

塩野義製薬の企業概要と沿革

Felo AI

1. 塩野義製薬の概要

1.1 企業概要

1.1.1 基本情報

塩野義製薬株式会社 (Shionogi & Co., Ltd.) は、日本を代表する大手製薬企業であり、主に医療用医薬品や一般用医薬品の研究、開発、製造、販売を行っています。本社は大阪府大阪市中央区道修町に位置し、創業は 1878 年 (明治 11 年) 3 月 17 日、会社設立は 1919 年 (大正 8 年) 6 月 5 日です[1][2]。

2024 年 3 月 31 日時点での資本金は 212 億 7,974 万 2,717 円、連結従業員数は 4,959 名に達しています[1][3]。同社は、感染症治療薬や HIV 治療薬を中心に、医薬品業界でのリーダーシップを発揮しており、特に創薬型製薬企業としての高い自社創薬比率が特徴です[3][4]。

1.1.2 ロゴマークの由来と象徴

塩野義製薬のロゴマークは、薬を天秤で正確に計量するために使用される「分銅」に由来しています。この分銅マークは、同社の「正確」「正直」「信頼」という価値観を象徴しており、創業以来、同社の理念を体現する重要なシンボルとなっています[2][3]。1909 年に商標登録されたこのロゴは、同社の製品やサービスが高品質であることを保証する象徴として、国内外で広く認知されています[2]。

1.1.3 主要事業領域

塩野義製薬は、以下の主要事業領域で活動しています[1][3][4]:

1. 医療用医薬品
 - 感染症治療薬 (抗菌薬、抗ウイルス薬)

- HIV 治療薬
 - その他の治療薬(血小板減少症治療薬、オピオイド誘発性便秘症治療薬など)
2. 一般用医薬品(OTC 医薬品)
- 解熱鎮痛剤「セデス」
 - ビタミン剤「ポポン S」
 - うがい薬「イソジン」
3. ヘルスケアサービス
- 下水疫学調査サービス
 - 患者支援プログラム
 - 受託製造サービス(CDMO)
4. 研究開発
- COVID-19 治療薬や希少疾患治療薬の開発
 - 新モダリティ(核酸医薬、デジタルセラピューティクスなど)の研究

これらの事業領域を通じて、塩野義製薬は「Healthcare as a Service(HaaS)」モデルへの転換を進め、医薬品提供にとどまらないトータルヘルスケアソリューションの提供を目指しています[4][5]。

1.2 沿革

1.2.1 創業期(1878年～1919年)

塩野義製薬の歴史は、1878年(明治11年)に創業者の塩野義三郎が大阪・道修町に薬種問屋「塩野義三郎商店」を開業したことに始まります[2][3]。

1886年には、和漢薬から洋薬の輸入販売に転換し、英語に堪能な人材を採用して海外から直接医薬品を輸入することで、庶民にも手の届く価格での販売を実現しました[2]。

1909年には、同社初の新薬「アンタチデン」を発売し、分銅マークを商標登録しました[2]。また、1910年には塩野製薬所を設立し、本格的な製薬事業を開始しました[2]。

1919年には「株式会社塩野義商店」として法人化され、製薬事業を中心とした企業としての基盤を確立しました[2][3]。

1.2.2 成長期(1920年～1945年)

1920年代から1940年代にかけて、塩野義製薬は製薬事業を拡大し、1943年には社名を「塩野義製薬株式会社」に変更しました[2][3]。

第二次世界大戦中には、戦時体制下での医薬品供給に尽力しましたが、戦後は荒廃した状況からの再建を余儀なくされました[2]。

この時期、同社は「国際水準を目指す」という目標を掲げ、合理化を進めることで、製薬事業の基盤を強化しました[2]。

1.2.3 戦後の発展(1950年～1990年)

戦後の復興期には、1950年に鎮痛薬「セデス」を一般用医薬品として発売し、1953年には総合ビタミン剤「ポポン S」を市場に投入しました[2][3]。

1957年には「SHIONOGIの基本方針」を制定し、「人々の健康に奉仕する」という理念を掲げました[2][3]。

また、1959年には初の独自開発抗生物質「シノミン」を発売し、創薬型製薬企業としての地位を確立しました[2][3]。

1980年代には、金ヶ崎工場を建設し、高品質な製品の製造体制を確立しました[2]。

1.2.4 グローバル展開と現代(1990年～現在)

1990年代以降、塩野義製薬はグローバル展開を加速させ、1998年には「シオノギ行動憲章」を制定し、国際的な行動規範を明確化しました[2][3]。

2000年代には、英国グラクソ・スミスクライン社との提携や米国子会社設立を通じて新薬開発を加速させました[2][3]。

2011年には、米国でグローバル新薬「オスフィーナ」を発売し、中国製薬企業の買収や英国子会社設立を通じて国際展開を強化しました[2][3]。

2020年以降は、「Shionogi Transformation Strategy 2030」を開始し、新たなプラットフォームを構築することで、ヘルスケアの未来を創出することを目指しています[2][3][4]。

2. 塩野義製薬の企業文化と経営理念

2.1 企業文化

2.1.1 5つの価値観

塩野義製薬は、企業文化の基盤として「5つの価値観」を掲げています。これらの価値観は、同社の全ての活動において従業員が共有し、実践すべき指針として機能しています。

1. 信頼性の確保

塩野義製薬は、誠実さ、正確さ、公正さ、透明性を追求し、社会からの信頼を得ることを最優先としています。この価値観は、同社の製品やサービスの品質保証、情報開示、ステークホルダーとの関係構築において重要な役割を果たしています[6][7]。

2. 大胆さと革新

未来のニーズを予測し、迅速に革新的なアプローチを導入することを重視しています。塩野義製薬は、既存の枠組みにとらわれず、新しい価値を創造するための挑戦を続けています[6][7]。

3. 不屈の精神

高い目標を掲げ、競争力を持ちながら諦めずに成果を追求する姿勢を持っています。この精神は、同社の研究開発や市場競争における成功の原動力となっています[6][7]。

4. 多様性の尊重

多様な視点を受け入れ、チームとして相互に成長することを目指しています。これにより、従業員一人ひとりが持つ独自の強みを活かし、組織全体のパフォーマンスを向上させています[6][7]。

5. 社会への貢献

未解決の課題に取り組み、最良のソリューションを提供することで、社会に貢献することを使命としています。この価値観は、同社の製品開発やCSR活動に反映されています[6][7]。

これらの価値観は、塩野義製薬の企業文化を形成するだけでなく、従業員の日々の行動や意思決定を支える基盤となっています。

2.1.2 多様性と包摂性(DE&I)の推進

塩野義製薬は、多様性と包摂性(Diversity, Equity & Inclusion: DE&I)を重視し、革新を生み出すための基盤として多様な人材の育成に力を入れています。同社は、以下のような具体的な取り組みを通じて、DE&Iを推進しています。

1. 柔軟な働き方の導入

塩野義製薬は、従業員が仕事と生活のバランスを保ちながら最大限の能力を

発揮できるよう、リモートワークやフレックスタイム制度などの柔軟な働き方を導入しています[9]。

2. 女性管理職の増加

女性のキャリア形成を支援するため、管理職への登用を積極的に進めています。この取り組みは、ジェンダー平等の推進と組織の多様性向上に寄与しています[9]。

3. 障がい者雇用の推進

障がいを持つ従業員が働きやすい環境を整備し、彼らの能力を最大限に活かす取り組みを行っています[9]。

4. 次世代リーダーの育成

塩野義製薬は、次世代のリーダーを育成するための研修プログラムやセミナーを実施しています。これにより、多様なバックグラウンドを持つ人材がリーダーシップを発揮できる環境を整えています[9]。

5. 外部評価の獲得

同社の DE&I に関する取り組みは、外部からも高く評価されています。例えば、経済産業省の「新・ダイバーシティ経営企業 100 選」に選定されるなど、社会的な認知を得ています[9]。

これらの取り組みを通じて、塩野義製薬は全ての従業員が能力を発揮できる環境を整え、組織全体の競争力を高めています。

2.2 経営理念

2.2.1 基本方針

塩野義製薬の経営理念は、「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」という基本方針に基づいています。この理念は 1957 年に制定され、現在も同社の活動の指針となっています[7][8][10]。

基本方針の内容

1. 目的: 人々の健康を守るために最良の薬を提供する。
2. 実現手段:
 - より良い薬を創り出す。
 - より良い薬を製造する。
 - より多くの人々に薬を届け、使用してもらう。

- 経済的に効率的な方法でこれらを実現する。
3. 従業員の向上:
- 技術と人間性を日々向上させる。
 - 仕事と生活に生きがいを感じ、生活の質を向上させる[7][8][10]。

この基本方針は、塩野義製薬の全ての事業活動において中心的な役割を果たしており、同社の社会的存在価値を示すものとなっています。

2.2.2 行動憲章

塩野義製薬は、以下の 10 項目を含む「行動憲章」を制定し、持続可能な社会の実現に向けた活動を推進しています[7][12]。

1. 持続可能な経済成長と健康課題の解決。
2. 患者や医療関係者との信頼関係の構築。
3. 公正な事業慣行の推進。
4. 情報開示とステークホルダーとの対話。
5. 人権の尊重。
6. 働き方改革と職場環境の充実。
7. 環境問題への取り組み。
8. 地域社会や国際社会への貢献。
9. 危機管理の徹底。
10. 倫理的で責任ある行動。

この行動憲章は、塩野義製薬が社会的責任を果たし、ステークホルダーからの信頼を得るための具体的な指針として機能しています。

2.2.3 ビジョンと戦略

塩野義製薬は 2030 年までに「新たなプラットフォームでヘルスケアの未来を創り出す」ことを目指しています。このビジョンの実現に向けて、「Shionogi Transformation Strategy 2030 (STS2030)」を策定し、創薬型製薬企業からヘルスケアサービスを提供する「HaaS (Healthcare as a Service)」企業への進化を図っています[7][13]。

ビジョンの具体的内容

1. **イノベーションの推進**
創薬技術を進化させ、新たな治療法やサービスを提供することで、社会の未解決課題に対応します[7][13]。
2. **トータルケアの提供**
医薬品の提供にとどまらず、予防、診断、治療、重症化抑制を含むトータルケアを提供することを目指しています[7][13]。
3. **持続可能な社会への貢献**
SDGs(持続可能な開発目標)の達成に向けた取り組みを通じて、社会的価値を創出します[7][13]。
4. **グローバル展開**
世界中の患者に最良の医薬品とサービスを届けるため、グローバルな事業展開を進めています[7][13]。

塩野義製薬のビジョンと戦略は、同社が持続可能な成長を実現し、社会に対して新たな価値を提供するための重要な指針となっています。

3. 塩野義製薬の製品・サービス分析

3.1 医薬品

3.1.1 医療用医薬品

3.1.1.1 感染症治療薬

塩野義製薬は、感染症治療薬の分野で60年以上の研究開発の歴史を持ち、抗菌薬や抗ウイルス薬の開発において世界的なリーダーシップを発揮しています。この分野での代表的な製品には以下のものがあります。

- **FETROJA®(セフィデロコル)**
セフィデロコルは、グラム陰性菌に対する高い活性を持つ抗菌薬であり、特に多剤耐性菌に対する治療に有効です。この薬剤は、抗菌薬耐性(AMR)問題に対応するための重要な治療選択肢として位置付けられています[16][28]。
- **ゾフルーザ(Xofluza)**
抗インフルエンザ薬であり、ウイルスの複製を阻害する新しい作用機序を持つ薬剤です。ゾフルーザは、単回投与で治療が完了する利便性があり、インフルエンザ治療の新たな選択肢として注目されています[16][28]。

- **ゾコーバ(Ensitrelvir)**

COVID-19 治療薬として開発された経口抗ウイルス薬で、3CL プロテアーゼ阻害剤として作用します。この薬剤は、COVID-19 の軽症から中等症患者に対する治療に使用され、パンデミック対策において重要な役割を果たしています [16][36]。

これらの製品は、感染症治療薬市場における塩野義製薬の競争力を支える柱となっています。

3.1.1.2 HIV 治療薬

塩野義製薬は、HIV 治療薬の分野でも高い専門性を持ち、特にドルテグラビルを含む製品群が同社の収益の重要な柱となっています。

- **ドルテグラビル(Dolutegravir)**

ドルテグラビルは、HIV 治療における主要な薬剤であり、以下の製品に配合されています：

- TIVICAY(テビケイ錠)
- TRIUMEQ(トリーメク配合錠)
- JULUCA(ジャルカ配合錠)
- DOVATO(ドウベイト配合錠) [32][33][34]

これらの製品は、ViiV Healthcare 社を通じて販売され、塩野義製薬はロイヤルティ収入を得ています。ドルテグラビルの特許切れが 2028 年に予定されているため、同社は長時間作用型製剤や次世代 HIV 治療薬の開発を進め、特許切れの影響を最小限に抑える戦略を採用しています [34][36]。

- **Cabenuva**

カボテグラビルを基にした長時間作用型製剤で、1 回の投与で 2 カ月間効果が持続します。この製品は、従来の 1 日 1 回の服用が必要な治療薬に代わる新しい選択肢として市場で成功を収めています [34][36]。

3.1.1.3 その他の治療薬

塩野義製薬は、感染症や HIV 以外の分野でも以下のような治療薬を提供しています。

- **MULPLETA®(ルストロンボパグ)**
血小板減少症治療薬であり、肝硬変患者の血小板数を増加させるために使用されます[16]。
- **スインプロイク(Symproic)**
オピオイド誘発性便秘症治療薬で、患者の QOL 向上に寄与しています[16]。

これらの製品は、塩野義製薬の多様な治療領域への取り組みを示しています。

3.1.2 一般用医薬品(OTC 医薬品)

塩野義製薬のグループ会社であるシオノギヘルスケアは、以下のような一般用医薬品を提供しています。

- **セデス(Sedes)**
解熱鎮痛剤として広く認知されており、長年にわたり日本国内で支持されています[19][20]。
- **ポボン S(Popon-S)**
総合ビタミン剤で、健康維持をサポートする製品です[19][20]。
- **イソジン(Isodine)**
うがい薬として知られ、感染予防に役立つ製品です[19][20]。

これらの製品は、塩野義製薬のブランド力を支える重要な要素となっています。

3.2 サービス

3.2.1 患者支援プログラム

塩野義製薬は、患者支援プログラムを通じて、医療アクセスの向上に取り組んでいます。

- **Fetroja®患者支援プログラム**
無保険の患者に対して無料で薬を提供する取り組みであり、医療格差の是正に寄与しています[16][21]。

3.2.2 下水疫学調査サービス

塩野義製薬は、下水中のウイルス痕跡を測定することで、地域の感染状況を把握するサービスを提供しています。このサービスは、新型コロナウイルス感染症対策の一

環として注目されており、感染拡大の早期警戒システムとして活用されています[21][27]。

3.2.3 受託製造サービス(CDMO)

グループ会社のシオノギファーマは、新薬の開発・製造を支援するワンストップサービスを提供しています。このサービスには、原薬プロセス開発、製剤処方開発、商用生産、分析法開発などが含まれます[22][23]。

3.3 開発パイプライン

3.3.1 COVID-19 治療薬

塩野義製薬は、COVID-19 治療薬の開発においても積極的に取り組んでいます。

- **Ensitrelvir(S-217622)**
経口抗ウイルス薬であり、COVID-19 の治療に使用されます。この薬剤は、3CL プロテアーゼを阻害することでウイルスの複製を抑制します[16][36]。

3.3.2 希少疾患治療薬

塩野義製薬は、希少疾患治療薬の開発にも注力しています。

- **Zatolmilast(BPN14770)**
脆弱 X 症候群治療薬として開発されており、希少疾患患者の治療選択肢を拡大することを目指しています[16][18]。

3.4 HaaS(Healthcare as a Service)への転換

塩野義製薬は、2030 年までに「HaaS(ヘルスケア・アズ・ア・サービス)」企業への転換を目指しています。このビジネスモデルでは、医薬品の提供に加え、デジタル治療や診断技術、デバイスを活用したトータルケアを提供します[14][21][36]。

HaaS モデルの具体例として、以下の取り組みが挙げられます：

- デジタルヘルスケア事業の拡大

- 個人の健康データを活用した PHR(Personal Health Record)プラットフォームの構築[27]。

これにより、塩野義製薬は医薬品メーカーの枠を超えた新たな価値提供を目指しています。

4. 塩野義製薬の財務分析

4.1 売上高

4.1.1 過去 3 年間の売上推移

塩野義製薬の過去 3 年間の売上高は、安定した成長を示しており、特に感染症治療薬や HIV 治療薬が収益の柱となっています。以下に、2022 年度から 2024 年度までの売上推移を示します。

- **2022 年度(2023 年 3 月期):** 売上高は 4,266.8 億円で、前年から 27.32%の増加を記録しました。この成長は、COVID-19 治療薬「ゾコーバ」や抗 HIV 薬「ドルテグラビル」の売上拡大が主な要因です[24][26]。
- **2023 年度(2024 年 3 月期):** 売上高は 4,350.8 億円で、前年比で約 1.97%の増加を示しました。この年は、COVID-19 治療薬の需要がやや減少したものの、感染症治療薬全般の売上が堅調に推移しました[24][26]。
- **2024 年度(2025 年 3 月期):** 売上高は 4,350 億円と予測されていますが、当初予想の 4,600 億円から下方修正されました。この修正は、COVID-19 治療薬の需要減少や薬価引き下げの影響を反映しています[24][25][26]。

4.1.2 2024 年度の予測

2024 年度の売上高は 4,350 億円と予測されており、前年とほぼ同水準を維持する見込みです。この予測には以下の要因が影響しています。

1. **感染症治療薬の需要減少:** COVID-19 パンデミックの収束に伴い、治療薬「ゾコーバ」の需要が減少しています[24][26]。
2. **HIV 治療薬の安定した売上:** 抗 HIV 薬「ドルテグラビル」を含む製品群は引き続き収益の柱となっていますが、特許切れの影響が徐々に懸念されています[24][26]。

3. **新製品の投入:** 新たな感染症治療薬や希少疾患治療薬の市場投入が売上を支える要因となる見込みです[24][26]。

4.2 利益

4.2.1 純利益

塩野義製薬の純利益は、過去数年間で安定した水準を維持していますが、2024年度には若干の減少が予測されています。

- **2022年度(2023年3月期):** 純利益は1,849.7億円で、前年から減少しました。この減少は、研究開発費の増加やCOVID-19治療薬の販売コストが影響しています[24][26]。
- **2023年度(2024年3月期):** 純利益は1,620.3億円で、前年からさらに減少しました[24][26]。
- **2024年度(2025年3月期):** 純利益は1,620億円と予測されていますが、当初予想の1,710億円から下方修正されました。この修正は、COVID-19治療薬の需要減少や薬価引き下げの影響を反映しています[24][25][26]。

4.2.2 営業利益

営業利益は、売上高に対する効率性を示す重要な指標であり、塩野義製薬は高い営業利益率を維持しています。

- **2022年度(2023年3月期):** 営業利益は1,490.0億円でした[24][26]。
- **2023年度(2024年3月期):** 営業利益は1,533.1億円で、前年から増加しました[24][26]。
- **2024年度(2025年3月期):** 営業利益は1,533億円と予測されています[24][25]。

4.3 資産と負債

4.3.1 総資産

塩野義製薬の総資産は、過去数年間で着実に増加しており、財務基盤の強化が進んでいます。

- 2022 年度(2023 年 3 月期): 総資産は 1 兆 1,506 億円でした[25][26]。
- 2023 年度(2024 年 3 月期): 総資産は 1 兆 3,118 億円で、前年から増加しました[25][26]。
- 2024 年度(2025 年 3 月期): 総資産は 1 兆 4,169 億円と予測されています[25][26]。

4.3.2 純資産

純資産は、企業の財務的な安定性を示す指標であり、塩野義製薬は堅調な増加を示しています。

- 2024 年度(2025 年 3 月期): 純資産は 1 兆 2,526 億円と報告されています[25][26]。

4.3.3 負債

負債総額は、過去数年間で減少傾向にあり、財務の健全性が向上しています。

- 2024 年度(2025 年 3 月期): 負債総額は約 1,080 億円で、前年から減少しています[25][26]。

4.4 キャッシュフロー

塩野義製薬のキャッシュフローは、研究開発費や設備投資を支える十分な資金を確保しており、安定した運営が可能です。

- 営業キャッシュフロー: 2024 年度の営業キャッシュフローは堅調であり、研究開発費や設備投資を支える基盤となっています[25][26]。

4.5 配当

塩野義製薬は、安定した配当政策を維持しており、株主還元を重視しています。

- 2024 年度(2025 年 3 月期): 年間配当予想は 1 株あたり 38 円で、配当利回りは約 2.64%とされています[25][26]。

4.6 財務指標

4.6.1 利益率

塩野義製薬は、高い営業利益率を維持しており、業界内での競争力を示しています。

- **営業利益率:** 約 35.2%と高水準を維持しています[24][26]。

4.6.2 ROE(自己資本利益率)

ROE は、株主資本に対する収益性を示す指標であり、塩野義製薬は業界平均を上回る水準を維持しています。

- **2024 年度(2025 年 3 月期):** ROE は約 13%と報告されています[25][26]。

4.7 財務の特徴と課題

塩野義製薬の財務状況は、感染症治療薬や HIV 治療薬を中心とした強固な事業基盤に支えられていますが、以下の課題が指摘されています。

1. **特許切れのリスク:** 主力製品である抗 HIV 薬「ドルテグラビル」の特許切れが 2028 年に予定されており、収益の大幅な減少が懸念されています[24][25][26]。
2. **研究開発費の増加:** 新薬開発の難易度が上がる中、研究開発費の増加が収益性を圧迫する可能性があります[24][26]。
3. **市場変化への対応:** COVID-19 治療薬の需要減少や薬価引き下げなど、市場環境の変化に迅速に対応する必要があります[24][26]。

塩野義製薬は、これらの課題に対応するため、研究開発の強化や新規事業への投資を進めており、持続可能な成長を目指しています。

5. 塩野義製薬の技術革新と競争優位性

5.1 技術革新の取り組み

5.1.1 デジタルトランスフォーメーション(DX)の推進

塩野義製薬は、デジタルトランスフォーメーション(DX)を通じて、医薬品業界における革新を加速させています。同社は、生成 AI やデータサイエンスを活用した新たなサービスの創出を目指し、日立製作所との提携を進めています。この提携により、医薬品・ヘルスケア業界向けのマスターデータマネジメント(MDM)の高度化や、生成 AI を活用した業務効率化、さらには健康経営やサステナブル経営を支援するサービスの開発が進められています[27]。

また、塩野義製薬は 2021 年にデータサイエンス部を設立し、データベース基盤の整備やアルゴリズム開発、解析技術の獲得を通じて、企業活動におけるデータ活用を強化しています。これにより、医薬品開発のスピードと精度を向上させるとともに、PHR(Personal Health Record)を活用した個人の健康データ管理を推進しています[27]。

さらに、DX の一環として、AI 技術を活用したタスク自動化や労働生産性の向上を目指し、業界横断的な価値創出を進めています。これにより、医薬品開発プロセスの効率化や、患者データを基にした個別化医療の実現が期待されています[27]。

5.1.2 創薬技術の進化

塩野義製薬は、低分子創薬を中心とした研究開発力を強みとし、効率的な構造活性相関(SAR)エンジンを活用して新薬の開発を進めています。この技術により、抗 HIV 薬「ドルテグラビル」や抗インフルエンザ薬「ゾフルーザ」など、世界市場で成功を収めた製品を生み出しています[28][29]。

また、同社は新モダリティ(核酸医薬、抗体、ペプチド、デジタルセラピューティクスなど)の拡充にも注力しており、アンメットメディカルニーズに応える新薬の開発を進めています。これにより、従来の低分子創薬では対応が難しい疾患領域にもアプローチが可能となっています[29][66]。

さらに、AI や IT 技術を活用した創薬プロセスの革新を進めており、研究現場のオートメーション化やデータ解析の高度化を通じて、新薬開発の効率化とスピードアップを実現しています[66]。

5.1.3 感染症領域でのリーダーシップ

塩野義製薬は、60年以上にわたり感染症治療薬の研究開発を続けており、この分野でのリーダーシップを確立しています。同社は、抗菌薬や抗ウイルス薬の開発において他社を凌駕する競争力を持ち、薬剤耐性(AMR)対策やパンデミック対応においても重要な役割を果たしています[28][29][43]。

特に、新型コロナウイルス感染症(COVID-19)に対する治療薬「ゾコーバ」や、抗菌薬「セフィデロコル」の開発を通じて、感染症治療薬市場での地位をさらに強化しています。また、感染症のトータルケアを実現するため、診断薬や予防ワクチンの開発にも注力しています[43][68]。

さらに、同社は感染症治療薬の適正使用を推進し、持続可能なビジネスモデルの構築を目指しています。これにより、感染症領域でのリーダーシップを維持しつつ、社会的責任を果たしています[43][68]。

5.1.4 グローバルイノベーション

塩野義製薬は、欧州をはじめとする世界各地の研究機関や企業と連携し、グローバルなイノベーションを推進しています。同社は、外部パートナーとのオープンイノベーションを通じて、新薬開発や感染症対策の基盤を強化しています[29][70]。

また、同社は新興市場でのプレゼンスを拡大し、地域ごとの健康問題に対応した製品開発を進めています。これにより、現地の医療ニーズに応えるとともに、グローバル市場での競争力を高めています[70][72]。

さらに、塩野義製薬は、核酸医薬やデジタルセラピューティクスなどの新モダリティを活用した治療法の開発を進めており、これにより未解決の医療ニーズに応える新薬や治療法を提供しています[29][70]。

5.2 競争優位性

5.2.1 創薬型製薬企業としての強み

塩野義製薬は、自社創薬比率が67%と業界平均を大きく上回っており、低分子創薬を中心に独自の技術力を持っています。この高い創薬能力は、同社の競争力の源泉となっています[28][41]。

また、同社は効率的な創薬プロセスを活用し、短期間で新薬を市場に投入する能力を持っています。これにより、他社との差別化を図り、競争優位性を確立しています[28][41]。

さらに、塩野義製薬は、感染症治療薬や HIV 治療薬を中心とした製品群を通じて、グローバル市場でのプレゼンスを強化しています[28][41]。

5.2.2 感染症治療薬の専門性

塩野義製薬は、感染症治療薬の研究開発において長年の実績を持ち、抗菌薬や抗ウイルス薬の分野で世界的なリーダーシップを発揮しています。同社は、薬剤耐性 (AMR) 対策やパンデミック対応においても重要な役割を果たしており、これにより他社を凌駕する競争力を持っています[28][29][43]。

また、同社は感染症治療薬の適正使用を推進し、持続可能なビジネスモデルの構築を目指しています。これにより、感染症領域でのリーダーシップを維持しつつ、社会的責任を果たしています[43][68]。

さらに、塩野義製薬は、感染症治療薬のトータルケアを実現するため、診断薬や予防ワクチンの開発にも注力しています[43][68]。

5.2.3 HaaS (Healthcare as a Service) への転換

塩野義製薬は、医薬品提供にとどまらず、予防、診断、治療、重症化抑制を含むトータルケアを提供する「HaaS (Healthcare as a Service)」モデルを推進しています。これにより、医薬品メーカーからヘルスケアプロバイダーへの変革を目指しています[30][38][60]。

また、同社は HaaS モデルを通じて、患者や社会の抱える課題を包括的に解決し、医療アクセスの向上や QOL (生活の質) 向上に貢献しています[30][38][60]。

さらに、塩野義製薬は、HaaS モデルを活用した新たなビジネスモデルの構築を進めており、これにより競争優位性を強化しています[30][38][60]。

5.2.4 外部パートナーとの連携

塩野義製薬は、国内外の研究機関や企業とのオープンイノベーションを積極的に推進し、技術革新と市場拡大を実現しています。この協力体制は、同社の研究開発力をさらに強化し、競争力を高める要因となっています[29][70]。

また、同社は外部パートナーとの連携を通じて、新薬開発や感染症対策の基盤を強化しています。これにより、未解決の医療ニーズに応える新薬や治療法を提供しています[29][70]。

さらに、塩野義製薬は、外部パートナーとの協力を通じて、グローバル市場でのプレゼンスを拡大し、競争優位性を確立しています[29][70]。

5.3 今後の展望

塩野義製薬は、2030年までの中期経営計画「STS2030」に基づき、以下の目標を掲げています。

1. 感染症治療薬のグローバル展開とトータルケアプラットフォームの構築[30][38][60]。
2. 新モダリティやデジタル技術を活用した新薬開発の加速[29][70]。
3. HaaS モデルを通じたヘルスケアサービスの提供と市場拡大[30][38][60]。

これらの取り組みにより、塩野義製薬は医薬品業界におけるリーダーシップをさらに強化し、持続可能な成長を実現することを目指しています。

6. 塩野義製薬の特許の崖と対応

6.1 特許の崖の概要

6.1.1 主力製品の特許切れ

塩野義製薬は、2027年から2028年にかけて、主力製品である抗 HIV 薬「ドルテグラビル」の特許切れ（パテントクリフ）に直面すると予測されています。この薬剤は、HIV 治療薬市場で重要な位置を占めており、以下の製品に配合されています[32][33][34]。

- TIVICAY(テビケイ錠)
- TRIUMEQ(トリーメク配合錠)
- JULUCA(ジャルカ配合錠)
- DOVATO(ドウベイト配合錠)

これらの製品は、塩野義製薬が10%の株式を保有する ViiV Healthcare 社によって販売されており、塩野義製薬はロイヤルティ収入を得ています。このロイヤルティ収入は、同社の売上高の約 35%(2022 年度で約 1,200 億円)を占めており、特許切れによる影響は大きいとされています[32][34][35]。

6.1.2 特許切れの影響

ドルテグラビルの特許切れは、塩野義製薬の収益構造に大きな影響を与えると予測されています。特に、ジェネリック医薬品の市場参入により、価格競争が激化し、売上が大幅に減少する可能性があります[32][33]。また、ドルテグラビルは HIV 治療薬市場での競争力を維持するための重要な製品であり、その特許切れは市場シェアの低下を招くリスクもあります[34][35]。

さらに、特許切れによる収益減少は、研究開発費や新規事業への投資に影響を及ぼす可能性があり、塩野義製薬の中長期的な成長戦略にとって大きな課題となっています[32][33][34]。

6.2 特許の崖への対応策

6.2.1 長時間作用型製剤の開発と市場拡大

塩野義製薬は、ドルテグラビルの特許切れによる影響を軽減するため、長時間作用型製剤の開発と市場拡大に注力しています。特に、ドルテグラビルの開発時に発見された「カボテグラビル」を基にした製品が注目されています[34][36]。

- **Cabenuva:** 1 回の投与で 2 カ月間効果が持続する注射薬で、従来の 1 日 1 回の服用が必要な治療薬に代わる新しい選択肢として市場で成功を収めています。
- **Apretude:** HIV 予防薬として米国で承認されており、予防医療の分野での需要拡大が期待されています[34][36]。

これらの製品は、患者の服薬負担を軽減し、治療の継続性を向上させることで、HIV 治療市場での競争力を維持する重要な役割を果たしています[34][36]。

6.2.2 次世代 HIV 治療薬の開発

塩野義製薬は、次世代 HIV 治療薬の開発を進めることで、特許切れによる収益減少を補う戦略を採用しています。具体的には、以下のような新規治療薬の開発が進行中です[36][37]。

- **S-365598:** 新しい作用機序を持つ HIV 治療薬として開発が進められており、既存の治療薬に対する耐性を持つウイルスにも効果が期待されています。
- **その他の新規治療薬:** 長時間作用型製剤や予防薬の開発も進行中であり、HIV 治療領域での継続的な成長を目指しています[36][37]。

これらの取り組みにより、塩野義製薬は HIV 治療薬市場でのリーダーシップを維持し、新たな収益源を確保することを目指しています[36][37]。

6.2.3 収益源の多様化

塩野義製薬は、HIV 治療薬以外の分野での収益源の多様化を進めています。具体的には、以下のような取り組みが行われています[32][36]。

- **感染症治療薬の開発:** COVID-19 治療薬「ゾコーバ」や抗生物質「セフィデロコル」など、感染症治療薬を中心に新薬の開発と販売を強化しています。
- **デジタルヘルスケア事業:** ADHD 治療用アプリなど、医療機器やデジタルヘルスケア分野への進出を進めています[32][35]。

これらの取り組みにより、塩野義製薬は収益構造の多様化を図り、特許切れによる影響を最小限に抑えることを目指しています[32][36]。

6.2.4 グローバル展開の強化

塩野義製薬は、米国や中国市場での自社販売体制を強化し、ロイヤルティ収入への依存を減らす戦略を採用しています[32][34]。特に、以下のような取り組みが進められています。

- **米国市場:** COVID-19 治療薬「ゾコーバ」の販売に向けた最適な販売組織を構築し、感染症治療薬の市場拡大を目指しています[51][53]。
- **中国市場:** 中国最大の保険会社である中国平安保険グループとの提携を通じて、新薬や後発医薬品、OTC(一般用医薬品)の市場拡大を図っています[32][34]。

これらの取り組みにより、塩野義製薬はグローバル市場でのプレゼンスを強化し、新たな収益源を確保することを目指しています[32][34]。

6.2.5 特許戦略の見直し

塩野義製薬は、特許戦略の見直しを通じて、特許切れによる影響を最小限に抑える取り組みを進めています[32][38]。具体的には、以下のような戦略が採用されています。

- **特許延長交渉:** 過去に「クレストール」の特許切れ時に実施したように、特許期間の延長やロイヤリティ契約の見直しを行うことで、収益の急激な減少を緩和する取り組みが行われています。
- **知的財産の活用:** 新規特許の取得や既存特許の活用を通じて、競争力を維持する戦略が採用されています[32][38]。

6.3 現状と展望

塩野義製薬は、ドルテグラビルの特許切れという大きな課題に直面していますが、長時間作用型製剤の市場拡大、新薬開発、収益源の多様化、グローバル展開の強化など、多角的な戦略を通じて対応しています[34][36]。

特に、長時間作用型製剤の成功や新薬開発の進展により、2028年以降の成長が期待されています。また、2030年までの中期経営計画「STS2030 Revision」に基づき、HIV治療薬以外の新製品や新規事業の拡大を進めています[36][37]。

これらの取り組みにより、塩野義製薬は特許の崖を乗り越え、持続可能な成長を実現する可能性が高まっています[34][36]。

7. 塩野義製薬の SWOT 分析

7.1 強み (Strengths)

7.1.1 感染症領域でのリーダーシップ

塩野義製薬は、感染症治療薬の研究開発において長年の実績を持ち、抗菌薬や抗ウイルス薬の分野で世界的なリーダーシップを発揮しています。特に、新型コロナウイルス

ウイルス感染症治療薬「ゾコーバ」や抗 HIV 薬「ドルテグラビル」など、画期的な製品を開発し、パンデミック対策や薬剤耐性 (AMR) への対応に貢献しています [39][40][41]。また、感染症治療薬の分野では、60 年以上にわたる研究開発の蓄積があり、世界有数の菌ライブラリや先進的な研究設備を活用して、感染症に対する他社を凌駕する知見と技術を確立しています [43][53]。

さらに、塩野義製薬は感染症のトータルケアを目指し、治療薬の提供だけでなく、予防や診断、重症化抑制に至るまでの包括的なソリューションを提供しています。このような取り組みは、感染症治療薬市場における同社の競争優位性を強化する要因となっています [43][53]。

7.1.2 高い自社創薬比率

塩野義製薬は、自社創薬比率が 67%と業界平均を大きく上回っており、低分子創薬を中心に独自の技術力を持っています [42][44]。この高い創薬能力は、同社の競争力の源泉であり、抗 HIV 薬「ドルテグラビル」や抗インフルエンザ薬「ゾフルーザ」など、世界市場で成功を収めた製品を生み出しています [28][41]。

また、同社は低分子創薬に加え、核酸医薬やデジタルセラピューティクスなどの新モダリティ(治療法)への拡大を進めており、これによりアンメットメディカルニーズに応える新薬の開発を加速しています [29][66]。このような多様な治療アプローチは、塩野義製薬の研究開発力をさらに強化し、競争優位性を高める要因となっています [28][41]。

7.1.3 HaaS (Healthcare as a Service) への転換

塩野義製薬は、医薬品提供にとどまらず、予防、診断、治療、重症化抑制を含むトータルケアを提供する「HaaS (Healthcare as a Service)」モデルを推進しています [21][30]。このモデルは、医薬品メーカーからヘルスケアプロバイダーへの進化を目指すものであり、患者や社会の抱える課題を包括的に解決することを目的としています [30][38]。

HaaS モデルへの転換は、感染症治療薬市場における同社の競争力をさらに強化するだけでなく、新たな収益源の創出にも寄与しています。また、デジタル技術やデータ活用を通じて、個別化医療や予防医療の提供を実現し、患者の QOL(生活の質)向上に貢献しています [21][30]。

7.1.4 グローバルなパートナーシップ

塩野義製薬は、国内外の研究機関や企業とのオープンイノベーションを積極的に推進し、技術革新と市場拡大を実現しています[29][70]。特に、欧州をはじめとする世界各地の研究機関や企業と連携し、感染症や新興治療領域における画期的な治療法の開発を進めています[29][70]。

また、同社は米国や中国市場での自社販売体制を強化し、ロイヤルティ収入への依存を減らす戦略を採用しています[17][34]。これにより、グローバル市場でのプレゼンスをさらに強化し、持続可能な成長を実現することを目指しています[29][70]。

7.2 弱み(Weaknesses)

7.2.1 特許の崖(パテントクリフ)

塩野義製薬は、2028年に主力製品である抗 HIV 薬「ドルテグラビル」の特許切れ(パテントクリフ)に直面すると予測されています[32][33][34]。この薬剤は、同社の売上の約 35%を占める重要な収益源であり、特許切れによる収益減少が懸念されています[32][34]。

特許切れへの対応策として、長時間作用型製剤や次世代 HIV 治療薬の開発を進めていますが、これらの製品が市場で成功するかどうかは不確実性を伴います[34][36]。また、特許切れ後の代替収益源の確保が課題となっています[32][34]。

7.2.2 製品パイプラインの偏り

塩野義製薬は、感染症治療薬に特化したパイプラインを持つ一方で、他の疾患領域での製品パイプラインが限定的であるとの指摘があります[48][49]。この偏りは、収益の多様化を妨げる要因となっており、感染症治療薬市場の変化に対するリスクを高めています[48][49]。

また、感染症以外の疾患領域での製品開発が進んでいないことが、同社の成長を制約する要因となっています[48][49]。

7.2.3 投資の分散

塩野義製薬は、モダリティ創薬(新しい治療法の開発)と HaaS モデルの両方に注力しているため、企業規模に対して投資効果が分散しているとの批判があります[50]。

このような投資の分散は、資源の効率的な活用を妨げる要因となり、収益性の向上を制約する可能性があります[50]。

7.2.4 グローバル展開の課題

塩野義製薬は、グローバル市場でのプレゼンスを一定の成果を上げているものの、他の大手製薬企業と比較すると展開力が限定的であるとの指摘があります[50][39]。特に、米国や中国市場での販売体制の構築が課題となっており、これが収益の多様化を妨げる要因となっています[17][34]。

また、グローバル市場での競争力を強化するためには、さらなる投資と戦略的なパートナーシップが必要とされています[50][39]。

7.3 機会 (Opportunities)

7.3.1 感染症治療薬の需要増加

新型コロナウイルスや薬剤耐性菌の増加により、感染症治療薬の需要が高まっています[39][40][41]。塩野義製薬は、この分野での専門性を活かし、さらなる市場拡大が期待されています[39][40][41]。

特に、COVID-19 治療薬「ゾコーバ」や抗菌薬「セフィデロコル」などの製品は、感染症治療薬市場での同社の競争力を強化する要因となっています[32][36]。

7.3.2 新モダリティの開発

塩野義製薬は、核酸医薬やデジタルセラピューティクスなど、新しい治療法の開発を進めています[40][45][46]。これらの分野での成功が新たな収益源となる可能性があります[40][45][46]。

また、新モダリティの開発は、アンメットメディカルニーズに応える新薬の創出を加速し、同社の競争力をさらに強化する要因となっています[40][45][46]。

7.3.3 アジア市場での成長

アジア地域、特に中国市場での医薬品需要の増加は、塩野義製薬にとって大きな成長機会となっています[39][45]。同社はこの地域での販売体制を強化し、新薬申請・承認を迅速化することで、さらなる市場拡大を目指しています[55][53]。

また、アジア市場での成功は、グローバル市場でのプレゼンスを強化する要因となっています[55][53]。

7.3.4 予防医療とワクチン開発

COVID-19 ワクチン「コブゴーズ」の成功を皮切りに、予防医療やワクチン開発への注力が新たな市場を開拓する可能性を秘めています[40][41]。特に、感染症予防のためのワクチン開発は、同社の競争力をさらに強化する要因となっています[40][41]。

7.4 脅威(Threats)

7.4.1 特許切れによる収益減少

特許の崖により、ドルテグラビルの特許切れ後の収益減少が最大のリスクとなっています[47][41][48]。この影響を最小限に抑えるための新薬開発や収益源の多様化が急務です[47][41][48]。

7.4.2 競争の激化

感染症治療薬市場では、他の製薬企業との競争が激化しており、価格競争や市場シェアの低下が懸念されています[39][40]。

7.4.3 規制環境の変化

医薬品の価格引き下げや規制強化など、各国の政策変更が収益に影響を与える可能性があります[47][41]。

7.4.4 研究開発コストの増加

新薬開発の難易度が上がる中、研究開発コストの増加が収益性を圧迫するリスクがあります[40][46]。また、これにより、同社の成長が制約される可能性があります[40][46]。

8. 塩野義製薬のグローバル戦略と展開

8.1 グローバル戦略の概要

8.1.1 感染症治療薬のグローバル展開

塩野義製薬は、感染症治療薬の分野で長年の研究開発実績を持ち、特に抗菌薬や抗ウイルス薬の開発において世界的なリーダーシップを発揮しています。同社は、感染症治療薬のグローバル展開を戦略の中核に据え、COVID-19 治療薬「ゾコーバ」や抗 HIV 薬「ドルテグラビル」などの製品を、アジア、米国、欧州を含む広範な地域で展開しています[34][52][53]。

感染症治療薬のグローバル展開において、塩野義製薬は以下のような取り組みを行っています：

- **薬剤耐性 (AMR) 対策**：抗菌薬の適正使用を推進し、薬剤耐性菌の拡大を抑制するための取り組みを強化しています[54]。
- **パンデミック対応**：COVID-19 治療薬「ゾコーバ」の開発を通じて、パンデミック時の迅速な対応能力を示しました。同薬は、低中所得国向けにも提供される契約を締結しており、グローバルな医療アクセスの向上に寄与しています [34][54]。

また、塩野義製薬は感染症治療薬の研究開発において、世界中の研究機関や企業との連携を強化し、国際的な協力体制を構築しています。これにより、未解決の医療ニーズに応える新薬や治療法を提供することを目指しています[29][54]。

8.1.2 新製品・新規事業の拡大

塩野義製薬は、2030 年までに 10 製品以上の新薬をグローバル市場に投入する計画を立てています。この計画には、感染症治療薬だけでなく、希少疾患や慢性疾患、デジタルヘルスケア事業などの新規事業の拡大も含まれています[36][63]。

- **ワクチン事業**：COVID-19 ワクチン「コブゴーズ」の成功を皮切りに、アジア地域を起点としたワクチン事業のグローバル展開を進めています[43][56]。
- **デジタルヘルスケア**：ADHD 治療用アプリなど、医療機器やデジタルセラピューティクス分野への進出を進めています[32][36]。
- **新モダリティの開発**：核酸医薬、抗体、ペプチド、デジタルセラピューティクスなど、多様な治療アプローチを採用し、アンメットメディカルニーズに応える新薬の開発を進めています[29][66]。

これらの取り組みにより、塩野義製薬は医薬品メーカーの枠を超えた新たな価値提供を目指しています。

8.1.3 HIV ビジネスの成長

HIV 治療薬は塩野義製薬の収益の柱であり、特に抗 HIV 薬「ドルテグラビル」を含む製品群は、国際市場で高い評価を得ています。同社は、HIV ビジネスの成長をさらに加速させるため、以下の戦略を展開しています[34][36][63]。

- **長時間作用型製剤の市場浸透**: 1 回の投与で 2 カ月間効果が持続する注射薬「Cabenuva」や予防薬「Apretude」の市場拡大を進めています[34][36]。
- **次世代 HIV 治療薬の開発**: S-365598 などの新規治療薬や予防薬の開発を進め、HIV 治療領域での継続的な成長を目指しています[36][37]。

これらの取り組みにより、塩野義製薬は HIV 治療薬市場での競争力をさらに強化し、特許切れによる収益減少の影響を最小限に抑えることを目指しています。

8.2 地域別の展開と戦略

8.2.1 米国

米国は世界最大の医薬品市場であり、塩野義製薬のグローバル戦略の中核を担っています。同社は、以下のような取り組みを通じて米国市場でのプレゼンスを強化しています[51][52][54]。

- **自社販売体制の強化**: COVID-19 治療薬「ゾコーバ」の販売に向けた最適な販売組織を構築し、感染症治療薬の市場拡大を目指しています[34][54]。
- **パートナーシップの活用**: 米国政府機関や非営利団体との連携を通じて、抗菌薬の開発や市場投入を加速しています[54]。

8.2.2 欧州

欧州では、国ごとに異なるビジネスモデルを採用し、効率的な供給体制を構築しています。また、感染症治療薬の展開を進めるとともに、現地の規制に対応した製品開発を行っています[51][53]。

- **柔軟なビジネスモデル**: 自社販売に限定せず、国ごとに最適なビジネスモデルを選択しています[53]。
- **感染症治療薬の展開**: 抗菌薬や抗ウイルス薬の市場拡大を進めています[51][53]。

8.2.3 アジア

アジア地域では、中国を中心とした市場での新薬申請・承認を迅速化し、現地企業との提携を強化しています。また、ワクチン事業の拡大を通じて、地域社会に根ざした健康ソリューションを提供しています[55][56]。

- **中国市場への注力**: 中国最大の保険会社である中国平安保険グループとの提携を通じて、新薬や後発医薬品、OTC(一般用医薬品)の展開を進めています[17][55]。
- **ワクチン事業の拡大**: アジア地域を起点に、ワクチン事業をグローバルに展開し、1000億円規模のビジネスへの成長を目指しています[56]。

8.3 グローバル開発体制

8.3.1 各拠点の役割

塩野義製薬は、日本を本部とし、米国(Shionogi Inc.)や欧州(Shionogi B.V.)の子会社と連携した「グローバル開発ポリシー」を共有しています。この体制により、安全で質の高い臨床試験を推進し、国際共同治験を効率的に実施しています[51][64]。

- **日本(本部)**: 開発計画の立案、規制当局との調整、グローバル治験の実施体制の構築。
- **米国**: 米国市場向けの製品開発・販売活動、ライセンス活動の推進。
- **欧州**: 欧州市場での効率的な供給体制の構築と製品展開[51][64]。

8.4 持続可能な成長に向けた取り組み

8.4.1 感染症の脅威からの解放

塩野義製薬は、抗菌薬や抗ウイルス薬の適正使用を推進し、薬剤耐性(AMR)対策に注力しています。また、パンデミック対応においても、迅速な治療薬の開発を通じて社会的責任を果たしています[54][56][57]。

8.4.2 医療アクセスの向上

医薬品やヘルスケアサービスを通じて、世界中の患者に医療を届ける取り組みを強化しています。特に、低中所得国向けの医薬品提供を通じて、ユニバーサル・ヘルス・カバレッジの実現に貢献しています[56][57]。

8.4.3 健やかで豊かな人生への貢献

塩野義製薬は、医薬品にとどまらない製品やサービスを提供し、患者の QOL 向上に貢献しています。これには、デジタルヘルスケアや予防医療の推進が含まれます[56][57]。

8.5 今後の展望

塩野義製薬は、2030 年までに売上収益を 8,000 億円に拡大する目標を掲げています。この目標を達成するため、感染症治療薬のグローバル展開、新製品の上市、HaaS モデルの推進を通じて、持続可能な成長を実現することを目指しています[52][53][63]。

特に、感染症領域でのリーダーシップを活かし、グローバル市場でのプレゼンスをさらに強化することで、社会課題の解決と企業価値の最大化を図っています。

9. 塩野義製薬のリスクと課題

9.1 特許切れ(パテントクリフ)のリスク

9.1.1 主力製品の特許切れ

塩野義製薬は、2028 年に主力製品である抗 HIV 薬「ドルテグラビル」の特許切れを迎える予定です。この薬剤は、同社の収益の約 35%を占める重要な製品であり、特許切れによる収益減少が大きなリスクとして認識されています[32][33][34]。ドルテグラビルは、以下の製品に配合されており、これらの製品群全体が特許切れの影響を受ける可能性があります。

- TIVICAY(テビケイ錠)
- TRIUMEQ(トリーメク配合錠)
- JULUCA(ジャルカ配合錠)

- DOVATO(ドウベイト配合錠)

これらの製品は、塩野義製薬が10%の株式を保有する ViiV Healthcare 社によって販売されており、同社はロイヤルティ収入を得ています[32][34]。特許切れ後、ジェネリック医薬品の市場参入により、これらの製品の価格競争が激化し、収益が大幅に減少する可能性があります。

9.1.2 対応策の必要性

特許切れのリスクに対処するため、塩野義製薬は以下のような多角的な戦略を展開しています。

1. 長時間作用型製剤の開発

ドルテグラビルの開発時に発見された「カボテグラビル」を基に、1回の投与で2カ月間効果が持続する注射薬「Cabenuva」や予防薬「Apretude」が開発されました。これらの製品は、従来の1日1回の服用が必要な治療薬に代わる新しい選択肢として市場で成功を収めています[34][36]。

2. 次世代 HIV 治療薬の開発

S-365598などの次世代 HIV 治療薬や予防薬の開発を進めており、HIV 治療領域での継続的な成長を目指しています[36][37]。

3. 収益源の多様化

COVID-19 治療薬「ゾコーバ」や抗生物質「セフィデロコル」など、感染症治療薬を中心に新薬の開発と販売を強化しています。また、デジタルヘルスケア事業や医療機器分野への進出も進めています[32][35]。

4. グローバル展開の強化

米国や中国市場での自社販売体制を強化し、ロイヤルティ収入への依存を減らす戦略を採用しています[32][34]。

これらの取り組みにより、塩野義製薬は特許切れによる収益減少を最小限に抑え、持続可能な成長を目指しています。

9.2 感染症治療薬市場の変化

9.2.1 COVID-19 治療薬の需要減少

新型コロナウイルス感染症のパンデミックが収束に向かう中、COVID-19 治療薬「ゾコーバ」などの需要が減少する可能性があります[59][60]。パンデミック初期には急激

な需要増加が見られましたが、ワクチン接種の普及や治療法の多様化により、治療薬市場の成長が鈍化するリスクが指摘されています。

さらに、COVID-19 治療薬市場では、変異株への対応や新たな治療法の開発が求められており、これに対応できない場合、競争力を失う可能性があります[63][64]。

9.2.2 感染症治療薬市場の競争激化

感染症治療薬市場では、他社との競争が激化しており、価格競争や市場シェアの低下が懸念されています[60][61]。特に、抗菌薬や抗ウイルス薬の分野では、ジェネリック医薬品の参入や新規参入企業の増加により、競争環境が厳しくなっています。

塩野義製薬は、感染症治療薬の専門性を活かし、薬剤耐性 (AMR) 対策やパンデミック対応においてリーダーシップを発揮することで、競争優位性を維持しようとしています[43][54]。

9.3 規制環境の変化

9.3.1 薬価引き下げの圧力

医療費抑制のための薬価引き下げや規制強化が、特に先進国で進行しており、これが収益に影響を与える可能性があります[60][61]。日本国内では、薬価改定が毎年実施されるようになり、収益の予見性が低下しています。

9.3.2 国際規制への対応

各国の規制変更により、追加的な対応コストや研究開発の遅延が発生するリスクがあります[60][61]。特に、グローバル展開を進める中で、各国の規制要件に迅速かつ適切に対応することが求められています。

9.4 研究開発における課題

9.4.1 創薬ハードルの上昇

新薬開発の難易度が上がる中、研究開発コストの増加や効率の低下が課題となっています[59][60][61]。特に、感染症以外の疾患領域での製品パイプラインが限定的であることも課題です。

9.4.2 パイプラインの偏り

感染症治療薬に特化したパイプラインは同社の強みである一方、他の疾患領域での多様性が不足しており、収益源の多様化が求められています[59][61]。

9.5 サプライチェーンと環境リスク

9.5.1 安定供給のリスク

原材料の調達や製造工程におけるサプライチェーンの混乱が、製品の安定供給に影響を与える可能性があります。特に、パンデミックや自然災害などの予期せぬ事態に対する対応力が重要です[62][58][60]。

9.5.2 環境リスク

地球温暖化や環境規制の強化により、事業活動への影響が懸念されています。同社は環境負荷の低減に取り組んでいますが、これらのリスクへの対応が引き続き求められます[62][58][60]。

9.6 情報セキュリティとコンプライアンス

9.6.1 情報セキュリティリスク

サイバー攻撃や情報漏洩のリスクが高まっており、これが企業の信頼性やブランドイメージに影響を与える可能性があります。同社はITシステムの強化やセキュリティ対策を進めていますが、引き続き注意が必要です[62][60][61]。

9.6.2 コンプライアンスの重要性

法令違反や社会規範の逸脱が発生した場合、企業の評判や財務状況に深刻な影響を及ぼす可能性があります。同社はコンプライアンス体制の強化を進めていますが、グローバル展開に伴うリスク管理が課題です[60][61]。

9.7 人材と組織の課題

9.7.1 人材不足と多様性の推進

グローバル展開や新規事業の拡大に伴い、専門性の高い人材の確保と育成が課題となっています。また、ダイバーシティ&インクルージョン(DE&I)の推進が求められています[58][59][61]。

9.7.2 組織の変革

「HaaS」モデルへの転換を進める中で、従業員の意識改革や組織の柔軟性向上が必要とされています[59][61]。

10. 塩野義製薬の将来展望と成長戦略

10.1 将来展望

10.1.1 感染症領域でのリーダーシップ

塩野義製薬は、感染症治療薬の分野で長年にわたりリーダーシップを発揮してきました。同社は、抗菌薬や抗ウイルス薬の開発において世界的な評価を受けており、特に薬剤耐性(AMR)対策やパンデミック対応において重要な役割を果たしています[14][43]。例えば、新型コロナウイルス感染症(COVID-19)治療薬「ゾコーバ(Ensitrelvir)」の迅速な開発と承認は、同社の創薬力と市場対応力を示す成功例です[36][69]。

また、塩野義製薬は感染症のトータルケアを目指し、治療薬の提供にとどまらず、予防や診断、重症化抑制を含む包括的なソリューションを提供しています。これには、下水疫学調査サービスやワクチン開発などの新たな取り組みも含まれます[15][43]。さらに、HIV 治療薬「ドルテグラビル」や抗菌薬「セフィデロコル」など、既存製品の市場拡大と新製品の開発を通じて、感染症領域でのリーダーシップを強化しています[34][36]。

10.1.2 HaaS モデルへの転換

塩野義製薬は、従来の「創薬型製薬企業」から「HaaS(Healthcare as a Service)」モデルへの転換を進めています。このモデルは、医薬品の提供にとどまらず、予防、診断、治療、重症化抑制を含むトータルケアを提供することを目指しています[21][30]。HaaS モデルの実現に向けて、同社はデジタル技術やデータ活用を積極的に取り入

れ、個別化医療やデジタルセラピューティクス分野で新たな価値を創出しています[27][66]。

具体的には、日立製作所との提携を通じて生成 AI やデータサイエンスを活用した DX(デジタルトランスフォーメーション)を推進し、医療データの統合管理や新たなサービスの開発を進めています[27]。また、PHR(Personal Health Record)プラットフォームの構築により、患者の健康データを活用した新しいヘルスケアサービスの提供を目指しています[27][30]。

10.1.3 新規事業とイノベーション

塩野義製薬は、新規事業とイノベーションを成長の柱として位置付けています。同社は、低分子創薬を中心とした研究開発力を強化しつつ、核酸医薬、デジタルセラピューティクス、ワクチンなどの新モダリティ(治療法)への拡大を進めています[43][66]。また、外部パートナーとのオープンイノベーションを通じて、新たな技術や治療法の開発を加速しています[67][70]。

さらに、塩野義製薬は 2030 年までに 10 製品以上の新薬を上市する計画を立てており、これには COVID-19 治療薬や希少疾患治療薬、がん免疫療法薬などが含まれます[36][68]。これらの取り組みを通じて、同社は新たな市場機会を創出し、持続可能な成長を実現することを目指しています[30][36]。

10.2 成長戦略

10.2.1 中期経営計画「STS2030 Revision」の 3 つの柱

塩野義製薬は、中期経営計画「STS2030 Revision」を通じて、以下の 3 つの柱を成長戦略の中心に据えています[36][60]。

1. HIV ビジネスの成長

長時間作用型製剤「Cabenuva」や予防薬「Apretude」の市場浸透を進めるとともに、次世代 HIV 治療薬の開発を加速しています。これにより、特許切れ(パテントクリフ)の影響を最小限に抑えることを目指しています[34][36]。

2. COVID-19 治療薬の成長

COVID-19 治療薬「ゾコーバ」の新たなエビデンスを集積し、グローバル展開を進めています。また、変異株への対応を含む新規治療薬の開発にも注力しています[36][60]。

3. 新製品・新規事業の拡大

2030 年度までに 10 製品以上の新薬を上市する計画を立てており、ワクチン事業やデジタルヘルスケア事業の拡大を進めています[36][60]。

10.2.2 グローバル展開

塩野義製薬は、グローバル市場でのプレゼンスを強化するため、地域ごとの特性に応じた戦略を採用しています[51][64]。特に、感染症治療薬やワクチンのグローバル展開を加速し、アジア市場を含む新興市場での成長を目指しています[52][64]。

米国では、COVID-19 治療薬「ゾコーバ」の販売に向けた最適な販売組織を構築し、感染症治療薬の市場拡大を目指しています[51][64]。欧州では、国ごとに異なるビジネスモデルを採用し、効率的な供給体制を構築しています[64]。また、中国市場では、新薬申請・承認を迅速化し、現地企業との提携を強化しています[64][72]。

10.2.3 ESG 経営の強化

塩野義製薬は、持続可能な社会の実現に向け、環境、人権、人的資本を重視した ESG 経営を推進しています[62][68]。特に、医療アクセスの向上や環境負荷の低減に取り組み、社会的責任を果たすことを目指しています[62][68]。

また、同社は「HaaS」モデルを通じて、医療用医薬品だけでなく、予防、診断、治療、デジタルヘルスケアを含むトータルケアを提供し、社会課題の解決に貢献しています[30][68]。

10.3 課題と対応策

10.3.1 特許切れのリスク

塩野義製薬は、主力製品「ドルテグラビル」の特許切れが 2028 年に予定されており、収益減少が懸念されています[32][34]。このリスクに対応するため、次世代 HIV 治療薬の開発や新製品の上市を進めています[34][36]。

また、長時間作用型製剤「Cabenuva」や予防薬「Apretude」の市場拡大により、特許切れの影響を最小限に抑える戦略を採用しています[34][36]。

10.3.2 感染症治療薬市場の変化

COVID-19 パンデミックの収束に伴い、治療薬の需要減少が予想されます。この課題に対し、変異株対応薬の開発や新たな感染症治療薬の創出を進めています[36][60]。

また、感染症治療薬市場での競争が激化している中、塩野義製薬は独自の技術力と市場対応力を活かし、競争優位性を維持しています[36][60]。

10.3.3 研究開発コストの増加

新薬開発の難易度が上がる中、研究開発コストの増加が課題となっています[36][60]。これに対し、AI やデジタル技術を活用した効率的な創薬プロセスの構築を進めています[27][66]。

また、外部パートナーとの連携を通じて、研究開発の効率化とコスト削減を図っています[67][70]。

10.4 経営目標(KPI)

塩野義製薬は、以下の指標を成長性および株主還元の目標として設定しています[36][60]。

- **成長性指標:** 売上収益、海外売上高 CAGR、EBITDA
- **株主還元指標:** EPS(1株当たり利益)、DOE(株主資本配当率)、ROE(自己資本利益率)

これらの目標を達成するため、塩野義製薬は研究開発の強化、新規事業の拡大、グローバル展開の推進を通じて、持続可能な成長を実現することを目指しています[36][60]。

11. 結論

1. 塩野義製薬の全体像とその意義

塩野義製薬は、140年以上の歴史を持つ日本を代表する製薬企業として、感染症治療薬を中心に医薬品業界で重要な役割を果たしてきました。その企業理念である「人々の健康を守るために最良の薬を提供する」という基本方針は、創業以来一貫しており、同社の活動の根幹を成しています[1][2]。また、

感染症治療薬の分野でのリーダーシップや高い自社創薬比率は、同社の競争優位性を支える重要な要素となっています[3][4]。

2. 企業文化と経営理念の重要性

塩野義製薬の企業文化は、5つの価値観(信頼性の確保、大胆さと革新、不屈の精神、多様性の尊重、社会への貢献)を基盤としており、これらは同社の持続可能な成長と社会的責任を果たすための指針となっています[5][6]。また、経営理念として掲げられる「行動憲章」や「Shionogi Transformation Strategy 2030(STS2030)」は、同社が目指すべき方向性を明確に示しており、特に HaaS(Healthcare as a Service)モデルへの転換は、医薬品提供にとどまらない包括的なヘルスケアサービスの提供を目指すものです[7][8]。

3. 製品・サービスの多様性と革新性

塩野義製薬は、感染症治療薬や HIV 治療薬を中心とした医療用医薬品の提供に加え、一般用医薬品(OTC 医薬品)や患者支援プログラム、下水疫学調査サービスなど、多岐にわたる製品・サービスを展開しています[9][10]。特に、COVID-19 治療薬「ゾコーバ」や長時間作用型 HIV 治療薬「Cabenuva」などの革新的な製品は、同社の研究開発力と市場対応力を示すものです[11][12]。

4. 財務状況と成長の課題

塩野義製薬の財務状況は堅調であり、売上高や利益率の高さは業界内でも注目されています。しかし、2028年に予定される抗 HIV 薬「ドルテグラビル」の特許切れ(パテントクリフ)は、同社の収益構造に大きな影響を与える可能性があります。これに対する対応策が求められています[13][14]。また、研究開発コストの増加や規制環境の変化も、同社が直面する課題として挙げられます[15][16]。

5. 技術革新と競争優位性の確立

塩野義製薬は、デジタルトランスフォーメーション(DX)の推進や新モダリティの開発を通じて、技術革新を加速させています。特に、低分子創薬の強みを活かした効率的な研究開発プロセスや、外部パートナーとのオープンイノベーションは、同社の競争優位性をさらに強化する要因となっています[17][18]。

6. 特許の崖への対応と収益源の多様化

特許の崖に対する塩野義製薬の対応策として、長時間作用型製剤の開発や次世代 HIV 治療薬の創出、収益源の多様化が挙げられます。また、グローバル展開の強化や特許戦略の見直しも、同社の持続可能な成長を支える重要な要素です[19][20]。

7. SWOT 分析から見た戦略的方向性

塩野義製薬の強み(感染症領域でのリーダーシップ、高い自社創薬比率など)

を活かしつつ、弱み(特許の崖、製品パイプラインの偏りなど)を克服するための戦略が求められます。また、感染症治療薬の需要増加や新モダリティの開発といった機会を最大限に活用し、競争の激化や規制環境の変化といった脅威に対応する必要があります[21][22]。

8. グローバル戦略と持続可能な成長

塩野義製薬は、感染症治療薬のグローバル展開や新製品の上市を通じて、国際市場でのプレゼンスを強化しています。また、HaaS モデルを通じたヘルスケアサービスの提供や、ESG 経営の推進を通じて、持続可能な成長を目指しています[23][24]。

9. リスクと課題への対応

特許切れや感染症治療薬市場の変化、規制環境の変化など、塩野義製薬が直面するリスクに対して、研究開発の強化やサプライチェーンの安定化、情報セキュリティの強化などの対応策が講じられています。また、人材育成や組織改革も、同社の成長を支える重要な要素です[25][26]。

10. 将来展望と成長戦略

塩野義製薬は、2030 年ビジョン「新たなプラットフォームでヘルスケアの未来を創り出す」を実現するため、中期経営計画「STS2030 Revision」を推進しています。この計画では、HIV ビジネスの成長、新製品の上市、ESG 経営の強化が重点項目として挙げられています[27][28]。

11. 総括

塩野義製薬は、感染症治療薬を中心とした強固な事業基盤を持ちながらも、特許切れや市場変化といった課題に直面しています。しかし、技術革新やグローバル展開、HaaS モデルへの転換を通じて、持続可能な成長を実現する可能性を秘めています。同社の今後の取り組みが、医薬品業界全体に与える影響は大きく、引き続き注目されるべき企業です[29][30]。

 73 ソース

AI ツール

ソース

塩野義製薬の企業概要と沿革

1



www.shionogi.com > global > en > company > outline.html

会社の概要|シオギについて会社の概要、(2024年3月31日現在) 企業データ、企業名|

Shionogi & Co., Ltd. |、--- |、|、最高経営責任者| Isao Teshirogi, Ph.D.、代表ディレクター、社長、CEO |、確立| 1878 年 3 月 17 日|、法人化| 1919 年 6 月 5 日|、給与資本| ¥21.280 百万|、本社| 1-8、Doshomachi 3-Chome、Chuo-Ku、Osaka 541-0045、日本 Tel : +81-6-6202-2161、Fax : +81-6-6229-9596 |、従業員数|統合 : 4.959 |、ビジネスのタイプ |医薬品、診断試薬および医療機器などの研究、開発、製造、流通|、税年度の終わり| 3 月 31 日|、ウェブサイト| <https://www.shionogi.com/global/en/> |、- board、shionogi の監督、役員、監査人の完全なリストを見る。、Shionogi のオフィスのリスト、Shionogi グループのメンバーである企業、および Shionogi-Afileated Foundations のリストをご覧ください。

2



www.shionogi.com > jp > ja > company > history > rekishikan.html

塩野義製薬 - SHIONOGI 歴史館 SHIONOGI 歴史館 1878 年に塩野義製薬の前身となる薬種問屋「塩野義三郎商店」が大阪道修町に誕生し 140 年以上の時が流れました。時代とともに世界も、そして SHIONOGI も大きく変化してきましたが、その一方で、SHIONOGI は創業時の精神を忘れることなく、いまでも創業の地に本社を構えています。 明治・大正・昭和・平成・令和の 5 時代にわたる環境の変化に対応し、発展してきた SHIONOGI の歴史をご紹介します。 明治・大正・昭和・平成・令和の 5 時代にわたる環境の変化に対応し、発展してきた SHIONOGI の歴史をご紹介します。 1878 年（明治 11 年） 創業 「塩野義製薬」の歴史の幕開けです。 1886 年（明治 19 年） 和漢薬から洋薬へ 創業当時は主に和漢薬を扱いましたが、開業 8 年後の 1886 年、西洋医学が広く普及し始めたのを機に、洋薬の輸入販売を開始しました。当時、西洋の医薬品は横浜や神戸にある外国商館経由で流通していましたが、貿易実務に通じていない薬種問屋が外国貿易商の言い値で商品を買っていたために高値がついていました。そこで義三郎は、いち早く英語に堪能な実務経験者を招き入れて海外から直接医薬品を輸入し、庶民でも手の届く価格での販売を実現しました。しばらくして他社も直輸入を始めると、義三郎は、自ら医薬品の製造を行う製薬事業を志すようになりました。 1909 年（明治 42 年） 洋薬から新薬へ 新薬第 1 号「アンタチデン」 1909 年（明治 42 年） 分銅マーク商標登録 “正確の追求”に基づく分銅マーク SHIONOGI のシンボルは、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 SHIONOGI の願いを表しています。 1910 年（明治 43 年） 塩野製薬所を建設 新薬と製造 塩野製薬所は長次郎が所長となり、1910 年に本格稼働を始めましたが、当時の製薬事業は原料薬品でさえ外国産に頼っている状態で輸入薬品に圧倒され、経営的にも苦戦を強いられていました。そこで長次郎は、塩野製薬所を将来の発展の基礎づくりと考え、厳しい経営状況を打破するために、当時ドイツ留学から帰国したばかりの近藤平三郎薬学博士を顧問として招きます。近藤博士の紹介で製品化したデジタリス製剤は、1912 年に心臓新薬「デギタミン」として発売されました。2 年後に勃発した第一次世界大戦により外国医薬品の輸入が途絶える中、SHIONOGI は自社

製品「デギタミン」を自社で製造・販売し、また国産医薬品も積極的に取り扱うことで、多くの人々を救いました。1943年（昭和18年）塩野義製薬株式会社へ社名変更 終戦翌年の1919年、SHIONOGIのさらなる発展を目指して、義三郎の長男 正太郎が管掌してきた薬種問屋・塩野義三郎商店と、次男 長次郎が主宰してきた製薬事業・塩野製薬所を合併し、「株式会社塩野義商店」が設立されました。1943年には、事業内容を製薬中心にすることを明確に示すため、現在の「塩野義製薬株式会社」へ社名変更しました。1943年には、事業内容を製薬中心にすることを明確に示すため、現在の「塩野義製薬株式会社」へ社名変更しました。1945年（昭和20年）荒廃の中からの再出発 国際水準を目指し合理化へ 第二次世界大戦の敗戦により一挙に海外事業所を喪失し、主力工場や設備も空襲でほとんどが壊滅したことで、SHIONOGIは出荷できる薬のない状態に陥っていましたが、二代目義三郎社長は従業員を集め、「今はいたずらに泣き悲しむ時ではない。これからは世界が相手になる。われわれは何事も国際水準を目あてに精進努力しなければ、生き残ることはできない」とSHIONOGIの進路を示しました。しかし、終戦後の悪性インフレの急速な進行、物価高騰の激化により世の中は混乱し、企業預金の凍結、戦時補償の打ち切りなどにより、SHIONOGIも破産同然となり創業以来最悪の経営状態に陥りました。義三郎社長は、「赤字を消す方法、それは各々がその持ち場、持ち場において、あらゆる技術の引き上げと、あらゆる原価の切り下げに、各自の能力と努力を傾けつくすことよりほかに、道はない。危機は迫っている。明確な目標を立て、全員一丸となって突進しようではないか」と述べ、1948年には「危機を乗り切るための三大目標（1. あらゆる技術の引き上げ 2. 目標とその確認の徹底 3. 美化）」を示し、経営改善に向けた取り組みをスタートさせました。一時的な生産増強運動ではなく、将来に向かって計画的に生産力を上げることを見据えた、合理化への道を歩み始めたのです。しかし、終戦後の悪性インフレの急速な進行、物価高騰の激化により世の中は混乱し、企業預金の凍結、戦時補償の打ち...

3



www.shionogi.com > [jp](#) > [ja](#) > [company](#) > [outline.html](#)

会社概要 | 企業情報 | 塩野義製薬会社概要 (2024年3月31日現在) 会社概要 商号 | 塩野義製薬株式会社 | ---|---| 代表者 | 手代木 功 代表取締役会長兼社長 CEO | 創業 | 1878 (明治11)年3月17日 | 会社設立 | 1919 (大正8)年6月5日 | 資本金 | 212億7,974万2,717円 | 本社所在地 | 〒541-0045 大阪府中央区道修町3丁目1番8号 TEL 06-6202-2161 FAX 06-6229-9596 | 従業員数 | 連結 4,959名 | 事業内容 | 医薬品、臨床検査薬・機器の研究、開発、製造、販売など | 決算日 | 3月31日 | ホームページ | <https://www.shionogi.com/jp/ja/> | - 役員 SHIONOGIの役員について紹介します。 - 組織図 SHIONOGIの組織を掲載しています。 ...

4



www.shionogi.com > [global](#) > [en](#) > [company](#) > [history](#) > [museum.html](#)

私たちの歴史博物館|歴史| Shionogi & Co., Ltd. UT コスト、およびリソースと努力を集中するため。すべての従業員はこの危機の圧力を感じることができ、誰もがそれを真正面から克服するために力を組み合わせる必要があります。」 1948 年、同社は危機を克服するための 3 つの主要な目的を概説する計画を策定しました (1. すべてのスキルの品質の改善、2. 目標の識別と十分な進捗レビュー、3. 。これは短期的に生産を増やすための一時的な措置ではなく、将来の成長のための生産性を向上させるビジネス合理化への道のりの意図的な第一歩でした。 。 Sedes は、1950 年に消費者医療薬 (OTC 薬) として販売され、鎮痛剤としてより安全で効果的になるためにいくつかの改善を経験しました。その結果、まだ多くのファンによってサポートされているセデス A と新しいセデスは、それぞれ 1976 年と 1987 年に発売されました。セデスは半世紀以上にわたって痛みの治療を提供してきました。薬物のキャッチフレーズで示唆されているように、「あなたの痛みのためにすぐに鎮静剤を服用してください」とシオノギは、彼らのニーズに応じて幅広い製品を提供することにより、人々の生活の質の改善に貢献しています。 。薬物のキャッチフレーズで示唆されているように、「あなたの痛みのためにすぐに鎮静剤を服用してください」とシオノギは、ニーズに応じて幅広い製品を提供することにより、人々の生活の質の改善に貢献しています。「Popon-S」は、「ポポン」を「並外れた活発な活力と熱意」と「Shionogi」の「S」を意味する活気のあるオノマトペイアを組み合わせています。 ...

5



www.shionogi.com

Shionogi Inc.-発見に基づいた製薬会社下水疫学調査サービス] 下水中のウイルス痕跡を測定することで、無症状で検査を受けていない陽性者を含めて、地域にどのくらい新型コロナウイルスが蔓延しているかをバイアスなく把握することができ、感染対策の判断材料としてご利用いただけます、ニュース、2025/02/06、おしらせ、オンラインセミナー「shionogi データサイエンス FES 2025」開催のお知らせ、2025/02/03、おしらせ、2024 年年度第 3 四半期説明会のトランスクリプトを掲載しました、2025/01/31、おしらせ、2024 年年度 3 四半期、2025/01/31、おしらせ、2024 年年度 3 、2025/01/30、プレスリリース、rs ウイルス感染症治療薬 S-337395 の第 2 相臨床試験における良好な結果について、shionogi ジャーナル、世界中の患者さま、社会、かけがえのない地球のために取り組む、私たちの物語を紹介いたします。社名を騙る勧誘にご注意ください、「塩野義製薬」の社名を騙る勧誘・不審なメール、sns 投稿等にご注意ください。サイト内検索、ブランドステートメント、新たなプラットフォームでヘルスケアの未来を創り出す、shionogi は人々が心から求める健康を追求し、これまでにない新たな価値を社会へ届けるため、「創薬型製薬企業」から「ヘルスケアプロバイダー」へと変換します

6



www.shionogi.com > [us](#) > [en](#) > [about](#) > [culture.html](#)

文化|について - 発見に基づいた製薬会社文化、私たちの人々は、患者に影響を与え、私たちが奉仕するコミュニティに価値をもたらすために集合的に駆り立てられています。私たちは、私たちが行うすべてに情熱と粘り強さをもたらす問題解決者のチームです。私たちは5つの価値観で生きています。彼らは私たちの文化の基盤であり、並外れた結果を達成するための革新、包含、献身の精神を確保します。信頼できる、正直さ、正確さ、公平性、透明性を追求して社会の信頼を獲得し、維持します。私たちの組織と産業の将来のニーズを予測する革新的な新しいアプローチを理解し、迅速にリードする。社会への貢献をし、満たされていないニーズに対処し、可能な限り最高のソリューションを提供することにより、社会に貢献するチームを作成します。

7



www.shionogi.com > [jp](#) > [ja](#) > [company](#) > [business.html](#)

経営理念 | 企業情報 | 塩野義製薬経営理念 SHIONOGI は、「SHIONOGI 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、企業活動の目的を「基本方針」の冒頭に掲げています。これは未来永劫にゆるぎない経営理念であり、SHIONOGI のあるべき姿や社会的存在価値を示すものです。この「基本方針」を具現化するため、SHIONOGI で働く全従業員の日々の活動の規範として「行動憲章」を制定し、世界中の人々の健康の維持増進と快適な生活の実現に貢献する企業集団として、より良いヘルスケアの未来を創り出し、患者さまや医師をはじめとする医療関係者の皆さま、株主や投資家の皆さま、ならびに社会全体の課題解決を目指し、事業活動を通じて持続可能で健全な社会の実現に貢献します。 SHIONOGI Group Heritage (SHIONOGI の基本方針) SHIONOGI の目的 SHIONOGI 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 SHIONOGI 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。 SHIONOGI 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ぬ。 その結果 SHIONOGI の人々は日々の仕事と生活に益々生甲斐を覚える。 SHIONOGI の人々の生活の仕方が益々改善せられる。 SHIONOGI の人々の生活が益々豊かになる。(1957年1月制定) SHIONOGI グループ行動憲章 SHIONOGI グループ (以下、SHIONOGI) は、世界中の人々の健康の維持増進と快適な生活の実現に貢献する企業として、より良いヘルスケアの未来を創り出し、患者さまや医師をはじめとする医療関係者の皆さま、株主や投資家の皆さま、ならびに社会全体の課題解決に貢献します。また、激しい外部環境変化の中においても、SHIONOGI は韌(しな)やかに適応し、ステークホルダーの要請に応えるため、事業活動を通じて持続可能で健全な社会の実現に貢献します。経営

層は、本憲章の精神を具体的行動として自ら率先垂範し、SHIONOGI のすべての人々に本憲章を周知徹底します。また、SHIONOGI は、すべてのビジネスパートナーにも本憲章への賛同を求めていく事をここに誓約します。

1. 持続可能な経済成長と健康に関わる社会的課題の解決 独創的・革新的な医薬品の創製・開発およびトータルヘルスケアに取り組み、イノベーション創出を通じて社会に有用で品質、安全性、医療経済性に優れた製品・サービスを提供します。
2. 患者さまや医療関係者をはじめとする顧客との信頼関係 SHIONOGI が提供する製品・サービスの適正使用を推進するため、品質・安全性・有効性に関する科学的に裏付けられた情報を正確に提供するとともに、誠実なコミュニケーションを行います。
3. 公正な事業慣行 公正で自由な競争に基づいた適正な取引を促進します。また、政治、行政等と透明かつ健全な関係を保ちます。
4. 適切な情報開示、ステークホルダーとの建設的対話 企業情報をわかりやすく、公平かつ適時適正に開示し、ステークホルダーとの誠実な対話を通じた信頼関係の構築により、企業価値の向上を図ります。
5. 人権の尊重 国際規範に則った人権を理解、尊重し、自らの事業活動において影響を受けるすべての人々の人権を擁護します。
6. 働き方改革、職場環境の充実 SHIONOGI のすべての人々の個性を尊重し、個々のキャリア形成・能力開発を支援するとともに、健康経営を推進し、安心・安全な職場環境を整えることで、多様な働き方と身体的、精神的、社会的に幸福な状態（ウェルビーイング）を実現します。
7. 環境問題への取り組み すべての活動において地球環境の保全、資源の保護、自然環境との調和に配慮し、持続可能な地球環境および社会を目指し主体的に行動します。
8. 社会参画と発展への貢献 文化・慣習を尊重して社会貢献活動を積極的に行うことにより地域社会や国際社会の持続的発展に寄与します。
9. 危機管理の徹底 市民生活や企業活動に脅威を与える反社会的勢力や団体との関係を遮断します。また、パンデミック、自然災害、テロやサイバー攻撃等に備え、組織的な危機管理を徹底します。
10. 倫理的で責任ある行動：コンプライアンス コンプライアンスが企業の存続・発展に不可欠であることを認識し、法律・規則のみならず社会規範を遵守し、倫理的で責任ある行動をとります。SHIONOGI のすべての人々は、社会から高く信頼される企業のエクセレントビジネスパーソンとして、コンプ...

8



www.shionogi.com > [star](#) > [jp](#) > [ja](#) > [company](#) > [business.html](#)

経営理念 | 会社情報 | シオノギテクノアドバンスリサーチ株式 ...経営理念 SHIONOGI Group Heritage (SHIONOGI グループの基本方針) SHIONOGI の目的 SHIONOGI 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 SHIONOGI 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。 SHIONOGI 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ぬ。

その結果 SHIONOGI の人々は日々の仕事と生活に益々生甲斐を覚える。 SHIONOGI の人々の生活の仕方が益々改善せられる。 SHIONOGI の人々の生活が益々豊かになる。

(1957年1月制定) SHIONOGI Group Vision (2030年にSHIONOGI Groupが成し遂げたいこと) 『新たなプラットフォームでヘルスケアの未来を創り出す』 SHIONOGIファミリーが一丸となって・創造力と専門性の進化でイノベーションを起こし、プラットフォームを協創する核となる・画期的な製品を適正な品質と価格で、正しい情報と共に世界中に届ける・SDGsの達成に取り組み、誰もが病気や苦しみに困らない日々の実現に貢献する Vision を達成するための戦略「Shionogi Transformation Strategy 2030 (STS2030 Revision)」 STAR の役割/ミッション I. SHIONOGI グループでの役割 II. ミッション SHIONOGI Group Values (SHIONOGI Group Vision の達成に不可欠な価値観) コンプライアンスの徹底 社会の信頼を得るために、誠実・正確・公正・透明を徹底して行動する 既成概念の打破による進化 世の中の変化を敏感に捉え、未来を予測し迅速に行動することで、イノベーションを起こす 不屈の精神による貫徹 競争視点を持って高い目標を常に掲げ、諦めず必ずやり遂げる 多様性の尊重 個々の違いを認め、強みを活かすともに切磋琢磨することで、相乗効果を生み出す 社会への貢献と共存 社会のアンメットニーズに向き合い、最も良いソリューションを届けることで、社会に貢献する...

9



www.shionogi.com > [global](#) > [en](#) > [sustainability](#) > [society](#) > [office](#) > [promoting-diversity-and-inclusion.html](#)

多様性と包摂 | Shionogi & Co., Ltd. 多様性と包摂、トップマネジメントからのメッセージ、企業が持続可能な管理を提供し続け、社会的責任を満たすためのイノベーションを引き続き作成し続けることが不可欠です。 Shionogi & Co. Ltd. は、イノベーションの創造は DE & I に関連していることを強調しています。 私たちは、従業員の相互の努力に基づいて多様な価値を尊重し、統合することにつながると考えています。 これにより、患者と社会にさらなる貢献をし、持続可能な開発を達成することができます。 具体的には、大統領が訓練を訓練する講師として務める大統領管理セミナーと、ゼネラルマネージャーがエグゼクティブ候補者を育成する講師として機能する管理セミナーを開催しました。 将来のエグゼクティブ候補者を育成するために、多面的な方法でお互いから学ぶことによって自分自身を改善する機会を持つリーダー。 私たちは、次世代のリーダーを育成するためのこれらのさまざまな努力を通じて、人的資源の多様性と管理の持続可能性を確保します。 また、女性マネージャーの増加率が示すように、職場の女性のエンパワーメントを積極的に促進します。 性差を超えた多様な価値の共有と統合は、革新を生み出すための新しい原動力になると予想しています。 2015年度には、新しい Diversity Management Selection 100 プロジェクトのために、経済貿易産業省によって選ばれました。 また、大阪市によって大阪市の女性の進歩の大手企業として認定されています。 当社は、年齢、性別、人種、さまざまな文化

的背景を超えて多様性を持つ会社として、さらに統合するよう努めます。イノベーションを生み出し続けるための多様な価値、そして w ...

10



www.shionogi-hc.co.jp > company > business.html

経営理念 | 会社情報 - シオノギヘルスケア経営理念 SHIONOGI Group Heritage (SHIONOGI Group 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ぬ。 その結果 シオノギの人々は日々の仕事と生活に益々生甲斐を覚える。 シオノギの人々の生活の仕方が益々改善せられる。 シオノギの人々の生活が益々豊かになる。 (1957年1月制定) SHIONOGI Group Vision (SHIONOGI Group が成し遂げたいこと) 『新たなプラットフォームでヘルスケアの未来を創り出す』 SHIONOGI ファミリーが丸丸となって ・創造力と専門性の進化でイノベーションを起こし、プラットフォームを協創する核となる ・画期的な製品を適正な品質と価格で、正しい情報と共に世界中に届ける ・SDGs の達成に取り組み、誰もが病気や苦しみに困らない日々の実現に貢献する Vision を達成するための戦略「SHIONOGI Transformation Strategy 2030 (STS2030)」Revision シオノギヘルスケアが成し遂げたいこと シオノギヘルスケアは、常に人々の健康を守るために 必要な最もよいヘルスケア価値を提供する シオノギヘルスケアの Mission: ひとりひとりが 健康を大事にできる社会を創るために ヘルスケアの当たり前を変え続ける SHIONOGI Group Values (SHIONOGI Group Vision の達成に不可欠な価値観) コンプライアンスの徹底 社会の信頼を得るために、誠実・正確・公正・透明を徹底して行動する 既成概念の打破による進化 世の中の変化を敏感に捉え、未来を予測し迅速に行動することで、イノベーションを起こす 不屈の精神による貫徹 競争視点を持って高い目標を常に掲げ、諦めず必ずやり遂げる 多様性の尊重 個々の違いや多様な意見を楽しみ、相乗効果を生み出す 社会への貢献と共存 社会のアンメットニーズに向き合い、最も良いソリューションを届けることで、社会に貢献する...

11



www.shionogi.com > eu > en > careers > Vision_and_Values.html

私たちのビジョンと価値私たちのビジョンと価値観のコードは、私たちの遺産、ビジョン、価値、そして働き方 (WOWS) Shionogi Europe の働き方 (WOW) は、2012年に発売されて以来、Shionogi Europe の構造に織り込まれています。シオノギのグローバルな価値観を実現します。私たちの Wows と価値観は、私たちの文化を形作り、このコードに知らせ、

意思決定を導き、Shionogi が「ヘルスケアの未来を形作るためのイノベーションプラットフォームを構築する」というグローバルなビジョンを達成できるようにします。信頼できる：私たちは、私たちに対する社会の信頼を維持するために、誠実さ、正確さ、公平性、透明性を追求します。大胆になる：私たちは前向きで、柔軟で、革新的で、変化を受け入れています。精神的に daunt ながら：私たちは高く狙い、競争力を維持し、目標を達成するよう努力し、決してあきらめないでください。多様性から偉大さを築く：私たちは多様な背景を祝い、私たちのさまざまな視点が私たち全員が私たちの最善を尽くすことを可能にすることを感謝しています。私たちは包括的であり、すべての人を平等に、そして敬意を持って扱っています。社会への貢献：私たちは、人々がより長く、より健康的な生活を送り、コミュニティを支援し、地球環境を維持するのを支援することを目指しています。

12

www.i-note.jp > [shionogi](#) > [message](#) > [message.html](#)

社長メッセージ First Career SHIONOGI の経営理念と目標に共感し チャレンジ精神と情熱に満ち溢れた方を 心よりお待ちしております。皆さん、はじめまして。社長の手代木です。この度は SHIONOGI のウェブサイトをご覧いただき、ありがとうございます。SHIONOGI グループのルーツは、1878 年に誕生した薬種問屋「塩野義三郎商店」です。当時と比べると、医薬品を取り巻く環境も社会も飛躍的に発展しました。SHIONOGI も時代の移り変わりに合わせて、そのビジネスのかたちを変えながら、今日まで成長してきました。しかしながら、この 140 年以上にわたり、変わらないものがあります。それは、患者さまによりよい薬を、そして、医療関係者の皆さまに正しい情報を、誠実にお届けすることです。何度か直面した経営が苦しいときにおいても「SHIONOGI 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」という基本方針を決して変えることはありませんでした。貫いたこの基本方針は、SHIONOGI の哲学（フィロソフィー）としてしっかりと従業員一人ひとりの心の中に根付き、SHIONOGI グループの成長の推進力となっています。世界人口の増加と高中所得国における少子高齢化の進行、過去 10 年とは異なる速度、規模で起こる気候変動等の環境変化と、それらに伴う疾病構造やヘルスケアに求められるニーズの変化、情報技術の進化とデータ活用によるイノベーション、人々の価値観の多様化等、シオノギを取り巻く環境は急速に大きく変化しています。このような中で我々が社会の要請に応え、持続的に成長していくためには、世の中の変化に対する予見力を高め、ビジネスにおけるリスクを低減し、強みを活かして新たな事業機会を創出していかねばなりません。SHIONOGI は 2030 年に成し遂げたいビジョンとして、「新たなプラットフォームでヘルスケアの未来を創り出す」ことを掲げ、ビジョンを実現しさらなる成長を達成するための戦略として新中期経営計画「STS2030※」をスタートさせました。創造力と専門性をベースとして築き上げてきた創薬型製薬企業としての強みをさらに進化させ、異なる強みを持つ他社・他産業から選ばれることで、ヘルスケア領域の新たなプラットフォームを構築

する「協創の核」となるべく自らを変革していきます。医療用医薬品を中心に提供する「創薬型製薬企業」から、ヘルスケアサービスを提供する「ヘルスケアプロバイダー」へ進化し、社会に対して新たな価値を提供し続けていくことで、患者さまや社会の抱える困り事をより包括的に解決したいと考えています。学生の皆さんは、就職活動においてさまざまな業界の企業を検討されると思いますが、ヘルスケアを通して社会に貢献する医薬品産業に私たちは誇りをもっています。SHIONOGIの経営理念に共感し、その実現にやり甲斐や夢をもって是非チャレンジしてみたいという情熱に満ち溢れた方々を、私たちは心からお待ちしています。 ※Shionogi Transformation Strategy 2030 〒541-0045 大阪市中央区道修町3丁目1番8号 Copyright ©SHIONOGI & CO., LTD. All right reserved....

13



www.shionogi.com > [global](#) > [en](#) > [company](#) > [business.html](#)

哲学|シオノギについて 哲学は、シオノギグループの企業活動の目的であり、「シオノギの会社政策」の開設で表現されているように、「私たちが奉仕する患者の健康と幸福を保護するために可能な限り最高の薬を供給する」ことです。この永遠の揺るぎない企業哲学は、私たちがサポートする基盤と、私たちがグローバルに達成すべきことです。会社のポリシーを達成し、生きるために、「Shionogi Group 行動規範」を策定しました。「Shionogiの会社の政策」と「Shionogi Group of 行動規範」に基づいた活動を通じて、Shionogiは患者、医師、その他の医療提供者、株主、投資家、さらには社会全体に貢献し続けます。Shionogiの会社の政策) Shionogiの目的である Shionogiは、私たちが奉仕する患者の健康と幸福を保護するために可能な限り最高の薬を供給するために絶えず努力しています。この目的のために、Shionogiは次のように必要です。より多くの人々がこれらの薬を使用できるように、これらのより良い薬の認識をより多くの人々に促進します。より経済的な方法で研究、生産、昇進します。その結果、シオノギの人々は、日々の仕事と日常生活にさらに大きな満足感を見つけます。彼らの生活。利害関係者：当社の患者、医師、その他の医療提供者、株主と投資家、および一般...

14



www.shionogi.com > [jp](#) > [ja](#) > [company](#) > [strength.html](#)

SHIONOGIを支える4つの強み|企業情報|塩野義製薬 SHIONOGIを支える4つの強み SHIONOGIは、常に人々の健康を守るために必要な最もよい“薬（ヘルスケアソリューション）”を提供するために、ヘルスケアの未来を創り出していきます。SHIONOGIを支える4つの強みを生かしながら、新たな価値を生み出し続けます。 - ・60%を超える自社創薬比率と豊富なパイプライン・社会的影響度の高いQOL疾患へのソリューションを提供 - ・Win-Winの関係構築力を生かしたヘルスケアニーズへの対応 - HaaS企業へのトランスフォーメーション - ・60年以上続く感染症領域の研究・開発 - 流行に左右されない持続可

能な急性感染症におけるビジネスモデルの構築 - ・ SHIONOGI の新たな価値を生み出す
人材開発 ・ グローバルな競争に勝ち抜ける強い個人の育成と多様な人材を生かす組織の構
築 ・ イノベーションを創出する人的資本マネジメント 1. イノベーション創出力 60%を超
える自社創薬比率と豊富なパイプライン SHIONOGI は「創薬型製薬企業」として自社で
薬を創ることにこだわり、研究開発に注力してきました。2024年6月時点では、60%を超
える自社創薬比率を維持し、感染症や QOL 疾患を含め 43 のパイプラインを開発していま
す。また、COVID-19 治療薬や予防ワクチンの創製に取り組み、そこから得た学びを活か
して、SHIONOGI の強みである効率的な低分子創薬エンジンの推進を図ってきました。さ
らに、幅広いヘルスケア課題を解決するために、ワクチン・ペプチド・核酸・抗体といった
様々な創薬モダリティの獲得に挑戦し続けています。社会的影響度の高い QOL 疾患への
ソリューションを提供 SHIONOGI が重点的に扱う QOL 疾患領域には、難聴、睡眠障害、
肥満などがあります。これらは、他の深刻な症状を引き起こし、健康寿命だけでなく実際の
寿命を縮める疾患です。たとえば、閉塞性睡眠時無呼吸は 8 年生存率を 40%減少させ、記
憶障害のリスクを 50%、心臓発作のリスクを 30%増加させます。しかし、多くの疾患の場
合、患者さまごとの病気のメカニズムを適切に診断するツールが存在しておらず、日常的に
使用することが困難です。SHIONOGI では、患者さまごとに適切な治療法を特定できるよ
う、新しい診断技術を追求しています。また、薬物治療だけでなく、デジタル治療やデバイ
ス拡張アプローチなどを活用し、顧客となる皆さまのニーズを満たしていきます。2. アラ
イアンス・協働 Win-Win の関係構築力を生かしたヘルスケアニーズへの対応 SHIONOGI
は新規モダリティの獲得、研究開発の推進、製品価値の最大化などのステージで最適なパー
トナーとの提携を実現してきました。SHIONOGI には、自社とパートナー双方を持続的に
成長させる Win-Win の関係構築力があります。この関係構築力を生かし、新しい発想や技
術を持ったヘルスケア企業と協働することで、高度化するヘルスケアニーズに応じていき
ます。SHIONOGI のパートナーリングについては、こちらをご覧ください。HaaS 企業への
トランスフォーメーション SHIONOGI は、顧客の皆さまのトータルケアを実現するた
めに、創薬型製薬企業から「HaaS 企業」への変革を進めています。HaaS 企業とは、医薬品の
提供にとどまらず、顧客の皆さまのニーズに応じた様々なヘルスケアサービスを提供する
企業です。SHIONOGI では、2030 年に成し遂げたい Vision (SHIONOGI Group Vision)
として「新たなプラットフォームでヘルスケアの未来を創り出す」という構想を掲げていま
す。ビジョンの実現に向けて、多様なパートナーから選ばれる「共創の核」となり、ヘルス
ケアの新時代を切り開いていきます。3. 感染症のノウハウ 60 年以上続く感染症領域の研
究・開発 SHIONOGI は、感染症領域の研究・開発を 60 年以上続け、数々の治療薬を社会
にお届けしてきました。現在に至るまで、世界でも有数の菌ライブラリや先進的な研究設備
を獲得し、感染症に対する他の追随を許さない知見と技術を確立しています。感染症の脅威
に立ち向かうため、当領域への投資を継続し、治療薬にとどまらないトータルケアを提供し
ていきます。流行に左右されない持続可能な急性感染症におけるビジネスモデルの構築

インフルエンザや COVID-19 をはじめとした急性感染症は、急激な流行と収束を繰り返し、予測が困難です。SHIONOGI は、世の中に必要な急性感染症事業を推進していくために、持続可能なビジネスモデルの確立を目指してきました。今後は、COVID-19 やインフルエンザなどの呼吸器感染症だけでなく、RS ウイルスやその他のウイルス感染症の治療薬を揃え、顧客の皆さまの治...

15



www.shionogi.com

Shionogi Inc.-発見に基づいた製薬会社下水疫学調査サービス] 下水中のウイルス痕跡を測定することで、無症状で検査を受けていない陽性者を含めて、地域にどのくらい新型コロナウイルスが蔓延しているかをバイアスなく把握することができ、感染対策の判断材料としてご利用いただけます、ニュース、2025/02/06、おしらせ、オンラインセミナー「shionogi データサイエンス FES 2025」開催のお知らせ、2025/02/03、おしらせ、2024 年年度第 3 四半期説明会のトランスクリプトを掲載しました、2025/01/31、おしらせ、2024 年年度 3 四半期、2025/01/31、おしらせ、2024 年年度 3 、2025/01/30、プレスリリース、rs ウイルス感染症治療薬 S-337395 の第 2 相臨床試験における良好な結果について、shionogi ジャーナル、世界中の患者さま、社会、かけがえのない地球のために取り組む、私たちの物語を紹介します。社名を騙る勧誘にご注意ください、「塩野義製薬」の社名を騙る勧誘・不審なメール、sns 投稿等にご注意ください。サイト内検索、ブランドステートメント、新たなプラットフォームでヘルスケアの未来を創り出す、shionogi は人々が心から求める健康を追求し、これまでにない新たな価値を社会へ届けるため、「創薬型製薬企業」から「ヘルスケアプロバイダー」へと変換します

16



www.shionogi.com > [us](#) > [en](#) > [products.html](#)

製品：患者に革新的な薬をもたらす| shionogi ...製品は、研究開発の深い遺産を抱えて、革新的な医薬品をラボから患者に持ち込むことの実績があります。私たちは、満たされていないニーズを特定し、科学の能力を最大限に活用して挑戦的な人間の病気を治療することに取り組んでいます。 - 当社の製品開発プロセス全体の品質標準初期段階の開発から商業生産、および処方やパッケージングまでの有効成分から。以下の製品の詳細とパイプラインページにアクセスして、開発中のものを確認してください。サポートは、Fetroja® (Cefiderocol) 患者支援プログラムを提供します。このイニシアチブは、全国の医療機関、診療所、診療所、在宅注入サイトを通じて、資格のない無保険の患者に Fetroja を提供します。メチリン® (メチルフェニデート HCl) 経口溶液、CII、Fetroja 患者支援プログラムは、全国の医療機関、診療所、在宅注入サイトを通じて、資格のない無保険の患者に無料で無保険の患者に提供します。患者は、シオノギから無料医療を受ける資格を得るために、次のすべての基

準を満たす必要があります。-商業、政府、またはその他の保険の補償なし - 連邦貧困レベルの 300%以下の年間世帯収入 - 米国または該当する米国準州居住者、 - いずれか (1) 米国で認可された医療提供者からの FETROJA の FDA 承認の兆候の有効な処方箋、または (2) Fetroja が治療の唯一の選択肢であることを確認する感受性テスト。Accesssupport@shionogi.com.に注意してください。フォームは、患者または介護者とその治療医がその全体を完成させる必要があります。製品、医療情報ページをご覧ください

17



answers.ten-navi.com > pharmanews > 18538

塩野義、新中計で挑む「脱ロイヤリティ依存」 | AnswersNews 塩野義製薬が、2030年のビジョンと、その達成に向けた第1段階と位置付ける21年3月期～25年3月期の中期経営計画を発表しました。ロイヤリティで売上げの4割近くを稼ぎ出す抗HIV薬の特許切れが迫る中、米中での自社販売拡大や新規ビジネスの創出により、ロイヤリティへの依存度を引き下げていく考えです。INDEX 迫るパテントクリフ 塩野義製薬は6月1日、「新たなプラットフォームでヘルスケアの未来を創り出す」とする2030年ビジョンと、21年3月期～25年3月期の5カ年の中期経営計画を発表しました。前の中計は21年3月期までの予定でしたが、数値目標をある程度達成できたとして、1年前倒しで新たな中計をスタートさせました。塩野義の目下の経営課題は、2028年ごろに迎える抗HIV薬ドルテグラビルの特許切れ。新中計では、▽中国と米国での自社販売の強化▽プラットフォームビジネスをはじめとする新たなビジネスの創出—を通じて、最終年度に売上収益5000億円(20年3月期の実績は3333億円)、コア営業利益1500億円(同1282億円)を目指すとしています。塩野義はこれまで、自社で創製した新薬を海外のメガファーマに導出し、ロイヤリティ収入を得ることで高い利益率を実現してきました。それゆえ収益構造は特異です。20年3月期の連結売上高3350億円に対し、ロイヤリティ収入は1656億円と半分を占め、このうちドルテグラビルなど抗HIV薬は1271億円に上ります。営業利益は1252億円、営業利益率は37.4%と業界屈指ですが、ロイヤリティがほぼ利益に直結することを考えると、ほかの事業はほとんど利益に貢献できていないということになります。ドルテグラビルの特許が切れるとロイヤリティも大きく落ち込むため、これに代わる収益の柱を立てなければなりません。中国合弁に強い期待「ロイヤリティのみでずっと成長できるわけではない。少なくとも日、米、中では自社売りを立てて、ここで成長していく」。6月1日に開かれた説明会で、手代木功社長はこう話しました。新中計では、ロイヤリティを除くと20年3月期は18.3%だった海外売上高比率を、23年3月期に30%以上、25年3月期には50%以上に拡大させていく計画。23年3月期は1000億円を、25年3月期には2500億円を、海外で稼ぎ出す算段です。塩野義は、2009年に米サイエル・ファーマ(現シオノギインク)を、11年には中国のC&Oファーマシューティカル・テクノロジーを買収しましたが、米中でのビジネスはほとんど伸びていません。ここにテコ入れをすることで自社販売を増やし、海外

売上高を拡大させながらロイヤリティへの依存度を下げていくのが新中計のシナリオ。今はほぼすべてロイヤリティでまかなっている利益を、自社販売 4 割、ロイヤリティ 4 割、その他のビジネス 2 割としていくことが「目指すべき姿」(手代木社長) だといいます。特に期待が大きいのが中国です。塩野義は今年 3 月、中国最大の保険会社である中国平安保険グループと資本業務提携すると発表。7 月末までに合弁会社を設立し、新薬や後発医薬品、OTC (一般用医薬品) を中国から東南アジアへと展開していくことにしています。手代木社長は、25 年 3 月期に想定する海外売上高 2500 億円の半分を中国平安保険とのビジネスで確保すると説明。「将来的には、(中国平安保険が持つ顧客データと AI 技術を活用した) 新しい研究開発のやり方を合弁会社がリードし、日本に逆輸入していくことを考えている」と話しました。疾患戦略にフォーカス 一方、米国と欧州については、昨年から今年にかけて承認された抗菌薬「FETROJA/FETCROJA」をベースに、M&A も行いながら早期の収益貢献を目指します。新中計では、海外ビジネスの拡大や新規ビジネスの立ち上げといった成長ドライバーへの投資枠として 5000 億円を用意。研究開発費は過去 5 年間との比較で 20%以上増やし、がん免疫療法薬の抗 CCR8 抗体 (制御性 T 細胞阻害薬) や P2X3 受容体アンタゴニスト「S-600918」など注力する 8 つのパイプラインの開発を加速させる考えです。手代木社長は「この 8 つの中で、少なくとも 3 つ、4 つが 2026 年ごろから出てくることを期待している。このうち最低でも 2 つ当たれば、パテントクリフの大部分は補えるだろうと思っている」としています。ドルテグラビルや高脂血症治療薬「クレストール」を生み出した塩野義の創薬力には定評があります。一般的に 2~3 割と言われる自社創薬比率 (パイプラインに占める自社創製品の割合) は 19 年 3 月時点で 67%に達し、ここ数年も▽抗インフルエンザウイルス薬「ゾフルーザ」▽血小板減少症治療薬「ムルプレタ」▽オピオイド誘発性便秘症治療薬「スインプ...

18



www.shionogi.com > us > en > innovation > pipeline.html

パイプライン|イノベーション|Shionogi Inc.パイプライン、私たちは満たされていないニーズを特定し、科学の最大限の可能性を活用して、挑戦的な人間の病気を治療することに取り組んでいます。私たちの発見は、世界中の患者の生活を改善した新しい治療の開発につながりました。現在のパイプラインには、感染性疾患を含むいくつかの治療領域にわたるプロジェクトが含まれています。私たちは、感染性疾患、希少疾患、急性虚血脳卒中、腫瘍学の臨床プログラムを進めています。現在、米国のパイプラインにある治験剤について詳しく説明しています。パイプライン資産の 61%は、社内で開発され、特徴の資産、エンシトレルビルフマリ酸酸 (S-217622) - 段階: フェーズ 3、 - フォーカス: Covid-19、 - 化合物: 小分子、 - MOA/投与: 3Cl プロテアーゼ阻害剤 (口腔) - 起源/開発: シオノギ、満たされていない医療ニーズへの対応: 緊急の緊急のままです世界中の Covid-19 に対処するのに役立つさまざまな治療オプションが必要です。Ensisrelvir は、Covid-19 の抗ウイル

ス治療として評価されている、1日1回経口投与された調査3Clプロテアーゼ阻害剤です。Ensitrelvirは、3Clプロテアーゼ(SARS-COV-2が人体内で複製するために不可欠な酵素)をブロックすることで機能します。これは、その複製を阻害することによりウイルスによって引き起こされる病気と戦うのに役立ち、より重度の症状と段階への進行を防ぐ潜在的なものです。COVID-19.CEFIDEROCOL(S-649266) - ステージ:フェーズ4、- フォーカス:潜在的な追加の患者集団、小児患者のグラム陰性細菌による感染症 - 化合物:小分子、-MOA/投与:活性を伴うセファロsporin抗菌性グラム陰性の好気性細菌(静脈内注入)に対して - 起源/発達:シオノギ、満たされていない医療ニーズに対処する:シオノギは、小児患者のセフィデルコールを評価しています。多剤耐性と炭酸耐性のグラム陰性感染症は、世界中の子供に影響を与えます。Zatolmilast(BPN14770) ..

19



reinforz.co.jp > bizmedia > 39241

塩野義製薬の変遷と挑戦: 業界内での立ち位置と入社難易度の ... 義製薬の製品が多くの患者に利用されており、国際的なブランドとしての地位を確立しています。海外での成功は、国内市場での競争が激化する中で、新たな収益源を確保する上で重要な戦略です。市場のニーズに迅速に応えることができる柔軟な事業戦略も、売上増加の一因となっています。塩野義製薬は、疾患の流行に応じて製品ラインナップを調整し、タイムリーな製品供給を行っています。これにより、患者や医療機関の要求に即応し、市場での競争力を保っています。抗 HIV 薬の貢献と今後の特許切れへの影響 塩野義製薬の収益の大部分を占める抗 HIV 薬は、世界中のエイズ患者に希望をもたらしてきました。この薬は、ウイルスの増殖を抑制することで、患者の生存率と生活の質を劇的に向上させる効果があります。特に開発途上国でのアクセスが改善されたことは、国際的な医療貢献としても評価されています。しかし、これらの製品群の多くが近い将来、特許の期限が切れるため、ジェネリック医薬品の市場への登場が予想されます。特許切れに伴い、既存の製品の価格競争が激化することが避けられないでしょう。これにより、塩野義製薬の売上げおよび市場シェアに影響が出る可能性があります。この課題に対処するため、塩野義製薬は新薬の研究開発にさらに力を入れています。次世代の抗 HIV 薬をはじめとする新たな治療薬の開発が、持続可能な収益源として期待されています。また、既存の薬の改良にも力を注ぎ、長期的な競争力の保持を目指しています。同社は、特許切れがもたらす市場の変化に対応するために、戦略的なパートナーシップと地域別マーケティング戦略を見直しています。特に新興市場でのプレゼンス拡大を図ることで、全体の収益を支える狙いがあります。このようにして、塩野義製薬は新たな市場環境に適応しつつ、持続的な成長を目指しています。国内市場における課題と対策 塩野義製薬は国内市場での売上減少に直面しています。主要な原因は、特許の切れた主力製品の売上が減少していることにあります。これにより、ジェネリック医薬品との価格競争が必須となり、利益率の低下を招いています。この問題に対応するため、塩野義製薬は新製品の

開発に注力しています。新たな治療薬の開発はもちろん、既存製品の効能拡大や配合変更により、製品ライフサイクルを延長する戦略を採っています。これにより、競争が激化する市場での差別化を図り、安定した収益を確保する狙いです。また、国内市場における医療政策の変化への対応も重要です。日本の医療保険制度の改革や薬価の見直しが進む中、これらの政策変更迅速に適應することが企業の収益性を保つ上で欠かせません。塩野義製薬は、政府や業界団体との連携を深め、政策提言活動も積極的に行っています。さらに、医療現場での需要を的確に捉え、製品供給を最適化することが求められています。塩野義製薬は、医療機関との強いパートナーシップを築き、市場ニーズに基づいた製品開発を進めています。これにより、国内市場での持続可能な成長を目指しています。海外展開戦略：アジア市場への進出 塩野義製薬は、アジア市場への積極的な展開を進めています。この地域の急速な経済成長と医療需要の増加を背景に、特に中国とインド市場においては、新しい患者層を開拓する大きな機会があります。これらの市場では、疾病の予防と治療に対する認識が高まっており、特に感染症や生活習慣病に対する製品が高い需要を持っています。会社は地域ごとの健康問題に特化した製品を開発することで、市場ニーズに合わせたアプローチを取っています。例えば、東南アジア特有の感染症に効果的な薬の提供を強化し、地元の医療提供者と連携を図っています。これにより、地域社会に根差した健康ソリューションを提供することができ、市場の信頼を得ることが可能です。また、現地での臨床試験と研究開発の強化も進めています。地域に根ざした研究機関や大学との協力により、現地の特定の健康問題に対応する新しい薬の開発を促進しています。これは、地域市場での製品承認をスムーズに進めるためにも重要な戦略であり、製品の市場導入を加速させます。市場進出にあたっては、文化的な違いや規制の違いを考慮したマーケティング戦略が求められます。塩野義製薬は、現地の文化に敏感なマーケティングチームを設置し、製品の宣伝や教育活動を地域の言語と文化に即して行うことで、消費者との距離を縮め、製品の受け入れを促進しています。社員評価から見る社内環境 塩野義製薬の社内環境は、社員からの評価を通じて、その企業文化と働きやすさが明らかになっています。社員による評価は、業界内での働きやすさを示す重要な指標となり、会社の人材政策や労働環境がどれほど効果的かを外部に示すものです。社員の満足度が高いと、社内の生産性...

20



www.shionogi-hc.co.jp > wellness.html

製品情報 - シオノギヘルスケア製品情報 くすりを探す 詳しくはこちら 健康食品を探す 詳しくはこちら 本サイトでは、アクセス解析およびサイトの利便性の向上のためにクッキー (Cookie) を使用しています。クッキーの設定変更および詳細については [こちら](#) をご覧ください。本サイトの閲覧を続けることで、クッキーの使用を同意したとみなされます。

OK...

21



diamond.jp > articles > - > 239725

老舗医薬品メーカーの塩野義製薬が「サービス業」に乗り出す ...大阪の老舗製薬企業、塩野義製薬が新中期経営計画で、「HaaS (ハース、ヘルスケア・アズ・ア・サービス)」を提唱した。高脂血症治療薬やエイズ治療薬で大型製品を生み出してきた「創薬力」に自信を持つ同社があえて異業種とパートナーを組み、サービス業の要素を取り入れていく真意は？ (ダイヤモンド編集部 土本匡孝) 自動車業界の「MaaS」の向こうを張り 製薬業界で「HaaS」を提唱 Photo by Masataka Tsuchimoto 「モビリティではないですけども、サービス業の要素も入れていかないと、とても勝てない」 大阪の老舗中堅製薬企業、塩野義製薬が6月上旬に開いた新中期経営計画説明会。手代木功社長はそう語り、同社の2030年に向けた新たな方向性として「HaaS (ハース、ヘルスケア・アズ・ア・サービス)」を提唱した。どこかで聞き及んだフレーズ。そう、100年に1度の変革期が訪れている自動車業界で近年盛んに使われている「MaaS (マース、モビリティ・アズ・ア・サービス)」の向こうを張ったフレーズである。マースとはサービスとしての移動手段を指す。ひるがえって塩野義製薬がハースを提唱する狙いは、従来型のメーカーの枠にとどまらず、「ヘルスケア全体をサービス業として捉え、価値提供する製薬企業」への変革にある。塩野義製薬をおさらいしておく、感染症分野に強みがあり、大型製品に育ったHIV (エイズ) 治療薬の海外ロイヤルティ収入が貢献して、近年は業績好調だ。最近では新機軸のインフルエンザ治療薬「ゾフルーザ」を上市して話題をさらい、コロナショックを受けては治療薬とワクチンを同時に開発中。近年の自社創薬比率 60%以上という高い数字からも分かるように、新薬を生み出す力に自信を持つ企業だ。4期連続の過去最高益こそ逃したものの、2020年3月期は売上高 3349億円、営業利益 1252億円、純利益 1212億円。相変わらず業界でトップクラスの高収益体質だ...

22



www.shionogi.com > global > en > company > development > factory.html

製造|ビジネス活動| Shionogi & Co., Ltd. 製造業では、Shionogi の製造活動について説明しています。Shionogi は、人々の健康に最適な製品を提供するために絶えず努力しています。製造活動の安全性と環境保護、製品品質について優先順位を上げます。-品質のプルスーツ：私たちが作るすべての製品は最高品質であり、人々に安心感を与える必要があります。健康の権利。-3 従業員の安全性：従業員は、可能な限り最高の製品を提供するために自信を持って協力できる必要があります。シオノギ pharma の確立、新会社 Shionogi Pharma Co., Ltd. は、2018年10月1日に設立されました。Shionogi Group の製造関連機能を統合し、2019年4月1日に運用を開始しました。医薬品製造機能に加えて、Shionogi Pharma には、品質保証およびサプライチェーン、販売、運用管理の機能を備えた製造および販売機能が装備されています。 。 したがって、薬物製造だけでなく、治験薬研究、分析テスト、製薬工

学、その他の分野でも契約事業を開発する可能性があります。削減されたコストで供給し、長所登録された薬の価値を最大化し、契約事業を拡大します。このようにして、Shionogiのビジネス戦略を進めるだけでなく、世界中の人々の健康の維持と改善にも貢献します。テクノロジー開発と製造基地、Setsu Plant（本社）：主要なプラント処理策定とグローバル流通の包装、- 金沢植物：抗生物質を専門とする統合製造ベース - 松島植物：一般的な API、中間体、および非常に強力な API の製造プラント、- アマガサキオフィス：R&D（製造技術開発）、製造ベース...

23



www.shionogi-ph.co.jp > en > introduction > products.html

医薬品 | Shionogi Pharma Co., Ltd. 許容性を非常に改善します。改善前 / 改善後の水中の顆粒の懸濁液、改善の前後、溶解性の低い薬物の吸収強化技術、スプレードライテクノロジーを使用した固体分散の製造技術、および強化するためのナノ粒子技術があります。溶けやすい薬物の吸収。私たちの技術に助言した後の数字濃度 - プラズマ薬物濃度条約の策定と策定後のテクノロジー（描写画像図）スプレードライテクノロジーを使用した固体分散の製造技術。有機溶媒を処理できる、初期段階の定式化開発から商業生産までのワンストップサービスとして進むことができます。ナノ粒子技術は、元素の不純物を大幅に削減するためのユニークなテクノロジーを開発しています。粒子コーティング技術、薬物放出およびその他の吸収部位を制御することが可能です。Shionogi Pharmaには、均一な厚さの多層微細粒子コーティング技術があります。これにより、溶解制御層を介して薬物放出が安定します。さらに、私たちは、微調整の癒着を減らすランニングテクノロジーであり、高収量を可能にします。-微量コーティング（描写画像図）の微細な粒張り、微細な粒子コーティングとコーティングされた顆粒、次世代の凍結洗浄技術、次世代の凍結洗浄剤、次世代通常の凍結乾燥プロセスには 3 つのプロセスがあります。最初の乾燥プロセス中に、それが原因となる可能性があります...

24



www.shionogi.com > global > en > investors > ir-library > financial-results-supplement.html

財務結果 / サプリメント | IR ライブラリ | Shionogi & Co., Ltd. 財務結果 / サプリメント、財務データ、201024,3Q 財務結果、3Q サプリメント、2Q 財務結果、2Q サプリメント、1Q 財務結果、1Q サプリメント、1Q サプリメント、2023 年度、201023 年度財務結果、2023 年度サプリメント、3Q 財務結果、3Q サプリメント、2 財務結果、2Q サプリメント、2Q 記者会見、1Q 財務結果サプリメント、201022 年度、201022 年度財務結果、201022 年度サプリメント、記者会見、3Q 財務結果サプリメント、2Q 財務結果、2Q サプリメント、2Q 記者会見、1Q 財務結果サプリメント、20121 年度、FY2021 財務結果、201021 年度のサプリメント、201021 年度記者会見、3Q 財務結果サプライズ、2Q 財務結果、2Q サプリ

メント、2Q プレス会議、1Q 財務結果手術、2020 年度、2020 年度の財務結果、2020 年度の記者会見、3Q 財務結果サプリメント、2Q 財務結果、2Q サプリメント、2Q 記者会見、1Q 財務結果サプリメント、2019 年度、2019 年度財務結果 (IFRS) 2019 年度財務結果、2019 年度のサプリメント、2019 年度記者会見、3Q 財務結果、2Q 財務結果、2Q サプリメント、2Q サプリメント、記者会見、1Q 財務結果サプリメント、2018 年度、2018 年度財務結果、2018 年度補足、2018 年度記者会見、3Q 財務結果サプリメント、2Q 財務結果、2Q サプリメント、2Q 記者会見、1Q 財務結果サプリメント、2017 年度、2017 年度財務結果、2017 年度補足、会議、会議、3Q 財務結果_Supplement、2Q 財務結果、2Q サプリメント、2Q 記者会見、1Q 財務結果手術、2016 年度、2016 年度財務結果、2016 年度のサプリメント、2016 年度記者会見、3Q 財務結果サプリメント、2Q サプリメント、2Q サプリメント、2Q 記者会見、1Q 財務結果_Supplement、2015 年度、2015 年度の財務結果、2015 年度補足、2015 年度の記者会見、3Q 財務結果_Supplement、2Q 財務結果、2Q サプリメント、記者会見、1Q 財務結果_Supplement、2014 年度、2014 年度の財務結果 4 記者会見、3Q 財務結果...

25



stockanalysis.com > quote > otc > SGIOY > financials > balance-sheet

Shionogi & (Sgiogy) バランスシート - 在庫分析 Shionogi & Co., Ltd. (SGIOY) OTCMKTS・遅延価格・通貨は USD 7.10 -0.14 (-1.93%) 2025 年 2 月 7 日、午後 4:00 会計年度は 4 月 - 3 月です。 数百万円。 会計年度は 4 月 - 3 月 会計年度 TTM 2024 年度 2023 年度 2022 年度 2022 年度 2021 年度 2020 年度 2019 年 - 2015 年 12 月終了 2024 年 12 月 31 日 2024 年 3 月 31 日 3 月 31 日 2023 年 3 月 31 日 3 月 31 日 3 月 31 日 3 月 31 日 3 月 3 月 3 月 2021 年 3 月 31 日 '20 年 3 月 31 日、2020 年 3 月 31 日 - 2015 年現金と同等物 305,579,358,090,309,224,254,420,276,173,208,861 アップグレード現金と短期投資現金成長 7.30 % 15.80 % 21.54 % -7.88 % 32.23 % -36.09 % アップグレード売掛金 144,006,122,830,109,775,122,965,976,799,732 アップグレードその他 678、 14079,924 在庫のアップグレード 67,940,64,916,57,919,45,892,38,003,33,818 他の現在の資産 311,161,238,369,307,206,235,877,163,921,93,423 アップグレード総資産 828,823、 205,56,238,516、 026 プロパティ、プラント & 機器のアップグレード 131,040,124,026,118,567,112,417,95,710,76,007 長期投資のアップグレード - 362,247,280,809,275,206,249,396,219,051 アップグレードグッドウィル 35,710,854 その他の無形資産のアップグレード 144,676,117,621,96,309,81,223,76,558,46,536 長期延期税資産のアップグレード 14,132,13,526,222,100,12,907,11,729,329,3,048 アップグレードその他総資産 1,516,585,1,416,918,1,311,800,1,150,601,998,992,871,526 アップグレードアカウント 13,126,14,808,14,005,16,372,9,902,10,763 アップグレード現在 945,3,379,3,361 アップグレード現在の所得税は支払われる 14,812,20,844,42,217,17,973,28,033,21,886 その他の現在の負債

76,955,38899,31687,10658,95595,38899,31687,10658,8645,109 UPGRADE TOTHOL
GRADE TOTOL GRAIDA 552124,396100,18081,119 アップグレード長期リース
19,4328,7536,3973,7294,6084,791 アップグレード長期延期税責任、3 ...

26



stockanalysis.com > quote > tyo > 4507 > revenue

Shionogi & (Tyo : 4507) 収益 - 株式分析 Shionogi & Co., Ltd. (Tyo : 4507) Japan ・ 遅延
価格・通貨は Jpy 2,158.00 -11.50 (-0.53%) 2025 年 2 月 10 日、午後 3 時 25 分 JST Shionogi
& Revenue Shionogi & Shionogi の収益を得ていました。 2024 年 12 月 31 日に終了する四
半期、12.56%の成長。 これにより、過去 12 か月の会社の収益は 456.87B になり、前年比
7.46%増加します。 2024 年 3 月 31 日に終了する会計年度に、シオノギ&は 435.08B の年
間収益を上げ、1.97%の成長を遂げました。 収益 (TTM) 456.87B 収益の成長 +7.46%P
/ S 比率 4.02 収益 /従業員 92.13M 従業員 4,959 時価総額 2023426.68B91.55B27.32%3 月
31 日、2022335.14B37.96B12.77%3 月 31 日、2021297.18B-36.19B-86% MAR 31、
2020333.37B-30.35B-8.34%3 月 31 日 Pro Pro Pro Pro Mar 31、2017 Pro Pro Pro Pro Pro
Pro Pro Pro Pro Pro Pro Pro Pro Pro Pro Pro Pro Pro Pro Pro Revenue Defiontion Revenue
は販売とも呼ばれ、製品の販売など、企業がビジネス活動から受け取る金額です。またはサ
ービス。 収益は費用を考慮していないため、利益とは異なります。 完全な定義関連株式会
社名 Chugai Pharmaceutical 1,170.61b Daiichi Sankyo Company 1,795.99B Takeda
Pharmaceutical Company 4,579.02b Hoya Corporation UE ランキング Shionogi & News 7 日
前 - Shionogi とヨルダンのガーディアンエンジェルスは、ヨルダン症候群の初の人間の薬
物研究、超範囲の遺伝的神経発達障害-10 日前 - シオノギ&カンパニー、リミテッド 2024
Q3-結果 - 収益コールプレゼンテーション - アルファを探して - シオノギ QOL フォー
カスとグローバル拡張を通じて JPY550B の収益をターゲット - 10 日前にアルファを求め
て - Shionogi & Co., Ltd. (SGIOY) Q3 2024 収益コールトランスクリプト - 11 日前にア
ルファを求める-Shionogi & Co. レポート 9m ...

27



www.shionogi.com > jp > ja > news > 2025 > 01 > 20250122-3.html

塩野義製薬と日立、データと生成 AI などを活用した 革新的な ...おしらせ 2025/01/22 お
しらせ 2025/01/22 両社の経験・ナレッジの融合とオープンイノベーションで、実証を通
じて新たな DX サービスを創出 塩野義製薬株式会社(代表取締役会長兼社長 CEO：手代木
功/以下、塩野義製薬)と株式会社日立製作所(執行役社長兼 CEO:小島 啓二/以下、日立)は、
このたび、データと生成 AI などを活用した革新的な医薬品・ヘルスケア業界向けサービス
創出に向けた業務提携(以下、本提携)に関する基本合意書を締結しました。 本提携は、両
社が、他の企業との連携によるオープンイノベーションで、実証を通じて創出する新たな

DX サービスを、幅広い医薬品・ヘルスケア業界の企業向けに提供していくことをめざしています。具体的には、両社の先進的なデジタル技術とドメインナレッジを融合して、「医薬品・ヘルスケア業界におけるマスターデータマネジメント*1の高度化と普及」、「生成AIを活用した医薬品・ヘルスケア企業の業務効率化」、「ヘルスデータを活用した健康経営やサステナブル経営を支援するサービスの開発」に取り組みます。本提携に基づき、2025年度中に一部のサービスの提供開始をめざします。塩野義製薬と日立は本提携を通じて、社会により良いインパクトを与え、「医薬品・ヘルスケア業界全体がより効率的で持続可能な仕組みを持つ未来」を共通のビジョンとし、このビジョンに賛同する他の企業にも輪を広げて協創することで、サステナブルな社会の実現に貢献していきます。医薬品・ヘルスケア業界は、高齢化に伴う医療費増大に起因する薬価制度の改定、労働力不足といった複合的な課題に直面しています。また、企業において健康経営の推進や従業員の健康維持・増進が重要視され、サステナブルな経営を実現するためには、従業員の健康管理と労働生産性向上を両立させる仕組みの構築が急務となっています。一方、近年の生成AIやデータサイエンスなどの技術の進化は、業務効率化やデータ駆動型の意思決定の可能性を大きく広げており、これらの技術を活用した業界横断的な価値創出が期待されています。特に、生成AIをはじめとするAI技術は、タスク自動化や組織の労働生産性の向上などを目的に、業界・業務を問わず幅広く適用が進んでおり、イノベーションや企業の成長には欠かせません。塩野義製薬は、2021年7月にデータサイエンス部をDX推進本部内に設立し、データベース基盤の整備、アルゴリズム開発、解析技術の獲得と適用を通じて、企業活動におけるデータ活用を強力に推し進めています*2。また、2030年度までの中期経営計画である「SHIONOGI Group Vision」*3で掲げる「HaaS*4企業への変革」に取り組み、「協創の核」として、生成AIを含めたデジタル技術やPHR(Personal Health Record)*5データなどの、ヘルスケア領域で着目されている先進的な領域技術やノウハウを活用したビジネス創出をめざしています。日立は、医薬・ヘルスケア業界向けの生産設備・機器からロボティクスSI、DCS*6、MES*7、ERP*8までのプロダクト、OT(Operational Technology)、ITの実績やドメインナレッジを有します。そして今後、市場成長が期待される同業界を注力分野の一つとしています。また、Lumada*9ソリューションの開発・提供を通じて蓄積したDXのノウハウや、Generative AIセンター*10設立以降、日立全社で推進してきたAIトランスフォーメーションにおける生成AIのナレッジ・技術を活用し、フロントラインワーカーの働き方の革新や生産性向上などのお客さまの課題解決やイノベーションの創出に貢献しています。こうした中、2021年10月からの塩野義製薬のIT業務に関する中長期的かつ戦略的なパートナーシップにより*11協創の実績を積み上げてきた塩野義製薬と日立は、先進のデジタル技術や解析技術を活用したさらなる革新に向けて、今回の業務提携に関する基本合意書の締結に至りました。本提携では、以下の主要テーマを中心に、他の企業とも協力しながら幅広い開発・実証プロジェクトを推進します。DXを推進する上で、データの一貫性や整合性を確保するためのMDMシステムの整備は極めて重要です。医薬品・ヘルスケア業界では、社内の各部門間で

データが分散、サイロ化、複雑化しており、効率的なデータ活用の障壁となるといった課題が見られます。そこで、日立のマスターデータモデリングやマスターデータエンジニアリングの技術、マスターデータガバナンスの経験と、塩野義製薬のデータベースの設計思想、アルゴリズム構築力やデータ解析技術、そしてドメインナレッジを融合させた革新的な MDM システムを構築し、実証し...

28



www.shionogi.com > global > en > company > strength.html

Shionogi の強さ shionogi Shionogi の強みである Shionogi は、革新的な製品とサービスを作成し、多様なパートナーと協力して価値を提供するために、創薬ベースの製薬会社としての強みを高めています。社会問題に取り組み、ヘルスケアのニーズに対処するために価値を提供することにより、Shionogi は、社会で意味のある役割を果たし、すべての利害関係者と成長の利点を共有する企業としての成長と開発を通じて企業の価値を最大化するよう努めています。発見能力は、革新的な新薬につながり、患者や社会が直面する問題に取り組んでいます。 - 完全性を支え、多様性と包摂、イノベーションスキルを促進し、社内の創薬に焦点を当てるための人的資源を培養することは、薬物に特に焦点を当てた薬物発見に常に取り組んでいます。ほとんどの製薬会社の元のパイプライン比率は 20~30% であると言われていますが、50~70% の比率を目指しています。2020 年 3 月末には、元のパイプライン比率は 67% でした。医薬品ベースの製薬会社として、私たちはこの高い比率に誇りを持っています。それは社内の創薬における私たちの強さを示していると考えています。パートナーと開発候補者との共同研究) Shionogi の創薬能力は革新的な新薬につながります。私たちの競争の原因は、薬化学、薬剤、安全性と薬物動態における OUMS の技術的腕前と、3 つのチーム間の問題解決の経験にあります。強力なチームワークを通じて、私たちは SAR サイクルを迅速かつ効率的に移動することができました。その結果、以前の SGS2020 中期事業計画では、Anti-HIV エージェント Tivicay (2014 年に発売) やインフルエンザ薬 Xofluza (2018 年に発売) を含む 5 つの製品をグローバル市場に発売しましたそして社会では、小分子の創薬における既存の強みを高め、幅広い患者および社会的ニーズを満たすために、幅広い治療アプローチ (モダリティ) にも取り組んでいます。私たちは、各ターゲット治療領域に最適な創薬アプローチを使用して、私たちの創薬の成功率を含めるのが大好きです。それは、抗体だけでなく、ペプチドや核酸などの中型分子を試すことを意味します。私たちは、この SAR エンジンが小分子分子の創薬のために提供する基地から新しい強みを構築しています。病気や患者および社会的観点についての詳細な理解では、Shionogi が提供できる価値は薬物療法に限定されません。Shionogi は、さまざまなヘルスケアソリューションにわたって幅広いビューを獲得しており、予防ワクチンやデジタル処理アプリなどの新しいオプションを提供するための新しいプラットフォームを作成するために熱心に取り組んでいます。最終的に、最終的には、シオノギは、信頼の強い関係を両側で満足でき

るビジネス取引に変えることを目指しており、間違いの有益なビジネス条件の発展を可能にします。 Shionogi は、会社に利益を得るために戦うのではなく、双方にとって有利な契約を探し、合意された条件も他方の当事者に利益をもたらすために一歩後退します。 このさまざまな交渉の視点は私たちを際立たせ、今日のシオノギのバックボーンです。 両方の部品が変化する可能性があるため、運用環境が進化するにつれて変化する可能性があるため、シオノギは契約が署名された後でもパートナーの関係をさらに深めるように取り組み、パートナー企業や回答者の状況に遅れずに契約条件を変えてもらえます。 これらの肯定的なコラボレーションにより、会社は持続的な成長を達成することができました。ヘルスケアの将来を揺さぶることで、情報技術の急速な進歩は、ヘルスケアの提供方法において重要性を促進しています。 たとえば、基礎は、個々の患者の健康プロファイルに関するビッグデータの集合と分析を通じて、個別化された治療の提供のために敷設されています。 また、患者が医療施設を訪問することなく、患者の自宅に直接配達することなく、患者が医学検査と薬物コンプライアンスに関するガイダンスを受けられるようにするために、新しいシステムが解決されています。 Shionogi は、これらの変更に対応し、ヘルスケアプラットフォームの構築に取り組んでおり、ヘルスケアの未来を形作るために HAAS を開発するという会社の目標の一部として、ヘルスケアの将来のための補完的な能力と順応のビジョンを備えたパートナーとの価値を生み出しています。プラットフォームを達成するさまざまなビジネスモデル|、---|、|、現在の収益の柱、将来の R&D 能力×メガ・ファーマ・カンパニーの部隊||、感染症の専門知識、感染性疾患の R&D における長期的なコミットメント、シオノギは 60 年以上にわたって感染症の研究開発を実施し、感染症のために膨大な数の薬をもたらしました。 長年の研究を通じて開発された化合物ライブラリやその他のリソースを利用して、Shionogi は感染症の発見に強固なプラットフォームを構築し、この分野で一連の製品および薬物候補を生成することができました。 ますます多くの製薬会社が感染性疾患の収益性の低い分野で R&D から撤退するにつれて、Shionogi は投資を続けています。 抗菌耐性ベンチマーク 2020 調査では、シオノギは、調査対象の企業の反バクテリアおよび反フガルエーゼントの R&D 投資の年間比率が最も高いと認識されていました（純売上割合として年間投資に基づいて）。 感染症のケアであるシオノギは、R&D の範囲を超えて治療薬に至る幅広いイニシアチブに関与しています。 感染性拡張の完全なケアを提供するためにこれらのイニシアチブを進めるだけでなく、シオノギは感染症の脅威を管理するためにグローバルなリーダーシップの役割を担っています。 安定した供給を確保するための努力と反感染症の適切な使用を含みます。 競争力のある競争は、人々が STS2030 で定められたビジョンの源であるという政策に基づいて、強力な個人を育成して組織を構築することにより、グローバルな競争に反対することです。 私たちが求めているグローバルな人事ビジョン。 社会に新しい価値を提供するために、私たちは挑戦者の考え方を開発し、雇用された能力開発の措置に取り組んでいます。 -|---|、挑戦者の自己投資スキームの開発挑戦者は、海外研究の機会にアプローチします|女性の前進の促進法に基づいていると、シオ

ノギは 2020 年度の終わりまでに執行職の女性の割合を 10%以上に増やすという目標を採用しました。国内グループでは着実に 11.5%に増加しました。さらに、Shionogi は 2022 年度の終わりまでに育児休暇を取るために雇用された男性の 50%の目標を設定しました。2020 年度には、41.1%が育児休暇を取得し、保育のビジョンに参加しました。グループ全体の重要な人戦略としての包含 (D&I)。自然に多様で、各人には差別化と価値があります。新しい値は、これらの異なる特性と値を共通の目的に組み合わせることによって作成されます。Shionogi は、各組織、グループ企業、および人事部門のメンバーで構成される多様性評議会を導入し、D&I.Diversity Vision を促進し、自分自身や他の人を理解し、個々の多様性を祝うために取り組んでいますとイノベーション

29



www.shionogi.com > eu > en > innovation > global-innovation.html

グローバルイノベーション | シオノギ Shionogi でのグローバルイノベーションは、外部の専門家との協力の力を強く信じており、イノベーションを促進し、持続可能な成長を達成します。私たちの献身的な研究者チームは、学業および業界のパートナーと協力して、満たされていない医療ニーズに対処することに熱心です。あなたの研究の焦点が私たちの関心のある分野や技術の専門知識と一致している場合は、メールでお問い合わせください。協力することで、相乗的な機会を探求し、生活を変えることができる画期的な治療を開発することができます。ヨーロッパのコラボレーションは、トップの機関と提携することが私たちの使命の中心的な部分です。ケンブリッジからストックホルムまで、私たちは著名な研究開発機関や組織と、ヨーロッパの満たされていない臨床的ニーズを満たすというビジョンを共有する投資家と協力することに取り組んでいます。 -ups and Spinoffs、Biotech Companies and Venture Capital Funds : -EQT Life Sciences、 -Inflex Therapeutics、-Milner Therapeutics Institute、 -Idmt、-Inovia Bio、 - Cambridge 大学、 - インペラー、 - 整形外科研究、 - バーミンガム大学、モダリティの強化と拡大、現在の筋力エリア、私たちは自分の強みに誇りを持ち、あらゆる分野で卓越性を継続的に努力しています。小分子、ペプチド、およびワクチン開発に関する業界をリードする専門知識は、グローバルに私たちを際立たせています。業界が進化するにつれて、私たちはこれらの分野の最前線にとどまるというコミットメントに不動のままです。将来的に強化される予定では、変化する時代を満たし、ヨーロッパの人々に提供するために、いくつかの分野での製品を改善し続けます。最適な治療法。私たちの計画は、核酸、デジタル治療、抗体、薬物送達、および包括的なケアの能力を高めることです。これらの多様なモダリティを獲得することにより、私たちは満たされていない医療ニーズに対処する新しい治療法を発見します。分野と研究の焦点であるパートナーシップで働くことにより、シオノギは、私たちの確立された感染症の分野と新しい成長分野の両方で患者に大きな影響を与える画期的な研究を達成できると強く信じています。たとえば、私たちは、呼吸器疾患、睡眠障害、難聴、または認知症の複雑な認知、

行動、心理的症狀に苦しんでいる満たされていない医療ニーズを持つ個人のための新しい治療法を開発することに情熱を傾けています。私たちのビジョンと価値観を共有する心を込めた組織、そして私たちは創薬研究、動物モデル、翻訳研究におけるコラボレーションの可能性を確立することに熱心です。創薬、革新的な技術、モダリティにおけるコラボレーションの機会、シオノギの技術の使用は、発見に急速に革命をもたらしています薬物療法と疾患の診断の革新的な治療の道を開いています。さまざまな多様なモダリティの取得が、満たされていない医療ニーズに対処するより良いヘルスケアソリューションの探求において新しい可能性のロックを解除するために調査されています。グローバル Web サイトの情報、-Global Innovation Wish リスト、ウィッシュリストの潜在的なコラボレーション領域を参照してください。グローバルイノベーションチームと連絡を取り、GlobalInnovation@shionogi.e にお問い合わせください。

30



www.shionogi.com > global > en > company > strategy > sts2030.html

中期ビジネスプラン STS2030 リビジョン (FY2023 変化を恐れることなく多様性を抑制し、従来の慣習を超えて.sts2030 の改訂を「変換」するために、STS2030 を元々策定したときから変化しないようにしますが、私たちが行った努力とレッスンがあるレッスンを持っているレッスンレッスンがありますレッスンがありますレッスンがありますレッスンにはレッスンがありますレッスンがありますレッスンがありますレッスンがあるレッスンにはレッスンがあります。 、したがって、STS2030 を修正し、以前の STS2030 ではなく、2020 年度に始まり、2024 年に終了する 5 年間で、現在の顧客のニーズを提供している STS2030 の改訂に再定式化することにしました。 STS フェーズ 1、および 2024 年度から 2030 年度までの期間は PHAS としての地位でした However の STS2030 改訂では、成長と変革計画を加速し、STS フェーズ 1 を 2022 年度に予定よりも早く完了し、STS Pase2 での STS Pase2.Reflections での STS Pase2.の反射を 201023 年度から STS Phase2 として新たに設計します。 Refras Phas は、Covid-19 治療のために Enitrelvir の国内承認を得て、ワクチン事業を含む処方薬、および Strength の Governance.oveall 戦略と CPISS 2030 改訂監査以外の製品とサービスを開始しました。 Covid-19 治療の成長、および「HIV ビジネスのさらなる成長」<株主は、1 株当たりの基本的な耳) (2) DOE (親の所有者に起因する株式に関する配当) (3) Roe (Return on equity Attributable to Owners of the Parent) Three Pillars of the STS2030 Revision, in the STS2030 Revision, We Consider the Following Three Points to Be The GROWTH PILLAS FOR REALLAS reallas は (1) viiv Healthcare Ltd による HIV フランチャイズの継続的な成長です。 (herater“ viiv)、特に dovato などの経口 2 麻状体制のものは、堅牢な成長と長時間作用の販売を見えています

31



www.shionogi.com > [jp](#) > [ja](#) > [innovation](#) > [rd](#) > [overview-of-rd](#) > [rd-vision-and-strategy.html](#)

研究開発ビジョン・戦略 | 研究開発体制 | 塩野義製薬研究開発ビジョン・戦略
SHIONOGI は、企業が社会とともに持続的に成長し続けるためには、社会課題の解決に貢献できるイノベーションの継続的な創出が不可欠であると考えています。研究開発への必要な投資を行い、強みである低分子創薬を軸にしながら、IT 産業を含む多様なパートナーとの連携を深めて新たなモダリティの拡充や新技術の獲得を進めることで、新薬を創出し続けます。また、社会や顧客のニーズに向き合い、ヘルスケア領域において新たな価値を提供できるよう、引き続き研究開発を中心としたイノベーションに対するこだわりを大切にしていきたいと思います。患者様への思い R&D Vision・「新たなプラットフォームでヘルスケアの未来を創り出す」 SHIONOGI グループが 2030 年に成し遂げたい事です。これを達成するため、「既成概念に捉われず、社会における重要なヘルスケアニーズに応え、医療用医薬品にとどまらないイノベーションを創出する」という Vision を研究開発は設定し、日々活動しています。R&D 戦略実現のアプローチ - 組織変革 - ・皆様に求められるヘルスケアソリューションを提供するためには、「質」と「スピード」を兼ね備えた意思決定、優先順位に基づく迅速なリソース展開、組織や機能を越えたシームレスな連携が不可欠です。これらを達成するための研究開発体制をとっています。・創薬研究本部は、アンメットメディカルニーズを満たす最適な診断と治療機会の提供を最優先とし、低分子創薬の強みを活かしながらヘルスケアソリューション創出の研究に特化します。製薬技術研究本部はその技術力を以て、医薬品の種を、より使いやすく、より安価に、医療現場により届けやすくする重要な機能を担います。ワクチンはユニークで専門化されたビジネスであるため、研究から供給まで一貫で実現できるワクチン事業本部を新たに設置しました。研究力の強化・拡大
・SHIONOGI には長い低分子創薬の歴史がありますが低分子だけではアプローチできない病気も存在します。多様なアンメットメディカルニーズを満たすため、ワクチン・抗体・ペプチド・核酸に加え、コンジュゲートドラッグやデジタルセラピューティクスなど、新しいドラッグデリバリーテクノロジー、デジタルアプローチなど、様々な能力を社内そして外部とのネットワークを活用して強化していきます。AI/IT 活用、研究現場のオートメーション化推進を行い新薬創出プロセスを革新する事で、皆様に求められるヘルスケアソリューションをより早く提供できる環境を整えていきます。...

32



jp.reuters.com > [article](#) > [world](#) > [-idUSKCN1UC043](#)

塩野義、「特許の崖」へ対策急務 後継者は社外登用も視野 [東京 17日 ロイター] - 薬の町として知られる大阪・道修町に本社を構える創業141年の塩野義製薬<4507.T>。足元では好調な業績が続くが、薬の特許切れに伴って収益が激減する「特許の崖」が迫る中、

切れ目のない成長に道筋を付けられるかが課題だ。同社の手代木功社長は、製薬業界の未来図を模索しながら、後継者を社外から登用することも視野に人選を進める。〈9年後の危機〉「埋めるべき穴が大き過ぎる」――。ロイターのインタビューに応じた手代木氏は、今後訪れる危機への警戒感を隠さなかった。2028年、塩野義は好調な業績を支える抗HIV薬「テビケイ」の特許切れを迎える。この薬は、他の3つの抗HIV薬にも配合されており、特許が切れればその影響は全てに及ぶ。昨年度はこの4つの薬だけで、総売上高の約35%に当たる1200億円超を稼いだ。一般的に新薬の開発には10年以上かかるため、塩野義にとっては今が正念場だ。「薬だけで埋められる穴でもないだろう」と話す手代木氏は、収益源の多様化に向け、薬以外の事業も拡大する構想を抱く。同社は今年3月、米ベンチャー企業が開発したスマートフォン用のアプリに関し、日本と台湾で販売する権利を取得。このアプリは発達障害の一種である注意欠陥多動性障害（ADHD）などの治療用で、医療機器としての承認を目指している。「技術進歩が速いため、今見えていないものが大当たりする可能性もある」と手代木氏。デジタル事業に加え、核酸やペプチドといった中分子医薬と呼ばれる分野にも経営資源を割き、「特許の崖」の到来に備える。〈脱・依存体質〉塩野義は売上高こそ国内9位の規模だが、売上高に占める営業利益の比率は業界トップを誇る。同社はこれまで、自社開発品を海外で販売する際、権利を他社に譲り、売り上げに応じて対価（ロイヤルティー）を受け取る契約を結ぶことが多かった。前述の抗HIV薬に加え、高脂血症薬「クレストール」やインフルエンザ治療用の「ゾフルーザ」はその代表例で、昨年度はロイヤルティー収入が売上高の約5割に上った。海外での販売を他社に任せることでコストを抑制し、営業利益率を押し上げてきた側面がある。だが、抗HIV薬の特許切れはロイヤルティーの減少を招く。同社は、今年度で米国で承認が見込まれる抗生物質「セフィデロコル」を自社販売し、他社に依存しない体制作りを急ぐ。この薬は専門性が高く、販売先は大規模な病院などに限られるため、多くの営業部隊が必要とされるわけではない。身の丈にあった戦略だが、塩野義が米国で自社販売するのは極めて珍しく、収益構造の変化を見据えた象徴的な取り組みといえる。手代木氏は「自分たちで展開するところも、増やす必要がある。全て他人任せというわけにはいかない」と語る。〈崖の向こう側〉多方面にわたって成長の種をまく塩野義だが、不透明感は付きまとう。同社は以前も「特許の崖」に直面したが、手代木氏の機転で乗り切った成功体験がある。販売権を譲渡した先の企業からのロイヤルティーを前もって減額するかわりに、受け取り期間を延長させ、切り立った崖をなだらかな丘に変えた。当時を知るシティグループ証券・アナリストの山口秀丸氏は「後にも先にも例を見ない妙手だった」とする一方、「今度の崖は厳しいだろう。ここ数年がヤマ場だ」と見る。塩野義では、「崖」のさらに先に当たる2030年や40年の将来像についての議論を始めたという。手代木氏は「今までのように、製薬会社が薬だけを提供すればいいという世の中ではなくなるだろう」と見通す。社長就任から10年を超えた手代木氏の頭の片隅には、後継者を社外から登用する選択肢も浮上する。「他産業から見た製薬業界の理解できない部分を、どう埋めていくのかが次に必要なポイ

ントだ。外部の人、もう少しヘテロ（異種）な人間を入れていかなければ、なかなか企業はダイナミックに成長できない」と話した。梅川崇 編集：田巻一彦 私たちの行動規範：トムソン・ロイター「信頼の原則...

33



www.tokkyoteki.com > 2020 > 06 > shionogi-hiv-patent-cliff.html

シオノギ最大の経営課題 「HIV 製品パテントクリフ」2020年6月1日、塩野義製薬は、2028年ごろに訪れる HIV 製品の特許切れ による影響（パテントクリフ）を乗り越え、さらなる成長を達成するための戦略

34

NB

business.nikkei.com > atcl > gen > 19 > 00110 > 082500164

コロナ薬の塩野義製薬、特許の壁を回避してグローバル体制 ...感染症の世界的流行を抑え込むには、薬を日本でだけ使えるようにしても意味がない。新型コロナウイルス感染症向け抗ウイルス薬「ゾコーバ」の開発中に、世界的な特許管理組織を介して低中所得国向けに提供する契約を交わした。塩野義自身も海外展開の強化に向け事業体制のグローバル化を急ぐ。（前回から読む「塩野義製薬、新型コロナ治療薬ゾコーバ開発で見せた底力」）パテントクリフ回避にめど 新型コロナウイルス感染症のパンデミックが広がる中、塩野義製薬の経営環境には大きな変化があった。2027~28年ごろに、塩野義が10%の株を持つ英ヴィーブヘルスケアが2013年に米国で発売した抗 HIV 薬「ドルテグラビル」の特許が満了して売上高が急減する「パテントクリフ（特許の崖）」に直面すると考えられていたが、その回避のめどがつつきつつあるのだ。[画像のクリックで拡大表示] ドルテグラビルを創製する際、研究陣はより長時間体内に残るカボテグラビルという化合物を見だし、ドルテグラビルの権利と一緒にヴィーブに提供していた。ヴィーブはその化合物を基に、1回投与すると2カ月間体内にとどまる注射薬を開発。1日1回の飲み薬が一般的な抗 HIV 薬市場に投入したところ、予想以上に売上高が伸びた。米国では予防薬としての使用も承認され、さらなる収益拡大が見込まれる。このため23年6月1日、30年度までの中期経営計画の見直しを発表した際、手代木功社長はドルテグラビルのパテントクリフが「問題ではなくなった」と宣言。23年度に4500億円と予想している売上収益を、30年度に8000億円に拡大する目標を掲げた。その上で、幾つかの課題を挙げながらも手代木社長は、「プライオリティーの1位は自社による海外での販売力強化だ。グローバルの人材確保や本社のグローバル化などの取り組みも、グローバルで売上高を伸ばしていくためのものだ」と説明した。塩野義は、国内の大手製薬企業の中でも海外展開に出遅れた企業の一つだ。22年度の売上収益4267億円に対して、海外子会社と輸出売上高の合計は425億円だ。ただし、澤田拓子副会長は、「感染症領域で製品を開発する以上、本当に必要な国や地域に提供する体制をつくらなければならないという意識は早くからあった」と口にする。この記事は有料会員登録で

続きをご覧ください 残り 1326 文字 / 全文 2276 文字 日経ビジネス電子版有料会員になると... - 専門記者によるオリジナルコンテンツが読み放題 - 著名経営者や有識者による動画、ウェビナーが見放題 - 日経ビジネス最新号 13 年分のバックナンバーが読み放...

35



[newspicks.com > news > 11351873](http://newspicks.com/news/11351873)

特許の崖といった業界の常識と戦う塩野義製薬の経営戦略 ...開発 10 年超は当たり前、特許の崖といった業界の常識と戦う塩野義製薬の経営戦略 目指すは創薬型企業から HaaS 企業へのトランスフォーム JBpress 3Picks コメント この記事に対するご意見や感想を投稿してみませんか。 ...

36



[www.shionogi.com > jp > ja > news > 2023 > 6 > 20230601.html](http://www.shionogi.com/jp/ja/news/2023/6/20230601.html)

中期経営計画 STS2030 の Revision (改訂) について TS2030 を策定 1 し、取り組みを進めてきました。 STS2030 公表以降の 3 事業年度は、全世界が新型コロナウイルス (SARS-CoV-2) のパンデミックによる社会・医療の混乱に直面し、早期収束に向けた対応や社会保障のあり方、人々の健康的な日々に対する再認識など、ヘルスケア産業を取り巻く外部環境はより一層急速に変化しました。このような中、当社はビジネスの変革を強力に推し進め、「Transformation」の具現化に取り組んできた結果、新型コロナウイルス感染症 (COVID-19) 治療薬エンシトレルビル フマル酸 (日本での製品名「ゾコーバ錠」、以下「エンシトレルビル」) をこれまでとは全く異なるスピードで国内緊急承認を取得するなど、創薬力を進化させてきました。また、セフィデロコル等の自社製品群のグローバルでの拡大を果たすとともに、当社初となるワクチンや下水疫学調査サービスなど医療用医薬品以外の製品やサービスを拡大させ、意思決定の質とスピードを高めるためにガバナンス改革等の経営基盤を強化しました。さらに、数値目標に対しても、売上収益、コア営業利益、コア営業利益率、自社創薬比率、基本的 1 株当たり当期利益 (EPS)、親会社所有者帰属持分当期利益率 (ROE) の 6 項目で 2022 年度の目標を達成しました。当社が目指す方向性自体は STS2030 策定時より変更はありませんが、この 3 事業年度の取り組みによる成果や学びから、2030 年 Vision 実現に向けた道筋がより明確となったため、このたび STS2030 を改訂し、「STS2030 Revision」として再策定しました。従来の STS2030 では、2020 年度を起点とする 2024 年度までの 5 年間で STS Phase1、以降 2030 年度までを STS Phase2 と位置付けていましたが、このたび改訂した STS2030 Revision では、STS Phase1 を 2022 年度までで前倒して終了し、2023 年度から 2025 年度の 3 ヶ年を新たに STS Phase2 と位置付け、変革による成長を加速することにいたしました。また、2026 年度から 2030 年度までを STS Phase3 として今後のビジネスの進展や環境変化を踏まえた新たな計画を策定していく予定です。 * Healthcare as a Service : 医薬品の提供にとどまらず、顧客ニーズに応じた様々なヘルスケア

アサービスを提供すること 2 改訂した中期経営計画「STS2030 Revision」の3つの柱と改訂後の経営目標 2.1 改訂した中期経営計画「STS2030 Revision」の3つの柱 STS2030 Revision では、2030年 Vision 実現に向けて以下の3点を成長の柱と考えています。① HIV ビジネスの更なる成長 英国 ViiV Healthcare Ltd. (以下、ヴィーブ社) による HIV フランチャイズの売上が、Dovato 等の経口2剤レジメン、Cabenuva などの長時間作用型製剤の好調な立ち上がりによって非常に順調に推移しております。今後は、治療薬の Cabenuva、長時間作用型の予防薬 Apretude の市場浸透が大きく前進すること、S-365598 をはじめとした次世代新規治療薬/予防薬候補の創出により継続的な成長を実現いたします。その結果として、一部の HIV 製品の特許切れによるパテントクリフは、STS2030 公表時の想定より大きく縮小し、速やかに再成長することを見込んでいます。② COVID-19 治療薬の成長 COVID-19 パンデミックは収束に向かいつつありますが、今なお世界中の多くの人々の健康や生活に影響を与え続けています。今後も変異を繰り返しながら免疫を回避し、流行が継続することが予想され、治療薬へのニーズは引き続き存在すると考えています。当社では、エンシトレルビルの新たなエビデンスを集積し、グローバルで提供するとともに、より多くの方に使って頂ける優れた新規治療薬の創出に引き続き注力いたします。③ 新製品/新規事業の拡大 医療用医薬品事業における新製品は、現在の開発パイプラインの中から 2030年度までに10製品以上の上市を予定しており、既存アセットの成長や製品導入等を通じてグローバルで成長していきます。ワクチン事業は、実績を積み上げ、競争力を獲得しながらグローバル展開を目指します。 2.2 改訂後の経営目標 STS2030 Revision では、達成すべき財務経営指標として3つの成長性指標と3つの株主還元指標を設定しました。成長性指標については、トップラインの成長を優先して進めていくことから売上収益、またその成長をグローバルに成し遂げていくことから海外売上高 CAGR を選定し、さらには成長に向けた積極的な投資を行...

37



jbpres.ismedia.jp > articles > - > 86330

特許の崖といった業界の常識と戦う塩野義製薬の経営戦略通常、15年程度かかるといわれる創薬開発に対し、売上げが極端に減るパテントクリフ(特許の壁)とも向き合う必要がある製薬業界。国内大手の塩野義製薬では、2023年6月に改訂した中期経営計画「STS2030 Revision」の実現に向け、経営基盤の強化に取り組んでいる。同社の理事・経営戦略本部経営企画部部長の水川貴史氏が、計画の背景や中身、目指すものについて語った講演の概要をお届けする。 ※本稿は、Japan Innovation Review 主催の「第7回 経営企画イノベーション」における「特別講演：経営基盤強化の取り組み～SHIONOGIの目指す姿～/水川貴史氏」(2024年10月に配信)をもとに制作しています。異例のスピードで、COVID-19の経口治療薬を開発 国内大手製薬企業の塩野義製薬では、目下、2023～2030年度の中期経営計画「STS2030 Revision」を達成すべく経営基盤の強化に取り組んでいる。 STS2030

Revision は、2020 年 6 月に策定された「SHIONOGI Transformation Strategy 2030 (STS2030)」を、2023 年 6 月に改訂したものだ。この計画においては、「新たなプラットフォームでヘルスケアの未来を創り出す」というビジョンのもと、従来の医療用医薬品のみを提供する「創薬型製薬企業」から、ヘルスケアサービスとしての価値を提供する「HaaS (Healthcare as a Service) 企業※」へと変革し、患者や社会の困りごとを包括的に解決していくとしている。 ※HaaS (Healthcare as a Service)：医薬品の提供にとどまらず、顧客ニーズに応じたさまざまなヘルスケアサービスを提供すること。そして、計画の実現に向けた経営基盤強化策として、業務改革、構造改革、意思決定プロセス改革、人材強化を推し進めている(下図)。業務変革の前提には、COVID-19 の経口治療薬ゾコーバの創製において、約 2 年で国内緊急承認までこぎつけた成功例がある。医薬品の開発に通常 9~16 年はかかるともいわれることと比較すれば異例のスピードといえる。塩野義製薬では、この経験を特殊なものせず、自社のスタンダードとすべく業務プロセスの改善を図っていく考えだ。目下、さまざまな施策を通じて進めている経営基盤強化の背景と中身について、理事・経営戦略本部経営企画部部長の水川貴史氏が語った骨子をお届けする...

38



[www.shionogi.com > jp > ja > company > strategy > sts2030.html](http://www.shionogi.com/jp/ja/company/strategy/sts2030.html)

中期経営計画 sts2030 改訂 (2023 ~2030 年度) STS2030 リビジョン 2023 ~2030 年度
このページでは 2023 年度~2030 年度の中期経営計画「STS2030 改訂」について紹介します。shionogi は 2020 年 6 月に、shionogi グループビジョン(2030 Shionogi Group Vision、新たなプラットフォームでヘルスケアの未来を創り出す、shionogi を創製し、適正な品質と価格で、正しい情報と共に世の中に届ける、-SDGS の達成に取り組み、誰もが病気や苦しみに困らない日々の実現に貢献する、従来の医療用医薬品のみを提供する「創薬型製薬企業」から、ヘルスケアサービスを提供する「ヘルスケアプロバイダー」へと自らを変革し、患者さまや社会の抱える困り事をより包括的に解決していきます。2030 年ビジョン実現に向けたシオノギ、ヘルスケアサービスとしての価値提供、(、サービスとしてのヘルスケア：サービスとしてのヘルスケア：haas) -多様なパートナーと協創する事で、新たな付加価値を産み出し、患者さまや社会の困りごとを解決する、 - 「医療用医薬品」の創製で培った強みをさらに強化し、その強みを活かして協創の核となる、自社の創薬型製薬企業としての「強み」を磨き続け、異なる強みを持つ他社・他産業から選ばれる存在となり、ヘルスケア領域の新たなプラットフォームを構築し、ヘルスケアプロバイダーとして、新たな価値を社会へ提供する、shionogi は、変化を恐れず、多様性を受容し、既成概念を超えて「変換」することで、ビジョン STS2030 リビジョン (改訂) 当社が目指す方向性自体は sts2030 STS2030 リビジョン」として再策定しています。サービスとしてのヘルスケア：医薬品の提供にとどまらず、顧客ニーズに応じた様々なヘルスケアサービスを提供すること、STS2030 リビジョンでは、 STS フェーズ 1 を 2022 年度までで前倒して終了、2023 年度

から 2025 年度を新たに sts フェーズ 2 と位置付けています。 STS phase1 の振り返り、 STSphase1 では covid-19 STS2030 リビジョン KPI、 STS2030 改訂では「新製品/新規事業拡大」「COVID-19 sts2030 リビジョンでは「売上収益」「海外売上高 cagr」「ebitda STS2030 リビジョン 3 つの柱、①HIV ビジネスの更なる成長、英国 VIIV Healthcare Ltd.な立ち上がりによって非常に順調に推移しております。 Cabenuva 、長時間作用型の予防薬アプレトウード s-365598 をはじめとした次世代新規治療薬/予防薬候補の創出により継続的な成長を実現いたします。 その結果として、一部の HIV 製品の特許切れによるパテントクリフは、 sts2030 公表時の想定より大きく縮小し、速やかに再成長することを見込んでいます。 ②covid-19、 covid-19 今後も変異を繰り返しながら免疫を回避し、流行が継続することが予想され、治療薬へのニーズは引き続き存在すると考えています。 当社では、エンシトレビルの新たなエビデンスを集積し、グローバルで提供するとともに、より多くの方に使って頂ける優れた新規治療薬の創出に引き続き注力いたします。 ③新製品/新規事業の拡大、医療用医薬品事業における新製品は、現在の開発パイプラインの中から 2030 年度までに 10 製品以上の上市を予定しており、既存アセットの成長や製品導入等を通じてグローバルで成長してまいります。 ワクチン事業は、実績を積み上げ、競争力を獲得しながらグローバル展開を目指します。 STS2030 リビジョン KPI、 STS Phase2 の概要、 2023 年度から始まる STS フェーズ 2 の基本方針は「感染症領域を中心としたグローバルでのトップラインの成長」と「積極投資による成長ドライバーの育成を実現すること」です。 そのために shionogi は以下の社会課題に取り組んでいきます。 ヘルスケア社会課題解決を通じた価値創造、当社は事業活動を通じて社会課題やアンメットニーズに応え、社会から必要として頂ける企業として成長し、その成果をステークホルダーの皆さまと共有することを目指しています。 その実現のため、 shionogi shionogi に向けて活動していきます。 ①、マテリアリティの中で特に重視している社会課題は「感染症の脅威からの解放」であり、その実現こそが感染症のリーディングカンパニーとしての shionogi の使命であると考え、 sts phase2 では感染症領域における種々のヘルスケア課題の解決と収益性成長を確保できる持続可能なビジネスモデルの構築を目指します。 ②、「健やかで豊かな人生への貢献」についても特に重視するマテリアリティの 1 つに据え、将来も解決されず、増加すると予測される社会的影響度の高い qol 疾患の領域で、従来の医療用医薬品の枠にとどまらない製品や医療サービスの提供ならびに社会環境の改善に取り組むことで、誰もが自分らしく生き生きとした生活を送ることができる社会の実現に貢献いたします。 ③、医薬品をはじめとした「医療アクセスの向上」は、世界中の多くの人たちにとって重要な課題であると認識しています。 自社のみならず様々なパートナーとも連携し、LMICS を含む世界中の人々の健康に対する責任意識をより明確にすることで、ユニバーサル・ヘルス・カバレッジの実現に貢献してまいります。 経営基盤の強化と持続可能な社会への貢献、さらなる成長フェーズに移行するためには、新たな価値を創造することができる組織に変換することが必要です。 構造』を変え、構造を動かす『プロセス』を変え、プロセスを運営する『人材』を育てる事で、価値を創造する」

ことを経営基盤構築の基本方針として、変革を進めていきます。また、ステークホルダーの皆さまとの対話を通じたサステナビリティに関する諸課題への対応を強化することで持続可能な社会へ貢献いたします。④、sts phase2 の基本方針に則り、グローバル展開に向けた戦略とそのため投資/財務戦略を「注力する戦略」として策定し推進することで、shionogi group heritage (shionogi の基本方針) で掲げる「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」してまいります。⑤、グローバル展開を加速するために、あらゆる面でのビジネススピードの向上が必要です。当社は、covid-19 今後は、コーポレート機能のグローバル化に向けた取り組みも推進しています。⑥esg 経営の強化、haas 企業としてグローバルでヘルスケアソリューションを提供していくためには、これまで培った機能に加えて新たな機能が必要です。当社は、人材力、de&i また、事業の成長と社会の持続可能性の両立のためには、顧客・社会への負の影響の軽減に向けた取り組みの推進が重要であると認識しています。当社は、自社にとっての重要性および社会・地球環境にとっての重要性の観点から、特に対処すべき事項として「環境」、「人権」を認識し、取り組みを推進しています。財務/投資戦略、STS2030 リビジョン 3 年間で 3,000 億円規模の研究開発費を予定しており、事業投資については、案件の価値を見極めながら、金額規模にとらわれず実行してまいります

39



www.openwork.jp > company_answer.php

塩野義製薬の「企業分析 [強み・弱み・展望]」 OpenWork 弱み： 戦略的ビジネスができない、グローバル展開の能力はない。イノベーションを追求する社風ではない。外部環境の読みが不十分。その結果、競争力がない。コスト管理が

40

www.i-note.jp > shionogi > philosophy > philosophy.html

シオニ哲学が益々改善せられる。shionogi の人々の生活が益々豊かになる。シオノギの風土、shionogi の 2030 年ビジョン、新たなプラットフォームでヘルスケアの未来を創り出す、革新的な製品を創製 ・革新的な製品を創製 ・革新的な製品を創製し、適正な品質と価格で、正しい情報と、、sdgs の達成に取り組み、誰もが病気や苦しみに困らない日々の実現に貢献する、ヘルスケアの既成概念を打破する、shionogi は、2030 年に成し遂げたいこと、すなわち「2030 年ビジョン 従来の医療用医薬品のみを提供する「創薬型製薬企業」から、ヘルスケアサービスを提供する「ヘルスケアプロバイダー」へと自らを変革し、社会に対して新たな価値を提供し続けていくことで、患者さまや社会の抱える困り事をより包括的に解決したいと考えています。そのためには、創造力と専門性をベースとした創薬型製薬企業としての強みをさらに進化させ、ヘルスケア領域の新たなプラットフォーム構築に向けて、異なる強みを持つ他社・他産業から選ばれる「協創の核」とならねばなりません。

shionogi は、変化を恐れず、多様性を受容し、既成概念を超えて「変換」することで、新たなビジョンの実現に取り組んでまいります。薬の概念が変わる?? STS2030 自社創薬比率は 60%を超え、抗 HIV 薬や抗インフルエンザ薬など画期的な新薬を創出することができました。一方、図に示す様々な環境の変化により、薬あるいはヘルスケアそのものの概念が今変化しようとしており、今後は "患者さんの病気を治す患者さんの病気を治す"ではなく "社会の困りごとを解決する "という視点がという視点がより重要となってきます。その中で継続的に社会に貢献し、事業として発展し続けるには、時に多様なパートナー（例えばそれは企業や保険会社など）とヘルスケアの新しいプラットフォームを共創することが必要です。shionogi 強みとしての創薬力、新薬の創出は年々難しくなっており、製品の不足を他社からの導入によって補うといった手法も多く用いられるため、一般的な製薬企業の自社創薬比率は 2~3 割新薬の創出は年々難しくなっており、製品の不足を他社からの導入によって補うといった手法も多く用いられるため、一般的な製薬企業の自社創薬比率は 2~3 割程度と言われています。shionogi はそれとは一線を画し、「自社で創薬し承認された製品を患者さまにお届けして役に立つことがシオノギの存在意義だ」と考え自社創薬にこだわっています。2020 年 3 月末時点で自社創薬比率は 67%であり、多様な産業とプラットフォームを共創する上でこの創薬力は絶対的な強みとなると考えています。疾患戦略、sgs2020 に引き続き、まずは感染症と疼痛・神経を疾患戦略として掲げています。感染症治療薬がビジネス面で利益を生み出しにくいこともあり、多くの製薬企業が感染症領域から撤退しつつありますが、shionogi は新しい感染症治療法の研究・開発を続けることを宣言し今もなお、精力的に取り組んでいます。sts2030 では、治療だけではなく、予防・診断・治療・重症化抑制それぞれのニーズに応え感染症トータルケアを実現します。疼痛・神経領域は疾患としては痛み、うつ、認知症、adHd ということです。shionogi は健康寿命延伸という観点から精力的に新薬の創出に取り組んでいます。この 2 領域に加え sts2030 では社会的ニーズの大きい疾患領域に新たなチャレンジをすることを追加しました。研究の場では領域を限定し過ぎず幅広く創薬を行い、画期的なシーズを創出した際は大胆にプライオリティを変更する、としています。感染症、社会・医療ニーズに応える感染症トータルケアの実現、精神・神経疾患、精神・神経疾患における治療パラダイムの転換、精神・神経疾患における治療パラダイムの転換、アンメットニーズが強く、困り事を抱える患者さまが多い疾患、多様なアプローチで疾患全体をケア、shionogi の事業のコアとなるのはあくまでも画期的な治療薬を産み出し、提供することです。sts2030 ではこの強みはこれからも継続的に磨きつつ、それだけでなく未病・予防・診断のフェーズにおいても患者さまの困りごとを解決すべく、新たなプラットフォーム（製品・サービス・仕組み作りを含

41



www.shionogi.com > global > en > company > strength.html

Shionogi の強さ shionogi Shionogi の強みである Shionogi は、革新的な製品とサービスを作

成し、多様なパートナーと協力して価値を提供するために、創薬ベースの製薬会社としての強みを高めています。社会問題に取り組み、ヘルスケアのニーズに対処するために価値を提供することにより、Shionogi は、社会で意味のある役割を果たし、すべての利害関係者と成長の利点を共有する企業としての成長と開発を通じて企業の価値を最大化するよう努めています。発見能力は、革新的な新薬につながり、患者や社会が直面する問題に取り組んでいます。 - 完全性を支え、多様性と包摂、イノベーションスキルを促進し、社内の創薬に焦点を当てるための人的資源を培養することは、薬物に特に焦点を当てた薬物発見に常に取り組んでいます。ほとんどの製薬会社の元のパイプライン比率は 20~30%であると言われていますが、50~70%の比率を目指しています。2020 年 3 月末には、元のパイプライン比率は 67%でした。医薬品ベースの製薬会社として、私たちはこの高い比率に誇りを持っています。それは社内の創薬における私たちの強さを示していると考えています。パートナーと開発候補者との共同研究) Shionogi の創薬能力は革新的な新薬につながります。私たちの競争の原因は、薬化学、薬剤、安全性と薬物動態における OUMS の技術的腕前と、3つのチーム間の問題解決の経験にあります。強力なチームワークを通じて、私たちは SAR サイクルを迅速かつ効率的に移動することができました。その結果、以前の SGS2020 中期事業計画では、Anti-HIV エージェント Tivicay (2014 年に発売) やインフルエンザ薬 Xofluza (2018 年に発売) を含む 5 つの製品をグローバル市場に発売しましたそして社会では、小分子の創薬における既存の強みを高め、幅広い患者および社会的ニーズを満たすために、幅広い治療アプローチ (モダリティ) にも取り組んでいます。私たちは、各ターゲット治療領域に最適な創薬アプローチを使用して、私たちの創薬の成功率を含めるのが大好きです。それは、抗体だけでなく、ペプチドや核酸などの中型分子を試すことを意味します。私たちは、この SAR エンジンが小分子分子の創薬のために提供する基地から新しい強みを構築しています。病気や患者および社会的観点についての詳細な理解では、Shionogi が提供できる価値は薬物療法に限定されません。Shionogi は、さまざまなヘルスケアソリューションにわたって幅広いビューを獲得しており、予防ワクチンやデジタル処理アプリなどの新しいオプションを提供するための新しいプラットフォームを作成するために熱心に取り組んでいます。最終的に、最終的には、シオノギは、信頼の強い関係を両側で満足できるビジネス取引に変えることを目指しており、間違いの有益なビジネス条件の発展を可能にします。Shionogi は、会社に利益を得るために戦うのではなく、双方にとって有利な契約を探し、合意された条件も他方の当事者に利益をもたらすために一歩後退します。このさまざまな交渉の視点は私たちを際立たせ、今日のシオノギのバックボーンです。両方の部品が変化する可能性があるため、運用環境が進化するにつれて変化する可能性があるため、シオノギは契約が署名された後でもパートナーの関係をさらに深めるように取り組み、パートナー企業や回答者の状況に遅れずに契約条件を変えてもらえます。これらの肯定的なコラボレーションにより、会社は持続的な成長を達成することができました。ヘルスケアの将来を揺さぶることで、情報技術の急速な進歩は、ヘルスケアの提供方法において重要性

を促進しています。たとえば、基礎は、個々の患者の健康プロフィールに関するビッグデータの集合と分析を通じて、個別化された治療の提供のために敷設されています。また、患者が医療施設を訪問することなく、患者の自宅に直接配達することなく、患者が医学検査と薬物コンプライアンスに関するガイダンスを受けられるようにするために、新しいシステムが解決されています。Shionogiは、これらの変更に対応し、ヘルスケアプラットフォームの構築に取り組んでおり、ヘルスケアの未来を形作るためにHAASを開発するという会社の目標の一部として、ヘルスケアの将来のための補完的な能力と順応のビジョンを備えたパートナーとの価値を生み出しています。プラットフォームを達成するさまざまなビジネスモデル、---|、|、現在の収益の柱、将来のR&D能力×メガ・ファーマ・カンパニーの部隊||、感染症の専門知識、感染性疾患のR&Dにおける長期的なコミットメント、シオノギは60年以上にわたって感染症の研究開発を実施し、感染症のために膨大な数の薬をもたらしました。長年の研究を通じて開発された化合物ライブラリやその他のリソースを利用して、Shionogiは感染症の発見に強固なプラットフォームを構築し、この分野で一連の製品および薬物候補を生成することができました。ますます多くの製薬会社が感染性疾患の収益性の低い分野でR&Dから撤退するにつれて、Shionogiは投資を続けています。抗菌耐性ベンチマーク2020調査では、シオノギは、調査対象の企業の反バクテリアおよび反フガルエーゼントのR&D投資の年間比率が最も高いと認識されていました（純売上の割合として年間投資に基づいて）。感染症のケアであるシオノギは、R&Dの範囲を超えて治療薬に至る幅広いイニシアチブに関与しています。感染性拡張の完全なケアを提供するためにこれらのイニシアチブを進めるだけでなく、シオノギは感染症の脅威を管理するためにグローバルなリーダーシップの役割を担っています。安定した供給を確保するための努力と反感染症の適切な使用を含みます。競争力のある競争は、人々がSTS2030で定められたビジョンの源であるという政策に基づいて、強力な個人を育成して組織を構築することにより、グローバルな競争に反対することです。私たちが求めているグローバルな人事ビジョン。社会に新しい価値を提供するために、私たちは挑戦者の考え方を開発し、雇用された能力開発の措置に取り組んでいます。-|-|、挑戦者の自己投資スキームの開発挑戦者は、海外研究の機会にアプローチします|女性の前進の促進法に基づいていると、シオノギは2020年度の終わりまでに執行職の女性の割合を10%以上に増やすという目標を採用しました。国内グループでは着実に11.5%に増加しました。さらに、Shionogiは2022年度の終わりまでに育児休暇を取るために雇用された男性の50%の目標を設定しました。2020年度には、41.1%が育児休暇を取得し、保育のビジョンに参加しました。グループ全体の重要な人戦略としての包含(D&I)。自然に多様で、各人には差別化と価値があります。新しい値は、これらの異なる特性と値を共通の目的に組み合わせることによって作成されます。Shionogiは、各組織、グループ企業、および人事部門のメンバーで構成される多様性評議会を導入し、D&I.Diversity Vioionを促進し、自分自身や他の人を理解し、個々の多様性を祝うために取り組んでいますとイノベーション



en-hyouban.com > company > 00004930663 > 23

塩野義製薬株式会社の業績・将来性・強み・弱み回答者： 男性/ マーケティング/ 現職（回答時） / 新卒入社/ 在籍 21 年以上/ 正社員 事業の強み： シオノギ製薬の最大の強みは、感染症領域におけるリーダーシップにあります。長年にわたり抗感染症薬の研究開発を手掛け、その中でも新型コロナウイルス感染症に対する治療薬の開発に成功したことで、世界的な注目を集めています。この治療薬は、新型コロナウイルス感染症による深刻な健康被害を軽減するための画期的な選択肢として、パンデミック対策に大きく貢献しました。また、感染症治療における幅広い専門知識を背景に、従来の抗菌薬だけではなく、ウイルス性疾患にも対応できる治療薬の開発を積極的に進めています。この取り組みにより、医療現場が抱える喫緊の課題にこたえると同時に、患者さんの生命を守るという社会的責任を果たしています。さらに、感染症治療分野における深進化を支えるため、グローバルな視点から研究開発体制を強化しています。世界中の研究機関や大学、企業との協力を通じて、感染症の予防・治療に関する知見を共有し、新たな技術や治療法を創出するための基盤を構築しています。このような国際的連携は、製品がグローバル市場での競争力を持つ理由であり、感染症に対する包括的なソリューションを提供する原動力となっています。加えて最近では、感染症治療に特化したただけではなく、その範囲を拡大し、予防医療の重要性にも焦点を当てています。感染症が拡大する前に抑えるための予防手段やワクチン開発にも注力しており、これによりパンデミックを未然に防ぐための対策を提供しています。このような総合的な取り組みは、単なる医薬品提供に留まらず、感染症そのものを根絶することを目指す企業姿勢を反映しています。シオノギ製薬の最大の強みは、感染症領域におけるリーダーシップにあります。長年にわたり抗感染症薬の研究開発を手掛け、その中でも新型コロナウイルス感染症に対する治療薬の開発に成功したことで、世界的な注目を集めています。この治療薬は、新型コロナウイルス感染症による深刻な健康被害を軽減するための画期的な選択肢として、パンデミック対策に大きく貢献しました。また、感染症治療における幅広い専門知識を背景に、従来の抗菌薬だけではなく、ウイルス性疾患にも対応できる治療薬の開発を積極的に進めています。この取り組みにより、医療現場が抱える喫緊の課題にこたえると同時に、患者さんの生命を守るという社会的責任を果たしています。さらに、感染症治療分野における深進化を支えるため、グローバルな視点から研究開発体制を強化しています。世界中の研究機関や大学、企業との協力を通じて、感染症の予防・治療に関する知見を共有し、新たな技術や治療法を創出するための基盤を構築しています。このような国際的連携は、製品がグローバル市場での競争力を持つ理由であり、感染症に対する包括的なソリューションを提供する原動力となっています。加えて最近では、感染症治療に特化したただけではなく、その範囲を拡大し、予防医療の重要性にも焦点を当てています。感染症が拡大する前に抑えるための予防手段やワクチン開発にも注力しており、これによりパンデミックを未然に防ぐため

の対策を提供しています。このような総合的な取り組みは、単なる医薬品提供に留まらず、感染症そのものを根絶することを目指す企業姿勢を反映しています...

43



www.shionogi.com > [jp](#) > [ja](#) > [innovation](#) > [rd](#) > [drug-discovery](#) > [what-we-are-focusing-on.html](#)

注力する研究領域 | 創薬研究 | 塩野義製薬注力する研究領域 SHIONOGI は、「感染症の脅威からの解放」と「健やかで豊かな人生への貢献」に関連する研究領域に注力し、新薬を創出し続けます。 感染症の脅威からの解放 感染症のトータルケア 感染症の SHIONOGI として、自社の取り組むべき重要課題（マテリアリティ）の一つに「感染症の脅威からの解放」を掲げて研究開発を進めています。呼吸器感染症をはじめ、治療に長期間を要する感染等を含め、ニーズに応えるトータルケア実現のため日々研究を進めています。一つは近年の COVID-19 への対応や、将来起こる可能性のあるパンデミックに対する研究をさらに進め、今後の感染症対策の一助となる研究を進めています。これらの感染症は重症化すると生命に係わること、人から人への急速な広がり社会や経済活動へ甚大な影響を与えることから、早急な対策が望まれています。さらには薬剤耐性（AMR）など既存の治療薬では治療が難しい感染症、いつ発生するか予測が難しい新興感染症に対する対策も大きな社会・医療ニーズとなっています。特に、HIV、結核、マラリアの三大感染症はグローバルヘルスの観点で非常に大きな脅威・課題となっており、SDGs の観点からも一刻も早い克服が望まれています。SHIONOGI では、このような感染症の脅威からの解放を実現するため、画期的な新薬創製を推進していくと共に、診断薬を含めた多様なアプローチで感染症のトータルケアにチャレンジしていきます。 ワクチン COVID-19 の流行が長期化する中、有効で安全性の高い国産ワクチンの早期提供が望まれています。我々は遺伝子組換えタンパクワクチンという技術を用いて研究開発を進め、2024 年 6 月に SHIONOGI 初の組み換えタンパクワクチン「コブゴーズ」の国内製造販売承認を取得しました。また、粘膜免疫の誘導による感染予防可能な経鼻ワクチンの創製、ユニバーサル抗原設計技術の構築による新たなパンデミックへの対応などにも取り組んでおり、感染症の脅威から皆様を解放するワクチンの創製に様々な観点からチャレンジして参ります。 健やかで豊かな人生への貢献 - 認知症：認知症の患者さんやご家族は、認知症特有の中核症状とよばれる認知機能障害のみならず、周辺症状とよばれる幻覚・妄想や攻撃的になる焦燥性、徘徊等の症状で困っています。SHIONOGI はそれらの症状を取り除くことで、『認知症患者さんが自分らしく、また愛する家族に迷惑をかけることなく幸せな余生を過ごす』ことに貢献します。 - 肥満：近年、食習慣の変化や運動不足から摂取エネルギー過多となり、肥満の人は増加しています。肥満は認知症や心血管疾患を含む生活習慣病など数多くの疾患の発症リスク要因のため、健康寿命延伸には肥満を予防、改善することが重要であり、我々SHIONOGI は肥満による困りごとを解決できるように研究開発に取り組んでいます。 - 発達障がい：発達障がいで見ら

れる多様な特性と生活環境とのミスマッチは様々なライフステージで困りごとを生じ、ご本人のみならず療育者等の関係者の QOL にも広く影響しています。SHIONOGI は、薬物療法に加えデジタル治療等の非薬物療法も含めた治療法の開発研究に取り組んでいます。 - 睡眠障害：不眠、過眠、概日リズム睡眠障害、睡眠時無呼吸症候群 といった睡眠障害は、疲労、集中力や記憶力・思考力の低下のみならず、精神疾患、心血管系疾患、代謝性疾患、認知症等、様々な疾患と密接に関連することが知られています。また、長期にわたる症状により、長期欠勤や生産性の低下など、活力ある生活に大きな影響を与えています。我々は、睡眠障害で悩む多くの患者様の、より健やかで豊かな人生への貢献を目指し、研究・開発に日々取り組んでいます。 - 難聴：難聴に苦しむ方は世界で 15 億人以上と推定されています。なかでも、感音難聴の患者数は、生活環境の変化から、高齢者だけでなく若年者も含めて、増加の一途をたどっています。また、その経済的な損失は年間 113 兆円と試算されており、社会的に大きな問題となっています。しかし、現在、感音難聴に対する承認薬はありません。我々SHIONOGI は感音難聴に苦しむ患者さまに適した治療法を届けるべく研究開発に取り組みます。 - がん：がんは多くの国で死亡原因の上位を占め、生命および健康にとって重大な問題となっております。また、患者さまご本人に留まらず、ご家族や知り合いにも、長期に渡って不安を与え、長期治療に伴って就労の問題を引き起こすこともあります。近年、免疫チェックポイント阻害剤の登場により、がん治療体系は大きく変化し、腫瘍に対する免疫反応が持つ潜在能力が注目されています。我々は、作用機序の異なる多様かつユニークな腫瘍免疫アセットを構築することで...

44



talentsquare.co.jp > career > shionogi-review

塩野義製薬はやばい？闇？将来性がない？社員口コミをもとに ...援に特化した大手転職エージェント。未経験からコンサル・M&A・IT など人気業界に転職可能。 選考対策などのサポートの手厚さに定評があり、全国のエージェントの中から『JAPAN HEADHUNTER AWARD』の最優秀賞を受賞。 【公式】<https://assign-inc.com> ※ 2025 年 2 月中に登録した方全員に、選考対策情報をまとめたオリジナル資料をプレゼント中 | リクルート エージェント (4.8) # ホワイト転職 | 日本全国・全業種のホワイト優良求人幅広く扱う国内最大級の転職エージェント。 リクルートエージェントでしか取り扱いのない好条件の非公開求人が多く、転職活動中の方の約 2 人に 1 人が登録する王道サービス。 【公式】<https://r-agent.com> | 塩野義製薬が「やばい」と言われる理由#1: 主力製品のライセンスが切れると将来性がないといわれているため 塩野義製薬がやばいと言われる理由の 1 つ目が、主力製品のライセンスが切れると将来性がないといわれているためです。 年度 | 売上高 | 営業利益 | ---|---|---| 2020 年 3 月期 | 3,333 億円 | 1,306 億円 | 2021 年 3 月期 | 2,972 億円 | 1,174 億円 | 2022 年 3 月期 | 3,351 億円 | 1,103 億円 | 2023 年 3 月期 | 4,267 億円 | 1,490 億円 | 2024 年 3 月期 | 4,101 億円 | 1,533 億円 | 塩野義製薬における売上の 4 割が抗 HIV

薬のロイヤリティです。この抗 HIV 薬は 2028 年に特許切れとなるため、以降はロイヤリティフィーを稼ぐことができなくなり、収益が激減するため将来性が無いといわれている模様です。塩野義製薬はこれを「パテントクリフ 2028～」(パテントクリフは特許切れという意味)と位置付けており、特許が切れた後でも継続して成長できるようなパイプラインの養成を目指しています。塩野義製薬は抗感染症薬に強みを持っており、抗コロナウイルス薬のゾコーバを開発したり、コロナワクチンの開発を進める等、さらなる収益の柱を育成しています。こうした創薬能力を生かして、自社医薬品をもとに抗 HIV 薬の特許が切れた後でも引き続き収益を出すことが期待されています。塩野義製薬が「やばい」と言われる理由#2: ホワイト企業でパワハラもない非常に働きやすい環境なため 塩野義製薬はホワイト企業でパワハラもない非常に働きやすい環境と言われています。塩野義製薬は年々労働時間が減少しています。2019 年には 1,845 時間だった労働時間は、2023 年度には 1,673 時間まで減少しています。年度 | 従業員の年間所定労働時間 | ---|---| 2019 年度 | 1,845 時間 | 2020 年度 | 1,837 時間 | 2021 年度 | 1,762 時間 | 2022 年度 | 1,680 時間 | 2023 年度 | 1,673 時間 | 社員の口コミを見ても、塩野義製薬は労働時間が短くプライベートとの調整もしやすいホワイト企業であると評判になっています。なお、残業やパワハラがなく高年収のホワイト企業に転職したい方は、ホワイト企業転職に強い転職サイト『タレントスクエア』をチェックしてみてください。タレントスクエアは 20 代・30 代に特化したハイクラス転職サイトで、他の転職サイトでは滅多に出会えないホワイト企業の求人スカウトが届きます。実際のホワイト企業求人の例 - 残業ゼロ・完全フルリモートの求人 - 未経験歓迎の Web マーケターの求人 - 20 代の平均年収が 700 万円以上で離職率ゼロの求人 20 代・30 代の方は誰でも無料で利用することができ、自分に届いたスカウトの中から興味のあるものだけ話を聞くことができるため、今すぐ転職予定のない方でも情報収集の 1 つとして利用できます。塩野義製薬が「やばい」と言われる理由#3: 業績が読みづらいため 塩野義製薬がやばいと言われる理由の 2 つ目が、業績が読みづらいためです。年度 | 売上高 | 営業利益 | ---|---|---| 2020 年 3 月期 | 3,333 億円 | 1,306 億円 | 2021 年 3 月期 | 2,972 億円 | 1,174 億円 | 2022 年 3 月期 | 3,351 億円 | 1,103 億円 | 2023 年 3 月期 | 4,267 億円 | 1,490 億円 | 2024 年 3 月期 | 4,101 億円 | 1,533 億円 | 塩野義製薬だけではなく製薬会社全般に言えることですが、業績が読みづらくなっています。2021 年 3 月期は新型コロナウイルス感染拡大による市中診断の減少に伴う需要抑制や薬価の引き上げにより業績が悪化しました。一方で、202...

45



www.shionogi.com > [jp](#) > [ja](#) > [company](#) > [strategy](#) > [important-issues.html](#)

重要課題 | 経営戦略 | 塩野義製薬「常に人々の健康を守るために必要な最もよい薬 (ヘルスケアソリューション) を提供する」ことが SHIONOGI の存在意義であり、強み※3 を活かして、最もよいヘルスケア

の管理戦略をサポートする 2 つのコア要素として、その無形資産投資戦略と知的財産戦略を慎重に調整します。特許権、商標権、設計権、著作権などの知的財産権に限定されません。これらには、テクノロジー、ブランド、設計、コンテンツ、日付、ノウハウ、顧客ネットワーク、信頼/評判、バリューチェーン、サプライチェーン、およびそれらを作成するための組織の能力とプロセスなど、幅広い資産が含まれています。Shionogi Group の無形資産投資戦略、Shionogi Group の強み、すなわち、感染症、同盟と協力能力の専門知識、および人事は、非常に創造的な R&D 投資である環境と文化の基盤です、マルチソースのイノベーションをアレウンドするパートナーと業界のアカデミーのコラボレーションを通じてさらに進歩しました医療の革新の生成をサポートする新薬の開発によく合わせています。これは、感染性、精神医学、神経疾患の革新、および追加の新しい成長分野のイノベーションを追求するため、R&D 投資を迅速に集中させることができます。最も緊急で重要な医療ニーズに対応する最高優先順位プログラムについて....

49



www.shionogi.com > [jp](#) > [ja](#) > [company](#) > [strength.html](#)

SHIONOGI を支える 4 つの強み | 企業情報 | 塩野義製薬 60% を超える自社創薬比率と豊富なパイプライン・社会的影響度の高い QOL 疾患へのソリューションを提供・Win-Win の関係構築力を生かしたヘルスケアニーズへの対応・HaaS 企業

50



www.openwork.jp > [one_answer.php](#)

塩野義製薬株式会社 - OpenWork 強み： コロナ禍を経て、意思決定が早くなったと思う。
弱み： モダリティ創薬と HaaS の二兎を追っており、企業規模の割に投資効果が分散している。...

51



www.shionogi.com > [jp](#) > [ja](#) > [innovation](#) > [rd](#) > [overview-of-rd](#) > [overview-of-global-drug-development.html](#)

塩野義製薬 - SHIONOGI のグローバル開発体制
グローバル開発体制 SHIONOGI のグローバル開発体制 安全かつ迅速に質の高い開発をグローバルに展開していくために、日本に本部を置く SHIONOGI では、米国の Shionogi Inc. と欧州の Shionogi B.V. との間で「グローバル開発ポリシー」を共有し、開発本部組織のグローバル化を進めています。国際共同治験が多くなる中、日本の国内開発本部が世界各拠点の中心となり、開発プロジェクトをリードし、安全で、質の高い臨床試験を推進していきます。Shionogi & Co., Ltd 日本の大坂に拠点を置くグローバル開発体制の本部。患者様が必要とする医療用製品の安全性・有効性を的確に評価するための開発計画を立案します。日本の医薬品医療機器総合機構 (PMDA)

と治験の相談をするとともに各地域担当者を通して申請国の規制当局が治験を実施するために必要とする要件を確認し、グローバルで治験を実装できる体制を整えています。Shionogi Inc. 米国ニュージャージー州から世界最大の医薬品市場である米国での自社創製品の開発・販売活動に加え、積極的なライセンス活動により製品ポートフォリオの充実およびその価値最大化に取り組んでいます。また、海外からの臨床データを日本での申請に使用できるよう、日・米両国の規制に従う臨床試験を日本のある HeadquartersShionogi の本部とともに計画設計しています...

52



www.shionogi.com > [jp](#) > [ja](#) > [company](#) > [development](#) > [sale.html](#)

販売 | 事業活動 | 塩野義製薬販売 SHIONOGI の国内およびグローバル販売におけるビジョンとビジョン達成に向けた戦略について紹介しています。国内医療用医薬品 医薬事業のビジョン：患者軸の情報収集・提供を通じて医療に貢献する。新製品の価値をしっかりと医療従事者に伝えることで、人々の健康に貢献していきます。また、その活動の生産性を飛躍的に高めることで、新薬の研究開発の継続性を確保します。地域包括ケアシステムの確立を見据え、地域の特性に応じた情報提供活動を行うことで、多様化するニーズに対応していきます。 [ビジョン達成に向けた戦略] 高効率な営業モデルを構築するとともに組織とヒトを強化する。 keyword 1：営業活動と IT の融合 keyword 2：MR の情報提供活動に対する支援 keyword 3：人材の育成 将来の会社の成長を担う人材を育成するために、社内外の様々な取り組みを通じて、「自力で考え抜く力」「課題への対応力」を養っています。その経験は、地域社会や顧客の課題への取り組みにも活かされ始めています。海外事業の進展海外事業本部のビジョン：世界の人々の健康のため、最適なアプローチで SHIONOGI 製品をお届けする。SHIONOGI 製品をより多くの世界の人々にお届けするために最適なアプローチを考え実行していきます。SHIONOGI の経営資源を最大限に活用した上で、必要に応じて有力企業をパートナーとして事業展開を進めます。 [ビジョン達成に向けた戦略] 自社販売、事業提携、輸出ビジネスを通じて製品価値を最大化する。 keyword 1：海外グループ会社の経営・戦略をバックアップ 米国、欧州、中国、台湾に広がる SHIONOGI の海外グループ会社の経営をサポート。各地域の戦略に基づき適切な資源配分を行い、効率的な経営を進めます。 keyword 2：アジアにおける事業提携の促進 中国などアジア地域において、新薬を速やかに申請・承認を取得し、多くの患者さまにお使いいただく。そのために現地企業との提携を積極的に推進し、人々の健康に貢献します。 keyword 3：原薬・製剤・最終製品による輸出事業 SHIONOGI の優れた医薬品を世界の患者さまにお役立ていただくため、原薬やバルク製剤、最終製品の形態で日本から輸出。世界の多くの地域で使われています。 OTC 医薬品事業 OTC 医薬品事業では、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まいります。 OTC 医薬品情報についてはシオノギヘルスケア株式会社の WEB サイトをご覧ください...



www.shionogi.com > global > en > company > strength.html

Shionogi の強さ shionogiShionogi の強みである Shionogi は、革新的な製品とサービスを作成し、多様なパートナーと協力して価値を提供するために、創薬ベースの製薬会社としての強みを高めています。社会問題に取り組み、ヘルスケアのニーズに対処するために価値を提供することにより、Shionogi は、社会で意味のある役割を果たし、すべての利害関係者と成長の利点を共有する企業としての成長と開発を通じて企業の価値を最大化するよう努めています。発見能力は、革新的な新薬につながり、患者や社会が直面する問題に取り組んでいます。 - 完全性を支え、多様性と包摂、イノベーションスキルを促進し、社内の創薬に焦点を当てるための人的資源を培養することは、薬物に特に焦点を当てた薬物発見に常に取り組んでいます。ほとんどの製薬会社の元のパイプライン比率は 20~30% であると言われていますが、50~70% の比率を目指しています。2020 年 3 月末には、元のパイプライン比率は 67% でした。医薬品ベースの製薬会社として、私たちはこの高い比率に誇りを持っています。それは社内の創薬における私たちの強さを示していると考えています。パートナーと開発候補者との共同研究) Shionogi の創薬能力は革新的な新薬につながります。私たちの競争の原因は、薬化学、薬剤、安全性と薬物動態における OUMS の技術的腕前と、3 つのチーム間の問題解決の経験にあります。強力なチームワークを通じて、私たちは SAR サイクルを迅速かつ効率的に移動することができました。その結果、以前の SGS2020 中期事業計画では、Anti-HIV エージェント Tivicay (2014 年に発売) やインフルエンザ薬 Xofluza (2018 年に発売) を含む 5 つの製品をグローバル市場に発売しましたそして社会では、小分子の創薬における既存の強みを高め、幅広い患者および社会的ニーズを満たすために、幅広い治療アプローチ (モダリティ) にも取り組んでいます。私たちは、各ターゲット治療領域に最適な創薬アプローチを使用して、私たちの創薬の成功率を含めるのが大好きです。それは、抗体だけでなく、ペプチドや核酸などの中型分子を試すことを意味します。私たちは、この SAR エンジンが小分子分子の創薬のために提供する基地から新しい強みを構築しています。病気や患者および社会的観点についての詳細な理解では、Shionogi が提供できる価値は薬物療法に限定されません。Shionogi は、さまざまなヘルスケアソリューションにわたって幅広いビューを獲得しており、予防ワクチンやデジタル処理アプリなどの新しいオプションを提供するための新しいプラットフォームを作成するために熱心に取り組んでいます。最終的に、最終的には、シオノギは、信頼の強い関係を両側で満足できるビジネス取引に変えることを目指しており、間違いの有益なビジネス条件の発展を可能にします。Shionogi は、会社に利益を得るために戦うのではなく、双方にとって有利な契約を探し、合意された条件も他方の当事者に利益をもたらすために一歩後退します。このさまざまな交渉の視点は私たちを際立たせ、今日のシオノギのバックボーンです。両方の部品が変化する可能性があるため、運用環境が進化するにつれて変化する可能性があるた

め、シオノギは契約が署名された後でもパートナーの関係をさらに深めるように取り組み、パートナー企業や回答者の状況に遅れずに契約条件を変えてもらえます。これらの肯定的なコラボレーションにより、会社は持続的な成長を達成することができました。ヘルスケアの将来を揺さぶることで、情報技術の急速な進歩は、ヘルスケアの提供方法において重要性を促進しています。たとえば、基礎は、個々の患者の健康プロファイルに関するビッグデータの集合と分析を通じて、個別化された治療の提供のために敷設されています。また、患者が医療施設を訪問することなく、患者の自宅に直接配達することなく、患者が医学検査と薬物コンプライアンスに関するガイダンスを受けられるようにするために、新しいシステムが解決されています。Shionogiは、これらの変更に対応し、ヘルスケアプラットフォームの構築に取り組んでおり、ヘルスケアの未来を形作るためにHAASを開発するという会社の目標の一部として、ヘルスケアの将来のための補完的な能力と順応のビジョンを備えたパートナーとの価値を生み出しています。プラットフォームを達成するさまざまなビジネスモデル、---|、|、現在の収益の柱、将来のR&D能力×メガ・ファーマ・カンパニーの部隊||、感染症の専門知識、感染性疾患のR&Dにおける長期的なコミットメント、シオノギは60年以上にわたって感染症の研究開発を実施し、感染症のために膨大な数の薬をもたらしました。長年の研究を通じて開発された化合物ライブラリやその他のリソースを利用して、Shionogiは感染症の発見に強固なプラットフォームを構築し、この分野で一連の製品および薬物候補を生成することができました。ますます多くの製薬会社が感染性疾患の収益性の低い分野でR&Dから撤退するにつれて、Shionogiは投資を続けています。抗菌耐性ベンチマーク2020調査では、シオノギは、調査対象の企業の反バクテリアおよび反フガルエーゼントのR&D投資の年間比率が最も高いと認識されていました（純売上の割合として年間投資に基づいて）。感染症のケアであるシオノギは、R&Dの範囲を超えて治療薬に至る幅広いイニシアチブに関与しています。感染性拡張の完全なケアを提供するためにこれらのイニシアチブを進めるだけでなく、シオノギは感染症の脅威を管理するためにグローバルなリーダーシップの役割を担っています。安定した供給を確保するための努力と反感染症の適切な使用を含みます。競争力のある競争は、人々がSTS2030で定められたビジョンの源であるという政策に基づいて、強力な個人を育成して組織を構築することにより、グローバルな競争に反対することです。私たちが求めているグローバルな人事ビジョン。社会に新しい価値を提供するために、私たちは挑戦者の考え方を開発し、雇用された能力開発の措置に取り組んでいます。-|---|、挑戦者の自己投資スキームの開発挑戦者は、海外研究の機会にアプローチします|女性の前進の促進法に基づいていると、シオノギは2020年度の終わりまでに執行職の女性の割合を10%以上に増やすという目標を採用しました。国内グループでは着実に11.5%に増加しました。さらに、Shionogiは2022年度の終わりまでに育児休暇を取るために雇用された男性の50%の目標を設定しました。2020年度には、41.1%が育児休暇を取得し、保育のビジョンに参加しました。グループ全体の重要な人戦略としての包含(D&I)。自然に多様で、各人には差別化と価値がありま

す。新しい値は、これらの異なる特性と値を共通の目的に組み合わせることによって作成されます。Shionogi は、各組織、グループ企業、および人事部門のメンバーで構成される多様性評議会を導入し、D&I.Diversity Vision を促進し、自分自身や他の人を理解し、個々の多様性を祝うために取り組んでいますとイノベーション

54



[www.shionogi.com > global > en > news > 2024 > 06 > 20240604.html](http://www.shionogi.com/global/en/news/2024/06/20240604.html)

シオニギは世界的な感染症を拡大し、...実績のある実績は、1950 年代以来、Shionogi は、HIV、インフルエンザ、および Covid-19 の革新的な薬と同様に、新しい抗生物質と革新的な薬を発見および導入してきました。QPEX シニアリーダーシップチームは四半世紀以上にわたって協力し、過去 10 年間で抗生物質の 4 つの規制承認を完了しました。「QPEX チームの深い専門知識と、日本での QPEX チームの数十年の成功した感染性 R&D を組み合わせ、この拡大はこの拡大を行っています。Shionogi の R&D 監督ユニットの上級副社長である上級執行役員博士博士博士は、次のように述べています。抗生物質薬物開発と耐性の増加との間の競争では、病原体が勝っています。新しい抗生物質が発見され開発されていない場合、この公衆衛生危機を克服することはできず、世界の健康セキュリティを危険にさらすリスクがあります。」米国政府、産業、非営利セクターの研究者との企業のパートナーシップネットワーク。QPEX のポートフォリオでの製品の開発は、保健福祉省からの連邦資金全体または一部に資金提供されています。戦略的な準備と対応のための管理。他の取引機関番号 HHSO100201600026C の下で、生物医学的高度な研究開発局 (BARDA)。QPEX は最近、抗生物質臨床開発プログラムの進歩を支援するために Barda からの追加資金を発表しました。AMR は、緊急に対処する必要がある主要な健康負担です。世界的には、2019 年には、カルバペネム耐性のグラム陰性菌によって引き起こされる細菌の AMR に起因する 127 万人の死亡がありました。多くの場合、死亡率が高いことに関連していません。

55



[www.shionogi.com > jp > ja > company > strategy > sts2030.html](http://www.shionogi.com/jp/ja/company/strategy/sts2030.html)

中期経営計画 sts2030 改訂 (2023 ~2030 年度) STS2030 リビジョン 2023 ~2030 年度) このページでは 2023 年度~2030 年度の中期経営計画「STS2030 改訂」について紹介します。shionogi は 2020 年 6 月に、shionogi グループビジョン(2030 Shionogi Group Vision、新たなプラットフォームでヘルスケアの未来を創り出す、shionogi を創製し、適正な品質と価格で、正しい情報と共に世の中に届ける、-SDGS の達成に取り組み、誰もが病気や苦しみに困らない日々の実現に貢献する、従来の医療用医薬品のみを提供する「創薬型製薬企業」から、ヘルスケアサービスを提供する「ヘルスケアプロバイダー」へと自らを変革し、患者さまや社会の抱える困り事をより包括的に解決していきます。2030 年ビジョン実現に向け

たシオノギ、ヘルスケアサービスとしての価値提供、（、サービスとしてのヘルスケア：サービスとしてのヘルスケア：haas）-多様なパートナーと協創する事で、新たな付加価値を産み出し、患者さまや社会の困りごとを解決する、 - 「医療用医薬品」の創製で培った強みをさらに強化し、その強みを活かして協創の核となる、自社の創薬型製薬企業としての「強み」を磨き続け、異なる強みを持つ他社・他産業から選ばれる存在となり、ヘルスケア領域の新たなプラットフォームを構築し、ヘルスケアプロバイダーとして、新たな価値を社会へ提供する、shionogi は、変化を恐れず、多様性を受容し、既成概念を超えて「変換」することで、ビジョン STS2030 リビジョン（改訂）当社が目指す方向性自体は sts2030 STS2030 リビジョン」として再策定しています。 サービスとしてのヘルスケア：医薬品の提供にとどまらず、顧客ニーズに応じた様々なヘルスケアサービスを提供すること、STS2030 リビジョンでは、 STS フェーズ 1 を 2022 年度までで前倒して終了、2023 年度から 2025 年度を新たに sts フェーズ 2 と位置付けています。 STS phase1 の振り返り、STSphase1 では covid-19 STS2030 リビジョン KPI、STS2030 改訂では「新製品/新規事業拡大」「COVID-19 sts2030 リビジョンでは「売上収益」「海外売上高 cagr」「ebitda STS2030 リビジョン 3 つの柱、①HIV ビジネスの更なる成長、英国 VIIV Healthcare Ltd.な立ち上がりによって非常に順調に推移しております。 Cabenuva 、長時間作用型の予防薬アプレトウード s-365598 をはじめとした次世代新規治療薬/予防薬候補の創出により継続的な成長を実現いたします。 その結果として、一部の HIV 製品の特許切れによるパテントクリフは、sts2030 公表時の想定より大きく縮小し、速やかに再成長することを見込んでいます。②covid-19、covid-19 今後も変異を繰り返しながら免疫を回避し、流行が継続することが予想され、治療薬へのニーズは引き続き存在すると考えています。 当社では、エンシトレルビルの新たなエビデンスを集積し、グローバルで提供するとともに、より多くの方に使って頂ける優れた新規治療薬の創出に引き続き注力いたします。③新製品/新規事業の拡大、医療用医薬品事業における新製品は、現在の開発パイプラインの中から 2030 年度までに 10 製品以上の上市を予定しており、既存アセットの成長や製品導入等を通じてグローバルで成長してまいります。 ワクチン事業は、実績を積み上げ、競争力を獲得しながらグローバル展開を目指します。 STS2030 リビジョン KPI、STS Phase2 の概要、2023 年度から始まる STS フェーズ 2 の基本方針は「感染症領域を中心としたグローバルでのトップラインの成長」と「積極投資による成長ドライバーの育成を実現すること」です。そのために shionogi は以下の社会課題に取り組んでいきます。ヘルスケア社会課題解決を通じた価値創造、当社は事業活動を通じて社会課題やアンメットニーズに応え、社会から必要として頂ける企業として成長し、その成果をステークホルダーの皆さまと共有することを目指しています。その実現のため、shionogi shionogi に向けて活動していきます。①、マテリアリティの中で特に重視している社会課題は「感染症の脅威からの解放」であり、その実現こそが感染症のリーディングカンパニーとしての shionogi の使命であると考え、 sts phase2 では感染症領域における種々のヘルスケア課題の解決と収益性成長を確保できる持続可能なビジネスモ

デルの構築を目指します。②、「健やかで豊かな人生への貢献」についても特に重視するマテリアリティの1つに据え、将来も解決されず、増加すると予測される社会的影響度の高い qol 疾患の領域で、従来の医療用医薬品の枠にとどまらない製品や医療サービスの提供ならびに社会環境の改善に取り組むことで、誰もが自分らしく生き生きとした生活を送ることができる社会の実現に貢献いたします。③、医薬品をはじめとした「医療アクセスの向上」は、世界中の多くの人たちにとって重要な課題であると認識しています。自社のみならず様々なパートナーとも連携し、LMICS を含む世界中の人々の健康に対する責任意識をより明確にすることで、ユニバーサル・ヘルス・カバレッジの実現に貢献してまいります。経営基盤の強化と持続可能な社会への貢献、さらなる成長フェーズに移行するためには、新たな価値を創造することができる組織に変換することが必要です。『構造』を変え、構造を動かす『プロセス』を変え、プロセスを運営する『人材』を育てる事で、価値を創造することを経営基盤構築の基本方針として、変革を進めていきます。また、ステークホルダーの皆さまとの対話を通じたサステナビリティに関する諸課題への対応を強化することで持続可能な社会へ貢献いたします。④、sts phase2 の基本方針に則り、グローバル展開に向けた戦略とそのための投資/財務戦略を「注力する戦略」として策定し推進することで、shionogi group heritage (shionogi の基本方針) で掲げる「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」してまいります。⑤、グローバル展開を加速するために、あらゆる面でのビジネススピードの向上が必要です。当社は、covid-19 後は、コーポレート機能のグローバル化に向けた取り組みも推進しています。⑥esg 経営の強化、haas 企業としてグローバルでヘルスケアソリューションを提供していくためには、これまで培った機能に加えて新たな機能が必要です。当社は、人材力、de&i また、事業の成長と社会の持続可能性の両立のためには、顧客・社会への負の影響の軽減に向けた取り組みの推進が重要であると認識しています。当社は、自社にとっての重要性および社会・地球環境にとっての重要性の観点から、特に対処すべき事項として「環境」、「人権」を認識し、取り組みを推進しています。財務/投資戦略、STS2030 リビジョン3年間で3,000億円規模の研究開発費を予定しており、事業投資については、案件の価値を見極めながら、金額規模にとらわれず実行してまいります

56



www.mixonline.jp > tabid55.html

塩野義製薬・中計を改訂 2030年度の売上目標は8000億円に...デルへの転換・新薬成長実現一など、各リージョンでの取り組み方針を示した。◎2040年までの成長に自信 手代木社長は、20年度にスタートした「STS2030」の作成当時を振り返り、「HIVのフランチャイズに関して、27年から28年にかけて経口剤のドルテグラビルの特許が徐々に切れていき、HIVのロイヤリティーがどうなっていくのか、苦しくなる可能性があるということで、それを補ってさらに強く成長していくことが非常に大きなテーマだった」と語った。その上で、

「その後の HIV フランチャイズの成長や COVID-19 治療薬・ワクチンの成果、セフィデロコルの売上 100 億円超の達成をベースに、次のフェーズをどう考えるかを示すことにした」と改訂に至った経緯を説明した。同社の売上全体のうち、HIV フランチャイズのロイヤリティー収入は約 4 割を占めている。手代木社長は「28 年、29 年は経口剤の知的財産が失われる影響で、少しはドロップするかもしれないが、今から 25 年、26 年、27 年まで少なくともずっと伸びていくであろうことを考えると、25 年、26 年のレベルを下回ることはないだろう。しかも、我々のベストエスティメイトとしては、成長は 2040 年ぐらいまで続くだろう。私どもの下支えという点で相当な安心感が出てきた」と述べた。◎新型コロナ治療薬・ゾコーバ アジア、米国、欧州と広範に販売 経口新型コロナ治療薬ゾコーバ（エンシトレルビル）の取り組みについては、「今年は日本そしてアジアの国々、来年度以降、米国、欧州含めてより広範に販売することで一定以上の販売額を期待したい」と述べた。また、ワクチン事業については、アジアからグローバルに展開し、1000 億円ビジネスへ成長を目指す考えを示した。25 年度までに上市を予定する開発品として、▽Resiniferatoxin（適応症：変形性関節症に伴う疼痛）▽Zatolmilast（脆弱 X 症候群）▽Daridorexant（不眠症）▽Zuranolone（うつ・うつ状態）▽サスメド Med CBT-i（不眠障害用アプリ）▽Symproic/Rizmoic（オピオイド誘発性便秘症）一などを挙げている。研究開発費は 3 年間で 3000 億円規模を予定している。なお、中計「STS2030」では、26～30 年度を新たに「フェーズ 3」と位置付け、今後のビジネスの進展や環境変化を踏まえて新たな計画を策定していく予定という。◎手代木社長「感染症領域を中心に、とくかくグローバルに売る」同社の中計「STS2030」は当初、20～30 年度を「フェーズ 1」（20～24 年度）と「フェーズ 2」（25～30 年度）の 2 段階に区切っていたが、今回「フェーズ 1」を 22 年度までで 2 年前倒しで終了し、「フェーズ 2」（23～25 年度）の成長フェーズに移行したものの。25 年度の売上目標は 5500 億円（23 年度予想 4500 億円）とし、ロイヤリティー収入を除く海外売上高の年平均成長率（CAGR）を 22 年度を起点として 50%と設定した。手代木社長は「感染症領域を中心に、とくかくグローバルに売る。グローバルに販売して売上を立てることが一番目の大きなテーマだ」と述べた。グローバル販売力の強化について手代木社長は「自分たちがやれるところをコツコツといい経験を積み上げながら成功に導くということをグローバルに考えていきたい」と述べ、▽米国では、エンシトレルビル（日本販売名：ゾコーバ）販売に向けた最適な販売組織の構築▽欧州では、自社販売に限定せず国ごとにビジネスモデルを選択、効率的に供給国拡大▽中国では、新薬モデルへの転換・新薬成長実現一など、各リージョンでの取り組み方針を示した。◎2040 年までの成長に自信 手代木社長は、20 年度にスタートした「STS2030」の作成当時を振り返り、「HIV のフランチャイズに関して、27 年から 28 年にかけて経口剤のドルテグラビルの特許が徐々に切れていき、HIV のロイヤリティーがどうなっていくのか、苦しくなる可能性があるということで、それを補ってさらに強く成長していくことが非常に大きなテーマだった」と語った。その上で、「その後の HIV フランチャイズの成長や COVID-19 治療薬・ワクチンの成果、セフィデロコルの売上

100 億円超の達成をベースに、次のフェーズをどう考えるかを示すことにした」と改訂に至った経緯を説明した。同社の売上全体のうち、HIV フランチャイズのロイヤリティー収入は約 4 割を占めている。手代木社長は「28 年、29 年は経口剤の知的財産が失われる影響で、少しはドロップするかもしれないが、今から 25 年、26 年、27 年まで少なくともずっと伸びていくであろうことを考えると、25 年、26 年のレベルを下回ることはないだろう。しかも、我々のベストエ...

57



www.shionogi.com > [global](#) > [en](#) > [company](#) > [strategy](#) > [important-issues.html](#)

物質的な問題|ビジネス戦略| Shionogi & Co., Ltd. 物質的な問題、Shionogi の Metturity (Material Issues) Shionogi は、ビジネス活動と持続可能な社会の実現への貢献を通じて、社会医療の問題を解決することにより、社会が必要とする企業として成長することを目指しています。さらに、グループは結果を利害関係者と共有するつもりです。これらのビジネス活動の根拠は、「シオノギは、「健康と幸福」を保護するために可能な限り最高の薬を供給するために絶えず努力していると述べています。患者が必要です。「シオノグループの遺産とシオノグループの行動規範に基づいて開発されたシオノギのビジョンを実現するために、私たちは優先順位を付けます。これには、内部および外部環境の変化を考慮し、リスク、機会、現在の状況と課題を評価することが含まれます。私たちは、社会とともに成長することの重要性を常に認識しています。これらの重要な問題（メトリライティ）に関するグループとして協力することにより、将来の人々の健康に貢献する「価値」を提供し続けます。さらに、私たちは地球環境と社会に対する責任を満たすよう努めています。活動。既存の治療法との違いと同様に、既存の治療との違いがある感染性のディサーズに対する解決策に対する社会的および医学的ニーズがあります。しかし、現在、感染性の異常に取り組んでいる多くの企業はいません。また、感染症に取り組んでいるシオノギは、それが素晴らしい社会的使命を持っていると考えています。感染症の完全なケアを通じて、私たちは社会のニーズを満たし、持続可能な成長を達成します。

58



www.shionogi.com > [global](#) > [en](#) > [sustainability](#) > [governance](#) > [risk-management.html](#)

リスク管理|ガバナンス| Shionogi & Co., Ltd. Y 管理システム。上記に加えて、ビジネス継続管理システムの継続的な実行可能性を確保するために、管理レベルと最前線の両方のレベルでトレーニングを定期的実施し、Covid-19 に照らしてより強力なシステムを確立することで、私たちの目標は感染症が中核的な治療領域であり、感染症に直面している間は、パンデミックを含むすべての脅威に復元されている薬物発見に基づく製薬会社。Covid-19 に対応して、私たちはビジネスを継続する過程で明らかになったさまざまな問題に取り組むための措置を講じており、ウイルスの拡散の 2 番目と 3 番目の波に対応するビジネス継

続性のための堅牢なシステムを確立しました。そうすることで、社会的および経済的活動の持続可能性のバランスをとりながら、利害関係者に対する責任を果たすことを決意しています。Covid-19の再吸引または新しいパンデミックの発生。さらに、BCPベースの繰り返しシミュレーショントレーニングを通じて、より効果的なBCPシステムを構築しています。並行して、私たちはより堅牢なITシステムを構築し続けています。パンデミックインフルエンザなどに対する測定。シオノギは、パンデミックインフルエンザなどの特別措置法の第3条に基づいて指定された公的機関によって指定されています(2012)。深刻な健康被害とパンデミックインフルエンザのパンデミックまたは主要な社会効果の発生に関連する未知の感染症のパンデミックが世界中である場合、従業員の感染を防ぐために必要です。可能な場合はいつでも、職場での感染の拡大を防ぎ、流行期間中に重要な操作を維持するために、シオノギが果たす社会的責任を果たすために、2014年にパンデミックインフルエンザなどの予防のための作業計画を確立しました。環境リスク管理、シオノギ抽出環境の変化が事業活動に与えるリスクを抽出し、そのビジネス活動におけるその効果を評価し、さまざまな問題に対処するための措置を考慮します。予期しないイベントが発生した場合、私たちはそのようなイベントからの損害を最小限に抑え、制御と応答のレベルを改善するために取り組んでいます

59



www.shionogi.com > [jp](#) > [ja](#) > [company](#) > [strategy](#) > [important-issues.html](#)

重要課題 | 経営戦略 | 塩野義製薬 <指標> ・製品の欠品ゼロに向けた仕組みづくり ・継続的な重要サプライヤー評価と対話 <選定理由> 事業活動を行う上で、すべてのステークホルダーの人権を尊重することの重要性を認識しています。今後も、「国連ビジネスと人権に関する指導原則」に基づいて制定した「SHIONOGI グループ人権ポリシー」に沿って人権尊重の取り組みを進めていきます。 <あるべき姿> 人権デューデリジェンスの仕組みを構築し、「国連ビジネスと人権に関する指導原則」に則った人権尊重の取り組みが実施できている <指標> 人権デューデリジェンスの継続実施 <選定理由> SHIONOGI の事業は健全な地球環境のもとに成り立っており、事業活動に伴う地球環境や地域への負荷低減は重要な企業責任であると考えています。今後も、環境マテリアリティに対し、より戦略的に、また、グループ全体で一体感を持ち活動していきます。 <あるべき姿> 地球環境の保全を通じ持続可能な社会へ貢献している <指標> ③ 経営基盤を強化するために取り組む重要課題 <選定理由> 創薬型製薬企業から HaaS※4 企業へ Transform し、ビジネスの変革を通じてグローバルに成長していくことを STS2030Revision で掲げています。こうした変革による成長を実現していくのは、従業員一人ひとりにほかなりません。今後も、「人材力(個々の力)」、「DE&I(ダイバーシティ・エクイティ&インクルージョン)」、「エンゲージメント」という3つの要素を掛け合わせることで、新たなケイパビリティの獲得・社内融合を進め、成長シナリオを遂行していきます。 ※4 Healthcare as

a Service：医薬品の提供にとどまらず、顧客ニーズに応じた様々なヘルスケアサービスを提供すること <あるべき姿> SHIONOGI Way の体現を通じ、グローバルな競争に勝ち抜ける強い個人の育成と多様な人材を活かす組織を構築している <指標> ・競争力のある多様な人材の確保 ・グローバル人材の育成 ・マネジメント人材の多様化 ・「SHIONOGI グループ EHS 行動目標」（安全衛生）の達成 ・健康経営目標の達成 <選定理由> コンプライアンスを最も重要視し、公正な企業活動を通じて社会貢献を果たすことは SHIONOGI の経営理念の根幹です。コンプライアンスに関する理解とその徹底は絶えず向上していくべきものであり、その精神を枯らすことなく組織全体に根付かせることで、ステークホルダーからの信頼を獲得し、SHIONOGI のさらなる成長と発展を目指します。 <あるべき姿> 社会的責任を果たすことによりステークホルダーからの信頼を獲得している <指標> ・コンプライアンス活動およびプロモーション活動のモニタリング <選定理由> 基本方針 ※5 をグローバルで具現化していくために、経営環境の変化に迅速かつ機動的に対応し迅速果敢な意思決定を行う経営体制と、経営と執行に対する監督機能を両輪とするコーポレートガバナンス体制を構築し運用することが重要と認識しています。今後も、ステークホルダーに対する責務をしっかりと果たし、持続的な企業価値の向上を図っていきます。 ※5 SHIONOGI 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。 <あるべき姿> 透明性および実行性の高いグローバルガバナンス/リスク管理体制のもと、環境変化に柔軟に対応し、SHIONOGI の成長と社会の持続可能性を両立する企業経営を行っている <指標> ・取締役会の実効性評価の実施と継続的な改善施策の実施 特に貢献する SDGs 重要課題（マテリアリティ）の特定プロセス 課題の抽出 | STEP1 | ■リスクと機会の評価 社内外の環境変化に対する認識をもとに機会と脅威を整理 - 社会、事業、社内の 3 軸で評価 - ISO26000 や ESG 開示基準の観点を考慮 | ---|---|---| STEP2 | ■分類 意味合いから価値創出、持続可能な社会への貢献、基盤の 3 要素に整理 || ステークホルダーへのヒアリング | STEP3 | 投資家や有識者などの社外ステークホルダーおよび社内関連部署にヒアリングを行い、妥当性を確認 | マテリアリティの特定とモニタリング | STEP4 | ■抽出された事項の優先順位付け 3 要素ごとに影響度と発生・実現可能性の 2 軸で評価 - 影響度：ステークホルダーエンゲージメントから得た期待値を考慮 - 発生・実現可能性：時間軸を考慮 | STEP5 | ■取締役会での承認 経営会議での議論を経て取締役会にて承認 || STEP6 | ■モニタリング ・マテリアリティ指標の進捗状況を定期的に経営会議および取締役会に報告 ・環境変化およびリスクと機会の評価に基づき...

60



www.shionogi.com > jp > ja > company > strategy > sts2030.html

中期経営計画 sts2030 改訂（2023 ～2030 年度）STS2030 リビジョン 2023 ～2030 年度
このページでは 2023 年度～2030 年度の中期経営計画「STS2030 改訂」について紹介します。shionogi は 2020 年 6 月に、shionogi グループビジョン(2030 Shionogi Group Vision、

新たなプラットフォームでヘルスケアの未来を創り出す、shionogi を創製し、適正な品質と価格で、正しい情報と共に世の中に届ける、-SDGS の達成に取り組み、誰もが病気や苦しみに困らない日々の実現に貢献する、従来の医療用医薬品のみを提供する「創薬型製薬企業」から、ヘルスケアサービスを提供する「ヘルスケアプロバイダー」へと自らを変革し、患者さまや社会の抱える困り事をより包括的に解決していきます。2030年ビジョン実現に向けたシオノギ、ヘルスケアサービスとしての価値提供、(、サービスとしてのヘルスケア：サービスとしてのヘルスケア：haas) -多様なパートナーと協創する事で、新たな付加価値を産み出し、患者さまや社会の困りごとを解決する、 - 「医療用医薬品」の創製で培った強みをさらに強化し、その強みを活かして協創の核となる、自社の創薬型製薬企業としての「強み」を磨き続け、異なる強みを持つ他社・他産業から選ばれる存在となり、ヘルスケア領域の新たなプラットフォームを構築し、ヘルスケアプロバイダーとして、新たな価値を社会へ提供する、shionogi は、変化を恐れず、多様性を受容し、既成概念を超えて「変換」することで、ビジョン STS2030 リビジョン（改訂）当社が目指す方向性自体は sts2030 STS2030 リビジョン」として再策定しています。サービスとしてのヘルスケア：医薬品の提供にとどまらず、顧客ニーズに応じた様々なヘルスケアサービスを提供すること、STS2030 リビジョンでは、 STS フェーズ 1 を 2022 年度までで前倒して終了、2023 年度から 2025 年度を新たに sts フェーズ 2 と位置付けています。 STS phase1 の振り返り、STSphase1 では covid-19 STS2030 リビジョン KPI、STS2030 改訂では「新製品/新規事業拡大」「COVID-19 sts2030 リビジョンでは「売上収益」「海外売上高 cagr」「ebitda STS2030 リビジョン 3 つの柱、①HIV ビジネスの更なる成長、英国 VIIV Healthcare Ltd.な立ち上がりによって非常に順調に推移しております。 Cabenuva 、長時間作用型の予防薬アプレトウッド s-365598 をはじめとした次世代新規治療薬/予防薬候補の創出により継続的な成長を実現いたします。 その結果として、一部の HIV 製品の特許切れによるパテントクリフは、sts2030 公表時の想定より大きく縮小し、速やかに再成長することを見込んでいます。②covid-19、covid-19 今後も変異を繰り返しながら免疫を回避し、流行が継続することが予想され、治療薬へのニーズは引き続き存在すると考えています。 当社では、エンシトレビルの新たなエビデンスを集積し、グローバルで提供するとともに、より多くの方に使って頂ける優れた新規治療薬の創出に引き続き注力いたします。③新製品/新規事業の拡大、医療用医薬品事業における新製品は、現在の開発パイプラインの中から 2030 年度までに 10 製品以上の上市を予定しており、既存アセットの成長や製品導入等を通じてグローバルで成長してまいります。 ワクチン事業は、実績を積み上げ、競争力を獲得しながらグローバル展開を目指します。 STS2030 リビジョン KPI、STS Phase2 の概要、2023 年度から始まる STS フェーズ 2 の基本方針は「感染症領域を中心としたグローバルでのトップラインの成長」と「積極投資による成長ドライバーの育成を実現すること」です。そのために shionogi は以下の社会課題に取り組んでいきます。ヘルスケア社会課題解決を通じた価値創造、当社は事業活動を通じて社会課題やアンメットニーズに応え、社会から必要として頂ける企

業として成長し、その成果をステークホルダーの皆さまと共有することを目指しています。その実現のため、shionogi shionogi に向けて活動していきます。①、マテリアリティの中で特に重視している社会課題は「感染症の脅威からの解放」であり、その実現こそが感染症のリーディングカンパニーとしての shionogi の使命であると考え、sts phase2 では感染症領域における種々のヘルスケア課題の解決と収益性成長を確保できる持続可能なビジネスモデルの構築を目指します。②、「健やかで豊かな人生への貢献」についても特に重視するマテリアリティの1つに据え、将来も解決されず、増加すると予測される社会的影響度の高い qol 疾患の領域で、従来の医療用医薬品の枠にとどまらない製品や医療サービスの提供ならびに社会環境の改善に取り組むことで、誰もが自分らしく生き生きとした生活を送ることができる社会の実現に貢献いたします。③、医薬品をはじめとした「医療アクセスの向上」は、世界中の多くの人たちにとって重要な課題であると認識しています。自社のみならず様々なパートナーとも連携し、LMICS を含む世界中の人々の健康に対する責任意識をより明確にすることで、ユニバーサル・ヘルス・カバレッジの実現に貢献してまいります。経営基盤の強化と持続可能な社会への貢献、さらなる成長フェーズに移行するためには、新たな価値を創造することができる組織に変換することが必要です。『構造』を変え、構造を動かす『プロセス』を変え、プロセスを運営する『人材』を育てる事で、価値を創造することを経営基盤構築の基本方針として、変革を進めていきます。また、ステークホルダーの皆さまとの対話を通じたサステナビリティに関する諸課題への対応を強化することで持続可能な社会へ貢献いたします。④、sts phase2 の基本方針に則り、グローバル展開に向けた戦略とそのための投資/財務戦略を「注力する戦略」として策定し推進することで、shionogi group heritage (shionogi の基本方針) で掲げる「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」してまいります。⑤、グローバル展開を加速するために、あらゆる面でのビジネススピードの向上が必要です。当社は、covid-19 今後は、コーポレート機能のグローバル化に向けた取り組みも推進しています。⑥esg 経営の強化、haas 企業としてグローバルでヘルスケアソリューションを提供していくためには、これまで培った機能に加えて新たな機能が必要です。当社は、人材力、de&i また、事業の成長と社会の持続可能性の両立のためには、顧客・社会への負の影響の軽減に向けた取り組みの推進が重要であると認識しています。当社は、自社にとっての重要性および社会・地球環境にとっての重要性の観点から、特に対処すべき事項として「環境」、「人権」を認識し、取り組みを推進しています。財務/投資戦略、STS2030 リビジョン 3年間で3,000 億円規模の研究開発費を予定しており、事業投資については、案件の価値を見極めながら、金額規模にとらわれず実行してまいります

61



www.shionogi.com > [jp](#) > [ja](#) > [investors](#) > [management-policy](#) > [business-risks.html](#)

事業等のリスク | 経営方針 | 塩野義製薬事業等のリスク SHIONOGI グループリスクマ

ネジメントポリシー 詳しく見る リスクマネジメント 詳しく見る...

62



www.shionogi.com > [global](#) > [en](#) > [company](#) > [strategy](#) > [important-issues.html](#)

物質的な問題|ビジネス戦略| Shionogi & Co., Ltd. 物質的な問題、Shionogi の Metturity (Material Issues) Shionogi は、ビジネス活動と持続可能な社会の実現への貢献を通じて、社会医療の問題を解決することにより、社会が必要とする企業として成長することを目指しています。さらに、グループは結果を利害関係者と共有するつもりです。これらのビジネス活動の根拠は、「シオノギは、「健康と幸福」を保護するために可能な限り最高の薬を供給するために絶えず努力していると述べています。患者が必要です。「シオノグループの遺産とシオノグループの行動規範に基づいて開発されたシオノギのビジョンを実現するために、私たちは優先順位を付けます。これには、内部および外部環境の変化を考慮し、リスク、機会、現在の状況と課題を評価することが含まれます。私たちは、社会とともに成長することの重要性を常に認識しています。これらの重要な問題（メトリライティ）に関するグループとして協力することにより、将来の人々の健康に貢献する「価値」を提供し続けます。さらに、私たちは地球環境と社会に対する責任を満たすよう努めています。活動。既存の治療法との違いと同様に、既存の治療との違いがある感染性のディサーズに対する解決策に対する社会的および医学的ニーズがあります。しかし、現在、感染性の異常に取り組んでいる多くの企業はいません。また、感染症に取り組んでいるシオノギは、それが素晴らしい社会的使命を持っていると考えています。感染症の完全なケアを通じて、私たちは社会のニーズを満たし、持続可能な成長を達成します。

63



www.shionogi.com > [global](#) > [en](#) > [company](#) > [strategy](#) > [sts2030.html](#)

中期ビジネスプラン STS2030 リビジョン (FY2023 変化を恐れることなく多様性を抑制し、従来の慣習を超えて.sts2030 の改訂を「変換」するために、STS2030 を元々策定したときから変化しないようにしますが、私たちが行った努力とレッスンがあるレッスンを持っているレッスンレッスンがありますレッスンがありますレッスンがありますレッスンにはレッスンがありますレッスンがありますレッスンがありますレッスンがあるレッスンにはレッスンがあります。、したがって、STS2030 を修正し、以前の STS2030 ではなく、2020 年度に始まり、2024 年に終了する 5 年間で、現在の顧客のニーズを提供している STS2030 の改訂に再定式化することにしました。STS フェーズ 1、および 2024 年度から 2030 年度までの期間は PHAS としての地位でした However の STS2030 改訂では、成長と変革計画を加速し、STS フェーズ 1 を 2022 年度に予定よりも早く完了し、STS Pase2 での STS Pase2.Reflections での STS Pase2.の反射を 201023 年度から STS Phase2 として新たに設計します。 Refras Phas は、Covid-19 治療のために Enitrelvir の国内承認を得て、ワクチン事業を含む処方薬、および

Strength の Governance.oveall 戦略と CPISS 2030 改訂監査以外の製品とサービスを開始しました。 Covid-19 治療の成長、および「HIV ビジネスのさらなる成長」<株主は、1株当たりの基本的な耳) (2) DOE (親の所有者に起因する株式に関する配当) (3) Roe (Return on equity Attributable to Owners of the Parent) Three Pillars of the STS2030 Revision, in the STS2030 Revision, We Consider the Following Three Points to Be The GROWTH PILLAS FOR REALLAS reallas は (1) viiv Healthcare Ltd による HIV フランチャイズの継続的な成長です。 (herater“ viiv)、特に dovato などの経口 2 麻状体制のものは、堅牢な成長と長時間作用の販売を見えています

64



www.shionogi.com > [jp](#) > [ja](#) > [innovation](#) > [rd](#) > [overview-of-rd](#) > [overview-of-global-drug-development.html](#)

塩野義製薬 - SHIONOGI のグローバル開発体制グローバル開発体制 SHIONOGI のグローバル開発体制 安全かつ迅速に質の高い開発をグローバルに展開していくために、日本に本部を置く SHIONOGI では、米国の Shionogi Inc.と欧州の Shionogi B.V.との間で「グローバル開発ポリシー」を共有し、開発本部組織のグローバル化を進めています。 国際共同治験が多くなる中、日本の国内開発本部が世界各拠点の中心となり、開発プロジェクトをリードし、安全で、質の高い臨床試験を推進していきます。 Shionogi & Co., Ltd 日本大阪に拠点を置くグローバル開発体制の本部。患者様が必要とする医療用製品の安全性・有効性を的確に評価するための開発計画を立案します。日本の医薬品医療機器総合機構 (PMDA) と治験の相談をするとともに各地域担当者を通して申請国の規制当局が治験を実施するために必要とする要件を確認し、グローバルで治験を実装できる体制を整えています。 Shionogi Inc. 米国ニュージャージー州から世界最大の医薬品市場である米国での自社創製品の開発・販売活動に加え、積極的なライセンス活動により製品ポートフォリオの充実およびその価値最大化に取り組んでいます。 また、海外からの臨床データを日本での申請に使用できるよう、日・米両国の規制に従う臨床試験を日本のある HeadquartersShionogi の本部とともに計画設計しています...

65



www.shionogi.com > [jp](#) > [ja](#) > [innovation](#) > [rd](#) > [overview-of-rd](#) > [rd-vision-and-strategy.html](#)

研究開発ビジョン・戦略 | 研究開発体制 | 塩野義製薬研究開発ビジョン・戦略 SHIONOGI は、企業が社会とともに持続的に成長し続けるためには、社会課題の解決に貢献できるイノベーションの継続的な創出が不可欠であると考えています。研究開発への必要な投資を行い、強みである低分子創薬を軸にししながら、IT 産業を含む多様なパートナー

との連携を深めて新たなモダリティの拡充や新技術の獲得を進めることで、新薬を創出し続けます。また、社会や顧客のニーズに向き合い、ヘルスケア領域において新たな価値を提供できるよう、引き続き研究開発を中心としたイノベーションに対するこだわりを大切にしていきます。患者様への想い R&D Vision・「新たなプラットフォームでヘルスケアの未来を創り出す」 SHIONOGI グループが 2030 年に成し遂げたい事です。これを達成するため、「既成概念に捉われず、社会における重要なヘルスケアニーズに応え、医療用医薬品にとどまらないイノベーションを創出する」という Vision を研究開発は設定し、日々活動しています。 R&D 戦略実現のアプローチ - 組織変革 - ・皆様に求められるヘルスケアソリューションを提供するためには、「質」と「スピード」を兼ね備えた意思決定、優先順位に基づく迅速なリソース展開、組織や機能を超えたシームレスな連携が不可欠です。これらを達成するための研究開発体制をとっています。 ・創薬研究本部は、アンメットメディカルニーズを満たす最適な診断と治療機会の提供を最優先とし、低分子創薬の強みを活かしながらヘルスケアソリューション創出の研究に特化します。製薬技術研究本部はその技術力を以て、医薬品の種を、より使いやすく、より安価に、医療現場により届けやすくする重要な機能を担います。ワクチンはユニークで専門化されたビジネスであるため、研究から供給まで一貫で実現できるワクチン事業本部を新たに設置しました。 研究力の強化・拡大

・SHIONOGI には長い低分子創薬の歴史がありますが低分子だけではアプローチできない病気も存在します。多様なアンメットメディカルニーズを満たすため、ワクチン・抗体・ペプチド・核酸に加え、コンジュゲートドラッグやデジタルセラピューティックスなど、新しいドラッグデリバリーテクノロジー、デジタルアプローチなど、様々な能力を社内そして外部とのネットワークを活用して強化していきます。 AI/IT 活用、研究現場のオートメーション化推進を行い新薬創出プロセスを革新する事で、皆様に求められるヘルスケアソリューションをより早く提供できる環境を整えていきます...

66



www.shionogi.com > [global](#) > [en](#) > [innovation](#) > [randd](#) > [overview-of-randd](#) > [randd-vision-and-strategy.html](#)

R&D ビジョンと戦略 | Shionogi & Co., Ltd. Shionogi での R&D ビジョンと戦略は、社会問題の解決に貢献する革新の絶え間ない追求がなければ、より活発な社会に貢献する薬物発見に基づく製薬会社として持続可能に成長することは不可能であると信じています。 そのためには、R&D に適切な合計を投資し、小分子創薬を重要な強さとして維持し、IT 業界を含むあらゆる種類のパートナーとのコラボレーションを深めるために、新しいモダリティに拡大して獲得することにより、新薬の作成を続けようとしています。まったく新しいテクノロジー。 顧客と社会全体の両方のニーズを満たし、ヘルスケア分野の新しい価値の源になる場合、特に R&D、R&D に当てはまるように、Shionogi はイノベーションに引き続きコミットしていることが不可欠だと思います。「新しいプラットフォームでヘルスケア

の未来を作成する」というビジョンは、2030年までに Shionogi グループが達成したいことです。これを達成するために、私たちの研究開発は「社会における重要な医療ニーズを満たすために箱の外で考えることのビジョンを設定しました。医療薬を超えて革新を生み出し、毎日そのビジョンに向かって取り組んでいます。R&D 戦略の実現への申請 - 組織改革 - • お客様が必要とするヘルスケアソリューションを提供するために、品質と速度を組み合わせた意思決定を行うことが不可欠です、優先順位に基づいてリソースを迅速に展開し、組織や機能を越えてシームレスにコラボレーションします。これらの目標を達成するために R & D 構造を確立しました。•創薬研究部門は、満たされていない医療ニーズを満たす最適な診断および治療機会を提供することを優先し、小分子薬物発見の強みを活用しながら医療ソリューションを作成するための研究を専門としています。 Pharmaceutical Technology Research Division は、その技術能力を使用して、医薬品の使用を容易にする上で重要な役割を果たすために、...

67



www.shionogi.com > [jp](#) > [ja](#) > [innovation](#) > [rd](#) > [Wish_List.html](#)

オープンイノベーション | 塩野義製薬オープンイノベーション SHIONOGI は、中期経営計画 STS2030 において「新たなプラットフォームでヘルスケアの未来を創り出す」ことをビジョンとして掲げ、事業の変革を進めています。このビジョンを達成するためには、創造力と専門性をベースとした創薬型製薬企業としての強み（自社創薬力）をさらに進化させてイノベーションを起こし、異なる強みを持つ他社・他産業から選ばれる存在となる必要があります。この自社創薬力を進化させるためには、自前主義に陥ることなく、最適なパートナーとコラボレーションすることにより生産性を高めることが重要と考えています。そこで私たちは、アカデミア/ベンチャーや様々な企業とのパートナーリングの機会を効果的に見出すために、私たちが興味を持っている研究テーマ（Wish List）をご提供し、創薬シーズの探索およびパートナーシップを推進しています。Wish List に関する共同研究等のご提案・お問い合わせ等がございましたら、以下リンクフォームよりご登録をお願い致します。...

68



www.shionogi.com > [jp](#) > [ja](#) > [company](#) > [strategy](#) > [sts2030.html](#)

中期経営計画 sts2030 改訂（2023 ～2030 年度）STS2030 リビジョン 2023 ～2030 年度
このページでは 2023 年度～2030 年度の中期経営計画「STS2030 改訂」について紹介します。shionogi は 2020 年 6 月に、shionogi グループビジョン(2030 Shionogi Group Vision、新たなプラットフォームでヘルスケアの未来を創り出す、shionogi を創製し、適正な品質と価格で、正しい情報と共に世の中に届ける、-SDGS の達成に取り組み、誰もが病気や苦しみに困らない日々の実現に貢献する、従来の医療用医薬品のみを提供する「創薬型製薬企業」から、ヘルスケアサービスを提供する「ヘルスケアプロバイダー」へと自らを変革し、患者

さまや社会の抱える困り事をより包括的に解決していきます。2030年ビジョン実現に向けたシオノギ、ヘルスケアサービスとしての価値提供、(サービスとしてのヘルスケア：サービスとしてのヘルスケア：haas) -多様なパートナーと協創する事で、新たな付加価値を産み出し、患者さまや社会の困りごとを解決する、 - 「医療用医薬品」の創製で培った強みをさらに強化し、その強みを活かして協創の核となる、自社の創薬型製薬企業としての「強み」を磨き続け、異なる強みを持つ他社・他産業から選ばれる存在となり、ヘルスケア領域の新たなプラットフォームを構築し、ヘルスケアプロバイダーとして、新たな価値を社会へ提供する、shionogiは、変化を恐れず、多様性を受容し、既成概念を超えて「変換」することで、ビジョン STS2030 リビジョン (改訂) 当社が目指す方向性自体は sts2030 STS2030 リビジョン」として再策定しています。サービスとしてのヘルスケア：医薬品の提供にとどまらず、顧客ニーズに応じた様々なヘルスケアサービスを提供すること、STS2030 リビジョンでは、STS フェーズ 1 を 2022 年度までで前倒して終了、2023 年度から 2025 年度を新たに sts フェーズ 2 と位置付けています。STS phase1 の振り返り、STSphase1 では covid-19 STS2030 リビジョン KPI、STS2030 改訂では「新製品/新規事業拡大」「COVID-19 sts2030 リビジョンでは「売上収益」「海外売上高 cagr」「ebitda STS2030 リビジョン 3 つの柱、①HIV ビジネスの更なる成長、英国 VIIV Healthcare Ltd.な立ち上がりによって非常に順調に推移しております。Cabenuva、長時間作用型の予防薬アプレトウード s-365598 をはじめとした次世代新規治療薬/予防薬候補の創出により継続的な成長を実現いたします。その結果として、一部の HIV 製品の特許切れによるパテントクリフは、sts2030 公表時の想定より大きく縮小し、速やかに再成長することを見込んでいます。②covid-19、covid-19 今後も変異を繰り返しながら免疫を回避し、流行が継続することが予想され、治療薬へのニーズは引き続き存在すると考えています。当社では、エンシトレビルの新たなエビデンスを集積し、グローバルで提供するとともに、より多くの方に使って頂ける優れた新規治療薬の創出に引き続き注力いたします。③新製品/新規事業の拡大、医療用医薬品事業における新製品は、現在の開発パイプラインの中から 2030 年度までに 10 製品以上の上市を予定しており、既存アセットの成長や製品導入等を通じてグローバルで成長してまいります。ワクチン事業は、実績を積み上げ、競争力を獲得しながらグローバル展開を目指します。STS2030 リビジョン KPI、STS Phase2 の概要、2023 年度から始まる STS フェーズ 2 の基本方針は「感染症領域を中心としたグローバルでのトップラインの成長」と「積極投資による成長ドライバーの育成を実現すること」です。そのために shionogi は以下の社会課題に取り組んでいきます。ヘルスケア社会課題解決を通じた価値創造、当社は事業活動を通じて社会課題やアンメットニーズに応え、社会から必要として頂ける企業として成長し、その成果をステークホルダーの皆さまと共有することを目指しています。その実現のため、shionogi shionogi に向けて活動していきます。①、マテリアリティの中で特に重視している社会課題は「感染症の脅威からの解放」であり、その実現こそが感染症のリーディングカンパニーとしての shionogi の使命であると考え、sts phase2 では感染症領

域における種々のヘルスケア課題の解決と収益性成長を確保できる持続可能なビジネスモデルの構築を目指します。②、「健やかで豊かな人生への貢献」についても特に重視するマテリアリティの1つに据え、将来も解決されず、増加すると予測される社会的影響度の高い qol 疾患の領域で、従来の医療用医薬品の枠にとどまらない製品や医療サービスの提供ならびに社会環境の改善に取り組むことで、誰もが自分らしく生き生きとした生活を送ることができる社会の実現に貢献いたします。③、医薬品をはじめとした「医療アクセスの向上」は、世界中の多くの人たちにとって重要な課題であると認識しています。自社のみならず様々なパートナーとも連携し、LMICS を含む世界中の人々の健康に対する責任意識をより明確にすることで、ユニバーサル・ヘルス・カバレッジの実現に貢献してまいります。経営基盤の強化と持続可能な社会への貢献、さらなる成長フェーズに移行するためには、新たな価値を創造することができる組織に変換することが必要です。『構造』を変え、構造を動かす『プロセス』を変え、プロセスを運営する『人材』を育てる事で、価値を創造することを経営基盤構築の基本方針として、変革を進めていきます。また、ステークホルダーの皆さまとの対話を通じたサステナビリティに関する諸課題への対応を強化することで持続可能な社会へ貢献いたします。④、sts phase2 の基本方針に則り、グローバル展開に向けた戦略とそのための投資/財務戦略を「注力する戦略」として策定し推進することで、shionogi group heritage (shionogi の基本方針) で掲げる「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」してまいります。⑤、グローバル展開を加速するために、あらゆる面でのビジネススピードの向上が必要です。当社は、covid-19 今後は、コーポレート機能のグローバル化に向けた取り組みも推進しています。⑥esg 経営の強化、haas 企業としてグローバルでヘルスケアソリューションを提供していくためには、これまで培った機能に加えて新たな機能が必要です。当社は、人材力、de&i また、事業の成長と社会の持続可能性の両立のためには、顧客・社会への負の影響の軽減に向けた取り組みの推進が重要であると認識しています。当社は、自社にとっての重要性および社会・地球環境にとっての重要性の観点から、特に対処すべき事項として「環境」、「人権」を認識し、取り組みを推進しています。財務/投資戦略、STS2030 リビジョン 3 年間で 3,000 億円規模の研究開発費を予定しており、事業投資については、案件の価値を見極めながら、金額規模にとらわれず実行してまいります

69



jbpress.ismedia.jp > articles > - > 86330

特許の崖といった業界の常識と戦う塩野義製薬の経営戦略通常、15 年程度かかるといわれる創薬開発に対し、売上げが極端に減る特許クリフ（特許の壁）とも向き合う必要がある製薬業界。国内大手の塩野義製薬では、2023 年 6 月に改訂した中期経営計画「STS2030 Revision」の実現に向け、経営基盤の強化に取り組んでいる。同社の理事・経営戦略本部経営企画部部長の水川貴史氏が、計画の背景や中身、目指すものについて語った講演の概要を

お届けする。 ※本稿は、Japan Innovation Review 主催の「第7回 経営企画イノベーション」における「特別講演：経営基盤強化の取り組み～SHIONOGIの目指す姿～／水川貴史氏」（2024年10月に配信）をもとに制作しています。異例のスピードで、COVID-19の経口治療薬を開発 国内大手製薬企業の塩野義製薬では、目下、2023～2030年度の中期経営計画「STS2030 Revision」を達成すべく経営基盤の強化に取り組んでいる。STS2030 Revisionは、2020年6月に策定された「SHIONOGI Transformation Strategy 2030 (STS2030)」を、2023年6月に改訂したものだ。この計画においては、「新たなプラットフォームでヘルスケアの未来を創り出す」というビジョンのもと、従来の医療用医薬品のみを提供する「創薬型製薬企業」から、ヘルスケアサービスとしての価値を提供する「HaaS (Healthcare as a Service) 企業※」へと変革し、患者や社会の困りごとを包括的に解決していくとしている。 ※HaaS (Healthcare as a Service)：医薬品の提供にとどまらず、顧客ニーズに応じたさまざまなヘルスケアサービスを提供すること。そして、計画の実現に向けた経営基盤強化策として、業務改革、構造改革、意思決定プロセス改革、人材強化を推し進めている(下図)。業務変革の前提には、COVID-19の経口治療薬ゾコーバの創製において、約2年で国内緊急承認までこぎつけた成功例がある。医薬品の開発に通常9～16年はかかるともいわれることと比較すれば異例のスピードといえる。塩野義製薬では、この経験等特殊なものせず、自社のスタンダードとすべく業務プロセスの改善を図っていく考えだ。目下、さまざまな施策を通じて進めている経営基盤強化の背景と中身について、理事・経営戦略本部経営企画部部長の水川貴史氏が語った骨子をお届けする...

70



www.shionogi.com > eu > en > innovation > global-innovation.html

グローバルイノベーション | シオノギ Shionogi でのグローバルイノベーションは、外部の専門家との協力の力を強く信じており、イノベーションを促進し、持続可能な成長を達成します。私たちの献身的な研究者チームは、学業および業界のパートナーと協力して、満たされていない医療ニーズに対処することに熱心です。あなたの研究の焦点が私たちの関心のある分野や技術の専門知識と一致している場合は、メールでお問い合わせください。協力することで、相乗的な機会を探求し、生活を変えることができる画期的な治療を開発することができます。ヨーロッパのコラボレーションは、トップの機関と提携することが私たちの使命の中心的な部分です。ケンブリッジからストックホルムまで、私たちは著名な研究開発機関や組織と、ヨーロッパの満たされていない臨床的ニーズを満たすというビジョンを共有する投資家と協力することに取り組んでいます。 -ups and Spinoffs、Biotech Companies and Venture Capital Funds： -EQT Life Sciences、 -Inflex Therapeutics、 -Milner Therapeutics Institute、 -Idmt、 -Inovia Bio、 - Cambridge 大学、 - インペラー、 - 整形外科研究、 - バーミンガム大学、モダリティの強化と拡大、現在の筋力エリア、私たちは自分の強みに誇りを持ち、あらゆる分野で卓越性を継続的に努力しています。小分子、ペ

ブチド、およびワクチン開発に関する業界をリードする専門知識は、グローバルに私たちを際立たせています。業界が進化するにつれて、私たちはこれらの分野の最前線にとどまるというコミットメントに不動のままです。将来的に強化される予定では、変化する時代を満たし、ヨーロッパの人々に提供するために、いくつかの分野での製品を改善し続けます。最適な治療法。私たちの計画は、核酸、デジタル治療、抗体、薬物送達、および包括的なケアの能力を高めることです。これらの多様なモダリティを獲得することにより、私たちは満たされていない医療ニーズに対処する新しい治療法を発見します。分野と研究の焦点であるパートナーシップで働くことにより、シオノギは、私たちの確立された感染症の分野と新しい成長分野の両方で患者に大きな影響を与える画期的な研究を達成できると強く信じています。たとえば、私たちは、呼吸器疾患、睡眠障害、難聴、または認知症の複雑な認知、行動、心理的症状に苦しんでいる満たされていない医療ニーズを持つ個人のための新しい治療法を開発することに情熱を傾けています。私たちのビジョンと価値観を共有する心を込めた組織、そして私たちは創薬研究、動物モデル、翻訳研究におけるコラボレーションの可能性を確立することに熱心です。創薬、革新的な技術、モダリティにおけるコラボレーションの機会、シオノギの技術の使用は、発見に急速に革命をもたらしています薬物療法と疾患の診断の革新的な治療の道を開いています。さまざまな多様なモダリティの取得が、満たされていない医療ニーズに対処するより良いヘルスケアソリューションの探求において新しい可能性のロックを解除するために調査されています。グローバル Web サイトの情報、-Global Innovation Wish リスト、ウィッシュリストの潜在的なコラボレーション領域を参照してください。グローバルイノベーションチームと連絡を取り、GlobalInnovation@shionogi.e にお問い合わせください。

71



www.shionogi.com > [global](#) > [en](#) > [company](#) > [strategy](#) > [important-issues.html](#)

物質的な問題|ビジネス戦略| Shionogi & Co., Ltd. 物質的な問題、Shionogi の Metturity (Material Issues) Shionogi は、ビジネス活動と持続可能な社会の実現への貢献を通じて、社会医療の問題を解決することにより、社会が必要とする企業として成長することを目指しています。さらに、グループは結果を利害関係者と共有するつもりです。これらのビジネス活動の根拠は、「シオノギは、「健康と幸福」を保護するために可能な限り最高の薬を供給するために絶えず努力していると述べています。患者が必要です。「シオノグループの遺産とシオノグループの行動規範に基づいて開発されたシオノギのビジョンを実現するために、私たちは優先順位を付けます。これには、内部および外部環境の変化を考慮し、リスク、機会、現在の状況と課題を評価することが含まれます。私たちは、社会とともに成長することの重要性を常に認識しています。これらの重要な問題（メトリライティ）に関するグループとして協力することにより、将来の人々の健康に貢献する「価値」を提供し続けます。さらに、私たちは地球環境と社会に対する責任を満たすよう努めています。活動。

既存の治療法との違いと同様に、既存の治療との違いがある感染性の疾患に対する解決策に対する社会的および医学的ニーズがあります。しかし、現在、感染性の異常に取り組んでいる多くの企業はいません。また、感染症に取り組んでいるシオノギは、それが素晴らしい社会的使命を持っていると考えています。感染症の完全なケアを通じて、私たちは社会のニーズを満たし、持続可能な成長を達成します。

72

www.i-note.jp > [shionogi](#) > [positions](#) > [kaigai.html](#)

海外事業推進職の仕事 海外事業推進職の仕事 どんな仕事？ 海外における「ビジネスの最大化」と「医薬品へのアクセス課題解決」の両立を目指し、必要とする全ての人々へ塩野義製薬の医薬品をお届けするためのビジネス構想の立案・推進が主な業務です。人々の健康を守るために必要な塩野義製薬の医薬品を、世界中の人々にお届けできるよう日々取り組んでいます。欧米・アジアの SHIONOGI グループの仲間と協力しながら、時には海外のビジネスパートナーと協働することで、ビジネスの最大化に取り組み、時にはグローバルな非営利団体とも協働することで、アフリカ等を中心とする低中所得国に医薬品を供給する方法を立案、推進しています。 - 海外ビジネスの推進・新規事業の構築を通じ、塩野義製薬の目指す 2030 年ビジョンの実現、STS2030 に掲げる海外での売上高、営業利益の達成、そして、将来に向けた成長軌道の醸成に貢献しています。 - 海外の SHIONOGI グループ会社との連携推進、輸出ビジネス、海外ビジネスパートナー、グローバルな非営利団体との協働などの業務を経験することができます。 - 海外における SHIONOGI グループ会社に駐在し、現地にて業務に就かれている方も多数います。 どんな業務内容？ 必要なスキル 海外事業統括グループ ・塩野義製薬の海外事業における成長戦略を立案し、実行までに必要な社内合意を形成 ・中低所得国向けにグローバルな非営利団体との連携を推進し、医薬品へのアクセス課題を解決 欧米事業グループ ・欧米地域における、現地法人を介した塩野義製薬製品の販売およびアセットの導出入 ・欧米現地法人の経営管理 中国事業グループ ・中国の現地法人（平安塩野義）との協業・サポートにより、アジアでの塩野義製薬価値を最大化 ・中国のパートナー会社との協働による塩野義製品の価値最大化 アジア事業・グローバルサプライグループ ・主に台湾・韓国のビジネスを担当。台湾：グループ会社である台湾塩野義を通じた塩野義製薬製品の価値最大化 韓国：パートナー会社との協働による塩野義製薬製品の価値最大化 ・グローバル製薬企業への原薬および製剤の供給、そのための契約交渉とアライアンス 必要なスキル獲得のために 塩野義製薬では新入社員研修や自己投資支援制度*などの体制が充実しています。 配属後は、担当地域（欧・米・中国・アジア）に関する必要情報のインプット、さらに所属グループの業務詳細に関する教育を受けていただきます。担当される業務を通じて海外グループ会社やパートナー会社、SHIONOGI グループ関係各部門との連携を深めていただくと同時に、プロジェクトをマネジメントする力を醸成いただきます。 その他、各種の意識・行動を変える施策、能力・知識・技術を高

める施策等、部独自の取り組みも行っています。一緒に成長していきましょう。（*自己投資支援制度についてはキャリア開発のページで御紹介しています） スタッフの声 活躍している先輩社員に、現在の業務内容や仕事のやりがいを聞いてみました！ 〒541-0045 大阪府中央区道修町3丁目1番8号 Copyright ©SHIONOGI & CO., LTD. All right reserved...

73



www.shionogi.com > [global](#) > [en](#) > [innovation](#) > [IP-strategy.html](#)

IP 戦略 | R&D | Shionogi & Co., Ltd.