

中期経営計画

「SHIONOGI Transformation Strategy 2030（STS2030）」

Revision

2023年6月1日

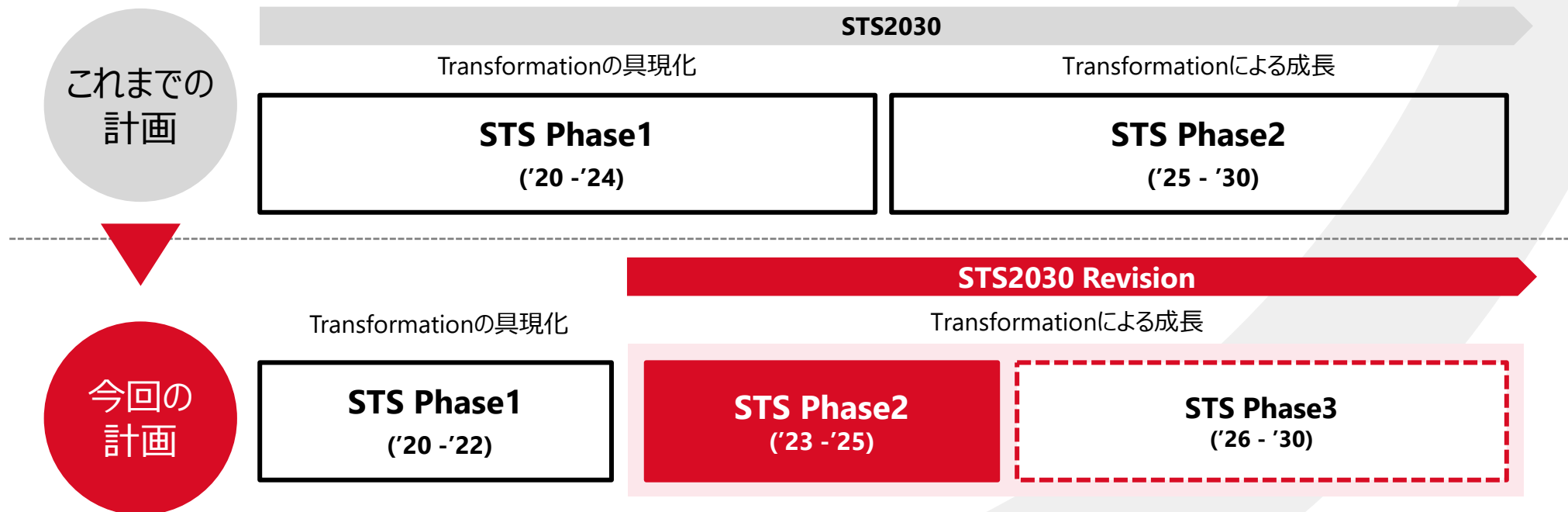
塩野義製薬株式会社



SHIONOGI

Agenda

1. STS Phase1の振り返り
2. 2030年Vision実現への道筋
3. STS Phase2



1. STS Phase1の振り返り

2030年Vision

新たなプラットフォームで ヘルスケアの未来を創り出す

SHIONOGI Group Vision (2030年Vision)

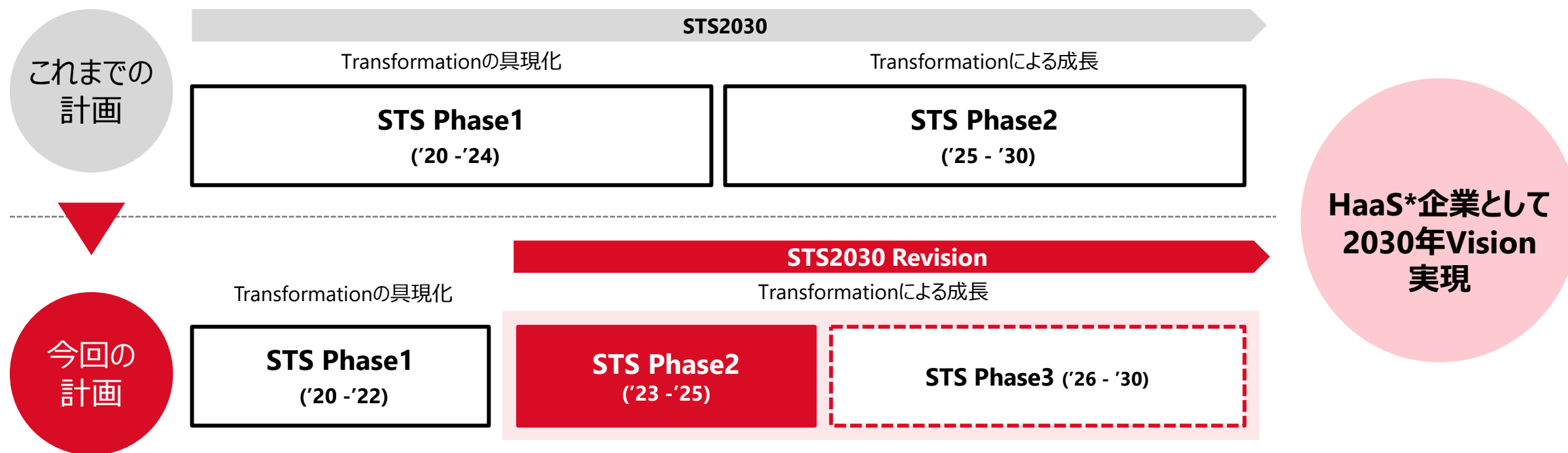
- 2030年にSHIONOGIが成し遂げたいこと -

2030年Visionを実現したSHIONOGIの姿

- **革新的なヘルスケア製品・サービスを継続的に創出し、グローバルにビジネスを展開している**
 - ビジネスモデルの拡大
 - 高利益率を維持し、パテントクリフを乗り越えて成長
- **社会課題解決に挑戦し続け、顧客や社会に貢献している**
 - 感染症の脅威からの解放、QOLの向上、健康寿命の延伸、サステイナブルな社会保障への貢献、SDGsへの貢献
- **専門性・人間性を休むことなく成長させているエクセレントビジネスパーソンが、それぞれの強みを活かし、新しい価値を生み出している**

STS2030 Revisionの目的

- STS Phase1における3年間の取り組みの結果、2030年Vision実現に向けたシナリオが大きく進展
⇒ **2030年Vision実現への道筋はより明確に**
- 財務目標を引き上げ、直近3年間をPhase2として具体化



STS Phase1の振り返り：主な成果

自社創製品の拡大

- COVID-19治療薬エンシトレルの国内緊急承認取得
- 海外ビジネスの強化
 - セフィデロコルの拡大、GARDP*・CHAI*²、MPP*³との取り組み
- HIVフランチャイズの成長

医療用医薬品以外の製品・サービス開始

- COVID-19ワクチンの国内承認申請実施
- 感染症領域・中枢神経領域における多様な取り組み
 - 下水疫学サービス（AdvanSentinel）、教育支援（Yui Connection）、音刺激による脳活性化（kikippa）、不眠障害用アプリ（サスメド Med CBT-i®）

ガバナンスの強化

- 社内意思決定プロセスの整備
- マネジャー教育の継続実施

主要KPIの達成

（カッコ内STS2030目標値）

KPI		FY2020	FY2021	FY2022
成長性	売上収益	2,972億円	3,351億円	4,267億円 (4,000億円)
	コア営業利益* ⁴	940億円	1,106億円	1,585億円 (1,200億円)
	コア営業利益率	31.6%	33.0%	37.1% (30%以上)
	海外売上高比率	16.2%	22.3%	16.9% (25%以上)
	自社創薬比率	71%	73%	61% (60%以上)
株主還元	EPS	365円	378円	619円 (370円以上)
	DOE	4.1%	3.8%	予定 3.9% (4%以上)
	ROE	13.9%	12.5%	17.8% (13%以上)

* The Global Antibiotic Research and Development Partnership：薬剤耐性菌感染症の新規治療薬を開発するスイスに拠点を置く非営利団体

*² Clinton Health Access Initiative：低中所得国の人々の命を救い、病気の負担を軽減することに取り組んでいるグローバルヘルス組織

*³ The Medicines Patent Pool：国連が支援する公衆衛生団体

*⁴ 営業利益から非経常的な項目（減損損失、有形固定資産売却益等）を調整した利益

STS Phase1の振り返り：学びと変革に向けた強化ポイント

COVID-19環境下における経験からの学び

「感染症の脅威」の再認識

- COVID-19が世の中に与えた衝撃

アンメットニーズ創薬の重要性

- COVID-19というアンメットニーズに対する活動は多くのサポートをいただく事ができた

グローバルにもものを届ける力の不足

- グローバル販売力・供給力の不足

ビジネススピードの重要性

- COVID-19創薬のスピードがスタンダードになる時代に

環境変化に対応するためのケイパビリティの不足を認識

変革に向けた強化ポイント

販売力の強化 -グローバルに届ける力-

- グローバル販売体制構築・整備、サプライチェーン強化
- 医療用医薬品以外の販売スキーム構築

パイプライン強化 -アンメットニーズへの投資-

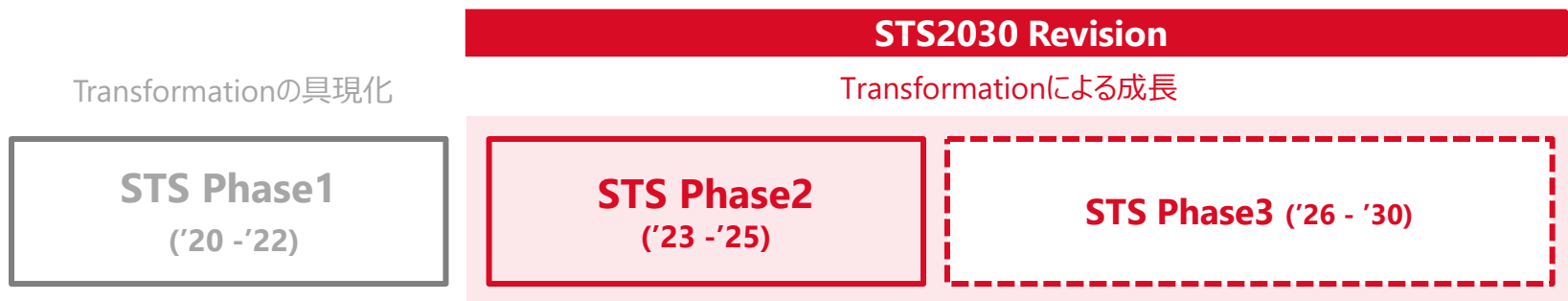
- ニーズの高いパイプラインへの研究開発投資と柔軟なリソースシフト
- 成長ドライバー獲得への積極的投資

会社基盤の強化 -ビジネススピード向上・人材強化-

- 業務プロセス改善、意思決定のスピード向上
- 必要なケイパビリティの見直し・強化
 - 人材育成・外部人材の登用

2. 2030年Vision実現への道筋

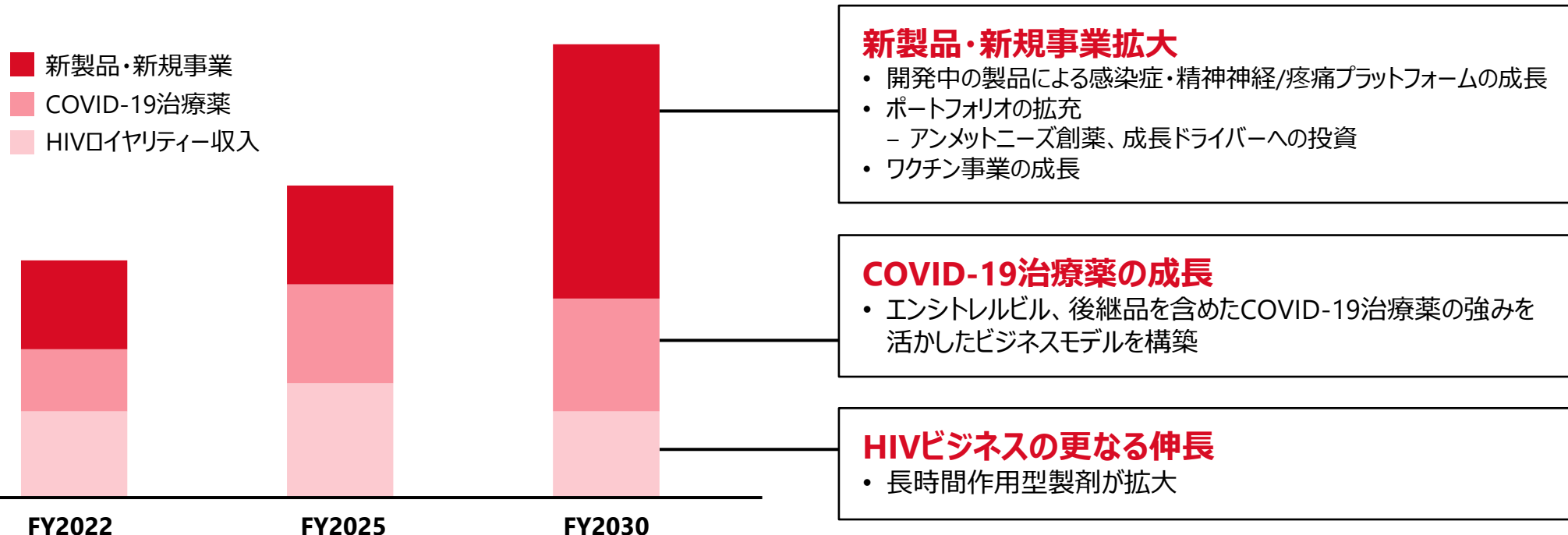
- STS2030 Revisionの3つの柱 -



2030年Vision実現に向けた成長

- HIV関連製品の上振れ
- エンシトレビルを中心に成長（STS Phase2：2023-25）
- 積極投資（R&D、事業投資）による2030年Vision実現に向けた成長（～2030）

売上収益



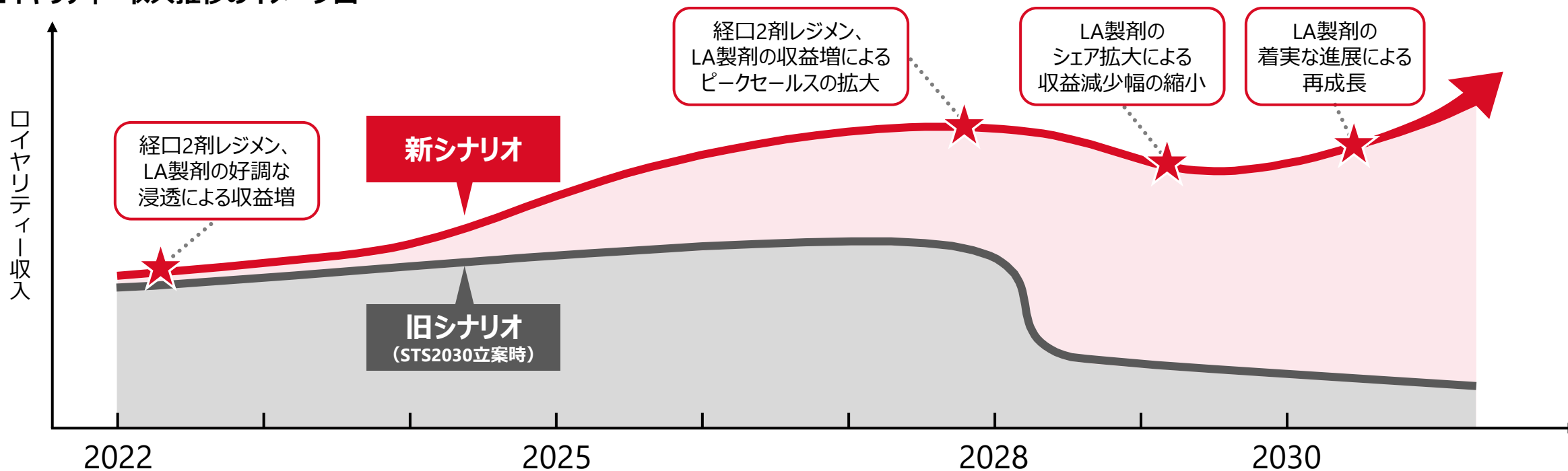
HIVビジネスの将来展望

HIV治療のパラダイムシフトを起こす製品を生み出すことで、今後も継続した成長を実現

現製品群の成長

- 経口2剤レジメン（Dovate等）の力強い成長と
LA製剤*（Cabenuva、Apretude）の好調な立ち上がり

ロイヤリティー収入推移のイメージ図



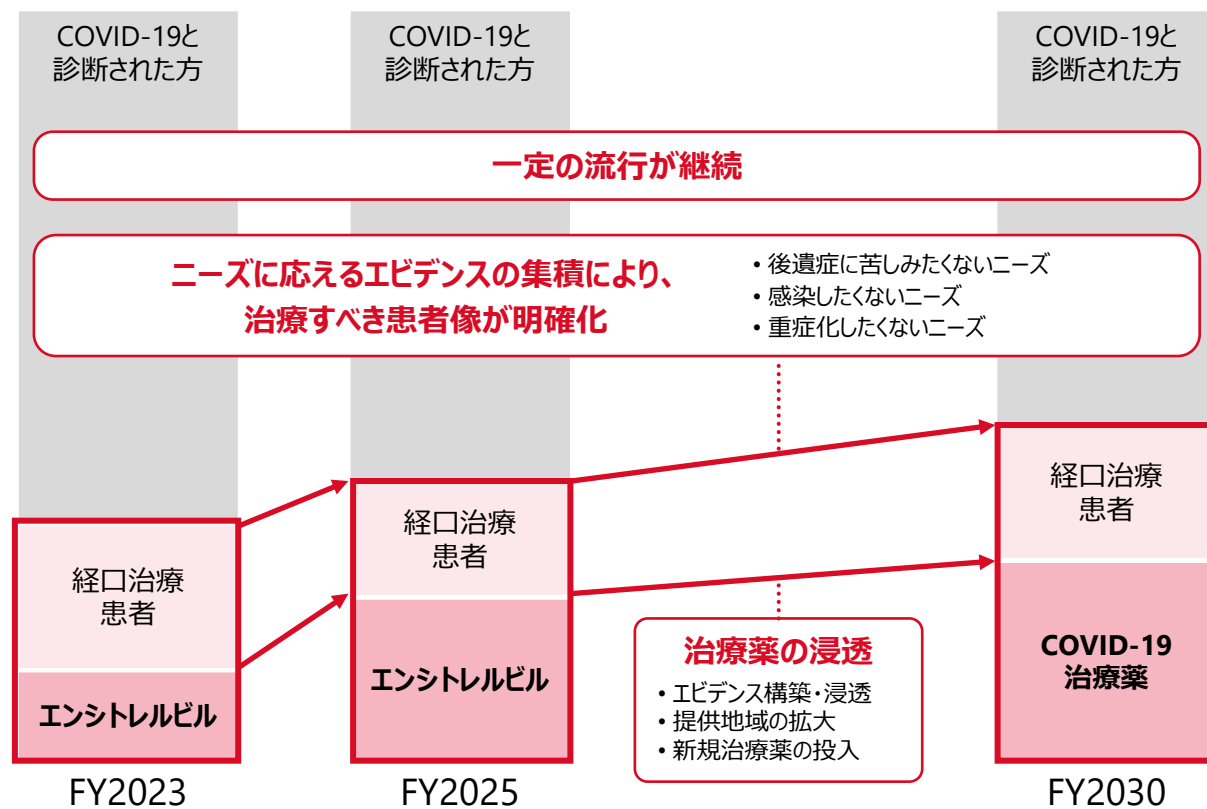
HIV感染に対するソリューションの拡充

- LA製剤の拡大と今後のHIV領域のアンメットニーズを満たす次世代パイプラインS-365598
- 超長時間作用型製剤との併用薬の自社創薬研究

COVID-19治療薬の取り組みと展望

COVID-19に関する予見と方針

- SHIONOGIの予見：今後も変異を繰り返しながら免疫を回避し、流行が継続
- SHIONOGIの方針：臨床でのエビデンスを構築し、COVID-19のグローバル標準治療薬としてのポジションの確立



COVID-19治療薬の 持続的な成長に向けた取り組み

- **エンシトレビルの新たな価値提供**
 - 外来ハイリスク患者、入院患者
 - 発症予防、Long COVID発現リスクの低下等のエビデンス
- **エンシトレビルのグローバル提供**
 - アジア：東アジア各国での承認申請およびASEAN*へ展開
 - 米国、欧州：24年度以降、供給開始予定
 - その他の地域：パートナーリングを活用し迅速に提供予定
- **より多くの方に使っていただける新規治療薬
S-892216等の創出**

新製品・新規事業を中心とした拡大

既存アセット・開発ポートフォリオの拡充と新規事業（ワクチン事業等）により成長

新製品の成長

開発パイプラインの上市・拡大

FY2025までに上市予定

- Resiniferatoxin（変形性関節症に伴う疼痛）
- Zanolmilast（脆弱X症候群*）
- Zuranolone（うつ病）
- サスメド Med CBT-i ®（不眠障害用アプリ）

FY2026以降に上市予定

- Olorofim（侵襲性アスペルギルス症）
- S-337395（RSウイルス感染症）
- S-309309（肥満症）
- S-151128（疼痛）
- レダセムチド（脳梗塞）
- S-531011（固形がん）



既存アセットの成長

- ゾフルーザ
- セフィデロコル
- ナルデメジン
など



製品導入

ワクチン事業の成長



アジアからグローバルに展開し、
1,000億円ビジネスに成長

強みを活かしたビジネス展開

OTC

CDMO**

プラットフォーム
サービス事業

主要なKPI（重視する評価指標）の見直し

- COVID-19治療薬やHIVパイプラインの成長・積極的投資による事業成長などにより、FY2030の売上収益を上方修正（6,000億円 ⇒ 8,000億円）
- 積極的な戦略投資を促進するため、利益面の指標は、コア営業利益からEBITDA*に変更
- 非財務指標は環境、人権、人的資本を中心に開示*2

	STS Phase1	STS Phase2		STS Phase3
	FY2022	FY2023	FY2025	FY2030
売上収益	4,267億円	4,500億円	5,500億円	8,000億円
海外売上高 CAGR*3 (ロイヤリティー収入を除く)	—	—	50% (FY2022を起点とする)	15% (FY2025を起点とする)
EBITDA	1,756億円	1,670億円	2,000億円	—

3. STS Phase2



ステークホルダーへの提供価値

HaaS企業として、各ステークホルダーと連携し、ヘルスケア社会課題解決に貢献

取り組むべき 社会課題等

顧客・社会に新たな価値を創出 (ヘルスケア社会課題解決を通じた価値創造)

- ・ 感染症の脅威からの解放
- ・ 健やかで豊かな人生への貢献
- ・ 持続可能な社会保障への貢献/医療アクセスの向上

持続可能な社会への貢献

- ・ 環境への配慮
- ・ 人権の尊重
- ・ 責任ある製品・サービスの提供

経営基盤の強化

- ・ 成長を支える人材の確保
- ・ サプライチェーンマネジメントの強化
- ・ コンプライアンスの遵守
- ・ ガバナンスの強化



STS Phase2の概要

STS Phase2の
基本方針

**感染症領域を中心に、グローバルでのトップラインの成長
積極投資による成長ドライバーの育成を実現**

取り組むべき社会課題

ヘルスケア
社会課題解決を
通じた価値創造

①

**感染症の
脅威からの解放**

②

**健やかで豊かな
人生への貢献**

③

**医療アクセスの
向上**

経営基盤の強化
と持続可能な
社会への貢献

④

注力する戦略

グローバル戦略・
投資/財務戦略

⑤

変革の取り組み

⑥

ESG経営の強化

SHIONOGIが取り組むヘルスケア社会課題の考え方

アンメットニーズに取り組み、「感染症の脅威からの解放」「健やかで豊かな人生への貢献」を実現

SHIONOGIが考える アンメットニーズ	・ 将来も解決されず、増加すると予測されるヘルスケアの困りごと・疾患 ・ 自社の強み＋外部ネットワークで、最もよいソリューションが実現できる可能性のある困りごと・疾患
注力ニーズの選定	・ 取り組むニーズは経営が判断し、R&Dの高い実行力で実現 ・ 自前主義から脱却し、世界中のシーズ・技術を探索・ネットワーキング
リソースの集中	・ COVID-19で学んだ大胆なリソースアロケーションの実行

「感染症の脅威からの解放」

取り組む疾患：社会を脅かす影響度の高い疾患

パンデミック対応を含む急性感染症

薬剤耐性（AMR）感染症

治療に長期間を要する感染症

長期化する感染症の予後管理

「健やかで豊かな人生への貢献」

取り組む疾患：社会的影響度の高いQOL疾患

（子どもの成長、いきいきとした豊かな暮らしの実現）

検討中の
疾患例

認知症

肥満

子どもの疾患

睡眠障害

難聴

小児適応・製剤

ヘルスケア社会課題解決を通じた価値創造：①感染症の脅威からの解放

感染症ビジネスの方針

それぞれのビジネスモデルを確立し、持続的な成長を実現

持続可能なビジネスモデルの構築

急性感染症（COVID-19、インフルエンザ等）

治療薬のグローバル成長

- ・ エンシトレビル・ゾフルーザ、継続した研究開発活動

トータルケアの取り組み

- ・ 診断、ワクチン、下水モニタリング事業の成長

薬剤耐性（AMR）

社会とともに持続可能な市場の創造

- ・ セフィデロコルのグローバル展開
- ・ Push型・Pull型インセンティブへの継続的な働きかけ

多くの患者さまへの貢献により、安定したビジネス基盤を構築

治療に長期間を要する感染症

アンメットニーズに応える新市場の開拓

- ・ HIV感染に対する新たなソリューションの提供
- ・ 致死率の高い真菌感染症の新たな治療薬（Olorofim）の開発
- ・ アンメットニーズの高い感染症（結核・マラリア・非結核性抗酸菌症等）における新たな治療の研究開発

ワクチンを始めとするトータルケア

基盤ビジネスとして、ワクチンを次なる収益の柱へ

- ・ COVID-19、インフルエンザウイルスワクチンの上市
- ・ アジア、グローバルへの事業拡大
- ・ 強みとなる新規技術の確立（経鼻、ユニバーサルワクチン等）

診断キイパビリティの強化

- ・ 簡便な診断ソリューション（自宅診断キットなど）の提供

ヘルスケア社会課題解決を通じた価値創造：①感染症の脅威からの解放

急性感染症プラットフォームとグローバル展開

「治療薬にとどまらないトータルケア」と「持続可能なビジネスモデル」をグローバルに展開

流行に左右されない
事業ポートフォリオ構築

急性感染症における
トータルケアプラットフォームの実現

持続可能な
ビジネスモデル確立

行政等と連携した
インセンティブモデル等の実現

疾患ポートフォリオ構築

重要な上気道感染症に
幅広く取り組む

- COVID-19
- インフルエンザ
- RSV
など

診断

流行予測

予防

治療

重症化抑制
後遺症抑制

取り組みの例
COVID-19

下水疫学の実装
(AdvanSentinelの設立)

S-268019の
創製

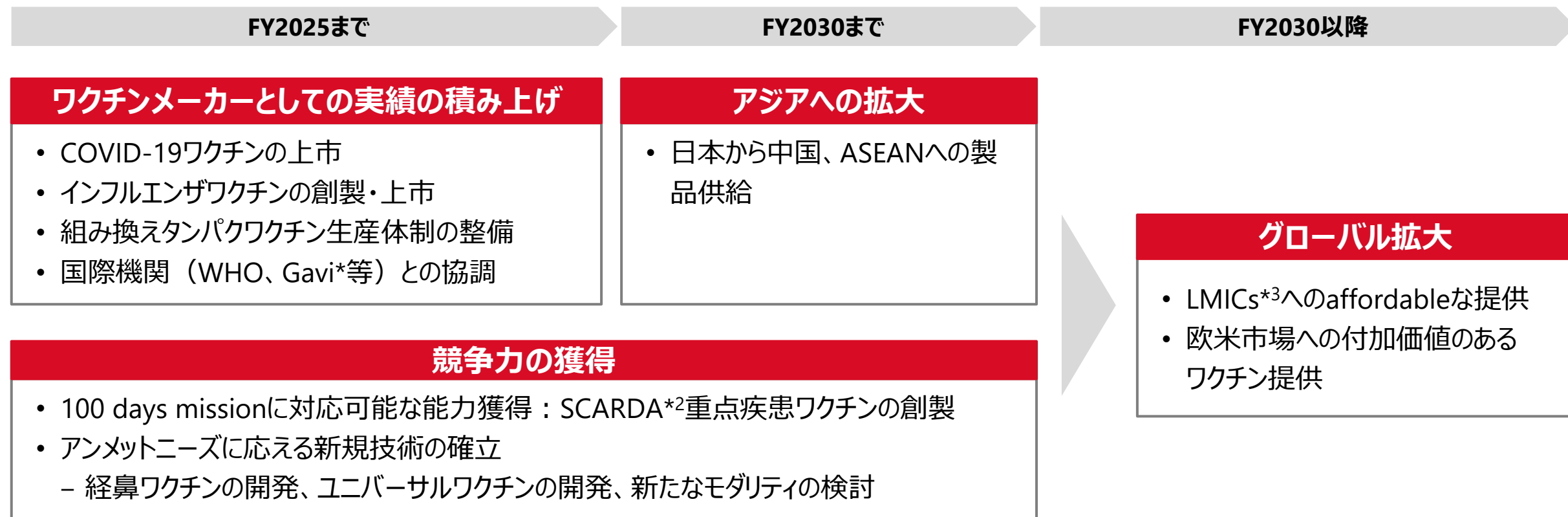
エンシトレルビルの
創製

S-555739の導出
(重症化抑制)

抗原検査キットの
共同販売・プロモーション

ワクチン事業の取り組みと展望

持続的なビジネスモデルを構築し、次なる収益ドライバーとなるよう注力



ヘルスケア社会課題解決を通じた価値創造：②健やかで豊かな人生への貢献

社会的影響度の高いQOL疾患：STS Phase2の主な注力品目

開発品、上市品を患者さま・社会にお届けし、収益成長を実現

Resiniferatoxin (GRT7039)

- 適応症：変形性膝関節症に伴う疼痛
- 既存治療で効果不十分な患者に対して、新たな鎮痛薬としての選択肢

Zuranolone (S-812217)

- 適応症：うつ・うつ状態
- 薬物治療奏効率が低い抗うつ薬の新たな選択肢

Zatolmilast (BPN14770)

- 適応症：脆弱X症候群
- 有症者数：脆弱X症候群患者は、1万人に1人程度
- 承認された薬剤がない

デジタルアプリ・デバイス等

- サスメド Med CBT-i®：不眠障害用アプリ
- SDT-001：ADHDの不注意症状（小児）
- kikipa：音刺激による脳活性化

Daridorexant

- 適応症：不眠症
- 様々な課題（中途覚醒、安全性など）が報告されている睡眠薬治療における新たな選択肢

Symproic/Rizmoic

- 適応症：オピオイド誘発性便秘症
- 非がん領域のオピオイド誘発性便秘症患者に対する新たな治療選択肢

ヘルスケア社会課題解決を通じた価値創造：③医療アクセスの向上

医療アクセス改善への取り組み

医療アクセス改善のためのさまざまな取り組みによって、必要なソリューション（薬・サービス）を必要なタイミングでお届けする

感染症の脅威からの解放に関する取り組み

LMICsへのアクセス向上

- GARDP・CHAIとの提携
- The Medicines Patent Poolとの提携
- WHO必須医薬品リスト*への掲載

感染症治療薬の適正使用の推進と啓発

- 各国の保健省や専門家との協力・支援
- 一般市民対象の啓発セミナーや実践教室

健やかで豊かな人生への貢献に関する取り組み

医薬品では解決できない困りごとの改善

- 地域・学校・職場でのニューロダイバーシティ**支援
- 教育支援システム（結-EN）の提供
- アフリカでの母子保健支援



- 個の特性によるコミュニケーションバリアの払拭



新たな価値創造を実現するための基盤づくり

経営基盤構築の
基本方針

「構造」を変え、構造を動かす「プロセス」を変え、
プロセスを運営する「人材」を育てる事で、価値を創造する

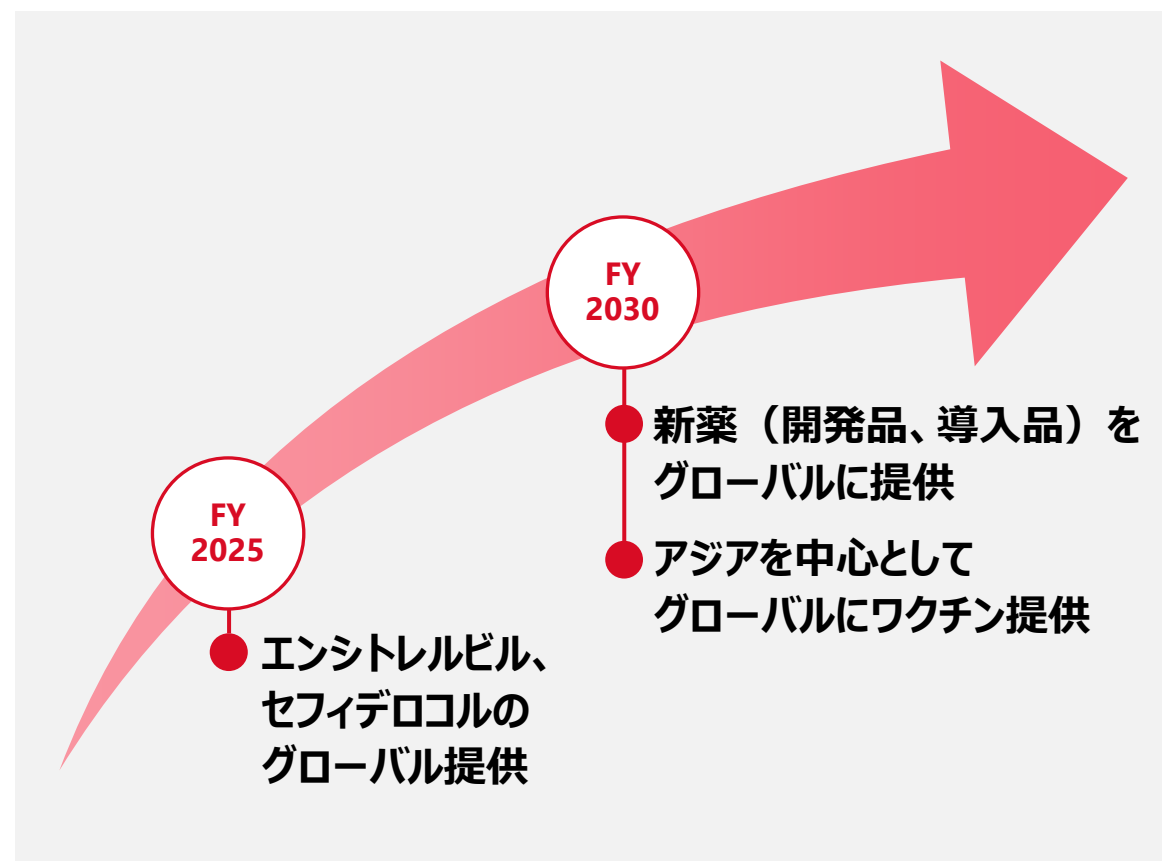
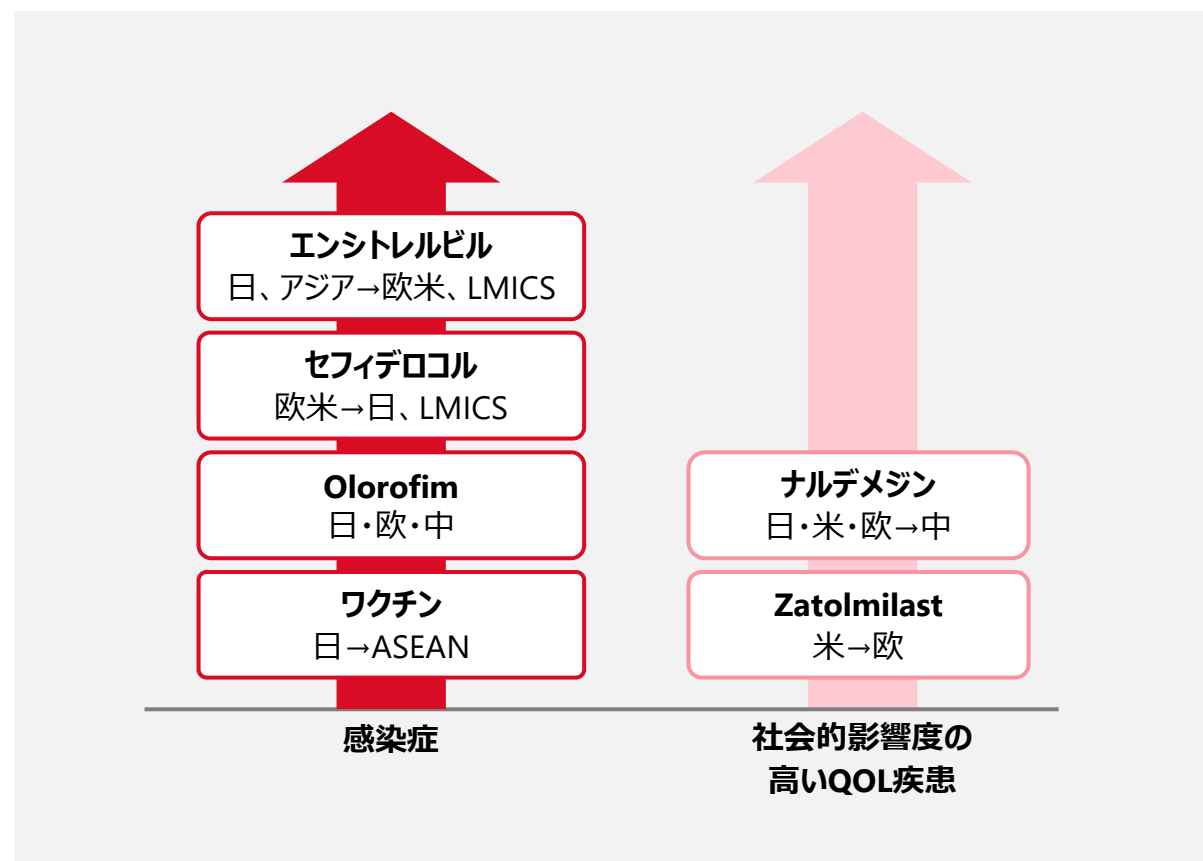


経営基盤の強化と持続可能な社会への貢献：④注力する戦略

グローバル展開の加速

SHIONOGI Group Heritage（SHIONOGIの基本方針）に則り、「必要な最もよい薬をグローバルに提供」

医療アクセス改善とともに、販売力を強化し、グローバルにソリューション（医薬品等）を提供する



グローバル販売力の強化

グローバル機能の強化

現状

- ・ **マーケティング体制を整備**
 - 20年からヘルスケア戦略本部を設置
 - 国内を中心に顧客視点・エビデンスを重視したマーケティング体制
- ・ **セフィデロコルをグローバルに展開**
 - アクセス拡大と適正使用の推進

今後の取り組み

- エンシトレルビルをはじめとしたグローバルプロダクト拡大に向けた体制整備**
- ・ **医療アクセス向上への取り組み**
 - Market Access、Government affairs、Medical affairsのグローバル統括
- ・ **グローバル販売体制の確立**
 - マーケティング、サプライチェーンにおける4極連携
 - マーケティング人材の強化：グローバル採用の枠組み整備

各リージョンの方針

日本

- ・ 感染症リーディングカンパニーとして市場を牽引

米国

- ・ エンシトレルビル販売に向けた最適な販売組織の構築

欧州

- ・ 自社販売に限定せず国毎にビジネスモデルを選択、効率的に供給国拡大

アジア

- ・ 中国：新薬モデルへの転換・新薬成長実現
- ・ ASEAN：早期市場参入

グローバルサプライチェーンの強靱化

より重要性が増しているサプライチェーンマネジメントを強化し、グローバル供給能力を拡大

環境変化からの学び

- パンデミックへの貢献のためには、製造・供給能力をいかに素速く拡大できるかが重要
- 特定の地域に依存しない調達・製造体制の必要性
- サプライチェーンネットワーク管理の重要性

これまでの取り組み（STS Phase1）

- 供給国の拡大：セフィデロコルのグローバル供給及び製造複線化
- 製造能力拡大：エンシトレルビルのグローバル供給に向けた生産体制を構築
- タイムリーな需給調整：各国の申請、承認状況に合わせた生産、供給体制の整備

グローバルサプライチェーンの強化ポイント

グローバルでの供給 スピード・能力の向上

- Preferred CMO*・サプライヤーとのグローバルネットワークの構築

環境・人権・労働安全衛生に 配慮した持続可能な調達

- 国際規範・規格に準じたESG管理体制の強化

急性感染症薬の 持続可能な流通体制の構築

- 医療資源の有効活用（廃棄低減を促進）
- 抗菌薬の国内安定供給

自社生産体制の 品質・効率性の向上

- Quality Cultureの醸成
- DXによる生産計画の精緻化
- 連続生産技術の進展

投資/財務戦略

振り返り

R&D投資

- 投資枠を超えて投資・リスクテイクを行い、エンシトレルビルの成果を創出

事業投資（導入やM&A等）

- 目標（5,000億円）には大きく未達

今後の方向性

- 強固な財務基盤を活かし、「感染症の強みを活かした地域拡大」と「収益ドライバーの確立」に向けた積極投資
- 「SHIONOGIの成長を実感していただける」方針を継続

- HIVロイヤリティー収入を中心とした継続的なキャッシュ・イン・フロー
- 手元資金や良好な信用状況を活かした強固な財務基盤

投資戦略

研究開発：

3年間で3,000億円規模の研究開発費を予定

事業投資：

M&Aや導入等の投資を積極的に実行
案件の価値を見極め、価値に見合う投資は金額規模にとらわれず実行

財務戦略

財務KPI（FY2025）

- DOE：4%
- EPS：600円以上
- ROE：14%以上
 - 14期連続増配を基本方針とする
 - 投資の状況や市況によって、機動的な自己株式取得を実施

経営基盤の強化と持続可能な社会への貢献：⑤変革の取り組み

グローバル競争に勝つための取り組み

COVID-19創薬で経験したスピードを軸に、オペレーション変革・価値創出をグローバルに実現する

STS Phase1の成果 スピード向上、業務基盤の整備

- COVID-19創薬で学んだ新たな業務プロセス
- 稟議制度の廃止
- 抜本的業務プロセス改善：
アクセントア社との間接業務に関するJV設立
- IT基盤の整備：
セキュリティ、個人情報へのグローバル対応

グローバルコーポレート機能の強化

- 事業のグローバル化に伴い、コーポレート機能を再定義。
- グローバル戦略、グローバルガバナンス、ステークホルダーエンゲージメントの強化

DX変革の実現

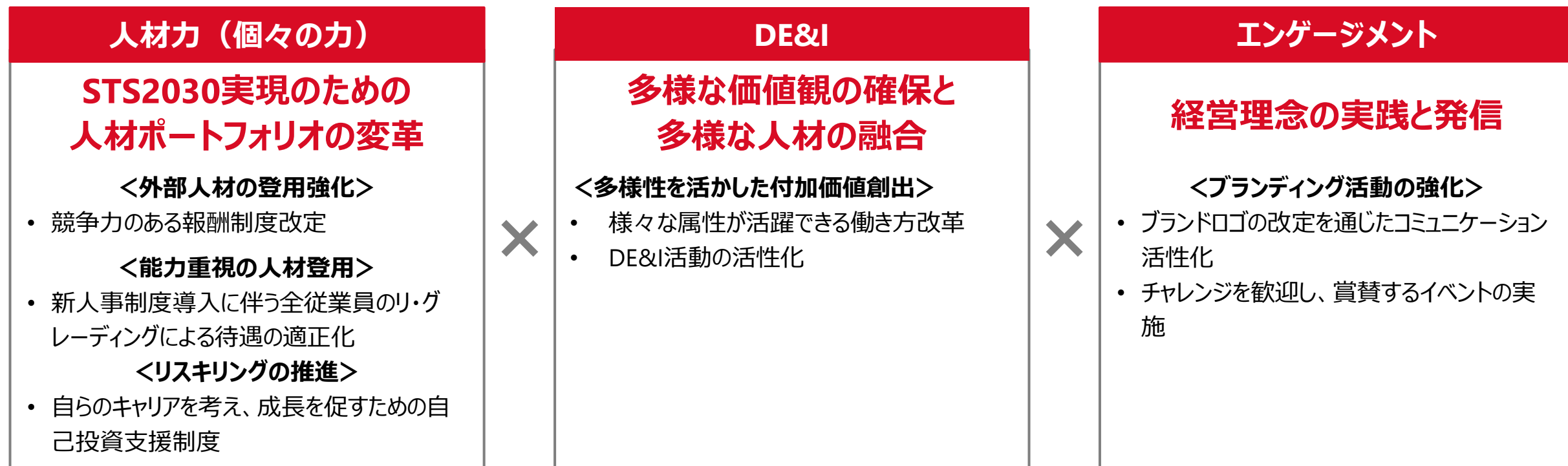
- ビジネスモデル・オペレーション変革：
AIを活用した創薬効率の向上、市中在庫予測等
- データ利活用促進による価値の創造：
SaMD*、疾患検知アルゴリズムの開発による価値創造

2030年Vision実現に向けた人的資本マネジメント

新たなケイパビリティの獲得・社内融合を進め、成長シナリオを遂行する

- これまでの強み（業務遂行力・専門性）を活かし、新たな強みを獲得・育成
- 取り組みの進捗をKPIで評価、ステークホルダーとの対話を強化（主なKPI：短期－サクセッションプランの実行状況、自己投資支援利用率等、中長期－タレントマネジメントの進捗等）

人的資本マネジメントのポイント



サステナビリティ課題への対応

ステークホルダーとの対話を通じたサステナビリティに関する諸課題への対応強化によって、「企業としての成長」と「持続可能な社会への貢献」の両立を目指す

環境

カーボンニュートラルに向け、2030年CO₂削減プランを実行

【中期目標*】

- Scope1・2：2030年度：46.2%削減（2019年度比）
- Scope3：2030年度：カテゴリ1* 20%削減（2019年度比）

社会

自社およびパートナーの人権への配慮を強化

【中期目標】

- 人権デューデリジェンスの継続実施
- 重要パートナーのリスク評価、オンサイト監査

外部評価実績

- 製薬企業初の「環境大臣認定エコ・ファースト企業」に認定



- FTSE：3.6、MSCI：AA、DJSI：63

- CDP気候変動、水セキュリティ：ダブルAリスト



まとめ- STS Phase2 ('23 -'25) の概略 -

Phase1での実績を活かし グローバルな成長を実現

- COVID-19環境下においてあらゆる面でビジネスのケイパビリティは向上
- エンシトレビルを中心に、グローバルでの大きな成長を実現する3年間

HIVフランチャイズの パラダイムシフト

- 長時間作用型製剤の成長など市場環境は大きく変化
- 中長期のさらに大きな成長に向けた研究開発の実施

成長ドライバーの獲得

- 強固な財務基盤を活かした積極投資によるパイプライン拡充
- ニーズの高いパイプラインへの集中投資・COVID-19創薬で培った柔軟なリソースシフト

経営基盤の強化

- 人材・組織のトランスフォーメーション
- ESG経営の推進：社会と調和した成長を実現

SHIONOGI Group Heritage

SHIONOGIは常に人々の健康を守るために必要な最もよい薬を提供する

SHIONOGI Group Heritage（基本方針）をグローバルに実現する3年間です。

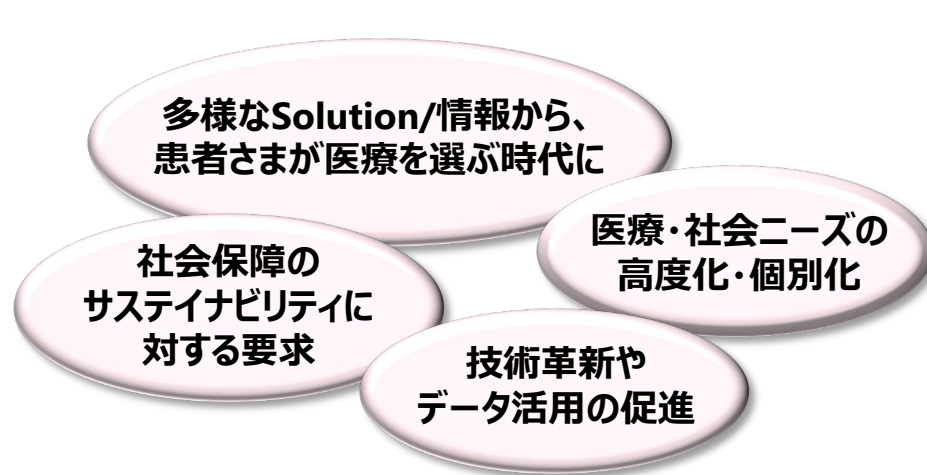
社会価値の創出によって、ステークホルダーの皆様と共に持続的な成長を続けていきます。

Appendix

2020年6月公表のSTS2030からHaaS企業へ向かう方向性は継続

ヘルスケアサービスとしての価値提供 (Healthcare as a Service : HaaS)

- 多様なパートナーと協創する事で、新たな付加価値を産み出し、患者さまや社会の困りごとを解決する
- 「医療用医薬品」の創製で培った強みをさらに強化し、その強みを活かして協創の核となる



従来の SHIONOGI

創薬型製薬企業として、
医療用医薬品を提供

Transform

◆SHIONOGIの目指す方向性

自社の創薬型製薬企業としての“強み”を磨き続け、
異なる強みを持つ他社・他産業から選ばれる存在となり、
ヘルスケア領域の新たなプラットフォームを構築し、
ヘルスケアプロバイダーとして、新たな価値を社会へ提供する

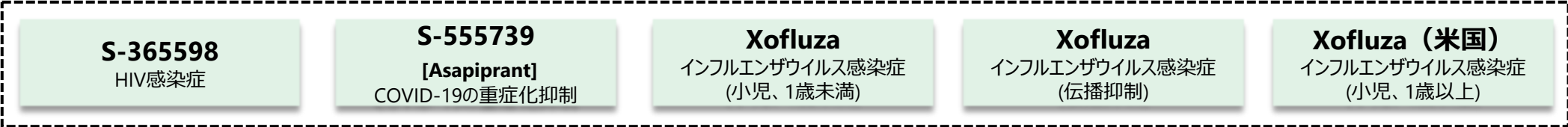
開発パイプラインの状況_感染症

2023年6月1日現在



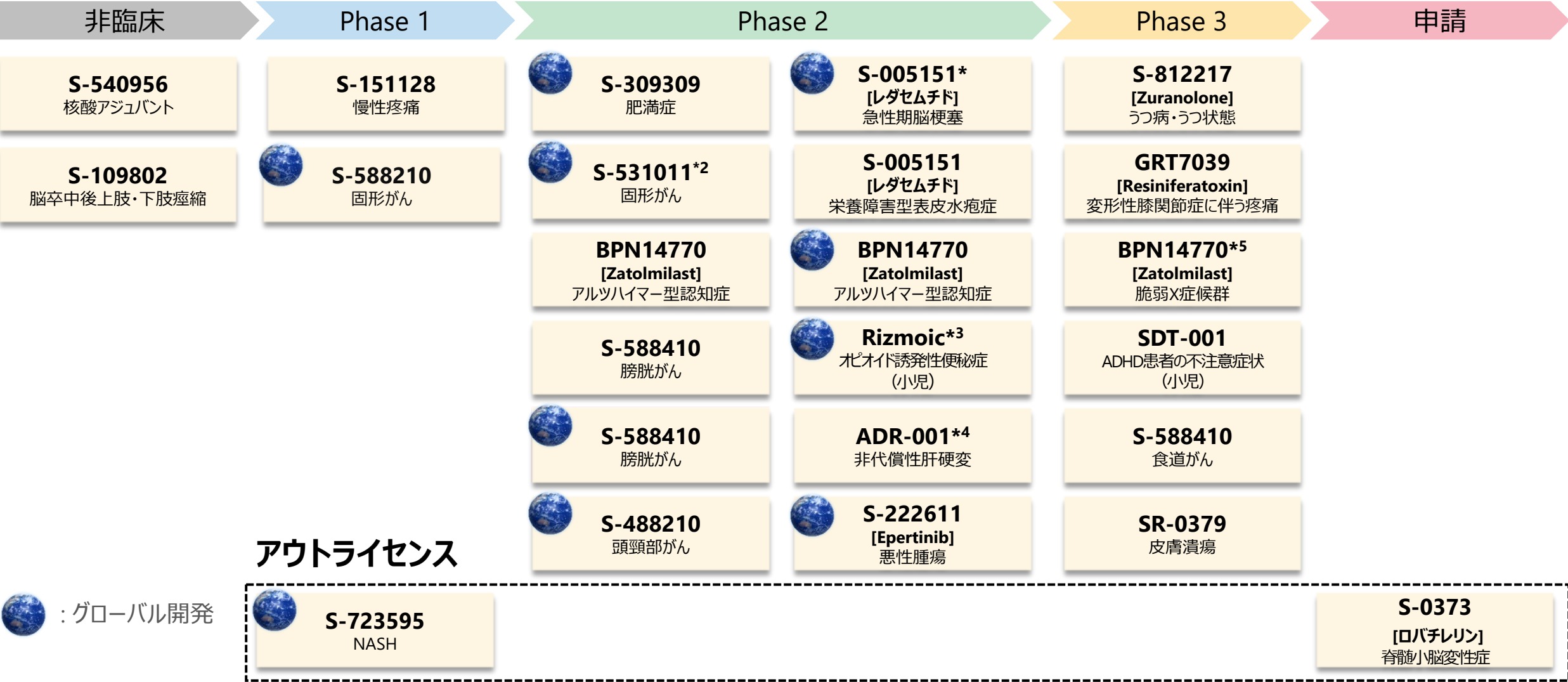
: グローバル開発

アウトライゼンス



開発パイプラインの状況_社会的影響度の高いQOL疾患

2023年6月1日現在



 : グローバル開発

* グローバルPhase 2b実施中 *2 Phase 1b/2実施中 *3,4 Phase 1/2実施中 *5 Phase 2b/3実施中

将来の見通しに関する注意事項

- 本資料において提供される情報は、いわゆる「見通し情報」（forward-looking statements）を含みます。これらの文言は、現在における見込み、予測、リスクを伴う想定、実質的にこれらの文言とは異なる現実的な結論・結果を招き得る不確実性に基づくものです。
- それらリスクや不確実性には、一般的な業界ならびに市場の状況、金利、通貨為替変動といった一般的な国内および国際的な経済状況が含まれます。
リスクや不確実性は、特に製品に関連した見通し情報に存在します。製品のリスク、不確実性には、技術的進歩、特許の競合他社による獲得、臨床試験の完了、製品の安全性ならびに効果に関するクレームや懸念、規制機関による審査期間や承認取得、国内外の保険関連改革、マネジドケア、健康管理コスト抑制への傾向、国内外の事業に影響を与える政府の法規制など、新製品開発に付随する課題などが含まれますが、これらに限定されるものではありません。
- 承認済みの製品に関しては、製造およびマーケティングのリスクがあり、需要を満たす製造能力を構築する能力を欠く状況、原材料の入手困難、市場の受容が得られない場合などが含まれますが、これに限定されるものではありません。
- 新しい情報、将来の出来事もしくはその他の事項により、見通し情報に更新もしくは改正が望ましい場合であっても、それを行う意図を有するものではなく、義務を負うものではありません。
- 本資料には、医薬品（開発中の製品を含む）に関する情報が含まれておりますが、その内容は宣伝広告、医学的アドバイスを目的としているものではありません。
- 本資料は国内外を問わず、投資勧誘またはそれに類する行為を目的として作成されたものではありません。
- 本資料の利用にあたっては、利用者の責任によるものとし、情報の誤りや瑕疵、目標数値の変更、その他本資料の利用の結果生じたいかなる損害についても、当社は一切責任を負いません。