

2022年9月13日

**代表取締役の異動（辞任）および社長交代に関する緊急カンファレンスコール
（スクリプト）**

日時：2022年9月13日（火）7:30-8:00am

出席者：

代表取締役会長 黒川明

代表取締役社長兼 CEO 伊藤毅

社外取締役 新宅祐太郎

【黒川】：挨拶

取締役会議長を務めます代表取締役会長の黒川でございます。

皆様、本日は大変お忙しい中、当社カンファレンスコールにご出席いただき、誠にありがとうございます。

「代表取締役の異動及び社長交代」として発表しましたとおり、社長兼 CEO の谷内氏が辞任する運びとなり、新代表取締役社長兼 CEO に副社長の伊藤を選任することを昨日開催の取締役会で決議いたしました。

まず本件の経緯について、指名委員会委員長の新宅より説明いたします。

【新宅】：辞任および選任の経緯説明

指名委員会委員長の新宅です。

昨日開催されました当社の取締役会において、代表取締役社長兼 CEO の谷内氏が辞任し、昨日付けで代表取締役副社長の伊藤毅が新代表取締役社長兼 CEO に就任することが決定いたしました。

経緯をご説明しますと、谷内氏から一身上の都合による辞任の申し出が取締役会にあり、これを受理しました。

指名委員会では、新代表取締役社長兼 CEO としての候補者を検討し、適任者を議論いたしました。その検討結果として、代表取締役副社長を務めておりました伊藤を、適任者として取締役会に提案し、昨日開催の取締役会にて選任が決議された次第です。

私からの説明は以上でございます。

【黒川】：伊藤代表取締役社長 兼 CEO の紹介

代表取締役社長兼 CEO に就任します伊藤は、本日に至るまで代表取締役副社長として海外事業を含めた全社の経営に関与することはもとより、日本事業の統括および当社の眼科事業部長として事業全体を見ております。

Santen のコア領域である日本事業を、2012 年から執行役員医薬事業部医薬営業統括部長として、2016 年からは日本事業の統括として牽引し、成長させてきました。

伊藤は、MR としての現場経験にはじまり、事業開発から研究開発の経験もございます。研究開発の在籍時には、開発領域の選択と集中の意思決定に関与し、当社の強みを生かした経営資源の最適化を推進してきました。製薬企業における重要なバリューチェーンであるパイプライン開発や営業・マーケティング体制構築を経験してきた人材です。

弊社の持続的な成長、また更なる価値創造を可能とする企業への変革を推進し、企業価値の向上を実現するためには、市場の変化が著しい中で、一般用医薬品を含む眼科におけるヘルスケア市場全体を見渡し、肝となる部分を見極め、実行徹底する能力が求められると考えております。それらの能力があり、実績も兼ね備えた伊藤が代表取締役社長兼 CEO として適任であると判断いたしました。

私自身も引き続き会長として、弊社の発展のために、伊藤代表取締役社長兼 CEO を支えて参ります。引き続き、皆様のご理解とご支援のほどよろしくお願いいたします。

【伊藤】：就任の意気込み・直近の検討事項

この度、代表取締役社長兼 CEO を拝命しました伊藤でございます。社長兼 CEO という大任を仰せつかり、責任の大きさに大変身の引き締まる思いですが、Santen の更なる発展のため尽力していく所存です。

弊社は、「天機に参与する」という基本理念のもと、患者さんと患者さんを愛する人たちに貢献することを目指してきました。眼科領域に特化したスペシャリティ・カンパニーとして、世界中の生活者・患者さんや医療関係者の皆さまへの価値ある製品やサービスの提供を通じ、人々の「Happiness with Vision」の実現に貢献したいと考えております。

Santen は大きなポテンシャルのある会社であり、再成長、引いては持続的な成長を実現できる社員、ケイパビリティを有する会社だと確信しております。

このような大任を仰せつかることに対し、投資家の皆様はもちろんのこと、Santen という歴史ある会社、それを支える社員のため、再成長の道筋をつけることが私の責務であり、また私にできることだとも感じ、この任命を受けることとしました。

これまで私は、生活者・患者さんに対して、“製品やサービスを通じて今まで提供されていない重要な価値”を提供すること、を使命として考えてきました。この使命に取り組むことが、私がこの Santen で働き続けるエネルギーです。

医薬事業部医薬営業統括部長に就任した 2012 年から、日本の事業環境が厳しいと言われる中で、結果を出してまいりました。現在に至るまで、弊社国内の MR の数は 400 名程度で大きな変化はありませんが、患者さん視点での国内開発パイプラインの強化、効率的・効果的な販売体制の構築に加え、KPI マネジメント・PDCA を合わせて徹底することにより、眼科売上を約 900 億円から 1,600 億円まで成長させる結果

に繋げてきました。グローバルも厳しい環境ではありますが、同じように多くの成長の機会を見いだしていくことが可能だと感じております。

これまでのところ、利益面で皆様の期待にお応えできる結果は出せておりません。ただ、参入がいかなる課題を抱えているかは自分なりに理解しているつもりであり、皆様のご期待に沿えるように全力を尽くしていきたいと考えております。

今後、詳細の実行プラン立案を行っていきますが、過去 3 年の中で Santen として様々なチャレンジをしてきたからこそ、上手くできたこと、上手くできなかったことを総括し、再成長を実現できると考えています。

代表取締役社長 兼 CEO となった私の責任のもと、これまで以上のスピード感を持って意思決定し、KPI マネジメントを徹底することで、確実に実行していくことが重要だと思っています。これは、これまで日本統括として、アクションを実行徹底することで売上を成長させてきた私だからこそできることだと考えています。今後のプランは、私のリーダーシップのもとで方針を整理し、改めて説明させていただければと存じます。

最後に、この激動の時代に、Santen が眼科領域のトップランナーとして社会に貢献し続けるためには、スピード感と実行徹底を伴った経営が必須だと考えています。長年、経営陣の一員として Santen を見てきた私は、その力が Santen には十分あると確信しています。

今後とも、ご指導、ご支援をいただきますよう、何卒よろしくお願いいたします。

以上