



**塩野義製薬株式会社**

**第 160 回 定時株主総会**

2025 年 6 月 18 日（水曜日）

## 登壇

---

(事務局)

おはようございます。ただいま定刻 10 時でございます。社長、議長席へお願いいたします。



皆さん、おはようございます。

代表取締役会長兼社長 CEO の手代木 功でございます。

本日は、皆さま方におかれましては大変お忙しい中、ご出席いただきまして、まことにありがとうございます。

ただいまから、当社の第 160 回定時株主総会を開会いたします。

当社の定款第 13 条の規定に従いまして、私が本総会の議長をつとめさせていただきます。なにとぞよろしくお願いを申し上げます。

開会にあたりまして 1 点、お願いを申し上げます。

本総会にご出席いただけない株主さまにも本総会の様子をご覧いただけますよう、ライブ配信を実施致しておりますため、後方のカメラにて場内を撮影させていただいております。

また、昨年と同様に、本総会で使用いたします映写スライド及び動画につきましては、当社ホームページ上での公開を考えているところでございます。

ご出席いただきました株主さまのプライバシー、個人情報に十分配慮致しました上で実施させていただきますので、何卒ご了解の程、よろしくお願い申し上げます。

それでは、本総会を進めてまいります。本日は、新任の候補者を含め、取締役・監査役全員が出席いたしております。

また、取締役・監査役以外に、業務執行部門を束ねる、R&D 管掌、ヘルスケア事業管掌、サプライ管掌、コーポレート管掌、ならびに、信頼性保証本部、経営戦略本部の執行役員の計 6 名を出席させております。

のちほど、株主さまのご質問に対しまして、この 6 名がお答えする場合もございますので、何卒、ご了承いただきますようお願い申し上げます。

本総会の議事の進行につきましては、議長でございます私の指示に従っていただきますよう、ご出席の株主さまのご理解とご協力を、何卒お願い申し上げます。

それでは、まず、本日まで出席の株主数及びその議決権数などにつきまして、事務局からご報告いたします。

#### (事務局報告)

ご報告申し上げます。

当社の基準日であります 2025 年 3 月 31 日現在の株主さまの総数は 7 万 4,799 名様で、発行済株式総数は、8 億 8,963 万 2,195 株でございます。

このうち、本総会におきまして議決権を行使できる株主さまは、6 万 2,143 名様で、その議決権数は、859 万 1,355 個でございます。只今までのご出席の株主さまは、昨日までに議決権行使書をご提出いただいた株主さまを合わせまして 2 万 2,222 名様で、その行使できる議決権数は、704 万 9,135 個でございます。以上でございます。

本総会の決議事項のうち、第 2 号議案、第 3 号議案、第 4 号議案および第 5 号議案は、それぞれ、定款第 15 条、および、第 18 条の規定によりまして、議決権を行使することができる株主さまのうち、3 分の 1 以上を有する株主さまのご出席を必要といたしますが、本議案につきましては、定足数に達しておりまして、本総会は、適法に決議いただけますことをご報告申し上げます。

## 報告事項 第160期 会計監査人および監査役会の 連結計算書類監査結果報告の件

それでは、岡本監査役から会計監査人及び監査役会の第 160 期事業年度の当社企業集団に関する事業報告ならびに連結及び個別計算書類に係る監査報告をお願いいたします。



常勤監査役の岡本旦でございます。

すべての監査役の意見が一致しておりますので、私からご報告いたします。

監査役会の監査の方法及び結果は、会場入り口でお配りしました本日の映写スライドの印刷版 3 ページ、あるいはインターネットに開示しております招集ご通知の 116 ページから 117 ページに記載の監査報告書のとおりでございます。

事業報告につきましては、法令及び定款に従い、会社の状況を正しく示しており、指摘すべき事項はございません。

また、取締役の職務の執行に関しましては、不正の行為、または、法令もしくは定款に違反する重大な事実は認められませんでした。

さらに、内部統制システムに関する取締役会決議の内容は相当であり、内部統制システムに関する取締役の職務の執行についても、指摘すべき事項は認められませんでした。



次に、計算書類及び附属明細書ならびに連結計算書類に係る会計監査人である EY 新日本有限責任監査法人の監査報告書は、本日の映写スライドの印刷版 4 ページ、あるいはインターネットに開示しております招集ご通知の 114 ページ及び 115 ページに記載しております独立監査人の監査報告の通りでございますが、監査法人の監査の方法と結果は相当であり、指摘すべき事項はございません。

また、本日の株主総会に提出された議案及び書類につきましては、法令、定款に適合しており、指摘すべき事項はございません。

以上、岡本よりご報告申しあげました。

**第160期  
事業報告**  
2024年4月1日～2025年3月31日  
**連結計算書類および計算書類  
決議事項**



ありがとうございました。

これから、報告事項の内容につきまして、ご報告申し上げるところではございますが、報告事項の説明に引き続きまして、決議事項の第 1 号議案から第 8 号議案までの各議案を一括して上程をさせていただき、その内容につきましてあらかじめご説明申し上げたのち、報告事項及び決議事項に関するご質問をお受け申し上げたいと思います。

なお、この一括審議の終了後は直ちに採決に入らせていただきますが、その段階でのご質問には応じかねますので、予めご了承くださいませよう、株主さまのご理解を何卒よろしくお願いを申し上げます。

それでは第 160 期、すなわち 2024 年 4 月 1 日から 2025 年 3 月 31 日までの事業報告、連結計算書類及び計算書類の内容につきまして、ご報告申し上げます。

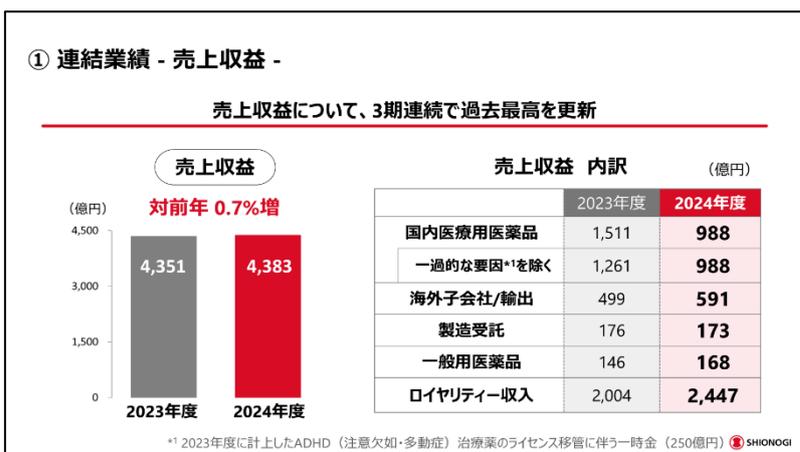
内容につきましては、報告内容の要点をスクリーンに映写いたしますので、ご参考にしていただければ幸いです。

# SHIONOGIグループの 現況に関する事項

## 事業の経過およびその成果



それではまず、当社グループの現況に関する事項といたしまして、当期の「事業の経過およびその成果」につきまして、ご説明をさせていただきます。



売上収益でございますが、4,383 億円、対前年 0.7%の増収を達成し、3 期連続で過去最高売上を更新することができました。その要因を、スライド右側の表、売上収益の内訳でご説明申し上げます。

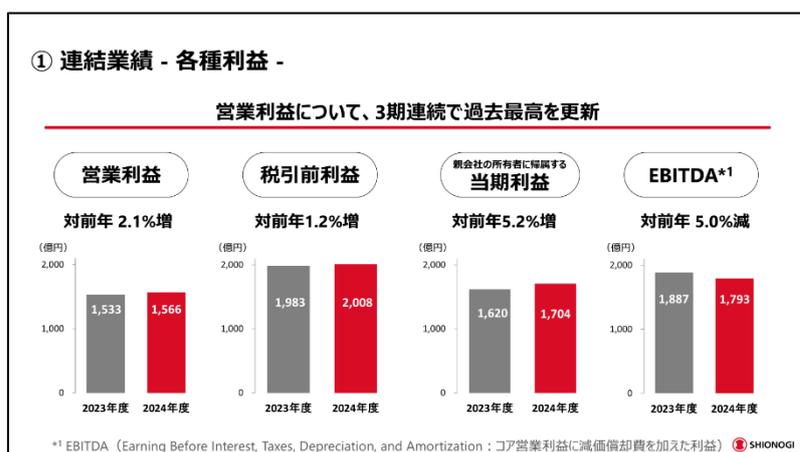
国内医療用医薬品の売上収益は減少し、988 億円となりました。昨年、2023 年度に ADHD 治療薬に関する一時金 250 億円を計上いたしましたが、その一過的な要因を除きましても、対前年で 273 億円の減収となっております。こちらの詳細につきましては、国内事業のページにてご説明をさせていただきます。

次に、海外子会社/輸出につきましては、重症感染症治療薬 セフィデロコルの米国・欧州における売上の伸長によりまして、591 億円（対前年 18.4%の増）となり、4 期連続で過去最高を更新いたしました。

製造受託につきましては、英国ヴィーブ社向けの抗 HIV 薬、いわゆる AIDS のお薬でございますドルテグラビルや、スイスのロシュ社向けのインフルエンザのお薬でありますゾフルーザが、昨年と同水準で推移し、173 億円（対前年 2.0%の減）となりました。

また、一般用医薬品につきましては、グループ会社のシオノギヘルスケアの売上が、168 億円（対前年 14.8%の増）となり、6 年連続で過去最高を更新いたしました。一般用医薬品の業界内における、シオノギヘルスケアの位置づけは、年々高まりを見せている状況でございます。

最後に、ロイヤリティー収入につきましては、パートナーでありますヴィーブ社の HIV フランチャイズの販売が、当期も引き続き堅調に伸長したことによりまして、2,447 億円（対前年 22.1%の増）となりました。



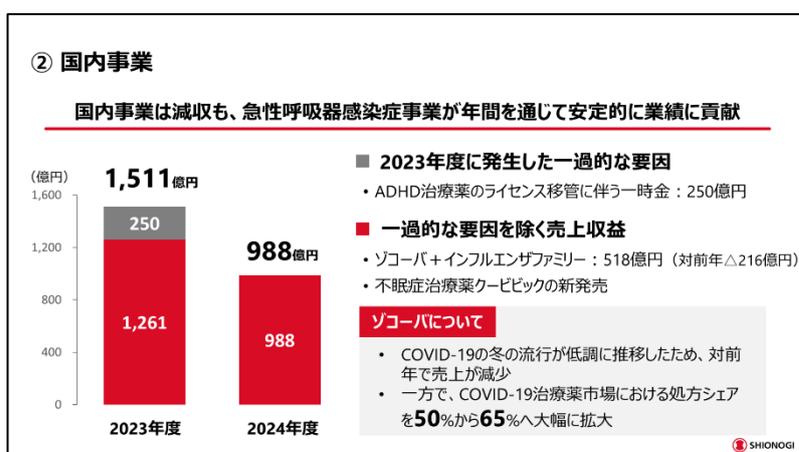
引き続きまして、各種利益項目でございます。

営業利益は、1,566 億円（対前年 2.1%の増）となりまして、売上収益同様、こちらも 3 期連続で過去最高業績を更新することができました。当期は、主要な開発プロジェクトへの積極的な投資や、円安の影響による研究開発費の増加、さらにはグローバル展開に伴う販売費および一般管理費の増加など、複数の要因で費用が大きく増加いたしました。各

事業の着実な伸展によりまして、営業利益の増益を達成することができました。

また、税引前利益につきましては、2,008 億円（対前年 1.2%の増）、親会社の所有者に帰属する当期利益につきましては 1,704 億円（対前年 5.2%の増）となりまして、いずれも増益を達成することができました。

このように、当期はグローバル展開や中長期の成長に向けた新規事業ならびに成長ドライバーに対する積極投資を行いつつ、売上収益と営業利益について、3 期連続で過去最高業績を更新することができました。



続きまして、国内事業の成果につきまして、ご説明させていただきます。

国内医療用医薬品は、対前年で減収となりましたが、その要因といたしましては、大きく 2 点ございます。

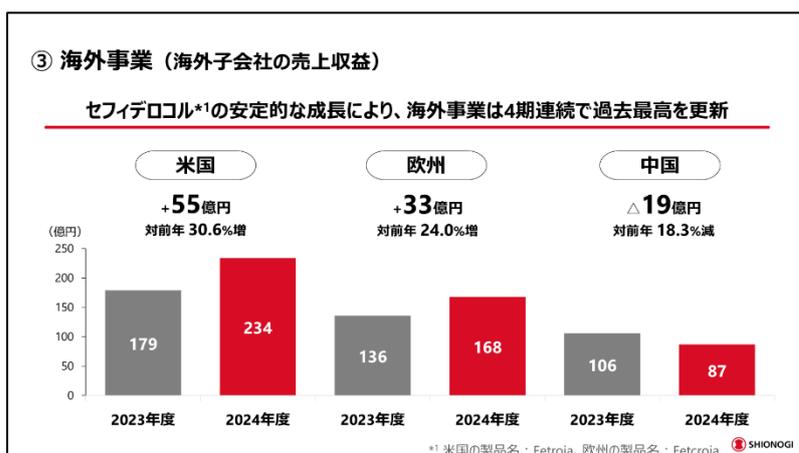
1 つ目は、先ほど申しあげましたとおり、2023 年度に発生いたしました ADHD 治療薬の移管に伴う一時金、250 億円でございます。これにより、むしろ 2023 年度は一過的に収益が増加していたということでもあります。

2 つ目は、COVID-19、コロナの治療薬でありますゾコーバの売上減少でございます。2024 年度は、前年度と比較して COVID-19 の冬の流行が低調に推移しました影響により、ゾコーバの売上が対前年で減少となりました。その 2 つが主な要因となり、国内医療用医薬品は、対前年で 34.6%の減収となりました。

一方で、ゾコーバにつきましては、これまで継続してまいりましたデータの蓄積等を通して、多くの医療従事者の皆さま方に、その特性をご理解いただいております。その結果、飲み薬、いわゆる経口の COVID-19 治療薬市場におけるゾコーバの処方シェアを大きく拡大することができております。そのため、今後の流行期には、安定して売上に貢献することが期待できると考えております。また、インフルエンザ治療薬ゾフルーザにつきましても、処方シェアの拡大に

伴い、インフルエンザ流行拡大時には着実に売上を計上することができております。

加えまして、2024年12月に、不眠症治療薬のクービビックを新発売いたしました。オレキシン受容体拮抗薬という新しい作用機序の本製品は、不眠症状の改善のみならず、日中機能の向上にも寄与する特徴を有してございまして、発売後、医療現場で高いご評価をいただいております。クービビックの発売を契機に、国内事業におきまして、感染症領域に次ぐ、新たな収益基盤の確立に向けた取り組みを加速させてまいります。



続きまして、海外事業の成果につきまして、ご説明させていただきます。

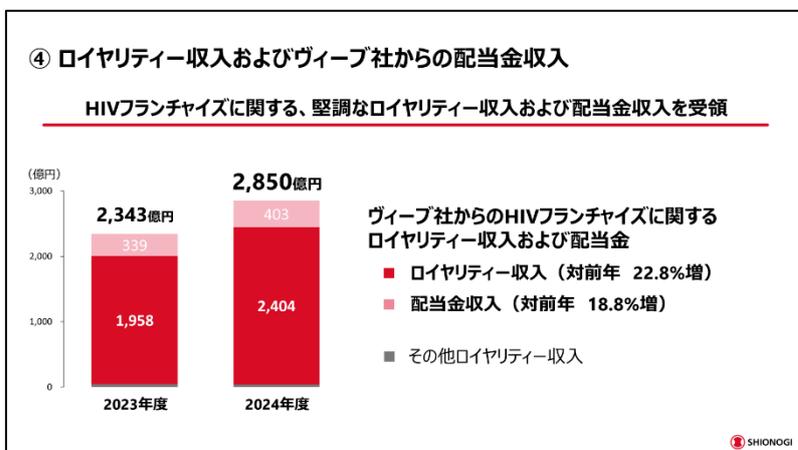
重症感染症治療薬であるセフィデロコルにつきまして、医療従事者の皆さまへの適正使用に関する情報の提供などを通じ、本薬を必要とする患者さまに、適切に使用いただく機会を着実に増やしてまいりました。

その結果、米国および欧州におきまして、セフィデロコルの売上が伸長し、米国事業の売上は234億円（対前年30.6%の増）、欧州事業は168億円（対前年24.0%の増）となり、いずれも好調に推移いたしました。

また、セフィデロコルは、2024年度に台湾での発売に加え、韓国での承認の取得、中国およびオーストラリアでの承認申請受理など、アジアでの販売の展開を加速いたしております。欧米事業で培いました経験を基に、アジアでの成長をさらに推進してまいります。

中国事業につきましては、87億円（対前年18.3%の減）となりました。昨年12月に平安保険との合併事業の解消を決議し、本年4月より塩野義有限公司として新たな体制を整え、中国における新薬ビジネスを本格始動しております。2025年度に上市予定のセフィデロコルを起点とし、オピオイド誘発性便秘症治療薬であるナルデメ

ジンをはじめとした新薬を中心に、事業を積極的に拡大してまいる予定でございます。



続きまして、ロイヤリティー収入及びヴィーブ社からの配当金収入につきまして、ご説明をさせていただきます。

ヴィーブ社の HIV フランチャイズの売上に伴う、同社からのロイヤリティー収入は、飲み薬である経口 2 剤合剤や注射型の長時間作用型製剤の力強い成長に加え、円安の影響もあり、2,404 億円（対前年 22.8%の増）となりました。

また、ヴィーブ社からの配当金は、同社の好調な業績を反映し 403 億円（対前年 18.8%の増）となりました。

これらの結果から、ロイヤリティー収入と配当金を合わせた全体の収入は 2,850 億円と、大きく伸長いたしました。

SHIONOGI の売上収益や各利益を支える HIV 事業は、今後も堅調な成長が続くものと見込んでおります。

⑤ 研究開発 - 主な研究開発の進捗 -

複数の承認取得や承認申請を達成するなど、様々なパイプラインが堅調に進展

感染症領域		社会的影響度の高いQOL疾患領域	
S-268019 COVID-19ワクチン (既承認)	国内承認を取得	エンデバーライド ADHD (デジタル治療アプリ)	国内で承認取得
エンストレルビル*1 COVID-19予防	米国および国内で承認申請	ズラノロン うつ病・うつ状態	国内で承認申請
S-268024 COVID-19ワクチン (mRNA)	Phase 3開始	SDS-881 認知症 (脳神経機能改善用アプタマ)	Phase 3開始
S-337395 RSウイルス感染症	Phase 2で主要評価項目達成	SASS-001 睡眠時無呼吸症候群 (中高年)	Phase 2開始
S-892216 COVID-19治療薬 (経口)	Phase 2開始	Zatolmilast*2 Jordan症候群	Phase 2開始

\*1 日本での製品名ソコバ      \*2 Zatolmilastの脆弱X症候群を適応とした Phase2/3は進行中      SHIONOGI

続きまして、研究開発の成果につきまして、ご説明させていただきます。

当期は、多数の自社創製品を含め、グローバルに展開できる成長ドライバーの確立に向け、着実に研究開発の取り組みを進めてまいりました。

まず、スライド左側、当社の注力領域であります感染症領域のパイプラインの進捗につきまして、一部ご紹介させていただきます。

COVID-19 に対する飲み薬、いわゆる経口の抗ウイルス薬であるエンシトレルビル、日本における製品名ゾコーバでございますが、こちらにつきましては、濃厚接触者の方を対象として、症状の発症予防効果を検証した Phase 3 試験において、極めて良好な結果を得ることができました。この試験は、経口の抗ウイルス薬で COVID-19 症状の発症予防効果を示した世界初の臨床試験でありまして、この結果に基づき、米国での承認申請を完了いたしました。また、国内におきましても、予防適応の追加に向けた承認申請を実施したところでございます。

さらに、次世代型の COVID-19 に対する抗ウイルス薬の S-892216 につきましては、まずは飲み薬（経口剤）での治療の適応で Phase 2 試験を開始しました。

また、小児・高齢者の呼吸器疾患の主要な原因の一つであります RS ウイルスに対しましては、S-337395 が Phase 2 試験で主要評価項目を達成いたしました。

流行の影響を受けやすい急性感染症領域におきまして、ゾコーバ、ゾフルーザをはじめ、複数のウイルスに対する治療薬をグローバルに提供することで、収益の安定化を目指す取り組みは、着実に進展していると考えております。

次に、当社のもう一つの注力領域であります社会的影響度の高い QOL 疾患、すなわち、患者さまの生活の質に著しい影響を及ぼす疾患群につきまして、ご説明させていただきます。

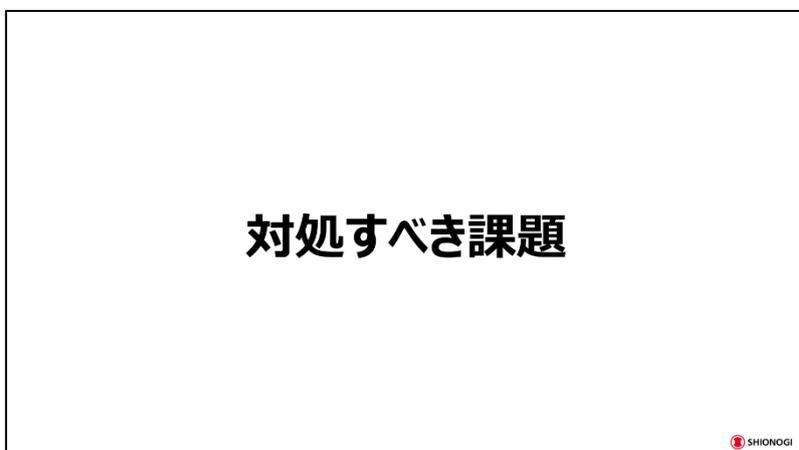
まず、ADHD の治療を適応とした、ソフトウェアのアプリケーションでございます「エンデバーライド」につきまして、本年 2 月に製造販売承認を取得し、日本初の ADHD 治療アプリとして 2025 年度より販売を開始する予定でございます。

さらに、新規作用機序のうつ病治療薬でありますズラノロンにつきましては、国内で承認申請を完了しており、2025 年度中の承認取得を見込んでおります。

また、zatolmilast につきましては、脆弱 X 症候群、英語名ではフラジャイル X シンドロームという名称ですが、この希少疾患を対象とした Phase2/3 試験が順調に進展する中で、別の希少疾患である Jordan 症候群を対象とした Phase2 試験を新たに開始しております。

時間の都合によりまして、本日ご紹介できなかった複数の開発候補品も含め、次のステージ

に向けて、いずれも精力的に研究開発を進めていることを、併せてご報告申し上げます。



続きまして、当社グループが認識しております、対処すべき課題につきまして、ご説明申し上げます。



当社グループは、2030年のあるべき姿といたしまして「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」という Vision を掲げております。創薬型製薬企業として培ってきた強みをさらに磨き上げ、異なる強みを持つ他社・他の産業から選ばれる存在となり、ヘルスケア領域における新たなプラットフォームの構築を目指しております。

この2030年 Vision を実現するために、当社は中期経営計画「Shionogi Transformation Strategy 2030」、いわゆる STS2030 を策定し、さらに2023年6月にその改訂版である「STS2030 Revision」を発表いたしました。

この改定版では、2023年度から2025年度までを STS2030 の Phase 2、いわゆる STS Phase 2 と位置付けまして、種々の取り組みを加速いたしてございまして、2025年度はその最終年度にあたるところでございます。

## 「STS Phase 2」における成長性指標（KPI）の変更

STS Phase 2の主要KPIを修正するも、2025年度は大きく飛躍する1年

	2024年度 実績	2025年度 従来目標値*2	2025年度 新目標値
売上収益	4,383 億円	5,500 億円	5,300 億円
EBITDA	1,793 億円	2,000 億円	1,960 億円
海外売上高 CAGR*1 (2022年起点)	17.9 %	50 %	成長計画を見直し 次年度以降の成長を見据え、 KPIを再設定する予定

\*1 CAGR (Compound Annual Growth Rate : 年平均成長率)

\*2 2023年6月発表 中期経営計画 STS2030 Revision 説明会資料

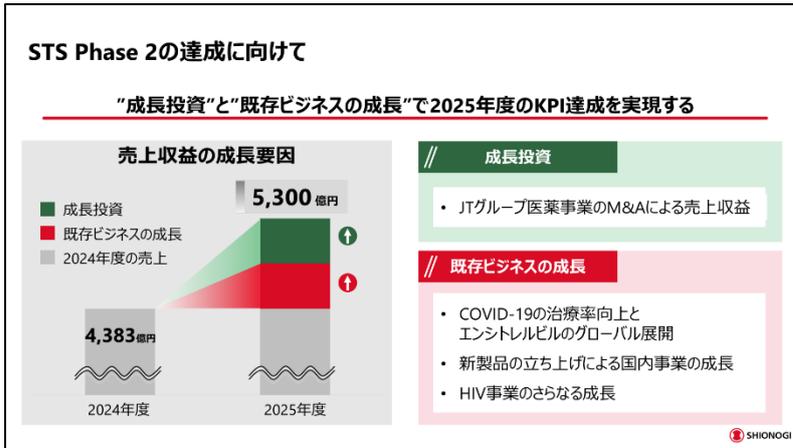


STS Phase2 では、「売上収益」、将来に向けた積極的な投資を推進するために掲げた「EBITDA」、そして、海外事業の成長を示す「海外売上高の年平均成長率（いわゆるCAGR）」の3つを主要な成長性指標として設定し、2030年 Vision の実現に向けて取り組んでおります。

本スライドには、2024年度の実績も掲載させていただいておりますが、事業報告の中でご紹介いたしましたとおり、HIV 事業の持続的な成長や、セフィデロコルを中心としたグローバル展開など、主要事業はいずれも順調に成長いたしております。エンシトレルビルのグローバル展開につきましては、当初の計画から若干後ろ倒しとはなっておりますが、先ほどご説明させていただきました通り、米国での承認申請を完了いたしましたことから、今後のグローバル展開が本格化してまいります予定でございます。また、本年5月7日に発表いたしましたとおり、日本たばこ産業株式会社、以下 JT と申し上げさせていただきますが、この JT グループ医薬事業の買収に伴い、国内の売上比率が一時的に高まる見通しでございます。

これらの状況を踏まえまして、STS Phase 2 の主要な成長性指標を見直し、2025年度の売上収益目標を 5,500 億円から 5,300 億円へ、EBITDA 目標を 2,000 億円から 1,960 億円へと若干下方修正いたしました。また、海外売上高 CAGR につきましては、エンシトレルビルのグローバル展開が本格化する 2026 年度以降を見据えて、再設定をさせていただくことにいたしました。

目標値の変更はございますものの、2024 年度の実績と比較いたしますと、2025 年度は、売上収益、EBITDA とともに大幅な成長を見込んでおりまして、SHIONOGI がさらなる飛躍を遂げる 1 年になると認識している所でございます。

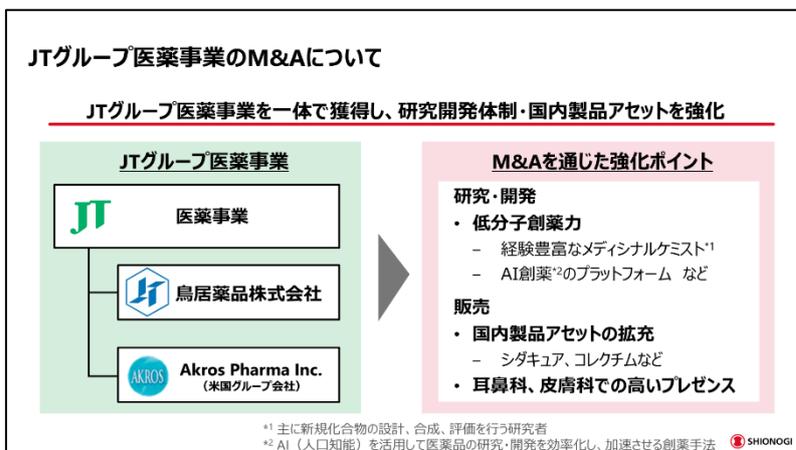


次に、STS Phase 2 の達成に向けました、2025 年度の取り組みにつきましてご説明申し上げます。2025 年度の売上目標 5,300 億円を達成するには、2024 年度の実績から約 900 億円の成長を実現する必要があります。この 900 億円を「既存ビジネスの拡大による成長」と「成長投資」の 2 つの戦略をもって実現してまいります。

まず、自社による確実な成長という意味で、既存ビジネスの拡大につきましては、国内における COVID-19 の治療率の向上に向けた情報提供を強化するとともに、エンシトレルビルのグローバル展開を本格化してまいります。また、不眠症治療薬クービックや、2025 年度承認取得予定のうつ病治療薬であるズラノンといった新製品の立ち上げを早期に実現し、国内事業のさらなる成長を図ってまいります。

そして、成長投資につきましては、JT グループ医薬事業の M&A、こちらは当事業年度以降、すなわち 2025 年 3 月 31 日以降に発生しました重要な後発事象でございますが、この M&A によりまして、まずは、売上収益の拡大を実現いたします。

なお、本 M&A につきましては、中長期的な SHIONOGI の成長を実現するための取り組みでございますことから、その目的をこの後のスライドで補足させていただきますが、まずは、ご説明させていただきました 2 つ戦略によりまして、STS Phase 2 の最終年度となる 2025 年度を、SHIONOGI がより大きな成長を遂げる上での重要な一年とすべく、邁進してまいります。



それでは、先ほど申し上げましたとおり、JT グループ医薬事業の M&A につきまして、改めまして、ここでご説明申し上げます。本日までが JT の国内グループ会社であります鳥居薬品株式会社の株式公開買い付けの期間ではございますが、当社は、創薬型製薬企業としての競争力を一層高めてまいっているために、JT 医薬事業および鳥居薬品、さらには米国グループ会社の Akros 社を一体として迎え入れることを目指しております。

今回の M&A の第一の目的は、医薬品ビジネスの源泉ともいふべき、創薬力の強化であります。JT 医薬事業が有する経験豊富なメディシナルケミスト（いわゆる医薬品の合成化学研究者）や AI 創薬の技術・ノウハウなどを獲得することで、SHIONOGI の強みであります低分子創薬力のさらなる強化を実現してまいります。これによりまして、創薬型製薬企業としての強みをさらに進化させ、グローバルで競争力のある自社製品の継続した創出と、2030 年 Vision の実現、さらにはその先の中長期的な成長に向けて、取り組みを加速してまいります。

また、鳥居薬品は、耳鼻科領域・皮膚科領域を中心に豊富な国内製品群を有しております。これらの製品群が当社の売上収益の成長に大きく寄与するとともに、同社が誇る耳鼻科・皮膚科での高いプレゼンスが、SHIONOGI の感染症薬の販売拡大においても、強力なシナジー効果を発揮するものと期待しております。

今回の M&A により、研究開発力を高めるとともに、そこから生み出された自社製品の提供を通じて、アンメットニーズを抱える世界中の患者さまの健康に貢献するグローバルカンパニーへの変革を、より一層推進してまいり所存でございます。

## 配当方針

SHIONOGI

それでは続きまして、当社の配当方針につきまして、ご説明させていただきます。

### 成長とともに実感していただける株主還元政策

- ・ 年間配当金は、13期連続増配となる61.3円（分割前換算：184円）を予定\*1
- ・ DOE（株主資本配当率）は、指標である4.0%以上を満たす水準（4.0%を予定）



\*1 2012年度の期初に1株につき3株の割合をもって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

\*2 2020年3月30日決議、4月6日消却 \*3 2023年7月31日決議、2024年4月17日消却 2019年度以降はFRSに基づき算出した値

SHIONOGI

配当方針につきましては、株主の皆さま方に SHIONOGI の成長を共にご実感いただくため、配当金額を安定的に向上させることを基本的な方針としてお示しさせていただいております。

当社は 2024 年 9 月 30 日を基準日に、翌 10 月 1 日を効力発生日としまして、普通株式 1 株につき 3 株の割合で株式分割を実施いたしました。スライドには、株式分割後の配当金水準と、カッコ書きでは分割前の水準での配当金を併記し、少し分かりやすくお示しさせていただいております。

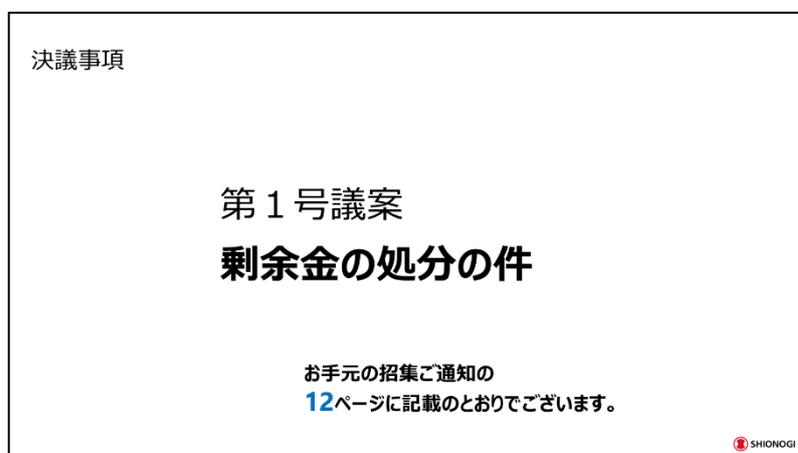
本総会でご審議いただきます第 1 号議案が承認・可決されますと、年間の 1 株当たり配当金は、前期比 8 円増配の 61.3 円となりまして、13 期連続での増配となります。こちらは、株式分割前の換算では 24 円増配の 184 円に相当いたします。また、DOE、いわゆる株主資本配当率は、STS2030 Revision におきまして 4.0%以上を指標として設定させていただいておりますが、配当金が 61.3 円になりますと、DOE の実績値につきましてはその指標を達成し、4.0%となるところでございます。

また、2025 年度につきましては、中間配当 33 円から始めさせていただき、14 期連続での増配を目指してまいります。

今後も引き続き、株主の皆さま方に、当社グループの成長を共にご実感いただける、株主還元施策を推進してまいります。



それでは、引き続きまして冒頭申しあげました通り、決議事項のご説明に移らせていただきたいと思います。



まず、決議事項の第 1 号議案「剰余金の処分の件」を付議させていただきます。

議案の内容につきましては、お手元の「招集ご通知」の 12 ページに記載のとおりではございますが、要点をご説明申し上げます。

剰余金の処分について、当社は、事業の成長に伴う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、配当につきましては、さきほど、考え方を説明させていただきました。

このような考え方に基きまして、期末配当につきましては、配当財産の種類を金銭とし、1株につき33円、総額283億6,968万4,794円、とさせていただきます。期末配当金の支払開始日を、期末配当の効力発生日でございます2025年6月19日といたしまして、当期末にあたります2025年3月31日現在の株主さまにお支払いさせていただきたいと思っております。

決議事項

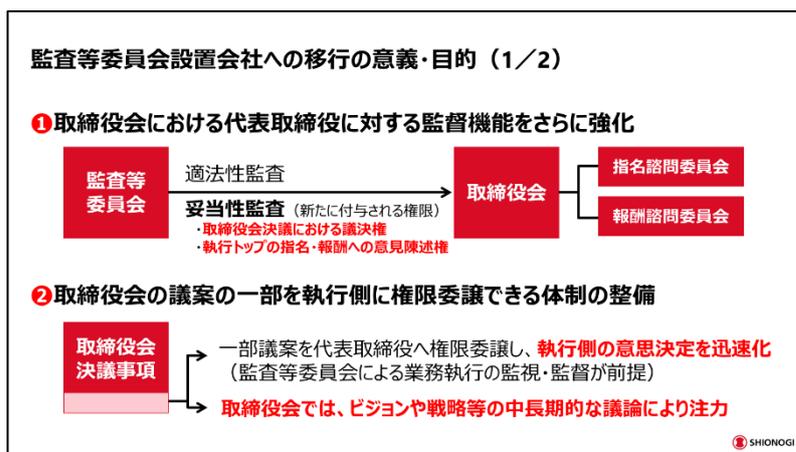
## 第2号議案 定款一部変更の件

お手元の招集ご通知の  
13ページから16ページに記載のとおりでございます。

SHIONOGI

引き続きまして、第2号議案「定款一部変更の件」を付議しその内容につきましてご説明を申し上げます。

本議案は、監査等委員会設置会社への移行に伴い、当社定款につき所要の変更を行うものでございます。変更の理由とその内容につきましては、お手元の「招集ご通知」の13ページから16ページに記載の通りでございますが、要点をご説明申し上げます。



当社は、現在、監査役会設置会社を選択しておりますが、本総会にお諮りした上で監査等委員会設置会社に移行したいと考えております。

監査等委員会設置会社に移行することにより、取締役会における代表取締役に対する監

督機能をさらに強化し、取締役会の一部議案を必要に応じて執行側に権限委譲できる体制を整えるものでございます。

これにより、取締役会は各ステークホルダーとのバランスを重視した中長期的な全社戦略の議論への注力を、執行側は意思決定の迅速化を、それぞれ進めてまいります。

### 監査等委員会設置会社への移行の意義・目的 (2/2)

#### ③ 監査等委員会は内部監査部門を活用し、執行側の意思決定プロセス全般に対する監視・監督機能を一層強化

- 監査等委員会の内部監査部門への指揮命令権を明確化 (**執行側に優先して指揮命令**)
- 監査等委員会が内部監査部門長の人事・報酬に一定の権限を有し、その独立性を担保

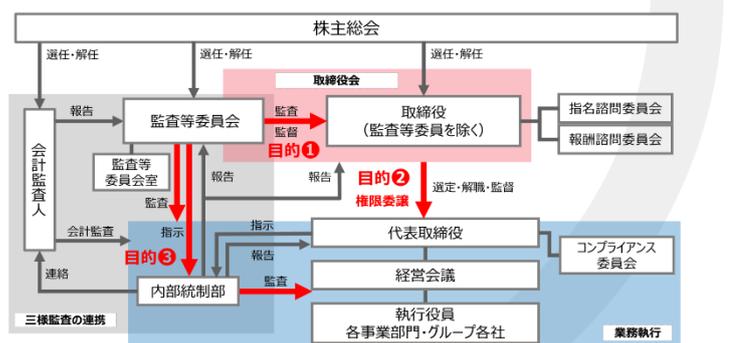
社外取締役を過半数とする取締役会を維持・発展させる方針には変更なし

SHIONOGI

また、内部統制システムを拡充の上、監査等委員会が、内部監査部門を活用し、執行側の意思決定プロセス全般に対する監視・監督機能を一層強化いたします。

これらを主な目的とし、社外取締役を過半数とする取締役会を維持・発展しつつ、グローバル化やビジネスモデルの変革を視野に入れて柔軟に取締役を選任してまいりたいと考えております。

### 監査等委員会設置会社移行後のコーポレート・ガバナンス体制



SHIONOGI

こちらのスライドにおきまして、監査等委員会設置会社に移行した後のガバナンス体制図をお示しておりますが、詳細は本日の映写スライドの印刷版 23 ページをご参照くださいますよう、お願いを申し上げます。

決議事項

第3号議案  
**取締役（監査等委員である  
取締役を除く）6名選任の件**

お手元の招集ご通知の  
17ページから24ページに記載のとおりでございます。

SHIONOGI

続きまして、第3号議案「監査等委員である取締役を除く、取締役6名選任の件」を付議し、その内容につきましてご説明を申しあげます。

現在の取締役6名全員は、本総会終結の時をもちまして任期満了となります。また、先ほどご説明差しあげました通り、当社は、第2号議案「定款一部変更の件」が原案どおりに可決され効力を生じますと、監査等委員会設置会社に移行いたします。なお、以降全ての議案につきましても、定款変更の効力発生を条件として、効力が生じるものでございますので、ご承知おきくださいますようお願いを申しあげます。

つきましては、一括して「監査等委員である取締役を除く取締役」6名をご選任いただきますようお願いを申しあげます。

当社が推薦いたしております候補者は、お手元の「招集ご通知」では、17ページから24ページにかけて記載をさせていただいております。また、候補者に期待するスキルにつきましては、少し飛びまして恐縮ではございますが、37ページから38ページに示しております。

なお、取締役会の体制、役割・責務、運営、の各項目につきまして、取締役会全体の実効性を分析・評価いたしました結果の概要を、お戻りいただきまして大変申し訳ございませんが、お手元の「招集ご通知」の4ページに記載をさせていただいております。

当社取締役会は、適切に運営されておまして、実効性は確保されていると評価いたしているところでございます。

ご出席の株主の皆様方におかれましては、候補者の略歴、取締役候補者とした理由等につきまして、ご高覧いただいていることと存じあげますので、候補者の氏名のみ申しあげさせていただきます。

安藤 圭一、尾崎 裕、藤原 崇起、John Keller、廣瀬 恭子、  
そして、私 手代木 功 の6名を、一括してご選任いただきたくお願いを申しあげます。

決議事項

第4号議案  
**監査等委員である取締役  
5名選任の件**

お手元の招集ご通知の  
25ページから31ページに記載のとおりでございます。



続きまして、第4号議案「監査等委員である取締役5名選任の件」を付議し、その内容につきましてご説明を申し上げます。

監査等委員会設置会社への移行に伴い、一括して「監査等委員である取締役」5名をご選任いただきますようお願いを申し上げます。

当社が推薦いたしております候補者は、お手元の「招集ご通知」では、25ページから31ページにかけて記載をさせていただいております。また、候補者に期待するスキルについては37ページから38ページに示しております。

こちらもすでに、ご出席の株主の皆様方におかれましては、候補者の略歴、取締役候補者とした理由等につきまして、ご高覧いただいていることと存じあげますので、候補者の氏名のみ申しあげさせていただきます。

岸田 哲行、花崎 浩二、奥原 主一、高槻 史、後藤 順子 の5名を、一括してご選任いただきたくお願いを申し上げます。

決議事項

第5号議案  
**補欠の監査等委員である  
取締役1名選任の件**

お手元の招集ご通知の  
32ページに記載のとおりでございます。



引き続きまして、第 5 号議案「補欠の監査等委員である取締役 1 名選任の件」を付議し、その内容につきましてご説明を申し上げます。

監査等委員会設置会社への移行に伴い、法令に定める監査等委員である取締役の員数を欠くことになる場合に備え、あらかじめ「補欠の監査等委員である取締役」 1 名の選任をお願いいたしたいと存じます。

当社が推薦をいたしております候補者は、お手元の「招集ご通知」、32 ページに記載をさせていただきます。

こちら候補者の氏名のみ申しあげさせていただきます。

廣瀬 恭子 をご選任いただきたくお願いを申し上げます。

<p>決議事項</p> <p><b>第 6 号議案</b></p> <p><b>取締役（監査等委員である取締役を除く）の報酬額設定の件</b></p> <p>お手元の招集ご通知の 33 ページに記載のとおりでございます。</p> <p style="text-align: right;"></p>
---

続きまして、第 6 号議案「監査等委員である取締役を除く、取締役の報酬額設定の件」を付議し、その内容につきましてご説明を申し上げます。

当社の取締役の報酬額は、2018 年 6 月 20 日開催の第 153 回定時株主総会において年額 7 億 5 千万円以内にご承認いただき現在に至っておりますが、監査等委員会設置会社への移行に伴い、これを廃止したうえで新たに「監査等委員である取締役を除く取締役」の報酬額を定めることとし、その報酬額を年額 20 億円以内とさせていただきます。

本議案の内容は、定款で定める「監査等委員である取締役を除く取締役」の人数枠やその職責の拡大、および一般的な取締役報酬水準の上昇も含めた昨今の経済情勢の変化等、諸般の事情を考慮し、取締役会において決定したものでございます。また、お手元の「招集ご通知」、44 ページに記載をさせていただきます。当社の「取締役の個人別の報酬等の内容に係る決定方針」にも沿うものであることから、相当であると考えております。

決議事項

第7号議案  
**監査等委員である取締役の  
報酬額設定の件**

お手元の招集ご通知の  
34ページに記載のとおりでございます。

SHIONOGI

続きまして、第7号議案「監査等委員である取締役の報酬額設定の件」を付議し、その内容につきましてご説明を申し上げます。

監査等委員会設置会社への移行に伴い、「監査等委員である取締役」の報酬額を年額7億5千万円以内と定めることとさせていただきたいと存じます。

本議案の内容は、「監査等委員である取締役」の職責および昨今の経済情勢の変化等、諸般の事情を考慮し、取締役会において決定したものであることから、相当であると考えております。

決議事項

第8号議案  
**取締役（監査等委員である取締役、  
社外取締役を除く）に対する譲渡制  
限付株式付与のための報酬決定の件**

お手元の招集ご通知の  
35ページから36ページに記載のとおりでございます。

SHIONOGI

それでは、決議事項の最後でございますが、第8号議案「監査等委員である取締役および社外取締役を除く、取締役に対する譲渡制限付株式の付与のための報酬決定の件」を付議し、その内容につきましてご説明を申し上げます。

当社は、2018年6月20日開催の第153回定時株主総会において、取締役に対し、当社の中長期的な業績との連動性を一層高め、企業価値の持続的な向上を図るインセンティブを与えるとともに、株主の皆さまとの一層の価値共有を進めることを目的として、譲渡

制限付株式報酬制度の導入をご承認いただき、現在に至っております。

本制度におきまして、対象となる取締役が発行または処分される当社の普通株式の総数は、長期株式報酬と中期業績連動株式報酬を合わせて年 75,000 株以内としております。

先般、2024 年 9 月 30 日を基準日として当社普通株式を、1 株につき 3 株の割合をもって分割いたしましたことから、当該株式総数は年 225,000 株以内となることから、今後の企業価値の持続的な向上における取締役の職責の拡大を考慮し、当該株式総数を年 250,000 株以内とさせていただきたいと存じます。

あわせて、監査等委員会設置会社への移行に伴い、対象となる取締役を、「監査等委員である取締役および社外取締役を除く、取締役」とさせていただきたいと存じます。

本議案の内容につきましても、当社の「取締役の個人別の報酬等の内容に係る決定方針」にも沿うものであることから、相当であると考えております。

なお、これらに関する改定のほかは、2018 年 6 月 20 日開催の第 153 回定時株主総会において決議された本制度から変わるところはございません。本制度における譲渡制限期間等に係る事項は、「招集ご通知」の 36 ページに記載をさせていただいております。

以上で決議事項の説明を終わらせていただきます。

## 事前質問へのご回答

SHIONOGI

それでは、ここで、インターネットにより事前にいただいておりますご質問に関しまして、回答させていただきます。ここでは 2 つの質問を取り上げさせていただきますが、その他にも、2025 年度以降の増配の継続を期待する激励のメッセージや、当社の魅力をステークホルダーの皆様により分かりやすく発信してほしいといったご要望等を頂いております。この場をお借りしまして、御礼を申し上げます。

【事前質問へのご回答】

## ご質問 1

### 代表取締役の兼職数に関する考え方について

SHIONOGI

まず一つ目のご質問でございます。代表取締役の兼職数、すなわち、私が社外役員を務めさせていただいております会社様の数に関する考え方について、でございます。

当社は、当社グループ以外の会社の役員就任時における許可の取得に関する内規を設けておりまして、会社法上規定される取締役の忠実義務、競業避止義務等、すなわち、会社のために忠実に職務を行うための義務や、自社の機密情報やノウハウの流出を防ぎ、自社の利益を守るための義務等に違反しないかにつきまして、就任前に取締役会にお諮りいたしております。他社の役員をお受けすることで、どのぐらいのタスクが必要となるのか、それをどのようにして補い、取締役としての職責に支障が出ないようにするのかを十分にご説明させていただいて、取締役会のご承認を頂いている次第です。

「招集ご通知」の 18 ページに記載させていただいておりますとおり、私はこの 6 月に開催されます株式会社三井住友フィナンシャルグループの株主総会においてご承認いただけますと、同社の社外取締役に就任いたしますが、同じく 6 月の株式会社三井住友銀行の株主総会終結の時をもって社外取締役を退任する予定でございます。兼職の数は 3 社のままとし、当社のコーポレート・ガバナンスの向上に向けて、兼職先での経験も参考とさせていただき、塩野義製薬の代表取締役としての職責を全力で努めてまいり所存です。株主様におかれましては、何卒ご理解を賜りたく、お願いを申し上げます。

【事前質問へのご回答】

## ご質問 2

### 株式会社フジテレビジョンへのスポンサーシップに関する 考え方、今後の対応について

SHIONOGI

二つ目は、株式会社フジテレビジョン、以下、「フジテレビ」と略させていただきますが、フジテレビに対する当社のスポンサーシップに関する考え方と今後の対応についてのご質問でございます。

当社は、フジテレビ系列で長らくスポンサー番組を持たせていただいておりますが、一連の報道を事実としますと、同社の人権に関する問題は、当社にとって到底容認できるものではないことから、スポンサー番組内での提供画面から当社社名の削除と、当社コマーシャルの、公益社団法人 AC ジャパンの広告への差し替え対応をとらせていただきました。

その後、フジテレビや第三者委員会からの事実の説明、親会社であります株式会社フジ・メディア・ホールディングスを含む同社役員の引責辞任等、一連の対応を確認させていただき、地方局のみ、スポンサー番組内での CM を再開させていただいておりますが、フジテレビにおいては、さらなる原因の深掘りや再発防止に向けた実効的な取り組みがなされるべきと考えております。

当社としましては、音楽で人の心をいやすという制作側の想いには賛同するところであり、番組を毎週楽しみにいただいているファンの皆様のためにも、60 年以上続くスポンサー番組を続けてまいりたいとの考えはございますが、当社の人権ポリシーにそぐわない部分に一定の解決がなされるまでは、在京キー局であるフジテレビに対しては、引き続き厳しい姿勢で臨んでいるところです。

株主様、社会の皆様も同様でございますが、様々なご意見がございますことは、当社としても十分に認識いたしております。引き続き、慎重に対応してまいりますので、何卒ご理解を賜りますよう、お願いを申し上げます。

以上で、事前にいただきましたご質問に対する回答を終わらせていただきます。

**ご質問いただく場合は、**

- ✓ 報告事項および決議事項に関するご質問ならびに審議に関するご発言をお受けします。
- ✓ 一括審議の終了後は直ちに採決に入らせていただきますが、その段階でのご質問には応じかねます。
- ✓ 内容を簡潔にまとめていただき、ご質問される株主様におかれましては、おひとり 2 問まででお願いいたします。
- ✓ ご発言席に移動され、出席票の番号をおっしゃってから、ご発言いただきますようお願いいたします。

 SHIONOGI

それでは、報告事項ならびに決議事項に関するご質問ならびにご意見をお受けし、この後、

各議案につきまして採決をとらせていただきたいと思います。

なお、ご質問いただきます株主さまのプライバシー、個人情報に十分配慮させていただいてはおりますが、ライブ配信の映像にご質問される株主さまが映りこんでしまう可能性がございます。大変恐縮ではございますが、この点につきまして、ご理解賜りたく存じます。

冒頭をお願い申しあげました通り、一括審議の終了後は直ちに採決に入らせていただきますので、その段階でのご質問には応じかねます。予めご了承いただきますよう、改めてのお願いを申しあげます。

それでは、ご質問されます場合は、内容を簡潔におまとめいただき、大変申し訳ございませんが、おひとりさま 2 問までとさせていただきます、お願い申しあげます。

また、ご発言になる株主さまでございますが、挙手をしていただきまして、私が指名をさせていただきます。

指名されました株主さまは、通路の 4 箇所にご発言席を設けさせていただいておりますので、その席にご移動いただきまして、お名前は結構ですので、出席票の番号のみをおっしゃっていただきましてから、ご発言いただきますようお願いを申しあげます。

なお、外国人の役員が発言いたします場合には、通訳を介させていただきたいと存じますので、ご了承いただきますようお願い申しあげます。

それではご質問がございましたら、どうぞ挙手をお願い申しあげます。

## 【質疑応答】

### 1. 感染症の基礎研究への国の支援に対する働き掛けについて（出席番号 301 番）

手代木：

本当に貴重なご意見をありがとうございます。実は私共も細々ではございますが、感染症専門の財団を作らせていただいております。そこに一定の金額を拠出させていただきました上で基礎的な研究を含めてなるべく多くの研究をご支援申しあげたいということで 2 年前から続けさせていただいております。まだまだ規模も小さく、インパクトも十分ではないかもしれませんが、そこを我々のできることとして継続させていただくとともに、株主さまがおっしゃっていただきましたように基本的には国の方にもう少し、国の安全保障のことも含めて感染症に対する研究をご支援いただけないかということについては引き続きお話をさせていただきたいと思っております。ありがとうございます。

### 2. JT 医薬および鳥居薬品の M&A による高槻研究所および生命誌研究館の取扱い

### いについて（出席番号 301 番）

手代木：

手代木の方からご説明させていただきますが、現時点では高槻でございます JT 社の研究所につきましては、そのまま活用させていただきたいというふうに思っております。ご説明申しあげましたとおり、メディシナルケミスト（合成化学者）が私共としては、日本全体としても、また SHIONOGI としても不足をしていると、それを一緒にさせていただくために JT 社と一緒にさせていただきたいという中で、今の高槻の研究所は私共にとっても非常に大きなアセットだと思っております。ここにつきまして塩野義製薬の研究所が豊中にあり、JT 社の研究所が高槻で、そのぐらいの距離であれば、研究者の行き来もできるかなと思っておりますので、決まっていなくてもまだございますが、原則的には両方の研究所を最大活用できるような努力をして参りたいというふうに考えております。

それから、ご質問にございました生命誌研究館につきましては、JT 社ご本体が運営しておられるということもあり、そこにつきましては、今後の議論ということになっておりまして、まだ具体的に決まったことはございません。決まり次第、JT 社とともに、私共としてどのように考えるのかということについては公表させていただきたいというふうに考えているところでございます。

以上、手代木から回答させていただきました。

### 3. 将来のパンデミック等に早期に対処するための体制、取り組みについて（出席番号 345 番）

手代木：

ご質問ありがとうございます。これにつきましても、手代木の方から回答させていただきます。株主さまがおっしゃられます通り、S-268019 コブゴーズという製品名でございますが、イニシヤルのご承認はいただきました。ただ、これをパンデミック含めて季節性の COVID-19 のワクチンとして出すためにまだ追加の試験が必要ということで、まだ皆様方にご提供するに至っていないという点については、私共非常に忸怩たる思いでして、お詫び申し上げたいと思っております。一方でワクチン事業本部につきましても、私共の R&D につきましても、その教訓を糧といたしまして次の段階では世界の中でも負けない、そういう研究開発体制を作ろうということについては非常に強い決意をしているところでございます。具体的に申し上げますと、ワクチンの方に関しましては、組み換えタンパクの技術について研ぎ澄ましておるつもりでございます。まずウイルスが同定されましてから、ワクチンに至るまで世界の中でどのぐらい競争力があるのかと、世界的には 100 日ミッションといって、パンデミックが出てから 100 日以内にワクチンは提供しようという流れがございますが、私共 100 日ミッションの中で国あるいは国際機関と協同で取り組ませていただいております。ウイルスの種類によりまして、必ずしも絶対に 100 日でできるのかということについて確定的なことは申し上げることができませんが、私共とすると次に考えられる種々のウイルスに関して準備を含めてですね、次の初動体制についてはワクチン事業本部を中心に体制を整えているところでございます。それから抗ウイルス剤につきましても、株主さまのご質問の通り、私共もその初動は今回やっぱり遅れたと思っております。従いまして、今、John Keller 管掌のところでは抗ウイルス剤のかなり広範なライブラリーと申しますか、いろいろな化合物、いろんなウイルスに対して、最初の初動ができるような基盤

を作らせていただいております、それはこの 2 年間でずいぶん進んでおります。コロナ以外のウイルスが出てくるとも十分考えられますので、その時に私共が世界の中で最も速く治療薬を創ることができるような基盤の研究を私共の研究内にライブラリーとして作らせていただき始めておりますので、これも保証できるものではありませんが、なんとか次の段階では世界の競争に対等、あるいはそれ以上のスピードで、治療薬、抗ウイルス剤を創らせていただけるような体制を社内としては随分、ヒトもお金もモノも含めて作らせていただいていると思っておりますので、何卒ご了解を賜ればと思っております。

以上、手代木から回答させていただきました。

#### **4. オフィシャルスポーツである女子ソフトボール部の支援体制について（出席番号 196 番）**

手代木：

ありがとうございます。ご質問ではなくご意見ではございますが、せっかくの機会でございますし、今年度も比較的好調でございますので、今、ソフトボール部の責任者をやっておりますコーポレート管掌の畑中上席執行役員から一言、このあたりにつきまして述べさせていただければと思っておりますので、よろしくをお願いします。

畑中：

ご質問ではございませんが、応援のお言葉をいただいたというふうに理解しておりますので、コーポレート管掌の畑中から代表として一言お話をさせてください。

おっしゃられたように 2023 年シーズンに 20 年ぶりに勝ち越し、昨年はプレーオフにも進出しております。今年も先週で前半節が終了したのですが、2 つ勝ち越しという形で順調に経過しております。今のところ西リーグの 3 位という状況になっております。監督が松田に変わってからだいぶチームの力がついてきておりまして、ご期待にそえられるように今年もなんとかプレーオフに出させていただいて、昨年は 1 試合目で負けてしまったのですが、今年は何とかプレーオフに出場して 1 回は勝つ、その後もなんとか勝ちを重ねて、ダイヤモンドシリーズ常連であるビッグカメラさん、あるいはトヨタさんと肩を並べるぐらいのチームに仕上げたいと思っております。

そういう意味ではご指摘いただいた練習環境等についても、ここ数年会社としてしっかりサポートするという体制をとらせていただいていることもありまして、随分練習環境も整ってきていると思っております。それが結果につながっていると思いますし、とにかく結果を求める際にサポートというものが需要ですので、社員一丸となってソフトボールチームを応援できるような環境整備をしっかり取り組んで参りたいというふうに思っております。引き続き、皆様方も、もしお近くの球場で試合をやっているようであれば、おいでいただければと思いますので、よろしくお願いたします。

以上、畑中からコメントさせていただきました。ありがとうございます。

#### **5. 国内事業における販売・マーケティングの課題について（出席番号 406 番）**

手代木：

ありがとうございました。只今のご指摘、ご質問につきましては、まず、販売を担当しておりますヘルスケア事業管掌の岩崎上席執行役員から最初の回答をさせていただきました上で、私の方から追加の発言をお許しいただければと思いますので、よろしく願いいたします。

岩崎：

貴重なご意見とご質問、ありがとうございます。国内事業を担当しておりますヘルスケア事業管掌の岩崎から回答およびコメントを述べさせていただきます。

ご指摘いただいた通り、他社さまでは順調に成長させている医薬品が、我々は成長させることができていないというご指摘については、私自身も課題感を持っております。一つは鳥居薬品社の場合で申しますと、やはり、それぞれの会社が持つ強みということはございますが、我々は感染症に注力しておりまして、免疫・アレルギー領域はまだ未知の領域であったというハンディキャップがあるにしましても、それをどう伸長させていくのかがマーケティングあるいは営業の力だと考えております。

そういうこともありまして、3年前まではマーケティング部門とそれから現場の販売部門が別々に機能しておりましたが、いわゆる管掌制度というのをとりまして、マーケティングから販売までを一貫して検討する対応をとっております。その両本部を含めまして、現在、販売戦略、マーケティング戦略を議論して、その戦略を活動結果として本当に成果ができているのかというふうな PDCA を回しておりまして、販売している医薬品について成長をさせていきたいと思っております。

あと、もう一つは育薬という観点が非常に大事だと思いますので、現場の先生方、薬剤師の先生方から得られた有用な情報というものをエビデンスにするためにメディカルアフェアーズも私の管掌の中にありますけれども、そういった活動もやっております。また、アレルギーに関しましては、やはり、国策、国民病というところもありますので、現場だけではなく、地方自治体あるいは国に働きかけて、医薬品の適正使用を進めて参りたいと考えております。

ご指摘いただいた通り、まだまだ改善するところがございます。感染症に注力と言いますけれども、やはり承認いただいて世の中にお届けする以上、患者さんのためにお役に立つ医薬品、これを一人でも多くお届けしたいというふうに思っておりますので、マーケティングと現場の MR が約 600 人いますけれども、それも適正に配置いたしまして、両本部が両輪となって今後、育薬活動に努めて参りたいと思っております。今後ともご指摘あれば、また、ご意見いただければと思いますので、引き続き、よろしく願いいたします。

以上、岩崎から回答させていただきました。

手代木：

ありがとうございます。追加で、私の方からもお話をさせていただきたいと思っております。

株主様からの厳しくも本当に適切なお話だと思います。叱咤と激励と両方いただけたというふうに思っておりますが、私共、別に手前みそではありませんが、できていることもございます。例えば、ゾコーバであれば経口剤のシェアは圧倒的に一位でございますし、ゾフルーザに関しましても、昨年もう一度シェア 1 位を取り戻しております。

このようにできていることもございますが、株主さまおっしゃいました通り、他社様と比べた時に私共のマーケティングとセールスのコラボレーションが中長期に見てもうまくいってないところがあるのではないかと、それはご指摘の通りだと思います。限られた資源の中で、どの資源をどのよう

に活用することで他社様同様、あるいは他社様をしのぐ結果を出していくのかということについては私共非常に重い課題というふうに認識いたしております。特に、JT社とご一緒させていただくことで、さらに自社品を増やしていこうという中において、自社で創ったものが、販売力がないということで、創った側としてもそこに忸怩たる思いがあるというような、そういった会社になるというのは私共望んでおりません。そこを含めて非常に大きな課題と認識しておりますが、一方で今回、国内の販売力を今一度ゼロから見直そうではないかということも含め、鳥居薬品社、JT社とご一緒させていただこうというふうに考えました。是非、株主様から今後は「販売だんだんよくなってきたね」とおっしゃっていただけるように頑張っ参りたいと思いますので、今後とも何卒よろしくお願ひ申しあげたいと思います。

以上、手代木から回答させていただきました。

貴重なご意見、ありがとうございます。今のお言葉も含めてきちっと受け止めさせていただきました上で、次の機会にきちっと結果を出させていただけるように努力をしてみたいと思っております。ありがとうございます。

## 7. 海外駐在社員の安全確保について（出席番号 427 番）

手代木：

ありがとうございます。特に政治体制等の異なる国でビジネスをしている時に、私共の日本から送っている駐在員等についてどのように考えているのかというご質問だと承りました。基本的には人事の考え方としてコーポレート管掌の畑中上席執行役員から最初の回答をさせていただきます上で、会社としての考え方については私から追加でお話しさせていただきます。

畑中：

ご質問ありがとうございます。ただ今のご質問につきましては、コーポレート管掌の畑中からご回答させていただきます。

海外で働く社員については、安全性については大変重要なものだというふうに思っております。これは海外のみならず国内でも同じことが言えるのですが、とくに情勢の不安定なところで、特に私共でいきますと、ひょっとしたら中国、台湾も入ってくるかもしれませんが、そういった地域で働く方々については会社として何か有事が起こった時にどういうふうに対応するのだというBCPも含めて、しっかり社内で検討したものを準備させていただいております。

ですので、そこに基づいて会社としては判断していくということになっております。社員の安全性はご指摘の通り本当に大事なことだと思いますので、私共会社としてもそこは重要視した上で対応をさせていただいているということでございます。

以上、畑中からご回答させていただきました。

手代木：

ありがとうございます。特に、具体的なことで申し訳ございませんが、中国、あるいは中国のお隣の台湾等につきましては、私共も非常にセンシビリティが高いと思っております。本当に事実がどうかというところは誰もわからないところはございますが、一般論としてはそこでの滞在期間が長くなって、そこで得られる情報があまりにも大きくなりすぎると、それに対する懸念が出るのではないかとというのが、弁護士の先生を含めて一般的な考え方でございますので、私共、

中国でありますとか台湾に関しましては、どんな場合でも5年は超えない、必ず一定のところで人のローテーションをして、そこの中であまりにも大きな存在になって、情報を持っているのではないかと疑われるような状況は避けようというふうに、外部の有識者の方々のご意見も承りながら従業員の安全を第一に考えて、今後も人材を起用して参りたいと思っているところでございます。

以上、手代木から回答させていただきました。

## 8. HIV のロイヤリティー収入の見通しと特許切れへの対策について（出席番号 315 番）

手代木：

ありがとうございました。ただいまのご質問についてはわたくし手代木から回答させていただきます。

おっしゃられるとおりでございます、HIV のフランチャイズが今後どのようにしていくのかというのは私共の会社全体の経営を揺るがす非常に大きな問題でございます。それに関しましては、私共のパートナーの ViiV 社がもともと HIV の治療は飲み薬、1 日 1 回飲めばウイルスが抑えされるということで世界の治療を考えていたところ、やはり毎日飲む、一生飲み続けるということは負担だと、患者さまにとっても非常に大きな人生におけるマイナスだということで、今は2ヶ月に一回の注射でいいというご意見をいただいております。

私共も飲み薬と注射とでニーズはどのなのだろうかと思った時期もございましたが、HIV の患者さまからすると毎日飲むのとは全然違うと。それで私共は次の化合物として、例えば4ヶ月に一回の注射、6ヶ月に一回の注射だったら更に利便性が上がるのではないかと、ということで私共の研究所もものすごくそこは力を入れて ViiV 社と私共の化合物を導出し続けているところでございます。

現時点までももちろんすべてお約束するわけには参りませんが、ロングアクティングという効果の持続期間がもう少し長くなる注射剤、特に私共の一番得意なインテグラーゼ阻害剤につきましては、世界の中で私共の競合も含めて圧倒的な強さを誇っているというふうに考えております。所謂、2ヶ月に一回から4ヶ月に一回、4ヶ月に一回から6ヶ月に一回、というふうにシフトをしていくことによって、私共とすると2040年代の中ぐらいまで、このHIVのロイヤリティーのスキームが継続できるだろうというふうに考え、ViiV社とご一緒させていただいております。今のところは先方の考え方も今後は注射剤だと、そのうえでより長くより安全性と有効性の高いものだという考え方で、私共の化合物をプライオリティ No. 1 ということを開発をしてくれておりますので、私共とすると飲み薬の特許がまず切れて、2029年2030年くらいから少しずつ落ち始め、一方で今の2ヶ月に一回の注射剤は2030年代の中ぐらいでございまして、私共が新しく出させていただいている、さらに長期に続く注射剤であれば2040年代の半ばぐらいまで私共のロイヤリティーの流れが続くというふうに考えております。私にとりましても、研究開発にとりましても、今はそのロイヤリティーの一部分を研究開発費であったり、販売費・一般管理費に投下をすることで、次のパイプライン、次のビジネスを創るということに使わせていただいております。もちろん、それは自社での販売も含めて一生懸命継続はして参りますが、ベースとしてのロイヤリティーに関しては現時点、私共相当良い手当ができていうふうに考えておまして、早晚無くなるようなものではなく、今から10年20年の単位でどういうふう

に HIV のロイヤリティーを活用しながら、会社として次のステージに行けるのだろうかということを考えている次第でございます。

株主様におかれましては、私共ずっとそのニュースは出させていただきますが、現時点ではそこまでの大きなクリフを短期間には考えていない、ということをご理解をいただければというふうに思っています。

以上、手代木が回答させていただきました。

## **9. iPS 細胞等、再生医療研究を行うバイオベンチャーへの支援・投資について（出席番号 151 番）**

手代木：

ありがとうございます。それにつきましては少し広い話になりますので、わたくし手代木の方から回答させていただきます。

おっしゃられますように、iPS 細胞でございましたり、例えば少し広いところでは遺伝子治療でございますとか細胞治療でございますとか、私共、低分子であったり抗体であったり、そういった医薬品に使われる分子の形をモダリティと申しますが、種々のモダリティが研究され開発もされておられます。すべての領域に対して私共が強みを持って行えるのかどうかという点については、やはりそこは治療領域であったり、その技術を使ってどういうビジネスを創っていくのかによります。

株主様おっしゃっていただきましたように、iPS 細胞の技術そのものは私共の研究所でも取り入れており、研究には活用させていただいております。現時点では私共感染症並びに QOL 疾患というどちらかという病気からのアプローチということで会社を考えておりますので、その疾患領域に iPS 細胞が使われた面白いベンチャー様であったりアカデミア様がおられる時には、私共共同で研究させていただきたいと思いますが、例えば、申しあげにくいのですが、我々が今から抗がん剤のところへ全部出ていけるのかと聞かれますと、なかなか今の強みではすべてを自社で行うことができません。所謂、私共の一番強いと考えるような治療領域でそういった技術をお持ちのベンチャーカンパニーに対しては、積極的にご一緒させていただくことで現時点会社としては考えるところでございます。

以上、手代木から回答させていただきました。

## **10. トランプ関税や価格圧力による事業への影響について（出席番号 160 番）**

手代木：

ご質問ありがとうございます。いわゆるトランプリスクに関しての見方、それから R&D として特に JT の R&D 部門、研究部門だと思えますけれども、どのような考え方で M&A を行ったのか少し深めにというご質問だと承りました。

基本的にはわたくし手代木の方から回答させていただきましたうえで、追加のご質問等でおわかりにくいところについては執行の者からお話しさせていただきます。

まず、トランプリスクに関しましては、現時点では本当にわかりにくいというのが正直なところでございます。関税のみを取らせていただきますと、実はアメリカからの日本の総輸入量と日本

がアメリカに輸出している量では日本の輸入量の方が全体としても多いです。それに本当にタリフ（関税）をかけるということは、アメリカの会社が日本に輸出しにくくなるということです。相互関税の枠組みを本格的にやられるとアメリカの企業としても、「いや、それは、、、」ということになりかねないので、そこはどうなのかと考えております。

日本からのものを一方的にとなった時には、私共の会社にはほとんど影響はないのですが、日本の会社としてはアメリカに輸出しておられる企業がそれなりにあると思いますが、そこはもしかすると影響は出るかもしれません。私共はセフィデロコルという抗生物質を、原薬プラス製剤という形で出させていただいておりますが、もともと高い輸入として行っておりませんので、そこに関税がかかっても、そんなに大きなことはなかろうと思っております。

それから米国における医薬品の価格に関してトランプがもっと下げるべきではないかという話があって、医薬品の末端価格が下がってしまうことで製薬会社の収益が悪くなるのではないかという懸念も一部では出ておりますが、専門の方とお話しをすると、それを本当に実行しようとする物凄く多くの法律改正であったりが必要で、そんなに簡単にできるものではないことと、自慢できるものではございませんが、私共、現状米国ではセフィデロコル一本でございますが、これは多剤耐性菌という非常に重要な、医療にとっても最後の切り札というタイプの入院患者様を対象とした薬でございます。そのあたりについては一定の配慮はなされる、一番最後までそこは取っておかれるだろうというふうには考えられているようでございますので、長期的にどうするかということはあるかもしれませんが、少なくともここ 2 年とか 3 年を考えた時に、私共の会社の業績に大きな影響が出るというふうには現時点で考えてはいないということでございます。

## 11. JT 医薬との統合後における注力研究領域の考え方について（出席番号 160 番）

手代木：

2 点目でございますが、私共は感染症屋でございます。感染症には相当の資源を投下しておりますが、一方で先ほどご説明申しあげましたが、QOL 疾患の患者様のように生活に非常に大きな影響を及ぼす疾患、そこは私共の持っている資源のみでは不十分でございますので、そこをなんとか創っていただきたいと思っております。ご承知のとおり私共は癌の専門メーカーではないものですから、どちらかというと中枢神経系であったりアレルギーであったりという JT 社の、片一方では強いケミストであったりバイオロジストの科学者がいるところにどんどんシフトをしていったうえで、私共がやりたい領域を JT 社の方々に融合する形でお願いをして進めて参ろうと思っておりますので、私共が特に癌スペシフィックに何かやるということで JT 社を買わせていただいたというよりは、新しい領域に良い合成化学者と良い生物学者を獲得させていただくことをベースにしております。

最後になりますが、JT 社のパイプラインは非常に初期のもの、私共の株主の皆様であればご存じと思いますが、Phase 1 という健常人に入るか入らないかくらいのステージのものがほとんどでございますので、その化合物の価値というよりは研究全体として、私共がどのようにご一緒させていただくかということが主目的の M&A でございます。

以上、手代木から回答させていただきました。

## 12. 感染症メーカーとしてのアフリカ市場への進出について（出席番号 181 番）

手代木：

ありがとうございます。手代木の方から回答させていただきます。

私共、アフリカにはまだ拠点を持っておりませんが、実はとても大事な話として ViiV 社と共同でアフリカに抗 HIV 薬そのものをご提供させていただいております。非常に重要な疾患でございますし、教育であるとかそれを適正にお飲みいただくとか、そういうことも含めてトータルでまだまだやらなければいけないことが多い領域でございます。所謂、アクセスという点ではまず HIV を ViiV 社と一緒にやらせていただくところから始めております。当然、私共セフィデロコルにしましては GARDP という国際機関がございまして、そこと組ませていただきながら我々のセフィデロコルをなんとかアフリカにもお届けをしたい、それからゾコーバ、エンシトレルビルでございますが、こちらと同じような機関と組ませていただいてなんとかエンシトレルビルをアフリカにご提供したい、私共そのものが、所謂拠点をもってやるというのはまだ少し時間がかかるということで、そういった国際機関の方々に事実上無料でライセンス権をお渡ししたうえで、そちらの機関を通しながら、私共がノウハウを提供させていただいて、なるべく早くお届けさせていただくように努力を続けて参りたいと思っております。アフリカそのものには私共 Mother to Mother という取り組みをさせていただいております、今で 15 年目くらいになるのですけれども、すごく長い取り組みにはなりますが、中長期的にはやはりアフリカのお子様、お母様になんとか感染症薬をご提供差し上げたいという思いはございますが、現実的に私共がそこまでやれるのかというと、やはり国際機関の方々との協力体制を通じてさせていただくのが、現実路線として早いかということによってそのようにさせていただいております。今後も継続してアフリカ、あるいは東南アジアの一部、南アメリカの一部等は、非常に医療状況も悪うございまして、感染症のニーズも高うございまして、ここにつきましては現実的な路線と言いつつ、コミットメントは下げずにさせていただきたいと思っております。

以上、手代木が回答させていただきました。

### 13. 医薬品の使用による健康被害者の立場に立った検証体制の整備について（出席番号 188 番）

手代木：

私共につきましては、安全性に関しては、信頼性保証本部長もおりますが、おそらく他の会社様と同等あるいはそれ以上にきっちりデータを集めさせていただいたうえで、私共の会社にはメディカルドクターも相当数おりますので、そこで分析をしたうえで、主治医の先生方あるいは当局と話をしながら、きっちり進めさせていただいているという自分達なりの自負はございますが、世界の中で、あるいは私共の品目でも、ここに水漏れがあったのではないかとすることであれば、それは今後とも改善を行かなければならないと思います。私共、医薬品は有効性よりはまず安全性だというふうに会社では考えておりますので、そのあたりの体制については先ほど申し上げた安全管理部、あるいは安全管理に関わるドクターの従業員を雇っていることも含めて十分に考えたうえでベストな対応をさせていただいているというふうに考えております。

（小児のワクチン接種や薬物治療についてはどうか）

申し訳ございません。私共、ワクチンということに限ってお話しさせていただきますと、まだそこま

での経験もございませんので、これからそれをどのように取り扱っていくのかという段階であるということでもよろしいでしょうか。

小児についてはとても難しい問題だと思います。私共が、先ほどのご質問にもございましたが、ADHDの飲み薬に関して武田薬品工業社にお返ししたわけですが、じゃあADHDをはじめとする小児の領域では何もやらないのかという、自分達への問いとして、今回ADHDのアプリ、これはゲームアプリなのですけれども、これを一度トライさせていただこうということで承認を取らせていただきました。私共の思いとしては、この治療のゲームアプリで飲み薬をはじめとする治療を少し遅くできないだろうか、あるいはもし必要な場合でも治療薬の量を減少させられないだろうか、というようなことを含めて、まだまだ緒に就いたばかりでございますが、なんとかそのあたりについては行いたいと思っておりますし、今海外でザトルミラストという薬やポンペ病の薬の開発をやらせていただいておりますが、お子様で遺伝子素因のあらわれる方、希少疾病で苦しんでおられる方は非常に多くございます。そういったところに、良い薬を提供したいという思いも一方でございますので、それを含めて対話、少なくとも専門の先生方あるいは当局、そしておっしゃりましたようなNGOの方との対話を含めて継続して参るとしか申し上げようがないのけれども、会社としてそこは続けて参りたいというふうに思っております。

(会社として健康被害に関する検証機関、体制を持っているのか)  
申し訳ございません。私共の会社単体ではありません。

#### **14. 招集通知の会場案内における記載の配慮について (出席番号 188 番)**

手代木：  
貴重なご意見をありがとうございます。参考にさせていただきます。

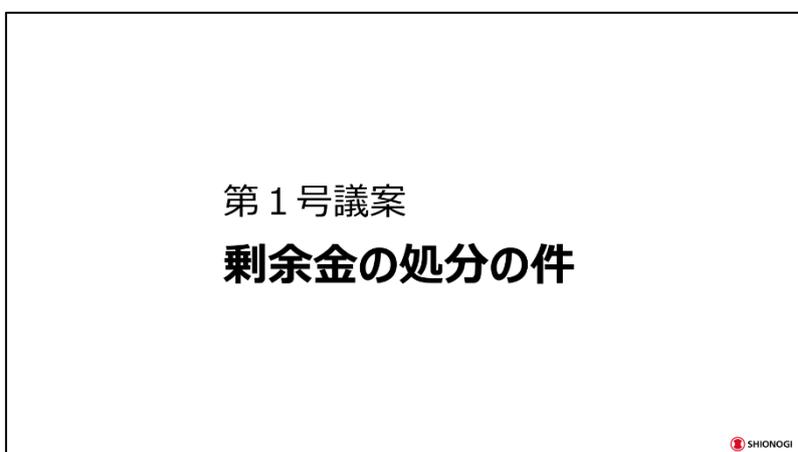
#### **15. 睡眠時無呼吸症の開発品の作用機序および上市時期について (出席番号 196 番)**

手代木：  
ありがとうございます。手代木から回答させていただきます。  
おっしゃられますように睡眠時無呼吸症候群はとても多様な疾患でございます。おひとりおひとりその要因がある意味では違う疾患なのでございますが、大きく分けると4つぐらいのグループに分けられるものでございまして、私共はそのひとつひとつの原因が異なると思っておりますので、その薬をひとつひとつ創って参りたいというのが我々の希望でございます。現時点で私共の化合物、私共のパートナーの化合物がPhase 2とかPhase 3に今から移行する時期でございますので、4つのパターンのひとつのことになるかもしれませんが、最速で今から3年あるいは4年の中で、飲み薬である程度、睡眠時無呼吸症候群を改善することを目指しております。その両方の原因を持っていらっしゃる患者様もおられるものですから、ひとつで終わりではなく、色々なメカニズムを創らせていただいたうえで、できればシーパップを離脱できるようなところまで、会社としては続けさせていただければなと思っております。まだまだ道のりは遠いですが今のお話しのとおり患者様は本当に苦しんでおられます。私共としてはここをな

んとか自分の強みとして継続して参りたいと思っておりますので、情報の発信はさせていただきますので是非ご期待をいただければと思っております。  
手代木が回答させていただきました。

その他にご質問はございますでしょうか。  
それでは株主の皆さまから数多くのご質問をいただき、十分に審議が尽くされたと思っておりますので、決議事項の採決に入らせていただいてもよろしいでしょうか。

(拍手)



それでは、第1号議案「剰余金の処分の件」を採決させていただきます。  
本議案の内容は先程ご説明したとおりでございます。  
原案にご賛同いただけます方は、拍手をお願い申し上げます。

(拍手)

ありがとうございました。  
本議案は、議決権行使書と合わせて、賛成多数により、原案どおり承認・可決いたしました。

第2号議案  
**定款一部変更の件**

SHIONOGI

それでは、第2号議案「定款一部変更の件」を採決いたします。  
本議案の内容は先程ご説明したとおりでございます。  
原案にご賛同いただけます方は、拍手をお願い申し上げます。

(拍手)

ありがとうございました。  
本議案は、議決権行使書と合わせて、3分の2以上の賛成により、原案どおり承認・可決いたしました。

第3号議案  
**取締役（監査等委員である  
取締役を除く）6名選任の件**

SHIONOGI

それでは、第3号議案「監査等委員である取締役を除く、取締役6名選任の件」を採決いたします。  
本議案の内容は先程ご説明したとおりでございます。  
原案にご賛同いただけます方は、拍手をお願い申し上げます。

(拍手)

ありがとうございました。

本議案は、議決権行使書と合わせて、賛成多数により、原案どおり承認・可決いたしました。

第4号議案  
**監査等委員である取締役  
5名選任の件**

SHIONOGI

それでは、第4号議案「監査等委員である取締役5名選任の件」を採決いたします。

本議案の内容は先程ご説明したとおりでございます。

原案にご賛同いただけます方は、拍手をお願い申し上げます。

(拍手)

ありがとうございました。

本議案は、議決権行使書と合わせて、賛成多数により、原案どおり承認・可決いたしました。

第5号議案  
**補欠の監査等委員である  
取締役1名選任の件**

SHIONOGI

それでは、第5号議案「補欠の監査等委員である取締役1名選任の件」を採決いたします。

本議案の内容は先程ご説明したとおりでございます。

原案にご賛同いただけます方は、拍手をお願い申し上げます。

(拍手)

ありがとうございました。

本議案は、議決権行使書と合わせて、賛成多数により、原案どおり承認・可決いたしました。

第6号議案  
取締役（監査等委員である取締役  
を除く）の報酬額設定の件

SHIONOGI

それでは、第6号議案「監査等委員である取締役を除く、取締役の報酬額設定の件」を採決いたします。

本議案の内容は先程ご説明したとおりでございます。

原案にご賛同いただけます方は、拍手をお願い申し上げます。

(拍手)

ありがとうございました。

本議案は、議決権行使書と合わせて、賛成多数により、原案どおり承認・可決いたしました。

第7号議案  
監査等委員である取締役の  
報酬額設定の件

SHIONOGI

それでは、第7号議案「監査等委員である取締役の報酬額設定の件」を採決いたします。

本議案の内容は先程ご説明したとおりでございます。  
原案にご賛同いただけます方は、拍手をお願い申し上げます。

(拍手)

ありがとうございました。  
本議案は、議決権行使書と合わせて、賛成多数により、原案どおり承認・可決いたしました。

第 8 号議案  
取締役（監査等委員である取締役、  
社外取締役を除く）に対する譲渡制  
限付株式付与のための報酬決定の件

SHIONOGI

それでは、最後に第 8 号議案  
「監査等委員である取締役および社外取締役を除く、取締役に対する譲渡制限付株式の  
付与のための報酬決定の件」を採決いたします。  
本議案の内容は先程ご説明したとおりでございます。  
原案にご賛同いただけます方は、拍手をお願い申し上げます。

(拍手)

ありがとうございました。  
本議案は、議決権行使書と合わせて、賛成多数により、原案どおり承認・可決いたしました。



それでは、これもちまして、本日の議案全部の審議が終了いたしましたので、本総会を閉会いたします。

当社は引き続き、適正なコーポレート・ガバナンス体制の下、株主さまをはじめとするステークホルダーの皆さま方に将来にわたって必要とされる企業とご認識いただけるよう、透明で誠実な経営を実践してまいります。

株主の皆さまにおかれましては、今後とも、一層のご支援を賜りますよう、よろしくお願い申し上げます。



引き続き、ご選任いただいた取締役をご紹介いたしたいと存じます。

安藤 圭一 さんです。

尾崎 裕 さんです。

藤原 崇起 さんです。

John Keller さんです

廣瀬 恭子 さんです。

そして、私 手代木 功 でございます。

次に、監査等委員である取締役でございますが、  
岸田 哲行 さんです。  
花崎 浩二 さんです。  
奥原 主一 さんです。  
高槻 史 さんです。  
後藤 順子 さんです。

ご選任いただいた取締役のご紹介でございました。

**本日はご出席いただき  
誠にありがとうございました**

 SHIONOGI

皆さま、本日はご出席を賜り 誠にありがとうございました。

[了]