CORPORATE REPORT 2022

コーポレートレポート 2022

KAKEN

科研製薬株式会社

「あなたに笑顔」科研製薬の願いです。

科研製薬は、一人でも多くの方に笑顔を取りもどしていただくために、
優れた医薬品の提供を通じて、患者さんのクオリティ・オブ・ライフの向上に努めています。
そのために私たちは、規模の大きさではなく「最優」であることを常に目指しています。
患者さん・社会・社員の三者それぞれに「よろこび」を創出する企業でありたい。
そして活力にあふれた科研製薬ならではの存在感を発揮し、
社会に貢献していきたいと考えています。

企業理念　一人でも多くの方に笑顔を取りもどしていただくために
優れた医薬品の提供を通じて
患者さんのクオリティ・オブ・ライフの向上につとめる。

経営理念　科研製薬 3つのよろこび

患者さんのよろこび
患者さんと医療関係者のニーズに即した、有用な医薬品の創製・提供に努める。

社会のよろこび
医薬品企業としての社会的責任を自覚し、高い倫理観をもって企業活動を行い、社会から信頼される企業をめざす。

社員のよろこび
社員がその仕事に歓びと誇りをもち、活力あふれる存在感のある企業をめざす。

CONTENTS

価値創造ストーリー

2　価値創造のあゆみ
4　価値創造プロセス
6　価値創造の源泉

戦略解説

8　トップメッセージ
12　科研製薬の重要課題(マテリアリティ)
14　長期経営計画2031
18　科研製薬の成長戦略
22　2022年3月期の経営成績および財務分析

価値創造の基盤

24　サステナビリティ戦略
25　お客さまとの関わり
26　コーポレート・ガバナンス
30　役員一覧
32　コンプライアンス／リスクマネジメント
34　社会・地域との関わり
35　環境マネジメント
37　人事戦略

企業データ

40　財務・非財務ハイライト
42　会社情報／株式情報

編集方針
本レポートでは、科研製薬がこれまで築いてきた経営基盤と強み、これからの企業価値の創造を通じた持続的な成長について、株主・投資家をはじめとするさまざまなステークホルダーの皆さまにご理解いただくことを基本方針としながら、Value Reporting Foundation(VRF)(現IFRS財団)「統合報告フレームワーク」および経済産業省「価値協創のための統合的開示・対話ガイダンス」を参考にしつつ、編集しました。

報告対象期間
2021年度(2021年4月～2022年3月)
※ 一部、上記期間以前・以後の情報も含んでいます。

報告対象範囲
科研製薬株式会社および連結子会社

注意事項
本レポートには、当社グループの事業に関する将来の見通しが含まれています。これらは制作時点で入手可能な情報から予測したものであり、今後のさまざまな要因により、実際の業績などとは異なる可能性があります。また、医薬品(開発中を含む)に関する情報が含まれていますが、これらは宣伝広告や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。

価値創造のあゆみ

患者さんのニーズを深く汲み取り、新たな選択肢を提供し続けた歴史

科研製薬は、「困っている患者さんのニーズに深く応えたい」という想いを胸に、自社創薬に加え、国内外の企業とも積極的に提携して共同研究や臨床開発を進め、さまざまな日本初・世界初の製品を世に送り出しています。

新たな価値創造の歴史

創業の想い

科研製薬は1917年に設立された理化学研究所（理研）をルーツに、1948年に株式会社科学研究所として事業をスタートしました。現代物理学の父と称される初代社長の仁科芳雄は、その使命を「基礎科学の研究とその成果の産業に対する応用」と述べ、学理研究の遂行に向けた経済活動として医薬品の製造・販売に着手しました。

1948

「ペニシリン（科研）」発売

原点である理研の技術力を活かし、当時多くの患者さんに求められたペニシリンの製造・販売を開始。

1953

抗真菌剤
「アスレタン」発売

外用抗真菌剤の動物実験法を国内で初めて編み出したことをきっかけに開発。現在の抗真菌剤開発の礎となった。

1971

抗炎症・鎮痛・解熱剤
「ブルフェン」発売

イブプロフェンを有効成分とし、関節痛や関節炎に対する消炎・鎮痛効果のほか、急性上気道炎（風邪症候群）の解熱・鎮痛などに広く適応。

1987

関節機能改善剤
「アルツ」発売（1987）
「アルツディスポ」発売（1993）

ヒアルロン酸が変形性膝関節症や肩関節周囲炎などの症状を改善させることが認められ、ヒアルロン酸の関節内注射液として世界で初めて発売するに至った。（製造販売元：生化学工業株式会社）

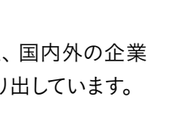
開発の背景

変形性膝関節症や肩関節周囲炎などの痛みを伴う関節疾患治療は、非ステロイド性消炎鎮痛剤の経口投与や局所麻酔剤およびステロイド剤の局所投与が行われていたが、非ステロイド性消炎鎮痛剤による胃腸障害、ステロイド剤による関節障害などが問題となっており、より安全性が高く有用な薬剤の開発が望まれていた。

1992

抗白癬菌剤
「メンタックス」発売

世界初のベンジルアミン骨格を持った外用抗白癬菌剤。有効成分である塩酸ブテナフィンの開発により、「大河内記念生産賞」を受賞。



1993

爪白癬治療剤
「クレナフィン」発売

経口抗真菌薬でみられる肝障害などの副作用や薬物相互作用がなく、爪白癬に有用な、日本初の外用爪白癬治療剤として、新しい選択肢を提供。北米、アジア、欧州の現地企業に導出を行うなど海外展開を進めている。

開発の背景

日本国内において爪白癬治療薬は経口抗真菌薬のみであったが、経口抗真菌薬には肝障害などの副作用や薬物相互作用がみられることがあるため、安全性に対する懸念が少なく、爪白癬に対し外用で有効性が期待できる新たな治療薬が望まれていた。

2001

褥瘡・皮膚潰瘍治療剤
「フィブラスト」発売

世界初のヒトbFGF（線維芽細胞成長因子）製剤であり、成長因子として創傷治癒に関わるさまざまな細胞に働きかけて治癒を促進させる。また、創傷治療剤としては初めてのスプレータイプであり、患部に直接触れることなく簡単に塗布でき、使用が容易である。再生医療の先駆けとなり、ほかの疾患への応用も進んでいる。

開発の背景

高齢化に伴い増加した褥瘡や難治性の皮膚潰瘍に対する有用な新規治療剤が求められていた。また、従来、創傷治療用の外用剤は軟膏タイプという選択肢に限られていた。

2014

腰椎椎間板ヘルニア治療剤
「ヘルニコア」発売

有効成分コンドリアーゼの椎間板内への注入により椎間板内圧を低下させ、下肢痛などの症状を改善させるという、ヘルニア治療の新たな選択肢となった。保存療法と手術療法の中間に位置する治療法として確立を目指している。（製造販売元：生化学工業株式会社）

開発の背景

これまでの腰椎椎間板ヘルニアの治療は、保存療法と手術療法という2つの選択肢のみであった。

2016

歯周組織再生剤
「リグロス」発売

「リグロス」は保険適用で、簡便で安全な世界初の歯周組織再生医薬品である。「リグロス」の登場により、歯周組織再生療法の価値が高まると推定され、歯周治療の新たな選択肢として寄与。

開発の背景

歯周組織再生医薬品は世界でも販売されていなかった。また、国内で唯一承認されていた歯周組織再生用材料は保険適用ではなく、使用は限定的だった。

2018

原発性腋窩多汗症治療剤
「エクロック」発売

日本初となる保険適用の原発性腋窩多汗症用外用剤という治療選択肢を提供。塗布具（アプリケーター）により薬液に触れずに塗布できるなど、安全に使用するための剤型にもこだわりを持っている。

開発の背景

原発性腋窩多汗症に対する治療の第一選択は塩化アルミニウムの外用療法とされていたが、保険適用ではなく、医療現場では本疾患に対する新しい外用薬が望まれていた。

2020

科研製薬の技術基盤

1940年代　理化学研究所発、技術力を武器とする科研製薬のルーツ

日本の近代科学史に多大な功績を残す理化学研究所をルーツとする科研製薬は、技術開発力を礎に、時代のニーズに即した医薬品を提供してきました。難病とされた肺炎の特効薬として注目されていたペニシリンを、理研の培養技術を活かして製品化。国内のペニシリン生産を主導しました。さらに、結核の特効薬であるストレプトマイシン、種々の発酵製品の開発へと続いていきました。

1960年代　新たな研究施設の設置と販売体制強化による成長

科研製薬はアカデミアの発想をもとに、日本初のカプセル入り消化酵素製剤や、世界初の経口消炎酵素製剤など、新たな視点での製品開発に取り組んできました。水俣病などの社会問題に対しても技術力を駆使して向き合い、水虫薬の主剤である有機水銀剤に代わる抗真菌剤の合成を成功させています。1970年代には新たな研究施設を設置し、日々強化される法規制に対応できる体制を構築するとともに、販売力も増強。特に京都研究所は最新鋭の設備・器具を揃え、信頼性の高い安全性試験（前臨床試験）を可能にしました。

1990年代　「最優」を目指し、品質に優れた医薬品を提供

1990年代には研究開発投資を拡充し、さらなる技術研鑽を進めました。その中で、従来の水虫薬とは化学構造がまったく異なる、ベンジルアミン骨格を持った塩酸ブテナフィンの合成・開発に世界で初めて成功。本格的な海外戦略製品として成長させました。また、アンプル剤だった「アルツ」に対し、感染の危険を減らすべく注射筒封入タイプのキット製品として「アルツディスポ」も発売。この時代の当社の根底には、1980年代半ばに掲げられた「最大たらずとも最優の企業」を目指すという信念がありました。

2000年以降　組織力向上と資源集中により、重点研究テーマを推進

新薬創生センターとCMCセンターが相互に協力・連携し、最新鋭の機器や技術を導入して創薬研究を実施しています。これまでの経験・技術・基盤を最大限に活用できる領域として、「免疫系領域」「神経系領域」「感染症領域」を研究開発テーマに定め、資金・人材を集中して投入。2017年度には、多重特異性抗体医薬の創製技術を有するスイスのニューマブ セラピューティクス社と、炎症性疾患を対象とする新規抗体医薬候補品の創薬を目的とした共同研究契約を締結しました。
また、研究開発の基本は人材であるという考えのもと、国内外の研究機関へ研究員を派遣して専門性を高めるとともに、最先端の技術や知識の導入に努めるなど、社内・社外での人材育成を推進しています。

価値創造プロセス

当社グループは、企業理念である「一人でも多くの方に笑顔を取りもどしていただくために、優れた医薬品の提供を通じて患者さんのクオリティ・オブ・ライフの向上につとめる。」の実現を目指し、科研製薬ならではの視点で患者さんのQOL（クオリティ・オブ・ライフ）向上に貢献する医薬品や医療情報を提供しています。今後もさらに独自の強みをもとに価値創造を図っていきます。

企業理念　一人でも多くの方に笑顔を取りもどしていただくために優れた医薬品の提供を通じて患者さんのクオリティ・オブ・ライフの向上につとめる。

インプット

財務資本
・安全かつ健全な財務体質
・自己資本 **137,747百万円**
（2022年3月31日現在）

製造資本
・設備投資額
3,510百万円
（2022年3月期）

知的資本
・研究開発費
8,420百万円
（2022年3月期）
・新薬創生センター
2拠点（京都、静岡）

自然資本
・CO_2排出量 **20,282t-CO_2**
・電力使用量 **25,608千kWh**
・水使用量
2,674千m³（静岡事業所）

社会関係資本
・主要事業所 **8拠点**
・営業所 **34拠点**

人的資本
・グループ従業員数
1,164名
（2022年3月31日現在）

ビジネスモデル

独自の強みを活かし、患者さんに治療の新しい選択肢を提供する

長期経営計画2031 -Kaken Vision for Transformation-
▶詳しくは P.14-17

科研製薬の成長戦略
▶詳しくは P.18-21

価値創造の源泉 ▶詳しくは P.6-7

深化を支える基盤

人事戦略
▶詳しくは P.37-39

コーポレート・ガバナンス
▶詳しくは P.26-31

環境マネジメント
▶詳しくは P.35-36

アウトプット

日本初・世界初の製品をはじめ画期的な新薬を提供

皮膚科

クレナフィン　フィブラスト

エクロック

整形外科

アルツ　ヘルニコア

その他

セプラフィルム　リグロス

：世界初　：日本初

アウトカム

患者さんのよろこび
- 健康寿命の延伸
- 治療による患者さんとご家族のQOL向上
- 治療法が十分ではないアンメットメディカルニーズの充足
- グローバルニーズへの対応
- 適切な医薬品・医療関連情報の提供

社会のよろこび
- 持続可能なサプライチェーンの構築
- 高い倫理観に基づく地域・環境への配慮
- 安定的・継続的な利益還元

社員のよろこび
- 患者さんのニーズに応える、プロフェッショナルとしての働きがいの提供

より良い人生を送るウェルビーイングへの貢献

価値創造の源泉

科研製薬は、特定領域に注力し、新しい治療選択肢を患者さんに届けています。
それを実現する独自の価値創造の源泉をご紹介します。

ニーズを汲み取る力（課題特定力）

特定領域への注力による専門性とネットワーク

当社は、皮膚科領域と整形外科領域に注力しており、それぞれの領域において有用で画期的な製品を有しています。領域を絞り込むことにより、MR（医薬情報担当者）の専門知識の量や質を高めているほか、地域（エリア）別の担当とすることで、その地域での医療ニーズに即した情報提供活動を展開しています。こうした取り組みを積み重ねることは、医療関係者との強い信頼関係を構築することにつながっており、その結果、医療関係者を通じて得られる患者さんの声が、新製品の開発や製剤改良へとつながっています。

事例

当社は、爪白癬治療剤「クレナフィン」や関節機能改善剤「アルツ」など、皮膚科や整形外科で多くの患者さんに長く愛される製品を提供し続けています。MRは医師から信頼される存在となるため、日々研鑽を積んで専門性を高め、また薬剤師、看護師、リハビリスタッフといった幅広い医療関係者とも関係を構築しています。リアルでこそ収集できる現場の情報を大切にしており、例えば、癒着防止材という医療機器の適正使用のために手術室に入って説明を行うことがありますが、これは当社の製品が患者さんのために適正に使用されたよろこびを感じることができる貴重な場面です。

MRはリアルでのコミュニケーションを重視しつつ、デジタルを補完ツールとして活用し、効率的な情報提供活動を展開しています。

ニーズに応える力（課題解決力）

課題解決策の自由な模索

医療の現場を通じて得られる患者さんの声からアンメットメディカルニーズを分析し、柔軟な発想で最善の解決策を検討しています。自社の基盤技術や経験のみにとらわれることなく、外部の最新の技術や知識も駆使し、患者さんが求めている革新的な医薬品を一日も早く提供できるよう、研究開発プロセスのスピードアップを図っています。また、MRを通じて医療現場から得た情報を製品の剤型・包装の工夫にも活かしています。

事例

当社は、日々の症状に困っている患者さんがより良い人生を送れるよう、新しい治療選択肢の提供に加えて、現場の情報をもとに、医師とともに患者さんへの疾患啓発を進めたり、医薬品の利便性を向上させるための製剤改良や規格・包装の追加などを行ったりしています。また、自社創薬の成功確度の向上による画期的な新薬の迅速な創出を目指し、AI創薬プラットフォームを導入しました。AI創薬プラットフォームと当社の創薬経験・知識を融合させることで、AIによるデータ駆動型の創薬研究プロセスへの変革を進めています。

柔軟な協働

新たなニーズに対して先進的な医薬品を創製し、できる限り早期に患者さんに医薬品をお届けするため、目的に応じた部門横断的なプロジェクトチームを結成しています。各人の高い専門性に基づく自由で活発な議論を通じて、効率的な医薬品開発を進めており、部門間の垣根を越えて課題に真摯かつ熱心に取り組む姿勢は、当社の強みでもあります。また、革新的な技術を有する国内外のバイオベンチャーや、他分野の特色のある技術を有する企業との協働を加速しており、新たなチャレンジによる価値創造に努めています。

事例

当社は、部署間での連携により、同じ目標に向かって進む社員同士がワンチームとなって大きな力を発揮しています。柔軟な社風が皮膚科・整形外科領域における他社との提携につながり、当社のプレゼンスを最大限発揮する強みになっています。また、ドラッグリポジショニングのノウハウを持つアーサム セラピューティクスの買収は、当社の研究開発能力を向上させ、患者さんや医療現場の課題解決の幅を広げていくものと思われます。さらに、新たなモダリティへの挑戦として、ニューマブ セラピューティクス社との協業により抗体医薬の開発に取り組むなど、より相加的・相乗的な効果が期待できます。

トップメッセージ

「長期経営計画2031」をスタート
「3つのTransformation」で、
健康寿命延伸に貢献する、
グローバルに展開する企業を目指します

代表取締役社長
堀内 裕之

新型コロナウイルス感染症に罹患された方、感染拡大により生活に影響を受けられた方に心よりお見舞い申し上げるとともに、エッセンシャルワーカーとして社会を支えてくださる医療関係者などの皆さまに感謝の意を表します。当社は引き続き感染拡大抑止のために必要な対応・対策を講じながら、経営理念である「3つのよろこび」の実現を通して、社会的な価値の創出と企業価値の向上を目指していきます。

「中期経営計画2021」は厳しい結果となる一方、今後の成長に向けた施策を実施

2021年度は「中期経営計画2021」の最終年度でしたが、新型コロナウイルス感染症拡大による受診抑制や想定以上の薬価改定、競合環境の変化などにより、中期経営計画の数値目標である売上高・営業利益・ROEは厳しい結果となりました。一方、本中計期間中においては、今後の成長に向けて、日本初の保険適用の原発性腋窩多汗症用外用剤である「エクロック」を発売、そして、爪白癬治療剤「クレナフィン」は北米・韓国での販売に加え、新たに香港で販売を開始するとともに、欧州でのライセンス契約を締結し、世界展開の道筋を拡大しました。

また、2021年12月に、国内創薬バイオベンチャー企業のARTham Therapeutics（アーサム セラピューティクス）株式会社を買収しました。アーサム セラピューティクスはドラッグリポジショニング研究による創薬に取り組み、形成外科・小児科領域、皮膚科領域の開発品を有しています。この買収により、開発パイプラインの強化に加え、アーサム セラピューティクスの有するドラッグリポジショニングに関する知見や技術、経験を当社が保有する既存化合物に適用するなどのシナジー効果により、当社の研究開発能力のさらなる向上を図っていきます。

「長期経営計画2031」をスタート、「3つのTransformation」を推進

当社の最優先課題として、研究開発における上市確度の向上、パイプライン拡充のさらなる強化、グローバルな研究開発、海外展開が挙げられます。これらの課題を解決しサステナブルな成長を実現するために、「長期経営計画2031」を策定し2022年度よりスタートしました。従来の3カ年の中期経営計画ではなく、10年後に当社はどうあるべきかを見据えた長期経営計画のもと、成長を取りもどし、企業価値向上を目指して戦略を推進していきます。

10年後のビジョンとして、「画期的新薬の迅速な創出・提供により健康寿命延伸に貢献し続ける企業」と「皮膚科、整形外科領域を中心にグローバルに展開する創薬企業」を掲げ、2031年度に売上高1,000億円、営業利益285億円、ROE10%以上、海外売上高比率30%以上を目指すことを明記しました。

10年後のビジョンは、これまでと同じ取り組みを継続するだけでは実現できません。さらなる変革、新たな展開を自ら起こすことが必要となります。研究開発、海外展開、経営基盤のそれぞれで大胆な「Transformation（変革）」の推進が必要と考えました。「長期経営計画2031」では、ビジョン実現に向けた「3つのTransformation」戦略を掲げ、それぞれに

ビジョンを設定し、取り組みを推進していきます。

「3つのTransformation」の概要は下記のとおりです。

1. 研究開発戦略：「重点創薬3領域を中心に世界に通ずる画期的新薬を継続的に上市」
2. 海外展開戦略：「皮膚科・整形外科をメインフランチャイズとした研究開発型企業として海外売上高比率の上昇」
3. 経営基盤戦略：「社員一人ひとりがプロフェッショナルとして活躍し、柔軟に変革に対応できる強い組織基盤の確立と効率的なオペレーション構築による企業価値の向上」

さらに、サステナビリティを積極的に経営に組み込んでいくため、2022年5月、サステナビリティ基本方針を策定し、全社員・役員で共有し取り組みを進めています。

これらの変革に取り掛かるこの時期に、当社のブランドロゴを刷新しました。科研製薬の頭文字「K」をモチーフに、経営理念である、患者さん・社会・社員の3つのよろこびを表現し、新しい挑戦を続けていく姿勢をイメージしています。社員の反響も大きく、「Transformation」に向けた一体感が生まれてきていると感じます。

当社の社員は、誠実で真面目です。それ自体は大変誇らしいことですが、「Transformation」を実行するためには、よりダイナミックに、自由に発想して、時に激しく意見をぶつけ合い、新しい価値、社会課題の解決に貢献する画期的な製品を社会に提供していくことが必要になります。そのためには、社員の思考方法から変えていかなければなりません。私から変革に向けた発信を強化するとともに、人事評価制度の見直し、人材教育の強化、働き方に関する環境整備などへの取り組みを進めていきます。

そして、コミュニケーションを大切にし、ワンチームとなっていくことが何よりも大事であると考えています。私は社長となってからも社員とのコミュニケーションを重視して、その機会を多く設けるようにしています。社員は自分が所属する部署の目標達成に向けて業務に取り組みますが、何のためにやっているかといえば、科研製薬というチームが激しいグローバル市場における競争で勝つためです。前に進むためであれば、部門の垣根を取り払いワンチームとなって取り組む、新しい取り組みに対して躊躇せず、果敢に挑戦していく企業へと進化させていきたいと考えています。

「現場に即す」ことで真のニーズをつかみ、ウェルビーイングに貢献

当社は、命に関わるような製品を多く取り扱ってはいませんが、創薬テーマや開発領域を絞って、人がより良い人生を送るウェルビーイングに貢献するような製品の提供に注力しています。ニッチな市場であっても薬を開発し、困っている患者さんの健康的な生活をサポートすることは、当社の企業規模だからこそできることです。特に、皮膚科領域、整形外科領域に注力しており、これらの領域は自分たちの専門領域であるという覚悟と自負のもと、深掘りを続け、健康寿命の延伸をサポートしていきます。

当社はロングセラー製品を多く有しています。2014年に発売した「クレナフィン」は、日本初の外用剤の爪白癬治療剤で、これまで治療介入ができなかった患者さんに「塗る」という新しい選択肢を提供しました。未治療の患者さんも多く、製品がさらに浸透することで成長する余地があります。また、2016年に発売した歯周組織再生剤「リグロス」により、歯周組織を再生させる保険適用の医薬品を用いた治療法が確立してきています。発売以来売上が伸び続けているということは、患者さんの笑顔に貢献できている証です。社員には、より多くの笑顔を届けることが会社の成長につながるという意識を持つようにと常々話しています。

このようなロングセラー製品を生み出す源泉は、「現場に即す」企業文化にあります。営業活動で重要なことは、患者さんの声をどれだけ多く集められるかです。リモートワークでは効率性は高まりますが、それだけで医師の向こう側にいる患者さんの姿は見えません。現場に行ってメディカルスタッフの話を聞き、ニュアンスをつかみ、そして来院している患者さんが薬の効果を感じているかをわかろうとしなければ、本当のニーズ、アンメットメディカルニーズをつかむことはできないのです。

「Transformation」の実現に向けて、ワンチームで邁進

医療現場のニーズに耳を傾けるDNAは、ジョブローテーションにより営業出身の社員がさまざまな部署に配属されることで、会社全体の強みとなっています。この強みを基盤として、社会の変化を的確に捉え、「Transformation」を実現していきます。これまでも多くの失敗がありながらロングセラー製品を生み出し、今の科研製薬があります。私たちはこれからも、ワンチームで多くの新しいことに挑戦し続けていきます。

株主還元につきましては、継続的な利益還元を重要な経営目標とし、年間配当金150円を維持しました。また、50万株の自己株式取得を実施しました。

経営理念「3つのよろこび」―患者さんのよろこび・社会のよろこび・社員のよろこび―のもと、ステークホルダーの皆さまに笑顔をお届けできるよう、「長期経営計画2031」の達成に向けて邁進していきます。引き続き、皆さまの変わらぬご支援をお願い申し上げます。

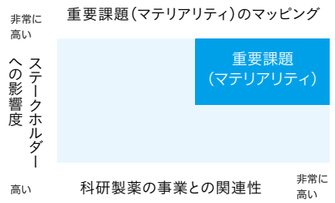
科研製薬の重要課題(マテリアリティ)

当社グループは、「一人でも多くの方に笑顔を取りもどしていただくために、優れた医薬品の提供を通じて患者さんのクオリティ・オブ・ライフの向上につとめる。」という企業理念の実践を通して社会に価値を提供し、持続可能な社会の実現に資することが、当社グループの持続的な成長につながるものと考えています。そのための課題や取り組みを明らかにするため、今後の当社グループの価値創造に関わる重要課題を特定しました。

重要課題（マテリアリティ）の特定プロセス

Step1：抽出
事業活動を通じて取り組む重要課題の特定に向け、経営企画部や総務部が中心となり、事業内容・経営計画・GRIスタンダード・ISO26000などを勘案して社会課題を抽出。

Step2：整理
抽出した社会課題について、「科研製薬の事業との関連性」と「ステークホルダーへの影響度」の2軸でマッピングし、重要度の高い項目を絞り込み。絞り込んだ結果から、当社の経営理念を考慮のうえ「重要課題」を選定し、その「関連するリスクと機会」および「主な取り組み」について整理。



Step3：特定
整理した内容を経営層において審議のうえ、当社グループの重要課題として特定。

Step4：見直し
当社を取り巻く環境の変化、取り組みの進捗、ステークホルダーとの対話を通じたご意見などを勘案し、見直し。

重要課題（マテリアリティ）

経営理念 3つのよろこび	重要課題（マテリアリティ）	関連するリスクと機会（リスク：▲ 機会：○）	主な取り組み	関連する SDGs
「患者さんのよろこび」 患者さんと医療関係者のニーズに即した、有用な医薬品の創製・提供に努める。	❶ 医療課題への貢献 詳しくはP.18-21へ • アンメットメディカルニーズを満たす画期的新薬の創出 • 医療経済性に優れた医薬品供給 • 国内外企業などとのパートナーシップ	▲ 開発パイプラインの不足 ▲ 医療政策、市場動向の変化 ○ アンメットメディカルニーズの充足 ○ 画期的新薬創出による社会への貢献、プレゼンスの向上	• 研究開発への経営資源の集中 • 海外企業などとの提携推進（開発品の導入、自社品の導出、共同研究など）	3 すべての人に健康と福祉を 9 産業と技術革新の基盤をつくろう 17 パートナーシップで目標を達成しよう
	❷ 製薬企業としての責務 詳しくはP.25へ • 品質、安全性に優れた医薬品の安定供給 • 適切な情報提供活動 • 知財戦略	▲ 医薬品供給の停滞による企業価値の低下 ▲ 知財リスクによる事業への影響 ▲ 不適切な活動による販売停止 ○ 安定供給、有用な情報提供による製品の価値最大化	• 国内外の基準を満たす製造管理・品質管理基準の維持 • エビデンス創出などの製品価値向上による治療への貢献 • デジタルツールなどを活用した効率的な情報提供体制の確立 • グローバルな知財戦略	
「社会のよろこび」 医薬品企業としての社会的責任を自覚し、高い倫理観をもって企業活動を行い、社会から信頼される企業をめざす。	❸ コーポレート・ガバナンスの強化 詳しくはP.26-34へ • ステークホルダーとの関係強化 • コンプライアンスの推進 • 企業存続に向けたリスクマネジメント	▲ ステークホルダーからの信頼性の低下 ▲ サプライチェーンの停止 ▲ 法令違反・不祥事などの発生リスク上昇 ○ ステークホルダーからの信頼の獲得	• ガバナンス体制の強化 • 適時、適切な情報開示と対話 • コンプライアンス教育、リスク教育、関連法規教育 • 地域社会への貢献（地域の美化活動への参画、自然災害への援助など） • 災害対策、パンデミック対策の整備、更新	2 飢餓をゼロに 6 安全な水とトイレを世界中に 12 つくる責任 つかう責任
	❹ 環境への配慮 詳しくはP.35-36へ • 廃棄物や排水の適正管理 • 水や資源の効率的な使用 • CO_2排出量削減 • 環境にやさしい農薬の供給	▲ 水、資源の枯渇などによる生産停滞 ▲ 取り組み不足による社会からの信頼性低下 ○ 省エネ推進によるコスト削減 ○ 世界の食の安全への貢献	• 環境マネジメントシステムの発展 • ISO14001の認証取得維持（静岡事業所） • CO_2排出量削減の継続 • 環境負荷に配慮した農薬の研究開発	
「社員のよろこび」 社員がその仕事に歓びと誇りをもち、活力あふれる存在感のある企業をめざす。	❺ 働きがいのある職場の実現 詳しくはP.37-39へ • 従業員の雇用の創出と維持 • 働き方改革と生産性向上 • 従業員の健康、労働安全、福利厚生 • ダイバーシティ • 次世代を担う人材の育成 • 人権の尊重	▲ 人材の流出 ▲ 労働問題の発生 ▲ 生産性の悪化 ○ 働きがい向上による企業の成長 ○ 優秀な人材の確保・維持	• 働き方改革（業務のデジタル化など） • 女性取締役の登用 • 障がいのある方、シニア層の就労体制の充実 • 従業員の疾病予防、メンタルヘルスケアの推進 • 各種研修、自己啓発支援、差別・ハラスメントの防止	5 ジェンダー平等を実現しよう 8 働きがいも経済成長も

長期経営計画2031 Kaken Vision for Transformation

中期経営計画2021の総括　～主要な達成事項と積み残しの課題～

中期経営計画2021においては、その期間の業績だけにとらわれず、
厳しい時代を乗り切るための「成長基盤の確立」を重要課題と位置づけ取り組んできました。

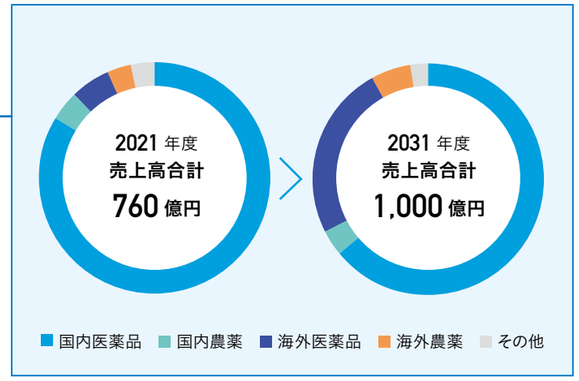
	主要な達成事項	積み残しの課題
製品の価値最大化	「クレナフィン」の海外展開 ✓ **香港・マカオ** 導出先であるメインライフ社が販売開始 ✓ **中国** 導出先であるAIM社が開発中 ✓ **欧州** アルミラル社と欧州における独占的ライセンス実施許諾および供給契約を締結 新製品の海外展開・適応拡大 ✓「エクロック」の適応拡大として原発性掌蹠多汗症を適応とする国内第Ⅰ相試験を実施中	幅広い創薬へのチャレンジ ✓ 強みとする既存領域を中心に自社創薬によるパイプライン拡充を強化。新規診療領域での新薬創出 ✓ ペプチド医薬等、低分子以外の新たなモダリティへの挑戦 ✓ 再生医療等の新規分野へ挑戦
営業基盤の強化と効率化	✓ 営業組織再編(5支店34営業所へ集約)、デジタルツールの導入により、情報提供の質・効率性が向上	海外展開の加速 ✓ 前中計期間では「クレナフィン」海外展開が進捗。一方、「フィブラスト」の韓国以外の国への展開、「リグロス」の海外展開は未実現 ✓ 海外展開品は製品ごと、地域ごとの展開戦略を策定し、海外展開を加速する取り組みが必要
生産性向上への人材育成・業務改革	✓ 在宅勤務、フレックスタイム等の働き方改革、部門ごとのDX人材の育成 ✓ リモート会議やペーパーレス化など、IT投資を含む業務効率化を推進	継続的な経営基盤の強化 ✓ **人事** 働き方改革や人材育成等の成果について、時流に合わせ引き続きアップデート ✓ **DX** 研究開発プロセスへの高度活用余地が大きく、用途とツールの検討が急務 ✓ **生産** 高品質かつ安定的な生産体制の構築に向けた投資と意識改革

業績目標

	2021年度	2026年度	2031年度
売上高	760億円	800億円	1,000億円
営業利益	170億円	180億円	285億円
ROE	7.0%	8%以上	10%以上
海外売上高比率※	9.1%	10%以上	30%以上

※ 医薬品・農薬の合計

売上高目標の比率推移イメージ



投資・株主還元方針

戦略投資	10年間で2,000億円以上
株主還元	継続的・安定的な配当 機動的な自己株式取得

長期経営計画2031の概要

医療用医薬品業界を取り巻く事業環境は、高齢化や医療財政のひっ迫などにより大きく変動することが予測されます。これらの事業環境予測から当社での長期的課題を踏まえ、今後10年のVISIONとその実現に向けた戦略として、“3Xs”(3つのTransformation)を掲げました。

事業環境
外部環境
市場予測
医療パラダイムシフト
創薬トレンド

KAKENの長期的課題
研究開発
海外展開
経営基盤

2031 VISION
1. 画期的新薬の迅速な創出・提供により健康寿命延伸に貢献し続ける企業
2. 皮膚科、整形外科領域を中心にグローバルに展開する創薬企業

3Xs VISION ／ 実現に向けた戦略

1st X 研究開発 Transformation
詳しくはP.16へ

- **Vision**
  重点創薬3領域を中心に世界に通ずる画期的新薬を継続的に上市
- **方針**
  1. 自社研究基盤の活用
  2. 新規診療領域への展開
  3. 新たなモダリティへの挑戦
  4. 研究開発への積極的投資
- **目標**
  - 10年間で8品目上市するためのパイプライン確保(PI以降プロジェクトを常時6品目以上)
  - 毎年1品目以上の開発導入品or販売提携品を確保(10年で10品目、うち海外展開5品目)

2nd X 海外展開 Transformation
詳しくはP.16へ

- **Vision**
  皮膚科・整形外科をメインフランチャイズとした研究開発型企業として海外売上高比率の上昇
- **方針**
  1. 自社創薬と製品・開発品の導入による海外展開品の充実
  2. 海外自社展開(開発・販売)による製品の価値最大化
- **目標**
  - 売上高に占める医薬品の海外売上高比率25%以上

3rd X 経営基盤 Transformation
詳しくはP.17へ

- **Vision**
  社員一人ひとりがプロフェッショナルとして活躍し、柔軟に変革に対応できる強い組織基盤の確立と効率的なオペレーション構築による企業価値の向上
- **方針**
  - **人事戦略**
    ・プロフェッショナルとして常に新たな挑戦をし、変革を追求し続ける人材の育成
    ・当社に最適な人事制度と就業環境の整備による社員のエンゲージメント向上
  - **DX戦略**
    ・研究開発・バリューチェーンの最適化
    ・データとデジタル技術を活用して変革し続ける企業風土の醸成
  - **生産戦略**
    ・患者さんファーストのための製品価値最大化
    ・高品質な医薬品を安定的・持続的に供給するための生産体制の構築

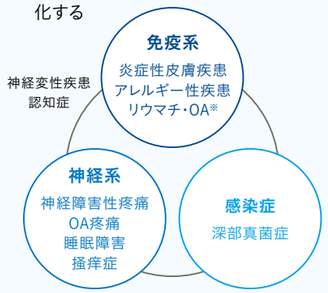
長期経営計画2031

1st X 研究開発 Transformation

基本方針

自社研究基盤の活用

- 重点創薬3領域（免疫系、神経系、感染症）を中心とし、自社研究基盤を強化する



※OA（Osteoarthritis）：変形性関節症

新規診療領域への展開

- 将来のアンメットメディカルニーズを捉えて新たに強みとなる診療領域に展開する

強みとする診療領域

整形外科	皮膚科	その他
アルツ ヘルニコア	クレナフィン エクロック フィブラスト	セプラフィルム リグロス

＋

新規診療領域

- 10年先にもアンメットニーズが残る疾患
- 希少疾病

新たなモダリティへの挑戦

- 従来の低分子医薬では狙うことが困難であった創薬ターゲットに対するアプローチを可能とする

研究開発挑戦分野

低分子薬 ＋ 次世代抗体
ペプチド
核酸医薬
等

研究開発への積極的投資

- 研究開発等投資額として10年間で2,000億円（うち、パイプライン拡充に向けたM&A、導入等の費用として800億円）を設定
- 研究開発早期からの外部連携
  - シーズ探索：アカデミア・ベンチャーコンソーシアムの活用等
  - 共同研究／開発・導入：国内外医薬品関連企業との協業・M&A等

重点施策

1 上市確度の向上

基礎研究におけるAIの活用や外部機関との協業、バーチャル治験、創薬ターゲットに応じた最適なモダリティの選択、トランスレーショナルリサーチの推進等により、開発期間の短縮、成功確度の向上を目指します。

2 パイプラインの拡充

継続的に上市するための十分なパイプラインを確保するため、導入探索は重点診療領域を中心にモダリティの幅を広げ、希少疾患にも取り組んでいきます。また、導入機会を増やす手段として、M&AやCVC設立、ファンド出資も検討します。さらに、創薬ベンチャー等との共同研究や開発の促進、開発早期品の導入、積極的な適応拡大・リポジショニングを実施していきます。

3 新規ニーズ・海外展開への対応

ビッグデータなどの活用により、将来のアンメットメディカルニーズを的確に捉え、新たな創薬プロジェクトを提案し、独自ターゲットの創薬を推進していきます。また、海外展開を見据えた非臨床データの構築や治験薬提供体制を確立していきます。

4 新規分野へのチャレンジ

専門企業との協業や導入・M&Aにより、再生医療を実現化する製品等の開発・上市を目指します。また、皮膚科・整形外科領域でのデジタル活用を検討し、医療機器を含むデジタルヘルス製品の開発・上市を目指します。

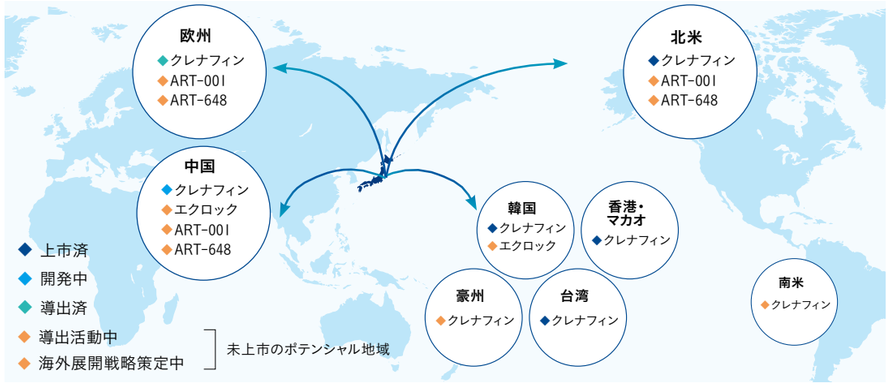
2nd X 海外展開 Transformation

重点施策

1 海外展開品の充実

「クレナフィン」「エクロック」など既存海外展開品の上市地域の拡大と、現在の開発品を含む新規海外展開品の海外導出を積極的に進めます。さらに、新たな海外展開品を確保するため、グローバルの権利を有する製品・開発品を10年間で5品目以上導入することを目指します。

海外展開品の充実に向けた製品ごとの取り組み状況



2 海外自社開発体制の整備

グローバルCROを活用した海外自社開発の体制および各国の薬事行政に対応できる社内体制を構築し開発を進めていきます。あわせて、海外に開発拠点を開設する可能性についても検討します。

3 生産・海外自社販売体制の整備

各国の規制に対応した自社製造について製品ごとに検討します。また、機会ベースにはなりますが、海外での自社販売の可能性についても検討します。

3rd X 経営基盤 Transformation

重点施策

1 人事戦略

全社員がプロフェッショナルとして現状維持ではなく、それぞれの課題解決に向けて変革を追求し、目の前にある課題に対して常に柔軟な発想で挑んでいくチャレンジ精神を企業文化として醸成します。また、今後、これまで以上に人的資本の重要性が増していく情勢もチャンスと捉え、社員一人ひとりが仕事にやりがいを感じながら成長できる人事制度、働き方制度に進化させていきます。MRについてはリアルとデジタルの融合により変革の時代に柔軟に対応できるMRの育成を図っていきます。

2 DX戦略

企業として新たな価値を創出するため、DXを企画・推進できる人材を育成・確保し、AI創薬やバーチャル治験などデータとデジタル技術の活用による研究開発のプロセス革新、バリューチェーンの最適化、変革し続ける企業風土の醸成を目指し、デジタル変革を推進していきます。

3 生産戦略

患者さんがより使いやすく服用しやすい製剤開発を進めるとともに、既存製品についてもニーズに合わせて製剤改良し、製品価値の最大化を図ります。また、安定的・持続的な生産体制を構築するため、製造管理や品質管理でのデジタル技術活用やシステム連携による品質保証体制のさらなる強化を進め、連続生産方式などの新製法導入についても検討していきます。

その他 農薬事業

近年、SDGsの取り組みが浸透する中、農業分野において環境負荷の少ない農薬使用が求められています。当社が製造販売をしている微生物由来の天然物質農薬「ポリオキシン」は安全性が極めて高い非化学農薬として評価されており、農薬事業の長期的な成長の柱として考えています。今後、「ポリオキシン」の価値最大化に向けて、以下の3つの取り組みを実行していきます。

1 北米や新市場での伸長

2020年に米国で取得した有機認証を活かし、有機作物市場での普及を推進するとともに新たに農薬登録を取得したオセアニア地域などでも普及を促進していきます。

2 EU市場への参入、拡大

2025年をめどにEU輸入作物の残留基準値設定を行い、EU向け作物市場で普及拡大、また、2027年をめどにEUにおいて農薬登録を取得し、EU市場への参入を図っていきます。

3 日本国内での使用促進

環境保全型農業への普及促進を図り、作物の生産向上と消費者の食の安全・安心に貢献していきます。

科研製薬の成長戦略

科研製薬は、薬業と不動産事業を展開しています。薬業は、「皮膚科」「整形外科」を中心とした医薬品・医療機器と、安全性の高い農薬や飼料添加物などを提供する農業薬品で構成しています。不動産事業は、安定的な収益源として薬業を支える位置づけです。

薬業

医薬品 医療機器

事業概要と業績概況

当社の医薬品事業は、皮膚科領域と整形外科領域の製品を中心に、治療法がいまだ十分でない疾患を対象とした医薬品や、これまでになかった新たな剤型の医薬品といった、患者さんのクオリティ・オブ・ライフの向上に貢献できる画期的な製品で構成されています。皮膚科領域では爪白癬治療剤「クレナフィン」や原発性腋窩多汗症治療剤「エクロック」、褥瘡・皮膚潰瘍治療剤「フィブラスト」などを、整形外科領域では関節機能改善剤「アルツ」や腰椎椎間板ヘルニア治療剤「ヘルニコア」などを発売し、対象疾患の治療に広く使用されています。医療機器では、癒着防止吸収性バリア「セプラフィルム」を取り扱っており、外科や産婦人科を中心に手術後の癒着による合併症を軽減するために対象の手術で使用されています。

2021年度の医薬品事業は、「クレナフィン」の売上が減少したものの、2020年11月に発売した「エクロック」やジェネリック医薬品の売上が増加したこと、また海外において「Jublia(「クレナフィン」の海外販売名)」の売上が増加したことなどにより増収となりました。

自社創薬品である「クレナフィン」については、欧州での導出先であるスペインのアルミラル社が、2022年5月にドイツ連邦医薬品医療機器庁およびイタリア医薬品庁に販売承認申請を提出するなど海外展開を拡大しています。

開発テーマの状況

開発パイプライン拡充のため、自社創薬と並行して国内外の製薬企業や研究機関との共同研究・共同開発などを積極的に行うとともに、開発品や製品の導入、有望な開発品を保有する企業のM&Aにも注力しています。2021年度には、国内創薬バイオベンチャー企業のアーサム セラピューティクスを買収したことにより、形成外科領域、皮膚科領域の開発品を獲得しました。アーサム セラピューティクス開発品の「ART-001」「ART-648」は、難治性脈管奇形、水疱性類天疱瘡をそれぞれ予定適応症として第Ⅱ相試験を実施中です。そのほかの開発品として、本邦で希少疾病用医薬品に指定された熱傷焼痂除去剤の「KMW-1」は、2021年度上期に製造販売承認を申請しました。アタマジラミ症治療剤の「KAR」は第Ⅲ相試験を実施中です。「BBI-4000」は、「エクロック」の適応拡大として原発性掌蹠多汗症を予定適応症として第Ⅰ相試験を実施中です。自社創薬品のがん免疫療法剤「KP-483」およびニューマブ セラピューティクス社と共同開発している多重特異性抗体医薬品のアトピー性皮膚炎治療剤「NM26-2198」は、第Ⅰ相試験準備中です。

開発テーマの状況(2022年6月現在)

開発コード	予定適応症	開発段階	備考
		Phase Ⅰ / Phase Ⅱ / Phase Ⅲ / 申請 / 承認	
KMW-1	熱傷焼痂除去	申請中	メディウンド社より導入 海外での製品名:NexoBrid
KAR	アタマジラミ症	Phase Ⅲ	アーバー ファーマシューティカルズ社より導入 海外での製品名:Sklice
ART-001	難治性脈管奇形	Phase Ⅱ	アーサム セラピューティクスの開発品
ART-648	水疱性類天疱瘡	Phase Ⅱ	アーサム セラピューティクスの開発品
BBI-4000	原発性掌蹠多汗症	Phase Ⅰ	原発性腋窩多汗症治療剤 「エクロック」の適応拡大
KP-483	固形がん(がん免疫療法)	Phase Ⅰ	自社創薬品
NM26-2198	アトピー性皮膚炎	Phase Ⅰ	PI試験準備中 ニューマブ セラピューティクス社との共同開発

農業薬品

事業概要と業績概況

当社は、豊かで安全な食生活のニーズに応えるため環境にやさしい農薬、飼料添加物、動物薬の提供を通じ、農業を応援しています。

農薬については、殺菌剤「ポリオキシン」と水稲用除草剤「ベントキサゾン」「メタミホップ」の開発・販売をしています。「ポリオキシン」は、発酵生産される天然物質で人畜・環境への負荷が極めて小さい殺菌剤として、50年以上にわたり、生産者から支持されています。グローバルにも積極的に展開し、現在19カ国で販売しています。「ベントキサゾン」は、一年生雑草全般に卓効で、特にスルホニルウレア系除草剤の抵抗性雑草に対しても安定した高い効果と残効性があります。「メタミホップ」は、高葉齢のノビエをはじめとするイネ科雑草に高い効果を示します。これら除草剤は水稲栽培でより効率的な雑草管理に貢献できる防除資材として広く使用されています。飼料添加物、動物薬については、鶏用抗コクシジウム病飼料添加物「サリノマイシン」、牛用動物薬「ウロストン」などの販売を通して、生産者に貢献しています。

不動産事業

事業概要と業績概況

科研製薬は、1948年の設立時に財団法人理化学研究所より東京都文京区の土地を引き継ぎ、本社や工場、研究所を置いてきました。1989年、同地を再開発してオフィス、住居施設、商業施設からなる複合施設を建設する「本駒込整備計画」がスタートし、1998年「文京グリーンコート」が竣工、本社をオフィス棟に設置して事業活動を行っています。

不動産事業は「文京グリーンコート」関連の賃貸料を主たる収入としており、安定的な収益源として本業である薬業を支えています。昨年度の売上高は2,410百万円(前年度比1.9%増)となりました。

研究開発の成長戦略

イノベーションを推進し、患者さんが使いやすく
特長のある画期的新薬を継続的に創出します

執行役員研究開発本部長　綿貫 充

「長期経営計画2031」の達成に向けて、研究開発の成長戦略を実現化するために、「創薬プロセス」と「臨床開発プロセス」の改革を加速させ、世界に通じる画期的新薬を継続的に創出していきます。

「創薬プロセス」の改革では、これまでに積み上げてきた当社の研究基盤を活用しながら、アンメットメディカルニーズを捉えた独自の創薬ターゲットを展開し、創薬研究基盤のさらなる強化を進めます。AI創薬を含むデジタル技術の積極的な活用と外部機関との協業などにより、開発期間を大幅に短縮するとともに成功確度の向上を果たします。さらに、従来の低分子以外にも、現在開発中の次世代抗体をはじめとして、創薬ターゲットに合わせた多様なモダリティを選択することで、より効果的な新薬の創出を達成します。

「臨床開発プロセス」の改革では、外部機関との連携をさらに強化し、リモートモニタリングやバーチャル治験といったデジタル技術を活用した新たな手法を積極的に取り入れて、業務の大幅な効率化を果たします。さらに、リアルワールドデータの活用やトランスレーショナルリサーチ※1によって、臨床試験期間の短縮と早期POC※2取得の判断を可能にしていきます。また、当社主導による海外開発を推進し、海外展開を加速します。

「創薬プロセス」と「臨床開発プロセス」のイノベーションにより新薬の創出を加速させるには、多様化するモダリティや対象疾患に対応した製剤技術の向上も必要となります。創薬、CMC※3、臨床開発、そしてメディカルアフェアーズといった各機能連携を密にし、患者さんが使いやすく特長のある画期的新薬を継続的に創出します。

※1 トランスレーショナルリサーチ：基礎医学研究の成果を診断・治療の形で臨床の場に橋渡しする一連の研究過程
※2 POC（Proof Of Concept）：研究開発中である新薬候補物質の有用性・効果が、動物もしくはヒトに投与することによって認められること
※3 CMC（Chemistry, Manufacturing and Control）：医薬品の原薬や製剤についての、Chemistry（化学）・Manufacturing（製造）・Control（品質管理）およびその分析に関する仕事全般のことを指す

医薬事業開発の成長戦略

皮膚科領域と整形外科領域を中心にグローバル展開する研究開発型の製薬企業として、海外売上高比率の向上により、当社の持続的成長に貢献します

医薬事業開発部長　宮川 基則

世界中の患者さんに爪白癬治療剤「クレナフィン」をお届けするため、当社は、北米・欧州をはじめ、近隣諸国のパートナーとの提携を進めてきました。その輪は確実に広がっています。引き続き、未上市地域において新しいパートナーとの提携を模索するとともに、既存パートナーとの関係強化を図り、「クレナフィン」の価値最大化に尽力します。

「クレナフィン」の成功は当社の認知度、皮膚科でのプレゼンスを大いに高めました。この実績の波及効果か、国内外企業から提携の打診が増えています。この好機を活かし、当社の持続的成長に貢献できるライセンス品の導出入を進めます。

ライセンス品導入では、創薬の可能性を広げるため、これまで低分子薬が中心であった導入機会の探索範囲を低分子薬以外のモダリティにも拡大し、提携の機会を探索しています。また、今後も皮膚科・整形外科を中心とするものの、難病・希少疾患にも目を向けるとともに、日本だけでなく海外の患者さんにもお届けできるライセンス品の導入を進め、開発パイプラインの充実を図ります。

ライセンス品導出では、原発性腋窩多汗症治療剤「エクロック」のアジア主要国への導出活動を開始しました。すでに各国企業から興味の打診を受けています。「クレナフィン」に続く海外展開品として、当社の成長に貢献する製品に育成するため努力しています。また、既存海外展開品である褥瘡・皮膚潰瘍治療剤「フィブラスト」や歯周組織再生剤「リグロス」の導出にも注力しており、まずはアジア地域への展開を進めます。

営業の成長戦略

【One for Patients！ All for smile of Patients】
患者さんに寄り添った
質の高い情報提供を行っていきます

営業本部長　小関 智之

当社が販売する医療用医薬品や医療機器を適正にご使用いただくため、主に営業、学術、流通の3つの組織で情報提供活動を行っています。営業はMR（医薬情報担当者）が医療関係者に対して製品の適正使用情報を提供すると同時に、製品の安全性に関する情報や改善提案を収集し社内にフィードバックすることで、医療現場のニーズに即した情報提供や製品改良につなげています。ここ数年の新型コロナウイルス感染症の拡大によって、より限られた時間の中で付加価値の高い情報提供が求められています。急速に変化する環境に対応するため、デジタルツールを用いた情報提供や営業組織の再編などにより、情報提供の質・スピードの向上を図っています。

医療業界が大きく変化する中、医療機関の「機能分化と連携」の動きに合わせ、地域医療において、地域包括ケアシステムを支える新たな役割が求められると考えています。患者さんを支える地域医療プレイヤーと連携し、患者さんのQOL向上を実現する「継続的治療」に向けた薬に関する情報を、医療経済性、安全性、アドヒアランスなどの観点から提供していくことが、今後の当社MRの姿になります。

MR一人ひとりが、製品の知識だけでなく関連する医療情報などの高い専門知識を持つことはもちろんですが、常に患者さんファースト・患者さん目線で何ができるかを考えられるMR・営業組織をつくっていきます。今後は、当社が主力品を展開する皮膚科、整形外科におけるプレゼンスをさらに高め、地域医療の一員として必要とされる企業となれるよう、引き続き患者さんに寄り添いながらより質の高い情報提供活動を行っていきます。

農業薬品の成長戦略

環境にやさしい農薬の提供によりグローバルな
食糧生産に貢献します

特薬部長　藤牧 司

世界の人口増加により食糧需要は拡大し続け、食糧供給の基盤を成す農業の重要性は世界的に高まっています。農作物生産に欠かすことのできない農薬の果たす役割は、今後ますます大きくなると考えられます。一方、SDGs、「みどりの食料システム戦略」、EUでの「ファームtoフォーク戦略」、米国での「農業イノベーションアジェンダ」など、持続可能な社会の実現や環境負荷低減に向けた戦略的な取り組みが国内外で進められ、環境保全型農業の実行が求められています。特に、EUや日本では化学農薬の使用量を50%（リスク換算ベース）削減することや有機作物栽培面積を25%まで拡大するという具体的な目標が掲げられています。このような社会の潮流において、人畜・環境にやさしい農薬へのニーズと期待はこれまで以上に高まることが予測されます。

当社は、環境と調和のとれた持続可能な農業に向け、人畜・環境にやさしい農薬の製品開発、および化学物質の廃棄やエネルギー消費を抑制できる発酵生産を成長戦略の柱に据え、これらの研究、開発、製品化に積極的に取り組み、食の安全・安心確保に貢献します。特に、発酵生産される天然物質の「ポリオキシン」は2020年に米国の有機資材認証を取得したことで有機作物市場での普及を強力に推し進めます。また、2021年にはオーストラリアとインドで農薬登録を取得しており、製品の普及拡大に努めます。さらに、2027年をめどにEU市場へ参入し、持続的な成長を確かなものにします。

2022年3月期の経営成績および財務分析

経営成績の分析

2021年度の業績は、売上高は76,034百万円（前年度比1.4%増）、営業利益は17,064百万円（前年度比4.1%減）、親会社株主に帰属する当期純利益は9,549百万円（前年度比28.8%減）となりました。

なお、「収益認識に関する会計基準」（企業会計基準第29号　2020年3月31日）などを2021年度の期首から適用しています。2020年度比較は基準の異なる算定方法に基づいた数値を用いています。

（年度）	2017	2018	2019	2020	2021
売上高（百万円）	98,430	94,165	89,232	74,979	76,034
営業利益（百万円）	27,496	24,592	26,512	17,788	17,064
親会社株主に帰属する当期純利益（百万円）	19,043	17,775	19,370	13,405	9,549
純資産（百万円）	113,874	121,131	128,468	136,257	138,325
総資産（百万円）	152,417	155,985	157,875	163,332	165,181
営業活動によるキャッシュ・フロー（百万円）	21,703	21,129	27,468	14,380	13,336
投資活動によるキャッシュ・フロー（百万円）	△ 3,245	△ 5,744	△ 2,528	△ 1,644	△ 7,888
財務活動によるキャッシュ・フロー（百万円）	△ 9,530	△ 9,524	△ 10,173	△ 8,752	△ 8,129
現金および現金同等物の期末残高（百万円）	52,694	58,555	73,322	77,305	74,625
1株当たり当期純利益（円）	470.54	445.78	494.89	347.37	251.43
1株当たり配当額（円）	150.00	150.00	150.00	150.00	150.00
自己資本比率（%）	74.7	77.7	81.4	83.4	83.4
自己資本利益率（%）	17.6	15.1	15.5	10.1	7.0

セグメント別の売上高および利益

薬業

医薬品・医療機器につきましては、爪白癬治療剤「クレナフィン」の売上は減少したものの、原発性腋窩多汗症治療剤「エクロック」、ジェネリック医薬品などの売上増加および「Jublia（「クレナフィン」の海外販売名）」の売上が伸長したことによる海外売上高増加により増収となりました。

農業薬品につきましては増収となりました。

この結果、売上高は73,623百万円（前年度比1.4%増）、セグメント利益（営業利益）は15,710百万円（前年度比4.0%減）となりました。

なお、海外売上高は6,956百万円（前年度比41.7%増）となりました。

不動産事業

不動産事業の主たる収入は文京グリーンコート関連の賃貸料です。売上高は2,410百万円（前年度比1.9%増）となりましたが、セグメント利益（営業利益）は、関西支店建て替えに伴う費用が発生したことから、1,353百万円（前年度比4.5%減）となりました。

売上原価

当社グループの売上原価は、主に工場の製造原価、仕入商品原価、不動産事業の役務収益原価から構成されます。2021年度の売上原価は34,458百万円であり、売上高に対する売上原価の比率は45.3%となりました。

販売費及び一般管理費

販売費及び一般管理費につきましては、主に人件費、研究開発費、広告宣伝費や販売促進費などの営業活動費用であり、2021年度は24,511百万円と前年度比6.0%増加しました。主たる要因は、研究開発費が前年度比25.0%増加し、8,420百万円となったためです。

財政状態の概況

2021年度末の総資産は、前年度比1,849百万円増加し、165,181百万円となりました。これは主に、仕掛研究開発の増加によるものです。

2021年度末の負債合計は、前年度比219百万円減少し、26,855百万円となりました。これは主に、支払手形および買掛金の減少によるものです。

正味運転資本（流動資産から流動負債を控除した金額）は、91,564百万円であり、流動比率は580.7%で財務の健全性は保たれています。

2021年度末の純資産合計は、前年度比2,068百万円増加し、138,325百万円となりました。これは主に、利益剰余金の増加によるものです。

自己資本比率は、83.4%となりました。

キャッシュ・フローの状況

2021年度末における現金および現金同等物は、前年度比2,680百万円減少し、74,625百万円となりました。

営業活動によるキャッシュ・フロー

2021年度における営業活動によるキャッシュ・フローは、前年度比1,043百万円収入が減少し、13,336百万円の収入となりました。これは主に、税金等調整前当期純利益の減少によるものです。

投資活動によるキャッシュ・フロー

2021年度における投資活動によるキャッシュ・フローは、前年度比6,243百万円支出が増加し、7,888百万円の支出となりました。これは主に、連結子会社株式の取得による支出によるものです。

財務活動によるキャッシュ・フロー

2021年度における財務活動によるキャッシュ・フローは、前年度比623百万円支出が減少し、8,129百万円の支出となりました。これは主に、自己株式の取得額の減少によるものです。

2021年度末における現金および現金同等物残高は、74,625百万円であり、事業運営上適切な水準であるとともに、経済環境の急激な変化にも一定程度耐えうる流動性を確保できていると考えています。また、継続している新型コロナウイルス感染症の影響は、この認識の修正を要する程度には至っていません。

当社グループの主要な資金需要は、開発パイプライン拡充のための研究開発費用および導入費用、当社製品製造のための原材料購入費用および製造費用、商品仕入費用、研究・生産・営業効率を向上させるための設備投資費用です。持続的な成長のための資金需要には、財務健全性を考慮したうえで積極的に対応していく方針です。これら資金需要への対応は、営業キャッシュ・フローにより積み上げられた自己資金によることを基本としていますが、追加的に資金が必要な場合は、金融機関からの借入などをはじめとした資金調達手段を実施できる体制も整えています。

配当政策

当社は、株主の皆さまに対する継続的な利益還元を重要な経営目標と位置づけています。他産業に比べ事業リスクの高い医薬品産業におきましては、より充実した自己資本が求められますが、当社は株主還元とのバランスに配慮しながら、業績水準に応じた柔軟な配当政策をとっています。

当社の剰余金の配当は、中間配当および期末配当の年2回を基本とし、配当の決定機関は、中間配当は取締役会、期末配当は株主総会です。

2021年度の剰余金の配当につきましては、上記の基本方針に基づき、中間配当は1株当たり75円としました。期末配当については、1株当たり75円とし、年間配当は150円としました。

内部留保は研究開発と営業基盤整備へ重点投資し、企業価値の最大化をはかっていきます。

サステナビリティ戦略

経営環境が大きく変化する中、科研製薬はステークホルダーの皆さまとともに持続可能な社会の実現への取り組みを加速すべく、サステナビリティ基本方針を策定しました。
この方針に基づき、自社の企業価値の向上と持続可能な社会の実現を目指します。

サステナビリティ基本方針

科研製薬は、いまだ満たされない医療ニーズに応える医薬品や環境にやさしい農業薬品の提供を通じて、自社の持続的成長を目指すとともに社会の持続的な発展に貢献いたします。
その実現のため、経営理念の「3つのよろこび」を追求し、ステークホルダーとともに多くの笑顔を創出してまいります。

–「3つのよろこび」の追求–

- 医療現場のニーズをとらえ、ユニークな着眼点により新たな治療選択肢の提供に努め、「患者さんのよろこび」を追求します。
- 医薬品の提供を通じて、社会からの要請にも応える柔軟で持続可能な経営を推進し、「社会のよろこび」を追求します。
- 社員一人ひとりが多くの人を笑顔にするための仕事に誇りを持ち、新たな価値を創出できる、「社員のよろこび」を追求します。

お客さまとの関わり

患者さんのよろこび

経営理念／重要課題／主な取り組み

経営理念	重要課題（マテリアリティ）	主な取り組み
患者さんのよろこび	**製薬企業としての責務** ● 品質、安全性に優れた医薬品の安定供給	● 国内外の基準を満たす製造管理・品質管理基準の維持

品質保証方針

科研製薬の企業理念、経営方針を具現化し、「優れた医薬品を提供する」、そのために創薬・探索研究、開発、臨床試験、製造、製造販売後調査、医薬品情報提供などの活動において、医薬品産業に従事していることを深く認識し、より高度な倫理観を追求し、常にその品質を第一義とした以下の活動を行います。

1 製品に対する品質保証が企業の経営責任にかかわる最重要事項の一つであることを認識し、科研製薬が販売する全ての製品について医薬品品質システムを構築します。
2 製品の品質を顧客および社会の要求に応じて保証してまいります。
3 患者さんに優れた医薬品をお届けするために、医薬品、医療機器等の品質、有効性および安全性の確保等に関する法律その他関連法規、GLP・GCP・GMP・GQP・GVP等を遵守するのみならず、自らの行動に対して自らが責任を負うことを基本にします。
4 行政当局から求められる基準・規格に適合することだけでなく、時代の技術水準を考慮した継続的改善を促進する品質保証体制の確立を目指します。

製品の品質保証

当社は、一人でも多くの方に笑顔を取りもどしていただくために優れた医薬品の提供を通じて患者さんのクオリティ・オブ・ライフの向上に努めています。そのために、医薬品製造販売業（本社）と医薬品製造業（工場）各々がその責任を果たすとともに、相互の連携を密接に保った形での品質保証システムが不可欠であると考えています。工場では一つひとつの作業方法や設備について、その適格性や妥当性を検証しつつ、適正な製造管理と品質管理を実践しています。

また、本社品質保証部が上記を照査・確認することにより品質保証システムはさらに強固なものになると考えています。この連携は品質を担当する部門にとどまらず研究開発部門・生産技術部門・営業部門へと広がり、製品のライフサイクルを通じた品質保証をより確かなものにしています。

市販後の医薬品の安全確保

医薬品は年齢、性別、合併症、併用薬などについて限られた範囲の患者さんを対象とした臨床試験成績に基づき承認されます。市販後は、より広い範囲の患者さんに使用されるため、承認前には予測できなかった副作用が現れることもあり、安全性情報の収集を徹底し、的確な評価を行い、必要な対策を講じていくことが求められています。

当社では安全性情報部を設置し、開発段階から市販後までの一貫した製品ライフサイクルを通じて安全性情報を収集、評価し、患者さんの安全確保のために必要な情報をタイムリーに提供することでリスクの最小化に努めています。

医薬品情報サービス室

医療用医薬品の適正使用のためには正しい情報が欠かせません。当社医薬品に関わる適正使用情報の提供・収集は主にMR活動によりますが、あわせてくすり相談窓口である「医薬品情報サービス室」やウェブサイトによる情報提供・収集も積極的に行っています。当室では医薬品適正使用情報をお客さまに迅速かつ的確にお伝えするとともに、製剤などについての貴重なご意見・ご提案を社内各部署へ迅速に報告し、製剤改良・製品情報の充実に努め、お客さまへのフィードバックを図っています。

また、お問い合わせは電話が大半ですが、当社ウェブサイト上に「お問い合わせフォーム」を設置することで窓口開設時間外の受付も可能となり、お客さまの利便性の向上を図っています。

コーポレート・ガバナンス

社会のよろこび

経営理念／重要課題／主な取り組み

経営理念	重要課題（マテリアリティ）	主な取り組み
社会のよろこび	**コーポレート・ガバナンスの強化** ● ステークホルダーとの関係強化 ● コンプライアンスの推進 ● 企業存続に向けたリスクマネジメント	● ガバナンス体制の強化 ● 適時、適切な情報開示と対話 ● コンプライアンス教育、リスク教育、関連法規教育 ● 地域社会への貢献（地域の美化活動への参画、自然災害への援助など） ● 災害対策、パンデミック対策の整備、更新

コーポレート・ガバナンスに関する基本的な考え方

当社は「患者さんのよろこび」「社会のよろこび」「社員のよろこび」の3つのよろこびを経営理念として掲げています。その中の一つである「社会のよろこび」とは、“医薬品企業としての社会的責任を自覚し、高い倫理観をもって企業活動を行い、社会から信頼される企業をめざす。”ということであり、「コーポレート・ガバナンスの充実」や「経営の透明性とステークホルダーへの説明責任」は、経営上最も重要な課題の一つと位置づけています。

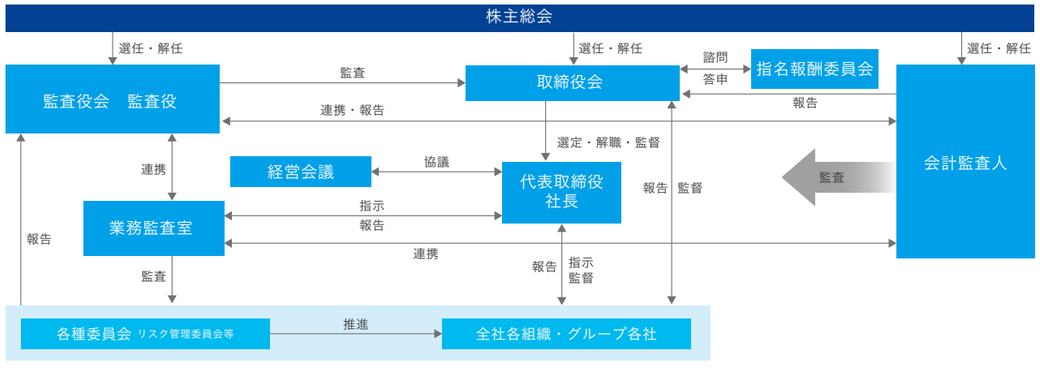
コーポレート・ガバナンス体制

当社は、会社の規模、経営監視機能などを総合的に判断して、監査役会設置会社を選択しています。社外監査役2名を含む4名の監査役が取締役会などの重要な会議に出席して意見を述べており、社外監査役は中立的な立場からの意見を述べていることなどから、現在の監査体制で経営監視機能は十分に機能していると考えています。

また、意思決定の迅速化、監督機能と業務執行機能の明確化に向け、執行役員制度を導入しています。

経営の意思決定機関である取締役会は、月1回の定例取締役会のほか必要に応じて臨時取締役会を開催しています。取締役のうち3名は社外取締役であり、さらに社外監査役を含む監査役や執行役員も出席し、経営方針の徹底および意思決定の公正・透明化を図ることができる体制としています。

コーポレート・ガバナンス体制



	取締役会	監査役・監査役会	指名報酬委員会
構成	社内取締役 5名 社外取締役 3名 （議長：社長）	常勤監査役 2名 社外監査役 2名	社内取締役 1名 社外取締役 2名 （議長：社内取締役）
目的	月1回の定例取締役会のほか、必要に応じ臨時取締役会を開催しており、経営の意思決定機関として法令・定款等に定められた取締役会審議事項に関する決議を行うほか、その他の経営の重要事項が審議され、業務執行状況についても随時報告されています。取締役会には、監査役も出席し、意見を述べています。また、経営方針の徹底のために、執行役員も参加しています。	監査役は取締役会等の重要会議に出席し、職務執行を監査することで経営の意思決定と執行についての公正性・透明性の確保に努めています。監査役会につきましては、定例的に1カ月に1回開催しています。会計監査人との定期的な会合を実施し、積極的な意見および情報交換を行うなど、公正な監査が実施できる体制づくりを行っています。	指名報酬委員会は、委員の過半数を社外取締役とし、取締役会の諮問機関として、取締役および監査役等の指名ならびに取締役等の報酬について審議し、取締役会に答申（助言・提言）を行っています。年間2～4回開催することとしており、さらに必要に応じて随時開催することとしています。
2021年度の開催回数	16回	14回	3回

社外取締役および社外監査役

社外取締役を3名、社外監査役を2名それぞれ選任しています。

社外取締役は取締役会の意思決定に直接関わることにより、会社の持続的な成長のため、自らの知見に基づき助言と監督を行い、また中立・独立した立場から、少数株主をはじめとするステークホルダーの意見を取締役会に適切に反映する役割を担っています。

社外監査役は自らの知見に基づき、中立・独立した立場から取締役の職務執行を監査することにより、監査機能を強化し経営の透明性・客観性を確保する役割を担っています。

社外取締役および社外監査役を選任するための基準等は設けていませんが、その選任に際しては、中立的役割が損なわれることがないよう、当社からの独立性について十分に配慮しており、いずれの社外取締役および社外監査役とも当社との間に特別な利害関係はありません。

社外取締役および社外監査役の選任理由

氏名	取締役会および監査役会への出席状況		選任理由
	取締役会（全 16 回）	監査役会（全 14 回）	
上別府 圭子	16 回	–	保健学博士・大学院教授としての経験に基づいた豊富な専門知識と見識を有しており、大学院教授として培った専門的知見を活かし、独立の立場から当社の中長期的成長に資する助言や業務執行の監督機能等が期待できると判断したため。
髙木 正一郎	16 回	–	製薬業界を含む複数の企業で経営に携わった経験、実績、見識を有しており、これら企業経営者として培った知見を活かし、独立の立場から当社の中長期的成長に資する助言や業務執行の監督機能等が期待できると判断したため。
井上 康知	13 回	–	弁護士として企業法務に携わってきた経験と専門知識を有しており、弁護士としての専門的知見を活かし、独立の立場から当社の中長期的成長に資する助言や業務執行の監督機能等が期待できると判断したため。
遠藤 宏歳	16 回	14 回	金融業界での豊富な経験ならびに経営者としての実績およびそこで培った見識を有しており、これらの専門的知見を当社の監査体制に反映していただけると判断したため。
松本 洋明	13 回	11 回	税理士資格を有しているほか国税庁での豊富な経験と実績を有し、財務・会計に深い知識と見識を有しており、これらの専門的知見を当社の監査体制に反映していただけると判断したため。

※井上康知氏が当社取締役に就任した2021年6月29日以降の取締役会開催は13回です。
※松本洋明氏が当社監査役に就任した2021年6月29日以降の取締役会開催は13回、監査役会開催は11回です。

取締役会の実効性評価

2021年度、取締役会は16回（定例12回と臨時4回）開催されました。臨時取締役会は取締役と監査役が出席し、定例取締役会にはさらに執行役員も出席し、それぞれの知見と経験に基づいた多角的な議論を経て、適時適切な経営判断を行っています。特に、社外取締役および社外監査役からは社内常識にとらわれない幅広い意見・質問が出されています。取締役会はこうした実態を踏まえ、また各取締役に対するアンケートもしくは議長との面談による自己評価も参考にし、取締役会としての実効性は確保されていると評価しています。

役員報酬

取締役報酬は、持続的な成長に向けたインセンティブとすることを目的として、基本報酬と賞与および株式報酬により構成され、職責のほか中長期業績や過去の支給実績などを総合的に勘案して決定することを基本方針としています。また、基本報酬は、固定報酬とし、賞与および株式報酬は、業績連動型としています。ただし、社外取締役は独立した立場で経営の監督・監視機能を担う役割のため賞与、株式報酬の支給はありません。

基本報酬は、月例の固定報酬とし、役位、職責、他社水準、当社の業績、従業員給与の水準をも考慮しながら、総合的に勘案して決定しています。また、基本報酬の総額は、株主総会で承認された範囲内としています。

業績連動報酬は、事業年度ごとの業績向上に対する意識を高めるため業績指標（KPI）を反映した現金報酬とし、各期の連結営業利益、連結当期純利益の前年比に基づき算出された額を賞与として、株主総会で承認を得た後に支給します。

非金銭報酬等は、業績連動型株式報酬制度である株式給付信託（BBT：Board Benefit Trust）により株式報酬として支給します。株式報酬は、役員株式給付規程に従い中期経営計画における業績指標等の達成度を按分した係数により算定され、退任時に株式等を給付する中長期業績連動型としており、企業価値の向上や持続的な成長に資するものとします。また、株式報酬の総額は、株主総会で承認された範囲内としています。

取締役の種類別の報酬割合につきましては、当社と同程度の事業規模や関連する業種・業態に属する企業をベンチマークとする報酬水準およびこれまでの実績水準等を踏まえ、指名報酬委員会において検討を行います。取締役会（後述の委任を受けた代表取締役社長）は指名報酬委員会の答申内容を尊重し、当該答申で示された種類別の報酬割合を考慮して取締役の個人別の報酬等の内容を決定しています。なお、報酬等の種類ごとの比率の目安は、基本報酬：業績連動報酬等：非金銭報酬等＝60：30：10としています（KPIを100％達成の場合）。同比率につきましては、2022年度以降、60：25：15に変更となります。

個人別の報酬額につきましては、取締役会決議に基づき代表取締役社長堀内裕之がその具体的内容について委任を受けるものとし、その権限の内容は、各取締役の基本報酬の額および各取締役の担当事業の業績を踏まえた賞与ならびに株式報酬の評価配分とします。取締役会は、当該権限が代表取締役社長によって適切に行使されるよう、過半数を社外取締役で構成する指名報酬委員会に原案を諮問し答申を得るものとし、上記の委任を受けた代表取締役社長は、当該答申の内容を考慮したうえで決定しています。

2021年度においては2022年3月に取締役の報酬について指名報酬委員会を開催し、上記基準により個人別の基本報酬、および業績連動型報酬の原案に関する審議を行っています。

2021年度の役員区分ごとの報酬等の総額、報酬等の種類別の総額および対象となる役員の員数

役員区分	報酬等の総額（百万円）	報酬等の種類別の総額（百万円）			対象となる役員の員数（人）
		基本報酬	賞与	株式報酬	
取締役（社外取締役を除く）	348	253	65	29	7
監査役（社外監査役を除く）	48	48	—	—	2
社外役員	37	37	—	—	7

※ 株式報酬は、2021年度における役員株式給付引当金繰入額です。

社外取締役メッセージ

社員一人ひとりの総和以上に機能する企業体づくりと、先見性の高い経営判断に貢献します。

社外取締役
上別府 圭子

2021年6月のコーポレートガバナンス・コードの改訂に先行して、当社は2019年度に社外取締役を増員して体制を整えました。社外取締役は学びや職種がまったく異なる者で構成されていて、取締役会などでそれぞれの視点から発言し、コーポレート・ガバナンスの実効性を高められるように努めています。私自身は大学教授として、主に患者さん・家族のQOL研究に従事した経験、あるいは25分野を束ねる管理職としての経験が、当社取締役に活きていると感じています。就任当初は考え方の筋道の違いに戸惑うことがありましたが、最近では目指すところの共通性が見えてきました。アウトカムは患者さん・家族の高いQOLであり、そのために社員一人ひとりの実力の総和以上の生産性が発揮できるような企業体づくりと、先見性の高い意思決定（経営判断）が必要であることにおいて、医薬品業界と私が専門としている家族看護学は親和性が高いのではないかと感じています。

当社は2022年5月に「長期経営計画2031」を策定し、新たな一歩を踏み出しました。策定の途上では繰り返し社外取締役への事前説明があり、計画がどんどんクリアになっていくプロセスに立ち会いました。私自身は、研究開発における海外展開を見据えた新規分野への展開やパイプラインの拡充に関心を持っています。取締役会や各種説明において、これまで以上に経営陣が活気づいていると感じます。今後も企業価値のさらなる向上に向けた経営判断と執行を、独立した立場で監督していくことで、株主の皆さまの信頼に応えていく所存です。

経営目標の達成に向け多様な視点で課題を捉え、企業価値向上の取り組みを支援していきます。

社外取締役
髙木 正一郎

「長期経営計画2031」は、会社の方向性や戦略を定める重要事項であり、検討には多くの時間を費やしました。社外取締役には、会社の現状、前中期経営計画の総括、将来の課題や戦略等の事前説明が丁寧になされ、理解が深まったうえでの議論ができたと思います。

今回の計画では、戦略投資について10年間で2,000億円以上を投入するとしていますが、経営目標の達成には、まずは戦略投資の質と研究開発能力を可能な限り高め、パイプラインの拡充を推進し成果を積み重ねていくことが必須となります。今後、リスクを伴う投資判断の局面は増加し、投資後は内外環境や情況の変化による軌道修正も必要となり、より高度で柔軟な経営判断やモニタリング能力が求められます。

また、優れた計画であっても、計画が優れているからという理由で物事が成功するわけではありません。計画を実行し成功へと導くには、経営陣のTransforming（既存の組織構造や資源を再構築・再編成し変革する）能力も重要な鍵の一つでしょうし、社員の皆さんの成長なくして会社のTransformationはあり得ません。成長へのエネルギーが生まれることを目指した人事諸制度や環境の整備も必要になるでしょう。

このように経営目標の達成に向けさまざまな課題はありますが、社外取締役のこれまでの経験や知見を活かす機会も増えてくるかと思います。これまで以上に、ボードメンバーとのコミュニケーションを図り、企業価値向上に貢献できるよう力を尽くしていきます。

企業価値向上に資する助言を行い、企業の健全かつ持続的な成長を見守ります。

社外取締役
井上 康知

製薬会社は、医薬品を提供することによって患者さんのQOL向上に直接的に関与する社会に不可欠な存在であり、製薬会社が優れた医療品を安定して提供すること、そのために製薬会社が企業として健全に成長していくことが必要となります。

社外取締役は、社内取締役と同様に当社の持続的な成長と、企業価値の向上に資する助言を行う一方、当社の経営を外部の視点から見守り、会社、経営陣、株主に利益相反がないかを注視し、また、少数のステークホルダーの意見を反映することを検討するなど、会社の健全性を維持することが期待されていると考えます。

私はこれまで弁護士として活動してきましたので、製薬業界に関して専門的な知識を有してはいませんが、弁護士としての経験を通じて得た知見に基づいて上述のような役割を誠実に果たしていきたいと考えています。

当社は、社会とともに持続的な成長を遂げるため、2022年5月に「長期経営計画2031」を策定しました。経営企画部や総務部を中心に、広く実務に携わる従業員から当社に内在、あるいは潜在する課題を抽出し、そのうえで重要度の高い項目を絞り込んだこと、また各課題に関連するリスクを検討し、主な取り組みについて整理をしたことにより、今後のビジョンがより明確にされたと考えます。研究開発、海外展開、経営基盤の強化・充実のための具体的な目標・施策も盛り込まれており、これからの指針として価値あるものと思量します。経営陣が社会の変化に応じて進むべき方向に舵取りを行い、全社で理想とする目標に向かって躍進できることを願います。

役員一覧

取締役

代表取締役社長
堀内 裕之

1984年４月　当社入社
2010年10月　広島支店長
2014年４月　大阪支店長
2015年７月　執行役員就任
2016年４月　医薬営業部長
2016年６月　取締役就任
2017年４月　営業本部長
2018年６月　常務取締役就任
2020年６月　代表取締役社長就任(現)

取締役
田邉 芳男

1978年４月　外務省入省
1989年10月　マッキンゼー・アンド・カンパニー日本支社入社
1993年10月　大塚製薬株式会社入社(役員待遇)
2001年６月　同社執行役員
2008年３月　株式会社トクホン専務執行役員
2008年６月　同社専務取締役
2009年４月　同社代表取締役社長執行役員
2013年６月　同社顧問
2014年９月　兆株式会社パートナー
2016年６月　当社取締役就任(現)
2017年９月　株式会社メディカルオピニオン代表取締役

取締役
松浦 真洋

1994年４月　当社入社
2016年４月　経営企画部長
2018年７月　執行役員就任
2020年６月　取締役就任(現)

取締役
太田 実

1982年４月　農林中央金庫入庫
2007年６月　同庫名古屋支店長
2009年７月　同庫ＪＡバンク統括部長
2010年６月　協同住宅ローン株式会社代表取締役社長
2012年６月　農林中央金庫常務理事
2014年６月　株式会社農林中金総合研究所顧問
2014年８月　全国農業協同組合中央会常務理事
2017年８月　農中ビジネスサポート株式会社代表取締役社長
2020年６月　当社取締役就任(現)

取締役
鈴土 雅

1985年４月　株式会社富士銀行(現 株式会社みずほ銀行)入行
2009年９月　株式会社モスクワみずほコーポレート銀行社長
2014年４月　株式会社みずほフィナンシャルグループグローバル人材戦略部長
2016年４月　当社入社
2018年４月　総務部長
2019年７月　執行役員就任
2020年４月　経営企画部長(現)
2021年６月　取締役就任(現)

取締役(社外)
上別府 圭子

2001年４月　日本橋学館大学(現 開智国際大学)助教授
2002年４月　東京大学大学院医学系研究科健康科学・看護学専攻助教授
2012年12月　東京大学大学院医学系研究科健康科学・看護学専攻教授
2019年６月　当社取締役就任(現)
2020年５月　一般社団法人子どもと家族のＱＯＬ研究センター代表理事(現)
2022年４月　国際医療福祉大学大学院医療福祉学研究科・保健医療学専攻教授(現)

取締役(社外)
髙木 正一郎

1983年４月　日本専売公社(現 日本たばこ産業株式会社)入社
2002年11月　一品香食品株式会社代表取締役社長
2007年３月　株式会社サンジェルマン代表取締役社長
2011年６月　鳥居薬品株式会社取締役医薬営業グループ副リーダー
2013年６月　鳥居薬品株式会社代表取締役社長
2019年３月　日本たばこ産業株式会社医薬事業部非常勤アドバイザー
2020年６月　当社取締役就任(現)

取締役(社外)
井上 康知

1999年４月　弁護士登録
1999年４月　高橋綜合法律事務所入所
2011年10月　長濱・水野・井上法律事務所設立 同事務所パートナー(現)
2012年６月　一般社団法人日本損害保険協会紛争解決委員(現)
2015年９月　株式会社シンクロ・フード社外監査役(現)
2021年６月　当社取締役就任(現)

監査役

常勤監査役
土井 直巳

1990年４月　当社入社
2010年４月　研開業務管理センター長
2012年４月　信頼性保証部長
2018年６月　監査役就任(現)

常勤監査役
石黒 一守

1986年４月　当社入社
2011年７月　仙台支店長
2014年４月　東京支店長
2016年４月　大阪支店長
2019年４月　総務部秘書チーム担当次長
2022年６月　監査役就任(現)

監査役(社外)
遠藤 宏歳

1978年４月　安田生命保険相互会社(現 明治安田生命保険相互会社)入社
2001年４月　同社純増推進部長
2004年１月　同社福岡支社支社長
2005年４月　同社営業企画部長
2005年12月　同社執行役員業務部長
2009年４月　同社常務執行役
2012年４月　同社専務執行役
2014年４月　明治安田損害保険株式会社代表取締役社長
2018年４月　明治安田商事株式会社監査役
2019年６月　当社監査役就任(現)

監査役(社外)
松本 洋明

1981年４月　東京国税局
2006年７月　秩父税務署長
2016年７月　国税庁長官官房首席国税庁監察官
2018年７月　熊本国税局長
2019年９月　税理士登録
松本洋明税理士事務所開業(現)
2020年９月　矢崎総業株式会社社外監査役(現)
2021年６月　当社監査役就任(現)

執行役員

人事部長
石田 直行

渉外担当
藤井 啓文

生産部門長・静岡工場長
島野 正直

研究開発本部長
綿貫 充

取締役および監査役の専門性等（スキル・マトリックス）

氏名	地位	企業経営	財務会計／ファイナンス	法務／コンプライアンス	業界知見／営業／マーケティング	グローバル経験	リスク管理／コーポレート・ガバナンス
堀内 裕之	代表取締役社長	●			●		●
田邉 芳男	取締役	●		●		●	
松浦 真洋	取締役				●		●
太田 実	取締役	●	●				
鈴土 雅	取締役		●			●	●
上別府 圭子	社外取締役				●		
髙木 正一郎	社外取締役	●			●		●
井上 康知	社外取締役			●			
土井 直巳	常勤監査役				●		●
石黒 一守	常勤監査役				●		●
遠藤 宏歳	社外監査役	●					●
松本 洋明	社外監査役		●				

(注)上記は、各氏の経験等を踏まえて、より専門性が発揮できる領域を記載しており、有するすべての知見を表すものではありません。

コンプライアンス／リスクマネジメント

社会のよろこび

コンプライアンスの基本的な考え方と推進体制

コンプライアンス重視の企業活動は、社会から信頼を得て企業が健全に発展していくための基本です。当社もこの基本に則り、コンプライアンスを重視した経営を推進しています。
コンプライアンスを推進していくために、全社的な責任者としてコンプライアンス担当役員を任命し、推進部署として法務部コンプライアンスグループを指定しています。

コンプライアンス推進活動

当社は、企業理念および経営理念に加えて、「科研製薬企業行動規準」および「科研製薬企業行動指針」を制定しています。これらは、企業理念および経営理念の実現に向け、役員・従業員による業務遂行の判断や行動の根幹、役員・従業員が進むべき指針であり、当社におけるコンプライアンスの基本姿勢を示すものです。なお、企業理念および経営理念とともに、「科研製薬企業行動規準」および「科研製薬企業行動指針」も、当社ウェブサイトにて開示しています。

当社は、当社グループの役員・従業員によるコンプライアンス実践のための一助として、「企業理念」「経営理念」「科研製薬企業行動規準」を掲載したパネル、コンプライアンスチェックカード、コンプライアンスガイドブックを作成しています。また、階層別、職場単位のコンプライアンス教育の実施、社内イントラネット上でコンプライアンス担当役員からのメッセージ配信や法務部コンプライアンスグループからの関連情報の提供などを適宜行い、コンプライアンス意識の向上を図っています。

動物実験における倫理的配慮

医薬品、農業薬品の開発においては、薬の安全性や有効性を確認するために動物実験を行うことが必要不可欠です。

当社は、「動物の愛護および管理に関する法律」「実験動物の飼養および保管並びに苦痛の軽減に関する基準」および「厚生労働省の所管する実施機関における動物実験等の実施に関する基本指針」の趣旨を十分に反映し、かつ、動物を用いない代替試験法の活用(Replacement)、使用動物数の削減(Reduction)、苦痛の軽減(Refinement)を十分念頭において、社内規程を作成しています。

当社では、動物実験を実施するにあたり、関連法令および社内規程を遵守し、動物愛護に配慮したうえで、科学的観点に基づき適正に実施されるよう、動物実験委員会による審査を行っています。

動物を用いた実験の実施状況については、毎年自己点検・評価を行い、動物実験が適正に実施されていることを確認しています。

また、当社の取り組みは、厚生労働省指針に基づいて動物実験が適正に実施されていると外部評価され、2022年1月には一般財団法人日本医薬情報センターによる4回目の動物実験実施施設認証を取得しました。

リスクマネジメントの基本的な考え方と推進体制

企業理念の実現、経営計画を達成するうえで阻害要因となるリスクを適切に管理し、社会的責任を果たし、かつ持続可能な企業価値の向上に資することを目的として、リスクマネジメントに取り組んでいます。

リスク管理体制の概要

- 損失の危険管理に関する規程とその他の体制
- 子会社における損失の危険管理に関する規程とその他の体制

1. リスク管理担当役員を任命し、経営企画部を所管部署として当社グループのリスクを把握・管理できる体制を構築する。
2. リスク分類を行い、それぞれの責任部署を定め管理する。
3. 当社グループの経営上重大なリスクの対応については、取締役会にて経営判断し、責任部署で管理する。
4. 業務監査室は当社グループのリスク管理状況を監査し、社長・取締役会・監査役会に報告する。

当社はリスク管理規程を制定し、リスクの掌握、対策および教育等のリスク管理を部門・部署ごとに実施するとともに、取締役会において任命されたリスク管理担当役員を委員長としたリスク管理委員会を組織し、全社的にリスク管理を実施する体制としています。なお、リスク管理委員会において審議した重要事項は、取締役会に付議または報告しています。

主なリスク

経営者が連結会社の財政状態、経営成績およびキャッシュ・フローの状況に重要な影響を与える可能性があると認識している主要なリスクは次のとおりです。

なお、文中の将来に関する事項は、2021年度末現在において、当社グループが判断したものです。

主要なリスク	主要なリスクの状況
法的規制、医療費抑制策等の行政動向に関するリスク	国内医薬品事業は、薬事行政のもとさまざまな規制を受けています。また、薬価基準の改定やジェネリック医薬品使用促進策等の医療費抑制策としてさまざまな医療制度改革が進展しています。これらの関連法規の改正や医療制度、健康保険に関わる行政施策の動向によっては、当社グループの経営成績および財政状態に重要な影響を及ぼす可能性があります。
新薬開発に関わるリスク	医薬品の研究開発には、多額の資金と十数年という長い開発期間を要しますが、それが新製品や新技術として結実する確率は決して高くありません。有効性と安全性を確認しながら慎重に開発を進めていきますが、当初期待した有効性が証明できない場合や安全性の面で問題が明らかとなった場合などには、途中で開発中止となる可能性があります。このような場合には、当社グループの経営成績および財政状態に重要な影響を及ぼす可能性があります。
副作用の発現によるリスク	医薬品は、十分な安全性試験と厳しい審査を経てから承認、販売されます。しかし、開発段階で行われる臨床試験は試験的投与であり、限られた数の患者さんが対象となります。そのため、市販後にも臨床試験を補完する「市販後調査」が行われますが、予測されなかった副作用が発現し、製品回収や販売中止を余儀なくされた場合は、当社グループの経営成績および財政状態に重要な影響を及ぼす可能性があります。
他社との競争に伴うリスク	製薬業界は競争の激しい業界であり、販売している医薬品と同様の効能・効果を持つ他社の競合品との販売競争や特許切れ後に発売される他社のジェネリック医薬品との販売競争は、当社製品の売上高を減少させる原因となり、当社グループの経営成績および財政状態に重要な影響を及ぼす可能性があります。
知的財産権に関するリスク	当社グループでは、知的財産権を適切に管理し、第三者からの侵害に注意を払っていますが、第三者から侵害を受けた場合には、その保護のために、訴訟を提起する場合もあります。その動向によっては当社グループの経営成績および財政状態に重要な影響を及ぼす可能性があります。また、当社グループの事業が第三者の知的財産権に抵触することのないように注意を払っていますが、万が一抵触した場合は、係争やこれによる損害賠償、当該事業の中止につながるなど、当社グループの経営成績および財政状態に重要な影響を及ぼす可能性があります。
訴訟のリスク	国内外で継続して事業活動を行うにあたり、医薬品の副作用、製造物責任、労務、環境、公正取引に関する問題等に関して訴訟を提起される場合があります。その場合、当社グループの経営成績および財政状態に重要な影響を及ぼす可能性があります。
製品供給が遅滞または休止するリスク	自社および製品調達先における生産設備の不具合あるいは原材料の入手の遅れなどにより、製品供給が遅滞または休止した場合や、品質上の問題の発生により製品回収等を行うことになった場合、当社グループの経営成績および財政状態に重要な影響を及ぼす可能性があります。
ITセキュリティおよび情報管理に関するリスク	当社グループは、各種情報システムを使用しているため、システム障害やコンピューターウイルス、サイバー攻撃等により、業務が阻害される可能性があります。また、個人情報を含め多くの機密情報を保有していますが、これらが社外に漏洩した場合、損害賠償、行政処分、社会的信用の失墜等により、当社グループの経営成績および財政状態に重要な影響を及ぼす可能性があります。
大規模な災害等に関するリスク	地震、台風等の自然災害や火災等の事故、パンデミック等が発生し、当社グループの事業所および取引先などが大規模な被害を受け、事業活動が停滞した場合や災害等により損害を被った設備等の修復のために多額の費用が発生した場合、当社グループの経営成績および財政状態に重要な影響を及ぼす可能性があります。
新型コロナウイルス感染症拡大に伴うリスク	当社グループの取り組みに関わらず、新型コロナウイルス感染症による影響が当社グループの想定を超えて深刻化、長期化した場合には、当社グループの経営成績および財政状態に重要な影響を及ぼす可能性があります。また、新型コロナウイルス感染症が収束した場合であっても、一定期間継続して影響を及ぼす可能性があります。

社会・地域との関わり

社会のよろこび

活動方針

企業市民として地域社会との関わりを深めるため、従業員一人ひとりが社会に貢献できることを考え、身近な環境問題に積極的に取り組んでいます。また、各事業所で普通救命講習の実施や各種訓練などにより、防災意識の向上と安全対策の充実を図っています。

静岡事業所の地域での活動

■ 河川美化活動

静岡事業所は一級河川である大井川から水の恩恵を受けており、毎年4月には河川美化活動を行い、大井川の環境保全に努めています。社会貢献活動の一環としてだけでなく、新入社員との親睦を深める場にもなっています。また、藤枝市の「まち美化里親制度」に登録しており、2021年度は支援チームによる河川敷スポーツ広場の清掃を15回実施しました。

■ 環境報告会

静岡事業所では毎年近隣住民の方を対象に環境報告会を開催していますが、2021年度も2020年度と同様に新型コロナウイルス感染症拡大防止を考慮し、報告書類を回覧による形式での紹介となりました。各種測定結果、従業員教育の実施状況など法令遵守を目的とした活動を報告し、当社の環境への取り組みにご理解をいただいています。

■ 中学校職業講話

「新型コロナウイルス感染症の影響により、職業体験のできない子どもたちの一助になれば」との想いから、初の試みとして2021年度は近隣中学校を訪問しての職業講話を行いました。科研製薬の紹介、くすりの話などをクイズ形式で行ったり、「クレナフィン」の製造工程のDVD紹介などを行いました。普段は聞くことのない話に生徒ばかりか先生からも質問が飛び出し、終始和気あいあいとした授業となりました。

京都事業所の地域での活動

■ 地域環境美化活動

京都事業所は、山科美化推進企業協議会に加盟し、琵琶湖淀川水系の美化運動に参加しています。毎年春と秋には事業所の近くを流れる四ノ宮川の清掃を実施していますが、これは琵琶湖淀川水系でも有数の美化活動です。また、三条通り前の花壇を活用した花いっぱい運動や、周辺清掃を環境改善目標にも掲げています。2014年10月より毎月1回朝9時頃より、数名ずつ2組で事業所の周辺道路を清掃しています。

消防防災訓練・災害時地域防災協定

本社のある文京グリーンコートでは、文京グリーンコートのオーナー企業として全体の防火防災管理を担っており、消防署や管理会社と連携して積極的に地域の防火防災活動に取り組んでいます。本社では、従業員の30%以上が救命講習を修了しており、東京消防庁から救命講習に積極的に取り組んでいる事業所として「救命講習受講優良証」の交付を受けています。

また、2021年度には、従業員等の一斉帰宅抑制に積極的に取り組む企業である「東京都一斉帰宅抑制推進企業」として、東京都に認定されました。

京都事業所では、阪神淡路大震災を教訓に、大規模災害発生時の人的協力を柱とした地域防災協定を近隣2学区と結んでいます。

環境マネジメント

社会のよろこび

経営理念／重要課題／主な取り組み

経営理念	重要課題（マテリアリティ）	主な取り組み
社会のよろこび	**環境への配慮** ● 廃棄物や排水の適正管理 ● 水や資源の効率的な使用 ● CO_2排出量削減 ● 環境にやさしい農薬の供給	● 環境マネジメントシステムの発展 ● ISO14001の認証取得維持（静岡事業所） ● CO_2排出量削減の継続 ● 環境負荷に配慮した農薬の研究開発

環境基本理念

科研製薬は、「社会のよろこび」の考え方に基づき、優れた医薬品の提供により、患者さんのクオリティ・オブ・ライフの向上につとめる製薬企業として、その社会的責任を認識し、企業活動のあらゆる場面において地球環境の保全、維持向上に取り組みます。

環境基本方針

1 環境マネジメントシステムの確立と維持

マネジメントシステムを確立し、環境委員会、環境対策部会を中心に、組織的、継続的な環境保全活動を展開します。

2 環境法規制の遵守

国や自治体等の環境法規制を遵守するとともに、自主基準を定め、環境保全に努めます。

3 環境負荷の低減

事業活動のすべての領域において、具体的な目標を掲げて、3R活動（Reduce, Reuse, Recycle）を推進し、地球温暖化防止、廃棄物ならびに化学物質排出の抑制などについて定期的見直しを行い、継続的な改善に努めます。

4 環境負荷の少ない製品および技術開発

製品開発にあたっては研究開発から生産、販売、流通、使用後に至る製品のライフサイクルにおける環境への影響を考慮し、環境保全に積極的に取り組みます。

5 地域社会との協力・協同

企業市民の立場から、地域社会の環境保全活動に協力します。また、環境情報を開示して社会との相互理解に努めます。

6 環境意識の向上

環境教育・訓練の実施や環境情報の提供により、全役員・従業員の環境保全に向けた意識の向上を図ります。

事業活動のマテリアルバランス

静岡事業所および京都事業所では、研究開発から生産、オフィス活動による事業活動において、環境負荷となるインプット・アウトプットを従業員一人ひとりが認識し、環境汚染の低減に努めています。

化学物質（PRTR届出対象物質）

アセトニトリル	2.0t
ノルマルヘキサン	1.7t
クロロホルム	2.3t
亜鉛化合物	0.0t
トルエン	4.4t
ジクロロメタン	13.4t

エネルギー

電力	23,580,262kWh
LPG	3t
都市ガス	4,383,310Nm^3

水

2,686千t

OA用紙

159万枚

その他包装資材物

プラスチック

紙類

原材料

精製ブドウ糖

酵母 など

INPUT

事業活動

研究・開発活動

生産活動

オフィス活動

OUTPUT

水域への排出

排水量 …… 1,793千t

大気への排出

CO_2 …… 18,428t-CO_2

廃棄物

廃棄物発生量 …… 516t

最終処分量 …… 18t

※ 物質収支データは、2021年度の年間総量です。

廃棄物や排水の適正管理

事業活動において、廃棄物の発生は避けられません。一方、循環型社会の構築には、最終処分する廃棄物をできるだけ少なくすることが必要です。静岡事業所および京都事業所においても循環型社会形成推進基本法に則り、4R活動（Refuse、Reduce、Reuse、Recycle）に積極的に取り組んでいます。

静岡事業所における2021年度の廃棄物発生量は487tで、その45%を占める排水処理余剰汚泥と発酵残さ（動植物性残さ）は、全量コンポスト原料等として使用されています。その他の廃棄物についてもリサイクル活動に努め、発生総量の16%にあたる79tが有価物としての回収となっています。最終埋め立て量は18tでした。より一層、廃棄物の削減・リサイクルを意識した活動を展開していきます。

水や資源の効率的な使用

静岡事業所は水脈に恵まれた大井川から水資源の恩恵を受けていますが、今後気候変動の影響などにより水資源が不足する可能性も懸念されています。工場がある静岡事業所では、地下水の汲み上げ量をきめ細かに調整できるよう汲み上げポンプをインバーター化するとともに、不要な井戸の汲み上げを休止するなど、水資源の効率的な使用に努めています。

今後も将来に向けた事業継続の観点から、水資源の効率的な使用を推進していきます。

▶ 静岡事業所の水使用量と原単位はP.41へ

CO_2 排出量削減

当社は、日本製薬団体連合会（日薬連）が策定した「低炭素社会実行計画」に参加しており、日薬連の掲げた「2050年CO_2排出量ネットゼロ」を長期ビジョンとする「2030年度CO_2排出量を2013年度比で46%削減する」という目標に向けて、CO_2排出量削減に取り組んでいます。エネルギー使用量の9割以上を占める静岡事業所および京都事業所では、高効率機器の導入を積極的に進め、継続的な省エネルギー活動を展開しています。さらなる排出量削減に向け、「CO_2フリー電力」の導入も検討しています。

本社、支店および営業所では、蛍光灯からLED照明への切り替えや、空調設定温度の適正化を推進し、電気使用量の削減に取り組んでいます。

環境にやさしい農薬の供給

農薬の殺菌剤「ポリオキシン」は、高い人畜安全性を有し、水、光、土壌微生物により容易に分解されることが確認されている天然物質で、長期残留の心配がない環境にやさしい農薬です。天然素材を主原料として発酵生産される「ポリオキシン」は、一般的な化学合成農薬に比べ、石油化学原料の使用や化学物質の廃棄が少なく、製造場面においても環境負荷低減に貢献しています。現在「ポリオキシン」は世界19カ国で販売されており、この環境にやさしい製品を多くの国に提供できるよう開発を進めています。

人事戦略

社員のよろこび

経営理念／重要課題／主な取り組み

経営理念	重要課題（マテリアリティ）	主な取り組み
社員のよろこび	**働きがいのある職場の実現** ● 従業員の雇用の創出と維持 ● 働き方改革と生産性向上 ● 従業員の健康、労働安全、福利厚生 ● ダイバーシティ ● 次世代を担う人材の育成 ● 人権の尊重	● 働き方改革（業務のデジタル化など） ● 女性取締役の登用 ● 障がいのある方、シニア層の就労体制の充実 ● 従業員の疾病予防、メンタルヘルスケアの推進 ● 各種研修、自己啓発支援、差別・ハラスメントの防止

従業員との関わり

科研製薬は「社員のよろこび」を重視する企業として、従業員の人権・健康・安全衛生を重視し、従業員一人ひとりがやりがいを持って、安心して働ける就労環境の構築を進めています。そのうえで、プロフェッショナル人材が育つ企業文化を醸成することが重要であると考えています。「長期経営計画2031」ではこの方針を進化させます。

長期経営計画 2031「人事戦略」の基本方針

1 プロフェッショナルとして常に新たな挑戦をし、変革を追求し続ける人材の育成

時流の変化に対応できる「存在感のある人材」を育成していくために、各階層に応じた教育研修の内容も検討を重ねながら充実させていきます。また、DX人材やグローバル人材の育成・採用にも積極的に取り組んでいきます。

2 当社に最適な人事制度と就業環境の整備による社員のエンゲージメント向上

プロフェッショナル人材の育成や企業風土の醸成、そして社員の成長を支えるためには、より発展的な人事制度と働き方制度を構築していく必要があります。女性活躍はもとより、子育てや介護に関わる社員、定年後再雇用を含むシニア世代など、さまざまなライフステージにある社員が、一人ひとり「働きがいを感じる会社」にするために、さまざまな視点から就業基盤の整備に取り組みます。

人事戦略 重点施策

重点施策	**①イノベーティブなチャレンジを生み出す企業文化の醸成と人材育成** ・チャレンジを奨励する企業文化の醸成 ・プロフェッショナルとして存在感のある社員（自ら考え、行動し、結果を出す社員） ・当社が目指すDXを推進するデジタル人材の育成・採用 ・海外展開強化に向けたグローバル人材の育成・採用 ・教育研修体制強化 **②社員の成長を支える働き方・環境の追求** ・発展的人事制度・働き方制度への変革と就業環境の整備 ・ダイバーシティマネジメント（人材活用）の推進 **③リアルとデジタルの融合により変革の時代に柔軟に対応できるMRの育成** ・製品のみならず注力疾患領域に関するMSL※と同等の専門知識 ・データ分析に基づいた最適情報提供活動とマルチチャネルの活用 ・患者さんファーストを第一義とした、地域医療パートナーとしての企画力、実現力

※MSL（Medical Science Liaison）：営業部門から独立した組織に属し、医学または科学分野における社外専門家との交流を主たる役割とする者

次世代を担う人材の育成

当社は、人材育成を企業経営の根幹に関わるものとして、全従業員の能力の向上を図ろうとしています。事業を取り巻く環境の変化を的確に把握し、新たな発想を持って自ら実行する従業員こそ、当社の将来を担う人材であると考えています。目指すべき人材像は「自ら考え、行動できる人材」「グローバル人材」「コアになる人材」、すなわちプロフェッショナルとして存在感のある人材を育成することを基本方針として人材開発に取り組んでいます。

また、当社の従業員が企業人としての経験を積む中で、各ステージにおいて自らの能力を最大限発揮し成果につなげる人材に育成するために、年次別や階層別の総合教育研修を実施しています。

■ 教育研修の在り方

① 当社の現状および取り巻く業界環境の変化を的確に捉え、「当社にとっての最優」を見極め、新たな発想を持って自ら考え工夫し行動できる従業員を育成することを目的に実施しています。
② 中堅・若手世代の人材育成を重点課題の一つと位置づけ、職場におけるOJT、外部の専門講師による社外研修なども積極的に活用し人材育成に取り組んでいます。
③ 次世代のリーダーを育成するための次世代研修や、管理者のためのマネジメント研修は社内外の研修プログラムを活用して実施しています。

※本写真は、2019年6月の研修写真です。2021年以降は新型コロナウイルス感染症の影響を踏まえ、リモートでの研修を実施しています。

■ 階層別研修

各種研修を通じて従業員の能力を開発するとともに、個々の業務のスキルアップや、必要な語学力の習得などを目的とした通信教育による自己啓発も支援しています。

階層別研修

社会人基礎研修	新入社員研修	自己啓発支援
年次別育成研修	3年次研修	自己啓発通信教育補助（全従業員対象）
	4年次研修	
	8年次研修	
次世代研修	次期リーダー育成研修	
マネジメント研修	新任チームリーダー研修	
	新任管理者研修	

従業員の雇用の創出と維持・ダイバーシティ

全従業員が高いモチベーションを持って仕事に取り組める就労環境を構築するために、法改正なども踏まえた「新たな働き方」にも柔軟に対応し、常に進化させていくことが重要と考えています。そのうえで、女性活躍の推進も含めたダイバーシティマネジメントと働き方改革に取り組んでいます。

■ ワークライフバランスの実現

従業員一人ひとりが効率的に働きやすい環境を整えるために、生産部門とMRを除く全社に「フレックスタイム制」を適用しています。また、新型コロナウイルス感染症の影響を受けて暫定的措置として実施していた在宅勤務を改め、2022年7月からは新しい働き方制度としての「在宅勤務制度」を新設しました。

■ 子育て・介護の支援

子育てや家族の介護によって通常の就業が困難な従業員でも安心して就業を継続できるよう、育児休業規程および介護休業規程に基づく休業・休暇制度や時短勤務制度の整備を進めています。2021年度には「家族の看護や子のならし保育」の事由で特別有給休暇を取得できる制度、2022年度からは育児休業期間の一部（最大5日間）有給化と、時短勤務者のフレックスタイム制も可能とする制度に改訂しました。また、男性従業員も育児休業を取得しやすい環境整備に努めています。

■ 高年齢者の雇用

60歳定年退職後の再雇用制度として「シニアスタッフ制度」を導入しています。この制度により、従業員が長年培ってきた経験やノウハウ、技術を定年後も有効に活かして、各職場で活躍しています。

■ 障がい者の雇用

企業が果たすべき責務として障がいのある方の雇用に積極的に取り組んでいます。職場内で適切なサポートを受けながら働けるよう、就労支援体制を充実させることで法定雇用率を上回る雇用を維持しています。

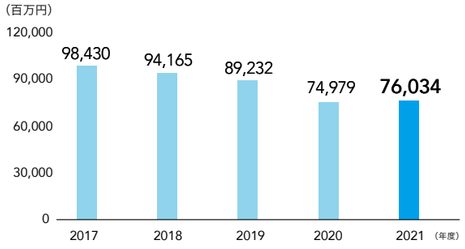
就労環境の整備

従業員の健康管理	従業員の健康管理については毎年春に定期健康診断、秋に生活習慣病検診を実施しています。受診の結果、所見のあった従業員に対しては、産業医、検診センターなどと連携を取りフォローを行っています。 メンタルヘルス対策については、法令で定められた年に1回のストレスチェックだけでなく、従業員が自主的にできる簡易ストレスチェックや、各種e-ラーニングなどの学習コンテンツも充実させ、従業員のメンタルヘルス対策をサポートしています。 健康保険組合による外部相談窓口、カウンセリングサービスなども活用しながら従業員の健康管理・メンタルヘルス管理に今後も積極的に取り組んでいきます。
労働安全衛生	労働災害と疾病を未然に防止し快適な職場環境の確立を目的とした安全衛生管理規程に基づき、事業所ごとに月1回安全衛生委員会を開催しています。各施設・各作業環境の安全点検、指摘事項の改善を行い、労働災害撲滅の推進を図っています。また、定期的に従業員にアンケートを採るなど、職場環境の改善にも積極的に取り組んでいます。
差別やハラスメントのない職場づくり	差別とハラスメントの防止については、就業規則、賞罰規程、コンプライアンスガイドブック、管理職を対象に行われる管理者説明会や社内イントラを活用した定期的な掲示・教育などにより、全従業員への意識づけを図るとともに、社内の相談窓口についても周知しています。

財務・非財務ハイライト

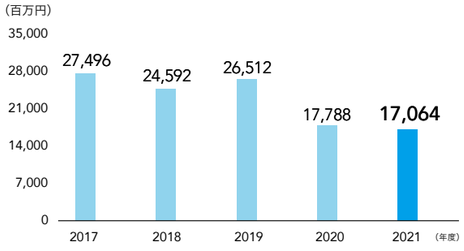
売上高

76,034百万円



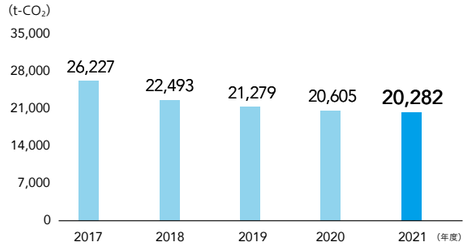
営業利益

17,064百万円



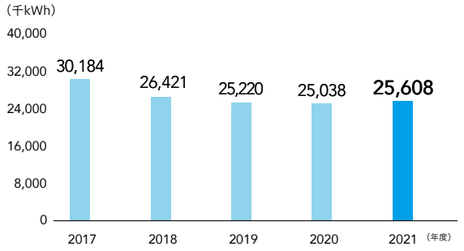
CO_2排出量

20,282t-CO_2



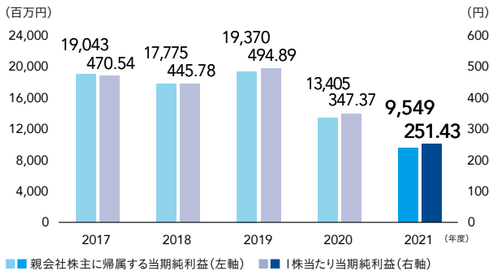
電力使用量

25,608千kWh



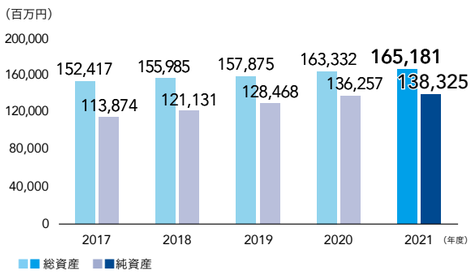
親会社株主に帰属する当期純利益／1株当たり当期純利益

9,549百万円 ／ 251.43円



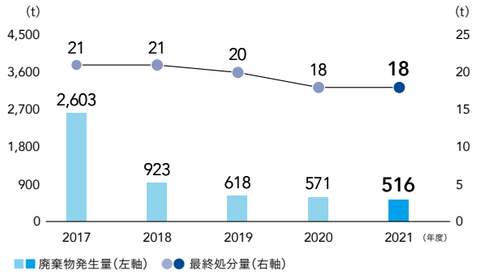
総資産／純資産

165,181百万円 ／ 138,325百万円



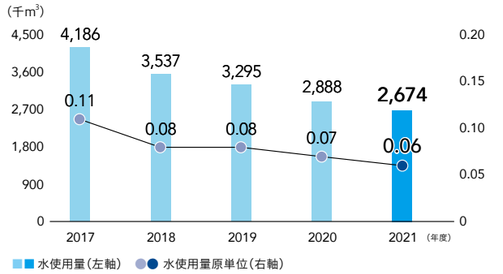
静岡事業所および京都事業所の廃棄物発生量／最終処分量

516t ／ 18t



静岡事業所の水使用量／原単位

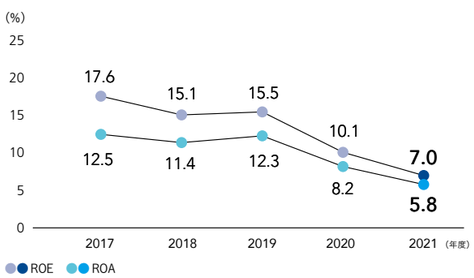
2,674千m^3 ／ 0.06



※ 原単位：水使用量（千m^3）÷工場生産額（百万円）

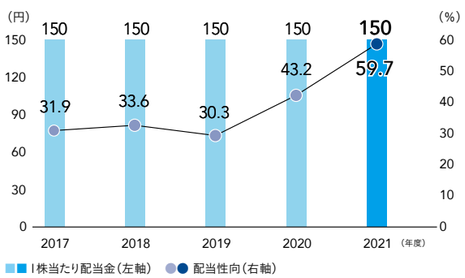
ROE／ROA

7.0% ／ 5.8%



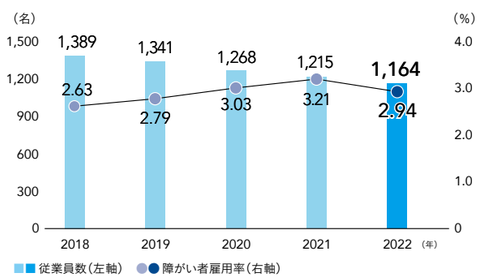
1株当たり配当金／配当性向

150円 ／ 59.7%



従業員数／障がい者雇用率

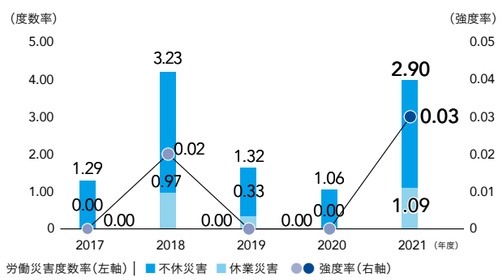
1,164名 ／ 2.94%



※ 従業員数は各年3月31日時点の数字となります。
※ 障がい者雇用率は各年6月1日時点の数字となります。
※ 2018～2020年度の法定雇用率は2.2%となります。
※ 2021～2022年度の法定雇用率は2.3%となります。

労働災害度数率（不休災害）／労働災害度数率（休業災害）／強度率

2.90 ／ 1.09 ／ 0.03



※ 度数率 = 労働災害による死傷者数 / 延べ労働時間数 ×1,000,000　※ 強度率 = 労働損失日数 / 延べ労働時間数 ×1,000

会社情報／株式情報（2022年3月31日現在）

会社概要

会社名	科研製薬株式会社 KAKEN PHARMACEUTICAL CO., LTD.
設立	1948（昭和23）年3月1日
資本金	23,853百万円
従業員数	1,164名（連結）
代表	代表取締役社長　堀内 裕之
本社所在地	東京都文京区本駒込二丁目28番8号
事業内容	医薬品、医療機器、農業薬品、飼料添加物、 動物用医薬品の製造販売および不動産の賃貸

主要な事業所（2022年4月1日現在）

● 本社	東京都文京区
● 支店	北日本（宮城県仙台市）
	関東（東京都豊島区）
	中部（愛知県名古屋市）
	関西（大阪府大阪市）
	西日本（広島県広島市）
営業所	全国34カ所
● 新薬創生センター	京都府京都市
	静岡県藤枝市
● CMCセンター	静岡県藤枝市
● 工場	静岡県藤枝市

本社（東京都）

新薬創生センター（京都府）

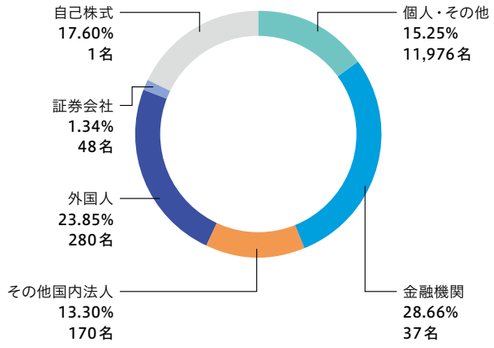
関西支店（大阪府、2021年4月竣工）

静岡工場（静岡県）

株式の状況

発行可能株式総数	193,000,000株
発行済株式の総数	45,939,730株
株主数	12,512名
上場証券取引所	東京証券取引所 プライム市場
証券コード	4521
株主名簿管理人	三井住友信託銀行株式会社

所有者別分布



大株主（上位10名）

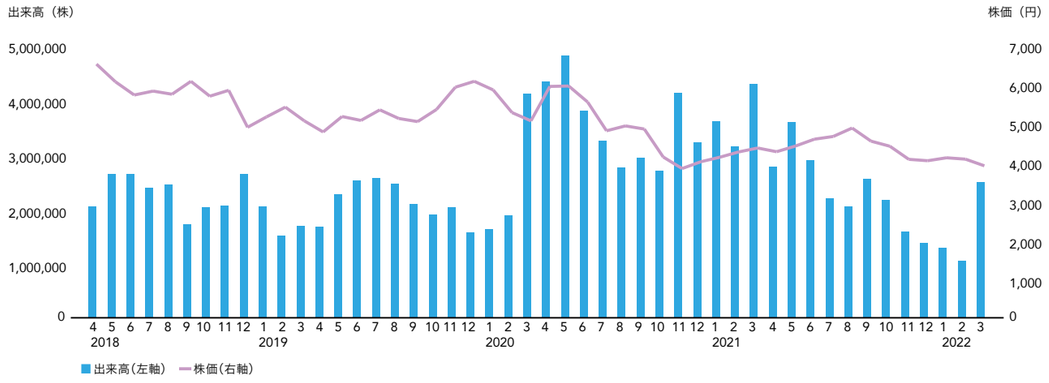
株主名	所有株式数（千株）	持株比率（%）
日本マスタートラスト信託銀行株式会社（信託口）	4,622	12.21
東レ株式会社	2,294	6.06
農林中央金庫	1,843	4.87
NORTHERN TRUST CO. (AVFC) RE SILCHESTER INTERNATIONAL INVESTORS INTERNATIONAL VALUE EQUITY TRUST	1,627	4.30
株式会社日本カストディ銀行（信託口）	1,485	3.92
株式会社みずほ銀行	1,474	3.90
ノーザン トラスト カンパニー エイブイ エフシー リ ユーエス タックス エグゼンプテド ペンション ファンズ	869	2.30
杏林製薬株式会社	852	2.25
日本生命保険相互会社	612	1.62
科研製薬従業員持株会	606	1.60

（注）持株比率は、発行済株式の総数から自己株式（8,082,861株）を除いて計算をしています。

株主総利回り（TSR）

年度	2017	2018	2019	2020	2021
（%）	102.2	84.7	87.1	78.5	73.8
（比較指標：配当込みTOPIX）	115.9	110.0	99.6	141.5	144.3

株価・出来高の推移



科研製薬株式会社
KAKEN

〒113-8650
東京都文京区本駒込2-28-8
Tel：03-5977-5001
https://www.kaken.co.jp

VEGETABLE OIL INK
本誌は
環境に配慮し、
植物油インキを
使用しています。

有害物の廃液量や
使用量が少ない
「水なし印刷方式」を
採用しています。