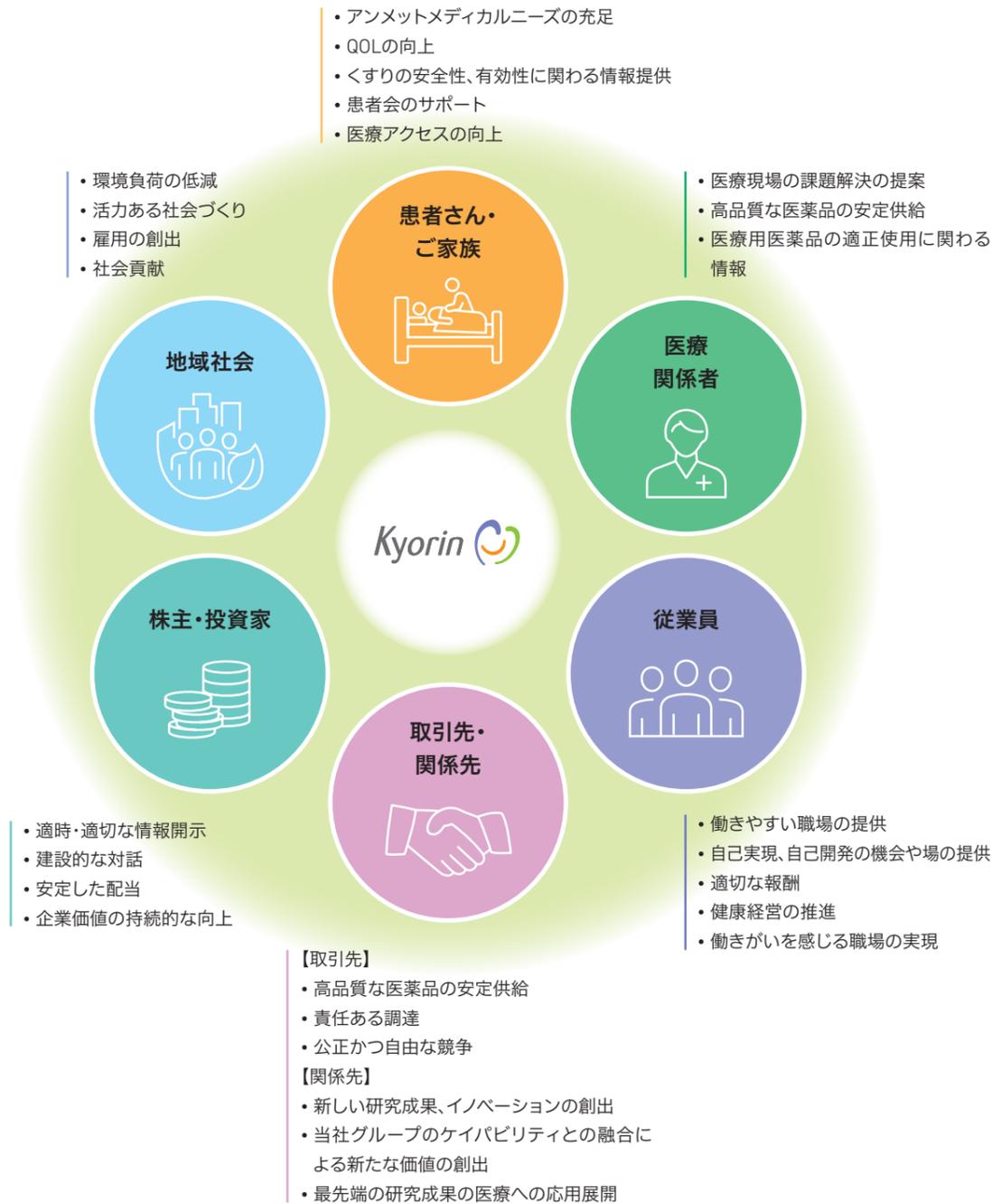


ステークホルダーとの価値共有

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るべく、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
 <p>患者さん・ご家族</p> <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(随時) 市民公開講座(随時)
 <p>医療関係者</p> <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(随時) ソリューション提供型活動(随時) 説明会、講演会(随時) メディカルフェアーズ、治験モニターによるコミュニケーション(随時) 医療関係者向けWebサイト、学会等での医学的知見の公開(随時) 有効性、安全性、品質に関わる情報の収集、提供
 <p>従業員</p> <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(随時) 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(随時)、自育支援(随時) EHS活動(随時) エンゲージメントサーベイ(1回/年)
 <p>取引先(サプライヤー、医薬品卸店)</p> <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(随時) MR、特約店担当者によるオペレーション(随時) 説明会等(随時) 実地調査(随時) サプライチェーンマネジメントにおける連携・情報共有(随時)
 <p>関係先(共同研究先、共同開発先、パートナーリング先)</p> <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(随時) 医薬品の研究開発における連携(随時) 面談、学会、パートナーリングイベントでの情報交換(随時)
 <p>株主・投資家</p> <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(随時) マネジメントによる対応(面談・スモールミーティング、随時) IR担当者による対応(面談、20~30回/年)
 <p>地域社会</p> <ul style="list-style-type: none"> 地域との交流 健康に関わる啓発活動 	<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(随時) 清掃活動(随時) 納涼会等のイベント(随時) 災害復興支援(随時) 施設見学会、インターンシップ(随時)