

Boost 2028

“力強い住友ファーマ”の加速

2026年3月2日

将来予測に関する事項

- 本資料には、当社グループに関する業績その他の予想、見通し、目標、計画その他の将来に関する事項が含まれています。これらの事項は、発表日現在において入手可能な情報による当社の仮定、見積り、見通しその他の判断に基づくものであり、既知または未知のリスクおよび不確実性が内在しています。
- したがって、その後のさまざまな要因により、予想・計画・目標など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などが記載内容と大きく異なる結果となる可能性があります。
- 医薬品等(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。

Table of Contents

第1部 Reboot 2027 振り返り

第2部 Boost 2028

住友ファーマの成長加速

1. 成長トレンドの加速
2. 研究開発の真価の発揮
3. 成長エンジンの育成と確立
4. 損益マネジメント・財務KPI
5. ガバナンスの進化



Reboot 2027 振り返り

財務目標を前倒しで達成

基幹3製品の売上高は想定以上に拡大
2025年度は過去最高益を見込む

研究開発型ファーマとして価値創造を推進

世界初のiPS細胞由来医薬品の実用化に向け、日本でiPSC-PD
(ラグネプロセル*)の承認申請を達成、北米で医師主導治験を開始

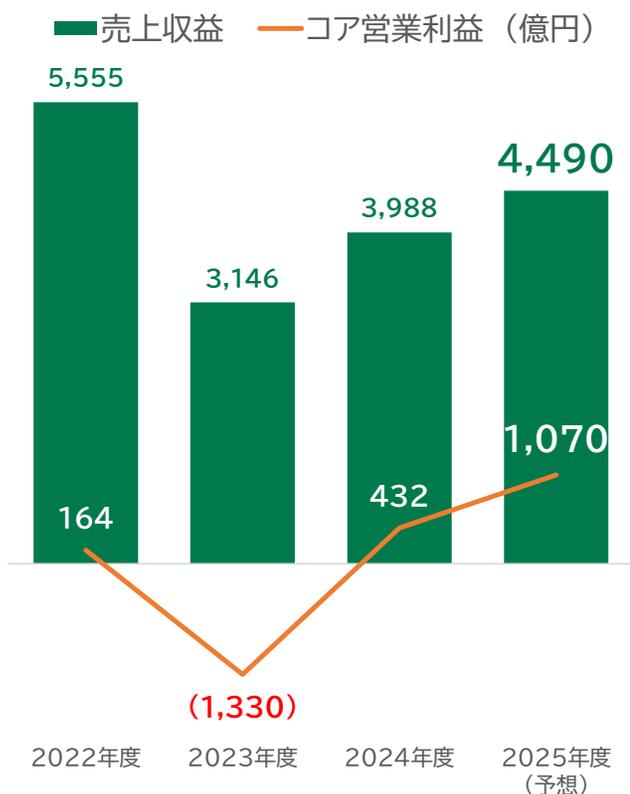
がん2品目の最速上市を目指して自社で臨床試験を推進

ユニバーサルインフルエンザワクチンの安全性、忍容性、免疫原性ならびに
交差反応性に関する欧州Ph1試験において良好な中間解析結果取得

*:製品名「アムシェプリ」。2026年2月19日開催の厚生労働省 薬事審議会 再生医療等製品・生物由来技術部会において条件及び期限付き承認が了承された(厚生労働大臣 正式承認前)。

財務目標の前倒し達成

2025年度のコア営業利益は過去最高益、Reboot 2027の財務目標は前倒しでの達成を見込む
販管費・研究開発費等の規律あるコストマネジメントは継続し、V字回復からの再成長を加速させる



	Reboot 財務目標 (2027年度)	2025年度 (予想)
基幹3製品売上高	2,500 億円	約 2,600 億円
コア営業利益 (一時収益*除き)	安定的に 250 億円	約 430 億円
フリーCF (売却関連収益除き)	黒字維持	約 470 億円
有利子負債残高 (期末)	可能な限り早期に 2,000 億円以下	約 2,200 億円 (ネット・デット 約1,900 億円)

* 販売マイルストーン収益、アジア事業譲渡益

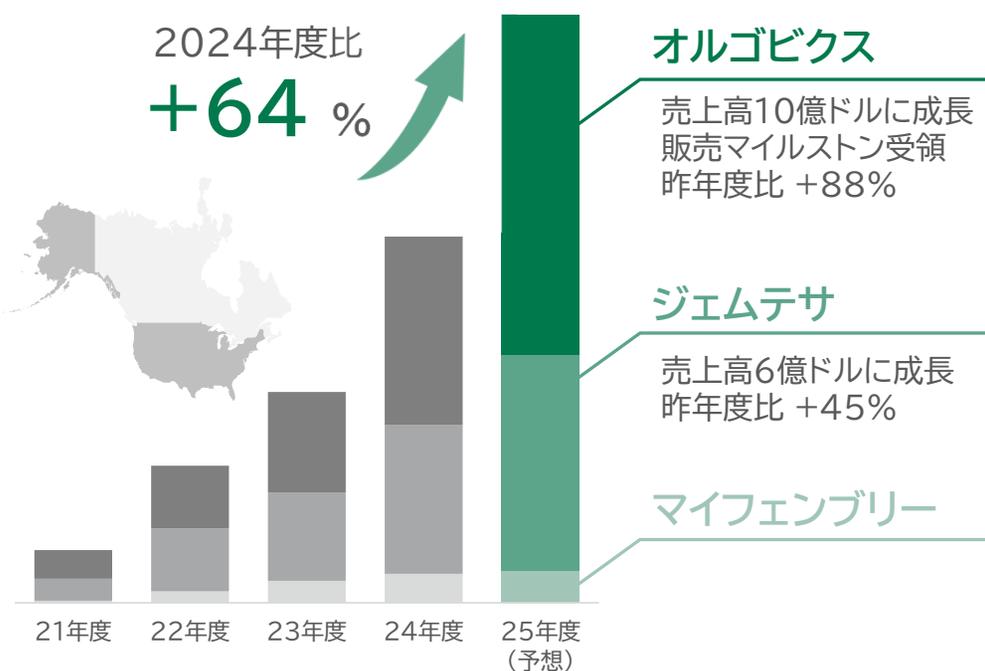
コストマネジメント実績 (2025年度予想 vs 2022年度)



2025年度の実績

北米ではオルゴビクス・ジェムテサの売上が大幅に伸長
日本では事業基盤を活かした販売提携により収益基盤を強化、アジア事業はコア事業へ注力すべく再編

基幹3製品の売上伸長



プロモーション提携



オゼンピック皮下注
2型糖尿病治療薬

ウゴービ皮下注
肥満症治療薬

アジア事業の再編



初回株式譲渡手続き完了
(アジア向けの製品供給は継続)

関係会社持分譲渡益

490 億円

2025年度に示した研究開発の「真価」と「Next Step」



ユニバーサル インフルエンザワクチン



【欧州】

Ph1試験の中間解析において、良好な忍容性と抗体価の上昇、交差反応性を確認(2026年2月)

ヒトチャレンジ試験^{*1}での予防効果の検証

ドパミン神経前駆細胞 (ラグネプロセル)



【日本】

京都大学による医師主導治験結果をもとに承認申請(2025年8月)

【北米】

医師主導治験1例目投与実施(2025年6月)

住友化学グループ一丸で事業化を推進
日本・北米で臨床試験・薬事対応を着実に実行

がん2品目



【enzomenib】

ピボタル試験^{*2}(Ph2試験検証パート)開始
(2025年度第一四半期)

【nuvisertib】

Fast Track指定(米)を受領(2025年6月)

最速上市を目指した臨床試験の推進
VIP^{*3}で価値最大化へ提携/自社開発を判断

*1: 健康成人にインフルエンザウイルスを意図的に曝露し、ワクチンによる予防効果を迅速に検証する試験

*2: 承認申請の根拠となる主要な試験

*3: Value Inflection Point(開発品の価値を大きく高める重要マイルストーン)

主な開発品目一覧(2026年2月末時点)

2025年度の進捗を赤字・赤字で記載

開発段階	フェーズ1	フェーズ2	フェーズ3	申請中
精神神経	DSP-0187 (ナルコレプシー) 	CT1-DAP001/DSP-1083 (パーキンソン病/医師主導治験・企業治験) 	医師主導治験1例目投与実施 (2025年6月)	CT1-DAP001/DSP-1083 (パーキンソン病/医師主導治験)  承認申請(2025年8月)
	DSP-0378 (進行性ミオクロームスτένかん、発達性てんかん脳症) 	HLCR001 (網膜色素上皮裂孔) 		
	DSP-0038 (アルツハイマー病に伴う精神病症状) 	DSP-3077 (網膜色素変性) 		
	DSP-3456 (治療抵抗性うつ) 			
	DSP-2342 (未定) 			
がん	nuvisertib (骨髄線維症)  	enzomenib (急性白血病)  	ピボタル試験を開始 (2025年度第一四半期)	
	DSP-0390 (膠芽腫)  	米国でFast Track指定受領 (2025年6月)		
	SMP-3124 (固形がん)  			
その他	KSP-1007 (複雑性尿路・腹腔内感染症、院内肺炎)   		忍容性・安全性と抗体価の上昇、交差反応性確認(2026年2月)	
	fH1/DSP-0546LP (インフルエンザ) 			



Boost 2028

住友ファーマの成長加速

住友ファーマの成長ストーリー “Reboot” から “Boost” へ

価値創造サイクル再構築のための **構造改革** から **本格的な成長戦略** への橋渡し

価値創造サイクルの再構築
Reboot

財務規律と研究開発型ファーマ
としての活動方針

構造改革の実行

基幹3製品拡大



価値「創造」から価値「提供」へ
Boost

財務規律を維持しつつ、
再成長に向けた基盤を拡充
R&D基本戦略に沿って推進

売上の
更なる拡大

がん2品目
の方向性確定

次世代成長
エンジンの育成

財務基盤
の強化

成長戦略の
本格的な推進

研究開発型ファーマとしての
持続性ある成長戦略を推進、
魅力的なパイプラインおよび
ポートフォリオを拡充

がん2品目の方向性が定まり次第
新中期経営計画を策定

目指す姿:グローバル・スペシャライズド・プレーヤー(GSP)

特定の領域・技術において「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・社会実装する人々の健康で豊かな生活に貢献しグローバルに「住友ファーマ」ブランドを確立する

GSP



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

Boost of 力強い住友ファーマ

*Accelerating Growth
Realizing Value
Driving Innovation
With Financial Discipline*

Accelerating Growth

この薬で“**救える患者さん**”がいる

- 新たな患者セグメントへ訴求し、医療貢献・シェア拡大を加速
- “**科学的エビデンス**”に基づいたプロモーション
- 製品価値(安全性・有用性)とともに経済的メリットも訴求

Realizing Value

“**速く**”届ける

- **1日でも早く**急性白血病、骨髄線維症の患者さんに最良の治療を届けるべく開発を加速

“**拡く**”届ける

- **1人でも多く**の患者さんに治療薬を提供するべく、最適な手段で適応拡大を推進

Driving Innovation

価値を“**連続的**”に創造

- 技術・ノウハウを活かし、連続的なポートフォリオを構築
- 医療の“**パラダイムシフト**”を実現
- 再生・細胞医薬によって新たな治療選択肢を提供



1. 成長トレンドの加速

製品価値の本質を訴求

この薬で“**救える患者さん**”がいる

- 新たな患者セグメントへ訴求し、医療貢献・シェア拡大を加速

“**科学的エビデンス**”に基づいたプロモーション

- 製品価値(安全性・有用性)とともに経済的メリットも訴求

*Accelerating
Growth*

オルゴビクス



米国の医療制度改定により急速に売上を拡大したが、シェア拡大の余地は大きい
積極的なプロモーション活動により**2030年代に2,500億円規模を目指す**

ADT*1市場内シェア拡大余地



2025年度の修正予想は約1,500億円の見込み
(1ドル150円換算)

患者・医療従事者両面へのアプローチ

医療従事者

インフレ抑制法による
患者自己負担の大幅な
軽減*3を周知徹底



患者

ホルモン療法における
唯一の経口剤という
製品特徴の認知を拡大

*1: Androgen Deprivation Therapy (アンドロゲン除去療法)

*2: Source: IQVIAからライセンスされた情報に基づく社内算定 (NSP Volume for the period 10/1 to 10/31, 2025 reflecting estimates of real-world activity. All rights reserved.)

*3: Medicare Part Dにおける患者自己負担の上限が\$2,000に変更され(2025年時点)、上限以上は自己負担なし

ジェムテサ

競合品のジェネリックの登場もあり、β3作動薬市場は今後も拡大する
臨床的有用性を訴求するための販売投資により**2030年代に1,500億円規模を目指す**

β3作動薬市場の拡大余地



標準治療薬としての地位確立へ

臨床的な有用性・差別化点の訴求

β3作動薬

- ✓ 抗コリン薬よりも**使いやすい薬剤**



ジェムテサ

- ✓ 血圧上昇の警告がない**唯一**のβ3作動薬
- ✓ 前立腺肥大に伴う過活動膀胱を適応症に持つ**唯一**のβ3作動薬であり、男性患者にも有用

*1: 過活動膀胱

*2: Source: IQVIAからライセンスされた情報(NPA for the period 10/1 to 10/31, 2025 reflecting estimates of real-world activity. All rights reserved.)



2. 研究開発の真価の発揮

“速く”届ける

1日でも早く急性白血病、骨髄線維症の患者さんに最良の治療を届けるべく開発を加速

“拡く”届ける

1人でも多くの患者さんに治療薬を提供するべく、最適な手段で適応拡大を推進

*Realizing
Value*

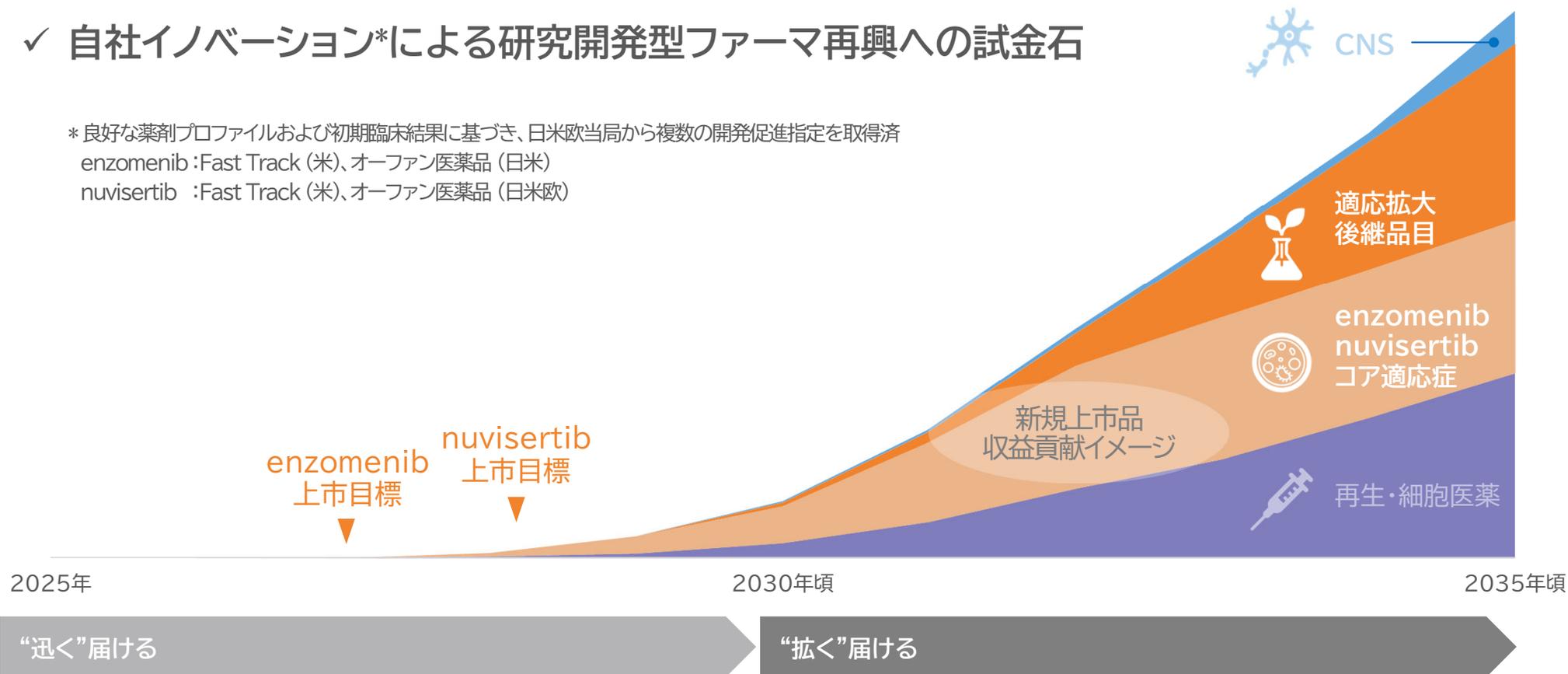
がん2品目が拓く新たな収益ステージ

- ✓ オルゴビクス、ジェムテサに続く次世代の収益ドライバー
- ✓ 自社イノベーション*による研究開発型ファーマ再興への試金石

* 良好な薬剤プロファイルおよび初期臨床結果に基づき、日米欧当局から複数の開発促進指定を取得済

enzomenib :Fast Track (米)、オーファン医薬品 (日米)

nuvisertib :Fast Track (米)、オーファン医薬品 (日米欧)



がん2品目の事業ポテンシャル

enzomenib

対象疾患

急性白血病
(KMT2A再構成/NPM1変異)

作用機序

選択的メニン阻害

期待している
競合優位性

優れた薬効と高い安全性
(心臓への副作用、分化症候群のリスクが少ない可能性)

目指すべき
ポジショニング

メニン阻害剤市場における**最良の治療選択肢**
(アゾール系抗菌薬との併用に制限を受けない)

開発段階

Phase 1/2
再発/難治性 単剤療法
初発ベネトクラクス/アザシチジン(Ven/Aza)併用療法

目標上市時期

2027年度 

売上予測
ピーク時

・ **1,000** 億円以上
・ 適応拡大により計 **2,000** 億円以上を見込む

急性骨髄性白血病 新規罹患数*1 (米国2.1万人/年、日本0.8万人/年)
急性骨髄性白血病治療薬市場規模*1 (2024年 16.7億ドル、2030年24.9億ドル)

nuvisertib

骨髄線維症

PIM1キナーゼ阻害(**新規作用機序**)

優れた薬効と高い安全性
(骨髄の線維化を改善できる可能性)

標準療法(JAK阻害剤)と併用可能な**第一選択薬**
(血小板数の少ない患者での使用が制限されない)

Phase 1/2
再発/難治性 単剤療法
初発または再発/難治性 モメロチニブ併用療法

2028年度 

・ **1,000** 億円以上
・ 適応拡大検討中

骨髄線維症患者数*1 (米国1.3万人、日本0.2万人)、
骨髄線維症治療薬市場規模*1 (2024年 15.5億ドル、2030年 15.4億ドル)

がん2品目の開発戦略

臨床でのポテンシャルを確認済、最優先プログラムとしてリソースを集中し、最速上市を目指す
価値最大化には適応拡大が重要であり、次のVIP*で最適な開発方針を決定する

最速かつ確実な上市

価値最大化

Right Target

最新のサイエンスの活用とアカデミア連携により、創薬標的を選定し妥当性を確認

Right Plan

客観的指標により臨床初期段階で薬剤コンセプトを確認(有効性と安全性)

規制当局との建設的な協議により、承認取得への道筋を明確化

適応拡大のリソース確保と研究開発費管理の観点で、次のVIPで、提携を軸に開発方針を決定

価値を適正に評価し、価値最大化に寄与できるパートナーを探索

Right Action

日米に加えて欧州・アジアに治験施設を拡大し、競合の激しいがん領域において、グローバル一体となって臨床試験を力強く推進

* 想定する次のVIP enzomenib : KMT2A再構成を有する再発/難治性急性白血病患者を対象にしたPh2試験のトップライン結果取得
nuvisertib : 骨髄線維症患者対象のモメロチニブ併用試験(Ph1/2試験)結果を踏まえたPh3試験デザインの当局との合意



3. 成長エンジンの育成と確立

価値を“連続的”に創造

技術・ノウハウを活かし、連続的なポートフォリオを構築

医療の“パラダイムシフト”を実現

再生・細胞医薬によって新たな治療選択肢を提供

*Driving
Innovation*

研究開発総論:SMPの価値創造アプローチ

アンメットニーズが高く、SMPの強みを活かせる造血器腫瘍、神経変性(神経希少疾患を含む)に注力し、早期に患者での客観的な有効性シグナル取得を重視した開発戦略で、画期的治療薬の連続的な創出を目指す

SMPが強みとするモダリティ

低分子

脳内標的、細胞内標的に対するアドレスが可能

iPS由来細胞

失われた機能を回復させる可能性

SMPの注力すべき領域

がん領域:
造血器腫瘍

ドライバー遺伝子の寄与度が大きく、
標的が明確

CNS領域:
神経変性*

病態解明が進展し、
客観的バイオマーカー(BM)を活用可能

*:神経希少疾患を含む



がん領域

2品目のポテンシャルを臨床初期段階で確認済



再生・細胞 :少数患者での臨床試験結果にて承認申請

CNS領域 :少数患者での有効性シグナルを検証しながら推進



連続的なパイプライン構築

構築したがん、CNS領域の研究開発基盤を活用
新規事業とすべくワクチン・アジュバントにも挑戦

最先端のサイエンスを取り込んで剤のポテンシャルをステップワイズに検証し、確実に承認取得に繋げる

がん領域:enzomenib、nuvisertibの開発推進と後継品の創出

これまでに築き上げたSMPのケイパビリティを活用し、enzomenib、nuvisertibの開発を更に推進するとともに、造血器腫瘍を中心にパイプラインの拡充を図る

基盤構築



がん2品目を生み出した
創薬研究基盤

- ✓ アカデミアとの共創による創薬標的の選定と検証
- ✓ 難易度の高い創薬標的に対する化合物の設計および合成力



成功に導くための
臨床開発基盤

- ✓ BMを用いた評価でがん2品目の実力を早期に確認
- ✓ 各国規制当局との建設的な協議を通じて承認の道筋を明確化
- ✓ 日米欧亜のグローバルでの治験実施



がん2品目の最速上市および価値最大化に向けた研究開発推進



基盤を活用した
高ポテンシャル
アセットの創出

- ✓ 日米一体のR&D組織による臨床と非臨床間の双方向のトランスレーションを促進
- ✓ SMP-3124をはじめ、複数の初期品目を保有
- ✓ 造血器腫瘍を中心に連続性のあるパイプライン構築を目指す

価値実証

価値拡大

CNS領域:最先端のサイエンスを活用した価値創造の早期実現

CNS領域の中でも、特にサイエンスが進展し、SMPの創薬開発力を活かせる神経変性にフォーカス
BMを活用した新たなアプローチにより、初期開発品のポテンシャルを早期に見極め確実に推進

神経変性への注力

サイエンスの進展

- ✓ 精神疾患と神経疾患を連続的に捉える考え方が主流に
- ✓ 特に神経変性で病態解明、BM研究が活性化

SMPの創薬開発力

- ✓ 脳移行性低分子の創製力
- ✓ 臨床へのトランスレーション評価技術
- ✓ KOL*1やアカデミアとの連携

特徴ある初期開発品

- ✓ 多くの有望なパイプラインを保有
DSP-0378、DSP-0187、DSP-0038、
DSP-2342、DSP-0551
(加えて前臨床段階に2品目あり)

*1:Key Opinion Leader

*2:initial PoC (Proof of Concept): 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

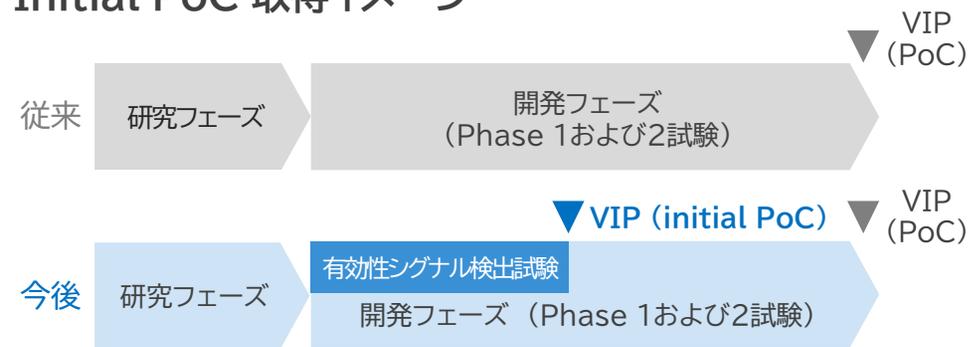


少数患者試験でのポテンシャル判断

BMの活用

- ✓ 少数患者での有効性シグナル(initial PoC*2)を早期に取得
- ✓ SMPの創薬開発力および初期開発品の真価を示す

Initial PoC 取得イメージ



2030年代前半までに複数品目の上市を目指す

再生・細胞医薬によって新たな治療選択肢を提供

世界で初めてとなるiPS細胞由来医薬品の製品化を皮切りに、複数の革新的な治療製品上市を達成し、医療の“パラダイムシフト”を実現させる

従来の医薬品	SMPの目指す再生・細胞医薬 (iPS細胞由来)
経口・注射等 (継続投与)	手術による移植、 細胞の生着
残存組織の調節 による対症療法	失われた機能の 回復を目指す
創薬標的の枯渇	治療実績の蓄積、 事業としての確立

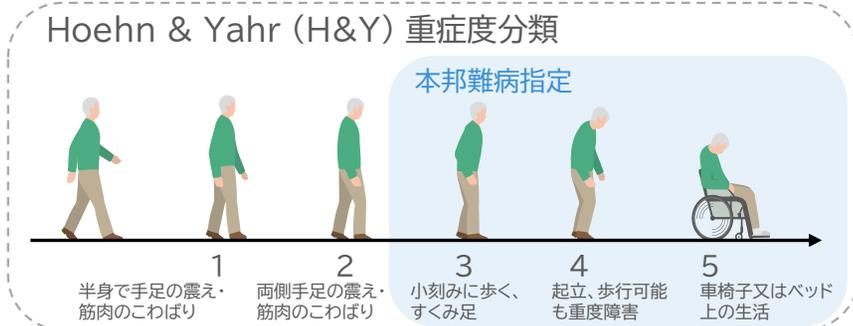
SMPの再生・細胞医薬領域におけるパイプライン
 上市品: リサイミック(先天性無胸腺症)
 申請中: ラグネプロセル(パーキンソン病)
 開発品*: 3品目(網膜色素上皮裂孔、網膜色素変性、脊髄損傷)

*: 臨床研究以上

ラグネプロセルの医師主導治験結果(6例)



Nature, 641, 971-977 (2025)を改変



グループ一丸となり、最先端の技術と経験を基に事業を育成、新たな世界を切り拓く

住友化学

工業化技術

強み

- 高度な分析技術・品質管理
- エンジニアリング

- 大量生産・安定供給
- 先端分析技術による品質管理

役割

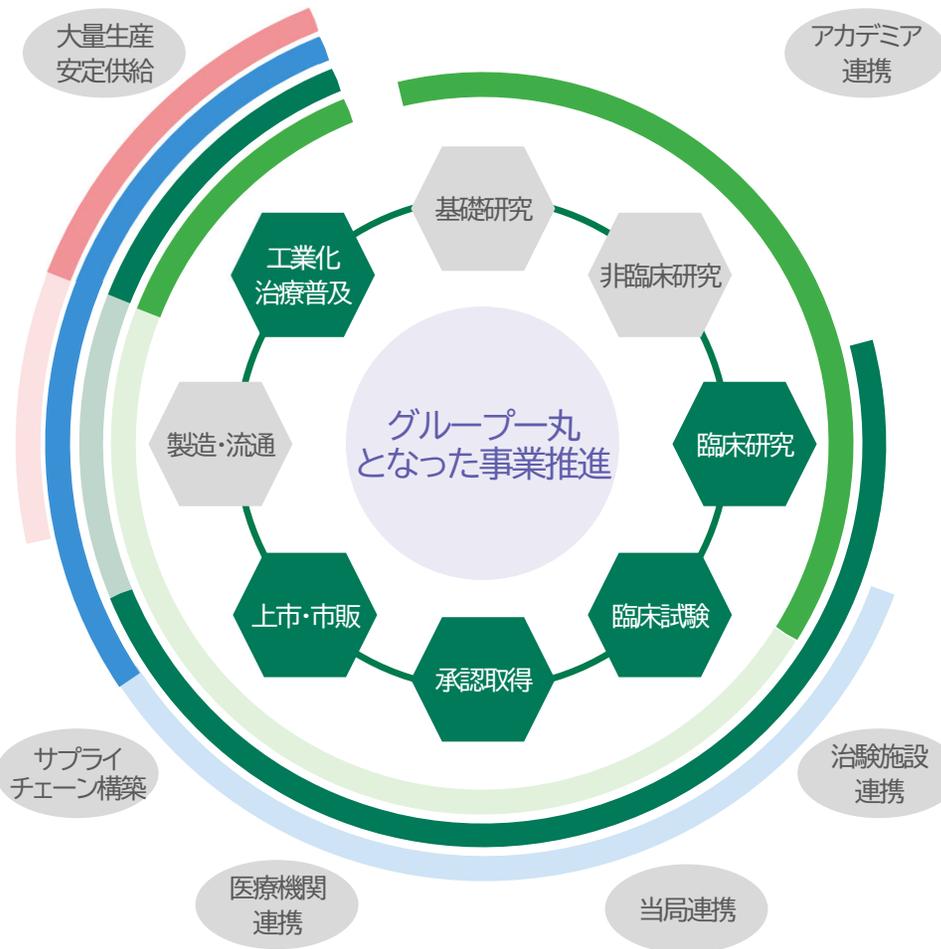
RACMO S-RACMO 株式会社

細胞製造・CDMO事業

- iPS細胞などの最先端製造技術
- 商用/治験製品製造実績(日米)
- ファーマ由来の薬事対応力

- 高品質な製品の安定供給
- 商用を見据えた製法開発
- スケールアップ/自動化などによる原価低減

住友化学との合併会社(当社持分比率33.4%)



RACTHERA

研究基盤・事業推進

- iPS細胞の分化誘導技術
- 強固な外部ネットワーク
- 再生・細胞医薬のノウハウ・人材

- 戦略企画・事業推進
- アカデミア・企業連携
- 分化誘導技術の研究
- 品質・有効性評価

住友化学との合併会社(当社持分比率33.4%)

Sumitomo Pharma

ファーマ事業基盤

- 臨床開発基盤
- 日米薬事対応・販売経験

- 医療機関と連携した治験推進
- 承認取得に向けた薬事対応、規制当局相談
- 市販後対応(営業、信頼性)

● SMPが特に貢献できるステージ

感染症領域: 自社アジュバント技術によるグローバルヘルスへの貢献

自社TLR7アゴニストによるアジュバント技術を軸に、外部パートナーとの連携で新規ワクチンの創製による価値創造、新規事業の可能性を探る

自社アジュバント技術の優れた特徴

- ✓ 非臨床における比較試験から他社承認アジュバントと同等以上の効果を有することを確認*1
- ✓ 臨床試験において優れた免疫賦活作用および安全性を確認済*2
- ✓ CEPI*3アジュバントライブラリに選出され、パンデミック対策への貢献に期待

ユニバーサルインフルエンザワクチンの開発推進

1 AMED支援でのPh1試験の中間解析で抗体価上昇、交差反応性を確認
ヒトチャレンジ試験での予防効果の検証を実施予定
(ピーク売上高目標 > **2,000** 億円)

共同研究を通じたマラリアワクチンへの自社アジュバントの活用

2 GHIT*4支援のもとパートナーと連携
複数のマラリアワクチンの研究開発を推進

自社アジュバント技術を基盤とした新規事業の可能性を検討

3 上段の取組を通じて経験・ノウハウを蓄積
新規事業への広がりを模索する

*1 全長CSP/SA-1マラリアワクチンの第一世代RTS,S/AS01ワクチンに対する比較検討 (<https://www.ghitfund.org/investment/portfoliodetail/detail/187/jp>)

*2 当社プレスリリース(<https://www.sumitomo-pharma.co.jp/news/20251001.html>)

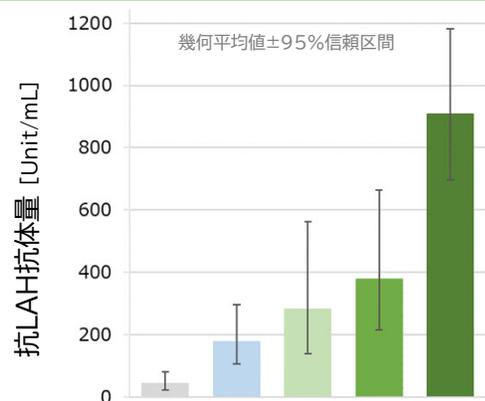
*3 感染症流行対策イノベーション連合

*4 公益社団法人グローバルヘルス技術振興基金

ユニバーサルインフルエンザワクチン候補製剤*1のPh1試験中間解析データ

本剤の良好な忍容性に加えて、H1N1亜型*2由来のLAH*3のみならず、高病原性鳥インフルエンザウイルスH5N1亜型由来のLAHに対する結合性抗体も誘導することを確認

抗LAH抗体の誘導効果



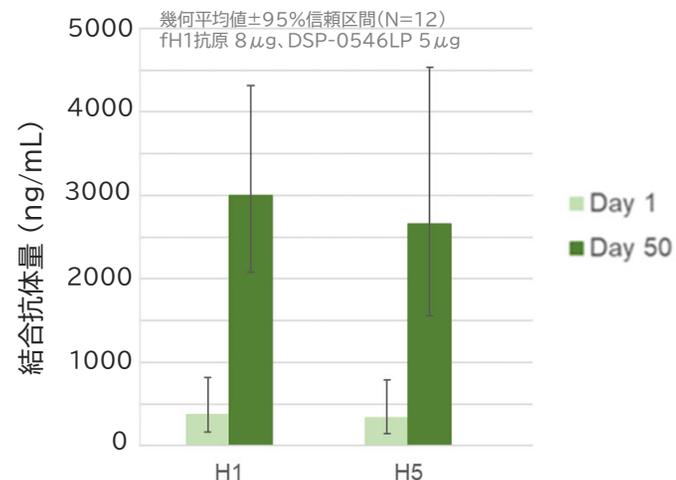
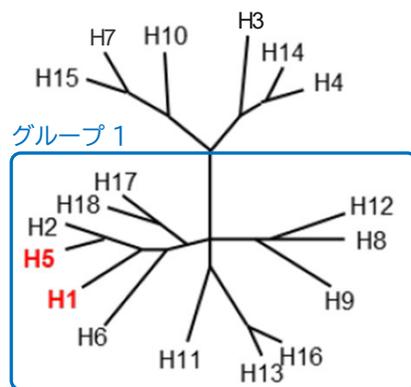
抗原(fH1)量 [μg]	0	2	2	2	2
アジュバント(DSP-0546LP)量 [μg]	0	0	2.5	5	10

- 本剤を投与された被験者の抗LAH抗体価は、プラセボ群と比較して高値を示した
- 安全性上の重大な懸念はなく、概ね良好な忍容性であった

A型インフルエンザ亜型に対する交差反応性*4

(複数の亜型に対する抗LAH抗体の結合量の検討)

A型インフルエンザ亜型の系統樹



- 従来のインフルエンザワクチンは製造に使用されている抗原と同じ株に対してのみ有効だが、本剤はグループ1のA型インフルエンザ亜型に対して広く有効性を示すことが期待されている
- 本剤を投与した被験者由来の血清を、グループ1のH1もしくはH5亜型由来ペプチドと反応させたところ、同様な結合性が確認され、本剤のコンセプトを支持する結果であった

*1: fH1/DSP-0546LP

*2: A型インフルエンザウイルスの亜型で、季節性インフルエンザの一つとして毎年流行する

*3: 幅広いインフルエンザウイルスに共通する隠れた抗原領域の一つ。本剤は、通常のヘマグルチニン抗原を構造変化させLAHを露出させた改変型ヘマグルチニン抗原を含む

*4: 異なるウイルス亜型に対して広く免疫が働くこと。ユニバーサルワクチンの特徴となる

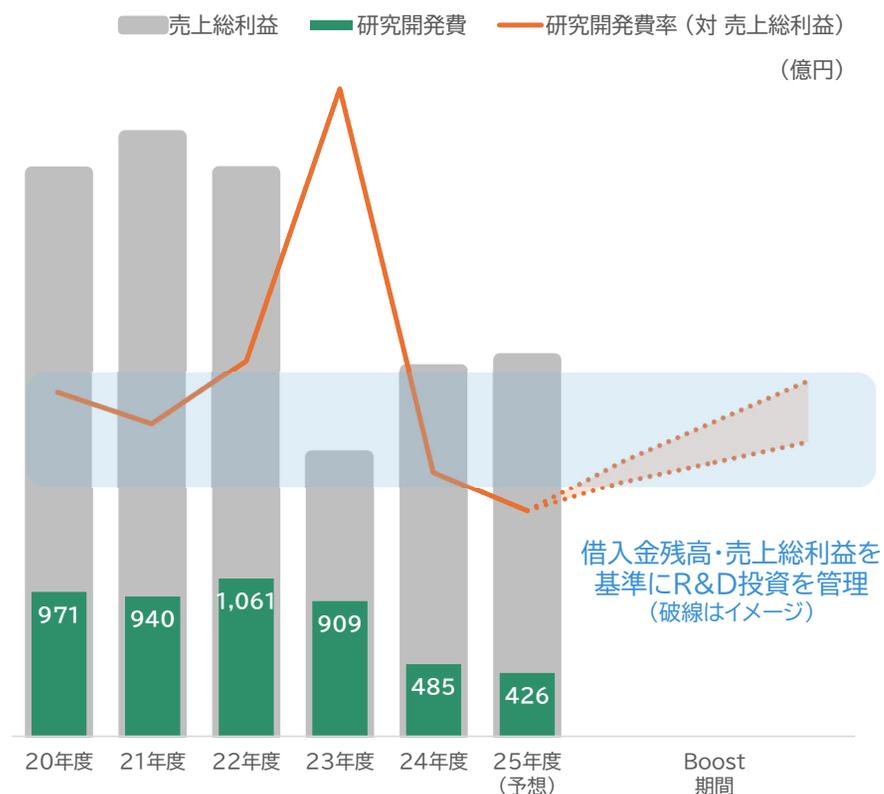
4. 損益マネジメント・財務KPI

*With
Financial Discipline*



損益マネジメント

最終利益確保を必達とした規律あるコストマネジメントを維持
研究開発活動を中心に成長エンジンの育成と確立に向けた成長投資



Before (24~25年度)

経営危機への有事対応。抜本的構造改革による損益管理

- 大幅な経費・人員削減と事業再編・売却
- 研究開発費のシーリング管理
- 研究開発プログラムの選択と集中

After

最終利益確保・財務基盤強化を前提とした成長投資

- オルゴビクス・ジェムテサの売上最大化
- がん2品目の最速上市、価値拡大
- 次世代の収益基盤の育成

キャピタルアロケーション方針

財務規律を重視しつつ、中長期の成長投資へ配分
外部からの調達資金も活用し、財務基盤の強化と次世代の収益基盤育成を加速

原資

R&D費控除前
NOPAT

+

外部からの
調達資金

配分(26-28年度計)

成長投資

R&D費 約 **1,800** 億円

<<

設備投資
投融資 約 **500** 億円

<<

負債返済

タームローン
劣後債 (27年度) 約 **2,000** 億円

<<

株主還元

配当 -

<<

配分方針

- がん2品目の最速上市・価値拡大
- 次世代の収益基盤育成 (CNS・感染症)
- 規律あるコストコントロールの下、成長投資を段階的に加速

- 既存事業の強化 (生産、品質管理体制 他)
- RACTHERA社、S-RACMO社への投融資を通じて再生・細胞事業を強化
- 国内向け導入案件等を想定した戦略投資

- 有利子負債を返済し財務基盤を強化、事業の機動性を拡充
- 他の調達資金は成長投資に活用

- 早期に再開

財務KPI

Reboot 2027 (2025-2027年度)

2027年度までの達成目標

基幹3製品売上高

2,500億円規模に拡大

コア営業利益

27年度以降 一時的要因除き安定的に
250億円以上

フリーキャッシュフロー

黒字維持
27年度には売却関連収益除き黒字

可能な限り早期に達成を目指す

有利子負債

2,000億円以下

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

Boost 2028 (2026-2028年度)

KPI

事業の
成長

**オルゴビクス、ジェムテサ
売上高**

28年度にブロックバスター2剤で
3,500億円超

損益の
マネジメント

ROE

期間中
10%以上

財務の
安定性

自己資本比率

早期に **50%超**
ポジティブ・ネットキャッシュに回帰

次世代
エンジンの
育成

研究開発費
再生・細胞医薬事業(持分)含む

ROEを考慮し、26-28年度累計で
1,800億円超を配分

株主還元についても、Boost の進捗も踏まえ早期に復配を目指す

5. ガバナンスの進化



ガバナンスの進化

成長に向けた価値創造と財務規律の両立を重視し、取締役会による更なるガバナンスの強化に取り組む

2024年6月
新体制発足

抜本的構造改革のモニタリング
損益・財務規律への意識強化



2025年6月 移行
監査等委員会設置会社

監督機能の実効性向上

監督・監査視点がプロセスに取り込まれ、
多角的な視点での議論・意思決定が実現
意思決定の迅速化についても視野に

中長期の戦略的議論の充実

- Reboot 2027進捗のモニタリング
- R&D基本戦略の議論



価値「創造」から価値「提供」へ
Boost

取締役会において、

包括的な成長戦略議論を加速し、
更なる企業価値の向上に努める

同時に財務規律も強く意識し、
経営再建をより確実なものに



One Diverse Team

全社一丸となって

 **Sumitomo Pharma**
Innovation today, healthier tomorrows

