



SGS

SHIONOGI
GROWTH
STRATEGY

2020

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ない。

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)



編集方針

シオノギグループの企業価値について株主・投資家およびステークホルダーの皆さまにより深くご理解いただくため、当レポートは、財務情報に加え、経営戦略やESG（環境、社会、ガバナンス）情報を充実させた統合報告を実施しています。

対象期間

2013年度（2013年4月1日～2014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44社（塩野義製薬株式会社、連結子会社37社、関連会社6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の子会社6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）、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、2014年3月期（2013年度）「有価証券報告書」に準じ、百万円未満の桁数を切り捨てたものになります。億円未満については、四捨五入しています。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。

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、需要を満たす能力が欠く状況、原材料の入手困難、他社との競争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。

02 VISION & STRATEGY

- 02 ステークホルダーの皆さまへ
新中期経営計画を推し進め、
「創薬型製薬企業」としてグローバルでの成長を目指します
- 04 これまでの中期経営計画の成果
- 06 パイプライン(開発品一覧)
- 08 主要製品紹介
- 10 社長インタビュー
「Shionogi Growth Strategy 2020 (SGS2020)」
の成長戦略を手代木社長に聞く



18 PERFORMANCE

- 20 パフォーマンスハイライト
- 22 研究
- 24 開発
- 26 国内営業
- 28 生産およびサプライチェーン
- 29 海外事業
米国、欧州、アジアの3極展開の中で、
米国での「オスフィーナ」拡大を成長軸とする



32 FUNDAMENTALS

- 32 コーポレート・ガバナンス
- 37 シオノギの人材力
シオノギの将来成長を支える人材力
- 40 CSR



46 DATA SECTION

- 46 11年間 連結財務ハイライト
- 48 財務分析
- 51 事業等のリスク
- 52 連結主要財務諸表
- 58 会社情報

ステークホルダーの皆さまへ

シオノギは、新中期経営計画「**Shionogi Growth Strategy 2020 (SGS2020)**」を推し進め、「創薬型製薬企業」としてグローバルでの成長を目指します。



新中期経営計画「SGS2020」の位置付け

先進各国においては、世界金融危機後の構造的な財政赤字は縮小傾向にありますが、医療保険財政の改善に向けた各種政策は引き続き強化され、新興国市場の急速に拡大してきた成長にも、その勢いに陰りがみられています。また国内医療用医薬品市場においても、超高齢社会を迎える中、医療イノベーションが推進される一方で、ジェネリック医薬品の使用促進や薬価改定などの薬剤費抑制策が積極的に推進されています。このように、医薬品産業を取り巻く環境は、今後もグローバル規模で急速に変化することが予想されることから、生き残りをかけた国際的な企業間競争が激化していくものと思われます。

シオノギグループは、2016年から2017年にかけて訪れる主力製品「 Crestor 」の特許満了に伴うロイヤリティー収入の消失（ Crestor クリフ ）を乗り越え、持続的な成長を遂げるため、2010年度を起点とした5ヵ年の第3次中期経営計画に全力で取り組んでまいりました。

その過程で、私たちは、世界的な経済状況の悪化や大幅な為替変動、競合品による販売競争の激化など外部環境の急速な変化に対応するため、抗HIV薬に関する契約の枠組みや「 Crestor 」のロイヤリティー受け取りに関する契約を変更し、持続的な成長を遂げるための収益基盤を整備しました。一方、それらの施策に伴い、今後取り組むべき経営課題にも変化が生じ、経営目標の見直しが必要となったことから、第3次中期経営計画の終了を1年前倒し、本年4月より、2020年度に向けた成長戦略を明確に定めた新中期経営計画「 Shionogi Growth Strategy 2020 (SGS2020) 」をスタートさせました。

SGS2020におけるビジョン

SGS2020におけるビジョンは「創薬型製薬企業として成長する」ことです。これは、患者さまに必要なとされる画期的な新薬を自社で創製し、世界中の患者さまにお届けするグローバル製薬企業ということであり、まさしく、シオノギグループの企業理念である基本方針「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」ことをグローバルに実現できる企業として成長することに他なりません。また、そのビジョンの実現のためには、2020年度における研究開発費として1,000億円以上、売上高研究開発費率は20%を確保していることを想定しております。

シオノギグループは、急速な経営環境の変化に対応しながら、2020年度の経営目標を確実に達成するため、毎年、成果と課題を確認しながら向こう3年間でやり遂げるべき事項を明確にする「3年ローリング方式」で経営を管理し、グローバルな創薬型製薬企業として成長できるよう、全社一丸となって取り組んでまいります。

新中期経営計画 (SGS2020) のVISION

創薬型製薬企業として成長する

シオノギが考える創薬型製薬企業

- First in Class、Last in Classの創薬研究に取り組んでいる
- 日米欧亜に開発・販売拠点を有している
- 上記の創薬研究・開発から生み出された新薬および情報をグローバルに提供している

ビジョン実現に向けて

2020年度に確保

研究開発費

1,000 億円以上

売上高研究開発費率

20%

FIC

First in Class

特に新規性・有効性が高く、
従来の治療体系を大幅に変
える独創的医薬品

LIC

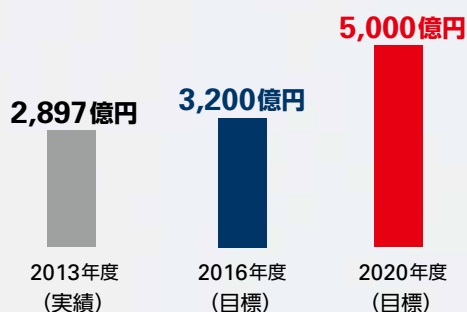
Last in Class

同様のメカニズムで明確な
優位性を持ち、他の新薬の
追従を許さない医薬品

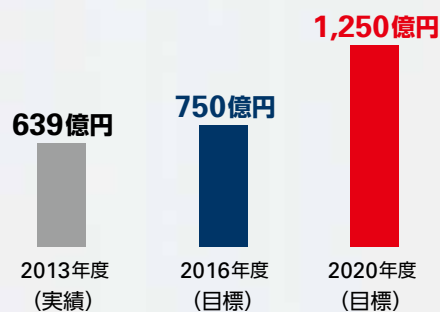
VISION & STRATEGY

経営目標

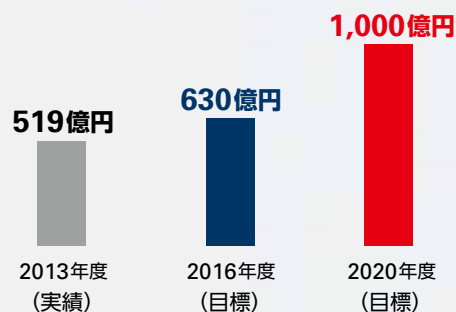
売上高



経常利益



研究開発費



ROE



これまでの中期経営計画の成果

利益を生み出せる経営体質に進化



第1次中期経営計画

～基盤整備～

- 医薬品事業への特化
- グローバル開発の基盤整備

第2次中期経営計画

～飛躍への胎動～

- 重点疾患領域(感染症、疼痛、代謝性疾患)への集中
- 米国サイエルファーマ社の買収

第3次中期経営計画の成果

研究開発

- 「オスフィーナ」「テビケイ」の上市
- 自社グローバル開発(フェーズⅢ試験)の実施
- 12品目の開発品創出および50%以上のPOC^{*1}獲得

*1 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

国内営業

- 戦略8品目の成長・国内医療用医薬品売上高比率の拡大

28.9% ▶ 55.2%
2009年度 2013年度

- 「クレストール」「サインバルタ」でトップシェアを獲得
- 生産性(MR一人当たりの売上高)の向上

1.1億円 ▶ 1.3億円
2009年度 2013年度

海外事業

- 米国事業の新薬モデルへの転換と安定化
- 欧州、中国への展開
- GDO^{*2}、海外事業本部、GSCM^{*3}本部によるグローバルガバナンス強化

*2 GDO: Global Development Office

*3 GSCM: Global Supply Chain Management

収益構造

- HIVインテグラーゼ阻害薬の契約枠組み変更
- クレストールロイヤリティーの契約変更

契約変更の内容

- ・2014年から2016年のロイヤリティー料率が、従来の料率より数%減少
- ・ロイヤリティー受取期間が、2016年以降の特許切れから2023年まで最長7年間延長
- ・2014年から2020年までの間、シオノギが受け取るロイヤリティーに年間数億ドルの最低受取額を設定

契約変更の意義

- ・中長期的な成長を支える安定した収益基盤の確保
- ・クレストールグリフを平準化することで急激な業績の落ち込みを回避

- コスト管理能力の強化

営業利益率が向上

21.9%

21.1%

17.6%

16.6%

2,897億円



「ラビアクタ」点滴静注液バッグ発売



「サインバルタ」カプセル発売



「オスフィーナ」発売
(一般名: オスベミフェン)



「テビケイ」錠発売
(一般名: ドルテグラビル)

全体的なコスト改革を推進し収益性が向上

継続した研究開発への投資

2010	2011	2012	2013	(年度)
28.9	29.1	27.8	26.9	
509	536	530	519	
18.0	20.1	18.7	17.9	

第3次中期経営計画
～SONG for the Real Growth～

パイプライン(開発品一覧)

開発No. (一般名) 【製品名】	適応症	地域	ステージ (2014年8月現在)					2014年度期初に おける進展目標
			フェーズⅠ	フェーズⅡa	フェーズⅡb	フェーズⅢ	申請／承認	
感染症								
S-649266	各種細菌感染症	グローバル						フェーズⅡ開始
疼痛・神経								
LY248686 デュロキセチン塩酸塩 【サインバルタ®】	線維筋痛症	日本					(申請中2014/6)	申請
	慢性腰痛症	日本						申請
オキシコドン塩酸塩水和物 【オキシコンチン®】	中等度から高度の慢性疼痛 における鎮痛	日本						――
S-297995 (Naldemedine)	オピオイド投与に伴う消化器症状	グローバル						――
		日本						――
S-877503 (グアンファシン塩酸塩)	注意欠陥・多動性障害	日本						フェーズⅡ／Ⅲ完了
S-877489 (Lisdexamfetamine)	注意欠陥・多動性障害	日本						フェーズⅡ／Ⅲ開始
S-117957	神経障害性疼痛	米国		POM (Proof of Mechanism)				Go／No Go判断
S-120083	炎症性疼痛	日本						――
S-010887	神経障害性疼痛	日本						フェーズⅠ完了 Go／No Go判断
代謝疾患								
S-556971	脂質異常症	日本						フェーズⅡb開始
S-707106	2型糖尿病	米国						――
S-237648	肥満症	日本						フェーズⅠ完了 Go／No Go判断
ペプチドワクチン								
S-588410	膀胱がん	日欧						――
S-488210	頭頸部がん	欧州						――
S-646240	加齢黄斑変性症	日本						Go／No Go判断
フロンティア								
Ospemifene	閉経後陰萎縮症	米国					(承認2013/2)	――
		欧州					(申請中2013/3)	――
S-524101	ダニ抗原によるアレルギー性鼻炎	日本					(申請中2014/4)	申請
S-555739	アレルギー性鼻炎	日本						――
		米国						――
		欧州	POM (Proof of Mechanism)					――
S-888711 (Lusutrombopag)	血小板減少症	欧米						フェーズⅡ開始
		日本						申請
S-222611	悪性腫瘍	欧州						――
S-525606	スギ抗原によるアレルギー性鼻炎	日本						――
導出品								
S/GSK1349572 (ドルテグラビルナトリウム)	HIV感染症	グローバル: 申請中(2012年12月)、米国: 承認(2013年8月)、 欧州: 承認(2014年1月)、日本: 承認(2014年3月)、その他11カ国で承認						――
ドルテグラビルナトリウム/ アパカビル硫酸塩/ ラミブジン	HIV感染症	欧米					(申請中2013/10)	承認
S/GSK1265744 LAP*	HIV感染症	米国						――
S-0373	脊髄小脳変性症	日本						――
Janssen/シオノギ β-セクレターゼ阻害薬	アルツハイマー病	欧州						――

* LAP: Long acting parenteral formulation

(2014年8月現在)

	薬効(剤型)	起源	開発
--	--------	----	----

	セフェム系抗生物質(注射)	自社	自社
--	---------------	----	----

	SNRI(セロトニン・ノルアドレナリン 再取り込み阻害薬)(経口)	イーライリリー社 (米国)	自社/ 日本イーライリリー社
	アヘンアルカロイド系麻薬(経口)	ナップ社(英国)	自社
	末梢性オピオイド受容体 アンタゴニスト(経口)	自社	
	非中枢神経刺激薬(経口)	シャイアー社 (アイルランド)	自社/シャイアー社
	中枢神経刺激薬(経口)		
	神経障害性疼痛治療薬(経口)	自社/パデュー社 (米国)	自社/パデュー社
	炎症性疼痛治療薬(経口)		
	神経障害性疼痛治療薬(経口)	自社	自社

	コレステロール吸収阻害薬(経口)	寿製薬(日本)	自社/寿製薬
	インスリン抵抗性改善薬(経口)	自社	自社
	ニューロペプチドYY5受容体 アンタゴニスト(経口)		

	がんペプチドワクチン(注射)	オンコセラピー・ サイエンス社 (日本)	自社
	がんペプチドワクチン(注射)		
	ペプチドワクチン(注射)		

	選択的エストロゲン受容体 モジュレーター(経口)	ファトレックス社 (米国)	自社／ファトレックス社
	ダニ抗原特異的舌下免疫療法薬	スタラジン社 (フランス)	自社
	プロスタグランジンD2受容体 アンタゴニスト(経口)	自社	
	低分子TPOミメティック(経口)		
	HER2/EGFRデュアル阻害薬(経口)		
	スギ抗原特異的舌下免疫療法薬	スタラジン社 (フランス)	

	インテグラーゼ阻害薬(経口)	シオノギー ViiVヘルスケア社	ViiVヘルスケア社 (英国)
	インテグラーゼ阻害薬/ 核酸系逆転写酵素阻害薬(経口)		
	インテグラーゼ阻害薬(注射)		
	非ペプチド型TRHミメティック(経口)	自社	キッセイ薬品(日本)
	β -セクレターゼ阻害薬(経口)		ヤンセン社(米国)

注目の開発品

S-297995 (オピオイド投与に伴う消化器症状)

作用機序

末梢作用型オピオイド受容体アンタゴニスト(経口)

特性

中枢移行性が低く、末梢のオピオイド受容体に作用することにより、オピオイドの鎮痛効果に影響することなくオピオイド誘発性の便秘症状の緩和が期待できる経口製剤。

市場性

グローバルオピオイド鎮痛薬市場: 148億米ドル^{*1}

主たる市場は、米国・英国・ドイツ・カナダ・フランスで、世界のオピオイド鎮痛薬市場の8割弱を占める。

オピオイド鎮痛薬長期投与患者数(上記5ヵ国): 70百万人^{*2}

*1 Calculated based on IMS Health MIDAS MAT-2Q12

*2 Calculated based on IMS patient level data MAT-2Q09

S-888711 (血小板減少症)

作用機序

低分子TPOミメティック(経口)

特性

血中濃度が直線的に推移することで有効域が広く、肝機能障害や白内障を起こす懸念もない。食事の影響を受けにくいので服薬利便性が高く、人種による差も見られない。

市場性

慢性肝疾患では重症度と相関して血小板減少がみられる。C型慢性肝炎患者の約24%が血小板減少(<15 万/ μ L)^{*1}を、約1%が重度の血小板減少(<5 万/ μ L)^{*2}を示す。

世界のC型、B型肝炎ウイルス持続感染者は、各々150百万人、240百万人^{*3}で、肝硬変の半数以上がC型あるいはB型肝炎ウイルス感染に起因する。

*1 Lojue KS, et al., J Vir Hep 2011, 18:1-7

*2 Poordad, F, Aliment Pharmacol Ther 2007, 26(Suppl 1), 5-11

*3 WHO Campaign, World Hepatitis Day 28 July 2013

S-649266 (各種細菌感染症)

作用機序

細胞壁合成阻害によるグラム陰性菌の増殖抑制

特性

多剤耐性菌を含むグラム陰性菌全般に対して、強い抗菌活性を示す注射用セフェム系抗菌薬。多くのカルバペネムあるいはセフェム系抗菌薬に耐性を示すメタロβラクタマーゼ(MBL)産生菌および多剤耐性緑膿菌、腸内細菌属等に対しても強い活性を示す。

市場性

重症感染症として、米国では年間約200万人が"耐性菌"に感染し、そのうち約2万人が死亡(米国疾病予防管理センター)。東ヨーロッパ、ラテンアメリカ、アジア地域においてもグラム陰性菌の高度耐性化が深刻化している。

主要製品紹介

医療用医薬品

「オスフィーナ[®]」

(閉経後膣萎縮症治療薬)

- 発売: 2013年6月(米国)
- 2013年度売上高: 11億円

シオノグрупп初のグローバル新薬

閉経に伴う膣萎縮症状による性交痛治療薬で、エストロゲン受容体に結合することにより、組織選択的にエストロゲン刺激または拮抗作用を示す、初めて且つ唯一の経口非ホルモン製剤。閉経後の女性患者のQOLを大きく改善することが期待できます。



国内戦略8品目 戦略8品目に注力し、国内市場でのシェア拡大を着実に進めています。

(以下、発売日はすべて日本国内)

「クレステール[®]錠」

(高コレステロール血症治療薬)

- 発売: 2005年4月
- 2013年度売上高: 411億円

シオノギ創製

LDL-コレステロール低下効果に優れ、国内外で脂質異常症治療をリードするスタチン製剤。

動脈硬化性疾患のリスクを減らし、医療従事者と患者さまの満足と安心につながります。

「イルベタン[®]錠」「アイミクス[®]配合錠」 「イルトラ[®]配合錠」(イルベタンファミリー)

(高血圧症治療薬)

- 発売: 「イルベタン[®]錠」2008年7月、「アイミクス[®]配合錠」2012年12月、「イルトラ[®]配合錠」2013年9月
- 2013年度売上高: 139億円

強力かつ24時間持続する降圧作用と、アンチ・メタボな臓器保護作用を持つ長時間作用型アンジオテンシンⅡ受容体拮抗薬。

カルシウム拮抗薬・アムロジピンを配合した「アイミクス配合錠」と、利尿薬・トリクロルメチアジド配合の「イルトラ配合錠」も加わり、イルベタンファミリーとして高血圧治療に貢献します。



「サインバルタ[®]カプセル」

(うつ病・うつ状態および糖尿病性神経障害に伴う疼痛治療薬)

- 発売: 2010年4月
- 2013年度売上高: 114億円

抗うつ薬として世界100ヵ国以上で承認されているセロトニン・ノルアドレナリン再取り込み阻害薬。

また、国内外のガイドラインにおいて糖尿病性神経障害に伴う疼痛治療の第一選択薬としても推奨されています。

「オキシコンチン[®]錠」「オキノーム[®]散」 「オキファスト[®]注」(オキシコンチンファミリー)

(がん疼痛治療薬)

- 発売: 「オキシコンチン[®]錠」2003年7月、「オキノーム[®]散」2007年2月、「オキファスト[®]注」2012年5月
- 2013年度売上高: 106億円

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」の組み合わせにより、がんの痛みを効果的に取り除くことが可能。

さらに注射剤「オキファスト注」は、経口投与が困難な患者さまにも使用可能です。

OTC医薬品

2013年度売上高: **45億円**

お客さまのライフスタイルにあわせた製品を取り揃え、QOL (Quality of Life: 生活の質) の向上に取り組んでいます。

ポポンシリーズ

お客さまのニーズに沿うラインナップで、毎日の元気をサポートするビタミン剤



「ポポン[®]S」:
●発売: 1952年
マルチビタミン剤の
ロングセラー製品



「ポポン[®]S プラス」:
●発売: 2012年
現代人の摂取ニーズが高い鉄、
葉酸、カルシウム配合



「ポポン[®]S ロイヤル」:
●発売: 2013年
明日への元気のために
リュウガンニクエキス、
ロイヤルゼリーなど配合

セデスシリーズ

痛みにあわせて選べる解熱鎮痛薬



「セデス[®] ハイ」:
●発売: 1993年
イソプロピルアンチピリン、アセトアミノフェンを配合し、がまんできないつらい頭痛に速く、よく効く



「セデス[®] ファースト」:
●発売: 2010年
頭痛・発熱・生理痛に、眠くなる成分を配合せず、
胃にやさしい

「デビケイ[®]錠」

(HIV治療薬)

●発売：2013年8月(米国)、2014年4月(日本)

グラクソ・スミスクライン社との共同創製 (ViiV社との共同開発)

優れた効果と安全性をもち、薬剤耐性が生じにくい新規HIVインテグラーゼ阻害薬。米国および国内の抗HIV治療ガイドラインにおいて治療未経験患者の第一選択薬の一つに位置付けられ、全てのHIV-1感染患者さまに対して重要な治療の選択肢となる薬剤です。



2013年度売上高: **929億円**

「フィニバックス[®]点滴静注用」 「フィニバックス[®]キット点滴静注用」

(細菌感染症治療薬)

●発売：2005年9月(キット：2006年6月)

●2013年度売上高：47億円

シオノギ創製

緑膿菌に対して優れた抗菌活性を持つ注射用カルバペネム系抗菌薬。

特に敗血症、肺炎、腹膜炎などの重症・難治性感染症治療で有用性が期待できる薬剤です。



「ディフェリン[®]ゲル」 (外用尋常性ざ瘡治療薬)

●発売：2008年10月

●2013年度売上高：44億円

日本初の尋常性ざ瘡(ニキビ)の適応を持つ外用レチノイド製剤。

国内のガイドラインにおいて軽症から重症までのニキビのベース治療薬として、強く推奨されています。



「プレスパ[®]錠」 (特発性肺線維症治療薬)

●発売：2008年12月

●2013年度売上高：48億円

世界初の特発性肺線維症で適応を取得した抗線維化薬。

肺活量の低下を抑制し、病気の進行を抑えることが期待できる薬剤です。



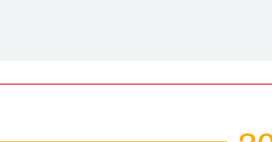
「ラピアクタ[®]点滴静注液バッグ」 「ラピアクタ[®]点滴静注液バイアル」 (抗インフルエンザウイルス薬)

●発売：2010年1月

●2013年度売上高：20億円

世界初の点滴用ノイラミニダーゼ阻害薬

1回の点滴静注により確実な効果が期待でき、外来から入院まで、また乳児から高齢者まで幅広く使用が可能です。



診断用医薬品

2013年度売上高: **20億円**

病気の診断や病態把握などに役立つ試薬を通じて、
医療用医薬品とともに早期診断・早期治療により皆さまの健康に貢献しています。



インフルエンザウイルスキット「スライトポック[®]FLU」

●発売：2012年9月

インフルエンザウイルスによる感染を迅速に診断する検査キットで、検体中のインフルエンザウイルスA型抗原およびB型抗原について、陽性判定を最短1分で行うことが可能です。

社長インタビュー

「Shionogi Growth Strategy 2020 (SGS2020)」の 成長戦略を手代木社長に聞く



VISION & STRATEGY

新中期経営計画 SGS2020における成長戦略

「トップライン(売上)の成長」として、販売エリアおよび疾患領域の選択と集中から革新的な新薬の創出による成長への展開と、継続的な事業運営の強化による「ボトムライン(利益)の成長」の2つの成長への取り組みを進めていきます。

トップライン(売上)の成長

販売エリア、疾患領域
選択と集中

FIC

First in Class

特に新規性・有効性が高く、
従来の治療体系を大幅に変
える独創的医薬品

LIC

Last in Class

同様のメカニズムで明確な
優位性をもち、他の新薬の
追従を許さない医薬品

FIC、LIC化合物による成長

ボトムライン(利益)の成長

継続的なビジネスオペレーションの強化

2014年度

2020年度

Question 1

まずは、第3次中期経営計画の振り返りと、「グローバル元年」と位置付けた2013年度の取り組みから得られた成果についてお聞かせください。

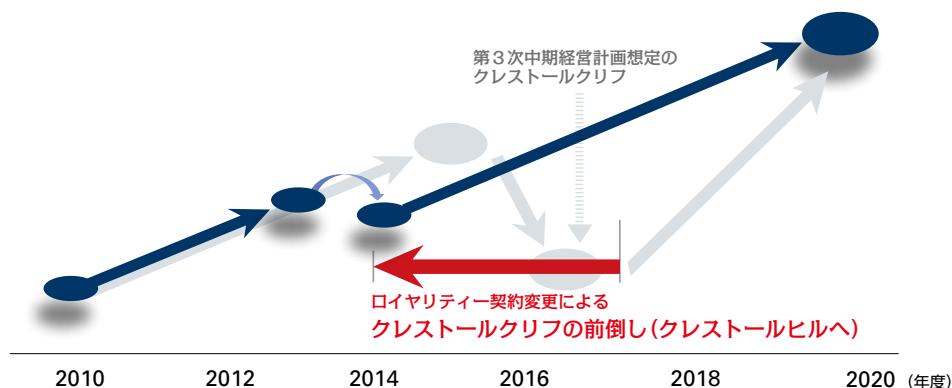
Answer

POINTS

- ▶ 研究開発の成果として、グローバル新薬「オスフィーナ」「テビケイ」の発売
- ▶ 業務、風土改革による全社最適なコスト管理能力の向上
- ▶ 「 Crestor 」ロイヤリティー契約変更による収益基盤の安定化

2010年度を起点とする第3次中期経営計画では、2016年以降に到来する Crestor クリフを乗り越え、さらなる成長を目指すために、より一層厳しい業務構造改革と社内風土改革によるコスト管理能力の向上、新薬を継続的に創出するための研究開発体制の強化に取り組んでまいりました。その結果、当社グループの生命線である研究分野においては、強みである低分子創薬をさらに強化するとともに、最先端技術を駆使した高分子創薬への挑戦により、4年間で12品目の独創的で質の高い自社創製開発候補品を生み出すことができました。開発においては、後期臨床試験（フェーズⅡb試験以降）の実施と承認申請をグローバルに行える組織に進化させ、将来の成長ドライバーとなる新薬2品目「オスフィーナ」「テビケイ」の承認を取得できました。また、米国に加えて、欧州、アジアの海外拠点を設立し、グローバル化に向けた事業基盤を整備する一方、国内においては、新薬8製品を戦略品目と位置付け注力した結果、医療用医薬品の売上高を拡大することができました。

当社グループが「グローバル元年」と位置付けた2013年度は、グループ全体としてコスト配分の優先度を明確にし、シオノギグループ初のグローバル新薬「オスフィーナ」への集中投資と国内営業を中心とした行動変革ならびに生産性の向上を図り、グローバル企業として企業体質の強化に取り組んでまいりました。従業員一人ひとりが心をつにし、全社最適のコスト管理能力が身についたことを実感できた1年でした。また、「Crestor」のロイヤリティー受け取りに関する契約変更により、中長期での安定的な収益基盤を確保することができました。



Question 2

SGS2020において経営リソースを集中する販売エリアと疾患領域について教えてください。

Answer

【販売エリア】

POINTS

- ▶ 日米を向こう3年間の成長の軸とし、リソースを優先投下
- ▶ 欧州、アジアは新薬発売に向けた基盤構築

販売エリアについては、日本と米国を今後3年間の当社グループの成長を牽引する市場と定め、マザーマーケットである国内事業の強化と、新薬ビジネスに移行した米国事業に注力します。

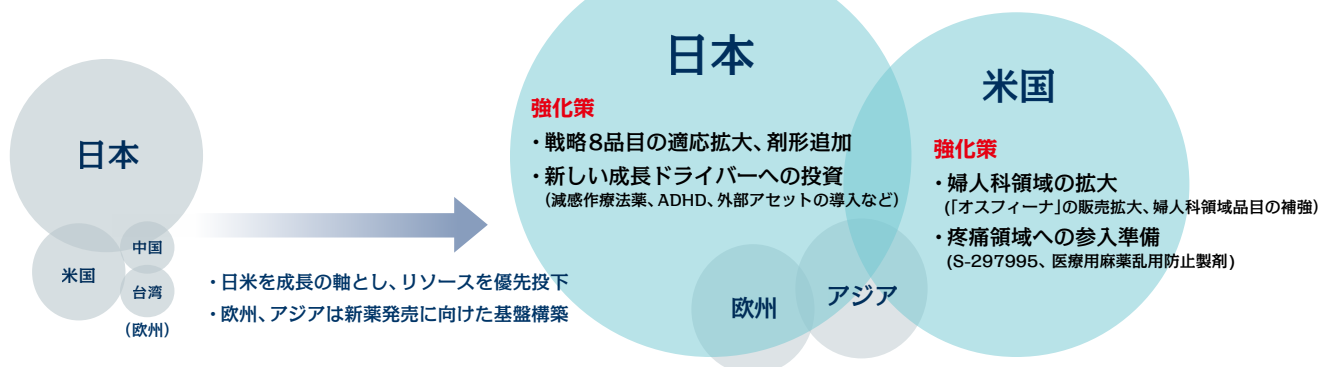
日本においては、戦略8品目へさらにリソースを集中します。組織的な顧客対応を強化するとともに、最重要戦略品目である「クレストール」、「イルベタン」ファミリー、「サインバルタ」の価値最大化を図るため、適応拡大などのライフサイクルマネジメントを強化していきます。また新たな成長ドライバーとして期待する、承認申請中のダニ抗原によるアレルギー性鼻炎を適応とする減感作療法薬S-524101や、後期臨床試験実施中の注意欠陥・多動性障害(ADHD)治療薬に投資し、製品ポートフォリオを強化してまいります。

米国では、「オスフィーナ」の売上拡大を最重要課題とし、精力的なプロモーションを継続するとともに、久光製薬の米国子会社Noven社と共同でプロモーションを展開している閉経に伴うほてり治療薬「Brisdelle」との販売相乗効果により、婦人科領域でのプレゼンスを向上させてまいります。また疼痛領域では、現在グローバルフェーズⅢ試験を実施しているオピオイド系鎮痛薬による副作用緩和薬S-297995の発売を見据え、Egalet社との技術提携により医療用麻薬の乱用防止型新製剤を開発していく予定です。

2016年度の経営目標達成に向けて既存品の最大化と新製品の投入を日米において推し進めるとともに、2020年度のあるべき姿を見据え欧州・アジアの事業基盤を構築してまいります。

現在の販売エリア

成長を牽引する販売エリア





Answer

【疾患領域】

POINTS

- ▶ 現在・近未来・未来における医療ニーズへの選択と集中
- ▶ 既存品とのシナジー効果を最大化

注力すべき疾患領域としては、現在、近未来、未来それぞれの医療ニーズを勘案して、当社グループが取り組むべき領域に経営資源を集中させます。

近未来(5～10年)の医療ニーズに対する研究開発の具体的な領域としては、当社グループの強みである感染症領域(抗ウイルス薬と重症感染症治療薬の充実、新興感染症治療への貢献)と疼痛・神経領域(オピオイド系鎮痛薬とその関連製品、慢性疼痛治療薬など)とし、2014年度からコア疾患創薬研究所において既存製品のポテンシャルの最大化と製品ラインナップの強化に取り組んでいます。未来(10～20年)の医療ニーズに対しては、特に超高齢社会を見据えて、将来の成長領域である肥満・老年代謝性疾患と腫瘍・免疫疾患の研究にフロンティア医薬研究所が中心となって取り組み、新薬を創製することで2020年度以降の持続的な成長につなげてまいります。

また、医療ニーズを確実に満たすためには、自社研究のみにこだわらず、外部の研究資源や創薬技術の導入も視野に入れ、積極的かつ柔軟にパイプラインを強化することが重要と考えております。

現在・近未来・未来における医療ニーズへの選択と集中

	現在	近未来(5～10年)	未来(10～20年)
	販売ステージ	開発ステージ	研究ステージ
重点疾患領域	既存品の最大化で現在のニーズに応える	パイプラインを繋げることで近未来のニーズに応える	環境変化を読み未来のニーズに応える
感染症	・市中感染症 ・院内感染症 ・ウイルス感染症	・ウイルス感染症 ・重症感染症	・ウイルス感染症 ・重症感染症
疼痛・神経	・うつ病 ・がん疼痛 ・糖尿病性神経障害に伴う疼痛	・がん疼痛 ・慢性疼痛 ・中枢神経疾患	・慢性疼痛 ・中枢神経疾患
代謝疾患	・脂質異常症 ・高血圧症	・肥満症	・肥満症 ・老年代謝性疾患
フロンティア	・婦人科疾患 ・特発性肺線維症 ・尋常性ざ瘡	・悪性腫瘍 ・アレルギー性疾患	・腫瘍・免疫疾患

Question 3

アカデミアや他社とのコラボレーションを含め、パイプラインの強化については、どのような戦略をお考えですか。

Answer

POINTS

- ▶ 強みをもった自社創薬力の強化
- ▶ 継続したパートナーリングの活用

2007年にスタートした国内の産学連携を志向した「シオノギ創薬イノベーションコンペ(FINDS^{*1})」や、それを国際的な取り組みに拡大し、2011年に開始した「シオノギサイエンスプログラム(SSP^{*2})」を継続し、これまでに蓄積した数々のノウハウや人的・組織的ネットワークを活用しながら、アカデミアや他社とのコラボレーションを積極的に展開してまいります。

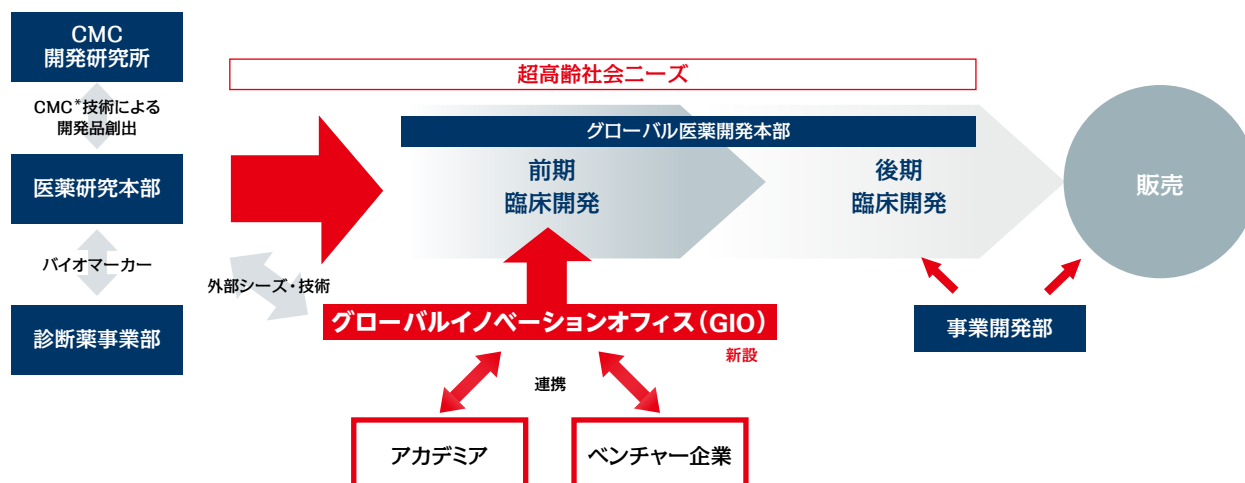
さらに、有望な創薬シーズや技術の探索・導入を強化することを目的に、それらの機能を一元化させたグローバルイノベーションオフィス(GIO)を2014年4月に立ち上げ、将来性のあるシーズ探索の幅を広げてまいります。

当社グループは、これまでの自社における創薬研究の強みを活かすとともに、外部アセットによる補強や技術の導入により創薬研究の充実化を図り、革新的で有用性の高いFIC、LIC医薬品を継続的に創出し、中長期的な成長を実現してまいります。

*1 FINDS (Pharma-INnovation Discovery competition Shionogi) : 国内創薬シーズ発掘コンペティション

*2 SSP (SHIONOGI Science Program) : 海外創薬シーズ発掘コンペティション

自社創薬力の強化と継続したパートナーリングの活用



* CMC (Chemistry, Manufacturing and Controls) : 原薬製造プロセス研究、製剤開発研究、品質評価研究

Question 4

2020年度のあるべき姿に向かって重要となる
ビジネスオペレーション(事業運営)の強化策について教えてください。

Answer

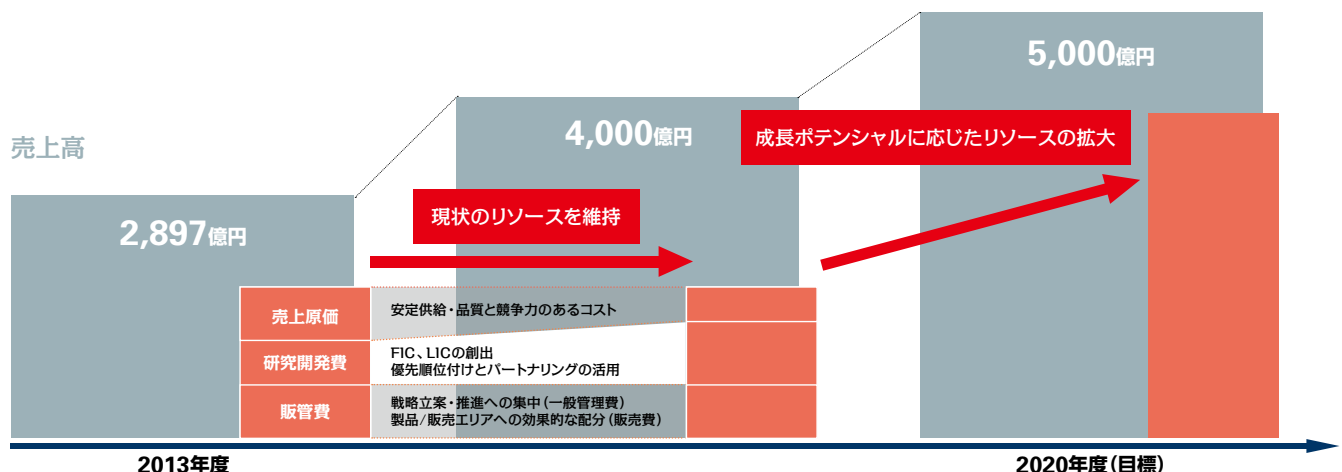
POINTS

- ▶ 成長ステージに応じた適切なリソース配分
- ▶ 戦略的なコストアロケーションと人材育成

成長ステージに応じた適切なリソース(人的資源・経費)の配分が重要であると考え、当面は現状のリソースの規模を維持し、従業員一人当たりの生産性を向上させ、その後、成長ポテンシャルに合わせてリソースの拡大を図ってまいります。

また、2013年に立ち上げたグローバルサプライチェーンマネジメント(GSCM)の体制を引き続き強化することにより、原価を低減させつつ高品質な製品の安定供給に取り組んでまいります。高い品質を確保するため自社製造にこだわる一方で、グローバルに拡大した取引先の数を絞り込み、良質な原料を安価で入手できるように効率的な委託管理によるコスト削減にも取り組みます。定量的な目標としては、2013年度の26.9%の原価率を25%以下にすること、たな卸資産回転月数を7.3ヵ月から5.5ヵ月まで圧縮することを目指します。

また、成長を加速させるためには、本社機能の強化が必須と考えています。特に戦略立案・推進機能の強化を重点的に行い、経営トップが迅速かつ的確に意思決定できるような支援体制を整えます。変革への推進力や社会課題を意識した事業経営能力を強化することが今後極めて重要になることを認識し、会社の最も重要な資産である社員に対して経営層自らが次世代リーダーの育成を考えて直接指導を行うなど、世代別の人材育成をシームレスに進めてまいります。



Question 5

株主還元については、
どのようにお考えですか。

Answer

POINTS

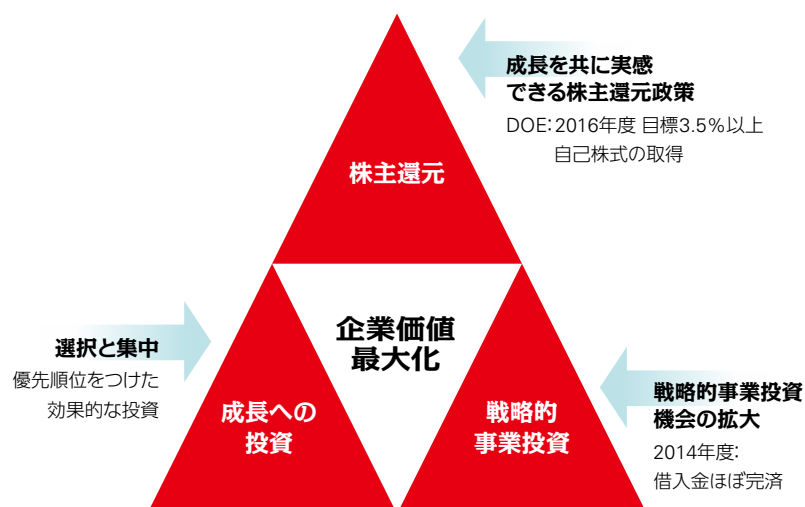
- ▶ 株主と成長を共に実感できる配当政策
- ▶ DOEを勘案し、成長過程に応じた安定的な配当金額の向上

継続的な事業運営の強化によって得られた利益を株主の皆さまに安定的に還元するとともに、バランスよく将来への成長投資(研究開発費など)や戦略的な事業投資(アライアンスなど)を行うことでさらなる経営基盤の強化に取り組み、企業価値の最大化につなげてまいります。

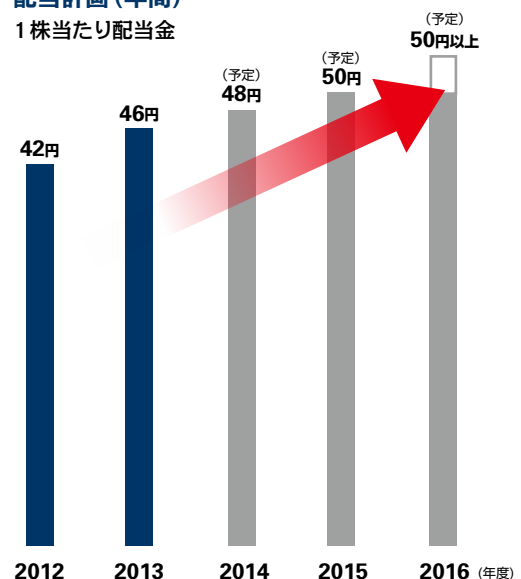
そのため、株主還元につきましては、成長過程に応じて安定的に配当金額を向上させることを目指し、これまでの配当性向40%という目標からDOE*(株主資本配当率)3.5%以上に変更するとともに、2013年度の配当金を年間46円に増配しました。2014年度以降も、成長を共に実感いただけるよう、株主の皆さまへの利益還元を図ってまいります。

* DOE(Dividend on Equity Ratio): 株主から拠出された資金に対して、企業がどの程度配当による株主還元を行っているかを示す指標
「配当金総額」÷「期首期末平均株主資本」

3つのバランスをとりながら、企業価値を最大化させる



配当計画(年間)
1株当たり配当金



Question 6

最後に、これまでの取り組みによって筋肉質な企業体質に転換したシオノギが、2014年度の減収減益を乗り越え、2015年度以降の成長に向かって進んでいくための決意をお聞かせください。

Answer

POINTS

- ▶ 2014年度は、「覚悟」と「変革」を示す重要な1年
- ▶ クレストールヒルを克服し、真の成長ステージへ移行

2014年度は、アストラゼネカ社との契約変更により前倒したクレストールクリフ(クレストールヒル)により減収減益が予想される中、まさに、当社グループの「覚悟」と「変革」を示す重要な1年であると言えます。

「オスフィーナ」および「テビケイ」が販売初期段階にあることに加え、S-297995などのグローバル開発品が2017年度以降に承認・発売される見通しであることから、グローバルでの新薬販売力の強化とそれらに続く将来の成長ドライバーの育成力向上、そしてロイヤリティに依存しない収益力の確保が当面の課題だと認識しています。2014年度は、これらの課題を早期に克服し、2015年度以降の成長ステージに移行するための布石として、成長を牽引する販売エリアや製品、開発品へ優先的に経営資源を投下する「選択と集中」を推進し、目標を必達します。

また、今後、急速な事業環境の変化に即応し企業として持続的な成長に結び付けていくために、向こう3年間でやり遂げるべき事項を明確にするとともに、「単年度の計画を着実に達成していく」ことを基本としたローリング方式で、1年ごとに成果と課題を正確かつ厳格に見極めてまいります。

当社グループの一人ひとりがなすべきことを自ら考え、全従業員が心を一つにし、変革に挑戦していくことで、減収減益を2014年度の一度限りで乗り越え、2020年度の経営目標達成に向けた取り組みを進めてまいります。





12品目

2010年度から4年間で12品目の
開発候補品(低分子・高分子)
を創製

50%以上

自社創製開発品の
臨床POC獲得率50%以上を達成

研究

PERFORMANCE

事業活動の成果

ドルテグラビル

ViiV社との共同開発品である
抗HIV薬の承認取得

S-297995

オピオイド系鎮痛薬による副作用
(便秘症状)緩和薬で、
がん・非がん患者さまを対象とした
グローバルでのフェーズⅢ試験を実施

開発





10.3%増

戦略8品目の売上高が、前年度比
10.3%増で、国内売上基盤を強化

国内営業



生産およびサプライチェーン

26.9%

生産体制の原価低減に向けた
継続的な取り組みにより、
売上原価率を26.9%に低減



過去最高益

売上高の増加および
継続的なコスト削減努力により、
営業利益、経常利益ともに
過去最高益を達成

決算



初のグローバル新薬

2013年6月、シオノギグループ初の
グローバル新薬として閉経後膣萎
縮症治療薬「オスフィーナ」を発売

海外事業

パフォーマンスハイライト

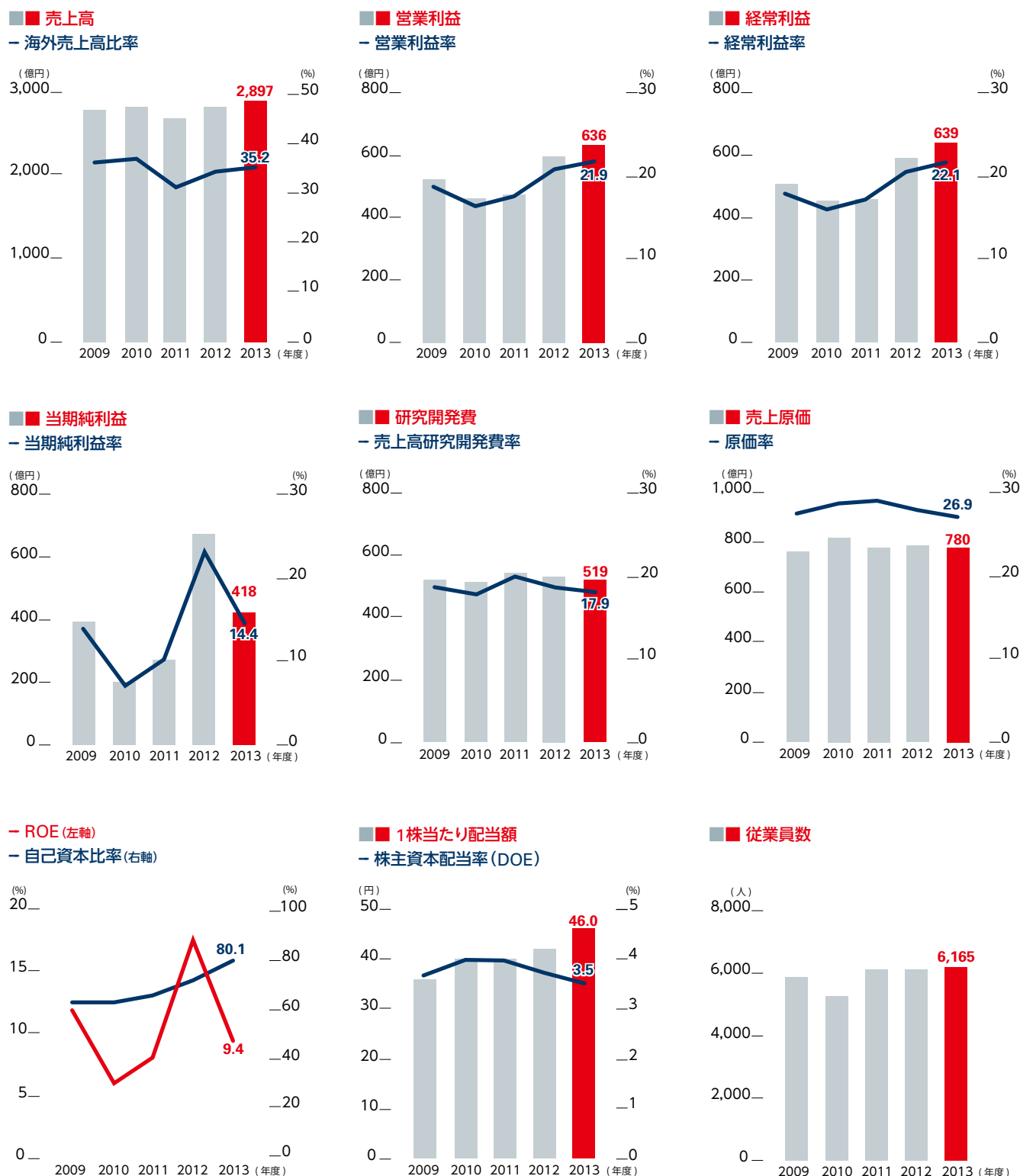
百万円

	2009年度	2010年度	2011年度	2012年度	2013年度
会計年度:					
売上高	¥278,502	¥282,350	¥267,275	¥282,903	¥289,717
売上原価	76,263	81,737	77,753	78,574	77,993
販売費及び一般管理費	149,801	153,720	142,518	144,764	148,167
営業利益	52,438	46,892	47,003	59,565	63,556
経常利益	50,522	45,176	46,093	58,922	63,906
税金等調整前当期純利益	58,540	33,135	41,494	58,306	64,869
当期純利益	38,625	20,026	27,101	66,727	41,831
研究開発費	51,808	50,921	53,599	53,021	51,924
設備投資額	12,546	17,967	13,233	11,447	8,962
減価償却費	18,047	17,966	16,282	11,912	12,912
営業活動によるキャッシュ・フロー	52,901	56,528	54,724	59,276	79,496
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 826	△ 13,947	△ 38,290	△ 19,959	△ 20,040
会計年度末:					
有形固定資産	¥ 62,447	¥ 70,220	¥ 74,282	¥ 78,473	¥ 78,976
総資産	540,761	523,242	522,161	574,882	584,803
固定負債	131,955	115,325	92,899	53,041	33,721
純資産	341,976	328,096	347,198	423,633	472,412
1株当たり情報:					円
当期純利益	¥ 115.33	¥ 59.80	¥ 80.93	¥ 199.25	¥ 124.91
純資産	1,019.71	979.69	1,027.83	1,254.44	1,398.78
配当額	36.00	40.00	40.00	42.00	46.00
その他指標:					
自己資本比率 (%)	63.2	62.7	65.9	73.1	80.1
自己資本当期純利益率 [ROE] (%)	11.9	6.0	8.1	17.5	9.4
総資産経常利益率 [ROA] (%)	9.7	8.5	8.8	10.7	11.0
配当性向 (%)	31.2	66.9	49.4	21.1	36.8
株主資本配当率 [DOE] (%)	3.7	4.0	4.0	3.7	3.5
非財務データ:					
従業員数 (人)	5,887	5,277	6,132	6,082	6,165
二酸化炭素排出量 (千トン-CO ₂)	104	87	93	89	84
廃棄物発生量 (トン)	6,218	4,961	4,744	4,564	4,275
ハイブリッド車、電気自動車の導入率 (%)*	-	39.7	48.9	80.0	90.7

* 寒冷地を除いています。

営業利益、経常利益ともに
過去最高益

売上高の増加および原価率の改善努力による売上総利益の増加に加え、継続的な全社コストの削減により、米国事業における新製品への投資によるコストの増加を一定レベルに抑え、営業利益は636億円で過去最高益となりました。また、経常利益は、円安による為替差益の発生も加わり、過去最高となる639億円となりました。



次期の見通し

売上高については、2013年12月のアストラゼネカ社との契約内容の変更により、クレストールロイヤリティーの受取期間は延長しましたが、2014年度の受取額は大幅に減少します。また国内医療用医薬品は、引き続き戦略8品目の販売に注力しますが、2014年4月に実施された薬価改定の影響により、微減となる見通しです。以上により、売上高は減収となる見込みです。

利益面では、クレストールロイヤリティー収入の大幅減少にともない減益となりますが、活発化する研究開発活動への投資を維持しつつ、売上原価を含む総費用をコントロールすることで減益幅を最小限にとどめるよう努めます。

2014年度(予想)

	億円
売上高	2,690
営業利益	450
経常利益	500
当期純利益	330

研究

「創薬型製薬企業として成長する」源泉として、「創薬力」における強みを活かし、グローバル競争を勝ち抜くFICとLICの医薬品創製に邁進する。



執行役員
医薬研究本部長
花崎 浩二

FIC

First in Class

特に新規性・有効性が高く、従来の治療体系を大幅に変える独創的医薬品

LIC

Last in Class

同様のメカニズムで明確な優位性をもち、他の新薬の追従を許さない医薬品

2013年度の成果

第3次中期経営計画の最終年となった2013年度は、英国グラクソ・スミスクライン社との共同研究で生み出した抗HIV薬「テビケイ（一般名：ドルテグラビル）」を世界の患者さまのもとにお届けすることができたエポックメイキングな1年でした。また、「ドルテグラビル」の創製で培った抗ウイルス薬研究のノウハウを活用し、新規作用機序を持つ経口インフルエンザ治療薬を開発候補品として創出するとともに、疼痛領域においては自社創製FICとなり得る、新規作用機序の神経障害性疼痛治療薬S-010887、ならびに代謝性疾患においては高い有効性と安全性が期待される抗肥満薬S-237648を新たに臨床ステージへ移行させました。さらに、自社創製を加速する一方で、革新的な新薬を継続的に創出するために、国内外の大学や研究機関との共同研究にも積極的に取り組みました。

第3次中期経営計画の成果

12品目

50%以上

この4年間、医薬研究本部は質・量ともに世界トップレベルの研究生産性を目指して新薬創製に取り組み、12品目の新規開発候補品を継続的に創製しました。質の高い候補品を選抜することにより、新たに12品目の開発品を臨床ステージに進めるとともに、自社創製開発品のPOC*獲得率では目標の50%以上を達成することができました。

これらは、2011年に医薬研究センター（SPRC）に研究機能を集約し、シオノギが誇る低分子創薬の強みをもとに研究活動を推進したことに加え、アカデミアや製薬企業との積極的な連携による創薬シーズの育成や、PET分子イメージングセンターの活用などにより臨床予測性の向上にも取り組んできた成果です。また、低分子医薬に加えて、抗体やワクチンなどの高分子医薬プラットフォーム構築への取り組みからも開発品が創出されました。

* 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

SGS2020における研究戦略

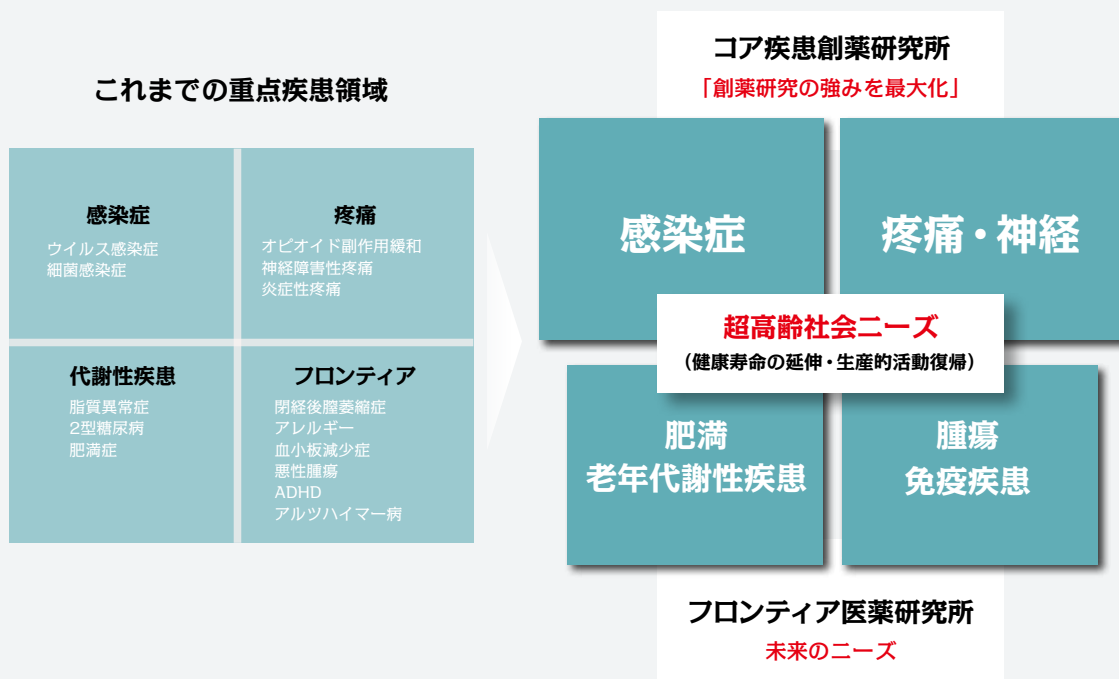
「創薬型製薬企業として成長する」というビジョンのもと、研究開発の強みを確立してきた感染症および疼痛・神経領域をコア疾患領域と位置付け、継続的に強固な開発パイプラインの構築を目指します。また、超高齢社会において今後ますます高まる医療ニーズに応えるため、肥満、老年代謝性疾患および腫瘍・免疫などの創薬研究をフロンティア疾患領域として育てます。これらの疾患研究に加えて、iPS細胞、分子イメージング、バイオマーカー、PGx*の応用研究を強化し、薬効・安全性・薬物動態における臨床予測性の一層の向上に取り組みます。このような研究を集中して推進するため、2014年4月から研究組織を、コア疾患創薬研究所、フロンティア医薬研究所、開発研究所の新体制に再編しました。

また、自社での創薬研究活動に加えて、研究開発アライアンスを統括する新設組織の「グローバルイノベーションオフィス」との協同によりオープンイノベーションをさらに推進し、外部シーズをもとにした新薬創出や技術獲得を強化します。医薬研究本部は、CMC開発研究所や診断薬事業部、ならびに研究関連子会社のシオノギテクノアドバンスリサーチ株式会社や、中国C&O社の研究子会社であるSun-Sail社などグループ内の研究関係部門とも緊密に連携して、「SPRC for the patients」を合言葉に、今後もSPRCを拠点として患者さまのニーズに応える高品質のFICおよびLIC新薬の創出に邁進していきます。

*PGx(pharmacogenomics): ゲノム薬理学。より効果が高く、副作用の少ない医薬品を、ゲノム情報を活用して創薬する試み

FUTURE

ターゲットニーズを設定し、新たな研究体制を編成



開発

効率的かつ迅速な新薬開発を進め、
患者さまに必要とされる医薬品を早期にグローバル市場に提供する。



専務執行役員
グローバル医薬
開発本部長
澤田 拓子

2013年度の成果

閉経後膣萎縮症治療薬「オスフィーナ（一般名：オスペミフェン）」は2013年6月に米国で販売を開始するとともに、欧州における申請後対応も着実に進めています。

また、抗HIV薬「テビケイ（一般名：ドルテグラビル）」については、米国での8月発売を皮切りにカナダ、欧州をはじめとする承認取得を受けてViiV社は順次販売地域を拡大しています。これは、シオノギとViiV社との共同開発により実施された臨床・非臨床試験結果に基づいた成果であり、「ドルテグラビル」を含む3剤配合剤についても同様に、10月にViiV社により米国、欧州で承認申請が行われました。

自社創製開発品であるオピオイド系鎮痛薬の副作用緩和薬S-297995は、2013年9月にシオノギグループ初となるグローバルフェーズⅢ試験（COMPOSE）を開始しました。現在、複数のフェーズⅢ試験が順調に進行しています。血小板減少症治療薬S-888711は、国内において2013年秋よりフェーズⅢ試験に着手しており、欧米でもフェーズⅡ試験の開始に向けて検討を進めています。

さらに、上記2品目に続くグローバル開発品として、重症グラム陰性菌感染症治療薬S-649266は米国でフェーズⅡ試験を、可逆的HER2/EGFRチロシンキナーゼ阻害抗腫瘍薬S-222611は欧州においてフェーズⅠ/Ⅱ試験を、膀胱がんを対象としたがんペプチドワクチンS-588410についても日欧においてフェーズⅡ試験を開始するなど、それぞれの開発フェーズを着実に進行させています。

第3次中期経営計画の成果

ドルテグラビル (S/GSK1349572)

ViiV社との共同開発品であった「ドルテグラビル」は、米国、カナダ、欧州を皮切りにその後も順調に各国で承認を取得しており、2014年3月には日本においても承認を取得しました。ViiV社を通じてグローバルに販売が開始されている同薬は、米国のHIV治療ガイドラインにおいて治療未経験患者の第一選択薬の一つに位置付けられるなど、市場でも高い評価が得られており、今後の売上拡大が期待されます。

S-297995

オピオイド系鎮痛薬による副作用（便秘症状）緩和薬で、現在、がん・非がん患者を対象としたグローバルフェーズⅢ試験を実施しています。グローバルでのオピオイド鎮痛薬市場は2012年時点で148億米ドルであり、米国、英国、ドイツ、カナダ、フランスが市場の8割弱を占めています。これら5か国のオピオイド鎮痛薬長期投与患者数7,000万人の40～50%（2,800～3,500万人）が便秘症状を発症しています。

SGS2020における開発戦略

2014年度は、S-297995においてシオノギグループ単独で初となる大規模なグローバルフェーズⅢ試験を推進するとともに、2020年度を見据え当社グループの将来を担う化合物の開発を進めていきます。また、開発早期からコマーシャルおよびマーケットアクセスグループとの協同によりアンメット・メディカル・ニーズ、医療経済効果を考慮した開発を進めると同時に、真に患者さまから必要とされる新薬を提供していきます。

2013年11月にMundipharma社から導入したオピオイド系鎮痛薬の乱用防止製剤や、Shire社から導入した注意欠陥・多動性障害(ADHD)治療薬の開発については医療ニーズも大きく、スケジュールを前倒して開発に取り組んでいきます。また、CMC開発研究所の製剤工夫や合成技術などの高い製品化能力で、開発化合物や既存品に優れた付加価値を与えることにより、パイプラインを補強していきます。

一方、医薬品業界における開発効率の悪化は業界としても課題であり、当社グループも開発効率の改善に向けて全力を挙げて取り組んでいます。開発部門のすべての活動において生産性の向上を意識し、優先プロジェクトに最大限の原資を投入できるよう努めるとともに、外部とのパートナーリングや産学連携だけでなく、外部ファンドの活用なども積極的に進めることで、開発の効率化とスピードアップを図り、患者さまに必要とされる医薬品のグローバル市場への早期提供を実現していきます。

FUTURE

CMC開発研究所

「創薬型製薬企業として成長する」SGS2020において、CMC*機能の重要性はさらに増加する。

SGS2020の目標達成に向けて、CMC開発研究所は、製品化までの期間短縮と成功確率の向上を目指し、グローバルでの製品価値最大化にこれまで以上に貢献していきます。

そのために、従来の新規物質主体の医薬品開発に、既知の物質を用いた新剤型や新投与経路、新適応症の医薬品開発を加えたハイブリッドビジネスモデルに転換します。同時に、新しいコアコンピタンスとなるようなCMC技術開発にも積極的に取り組みます。

合成・製剤・分析というCMC技術を駆使して、自らの意志でイノベティブな製品開発を推進し、薬を待ち望んでおられる患者さまに最良の医薬品をいち早く届けることに貢献していく所存です。



執行役員
CMC開発研究所長
永田 清

* CMC (Chemistry, Manufacturing and Controls) : 原薬製造プロセス研究、製剤開発研究、品質評価研究

充実したパイプライン

(2014年8月現在)

フェーズⅠ	フェーズⅡ	フェーズⅢ	申請・承認
7 品目	11 品目	8 品目	6 品目

国内営業

行動変容により生産性を向上させ、シオノギのグローバルな成長に貢献する。



常務執行役員
医薬営業本部長
久米 龍一

2013年度の成果

2013年度、国内営業では「Reborn2013」と銘打ち、ゼロベースで一つひとつの活動を見直してきました。情報提供においては、原点に立ち戻り、MR（医薬情報担当者）活動を主軸において取り組み、より患者さまの立場に立った情報提供活動に力を入れ、糖尿病患者さまを軸とした情報提供「TRINITY*」を開始しました。その結果、戦略8品目の売上高が前年度比で10%以上伸長し、国内医療用医薬品売上高の55%を占めるようになったことで、国内売上構造基盤は強固なものになってきました。まだ課題はあるものの、売り上げだけでなく、新たなコストコントロールの考え方も浸透しつつあります。効率性を追求した最適な情報提供を模索することで、MR一人当たりの生産性は1.3億円まで向上しました。

また、継続的に質の高い情報の提供と収集を実現する組織へ変革することを目指し、人材育成にも注力しています。長期視点に立った戦略的人材配置を積極的に実施し、多様な人材が適材適所に配置された強い組織づくりに取り組んでいます。

* TRINITY: 情報提供活動の深化を目指す、患者さまを軸にした領域横断的取り組み

戦略8品目の売上高(億円)

2012年度 842 2013年度 929
10.3%増

■ クレストール ■ イルベタンファミリー ■ サインバルタ	2013年度	411	139	114		
	2012年度	381	107	97		
■ オキシコンチンファミリー ■ フィニボックス ■ ディフェリン ■ ビレスパ ■ ラビアクタ	2013年度	106	47	44	48	20
	2012年度	102	50	40	45	20

第3次中期経営計画の成果

戦略3本柱の実現

第3次中期経営計画において、国内営業は「新製品への特化」「病院の強化」「生産性の向上」を3本柱として活動してきました。

「新製品への特化」としては、新製品である戦略8品目に行動を集中することにより、毎年着実な成長を達成し、2009年度には60%台であった8品目への行動集中度が、2013年度には90%弱と大きく伸長しました。

「病院の強化」では病院営業部を設置し、病院へのコミットを明確にし、病病連携*への貢献などを通じ、一定の成果を得ることができました。

「生産性の向上」においては、2009年度に1.1億円台であったMR一人当たりの生産性を、2013年度には1.3億円まで高めることができました。

* 病病連携: 医療圏において異なる機能を持つ病院における、より高度で効率的な治療提供体制を実現するための連携

SGS2020における営業戦略

国内営業はシオノギの成長を牽引する販売エリアを担うことで、利益貢献に大きな役割を果たしていきます。2020年のビジョンは「患者さま、医療従事者のベスト・メディカル・パートナーとなる」ことであり、売上高とMR一人当たりの生産性の飛躍的な成長に取り組んでいきます。このあるべき姿を実現するために、国内製品ラインナップの拡充、ライフサイクルマネジメントの強化などにより、製品価値を最大化します。加えて、市場環境の急激な変化を考えると、顧客とのコミュニケーションの進化は必要不可欠であると考えています。顧客の求めるコミュニケーションチャンネルで患者さまの視点に立った「患者軸」での情報提供をするとともに、現場からの情報については速やかに社内共有が可能な体制を築きます。また私たちは、学術的側面からの医療への貢献のためメディカルアフェアーズ部門を強化し、顧客ニーズに対して組織として対応していく力を高め、さらに質の高い情報提供活動へつなげていきます。

2014年度は、クレストールクリフの前倒しとともに薬価改定年であることから、厳しい経営環境になると予想されますが、第3次中期経営計画を通じて培ったコスト管理能力を基盤に、戦略8品目へさらにリソースを集中し、組織的な顧客対応を強化することで製品価値を最大化し、目標達成に向けて取り組んでいきます。

FUTURE

2020年ビジョン：患者さま、医療従事者のベスト・メディカル・パートナーとなる



人材育成

生産およびサプライチェーン

高品質な製品の安定供給と競争力のあるコスト管理を両立し、
「原価率25%以下」「たな卸資産回転月数5.5ヵ月以下」を達成する。

生産



常務執行役員
生産本部長
福田 卓雄

サプライチェーン



執行役員
グローバルSCM本部長
近藤 裕郷

2013年度の成果

2013年度は、6月に「イルベタン錠200mg」、7月に「メトレプレチン皮下注射用11.25mgシオノギ」、9月に「イルトラ配合錠LD/HD」、2014年2月には「オキシコンチン錠PTP20錠」の発売に伴い、各工場が新製品の供給に大きく寄与した1年となりました。また、セフェム系抗生物質注射剤の生産については金ヶ崎工場で開始され、2014年度には摂津工場から金ヶ崎工場への集約完了を予定しております。自社工場における役割が明確化され、摂津・金ヶ崎の両工場において、グローバルに高品質な製品を安定的に供給していく体制が整いました。

また、原価率低減に向けた継続的な取り組みにより、売上原価率を26.9%に低減しました。

2013年度の成果

2013年度に新設したグローバルSCM本部が中心となって、原材料・加工費など変動費の原価低減に果敢に取り組んだ結果、2013年度は18億円の大幅な原価低減を達成しました。また、国内在庫の圧縮を目的に本部主導による適正在庫プロジェクトを立上げ、一時的な原価率の上昇は伴ったものの、前年度比20億円のたな卸資産の圧縮を達成することができました。キャッシュ・フロー改善に向けた社内在庫管理体制の整備の進捗に伴い、2014年度はこの活動をさらに海外子会社へ展開していきます。

FUTURE

SGS2020における生産戦略

SGS2020では、“自社工場における生産技術のさらなる醸成”に重点を置き、より生産性の高いプロセスの構築を追究し、原価の低減を図りながら、グローバルに競争力のある高品質な製品を供給する体制の整備に取り組みます。

一方で、長期収載品目の生産については、新製品との入れ替えを基本として、CMO (Contract Manufacturing Organization: 医薬品製造受託機関) への移管を進めるとともに、自社工場の生産技術を活用し、移管製品のシオノギ品質を維持してまいります。

今後、生産本部は高い生産技術を持つ精鋭の技術者集団に進化し、関連部門と密接に連携しながら、SGS2020の全社目標である「原価率25%以下」「たな卸資産回転月数 5.5ヵ月以下」の達成に全力で貢献していきます。

SGS2020におけるSCM戦略

グローバルSCM本部では終わりのなき「原価低減」と「適正在庫」に向けたグローバル管理の実現に向けた取り組みを進めていきます。

2020年度に向けた原価低減の体制強化においては、グローバルサプライ体制の構築が必須であり、製品の安定供給と品質を維持しながら、サプライヤーの集約やグローバル在庫管理システムの構築に取り組み、原価率25%までの低減を目指します。

さらに、たな卸資産の回転月数の圧縮(5.5ヵ月)など、キャッシュ・マネジメントの強化を推進し、「創薬型製薬企業として成長する」ための投資活動に積極的に貢献していきます。

海外事業

米国、欧州、アジアの3極展開の中で、米国での「オスフィーナ」拡大を成長軸とする。



執行役員
海外事業本部長
竹安 正顕

2013年度の成果

新薬モデルに事業転換し安定した経営を継続している米国子会社シオノギInc.において、2013年6月、シオノギグループ初のグローバル新薬として閉経後陰萎縮症治療薬「オスフィーナ(一般名: オスペミフェン)」を発売しました。アンメット・メディカル・ニーズが大きい婦人科領域で患者さまの新たな治療の選択肢となる本薬を大型化させるべく、グループ全体の経営資源を集中させて製品の情報提供活動に取り組みました。残念ながら、初年度の売上目標は達成できなかったものの、本薬の安全性ならびに有効性に関する医療関係者への情報提供活動や、テレビ広告を含む患者さま向けの疾患啓発活動などの効果もあり、処方着実に増加しています。

また欧州では日本、米国と連携し、グローバル開発を推進するとともに、現在承認申請中にある「オスペミフェン」の承認取得に備え、EU域内における発売準備に取り組んでいます。当社グループは、「オスペミフェン」の最大化に向けて、アジア展開も含め、それぞれの地域の実情に応じた市場開拓を行い、グローバルな成長に貢献するための取り組みを中長期的な視点で進めています。

FUTURE

SGS2020における海外戦略

SGS2020においては、米国と日本を向こう3年間の成長を牽引する市場と定め、優先的にリソースを投下していきます。米国においては、「オスフィーナ」の早期売上拡大が最重要課題であり、海外事業の大きな成長軸と位置付けています。VVA^{*1}と診断された約1,000万人の米国女性のうち、医薬品の処方患者は約230万人にすぎず、未治療患者が多数存在します。極めてデリケートな疾患のため、患者さまの悩みが医師側に正しく伝わるような取り組みとして、コ・メディカル^{*2}への働きかけも始めています。今後は、Noven社の閉経に伴うほてり治療薬「Brisdelle」との販売シナジーを発揮することで、婦人科領域での「オスフィーナ」のプレゼンスを高めていきます。また、グローバルフェーズⅢ試験を実施中であるS-297995、開発準備中である新製剤の医療用麻薬製剤などの開発品を早期に上市することにより、疼痛領域を確立し、2020年度のあるべき姿に向かっていきます。

欧州と中国・台湾を含むアジアについては、2020年度以降の成長に貢献する市場と位置付け、「オスペミフェン」やカルバペネム系抗生物質「ドリペネム」などの新薬発売に備え、その事業基盤を整備、構築していきます。アジアへの新たな展開として、シオノギシンガポールを2014年4月から本格稼働させ、「オスペミフェン」などの承認取得を目指すとともに、ASEAN諸国への進出に向け、医療制度や市場性、経済性などについて精査していきます。

*1 VVA: Vulvar and vaginal atrophy

*2 コ・メディカル: 医師と協同して医療を行う医療従事者

海外事業

GLOBAL STRATEGY

海外戦略



シオノギ Limited

- ・グローバル開発の加速
- ・欧州販売パートナー選定

シオノギ本社

- ・革新的な新薬の創製
- ・国内販売力の強化
- ・グローバルマネジメント



C&O社

- ・中国事業の基盤構築
- ・新薬開発・販売力の強化



シオノギ Inc.

- ・新薬ビジネスへの完全移行
- ・「オスフィーナ」の早期拡大

開発品を自らの手で育て
グローバルに展開できる会社へ

シオノギ Inc.

2013年度の成果とSGS2020における米国事業戦略

2013年度、シオノギ Inc.にとって最も重要なイベントは、米国における「オスフィーナ」の発売でした。閉経後陰萎縮症治療薬として唯一の経口非エストロゲン製剤の「オスフィーナ」はアンメット・メディカル・ニーズに応える薬剤で、地道な情報提供活動や積極的なDTC*施策により処方数は着実に伸びてきています。婦人科領域において医師と患者さまとの対話促進に取り組むことで、「オスフィーナ」の価値向上につなげるとともに、発売から2年目の2014年度には、新たな施策も加え、患者さまのさらなるQOL向上に貢献していきます。

SGS2020に基づくシオノギ Inc.の計画は、「オスフィーナ」のポテンシャルの最大化と、婦人科領域でのプレゼンス拡大です。その第一ステップが2013年度のNoven社との閉経に伴うほてり治療薬 [Brisdelle] のコ・プロモーション契約の締結でした。私たちは、パートナーシップを通じて婦人科領域のポートフォリオを拡充します。また、「オスフィーナ」という婦人科領域の新たなニーズを満たす治療薬を提供できた経験は、将来の新しい疾患領域への参入で活かすことができます。今後の疼痛領域への本格参入に向けて、オピオイド系鎮痛薬による副作用緩和薬 S-297995 や Egalet 社との医療用麻薬製剤の乱用防止新製剤など疼痛領域の製品開発は順調に進んでいます。シオノギグループの2014年度、そしてSGS2020の目標達成のため、シオノギ Inc.はグローバルにさらに大きな貢献をしていきます。

* DTC(Direct to consumer): 一般消費者に対するプロモーション活動



シオノギ Inc.
President & CEO
John Keller, Ph.D.

米国における
閉経後陰萎縮症 (VVA) の
市場 (2012年)



アンメット・メディカル・ニーズ
60%以上が未治療と推定

潜在患者

シオノギ Limited



シオノギ Limited CEO
竹之下 泰志

2013年度の成果とSGS2020における欧州事業戦略

2012年2月に欧州における開発拠点として設立したシオノギ Limitedは、開設2年目の2013年度において、自社独自の開発機能を構築し、S-297995、S-222611、がんペプチドワクチンなどのグローバル開発プロジェクトを推進しています。また、「オスペミフェン」の欧州での承認審査に関する業務も行っています。

SGS2020では欧州が世界4極の一つとしてシオノギグループ全体に貢献できるようグローバル医薬品の開発、提携パートナーとの連携、欧州主要国での販売網の構築と売上拡大を目指します。

C&O社



C&O社 総経理
徐 燕

中国の市場環境

2013年6月の新版「医薬品経営品質管理規範(新GSP)」実施、2014年1月の注射剤の新GMPへの適応および2013年7月の同業他社の贈収賄問題の摘発などを背景に、企業は法令・規定を遵守し、コンプライアンスに基づいたプロモーション活動を実施することが求められ、ビジネスにおける質の向上が課題となっています。

SGS2020における中国事業戦略

中国の医薬品市場においては、熾烈な価格競争が加速する一方で、政府主導の“質”を重視する時代に入り、製薬企業の自然淘汰が始まっています。C&O社において、SGS2020のスタート年である2014年度は、新薬開発型企業として成長するために、限られたリソースで価格競争力のある事業が展開できるよう構造転換を図っていく重要な1年と位置付けています。既存製品の抗生物質「アモリン」と「フルマリリン」に加え、消化器官用薬「ラベプラゾール」注射剤の発売を予定しており、新薬販売体制への転換に取り組み、SGS2020に貢献していきます。

台湾塩野義製薬(股)



台湾塩野義製薬(股) 総経理
鄭 智方

台湾の市場環境

台湾の医療用医薬品市場は現在1,300億元(約4,500億円)程度ですが、当局は薬剤費の伸びを一定に保つために、2014年度以降は薬価調整(引き下げ)を毎年実施することを表明し、その方法を試行錯誤的に開始しています。また、2015年にはPIC/S*GMPの完全実施が予定されており、一定水準の製品をいかに低コストで安定供給するかが重要な課題となっています。

* PIC/S: 医薬品査察協定および医薬品査察協同スキーム

SGS2020における台湾事業戦略

台湾塩野義は、2014年で創立50年を迎えました。長年にわたり、抗生物質を中心とした製品の販売を台湾において展開しています。今後も、アジア地域における感染症治療薬などの適正使用に向けた重要な拠点として、抗生物質「フィニバックス」に続き、抗インフルエンザウイルス薬「ラピアクタ」や特発性肺線維症治療薬「ピレスパ」の新薬承認に向け、全力で取り組んでいきます。

コーポレート・ガバナンス

役員紹介 (2014年6月25日現在)

取締役



代表取締役会長
塩野 元三

1972年 入社
1984年 営業企画部長
1984年 取締役
1987年 経理部長
1987年 常務取締役
1990年 専務取締役
1996年 動植工業品事業部長
1999年 代表取締役社長
1999年 コーポレート企画本部長
2008年 代表取締役会長(現)



代表取締役社長
手代木 功

1982年 入社
1999年 経営企画部長 兼 秘書室長
2002年 取締役
2002年 経営企画部長
2004年 常務執行役員 兼 医薬研究開発本部長
2006年 専務執行役員 兼 医薬研究開発本部長
2007年 専務執行役員
2008年 代表取締役社長(現)



社外取締役
野村 明雄

1998年 大阪瓦斯(株) 代表取締役社長
2000年 西日本旅客鉄道(株) 社外取締役
2003年 大阪瓦斯(株) 代表取締役会長
2008年(株)ロイヤルホテル社外取締役(現)
2009年 当社社外取締役(現)

取締役会出席状況
12回中 11回出席

野村社外取締役メッセージ

私は、2009年の社外取締役就任以来、塩野義製薬が、「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」という企業理念に基づき、高い倫理観のもとに企業活動を展開する医薬品企業であると実感しています。

企業が社会からの信頼を得て持続的に発展するためには、自らの意思決定について透明性を確保し、積極的な情報開示を推し進めていくことが必要です。塩野義製薬の取締役会は、常に説明責任を念頭に置き、公明・公正な経営判断をしています。

その中で、社外取締役としての独立性を重視しながら、企業経営者としての経験や、関西財界において培ったさまざまな知見を活かした提言を通して、透明性の高い経営に貢献し、塩野義製薬がさらに広く社会から信頼される企業になるよう取り組んでまいります。



社外取締役
茂木 鉄平

1989年 弁護士登録
1994年 大江橋法律事務所パートナー(現)
2002年 弁護士法人大江橋法律事務所社員(現)
2004年 関西学院大学ロースクール
(法科大学院)実務家教員(専任教員)
2005年 国立大学法人神戸大学法科大学院
非常勤講師(現)
2009年 当社社外取締役(現)
2010年 関西学院大学ロースクール
(法科大学院)非常勤講師(現)

取締役会出席状況
12回中 11回出席

茂木社外取締役メッセージ

私は、弁護士としてこれまで、独占禁止法、腐敗防止法、環境法など多くのコンプライアンス問題に関与してきましたが、その中で日本企業がグローバルに事業展開するにあたっては、各社のマネジメントが日本の法律のみならず、海外の法規制についても十分に認識したうえで、事業の執行にあたるのが必須であると感じています。また、リスクマネジメントの観点からは、事業活動に伴うリスクを事前に認識し、関係当事者の間でこれを適切に分担する契約を締結することが重要であると考えています。

長年国際企業法務に携わってきた経験を活かし、グローバルな法令の遵守およびリスク管理を重視し、専門的見地に基づいた発言により、社外取締役として適切な意思決定に寄与してまいります。



社外取締役
町田 勝彦

1998年 シャープ(株) 代表取締役社長
2007年 同社 代表取締役会長
2008年 積水ハウス(株) 社外取締役
2008年 シャープ(株) 代表取締役会長 兼 CEO
2010年 同社 代表取締役会長
2012年 同社 取締役相談役
2012年 同社 相談役
2012年 当社社外取締役(現)

取締役会出席状況
12回中 12回出席

町田社外取締役メッセージ

医薬品産業や電機産業を含む製造業は、少資源国家である日本にとつて非常に重要な産業であり、果たす役割も大変大きなものがあります。特に医薬品産業は政府からも今後の成長産業と位置付けられていますが、グローバル経済の不確実性が高まる中で国内外において厳しい競争を繰り広げなければならず、企業の経営陣にはリスクとベネフィットを踏まえた迅速な判断がますます求められています。

私は、社外取締役として、業務執行に対する監督機能の強化に取り組むとともに、株主の皆さまをはじめとする社外からの客観性を重視し、大局的な視点で経営判断の助言を行うことで、塩野義製薬の経営に貢献してまいります。

監査役



常勤監査役
大谷 光昭

1975年 入社
1998年 取締役
1998年 医薬開発部長 兼 品目開発部長
2000年 医薬開発本部長 兼 医薬開発部長
2001年 医薬研究開発本部長 兼
創薬研究所長 兼 医薬開発部長
2002年 医薬研究開発本部長 兼
創薬研究所長
2004年 常勤監査役(現)



常勤監査役
戸梶 幸夫

1970年 入社
1998年 経理部長
2002年 取締役
2002年 経理財務部長
2004年 執行役員 兼 経理財務部長
2004年 執行役員 兼 経理財務部長 兼 国際事業部長
2006年 執行役員 兼 経営管理統括責任者 兼
経理財務部長
2007年 常務執行役員 兼 経営管理統括責任者
2008年 専務執行役員
2011年 常勤監査役(現)



社外監査役
横山 進一

2001年 住友生命保険相互会社
代表取締役社長
2003年 日本電気(株) 社外監査役
2007年 住友生命保険相互会社
代表取締役会長
2008年 当社社外監査役(現)
2010年 住友化学(株) 社外監査役(現)
2014年 住友生命保険相互会社
取締役顧問(現)

取締役会出席状況	監査役会出席状況
12回中 12回出席	7回中 7回出席



社外監査役
福田 健次

1984年 弁護士登録
1984年 堂島法律事務所入所
1987年 堂島法律事務所パートナー(現)
2009年 大阪弁護士会副会長
2009年 日本弁護士連合会理事
2009年 国立大学法人大阪大学
大学院高等司法研究科客員教授
2011年 当社社外監査役(現)

取締役会出席状況	監査役会出席状況
12回中 10回出席	7回中 7回出席



社外監査役
月原 紘一

2005年(株)三井住友銀行副頭取 兼 副頭取執行役員
2005年(株)三井住友フィナンシャルグループ副社長執行役員
2006年 三井住友カード(株)代表取締役社長
2011年 三井住友カード(株)代表取締役会長
2012年 三井住友カード(株)取締役会長
2012年(株)ぐるなび社外取締役(現)
2013年 当社社外監査役(現)

取締役会出席状況	監査役会出席状況
10回中 10回出席	5回中 5回出席

(取締役会、監査役会ともに2013年6月26日就任以降)

執行役員

専務執行役員
澤田 拓子

常務執行役員
福田 卓雄
久米 龍一
加茂谷 佳明

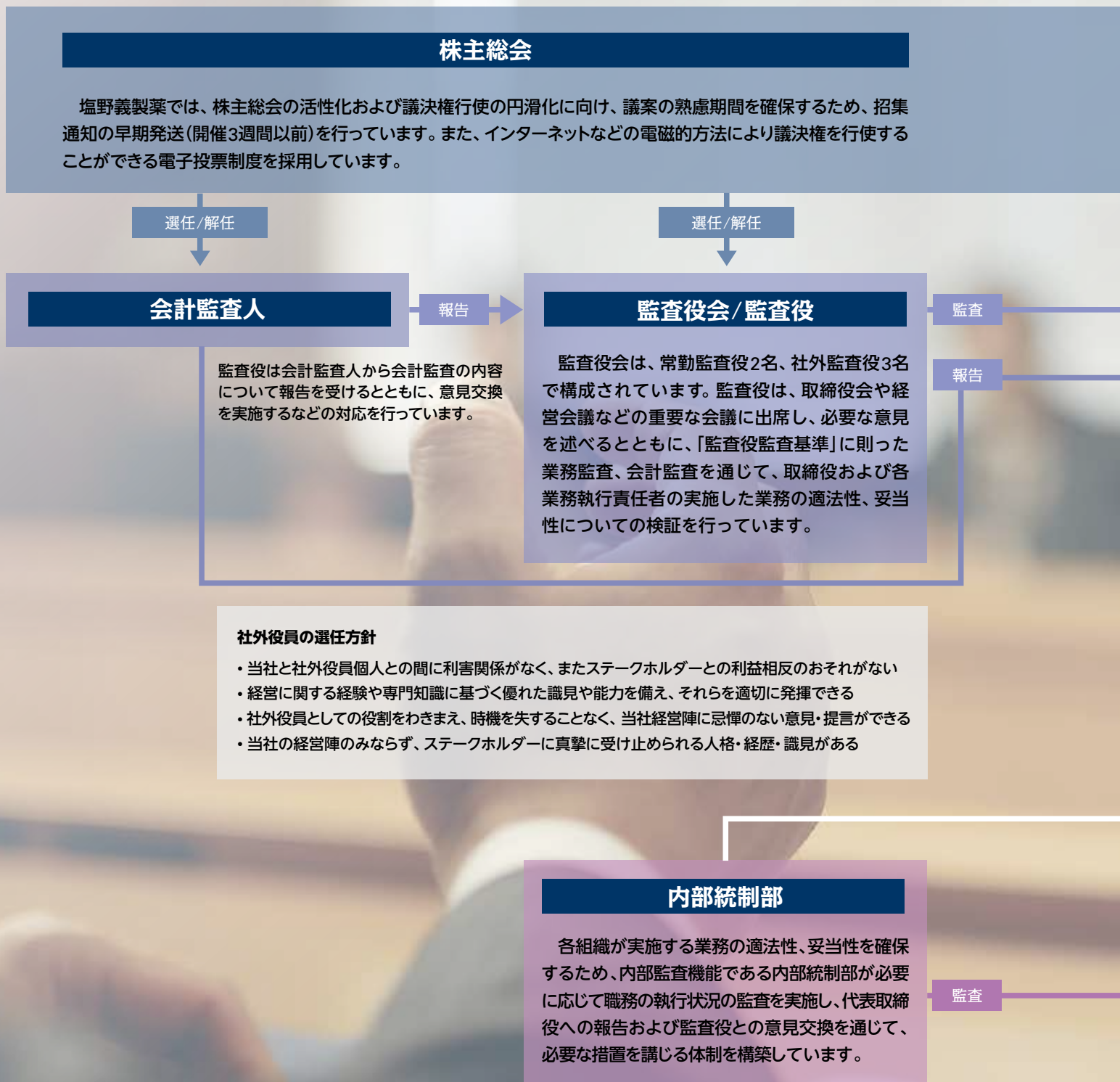
執行役員
近藤 裕郷
花崎 浩二
吉岡 貴幸
永田 清

竹安 正顕
John Keller
松沢 伸也
畑中 一浩

コーポレート・ガバナンス

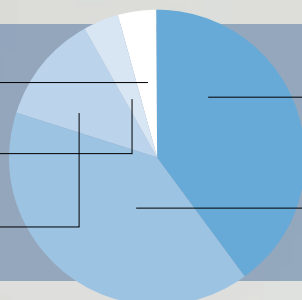
シオノギグループは、有用で安全性の高い医薬品を継続的に創製・開発・供給し、世界の人々の健康と医療の向上に貢献し、質の高い生活の実現に寄与することを社会的使命と認識しています。またこの使命を持続的かつ誠実に果たしていくことが、さらなる企業価値の向上につながるものと認識した上で、確固たる信念のもとにコーポレート・ガバナンス体制を構築し、透明で誠実な経営を実践しています。

ガバナンス体制の仕組み (2014年3月末現在)



株主構成

その他国内法人
4.03%
証券会社
4.13%
個人・その他
11.77%



金融機関
40.15%
外国人
39.90%

(注) 自己株式は、控除して算出しています。

選任/解任

取締役会/取締役

取締役会は、経営の透明性とステークホルダーに対する説明責任を一層向上させるため、社外取締役3名を含む5名で構成しています。取締役会は、原則月1回開催し、経営に影響を及ぼす事項の意思決定を行うとともに、業務の執行の監督を行っています。

選任/解任/監督

代表取締役

経営会議

職務の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ある執行役員にて構成される経営会議を設け、原則毎週開催しています。経営会議では職務の執行に関する案件から経営の重要事項にわたって審議を尽くしています。

執行役員
各事業部門・グループ会社

指名諮問委員会

取締役会の諮問機関として社外取締役を委員長とした指名諮問委員会を設置し、公正な見地から取締役としての人材の適性を検証しています。

報酬諮問委員会

取締役会の諮問機関として社外取締役を委員長とした報酬諮問委員会を設置し、役員報酬について、職務や対価の妥当性を検証しています。

取締役・監査役の報酬等(2013年度)

区分	人員数	報酬等の額(百万円)			合計
		基本報酬	賞与	ストックオプション	
取締役	5	180	21	32	234
(うち社外取締役)	(3)	(36)	(-)	(-)	(36)
監査役	6	92	-	-	92
(うち社外監査役)	(4)	(36)	(-)	(-)	(36)
計	11	273	21	32	326

コンプライアンス委員会

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においては、事業活動における法令遵守と倫理的行動の確保をより高めるための諸施策を策定し、推進しています。

コーポレート・ガバナンス

リスクマネジメント

シオノギグループは、経営に影響を及ぼす災害や事故、企業不祥事など特に重要なリスクに対しては、「危機管理方針」に基づいて定めた各種対策要綱と「BCP*ガイドライン」に従い、人命の尊重、地域社会への配慮と貢献ならびに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。さらに、各組織に内在するリスク要因を認識し、その対応策を講じることで、リスクの回避や低減を図っています。

*BCP(Business continuity plan): 事業継続計画

知的財産の保護

製薬企業にとって、知的財産は極めて重要な経営資源の一つです。私たちは知的財産戦略として、化合物・用途・結晶形・製法・製剤、創薬ターゲット、基礎探索技術など種々のイノベーションを保護し、導出入活動での知財デューデリジェンスと当社グループの活動に対する侵害予防に万全を期し、さらに、シオノギブラン

ドの信頼担保と模倣防止を目的としたブランドデザイン活動を推進しています。自社の知的財産を侵害する恐れが生じた場合は、万全な法的対応を講じ、その保護に努めています。

コンプライアンスの徹底

2013年度は、医師主導臨床研究における製薬企業の関わり方やデータなどの信頼性に社会的な関心が高まり、改めて「コンプライアンス遵守の必要性」と「透明性の確保の重要性」がクローズアップされた1年でした。

私たちの企業活動の根底には「患者さまのために」という高い倫理観に裏打ちされた企業理念があります。コンプライアンスが企業の存続と発展にとって欠かすことのできない重要なものであることは言うまでもありません。

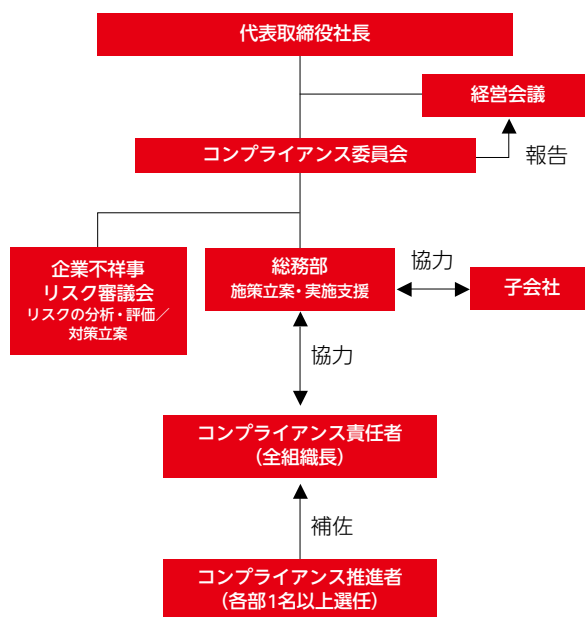
当社グループにおけるコンプライアンスは、法令の遵守にとどまらず、社会人としての倫理的行動も含んでいます。事業活動における法令遵守と倫理的行動の確保のため、2つの礎と5つの柱から構成される「シオノギグループ コンプライアンスポリシー」を社内外に宣言し、全従業員にコンプライアンスの重要性の浸透を図り、その実践を求めています。

シオノギグループすべての人々が、ステークホルダーと交流する場合の基準として、「シオノギ・コード・オブ・プラクティス」を2013年4月に制定し、その遵守により高い倫理性と透明性を保ち、グローバル企業として社会の信頼に応えるよう努めています。

また、2014年4月には、「シオノギグループ腐敗行為・贈収賄防止ポリシー」を宣言し、公正な取引・競争を実践しています。

組織体制としては、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諸活動に取り組み、教育を重ね、全従業員がエクセレントビジネスパーソンとして相応しい誠実な行動を続けることで引き続き企業の成長を支えていきます。

コンプライアンス推進体制図(2014年3月現在)



コンプライアンスポリシーの
2つの礎と5つの柱





HUMAN RESOURCES

—— シオノギの人材力 ——



シオノギの人材力 ～シオノギの将来成長を支える人材力～

研究

FIC創薬への挑戦

超高齢社会において慢性疼痛に苦しむ患者さまが増える中、私たちはFIC*創薬に取り組み、新規作用機序の鎮痛薬開発品(S-010887)を創製しました。FIC創薬には世界トップレベルのスピードと新規性が求められますが、シオノギの研究所が強みとする優れた化学合成力と評価力を医薬研究センター(SPRC)に結集することにより、本開発品創製の成功に至りました。有効性と安全性の両面で優れたS-010887の臨床試験が今まさに進んでいます。この新薬が一日も早く患者さまに届く日を心待ちにするとともに、今後もFIC創薬への挑戦を続けます。

* FIC(First in Class): 特に新規性・有効性が高く、従来の治療体系を大幅に変える独創的医薬品

医薬研究本部
亀山 貴之



開発

グローバル視点での開発の推進

SGS2020では、今まで行ってきた「化合物プロファイルの見極め」と「臨床試験データによる価値最大化」に加えて、よりグローバルな視点で時間と費用の効率化を実行していかなければなりません。そのために、臨床試験でどのようなデータが必要とされているのか、効率的で新しい評価方法がないか、ということを注視しています。

私が担当しているオピオイド副作用緩和薬のS-297995 (naldemedine)の開発においても、これらのことを意識しながら、一日も早く患者さまへ新薬として提供できるよう、チームメンバー一丸となって取り組んでいます。

グローバル医薬開発本部
臨床開発部
新井 政嗣



海外事業

「オスフィーナ」拡大に全力を尽くす

私は、シオノギグループの一員として、患者さまの将来に関われることに喜びを感じています。患者さまに新たな治療の選択肢を提供することで、「オスフィーナ」についての患者さまの理解度が増し、着実に認知度も上がっています。また、テレビCMなどDTC*による患者さまへの直接の働きかけは、医師と患者さま双方に積極的な治療を促すことができ、当社グループが真に治療に貢献していることを実感させてくれます。患者さまを苦痛から解放することは私たち共通の目標です。私たち米国のセールsteamは、2014年度も「オスフィーナ」を通じて、飛躍に向け邁進していきます。

* DTC(Direct to consumer): 一般消費者に対するプロモーション活動

シオノギ Inc.
Regional Sales Director
Lee Smith



次世代のリーダー ―人材を育成する仕組み―

シオノギは、人材育成の基本的な考え方として「人が競争力の源泉」であることを掲げています。次の成長を索引する人材の育成については、特に変革への推進力や社会課題を意識した事業経営能力を強化するため、経営層が自ら次世代リーダーの育成を考え、自ら指導しています。

国内営業

目標を達成し続ける 集団へ

私たち国内医薬品営業を担う医薬情報担当者(MR)は、当社グループがSGS2020達成に向けて創薬型製薬企業としてグローバルに成長していくために、必要な利益を生み出す経営の屋台骨であるという自覚を持ち、真にやらねばならない行動への「選択と集中」をゼロベースで進めています。

個々のMRがシオノギの強みである「患者さま視点での情報提供・収集」を今まで以上に高いレベルで実行し、組織として常に目標を達成し続ける集団へと変化していきます。

私たちシオノギMRの挑戦は始まっています！

医薬営業本部
医薬営業統括部
外川 真吾



生産

安定供給の 実現

戦略品目の増産や新製品立ち上げに対応するため、摂津工場の生産棟構築プロジェクトに取り組んでいます。自らが“品質・スピード・コスト”を意識して設計した設備により製造された医薬品を、患者さまのもとにお届けできることは大きな喜びであり、一方で、その責任の重さを感じています。今後も、当社グループのさらなる成長のため、自社が持つあらゆる生産技術を駆使しながら、シオノギ製品の安定供給実現にチャレンジし続けていく覚悟です。

生産本部
エンジニアリング技術部
本田 浩司



サプライチェーン

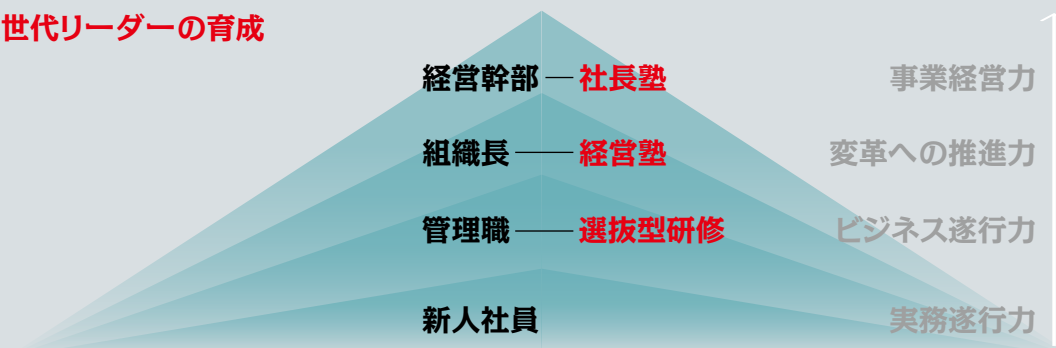
終わりのなき 「原価低減」

私の所属する海外調達グループでは、本部目標の“終わりのなき「原価低減」”に挑戦し、世界中の取引先と日々厳しい価格交渉を行っています。安価であるだけでなく、自信を持って患者さまにお届けできる品質を確保した製品を安定的に調達することが私たちの使命です。現在の価格交渉における事業環境は大変厳しい状況ですが、「ピンチはチャンス」の精神で、あらゆる可能性を検討し、取引先から1円でも安い価格を引き出し、目標の原価率25%を達成したいと思います。

グローバルSCM本部
生産戦略部
小林 祥一



次世代リーダーの育成



CSRについての基本的な考え方

シオノギグループは、1957年に制定した「基本方針」の中で、「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」という企業活動の目的を掲げています。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、より高い倫理観のもとに社会的責任を認識し、企業市民として、また製薬企業として、真に豊かで活力ある市民社会にふさわしい企業行動を取るために、「行動憲章」を制定しています。企業の社会的責任(CSR)への取り組みが近年ますます期待される中、革新的な新薬創出、専門的な人材育成をはじめ、経済・社会・環境に対し企業責任を果たし、良き企業市民として社会から信頼と共感をいただけるよう、CSR活動を積極的に推進します。



常務執行役員
加茂谷 佳明

行動憲章

シオノギは、世界中の人々の健康の維持増進と快適な生活に貢献する企業として、日々のあらゆる業務の結果が、患者さまや株主さまなど、すべてのステークホルダーのために、ひいては広く社会全体に役立ち、また従業員一人ひとりの人間的向上につながることを願い、この憲章を制定しました。シオノギのすべての人々がこの憲章の精神を具体的行動として実行することを、また経営層は自ら率先垂範し、この憲章の周知・徹底に責任を負うとともに、当社の社内規範に則り実効ある社内体制を確立することを、ここに誓約します。

1. 企業市民としての行動

1. コンプライアンス
2. 外部との関係
3. 取引と流通
4. 情報の管理と公開
5. 反社会的勢力
6. 環境保護
7. 社会貢献活動

2. 製薬企業としての行動

1. 独創的・革新的な医薬品創製と経済的な医薬品提供
2. 適切な手順における医薬品開発
3. 医薬品関連法令の厳格な遵守
4. 高品質な医薬品の安定供給
5. 製造販売後の適正使用推進

3. シオノギとしての行動

1. 存在意義
2. 社会からの信頼
3. 個と組織の成長
4. 個の尊重と多様性の受容
5. 伝統と変革
6. 働きがいと豊かさの実現

信頼性保証

社会から信頼される企業を目指し、自社製品「シオノギブランド」の品質、安全性、信頼性の確保に全力で取り組んでいます。

医薬品は人々の生命に直結するため、私たちは常に細心のリスク管理を徹底し、製造だけでなく「シオノギグループの調達方針」に基づいた原材料の購買など、製品に係るすべての活動に厳格な品質確保の目を注いでいます。また、欧米における厳しい法規制に基づく当局からの査察にも適合した医薬品品質マネジメントシステムのもと、優れた製品を効率よく安定してグローバルに供給できる体制を構築し、その維持改善に努めています。

また近年、製造販売業者にとって、製品の品質追求をはじめ、顧客満足、適正使用がますます重要になっており、製品品質に関するICH Q10^{*1}などグローバルにおいて新しいガイドラインが制定されるなど、医薬品品質システムの構築およびマネジメントレビューなどを通して経営陣の関与が求められています。

当社グループは、有効性、安全性、品質が高度に確保された医薬品を提供するというミッションのもと、世界中の患者さまにシオノギ製品を安心して使用していただけるよう、薬事法をはじめ、研究開発から上市に至るまでのすべてのバリューチェーンにおける法規制(GxP^{*2})を遵守し、「シオノギ製品ポリシー」に則り、シオノギブランドの信頼を高めることに邁進しています。今後も、医療関係者の皆さまをはじめすべてのステークホルダーの皆さまからさらなる信頼が得られるよう、企業価値の持続的向上に努めます。

*1 ICH Q10: 国際標準化機構(ISO)の品質概念に基づいた医薬品品質システム

*2 GxP:

GLP (Good Laboratory Practice): 医薬品の安全性に関する非臨床試験の実施基準

GMP (Good Manufacturing Practice): 医薬品および医薬部外品の製造管理および品質管理の基準

GCP (Good Clinical Practice): 医薬品の臨床試験の実施に関する基準

GVP (Good Vigilance Practice): 医薬品の製造販売後安全管理基準

GPSP (Good Post-marketing Study Practice): 医薬品の製造販売後調査および試験の実施基準

など



執行役員
信頼性保証本部長
吉岡 貴幸

シオノギ製品ポリシー

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、製品に係るすべての活動の質が高くなくてはなりません。
ここにシオノギ製品ポリシーを定め、より良い製品を提供するためにこれを実行します。

品質の追求

人々の健康と医療の向上に貢献するために、研究開発から製造販売のすべての段階において、サイエンスに基づきグローバルに通用する高い品質を継続的に追求します。

顧客満足

患者さまをはじめとする顧客の方々が、何を必要とされているかを念頭に、安心して使っていただける製品を安定供給します。

適正使用

正確な情報提供を行うことにより、シオノギ製品の適正使用を推進します。

これらを実現するために、

信頼性保証

より良い製品の提供を目指し、社会からの信頼を得るために常に高い倫理観に基づき活動し、法令・基準を遵守します。
長期的視野に立ってリスクマネジメントを強化し、製薬企業としての社会的責任を果たします。

環境保護に配慮し、地球にやさしい活動を推進します。

製品に係るすべての活動が適正に行われていることを確認し、信頼性を保証します。

経営資源

そのために適正に経営資源を配分し、必要な体制を構築・維持します。

(2010年11月制定)

社会との関わり

開発途上国における感染症の制圧を目指して

シオノギグループは、開発途上国における保健医療の基盤強化と患者さまの治療に貢献するため、一般社団法人グローバルヘルス技術振興基金 (GHIT Fund) への参加を通じて、結核やマラリアの治療薬開発に向けた取り組みを始めました。

感染症で苦しむ多くの患者さまの命を救うことに貢献することは、長年にわたり、感染症分野における医薬品の研究開発に注力してきたシオノギにとって、非常に重要な取り組みです。

現在、世界では総人口の約3分の1が結核に感染しており、さらに毎年880万人が新たに発病し、140万人もの尊い命が失われています。

世界的に治療対策が難航している結核に対しては、国際的な非営利団体「TBアライアンス*」と共同で、治療効果が期待される新薬候補を、当社保有の医薬品化合物ライブラリーの中から探索するプログラム(スクリーニングプログラム)を開始しています。

TBアライアンスとの強力なパートナーシップのもと、当社グループの感染症領域における経験と強みを活かしながら、結核で苦しんでおられる患者さまのもとに一日も早く新薬をお届けするとともに、開発途上国をはじめとする世界中の人々の健康に貢献すべく医薬品企業としての使命を果たせるよう努力していきます。

* TBアライアンス (Global Alliance for TB Drug Development) :
結核治療薬開発の分野で重要な役割を果たす国際的な非営利の新薬開発パートナーシップ。ビル&メリンダ・ゲイツ財団などの資金援助を受けて運営。

GHIT Fund (一般社団法人グローバルヘルス技術振興基金: Global Health Innovative Technology Fund):

エイズや結核、マラリア、顧みられない熱帯病 (NTDs) など、特に開発途上国で蔓延する感染症の制圧を目指して、日本発の新薬開発を推進している国際的な非営利組織。

世界では、途上国を中心として未だ10億人を超える人々が、新薬がなければ制圧が困難な感染症に苦しんでいます。GHIT Fund は、日本に眠る医療技術と知見を、より早く、より確実に、医薬品やワクチン、診断薬などの製品にして、これらを、開発途上国を中心に蔓延している疾病で苦しんでいる人々に届けること、これを通じて日本におけるイノベーションを活性化し、日本がグローバルヘルスにおいて世界をリードする国となることを目指して設立されました。

株式市場のニーズに応えるIR活動に取り組む

日本証券アナリスト協会による「2013年度ディスクロージャー優良企業」選定において、シオノギは、医薬品部門の優良企業第3位に選定されました。この選定は、証券アナリストの方々が上場企業のIR活動(投資家向け広報)について、企業ディスクロージャー(情報開示)の質や量、開示のタイミングなどを評価するものです。

当社グループでは、経営陣が決算説明会において経営方針を明確に説明するとともに、個別取材における補足説明が充実していたことや、会社主催のR&D説明会やHIV事業に関する説明会を自主的に実施するなど、株主・投資家の皆さまのニーズに沿った有益な情報開示と積極的なIR活動を行ったとして、高い評価を受けました。各業種に精通したアナリストの方々による客観的な指標において高い評価を受けたこ

とを誇りに、今後もさらに、株主・投資家の皆さまとの双方向のコミュニケーションを推進し、株式市場のニーズに応えるIR活動を経営陣を含め全社一丸となって実施することで、企業価値の向上に取り組んでいきます。



説明会の様子

従業員との関わり

「人が競争力の源泉」という理念のもと、「キャリア発達プログラム」を展開して、自律型人材を育成

シオノギは、グローバルな競争を勝ち抜く強い個人の育成と組織の成長を目指し、「行動変容」と「成果創出」を重視した人事制度を取り入れています。職務に応じた等級、労働市場の賃金相場を考慮した報酬、組織目標の達成に貢献しながら個人の成長を促進する評価制度により、チャレンジングな目標に挑戦し達成していく中で、さらなる個々人の成長を促進していきます。

またシオノギでは、「人が競争力の源泉」であるという人材育成理念のもと、入社から退職まで一貫したキャリア支援として「キャリア発達プログラム」を展開しています。従業員一人ひとりが「強み」を活かし、日々の業務において、自らの「やりがい」「いきがい」につながる「自分らしさ」を大切にしていける風土の醸成に努めています。これにより、「行動変容」を通して「個」と「組織」の成長を促し、自律型人材の育成を目指しています。



ワーク・ライフ・バランスの推進

育児・介護・自己啓発などのさまざまなライフイベントにおいて、「最もよい薬を提供するため、一人ひとりがそれぞれの責任を果たし、能力や人間としての品格を向上させ、その結果として、やりがいや充実感を感じ、生活が豊かになる」というシオノギの基本方針を実現することが、ワーク・ライフ・バランスの実践であると考え、その推進に取り組んでいます。一般事業主行動計画に基づいた子育て支援策を充実させる取り組みなどに対し、シオノギが仕事と家庭の両立支援を積極的に取り組む企業として、2013年6月に大阪労働局より次世代育成支援対策推進法^{*1}に基づく「子育てサポート企業」に認定され、次世代育成認定マーク「くるみん」を取得しました。

「シオノギ健康宣言」のもと、健康維持・増進のための取り組みを充実

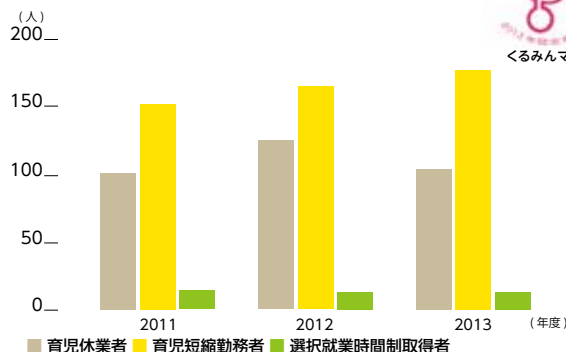
シオノギの基本方針である「常に人々の健康を守るために必要な最もよい薬を提供する」ことを達成するためには、従業員一人ひとり、さらには従業員を支える家族の健康の維持・増進が何よりも大切との考え方から、「シオノギ健康宣言」を提唱し、健康保険組合と連携したさまざまな健康維持・増進のための取り組みを充実させています。

取り組みのひとつとして、メンタルヘルスケアでは、産業医として専門医を事業所に配置するとともに、社外EAP^{*2}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）」に準じた総合的な対策を進めています。

^{*1} 次世代育成支援対策推進法：次世代を担う子供たちが健やかに生まれ育つ環境をつくることを目的として、国、地方公共団体、企業、国民それぞれが果たすべき役割などを定めた法律

^{*2} EAP (Employee Assistance Program)：精神面から社員を支援する従業員支援プログラム

育児休業者数/育児短縮勤務者数/ 選択就業時間制取得者数



環境との関わり

環境への取り組み

シオノギグループは、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するとともに、企業としての社会的責務であると考えています。あらゆる事業活動において環境負荷を低減するため、「シオノギグループ環境基本方針」を制定し、地球環境の保全、資源の保護、自然環境との調和に配慮した環境保全活動を展開しています。

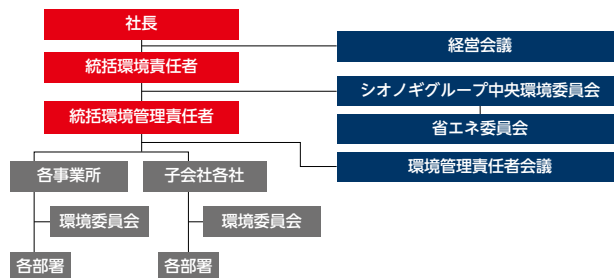
環境マネジメントシステム

シオノギでは、環境負荷の大きい生産部門、研究部門の4事業所、およびその構内関連子会社であるシオノギ分析センターにおいて、ISO14001の認証を一括で取得しています。また、国内生産子会社であるシオノギファーマケミカルにおいても同様にISO14001の認証を取得しています。また、社内において、環境監査を実施し、環境マネジメントシステムの状況、環境関連法規制の順守、環境リスクの適正管理などを確認しています。

2013年度は、海外の生産工場における環境負荷も適正に管理するため、中国のC&O社に環境責任者、環境管理責任者を配置するとともに環境負荷の把握を進めました。

C&O社 南京工場

廃棄物発生量	二酸化炭素排出量	水使用量
288トン	6,748トン-CO ₂	161千トン



法規制の順守

環境に関する規制は、廃棄物管理をはじめ、エネルギー管理、大気汚染や水質汚濁の防止、化学物質の管理など多岐にわたります。各事業所で法改正の情報共有を行い、教育やマニュアル化などにより法規制を順守するとともに、定期的に法規制の順守評価を実施しています。2013年度は、遺伝子組み換え生物などを含む可能性のある廃液の一部を認識せずに取り扱っていたことやアジ化ナトリウム含有試薬の濃度を誤認識して取り扱っていたことが、社内を確認され行政に報告するとともに教育、管理体制などを強化し、再発防止を進めました。

TOPICS

シオノギの主力工場であり、原薬から製剤・包装までの一貫製造設備を有する金ヶ崎工場において、エネルギー供給設備を再構築しています。蒸気ボイラーに使用する燃料をA重油から天然ガスに燃料転換することにより、温室効果ガスである二酸化炭素の排出量を25%削減するとともに、自家発電設備の増強および特別高圧受配電設備を更新することで、災害時にも安定生産できるエネルギー供給が可能になります。

エネルギー供給設備の再構築により、次の効果が期待できます。

- ・電力会社による電力供給不足に対する対応
- ・エネルギー効率10%向上
- ・特別高圧受配電設備の機能維持による電力安定供給
- ・長期停電に対するリスク排除
- ・日本製薬団体連合会の低炭素社会実行計画の達成*

* 製薬企業の2020年度の二酸化炭素排出量を、2005年度排出量を基準に23%削減する計画



金ヶ崎工場LNG供給設備

第三者意見

環境活動の公表について信頼性と透明性の向上を図り、当社の環境への配慮と管理状況、今後の活動に対するご助言をいただくため、株式会社環境管理会計研究所 (IEMA) の先生方からご見解をいただいています。



※ この「環境との関わり」は、ウェブ版「環境報告2014」のダイジェスト版です。環境活動・実績の詳細データやその他活動などについては、当社のウェブサイトをご覧ください。

URL: <http://www.shionogi.co.jp/company/csr/eco/index.html>

第四次シオノギグループ環境行動目標における2013年度の活動実績

シオノギグループは、現在、「第四次シオノギグループ環境行動目標」(2011～2015年度)を策定し、環境負荷の低減に取り組んでいます。2013年度の活動および実績については次のとおりです。

目標

2013年度環境行動目標・実績

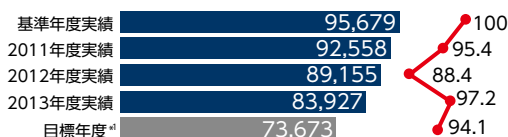
01

省エネ・地球温暖化対策を推進する

- ・二酸化炭素排出量を、2005年度を基準に23%削減する(2020年度)
- ・エネルギー原単位を年平均1%低減する
- ・高効率設備の導入を推進する

省エネ・地球温暖化対策

金ヶ崎工場の燃料転換工事をはじめ、冷水設備、空調設備の運転見直し、変圧器やヒートポンプの高効率機器への更新の他、物流センターの外部委託などを行い、二酸化炭素排出量は基準年度比12%削減となりました。原単位は現状の業務に応じた指標に見直し、基準年度比2.8%向上しています。



*1 目標年度: 排出量は2020年度、原単位は2015年度
 *2 原単位: エネルギー使用量(原油換算)を延床面積で除した値

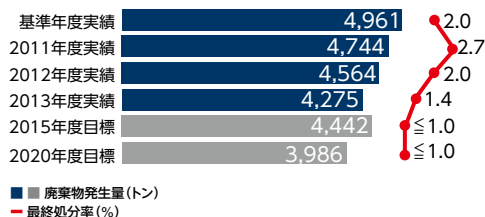
02

省資源・廃棄物対策を強化する

- ・廃棄物発生量を、2010年度を基準に10%削減する(2020年度に20%削減)
- ・ゼロエミッションを推進する

省資源・廃棄物対策

前年度に引き続き、製剤生産工程の改善や廃液および廃プラの有価物化、廃液の削減などの3R(リデュース、リユース、リサイクル)を推進しています。基準年度比で廃棄物発生量は14%削減、最終処分率は1.4%と向上しました。



03

化学物質管理を強化する

- ・原薬製造においてジクロロメタンの大気排出を、2010年度を基準に50%削減する
- ・化学物質の使用量、大気排出量の抑制を図る
- ・PCBの適正処理、適正管理を推進する

化学物質管理

金ヶ崎工場において反応器のジクロロメタン漏洩対策を行うとともに吸着回収設備の脱着条件を変更し、大気への排出を抑制しました。

PCB廃棄物については、高濃度設備は全て処理を行い、低濃度設備は管理者を定めて適正に管理しています。



04

生物多様性への理解を促進する

- ・植物園保有の希少植物の適正保存および拡大を図る
- ・生物多様性および関連法規制の教育を行う

生物多様性

油日事業所に保有する植物園において希少植物を適正に維持管理しています。

生物多様性に対する意識向上のために映像教材の利用や研究部署においてカルタヘナ法の教育を行っています。



油日植物園

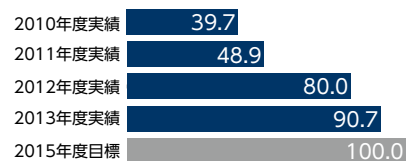
05

低公害車の導入を推進する

- ・MR貨と自動車にハイブリッド車、電気自動車を100%導入する(寒冷地を除く)

低公害車の導入

前年度に引き続き、ハイブリッド車の導入を進め、寒冷地を除く電気自動車およびハイブリッド車の占める割合は90.7%となりました。



11年間 連結財務ハイライト

	2004年3月期	2005年3月期	2006年3月期	2007年3月期
会計年度:				
売上高	¥200,485	¥199,364	¥196,388	¥ 199,759
売上原価	79,856	74,069	68,707	67,542
販売費及び一般管理費	100,337	96,566	98,455	103,353
営業利益	20,292	28,729	29,226	28,863
税金等調整前当期純利益	5,178	31,655	38,798	31,723
当期純利益	2,203	18,941	22,735	18,594
研究開発費	29,807	29,409	32,256	37,455
設備投資額	5,853	5,001	11,132	11,107
減価償却費	9,623	9,330	8,652	8,797

会計年度末:				
有形固定資産	¥ 71,993	¥ 68,191	¥ 64,251	¥ 67,815
総資産	376,160	396,998	427,682	429,569
固定負債	49,005	27,783	38,371	36,281
純資産	292,187	299,847	337,185	345,752

1株当たり情報:				
当期純利益 (円)	¥ 6.06	¥ 54.64	¥ 66.55	¥ 54.61
純資産 (円)	844.53	879.79	989.76	1,014.73
配当額 (円)	8.50	12.00	16.00	16.00

その他指標:				
自己資本比率 (%)	77.7	75.5	78.8	80.4
自己資本当期純利益率 [ROE](%)	0.8	6.4	7.1	5.4
配当性向 (%)	140.3	22.0	24.0	29.3

※ 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。

単位:百万円

2008年3月期	2009年3月期	2010年3月期	2011年3月期	2012年3月期	2013年3月期	2014年3月期
¥214,268	¥227,511	¥278,502	¥282,350	¥ 267,275	¥282,903	¥ 289,717
68,594	70,928	76,263	81,737	77,753	78,574	77,993
105,275	124,568	149,801	153,720	142,518	144,764	148,167
40,399	32,014	52,438	46,892	47,003	59,565	63,556
39,962	30,785	58,540	33,135	41,494	58,306	64,869
25,063	15,661	38,625	20,026	27,101	66,727	41,831
40,290	52,822	51,808	50,921	53,599	53,021	51,924
13,069	10,875	12,546	17,967	13,233	11,447	8,962
10,665	13,468	18,047	17,966	16,282	11,912	12,912
¥ 70,377	¥ 71,811	¥ 62,447	¥ 70,220	¥ 74,282	¥ 78,473	¥ 78,976
413,703	501,852	540,761	523,242	522,161	574,882	584,803
29,024	114,954	131,955	115,325	92,899	53,041	33,721
342,235	310,093	341,976	328,096	347,198	423,633	472,412
¥ 74.21	¥ 46.75	¥ 115.33	¥ 59.80	¥ 80.93	¥ 199.25	円 ¥ 124.91
1,020.31	924.43	1,019.71	979.69	1,027.83	1,254.44	1,398.78
22.00	28.00	36.00	40.00	40.00	42.00	46.00
82.7	61.7	63.2	62.7	65.9	73.1	80.1
7.3	4.8	11.9	6.0	8.1	17.5	9.4
29.6	59.9	31.2	66.9	49.4	21.1	36.8

財務分析

2014年3月期(2013年度)業績サマリー

当期の連結業績につきましては、薬価改定や後発医薬品の使用促進により既存品の売上高が減少する中、国内における戦略8品目の売上高を拡大させるとともに、グループ全体の売上高としても前期に比べ増加させることができました。また、海外事業の安定的運営と拡大を図りつつ、全社コストを一定レベルの増加に抑えられたことにより、前期に引き続き、営業利益、経常利益それぞれで過去最高益を達成することができました。

売上高および利益の状況

売上高

売上高は、前期に比べ2.4%増加の2,897億17百万円となりました。

① 国内医療用医薬品売上高

高コレステロール血症治療薬「 Crestor 」、高血圧症治療薬「イルベタン」および抗うつ薬「サインバルタ」の最重要戦略3品目を中心とする戦略8品目の売り上げ928億97百万円(前期比10.3%の増加)が既存品の売り上げ減少を補い、国内医療用医薬品売上高は増加となりました。

② 輸出/海外子会社

米国子会社シオノギ Inc.において既存品が安定的に売り上げ貢献していることに加え、「オスフィーナ」を新発売したこと、および特許満了を目前に控えた非ステロイド性抗炎症薬「ナプレラン」を売却したことにより、輸出/海外子会社全体で前期に比べ34億12百万円の増加となりました。

③ ロイヤリティー収入

アストラゼネカ社による「 Crestor 」、の全世界での売上高は減少しましたが、一方で円安効果もあり円貨ベースでのロイヤリティー収入は増加となりました。ロイヤリティー全体としなくても、706億88百万円と前期に比べ増加となりました。

売上総利益

売上原価は前期に比べ0.7%減少の779億93百万円、売上原価率は前期の27.8%から26.9%となりました。

この結果、売上総利益は前期に比べ3.6%増加し、2,117億24百万円となりました。

営業利益、経常利益および当期純利益

営業利益は、売上高の増加、および原価率の改善努力による売上総利益の増加に加え、米国事業における新製品への投資によるコストの増加を、継続的な全社コストの削減により一定レベルの増加に抑えたことにより、前期に比べて6.7%増益の635億56百万円となりました。

経常利益につきましては、円安による為替差益の発生も加わり、前期に比べて8.5%増益の639億6百万円となりました。

当期純利益は、前期において、シオノギ Inc. 株式評価損に係る単体決算での税金等の費用の大幅な減少があったため、418億31百万円と前期に比べて37.3%の減益となりました。

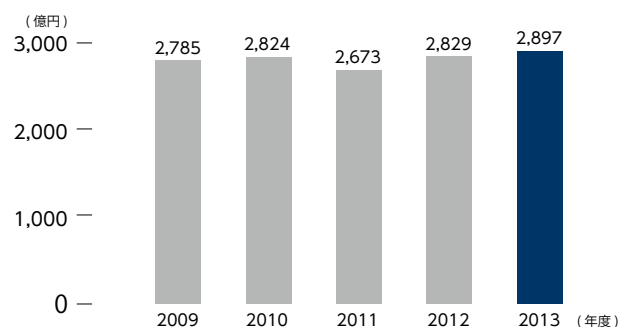
セグメント別の状況

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あります。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グループ全体で行っています。よって、セグメントの業績につきましては、セグメント別の記載を省略しています。

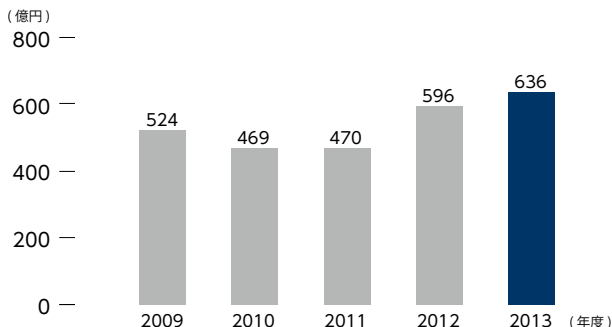
研究開発費

当社グループは、第3次中期経営計画で掲げた世界トップクラスの研究生産性の実現およびグローバル市場への迅速な医薬品の提供を目指して研究開発活動を進め、着実な成果を挙げてまいりました。また、将来の事業展開を見据えた製品および技術の導入も継続して進めています。

売上高



営業利益



① 研究活動

研究機能の中核となる医薬研究センター（SPRC）において、研究組織内の連携を強化し、開発候補品の充実、ならびに非臨床試験から臨床試験への成功確率の向上を目指した活動を継続して精力的に行っています。具体的な成果としては、新規作用機序を有する神経障害性疼痛治療薬S-010887、ならびに抗肥満薬S-2367、S-234462の後継品として高い有効性と安全性が期待されるS-237648を、新たに臨床ステージへ移行させました。また、「ドルテグラビル」の創製で培った抗ウイルス薬研究のノウハウを活用し、新規作用機序を持つ経口抗インフルエンザ治療薬を開発候補品として創出しました。さらに、革新的な新薬を継続的に創出するため、国内外の大学や研究機関との共同研究にも積極的に取り組んでいます。

② 開発活動

2013年にグローバルで承認を取得しましたHIVインテグラーゼ阻害作用を有する抗HIV薬「ドルテグラビル」と、「ドルテグラビル」とは作用機序の異なる抗HIV薬「アバカビル硫酸塩」および「ラミブジン」（いずれも核酸系逆転写酵素阻害薬）の3剤配合剤を、2013年10月に英国製薬会社ViiV社を通じて米国、欧州に承認申請しました。現在のHIV治療ガイドラインでは核酸系逆転写酵素阻害薬2剤を含む3剤併用療法が治療の第1選択として位置付けられていることから、1日1回1錠の服用で治療が行える本配合剤は、患者さまの利便性を向上するとともに、長期間の服薬遵守が求められるHIV治療に大きく貢献できるものと期待しています。

また、開発後期にあるオピオイド系鎮痛薬の副作用緩和薬であるS-297995や血小板減少症治療薬S-888711などの有力なパイプラインの開発も順調に進めています。今後も、日本・米国・欧州・アジアにおいて一層効率的かつ迅速な新薬開発を進め、患者さまに必要とされる医薬品を早期にグローバル市場に提供できるよう、努めてまいります。

③ 製品および技術の導入

第3次中期経営計画における重点疾患領域の1つである疼痛領域では、2013年11月にMundipharma社との間で、同社が所有するオピオイド系鎮痛薬（医療用麻薬）である「オキシコンチン乱用防止製剤」および「オキシコドン/ナロキソン配合錠」について、日本国内における独占的な開発・製造・販売権に関する契約を締結しました。「オキシコンチン乱用防止製剤」は、医療用麻薬である「オキシコンチン」が医療目的以外で不正に使用されることを防止するために改良された製剤であり、「オキシコドン/ナロキソン配合錠」は、オキシコドンの鎮痛作用に加えて、その消化器系副作用を緩和する乱用防止タイプの製剤です。

同様の取り組みとして、2013年11月に米国Egalet社と、同社の乱用防止技術を用いたハイドロコドン製剤の開発ならびに販売に関するライセンス契約を締結しました。本技術の導入は、海外事業における疼痛領域のパイプラインを補強することを目的としており、オピオイド系鎮痛薬に高頻度で発現する副作用を緩和する薬として現在グローバルフェーズⅢ試験を複数実施しているS-297995との開発・販売における相乗効果が期待されます。

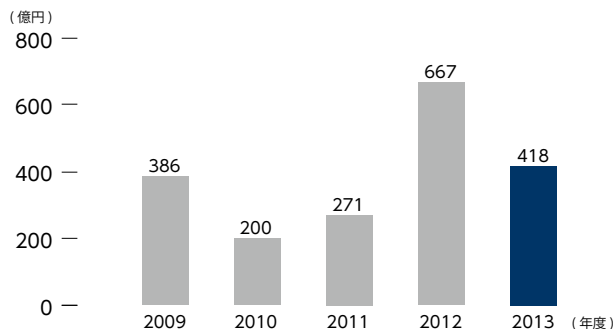
こうした活動の結果、当期におけるグループ全体の研究開発費は519億24百万円となりました。

キャッシュ・フロー

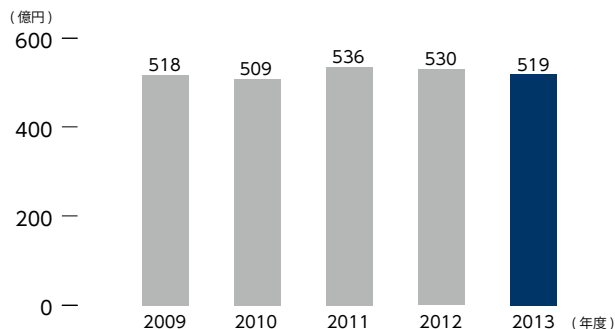
当期の営業活動によるキャッシュ・フローは、税金等調整前当期純利益の増加に加え、主として法人税の還付による収入があったことにより、前期に比べ202億19百万円多い794億96百万円のプラスとなりました。

投資活動によるキャッシュ・フローは、前期はβラクタム注射製剤棟や高生理活性原薬製造棟の建設などの設備投資がありましたが、当期は国債の購入などがあり、前期に比べ80百万円支出増の200億40百万円のマイナスとなりました。

当期純利益



研究開発費



また、財務活動によるキャッシュ・フローは、主に借入金の返済により、前期に比べ161億11百万円支出増の537億98百万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67億95百万円多い1,083億38百万円となりました。

設備投資

当期は前期比24億85百万円(21.7%)減の89億62百万円の設備投資を実施しました。

当社におきまして、油日事業所の新動物飼育棟の建設を中心に68億43百万円の設備投資を、また連結子会社におきましては、C&O社による注射製剤新棟の建設を中心に21億19百万円の設備投資を実施しました。

資産、負債および純資産

当期末の総資産は5,848億3百万円で、前期末に比べて99億20百万円増加しました。流動資産は、主として現金及び預金の増加、繰延税金資産の減少、未収還付法人税等(流動資産の「その他」に含みます)の減少により、前期末に比べて137億15百万円減少となりました。固定資産は、主として投資有価証券の評価額の上昇に伴う増加により、前期末に比べて236億36百万円増加となりました。

負債合計は1,123億90百万円で、前期末に比べて388億58百万円減少しました。流動負債は、主として借入金の返済による減少および、償還期限が1年以内となった社債の固定負債から流動負債への振替により、195億38百万円の減少となりました。固定負債は、主として上述の社債の振替による減少により193億20百万円の減少となりました。

純資産は4,724億12百万円で、前期末と比べて487億79百万円増加しました。株主資本は、主に当期純利益と支払配当金との純増減により、前期末に比べて270億81百万円増加となりました。その他の包括利益累計額は、為替相場および株式市況の影響により、前期末に比べ212億49百万

円増加となりました。また、新株予約権は84百万円増加し2億7百万円、少数株主持分は3億63百万円増加し37億62百万円となりました。

また、これらの要因により自己資本比率は、80.1%(前期末73.1%)となりました。

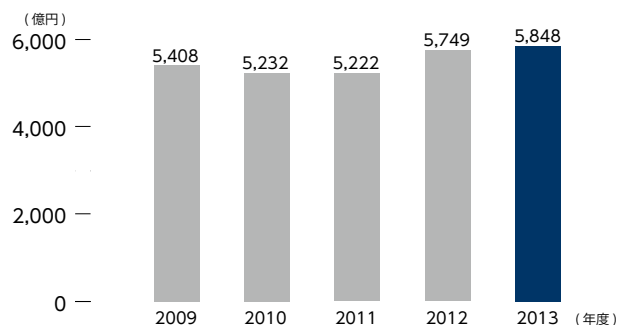
配当

当社は、従来、配当につきましては、各期の業績に応じた配分を基本におきながら、これを中長期的な視点で安定的に向上させていくことを目指し、目標とする連結配当性向は、40%としていました。一方、当社の直近における取り組みの成果として、2012年10月に抗HIV薬に関するViiV社との契約枠組みの変更により将来収益の見通しを明確にし、また、2013年12月には高コレステロール血症治療薬「 Crestor 」に関するアストラゼネカ社との契約を変更することにより、ロイヤリティーの受取期間を延長することができ、将来収益についての安定化をさらに図ることができました。以上のことから、配当につきまして、今後は、株主資本配当率(DOE)を勘案し、成長過程に応じて安定的に配当金額を向上させることを目指し、株主の皆さまへの利益還元を図ってまいります。

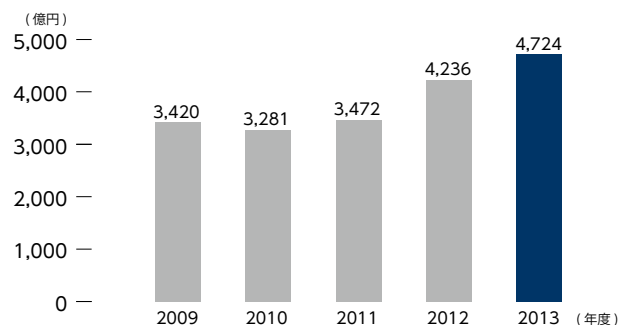
上記の考え方に基づき、また、直近の業績も順調に推移していることから、2014年3月期期末配当につきましては、1株当たり24円としました。これにより、中間配当と合わせた年間の配当金は1株当たり46円となり、DOEは3.5%となります。

なお、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であります。

総資産



純資産



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、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、予期せぬ副作用などで発売中止、製品回収などの事態に発展する可能性があり、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。また、当社創製の医薬品の知的財産（特許）の満了およびそれに伴う後発品の発売により、当社グループの業績に影響を与える可能性があります。

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42%（2014年3月期現在）を占めています。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、販売などにおいて、共同研究、共同開発、技術導出入、共同販売など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・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 自然災害やパンデミックに関するリスク

突発的に発生する自然災害や不慮の事故あるいはパンデミックなどにより、工場、研究所や各事業所の閉鎖、あるいは工場の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・経済的要因など、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。

シオノギグループが原告である主な特許侵害訴訟

（2014年7月現在）

国	対象製品	対象特許	被告	地裁に提訴した最初の年月	現況
米国	「ドリバックス」 （日本販売名：フィニバックス）	物質特許	サンド社	2011年12月	係属中
米国	「ドリバックス」 （日本販売名：フィニバックス）	結晶特許	サンド社 ホスピラ社	2012年12月	係属中

連結主要財務諸表

連結貸借対照表

(単位:百万円)

	2013年3月31日	2014年3月31日
資産の部		
流動資産		
現金及び預金	¥ 21,575	¥ 34,238
受取手形及び売掛金	67,908	64,290
有価証券	84,432	80,100
商品及び製品	26,531	24,005
仕掛品	14,024	11,425
原材料及び貯蔵品	8,771	12,938
繰延税金資産	21,035	10,197
その他	22,577	15,957
貸倒引当金	△12	△24
流動資産合計	266,845	253,130
固定資産		
有形固定資産		
建物及び構築物	119,342	119,043
減価償却累計額	△72,688	△72,826
建物及び構築物(純額)	46,654	46,216
機械装置及び運搬具	80,982	83,343
減価償却累計額	△72,903	△73,370
機械装置及び運搬具(純額)	8,079	9,972
土地	9,769	9,755
建設仮勘定	7,524	6,864
その他	36,894	37,797
減価償却累計額	△30,448	△31,629
その他(純額)	6,446	6,168
有形固定資産合計	78,473	78,976
無形固定資産		
のれん	40,293	42,878
販売権	24,048	24,355
その他	6,123	5,590
無形固定資産合計	70,464	72,824
投資その他の資産		
投資有価証券	122,628	149,519
前払年金費用	25,272	—
退職給付に係る資産	—	19,047
繰延税金資産	5,732	8,015
その他	5,555	3,379
貸倒引当金	△90	△90
投資その他の資産合計	159,098	179,871
固定資産合計	308,036	331,673
資産合計	¥574,882	¥584,803

(単位:百万円)

	2013年3月31日	2014年3月31日
負債の部		
流動負債		
支払手形及び買掛金	¥ 10,734	¥ 9,627
短期借入金	7,500	—
1年内返済予定の長期借入金	31,500	—
1年内償還予定の社債	—	20,000
未払法人税等	1,146	12,392
引当金		
賞与引当金	7,134	7,071
返品調整引当金	6,459	4,320
その他の引当金	26	21
引当金計	13,620	11,413
その他	33,706	25,236
流動負債合計	98,207	78,669
固定負債		
社債	20,000	—
長期借入金	10,027	10,034
繰延税金負債	12,756	12,627
引当金		
退職給付引当金	8,995	—
退職給付に係る負債	—	9,967
その他	1,262	1,091
固定負債合計	53,041	33,721
負債合計	151,249	112,390
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	407,007	434,103
自己株式	△19,741	△19,756
株主資本合計	428,772	455,854
その他の包括利益累計額		
その他有価証券評価差額金	16,055	25,289
繰延ヘッジ損益	△450	—
為替換算調整勘定	△24,267	△6,113
退職給付に係る調整累計額	—	△6,588
その他の包括利益累計額合計	△8,662	12,587
新株予約権	123	207
少数株主持分	3,399	3,762
純資産合計	423,633	472,412
負債純資産合計	¥ 574,882	¥ 584,803

連結損益計算書

(単位:百万円)

	2013年3月期	2014年3月期
売上高	¥282,903	¥289,717
売上原価	78,574	77,993
売上総利益	204,329	211,724
販売費及び一般管理費	144,764	148,167
営業利益	59,565	63,556
営業外収益		
受取利息	381	376
受取配当金	1,691	1,690
為替差益	1,377	1,662
その他	770	1,059
営業外収益合計	4,220	4,789
営業外費用		
支払利息	1,123	888
寄付金	1,363	1,413
訴訟関連費用	716	1,235
その他	1,660	902
営業外費用合計	4,863	4,439
経常利益	58,922	63,906
特別利益		
固定資産売却益	228	4,203
投資有価証券売却益	1,018	554
投資有価証券交換益	40,433	—
特別利益合計	41,680	4,757
特別損失		
減損損失	40,835	878
事業構造改善費用	—	840
和解金	489	651
違約金損失	158	500
固定資産処分損	—	471
たな卸資産評価損	—	451
固定資産売却損	329	—
災害による損失	269	—
投資有価証券評価損	124	—
特別退職金	89	—
特別損失合計	42,296	3,794
税金等調整前当期純利益	58,306	64,869
法人税、住民税及び事業税	763	11,561
法人税等調整額	△9,295	11,375
法人税等合計	△8,531	22,937
少数株主損益調整前当期純利益	66,838	41,932
少数株主利益	110	101
当期純利益	¥ 66,727	¥ 41,831

連結包括利益計算書

(単位:百万円)

	2013年3月期	2014年3月期
少数株主損益調整前当期純利益	¥66,838	¥41,932
その他の包括利益		
その他有価証券評価差額金	8,326	9,233
繰延ヘッジ損益	△309	450
為替換算調整勘定	14,907	18,957
その他の包括利益合計	22,924	28,641
包括利益	¥89,762	¥70,574
(内訳)		
親会社株主に係る包括利益	¥89,286	¥69,669
少数株主に係る包括利益	475	904

連結株主資本等変動計算書

(単位:百万円)

	株主資本					その他の包括利益累計額					新株 予約権	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	退職給付に 係る調整累 計額	その他の 包括利益累 計額合計			
2012年4月1日残高	¥21,279	¥20,227	¥353,676	¥△19,746	¥375,436	¥7,729	¥△141	¥△38,809	¥	¥△31,220	¥58	¥2,923	¥347,198
剰余金の配当	—	—	△13,395	—	△13,395	—	—	—	—	—	—	—	△13,395
当期純利益	—	—	66,727	—	66,727	—	—	—	—	—	—	—	66,727
自己株式の取得	—	—	—	△4	△4	—	—	—	—	—	—	—	△4
自己株式の処分	—	—	—	8	8	—	—	—	—	—	—	—	8
その他	—	—	△0	—	△0	—	—	—	—	—	—	—	△0
株主資本以外の項目の連結 会計年度中の変動額(純額)	—	—	—	—	—	8,326	△309	14,541	—	22,558	64	475	23,098
連結会計年度中の変動額合計	—	—	53,331	4	53,335	8,326	△309	14,541	—	22,558	64	475	76,434
2013年4月1日残高	¥21,279	¥20,227	¥407,007	¥△19,741	¥428,772	¥16,055	¥△450	¥△24,267	¥	¥△8,662	¥123	¥3,399	¥423,633
剰余金の配当	—	—	△14,735	—	△14,735	—	—	—	—	—	—	—	△14,735
当期純利益	—	—	41,831	—	41,831	—	—	—	—	—	—	—	41,831
自己株式の取得	—	—	—	△14	△14	—	—	—	—	—	—	—	△14
自己株式の処分	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
その他	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
株主資本以外の項目の 連結会計年度中の変動額(純額)	—	—	—	—	—	9,233	450	18,153	△6,588	21,249	84	363	21,698
連結会計年度中の変動額合計	—	—	27,095	△14	27,081	9,233	450	18,153	△6,588	21,249	84	363	48,779
2014年3月31日残高	¥21,279	¥20,227	¥434,103	¥△19,756	¥455,854	¥25,289	¥	¥△6,113	¥△6,588	¥12,587	¥207	¥3,762	¥472,412

連結キャッシュ・フロー計算書

(単位:百万円)

	2013年3月期	2014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.....	¥58,306	¥64,869
減価償却費.....	11,912	12,912
減損損失.....	40,835	878
のれん償却額.....	3,203	2,713
有形固定資産処分損益(△は益).....	656	△3,290
投資有価証券売却損益(△は益).....	△1,018	△554
投資有価証券評価損益(△は益).....	124	7
投資有価証券交換益.....	△40,433	—
退職給付引当金の増減額(△は減少).....	△2,260	—
退職給付に係る負債の増減額(△は減少).....	—	△3,033
受取利息及び受取配当金.....	△2,072	△2,067
支払利息.....	1,123	888
為替差損益(△は益).....	△1,248	△1,229
売上債権の増減額(△は増加).....	△1,705	4,269
たな卸資産の増減額(△は増加).....	1,233	773
仕入債務の増減額(△は減少).....	1,965	△1,268
未払費用の増減額(△は減少).....	7,986	△2,673
未払金の増減額(△は減少).....	△7,251	△1,886
その他.....	6,651	△2,400
小計.....	78,006	68,909
利息及び配当金の受取額.....	2,072	2,049
利息の支払額.....	△1,076	△910
法人税等の支払額又は還付額(△は支払).....	△19,725	9,448
営業活動によるキャッシュ・フロー.....	59,276	79,496

(単位:百万円)

	2013年3月期	2014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	¥ △5,138	¥△10,786
定期預金の払戻による収入	5,418	7,397
有価証券の取得による支出	△19	—
有価証券の売却及び償還による収入	4,032	2,021
投資有価証券の取得による支出	△4,274	△5,585
投資有価証券の売却による収入	3,828	652
有形固定資産の取得による支出	△12,769	△6,960
有形固定資産の売却による収入	530	4,728
無形固定資産の取得による支出	△8,516	△10,436
関係会社有価証券の取得による支出	△2,750	—
子会社株式の取得による支出	—	△954
その他	△299	△116
投資活動によるキャッシュ・フロー	△19,959	△20,040
財務活動によるキャッシュ・フロー		
短期借入金の純増減額(△は減少)	7,500	△7,500
長期借入れによる収入	25	—
長期借入金の返済による支出	△21,500	△31,500
社債の償還による支出	△10,000	—
自己株式の取得による支出	△4	△14
配当金の支払額	△13,377	△14,718
その他	△330	△66
財務活動によるキャッシュ・フロー	△37,687	△53,798
現金及び現金同等物に係る換算差額	1,225	1,138
現金及び現金同等物の増減額(△は減少)	2,855	6,795
現金及び現金同等物の期首残高	98,687	101,543
現金及び現金同等物の期末残高	¥ 101,543	¥ 108,338

会社情報 (2014年3月31日現在)



シオノギの社章 (江戸時代の分銅)

商号 塩野義製薬株式会社 (Shionogi & Co., Ltd.)
創業 1878年3月17日
設立 1919年6月5日
資本金 212億79百万円
従業員数 連結合計6,165名
決算期 3月31日

ホームページ <http://www.shionogi.co.jp/>

“正確の追求”に基づく分銅マーク

シオノギの社章は、薬を天秤で量る際に使用する「分銅」に由来しています。
分銅は、「正確」「正直」「信頼」の象徴であり、常に正確を追求するシオノギの願いを表しています。
(1909年商標登録)

事業所／主なシオノギグループ会社

本社・支店

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

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

オフィス

グローバル医薬開発本部オフィス
〒530-0012 大阪市北区芝田1丁目1番4号
阪急ターミナルビル 12階
Tel 06-6485-5055

研究所

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

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

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

金ヶ崎工場
〒029-3453 岩手県胆沢郡金ヶ崎町西根森山7番地
Tel 0197-44-5121

事業所

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

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

物流センター

シオノギ大阪物流センター
〒567-0054 大阪府茨木市藤の里2丁目1番7号
三菱倉庫株式会社茨木3号配送センター内
Tel 072-640-4856

シオノギ東京物流センター
〒341-0058 埼玉県三郷市彦江2丁目117
三菱倉庫株式会社三郷2号配送センター内
Tel 048-910-0158

事業所 (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
Room 1589, 15/F L'Avenue, Shanghai,
99 Xian Xia Rd., Chang Ning, Shanghai, China 200051
Tel +86-21-6057-7089

主なシオノギグループ会社 (設立年)

シオノギファーマケミカル株式会社 (1976年)
〒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 (2007年)
〒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 (1998年)
〒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

シオノギテクノアドバンスリサーチ株式会社 (2010年)
〒561-0825 大阪府豊中市二葉町3丁目1番1号
Tel 06-6331-8605

シオノギ総合サービス株式会社 (1992年)
〒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

Taiwan Shionogi & Co., Ltd. (1963年)
4F, No.2, Sec. 2, Nanking East Road, Taipei 10457, Taiwan
Tel +886-2-2551-6336

Shionogi Inc. (2008年)
300 Campus Drive, Florham Park, NJ 07932, USA.
Tel +1-973-966-6900

Ezose Sciences Inc. (2009年)
25 Riverside Drive, Pine Brook, NJ 07058, USA
Tel +1-862-926-1950

C&O Pharmaceutical Technology (Holdings) Limited (2003年)
911-12, Silvercord Tower 2, 30 Canton Road,
Tsim Sha Tsui, Kowloon, Hong Kong
Tel +852-2806-0109

Shionogi Limited (2012年)
33 Kingsway, London WC2B 6UF, United Kingdom
Tel +44-(0)20-3053-4200

Beijing Shionogi Pharmaceutical Technology Limited (2013年)
Room 2443, Level 24, Tower 3,
China Central Place 77 Jianguo Road,
Chaoyang District, Beijing 100025, China
Tel +86-10-8587-2212

Shionogi Singapore Pte. Ltd. (2013年)
10 Anson Rd. #34-14 International Plaza Singapore 079903
Tel +65-62231617

株式情報

上場証券取引所

東京(証券コード: 4507)
(1949年株式上場)

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: 31,894名

株主名簿管理人

三井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

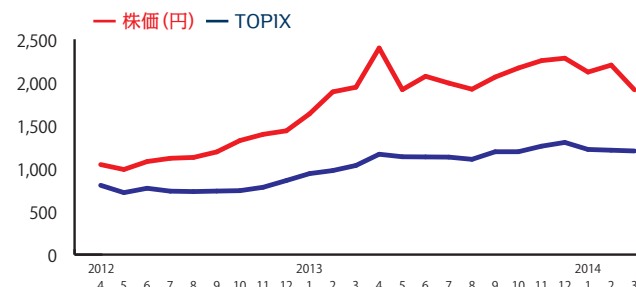
大株主

株主名	持株数(千株)	持株比率(%)
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	23,512	7.02
住友生命保険相互会社	18,604	5.55
JPMORGAN CHASE BANK 385147	15,935	4.75
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	14,970	4.47
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社 (三井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
日本生命保険相互会社	9,460	2.82
株式会社三井住友銀行	6,564	1.96
SSBT OD05 OMNIBUS ACCOUNT - TREATY CLIENTS	5,162	1.54
株式会社スズケン	4,341	1.29
日本興亜損害保険株式会社	3,846	1.14

(注)

1. 当社は自己株式16,242,701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16,242,701株を控除した334,893,464株に対する割合として算出しております。

株価の推移



シオノギのあゆみ

1878年

- 初代塩野義三郎、大阪・道修町にて薬種問屋「塩野義三郎商店」を創業、和漢薬を販売

1886年

- 取扱品を洋薬に転換

1897年

- 欧米の商社と直接取引を開始

1909年

- 自家新薬第1号、制酸剤「アンタチデン」製造、販売

1910年

- 塩野製薬所建設

1919年

- 塩野義三郎商店と塩野製薬所を合併、(株)塩野義商店に組織変更

1943年

- 塩野義製薬(株)へ社名変更

1963年

- 台湾塩野義製薬(股)設立

1968年

- 摂津工場建設

1980年

- 新薬研究所建設(現: 医薬研究センター)

1983年

- 金ヶ崎工場建設

1997年

- セフェム系抗生物質「フロモックス」発売

2000年～第1次中期経営計画(医薬品事業への集中)

- 卸、植物薬品、臨床検査、動物用医薬品、工業薬品、カプセル各事業を譲渡・売却

2001年

- Shionogi USA, Inc.設立(現: Shionogi Inc.)
- 海外JV Shionogi - GlaxoSmithKline Pharmaceuticals, LLC設立(後のShionogi - Viiv Healthcare LLC)

* 抗HIV薬を含む共同研究開発の開始



創業者 塩野義三郎
(1854年～1931年)

1854年、大阪・道修町に生を受けた塩野義三郎は、父、吉兵衛のもとで商売見習いを続け、1878年3月17日、24歳の誕生日を機に、道修町に塩野義製薬の前身となる薬種問屋を創業しました。

2003年

- がん疼痛治療薬「オキシコンチン」発売

2005年～第2次中期経営計画

(研究開発の充実とグローバル体制の整備)

- 高コレステロール血症治療薬「クレストール」発売
- カルバペネム系抗生物質「フィニバックス」発売

2007年

- がん疼痛治療用散剤「オキノーム」発売

2008年

- 高血圧症治療薬「イルベタン」発売
- 北海道大学との共同研究施設
- シオノギ創業イノベーションセンター設立
- 米国 Sciele Pharma, Inc.を買収(現: Shionogi Inc.)
- 尋常性ざ瘡治療薬「ディフェリン」発売
- 特発性肺線維症治療薬「ピレスパ」発売

2010年～第3次中期経営計画(グローバルな成長へ)

- 抗インフルエンザウイルス薬「ラピアクタ」発売
- 抗うつ薬「サインバルタ」発売
- 米国事業の統括会社 Shionogi Inc. 設立

2011年

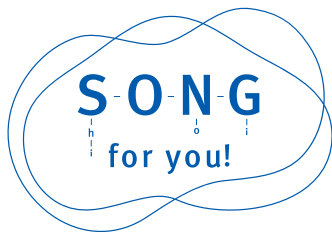
- 医薬研究センター(SPRC4)竣工
- 中国製薬企業 C&O Pharmaceutical Technology (Holdings) Limitedを買収

2012年

- 英国子会社 Shionogi Limited設立
- がん疼痛治療用注射剤「オキファスト」発売
- 高血圧症治療薬「アイミクス」発売

2013年

- 中国子会社 北京塩野義医薬科技有限公司設立
- 閉経後陰萎縮症治療薬「オスフィーナ」米国発売
- 高血圧症治療薬「イルトラ」発売
- シンガポール子会社 シオノギシンガポールPte. Ltd.設立



このレポートはFSC® 認証用紙に
ベジタブルインキで印刷しています。