

**SHIONOGI**は  
いま、まさに  
立ち向かっている。



## 個人投資家向け会社説明会

塩野義製薬株式会社 コーポレートコミュニケーション部長 兼 秘書室長

**京川 吉正**



【証券コード：4507】

# 将来の見通しに関する注意事項

- 本資料において提供される情報は、いわゆる「見通し情報」(forward-looking statements)を含みます。これらの文言は、現在における見込み、予測、リスクを伴う想定、実質的にこれらの文言とは異なる現実的な結論・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、通貨為替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、特に製品に関連した見通し情報に存在します。製品のリスク、不確実性には、技術的進歩、特許の競合他社による獲得、臨床試験の完了、製品の安全性ならびに効果に関するクレームや懸念、規制機関による審査期間や承認取得、国内外の保険関連改革、マネジドケア、健康管理コスト抑制への傾向、国内外の事業に影響を与える政府の法規制など、新製品開発に付随する課題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。
- 承認済みの製品に関しては、製造およびマーケティングのリスクがあり、需要を満たす製造能力を構築する能力を欠く状況、原材料の入手困難、市場の受容が得られない場合などが含まれますが、これ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により、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。
- 本資料には、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。
- 本資料は国内外を問わず、投資勧誘またはそれに類する行為を目的として作成されたものではありません。
- 本資料の利用にあたっては、利用者の責任によるものとし、情報の誤りや瑕疵、目標数値の変更、その他本資料の利用の結果生じいかなる損害についても、当社は一切責任を負いません。

# Agenda

- 1. SHIONOGIについて**
- 2. SHIONOGIの強みを活かした成長戦略**
- 3. 株主還元**

# 1. SHIONOGIについて

# 会社概要

大阪市に本社を置く創業148年を迎える製薬会社

商号 | 塩野義製薬株式会社 SHIONOGI & CO., LTD.

代表者 | 代表取締役会長兼社長CEO 手代木 功

創業 | 1878年3月17日

会社設立 | 1919年6月5日

本社所在地 | 大阪市北区

従業員数 | 連結 4,955名\*1

業種 | 医薬品製造販売業

事業内容 | 医薬品、臨床検査薬・機器などの製造・販売

連結売上高 | 4,383億円\*1

営業利益額 | 1,566億円\*1

大阪のうめきたに本社を移転



大阪市北区 新本社外観 (提供: グラングリーン大阪開発事業者)

# SHIONOGIの経営理念



## SHIONOGIを支える礎 (Heritage)

2030年にSHIONOGIが成し遂げたいこと  
新たなプラットフォームでヘルスケアの未来を創り出す

## Vision達成に不可欠な価値観

コンプライアンス  
の徹底

不屈の精神による  
貫徹

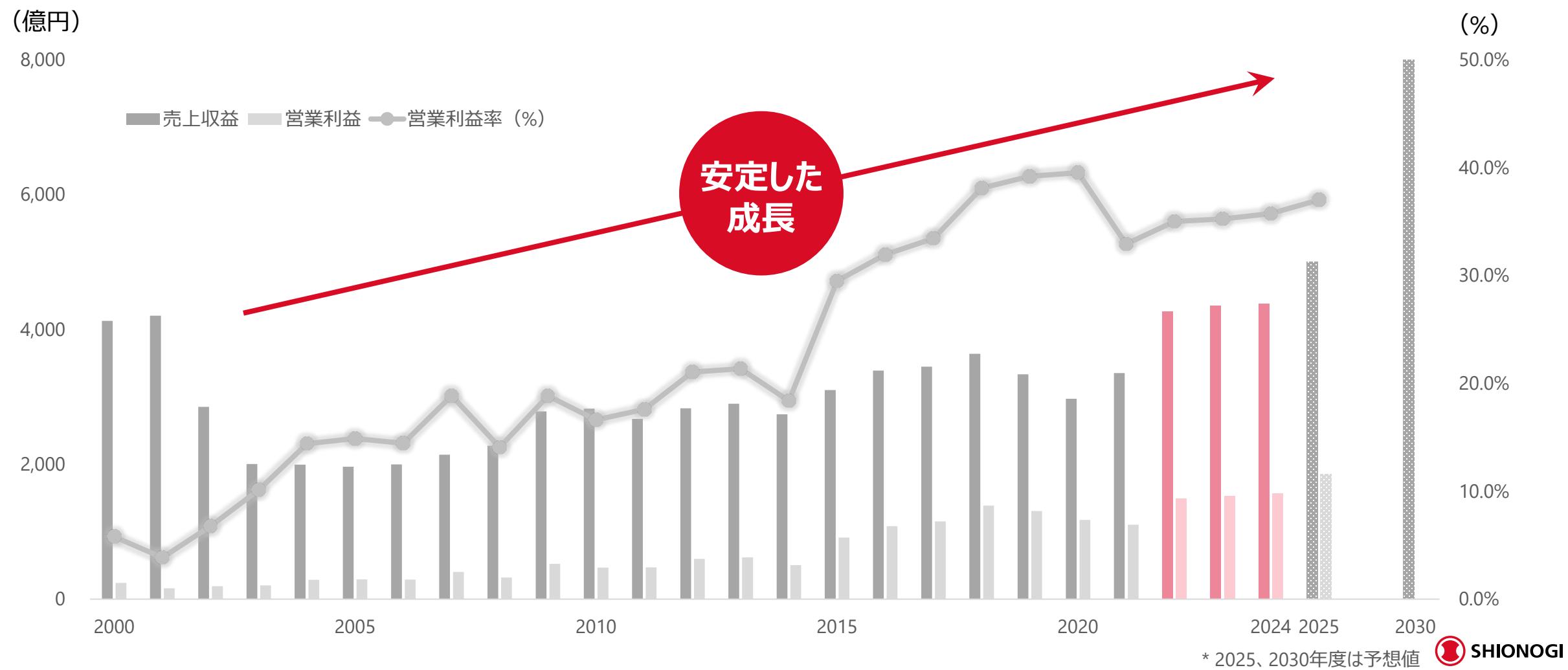
社会への貢献と共存

既成概念の打破に  
による進化

多様性の尊重

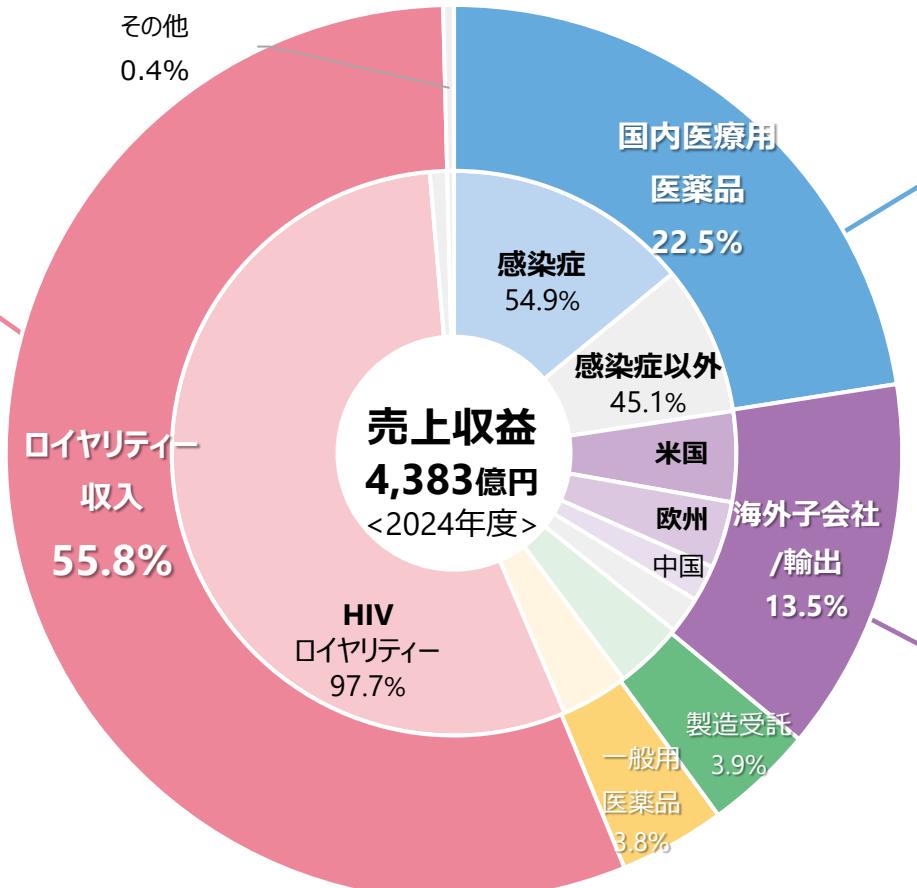
## SHIONOGIの安定的な経営

安定した成長を続け、売上収益・営業利益は3期連続で過去最高を更新中



# SHIONOGIの主要事業

医療用医薬品\*1を中心に「HIV事業」、「国内事業」、「海外事業」が売上収益の柱



## 国内事業

感染症および精神・神経・疼痛領域を中心とする医療用医薬品の販売

COVID-19治療薬  
「ゾコーバ」



インフルエンザ治療薬  
「ゾフルーザ」



## 海外事業

欧米・アジア等の国・地域における医療用医薬品の販売

AMR (グラム陰性菌感染症) 治療薬  
「フェトロージャ (セフィデロコル)」

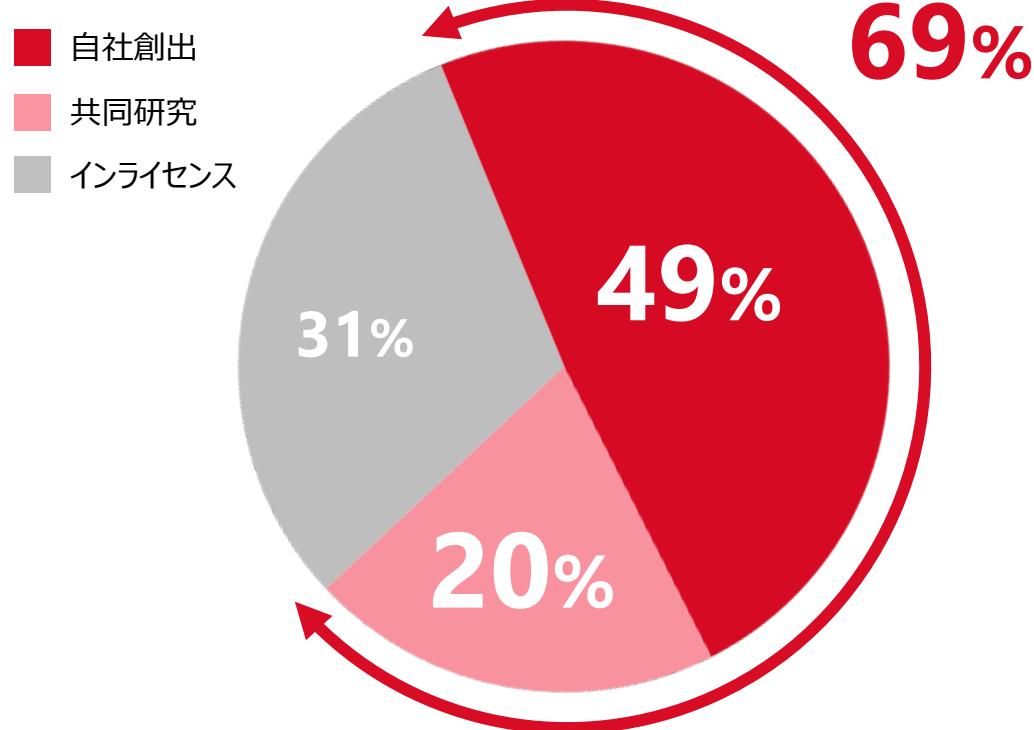


\*1 医師若しくは歯科医師によって使用され又はこれらの者の処方せん若しくは指示によって使用されることを目的として供給される医薬品

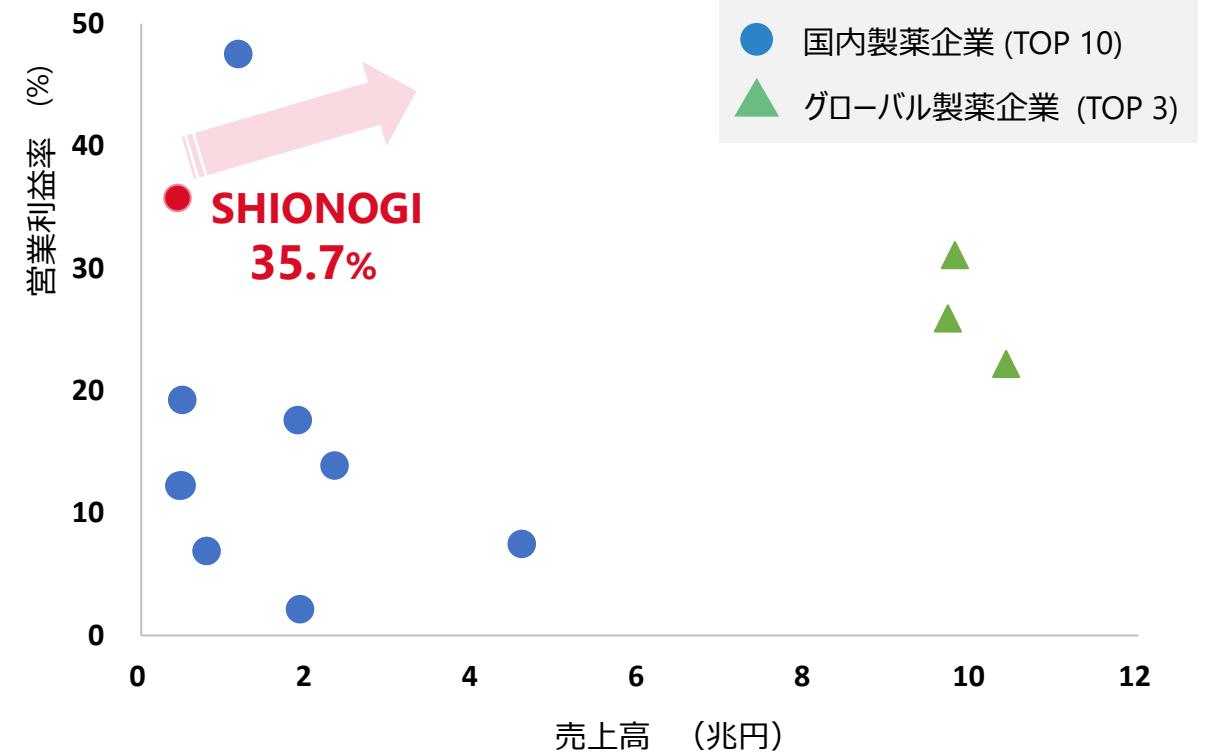
# 成長を支えるSHIONOGIの強み

## 高い自社創薬比率とともに、高効率な経営を実践

自社創薬比率<sup>\*1</sup> (2025年5月時点)



主な製薬企業の営業利益率の比較<sup>\*2</sup>



## 2. SHIONOGIの強みを活かした成長戦略

# SHIONOGIの掲げるVision

## 新たなプラットフォームでヘルスケアの未来を創り出す

### SHIONOGI Group Vision (2030年Vision)

- 2030年にSHIONOGIが成し遂げたいこと -

創薬型製薬企業としての“強み”をさらに進化させ、  
異なる強みを持つ他社・他産業から選ばれることで、ヘルスケア領域の新たなプラットフォームを構築する



HaaS\*1企業として  
2030年Vision  
実現

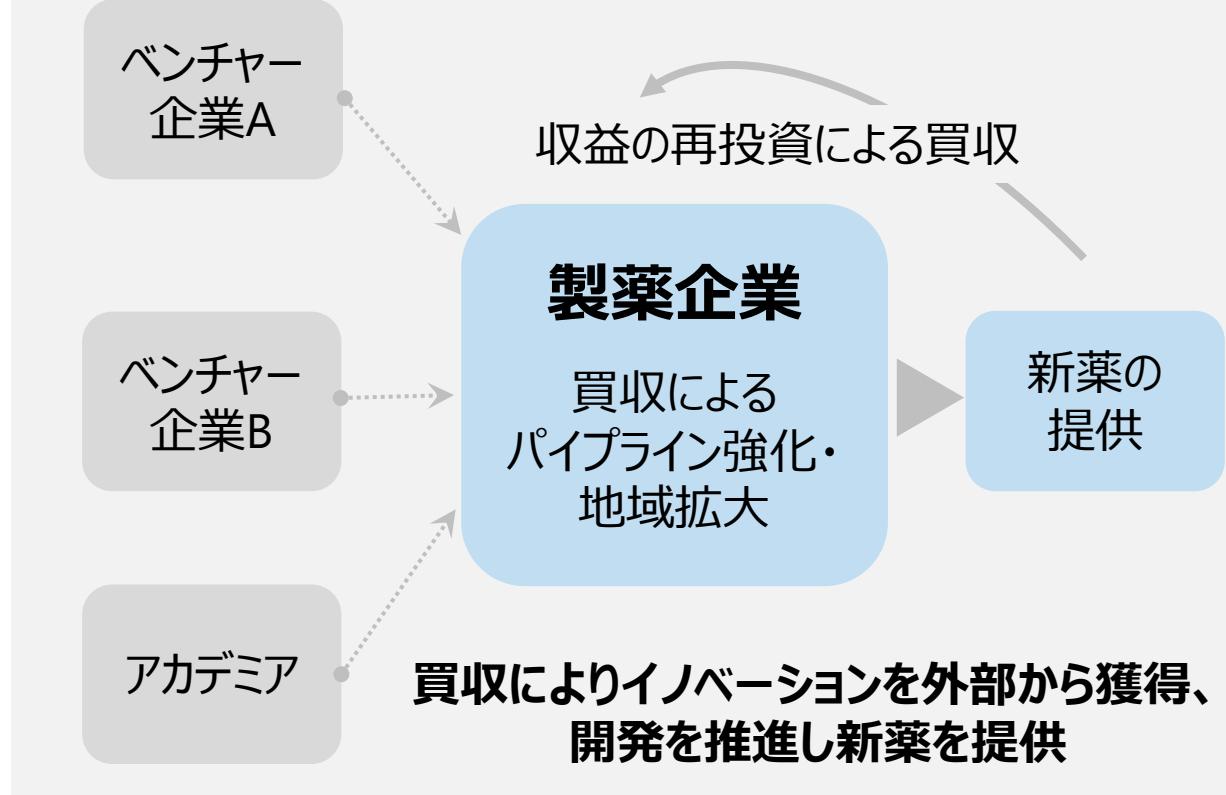
# SHIONOGIの成長戦略

“イノベーションを生む優れた研究力”をベースに、新薬をグローバルに提供

## SHIONOGIの追求する成長戦略



## 買収による製薬企業の成長戦略



# 低分子医薬品が満たすアンメットニーズ

強みである低分子創薬によって新たな価値を提供

–低分子創薬によるアンメットニーズの充足–

## 豊富な創薬ターゲット



創薬モダリティが多様化する中で、  
差別化できるターゲットへのアクセスが可能  
(中枢神経領域、感染症など)

## 製剤設計の柔軟性



経口剤 : 高い利便性  
LAI\*1製剤 : 服薬アドヒアランス、  
QOLの向上

## 優れた経済性



化学合成により、  
製造が比較的容易であり、  
経済的な負担を軽減

# 低分子創薬におけるSHIONOGIの強み

SHIONOGI独自の創薬プラットフォームによって、継続的に革新的な新薬を創出

## 独自の低分子創薬プラットフォーム

化合物ライブラリー

化学合成ノウハウ

低分子創薬エンジン

創薬化学者

*High Speed SAR\*1 cycle*

安全性  
&  
薬物動態

薬理チーム

チーム連携による創薬研究サイクル

## SHIONOGIの自社創製品（感染症）

### ウイルス感染症



### 細菌感染症



「フィニバックス」  
発売：2005年  
カルバペネム抗菌薬



「Fetroja」  
米国発売：2019年  
重症感染症抗菌薬

# アンメットニーズを満たす抗HIV薬の創製

## HIV治療のアンメットニーズに応えるインテグラーゼ阻害剤を継続して創出

### HIV治療のアンメットニーズの変遷



#### 耐性ウイルス\*1対策

薬に対して耐性を獲得しやすいウイルス



#### 適切で簡便な服薬\*2

重い副作用や服薬錠数が多く、正しく服用が出来ない



#### HIV感染を意識しない生活

- ・周囲に知られたくない
- ・毎日の服薬による負担や飲み忘れの不安



#### ドルテグラビルがもたらした価値

#### 1日1回の経口投与で治療可能

- 優れたウイルス抑制効果を持ち、薬剤耐性変異が出にくい
- 副作用や、飲み忘れによる服薬アドヒアランスを改善



#### カボテグラビルがもたらした価値

#### 1日1回の服用から2カ月に1回の投与で治療可能

- 年に6回の投与で治療可能であり、飲み忘れの心配はない
- HIVに感染していることを忘れられる、周囲に知られない安心感

\*1 抗ウイルス薬や免疫応答に対して効果が低下する、あるいは効かなくなる性質（耐性）を獲得したウイルスのこと

\*2 患者が医師や薬剤師の指示に従って、処方された薬を正しく服用すること

# 自社創製品が生んだ強靭な収益基盤

## 自社創製の抗HIV薬をViiV社に導出し、ロイヤリティー収入と配当金の受領により強靭な収益基盤を構築

### ViiV社とのパートナーシップ

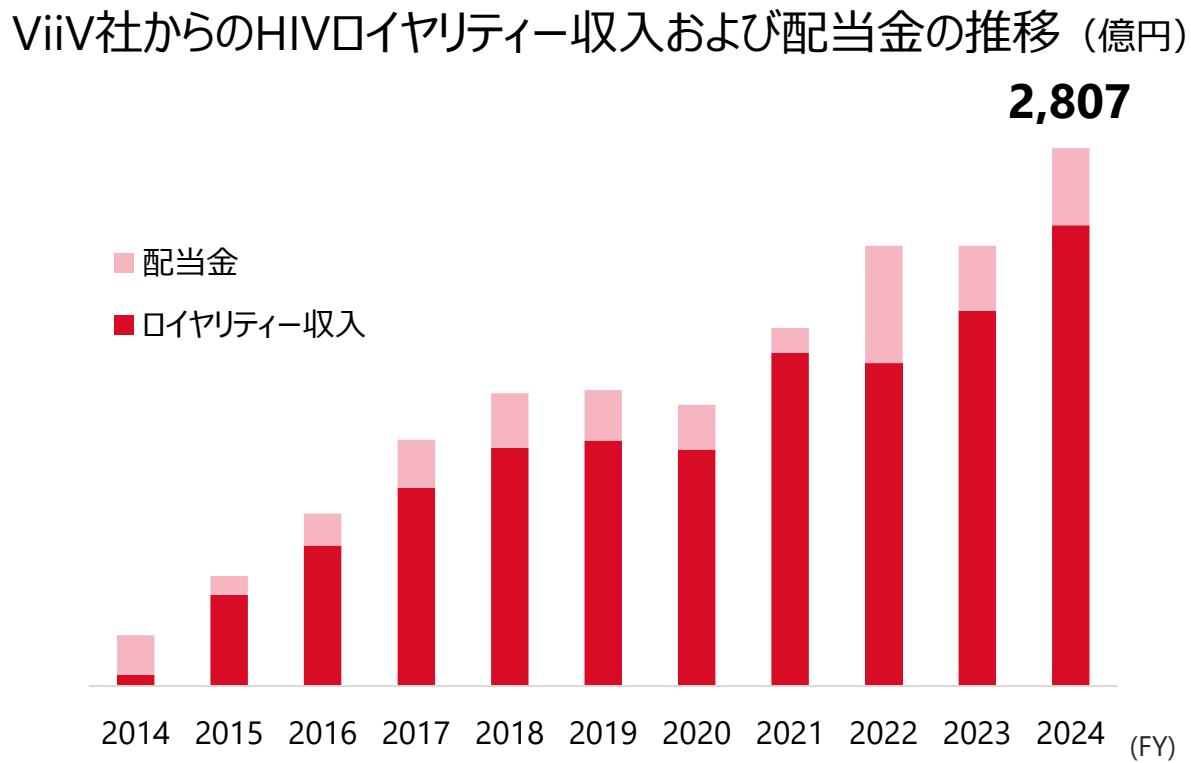
- ドルテグラビル、カボテグラビル、VH184/ S-365598\*1 をViiV社に導出

- ▶ 関連製品の販売額に応じてロイヤリティーを受領  
(各インテグラーゼ阻害剤のロイヤリティーは同一条件)

- SHIONOGIは、ViiV社株式の10%を保有

- ▶ 四半期ごとに配当金を受領

### ロイヤリティー収入および受取配当金



\*1 塩野義製薬がViiV社に導出した第3世代インテグラーゼ阻害剤（開発番号：VH4524184）

# 安定的な収益基盤を背景にした成長投資

## 次なる成長に向けてJTグループ医薬事業のM&Aを実施

### JTグループ医薬事業の構成



### M&Aの統合プロセス<sup>\*1, 2</sup>

9/1

鳥居薬品の完全子会社化

12/1

- JT医薬事業の承継
- Akros Pharma Inc.の株式譲受

# JTグループ医薬事業のM&Aの目的

経営戦略に基づくM&Aにより、成長の源泉である自社創薬力と国内販売力を強化\*1

SHIONOGIの経営戦略\*2：自社創製の新薬をグローバルに提供し、高効率な経営を実践

自社品の創製

ロイヤリティビジネス

自社による販売

JT

自社創薬力の強化

グローバルでNo.1の低分子創薬基盤の確立

鳥居薬品

国内販売の強化

- ・ 国内販売基盤の強化
- ・ 流行に左右されない製品群の獲得

# 自社創薬力の強化

JT医薬事業の統合によって、グローバルでNo.1の低分子創薬基盤の確立

## M&Aによる強化ポイント

1

### 低分子創薬力の強化

化学合成を担う創薬化学者<sup>\*1</sup>の不足

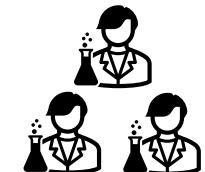


## 統合で獲得した強み

1

### 経験豊富な創薬化学者

低分子創薬において優れた新薬を創出



2

### 研究基盤の強化

創薬研究のスピードを向上させるための最新技術



2

### AI、量子コンピュータなど

データの生成および活用と  
化合物プロファイルの予測による研究スピードの向上

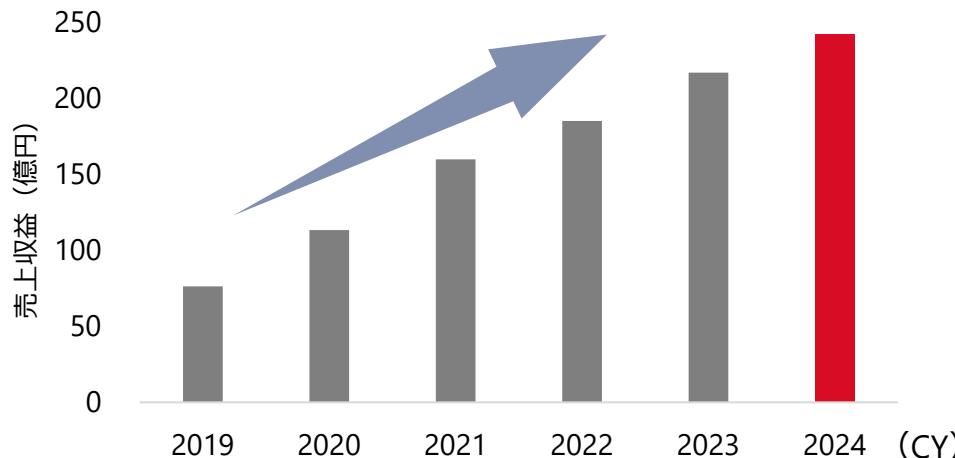


# 国内販売の強化

力強い成長を続ける鳥居薬品の販売力・製品群が加わることで、国内事業の持続的な成長に貢献

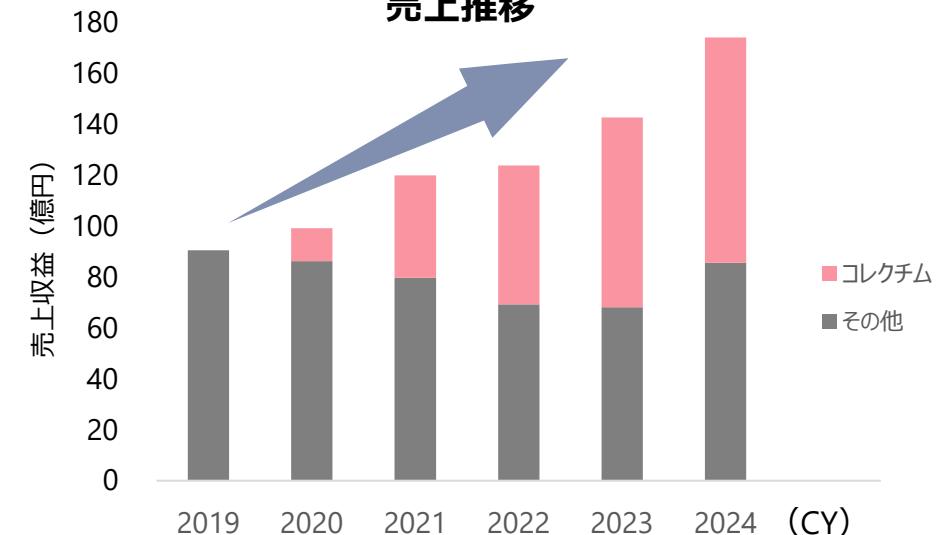
## アレルゲン領域

### SLIT\*1製剤の売上推移



## 皮膚疾患領域

### 売上推移



- ・ 減感作療法\*2 シダキュア等の安定的な成長

- ・ コレクチムの伸長で継続的な成長を実現
- ・ ブイタマー\*3の早期市場浸透によりさらなる成長へ

\*1 SLIT : Sublingual Immunotherapy (舌下免疫療法) \*2 アレルギーの起こる原因物質を治療用に抽出したものを、最初はごく少量から体内に投与していく、徐々にその量を増やしていくことで体を徐々に慣れさせていくことでアレルギーの起こりにくい体质に変えていく治療方法 \*3 ブイタマーの上市 : 2024年10月

# 基本方針のグローバルでの実現

真のグローバル企業として、基本方針にある「創り、造り、売る」の体現を目指す

目指す姿

画期的な新薬のグローバル展開

–自社創製品を世界中の患者さまに提供–

現在

自社創薬力のさらなる強化

–グローバルNo.1の低分子創薬力–

これまで

創薬型製薬企業

–低分子創薬の強みと実績–

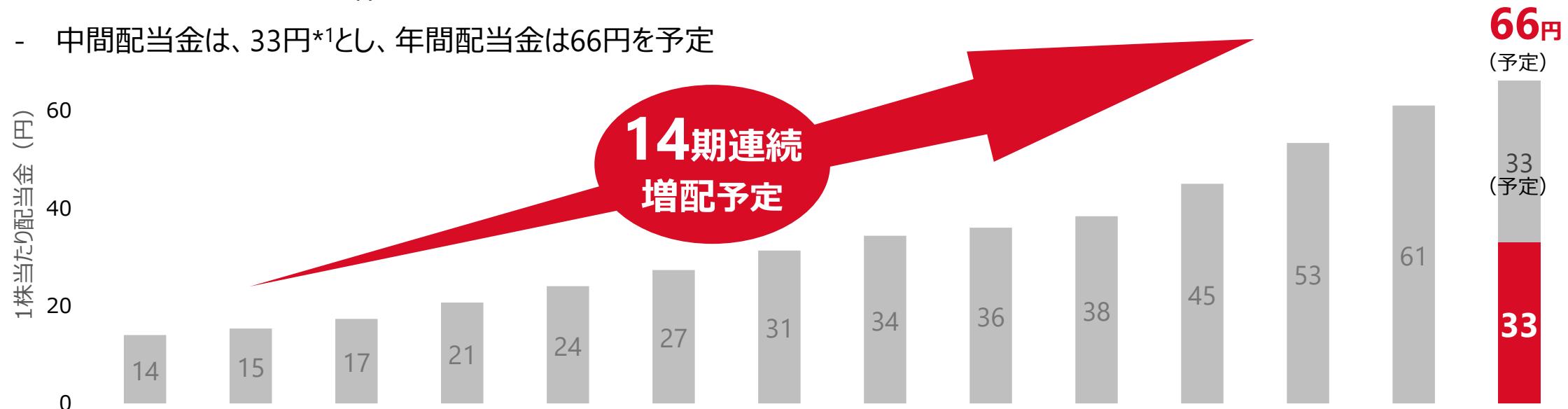
グローバルに競争力のある自社製品を、  
継続的に新薬を創出し続ける研究体制の整備

### 3. 株主還元

# 株主還元

## SHIONOGIの成長とともに実感していただける株主還元施策を展開

- 成長投資の進捗を踏まえ、柔軟に自己株式の取得を検討
- 2025年度は14期連続の増配を予定
  - 中間配当金は、33円<sup>\*1</sup>とし、年間配当金は66円を予定



自己株式	取得額(億円)	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25
	消却数 <sup>*1</sup> (万株)	-	-	-	-	6,600	1,500	2,205	1,560 <sup>*2</sup>	-	-	1,260	3,252 <sup>*3</sup>	-	-

<sup>\*1</sup> 2024年10月1日を効力発生日として、1株につき3株の割合をもって株式分割を実施した。2012年度の期初に当該株式分割が行われたと仮定して、1株当たり配当金、自社株式の消却数を算出（金額は、小数第1位を四捨五入した金額を記載） <sup>\*2</sup> 2020年3月30日決議、4月6日消却 <sup>\*3</sup> 2023年7月31日決議、2024年4月17日消却