



コーポレートレポート 2024

CORPORATE REPORT 2024



科研製薬株式会社





「あなたに笑顔」科研製薬の願いです。

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

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

経営理念 科研製薬 3つのよろこび



企業理念実現に向けて

第2統括営業部 佐々木 彩香

患者さんのよろこび
患者さんファーストを根底に、誠実・丁寧・スピードにこだわり、向上心と責任感を持って考動するよう心がけています。

品質保証部 佐藤 康彦

患者さんのよろこび
判断に迷いそうな時は、患者さんの笑顔とよろこぶ姿を思い浮かべます。それは、私たちが安全・安心かつ高品質な医薬品を提供する原動力となっています。

経営企画部 関 達朗

社会のよろこび
「よろこび」を実感できる持続可能な社会の実現に貢献するため、ステークホルダーの皆さまと向き合い、課題解決に取り組めます。

人事部 新澤 諒

社員のよろこび
社員一人ひとりの成長を促し、プロフェッショナル人材となるための自己啓発や研修機会を提供します。

CONTENTS

価値創造ストーリー	2	At a Glance	10	バリューチェーン
	4	価値創造のあゆみ	12	さらなる価値創造に向けて
	6	価値創造プロセス		グッドデザイン賞受賞対談
	8	科研製薬の6つの資本		
戦略解説	14	TOP MESSAGE	26	科研製薬の成長戦略
	18	科研製薬のマテリアリティ(重要課題)	30	経営企画部担当役員メッセージ
	20	長期経営計画2031 進捗と成果		
持続的な価値向上に向けて	32	サステナビリティ戦略	47	社外取締役メッセージ
	34	環境経営の推進	48	サステナビリティの実現に向けた
	38	コンプライアンス／		ステークホルダーとの関係強化／
		リスクマネジメントの推進		人権の尊重
	40	役員一覧	49	人事戦略／働きがいのある職場の実現
	42	コーポレート・ガバナンスの強化	52	人財育成の強化
企業データ	54	財務・非財務ハイライト(11カ年)	56	会社情報／株式情報

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

報告対象期間
2023年度(2023年4月～2024年3月)
※一部、上記期間以前・以後の情報も含んでいます。

報告対象範囲
科研製薬株式会社および連結子会社

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

開示資料におけるコーポレートレポートの位置づけ
ステークホルダーの皆さまとのコミュニケーションを図るため、本レポートに掲載されている情報だけでなく、さまざまなツールで多角的に情報を発信しています。本レポートは、財務情報と非財務情報を統合した価値創造ストーリーをお伝えすることを目的として、発行しました。



At a Glance

連結業績(2024年3月期)

売上高

720
億円



営業利益

95
億円



ROE

5.7%



不動産事業

売上高 24億円

薬業

売上高 696億円

事業売上内訳

国内医療用医薬品・
医療機器

584億円

農業薬品

61億円

その他
(医薬品海外売上・原体等)

51億円

不動産賃貸料

24億円

科研製薬は薬業と不動産事業を展開しており、医療用医薬品を主とする医薬品等と殺菌剤や水稻用除草剤を主とする農業薬品で構成される薬業が連結売上高の96.6%を占めます。

不動産事業は、主に財団法人理化学研究所より引き継いだ土地を再開発した「文京グリーンコート」関連の収入からなり、薬業を支える安定的な収益源です。

詳しくはP.26-29

ファースト・イン・クラス※

※画期的医薬品のこと。そのカテゴリーの医薬品の中で、最初に認可された新薬。

爪白癬治療剤 「クレナフィン」



日本国内において爪白癬治療薬は経口抗真菌薬のみでしたが、肝障害などの副作用や薬物相互作用が起こることもありました。安全性に対する懸念が少なく、外用で有効性が期待できる新たな治療薬が望まれていたことから、日本初の外用爪白癬治療剤として2014年に発売し、新しい治療選択肢を提供しています。

関節機能改善剤 「アルツ」



変形性膝関節症などの痛みを伴う関節疾患治療では、ステロイド剤の局所注射などが行われており、より安全性が高く有用な薬剤の開発が望まれていました。ヒアルロン酸がこれらの疾患の治療に有効であることが確認され、ヒアルロン酸の関節内注射液として世界で初めて発売し、高齢者に多い変形性膝関節症などの症状改善に寄与しています。

原発性腋窩多汗症治療剤 「エクロック」



原発性腋窩多汗症に対する治療の第一選択は、塩化アルミニウムの外用療法とされていましたが、保険適用ではなく、新しい外用薬が望まれていました。そこで、日本初となる保険適用の原発性腋窩多汗症外用剤として2020年に発売し、新しい治療選択肢を提供しています。薬液に触れずに塗布できるなど、安全に使用するための剤型にもこだわりを持っています。

腰椎椎間板ヘルニア治療剤 「ヘルニコア」



腰椎椎間板ヘルニアの治療は、保存療法と手術療法という2つの選択肢のみでした。日本初となるコンドリアーゼを有効成分とする椎間板内酵素注入療法として2018年8月に発売し、新たな治療選択肢を提供しています。保存療法と手術療法の中間に位置する治療法としての地位の確立を目指しています。

特定領域による高い専門性

科研製薬は、皮膚科領域や整形外科領域の医療用医薬品を中心に、新しい治療選択肢を患者さんに提供しています。特定の領域に注力することで、その領域における医療ニーズに即した情報提供活動を展開でき、医療関係者との強い信頼関係を構築できています。その結果、医療関係者を通じて得られる患者さんの声が、新製品の開発や製剤改良にもつながっています。今後も患者さんのクオリティ・オブ・ライフの向上に貢献するために、自社創業に加え、国内外の企業とも積極的に提携して共同研究や臨床開発を進め、さまざまな日本初・世界初の製品を世に送り出していきます。

皮膚科領域

整形外科領域

その他領域

マーケット情報

● 爪白癬(爪水虫)

爪白癬は、白癬菌を原因とする爪の感染症であり、爪が白色や黄色に濁り、時には分厚くなるといった外見上の変化がある疾患です。

2024年4月に日本臨床皮膚科医会が発表した「足白癬・爪白癬の実態と潜在罹患率の大規模疫学調査(Foot Check 2023)」の調査結果では、日本人の7人に1人は足白癬、13人に1人は爪白癬、6人に1人が足に何らかの白癬を有していることが明らかになりました。

● 多汗症

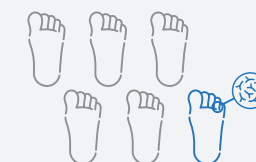
多汗症は、頭部・顔面、手掌、足底、腋窩に温熱や精神的な負荷に関わらず大量の発汗が起こり、日常生活に支障をきたす疾患です。

原発性局所多汗症診療ガイドラインによると、日本人の8人に1人の割合で、「原発性局所多汗症※」の症状がみられたと報告されています。なお、部位別ではワキの汗に悩む方が最も多く、日本人の17人に1人の割合でした。

※汗が多くなる原因となるほかの病気がないにもかかわらず、ワキや手のひらなど体の一部に多量の汗をかく疾患のこと。

足・爪白癬の割合

日本人の7人に1人は足白癬、
13人に1人は爪白癬
6人に1人が足に何らかの
白癬を有している

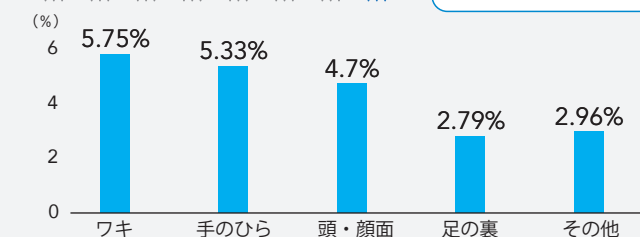


※出典: 畑康樹ほか: 日臨皮会誌: 41(1): 66-76, 2024

原発性局所多汗症の割合(上: 日本人全体、下: 部位別)



日本人の
約8人に1人が多汗症



※出典: Fujimoto T, et al; J Dermatol. 2013;40(11):886-890.

価値創造のあゆみ

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

科研製薬のあゆみ

1940年代

1960年代

1990年代

2000年以降

創業の想い

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



理化学研究所発、技術力を武器とする科研製薬のルーツ

日本の近代科学史に多大な功績を残した理研をルーツとして、技術開発力を礎に、時代のニーズに即した医薬品を提供してきました。難病とされた肺炎の特効薬として注目されていたペニシリンを理研の培養技術を活かして製品化。国内のペニシリン生産を主導しました。さらに、結核の特効薬であるストレプトマイシンやその関連製品などを次々と投入し、今の科研製薬につながる事業の基盤をつくりました。



設立時の社屋

新たな研究施設の設置と販売体制強化による成長

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



京都研究所(1975年設立)

「最優」を目指し、品質に優れた医薬品を提供

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



大河内記念生産賞を受賞した抗白癬菌剤「メンタックス」

組織力向上と資源集中により、重点研究テーマを推進。2022年度より「長期経営計画2031」をスタート

新薬創生センターとCMCセンター※が相互に協力・連携し、強みを活かせる領域として「免疫系領域」「神経系領域」「感染症領域」を研究開発テーマに定め、資金・人材を集中して投入し創薬研究を実施しています。2022年度より「長期経営計画2031」をスタートし、「画期的新薬の迅速な創出・提供により健康寿命延伸に貢献し続ける企業」と「皮膚科、整形外科領域を中心にグローバルに展開する創薬企業」をビジョンとして掲げ、企業価値向上に取り組んでいます。さらに、今後のグローバル展開に向けて、国内外のステークホルダーからより広く認知していただくために、ブランドロゴを一新しました。3方向に広がるその形はKAKENの頭文字である「K」をモチーフに、経営理念である、患者さん・社会・社員の「3つのよこび」を表現し、製薬企業として高い技術力と確かな品質を追求しながら、新しい挑戦を続けていく姿勢をイメージしています。



ブランドロゴ刷新

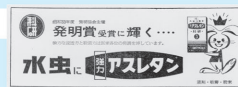
※原薬製造法の開発・製剤開発・品質評価を行う部署

皮膚科

整形外科

その他

1953
アスレタン



1987
アルツ(アンプル)



1978
ブルフェン



1988
アドフィード



1989
エブランチル



1992
メンタックス



1992
プロサイリン



1993
アルツディスボ



1995
プロナーゼMS



1998
セブラフィルム



2001
フィブラスト



1999
リバンチルカプセル
(現リピディル錠)

2011
リピディル錠



2014
クレナフィン



2018
ヘルニコア



2016
リグロス



2020
エクロック

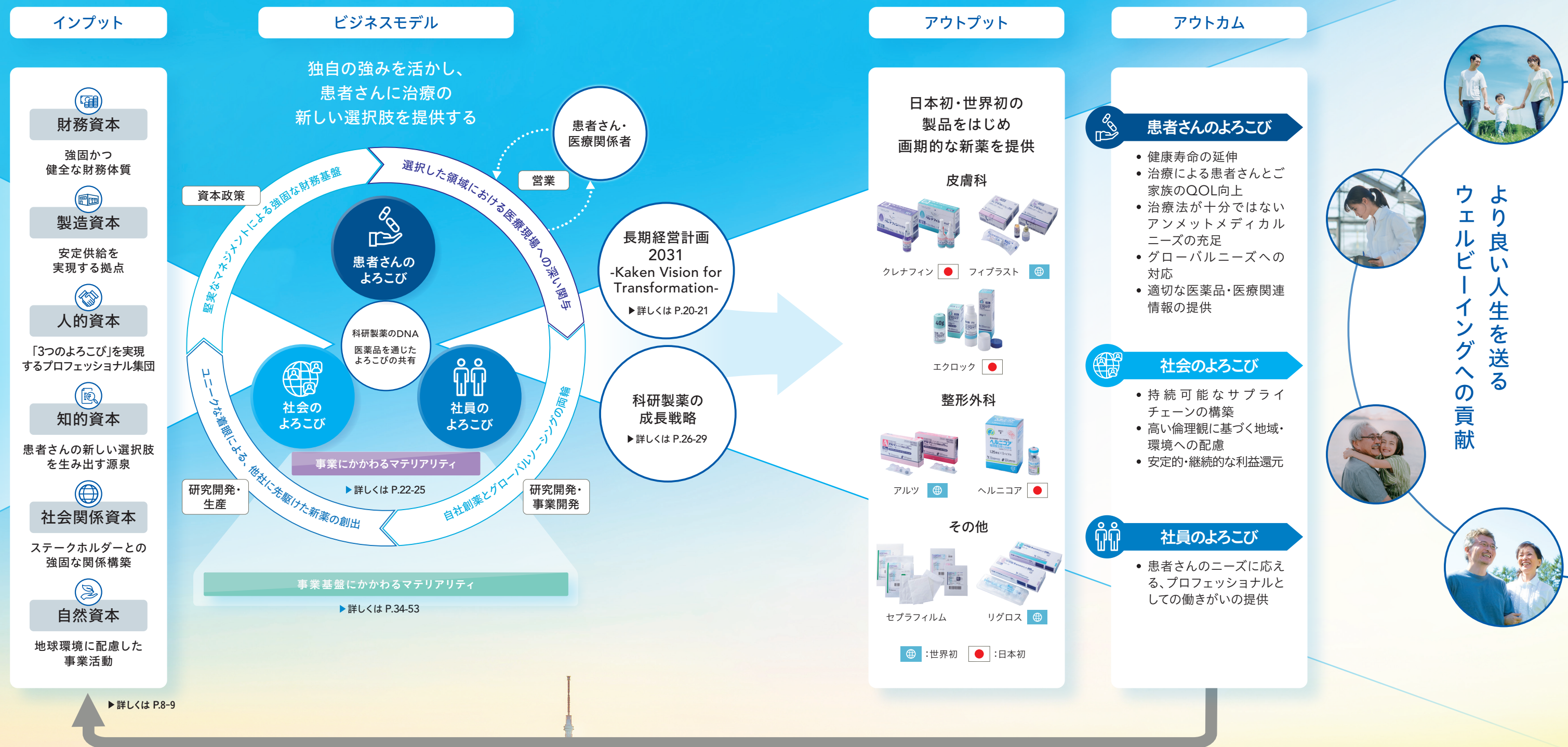


2023
ネキソブリッド



価値創造プロセス

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



科研製薬の6つの資本

当社は、創業以来積み上げてきた資本により、患者さんに新しい治療選択肢を提供し続けてきました。今後も医療現場のニーズを汲み取り応え続けていくために、さらなる資本の充実を図り、価値創造を追求していきます。



財務資本

強固かつ健全な
財務体質

営業キャッシュ・フロー

2,577百万円

自己資本比率

83.8%

創業までの道のりは、初期の研究段階から臨床試験、そして最終的な製品化に至るまで、10年以上の期間と膨大な財源が必要となることから、製薬会社にとって健全な財務体質を維持することは極めて重要となります。これまでの継続的な新薬の投入により創出したキャッシュは、さらなる成長投資として研究開発等に優先的に配分し、画期的な新薬の創出により患者さんや社会に「よろこび」を提供することで、企業価値の持続的な向上を実現していきます。



製造資本

安定供給を
実現する拠点

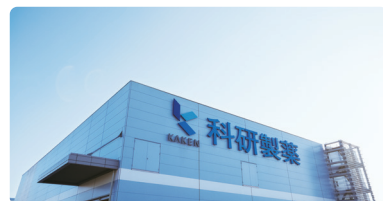
設備投資額

2,304百万円

製造拠点

静岡工場

優れた医薬品を安定的・持続的に患者さんにお届けすることは製薬企業としての責務であり、そのための製造拠点が静岡工場です。製薬業界は近年、安定供給の問題に直面しており、医療現場における薬剤供給の不足を引き起こしています。静岡工場では、医薬品等の製造施設の新設や更新のための投資を継続的に実施しています。今後も、製造管理や品質管理におけるデジタル技術の活用などにより生産効率の向上を図り、医薬品を安定供給できる体制を維持していきます。



人的資本

「3つのよろこび」
を実現する
プロフェッショナル集団

従業員数(単体)

1,124名

平均勤続年数(単体)
男性 女性

18.1年 16.9年

高度な専門知識やスキルを持った人材を確保し育成するためには、社員一人ひとりにモチベーション高く能力を発揮してもらうための社内環境の整備が必要です。当社では、経営理念の「社員のよろこび」を実現するために、従業員のエンゲージメントが向上し、仕事にやりがいを持って働き続けられるような環境づくりに取り組んでいます。社員一人ひとりの挑戦を奨励する企業文化の醸成の観点から、能力開発およびリスキリングの機会を提供し、時流の変化に対応できる「存在感のある人材」を育成し、多様な人材がワンチームとして協働する組織へ深化させていきます。



知的資本

患者さんの新しい治療
選択肢を生み出す源泉

研究開発費

12,543百万円

パイプライン保有数

7品目

※2024年8月時点

当社は、皮膚科領域と整形外科領域の製品を中心に新しい治療選択肢を患者さんに届けています。製薬業界における重要な課題であるドラッグラグとドラッグロスを解消するために、長期経営計画でも掲げている新規診療領域への展開を進めており、2023年に希少疾患に対する2つの開発品を導入し、国内での開発を開始しました。今後も、強みとする診療領域のほか、将来のアンメットメディカルニーズを捉えて新たに強みとなる診療領域への展開も進め、画期的な新薬を継続的に創出していくために、研究開発等に対し積極的に投資していきます。



社会関係資本

ステークホルダーとの
強固な関係構築

営業所数

33拠点

※2024年4月時点

エフィナコナゾールの
上市国・地域数

6カ国・地域

医薬品を国内外の患者さんに届けるうえで、医療関係者や導出先等の幅広いステークホルダーと強固な信頼関係を構築することは必要不可欠です。当社の医薬品を適正に使用していただくために、全国に営業拠点をもち、適切な販売情報提供活動を実現する体制を整えています。また、グローバルな展開として自社創薬品である「クレナフィン」(一般名:エフィナコナゾール)を中心に、海外導出を積極的に進めるとともに、当社の開発品である「KP-001」については自社での海外開発を推進しています。



自然資本

地球環境に配慮した
事業活動

CO₂排出量

21,408t-CO₂

水使用量

2,959千m³

環境経営の推進は当社のマテリアリティの一つであり、企業活動のあらゆる場面において環境負荷を低減するための取り組みを推進しています。長期的なCO₂排出量削減の目標に加え、新たに水使用量削減の目標を設定し、その達成に向けて、継続的な省エネルギー、水資源の効率的な使用といった活動に取り組んでいます。今後も、環境基本理念に基づき製薬企業としての社会的責任を自覚し、気候変動等の環境課題解決に取り組み、持続可能で豊かな社会の実現に貢献していきます。



FOCUS 研究

ニーズに応える力(課題解決力)

革新的で価値の高い新薬の創出を通じて、一人でも多くの患者さんのニーズを満たすために、当社の重点創薬領域の強化はもちろんのこと、独自の知見や技術を有する外部機関とも積極的に連携し、幅広い創薬に挑戦し続けています。



新薬創生
センター
薬理部
佐藤健治

薬理部では、患者さんのニーズを満たす薬剤コンセプトを立案し、この実現に向けた創薬標的の同定と創薬シーズの探索、ならびに絞り込まれた医薬品候補物質の薬効薬理評価を行っています。また、基礎研究での成果を効率的に臨床応用へ導くための橋渡し研究(トランスレーショナルリサーチ)にも積極的に取り組んでいます。

FOCUS 開発

ニーズに応える力(課題解決力)

薬の有効性や安全性を正確に評価するためには、治験計画を適切にデザインすることが重要です。また、関連法規に基づき、科学的根拠と患者さんに対する倫理的配慮を重視した上で治験を実施し、信頼性の高いデータを収集できるように常に心がけています。

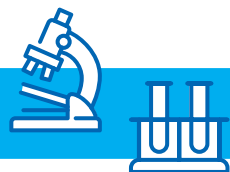


臨床開発部
大谷一平

臨床開発部は、患者さんが安心して使用できる安全で有効な薬を一日でも早く患者さんに届けることが使命です。そのために開発戦略や治験計画を立案し、治験の遂行と管理を行います。また、得られたデータをもとに規制当局への医薬品申請から承認取得までの一連の業務を行います。薬の候補が医薬品になるまでの重要な役割を担っています。

バリューチェーン

基礎研究



非臨床試験



臨床試験



承認申請



製造



販売



製造販売後
調査

患者さんへ



MR(医薬情報担当者)は、病院や診療所等の医療機関に訪問し、医師や薬剤師といった医療従事者に医薬品の有効性・安全性について情報提供を行います。近年はインターネットが普及し、医療従事者自らが情報を収集できる環境になりつつあるため、より医療現場のニーズに即した情報提供を的確かつ迅速に行うことが必要です。

FOCUS 営業・マーケティング

ニーズを汲み取る力(課題特定力)

多くの医療関係者と面会し、当社の医薬品が処方された患者さんの背景や投与後の経過等を傾聴することを特に意識しています。現場で得られた情報を集約することで、より現場の実情に基づいた適切な情報提供が可能になります。現場のニーズを踏まえた情報提供は、医療関係者との信頼関係を構築するうえで大変重要であると考えています。



第1統括営業部
吉川諒平

安全性情報部では、開発時から市販後まで一貫して、国内外の安全性情報を収集・評価し、PMDA(独立行政法人医薬品医療機器総合機構)等の規制当局への報告、国内外の提携会社との情報交換を行っています。収集した情報を検討し、安全対策が必要であると判断した場合は、電子添文の改訂や適正使用情報の提供を行い、医薬品のリスク最小化に努めています。

FOCUS 調査

ニーズに応える力(課題解決力)

MRやくすりの相談窓口である「医薬品情報サービス室」などとも連携を取りながら、徹底した情報収集や医療現場のニーズに即したタイムリーな情報提供を心がけ、患者さんの安全につながるよう尽力しています。また、GVP省令[※]等の法令を遵守し、高い倫理観と使命感を持って取り組んでいます。



安全性情報部
上田裕子

[※]医薬品等の製造販売後安全管理の基準に関する省令

長尾 「エクロック」は2015年に海外から導入しましたが、患者さんの利便性の点から、容器に改良余地がありました。我々は患者さんの手元にいち早く医薬品を届けるため、早期上市を目指したファースト・イン・クラスの容器改良を進めました。一方、患者さんのニーズを吸い上げるべく、アンケートを実施したところ、直接塗れるものがよいという声が多くあり、ライフサイクルマネジメントとして新規容器開発に向けた本プロジェクトがスタートしました。

藤堂 安全性を確保し、正しい効果を得るには、定められた量を塗ることが大事ですが、それまで腋窩に塗る容器は、ロールオン容器が主流で一定量の薬剤を計量しつつ、直接塗れる容器が世の中にありませんでした。

長尾 そこで私は、一定量の薬剤を吐出して直接塗布できる「ツイストボトル」の開発に着手しました。従来品と同等の

品質を維持しつつよりコンパクトにするため、容器の材質、充填の精度、容器内の空間のバランスおよび容器の高さを検討したほか、塗布面は薬剤がこぼれず塗り切れるよう、ヘリの高さを何度も調整しました。さらに、患者さんの利便性向上を目指して、幅広い年齢層の方々に実際に試してもらい、意見やデータを収集して改良を重ねていきました。

深山 新容器のアンケートには私も参加させていただき

ましたが、本当に多くの人が協力してくれましたよね。

長尾 私たち研究部門にとっては新鮮な視点もあり、いろいろな意見をいただけたことはプロジェクトを進めるうえで非常に参考になったと思います。機能面では協力会社とも連携して微調整を重ね、最終的に試作品はver.13にまで及びました。試作品の完成後も、量産化において金型が変わることで寸法にばらつきが出るなど、トラブルの連続。その時は不具合の洗い出しとその対策に懸命でしたね。

さらなる価値創造に向けて



エクロックプロジェクト

原発性腋窩多汗症治療剤「エクロック」の新容器としてツイストボトルを開発し、2023年6月に発売しました。患者さんを起点とし、現場に即するという企業文化のもと、課題解決に向けワンチームとなって協働した本容器の開発経緯やプロジェクトの取り組みなどについてご紹介します。

藤堂 金型は100分の何mmの調整でしたし、容器の色を変えたことによってプラスチックの収縮率が変わり、不具合がでたこともありましたね。

長尾 不具合の発生率を限りなく下げるため、頑健性の確認では落下による検証など苛酷な試験を繰り返しました。多汗症の治療剤なので、夏前の6月発売というゴールを遅らせることはできませんから、あとは時間との勝負でし

たね。日々、試行錯誤が続く中で、良い製品だから患者さんに必ず届けようという想いを持った多くの仲間がどうすれば実現するか一緒に悩み、解決策を考えてくれたことほとても心強かったです。

藤堂 経営陣からも、素晴らしい製品なので早く患者さんにお届けしようという強い意志が感じられ、会社全体が一丸となっていましたね。

長尾 そうですね。開発中は何度ももう無理かもしれない

深山 私の部署は、新容器が完成した後、患者さんに喜ばれるであろうこの製品をより多くの方に知っていただくために、知名度の高い「グッドデザイン賞」への応募を藤堂さんに提案しました。受賞後に営業部門に医療現場の声を確認したところ、医師の評判も良く、より多くの方に処方されたことを聞き、自分たちがやってきたことが認められたようで、とてもうれしかったですね。医師との共同研究によるアンケートでも、ツイストボトルの使用感は良好であり、その結果を2024年3月に論文として発表しました。

長尾 当時、私が所属していたCMCセンターは静岡県にあり、患者さんや営業部門の声が届きにくいことがありましたが、深山さんが私たちのづくり側にフィードバックしてくれたおかげで、医療現場の反響を知ることができました。これからも医療現場の声を大切にして、製品開発や改良研究を進めていきたいと思います。

藤堂 プロジェクトを振り返ると、製品の付加価値向上のための情報提供もしてくれるメディカルアフェアーズ室ができてから、営業部門との風通しがさらに良くなり、意見や情報を多く聞けるようになったと思います。これからも引き続き、科研製薬としてワンチームで、患者さんファーストで向き合い続けていしましょう。

と思いましたが、そんな大変な中でありがたく感じたのが、藤堂さんからのメールでした。クリスマスに私たちへのプレゼントとして、アンケートでの患者さんの声を届けてくれたんです。「治験で効果が認められ、この薬が世の中に出ることを待っています」という患者さんの言葉に、大変励まされましたね。そのメールは今でも大事にとってありますし、こんなふうに関心を与えてくれた藤堂さんには感謝しています。



※開発当時。2024年1月より経営企画部に所属

使用者の声 周囲に理解されづらい多汗症の改善によりQOLの向上へ

多汗症は、日常生活に多くの影響を及ぼすものの、周囲からの理解が得られにくく、孤独感を増長してしまう非常にやっかいな病気です。発汗部位ごとで悩みは異なりますが、特に腋窩に関しては汗染みなど人目を気にすることも多く、かつ汗が目立たないように黒や白の服の選択を余儀なくされる傾向にあります。ツイストボトルに関しては、手に触れるリスクも少なく、患部に直接塗布することができる、安全で画期的な構造だと思います。手軽に、かつ安全に使用できるこのツイストボトルを通じて、腋窩多汗症で悩む方の積極的な治療につながることを切に願っています。



NPO法人
多汗症サポートグループ
福士 竜 さん

ツイストボトルについて

ノズル部分をひねる（ツイストする）と、一定量の薬剤が上部に吐出され、そのまま手を汚さずに直接患部に薬剤を塗布できる操作性に優れた容器です。患者さんが感覚的に適正使用できるよう、誤操作防止のためのキャップの逆ねじ構造、吐出流路構造の分割、クリック感の付与など、ユーザビリティに配慮した設計としました。2023年度グッドデザイン賞を受賞したほか、本容器に関する特許が2024年7月に登録となりました。



TOP MESSAGE

「長期経営計画2031」の取り組みを 着実に、スピード感を持って 実行していきます

代表取締役社長

堀内 裕之



当社は、2022年度に「長期経営計画2031」（以下、「長計2031」）をスタートし、2年目が終わりました。今後も、「2031 VISION」の実現へ、長期・短期における課題に着実に対処し、ワンチームとなって“3Xs”（3つのTransformation）を加速していきます。

長期経営計画を着実に推進するとともに、短期的課題への取り組みに注力

「長計2031」の2年目である2023年度の売上高は、関節機能改善剤「アルツ」が競合品の終売による切り替えが進み、原発性腋窩多汗症治療剤「エクロック」は、腋窩に薬剤を直接塗布できる新容器「ツイストボトル」を2023年6月に発売したことや、疾患認知の広

がりにより伸長しました。一方、爪白癬治療剤「クレナフィン」、癒着防止吸収性バリア「セプラフィルム」は、競合品の影響を受けて減収となりました。これらの結果、売上高は前年度と同水準となり、利益は、前年度において連結子会社ARTham Therapeutics株

式会社の開発品の予定適応症での開発中止に伴う減損損失を計上した反動などにより、増益となりました。

2023年8月には、壊死組織除去剤「ネキソブリッド」を発売しました。本剤はパイナップルの茎の搾汁精製物を有効成分とし、タンパク質分解作用により熱傷によって壊死した組織を除去する外用剤です。ファースト・イン・クラス（そのカテゴリーの医薬品の中で最初に認可された新薬）の新たな治療の選択肢を提供するものであり、患者さんのクオリティ・オブ・ライフの向上に貢献するため、熱傷専門医を中心に情報提供活動を進めています。

開発パイプラインについては、新たに臨床段階に入ったプロダクトや海外治験を進めているプロダクトがあり、ステップアップしている実感がありますが、10年の長期計画の中で花が開くにはまだ時間を要します。その中で、「クレナフィン」の特許クリフ（特許の崖※）が2025年2月に迫っており、その減収をいかにカバーするかが短期的な課題となっています。

この課題解決に向けた取り組みとして、2024年3月に、エーザイ株式会社が製造販売する、めまい・平衡障害治療剤「メリスロン」と筋緊張改善剤「ミオナール」について、日本国内の製造販売承認を承継する契約を締結したほか、既存品のさらなる積み上げ、上市により近い後期開発品の探索を行っています。

「長計2031」における各施策の実行を加速していくため、2023年4月に営業組織を再編し、営業本部が全国33営業所を直接統括する体制としました。これにより、本社と現場の意思疎通がスムーズになり、スピーディーかつ正確に連携できるようになったと現場から聞いており、手応えを感じています。また、当社には「現場に即す」企業文化があり、日々、現場で患者さんのニーズを吸い上げていますが、その情報を開発・生産に迅速に反映できるように、研究所と工場のシステムを刷新しました。情報の共有、意思決定のスピードを上げ、早期に成果につなげていきたいと考えています。

※特許期間満了に伴って売上高が急減すること

研究開発Transformationで新薬創出を加速

「長計2031」では、ビジョンの実現に向けて、3つのTransformationを掲げています。

1つ目は、研究開発Transformationです。開発パイプラインについては計画どおりに進捗していますが、すべてが成功するとは限らないため、より多くのプロダクトをより早く開発していく必要があります。

現在、データドリブンの創薬研究プロセスへの改革に向けて、インシリコアナリシスグループにおけるAIを活用した創薬への取り組みや、外部企業との協働を進めています。また、当社がこれまで自社で行ってきた創薬研究、基礎研究における一部の業務を外部の専門機関に委託することで、組織内のリソースを解放し、新たな分野へのチャレンジや、より創造的な研究開発への取り組みに重点を置くことが可能となります。

開発効率は、以前に比べ、高まってきたと実感しています。私も取り組みの進捗を注視し、研究開発部門の社員には、「早く上市できれば、いち早く患者さんに薬を届けられるとともに、当社の利益に長く貢献できるので、開発コストがかかってもいいので、1年でも早く結果を出してほしい」など、スピーディーに早く結果に導くことの重要性を伝えています。例えば、新型コロナウイルス感染症のワクチンは、通常10年かかるものが2年で開発されました。当社も新たな手法で、有望なプロダクトにリソースを集中し、研究開発人員も増員して、開発を加速していきたいと考えています。現状はまだ4～5合目ですので、これから真のトランスフォーメーションを遂げていくための正念場を迎えます。

2つ目は、海外展開Transformationです。海外展開においては、既存海外展開品の上市地域の拡大を進めています。2023年9月には韓国において、原発性腋窩多汗症治療剤「エクロック」の製造販売承認申請が提携先であるドンファ社により提出されました。また、爪白癬治療剤「クレナフィン」は中国において第Ⅲ相試験を実施中、欧州において製造販売承認申請中となっています。ARTham Therapeutics株式会社からの継承品である難治性脈管奇形治療剤として開発中の「KP-001」は、2024年から米国における自社での臨床試験を開始しました。将来的には、米国やカナダで販売していきたいと考えています。

また、海外展開については医薬品のみならず、農業

についても取り組みを進めています。農業事業においては、土壌放線菌由来の天然物質農薬「ポリオキシン」を東南アジア、北米を中心に販売しており、近年、複数の国で有機作物に使用できる農薬として認証を受けています。世界で有機作物の生産は拡大しており、有機作物で使えるバイオ農薬市場も拡大していくと予想されています。このような中、今後「ポリオキシン」の需要拡大が見込まれることから、静岡工場内に、発酵農薬原体の製造工場を新設し、2027年に竣工する計画です。世界的にSDGsへの取り組みが広がる中、安全な有機作物用農薬の供給を拡大することで、グローバルでの安全・安心な食糧の生産に貢献していきたいと考えています。

プロフェッショナル人材がワンチームとなって挑戦する風土へ

3つ目の経営基盤Transformationでは、経営基盤の核となる人的資本の強化に向けて、プロフェッショナルとして変革を追求し続ける人材の育成に注力しています。私が考えるプロフェッショナルとは、自己の仕事に対して全責任を持つ人であり、単に一つの課題を達成するだけでなく、常にその境界を超え、さらなる成果を目指し、それを実現する能力を持つ人です。

私が新入社員に講和する場では、仕事をただ「やらされるもの」と捉えず、あなたの仕事自体が一つの会社だと思い、自分は何をすべきかを考え、主体的に取り組むという意識を持ってほしい、と話しています。社員には、このコーポレートレポートやWEB社内報をよく読み、会社の状況や方向性を理解して、日々行動してほしいと思います。

近年、研修制度を充実させていますが、人は人でし

かつくれません。上司は、部下が自主性を持って成長していく環境をつくり、部下の提案に対しては挑戦させてみるのが重要です。私も社員とのコミュニケーションを重視しており、自ら積極的に声をかけるようにしています。2023年から、全部署とのミーティング・懇親会を順次実施しています。社員との対話・意見交換を通して、ワンチームとなることで、果敢に挑戦していく風土を根づかせていきたいと考えています。

また、DX戦略を進める中での成果として、DX認定を取得することができました。当社がデジタル化への取り組みを深化させ、その効果を実感している証と言えます。DXによる効率化は重要ですが、創造的なアイデアを生み出すことは、人だけが持つ特性であり、枠にはまらない発想こそがイノベーションにつながるものと考えています。

マテリアリティのKPIを着実に達成し、「長計2031」を推進

当社のマテリアリティ（重要課題）については、事業・事業基盤に区分して、19あった項目を12項目に整理しました。項目数は多い状態ではありますが、そのぶんテーマをわかりやすく明確にして、取り組みを具体化しました。また、KPIを新たに設定することにより、現場で責任を持って実行でき、進捗を管理しやすくしました。あとは実行あるのみの状態ですので、毎年、KPIを着実に達成することにより、長期ビジョンの実現を目指していきたいと考えています。

12項目の最初に掲げたのが「アンメットメディカルニーズを満たす画期的新薬の創出」です。この項目は、製薬メーカーの使命であり、これを中心として、その他のマテリアリティが紐づいています。当社は研究開発型製薬企業として、画期的新薬の創出により健康寿命の延伸、より良い人生を送るウェルビーイングの実現に継続的に貢献していきます。

「医薬品の安定的・持続的供給」については、製薬企業の重要な責務であり、品質・安全性への取り組みにより、注力しています。生産・品質保証体制を強化し、医薬品品質システム（PQS）を適切に運用することにより、品質を継続的に改善していきます。

事業基盤に関わるマテリアリティの「環境経営の推進」については、持続可能な社会の実現に向け、気候変動、環境汚染、資源枯渇などの環境課題への対策を推進しています。CO₂排出量は、2030年度に2016年度比51%削減、2050年までにネットゼロとすることを目指します。2023年には静岡事業所にて、CO₂フリー電気の購入を開始しました。2030年度には全社で使用する電力のうち、CO₂フリー電気の割合を80%以上とすることを計画しています。また、再資源化率の向上および埋立処分率の低減、水使用量の削減についてもKPIの達成に向けて、取り組みを進めています。

ステークホルダーの皆さまへ

ビジョンの実現に向けては、まだ多くの課題がありますが、「長計2031」の施策のもと、3つのTransformationを着実に進め、新薬の創出、上市を加速し、企業価値の向上を図っていきます。

株主還元については、配当性向30%以上、総還元性向50%以上を方針として、継続的・安定的な配当と、機動的な自己株式の取得を実施していきます。

経営理念「3つのよろこび」一患者さんのよろこび・社会のよろこび・社員のよろこびのもと、すべてのステークホルダーの皆さまに笑顔をお届けできるように、全力を尽くしてまいります。引き続き、皆さまの変わらぬご支援を賜りますようお願い申し上げます。



科研製薬のマテリアリティ（重要課題）

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

特定プロセスについてはウェブサイトをご参照ください。

マテリアリティ（重要課題）

経営理念		マテリアリティ	目指すべき姿	主な取り組みはページ番号をご確認ください	KPI		実績値		
					指標	水準	2022 年度	2023 年度	
事業に関わるマテリアリティ	患者さんへのケア	①	アンメットメディカルニーズを満たす画期的新薬の創出	新薬開発型企業として、アンメットメディカルニーズを満たす画期的新薬の創出により、健康寿命延伸に継続的に貢献。	▶ P.22	P1 以降の品目数	常時 6 品目以上	8 品目	8 品目
		②	医療／医薬品へのアクセス拡大	医薬品のグローバル展開に加え、欧米などで使用されている医薬品の導入によるドラッグロス・ドラッグラグ解消に注力。 当患者さんのクオリティ・オブ・ライフ向上のため、積極的な疾患啓発活動を通じて医療／医薬品アクセスを拡大。	▶ P.23-24	クレナフィン・エクロック・KP-001 等の上市国・地域数	(実績値の開示)	クレナフィン：6 カ国・地域（日本、アメリカ、カナダ、韓国、香港、マカオ）	クレナフィン：6 カ国・地域（日本、アメリカ、カナダ、韓国、香港、マカオ）
						海外展開品の品目数	常時 3 ～ 5 品目	2 品目（フィブラスト、クレナフィン）	2 品目（フィブラスト、クレナフィン）
						ドラッグロス・ドラッグラグ解消につながる国内での医薬品の開発数	(実績値の開示)	3 品目（KAR、セラデルパー、チルダセルフォント）	3 品目（KAR、セラデルパー、チルダセルフォント）
						疾患啓発のための市民公開講座等の開催件数	(実績値の開示)	7 回	5 回
	③	医薬品の安定的・持続的供給	生産・品質保証体制を強化し、患者さんや医療関係から信頼される高品質な医薬品を安定的・持続的に供給。	▶ P.25	供給停止件数	0 件／年	3 件	3 件	
					製品回収件数	0 件／年	0 件	1 件	
	④	医薬品情報の適切な提供	医薬品としての価値を最大化するため、高い倫理観と科学的根拠に基づく販売情報提供活動を推進。	▶ P.25	審査・監督委員会の実施回数	4 回／年	4 回	4 回	
					情報提供活動に対する医療関係者からの評価（重点診療科）	(実績値の開示)	皮膚科：2 位 整形外科：5 位※1	皮膚科：5 位 整形外科：7 位※2	
	事業基盤に関わるマテリアリティ	社会の未来	⑤	持続可能な農業への貢献	天然物質農業の普及により、食の安全・安心確保、環境と調和のとれた持続可能な農業の発展に貢献。	▶ P.25	ポリオキシンの上市国・地域数	(実績値の開示)	21 カ国・地域
ポリオキシンの有機農業資材認証の取得国・地域数および適用作物数							(実績値の開示)	取得国・地域数：3 カ国・地域（アメリカ、オーストラリア、ニュージーランド） 適用作物数：のべ 24 作物	取得国・地域数：3 カ国・地域（アメリカ、オーストラリア、ニュージーランド） 適用作物数：のべ 25 作物
⑥			環境経営の推進	持続可能な社会の実現に向け、気候変動、環境汚染、資源枯渇などの環境課題への対策を推進。	▶ P.34-37	CO ₂ 排出量（Scope1,2）	2030 年までに 2016 年度比 51% 削減（2050 年までにネットゼロ）	21,667 t-CO ₂	21,408 t-CO ₂
						CO ₂ フリー電気の割合	2030 年までに 80%以上	5%	18%
						廃棄物発生量	(実績値の開示)	661.6 t	977.4 t
						再資源化率	90% 以上	95.6%	97.3%
						最終埋立処分率	5%以内	2.8%	1.9%
						第一種指定化学物質（PRTR）の取扱量	(実績値の開示)	23.3 t	23.4 t
						揮発性有機化合物（VOC）対象物質の取扱量	(実績値の開示)	139.6 t	151.4 t
						排水の総 BOD 量	(実績値の開示)	3.55 t	3.33 t
⑦	コーポレート・ガバナンスの強化	公正で透明な経営を行うため、ステークホルダーからの幅広い期待に耳を傾け、ガバナンスの仕組みを強化。	▶ P.42-46	取締役会の実効性評価回数	1 回／年	1 回	1 回		
				コーポレートガバナンス・コードの遵守率	100%	97.6%	98.8%		
⑧	コンプライアンスの推進	高い倫理観に基づく企業活動の推進により、社会から信頼される企業としての地位の確立と更なる向上。	▶ P.38	コンプライアンス研修（ハラスメント研修を含む）の受講率	100%	—	—		
				コンプライアンス・ホットライン（内部通報制度）の認知度向上	100%	—	—		
⑨	サステナビリティの実現に向けたステークホルダーとの関係強化	企業価値向上とサステナビリティ実現のため、ステークホルダーとの直接的な対話を通じた信頼関係の構築を推進。	▶ P.48	重大なコンプライアンス違反の発生件数	0 件／年	0 件	0 件		
				サプライヤーに対するアンケートの実施	—	—	—		
社会の未来	⑩	人権の尊重	当社の経営理念である「3 つのよるこび」の追求とすべての人々の人権の尊重を通じて、社会の持続的発展に貢献。	▶ P.48	投資家との面談回数	(実績値の開示)	IR 面談：14 件 SR 面談：5 件	IR 面談：34 件 SR 面談：9 件	
					人権に関する研修の実施	—	—	ビジネスと人権に特化した研修：1 件 その他：コンプライアンス通信にて周知	
					● サプライヤーに対するアンケートの実施 ● 人権方針およびアンケート実施結果に基づくサプライヤーとの対話	—	—	—	
	⑪	働きがいのある職場の実現	働きがいを感じられる人事制度の推進と就業環境の整備による社員のエンゲージメントの向上。	▶ P.49-51	コーポレートサイトの多言語化への対応	—	—	—	
					年次有給休暇取得率	70%（2025 年度）	55.1%	58.6%	
					育児休業取得日数・取得率	女性 100% 男性 80%、 9日間以上(2025年度)	女性：100% 男性：67.3%、 7.5 日	女性：100% 男性：83.3% 11.5 日	
					女性管理職比率	7% 以上（2025 年度）	3.8%	4.1%	
					エンゲージメントサーベイの素点平均・肯定的回答率	(実績値の開示)	—	<従業員個人の仕事に対する自発的行動、働きがい> 素点平均：2.7 肯定的回答率：64.5% <会社への帰属意識> 素点平均：2.7 肯定的回答率：66.7%※3	
					人事部主催研修延べ時間	(実績値の開示)	2,978 時間	4,167 時間	
					⑫	人財育成の強化	社員の能力開発とリスクリングにより、挑戦と変革を追求するプロフェッショナルな人材の育成を推進。	▶ P.52-53	

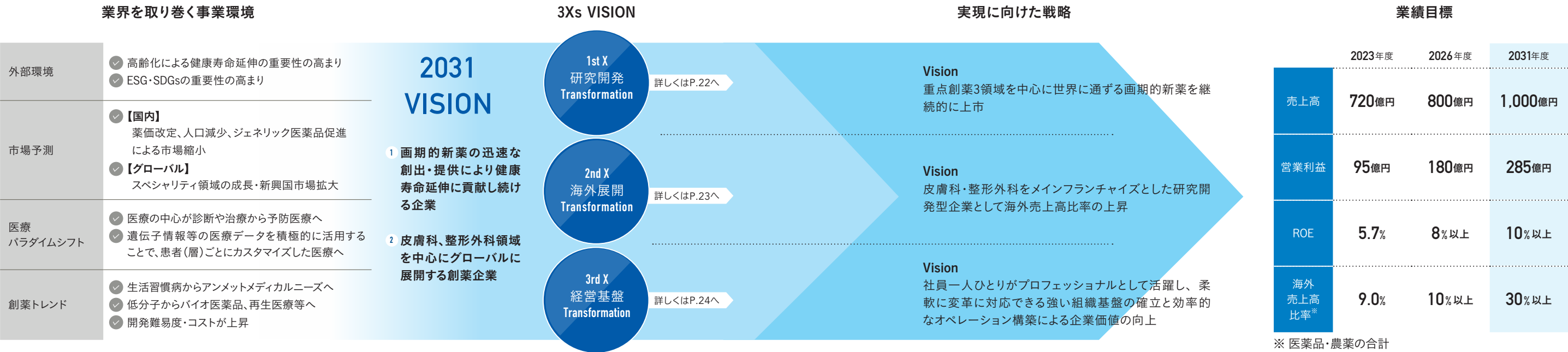
※1「医師が求めるMR調査2023年版（データ編）」Monthly ミクス 2023年2月号,P.33-34
※2「医師が求めるMR調査2024年版（データ編）」Monthly ミクス 2024年2月号,P.37

※3 回答選択肢4つを「とても当てはまる」=4点、「まあまあ当てはまる」=3点、「あまり当てはまらない」=2点、「全く当てはまらない」=1点として算出
「素点平均」=回答の平均点、「肯定的回答率」=4点または3点を回答した人の割合

長期経営計画2031

Kaken Vision for Transformation 進捗と成果

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



1st X 研究開発 Transformation

2031年の目標	進捗	課題	取り組み(今後)
1 上市確度の向上	- 創業～申請の期間を2/3に短縮 - 自社創業品の上市頻度を3倍	- AI創業の稼働 - 創業パートナー企業との協業開始・推進 - 非臨床ミニマルパッケージプラン策定・運用など 2024年5月現在の研究プロジェクト数:10	- 研究開発期間のさらなる短縮 - 各ステージの成功確度向上 - PoC取得効率化(簡易製剤、トランスレーショナルリサーチの活用) - 外部パートナーとの協業を通じた成功確度の向上 - RWDを活用した治験計画立案など
2 バイブラインの拡充	- P1以降の自社創業品(PoC前導入品も含む)を常時6品目以上 - 後期開発品導入(または販売提携)も毎年1品目以上行い、バイブラインを拡充	- 導入候補品の探索強化(ファンド活用含む) - 精密化した手順・体制に基づく導入評価の促進 - 導入品の開発推進など 2024年8月現在の開発プロジェクト数:7	- 継続的に上市するためのバイブライン構築 - 研究/開発プロジェクトのさらなる充実(開発品の継続的な取得) - PoC前品も含めた導入候補品の探索・評価 - 海外ニーズも考慮した導入・権利取得 - 外部リソースの積極的活用 - 臨床試験データベースを活用した評価 - 既存プロジェクトの適応拡大など
3 新規ニーズ・海外展開への対応	- 独自ターゲットの創業推進 - 自社でのグローバル開発推進	- バイオイノフォマティクスによる独自創業ターゲットの探索 - 公共データベースからのオミクス解析情報の活用検討 「KP-001」の米国臨床試験の開始など	- 潜在的なアンメットメディカルニーズの掘り起こしと解決手段の具現化 - 自社主導の海外開発の推進 - 医療ビッグデータの創業への活用 - 海外展開プロジェクトでの知見の蓄積 - 多様な治験に対応するためのグローバルCRO(医薬品開発業務受託機関)・ベンダー・コンサルタントの活用 - 海外用治験薬の提供体制の確立など
4 新規分野へのチャレンジ	- 再生医療等製品等の開発・上市 - デジタルヘルス製品の開発・上市	- エクソソーム創業の協業開始 - 細胞治療、核酸、ペプチド、デジタル治療などの新規モダリティの研究開発プロジェクトを有する複数の企業と提携可能性を協議	- 患者さんのニーズの掘り起こしと解決手段の提供(患者さんの治療選択肢を広げる) - 協業を着手したプロジェクトの早期臨床入り - エクソソームの臨床入りを目指した支援 - その他の新規モダリティ(デジタル治療含む)の研究開発を進める企業との協業開始・共同開発の着手 - 再生医療等製品や医療機器の自社開発体制の構築など

※研究開発中である新薬候補品の有用性及び安全性をヒトで確認すること

2nd X 海外展開 Transformation

2031年の目標	進捗	課題	取り組み(今後)
1 海外展開品の充実	- 既存海外展開品の上市地域拡大 - 新規海外展開品は製品ごと、地域ごとの展開戦略を策定し、海外展開を開始 - 新製品投入によるブランド力向上(導入の際にはグローバルの権利を取得) - 海外展開品を常時3～5品目確保	- クレナフィン:ドイツとイタリアで製造販売承認を申請中 - エクロック:韓国で製造販売承認を申請中 - NM26-2198:他社への譲渡を通じ収益化スキームを変更 - 製品ごとに海外展開に向けた課題抽出を開始 - 機会探索の継続 「クレナフィン」「エクロック」に続き、「KP-001」の海外開発を開始	- 既存海外展開品の導出では保険対象外の自由価格市場での販売となるなど、地域ごとの医療ニーズ実態の把握 - 米国へのマーケットアクセスや事業展開準備のための予備調査を開始 - 複数の導出国がある製品ラインアップを増やしプレゼンスを向上 - アジアテリトリーの権利獲得まで権利範囲を広げた導入活動の強化 - 海外展開品候補の機会探索の活動量を増加
2 海外自社開発体制の整備	- 日本からグローバルCROを使った自社開発体制の構築(共同開発含む) - 各国の薬事行政に対応できる社内体制の構築	「KP-001」の米国展開を想定し、グローバルCROを活用して米国IND申請、P1試験(臨床DDI)を実施中 - 外部アドバイザーを活用して「KP-001」のFDA(米国食品医薬品局)相談を実施中 - 海外向け治験薬製造に向けた静岡工場への新規装置導入・改修工事を完了	- 米国CROとのコミュニケーション - プロジェクトごとに関連した海外対応の実施、実務からの課題の抽出および計画検討
3 生産・海外自社販売体制の整備	- 海外展開品の生産体制を確立 - 海外自社販売体制を検討	「KP-001」治験薬製造対応:国内商用生産品と米国商用品生産を同一製造ラインで製造 「KP-001」の米国自社販売に向けて、自社販売拠点の取得手段を検討(自社構築またはM&A)	「KP-001」(日、米、欧)の商用生産対応 「KP-001」の価値最大化、当社とのシナジー、財務、ガバナンスおよびPMI成功を考慮し、最善の米国拠点取得手段を選択する - プロジェクトごとに商用生産体制の構築を検討 - 米国自社販売拠点の設置

3rd X 経営基盤 Transformation

2031年の目標	進捗	課題	取り組み(今後)
人事戦略	①プロフェッショナルとして常に新たな挑戦をし、変革を追求し続ける人材の育成 ②当社に最適な人事制度と就業環境の整備による社員のエンゲージメント向上	- 各種教育研修の充実(管理者スキルアップ研修、入社6年次研修の新設) - オンライン学習サービスの導入(主体的な学びの推進、全社のDXスキル向上) - 積極的な人材登用 - 多様な働き方の推進(在宅勤務制度の制定、拡充や男性育児休業の推進など) - 健康経営の推進(健康経営優良法人2024に認定) - エンゲージメントサーベイの実施と結果の公表	- 社員の能力開発とリスクリング(グローバル人材育成の強化) - 自己啓発支援 - 的確な人事評価と適性に応じた人材配置によるモチベーション向上 - ダイバーシティ&インクルージョン(女性活躍の推進) - ワーク&ライフバランスの推進(年休取得率の向上) - エンゲージメントの向上 - 教育研修体制の強化 - チャレンジを奨励する仕組み - 人事制度・働き方制度変革の推進 - ダイバーシティマネジメントの推進 - エンゲージメントレベルの把握と向上
DX戦略	①研究開発・バリューチェーンの最適化 ②データとデジタル技術を活用して変革し続ける企業風土の醸成	- 部門ごとのDXロードマップに沿ってデジタル化施策を実行 - 各種業務プロセスのデジタル変革として、内製によるシステム開発を展開 - 全社共通基盤としてデジタルワークプレイスを整備中 - DX推進態勢の整備(DX認定取得等)	- 部門間連携において付加価値や相乗効果を創出するため情報連携基盤や仕組みづくり - 変革体験の蓄積、変革マインドの全社的浸透 - デジタルITガバナンスやデータ連携プラットフォーム(データレイク)の検討・整備 - 教育プログラムの充実化と併せて、業務プロセスの変革案件積み上げや変革体験を通じたDX人材の育成
生産戦略	①患者さんファーストのための製品価値最大化 ②高品質な医薬品を安定的・持続的に供給するための生産体制の構築	「エクロック」「クレナフィン」の利便性向上のための容器改良 - 発酵農薬原体工場の新設決定 - 原価管理システムの見直し	- 原薬、原材料などの価格高騰による製造原価の増加 - 制度改正など外的要因に伴う製品戦略の変化と老朽化設備の更新時期の見極め - 製品戦略に伴う最適なタイミングでの設備投資、製剤改良の実行 - 生産関連システムの連携によるデータの信頼性向上 - 新製品での連続生産方式の導入 - 新原価管理システムを活用したコストの見える化と改善

1st X

研究開発 Transformation



研究開発本部 取締役メッセージ



取締役
研究開発本部長
綿貫 充

アンメットメディカルニーズを満たす、画期的新薬の継続的な創出を目指します

当社は、創薬の開発成功確率や開発期間・費用を大きな課題と認識し、長期経営計画2031の達成に向けて、AI創薬エンジンの活用や創薬パートナーとの協業など研究開発プロセスの革新を進めており、外部の知見や技術を積極的に取り入れながら自社創薬力の最大化に取り組んでいます。2024年5月に、ニューマブ・セラピューティクス社との共同研究・開発で進めた「NM26」が知的財産譲渡および販売提携オプション契約に至ったのは、自社の創薬力と外部の技術力との連携を進めた成果と考えています。また、自社ポートフォリオを見据えながら開発品導入にも力を入れており、現在7つの開発プロジェクトが稼働しています。患者さんのQOLの向上、健康寿命延伸に貢献する新薬を継続的に上市できるよう、引き続き新薬開発に邁進します。

重点施策の進捗

AI創薬の活用やパートナー企業のAxcelead DDPとの協業など、創薬プロセスの効率化を進めると同時に、開発パイプライン拡充に向けて、導入候補品の探索・評価にも力を注いでいます。自社でのグローバル開発を推進するため

開発テーマの状況

開発パイプライン拡充のため、自社創薬と並行して、共同研究・共同開発、開発品や製品の導入、M&Aにも積極的に取り組んでいます。開発品の主な進捗としては、自社で難治性脈管奇形治療剤「KP-001」の米国臨床試験を開始しました。アトピー性皮膚炎治療剤「NM26-2198」については、The Janssen Pharmaceutical Companies of Johnson & Johnson (J&J社) に知的財産を譲渡し開発

に、「KP-001」の米国臨床試験を開始しました。また、新規分野の取り組みとして、セルソース株式会社とエクソソーム創薬に関する協働を開始しました。

テーマから外れることになりましたが、日本で承認するすべての適応症について、販売提携契約を交渉するオプション権を有しています。また、原発性胆汁性胆管炎治療剤「セラデルバー (KC-8025)」は国内第I相試験を終了し、次の段階に向けて準備中です。なお、「エクロック」の適応拡大として開発を進めていた「BBI-4000」は、原発性掌蹠多汗症での開発を中止しました。

開発テーマの状況 (2024年8月現在)

プロダクト	適応症	開発段階*				備考
		Phase I	Phase II	Phase III	申請	
KAR	アタマジラミ症	Phase III				アーバー・ファーマシューティカルズ社より導入 海外での製品名: Sklice
KP-001	難治性脈管奇形	Phase III				アーサム・セラピューティクス社からの 継承品
KP-483	固形がん(がん免疫療法)	Phase I				自社創薬品
KP-910	末梢性神経障害性疼痛	Phase I				自社創薬品
セラデルバー (KC-8025)	原発性胆汁性胆管炎	Phase I				シーマベイ・セラピューティクス社より導入
チルダセルフォント	先天性副腎過形成症	Phase I				スブルース・バイオサイエンス社より導入
KP-001 (米国)	難治性脈管奇形	Phase I				アーサム・セラピューティクス社からの 継承品

※開発段階は臨床試験の準備期間を含む。

その他

開発品	開発段階				開発会社	予定適応症
	Phase I	Phase II	Phase III	申請		
NM26	Phase I				J&J社	アトピー性皮膚炎 他

FOCUS

KP-001 (米国) での開発を開始

「KP-001」は国内で第III相試験を進めると同時に、米国でも第I相試験を開始しました。効果的な治療薬のない難治性脈管奇形は、グローバルにおいてもアンメットニーズの非常に高い希少疾患です。また、自社による海外臨床試験の実施は、当社の海外展開に向けた重要な取り組みです。世界中の患者さんに画期的新薬を届けるべく、全社一丸となって開発を進めていきます。

エクソソーム医薬品の創出に向けたフィージビリティ・スタディ契約の締結

セルソース株式会社とエクソソーム創薬に関するフィージビリティ・スタディ契約を締結しました。細胞の放出する小胞であるエクソソームは、抗炎症作用や組織再生能力などのさまざまな薬理作用を有しているため、早期の臨床応用が期待されています。エクソソームの早期臨床入りを目指し、セルソース社と協力していきます。

担当者コメント

「NM26-2198」の知的財産譲渡および販売提携オプション契約について

アトピー性皮膚炎は強いかゆみを有する炎症性の皮膚疾患であり、社会的損失の大きな疾患として知られています。当社は、炎症とかゆみを同時に制御するという着想から、世界初の二重特異性抗体「NM26-2198」をニューマブ・セラピューティクス社との共同研究により見出しました。海外で第I相試験を進めていた本剤については、2024年5月にJ&J社の関連会社であるCilag GmbH Internationalと契約し、J&J社に知的財産を譲渡することになりました。これによりグローバルでの開発が促進され、世界中のアトピー性皮膚炎に苦しむ患者さんやそれを支える方々に一日でも早く笑顔を届けられると確信しています。なお、当社はこれからも、世界に通じる画期的な医薬品の創出に挑戦し続けます。



研開企画部
白石 紀子

2nd X

海外展開 Transformation



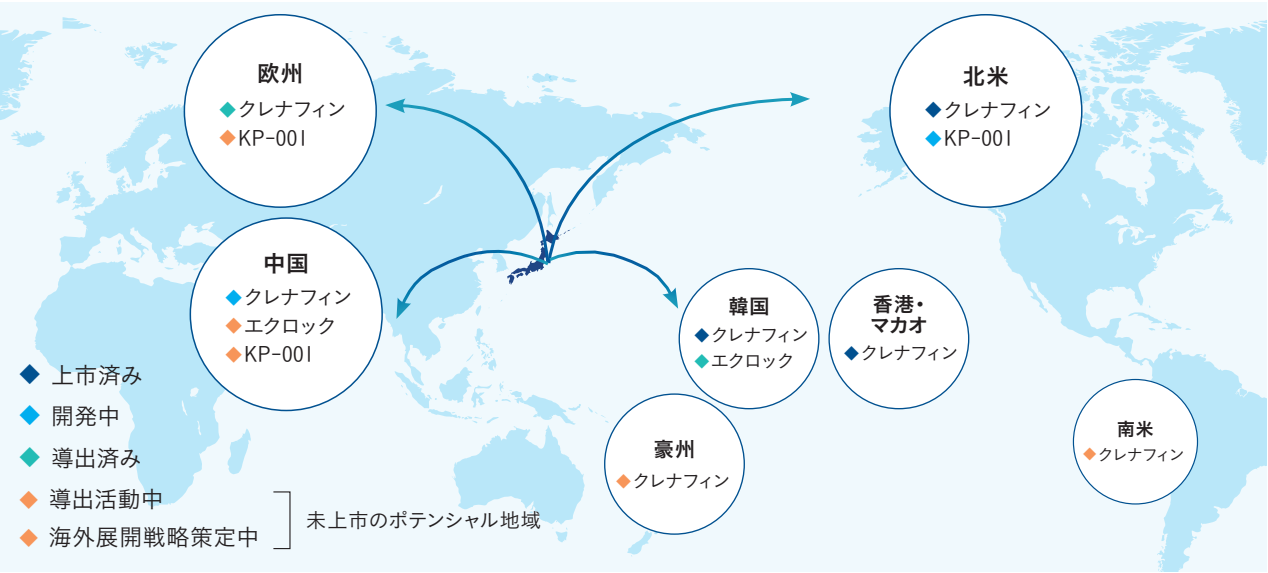
「クレナフィン」や「エクロック」の海外展開を推進します

既存海外展開品のさらなる海外展開を目的として、「クレナフィン」は、欧州において提携先が製造販売承認申請を行い、現在当局による審査が行われています。また中国では、提携先と協働して第III相試験を進めています。加えて、「エクロック」は、韓国への導出契約を締結し、提携先と協働して製造販売承認申請を行いました。そのほかのアジア主要国への導出活動も引き続き継続していきます。

海外導出

製品名	開発段階				導出先	予定適応症
	Phase I	Phase II	Phase III	申請		
クレナフィン(欧州)	申請中				アルミラル社	爪白癬
クレナフィン(中国)	Phase III				AIM社	爪白癬
エクロック(韓国)	申請中				ドンファ社	原発性腋窩多汗症

海外展開品の充実にに向けた製品ごとの取り組み状況



3rd X

経営基盤 Transformation

人事戦略

当社は、社員一人ひとりが「働きがいを感じる会社」を目指し、チャレンジの機会を生み出す企業文化づくりと人材育成のための社内環境整備に取り組んでいます。就業環境では、多様な働き方を支援する働き方制度の整備や、従業員の健康保持・増進のため健康経営の推進に取り組んでい

ます。人材育成においては、高度なスキルや専門的能力を発揮できる人材の積極的な登用や、適性に応じた人材配置を推進しています。また、各種研修の拡充やオンライン学習ツール導入により、能力開発およびリスクリングの機会の充実化を図っています。

DX戦略

DX（デジタルトランスフォーメーション）の基本方針として、研究開発・バリューチェーンの最適化、変革し続ける企業風土の醸成を掲げています。基本方針のもと、研究開発・生産・営業部門を軸とした全社的なDXロードマップを策定し、個別の変革効果と全体の整合性を見定めながらデータとデジタル技術を活用した施策の実行を進めています。並行して、RPAやローコード開発ツールを活用したシステム開

発の内製化による業務プロセスの変革を推進しています。本年3月には経済産業省のDX認定を取得しました。今後は、人材育成やデジタル・セキュリティ対策など、認定基準に沿った取り組みにも注力していきます。



生産戦略

生産戦略の基本方針として患者さんファーストのための製品価値最大化、高品質な医薬品を安定的・持続的に供給するための生産体制の構築を掲げています。製品価値最大化の取り組みの一つとして、爪白癬治療薬「クレナフィン」のボトル容器では、従来容器よりも厚みを持たせ、熱伝導

による過量塗布を抑えることができるボトルに改良しました。また、より強固な生産体制の構築の取り組みとして、今後の農業薬品事業での需要拡大を見据えて、発酵農業原体の製造工場建設を決定しました。

農業薬品事業



天然由来原料を発酵することにより得られる殺菌剤「ポリオキシン」の海外展開の強化および国内での使用促進を、農業薬品事業の長期経営計画の柱として位置づけています。欧州においては、輸入作物農業残留基準値（インポート

トレランス：IT）設定のための申請を2024年4月に行いました。さらに、欧州での農業登録を目指した種々の試験を推進しています。

FOCUS

新たな発酵農業原体工場建設を計画

発酵農業「ポリオキシン」は、非化学合成農業であることから、近年の化学合成農業低減の世界の動きを追い風に需要拡大が見込まれます。また、当社では、「ポリオキシン」の欧州輸入作物残留基準値設定（2026年見込）や、欧州をはじめとする未登録国での農業登録取得の推進により、海外を中心に市場の拡大を図っています。これら将来の需要拡

大に応えるために、現有の生産設備に加えて新たな発酵農業原体の生産工場を静岡事業所内に建設することを決定しました。2028年中を目途に新たな供給体制を構築し、今後の需要拡大が見込まれる欧米などへの海外輸出にも対応することで、グローバルでの食料生産に貢献していきます。

医薬品の安定的・持続的供給



医薬品の安定供給

当社は、医薬品の安定供給を確保するために、さまざまな取り組みを行っています。医薬品の原材料調達においては、取引先を多様化しリスク分散を図ることで、供給の安定性を高めています。製造過程においては、製造管理システム、品質管理システム、文書管理システムを導入し、原薬製造、製剤製造、品質試験を厳格に管理することで、製品品質の維

持・向上に努めています。また、需要予測や市場動向をもとに、生産計画を最適化し、緊急事態においても医薬品の安定供給が維持できるよう、原材料・製品の適切な在庫量を確保しています。さらに、国内外の取引先とのパートナーシップを強化し、情報共有と協力体制の構築を進めています。

医薬品の品質保証

当社の製品の品質保証体制は、医薬品製造販売業（本社）と医薬品製造業（工場）とがそれぞれの責任を果たすとともに、密接な連携を保ちながら品質マネジメントシステムを構築することが不可欠であると考えています。工場では一つひとつの作業方法や設備について、その適格性や妥当性を検証し、適正な製造管理および品質管理を実践するとともに、作業員への教育を徹底し、企業理念の浸透活動を中心としたクオリティカルチャーの醸成を行っています。また、製造管理システムや品質管理システムなどのコンピューター化システムを用いたチェック体制を強化し、品

質保証体制のさらなる強化を図っています。本品質保証部では、上記の取り組みを照査・確認することにより、品質保証システムのさらなる強化につながると考えています。品質を担当する部門だけでなく、研究開発部門、生産部門、営業部門と連携し、製品のライフサイクルを通じた品質保証をより確かなものにしていきます。なお、当社では「優れた医薬品の安定供給」を達成するために、品質保証方針を定め、ウェブサイトに掲載しています。

品質保証方針：
<https://www.kaken.co.jp/sustainability/social/customer.html>

医薬品等の適正使用の推進

医療用医薬品や医療機器を適正に使用していただくためには、高い倫理観と科学的根拠に基づく販売情報提供活動が不可欠です。そのために、社内規程や手順書などを制定し、適切な販売情報提供活動を実現する体制を整えています。また、販売情報提供活動で使用する資材の審査および販売情報提供活動のモニタリングなどの統括部署として「情報提供活動監督室」を設置し、MRをはじめ販売情報提供活動に関わる従業員への教育、監督指導などを実施しています。医薬品等の適正使用情報の提供・収集において、主にMR

活動を軸に据えつつ、くすり相談窓口の「医薬品情報サービス室」やウェブサイトによる情報提供・収集も積極的に行っています。「医薬品情報サービス室」では、医療関係者や患者さんからお問い合わせいただいた医薬品などの適正使用情報を迅速かつ的確にお伝えするとともに、製品などについての貴重なご意見・ご提案を社内各部署に迅速に報告し、製剤改良・製品情報の充実に努めています。また、当社ウェブサイト上に「お問い合わせフォーム」を設置することで、お客さまの利便性の向上を図っています。

科研製薬の成長戦略

医薬品・医療機器

事業概況

当社の医薬品事業は、皮膚科領域と整形外科領域の製品を中心に、治療法がいまだ十分でない疾患を対象とした医薬品や、これまでになかった新たな剤型の医薬品といった、患者さんのクオリティ・オブ・ライフの向上に貢献できる画期的な製品で構成されています。皮膚科領域では爪白癬治療剤「クレナフィン」や原発性腋窩多汗症治療剤「エクロック」、褥瘡・皮膚潰瘍治療剤「フィブラスト」などを、整形外科領域では関節機能改善剤「アルツ」や腰椎椎間板ヘルニア治療剤「ヘルニコア」などを発売し、対象疾患の治療に広く使用されています。また、2023年に発売した壊死組織除去剤「ネキソブリッド」は、熱傷治療の新しい治療法として、医療現場に新たな選択肢を提供

しています。医療機器では、癒着防止吸収性バリア「セプラフィルム」を取り扱っており、外科や産婦人科を中心に手術後の癒着による合併症を軽減するために対象の手術で使用されています。



主要医薬品・医療機器

製品名	薬効分類	効能・効果	発売年	売上高 (2023年度・億円)
クレナフィン	爪白癬治療剤	・ 爪白癬	2014年	171
アルツ	関節機能改善剤	・ 変形性膝関節症 ・ 肩関節周囲炎 など	1987年	180
セプラフィルム	癒着防止吸収性バリア	・ 術後癒着の軽減	1998年	70
フィブラスト	褥瘡・皮膚潰瘍治療剤	・ 褥瘡 ・ 皮膚潰瘍(熱傷潰瘍、下腿潰瘍)	2001年	26
エクロック	原発性腋窩多汗症治療剤	・ 原発性腋窩多汗症	2020年	18
リグロス	歯周組織再生剤	・ 歯周炎による歯槽骨の欠損	2016年	9
ヘルニコア	腰椎椎間板ヘルニア治療剤	・ 腰椎椎間板ヘルニア(後縦靱帯下脱出型)	2018年	4

FOCUS

エーザイ株式会社から2製品の製造販売承認を承継

エーザイ株式会社が製造販売する、めまい・平衡障害治療剤「メリスロン」と筋緊張改善剤「ミオナール」の2製品について、日本国内の製造販売承認を承継する契約を2024年3月に締結しました。この2製品は、幅広い患者さ

んに使用され、クオリティ・オブ・ライフの向上に貢献しており、当社の企業理念に沿う医薬品です。本製品を通じて、さらに多くの患者さんの健康寿命の延伸や女性の健康課題解決に貢献していきます。

営業本部の成長戦略

患者さんに寄り添いながら地域医療に貢献できる価値を提供していきます

当社の製品はユニークな特徴を有しており、皮膚科領域、整形外科領域を中心にその疾患の治療をこれまでリードしてきました。製品の特性上、高齢化社会の中で課題となってくる「健康寿命」の延伸に今後も貢献できる価値を有していると考えます。しかしながら、当社製品がサポートしている疾患は、未治療の患者さんがいまだに多く、課題を残しています。私たちは、患者さんの医療アクセスを向上させるために、医療従事者を通じて患者さんの声を聞き、医療従事者にも啓発活動を行いながら患者さんが治療に向き合える環境を整えていきます。医療アクセス向上への挑戦として、医療機関はもちろんのこと、学会、自治体、患者団体、企業、マスコミとも連携を図り、さまざまな角度から疾患啓発活動を展開していきます。また、製品価値を高めていくためには、医療従事者のニーズに即した適正使用情報をタイムリーに提供することや、安全性情報の収集に加え、医療現場のニーズを収集し、より良い製品に改善していくことが重要であると考えます。医療従事者と同じ目線でコミュニケーションができる人材の育成に努めながら、多様化した医療従事者のニーズや働き方に対応するため、リアルとデジタルのオムニチャネルでの情報提供をより一層進めていきます。当社の医薬品、適正使用情報、疾患啓発活動などの価値提供を通じて、皮膚科、整形外科におけるプレゼンスを高め、地域医療の一員として必要とされる企業となれるよう、患者さんの笑顔のために努めていきます。



医薬営業部長
中澤 信

地域医療への貢献

当社は、医薬品の提供を通じて健康寿命の延伸、患者さんやご家族のクオリティ・オブ・ライフの向上に貢献しています。近年では、地域包括ケアシステムの構築が推進されており、製薬企業として地域医療へ貢献するために自治体や医療関係者の皆さまと連携を図った活動をしています。

担当者コメント



医薬営業部
大川 路代

人生100年時代の地域社会へ寄り添った取り組みを推進しています

2025年に超高齢社会を迎える中で、当社は経営理念である「患者さんのよろこび」「社会のよろこび」を実現するために、地域のニーズに寄り添った啓発活動を幅広く推進しています。医療と介護の連携の一翼を担うべく行った、ケアマネジャーを対象とした爪白癬の疾患啓発の取り組みは、メディアを通じての発信だけでなくとどまらず、医療従事者による論文投稿など、多方面からの発信につながりました。また、訪問看護ステーションや調剤薬局など地域医療に関わるさまざまな職種の方へ、製薬企業だからこそできる情報提供を現場のニーズに耳を傾けながら行っています。2024年5月に当社としては初めてとなる自治体との連携として、山形県山形市と健康の保持・増進に関する連携協定を締結しました。市民を対象とした足の健康セミナーの共同開催など、地域の皆さまの健康寿命延伸を目指した企画を今後も進めていきます。地域の皆さまがいつまでも自分の足で歩き笑顔にあふれた生活を送れるよう、引き続き、医薬品の提供や医療情報の提供を通じて地域医療への貢献を推進していきます。

疾患啓発の取り組み

当社主力製品のほとんどは、それぞれの疾患領域にてトップシェアを誇っていますが、一方で、いまだ潜在患者さんが多数存在するという現状があります。そのため、病気の予防や早期発見、患者さんが適切な治療を受けられる環境づくりのために疾患啓発活動に積極的に取り組ん

でいます。具体的な取り組みとしては、自治体や医療機関、学会、患者団体などと連携し、市民公開講座、スマホ広告・新聞・メディアの活用、SNSでの発信などさまざまなチャネルを通して情報を提供しています。



オンラインイベントの協賛



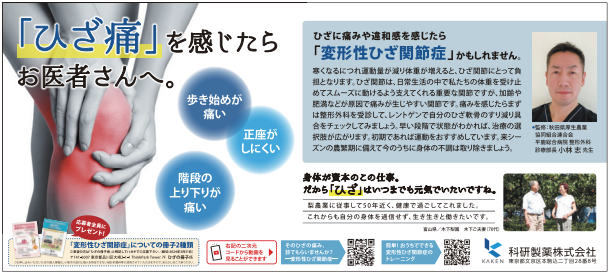
スマホアプリの活用



疾患啓発ポスターの作成



疾患啓発冊子の発行



新聞広告の活用

担当者コメント



医薬営業部
渡邊 専一郎

健康で笑顔あふれる社会の実現を目指し、疾患啓発に努めます

当社は一人でも多くの方が「健康で笑顔あふれる社会」の実現を目指し、製品に関連する疾患の啓発活動に取り組んでいます。疾患啓発活動として、「リアル×デジタル戦略」を展開しており、今後もさまざまなチャネルを通して情報提供を行い、広く社会に貢献していきます。特に、皮膚科領域に関しては、日本臨床皮膚科医会と協力して、16年ぶりに足白癬・爪白癬の実態と潜在罹患率調査 (Foot Check 2023) を実施し、学会とともにポスターを作成して足の健康を守るための啓発活動に努めています。当社は今後も、技術の進歩や社会の変化に対応しながら、より効果的な啓発活動を展開し、老若男女が「健康で笑顔あふれる社会」となるよう努力していきます。

農業薬品事業

事業概況

当社の農業薬品事業は、環境負荷の少ない農業薬品、飼料添加物、動物薬の提供を通じて、生産者の皆さまの持続可能な食料生産に貢献できるよう取り組みを進めています。殺菌剤「ポリオキシシン」は、天然由来原料の微生物発酵により得られる成分で、人や動植物への安全性が高く、環境負荷の少ない殺菌剤として、21の国と地域で販売しています。米国、ニュージーランド、オーストラリアでは有機栽培作物にも使える有機資材としての認証を受けており、さらなる普及を見込んでいます。水稻用除草剤「ペントキサゾン」は、水稻栽培における初期の重要な除草剤として20年以上にわたり生産者から支持されています。水稻用除草剤「メタミホップ」は、高葉齢のノビエをはじめとするイネ科雑草防除剤や中後期除草剤として、2018年より普

及を推進しています。飼料添加物、動物薬では、鶏用抗コクシジウム病飼料添加物「サリノマイシン」、牛用動物薬「ウロストン」などの販売を通して、生産者に貢献しています。



特薬部の成長戦略

環境に調和した農業薬品の提供により持続可能な食料生産に貢献します

世界の食料需要は人口増を背景に伸び続け、持続的かつ安定的な食料生産は人類全体の課題です。その中で農業薬品の役割は、これまでの作物保護としての側面に加えて、持続可能な農業薬品にいかに関与できるかが望まれることになると予測されます。特薬部では、環境と調和のとれた農業薬品の開発や製造販売を通じて持続可能な食料生産に貢献していくことを成長戦略の礎とし、その中核に発酵技術を据えて事業推進に取り組んでいます。特に、発酵農業である殺菌剤「ポリオキシシン」は、世界21の国と地域で50年以上にわたり生産者の皆さまに使用いただき、その中でも米国、ニュージーランド、オーストラリアでは、有機栽培農業にも使える有機資材認証を取得しています。当社では、有機栽培作物拡大の潮流にも対応できる農業薬品として、さらなる普及拡大を積極的に推し進めます。2024年4月には、欧州において「ポリオキシシン」の輸入作物残留基準値 (インポートトレランス:IT) 設定のための申請を行いました。さらに今後は、欧州をはじめとする未登録の国々での農業登録取得を積極的に推進し、海外市場を拡大することによって持続的な成長を確かなものにしていきます。



特薬部長
植田 拓也

不動産事業

事業概況

当社は、1948年の設立時に当時の財団法人理化学研究所より東京都文京区の土地を引き継ぎ、本社や工場、研究所を設置してきました。1989年、同地を再開発してオフィス棟、住居棟、商業棟からなる複合施設を建設する「本駒込整備計画」がスタートし、1998年「文京グリーン

コート」が竣工、本社をオフィス棟に設置して事業活動を行っています。不動産事業は「文京グリーンコート」関連の賃貸料を主たる収入としており、安定的な収益源として本業である薬業を支えています。

経営企画部担当役員メッセージ

持続的成長に向け、
積極的な戦略投資を推進していきます。

常務取締役 鈴木 雅



現状分析・評価

当社は、2024年5月に、東京証券取引所からの要請に対する「資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応」を公表しました。2024年3月末時点のPBRは1倍を下回る状況にあり、その要因を過去10年間のROE、PERの推移をもとに分析しています。ROEについては、「クレナフィン」発売直後の2015年度をピークに低下しており、この要因は、「クレナフィン」に続く利益率の

高い製品を上市できていないことによる当期純利益率の低下と、これまでにキャッシュを有効に活用し切れず総資産回転率が低下したためと考えています。PERについては、おおむね10倍台前半で推移しており、これは次の新薬上市への期待感を醸成させるためのパイプラインの拡充や、情報開示ができていなかったことが原因であると考えています。

改善に向けた取り組み方針

これらの分析を踏まえて、ROEの目標を定め、課題解決に取り組んでいます。ROEについては、利益率の向上とキャッシュの有効活用が必要であり、これは「長期経営計画2031」（以下、「長計2031」）の遂行そのものです。2022年5月に公表した「長計2031」を策定するにあたり、これまで自社品の投資回収期にキャッシュを再投資に配分できずパイプラインの拡充が限定的であったことを課題として認識し、その課題を解決するために「長計2031」

の研究開発に対する目標値、および期間中のキャッシュアロケーションを作成しました。研究開発への積極的な投資を推し進め、利益率の高い製品を上市することで、2031年度にROE10%以上を目指しています。PERについても「長計2031」遂行によるパイプラインの拡充に加え、情報開示を強化することで資本コストを低減させ、さらなる向上を図ります。

- 戦略投資へ優先的にキャッシュを配分し、世界に通ずる画期的新薬を継続的に上市することによって業績目標であるROE10%達成を目指す
- PER向上に向け、パイプライン増強、一層の資本コスト低減を目指す

中長期的企業価値の向上を図る

戦略投資に関するキャッシュ・フロー配分

当社では、「長計2031」の経営目標において「10年間で2,000億円以上」の戦略投資を掲げ、世界に通用する画期的新薬を継続的に上市するため、研究開発などに対し最優先でキャッシュを配分しています。戦略投資に関するキャッシュ・フロー配分のイメージについては、財務規律を意識しつつ現預金を優先的に戦略投資の原資とし、2026年度までに、研究開発費で約700億円、M&A、

導入費などで約300億円を投資していきます。また、株主還元については、株主の皆さまへの還元の重要性を踏まえ、継続的・安定的な配当を意識しつつ、状況に大きな変化がない限りは現行水準の年間150円を目処とした配当に努めていきます。なお、政策保有株式については、今後5年内に2024年3月末比で30%相当を縮減するという方針を2024年5月に策定しました。

投資対象		投資方針	投資金額 ～ 2031年度
研究開発費※	医薬品	・ピーク時売上水準に戻すためのパイプライン増強 ・投資回収時期、再投資時期のミスマッチを解消	1,200億円
	農業薬品	・「ポリオキシン」を中心に、2031年度売上高100億円を目指す体制の整備	
導入費・M&A等	導入・M&A	・ターゲットアセットの拡大を図り導入品数を増やす⇒希少疾患を新規診療領域とする ・ファンド投資によりアセットの獲得機会を増やす	800億円
	海外展開	・「KP-001」の米国自社販売に向けた体制づくり ・グローバル展開が可能な開発品の確保	

※ 設備・DX投資を含む

主な取り組みと実績

当社は「長計2031」の目標に対し、主に研究開発と導入などの戦略投資に関する取り組みを進めています。研究開発に関しては、10年間で8品目上市という目標に対し、壊死組織除去剤「ネキソブリッド」の上市を行いました。また、開発パイプライン数の目標である「常時P1以降6品目以上」に対しては、それを上回る8品目を維持しています。導入については、目標としている「毎年1品以上の導入」

に対し、2年で開発品2品目を導入するとともに、エーザイ株式会社より2製品の製造販売承認を承継する契約を締結しました。これらを含めた戦略投資全体において、この2年間で研究開発に約218億円、導入などに約103億円、および設備・DXなどに投資しました。また、農業薬品事業への戦略投資として、発酵農薬原体の製造工場建設を決定しました。

投資対象	2031年度までの目標	2026年度までの目標	実績
研究開発費※	医薬品 ・10年間で8品目上市（P1以降PJを常時6品目以上） ・創薬から申請の期間を2／3に短縮 ・上市頻度を3倍に	・P1以降に6品目 ・新プロセス施行で各PJの申請予定時期の前倒しを確認 ・新たな創薬手法やモダリティで立案されたPJが進行	・1品目上市（ネキソブリッド） ・パイプライン数の増加 2022年度：8品目 2023年度：8品目
	農業薬品 ・売上100億円の達成	・売上高70億円以上（うち、ポリオキシン35億円以上） ・発酵農薬原体の生産基盤の整備	・海外ビジネス：計画に基づき実施中 ・生産体制の強化検討：設備投資の決定
導入費・M&A等	導入 ・10年で10品目導入（うち海外展開5品）	・毎年1品以上の導入 ・2026年度までの上市品、売上貢献品確保⇒クレナフィンのパテントクリフ対策	・2年で2品導入（セラデルパー、チルダセルフォント） ・2製品の製造販売承認承継 ・2026年度までの上市見込み開発品の導入を推進中
	海外展開 ・海外自販体制の検討・準備	・日本からグローバルCROを使い米国自社開発の社内体制を構築 ・KP-001の海外治験薬および製品の自社製造の準備 ・米国拠点開設の準備	・開発・薬事：計画に基づき実施中 ・生産：計画に基づき実施中 ・自社販売：進出形態など検討中

※ 設備・DX投資を含む

サステナビリティ戦略

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

サステナビリティ基本方針

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

—「3つのよろこび」の追求—

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

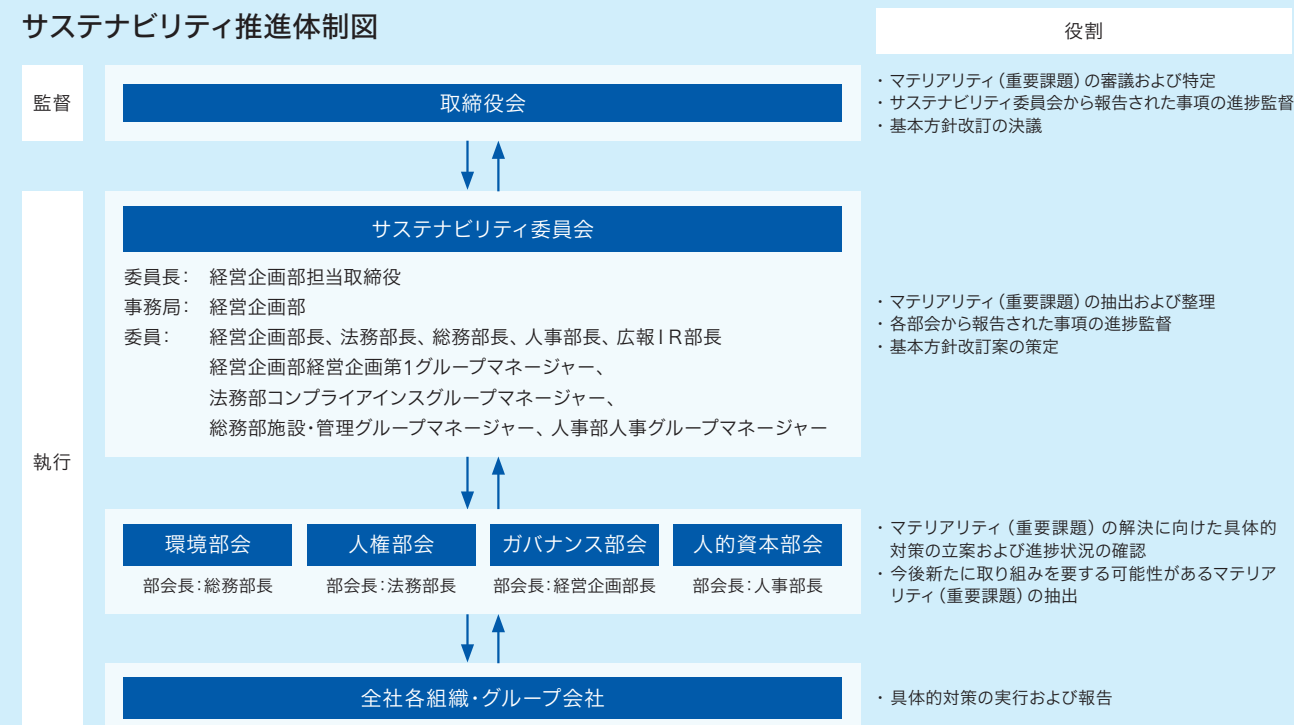


サステナビリティ推進体制

当社グループは、「企業理念の実現を通して社会に価値を提供し、持続可能な社会の実現に資する」ことを使命としてサステナビリティ経営を推進しており、その推進を図るため、経営企画部担当取締役を委員長とする「サステナビリティ委員会」を設置しています。経営企画部、法務部、総務部、人事部、広報IR部のメンバーで構成され、マテリアリティ(重要課題)の抽出・整理を行うとともに、課題解決に向けた具体的な取り組みを審議・検討

し、その結果を取締役に報告します。取締役会では、サステナビリティ委員会により選定されたマテリアリティの審議・特定、およびサステナビリティ委員会から報告された事項に対する進捗などの監督を行います。また、サステナビリティ委員会には、マテリアリティに関する専門的な検討を行う下部組織として、環境部会・人権部会・ガバナンス部会・人的資本部会を設置しています。

サステナビリティ推進体制図



活動内容

当社グループは、2024年4月にマテリアリティ(重要課題)の見直しを行いました。当社グループにおけるサステナビリティ経営のマテリアリティは、事業内容、経営計画、各種フレームワーク(GRIスタンダード・SASBスタンダード・S&P Global・ISO26000など)、ESGの評価項目(FTSE・MSCIなど)を勘案して社会課題を抽出し、「科研製薬の事業との関連性」と「ステークホルダーへの影響度」の2軸から絞り込み、特定しました。そのマテ

リアリティの解決に向けて、各部会から報告された具体的対策の進捗を監督し、活動方針の策定を行っています。今後も「サステナビリティ基本方針」に基づき、自社の持続的成長を目指すとともに社会の持続的な発展に貢献するため、気候変動問題を含む環境、人権、ガバナンス、人的資本などに関するマテリアリティの解決に向けた具体的な取り組みを進めていきます。

2023年度はサステナビリティ委員会を3回開催し、委員会で審議した結果を取締役に上程・報告しました。主な審議内容は以下のとおりです。

- | | | |
|---|--|---|
| <p>1 第1回サステナビリティ委員会 (2023年8月開催)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・サステナビリティ委員会の活動報告 ・CO₂フリー電気比率目標の設定に関する審議 | <p>2 第2回サステナビリティ委員会 (2023年12月開催)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・「人権方針」および「サステナブル調達方針」の制定に関する審議 ・インターナルカーボンプライシング導入、水使用量削減目標の設定に関する審議 | <p>3 第3回サステナビリティ委員会 (2024年2月開催)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・サステナビリティ委員会の活動報告 ・マテリアリティ(重要課題)再策定に関する審議 |
|---|--|---|

環境経営の推進

持続可能な社会の実現に向け、気候変動、環境汚染、資源枯渇などの環境課題への対策を推進しています。

取り組み施策／KPI／2023 年度実績

取り組み施策	KPI		2023 年度実績
	指標	水準	
● Scope1,2 の削減（省エネ・再エネ・創エネの導入等） ● 省エネ活動の推進 ● 省エネ設備・高効率機器の導入 ● 再エネの導入（メニュー、PPA） ● 創エネの導入（太陽光、自家発電等） ● 証書・クレジットによるオフセット	CO ₂ 排出量（Scope1,2）	2030 年までに 2016 年度比 51% 削減 (2050 年までにネットゼロ)	21,408t-CO ₂
● CO ₂ フリー電気の段階的導入	CO ₂ フリー電気の割合	2030 年までに 80%以上	18 %
● 廃棄物総発生量の削減 ● 再資源化率の向上および埋立処分率の低減	廃棄物発生量	(実績値の開示)	977.4 t
	再資源化率	90%以上	97.3 %
	最終埋立処分率	5%以内	1.9 %
● 環境負荷の低減 ● 原料変更 ● 設備更新 ● 製造工程改善 ● 製品設計など	第一種指定化学物質（PRTR）の取扱量	(実績値の開示)	23.4 t
	揮発性有機化合物（VOC）対象物質の取扱量	(実績値の開示)	151.4 t
	排水の総 BOD 量	(実績値の開示)	3.33 t
● 水の効率的な使用による水使用量の削減 ● 再利用水の活用 ● 地下水汲み上げ量の適正化	水使用量	2030 年までに 2016 年度比 10% 削減	2,959 千 m ³

環境
基本理念

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

環境基本方針

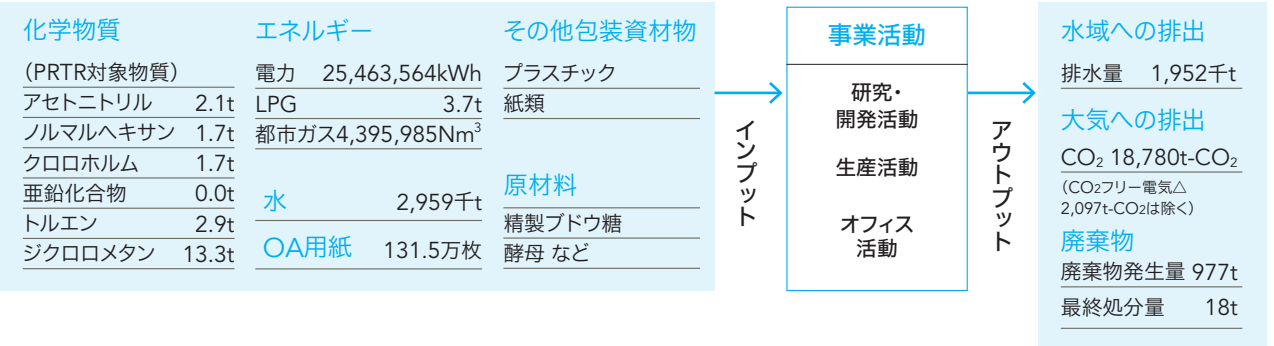
詳細はウェブサイトをご参照ください。

科研製薬は、当社の環境基本理念に基づき気候変動等の環境課題解決に取り組み、持続可能で豊かな社会の実現に貢献します。

- 1 環境マネジメントシステムの確立と維持
- 2 環境法規制の遵守
- 3 環境負荷の低減
- 4 環境負荷の少ない製品および技術開発
- 5 地域社会との協力・協同
- 6 環境意識の向上

事業活動のマテリアルバランス

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



TCFD 提言に基づく情報開示（気候変動関連）



当社は、2023年2月に気候関連財務情報開示タスクフォース（TCFD）提言への賛同を表明し、気候変動が事業にもたらすリスクや機会を分析したうえで、TCFDの提言に沿って、「ガバナンス」「戦略」「リスク・機会の管理」および「指標と目標」の4項目について、以下のとおり整理しました。

ガバナンス

当社では、サステナビリティ経営を推進するため、経営企画部担当取締役を委員長とする「サステナビリティ委員会」を設置しました。サステナビリティ委員会は、原則1年に2回開催し、気候変動問題を含む当社のマテリアリティ（重要課題）の抽出および整理を行うとともに、課題解決に向けた具体的な取り組みの審議・検討を行います。サス

テナビリティ委員会にて選定されたマテリアリティは、取締役会で審議・特定され、取締役会はその進捗などについて監督しています。また、サステナビリティ委員会の下部組織として環境部会を設置し、気候変動を含む環境関連の重要課題に関する専門的な検討を行い、その経過・結果を委員会に報告する体制を整えています。

戦略

当社は、日本製薬団体連合会（日薬連）が策定した「カーボンニュートラル行動計画」に参画しており、日薬連の掲げた長期ビジョン「2050年CO₂排出量ネットゼロ」を目指すとともに、当社が設定した「2030年度CO₂排出量を2016年度比で51％削減する」という目標に向けて、CO₂排出量削減に取り組んでいます。

当社のCO₂排出量削減目標年度である2030年度および、日薬連の掲げる「CO₂排出量ネットゼロ」の達成目標年である2050年を対象に、脱炭素に向けてより野心的な気候変動対策の実施が想定される「1.5℃シナリオ（一部2℃シナリオも併用）」と、現状を上回る気候変動対策が行

われず異常気象の激甚化が想定される「4℃シナリオ」を参考に、定性・定量の両面からリスクおよび機会の考察を行いました。

シナリオ分析の結果、両シナリオにおいて当社事業活動に大きな財務的影響を及ぼす気候関連リスクは想定されず、機会としては当社医薬品および農薬の需要が増加する可能性が示されました。当社は優れた医薬品の提供により、患者さんのクオリティ・オブ・ライフの向上につとめる製薬企業として、その社会的責任を認識し、今後も企業活動のあらゆる場面において地球環境の保全、維持向上に取り組んでいきます。

リスク・機会の管理

当社は企業理念の実現、経営計画を達成するうえで阻害要因となるリスクを適切に管理し、社会的責任を果たし、かつ持続可能な企業価値の向上に資することを目的として、リスクマネジメントに取り組んでいます。気候変動リスクについても持続的な成長のため対応すべき重要課題に関連するリスク項目の一つであると認識しており、企業活動のあらゆる場面において地球環境の保全、維持向上に努めています。

全社的なリスクマネジメントは「リスク管理委員会」で行っていますが、気候変動リスクについては、サステナビリティ委員会が中心となり、事業内容や経営計画、GRIスタンダー

ド、ISO26000などを勘案して社会課題を抽出し、「科研製薬の事業との関連性」と「ステークホルダーへの影響度」の2軸から絞り込み、定性・定量の両面で評価を行っています。サステナビリティ委員会では、当社の企業活動が社会に与える影響、当社に与える財務的影響および発生可能性を踏まえて優先的に対応すべきリスク項目を絞り込み、定期的なモニタリングを行います。サステナビリティ経営における重要なリスク項目の対応状況は、サステナビリティ委員会が取締役に報告し、取締役会がこれを監督します。

指標と目標

当社は、日薬連が策定した「カーボンニュートラル行動計画」に参画しており、日薬連の掲げた長期ビジョン「2050年CO₂排出量ネットゼロ」を目指すとともに、当社が設定した「2030年度CO₂排出量を2016年度比で51％削減する」という目標に向けて、CO₂排出量削減に取り組んでいます。

目標達成のため、エネルギー使用量の9割以上を占める静岡事業所および京都事業所では、高効率機器の導入を積

極的に進め、継続的な省エネルギー活動を展開しています。

また、さらなる排出量削減に向け、2023年1月より静岡事業所で使用する電力の20％をCO₂フリー電気へと変更しました。今後、CO₂フリー電気の割合を段階的に引き上げていくことを予定しています。

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

想定された主なリスク・機会と当社戦略

シナリオ による 最大化	項目名	項目種別	内容詳細	想定される 発生時期	想定される 財務的な影響 (百万円)	当社戦略
4℃	異常気象の 激甚化	リスク	・異常気象の激甚化による自社拠点への被害が発生する。 ・物流寸断による原材料の納期遅延や価格上昇が発生する。	短期～長期	-570～ -280 ^{※1}	・ハザードマップにて拠点・設備の洪水浸水を想定し、BCP策定を行う。 ・分散型調達を検討。
		機会	・災害発生時の安定した医薬品供給体制への要請が高まり、十分な対応ができた場合に顧客・売上が増加する。		小	
	気象パターン の変化	リスク	・気温上昇に伴い、製造・保管・物流時において、医薬品の品質管理コストが増加する。	中期～長期	-30～ -20 ^{※2}	・工場および研究所における高効率機器の積極的導入。 ・物流効率化に向け3PLを導入し、共同輸送を実施。 ・関連研究および製品の開発。
		機会	・気温上昇に伴う特定の疾病リスクや感染症が増加することで医薬品の需要が高まる。 ・気候変動による農作物の作付け変更および病害リスクが増加することで農薬の需要が高まる。		小	
1.5℃	生物多様性 の減少	機会	・環境負荷軽減に配慮した資材への期待が高まり、発酵由来の農薬製品の需要が高まる。	中期～長期	小	・微生物由来の天然物質農薬「ポリオキシシン」の成長戦略を柱とした価値の最大化。
	エネルギー コスト の変化	リスク・ 機会	・各拠点における電力使用料の価格が増減し、操業コストが変化。	中期～長期	-30～ -20 ^{※3}	・2050年カーボンニュートラルを長期ビジョンとした温室効果ガス削減目標の策定。 ・2023年1月より静岡事業所で使用する電力の20％をCO ₂ フリー電気へ変更。段階的な引き上げを予定。 ・本社では、蛍光灯からLED照明への切り替えや、空調設定温度の適正化を推進し、電気使用量の削減に取り組んでいる。
	炭素税の 導入	リスク	・炭素税の導入により、事業所での活動や輸送にかかるコストが増加する。	中期～長期	-600～ 0 ^{※4}	

「短期」は0～1年、「中期」は1～5年、「長期」は5～30年と定義しています。また、「想定される財務的な影響」は、「大」を当社グループ事業および財務への影響が大きくなることが想定される、「小」を当社グループ事業および財務への影響がやや大きくなることが想定される、と定義しています。
※1 治水経済調査マニュアル（国土交通省）に基づき、拠点ごとに災害による被害額を試算。被害情報（被害率や営業停止停滞日数）はハザードマップにて拠点ごとに特定
※2 当社電力使用量および将来の電力価格・空調使用量増加率から試算（IEA WEO 2019およびIEA The Future of Coolingの値を参照）
※3 当社電力使用量および将来の電力価格から試算（IEA WEO 2019の値を参照）
※4 当社温室効果ガス排出量および将来の炭素税価格から試算（IEA WEO 2021の値を参照）



コンプライアンス／リスクマネジメントの推進

コンプライアンスの 基本的な考え方と 推進体制

高い倫理観に基づく企業活動の推進により、社会から信頼される企業としての地位の確立と更なる向上に努めています。

取締役会では、コンプライアンス重視の企業活動を実行するためにコンプライアンス推進体制を構築し、運用状況を監督・評価しています。コンプライアンス推進体制の運用責任者としてコンプライアンス担当役員を置き、コンプライアンス担当部署（法務部）が具体的なコンプライアンス推進活動を行っています。

取り組み施策／KPI／2023 年度実績

取り組み施策	KPI		2023 年度実績
	指標	水準	
コンプライアンス研修の実施 ・階層別研修 ・部署別研修など	コンプライアンス研修（ハラスメント研修を含む）の受講率	100%	—
コンプライアンス・ホットラインの周知 ・コンプライアンス・ホットラインの認知度アンケートの実施 ・コンプライアンス・ホットライン利用実績の社内公開など	コンプライアンス・ホットライン（内部通報制度）の認知度向上	100%	—
違反状況の把握活動	重大なコンプライアンス違反の発生件数	0 件／年	0 件

コンプライアンス推進活動

高い倫理観に基づく誠実な企業活動により、社会から信頼される企業として存在することができます。当社は、社会から信頼される企業であるために、以下の3点を重点的に取り組んでいます。1つ目は、「コンプライアンス意識の向上」です。定期的にコンプライアンス研修を実施し、全社的なコンプライアンス意識向上に努めています。研修テーマは、企業倫理、腐敗防止、個人情報保護、ハラスメントなど受講者のニーズに即したものを選択し、業務に活かせるよう工夫しています。2つ目は、「内部通報制度の運用」です。コンプライアンスに関す

る問題に気づいても相談・通報する先が分からない、安心して利用できないのでは意味がありません。そこで、コンプライアンス・ホットラインの運用に関する周知や情報開示を行い、認知度向上や利用促進を図っています。3つ目は、「コンプライアンス違反行為の早期発見・早期是正」です。コンプライアンス・ホットラインに寄せられた相談・通報への対応や法務部による調査などにより、コンプライアンス違反を是正し再発防止につなげています。このような取り組みにより、重大なコンプライアンス違反の防止に努めています。

動物実験における倫理的配慮

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

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

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

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

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

リスクマネジメントの 基本的な考え方と 推進体制

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

リスク管理体制の概要

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

管理委員会において審議した重要事項は、取締役会に付議または報告しています。また、業務監査室は当社グループのリスク管理状況を監査し、社長・取締役会・監査役会に報告しています。

主なリスク

当社の財政状態、経営成績およびキャッシュ・フローの状況に重要な影響を与える可能性があると認識している主要なリスクとその対応は以下のとおりです。

なお、文中の将来に関する事項は、2023年度末時点において、当社グループが判断したものです。

項目	内容	対応
① 法的規制、行政動向	・薬価基準の改定など医療費抑制策としてのさまざまな医療制度改革、関連法規の改正や医療制度、健康保険に関わる行政施策の動向による影響	・行政施策を考慮した営業戦略の実施 ・関連法規や医療制度、行政施策の動向の適時適切な把握と対応
② 新薬開発	・新薬開発のための多額な研究開発費用と長期にわたる開発期間 ・期待した有効性や安全性が得られないことによる開発中止	・付加価値の高い新薬の開発による収益構造の強化 ・研究開発期間の短縮のためのプロセス革新・効率化 ・成功確度の向上に向けたアプローチの多様化 ・開発早期における外部との連携強化、積極的な外部の有効活用
③ 副作用	・市販後の予期せぬ副作用の発現、それに伴う製品回収や販売中止	・安全性監視活動の強化、徹底 ・適正使用推進のための安全性情報提供活動の強化
④ 他社との競争	・同種同効品の他社競合品やジェネリック医薬品との販売競争	・製品価値を高めるためのエビデンスの構築 ・使いやすさなどの利便性を高めた容器改良
⑤ 知的財産権	・第三者から知的財産権の侵害を受けた場合の訴訟提起の動向による影響 ・当社グループの事業が第三者の知的財産権に抵触した場合の係争、損害賠償、事業の中止	・知的財産権の適切な管理およびモニタリング ・第三者の知的財産権に抵触するリスクを事前に調査、把握し、回避 ・知的財産権に関する係争発生時の体制整備
⑥ 訴訟	・医薬品の副作用、製造物責任、労務、環境、公正取引に関する問題等への訴訟提起の動向による影響	・弁護士など専門家との常時からの連携強化 ・役員、従業員のコンプライアンス意識の向上 ・リスクヘッジを踏まえた契約締結
⑦ 製品供給の遅滞または休止	・生産設備の不具合や原材料入手の遅れなどによる製品供給の遅滞や休止 ・品質問題による製品回収	・適正在庫の確保、原材料調達先の分散化 ・GQP、GMPに準拠した品質管理体制の徹底
⑧ ITセキュリティ、情報管理	・システム障害やサイバー攻撃等による業務の阻害 ・機密情報の漏えいによる損害賠償、行政処分、社会的信用の失墜	・社内システムへの多段階かつ強固なセキュリティ対策の実施 ・役員および従業員への定期的なセキュリティ教育の実施 ・サイバー攻撃やウイルス感染に関する検知および対処機能などのセキュリティシステムの体制整備
⑨ 大規模な災害等	・自然災害や火災等の事故、パンデミック等による事業活動の停止 ・災害等により損傷した設備等の修復のための多額の費用の発生	・事業継続計画（BCP）の策定と訓練の実施 ・パンデミックを見据えた感染拡大防止対策の整備と運用 ・保険加入による金銭的影響の軽減

役員一覧

取締役



代表取締役社長
堀内 裕之



常務取締役
鈴木 雅



取締役
松浦 真洋



取締役
綿貫 充



取締役
梅田 泰弘



取締役(社外)
高木 正一郎



取締役(社外)
井上 康知



取締役(社外)
石川 さと子

監査役



常勤監査役
石黒 一守



常勤監査役
石田 直行



監査役(社外)
松本 洋明



監査役(社外)
小山 雅博

▶ 役員の略歴についてはウェブサイトをご参照ください。

執行役員

研究開発本部副本部長
新薬創生センター長
原田 達広

薬制部門長
小川 勝

営業本部長
小関 智之

生産部門長
静岡工場長
木村 恵三

取締役および監査役の専門性等(スキル・マトリックス)

当社が、企業理念の実現を通して社会に価値を提供するとともに持続的に成長していくため、「長期経営計画2031」を策定し、3つのTransformation(①研究開発、②海外展開、③経営基盤)を掲げています。本計画の達成と取締役会の機能が適切に発揮されるために必要とする知識・経験・能力等を特定しています。

スキル	定義
企業経営	戦略的思考、リーダーシップ、ファイナンス管理、イノベーションなど企業経営に必要なスキル・経験
研究開発・ライフサイエンス	医学的・薬学的知見、研究開発における企画力・事業戦略策定力など長期経営計画における研究開発の推進に必要なスキル・経験
財務会計・ファイナンス	財務分析、キャッシュフロー管理、投資分析など長期経営計画の遂行に必要なスキル・経験
法務・コンプライアンス・リスク管理	内部統制やリスクの特定、評価、監視、および対応策の策定など経営の安定性確保に必要なスキル・経験
営業・マーケティング	医薬品の知識、営業経験、マーケティング戦略の策定力など長期経営計画の実行に必要なスキル・経験
グローバル経験	グローバル展開の知識、業務経験、国際ビジネスの理解など長期経営計画における海外事業展開に必要なスキル・経験
ESG・サステナビリティ	環境経営・人的資本経営・コーポレートガバナンスを遂行するためのマネジメント力など持続的な企業価値向上に必要なスキル・経験

スキル・マトリックス

地位	氏名	性別	企業経営	研究開発 ライフ サイエンス	財務会計 ファイナンス	法務 コンプライアンス リスク管理	営業 マーケ ーティング	グローバル 経験	ESG サステナ ビリティ
代表取締役社長	堀内 裕之	男性	●				●		●
常務取締役	鈴木 雅	男性			●			●	●
取締役	松浦 真洋	男性				●	●		
取締役	綿貫 充	男性		●					
取締役	梅田 泰弘	男性			●				●
社外取締役	高木 正一郎	男性	●		●				
社外取締役	井上 康知	男性				● (弁護士)			
社外取締役	石川 さと子	女性		● (薬学)					
常勤監査役	石黒 一守	男性					●		●
常勤監査役	石田 直行	男性					●		●
社外監査役	松本 洋明	男性			● (税理士)				
社外監査役	小山 雅博	男性	●						

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



コーポレート・ガバナンスの強化

社会のよろこび

コーポレート・ガバナンスに関する基本的な考え方

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

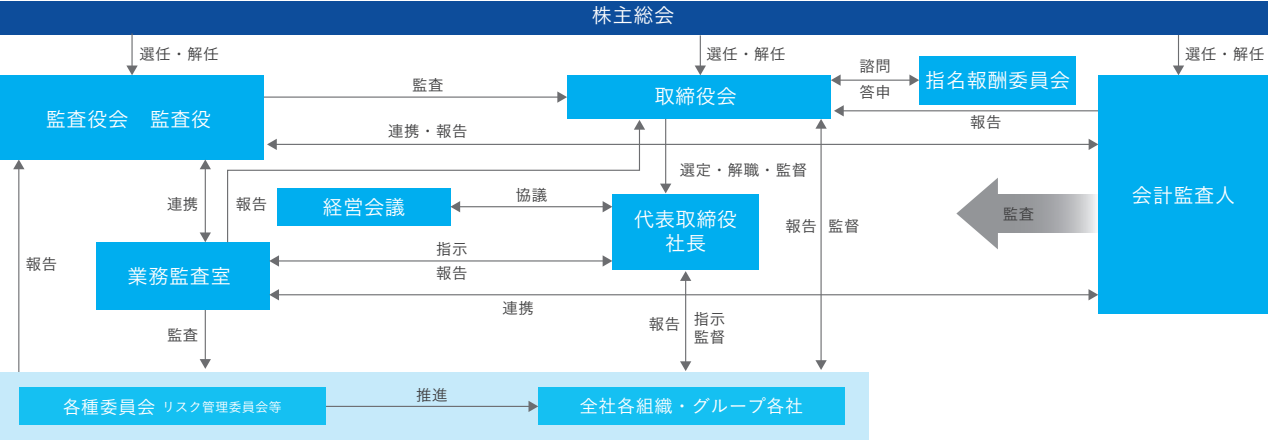
取り組み施策／KPI／2023 年度実績

取り組み施策	KPI		2023 年度実績
	指標	水準	
●取締役会の実効性を確保するための実効性評価の実施	●取締役会の実効性評価回数	1 回／年	1 回
●コーポレートガバナンス・コード遵守を通じたコーポレート・ガバナンスの強化	●コーポレートガバナンス・コードの遵守率	100%	98.8%

コーポレート・ガバナンス体制

当社は、会社の規模、経営監視機能などを総合的に判断して、監査役会設置会社を選択しています。また、意思決定の迅速化、監督機能と業務執行機能の明確化に向け、執行役員制度を導入しています。

コーポレート・ガバナンス体制図



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

	取締役会	監査役・監査役会	指名報酬委員会
構成	社内取締役 5名 社外取締役 3名 (議長:社長)	常勤監査役 2名 社外監査役 2名	社内取締役 1名 社外取締役 2名 (議長:社内取締役)
2023年度の開催回数	19回	13回	8回

社外取締役および社外監査役

社外取締役を3名、社外監査役を2名それぞれ選任しています。

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

社外監査役は自らの知見に基づき、中立・独立した立場から取締役の職務執行を監査することにより、監査

機能を強化し経営の透明性・客観性を確保する役割を担っています。

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

社外取締役および社外監査役の選任理由

氏名	出席状況		選任理由
	取締役会	監査役会	
高木 正一郎	100% (19回／19回)	—	製薬業界を含む複数の企業で経営に携わった経験、実績、見識を有しており、これら企業経営者として培った知見を活かし、独立の立場から当社の中長期的成長に資する助言や業務執行の監督機能等が期待できると判断したため。
井上 康知	100% (19回／19回)	—	弁護士として企業法務に携わってきた経験と専門知識を有しており、弁護士としての専門的知見を活かし、独立の立場から当社の中長期的成長に資する助言や業務執行の監督機能等が期待できると判断したため。
石川 さと子	(新任)	—	博士(薬学)・大学教授としての経験に基づいた豊富な専門知識を有しており、大学等で培った専門的知見を活かし、独立の立場から当社の中長期的成長に資する助言や業務執行の監督機能が期待できると判断したため。
松本 洋明	100% (19回／19回)	100% (13回／13回)	税理士資格を有しているほか国税庁での豊富な経験と実績を有し、財務・会計に深い知識と見識を有しており、これらの専門的知見を当社の監査体制に反映していただけると判断したため。
小山 雅博	100% (14回／14回)*	100% (10回／10回)*	金融業界での豊富な経験ならびに経営者としての実績およびそこで培った見識を有しており、これらの専門的知見を当社の監査体制に反映していただけると判断したため。

*2023年6月29日就任

取締役会の実効性評価

2023年度、取締役会は19回(定例12回と臨時7回)開催されました。臨時取締役会は取締役と監査役が出席し、定例取締役会にはさらに執行役員も出席し、それぞれの知見と経験に基づいた多角的な議論を経て、適時適切な経営判断を行っています。特に、社外取締役

および社外監査役からは社内常識にとらわれない幅広い意見・質問が出されています。取締役会是这样の実態を踏まえ、また各取締役に対するアンケートもしくは議長との面談による自己評価も参考にし、取締役会としての実効性は確保されていると評価しています。

実効性評価アンケート実施概要

1	評価の方法	2	主な評価項目	3	意見、議論
	社内取締役： アンケート方式 社外取締役： 社長との面談	①取締役会が適切に機能しているか （取締役会の構成、議案の内容、議論・審議の状況、社外取締役への情報提供等） ②その他自由意見	改善されている点 ・議題説明の内容、資料は、年々、改善傾向 ・議題説明における決議事項、報告事項の明確化 ・事前説明会などによる議題への理解深化	課題 ・取締役会案件の事前説明会により、理解は進んでいるが、社内議論の経過、論点などを含めた議題説明のさらなる高度化	・長期的戦略、グローバル展開など将来施策の展開についての議論の充実 ・女性登用等、取締役会構成の最適化に向けたさらなる検討

ガバナンス強化の変遷

当社は持続的成長と中長期的な企業価値の向上を図るため、説明責任を果たすとともにあらゆるステークホルダーと良好な関係を築き、効率的かつ公正で透明性の高い経営の実現を目指してきました。今後もコーポレート・ガバナンスのさらなる充実や強化に継続して取り組んでいきます。

	2019年度	2020年度	2021年度	2022年度	2023年度
取締役会総人数	8名	9名	9名	8名	8名
うち社外取締役	3名(うち女性1名)	3名(うち女性1名)	3名(うち女性1名)	3名(うち女性1名)	3名(うち女性1名)
監査役総人数	4名	4名	4名	4名	4名
うち社外監査役	2名	2名	2名	2名	2名
委員会 (取締役会の諮問機関)	● 指名報酬委員会設置				
役員報酬	● 業績連動型株式報酬制度を導入			● 株式報酬の比率を増加	
取締役会議長	大沼 哲夫			堀内 裕之	
取締役会の多様性	● 女性取締役の選任			● スキルマトリックスの公表	● スキルの見直し
コーポレートガバナンス・コード	すべて遵守	すべて遵守	すべて遵守 (改訂前コード)	Explain: 2項目 (改訂コード)	Explain: 1項目

役員報酬

当社は、2024年度より取締役(社外取締役除く)の賞与及び株式報酬制度の一部を改定しました。改定に際しては、長期経営計画2031で掲げたVISION実現に向け、戦略投資推進や中長期的企業価値向上に向けたインセンティブ強化を目指し、専門的かつ客観的な知見を有する専門家にコンサルティング業務を委託するとともに、独立社外取締役が過半数を占める指名報酬委員会での検討も重ねたうえで内容を決定しています。

1. 基本方針

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

2. 基本報酬(金銭報酬)の個人別の報酬等の額の決定に関する方針(報酬等を与える時期または条件の決定に関する方針を含む。)

当社の取締役の基本報酬は、月例の固定報酬とし、役位、職責、他社水準、当社の業績、従業員給与の水準も考慮しながら、総合的に勘案して決定するものとする。また、基本報酬の総額は、株主総会で承認された範囲内とする。

3. 業績連動報酬等ならびに非金銭報酬等の内容および額または数の算定方法の決定に関する方針(報酬等を与える時期または条件の決定に関する方針を含む。)

業績連動報酬は、事業年度ごとの業績向上に対する意識を高めるため業績指標(KPI)を反映した現金報酬

とし、各期の売上高、調整後営業利益、導入・M&A件数、パイプライン数に関する指標の達成度を按分した係数に基づき算出された額を賞与として、株主総会で承認を得た後に支給する。

非金銭報酬は、業績連動型株式報酬制度である株式給付信託(BBT)により株式報酬として支給する。株式報酬は、役員株式給付規程に従い相対的TSR(TSR: Total Shareholder Return [株主総利回り])の略。キャピタルゲインと配当を合わせた、株主にとっての総合投資利回り)、調整後ROE、PoC取得済みパイプライン数、従業員エンゲージメントに関する指標の達成度を按分した係数により算定され、退任時に株式等を給付する中長期業績連動型としており、企業価値の向上や持続的な成長に資するものとする。また、株式報酬の総額は、株主総会で承認された範囲内とする。

2024 年度からの取締役の報酬等に関する制度変更点 (参考)

賞与制度 新旧比較

2023年度までの制度	2024年度からの制度	
指標	指標	ウェイト
①連結営業利益 ②連結当期純利益	① 連結売上高	30%
	② 連結調整後営業利益	30%
	③ 導入・M&A件数	20%
	④ パイプライン数	20%
「前年」対比	「目標」対比	

＊導入一時金等を営業利益に加算したもの

株式報酬制度 新旧比較

2023年度までの制度	2024年度からの制度	
指標	指標	ウェイト
長期経営計画2031における業績指標(売上高、営業利益、ROE)および開発パイプライン・導入等に関する指標等	相対的TSR(3年間) ＊「配当込み TOPIX-17 医薬品」と比較	25%
	調整後ROE ＊導入一時金等の70%(税を考慮)を分子の純利益に足し戻した数値で算定	25%
	PoC取得済みパイプライン数 ＊PoC取得済み: 治験において新薬等の有効性が実証されていること	25%
	従業員エンゲージメントの肯定回答率 ＊従業員の「働きがい」を把握するための指標として、測定項目の肯定回答率を使用	25%

社外取締役メッセージ



中長期的な企業価値向上を目指し、積極的な戦略投資を推進し、
今後も持続的成長を目指します。

社外取締役
高木 正一郎

現在、当社は中長期的な企業価値の向上を目指し、積極的な戦略投資を推進しています。2022年度の2品目導入に続き、2024年3月にエーザイ株式会社からの2製品の承継、5月に「NM26」に関する知的財産譲渡契約の締結を発表し、近年における一連の施策は、「クレナフィン」の特許クリフへの対応と企業価値向上に寄与する施策として高く評価できます。私は中長期的な企業価値の向上は持続的な事業成長により実現されるものと考えていますが、これまでの実績に裏打ちされた戦略実践能力は科研製薬の強みであり、戦略投資による持続的成長の原動力になるものと大いに期待しています。

積極的な投資フェーズはしばらく続きますが、「長期経営計画2031」においても積極的な投資を継続していく方針が示されており、社外取締役として判断が必要な際には有益な助言を行うとともに、客観的な視点で事業性評価の確認や進捗状況のモニタリング、評価を行い、ガバナンスの実効性を担保していきたいと考えています。また、「資本コストや株価を意識した経営」「株主・投資家との対話」の重要性が増す中、投資家との対話を通じて得られた意見や市場環境の変化などさまざまな意見を踏まえ、戦略投資の意義や成長シナリオをより明確に示したうえで、株式市場や投資家に積極的に情報開示を行い、当社の取り組みを理解し共感いただけるよう、これまで以上に議論を深めてまいります。

長期経営計画2031の実現に向け、経営課題を多面的に議論し、
サステナビリティやコンプライアンス強化を進めます。

社外取締役
井上 康知

当社は、継続的な企業価値向上を最重要課題と位置づけ、2022年5月に策定した「長期経営計画2031」の実現に向けて、この1年間、取締役会で経営課題についてさまざまな側面から議論を積み重ねてきました。現状においても、引き続き克服すべき課題や問題点を抽出し、その対応策について見直しを含めた多面的かつ広角的な視点から議論が行われています。

また、さらなる環境や経済情勢を踏まえたサステナビリティ基本方針を策定し、コンプライアンス体制の強化・充実を図り、ダイバーシティの推進と人材の育成・強化、働き方改革を含めたエンゲージメントの向上のための施策を打ち出し、議論を経て実行に移しており、終わりのない課題ではありますが、着実に一步一步前進しているという実感を強く持っています。

さらに、取締役会における議論の過程が十分に伝わっていないという課題に対しては、取締役会の開催前に議案について事前説明・資料を共有するなど、それに対する質疑応答の時間を十分に設け、積極的に行われています。また、議長を含めた社内役員と社外取締役との間で活発な意見交換が行われる場を設け、取締役会の実効性は一層向上していると感じています。

当社は製薬会社として、株主・投資家などのステークホルダーのみならず、患者さんのQOL、ひいては社会にとって貢献度が高く必要とされている存在であることの意味を再認識し、今後も引き続き、法的問題はもちろんのこと、グローバルな視点から建設的意見を述べ、また、批判的精神を忘れずに助言・監督を行ってまいります。

学術的経験を活かし経営に貢献できることを誇りに思い、
患者さんのQOL向上につながる、新しい治療選択肢を提供します。

社外取締役
石川 さと子

当社は、皮膚科と整形外科の領域において、QOLに大きな影響を与える疾患に対して、新しい治療選択肢を提供し、経営理念の一つである「患者さんのよろこび」を追究しています。製薬企業として不可欠な患者さんに寄り添う姿勢と、「社会のよろこび」「社員のよろこび」を含めた3本の柱を軸とした、当社の経営に携わることを大変光栄に思います。

私は薬学部の教員、また生物有機化学の研究者として、長年にわたり教育・研究に携わってきました。これらの学術的経験と科学的知見をもとに、社外取締役として「長期経営計画2031」の1st Xに掲げる研究開発の施策を独立した立場から監督し、客観的かつ建設的な発言を行っていきます。近年は、教育分野へ専門性を広げ、人材育成に関する見識を深めるとともに、薬剤師会での活動を通じて、患者さん・生活者・社会からのニーズを的確に捉える視点を養ってきました。このような多角的な経験を活かし、社員一人ひとりがプロフェッショナルとして社会貢献を最大限に発揮できる環境づくりに尽力します。

当社は、新薬創出への挑戦や医療を取り巻く環境の変化など、さまざまな経営課題に直面しています。こうした現状を十分に認識しながら、10年後のビジョン実現に向けて、中長期的な企業価値の向上、そして「3つのよろこび」の実現に貢献すべく、責任を持って取り組んでまいります。

4. 金銭報酬額、業績連動報酬等の額または非金銭報酬等の額の取締役の個人別の報酬等の額に対する割合の決定に関する方針

取締役の種類別の報酬割合については、当社と同程度の事業規模や関連する業種・業態に属する企業をベンチマークとする報酬水準及びこれまでの実績水準等

を踏まえ、指名報酬委員会において検討を行う。取締役会（5の委任を受けた代表取締役社長）は指名報酬委員会の答申内容を尊重し、当該答申で示された種類別の報酬割合を考慮して取締役の個人別の報酬等の内容を決定することとする。

報酬等の種類ごとの比率の目安（KPIを100%達成の場合）

役位	基本報酬	業績連動報酬等	非金銭報酬等
代表取締役	60%	25%	15%
常務取締役	60%	25%	15%
取締役	60%	25%	15%

5. 取締役の個人別の報酬等の内容についての決定に関する事項

個人別の報酬額については取締役会決議にもとづき代表取締役社長堀内裕之がその具体的内容について委任をうけるものとし、その権限の内容は、各取締役の基本報酬の額および各取締役の担当事業の業績を踏まえ

た賞与ならびに株式報酬の評価配分とする。取締役会は、当該権限が代表取締役社長によって適切に行使されるよう、過半数を社外取締役で構成する指名報酬委員会に原案を諮問し答申を得るものとし、上記の委任をうけた代表取締役社長は、当該答申の内容を考慮した上で決定するものとする。

2023年度の役員区分ごとの報酬等の総額、報酬等の種類別の総額および対象となる役員の員数

役員区分	報酬等の総額 （百万円）	報酬等の種類別の総額（百万円）			対象となる 役員の員数（名）
		基本報酬	賞与	株式報酬	
取締役 （社外取締役を除く）	247	180	31	35	6
監査役 （社外監査役を除く）	48	48	—	—	3
社外役員	37	37	—	—	6

※株式報酬は、2023年度における役員株式給付引当金繰入額です。

政策保有株式に関する方針

当社は、事業戦略上の必要性、および取引関係の維持・強化などを勘案し、中長期的な観点から当社グループの企業価値の向上に資すると判断した場合に限り政策保有株式を保有しますが、保有する意義が乏しいと判断した銘柄は、適宜、縮減対象としています。この考え方にに基づき、今後5年以内に2024年3月末比で30％相当を縮減する方針を策定しました。

また、毎年取締役会において、保有の意義、保有目的

の妥当性、取得経緯そして保有に伴う便益やリスクを資本コスト、取引状況および株式価値の変動または配当等による経済性等を含め、定性・定量の両面から総合的に検証し、個別の政策保有株式ごとに保有を継続した場合のメリットとリスク等を判断しており、2024年2月の取締役会にて検証を実施しました。2023年度におきましては、2銘柄を売却しました。

銘柄数および貸借対照表計上額

	銘柄数		貸借対照表の計上額の合計額（百万円）	
	2022 年度	2023 年度	2022 年度	2023 年度
非上場株式	3	3	30	30
非上場株式以外	24	22	17,261	20,304



サステナビリティの実現に向けた ステークホルダーとの関係強化

社会のよこび

企業価値向上とサステナビリティ実現のため、ステークホルダーとの信頼関係を築き、持続可能な未来を共に創り上げていきます。



地域社会

環境美化活動

静岡事業所は、一級河川である大井川から水の恩恵を受けており、毎年4月には河川美化活動を行い、大井川の環境保全に努めています。社会貢献活動の一環としてだけでなく、新入社員との親睦を深める場にもなっています。

京都事業所は、山科美化推進企業協議会に加盟し、琵琶湖淀川水系の美化運動に参加しています。毎年春と秋には事業所の近くを流れる四ノ宮川の清掃を実施していますが、これは琵琶湖淀川水系でも有数の美化活動です。



社員

WEB 社内報を開始

当社では組織や社員の一体感を醸成するため、各部署や事業所の取り組みを社内へ紹介するWEB 社内報を本年より開始しました。各部署で働く社員を知り、業務内容の理解を深め、社員同士のコミュニケーションが活性化するツールとして今後コンテンツの充実化を進めていきます。



株主・投資家

投資家との対話・
開示情報の充実

株主・投資家の皆さまとの信頼関係を維持・強化するために、対話や開示情報の充実を図っています。機関投資家の皆さまを中心に対話を実施し、幅広いテーマについて意見交換などを行い、対話の内容については、都度、経営層や取締役会で共有しています。また、開示情報の充実を図るために、年に2度開催している決算説明会では、財務状況だけでなく事業戦略や市場環境の変化に対する取り組みに加え、開発パイプラインの進捗状況について説明しています。これらの取り組みにより、投資家の皆さまに対する情報開示の質と量を向上させ、より充実した対話を行うことで信頼関係の構築に努めています。

人事戦略

当社は「社員のよこび」を経営理念の1つに掲げ、従業員の人権・健康・安全衛生を重視し、従業員一人ひとりがやりがいを持って、安心して働ける就労環境の整備を進めており、その取り組みを遂行することで、「働きがい」を感じるプロフェッショナル人材が育っていくと考えています。長期経営計画2031の「人事戦略」を押し進めることによって、従業員のエンゲージメントが向上する企業風土を醸成していきます。



詳細はウェブサイトをご参照ください。



働きがいのある職場の実現



社員のよこび

社員一人ひとりのエンゲージメントが向上し、働きがいを感じられる職場環境を実現することが持続的な成長につながると考えています。当社は、イノベティブなチャレンジを生み出す企業文化を醸成するため、多様性を認め合い、高いモチベーションを持って仕事に取り組める社内環境の構築を目指します。

取り組み施策／KPI／2023 年度実績

取り組み施策	KPI		2023 年度実績
	指標	水準	
- ワーク&ライフバランスの推進 - ダイバーシティ&インクルージョン - 育児・介護・傷病等の両立支援施策の充実 - 的確な人事評価と適性に応じた人材配置によるモチベーションの向上 - 健康経営の推進	・年次有給休暇取得率	70% (2026 年 3 月末)	58.6%
	・育児取得日数・取得率	女性 100% 男性 80%、9 日間以上 (2026 年 3 月末)	女性：100% 男性：83.3%、11.5 日
	・女性管理職比率	7% 以上 (2026 年 3 月末)	4.1%
	・エンゲージメントサーベイの素点平均・肯定的回答率	(実績値の開示)	従業員個人の仕事に対する自発的行動、働きがい 素点平均：2.7 肯定的回答率：64.5% 会社への帰属意識 素点平均：2.7 肯定的回答率：66.7%

ダイバーシティ&インクルージョン

イノベティブなチャレンジを生み出す企業風土を醸成するためには、多様な価値観を尊重し、人種・国籍・宗教・性別・年齢・性的指向・障がいの有無などを問わず活躍できる環境であることが重要と考えています。そのうえで、従業員が高いモチベーションを持って仕事に取り組

める社内環境を構築するために、女性の活躍はもとより、「子育て世代」「介護」「シニア世代」など、さまざまなライフステージにある従業員一人ひとりが「働きがいを感じる会社」となるための社内環境整備に取り組んでいます。

高齢者の雇用

60歳定年退職後の再雇用制度として、「シニアスタッフ制度」を導入しており、最長65歳の誕生月まで就労が可能です。この制度により、従業員が長年培って

きた経験やノウハウ、技術を定年後も有効に活かして、各職場で活躍しています。

障がい者の雇用

企業が果たすべき責務として障がいのある方の雇用に積極的に取り組んでいます。静岡事業所には障がいのある方の就労支援を行う支援チームを設置しており、職場内で

適切なサポートを受けながら安心して働ける環境を構築しています。全社においては障がい者雇用促進法で義務付けられている法定雇用率を上回る雇用を維持しています。



人権の尊重



患者さんのよこび



社会のよこび



社員のよこび

当社は2023年12月に「ビジネスと人権に関する指導原則」や「責任あるサプライチェーン等における人権尊重のためのガイドライン」に準拠した「人権方針」を制定しました。「人権方針」にて、当社グループの企業活動により負の影響を受けるリスクの高い人々、すなわち被験者の方・患者さん、取引先・事業所近隣住民、従業員等の人権課題を特定し、当社は課題解決およびリスク低減に取り組んでいます。また、ビジネスと人権に特化した研修

の実施やその他の情報提供の機会を通じて、従業員が企業活動における人権尊重の重要性を学ぶ機会を設けています。

今後は、社内外のステークホルダーを対象とした人権デューデリジェンスの実施を予定しています。人権デューデリジェンスを通じて、ステークホルダー全体での人権尊重や新たな人権課題の把握に努め、当社の企業活動による人権への負の影響の防止・改善につなげていきます。

差別やハラスメントのない職場づくり

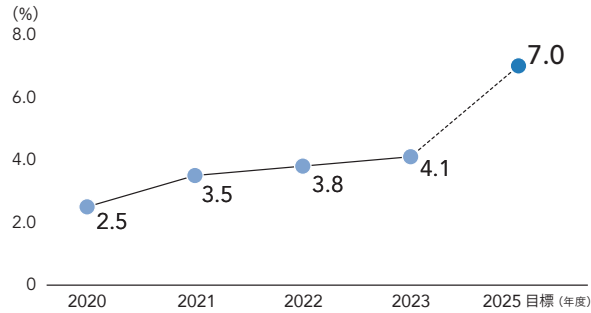
差別とハラスメントの防止については、就業規則、賞罰規程、コンプライアンスガイドブック、社内イントラネットを活用した定期的な掲示により、全従業員への意識づけを図るとともに、社内の通報・相談窓口についても周知しています。

また、管理職に対しては、いじめやハラスメント防止を含む管理者向け研修を年1回実施することにより、いじめやハラスメントの防止に努めています。

女性活躍推進

女性従業員が持続的に活躍できる社内環境を構築するために、有能な人材の積極的な登用や、男女ともに安心して働ける就労環境の整備を進めています。管理職への登用については、女性活躍推進法に基づく行動計画(2022年度～2025年度)において、全管理職に占める女性管理職の比率を7%以上とする数値目標を設定しています。女性従業員が働きやすい就労環境の整備においては、育児や家族の看護などへの柔軟な対応ができるように、育児時短やフレックスタイム制、特別有給休暇を活用できる制度を創設しています。

女性管理職比率

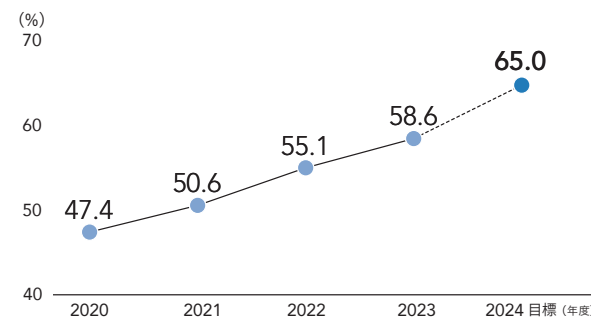


多様な働き方

ワークライフバランス

- ①従業員の柔軟な働き方をサポートするために、フレックスタイム制(生産部門とMRを除く)と在宅勤務制度を導入しています。
- ②すべての従業員に、心身ともに健康的でメリハリのある働き方を促すために、年次有給休暇やアニバーサリー休暇(特別有給休暇)を取得しやすい風土づくりに取り組んでいます。特に年次有給休暇については、毎年全社の目標取得率を掲げ取得推奨日を提案するなど、積極的な社内啓発を行っています。
- ③転勤を伴う従業員が各々の家庭事情に少しでも適合した環境で仕事ができるよう、社宅制度と単身赴任制度を整備しています。

年次有給休暇取得率

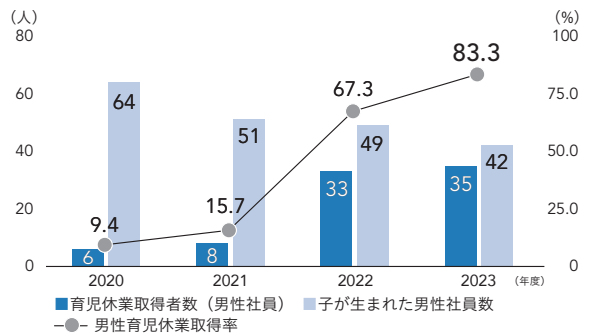


子育て・介護への支援

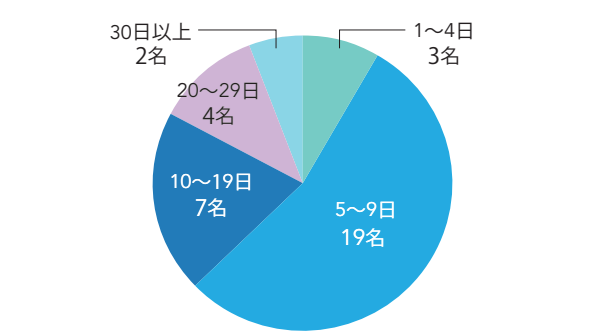
子育てや家族の介護を抱えている従業員が、仕事と両立ができ、安心して就業を継続できるよう、育児および介護休業制度や時短勤務制度などの整備を進めています。
・「家族の看護や子のならし保育」「不妊治療目的」の事由で特別有給休暇を取得できる制度

- ・時短勤務者もフレックスタイム制を可能とする制度
- ・男性従業員も育児休業を取得しやすい環境整備の一環として、育児休業期間の一部(最大5日間)を有給とする制度改定と、管理者向けの社内研修や啓発活動の実施

男性育児休業取得率



男性育児休業取得日数 (2023年度)



健康経営と労働安全衛生

健康経営の推進

当社グループは、企業経営の根幹は人材にあるとの考えのもと、経営理念である「3つのよこび」を実現するためには、従業員一人ひとりの心身の健康が不可欠であると考えています。
従業員の健康の保持・増進のための環境整備に積極的に取り組むため、当社グループは2023年8月に「KAKEN健康経営宣言」を策定し、代表取締役社長を最高責任者

とした健康経営推進体制のもと、健康保険組合、安全衛生委員会、産業保健スタッフらと連携しながら健康経営を推進しています。その結果、「健康経営優良法人2024」に認定されました。



従業員の健康管理

従業員の健康管理については毎年春に定期健康診断、秋に生活習慣病検診を実施しています。受診の結果、所見のあった従業員に対しては、産業医、検診センターなどと連携を取りフォローを行っています。
メンタルヘルス対策については、法令で定められた年に1回のストレスチェックだけでなく、従業員が自主的にで

きる簡易ストレスチェックや、各種e-ラーニングなどの学習コンテンツも充実させ、従業員のメンタルヘルス対策をサポートしています。
健康保険組合による外部相談窓口、カウンセリングサービスなども活用しながら従業員の健康管理・メンタルヘルス管理に今後も積極的に取り組んでいきます。

労働安全衛生

労働災害と疾病を未然に防止し快適な職場環境の確立を目的とした安全衛生管理規程に基づき、事業所ごとに月1回安全衛生委員会を開催しています。同委員会は、総括安全衛生管理者(静岡事業所)、安全管理者、衛生管理者、産業医のほか、会社側と労働組合側からそれぞれ

選出された委員で構成されています。各施設・各作業環境の安全点検、指摘事項の改善を行い、労働災害撲滅の推進を図っています。また、定期的に従業員にアンケートを取るなど、職場環境の改善にも積極的に取り組んでいます。

従業員エンゲージメントレベル

従業員エンゲージメントレベルの把握と向上

医薬品業界の厳しい競争環境下、リテンションの強化による従業員のモチベーションの向上が重要です。そのために、従業員の「働きがい」を把握するための指標として、従業員エンゲージメントレベルを測る仕組みを導入

し、2023年度から実施しています。定期的に従業員エンゲージメントを把握し、現状の課題を認識しながら、長期経営計画2031で掲げている「人事戦略」に取り組んでいます。

		2023年度	
項目	設問内容	素点平均 (最低 1、最高 4)	肯定的回答率 (回答 3or4)
従業員個人の仕事に対する 自発的行動、働きがい	仕事に関する勉強や情報収集を自主的に行っている。	2.79	70.3%
	今の仕事をしているときは、気力が充実していると感じる。	2.53	53.4%
	仕事では、自分の強み(能力、知識、技能など)を十分に発揮できている。	2.73	66.1%
	自分の仕事は働きがいのあるものだと感じられる。	2.77	67.9%
小計 (平均)		2.70	64.5%
会社への帰属意識	今の会社には、親しみや愛着を感じる。	2.68	64.7%
	今の会社で働くことは、自分の人生にとってプラスになっている。	2.81	72.7%
	中長期的な会社の方針や目指す方向性は明確だと思った。	2.50	53.9%
	会社の企業理念には共感できた。	2.81	75.6%
小計 (平均)		2.70	66.7%
従業員エンゲージメント	合計 (平均)	2.70	65.6%

※エンゲージメントレベルの評価尺度(4段階)
とても当てはまる:4点 まあまあ当てはまる:3点 あまり当てはまらない:2点 全く当てはまらない:1点

人財育成の強化

社員のよこび

当社は、人を企業経営の根幹と捉え、社員一人ひとりの能力開発とリスクリングに取り組むことにより、創造性を持って挑戦と変革を追求するプロフェッショナルな人財の育成を推進していきます。

取り組み施策／KPI／2023 年度実績

取り組み施策	KPI		2023年度実績
	指標	水準	
・階層別研修、選抜型研修の充実化 ・成果を導き出せる人材の積極的な登用 ・主体的な学びの推進	・人事部主催研修延べ時間	(実績値の開示)	4,167 時間

人材の活躍

新卒採用と経験者採用

新卒採用にあたっては、学生に当社の企業姿勢や職種ごとの仕事のやりがいを少しでも理解してもらうために、オープンカンパニーや会社説明会を積極的に実施しています。そのうえで、当社への入社を希望する、可能性に満

ちたフレッシュな人財の獲得に注力しています。
経験者採用においては、社内では不足する専門的で高度なスキル、あるいはキャリアを有する人財の採用を積極的に行い、当該部門の組織開発を図っています。

モチベーションの顕在化と積極的な登用

挑戦を奨励する企業文化の醸成の観点からも、社内でも高度なスキルや専門的能力を有する、あるいはその能力を積極的に獲得し高い成果を導き出す人財に対して、適

性に応じた人財配置を行うとともに、相応の人事評価、昇格・昇進による積極的な登用を推進しています。

教育研修・能力開発

当社は、人財育成を企業経営の根幹に関わるものと考え、全従業員の能力向上を目指しています。長期経営計画2031の「人事戦略」の基本方針に基づき、プロフェッショナルとして存在感のある人財の育成に取り組んでいます。能力開発面においては、社内外の研修プログラムを活用した階層別研修や管理職マネジメント研修の実施内容の

充実化、また、社員一人ひとりの能力開発とリスクリングの機会を提供しています。当社の目指すべき人財像は「自ら考え、行動できる人財」「グローバル人財」「コアになる人財」です。事業を取り巻く環境の変化にも、創造性を持って新たな挑戦ができる人財の育成を目指します。

教育研修

組織が持続的に発展していくためには、全従業員が課題意識を持ち、自ら考え主体的に行動し、成長していくことが不可欠です。各階層において求められるスキルを習得するための研修として、社会人基礎力の修得を目的とした新入社員総合研修、次世代を担う社員の育成を目的とした管理者候補研修、リーダー職や管理職に求められるマネジメントや意識変革について学ぶ新任チームリーダー研修、新任管理者研修などを実施しています。現在、

新たな取り組みとして、マネジメント研修では管理者スキルアップ研修、年次研修では入社6年次研修を予定しているほか、実施中の研修内容についても改良を重ね、教育研修の質・量ともに一層の充実化を図っています。



2024年度新入社員総合研修の様子

会社研修		部門研修
マネジメント研修	管理者スキルアップ研修	・MR・学術導入研修
	新任管理者研修	・オープンステージ研修 (2、3、4年次MR・学術研修)
	新任チームリーダー研修	・インターミディエイトステージ研修 (5、6、7年次MR・学術研修)
次世代研修	管理者候補研修	・アドバンスステージ研修 (8、9、10年次MR研修)
年次別研修	入社6年次研修	・語学研修
	入社3年次研修	
社会人基礎研修	新入社員総合研修	

研修参加者の声



新入社員
総合研修 20 代

入社してすぐの1週間をとっても充実したものにできました。新社会人として身につけておくべきマナーを始め、セルフミッション、自社を組織作る各部署の紹介と、より科研製薬の社員であることの自覚を持つことができました。



入社3年次研修
20 代

コロナ禍での入社ということで、MR職以外の同期の方とは直接お会いしたことがなかったので、同期がどういった業務を行っているかがイメージしにくい所がありました。異なる環境にいる同期たちの直面する悩み事や仕事においての苦労話などを耳にすることで違った視点で今の自分の業務の役割の再確認ができ、さまざまな部署同士が組織として循環していることを感じました。



管理者候補研修
40 代

他社・他業種で同じような立場の方とともに研修を受講し、さまざまな方と意見交換をする中で、自身の今後のリーダー像を明確にすることができました。同時に今後の自分のキャリアをしっかりと考えるととても有意義な機会となりました。今後、現場での実践を常に念頭におき学んだことを行動に移していきたいです。



新任管理者研修
40 代

管理者としての心構えや役割、経営者目線で取り組むことの重要性などをあらためて感じました。またウェブでなくリアルな研修で空き時間などプログラム以外でも他部署の方々とコミュニケーションを取り、視野を広げることができたと感じています。

スキルアップ／リスクリング

全従業員がプロフェッショナル人財に成長するためには、個々の強みを活かした能力開発に取り組むことが重要です。階層別研修だけでは補えない個々のスキルアップ、リスクリングを目的に、従業員が自発的に学べるオンライン学習サービスを導入しました。全従業員対象の学習では、DXスキルやコンプライアンス等の社内リテラ

シー向上に活用しています。また、学びに積極的な人財の能力開発に活用されることにより、主体的な学びが促進されています。今後もリスクリングだけでなく、従業員一人ひとりの多様な能力開発の機会を提供し、あらゆるシーンでの活用を進めていきます。

財務・非財務ハイライト(11カ年)

		2013年度	2014年度	2015年度	2016年度		2017年度	2018年度	2019年度	2020年度	2021年度	2022年度	2023年度
経営成績													
売上高	(百万円)	88,946	93,889	109,730	101,479		98,430	94,165	89,232	74,979	76,034	72,984	72,044
営業利益	(百万円)	15,872	20,631	35,146	30,707		27,496	24,592	26,512	17,788	17,064	7,998	9,513
売上高営業利益率	(%)	17.8	22.0	32.0	30.3		27.9	26.1	29.7	23.7	22.4	11.0	13.2
経常利益	(百万円)	15,521	20,394	35,365	30,981		27,854	24,972	26,946	18,222	17,542	8,727	9,951
売上高経常利益率	(%)	17.4	21.7	32.2	30.5		28.3	26.5	30.2	24.3	23.1	12.0	13.8
親会社株主に帰属する当期純利益	(百万円)	9,735	12,122	21,143	22,017		19,043	17,775	19,370	13,405	9,549	5,440	8,025
売上高当期純利益率	(%)	10.9	12.9	19.3	21.7		19.3	18.9	21.7	17.9	12.6	7.5	11.1
財務状況													
総資産	(百万円)	106,465	115,135	132,991	135,060		152,417	155,985	157,875	163,332	165,181	166,328	171,623
純資産	(百万円)	68,096	77,100	89,875	102,655		113,874	121,131	128,468	136,257	137,747	136,258	143,755
自己資本比率	(%)	64.0	67.0	67.6	76.0		74.7	77.7	81.4	83.4	83.4	81.9	83.8
総資産当期純利益率 (ROA)	(%)	9.0	10.9	17.0	16.4		13.2	11.5	12.3	8.3	5.8	3.3	4.7
自己資本当期純利益率 (ROE)	(%)	14.5	16.7	25.3	22.9		17.6	15.1	15.5	10.1	7.0	4.0	5.7
総資産回転率	(%)	82.6	84.8	88.4	75.7		68.5	61.1	56.9	46.7	46.3	44.0	42.6
財務レバレッジ	(倍)	1.6	1.5	1.5	1.4		1.3	1.3	1.3	1.2	1.2	1.2	1.2
株価収益率 (PER)	(倍)	14.3	23.9	13.3	11.7		13.3	11.3	10.2	12.5	15.5	25.5	16.3
株価純資産倍率 (PBR)	(倍)	2.0	3.7	3.1	2.5		2.2	1.6	1.5	1.2	1.1	1.0	0.9
キャッシュ・フロー													
営業活動によるキャッシュ・フロー	(百万円)	13,663	14,737	27,067	15,327		21,703	21,129	27,468	14,380	13,336	9,253	2,577
投資活動によるキャッシュ・フロー	(百万円)	△2,135	473	△4,105	△3,503		△3,245	△5,744	△2,528	△1,644	△7,888	△2,627	△5,854
財務活動によるキャッシュ・フロー	(百万円)	△10,992	△7,900	△5,984	△9,800		△9,530	△9,524	△10,173	△8,752	△8,129	△6,990	△5,658
1株当たりの指標													
1株当たり当期純利益	(円)	114.14	145.45	510.54	536.70		470.54	445.78	494.89	347.37	251.43	144.80	212.67
1株当たり純資産	(円)	805.89	930.56	2,170.60	2,511.68		2,824.32	3,049.78	3,301.09	3,555.93	3,642.34	3,636.17	3,796.05
1株当たり配当額	(円)	48.0	59.0	146.0	150.0		150.0	150.0	150.0	150.0	150.0	150.0	150.0
配当性向	(%)	42.1	40.6	28.6	27.9		31.9	33.6	30.3	43.2	59.7	103.6	70.5
その他													
設備投資額	(百万円)	1,733	2,806	2,897	1,415		1,907	2,305	1,377	2,136	3,510	1,968	2,304
減価償却費	(百万円)	2,538	2,400	2,242	1,937		2,124	2,153	2,312	2,318	2,481	2,546	2,596
研究開発費	(百万円)	7,045	7,615	5,883	6,450		8,152	10,261	6,418	6,736	8,420	15,789	12,543
研究開発費比率 (対売上高)	(%)	7.9	8.1	5.4	6.4		8.3	10.9	7.2	9.0	11.1	21.6	17.4
非財務指標													
Scope1,2排出量	(t-CO ₂)	28,954	31,601	31,439	31,856		29,927	25,594	23,834	22,670	21,870	21,667	21,408
水使用量	(千t)	－	－	－	4,163		4,202	3,553	3,314	2,907	2,686	2,808	2,959
年次有給休暇取得率	(%)	34.0	32.8	32.3	37.4		32.9	41.3	51.2	47.4	50.6	55.1	58.6
女性管理職比率	(%)	1.0	1.0	1.1	1.5		1.6	2.1	2.1	2.5	3.5	3.8	4.1
男性育児休業取得率	(%)	－	－	－	－		－	－	－	9.4	15.7	67.3	83.3

会社情報／株式情報 (2024年3月31日現在)

会社概要

会社名	科研製薬株式会社 KAKEN PHARMACEUTICAL CO., LTD.
設立	1948 (昭和23) 年3月1日
資本金	23,853百万円
従業員数	1,135名 (連結)
代表	代表取締役社長 堀内 裕之
本社所在地	東京都文京区本駒込二丁目28番8号
事業内容	医薬品、医療機器、農業薬品、飼料添加物、 動物用医薬品の製造販売および不動産の賃貸

主要な事業所 (2024年8月1日現在)



本社 (東京都)



新薬創生センター (京都府)

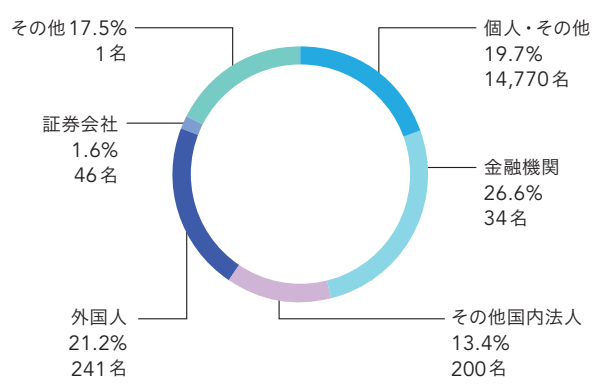


静岡工場 (静岡県)

株式の状況

発行可能株式総数	193,000,000株
発行済株式の総数	45,939,730株
株主数	15,292名
上場証券取引所	東京証券取引所 プライム市場
証券コード	4521
株主名簿管理人	三井住友信託銀行株式会社

所有者別分布



大株主 (上位10名)

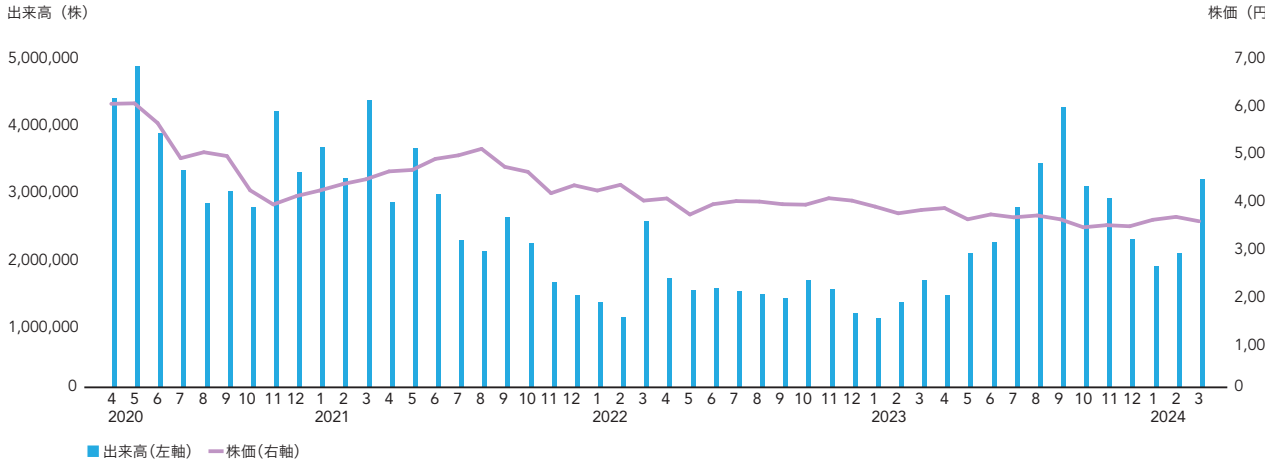
株主名	所有株式数 (千株)	持株比率 (%)
日本マスタートラスト信託銀行株式会社 (信託口)	4,512	11.91
東レ株式会社	2,294	6.06
農林中央金庫	1,843	4.86
株式会社みずほ銀行	1,474	3.89
株式会社日本カストディ銀行 (信託口)	1,233	3.25
NORTHERN TRUST CO. (AVFC) RE SILCHESTER INTERNATIONAL INVESTORS INTERNATIONAL VALUE EQUITY TRUST	999	2.64
野村 絢	878	2.32
杏林製薬株式会社	852	2.25
NORTHERN TRUST CO. (AVFC) RE USL NON-TREATY CLIENTS ACCOUNT	697	1.84
ステート ストリート バンク アンド トラスト カンパニー 505103	696	1.84

(注) 1. 持株数は、千株未満を切捨てて表示しています。
2. 持株比率は、発行済株式の総数から自己株式(8,041,803株)を除いて計算をしています。
3. 持株比率は、小数点以下第3位を四捨五入して表示しています。

株主総利回り (TSR)

年度	2019	2020	2021	2022	2023
(%)	103.0	92.1	86.3	85.4	83.7
(比較指標: 配当込み TOPIX)	90.5	128.6	131.2	138.8	196.2

株価・出来高の推移





〒113-8650

東京都文京区本駒込2-28-8

Tel:03-5977-5001

<https://www.kaken.co.jp>



本誌はユニバーサルデザイン (UD) フォントを
使用しています。