



SGS
SHIONOGI
GROWTH
STRATEGY 2020

シオノギの基本方針

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感じる。

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。

(1957年制定)

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

*QOL: Quality of Life (生活の質)

シオノギの価値創造

- 02 ステークホルダーの皆さまへ
- 04 シオノギグループの価値創造プロセス
- 06 製品
- 08 主要製品紹介
- 10 開発品
- 12 注目の開発品

成長戦略

- 14 社長メッセージ
- 20 SGS2020 初年度の総括と今後の経営戦略

事業活動を通じた経営資本の増大

- 22 財務資本
- 24 知的資本
 - 研究
 - 開発、CMC
- 28 製造資本
 - 生産
 - サプライチェーン
- 30 社会・関係資本
 - 国内営業
 - ステークホルダーとともに創造する価値
 - 海外事業
 - 信頼性保証
- 35 人的資本
 - 人と組織の成長
- 36 自然資本
 - 環境との共生

コーポレート・ガバナンス

- 38 役員紹介
- 40 コーポレート・ガバナンス
- 43 リスクマネジメント
- 44 コンプライアンス
- 45 株主の皆さまとの対話

データセクション

- 46 11年間 連結財務・非財務ハイライト
- 48 財務分析
- 51 事業等のリスク
- 52 連結主要財務諸表
- 58 会社情報

編集方針

シオノギグループの企業価値について株主・投資家およびステークホルダーの皆さまにより深くご理解いただくため、当レポートは、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

2014年度(2014年4月1日~2015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37社(塩野義製薬株式会社、連結子会社36社)を対象としています。

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。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2社(シオノギ総合サービス株式会社、株式会社最新医学社)、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。

また、海外子会社である中国のC&O社南京工場の取り組みについても一部記載しています。

数値とグラフに関して

記載の数値は、2015年3月期(2014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

本レポート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、本レポートには、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。

代表取締役会長

垣野元三



代表取締役社長

手代木功



新中期経営計画 (SGS2020) のVISION

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自の医薬品

LIC

Last in Class

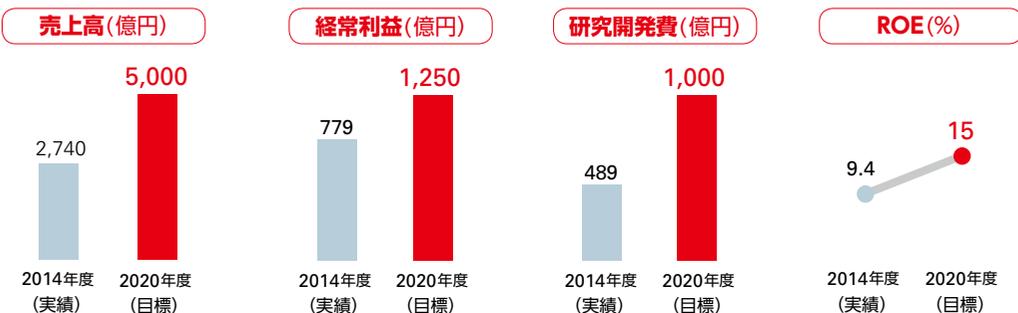
同様のメカニズムで明確な優位性をもち、他の新薬の追随を許さない医薬品

創薬型製薬企業として成長する

シオノギが考える創薬型製薬企業

- First in Class、Last in Classの創薬研究に取り組んでいる
- 日米欧亜に開発・販売拠点を有している
- 上記の創薬研究・開発から生み出された新薬および情報をグローバルに提供している

経営目標



急速な経営環境の変化に対応しながら、 グループ全体が一丸となり「創薬型製薬企業」 としてグローバルでの成長を目指します。

市場環境、業界動向

現在、世界においてアンメット・メディカル・ニーズ*の残る領域は、がん、アルツハイマー病などの中枢神経疾患、耐性菌感染症などの開発難度の高い分野へシフトしており、低分子医薬品に加え、抗体医薬品などの高分子医薬品や、iPS細胞研究に端を発する再生医療に向けた研究開発が推進されています。また、開発期間や開発コストはますます増大する傾向にあり、新薬創出の難度は一層上がっています。

国内医療用医薬品市場におきましては、昨年実施された薬価改定や後発医薬品の使用促進策により、製薬企業の収益構造は大きく変化しています。今後も、超高齢社会に伴い増大する社会保障費を抑制するため、薬剤費の抑制に向けたさまざまな政策の強化が予測されます。その一方で、ライフサイエンス分野は「日本再興戦略」の最重要項目の一つに位置付けられ、医薬品産業には日本経済を牽引する産業として高い期待が寄せられています。日本医療研究開発機構(AMED)の立ち上げなど、革新的新薬を創出することに支援施策が打ち出されていることから、創薬型製薬企業は優れた新薬を創出し、患者さまのもとに継続してお届けすることが使命となっています。

シオノギの成長戦略

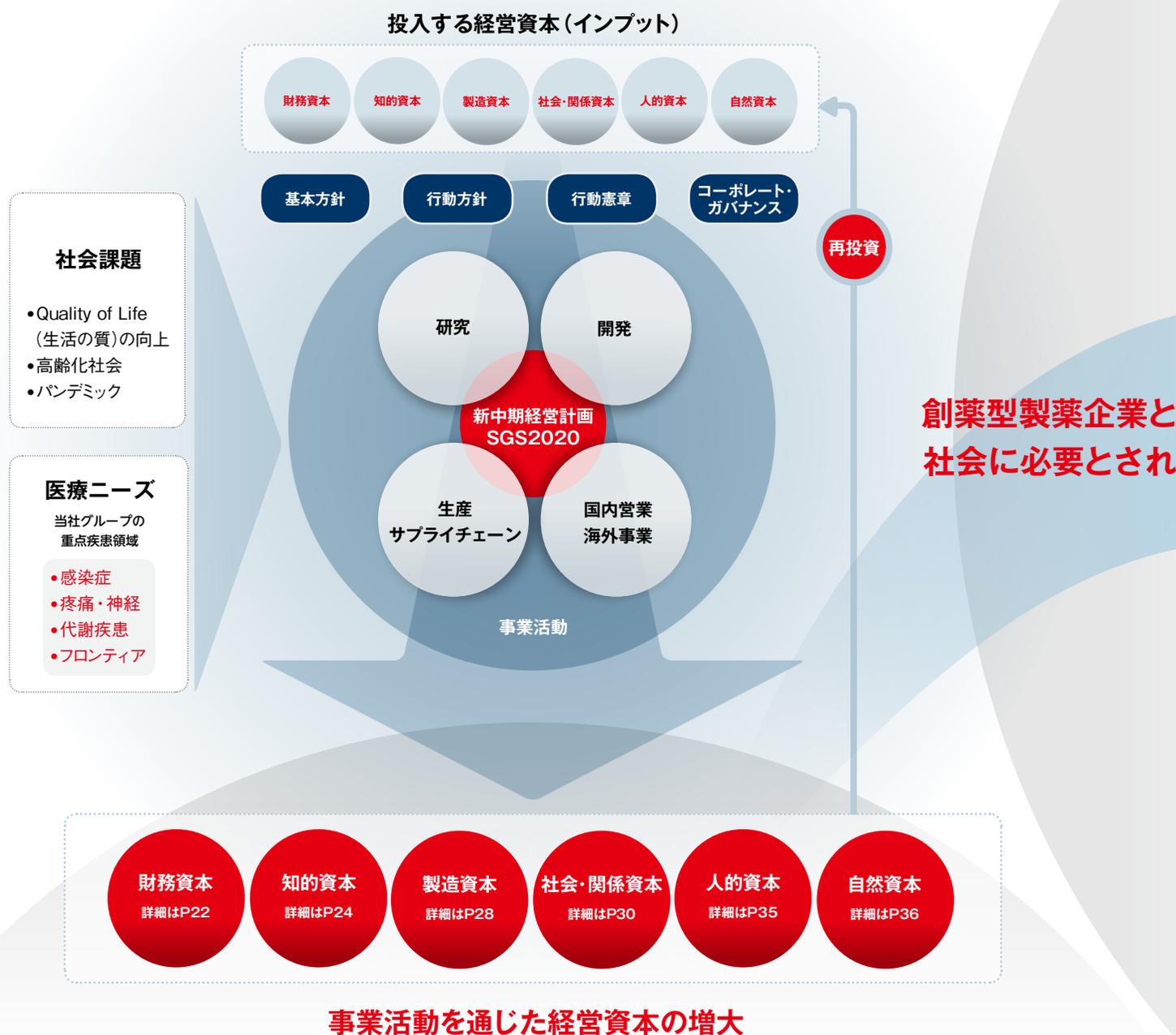
このような事業環境のもと、シオノギグループは昨年4月、創薬型製薬企業としてグローバルに成長していくことを目的とした新中期経営計画「Shionogi Growth Strategy 2020(SGS2020)」をスタートさせました。世界中の患者さまに必要とされる薬をお届けするために、疾患領域と販売エリアの選択と集中を図り、将来の成長を支えるFIC、LIC医薬品の創出と、継続的なビジネスオペレーションの強化に取り組んでいます。

シオノギグループは、急速な経営環境の変化に対応しながら、企業理念である基本方針の「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実現することを目指しています。そのためにも、創薬型製薬企業として成長し、世界中のステークホルダーから信頼されるグローバル企業として成長できるよう、グループ全体が一丸となってSGS2020に取り組んでまいります。

*アンメット・メディカル・ニーズ:有効な治療方法がないなど、満たされていない治療ニーズ

シオノギグループの価値創造プロセス

事業活動を通じて、社会課題および医療ニーズに応え、
創薬型製薬企業として、かつ、社会に必要とされる企業として成長し、
その成果をステークホルダーと共有することが、
私たちシオノギグループの価値創造プロセスです。
こうした価値創造プロセスを継続的に推進することで、
経営資本を増大させ、企業価値の最大化を目指します。



REACTION

ステークホルダー

して成長
る企業として成長

アウトカム

創業による世界中の人々の
豊かで健康な生活の実現

患者



医療従事者



配当および時価総額の
増大による株主還元

株主・投資家



地域社会



社会課題の解決

地球環境



ビジネスパートナー



経済発展への貢献

従業員



製品

シオノギの高い創薬力がグローバル社会に大きく貢献し、
シオノギの収益基盤を強化、成長を支える

「 Crestor 」（高コレステロール血症治療薬）

シオノギの創薬力を裏付ける ブロックバスター

シオノギが創製し、英国アストラゼネカ社に導出。ロイヤリティー収入をもたらすとともに販売10年の節目である2014年度に、国内においてもブロックバスター*へと成長しました。当社の創薬力が国内の患者さまに対しても大きく貢献しています。

*ブロックバスター：売上高1,000億円以上の製品。アストラゼネカ社と2社合計（薬価ベース）



ビジネスパートナー（英国アストラゼネカ社）との契約枠組み変更による収益基盤の強化

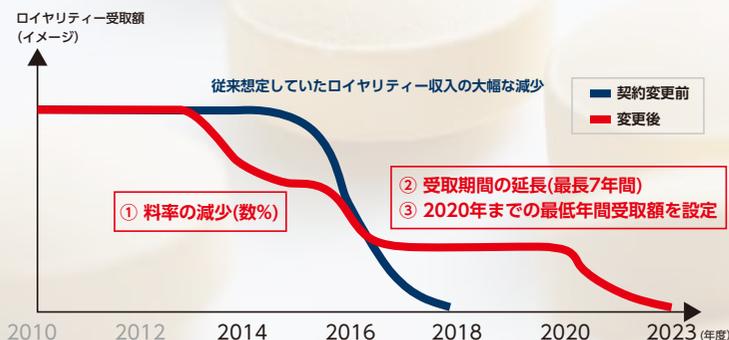
特許切れによるロイヤリティー収入の大幅な減少を回避し、安定的な収益を実現

契約概要

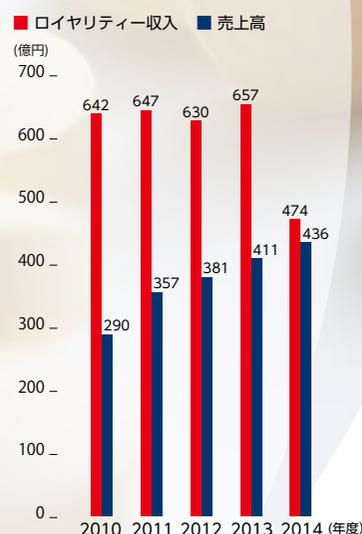
- ① ロイヤリティー料率が、従来の料率より数%減少（2014年～2016年）
- ② ロイヤリティー受取期間が、特許切れの2016年から2023年まで最長7年間延長
- ③ ロイヤリティー受取額に年間数億ドルの最低受取額を設定（2014年～2020年）

契約枠組み変更の意義

- ・中長期の成長を支える安定した収益基盤が確保できる
- ・急激な業績の落ち込みを回避できる



Crestor 実績（シオノギ）



グローバル販売国： **126**カ国

グローバル売上高： **55**億米ドル
(2014年)

PRESENT

「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~

すべてのHIV-1感染患者さまに 対する新規かつ重要な治療選択肢

シオノギとグラクソ・スミスクライン社が共同創製 (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。米国および国内の抗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る薬剤です。



ビジネスパートナー (英国 ViiV Healthcare Ltd.:ViiV社) との契約枠組み変更による収益基盤の強化

治療満足度の高いHIVフランチャイズからもたらされるロイヤリティーと配当で収益を確保

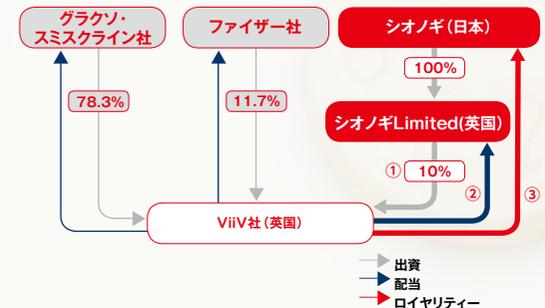
契約概要

- ①ドルテグラビルと関連製品に関する権利をViiV社に移転し、ViiV社株式の10%を取得
- ②ViiV社から配当を得るとともに、1名の取締役指名権を保有
- ③ドルテグラビルと関連製品の販売高に応じ、平均10%台後半、一部地域では、20%台前半のロイヤリティーを取得

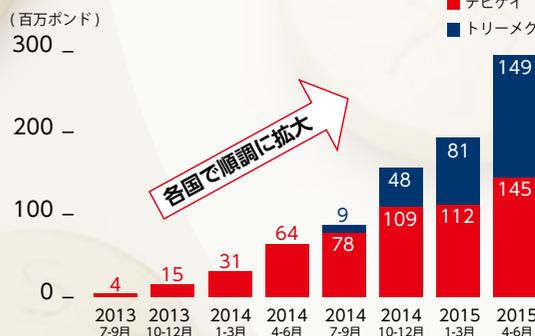
契約枠組み変更の意義

- ・ViiV社の経営に参画することで、ドルテグラビルと関連製品の価値最大化に貢献し、ロイヤリティー収入の最大化を図ることができる
- ・ViiV社からの配当収入により、ビジネスオペレーションを安定化できる
- ・開発リソースを、自社製品の研究開発に振り分けることにより、ドルテグラビルに次ぐ成長ドライバーの早期上市を目指すことができる

ViiV社との契約枠組み



HIVフランチャイズ 売上高



グローバル承認国: 43カ国

グローバル売上高: 5.6億米ドル (2014年)

抗HIV薬世界市場

HIV患者数: 約 3,690万人 (2014年末) UNAIDS (国連合同エイズ計画) fact sheet

抗HIV薬市場: 約 200億米ドル

医療用医薬品

戦略8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。

国内戦略 8品目

(以下、発売日はすべて日本国内)

「フレストール[®]錠」 (高コレステロール血症治療薬)

- 発売: 2005年4月
- 2014年度売上高: 436億円

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。



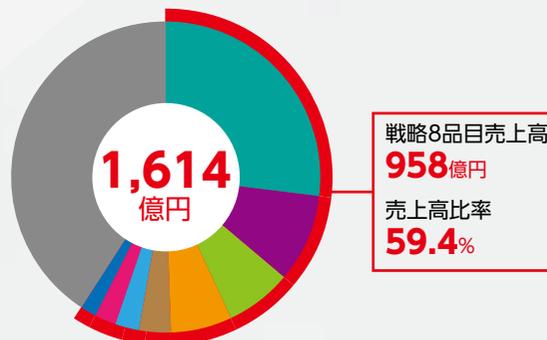
「サインバルタ[®]カプセル」 (うつ病・うつ状態および 糖尿病性神経障害に伴う疼痛治療薬、 線維筋痛症に伴う疼痛治療薬)

- 発売: 2010年4月
- 2014年度売上高: 109億円

抗うつ薬として世界100ヵ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。
2015年5月には、国内において線維筋痛症に伴う疼痛治療薬としての適応が追加されました。



2014年度 医療用医薬品国内売上高



- クレストール ■ イルベタンファミリー ■ サインバルタ
- オキシコンチンファミリー ■ ピレスパ ■ フィニバックス
- ディフェリン ■ ラピアクタ ■ その他医療用医薬品

(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)

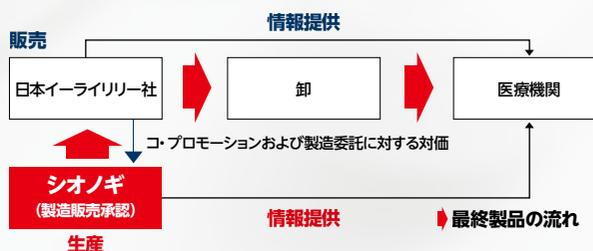
- 発売: 「イルベタン[®]錠」2008年7月、「アイミクス[®]配合錠」2012年12月、「イルトラ[®]配合錠」2013年9月
- 2014年度売上高: 151億円

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。



「サインバルタ」の国内販売における契約枠組みの変更 (2015年4月～)

- ・シオノギと日本イーライリリー社と2社での販売から、日本イーライリリー社1社販売に変更
- ・情報提供活動はこれまでどおり両社協業で実施し、シオノギはコ・プロモーションに伴う対価を受け取る
- ・シオノギが生産を行い、日本イーライリリー社に最終製品を供給し、対価を受け取る



(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
- 2014年度売上高: 103億円

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可能です。

「フィナックス®点滴静注用」
「フィナックス®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)
- 2014年度売上高: 40億円

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。



「ピレスパ®錠」

(特発性肺線維症治療薬)

- 発売: 2008年12月
- 2014年度売上高: 54億円

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。



「ディフェリン®ゲル」

(外用尋常性ざ瘡治療薬)

- 発売: 2008年10月
- 2014年度売上高: 39億円

日本初の尋常性ざ瘡(ニキビ)の適応を持つ外用レチノイド製剤。

国内のガイドラインにおいて軽症から重症までのニキビのベース治療薬として、強く推奨されています。



「ラピアクタ®点滴静注液バッグ」
「ラピアクタ®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
- 2014年度売上高: 26億円

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。



OTC医薬品等

お客さまのライフスタイルにあわせた製品を取り揃え、QOL(Quality of Life: 生活の質)の向上に取り組んでいます。

2014年度 OTC医薬品国内売上高

46億円

解熱鎮痛薬
セデスシリーズ



半世紀以上にわたり、痛みと向き合ってきた治療薬。痛みにあわせて選べるセデスです。

義歯安定剤
コレクトシリーズ



気持ちよく食べ、話すことをサポートし、口腔内のQOLを向上させます。

ビタミン剤
ポポンシリーズ



お客さまのニーズに沿ったラインナップを揃え、毎日の元気をサポートします。

開発品

世界中の人々の豊かで健康な生活を実現する

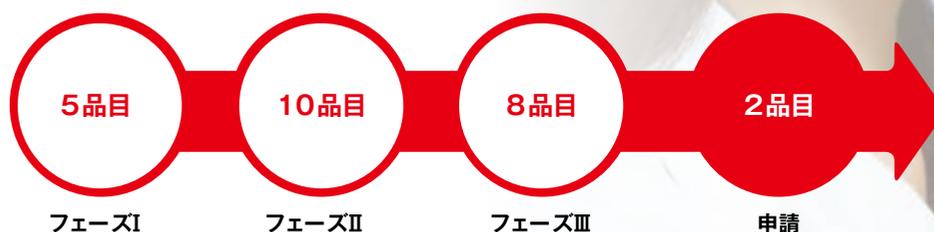
充実したパイプライン

国内、グローバル開発ともに 2014年度の計画を順調に達成

将来の成長の源泉となるパイプラインは、順調に拡充しています。

今後も効率的かつ迅速な新薬開発を進め、かつ外部パートナーと連携を強化し、患者さまに必要な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。

(2015年8月現在)



2014年度の主な成果

	開発品	2014年度の成果
感染症	S-649266 (重症細菌感染症)	グローバル: フェーズII 開始
疼痛・神経	「サインバルタ」(線維筋痛症に伴う疼痛)	日本: 申請 (2015年5月承認)
	「サインバルタ」(慢性腰痛症に伴う疼痛)	日本: 申請 (2014年12月)
	S-877503 (ADHD: 注意欠如・多動症)	日本: フェーズII/III 完了
	S-297995 (オピオイド副作用緩和)	グローバル: フェーズIII COMPOSE-1試験 開始
	S-877489 (ADHD: 注意欠如・多動症)	日本: フェーズIII 開始
フロンティア	「センシオ」(閉経後腰痛症)	欧州: 承認 (2015年1月)
	S-524101 (ダニ抗原によるアレルギー性鼻炎)	日本: 承認 (2015年3月)
	S-888711 (血小板減少症)	日本: 申請、グローバル: フェーズIII 開始
	S-588410 (食道がん)	日本: フェーズIII 開始
導出品 <ViiV社>	「トリーメク」(ドルテグラビルナトリウム/アバカビル硫酸塩/ラミブジン) (HIV感染症)	米国: 承認 (2014年8月) 欧州: 承認 (2014年9月) 日本: 承認 (2015年3月)

FUTURE

パイプラインの状況

(2015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	(重症細菌感染症)				グローバル:フェーズII	
	S-033188	(インフルエンザ感染症)				日本:フェーズI	
疼痛・神経	「サインバルタ」(慢性腰痛症に伴う疼痛)					日本:申請中(2014年12月)	
	「サインバルタ」(変形性関節症に伴う疼痛)					日本:申請準備中	
	S-877503	(ADHD:注意欠如・多動症)				日本:申請準備中	
	S-297995	(naldemedine)(オピオイド副作用緩和)				グローバル:フェーズIII、日本:フェーズIII	
	「オキシコンチン」(中等度から高度の慢性疼痛における鎮痛)					日本:フェーズIII	
	S-877489	(ADHD:注意欠如・多動症)				日本:フェーズIII	
	S-120083	(炎症性疼痛)				日本:フェーズI	
	S-010887	(神経障害性疼痛)				日本:フェーズI	
代謝疾患	S-718632	(慢性疼痛)				米国:フェーズI	
	S-117957	(不眠症)				米国:フェーズI	
	S-237648	(肥満症)				日本:フェーズII	
	S-707106	(2型糖尿病)				米国:フェーズIIa	
フロンティア	S-888711	(lusutrombopag)(血小板減少症)				日本:申請中(2014年12月)、グローバル: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*1	
	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-646240	(加齢黄斑変性症)				日本:フェーズIIa	
	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-0373	(脊髄小脳変性症)				日本:フェーズIII
		S/GSK1265744 LAP*2	(HIV感染症(治療及び予防))				米国:フェーズII
Janssen/シオノギ		β-セクレターゼ阻害薬(アルツハイマー病)				欧州:フェーズIIa	

*1 POM:Proof of mechanism

*2 LAP:Long acting parenteral formulation

S-297995 (naldemedine) (オピオイド副作用緩和)

作用機序

末梢作用型オピオイド受容体アンタゴニスト(経口)

特性

中枢移行性が低く、末梢のオピオイド受容体に作用することにより、オピオイドの鎮痛効果に影響することなくオピオイド誘発性の便秘症状の緩和が期待できる経口製剤

2014年度 成果

グローバル
フェーズⅢ日本
フェーズⅢ

フェーズⅢ 試験結果

COMPOSE-I(グローバル・非がん性疼痛患者対象) <2015年3月発表>

有効性 主要評価項目(naldemedine群の有効率)とすべての副次的評価項目について、有意にプラセボ群を上回った**安全性** ・5%以上発現した有害事象は下痢と腹痛のみ

・疼痛強度スコアならびに退薬症候スコアともに、臨床的に意義のある変化は認められなかった

COMPOSE-IV(日本・がん性疼痛患者対象) <2015年6月発表>

有効性 主要評価項目(naldemedine群の有効率)と主要な副次的評価項目について、有意にプラセボ群を上回った**安全性** ・5%以上発現した有害事象は下痢のみ

・疼痛強度スコアならびに退薬症候スコアともに、臨床的に意義のある変化は認められなかった

市場性

グローバルオピオイド鎮痛薬市場: 148億米ドル*1

主たる市場は、米国・英国・ドイツ・カナダ・フランスで、全市場の80%弱を占める。(長期投与患者数: 7,000万人)*2

*1: Calculated based on IMS Health MIDAS MAT-2Q12

*2: Calculated based on IMS patient level data MAT-2Q09



2015年度 目標

日本、米国
申請

S-649266 (重症細菌感染症)

外部環境の変化とシオノギの対応: 重症細菌感染症

- ・世界的な多剤耐性菌の増加により、耐性菌に対する抗菌薬の欠如が顕在化
- ・米国FDAによる新規抗菌薬の承認推進が活発化

→ シオノギの世界トップレベルのβラクタム系抗生物質の創薬力で、適切な治療薬のない多剤耐性緑膿菌、多剤耐性アシネトバクターなどによる感染症に有効な治療薬を継続的に創製していく。

作用機序

セフェム系抗生物質(注射)

細胞壁合成阻害によるグラム陰性菌の増殖抑制。細菌の鉄の取り込み機構を利用した細菌内への能動的な侵入(トロイの木馬)。

特性

多剤耐性菌を含むグラム陰性菌全般に対して、強い抗菌活性を示す注射用セフェム系抗生物質。多くのカルバペネムあるいはセフェム系抗生物質に耐性を示すメタロβラクタマーゼ(MBL)産生菌および多剤耐性緑膿菌、腸内細菌属などに対しても強い活性を示す。

2014年度 成果

グローバル
フェーズⅡ
開始

2015年度 目標

グローバル
フェーズⅢ
開始

非臨床およびフェーズI試験結果 <2014年9、10月発表>

有効性 ・臨床現場で問題となっている多剤耐性菌に対する強い抗菌活性

・セリン型およびメタロ型カルバペネマーゼに対する高い安定性

安全性 健康成人を対象とした試験において良好な安全性と忍容性

市場性

重症感染症

- ・米国では年間約200万人が“耐性菌”に感染し、そのうち約2万3千人が死亡(米国疾病予防管理センター)
- ・東欧、中南米、アジア地域においてもグラム陰性菌の高度耐性化が深刻化

医療関連感染(院内感染)

- ・日米欧で年間約600万人が医療関連感染症に罹患し、年1.7%の割合で増加
- ・米国では、医療関連感染症に罹患した場合、約15.4万米ドルの追加治療費が発生(ペンシルバニア州医療費抑制協議会)
- ・カルバペネム系抗生剤売上: 19億米ドル(2013, EvaluatePharma)

S-877489、S-877503 (ADHD:注意欠如・多動症)

外部環境の変化とシオノギの対応: ADHD

・現行の薬物治療に対して、低応答患者層における有効性の改善や、不眠・食欲不振などの副作用の軽減が求められている。

➡ 中枢神経刺激薬と非中枢神経刺激薬の両タイプの薬剤の開発を進めることで、薬物治療が必要な患者さまに対し、症状に応じた治療薬の選択肢を適切な情報とともに提供する。

S-877489

2014年度 成果

作用機序

ドパミン / ノルアドレナリン 遊離促進・再取り込み阻害薬 (経口)

特性

中枢神経刺激薬

フェーズII試験結果【6-17歳患者対象】

有効性 海外試験と同程度のADHD症状スコア変化量が示された

安全性 有害事象の多くは軽度であり、高度なものは見られず、海外試験と同様のプロファイルであった

日本
フェーズIII
開始



今後の予定

2016年
フェーズII/III
終了

S-877503

2014年度 成果

作用機序

選択的α2Aアドレナリン受容体作動薬 (経口)

特性

依存や乱用の懸念がない非中枢神経刺激薬

フェーズII/III試験結果【6-17歳患者対象】

有効性 すべての投与群 (0.04mg/kg群、0.08mg/kg群、0.12mg/kg群) において、プラセボ群に対する有意なADHD症状スコアの改善を示した

安全性 有害事象の多くは軽度であり、高度なものは見られず、海外試験と同様のプロファイルであった

日本
フェーズII/III
完了



2015年度 目標

日本
申請

市場性

- ・国内において疾患認知が進むにつれて、ADHD治療薬市場の拡大が急速に進んでいる (2010-2014年の年平均成長率31%)
- ・近年では、成人ADHD市場が大きく拡大

Shire社ブランド製品のグローバル売上高 (2014年)

- ・Vyvanse® (中枢神経刺激薬): 約14億米ドル
- ・Intuniv® (非中枢神経刺激薬): 約3億米ドル

国内ADHD市場



©2015 IMS Health
Calculated based on JPM Dec. 2014



代表取締役社長
手代木 功

企業理念の実現

企業としての社会的責任を果たすべく、 全社一丸となって企業理念の実現に邁進します。

私たちシオノギグループは、1957年に制定した基本方針の中で、「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」という企業活動の目的を掲げています。これは、シオノギのあるべき姿や社会的存在価値を示した未来永劫ゆるぎない企業理念であり、この理念の実現こそが、製薬企業として求められる社会的責任を果たすことにつながると考えています。

また、1998年に制定した行動憲章(2012年改訂)に基づき、より高い倫理観のもと、生命関連企業として然るべき企業行動を執り、グローバルに革新的な新薬を創出する「創薬型製薬企業」として、皆さまから信頼と共感をいただけるよう企業活動に取り組んでいます。

私たちは、これらの企業活動を通じて医療の質を向上し、世界中の人々の豊かで健康な生活に貢献してまいります。

行動憲章

シオノギは、世界中の人々の健康の維持増進と快適な生活に貢献する企業として、日々のあらゆる業務の結果が、患者さまや株主さまなど、すべてのステークホルダーのために、ひいては広く社会全体に役立ち、また従業員一人ひとりの人間的向上につながることを願い、この憲章を制定しました。シオノギのすべての人々がこの憲章の精神を具体的行動として実行することを、また経営層は自ら率先垂範し、この憲章の周知・徹底に責任を負うとともに、当社の社内規範に則り実効ある社内体制を確立することを、ここに誓約します。

1. 企業市民としての行動

- | | |
|-------------|-----------|
| 1. コンプライアンス | 5. 反社会的勢力 |
| 2. 外部との関係 | 6. 環境保護 |
| 3. 取引と流通 | 7. 社会貢献活動 |
| 4. 情報の管理と公開 | |

2. 製薬企業としての行動

- | | |
|----------------------------|-----------------|
| 1. 独自の・革新的な医薬品創製と経済的な医薬品提供 | 4. 高品質な医薬品の安定供給 |
| 2. 適切な手順における医薬品開発 | 5. 製造販売後の適正使用推進 |
| 3. 医薬品関連法令の厳格な遵守 | |

3. シオノギとしての行動

- | | |
|------------|----------------|
| 1. 存在意義 | 4. 個の尊重と多様性の受容 |
| 2. 社会からの信頼 | 5. 伝統と変革 |
| 3. 個と組織の成長 | 6. 働きがいと豊かさの実現 |

(1998年制定、2012年改訂)

中期経営計画のビジョン

FIC、LICとなる新薬を創製し、 「創薬型製薬企業」として成長を目指します。

当社グループは、企業理念をグローバルに実現することを目的に、2014年4月、「創薬型製薬企業として成長する」ことをビジョンに掲げ、2020年に向けた成長戦略を明確に定めた新中期経営計画「Shionogi Growth Strategy 2020 (SGS2020)」をスタートしました。

SGS2020では、コア事業を明確にし、疾患領域ならびに販売エリアの選択と集中、将来の成長を支えるFIC、LIC医薬品の創出と継続的なビジネスオペレーションの強化を推し進め、世界中の患者さまに必要とされる画期的な新薬を創製し、いち早くお届けする「創薬型製薬企業」としてグローバルに成長していくことを目指しています。

本戦略は、資本市場から高い期待と納得感を持って評価されていると同時に、私たちに課せられたその遂行責任も大きくなっています。当社グループのメンバー全員がSGS2020のビジョンと戦略に自信と誇りを持ち、目標を100%やり遂げることで企業価値を高め、皆さまから信頼されるグローバル製薬企業として社会に貢献してまいります。

新中期経営計画

SGS2020

創薬型製薬企業として成長する

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もち、他の新薬の追随を許さない医薬品

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上市(開発パイプライン強化)
(S-297995、S-888711、S-649266 など)
- ・HIVフランチャイズからの収益拡大
- ・「クレストール」ロイヤリティの安定収益
- ・コスト管理力の維持・向上

2014

2020 (年度)

2014年度の事業評価

SGS2020の初年度は好調なスタートとなり、 真の成長ステージに移行するための第一歩を 踏み出すことができました。

SGS2020の初年度である2014年度は、研究開発領域と販売エリアの選択と集中を推進することで、それぞれの事業活動が順調に進展し、SGS2020の達成に向けた好調なスタートの年となりました。

研究開発におきましては、国内では、主力製品の一つである抗うつ薬「サインバルタ」の適応拡大や新規血小板減少症治療薬の承認申請を行い、2015年5月には「サインバルタ」の線維筋痛症に伴う疼痛を適応症とした承認を取得しました。グローバルでは、将来の成長ドライバーと位置付けている自社創製のオピオイド系鎮痛薬による副作用緩和薬や新規注射用セファロsporin系抗菌薬などの開発が進捗するとともに、2015年1月には、欧州において閉経後膝萎縮症治療薬「センシオ」の販売承認を取得しました。

販売面では、高コレステロール血症治療薬「クレストール」や「サインバルタ」を中心とする国内戦略8品目が堅調に推移し、計画通りの売上を確保しました。中でも「クレストール」は、共同販売を行うアストラゼネカ社と合わせた売上高が薬価ベースで1,000億円を突破しました。米国に続き日本でもブロックバスターに成長することができたことはSGS2020達成に向け大きな弾みとなりました。ロイヤリティー収入は、「クレストール」のロイヤリティー契約枠組みの見直しに伴い2014年から2016年までの受取料率を変更したため、前期と比較して減少となりましたが、英国ViiV社に権利を移転した抗HIV薬「テビケイ」とその配合剤「トリリーメク」の売上拡大によるロイヤリティーが大きく計画を上回りました。

コスト面では、生産の効率化による原価低減や、優先順位を明確にした戦略的な資源配分の徹底など、コスト管理能力が組織風土としてグループ全体に根付いてきました。また、ViiV社からの配当金が計画を大きく上回り、また円安による為替差益が発生したことから、経常利益は3年連続で過去最高益を更新し、当期純利益は前年度を上回る結果となりました。

成長を牽引するエリア



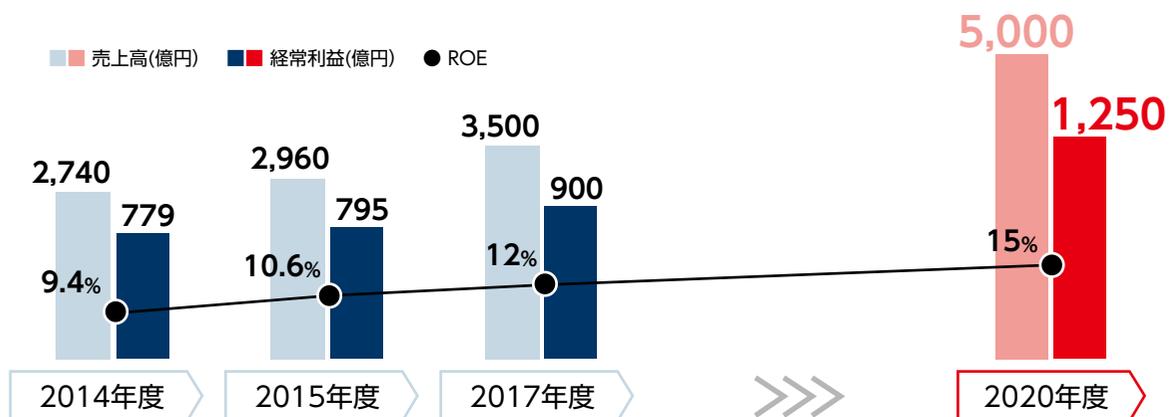
2015年度計画とSGS2020 ローリングプラン(2017年度目標)

中核事業を進化させ、2017年度の目標を見据えた2015年度計画の達成を目指してまいります。

SGS2020の2年目となる2015年度は、「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」「ロイヤリティに依存しない経営体制の構築」という3つの経営課題に取り組み、ビジネスプランの達成を目指してまいります。

国内におきましては、「クレストール」「サインバルタ」を中心に、患者さまを軸とした医療ニーズに応じたコミュニケーションを進化させ、戦略品の価値最大化を図ります。海外におきましては、グローバル製品の「オスフィーナ」について、治療効果を実感いただくための情報提供の徹底とともに、今後のグローバル開発品の市場参入に向け、欧州やアジアにおける基盤整備に取り組みます。加えて、効率的かつ効果的なコスト管理を推進することで、2015年度は、「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収入を売上高から除いた営業利益の黒字化達成に挑戦します。

またSGS2020では、急速な事業環境の変化に即応し、企業として持続的な成長に結び付けていくため、毎年成果と課題を確認しながら、向こう3年間でやり遂げるべき事項を明確にするローリング方式で、2020年度の経営目標達成に向けて取り組んでいます。2015年度から2017年度までの3年間は、既存品の最大化に向けたビジネスオペレーションの強化と、重点疾患領域のパイプラインを充実させることに注力することで、中核事業を進化させるステージと位置付けました。今後も、現在の利益水準を落とすことなく、当社グループをさらなる成長軌道に乗せることを目指してまいります。



選択と集中

2017年度の位置付け: 中核事業の進化

- ・国内事業における「クレストール」「サインバルタ」の最大化
- ・米国事業における「オスフィーナ」の収益改善
- ・コア疾患領域におけるパイプラインの強化
- ・ロイヤリティに依存しない経営体制の構築

FIC, LIC
化合物による成長

成長へのギアチェンジ

コーポレート・ガバナンス

透明性と公正性を保ち、多様性のあるコーポレート・ガバナンス体制で、持続的な成長を目指します。



当社グループは、グループすべての役員・従業員に経営理念である基本方針と、行動のあり方を定めた行動憲章の徹底を図り、コンプライアンスの重要性を認識するとともに、透明で誠実な経営を推進することで、持続的な成長を目指しています。

当社は、監査役会設置会社の体制を採り透明性と公正性を担保し、確固たる信念のもとでコーポレート・ガバナンス体制を構築し、誠実な企業経営を実践しています。

取締役会は、経営の透明性と多様性および監督機能を一層向上させるため、社外取締役3名ならびに女性取締役1名を含む6名で構成し、多角的に運営しています。また監査役は、取締役の職務執行について監査を行うとともに、財務報告の信頼性を確保するため、内部統制の徹底を図っています。

→コーポレート・ガバナンスに関する詳細は、38~45ページをご覧ください

人材育成

「人が競争力の源泉」という思いで、次世代リーダーの人材育成に取り組んでいます。

今後も激しい事業環境の変化が想定される中、さまざまな競争に打ち克っていくには、変革への推進力や社会課題を意識した事業経営能力の強化が必須です。また、グローバル化を推進するためには、自らの知識や能力を恒常的に鍛錬し、また活用しながら、さまざまな国や地域の多様な価値観を理解して、柔軟に対応できる人材が求められます。

2012年に「社長塾」、その翌年には本部長や執行役員による「経営塾」を始め、役員自ら次世代リーダーの育成を継続して実施し、当社グループが求める人材を輩出する環境を構築しています。

今後も、全社的な視点を持ち、しなやかに行動変容できる人材の育成を体系的に実施し、人材ポートフォリオの強化に取り組んでまいります。



企業価値の向上と株主還元

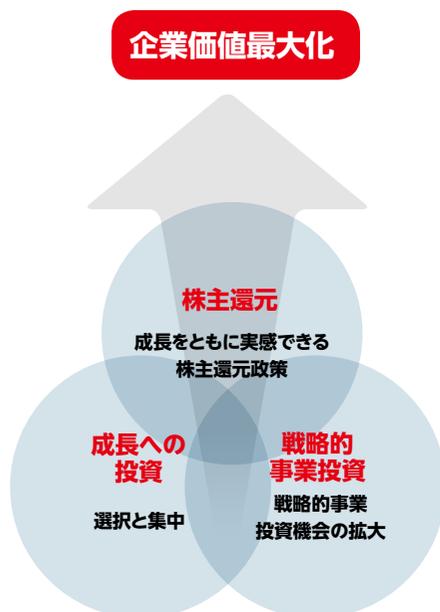
資本効率の向上施策により企業価値を高め、 株主の皆さまとともに成長を実感できる 株主還元を進めます。

当社グループは、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。

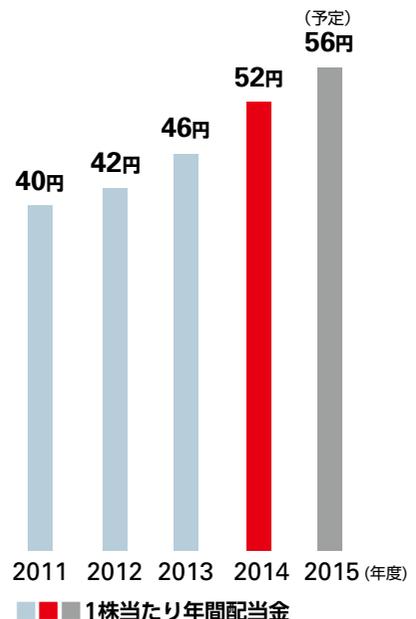
SGS2020では、当社グループは2020年における自己資本当期純利益率(ROE)の目標を15%に設定し、資本効率の向上に取り組んでいます。2014年度は、100億円の自己資金に、2019年満期ユーロ円貨建転換社債型新株予約権付社債の発行で調達した201億円(額面200億円)を加えた、総額300億円の自己株式の取得を実施しました。今後も事業価値を高め、利益の最大化を目指すとともに、機動的な資本政策の遂行を通じてROE目標の達成に注力してまいります。また、株主資本配当率(DOE)を指標として成長過程に応じた安定的な配当の向上を目指しており、年間配当金を前年度から6円増配の52円としました。

今後もこれまで以上に、株主や機関投資家の皆さまとの双方向の対話を積極的に行うことで企業価値を向上させ、ともに成長を実感できる株主還元を実施してまいります。

3つのバランスをとりながら、
企業価値を最大化させる



成長過程に応じ安定的に
配当を向上



SGS2020 初年度の総括と今後の経営戦略

2014年度の成果

<p>国内「 Crestor 」 アストラゼネカ社と合わせ 1,000億円突破 (薬価ベース)</p> <p>・アライアンスメーカーとの協業体制におけるモデルケース</p>	<p>HIVフランチャイズ の成長</p> <p>・ロイヤリティー、配当金収入の拡大</p>	<p>国内・グローバル パイプラインの価値向上</p> <p>・「サインバルタ」の適応拡大 ・S-888711の国内申請 ・S-297995の後期グローバル開発</p>
<p>海外事業における Capability強化</p> <p>・「オスフィーナ」の売上アップ ・「センシオ」の欧州承認</p>	<p>たな卸資産の改善 遊休資産売却</p> <p>・キャッシュ・フロー改善:約130億円 ・たな卸資産回転月数:7.4ヵ月→6.5ヵ月</p>	<p>株主還元 (成長をともに実感)</p> <p>・自己株式取得、増配</p>

培った3つの強み

<p>1</p> <p>国内における 販売アライアンス 体制の進化</p>	<p>2</p> <p>世界で戦える 創薬力と柔軟な パートナー戦略</p>	<p>3</p> <p>組織風土として 根付いた コスト管理意識</p>
--	---	---

2015年度の経営課題

<p>課題</p> <p>基盤となる 国内ビジネスの強化</p> <p>マーケティングモデル改革 ・顧客コミュニケーションの進化 ・MR (医薬情報担当者)一人当たりの営業利益の改善</p> <p>製品価値最大化 ・「サインバルタ」の早期最大化 ・「 Crestor 」OD錠*によるライフサイクルマネジメント</p>	<p>課題</p> <p>グローバル新製品の 育成力向上</p> <p>情報提供活動の進化による「オスフィーナ」の最大化 グローバルパイプラインの上市に向けた基盤整備</p>	<p>課題</p> <p>ロイヤリティーに 依存しない経営体制の構築</p> <p>「 Crestor 」およびHIVフランチャイズロイヤリティーを除く営業利益の黒字化の達成</p>
---	---	---

*OD錠:口腔内崩壊錠

経営戦略本部長メッセージ ～経営課題克服に向けて～

経営戦略本部を新設

2015年4月に、SGS2020の戦略の一つである「継続的なビジネスオペレーションの強化推進」をミッションとする経営戦略本部を新設しました。

SGS2020の目標達成に向け、業務執行と取締役会との連携を強化し、経営に関するより迅速な意思決定を行うため、従前の「経営戦略会議」を業務執行に関する重要案件を意思決定するための審議機関として改めて位置付け、経営戦略本部長がその議長として運営・統括にあたります。

3つの経営課題に対する経営戦略

当社グループは、アストラゼネカ社との「クレストール」ロイヤリティーに関する契約枠組み変更や、ViiV社とのHIVフランチャイズに関する契約枠組み変更により、収益基盤をこれまで以上に強固なものとすることができました。

一方、世界的な医療業界への経済的圧力や新薬の開発競争、後発品の台頭などの激変する外部環境のもと、経営効率の改善に向けた取り組みに終わりはありません。今後もますます創意工夫を凝らし、SGS2020の目標達成にこだわり、集中すべき業務を選択し、必要な知識、情報の習得・入手に努め、前進していくことが重要です。

2015年度は、全社に根付いたコスト管理力を基盤として、「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つの経営課題に取り組んでまいります。

SGS2020の目標達成に向け、常にベストアプローチを追求し、経営効率を改善することで、シオノギが次の成長ステージに移行できるよう進めてまいります。



取締役 専務執行役員
経営戦略本部長
澤田 拓子

財務資本のインプットとアウトカム

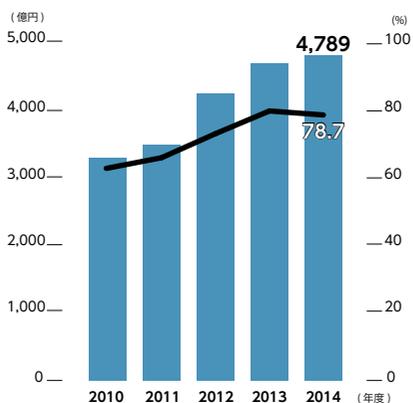
2014年度

- 売上高および営業利益は、期初計画通りの実績。「クレストール」が当社とアストラゼネカ社の2社合わせて薬価ベース1,000億円を突破
- 経常利益は、通期実績として3年連続で過去最高益を達成
- 当期純利益は、過年度税金費用の計上にも関わらず前年度に比べ増加

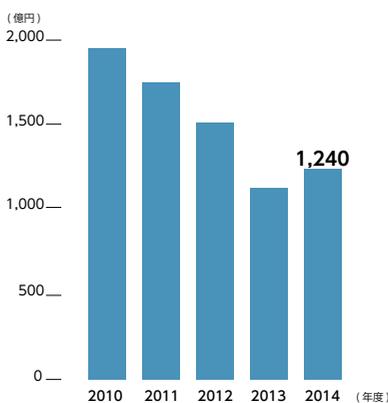
インプット

■ 純資産

ー 自己資本比率

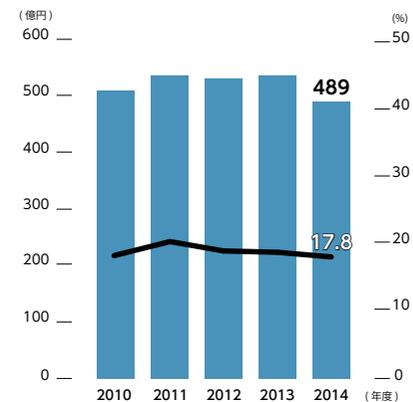


■ 負債

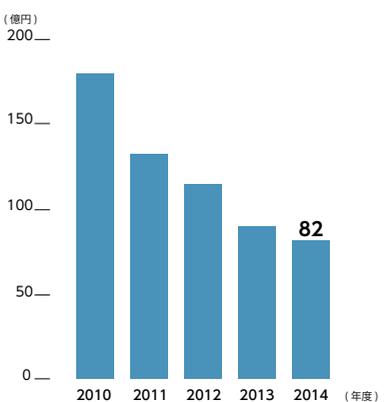


■ 研究開発費

ー 研究開発比率



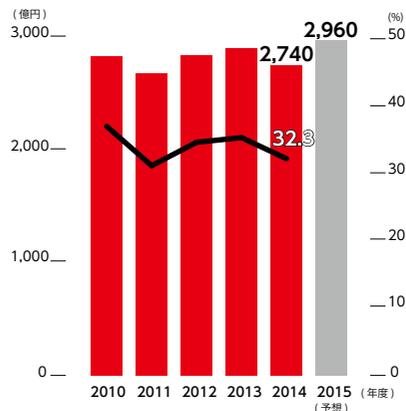
■ 設備投資額



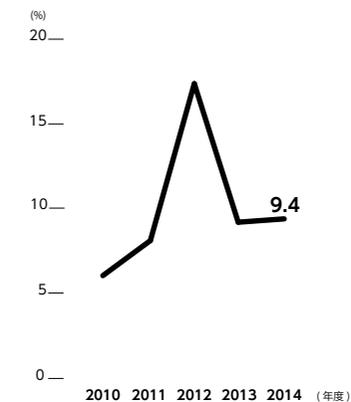
アウトカム

■ 売上高

ー 海外売上高比率



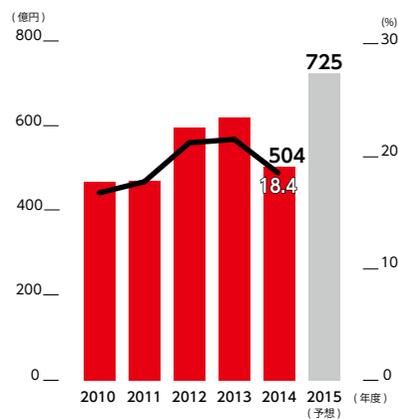
■ ROE*



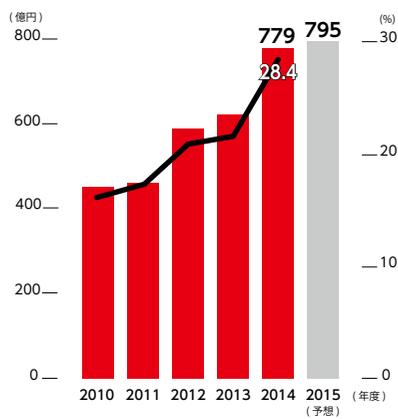
2015年度の見通し

- 売上高は、HIVフランチャイズの売上拡大と「サインバルタ」の販売契約変更により増収を見込む
- 各利益は、増収と全体的なコスト管理により増益を見込む

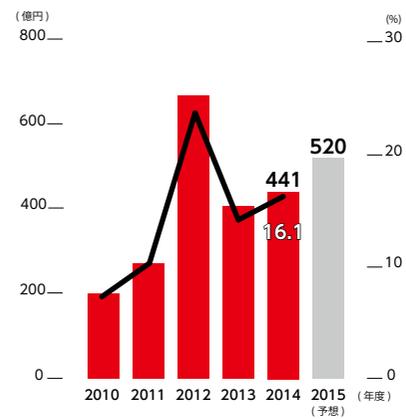
■ 営業利益 - 営業利益率



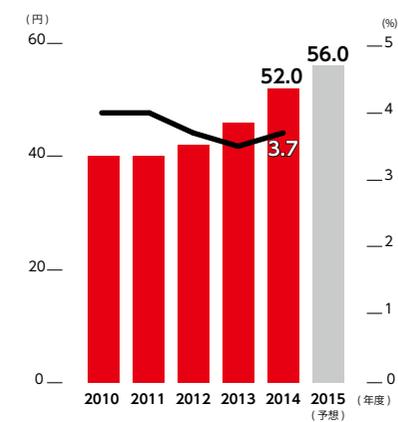
■ 経常利益 - 経常利益率



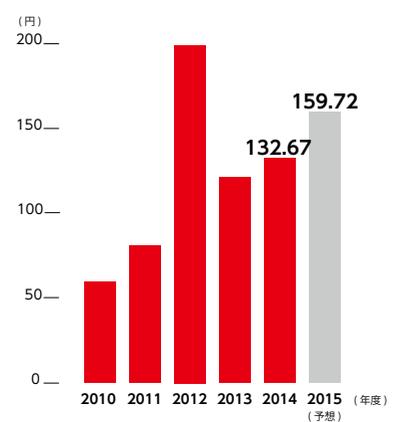
■ 当期純利益* - 当期純利益率



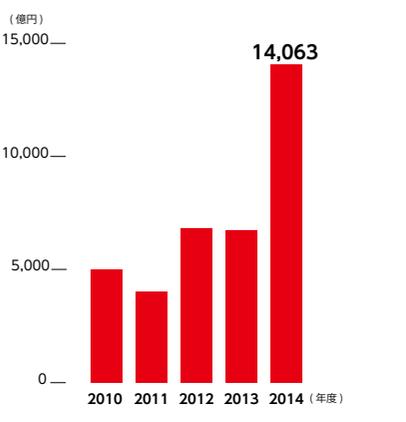
■ 1株当たり配当金 - DOE



■ 1株当たり当期純利益*



■ 時価総額 (年度末)



* 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。

為替レート (期中平均)

	2010年度	2011年度	2012年度	2013年度	2014年度	2015年度(前提)
対ドル	86.73	79.06	82.95	100.18	109.76	120
対ユーロ	115.60	109.00	106.83	134.23	138.69	130
対ポンド	—	—	—	—	176.68	175

研究

現在・近未来・未来における医療ニーズへの選択と集中

	現在	近未来 (5~10年)	未来 (10~20年)
重点疾患領域			研究ステージ 環境変化を読み未来のニーズに応える
感染症		販売ステージ	■ウイルス感染症 ■重症感染症
疼痛・神経		開発ステージ	■慢性疼痛 ■中枢神経疾患
代謝疾患			■肥満症 ■老年代謝性疾患
フロンティア			■腫瘍・免疫疾患



執行役員
医薬研究本部長
塩田 武司

「創薬型製薬企業」の生命線である創薬力で FIC、LIC創製品を継続的に創出する

2014年度の成果

当社グループの強みである感染症領域と疼痛・神経領域をコア疾患領域と定め、FIC、LIC化合物となる開発候補品の創出と非臨床試験および臨床試験での成功確率の向上を目指した研究活動を精力的に継続しています。

2014年度は、新規作用メカニズムを有する経口抗インフルエンザ治療薬候補品を開発ステージへ進めるとともに、アンメット・メディカル・ニーズを満たすため、新たに重症細菌感染症治療薬ならびに神経障害性疼痛治療薬の開発候補化合物を創出し、重点領域のパイプライン充実を図りました。また、当社の研究所において創製された新規注射用セファロスポリン系抗菌薬(S-649266)の非臨床試験の良好な結果を、国内外の主要な感染症学会で発表しました。菌体内への独自の取り込み機序や多剤耐性グラム陰性菌に対する良好な抗菌作用から、本化合物が近年重大な社会問題とされている多剤耐性菌に対する新しい治療選択肢となることを期待しています。一方、疾患領域の選択と集中を図る中で、代謝性疾患領域で推進していたバイオ医薬品創薬プログラムの権利を米国MedImmune社に許諾するなど、当社の優れた創薬技術の価値最大化に向けた取り組みも実施しました。

2015年度の行動

2014年度の3つの開発品創出に続き、2015年度も感染症、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、外部との研究コラボレーションを活用した独創的創薬プログラムの充実を図ります。今後もアンメット・メディカル・ニーズを見極め、SGS2020の目標達成を目指すとともに、社内外の多様な研究者との協業により、FIC、LIC化合物の創薬研究を推進していきます。

FOCUS ON

重点研究開発領域

シオノギの強みであるコア疾患領域への集中

既存品とのシナジー効果を最大化



社会&ビジネスパートナーとのかかわり

創薬ターゲットの枯渇や高難度化が危惧されるなか、シオノギは、2007年より始動した国内アカデミアシーズ発掘プログラムであるFINDS*¹に加え、2010年からは海外のシーズ探索としてSSP (Shionogi Science Program)に取り組んでいます。2014年度は両プログラムをSSPに統合し、日本を含む11ヵ国に対して公募を実施し、約200件の応募をいただきました。また京都大学医学部では一つ屋根の下をモットーに、2013年度より中枢神経疾患の革新的創薬シーズを探索するSKプロジェクト*²が進んでおり、さらに昨年度は大阪大学医学部最先端医療イノベーションセンターにて、腫瘍免疫抑制解除薬の創薬につなげる共同研究が始動しました。今後も基礎医学・臨床医学研究の創薬活用などオープンイノベーションに積極的に取り組んでいきます。

医薬研究本部
阪口 岳

*1 FINDS: 国内創薬シーズ発掘コンペティション (Pharma-INnovation Discovery competition Shionogi)

*2 SKプロジェクト: シナプス・神経機能再生に基づく創薬・医学研究プロジェクト

開発

現在・近未来・未来における医療ニーズへの選択と集中

	現在	近未来 (5~10年)	未来 (10~20年)
重点疾患領域		開発ステージ	
感染症	販売ステージ	■パイプラインを繋げることで近未来のニーズに応える	研究ステージ
疼痛・神経		■ウイルス感染症 ■重症感染症	
代謝疾患		■がん疼痛 ■慢性疼痛 ■中枢神経疾患	
フロンティア		■肥満症	
		■悪性腫瘍 ■アレルギー性疾患	



執行役員
グローバル医薬開発本部長
畑中 一浩

グローバル開発力の向上と着実な開発の進展により、世界中の患者さまに一つでも多くの新薬を届ける

2014年度の成果

2014年度は、国内戦略上優先される品目の開発スピードアップと感染症領域、疼痛・神経領域を中心としたグローバル品目の開発推進に取り組み、それぞれが2014年度計画を順調に達成しました。国内においては、今後当社グループの成長を支えることが期待されている「サインバルタ(一般名:デュロキセチン塩酸塩)」について、線維筋痛症に伴う疼痛ならびに慢性腰痛症に伴う疼痛の適応追加申請を行いました。さらに血小板減少症治療薬(S-888711)およびダニ抗原特異的舌下免疫療法によるアレルギー性鼻炎治療薬(S-524101)の承認申請を行い、S-524101については2015年3月に販売承認を取得しました。

グローバル開発品として、次代の成長ドライバーと位置付けているオピオイド系鎮痛薬による副作用緩和薬(S-297995)および新規注射用セファロsporin系抗菌薬(S-649266)などの開発も精力的に進め、それぞれ順調な進捗を果たしています。また、欧州においては2015年1月に中等度から重度の閉経後腔萎縮症を適応症として「センシオ(一般名:オスペミフェン)」の販売承認を取得しました。

2015年度の行動

当社グループの強みである感染症領域では、S-649266の開発を、米国食品医薬品局(FDA)や欧州医薬品庁(EMA)と協議を重ねながら迅速かつ効率的に進めるとともに、新規抗インフルエンザウイルス薬(S-033188)についても、開発活動を加速させます。疼痛・神経領域においては、当社初の自社創製グローバル開発品であるS-297995の一日も早い申請に向け、フェーズⅢ臨床試験の着実な進捗に取り組みます。加えて、「サインバルタ」の変形性関節症に伴う疼痛の適応追加に向けた開発を進めます。

また、パイプラインをさらに強化するため、戦略的なアライアンス活動を積極的かつ柔軟に実施し、迅速で効率的な開発に取り組みます。

CMC

高い技術力で時代のニーズに対応した プラスワンの製品開発を行う

2014年度の成果

CMC開発研究所は、妥協無く「益々よい薬を造る」という、シオノギ精神の要となる製品開発を担う研究所です。

2014年度は、S-297995やS-649266などのグローバル開発品に取り組んだほか、「センシオ」の欧州承認の獲得に大きな役割を果たすなど、グローバルへの手応えを感じる一年でした。

2015年度の行動

2015年度はSGS2020の目標達成に向け、さらなる技術力向上を目指します。そして、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」で、最もよい医薬品としての命を吹き込み、新薬開発のみならず、既知物質による新剤型、新投与経路、新適応症の開発(NTE創薬)もますます展開していきます。

CMC開発研究所は、自らの意志によるイノベティブな製品開発に取り組み、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への転換を加速させ、優れた薬を待ち望む患者さまの治療とQOL向上に貢献してまいります。

※ 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



執行役員
CMC開発研究所長
日裏 深雪



社会&ビジネスパートナーとのかかわり

シオノギではこれまで、産学連携に積極的に取り組んできました。その中でグローバル医薬開発本部においては、医師主導臨床治験を積極的に活用した医薬品の開発を推進しています。医師が主体となって行う臨床治験にシオノギの開発品を提供することにより、新しい患者層あるいは希少疾患での効果を確認していただき、その結果を開発戦略の立案につなげています。最近ではがんペプチドワクチンを使った国内外の複数の臨床治験に協力しています。この取り組みにより、希少疾患などさまざまな病気でお困りの患者さまに画期的な治療法を提供できることが期待できるため、本部門内で重要な戦略の一つとして位置付け、今後も取り組みを拡大していく予定です。

グローバル医薬開発本部
グローバルプロジェクトマネジメント部
有村 昭典

生産



常務執行役員
生産本部長
福田 卓雄

グローバル対応の生産体制と生産技術で、 高品質な薬をお届けする

2014年度の成果

2014年度は、シオノギグループ国内製造所のそれぞれの機能を明確に整備することで、「創薬型製薬企業」に必要な生産体制に大きく近づけることができました。

摂津工場においては、生産の本部機能を設置するとともに、固形製剤棟の増築を完了し、シオノギ創製の一般薬をグローバルに供給する生産体制が整いました。これにより、今後のシオノギの中核を担う「サインバルタ」の安定供給と、血小板減少症治療薬(S-888711)をはじめとする新製品の早期上市を実現する準備が着々と進みました。また、疼痛緩和薬とβ-ラクタム抗生剤の一貫製造体制(原薬-製剤-包装)の確立を進めている金ヶ崎工場においても、最新のPIC/S GMP*への対応を目的にセフェム固形抗生剤棟の改良を行い、グローバル査察に耐える十分な体制を整備しました。さらに子会社であるシオノギファーマケミカル社においては、一般薬の治験用および商用原薬の製造を担うD&M棟の構築を進めています。

*PIC/S GMP: 医薬品査察協定および医薬品査察協同スキームによる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

2015年度の行動

2015年度は、生産本部の目標である「自社工場における製造技術の醸成」に、より重点を置いて取り組みます。そのためには「製造プロセス、品質の徹底した作り込み」にこだわり、生産性の高い製造プロセスの構築を追究します。また人員については「マルチスキル化」を図り、最適人数で高効率な生産を行い、グローバルに競争力のある高品質で安価な生産を確立し、安定供給に努めていきます。

社会&ビジネスパートナーとのかかわり

私たちは、東日本大震災を経験し、早期復旧には電力が何よりも重要であることを痛感しました。その貴重な経験を踏まえ、高効率ガスタービンコージェネ発電機の導入ならびにLNG(液化天然ガス)への燃料転換計画を実行しました。今回設置したコージェネ発電機は、発電と同時に蒸気を発生させることでエネルギー変換効率が約90%と通常の発電の約3倍の効率を誇る設備です。この計画が完了したことにより、万が一の災害時においても早期復旧を果たすことが可能となり、製品の安定供給に支障をきたさない体制が整いました。また一方で工場全体で10%強の大幅な省エネを実現するとともにCO₂排出量も約30%に相当する11,000トンの削減に成功し、第四次シオノギグループ環境行動目標の達成に向けて大きく貢献しました。



生産本部
エンジニアリング技術部
千田 満彦

サプライチェーン

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

2014年度の成果

グローバルSCM本部のミッションは「効率的なグローバルサプライネットワークを構築し、調達・生産・流通過程におけるキャッシュ・フローの最大化を果たす」ことです。

2014年度は、「調達―生産―物流―販売」を担う各本部が連携を強化し、たな卸資産回転月数を前年度比0.9ヵ月減の6.5ヵ月にすることで、キャッシュ・フローの大幅な改善を実現しました。また、ドルテグラビル原薬の需要に対する安定した供給を実現することで、抗HIV薬「テビケイ」のグローバル市場での著しい成長をサポートしました。

2015年度の行動

今後ますます厳しくなる医療情勢やグローバルにおける競争環境の中で成長を実現していくために、原価・経費の低減やキャッシュ・フローの改善は必須であり、年々ハードルが上がっていく利益創出への貢献に対する取り組みに終わりはありません。

2015年度は、シオノギ製品の国内外市場への安定した供給を継続しながら、「原価低減に加え、新たな調達戦略による利益創出」と、適切な品質とコストで流通を戦略的に管理する「利益創出型ロジスティクス」を推進することで、さらなる利益の創出を図っていきます。



常務執行役員
グローバルSCM本部長
吉岡 貴幸



社会&ビジネスパートナーとのかかわり

私は、自社開発グローバル製品の製造戦略施策を構築するため、米国子会社シオノギInc.に長期出張するなど、海外子会社との新たな連携施策に取り組んでいます。シオノギ製品を世界中の患者さまに確実にお届けするためには、国内・海外のシオノギファミリーが一体となったグローバル製造サイトの戦略的な選定への取り組みが欠かせません。グローバルでの供給体制を実現するために私たちが取り組んでいる仕組みの一つが、世界中のグローバル製造サイトとのパートナーネットワークです。まずは米国を拠点に、世界中にあるパートナー企業との強固な信頼関係の構築を図り、シオノギ製品の価値最大化と安定供給に貢献するため、部門や国境を越えたメンバーとの連携強化に注力しています。

グローバルSCM本部
グローバル調達戦略部
三浦 力

国内営業

現在・近未来・未来における医療ニーズへの選択と集中

	現在	近未来 (5~10年)	未来 (10~20年)
	販売ステージ		
重点疾患領域	既存品の最大化で現在のニーズに応える		
感染症	■市中感染症 ■院内感染症 ■ウイルス感染症		
疼痛・神経	■うつ病 ■がん疼痛 ■糖尿病性神経障害に伴う疼痛		
代謝疾患	■脂質異常症 ■高血圧症		
フロンティア	■婦人科疾患 ■特発性肺線維症 ■尋常性ざ瘡		
		開発 ステージ	研究 ステージ



常務執行役員
医薬営業本部長
久米 龍一

国内戦略品の最大化により

医療ニーズに応え、必要な最もよい薬を 確実に患者さまの元にお届けする

2014年度の成果

2014年度、薬価改定や消費税増税、医療制度改革に伴う後発品比率の急伸など、国内医療用医薬品市場環境は一層厳しさを増しました。そのような中、戦略品目への特化を進め、特に当社創製のLICである高コレステロール血症治療薬「クレストール」へ集中的にリソースを投下しました。その結果、アストラゼナカ社と合わせて売上高(薬価ベース)1,000億円を突破し、「ブロックバスター化」という金字塔を打ち立てることができました。

既存品の最大化だけでなく、新製品の早期拡大にもこだわり、2014年4月にViiV社と共同でプロモーション活動を開始した抗HIV薬「テビケイ」は、12月には早くも抗HIV薬のキードラッグにおいて国内トップシェアを獲得し、重点領域である感染症領域の治療への貢献を果たすことができました。

また、T-CARE*活動の強化による患者軸の情報提供活動の充実、10月に実施した組織体制整備による地域特性や医療ニーズに応じた販売・マーケティング活動の推進を通じ、顧客コミュニケーションを進化させました。

*T-CARE:当社が考える「糖尿病患者さまのトータルケア」

2015年度の行動

「クレストール」「サインバルタ」を中心に戦略品目への経営資源集中をさらに進めます。中でも、「サインバルタ」については、2015年度から日本イーライリリー社との販売形態を変更し、お互いの専門性を活かす体制を整えました。うつ・疼痛の両領域における製品価値の最大化を実現していきます。特に、疼痛に関しては、活動強化のために「疼痛緩和推進室」を新設し、領域戦略を強化します。

それらを通じて、「患者さま、医療従事者のベスト・メディカル・パートナー」として医療ニーズにお応えするとともに、長期視点で必要となる基盤整備を行い、継続した利益創出を牽引します。

FOCUS ON

ステークホルダーとともに創造する価値

01 T-CARE活動

糖尿病は、患者さまが生涯にわたって付き合う全身性の慢性疾患であり、糖尿病治療において、「健康な人と変わらないQOLの維持と寿命の確保」つまり「糖尿病患者さまのトータルケア」が大切になります。シオノギは、その実践がよりよい糖尿病診療につながると信じ、T-CAREと名付け、さまざまな活動を行ってきました。医療従事者向け学術・実践情報誌の定期発行による情報提供をはじめ、糖尿病患者さま（脂質異常症・高血圧合併例含む）視点の病気や治療に対する意識・実態調査、フォーラムや座談会を通じて、医療従事者のニーズを解決すべく日々活動を行っています。今後も医療従事者のT-CARE実践をサポートするために糖尿病患者さまを軸とした質の高い独自の情報提供活動を継続していきます。



02 感染症薬適正使用推進活動

私たちが目指す感染症薬適正使用とは「安全かつ確実な治療、耐性菌や耐性ウイルスの選択・増加の防止、および医療資源の有効活用のため、最も適した感染症薬を、最も適した投与方法で、最も適した時期に投与開始・終了すること」です。自社製品のみならず、すべての感染症薬の適正使用を目的として、次の活動を推進しています。

- ・ 国内外の各種ガイドライン文献を精査して、適正使用に必要な情報を整理・提供する。
- ・ 国内外の薬剤感受性サーベイランスを把握・整理し、治療の参考となる情報として提供する。

感染症はすべての診療科に関連し、診療・治療が必要となる疾患です。このような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します。

03 疼痛緩和推進活動

シオノギは、1989年の「MSコンチン」発売以来、四半世紀以上にわたり、がん疼痛領域のリーディングカンパニーとして「がんの痛みからの解放」を目指し活動してきました。疼痛・神経領域はSGS2020において重点領域の一つに位置付けています。

2015年4月、従前の「オキシコンチン」をはじめとするがん疼痛領域の情報提供活動に加え、今後の「サインバルタ」の慢性疼痛への適応拡大、あるいは「オキシコンチン」の非がん疼痛への適応拡大なども見据え、疼痛・神経領域への活動をさらに強化、拡大する目的で「疼痛緩和推進室」を発足させました。今後も、がん疼痛ならびに非がん疼痛で苦しむ患者さまの「痛みからの解放」を目指し、活動を進化していきます。



社会&ビジネスパートナーとのかかわり

私はMR（医薬情報担当者）として「医療従事者のベスト・メディカル・パートナー」となることを目標に、患者さま視点での情報提供を行うよう心がけています。情報提供による患者さまへの貢献に大きなやりがいを感じています。また、医薬営業本部で取り組んでいる「明日のMR像の検討」に加わり、より良い情報提供の姿を模索しています。

2014年度は、「心血管病で苦しむ患者さまを一人でも多く救う」事をテーマに、パートナー会社と連携しながら、「クレストール」の売上高（薬価ベース）1,000億円という大きな成果を得ることができました。全MRが一丸となり、必要とされる薬剤をより多くの患者さまへお届けできたことで、シオノギ製品による大きな医療貢献・社会貢献につながったものと確信しています。

社会に必要とされるシオノギMRを目指し、私たちの挑戦は続いています！



医薬営業本部
医薬営業第一統括部

大村 友泰

海外事業



執行役員
海外事業本部長
竹安 正顕

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

2014年度の成果

SGS2020における注力販売エリアの一つである米国で、当社グループ初のグローバル新薬の閉経後膣萎縮症(VVA)治療薬「オスフィーナ(一般名:オスペミフェン)」の早期拡大を海外事業の大きな成長軸と位置付け、リソースを集中しました。残念ながら2014年度の販売目標の達成はできませんでしたが、発売以来の活動およびその効果を詳細に分析し、再構築した販売戦略に基づいた活動を行うことで売上高は着実に伸長しました。

欧州とアジアにおいては、2020年のあるべき姿を見据え、新製品の開発活動ならびに事業基盤の構築に取り組んでいます。その一環として2014年9月、中国C&O社が当社グループ子会社となって以降、初めての自社開発の新医薬品である消化性潰瘍治療薬「澳博平」(アオ ポ ピン)を発売しました。また、同年4月にはシオノギ・シンガポールを本格稼働させ、ASEAN諸国への進出に向け、医療制度や市場性、経済性などの精査を行っています。

2015年度の行動

当社グループの成長を牽引する米国市場において、「オスフィーナ」の早期売上拡大を最重要課題として位置付け、2014年度に引き続き、特に効果発現まで治療を続けていただくことに重点を置いた活動を行ってまいります。

欧州とアジアにおいても、引き続き、新製品の開発活動ならびに事業基盤の構築に取り組みます。

社会&ビジネスパートナーとのかかわり

シオノギは創業以来、1911年の梅毒治療薬「サルバルサン」の輸入販売に始まって100年以上にわたりその時代、時代の感染症と向き合ってきました。私が所属している感染症薬適正使用推進グループは、長年、シオノギが国内において蓄積してきた感染症薬の適正使用に関するノウハウを活かし、感染症で困っている海外の患者さまや医療従事者に情報提供することに主眼を置いて活動しています。近年、耐性菌の問題は特にアジアを含む新興国で深刻な問題となっています。今後も、私たちは現地子会社、関係会社を通じて、現地MR(医薬情報担当者)の教育や日本の専門医を招聘し講演会を実施するなど、グローバルな視点で抗菌薬の適正使用を推進していきます。



海外事業本部
潘 慧燕

米国事業(シオノギ Inc.)

シオノギ Inc.においては、発売から現在に至るまでの経験を踏まえ、より明確に重点を絞った販売活動により、「オスフィーナ」の処方数およびシェアが拡大しつつあります。2014年度は、引き続きMRのプロモーションならびにDTC*施策によるメッセージの質を高め、医療従事者と患者さまの双方にとって有益な情報の提供に努めてまいりました。情報の提供にあたっては、適切なIT技術を補完的に利用するなど、効率性の向上を図っています。また、治療の継続をサポートするため、啓発活動、自己負担軽減策の充実、30錠包装から90錠包装への仕様変更などを行いました。また、開発においても新薬を一日も早くお届けするために力を注いでおり、中でもオピオイド系鎮痛薬による副作用緩和薬S-297995 (naldemedine)は2015年度の新薬承認申請を目指しています。

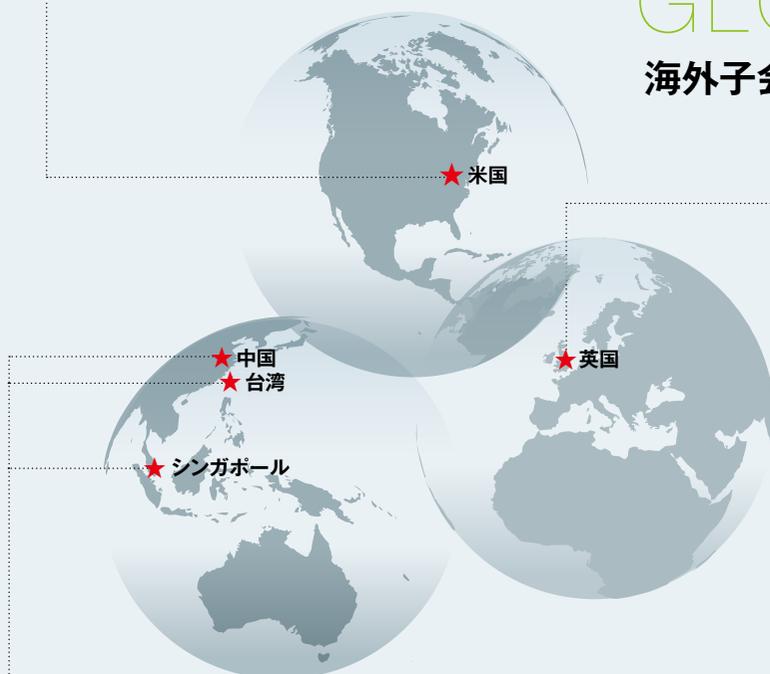
*DTC(Direct to Consumer):一般消費者に直接情報提供を行うこと

シオノギ Inc.
President & CEO
John Keller, Ph.D.



GLOBAL ACTIVITIES

海外子会社の活動状況



★米国

★中国
★台湾

★シンガポール

★英国

欧州事業(シオノギ Limited)

シオノギ Limitedにおいては、良質な治験に基づき、またシオノギ Inc.やシオノギ本社の関連部門との連携により、2015年1月、「センシオ(一般名:オスファミフェン)」の承認を取得し、発売の準備を進めています。米国での経験を活かし、「センシオ」の価値最大化を目指します。

また、引き続きS-297995、S-649266、S-888711、S-222611、がんペプチドワクチンなどのグローバル開発プロジェクトを推進していきます。



シオノギ Limited
CEO
竹之下 泰志

アジア事業(C&O社、台湾塩野義製薬(股)、シオノギ・シンガポール)

中国では、政府によりサイエンスの質の向上が求められる一方、医療費抑制策が織り込まれる環境にあり、企業淘汰の時代に入りつつあります。C&O社においては、注射用抗菌剤「フルマリン」により自社販売体制の強化を図り、耐性菌問題に対応し適正使用推進の活動を拡大して企業価値を高めていきます。なお、アジアにおける感染症薬の適正使用推進活動は、これまで実績のある台湾塩野義製薬(股)や北京シオノギを中心に、相互に連携しつつ拡大を図っていきます。シオノギ・シンガポールでは、ASEANマーケットにおける新薬の承認取得へのスピーディな活動と、パートナーリングを基本とする販売体制構築への環境整備を行っていきます。



C&O社
総経理
徐 燕



台湾塩野義製薬(股)
総経理
鄭 智方



シオノギ・シンガポール
Managing Director
Tee Loong Hua

信頼性保証



執行役員
信頼性保証本部長
岩崎 利信

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、さらに発展させていく

当社グループは、有効性・安全性・品質が高度に確保された医薬品を提供するというミッションのもと、世界中の患者さまにシオノギ製品を安心して使用していただけるよう、「医薬品、医療機器等の品質、有効性及び安全性の確保等に関する法律」（略称：医薬品医療機器等法）をはじめ、各国の法規制（GxP*）を遵守し、シオノギブランドへの信頼を高めることに邁進しています。

シオノギブランドへの信頼を高めるためには、私たち一人ひとりが常に高い倫理観に基づき、法令・基準を遵守して業務に取り組み、社会からの信頼を獲得しなければなりません。さらに、長期的視野に立って信頼性に関わるリスクマネジメントを強化し、製薬企業としての社会的責任を果たします。

当社グループは、137年の歴史の中で築き上げてきた信頼性を維持、継承しながら、過去のやり方に固執することなくイノベーションを成し遂げ、SGS2020の目標達成に向けて活動しています。

今後も、社会から信頼されるグローバル企業を目指し、新しいシオノギグループ品質ポリシーに則り、シオノギブランドの信頼向上に努めます。

*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及び品質管理の基準
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

シオノギグループ品質ポリシー（翻訳版）

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グローバルに提供します。

そのために、シオノギグループ品質ポリシーをここに定め、

製品に係る全ての活動の質を向上させ、

患者さま、顧客、株主、規制当局、提携会社、従業員の期待に応えることを約束します。

シオノギは、

- ・ 基準と法規制を遵守します。
- ・ グローバルな基準と要件を満たす品質保証体制を維持します。
- ・ 品質を最優先する環境を維持します。
- ・ 全従業員に対し必要な教育を継続的に実施します。
- ・ 供給業者、委託製造業者の品質システムを監視し、改善を推進します。

そのために、シオノギ経営陣は、

- ・ 定期的に品質保証体制を評価し、経営資源を適正に配分することによりシオノギの業務、製品そしてサービスの質を継続的に改善します。
- ・ 製品品質向上及び顧客満足提供のために最善の意思決定をします。

(2015年7月14日制定)

人と組織の成長

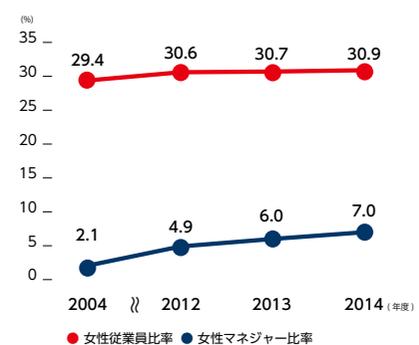
従業員一人ひとりの「強み」を活かすキャリア発達・人材育成

グローバルな競争に勝ち抜ける強い個人の育成と組織の構築を目指し、「人が競争力の源泉」であるという人材育成理念のもと「キャリア発達プログラム」を展開しており、この取り組みをさらに強化するため、2015年4月、人事部傘下に「キャリア支援室」を新設しました。「キャリア発達プログラム」では、従業員一人ひとりが「強み」を活かし、日々の業務において「自分らしさ」を発揮し成長していくことを大切にしています。具体的には、各階層に応じた教育研修やキャリア研修、社内公募など、自らチャレンジできる機会提供を通して自律型人材の育成を進めています。さらに、次世代のリーダー育成を加速するため、経営層自らが講師として指導する「社長塾」「経営塾」にも取り組んでいます。

ダイバーシティの推進

シオノギは、「個の尊重や多様性の認知が、より価値の高い独創性の発揮につながり、患者・家族・医療従事者の方々に より大きな価値を提供できることを知っています。そのために、私たちは、私たち自身と関係する全ての人々の個性を最大限に尊重します。」という行動方針を、日々の行動の価値判断基準の一つとしています。その中で、女性の活躍推進においては、現在、女性の従業員比率は30.9%、マネジャー比率は7.0%で、女性役員(執行役員含む)数は2名となっています。また、健常者、障がい者それぞれが特性に応じた職種に就くことにより、一人ひとりが当社グループの一員として個性を発揮できる環境を整えています。

女性従業員比率／女性マネジャー比率



「ほめる文化」の推進による従業員と組織の活力向上

シオノギの基本方針の具現化につながる活動に対して、全社をあげて賞賛し、従業員と組織の活力を向上させるため、「SING of the year」と銘打った表彰を2012年から年一回実施しています。会社業績貢献、業務・風土改革、社会貢献それぞれの分野で、毎年国内外から応募される活動の中から「社長賞」を決定し、表彰しています。応募されたすべての活動を全社で共有することで、グループ全体を知る良い機会とするとともに、グループ全体が基本方針という絆で一つになることで、シオノギの組織力向上を図っています。

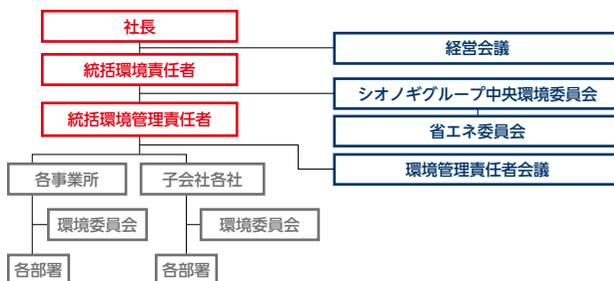


「SING of the year 2015」受賞者

健康保険組合と連携した健康づくり活動

シオノギは、2014年4月に「シオノギ健康宣言2014」を宣言し、健康保険組合と連携の上、従業員とその家族の健康保持、増進にコミットし、従業員が能力を最大限に発揮できる職場環境の維持・改善に積極的に取り組んでいます。健康宣言の具現化として、事業所内禁煙やメンタル不調の発生しない職場環境づくりの推進、糖尿病や循環器疾患の重症化を防ぐための生活習慣病対策の実施などを盛り込んだデータヘルス計画を策定し、その推進に取り組んでいます。

環境との共生



シオノギグループは、事業活動を推進するにあたり、地球や地域への環境配慮が重要な課題と認識するとともに、企業としての社会的責務であると考えています。あらゆる事業活動において環境負荷を低減するため、「環境ポリシー」を制定し、地球環境の保全、資源の保護、自然環境との調和に配慮した環境保全活動を展開しています。

環境マネジメントシステム(EMS)

シオノギでは、環境負荷の大きい生産部門、研究部門の4事業所、およびその構内関連子会社であるシオノギ分析センターにおいて、ISO14001の認証を一括で取得しています。また、国内生産子会社であるシオノギファーマケミカルにおいても同様にISO14001の認証を取得し、海外の生産工場である中国C&O社においては環境責任者、環境管理責任者を配置しています。社内においては、環境マネジメントシステムの状況、環境関連法規制の順守状況、環境リスクの適正管理などを環境監査で確認し、また環境担当役員による環境設備や環境委員会の現地視察を行っています。

2014年度からISO14001認証事業所において、EMSの理解や取り組み意識の向上のため、管理者などを対象に推進者研修を開始しました。

法規制の順守

環境に関する規制は、廃棄物管理をはじめ、エネルギー管理、大気汚染や水質汚濁の防止、化学物質の管理など多岐にわたります。各事業所で法改正の情報共有を行い、教育やマニュアル化などにより法規制を順守するとともに、定期的に法規制の順守評価を実施しています。2014年度は法規制の逸脱はありませんでした。

また、2015年度より施行された改正フロン排出抑制法の対応として、冷凍機器、空調機器などのフロンについて、漏洩防止、行政への報告の準備を進めています。

サプライチェーンを通じた温室効果ガス排出量の算定

シオノギでは、「調達－生産－物流－販売」というサプライチェーンにおける温室効果ガス排出量の把握を「サプライチェーンを通じた温室効果ガス排出量算定に関するガイドライン(環境省、経済産業省)」に準じて進めました。

油日植物園の 取り組み



油日植物園では、全国各地の植物園と連携し絶滅危惧種や希少植物の保全に取り組んでいます。また、植物園を通じた社会貢献活動として、次世代を担う子供たちの教育支援の取り組みを始めています。2014年度は地元の小学校の総合学習支援として校内に薬草園を作り、児童たちが育てた薬草を使って、神戸薬科大学薬用植物園の先生方にご指導いただき「藍染め」、「紫根染め」の体験授業を行いました。今後も継続的に小・中学校、高校の学習支援をはじめ、大学薬学部の薬草学習・実習への教材提供など、植物園として社会に貢献できる活動に積極的に取り組んでまいります。

第四次シオノギグループ環境行動目標における2014年度の活動実績

シオノギグループは、現在、「第四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います。2014年度の活動および実績については次のとおりです。

目標

環境行動目標・2014年度実績

*2015年度計画により第四次環境行動目標を見直しました

省エネ・地球温暖化対策を推進する

- ・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

01

省エネ・地球温暖化対策

金ケ崎工場のコージェネレーションシステム設置工事が完了し、中期計画として取り組んできた一連の燃料転換工事が完成し、二酸化炭素排出削減に寄与しています。各事業所においても、変圧器、空調機、照明器具など高効率設備への更新、空調や冷水設備の運転見直しなどを進め、基準年度比で二酸化炭素排出量は29%削減、原単位は14%向上しています。また、中国のC&O社南京工場では、木材加工工場からの残材によるバイオマス使用によるエネルギーも利用しています。



■ 二酸化炭素排出量 (トン-CO₂)
 - 原単位** (2009年度比)

*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

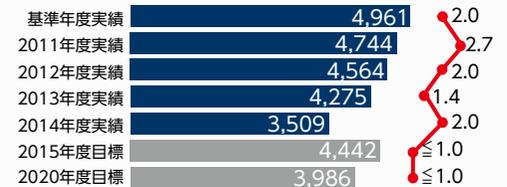
省資源・廃棄物対策を強化する

- ・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

02

省資源・廃棄物対策

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29%削減、最終処分率は建物撤去により、一過性の廃棄物が発生し、2.0%となりました。



■ 廃棄物発生量 (トン)
 - 最終処分率 (%)

化学物質管理を強化する

- ・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

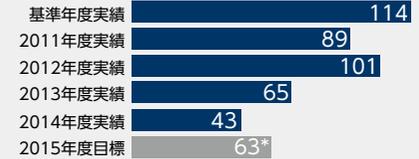
03

化学物質管理

金ケ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。2014年度から安定器の処理が可能となったため、保管機器の処理登録を順次進めています。

またフロンについても、2015年4月からの法改正の対応を進めています。



■ 金ケ崎工場のジクロロメタン大気排出量 (トン)

生物多様性への理解を促進する

- ・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

04

生物多様性

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。

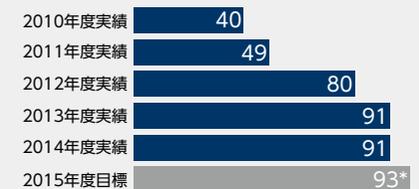
低公害車の導入を推進する

- ・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)*

05

低公害車の導入

ハイブリッド車の導入を進め、寒冷地を除くハイブリッド車および電気自動車の占める割合は91%となりました。



■ 電気自動車、ハイブリッド車の導入率 (%)

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、株式会社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。

* この「環境との共生」は、ウェブ版「環境への取り組み」のダイジェスト版です。環境活動・実績の詳細データやその他活動などについては、当社のウェブサイトをご覧ください。

URL: <http://www.shionogi.co.jp/company/csr/eco/index.html>

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 GDO*統括
2013年 専務執行役員 GDO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)

* GDO: Global Development Office

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 10回出席

重要な兼職の状況

(株) ロイヤルホテル 社外取締役

選任理由

経営者としての豊富な経験と幅広い識見を有しており、独立役員として経営の客観性や中立性の高い経営に貢献していただくため。



社外取締役
茂木 鉄平

1989年 弁護士登録
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 (現)

取締役会出席状況
11回中 11回出席

重要な兼職の状況

大江橋法律事務所 パートナー
弁護士法人大江橋法律事務所 社員
(株) ニイタカ 社外監査役

選任理由

弁護士としての高度な法律知識と幅広い識見を有しており、独立役員として社会規範、法令などを遵守した公正な経営に貢献していただくため。



社外取締役
町田 勝彦

1998年 シャープ (株) 代表取締役社長
2007年 同社 代表取締役会長
2008年 積水ハウス (株) 社外取締役
2008年 シャープ (株) 代表取締役会長 兼 CEO
2010年 同社 代表取締役会長
2012年 同社 取締役相談役
2012年 同社 相談役
2012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

—

選任理由

経営者としての豊富な経験と幅広い識見を有しており、独立役員として経営の客観性や中立性の高い経営に貢献していただくため。

監査役



常勤監査役
大谷 光昭

1975年 入社
1998年 取締役
1998年 医薬開発部長 兼 品目開発部長
2000年 医薬開発本部長 兼 医薬開発部長
2001年 医薬研究開発本部長 兼 創薬研究所長 兼 医薬開発部長
2002年 医薬研究開発本部長 兼 創薬研究所長
2004年 常勤監査役(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



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
11回中 11回出席	8回中 8回出席

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
John Keller
松沢 伸也
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)

取締役会出席状況	監査役会出席状況
11回中 9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

選任理由

経営者としての豊富な経験と幅広い識見を有しており、独立性を重視した見地からの適切な提言が適任であると判断したため。



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

選任理由

弁護士としての高度な法律知識と幅広い識見を有しており、監査に反映していただけると判断したため。



社外監査役
月原 純一

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

選任理由

経営者としての豊富な経験と幅広い識見を有しており、独立性を重視した見地から適切な監査を果たしていただけると判断したため。

基本的な考え方

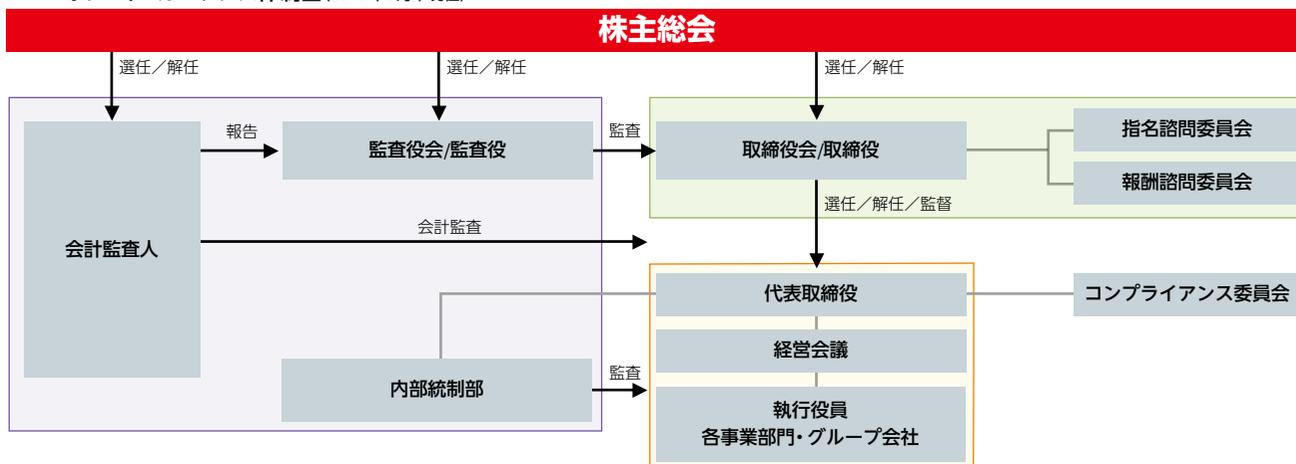
当社は、経営理念である基本方針に基づき、有用で安全性の高い医薬品を継続的に創製・開発・供給し、その適正使用の推進を通じて世界の人々の健康と医療の向上に貢献し、質の高い生活の実現に寄与することが社会的使命であると認識しています。

コンプライアンスの徹底を図り、この使命を果たしていくことが企業価値の向上につながるという確固たる信念のもと、株主との建設的な対話を通じて持続的な成長と中長期的な企業価値の向上を目指し、透明・公正かつ迅速・果断な意思決定を行うためのコーポレート・ガバナンス体制を構築し、誠実な経営を実践してまいります。

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おり、取締役の半数以上を社外取締役とし社外監査役を増員するなど監督・監査機能を高め、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(2015年3月末現在)



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、2011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。

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。

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。

監査役は常勤監査役2名、社外監査役3名で構成され、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。

近年のコーポレート・ガバナンス体制の変遷

当社は、持続的な成長をより確実なものとしていくため、業務執行に対する監督機能の強化や、社外の視点で公平性の高い経営を進めるなど、積極的にコーポレート・ガバナンス改革を実施し、経営の透明性を高めてきました。

今後も、すべてのステークホルダーからの信頼を得ながら事業環境の変化に対応し成長し続けるために、必要な施策を講じ、ガバナンスの強化を図ってまいります。

	2003年	2004年	2009年	2011年	2012年	2015年	
経営と業務執行の分離	取締役14名 (社内取締役14名) (社外取締役 -)	定款の変更 ・取締役員数を「3名以上」から「7名以内」に ・取締役任期を「2年」から「1年」に短縮	5名 (5名) (一)	6名 (4名) (2名)	5名 (3名) (2名)	5名 (2名) (3名)	6名 (女性取締役1名就任) (3名) (3名)
	執行役員 -	執行役員制度導入	15名	9名	10名	11名	13名
任意設置の委員会				指名諮問委員会(社内役員) (社外役員)	(2名) (2名)		(2名) (2名)
				報酬諮問委員会(社内役員) (社外役員)	(2名) (2名)		(2名) (2名)
監査機能の強化と透明性の確保	監査役4名 (常勤監査役2名) (社外監査役2名)				5名 (2名) (3名)		

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。

役員報酬の決定方針

取締役報酬については、株主総会の決議により定められた報酬総額の範囲内において、毎月定額で支給する基本報酬、各事業年度の業績などに応じて決定される賞与および2011年度から新たに導入した株主報酬型ストックオプションで構成されています。なお、社外取締役は基本報酬のみとしています。

基本報酬については、経営環境や世間動向を勘案した上で各取締役の職位や役割に応じて決定し、賞与は短期的なインセンティブとして各事業年度の業績などに応じた算定テーブルに基づいて決定されます。また、ストックオプションについては取締役の中長期的な株主価値向上に向けての取り組みを目的として導入し、基本報酬月額を算定の基礎として新株予約権の割り当てを行います。

監査役報酬については、株主総会の決議により定められた報酬総額の範囲内において、毎月定額で支給する基本報酬に一本化しています。

● 委員を示します。

		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
	町田 勝彦		
常勤監査役	大谷 光昭		
	岡本 旦		●
社外監査役	横山 進一		
	福田 健次		
	月原 紘一		

取締役・監査役の報酬等(2014年度)

区分	人員数	報酬等の額(百万円)			合計
		基本報酬	賞与	ストックオプション	
取締役	5	189	45	33	268
(うち社外取締役)	(3)	(36)	(-)	(-)	(36)
監査役	5	92	-	-	92
(うち社外監査役)	(3)	(36)	(-)	(-)	(36)
計	10	282	45	33	361

- 上記の「賞与」の額は、2014年度に係る役員賞与引当金繰入額です。
- 上記の「ストックオプション」の額は、2014年度に費用計上した額です。

社外役員を選任方針

- ・当社と社外役員個人との間に利害関係がなく、またステークホルダーとの利益相反のおそれがない
- ・経営に関する経験や専門知識に基づく優れた識見や能力を備え、それらを適切に発揮できる
- ・社外役員としての役割をわかまえ、時機を失することなく、当社経営陣に忌憚のない意見・提言ができる
- ・当社の経営陣のみならず、ステークホルダーに真摯に受け止められる人格・経歴・識見がある

社外取締役メッセージ

企業が社会からの信頼を得て持続的に成長するためには、企業による自主的なコーポレート・ガバナンスの強化が重要であり、自らの意思決定について透明性を確保し、積極的な情報開示を推し進めていくことが必要です。

塩野義製薬の取締役会は、これまでもコーポレート・ガバナンスの強化に積極的に取り組むとともに、常に説明責任を念頭に置き、公明・公正な経営判断を行っています。

今後も、社外取締役としての独立性を重視しながら、企業経営者としての経験や、関西財界において培ったさまざまな知見を活かした提言を通して、塩野義製薬の透明性の高い経営に貢献してまいります。



社外取締役
野村 明雄



社外取締役
茂木 鉄平

私は、弁護士としてこれまで、独占禁止法、腐敗防止法、環境法など多くのコンプライアンス問題に関与してきました。日本企業がグローバルに事業展開するにあたっては、マネジメントが日本の法律のみならず、海外の法規制についても十分に理解したうえで、事業の執行にあたるのが不可欠です。

私は、国際企業法務に携わってきた経験を活かし、グローバルなコンプライアンス・リスク管理に寄与するとともに、近時一層重要となっているガバナンス体制の向上といった観点からも、社外取締役として適切な助言をすることで、塩野義製薬の経営判断に寄与してまいります。

医薬品産業は、日本にとって今後も成長産業として位置付けられている重要な製造業です。一方で、グローバル規模での競争激化や、国を挙げたジェネリック医薬品の使用推進を背景に、創薬型製薬企業としては、研究開発投資の重要性が一層増してきています。また、企業の経営陣には、リスクとベネフィットを踏まえた迅速・果敢な業務の執行がますます求められています。

私は、社外取締役として、業務執行に対する客観的で実効性の高い監督強化に取り組むとともに、投資家の皆さまが、塩野義製薬に安心して投資できる環境づくりを目指し、大局的な見地から経営判断に対する助言を行ってまいります。



社外取締役
町田 勝彦

社外取締役および社外監査役をサポート体制

取締役会議案に係る重要事項のうち、社外役員に事前の資料配付や内容説明が必要と判断したときは、社外取締役に対しては担当者（秘書室長、総務部長など）が、社外監査役に対しては常勤監査役が、直接面談するなど適切に情報伝達しています。

また、重要会議における議事、会計監査人、内部統制部との連携、代表取締役との意見交換などで得られた情報は、常勤監査役を通じて各監査役間で共有しています。

新任取締役メッセージ

昨年来、コーポレート・ガバナンスの強化が「日本再興戦略」の重要な柱として位置付けられるなど、企業の持続的な成長と中長期的な企業価値の向上が求められています。

私は、専務執行役員を兼務する立場であることから、これまで培ってきた「現場の知識」と「多様な価値観」を活かしながら業務執行と取締役会との連携を強化し、経営に関するより迅速な意思決定を図ってまいります。当社グループが、今後も社会に広く貢献し続けるよう努めるとともに、経営の透明性の一層の向上に取り組み、ステークホルダーの皆さまへの説明責任を十二分に果たしてまいります。



取締役 専務執行役員
経営戦略本部長
澤田 拓子



常勤監査役
岡本 旦

新任監査役メッセージ

コーポレート・ガバナンスの強化と適正な業務監査の遂行は企業の持続的な成長には不可欠です。私は監査役として企業経営の意思決定を行う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業務執行の適法性、妥当性について検証を行ってまいります。また常勤監査役として、内部統制部との連携により内部監査を充実させ、第三者的立場からの業務モニタリング機能を強化することで監査の実効性を高め、企業活動の信頼性確保に努めてまいります。

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。私たち一人ひとりが、常にリスクと隣合せであるという意識を高く持つことで、貴重な経営資源の確保を図ってまいります。

*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。私たち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

当社グループの目的は「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」という基本方針をグローバルに具現化することです。また、生命科学に携わるグローバル企業として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。代表取締役社長を委員長とするコンプライアンス委員会を中心とした体制で、コンプライアンスの推進を図りながら、従業員一人ひとりが法令遵守と社会人としての倫理的行動の維持・向上に取り組んでいます。

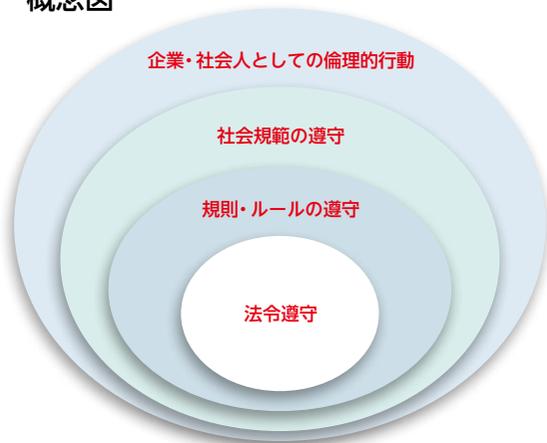
また、シオノギ・コード・オブ・プラクティスを定めるとともに、シオノギグループ腐敗行為・贈収賄防止ポリシーを明確に宣言することで、グループ全体がより高い倫理性と透明性を保ちグローバル企業として社会の信頼に応えるよう努めています。

コンプライアンスが企業の存続と発展に欠かすことのできない重要なものであることは言うまでもありません。今後も、従業員一人ひとりがエクセレントビジネスパーソンとしてふさわしい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。

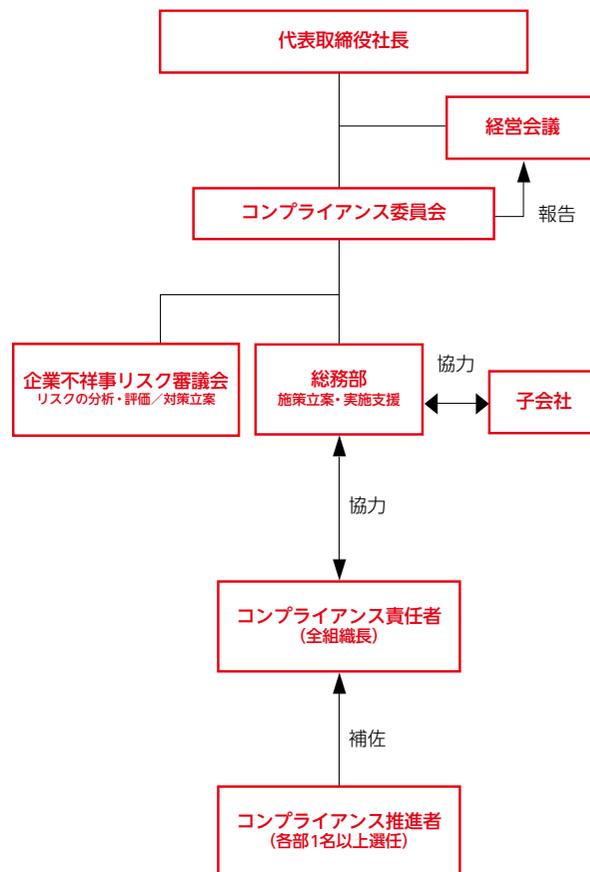
コンプライアンスの領域

当社グループにおけるコンプライアンスには、法律、規則、規制などの遵守に留まらず、社会規範の遵守、さらには企業・社会人としての倫理的行動まで含んでいます。

概念図



コンプライアンス推進体制図 (2015年3月現在)



コンプライアンスポリシーの2つの礎と5つの柱



株主の皆さまとの対話

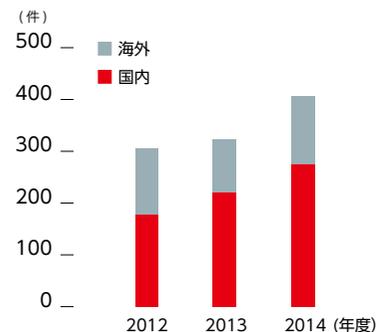
株式市場のニーズに応えるIR活動

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、製薬企業の実務である研究開発に関する説明会を毎年開催しています。

2014年度は、4月にスタートした中期経営計画SGS2020においてROE目標や株主還元策を明確に掲げるとともに、最大の経営課題であった主力製品の特許切れへの対応を行い、中長期的な成長戦略を示したことで、株主や投資家の皆さまから高い評価をいただきました。

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まいります。

機関投資家・証券アナリスト面談件数



2014年度「IR優良企業特別賞」を初受賞しました

「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。



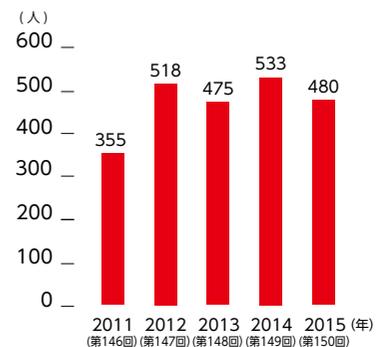
2014年度「ディスクロージャー優良企業選定」において医薬品部門3位に2年連続で選ばれました

「ディスクロージャー優良企業選定」は、日本証券アナリスト協会ディスクロージャー研究会が企業情報開示の向上を目的としてスタートさせた制度で、企業の情報開示の姿勢、質、量、タイミングなどを各業種に精通した証券アナリストが評価するものです。

第150回定時株主総会を開催

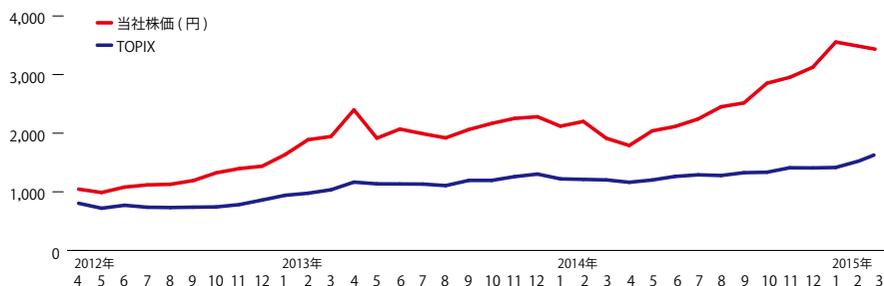
当社は、第150回定時株主総会を2015年6月24日、大阪市内において開催しました。当日は、480人の株主さまにご出席いただき、すべての報告事項ならびに決議事項について了承、可決いただきました。また、6名の株主さまからご質問、ご意見をいただきました。主なご質問に対する関連情報が本アニュアルレポートにも掲載されていますので、ご参照ください。

株主総会出席者数



主なご質問	関連情報掲載ページ
国内医療用医薬品について	
売上高トレンド	P22、P46
販売戦略(国内)	P30
「クレストール」の国内特許切れ	P6
研究開発について	
研究開発費	P2、P22、P46
共同研究の現状	P24
グローバル開発品の進捗状況	P10
コーポレート・ガバナンスについて	
コンプライアンス体制	P44
社外取締役の選任理由	P38
訴訟時の体制	P43、P51

株価の推移



11年間 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

	2005年3月期	2006年3月期	2007年3月期	2008年3月期
会計年度:				
売上高	¥199,364	¥196,388	¥199,759	¥214,268
売上原価	74,069	68,707	67,542	68,594
販売費及び一般管理費	96,566	98,455	103,353	105,275
営業利益	28,729	29,226	28,863	40,399
経常利益	27,084	29,656	28,113	39,879
税金等調整前当期純利益	31,655	38,798	31,723	39,962
当期純利益	18,941	22,735	18,594	25,063
営業活動によるキャッシュ・フロー	28,551	16,885	14,115	15,618
投資活動によるキャッシュ・フロー	9,784	△12,047	△8,418	△5,335
財務活動によるキャッシュ・フロー	△11,209	△24,796	△7,180	△17,123
研究開発費	29,409	32,256	37,455	40,290
設備投資額	5,001	11,132	11,107	13,069
減価償却費	9,330	8,652	8,797	10,665

会計年度末:				
有形固定資産	¥ 68,191	¥ 64,251	¥ 67,815	¥ 70,377
総資産	396,998	427,682	429,569	413,703
固定負債	27,783	38,371	36,281	29,024
純資産	299,847	337,185	345,752	342,235

1株当たり情報:				
当期純利益(円)	¥ 54.64	¥ 66.55	¥ 54.61	¥ 74.21
純資産(円)	879.79	989.76	1,014.73	1,020.31
配当額(円)	12.00	16.00	16.00	22.00

その他指標:				
自己資本比率(%)	75.5	78.8	80.4	82.7
自己資本当期純利益率[ROE](%)	6.4	7.1	5.4	7.3
配当性向(%)	22.0	24.0	29.3	29.6

非財務データ:				
従業員数(人)	5,522	4,997	4,958	4,982
二酸化炭素排出量(千トン-CO ₂)* ¹	-	-	-	-
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

2009年3月期	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
単位:百万円						
¥227,511	¥278,502	¥282,350	¥267,275	¥282,903	¥289,717	¥273,991
70,928	76,263	81,737	77,753	78,574	77,993	82,189
124,568	149,801	153,720	142,518	144,764	149,848	141,436
32,014	52,438	46,892	47,003	59,565	61,875	50,365
32,003	50,522	45,176	46,093	58,922	62,225	77,880
30,785	58,540	33,135	41,494	58,306	63,188	82,051
15,661	38,625	20,026	27,101	66,727	40,618	44,060
29,120	52,901	56,528	54,724	59,276	79,496	45,604
△149,055	△826	△13,947	△38,290	△19,959	△20,040	△31,696
105,293	△4,978	△27,011	△27,749	△37,687	△53,798	△46,211
52,822	51,808	50,921	53,599	53,021	53,605	48,870
10,875	12,546	17,967	13,233	11,447	8,962	8,163
13,468	18,047	17,966	16,282	11,912	12,912	12,672
¥71,811	¥62,447	¥70,220	¥74,282	¥78,473	¥78,976	¥77,022
501,852	540,761	523,242	522,161	574,882	580,566	602,900
114,954	131,955	115,325	92,899	53,041	33,721	56,222
310,093	341,976	328,096	347,198	423,633	467,836	478,883
単位:円						
¥46.75	¥115.33	¥59.80	¥80.93	¥199.25	¥121.29	¥132.67
924.43	1,019.71	979.69	1,027.83	1,254.44	1,385.11	1,456.70
28.00	36.00	40.00	40.00	42.00	46.00	52.00
単位:%						
61.7	63.2	62.7	65.9	73.1	79.9	78.7
4.8	11.9	6.0	8.1	17.5	9.2	9.4
59.9	31.2	66.9	49.4	21.1	37.9	39.2
6,010	5,887	5,277	6,132	6,082	6,165	6,059
—	104	87	93	89	84	68
—	6,218	4,961	4,744	4,564	4,275	3,509
—	—	40	49	80	91	91

2015年3月期(2014年度)業績サマリー

当期の連結業績につきましては、アストラゼネカ社との契約変更に伴うクレストールヒルを早期に克服することを最重要経営課題と位置付け、中長期の製品ポートフォリオを見据えた戦略品目の最大化に取り組みました。一方、費用面では、生産の効率化などによる原価の低減、優先順位を明確にした戦略的な資源配分を徹底しました。

加えて、英国ViiV社に権利を移転した抗HIV薬「テビケイ」およびドルテグラビルを含む配合剤「トリーメク」の売上の拡大によって、ViiV社から支払われるロイヤリティー収入ならびに配当金収入が予算を大きく上回るとともに、円安による為替差益が発生したことにより、期初に減益を予想していた経常利益は3年連続過去最高益となりました。

売上高および利益の状況

売上高

売上高は、前期に比べ5.4%減少の2,739億91百万円となりました。

① 国内医療用医薬品売上高

「クレストール」「イルベタン」「サインバルタ」をはじめとする戦略8品目の売上は、958億円(前期比3.1%の増加)と増加基調で推移していますが、2014年4月の薬価改定の影響などもあり、全体としては前期比4.1%の減少となりました。

② 輸出/海外子会社

米国における「オスフィーナ」の販売は着実に増加していますが、前期に実施した品目売却の影響もあり、海外売上高全体では前期比15.8%の減少となりました。

③ ロイヤリティー収入

前期に契約変更を実施した「クレストール」のロイヤリティー収入が前期比27.8%の減少となりましたが、当期より「テビケイ」のロイヤリティー収入が加わったことで、ロイヤリティー収入全体では前期比14.2%の減少にとどまりました。

売上総利益

売上原価は前期に比べ5.4%増加の821億89百万円、売上原価率は前期の26.9%から30.0%となりました。

この結果、売上総利益は前期に比べ9.4%減少し、1,918億1百万円となりました。

営業利益、経常利益および当期純利益

営業利益は、国内外での販売関連費用および研究開発費の効率的な使用に継続的に取り組んでいますが、薬価改定の影響と「クレストール」のロイヤリティー収入の減少による売上総利益の減少(前期比9.4%減)もあり、前期に比べて18.6%減益の503億65百万円となりました。

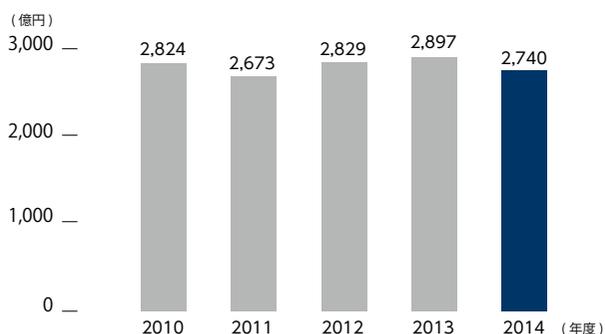
経常利益につきましては、「テビケイ」「トリーメク」の売上が拡大するとともに2015年3月期の配当金収入が当期中に確定しましたので、ViiV社から支払われる配当金収入が大幅に増加しました。加えて円安による為替差益が増加したため増益となり、前期に比べて25.2%増益の778億80百万円となりました。

当期純利益は、経常利益の増益に伴い、440億60百万円と前期比8.5%の増益となりました。

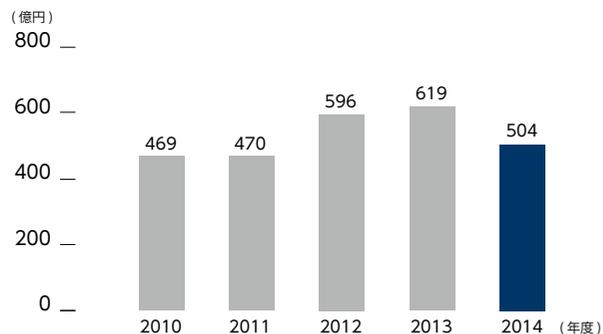
セグメント別の状況

当社グループは、医療用医薬品の研究開発、仕入、製造、販売ならびにこれらの付随業務を事業内容とする単一事業であります。製品別の販売状況、会社別の利益などの分析は行っていますが、事業戦略の意思決定、研究開発費を中心とした経営資源の配分は当社グループ全体で行っています。よって、セグメントの業績につきましては、セグメント別の記載を省略しています。

売上高



営業利益



研究開発費

① 研究活動

当社グループの強みである感染症領域および疼痛・神経領域をコア疾患領域と定め、FIC・LIC化合物となる開発候補品の創出ならびに非臨床試験および臨床試験での成功確率の向上を目指した活動を継続しています。

当期は、新規作用メカニズムを有する経口抗インフルエンザ薬候補品を開発ステージへ進めるとともに、新たに重症細菌感染症治療薬ならびに神経障害性疼痛治療薬の開発候補化合物を創出しました。特に当社の研究所において創製された新規注射用セファロsporin系抗菌薬S-649266は“トロイの木馬”と称される独自の菌体内への取り込み機構*ならびに多剤耐性グラム陰性菌に対する良好な抗菌作用を有することから、近年、社会問題とされている多剤耐性菌に対する新しい治療選択肢になりうる抗菌薬として高い関心が持たれています。

また、疾患領域の選択と集中を図る中で、代謝性疾患領域で推進していましたバイオ医薬品創薬プログラムの権利を米国MedImmune社に許諾するなど、当社の優れた創薬技術の価値最大化に向けた取り組みも実施しました。

*細菌の成長に必要な鉄の取り込み機構を利用した効果的な薬剤の作用部位への輸送方法

② 開発活動

2013年10月にViiV社が米国、欧州において承認申請を進めた「トリメク」は、米国で2014年8月に、欧州で同年9月にそれぞれ販売承認を取得し、日本においても2015年3月に販売承認を取得しました。また、欧州において承認申請していた「センシオ」は、2015年1月に中等度から重度の閉経後膝萎縮症を適応症として販売承認を取得しました。

今後国内において当社グループの成長を支えることが期待されている「サインバルタ」は、国から開発要請を受けた線維筋痛症に伴う疼痛およびライフサイクル

マネジメントの一環としての慢性腰痛症に伴う疼痛の適応追加申請を行いました。さらには、血小板減少症治療薬S-888711およびダニ抗原特異的舌下免疫療法によるアレルギー性鼻炎治療薬S-524101も承認申請を行い、S-524101は2015年3月に販売承認を取得しました。

加えて、当社グループの次代の成長ドライバーと位置付けているオピオイド系鎮痛薬による副作用緩和薬S-297995およびS-649266などの有力なパイプラインのグローバル開発も順調な進捗を果たしています。今後も、日本・米国・欧州・アジアにおいて効率的かつ迅速な新薬開発を推進します。

こうした活動の結果、当期におけるグループ全体の研究開発費は488億70百万円となりました。

キャッシュ・フロー

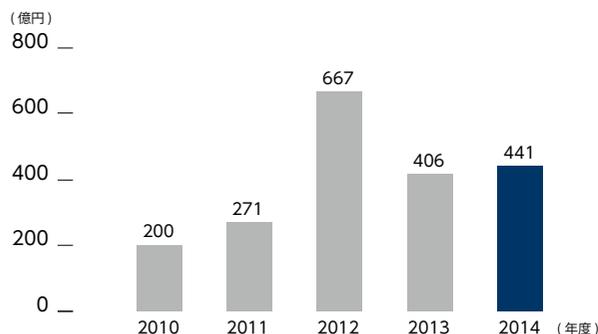
当期の営業活動によるキャッシュ・フローは、税金等調整前当期純利益の増加に加え、たな卸資産の減少によるキャッシュ増加がありましたが、過年度分を含む法人税等の支払により、前期に比べ338億91百万円少ない456億4百万円の収入となりました。

投資活動によるキャッシュ・フローは、主にC&O社の南京工場建設支出のほか、有価証券の購入などもあり、前期に比べ116億56百万円多い316億96百万円の支出となりました。

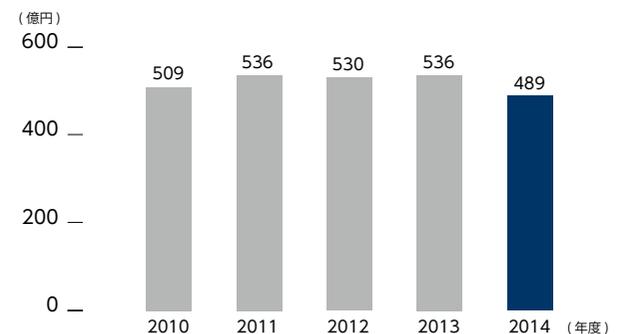
また、財務活動によるキャッシュ・フローは、前期は長短借入金の返済が390億円ありましたが、当期は主に300億円の自己株式の取得を行ったことにより、前期に比べ75億87百万円少ない462億11百万円の支出となりました。

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296億16百万円少ない787億22百万円となりました。

当期純利益



研究開発費



設備投資

当期は前期比7億99百万円(8.9%)減の81億63百万円の設備投資を実施しました。

当社において、摂津工場の固形製剤包装棟増築を中心に62億92百万円の設備投資を実施しました。また、連結子会社においてはC&O社による注射製剤新棟の建設を中心に18億71百万円の設備投資を実施しました。

資産、負債および純資産

当期末の総資産は6,029億円で、前期末に比べて223億33百万円増加しました。

流動資産は、有価証券、商品及び製品などが減少しましたが、現金及び預金、未収入金(流動資産の「その他」を含む)の増加もあり、前期末に比べて110億55百万円増加しました。固定資産は、主に投資有価証券の評価額の上昇に伴う増加、外貨建ののれん、販売権が円安の影響を受けて増加していることなどにより、前期末に比べて112億78百万円増加しました。

負債合計は1,240億16百万円で、前期末に比べて112億86百万円増加しました。

流動負債は、主に社債(1年内償還予定の社債)の償還などにより、112億14百万円の減少となりました。固定負債は、自己株式の買付資金の一部として社債(転換社債型新株予約権付社債)の発行などにより225億1百万円の増加となりました。

純資産は4,788億83百万円で、前期末と比べて110億47百万円増加しました。株主資本は、当期純利益により増加する一方、自己株式の買い取りによる減少もあり、前期末

に比べて40億27百万円減少しました。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144億22百万円増加しました。また、新株予約権は62百万円増加し2億70百万円、少数株主持分は5億90百万円増加し43億53百万円となりました。

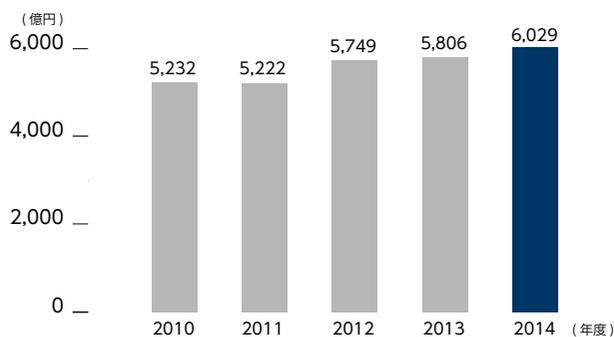
配当

当社は、事業の成長に伴う中長期的な視点での企業価値増大を図るため、事業投資を積極的に行うとともに、配当につきましては、これを安定的に向上させることを目指しています。成長過程に応じた安定的な配当金額の向上により株主の皆さまへの利益還元を図るため、業績に対する配分の方針としてDOE(株主資本配当率)を指標とし、3.5%以上を目標として掲げています。

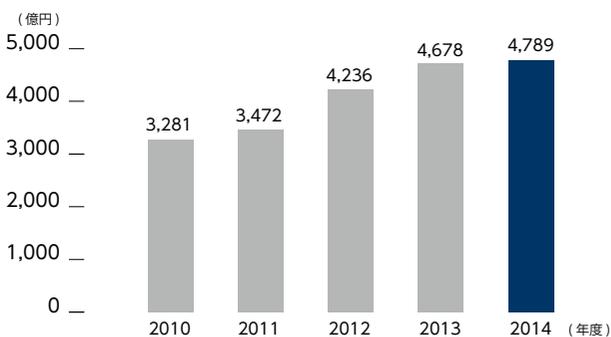
当期における取り組みの成果としては、ViiV社に権利を移転した抗HIV薬「テビケイ」「トリメク」の売上高が伸長しており、「クレストール」の特許切れに伴う収益の変動を早期に克服し、成長していくための取り組みが着実に進捗しています。以上のことから、2015年3月期の期末配当は、1株当たり28円としました。これにより、中間配当と合わせた年間の配当金は1株当たり52円となり、DOEは3.7%となります。

なお、中間配当と期末配当の年2回の剰余金の配当を行うことができる旨を定款に定めており、これらの剰余金の配当の決定機関は、期末配当については株主総会、中間配当については取締役会です。

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・行政に関わるリスク

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わるリスク

医薬品については、予期せぬ副作用などで発売中止、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わるリスク

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 知的財産に関わるリスク

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わるリスク

当社グループの医薬品のうち、「クレストール」「イルベタン類」の2品目の売上高およびロイヤリティー収入が売上高合計の約39% (2015年3月期現在)を占めています。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 グローバルな競争の激化

医療用医薬品業界は、外資を含んだ研究開発、販売におけるグローバルな競争がますます激化する状況にあります。

⑦ 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。

⑧ 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。

⑨ 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。

⑩ その他

上記以外にも、事業活動に関連して訴訟を提起されるリスクや、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。

シオノギグループが原告である主な特許侵害訴訟

(2015年7月現在)

国	対象製品	対象特許	被告	地裁に提訴した最初の年月	現況
米国	[ドリバックス] (日本販売名:フィニバックス)	物質特許	サンド社	2011年12月	2015年3月和解
		結晶特許	サンド社	2012年12月	2015年3月和解
		結晶特許	ホスピラ社	2013年4月	係属中
		結晶特許	オーロピンドファーマ社	2015年1月	係属中
		結晶特許	アポテックス社	2015年1月	係属中

連結主要財務諸表

連結貸借対照表

(単位:百万円)

	2014年3月31日	2015年3月31日
資産の部		
流動資産		
現金及び預金	¥ 34,238	¥ 50,784
受取手形及び売掛金	64,290	70,584
有価証券	80,100	58,700
商品及び製品	24,005	18,943
仕掛品	11,425	11,786
原材料及び貯蔵品	12,938	13,751
繰延税金資産	12,727	13,538
その他	9,189	21,886
貸倒引当金	△24	△28
流動資産合計	248,893	259,948
固定資産		
有形固定資産		
建物及び構築物	119,043	113,007
減価償却累計額	△72,826	△65,730
建物及び構築物(純額)	46,216	47,277
機械装置及び運搬具	83,343	79,536
減価償却累計額	△73,370	△69,692
機械装置及び運搬具(純額)	9,972	9,844
土地	9,755	8,409
建設仮勘定	6,864	5,415
その他	37,797	36,971
減価償却累計額	△31,629	△30,895
その他(純額)	6,168	6,075
有形固定資産合計	78,976	77,022
無形固定資産		
のれん	42,878	46,534
販売権	24,355	29,055
その他	5,590	4,738
無形固定資産合計	72,824	80,328
投資その他の資産		
投資有価証券	149,519	158,339
退職給付に係る資産	19,047	18,439
繰延税金資産	8,015	7,186
その他	3,379	1,696
貸倒引当金	△90	△62
投資その他の資産合計	179,871	185,600
固定資産合計	331,673	342,951
資産合計	¥ 580,566	¥ 602,900

(単位:百万円)

	2014年3月31日	2015年3月31日
負債の部		
流動負債		
支払手形及び買掛金	¥9,627	¥ 11,572
1年内返済予定の長期借入金	—	38
1年内償還予定の社債	20,000	—
未払法人税等	12,392	16,447
引当金		
賞与引当金	7,071	8,315
返品調整引当金	4,320	2,873
その他の引当金	21	45
引当金計	11,413	11,233
その他	25,575	28,501
流動負債合計	79,008	67,794
固定負債		
社債	—	20,094
長期借入金	10,034	10,000
繰延税金負債	12,627	14,538
退職給付に係る負債	9,967	9,901
その他	1,091	1,688
固定負債合計	33,721	56,222
負債合計	112,730	124,016
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	429,526	455,497
自己株式	△19,756	△49,754
株主資本合計	451,277	447,249
その他の包括利益累計額		
その他有価証券評価差額金	25,289	28,675
為替換算調整勘定	△6,113	3,843
退職給付に係る調整累計額	△6,588	△5,508
その他の包括利益累計額合計	12,587	27,010
新株予約権	207	270
少数株主持分	3,762	4,353
純資産合計	467,836	478,883
負債純資産合計	¥580,566	¥ 602,900

連結損益計算書

(単位:百万円)

	2014年3月期	2015年3月期
売上高	¥289,717	¥273,991
売上原価	77,993	82,189
売上総利益	211,724	191,801
販売費及び一般管理費	149,848	141,436
営業利益	61,875	50,365
営業外収益		
受取利息	376	500
受取配当金	1,690	22,022
為替差益	1,662	8,094
その他	1,059	878
営業外収益合計	4,789	31,495
営業外費用		
支払利息	888	274
寄付金	1,413	1,160
固定資産除却損	379	1,086
訴訟関連費用	1,235	625
その他	522	833
営業外費用合計	4,439	3,979
経常利益	62,225	77,880
特別利益		
固定資産売却益	4,203	5,584
事業譲渡益	—	189
投資有価証券売却益	554	86
特別利益合計	4,757	5,860
特別損失		
和解金	651	1,306
特別退職金	—	383
減損損失	878	—
事業構造改善費用	840	—
違約金損失	500	—
固定資産処分損	471	—
たな卸資産評価損	451	—
特別損失合計	3,794	1,689
税金等調整前当期純利益	63,188	82,051
法人税、住民税及び事業税	11,561	20,820
過年度法人税等	—	13,543
法人税等調整額	10,907	3,468
法人税等合計	22,469	37,832
少数株主損益調整前当期純利益	40,719	44,218
少数株主利益	101	158
当期純利益	¥ 40,618	¥ 44,060

連結包括利益計算書

(単位:百万円)

	2014年3月期	2015年3月期
少数株主損益調整前当期純利益	¥40,719	¥44,218
その他の包括利益		
その他有価証券評価差額金	9,233	3,385
繰延ヘッジ損益	450	—
為替換算調整勘定	18,957	10,408
退職給付に係る調整額	—	1,079
その他の包括利益合計	28,641	14,873
包括利益	¥69,361	¥59,092
(内訳)		
親会社株主に係る包括利益	¥68,456	¥58,482
少数株主に係る包括利益	904	610

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					新株 予約権	少数 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	繰延ヘッジ 損益	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			
2013年4月1日残高	¥21,279	¥20,227	¥407,007	¥△19,741	¥428,772	¥16,055	¥△450	¥△24,267	¥—	¥△8,662	¥123	¥3,399	¥423,633
会計方針の変更による 累積的影響額	—	—	△3,363	—	△3,363	—	—	—	—	—	—	—	△3,363
会計方針の変更を反映した 当期首残高	21,279	20,227	403,643	△19,741	425,408	16,055	△450	△24,267	—	△8,662	123	3,399	420,269
当期変動額													
剰余金の配当	—	—	△14,735	—	△14,735	—	—	—	—	—	—	—	△14,735
当期純利益	—	—	40,618	—	40,618	—	—	—	—	—	—	—	40,618
自己株式の取得	—	—	—	△14	△14	—	—	—	—	—	—	—	△14
自己株式の処分	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
株主資本以外の項目の 当期変動額(純額)	—	—	—	—	—	9,233	450	18,153	△6,588	21,249	84	363	21,698
当期変動額合計	—	—	25,882	△14	25,868	9,233	450	18,153	△6,588	21,249	84	363	47,566
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
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
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3月31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

連結キャッシュ・フロー計算書

(単位:百万円)

	2014年3月期	2015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	¥ 63,188	¥ 82,051
減価償却費	12,912	12,672
減損損失	878	—
のれん償却額	2,713	2,978
有形固定資産処分損益(△は益)	△3,290	△4,645
投資有価証券売却損益(△は益)	△554	△86
投資有価証券評価損益(△は益)	7	—
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)	△3,033	△480
受取利息及び受取配当金	△2,067	△22,522
支払利息	888	274
為替差損益(△は益)	△1,229	△7,109
売上債権の増減額(△は増加)	4,269	△5,752
たな卸資産の増減額(△は増加)	773	4,700
仕入債務の増減額(△は減少)	△1,268	529
未払費用の増減額(△は減少)	△3,131	△2,365
未払金の増減額(△は減少)	△1,886	1,542
その他	△261	4,629
小計	68,909	66,228
利息及び配当金の受取額	2,049	9,947
利息の支払額	△910	△314
法人税等の支払額又は還付額(△は支払)	9,448	△30,257
営業活動によるキャッシュ・フロー	79,496	45,604

(単位:百万円)

	2014年3月期	2015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	¥△10,786	¥△11,529
定期預金の払戻による収入	7,397	11,206
有価証券の取得による支出	—	△34,000
有価証券の売却及び償還による収入	2,021	10,000
投資有価証券の取得による支出	△5,585	△2,724
投資有価証券の売却による収入	652	544
有形固定資産の取得による支出	△6,960	△10,640
有形固定資産の売却による収入	4,728	8,277
無形固定資産の取得による支出	△10,436	△2,739
子会社株式の取得による支出	△954	△24
事業譲渡による収入	—	235
その他	△116	△302
投資活動によるキャッシュ・フロー	△20,040	△31,696
財務活動によるキャッシュ・フロー		
短期借入金の純増減額(△は減少)	△7,500	—
長期借入金の返済による支出	△31,500	—
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	△14	△30,050
配当金の支払額	△14,718	△16,060
少数株主への配当金の支払額	—	△19
その他	△66	△151
財務活動によるキャッシュ・フロー	△53,798	△46,211
現金及び現金同等物に係る換算差額	1,138	2,687
現金及び現金同等物の増減額(△は減少)	6,795	△29,616
現金及び現金同等物の期首残高	101,543	108,338
現金及び現金同等物の期末残高	¥ 108,338	¥ 78,722

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6,059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: 24,298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)	26,827	8.24
住友生命保険相互会社	18,604	5.71
J P MORGAN CHASE BANK 385147	17,307	5.31
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	16,704	5.13
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社 (三井住友信託銀行再信託分・株式会社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
THE BANK OF NEW YORK MELLON SA/NV 10	4,386	1.34
株式会社スズケン	4,341	1.33
STATE STREET BANK WEST CLIENT - TREATY 505234	4,257	1.30

(注)

1. 当社は自己株式25,564,239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25,564,239株を控除した325,571,926株に対する割合として算出しています。

株主構成

証券会社	2.27%	金融機関	40.47%
その他国内法人	3.83%	外国法人等	37.40%
個人・その他	16.01%		

(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

〒150-0002 東京都渋谷区渋谷2丁目17番5号 シオノギ渋谷ビル
Tel 03-3406-8111

名古屋支店

〒460-0004 名古屋市中区新栄町2丁目9番地 スカイオアシス栄
Tel 052-957-8271

福岡支店

〒810-0072 福岡市中央区長浜1丁目1番35号 新KBCビル
Tel 092-737-7750

札幌支店

〒060-0003 札幌市中央区北三条西4丁目1番地1 日本生命札幌ビル
Tel 011-252-2290

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

医薬営業本部オフィス

〒564-0063 大阪府吹田市江坂町1丁目13番33号 進和江坂ビル 2階・7階
Tel 06-6821-0893

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 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

シオノギ137年のあゆみ

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

1909年

洋薬から新薬へ

- ・自家新薬第1号、健胃制酸剤「アンタチゼン」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

“正確の追求”に基づく分銅マーク

シオノギの社章は、薬を天秤で量る際に使用する「分銅」に由来しています。分銅は、「正確」「正直」「信頼」の象徴であり、常に正確を追求するシオノギの願いを表しています。

1910年

- ・塩野製薬所建設

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

- ・杭瀬工場発足(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)

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

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「シオマリン」発売

1983年

- ・金ヶ崎工場建設

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)

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「オキシコンチン」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「ピレスパ」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「ラピアクタ」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
- ・閉経後腔萎縮症治療薬「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 (SGS2020)

(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 配合剤「トリーメク」発売)



このレポートはFSC® 認証用紙に
ベジタブルインキで印刷しています。