

健康という価値を創る 1 リスクと機会

SHIONOGIは、社内外の環境変化からSHIONOGIにとってのリスクと機会、その時間軸の分析・評価を実施し、長期的に対応すべき重要課題（マテリアリティ）の特定および中期的な事業計画としてSTS2030 Revisionの策定をしています。

認識している時間軸

～2025年度 ～2030年度 2031年度～

短期 中期 長期

中期経営計画

STS2030 Revision

▶ P.23

ヘルスケア社会課題の解決を通じた価値創造

経営基盤の強化と持続可能な社会への貢献

マテリアリティ

▶ P.17

顧客・社会に新たな価値を創出するために取り組む重要課題

持続可能な社会へ貢献するために取り組む重要課題

経営基盤を強化するために取り組む重要課題

環境変化／社会ニーズ

- COVID-19の世界的流行とその後の生活様式の変化
- 企業の社会的責任範囲のさらなる拡大
- 先進国の高齢化、新興国の台頭
- 未来を担う子どもたちへの投資の加速
- ヘルスケア産業の構造変化
- 医療へのアクセス制限
- 国際情勢の不安定化
- デジタル化などの技術革新／技術進化・データ活用発展
- 医療用医薬品の世界市場の成長と日本市場の縮小
- 地球温暖化

社会・ヘルスケア業界を取り巻く環境の認識

リスク

- 衛生意識の高まりに伴う感染症治療薬市場の縮小
- 自社および調達先による下記事象に伴う人権侵害、安定供給・事業遅延・継続リスク／信用力低下
 - 地域社会との関係悪化
 - 人権問題、環境問題、コンプライアンス・ガバナンス上の問題の発生
- 情報セキュリティリスクの上昇
- 破壊的イノベーションによる既存のビジネスモデルの崩壊
- SHIONOGI Group Visionの実現を担う人材の不足
- 新興国市場における打ち手不足による機会損失
- 創業ハードルの上昇、研究効率の低下
- 生産性の低下／人材流出

機会

- 温暖化による感染症のグローバル化
- 世界的な感染症対策への期待と需要増加
- すべての世代のウェルビーイング実現と社会参画への需要増加
- 予防・未病・セルフメディケーションニーズの向上と市場の拡大
- 医療アクセスの促進
- 技術革新によるソリューションの創出
- 自社および調達先による下記事象に伴う安定供給の実現、顧客満足・信頼性の獲得
 - 安定供給・品質保証の継続改善
 - 人権、環境への配慮
- 特許に依存しないビジネスの構築
- 従業員のTransformationへの意識向上によるイノベーション創出・変化対応力の強化
- 多様な人材が活躍できる環境拡大による人材確保

社内環境の認識

- SHIONOGI Group Vision実現に向けたTransformation
- 働き方改革の推進
- パイプライン数、研究開発進捗の偏り
- ロイヤルティビジネスへの高い依存
- パテントクリフリスクの低下