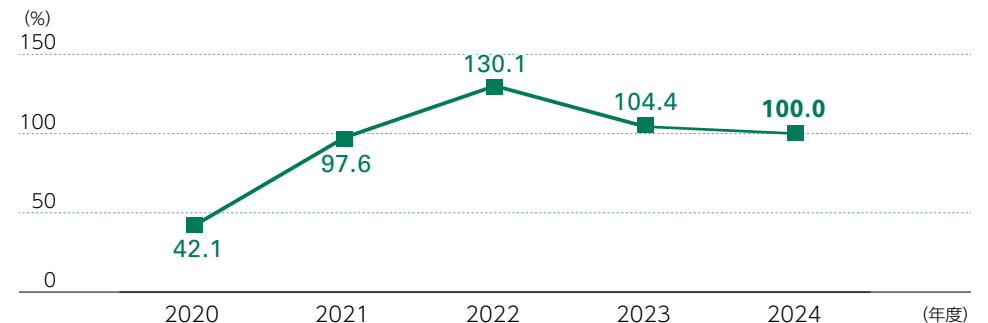
女性社員比率／女性管理職比率／管理職を除く幹部社員の女性比率



当社は、2027年度までに女性管理職比率を20%以上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います。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標としています。そのために、性別に関わらず活躍できる環境の整備を推進しています。

※連結の女性社員比率および地域別女性管理職比率は年度末、単体の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



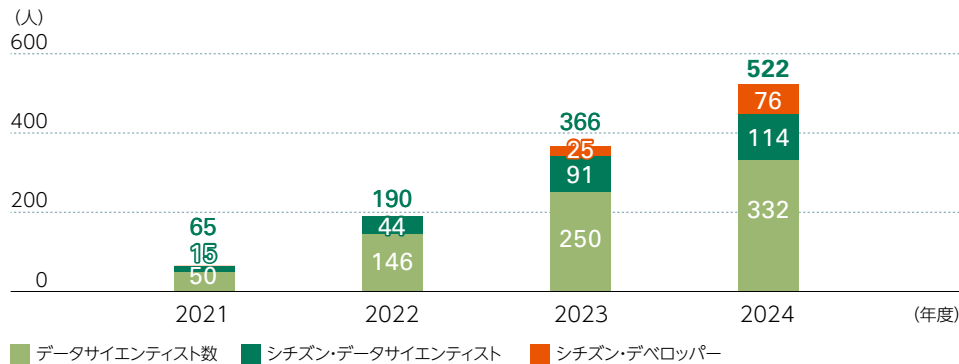
当社は、「女性は育児、男性は仕事」といった無意識の固定観念や無意識の偏見(アンコンシャスバイアス)を解消し、性別に関わらず仕事と育児を両立させ、互いに助け合う風土を醸成することを目的に男性の育児休業の取得や育児への参画を促しており、男性の育児休業取得率は継続的に100%を達成しています。

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



非財務ハイライト

デジタル人材／データサイエンティスト数 (2021年度からの累計)



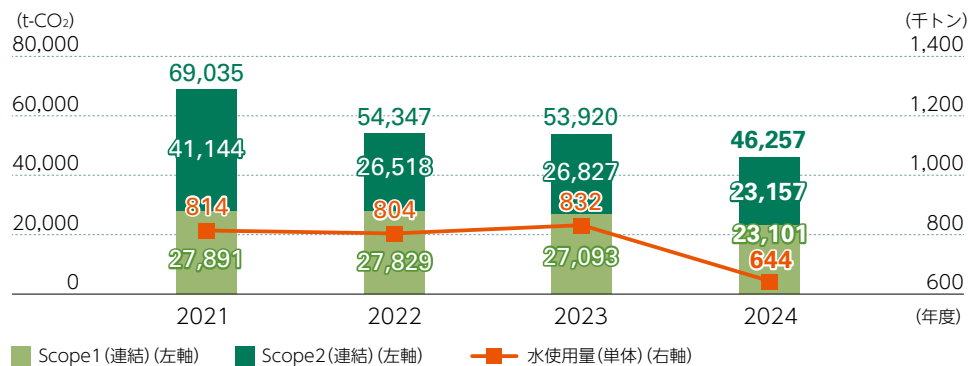
当社は2021年からDX研修を開始し、各種データを積極的に活用して課題を解決できるデジタル人材の早期育成を目指しています。データサイエンティスト^{※1}とシチズン・データサイエンティスト^{※2}の当初目標は達成しており、さらにハイレベルな実践知識を習得するコースを通じ、2027年度までにシチズン・デベロッパー^{※3}150人を育成します。

※1 一般社団法人データサイエンティスト協会「スキルチェックリスト ver3.01」を基準とする。

※2 データ活用による価値創出の起点となる人材

※3 職場での業務効率化を自律推進できる人材

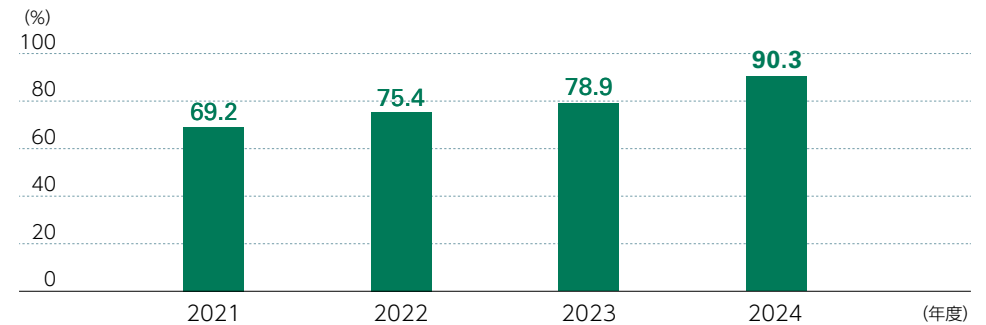
温室効果ガス排出量／水使用量



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85%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2020年度使用量 (599千トン[※]) 以下にする」目標を定めています。

※縮小された原薬製造部署での水使用量を除いた2020年度実績

CHANTOの実践度合^{※1}

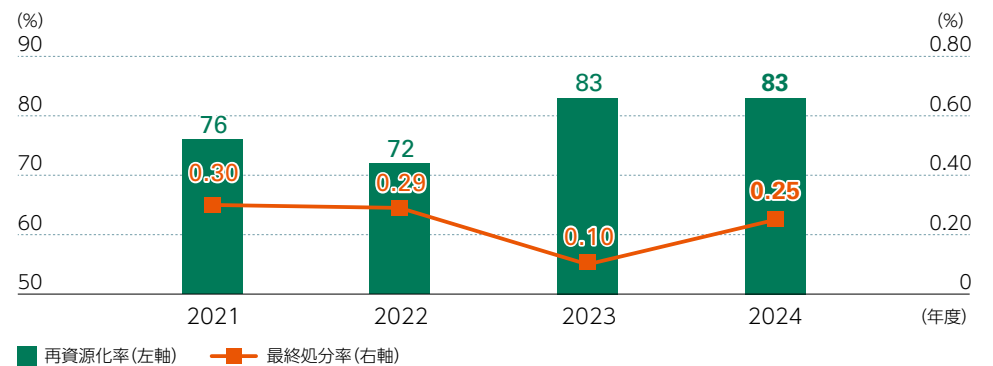


CHANTOとは、人々の健康で豊かな生活に貢献し続けるために、高い目標を掲げ、失敗を恐れず挑戦し、“ちゃんとやりきる”姿勢を示す言葉です。2021年度から従業員のCHANTOの実践度合を測り^{※2}、肯定的回答率の推移を見ています。2024年度は90%以上の肯定的回答があり、成果創出に向けてやりきる風土が着実に根付きつつあることがうかがえます。

※1 5段階で回答するCHANTOの実践度合に関する取組への肯定的回答率

※2 2021年～2023年度はSMPオピニオン、2024年度はプロジェクト CHANTOアンケートで従業員アンケートを実施し測定

廃棄物再資源化率、廃棄物最終処分率



当社は、限りある資源を有効利用するため、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。2024年度は2023年度に続き再資源化率、最終処分率に関する目標を達成しました。さらに、PTP包装廃材のマテリアルリサイクルの寄与で、2024年度は廃プラスチック再資源化率が初めて目標値65%を上回りました。



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								
	2016年3月期	2017年3月期※ ¹	2018年3月期	2018年3月期	2019年3月期	2020年3月期※ ²	2021年3月期	2022年3月期	2023年3月期	2024年3月期	2025年3月期	
経営成績												
売上収益	¥ 403,206	¥ 411,639	¥ 477,966	¥ 466,838	¥ 459,267	¥ 482,762	¥ 515,952	¥ 560,035	¥ 555,544	¥ 314,558	¥ 398,832	
海外売上収益	215,055	227,495	290,321	281,434	293,325	307,819	327,286	370,771	385,371	207,872	306,870	
海外売上収益比率	53.3%	55.3%	60.7%	60.3%	63.9%	63.8%	63.4%	66.2%	69.4%	66.1%	76.9%	
売上原価	104,471	100,071	119,852	112,345	113,109	128,346	137,490	157,117	176,695	126,577	153,183	
販売費及び一般管理費※ ³	261,805	259,066	292,291	186,176	186,143	189,979	211,770	251,560	305,622	236,437	167,717	
研究開発費	82,034	80,819	91,397	86,881	82,891	92,607	97,082	94,004	106,061	90,890	48,485	
研究開発費比率	20.3%	19.6%	19.1%	18.6%	18.0%	19.2%	18.8%	16.8%	19.1%	28.9%	12.2%	
コア営業利益(△は損失)※ ⁴	—	—	—	90,604	77,299	71,982	69,583	58,509	16,364	△132,978	43,153	
コア営業利益率	—	—	—	19.4%	16.8%	14.9%	13.5%	10.4%	2.9%	△42.3%	10.8	
営業利益(△は損失)	36,930	52,501	65,823	88,173	57,884	83,239	71,224	60,234	△76,979	△354,859	28,804	
営業利益率	9.2%	12.8%	13.8%	18.9%	12.6%	17.2%	13.8%	10.8%	△13.9%	△112.8%	7.2%	
親会社の所有者に帰属する当期利益(△は損失)	24,697	28,733	37,525	53,448	48,627	40,753	56,219	56,413	△74,512	△314,969	23,634	
財政状態												
資産合計	¥ 707,717	¥ 783,640	¥ 801,425	¥ 809,684	¥ 834,717	¥1,256,534	¥1,308,127	¥1,308,007	¥ 1,134,742	¥ 907,506	¥ 742,604	
資本合計	446,473	460,389	483,050	452,723	498,138	635,860	648,178	673,569	406,782	156,136	169,479	
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	156,063	169,479	
その他の指標												
設備投資額※ ⁵	¥ 9,785	¥ 10,619	¥ 10,060	¥ 10,184	¥ 13,231	¥ 11,990	¥ 12,660	¥ 12,663	¥ 14,551	¥ 14,123	¥ 12,082	
償却費	20,267	18,649	19,909	12,887	13,976	17,365	22,673	38,348	41,263	37,765	25,562	

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																		
	2016年3月期	2017年3月期※1	2018年3月期	2018年3月期	2019年3月期	2020年3月期※2	2021年3月期	2022年3月期	2023年3月期	2024年3月期	2025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)	¥	62.16	¥	72.32	¥	94.45	¥	134.53	¥	122.39	¥	102.58	¥	141.50	¥	141.99	¥	△187.55	¥	△792.79	¥	59.49
一株当たり親会社 所有者帰属持分		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		392.82		426.59
配当金		18.00		20.00		28.00		28.00		28.00		28.00		28.00		28.00		21.00		0.00		0.00
財務指標																						
ROIC※6		—		—		—		12.1%		11.8%		3.3%		3.1%		1.7%		△3.9%		△19.0%		9.4%
ROE		5.5%		6.3%		8.0%		12.4%		10.2%		7.9%		10.1%		9.5%		△14.7%		△111.9%		14.5%
ROA		3.5%		3.9%		4.7%		6.7%		5.9%		3.9%		4.4%		4.3%		△6.1%		△30.8%		2.9%
親会社所有者帰属持分比率		63.1%		58.8%		60.3%		55.9%		59.7%		42.4%		44.4%		46.5%		35.8%		17.2%		22.80%
配当性向		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

- ※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、営業利益から一部の項目を除外したものととなります。除外する主なものは、減損損失、事業構造改善費用、条件付対価公正価値の変動額等です。IFRSの経営成績に含まれる売上収益および各費用項目は一部の項目を除外した後の数値(「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ェ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)



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多様な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。

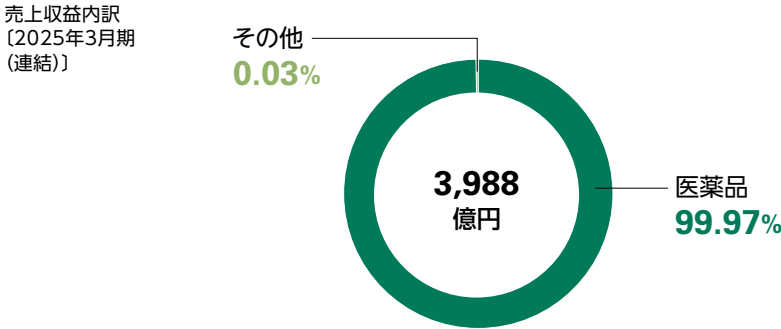


※キャッシュポイント: 当社は医薬品を卸売業者に販売し、卸売業者を通じて医療機関や保険薬局に届けられ、患者さんに処方されます。医療用医薬品の公定価格(薬価)は、国によって決定方法が異なります。

会社概要 (2025年3月31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 木村 徹
従業員数	1,799名(連結:3,832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) 7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



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	60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	1,157人*	医療用医薬品の製造、販売
住友制薬(蘇州)有限公司	2003.12	100%	3月末	569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。

関連会社

	設立年月	持株比率	事業内容
株式会社RACTHERA	2024.11	住友化学 66.6%、住友ファーマ 33.4%	再生医療等製品、特定細胞加工物および再生・細胞医薬関連製品の研究、開発、製造、販売および輸出入等
S-RACMO 株式会社	2020. 9	住友化学 66.6%、住友ファーマ 33.4%	再生・細胞医薬分野の製法開発、製造等の受託(CDMO)

株主情報

株主の状況(2025年3月31日現在)

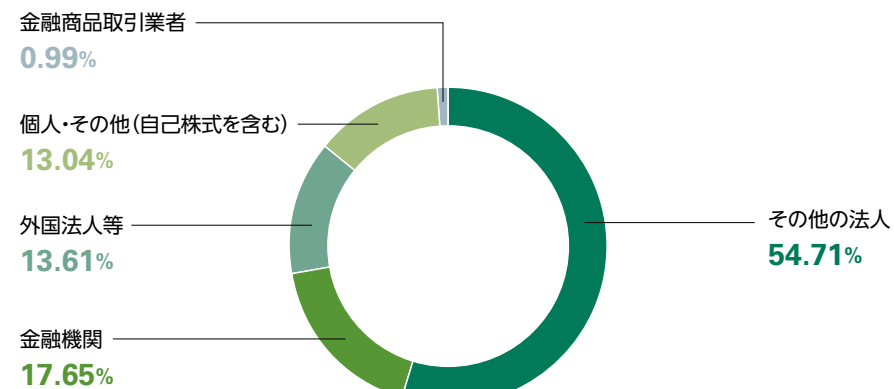
株主名	持株数(千株)	持株比率(%)
住友化学株式会社	205,634	51.76
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	33,887	8.53
株式会社日本カストディ銀行(信託口)	12,534	3.15
日本生命保険相互会社	7,581	1.91
株式会社SMBC信託銀行(株式会社三井住友銀行退職給付信託口)	7,000	1.76
稲畑産業株式会社	5,800	1.46
住友生命保険相互会社	5,776	1.45
UBS AG LONDON A/C IPB SEGREGATED CLIENT ACCOUNT	3,136	0.79
STATE STREET BANK AND TRUST COMPANY 505001	2,987	0.75
MORGANSTANLEY & CO. LLC	2,906	0.73

※1 持株比率は、自己株式(610,242株*)を控除して計算しています。

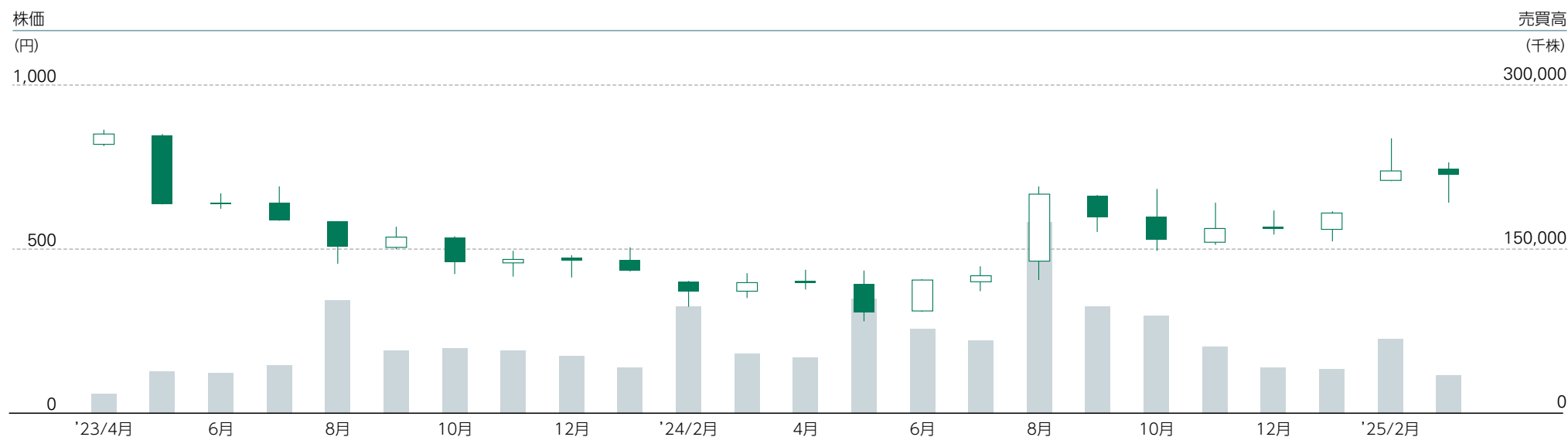
(*当社名義で実質的に所有していない株式1,000株を除く)

※2 持株数は千株未満を切り捨てています。

株式所有者別状況(2025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

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年以降、継続的に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置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。



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。



MSCI日本株ESGセレクト・リーダーズ指数[※]

MSCI日本株IMI指数を構成する銘柄のうち、GICS[®]（国際産業分類基準）分類における各業種の中で、ESG評価に優れた銘柄を対象に構築される指数です。当社は、本インデックスの運用が開始された2024年から構成銘柄に組み入れられています。

2025 CONSTITUENT MSCI日本株
ESGセレクト・リーダーズ指数

S&P/JPXカーボン・エフィシエント指数[※]

S&P/JPXカーボン・エフィシエント指数は、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年から継続的に構成銘柄に組み入れられています。



CDP

CDPは企業や自治体を対象とした世界的な環境情報開示システムを運営するグローバルな非営利団体です。当社は、気候変動に対する取組や対策が評価され、2024年に「気候変動」分野において最高評価に相当するAリストに選定されています。



※年金積立金管理運用独立行政法人（GPIF）が国内株式を対象として採用するESG投資指数のうち、5つの構成銘柄に選定されています（2025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 within the top group 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. solely for informational purposes. Sumitomo Pharma Co., Ltd.'s 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 disclaims 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.

編集方針

対象期間

2024年度(2024年4月1日～2025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。

※抜本的構造改革の進行を踏まえ、統合報告書2024の発行を見合わせました。2023年度の各種情報は、ウェブサイトの「[2023年度活動実績や各種データなどのリンク集](#)」をご覧ください。

対象組織

住友ファーマ株式会社および関係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・レポート・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)

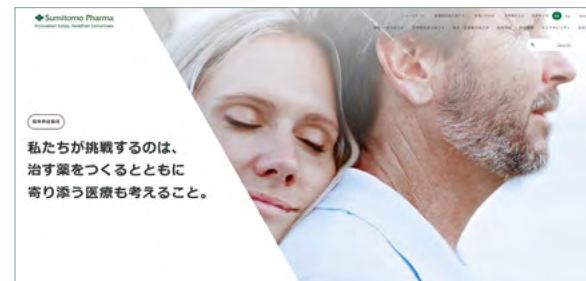
将来予測に関する注記

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。

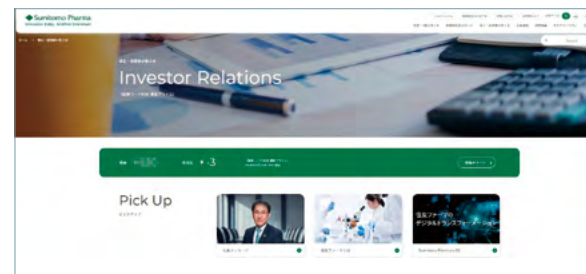
また、医薬品等(開発中のものを含む)に関する情報が含まれていますが、その内容は宣伝広告、医学的アドバイスを目的としているものではありません。

※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。

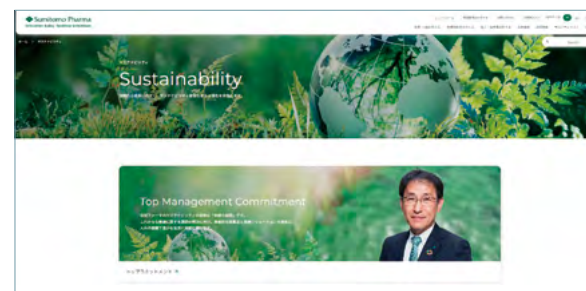
情報開示メディア



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: 住友ファーマのルーツ



統合報告書2025



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>