



目次

存在価値を高める**強み**

持続的に価値を創造できる**力**

持続的創造プロセスを支える**基盤**

データセクション

編集方針

株主・投資家およびステークホルダーの皆さまにシオノギグループの企業価値をより深くご理解いただくため、当報告書は、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

2015年度（2015年4月1日～2016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38社（塩野義製薬株式会社、連結子会社37社）を対象としています。

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3社（シオノギ総合サービス株式会社、株式会社最新医学社、シオノギヘルスケア株式会社）、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。

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。

数値とグラフに関して

記載の数値は、2016年3月期（2015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

本報告書において提供される情報は、いわゆる「見直し情報」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直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、需要を満たす能力を欠く状況、原材料の入手困難、他社との競合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、見直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、本報告書には、医薬品（開発中の製品を含む）に関する情報が含まれていますが、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。



シオノギの基本方針

(1957年 制定)



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。

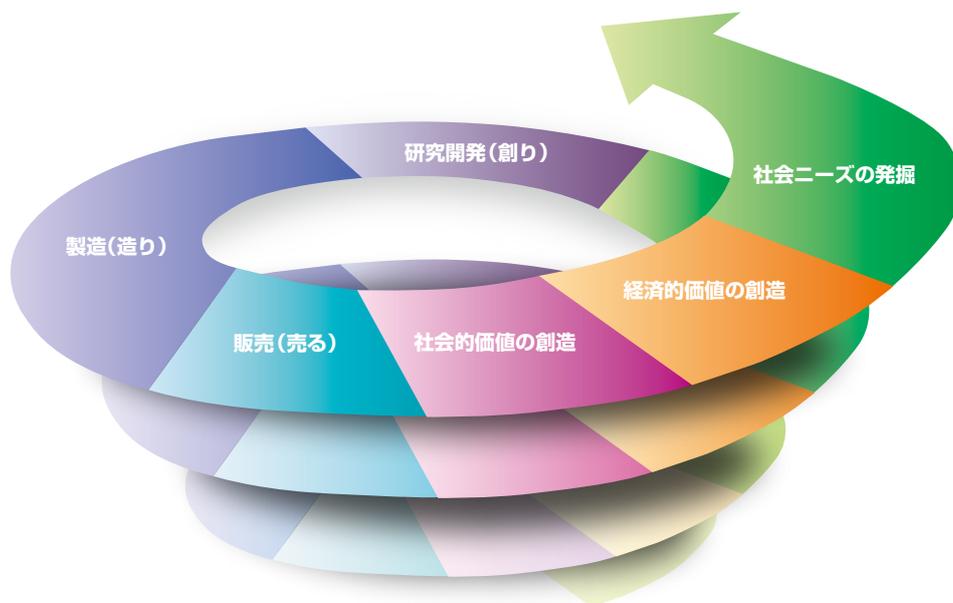
シオノギの人々が、人間として日々休むことなく向上しなければならない。

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覚える。

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。



事業活動を通じた持続性のある価値創造により、社会に対する責任を果たします

基本方針の追求こそが、 シオノギの価値創造そのものです

シオノギは創業以来の企業文化として、よりよい薬を生み出し、それらをより多くの皆さまに使っていただくことを目指して歩んできました。また、技術やサービスを絶えず磨くことにより、シオノギ製品をご使用になる皆さまが少しでも多くの利益を享受できるよう努めてきました。このようなシオノギ独自の文化、思想は、時代や環境の変化の中においても、揺らぐことなく継承されています。

1957年に「シオノギの基本方針」として明文化し、これを私たちがあるべき姿、すなわち社会における存在価値の源泉と位置付けることで、「人々の健康に奉仕する」という製薬企業としての基本的な方向性をしっかりと見据え、過去、現在へと進んできました。そして、さらに未来へと価値の継承と創造を続けていきます。



ステークホルダーの皆さまへ



代表取締役会長
塩野 元三

代表取締役社長
手代木 功

より多くの世界の患者さまに貢献する

シオノギグループを取り巻く環境

医薬品業界を取り巻く環境の変化は多様性を増し、その変化のスピードもますます速まっています。特に、医療用医薬品業界における環境変化はその厳しさを増しつつあり、シオノギグループを取り巻く環境として、私たちは8つの変化に注目しています。それらの変化に柔軟に対応・適応し、勝ち残り続ける企業経営を目指すことで、社会に対する責任を継続的に果たしてまいります。

その8つの変化とは、1) 各国を襲う高齢化の波、2) 医療経済圧力(価格プレッシャー)、3) 耐性菌・耐性ウイルス問題の深刻化、4) 健康寿命延伸への社会ニーズ、5) 創薬難度の高まり、6) 産学連携の加速、7) 異業種を含む産産連携の拡大、8) メガファーマの重点疾患領域の絞り込み、を指します。ここで掲げた順番が、当社グループが重要視する順位にもなっています。これらの環境変化に自らの強みを活かして取り組むことにより、超高齢社会に世界でいち早く突入した課題先進国日本での、シオノギグループの存在感が一層増し、それは同時にグローバルでのシオノギグループの存在感の向上へもつながっていくものと考えています。

シオノギの成長戦略

2014年4月からスタートした中期経営計画「Shionogi Growth Strategy 2020 (SGS2020)」はシオノギを取り巻くこのような環境変化に柔軟に対処するため、向こう3年間の事業計画を毎年更新するローリング方式を採用し、目標に対する方向性、目標の定量化、目標に対する進捗度など、徹底的な管理を行い、経営の持続性を保っています。この基礎には、シオノギグループが長きにわたって築き上げてきた感染症、疼痛・神経、低分子創薬における強みがあります。これらの強みを基盤として、シオノギグループは中期経営計画SGS2020のビジョン「創薬型製薬企業として成長することおよび、基本方針の「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具現化することが、より多くの世界の患者さまへの貢献につながると信じて、日々取り組んでいます。

2016年6月

代表取締役会長

塩野元三

代表取締役社長

手代木功

01

存在価値を高める強み

時代のニーズに応じてきた歴史

1850年～

1878年 創業

- ・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



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。

1886年 和漢薬から洋薬へ

- ・取扱品を洋薬に転換

1897年

- ・欧米の商社と直接取引を開始

1900年～

1909年 洋薬から新薬へ

- ・自家新薬第1号、健胃制酸剤「アンタチチン」製造、販売
- ・社章(分銅マーク)の商標登録



(江戸時代の分銅) シオノギの社章

1910年

- ・塩野製薬所建設
- SGS2020のビジョン、「創薬型製薬企業として成長する」の萌芽

1919年

- ・塩野義三郎商店と塩野製薬所を合併、株式会社塩野義商店に組織変更

1922年

- ・杭瀬工場建設(現: 杭瀬事業所)

1924年

- ・本社新社屋(大阪・道修町)建設(1993年 新本社ビル建設)

1943年

- ・塩野義製薬株式会社へ社名変更

1946年

- ・油日農場開設(現: 油日事業所)
- 絶滅危惧種や希少植物の保全への取り組み開始

1950年～

1954年

- ・薬学を研究する個人、法人に対して経済的援助をするため、公益財団法人 笹庵社を設立

1957年

基本方針の制定

1959年

- ・サルファ剤「シノミン」発売

1963年

- ・台湾塩野義製薬(股)設立

1964年

- ・1社提供番組「シオノギ・ミュージックフェア」放送開始

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)

1982年

- ・オキサセフェム系抗生物質「シオマリリン」発売

1983年

- ・金ヶ崎工場建設

1988年

- ・オキサセフェム系抗生物質「フルマリリン」発売

- ・細胞科学に関する研究の助成、研究者の育成に向け、公益財団法人 細胞科学研究財団を設立

1997年

- ・セフェム系抗生物質「フロモックス」発売

1998年

- ・シオノギ行動憲章の制定(2012年 改訂)

感染症領域への取り組みの軌跡

～感染症は人類の生命そのものを脅かす疾患です～

1928年にフレミングがペニシリンを発見し、人類が細菌感染症をはじめてコントロール可能とした31年後の1959年に、シオノギは初の自社創薬抗菌剤であるシノミンを発売しました。グローバルにおいてはスイスのロシュ社に導出し、世界中の患者さまの感染症治療に貢献してきました。また、1982年には世界に先駆けFIC*1である抗生物質「シオマリリン」を発売、その後も1988年「フルマリリン」、1997年「フロモックス」など自社創製抗生物質を創製し続け、現在にもその系譜は受け継がれています。また、抗ウイルス領域においても抗HIV薬ドルテグラビルや後続パイプライン、インフルエンザ感染症治療薬候補S-033188などFIC、LIC*2の感染症薬を創製し続けています。



シノミン



シオマリリン

*1 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

*2 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



2000年～

2000年～ 第1次中期経営計画 (医療用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)
HIV 感染症治療薬の共同研究開発を開始

2003年

- ・ **がん疼痛治療薬「オキシコンテン」発売**
(2007年 散剤「オキノーム」、2012年 注射剤「オキファスト」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)

2005年

- ・ **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「フィニボックス」発売**

2008年

- ・ **高血圧症治療薬「イルベタン」発売**
(2012年 配合剤「アイミクス」、2013年 配合剤「イルトラ」発売)
- ・ 北海道大学との共同研究施設
シオノギ創薬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「ピレスバ」発売**

2010年～ 第3次中期経営計画 (グローバルな成長へ)

2010年

- ・ **抗インフルエンザウイルス薬「ラビアクタ」発売**
- ・ **抗うつ薬「サインバルタ」発売**
- ・ 大阪大学大学院医学系研究科附属PET分子イメージングセンター開所
- ・ 米国事業の統括会社 Shionogi Inc. 設立



2011年

- ・ 医薬研究センター (SPRC4) 建設
創薬研究機能を集約



- ・ 中国製薬企業 C&O Pharmaceutical Technology (Holdings) Limited を買収

2012年

- ・ 欧州子会社
Shionogi Limited (英国 ロンドン) 設立

2013年

- ・ 中国子会社 北京塩野義医薬科技有限公司 設立
- ・ **閉経後腰痛症治療薬「オスフィーナ」米国発売**
- ・ シンガポール子会社
Shionogi Singapore Pte. Ltd. 設立

2014年～ 新中期経営計画 Shionogi Growth Strategy 2020 (創薬型製薬企業として成長する)

2014年

- ・ **HIV 感染症治療薬「テビケイ」発売**

2015年

- ・ **HIV 感染症治療薬「トリーメク」発売**
- ・ **アレルギー免疫療法薬「アシア」発売**
- ・ **血小板減少症治療薬「ムルプレタ」発売**

疼痛領域への取り組みの軌跡

～疼痛は、生活の質を著しく損なう疾患です～

シオノギは、戦前から医療用、OTCの双方において疼痛領域の薬を患者さまに提供してきました。1980年代後半に当時の厚生省からがん疼痛薬としての医療用麻薬の開発要請があり、これがシオノギの疼痛領域における転機となりました。当時の日本では、がん疼痛薬としての医療用麻薬はほとんど普及しておらず、また麻薬というネガティブな印象もあり、国からの開発要請に応える企業はありませんでした。シオノギは基本方針に基づいた意思決定のもと、その開発を引き受け、以後さらに日本におけるがん疼痛治療の普及に努めてきました。現在では疼痛治療薬のさまざまなラインナップを展開しており、また、シオノギ初の自社創製・自社単独グローバル開発品である「ナルデメジン」は、オピオイド服用の副作用である便秘を改善する薬としてグローバルに患者さまに貢献することが期待されています。

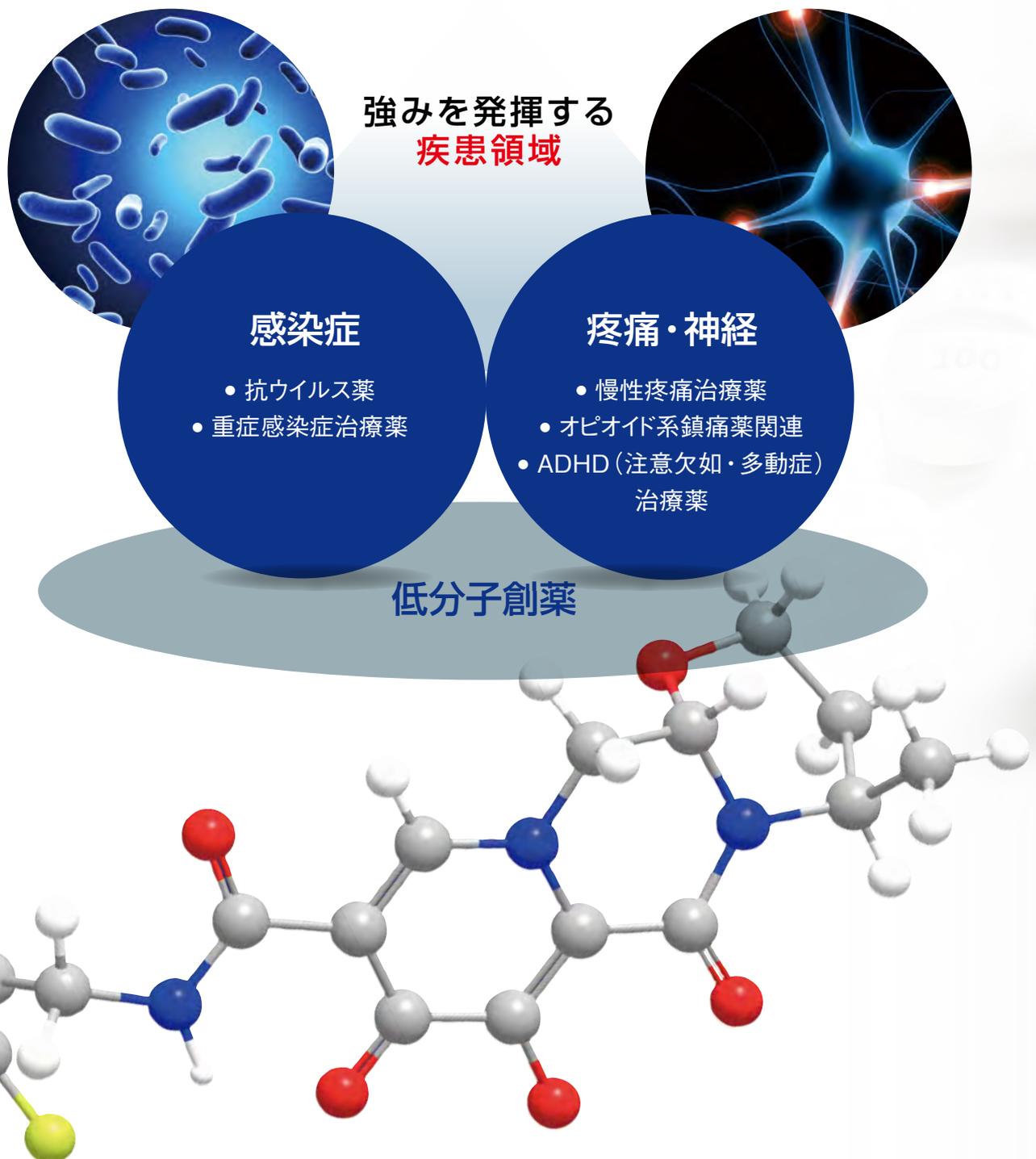


02

存在価値を高める強み

コア疾患領域

当社は、これまでの歴史で培われてきた強みをコア疾患領域と位置付けています。感染症領域や疼痛・神経領域の治療薬を生み出し続けることで、人々の健康に貢献しています。



感染症領域における強みによって生まれた製品

「テビケイ」、「トリーメク」

<一般名:ドルテグラビル> (HIV治療薬)

～HIVフランチャイズ～

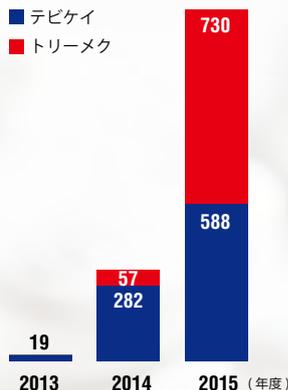
シオノギとグラクソ・スミスクライン社 (GSK社) が共同創製 (ViiV社との共同開発) した優れた効果と安全性を有し、薬剤耐性が生じにくいHIVインテグラーゼ阻害薬です。米国、欧州および国内の抗HIV治療ガイドラインにおいて治療未経験患者さまの第一選択薬の一つに位置付けられ、すべてのHIV-1感染患者さまに対して重要な治療の選択肢となっています。なお、世界のHIV感染者数は2014年末時点で3,690万人と推定され、1年間に200万人が新たに感染しています。

HIVフランチャイズのグローバル売上高は急速に拡大し、2015年度のロイヤリティー受取額は405億円に達しました。



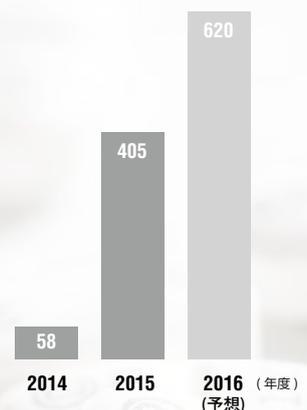
HIVフランチャイズ グローバル売上高

(百万ポンド)
■ テビケイ
■ トリーメク



ロイヤリティー受取額の 推移

(億円)



感染症領域での有望な開発品



多剤耐性グラム陰性菌感染症治療薬候補

S-649266

ほとんどの抗生物質が無効な多剤耐性の緑膿菌およびアシネトバクター属を含むグラム陰性菌全般に対して強い活性を示す注射用セフェム系抗生物質です。本薬は、細菌の鉄取り込み機構を利用して能動的に外膜から侵入するとともに、多くのカルバペネム系・セフェム系抗生物質を分解するカルバペネマーゼに対して高い安定性を有しています。

現在、日米欧を含むグローバルフェーズIIおよびIII試験を実施中であり、2017年度中の米国承認を見込んでいます。米国および欧州では、それぞれ年間2万人以上が薬剤耐性菌の感染が原因で死亡していると考えられており、本剤はこれらの患者さまの命を救う一助になるものと期待しています。



インフルエンザ感染症治療薬候補

S-033188

インフルエンザウイルスの増殖・複製に必須の酵素であるキャップ依存性エンドヌクレアーゼを選択的に阻害する新規メカニズムの抗インフルエンザ薬候補品です。1回での内服で優れた効果が期待されています。

厚生労働省より先駆け審査指定制度の対象品目に指定され、日本・台湾を除く全世界の開発はロシュ社と提携して進めています。現在、国内フェーズII試験が完了しフェーズIII試験の準備中で、2017年度中の日本における承認申請を目指しています。日米欧の年間のインフルエンザ患者数は約4,000万人であり、その市場規模は約900億円と推定されています。

03

存在価値を高める強み

パイプラインのポテンシャル

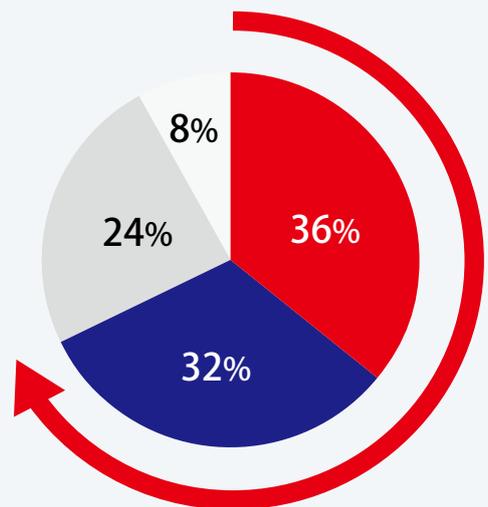
コア疾患領域に集中し、経営資源を効果的に投資することで、開発の成功確率を上げるとともに、パイプラインのポテンシャルを高めています。今後も効率的かつ迅速な新薬開発を進め、外部パートナーとの連携も強化し、患者さまに必要とされる医薬品を早期にグローバル市場に提供していきます。

2016年8月現在



当社グループの高い創薬力は他社に対する大きな競争優位性となっています。現在、開発パイプラインのうち、自社オリジン化合物の割合は68%に達しており、創薬型製薬企業として高いプレゼンスを誇っています。

- 自社創製/自社開発品
- 共同研究/共同開発品
- 導入/自社開発品
- 導入/共同開発品



自社オリジン化合物割合 **68%**
(2016年8月現在)

※ 上記は開発候補品を含んだ数値。

パイプラインの状況

(2016年8月現在)

	フェーズ I	フェーズ IIa	フェーズ IIb	フェーズ III	申請・承認	地域別の開発状況
感染症	S-649266 (多剤耐性グラム陰性菌感染症)					グローバル：フェーズ II、III
	S-033188 (インフルエンザ感染症)					日本：フェーズ II、米国：フェーズ I
疼痛・神経	S-877503 (小児 ADHD ^{*1})					日本：申請中 (2016年1月)
	サインバルタ (変形性関節症に伴う疼痛)					日本：申請中 (2016年2月)
	ナルデメジン (オピオイド誘発性の便秘症)					日本：申請中 米国：申請中 (2016年3月)
	S-877489 (小児 ADHD ^{*1})					日本：フェーズ III
	S-877503 (成人 ADHD ^{*1})					日本：フェーズ III
	S-120083 (炎症性疼痛)					日本：フェーズ I、米国：フェーズ I
	S-010887 (神経障害性疼痛)					日本：フェーズ I
	S-117957 (不眠症)					米国：フェーズ I
	S-600918 (神経障害性疼痛)					日本：フェーズ I
	代謝疾患	S-237648 (肥満症)				
S-707106 (2型糖尿病)					米国：フェーズ IIa	
フロンティア	ルストロンボパグ (血小板減少症)					グローバル：フェーズ III
	オスフィーナ (閉経後腰痛萎縮症に伴う腰乾燥感)					米国：フェーズ III
	アシテア (ダニ抗原による小児通年性アレルギー性鼻炎)					日本：フェーズ III
	S-588410 (食道がん)					日本：フェーズ III
	S-555739 (アレルギー性鼻炎)					日本：フェーズ III、米国：フェーズ IIa、欧州：POM ^{*2}
	S-588410 (膀胱がん)					日欧：フェーズ II
	S-525606 (スギ抗原によるアレルギー性鼻炎)					日本：フェーズ II
	S-488210 (頭頸部がん)					欧州：フェーズ I / II
	S-222611 (悪性腫瘍)					欧州：フェーズ I / II
導出品	S/GSK1265744 LAP ^{*3} (HIV感染症 (治療及び予防))					米国：フェーズ II
	S-0373 (脊髄小脳変性症)					日本：フェーズ III
	Janssen/シオノギ β -セクレターゼ阻害薬 (アルツハイマー病)					グローバル：フェーズ II / III

*1 注意欠如・多動症

*2 POM: Proof of mechanism

*3 LAP: Long acting parenteral formulation

パフォーマンスハイライト

業績のポイント

売上高は計画を上回る3,100億円

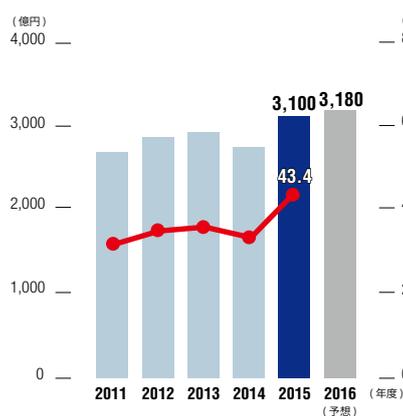
- ・ HIVフランチャイズのグローバル売上高増加に伴うロイヤリティー収入が拡大
- ・ 国内では戦略品目を中心に売上が増加

営業利益は過去最高益を達成

- ・ 国内および海外事業ともに利益計画を達成
- ・ コスト面(販売費・管理費、研究開発費):トータルにコントロールを実施

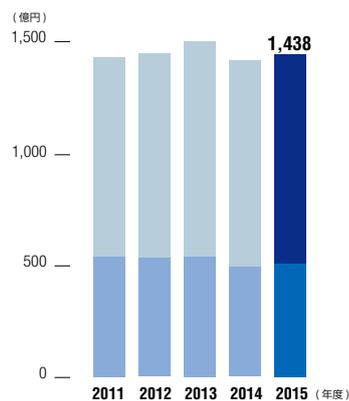
売上高

- 海外売上高比率



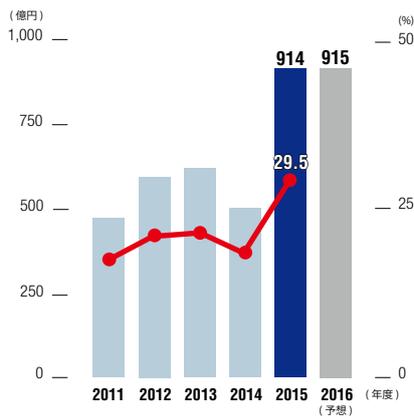
販売費及び一般管理費

- 研究開発費 販売費・管理費



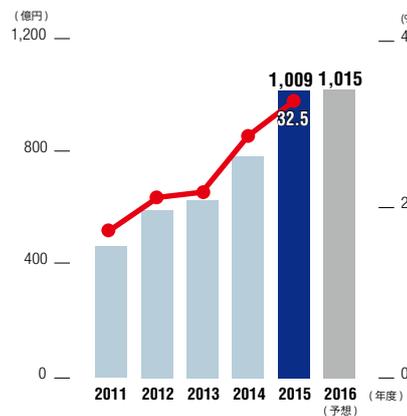
営業利益

- 営業利益率



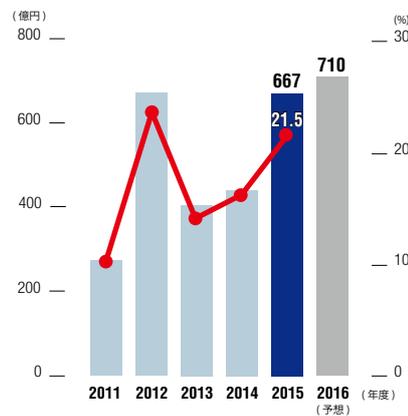
経常利益

- 経常利益率

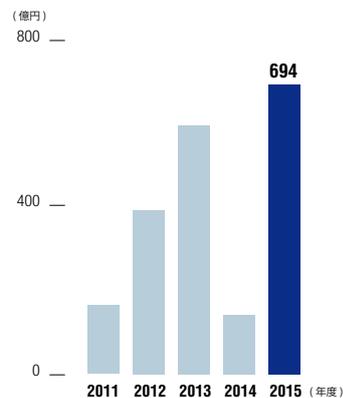


親会社株主に帰属する 当期純利益*1

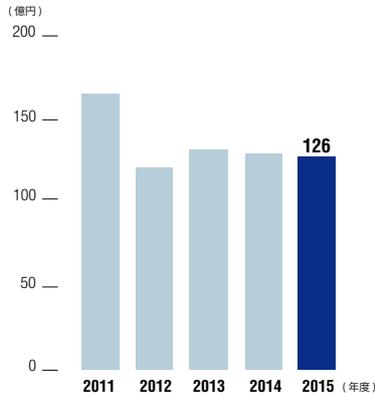
親会社株主に帰属する - 当期純利益率



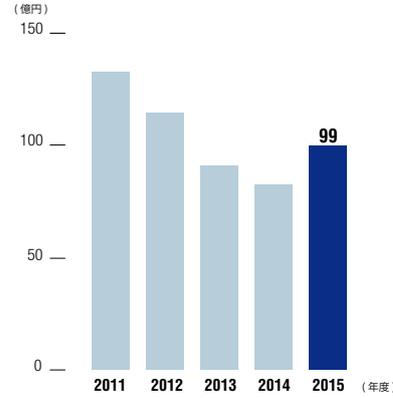
フリー・キャッシュ・フロー*2



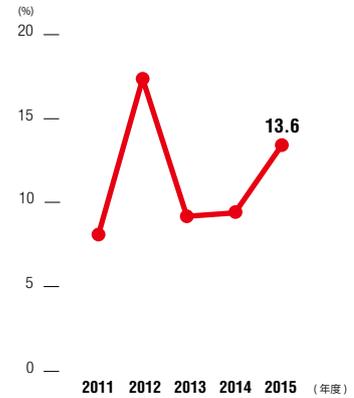
■ 減価償却費



■ 設備投資額

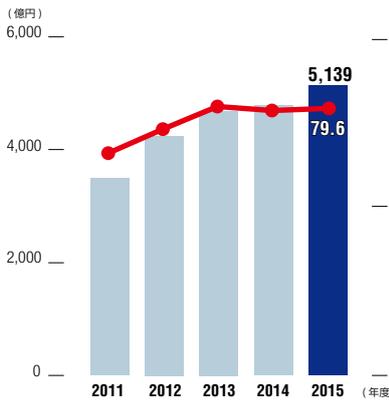


— 株主資本利益率(ROE)*1

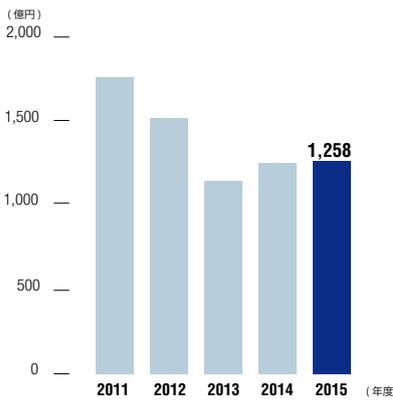


■ 純資産

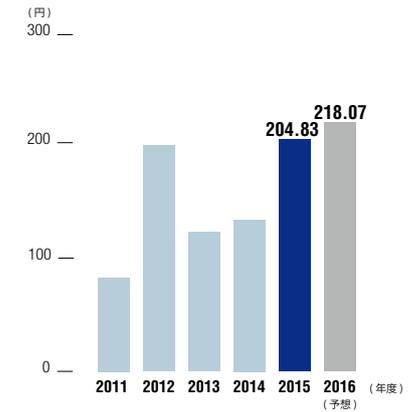
— 自己資本比率



■ 負債

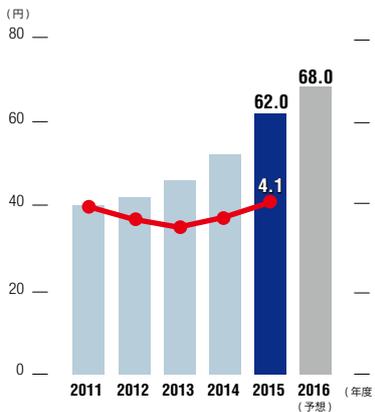


■ 1株当たり当期純利益*1

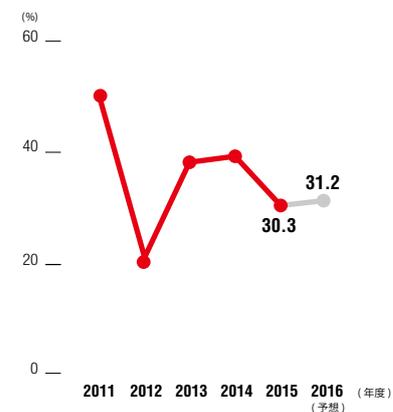


■ 1株当たり配当金

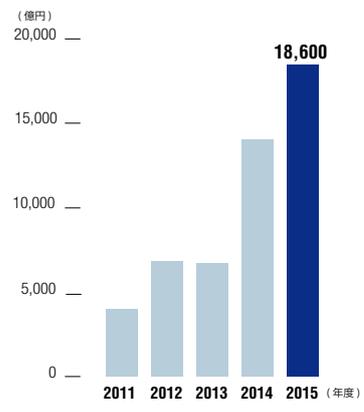
— 株主資本配当率(DOE)



— 配当性向



■ 時価総額(年度末)



*1 2012年度は、米国事業の再評価に伴う、単体での関係会社株式評価損計上による税金などの費用減少がありました。

*2 フリー・キャッシュ・フロー = 営業活動によるキャッシュ・フロー + 投資活動によるキャッシュ・フロー

社長メッセージ



代表取締役社長
手代木 功

新中期経営計画

SGS 2020

創薬型製薬企業として成長する

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、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

- ・成長ドライバーの継続的な上市(開発パイプラインの強化)
(「ナルデメジン」、S-649266、S-033188 など)
- ・HIVフランチャイズからの収益拡大
- ・クレストールロイヤリティーの安定収益
- ・コスト管理能力の維持・向上

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、他の新薬の追随を許さない医薬品

2014年度

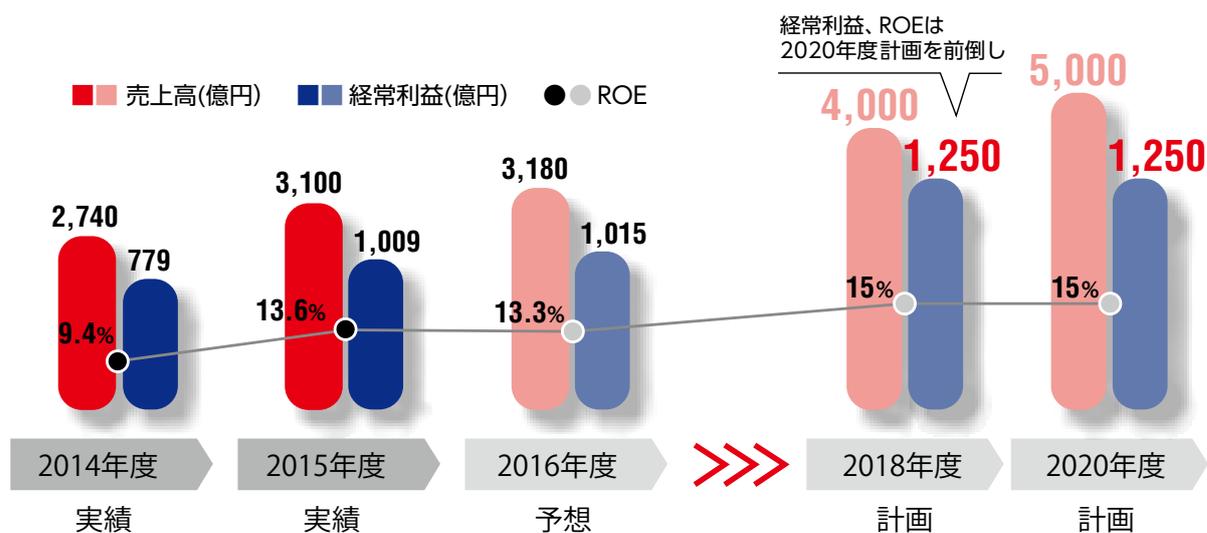
2020年度

2020年に向け、計画は順調に進捗

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」をグローバルに実現することを目指し、中期経営計画 SGS2020をスタートさせた2014年4月から2年が経過しました。2020年にシオノギはどのような姿でありたいかを想起し、その姿から現在を捉えることで策定されたのがSGS2020です。そのSGS2020の中でシオノギは、感染症と疼痛・神経をコア疾患領域に位置付け、販売エリアの選択と集中、将来の成長ドライバーとなるFIC、LIC化合物の継続的な創出、さらにビジネスにおけるあらゆるオペレーションの実行・強化を推進し、「創薬型製薬企業として成長する」ことをビジョンに掲げました。サイエンティフィック・イノベーションと呼ばれる科学技術における革新とビジネスプロセス・イノベーションと呼ばれる業務改革における革新の双方を継続的に創出し、成長していきます。

2015年度においては、英国GSK社とシオノギの共同研究から生まれた抗HIV薬が世界中の医療現場において多くの患者さまや医療従事者に認知された結果、ViiV社を通じた世界売上が順調に拡大し、それに合わせてロイヤリティー収入も順調に増加しました。また、英国アストラゼネカ社からの Crestrol ロイヤリティーと国内医療用医薬品の売上高も堅調に推移し、2015年度はSGS2020の2年目として大きな果実を得ることができました。

SGS2020においては、激変する外部環境に柔軟に対応するために、硬直的な中期経営計画とするのではなく、毎年、シオノギの状況と外部環境の変化とを突き合わせ、向こう3年間の計画を策定するローリング方式を採用しています。2016年5月に発表した2018年度のローリングプランでは、経常利益とROEに関して、SGS2020で掲げた2020年度目標値を、2年前倒しする内容となっています。



売上高3,000億円突破、営業利益は2年ぶり、 経常利益は4期連続で過去最高を更新

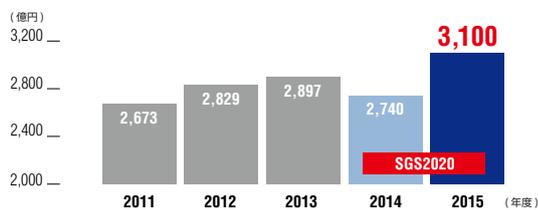
2015年度は売上高が計画を上回る3,100億円となり、2002年の医薬品卸オオモリ薬品(株)の売却以来、初の3,000億円突破を達成しました。営業利益は2年ぶりに過去最高を更新し914億円、また経常利益は4期連続で過去最高を更新し1,009億円に到達しました。

目標にしていた「クレストール」とHIVフランチャイズからもたらされるロイヤリティーを除く営業利益黒字化を、プラス33億円という、当初予想より53億円の超過で達成することができました。SGS2020において経営指標の一つとして掲げているROEについては、13.6%と高い水準を達成し、昨年公表した2017年度ローリングプランの目標である12%を大幅に上回る結果となりました。これはHIVフランチャイズのグローバルにおける売上拡大に伴うロイヤリティー受取額の増加、クレストールロイヤリティーが2014年度とほぼ同額を維持したこと、「サインバルタ」の契約変更に伴う収益構造の改善、複数の導出品のマイルストンの受領などが寄与した結果です。

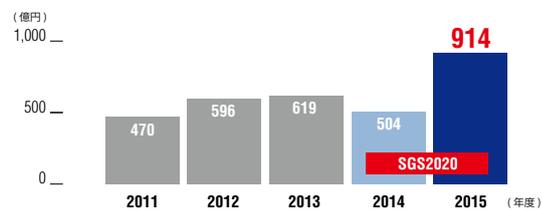
研究開発においては、期初に計画した内容をほぼ完遂しました。特に、自社創製で初めてシオノギ単独でグローバルに開発した「ナルデメジン」の日米同時申請を実施できたことは、「創薬型製薬企業として成長する」というSGS2020のビジョンのグローバルにおける具現化につながる、今後のシオノギの試金石となるイベントでした。

2016年度は、薬価改定や「クレストール」の米国での特許満了など、決して順風満帆なことばかりではありませんが、ボトムライン目標の堅持とともに、感染症と疼痛・神経領域を基盤とした国内・海外事業におけるプレゼンスの一層の拡大を通じ、トップライン成長の達成に取り組み、さらなる成長を実現できるよう邁進していきます。

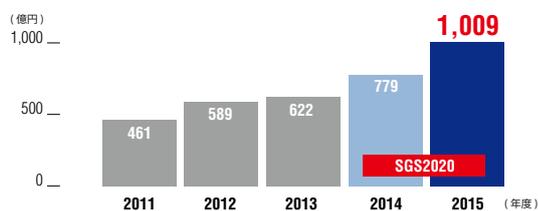
売上高



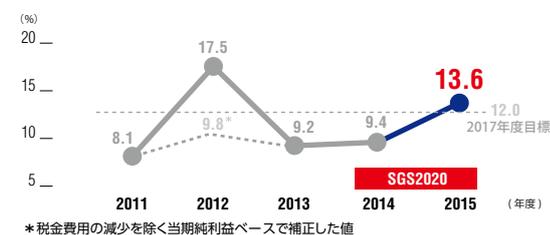
営業利益



経常利益



ROE



経営体制の強化

コストマネジメントのさらなる進化とともにトップラインの成長への取り組みを強化する

2015年度は「クレストール」とHIVフランチャイズからのロイヤリティーを除いた営業利益黒字化を達成することができました。これは、これまでの取り組みと成果によりシオノギの新たな強みとなったコストコントロール力と、ゼロ・ベース思考に基づく絶え間ないビジネスプロセス・イノベーション創出の成果といえます。

コスト管理においては、創薬型製薬企業であっても研究開発費を聖域とせず、販売費・一般管理費全体の一部として全社視点で投資に対する効果を総合的に勘案し、優先順位をつけた投資を行っています。このコストコントロール力をコストマネジメントへとさらに進化させていきます。

また、トップラインの成長にも注力することで、2016年度も引き続き、ロイヤリティーに依存しない経営体制を目指していきます。



中長期的な成長に向けた経営体制の構築



多様な人材の融合によるイノベーション

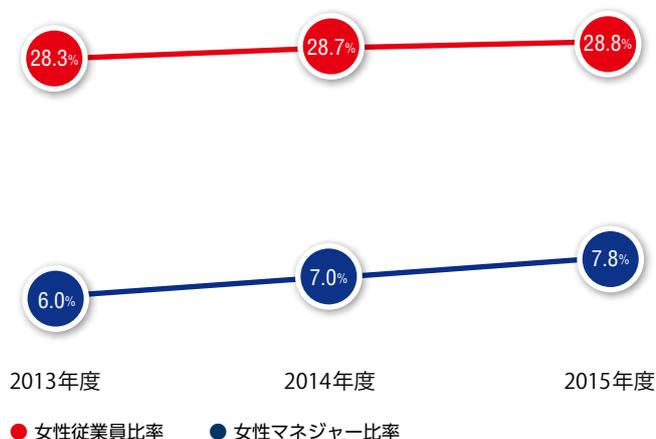
企業が持続性のある経営を行い、社会に対する責任を果たし続けるためには、イノベーションの継続的な創出が不可欠です。シオノギはイノベーションの創出がダイバーシティと関連していることを重要視しています。多様な価値観が融合し、切磋琢磨することでさまざまなイノベーションが生まれ、患者さまや社会に対して貢献することが可能となり、それがシオノギの持続性にもつながります。そのために、シオノギでは多様な人材の育成に注力しています。具体的には、社長である私が自ら講師役となり幹部層を育成する社長塾、本部長が講師役を務めて幹部層候補を育てる経営塾を設けています。さらに若手リーダーを多様な切り口から切磋琢磨させる場を提供し、幹部層候補を育成するなど、さまざまなサクセッションプランを実施しています。このように次世代のリーダーを育てるためのさまざまな取り組みにより、人材の多様性と経営の持続性を担保しています。

また、女性の活躍に関しても積極的に推進しており、女性従業員比率、女性マネジャー比率も増加傾向にあります。ジェンダー(社会的な性区別)の枠を越えた多様な価値観の共有と融合がイノベーションを生み出す新たな原動力になっていくことに期待しています。

このようなさまざまな取り組みが外部からも評価され、2015年度には経済産業省が選ぶ「新・ダイバーシティ経営企業100選」に選出されました。また、本社を置く大阪市からは、「大阪市女性活躍リーディングカンパニー」の認証を受けています。

老若男女や人種などを越えたダイバーシティを有するシオノギとして、今後一層、その融合を図り、継続的なイノベーション創出につなげ、持続性ある経営を推進し社会に対する責任を果たしていきたいと考えています。

女性従業員比率／女性マネジャー比率



最良のコーポレート・ガバナンスの実現を目指す。 成長過程に応じた安定的な配当の向上

当社グループでは、経営理念である「基本方針」のグローバルでの具現化に向け、コーポレート・ガバナンス体制を整備しています。さらに、2015年6月より適用が開始されたコーポレートガバナンス・コードの趣旨に則り、同年10月には「コーポレート・ガバナンスに対する基本的な考え方」を制定し、透明・公正かつ迅速・果敢な意思決定を行う最良のコーポレート・ガバナンスの実現に向けた取り組みも進めています。

当社の取締役会は取締役6名で構成されており、うち3名が社外取締役です。公正かつ効率的な経営を実行するためには、この半数を占める社外取締役の役割が極めて重要であると認識しています。社外取締役が経営の現況を把握し、その役割・責務を果たせるよう、情報交換会や学習会などの情報共有体制の充実を図っています。

また、株主および投資家の皆さまに当社のビジネスや研究開発に関する理解をより深めていただくため、建設的な対話の機会を拡充しています。シオノギの考え方や方針をしっかりと皆さまにお伝えし、高質な対話を通してガバナンス体制の質を向上させることでステークホルダーの皆さまに対する責務を果たしてまいります。

さらに、当社グループの構成員たる全従業員がグローバルでコンプライアンスを徹底し、シオノギが社会から尊敬される会社となることを目指すことが、すべてのステークホルダーの皆さまに対する責務を果たすことにつながると考えます。

株主還元につきましては、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還元するとともに、将来に向けた成長投資や戦略的な事業投資にバランスよく配分することで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。株主資本配当率(DOE)を最重要指標として成長過程に応じた安定的な配当の向上を配当方針としており、2015年度の年間配当金は前年度から10円増配の62円としました。

今後さらなる企業価値の向上に向けた取り組みを続けてまいりますので、株主、投資家の皆さまには、これまでと変わらぬご支援とご鞭撻を賜りますよう、お願い申し上げます。

利益配分などに関する基本方針

2015年度配当:1株当たり**62.00円**

2016年度配当:1株当たり**68.00円(中間34.00円、期末34.00円)**を予定

	2014年度	2015年度	2016年度 予定
親会社株主に帰属する 当期純利益	441億円	667億円	710億円
1株当たり配当金	52.00円	62.00円	68.00円
配当性向	39.2%	30.3%	31.2%
DOE	3.7%	4.1%	4.1%
ROE	9.4%	13.6%	13.3%

- ・株主還元、成長投資、戦略的事業投資のバランスをとりながら企業価値最大化を図る
- ・中長期的な利益成長を実感いただける株主還元施策を柔軟に推進

2015年度の成果と2016年度の戦略



取締役 専務執行役員
経営戦略本部長
澤田 拓子

経営戦略本部長メッセージ

中期経営計画SGS2020の達成に向け、2015年4月に経営戦略会議を重要な業務執行に関する意思決定の審議機関と位置付け、本会議を運営・統括する組織として経理財務部、人事部、経営企画部、広報部、秘書室、製品ポートフォリオ室からなる経営戦略本部を新設しました(2016年4月以降、製品ポートフォリオ室は開発ポートフォリオ室と名称を変更し、グローバル医薬開発本部傘下に組織改編)。

2015年度は、売上高が2015年度計画をクリアしただけではなく、経常利益、ROEがそれぞれ1,009億円、13.6%となり、2017年度の目標である900億円、12%を2年前倒しで超過達成し、「基盤となる国内ビジネスの強化」、「グローバル新製品の育成力向上」、「ロイヤリティーに依存しない経営体制の構築」という3つの課題に取り組んできた成果が実りつつあることを示すことができました。

「基盤となる国内ビジネスの強化」については、「クレストール」が2年連続でアストラゼネカ社と合わせて売上高(薬価ベース)1,000億円超を達成し、また「サインバルタ」の情報提供活動の強化や、地域医療への細やかな貢献を可能にする国内事業新体制の構築など、変化に対応しつつ、成果を上げることができました。

「グローバル新製品の育成力向上」については、「オスフィーナ」が縮小市場の中で唯一処方数を伸ばしていますし、開発品についてはまだ育成力の成果を問う段階ではありませんが、「ナルデメジン」の日米同時申請や、グローバルに課題となっている多剤耐性菌治療の領域において多剤耐性グラム陰性菌感染症治療薬候補S-649266をグローバルフェーズⅢのステージに進めることができました。

「ロイヤリティーに依存しない経営体制の構築」については、ロイヤリティーを除く営業利益の黒字化と売上原価率の大幅な改善を達成しました。コストコントロール力の向上については引き続き全社での意識を高めながら、コストマネジメントへの進化を追求していきます。

一方で、トップラインの成長という点ではまだまだ努力が必要です。

2016年度は、SGS2020で掲げた選択と集中による「中核事業の進化」の仕上げの段階に入ります。コストマネジメントへの進化によるボトムライン目標の堅持はもちろん、既存薬だけでなく、「ナルデメジン」やADHD治療薬など将来の国内・海外事業の成長ドライバーの育成にも邁進していきます。

2015年度経営課題に対する取り組みの結果



2015年度の振り返りとSGS2020達成に向けた課題

2015年度の振り返り

トップラインの成長△

売上

- ・ 全社目標の達成
- ・ 国内・海外事業は対前年で伸長したものの計画は未達

ボトムラインの成長◎

コスト

- ・ 選択と集中による優先順位の明確化
- ・ コストコントロール力の向上

利益

- ・ 国内・海外事業ともに利益計画を達成
- ・ 営業利益、経常利益は過去最高を更新

SGS2020における「中核事業の進化」の仕上げ

ボトムライン目標の達成を堅持しながら
国内・海外事業の**トップライン目標を達成する**

研究

継続的なFIC、LIC化合物創製に向け、創薬研究を推進します



執行役員
医薬研究本部長
塩田 武司

2015年度の成果

コア疾患領域である感染症、疼痛・神経領域を軸に継続的に開発候補品を創製するとともに、FIC、LIC化合物となる開発品の価値最大化研究を推し進めました。また、研究生産性ならびに臨床予測性の向上のための外部との研究コラボレーションにも積極的に取り組みました。

2015年度は、感染症領域では、GSK社との共同研究から多剤耐性グラム陰性菌感染症治療薬候補S-649266のバックアップ化合物として見出した開発候補品をGSK社に導出しました。世界規模で重大な社会問題となっている多剤耐性菌に対し、プロファイルの異なるこれら2つの化合物によって重症感染症治療に貢献していきます。疼痛・神経領域では、中枢を指向した神経障害性疼痛治療薬の開発候補品に加え、米国ヤンセン社との共同研究からアルツハイマー病に対するBACE*1阻害剤として新たな開発候補品を創出し、コア疾患領域のパイプライン充実を図りました。

一方、研究生産性の向上を図る中で、大阪商工会議所などが設立したカーブアウトベンチャー*2であるピオニエ社と次世代のオピオイド系鎮痛薬を目指した共同研究を立ち上げ、また高い化合物デザイン力と有機合成力を有する日産化学工業(株)と新規抗真菌薬創製を目指した共同研究を始動しました。さらに自社の強みである低分子創薬力のさらなる進化のため、ペプチドリーム社との共同研究も開始しました。

以上のように2015年度は、自社で推進する研究に加え、シオノギが有する強みとの相乗効果が期待できるパートナーとの協業により、持続的な中長期のパイプライン構築とモノ創り力の強化に取り組みました。

*1 BACE(ベータセクレターゼ): たんぱく質分解酵素セクレターゼの一つ

*2 企業からシーズを切り出し(CARVE OUT)、その企業と一定の連携を保ちながら、成長を目指すベンチャー企業

2016年度の行動

SGS2020で掲げる重点疾患領域で2つ以上の開発候補品を継続的に創出するとともに、国内外における新たな産学連携ならびに産産連携により創薬力を強化し、継続的なFIC、LIC化合物の創製に向けた創薬研究を推進していきます。

画期的新薬を生み出すシオノギの創薬力

HIVインテグラーゼを阻害する化合物と活性化した酵素の結合様式にある研究者が気づいたことが、ドルテグラビル誕生の始まりです。それが引き金となり、社内で優れた新規化合物の合成を競い合いました。そしてこの競争心がドルテグラビルを生み出す原動力となりました。一方、インフルエンザウイルスが持つキャップエンドヌクレアーゼも、その時点で同様の性質を持つと考えられています。「それならば同じアイデアが活かせるはずだ」とドルテグラビルを生み出したノウハウを引き継いだ研究メンバーはこれに挑み、新たな創意工夫を重ねた結果、インフルエンザ感染症治療薬候補S-033188の創製へとつながりました。このように、ノウハウを継承し、育てられることが、シオノギの低分子創薬の強みとしてしっかりと根付いています。

開発

グローバルにおける感染症治療薬のトップ企業として貢献



執行役員
グローバル医薬開発本部長
畑中 一浩

2015年度の成果

2015年度はほとんどの開発プロジェクトを予定通りに進めることができました。グローバル開発品については、オピオイド誘発性便秘症治療薬候補「ナルデメジン」の日米同時申請を果たしました。血小板減少症治療薬「ムルプレタ」および多剤耐性グラム陰性菌感染症治療薬候補S-649266のグローバルフェーズⅢ試験も順調に進捗しています。また、国内で先駆け審査指定制度の対象品目に指定され、ロシュ社とライセンス契約を締結しグローバルを見据えた展開も視野に入ったインフルエンザ感染症治療薬候補S-033188は、国内フェーズⅡ試験において、次のフェーズに進むために十分な有効性と安全性を確認できました。

国内における最重要品目の一つである「サインバルタ」については、線維筋痛症および慢性腰痛症に伴う疼痛の適応追加承認を取得し、変形性関節症に伴う疼痛の適応追加を申請しました。「ムルプレタ」の承認取得および注意欠如・多動症治療薬候補S-877503の申請も達成しました。

2016年度の行動

2016年度も、国内のみでなくグローバルにおける感染症治療薬のトップ企業として感染症治療に貢献し続けるため、S-649266およびS-033188のグローバル開発を推進します。もう一つのコア疾患領域である疼痛・神経領域においては、S-877503とは異なる作用機序を持つ注意欠如・多動症治療薬候補S-877489、「オキシドン」の非がん性疼痛への適応拡大および乱用防止製剤の国内における承認申請を予定しています。

高品質かつ迅速な臨床試験を実施し続けるために、グローバルオペレーション能力の向上および標準化を図り、さらなる効率化とコストマネジメントを実現し、世界中の患者さまに必要な最もよい薬を提供すべく努めていきます。

「ナルデメジン」日米同時申請達成

シオノギ創製の化合物である「ナルデメジン」は、2009年に臨床(ヒトへの投与)入りし、これまでに世界18カ国で3,000名を超える健康成人、オピオイド誘発性の便秘症の患者さまを対象に、計22の臨床試験を実施しました。その中でも2013年に日米欧を中心に立ち上げたCOMPOSEプログラムは、シオノギ創製の化合物をシオノギグループだけで臨床試験を実施した「シオノギ史上初」のグローバルフェーズⅢ試験でした。そしてついに、2016年3月、日本ではFICかつLIC、米国ではLICの薬として、オピオイド誘発性の便秘症でお困りの患者さまに「必要とされる最もよい薬」を提供することを目指し、日米同時申請を成し遂げました。2017年には、「ナルデメジン」は、「オピオイドの鎮痛効果に影響を与えずに、便秘症状を緩和できる有効かつ安全な薬」として、患者さまのQOLの改善に貢献できると期待しています。

CMC

時代のニーズに対応した高い付加価値を加える 「プラスワンの製品開発」



執行役員
CMC研究本部長
日裏 深雪

2015年度の成果

CMC研究本部はシオノギ精神の「益々よい薬を創り、造る」ために要となる役割を担っています。

2015年度は「CMC研究本部の技術力がグローバルに通用する」という確信を得た1年でした。「ナルデメジン」については、日米同時申請を計画通り進めることができました。コア疾患領域である感染症領域では、インフルエンザ感染症治療薬候補S-033188について、先駆け審査指定制度の対象品目に相応しく、かつてない開発スピードをもって進めた上、原薬合成コストの大幅な低減も達成するなど、その技術力により製品開発を力強く推進しました。また、S-649266では各国規制に対応しながらフェーズⅢ治験薬をタイムリーに供給しました。さらに、製剤技術の結晶であるNTE創薬*も着実に推進し、新薬開発とNTE創薬の両輪を回すハイブリッドビジネスモデルの第一歩を踏み出すことができました。

*NTE創薬(New Therapeutic Entity): 既知の化合物を用いた新剤形や新投与経路、新適応などの医薬品開発

2016年度の行動

グローバル開発が加速する中「世界中の患者さまや医療従事者の皆さまが使いやすい、満足いただける品質の製品をお届けする」というミッションの拡大に伴い、2016年度よりCMCは研究所から新たに本部の位置付けとなりました。今年度はオキシコンチン乱用防止製剤の商用生産工程の確立、「ナルデメジン」の確実な承認取得、S-033188の着実な開発の推進を軸に、新薬開発とNTE創薬に戦略的に取り組みます。今後も時代のニーズに対応した高い付加価値を加える「プラスワンの製品開発」を行っていくことで優れた薬を待ち望む患者さまの治療とQOL向上に貢献していきます。

*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

「プラスワンの製品開発」

2015年度は、複数の製品開発研究において成果を出すことができました。「ムルプレタ」については、消化管内で溶けにくい原薬を添加剤とともに製剤化することで溶解性を向上させ、原薬の吸収性改善に成功し、以前より取り組んできた吸収改善研究で患者さまに貢献することができました。「クレストールOD錠」では原薬を含む層の上下に遮光機能を有する甘味層を配置した三層構造の錠剤とし、すべての層が口腔内崩壊性を有する世界初の三層口腔内崩壊錠の製剤化に成功しました。また、超低含量製剤での安定性や均一性の確保に成功した「ナルデメジン」、シオノギの強みである凍結乾燥技術を駆使したS-649266も開発を順調に進めています。今後も原薬の物性改善技術、吸収性や安定性の改善技術などを駆使し、優れた製品を開発する研究を進めていきます。

「クレストール」の世界初の 「三層構造の口腔内崩壊錠」



生産

新製品を世に出す好機に臨み、シオノギの「生産技術力」を発揮する



常務執行役員
生産本部長
福田 卓雄

2015年度の成果

2015年度は、新薬の「アシテア」と「ムルプレタ」の上市に加え、LCM(ライフサイクルマネジメント)戦略品である「クレストールOD錠」も承認を取得し、今年6月に新発売されました。生産本部として、シオノギの基本方針における「造る」の面から、新製品の発売に大きく貢献した1年でした。

一方で、長期収載品目の外部委託化に向けたプロジェクトも順調に進捗しています。安定供給と品質確保を目的とする「Mother Factory構想*1」の実現に向かい、確実に歩を進めた1年であったと考えています。

*1 Mother Factory構想:製品のライフサイクルに伴う販売量の増減に合わせた生産を行うため、自社サイトの生産規模超過に備え、国内外のCMOを積極的に活用していく製造戦略

2016年度の行動

2016年度以降も、申請・上市が予定されている品目が目白押しで、金ヶ崎工場、摂津工場、シオノギファーマケミカルにおいては、それらの商用生産立ち上げの準備に追われています。

インフルエンザ感染症治療薬候補S-033188は、国内において先駆け審査指定制度の対象品目となり、また、多剤耐性グラム陰性菌感染症治療薬候補S-649266も、FDAからQualified Infectious Disease Product(QIDP)に指定*2され、その有効性に大きな期待が持たれています。さらに日米同時に申請したオピオイド誘発性便秘症治療薬「ナルデメジン」も、上市に向けた準備が順調に進捗しています。各国の規制などに対応しながら生産体制を整えていきます。

一方、国内向けの新薬として、注意欠如・多動症治療薬候補S-877503およびS-877489において、早期上市を目指して開発が進んでいます。

これまでに経験がないほどの多くの新製品を世に出す好機に臨み、まさに、ここ1、2年が、シオノギの「生産技術力」を発揮する正念場と考えています。

生産本部は、「シオノギ創製の新薬を一刻も早く、病気に苦しんでおられる患者さまのもとにお届けすること」を目指し、これら新製品の早期上市実現に向け、関連本部のメンバーとしっかりと連携を取りながら、本部一丸となって、全力で取り組んでいきます。

*2 耐性菌感染症に対する新しい治療薬に対して、市場独占期間を5年間延長するなどのインセンティブを与える米国の法律に基づく指定

生産工場の強みと特長

01

金ケ崎工場

βラクタム系抗生物質の一貫生産体制を確立

金ケ崎工場は、セフェム系抗生物質およびカルバペネム系抗生物質の原薬から製剤・包装までの一貫生産体制により高品質な製品を国内外の患者さまにお届けしています。

近年、国内βラクタム系抗生物質の生産を取り巻く環境においては、規制の強化や生産コストの偏重により日本国内における原薬生産からの撤退が進み、中国や韓国、インドで生産した原薬を輸入し、製剤化以降を国内で行う製薬企業が増えています。しかし、金ケ崎工場は原薬生産を含めた一貫生産体制にこだわり続けています。原薬の海外生産は、コストメリットがあるものの、異物混入などの品質課題や安定供給面でのリスクがあります。一貫生産体制の強みは、何らかの問題が発生しても社内の連携と迅速な意思疎通により早期に解決に導き、結果的に供給リスクも低減できることです。また、シオノギが考える品質とは「製品品質」に限定したのではなく、生産活動に必要なエネルギーや排出されるCO₂の削減など地球環境保全に対する取り組みや、工場で働くすべての人々に対する安全衛生管理も含めた「シオノギ品質」です。

現在、金ケ崎工場ではグローバルに開発中の多剤耐性グラム陰性菌感染症治療薬候補S-649266の商用生産設備構築が始まりました。もちろんS-649266も金ケ崎工場での一貫生産となります。早急に商用生産を開始し、多剤耐性菌感染で苦しむ世界中の患者さまへ一日も早くお届けすることを金ケ崎工場の責任として全員一丸となって取り組んでいます。

シオノギの特長である、感染症領域の高い研究開発力と原薬から製剤・包装までの一貫した生産技術力を最大限に発揮することで、新規感染症や多剤耐性菌のグローバルでの脅威に立ち向かっていけると確信しています。



02

摂津工場

少量・多品種の生産に対応できるフレキシブルな工場

摂津工場は、錠剤、カプセル剤、注射剤などの医療用医薬品（抗生物質を除く）の生産拠点として、PIC/S*1やGMP*2に対応した品質保証体制のもと、少量・多品種の生産にも対応できるフレキシビリティのある設備と生産技術を備えています。生産性を弛まず改善向上し、「サインバルタ」、「イルベタンファミリー」などの戦略品目を必要とされている患者さまへお届けしています。

2015年11月発売の「アシテア」、2015年12月発売の「ムルプレタ」、2016年6月発売の「クレストールOD錠」などの新製品の上市にも貢献してきました。

今後も、安全や環境への対応も含めた経験やノウハウを活かした医薬品づくりにより「シオノギ品質」を確保し、グローバルでの提供を予定しているインフルエンザ感染症治療薬候補S-033188、オピオイド誘発性便秘症治療薬候補「ナルデメジン」、注意欠如・多動症治療薬候補S-877503ならびにS-877489の早期上市を実現していきます。

生産性の高い製造プロセスを構築し、病気で苦しむ患者さまに必要な最もよい薬を一日でも早くお届けすることにより、世界中の人々の豊かで健康な生活に貢献できるよう全力を注いでいきます。



*1 PIC/S: 医薬品査察協定および医薬品査察協同スキーム

*2 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

グローバルSCM

グローバルにおける安定供給と利益創出の両立を目指す



常務執行役員
グローバルSCM本部長
吉岡 貴幸

2015年度の成果

当本部のミッションは「安定供給を軸としたグローバルサプライチェーンを継続的に最適化し、顧客満足とシオノギファミリーの利益創出に貢献する」ことです。

2015年度は、国内外のサプライヤーとの契約・購買条件などの戦略的な見直しおよび物流業務の最適化により、原価低減を図ることができ、ロイヤリティー抜きの営業利益の黒字化にも大きく貢献しました。また、在庫のさらなる適正化により、たな卸資産を減少させることで、キャッシュ・フローの改善に貢献しました。さらに抗HIV薬「テビケイ」について、原薬の生産体制を強化することで安定供給を確実なものとし、売上拡大にも寄与しました。また、オピオイド誘発性便秘症治療薬候補「ナルデメジン」の上市を見据えてグローバルでの上市体制とサプライチェーン体制の基盤を構築しました。

2016年度の行動

今後ますます増大する自社品の円滑な上市および安定供給を実現するためには、より堅牢なグローバルサプライチェーンマネジメント(SCM)機能を確立する必要があります。そのために、本年度は当本部のミッションを一層進展させ、SGS2020の目標達成に向けたサプライチェーン体制の構築に向かう年にしたいと考えています。また、調達・生産・流通の各機能がこれまで以上にシームレスに連携することで、事業継続計画(BCP)も念頭に置いたサプライチェーン全体としての最適化を推進します。

国内では「 Crestol OD錠」の販売開始や「サインバルタ」の適応拡大がなされ、またグローバルには抗生物質「ドリペネム」や「オスフィーナ」に加えて、いよいよ「ナルデメジン」の上市も視野に入ってきました。これらの製品を世界中の患者さまに継続して届けることが本部のミッションであり、これを他部と連携しながら確実に実行していきます。

シオノギのボトムラインを支えるSCMの強み

2014年度からSCMにおける各機能がグローバルSCM本部として集約された結果、サプライチェーンの上流から下流までが一体化された共同管理体制が構築されつつあります。さらに本年度からは、ビジネス戦略策定とオペレーション推進の両機能を強化すべく、当本部をサプライビジネス戦略部とサプライオペレーション部からなる新体制に再編しました。

グローバルSCM本部は、生産部門と二人三脚となって、中・長期的な視点も含めた今後の「原価コントロール」についての取り組みを開始し、さらなる原価低減を目指します。また関連部署との連携のもとに、製品ライフサイクルや販売国に応じた製造戦略を立案・推進していくことで効率的に資源を配分し、ビジネスプランの達成および利益創出に貢献します。

信頼性保証

研究開発から販売後に至るまでのすべてのバリューチェーンにおいて、シオノギブランドの信頼性を守り、そして人々の健康を守っていく



執行役員
信頼性保証本部長
岩崎 利信

グローバルのシオノギ製品ポリシーとQuality Cultureの醸成

信頼性保証本部では2015年7月に「シオノギ製品ポリシー」を改定し、「シオノギグループ品質ポリシー」を制定しました。そこには2つの大きな意味があります。一つ目はシオノギの事業活動が世界各国に広がる中、グローバル基準に適用できるポリシーが必要であったこと。2つ目は製品という物の品質から、製品に関わるすべての活動（業務や製品、サービスを含めた総体）として品質を捉え直したことです。

この品質ポリシー制定を基点とし、品質保証部ではシオノギ製品を製造するすべての活動の品質を保証すべきと考え、Quality Cultureをキーワードとして活動を開始しました。具体的には、製造プロセスや文書管理による品質管理だけでなく、現場レベルでの品質に対する意識向上が非常に重要と考え、自社製造所や製造委託先で教育訓練の強化などに取り組んでいます。また、GMP/GDPのみならずGCPを含めすべてのGxP*においても、海外子会社（シオノギ Inc.やシオノギ Limited）と連携し、グローバルレベルでの品質維持向上に努めています。

*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

GDP (Good Distribution Practice): 医薬品の適正流通基準

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

新薬申請と安全性監視

2015年度は承認・申請活動や新薬上市に関わる機会の多い1年でした。特に、「ナルデメジン」の日米同時申請はシオノギとして初めての経験でしたが、日米欧にまたがった申請チームを設置し、申請方針や安全性情報の評価方法を徹底的に議論し、その合意に基づき申請資料や添付文書、リスク管理計画を作成しました。また新薬として上市された「アシテア」や、「サインバルタ」の効能追加（慢性腰痛症に伴う疼痛）では、医療機関や薬局との連携体制を事前に構築し、予測予防型の安全性監視活動を実施しました。このように国内における市販後の安全性監視についても新たな手法を取り入れ、シオノギ製品の価値最大化に貢献しています。また、医薬事業本部との連携活動を通じて、医薬品安全性情報の積極的な活用を目指し、プロアクティブな情報提供活動を行っていきます。その一環として、薬剤疫学研究基盤を構築し、それをベースとした医薬品情報や診療情報の新しい活用法を関係組織と協力しながら検討していきたいと考えています。

SGS2020の達成には、国内事業をさらに盤石なものとし、積極的にグローバル展開を図らなければなりません。私たちシオノギの活動が全世界に広がるにつれ品質リスクは高まります。事前リスクを予測し、事前に対応を図り、リスクを排除する、これが活動の基本です。信頼性保証本部は現場とともに行動し、製品に関わるすべての活動の信頼性を保証していきます。

国内事業

患者さま・医療従事者のベスト・メディカル・パートナーを目指す



常務執行役員
医薬事業本部長
久米 龍一

2015年度の成果

2015年度、戦略3品目(「クレストール」、「サインバルタ」、「イルベタンファミリー」)を中心に活動しました。2014年度にブロックバスターの仲間入りを果たした「クレストール」はさらなる成長を実現し、より多くの患者さまの治療に貢献することができました。「サインバルタ」は、うつ病を中心に成長しました。2016年3月には慢性腰痛症に伴う疼痛の適応追加を取得し、さらに多くの患者さまの治療への貢献を目指します。また、2015年度は、11月にアレルゲン免疫療法薬「アシテア」、12月に自社創製の血小板減少症治療薬「ムルプレタ」という、2つの新薬をラインナップに加えることができました。

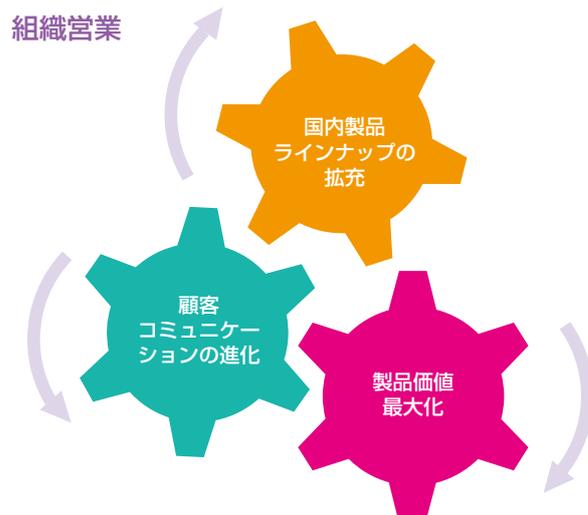
さらに将来に向けた基盤整備も行いました。超高齢社会に直面する課題先進国の日本においてさまざまな環境変化に対応できる事業への進化を目指し、医薬営業本部を医薬事業本部と改称しました。また、地域医療の進展に対応するため、医療連携サポート室を新設しました。MRと連携し、各地域の実情に合わせた医療・治療提案を行っていきます。

2016年度の行動

2016年度は、「サインバルタ」と「クレストール」にリソースを集中します。「サインバルタ」は、疼痛薬としてはこれまでになかった作用機序を有するため、疼痛領域においてはまず安全性からしっかりと情報提供を実施し、安心してご使用いただける体制を構築していきます。「クレストール」は2016年6月にOD錠を新発売しました。アドヒアランス*を高め、より多くの患者さまのお役に立てるよう活動します。

今後は地域医療の進展を踏まえ、医療連携サポート室の活動をさらに強化していきます。また、各エリアへの権限委譲を進め、強みである現場力を最大限に活かせる体制づくりを進めます。変化を楽しみ、チャレンジを続けながら、シオノギが「患者さま・医療従事者のベスト・メディカル・パートナー」となるよう活動していきます。

* 患者さまが積極的に治療方針の決定に参加し、その決定に従って治療を受け、また服薬すること





啓発活動の推進

01 感染症薬適正使用の推進への取り組み

感染症には伝播するリスクがあり、すべての人が罹患する可能性があります。また、ボーダーレス化、グローバル化が進展し、新興・再興感染症や薬剤耐性が問題となるなど、社会全体としての対応が求められています。

シオノギが目指している感染症薬の適正使用とは「安全かつ確実な治療、耐性菌や耐性ウイルスの選択・増加の抑制、および医療資源の有効活用のため、最も適した薬剤を最も適した投与量・投与方法で使用し、適切な時期に投与終了すること」です。この適正使用の推進のために、サーベイランスによる正確な疫学情報の把握、各種ガイドライン文献の精査、薬剤プロファイルの理解のもと、必要な情報を整理・提供しています。

患者さまの命にもかかわり、経済活動への影響も大きい疾患である感染症の克服のために、予防から治療にわたる情報提供を通じて、ベスト・メディカル・パートナーとして貢献することを目指しています。

02 疼痛緩和推進への取り組み

人々が生活していく中で、「痛み」は避けられないものです。シオノギは、疼痛治療に広く貢献するために、疼痛緩和推進室を設置し、「疼痛コンシェルジュ企業」を目指して活動しています。私たちが考える「疼痛コンシェルジュ企業」とは、「個々の患者さまに対して、最適な疼痛治療が行われるための情報と有用な治療薬を医療従事者に提供することに、全社をあげて取り組んでいる企業、そしてその結果、医療従事者に選ばれる企業」です。

2015年度は、「サインバルタ」の適応追加として、線維筋痛症・慢性腰痛症に伴う疼痛の承認を取得しました。また、現在、「サインバルタ」の変形性関節症に伴う疼痛、オピオイド誘発性の便秘症治療薬候補「ナルデメジン」の承認申請中です。さらに、「オキシコンチン」の乱用防止製剤、非がん領域の適応追加についても申請準備中です。

このように、2016年度以降も、承認上市予定の疼痛関連製品が目白押しです。自社製品のみならず、患者さまに合った最適な疼痛治療を提案することにより、痛みで苦しむ患者さまを一人でも多くの痛みから解放することに貢献していきます。



「がんの痛み治療」の普及と啓発を目的とした企業団体「緩和ケア推進コンソーシアム」を設立・参画しています。

03 医療連携への取り組み

地域医療構想の策定、地域包括ケアシステムや在宅医療の推進など、患者さまや医療従事者の高度なニーズに応えることが求められ、私たちを取り巻く環境は大きく変わってきています。地域医療に貢献し、新しいビジネスモデルを構築するため、2015年10月に医療連携サポート室を発足させました。発足以来、都道府県の地域医療推進担当者、医療従事者、医療関連団体などを中心にコンタクトを重ね、地域ごとに異なる現状や課題など、今後の活動の礎となるさまざまな情報を収集してきました。地域医療連携サポート室・流通統括部などの関連部署とMRが情報を共有し、一丸となって、地域課題に貢献していきます。

海外事業

米国におけるグローバル製品育成力の進化と、各拠点の基盤整備に取り組む



執行役員
海外事業本部長
竹安 正顕

2015年度の成果

米国においては、閉経後膣萎縮症 (VVA) 治療薬「オスフィーナ」の拡大を目指し、最低90日の処方による効果発現を医療従事者に理解していただくための学術活動や、一般消費者に対するプロモーション活動 (DTC*) による受診行動の促進、保険カバー率の向上を推進する活動に全力をあげてきました。そして2015年度後半から、個々の保険の状況に応じて患者さまの自己負担を軽減する購入サポートを拡充した結果、調剤された処方箋数は明らかな増加に転じて、米国のVVA市場全体が伸び悩む中で唯一成長をリードする薬となっています。また欧州においては、2015年10月イタリア、2016年1月にスペインで順次オスペミフェンの販売を開始しました (商品名: センシオ)。さらに、シンガポールにおいてもオスペミフェンの承認取得に向けた活動を進めています。一方、中国C&O社においては、新薬の上市による収益性の高い企業への変革を目指した事業基盤の構築を進めています。

台湾塩野義においては、現在グローバルに耐性菌問題が深刻化している状況を鑑み、感染症薬の適正使用を推進するために「感染症薬適正使用推進部」を発足させました。北京塩野義でも同様の組織を立ち上げ、アジアにおける耐性菌問題に積極的に取り組んでいます。

*DTC (Direct to Consumer) : 一般消費者に直接情報提供を行うこと

2016年度の行動

SGS2020の販売主力エリアである米国においては、「オスフィーナ」のさらなる拡大に向け、米国内の各地域の実情に応じたきめ細かな販売促進活動を進めるほか、2017年度に予定されている「ナルデメジン」について、上市後の速やかな販売拡大のための活動にも注力していきます。

また、欧州においては新製品の開発と「センシオ」の販売活動、アジアにおいては感染症薬の適正使用への取り組みのほか、新製品の投入に向けた活動を進めていきます。

グローバル製品オスペミフェン

オスペミフェンは、既存の外用エストロゲン製剤に代わる初めての経口治療薬として、2013年6月に米国 (商品名: オスフィーナ) で発売されました。その適応症は、膣上皮の生理学的変化の改善ならびに閉経後膣萎縮症に伴う中等度から重度の性交痛です。悩んでいても声に出しにくい症状であること、パートナーとの関係性に深刻な影響を与えかねない症状であることを患者さまの立場に立って真に理解し、少しでも多くの患者さまに使っていただくことにこだわった販売活動を続けています。テレビCMにおいても実際の患者さまに自身の体験を語っていただき身近な疾患として認識を高めていただくことを目指しました。イタリアとスペイン (商品名: センシオ) でも中等度から重度の閉経後膣萎縮症を適応症として上市し、シオノギ初のグローバル開発品として、今後その他の地域においても展開を検討していきます。





強みの最大化のために

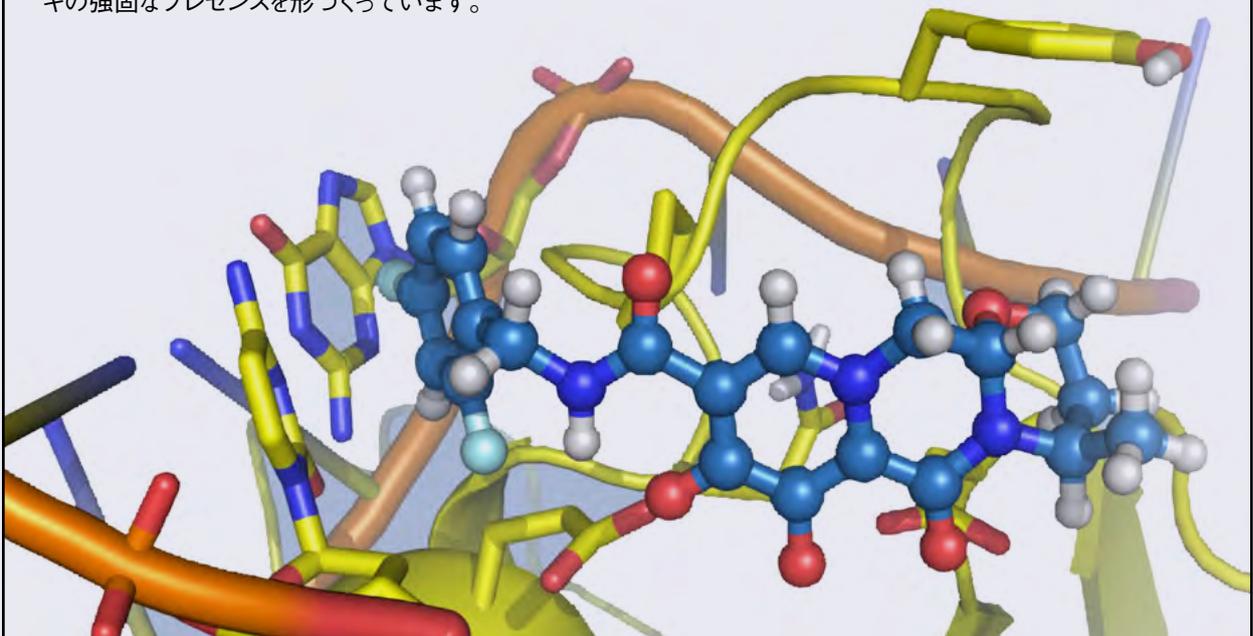
創薬型製薬企業として成長する

感染症、疼痛・神経の2領域をコア疾患領域として掲げ、「創薬型製薬企業として成長する」ことをスローガンにSGS2020はスタートしました。感染症と疼痛・神経の2領域をSGS2020で掲げたのは単なる偶然ではなく、シオノギの創薬の長い歴史の中で培われた土壌が基盤になっています。

そもそも、感染症と人類との関係性は不可分のものであり、人類は有史以前よりさまざまな感染症に脅かされてきました。1928年のフレミングによるペニシリンの発見により、ようやく人類は感染症をコントロールする術を手に入れました。その後、人類が薬を創れば、病原体もその耐性を獲得して生き延びようとする歴史が繰り返されています。新興・再興感染症の問題も含め、グローバルで大きな社会課題となっている感染症に対する取り組みは、シオノギの一つの強みとして今後も継続・強化させていかねばなりません。

また疼痛・神経領域においては、世界中で進行する社会の超高齢化を背景にそのニーズがますます高まっています。薬をはじめとする医療の質の向上によって、世界中の平均寿命が延びてはいるものの、その一方でQOLの観点から健康寿命の延伸に注目が集まっています。痛みの知覚や認知機能の低下は、QOLを著しく損ないます。健康寿命の延伸に貢献する薬を提供することで、人々の人生をよりよいものにしていきたいと考えています。

シオノギは感染症、疼痛・神経の2領域において、低分子創薬の強みを発揮し安価な薬剤を提供することで、これまで人々の健康に奉仕してきました。しかしそれはシオノギ単独で成し得たことばかりではありません。シオノギは、「人々の健康を守るために必要な最もよい薬を提供する」ために他社や外部機関と連携することも重要視してきました。最適なパートナーと最適な方法でイノベーションを最大化する、という精神が底流にあり、これがアライアンスの強み形成につながっています。そして現在の国内外における製薬企業やアカデミアとの連携を通じたシオノギの強固なプレゼンスを形づくっています。



国内医療用医薬品 戦略品目ラインナップ

戦略7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。

「クレストール[®]錠」 「クレストール[®]OD錠」

(高コレステロール血症治療薬)

発売:「クレストール[®]錠」2005年4月、
「クレストール[®]OD錠」2016年6月



シオノギ創製の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げます。OD錠は患者さまのアドヒアランス向上に貢献するために、シオノギの技術により開発され、速やかな崩壊性と高い錠剤硬度を両立した製剤です。

「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、線維筋痛症に伴う疼痛治療薬、慢性腰痛症に伴う疼痛治療薬)

発売: 2010年4月



抗うつ薬として世界100か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。

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。

国内において、2015年5月には線維筋痛症に伴う疼痛、2016年3月には慢性腰痛症に伴う疼痛治療薬としての適応が追加されました。

イルベタンファミリー

「イルベタン[®]錠」
「アイミクス[®]配合錠」
「イルトラ[®]配合錠」

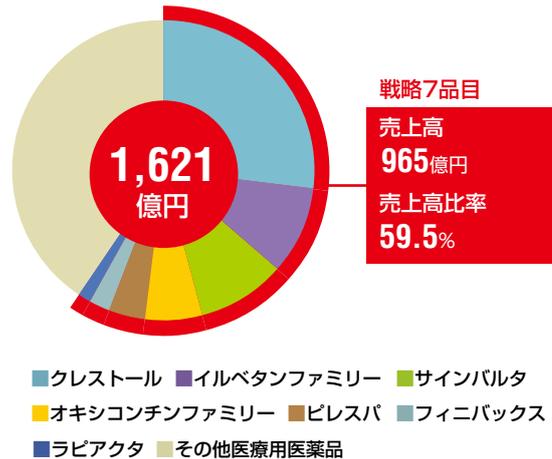
(高血圧症治療薬)

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



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」とともにイルベタンファミリーとして高血圧治療に貢献します。

2015年度 医療用医薬品国内売上高



オキシコンチンファミリー

「オキシコンチン[®]錠」
「オキノーム[®]散」
「オキファスト[®]注」

(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

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です。

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できます。

「ビレスパ[®]錠」

(特発性肺線維症治療薬)

発売: 2008年12月



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。

「フィニボックス[®]点滴静注用」 「フィニボックス[®]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)



シオノギ創製の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。

「ラビアクタ[®]点滴静注液バッグ」 「ラビアクタ[®]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



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。

シオノギヘルスケア設立

国内におけるコンシューマーヘルスケアを担う新会社として、シオノギヘルスケア(塩野義製薬100%子会社)を2016年1月に設立しました。

シオノギヘルスケアの設立への想い

世界でいち早く超高齢社会を迎えた日本は、40兆円を超える国民医療費(2013年度)による財政圧迫に悩む課題先進国でもあります。この医療費の抑制策の一つとして注目されているのが、政府によるセルフメディケーションの推進です。2017年度からはOTC医薬品の購入に対する税制面での優遇など、OTC医薬品の活用をテーマとした医療環境は大きな変化を迎えています。こうした中で設立したシオノギヘルスケアのミッションは、より生活者に近い立場に立ったセルフメディケーション分野での貢献により、人々の健康寿命の延伸に貢献することです。

独立した会社として、よりスピーディーに

生活者に購入の判断が委ねられているOTC医薬品では、市場ニーズの移り変わりが激しく、スピーディーな製品開発と製造販売承認の取得、そしてプロモーションの手法にも常に変化が要求されます。この日々変化する市場環境においては、シオノギの一つの部門としては発揮し難い、独立した会社ならではの「スピード」が大きな競争優位となります。つまり独立は私たちがセルフメディケーションの市場で勝ち抜くために必要な選択でした。

戦略製品

痛み、オーラル、健康増進、感染の4つのカテゴリーが事業活動の中心です。特にオーラル領域を有望視しています。高齢者の健康維持において重要な残存歯の数は、この10年で飛躍的に増えましたが、一方で一部の歯を失ったことで「食」への興味を失う人も少なくありません。クッションタイプ、のりタイプ、そしてテープタイプの3種類の特徴ある義歯安定剤をラインナップに揃えるコレクトシリーズは、義歯を安定させることにより会話する楽しみを取り戻し、「食」への興味も維持・回復させるなど、私たちの考える健康寿命の延伸に貢献できるブランドとして期待を寄せています。

「創り、造り、売る」のすべてを行います

シオノギヘルスケアはシオノギの基本方針を守り、創薬、製造、そして販売活動を一貫して効率よくやり遂げ、より多くの人々の「健康寿命の延伸」に貢献できるよう、常に進化を目指します。



シオノギヘルスケア
代表取締役
平野 格

主な製品ラインナップ

解熱鎮痛薬 セデスシリーズ



イソプロピルアンチピリンを主成分とした、がまんできないつらい痛みにも、速く、よく効く解熱鎮痛薬です。

ビタミン剤 ポポンシリーズ



「医薬品基準のマルチビタミン」として体調を崩しやすい方の健康をサポートします。

イソジン®



アポロ計画にも使われた強力な殺菌効果のあるポビドンヨードが主成分のうがい薬、きず薬、手洗い薬です。ムンディファーマ社との販売提携契約により2016年よりシオノギヘルスケアが販売しています。

イソジン®はムンディファーマ(株)の登録商標です。

「新セデス錠」の新テレビCMのご紹介

頭痛の妖精「ズキズキミツキ」に扮する女優の山本美月さんが、その妖精のいたずらに悩むOL役との一人二役に挑戦します。後半、「ズキズキミツキ」は「新セデス錠」に閉じ込められ、にこやかな笑顔を取り戻すという内容です。同様のストーリーに仕立てた「セデス・ハイ」版のテレビCMでは、より強そうな黒い「ズキズキミツキ」がデート中の女性を驚かせます。



コーポレート・ガバナンス

取締役が一丸となり、シオノギの持続的な成長と中長期的な企業価値向上の実現に向け、全力を尽くします



後列左から、安藤 圭一、澤田 拓子、野村 明雄、茂木 鉄平
前列左から、塩野 元三、手代木 功

基本的な考え方

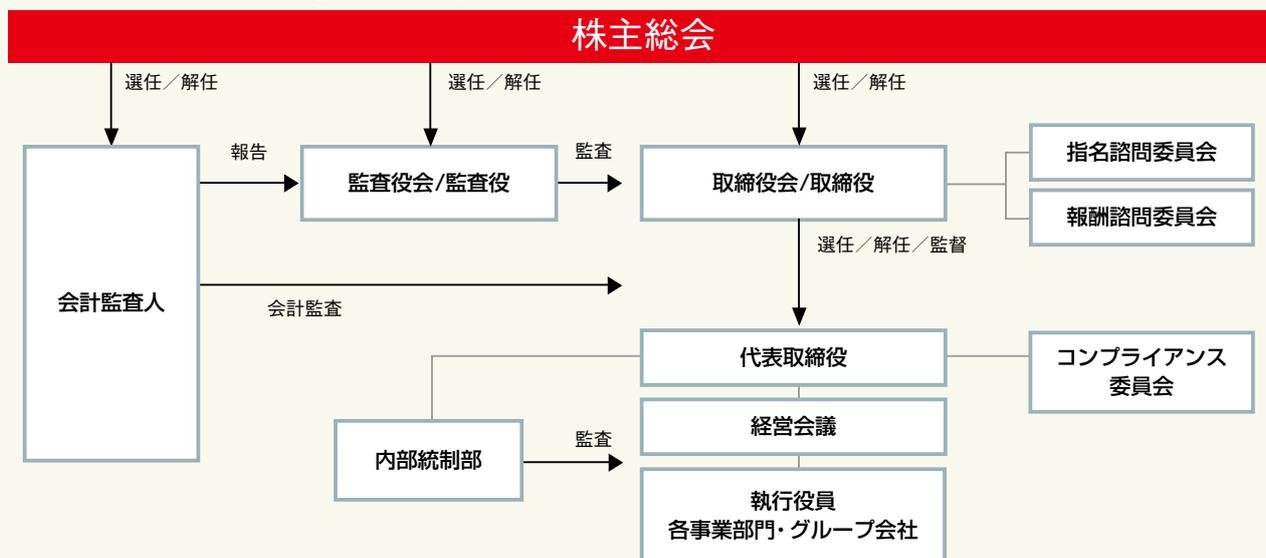
当社グループは、経営理念である「シオノギの基本方針」のグローバルでの具現化に向け、コーポレート・ガバナンス体制を整備してきました。昨年、適用が開始されたコーポレートガバナンス・コードの趣旨に則り、「コーポレート・ガバナンス」を、会社が株主をはじめ顧客・従業員・地域社会などの立場を踏まえた上で、透明・公正かつ迅速・果断な意思決定を行うための仕組みと定義し、最良のコーポレート・ガバナンスを実現させるために取締役会におきまして「コーポレート・ガバナンスに対する基本的な考え方」を制定しました。

当社は、「コーポレート・ガバナンスに対する基本的な考え方」に基づき、株主に対する受託者責任およびステークホルダーの皆さまに対する責務を果たし、当社グループの持続的な成長と中長期的な企業価値の向上を図っていきます。

コーポレート・ガバナンス体制

当社は、適正な経営判断に基づく業務執行を推進し、監査役による監査機能、内部統制部によるモニタリング機能などの充実を図ることにより、経営監視体制が円滑に機能すると考えることから監査役会設置会社を選択しています。コーポレート・ガバナンス体制は、経営と業務執行の分離を図り、中長期的な経営計画に基づき経営判断を行う取締役と業務執行を推進する執行役員が中心となり、迅速かつ機動的な意思決定により業務を遂行しています。取締役の半数以上を社外取締役とすることで監督機能を高め、経営監視の強化を図っています。

コーポレート・ガバナンス体制図(2016年6月30日現在)



取締役会

取締役会は、原則月1回開催し、経営に影響を及ぼす重要事項の意思決定を行うとともに、業務執行の監督を行っています。取締役の業務執行に対する監督機能の一層の強化を図り、社外の視点からも透明性・公平性の高い経営を進めるため、2009年度から2名の社外取締役を選任し2012年度から1名増員し、3名としています。さらに2015年度には、一層の経営強化および多様性(ダイバーシティ)の推進を図るため、取締役1名(女性)を増員し、取締役6名の体制としました。社外取締役3名は、いずれも、独立役員として当社の果たすべき企業責任を認識し、透明性の高い経営に貢献しています。

また、公正な見地から当社の経営判断に臨み、取締役としての人材の適性、経営に及ぼす影響、職務や対価の妥当性などについて多角的に検証するため、取締役会の諮問機関として、指名諮問委員会、報酬諮問委員会を設け、社外取締役が各々の委員長に就任しています。

監査体制

取締役および各組織が実施する業務の適法性、妥当性を確保するため、監査役および内部監査機能である内部統制部が必要に応じて職務の執行状況の監査を実施し、代表取締役との意見交換を通じて、必要な措置を講じる体制を構築しています。

監査役(会)は常勤監査役2名、社外監査役3名で構成されるその社外監査役はいずれも独立役員です。監査役は取締役会や経営会議などの重要な会議に出席し、必要な意見を述べるとともに、「監査役監査基準」に則った業務監査、会計監査を通じて、取締役および各業務執行責任者の実施した業務の適法性、妥当性についての検証を行っています。

業務執行体制

激変する事業環境にタイムリーに対応し、機動的かつ柔軟な業務運営を行うため、執行役員制度を導入しています。職務の執行を審議する機関として、取締役、常勤監査役および業務執行の責任者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。

諮問委員会の役割と構成メンバー

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。

		指名諮問委員会	報酬諮問委員会
社内取締役	塩野 元三	●	
	手代木 功	●	●
	澤田 拓子		
社外取締役	野村 明雄	委員長	●
	茂木 鉄平	●	委員長
	安藤 圭一		
常勤監査役	岡本 旦		●
	加藤 育雄		
社外監査役	横山 進一		
	福田 健次		
	月原 紘一		

● 委員を示します

コーポレートガバナンス・コードへの対応(抜粋)

基本方針1

株主の権利・平等性の確保

方針

当社は、株主総会における議決権をはじめとする株主の権利が実質的に確保され、株主の皆さまが株主としての権利を適切に行使できる環境を整備していきます。

取り組み

- ・いわゆる集中日(6月29日)を避け、6月23日に株主総会を開催しました。
- ・株主総会開催日の3週間前(6月1日)に招集通知を発送するとともに、招集通知発送6日前(5月26日)にウェブサイト開示しました。
- ・招集通知に役員候補者全員の顔写真および選任理由を掲載しました。
- ・電磁的方法による株主総会議決権行使およびICJ*1の議決権電子行使プラットフォームを利用できる環境としています。また、招集通知の英訳版を当社ホームページ、TDnet*2、ICJのサイトに開示しました。

*1 「議決権電子行使プラットフォーム」を運営する東京証券取引所とBroadridge Financial Solutions, Inc.の合弁会社

*2 東京証券取引所の運営する適時開示情報伝達システム(Timely Disclosure network)

基本方針3

適切な情報開示と透明性の確保

方針

当社グループは、広く社会に信頼される企業として、経営の透明性向上を重要な責務の一つと考えています。この考えに基づき制定した「ディスクロージャーポリシー」において、すべてのステークホルダーの皆さまに、会社情報の公平かつ適時適正な開示を継続的に行うことを定めています。

取り組み

- ・経営理念、中期経営計画を開示しました。
- ・コーポレート・ガバナンスに対する基本的な考え方を制定し、開示しました。
- ・取締役の報酬を決定するにあたっての方針と手続きを開示しました。
- ・取締役の選任にあたっての方針と手続きを開示するとともに、個々の選任理由も開示しました。

基本方針4

取締役会等の責務

方針

取締役会の体制

取締役による業務執行に対する監督機能の充実を図り、経営の透明性を高め、公平性の高い経営を進めることができるよう、以下の考え方に基づき、取締役候補者を選任する方針です。

- ・(独立)社外取締役を半数以上
- ・経営に関する経験、法務、財務などの専門的知識、医学・薬学的見地などさまざまな要素を考慮
- ・性別、年齢、国籍、技能などの多様性の確保

なお、独立社外取締役の選任にあたっては、金融商品取引所の定める独立性基準とともに、その役割・責務を果たすために当社が定めた「要件」および「独立性判断基準」に基づき、候補者を決定しています。

役割・責務

取締役(会)は経営に影響を及ぼす重要事項の意思決定および業務執行の監督を重要な役割とし、その責務を果たしていきます。なお、取締役会にて意思決定が必要な事項につきましては、取締役会規則に決議事項として定めていますが、取締役会規則に定められている決議事項以外は、執行役員を中心とする経営陣に業務執行に関する重要事項の意思決定を委任しています。

取締役・監査役の支援体制

取締役・監査役がその役割・責務を果たすことができるように必要な情報をタイムリーに提供するとともに、取締役・監査役からの要求に応じた情報提供を行っています。また、人員面および費用面など取締役・監査役を支援する体制を整備しています。

取り組み

- ・代表取締役社長と社外役員との意見交換会(社外役員・社長意見交換会)および常勤監査役主催による経営幹部との情報交換・学習会(社外役員情報交換・学習会)を開催し、社外役員間および社外役員と経営幹部との連携を図りました。
- ・2015年の取締役会の実効性について、当社が制定した「コーポレート・ガバナンスに対する基本的な考え方」に基づき「取締役・取締役会の体制、役割・責務、運営」を中心に、各取締役・監査役に対してアンケートおよびヒアリングを実施し、取締役会におきまして分析・評価しました。

その結果、当社取締役会は、適切に運営されており、実効性は確保されていると評価しています。本評価結果を踏まえ、取締役会のより高い実効性の確保に向けて、継続的に改善を進めていきます。

株式市場のニーズに応えるIR活動

当社グループは、株式市場のニーズに沿った有益な情報開示と積極的なIR活動に取り組んでいます。決算説明会およびカンファレンスコールにおいて、経営陣が経営方針や業績を説明するとともに、個別取材における補足説明を充実させています。また、製薬企業の要である研究開発に関する説明会を毎年開催しています。

今後も、株主や投資家の皆さまとの双方向の対話を継続的に推進し、そこから得られた貴重な意見・アドバイスを各事業活動に反映することで企業価値の向上につなげていきます。

「IR優良企業賞」を受賞

「IR優良企業賞」は、日本IR協議会が株式公開をしている会員企業を対象として、IRの趣旨を深く理解し、積極的に取り組み、市場関係者の高い支持を得るなどの優れた成果をあげている企業を選び表彰するものです。2014年の「IR優良企業特別賞」に続き、2015年は、「IR優良企業賞」を受賞しました。

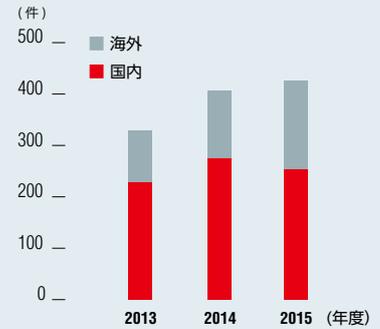
受賞理由

- ・ 経営トップのIRへのコミットメントが強く、説明に説得力がある。
- ・ 投資家の意見の中で与すべきものを経営に反映し、IR活動を企業価値創造に活かしている。
- ・ 情報開示にも真摯に取り組む、業績にネガティブな情報も経営トップ自らが丁寧に説明して、高評価を得た。
- ・ 開発担当者によるR&D説明会も定期化しており、情報開示に対する意識が社内の意識改革の表れと評価されている。

ベストIR企業ランキング第1位に選出

世界的に著名な米国大手金融情報誌Institutional Investor誌が世界の機関投資家・アナリスト570名の投票を基に、優れたIR活動を行う上場企業を発表する「All-Japan Executive Team Rankings」において、当社は、ヘルスケアセクターの「ベストIR企業」部門ならびに「ベストCEO」部門で第1位に選出されるなど、高い評価を受け「Most Honored Company」に選出されました。

機関投資家・証券アナリスト面談件数



株価の推移



コーポレートガバナンス・コードが求める開示事項、説明事項に関するより詳細な情報はコーポレート・ガバナンス報告書をご覧ください。

内部統制システムに関する基本的な考え方および整備状況

シオノギは2006年5月開催の取締役会において、業務の適正を確保するための体制(内部統制システム)の整備に関する基本方針を決議しました。以降、シオノギグループ全体での体制整備に努めるとともに、運用状況を踏まえた上で、毎年取締役会において決議内容を見直し、継続して内部統制システムの整備・運用の強化・充実を図っています。

また、金融商品取引法における内部統制報告制度への対応として、信頼性のある財務報告を重視する姿勢の啓発と浸透をグローバルに図っています。加えて、「財務計算に関する書類その他の情報の適正性を確保するための体制の評価」を確実にを行い、毎年継続して改善を積み重ねることにより、シオノギグループ全体の財務報告の信頼性の向上に努めています。

シオノギは、役員・従業員が、経営理念であり価値観である「シオノギの基本方針」を共有し、コンプライアンスを遵守して職務を遂行することにより、透明で誠実な経営を推進していきます。

リスクマネジメント

当社グループは、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、危機管理規則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。

また、SGS2020を達成しグループ全体が成長し続けるためには、あらゆる経営資源を守り揺るぎない強固な経営基盤を構築することが重要と認識し、グループ全体における物理的セキュリティレベルの向上に取り組んでいます。今後も、常にリスクと隣合せであるという意識を全社員が高く持つことで、貴重な経営資源の確保を図っていきます。

*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。当社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

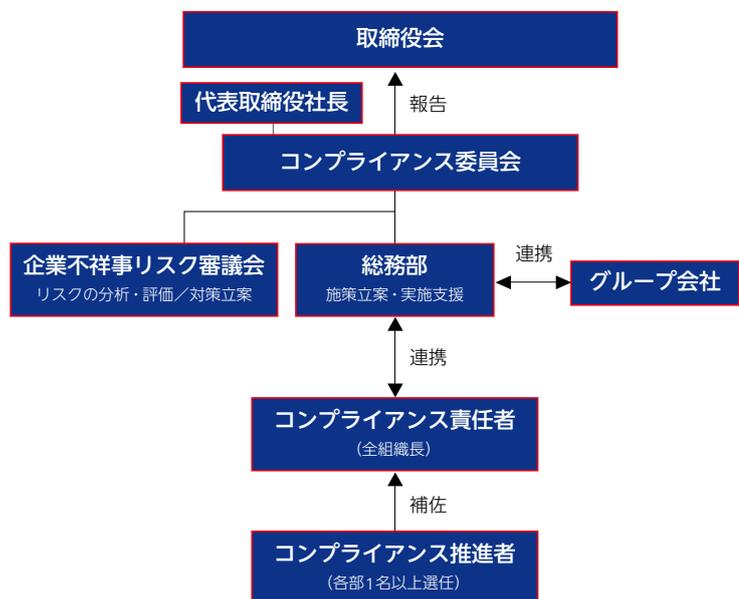
医療に携わるグローバル企業としてシオノギがさらに成長し続けるためには、高い倫理観に裏打ちされた企業の誠実性が不可欠です。

当社グループは、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、全従業員に対し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。また、シオノギ・コード・オブ・プラクティスを定めるとともに、シオノギグループ腐敗行為・贈収賄防止ポリシーを明確に宣言しています。

また、役員およびシオノギグループ全従業員を対象にしたコンプライアンス教育として、「シオノギ・コンプライアンス・ハンドブック」の作成・配布、コンプライアンスに関する啓発・注意喚起メッセージの発信、コンプライアンスに関する意識調査などを実施しています。

今後も、従業員一人ひとりがコンプライアンスを遵守し、誠実な行動を続けることで、企業のさらなる成長を支え、社会から尊敬される企業となることを目指していきます。

コンプライアンス推進体制図(2016年3月現在)



社外取締役メッセージ

企業が社会に対して貢献し続けるためには、その企業が社会からの信頼を得て、その信頼とともに持続的に成長していくことが重要です。その基礎にはコーポレート・ガバナンスの強化が不可欠であり、経営に関する意思決定の透明性を確保するとともに、積極的に情報の開示を推進していくことが重要になります。

シオノギの取締役会は、これまでコーポレート・ガバナンスの強化に積極的に取り組むとともに、透明性の高い経営と質の向上に努めてきました。

今後も、企業経営者としての経験、関西財界において培ったさまざまな知見を活かし、また社外取締役としての独立性をも重視しつつ、シオノギの経営における透明性と質の向上に貢献していきます。



社外取締役
野村 明雄

私は、国内外における多くのコンプライアンス問題に独占禁止法、腐敗防止法、環境法などの観点から関与してきました。弁護士として国際企業法務に携わってきたこうした経験を活かし、シオノギの果たすべき企業責任を認識した上で、グローバルな観点から、法令の遵守を基本的前提とする意思決定への助言を行ってきました。

今後も、シオノギが創薬型製薬企業としてグローバルに成長していく過程において必要となる法的な指摘・提案や、海外子会社を含めたコーポレート・ガバナンス体制およびコンプライアンス体制の強化に関し、私の専門的見地から貢献することで、社外取締役として、シオノギの公正な経営意思決定に寄与していきます。



社外取締役
茂木 鉄平

このたび、新たにシオノギ製薬の社外取締役に就任しました安藤圭一です。

私はこれまでに財務・ファイナンス分野において幅広い経験を有し、また空港運営事業においてはCEOとして、「戦略的成長プログラム」を策定・推進し、ビジネスモデルを変革するとともに、日本初の空港運営民営化を実現しました。

このような経験、知見を最大限に活かし、シオノギ製薬がSGS2020で掲げる「創薬型製薬企業として成長する」というビジョンを具現化するために必要な経営判断に対して、的確な助言を行使し、シオノギの企業としての成長と経営の質の向上に貢献していく所存です。



社外取締役
安藤 圭一

新任監査役メッセージ

事業環境が大きく変化する中で、当社が創薬型製薬企業として健全で持続的な成長を実現し社会的信頼に応えるためには、新薬創出に向けた大きな投資やグローバル規模でのアライアンスが不可欠となります。トップマネジメントは、時にはリスクを取った大きな経営判断を求められることがあります。私は長きにわたり創薬研究の最前線で培った経験と知識を活かし、経営陣が取るリスクが許容範囲内であり、かつ企業価値向上に値するものかをしっかりと注視していきます。今後もステークホルダーの皆さまに信頼される創薬型製薬企業としてあり続けるために、監査役の責務を果たしていきます。



常勤監査役
加藤 育雄

役員紹介 (2016年6月30日現在)

取締役



代表取締役会長

塩野 元三

1972年 入社
1984年 営業計画部長
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 動植物工業品事業部長
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)

取締役会出席状況

11回中 11回出席



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 医薬研究開発本部長
2006年 専務執行役員 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)

取締役会出席状況

11回中 11回出席



取締役 専務執行役員 経営戦略本部長

澤田 拓子

1977年 入社
2002年 医薬開発部長
2007年 執行役員 医薬開発本部長
2010年 常務執行役員 医薬開発本部長
2011年 専務執行役員 Global Development Office統括
2013年 専務執行役員 Global Development Office統括
兼 医薬開発本部長
2014年 専務執行役員 グローバル医薬開発本部長
2015年 取締役 専務執行役員 経営戦略本部長(現)

取締役会出席状況

9回中 9回出席

社外取締役



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

11回中 11回出席

重要な兼職の状況

(株)ロイヤルホテル 社外取締役



社外取締役

茂木 鉄平

1989年 弁護士登録
1989年 大江橋法律事務所入所
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
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)
2014年 (株)ニイタカ 社外監査役
2015年 倉敷紡績(株) 社外監査役
2015年 (株)ニイタカ 社外取締役(監査等委員)(現)
2016年 倉敷紡績(株) 社外取締役(監査等委員)(現)

取締役会出席状況

11回中 11回出席

重要な兼職の状況

弁護士法人大江橋法律事務所社員
大江橋法律事務所パートナー
(株)ニイタカ 社外取締役(監査等委員)(現)
倉敷紡績(株) 社外取締役(監査等委員)(現)



社外取締役

安藤 圭一

2003年 (株)三井住友銀行 執行役員
2006年 同行 常務執行役員
2009年 同行 取締役 兼 専務執行役員
2010年 同行 代表取締役 兼 副頭取執行役員
2012年 新聞西国際空港(株) 代表取締役社長
2012年 同社代表取締役社長 兼 CEO
2016年 当社社外取締役(現)
2016年 銀泉(株) 代表取締役社長(現)

重要な兼職の状況

銀泉(株) 代表取締役社長

常勤監査役



常勤監査役

岡本 旦

1978年 入社
2006年 経営支援センター長
2007年 総務人事部長
2008年 人事部長
2011年 内部統制部長
2015年 常勤監査役(現)

取締役会出席状況 監査役会出席状況
9回中 9回出席 6回中 6回出席



常勤監査役

加藤 育雄

1988年 入社
2007年 新薬研究所長
2010年 創業・開発研究所長
2011年 創業・開発研究所長 兼
シオノギテクノアドバンスリサーチ(株)
代表取締役社長
2013年 創業・開発研究所長 兼
シオノギテクノアドバンスリサーチ(株)
代表取締役会長
2014年 シオノギテクノアドバンスリサーチ(株)
代表取締役会長
2016年 常勤監査役(現)

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

吉岡 貴幸

執行役員

花崎 浩二

竹安 正顕

ジョン ケラー

畑中 一浩

日裏 深雪

岩崎 利信

塩田 武司

社外監査役



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
2014年 レンゴー(株) 社外監査役(現)
2014年 住友生命保険相互会社 取締役 退任

取締役会出席状況 監査役会出席状況
11回中 11回出席 8回中 8回出席

重要な兼職の状況

住友化学(株) 社外監査役
レンゴー(株) 社外監査役



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
11回中 11回出席 8回中 8回出席

重要な兼職の状況

堂島法律事務所 パートナー



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 同社 代表取締役会長
2012年 同社 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
11回中 11回出席 8回中 8回出席

重要な兼職の状況

(株)ぐるなび 社外取締役

社会との多様なかかわり

シオノギはこれまで、多様なステークホルダーの皆さまと長年にわたり信頼関係を構築してきました。

「人々の健康を守るために必要な最もよい薬を提供する」という基本方針に則り、企業活動のみならず、社会の一員としてさまざまな活動に取り組み、持続的で健全な社会の実現に向け、広く貢献してきました。

当社グループは、1878年の創業から現在に至るまで、人々の健康を守るためのさまざまな取り組みを行ってきました。

第一義には、病気でまさに苦しむ患者さまをお助けするために、薬の提供を通じた貢献をしてきました。また、患者さまをお助けしたい一心で治療に取り組む医療従事者の皆さまに対しても、新薬という新しい治療選択肢の提供を通じて貢献し、医療の充実や人々の健康増進のお手伝いをしてきました。

しかし、当社グループのステークホルダーは、患者さまや医療従事者の皆さまだけにとどまるものではありません。人々の健康を守るためには、医療の質をますます向上させていかなければなりません。そこに関わる人々だけではなく、一人ひとりの医療に関する知識や技術レベルも高めていく必要があります。高度な医療は、高度な科学の裏付けがあってこそ実現されるものであり、そのためには、国内・海外を問わず、先進的な研究を支援し、それに従事する研究者を支援することも重要です。

また、高度な医療に対するアクセシビリティも重要です。医療が存在しているだけでは不十分であり、人々の公衆衛生に対する理解を高め、医療アクセスについての認知向上、医療にアクセスしやすくなる環境の整備も、人々の健康を守るためには不可欠な要素です。また、先進国のような医療制度が整っていない途上国における医療アクセスの向上も同様です。同時に、薬の正しい使い方に関する啓発も重要になってきます。

シオノギは、製薬企業としてさまざまな関係者をつなげる製品、サービスおよび場を提供し、医療の質を向上させ、人々の健康を守り、そしてそれを持続性のある形でやり遂げ続けます。それが、シオノギが社会に対して果たしていくべき責任であると考えています。



人々の健康を守る

薬を通じた貢献

必要な最もよい薬の提供
～創り、造り、売る～

科学・医療の向上 を通じた貢献

- 先進的な研究支援
- 研究者育成

医療アクセス向上 を通じた貢献

- 薬の適正使用推進 
- 途上国の公衆衛生

シオノギの持続性、
イノベーションの基盤としての従業員



日本からアフリカへ、
ママがつなげる元気のパン

科学・医療の向上を通じた貢献

公益財団を通じた科学・医療振興への貢献

1915年設立の公益財団法人 乙卯研究所は、広く薬学の研究を行うことを主要事業としており、特にこれまで天然物アルカロイドの全合成など、高度な有機化学研究と若手研究者の育成に注力してきました。また、公益財団法人 蓬庵社を1954年に設立し、薬学に関する研究・調査に対する助成を通じて、薬学研究の発展に貢献してきました。さらに、1988年には公益財団法人 細胞科学研究財団が設立され、細胞科学に関する研究の助成と研究者の育成を通じて、まだ「細胞科学」という分野が黎明期にあった時代から先見の明をもって、細胞科学領域発展の一翼を担ってきました。このようにシオノギは公益財団法人を通して、広く日本の科学・医療の振興に長年にわたり取り組んできています。

Milner Therapeutics Institute and Consortiumへの参画

Milner Therapeutics Institute and Consortium (MTC)は英国ケンブリッジ大学が中心となり2015年に創設された、創薬研究に特化したコンソーシアムです。医学生物学研究で世界をリードするアカデミア(ケンブリッジ大、ペイブラハム研究所、ウェルカム・トラスト・サンガー研究所)と製薬企業(シオノギ、アステックス社、アストラゼネカ社、GSK社)とが、それぞれの高度な専門知識とユニークな研究リソースを融合させた共同研究を推進し、よりよい医薬品をより早く創製することを目的としています。当社は英国外に本拠を置く唯一のコンソーシアムメンバーです。

MTCでは個別の共同研究に加え、創薬技術の革新と向上をpre-competitiveに推進する施策の立案・実行にも積極的に関与しています。その一環として、2016年には、アカデミア研究者の先進的発想に基づく創薬技術研究をMTCが企画・支援するシステム「Grand Challenge」を開始しました。

この革新的なコンソーシアムでの活動を通じ、当社の基本方針「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」をグローバルに実践していきます。

GHITファンドへの参画

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

抗生物質は、これまでに種々の病原体によって脅かされていた人類の生命を救ってきました。しかしながら、現在は、既存の治療薬に対する多剤耐性を獲得した細菌、結核菌、マラリアなどが急速に増加している一方で、これらの耐性菌に有効性を示す新たな抗生物質の開発は世界的に停滞状況にあります。また、顧みられない熱帯病(NTDs)も、途上国を中心に生命を脅かしているものの、有効な抗生物質の開発は進んでいません。その理由の一つとしては、大きな利益につながらにくい感染症領域における創薬から多くの企業が撤退していることがあげられます。

こうした状況の中、必要な抗生物質の開発を促進するためのファンドが、世界的に盛んに設立されています。日本においても海外との協業を促進しながら資金を提供する非営利組織としてGHITファンドが設立されています。当社は、GHITファンドの設立時よりファンダーとして、資金拠出をする一方、GHITファンドからの資金提供を受けて、多剤耐性結核菌克服のための創薬活動推進や新規抗生物質探索のためのプログラムへの参画など、感染症克服に積極的に取り組んでいます。

また、薬剤耐性に対する取り組みの国際協調の観点から、2016年1月のダボス会議での共同宣言にも署名し、世界の耐性菌対策へのさらなる貢献を目指しています。

「ミュージックフェア」の提供

1964年8月にスタートした音楽TV番組「ミュージックフェア」を番組開始当初からシオノギが1社提供し続けています。

「最高の音響効果、照明、セット、そしてすばらしい雰囲気の中で、一流の歌手による素敵な歌をじっくりと聴いていただく」ことをモットーに、多くの人に癒しを与え続ける番組として続けています。



医療アクセス向上を通じた貢献

Mother to Mother SHIONOGI Projectがスタート

世界の人々の健康に奉仕するという当社グループの想いの一つとして、「Mother to Mother SHIONOGI Project」が2015年10月からスタートしました。

本プロジェクトは、日本の皆さまに親しまれ続けてきた総合ビタミン剤ポボンシリーズで日本のお母さんの健康を応援すると同時に、その売上の一部と従業員からの寄付を、ケニアの母子健康増進に役立てようとするもので、国際協力NGOワールド・ビジョンとともに活動を推進しています。

ケニアでは、その広大な国土の中に診療所の数が非常に少なく、妊産婦が産前検診を受け、出産し、母子ともに健康に家庭に戻ってくるという、日本では当たり前のことが難しい状況になっています。

本プロジェクトにより、マサイ族の居住地域に診療所を建設し医療体制を整え、現地の方々の医療アクセスが改善することで、その健康の増進が期待されます。また、地域の保健員の方々への教育を通じた、地域医療の自立性向上にも取り組んでいきます。

シオノギの持続性、イノベーションの基盤としての従業員

～ダイバーシティ経営の推進～

企業が持続的に成長し社会に貢献し続けるためには、継続的なイノベーションの創出が不可欠であるとシオノギは考えています。この継続的なイノベーション創出のためには、その源泉である従業員の価値観・アイデアの多様性が重要であり、従業員が日々活動的であり続けるには、その健康が基礎となってきます。この連関を重要視し、さまざまな取り組みを行うことで、外部からも評価を得ています。

「新・ダイバーシティ経営企業100選」に選出

「新・ダイバーシティ経営企業100選」は、経済産業省が女性、外国人、高齢者、障がい者など、多様な人材の能力発揮によりイノベーションを生み出している企業を表彰するものです。2015年度、医薬事業本部における女性ならではの視点からの取り組みが評価され、選出に至りました。



「大阪市女性活躍リーディングカンパニー」の認証

「大阪市女性活躍リーディングカンパニー」は大阪市が、意欲ある女性が活躍し続けられる組織づくりや仕事と生活の両立支援などについて積極的な取り組みを推進する企業に対して認証を行う制度です。シオノギの「仕事と家庭の両立支援」、「長時間労働是正」への取り組みが評価され、「制度面の整備に加え実績が伴う企業」として最高レベルの認証を受けました。



「健康経営銘柄」に選出

「健康経営銘柄」は、日本政府が推進する「日本再興戦略」の中で掲げられている国民の健康寿命の延伸に対する施策の一つです。東京証券取引所に上場している企業の中から「健康経営」に優れた企業を、長期的な視点で企業価値向上に取り組む企業として経済産業省と東京証券取引所が選定することで、企業の健康経営への取り組みを促進します。今回シオノギは、従業員の喫煙率ゼロ、ウォーキングイベント、レセプトデータを用いた疾患重症化予防などに対する取り組みが評価され、「健康経営銘柄2016」に選ばれました。



環境との共生



常務執行役員
加茂谷 佳明

EHSポリシーとシオノギの事業活動

企業経営が持続性を担保するためには、世界的な課題である環境面に加えて安全衛生面に対する課題に対応しなければなりません。シオノギも、「地球環境の保護および汚染の予防」、「ともに働くすべての人々と地域社会の安全衛生の確保」に配慮した事業活動を行うことで、安心できる職場づくりと豊かな社会の実現に貢献するため、2015年10月にシオノギグループEHS*ポリシーを制定しました。このポリシーに基づき、シオノギグループのみならず協働するサプライチェーンも含めてEHS活動を展開し、企業の持続的発展に貢献します。

*EHS: Environment, Health and Safety (環境ならびに安全衛生)

EHS推進室設立と推進体制

シオノギグループEHSポリシーをグローバルに具現化するために2016年4月にEHS推進室を発足させました。EHS推進室は全社的な管理スキームの構築や、EHSに関わるさまざまな課題に対して会社としての方向性を示すこと、シオノギおよび関連するサプライチェーンにおいて適正な事業活動が行われているか否かの評価(監査)などを実施していきます。近年、海外のメーカーでは品質保証の監査だけでなく、EHSの監査も実施されています。グローバルビジネスの場においては、医薬品の安定供給の面から、EHSへの取り組みも評価される潮流になってきています。当社グループも、監査体制に関して関係本部の協力のもと、取り組みを開始しています。EHS推進室は、その名の通りEHSに関する取り組みを推進することで、安心できる職場づくりと豊かな社会の実現の両立に貢献するとともに当社グループのビジネス基盤を支えています。

金ヶ崎工場の取り組み

金ヶ崎工場において、液化天然ガスへのボイラー燃料転換とコージェネレーション設備新規導入によるCO₂排出量の削減を実現したことで、岩手県から「いわて地球環境にやさしい事業所」認定で最高ランクの「4つ星」に格上げされました。また、シオノギグループ環境行動目標のCO₂排出量の目標を2020年より5年前倒しで達成することができました。



油日植物園の取り組み

油日植物園は1947年に開設されて以来、薬用植物の研究活動、植物種の保全活動に取り組んできました。現在は、絶滅危惧種・準絶滅危惧種などの希少植物をはじめ、油日植物園が位置する滋賀県固有の薬用植物保全に積極的に取り組んでいます。

また、地元油日小学校の校内に作った薬草園で児童が栽培した薬草を使って「藍染め」や「紫根染め」を体験する授業や、園内の植物に触れながら薬草を学ぶ授業など、京都薬科大学附属薬用植物園、神戸薬科大学薬用植物園の先生方の協力を得て、次世代を担う子供たちへの科学教育・環境教育支援の活動をしています。



油日ビジターセンター「笹庵舎」



準絶滅危惧種 チョウジシノ

環境負荷低減の取り組み

サインバルタカプセルにバイオマスボトル(植物由来ポリエチレンボトル)を採用しました。バイオマスボトルはサトウキビの製糖残渣を原料として製造されるポリエチレンを使った医薬品包装容器で、従来の石油由来ポリエチレンボトルからバイオマスボトルに変更することでCO₂排出量を削減することができ、化石資源の節約にもつながります。また、本容器は原料の90%以上にサトウキビ由来のポリエチレンを使用しており、日本バイオプラスチック協会が定めるバイオマスプラ識別表示基準に適合しています。



製品(サインバルタ)にバイオマスプラ・シンボルマークを表示しています

第4次シオノギグループ環境行動目標・実績

シオノギグループは、「第4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きました。「第4次シオノギグループ環境行動目標」期間は研究所の集約、新棟建設など社内状況は大きく変化しましたが、目標は概ね達成しました。「第4次シオノギグループ環境行動目標」の活動および実績については次のとおりです。なお、2016年度からは新たに「第5次シオノギグループ環境行動目標」として、業界目標などにに基づき、CO₂排出量、廃棄物発生量の削減などを目標として策定し、継続して環境活動に取り組んでいきます。

目標	環境行動目標・実績																
<p>省エネ・地球温暖化対策を推進する</p> <ul style="list-style-type: none"> 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 	<p>省エネ・地球温暖化対策</p> <p>金ヶ崎工場のエネルギー供給設備の燃料転換およびコージェネレーションシステムの導入、また、油日事業所、シオノギファーマケミカル(株)のボイラー燃料転換をはじめ、事業所ごとに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ほか、オフィスにおいてもLED導入などを行い、二酸化炭素排出量は基準年度比27%削減となりました。原単位は年平均2.4%向上しています。</p> <div style="display: flex; align-items: flex-start;"> <table border="1" style="margin-right: 20px;"> <tr><td>基準年度実績</td><td>95,679</td></tr> <tr><td>2011年度実績</td><td>92,558</td></tr> <tr><td>2012年度実績</td><td>89,155</td></tr> <tr><td>2013年度実績</td><td>83,927</td></tr> <tr><td>2014年度実績</td><td>68,194</td></tr> <tr><td>2015年度実績</td><td>69,420</td></tr> <tr><td>目標年度^{*1}</td><td>73,673</td></tr> </table> </div> <p>■ 二酸化炭素排出量(トン・CO₂) ● 原単位^{**}(2009年度比)</p> <p><small>*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</small></p>	基準年度実績	95,679	2011年度実績	92,558	2012年度実績	89,155	2013年度実績	83,927	2014年度実績	68,194	2015年度実績	69,420	目標年度 ^{*1}	73,673		
基準年度実績	95,679																
2011年度実績	92,558																
2012年度実績	89,155																
2013年度実績	83,927																
2014年度実績	68,194																
2015年度実績	69,420																
目標年度 ^{*1}	73,673																
<p>省資源・廃棄物対策を強化する</p> <ul style="list-style-type: none"> 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 	<p>省資源・廃棄物対策</p> <p>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)を継続して推進しています。基準年度比で廃棄物発生量は20%削減、最終処分率は2.5%となりました。</p> <div style="display: flex; align-items: flex-start;"> <table border="1" style="margin-right: 20px;"> <tr><td>基準年度実績</td><td>4,961</td></tr> <tr><td>2011年度実績</td><td>4,744</td></tr> <tr><td>2012年度実績</td><td>4,564</td></tr> <tr><td>2013年度実績</td><td>4,275</td></tr> <tr><td>2014年度実績</td><td>3,509</td></tr> <tr><td>2015年度実績</td><td>3,944</td></tr> <tr><td>2015年度目標</td><td>4,442</td></tr> <tr><td>2020年度目標</td><td>3,986</td></tr> </table> </div> <p>■ 廃棄物発生量(トン) ● 最終処分率(%)</p>	基準年度実績	4,961	2011年度実績	4,744	2012年度実績	4,564	2013年度実績	4,275	2014年度実績	3,509	2015年度実績	3,944	2015年度目標	4,442	2020年度目標	3,986
基準年度実績	4,961																
2011年度実績	4,744																
2012年度実績	4,564																
2013年度実績	4,275																
2014年度実績	3,509																
2015年度実績	3,944																
2015年度目標	4,442																
2020年度目標	3,986																
<p>化学物質管理を強化する</p> <ul style="list-style-type: none"> 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45%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 	<p>化学物質管理</p> <p>金ヶ崎工場においてジクロロメタンの大気への排出抑制を継続して進めています。PCB含有廃棄物については、高濃度設備は2013年度に処理を完了しました。低濃度設備および安定器については全廃のスケジュールを立て進めています。また2015年4月からの改正フロン排出抑制法の対応を進めました。</p> <div style="display: flex; align-items: flex-start;"> <table border="1" style="margin-right: 20px;"> <tr><td>基準年度実績</td><td>114</td></tr> <tr><td>2011年度実績</td><td>89</td></tr> <tr><td>2012年度実績</td><td>101</td></tr> <tr><td>2013年度実績</td><td>65</td></tr> <tr><td>2014年度実績</td><td>43</td></tr> <tr><td>2015年度実績</td><td>54</td></tr> <tr><td>2015年度目標</td><td>63</td></tr> </table> </div> <p>■ 金ヶ崎工場のジクロロメタン大気排出量(トン)</p>	基準年度実績	114	2011年度実績	89	2012年度実績	101	2013年度実績	65	2014年度実績	43	2015年度実績	54	2015年度目標	63		
基準年度実績	114																
2011年度実績	89																
2012年度実績	101																
2013年度実績	65																
2014年度実績	43																
2015年度実績	54																
2015年度目標	63																
<p>生物多様性への理解を促進する</p> <ul style="list-style-type: none"> 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 	<p>生物多様性</p> <p>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。</p>																
<p>低公害車の導入を推進する</p> <ul style="list-style-type: none"> MR貸与自動車にハイブリッド車、電気自動車を93%導入する(寒冷地を除く) 	<p>低公害車の導入</p> <p>ハイブリッド車の導入を93%まで進めました。</p> <div style="display: flex; align-items: flex-start;"> <table border="1" style="margin-right: 20px;"> <tr><td>2010年度実績</td><td>40</td></tr> <tr><td>2011年度実績</td><td>49</td></tr> <tr><td>2012年度実績</td><td>80</td></tr> <tr><td>2013年度実績</td><td>91</td></tr> <tr><td>2014年度実績</td><td>91</td></tr> <tr><td>2015年度実績</td><td>93</td></tr> <tr><td>2015年度目標</td><td>93</td></tr> </table> </div> <p>■ 電気自動車、ハイブリッド車の導入率(%)</p>	2010年度実績	40	2011年度実績	49	2012年度実績	80	2013年度実績	91	2014年度実績	91	2015年度実績	93	2015年度目標	93		
2010年度実績	40																
2011年度実績	49																
2012年度実績	80																
2013年度実績	91																
2014年度実績	91																
2015年度実績	93																
2015年度目標	93																

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)環境管理会計研究所(IEMA)の國部 克彦先生、梨岡 英理子先生からご見解をいただいています。

連結財務・非財務ハイライト

第2次中期経営計画

～飛躍への胎動～

研究開発の充実とグローバル体制の整備

- 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

	2006年3月期	2007年3月期	2008年3月期	2009年3月期
会計年度:				
売上高	¥196,388	¥199,759	¥214,268	¥227,511
売上原価	68,707	67,542	68,594	70,928
販売費及び一般管理費	98,455	103,353	105,275	124,568
営業利益	29,226	28,863	40,399	32,014
経常利益	29,656	28,113	39,879	32,003
税金等調整前当期純利益	38,798	31,723	39,962	30,785
親会社株主に帰属する当期純利益	22,735	18,594	25,063	15,661
営業活動によるキャッシュ・フロー	16,885	14,115	15,618	29,120
投資活動によるキャッシュ・フロー	△12,047	△8,418	△5,335	△149,055
財務活動によるキャッシュ・フロー	△24,796	△7,180	△17,123	105,293
研究開発費	32,256	37,455	40,290	52,822
設備投資額	11,132	11,107	13,069	10,875
減価償却費	8,652	8,797	10,665	13,468

会計年度末:				
有形固定資産	¥ 64,251	¥ 67,815	¥ 70,377	¥ 71,811
総資産	427,682	429,569	413,703	501,852
固定負債	38,371	36,281	29,024	114,954
純資産	337,185	345,752	342,235	310,093

1株当たり情報:				
当期純利益	¥ 66.55	¥ 54.61	¥ 74.21	¥ 46.75
純資産	989.76	1,014.73	1,020.31	924.43
配当額	16.00	16.00	22.00	28.00

その他指標:				
自己資本比率	78.8	80.4	82.7	61.7
自己資本当期純利益率[ROE]	7.1	5.4	7.3	4.8
配当性向	24.0	29.3	29.6	59.9

非財務データ:				
従業員数(人)	4,997	4,958	4,982	6,010
二酸化炭素排出量*1(千トン-CO ₂)	—	—	—	—
廃棄物発生量(トン)	—	—	—	—
ハイブリッド車、電気自動車の導入率*2(%)	—	—	—	—

*1: 電力のCO₂換算は社内で規定した数値を用いています。2010年の省エネ法改正により集計範囲などを変更したため、2010年3月期からのデータとなります。

*2: 寒冷地を除いています。

※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。

※2015年3月期より研究開発費(業務研究費)の会計処理方法を変更、当該処理の変更を2014年3月期の実績に反映しています。

第3次中期経営計画

～SONG for the Real Growth～
グローバルな成長へ

- 「オスフィーナ」米国発売
- 国内戦略8品目の成長
- 欧州、中国への展開

新中期経営計画

～Shionogi Growth Strategy 2020 (SGS2020)～
創薬型製薬企業として成長する

- 販売エリア、疾患領域の選択と集中
- FIC、LIC化合物による成長
- 継続的なビジネスオペレーションの強化

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	2015年3月期	2016年3月期
						単位:百万円 ¥309,973
¥278,502	¥282,350	¥267,275	¥282,903	¥289,717	¥273,991	74,758
76,263	81,737	77,753	78,574	77,993	82,189	143,808
149,801	153,720	142,518	144,764	149,848	141,436	91,406
52,438	46,892	47,003	59,565	61,875	50,365	100,869
50,522	45,176	46,093	58,922	62,225	77,880	97,452
58,540	33,135	41,494	58,306	63,188	82,051	66,687
38,625	20,026	27,101	66,727	40,618	44,060	102,290
52,901	56,528	54,724	59,276	79,496	45,604	△32,894
△826	△13,947	△38,290	△19,959	△20,040	△31,696	△18,525
△4,978	△27,011	△27,749	△37,687	△53,798	△46,211	49,787
51,808	50,921	53,599	53,021	53,605	48,870	9,943
12,546	17,967	13,233	11,447	8,962	8,163	12,578
18,047	17,966	16,282	11,912	12,912	12,672	
						単位:百万円 ¥ 78,673
¥ 62,447	¥ 70,220	¥ 74,282	¥ 78,473	¥ 78,976	¥ 77,022	639,638
540,761	523,242	522,161	574,882	580,566	602,900	53,778
131,955	115,325	92,899	53,041	33,721	56,222	513,877
341,976	328,096	347,198	423,633	467,836	478,883	
						単位:円 ¥ 204.83
¥ 115.33	¥ 59.80	¥ 80.93	¥ 199.25	¥ 121.29	¥ 132.67	1,564.73
1,019.71	979.69	1,027.83	1,254.44	1,385.11	1,456.70	62.00
36.00	40.00	40.00	42.00	46.00	52.00	
						単位:% 79.6
63.2	62.7	65.9	73.1	79.9	78.7	13.6
11.9	6.0	8.1	17.5	9.2	9.4	30.3
31.2	66.9	49.4	21.1	37.9	39.2	
						5,896
5,887	5,277	6,132	6,082	6,165	6,059	69
104	87	93	89	84	68	3,944
6,218	4,961	4,744	4,564	4,275	3,509	93
—	40	49	80	91	91	

財務分析



執行役員
経理財務部長
花崎 浩二

経理財務部長メッセージ

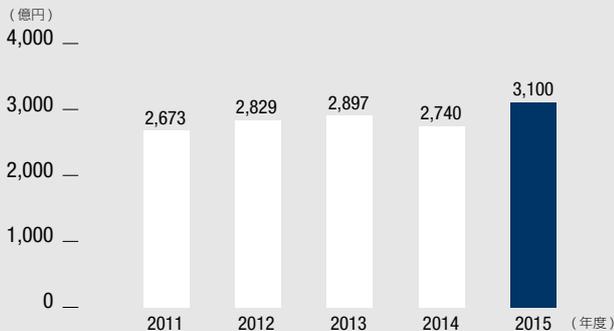
当期の連結業績は、売上高は計画を上回る3,100億円、営業利益は2年ぶりの過去最高益である914億円となりました。ViiV社に導出した抗HIV薬「デビケイ」および配合剤「トリーメク」の順調な売上拡大によるViiV社からのロイヤリティー収入405億円が大きな利益貢献となりました。

一方、当社グループは、経営目標の一つとして「ロイヤリティーに依存しない経営体制の構築」を掲げており、クレストールならびに抗HIV薬によるロイヤリティーを除いた当期の営業利益は33億円と黒字化を達成しました。2016年度以降もトップラインをさらに成長させ、本経営目標の達成に努めていきます。

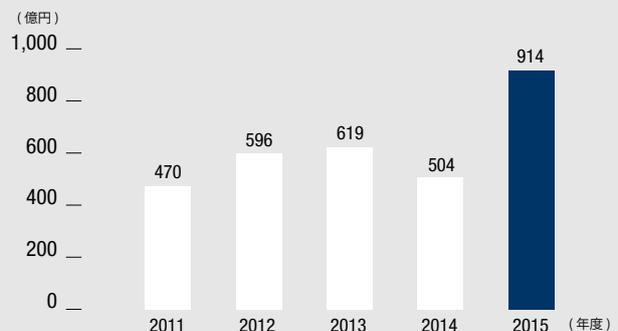
費用面では、国内外のサプライヤーとの契約・購買条件などの戦略的な見直しや物流業務の最適化などにより原価の低減を推進した結果、売上原価率は前期の30.0%から24.1%と大幅な改善を達成しました。また、優先順位を明確にした戦略的な資源配分を徹底することで、コストコントロール力を強化してきました。

今後は、利益目標の達成を堅持しつつ、コア疾患領域である感染症、疼痛・神経領域での開発品の承認取得・上市によりプレゼンスをさらに高めるとともに、国内ならびに海外事業での売上高のさらなる拡大を目指していきます。

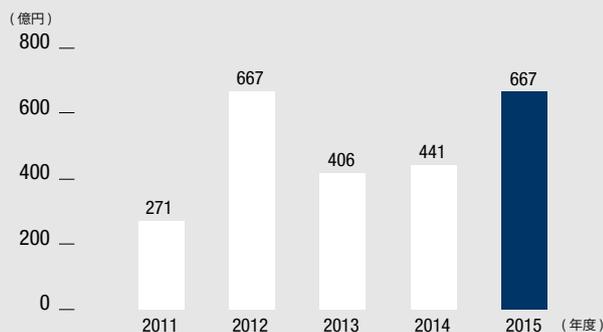
売上高



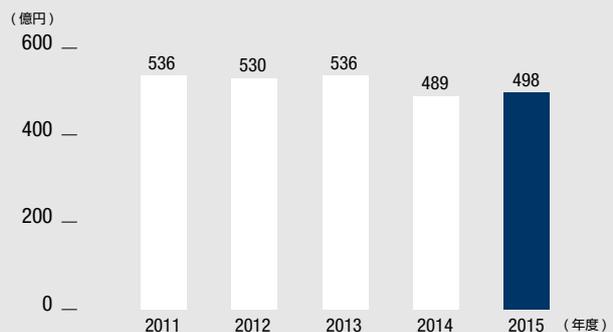
営業利益



親会社株主に帰属する当期純利益



研究開発費



売上高および利益の状況

売上高

売上高は、前期比13.1%増の3,099億73百万円となりました。

① 国内医療用医薬品

国内医療用医薬品の売上高は、前期比0.4%増の1,621億3百万円となりました。

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」類、抗うつ及び疼痛治療薬「サインバルタ」などの新薬を中心とする戦略8品目の売上が前期比3.8%増の994億4百万円と伸長し、長期収載品の売上減少分を上回ったことが、増収に貢献しました。

② 輸出および海外子会社

輸出および海外子会社の売上は、前期比3.6%増の297億10百万円となりました。

米国事業では、閉経後膣萎縮症治療薬「オスフィーナ」が、膣萎縮症治療薬市場が縮小する中で唯一売上を伸ばしました。さらに、米国における「オスフィーナ」の製品価値の最大化を図るための追加適応取得に向け、フェーズⅢ試験を開始しました。また、欧州では、高齢化が進むイタリアにおいて「センシオ」の製品名で販売を開始しました。

③ ロイヤリティー収入

ロイヤリティー収入の合計は前期比67.8%増の1,018億42百万円となりました。

ViiV社に導出した抗HIV薬「テビケイ」および配合剤「トリメク」のグローバルでの売上が13億ポンド(約2,300億円)を超え、ViiV社からのロイヤリティー収入が404億73百万円となりました。また「 Crestor 」、のロイヤリティー収入が為替の円安効果などもあり、前期比0.4%増の476億0百万円となりました。

売上総利益

売上原価は前期比9.0%減少の747億58百万円、売上原価率は前期の30.0%から24.1%となりました。この結果、売上総利益は前期比22.6%増加し、2,352億14百万円となりました。

営業利益および親会社株主に帰属する当期純利益

営業利益は、前期比81.5%増の914億6百万円と過去最高を更新しました。日本イーライリリー(株)との抗うつ及び疼痛治療薬「サインバルタ」に関する契約変更などによる原価率の改善、研究開発費を含む販売費及び一般管理費の効率的な使用などが増益に貢献しました。

親会社株主に帰属する当期純利益は、営業利益の増益に加え、前期は過年度法人税等の計上があったため、前期比51.4%増の666億87百万円となり、大幅な増益となりました。

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、売上債権の減少などによる運転資本の縮小、さらに配当金の受取額の増加もあったため、前期末に比べ566億85百万円多い1,022億90百万円の収入となりました。

投資活動によるキャッシュ・フローは、主に金融債等の償還による収入がある一方、3ヵ月を超える期日の定期預金の預入による支出などにより、前期末に比べ11億98百万円多い328億94百万円の支出となりました。

財務活動によるキャッシュ・フローは、当期は主に配当金の支払いにより185億25百万円の支出となりました。

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490億21百万円多い1,277億43百万円となりました。

設備投資

当社グループでは、販売拡大、原価低減、新製品の発売および研究開発などの活動を円滑に行うため、製造設備、研究設備、営業設備に継続的な設備投資を実施しています。

当期は、CMC開発研究所*徳島出張所の生産設備を中心に、前期比21.8%増の99億43百万円の設備投資を実施しました。所要資金については、いずれの投資も主に自己資金を充当しています。なお、生産能力に重要な影響を及ぼす固定資産の売却、撤去または減失はありません。

*CMC開発研究所は2016年4月よりCMC研究本部に名称変更しております。

資産、負債および純資産

当期末の総資産は6,396億38百万円で、前期末に比べ367億38百万円増加しました。

流動資産は、主として受取手形及び売掛金が減少する一方、現金及び預金と有価証券が増加し、前期末に比べ556億62百万円増加しました。

固定資産は、主として投資有価証券の売却および評価額の低下に伴う減少、無形固定資産の減損損失および為替の影響による減少などにより、前期末に比べ189億24百万円減少しました。

負債合計は1,257億61百万円で、前期末に比べ17億44百万円増加しました。

流動負債は、主として未払法人税等および賞与引当金の増加により、41億88百万円の増加となりました。

固定負債は、主として上場株式の時価の低下による繰延税金負債の減少により24億43百万円の減少となりました。

純資産は5,138億77百万円で、前期末と比べ349億93百万円増加しました。株主資本は、親会社株主に帰属する当期純利益の増加により、前期末に比べ484億43百万円増加しました。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132億64百万円減少しました。また、新株予約権は81百万円増加し3億52百万円、非支配株主持分は2億67百万円減少し40億85百万円となりました。

配当

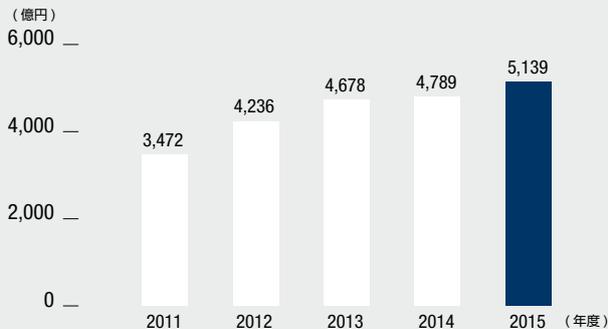
当社グループは、2014年3月に公表した新中期経営計画SGS2020において、DOE(株主資本配当率)を指標として成長過程に応じた安定的な配当の向上を提示し、2016年度の目標として3.5%以上を掲げています。

ViiV社による「テビケイ」および「トリーメク」の販売が順調に拡大しており、ViiV社より受け取るロイヤリティならびに配当金が中長期に渡って当社グループの収益基盤を支えるとともに、今後の成長に大きく貢献することが期待されます。さらに、当社の研究開発活動も順調に進捗し、自社創製の開発品をグローバルに展開する準備が整ってきました。以上のことから、当期の期末配当は、1株当たり34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62円となり、DOEは4.1%となりました。

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す。

① 制度・行政に関するリスク

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するリスク

医薬品については、予期せぬ副作用などで販売中止、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するリスク

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 知的財産に関するリスク

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するリスク

「クレストール」の製品売上高および「クレストール」、「テビケイ・トリーメク」のロイヤリティ収入が、売上高合計の約43%(2016年3月期現在)を占めております。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 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います。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。

⑦ 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。

⑧ 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。

⑨ 訴訟に関するリスク

事業活動に関連して、医薬品の副作用、製造物責任、労務問題、公正取引などに関して訴訟を提起される可能性があり、その動向いかんによっては、当社グループの業績に影響を与える可能性があります。

⑩ その他

上記以外にも、事業活動に関連して政治的要因・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。

シオノギグループの主な特許係争

(2016年7月25日現在)

国・係争	対象特許/製品	申立人/原告	権利者/被告	係争開始日	現況
欧州異議 審判部	シオノギ特許	MSD社*1	シオノギ	2015年6月10日	係属中
ドイツ 侵害訴訟	「アイセントレス」*2	シオノギ	MSD社	2015年8月17日	係属中
日本 侵害訴訟	「アイセントレス」	シオノギ	MSD社	2015年8月17日	係属中
英国 無効訴訟	シオノギ特許	MSD社	シオノギ	2015年8月24日	係属中
オランダ 無効訴訟	シオノギ特許	MSD社	シオノギ	2015年10月8日	係属中
日本 無効審判	シオノギ特許	MSD社	シオノギ	2015年12月17日	係属中
ドイツ強制実施権付与訴訟	シオノギ特許「アイセントレス」	MSD社	シオノギ	2016年1月5日	係属中
英国 侵害訴訟	「アイセントレス」	シオノギ	MSD社	2016年5月23日	係属中
ドイツ強制実施権付与の仮処分訴訟	シオノギ特許「アイセントレス」	MSD社	シオノギ	2016年6月7日	係属中
オランダ 侵害訴訟	「アイセントレス」	シオノギ	MSD社	2016年7月6日	係属中

*1:MSD社とは、Merck & Co., Inc., MSD Sharp & Dohme GmbH、その欧州関連会社、MSD(株)などを指します。

*2:「アイセントレス」は、MSD社が販売するHIVインテグラーゼ阻害剤です。

連結主要財務諸表

連結貸借対照表

(単位:百万円)

	2015年3月31日	2016年3月31日
資産の部		
流動資産		
現金及び預金	¥ 50,784	¥ 80,230
受取手形及び売掛金	70,584	65,207
有価証券	58,700	97,200
商品及び製品	18,943	21,263
仕掛品	11,786	8,839
原材料及び貯蔵品	13,751	12,080
繰延税金資産	13,538	13,301
その他	21,886	17,532
貸倒引当金	△28	△45
流動資産合計	259,948	315,611
固定資産		
有形固定資産		
建物及び構築物	113,007	114,978
減価償却累計額	△65,730	△67,992
建物及び構築物(純額)	47,277	46,985
機械装置及び運搬具	79,536	80,516
減価償却累計額	△69,692	△70,583
機械装置及び運搬具(純額)	9,844	9,933
土地	8,409	8,408
建設仮勘定	5,415	7,871
その他	36,971	37,519
減価償却累計額	△30,895	△32,044
その他(純額)	6,075	5,474
有形固定資産合計	77,022	78,673
無形固定資産		
のれん	46,534	41,208
販売権	29,055	26,282
その他	4,738	4,135
無形固定資産合計	80,328	71,626
投資その他の資産		
投資有価証券	158,339	146,451
退職給付に係る資産	18,439	19,663
繰延税金資産	7,186	5,163
その他	1,696	2,491
貸倒引当金	△62	△44
投資その他の資産合計	185,600	173,727
固定資産合計	342,951	324,027
資産合計	¥602,900	¥639,638

(単位:百万円)

	2015年3月31日	2016年3月31日
負債の部		
流動負債		
支払手形及び買掛金	¥ 11,572	¥ 11,050
1年内返済予定の長期借入金	38	—
未払法人税等	16,447	20,294
引当金		
賞与引当金	8,315	10,118
返品調整引当金	2,873	2,414
その他の引当金	45	88
引当金計	11,233	12,621
その他	28,501	28,016
流動負債合計	67,794	71,982
固定負債		
社債	20,094	20,074
長期借入金	10,000	10,000
繰延税金負債	14,538	12,856
退職給付に係る負債	9,901	9,447
その他	1,688	1,400
固定負債合計	56,222	53,778
負債合計	124,016	125,761
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	455,497	503,946
自己株式	△49,754	△49,759
株主資本合計	447,249	495,693
その他の包括利益累計額		
その他有価証券評価差額金	28,675	26,748
為替換算調整勘定	3,843	△7,333
退職給付に係る調整累計額	△5,508	△5,669
その他の包括利益累計額合計	27,010	13,745
新株予約権	270	352
非支配株主持分	4,353	4,085
純資産合計	478,883	513,877
負債純資産合計	¥602,900	¥639,638

連結損益計算書

(単位:百万円)

	2015年3月期	2016年3月期
売上高	¥273,991	¥309,973
売上原価	82,189	74,758
売上総利益	191,801	235,214
販売費及び一般管理費	141,436	143,808
営業利益	50,365	91,406
営業外収益		
受取利息	500	774
受取配当金	22,022	11,136
為替差益	8,094	—
その他	878	752
営業外収益合計	31,495	12,663
営業外費用		
支払利息	274	207
寄付金	1,160	1,069
為替差損	—	828
訴訟関連費用	625	339
その他	1,919	755
営業外費用合計	3,979	3,200
経常利益	77,880	100,869
特別利益		
投資有価証券売却益	86	3,066
固定資産売却益	5,584	—
事業譲渡益	189	—
特別利益合計	5,860	3,066
特別損失		
減損損失	—	2,583
和解金	1,306	1,900
特別退職金	383	1,295
投資有価証券評価損	—	704
特別損失合計	1,689	6,483
税金等調整前当期純利益	82,051	97,452
法人税、住民税及び事業税	20,820	28,724
過年度法人税等	13,543	—
法人税等調整額	3,468	2,100
法人税等合計	37,832	30,824
当期純利益	44,218	66,628
非支配株主に帰属する当期純利益又は非支配株主に帰属する当期純損失(△)	158	△58
親会社株主に帰属する当期純利益	¥ 44,060	¥ 66,687

連結包括利益計算書

(単位:百万円)

	2015年3月期	2016年3月期
当期純利益	¥44,218	¥66,628
その他の包括利益		
その他有価証券評価差額金	3,385	△1,927
為替換算調整勘定	10,408	△11,384
退職給付に係る調整額	1,079	△160
その他の包括利益合計	14,873	△13,473
包括利益	¥59,092	¥53,155
(内訳)		
親会社株主に係る包括利益	¥58,482	¥53,422
非支配株主に係る包括利益	610	△267

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合計				新株 予約権	非支配 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	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			
2014年4月1日残高	¥21,279	¥20,227	¥429,526	¥△19,756	¥451,277	¥25,289	¥△6,113	¥△6,588	¥12,587	¥207	¥3,762	¥467,836
会計方針の変更による 累積的影響額	—	—	△2,014	—	△2,014	—	—	—	—	—	—	△2,014
会計方針の変更を 反映した当期首残高	21,279	20,227	427,512	△19,756	449,263	25,289	△6,113	△6,588	12,587	207	3,762	465,821
当期変動額												
剰余金の配当	—	—	△16,075	—	△16,075	—	—	—	—	—	—	△16,075
親会社株主に帰属する 当期純利益	—	—	44,060	—	44,060	—	—	—	—	—	—	44,060
自己株式の取得	—	—	—	△30,016	△30,016	—	—	—	—	—	—	△30,016
自己株式の処分	—	0	—	17	18	—	—	—	—	—	—	18
その他	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
株主資本以外の項目の 当期変動額(純額)	—	—	—	—	—	3,385	9,956	1,079	14,422	62	590	15,075
当期変動額合計	—	0	27,984	△29,998	△2,013	3,385	9,956	1,079	14,422	62	590	13,061
2015年4月1日残高	¥21,279	¥20,227	¥455,497	¥△49,754	¥447,249	¥28,675	¥ 3,843	¥△5,508	¥27,010	¥270	¥4,353	¥478,883
会計方針の変更による 累積的影響額	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
会計方針の変更を 反映した当期首残高	21,279	20,227	455,497	△49,754	447,249	28,675	3,843	△5,508	27,010	270	4,353	478,883
当期変動額												
剰余金の配当	—	—	△18,232	—	△18,232	—	—	—	—	—	—	△18,232
親会社株主に帰属する 当期純利益	—	—	66,687	—	66,687	—	—	—	—	—	—	66,687
自己株式の取得	—	—	—	△25	△25	—	—	—	—	—	—	△25
自己株式の処分	—	△6	—	20	14	—	—	—	—	—	—	14
その他	—	5	△5	—	—	—	—	—	—	—	—	—
株主資本以外の項目の 当期変動額(純額)	—	—	—	—	—	△1,927	△11,176	△160	△13,264	81	△267	△13,450
当期変動額合計	—	△0	48,449	△4	48,443	△1,927	△11,176	△160	△13,264	81	△267	34,993
2016年3月31日残高	¥21,279	¥20,227	¥503,946	¥△49,759	¥495,693	¥26,748	¥△7,333	¥△5,669	¥13,745	¥352	¥4,085	¥513,877

連結キャッシュ・フロー計算書

(単位:百万円)

	2015年3月期	2016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	¥82,051	¥97,452
減価償却費	12,672	12,578
減損損失	—	2,583
のれん償却額	2,978	3,290
有形固定資産処分損益(△は益)	△4,645	283
投資有価証券売却損益(△は益)	△86	△3,066
投資有価証券評価損益(△は益)	—	704
事業譲渡損益(△は益)	△189	—
退職給付に係る負債の増減額(△は減少)	△480	△1,722
受取利息及び受取配当金	△22,522	△11,911
支払利息	274	207
為替差損益(△は益)	△7,109	3,632
売上債権の増減額(△は増加)	△5,752	5,195
たな卸資産の増減額(△は増加)	4,700	1,939
仕入債務の増減額(△は減少)	529	760
未払費用の増減額(△は減少)	△2,365	1,231
未払金の増減額(△は減少)	1,542	669
その他	4,629	△755
小計	66,228	113,074
利息及び配当金の受取額	9,947	14,873
利息の支払額	△314	△191
法人税等の支払額又は還付額(△は支払)	△30,257	△25,467
営業活動によるキャッシュ・フロー	45,604	102,290

(単位:百万円)

	2015年3月期	2016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	¥△11,529	¥△48,787
定期預金の払戻による収入	11,206	25,217
有価証券の取得による支出	△34,000	△22,500
有価証券の売却及び償還による収入	10,000	25,000
投資有価証券の取得による支出	△2,724	△246
投資有価証券の売却による収入	544	4,021
有形固定資産の取得による支出	△10,640	△8,175
有形固定資産の売却による収入	8,277	11
無形固定資産の取得による支出	△2,739	△6,925
関係会社出資金の払込による支出	—	△543
子会社株式の取得による支出	△24	—
事業譲渡による収入	235	—
その他	△302	30
投資活動によるキャッシュ・フロー	△31,696	△32,894
財務活動によるキャッシュ・フロー		
長期借入金の返済による支出	—	△38
社債の発行による収入	20,070	—
社債の償還による支出	△20,000	—
自己株式の取得による支出	△30,050	△25
配当金の支払額	△16,060	△18,216
非支配株主への配当金の支払額	△19	—
その他	△151	△245
財務活動によるキャッシュ・フロー	△46,211	△18,525
現金及び現金同等物に係る換算差額	2,687	△1,847
現金及び現金同等物の増減額(△は減少)	△29,616	49,021
現金及び現金同等物の期首残高	108,338	78,722
現金及び現金同等物の期末残高	¥ 78,722	¥ 127,743

会社情報 (2016年3月31日現在)

会社概要

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5,896名

決算期

3月31日

ホームページ

<http://www.shionogi.co.jp/>

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: 31,628名

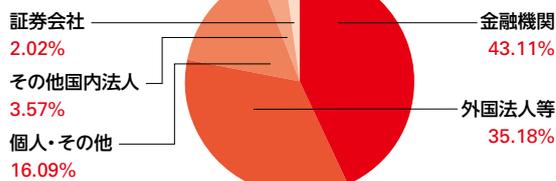
大株主

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)	29,391	9.02
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	25,264	7.75
住友生命保険相互会社	18,604	5.71
JP MORGAN CHASE BANK 385147	16,638	5.11
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社 (三井住友信託再信託分・三井住友銀行退職給付信託口)	9,485	2.91
日本生命保険相互会社	8,409	2.58
株式会社三井住友銀行	6,564	2.01
STATE STREET BANK WEST CLIENT - TREATY 505234	5,021	1.54
株式会社スズケン	4,341	1.33
資産管理サービス信託銀行株式会社(証券投資信託口)	4,276	1.31

(注)

1. 当社は自己株式25,559,022株を保有していますが、上記大株主(上位10名)の中には含めていません。
2. 持株比率は、発行済株式の総数から自己株式25,559,022株を控除した325,577,143株に対する割合として算出しています。

株主構成



(注) 自己株式を「個人・その他」に含めています。

主な事業所／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

〒100-0005 東京都千代田区丸の内1丁目8番2号 鉄鋼ビルディング 7階
Tel 03-5219-7310

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

医薬事業本部オフィス

〒541-0042 大阪市中央区今橋3丁目3番13号 ニッセイ淀屋橋イースト8階
Tel 06-6209-8011

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 北海道札幌市北区北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

〒029-4503 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

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)

シオノギヘルスケア株式会社 (2016年)

〒541-0041 大阪市中央区北浜2丁目6番18号 淀屋橋スクエア 7階
Tel 06-6202-2728

シオノギファーマケミカル株式会社 (1976年)

〒771-0132 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 7階
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
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

C&O Pharmaceutical Technology (Holdings) Ltd. (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 +44-20-3053-4200

Beijing Shionogi Pharmaceutical Technology Limited (2013年)

Room 07, 20th Floor,
Jinghui Building, No.118, Jianguo Road B,
Chaoyang District, Beijing 100022
TEL +86-10-6567-8002

Shionogi Singapore Pte. Ltd. (2013年)

10 Anson Rd. #34-14 International Plaza Singapore 079903
Tel +65-62231617

(2016年6月30日現在)



Mission

【行動指針】

患者・家族の方々のQOL
向上を実現するために、
患者・家族・医療従事者の
方々により一層満足度の
高い医薬品をお届けする



シオノギの 行動方針

Vision

【行動目標】

存在感のある強いシオノギ
私たち自身がやりがい、誇り、
夢の持てるシオノギ

Value

【行動規範】

顧客志向
信頼
プロフェッショナル
現場重視
個の尊重



