



AGC 株式会社

ライフサイエンス事業説明会

2023年5月31日

イベント概要

[企業名] AGC 株式会社

[企業 ID] 5201

[イベント言語] JPN

[イベント種類] アナリスト説明会

[イベント名] ライフサイエンス事業説明会

[日程] 2023 年 5 月 31 日

[ページ数] 29

[時間] 17:00 – 18:02
(合計：62 分、登壇：25 分、質疑応答：37 分)

[開催場所] インターネット配信

[登壇者] 2 名
常務執行役員 ライフサイエンスカンパニー プレジデント

小室 則之 (以下、小室)

広報・IR 部長

小川 知香子 (以下、小川)

登壇

小川：定刻となりましたので、ただ今より、AGC 株式会社、ライフサイエンス事業説明会を開始いたします。

本日司会を務めます、広報・IR 部の小川でございます。よろしくお願いいたします。

本日の出席者をご紹介します。常務執行役員 ライフサイエンスカンパニープレジデント、小室則之でございます。

初めに、ライフサイエンスカンパニープレジデントの小室より、ライフサイエンス事業の戦略について説明し、その後、質疑応答とさせていただきます。終了は、18 時を予定しておりますので、ご協力をお願いいたします。

それでは、小室さん、お願いいたします。

AGCグループの両利きの経営



全社戦略

コア事業と戦略事業を両輪として、最適な事業ポートフォリオへの転換を図り、継続的に経済的・社会的価値を創出

コア事業

各事業の競争力を高め、強固で長期安定的な収益基盤を構築



建築ガラス



オートモーティブ



ディスプレイ



エッセンシャルケミカルズ



パフォーマンスケミカルズ



セラミックス

戦略事業

高成長分野において、自社の強みを活かし、将来の柱となる高収益事業を創出・拡大



エレクトロニクス



ライフサイエンス



モビリティ

©AGC Inc.

4

小室：今日は、お忙しい中お時間をいただきまして、誠にありがとうございます。

それでは、早速ではございますが、私から、ライフサイエンスの事業説明を行っていきたく思います。

これは既に何回かご覧いただいているシートかと思いますが、当社 AGC グループは、ここで記載のとおり、コア事業と戦略事業、両利きの経営を標榜しております、当ライフサイエンスカンパニーは三つある戦略事業のうちの一つを占めている戦略事業ということで、会社からも高い成長率と利益率の二つを期待されている事業になっております。

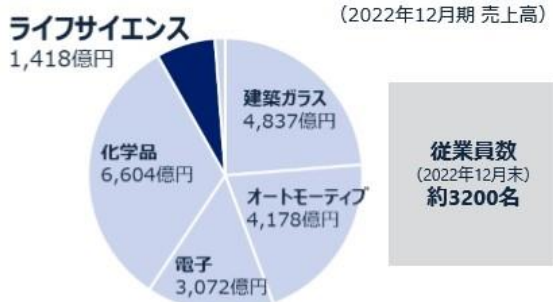
ライフサイエンスカンパニーの設立

AGC
Your Dreams, Our Challenge

- 2023年から、全社の経営資源の有効活用と迅速な意思決定によりさらなる事業拡大を実現するため、ライフサイエンス事業をCEO直轄の社内カンパニー組織へ開示上も独立のセグメントに変更
- 主要サービス*は**合成医農薬CDMO**、**バイオ医薬品CDMO**

AGCグループにおける事業規模

(2022年12月期 売上高)



ライフサイエンスにおける主要サービスの割合

(2022年12月期 売上高)



*従来ライフサイエンス事業に含まれていたファインシリカ事業については、化学品セグメントに移管

©AGC Inc.

5

2023年、今年1月からライフサイエンスカンパニーということで、昨年までは化学品カンパニーの中の一本部だったのですが、今年からカンパニーになりました。

左下の図に書いてございますが、昨年のライフサイエンスカンパニーの売上は1,400億円強ということで、AGCグループ全部で2兆円ぐらいですので、全体の7%ぐらいの売上を占めるカンパニーとなっております。

ここに書いていますように、従業員はグローバルに3,200名という形で、カンパニーとしてスタートしているということでございます。

また、このライフサイエンスカンパニーというのは、大きく言うと、右の図にございますように、バイオ医薬とされている、いわゆる生物を使った薬と、もう一つが合成医農薬という化学合成技術を使って作られる薬です。大きくこの二つの事業を手がけておまして、その売上は、ここに記載のとおり、バイオが7、合成が3という形になってございます。

■ 1973年に研究所内に「ライフサイエンスチーム」を発足、1980年に事業化

1973年 当社フッ素化技術の、医薬農業への応用可能性検討を目的とした「ライフサイエンスチーム」を発足	
① 合成医薬業 開発製造受託に関する出来事	② バイオ医薬品 開発製造受託に関する出来事
1985 製薬企業向けに抗菌剤用フッ素中間体の受託製造/供給開始	1984 医薬品開発にターゲットを絞った「バイオわかがグループ」を設置
1997 若狭AGCファインケミカル（現AGC若狭化学）設立	2000 タンパク質受託製造事業に本格参入
2003 千葉工場内に本格的GMP対応多用途向け治験薬製造設備完成	2008 千葉工場内に従来比10倍能力のH ¹⁸ F受託新プラント建設
2008 緑内障治療薬原体「タフルプロスト」の製造販売承認取得	2016 ドイツのバイオ医薬品製造受託会社を買収 <small>(現AGC/バイオロジクス社/ハイデルベルグ)</small>
2013 AGC若狭化学が若狭テクノバレー内に上中工場を新設	2017 欧米に製造拠点を持つCMC/バイオロジクス社を買収 <small>(現AGC/バイオロジクス社/シアトル、コペンハーゲン)</small>
2019 スペイン合成医薬品原薬製造工場を買収 <small>(現AGCファーマケミカルズ・ヨーロッパ社)</small>	2020 千葉工場に動物細胞設備を新設
2019 千葉工場生産能力を10倍に増強	2020 アストラゼネカ社米国バイオ医薬品工場を買収 <small>(現AGC/バイオロジクス社/ボルネー)</small>
2020 AGCファーマケミカルズ・ヨーロッパ社の設備増強を決定	2020 遺伝子・細胞治療を事業領域とするMolMed社を買収 <small>(現AGC/バイオロジクス社/イタリア)</small>
2021 AGC若狭化学の上中工場設備増強決定	2021 米国遺伝子治療工場の買収 <small>(現AGC/バイオロジクス社/ロングベント)</small>
2022 AGCファーマケミカルズ・ヨーロッパ社の設備増強を決定	2023 mRNA CDMOサービス開始 <small>(AGC/バイオロジクス社/ハイデルベルグ)</small>

©AGC Inc.

6

今年からカンパニーになったライフサイエンスという事業ではございますが、ここに記載のとおり、そもそもAGCの中でライフサイエンスという事業の検討が始まったのは、一番上にありますように、1973年で、もう50年前からライフサイエンスというものに対して事業を始めております。

この下の図でいうと、左側が合成医薬、右側がバイオ医薬となっていますが、左側の合成医薬でいいますと、1985年に今のCDMO、いわゆる医薬品の製造受託事業を始めていまして、バイオのほうも2000年にはバイオ医薬品の受託事業を始めているということで、皆様にはなかなかAGCがバイオというか、ライフをやっているという認識はなかったかもしれませんが、会社の中ではそれなりの歴史というか、長い間かけて、この事業を育ててきているということが言えようかと思えます。

ここは急なところで、今、お手元の資料には載せていないところではございますが、これからAGCグループの強みというか、ライフサイエンスの説明の本題に入りますが、その前に、1クォーターの業績、先日発表されましたところがございますが、ここのご質問を事前にもたくさんいただいていますので、まずはこの四半期の、ファーストクォーターの結果について簡単にご説明してから、ライフサイエンスの事業説明に入りたいと思って、ここでお示ししています。

ファーストクォーターは昨年と比べて、売上が同じ、営業利益は大きく減っているということで、これに関するご質問をたくさんいただいています。

理由としては、コロナ関連の特需がなくなったこと。その後なくなった分は他の部分で売上を伸ばして、売上としては昨年と同じということではあるのですが、大きく売上を伸ばした部分が、アメリカで始めている新しい工場になります。ということで、どうしてもその新しい工場の固定費が非常に高く、売上としては上がったのですが、それ以上に立ち上げに伴う固定費が大きかったということで、そこの分だけ大きく減益になった。また、当然立ち上げに伴うスタートアップについて、ちょっと今、立ち上げがもたついているということも、原因としては正直ございます。

この新しい工場の立ち上げに苦労している状況ではありますが、これが2クォーター以降順調に、当初の予定どおり立ち上がってくれば、今年1年を通じて見れば、大きな変化はなかろうということで、とりあえず今年の年間見通しは現時点では変えていないということでございます。

1. 日米欧3極・10拠点で統合された高水準のサービス提供



- 日米欧3極・10拠点で統合された高度なcGMP体制を構築、どの地域からも同様に高水準な開発・製造サービスを化学合成/微生物/動物細胞/pDNA/mRNA/遺伝子・細胞治療/エクソソームなど幅広い分野で提供
- 各R&Dセンターにて新技術を含め技術力を磨き上げ3極に展開、CDMOサービスの深化と向上を継続



©AGC Inc.

8

それでは、これから AGC グループの強みということで、ご説明したいと思います。

まず、われわれの最大の特徴というか、強みと考えているのが、ここに記載のとおり、日米欧3極、全部で10拠点ございますが、ここで高度なサービスを同時に展開しているということになります。

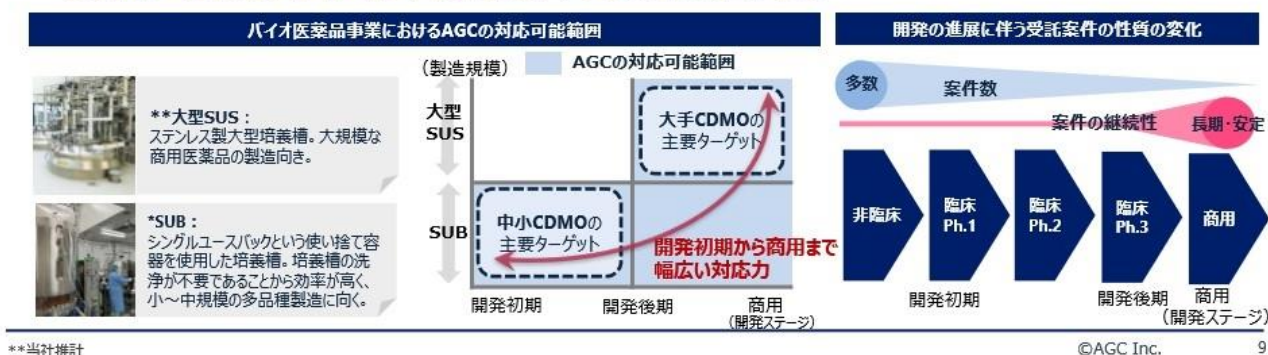
この3極で示しているのが、いろいろな工場がここにございますが、もともと日本で、バイオでいうと微生物事業をやっていたわけですが、その後、動物細胞の技術を買って、その後、遺伝子細胞治療の技術を買ってということで、そうやって M&A によって獲得した技術を、また他の地域に展開していくと。

具体的に申し上げますと、2017年にCMCを買収して得た動物の技術を日本の千葉に持ってきて展開する、もしくはミラノで手に入れた遺伝子細胞治療の技術を今、アメリカのロングモントで展開をする、もしくは現在、横浜で次の展開を考えているということで、やはり新しいモダリティ、非常に成長率の高いものを取り入れて、それを素早く世界に展開して事業を拡大するというのが、基本的なわれわれの成長戦略となっております。

2. 開発初期から商用までサービスを提供するフレキシブルな生産体制



- 開発の進展とともに拡大する生産規模のニーズに幅広く対応
 - 合成医薬：開発初期の少量製造に適したキロラボ・パイロット設備から、商用向けの大型反応器まで保有
 - バイオ医薬：現在の主流である動物細胞について、小～中規模までフレキシブルな生産に強みを持つSUB*を他社に先駆けて導入。現在SUBの生産能力はグローバルNo.2**
2020年には大型SUS***培養槽も導入し、ブロックバスターなど大型商品へのニーズにも対応
- SUBの豊富なキャパシティ・実績を活かし、開発初期案件の受託を積み上げ、長期受託が見込める開発後期・商用化までお客様と共に育てるサイクルが機能し、中長期的に成長が継続



そういう戦略ですが、その中でフレキシブルな生産体制と書いてございますが、これをご理解いただくのに、非常に基本的な説明になりますが、右下の図を見ていただきたいのですが、医薬品開発のプロセスについて書いてございます。

非臨床から始まって、フェーズ1、フェーズ2、フェーズ3で、最後は当局に承認されて、商用になるというプロセスになってございます。当然、このプロセスが進むにつれて、必要とされる薬の量も増えてきますし、必要とされる品質管理のレベルもどんどん上がっていくということになります。

ここで書いているのは、一番上のポチで、上に合成医薬とございますが、開発初期は非常に少量の製造で十分、その代わり非常にスピードを重視するというので、少量生産に適したものから、最後、承認されれば世界中の患者様に薬を届けなければいけないということで、それにふさわしいだけの大きな設備を持たなければいけないということで、非常に小規模から大規模な反応器まで持っています。

バイオ医薬についても同様に、初期の、真ん中、下の図に書いていますが、少量に適しているのが、左下に SUB とありますが、シングルユースバックの略でございます。これは比較的小さな培養槽で、今までシングルユースバックが出てくる前までは、その上に大型のステンレス槽とありますが、ステンレス槽で作ると1回ずつ洗わないといけないのですが、いわゆる使い捨てのバックを使うことで、少量多品種の生産に非常に適したものができるということです。

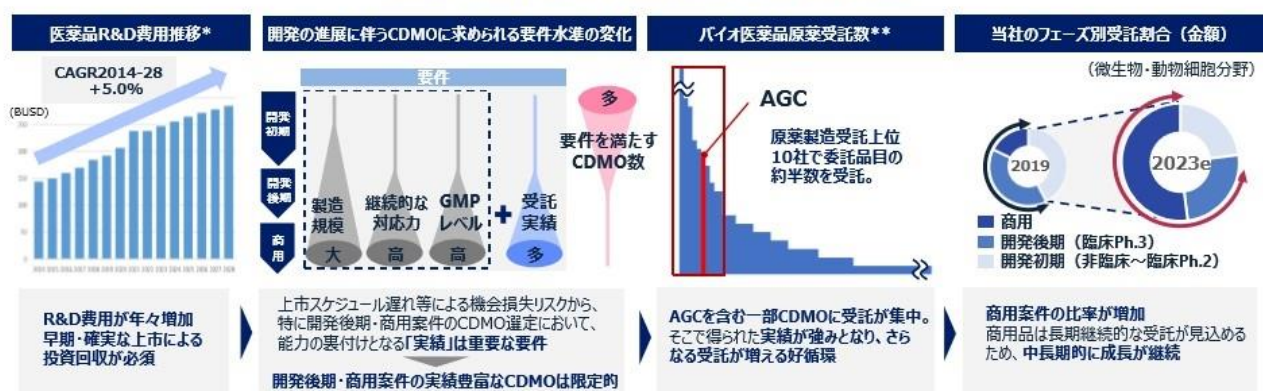
当社はこのシングルユースバック能力が世界で2番目ということで、世界で一番大きいのは WuXi という中国のメーカーになりますが、欧米でいうと、われわれがナンバーワンでございます。ナンバー3のところとは、今年のコペンハーゲンのキャパが完成すれば、ほぼ2倍近いキャパを持っている圧倒的なナンバー2ということで、ここで非常に小回りの利く小規模な生産設備をたくさん持っているということで、下の真ん中の図、開発の初期から数多くの案件を手がけて、また大きく臨床が進んで、最後、市場にいて、最後、大量に必要だということになった場合には、大型の SUS も持っていますので、そういう幅広い需要に対応していることが、われわれの非常に大きな強みだと考えております。

3. 豊富な製造・査察実績



- 開発後期・商用医薬品の製造には、高度な品質・製造管理体制と当局による厳格な査察が必要
- 多額の開発投資を費やしてきた候補薬を確実に早期に上市するため、**信頼・実績のあるCDMOへの委託を求める傾向**
- AGCは長年の事業経験を基に、**豊富な製造・査察実績、お客様からの信頼を獲得**。商用品の受託件数がさらに増加

実績が蓄積するほど、さらに受託が増える好循環に



*出典: Evaluate 2022 World Previewを基に当社試算

**出典: Globaldata(Mar2023)を基に当社試算

©AGC Inc.

特に、商用の実績が増えてくるということについてご説明したいと思います。

下の一番左、医薬品の R&D 費用がこのような形で年次でどんどん高くなってきておりますが、新しい薬 1 個当たりの開発費用が高くなるということで、その特許の期間もございますので、なるべく早く投資を回収したいということで、なるべく早く、なるべく確実に商用までつなげる力、つなげられる CDMO を探しているということになります。

左から2番目の図になりますが、先ほどご説明しましたように、開発後期になれば、商用に近くなればなるほど、必要とされる品質レベルも上がってきます。なるべく最後、商用にいったときに、後で Warning Letter が出て生産停止になるといったことがないように、実績がある、信頼できる場所に頼んでいくという形になっているということで、やはり実績があるところをお願いしていくことになっていこうかと思えます。

それで、その右横にあります、バイオ医薬品の原薬受託数ということで、AGC のポジションがここに記載されていますが、世界中で何百とある CDMO の中で、当社が受けている商用の受託数が世界のトップ 10 に入るということで、世界中から信頼を受けて、それが故にまた新しく案件がわれわれのところに来ているという、いわゆる正のスパイラルが今、回っているということが言えるかと思えます。

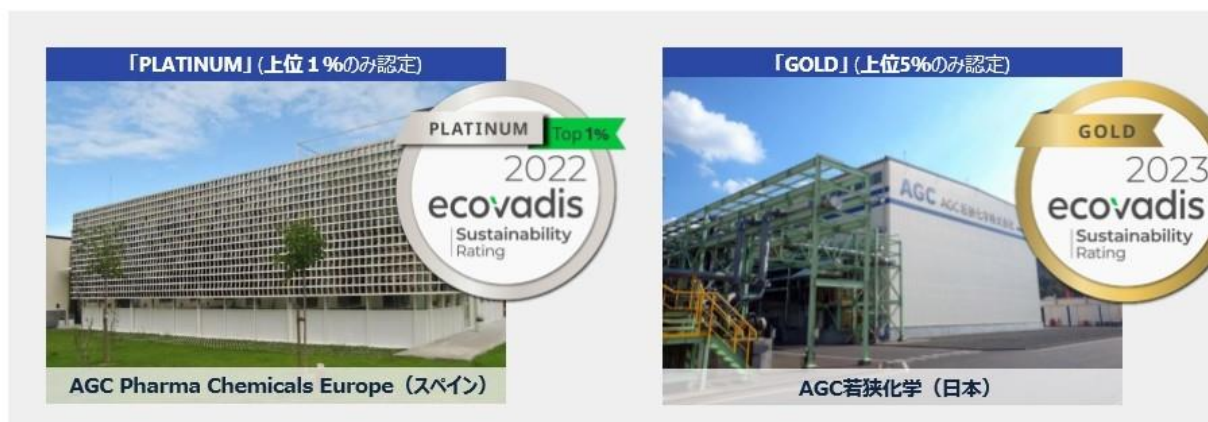
そういうこともあって、一番右の図になりますが、先ほどご説明したように、フェーズが上がってきて、最後は商用となりますので、もともと立ち上げのころは非常に新規の案件ばかりではございましたが、長年の経験によって、ここにありますように、だんだん全体の中の商用比率が上がってきています。

商用の比率が上がると、商用というのは当然承認された薬なので、世界中の患者様に対して、毎年ある一定数の薬を供給していくこととなりますので、やはり開発の初期みたいに、全体の何割かし次のステージに進まないという案件に比べて、非常に事業的にも安定度がどんどん増してきているということが言えるかと思えます。

4. サステナビリティ推進への高い評価

AGC
Your Dreams, Our Challenge

- 製薬・農薬会社がサプライヤー選定基準の1つとしている「環境負荷」や「人権に配慮したサプライチェーンマネジメント」等、**サステナブルな事業活動を推進**
- 国際的な評価機関である「Ecovadis」のサプライヤー評価において、**高い評価を獲得**



当社の取り組みのうちの一つですが、特に合成はこのような形で、環境に優しい、環境負荷に配慮した工場ということで、世界的な認証機関であります EcoVadis から、このような PLATINUM とか GOLD という評価もいただいて、これは当然、環境に配慮したサプライヤーということで、お客様からも高い評価をいただいているということでございます。

強みを武器に更なる事業成長へ

AGC
Your Dreams, Our Challenge

強みを軸に、お客様からの期待に応え続けることで
事業基盤をより安定・強固に、更なる高い成長へ



©AGC Inc.

12

今までご説明したことを簡単にまとめてございます。

日米欧3極、10拠点で、同じサービスを提供しているということ、いろいろなサイズの窯を用意することでフレキシブルな生産体制を敷いているということ、過去から積み重ねてきた実績が実績を呼ぶということで、ますます多くの好循環を得ているということ、および今後の CDMO として、サステナブルな事業活動にも力を入れているということについてご説明申し上げました。

足元の状況と今後の見通し (1/2)



足元

コロナ特需の消失：

世界的な感染状況の変化により、コロナ特需が一巡。コロナ関連製品の受託が減少

今後

Non-COVID案件の加速：

コロナワクチン・治療薬を除いても医薬品市場・医薬品CDMO市場共に堅調に拡大する見通し
当社においてもコロナ案件を除く売上は着実に伸びており、2023年以降も同程度以上の売上増加を見込む

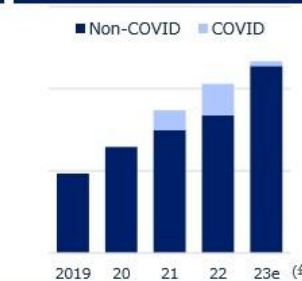
医薬品市場規模推移*(除コロナワクチン、治療薬)



医薬品原薬CDMO市場規模推移*(除コロナワクチン、治療薬)



当社ライフサイエンス事業売上高推移



*出典：EvaluatePharma, Globaldataなどを基に当社推計

©AGC Inc.

14

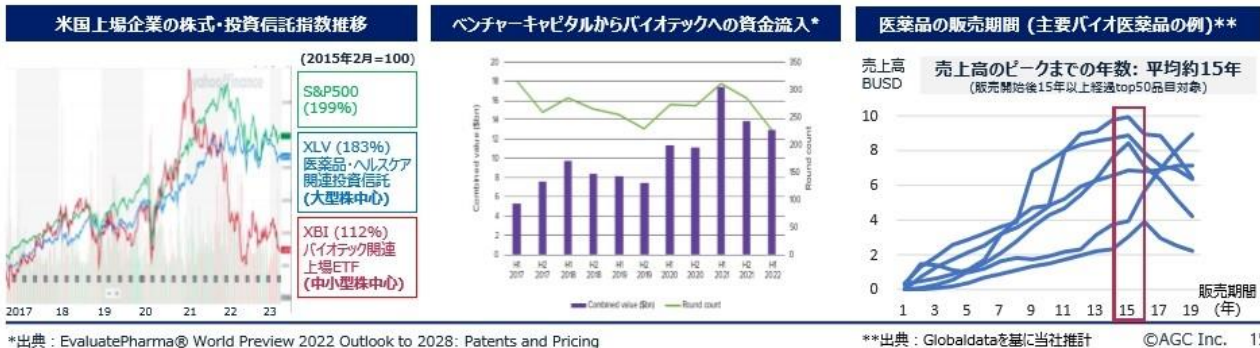
事業環境ということで、先ほどちょっとご説明しましたが、ここでもう一度、昨今の事業環境について、簡単にご説明したいと思います。

足元でコロナ特需の消失ということで、右下、当社ライフサイエンス事業売上高推移ということで、Non-COVID と COVID で記載してございます。昨年までは結構、COVID 関連の特需があったのですが、今年はあまり、多少まだ少しありますが、ないと。その分、他の Non-COVID の分の伸びを期待しているということになります。

その期待というのは、どういうことかということ、左側の図にございますように、われわれがやっています合成医薬、バイオ医薬、遺伝子細胞治療薬ということで、われわれは三つの分野を全部手がけているわけですが、それは COVID があろうがなかろうが関係なく、この先も大きく伸びていく市場だと思われていますし、われわれもそこで勝っていくための施策を、今ご説明したような形で手を打ってございますので、今持っているキャパと今までの実績と掛け合わせて、今後もこういう形で事業を拡大していきたいと考えております。

足元の状況と今後の見通し（2/2）

足元	<p>中小バイオテックによる開発初期案件の鈍化： コロナ特需の減退・世界的な金融引き締めの影響で、中小バイオテックへの資金流入が停滞し、主に開発初期案件の動きが鈍化。中小バイオテックとの取引が多い当社事業にも相応の影響が生じている。</p>
今後	<p>景気等の影響を受けにくい事業体制へ： 足元のバイオテック関連の指標低迷には底打ち感も見られ、徐々に回復に向かうことが期待される 当社受託案件について長期委託が見込まれる商用・開発後期品の比率が増加しており、景気等の影響を受けにくい安定的な事業成長を見込む</p>



ただし、そうは言っても、長期的、中期的にはそういうことですが、非常にごくごく短期的に言えば、かなり今、足元でバイオテックへの資金流入が停滞しているということがあります。

左下にありますように、赤字のところ、かなり株価も低迷して、正直お客様からも、かなり資金繰りに影響が出ているということで、今まで来ていたスケジュールに対して、スケジュールの調整、遅れとか、案件を五つ計画していたのを三つに減らしたりとか、そういう具体的な影響も今見え始めているということで、先ほどご説明しました今年の見込みですが、そこら辺の影響については、これから注意して見ていかないといけないと思っております。

既存事業の強化：合成医薬品・農薬CDMO事業



医薬



日欧拠点で能力増強に加え、がん等の疾患で非常に重要となりつつある高薬理活性医薬品や、粉砕機・キロボ・パイロット設備など対応強化
お客様ニーズに応えた高付加価値CDMOサービスを展開中

農薬



環境負荷低減を含めた更なる安全性へのニーズの高まりに対応しつつ、プロセス開発力が武器となる技術的難易度が高い案件を中心にCDMOサービスを展開中
日本拠点にて増強投資を実施し、原料(千葉)から原体(福井)までの一気通貫サービスを強化

当社が培ってきたフッ素合成など、多様かつ高い技術力と品質体制を強みに、環境負荷低減や、より高い安全性が求められる高薬理活性医薬品への対応など、**グローバルに幅広い高付加価値サービスを展開**
高まるニーズに応えるため、さらなる増強およびM&Aも検討

©AGC Inc.

17

今後の事業展開ということで、先ほどご説明したとおり、今からご説明する分野それぞれ、確実に世界の全需では伸びていくということで、それに対してこのような打ち手を打っているよというご説明であります。

最初に合成医薬ですが、合成医薬の分野について言えば、われわれのポジションは、どちらかというとシェアというよりは、非常にニッチなところで、われわれの強みが生かせる分野に絞って事業を拡大していくというのが基本的な考えでございます。

それでも、やはりだんだん薬のほうも高度になってくるというか、非常に構造的に難しいものが増えてきていることもありまして、このような形で、千葉で2020年に10倍にする、スペインで2022年に1.3倍、2024年にもうあと1.3倍、また福井で農薬を1.5倍という形で、着実に非常に高い技術力が必要となる事業を取り込んで拡大していくことを考えております。

既存事業の強化：日本でのバイオ医薬品CDMO能力拡大検討



- 千葉工場に次ぐ**第二の国内バイオ拠点として、横浜に新設検討**（2025年稼働目標）
 - バイオ医薬品（動物細胞）、mRNA医薬品、遺伝子細胞治療薬（ウイルスベクター&細胞治療薬）の製造設備を検討
 - 動物細胞のバイオリアクターは、国内CDMOとしては最大級のスケール*
- 微生物、動物細胞に加え、**遺伝子細胞治療薬分野でも日米欧3極体制を確立**
 欧米拠点の技術活用により、先進的な技術に基づく開発・製造サービスを日本からも提供



*当社推計

©AGC Inc.

18

バイオについては、先ほど申し上げた3極で展開していくということで、今考えているのは日本でのバイオ医薬品の能力拡大です。特に、先ほどお示しました、遺伝子細胞治療はCAGRも非常に高い、今のバイオ医薬品と比べても非常に高い分野ということで、ミラノの買収後、今、アメリカのロングモントにサイトの一つ構えましたが、それに追加して横浜でも事業を拡大したいということで、今、検討に入っている状況でございます。

新分野・新技術の取り込み：エクソソームCDMOサービスの開始



- 将来の実用化が期待されるエクソソーム医薬品について、hMSC（ヒト間葉系幹細胞）ほか各種細胞を用いた**CDMOサービスを開始**（ミラノ、ロングモント拠点）
- **提携先であるRoosterBio社などの外部の技術も、必要に応じて柔軟に活用**
- 2023年東京慈恵会医科大学から**エクソソーム治療薬の検証製造を受託**（突発性肺繊維症向け）
- 他の先進技術同様、市場動向を見極めつつ**サービス拡充の時期を検討中**



東京慈恵会医科大学

エクソソームとは

細胞から分泌される直径100nm程度の細胞外小胞 (Extracellular Vesicle: EV*)。泡状の微粒子で、内部にmRNAやタンパク質等を含む。細胞間の情報伝達を担うとされ、このメカニズムを利用した診断薬・治療薬の研究が行われている最先端のモデル。

エクソソーム市場規模推移**

(Million\$)

全体: CAGR19-26 +39%

カテゴリー	CAGR
研究ツール	+23%
治療薬	+38%
診断薬	+41%

RoosterBio社との提携

RoosterBio × AGC Biologics

hMSC、培地、エクソソーム関連の知見・実績

バイオプロセス関連の製造、スケールアップ、GMP対応等の知見・実績

*EV：エクソソームは細胞のエクソソーム由来するEVであるが、その他の細胞で形成されたエクソソームの区別は困難であることから、近年では一部のEVは特許することが確認されている。本資料では、特許がどの程度あることから、エクソソームを指すエクソソームと記載する。

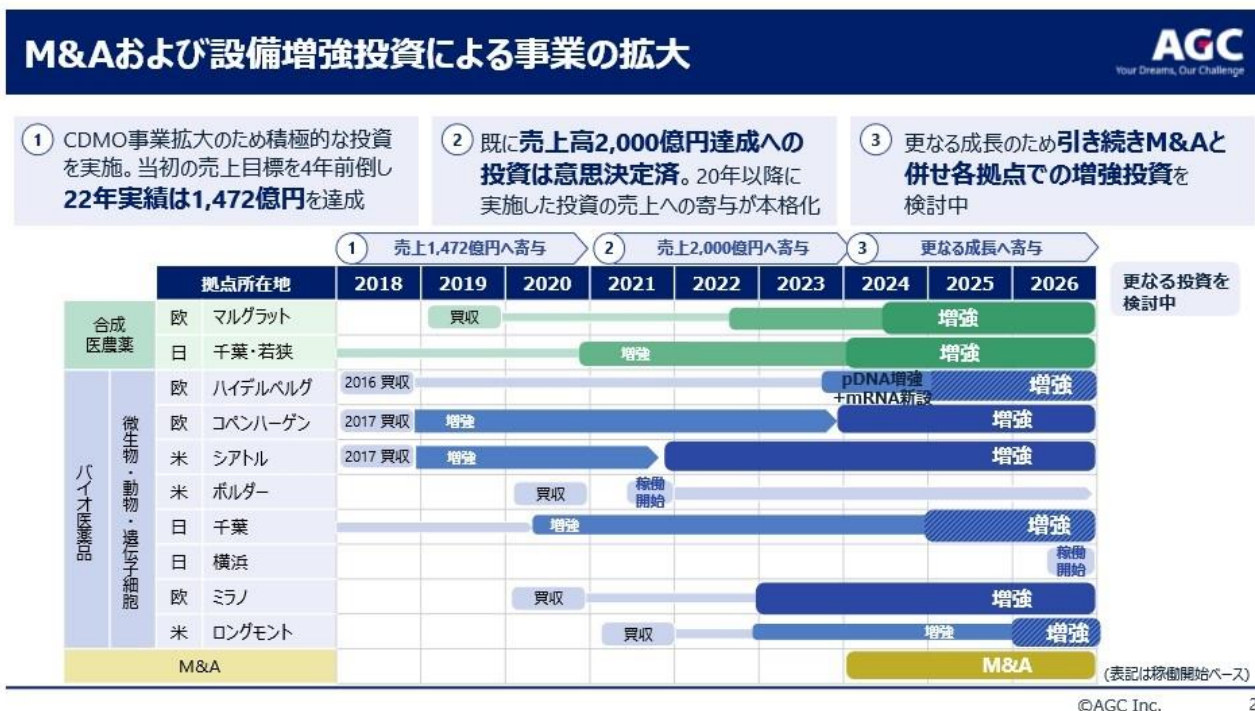
**出典：Exosome Diagnostics and Therapeutics:Global Markets, December 2021, BCC Publishing

©AGC Inc.

19

これはご紹介ですが、われわれは、先ほどご説明したように、遺伝子細胞治療の横浜を考えているということと、新分野・新技術ということで、これは一つの例ですが、エクソソームのCDMOサービスも開始しているということです。

先ほど、新しい成長率の高いサービスを取り入れて、それを素早くグローバルに展開するのがわれわれの基本戦略だと申し上げましたが、このような形でまた新しいサービスを始めて、それがある程度需要が大きくなれば、素早くグローバルに展開していくことを考えております。



これが、今ご説明したものを簡単に一表にまとめたものになります。

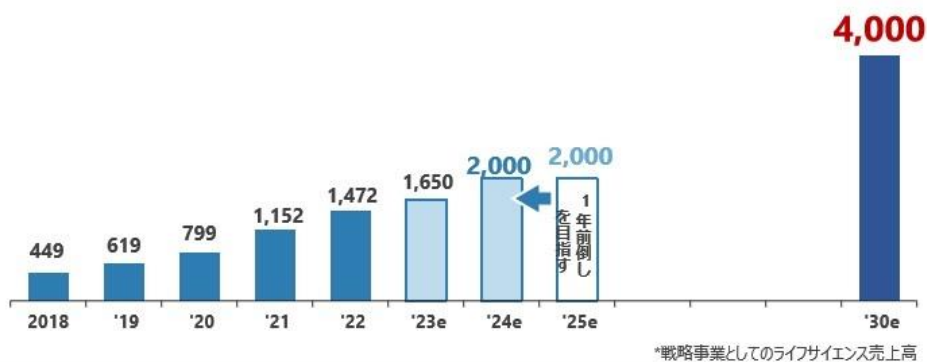
全てはご説明いたしません、②番のところ、売上 2,000 億円達成への投資は意思決定済ということで、既にわれわれの持っているキャパだけで、2,000 億円はもう達成できるだけのキャパを持っていますし、さらなる成長を考えれば、これに加えて、2024 年以降の増強を今、検討している状況でございます。

中長期的な業績目標

- 2030年には、売上高4,000億円を目指す
- 2024年には当初見込みより1年前倒しで売上高2,000億円達成を目指す

ライフサイエンス事業 売上高* 推移

(単位：億円)



©AGC Inc.

21

今までご説明した内容を踏まえて、2030年には売上高4,000億円を目指していきたく思いますし、その達成は十分可能ではないかと思っております。

今後の事業戦略

- 基盤である合成医農薬・バイオ医薬品CDMO事業の更なる強化・拡大とともに、サービス・事業領域の拡大についても相応の時機を見極め検討



©AGC Inc.

22

これが最後のスライドになります。

今の4,000億円は、ここで書いています一番下の青いところ、既存事業の強化・拡大というところで十分いけると思っていますが、2030年に向けてということ言えば、今日ご説明したところ以

外の、上の医農薬の CDMO 以外の新事業への参入であるとか、バリューチェーンでいうと、われわれは本当に、合成もバイオも API というか、原薬のところしかやっていませんので、CRO というか、川上の部分であったり、製剤の川下であったりというところへの事業展開も考えていきたいと思っております。

ごく簡単ですが、私からの説明は以上になります。ご清聴ありがとうございました。

[了]