価値創造プロセス

医薬品の提供にとどまらず、顧客ニーズに応じた様々なヘルスケアソリューションを提供

SHIONOGIの目的

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。

INPUT

- 人的資本
- 知的資本
- 製造資本
- 社会・関係資本
- 財務資本
- 自然資本

コア・コンピタンス

ビジネスモデル P.13

- **創り**：低分子創薬基盤
- **造り**：自社工場中心の生産
- **売る**：日米欧中での拠点展開

「創り」「造り」「売る」の高効率運営による競争優位

4つの強み P.17

- イノベーション創出力
- アライアンス・協働
- 感染症のノウハウ
- 人材

マテリアリティ P.15

- 顧客・社会に新たな価値を創出
- 持続可能な社会へ貢献
- 経営基盤を強化

中期経営計画 P.45

事業活動

OUTPUT

治療を中心に未病から予後まで、一貫した価値を提供

未病・ケア → 予防 → 診断 → **治療** → 予後

OUTCOME

提供したい価値

治療を中心に据えた価値提供の高度化

- **創り** P.20：革新的新薬を継続的に“創る”
- **造り** P.33：より使いやすく、より安く安定・高品質な医薬品を“造る”
- **売る** P.37：医薬品を必要とする、より多くの人に、必要なタイミングで“届ける”

IMPACT

実現したい社会

社会・環境

- 感染症の脅威が低減された社会
- 誰もが適切な治療を受けられる社会
- 健康寿命延伸とQOL向上
- グローバルヘルスへの貢献

経済・自社

- 持続的な企業価値の向上
- ステークホルダー価値の最大化

ビジネスモデル

「創り」「造り」「売る」が一体となり、イノベーションと成長の循環を生み出す

SHIONOGIは、革新的な医薬品を「創り」「造り」「売る」各機能に高い専門性と競争力を備えています。それぞれの力を緊密な連携によって結集し、患者さまや医療現場のニーズを迅速に価値へと転換する独自のビジネスモデルが、SHIONOGIの持続的な価値創造を支えています。

