

Kyorin



杏林製薬株式会社
統合報告書

2024



企業理念

いのち
キヨーリンは生命を慈しむ心を貫き、人々の健康に
貢献する社会的使命を遂行します。

私たちは1923年の創業以来、病気やその苦悩から人々を救うため、生命を慈しむ心を持って健康に貢献することを社会的使命として歩み続けてきました。これからもこの創業の精神に則り、医療ニーズに応える価値の高い新薬を継続的に提供し、人々の健康に貢献してまいります。

コーポレートメッセージ

健康はキヨーリンの願いです。

私たちの恒久的な使命である「健康への貢献」。いつの時代にも人々の健康を願い、社会の一員としてその責任を果たすという当社グループの姿勢と社員全員の強い意志がこのメッセージに込められています。

編集方針

本報告書は、財務情報に加え、経営戦略、事業概況、サステナビリティ活動等の非財務情報を総合的に記載した「統合報告書」として編集しました。株主・投資家をはじめとした幅広いステークホルダーの皆様に当社グループの活動についてより深く理解していただくことを目指しています。

詳細な情報につきましては、コーポレートサイトにて開示しています。

[詳細情報]

株主・投資家向け情報 <https://www.kyorin-pharm.co.jp/ir/>

有価証券報告書 <https://www.kyorin-pharm.co.jp/ir/library/report.shtml>

コーポレート・ガバナンス <https://www.kyorin-pharm.co.jp/company/governance.shtml>

サステナビリティ <https://www.kyorin-pharm.co.jp/sustainability/>

報告対象範囲

対象期間：2023年度（2023年4月～2024年3月）※一部、2024年度の活動についても掲載しています。

対象組織：杏林製薬株式会社及びグループ会社

参考ガイドライン等

- IFRS財団「国際統合報告フレームワーク」
- GRI「サステナビリティ・レポーティング・スタンダード」
- ISO26000
- 経済産業省「価値協創ガイドライン」
- 環境省「環境報告ガイドライン」等

将来見通しに関する注意事項

本報告書には、当社グループに関する業績見通しや目標・計画等、将来に関する事項が含まれています。これらの記述は、本資料作成時点において入手可能な情報や予測に基づく、当社グループの仮定や見通し等の判断によるものであり、既知または未知のリスク及び不確実性が内在しております。従って、その後発生した種々の要因により、実際の業績や開発品の進捗・成否、その他の見通し等が記述内容と大きく異なる可能性があります。また医薬品（開発中のものを含む）に関する情報が含まれておりますが、その記述は宣伝広告や医学的アドバイスを目的としているものではありません。



CONTENTS

キヨーリン製薬グループの歩み	2	人的資本の充実／多様な価値観を尊重した働き方改革の推進	39
キヨーリン製薬グループの全体像	4	健康経営の推進	42
社長メッセージ	6	環境に配慮した事業活動	44
価値創造プロセス	12	コンプライアンスの徹底	48
マテリアリティ	14	コーポレート・ガバナンスの強化	50
ステークホルダーとの価値共有	16	ステークホルダーとの関係強化	56
長期ビジョン「Vision 110」及び中期経営計画「Vision 110 –Stage1–」の概要	18	10年間の連結財務ハイライト	58
財務担当役員メッセージ	20	パフォーマンス・ハイライト	60
「価値創造」マテリアリティ	22	役員紹介	64
医療ニーズに応える価値の高い製品の創出	22	会社概要及び株式情報	66
製品価値の最大化	26		
高品質な医薬品の安定供給	32		
SPECIAL FEATURE:私たちは、これからも挑戦する..	36		
「価値創造を支える基盤」マテリアリティ	38		



杏林及びキヨーリンの由来と商号について
社名(商号)については、眞の医療を表す「杏林」の二文字が起源となっています。「杏林」の名は、中国の古事(神仙伝)に由来しています。時代がどのように移り変わろうと、人々の健康を願うというキヨーリン製薬グループの想いを表しています。

杏林伝説

古代中国。貧しい患者からは治療費の代わりに杏の苗を受け取ったという伝説の名医、董奉(とうほう)。日ごとに増える杏の木は、やがて大きな林となり、生命を慈しむ董奉の心も人々の間に広がっていきました(神仙伝より)。それから董奉の徳を称え、「杏」または「杏林」の字句が一般に医、あるいは医療等を表す言葉として中国から日本に伝わりました。

キヨーリン製薬グループの歩み

経営基盤に関わる内容

1931
杏林化学研究所設立

1940
杏林化学研究所を
杏林製薬に改名
杏林薬品を設立



1923
東洋新薬社創業



1947
岡谷工場開設



1967
野木工場開設



1962
杏林化学研究所開設



1977
中央研究所開設

戦略、 考え方

創業～1994年 研究開発・生産・販売機能を持つ企業基盤の構築

「人々の健康に貢献したい」という想いのもと、1923年に杏林製薬の前身となる東洋新薬社を創業し、注射薬の製造販売を始めました。1960年代には新薬の研究開発に向けた体制を構築し、現在に至るまで、新薬の研究開発・生産・販売等を通じて人々の健康に貢献してきました。これからも医療ニーズに応える価値の高い新薬を創出し、企業価値向上に努めるとともに、人々の健康に幅広く貢献する企業を目指して成長を続けます。



感染症治療薬への注力

これまで重点領域として感染症治療薬の研究開発を進めてきました。当社が創製した世界初のニューキノロン系抗菌剤「ノルフロキサシン(製品名:バクシダール)」については、1980年に米国メルク社へ導出し、世界約140か国で発売されました。続く「フレロキサシン(同:メガロシン)」「ガチフロキサシン(同:ガチフロ)」を経て、「ラスクフロキサシン(同:ラスピック錠・点滴静注キット)」を創製し、販売しています。

1980
ノルフロキサシン
メルク社導出

1984
バクシダール発売



1965
キヨーリンAP2発売
デアメリンS発売



1971
コレキサミン発売

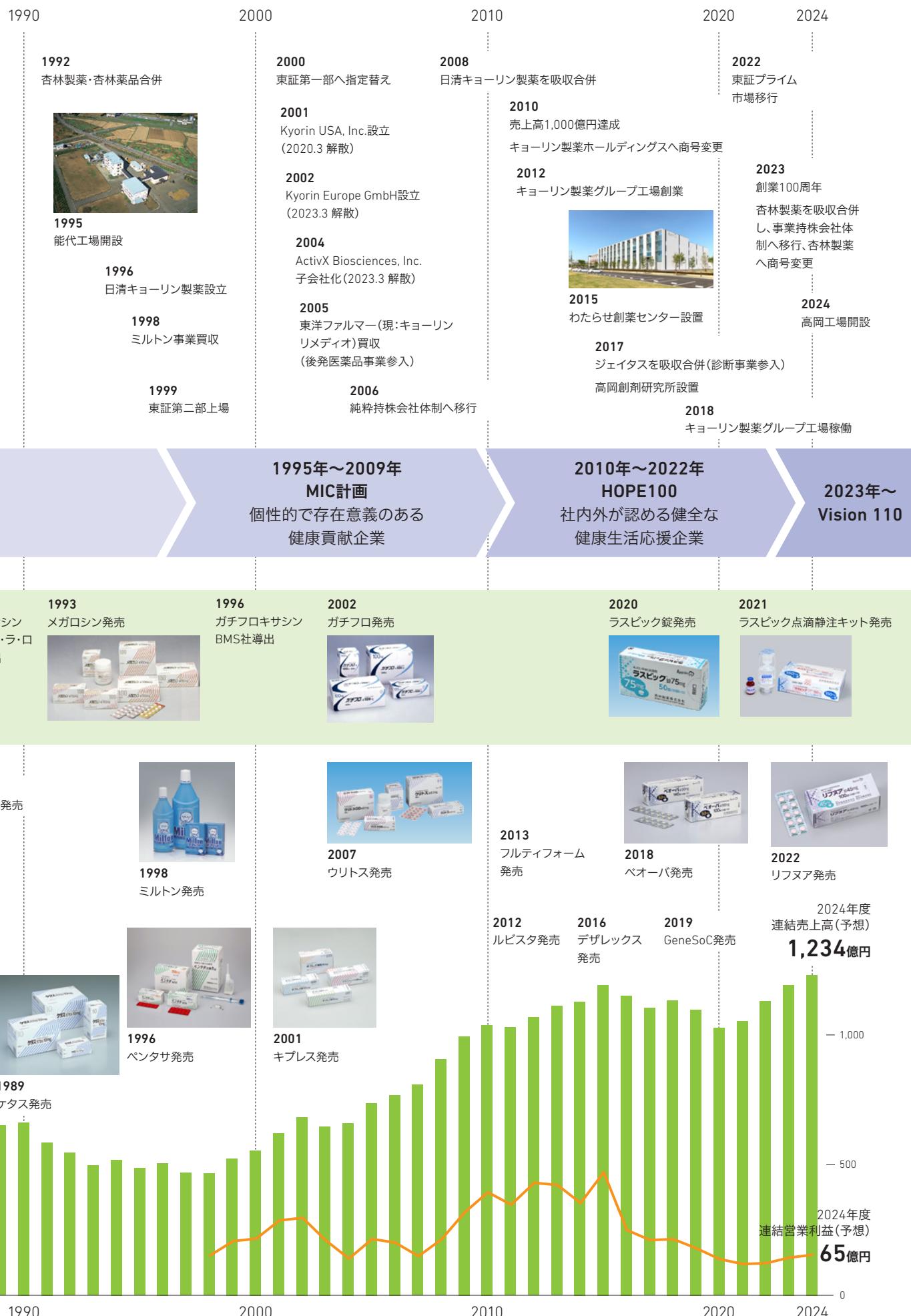


1961
ベハイド発売



1981
ムコダイン発売

製品の歴史



キヨーリン製薬グループの全体像

当社グループは、事業持株会社である杏林製薬とその子会社であるキヨーリン リメディオ、キヨーリン製薬グループ工場によって医療用医薬品を主とする医薬品事業を展開しています。新医薬品事業では、オリジナル新薬の創製、医薬品の開発、生産、販売を行うとともに、環境衛生や感染症診断に関わる製品、一般用医薬品等を販売しています。後発医薬品事業においては、後発医薬品の自社開発、生産、販売を行っており、新医薬品事業との連携により高品質かつ信頼性の高い製品の安定供給に努めています。

財務ハイライト(2023年度実績)

売上高

1,195億32百万円

営業利益

62億34百万円

親会社株主に帰属する当期純利益

54億75百万円

研究開発費

80億19百万円

設備投資額

65億87百万円

1株当たり当期純利益

95.41円

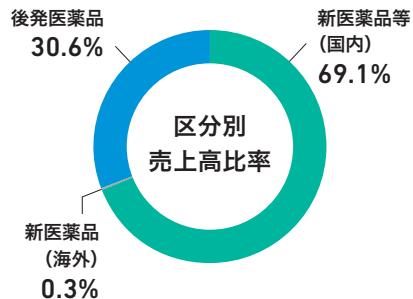
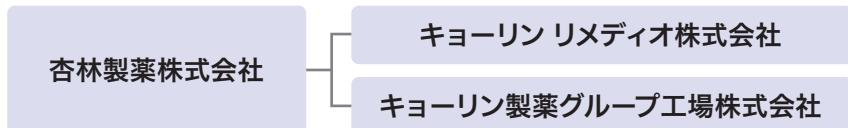
ROE

4.3%

1株当たり配当金

52.00円

キヨーリン製薬グループ



非財務ハイライト(2023年度実績)

新薬比率^{※1}

47.4%

売上シェアNo.1製品

**ラスピック
ベオーバ**

エンゲージメントサーベイ 「働きがい」スコア

4.5

女性管理職比率

8.5%

男性育休取得率

38.6%

健康診断

受診率

100%

ストレスチェック

受検率

97.5%

CO₂排出量削減率 対2015年度比^{※2}

25.5%

水使用量

219千m³

※1 国内医薬品(ロイヤリティー除く)の売り上げに占める新薬の比率
※2 Scope1 + Scope2

長期ビジョン「Vision 110」を実現し、 人々の健康に幅広く貢献する企業を 目指してまいります

長期ビジョン「Vision 110」への想い

当社グループは、創業100周年を迎えた2023年度にグループ体制を刷新するとともに商号を杏林製薬株式会社に変更したことで、事業持株会社として新たなスタートを切りました。同時に創業110周年に向けた長期ビジョン「Vision 110」及び中期経営計画「Vision 110 – Stage1 –」を策定し、新たな取り組みを開始しました。

当社グループの恒久的な使命は、創業当時から「人々の健康への貢献」であり、企業理念である「キヨーリンは生命を慈しむ心を貫き、人々の健康に貢献する社会的使命を遂行します。」を具現化することに取り組んでいます。当社グループは、これまでオリジナル新薬の創出を核とした医療用医薬品事業を中心に成長し続けてきました。このDNAを基に、長期ビジョン「Vision 110」では、「医療ニーズに応える価値の高い新薬を継続的に提供する新医薬品事業を中心とした、健康関連事業を複合的に展開し、人々の健康に幅広く貢献する企業」を目指します。私は、この企業像を実

現することが、当社グループの存在意義であると確信しています。

長期ビジョンの実現に向けて、最終年度までの期間を3つのステージに分けています。Stage1は2023年度から2025年度、Stage2は2026年度から2029年度、そしてStage3は2030年度から2032年度までとしました。このうち第1段階である、中期経営計画「Vision 110 – Stage1 –」は、持続的な成長に向けた「種蒔き」の期間と位置づけています。次のステージで「開花」し、最終ステージでその果実を「収穫」することを想定しています。

さらにこの長期ビジョンの10年間だけでなく、その後の10年、20年という長期にわたる成長の基盤を築くために、創薬イノベーションへの挑戦を継続していきます。一方、創薬活動が成果をもたらすまでには時間がかかることが予想されます。そのため、持続的な成長を目指すにあたり、継続的に新たな導入品を獲得し、開発パイプラインを充実さ



代表取締役社長 CEO

林 原、豊

せることが不可欠です。「Stage1」では、経営資源(ヒト、モノ、カネ)の投入を増やし、導入品獲得力を大幅に強化することを目指しています。

当社グループは、創薬研究活動と導入活動をさらに強化し、揺るぎない信念を持って長期ビジョン「Vision 110」の実現に全力を尽くします。

中期経営計画「Vision 110 –Stage1–」初年度(2023年度)の振り返り

当社グループの事業環境を考えると、毎年の薬価改定などの医療費・薬剤費抑制策のさらなる強化、エネルギー資源や原材料価格の高騰、円安による為替の影響など、今後の見通しは不透明と言えます。一方で、新型コロナウイルス感染症の感染症法上の位置づけが5類感染症に移行したことから、患者さんの受診行動が増加し、医療用医薬品市場はコロナ禍前の水準に戻りました。

このような状況下で、2023年度の連結決算は、成長の原動力として期待される新薬が伸長し、売上高は前期比62億円増の1,195億円、営業利益は前期比11億円増の62億円となり、連結業績の予想も達成しました。

製品別に見ると、過活動膀胱治療剤「ベオーバ」が前期

比52億円増の181億円を売り上げ、当社のトップ製品となりました。市場が拡大傾向にある中で、「ベオーバ」は売上No.1ブランドとなり、新規の患者獲得率及び患者シェアでもNo.1を獲得しました。さらに自社創製品であるニューキノロン系抗菌剤「ラスピック」も、市場の回復と複数の診療ガイドラインへの掲載により、前期比で24億円増の49億円を売り上げ、経口抗菌剤市場での売上シェアがNo.1となりました。

2024年度は、さらに新薬の伸長が見込まれることから、売上高1,234億円、営業利益65億円を予想しています。今後も增收増益基調を継続し、さらなる成長を目指していきます。

2024年度 経営方針のポイント

創薬の変革を成し遂げる

新たに設定した創薬研究領域を中心とした創薬研究活動への変革を成し遂げる

パイプラインの拡充

導入活動を一層強化し、導入品の獲得を実現する

新薬の普及最大化

スピード感のあるソリューション提供により、新薬の普及最大化を図る

コスト競争力の向上

グループ全体において業務の効率化とコスト削減を継続して実行する

自社創薬力を強化し、オリジナル新薬を創出する

革新的な新薬の創出は、モダリティの多様化が進む中で、年々難易度と不確実性が増しており、新薬の研究開発に必要な費用も高騰しています。このように新薬開発は非常に厳しい環境にありますが、当社はこれまでオリジナル新薬を創出し、世界各国の患者さんに薬を提供してきた長い歴史があります。創業家出身として、私にはオリジナル新薬の創出に対する強いこだわりがあり、これを私の使命と考えています。

長期ビジョン「Vision 110」で掲げる目指す姿の実現には、医療ニーズに応える価値の高い新薬の創出力を強化し、継続して新薬を提供できる体制を構築することが不可欠です。これからもオリジナル新薬の創出を継続するため、新しい創薬体制と創薬戦略による創薬イノベーションに挑戦していきます。

2023年度に、外部シーズや技術導入を目指して杏林製

薬の創薬体制を刷新しました。創薬テーマの全体構想と外部との協力を強化する目的で、研究企画部を新設。さらに疾患研究と創薬技術の機能強化を目的に基盤研究所も新設しました。外部機関への積極的なアプローチに加え、研究部門が自ら探索連携を進めるという新しい取り組みも行っています。創薬技術については、低分子創薬に加え、核酸創薬や外部の新規技術の活用を進めています。創薬研究領域では、市場性、競合性、実現性を考慮しながら、当社の強みを活かせる「肺線維症」「疼痛」「自己免疫疾患」の3領域に絞り込みました。このようにリソースを集中させ、外部連携機能を強化するなど、新たな研究テーマを立ち上げるための最適な体制を整備しました。

自社研究及び外部技術の獲得を強力に推進し、早期に創薬の変革を成し遂げ、オリジナル新薬の創出によって、研究開発パイプラインの充実を図ります。

開発パイプラインの拡充こそ、製薬企業の生命線

当社グループにとって、開発パイプラインの拡充が中長期的な成長を実現するために欠かせない、喫緊かつ最重要の課題であると認識しています。新薬の創出には相応な時間がかかるため、当社グループが確かな成長軌道に乗るに

は、一刻も早く導入品を獲得する必要があります。そのため、2023年度には導入品の獲得力を大幅に強化し、評価・獲得スピードを向上させることを目的として、事業開発本部を新設しました。導入対象となるモダリティや疾患領域



を拡大し、幅広い導入活動を積極的に展開しています。さらに、資金や人的資源の投入を増大させ、人的資源は2022年度比で倍増し、評価案件は3倍以上に増加しました。しかし2023年度は導入品の獲得に至らず、この結果を私自身、非常に重く受け止めています。開発パイプラインの拡充が製薬企業の生命線であると強く認識しており、早期に業績へ貢献が見込める導入品を複数品目獲得するため、私が直接陣頭指揮を執り、全力を尽くす所存です。

現在の開発品については、2023年度に新たに相移行し

たものはありませんが、間質性肺疾患治療薬「KRP-R120」や過活動膀胱治療薬「KRP-114VP」など、各開発品は着実に進展しています。耳鳴を適応症として開発を進めている治療用アプリ「KRP-DT123」については、2023年9月に特定臨床研究を開始しました。プログラム医療機器における薬事承認制度の適用などは、正式には決定されていない状況ですが、制度変更にも対応できる社内体制を整え、承認取得に向けた準備を進めています。

新薬の成長を加速させ、新薬比率の最大化を図る

当社グループは、利益向上の源泉となる新薬の成長を加速させ、普及の最大化を目指しています。コロナ禍の収束とともに、主力製品の市場が回復し、新薬の売り上げが急速に拡大しています。2023年度には「ベオーバ」「ラスピック」に加え、咳嗽治療薬「リフヌア」、アレルギー性疾患治療剤「デザレックス」、喘息治療配合剤「フルティフォーム」の新薬5製品の売上合計が前年度比で95億円増加しました。これら新薬の売上増加は、営業部門の強い推進力のもと、第一線で活動するMRがコロナ禍で面談が制限される中でも、eプロモーションなどを展開し、積極的に活動した成果だと評価しています。

一方、製品別には課題も残されています。特に「リフヌア」

は2023年度の売上が未達となりました。これは、服薬継続日数が想定より短かったためと分析しています。その要因は二つあります。一つは、非常に高い効果を示し、咳が改善したことでの服薬が中止されるケースです。もう一つは、製品の特性である味覚関連の有害事象が発生し、それにより服薬が中断されることです。これらの要因により、処方期間が想定より短くなり、結果として売上が伸び悩んだと考えています。患者さんが自らの判断で服薬を中止することを防ぐために、医師や薬剤師からの詳細な服薬指導や、疾患に関する啓発活動などにも力を入れていきます。

2023年度の新薬5製品の売り上げは456億円でした。2024年度には520億円、「Stage1」の最終年度である2025

年度には560億円の売上目標を設定しています。新薬が着実に成長し普及が進むため、新薬の比率も上昇していきます。2022年度に42%だった新薬比率は、2023年度には47.4%に達し、「Stage1」の目標である「50%以上」が間近

に迫っています。2024年度の計画では新薬比率が51%に達すると予想され、目標値の達成を1年前倒しで達成できる見込みでいます。引き続き新薬の成長を加速させ、当初の予想を上回る新薬比率の向上を目指していきます。

後発医薬品の安定供給と低コスト体制を構築する

後発医薬品業界では、一部企業の品質不正などを背景に、供給不安が3年以上も続くという異常事態が発生しており、安定供給と品質管理体制の強化が重要課題となっています。当社グループもその影響を受けており、一部製品では限定出荷や販売中止を余儀なくされています。この問題の早期解決に向けて、対応を進めています。

キヨーリン製薬グループ工場では、製品供給能力の強化を目的として、富山県高岡市に高岡工場を建設し、2024年4月に稼働を開始しました。現在、後発医薬品の製造は主に南砺市の井波工場で行われていますが、この工場は老朽化と立地的な制約により増設が難しい状況です。今後は、生産機能を順次高岡工場に移管し、外部委託製品の内製化を通じて、生産数量の早期拡大を目指します。また製品供給の安定化と工場の稼働率改善を図り、原価低減も目

指します。2023年度には、厚生労働省より増産要請を受け、気道粘液調整・粘膜正常化剤「ムコダイン」の生産設備を高岡工場に増設することを決定しました。GMP適合検査を受け、製造承認を得た後、迅速に供給を開始できる体制を整えました。

後発医薬品の開発については、キヨーリン リメディオの高岡創剤研究所で製品開発力を高め、継続的に追補収載品を上市できる体制を構築しています。新たな追補収載品を中心に成長を加速させていく方針ですが、後発医薬品事業は、毎年の薬価改定や原材料費の高騰などによりコストが上昇しており、収益性の確保が重要な課題となっています。早期に収益構造を改善し、新医薬品事業とともに利益に貢献するための低コスト体制構築を目指します。

資本コストと株価を意識した経営の実現に向けて

「Stage1」では、成長性と収益性を考慮した数値目標を設定しています。成長性の目標としては売上高年平均成長率2%以上を、収益性の目標としては、研究開発費控除前営業利益率(営業利益+研究開発費)16%以上の達成を目指しています。

2023年度における売上高年平均成長率は5.5%で、目標を上回る進捗となりました。一方、研究開発費控除前営業利益率は12%に留まっており、収益性の改善が今後の課題となっています。

当中期経営計画の財務戦略における基本的な考え方方は(1)健全な財務基盤を維持しつつ、資本コスト及び資本収益性を意識した上で、成長投資と株主還元を通じて資本効率の向上を図ること(2)株主還元については、DOE(株主

資本配当率)を勘案し、安定した配当を継続することの2点です。現在のPBR(株価純資産倍率)は1倍を下回り、十分な水準とは言えない状況です。これは当社グループに対する市場の評価や期待が低いことを示しており、強い危機感を持って対応しています。資本コストや株価を意識した経営については、中長期的な企業価値向上と持続的な成長が不可欠と考えています。中期経営計画の柱である、「新薬比率の最大化」「コスト競争力の向上」「新薬の創出力強化」「開発パイプラインの拡充」の4項目を成し遂げることがPBRの改善に直結すると認識し、全力でその取り組みを進め、当社グループの中長期的な企業価値向上に努めています。

事業活動を通じて、サステナビリティ課題に積極的に取り組む

長期ビジョン「Vision 110」の実現に向け、当社グループは事業活動を通じて社会的な価値と経済的な価値の創造を図り、持続的な成長と持続可能な社会の実現に貢献することを目指します。サステナビリティに関する様々な課題に対しては、中長期的な事業活動の中で取り組むべき重要課題(マテリアリティ)として「価値創造(事業活動に直結する課題)」と「価値創造を支える基盤(事業活動の基盤に関する課題)」の観点から10項目を特定し、重点的に取り組んでいます。特に、気候変動への対応を含む環境に配慮した事業活動を重視し、地球環境や地域社会への影響を考慮した事業活動を行っています。

気候変動対応を含む環境対策の実行と推進に関しては、2023年4月に担当執行役員を委員長とする「環境委員会」を設置し、環境対策等の検討体制を整えました。気候変動に関するリスクと機会の特定、評価、さらなる対応を含め、総合的に検討し、経営戦略の一環として環境関連の課題を取り組みます。具体的には「2050年カーボンニュートラル」の実現を目指し、2030年度には2015年度比でCO₂排出量を46%削減することを目標としています。

人的資本の充実という観点から、「事業は人あり」という当社グループの社是・社訓に基づき、人材の成長が事業強化の原動力であると認識しています。私たちは、社員を

大切にし、人と組織の活性化が、事業戦略を遂行し成果を具現するための重要な課題であると捉えています。当社グループは、「社員と会社は、双方から期待される責務を、長期にわたって継続的に果たすことを通じて、相互の利益(社員は会社の発展に、会社は社員の生活の充実・自己実現に貢献する)を実現するパートナーである」という基本的な考え方のもと、人材マネジメントシステムの適正な運用を推進しています。具体的な取り組みの一例として、2024年度から女性活躍推進の取り組みを強化し、2030年までに管理職の女性比率を15%以上に、また2025年度に男性社員の育児休業取得率を50%以上にすることを目指しています。

コーポレート・ガバナンスの向上については、当社は社外取締役3名を含む計6名で構成される取締役会を原則として毎月1回開催し、法定事項の決議、重要な経営方針や戦略の策定及び決定、業務執行の監督などを行っています。近年、経営管理体制の強化が求められる中で、ガバナンス強化に向けた体制整備として、2023年度からは社内取締役及び執行役員の中から重要な業務分野の統括責任者(CxO)を選任し、経営会議において当社及びグループ会社の業務執行に関する重要事項を協議しています。

中長期的な企業価値の向上が最高経営責任者の責務

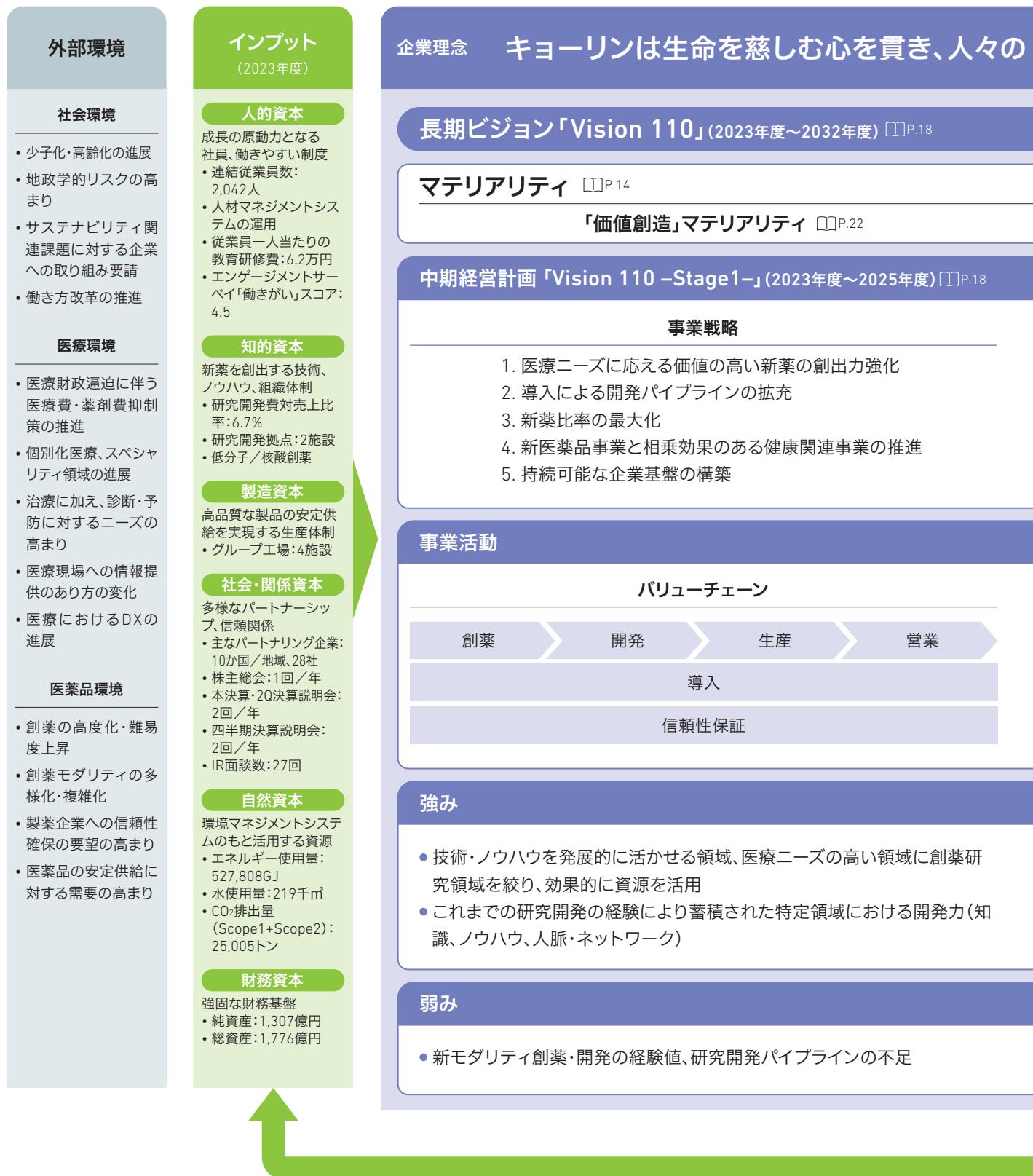
当社グループは、2023年6月に創業100周年を迎え、1年間にわたり記念事業を実施しました。この機会を通じて、これまであまり語られることのなかった当社グループの歩みを振り返り、創業家として私の想いを内外に発信しました。繰り返しになりますが、当社グループの創業当時からの恒久的な使命は「人々の健康への貢献」です。次の100年に向けても、「健康」という全ての人々にとって重要なテーマに向き合い、人々の健康に幅広く貢献する企業を目指します。そのためには、新たな価値を創出し、ステークホルダーの皆様に当社の存在意義を認めていただくことが不可欠

です。私は最高経営責任者として、「キヨーリン」そのものであるという認識のもと、長期ビジョンの策定、組織の刷新を含め、社員全員の意識改革と行動変容を通じた大きな「変革」を成し遂げることを目指しています。揺るぎない強い信念を持って、全力で長期ビジョン「Vision 110」の実現に向けて進んでまいります。

ステークホルダーの皆様には、今後とも変わらぬご支援を賜りますよう、心よりお願い申し上げます。

価値創造プロセス

当社グループは企業理念「生命を慈しむ心を貫き、人々の健康に貢献する社会的使命を遂行します。」のもと、長期ビジョン、マテリアリティ（重要課題）、及び中期経営計画を軸に事業活動を展開しています。多様な医療ニーズに応える価値の高い新薬を継続的に提供する新医薬品事業を中心据え、健康関連事業を複合的に展開することで、企業の成長と社会的課題



の解決に取り組むとともに、その成果を全てのステークホルダーと共有することにより、価値の創造に努めます。この価値創造のプロセスを継続することで、持続可能な社会の実現及び企業価値の向上を目指していきます。

健康に貢献する社会的使命を遂行します。

創業110周年に向けたビジョン

「価値創造を支える基盤」マテリアリティ □P.38

成果目標

- 数値目標(連結ベース)
売上高年平均成長率
研究開発費控除前営業利益率
(営業利益+研究開発費)
- 資本政策と株主還元

製品・サービス

- 新医薬品
- 後発医薬品
- 研究用機器／一般医療機器、
体外診断用医薬品
- 環境衛生製品

- 営業資源集中による特定領域での高いプレゼンス(呼吸器科・耳鼻科・泌尿器科)
- グループ内の4工場の特徴を活かした、多様なニーズに対応できる生産体制
- 企業基盤強化の必要性(人的資本の充実、コスト適正化)

アウトプット

(マテリアリティ
KPI:2025年度まで)

人的資本

- エンゲージメントサーベイ
「働きがい」スコア:4.5以上
- 人事制度の適切な運用・改善
- 女性管理職比率:10%以上
- 男性育休取得率:50%以上
- 障がい者雇用比率:
法定雇用率以上
- 健康診断受診率・ストレスチェック
受検率:100%

知的資本

- 臨床開発マイルストン:バイオブレインの相移行

製造資本

- 高岡工場の稼働
- 欠品発生数:0件
- 製品回収件数:0件

社会・関係資本

- 導入件数:累計6件以上
- 重大なコンプライアンス違反件数:0件
- コーポレートガバナンス・コードへの適切な対応
- 投資家との高質なエンゲージメント

自然資本

- CO₂排出量削減率:対2015年度比20%以上

財務資本

- 売上高年平均成長率:2%以上
- 研究開発費控除前営業利益率:16%以上
- 新薬比率:50%以上
- 主要製品の売上合計:560億円

アウトカム

ステークホルダー との価値共有

□P.16

ステークホルダー からの信頼獲得

企業価値の向上

持続可能な 社会の実現

価値創造の循環

マテリアリティ

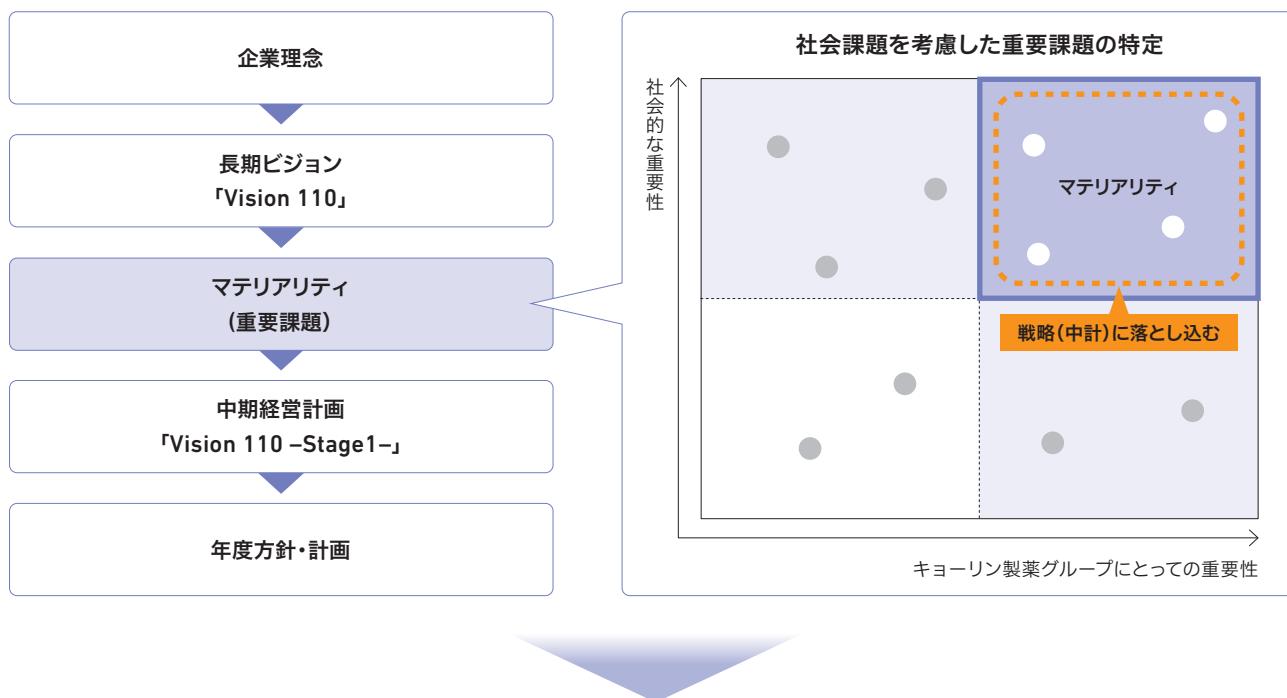
当社グループは、企業理念の具現に向けて策定した長期ビジョン「Vision 110」を実現するためには、社会的な価値と経済的な価値の創造が必要であり、企業の成長とともに持続可能な社会の実現に貢献することが重要と考えています。サステナビリティ課題への取り組みについては、制定した基本方針のもと、マテリアリティ（重要課題）を特定して適切な対応を行っています。

サステナビリティの基本方針

当社グループは、企業理念のもと、企業行動憲章に基づく事業活動を通じてサステナビリティ課題（社会と企業の持続的な発展）に積極的に対応することで、中長期的な企業価値の向上を図ります。

マテリアリティの特定

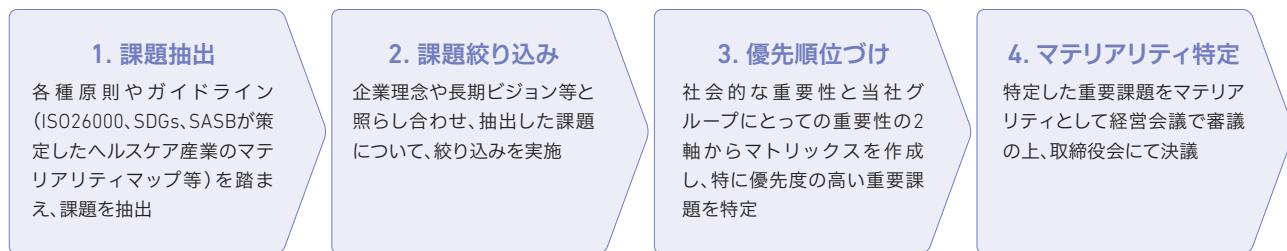
サステナビリティを巡る様々な課題の中から、社会的な重要性と当社グループにとっての重要性の2軸からマトリックスを作成し、特に優先度の高い重要課題の特定を行いました。長期ビジョン「Vision 110」において掲げる目指す姿の実現に向け、「価値創造（事業活動に直結する課題）」、「価値創造を支える基盤（事業活動の基盤に関わる課題）」の観点で優先的に取り組む重要課題（マテリアリティ）を10項目特定しました。



- | | |
|---------------------------------|---|
| 「価値創造」
マテリアリティ | <ul style="list-style-type: none">・医療ニーズに応える価値の高い製品の創出・製品価値の最大化・高品質な医薬品の安定供給 |
| 「価値創造を支える基盤」
マテリアリティ | <ul style="list-style-type: none">・人的資本の充実・多様な価値観を尊重した働き方改革の推進・健康経営の推進・環境に配慮した事業活動・コンプライアンスの徹底・コーポレート・ガバナンスの強化・ステークホルダーとの関係強化 |

マテリアリティの特定プロセス

将来にわたる環境展望・分析を踏まえ、各種原則やガイドラインを参照し、以下のプロセスにてマテリアリティの特定を行いました。なお環境変化や当社グループの事業活動、社会からの要請に応じて継続的に見直していきます。



マテリアリティ

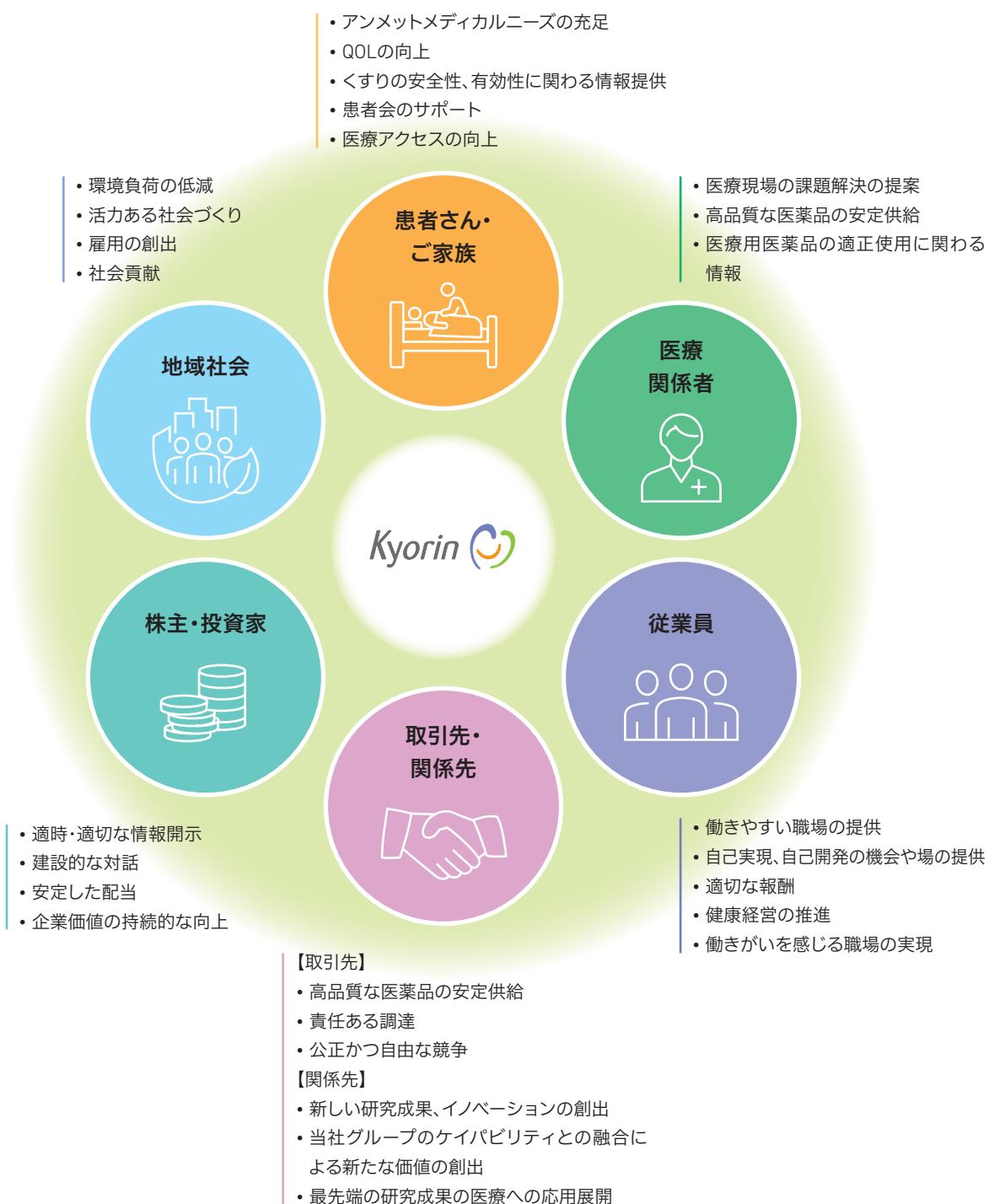
	マテリアリティ	KPI(～2025年度)	2023年度実績	関連するSDGs
価値創造	医療ニーズに応える 価値の高い製品の創出	<ul style="list-style-type: none"> 臨床開発マイルストン パイプラインの相移行 導入件数累計 6件以上 	<ul style="list-style-type: none"> 相移行はないものの着実に進展 0件 	
	製品価値の最大化	<ul style="list-style-type: none"> 新薬比率 50%以上 主要品目の売上 560億円 	<ul style="list-style-type: none"> 47.4% 456億円 	
	高品質な医薬品の 安定供給	<ul style="list-style-type: none"> 欠品発生件数 0件 製品回収件数 0件 高岡工場の計画通りの進捗(定性) 	<ul style="list-style-type: none"> 新薬0件、後発医薬品0件 新薬0件、後発医薬品1件 2024年4月稼働、計画通り進捗 	
企業理念	人的資本の充実	<ul style="list-style-type: none"> エンゲージメントサーベイ*主要スコア 「働きがい」4.5以上 人事制度の適切な運用・改善(定性) 	<ul style="list-style-type: none"> 4.5 人事制度を改定、動画配信や研修により浸透を図った 	
	多様な価値観を尊重 した働き方改革の推進	<ul style="list-style-type: none"> 女性管理職比率 10%以上 男性育休取得率 50%以上 障がい者雇用比率 法定雇用率以上 	<ul style="list-style-type: none"> 8.5% 38.6% 2.4% 	
	健康経営の推進	<ul style="list-style-type: none"> 健康診断受診率・ストレスチェック 受検率 100% 	<ul style="list-style-type: none"> 健康診断:100%、 ストレスチェック:97.5% 	
価値創造を支える基盤	環境に配慮した 事業活動	<ul style="list-style-type: none"> CO₂排出量削減率 対2015年度比 20%以上 	<ul style="list-style-type: none"> 25.5% 	
	コンプライアンスの 徹底	<ul style="list-style-type: none"> 重大なコンプライアンス違反件数 0件 	<ul style="list-style-type: none"> 0件 	
	コーポレート・ ガバナンスの強化	<ul style="list-style-type: none"> コーポレートガバナンス・コードへの 適切な対応(定性) 	<ul style="list-style-type: none"> 東京証券取引所からの要請に適切 に対応するため、コーポレート・ ガバナンス報告書の見直しを実施 (4月、6月、2月) 	
	ステークホルダー との関係強化	<ul style="list-style-type: none"> 投資家とのエンゲージメント強化 (定性) 	<ul style="list-style-type: none"> トップマネジメント参加による ミーティング、説明会、Web会見等 により投資家との対話を実施 	

*社員の働きがいに関するアンケート(自社内で実施)。7段階評価の回答を最高点7として得点化

ステークホルダーとの価値共有

社会的な価値と経済的な価値を創造するためには独創的な活動が必要であり、そのプロセスにおいて関わる全てのステークホルダーとの対話(エンゲージメント)が不可欠と考えています。私たちは、ステークホルダーの皆様からの要請と期待に応えべく、提供する価値と対話の機会を明確にして、グループ社員が一丸となって価値の創造と共有に取り組みます。

ステークホルダーとの価値共有



ステークホルダーとの対話

ステークホルダーとの価値共有に向けた取り組み		主な対話の機会と頻度
	患者さん・ご家族 <ul style="list-style-type: none"> 新薬の研究開発、供給 疾患啓発活動 	<ul style="list-style-type: none"> くすり情報センターへの問い合わせ 疾患啓発サイト(隨時) 市民公開講座(隨時)
	医療関係者 <ul style="list-style-type: none"> 双方向のコミュニケーションの推進 関連法規を遵守する体制構築 調達先の複数化、物流の効率化 	<ul style="list-style-type: none"> リアル面談とデジタルプロモーションによるコミュニケーション(隨時) ソリューション提供型活動(隨時) 説明会、講演会(隨時) メディカルアフェアーズ、治験モニターによるコミュニケーション(随时) 医療関係者向けWebサイト、学会等での医学的知見の公開(随时) 有効性、安全性、品質に関わる情報の収集、提供
	従業員 <ul style="list-style-type: none"> 人材マネジメントシステムの適切な運用 福利厚生や働き方改革への対応 	<ul style="list-style-type: none"> 社内向けポータルサイト(隨時) 個別面談(2回／年) 社内報(紙媒体発行2回／年、Web配信2回／月) 内部通報システム、制度 社内研修(隨時)、自育支援(隨時) EHS活動(随时) エンゲージメントサーベイ(1回／年)
	取引先 (サプライヤー、医薬品卸店) <ul style="list-style-type: none"> 良好な関係性の構築 関係先 (共同研究先、共同開発先、パートナリング先) <ul style="list-style-type: none"> 良好な関係性の構築 	<ul style="list-style-type: none"> 各部担当者によるオペレーション(隨時) MR、特約店担当者によるオペレーション(隨時) 説明会等(隨時) 実地調査(隨時) サプライチェーンマネジメントにおける連携・情報共有(隨時) <ul style="list-style-type: none"> 各部担当者によるオペレーション(隨時) 医薬品の研究開発における連携(隨時) 面談、学会、パートナリングイベントでの情報交換(隨時)
	株主・投資家 <ul style="list-style-type: none"> 信頼関係の構築 企業経営の理解促進 	<ul style="list-style-type: none"> プレスリリース(2023年度:34件) 株主総会(1回／年) 決算説明会(2回／年)、四半期決算会見(2回／年)、記者会見(隨時) マネジメントによる対応(面談・スマートミーティング、隨時) IR担当者による対応(面談、20～30回／年)
	地域社会 <ul style="list-style-type: none"> 地域との交流 健康に関する啓発活動 	<ul style="list-style-type: none"> 環境保全の取り組み 出張教室、健康関連イベント(隨時) 清掃活動(隨時) 納涼会等のイベント(随时) 災害復興支援(随时) 施設見学会、インターンシップ(随时)

長期ビジョン「Vision 110」及び中期経営計画「Vision 110 –Stage1–」の概要

長期ビジョン

Vision 110

創業110周年に向けたビジョン

目指す姿

医療ニーズに応える価値の高い新薬を継続的に提供する新医薬品事業を中心据え、
健康関連事業を複合的に展開し、人々の健康に幅広く貢献する企業

期間

2023年度 – 2032年度(10年間)

中期経営計画

Stage1: 2023–2025年度

Stage2: 2026–2029年度

Stage3: 2030–2032年度

創業110周年に向けた長期ビジョン「Vision 110」を推進しています。

目指す姿の実現に向けて積極的に取り組んでいます。

中期経営計画

Vision 110の実現に向けた事業体制への変革

Vision 110 Stage 1

- 1 医療ニーズに応える価値の高い新薬の創出力強化
- 2 導入による開発パイプラインの拡充
- 3 新薬比率の最大化
- 4 新医薬品事業と相乗効果のある健康関連事業の推進
- 5 持続可能な企業基盤の構築

中期経営計画「Vision 110 –Stage1–」では、Statement に「Vision 110の実現に向けた事業体制への変革」を掲げ、5つの事業戦略を推進し、成果目標の達成とステークホルダーの皆様からの支持・評価の向上を目指しています。

中期経営計画「Vision 110 –Stage1–」5つの事業戦略の結果と取り組み



数値目標(連結ベース)の進捗

	成果目標 (2025年度)	2023年度 実績	2024年度 予想
成長性	売上高年平均成長率 (CAGR)	2%以上	5.5%
収益性	研究開発費控除前 営業利益率 (営業利益+研究開発費)	16%以上	12%

財務担当役員メッセージ

資本コストや株価を意識した経営の実現に向け、
積極的な成長投資を行い、中期経営計画の達成を目指します

取締役 CFO & CStO
経営企画部長 経理財務部・製品戦略部担当

黒瀬 保至



取り巻く経営環境と中期経営計画

「Vision 110 – Stage1 –」の進捗

2023年度は、新型コロナウイルス感染症の感染症法上の位置づけが5類感染症に移行したことから、患者さんの受診行動が回復し、医療用医薬品市場はコロナ禍前の水準に戻りました。一方、毎年の薬価改定に加え、為替変動の影響による原材料費や物価上昇の長期化などが、業績に大きな影響を与えた1年でした。

2023年度の売上高は、新薬が大幅に伸長したことにより、1,195億円と前期比で62億円増加しました。一方で利益面では、薬価改定や為替変動の影響により、売上原価率が1.1ポイント上昇し、売上総利益は前期比で14億円の増加に留まりました。販売費及び一般管理費は、研究開発費が29億円減少したものの、本社移転に関わる一時的な費用などを計上したことにより、前期比で4億円増加しました。その結果、営業利益は62億円と前期比で11億円増加し、期初の業績予想も達成しました。

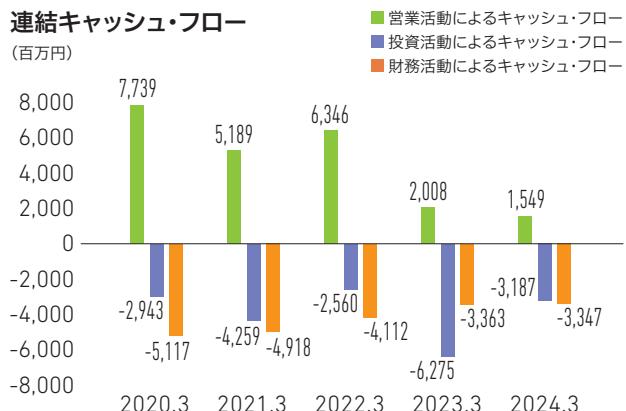
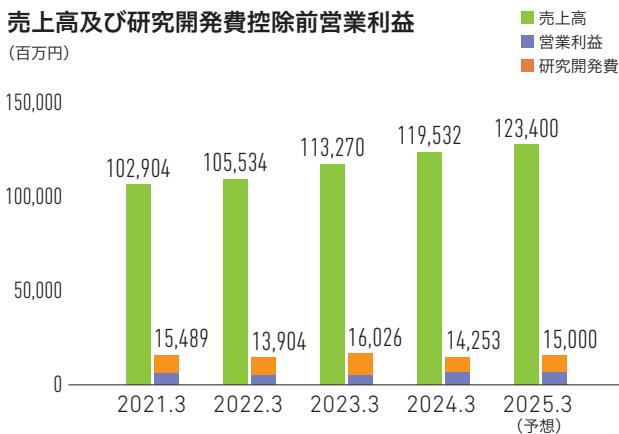
当中期経営計画における成果目標は、成長性と収益性の数値目標を掲げています。成長性の目標は売上高年平均成長率(CAGR)2%以上、収益性の目標は研究開発費控除前営

業利益率(営業利益+研究開発費)16%以上(対売上高)を設定し、その達成を目指しています。CAGRについては、2023年度は5.5%、2024年度の予想は4%と目標を上回って進捗しています。一方、研究開発費控除前営業利益率については、2023年度は12%、2024年度の予想も12%であり、まだ目標に到達していない状況です。研究開発費控除前営業利益率16%以上の達成に向けて、引き続き原価の低減及び販管費の削減に努めます。

財務戦略の基本的な考え方

当中期経営計画における財務戦略の基本的な考え方は、(1)健全な財務基盤を維持しつつ、常に資本コスト・資本収益性を意識した上で、成長投資と株主還元を通じて、資本効率の向上を図る(2)株主還元はDOE(株主資本配当率)を勘案して安定した配当を継続する、の2つです。

成長投資については、新薬の創出力強化、導入による開発パイプラインの拡充、設備投資による生産能力の拡大等に積極的に取り組みます。新薬の創出力強化については、2023年度に創薬の組織機能を強化し、疾患研究(創薬ターゲット)と創薬技術を掛け合わせて新たな価値を創出する、



“創薬イノベーション”に挑戦しています。創薬研究領域を、肺線維症、疼痛、自己免疫疾患の3領域に絞り込み、これらの領域において疾患研究を進め、新たな創薬テーマの創出と推進に取り組みます。導入による開発パイプラインの拡充については、導入対象とするモダリティ・疾患領域の拡大と導入品の評価・獲得スピードの向上を図ることにより、ライセンス・アライアンス機能を最大限強化し、当中期経営計画期間中に導入案件6件以上の獲得を目指します。設備投資による生産能力の拡大については、2024年度の設備投資は総額66億円と前期比で横ばいの計画です。その内、工場設備に係る費用は、高岡工場の稼働費用を含め51億円を計画しています。

株主還元については、事業環境の大きな変化の中においても、財務基盤の健全性と成長投資とのバランスを図り、DOEを勘案して安定した配当水準を継続してまいります。DOEの水準は、2.5%前後と考えており、2023年度の1株当たり配当金は52円、DOEは2.3%でした。

財務基盤については、製薬企業は多額の研究開発投資が長期間必要であり、新薬開発のリスクが高く、パテントクリフなどによる業績変動も大きいため、健全な財務基盤が企業の存続に不可欠です。2023年度の連結財務状況は、総資産1,776億円、純資産1,307億円であり、自己資本比率は73.6%と健全な水準にあります。この健全性を維持しつつ、必要に応じて追加の資金調達を行い、成長投資を積極的に行います。

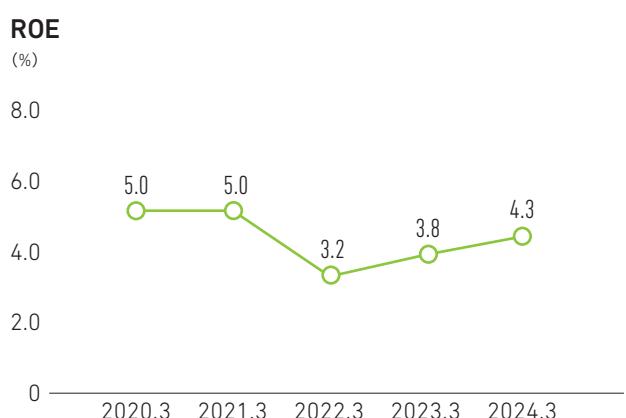
資本コストや株価を意識した経営の実現

東京証券取引所より、資本コストや株価を意識した経営を実現し、中長期的な企業価値向上と持続的な成長を図ることが求められています。重要な指標の一つであるPBR(株価純資産倍率)については、当社のPBRは近年1倍を下回って推移しており、2024年3月末時点では0.8倍となっていま

す。PBRの改善に向けた取り組みについては、PBRをROE(自己資本当期純利益率)とPER(株価収益率)に分解して整理しています。2023年度のROEは4.3%であり、2021年度の3.2%、2022年度の3.8%より改善傾向にあるものの、株主資本コスト(5%前後)の水準には届いていないと認識しています。足元の当期純利益を向上させるためには、「新薬比率の最大化」と「コスト競争力の向上」の2項目が重要だと考えています。PERについては、株価が直結する指標であり当社として直接関与できる部分は多くありませんが、実質的には当社に対する今後の成長期待を示す指標だと認識しています。その向上のためには、「新薬の創出力強化」と「開発パイプラインの拡充」の2項目が重要だと考えています。「新薬比率の最大化」「コスト競争力の向上」「新薬の創出力強化」「開発パイプラインの拡充」の4項目は、いずれも「Stage1」の柱となる項目であり、当社としては積極的な成長投資を行い、中期経営計画を成し遂げることが、PBRの上昇に直結すると認識し、全力で取り組みを進めてまいります。

また上記の取り組みについて、投資家の皆様に十分にご理解いただくための積極的な活動も非常に重要だと考えています。IR活動のさらなる強化により、当中期経営計画の進捗状況、具体的な成長戦略などについて、投資家の皆様への理解浸透に努めます。

今後とも、財務基盤の健全性を維持しつつ、成長投資を積極的に行い、常に資本コストと資本収益性を意識した経営を進めることが重要であるという認識のもと、中期経営計画の達成によって、企業価値及び株主価値の持続的な向上を目指してまいります。引き続きご支援いただけますようお願い申し上げます。



新たな創薬戦略による創薬イノベーションへの挑戦



執行役員

CSO

創薬本部長 知的財産部担当

石山 順一

創薬のモダリティや基盤技術の多様化、DXの普及など、新薬開発に関わる技術の複雑化が進んでいます。創薬技術が高度化し、難易度が上昇する中、当社では新たな創薬戦略による創薬イノベーションに挑戦し、医療ニーズに応える価値の高い新薬を継続的に創出することにより人々の健康への貢献を目指しています。得意とする低分子創薬に加え、新たなモダリティとして核酸創薬や外部新規技術を積極的に活用し、自社の技術やアイディアだけでなく外部の優れた技術を取り入れることで新たな価値を持つ新薬の創出に取り組みます。さらに外部との積極的な連携により、研究者の専門性向上や視野を広げるなど人材育成にも注力し、中期経営計画「Vision 110 -Stage1-」の達成を目指します。

環境変化(社内外)

- 創薬の高度化・難易度上昇
- 創薬モダリティや基盤技術の多様化・複雑化
- デジタル技術の進化と普及

機会

- 基礎研究技術の進展による創薬研究機会の拡充
- オープンイノベーション活発化による研究の加速
- ビッグデータやAI活用による研究開発の効率化
- デジタル技術による治療選択肢の拡大

リスク

- 研究技術の発展や環境変化加速による競合環境の激化
- 治験(臨床試験)及び新薬承認の厳格化による開発費用の高騰
- 薬価制度改革による市場の縮小と事業性への影響

中期経営計画

「Vision 110 -Stage1-」の取り組み

事業戦略

医療ニーズに応える価値の高い新薬の創出強化

新たな創薬戦略による創薬イノベーションへの挑戦

- 薬剤貢献度の低い疾患に対する創薬に加え、課題がある既存治療に対しては新規技術による創薬に取り組む
- 創薬技術と疾患研究の組み合わせにより、価値の高い新薬を創出する
- 創薬技術については、低分子創薬に加え、核酸創薬と外部技術を活用する
- 疾患研究については、肺線維症、免疫・炎症性疾患、その他疾患を注力領域として取り組む

新たな創薬戦略

中核事業である新医薬品事業において、新薬の継続的な創出が課題となっています。課題解決には、創薬テーマの創出、及び治験へと進展する出口戦略を策定することが必要であり、そのための組織機能を強化しました。

創薬技術と疾患研究(創薬ターゲット)の掛け合わせにより新たな価値を創出する、“創薬イノベーション”に挑戦しています。これまで薬剤貢献度の低い疾患(アンメットメディカルニーズ)に対する創薬に注力してきましたが、課題がある既存治療に対しても新技術によって臨床的意義を生み出す創薬に取り組んでいます。また当社が創薬力を発揮できる対象を絞り、特定の創薬研究領域(肺線維症、疼痛、自己免疫

疾患)に経営資源を集中させることで、より効果的に創薬テーマの創出と推進に取り組みます。

外部機関との連携強化と創薬テーマの創出

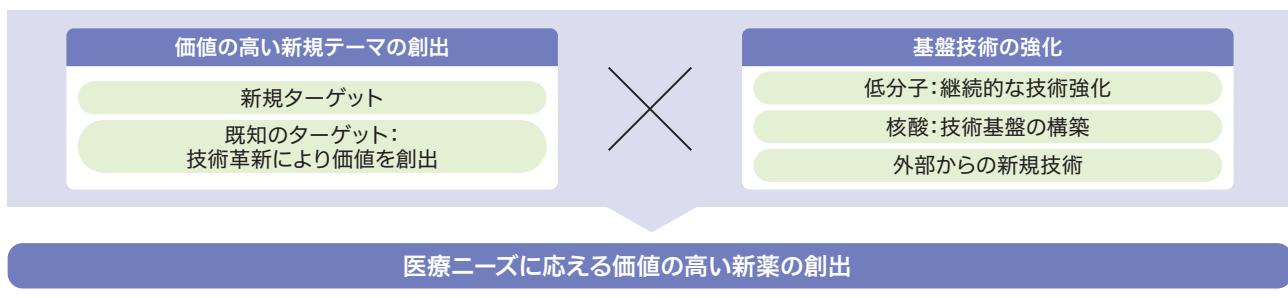
肺線維症に関する研究では、新たな外部連携体制を構築しました。アカデミアとの連携による成果を活かし、次のステップに進めます。その他の領域においても、国内外の企業・アカデミアとの共同研究等を検討しています。

一方、創薬技術においては、自社の強みである低分子創薬の強化に加え、核酸創薬における基盤の構築、外部技術の活用に取り組みます。2024年1月には、Veneno Technologies(株)と共同研究契約を締結し、同社が有する次世代ペプチ

ド探索技術を用いた機能性ジスルフィドリッチペプチド(DRP)を取得するプログラムを実施しています。自社の技術やアイディアだけでなく、外部の優れた研究や技術を取り入れることで、新たな価値を持つ新薬を創出します。

当社では価値創出に向けた研究テーマの出口戦略を策

定し検証することで、研究テーマの選択と集中を実行しています。探索研究の初期段階においては、目指す治療プロファイルとそれに向けた科学的アプローチを重視して創薬活動を進めています。またリード化合物の最適化研究以降は、目指す製品像を基にGo、No Goの判断を行っています。



導入による開発パイプラインの拡充と価値を最大化する開発戦略・メディカル戦略

関係各部との連携をこれまで以上に強化し、導入候補品評価・獲得のスピードを上げるとともに開発候補品については、新規臨床評価法や治療ストラテジーを常に意識して、独自性の観点も取り入れながら開発戦略を立案します。2020年1月にエイタイヤー社(本社:米国)から導入した融合タンパク製剤「KRP-R120:エフゾフィチモド(遺伝子組換え)」の第III相臨床試験は、2022年9月より国際共同治験として開始し、順調に進捗しています。また2022年11月に、サスメド(株)と耳鼻科領域における治療用アプリ「KRP-DT123」の共同開発及び販売に関する契約を締結し、2023年9月に耳鳴を対象疾患とした特定臨床研究を開始しています。

今後、導入品を含め開発パイプラインを拡充していく中で、モダリティの多様化やグローバルな展開が想定されます。これらに対応すべく、独自の戦略立案とともにレギュラトリーアクセスについても強化していきます。

知的財産の取り扱い

知的財産の適切な保護は、競争力を維持しながらアントメットメディカルニーズに対応していくために重要であり、当社は社内規程により知的財産の取り扱いを定めています。研究開発においては、積極的な知的財産保護を図り、知的財産権取得への投資を集中させ、事業継続に資する知財ポートフォリオを構築しています。また特許情報分析を基本としたIP(Intellectual Property)ランドスケープ活動にも

力を入れ、将来の研究開発パイプライン構築の一助となるよう、知的財産情報を研究部門等と共有しています。

臨床試験に関する情報及び試験結果の開示

臨床試験計画及び結果の開示を進め、透明性の向上に取り組んでいます。当社の主導で実施する臨床試験計画については、一般に公開されている臨床試験データベースに公開し、また今後は、研究者をはじめ臨床試験データを活用する可能性のある方々が、適切にアクセスできる環境を整え、臨床試験データの価値を最大化し、科学の進歩やイノベーションの推進に役立てるよう、情報の開示を行います。現在、情報の開示方法について検討を進めており、準備が整い次第、臨床試験データの開示に関するポリシーとして提示します。

治験薬への拡大アクセス

重篤な疾患または生命を脅かす疾患を持つ患者さんの中には、現在ある治療法を全て試みても効果がなく、臨床試験の参加基準を満たさないため治験薬の投与を受けることができない方がいます。治験薬の投与を希望しながら諸般の事情で投与を受けられない方に配慮して、当社は「拡大治験の依頼を受けた際の取り扱い」について規定し、人道的見地から臨床試験以外で医療機関から実施検討の依頼があった場合や、規制当局からの実施検討の要請があつた場合の患者さんへの治験薬提供に関する対応を手順書としてまとめています。

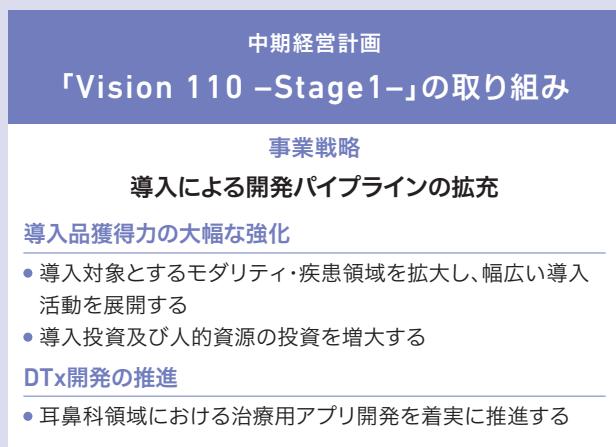
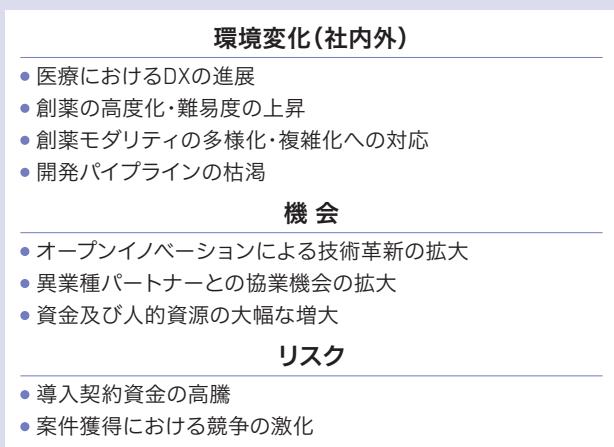
導入品獲得力の大幅な強化



執行役員
CBDO
事業開発本部長

加治 貴章

人々の健康に幅広く貢献する企業であり続けるために、医療ニーズに応える価値の高い新薬を継続して創出することに挑戦しています。そのためには自社における創薬イノベーションと並行して、導入により開発パイプラインを拡充していかなければなりません。開発パイプラインの拡充、さらには既存提携事業を安定化し新規事業を獲得することで、新医薬品事業の安定的な収益確保及び新たな事業機会を生み出し、持続的な成長に貢献していきます。中期経営計画「Vision 110 –Stage1–」の期間中に、導入獲得件数6件以上の達成を目指しています。



組織改革と人的資源の投入による探索・評価

「Stage1」の目標を達成するためには、導入探索・評価(Search&Evaluation)において、常に複数の案件が検討の俎上にあり、関連する部門と密接に連携しつつ、スピーディかつ精度の高い評価を進めることが重要です。そのため、事業開発本部のもとにライセンス部(導出入活動)及びアライアンス部(導出入の契約交渉、提携の管理)を配置し、導入探索から評価、条件交渉、契約締結までをOne Stopで進められる体制としています。2024年度は強化した組織と機能をいかんなく発揮し、人的資源を最大限活用することで量と質の両面で活動の最大化に挑み、導入案件獲得を実現します。

導入対象とするモダリティ・疾患領域の拡大

開発パイプラインの拡充のためには、対象となるモダリティ、疾患領域を拡大し、幅広く導入活動を行うことが必要だと考えています。低分子創薬にこだわらず、新たなモダリティや、当社の重点領域であるFC(呼吸器科、耳鼻科、泌尿器科)以外の疾患領域であっても当社の強みを発揮できる開発候補品、あるいは事業性が見通せる導入品の早期獲得に取り組みます。有望な新薬候補品の獲得競争が激化する中、導入品獲得のため、投入資金もこれまで以上に増大させていきます。人々の健康に貢献する新薬に繋げるため、果敢に導入活動を推進します。

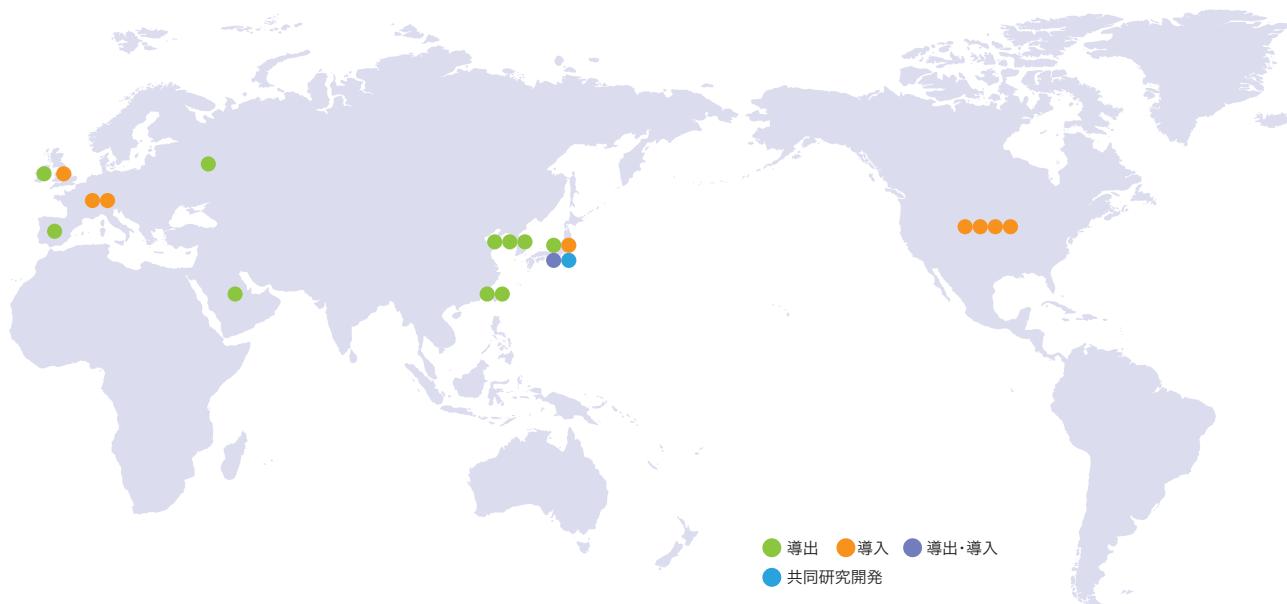
積極的なパートナリング活動の推進

事業開発本部はアライアンス部及びライセンス部が関連部署との連携を密にし、積極的なパートナリング活動を展開しています。2020年9月、あすか製薬(株)と前立腺肥大症治療薬「AKP-009」の共同開発及び販売等に関する契約を締結、また2020年1月にエイタイヤー社(本社:米国)と間質性肺疾患治療薬「KRP-R120」のライセンス契約を締結、2021年4月、MSD(株)と難治性の慢性咳嗽治療薬「リフヌア(2022年4月発売)」の日本国内での独占販売に関する契約を締結し、開発パイプラインの拡充を図りました。また既存事業においては国内外数十社と提携事業を展開しており、積極的なパートナリング活動により新規事業の創出にも取り組んでいきます。

グローバルに導出活動を展開

自社創製品の価値最大化の取り組みとして、グローバル企業への導出活動を積極的に展開しています。2020年10月にはプリオセラ社(本社:アイルランド)に免疫調節薬「KRP-203」に関する知的財産権等を譲渡し、また過活動膀胱治療剤「ビベグロン(日本販売名:ベオーバ)」については、2021年3月にエーザイ(株)とASEAN4か国における開発・販売に関するライセンス契約を、さらに2023年3月には住友ファーマ(株)と台湾等における開発、製造及び販売に関するライセンス契約を締結しました。今後もワールドワイドでのパートナリング活動を積極的に展開することにより、各国にいち早く自社創製品を展開し、人々の健康に貢献できる価値の高い医薬品を提供することを目指します。

国内外企業との主なパートナリング



欧州

- アールファーム社(ロシア)
- プリオセラ社(アイルランド)
- ベクチュラ社(英国)
- コヴィス社(スイス)
- フェリング社(スイス)
- スピマコ社(サウジアラビア)
- ファエス社(スペイン)

アジア

- エルジー・ケム社(韓国)
- ハンドク社(韓国)
- ジェイル社(韓国)
- 杏林新生社(台湾)
- シンモサ社(台湾)

日本

- 千寿製薬(株)
- キッセイ薬品工業(株)
- 佐藤製薬(株)
- エーザイ(株)
- 科研製薬(株)
- 小野薬品工業(株)
- 住友ファーマ(株)
- あすか製薬(株)
- MSD(株)
- オルガノン(株)
- サスメド(株)
- ベネイノテクノロジーズ(株)

北米

- アップル社(米国)
- メルク社(米国)
- エイタイヤー社(米国)
- オルガノン社(米国)

新薬の普及最大化



執行役員
CCO
医薬営業本部長
情報システム部・診断事業部担当

田村 徳昭

医薬品市場を取り巻く環境は、新薬創出に向けたイノベーション評価を推進するための環境が整備される一方、国民負担の軽減を実現する観点から薬剤費を抑制する施策が積極的に導入されるなど、劇的に変化しています。情報提供活動においては、新型コロナウイルス感染症の拡大を機にデジタル活用など多様化が進み、今後医師の働き方改革の推進等により、さらなる変化も想定されます。このような環境下、当社グループでは、中期経営計画「Vision 110 –Stage1–」の事業戦略の1つとして「新薬比率の最大化」を掲げ、新薬の普及最大化による成長を目指しています。

製薬企業として、価値の高い新薬の提供による健康への貢献が求められる中、医療関係者との面談を軸とした良質なコミュニケーションによって医療現場におけるニーズを把握し、それを満たし得る製品及び情報を提供することにより、製品ポテンシャルを最大限に活かした普及を推進します。また高品質な製品の安定供給を通して、当社製品を必要とする多くの患者さんの治療に貢献することにより、製品価値の最大化を図ります。

環境変化(社内外)

- 医療財政逼迫に伴う医療費・薬剤費抑制策の推進(薬価制度改革)
- 治療に加え、診断・予防に対するニーズの高まり
- 医療現場への情報提供のあり方の変化(ガイドライン等の導入)

機会

- 新薬ラインアップの拡充
- 新型コロナウイルス感染症などによる検査需要の高まり
- 新薬から後発医薬品まで、幅広い治療選択肢へのニーズ

リスク

- MR訪問規制や完全アポイント制が進み、医師とのコミュニケーション機会の減少
- 薬価制度の抜本改革による売上・収益減少の加速
- 国内医療用医薬品市場の構造変化

中期経営計画

「Vision 110 –Stage1–」の取り組み

事業戦略

新薬比率の最大化

- リアル面談を軸にディテールのインパクトを高め、新薬の成長を最大限に加速する
※新薬:ペオーバ、ラスピック、リフヌア、デザレックス、フルティフォーム

ソリューション提供型営業活動の推進

「医薬品情報の提供・収集・伝達によって医薬品の適正使用を実現し、医療に貢献する」というMR本来の役割を十分に果たすためには、医療関係者との双方向のコミュニケーションを実現することが重要と考えています。新型コロナウイルス感染症の拡大により、MRの医療機関への訪問、医療関係者との面談が一部制限され、情報提供活動においてデジタル化が進みました。このような中、医療関係者とのより

質の高いコミュニケーションを図るために、医療機関を訪問し直接医師と面談するリアル面談を軸として、デジタルチャネルを融合し、インパクトの残るディテールを行う活動を推進しています。その実践に向け、自社製品関連疾患に関する総合的な課題解決の提案に必要となるディテールスキル教育を全MRに対し行い、能力向上を図っています。また社内に集積した営業データを分析し、医療関係者のニーズを把握することにより、質の高い情報提供活動に取り組み

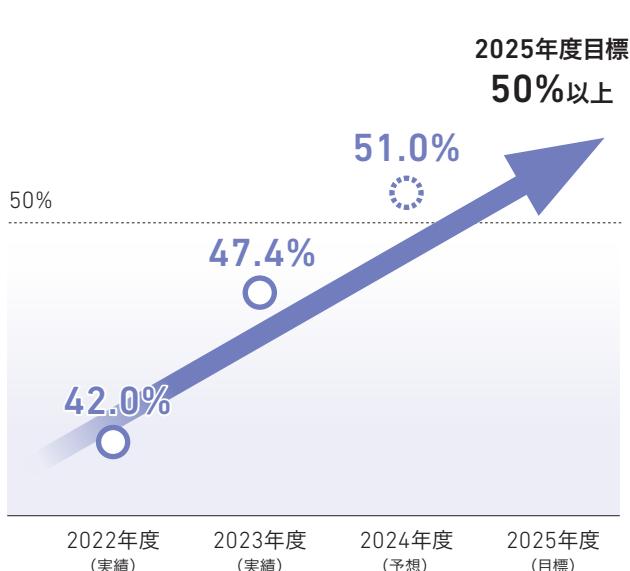
ます。

ソリューション提供型営業活動として、患者さんを起点とした問題の仮説を立案し、現状のニーズを把握することにより課題を形成し、複数ある当社製品の中から適する薬剤の処方提案を行っています。感染症領域では、医療機関における感染制御(予防)に「ミルトン」「ルビスタ」、原因微生物の同定(診断)に「GeneSoC」、抗微生物薬の適正使用(治療)にニューキノロン系抗菌剤「ラスピック」を紹介するなど、総合的な情報を提供しています。呼吸器科・耳鼻科領域の疾患においては、咳嗽治療薬「リフヌア」、「ラスピック」、アレルギー性疾患治療薬「デザレックス」、喘息治療配合剤「フルティフォーム」等の製品ラインアップの充実に努め、各疾患に対する処方提案を行っています。医療関係者のニーズに応じた課題解決に資する情報提供活動を推進し、製品の普及拡大を図ります。

新薬による成長トレンドの実現

成長トレンドを実現するためには、新薬の普及に注力し成長を加速させることが重要との認識に基づき、国内医療用医薬品の売上に占める新薬の比率をKPIの一つとして、普及の最大化に取り組んでいます。2023年度の新薬比率は47.4%で、2024年度にはStage1の目標値である新薬比率50%以上を1年前倒しで達成することを目指しています。

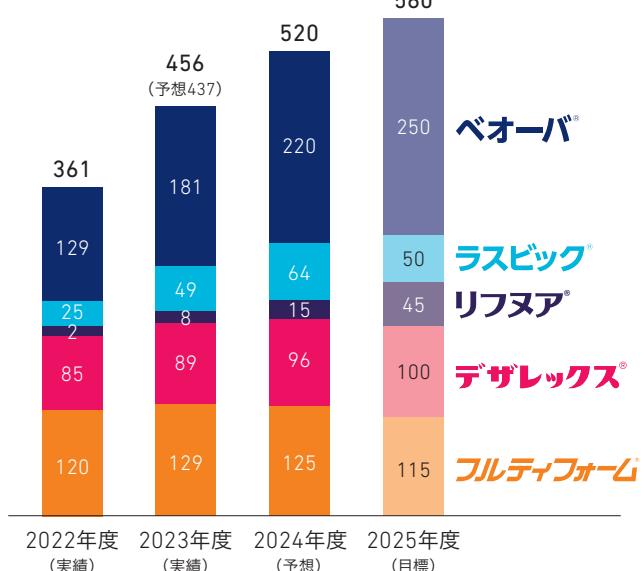
新薬比率



過活動膀胱(OAB)治療剤「ベオーバ」は、有効性と安全性を多くの先生方にご評価いただき、採用軒数の拡大、新規処方の獲得が順調に進み、2023年度にはOAB市場での患者シェアNo.1^{*1}を獲得しました。リアルワールドエビデンスをはじめとした情報提供により処方拡大を図るとともに疾患啓発活動にも取り組んでいます。「ラスピック」は、発売以降の継続的な情報提供活動に加え、新型コロナウイルス感染症の感染症分類区分変更(5類への移行)によって市場が回復したこと、また治療推奨薬として複数の診療ガイドラインに掲載されたことなどにより、2023年度経口ニューキノロン系抗菌剤市場において売上シェアNo.1^{*1}を獲得しました。ガイドラインに基づいた治療・考え方を浸透させることにより、さらなる普及拡大を図ります。「リフヌア」は、2023年5月に処方日数制限解除を迎える長期処方が可能となりました。味覚関連の有害事象の発現だけではなく、服用により比較的早期に効果が得られたこと等が影響し、想定より服薬継続日数が短いことが処方状況の分析により明らかとなりました。服薬継続日数の適切な向上のため、製品特性の理解促進、長期データを含めた有効性の訴求、安全性に関する説明に努め、難治性慢性咳嗽における唯一の治療薬としてのポジショニング確立を目指します。「デザレックス」は、耳鼻科、内科への取り組みに注力し、売上・シェア^{*2}ともに拡大しました。引き続き、有効性と使い

製品売上

(単位:億円)



やすさを兼ね備えた薬剤として、耳鼻科において処方率No.1を目指します。「フルティフォーム」は、咳症状に関する情報提供として「リフヌア」のプロモーション活動との相乗効果が表れたことにより処方が拡大しました。今後ともエアゾール製剤の有用性を訴求して、数量シェアの拡大を図ります。

※1 Copyright©2024 IQVIA. JPM 2024年3月MATを基に自社分析 無断転載禁止
※2 Copyright©2024 IQVIA. JPM 2023年3月MAT-2024年3月MATを基に自社分析
無断転載禁止

特定領域でのプレゼンス確立

呼吸器科・耳鼻科・泌尿器科を中心とする特定領域にリソースを集中するFC(フランチャイズ・カスター)戦略のもと、同領域でのプレゼンス確立を目指して、約630名のMRが医療関係者に医薬品の適正使用に関わる情報提供・収集・伝達活動を行っています。営業体制としては、二次医療圏をベースとした「チーム制」(一定のエリアを複数のMRが担当する制度)を導入し、チームでエリアを育成するエリアマネジメントを展開しています。多様化する医療ニーズに迅速かつ組織的に対応するこの取り組みを進化させ、お互いが助け合いチームで目標を達成する仕組みを展開しています。

医薬品の適正使用の推進

医薬品は使い方を誤ると患者さんの健康を害してしまう恐れがある一方、適正に使用していても副作用が発生することもあります。自社医薬品がより安全に、より有効に使用されるために、製品の適正使用情報を正確かつ迅速に医療

関係者に提供するよう努めています。また自社医薬品が医療現場で使用された時に得られた有効性や安全性の情報を収集し、その分析・評価の結果を医療従事者に伝達しています。人々の健康に貢献するという使命感のもと、高い倫理観に基づいて行動し、関係法規・ガイドライン、業界ルール、企業行動憲章を含む社内規程を厳重に遵守しながら、業務に邁進しています。

くすりに対する問い合わせへの対応

患者さんや医療関係者からの問い合わせに対して、公正かつ偏りなく、信頼性の高い医療情報を提供する責任があると考えています。この責任を果たすことによって、安全かつ効果的な製品の適正使用を促進しています。このような認識のもと、くすり情報センターを開設し、様々な問い合わせに対応しています。

医薬品情報に関する問い合わせへの対応において、一貫性のある適切かつ正確な情報の提供を目指し、常に客観的な事実・最新データに基づき対応できるよう改善を続けています。また製品情報や問い合わせに関するデータの蓄積・解析により、患者さんや医療従事者に対しより高質な対応を行います。これらの取り組みによって、簡潔、迅速かつ正確に回答するとともに、患者さんや医療関係者のニーズを分析し、製品のライフサイクルマネジメントに役立てています。

- 問い合わせ件数:約24,800件(2023年度)

製品	目指す製品認知の状態(需要喚起)	2025年度までに目指す姿
ベオーバ[®]	OAB薬物治療の第一選択薬	<ul style="list-style-type: none"> • OAB市場でシェアNo.1獲得 • 2025年度末までに患者シェア50%獲得
ラスピック[®]	高齢者/基礎疾患有する呼吸器感染症患者のファーストチョイス抗菌薬	<ul style="list-style-type: none"> • 経口ニューキノロン系抗菌剤市場でシェアNo.1獲得 • 2025年度に錠・注ともニューキノロン系抗菌剤市場でシェア40%獲得
リフヌア[®]	難治性慢性咳嗽の唯一の治療薬	<ul style="list-style-type: none"> • 2025年度納入軒数 GP:約10,000軒、HP:約2,000軒
デザレックス[®]	有効性と使いやすさを兼ね備えた薬剤	<ul style="list-style-type: none"> • 2025年度に売上高100億円達成
フルティフォーム[®]	吸気力が弱い患者に適したエアゾール製剤	<ul style="list-style-type: none"> • 2025年度まで数量ベースで持続成長 (年平均成長率1桁台前半%)

新医薬品 主力製品

ベオーバ



過活動膀胱治療剤
一般名:ビペグロン
発売年:2018年
キッセイ薬品工業(株)と共同開発、共同販売

過活動膀胱(OAB)治療剤市場※ (単位:億円) ベオーバ売上 (単位:億円)



OAB治療剤市場

65歳以上の人口増加により治療患者数は今後も増加する見込みですが、毎年の薬価改定及び競合品の後発医薬品の影響により、市場は横ばいで推移すると予測しています。β3作動薬については、抗コリン薬との作用機序の違いなどにより、OAB治療剤における处方ウェイトの増加が継続し、β3作動薬全体の売上は拡大すると見込んでいます。

ラスピック



ニューキノロン系抗菌剤
一般名:ラスクフロキサシン
発売年:2020年(錠)
2021年(点滴静注キット)

経口抗菌剤市場※ (単位:億円)



経口抗菌剤市場

2023年5月の新型コロナウイルス感染症の5類への移行により社会活動が回復したことから、呼吸器・耳鼻科感染症の受診患者数が増加し、市場はコロナ禍前の規模に回復しつつあります。一方、2016年より本邦において薬剤耐性(AMR)アクションプランが推進されています。さらに2023年5月の広島サミットで薬剤耐性アクションプラン第二期が公表され、経口抗菌剤は処方量抑制による影響を受けると予測しています。

リフヌア

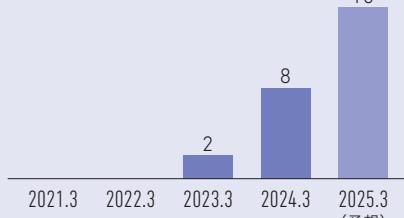


咳嗽治療薬
一般名:グーフアピキサント
発売年:2022年
日本国内における独占販売契約をMSD(株)と締結

推定患者数(有症率から推定)



リフヌア売上 (単位:億円)



難治性慢性咳嗽患者

有症率から本邦における慢性咳嗽患者は約250万人、その内難治性の慢性咳嗽患者は40~50万人と推定されます。現在、リフヌアが唯一、難治性の慢性咳嗽に適応を有する治療薬であることから、適正使用の推進と疾患啓発等により治療患者数は増加するものと予測しています。

デザレックス



アレルギー性疾患治療剤
一般名: デスロラタジン
発売年: 2016年

抗ヒスタミン剤市場^{*} (単位: 億円)



デザレックス売上 (単位: 億円)



抗ヒスタミン剤市場

患者数は今後も増加すると見込んでいるものの、毎年の薬価改定及び競合品の後発医薬品の市場浸透による影響を受け、市場規模は縮小傾向が続くと予測しています。

フルティフォーム



喘息治療配合剤
一般名: フルチカゾン/
ホルモテロール
発売年: 2013年

ICS/LABA配合剤市場^{*} (単位: 億円)



フルティフォーム売上 (単位: 億円)



ICS/LABA市場

コロナ禍により抑制されていた喘息患者の受診行動が2023年度に回復傾向をみせ、今後も継続すると想定しています。他方、毎年の薬価改定やICS/LABA/LAMA3剤配合剤の処方拡大の影響等により、市場は横ばいで推移すると予測しています。

環境衛生製品

ミルトン

哺乳びん・乳首消毒剤
手指消毒
除菌スプレー



ルビスタ

環境除菌・洗浄剤



感染症関連製品売上 (単位: 億円)



ラスピック等の医療用医薬品、ミルトン、ルビスタ、GeneSoCの売上

後発医薬品事業の持続成長の実現

厚生労働省が目標とした後発医薬品(以下、GE)の浸透率80%(数量シェア)が達成されて以降、浸透率上昇ペースは鈍化したものの、GE使用促進策は継続的に実施されており、GE市場の成長は一定程度、継続するものと考えられます。また一部企業の品質問題に端を発したGEの供給不足問題は依然継続し、安定的な製品供給が現在も課題となっています。このような環境下、GE事業の持続成長を実現すべく、新規追補収載品の開発力を高いレベルで維持する取り組み、医療用医薬品の厳格な品質管理に関わる信頼性保証体制の構築、さらには医療用医薬品の安定供給に対応する製品供給能力の向上を推進しています。

追補収載品の創出力を維持・強化し、成長を加速する

キヨーリン リメディオでは、安心して使用できるGEをお届けするために、医療関係者、患者さんの立場に立ち、医療現場での使いやすさや患者さんの服薬のニーズに応える製剤や包装の工夫を行ってきました。今後は事業環境の変化に備え、低分子化合物だけでなく、高薬理活性剤、抗がん剤、ニッチ領域の製剤等の新しい分野への挑戦も視野に入れ、専門性・人材・組織機能を強化して、自社開発力を高めることにより強みを持った存在感のある後発医薬品企業を目指します。なお2023年度は、3成分8品目の追補収載品を発売しました。

高岡創剤研究所

追補収載品の自社開発力を高いレベルで維持・強化することは後発医薬品事業の持続成長を実現するための根幹と考えています。追補収載品の品目数拡大を目的として、2017年7月に設置した高岡創剤研究所は、開発品目の特許調査・企画戦略から原薬評価、製剤設計及び品質評価、臨床試験、薬物濃度測定まで、申請データの取得に必要な機能を有しています。この製剤開発力の質



高岡創剤研究所

と開発スピードをより向上させるために、富山県の産学官の連携システムを積極的に活用するなど、オープンイノベーションを推進しています。また異なる専門性を有する研究者を同じ部内に配するなどの組織再編や、研究者のコミュニケーション活性化による組織力の強化に取り組んでいます。

生産・調達体制を強化し、安定供給に努める

一部の企業における品質問題に端を発して広がった製品の供給不足は、いまだ解消されておらず、グループ一丸となって生産数量の最大化に取り組んでいます。2024年4月に稼働した高岡工場の早期の本格稼働を進め、製品供給能力の拡大に努めます。

事業環境に対応できる低コスト体制を構築する

キヨーリン リメディオでは、これまでバランスの取れた複数の販路を通じた販売を強みとしてきました。今後はその強みを活かしつつ、営業体制の効率化を図ることにより販売力とコスト競争力を高めていきます。

オーソライズド・ジェネリック(AG)に取り組む

医療関係者や患者さんの様々なニーズに応えるべく、先発品、AGの両方を販売し、市場で一定の評価を得ています。当社グループとしてAGの取り扱いは、製品価値の最大化にも繋がるものと考えています。現在、販売中の「キプレス」のAGであるモンテルカスト錠「KM」、「ウリトス」のAGであるイミダフェナシン錠・OD錠0.1mg「杏林」は、それぞれのGE市場内でシェア50%以上を獲得しています。

後発医薬品売上 (単位:億円)



医薬品生産能力の強化と製造原価の低減



取締役
CMO
SCM本部・信頼性保証本部担当
キヨーリン製薬グループ工場(株)
代表取締役社長

大野田 道郎

これまで製造拠点として有する3工場の特徴を活かした製造品目の全体最適化や適切な設備投資等により、ローコストオペレーションを意識した、信頼性の高い製品の製造体制の構築を推進してきました。他方、求められる品質の厳格化や、製造費用の上昇、製造技術の高度化など環境は大きく変化しており、高品質製品の安定供給を維持するため、新たな対応が必要となっています。中期経営計画「Vision 110 –Stage1–」では、事業戦略として「医薬品生産能力の強化と製造原価の低減」を掲げ、新工場の確実な稼働と各工場の全体最適化により製品供給能力を最大化するとともに、GMP(医薬品等の製造管理及び品質管理の基準)のレベルアップにより信頼性の向上と安定生産の維持を図るだけでなく、継続的に工程改善に取り組み原価低減を実現します。

近年、製品の信頼性に対する規制や社会の要請は一段と厳しくなり、高い品質と安全性の確保が強く求められる中、医薬品以外にも、診断事業、治療用アプリなどの事業が進展しています。このような環境変化に柔軟かつ迅速に対応することはもちろんのこと、法令遵守のもと高品質な製品を安定して提供することにより、高い信頼を獲得し、長期ビジョン「Vision 110」の実現を目指します。

環境変化(社内外)

- 製薬企業への信頼性確保の要望の高まり
- 創薬モダリティの多様化・複雑化
- 製造コストの上昇、製造技術の変化

機会

- 高品質な製品、安定供給への要望の高まり
- 薬剤費抑制策の推進に伴うGE製品拡大による需要の増加
- 外資系企業の国内参入による受託のニーズ拡大

リスク

- 毎年薬価改定による原価率の上昇
- 原油高や物流コスト上昇による原材料価格の高騰
- 国内外のサプライチェーンにおける品質問題の発生

中期経営計画

「Vision 110 –Stage1–」の取り組み

事業戦略

医薬品生産能力の強化と製造原価の低減

- 高岡工場の確実な稼働と各工場の全体最適化により、生産能力を最大化する
 - GMPのレベルアップにより信頼性の向上と安定生産の維持を図る
 - 継続的な改善活動に取り組み、原価低減を実現する
- 複合的な事業展開を支える信頼性保証体制の強化**
- 薬事に関する法令遵守体制を強化する
 - 信頼性保証を取り巻く環境変化への迅速かつ確実な対応を推進する

高岡工場の建設による新たな製造体制の構築

医療用医薬品の生産数量の拡大に伴い、生産能力の強化が必要となったことから、2022年9月に高岡工場建設に着手し、2024年4月に稼働を開始しました。主に後発医薬品(以下、GE)の製造を行う予定ですが、数量の多い製品の製造だけでなく、少量多品種の製造にも柔軟に対応できる設備を整えました。年間約20億錠(内服固形剤)の生産能力

を有し、GMPのさらなるレベルアップを実現できる施設として、各種作業の省力化、省人化を進めることにより、製造効率の向上を図ることで、安定供給と低コスト生産の達成が可能となります。同時に、再生エネルギーの積極的活用などによる、環境負荷の低減を図ります。同工場の稼働により、4工場製造体制の構築を実現していきます。

高岡工場の建設は、当社グループにおいて重要プロジェ



高岡工場 所在地:富山県高岡市

クトでの一つであり、GE事業の成長に直結する優先課題と位置づけていました。まず外部に製造委託している製品の内製化、重点品(GE)及び気道粘液調整・粘膜正常化剤「ムコダイン」の増産体制の構築に取り組み、その後はGEの主力工場として、早期のフル稼働を目指します。GEにおける異物混入等に端を発した、医療用医薬品の品質問題は、GEの供給不足へと発展し、社会問題となっています。高岡工場の稼働により、GEを含めた医薬品の生産能力の強化を図り、安定供給体制の構築を目指します。

GMPレベルアップと環境への配慮

製造・品質管理に関わる法令遵守及び品質管理体制の一層の強化・徹底を図り、安心・安全な製品の安定的な供給を進めています。高岡工場は、GMPのさらなるレベルアップが実現できる施設です。環境面においては、既存の製造拠点よりもCO₂排出量を大幅に削減できる設計とするだけでなく、液化天然ガス(LNG)などクリーンエネルギーや、水力発電等の再生可能エネルギーの積極的な活用により環境負荷軽減を目指します。また各種作業の省力化や製造効率の向上を図ります。

信頼性の向上と製品品質の維持

近年、製品に要求される品質は一層厳格化しています。工場間のGMP相互監査、データインテグリティ(データの完全性、一貫性、正確性を保証する仕組み)の強化、従業員の定期的な研修と理解度確認、映像を駆使した標準作業の習得等、様々な角度から品質確保に関わる取り組みを推進し、医療関係者や患者さんの信頼にお応えできる製品の提供に最大限、注力します。

製造効率の向上によるコスト競争力の向上

新医薬品・後発医薬品の安定供給と低コスト生産を実現する製造体制の構築に取り組んでいます。製造技術の向上や新たな技術の獲得など、製造の質を上げる取り組みを生産活動の中で実践しています。さらに生産リソースの適正配備や工程の改善などにより製造効率の向上に努め、ローコストオペレーションの徹底と生産数量の増加を通して、コスト競争力向上に向けた仕組みを強固なものにしていきます。

製造体制の全体最適化

これまで3工場の特徴を活かして、製品供給能力の最大化を目指し、製造品目と製造所の組み合わせの最適化を進めてきました。能代工場では、製造設備の増強、人的資本の強化(人員・人材の確保と教育)を図りつつ、錠剤やカプセル剤を中心に、新薬のみならず生産数量の多いGEの製造も行っています。滋賀工場は、外資系製薬会社の日本向け医薬品の製造など、グループ外からの受託比率が高く、積極的に受託製造を進めており、信頼される受託工場への進化に取り組んでいます。井波工場では、主にGEを取り扱い、内服固形剤の他、点眼剤の製造を行っています。また各工場ともにGMPの高度化を推進し、品質システムの維持・改善に取り組みながら、PIC/S※ GMPへの対応を整備、国内外への供給体制も構築しています。今後は高岡工場を含めて4工場体制により、一層の生産性向上と信頼性の確保に取り組みます。

※医薬品検査協定・医薬品検査協同スキーム

サプライチェーン・マネジメント(SCM)

グローバル製品の増加やモダリティの多様化により、サプライチェーンはますます複雑化しています。こうした環境変化を踏まえ、それぞれの製品について、上流原料や原薬製造から最終的な製品の製造及び供給までのサプライチェーンを可視化することにより、サプライチェーンの寸断を監視・コントロールする体制を築いています。また昨今の環境変化に柔軟に対応すべく、強靭なサプライチェーンの構築を目指します。

原料・中間体・原薬を含む医薬品のサプライチェーンは



能代工場 所在地：秋田県能代市



滋賀工場 所在地：滋賀県甲賀市



井波工場 所在地：富山県南砺市

認証登録工場

環境マネジメントシステム ISO14001

労働安全衛生マネジメントシステム ISO45001

認証登録工場

環境マネジメントシステム ISO14001

労働安全衛生マネジメントシステム ISO45001

認証登録工場

環境マネジメントシステム ISO14001

労働安全衛生マネジメントシステム ISO45001

製品ごとに多種多様であり、かつ国内外の数多くのサプライヤーに支えられています。調達の鎖を途切れさせずに安定供給を継続するには、個々のサプライヤーとの関係を強化し、連携・情報共有を密にすることが不可欠と考えています。さらにリスクヘッジ策として、既存のサプライヤーに加えて複数の代替調達先や各種代替輸送ルートの確保などに努めています。また輸出入を含むロジスティクスのコンプライアンスも推進し、安定供給を強化しています。さらなる安定供給実現のために、製品ごとに適正在庫基準を設定し調達計画を立案していますが、季節性や流行期など変動要因のある製品については、営業部門との連携により日々刻々と変化する状況を捉えながら柔軟な調達に努めています。ここ数年、地政学的なリスクや為替変動、エネルギーコスト上昇や半導体不足等による原材料価格の高騰、物流の2024年問題などが顕在化していますが、当社グループ内外の製造委託先との生産計画や在庫調整、調達先の複数化や代替先の開拓、物流の効率化等を実施することにより様々なリスク低減を図り、製品の安定供給に継続的に取り組んでいきます。

持続可能な調達への取り組み

製品の安定供給に努め社会的責任を果たすことが重要と考えており、その実現のために取引先にも社会的責任に基づいた取り組みと協力を求めてています。また持続可能な調達を達成するため、国内外を問わず、関係法令、国際ルール及びその精神を遵守し、高い倫理観を持って調達活動を行っています。

取引先の実地調査

新規サプライヤーの選定に際しては、法令遵守、労働安全、環境保全などへの取り組み状況を実地調査、確認した上で、取引を決定しています。すでに取引関係のあるサプライヤーには、持続的な品質、安定供給の維持・向上を図るため、定期的に実地訪問しています。実地調査等で改善すべき事項が見られた場合は、改善案を提示して是正計画の策定を求め、改善状況をフォローアップしています。

複合的な事業展開を支える信頼性保証体制の強化

信頼性保証体制

高品質な製品を安定的に提供するため、医薬品については、GQP(医薬品等の品質管理の基準)及びGVP(医薬品等の製造販売後安全管理の基準)を遵守し、診断事業においては、QMS(医療機器及び体外診断用医薬品の製造管理及び品質管理の基準)を遵守する体制を構築しています。その中心的役割を担う信頼性保証部門と、研究開発・製造・販売部門が連携し、患者さんや医療関係者に安心して使用していただく製品及び情報を提供することを目指して、製品の一元的信頼性保証への取り組みを推進します。また市販後に患者さんや医療関係者から寄せられる製品の有効性、安全性及び品質に関する問い合わせに誠実かつ迅速に対応することで、適正使用の推進及び信頼性保証の維持に努めています。

品質保証

製品の品質確保と安定供給の両立を図るための品質方針を掲げ、科学的根拠に基づいた品質リスクマネジメントにより製造所管理の強化に取り組んでいます。

医薬品では、開発段階からグループ内の各工場等と連携してGMPに基づく高品質な製品の供給体制を構築しています。さらに市販後(製造販売後)にはGQPを遵守した品質保証を行うとともに、製品品質の維持と流通過程での完全性

を保証するため、GDP(医薬品の適正流通の基準)に適合する流通体制を構築し、開発・生産から流通まで、製品の品質確保と安定供給に努めています。

体外診断薬・機器(診断事業)についても、設計・開発段階から販売まで、QMSを遵守した品質保証を行い、高品質な製品の提供に取り組んでいます。

安全管理

医薬品には患者さんの治療に役立つ有効性(ベネフィット)及び患者さんにとって好ましくない副作用(リスク)があります。開発段階では、治験薬の安全性情報を収集管理し、治験薬の安全性プロファイルの変化を適切に監視・評価しています。また市販後に開発段階では予測できなかった副作用等が明らかになることがあります。このため市販後にはベネフィットとリスクについて幅広い情報を収集・分析し、そのバランスを考慮して、適正情報を医療現場に迅速に提供することが重要であり、医薬品ごとにRMP(リスク管理計画)の策定と安全性情報の収集管理を行っています。GVPを遵守した医薬品・医療機器等の監視活動を行い、安全性確保と適正使用の推進に努めています。製造販売後調査は市販後の医薬品の安全性、有効性の情報収集・評価を目的として行われるものでGPSP(医薬品の製造販売後の調査及び試験の実施の基準)を遵守して実施されます。

杏林製薬(株)品質方針

杏林製薬は、生命を慈しむ心を貫き、人々の健康に貢献する社会的使命を遂行するために、患者さんや医療従事者等から信頼される高品質な製品を提供します

- ・ 関連法令、規制要件及び社内基準を遵守し、適正な品質活動を推進します
- ・ 科学的知見に基づいた品質リスクマネジメントを行い、製品に関する信頼性を確保します
- ・ 継続した教育を通じて、社員の品質に対する意識を高め、品質文化を醸成します
- ・ 委託製造業者及び供給業者等と緊密に連携し、高品質の製品を安定的に供給します
- ・ 患者さんや医療従事者等の声に耳を傾け、真摯に対応し、積極的に製品品質の向上に努めます

SPECIAL FEATURE

長期ビジョン 「Vision 110」実現に向けて、 一人ひとりの力を結集する



外部連携機能強化による創薬の加速化を目指して

杏林製薬 わたらせ創薬センター 基盤研究所 中村 一隆

新たに設定した創薬研究領域における創薬テーマの継続的な創出と創薬基盤技術の強化が、基盤研究所の重要な役割です。多様化するモダリティ、再生医療の進歩、AI活用等の技術革新が起こる中で、自社独自の研究技術のみで新薬を創製し続けることは極めて困難です。基盤研究所では研究企画部とともに外部連携機能を強化し、新たな技術や外部シーズを活用した創薬のテーマ創出と加速化を実現していきます。自社独自の研究技術と外部技術の掛け合わせによる創発的な新薬創出に挑戦することで、人々の健康に寄り添えるよう、創薬研究に邁進します。

本部一丸となり開発パイプライン拡充を目指す

杏林製薬 事業開発本部 ライセンス部 原 瞳実

導入による開発パイプラインの拡充(後期開発品の獲得や販売提携)は、喫緊の経営課題であり、ライセンス部に課せられた重要な使命です。国内外の数千社もの製薬企業、バイオベンチャーが参加するBIO International等に参加し、「杏林」の強み・魅力を伝え、より多くの案件を評価・交渉する機会を得ることは、導入機会創出の重要な第一歩と考え、私たちは日々積極的に活動しています。今年度はこれまで以上に活動の質を高め、新たな疾患領域への知見を広げ、評価の精度・スピードを向上し、本部一丸となって導入品獲得という目標達成を実現します。



製品理解と製造効率化により安定供給を目指す

キヨーリン リメディオ 高岡創剤研究所 開発一部 西村 真一

開発一部は後発医薬品の製剤設計を担当し、原薬評価からラボスケール試作、治験薬製造、実生産へのスケールアップまでを行っています。後発医薬品は品質と安定供給に課題があるとされているため、私たちは製剤設計の段階から開発する製品への理解を深め、品質に影響する処方及び製造上のリスクをあらかじめ低減することを目的として、品質リスクマネジメントに、より一層注力しています。その上で製造の効率化を目指し、製造時間の短縮や工程の省略等の工夫を行っていきます。信頼醸成に向けて、強い開発力を修得し、新製品を確実に開発していきます。



私たちは、これからも挑戦する

創業時から受け継がれてきた当社グループの恒久的使命は、人々の健康に貢献すること。私たちはこれからも、一人ひとりが強い決意を持ち、その使命を果たすため目標の達成に挑みます。

患者さんの潜在ニーズに応えるために

杏林製薬 中国四国支店 岡山営業所 福田 祥大

私たちMRは様々な部門の人たちが繋いできたバトンを医療従事者に届ける最前線の業務を担います。取り扱う情報は医薬品情報や患者さんの潜在ニーズなど多岐にわたり、提供する情報が医療に貢献できる喜びを原動力として日々取り組んでいます。慢性咳嗽治療薬であるリフヌア錠は咳嗽症状で困っておられる患者さんのQOL改善に貢献できる薬剤です。スピード感を持ってリフヌア錠を市場浸透させることが重要課題であり、実現に向け挑戦を続けています。その活動が当社の企業理念にある「人々の健康に貢献する社会的使命の遂行」に繋がると確信しています。



信頼される受託製造工場を目指す

キヨーリン製薬グループ工場 高岡工場 製造部 片山 和人

私が所属する高岡工場製造部は「信頼される受託製造工場」を目指し、原料入荷、生産、出荷及び在庫管理に関連するシステムを連携・運用することで、製造業務に関するデータの信頼性向上及び製造管理体制の強化を図っています。最新の上記システムを利用する場合であっても人の介在は避けられないことから、私は、特に業務に携わる作業者全員が実施すべき作業を確実かつ統一的に遂行できるよう、作業者目線の理解しやすいGMP文書の作成に力を注ぎ、製造部が目指す「信頼される受託製造工場」の早期実現に貢献します。



高品質な医薬品の安定供給を実現する

杏林製薬 信頼性保証本部 品質保証部 太田 清香

製薬企業には医薬品の品質確保と安定供給が強く求められています。他方で不正製造等により行政処分を受け、安定供給に影響を及ぼす事例が多数、報道されています。社内外の製造所を適切に管理監督し、製品品質に係る不正を未然に防ぐことが品質保証部の重要な使命です。私たちは監査によるGMP管理体制の確認や承認書と製造実態の整合性点検、適正な変更・逸脱管理等を通じて、製品品質の確保と安定供給の貢献に努めます。関連部署や製造所と連携して品質課題の解決に取り組み、杏林製薬のクオリティーカルチャーを醸成することに、これからも挑戦します。



持続可能な企業基盤の構築



執行役員 CHRO
総務部長、人事部・
法務コンプライアンス部担当

上原 研男

当社グループは、長期ビジョン「Vision 110」に掲げる目指す姿の実現には、持続可能な企業基盤の構築が重要であると考え、「価値創造を支える基盤」として7つのマテリアリティを特定しています。

創業者の思いである「事業は人にあり」という言葉を受け継ぎ、人的資本の充実にフォーカスして、優れた人材の育成・獲得、社員の働きがい向上に繋がる適正な人事制度の改定・運用、多様な価値観を尊重した働き方改革、社員の健康を重視する健康経営の推進などに取り組んでいます。環境への配慮においては、企業行動憲章に基づき、気候変動への対応として「2050年カーボンニュートラル実現」をビジョンとして掲げており、このビジョン実現のため環境委員会を設置して、グループ全体の施策立案・運営を行っています。また「継続的な企業価値の向上」を経営の最重要事項とし、その実現に向けて社会から信頼を得られる経営の環境整備、コンプライアンスの徹底、コーポレート・ガバナンスの充実を重要な課題と位置づけて取り組んでいます。

当社グループは、対話を通じてステークホルダーの皆様との関係性を深め、信頼と共感を得られるよう事業活動に取り組み、よき企業市民として行動することで活力ある社会の実現と経済の発展に貢献していきます。

サステナビリティ課題と取り組み内容

人的資本の充実

人材は管理の対象ではなく、その価値が伸び縮みする資本であるという考え方のもとで、人的資本の充実に取り組みます。最も重要な課題は、長期ビジョン「Vision 110」の実現を担う人材の育成及び獲得であり、経営計画の達成に向けた人材ポートフォリオを整備するとともに、多様な個人と組織の活性化を通じて各人のポテンシャルが最大限発揮されるような環境の整備や風土の醸成を図ります。

多様な価値観を尊重した働き方改革の推進

多様な価値観を尊重し、自律的で柔軟な働き方を推進することにより、人と組織の活性化を図り、持続的な企業価値の向上を目指します。

健康経営の推進

社員一人ひとりの“こころ”と“からだ”的面において健康であることが不可欠であると考えています。社員一人ひとりが自分自身の健康に意欲的に取り組み、いきいきと仕事に打ち込める職場環境づくりを目指します。

環境に配慮した事業活動

環境汚染の防止・負荷の軽減、資源の有効活用等を推進して、持続可能な環境の保全に取り組んでいます。

コンプライアンスの徹底

全ての法令、行動規範及びその精神を遵守し、高い倫理観を持ってコンプライアンスを推進するとともに、事業に関連する内外のリスクを適切に管理する活動を推進し、継続的な企業価値の向上を目指します。

コーポレート・ガバナンスの強化

社会から信頼を得られる環境整備の一つとして、コーポレート・ガバナンスの充実を重要な課題と位置づけ、意思決定の迅速化、経営の妥当性の監督強化、企業倫理に根ざした企業活動の透明性の確保などに取り組んでいます。

ステークホルダーとの関係強化

対話により様々なステークホルダーとの関係性を強化することが必要であると考えています。ステークホルダーの皆様とのコミュニケーションを大切にしつつ社会的責任を果たし、存在意義を認められる企業を目指します。

人的資本の充実

人材マネジメント

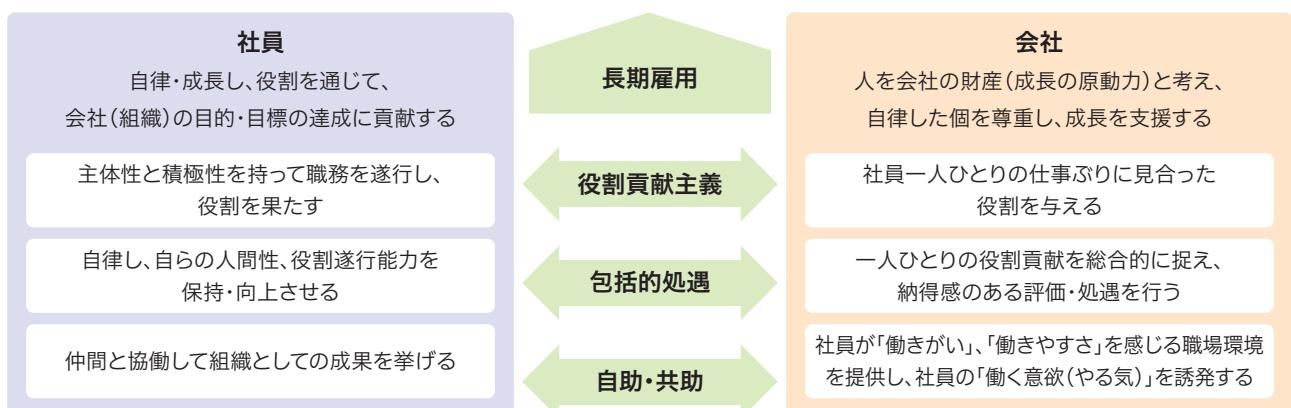
人的資本の充実においては、社員を大切にし、人と組織を活性化することが、事業戦略を遂行し成果を具現するための重要な課題であると認識しています。当社グループは、「社員と会社は、双方から期待される責務を、長期にわたって継続的に果たすことを通じて、相互の利益（社員は会社の発展に、会社は社員の生活の充実・自己実現に貢献する）を実現するパートナーである」という、人材マネジメントシ

ステムの基本的な考え方のもと、採用、配属、成長（育成）、評価、異動、報酬、福利厚生等の仕組み（制度・基準・規程など）の構築と適正な運用を推進します。

グループ各社で毎年実施しているエンゲージメントサーベイにおいて、その主要スコアの上昇を目指すとともに、人材マネジメントシステムに関する意見を汲み上げ、制度の見直しや改善を行っています。

“相互の利益を長期的に実現するパートナー”

社員と会社は、双方から期待される責務を、長期にわたって継続的に果たすことを通じて、相互の利益（社員は会社の発展に、会社は社員の生活の充実・自己実現に貢献する）を実現するパートナーである



人事制度

2023年4月より、これまでの人事制度を改定し、人材マネジメント方針のもと、「働きがいを追求し、活力あふれる会社」を目指し、多様な社員が自律的に成長し、活躍できる環境づくりを推進しています。

従前の人事制度を基に、各階層に求められる役割、行動基準を再定義し、任用・昇格の仕組みを明確化させ、一人ひとりが自らの意志と能力でキャリアアップに挑戦できる仕組みを整えています。

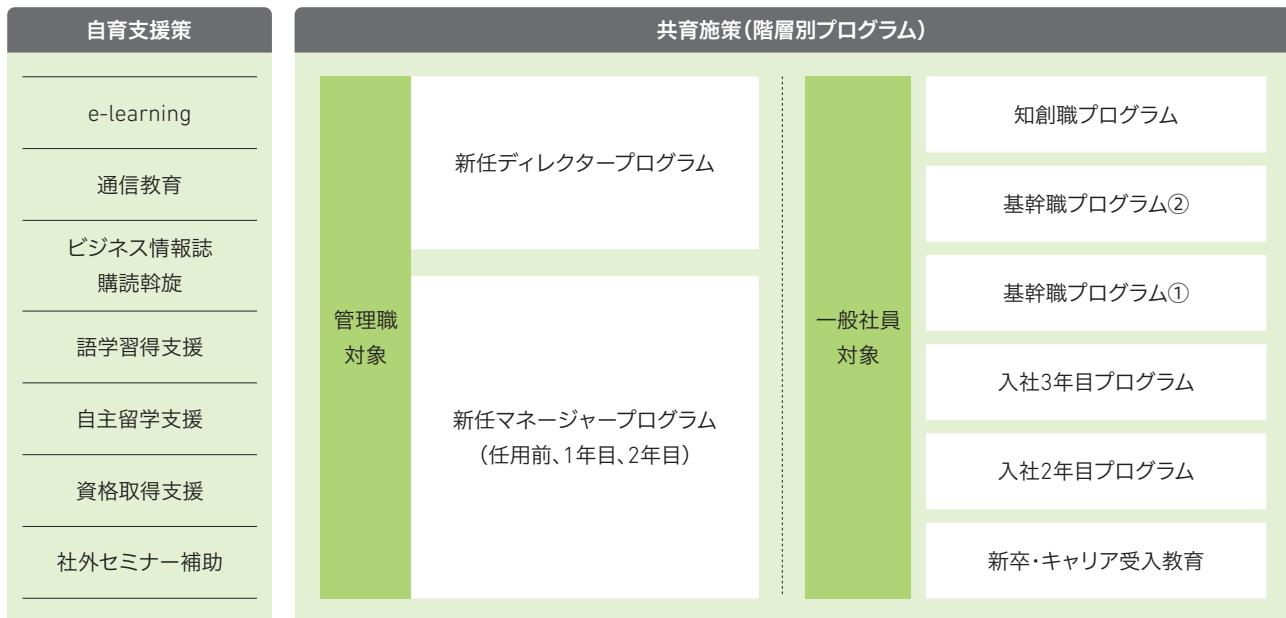


人材育成

社員の自育（人間性・能力の自律的向上）を基盤に、共育（相互成長・成長支援）の機会を設けることにより、組織的・体系的に教育プログラムを開催し、社員の成長を支援しています。自育では、自己研鑽の仕組み・仕掛けづくりとして「e-learning／通信教育／ビジネス情報誌購読斡旋／語学習得支援／自主留学支援／資格取得支援／社外セミナー補助」を実施しています。共育の施策としては、「新入社員研修～管理職研修」までの階層別プログラムを開催しています。職能別知識・スキルに関しては職能教育として、各部門等で実施しています。



自育/共育施策の全体図

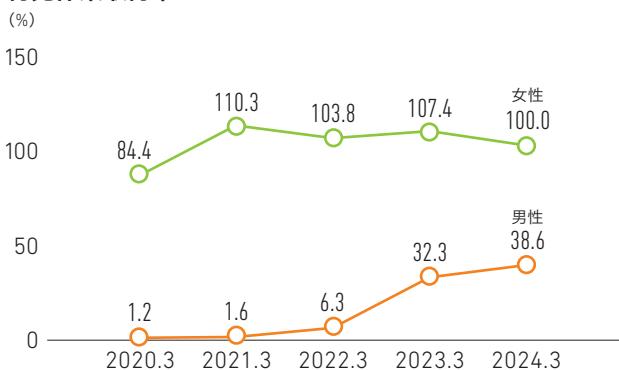


多様な価値観を尊重した働き方改革の推進

女性活躍推進

女性活躍推進に関する取り組みを通じて、女性社員が自らの能力をいかんなく発揮し、活躍できる環境の整備を進めます。全女性社員を対象にアンケート調査を実施し、それにより特定した課題に対する対応策として、社員教育(e-learningや外部講師による講演聴講、職場ディスカッション、キャリアデザイン研修等)と多様な働き方を支援する制度の充実(在宅勤務制度、フレックスタイム制度、時差出勤制度、男性育児休業取得促進等)に取り組んでいます。2030年までに管理職の女性比率15%の達成を目指します。

育児休業取得率



各年度に本人または配偶者が出産した従業員数を分母、育児休業を取得した従業員を分子(前年度までに本人または配偶者が出産した従業員を含む)として算出

子育て/介護にあたる社員の支援

育児や介護等のライフサイクルに応じた生活支援を行うことにより、仕事と家庭を両立しやすい環境づくりとともに、社員が健全な家庭生活を背景に充実した職業生活を送ることができる環境の整備を進めます。育児や介護にあたる社員のための取り組みが評価され、次世代育成支援対策推進法に基づき「子育てサポート企業」として、2021年「くるみん認定」を取得しています。また2023年11月より育児休業開始から5日間を有給休暇とすることで、男性女性を問わず、育児がしやすい、多様な働き方を尊重する企業風土を醸成するための取り組みを進めています。2025年度までに男性育児休業取得率50%以上を目指し、育児休業の取得を希望する男性社員に対し、制度や事例の紹介などを通じて取得の後押しをしています。



	妊娠	産前6週	出産	産後8週	1歳	1歳半	1歳4月末	2歳	3歳	小学校入学	小学校卒業
勤務				出産・育児短時間勤務 1日に2時間まで(30分刻み)、小学校就学の始期まで		時間外・休日労働の免除					
					深夜労働の免除						
				育児時間 1日2回それ ぞれ30分		時間外労働の制限					
					保育施設送迎時における営業車両の利用(MR対象)						
子育て		産前休暇 出産予定日の6週間前 から	産後休暇 産後8週間		育児休業 1歳6か月に達する日まで、 または1歳到達直後の4月末まで	保育所等に 入所できない 場合2歳まで					
休業休暇			特別有給休暇 配偶者の出産2日間		子の看護休暇 (小学校6年生までの子の看護のため年間5日、2人以上なら10日、半日・時間単位可)						
			休業開始後 連続5日間の 有給休暇								
				時間単位での有給休暇**							
支援金等			出産育児 支援金		保育施設利用料補助						入学支援金(小中高大)
その他				ジョブ・リターン制度* 妊娠・出産・育児・介護等のために退職した社員を優先的に再採用							
介護				介護休業の充実(法定93日→186日)		遠距離介護支援制度		介護セミナー動画配信			

※「時間単位での有給休暇」と「ジョブ・リターン制度」は介護支援にも該当

障がい者採用への取り組み

健常者と同様に障がいのある方も自らの能力を最大限に発揮し、適性に応じた職場に就き、自立できる社会の実現のために企業としての社会的責任を果たしていきます。聴覚障がい者向けアプリを活用するなど障がいのある方が働きやすいと感じる職場環境の整備にも取り組んでいます。

障がい者雇用率 (%)



再採用制度

ライフイベント(結婚、配偶者の転勤、妊娠・出産・育児、介護、ボランティア、留学など)の事由により退職した社員を対

象に、働く意欲を保持し、周りから認められ必要とされる人材に再び働く場を提供する再採用制度(ジョブ・リターン制度)を設けています。

中途採用

多様で柔軟な働き方を目指し、新卒採用だけではなく高度な技術や豊富な経験を有する方々の中途採用を実施しています。昇進機会の不平等などの懸念をなくし、適材適所を旨として登用を行っています。

有給休暇の促進

働き方改革関連法の有休取得の義務化(年10日以上の年次有給休暇が付与される労働者に対して、年次有給休暇の日数のうち年5日については、使用者が時季を指定して取得させることを企業に義務付けるもの)に対応するだけでなく、定期的な休暇取得を促進しています。社員が仕事と生活のバランスを図り、持てる力を最大限に発揮できるよう、時間単位での柔軟な休暇取得や長期連休の取得を推奨しています。

健康経営の推進

当社グループは、企業理念の具現及び長期ビジョンの実現のためには、その根幹である社員一人ひとりの“こころ”と“からだ”的両面において健康であることが不可欠であると考え、「健康経営®」[※]を推進すべく、2020年6月16日「キヨーリン製薬グループ健康宣言」を制定しました。社員一人ひとりが自分自身の健康に意欲的に取り組み、いきいきと仕事に打ち込める職場環境づくりを目指します。これらの取り組みが評価され、2019年より6年連続「健康経営優良法人（大規模法人部門）」に認定されています。

※「健康経営®」は、NPO法人健康経営研究会の登録商標です

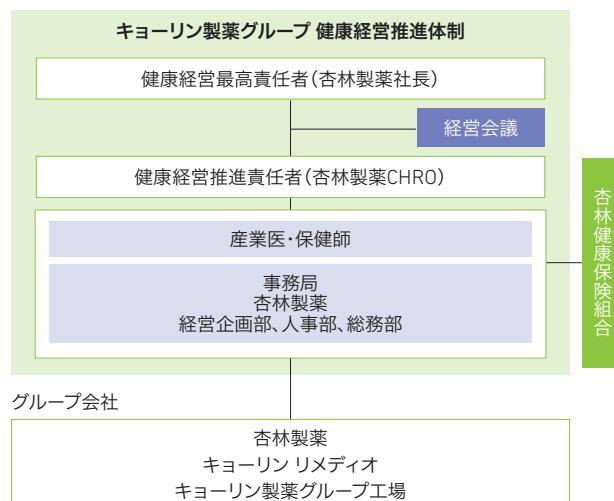


2024
健康経営優良法人
Health and productivity

健康経営推進体制

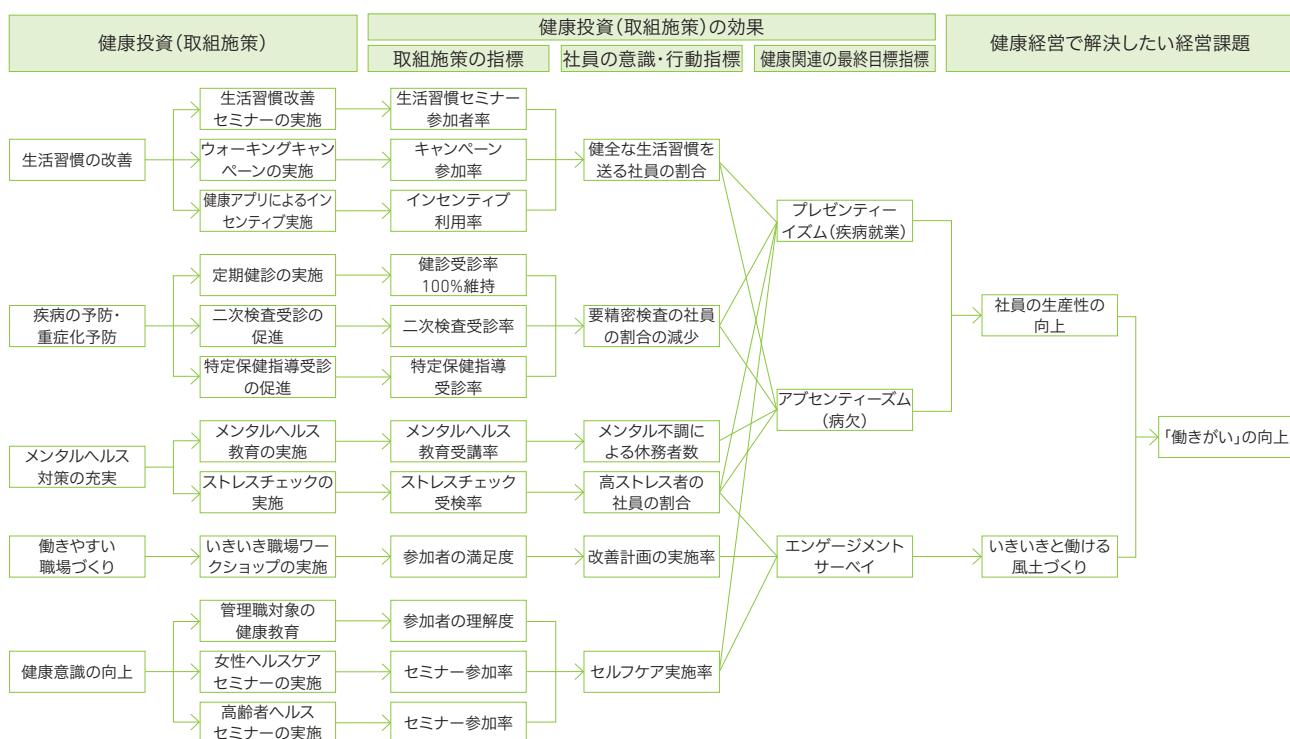
杏林製薬（株）社長を最高責任者、CHROを推進責任者とし、グループ各社と情報共有の上、産業医・保健師、杏林健康保険組合、事務局が一体となって健康増進施策を立案し、

各社にて衛生委員会と連携して施策を実施する体制を整えています。経営課題の解決に繋がる健康課題から、期待する効果、健康保持増進に関する具体的な取り組みの繋がりを把握し、健康経営戦略マップに基づいて健康経営を推進しています。



健康経営戦略マップ

健康経営の推進にあたり、「戦略マップ」に沿って施策を実施し、行動指標を測定しながら、最終目標指標への効果を検証していきます。



主な取り組み

- 会社と健保組合が連携し、さらなる健康増進施策を展開していきます。
- 健康診断100%受診を徹底し、社員の健康保持・増進に役立てます。

	2019 年度	2020 年度	2021 年度	2022 年度	2023 年度	目標値
定期健康診断	100%	100%	100%	100%	100%	100%

- 生活習慣(喫煙、飲酒、運動習慣、睡眠、食生活)の改善を促す施策を実施します。2019年を基準年として、2025年に向けた数値目標を掲げ、生活習慣の改善に取り組んでいます。

	2019年 実績 (基準年)	2020年 実績	2021年 実績	2022年 実績	2023年 実績	2025年 (目標値)
タバコを吸わない社員	80.6%	81.3%	82.3%	82.5%	82.7%	85%
飲酒量が適量までの社員*	73.4%	74.6%	73.6%	70.1%	76.2%	80%
1日1時間の歩行または同等の身体活動を実施する社員	45.0%	44.8%	44.0%	44.8%	46.2%	55%
睡眠で十分な休息が取れている社員	64.8%	72.8%	69.1%	67.2%	65.8%	75%

- メンタル不調の未然防止、早期発見・早期対応から復職支援及び再発防止までの対策を推進します。管理職及び社員に対するメンタルヘルス教育を実施しています。管理職研修では、部下に対する配慮やメンタル疾患の具体的な症状についての理解促進を図り、予防・早期発見に努めています。またインターネット等によって心の健康維持のための知識習得等を進めるとともに、社員や家族が気軽に相談できる体制を整えています。疾患が発生した場合は所属部署・精神科産業医・保健師・人事部等が連携を取り、健康の回復、職場復帰、再発防止に努めています。また全社員を対象に毎年ストレスチェックを実施し、社員自身の健康管理に役立てています。

	2019 年度	2020 年度	2021 年度	2022 年度	2023 年度	目標値
ストレスチェック受検率	97.6%	97.0%	97.8%	97.5%	97.5%	100%
高ストレス者率	10.6%	9.8%	10.3%	10.5%	10.8%	—

メンタル休職者比率:0.75%、復帰:52.9%(2023年度)

- プレゼンティーアイズム調査を行い、健康増進施策の効果検証を行っていきます。プレゼンティーアイズムとは、出社していても何らかの不調のせいで頭や体が思うように働かず、本来発揮されるべきパフォーマンスが低下している状態のことです。当社では2020年より産業医科大学で開発されたWfun(Work Functioning Impairment Scale)調査票による調査を実施しています。

キヨーリン製薬グループ健康宣言

(2020年6月16日制定)

～健康はキヨーリンの願いです～

キヨーリン製薬グループは、社員の「健康」が重要な経営課題と捉え、社員一人ひとりの健康を組織で支える健康経営を推進することを宣言します。

- 社員とその家族がいきいきと過ごせるよう、会社・健保組合が一体となって、心身の健康づくりを推進します。
- 社員自らが健康の保持・増進及び健康意識の向上に取り組むことを積極的に支援します。
- 社員の心身の健康の保持・増進への取り組みと安全で働きやすい労働環境の整備をすることにより、眞に人々の健康に貢献する社会的使命を遂行できる企業経営を目指します。

社員及びその家族の健康保持・増進に努めるとともに、その能力を十分に発揮できる、健康的で活力のある職場風土をつくり、さらなる「働きがい」の向上を目指していきます。

環境に配慮した事業活動

「環境問題への取り組みは人類共通の課題であり、企業の活動と存続に必須の要件として、主体的に行動する」と企業行動憲章に掲げ、気候変動への対応を含む環境に配慮した事業活動をマテリアリティの一つとしています。

サステナビリティの基本方針に基づき、事業活動のあらゆる場面で、省エネルギー・省資源、廃棄物の削減、化学物質の管理強化など環境負荷物質の削減と限りある資源の有効利用を推進し、目的・目標の設定と見直しを常に行うことによって、環境保全及び汚染予防に主体的、積極的に取り組みます。

TCFD提言に基づく情報開示

気候関連財務情報開示タスクフォース(以下、TCFD)の提言への賛同を表明するとともに、TCFD提言に基づき、気候関連リスク / 機会を特定した上で気候変動、環境問題への対応を進めています。

ガバナンス

気候変動対応を含む環境対策の実行・推進に関して、担当執行役員を委員長とする「環境委員会」を設置し、グループ全体の環境対策等を検討する体制を構築しています。総務部を統括部署とする同委員会では、地域社会の環境に関する事業活動を行う工場、研究所及び経営戦略に関わる役員／執行役員等が中心となって、環境問題に関する対応(ビジョン、目標、ロードマップ等)の検討・見直しを行います。同委員会はEHS活動とも連携し、気候変動におけるリスク、機会の特定、評価、さらなる対応等を含めて環境問題への対応

について総合的に取りまとめ、経営会議における意思決定の後、取締役会に報告します。

戦略

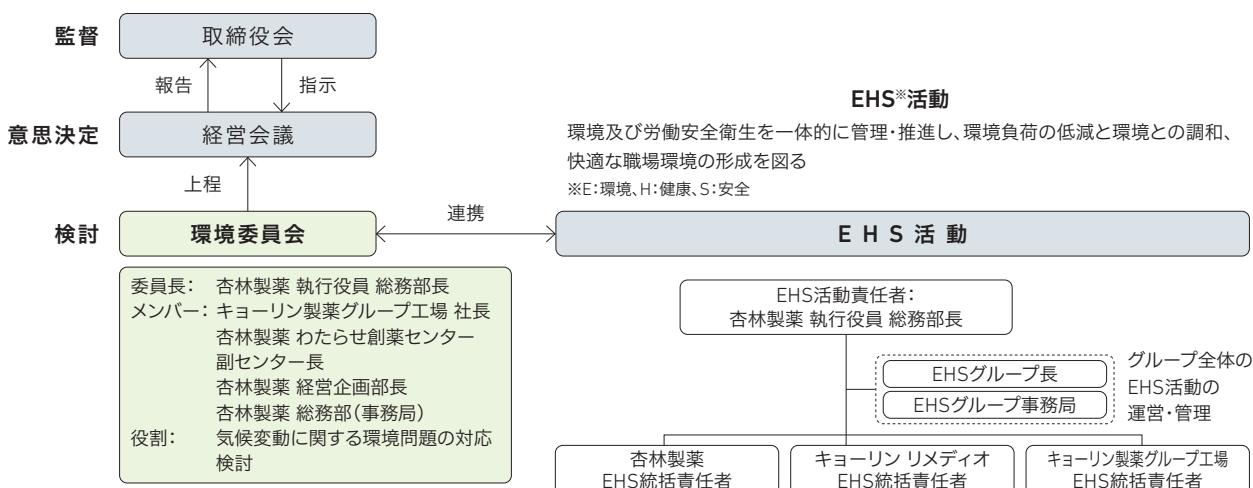
環境問題については、長期的なビジョンとして「2050年カーボンニュートラルの実現」への挑戦を掲げ、「CO₂排出量を2030年度に2015年度比46%削減」という目標に向けて、再生可能エネルギーへの段階的切替や新規設備投資の検討を進めることで、CO₂排出量削減に取り組んでいます。

環境保全については、「地球温暖化防止」「資源保護」「自然環境との調和」を重点テーマとして目標を設定し、限りある資源の有効利用を推進します。また当社グループの全ての工場は環境マネジメントシステムの国際基準であるISO14001を取得しており、今後も維持・推進します。

リスク管理

地球温暖化や気候変動そのものの影響、及び気候変動に関する長期的な政策動向による事業環境の変化が当社グループの事業や経営に及ぼしうる影響について、脱炭素社会への移行リスク・気候変動に起因する物理的リスク・収益機会に分け、シナリオ分析を行っています。

シナリオ分析にあたっては、気候変動に関する政府間パネル(IPCC)第6次評価報告書のSSP1-1.9(1.5°Cシナリオ)、SSP5-8.5(4°Cシナリオ)等を参考にしています。



1.5°Cシナリオ

移行リスク

分類	事象	リスク	対応方針
政策・法規制	環境税(炭素税)の導入	<ul style="list-style-type: none"> 環境税(炭素税)が導入され、研究・生産・営業に関わる温室効果ガスの排出に課税が行われた場合、環境税の導入により、コスト増加となる可能性がある 	<ul style="list-style-type: none"> 環境委員会設置によるCO₂排出量削減活動のさらなる推進 工場・研究所での再生可能エネルギー電力の段階的切替 営業車両のハイブリッド車へ切替 EHSマネジメントシステムの効率的運用
	設備・機器の導入	<ul style="list-style-type: none"> 新たな法規制により、既存の設備を再生可能エネルギーに対応した設備に更新する場合、新規設置によるコスト増加となる可能性がある 	<ul style="list-style-type: none"> 省エネルギー設備・機器の新規導入検討と計画的設備更新
市場	調達・操業コストの変化	<ul style="list-style-type: none"> 電力の再生可能エネルギー比率を上げた場合、電力調達コストが増加する可能性がある 調達先・物流委託先の移行リスクへの対応により、生産原価・物流コストが増加する可能性がある 	<ul style="list-style-type: none"> 再生可能エネルギー電力の計画的導入 高効率機器の導入検討 調達先・物流委託先等との協働による物流コストの削減
	投資家からの評価	<ul style="list-style-type: none"> 当社の気候変動対策への遅れにより、投資家の信頼を失い株価へ影響する可能性がある 情報開示不足により、株価が下落する可能性がある 	<ul style="list-style-type: none"> 気候変動対策の実施状況等の適時・適切な開示 外部調査への参加

4°Cシナリオ

物理的リスク

分類	事象	リスク	対応方針
急性リスク	異常気象(台風・大雨等)による直接的な被害	<ul style="list-style-type: none"> 局地的豪雨・台風の大型化等により、研究・生産・物流拠点が浸水し、操業停止及び修復費用が発生する可能性がある 自社拠点だけではなく、サプライチェーン(原料調達・出荷物流)が寸断される可能性がある 複数の研究・生産拠点が河川に近く、気温上昇による海面上昇、気象パターン変化による河川氾濫への対策、または拠点見直しによりコスト増加となる可能性がある 	<ul style="list-style-type: none"> 水害対策等を想定した設備計画の検討・実施 緊急事態発生を想定した訓練の実施 適切な在庫調整 複数の原料調達先・代替先の確保
慢性リスク	気象パターンの変化・気温上昇・海面上昇等による拠点・調達・操業の変化	<ul style="list-style-type: none"> 調達先・物流委託先の物理的リスクへの対応により、市場価格が上昇し、生産原価・物流コストが増加する可能性がある 気温上昇により、製造・保管・物流における空調の温度管理におけるコスト増加となる可能性がある 	<ul style="list-style-type: none"> 水害対策等を想定した設備計画の検討・実施 適切な在庫管理 BCP(事業継続計画)の観点から拠点の最適化の検討 複数の原料調達先・代替先の確保 エネルギー効率の改善

収益機会

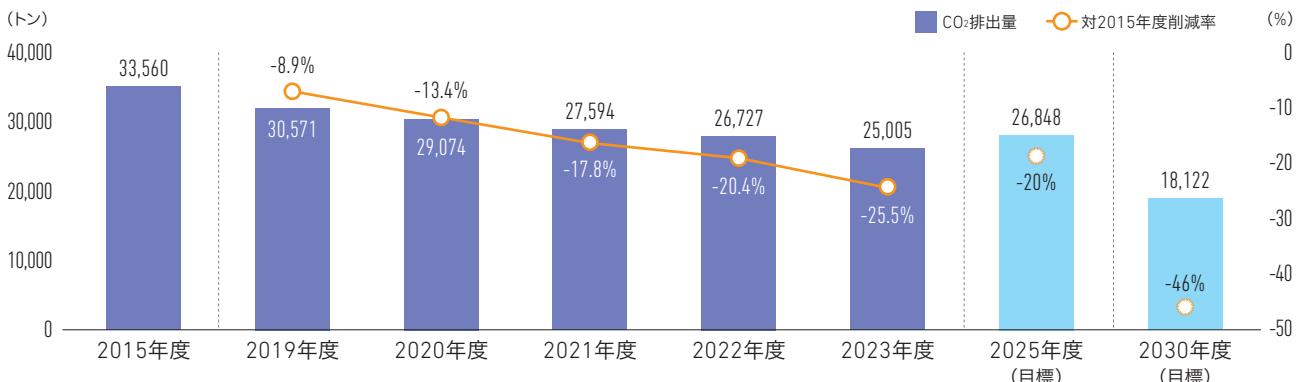
分類	事象	収益機会	対応方針
市場の変化	疾病動向の変化	<ul style="list-style-type: none"> 気温の上昇により感染症が増加し、当社のビジネスチャンスが拡大する可能性がある 感染症に関わる予防・診断・治療における当社製品の需要や適応範囲が拡大する可能性がある 	<ul style="list-style-type: none"> 感染症領域におけるソリューション提供型営業活動の展開 パイプライン拡充への積極投資

指標と目標

環境問題への取り組みは人類共通の課題であり、企業の活動と存続に必須の要件として主体的に行動し、「2050年カーボンニュートラル」の実現に挑戦します。

2030年目標：CO₂排出量(Scope1+Scope2)を2030年度に2015年度比46%削減する。

CO₂排出量と対2015年度削減率(Scope1+Scope2)



目標達成に向けた施策

計画的設備更新及び積極的な設備投資

耐用年数経過後の製造設備や空調関連設備等について、省エネルギー性能に優れた最新機器へと計画的に更新するとともに、照明のLED化等を進め、CO₂排出量の削減に取り組んでいます。また熱量転換・高効率機器への積極的な設備投資については、2023年度に行った検討を踏まえ、具体的な取り組みを推進していきます。

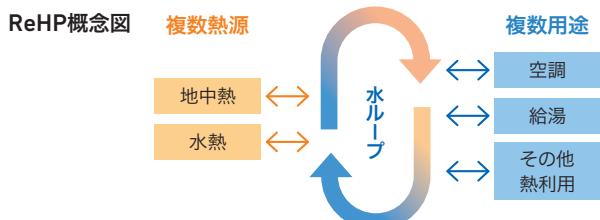
2024年4月に稼働した高岡工場は、既存の製造拠点よりもエネルギー使用量を削減するため、効率の高い設備システム・機器を採用しています。また大気汚染や地球温暖化に配慮したLNG(液化天然ガス)などのクリーンなエネルギー、水力発電等の再生可能エネルギーを使用しており、一般的な重油や火力発電の使用と比較し約6分の1までCO₂発生量を削減することが可能となっています。排水処理についても、近隣河川の汚染や周辺地域への臭気発生を考慮した設備を完備し、環境負荷の低減を図っています。



高岡工場

わたらせ創薬センターでは、ReHP™技術を導入しています。2023年度の当システムの運転実績は、従来の空気熱源ヒートポンプに比べて、削減電力量は58,502kWh、CO₂削減量は約23トンとなり、約29%の省エネルギーを実現しました。

※ReHP(Renewable Energy Heat Pump)とは、再生可能エネルギー利用高効率ヒートポンプシステムの呼称で、わたらせ創薬センターのReHPは、隣接する2つの建物(CSとLAB1)において、地中熱及び未利用エネルギーである水冷チラー排熱等からなる熱源と熱利用機器(空調機及び給湯器)を1つの熱源水ループを介して熱融通することによって、エネルギー利用効率の向上を目指すシステムです。



再生可能エネルギーの導入

研究所・工場において再生可能エネルギー由来電力への切替を順次進め、CO₂排出量の削減を図っています。

営業車両の削減及びハイブリッド車等への切替

地球温暖化防止の観点から営業車両の削減及び低排出ガス車やハイブリッド車等のエコカーの積極的な導入を行っています。2024年3月時点では837台全ての営業車両が低排出ガス車の基準を満たしており、その内2004年から導入を進めているハイブリッド車は333台です。またエコドライブを励行することで、環境への配慮と交通安全を意識した車両の運用をしています。

その他の取り組み

水資源の管理

取水・排水量を把握するとともに、研究所・工場において排水処理棟、一次処理装置により適切に処理し水質を管理した上で排水することにより水資源の保全に努めています。2023年度の取水量は219千m³、排水量は101千m³で、各研究所・工場の排水のpH、BOD・SSは基準値を下回りました。

SOxを定期的に測定・管理しています。

廃棄物の削減

限りある資源の有効利用のため、廃棄物の3R(リデュース・リユース・リサイクル)に積極的に取り組んでいます。

化学物質の管理

PRTR法に基づき対象化学物質の適切な管理に努めています。

大気汚染物質の管理

ボイラー及び発電機により排出されるばいじん、NOx、

キヨーリン製薬グループのマテリアルフロー(2023年度)



CO₂排出量(Scope1、2、3)

当社グループは、サプライチェーンを通してCO₂排出量を算定すべく、その範囲の拡大に努めています。



コンプライアンスの徹底

全ての法令、行動規範及びその精神を遵守し、高い倫理観を持ってコンプライアンスを推進するとともに、事業に関連する内外のリスクを適切に管理する活動を行い、継続的な企業価値の向上を目指します。グループ各社では、コンプライアンス委員会とリスク管理委員会を設置し、様々な対策を講じて意識の向上を図る等、コンプライアンス及びリスクマネジメントの推進を行い、違反の未然防止に取り組んでいます。

コンプライアンス

基本方針

企業は、公正かつ自由な競争のもと、社会に有用な付加価値及び雇用の創出と自律的で責任ある行動を通じて、持続可能な社会の実現を牽引する役割が求められています。企業理念のもと、国の内外を問わず、関係法令、国際ルール及びその精神を遵守し、高い倫理観を持って行動します。

企業行動憲章とコンプライアンス・ガイドライン

「企業倫理・コンプライアンス規程」のもと、2006年8月に「企業行動憲章」と「コンプライアンス・ガイドライン」を制定し、2019年4月に持続可能な社会の実現に向けた対応を、2023年4月にはグループ体制の刷新、法改正や社会の動きなどを反映して改定を行いました。さらに担当執行役員を委員長、法務コンプライアンス部を統括部署とした「コンプライアンス委員会」を設置して月1回開催し、その内容を定期的に経営会議へ報告する等、コンプライアンスを推進する体制を構築しています。

人権の尊重

「企業行動憲章」「コンプライアンス・ガイドライン」において人権の尊重を掲げ、人権に関する国際規範を理解し、全ての人々の人権を尊重する経営を行います。またハラスメント防止規程を設け、セクシャルハラスメントや妊娠・出産・育児休業・介護休業等に関するハラスメント、パワーハラスメント防止の取り扱いを定めています。

教育研修

全社的な階層別教育や職能教育等において、企業倫理及びコンプライアンスに関する教育を実施するとともに、役員及び従業員に対する理解浸透と業務への反映を図っています。また6月と11月の年2回をコンプライアンス強化月間に設定し、部署及び従業員ごとに定めた取り組みを行う

ことで、浸透、理解徹底に努めています。

内部通報制度

「企業倫理ホットライン」を設置し、企業倫理及び法令・規則等への対応に関する問い合わせ・相談・連絡、また不正やコンプライアンス違反の疑いがもたれる公益通報等の連絡を社内及び外部窓口で受け付けています。運用にあたっては、通報者の秘密保持を徹底し、個人のプライバシーを尊重するとともに、通報者が不利益を受けることがないようにしています。内部通報件数：5件（2023年度）

医療機関等との関係の透明性に関する取り組み

製薬企業の使命は、医療ニーズに応える価値の高い新薬の継続的な研究開発と安定的な供給を通じて世界の人々の健康と福祉に貢献することです。この使命を果たすためには、製薬企業と大学等の研究機関・医療機関等との連携は不可欠であり、製薬企業と利害関係が想定される人たちとの関わり（利益相反）について適正に管理されることが求められます。このような状況下、「企業活動と医療機関等の関係の透明性に関する指針」「患者団体との協働及びその活動の透明性に関する指針」を定めています。本指針に従い、医療機関、患者団体等に対する資金提供の情報をWebサイトを通じて公開しています。

リスクマネジメント

当社グループ各社は、リスクの発生予防に係る管理体制の整備、及び発生したリスクへの対応のために月1回開催する「リスク管理委員会」を設置し、その内容を定期的に経営会議へ報告しています。当社のリスク管理委員会ではグループ全体のリスク管理の取り組みを横断的に統括するとともに、予想されるリスクの洗い出しとリスクの軽減、未然防止体制の構築や、やむなく発生したリスクによる損害を最小限にするため、当該部署に対し、必要な措置をとらせる等の

活動を推進しています。問題が発生した場合は、適時担当執行役員に報告し、自然災害をはじめ事業に重大な影響を及ぼすリスクが発生した場合は、社長を本部長とする「有事対策本部」を設置し危機管理にあたります。

事業のリスク等

薬機法をはじめとする諸規制及び海外における各国の

各種規制を遵守して事業を推進していますが、関係法令の大幅な改定や医療制度改革、市場環境の急激な変化、大規模な自然災害等の要因により、経営成績及び財務状態に重要な影響を与えるリスクとして以下のような事項があると認識しており、これらのリスクに関し、組織的・体系的に対処しています。なお影響を及ぼすリスクや不確実性はこれらに限定されるものではありません。

価値創造に関するリスク

考えられるリスク	主な取り組み
研究開発に関するリスク ・開発候補品に安全性の問題が生じる、期待する有効性が確認できないなどの理由による開発遅延や開発中止	<ul style="list-style-type: none"> 医療ニーズに応える価値の高い新薬の創出力強化 導入品獲得力の大幅な強化 開発パイプラインの拡充
安定供給に関するリスク ・想定外の事象の発生による製造活動や仕入れの遅延または停止 ・製品の品質等の問題発生による製品回収等	<ul style="list-style-type: none"> 一定量の製品及び原材料の確保 製造委託先との生産計画・在庫調整 調達先の複数化や代替先の開拓 新工場建設による生産能力の強化 薬事関連の法令を遵守する信頼保証体制の強化
医療制度改革に関するリスク ・予測可能な範囲を超えた薬価改定及び医療保険制度改革の実施	<ul style="list-style-type: none"> 新薬比率の最大化による収益力の向上 医薬品製造原価の低減、グループ全体のコスト適正化によるコスト競争力の向上
アライアンスに関するリスク ・提携関係の解消、提携先の事業戦略もしくは事業環境の大幅な変化の発生	<ul style="list-style-type: none"> 提携先の販売戦略・研究開発動向を踏まえた関係性の向上による継続的提携関係の維持・発展
他医薬品との競合に関するリスク ・他社製品との競合、後発医薬品の参入 ・高い技術を活かした他業種からの参入	<ul style="list-style-type: none"> フランチャイズカスタマー戦略をベースとした、ソリューション提供型営業による新薬普及 オーソライズド・ジェネリックの製造・販売を中心に、当社グループの特色を活かした後発医薬品事業を展開
副作用発現に関するリスク ・市販後における予期せぬ重篤な副作用の発現による使用制限や販売中止	<ul style="list-style-type: none"> 市販後における安全性情報の幅広い収集・分析 適正情報の医療現場への迅速な提供
知的財産権に関するリスク ・当社グループの他社知的財産の侵害、または第三者からの当社知的財産権の侵害による事業の中止・係争	<ul style="list-style-type: none"> 知的財産権の厳格管理 第三者からの侵害に関する継続的なモニタリング

価値創造を支える基盤に関するリスク

考えられるリスク	主な取り組み
ITセキュリティ及び情報管理に関するリスク ・システム不備やコンピューターウィルス、サイバー攻撃等による予期せぬ業務妨害や情報等の外部流出	<ul style="list-style-type: none"> ITセキュリティサービスの導入、定期的データバックアップの実施 各種情報管理規程の制定、従業員教育の徹底
人的資本に関するリスク ・人材獲得競争の激化、労働環境の急激な変化による、優秀な人材や多様性の確保ができないことによる成長の停滞	<ul style="list-style-type: none"> 人材マネジメントシステムの適切な運用 女性活躍推進等の取り組み、多様な価値観を尊重した働き方改革の積極的な推進
訴訟に関するリスク ・知的財産権、製造物責任(PL法)、環境保全、労務等に関する訴訟	<ul style="list-style-type: none"> 専門家の助言を踏まえた対応等
環境問題に関するリスク ・万が一の事故等による関係法令等の違反発生 ・脱炭素社会への移行に伴う環境税の導入や調達・操業コスト等の変化 ・異常気象による被害や気象パターンの変化による拠点・調達・操業等の変化	<ul style="list-style-type: none"> 関係法令等の遵守及び高い自主基準の設定 環境マネジメントシステムと労働安全衛生マネジメントシステムを統合し、グループ全体でEHS(環境・労働安全衛生)活動を推進 環境委員会を設置し、グループ一体で環境への影響に配慮した事業活動を推進
大規模災害等に関するリスク ・大規模な自然災害、事故及びパンデミック発生による、生産子会社や調達先における工場の閉鎖・操業停止等	<ul style="list-style-type: none"> 大規模災害等に備えた対応マニュアルの整備、訓練の実施 一定量の製品在庫の確保等による安定供給体制の整備
金融市場の変動に関するリスク ・輸出入取引における損失、仕入れ価格の高騰、年金資産額、退職給付債務額、保有株式の評価額の減少等	<ul style="list-style-type: none"> 経営計画立案時の市場動向の確認、為替・金利水準の見直し

コーポレート・ガバナンスの強化

継続的な企業価値の向上を図ることで、ステークホルダーの皆様の信頼と期待に応えたいと考えています。その一つとして、コーポレート・ガバナンスの強化と充実を経営の重要な課題と位置づけています。

コーポレート・ガバナンスに関する基本的な考え方

「継続的な企業価値の向上」を経営の最重要事項としています。その実現のためには社会から信頼を得られる経営の環境整備が必要であり、コーポレート・ガバナンスの充実を重要な課題と位置づけ、意思決定の迅速化、経営の妥当性の監督機能強化、企業倫理に根ざした企業活動の透明性の確保などに取り組んでいます。株主ならびに投資家の皆様に対しましては経営の透明性、フェア・ディスクロージャーの観点から、適切かつ迅速な情報開示を実施するよう努めています。今後もさらに積極的な情報開示を進め、ステークホルダーの皆様との十分なコミュニケーションを図っていきます。

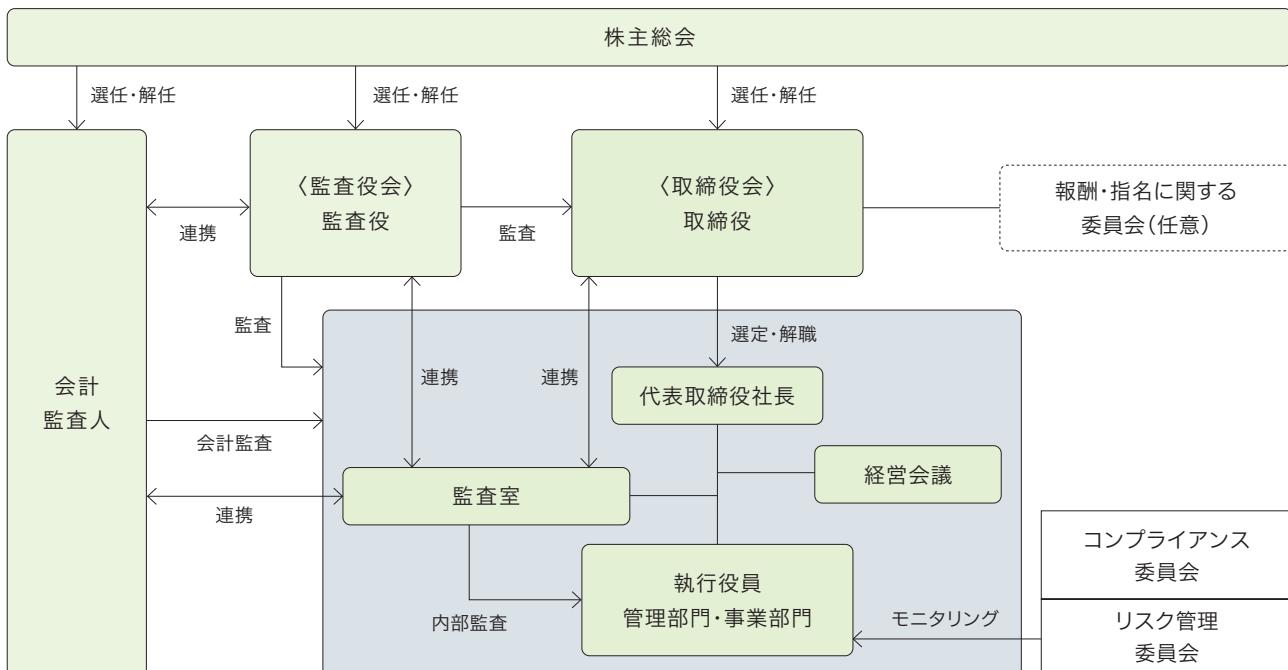
取締役の業務執行に対する監督機能の一層の強化と経営の透明性・公平性を高めるため、3名の社外取締役を選任しています。

当社は監査役会設置会社であり、社外監査役3名を含む監査役会は、監査・監督機能を十分に発揮して、取締役会の

意思決定に係る透明性の確保に努めるとともに、取締役会や経営会議など重要会議への出席、重要な決裁書類の閲覧、グループ各社の調査など多面的な監査を行っています。

また企業の社会的責任(CSR)を自覚し、グループ各社の部署ごとにコンプライアンス推進・リスク管理担当者を置くとともに「コンプライアンス委員会」と「リスク管理委員会」がグループ全体のコンプライアンス及びリスク管理の対応を統括・推進する体制を構築しており、グループ各社のガイドラインを策定した上でグループ全体の相談・通報体制を整えています。なお関係会社の管理にあたっては「関係会社管理規程」を制定し、その経営等は自主性を尊重しつつ、事業内容の定期的な報告と重要案件についての事前協議を行う指導体制とし、また内部監査部門は「内部監査規程」に基づきグループ各社の監査を実施し、監査結果に応じて統括部署の責任者が指示、勧告または適切な指導を行っています。

コーポレート・ガバナンス体制図



コーポレート・ガバナンス体制

取締役会

取締役会は、社外取締役3名を含む計6名の取締役で構成され、原則として毎月1回定期開催し、法定事項の決議、経営方針や戦略の策定及び決定、業務執行の監督等を行っています。

議長：代表取締役社長 萩原 豊

取締役：大野田 道郎、黒瀬 保至

社外取締役：鹿内 徳行、重松 健、渡邊 弘美

監査役会

監査役会は常勤監査役2名、社外監査役3名で構成されています。監査役会においては、社外監査役が、独立した客観的な立場で監査等の権限行使を行う体制を整えています。

議長：常勤監査役 松本 臣春

常勤監査役：阿久津 賢二

社外監査役：山口 隆央、池村 幸雄、森田 憲右

業務執行体制(経営会議)

通常の業務執行を担う代表取締役や社内取締役のほか、特定の分野においては、必要に応じて執行役員を置いて積極的に権限委譲を行っています。2024年6月28日現在、執行役員は10名です。また社内取締役、執行役員から会社の重要な業務分野の統括責任者(CxO)を選任し、取締役会の指揮監督のもと、迅速な意思決定と業務執行の責任の明確化を可能にする体制作りを行っています。さらに社内取締役及び統括責任者からなる経営会議を設置し、当社及びグループ会社の業務執行に関する重要事項を協議しています。

議長：代表取締役社長 萩原 豊(CEO)

取締役：大野田 道郎(CMO)、黒瀬 保至(CFO&CStO)

執行役員：加治 貴章(CBDO)、田村 徳昭(CCO)、

石山 順一(CSO)、上原 研男(CHRO)

報酬・指名に関する委員会(任意)

役員の報酬及び指名(後継者計画を含む)にあたっては、「報酬・指名に関する委員会」(任意)を設置し、その構成員のうち、経営陣から独立した立場の独立社外取締役を過半数とすることによって、報酬・指名等に係る取締役会の機能から独立性・客観性を保持しています。

委員長：代表取締役社長 萩原 豊

常勤監査役：松本 臣春

社外取締役：鹿内 徳行、重松 健、渡邊 弘美

コーポレート・ガバナンス体制の状況 (2024年6月28日現在)

主な項目	内容
機関設計の形態	監査役会設置会社
取締役の人数(うち社外取締役)	6名(3名)
監査役の人数(うち社外監査役)	5名(3名)
取締役会の開催回数(2024年3月期) (社外取締役の平均出席率) (社外監査役の平均出席率)	12回 (100%) (94%)
監査役会の開催回数(2024年3月期) (社外監査役の平均出席率)	14回 (95%)
取締役の任期	1年
執行役員制度の採用	有
取締役会の任意委員会	報酬・指名に関する委員会(任意)
監査法人	EY新日本有限責任監査法人

社外取締役及び社外監査役

社外取締役は3名、社外監査役は3名です。社外取締役には取締役会等において独立かつ客観的な立場から助言を求めており、取締役会が業務の執行と一定の距離を置いた実効性の高い経営の監督体制を確保しています。

社外取締役 鹿内徳行は、弁護士としての高度な専門性と豊富な経験を活かし、主に法的な観点から会社経営に関する提言や助言を適宜行っています。**社外取締役 重松健**は、会社経営についての豊富な経験と幅広い見識を活かし、社会環境の変化に対応した経営に関する提言や助言を適宜行っています。**社外取締役 渡邊弘美**は医師としての医療現場における幅広い見識を活かすとともに、多様性の一つである女性の活躍推進の観点から提言や助言を適宜行っています。

社外監査役3名については、何れも経営陣や特定の利害関係者の利害に偏ることの無い中立的立場で企業法務、財務・会計等に関する相当程度の知見を有しており、専門的見地と広い見識・経験を活かした監査機能の充実・強化が図ら

れています。

社外監査役 山口隆央は、公認会計士、税理士として財務及び会計に関する相当程度の知見を有しています。**社外監査役 池村幸雄**は、金融業界における長年の経験と、他企業の代表取締役の経験もあり、財務及び会計に関する知見と幅広い見識を有しています。**社外監査役 森田憲右**は、弁護士として企業法務に精通しており、法務に関する相当程度の知見を有しています。

社外取締役又は社外監査役の選任にあたっては、当社における社外取締役の独立性判断基準を定め、当社経営陣から独立した立場で社外役員としての職務を遂行できる十分な独立性が確保できることを前提に判断しています。なお社外取締役 鹿内徳行、重松健、渡邊弘美の3名及び社外監査役 山口隆央、池村幸雄、森田憲右の3名は、(株)東京証券取引所が定める独立性判断基準の要件を満たしているため、独立役員として同所に届け出ています。

役員報酬

当社グループの持続的かつ安定的な成長による企業価値向上に寄与する報酬とすることを基本方針として、具体的には金銭を給付する「基本報酬」と当社株式等を給付する「株式報酬」の2つの報酬で構成しています。

ただし社外取締役については、経営の監督機能を十分機能させるため、報酬は毎年の業績と連動しない「基本報酬」のみとし、「株式報酬」は対象外としています。

「基本報酬」及び「株式報酬」の額については、株主総会で決議された報酬等の限度内において、それぞれの決定方針に従って算出され、独立社外取締役が過半数を占める任意の「報酬・指名に関する委員会」にて恣意的な判断の介在の有無や参考とする統計データ等を検証することにより、その決定プロセスの客觀性・透明性が確認された後、取締役会から委任を受けた代表取締役社長が決定しています。

役員区分ごとの報酬等の総額、報酬等の種類別の総額及び対象となる役員の員数 (2024年3月期)

役員区分	報酬等の総額 (百万円)	報酬等の種類別の総額(百万円)		対象となる役員 の員数(名)
		基本報酬	株式報酬	
取締役(社外取締役を除く)	166	152	13	6
監査役(社外監査役を除く)	33	33	—	2
社外役員	49	49	—	6

※2023年6月23日付で退任した取締役3名を含んでいます

取締役会の機能強化

取締役会においては、法令、定款または取締役会規則に定める事項に加えて、経営の戦略的な議論を行っています。

2023年度は、新たに設置した統括責任者(CxO)が経営計画等について進捗状況を定期的に報告する体制を整備し、監

督と執行の分離を進めることにより、取締役会の機能強化を図りました。また当社では、取締役会についてアンケート等を活用した毎年度の実効性評価を行い、課題の抽出、改善策の策定・実行を通じて、その機能の強化を図っています。2023年度は取締役会全体としての実効性は確保されていると評価しました。今回の実効性評価結果を踏まえ、短期

及び中長期の視点から、当社の重点課題に関わる議論の深化等を通じて、引き続き取締役会の実効性向上に取り組んでいきます。

【アンケート大項目】

- ①取締役会の体制 ③取締役会の審議内容
- ②取締役会の運営 ④社外取締役への支援体制

内部監査及び監査役監査

内部監査については通常の業務部門から独立した社長直轄の監査室(7名)が年度ごとに作成する監査計画に基づき、当社及びグループ会社の経営活動における法令遵守状況と内部統制の有効性・効率性について定期的に検討・評価しています。内部監査の過程で確認された問題点、改善点等は直接社長へ報告するとともに改善のための提言を行っています。また財務報告に係る内部統制の評価部署として、予め定めた評価範囲を対象にその統制の整備状況・運用状況の有効性を評価し、社長へ報告を行っています。

監査役監査については、各監査役は期初に監査役会が策定した監査方針及び監査計画に従い監査を行っています。また取締役会や経営会議など重要会議への出席、重要な決

裁書類・資料の閲覧、各部・事業所・グループ会社の調査など多面的な監査を行っています。

監査役の監査が実効的に行われることを確保するため、当社の会計監査人は会計監査内容について監査役に説明し、情報交換を行うとともに、社内監査部門とも連携して、適切な意思疎通と効果的な監査業務の遂行を行っています。

役職員が法令・定款に違反する行為などを知った場合は、直ちに監査役に通報する体制をとっており、役職員との緊密な連携と監査に対する理解を深めることにより、監査役監査の効率化への環境整備に努めています。

取締役・監査役のスキルマトリクス

中長期的な経営の方向性や事業戦略に照らして、取締役会がその意思決定機能及び経営の監督機能を適切に発揮し、より透明性の高いガバナンス体制を保持するため、様々

なスキル(知識・経験等)を持つ多様な人材で取締役会を構成しております。各取締役及び監査役が備えるスキルは以下の通りです。

	氏名	属性	企業経営	ヘルスケア事業	財務・会計	法務	学識経験者	主な資格等
取締役	荻原 豊		●	●				
	大野田 道郎		●	●				
	黒瀬 保至		●	●	●			薬剤師
	鹿内 徳行	社外・独立				●		弁護士
	重松 健	社外・独立	●					
監査役	渡邊 弘美	社外・独立		●			●	医師
	松本 臣春			●		●		
	阿久津 賢二		●	●				
	山口 隆央	社外・独立			●			公認会計士
	池村 幸雄	社外・独立	●		●			
	森田 憲右	社外・独立				●	●	弁護士

社外取締役メッセージ

社外取締役／独立役員

鹿内 徳行



社外取締役として当社のガバナンス及びコンプライアンスの観点から株主の皆様の目線で経営の監督を行うとともに、SDGs等への取り組みなどを通じて社会的存在として企業価値を高めるべく意見を申し上げております。コロナ禍によって医療及び医薬品業界は大きく変容を求められてまいりました。多額の医療費負担の増加に対応すべく薬価についても顕著な抑制の動きがあり、この中で創薬を続けていくためには企業内において合理化、次の時代に向けた積極的な新技術の採用、及び変革が必要となっております。これによって一段と社会への貢献とともに企業の発展も確保されるものと考えております。弁護士としていろいろな会社への助言を申し上げる客観的な立場から、他業種の企業のあり方を当社の経営にも参考にすべく今後も積極的な助言提言を行ってまいります。

付加価値の高い新薬創出と生産能力の強化を実現する

社外取締役／独立役員

重松 健



当社は創業100周年を契機に策定した長期ビジョン「Vision 110」の中で、2つの大きな挑戦と改革を進めています。1点目は研究・開発面における、付加価値の高い新薬創出への挑戦です。医療ニーズに応える創薬研究領域を明確に設定し、目指す新しいポートフォリオの実現に向けて人的資源と投資をシフトします。2点目は製造面の改革です。高岡工場がいよいよ本格稼働の段階となり、キヨーリン製薬グループ全体の生産能力の向上、製造効率の改善が進むと同時に、抜本的な脱炭素に向けた製造体制の構築が具現化されます。

「取締役会」では現状の事業推移を注視しながらも、中期的な時間軸で持続的に企業価値を高めていくための課題について議論を進めています。「報酬・指名に関する委員会」では結果だけに留まらず、そのプロセスに関しても充分に評価し、実効性を伴う形で公正かつ厳格な判断をしています。私は社外取締役として独立した客観的な視点から経営を監視するとともに、経営戦略、資本政策、ガバナンス・コンプライアンス等に関する必要な提言をしてまいります。

株主の皆様方には引き続きご支援賜りますよう、何卒よろしくお願い申し上げます。

多様な人材が活躍する企業へ

社外取締役／独立役員

渡邊 弘美



「世界経済フォーラム(WEF)」が発表した男女平等度を巡る2024年ギャップ指数ランキングで、我が国は、146か国中118位と前年の125位から若干順位を上げました。しかしこれは女性官僚の増加が評価されたのであって、「経済活動」領域はほぼ横ばいで、依然として企業の女性幹部が少ないのが我が国の現状です。当社では、昨年創業100周年を機に、全女性従業員を対象にアンケートによる意識調査を実施し、女性活躍推進の取り組みの見直しを行いました。これを踏まえ、2024年度には発展的にダイバーシティ理解促進をはじめとする様々な取り組みが展開されています。女性を含む多様な社員がやりがいを感じながら生き生きと継続して働くことができる職場環境を整えるため、私自身の経験も活かして支援をしていきたいと思います。一日も早く社内から女性取締役が誕生することが待たれます。

当社の掲げる、呼吸器科・耳鼻咽喉科・泌尿器科領域に重点を置いた薬剤の開発や供給は、今後も懸念されるパンデミックや、超高齢社会において重要であり市場の拡大が期待されます。私は社外取締役として、患者さんに最も近い立場の医師として、様々な提言をしてまいります。

社外取締役及び社外監査役の主な活動状況（2024年3月期）

役職	氏名	主な活動状況	取締役会・監査役会出席状況
社外取締役	鹿内 徳行	弁護士としての高度な専門性と豊富な経験を活かし、主に法的な観点から会社経営に関する提言や助言を適宜行い、当社及びグループ会社の経営の重要な事項の決定及び業務執行の監督等に十分な役割を果たしております。	取締役会 12 / 12
	重松 健	会社経営についての豊富な経験と幅広い見識を活かし、社会環境の変化に対応した経営に関する提言や助言を適宜行い、当社及びグループ会社の経営の重要な事項の決定及び業務執行の監督等に十分な役割を果たしております。	取締役会 12 / 12
	渡邊 弘美	医師としての医療現場における幅広い見識を活かすとともに、多様性の一つである女性の活躍推進の観点から提言や助言を適宜行い、当社及びグループ会社の経営の重要な事項の決定及び業務執行の監督等に十分な役割を果たしております。	取締役会 12 / 12
社外監査役	山口 隆央	必要に応じ、主に公認会計士、税理士として財務及び会計に関する専門的見地から発言を行っております。	取締役会 11 / 12 監査役会 13 / 14
	池村 幸雄	適宜取締役会の意思決定の適正を確保するための発言を行っております。また監査役会では、経験と見識に基づき、適宜発言を行っております。	取締役会 11 / 12 監査役会 13 / 14
	森田 憲右	必要に応じ、主に弁護士としての専門的見地から発言を行っております。	取締役会 12 / 12 監査役会 14 / 14

ステークホルダーとの関係強化

企業行動憲章に「良き企業市民として、積極的に社会との共生を図り、その発展に貢献する」と掲げています。それを実現し、持続的な企業活動を行うためには、対話により様々なステークホルダーとの関係性を強化することが必要であると考えています。医療ニーズに応える価値の高い新薬の開発と供給を通じた社会への貢献を目指す中で、医療関係者・患者さんへの有益な情報提供、事業活動の基盤となる地域社会への貢献、取引先・関係先とのパートナーシップ促進、従業員のエンゲージメント向上に取り組みます。また適時・適切な情報開示とともに、投資家の皆様との高質な対話の機会を設置します。ステークホルダーの皆様とのコミュニケーションを大切にしつつ社会的責任を果たし、存在意義を認められる企業を目指します。

パートナーとの協働による世界の人々の健康への貢献 (医療アクセス向上)

積極的なパートナリング活動を展開し自社創製品を導出することにより、世界の患者さんの健康に貢献することを目指しています。現在、導出先企業が東南アジア、中南米などでイミダフェナシンを発売しています。

医療関係者への情報提供

医療関係者向けWebサイトの公開

医療関係者向けのWebサイト「Kyorin Medical Bridge」等に、製品に関する情報、最新学術情報、日常の診療に役立つ情報を掲載し、医療関係者の情報ニーズへの対応に努めています。

「ドクターサロン」による情報提供

全国の一般医師の日常診療に関する質問にお答えする医師向けのラジオNIKKEI番組「ドクターサロン」を提供しています。その番組内容等を編集した冊子を配布するとともに、Web上で冊子のバックナンバーの掲載、Podcastで放送番組の音源配信を行っています。

医療関係者との協働

「創薬医学講座」への支援

国の創薬を担うイノベティブな人材の産学連携による養成を目的とする、京都大学大学院医学研究科「創薬医学講座」の設立に賛同し、支援をしています。

「医学教育プロジェクト」への支援

医療関係者の教育機会の創出、ならびに知識・能力の向上を通じ、医療の質の向上に寄与することを目的に一般社団法人日本耳鼻咽喉科頭頸部外科学会が企画・運営する医学教育プロジェクトへ支援をしています。

患者さん・ご家族への情報提供

市民公開講座

疾患について正しく理解していただくことを目的とし、2023年6月、長引く咳に関する悩みや付き合い方に関する市民公開講座を開催しました。

患者さん向けWebサイトの公開

患者さん向けのWebサイトでは、疾患情報等やアドヒアランス向上のための薬剤の正しい服用方法など、患者さんやそのご家族に役立つ情報を掲載しています。

- 当社製品により治療を受けられている患者さん向け製品サイト
- 慢性咳嗽(まんせいがいそう)ナビ
- 「潰瘍性大腸炎・クロhn病 はやわかり」、「潰瘍性大腸炎・クロhn病の患者さんのための難病助成制度」
- 間質性膀胱炎のひろば



潰瘍性大腸炎・クロhn病の患者さん向けWebサイト

Miltonブランド公式アカウント

2022年7月、InstagramのMiltonブランド公式アカウントを開設し、製品情報や、子育て中の方・出産を控えている方に役立つ情報を発信しています。

Miltonブランド公式アカウント

https://www.instagram.com/milton_official.jp/



地域社会との共生

出張教室の実施

2017年度より次世代を担う小中学生を対象とした「くすりの正しい使い方」や「正しい手の洗い方」を講義や実験により正しく伝える出張教室を日本全国で展開しています。新型コロナウイルス感染症の流行状況を踏まえ、2021年度よりオンラインでも出張教室を開催しています。



出張教室

職場体験受け入れ

製薬会社や医薬品について理解を深めていただくため、当社グループの各事業所において、インターンシップの受け入れ、中高生の職場見学・体験を行っています。

子ども向け参加体験型科学イベントへの協賛

次世代を担う子ども達の健康づくりを応援したいとの考えに基づき、2016年より参加体験型科学イベント「からだのひみつ大冒険」に協賛しています。当イベントは、2023年より「超からだのひみつ大冒険」としてパワーアップし開催されています。また2018年度より、イベントに連動したWebサイト「おしゃて！先生 からだのひみつ大冒険」を開設し、子ども達が体のしくみや病気について興味を持って楽しく学ぶことのできる動画を配信しています。



おしゃて！先生！からだのひみつ大冒険

URL:<https://www.kyorin-pharm.co.jp/karada/>

地域清掃活動

地域社会の一員として事業所周辺の清掃をはじめ、近隣で実施される清掃活動への積極的な参加を行っています。

- ・グループ各社(本社・支店・工場・研究所):事業所周辺清掃活動
- ・能代工場:中島釣り公園清掃、花火大会清掃、旧金勇料亭の清掃
- ・井波工場:瑞泉寺清掃活動
- ・滋賀工場:滋賀県甲賀地区「県下一斎清掃運動」環境美化活動への参加



瑞泉寺清掃活動

自然災害被災地への寄付

被災された方々の支援に役立てていただくために、救援物資をお届けしました。

- ・2023年6月梅雨前線及び台風第2号による豪雨支援:環境衛生物資(ルビスタ、ノアテクトプロ)
- ・2023年7月梅雨前線による九州北部豪雨支援:環境衛生物資(ミルトン、ノアテクト)
- ・2024年1月能登半島地震支援:環境衛生物資(ルビスタ、ミルトン、Miltonうるおい手指消毒ジェル)、日本赤十字社を通じた義援金1,000万円

救命救急講習受講

当社のMR約630名をはじめとしたグループ社員が、応急救手当の必要性や心肺蘇生法、AED使用方法、止血法を学ぶ救命救急講習を受講しています。

株主・投資家との対話

建設的な対話

IR担当者に加え、経営トップが機関投資家との面談等を行っています。また経営層と連携し、アナリスト／機関投資家、マスコミ関係者との対話として、通期及び中間期決算発表時に説明会を実施し、四半期決算時には、担当役員及びIR担当者がマスコミ関係者に会社の状況を説明しています。さらに経営トップが機関投資家を訪問し、直接対話する場を設定するよう努めています。

株主との対話において得た意見等は定期的に経営トップ及び担当役員に報告し、必要に応じて経営会議で説明を行うなど、適時・適切に経営陣へのフィードバックを行っています。



決算説明会

株主総会

株主総会の議案について、十分な検討期間を確保することができるよう、法定期日より早く招集ご通知を発送しています。また電子提供制度に対応し、法定期日より1営業日早め、当社及び東京証券取引所のWebサイトにて電子提供を行っています。

適切な情報開示

情報開示及びインサイダー取引防止に関する規程を定め、情報開示は公平に行い、特定の者に選別的な開示を行わないこと及びインサイダー情報の守秘義務を徹底するため、役員・従業員に対して定期的な教育を実施しています。

適時開示

企業行動憲章及びコンプライアンス・ガイドラインに会社情報の開示に対する基本姿勢を定めており、金融商品取引法及び東京証券取引所の定める適時開示規則に基づいて求められる会社情報を、適時・適切に開示しています。

10年間の連結財務ハイライト

(3月31日に終了した各事業年度及び3月31日現在)

	2015.3	2016.3	2017.3	2018.3 ^{※2}
売上高	113,121	119,483	115,373	110,640
新医薬品等(国内) ^{※1}	96,612	98,430	89,584	79,639
新医薬品(海外)	1,032	5,586	764	3,339
後発医薬品	15,477	15,465	25,024	27,662
営業利益	14,737	19,636	10,413	8,822
親会社株主に帰属する当期純利益	12,064	13,639	7,305	6,574
営業活動によるキャッシュ・フロー	6,391	11,137	16,386	10,456
投資活動によるキャッシュ・フロー	(1,364)	650	(13,142)	(6,038)
財務活動によるキャッシュ・フロー	(5,233)	(2,245)	(5,721)	(3,735)
フリー・キャッシュ・フロー	5,027	11,787	3,244	4,418
研究開発費	13,514	13,019	13,569	14,243
設備投資額	2,655	7,218	3,051	2,885
減価償却費	3,053	3,730	3,619	3,644
総資産	183,383	197,825	192,668	196,736
純資産	148,600	157,049	157,837	163,297
1株当たり情報				
1株当たり純資産(円)	2,009.45	2,131.67	2,146.83	2,214.13
1株当たり当期純利益(円)	161.63	184.28	99.45	89.28
1株当たり配当金(円)	52.00	58.00	58.00	58.00
主要財務指標				
売上高営業利益率(%)	13.0	16.4	9.0	8.0
売上高当期純利益率(%)	10.7	11.4	6.3	5.9
売上高研究開発費比率(%)	11.9	10.9	11.8	12.9
自己資本比率(%)	81.0	79.4	81.9	83.0
ROE(自己資本当期純利益率)(%)	8.4	8.9	4.6	4.1
配当性向(%)	32.2	31.8	59.3	65.9
PER(株価収益率)(倍)	17.78	11.63	23.64	22.39
非財務情報				
従業員数(人)	2,445	2,420	2,382	2,348

※1 2021年3月期第1四半期連結累計期間より、報告セグメントを集約し、単一セグメントに変更しています。これに伴い、売上高の区分を変更し、従来の新医薬品(国内)とヘルスケア事業をあわせて「新医薬品等(国内)」としました。

※2 税効果会計に係る会計基準一部改正により遡及適用後の数値を記載しています。

※3 2022年3月期連結会計年度の期首より「収益認識に関する会計基準」(企業会計基準第29号 2020年3月31日)等を適用しています。

※4 2025年3月期第1四半期より会計方針の変更を行い、2024年3月期に係る数値については遡及修正後の数値を記載しています。

(百万円)

2019.3	2020.3	2021.3	2022.3 ^{※3}	2023.3	2024.3 ^{※4}
113,620	109,983	102,904	105,534	113,270	119,532
83,456	77,535	69,735	69,725	74,770	82,581
830	1,490	996	1,033	308	386
29,334	30,957	32,172	34,775	38,190	36,564
8,972	7,503	5,786	5,007	5,123	6,234
6,869	6,149	6,130	3,932	4,723	5,475
340	7,739	5,189	6,346	2,008	1,549
14,939	(2,943)	(4,259)	(2,560)	(6,275)	(3,187)
(27,315)	(5,117)	(4,918)	(4,112)	(3,363)	(3,347)
15,279	4,796	930	3,786	(4,267)	(1,638)
10,790	10,987	9,703	8,897	10,903	8,019
2,306	3,590	4,307	3,624	5,252	6,587
2,940	3,221	3,564	3,714	3,840	4,290
173,034	171,160	167,126	171,924	176,045	177,627
123,395	122,710	124,661	124,507	125,461	130,735
2,154.05	2,142.07	2,175.52	2,172.83	2,189.40	2,275.68
104.68	107.35	106.99	68.62	82.44	95.41
75.00	75.00	75.00	52.00	52.00	52.00
7.9	6.8	5.6	4.7	4.5	5.2
6.0	5.6	6.0	3.7	4.2	4.6
9.5	10.0	9.4	8.4	9.6	6.7
71.3	71.7	74.6	72.4	71.3	73.6
4.8	5.0	5.0	3.2	3.8	4.3
72.6	70.9	71.1	76.9	64.0	55.2
20.64	20.48	18.02	25.90	20.67	18.99
2,297	2,271	2,243	2,222	2,138	2,042

パフォーマンス・ハイライト

財務

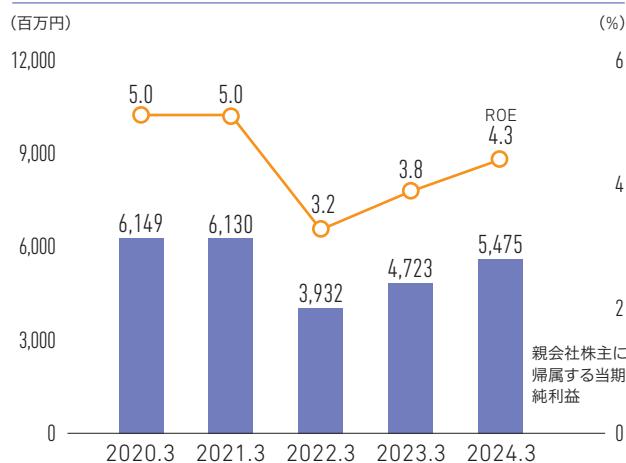
売上高



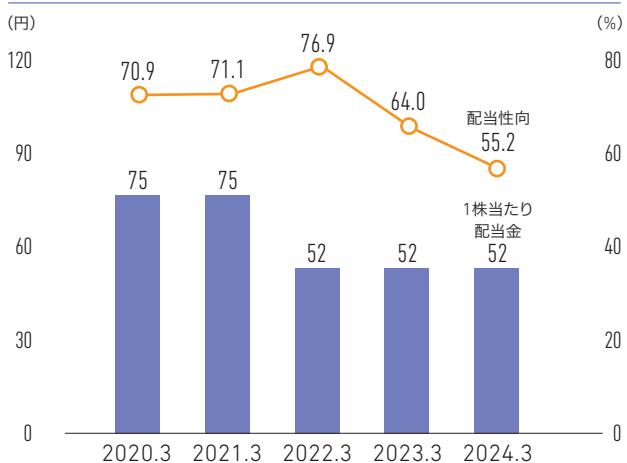
営業利益及び営業利益率



親会社株主に帰属する当期純利益及びROE



1株当たり配当金と配当性向



総資産、純資産、自己資本比率

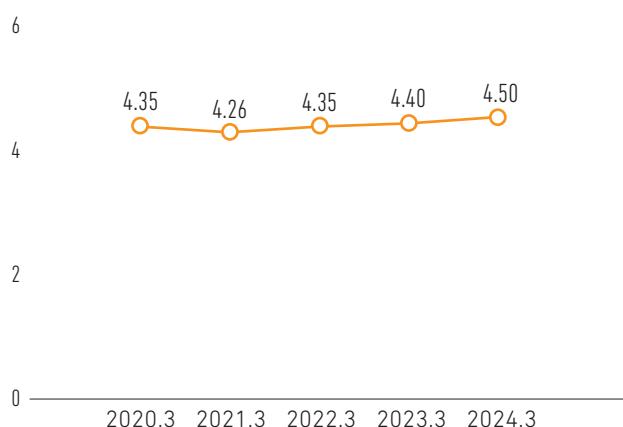


研究開発費及び売上高研究開発費比率



非財務

エンゲージメントサーベイ主要スコア「働きがい」



従業員一人当たりの教育研修費



従業員数、女性従業員比率、女性管理職比率

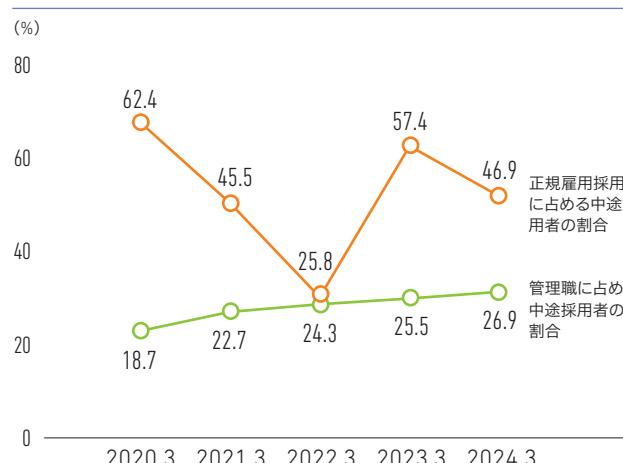


新入社員数



正規雇用採用者に占める中途採用者の割合*/

管理職に占める中途採用者の割合



※ 各年度の総正規雇用採用者に占める中途採用者の割合

障がい者雇用率

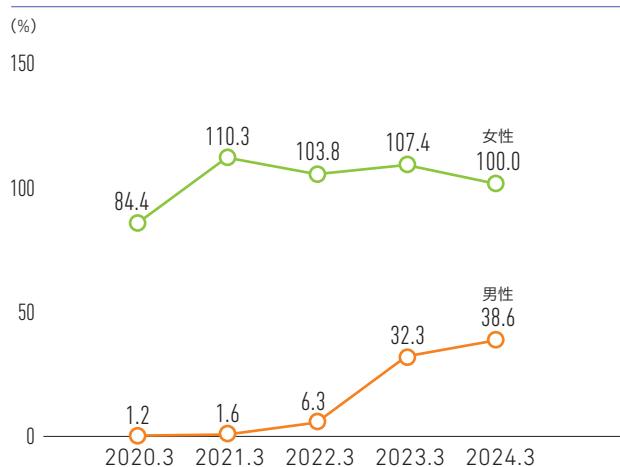


非財務

離職率



育児休業取得率



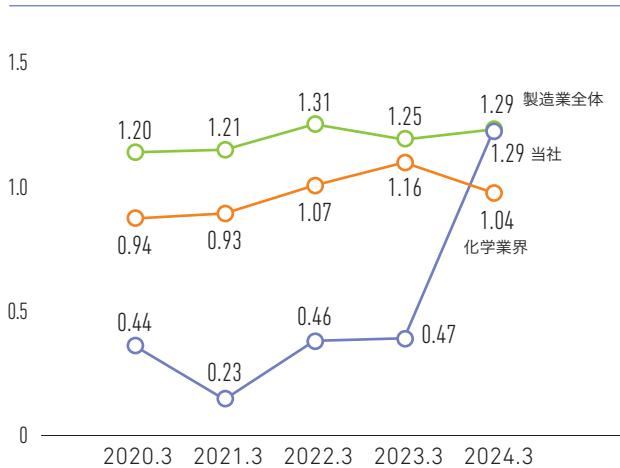
年次有給休暇取得率



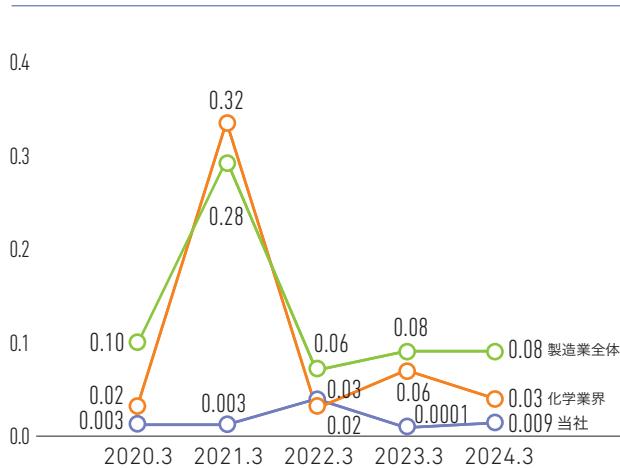
健康診断受診率・ストレスチェック受検率

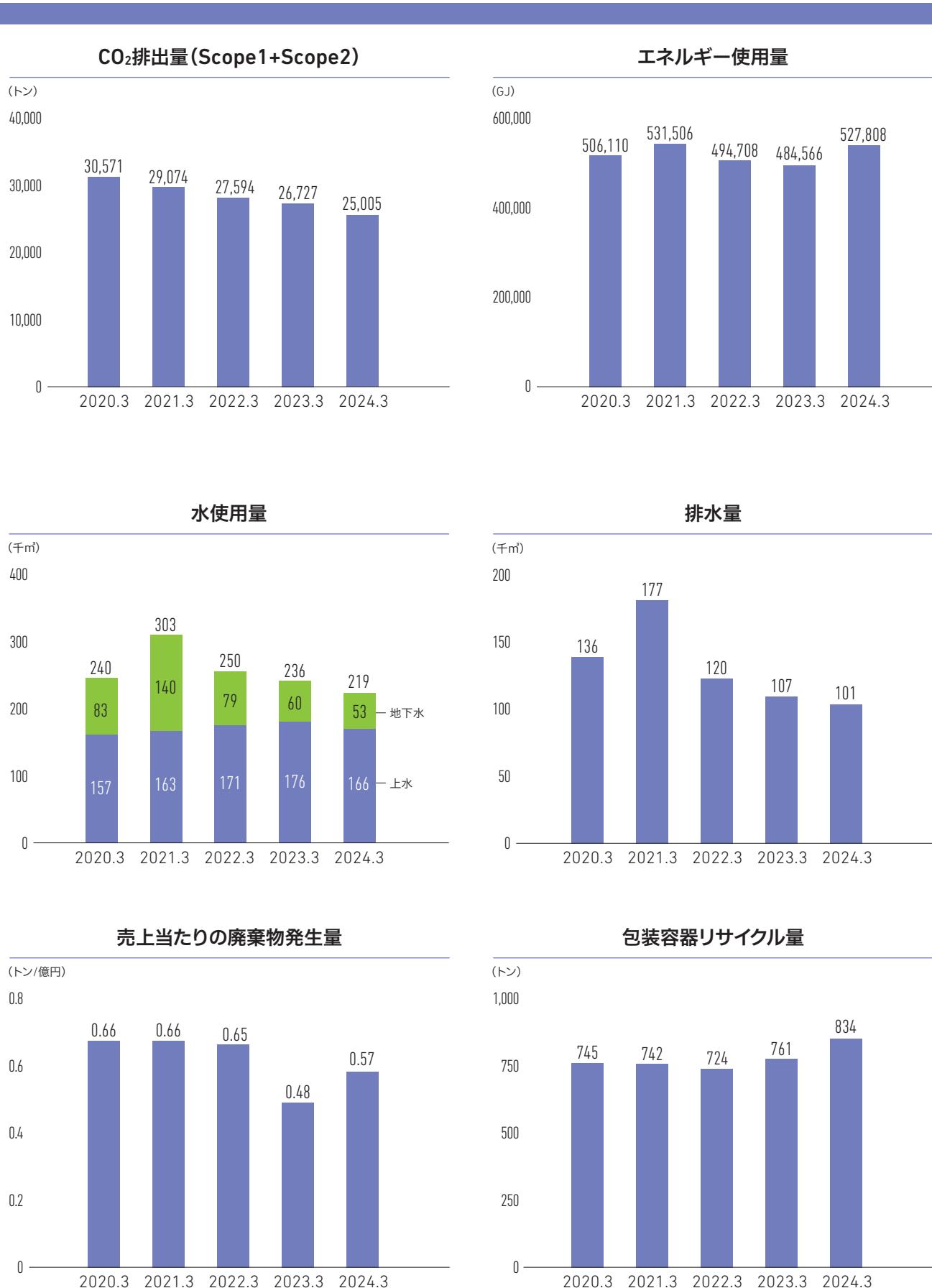


度数率



強度率





役員紹介

(2024年6月21日現在)

取締役



代表取締役社長

CEO 監査室担当

A 荻原 豊

1990年4月 杏林製薬(株)入社
2011年6月 当社社長室長
2011年6月 同取締役社長室長 コーポレート・コミュニケーション統轄部・
グループ情報システム統轄部担当
2016年6月 同常務取締役社長室長
2019年6月 同代表取締役社長 グループ監査室担当
2023年4月 同代表取締役社長CEO 監査室担当(現任)

取締役

CMO SCM本部・信頼性保証本部担当

B 大野田 道郎

1985年4月 杏林製薬(株)入社
2008年4月 同生産本部岡谷工場長
2015年4月 キヨーリン リメディオ(株)
代表取締役社長
2015年4月 当社執行役員
2017年6月 同取締役
2018年4月 キヨーリン リメディオ(株)取締役(現任)
キヨーリン製薬グループ工場(株)
代表取締役社長(現任)
2023年4月 当社取締役CMO SCM本部・信頼性保証本
部担当(現任)

取締役

CFO&CStO 経営企画部長、経理財務部・
製品戦略部担当

C 黒瀬 保至

1995年4月 杏林製薬(株)入社
2019年4月 当社経営戦略室経営企画部部長
2020年6月 同グループ経営企画統轄部長
2022年6月 同執行役員グループ経営企画統轄部長
2023年4月 同執行役員CFO&CStO 経営企画部長、
経理財務部・製品戦略部担当
2024年6月 同取締役CFO&CStO 経営企画部長、
経理財務部・製品戦略部担当(現任)

社外取締役／独立役員

D 鹿内 徳行

1974年 4月 弁護士登録(第二東京弁護士会)
1977年 3月 鹿内法律事務所
(現 京橋法律事務所)開設(現任)
2002年10月 慶應義塾大学評議員(現任)
2010年10月 同理事(現任)
2012年 4月 学校法人桜美林学園 監事
2013年 6月 当社社外取締役(現任)
2023年 4月 公益財団法人紀文奖学財団評議員(現任)

社外取締役／独立役員

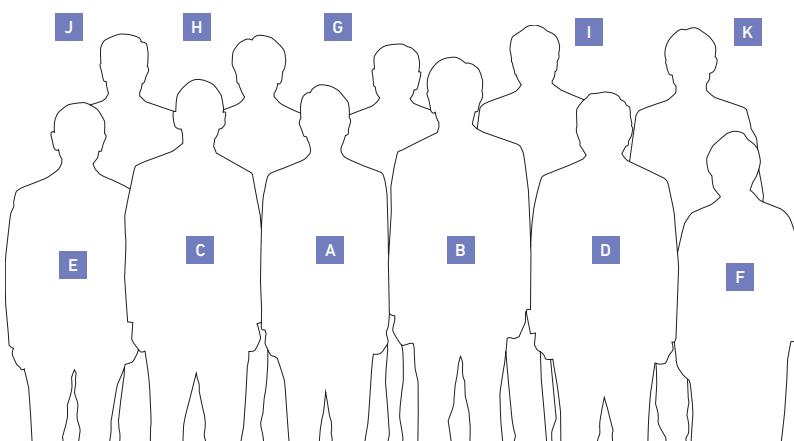
E 重松 健

1971年 4月 (株)三越入社
1991年 3月 同米国三越社長
2002年 5月 同取締役執行役員営業本部副本部長
2004年 3月 同取締役常務執行役員商品本部部長
2005年 3月 同取締役常務執行役員銀座店長
2008年 4月 (株)三越伊勢丹ホールディングス
常務執行役員(兼)(株)三越取締役
2009年 4月 (株)三越 取締役専務執行役員特命担当
2010年 4月 (株)三越伊勢丹ホールディングス
専務執行役員(兼)(株)名古屋三越
代表取締役社長
2011年10月 (株)遠藤製作所 代表取締役社長
2015年10月 MFSJ(株)代表取締役社長
2017年 6月 当社社外取締役(現任)

社外取締役／独立役員

F 渡邊 弘美

1972年 4月 東京女子医科大学病院 内科入局
1998年 4月 東京女子医科大学 看護学部
内科学 助教授
2007年 4月 淑徳大学 看護学部 医学系教授・学部長
2014年11月 日本女医会
東京都支部連合会 会長(現任)
2018年 4月 社会福祉法人
高齢者保健医療総合センター
浴風会病院 神経内科勤務(現任)
2018年 6月 NPO法人 3・11甲状腺がん子ども基金
理事(現任)
2019年 6月 当社社外取締役(現任)
2021年 4月 学校法人 大乗淑徳学園 理事(現任)
2021年10月 下高井戸駅前クリニック
みみはなのビプラス副院長(現任)



常勤監査役

G 松本 臣春

1976年4月 杏林薬品(株)入社
2001年4月 杏林製薬(株)野木工場長
2005年4月 同執行役員総務人事部長
2007年6月 同取締役執行役員総務人事部長
2012年6月 当社常務取締役グループ総務人事統轄部長
2016年6月 同専務取締役グループ総務人事統轄部長
2018年6月 同常勤監査役(現任)
2018年6月 キヨーリン製薬グループ工場(株)監査役
(現任)

H 阿久津 賢二

1978年4月 杏林製薬(株)入社
2001年2月 Kyorin USA, Inc. 代表取締役社長
2004年4月 杏林製薬(株)事業開発室長(兼)法務部長
2009年6月 同執行役員製品戦略統括室長
2015年4月 キヨーリン メディカルサプライ(株)代表取締役社長
2016年6月 当社取締役
2017年4月 同取締役グループ総務人事統轄部部長
2019年6月 同常務取締役グループ総務人事統轄部長
2021年6月 キヨーリン リメディオ(株)監査役(現任)
2022年6月 当社常勤監査役(現任)

社外監査役／独立役員

I 山口 隆央

1985年2月 公認会計士登録
1987年12月 税理士登録
1996年1月 山口公認会計士事務所所長(現任)
2013年6月 日本公認会計士協会東京会会代田会会長
2013年6月 サトーホールディングス(株)社外監査役
2015年6月 当社社外監査役(現任)
2016年3月 東京建物(株)社外監査役
2019年3月 ライオン(株)社外監査役

J 池村 幸雄

1981年4月 (株)富士銀行入行
2009年4月 みずほ証券(株)執行役員
2010年4月 日本精工(株)理事
2011年6月 同執行役
2013年6月 同執行役常務CSR本部長
2018年6月 大崎再開発ビル(株)代表取締役社長
2022年6月 (株)大垣共立銀行社外監査役(現任)
2022年6月 当社社外監査役(現任)

K 森田 憲右

1991年4月 弁護士登録(東京弁護士会)
1998年4月 森田憲右法律事務所開設
2002年4月 あばろ法律事務所共同開設(現任)
2009年4月 最高裁判所司法研修所教官
2009年5月 中央大学評議員(現任)
2010年11月 一般財団法人あんしん財団非常勤理事
(現任)
2012年4月 筑波大学ビジネスサイエンス系教授(現任)
2015年5月 日本弁護士連合会法科大学院センター副
委員長(現任)
2022年6月 当社社外監査役(現任)

執行役員

執行役員 CBDO 事業開発本部長 加治 貴章

上席執行役員 SCM本部長 高橋 敬

執行役員 キヨーリン リメディオ(株) 取締役副社長(兼)経営管理本部長 中村 健一

執行役員 CCO 医薬営業本部長、情報システム部・ 診断事業部担当 田村 徳昭

執行役員 キヨーリン リメディオ(株) 代表取締役社長 橋爪 浩

執行役員 CSO 創薬本部長(兼)わたらせ創薬 センター長、知的財産部担当 石山 順一

執行役員 事業開発本部 副本部長 谷内 誠

執行役員 CHRO 総務部長、人事部・ 法務コンプライアンス部担当 上原 研男

執行役員 信頼性保証本部長 濱田 佳津宏

執行役員 製品戦略部長 正田 公也

執行役員 事業開発本部 副本部長 谷内 誠

執行役員 信頼性保証本部長 濱田 佳津宏

会社概要及び株式情報

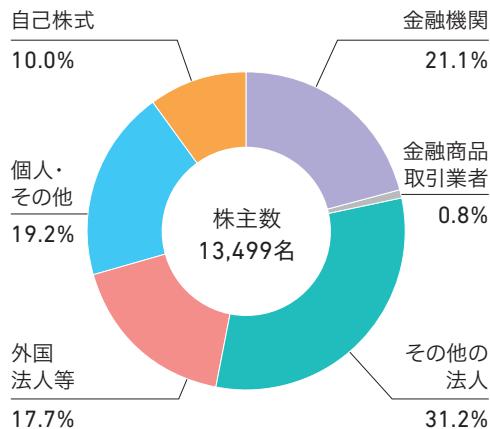
(2024年3月31日現在)

商号	杏林製薬株式会社
本社	〒100-0004 東京都千代田区大手町一丁目3番7号
(2024年5月7日～)	TEL:03-6374-9700(代表)
主な事業内容	医薬品の製造、販売と仕入
創業	大正12年(1923年)
設立	昭和15年(1940年)旧杏林製薬
資本金	7億円
発行済 株式総数	64,607,936株
株主数	13,499名
上場取引所	東京証券取引所(証券コード:4569)
株主名簿 管理人	みずほ信託銀行株式会社 〒100-8241 東京都千代田区丸の内一丁目3番3号 TEL:03-6627-8000

大株主		持株比率	
		日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	12.92%
	株式会社マイカム		8.50%
	株式会社日本カストディ銀行(信託口)		5.70%
	株式会社ルキウス		4.84%
	キヨーリン製薬グループ持株会		3.51%
	株式会社バンリーナ		3.35%
	株式会社アーチアンズ		3.35%
	株式会社ルーチェス		3.02%
	BBH FOR THE ADVISORS' INNER CIRCLE FUND II/ KOPERNIK GLO ALL-CAP FUND		2.93%
	科研製薬株式会社		2.75%



所有者別株式分布状況



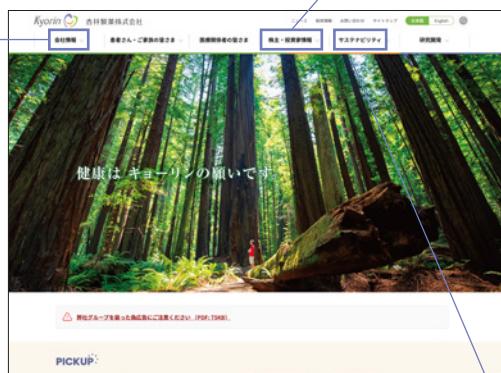
ホームページのご案内

<https://www.kyorin-pharm.co.jp>

当社グループの最新情報、業績関連の資料等ははこちらをご覧ください。

①会社情報

- ・トップメッセージ
- ・企業理念・長期ビジョン・中期経営計画
- ・価値創造プロセス
- ・キヨーリン製薬グループの歴史
- ・キヨーリン製薬グループの事業概況
- ・会社案内
- ・コーポレート・ガバナンス
- ・コーポレートブランド



②株主・投資家情報

中期経営計画、財務・業績、IRライブラリ、株式に関する情報等



③サステナビリティ

グループ会社

キヨーリン リメディオ株式会社

資本金 12億円(出資比率100%)
本 社 〒920-0017 石川県金沢市諸江町下丁287番地1
事業内容 医薬品の製造販売
従業員数 195名



当社グループの後発医薬品事業を担う子会社であり、「信頼される医薬品企業」を目指しています。患者さんの健康への貢献そして医療費抑制、社会保障制度の維持という社会的に重要な課題を認識し、品質保証・安定供給・情報提供を徹底して、使いやすさと安心を心がけ、製品の提供に取り組んでいます。

キヨーリン製薬グループ工場株式会社

資本金 3億50百万円(出資比率100%)
本 社 〒100-0004 東京都千代田区大手町一丁目3番7号
事業内容 医薬品の製造及び試験
従業員数 493名



当社グループの生産機能を集約し、2018年4月に操業した医薬品の製造を担う子会社。2024年4月に高岡工場が稼働し、4工場製造体制のもと、各工場の全体最適化により生産能力の最大化を図るとともに、高品質な医薬品を安定的に低コストで供給する競争力のあるグループ生産体制の実現に取り組んでいます。

持分法適用関連会社

日本理化学薬品株式会社

資本金 4億11百万円(出資比率29.9%)
本 社 〒103-0023 東京都中央区日本橋本町四丁目2番2号
事業内容 医薬品原薬の製造販売

本報告書に関する問い合わせ先 経営企画部 広報・IRグループ 03-6374-9702



Kyorin

〒100-0004 東京都千代田区大手町一丁目3番7号

杏林製薬株式会社

TEL 03-6374-9700

<https://www.kyorin-pharm.co.jp>