



塩野義製薬株式会社

アニュアルレポート2011
2011年3月期

SONG for the Real Growth



シオノギの基本方針

シオノギの目的

シオノギは、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。

そのために

益々よい薬を創り出さねばならない。
益々よい薬を造らねばならない。
益々よい薬を益々多くの人々に知らせ、使って貰わねばならない。
創り、造り、売ることを益々経済的にやりとげねばならない。

そのために

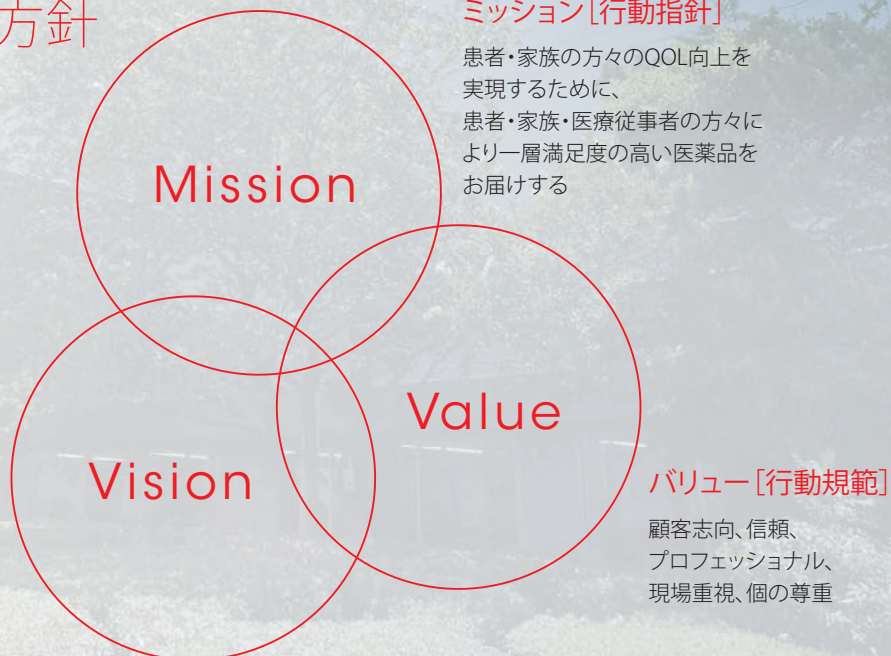
シオノギの人々のあらゆる技術が日々休むことなく向上せねばならない。
シオノギの人々が、人間として日々休むことなく向上しなければならぬ。

その結果

シオノギの人々は日々の仕事と生活に益々生甲斐を感じる。
シオノギの人々の生活の仕方が益々改善せられる。
シオノギの人々の生活が益々豊かになる。

(1957年制定)

シオノギの行動方針



編集方針

◆ 対象期間

2010年度（2010年4月1日～2011年3月31日）の実績。一部、同期間以降の活動内容を含みます。

◆ 対象組織

シオノギグループ22社（塩野義製薬株式会社、連結子会社17社、関連会社4社）を対象。

環境活動については、塩野義製薬株式会社の全事業所と国内外の子会社8社を対象範囲としています。なお、記載において、「シオノギ」は塩野義製薬株式会社単体および同事業所敷地内子会社、「国内子会社」は国内生産子会社1社（シオノギファーマケミカル株式会社）および国内非生産子会社2社（シオノギ総合サービス株式会社、株式会社最新医学社）、「海外子会社」は台湾塩野義製薬股份有限公司を示します。また、「シオノギグループ」はこれらすべての会社を示します。

◆ 数値とグラフに関して

記載の数値は、2011年3月期「有価証券報告書」に準じたもので、桁数未満を切り捨てたものになります。このため、合計値が個々の数値の合計と一致しない場合があります。

CONTENTS

2 経営

シオノギ2010年度スナップショット
連結財務ハイライト／第3次中期経営計画
2010年度の主な成果／2011年度の取り組み

- 4 ステークホルダーの皆さまへ
- 6 社長インタビュー

12 シオノギの事業活動

医薬研究本部

- 14 Global Development Office(GDO)
- 16 医薬開発本部
- 17 海外事業展開 Shionogi Inc.
- 18 パイプライン
- 20 医薬営業本部
- 22 生産技術本部
- 23 信頼性保証本部
- 24 主要製品紹介



2

12



26

32

26 シオノギのCSR活動

CSRについての基本的な考え方

- 27 患者さま・医療従事者の皆さまとの関わり
- 28 従業員との関わり
- 29 地域社会との関わり
- 株主・投資家の皆さまとの関わり
- 30 環境との関わり

32 経営管理体制

コーポレート・ガバナンス

- 34 役員一覧

35 財務セクション

6年間 連結財務ハイライト

- 36 財務分析
- 39 事業等のリスク
- 40 連結主要財務諸表

46 企業情報

将来見通しに関する注意事項

本レポートにおいて提供される情報は、いわゆる「見通し情報」を含みます。その情報は、現時点において入手可能な情報から予測した見込み、リスクを伴う想定、実質的に異なる結果を招き得る不確実性に基づくものです。

それらリスクや不確実性には、一般的な業界ならびに市場の状況、金利や為替レートの変動といった一般的な国内および国際的な経済状況が含まれます。リスクや不確実性は、特に既存および開発中の製品に関連した見通し情報に存在します。それらには、臨床試験の完了ならびに中止、規制当局からの承認取得、製品の安全性ならびに効果に関するクレームや懸念の発生、技術の進歩、重大な訴訟における不利な判決、国内外各国の保健関連制度の改革や法規制などが含まれますが、これらに限定されるものではありません。

また、既存製品に関しては、製造およびマーケティングのリスクがあり、需要を満たす能力を欠く状況、原材料の入手困難、他社との競合などが含まれますが、これらに限定されるものではありません。

新しい情報、将来の出来事もしくはその他の事項より、見通し情報に更新もしくは改正が望ましい場合であっても、それを行う意図を有するものではなく、義務を負うものではありません。

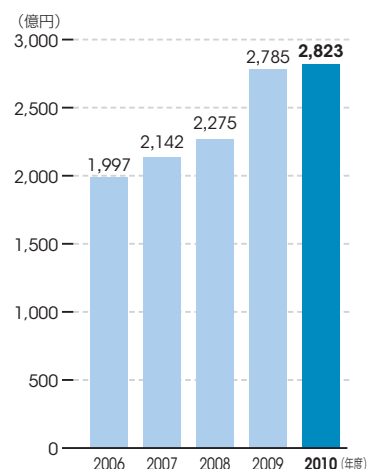
なお、本レポートには、医薬品（開発中の製品を含む）に関する情報が含まれておりますが、その内容は宣伝広告、医学的アドバイスを目的としているものではありません。

シオノギ2010年度スナップショット

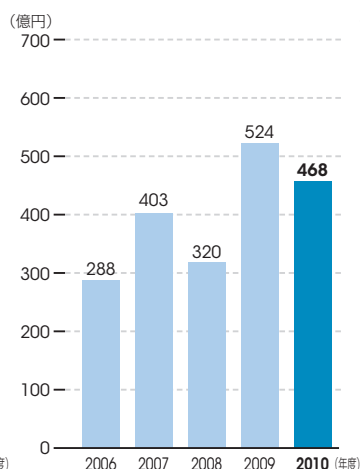
連結財務ハイライト

	2008年度	2009年度	2010年度
	単位：百万円		
会計年度：			
売上高	¥ 227,511	¥ 278,502	¥ 282,350
売上原価	70,928	76,263	81,737
販売費及び一般管理費	124,568	149,801	153,720
営業利益	32,014	52,438	46,892
税金等調整前当期純利益	30,785	58,540	33,135
当期純利益	15,661	38,625	20,026
研究開発費	52,822	51,808	50,921
設備投資額	10,875	12,546	17,967
会計年度末：			
有形固定資産	¥ 71,811	¥ 62,447	¥ 70,220
総資産	501,852	540,761	523,242
固定負債	114,954	131,955	115,325
純資産	310,093	341,976	328,096
運転資本	125,919	183,834	177,117
	単位：円		
1株当たり情報：			
当期純利益	¥ 46.75	¥ 115.33	¥ 59.80
純資産	924.43	1,019.71	979.69
配当額	28.00	36.00	40.00

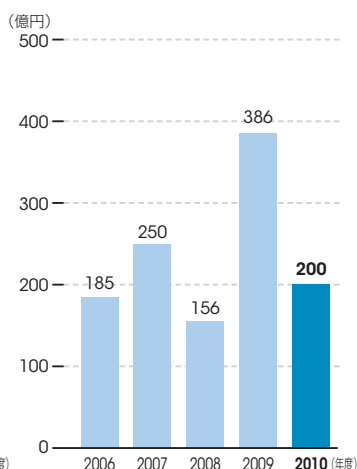
■売上高



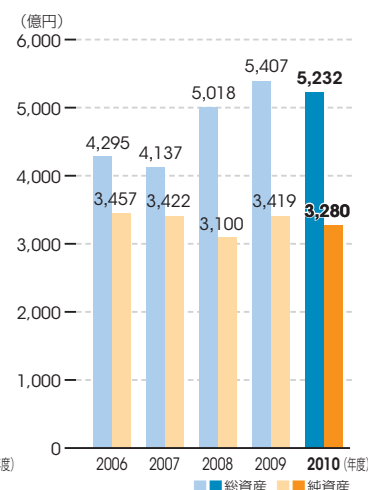
■営業利益



■当期純利益

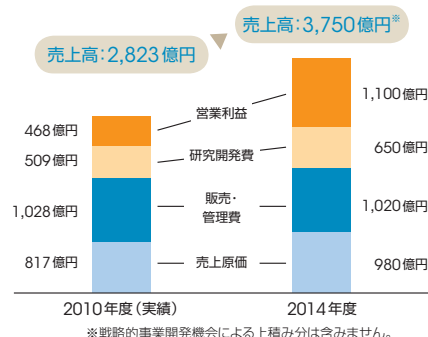


■総資産／純資産

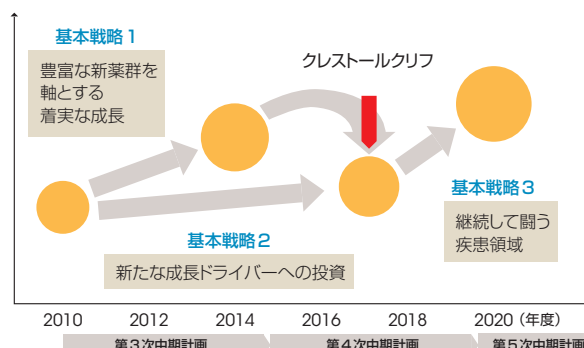


第3次中期経営計画

■ 2014年度における業績目標（連結）



■ シオノギの中長期ビジョンおよび基本戦略



目指すべき
10年後の姿

連結売上高
6,000億円
営業利益率
25%以上
海外売上比率
50%以上

SONG for the Real Growth

Speed
迅速な判断と実行

Open Mind
自由な発想と柔軟な心

Never-Failing Passion
尽きることのない情熱

Global Perspective
高い視点と広い視野

2010年度の主な成果

国内営業

- 薬価改定の影響を受けつつも、前年比4.2%の持続的な拡大
- 戦略8品目売上前年比32.3%の増収

販売拡大

クレストールロイヤリティ

- グローバルでの売上拡大により、前年比28.5%の成長

継続成長

R&D

- 抗HIV薬について複数のフェーズ3試験を開始
- シオノギ創製のグラム陰性菌セフェムに関する共同研究開発・販売契約をグラクソ・スミスクライン社と締結
- 抗肥満薬は欧米での開発を中止、日本では継続するとともにバックアップ化合物の開発を加速

グローバル展開

Shionogi Inc.

- ジェネリックによる競合激化などに鑑み、販売品目を見直した結果売上が減少
- 来期以降の業績の安定化を目指し、アトランタオフィスをニュージャージーの拠点に統合

改善・統合

2011年度取り組み

国内営業

- 戦略8品目へ注力
- 病院の強化
- MR一人当たりの生産性の向上

Shionogi Inc.

- オペレーションの統合効果と安定運営の実現

コストコントロール

- 売上原価の低減
- 販売・管理費の優先順位づけによるビジネス環境の変化に応じた経費予算管理

R&D

- 適切なプライオリティの設定による、パイプラインの充実
- 主なパイプラインのマイルストーン
 - ⇒ S-349572 : グローバルフェーズ3試験の登録完了
 - ⇒ Ospemifene : 米国における生物学的同等性試験の終了・申請
 - ⇒ S-297995 : 日米におけるフェーズ2b試験の開始
 - ⇒ S-707106 : 米国におけるフェーズ2a試験の終了、Go/No Go判断の実施

ステークホルダーの皆さまへ

2011年3月11日に発生した東日本大震災で被災された方々に対して、謹んでお見舞い申し上げますとともに、お亡くなりになられた方々のご冥福を心よりお祈り申し上げます。被災地の一日も早い復興を心よりお祈り申し上げます。

シオノギの従業員および施設におきましても東日本大震災の影響を受けました。特に岩手県の新潟工場では全面的に稼働を停止することとなりましたが、従業員一丸となった懸命の復旧作業の結果、約1ヵ月後には生産を再開し、7月には完全復旧を成し遂げることができました。

2010年度は、シオノギの「基本方針」をグローバルに具現化していくための取り組みを本格化させる第3次中期経営計画の初年度として、国内売上の拡大、研究開発の進展、東日本大震災からの復旧など、目標達成に向かって確実な手ごたえを感じることができました。一方で、パイプラインの一層の充実、米国事業における構造改善など、課題も浮き彫りとなった1年でありました。

代表取締役会長
塩野 元三

代表取締役社長
手代木 功

業界動向

国内では、少子高齢社会の到来による厳しい財政状況の折、東日本大震災からの復興財源の課題が加わり、次年度に予定されている薬価改定において、薬価引き下げのさらなる拡大も想定されます。製薬産業が国内市場で持続的な成長を遂げるためには、2010年4月に試行的に導入された「新薬創出・適応外薬解消等促進加算」の本格導入と恒久化の実現が不可欠と考えられます。革新的な新薬の創出を加速させるとともに、加算の適用により市場全体で新薬の存在価値を高め、その価値を医療現場にお伝えしていくことが重要となります。

シオノギの今後の取り組み

シオノギがさらに成長するには、収益基盤の拡大と強化が必要です。しかしながら、今後、国内市場の大きな拡大は期待できないことから、グローバルに自社創製品を上市していくことが重要であると考えております。シオノギの国内主力製品のひとつであり、グローバルマーケットでも売上を拡大している「 Crestor[®]」は、2016年から2017年にかけて特許が満了することから、5年後にはいわゆる「 Crestor クリフ」を迎えることとなります。シオノギは現在順調に伸長している「 Crestor[®]」のロイヤリティ収入を最大限に活用し、今後の成長ドライバーとなる研究開発への投資をグローバルに積極的に行うことにより、「 Crestor クリフ」を乗り越え長期的な成長を実現しなければなりません。

第3次中期経営計画は、目指すべき10年後の姿を見据え、この5ヵ年で大いなる飛躍を遂げるとともに、「 Crestor クリフ」を乗り越え、長期的な成長を実現するためのロードマップとして策定いたしました。国内市場においては、新製品群の最大化による収益基盤を拡充

一方、グローバルに目を向けますと、メガファーマならびに国内大手を中心に、がん、精神・神経系疾患、希少疾病といったアンメットメディカルニーズ（いまだ有効な治療方法がない医療ニーズ）の大きな疾患の治療薬創製への特化、ワクチン事業や後発品ビジネスなどへの多角化、さらには新興国への展開など、取り巻く環境の変化と個々の企業の現状を踏まえた独自の対応がとられております。

このように、めまぐるしく変化していく医薬品市場におきまして、国内外で将来の発展のための選択が求められる状況となってきております。

し、研究開発活動においては、パイプラインのさらなる充実と進展をグローバルに展開するために重点疾患を明確にしてリソースを集中していきます。そして、抗HIV薬 S-349572、閉経後膣萎縮症治療薬 Ospemifene、オピオイド副作用緩和薬 S-297995、糖尿病治療薬 S-707106 などの迅速な開発・上市を進めてまいります。さらに継続的に自社の研究所から開発品が創製できるよう、研究生産性の向上にも今まで以上に取り組んでまいります。2011年7月に竣工した研究所新棟がその中核を担ってくれるものと期待しております。

この第3次中期経営計画を達成することにより、シオノギの「基本方針」である「人々の健康を守るために必要な最もよい薬を提供する」ことをグローバルに実現し、誰もが成長を実感できるよう、全社一丸となって取り組んでまいります。

今後とも、株主の皆さまをはじめ、すべてのステークホルダーの皆さまの変わらぬご支援とご指導を賜りますよう、お願い申し上げます。

代表取締役会長

代表取締役社長

塩野元三 手代木 功

社長インタビュー



代表取締役社長
手代木 功

Q

5 ヲ年にわたる第3次中期経営計画の初年度となった2010年度の振り返りからお願いします。

A

2010年度は、基本戦略に基づき概ね順調に進めることができたと考えています。戦略8品目にリソースを注力した結果、前年度に比べ戦略8品目の売上は32%増加し、国内医療用医薬品売上高に占める割合が29%から37%にアップしました。また、新たな成長ドライバーとして、抗HIV薬、閉経後膣萎縮症治療薬、オピオイド副作用緩和薬、糖尿病治療薬などが国内外で順調に進んでいます。一方、経営成績につきましては、Shionogi Inc.の事業構造改善や東日本大震災による災害損失の影響を受け、減益となりました。

2010年4月からスタートした第3次中期経営計画は、2016年から2017年に迎える「クレストールクリフ」を乗り越えていくための、5ヵ年の取り組みとして策定したものです。

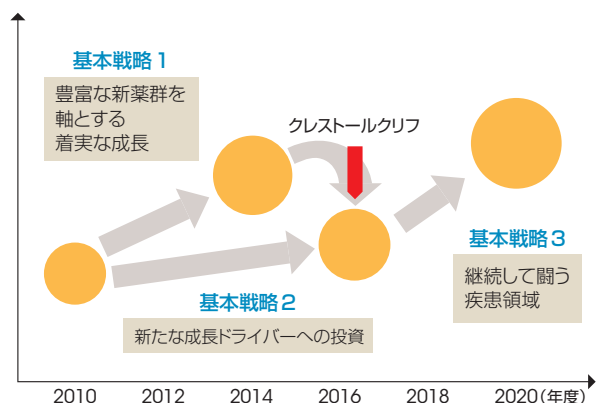
3つの基本戦略のうち、基本戦略1の「豊富な新薬群を軸とする着実な成長」は、長期収載品に依存しない骨太の収益基盤を構築することを目的とし、高コレステロール血症治療薬「クレストール®」や2010年4月に発売した抗うつ薬「サインバルタ®」を含む新製品8品目を戦略品目としてリソースを注力しています。これまで国内営業は、選択と集中を掲げつつも、「フロモックス®」を中心とする抗生物質に依存した結果として、生

産性およびシェアの低下に苦勞してきましたが、2010年度は業界平均を上回るパフォーマンスを継続してあげることができました。その結果、戦略8品目の売上は前年度に比べ32%増加し、国内医療用医薬品売上高に占める割合が29%から37%にアップしました。

基本戦略2の「クレストールクリフ」を乗り越えるための「新たな成長ドライバーへの投資」については、5品目以上の後期開発をグローバルに展開することを目標の1つに掲げています。抗HIV薬については現在、フェーズ3試験を実施しており、2012年度中の申請を目指しています。オピオイド副作用緩和

シオノギの中長期ビジョン

「クレストールクリフ」を乗り越え、再成長の時代へ



薬は、一剤で嘔気・嘔吐と便秘の両方に対する効果が期待されており、日本および米国でフェーズ2b試験を実施中です。糖尿病治療薬は米国でフェーズ2a試験を開始しました。また、Shionogi Inc.においては、2011年1月と4月にADHD（注意欠陥多動性障害）治療薬「KapvayTM」、流涎症（よだれ）治療薬「CuvposaTM」を相次いで発売したほか、閉経後陰萎縮症治療薬 Ospemifene については、フェーズ3試験終了後に生物学的同等性試験を追加で実施しており、申請まで間近となりました。一方、抗肥満薬 S-2367 は既存の抗肥満薬オルリスタット

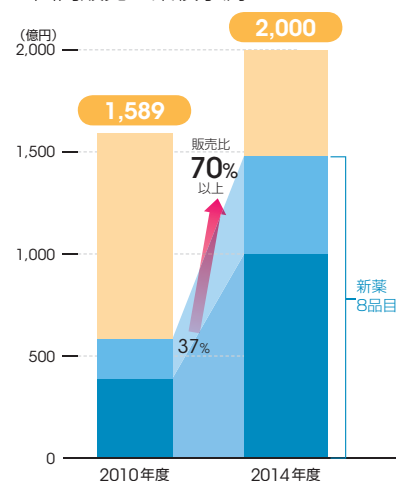
との併用によるフェーズ2試験において、期待していたレベルの効果が認められなかったことに加え、抗肥満薬に関する最近の承認状況も踏まえ、大変残念ながら欧米での開発を中止しました。

そして、10年後の再成長の時代を迎えるための開発候補品の創出のため、基本戦略3の「継続して闘う疾患領域」における取り組みとして、グラクソ・スミスクライン社とのグラム陰性菌セフェムに関する共同研究や、パデュー社との疼痛治療薬の共同研究のほか、アルツハイマー病治療薬の研究などを進めています。

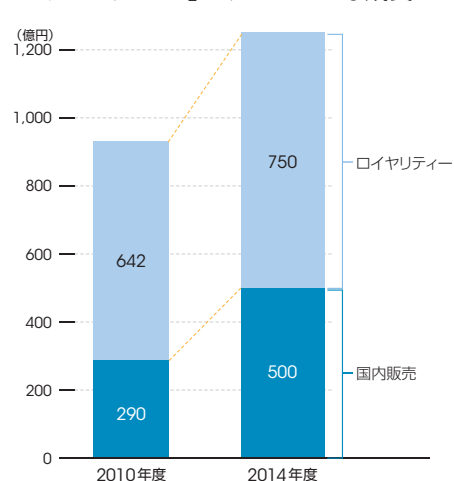
2010年度の経営成績については、国内医療用医薬品の売上が薬価改定による減収分をカバーして成長したことに加え、アストラゼネカ社によるグローバルマーケットでの「クレストール[®]」の売上が順調に拡大した結果、ロイヤリティー収入が増加し、2010年度の売上高は2,823億円で、前年度比1.4%の増加となりました。営業利益は、Shionogi Inc.の売上の低下や全社的な原価低減活動が計画どおり進まなかったことによる原価率の悪化ならびに販売費及び一般管理費が増加したことにより468億円で、前年度比10.6%の減となりました。経常利益は451億円で前年度比10.6%の減でした。当期純利益は、東日本大震災による災害損失ならびにShionogi Inc.における事業構造改善費用や減損損失などの特別損失が発生したため、前年度に比べ48.2%減の200億円となりました。

第3次中期経営計画におけるシオノギの成長指標

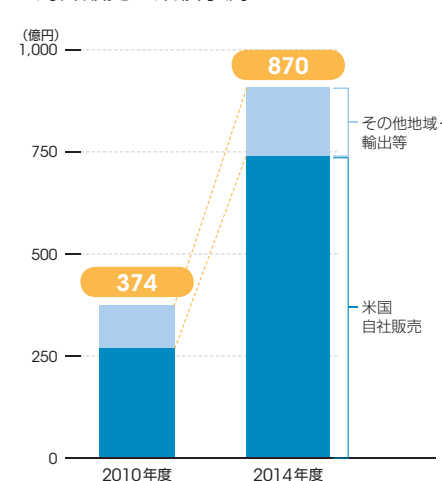
国内販売の業績予測



「クレストール[®]」のグローバルな成長



海外販売の業績予測



Q

初年度で得た第3次中期経営計画の達成に向けた課題を教えてください。

A

中期計画における各種取り組みが正しい方向に向かっていることは確認できましたが、グローバルに成長していくために達成しなければならない課題も明らかになりました。

1つ目は「コストコントロール」です。2つ目は「パイプラインの充実」で、そのためには「創薬力の強化」と「グローバル開発品の戦略的意思決定の向上ならびに迅速化」に取り組む必要があります。

基本戦略1の「豊富な新薬群を軸とする着実な成長」は、初年度の結果から、その取り組みが正しかったことが確認できましたが、MR（医薬情報担当者）一人当たりの生産性の向上や病院におけるディテール*活動の強化など、まだまだ改善点があります。一方、売上の計画を達成しても利益が未達では、計画を達成したとはいえません。すでに発表している2014年度の業績目標、売上高3,750億円、営業利益1,100億円を達成するためにも、国内営業をはじめ、シオノギグループのコストコントロールについて、今後も全社をあげて引き続き取り組んでいく必要があります。

基本戦略2の「新たな成長ドライバーへの投資」については、抗HIV薬の開発が順調に進んでいますが、「クレストールクリフ」を乗り越えるためのもう1つの柱であった抗肥満薬は欧米での開発を中止しました。抗肥満薬は、買収した旧サイエル社を販売インフラとし、グローバルで上市する自社創製品として想定していただけに、その穴埋めとなるパイプラインの開発を加速させなければなりません。そのためにも、グローバル開発品に対する戦略機能を一元化すべく、2011年4月にGlobal Development Office (GDO) を設立しました。

基本戦略3の「継続して闘う疾患領域」として、製薬他社やバイオベンチャーと共同研究で開発品創出を行うことにより、創薬ポートフォリオの充実を進めています。さらなる創薬シーズの確保に向け、引き続き北海道大学や大阪大学とのコラボレーション、FINDS*やFLASH*を通じた発掘を進めていくことが重要であると考えています。また、研究機能の集約による研究生産性の向上のため、2011年7月に大阪府豊中市の医薬研究センター内に研究所新棟を竣工しました。

改めていうまでもありませんが、米国をはじめとする世界のマーケットで自社創製品を販売するためには、自社の研究開発力をさらに高めていく必要があります。これらはシオノギが単独で生き残りグローバルに成長していくために、不可欠の取り組みであると考えています。

用語（名称）解説

* ディテール

「詳細な薬の説明」という意味で、Dr.および医療従事者に医薬品に関する詳細な情報をタイムリーに提供すること

* FINDS (Pharma-INnovation Discovery competition Shionogi)

* FLASH (Pharma-Link between Academia and Shionogi)

2011年7月に竣工した研究所新棟



Q

第3次中期経営計画を達成するためのキーポイントは何でしょうか。

A

目標達成には、やり方を変えることも重要です。これまでのやり方を見直し、従業員にコストコントロール力を身につけてもらうために、業務と風土の2つの観点から計画達成のための取り組みを進めています。

中期計画を達成するには、従来のやり方や考え方のままでは困難なことは明らかであると認識しています。中期計画のスタートとともに「プロジェクトSING (Shionogi Innovative New-DNA Generator)」を立ち上げ、仕事のやり方を変えてリソース配分の最適化を図る「業務改革プロジェクト」と、これまで計画の未達を続けてきたシオノギの風土や文化を変えていく「風土改革プロジェクト」の2つの観点から、全社をあげた取り組みを進めています。

それらの取り組みの過程で、特にコストコントロール力を従業員に身につけてもらいたいと考えています。売上高は外部要因に左右されることもありますが、コストコントロールは自らの力でできることの1つです。経営目標を各部門の目標に落とし込み、その目標達成のために優先順位を明確にし、活動計画に対して限られた予算の中から適切な経費を充当することで、確実にコストコントロールを行っていきます。

また、日々の業務に追われて方向性を見失うこともあるかもし



れませんので、四半期が始まる日には必ず従業員に向けて私からメッセージを送っています。大きな出来事があつた際にも、私から直接、従業員に語りかけるようにしています。私自身の思いを伝えることがシオノギファミリーとしての結束を高めることにつながり、ひいては中期計画達成の一助となれぱと考えています。

Q

抗肥満薬S-2367の欧米での開発中止で得られた教訓はありますか。

A

医薬品開発においては、Go/No Goの判断が重要ですが、そのためには開発化合物がドロップアウトした後に柔軟な対応ができるよう、常に準備しておくことが必要であるという思いを新たにしました。

開発中止は大変残念なことではありますが、医薬品の開発においては化合物のポテンシャルと市場性を見極め、優先順位をつけることが肝要ですので、ドロップアウトも選択肢の1つととらえています。シオノギでは、すべての開発品を6ヵ月ごとに評価して、投資配分と優先品目を見直し、開発化合物がドロップアウトした後に柔軟な対応ができるよう、常に準備をしています。このことが製薬会社の競争力の源泉になると考え、バックアップ化合物を継続的に創出し、優先順位を明確にして開発プロジェクトを管理しています。

実際にS-2367については、国内ではフェーズ2試験を継続する一方、医薬研究本部でバックアップ化合物の開発も加速して進めています。S-2367は自社創製グローバル開発品として注目を集めていましたが、審査機関の承認ハードルの高さや他社品の審査状況、そして目標としていた6%以上の体重減少率に到達しなかったことから、欧米での開発を中止しました。

開発継続による多額の費用負担や承認獲得までのリスクを考えると、妥当な判断であつたと考えています。

Q

Global Development Office (GDO) への期待についてお聞かせください。

A

グローバル開発品に対する戦略機能の一元化により、より迅速かつ効率的な開発を期待しています。

2011年4月にGDOを設立しました。GDOは、中期計画の取り組みの1つとして計画していたもので、迅速かつ柔軟な意思決定によるグローバル開発の加速を使命とし、日本を含む欧米重3極における市場価値の高い新薬を創出する上での開

発戦略を一元的に統括します。GDOの設立により、開発品の価値最大化を実現するとともに、グローバルに開発の仕組みを整え、一元化された開発戦略に基づいて、より迅速かつ効率的に開発を進めることを期待しています。

Q

米国事業 (Shionogi Inc.) の振り返りと今後についてお聞かせください。

A

Shionogi Inc.の2010年度は、市場環境の変化を受け、ビジネスモデルの変換や事業構造の改善を実行した結果、製品の見直しに起因する売上の減少が顕著となりました。今後は、日米のマネジメントが一枚岩となって事業運営に取り組んでいきます。

米国においては、グローバル化の橋頭堡として2008年にサイエル社 (現Shionogi Inc.) を買収しました。まずは、サイエル社の製品を販売しながらシオノギマインドを浸透させていき、その後、シオノギ創製品をサイエル社の販路を通じて最大の医薬品市場である米国で販売することを考えていました。しかし、ジェネリックの急速な浸透や保険会社との価格交渉などの外部環境の変化を鑑み、スペシャリティファーマという従来のビジネスモデル (製品ライフサイクルの後期にある製品を導入し付加価値を加えて販売) から、シオノギ本体と同じ新薬モデルへの変換を前倒しで行いました。そのため、販売品目の見直しや人員削減などによる特別損失が発生し、またその過程で品質問題により送品に支障をきたすこともありました。

米国事業について、皆さまがご懸念とご不満を抱いておられることは重々理解していますし、私自身、海外でビジネスを軌道に乗せることの難しさを痛感させられました。実務レベルも含めて会社全体でのコミュニケーションを高めるべく、米国での拠点統合の前倒し、マネジメント体制の変更、さらに日本側から米国事業の動向を速やかに把握する体制づくりとして海外事業推進室の新設などを行いました。今後は、Shionogi Inc.を通じて閉経後陰萎縮症治療薬やオピオイド副作用緩和

薬、それに続く自社創製品を販売することで、安定的な事業運営を目指してまいります。

今後の海外展開について、これまでと同様に導出を中心に組み立ててはどうか、とのご意見をいただくこともあります。グローバル化を目指すには、自力での販売網を持つべきであるというのが私の信念です。「クレストール®」は、アストラゼネカ社が「クレストール®」の優位性を理解して販売に注力してくださっているため、2010年度も20%を超える売上の成長を示しましたが、これはまれなケースです。今後のグローバル展開としては、自社販売網を持ち、自社創製品を自分たちの力と考えが及ぶ状況のもとで販売していかなければ、自ら成長していくことはできないと考えています。抗肥満薬の欧米での開発は中止しましたが、抗HIV薬は順調にいけば単剤および配合剤とも2012年度には申請できる予定です。これはジョイントベンチャーであるShionogi-ViiV Healthcare LLCでの開発ですが、シオノギにも販売網があることで、対等な立場で今後の販売スキームについて話を進めることができます。

Q 東日本大震災の影響についてお聞かせください。

A 岩手県の金ケ崎工場が被害を受けましたが、今後も金ケ崎工場を主力工場の1つとして生産活動を行い、医薬品の安定供給に努めていきます。

シオノギグループにおいては、岩手県にある金ケ崎工場および東日本の営業拠点や物流センターが地震により被害を受けました。金ケ崎工場は操業停止に追い込まれ、営業拠点や物流センターも活動を見合わせました。主力工場が岩手県にあるということで皆さまにはご心配をおかけしましたが、幸い従業員の人命にかかわる被害はなく、金ケ崎工場および関連部署の従業員一丸となって復旧作業に全力を尽くした結果、営業活動や物流センターの操業を速やかに再開し、金ケ崎工場についても震災のおよそ1ヵ月後には生産を再開することができました。医薬品の安定供給という点については、平素から

の適正な在庫の確保はもちろんのことですが、卸各社さまのご尽力のほか、医療従事者の方々の冷静な対応により、懸念されていた欠品には至りませんでした。一部の企業には生産移管の動きもありますが、シオノギでは今後も金ケ崎工場を主力工場の1つとして生産を行っていく方針に変更はありません。

なお、節電については、全社で取り組みます。クールビズ期間の拡大、照明の間引き、残業時間の最小化などを行っています。製薬企業として製品の安定供給を最優先におきながら、日本製薬団体連合会が掲げる「前年比15%以上の電力削減」を達成すべく最大限の努力をしております。

Q 最後に、株主還元方針についてのお考えをお聞かせください。

A シオノギは、経営基盤の強化と株主還元をバランスよく実行し、株主の皆さまのご期待にお応えできるよう、企業価値の最大化を目指します。

中期計画期間中は、「将来に向けた投資」「株主さまへの還元」「戦略適合性の向上」の3つの歯車を同時に回し、経営基盤の強化と株主還元をバランスよく実行していきます。それらの結果が、シオノギを成長させ、そして株主の皆さまのご期待にお応えすることになると考えています。急激な円高や長引く景気低迷で日経平均株価は長期にわたり1万円を下回り、今回の震災の影響も心配されますが、シオノギは中長期的な成長を実現するためにはパイプラインの拡充が必須と考え、自社品の研究開発など必要な事業投資を積極的に行います。配当については、中期計画では配当性向35%を維持しつつ、当初計画した事業活動により、予想を上回る利益が得られた場合は還元していきたいと考えています。また、今後も借入金の返済などを積極的に進め、バランスシートの健全化を推し進めていきます。

シオノギが今後も継続的に成長を続けるためには、シオノ

ギの「基本方針」をグローバルに具現化していかなければなりません。グローバル化に向けた具体的な取り組みを本格化する中期計画を実現し、株主の皆さまにおかれましても、ともに成長を実感していただけるよう取り組んでまいりますので、今後とも一層のご支援を賜りますようお願い申し上げます。





医薬研究本部長 花崎 浩二

医薬研究本部

第3次中期経営計画の初年度である2010年度において、私たちはグローバルな成長を実現するための第一歩として、複数の開発候補品を創製するとともに、強化項目として3つの施策に着手、推進しました。その中でも、「感染症のシオノギ」として、国内外で大きな問題となっている多剤耐性グラム陰性菌に対する抗生物質の候補品創出に成功したことが大きな成果です。中期計画2年目にあたる2011年度は、夏に竣工した研究所新棟の最新設備をフル活用し、研究者間の連携を深めることで質の高い開発品を継続的に創出し、そして、シオノギの基本方針のグローバルな実現に向かって邁進していきます。

2010年度(第3次中期経営計画1年目)を振り返って

医薬研究本部では、「前期創薬ポートフォリオの充実」「臨床予測性の向上」「機能集約と柔軟性強化」の3項目を集中的に強化することで、質と生産性の両面で世界最高水準の創薬研究力を目指し、「年間4品目以上の開発候補品の創出」と「POC*獲得率50%以上の開発品創出」を数値目標に掲げ、創薬研究に取り組んでいます。

第3次中期経営計画1年目の成果としては、抗HIV薬S-265744 LAP*、ペプチドがんワクチンS-488410(食道がん、頭頸部がんなど)の臨床試験開始に貢献するとともに、アルツハイマー治療薬を含む開発候補品の非臨床試験研究を進めました。さらには、重点疾患領域において新しい重症感染症抗菌薬および慢性疼痛治療薬の開発候補3品目の創出に成功することができました。特に、グラム陰性菌セフェムにおいては、近年の薬剤耐性菌出現に対するアンメットメディカルニーズ*の高まりを背景として、シオノギが築いてきた抗生物質研究の基盤を活用することで、多剤耐性緑膿菌やアシネトバクターなど、広範囲の多剤耐性グラム陰性菌に強力な抗菌作用を有する抗生物質の創薬に成功しました。加えて、その成果をいち早く世界の医療現場にお届けできるよう、グラクソ・スミスクライン社とのグローバルな研究開発コラボレーションを開始しました。

2011年度(第3次中期経営計画2年目)の取り組み

《前期創薬ポートフォリオの充実》

シオノギが「クレストールクリフ」を乗り越え、さらにグローバルに成長するためには、アンメットメディカルニーズにマッチした画期的な新薬創出が必須と考えます。医薬研究本部では、より優れた新薬創出のために、国内の外部アカデミアやバイオベンチャー企業などからの新たなシーズ発掘に注力してきました。北海道大学に設立したシオノギ創薬イノベーションセンターをハブとする共同研究をはじめ、創薬シーズ発掘コンペティションであるFINDS*や、大阪大学医学系研究科とのシーズ探索の取り組みであるFLASH*を推進した結果、これまでに複数の新規創薬プログラムが生み出されました。今後は、欧州をはじめとする海外アカデミアとの連携も深め、シーズ発掘をグローバルに展開していきます。また、私たちが強みとする低分子創薬に加えて、オンコセラピー・サイエンス社やアンジェスMG社などバイオベンチャーとの共同研究により、独自性の強い高分子医薬創製も積極的に推進していきます。

《臨床予測性の向上》

2010年5月、大阪大学医学系研究科と共同でPET分子イメージングセンターを開所しました。最新のサイクロトロンやイメージング装置を備え、すでに新規標識イメージングプローブ創製や薬物動態および薬効評価試験における画像解析で成果をあげつつあります。2011年度も、その取り組みをさらに推進するとともに、臨床でのマイクロドージング試験を実施できるトランスレーショナル研究基盤の構築にもチャレンジします。また、今後次々と判明する自社創製開発品のPOCの結果を最大限分析活用することにより、薬効評価モデルと探索毒性評価系のさらなる充実を図り、臨床予測性の向上を追求していきます。

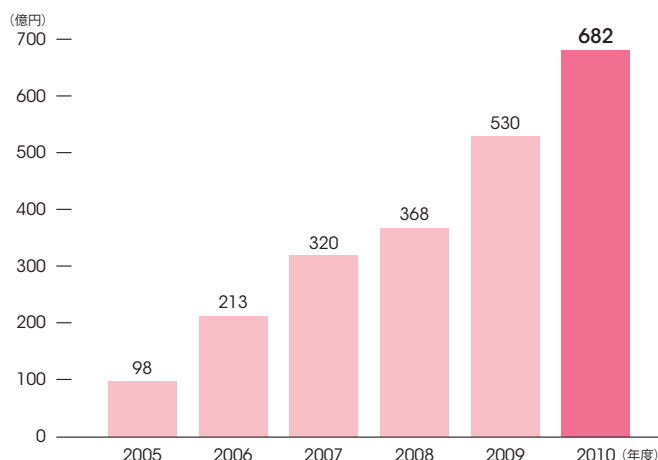
《機能集約と柔軟性強化》

2011年7月、念願の研究所新棟が大阪府豊中市に竣工し、基礎研究・探索研究・合成研究・初期製剤研究までのシオノギの全研究力が、「医薬研究センター」として1ヵ所に集結しました。最新の研究設備を活用し、今まで以上に研究者間の連携を深めたサイエンス議論を徹底して行うことで、世界トップクラスの研究生産性の実現を目指します。そして、他のシオノギバリューチェーンのメンバーとも協力して、販売・開発支援から新薬創製までのすべての研究ステージにおいて、シオノギ基本方針のグローバルな視野での具現化を進めてまいります。

知的財産活動

知的財産部では、研究開発戦略と密接に連携したグローバルな特許戦略の立案に力を入れています。2010年度も、広範囲な化合物群を包含する物質特許の広域な国々での取得を重要視した結果、特許出願件数は約100件（うち、外国出願は約30%（発明主題））となりました。

特許ライセンス収入



米国において、「クレストール®」の後発品申請が提出されました。当社はこれに対し米国物質特許の侵害を訴え、2010年7月に地裁において物質特許の有効性が認められ勝訴しましたが、後にジェネリックメーカーが控訴したため現在も係争中です。また、上記とは別のジェネリックメーカーが後発品申請をしたため、別途地裁で係争中です。さらに日本では、遺伝子改変マウスに関連する技術についての審理が進行中です。

近年、ジェネリックメーカーの台頭により、物質特許が切れると同時に後発品が発売されています。シオノギでは、このような状況も踏まえ、用途・結晶形・製法・製剤などについても、コストに見合う国々で効率的に特許を取得することで、特許保護期間の最長化・収益保護の継続に万全を期しています。

2010年度末現在、シオノギの保有する特許件数は、国内で約240件、外国で約120ファミリー（発明主題、登録済み）となっています。

用語（名称）解説

- * POC (Proof of Concept)
有効性に関する創薬段階のコンセプトを臨床試験（ヒト）で実証すること
- * LAP (Long acting parenteral formulation)
- * アンメットメディカルニーズ (Unmet Medical Needs)
いまだ有効な治療方法がない医療ニーズ
- * FINDS (Pharma-INnovation Discovery competition Shionogi)
- * FLASH (Pharma-Link between Academia and SHionogi)



Global Development 統括 澤田 拓子

Global Development Office (GDO)

シオノギが第3次中期経営計画の目標として掲げた「2014年度までに4品目をグローバルに申請する」ことを達成するためには、2011年度中にシオノギの将来を担う候補化合物を選定した上で、効率的にグローバル開発を推進していくことが重要です。そのため、新薬創出のグローバルな立案・統括を行う部門としてGDOを設立しました。GDOは、傘下のプロジェクトマネジメント部、ニュープロダクトプランニング部とともに、市場性の高い開発品の創出をさらに加速させていきます。

GDO および傘下2部門のミッションと役割

第3次中期経営計画で開発部門に与えられたミッションは、第一に「国内創製4品目の海外承認申請を成し遂げ、内1品目以上の承認を取得する」、第二に「5品目以上の後期開発（フェーズ2b以降）をグローバルに展開する」ことです。これらのミッションを達成するためには、シオノギの将来を担う市場性の高い開発候補化合物を厳選し、選ばれた化合物をハイスピードかつローコストで、効率的にグローバル展開していくことが最重要課題であると考えています。その実現のため、“いつ”、“どこで”、“誰が”、“どのような試験を”、“どの程度の費用で実施するか”を一元的に管理する組織としてGDOは位置づけられています。

一元管理することで、プロジェクトの優先順位づけ、すなわち、より付加価値の高い競合優位性を有するプロジェクトに資源を集中させることが可能となります。加えて、GDOは優先順位づけに基づく予算配分と管理、プロジェクトの進捗情報をグローバルに管理していくためのシステム構築や種々のプロセス構築も並行して行います。

■ 2011年度の主要マイルストン

開発No.	2011年度のマイルストン
S-349572 (Dolutegravir)*	グローバル：フェーズ3登録完了
S-2367 (国内) S-234462	Go/No Go判断実施
Ospemifene	米国：生物学的同等性試験終了・申請
S-555739	日本：フェーズ2a終了・Go/No Go判断実施
S-297995	米国：フェーズ2a終了・フェーズ2b開始 日本：フェーズ2b開始
S-707106	米国：フェーズ2a終了・Go/No Go判断実施
S-888711	日本：フェーズ2a終了・Go/No Go判断実施
S-288310	日本：フェーズ1/2実施（登録完了）
S-488410	日本：フェーズ1/2実施（登録完了）
S-222611	欧州：フェーズ1b実施（登録完了）
S-265744 LAP	米国：フェーズ1終了
新規に臨床開始3品目以上	

*Shionogi-ViiV Healthcare LLCでの開発品

また、迅速かつ柔軟な意思決定に基づいてグローバル開発を加速させていくため、Global Steering Committee (グローバル開発品の開発戦略と臨床試験計画の承認)、および Global Product Strategy Meeting (グローバル開発品のポートフォリオ評価に基づく優先順位づけ)を整備しました。これにより、会社戦略として迅速な意思決定が行われ、開発が遂行されることとなります。

GDO傘下に設立されたプロジェクトマネジメント部とニュープロダクトプランニング部の機能は、次のとおりです。

Global Project Leaderを擁するプロジェクトマネジメント部は、日本を含む垂および欧米3極でのグローバル開発の迅速化と、効率化に向けた開発戦略の立案および実行・管理を担います。具体的には、医薬開発本部や米国子会社 Shionogi Inc.が、国内外の初期臨床試験においてPOCを獲得したグローバル開発品の後期臨床開発を管理します。

また、ニュープロダクトプランニング部は、疾患領域別の市場、競合品動向の調査を行うことにより、高い付加価値と他剤との差別化を通じて製品上市後の競合優位性を確立し、市場における



成功をもたらすための製品戦略の立案および遂行を担います。

GDOでは、医薬開発本部や Shionogi Inc.との国境を越えた組織横断的な連携をますます推進し、各組織が同じ方向に納得性を持って開発を進めることにより、グローバル開発品の価値最大化を実現していきます。

■第3次中期経営計画の目標①

グローバル開発のスピードアップ

「いつ、どこで、誰が、どのような試験を、どの程度の費用で実施するか?」を迅速・的確に決定し実行する

戦略決定機能向上

世界3極の拠点整備

第3次中期経営計画における強化項目

第2次中期経営計画で培った強み「高い成功確率を誇る国内開発」

■第3次中期経営計画の目標②

早期にグローバル市場に医薬品を提供する

国内創製4品目の海外承認申請および1品目以上の承認取得
5品目以上の後期開発(フェーズ2b以降)をグローバルに展開

GDOの設立:
2011年4月

グローバル開発戦略機能の一元化

海外開発拠点の拡大

米国開発機能の
一元化:完了

欧州開発拠点の
設置

アジアでの
開発拡大



医薬開発本部長 吉岡 貴幸

医薬開発本部

医薬開発本部は、医薬研究本部との連携をさらに強化することでPOC取得までの前期開発を迅速に確度高く実施し、日本・アジアでの承認取得を目的とした臨床開発を推進します。また、データ解析・開発薬事・文書作成面から日本・アジアにおける申請業務を円滑に進めるとともに、GDOを支援することにより第3次中期経営計画の目標達成を強力にサポートしていきます。

2010年度（第3次中期経営計画1年目）の振り返りと今後の展望

2010年度の開発実績においては、特筆すべき成果をあげた品目として、「ラビアクタ®」、S-349572、S-297995の3つがあげられます。

バイオクリスト社より導入した抗インフルエンザウイルス薬「ラビアクタ®」について、小児における適応追加の承認を取得しました。本薬は、小児においても成人と同様に1回の投与で十分な効果が期待でき、重症例や経口投与が困難な症例でも使用可能なため、小児を含む幅広い患者層が想定されるパンデミックインフルエンザへの対策としても十分貢献できるものと考えています。

グローバル戦略品目である抗HIV薬S-349572は、フェーズ2b試験で抗HIV薬未治療患者だけでなく、既承認のインテグレース阻害薬では有効な治療結果が得られなかった患者に対しても、強力な抗ウイルス活性を示すことが明らかとなりました。現在、複数のフェーズ3試験がグローバルに進行中です。

オピオイド鎮痛薬による副作用緩和薬S-297995は、米国におけるフェーズ2a試験で抗便秘作用についてPOCを獲得し、日本に続いて米国においてもフェーズ2b試験を開始しました。

その他の開発品では、2型糖尿病治療薬S-707106が米国における探索的フェーズ1b試験で血糖降下作用が観察され、現在、POCを獲得すべく米国でフェーズ2a試験を実施中です。また、手術、化学療法、放射線療法に続く第4の治療法として期待される、ペプチドがんワクチンS-288310（膀胱がん）、S-488410（食道がん、頭頸部がんなど）については、日本でのフェーズ1/2試験を継続しながら、アジア試験への展開も視野に入れて開発を進めています。これらは、今後の成長ドライバーとなるポテンシャルを持つ開発品ですが、さらなる成長ドライバーの創出に向け、ダニ抗原によるアレルギー性鼻炎治療薬S-524101、眼科領域治療用ペプチドワクチン（加齢黄斑変性症をはじめとする網膜疾患）などのインライセンスを組み込んだパイプライン戦略も構築しています。

製品のポテンシャル最大化のため、カルバペネム系抗生物質「フィニバックス®」は、成人の重症・難治性細菌感染症の用法・用量追加の承認取得に続き、小児細菌感染症について適応拡大を進めています。また、抗うつ薬「サインバルタ®」の適応追加（糖尿病性神経因性疼痛）、がん疼痛治療薬オキシコドン塩酸塩の剤型追加（注射製剤）の承認を申請中で、着実なライフサイクルマネジメントを展開しています。

海外事業展開

Shionogi Inc.



Shionogi Inc., President & CEO ジョン・ケラー

Shionogi Inc.は、シオノギのグローバル戦略の中核を担う子会社で、米国において臨床開発から、申請・薬事、事業開発、販売までの全機能を担当しています。GDOのもと、世界最大の医薬品市場である米国において、日本の研究開発部門との連携を緊密に取りながら、シオノギの自社創製薬を単独で開発、申請し、販売を促進することで、グローバルにおけるシオノギの価値の最大化に貢献していきます。

シオノギグループにおける
Shionogi Inc.の役割と使命

Shionogi Inc.では、シオノギグループの第3次中期経営計画の目標達成に寄与するため、日々精力的に事業活動を展開しています。現在、2011年初めに上市した2つの新製品「Kapvay™」「Cuvposa™」を含め、10製品以上を米国で販売しています。

2011年4月には、アトランタからニュージャージーへの事業統

合が完了し、Shionogi Inc.の行動目標はより明確になりました。「収益の安定化に向けたコスト管理」「既存販売品目の製品価値の最大化」「事業開発を通じた米国販売品目の拡大」「自社パイプライン化合物の開発」を達成することは、財務面の安定化だけでなく、Shionogi Inc.の成長にもつながっていくと期待しています。

今後のShionogi Inc.にとって最も重要となるのは、新製品へのさらなる注力です。現在行っている事業開発活動により導入した製品は、将来、自社創製薬を米国で販売する上で必要な強い基盤の確立につながります。その実現のためには、高い専門知識と安定感を兼ね備えた優良なグローバル企業との提携も重要です。シオノギは、グローバルにおいてもパートナーの専門性とビジョンを尊重し、革新的で優れたアライアンス活動の実績を残してきました。Shionogi Inc.も、米国の新たな販売提携先の模索において、親会社であるシオノギと同じスピリッツで、成長中の企業に注目し、お互いに有益なアライアンスが組めるような提案を心がけていきます。

さらに、Shionogi Inc.は、自社パイプライン化合物の米国における開発と申請においても、重要な役割を担っています。今回のGDO設立により、シオノギのグローバル開発活動はさらに強固なものとなりました。これを機に、Shionogi Inc.従業員が一丸となって米国事業のより一層の強化を図り、シオノギグループの大きな成長に貢献していきます。



パイプライン

パイプラインの注目品

◆S-349572

(抗HIV薬、インテグレース阻害薬)

既存のインテグレース阻害薬に比べ抗ウイルス活性が強く、良好な耐性プロファイルおよび薬物動態（ブースターなしで1日1回投与で十分な血中濃度を維持）を示し、他のHIV治療薬と併用可能な抗HIV薬（経口剤）です。現在のHIV治療においては、併用投与や配合剤を含むさまざまな選択肢が求められていることから、本薬の開発に加えて、本薬と「エブジコム®」（アバカビル／ラミブジン）の配合剤の開発も並行して実施しており、複数のフェーズ3試験（グローバル）を実施中です。

◆S-297995

(オピオイド鎮痛薬による副作用緩和薬、末梢性オピオイド受容体拮抗薬)

中枢移行性が低く、末梢のオピオイド受容体のみに作用することによりオピオイドの鎮痛効果に影響を及ぼさず、オピオイド誘発性の嘔気・嘔吐、便秘を改善する副作用緩和薬（経口剤）です。先行品に比べて少ない投与量で嘔気・嘔吐だけでなく便秘にも奏効する特長を有しています。フェーズ2a試験（米国）において本薬の安全性および有効性が確認されたことから、日米でフェーズ2b試験に着手しています。

◆Ospemifene

(閉経後陰萎縮症治療薬、選択的エストロゲン受容体モジュレーター)

膣粘膜においてエストロゲン受容体刺激作用を示し、粘膜上皮層の厚さ、弾性および分泌機能に影響を及ぼす非エストロゲンの閉経後陰萎縮症治療薬（経口剤）です。先行する選択的エストロゲン受容体モジュレーターのラロキシフェン、タモキシフェンが有するエストロゲン受容体拮抗作用を示さず、従来のエストロゲン製剤で見られる血栓塞栓症や子宮内膜肥厚などの副作用が認められていません。フェーズ3試験を終了し、現在は商用製剤との生物学的同等性を確認中です。

領域	開発No.または一般名【製品名】	薬効(剤型)
MS	S-474474 (イルベサルタン/トリクロルメチアジド)	アンジオテンシン受容体拮抗薬/チアジド系利尿薬 (経口配合剤)
	S-2367 (Velneperit)	ニューロペプチド Y Y5 受容体アンタゴニスト (経口)
	S-707106	インスリン抵抗性改善薬 (経口)
	S-234462	ニューロペプチド Y Y5 受容体アンタゴニスト (経口)
感染症	S-4661 (ドリベネム水和物) 【フィニバックス®】	カルバペネム系抗生物質 (注射)
	S-349572* (Dolutegravir)	インテグレース阻害薬 (経口)
	S-265744 LAP*	インテグレース阻害薬 (持続性注射剤)
疼痛	LY248686 (デュロキシセチン塩酸塩) 【サインバルタ®】	SNRI (セロトニン・ノルアドレナリン再取り込み阻害薬) (経口)
	S-811717 (オキシコドン塩酸塩)	アヘンアルカロイド系麻薬 (注射)
	S-297995*	末梢性オピオイド受容体アンタゴニスト (経口)
婦人科	PSD502 (リドカイン/プリロカイン)	局所麻酔薬共融混合物 (定量噴霧スプレー)
	Ospemifene* (オスペミフェン)	選択的エストロゲン受容体モジュレーター (経口)
その他	S-555739	プロスタグランジンD2 拮抗薬 (経口)
	S-888711	低分子TPOミメティック (経口)
	S-288310	ペプチドがんワクチン (注射)
	S-488410	ペプチドがんワクチン (注射)
	S-222611	HER2/EGFRデュアル阻害薬 (経口)
	S-524101	ダニ特異的舌下免疫療法薬

* Long acting parenteral formulation

導出品

S-4661 (ドリベネム水和物)	カルバペネム系抗生物質 (注射)
S-3013 (パレスプラジブ メチル)	分泌型PLA2 (sPLA2) 阻害薬 (経口)
S-0373	非ペプチド型TRHミメティック (経口)

(2011年8月現在)

	適応症	ステージ					起源	開発
		フェーズ1	フェーズ2a	フェーズ2b	フェーズ3	申請		
	高血圧症	日本:フェーズ3					イルベサルタン: Sanofi-aventis 社 (仏国) トリクロルメチアジド: 自社	自社
	肥満症	日本:フェーズ2						
	2型糖尿病	米国:フェーズ2a					自社	自社
	肥満症	米国:フェーズ1						
	各種細菌感染症 (小児)	日本:申請準備中					自社	自社
	HIV 感染症	グローバル:フェーズ3						
	HIV 感染症	米国:フェーズ1					Shionogi-GSK 社	Shionogi-ViiV 社
	糖尿病性神経因性疼痛	日本:申請中 (2009年9月)						
	中等度から高度の疼痛を伴う 各種がんにおける鎮痛	日本:申請中 (2010年9月)					NAPP 社 (英国)	自社
	オピオイド投与に伴う 消化器症状	日本:フェーズ2b						
		米国:フェーズ2b					自社	自社
	早漏	欧米:フェーズ3						
	閉経後陰萎縮症	米国:フェーズ3					QuatRx 社 (米国)	シオノギ/QuatRX 社
	アレルギー性鼻炎	日本:フェーズ2b準備中						
		欧州:POM (Proof of Mechanism)						
		米国:IND 準備中						
	血小板減少症	欧米:フェーズ2					自社	自社
		日本:フェーズ2a						
	膀胱がん	日本:フェーズ1/2					オンコセラピー・サイエンス社 (日本)	自社
	食道がん	日本:フェーズ1/2						
	悪性腫瘍	欧州:フェーズ1b					自社	自社
	ダニ抗原による アレルギー性鼻炎	日本:フェーズ1						
	細菌感染症	米国:申請中 (2007年6月) 院内肺炎					自社	Johnson & Johnson 社 (米国)
	急性冠症候群	欧米:フェーズ3						
	脊髄小脳変性症	日本:フェーズ2					自社	キッセイ薬品 (日本)

経営

シオノギの事業活動

シオノギのCSR活動

経営管理体制

財務セクション

企業情報



医薬営業本部長 五島 正光

医薬営業本部

第3次中期経営計画1年目の2010年度は、新薬価制度（新薬創出・適応外薬解消等促進加算）の試行的導入により、製薬企業の国内営業を取り巻く環境は劇的に変化しました。シオノギの国内営業においては、薬価改定が実施されたものの、年間で売上の成長が医薬品市場の平均を12年ぶりに上回ることができ、大きな手応えを感じています。今後も、長期収載品*に依存することなく、シオノギの戦略品目である高コレステロール血症治療薬「クレストール®」、高血圧症治療薬「イルベタン®」、抗うつ薬「サインバルタ®」を中心に新薬群の普及、育薬に総力をあげて取り組んでいきます。

2010年度（第3次中期経営計画1年目）を振り返って

第3次中期経営計画の目標を達成するためには、常に医薬品市場の成長率を上回る成果を出し続けなければなりません。中期計画1年目である2010年度は、クレコンデータ*による医薬品市場の対前年成長率2.5%に対しシオノギの成長率は4.3%となり、市場の成長を12年ぶりに上回ることができました。この成果の背景には、基本戦略の1つである、戦略8品目「クレストール®」「イルベタン®」「サインバルタ®」「オキシコンチン®/オキノーム®」「フィニバックス®」「ディフェリン®」「ピレスパ®」「ラピアクタ®」の戦略的な販売拡大による成長が計画どおりに推進できたことがあります。

具体的な取り組みとしては、従来、シオノギが強みとしているMR（医薬情報担当者）による“man to man”の個別対応に加えて、“Dr. to Dr.”の小規模講演会を積極的に開催しました。これにより、実際に患者さまを治療されている医師の方々の経験を共有し、ニーズに合った情報を提供できたことが評価されたと考えています。

また、中期計画では「病院の強化」も掲げています。それを達成するためには、シオノギと病院の医師とのコミュニケーションをより密にすることが重要であり、その取り組みの1つとして、多忙な病院の医師に対して、ニーズの高いテーマを選定したWebカンファレンスを開催しています。病院に居ながらインターネットを介して講演会に参加できる利便性もあり、2010年度も多くの医療従事者の方々に参加していただくことができました。

品目別の活動としては、「クレストール®」と「ディフェリン®」の2品目で、初めてテレビコマーシャルなどの疾患啓発活動を実施することで、潜在患者さまの掘り起こしを図り、自覚症状のない脂質異常の患者さまや、ニキビで悩んでいる多くの患者さまの医療機関への受診を促しました。

2010年4月には、抗うつ薬「サインバルタ®」の発売により、中枢神経治療薬という新たな領域へ参入し、「サインバルタ®」のディテール*に特化する専任MRも配置しました。今後も、MRによる戦略8品目の販売最大化を図りつつ、各品目の特性に合わせた最適なマーケティング活動を展開していきます。

2011年度（第3次中期経営計画2年目）の取り組み

第3次中期経営計画の2年目である2011年度の成否が、計画達成に大きく影響することはいうまでもありません。そのために医薬営業本部では、2011年度もリソースを戦略8品目の販売拡大に集中し、製品間のシナジーを活かしたディテール展開を図っていきます。特に、「クレストール®」を最優先品目とし、「イルベタン®」「サインバルタ®」と合わせた3品目で、2014年度には1,000



億円の売上を目指します。脂質異常症と高血圧症を合併する患者さまには、「 Crestor[®] 」と「 Iluvatan[®] 」のディテールのシナジーが期待できます。また、「サインバルタ[®]」は2011年5月より長期処方が可能となりました。うつ病の患者さまは生活習慣病を合併していることが多いので、「 Crestor[®] 」「 Iluvatan[®] 」と合わせての効率的なディテールを展開していきます。

その他の5品目についても、常に患者さまのトータルケアを意識したディテール活動を展開します。がん疼痛治療薬「オキシコンチン[®]/オキノーム[®]」は、タイトレーション（至適用量設定）によりがんの痛みを100%取り除くことが可能ですが、まだ痛みを感じている患者さまがおられます。シオノギは、TVなどで「がんの痛みはのみ薬で取ることができます」という疾患啓発を実施すると同時に、MRは医師のみではなく薬剤師および看護師の医療従事者を対象に説明会を開催して、あらゆる機会を通じてがんの痛み治療についての情報提供を行っています。また、昨今、さまざまな感染症が社会問題になる環境にあって、シオノギは常に感染症に対して真正面から向き合ってきました。その感染症に取り

組んできた100年の歩みを振り返った小冊子「What is SHIONOGI」を作成し、シオノギの企業姿勢についても情報提供を行っています。その感染症治療薬の中で、カルバペネム系抗生物質「フィニバックス[®]」は、2011年4月に1日の最大用量3gの用法・用量が追加承認となり、今後は重症患者さまにも確実な効果が期待されます。第51回日本呼吸器学会では、NHCAP（Nursing and Healthcare Associated Pneumonia）の新ガイドラインが発表され、薬剤耐性菌のリスクを考慮する必要がある、あるいは集中的な治療を必要とする入院患者さまに対する治療薬として、抗緑膿菌作用のある「フィニバックス[®]」（一般名：ドリペネム水和物）が推奨されています。そして、外用尋常性ざ瘡（ニキビ）治療薬「ディフェリン[®]」については、2010年度に引き続き疾患啓発活動を展開し、ニキビでお悩みの患者さまに皮膚科を受診して、笑顔を取り戻していただきたいと考えています。また、特発性肺線維症に適応を持つ唯一の薬剤「ピレスパ[®]」は、欧州で承認されたことが国内の販売においても好影響をもたらしています。最後に「ラピアクタ[®]」は、注射剤としてのインフルエンザ治療薬の有用性を示唆することができました。2011年度はすべてのインフルエンザ患者さまの治療に貢献できるよう、さらなるディテール活動を展開します。



用語（名称）解説

- * **長期収載品**
特許が切れた先発品で、後発医薬品（ジェネリック医薬品）のある医薬品
- * **クレコンデーター**
医薬品産業調査機関クレコンリサーチ & コンサルティング株式会社が提供する医薬品市場分析データ
- * **ディテール**
「詳細な薬の説明」という意味で、Dr.および医療従事者に医薬品に関する詳細な情報をタイムリーに提供すること



生産技術本部長 福田 卓雄

生産技術本部

生産技術本部では、第3次中期経営計画の目標として、自社製品のグローバル上市に対応する生産体制強化と安定供給を掲げています。中期計画1年目である2010年度は、この基盤となる設備インフラの具体的な整備計画を進め、実行に移すことができました。

一方、2011年3月に発生した東日本大震災によりシオノギ主要製品の生産の一部を担う金ヶ崎工場(岩手)が被災しましたが、復旧活動を一丸となって全力で進めた結果、早期に生産ラインを再開することができました。

従業員の復旧に取り組む熱意や適応力、震災による遅れを取り戻すべく尽力し続ける力、これこそが生産技術本部の強みであり、この強みがあれば、震災被害に影響されることなく、スピードを重視したグローバル化と安定供給が実現できると確信しています。

2010年度(第3次中期経営計画1年目)の振り返りと今後の展望

生産技術本部では、グローバルな安定供給のため、インフラ整備や技術基盤の強化に積極的に取り組んでいます。2010年度において、摂津工場(大阪)では、新製品の増産対応として2010年4月に発売した「サインバルタ®」の生産ラインの増強、そして、グローバルGMP*対応強化を推進しました。金ヶ崎工場(岩手)では、βラクタム系抗生物質の製造集約と増強の一環として、新注射製剤包装棟の建設に着手しました。

CMC*研究では、新規開発品の製造と品質向上に対応できるよう、開発後期の治験原薬と商用初期の原薬製造を担う原薬D&M棟*建設に着手し、さらに、バイオ関係の新規技術確立などを積極的に行いました。

また、生産技術の機能強化として、連結子会社であった原薬製造を行う日亜薬品工業株式会社をシオノギファーマケミカル株式会社として完全子会社化し、さらには、エンジニアリング機能強化として、完全子会社であったシオノギエンジニアリングサービス株式会社を吸収合併しました。

シオノギの重点疾患である感染症領域では、2010年にグラクソ・スミスクライン社とグラム陰性菌セフェムに関する共同研究開発・販売の契約が締結されました。私たちは、研究開発の早い段階で適切な生産技術力を投入して、これらの開発のスピードアップにも取り組んでいます。

東日本大震災による影響と生産設備の復旧活動について

2011年3月11日に発生した東日本大震災により、当社においても主要抗生物質およびがん疼痛治療薬の生産を担う金ヶ崎工場が被災し、一時は設備の被害状況などから生産を全面的に停止する事態となりました。

シオノギは、このような非常事態のときこそ患者さまのお手元にシオノギの薬を安定的にお届けする責任があるとの思いから、生産部門のみならず全社一丸となって金ヶ崎工場の復旧に努めました。支援物資の供給、被災設備の修復、工場在庫の掌握、原料調達先対策、生産再開に向けた日程調整および人員計画などに迅速に対応したことにより、生産停止の約1ヵ月後から順次生産を再開することができました。いまだ震災の余波による諸問題が続く状況ですが、シオノギ製品の品質向上と安定供給のために、今後も最大限の努力を続けていきます。

用語(名称)解説

- * GMP (Good Manufacturing Practice)
医薬品の製造管理および品質管理に関する基準
- * CMC (Chemistry, Manufacturing and Controls)
原薬製造法、製剤処方設計、評価法設定などの生産技術
- * D&M棟
CMC開発(Development)と製造(Manufacturing)を行う施設

2010年度(第3次中期経営計画1年目)を振り返って

2010年1月、抗インフルエンザウイルス薬としては世界初の注射剤となる「ラピアクタ®」の承認を迅速に取得することができました。信頼性保証本部では、医薬品の適正使用の見地から、「ラピアクタ®」上市後の安全確保を目的とした使用症例の全数把握調査を実施しました。これは日本で初めての取り組みになります。

また、グローバル業務の体制づくりやシオノギ製品の予測予防型リスクマネジメントの体系化、さらにそれを推進できる人材の育成が重要であると考え、中期計画初年度となる2010年7月に本部全体を俯瞰する部門として本部企画室を設立し、これらの取り組みを推進しています。

さらに、2010年初めより、Shionogi Inc.と協力してグローバルに安全性情報を管理する新システムの構築に取り組んだ結果、2011年3月に副作用情報を入力・管理するデータベースArgusシステムが稼働開始しました。これにより、副作用情報が一元管理され、日米両国での安全性に関する情報共有が迅速化されることで、シオノギグループとして一貫した副作用に対する評価・判断・対応ができるようになりました。

そして、2010年11月には、グローバル化に必須である国際的な品質保証システムを取り入れた、シオノギ製品の重要な指針となる「シオノギ製品ポリシー」を制定しました。

一方、2010年度にはOTC医薬品「ベリックス®」と診断薬「シオノスポット®BNP」の製品回収がありました。製造委託先、輸入先製造元から情報を得ながら原因を究明し、速やかに製品回収を行い、必要な改善措置を実施しました。幸い健康被害発生には至りませんでしたが、この回収経験を踏まえ、シオノギ製品の品質確保業務のさらなる強化に全力を尽くします。

2011年度(第3次中期経営計画2年目)の取り組み

私たちは、2011年度より新薬創出をグローバルに立案・統括する部門として設立されたGDOのもと、海外関連会社とのより強い連携を推進することにより、グローバルにシオノギ製品を安心して使用していただけるよう、信頼性保証のより一層の機能強化に取り組めます。国際的な品質システムに則ったマネジメントレビューに対し、トップマネジメントが直接参加する取り組みも本格化させていきます。

なお、東日本大震災においては、生産拠点の1つである金ヶ崎工場のみならず東京物流センターの施設も被災しました。今後、緊急事態が発生した際には、生産形態を一部変更せざるを得ない場合もありますが、製薬企業の責務として、医薬品の「品質」「安全性」「信頼性」の確保に全力で取り組み、安定供給に万全を期すべく最大限の努力を続けていきます。



信頼性保証本部長 近藤 裕郷

信頼性保証本部

第3次中期経営計画の1年目が終了し、2年目がスタートしました。信頼性保証本部では、初年度に掲げた「グローバル信頼性保証体制の構築と実践」「予測予防型のリスクマネジメントの強化」「人材育成」を重要なテーマと位置づけ、シオノギが進めるグローバル化への展開に向けて一人ひとりが取り組んでいます。私たちがこれらの活動を通して得た成果は、決して少なくありません。

その一方で、強化していくべき課題も明確になってきました。特に、グローバルに信頼性保証体制を構築し実践していくためには、シオノギ製品を世界中の患者さまに安心して使用していただけるよう、「シオノギブランド」の品質保証・安全管理・薬事保証などをしっかり機能させていくことが重要です。

2011年度はこの目標に少しでも近づくため、信頼性保証本部のあるべき風土を「革新の連続」ととらえ、信頼性保証本部を「守りから攻めの組織」に自ら変えていくよう、本部一丸となってチャレンジしていきます。

主要製品紹介

医療用医薬品

シオノギは、第3次中期経営計画2年目となる2011年度においても、新薬8品目の戦略的な販売拡大による成長の実現を目指します。

「クレストール®錠」 (高コレステロール血症治療薬)

シオノギで創製され、多くの国内外エビデンスをもとに脂質異常症治療をリードするスタチン製剤です。LDL-コレステロール低下効果に優れ、より多くの脂質異常症患者さまの動脈硬化性疾患リスクを減らし、医師と患者さま双方の満足と安心につなげることができる薬剤です。



「イルベタン®錠」 (高血圧症治療薬)

高血圧症の第一選択に適した長時間作用型アンジオテンシンII受容体拮抗薬(ARB)です。優れた降圧効果のみならず、現在日本で増加しているメタボリックシンドロームを合併する高血圧症に適した高血圧症治療薬です。第二世代のARBとして期待され、「メタボサルタン」と呼ばれています。



「サインバルタ®カプセル」 (うつ病・うつ状態治療薬)

2004年に欧米で承認されて以降、2010年1月において、日本を含めた世界99ヵ国で承認されている抗うつ薬(セロトニン・ノルアドレナリン再取り込み阻害薬:SNRI)です。うつ病で苦しんでいる患者さまの症状を改善し、寛解から回復そして社会復帰へ導く薬剤として期待されています。



「フィニックス®点滴用」 「フィニックス®キット点滴用」 (細菌感染症治療薬)

幅広い抗菌スペクトルと優れた抗菌活性を有する、シオノギで創製された注射用カルバペネム系抗菌薬です。2011年4月に世界に先駆け、国内で1日の最大用量3gの用法・用量が追加承認され、重症・難治性感染症治療において益々有用性の高い薬剤として期待されています。



「ディフェリン®ゲル」 (外用尋常性ざ瘡治療薬)

尋常性痤瘡治療ガイドラインで、面皰および炎症性皮疹の軽症から重症までA推奨(強く推奨する)を受けた、日本で初めてのレチノイド様作用を有するニキビ治療のベース薬です。ニキビで悩む患者さまに明るい笑顔を取り戻していただけます。



「ピレスパ®錠」 (特発性肺線維症治療薬)

肺の線維化を抑制する作用を持ち、特発性肺線維症に適応を持つ唯一の薬剤として、2008年、日本において世界で初めて製造販売承認を取得しました。2011年3月にはインタムン社が欧州で承認を取得し、今後は欧州各国でも発売が予定されています。



OTC 医薬品

「オキシコンチン®錠」
「オキノーム®散」
(がん疼痛治療薬)

WHO (世界保健機関) は、同じ有効成分を含む持続性と即効性の経口剤を組み合わせ、がんの痛み治療を行うことを推奨しています。12時間持続型徐放製剤「オキシコンチン®錠」と速放製剤「オキノーム®散」を組み合わせることにより、がん患者さまの痛みをより効果的に取り除くことが可能となります。

「セデス®・ファースト」
(非ピリン系解熱鎮痛薬)

お客さまが解熱鎮痛薬に期待される「眠くなる成分を含まない」「胃にやさしい」「フィルムコーティング錠で飲みやすい」の3つの特長を持っています。セデスシリーズにおける第一選択の解熱鎮痛薬としておすすめの製品です。

「セデス®・ハイG」
(ピリン系解熱鎮痛薬)

セデスシリーズで初めての顆粒剤で、「セデス®・ハイ」と同じく、イソプロピルアンチピリン (IPA) を配合し、優れた解熱鎮痛効果を発揮します。「セデス®・ハイ」の効果と顆粒剤の飲みやすさをあわせ持っている解熱鎮痛薬です。

「パイロン®溶かしてのむかぜ薬」
(ビタミンC 配合総合かぜ薬)

お湯または水に溶かして飲む、服用しやすいレモン味のかぜ薬です。解熱鎮痛剤のアセトアミノフェンをはじめ、かぜのときに消耗しやすいビタミンCなど7つの成分を配合し、発熱・悪寒・のどの痛みなど、かぜの諸症状を緩和します。



診断薬

「ラピアクタ®点滴用バッグ」
「ラピアクタ®点滴用バイアル」
(抗インフルエンザウイルス薬)

1回の投与で治療完結が可能な世界初の点滴インフルエンザ治療薬として、2010年1月に発売しました。小児から高齢者まですべての年齢層で使用でき、重症例や経口投与が困難な症例でも確実に投与できる注射剤として、「患者さまの生命を守る」という抗インフルエンザ薬の使命を果たしていきます。

「MI02 シオノギ®BNP」
「シオノスポット®BNP」
(BNPキット)

BNP (ヒト脳性ナトリウム利尿ペプチド) は、軽度の心機能の低下でも血中濃度が上昇することから、心不全の診断や病態把握に有用なホルモンです。高血圧患者さまの心不全スクリーニング検査として治療ガイドラインにも記載されるなど医療現場で高い評価を得ています。

「アラポート®TARC」
(Th2 ケモカイン・TARC キット)

TARC は、アトピー性皮膚炎の病態形成に重要な役割を担っているといわれ、アトピー性皮膚炎の重症化に伴い、顕著に血清中濃度が上昇します。血清 TARC 値の正常化により、アトピー性皮膚炎において高い治療成果があがっており、有用なマーカーであるとの評価を得ています。「アラポート®TARC」は血清 TARC 値を測定するための試薬として、アトピー性皮膚炎の治療をサポートします。

「クイックチェイサー®Flu A,B」
(インフルエンザウイルスキット)

インフルエンザウイルス感染の有無を確認するための試薬で、患者さまや医療従事者の皆さまに分かりやすい製品設計となっています。抗インフルエンザウイルス薬「ラピアクタ®」とあわせて、インフルエンザウイルス感染症の早期診断・早期治療で患者さまの QOL 改善に貢献します。



「アラポート®HRT」(ヒスタミン遊離試験キット)

2011年5月に発売した、食物アレルギーの経口負荷試験ガイドラインにも掲載されている原因アレルゲン (32種類へ拡大) を同定するための自動分析用試薬です。

CSRについての基本的な考え方

シオノギグループは、企業活動の目的として「シオノギは、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」という理念を、1957年に制定した「基本方針」の冒頭に掲げています。これは未来永劫にゆるぎない企業理念であり、シオノギのあるべき姿や社会的存在価値を示すものです。私たちの事業活動は、製薬企業として社会に貢献することそのものであり、この理念の実現こそが企業としての社会的責任を果たすことにつながると考えています。

また、この「基本方針」を具現化するために、現在、そして近い将来の私たちのすべての活動のあり方を表す「行動方針」を制定しており、シオノギで働く全従業員が共有し、日々の活動の規範としています。

シオノギの「基本方針」および「行動方針」に基づいた活動を通じて、私たちが提供する薬を必要とされる患者さまや医師をはじめとする医療従事者の方々、株主や投資家の皆さま、そして広く社会全体に貢献することができると考えています。そのことが、シオノギの発展、ひいてはシオノギで働く人々の人間としての成長につながると信じています。

シオノギの基本方針



シオノギの行動方針

Mission

患者・家族の方々のQOL向上を実現するために、
患者・家族・医療従事者の方々により一層満足度の高い医薬品をお届けする

Vision

存在感のある強いシオノギ
私たち自身がやりがい、誇り、夢の持てるシオノギ

Value

顧客志向、信頼、プロフェッショナル、現場重視、個の尊重

顧客志向

- 私たちは、患者・家族・医療従事者の方々の苦しみや悩みを解消し喜んでいただけることこそが、私たちの最大のよこびとなることを知っています。
- そのために、これらの方々とつながりを最も重視し、そのご要望に細心の注意を払います。

信頼

- 私たちは、シオノギの薬を、より多くの人々に正しい方法で地道に提供しつづけることが、社会の信頼をいただく唯一の方法であることを知っています。
- そのために、私たちは社内外を問わず、関係するすべての人々との相互の信頼を築くための努力を怠りません。

プロフェッショナル

- 私たちは、患者・医療従事者の方々に最もよい薬を提供するためには、常にプロとしての最高レベルの意識と行動が必要であることを知っています。
- そのために、私たち自身がそれぞれの分野で最高レベルとなるべく、必要な日々の着実な努力を決して怠らず、失敗を恐れず常に高い目標にチャレンジしつづけて、決意したことは必ずやり遂げます。

現場重視

- 私たちは、創り、造り、売る「現場」にすべての事実と知恵があり、事業活動が患者・家族・医療従事者の方々のお役に立てているかを映す鏡であることを知っています。
- そのために、現場からの情報を重視し、私たちのすべての行動の原点とします。

個の尊重

- 私たちは、個の尊重や多様性の認知が、より価値の高い独創性の発揮につながり、患者・家族・医療従事者の方々により大きな価値を提供できることを知っています。
- そのために、私たちは、私たち自身と関係するすべての人々の個性を最大限に尊重します。

患者さま・医療従事者の皆さまとの関わり

お問い合わせへの対応について

シオノギでは、シオノギ製品に関するさまざまなお問い合わせに、医療従事者用と一般消費者・患者さま用の2つのフリーダイヤルで対応する一方、ホームページでも受け付け、随時回答しています。

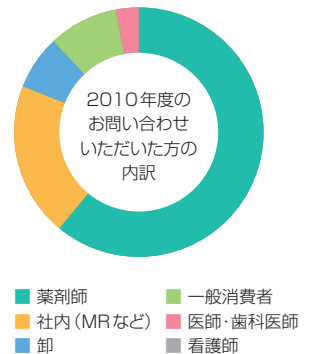
2010年度のお問い合わせ総数は約78,400件で、2009年度より約9%減少しました。これは、2009年度には、剤形が追加承認された降圧利尿剤「フルイトラン®錠1mg」に対する問い合わせが約1,500件あったものが、2010年度には落ち着いたことによるものです。

お問い合わせの窓口となる医薬情報センターでは、正確な情報を迅速にお伝えするために、シオノギ製品だけでなく周辺情報も集積した上で対応しています。また、お問い合わせ情報を収集・整備・蓄積するとともに、分析結果を関連部署へフィードバックすることで、情報すべての共有化および活用を図っています。

これらの情報共有により、現状の確認だけでなく全社的なリスク管理を行い、リスクに対する迅速で的確な対応を実施するとともに、将来のリスク発生の予防につなげています。

今後は、各製品戦略に関連したお問い合わせ内容を分析することにより、戦略の浸透度を計り、新しい戦略の方向性を見出すといった、情報の多面的な活用にも力を入れていきます。

さらに、社内外からのお問い合わせに対して正確で迅速な対応をすることにより、シオノギ製品の適正使用の拡大と普及につなげ、より多くの患者さまの健康に寄与するとともに、情報の最適活用化をより一層推進します。



クオリティ・オブ・ライフ (QOL) 向上への取り組み

◆「がんの痛み治療」普及活動

がんは、激しい痛みを伴うといわれていますが、現在の日本では、がんの痛みを経験した患者さまの3人に2人は痛み治療を受けていない、という残念な調査結果が報告されています^{*1}。がんの痛みの多くは、医療用麻薬の「のみ薬」を基本とした治療法で取り除くことができます。シオノギでは、そういった「がんの痛み治療」について広く知っていただくため、自らががんを克服された俳優の藤村俊二さんを起用し、テレビや新聞などを通じて「がんの痛みはがまんしない」というメッセージを伝え続けてきました。過去4年間の活動により、メッセージの認知度やシオノギの「がんの痛み治療ホームページ」へのアクセスがアップするなど、その成果もあがっています。

2008年4月、シオノギは「がんの痛み治療」の普及・啓発を目的とした企業団体「がん性疼痛緩和推進コンソーシアム^{*2}」に、設立と同時に加入し、さまざまな啓発活動を行っています。2011年2月には「がんの痛み治療」の理解促進と普及を目的に、行政、患者団体、がん関連学会、マスメディアなど、がんに関わるさまざまな立場の方々との連携し、「がんの痛み治療の正しい情報を効果的に伝える方法を探る」と題したメディアフォーラムを主催



しました。また、厚生労働省が推進する啓発プロジェクト「オレンジバレーン・プロジェクト」への応援などを通じて、社会全体が「がんの痛み治療」に関心を持つきっかけづくりや、がん患者さまのQOLの向上を担う活動を続けています。

シオノギは、「がんの痛み治療」の市民向けの普及活動を本格的に開始して2011年で5年目を迎えますが、すべてのがん患者さまが1日でも早く痛みから解放されるよう、引き続きさまざまな普及活動を実施していきます。

^{*1} 出典：MMJ June 2008 Vol.4 No.6 p-534

^{*2} がん性疼痛緩和推進コンソーシアム <http://www.toutu.jp/>

◆ニキビ疾患啓発活動を通じて皮膚科でのニキビ治療を支援

ニキビは、多くの方が経験する皮膚疾患で、主に顔面に現れ痕が残ることもあるなど、患者さまのQOLに大きな影響を及ぼす疾患です。それにもかかわらず、治療法としては、スキンケアや一般用医薬品による治療など患者さまご自身の判断に委ねられることが多く、皮膚科で治療すべき疾患としての認知が十分に浸透しているとはいえない状況です。

こうした状況を踏まえ、



2010年度に引き続き2011年度も、ニキビで悩む患者さまに、ご自身で悩んだり自己対処で済ませたりせず、積極的に皮膚科医による治療を受けていただくよう正しい情報をお伝えし、明るい笑顔を取り戻していただけるよう啓発活動に取り組んでいきます。

2010年度に引き続き、キャンペーンのイメージキャラクターには、タレントの柳原可奈子さんを起用しました。新TV-CM「ニキビ都市伝説」篇では、「ニキビをつぶすと早く治る」というニキビ

ケアに対する誤解を解消し、「お医者さんでしっかり治療しよう」「健康保険等が使えます」といったメッセージを発信して、皮膚科医による治療を受けることでQOL向上が可能であることをアピールしています。

今後も、ニキビで悩まれている患者さまが、皮膚科での受診について正しく理解していただけるよう、積極的に啓発活動を展開します。

従業員との関わり

人材育成

シオノギでは、「人」を企業にとって最も重要な経営資源と位置づけています。従業員自らが能力を向上させ、その能力を最大限に発揮できる環境づくりに力を注ぐことで、シオノギの「基本方針」のグローバル化を支える「人材」を育成することを目指しています。

私たちは、従業員個々の向上こそが、企業を成長させる原点であると考えています。業務を通じて成長を図る「OJT (On the Job Training)」、業務を離れた研修などの「Off-JT (Off the Job Training)」、そして個々の自発的な「自己啓発」、これらを有機的に結びつけた人材育成を行っています。また、全社研修や各本部研修を充実させるだけでなく、海外派遣や異動施策（キャリア形成）、さらには、若手従業員層に対する面談を常時実施するなど、きめ細やかな育成指導に取り組んでいます。

人事制度

シオノギが企業としての持続的成長を遂げていくためには、シオノギの「基本方針」をグローバルに具現化していかなければなりません。そのためには、すべての従業員がこれまで以上に大きな役割を担い、成果を生み出していくことが重要になります。

シオノギでは、個々に与えられた役割を重視して評価する人事制度を取り入れており、その役割の難易度と、顕在化した能力の高さにより評価を行っています。「能力の向上には、より大きな役割の付与が必要で、個々がその役割を遂行することで成長が図られる」という、スパイラルアップを確実なものとしていくよう取り組んでいます。このことにより、より大きな目標達成へのチャレンジ精神を喚起（モチベーションアップ）し、さらなる個々の能力向上（人材の成長）を促進しています。

公平公正な人事評価

シオノギの経営戦略と、従業員一人ひとりの目標をしっかりと連動させるとともに、PDCA (Plan-Do-Check-Action) マネジメント

を重視した目標管理制度を構築しています。

従業員一人ひとりの意欲と能力を最大限に引き出すためには、従業員が発揮した能力や担っている役割、そして担当業務の中で生み出した成果などを正しく評価し、適正な処遇を行うことが必要です。そのためには、評価基準の明確化、従業員への公平な開示、評価する者への教育の徹底、これらを確実に行うことで評価の透明性と客観性を高めています。さらに、評価結果を適切にフィードバックすることで、従業員それぞれの納得性を高め、人材育成にもつながる制度の運用に努めています。

労働安全衛生

「人々の健康を守るために必要な最もよい薬を提供する」ためには、まず働く従業員が安全で健康であることが大切であるという考えのもと、各事業所の安全衛生委員会を中心にさまざまな取り組みを行っています。

安全面に関しては、研究所や工場において多くの化学物質を扱うことから、適切な取り扱いや保管管理を徹底する一方、内部チェック体制も強化しています。また、労働災害を防止するため、厳格な安全点検を定期的に行い、問題点を迅速に改善するとともに、従業員の安全意識の向上にも努めています。

健康面では、労働時間を管理する仕組みとして「就業情報システム」を導入し、恒常的な長時間労働が発生しない業務体制づくりを推進しています。また、健康保険組合と連携し、従業員の健康維持・増進のための取り組みも充実させています。具体的には、年1回の定期健康診断を徹底し（受診率は99.7%）、成人病検診や婦人科検診も勧奨しています。その結果をもとに、産業医、看護師などの保健スタッフが、有所見者や要治療者に対して個別にきめ細かなフォローを行っています。さらに、健康セミナーや健康ウォーキングなども開催し、自らの健康に対する従業員の意識向上を図っています。

メンタルヘルス対策としては、産業医として専門医を常時配置しているほか、カウンセリングルームの設置や、外部サービスを活用したカウンセリング体制の整備など、厚生労働省の「4つの

ケア指針（セルフケア、ラインによるケア、産業保健スタッフによるケア、事業場外資源によるケア）」に則り、総合的な対策を進めています。

また、2009年度から社内禁煙の推進を行い、2011年4月より就業時間内禁煙を実施しています。

	2007年度	2008年度	2009年度	2010年度
労働災害件数	18件	12件	16件	10件
労働災害度数率	0.33%	0.108%	0.22%	0.209%
労働災害強度率	0.002%	0.0002%	0.001%	0.0007%

障がい者雇用

シオノギでは、ノーマライゼーションの観点から、障がい者の雇用を積極的に行っています。2010年度の障がい者雇用率は、法定雇用率1.8%を上回る1.92%となっています。これまでも、

社団法人大阪府雇用開発協会から「雇用功労事業所」として表彰を受けてきました。定着率も高く、毎年シオノギの障がい者の従業員が、同協会から「永年勤続障害者表彰」を受賞しています。

人権への取り組み

従業員に対する人権についての考え方は、シオノギ「行動憲章」の「シオノギとしての行動」の中に、「従業員の人権と個性を尊重し、一人ひとりのゆとりと豊かさを実現する」と明記しています。社内外を通じて、人種、国籍、民族、宗教、信条、思想、性別、年齢、学歴、障がい、疾病などによる差別、嫌がらせ（セクシャル・ハラスメントやパワー・ハラスメントなど）が行われることのないよう、各種研修を実施し、相談窓口を設置しています。また、シオノギの「行動方針」における「5つの行動規範（バリュー）」に「個の尊重」を掲げ、シオノギに関係するすべての人々の個性と多様性を最大限に尊重することを行動規範の1つとしています。

地域社会との関わり

シオノギ社会貢献支援会「ソシエ」

シオノギでは、1997年にシオノギ社会貢献支援会「ソシエ」を設立し、従業員、会社、労働組合の三者が協力して、従業員の自由な立場での社会貢献活動が推進されるよう支援を行っています。その活動は、設立時の会社および労働組合からの拠出金と、従業員および会社からの毎月の拠出金で運営されており、労使一体となって社会貢献活動を展開しています。

「ソシエ」では、国の災害援助法で指定された国内、および理事会で必要性を認めた海外における、地震・暴風雨・噴火などによる被災地またはその周辺地域への支援を行うとともに、日本赤十字社、公益財団法人日本盲導犬協会など、社会貢献活動を行

う諸団体への寄付を毎年行っています。

2011年3月に発生した東日本大震災においては、被災者の救済活動支援と被災地の復興に役立てていただくため、日本赤十字社を通じて2千万円の義援金を寄付しました。また、シオノギからは、岩手県、宮城県、福島県に対して、合計1億円の寄付を行いました。

また、従業員が自らの意思で行う社会貢献活動を支援するため、ボランティア活動休職、ボランティア活動休暇、骨髄移植ドナー休暇などを設けており、従業員のボランティア活動への意識を高める一助となっています。

株主・投資家の皆さまとの関わり

双方向コミュニケーション

シオノギでは、さまざまな機会を通じて株主や投資家の皆さまとのコミュニケーションの充実に努めています。国内機関投資家・アナリストを対象として、経営陣による決算説明会を年2回（第2四半期、本決算）、カンファレンスコール（電話会議）による説明会を年2回（第1四半期、第3四半期）開催し、同時に音声による配信も実施しています。製薬企業の要ともいえる研究開発の状況については、R&D説明会を年1回開催し、研究開発の進捗状

況や新たな化合物などを紹介しています。

そのほか、国内外の機関投資家およびアナリストの訪問取材への対応、経営陣による国内外機関投資家への個別訪問に加えて、証券会社主催のカンファレンスなどにも積極的に参加しています。また、研究開発の進展や新製品発売など、企業価値を正確に示すために有用な会社情報を、積極的に社外に開示するよう努めています。

環境との関わり

東日本大震災の影響で電力供給が不足しているため、東京電力・東北電力管内の事業所では、社会的責任を考慮し、医薬品の安定供給と節電対策として、発電機の導入や稼働率アップ、就業時間の早朝シフトのほか、クールビズの早期実施、LED電球への更新などを行っています。また、本社をはじめ全国の事業所においても、節電計画を策定し、節電・省エネへの取り組みを推進しています。

環境への取り組み

シオノギグループでは、事業活動を推進するにあたり、地球や地域への環境配慮を重要な課題と認識し、企業としての社会的責務であると考えています。環境への負荷をあらゆる事業活動において低減するため、「シオノギグループ環境基本方針」を制定し、この基本方針に則った「シオノギグループ環境行動目標」を設定して、環境保全活動を展開しています。

◆シオノギグループ環境基本方針

1. 環境管理体制

統括環境責任者として環境担当役員を任命し、環境管理の組織の責任と権限を明確にして、質の高い環境保全活動を推進します。

2. 法規制の順守

環境関連の法規制を順守するとともに、自主管理基準を定めて、環境保全に努めます。

3. 環境負荷の低減

研究開発、生産、流通、販売等のすべての事業活動において、省エネルギー・省資源、廃棄物の削減、化学物質管理の強化などの目標設定と定期的見直しをおこない、継続的な改善に努めます。

4. 教育訓練

環境教育・訓練の実施と環境情報の提供により、環境保全に向けた全従業員の意識高揚を図ります。

5. 社会との共生

企業市民の立場から、地域社会の環境保全活動に協力します。また、環境情報を開示して社会との相互理解に努めます。

6. 環境基本方針の公開

このシオノギグループ環境基本方針は、社内外に公開します。

2008年4月1日

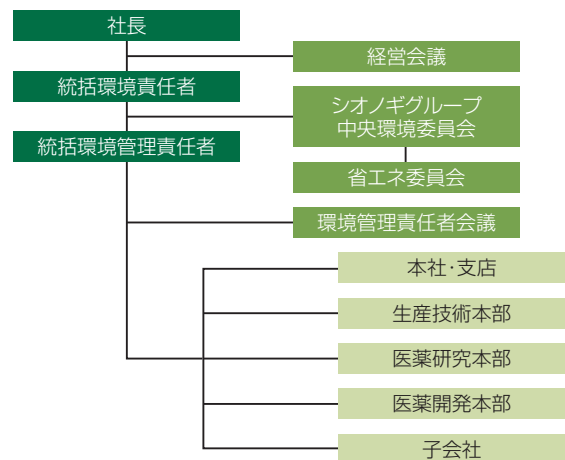
塩野義製薬株式会社 代表取締役社長

手代木 功

環境管理組織

シオノギグループでは、統括環境責任者および統括環境管理責任者がグループ全体を統括し、環境管理活動を推進しています。主な事業所、関連会社では、環境責任者を委員長として、環境管理責任者や各部署の環境責任者などからなる環境委員会を構成し、事業所、関連会社の環境マネジメントシステムの運用に関わる審議・承認を行っています。

また、2010年4月の改正省エネ法の完全施行に伴い、エネルギー管理統括者、エネルギー管理企画推進者を選任し、省エネ委員会を中央環境委員会の下に設置しました。



環境マネジメントシステム

◆ISO14001（環境マネジメントシステムの国際規格）

シオノギでは、環境負荷の高い生産部門と研究・開発部門（杭瀬事業所、摂津工場、金ヶ崎工場、中央研究所、医薬研究センター、油日ラボラトリーの6事業所）、およびその構内関連会社であるシオノギ分析センター株式会社で、ISO14001を認証取得しています。国内生産子会社であるシオノギファーマケミカル株式会社においても2001年に認証取得し、継続認証されています。

ISO14001を適正に運用するため、各事業所で内部監査員を指名し、内部監査を実施するとともに、内部監査員の資格研修やレベルアップ研修を開催し、能力向上を図っています。



内部監査員資格研修

◆環境監査

シオノギグループでは、工場、研究所、国内生産子会社のすべてで環境監査を実施し、環境関連法規制の順守、環境リスクの適正な管理、マネジメントシステムの継続的な改善が行われていることを確認しています。2010年度は、管理体制に変更のあった杭瀬事業所および油日ラボラトリーズの環境監査を実施しました。

◆法規制の順守

環境に関する規制は、大気汚染や水質汚濁の防止、化学物質管理など多岐にわたります。法改正の情報入手および対応を適正に行うため、各事業所と情報共有して法規制に対応しています。また、定期的に、法規制に適正に対応されていることを評価しています。

環境に関連する訴訟や罰金などは引き続き発生していません。

環境負荷の低減

◆環境行動目標

研究開発、生産、流通、販売などのすべての事業活動において、省エネルギー・省資源、廃棄物の削減、化学物質管理の強化などの目標を設定し、継続的な改善に取り組んでいます。2005年度～2010年度には「第三次シオノギグループ環境行動目標」として以下の目標を設定し、推進しました。この間、新たに製造棟や治験棟の建設や生産量の増加があり、廃棄物発生量や温室効果ガスの削減は困難でしたが、化学物質管理やグリーン購入など他の項目は概ね順調に推進できました。主力工場である金ヶ崎工場は震災による影響のため、データが集計できていませんが、追ってウェブサイトに掲載します。

1. 省資源・廃棄物対策を強化する
2. 地球温暖化防止を推進する
3. 化学物質管理を強化する
4. 化学プロセスの安全性評価システムを充実する
5. 製品ライフサイクルアセスメントを推進する
6. 環境会計を推進する
7. グリーン購入を拡大する
8. 社会貢献を図る
9. 環境情報を開示する

2011年度からは新たに「第四次シオノギグループ環境行動目標」として、日本経団連、日薬連の行動計画や企業行動憲章に則り、最終処分量の削減、CO₂排出量の削減などを目標として設定し、継続して環境保全活動に取り組んでいきます。

◆省資源および廃棄物対策

循環型社会の形成のため3R（リデュース、リユース、リサイクル）の推進に取り組み、廃液や廃プラスチックの有価物化、廃棄物の直接埋立処分のゼロ化（ゼロエミッション）などに取り組んでいます。

◆地球温暖化防止

冷凍機や照明設備の省エネ型機器への更新、空調設備の見直しなど、温室効果ガスの排出量削減に向けた対策を実施しています。また、省エネ委員会を発足して、方針、中長期計画の検討や、環境設備の整備、運転方法の変更などの管理標準の作成、順守評価を行うことによって、全社的に省エネ・CO₂排出量削減対策を推進しています。

◆化学物質管理

人の健康や生態系、地球環境へ影響を及ぼす化学物質について、自主管理値の設定による大気・排水への排出管理、有害物質の適正管理、環境移動量の削減に努めています。医薬研究センターではSTOC (Supplies Takeout Control System) を新たに導入し、汎用試薬の入庫、使用、廃棄の可視化を図りました。

◆生物多様性

2010年10月の名古屋国際会議(COP10)、日本経団連による「生物多様性宣言」に基づく、生物多様性を認識した環境活動に取り組んでおり、従業員教育、カルタヘナ法・外来生物法に基づく研究管理、油日ラボラトリーズの植物園における希少植物、絶滅危惧種の保存を行っています。



植物園（油日ラボラトリーズ）

※東日本大震災による影響のため、環境活動・実績の詳細データやその他活動については、後日ウェブサイトに掲載予定です。

URL:<http://www.shionogi.co.jp/environment/eco/>



コーポレート・ガバナンス

シオノギでは、経営理念である「シオノギの基本方針」に基づき、有効で安全性の高い医薬品を継続的に創製・開発・供給することを社会的使命と認識しています。

また、この使命を持続的に果たしていくことがさらなる企業価値の向上につながると認識して、確固たる信念をもとにコーポレート・ガバナンス体制を構築し、透明かつ誠実な経営を遂行しています。

コーポレート・ガバナンス体制

当社は、取締役会、監査役会、会計監査人から構成される、監査役会設置会社の体制を採用しています。

コーポレート・ガバナンスをさらに有効に機能させるために、2009年度から2名の社外取締役を選任し、外部からの客観的な視点を踏まえた大局的な判断を行っています。また、社外取締役は、独立役員として当社の果たすべき企業責任を認識し、一般株主への利益に配慮するとともに経営の透明性に高く貢献しています。取締役会は、2名の社外取締役を含む5名で構成され、原則月1回開催し、経営に影響を及ぼす重要事項の意思決定を行っています。取締役については、経営環境の変化に迅速に対応し、経営責任をより明確化するため、任期を1年としています。

また、経営の透明性とステークホルダーに対するアカウンタビリティをさらに向上させるため、取締役会の諮問機関として、社外取締役を委員長とする指名諮問委員会および報酬諮問委員会を設置し、公正な見地から当社の経営判断に臨み、取締役としての人材の適性、経営に及ぼす影響、職務や対価の妥当性などについて多角的に検証しています。

加えて当社は、経営の意向を業務執行にスピーディーに反映するため執行役員制度を導入し、環境変化に即応できる機動的な業務執行体制の構築を図っています。さらに、業務執行を審議する機関として、取締役および業務執行の責任者で構成される経営会議を設置し、原則毎週開催しています。

監査役会は、常勤監査役2名と社外監査役3名で構成されています。監査役は、取締役会や経営会議などの重要な会議に出席して必要な意見を述べるとともに、監査役監査基準に則った業務監査と会計監査を通じて、取締役および各業務執行責任者により実施される業務の適法性や妥当性について検証・評価を行い、監査の実行性を高めています。監査役は、監査の実施・助言・勧告を行うにあたり、会計監査人および内部監査部門である内部統制部との連携を図る一方、代表取締役と定期的な意見交換を行うことで、監査の実効性の適正に努めています。

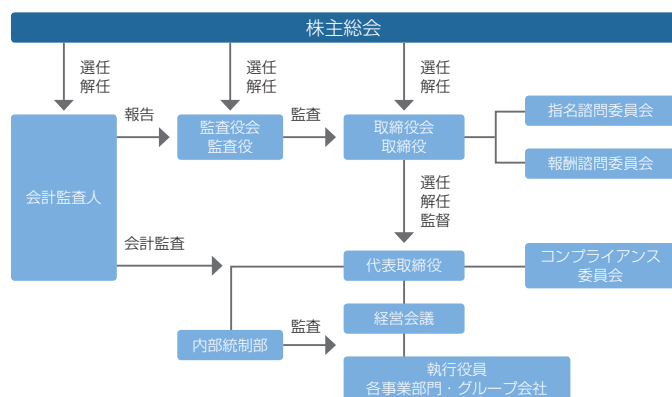
内部統制の強化

当社は、会社法に基づき取締役会で決議した「内部統制システムの構築に関する基本方針」に従い、シオノギグループ全体での体制整備に努めています。毎年、1年間の活動状況を踏まえた上で、取締役会において整備体制の実態と運用状況を把握し、継続して内部統制システムの強化・充実を図っています。

また、透明で誠実な経営を持続的に行うためには、財務報告の信頼性確保についても真摯に取り組む必要があります。当社は、金融商品取引法における内部統制報告制度（通称：J-SOX）への対応を通じて、財務報告にかかわる内部統制の構築・改善

を推進しています。こうした取り組みの一環として、シオノギグループの国内外の全従業員に対し、財務報告の信頼性を重視する姿勢についてのメッセージを発信し、その啓発と浸透を図っています。

コーポレート・ガバナンス体制 (2011年4月現在)



リスクマネジメント

各組織において内在するリスク要因を認識し、リスクの程度に応じた対応策を講じることで、リスクの回避や低減措置を図っています。特に、経営に影響を及ぼす重要なリスクに対しては、経営会議などで対応を協議し、この対応方針に基づいて主管の各組織が関連部門と協働し、必要な対策を実施しています。緊急性を要する災害や事故、企業不祥事などのリスクについては、「危機管理方針」を制定し、この方針に基づき「災害対策要綱」「パンデミック対策要綱」「企業不祥事対策要綱」を定め、人命を尊重し、地域社会への配慮と貢献、企業価値毀損の抑制を主眼とした危機管理を推進しています。

また、事後対策としての事業継続についても、医薬品企業の使命である、必要な医薬品の安定的・継続的な提供のため、リスクごとのBCP (Business Continuity Plan: 事業継続計画) の策定と体制構築に取り組んでいます。

情報開示体制の確立

すべてのステークホルダーに対して、正確かつ公平な会社情報の開示を適時適切に行える社内体制を整備するとともに、その維持・改善が図れるよう、常に必要な見直しを行っています。

コンプライアンスの徹底

代表取締役社長を委員長とするコンプライアンス委員会を中心に、法務部がその事務局となり、国内外の子会社を含む全部門でのコンプライアンスを推進しています。

当社は、法令遵守と倫理的行動の確保をより高めるため、シオノギグループ全従業員にコンプライアンスの浸透を図って、そ

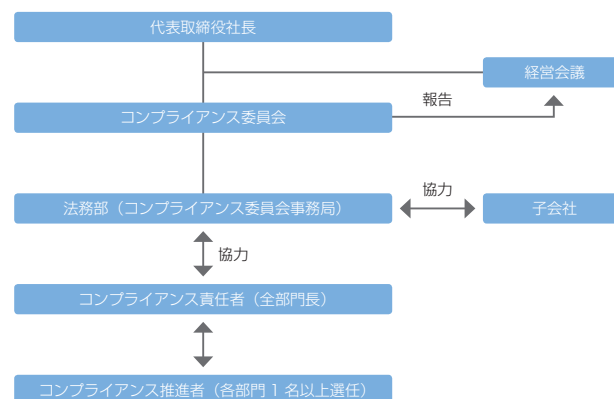
の実践を求めています。具体的には毎年、次のような活動に取り組んでいます。

- ① 全部門長が「コンプライアンス責任者」となり、これを補佐する「コンプライアンス推進者」とともに、各部門でのリスクの洗い出しと対応策の検討を反映したコンプライアンス・リスク・マネジメント実施計画書の作成・提出、その計画書に基づいたコンプライアンスの啓発・浸透活動の推進および実施・改善事項を示した実施報告書の作成・提出などを行い、各部門でのコンプライアンスの徹底を図っています。
- ② 法務部では、シオノギグループ全体としてのコンプライアンス推進施策の立案に加え、各部門による推進活動の支援組織の役割を担っており、役員およびシオノギグループの全従業員を対象としたコンプライアンス教育の実施・支援、「シオノギ・コンプライアンス・ハンドブック」の作成・配布、コンプライアンスに関する啓発・注意喚起メッセージの発信、コンプライアンスに関する意識調査の実施とその結果の社内フィードバックなどを行っています。

- ③ 内部通報制度として、社内通報窓口（法務部）および社外通報窓口（当社顧問弁護士の法律事務所）を設置し、本制度を十分に活用して、不祥事の早期発見と再発防止および未然防止といったリスク管理に努めています。なお、同制度では、通報者に不利益が生じないように、公益通報者保護法の趣旨に則り、内部通報制度運用規程に保護規定を定めています。

- ④ 個人情報保護に関しては、情報セキュリティポリシーに基づいて情報マネジメント体制を構築し、情報資産を管理しています。また、法務部長を委員長とする常設委員会を設置して、プライバシーポリシーの制定、個人情報の利用目的の公表、個人情報に関する相談・苦情専用窓口の設置、個人情報を取り扱う従業員の教育などにより、個人情報の適正利用と漏洩防止に向けてさまざまな策を講じています。

コンプライアンス推進体制 (2011年4月現在)



役員一覧

(2011年6月24日現在)



前列左より：塩野 元三、手代木 功 後列左より：茂木 鉄平、野村 明雄、三野 泰宏

取締役

代表取締役会長	塩野 元三
代表取締役社長	手代木 功
取締役	三野 泰宏

社外取締役

社外取締役	野村 明雄
1998年6月	大阪瓦斯株式会社代表取締役社長
2000年6月	西日本旅客鉄道株式会社取締役
2003年6月	大阪瓦斯株式会社代表取締役会長
2008年6月	株式会社ロイヤルホテル取締役(現)
2009年6月	塩野義製薬株式会社取締役(現)

監査役

常勤監査役	大谷 光昭
常勤監査役	戸梶 幸夫
社外監査役	永田 武全
社外監査役	横山 進一
社外監査役	福田 健次

社外取締役 茂木 鉄平

1989年4月	弁護士登録
2002年8月	弁護士法人大江橋法律事務所パートナー(現)
2004年4月	関西学院大学ロースクール(法科大学院教授)、 (実務家教員)
2005年4月	神戸大学法科大学院非常勤講師(現)
2009年6月	塩野義製薬株式会社取締役(現)
2010年4月	関西学院大学ロースクール(法科大学院) 非常勤講師(現)

執行役員

副社長執行役員	三野 泰宏
専務執行役員	澤田 拓子
常務執行役員	福田 卓雄
常務執行役員	久米 龍一
常務執行役員	加茂谷 佳明
執行役員	近藤 裕郷
執行役員	五島 正光
執行役員	花崎 浩二
執行役員	吉岡 貴幸
執行役員	永田 清

6年間 連結財務ハイライト

塩野義製薬株式会社および連結子会社

	2006年3月期	2007年3月期	2008年3月期	2009年3月期	2010年3月期	2011年3月期
単位：百万円						
会計年度：						
売上高	¥ 196,388	¥ 199,759	¥ 214,268	¥ 227,511	¥ 278,502	¥ 282,350
売上原価	68,707	67,542	68,594	70,928	76,263	81,737
販売費及び一般管理費	98,455	103,353	105,275	124,568	149,801	153,720
営業利益	29,226	28,863	40,399	32,014	52,438	46,892
税金等調整前当期純利益	38,798	31,723	39,962	30,785	58,540	33,135
当期純利益	22,735	18,594	25,063	15,661	38,625	20,026
研究開発費	32,256	37,455	40,290	52,822	51,808	50,921
設備投資額	11,132	11,107	13,069	10,875	12,546	17,967
減価償却費	8,652	8,797	10,665	13,468	18,047	17,966
会計年度末：						
有形固定資産	¥ 64,251	¥ 67,815	¥ 70,377	¥ 71,811	¥ 62,447	¥ 70,220
総資産	427,682	429,569	413,703	501,852	540,761	523,242
固定負債	38,371	36,281	29,024	114,954	131,955	115,325
純資産	337,433	345,752	342,235	310,093	341,976	328,096
単位：円						
1 株当たり情報：						
1株当たり当期純利益	¥ 66.55	¥ 54.61	¥ 74.21	¥ 46.75	¥ 115.33	¥ 59.80
1株当たり純資産	989.76	1,014.73	1,020.31	924.43	1,019.71	979.69
1株当たり配当額	16.00	16.00	22.00	28.00	36.00	40.00
その他指標：						
総資産回転率（回）	0.48	0.47	0.51	0.50	0.53	0.53
自己資本比率（%）	78.8	80.4	82.7	61.7	63.2	62.7
自己資本 純利益率 [ROE]（%）	7.1	5.4	7.3	4.8	11.9	6.0
総資産 経常利益率 [ROA]（%）	7.2	6.6	9.5	7.0	9.7	8.5
配当性向（%）	24.0	29.3	29.6	59.9	31.2	66.9

※ 2007年3月期より、貸借対照表の純資産の部の表示に関する会計基準を適用しています。

財務分析

2011年3月期(2010年度)業績サマリー

当期の国内医薬品業界においては、2010年4月の薬価引き下げをはじめ、市場環境は一層厳しい状況となり、また、特許切れ品を抱える医薬品メーカー各社の競争がそれに拍車をかけています。海外においても、米国医療保険制度改革の実施も加わり、医薬品市場は今後も厳しい状況が続くものと思われます。

このような状況におきまして、当社グループは、2010年度から5カ年の第3次中期経営計画を策定し、初年度のスタートを切りました。国内の医療用医薬品については、薬価改定があったにもかかわらず、売上の伸びは常に市場平均以上を達成し、市場シェアを挽回しました。なお、2011年3月11日に発生した東日本大震災においては、岩手県にある金ヶ崎工場の活動や東日本における営業活動へ大きな影響を与え、特別損失約30億円を計上しました。その後、懸命な復旧作業に取り組み、約1ヵ月後には生産を再開することができました。一方、米国事業は、試練の1年となりました。2010年から業績が不安定化して以降、対策として、米国開発子会社との事業統合、人員削減を含めた経費の構造改革、販売中止を含む品目見直し、より保守的な会計処理の適用などを実施した結果、特別損失として約150億円を計上しました。これらの取り組みにより、来期以降の安定的なビジネスの運営を目指す体制が整いつつあります。

売上高および利益の状況

●売上高

売上高は、前期に比べ1.4%増加の2,823億50百万円となりました。主力の国内医療用医薬品は、高コレステロール血症治療薬「クレストール®」や、高血圧症治療薬「イルベタン®」が大きく伸びたほか、2010年4月に新発売した抗うつ薬「サインバルタ®」が売上増加に寄与しました。それ以外の戦略品目についても増加し、医療用医薬品全体の売上は、前期に比べ4.2%増となりました。また、アストラゼネカ社による「クレストー

ル®」の海外での販売の拡大により、ロイヤリティー収入が大きく増加しました。一方、米国子会社Shionogi Inc.の売上は減少しました。

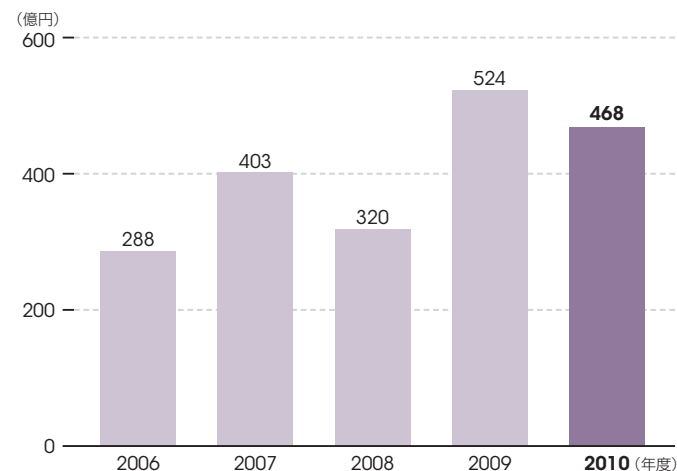
●営業利益、経常利益、当期純利益

利益面については、国内医療用医薬品の売上増やロイヤリティー収入の増加はありましたが、Shionogi Inc.の売上減少等の要因により、売上原価が目標より高く推移したため、売上総利益は、前期に比べ0.8%減少の2,006億12百万円となりました。また、販売費及び一般管理費が2.6%増加したことにより、

■売上高



■営業利益



営業利益は、前期に比べ10.6%減の468億92百万円となりました。経常利益は、前期に比べ10.6%減の451億76百万円となりました。

当期純利益は、東日本大震災による災害損失、Shionogi Inc.における事業構造改善費用および減損損失などの特別損失が発生したため、前期に比べ48.2%減の200億26百万円となりました。

セグメント別の状況

当社グループは、医療用医薬品の研究開発・仕入・製造・販売ならびに、これらの付随業務を事業内容とする単一事業です。製品別の販売状況、会社別の利益などの分析は行っていますが、事業戦略の意思決定、研究開発費を中心とした経営資源の配分は当社グループ全体で行っています。よって、セグメント別の記載を省略しています。

研究開発費

研究開発活動の状況については、国内では、2010年4月に「サインバルタ®」を発売しました。同薬剤は、糖尿病性神経因性疼痛の適応症に関しても承認申請中です。また、2010年10月には、抗インフルエンザウイルス薬「ラピアクタ®」について小児適応を取得しました。海外も含め、現在開発中の薬剤は、抗HIV薬、オピオイド副作用緩和薬、糖尿病治療薬などがあります。研究設備関係では、大阪府豊中市に研究所新棟が2011年7月に竣工しました。このことにより研究機能の集約化・生産性の向上が見込まれ、創薬力の一層の強化が期待されます。また、2011年4月には、開発組織を見直し、Global

Development Officeを設立し、グローバル開発品の戦略的意思決定の向上と迅速化を図りました。

こうした活動の結果、当期におけるグループ全体の研究開発費は509億21百万円となり、売上高に対する比率は18.0%となりました。

キャッシュ・フロー

当期の営業活動によるキャッシュ・フローは、税金等調整前当期純利益が前期より減少しましたが、無形資産の減損損失や東日本大震災による災害による損失のうち、災害損失引当金繰入額部分など非資金費用の増加が大きく、また売掛金の減少等もあったことから、前期に比べ36億26百万円多い565億28百万円のプラスとなりました。

投資活動によるキャッシュ・フローは、研究所新棟等の設備投資の支出などがあり、139億47百万円のマイナスとなりました。

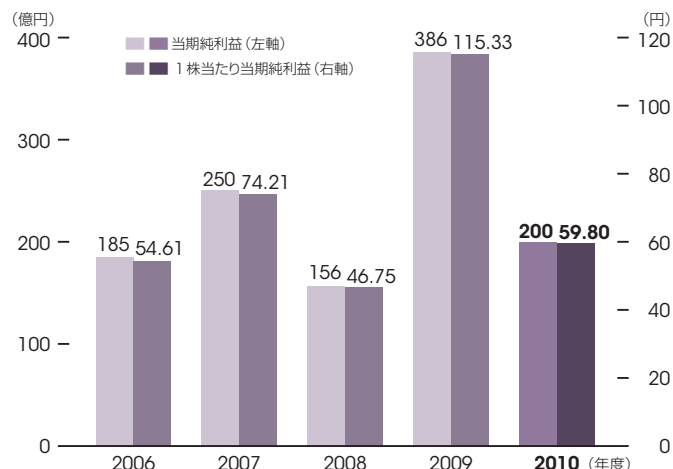
また、財務活動によるキャッシュ・フローは、借入金の返済、配当の支払いなどにより、270億11百万円のマイナスとなりました。

この結果、当期末の現金及び現金同等物の期末残高は、前期末に比べ130億28百万円多い1,106億91百万円となりました。

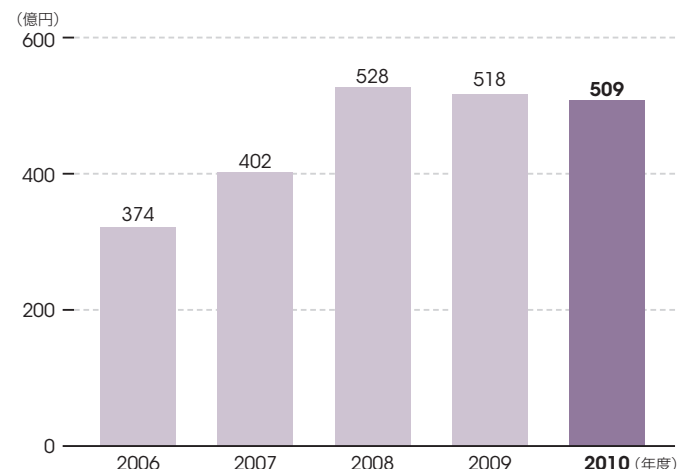
設備投資

当期における設備投資については、研究所新棟の建設をはじめとする研究設備や製造設備の拡充などを中心として積極的に実施しており、総額179億67百万円となりました。

■当期純利益／1株当たり当期純利益



■研究開発費



財政状態

当期末の資産合計は、前期末と比べ175億19百万円(3.2%)減の5,232億42百万円となりました。流動資産は、前期末に比べ62億73百万円(2.5%)増の2,569億37百万円で、固定資産は、前期末に比べ237億92百万円(8.2%)減の2,663億4百万円となりました。

流動資産は、受取手形及び売掛金が99億16百万円減少しましたが、有価証券が182億37百万円増加しました。固定資産は、有形固定資産が77億72百万円増加しましたが、無形固定資産が194億72百万円、投資有価証券が112億15百万円減少しました。

資産増減の主な要因は、研究所新棟への設備投資により有形固定資産が増加した一方、無形固定資産の償却および減損による減少、また株式市況の下落と円高の影響により投資有価証券および外貨建の資産が減少したことなどです。

当期末の負債合計は、前期末に比べ36億39百万円(1.8%)減の1,951億45百万円となりました。流動負債は、前期末に比べ129億90百万円(19.4%)増の798億19百万円で、固定負債は、前期末に比べ166億29百万円(12.6%)減少の1,153億25百万円となりました。

負債増減の主な要因は、流動負債その他に含まれる未払金の増加および長期借入金の返済による減少等です。

当期末の純資産合計は、前期末に比べ138億79百万円(4.1%)減の3,280億96百万円となりました。

株主資本合計は72億90百万円増加しましたが、その他有価証券評価差額金は66億29百万円、為替換算調整勘定は

137億79百万円減少しました。

純資産増減の主な要因は、株式市況の下落によるその他有価証券評価差額金の減少、円高による為替換算調整勘定の減少によるものです。

これら要因により、自己資本比率は、前期の63.2%から62.7%となりました。

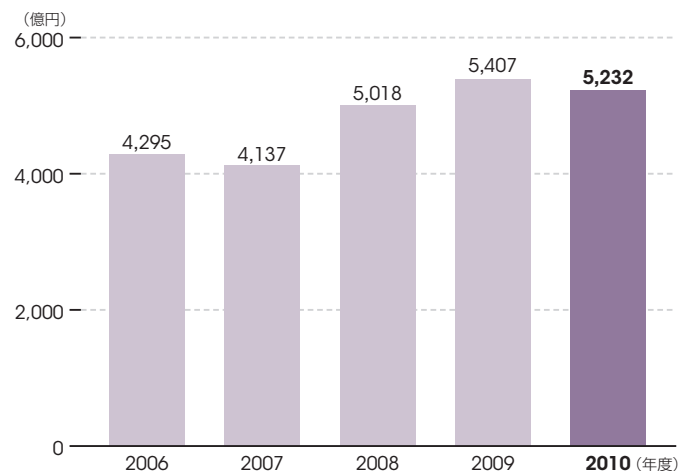
利益配分に関する基本方針および配当

当社は、中長期的な視点での企業価値の増大を図るため、事業投資を積極的に行うとともに、配当については、各期の業績に応じた配分を基本におきながら、これを安定的に向上させることを目指しています。なお、今後の業績に対する配分の指標となる配当性向については、35%(連結配当性向)とすることを目標としています。

当社は、中間配当と期末配当の年2回の剰余金の配当を行うことができる旨を定款に定めており、これらの剰余金の配当の決定機関は、期末配当については株主総会、中間配当については取締役会となります。

2011年3月期の当期純利益については、当期間中に発生した特別損益として、東日本大震災の被災による影響およびShionogi Inc.における事業統合による、キャッシュ・フローを伴わない一時的な損失の影響を含んでいます。一方で、国内営業等の事業活動においては、第3次中期経営計画の達成に向けて順調に進展していること、また、配当を安定的に向上させるという方針を考えあわせて、2011年3月期期末配当については、当初の予定どおり1株当たり20円とさせていただき、中間配当とあわせて、年間の配当は1株当たり40円と決定しました。この結果、当期の連結配当性向は66.9%となります。

■総資産



事業等のリスク

当社グループの経営成績および財政状態に影響を及ぼす可能性のある主なリスクには以下のようなものがあります。

なお、文中の将来に関する事項は、当期末現在において当社グループが判断したものであります。

① 制度・行政に関わるリスク

医療用医薬品業界は、医療保険制度の見直しが検討されており、薬価基準制度も含め、その動向は当社グループの業績に影響を与える可能性があります。また、医薬品の開発、製造などに関連する国内外の規制の厳格化により、追加的な費用が生じる可能性や製品が規制に適合しなくなる可能性があります。また、業績に影響を与える可能性があります。

② 医薬品の副作用等に関わるリスク

医薬品については、予期せぬ副作用等で発売中止、製品回収などの事態に発展する可能性があります。また、業績に影響を与える可能性があります。

③ 医薬品の研究開発に関わるリスク

医療用医薬品の研究開発には、多大な経営資源の投入と時間を必要とします。さらに、新薬が実際に売上となるまでにはさまざまな不確実性が存在します。

④ 知的財産に関わるリスク

当社グループが創製した医薬品は知的財産（特許）により保護されて利益を生み出しますが、種々の知的財産が十分に保護できない恐れや第三者の知的財産権を侵害する可能性も存在します。

⑤ 特定製品への依存に関わるリスク

当社グループの医薬品のうち、「クレストール®」「フロモックス®」の2品目の売上高およびロイヤリティ収入が売上高合計の約41%（2011年3月期現在）を占めております。これらの品目において、予期せぬ要因が発生して売上減少や販売中止となった場合には、業績に影響を与える可能性があります。

⑥ グローバルな競争の激化

医療用医薬品業界は、外資を含んだ研究開発、販売におけるグローバルな競争がますます激化する状況にあります。

⑦ 他社との提携に関するリスク

当社グループは、研究、開発、販売等において、共同研究、共同開発、技術導出入、共同販売等さまざまな形で他社と提携を行っております。何らかの事情により提携関係が変更あるいは解消になった場合、業績に影響を与える可能性があります。

⑧ 工場の閉鎖または操業停止に関するリスク

突発的に発生する自然災害や不慮の事故等により、工場閉鎖、操業停止に追い込まれた場合、当社グループの業績に影響を与える可能性があります。

⑨ 金融市場および為替動向に関するリスク

予測の範囲を超える株式市場や為替市場の変動があった場合には、当社グループの業績、財産に影響を与える可能性があります。

⑩ その他

上記以外にも、事業活動に関連して訴訟を提起されるリスクや、政治的要因、経済的要因等、さまざまなリスクがあり、ここに記載されたものが当社グループのすべてのリスクではありません。

連結貸借対照表

塩野義製薬株式会社および連結子会社

(単位:百万円)

	2010年3月31日	2011年3月31日
資産の部		
流動資産		
現金及び預金	¥ 33,532	¥ 27,579
受取手形及び売掛金	79,414	69,498
有価証券	70,677	88,914
商品及び製品	26,931	24,369
仕掛品	14,058	13,294
原材料及び貯蔵品	8,350	9,675
繰延税金資産	5,418	7,872
その他	12,292	15,745
貸倒引当金	△ 11	△ 12
流動資産合計	250,664	256,937
固定資産		
有形固定資産		
建物及び構築物	100,040	99,490
減価償却累計額	△ 70,244	△ 71,682
建物及び構築物（純額）	29,795	27,808
機械装置及び運搬具	83,502	82,797
減価償却累計額	△ 72,716	△ 74,200
機械装置及び運搬具（純額）	10,786	8,596
土地	10,088	9,914
建設仮勘定	6,842	19,353
その他	33,862	33,999
減価償却累計額	△ 28,927	△ 29,452
その他（純額）	4,934	4,547
有形固定資産合計	62,447	70,220
無形固定資産		
のれん	69,874	58,830
販売権	40,719	34,255
その他	8,470	6,506
無形固定資産合計	119,065	99,593
投資その他の資産		
投資有価証券	71,870	60,654
前払年金費用	24,410	23,330
繰延税金資産	80	2,462
その他	12,343	10,164
貸倒引当金	△ 121	△ 121
投資その他の資産合計	108,584	96,491
固定資産合計	290,097	266,304
資産合計	¥ 540,761	¥ 523,242

(単位:百万円)

	2010年3月31日	2011年3月31日
負債の部		
流動負債		
支払手形及び買掛金	¥ 13,400	¥ 12,884
1年内返済予定の長期借入金	14,000	14,000
未払法人税等	13,479	13,510
引当金		
賞与引当金	6,473	7,059
その他の引当金	1,316	3,290
引当金計	7,789	10,349
その他	18,159	29,075
流動負債合計	66,829	79,819
固定負債		
社債	30,000	30,000
長期借入金	77,000	63,000
繰延税金負債	15,435	6,623
退職給付引当金	8,077	8,573
その他	1,442	7,128
固定負債合計	131,955	115,325
負債合計	198,785	195,145
純資産の部		
株主資本		
資本金	21,279	21,279
資本剰余金	20,227	20,227
利益剰余金	332,669	339,970
自己株式	△19,733	△19,743
株主資本合計	354,443	361,733
その他の包括利益累計額		
その他有価証券評価差額金	10,362	3,732
繰延ヘッジ損益	—	△288
為替換算調整勘定	△23,301	△37,081
その他の包括利益累計額合計	△12,939	△33,637
少数株主持分	471	—
純資産合計	341,976	328,096
負債純資産合計	¥ 540,761	¥ 523,242

※ 2011年3月期より、「包括利益の表示に関する会計基準」を適用しております。

経営

シオノギの事業活動

シオノギのCSR活動

経営管理体制

財務セクション

会社情報

連結損益計算書

塩野義製薬株式会社および連結子会社

(単位:百万円)

	2010年3月期	2011年3月期
売上高	¥ 278,502	¥ 282,350
売上原価	76,263	81,737
売上総利益	202,239	200,612
販売費及び一般管理費	149,801	153,720
営業利益	52,438	46,892
営業外収益		
受取利息	484	459
受取配当金	1,124	1,224
その他	970	643
営業外収益合計	2,579	2,326
営業外費用		
支払利息	1,675	1,478
寄付金	1,412	1,334
その他	1,407	1,229
営業外費用合計	4,494	4,042
経常利益	50,522	45,176
特別利益		
固定資産売却益	—	4,067
投資有価証券売却益	—	1,647
債務免除益	—	279
負ののれん発生益	—	243
事業譲渡益	5,351	—
企業結合における交換利益	4,900	—
特別利益合計	10,251	6,237
特別損失		
減損損失	199	7,342
事業構造改善費用	—	4,829
災害による損失	—	2,826
貸倒損失	—	1,769
投資有価証券評価損	1,942	—
その他	90	1,511
特別損失合計	2,233	18,278
税金等調整前当期純利益	58,540	33,135
法人税、住民税及び事業税	21,145	20,207
法人税等調整額	△ 1,246	△ 7,129
法人税等合計	19,899	13,078
少数株主損益調整前当期純利益	—	20,057
少数株主利益	15	30
当期純利益	¥ 38,625	¥ 20,026

※ 2011年3月期より、「連結財務諸表に関する会計基準」に基づく財務諸表等規則等の一部を改正する内閣府令を適用しております。

連結包括利益計算書

塩野義製薬株式会社および連結子会社

(単位:百万円)

	2010年3月期	2011年3月期
少数株主損益調整前当期純利益	¥ —	¥ 20,057
その他の包括利益		
その他有価証券評価差額金	—	△6,629
繰延ヘッジ損益	—	△288
為替換算調整勘定	—	△13,779
その他の包括利益合計	—	△20,697
包括利益	¥ —	¥ △640
(内訳)		
親会社株主に係る包括利益	¥ —	¥ △671
少数株主に係る包括利益	—	30

※2011年3月期より、「包括利益の表示に関する会計基準」を適用しております。

連結株主資本等変動計算書

塩野義製薬株式会社および連結子会社

(単位:百万円)

	株主資本					その他の包括利益累計額				少数株主 持分	純資産 合計
	資本金	資本 剰余金	利益 剰余金	自己株式	株主資本 合計	その他 有価証券 評価差額金	繰延 ヘッジ 損益	為替換算 調整勘定	その他の 包括利益 累計額合計		
2009年3月31日残高 ..	¥ 21,279	¥ 20,227	¥ 304,761	¥ △ 19,652	¥ 326,616	¥ 8,207	—	¥ △ 25,188	¥ △ 16,980	¥ 458	¥ 310,093
剰余金の配当	—	—	△ 10,717	—	△ 10,717	—	—	—	—	—	△ 10,717
当期純利益	—	—	38,625	—	38,625	—	—	—	—	—	38,625
自己株式の取得	—	—	—	△ 80	△ 80	—	—	—	—	—	△ 80
株主資本以外の項目の 連結会計年度中の変動額 (純額) ..	—	—	—	—	—	2,154	—	1,887	4,041	13	4,054
連結会計年度中の変動額合計	—	—	27,908	△ 80	27,827	2,154	—	1,887	4,041	13	31,882
2010年3月31日残高 ..	21,279	20,227	332,669	△ 19,733	354,443	10,362	—	△ 23,301	△ 12,939	471	341,976
剰余金の配当	—	—	△ 12,726	—	△ 12,726	—	—	—	—	—	△ 12,726
当期純利益	—	—	20,026	—	20,026	—	—	—	—	—	20,026
自己株式の取得	—	—	—	△ 10	△ 10	—	—	—	—	—	△ 10
株主資本以外の項目の 連結会計年度中の変動額 (純額) ..	—	—	—	—	—	△ 6,629	△ 288	△ 13,779	△ 20,697	△ 471	△ 21,169
連結会計年度中の変動額合計	—	—	7,300	△ 10	7,290	△ 6,629	△ 288	△ 13,779	△ 20,697	△ 471	△ 13,879
2011年3月31日残高 ..	¥ 21,279	¥ 20,227	¥ 339,970	¥ △ 19,743	¥ 361,733	¥ 3,732	¥ △ 288	¥ △ 37,081	¥ △ 33,637	—	¥ 328,096

※2011年3月期より、「包括利益の表示に関する会計基準」を適用しております。

連結キャッシュ・フロー計算書

塩野義製薬株式会社および連結子会社

(単位:百万円)

	2010年3月期	2011年3月期
営業活動によるキャッシュ・フロー		
税金等調整前当期純利益	¥ 58,540	¥ 33,135
減価償却費	18,047	17,966
減損損失	199	7,342
のれん償却額	3,730	4,389
有形固定資産処分損益 (△は益)	244	△3,716
事業譲渡損益 (△は益)	△5,351	—
投資有価証券売却損益 (△は益)	—	△1,647
投資有価証券評価損益 (△は益)	1,942	172
貸倒引当金の増減額 (△は減少)	△1	—
災害損失引当金の増減額 (△は減少)	—	1,492
退職給付引当金の増減額 (△は減少)	1,845	1,576
役員退職慰労引当金の増減額 (△は減少)	△154	—
受取利息及び受取配当金	△1,609	△1,683
支払利息	1,675	1,478
為替差損益 (△は益)	264	△285
その他の損益 (△は益)	△4,900	—
売上債権の増減額 (△は増加)	△4,739	9,140
たな卸資産の増減額 (△は増加)	△7,866	1,722
仕入債務の増減額 (△は減少)	△2,095	△381
未払費用の増減額 (△は減少)	△6,417	△145
未払金の増減額 (△は減少)	5,542	3,475
その他	7,609	4,801
小計	66,507	78,833
利息及び配当金の受取額	1,645	1,692
利息の支払額	△1,513	△1,493
法人税等の支払額	△13,737	△22,504
営業活動によるキャッシュ・フロー	¥ 52,901	¥ 56,528

(単位:百万円)

	2010年3月期	2011年3月期
投資活動によるキャッシュ・フロー		
定期預金の預入による支出	¥ △4,776	¥ △3,258
定期預金の払戻による収入	4,580	3,788
有価証券の取得による支出	△455	△12,367
有価証券の売却による収入	—	15,587
有価証券の償還による収入	5,066	—
投資有価証券の取得による支出	△4,395	△4,339
投資有価証券の売却による収入	—	2,074
投資有価証券の償還による収入	5,000	—
有形固定資産の取得による支出	△13,156	△11,274
有形固定資産の売却による収入	49	1,760
貸付金の回収による収入	9,602	1
関係会社有価証券の取得による支出	△3,203	△2,349
連結の範囲の変更を伴う子会社株式の取得による支出	△2,506	—
連結の範囲の変更を伴う子会社株式の売却による収入	8,092	—
その他	△4,723	△3,570
投資活動によるキャッシュ・フロー	△826	△13,947
財務活動によるキャッシュ・フロー		
割賦債務の返済による支出	△1,031	—
短期借入金の純増減額(△は減少)	△10,000	—
長期借入れによる収入	988	—
長期借入金の返済による支出	△14,000	△14,000
社債の発行による収入	30,000	—
自己株式の取得による支出	△80	△10
配当金の支払額	△10,701	△12,707
少数株主への配当金の支払額	△2	△2
その他	△150	△291
財務活動によるキャッシュ・フロー	△4,978	△27,011
現金及び現金同等物に係る換算差額	△969	△2,540
現金及び現金同等物の増減額(△は減少)	46,127	13,028
現金及び現金同等物の期首残高	51,536	97,663
現金及び現金同等物の期末残高	¥ 97,663	¥ 110,691

経営

シオノギの事業活動

シオノギのCSR活動

経営管理体制

財務セクション

企業情報

事業所／シオノギグループ

主な事業所

本社・支店

① 本社

〒541-0045 大阪市中央区道修町3丁目1番8号
Tel 06-6202-2161 Fax 06-6229-9596

② 東京支店

〒150-0002 東京都渋谷区渋谷2丁目17番5号 シオノギ渋谷ビル
Tel 03-3406-8111

名古屋支店

〒460-0004 名古屋市中区新栄町2丁目9番地 スカイオアシス栄
Tel 052-957-8271

福岡支店

〒810-0072 福岡市中央区長浜1丁目1番35号 新KBCビル
Tel 092-737-7750

札幌支店

〒060-0003 札幌市中央区北三条西4丁目1番地1 日本生命札幌ビル
Tel 011-252-2290

研究所

中央研究所

〒553-0002 大阪市福島区鷺洲5丁目12番4号
Tel 06-6458-5861

③ 医薬研究センター

〒561-0825 大阪府豊中市二葉町3丁目1番1号
Tel 06-6331-8081

医科学研究所

〒566-0022 大阪府摂津市三島2丁目5番1号
Tel 06-6382-2612

油日ラボラトリーズ

〒520-3423 滋賀県甲賀市甲賀町五反田1405番地
Tel 0748-88-3281

シオノギ創薬イノベーションセンター

〒001-0021 札幌市北区北21条西11丁目
Tel 011-700-4700

工場

④ 摂津工場

〒566-0022 大阪府摂津市三島2丁目5番1号
Tel 06-6381-7341

⑤ 金ヶ崎工場

〒029-4503 岩手県胆沢郡金ヶ崎町西根森山7番地
Tel 0197-44-5121

事業所

⑥ 杭瀬事業所

〒660-0813 兵庫県尼崎市杭瀬寺島2丁目1番3号
Tel 06-6401-1221

物流センター

シオノギ物流センター

〒566-0022 大阪府摂津市三島2丁目5番1号
Tel 06-6381-7342

シオノギ東京物流センター

〒270-0233 千葉県野田市船形字上原寺1513番地
中央運輸株式会社野田営業所内
Tel 04-7127-3000

海外

Shionogi & Co., Ltd. Taipei Office

4F, No.2, Sec. 2, Nanking East Road, Taipei 10457, Taiwan
Tel +886-2-2551-6336

Shionogi & Co., Ltd. Shanghai Office

Far East International Plaza 3F, 306A, No.319 Xian Xia Road
Shanghai 200051, People's Republic of China
Tel +86-21-6235-1311

主なシオノギグループ会社

シオノギファーマケミカル株式会社

〒771-0132 徳島県徳島市川内町平石夷野224番地20
Tel 088-665-2312

シオノギ分析センター株式会社

〒566-0022 大阪府摂津市三島2丁目5番1号
Tel 06-6381-7271

株式会社最新医学社

〒541-0045 大阪市中央区道修町4丁目7番6号 シオノギ道修町ビル
Tel 06-6222-2876

シオノギ総合サービス株式会社

〒541-0045 大阪市中央区道修町4丁目7番6号 シオノギ道修町ビル
Tel 06-6227-0815

油日アグロリサーチ株式会社

〒520-3423 滋賀県甲賀市甲賀町五反田1405番地
Tel 0748-88-3215

シオノギテクノアドバンスリサーチ株式会社

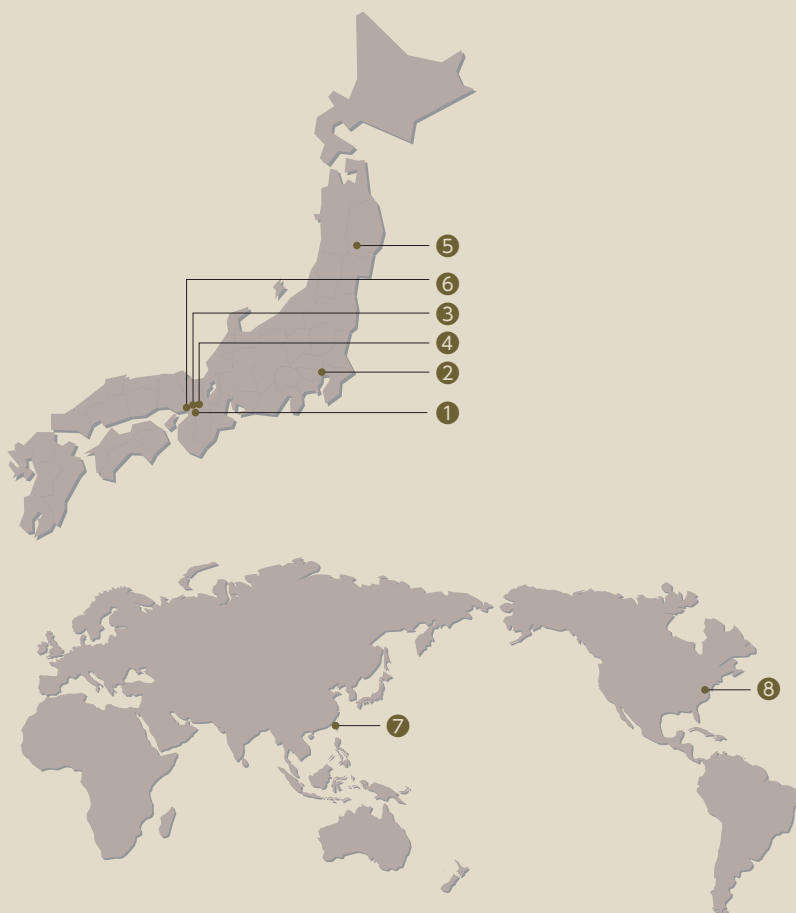
〒561-0825 大阪府豊中市二葉町3丁目1番1号
Tel 06-6331-8605

⑦ Taiwan Shionogi & Co., Ltd.

4F, No.2, Sec. 2, Nanking East Road, Taipei 10457, Taiwan
Tel +886-2-2551-6336

⑧ Shionogi Inc.

300 Campus Drive, Florham Park, NJ 07932, U.S.A.
Tel +1-973-966-6900



会社情報

(2011年3月31日現在)

商号 塩野義製薬株式会社 (Shionogi & Co., Ltd.)
 創業 1878 (明治11) 年3月17日
 設立 1919 (大正8) 年6月5日
 資本金 212億7,974万2,717円
 ホームページ <http://www.shionogi.co.jp/>
 本社所在地 〒541-0045
 大阪市中央区道修町3丁目1番8号
 Tel 06-6202-2161 Fax 06-6229-9596

従業員数 連結合計5,277名
 単体合計4,162名
 業種 医薬品製造販売業
 事業内容 医薬品、診断薬などの製造・販売
 決算期 3月31日
 売上高 連結2,823億50百万円
 単体2,499億89百万円
 (2010年度)

上場証券取引所 大阪・東京 (コード: 4507)
 株式の状況 発行可能株式総数: 1,000,000,000株
 発行済株式総数: 351,136,165株
 株主数: 34,532名

株主名簿管理人 住友信託銀行株式会社 証券代行部
 大阪市中央区北浜4丁目5番33号

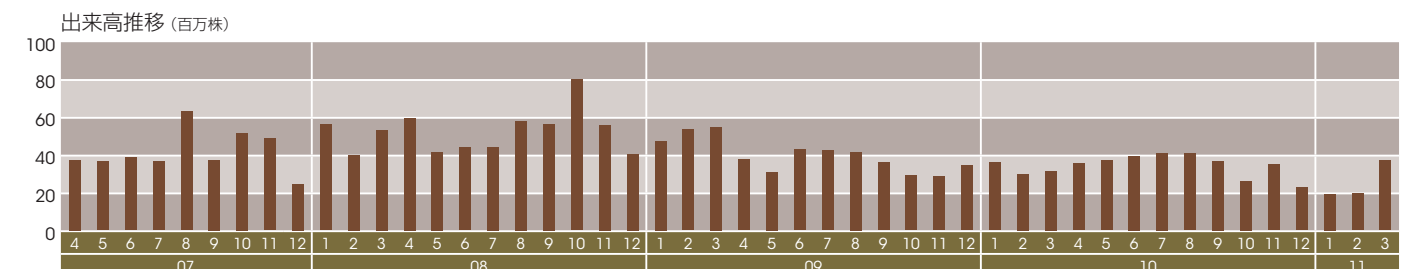
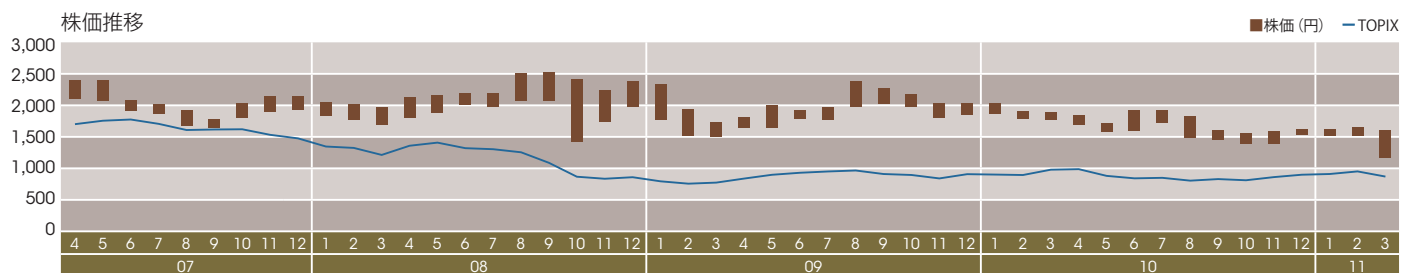
大株主

株主名	持株数 (千株)	持株比率 (%)
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社 (信託口)	19,028	5.68
住友生命保険相互会社	18,604	5.56
日本マスタートラスト信託銀行株式会社 (信託口)	15,465	4.62
日本生命保険相互会社	13,138	3.92
JP MORGAN CHASE BANK 385147	10,716	3.20
JP MORGAN CHASE BANK 380055	10,620	3.17
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社 (住友信託銀行再信託分・株式会社三井住友銀行退職給付信託口)	9,485	2.83
日本興亜損害保険株式会社	7,551	2.25
STATE STREET BANK AND TRUST COMPANY	6,935	2.07
SSBT OD05 OMNIBUS ACCOUNT - TREATY CLIENTS	6,787	2.03

(注) 1. 当社は自己株式 16,237,775 株を保有しておりますが、上記大株主 (上位 10 名) の中には含めておりません。

2. 持株比率は、発行済株式の総数から自己株式を控除した 334,898,390 株に対する割合として算出しております。

株価および出来高の推移





この印刷物は、E3PAのシルバー基準に適合した
地球環境にやさしい印刷方法で作成されています
E3PA:環境保護印刷推進協議会
<http://www.e3pa.com>

