



2026年5月26日

各位

会社名 アステラス製薬株式会社
代表取締役社長 CEO 岡村 直樹
(コード:4503、東証プライム)
(URL <https://www.astellas.com/jp/>)
決算期 3月
問い合わせ先 チーフコミュニケーションズ&IR オフィサー
加藤 信子
(Tel:03-3244-3201)

より大きな「価値」をより速く届ける

持続可能な成長を実現する

経営計画 2026(対象期間:2026年度~2030年度)を策定

- 2030年代半ばまでに、パイプライン主導で過去最高水準の売上収益を目指す -
- 自己資金創出を基盤とした成長戦略であり、高い収益成長によるキャッシュの創出、パイプライン主導による成長の加速、規律あるキャッシュアロケーション、全社的な生産性向上を実現 -
- 2030年度までに10件以上の第III相/ヒポタル試験を開始、研究開発費控除前コア営業利益の累計で4.3兆円以上を創出、重点戦略製品の売上を2倍に拡大、毎年2円以上の増配 -

アステラス製薬株式会社(本社:東京、以下「アステラス製薬」)は、「経営計画 2026」(対象期間:2026年度~2030年度)を新たに策定しました。

アステラス製薬の代表取締役社長 CEO である岡村 直樹は、「アステラス製薬は、2030年以降も力強い成長を実現し、患者さんへより大きな『価値』をより速く届けるために必要な強固な事業基盤を築いてきました。重点戦略製品が成長を牽引するとともに、新規のターゲットや革新的なモダリティ、さらには一人ひとりに合った治療(精密医療)の考え方に基づくアプローチによって構築された強力なパイプラインを有しています。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パイプラインによる成長を実現し、2030年代半ばに過去最高の売上収益の達成を目指します」と述べています。

経営計画 2026(対象期間:2026 年度~2030 年度)の概要

■ 成果指標

- 10 件以上の第 III 相／ピボタル試験を開始
 - 2027 年度までに 5 件以上の第 III 相／ピボタル試験
- 研究開発費控除前コア営業利益:累計 4.3 兆円以上
 - 重点戦略製品の売上:2 倍に拡大(2025 年度比)
 - 経常的なコスト最適化目標:2,000 億円
 - 研究開発費控除前コア営業利益率:50%
- 配当の継続的な引き上げ
 - 毎年 2 円以上の増配

上記の成果指標を達成するため、以下の 4 つの戦略目標を設定しました。

高い収益成長によるキャッシュの創出

経営計画 2026 では、収益性の高い 5 つの重点戦略製品(PADCEV、IZERVAY、VYLOY、VEOZAH、XOSPATA)を軸に売上収益を最大化し、2030 年度の売上を 2025 年度比で 2 倍に拡大することを目指します。成長ドライバーとしては、PADCEV および VYLOY の追加適応症の可能性に加え、成長市場における重点戦略製品の新規上市を見込んでいます。重点戦略製品は、収益性の高い持続的な成長の源泉となるとともに、パイプライン主導によるアステラス製薬の成長を支える資本を創出します。

パイプライン主導による成長の加速

成長加速に向けた研究開発投資により、2029 年度からの成長をパイプラインで牽引します。2024 年度末から 2025 年度に、Focus Area アプローチから生み出された複数のプログラムが臨床 PoC(Proof of Concept)を達成し、第 III 相試験へ移行しています。研究開発への継続的な投資と生産性の向上を通じて、経営計画 2026 期間中に 10 件以上の第 III 相試験／ピボタル試験を開始し、そのうち 5 件以上を 2027 年度までに開始することを目指します。後期パイプライン価値の向上を目的として、自社創薬に加えて、自社の強みを生かすことで付加価値を創出できる「価値付加型事業開発」も実行しています。2030 年代半ばにパイプラインの売上ポテンシャル約 1 兆円の実現を目指します。

規律あるキャッシュアロケーション

アステラス製薬は、十分な成長投資の確保と持続的な株主価値の向上を目指します。2027 年度までにコア営業利益率 30%を達成し、経営計画 2026 期間中、研究開発費控除前のコア営業利益として累計 4.3 兆円以上を創出することで、アステラス製薬の戦略を支える強固な内部資金基盤を確保します。研究開発投資前のコア営業利益率を 50%に維持しつ

つ、パイプラインの進展に応じて研究開発投資を柔軟に拡大できる体制へと変革します。また、収益性の確保・維持、成長への投資、株主還元の実現に向け、経営計画 2026 期間中に累計 2,000 億円のコスト最適化を目指します。株主還元については、年間 2 円以上の増配を継続的に実施します。

全社的な生産性向上

アステラス製薬は、働き方・企業文化・ガバナンスを基盤とした組織力を強化します。患者さんを中心に据えた「患者軸」への組織変革を経て、バリューチェーン全体にわたる成果の創出を加速させてきました。また、機能横断型の Asset Maximization Teams に権限を委譲するなど、業務モデルの在り方を進化させています。その強固な組織基盤のもと、アステラス製薬の「組織における価値観と行動」を羅針盤とし、持続的な成長を実現するとともに、VISION「変化する医療の最先端に立ち、科学の進歩を患者さんの『価値』に変える」の実現を目指します。

経営計画 2026 の詳細については、<https://www.astellas.com/jp/about/corporate-strategic-plan> をご覧ください。

以上

アステラス製薬株式会社について

アステラス製薬は、科学の進歩を患者さんの「価値」に変えることを目指すグローバルライフサイエンス企業です。私たちは、がんや、眼科・泌尿器疾患、免疫、ウィメンズヘルスなどの多様な領域において、革新的な治療法を提供しています。研究開発プログラムを通じて、アンメットメディカルニーズの高い疾患領域において新たなヘルスケアソリューションを開拓しています。

アステラス製薬の詳細については、www.astellas.com をご覧ください。

注意事項

このプレスリリースに記載されている現在の計画、予想、戦略、想定に関する記述およびその他の過去の事実ではない記述は、アステラス製薬の業績等に関する将来の見通しです。これらの記述は経営陣の現在入手可能な情報に基づく見積りや想定によるものであり、既知および未知のリスクと不確実な要素を含んでいます。さまざまな要因によって、これら将来の見通しは実際の結果と大きく異なる可能性があります。その要因としては、(i) 医薬品市場における事業環境の変化および関係法規制の改正、(ii) 為替レートの変動、(iii) 新製品発売の遅延、(iv) 新製品および既存品の販売活動において期待した成果を得られない可能性、(v) 競争力のある新薬を継続的に生み出すことができない可能性、(vi) 第三者による知的財産の侵害等がありますが、これらに限定されるものではありません。また、このプレスリリースに含まれている医薬品(開発中のものを含む)に関する情報は、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。