



I

SHIONOGIの現在地

- 20 数字で見るSHIONOGI
- 22 SHIONOGIの歩み
- 24 SHIONOGIのこだわり
- 26 価値創造プロセス
- 28 HaaS企業としての成長
- 30 リスクと機会
- 32 SHIONOGIの重要課題



「創薬型製薬企業」としての強みを磨き、 より良いヘルスケアの未来を創造する

財務

(2022年度)

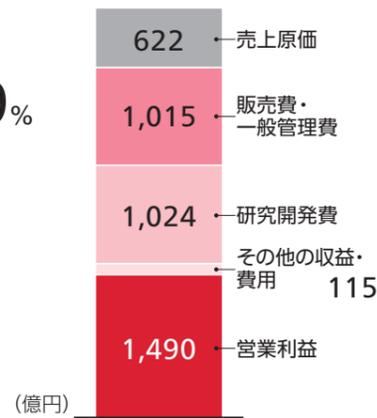
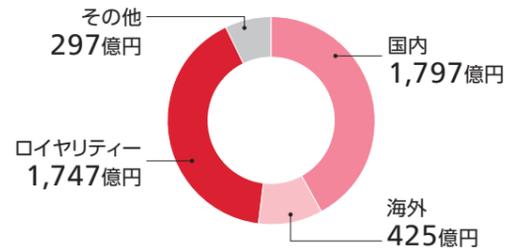


売上収益

4,267億円

営業利益率

34.9%



パイプライン

(2023年3月時点)

パイプライン数

33

自社創薬比率

61%

HaaS^{※1}ビジネス
(提供中のものを含む)

5件

※1 HaaS: Healthcare as a Serviceの略。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サービスを提供すること



マーケットとパフォーマンス

HIV

ヴィーブ社からの
ロイヤリティ収入 (2022年度)



マーケット情報

HIV感染者数 (2022年時点)

約3,900万人

新規感染者数 (2022年)

130万人

長時間作用型製剤の市場予測 (年間)

治療 2030年までに
約40~50億ポンド
(6,400~8,000億円^{※2})

予防 2030年までに
約40~50億ポンド
(6,400~8,000億円^{※2})

パフォーマンス

長時間作用型製剤の売上 (2022年)

治療 3.4億ポンド
(544億円^{※2})

予防 0.4億ポンド
(64億円^{※2})

※2 1ポンド160円換算

AMR (薬剤耐性)

セフィデロコルの
提供可能国数 (2022年時点)



マーケット情報

2050年までに有効なAMR対策が取られなかった場合

薬剤耐性菌による年間推定死亡者数
(2050年)

約1,000万人

想定経済的インパクト

100兆ドル (累積)

パフォーマンス

セフィデロコルの売上 (2022年度)

米国 100億円
59.5%増 (対前年)

欧州 66億円
85.2%増 (対前年)

SHIONOGIの歩み

感染症と戦うSHIONOGIの医薬品

急性感染症

- 「フィニバックス」

2005年に発売されたカルバペネム系抗生物質。他の多くの抗菌薬に耐性を持つ細菌に対しても高い抗菌作用を持つ薬剤として、重症感染症治療に役立てられています。

治療に長期間を要する感染症

- 「テビケイ」

2014年に発売された抗HIV薬。優れた効果と安全性を有し、薬剤耐性が生じにくい薬剤として、HIVとともに生きる世界中の人々の治療とQOL向上に貢献しています。

急性感染症

- 「ゾフルーザ」

2018年に発売された従来とは作用機序の異なる抗インフルエンザウイルス薬。治療効果のみならず1度の服薬で治療が完結する利便性が評価され、インフルエンザ治療に役立てられています。

AMR

- 「Fetroja (米国) / Fetroja (欧州)」

2020年に発売された多剤耐性グラム陰性菌感染症治療薬。これまで治療選択肢がなかった患者さまの生命を救う切り札となり得る薬剤として、世界中の患者さまの治療に貢献しています。

治療に長期間を要する感染症

- 「Cabenuva」、「Apretude」

2020年に発売された長時間作用型抗HIV薬および2021年に発売された長時間作用型HIV予防薬。2カ月に1回の注射で治療・予防が可能になることで、患者さまのQOL向上に貢献しています。

急性感染症

- 「ゾコーバ」

2022年に緊急承認制度に基づき発売された国産経口COVID-19治療薬。重症化リスクのない患者さまにも使っていたり得る唯一の薬剤としてCOVID-19の治療に貢献しています。

SHIONOGIの歩み

1870-1930	1940-1990	2000	2010	2020										
<p>1878 創業 薬種商を営む父・吉兵衛のもとで商売を学んだ塩野義三郎は、1878年3月17日、24歳の誕生日を機に独立し、薬種問屋「塩野義三郎商店」を創業しました。</p> <p>1909 分銅マークを商標登録 薬を天秤で量る際に使用する「分銅」に由来したブランドシンボルは、「正確」「正直」「信頼」の象徴であり、SHIONOGIの願いを表しています。</p> <p>1910 塩野製薬所を建設</p> <p>1919 塩野義三郎商店と塩野製薬所を合併、株式会社塩野義商店に組織変更</p>	<p>1943 塩野製薬株式会社へ社名変更</p> <p>1957 SHIONOGIの基本方針(現SHIONOGI Group Heritage)制定 創業以来、培われてきたSHIONOGI独自の哲学や思想を継承するために、永遠の努力目標となる「基本方針」を制定しました。それにより、「人々の健康に奉仕する」という、基本的な方向を見失うことなく、進むことができます。</p> <p>1983 金ヶ崎工場建設 将来の医薬品製造設備の拡大に備えるという長期的な計画に基づき、大規模な工場用地を確保した岩手県胆沢郡金ヶ崎町に、SHIONOGIの基幹工場の1つとなる金ヶ崎工場を建設しました。</p> <p>1998 SHIONOGIグループ行動憲章の制定 環境変化にシなやかに適応し、社会からのニーズに応えるための行動規範として、SHIONOGI Group Heritageと対をなす「SHIONOGIグループ行動憲章」を制定しました。</p>	<table border="1"> <thead> <tr> <th>第1次中期経営計画 (2000年度～2004年度)</th> <th>第2次中期経営計画 (2005年度～2009年度)</th> <th>第3次中期経営計画 (2010年度～2013年度)</th> <th>第4次中期経営計画 (2014年度～2019年度)</th> <th>STS2030 (2020年度～2030年度)</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>— 基盤整備 —</td> <td>— 飛躍への胎動 —</td> <td>— SONG for the Real Growth —</td> <td>— Shionogi Growth Strategy 2020 (SGS2020) —</td> <td>— Shionogi Transformation Strategy 2030 (STS2030) —</td> </tr> </tbody> </table> <p>2001 Shionogi USA, Inc. (現: Shionogi Inc.) を設立</p> <p>2008 米国 Sciele Pharma, Inc. (現: Shionogi Inc.) を買収</p>	第1次中期経営計画 (2000年度～2004年度)	第2次中期経営計画 (2005年度～2009年度)	第3次中期経営計画 (2010年度～2013年度)	第4次中期経営計画 (2014年度～2019年度)	STS2030 (2020年度～2030年度)	— 基盤整備 —	— 飛躍への胎動 —	— SONG for the Real Growth —	— Shionogi Growth Strategy 2020 (SGS2020) —	— Shionogi Transformation Strategy 2030 (STS2030) —	<p>2011 中国製薬企業 C&O Pharmaceutical Technology (Holdings) Ltd. を買収</p> <p>2012 Shionogi Ltd. (現: Shionogi B.V.) を設立</p>	<p>2020 平安塩野義合弁会社を設立</p> <p>2022 新ブランドのローンチ</p> <p>2023 STS2030 Revision (改訂) Vision達成への道筋がより明確となったため、当初計画より前倒しでSTS2030 Phase2をスタートしました。</p>
第1次中期経営計画 (2000年度～2004年度)	第2次中期経営計画 (2005年度～2009年度)	第3次中期経営計画 (2010年度～2013年度)	第4次中期経営計画 (2014年度～2019年度)	STS2030 (2020年度～2030年度)										
— 基盤整備 —	— 飛躍への胎動 —	— SONG for the Real Growth —	— Shionogi Growth Strategy 2020 (SGS2020) —	— Shionogi Transformation Strategy 2030 (STS2030) —										

各製品ポートフォリオにおける製品の変遷

感染症	精神・神経、疼痛	その他の疾患
<p>1911 ● 梅毒治療薬「サルバルサン」</p> <p>1959 ● サルファ剤「シノミン」</p> <p>1961 ● 抗原虫剤「フラジール」</p> <p>1976 ● 合成抗菌剤「バクタ」</p> <p>1981 ● グリコペプチド系抗生物質「バンコマイシン」</p> <p>1982 ● オキサセフェム系抗生物質「シオマリ」</p> <p>1988 ● オキサセフェム系抗生物質「フルマリ」</p> <p>1997 ● セフェム系抗生物質「フロモックス」</p> <p>2005 ● カルバペネム系抗生物質「フィニバックス」</p> <p>2010 ● 抗インフルエンザウイルス薬「ラピアクタ」</p> <p>2014 ● 抗HIV薬「テビケイ」</p> <p>2015 ● 抗HIV薬「トリメク」</p> <p>2018 ● 抗インフルエンザウイルス薬「ゾフルーザ」</p> <p>2020 ● 多剤耐性グラム陰性菌感染症治療薬「Fetroja (セフィデロコル)」</p> <p>● 長時間作用型抗HIV薬「Cabenuva (カボテグラビル+リルピビルン)」</p> <p>● 新型コロナウイルスIgG/IgM抗体検出キット(研究用試薬)</p> <p>2022 ● COVID-19治療薬「ゾコーバ」</p>	<p>1909 ● 自家新薬第1号制酸剤「アンタチゼン」</p> <p>1950 ● 鎮痛薬「セデス」</p> <p>1957 ● 精神神経用剤「ベグタミン」</p> <p>● 精神神経用剤「ノバミン」</p> <p>1965 ● 抗うつ薬「スルモンチール」</p> <p>1977 ● 精神神経用剤「ウインタミン」</p> <p>1989 ● 持続性がん疼痛治療剤「MSコンチン」</p> <p>● 睡眠誘導剤「リスミー」</p> <p>2001 ● 疼痛治療薬 モルヒネ塩酸塩注射液「シオノギ」</p> <p>2003 ● がん疼痛治療薬「オキシコンチン」</p> <p>2007 ● がん疼痛治療用散剤「オキノーム」</p> <p>2010 ● 抗うつ薬「サインバルタ」</p> <p>2012 ● がん疼痛治療用注射剤「オキファスト」</p> <p>2017 ● がん疼痛治療剤「メサペイン」</p> <p>● 持続性がん疼痛治療薬「オキシコンチンTR錠」</p> <p>● 注意欠陥/多動性障害治療剤「インチュニブ」</p> <p>● オピオイド誘発性便秘症治療薬「スインプロイク」</p> <p>2019 ● 注意欠陥/多動性障害治療剤「ビバンセ」</p>	<p>2005 ● 高コレステロール血症治療薬「クレストール」</p> <p>2008 ● 高血圧症治療薬「イルベタン」</p> <p>● 尋常性ざ瘡治療薬「ディフェリン」</p> <p>● 特発性肺線維症治療薬「ピレスパ」</p> <p>2012 ● 高血圧症治療薬「アイミクス」</p> <p>2013 ● 高血圧症治療薬「イルトラ」</p> <p>2015 ● アレルゲン免疫療法薬「アシテア」</p> <p>● 血小板減少症治療薬「ムルプレタ」</p> <p>2016 ● 高コレステロール血症治療薬「クレストールOD錠」</p>

時代とともに世界も、そしてSHIONOGIも大きく変化してきましたが、その一方で、SHIONOGIは創業時の精神を忘れることなく、いまま創業の地である大阪の道修町に本社を構えています。明治・大正・昭和・平成・令和の5時代にわたる環境の変化に対応し、発展してきたSHIONOGIの歴史をご紹介します。

創薬型製薬企業として培った、 SHIONOGIの成長を支える4つの強み

患者さまや世の中の困りごと(ニーズ)は時代とともに変化を続けてきましたが、SHIONOGIはいつの時代もヘルスケアニーズに向き合い、「正確」「正直」「信頼」を追求しながら真摯に新たな価値を生み出し、お届けしてきました。そのために積み上げた先人たちの努力は、歴史を重ねる中でSHIONOGIを支える4つの強みへと変わっていきました。これからもSHIONOGIはこの強みに磨きをかけ、ヘルスケアの未来を創り出すことに挑戦し続けます。



イノベーション創出力



感染症のノウハウ



アライアンス・協働



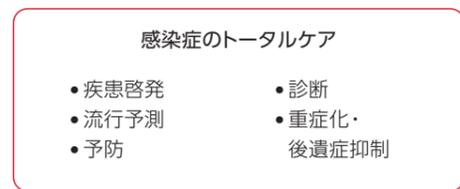
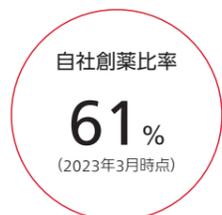
人材

創薬型製薬企業として自社創薬にこだわり、研究開発活動に注力してきた結果、SHIONOGIは60%を超える自社創薬比率を維持しています(2023年3月時点)。COVID-19治療薬や予防ワクチンの創製に異例の体制で挑み、そこから得た貴重な学びを活かしてこれまで培った強みである高効率な低分子創薬エンジンの進化を図るとともに、ワクチン・ペプチド・核酸・抗体など、様々な創薬モダリティの獲得に挑戦しています。さらに、様々な疾患に向き合う中で養ったアンメットメディカルニーズを見極める力にも磨きをかけ、従来の治療薬では解決できなかった幅広いヘルスケア課題の解決にも挑戦の幅を広げています。

感染症領域における研究・開発の歴史は60年以上と長く、これまで数々の感染症治療薬を社会にお届けしてきました。多くの企業が市場の予見性や収益性の低さを理由に感染症領域から撤退する中、SHIONOGIはこの領域への投資を継続することで、感染症に対する他の追随を許さない知見と技術、世界的に誇れる有数の菌ライブラリ、それらを管理する先進的な研究設備を獲得してきました。今後もこの強みをさらに磨き、活動の幅を疾患啓発や流行予測、予防、診断、重症化・後遺症抑制まで広げ、治療薬にとどまらないトータルケアの提供を通して感染症の脅威に立ち向かっていきます。

SHIONOGIは新たな価値をより早く、より広範にお届けするために、新規モダリティの獲得、研究開発の推進、製品価値の最大化などの医薬品事業における様々なステージで、最適なパートナーとのアライアンスを実現し、SHIONOGIとパートナーの双方の持続的な成長を実現するWin-Winの関係構築力を培ってきました。テクノロジーの進化に伴い、新しい発想や技術を持った様々な企業がヘルスケア領域に参入しています。SHIONOGIは培った関係構築力を最大限活用し、これまでとは異なる形態のパートナーリングにも挑戦することで、高度化するヘルスケアニーズに応えていきます。

SHIONOGIの持続的成長を支え、新たな価値を生み出す源泉は、SHIONOGIを構成する一人ひとりの人材にほかなりません。将来のヘルスケアニーズを適切に予測し、新たな価値を創造していくためには、改革を推進するマネジャーの育成と将来の課題解決を担う自律型人材の育成が重要です。SHIONOGIでは、あるべき人材像を明確に示し、従業員自らが未来に向かって成長する機会を提供することで、挑戦が促され切磋琢磨できる企業風土の醸成に注力しています。また、働き方改革や適切な評価を継続的に行うことで、多様な価値観を持つ人材が能力を最大限に発揮できる環境を構築しています。



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

ヘルスケアソリューション

困りごと、ニーズ

SHIONOGIが取り組む重要課題 (マテリアリティ) □P.32

- 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
- 顧客・社会への負の影響を軽減するために取り組む重要課題
- 持続可能な社会の実現とSHIONOGIの成長を支える重要課題

主な資本 (インプット) 2022年度

- 人的資本**
 - 経営理念の浸透度: 83.7%
 - 教育研修費 1.52億円
 - 将来の経営を担う人材プール 27人*1
- 知的・製造資本**
 - SHIONOGI独自の専門的な知見・技術設備投資額計 (IT・工場設備計) 126億円
- 社会・関係資本**
 - 多様なパートナーシップ STS2030 Phase1累計36件
 - 国、自治体、地域コミュニティとの良好な関係
- 財務資本**
 - 資産合計 1兆3,118億円
 - STS2030 Phase2での研究開発費総額3,000億円
- 自然資本**
 - 総エネルギー消費量 337,921MWh
 - 水資源投入量 1,426千m³

*13年累計の理事の人数

培ってきたSHIONOGI の強み

イノベーション
創出力

アライアンス・
協働

研究

開発

販売

製造

感染症の
ノウハウ

人材

創出する価値 (アウトカム) 2023年3月末時点

- 人的資本**
 - 経営理念の実践: 70.0%
 - IT/デジタル人材: 1,074人 (Lv1、ITパスポート合格相当)
 - 人材プールから執行役員への登用数 (過去2カ年累計) 6人
- 知的・製造資本**
 - SHIONOGI独自の専門的な知見・技術の蓄積
 - 自社創業比率 61%
 - グローバル開発品目数: 20品目
- 社会・関係資本**
 - パートナーとの契約締結により
 - エンシトレルビルが提供可能な国数 117カ国
 - セフィデロルが提供可能な国数 135カ国
 - ドルテグラビル/カボテグラビルの提供国数 140カ国以上
- 財務資本**
 - 税引前利益: 2,203億円
 - TSR年率: 過去1年 -18.8%、過去3年 5.9%、過去5年 3.4%、過去10年 13.3%
 - ROE 17.8%
- 自然資本**
 - 抗菌薬の排出管理
 - 総エネルギー消費量 前年度比 1.3% 増
 - 水資源投入量 前年度比 4.4% 増

共有する価値 (インパクト)

社会

SDGsへの貢献
(健康で豊かな社会への貢献)

顧客

健康寿命の延伸、QOL向上、
新たな価値協創

従業員

安心して働ける職場、
成長・やりがいを感じる職場

株主・投資家

サステナブルな成長、
利益の還元

提供する価値 (アウトプット)

多剤耐性グラム
陰性菌感染症治療薬
[Fetroja (セフィデロル)]



COVID-19治療薬
[ゾコーバ]



抗HIV薬
[Cabenuva]



下水疫学調査サービス
(AdvanSentinel)



ガンマ波サウンドケア
[kikipa]

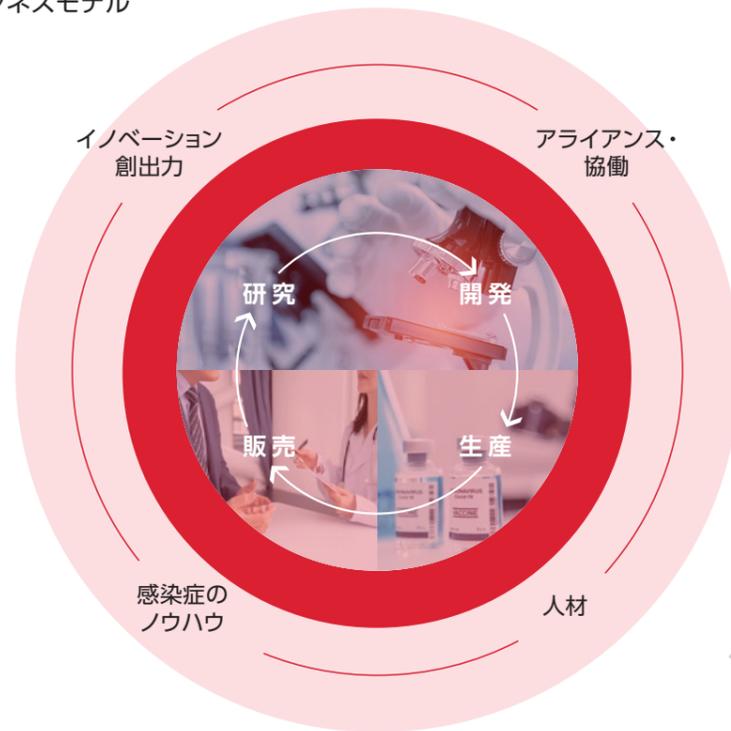


開発パイプラインの詳細は当社Webサイトをご覧ください。
<https://www.shionogi.com/jp/ja/innovation/pipeline.html>

HaaS企業としての成長

SHIONOGI Group 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
のビジネスモデル



Transformation
HaaS企業へ

様々な情報が溢れ、活用が進んでいる中、ヘルスケア領域のニーズもますます高度化・多様化しています。今まさに自身の健康を守り、増進し、癒すためのソリューションを自ら選択する社会が現実になろうとしています。SHIONOGIは培ってきた強みを徹底的に磨き、多様なパートナーから選ばれる存在となり、既成概念を打ち破って人と社会のニーズに応えるヘルスケアソリューションを提供する「協創の核」としてヘルスケアの新時代を切り開く「HaaS企業」にTransformしていきます。



リスクと機会



SHIONOGIは中期経営計画STS2030をSTS2030 Revisionへと改訂するにあたって、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、対応すべき重要課題(マテリアリティ)の見直しを行いました。マテリアリティを「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」「顧客・社会への負の影響を軽減するために取り組む重要課題」「持続可能な社会の実現と

SHIONOGIの成長を支える重要課題」の3つに分類したことで、対応方針を検討する際の考え方やより実効性のある具体的行動を明確化でき、より推進力のある取り組みにつながっていくと考えています。今後も継続的にSHIONOGIが社会に与える影響と社会がSHIONOGIに与える影響を評価し、取り組みに反映させることで課題解決に向けた活動を推進していきます。

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・データ活用の発展
- 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

- 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

社内環境の認識

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
- Transformation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

マテリアリティ

- 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
 - 感染症の脅威からの解放 [P.44](#)
 - 健やかで豊かな人生への貢献 [P.50](#)
 - 持続可能な社会保障への貢献 医療アクセスの向上 [P.54](#)
- 顧客・社会への負の影響を軽減するために取り組む重要課題
 - 責任ある製品・サービスの提供 [P.78](#)
 - 人権の尊重 [P.79](#)
 - 環境への配慮 [P.80](#)
- SHIONOGIの成長を支える重要課題
 - 成長を支える人材の確保 [P.68](#)
 - サプライチェーンマネジメントの強化 [P.77](#)
 - コンプライアンスの遵守 [P.98](#)
 - ガバナンスの強化 [P.87](#)

中期経営計画 STS2030 Revision

[P.36](#)

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

SHIONOGIは事業活動を通じて社会課題や医療ニーズに応え、社会に必要とされる企業として成長し、その成果をステークホルダーと共有することを目指しています。そのために事業のリスクや機会、SHIONOGIの現状や課題を踏まえて優先的に取り組む重要課題(マテリアリティ)を特定しています。

マテリアリティ特定プロセス

課題の抽出

機会と脅威の評価

- 社内外の環境変化に対する認識をもとに整理
 - 社会、事業、社内の3軸で評価
 - ISO26000やESG開示基準の観点を考慮

分類

- 意味合いから価値創出、負の影響の軽減、基盤の3要素に整理

マテリアリティの特定

抽出された事項の優先順位付け

- 3要素ごとに影響度と発生可能性の2軸で評価
 - 影響度:ステークホルダーエンゲージメントから得た期待値を考慮
 - 発生・実現可能性:時間軸を考慮

取締役会での承認

- 経営会議での議論を経て取締役会にて承認

マテリアリティ	主な取り組み	主な関連指標・評価軸 (太字は該当ページに数値記載あり)	特に貢献するSDGs		
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	感染症の脅威からの解放 P.44	急性感染症に対する製品・サービスの提供 治療に長期間を要する感染症に対する製品・サービスの提供 ワクチンビジネスの構築	●急性感染症関連パイプライン数 ●重症感染症関連パイプライン数 ●重症感染症におけるPull型インセンティブの採用国数 ●HIV 関連製品パイプライン数 ●カボテグラビルによるQOL改善への貢献 ●抗マラリア薬等の開発 ●COVID-19ワクチンの提供 ●次世代ワクチンの開発	3 すべての人に健康と福祉を	
	健やかで豊かな人生への貢献 P.50	アンメットメディカルニーズの高い疾患に対する製品・サービスの創出 疾患特性、当事者の抱える困りごとに対する社会理解促進に資する疾患啓発活動の実施	●精神・神経疾患治療のパイプライン数 ●疼痛治療パイプライン数 ●がん領域パイプライン数 ●その他社会的影響度の高いQOL疾患に対する製品・サービス数 ●Webセミナーなどを活用した啓発活動の実施数 ●発達障がい領域における支援サービスの提供数		
	持続可能な社会保障への貢献	医薬品とは異なるソリューションの提供	●ソリューションの数、パートナーリング数		
	医療アクセスの向上 P.54	入手しやすい環境の整備 ヘルスケアシステムの強化	●OTC 医薬品の品目数・売上実績 ●エンシトレピルの提供国数 ●GARDP、CHAIとの提携を通じたセフィデロコルの提供可能国数 ●WHO 必須医薬品リストへの掲載 ●ヴィーブ社によるドルテグラビル、カボテグラビルの提供国数 ●妊産婦・授乳婦および5歳未満児の健康の改善 ●自立的な保健サービスの運営		8 働きがいも経済成長も
	責任ある製品・サービスの提供 P.78	製品サービスの安定供給 法令遵守およびモニタリングの強化	●需給バランスの変化を捉え、欠品を起こさないための調達・生産・流通の管理 ●安定調達の実現に向けたサプライヤーとの定期/非定期協議の実施 ●製造委託先との関係性強化および事業継続計画(BCP)体制維持に向けた支援 ●医薬品の製造販売に係る法規制・ガイドラインの遵守徹底		9 産業と経済革新の発展をつくる
	人権の尊重 P.79	人権課題への対応	●現代奴隷法に基づく声明文の表明 ●人権インパクトアセスメントの実施		12 つくる責任 つかう責任
	環境への配慮 P.80	気候変動・温室効果ガス(GHG)の排出量削減 AMR・抗菌薬の製造過程における環境への影響の軽減	●TCFDに基づく情報開示 ●2030年度:スコープ1+2を46.2%、スコープ3のカテゴリリー1を20%削減(2019年度基準)、2050年度:排出ゼロの達成 ●2030年度:サプライチェーンを含めた適正管理(監査のフォローアップ完了)		17 パートナリシップで目標を達成しよう
	SHIONOGIの成長を支える社会の実現と持続可能な社会の成長を支える重要課題	成長を支える人材の確保 P.68	競争力のある多様な人材の確保 尖った強みを持つ人材の育成 誰もが働きやすい環境・風土の醸成 健康経営の推進(健康管理・労働安全衛生)		●必要なスキル要件の明確化 ●競争力のある報酬制度 ●社内公募活用人数 ●キャリア採用者数 ●人材育成状況のモニタリング強化 ●教育研修費 ●自己投資支援制度利用率 ●副業制度の申請者数 ●継続的な働き方改革の実施と従業員コミュニケーションの活性化 ●経営理念の浸透度 ●女性マネジャー比率 ●育児休業取得率 ●健康診断受診率 ●ストレスチェック 高ストレス者割合 ●喫煙率 ●度数率 ●強度率
		サプライチェーンマネジメントの強化 P.77	重要サプライヤーの特定およびサプライヤーのサステナビリティ評価 サステナビリティ課題に関する面談、説明会		●2022年度質問票またはEcoVadisによるアセスメント ●EcoVadis 評価企業数 ●設定した基準を満たすサプライヤーの割合 ●調達に関する行動規範に同意するサプライヤーの割合 ●面談、説明会による働きかけを実施した会社数
		コンプライアンスの遵守 P.98	国内コンプライアンス体制の強化		●管掌コンプライアンス委員会の設置 ●国内外のコンプライアンス推進組織との連携強化
ガバナンスの強化 P.87	実効性の高いコーポレート・ガバナンス体制 リスクマネジメントの強化	●第三者評価機関による実効性評価 ●スキル・マトリックスの見直し ●全社リスクを事業戦略上のリスクと事業遂行上のリスクに分類			