

第155期 事業報告 2019年4月1日~2020年3月31日



シオノギグループの現況に関する事項



中期経営計画

- Shionogi Growth Strategy 2020(SGS2020) -



中期経営計画 Shionogi Growth Strategy 2020 (SGS2020)

> 2014年4月開始 → 2016年アップデート(更新)



SGS2020の順調な進捗



SGS2020 アップデート時に設定したKPIを早期達成

(新製品売上・CCCを除く)

			日本会計基準
	達成指標	2020年度目標 (2016年SGS update)	2019年度 実績
成長性	新製品*1売上	2,000億円	629億円
KPI	経常利益	1,500億円	1,518億円 達成
効率性 KPI	ROIC*2	13.5%以上	13.8% 達成
	CCC*3	5.5ヵ月→ 7.0ヵ月以下	7.7ヵ月
	自社創薬比率	50%以上	67% 達成
株主還元 KPI	ROE	15.0%以上	18.0% 達成
	DOE	4.0%以上	4.7% 達成 ^(予定)

SHIONOGI

^{*1} 新製品:2016年10月31日 中期経営計画SGS2020のupdateより
*2 ROIC:投下資本利益率=税引後営業利益/(有利子負債+株主資本+非支配株主持分)

^{*3} CCC: Cash Conversion Cycle

事業の経過 及びその成果

新型コロナウイルス感染症の影響について



製商品等の供給

原料等の調達、生産、在庫には影響なく、安定供給に支障なし

情報提供活動

- 医師や医療機関のニーズに応じた活動、e-detailの活用
- 社会の混乱と新常態に基づく医療習慣変更によるインフルエンザファミリーの 売上への影響

研究開発活動

• 欧米中心に治験の症例集積に遅延あり

全体として大きな影響はなく、生産性向上のための機会と捉え、より効率的な経営、成長基盤の強化を推進



ハイライト① 売上高



売上高

前期比 7.9%減

(億円)

3,350

3,447 3,637

2017年度 2018年度

2019年度

売上高 内訳

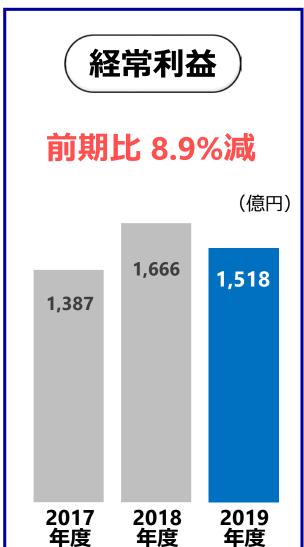
(億円)

	2019年月	2018年度		
国内医療 用医薬品	1,086		1,287	
海外子会 社/輸出	308		294	
製造受託	176		148	
一般用 医薬品	103		81	
ロイヤリ ティー収入	1,656		1,803	

ハイライト② 各種利益





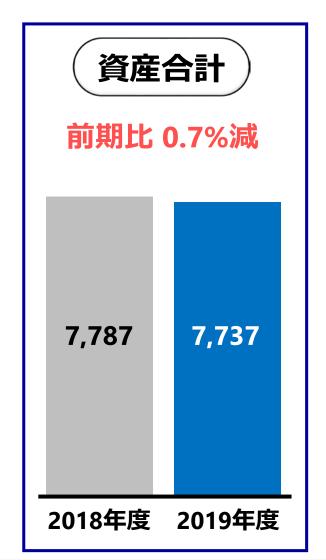




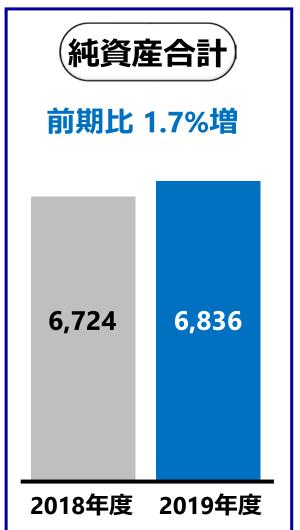
ハイライト③ 連結貸借対照表の要旨



(単位:億円)







当期事業における成果



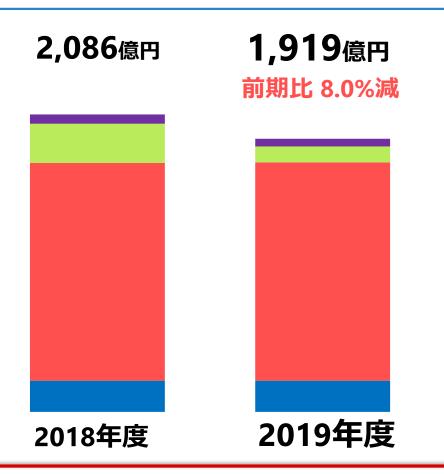
当期の主な成果

- 1. ロイヤリティー及びマイルストン収入 並びにヴィーブ社からの配当金収入
- 2. 研究開発
 - ▶ 持続的な成長に向けた成長ドライバーの進展
- 3. 国内/海外 事業
- 4. ビジネスイノベーション
 - > 新たな価値創造と経営基盤強化

① ロイヤリティー及びマイルストン収入 ならびにヴィーブ社からの配当金収入



安定的なロイヤリティー及びマイルストン ならびに配当金を受領



- その他ロイヤリティー
- ロシュ社からの マイルストン
- ヴィーブ社からの ロイヤリティー及び 配当金
- アストラゼネカ社から のロイヤリティー

② 研究開発:注力8プロジェクトの設定



各種精神疾患

新しいメカニズムにより 依存症など幅広い精神 疾患を改善

認知機能改善

認知機能改善作用による、 アルツハイマー治療の 新たな選択肢

⇒ 米国第 II 相試験 結果より、Tetra社を 完全子会社化

核酸アジュバント

幅広い疾患で免疫療法の 有効性を向上させる プラットフォーム



固形がん

既存品目とのシナジーに よりがん治療パラダイムを 変える

脳梗塞、表皮水疱症

再生医療の パラダイムを変える

難治性・原因不明慢性咳嗽 睡眠時無呼吸症候群 神経障害性疼痛 多くの疾患にパラダイム チェンジを起こす

神経障害性疼痛

精神・神経疾患の新たな キーメカニズムへの作用

うつ病・うつ状態

うつ病治療の既成概念を 変える有効性



② 研究開発:成長ドライバーの進展



S-812217(zuranolone) うつ病・うつ状態	日本:第Ⅱ相試験開始 米国:第Ⅲ相試験実施中(Sage社実施)
S-600918 ①難治性·原因不明慢性咳嗽、 ②睡眠時無呼吸症候群、③神経障害性疼痛	①グローバル:第Ⅱ相試験開始 ②日本:第Ⅱ相試験開始 ③日本:第Ⅰ相試験進捗
BPN14770 アルツハイマー型認知症	日本:第 I 相試験準備 米国:第 II 相試験完了
S-005151 (レダセムチド) ①脳梗塞、②表皮水疱症	①日本:第Ⅱ相試験後の追跡調査試験実施中 ②日本:急性期脳梗塞:第Ⅱ相試験実施中
S-637880 神経障害性疼痛	日本:第 I 相試験実施中
セフィデロコル 多剤耐性グラム陰性菌感染症	米国:承認取得(複雑性尿路感染症) 承認申請(院内肺炎) 欧州:承認取得(好気性グラム陰性菌感染症)
インチュニブ [®] ADHD	日本:承認取得(成人)
SDT-001 ADHD患者の不注意症状(小児)	日本:第Ⅱ相試験開始

新型コロナウイルス感染症に関する取り組み



治療:治療薬の創製

- 非臨床試験にて、有望な化合物群を確認
- 安全性等を確認後、2020年度内の臨床試験開始を目指す

予防:予防ワクチンの開発

- グループ会社のUMNファーマが有するワクチン技術を活用し、 遺伝子組換えタンパクワクチンを開発中
- 2020年内の臨床試験開始を目指す

診断:検査キットの開発、提供

- 抗体検出キットを発売(2020/6/3)
- 新たなウイルス迅速診断法の実用化に向けた3大学との連携(2020/6/22)

新型コロナウイルス感染症に対するトータルケアの実現

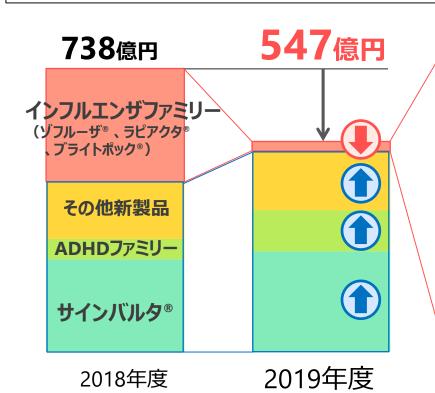


③ 国内販売:国内医療用医薬品 売上高



インフルエンザファミリーを除くと、新製品売上高は前期比で売上増(18.0%増)

新製品*売上(前期比25.8%減)



- ◆ ゾフルーザ®売上減 (前期比 98.4%減) の主な理由
- 過去10年間で最も小規模の流行
- 青少年・成人患者の割合が シーズンを通じて低かった
- 変異したウイルスの蔓延を懸念する各種報道等の影響

③ 海外販売



自社販売と提携を組み合わせて、製品価値を最大化

米国

- **シンプロイック**(ナルデメジン)
 - ✓ パデュー社との提携解消、 BDSI社との販売提携
- フェトロージャ (セフィデロコル)
 - ✓ 販売を開始

欧州

- リズモイック (ナルデメジン):
 - ✓ サンド社、モルティニ社、 フェラー社との販売提携

中玉

- ラベプラゾールの売上増
- 中国平安保険*との提携

台湾

• ゾフルーザの販売を開始

4 ビジネスイノベーション



新たなヘルスケアプラットフォームの構築

1. ストリーム・アイ株式会社の設立







- ✓ インフルエンザ治療薬・診断薬
- ✓ 開発力、販売網

✓ デジタルプラットフォーム

2. 中国平安保険(集団)股份有限公司との提携





中国平安 PING AN

金融·科技

- ✓ 自社創薬力
- ✓ R&Dのノウハウ
- ✓ 患者視点の創薬戦略

- ✓ ヘルスケアデータ
- ✓ IT/AIテクノロジー
- ✓ オンライン診療インフラ



4 ビジネスイノベーション



ワクチン事業への参入

3. UMNファーマの完全子会社化による予防分野への事業拡大

- UMNのワクチンの独自技術を獲得
- 新型コロナウイルス感染症、インフルエンザ感染症等の予防ワクチン開発を推進

UMNのプラットフォーム技術 (BEVS*) の特徴

安定供給を可能とする4つのS

• Safer: 病原体ウイルスの遺伝子情報のみで目的タンパク質製造が可能

Stable: 製造中に目的タンパク質の配列、抗原性が変化しない

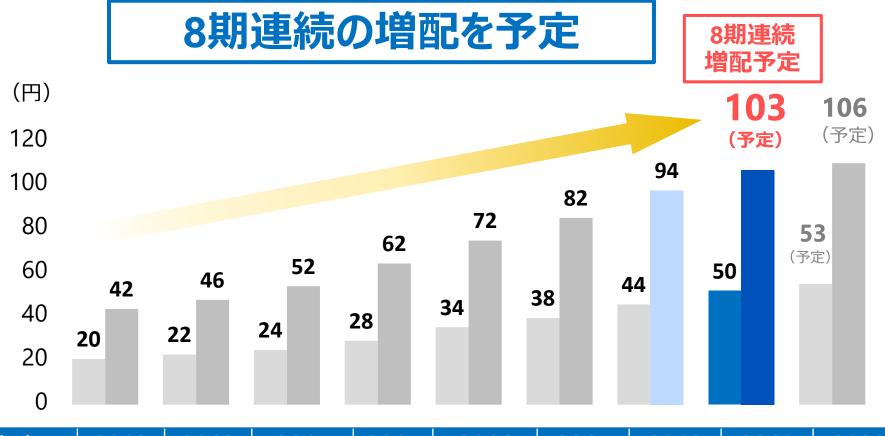
Scalable: 複雑な培養条件設定が不要で、容易にスケールアップ可能

• Speedy: 遺伝子情報入手後早期に製造可能



成長をともに実感していただける株主還元政策





	年度	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
自己	取得額	-	-	300億円	-	350億円	294億円	500億円	500億円	
株式	消却数	-	-	-	_	2,200万株	500万株	735万株	520万株*	



対処すべき課題

新中期経営計画策定の背景



SGS2020

<達成できたこと>

- ◆ 主要な達成目標 (KPI) の達成
- ◆ 自社創製品の継続的創出
- ◆ ビジネスオペレーションの強化 など

<課題>

- ◆ 新製品の成長
- ◆ 海外事業の成長
- ◆ 従業員一人当たりの生産性* など

外部環境の変化

- ◆ 非連続な社会システム・価値観の変化(象徴としてのコロナ・ポストコロナ)
- **◆ 技術進化・データ活用によるInnovation**
- ◆ 医療情報格差の是正(患者様の医療情報へのアクセスが容易に) など

「2030年 Vision」および新中期経営計画 「STS2030」を策定し、 新たなシオノギに変革 (Transformation)



2030年 Vision - 2030年にシオノギが成し遂げたいこと -



2030年 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

新中期経営計画 STS2030



2030年 Visionを達成するための戦略

STS2030

- Shionogi Transformation Strategy 2030 - ビジネス変革による新たな成長戦略

STS2030

STS Phase1 ('20-'24)

⇒ 新中期経営計画(今回)

Transformationの具現化

STS Phase2 ('25-)

⇒ 次期中期経営計画

Transformationによる成長

2020 2025 2030



STS Phase1で達成すべき8つの経営指標



	2019年度実績 国際会計基準	2024年度目標 国際会計基準	2019年度実績 日本会計基準 (参考)
売上収益	3,334億円	5,000億円	3,350億円
コア営業利益*	1,274億円	1,500億円	-
コア営業利益率	38.2%	30%以上	-
海外売上高比率 (RYTを除く)	18.5%	50%以上	18.2%
自社創薬比率	67%	60%以上	67%
EPS	396円	480円以上	393円
DOE	4.0% (予定)	4%以上	4.7% (予定)

ROE

15.5%

15%以上

18.0%



企業理念



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



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たいかなる損害についても、当社は一切責任を負いません。

