杏林製薬株式会社
統　合　報　告　書
2025

〒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

企業理念

キョーリンは生命（いのち）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

健康はキョーリンの願いです。

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。

Kyorin

ブランドシンボルに込められた思い

キョーリンブランドが約束する「笑顔のある社会」のイメージ、その実現に向かって「のびのびと勇気をもって行動」するキョーリンの意志と社外から「信頼され、期待感をもって」見られたいという希望をデザインしました。

コーポレートマーク

杏の実をハート型にした3本の曲線が人々の笑顔を表しています。あわせて、患者さん、ご家族、医療従事者の3者、また予防・治療・予後のキョーリンの目指すビジネスの核も表しています。

オレンジは、誠実な温かさ
バイオレットは、信頼を生み出す技術（力）
ライトグリーンは、のびのびいきいきとした・創造性ゆたかなを表します。

杏林の由来と商号について

社名（商号）については、真の医療を表す「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ョ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。

CONTENTS

キョーリン製薬グループの歩み 2
キョーリン製薬グループの全体像 4
社長メッセージ 6
財務担当役員メッセージ 13
長期ビジョン「Vision 110」及び
中期経営計画「Vision 110 –Stage1–」の概要 16
価値創造プロセス 18
経営資本 20
マテリアリティ 22
ステークホルダーとの価値共有 24
「価値創造」マテリアリティ 26
医療ニーズに応える価値の高い製品の創出 26
SPECIAL FEATURE 30
製品価値の最大化 32
高品質な医薬品の安定供給 38
「価値創造を支える基盤」マテリアリティ 42
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 43
健康経営の推進 46
環境に配慮した事業活動 48
コンプライアンスの徹底 52
コーポレート・ガバナンスの強化
社外取締役鼎談 54
コーポレート・ガバナンスの強化 58
ステークホルダーとの関係強化 64
10年間の連結財務ハイライト 66
パフォーマンス・ハイライト 68
役員紹介 72
会社概要及び株式情報 74

キョーリン製薬グループの歩み

経営基盤に関わる内容

1923
東洋新薬社創業

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

1947
岡谷工場開設

1962
杏林化学研究所開設

1967
野木工場開設

1977
中央研究所開設

1992
杏林製薬・杏林薬品合併

1995
能代工場開設

1996
日清キョーリン製薬設立

1998
ミルトン事業買収

1999
東証第二部上場

2000
東証第一部へ指定替え

2001
Kyorin USA, Inc.設立
（2020.3 解散）

2002
Kyorin Europe GmbH設立
（2023.3 解散）

2004
ActivX Biosciences, Inc.
子会社化（2023.3 解散）

2005
東洋ファルマー（現：キョーリン
リメディオ）買収
（後発医薬品事業参入）

2006
純粋持株会社体制へ移行

2008
日清キョーリン製薬を吸収合併

2010
売上高1,000億円達成
キョーリン製薬ホールディングスへ商号変更

2012
キョーリン製薬グループ工場創業

2015
わたらせ創薬センター設置

2017
ジェイタスを吸収合併（診断事業参入）
高岡創剤研究所設置

2018
キョーリン製薬グループ工場稼働

2022
東証プライム
市場移行

2023
創業100周年
杏林製薬を吸収合併
し、事業持株会社体
制へ移行、杏林製薬
へ商号変更

2024
高岡工場開設

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

1995年～2009年
MIC計画

2010年～2022年
HOPE100

2023年～2032年
Vision 110

「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。

製品の歴史

1961
ベハイド発売

1965
キョーリンAP2発売
デアメリンS発売

1971
コレキサミン発売

1984
パクシダール発売

1981
ムコダイン発売

1980
ノルフロキサシン
メルク導出

1989
ケタス発売

1998
ミルトン発売

1986
フレロキサシン
F.ホフマン・ラ・
ロシュ導出

1986
アブレース発売

1996
ガチフロキサシン
BMS導出

1996
ペンタサ発売

1993
メガロシン発売

2002
ガチフロ発売

2001
キプレス発売

2007
ウリトス発売

2012
ルビスタ発売

2013
フルティフォーム
発売

2020
ラスビック錠発売

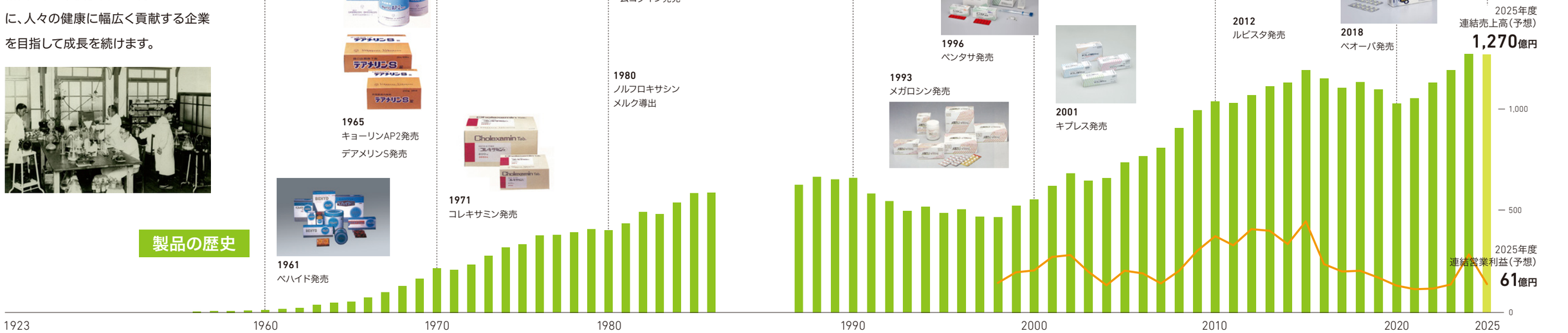
2016
デザレックス発売

2019
GeneSoC発売

2018
ベオーバ発売

2022
リフヌア発売

2021
ラスビック点滴静注キット発売

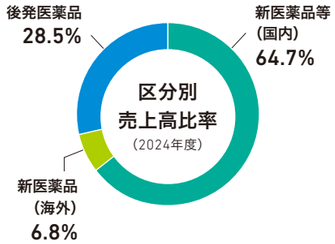


キョーリン製薬グループの全体像

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ョーリン リメディオ、キョ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。

キョーリン製薬グループ

- 杏林製薬株式会社
  - キョーリン リメディオ株式会社
  - キョーリン製薬グループ工場株式会社



財務ハイライト(2024年度実績)

売上高 1,300億87百万円	営業利益 125億67百万円
親会社株主に帰属する当期純利益 90億86百万円	研究開発費 105億14百万円
設備投資額 61億53百万円	EPS(1株当たり当期純利益) 158.17円
ROE(自己資本当期純利益率) 6.8%	1株当たり配当金 57.00円 (うち、特別配当5.00円)

非財務ハイライト(2024年度実績)

新薬比率※1 53.8%	特定領域におけるMR総合評価※2 呼吸器内科 6位 耳鼻咽喉科 1位 泌尿器科 5位
エンゲージメントサーベイ「働きがい」スコア※3 4.53	女性管理職比率 9.5%
男性育児休業取得率 51.9%	健康診断受診率 100% ストレスチェック受検率 99.2%
CO_2排出量削減率 対2015年度比※4 27.7%	取水量 261千m^3

※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 インテージヘルスケア(Rep-i)による調査(2024年)
※3 社員の働きがいに関わるアンケート(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
※4 Scope1 + Scope2

代表取締役社長 CEO

荻原 豊

人々の健康に貢献するという社会的使命を胸に、
持続的な成長を実現し、
企業価値の向上に全力を尽くしてまいります

当社グループの創業の精神と存在意義

当社グループは、創業以来、病気やその苦悩から人々を救うことを目指し、生命を慈しむ心を持って人々の健康に貢献することを恒久的な使命としています。この創業の精神は、1945年に制定された社是・社訓である「本領」に込められており、時代を超えて私たちの行動原理として脈々と受け継がれています。

当社グループの**企業理念「キョ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。」**は、創業の精神を現代に継承し、明文化したものです。私たちはこの企業理念を礎として、日々の事業活動に邁進しています。

医療の世界には、未だ多くの課題が山積しています。患者数が少なく治療法が確立されていない希少疾患をはじめ、今なお多くのアンメットメディカルニーズが存在します。さらにドラッグラグやドラッグロスといった問題は、多くの患者さんの苦しみに繋がっています。

私たちは、患者さん一人ひとりの苦悩に真摯に向き合い、その治療やQOL向上に貢献することこそが、当社グループの揺るぎない存在意義だと考えています。この使命を果たすため、今後も医薬品の提供を通じて、人々の健康課題の解決に全力を尽くすことをお約束いたします。

本領：創業時の精神等をつづったもので1945年に制定されました。会社の使命、事業の目的、また企業活動における組織のあり方、社員の心構え、行動規範などが記されています。

創業110周年に向けた挑戦。未来を創造する長期ビジョン「Vision 110」

当社グループは、創業110周年を見据えた長期ビジョン「Vision 110」を2023年に策定し、**「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核に据え、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」**となることを目指しています。

長期ビジョン「Vision 110」には、**新医薬品事業のさらなる強化、社会に求められる価値の高い医薬品の継続的な創出に加え、後発医薬品やOTC医薬品などの健康関連事業を展開**することで、予防から治療、そしてQOL向上まで、人々の健康に幅広く貢献する企業グループへと進化していくという、私たちの強い意思と成長戦略が示されています。

この長期ビジョンの実現に向け、3つのステージに分けた戦略的ロードマップを策定し、現在は第1段階である中期経営計画「Vision 110 －Stage1－」を推進しています。この期間を将来の持続的な成長に向けた「種まき」の期間と位置づけ、以下の5つの事業戦略を掲げています。

中期経営計画「Vision 110 －Stage1－」事業戦略

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

当社グループにとって最も優先度が高い重要課題は、**創薬イノベーションによる医療ニーズに応える新薬創出への挑戦、開発パイプライン拡充のための導入活動の強化**であると認識しています。創薬は、成果が出るまで長期間を要するため、並行して導入品を継続的に獲得し、開発パイプラインを質・量ともに拡充することが、将来の安定的な成長に不可欠です。

私たちは、限られた経営資源を機動的かつ最適な形で配分し事業戦略を推進します。同時に、揺るぎない強い信念と熱意を持ってグループ一丸となり、長期ビジョン「Vision 110」の実現に全力を尽くします。

さらにその先の将来も見据え、持続的な成長を支える強固な基盤の構築に取り組んでまいります。

確固たる成長を実感した2024年度。中期経営計画「Vision 110 －Stage1－」の推進状況

2024年度は、過去最高売上・3期連続の増収増益を達成

2024年度の国内医療用医薬品業界は引き続き厳しい環境に置かれました。薬価改定が実施されるとともに、継続的な医療費・薬剤費抑制策が講じられ、さらにエネルギー資源や原材料価格の高騰、不安定な為替変動なども加わり、業界全体で先行きが不透明な状況が続いた1年となりました。

このような厳しい状況下においても、**成長ドライバーである新薬の売上が順調に拡大**したことや、**自社創製品の導出による契約一時金収入が大きく寄与**したこと等により、**連結売上高は1,301億円（前期比106億円増、8.8%増）と当社グループとして過去最高を達成**することができました。また、**連結営業利益は126億円（前期比64億円増、101.6%増）と大幅な増益を達成し、3期連続の増収増益**となりました。

当社グループでは、中期経営計画「Vision 110 －Stage1－」における成果目標として成長性と収益性の2点を指標に掲げています。2024年度の実績としましては、**成長性：2022年度を起点とした売上高のCAGR（年平均成長率）は7.2%、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）は17.7%**と、いずれの指標も目標を上回り、順調に進捗しています。これらの結果は、私たちが掲げた5つの事業戦略に全社員が一丸となって取り組んだ努力の賜物であると確信しています。

2025年度は、中期経営計画「Vision 110 －Stage1－」の最終年度です。当社グループは、**現行計画の完遂と成果目標の達成を目指すとともに、次期中期経営計画への円滑な移行、その後のさらなる成長に向けた基盤構築も着実に進めていきます。**

5つの事業戦略の推進

1 医療ニーズに応える価値の高い新薬の創出力強化

～創薬イノベーションへの挑戦。オリジナル新薬の創出へ～

当社グループは、長年にわたりオリジナル新薬を創出し、患者さんにお届けしてきました。この伝統を継承し、今後も新薬創出を通じて人々の健康に貢献することが私たちの使命だと考えています。この使命を果たすために、**創薬体制の機能を強化**するとともに、**創薬技術と疾患研究（創薬ターゲット）の革新的な組み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**することで、オリジナル新薬の継続的な創出を目指しています。

当社グループは、創薬力の強化と最大化を図るため、創薬技術を拡充し、創薬研究領域について戦略的に集中化を図っています。創薬技術については、従来の低分子創薬に加え、核酸創薬や外部技術の積極的な活用を進めています。また、より効果的な創薬テーマの創出と推進を目指し、当社の強みを活かせる特定の創薬研究領域（疼痛、自己免疫疾患など）に経営資源を集中させています。これらの領域は、市場性、競合性、実現性を十分に考慮して選定しています。こうした取り組みにより、当社グループは革新的な医薬品の創出を通じて、患者さんのニーズに応え続けることを目指しています。

2024年度の主な成果として、自社創製品「KRP-M223」に関するグローバルライセンス契約の締結が挙げられます。この契約は、慢性特発性蕁麻疹（CSU）等を対象疾患とし、ノバルティス（本社：スイス）に開発、製造、及び商業化に関する全世界での独占的な権利を供与するものです。本契約により、現行治療では効果が得られていない世界中の患者さんに「KRP-M223」を早期に届け、多くの患者さんの治療に大きく貢献できることを期待しています。

2 導入による開発パイプラインの拡充

～喫緊の最重要課題。導入品の獲得～

当社グループの中長期的な成長を実現するためには、開発パイプラインの拡充が不可欠です。この目標達成に向けて、自社創薬活動の継続と外部からの導入品獲得をパラレルに推進しています。自社での創薬活動は、新薬創出までに相応の期間を要するため、それだけでは十分ではありません。そのため、外部からの導入品獲得にも積極的に取り組んでいます。この2つの戦略的アプローチを同時に進めることで、短期的な成果と長期的な価値創造のバランスを取りながら、当社グループの発展を加速させることが可能になると考えています。

当社グループは導入品獲得を喫緊の最重要課題と位置づけています。中期経営計画「Vision 110 －Stage1－」では、累計6件以上の導入品獲得を目標に掲げており、この目標達成に向けて、評価・獲得スピード向上のための組織改革を推進するとともに、より効果的かつ迅速な導入活動を展開しています。

2024年度は、4件の導入品を獲得しました。その中でも特筆すべきは、2024年12月に締結した閉塞性睡眠時無呼吸（OSA）治療薬候補化合物「KRP-S124」に関するライセンス契約です。この契約では、バイエル（本社：ドイツ）から全世界を対象とした独占的製造、開発、販売権を取得しました。

OSAは、治療選択肢が少なく、高いアンメットメディカルニーズがある疾患で、この新たな治療薬候補は、多くの患者さんに希望をもたらす可能性を秘めています。今後はサブライセンスアウトも視野に入れながら、ワールドワイドでの開発を積極的に推進していきます。私たちの目標は、患者さんへの早期貢献を実現すると同時に、全世界で1,000億円以上の売上を達成することです。

これらの取り組みを通じて、当社グループは革新的な治療法の提供と事業の拡大を同時に実現し、グローバルな製薬企業としての地位を確立していきます。この戦略的な導

入品獲得は、私たちの長期的な成長を実現する重要な一歩となるものと考えています。

開発パイプラインの拡充は製薬企業の生命線であると私たちは強く認識しています。中期経営計画「Vision 110 −Stage1−」で掲げた累計6件以上の導入品獲得目標の達成に向けて、2025年度はさらに注力していきます。具体的には、早期に業績貢献が見込める品目（上市品を含む）を中心に2件以上獲得することを目指します。この目標達成のため、私が直接陣頭指揮を執り、迅速な意思決定を行ってまいります。さらに投入資金や人的資源等については上限を定めず、機動的に対応する方針です。あらゆるリソースを最大限に活用し、積極的な導入戦略を展開すると同時に、開発を加速させ、患者さんへの価値提供を迅速に実現してまいります。この取り組みは、当社の将来を左右する重要な施策であり、全社を挙げて推進を図る所存です。

3 新薬比率の最大化

～成長ドライバーとなる新薬の普及拡大。新薬比率の最大化～

中期経営計画「Vision 110 −Stage1−」では、利益向上の源泉となる新薬比率の最大化を目指し、新薬比率50%以上、主要新薬5製品の売上560億円を目標としています。2024年度には新薬比率が53.8%となり、目標を1年前倒しで達成しました。さらに2025年度の業績予想では、新薬5製品の売上が580億円に達する見込みであり、当初目標を上回る成果が期待されています。

成長ドライバーである過活動膀胱治療剤「ベオーバ」は、当社グループの売上トップ製品となっています。過活動膀胱治療剤市場においては売上No.1ブランドとなり、新規患者獲得率及び患者シェアでもNo.1を獲得しています。また自社創製品であるニューキノロン系抗菌剤「ラスビック」も、経口ニューキノロン市場で売上シェアNo.1を達成しています。これらの成果を踏まえ、今後も新薬の成長を加速させ、新薬比率のさらなる向上を目指してまいります。

当社グループは「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本来の役割を重視しています。約600名のMRによる医療関係者とのリアル面談を軸とした良質なコミュニケーションを通じて、日々医療現場のニーズ把握に努めています。さらに呼吸器科・耳鼻科・泌尿器科を特定領域としてリソースを集中するFC（フランチャイズ・カスタマー）戦略を展開し、これらの領域でのプレゼンス向上を図っています。

今後も、これらの戦略を継続・強化し、製品価値の最大化を進めることで、患者さんの治療に一層貢献してまいります。当社は、医療現場のニーズに的確に応えながら、適正使用の実現と医療への貢献を通じて、持続的な成長を果たしていきます。

4 新医薬品事業と相乗効果のある健康関連事業の推進

～後発医薬品事業の持続成長。安定供給と低コスト体制の構築～

後発医薬品市場では、依然として製品供給不安が続いており、安定供給と品質管理体制の強化が急務となっています。当社グループも需要増加に対応するため生産数量を拡大していますが、一部製品で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、グループ全体で取り組んでいます。

その一環として2024年4月に、新たに高岡工場（富山県高岡市）を稼働しました。この工場は、既存の井波工場（富山県南砺市）とともに主に後発医薬品の生産を担い、外部委託製品の内製化等を通じて生産数量の拡大、供給の安定化、稼働率向上を目指します。

さらに2023年度に厚生労働省から増産要請のあった気道粘液調整・粘膜正常化剤「ムコダイン錠」については、高岡工場での新規生産開始と能代工場（秋田県能代市）での増産を進めています。グループ内4工場の全体最適化を図りながら、医薬品市場における製品供給の安定化に全力を尽くしていきます。

後発医薬品の開発面では、高岡創剤研究所の製品開発力を強化し、継続的な追補収載品の上市体制を構築しています。これらの新たな追補収載品を中心に成長を加速させる方針です。

後発医薬品事業は、継続的な医療費・薬剤費抑制策の影響で収益性向上が課題となっていますが、安定供給と品質管理の強化を通じて、信頼される医薬品メーカーとしての地位を確立し、持続的な成長と人々の健康への貢献を実現してまいります。

5 持続可能な企業基盤の構築

～資本コストと株価を意識した経営の実現に向けて～

中期経営計画「 Vision 110 −Stage1−」における当社グループの資本政策と株主還元の方針は、以下の通りです。

- **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ります**
- **株主還元は、DOE（株主資本配当率）を勘案して、安定した配当を目指します**

資本効率のさらなる向上を目指すため、政策保有株式の縮減目標を2024年度に設定しました。「2030年度までに連結純資産比率10%未満」という縮減目標の達成を前倒しで目指します。また発行済株式総数の約10%あった自己株式のうち、約7%にあたる466万株を消却しました。

株主還元については、DOE（株主資本配当率）2.5%を目安に配当を実施しています。2024年度はノバルティスとの「KRP-M223」ライセンス契約締結に伴う契約一時金収入等により大幅な増益を達成しました。この好業績を株主・投資家の皆様に還元するため、2024年度の期末配当に1株当たり5円の特別配当を加え、年間配当を1株当たり57円としました。

当社グループの株主資本コストは約5%と想定していますが、2024年度のROE（自己資本利益率）は6.8%とこれを上回りました。一方、PBR（株価純資産倍率）は、2025年3月末時点で約0.6倍と1.0倍を下回る水準が続いており、これを重要な経営課題であると認識しています。

今後は、ROEのさらなる向上とPERの適正化を通じて、早期にPBR1.0倍以上を目指します。株主資本コストを意識した経営を推進し、当社グループの中長期的な企業価値向上に努めてまいります。

～持続可能な社会の実現に向けて。マテリアリティへの取り組み～

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価値と経済的価値の創造を図り、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ています。

サステナビリティに関しては、10項目の重要課題（マテリアリティ）を特定して「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）」の観点から重点的に取り組んでいます。特に、気候変動対応を含む環境に配慮した事業活動を重視し、「環境委員会」を設置して、環境対策等の検討体制を整えています。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CO_2排出量を2015年度比で46%削減する目標を掲げています。

人的資本の充実については、当社グループの「本領」に「事業は人にあり」と記されており、事業成長と強化の原動力であると認識しています。社員と企業は、相互利益を実現するパートナーであると捉え、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。2024年度からは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15%以上、2025年度までに男性社員の育児休業取得率50%以上を目指しています。

コーポレート・ガバナンスの強化では、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月に1回開催し、重要事項の決議や業務執行の監督などを行っています。また重要な業務分野の統括責任者（CxO）を選任し、迅速な意思決定と業務執行責任の明確化を図っています。

最高経営責任者として、未来への揺るぎない決意を

当社グループの恒久的な使命は創業以来変わらず「人々の健康への貢献」です。この使命のもと、私たちは「健康」という普遍的なテーマに真摯に向き合い、新薬の継続的な創出等を通じて、人々の健康に幅広く貢献する企業を目指し続けます。

2025年度は、中期経営計画「Vision 110 －Stage1－」の最終年度であり、次期計画策定の重要な年度となります。この1年間で、Stage1の成果と課題を客観的に評価し、長期ビジョン「Vision 110」との乖離を明確化します。その上で、次なる成長フェーズへの具体的戦略と目標を盛り込んだ次期中期経営計画を策定します。

最高経営責任者として、私は創業の精神と使命を胸に、揺るぎない信念を持って創業110周年に向けた長期ビジョン「Vision 110」の実現に邁進します。道のりは容易ではありませんが、社員一人ひとりの知恵と努力を結集し、グループ全社が一致団結して、目標達成に向けて挑戦し続けることをお約束します。私たちは、革新と挑戦を恐れず、常に未来を見据え、人々の健康のために全力を尽くします。

ステークホルダーの皆様には、これまでの多大なるご理解とご支援に心より感謝申し上げます。今後とも、当社グループの挑戦にご期待いただき、変わらぬご支援を賜りますよう、何卒よろしくお願い申し上げます。

財務担当役員メッセージ

資本コストと収益性を意識した成長投資と株主還元を通じて、強固な経営基盤の構築と企業価値の向上を目指す

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

中期経営計画「Vision 110 －Stage1－」の進捗状況

2024年度は、当社グループにとってまさに飛躍の年となりました。過活動膀胱治療剤「ベオーバ」、ニューキノロン系抗菌剤「ラスビック」といった新薬の力強い伸長に加え、自社創製品「KRP-M223」の導出による契約一時金収入等が大きく寄与し、連結売上高は過去最高の1,301億円を計上しました。さらに売上伸長とグループ全体の継続的なコスト削減努力等により、連結営業利益は大幅増益の126億円を計上し、3期連続の増収増益を果たすことができました。これらは、推進してきた事業戦略が着実に実を結んだ成果だと考えています。

中長期的な成長の生命線である開発パイプラインの拡充においても、2024年度は4件の導入実績を挙げ、質・量ともに着実な進捗を見せています。これらの成果は、将来の収益基盤を盤石にするための重要な「種まき」であり、持続的な成長に向けた確かな土台を築きつつあると確信しております。

中期経営計画「Vision 110 －Stage1－」では、売上高はCAGR（年平均成長率）2%以上、研究開発費控除前営業利益率（営業利益＋研究開発費）は16%以上（対売上高）を成果目標として掲げています。CAGRは新薬の力強い伸長により目標値を上回る実績で推移し、研究開発費控除前営業利益率も2023年度の11.9%から、2024年度には17.7%へと向上しました。

しかしながら、不安定な為替変動、原材料・光熱費の高騰、そして長期収載品の選定療養の導入など、事業環境は依然として厳しく、中期経営計画策定時とは大きく前提条件が変化しています。このような変化の激しい環境においても、私たちはあらゆる手段を講じ、中期経営計画の成果目標の達成にこだわり、グループ一丸となって挑戦を続けてまいります。

資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた取り組みと今後の展望

私がCFOとして最も重視している役割は、資本コストや株価を意識した経営を実現し、当社グループの中長期的な企業価値向上と持続的な成長への道筋を明確にすることです。

当社グループのPBR（株価純資産倍率）は、近年1.0倍を下回って推移しており、2025年3月末時点では約0.6倍となっています。この現状を重要な経営課題と認識しており、株主・投資家の皆様からの信頼を一層高めるため、PBR1.0倍以上を早期に達成すべく、具体的な取り組みを加速させています。

2024年度のROE（自己資本利益率）は、新薬の伸長や「KRP-M223」導出による契約一時金収入等を背景に、想定株主資本コストである約5%を大きく上回る6.8%となりました。一方で、PER（株価収益率）については、2024年度は9.5倍と割安な水準にあり、その適正化のためには、当社グループに対する将来の成長期待値をさらに高めていく必要があります。

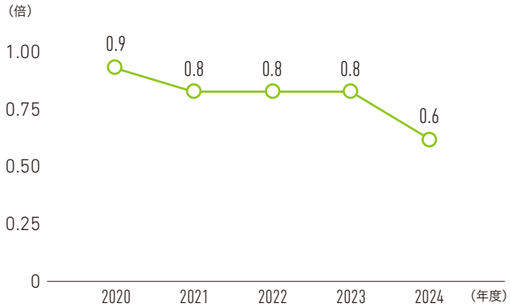
私たちは、このPBR改善に向けた取り組みを、ROEとPERの2つの側面から戦略的に推進しています。

ROE向上のための資本構成の適正化、収益力の強化

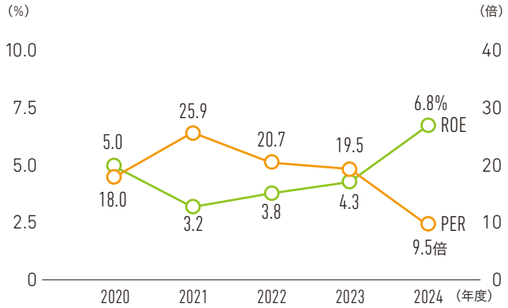
ROE向上には、安定的な配当、政策保有株式の縮減、そして自己株式消却等に積極的に取り組むことで、資本構成の適正化を図っています。

安定的な配当の実施： 株主還元方針として、DOE（株主資本配当率）を勘案した安定的な配当を実施しています。2024年度は、大幅増益等を背景に株主・投資家の皆様への還元を強化すべく、1株当たり32円の期末配当に加え、5円の特別配当を実施しました。これにより、年間配当は1株当たり

PBR推移



ROE・PER推移



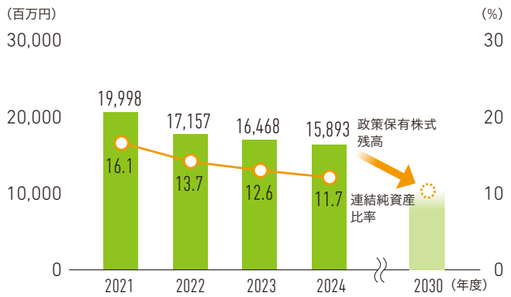
57円(普通配当52円、特別配当5円)となり、DOEは2.5%となりました。

2025年度も、1株当たり57円(普通配当57円)を維持する予定であり、今後も安定的な配当の実施を目指します。

政策保有株式の縮減: 政策保有株式は、パートナーとの信頼関係を醸成し、取引・技術提携等を円滑にするという目的で保有しています。資本効率向上や当社の持続成長・企業価値向上への貢献度を定期的に見直しており、2024年度には「2030年度までに連結純資産比率10%未満」という縮減目標を設定しました。2025年度には1銘柄以上の縮減を目指し、前倒しでの目標達成に尽力します。政策保有株式の縮減により得られた資金は、成長投資や株主還元に活用し、資本効率をさらに高めてまいります。

政策保有株式の縮減目標

2030年度までに、連結純資産比率10%未満



自己株式消却: 発行済株式総数の約10%を占めていた自己株式のうち、約7%にあたる466万株を消却しました。当社ではこれまで資本提携やM&Aなどへの活用を想定し自己株式を保有していましたが、資本効率のさらなる向上と株主還元の強化を目指して、今回の消却を実施しました。

消却後の発行済株式総数は59,945,641株、自己株式数は1,800,000株(発行済株式総数に対する割合3.0%)となりました。

さらに中期経営計画「Vision 110 −Stage1−」で掲げる「新薬比率の最大化」と「持続可能な企業基盤の構築」という事業戦略のもと、新薬を中心とした売上の最大化、そして厳しい事業環境の変化に対応するためのグループ全社における業務効率化とコスト削減等に取り組むことで、収益力の一層の強化を図ってまいります。

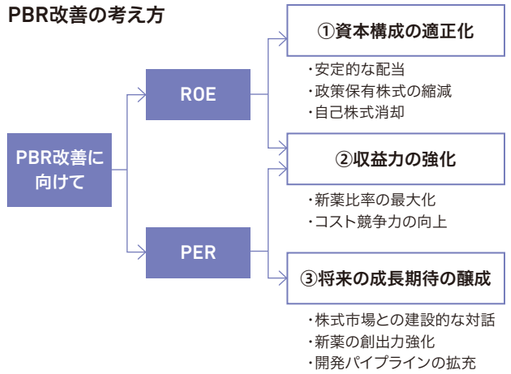
PER向上のための情報開示強化と成長戦略の実行

PERの向上には、上述の収益力強化に加え、将来の成長期待を醸成するための積極的な情報開示と、成長戦略の確実な実行が不可欠であると考えています。

当社グループの戦略や成長可能性等について、株主・投資家の皆様により深く理解いただくため、建設的な対話を一層強化し、継続的に実施してまいります。また情報開示の強化・拡充にも積極的に取り組み、当社グループの価値が適切に評価されるよう努めます。

当社グループが重要課題として掲げる「医療ニーズに応える価値の高い新薬の創出力強化」と「導入による開発パイプラインの拡充」は、製薬企業の生命線だと考えています。中長期的な視点でのオリジナル新薬の創出に加え、短期的スパンで成果が見込める導入品の獲得という成果を、株主・投資家の皆様にしっかりと示すことで、将来への期待感を醸成していきたいと考えています。

PBR改善の考え方



2025年度のキャッシュアロケーションと財務レバレッジの活用

2025年度のキャッシュアロケーションについては、2025年3月末時点の手元資金約150億円と2025年度の想定営業キャッシュフロー約160億円、さらに政策保有株式の縮減等により創出されるキャッシュを、成長投資と株主還元へ戦略的に配分していきます。

成長投資: 持続的な成長を実現するためには、積極的な成長投資が必要だと考えています。2025年度は早期に業績貢献が見込める品目(上市品を含む)を中心に2件以上の導入品の獲得を最優先事項とし、投資金額の上限を定めずに機動的に対応をしていきます。またオリジナル新薬創出のための研究開発投資も継続します。

これらの投資を支える資金調達については、様々なリスクを考慮しつつ、財務健全性を維持しながら、財務レバレッジの活用(外部からの借入れ等)についても積極的に検討してまいります。

株主還元: 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ながら、DOE(株主資本配当率)を勘案した安定的な配当を継続していきます。2025年度は配当総額33億円(1株当たり配当金57円)を維持する予定です。

今後も、業績の推移や財務状況を総合的に考慮し、株主・投資家の皆様への適切な還元を継続してまいります。

また当社グループの製品構成は海外からの導入品割合が比較的高いという性質上、CCC(キャッシュ・コンバージョン・サイクル)が長くなる傾向にあります。原材料等の調達方法や製品毎の在庫水準等、さらなる改善の余地があると考えており、CFOとしてこの課題にも責任を持って取り組み、運転資本の効率化を図っていきます。

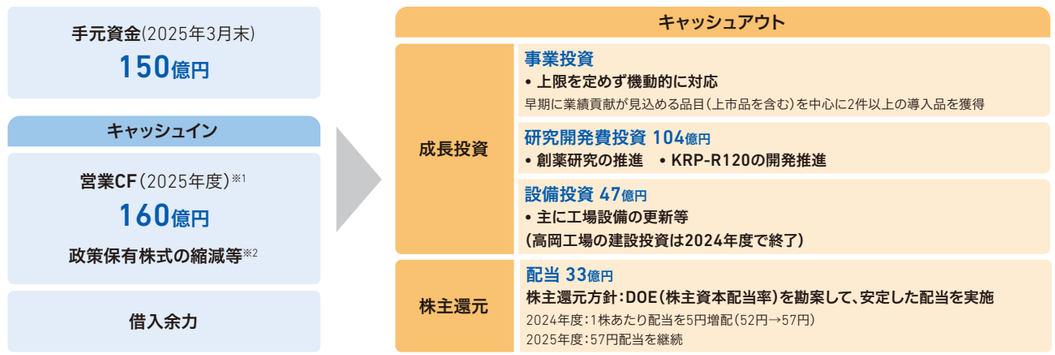
株主・投資家の皆様へ

私たちが目指すのは、持続可能な社会への貢献と企業価値の最大化の両立であり、そのために、資本コストと資本収益性を強く意識した経営を徹底していきます。

当社グループがさらなる飛躍を遂げるため、新薬創出と開発パイプライン拡充への機動的な成長投資を優先して実行していきます。また現在推進している事業戦略の目標を達成することで、株主・投資家の皆様の期待を上回る企業価値の創造が実現できるものと考えております。

当社グループは、「人々の健康に貢献する」という創業以来の普遍的な使命を胸に、革新と挑戦を続けてまいります。引き続きご理解とご支援を賜りますよう、心よりお願い申し上げます。

キャッシュアロケーションの考え方(2025年度)



※1 研究開発費控除前
※2 政策保有株式の縮減目標:2030年度までに連結純資産比率10%未満

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核に据え、
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）

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

Stage1: 2023—2025年度 → **Stage2:** 2026—2029年度 → **Stage3:** 2030—2032年度

中期経営計画「Vision 110 －Stage1－」

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

		2024年度 結果	2025年度 取り組み
1	医療ニーズに応える価値の高い新薬の創出力強化	● KRP-M223導出	● 自社研究及び外部技術獲得を推進 ● 研究開発パイプラインの充実
2	導入による開発パイプラインの拡充	● 導入案件 4件 KRP-S124 BDT272 CYR-064 KRP-DC125	● 早期に業績貢献が見込める品目（上市品を含む）を中心に2件以上の導入品を獲得
3	新薬比率の最大化	● 新薬比率 53.8% ● 新薬売上高 541億円	● 新薬比率予想 55.9% ● Stage1目標（560億円）を上回る580億円を目指す
4	新医薬品事業と相乗効果のある健康関連事業の推進	● 感染症関連製品売上 120億円 ● 高岡工場でムコダイン、アムロジピン出荷 ● ムコダイン錠増産 ● GeneSoC mini 2 新発売 ● 追補収載品1成分2品目	● 感染症関連製品売上 Stage1目標（100億円）を上回る127億円を目指す ● ムコダイン錠のさらなる増産 ● 井波工場から高岡工場への製品移管
5	持続可能な企業基盤の構築	● 業務の効率化とコスト削減（本社移転等）	● 業務の効率化とコスト削減

Stage1における成果目標の進捗状況

		成果目標（2025年度）	2024年度 実績	2025年度 予想
成長性	CAGR（売上高年平均成長率）	2%以上	7.2%	3.9%
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	17.7%	13.0%

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軸に据え、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。

外部環境

社会環境

- 少子化・高齢化の進展
- 地政学的リスクの高まり
- サステナビリティ関連課題に対する企業への取り組み要請
- 働き方改革の推進

医療環境

- 医療財政逼迫に伴う医療費・薬剤費抑制策の推進
- 個別化医療、スペシャリティ領域の進展
- 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
- 医療におけるDXの進展

医薬品環境

- 創薬の高度化・難易度の上昇、費用の高騰
- 創薬モダリティや基盤技術の多様化・複雑化
- 製薬企業への信頼性確保の要望の高まり
- 医薬品の安定供給に対する需要の高まり

インプット

経営資本P.20

人的資本

成長の原動力となる社員、働きがいのある人事制度

知的資本

新薬を創出する技術・ノウハウ・組織体制

製造資本

高品質な製品の安定供給を実現する生産体制

社会・関係資本

多様なパートナーシップと信頼関係

自然資本

環境マネジメントシステムのもと活用する資源

財務資本

強固な財務基盤

企業理念 表紙裏

キョ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。

長期ビジョン「Vision 110」（2023年度～2032年度） P.16

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核に据え、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

マテリアリティ P.22

「価値創造」マテリアリティ P.26

「価値創造を支える基盤」マテリアリティ P.42

中期経営計画「Vision 110 –Stage1–」（2023年度～2025年度） P.16

事業戦略

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

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
- 資本政策と株主還元

強み

- 技術・ノウハウを発展的に活かせる領域、医療ニーズの高い領域に創薬領域を絞った、効果的な資源の活用
- これまでの研究開発の経験により蓄積された開発力（知識、ノウハウ、人脈・ネットワーク）
- 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

弱み

- 新たなモダリティに対する創薬・開発の経験値、研究開発パイプラインの不足
- 企業基盤の強化の必要性（人的資本の充実、コスト適正化）

アウトプット

新医薬品

後発医薬品

一般医療機器、体外診断用医薬品

環境衛生製品

アウトカム

ステークホルダーとの価値共有 P.24

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

経営資本

キョーリンの企業成長とともに積み上げ培ってきた経営資本は、事業活動を支え、さらに企業価値を高め創造していくための源泉です。それぞれの資本を維持・強化することで、企業価値の最大化と持続的な成長を目指します。

人的資本

成長の原動力となる社員、働きがいのある人事制度

- 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、成果を実現するための重要課題です
- 創業者の思いである「事業は人にあり」という考えを承継し、優れた人材の育成及び獲得、社員の働きがい向上に繋がる適正な人事制度の改定・運用を図っています
- 「働きがいを追求し、活力あふれる会社」を目指して、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ます
- 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

人材マネジメントシステムの運用

従業員一人当たりの教育研修費
6.0万円

エンゲージメントサーベイ「働きがい」スコア※
4.53

※社員の働きがいに関わるアンケート（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

知的資本

新薬を創出する技術・ノウハウ・組織体制

- 医療ニーズに応える価値の高い新薬の創出力強化を目指し、新たな創薬戦略による創薬イノベーションに挑戦しています
- 特定の創薬研究領域に経営資源を集中させ、効果的な創薬テーマの創出と推進を図っています
- 創薬技術として、低分子創薬のさらなる強化に加え、核酸創薬等の検討や、外部技術の積極的な活用に取り組んでいます
- 開発パイプラインの拡充に向け、対象となるモダリティや疾患領域を拡大し、幅広い導入活動を行っています

研究開発費
105億円

研究開発費対売上高比率
8.1%

研究開発拠点
2か所

製造資本

高品質な製品の安定供給を実現する生産体制

- 高品質な医薬品を安定的に患者さんにお届けすることが、製薬企業の重要な使命です
- 事業環境の変化に対応するため、信頼性保証体制の強靭化を推進するとともに、サプライチェーン・マネジメントの強化、医薬品生産能力の向上と製造原価の低減に取り組んでいます
- 新たな生産拠点として高岡工場が2024年4月に稼働。4工場体制のもと、製造品目の全体最適化を進め、製品供給能力の最大化を図ります
- 継続的な生産リソースの投入や工程改善により原価低減を実現し、持続可能な生産体制の確立を目指します

グループ工場
4か所

能代工場
高岡工場
井波工場
滋賀工場

社会・関係資本

多様なパートナーシップと信頼関係

- 医薬品の研究開発・生産・販売等を通じて人々の健康へ貢献し続けるためには、ステークホルダーとの関係強化が不可欠です
- 患者さん・医療関係者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んでいます
- 外部の優れた研究や技術の導入、ワールドワイドでのパートナリング活動の展開を図っています
- 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

主なパートナリング企業
34社（12か国） P.29

IR面談数
30回

自然資本

環境マネジメントシステムのもと活用する資源

- 「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ます
- 目的・目標の設定と見直しにより、環境保全及び汚染予防に主体的、積極的に取り組みます

エネルギー使用量
516,723GJ

取水量
261千㎥

CO_2排出量（Scope1＋Scope2）
24,275t

財務資本

強固な財務基盤

- 製薬企業が持続的な成長を実現するためには、中長期的な視点でのオリジナル新薬の創出に加え、短期的スパンで成果が見込める導入品獲得への、積極的な成長投資が必要となります
- 新薬創出のための研究開発と導入品獲得に向け、集中的かつ機動的な投資を実行しています。その成長投資を支える資金調達は、様々なリスクを考慮しつつ、財務健全性を維持しながら、財務レバレッジの活用等についても積極的に検討していきます
- 株主・投資家の皆様への還元についても、資本構成の適正化を図りながら行っています

純資産
1,363億円

自己資本比率
70.4%

マテリアリティ

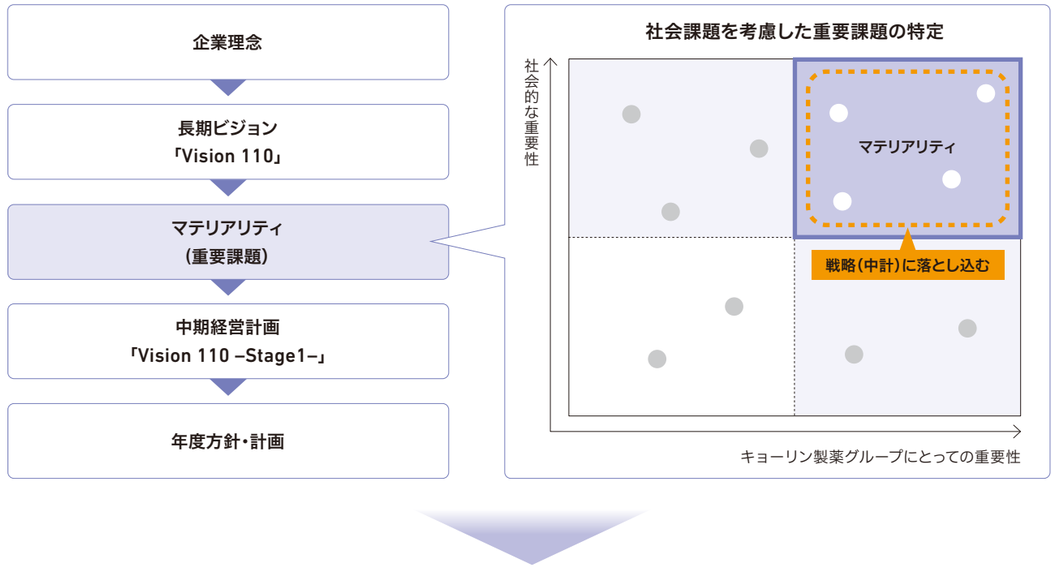
当社グループは、企業理念の具現に向けて策定した長期ビジョン「Vision 110」を実現するためには、社会的な価値と経済的な価値の創造が必要であり、企業の成長とともに持続可能な社会の実現に貢献することが重要と考えています。サステナビリティ課題への取り組みについては、制定した基本方針のもと、マテリアリティ（重要課題）を特定して適切な対応を行っています。

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	• 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	• 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。

1. 課題抽出
各種原則やガイドライン（ISO26000、SDGs、SASBが策定したヘルスケア産業のマテリアリティマップ等）を踏まえ、課題を抽出

2. 課題絞り込み
企業理念や長期ビジョン等と照らし合わせ、抽出した課題について、絞り込みを実施

3. 優先順位づけ
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を特定

4. マテリアリティ特定
特定した重要課題をマテリアリティとして経営会議で審議の上、取締役会にて決議

マテリアリティ

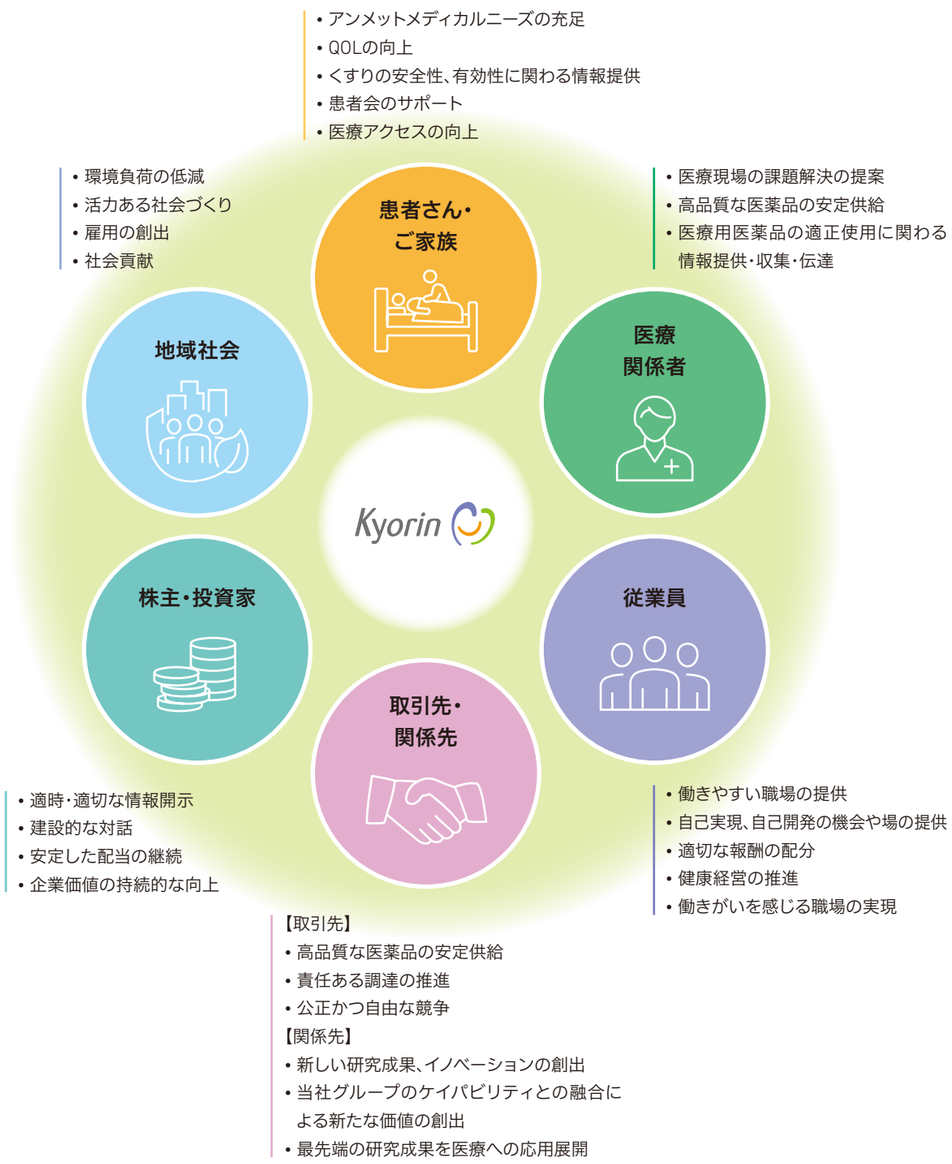
	マテリアリティ	KPI（～2025年度）	2024年度実績	関連するSDGs
企業理念	価値創造			
	医療ニーズに応える価値の高い製品の創出	• 臨床開発マイルストンパイプラインの相移行	• 相移行はないものの着実に進展	3, 9, 12, 17
		• 導入件数累計 6件以上	• 4件	
	製品価値の最大化	• 新薬比率 50%以上	• 53.8%	
		• 主要品目の売上 560億円	• 541億円	
	高品質な医薬品の安定供給	• 欠品発生件数 0件	• 新薬0件、後発医薬品0件	
		• 製品回収件数 0件	• 新薬0件、後発医薬品0件	
		• 高岡工場の計画通りの進捗（定性）	• 2024年稼働。製造、バリデーションは計画通り進捗	
	価値創造を支える基盤			
	人的資本の充実	• 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	• 4.53	5, 8
		• 人事制度の適切な運用・改善（定性）	• 人事制度改定、動画配信や評価トレーニング等を実施	
	多様な価値観を尊重した働き方改革の推進	• 女性管理職比率 10%以上	• 9.5%	
		• 男性育児休業取得率 50%以上	• 51.9%	
		• 障がい者雇用比率法定雇用率以上	• 2.64%	
	健康経営の推進	• 健康診断受診率・ストレスチェック受検率 100%	• 健康診断：100%、ストレスチェック：99.2%	
	環境に配慮した事業活動	• CO_2排出量削減率対2015年度比 20%以上	• 27.7%	7, 12, 13, 15
	コンプライアンスの徹底	• 重大なコンプライアンス違反件数 0件	• 0件	16
	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・コードへの適切な対応（定性）	• 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（6月、11月）	
	ステークホルダーとの関係強化	• 投資家とのエンゲージメント強化（定性）	• 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わるアンケート（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
患者さん・ご家族 • 新薬の研究開発、供給 • 疾患啓発活動	• 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）
医療関係者 • 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	• 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活動（随時） • 説明会、講演会（随時） • 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
従業員 • 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	• 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）
取引先（サプライヤー、医薬品卸店） • 良好な関係性の構築	• 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） • サステナブル調達方針に基づく対応 • 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）
関係先（共同研究先、共同開発先、パートナリング先） • 良好な関係性の構築	• 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、パートナリングイベントでの情報交換（随時）
株主・投資家 • 信頼関係の構築 • 企業経営の理解促進	• プレスリリース（2024年度：30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、30回／年）
地域社会 • 地域との交流 • 健康に関わる啓発活動	• 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、就業体験（随時）

「価値創造」マテリアリティ　医療ニーズに応える価値の高い製品の創出

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

創薬を取り巻く環境は、モダリティや基盤技術の多様化、DXの普及などにより変化し、新薬開発に関わる技術は複雑さを増しています。このような創薬技術の高度化や難易度の上昇に対し、当社は新たな創薬戦略を推進し、創薬イノベーションに挑戦することにより医療ニーズに応える価値の高い新薬を継続的に創出し、人々の健康に貢献することを目指しています。具体的な成果として、2025年3月には自社創製品である「KRP-M223」をノバルティスに導出しました。グローバルでの開発が進み、この製品が世界中のより多くの患者さんに貢献できることを強く願っています。今後も当社のコア技術である低分子創薬に加え、外部の新規技術を積極的に活用することで、新たな価値を持つ新薬の創出に取り組んでいきます。また外部機関との積極的な連携を通じて、研究者の専門性向上や視野の拡大といった人材育成にも注力し、長期ビジョン「Vision 110」の実現を目指します。

環境変化

- 創薬の高度化・難易度の上昇、費用の高騰
- 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力強化

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、核酸創薬や外部技術活用にも取り組む
- 疾患研究については、疼痛領域、自己免疫疾患領域など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では、新薬の継続的な創出が重要課題となっています。課題解決には創薬テーマの創出、及び将来の製品像を見据えた研究開発戦略を策定することが必要不可欠であると認識し、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）の組み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。薬剤貢献度の低い疾患に対する創薬に加え、既存治療に課題がある疾患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も取り組み、アンメットメディカルニーズに応える価値創出に向けた研究開発を行っています。また当社の創薬力を最大限に発揮できるよう、特定の創薬研究領域（疼痛、自己免疫疾患など）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を図っていきます。当社の創薬力が実を結び、2025年3月には自社創薬品である「KRP-M223」をノバルティスに導出しました。今後のグローバル開発の進展を期待しています。

外部機関との連携強化と研究テーマの創出

創薬技術においては、自社のコア技術である低分子創薬のさらなる強化に加え、核酸創薬等の検討や、外部技術の積極的な活用に取り組んでいます。2024年1月にはベネイノテクノロジーズ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に留まらず、外部の優れた研究や技術を積極的に取り入れることで、新たな価値を持つ新薬の創出を目指します。

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徹底しています。探索研究の初期段階では、目指す治療プロファイルとそれを達成するための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、導入候補品の評価・獲得スピードを向上させ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、独自性の観点も取り入れながら開発戦略を立案しています。

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。これらに対応するべく、独自の戦略立案とともにレギュラトリー機能についても強化していきます。

知的財産の取り扱い

競争力を維持し、アンメットメディカルニーズに対応していく上で、知的財産の適切な保護は極めて重要であるため、当社は社内規程により知的財産の取り扱いを厳格に定めています。研究開発においては、積極的な知的財産保護に努め、知的財産権取得への投資を集中させることで、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。さらに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注力し、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通じて、透明性の向上に取り組んでいます。当社が主導する臨床試験については、一般に公開されている臨床試験データベースに公開しています。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、データに適切にアクセスできる環境を整備し、臨床試験データの価値を最大化することを目指します。これにより科学の進歩やイノベーションの推進に貢献できるよう、積極的な情報開示を進めます。

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っ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。

開発パイプライン

開発コード	対象疾患	起源／契約先	開発段階
KRP-R120	間質性肺疾患	エイタイヤー	Ph3
KRP-114VP	過活動膀胱（小児）	メルク	Ph1
KRP-A218	ライノウイルス感染症	自社	Ph1（イギリス）
KRP-S124	閉塞性睡眠時無呼吸等	バイエル	Ph2開始に向け準備中
KRP-DT123	耳鳴	サスメド	特定臨床研究
KRP-DC125	慢性咳嗽	ハイフ	アプリ開発

導出品

開発コード	対象疾患	導出先	開発段階
KRP-203	急性骨髄性白血病で造血幹細胞を移植する患者	プリオセラ	Ph3
KRP-M223	マスト細胞が関与するアレルギー性疾患、炎症性疾患	ノバルティス	前臨床

オプション契約（試験結果を受けライセンス契約への移行を判断する）

開発コード	対象疾患	契約先	開発段階
BDT272	慢性疼痛等	ビオドール	Ph1（フランス）
CYR-064	感冒後嗅覚障害	シラーノ	Ph2（アメリカ）

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、当社は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。そのために自社における創薬イノベーションと並行して、外部からの導入による開発パイプラインの拡充に取り組んでいます。加えて当社の新医薬品事業の持続成長を支えるべく、既存提携事業の安定化と導出による新規事業の創出に取り組み、収益の確保を図ります。中期経営計画「Vision 110 –Stage1–」の期間中に、これまで導入品4件を獲得しており、さらに2025年度中に2件以上の獲得を目指し当社の事業基盤を確固たるものにしていきます。

環境変化

- 医療におけるDXの進展
- 創薬の高度化・難易度の上昇、費用の高騰
- 創薬モダリティや基盤技術の多様化・複雑化
- 開発パイプラインの枯渇

機 会

- オープンイノベーションによる技術革新の拡大
- 異業種パートナーとの協業機会の拡大
- 資金及び人的資源の大幅な増大

リスク

- 導入契約資金の高騰
- 導入品獲得における競争の激化
- 開発難易度の高まり

中期経営計画
「Vision 110 –Stage1–」の取り組み

事業戦略

導入による開発パイプラインの拡充

導入品獲得力の大幅な強化

- 導入対象とするモダリティ・疾患領域を拡大し、幅広い導入活動を展開する
- 導入投資及び人的資源の投資を増大する

DTx開発の推進

- 耳鼻科領域における治療用アプリ開発を着実に推進する

組織改革と人的資源の投入による探索・評価

Stage1の期間中に目標とする累計6件の導入案件を獲得するためには、導入探索・評価(Search&Evaluation)の強化が不可欠です。常に複数の案件が検討の俎上にあり、関連部門と密接に連携しつつ、迅速かつ高精度な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)とアライアンス部(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、契約締結までをワンストップで進められる体制を確立しています。強化された組織と機能を最大限に発揮し、人的資本を最大限に活用することで、量と質の両面で活動を最大化し、導入品獲得を着実に実現していきます。

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には、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事業性が見通せる導入品の早期獲得を目指します。有望な新薬候補品の獲得競争が激化する中、導入品獲得のための開発情報の量と質(情報の鮮度)にこだわり、また投入資金も増大させています。人々の健康に貢献する新薬の創出に繋げるため、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とライセンス部が関連部署と密接に連携し、積極的なパートナリング活動を展開しています。2020年1月にエイタイヤー(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し、2021年4月にはMSD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ました。2024年12月には、バイエル(本社:ドイツ)と閉塞性睡眠時無呼吸の治療薬候補化合物「KRP-S124」のライセンス契約を締結し、開発パイプラインの拡充を図っています。またオプション契約として、2025年1月にビオドール(本社:フランス)と疼痛治療薬候補化合物「BDT272」に関する契約、さらに2025年2月にシラーノ(本社:米国)と感冒後嗅覚障害治療薬「CYR-064」に関する契約を締結しました。

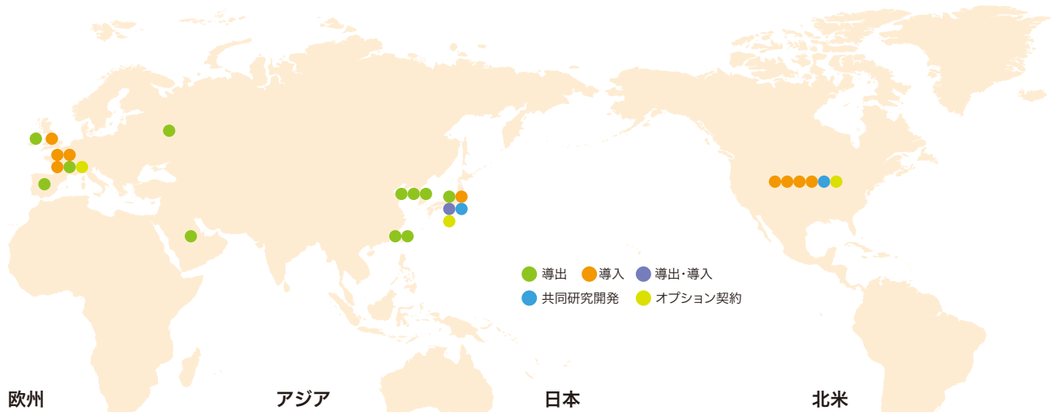
また治療用アプリ開発について、2022年11月に、サスメドと耳鼻科領域における治療用アプリ「KRP-DT123」の共同開発及び販売に関する契約を締結し、2023年9月に耳鳴を対象疾患とした特定臨床研究を開始しています。さらにハイフ(本社:アメリカ)と非薬理学的治療法であるBCST(Behavioral Cough Suppression Therapy)に基づき、AIによる咳モニタリング技術を活用した慢性咳嗽治療用アプリ「KRP-DC125」の開発も進めています。

既存事業においては国内外の数十社と提携事業を展開しており、今後も積極的なパートナリング活動を通じて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月にプリオセラ(本社:アイルランド)に免疫調節薬「KRP-203」に関わる知的財産権等を譲渡し、2021年3月にエーザイと過活動膀胱治療剤「ビベグロン(日本販売名:ベオーバ)」のASEAN4か国における開発・販売に関するライセンス契約を締結、さらには2023年3月に住友ファーマ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。2025年3月にはノバルティス(本社:スイス)と自社創製品である「KRP-M223」のグローバルライセンス契約を締結しています。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で、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の提供を目指します。

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(ロシア)
- プリオセラ(アイルランド)
- ノバルティス(スイス)
- ファエス(スペイン)
- スピマコ(サウジアラビア)
- ベクチュラ(英国)
- バイエル(ドイツ)
- コヴィス(スイス)
- フェリング(スイス)
- ビオドール(フランス)

アジア

- エルジーケム(韓国)
- ジェイル(韓国)
- ハンドク(韓国)
- シンモサ(台湾)
- 杏林新生(台湾)

日本

- 千寿製薬
- エーザイ
- 小野薬品工業
- 科研製薬
- キッセイ薬品工業
- 佐藤製薬
- シオノギヘルスケア
- 住友ファーマ
- MSD
- オルガノン
- サスメド
- ベネイノテクノロジーズ
- エバメド

北米

- アッヴィ(米国)
- エイタイヤー(米国)
- オルガノン(米国)
- メルク(米国)
- ハイフ(米国)
- シラーノ(米国)

KRP-M223（対象疾患：慢性特発性蕁麻疹等）

2025年3月、自社創製品であるKRP-M223及びそのバックアップ化合物について、ノバルティスとグローバルライセンス契約を締結しました。

KRP-M223は、主にマスト細胞に発現しているGタンパク質共役型受容体であるMRGPRX2(Mas-related G protein-coupled receptor X2) に対して拮抗作用を有します。MRGPRX2は、感覚神経から放出される様々なリガンドを介したマスト細胞の活性化を誘導し、ヒスタミンやトリプターゼ等のメディエーターを放出させることで、血管浮腫や強いかゆみを伴う蕁麻疹を引き起こします。慢性特発性蕁麻疹などの様々な疾患でMRGPRX2を介したマスト細胞の活性化の関与が報告されています。

MRGPRX2拮抗作用を有するKRP-M223は、マスト細胞が介するアレルギー疾患や炎症性疾患の治療薬として期待されます。導出によりグローバルでの開発が進むことで、いち早く、世界中の患者さんに新たな治療選択肢を提供できると確信しています。

Kyorin's Passion

アライアンスマネジメントを通じた提携先企業との関係構築と強化

事業開発本部における導出入契約交渉をリードするとともに、提携後のアライアンスマネジメントを通じて提携先との信頼関係を構築・深耕し、KRP-M223、KRP-S124をはじめとする提携品を世界の患者さんのもとに早期に届けるという共通の目標を達成することが、私たちの責務です。現在、国内外の多くの提携先企業とアライアンス関係を構築し、提携事業の円滑な推進による関係強化に取り組んでいます。今後その関係をさらに発展させ、新たな事業機会の創出に繋げてまいります。

事業開発本部 アライアンス部長　堤 浩章

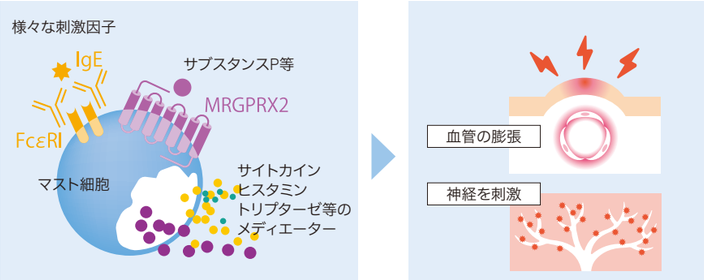
慢性特発性蕁麻疹のしくみ

様々な刺激因子が受容体に結合

マスト細胞が活性化

脱顆粒反応により、種々のメディエーターが放出

皮膚の血管と神経に作用
強い痒み、限局性の浮腫



KRP-M223の作用機序

MRGPRX2拮抗作用により脱顆粒反応を抑制し、
アレルギー・炎症反応に関与するメディエーターの放出を抑える

慢性特発性蕁麻疹

慢性特発性蕁麻疹（CSU）は、かゆみを伴う皮疹（膨疹）もしくは深部組織の腫脹（顔、喉、手、足に発生する血管性浮腫）またはその両方が急に現れ、6週間以上続くことを特徴とします[※1]。世界中で約4,000万人がCSUに罹患しています[※2,3]。CSUは精神的苦痛が大きく、患者さんの大半が睡眠不足に悩んでおり、不安や抑うつなどの精神障害の発生率が高く、労働生産性にも影響を及ぼしています[※2]。現在、CSUに対する有効な治療選択肢は限られており、多くの患者さんは第一選択の抗ヒスタミン薬で十分なコントロールが得られていません。

※1. Zuberbie T, et al. The international EAACI/GA²LEN/EuroGuiDerm/APAAACI guideline for the definition, classification, diagnosis, and management of urticaria. Allergy. 2022;77:734-766
※2. Maurer M, et al. Unmet clinical needs in chronic spontaneous urticaria. A GA2LEN task force report. Allergy. 2011;66:317-330.
※3. The World Bank. Population, total. Available from: https://data.worldbank.org/indicator/SP.POP.TOTL.

KRP-S124（対象疾患：閉塞性睡眠時無呼吸等）

2024年12月、閉塞性睡眠時無呼吸（OSA）等の新規治療薬候補化合物として、KRP-S124及びそのバックアップ化合物について、バイエルとライセンス契約を締結しました。

KRP-S124は、ADRA2C（アルファ2Cアドレナリン受容体）拮抗作用を有し、中枢性に上気道虚脱を軽減し、OSAに見られる一時的な無呼吸・低呼吸を改善することが期待されています。現在、OSAの標準治療はCPAP（持続気道陽圧療法）ですが、CPAPが保険適用外の患者さんや、CPAPによる治療が困難な患者さんも一定数以上存在していると言われており、薬物治療の選択肢も限定的です。KRP-S124は、グローバルでの開発を見据え、2026年度の臨床試験開始に向けた準備を進めています。KRP-S124の開発を通じて、OSAに苦しむ患者さんに新たな治療選択肢を提供し、その治療と生活の質の向上に貢献していきます。

Kyorin's Passion

アンメットメディカルニーズを満たす新薬で多くの患者さんへ貢献する

閉塞性睡眠時無呼吸（OSA）は、当社の重点診療領域である呼吸器科及び耳鼻科において、これまで有効な薬物治療が存在しない疾患として以前より注目していました。バイエルから導入したKRP-S124は、このアンメットメディカルニーズを満たす画期的な治療オプションとして、多くのOSA患者さんに貢献できると確信しています。さらにKRP-S124は、全世界における開発・製造・販売権を当社が取得しているため、将来的なグローバル展開を推進する上でも大変重要な基幹製品になるものと期待しています。

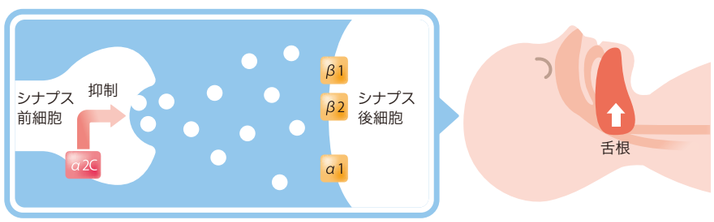
事業開発本部 ライセンス部長　加藤 誠司

閉塞性睡眠時無呼吸とは

睡眠中に上気道の完全または部分閉塞により、無呼吸または低呼吸を繰り返す

KRP-S124の作用機序

ADRA2C拮抗作用により、シナプス間隙の
ノルアドレナリン量が増加、オトガイ舌筋の緊張を亢進させ、
上気道虚脱を軽減させる



閉塞性睡眠時無呼吸

OSAは睡眠時にオトガイ舌筋を中心とした上気道開大筋群の虚脱による上気道閉塞に伴い、繰り返し無呼吸や低呼吸を引き起こす疾患です。無呼吸や低呼吸を一晩中繰り返すことにより、睡眠の質が低下し、日中の強い眠気や疲労感をきたし、居眠り運転事故や労働災害の要因にもなっています。また血液中の酸素濃度の低下を補うために、心機能が亢進することにより、高血圧を引き起こします。この他、動脈硬化、心筋梗塞、脳梗塞、血糖値やコレステロール値の上昇などの様々な生活習慣病のリスク要因にもなっています。全世界では10億人以上がOSAに罹患しているとされていますが、現在未治療もしくは治療不十分な患者さんが数多く存在します。

製品価値の最大化

執行役員
CCO
医薬営業本部長
ITソリューション部・
診断事業部担当
田村 徳昭

国内医療用医薬品市場を取り巻く環境は、創薬イノベーション・エコシステム構築に向けた取り組みが強化される一方で、2025年度も8年連続の薬価改定となる中間年改定が実施されるなど、年々厳しさを増しています。情報提供活動においては、コロナ禍を経てデジタル技術の活用が進むなど多様化し、医師の働き方改革の推進などによって、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－」の事業戦略の一つに「新薬比率の最大化」を掲げ、新薬の普及による成長を目指しています。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的確に把握することで、新薬の普及最大化を推進します。また高品質な医薬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

- 医療財政逼迫に伴う医療費・薬剤費抑制策の推進
- 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

機 会

- 新薬ラインアップの拡充と普及
- 各種感染症の流行に伴う検査需要・患者数の増加
- デジタル活用による幅広い情報提供手段の展開

リスク

- 毎年の薬価改定による主力製品の売上・収益の減少
- 環境の変化に伴う医薬品・医療機器へのニーズの多様化
- MR訪問規制などによる、医師とのコミュニケーション機会の減少

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

新薬の普及最大化

- 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：
ベオーバ/ラスビック/リフヌア
デザレックス/フルティフォーム　等

ソリューション提供活動の推進

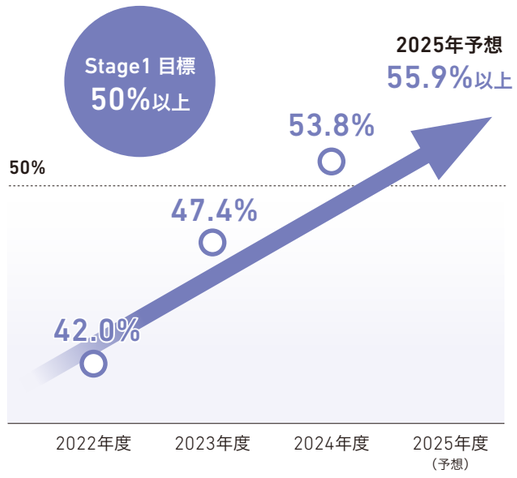
「医薬品情報の提供・収集・伝達によって医薬品の適正使用を実現し、医療に貢献する」というMR本来の役割を十分に果たすには、医療関係者との双方向のコミュニケーションを実現することが重要であると考えています。コロナ禍ではMRの医療機関への訪問や医療関係者との面談が一部制限されたことで、情報提供活動におけるデジタル技術の活用が進みました。このような中、医療関係者とより質の高いコミュニケーションを図るため、医療機関を訪問する直接面談を軸として、デジタルチャネルを融合したソリューション提供活動を推進しています。全MRに対して自社製品関連疾患に関する総合的な課題解決の提案に必要なディテールスキル教育を行い、また全営業所長に対してはコーチングスキル研修を行うことで、全体の能力向上と育成を図るとともに、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で、質の高い情報提供活動に繋げています。ソリューション提供活動では、患者さんを起点とした問題の仮説から、現状のニーズを把握することで課題を形成し、複数ある当社製品の中から処方提案を行っています。例えば感染症領域では、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「ラスビック」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・耳鼻科領域においては、「リフヌア」「ラスビック」「デザレックス」「フルティフォーム」などの充実した製品ラインアップにより、各疾患への適切な処方提案を行うなど、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、新薬の普及最大化を図っています。

新薬比率の向上による持続成長

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であるとの認識に基づき、国内医療用医薬品の売上に占める新薬比率をKPIの一つに掲げ、普及の最大化に積極的に取り組んでいます。その結果、2024年度の新薬比率は53.8%とStage1の目標値である50%以上を1年前倒しで達成することができました。

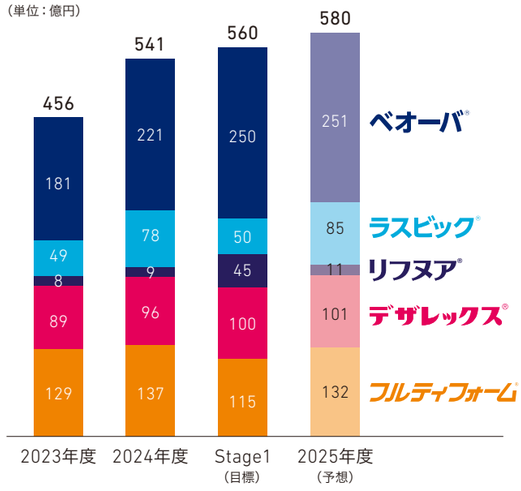
「ベオーバ」は、膀胱平滑筋のβ3アドレナリン受容体に作用し、蓄尿機能を亢進させることで過活動膀胱（OAB）の諸症状を改善する薬剤であり、有効性と安全性の観点から多くの先生方にご評価いただいています。OABは国内の罹患者数が1,000万人を超えており、生命に直接関わるような疾患ではないものの、患者さんのQOLを著しく低下させる疾患です。しかし受診率は極めて低く、治療機会を逸している患者さんが多くいると考えられることから、受診率拡大に向けた新たな疾患啓発活動に積極的に取り組んでいきます。「ラスビック」は、ニューキノロン系の抗菌剤であり、感染症の治療推奨薬として複数の診療ガイドラインに掲載されています。近年、細菌等の病原性微生物が抗菌薬への耐性を獲得し、薬が効かなくなるAMR（Antimicrobial Resistance）の増加が大きな社会問題になっています。当社は、診療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、抗菌薬の適正使用の推進を図っていきます。「リフヌア」は、難治性の慢性咳嗽に適応を有する唯一の治療薬です。味覚関連の有害事象の発現だけではなく、比較的早期に効果が得られること等が影響し、服薬継続日数が想定より短いことが処方状況の分析により明らかとなりました。2025年4月発刊の「咳嗽・喀痰の診療ガイドライン」で明確となった難治性慢性咳嗽の定義、P2X3受容体拮抗薬の位置づけのもと、唯一の治療推奨薬として普及に努めます。「デザレックス」は、1日1回投与でアレルギー症状を抑える服薬コンプライアンスの高い製品です。眠気を起こしにくく、添付文書に自動車運転への注意記載がないことに加え、食事による影響を受けないため、患者さんのライフスタイルにあわせて服用できます。引き続き、有効性と使いやすさを兼ね備えた薬剤としてさらなる浸透を図ります。「フルティフォーム」は、ICS/LABA（吸入ステロイド/長時間作用性β2刺激薬）配合剤であり、気道の炎症を抑えて発作を起こりにくくする薬剤と気道を広げる薬剤の配合剤です。エアゾール製剤であるため、高齢者や女性など吸気力の弱い患者さんにも服薬しやすい製品として、今後も喘息に苦しむ患者さんの治療に貢献していきます。

新薬比率



主力5製品売上

（単位：億円）



主力製品のStage1における取り組み状況

	Stage1 目標	2024年度 結果	2025年度 取り組み
ベオーバ®	・2023年度にOAB市場売上No.1獲得※(達成) ・OAB治療薬患者シェア50%獲得※	・OAB新患獲得割合:55.3%注1※ ・患者シェア:42.3%注2※ (前年同期 34.2%)	・一般内科での患者シェア拡大 ・HP泌尿器科の面談率向上と継続的な面談機会創出 ・受診率増加に向けた疾患啓発
ラスビック®	・2023年度に経口NQ市場で売上シェアNo.1獲得(達成) ・経口NQ市場で売上シェア40%獲得	・経口NQ市場売上シェア:36.1%注2 (前年同期 24.6%)	・各ガイドラインに沿った治療と治療薬の選択を広く啓発 ・ラスビックの独自性と新しいポジションの明確化 HP:大学病院を中心にエリア基幹病院での新規採用拡大 GP:AMR対象疾患(副鼻腔炎、扁桃炎、咽頭喉頭炎、急性気管支炎)、肺炎での処方提案を推進
リフヌア®	・2025年度 下期 納入軒数 GP層:約10,000軒 → 7,500軒へ目標修正 HP層:約2,000軒 → 1,680軒へ目標修正 原因疾患を十分治療しても咳が残存する患者へのファーストチョイスの位置付けの確立を目指す	・納入軒数 GP層:約6,600軒 HP層:約1,340軒	・咳嗽・喀痰の診療ガイドライン2025及び新たなエビデンスの活用 ・服薬継続日数向上(長期データを含めた有効性の訴求、安全性に関する説明)

注1:Copyright © 2025 IQVIA. IQVIA Rx 2025年3月を基に自社分析 無断転載禁止
注2:Copyright © 2025 IQVIA. JPM 2024年3月MAT,2025年3月MATを基に自社分析 無断転載禁止

※併売会社との2社合計

特定領域でのプレゼンス確立

呼吸器科・耳鼻科・泌尿器科を特定領域としてリソースを集中するFC戦略のもと、同領域でのプレゼンス確立を目指して、約600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)をいち早く1998年より導入し、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さらに進化させ、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きます。

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する恐れがある一方、適正に使用していても副作用が発生する場合があります。医薬品がより安全・有効に使用されるために、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るとともに、医療現場で使用された際に得られた有効性や安全性の情報を収集し、その分析・評価の結果を医療関係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。

くすりに対するお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おり、この責任を果たすことによって、安全かつ効果的な医薬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に対して、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、患者さんや医療関係者に対し、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23,500件(2024年度)

Kyorin's Passion

OABに対する早期の気づきと受診支援を目指すプロジェクトへの取り組み

OABは急な尿意や頻尿などの症状により、QOLを著しく低下させる疾患です。年齢とともに罹患率は上昇しますが、適切に治療を受けることで症状の改善が期待できます。しかし、多くの方が「もう歳だから仕方ない」「恥ずかしい」などの理由で受診をためらっています。そこで私たちは、医療機関との連携による疾患啓発に加えて、広くOABの認知向上と受診支援を目指す新たなプロジェクトを開始しました。この取り組みを通じて、OAB症状に悩む方が早期に医療機関を受診し、適切な治療を受けられるよう支援してまいります。

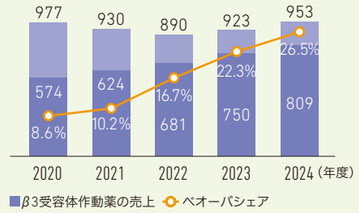
医薬営業本部 製品企画部 泌尿器グループ 課長　松田 千鶴

新医薬品 主力製品

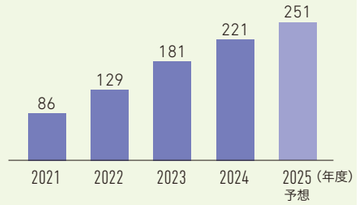
ベオーバ

過活動膀胱治療剤
一般名:ビベグロン
発売年:2018年
キッセイ薬品工業と共同開発、共同販売

OAB治療剤市場※ (単位:億円)



ベオーバ売上 (単位:億円)



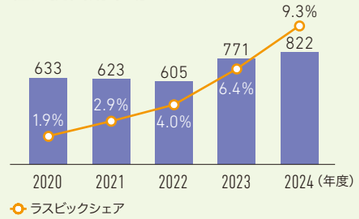
OAB治療剤市場

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後発医薬品の発売などの影響により、市場は横ばいで推移すると予測しています。β3受容体作動薬については、抗コリン薬との作用機序の違いなどにより処方の増加が継続し、β3受容体作動薬全体の売上は拡大すると見込んでいます。

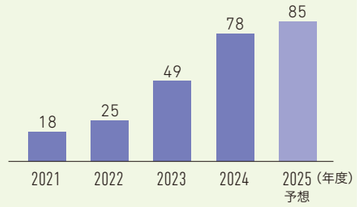
ラスビック

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)



ラスビック売上 (単位:億円)



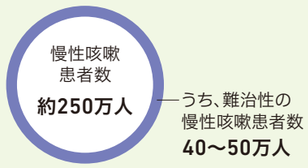
経口抗菌剤市場

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が増加し、市場はコロナ禍前の規模に回復しています。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るとともに、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。

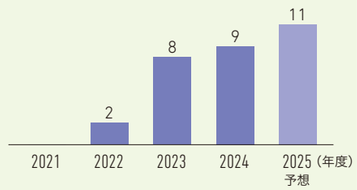
リフヌア

咳嗽治療薬
一般名:ゲーファピキサント
発売年:2022年
MSDと日本国内における独占販売契約を締結

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

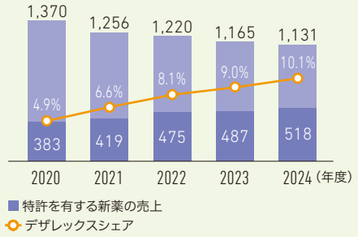
有症率から本邦における慢性咳嗽患者は約250万人、その内難治性の慢性咳嗽患者は40〜50万人と推定されます。リフヌアは、難治性の慢性咳嗽に適応を有する唯一の治療薬です。2025年4月に「咳嗽・喀痰の診療ガイドライン」が発刊され、難治性慢性咳嗽の定義、P2X3受容体拮抗薬の位置づけが明確となったため、治療推奨薬として徐々に普及していくと予測しています。

※Copyright©2025 IQVIA. JPM 2021年3月MAT-2025年3月MATを基に自社分析　無断転載禁止

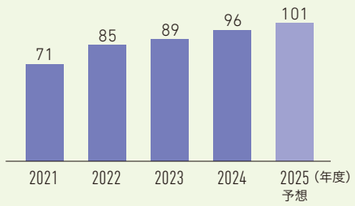
デザレックス

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)



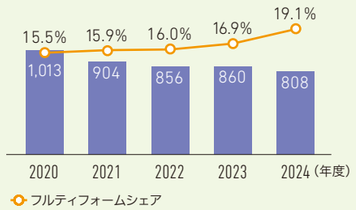
抗ヒスタミン剤市場

アレルギー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。

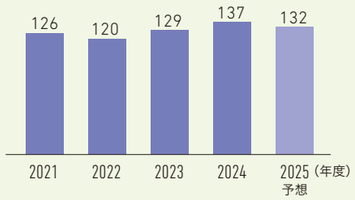
フルティフォーム

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年度に回復し、患者数も増加傾向であるものの、毎年の薬価改定、後発医薬品の影響等により、市場は横ばいで推移すると予測しています。

感染症関連製品

ミルトン

哺乳びん・乳首消毒剤
手指消毒
除菌スプレー

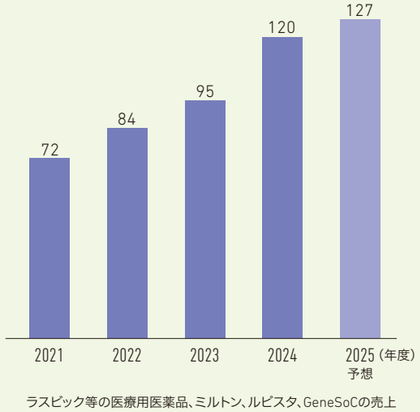
ルビスタ

環境除菌・洗浄剤

GeneSoC

一般医療機器
体外診断用医薬品
研究用試薬

感染症関連製品売上 (単位:億円)



ラスビック等の医療用医薬品、ミルトン、ルビスタ、GeneSoCの売上

※Copyright©2025 IQVIA. JPM 2021年3月MAT-2025年3月MATを基に自社分析　無断転載禁止

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)の普及率80%(数量シェア)が達成されて以降もGE使用促進策は継続的に実施されています。2024年10月には長期収載品の選定療養が導入され、普及率が初めて90%を超えました。今後も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として続いており、安定的な製品供給が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、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

当社グループは、安心して使用できるGEをお届けするために、患者さん、医療関係者の立場に立ち、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2024年度は、1成分2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GE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。

高岡創剤研究所

生産・調達体制を強化し、安定供給に努める

当社グループでは、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は、7月に製品を初出荷し、本格稼働を果たしました。製品供給能力の拡大を実現すべく、既存製品の製造スケール拡大、外注品の内製化や井波工場等からの円滑な製造移管を進めるとともに、4工場の全体最適化を軸にグループ生産体制の再構築に取り組んでいます。

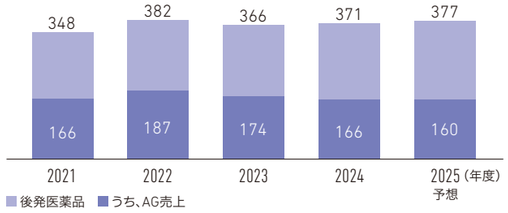
事業環境に対応できる低コスト体制を構築する

後発医薬品事業では、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)への取り組み

患者さんや医療関係者の様々なニーズに応えるべく、先発品とAGの両方の販売を通して、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、モンテルカスト錠「KM」、モメタゾン点鼻液「杏林」、イミダフェナシン錠・OD錠0.1mg「杏林」は、それぞれのGE市場内で数量シェア50%以上を獲得しています。

後発医薬品売上 (単位:億円)



高品質な医薬品の安定供給

取締役
CMO
SCM本部・
信頼性保証本部担当
大野田 道郎

高品質な医薬品を安定的に患者さんにお届けすることが、製薬企業である私たちの重要な使命です。品質基準の厳格化や製造コストの上昇、製造技術の高度化、安定供給への要望の高まり等に対応するため、当社グループは、信頼性保証体制の強靭化を推進するとともに、サプライチェーン・マネジメントの強化、生産能力の向上と製造原価の低減に取り組んでいます。製造体制としては、2024年4月の高岡工場稼働により4工場体制が整いました。製造品目の全体最適化を進め、製品供給能力の最大化を図るとともに、継続的な生産リソース投入や工程改善により原価低減を実現し、持続可能な生産体制を確立します。また各部門が強く連携し、GxP※のレベルアップを通じて信頼性の向上と安定生産の維持を図ります。高い品質と安全性の確保がより一層求められる中、当社グループでは医薬品に加え、診断事業や治療用アプリ開発等も進展しています。このような社内外の変化に柔軟かつ迅速に対応し、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、健康への貢献を果たしていきます。

※医薬品等に係る様々な管理の基準

環境変化
- 製薬企業への信頼性確保の要望の高まり
- 創薬モダリティや基盤技術の多様化・複雑化
- 製造コストの上昇、製造技術の高度化
- 地政学的リスクの高まり

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後発医薬品の需要増加
- 外資系企業の国内参入による受託のニーズ拡大

リスク
- 毎年の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

高岡工場の稼働

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、新たな生産拠点として高岡工場を建設し、2024年4月に稼働を開始しました。年間約20億錠（内服固形剤）の生産能力を有し、主に後発医薬品（以下、GE）の製造を行う工場として、数量の多い製品に限らず、柔軟な製造に対応できる設備を整えています。またGMP（医薬品等の製造管理及び品質管理の基準）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、製造効率の向上を図ることにより、安定供給と低コスト生産の達成が可能です。環境面においては、既存の工場よりもCO_2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図っていきます。

高岡工場の稼働率向上は、GE事業の成長に直結する優先課題と捉えています。まず外部に製造委託している製品の内製化、GE重点品及び「ムコダイン錠」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、いち早く高い操業水準への移行を目指します。

高岡工場　所在地：富山県高岡市

製造体制の全体最適化による安定供給体制の構築

これまで製品供給能力の最大化を目指し、各工場の特徴を活かして、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、新薬を中心に錠剤やカプセル剤の製造を行っています。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、4工場製造体制のもと全体最適化と強靭化を推進して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。

※医薬品査察協定及び医薬品査察協同スキーム

信頼性の向上と製品品質の維持

製品に要求される品質が厳格化する中、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、品質文化の確立を図っています。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、患者さんや医療関係者の信頼にお応えできる製品の提供に注力します。

製造効率の向上によるコスト競争力の向上

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を追求し、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。

サプライチェーン・マネジメント（SCM）

サプライヤー及びパートナリング先のグローバル化やモダリティの多様化により、サプライチェーンは複雑さを増しています。こうした環境変化に対応すべく、強靭なサプライチェーンの構築を目指しており、上流原料・原薬製造から最終的な製品の製造・供給までを可視化し、サプライチェーンの流れを監視・コントロールする体制を築いています。

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。またリスクヘッジとして、既存のサプライヤーに加え、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るとともに、輸出入を含むロジスティクスの適正化も推進し、安定供給を強化しています。さらなる安定供給実現に向け、製品ごとに適正在庫基準を設定し調達計画を立案するとともに、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する中、当社グループ内外の製造委託先との生産計画・在庫の調整、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。

能代工場　所在地:秋田県能代市

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

滋賀工場　所在地:滋賀県甲賀市

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

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

持続可能な調達への取り組み

高品質な製品の安定供給に努め、持続可能なサプライチェーンを構築することが重要と考え、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います。また環境、社会に与える影響に配慮した持続可能な調達活動の推進に向けて「サステナブル調達方針」を制定し、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て、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。

Kyorin's Passion

サステナブル調達を通じた安定供給への取り組み

高品質な医薬品の安定供給には、国内外全てのサプライヤーとの緊密な連携が不可欠です。日頃からのコミュニケーションを大切にしながら、外部環境の変化などをいち早くサプライヤーと共有し、機動性の高い行動を共に取れる関係性の構築に努めています。また当社グループは「サステナブル調達方針」を制定しています。私たちは、持続可能で強靭なサプライチェーンを構築することで、企業の社会的責任を果たすとともに、存在意義を認められる企業を目指してまいります。

SCM本部 SCM部 SCMグループ 課長　佐橋 広紀

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、医療機器等の品質、有効性及び安全性の確保等に関する法律」に基づき、責任役員及び製造販売業の三役の役割と責任範囲を明確に定めるとともに、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)及びGVP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当社製品及び関連情報を安心して使用していただくために、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(製造販売後)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。

杏林製薬品質方針

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

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。また開発段階では予測できなかった副作用等が、市販後に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。一連の活動の中で、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。またGPSP(医薬品の製造販売後の調査及び試験の実施の基準)を遵守した製造販売後調査により、市販後の医薬品の安全性、有効性の情報収集・評価を行っています。

Kyorin's Passion

安全管理のさらなる強化を目指して

私たちは、患者さんの安全を最優先に考え、医薬品の安全性監視とリスク最小化活動を推進しています。2025年の薬機法(医薬品、医療機器等の品質、有効性及び安全性の確保等に関する法律)改正で医薬品の「三役」設置と医薬品リスク管理計画の法制化により、安全性確保の強化がより求められます。法制化される要件への対応に留まらず、安全性情報の収集・評価から、適正使用情報の医療現場への迅速な提供に至るまで、リスク管理全体を継続的に改善し、患者さんが安心して医薬品を使用できるよう、取り組みを一層強化してまいります。

信頼性保証本部 安全管理部長　金成 千絵

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」という考えを承継し、長期ビジョンの実現を担う中核人材の育成及び獲得、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」を掲げ、環境委員会を設置して、その実現に向けたグループ全体の施策の立案及び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、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。さらに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”の両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

人材ポートフォリオの構築

長期ビジョン「Vision 110」の実現に向けて、経営・事業戦略に基づいた理想像と現状のギャップを可能な範囲で把握して人材ポートフォリオを構築し、中長期的に人材を確保・育成する取り組みを進めています。

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、重要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

社員		会社
自律・成長し、役割を通じて、会社（組織）の目的・目標の達成に貢献する	長期雇用	
主体性と積極性を持って職務を遂行し、役割を果たす	役割貢献主義	社員一人ひとりの仕事ぶりに見合った役割を与える
自律し、自らの人間性、役割遂行能力を保持・向上させる	包括的処遇	一人ひとりの役割貢献を総合的に捉え、納得感のある評価・処遇を行う
仲間と協働して組織としての成果を挙げる	自助・共助	社員が「働きがい」「働きやすさ」を感じる職場環境を提供し、社員の「働く意欲（やる気）」を誘発する

人事制度

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」を目指して段階的に人事制度を改定し、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。Stage1では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るなど、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展開し、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展開しています。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

自育支援策

- 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

共育施策（階層別プログラム）

管理職対象	新任ディレクタープログラム	一般社員対象	知創職プログラム
	新任マネージャープログラム（任用前、1年目、2年目）		基幹職プログラム②
			基幹職プログラム①
			入社3年目プログラム
			入社2年目プログラム
			新卒・キャリア受入教育

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ています。具体的には、社員教育（e-learningによるダイバーシティに関する理解促進や外部講師による女性活躍推進に関する講演聴講、職場ディスカッション、キャリアデザイン研修等）、有識者によるダイバーシティに関する管理職向け講演会、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）に取り組みました。2030年までに管理職の女性比率15%の達成を目指します。

Kyorin's Passion

職場環境の整備やキャリア形成支援に貢献する

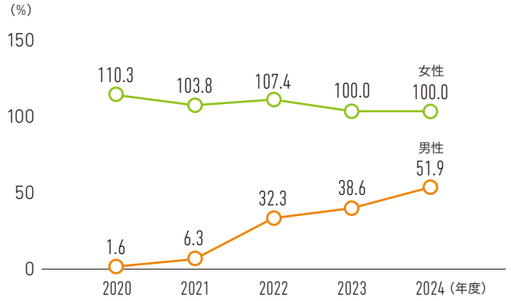
長期ビジョン「Vision 110」を実現するためには、固定観念にとらわれない多様な視点と柔軟な発想を取り入れることが不可欠です。女性活躍推進を通じて、性別に関わらず全ての社員が自身の成長と会社の発展のために、時に困難を乗り越えながらも意欲的に業務に取り組める職場環境の整備やキャリア形成支援に貢献したいと考えます。社員一人ひとりが自ら率先して行動を起こせる企業文化を醸成することで、市場をリードする企業となれるよう、組織全体の活性化を図っていきます。

人事部 人事グループ 宮川 詩

子育て／介護にあたる社員の支援

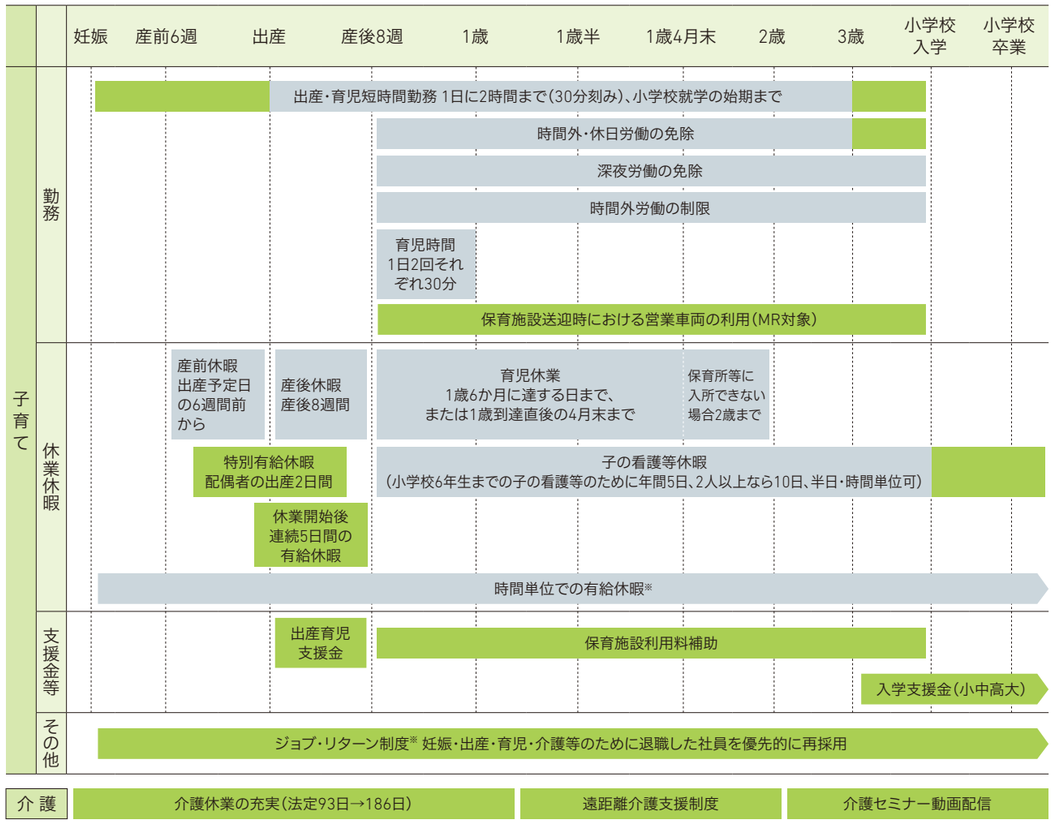
社員が健全な家庭生活を背景に充実した職業生活を送ることができるよう、育児や介護等のライフサイクルに応じた生活支援を行うことで、仕事と家庭を両立しやすい環境の整備を行っています。育児や介護にあたる社員への取り組みが評価され、次世代育成支援対策推進法に基づいた「子育てサポート企業」として、2021年「くるみん認定」を取得しました。また2025年度までの男性育児休業取得率50%以上を目標に設定し取り組みを進めた結果、2024年度51.9%と前倒しで達成しました。さらなる向上を目指し、育児休業の取得を希望する男性社員に対し、制度や事例の紹介などを通じて取得を促進しています。男女問わず育児休業を取得しやすい環境づくりに繋げるため、2023年11月より育児休業開始から5日間を有給休暇とし、2024年度には、男性育児休業取得者の体験を全社に共有する、男性育児休業座談会をわたらせ創薬センターにおいて開催しました。

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

■ 法定基準　■ 当社独自または上乗せの制度



※「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

障がいのある方も健常者と同様に、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に向けて企業としての社会的責任を果たしていきます。現在、聴覚障がい者向けアプリを活用するなど、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。

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、かつ働く意欲を保持し、周りから認められ必要とされる人材を対象に、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、適所適材を旨として登用を行っています。

有給休暇取得の促進

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づけるもの）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

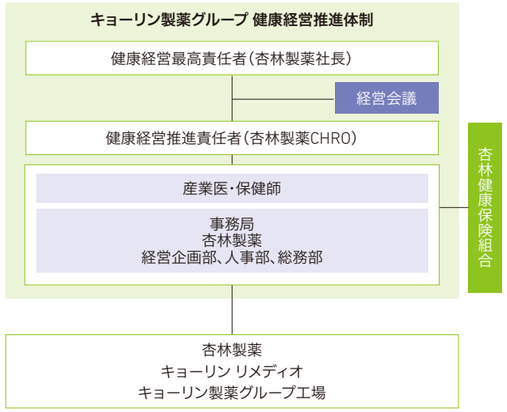
当社グループは、企業理念の具現及び長期ビジョンの実現のためには、その根幹である社員一人ひとりの“こころ”と“からだ”の両面において健康であることが不可欠であると考え、「健康経営®」※を推進すべく、2020年6月16日「キョーリン製薬グループ健康宣言」を制定しました。社員一人ひとりが自分自身の健康に意欲的に取り組み、いきいきと仕事に打ち込める職場環境づくりを目指します。これらの取り組みが評価され、2019年より7年連続「健康経営優良法人（大規模法人部門）」に認定されています。

2025 健康経営優良法人 KENKO Investment for Health 大規模法人部門

※「健康経営®」は、NPO法人健康経営研究会の登録商標です

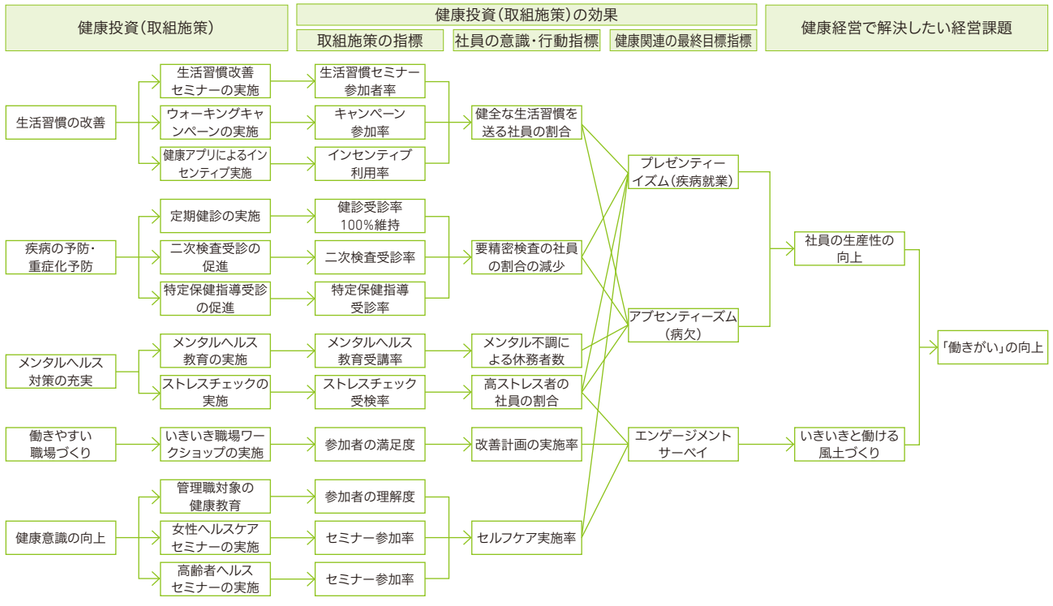
健康経営推進体制

杏林製薬社長を最高責任者、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

1. 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。
2. 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	2020	2021	2022	2023	2024	目標値
定期健康診断	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

3. 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年度を基準年として、2025年度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（基準年）	2020	2021	2022	2023	2024	2025（目標値）
タバコを吸わない社員	80.6%	81.3%	82.3%	82.5%	82.7%	83.4%	85%
飲酒量が適量までの社員※	73.4%	74.6%	73.6%	70.1%	76.2%	80.9%	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%	45.5%	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%	64.0%	75%

※アルコール摂取量「男性40g／日未満、女性20g／日未満」の社員の割合

4. 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。またイントラ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・人事部等が連携をとり、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	2020	2021	2022	2023	2024	目標値
ストレスチェック受検率	97.6%	97.0%	97.8%	97.5%	97.5%	99.2%	100%
高ストレス者率	10.6%	9.8%	10.3%	10.5%	10.8%	10.1%	—

メンタル休職者比率：0.85%、復帰：44.4%（2024年度）

5. プレゼンティーイズム調査を行い、健康増進施策の効果検証を図っていきます。プレゼンティーイズムとは、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、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。

キョーリン製薬グループ健康宣言

（2020年6月16日制定）

～健康はキョーリンの願いです～

キョ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。

1. 社員とその家族がいきいきと過ごせるよう、会社・健康保険組合が一体となって、心身の健康づくりを推進します。
2. 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。
3. 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、真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。

Kyorin's Passion

ウォーキングイベントの活用による健康づくり

私は毎日15,000歩以上を目標にウォーキングしています。きっかけは、起床直後の歩行や階段の上り下りの際、動きにくさを実感したことです。杏林健康保険組合が主催する「みんなで歩活」への参加や特典がもらえるアプリ等を活用してモチベーションを維持しており、今では通勤時の朝と夜に1時間ずつのウォーキングが日課となっています。約1年が経過しますが、体重は約30kg減少し、血液検査の異常値も改善しました。食べ過ぎなければ好きなものを食べられ、楽しく晩酌もできるので、引き続き健康増進とストレスのない生活を心がけていきます。

法務コンプライアンス部 販売情報提供監督グループ 北村 尚也

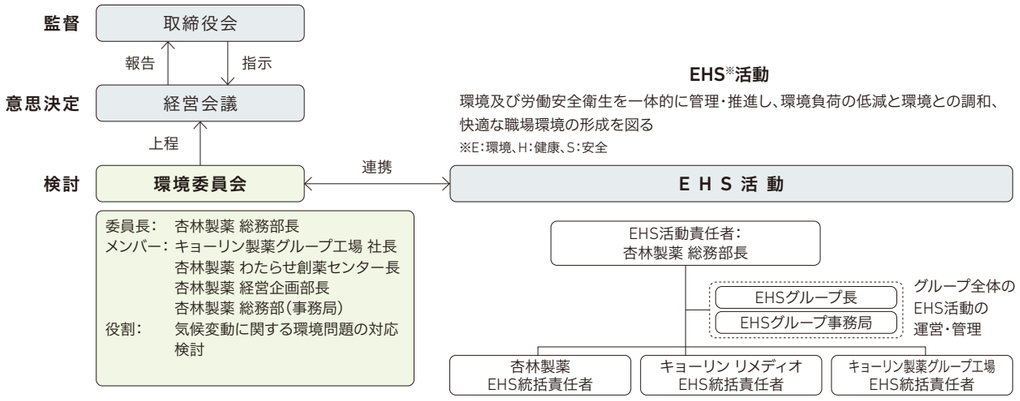
環境に配慮した事業活動

「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行うことで、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、総務部長を委員長とし、総務部を統括部署とする「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。同委員会では、地域社会の環境に関係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、「CO_2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、CO_2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2024年4月に稼働した高岡工場を除く3工場で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℃シナリオ）、SSP5-8.5（4℃シナリオ）等を参考にしています。

1.5℃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	• 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	• 環境委員会設置によるCO_2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	• 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	• 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	• 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	• 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
評判	投資家からの評価	• 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	• 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℃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	• 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	• 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	• 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 • 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	• 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

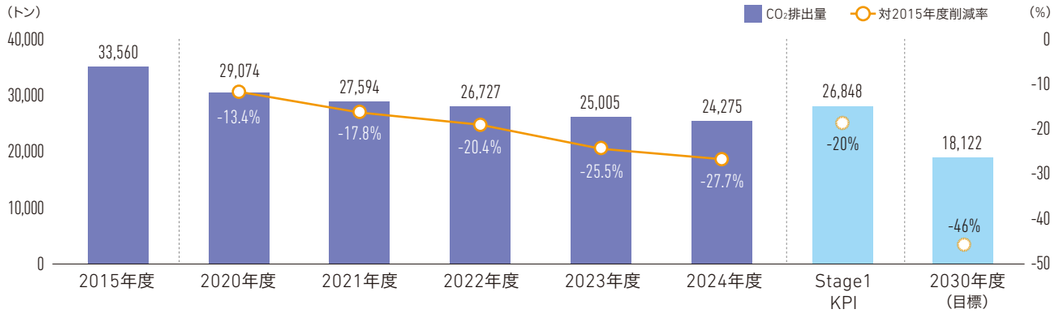
分類	事象	収益機会	対応方針
市場の変化	疾病動向の変化	• 気温の上昇により感染症が増加し、当社のビジネスチャンスが拡大する可能性がある • 感染症に関わる予防・診断・治療における当社製品の需要や適応範囲が拡大する可能性がある	• 感染症領域におけるソリューション提供活動の展開 • パイプライン拡充への積極投資

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: CO_2排出量(Scope1+Scope2)を2030年度に2015年度比46%削減する

CO_2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

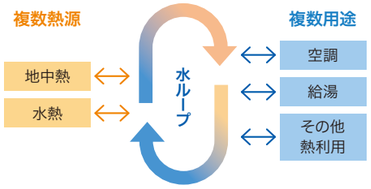
CO_2排出量の削減に向け、耐用年数経過後の製造設備や空調関連設備等について、省エネルギー性能に優れた最新機器へと計画的に更新するとともに、照明のLED化等に取り組んでいます。また熱量転換・高効率機器への積極的な設備投資についても現在検討を重ねており、具体的な取り組みへの準備を進めていきます。

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・機器を採用しており、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、2024年度はCO_2発生量を約2,932トン低減することができました。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。

わたらせ創薬センターでは、ReHP※技術を導入しています。2024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68,375kWh、CO_2削減量は約29.5トンとなり、約35%の省エネルギーを実現しました。

高岡工場

ReHP概念図



※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、CO_2排出量の削減を図っています。2024年度の電力使用量について、わたらせ創薬センターでは20%、能代工場では20%、高岡工場では100%、井波工場では0%、滋賀工場では10%が、再生可能エネルギー由来のものとなっています。

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。2025年3月時点で803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316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。2024年度の取水量は261千㎥、排水量は107千㎥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。

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、SOxを定期的に測定・管理しています。

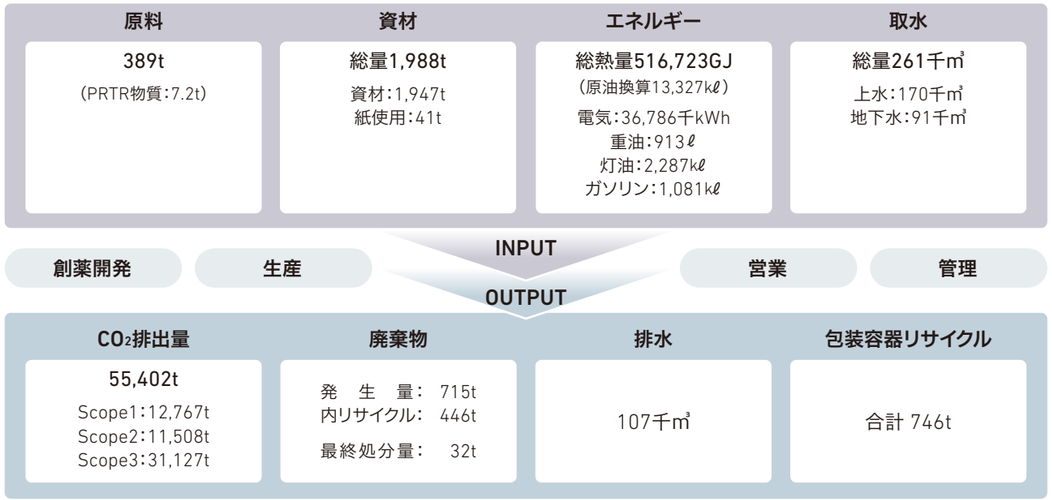
廃棄物の削減

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。

キョーリン製薬グループのマテリアルフロー(2024年度)



CO_2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CO_2排出量を算定すべく、その範囲の拡大に努めています。

Scope 3
その他の間接排出
- 購入した製品サービス 7,374t
- 資本財 17,844t
- Scope1、2に含まれない燃料及びエネルギー関連活動 1,796t
- 出張 1,395t
- 雇用者の通勤 952t

Scope 1
自社での燃料の使用や工業プロセスによる直接排出
- 直接排出 12,767t

Scope 2
自社が購入した電気、熱の使用に伴う間接排出
- エネルギー起源の間接排出 11,508t

Scope 3
その他の間接排出
- 事業から出る廃棄物 284t
- 販売した製品の破棄 481t

Scope 3
その他の間接排出
- 輸送、配送1,001t

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等を反映し改定しました。また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、コンプライアンス推進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：3件（2024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。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	• 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	• 需要に十分応えられる製品及び原材料の確保 • 製造委託先や調達先との緊密な連携による生産計画・在庫調整 • 原料等の代替製造委託や調達先の複数化 • 4工場体制による一層の生産能力増強及び生産性向上 • 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	• 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	• 提携先の事業戦略・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	• 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の展開
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製品回収・販売中止等	• 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	• 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イルス、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	• 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	• 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）、労務等に関連する訴訟	• 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	• 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	• 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、支払利息の増加、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	• 経営計画立案時の金融市場動向の確認、為替予約の実施・資金調達方法の見直し

社外取締役鼎談

社外取締役3名が、当社のコーポレート・ガバナンス改革、取締役会の実効性向上などをテーマに意見交換を行いました。長期ビジョン「Vision 110」の実現、今後の持続的な成長に向けた課題や対応策についても、それぞれの立場、観点から率直に語っていただきました。

社外取締役／独立役員
重松 健

社外取締役／独立役員
渡邉 弘美

社外取締役／独立役員
鹿内 徳行

社外取締役として果たすべき役割とは？

鹿内

私が社外取締役の任に就いた2013年当時は、コーポレートガバナンス・コードについて国内の議論がまだ開始された頃で、2015年のコード公表や適用といった過程を取締役の一員として議論するという経験をしました。私は本業が弁護士ですので、監査役という立場で法的観点から意見する選択肢もあったと思いますが、社外取締役を務めることになり、第三者的視点から、会社の経営に意見を申し上げることが主たる役割であると認識しています。他企業でも顧問弁護士あるいは監査役を務めていますので、他社の経営や、近年求められている企業のガバナンスのあり方などを踏まえ、当社の企業価値向上に役立つ助言ができればと思っています。

重松

私は百貨店の出身で、サプライチェーンの最も川下である小売業界という市場、生活者に最も近い立ち位置で長年ビジネスを行い、百貨店の事業の中でも主に商品開発、海外駐在を含めた国際事業を中心に携わっていました。その後、サプライチェーンの川上である製造業を経験し、金属加工会社の経営にも携わりました。私は川上、川下の両方を見てきましたが、どの業種であっても経営にとって大切なことは2つあると思っています。一つは、会社が将来に向けた企業価値向上に努めているか。もう一つは、しっかりとガバナンスの効いた企業経営ができているかです。私は、杏林製薬の将来をどう描いていくかという点に会社が注力できるよう、一緒に考えたいと思っています。

渡邉

取締役会においてもジェンダーや国際性を含む多様性の確保が求められるようになり、当社に女性の役員がいないということもあって、2019年に社外取締役に就任しました。私は医師として、大学病院をはじめとする様々な医療機関で仕事をしながら、大学教育にも関わってきました。「健康はキョーリンの願いです。」というフレーズで有名な会社でしたので、経営などの経験がない私でしたが、医師として何かできることがあればとお引き受けしました。取締役会の多様性という観点からも、女性の立場から発言することで、当社の女性たちが活躍していくための力添えができればと考えています。

取締役会の実効性に対する評価は？

鹿内

数年前の取締役会の役割はどちらかというと形式的な議案の承認という側面が強かったと思います。時代の流れとともに役員の世代交代も進み、実効性向上の努力を進めてきた結果、今では取締役会も大きく変わったと実感しています。昔に比べて議論ははるかに活発化し、取締役がそれぞれの立場でしっかりと意見交換をする場となっています。

重松

現在の取締役会は社内の取締役が3名、社外が3名という構成で、客観性は担保される形になっています。杏林製薬が100周年を迎えた2023年、グループ体制を刷新して、取締役と執行役員の役割を明確化し、経営の監督と業務執行の機能分離を行いました。それによって、取締役はこれまで以上に監督の責務を強く認識し、実際の業務執行については執行役員に権限を委譲する体制に移行しました。

私自身、複数の企業で役員を経験してきましたが、当社の取締役会は効果的に機能し、ガバナンスは確保されていると思います。例えば、年間の取締役会の議題については、私たちからの提案も、しっかりと考慮され年間のスケジュールに組み込まれた上で、議論されます。そして毎月の取締役会の事前に各議案に関する説明の場が設けられ、荻原社長参加のもと、十分な説明が行われます。これによって取締役会の当日には皆が議案の主旨をしっかりと理解した上で議論を行うことができます。

また報酬・指名に関する委員会（任意）を設置しており、役員人事、評価、報酬制度が適切に運用されているかを監督するとともに、長期的に見た経営体制を維持していくためのサクセッションプランを練ることを目的に順序立てて議論しています。報酬・指名に関する委員会の構成は社外取締役が過半数おり、ここでも客観性、透明性、独立性が担保されています。

渡邉

最初はわからないことが多かったのですが、事前説明の場で議案の主旨等を伺う機会があり、非常に助かっています。取締役会自体も、私たちが自由に発言しやすい雰囲気で運営されており、時に社内取締役の皆様とは考えが異なる意見を申し上げても、非常に柔軟に対応され、こちらの意見を真摯に受け止め、検討していただいています。多様な意見を持ち寄ってディスカッションすることはとても大事なことで、その機会を可能な限り多く持てるよう私たちも努めています。

鹿内

コーポレートガバナンス・コードが適用されて10年、各企業の対応にはそれぞれで濃淡がありますが、当社は確実に前進してきました。経営機構が現在の体制になってからは特にコーポレート・ガバナンス改革の効果が上がってきたと思います。社外取締役の私たち3名も意思決定のスピードアップや経営の高度化に貢献できるよう、お互い知識を補完し合って、常に勉強をしています。またお互いに専門が違うため、私が有用だと気づいたニュースや情報等はすぐにお二人に共有するようにしています。

重松

米国では社外取締役だけで意見交換するエグゼクティブセッションがありますが、鹿内社外取締役の提案で準制度化して、定期的に行っています。日本のコーポレートガバナンス・コードでも、エグゼクティブセッションの導入が推奨されていますが、当社の企業価値向上に資する、より客観的な意見をすべく情報交換を行っています。

杏林製薬の強みの源泉は？

渡邉

私たちが直接、社員の皆さんとお話しする機会は少ないのですが、一昨年の100周年の式典や社内授賞式に参加し

た際に、社員の方々と接する機会がありました。皆さんのマナーは素晴らしく、元気も良くて、非常に誠実で親しみやすいという印象を持ちました。以前からMRさんとは接していますが、優秀な方がとても多く、熱心な営業姿勢から、会社全体で良い薬を提供し、医療に貢献する使命を持っていると感じます。社員の皆さんがさらに能力を向上させることで、会社はもっと成長していくと感じています。

鹿内 ———

私も社員の皆さんとの接触機会は多くないですが、先日、最前線で働いている若手社員とお会いし、非常に好印象を受けました。皆さん、かなり意欲的に、一生懸命働かれているので、その結果が必ず出るだろうと思いました。

製薬企業というと、いわゆる守りの業界だという印象が強いですが、守っているだけでは企業は成長することができません。私がお会いした若手社員の方たちからは、守りの殻を元気に打ち破っていこうという意欲が感じられました。

重松 ———

当社の強みは、計画を立案し、それを着実に具現化していくところだと感じます。計画的で、実現力があり、その点でも非常に信頼の置ける企業だと思います。創業110周年に向けた長期ビジョン「Vision 110」では目指す姿を「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核に据え、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」と掲げています。さらに呼吸器科、耳鼻科、泌尿器科を重点領域として事業目標を設定し、新たな創薬研究領域も明確に示しています。これらの事業戦略こそが当社の最大の強みです。自社創薬の研究開発拠点であるわたらせ創薬センターは非常に創薬力が高い研究施設で、ここを中心に外部機関との連携を強化しながら創薬を進めていることも非常に期待が持てます。また高岡市に新工場が竣工し、2024年に本格稼働しましたが、将来に向けての増産体制も確保できています。営業においても業界トップクラスの営業力を持っていると認識しています。創薬、生産、営業の全てにおいて高いポテンシャルがあり、バランスが取れていますので、あとは実力をどれだけ発揮できるかです。

今後の成長における課題とは？

鹿内 ———

当社の事業戦略の方向性は非常に良いと考えていますが、強いて課題を挙げるとすれば海外との関わりです。医薬品の導入や導出を含め、企業として海外との連携機会を増やし、新しいアイディアや技術、経営手法など、良いものは取り入れていくことが必要不可欠であり、これにより今後の成長の可能性が大きく広がっていきます。先ほども述べたように、若い世代の方々にも高い意欲があるので、これからの展開に期待したいと思います。

私は23年間大学院で教えていましたが、学生たちとの交流が自分にとっては非常に大切で、彼らが育っていくことに大きな喜びを感じてきました。杏林製薬の皆さんにも、あらゆることに挑戦し、成長のチャンスを掴んでもらいたいと心から願っています。

重松 ———

これから当社が前を向き、持続的かつ、健全な企業へと成長していくためには、私は大きく2つのことをしなければならないと思っています。一つは創薬のスピードアップです。今も十分に取り組んでいますが、世の中の技術の進展や市場競争の激化を考えるとさらにスピードアップが必要になってきます。これまで行ってきた創薬に加え、他社との連携なども選択肢に入れ、開発のスピードを上げていく必要があります。そもそも医薬品事業は、製品自体の特許切れが生じるため、一般的な生活消費材よりも商品のライフサイクルが短くなってしまいます。ライフサイクルを考慮した開発パイプラインの充実が重要なのです。

もう一つは、資本効率の改善で、そのためにはまずは売上、利益を上げていくことです。そしていかに資産効率を高めていくかがポイントとなります。これには在庫の圧縮等、様々な工夫が必要となります。

具体的にこれらを実行する原動力はやはり人になります。いわゆる人的資本と言われているところになりますが、働きがいや、女性の働きやすさという観点からより良い環境を作り、人材の育成と確保によって人的資本の価値を高めていってほしいと思います。さらに、これからはAIの活用がますます進むと想定されるため、当社ではすでに創薬と営業の場面で活用に取り組んではいますが、さらに活用範囲を広げ、事業全体の効率化とコストダウンに繋げていければと考えています。

杏林製薬のこれからに期待することは？

鹿内 ———

私たち3名が考える当社の将来像は、それぞれ別の形かもしれませんが、恐らく目指す方向は一緒ではないかと思っています。やはり人材、働いている社員の皆さんがより一層活躍できる会社になってほしいというのが私の願いです。社員が頑張り、活躍することで、当社が広く社会の人々に貢献できる力強い会社になります。それだけの力を持った社員がたくさんいますので、ぜひ、邁進してもらいたいと期待しています。

重松 ———

荻原社長もよくお話しされていますが、自社創薬へのこだわりが非常に強い会社です。この思いをより高く掲げて、全社でマインドを共有していかなければならないと思います。もちろん、足元の年度の業績も大切ですし、中期経営計画の立案とその達成も企業にとっては大切ですが、今、世の中自体が大きく変化し、人々の価値観も変わっている中で、企業の事業環境も随分と様変わりしています。そのような変化に

都度、振り回されることなく前進していくには、よりロングタームの将来を描いて皆が共有することが重要となります。この会社は何を生業に、何を企業価値とする会社なのか、先を見据えたビジョンを明確にしていくこと、取締役会でもその点に軸足を置いて議論を進めてきました。会社が今、取り組んでいるのは、経営トップ、ミドル層、現場の最前線を担う社員の皆さんたちによる団体戦です。皆で将来のことを深く議論し、コミュニケーションを取りながら前進していってほしいです。

渡邉 ———

そうですね。創薬とは、患者さんに良い薬を届けて、病にあっても生活の質を改善してほしいという強い思いから始まることですので、本当に良い薬をこれからも出し続けてほしいです。また医療の世界にいると強く感じるのですが、いかにAIが進んでも、それを使うのは最終的に人であり、人に責任があることは変わらないと思います。鹿内社外取締役がおっしゃるように、人を大切にし、人が活躍できる会社であってほしいですね。その中でも私は、特に女性に活躍してほしいと思います。これから人口減少が進む中でも、女性が働き手として活躍すれば生産性を維持することができます。国の方針では、2030年までに会社役員の30%を女性にするという目標を掲げています。すでに外資系の製薬会社ではかなり高いところもあります。より当社の女性活躍が推進されるためには、当事者である女性の意欲や意思が最も大切ですので、周囲の男性たちが女性の働き方に理解を示し、女性たちがモチベーションを高められるよう協力してくださることを願っています。

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。

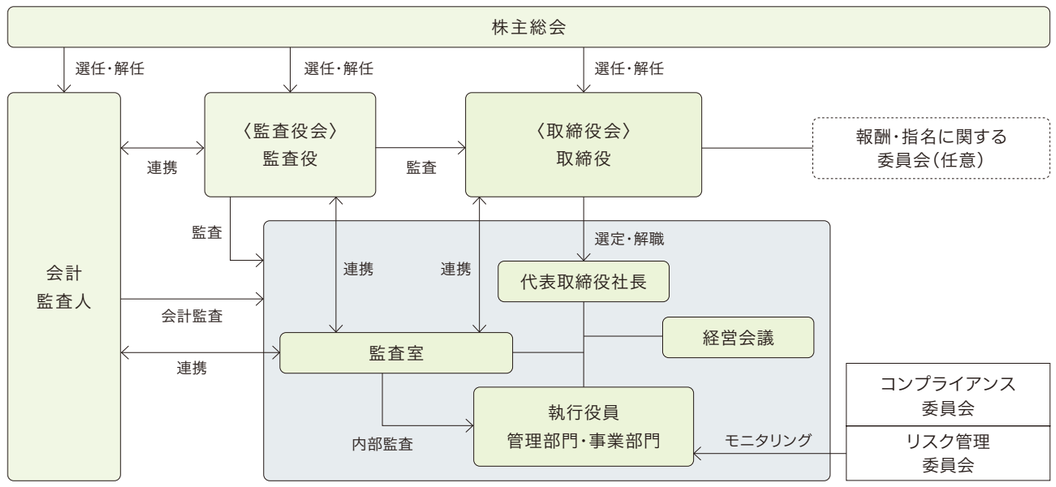
取締役の業務執行に対する監督機能の一層の強化と経営の透明性・公平性を高めるため、3名の社外取締役を選任しています。

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かか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・ガバナンスに関する基本的な考え方に基づき、「コーポレートガバナンスに関する基本方針」を策定し、当社Webサイトに掲示しています。

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

当社の取締役会は、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、重要な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 荻原 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、渡邉 弘美

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。2025年6月20日現在、執行役員は9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 荻原 豊（CEO）
取　締　役：大野田 道郎（CMO）、黒瀬 保至（CFO&CStO）
統括責任者：加治 貴章（CBDO）、田村 徳昭（CCO）、
石山 順一（CSO）、上原 研男（CHRO）

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

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。取締役の報酬制度及び基本方針については、「報酬・指名に関する委員会」（任意）において、業界水準や会社業績等に照らし、あらかじめその妥当性について討議した上で、取締役会が決定することとしています。取締役及び監査役の選解任を行うにあたっては、「報酬・指名に関する委員会」（任意）が、選解任候補者の役割に対する資質の適性や業績・成果等を総合的に検証し、あらかじめその妥当性について討議した上で、取締役会が決定します。

委　員　長：代表取締役社長 荻原 豊
常勤監査役：松本 臣春
社外取締役：鹿内 徳行、重松 健、渡邉 弘美

コーポレート・ガバナンス体制の状況

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（2025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）	15回 （100%） （98%）
監査役会の開催回数（2025年3月期） （社外監査役の平均出席率）	14回 （98%）
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 渡邉弘美は、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、渡邉弘美の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、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。

「基本報酬」は経済・社会の情勢及び世間水準を背景に役位ごとに適切な給付水準を定めるとともに、会社の状況とそれに対する各役員の成果責任を反映させる報酬体系としています。また「株式報酬」は、業績に連動する報酬で、株式給付信託の仕組みを採用しており、中期経営計画の期間を対象に、毎年、会社の業績及び各役員の業績評価に連動する株式給付ポイントを付与し、当該期間終了後（給付対象となる役員が退任した場合には、当該役員の退任時）に累積ポイントに応じて当社の普通株式等（一定の要件を満たす場合には、一定割合について時価で換算した金額相当の金銭）を給付することとしています。中長期の業績の安定及び向上を重視する観点から、「基本報酬」に対し「株式報酬」の割合が過度にならないよう設定しています。

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観性・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年度）

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）	126	120	5	4※
監査役（社外監査役を除く）	33	33	—	2
社外役員	50	50	—	6

※2024年6月21日付で退任した取締役1名を含んでいます

取締役会の運営状況

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しています。また四半期ごとに統括責任者（CxO）が、自己の業務執行の状況を報告し、取締役会は業務執行が適正に行われているかを監督しています。

2024年度 取締役会の審議事項

- 経営計画／事業計画に関する事項（中長期的課題、KPI、研究開発・導出入等を含む）
- 予算・決算、配当等に関する事項
- 取締役会の人事等に関する事項（社長後継者計画、取締役の報酬等を含む）
- ガバナンス、コンプライアンス、リスク管理に関する事項
- その他（サステナビリティ、政策保有株式、資金借入、従業員の人事等）

取締役及び監査役のトレーニング

取締役・監査役を対象とした研修会等を、就任時を含め必要の都度、企画・実施しています。新任の社外取締役・社外監査役については、会社概要、経営理念、経営状況、コーポレート・ガバナンスに関する事項及び各種役員関連規程等の説明を実施しています。就任後は、当社の理解を深めることを目的に、当社の事業活動、医薬品業界の動向、当社の経営環境等についての説明会や視察等を実施しています。社外取締役が社員と交流する場を設けるなど社内外の環境に関する理解促進を図っています。

取締役会の実効性評価

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。2024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を推進するとともに、長期ビジョン「Vision 110」を見据え、取締役会が機能を発揮し続けるための構成（人員、スキル等）を検討するなどの取り組みを通じて、引き続き取締役会の実効性向上に取り組んでいきます。

評価方法

①取締役・監査役を対象にアンケートを実施
②回答結果を踏まえ、取締役会の現状を分析・評価
③取締役会での報告、今後の課題を議論
④継続的な実効性向上に向けた取り組みの推進・改善策の策定

アンケート 大項目

①取締役会の体制
②取締役会の運営
③取締役会の審議内容
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（6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、内部監査部門とも緊密な連携を確保し、適切な意思疎通と効果的な監査業務の遂行を図っています。

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	●					
	渡邉 弘美	社外・独立		●			●	医師
監査役	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

社外取締役及び社外監査役の主な活動状況 （2024年度）

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 15 / 15
	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 15 / 15
	渡邉 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 15 / 15
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 15 / 15 監査役会 14 / 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 14 / 15 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 15 / 15 監査役会 14 / 14

政策保有株式

政策保有株式は、パートナーとの信頼関係を醸成し、取引・技術提携等を円滑にする目的で保有するものであり、当該投資先企業の状況についてはモニタリングを行いながら、定期的に取締役会に報告し、当社の持続成長や企業価値向上の観点から保有の適否を検証しています。保有意義に乏しいと判断した株式については、随時、投資先企業と対話を行った上で縮減を図っており、この考え方に基づき2030年度までに政策保有株式を連結純資産の10%未満とする縮減目標を設定しました。決議権行使については、当社の利益に資することを前提として、投資先企業の持続的成長と中長期的な企業価値向上に資することを基準と考えます。また議案内容を精査した上で、当該議案が株主利益を著しく損ねる内容である場合は、肯定的な判断は行いません。

銘柄数及び貸借対照表計上額 （2025年3月期末）

	銘柄数	貸借対照表計上額（百万円）
非上場株式	9	433
非上場株式以外の株式	11	15,460

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の視点をより深く経営に反映することに努め、コミュニケーションを大切にしつつ社会的責任を果たす企業を目指します。

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、中南米などでビベグロン、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ー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。

「医学教育事業助成プログラム」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・運営する医学教育事業へ支援をしています。

「研究者主導研究公募プログラム」への支援

企業活動関連の医学・薬学の発展及び治療の向上に貢献することを目的に、研究者主導医学系研究に対して支援をしています。

患者さん・ご家族への情報提供

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
- 間質性膀胱炎のひろば
- 「潰瘍性大腸炎・クローン病 はやわかり」、「潰瘍性大腸炎・クローン病の患者さんのための難病助成制度」

慢性咳嗽ナビ

Miltonブランド公式アカウント

InstagramやTiktokのMiltonブランド公式アカウントでは、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/

https://www.tiktok.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」を講義や実験を通して学べる出張教室を日本全国で展開しています（対面／オンライン開催）。

Kyorin's Passion

子ども達と向きあい、仕事の原点を再確認

私はMRとして日々医療従事者の方々と接していますが、出張教室は子ども達にくすりの仕組みや正しい飲み方を伝えるなど、普段とは異なる大変貴重な経験でした。

くすりの効果を最大限に引き出すために「水で服用する大切さ」を伝える実験では、子ども達から素直な驚きの声が上がり、分かりやすく伝えることの重要性を改めて実感しました。くすりの効果と副作用の両面を正しく伝え、適正使用を推進するMRの仕事の原点に触れることができ、社会貢献への意識を一層強くした一日でした。この経験を明日からの活動に活かしていきます。

医薬営業本部 首都圏支店 千葉中央営業所 森西 清華

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、就業体験、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。またイベントに連動したWebサイト「おしえて！先生 からだのひみつ大冒険」を開設し、子ども達（幼稚園～小学校低学年）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。

おしえて！先生 からだのひみつ大冒険

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：能代市役所周辺清掃、中和通り銀杏並木清掃、花火大会清掃、あきた海ごみゼロプロジェクト
- 井波工場：瑞泉寺清掃活動
- 滋賀工場：滋賀県甲賀地区「県下一斉清掃運動」環境美化活動への参加、びわ湖を美しくする運動、工場周辺清掃

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。

- 2024年8月台風第10号による豪雨支援：環境衛生物資（ルビスタ）
- 2024年9月能登豪雨支援：環境衛生物資（タオル、軍手）

救命救急講習受講

当社のMR約600名をはじめとしたグループ社員が応急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

株主・投資家との建設的な対話が会社の持続成長と中長期的な価値向上に結びつくという認識のもと、IR担当者による面談に加え、経営トップが機関投資家と直接対話する場を設定するよう努めています。株主・投資家との対話で得た意見等は定期的に代表取締役社長及び経営企画部担当役員に報告し、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。また、経営陣と連携し、証券アナリスト／機関投資家、マスコミ関係者向けに年2回、決算発表後の説明会を実施しています。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決算の状況を説明しています。

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、招集ご通知を法定期日より1営業日早め、発送しています。また電子提供制度を踏まえ、当社ウェブサイトの他、東京証券取引所のウェブサイトにて電子提供を行っています。

適切な情報開示

情報開示方針を定め、各種法令や規則に即した会社情報の適時適切、かつ公正な情報開示を行っています。また情報開示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。

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）

（百万円）

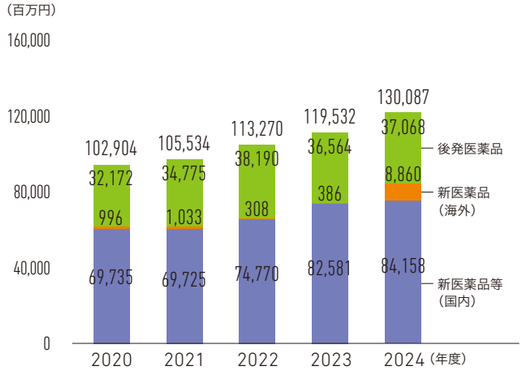
	2016.3	2017.3	2018.3※2	2019.3	2020.3	2021.3	2022.3※3	2023.3	2024.3※4	2025.3
売上高	119,483	115,373	110,640	113,620	109,983	102,904	105,534	113,270	119,532	**130,087**
新医薬品等（国内）※1	98,430	89,584	79,639	83,456	77,535	69,735	69,725	74,770	82,581	**84,158**
新医薬品（海外）	5,586	764	3,339	830	1,490	996	1,033	308	386	**8,860**
後発医薬品	15,465	25,024	27,662	29,334	30,957	32,172	34,775	38,190	36,564	**37,068**
営業利益	19,636	10,413	8,822	8,972	7,503	5,786	5,007	5,123	6,234	**12,567**
親会社株主に帰属する当期純利益	13,639	7,305	6,574	6,869	6,149	6,130	3,932	4,723	5,475	**9,086**
営業活動によるキャッシュ・フロー	11,137	16,386	10,456	340	7,739	5,189	6,346	2,008	1,549	**3,506**
投資活動によるキャッシュ・フロー	650	(13,142)	(6,038)	14,939	(2,943)	(4,259)	(2,560)	(6,275)	(3,187)	**(6,323)**
財務活動によるキャッシュ・フロー	(2,245)	(5,721)	(3,735)	(27,315)	(5,117)	(4,918)	(4,112)	(3,363)	(3,347)	**3,952**
フリー・キャッシュ・フロー	11,787	3,244	4,418	15,279	4,796	930	3,786	(4,267)	(1,638)	**(2,817)**
研究開発費	13,019	13,569	14,243	10,790	10,987	9,703	8,897	10,903	8,019	**10,514**
設備投資額	7,218	3,051	2,885	2,306	3,590	4,307	3,624	5,252	6,587	**6,153**
減価償却費	3,730	3,619	3,644	2,940	3,221	3,564	3,714	3,840	4,290	**4,603**
総資産	197,825	192,668	196,736	173,034	171,160	167,126	171,924	176,045	177,627	**193,618**
純資産	157,049	157,837	163,297	123,395	122,710	124,661	124,507	125,461	130,735	**136,285**
1株当たり情報										
1株当たり純資産（円）	2,131.67	2,146.83	2,214.13	2,154.05	2,142.07	2,175.52	2,172.83	2,189.40	2,275.68	**2,372.29**
1株当たり当期純利益（円）	184.28	99.45	89.28	104.68	107.35	106.99	68.62	82.44	95.41	**158.17**
1株当たり配当金（円）	58.00	58.00	58.00	75.00	75.00	75.00	52.00	52.00	52.00	**57.00**
主要財務指標										
売上高営業利益率（%）	16.4	9.0	8.0	7.9	6.8	5.6	4.7	4.5	5.2	**9.7**
売上高当期純利益率（%）	11.4	6.3	5.9	6.0	5.6	6.0	3.7	4.2	4.6	**7.0**
売上高研究開発費比率（%）	10.9	11.8	12.9	9.5	10.0	9.4	8.4	9.6	6.7	**8.1**
自己資本比率（%）	79.4	81.9	83.0	71.3	71.7	74.6	72.4	71.3	73.6	**70.4**
ROE（自己資本当期純利益率）（%）	8.9	4.6	4.1	4.8	5.0	5.0	3.2	3.8	4.3	**6.8**
配当性向（%）	31.8	59.3	65.9	72.6	70.9	71.1	76.9	64.0	55.2	**36.5**
PER（株価収益率）（倍）	11.63	23.64	22.39	20.64	20.48	18.02	25.90	20.67	19.54	**9.50**
非財務情報										
従業員数（人）	2,420	2,382	2,348	2,297	2,271	2,243	2,222	2,138	2,042	**1,998**

※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

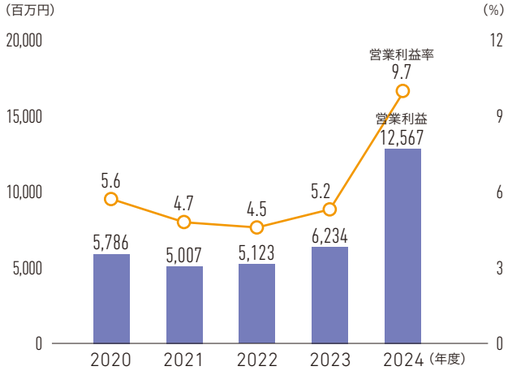
パフォーマンス・ハイライト

財務

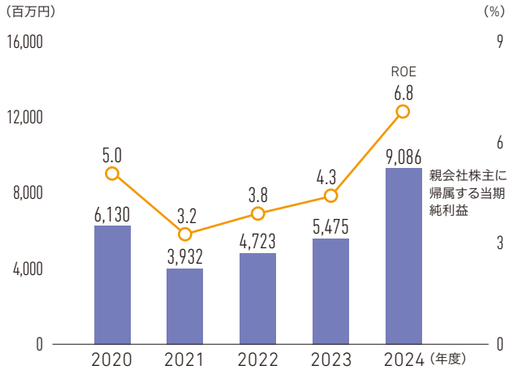
売上高



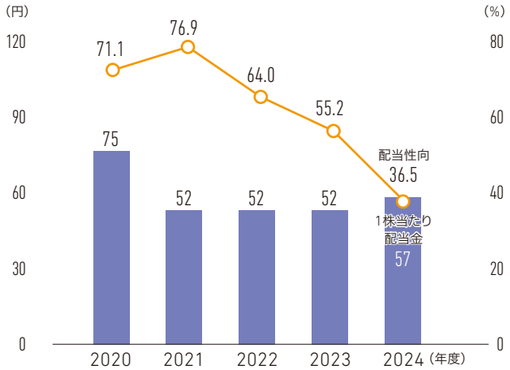
営業利益及び営業利益率



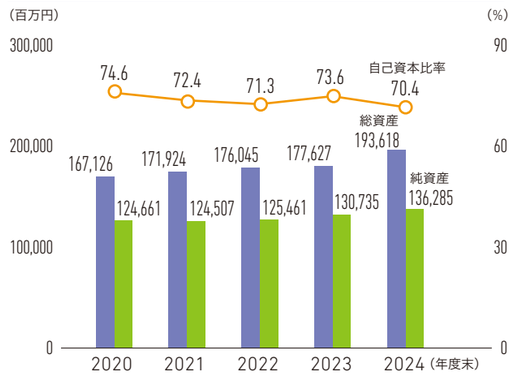
親会社株主に帰属する当期純利益及びROE



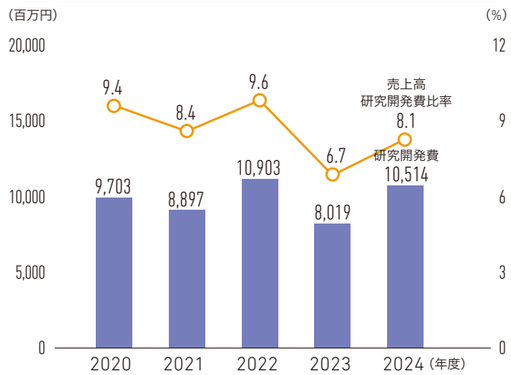
1株当たり配当金と配当性向



総資産、純資産、自己資本比率

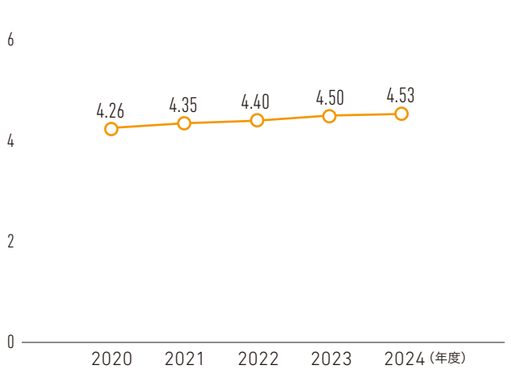


研究開発費及び売上高研究開発費比率

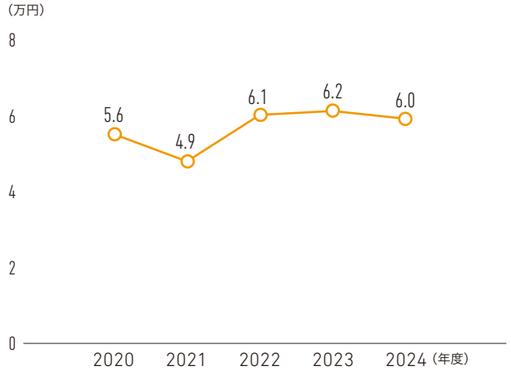


非財務

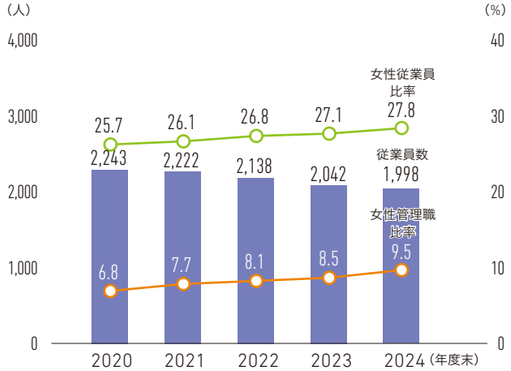
エンゲージメントサーベイ主要スコア「働きがい」



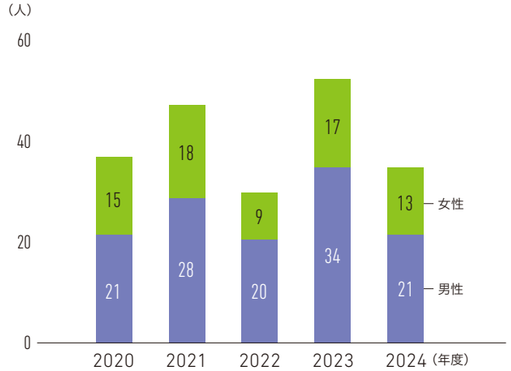
従業員一人当たりの教育研修費



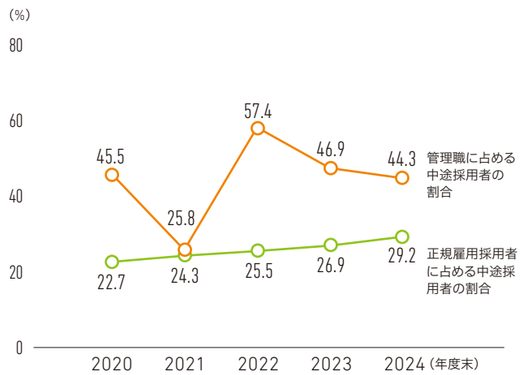
従業員数、女性従業員比率、女性管理職比率



新入社員数

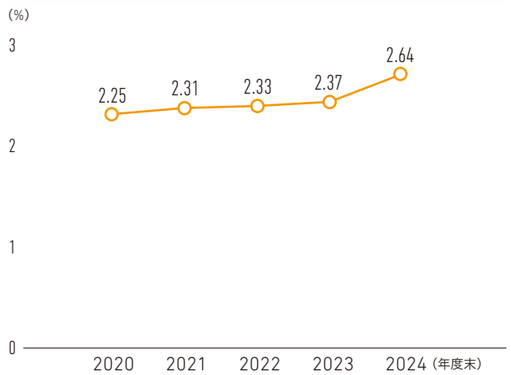


正規雇用採用者に占める中途採用者の割合※／管理職に占める中途採用者の割合



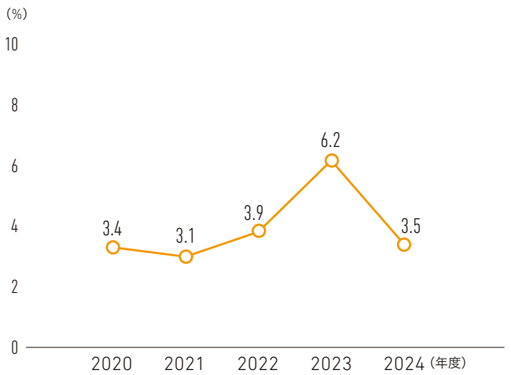
※ 各年度の総正規雇用採用者に占める中途採用者の割合

障がい者雇用率



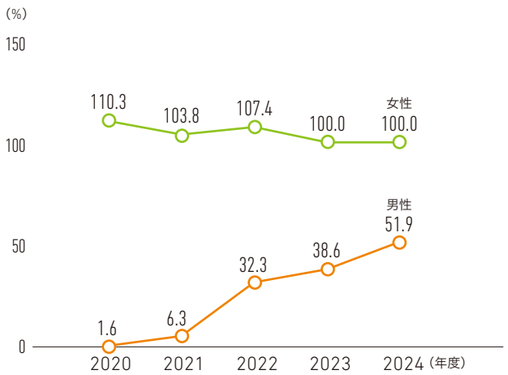
非財務

離職率



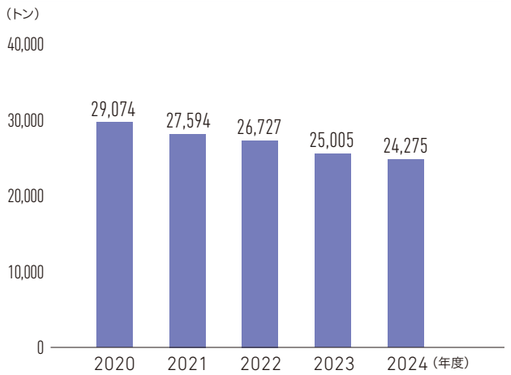
4月1日時点の従業員のうち、年度内に自己都合により離職した割合
※2024年度は希望退職プログラムを実施

育児休業取得率

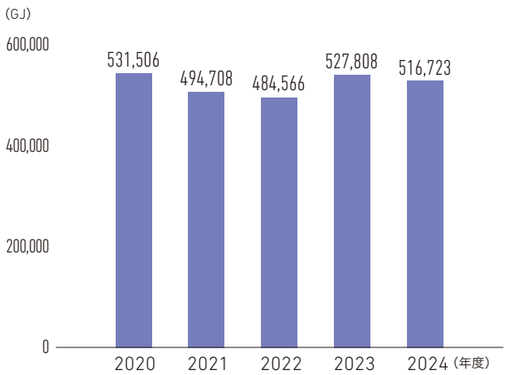


各年度に本人または配偶者が出産した従業員数を分母、育児休業を取得した従業員を分子（前年度までに本人または配偶者が出産した従業員を含む）として算出

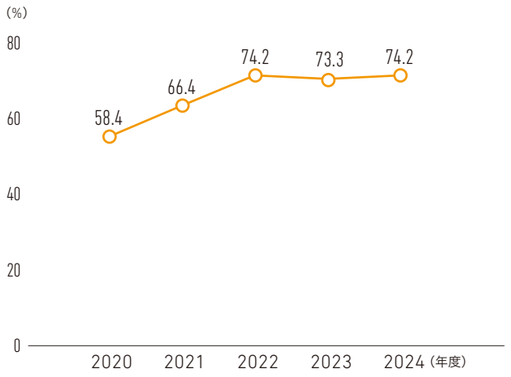
CO_2排出量（Scope1+Scope2）



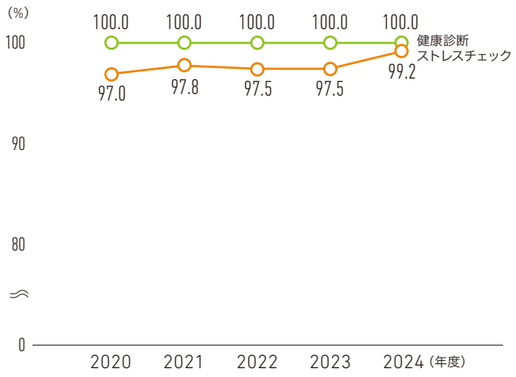
エネルギー使用量



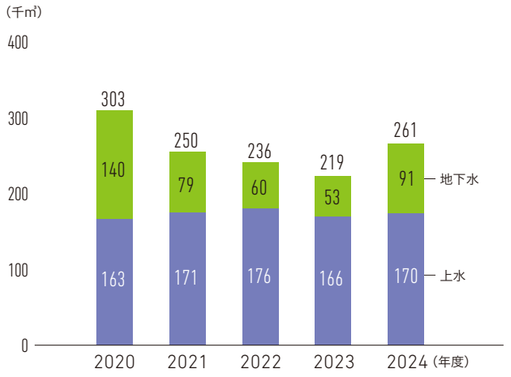
年次有給休暇取得率



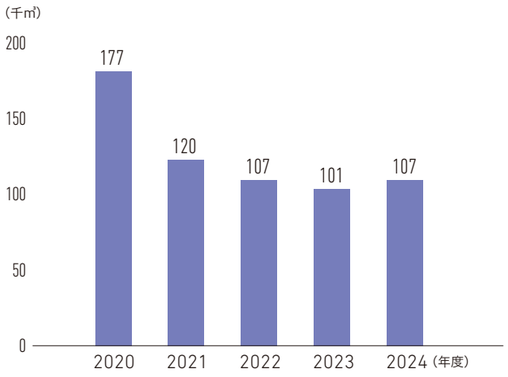
健康診断受診率・ストレスチェック受検率



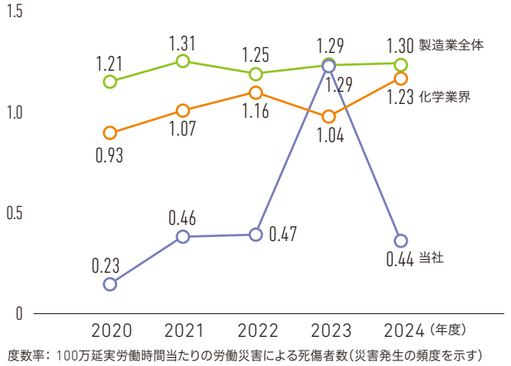
取水量



排水量

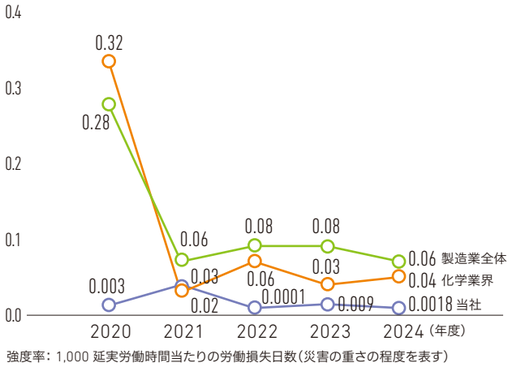


度数率



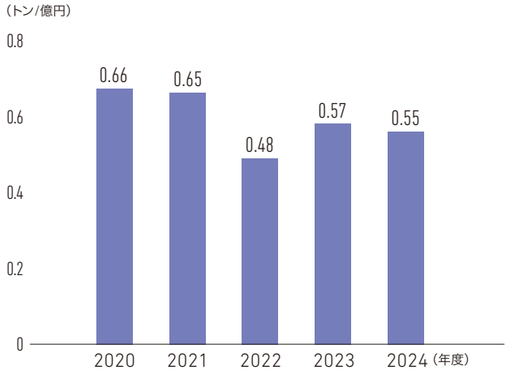
度数率：100万延実労働時間当たりの労働災害による死傷者数（災害発生の頻度を示す）
算出方法＝ 労働災害（通勤労災を除く）による死傷者数／延実働時間数 ×1,000,000

強度率

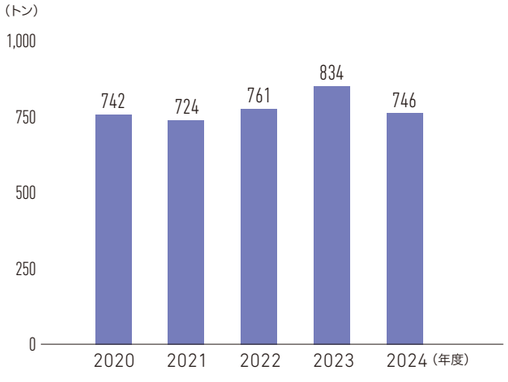


強度率：1,000 延実労働時間当たりの労働損失日数（災害の重さの程度を表す）
算出方法＝延労働損失日数（通勤労災を除く）／延実働時間数 ×1,000

売上当たりの廃棄物発生量



包装容器リサイクル量



役員紹介

（2025年6月20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　キョーリン 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　キョーリン リメディオ(株)取締役
2018年4月　キョーリン製薬グループ工場(株)代表取締役社長
2023年4月　当社取締役CMO SCM本部・信頼性保証本部担当(現任)
2025年6月　キョーリン製薬グループ工場(株)取締役会長(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4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　公益財団法人紀文奨学財団評議員(現任)

社外取締役／独立役員

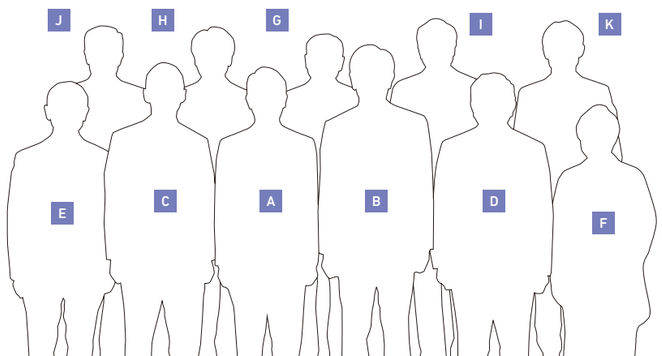
E 重松 健

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 渡邉 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　日本女医会連合会 東京都支部 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 みみはなのどプラス副院長(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　キョ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　キョーリン 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　キョーリン 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千代田会会長
2013年4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　あぼ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

執行役員 CCO
医薬営業本部長、ITソリューション部・診断事業部担当
田村 徳昭

執行役員 CSO
創薬本部長、知的財産部担当
石山 順一

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

上席執行役員
SCM本部長
高橋 敬

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

執行役員
キョーリン製薬グループ工場(株)代表取締役社長
中村 健一

執行役員
製品戦略部長
正田 公也

会社概要及び株式情報

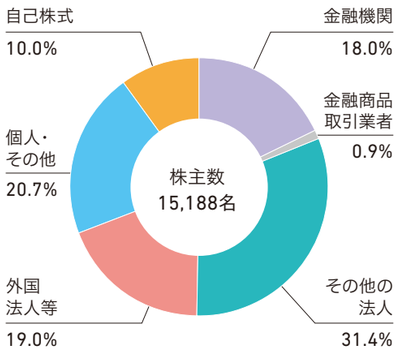
（2025年3月31日現在）

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 TEL：03-6374-9700（代表）
主な事業内容	医薬品の製造販売等
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 ※自己株式消却を実施したため、2025年5月30日付で59,945,641株となっております。
株主数	15,188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）	12.30%
株式会社マイカム	8.50%
株式会社ルキウス	4.84%
BBH FOR THE ADVISORS' INNER CIRCLE FUND II/ KOPERNIK GLO ALL－CAP FUND	3.57%
キョーリン製薬グループ持株会	3.53%
株式会社日本カストディ銀行（信託口）	3.43%
株式会社バンリーナ	3.35%
株式会社アーチァンズ	3.35%
株式会社ルーチェス	3.02%
科研製薬株式会社	2.75%

所有者別株式分布状況



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：2024年度（2024年4月～2025年3月）※一部、2025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連結子会社

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「価値協創ガイダンス」
- 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。

連結子会社

キョーリン リメディオ株式会社

資本金　1億円（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　医薬品の製造販売等
従業員数　172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。

キョ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等
従業員数　496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30.9%）
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

社外からの評価

FTSE Blossom Japan Sector Relative Index

2025 CONSTITUENT MSCI日本株 ESGセレクト・リーダーズ指数

THE INCLUSION OF KYORIN Pharmaceutical Co., Ltd. IN ANY MSCI INDEX, AND THE USE OF MSCI LOGOS, TRADEMARKS, SERVICE MARKS OR INDEX NAMES HEREIN, DO NOT CONSTITUTE A SPONSORSHIP, ENDORSEMENT OR PROMOTION OF KYORIN Pharmaceutical Co., Ltd. BY MSCI OR ANY OF ITS AFFILIATES. THE MSCI INDEXES ARE THE EXCLUSIVE PROPERTY OF MSCI. MSCI AND THE MSCI INDEX NAMES AND LOGOS ARE TRADEMARKS OR SERVICE MARKS OF MSCI OR ITS AFFILIATES.

S&P/JPX カーボンエフィシェント指数

Morningstar Japan ex-REIT Gender Diversity Tilt Index

2021年認定 くるみん 子育てサポートしています

2025 健康経営優良法人 KENKO Investment for Health 大規模法人部門

NIKKEI Smart Work Company 2025

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