



塩野義製薬株式会社

第 161 回 定時株主総会（Transcript）

2026 年 6 月 24 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 161 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。何卒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、取締役全員が出席いたしております。

また、取締役以外に、業務執行部門を束ねる、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 5 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 5 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を申し上げます。

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、何卒お願いを申し上げます。

それでは、まず、本日までご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 2026 年 3 月 31 日現在の株主さまの総数は 6 万 5,785 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、5 万 2,872 名様で、その議決権数は、859 万 4,526 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 764 名様で、その行使できる議決権数は、722 万 2,554 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 号議案は、定款第 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、適法にご決議いただけますことをご報告申し上げます。

報告事項

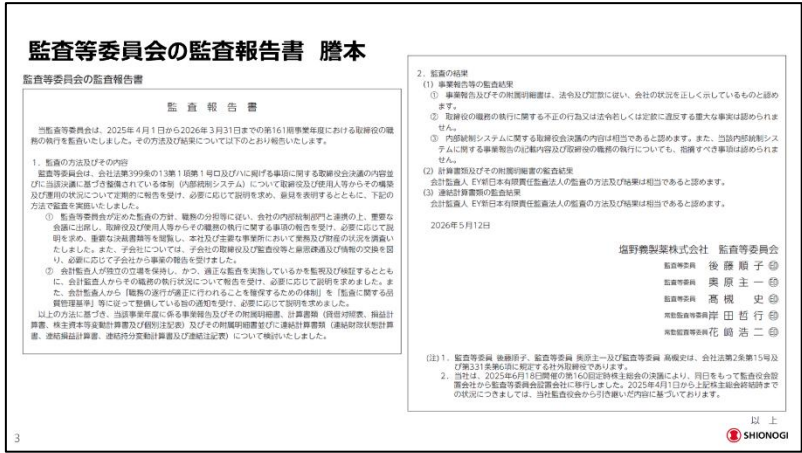
第161期 (2025年4月1日～2026年3月31日)

会計監査人および監査等委員会の
連結計算書類監査結果報告の件

2

SHIONOGI

それでは、後藤取締役から会計監査人及び監査等委員会の第 161 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。



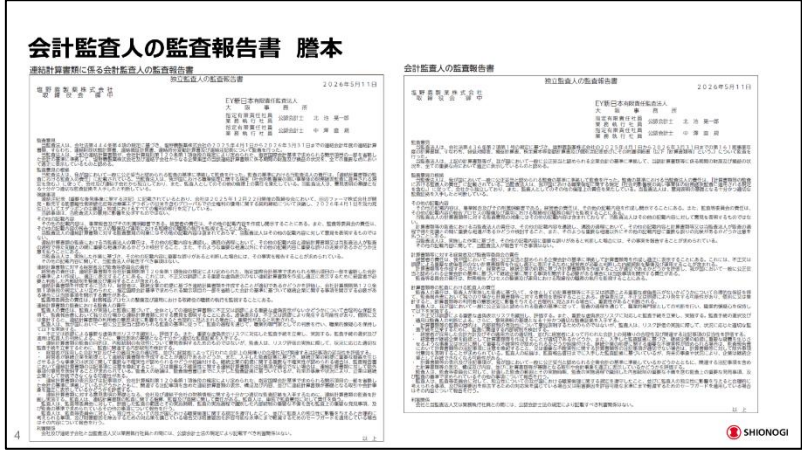
監査等委員会 委員長の後藤 順子でございます。
監査等委員会において審議した結果につきまして、監査等委員会を代表し、私からご報告いたします。

当事業年度における監査の方法及び結果につきましては、会場入口でお配りしました本日の映写スライドの印刷版の 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 109 ページから 110 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ありません。

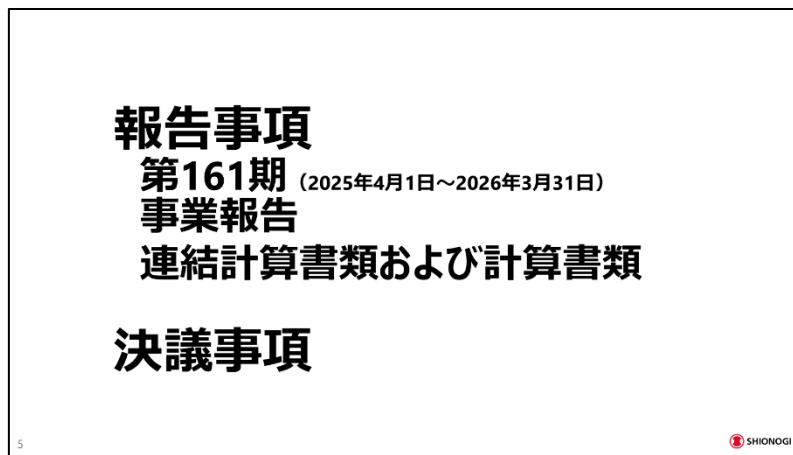
さらに、内部統制システムに関する取締役会決議の内容は相当であり、内部統制システムに関する取締役の職務の執行についても、指摘すべき事項はありません。



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の 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 107 ページ及び 108 ページに記載しております独立監査人の監査報告書のとおりでございますが、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、ご報告申し上げます。



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 号議案および第 2 号議案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すよう、株主さまのご理解を何卒よろしくお願い申し上げます。

それでは第 161 期、すなわち 2025 年 4 月 1 日から 2026 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ますと幸いです。

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

6

SHIONOGI

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、ご説明申し上げます。



当社グループは、「2030 年に成し遂げたいこと」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。この Vision を実現するためには、経営基盤、事業基盤の強化により、イノベーションへの投資を継続し、創薬型製薬企業として培ってきた強みをさらに進化させることが重要であると私共は考えております。

2030年Visionの実現に向けた強化ポイント

主要事業と研究開発体制の強化により2030年Vision実現を目指す



主要事業の拡大



国内事業の安定的な成長



グローバルでの事業展開の加速



感染症領域以外の成長領域の確立



研究開発体制



低分子創薬力のさらなる強化



創薬研究基盤の強化



継続したパイプラインの創出

8

SHIONOGI

当期の業績をご報告差しあげます前に、この2030年Visionの実現にむけまして、当社グループが重要と認識いたしております強化ポイントにつきましてご説明させていただきます。

当社グループはこれまで感染症領域を中心に成長を続けてまいりました。2030年Visionの実現のためには、これまで培ってきた強みを活かしながら、国内事業の成長をより安定的なものにしていくこと、グローバルでの事業展開をさらに加速させること、そして、感染症領域にとどまらず、新たな成長領域を確立していくことで主要事業を拡大・成長させることが必要であると認識いたしております。

また、研究開発体制につきましては、当社グループが強みといたしております低分子創薬力をさらに磨き上げること、人工知能、いわゆる、AI等も活用し、研究基盤をより生産的に、質の高いものに強化していくこと、そして、注力する疾患領域で、継続的に将来の成長を支える開発品を生み出し続けていくことが重要なポイントであると私共は考えているところでございます。

2025年度に実施した事業投資

事業の拡大とグローバル化を目的に、3つの事業投資を実施

JTグループ医薬事業 M&A

投資額 約1,600億円



目的

自社創薬力と国内事業の強化

エダラボン^{*1}事業の買収

投資額 約3,900億円



目的

米国における
希少疾患事業の確立

ヴィーブ社への追加出資

投資額 約3,300億円



目的

経営基盤の強化

9

^{*1} エダラボン：ALS（筋萎縮性側索硬化症）治療薬 SHIONOGI

これらの強化を目的に、当期は3つの大規模な事業投資を実施させていただいております。

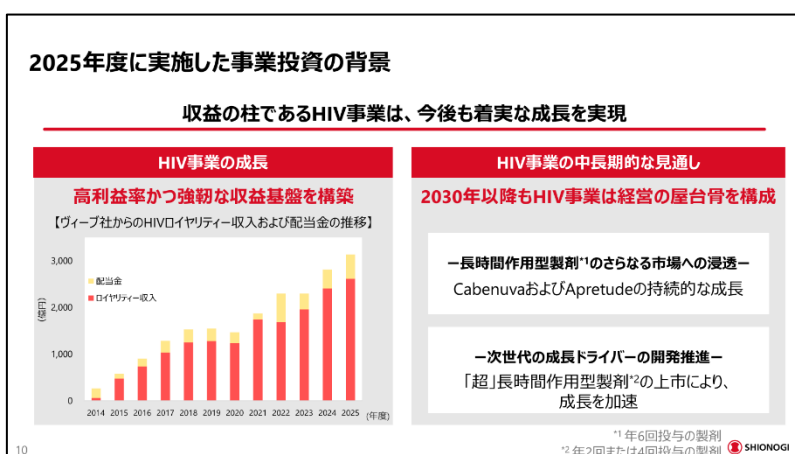
まず1つ目は、日本たばこ産業株式会社、（以下、JTと呼ばせていただきますが、）JTの医薬事業およびその傘下の鳥居薬品株式会社を一体で獲得したM&Aに関して、でございます。こちらに関しましては、昨年6月の定時株主総会におきましても、期末以降に発生した重要な事象としてご報告差しあげましたが、自社創薬力と国内事業の強化を目的に、当社グループと同じく低分子創薬に強みを有し、AIなどの先端技術を駆使した創薬にも取り組んでこられたJT医薬事業の研究開発スタッフや、鳥居薬品の人員、そして両社が有する豊富な製品群や開発品を獲得させていただきました。

2つ目は、筋萎縮性側索硬化症（きんいしゆくせいそくさくこうかしょう）、ALSと呼ばれる疾患でございますが、このALSという希少疾患の治療薬であるエダラボンに係る事業の買収でございます。

今後の当社グループの成長におきまして、もっとも重要となる海外、とりわけ米国での事業基盤の強化を目的に、希少疾患のお薬として患者さまの治療に貢献しておりますエダラボンの権利と、その事業に携わる人員や仕組み、ノウハウ等の獲得を行わせていただきました。これによりまして、米国においては従来の感染症事業に加えまして、希少疾患事業の早期確立による売上・利益の成長が図られてまいります。

そして3つ目は、英国ヴィーブ社への追加出資でございます。

ヴィーブ社とともに長年取り組んでおりますHIV、いわゆるエイズの事業でございますが、将来にわたって当社グループの持続的な成長を支える極めて重要な事業でございます。今回の追加出資によりまして、ヴィーブ社への出資比率を従来の10%から21.7%に引き上げ、ヴィーブ社の経営に対する関与を強化いたしました。これによりまして、ヴィーブ社の中長期的なパートナーとしてHIV事業の価値最大化を図り、ヴィーブ社の製品売上に応じたロイヤリティー収入や同社の成長により得られる配当金収入を拡大させていくことで、当社グループの経営基盤をより一層強化していく所存であります。



これら3つの事業投資を実施した背景には、当社グループの収益の柱であるHIV事業が引き続き順調に推移しており、中長期にわたって安定した収益を確保できる見通しが高まってきたということがございます。

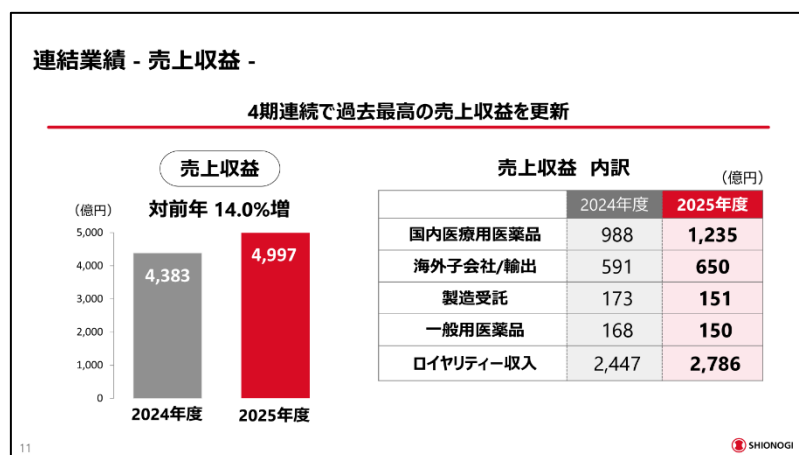
皆さまからご覧になられて左手のグラフでご確認いただけますように、ヴィーブ社からのロイヤリティー収入および配当金収入は、2014 年以降、順調な拡大を続けておりまして、2025 年度におきましては、合計で 3,000 億円を超える水準にまで到達いたしております。

また、ヴィーブ社の取り組みによりまして、「毎日の薬の服用から解放されたい」、「HIV の感染を意識せずに日常を過ごしたい」という、HIV とともに生きる方々の根源的なニーズにお応えする、長時間作用型製剤の浸透が進んでおります。現在は、年 6 回の投与で治療および予防を可能とする Cabenuva および Apretude、これらは当社が創製し、ヴィーブ社に導出をいたしましたカボテグラビルという化合物を含む製品でございますが、このお薬の使用が順調に拡大をいたしております。

さらに、当社が創製し、ヴィーブ社と共同開発を進めております S-365598 につきましては、年 2 回の投与で治療を可能とする「超」長時間作用型製剤としての開発が順調に進んでいるところでございます。

これらの進展によりまして、HIV 事業は 2030 年以降も引き続き、当社グループの成長を支える確度が非常に高まったものと、私共は考えております。

当社グループは、売上収益や利益の不足を短期的に補うために事業投資を行うのではなく、安定した事業基盤のもとで、将来のさらなる成長を見据えて行うべきものと考えております。この考え方のもと、当期は、既存事業への取り組みを強化することに加えまして、将来の成長に向けた経営基盤および事業基盤の強化を目的とした大規模な事業投資を実施させていただいた、ということでございます。



冒頭、当期に実施させていただきました 3 つの事業投資について、概要をご説明させていただきましたが、ここからは、当期の連結業績につきまして、ご報告申し上げます。

なお、これら 3 つの事業投資の成果は、当期業績にも一部含まれてはおりますが、本格的な寄与は 2026 年度以降となりますことを申し添えさせていただきます。

当期連結業績としまして、まず、売上収益でございますが、4,997 億円（対前年 14.0%

の増)となり、4期連続で過去最高の売上収益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させていただきます。

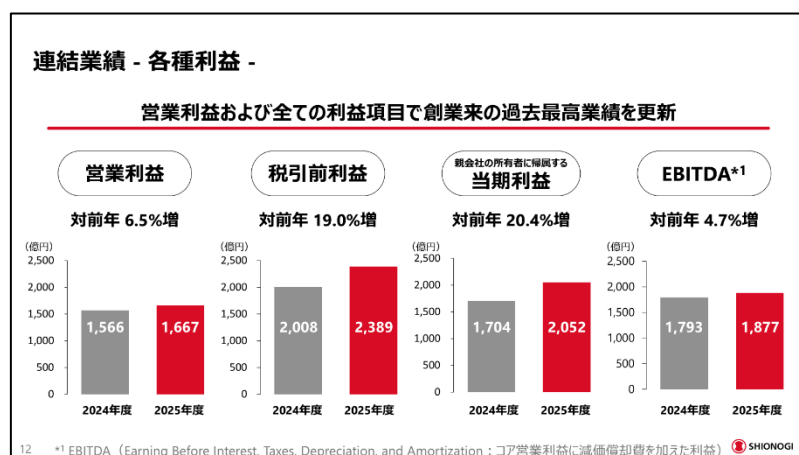
国内医療用医薬品の売上収益は増加し、1,235 億円となりました。当期 9 月 1 日より、完全子会社化した鳥居薬品の売上が大きく貢献したことにより 2024 年度と比較して、大幅な増収となりました。

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、650 億円 (対前年 9.9%の増) となり、5 期連続で過去最高売上を更新いたしました。

製造受託につきましては、当社の製造子会社でありますシオノギファーマの 2027 年 4 月の統合に向けまして、外部からの受託の見直しを行っておりますことから 151 億円 (対前年 12.7%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、風邪薬などの市場の縮小に伴いまして、150 億円 (対前年 10.5%の減) となりました。

最後に、ロイヤリティー収入につきましては、先ほど申しあげましたが、パートナーでございますヴィーブ社の 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、その他のロイヤリティーを含めた収入は 2,786 億円 (対前年 13.9%の増) となりました。総じて、国内、海外、そしてロイヤリティービジネスは堅調であったと評価しているところでございます。



引き続きまして、各種利益項目でございます。

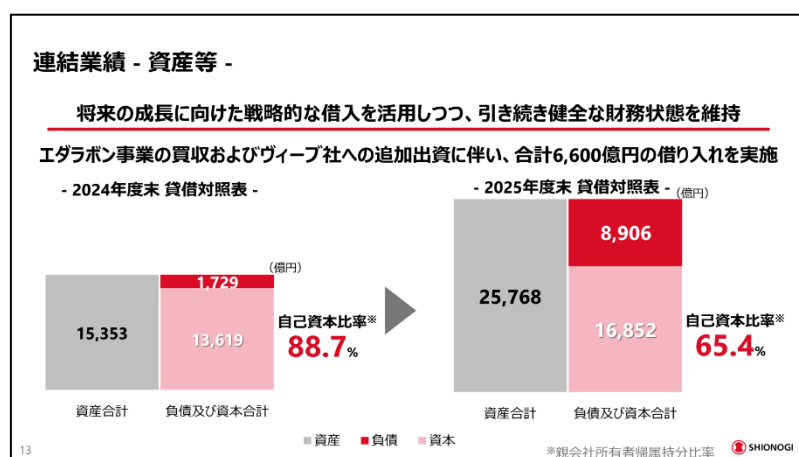
全ての利益項目で過去最高業績を更新することができました。

営業利益は、1,667 億円 (対前年 6.5%の増) となりまして、当期は、米国事業の新製品、(これは先月、2026 年 5 月に承認を取得いたしました) 新型コロナウイルス感染

症、（以下 COVID-19 と呼ばさせていただきますが、）その発症予防に用いる、飲み薬でありますエンシトレビル、（日本での製品名ゾコーバでございますが、）その発売に向けた準備や、事業投資に伴う企業買収後の統合プロセスなどに積極的に取り組んだことによりまして、費用が増加した一方で、各事業の着実な進展によりまして、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、2,389 億円（対前年 19%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 2,052 億円（対前年 20.4%の増）、EBITDA につきましても、1,877 億円（対前年 4.7%の増）となりまして、いずれの項目も増益を達成することができました。

このように、当期は、2030 年 Vision の実現に向け、事業の拡大とグローバル化に向けた大規模な事業投資を実施しつつ、売上収益と各利益項目すべてにおいて、過去最高業績を達成することができました。



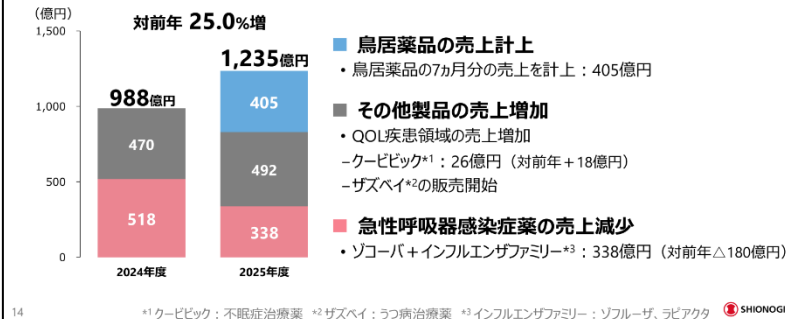
続きまして、資産状況につきましてご説明申し上げます。

2024 年度から 2025 年度にかけて、当社の貸借対照表は大きく変化いたしました。スライドにお示し申し上げておりますとおり、資産合計は、大幅に増加いたしております。

これは主に、利益剰余金の積み上げに加えまして、エダラボン事業の買収およびヴィーブ社への追加出資に伴い、合計 6,600 億円の借り入れを実施したことによるものでございます。この結果、自己資本比率は 88.7%から 65.4%へと変化いたしました。必要な現預金は確保できておりまして、引き続き健全な財務状態を維持しているものと、私共は考えております。

国内事業

鳥居薬品の売上計上とクービビックの拡大により、売上収益は増加



それでは引き続きまして、国内事業の成果につきまして、少し詳しくご説明させていただきます。

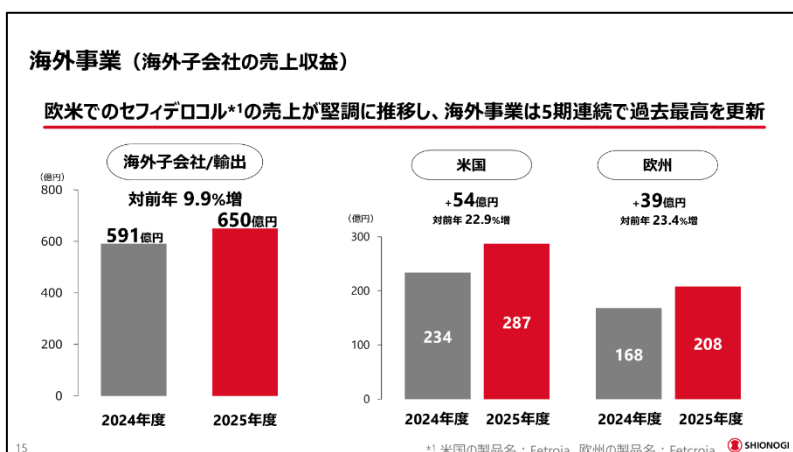
国内医療用医薬品の売上は、1,235 億円（対前年 25.0%の増）となりました。増収の要因は大きく 2 つございます。

1 つ目は、鳥居薬品の連結子会社化によりまして、2025 年 9 月から 7 カ月分の売上が加わったことでございます。

そして、2 つ目は、当社が強みとする内科領域と、鳥居薬品が強みとする皮膚科・耳鼻科領域におきまして、両社の注力品のコプロモーションを行った結果、売上の拡大につながったことがございます。

また、不眠症治療薬クービビックにつきましては、発売から 1 年が経過し、処方機会が拡大いたしました結果、前年を大きく上回る売上を達成いたしました。さらに、2026 年 3 月には、新規作用機序を有するうつ病治療薬ザズベイを新発売いたしましたことも、増収に寄与いたしております。

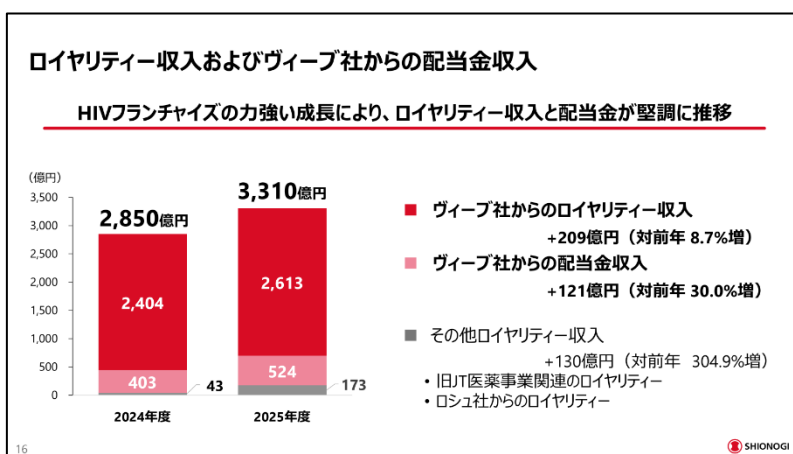
一方で、急性呼吸器感染症薬につきましては、流行の波の影響を受ける結果となり、流行が低調であった COVID-19 ではゾコーバの売上が減少、逆に流行が拡大いたしましたインフルエンザではゾフルーザの売上が好調に推移いたしました。それぞれの治療薬市場におきましては、両剤ともに高いマーケットシェアを維持し続けることができっておりますが、感染症薬全体としては減収という結果となりました。



引き続きまして、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。

米国および欧州におきまして、重症感染症治療薬であるセフィデロコルの売上が引き続き伸びておりまして、米国事業の売上は 287 億円（対前年 22.9%の増）、欧州事業は 208 億円（対前年 23.4%の増）となり、いずれも好調に推移いたしました。

また、中国では新薬事業への転換に向けて、セフィデロコルの承認取得や、がんの痛みを抑えるお薬の副作用として現れます便秘に対する治療薬でありますナルデメジンの申請受理など、今後の成長に向けた取り組みが順調に進捗いたしました。なお、ナルデメジンでございますが、先般無事に新薬承認を取得するに至っております。



引き続きまして、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対する、同社からのロイヤリティー収入は、飲み薬の 2 剤配合剤や先ほど申しあげました長時間作用型製剤の力強い成長によりまして、2,613 億円（対前年 8.7%の増）となりました。

また、ヴィーブ社からの配当金収入は、同社の好調な業績を反映し、524 億円（対前年 30.0%の増）となりました。

加えて、その他のロイヤリティー収入につきましては、海外でのインフルエンザ治療薬ゾフルーザの売上に係るスイス ロシュ社からのロイヤリティーの増加、さらには事業買収により承継した JT 医薬事業が受領しておりましたロイヤリティーを新たに計上したことにより、大きな増収となりました。

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 3,310 億円と、大きく伸長いたしました。

研究開発 - 主な研究開発の進捗 -

承認取得や承認申請を複数達成し、多くのパイプラインが順調に進展

	プロジェクト	対象疾患	2025年度の成果
感染症領域	エンシトレビル ^{*1}	COVID-19 (治療)	欧州 承認申請 国内 承認申請 (小児：6～11歳)、 Phase 3試験開始 (小児：0～5歳)
	エンシトレビル ^{*1}	COVID-19 (曝露後予防)	国内 承認取得 欧米 承認申請
	セフィデロコル ^{*2}	AMR (グラム陰性菌感染症)	中国 承認取得
	S-268024	COVID-19 (JN.1株) (予防ワクチン)	国内 承認申請
	S-567123 (広域コロナウイルスワクチン)	サルベコウイルスによる感染症 (予防ワクチン)	Phase 1試験開始
QOL疾患領域	ズラノロン ^{*3}	うつ病	国内 承認取得
	S-606001	ボンベ病	Phase 2試験開始
	S-898270	アルツハイマー型認知症	Phase 1試験開始

17 国内の製品名：*1 ソコーバ、*2 フェトロージャ、*3 ザズベイ 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、当社グループの注力領域でございます感染症領域のパイプラインの進捗をご紹介します。

COVID-19 に対する飲み薬であるエンシトレビル、日本における製品名ソコーバでございますが、こちらにつきましては、治療の適応として、欧州にて承認申請、国内では 6～11 歳の小児を対象とした治療での製造販売承認申請を実施いたしました。また、0～5 歳のお子さまへの適応拡大に向けて Phase 3 試験を開始したところでございます。

加えて、濃厚接触者の方を対象とした発症予防の適応で、国内では製造販売承認を取得し、欧州と米国にて製造販売承認申請を行いました。なお、米国におきましては、先ほど申しあげましたとおり、先月、2026 年 5 月に規制当局であります FDA より承認を取得いたしました。

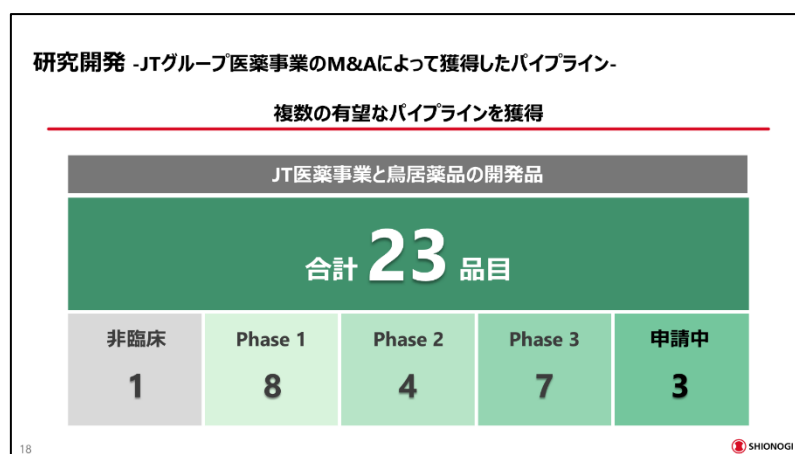
また、先ほど、海外事業の成果において報告させていただきました、重症感染症治療薬セフィデロコルにつきましては、新たに中国において承認を取得いたしました。

次に、当社グループのもう一つの注力領域でございます社会的影響度の高い QOL 疾患（QOL は Quality of Life でございますが）、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、新規作用機序のうつ病治療薬でありますズラノロン（製品名、ザズベイでございますが）、このザズベイにつきまして、国内で製造販売承認を取得し、この 3 月より販売を開始いたしております。

また、希少疾患でありますポンペ病の治療薬候補、S-606001 につきましては、グローバル Phase2 試験を開始いたしております。

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品も含めまして、次の成長ステージに向けて、いずれも精力的に研究開発を進めさせていただいていることを、併せてご報告させていただきます。



また、JT 医薬事業および鳥居薬品の M&A によりまして、有望なパイプラインを 23 品目、獲得いたしております。

現在、すべてのパイプラインを 1 つ 1 つ、改めて精査をし、優先順位付けを行っている状況でございます。今後、新たな当社グループのパイプラインといたしまして、統合したものを示しできるよう、鋭意準備を進めているところでございます。

対処すべき課題

19

SHIONOGI

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。

2026年度の位置づけ

獲得した事業基盤を着実に統合・定着させ、全社一丸となって成長を加速

JTグループ医薬事業 M&A



目的

自社創薬力と国内事業の強化

エダラボン^{*1}事業の買収



目的

米国における
希少疾患事業の確立

ヴィーブ社への追加出資



目的

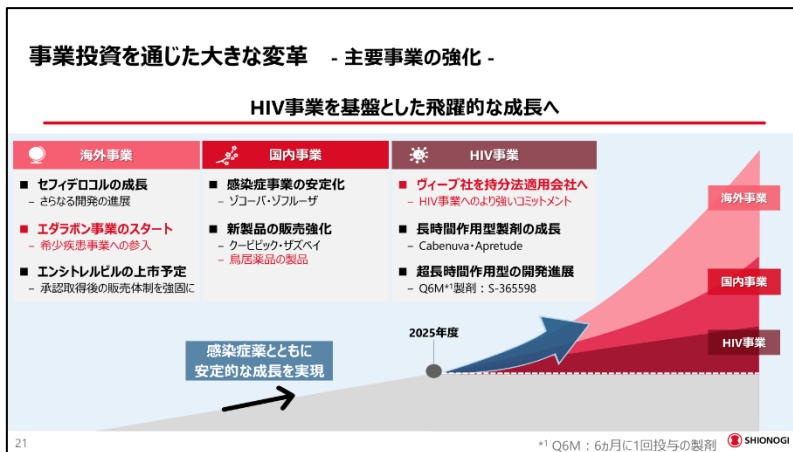
経営基盤の強化

20

^{*1} エダラボン：ALS（筋萎縮性側索硬化症）治療薬 SHIONOGI

冒頭にご説明申し上げましたとおり、当期は当社グループの事業の拡大・強化と、グローバル化の加速を目的といたしまして、3つの大規模な事業投資を実施いたしました。

2026年度は、当期に実行したこれらの大規模な事業投資が、当社グループの業績に対して本格的な寄与を開始する重要な1年でございます。中長期的な成長に向けて、獲得したこれらの事業基盤を着実に定着させるとともに、各事業投資から創出されるシナジーの最大化に、新たに当社グループへ加わっていただいた従業員を含め、全社一丸となって注力し、持続的な成長と企業価値の向上に取り組んでまいります。



まずは、これらの事業投資を通じた主要事業の変革につきましてご説明させていただきます。

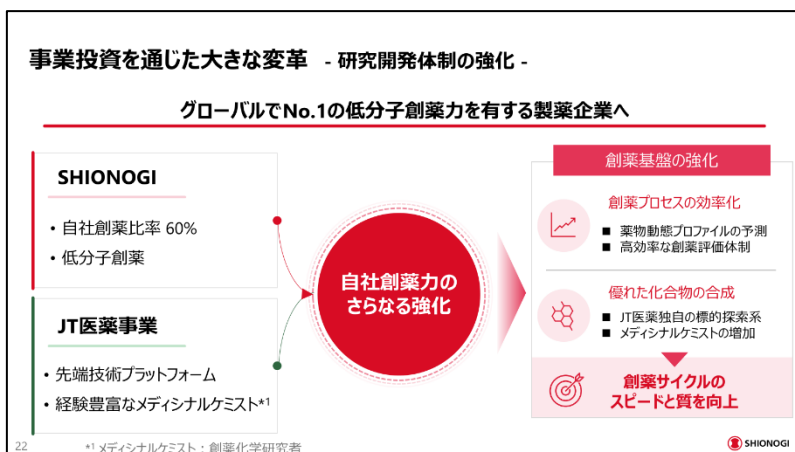
これまで当社グループは、抗 HIV 薬を始めとして、セフィデロコルやゾフルーザ、ゾコーバのような自社創製の感染症薬とともに安定的な成長を実現してまいりました。当期の取り組みによりまして、今後は「HIV 事業を基盤とした飛躍的な成長」へと移行する段階に入ったと認識しているところでございます。その具体的な取り組みをご説明させていただきます。

海外事業につきましては、着実に成長を続けてきたセフィデロコルに加えて、米国で COVID-19 の濃厚接触者の方を対象とした発症予防の適応で承認を取得いたしましたエンシトレルビルにつきましても、販売開始に向けた準備を着実に進めておりまして、引き続き、感染症領域を当社グループの成長基盤として取り組みを強化してまいります。また、感染症以外の成長領域の確立に向けて、エダラボン事業を新たに開始することで、特に米国において、希少疾患事業の確立を目指しております。

続きまして、国内事業でございますが、ゾコーバやゾフルーザといった急性呼吸器感染症薬については、引き続き、最大限注力いたしてまいります。

加えて、国内におきましても、感染症領域以外の成長領域の確立に向けて、鳥居薬品の強みであるアレルギー・皮膚疾患領域の製品の拡大を進めるとともに、不眠症治療薬クービピック、うつ病治療薬ザズベイといった新製品群の速やかな立ち上げを実現してまいります。

最後に HIV 事業でございます。先ほど詳しくご説明申しあげましたが、現在上市されております長時間作用型製剤のさらなる成長に加えて、次世代の成長ドライバーであります、投与頻度をより減らすことが可能な「超」長時間作用型製剤の開発推進、そして追加出資を通じてヴィーブ社経営への関与をさらに強めていくことにより、HIV 事業の価値最大化を図ってまいります。



引き続きまして、研究開発体制の強化についてご説明をさせていただきます。

当社グループおよび JT 医薬事業は、ともに、低分子創薬において多くの新薬を患者さまにお届けしてまいりました。双方がこれまで培ってきた低分子創薬および注力領域における強みを融合することで、自社創薬力をさらに強化し、グローバルで No.1 の低分子創薬ができる製薬企業を目指してまいります。



ここまでご説明申しあげましたとおり、2025 年度の大規模な事業投資によりまして、主要事業と研究開発体制の双方において、2030 年 Vision の実現に向けた基盤構築が着実に進んだことによりまして、当社グループは新たな成長フェーズに入りました。

当期は、2022 年 6 月に改訂をいたしました、中期経営計画「STS2030 Revision」における STS Phase 2（すなわち、2023 年度から 2025 年度までの期間でございますが）、この Phase 2 の最終年度でございます。当初は 2026 年度に新中期経営計画を公表する想定でございました。しかしながら、当社グループの収益の柱であります HIV 事業が着実な成長を遂げ、次世代の成長ドライバーについても開発が順調に進展していること、これ

らを背景に、将来の成長に向けた積極的な事業投資を進めたことで、当社グループの経営を取り巻く前提が大きく変化いたしました。そのため、新たな中期経営計画につきましては、その先の成長を見据え、2027年4月以降に公表させていただくこととし、2026年度は、一連の事業投資で獲得いたしました事業基盤を、将来の成長に向けて確実に定着させる一年と位置づけ、取り組んでまいりたいと思っております。

こうした社内における環境変化に加えまして、医薬品産業を取り巻く環境は一層厳しさを増しておりますが、社内、社外ともに対処すべき課題を複数認識している中におきましても、当社グループの目指す姿に変更はございません。2030年Visionであります「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」、この実現に向けまして、引き続き創薬型製薬企業としての強みを進化させ、最もよい薬を「創り、造り、売る（すなわち提供する）」ということをグローバルに体現してまいります。

配当方針

24

SHIONOGI

それでは引き続きまして、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、14期連続増配となる71円を予定



¹⁾ 当社は2024年10月1日を効力発生日として、普通株式1株につき3株の割合をもって株式分割を行っております。2012年度の期初に当該株式分割が行われたと仮定して、1株当たりの配当金、自己株式の消却数を算出して記載しております（金額については、小数第1位を四捨五入した金額を記載）。

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

SHIONOGI

配当方針につきましては、株主の皆さま方に当社グループの成長をともにご実感いただくため、配当金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。

本総会でご審議いただきます第 1 号議案が承認・可決をされますと、年間の 1 株当たり配当金は、前期比 10 円増配の 71 円、一昨年に実施いたしました株式分割前の水準で申しあげますと 213 円となりまして、14 期連続での増配となります。また、DOE、いわゆる株主資本配当率でございますが、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、通期配当金が 71 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、2026 年度につきましては、中間配当 38 円から始めさせていただきまして、15 期連続での増配を目指してまいりたいと考えているところでございます。

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。

決議事項

26

SHIONOGI

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

決議事項

第 1 号議案 剰余金の処分の件

お手元の招集ご通知の
13ページに記載のとおりでございます。

27

SHIONOGI

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 13 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。

剰余金の処分につきましては、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、先ほど、考え方をご説明させていただいたところでございます。

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いたしまして、1 株につき 38 円、総額 326 億 7,906 万 6,606 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 2026 年 6 月 25 日といたしまして、当期末にあたります 2026 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
**取締役（監査等委員である
取締役を除く）7 名選任の件**

お手元の招集ご通知の
14ページから**24**ページに記載のとおりでございます。

28 SHIONOGI

それでは続きまして、第 2 号議案「監査等委員である取締役を除く、取締役 7 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。

現在の、監査等委員である取締役を除く、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。

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」7 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、14 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。

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恐縮ではございますが、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りまして、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と思います。

John Keller、安藤 圭一、尾崎 裕、藤原 崇起、廣瀬 恭子、芳井 敬一
そして、私 手代木 功の7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。

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

29

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、回答をさせていただきますと思います。ご質問賜りました株主さまに、この場をお借りしまして、御礼を申しあげます。有難うございます。

【事前質問へのご回答】

ご質問 1

社外取締役の在任期間に関する考え方について

30

SHIONOGI

まず1つ目のご質問でございます。社外取締役の在任期間に関する当社グループの考え方について、でございます。

当社は、社外取締役の在任期間としまして、その独立性に係る判断基準も踏まえ10年を目処としており、取締役会の承認を前提に1年の延長が可能との規程を定めております。今後も各取締役の在任期間のバランスや、当社グループのビジネスの方向性に沿って求められるスキル等を勘案いたしまして、計画性をもって取締役候補者の検討を行ってまいります。

また、期間の定めにつきましても、見直しの可否を定期的に検討してまいります。その過程におきましては、取締役会全体の構成についても考慮する必要があります。当社の取締役会は、監査等委員である取締役を含めまして、社外取締役比率が現状で64%、本総会でご審議いただきます第2号議案が承認・可決をされますと、3分の2であります67%となります。また、ダイバーシティの観点でも、女性取締役が現11名中3名、外国人が1名と、個々人の職責や経験、スキル等も含め、バランスのとれたメンバー構成になっていると考えております。こういった株式市場あるいは社会からの要請にも、しっかりと応えつつ、実効性の高い取締役会の構成を常に追求してまいります。

【事前質問へのご回答】

ご質問2

抗菌原薬の調達、国産化に向けた 当社グループの取り組みについて

31

SHIONOGI

2つ目は、当社グループの注力領域であります感染症のお薬、とりわけ抗菌薬、抗生物質ともよばれますが、その素となる原薬の確保についてのご質問でございます。

報道等で目にされた株主さまもおられることと思いますが、わが国で汎用されております多くの注射用抗菌薬は、その原材料のほぼ100%を中国などの海外に依存しております。背景にございますのは、抗菌薬の薬価が下がり続けるにもかかわらず、その製造には高度なスキルと専用の設備が必要であり、封じ込め設備や特殊な排水処理設備の併設も求められますため、収益性が極めて低いことがございます。しかしながら、抗菌薬は感染症治療や手術時の感染予防に必須のお薬でございますので、もしも地政学的リスクや環境規制などによって、海外からの供給が途絶えますと、医療において深刻な事態を招くことになるかと私共は認識し

ております。

感染症に注力します当社グループといたしましては、薬の供給責任の観点から、原薬やその出発原料の調達ルートの複線化や、在庫の積み増しを図るとともに、国家安全保障の観点に立って、原薬製造の国内回帰を検討いたしております。金ヶ崎工場を軸に自社での生産体制の構築に向けて取り組みを進めておりますが、もちろん 1 社のみでは到底解決できる課題ではございません。製造再開に向けた技術面の確保や設備投資の課題、製造コストと価格面の課題などを政府あるいはパートナーと連携して 1 つ 1 つ解決を図っていく必要がございます。

それゆえ、当社グループは、国による「国内製造・備蓄体制確保に係る支援事業」や、「抗菌薬 原薬国産化事業」などを活用した助成金の獲得に加えまして、製薬業界団体を通じた国への働きかけや、関連学会への理解の促進など、抗菌薬に対する平時からの備えを実現すべく、鋭意努力を行っている次第でございます。

株主さまにおかれましては、何卒ご理解を賜りたく、お願いを申し上げます。

その他にも、Salubritas 社との間で、共同で取り組んでおります「難聴に対する治療薬の研究状況」や、現在、2 つの開発品で Phase 2 試験を進めております「睡眠時無呼吸症候群に対する開発状況」など、当社グループの研究開発、特に QOL 疾患に対するご質問や激励のメッセージをいただいております。本当に有難うございます。

研究開発状況の進展につきましては、競合他社やパートナーとの関係もございますため、進展があり次第、適宜適切にプレスリリース等で公表をさせていただきたいと思っております。ご理解賜りますよう、何卒よろしくお願い申し上げます。

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。

32

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、ご理解賜りたくよろしくお願い申し上げます。

冒頭をお願い申しあげましたとおり、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上げます。

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まして、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、お願いを申し上げます。

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でございますが、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上げます。

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上げます。

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上げます。

【質疑応答】

1. 低分子創薬の強化に向けたハード面の整備について（出席番号 110 番）

- ◇ 有機合成のスキルを上げるソフト面の取り組みに加え、機器や設備等のハード面についても、研究員の声を聴きながら整備を図ってほしい。【意見】

手代木：

1 つ目のご意見につきましては、手代木の方から回答させていただきます。

低分子創薬も技術の進展に伴いまして、いろいろな機器等を取り揃えないとなかなか戦えない状況になっているというのは株主さまのおっしゃるとおりだと思います。私共、研究開発領域につきましては、加えさせていただきました JT の医薬事業、こちらは AI 創薬等で非常に大きな設備投資を行っておりますし、私共も昨年、少し専門的になりますがクライオ電顕のようなかなり大きな設備をケミストあるいはバイオロジストの求めに応じて、会社としても必要な投資だと認識しまして、かなり大型の投資もさせていただいております。ソフトとしての、ある意味で人間の頑張りも含めてケミストとしてのセレンディピティをどのように培っていくのかというのは重要だとは思いますが、やはり戦う場としてのハードウェア、これをきっちり揃えて戦わせろ

という株主さまのお声はごもっともだというふうに思います。いただいたご意見をきちんと私共も吸収させていただきながら、低分子創薬で何とか世界一を目指すというこの方向性を堅持してまいりたいと思っているところでございます。本当に貴重なご意見、ありがとうございます。手代木が回答させていただきました。

２．オフィシャルスポーツである女子ソフトボール部へのサポートについて（出席番号 110 番）

◇ もっと順位を上げられるよう、全社での応援をお願いしたい。【意見】

手代木：

ソフトボール活動につきましては、会社・全員で応援しておりますが、チームの責任者であるコーポレート管掌の畑中から決意の弁を述べさせていただきたいと思います。

畑中：

激励のお言葉、ありがとうございます。チームの代表をしております畑中からご回答させていただきます。

大阪近辺の試合時に応援いただきまして、ありがとうございます。私も受付に立っていることが多いので、よくお見かけしています。おっしゃられたとおり、今、前半節が終わって 9 勝 13 敗となっております。4 位ということではあるのですが、ご承知だとは思いますが 4 位のチームが 3 つございまして、3 チームとも 9 勝 13 敗ということでございまして、残りが 6 試合しかない状況です。その 6 試合全部勝つつもりでいかないと最終 4 位にはなれない。4 位になると次のステージであるプレーオフに参加できますので、是非そこは達成して欲しいと私共も応援しておりますし、今シーズンは現実的に無理なのですが、選手も優勝を目指してやるぐらいでないと、もう残り 6 試合全部勝てないですから、そのつもりで頑張ってくれています。会社としても全力でサポートしたいと思いますので、皆様方も、ちょうど 10 月に少々遠ございますが、滋賀県の甲賀ですね、あと、姫路で試合がありまして、4 試合が組まれております。もしお時間ありまして、お近くであれば、是非球場に足を運んでいただいて、応援いただけると幸いです。

以上、畑中からご回答申しあげました。

３．米国・欧州以外の海外ビジネスの現状と展望について（出席番号 104 番）

◇ 主軸の欧米以外の地域として、オセアニア、アフリカ、アジア等の現況を伺いたい。

手代木：

本ご質問につきましては、手代木の方から回答させていただきます。

海外につきましては、私共、現状ではアメリカ、ヨーロッパに関しましては原則、自社で販売事務所、あるいは開発の拠点等も置きながら進める形で、今後も発展させていきたいと考えております。その中で、例えば私共の中で一番グローバル展開できている製品であるセフィデロコルに関しましては、いい製品だということもあって、いろいろな国々からお問合せがございします。現時点では早く患者さまにお届けするということを前提に、パートナー企業をオセアニアに持っておりますし、中東でも持っております。それ以外の東ヨーロッパ等もパートナーさんと組み

ながら展開するという原則にさせていただいております。ただ、これに関しては、私共も今後エダラボンのような新しい製品を持つことで、世界的にももう少し規模を大きく商売ができるようになればとの思いはございます。当然、いろんな国に出ていくことのリスクもございますので、リスクとベネフィットのバランスを私共執行側で考えた上で、取締役会のご判断をいただきながら、現実的な路線で考えてまいりたいというふうに思っております。また、アフリカでございますが、私共も約 10 年、Mother to Mother という活動を通じて、アフリカの感染症対策を含めて、現地に少し小さな診療所を作ったり、水をきれいにするような事業を他社様と組んだりということを行っており、アフリカの中において SHIONOGI という企業が感染症に取り組んでいること、そういう日本の企業があるということを認知いただくための地道な活動はさせていただいております。今後、アフリカという大きな大陸の中でどういう医薬品をどのように提供したらいいのかということについては考えてまいりたいと思います。

最後でございますが、実は私共 HIV の薬につきましては、パートナーとなるヴィーブさんとともに、アフリカの患者さまにほぼ無償で提供をさせていただいております。やはり、低中所得国と言われるところでは HIV の広がりも非常に大きく、一方で、やはりそれほど高額なものを潤沢に使える訳ではないということで、アメリカ、ヨーロッパ、日本で、私共一定の販売利益を上げさせていただいていることとセットではございますが、アフリカ、あるいは東南アジアの皆様方にはほぼ無償で提供するお手伝いをさせていただいております。こういったことも、将来アフリカを含め私共が世界に出ていく素地になればというふうに考えて継続しているところでございます。以上、手代木が回答させていただきました。

4. Keller 取締役が SHIONOGI に来てからの成果について（出席番号 104 番）

◇ Keller 取締役が SHIONOGI に入られた後、「これはやり遂げた」という成果を伺いたい。

手代木：

本ご質問につきましては、私なりに John Keller 取締役の成果に対する考えがございしますが、本人が何を成し遂げたと思っているかについてコメントしてもらったあとで、私が追加をさせていただくという形をとらせていただきます。

Keller：

John Keller でございます。ご質問、ありがとうございました。

私が SHIONOGI に参りまして、達成したことというご質問でございましたが、ヴィーブ社との中長期的な関係性の構築、そしてその交渉に深く関わったということ、こちらが一番大きな達成事項であると考えております。これは私にとりまして、非常に名誉なことであり、HIV 患者の皆さまに広く SHIONOGI 発のお薬を届けることができるようヴィーブ社との交渉に繰り返し携わることができたこと、両社で深い関係性を構築できたこと、これを私自身非常に誇りに思っております。また、SHIONOGI グループの視点から振り返りましても、取締役会のメンバーに加えていただいたことが成果であると考えます。そして、会社として重要な様々な事業機会の交渉にも携わることができました。このことが SHIONOGI 全社への貢献として、そして何よりも患者の皆さまにお役に立つ機会を得たということで私自身、非常に誇りに思い、また、達成感を感じているところでございます。

加えて、社内におきましては様々な研究開発活動を通じて新しい薬剤を発見する機会に関われたこと、低分子創薬の世界的なリーダーとして SHIONOGI を前進させることができたということ、これらも非常に大きな達成事項であったというふうに感じております。その過程におきましては、当社だけではなく、様々な世界の研究機関やベンチャーキャピタル、また、他社との連携の中において、そういった機会を更に最大化させることにより世界に存在するアンメットメディカルニーズ、まだ満たされていない様々な医療的なニーズに対応ができるようになったことが大きいと思います。今後はさらに世界にどういったアンメットニーズが存在するのかということを探求してまいりたいと考えており、それに対してはかつて新型コロナウイルス感染症のパンデミックにおきまして我々が研究開発の経験を重ねましたこと、そしてそこから様々な交渉を繰り返した経験、これが非常に大きく役に立つのではないかと考えております。

手代木：

手代木より少しだけ付言をさせていただきます。

元々 John 氏は日本に来る前はアメリカの会社である Shionogi Inc.の社長をやっておりまして、現在、セフィデロコルの販売が本当に好調で、今後エダラボンも加わっていきますが、Shionogi Inc.の発展の礎を作ったのは John が社長の時だったというふうに私は認識しております。現時点、アメリカの支店にはいいメンバーが揃っております。そのメンバーを採用していく過程でも随分 John に助けをもらったというふうに思っております。また、ヴィーブ社のボードメンバーとして常に交渉の最先端に立っていただいていると同時に、今回のエダラボンの事業獲得も相当ライバルの会社が多かった中で、私共が獲得するに至っております。いわゆる事業開発の交渉における最前線はずっと John にやってもらっておりまして、私共が今から事業拡大して効率化していく中でも、非常に大きな貢献を果たしてくれるというふうに期待をしているところでございます。

以上、手代木が回答させていただきました。

5. 将来に向けた配当金増額の要望について（出席番号 126 番）

- ◇ 今後の配当金として利益の 1/3 相当、額として 2028 年度に 1 株当たり 100 円を希望する。【意見】

手代木：

1 問目のご質問でございますが、おっしゃいますように株主還元をどのように進めていくのかというのは非常に大きな課題でございますし、私共も常に取締役会の中でどのような株主還元施策をとっていくべきかということは議論させていただいております。今後、2027 年 4 月以降に、先ほどご説明申しあげましたように、私共、新しい中期経営計画を出させていただく中で、世間で言われるキャッシュアロケーション、つまりは稼ぐお金をどのように配分するのか、という方向性についてはその中でご説明をさせていただく予定にしております。当然、事業投資、一部分は内部留保も必要だと思いますし、あとは株主還元をトータルでどうするのか、このあたりを重要な検討課題として考えてまいります。株主さまからのお話は貴重なご意見として承りました上で、我々として 2027 年以降、どのように進めてまいりたいのかについてはきちんとご説明をできるように努力してまいりたいと思います。

6. ハンタウイルス、セミ型コロナウイルスに対するゾコーバの効果について（出席番号 126 番）

- ☆ ハンタウイルス、セミ型コロナウイルスにゾコーバで対応できるのか、効果を示さない場合は新たな治療薬の研究を行っているのか。

手代木：

2 つ目のご質問でございますが、今回クルーズ船で出ましたハンタウイルスそのものにつきましては、現時点では私共のゾコーバないしゾフルーザではあまりいい効果がないだろうと思っております。ただし、本当のウイルス株そのものを簡単に入手できる状態にはないものですから、私共が考えるハンタウイルスとは一般的にこういうものだということに対して、我々が今まで培ってきた色々なデータがございますので、その延長で考えるとメカニズム的にもなかなか難しいのではないかなと思っていますところ。今のところは少し下火になっておりまして、今後どうするのかというのは、例えばデングウイルスをどうするのか、ウエストナイルウイルスをどうするのか、西アフリカで出ておりますエボラウイルスをどうするのか、ということもございますので、このあたりを含めて考えてまいります。それからセミ型、Cicada と言われるタイプのコロナウイルスですが、これは間違いなく作用すると思います。これは今までのコロナウイルス変異の延長で、私共、ウイルス効果を持っていると思いますので、これについては出てきても間違いなく抗ウイルス効果を示すだろうと思っております。

7. シオノギヘルスケア株式会社の SHIONOGI グループにおける位置づけについて（出席番号 126 番）

- ☆ 近年、多くの製薬会社がヘルスケアの関連会社を売却しているが、売却の考えはあるのか。

手代木：

3 つ目のご質問につきましても、手代木の方から回答させていただきます。
基本的に今時点では、私共、シオノギヘルスケアは将来の SHIONOGI グループにとってなくてはならない非常に重要な一つの強みだと思っております。医療用医薬品をグローバルに展開をするというのは確かに非常に大きなお金もかかりますし、もっともっと集中しなければ、その戦いの中で負けるのではないかなという領域もあるかもしれませんが、私共にとってはやはり日本というのは非常に重要な拠点でございますし、その日本において、いわゆる今後の保険制度の中でどういうふうに医薬品を提供すべきなのだろうかという考えの中でも、患者さまが直接お求めになられる一般用医薬品、所謂 OTC 医薬品を販売する力があるというのは、私は企業にとってとても重要だと思っております。益々医療用医薬品を一般用医薬品に転じていくようなことも考えられる中で医薬品をやっている我々だからこそ一般用医薬品でも良い製品をご提供できるのではないかなというふうにも思っておりますので、現時点、私共とすると、この一般用医薬品の事業はずっと我々の強みとして継続してまいりたいというふうに考えているところでございます。

以上、手代木が回答させていただきました。

8. デジタルセラピューティクス（治療用アプリ等）の事業性確保に必要な取り組みに

ついて（出席番号 109 番）

- ◇ エンデバーライドが保険適用となり、ようやく発売されたが、価格が低めに算定され残念である。事業性を確保するために今後の製品ではサブスクリプション型のような販売戦略はとれないのか。

手代木：

発売に至るまでの経緯を含めまして、ヘルスケア事業管掌としてその辺りを担当しております岩崎から説明をさせていただきましたあとで、適宜私の方から追加をさせていただきたいと思えます。

岩崎：

ご質問、ありがとうございます。ヘルスケア事業管掌の岩崎から回答させていただきます。
株主さまのご指摘につきまして、我々本当にどういった対応をすべきだろうかということはかなり悩み、また議論をしておりました。やはり、この医療機器、治療アプリというのはお医者さんが診断されて、その上で適切に使っていただくということですから、まず薬事承認が必要であると、その上で保険収載の取り扱いということとセットで動いておりますので、今のこういった形態になったというふうに思っております。実際、こういったデジタルアプリの使われ方、あるいは位置づけというのが今の保険制度の中にはなかなか適合しませんので、今後、別の考え方が必要ではないかとも考えております。例えば、現時点で混合診療は認められていませんが、通常の診療は保険収載で、一方、デジタルアプリの使用料というものはサブスクのような形で保険診療の外で対応するといった仕組みというのも必要ではないかというふうに考えております。実際に、JaDHA というデジタルアプリ等の開発あるいは制度を整備する業界が数年前に立ち上がっておりますので、そういうところを通じて厚生労働省等々と協議していくことが必要だと考えております。厚生労働省の方も現行の制度の限界と考えておりますので、DX に適合した診療報酬制度のあり方というものが改定あるいは導入され、さらに、通常の医療とこういった DX を使った診断あるいは医療というのが両立するような、そういう世の中になるのではないかと我々は期待しております。
以上、岩崎から回答させていただきました。

手代木：

追加をさせていただきます。個人的に素晴らしいご質問だというふうに承りました。非常に難しい問題でございまして、医療保険の枠組みの中で社会保障の中における医療費が 50 兆円に近づきつつある中で皆様方のご負担をどのぐらいにし、国としてどのようにそれを保険償還していくのかという、本当に曲がり角に差しかかっているのではないかというふうに思っております。その中で、実はエンデバーライドだけではなくて、これを運用するための IT インフラとしてのプラットフォームも全部作らなくては行けなくて、そこにも私共相当の投資をさせていただいております。そのプラットフォームの構築費を全部含めると、なかなか黒字レベルに上ってこないのですけれども、今後そこに載せるプログラム機器の数が増えていく中で、きちんとお使いいただけるのであれば、ペイラインに乗るだろうということで、これは我が国でも、私共の会社がどの会社よりも先駆けて取り組ませていただいていると思っております。先行投資という意味もございませけれども、これはやはり、どちらかという患者さまサイドももう少し拠出額を増やし

ていただかない限りは、なかなかサブスクリプションのようにずっと多くの方にお使いいただくということが簡単ではございません。岩崎が申しましたように、私共も個社として、また業界として、厚生労働省含めた各ステークホルダーとお話を継続させていただきながら、飲み薬とか注射剤だけではなくて、アプリで治療がもっと適正に行っていただけるような社会に少しでも近づけないだろうかということを継続してまいりたいと思っておりますが、現時点では、私共が種々申請をさせていただいたものもかなり跳ね返されているというのが現状でございますので、継続して努力を続けてまいりたいというふうに思っております。

以上、手代木が追加をさせていただきました。

9. 今後のプログラム医療機器の展開について（出席番号 109 番）

◇ 今後、どのようなプログラム医療機器を導入または開発し、展開していく予定なのか。

手代木：

次の開発品として数品目検討はしておりますが、今、岩崎が申しましたとおり、保険償還の枠組みにのせるのがいいのか、より一般的にお使いいただけるところから入った方がいいのかというのも、なかなか難しいところでございます。私共、開発品として名前が出ておりますが、認知機能の診断をするようなアプリ、これはおそらく医療の方にのせた方がいいと思っておりますが、一方で、音刺激で認知機能を少し改善できないかという kikippa というシオノギヘルスケアが販売している機器があるのですが、これはどちらかという一般的なまず出させていただいて、そこでデータをとって、そのデータによって何か、より医療に近いところに使えるのであればという、いくつかの異なるアプローチをさせていただいております。今のところは 3 つぐらいを含めてやっておりますが、今回のエンデバーライドと同じ枠組みで本当にやるのが良いのかということも含めて会社で検討をさせていただいているところでございます。

以上、手代木が回答させていただきました。

10. レダセムチドの表皮水疱症、急性期脳梗塞における開発状況について（出席番号 320 番）

◇ レダセムチドの表皮水疱症と急性期脳梗塞の Phase 2 試験の速報入手が 2026 年度上半期に予定されているが、想定される時期は 9 月末か、もう少し早いのか。

手代木：

タイミングにつきましては申し訳ありませんが、私共が公表させていただいている情報以上のものを現在共有させていただくことは非常に難しいです。両方とも後期の臨床試験でございますので、一般的には後期の臨床試験であるほど多くのリソースをかけ、なるべく早く結果を出すというふうに取り扱っておりますので、我々の会社における臨床チームの優先度は非常に高いということは申しあげられますが、症例をどのように集めていくのか、とくに表皮水疱症の方は、患者さまがそんなにたくさんおられるわけではございませんし、適応となられるような患者さまをきちんと見ながらということでございますので、鋭意努力は続けておりますが、現時点申しあげられることは上半期のトップライン公表に向けて最大限の努力をさせていただいているということのみでございます。

以上、手代木が回答させていただきました。

11. 急性期脳梗塞に対する研究開発の優先順位づけについて（出席番号 320 番）

- ☆ 急性期脳梗塞の開発に成功すれば業績に大きく貢献すると考えるが、SHIONOGIにおいて本疾患に対する研究開発の本気度や難易度をどのように考えているか。

手代木：

おっしゃられるとおり非常に大きなアンメットメディカルニーズだと思います。私共の薬は Phase 2b という投与量の適正性を今追っているところで、最後にもう一本 Phase 3 に入る直前なのでございますが、非常に治験の難しい領域でございまして、私共が今までの他の薬の結果を我々なりに拝見したところ、これまでグローバルにおいて Phase 2b と Phase 3 で開発に失敗するという例が非常に多くございます。我々の得意な感染症領域ですと、Phase 2b である程度効果が見えると Phase 3 でそんなに大きく外れることはないのですが、この領域は患者さまの状況も非常に困難ということで、Phase 2b でうまくいったものが、Phase 3 で必ず再現されるかという、いままでの他社例からすると難しい領域でございます。加えまして、Phase 3 では症例数がさらに大きくなりますので、投資金額も非常に大きくなります。そのあたりを含めて私共とすると、あまりオーバープロミスをすることで、世の中に対して情報を流すよりは、きちっとステップを踏んで、「ここまでは行きました。」「他社例を含めてこう考えております。」ということを出させていただく方が、この領域につきましては良いのだろうと。特に患者さまからのリクエスト、期待も大きい領域だけに、そこは慎重にさせていただいたほうが良いだろうという判断を現時点ではいたしております。

以上、手代木が回答させていただきました。

12. 監査等委員会による具体的な監査方法について（出席番号 117 番）

- ☆ 取締役の職務の執行や執行側の業務、財産の状況などについて、監査等委員会としてどのような監査・監督を行っているのか。

手代木：

当社の監査委員会が行っている具体的な監査についてのご質問でございますので、監査等委員会委員長の後藤取締役の方からお話いただける範囲で回答をお願いします。

後藤：

具体的にどのような監査の手法を用いたのかというお尋ねと理解いたしました。監査等委員会に昨年の 6 月から移行しておりますが、監査等委員会は、監査役会の制度とは異なりまして独任制ではなく組織的な監査を標榜しております。具体的にいいますと、内部監査を担当しております内部統制部、それからそれぞれの部署において二線の機能を果たしております、いろいろなコンプライアンスですとかリスク管理ですとか、そういう部署との連携を強化いたしまして、いろいろな情報収集を行い、報告いただいております。また常勤の監査等委員の方が 2 名おりますので、彼らを中心にはほとんどの主要な会議に陪席をし、そこで執行側がどのような形、どのような経緯でどういう意思決定をしているのか、つぶさに監督をしています。それだけでなく、その状況を監査等委員会において、私たち社外のものにもシェアしてくれています。これまではそれがバラバラだったのですが、これがワンチームとして情報共有し合いながら、今

後はどのようなことに重点をおいて監査をすべきかとか、こういうことについて発見をしたけれども、これについては取締役会にどのように提言していくべきかといったような議論をしております。今までよりも、より幅広い観点からの情報収集ができているというふうに考えておりますし、提言の出口としましては、私共監査等委員会はほぼ毎月、またはそれ以上開催しておりますが、開催の都度その次の回の取締役会に私共の活動内容について報告をするとともに、報告だけでなく提言もさせていただいております。監査の過程で気が付いた点、直してほしい点、もっとこうすればよいのではないかと思われる点を取締役に報告させていただいており、監査等委員でない取締役の方々にもより多くの情報提供をすることによって、監査等委員である取締役と監査等委員でない取締役の間の情報格差をなくすことにつなげております。加えて、執行の方々には取締役会の席上で委員会より提言をすることによって、その提言を取り入れていただきやすくしていると自負しております。そういうことを繰り返していくことによりまして、取締役会の中では、これまでよりも、もっと大局的な観点に立った大事なこと、経営の重要な方針の決定ですとかそういう議論のほうに時間を取っていただき、監査等委員会では経営が健全なリスクを安心して取れるような経営基盤の構築、整備の方をしっかりと厳しく監査をするというようなかたちで進めていければと考え、活動しております。

以上、後藤より回答させていただきました。

13. 本社移転の意義と効果に対する現時点の評価について（出席番号 117 番）

◇ 本社移転は単なる転居ではなく、目的として働き方の改革などを伴うと思うが、移転後約半年でどのような変化や効果があったのか。

手代木：

本件につきましては、手代木の方から回答させていただきます。

まずここ（グラングリーン大阪）に移りました一番大きな理由は、元々の本社のまわりで手狭になっておりましたので、4 つぐらいの仮事務所を使わせていただいていたという事情がございます。もちろん本社のそばにはいるのですが、かなりバラバラな状況になっておりました。ここに移ります時の我々のテーマは、「みんなが集っていつでも話ができて、とにかく来なくなるオフィスを作ろう」ということで、実際のオフィスのデザインも各バリューチェーンの本当に我こそはという若手の代表格の方々にオフィスのデザインから何かをお任せして、「こういうオフィスだったら来なくなる」「こういうことだったらみんな他の人たちと対話がしやすくなる」というアイデアをかなり取り入れてデザインをさせていただきました。実際ここで 3 フロアをお借りしているのですが、そのフロア間には内階段を作らせていただいて、いちいち外のエレベーターを通らなくても中で全部行き来ができるような設計にしております。実際のデータでは、出勤率が移転の前から 20%ほど上がっておりまして、あと 3 か月毎に全従業員にどういところを改善すればいいだろうかというオフィスまわりのアンケートを取らせていただきましたうえで、そのアンケートの結果で我々が妥当だというものについてはできる限り対応させていただいております。ここで働くということに対して、コミュニケーションも多くなり、なおかつやり甲斐も持てるような事務所環境というものを作らせていただきたいと思います。現時点で移転から 6 か月余りでございますが、私共としては非常に大きな手ごたえを感じているところでございます。もちろん最終的に良い企業になるためには、定量的にも非財務的なところも含めて、エンゲージメントが上がっていくということが重要でございますので、私共とすると 1 年に 1 回ないし 2 回やっておりま

すエンゲージメントサーベイ、対象は全社でございますが、これを通してこのオフィスに移ったことのメリット、あるいはどこを直したらいいのだろうかということについて、きちんとモニタリングをしたうえで、改善してまいりたいというふうに思っております。

以上、手代木が回答させていただきました。

14. 株主総会の質疑内容に関する情報開示の改善について（出席番号 142 番）

- ◇ 株主総会における株主の質問を議事録（ウェブ掲載の Transcript）には省略せずに記載してほしい。質問内容が要約されたり省略されるのはフェアではない。【意見】

手代木：

最初のご意見につきましては、もちろんまとめて記載することそのものは認められておりますが、その内容のまとめ方等について、私共、事務局も含めて、善処の可能性があるのでないかというご意見につきまして、承らせていただきました。

15. ADHD 製品の武田薬品工業によるオプション権行使に対する取締役会での確認の有無について（出席番号 142 番）

- ◇ SHIONOGI に不利な内容が契約に規定されていたと思われるが、取締役会が契約内容の不備を発見できなかったのは善管注意義務違反に問われかねないのではないかと。
- ◇ M&A でシャイアー社から武田薬品に契約が引き継がれる際にも、オプション権の見直しを申し入れる機会は十二分にあったと思われる。

手代木：

本ご質問でございますが、手代木の方から回答させていただきます。

当然、契約内容について詳細をこの段階でお話することは守秘義務違反になりますのでできませんが、私自身は一番最初に契約をした段階から、契約の担当者として本件には関係しておりますが、株主さまがおっしゃられたような状況にはまったくならないと私は今考えているところでございます。それはシャイアー社が、我々がこの契約をしたときのカウンタパートでございまして、その後武田薬品工業に全世界の事業を買収されたわけですが、それも含めてすべて未来に起こる予見可能性を含めた契約にすることは、私はあの時点では相当に難しかったらというふうに思っております。我々がシャイアー社ときちんと結ばせていただいた契約については、当然取締役会でもご審議いただいたうえで判断されており、十分、SHIONOGI としてメリットのある契約であったというふうに考えております。結論的には、どういう形で何を行行使されるのか、というのは相手さまの問題でございますので、こちらはこう言うことはございませんけれども、少なくともシャイアー社と SHIONOGI の間で契約を結んでいる段階では、私共は取締役会での審議を含めて極めて適切に遂行されていた、というふうに考えております。

手代木が回答させていただきました。

（オプション権は引き継がれない旨の申し入れを行わないことは通常の商習慣ではありえないのではないかと追加のご発言に対して）

手代木：

私共も、やれることとやれないことが契約上ございますので、それを含めて、今後そういったことがあるときにはこう考えたらどうか、という貴重なご意見として承りますが、私共も、そこはきちっとさせていただいたという自負がございますので、これに関しましてはご意見として承らせていただきたいと思います。

16. アルツハイマー型認知症治療薬の開発状況について（出席番号 235 番）

☆ まだ開発が始まったばかりのように思うが、申請までにはどのぐらいの期間を想定しているのか。

手代木：

本ご質問につきましては、手代木の方から回答させていただきます。

非常に難しい問題でございます。現時点では標準的には、所謂プラセボという、成分をなにも入れない小麦粉のようなものと、実際のお薬とを比較して、その認知症の進行であったり日常生活に対する影響はどうだろうかと比較することによって、薬としての効果がありそうかどうかを見るというのが標準的な臨床試験でございますが、当然、一般的に認知症の進行はそれなりに緩徐でございますので、そういったことで差をつけようと思うと、どうしても投与期間が3年とか4年とかを見てみないと、なにも治療を行わなかったことと比較して本当に差がついているのだろうかを確認するのが非常に難しいということになりますので、一般的には今、最後の臨床試験に移行してからでも最低5年くらいはかかるというふうに、私共も考えております。そこは他の薬でも脳内のβアミロイドを減らすことでどういう症状がでるのだろうかということを見ている試験がございますけれども、症状的に、本当にどういう症状がどう改善するのだろうかというのを実際に見ようと思うと、5年とか場合によっては10年近くかかるということでございますので、これはもう本当に長期間コミットするというのが私共の考え方でして、当然、世の中からのニーズは非常に大きいと思っておりますので、できる限りスピードは上げたいと思いますが、実際には各国の当局とお話をすると、そのぐらいのことの要求はされてしまうのが現状でございます。

手代木が回答させていただきました。

17. アルツハイマー型認知症において先行品がある状況の下での当社の勝算について（出席番号 235 番）

☆ 開発競争が激しく、他社に比べると SHIONOGI は後発組に映るが、そのような中でも開発を行おうと決めたのには何か勝算や他社にない強みがあるのか。

手代木：

実は認知機能障害に関しましては、所謂βアミロイドが溜まっているからアルツハイマーになるのかという、この因と果の関係も100%ははっきりしているわけではございません。従いまして私共とすると、新しいメカニズムで、もしかすると今までトライされてないこのメカニズムであれば効果があるかもしれないと、これは保証されているわけではないのですけれども、前臨床という動物での試験とかいろんな自分達で考えている理論的な、効くのではないかという話も含め

て、勝ち目があるだろうというものについて臨床入りをさせていただいているということでございます。今後も世界の情勢等をつぶさに調査をしながら、なんとか競争力のあるものを開発してまいりたいというふうに思っております。

以上、手代木が回答させていただきました。

株主の皆さま方より多くの質問をいただいておりますので、今より追加でご質問がございます方は手を挙げていただき、それらの株主さまを最後とさせていただきますがよろしいでしょうか。

それでは手を挙げられた 3 名の株主さまを最後とさせていただきます。

18. 今後の HIV 事業の見通しについて（出席番号 337 番）

- ◇ HIV の患者はそれほど多くはない印象を持っており、投与頻度を減らして QOL を向上させることで、この事業を飛躍的に発展させようとしているのか。あるいはグローバルに事業を展開する上での基盤として位置付けているのか。

手代木：

HIV の件につきましては、手代木の方から回答させていただきます。

実は我が国では確かにそこまで HIV ウイルスを持っていらっしゃる方は多くないのですが、アメリカ、ヨーロッパ、もちろんアフリカを始めとした低中所得国には非常に多くいらっしゃいます。加えて私共のものも含めてですけれども、薬が非常に良くなっておりますので、本当に HIV のウイルスを持っていらっしゃる方が、昔は悪くなってエイズでお亡くなりになる方も一定数おられたのですが、そういった方もほとんど出なくなっている中では、ほとんどの方が普通の方と同じくらいの寿命を全うされるケースが多くなっております。グローバルに見ますと、今はだいたい HIV の患者さまは 3 % 前後常に増えているということでございまして、コロナのようなものであれば罹って治りましたということで患者数が減ってゼロに近づいていくのですけれども、HIV の方はウイルスを一度持たれますと体の中から消えませんので、その方がずっと普通の生活をされている範囲では薬を飲み続けなければならないという領域で、3% 前後、先進国といわれるところでも増えておりまして、アフリカではもう少し多く増えております。所謂、完治というか根治療法が出ればそれに越したことはないのですが、ウイルスの変異が非常に早いものですから、なかなかワクチンもできず完治も難しいということで、市場としては拡大傾向にございます。もちろん QOL 疾患は私共として重要でございますので力を入れてまいります。この HIV の市場、患者さまの数というのはどちらかというと増える傾向の中で、私共、より良いお薬、現状 2 ヶ月に一回のものを 4 ヶ月に一回、6 ヶ月に一回と患者さまの利便性を高めるようなことを継続して行って参ることで、HIV の患者さまになんとか貢献をしたい、というふうに思っているところでございます。

以上、手代木が回答させていただきました。

19. 睡眠時無呼吸症候群に対する開発状況について（出席番号 337 番）

- ◇ 困っている患者は多いため、早急に提供できるように是非開発を成功させてほしい。【意見】

手代木：

睡眠時無呼吸症候群はこれまで、シーパップという機器の装着が多かったのですが、私共が考えておりますのは飲み薬でございますので、利便性が高いということでなんとか成功させたいと思っていますところでございます。

以上、手代木が回答させていただきました。

20. 取締役のサクセッションプランについて（出席番号 175 番）

- ◇ 手代木社長は既に 24 年間取締役を務めているが、後継者がいないように見える。加えて、大企業の社外取締役も 3 社兼務するなど負担も増していることと思うが、歴史の長い日本企業として後継者をどのように考えているか。

手代木：

本件につきましては私の後継問題ということで手代木の方から、取締役会で何が行われているかということも含めて回答させていただきます。

おっしゃられるとおり非常に大きな、我が社にとっての懸念点、あるいは将来への課題という認識は私共持っております。私自身も持っております。私共の取締役会の下に指名諮問委員会というのがございまして、その指名諮問委員会の最も重要な議題は私のサクセッションプログラムでございます。どういうことを行っているかと申しますと、まず私自身が健康なのかとか、やる気があるのかとか、どういう時間管理を行っているのかということは、すべて指名諮問委員会に提出させていただいたうえで、私共の執行役員、若手の執行役員であったり、執行役員の前に理事という執行役員の前ポジションがあるのですが、このあたりの方々と社外取締役の方は毎年数回お会いをいただいたうえで、かなり具体的に、サクセッションプログラムをどういうふうにやろうかということを進めさせていただいております。当然のことながら非常にセンシティブ性の高い話でございますので、この場で共有いただけませんが、もし万が一私に何かあったらどうなるかというバックアップも含めて、指名諮問委員会で非常に密に、かつ真摯に取り上げていただいたうえで、私共としては計画に沿って進めさせていただいているというふうに思います。この会社を、次にどういう形でバトンを渡し、更なる成長を遂げる会社にしていくのかというのは、会社全体の一番重要な課題のひとつでございますので、そのあたりは当社の取締役会をご信頼いただき、私共は諮問委員会での審議をきちんと継続したうえで、スムーズなトランジションに向けて準備を続けてまいりたい、というふうに考えているところでございます。

以上、手代木が回答させていただきました。

21. 現在の株価に対する当社の認識について（出席番号 104 番）

- ◇ 足下の株価水準について社長はどのように認識しているのか。市場の株高に連動している、あるいは業績に見合った満足いく水準と考えているか。

手代木：

現在の株式市況を私共なりに、自社の株価に対する思いはともかくとして客観的に見ると、日経平均が非常に高くなっている中で、それに対して TOPIX という別の指標で見るとそんなに上がっていないということからすると、AI や DX の値がサのかなり限定された銘柄が引っ張る形で日経平均は上がっている、というのが客観的に見ておそらくそんなに間違っていないだろう

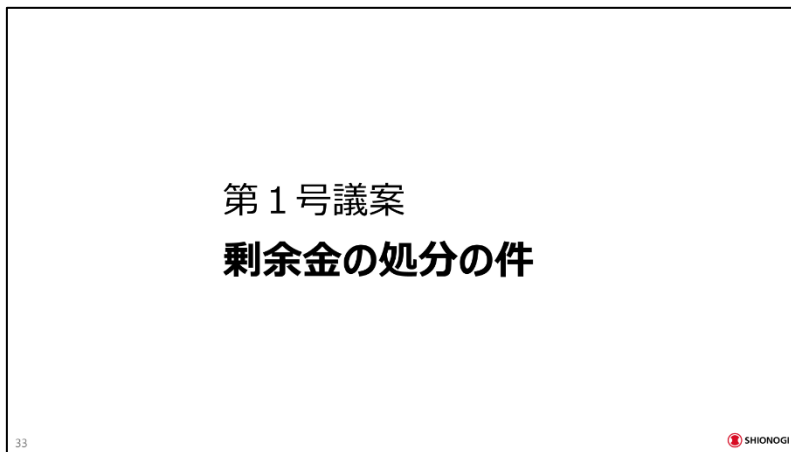
うというふうに思っています。昨年度、4月1日から3月31日までの年度で見ますと、私共の株価はだいたい150%プラスアルファくらいまで上がっておりまして、これは製薬セクターの中でも非常に強い部類だったと思いますが、今年は製薬のセクターも良くないですし、私共の会社も良くないということで、実態としての会社の業績、状態等を鑑みたときに、私個人からすると非常に不満な動きをしているというふうに考えております。一方で、株価だけは私が念力でなんとかできるわけでもございませんので、私共とするとそれを受けて、本年5月、6月に投資家さまとの対話も増やしておりますし、私共の会社の実態をきちっとご理解いただくようなご説明の機会というのも随分と増やさせていただいております。今後、第1四半期、第2四半期の結果が出て来た際に、2026年度にSHIONOGIは本当に成長に向けた道筋をしっかりと進めているのか、その結果は私共執行側の責任でございますので、これは引き続き最大限の努力をさせていただき、市場との対話もきちっと行ったうえで、なんとか株主の皆様方に更にご心配をおかけすることがないように、そういった株価の動きを目指してまいりたいというふうに思っております。何卒、ご了解いただけますようお願い申し上げます。

手代木が回答させていただきました。

それでは先ほど申しあげましたように、株主の皆さまから多くのご質問をいただき、十分に審議が尽くされたと考えますので、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)

ありがとうございます。



それでは、第1号議案「剰余金の処分の件」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まして、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
**取締役（監査等委員である
取締役を除く）7名選任の件**

34

SHIONOGI

それでは、第2号議案「監査等委員である取締役を除く、取締役7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まして、賛成多数により、原案どおり承認・可決いたしました。

SHIONOGIは
いま、まさに
立ち向かっている。

SHIONOGI

**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**

35

SHIONOGI

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。

当社グループは引き続き、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、何卒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。

John Keller さんです。

安藤 圭一 さんです。

尾崎 裕 さんです。

藤原 崇起 さんです。

廣瀬 恭子 さんです。

芳井 敬一 さんです。

そして、私 手代木 功でございます。

ご選任いただいた取締役のご紹介でございました。

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]