



CORPORATE REPORT 2025

コーポレートレポート 2025



科研製薬株式会社



「あなたに笑顔」 科研製薬の願いです。

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

企業理念

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

経営理念

科研製薬 3つのよろこび



患者さんのよろこび

患者さんと医療関係者の
ニーズに即した、
有用な医薬品の
創製・提供に努める。



社会のよろこび

医薬品企業としての
社会的責任を自覚し、
高い倫理観をもって
企業活動を行い、
社会から信頼される
企業をめざす。



社員のよろこび

社員がその仕事に
喜びと誇りをもち、
活力あふれる
存在感のある
企業をめざす。



患者さんのよろこび

患者さんファーストのマインドを常
に持ち、医薬品のプロフェッショナル
として日々、自己研鑽を続けてい
きます。

第1統括営業部
若林 羽亜人



社会のよろこび

持続可能な社会の実現に向け、事
業活動を見つめ直し、私たちに今で
きることを探求し実践しています。

生産技術室
石上 隼人



社員のよろこび

伝統を重んじながらも新しい価値
観を積極的に取り入れる姿勢や、プ
ロフェッショナルでありながらもアッ
トホームな風土が根つき、社員が主
体的に成長・活躍できる会社です。

法務部
伊東 千尋

患者さんのよろこび

患者さんの声や医療現場の情報を
臨床開発に活かし、必要とされてい
る新薬を早く患者さんにお届けでき
るようにチーム一丸となって取り組
んでいます。

臨床開発部
小泉 映



CONTENTS

▶ 価値創造ストーリー

- 2 At a Glance
- 4 TOP MESSAGE
- 8 価値創造のあゆみ
- 10 価値創造プロセス
- 12 科研製薬の6つの資本
- 14 バリューチェーン
- 16 ステークホルダーとの協働

▶ 戦略解説

- 18 経営企画部担当役員メッセージ
- 22 科研製薬のマテリアリティ(重要課題)
- 24 長期経営計画2031進捗と成果
- 31 科研製薬の成長戦略

▶ 持続的な価値向上に向けて

- 34 サステナビリティ戦略
- 36 環境経営の推進
- 39 サステナビリティの実現に向けた
ステークホルダーとの関係強化
- 40 コーポレート・ガバナンスの強化
- 44 役員一覧
- 46 社外取締役鼎談
- 48 コンプライアンス／リスクマネジメントの推進
- 50 人権の尊重／人事戦略
- 51 働きがいのある職場の実現
- 54 人財育成の強化

▶ 企業データ

- 56 財務・非財務ハイライト(11カ年)
- 58 会社情報／株式情報

編集方針

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

報告対象期間

2024年度(2024年4月～2025年3月)
※一部、上記期間以前・以後の情報も含んでいます。

報告対象範囲

科研製薬株式会社および連結子会社

注意事項

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

開示資料におけるコーポレートレポートの位置づけ

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

財務		非財務	
株主・投資家向けサイト			
コーポレートレポート			
決算説明会資料		ESGデータ集	
決算短信・有価証券報告書		サステナビリティサイト	
		コーポレート・ガバナンス報告書	

株主・投資家向けサイト



ESGデータ集



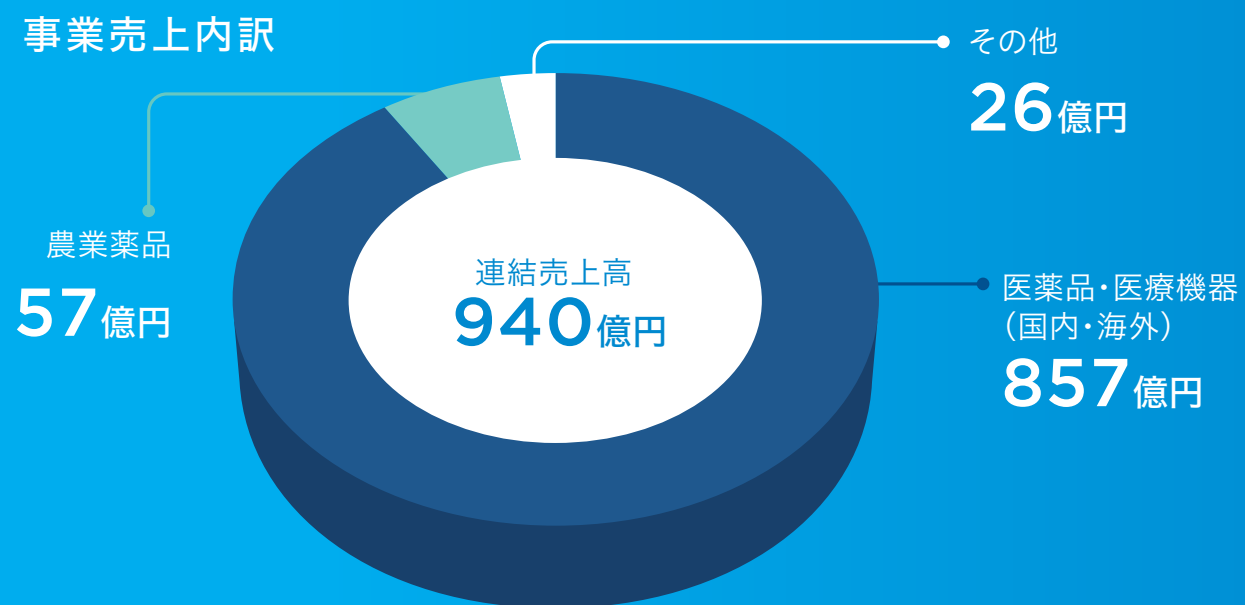
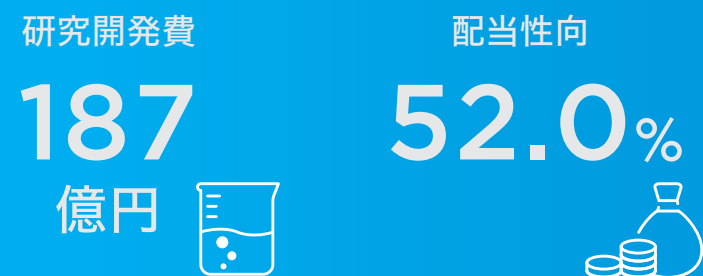
サステナビリティサイト



At a Glance

科研製薬は、自社ならではの強みを活かし、皮膚科・整形外科領域を中心に、患者さんのクオリティ・オブ・ライフ(QOL)向上を実現する研究開発型の製薬企業です。

連結業績(2025年3月期)



ファースト・イン・クラス※

※画期的医薬品のこと。そのカテゴリーの医薬品の中で、最初に認可された新薬。

爪白癬治療剤 「クレナフィン」

経口抗真菌薬で見られる肝機能障害などの副作用や薬物相互作用の懸念がなく、爪白癬に有用な、日本初の外用爪白癬治療剤として2014年に発売し、爪白癬治療における新たな治療選択肢を提供しています。



原発性腋窩多汗症治療剤 「エクロック」

日本初となる保険適用の原発性腋窩多汗症外用剤として、新たな治療選択肢を提供しています。患者さんが使いやすく、安全に使用するための剤型にもこだわりを持っています。



関節機能改善剤 「アルツ」

ヒアルロン酸が変形性膝関節症や肩関節周囲炎などの症状改善に有効であることが認められ、世界初のヒアルロン酸関節注射として1987年から発売しています。



腰椎椎間板ヘルニア治療剤 「ヘルニコア」

椎間板内への注入により椎間板内圧を低下させ、下肢痛などの症状を改善する、日本初の椎間板内酵素注入療法として、腰椎椎間板ヘルニア治療における新たな選択肢を提供しています。



特定領域による高い専門性

科研製薬は、皮膚科領域や整形外科領域の医療用医薬品を中心に、新しい治療選択肢を患者さんに提供しています。特定の領域に注力し、その領域における医療ニーズに即した情報提供活動を展開することで、医療関係者との強い信頼関係を構築できています。その結果、医療関係者を通じて得られる患者さんの声が、新製品の開発や製剤改良につながっています。



マーケット情報

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

足・爪白癬の割合※¹

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

推計患者数※²

足白癬	爪白癬	足・爪白癬合併
1,691万人	975万人	605万人

※¹ 畑康樹ほか: 日臨皮会誌: 41(1): 66-76, 2024

※² 2025年4月1日現在、総務省統計局 人口推計をもとに自社推計

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

原発性腋窩多汗症の疫学※¹

原発性腋窩多汗症の有病率: 5.75%
原発性局所多汗症患者のうち医療機関の受診率: 6.3%
市販の衛生用品使用: 47.8%
(塗り薬やデオドラント製剤を含む)

就労者および専業主婦の生産性に対する腋窩多汗症の影響額の全国推計※²

腋窩多汗症による生産性損失 **3,120億円/月**



※¹ Fujimoto T, et al.: J Dermatol. 2013;40(11):886-890.

※² Murota H, et al.: J Dermatol. 2021;48(10):1482-1490.

TOP MESSAGE

「長期経営計画2031」の取り組みをさらに強化し、 3つのTransformationを加速します

「長期経営計画2031」（以下、「長計2031」）の3年目となる2024年度は、大きな成果を果たした1年となりました。「長計2031」における3年間で踏まえ、成長に向けた新たな施策を加え、戦略投資を増額し、「2031 VISION」の実現に向けて“3Xs”（3つのTransformation）を加速していきます。



代表取締役社長

原 裕之

2024年度は大型契約を締結、 “3Xs”の加速へ「長計2031」を一部見直し

当社を取り巻く事業環境は大きく変化しており、グローバルにおいては米国の薬価引き下げに向けた動向や、相互関税の影響による景気減速が懸念されます。また、日本においては2021年度以降、毎年、薬価改定が実施されるようになり、ますます厳しさを増しています。

このような中、「長計2031」の3年目である2024年度の業績は、2つの大きな導出案件の成功が主因で、大幅な増収増益となり、「長計2031」の中間マイルストーンである2026年度の目標を早期に達成することができました。

一方、今後は爪白癬治療剤「クレナフィン」がパテントクリフ（特許の崖）^{※1}の影響が想定されることから、これをカバーするため、“攻め”と“守り”の両面から取り組みを進めています。“攻め”においては、上市により近い後期開発品の導入を推進し、パイプラインを拡充しています。2024年度においては4品目を導入し、この3年間で合計7品目を導入することができました。その結果、2025年5月時点でのパイプラインは10品目となり、「長計2031」で掲げた「毎年1品目（10年で10品目）以上の開発品導入や販売提携品を確保」「Phase I 以降

のプロジェクトを常時6品目以上」という当初目標を上回って推移しています。“守り”においては、2024年2月に当社の子会社が「クレナフィン」のAG（オーソライズド・ジェネリック）^{※2}の承認を取得し、2025年9月に発売を開始しました。

2025～2026年度の業績は、「クレナフィン」のパテントクリフの影響などにより厳しいものとなることが予想され、また、導出品のマイルストンの達成状況により業績の変動が大きくなることを想定しています。こうした事業環境の変化に対応し、「2031 VISION」の達成に向けた道を確実に進むために、「長計2031」の一部見直しを2025年4月に公表しました。さらなる企業価値向上に向けた取り組みを推進するべく、戦略の追加や戦略投資を増額し、それに伴うキャッシュアロケーションの見直しなどを行いました。引き続き、各施策を着実に実行することにより、研究開発、海外展開、経営基盤における3つのTransformationを加速していきます。

※1 特許期間満了に伴って売上高が減少すること

※2 先発医薬品と原薬、添加剤、製造方法などが同一で、先発医薬品メーカーから許諾を受けたジェネリック医薬品

アンメットメディカルニーズにフォーカスし、 パイプラインを強化

3つのTransformationの1つ目である、研究開発Transformationにおいては、スイスのNumab Therapeutics AG（ニューマブ社）とアトピー性皮膚炎を対象に共同開発していた新規多重特異性抗体「NM26」について、2024年5月に、米国のJohnson & Johnson（J&J社）の関連会社であるシーラグ社と知的財産譲渡および販売提携オプション契約を締結しました。さらに、同年12月には、次世代の経口治療薬として開発中の「STAT6阻害剤」に関するライセンス契約を

J&J社と締結しました。当社の開発品や自社創薬品がグローバルファーマからの評価を得られたことは、当社の世界的なプレゼンスの拡大にも寄与したと考えており、この2つの導出は、これまでの当社の歴史の中でも大きな成果であったと言えます。

2つの開発品の導出先であるJ&J社からは、研究開発の考え方や治験の進め方、スピード感、社会的な強い使命感を持って創薬に向き合う姿など多くのことを学んでおり、当社の研究開発部門の社員は大きな刺激を受

けています。また、共同研究を行っていたニューマブ社とは良好な信頼関係を維持しており、両社の研究開発力・技術力を最大限活かす形で、新たに炎症性腸疾患を対象疾患とする「ND081」の共同研究契約を締結しました。今後も両社で協働しながら、炎症性腸疾患に対する画期的新薬を創出し、少しでも早く患者さんにお届けできるよう努めていきます。

パイプラインについては、Phase I 以降のプロジェクトの目標を常時「6品目以上」から「8品目以上」に引き上げ、

導入品については、引き続き毎年1品目以上の導入を目指すとともに、海外展開品をターゲットに加えて推進していきます。自社創薬については、引き続き当社の経験や技術、基盤を最大限に活用できる免疫系、神経系、感染症の領域に注力していきます。また、近年導入を進めている希少疾病領域への取り組みを推進し、当社ならではの視点でアンメットメディカルニーズを捉え、希少疾患でお困りの患者さんに新しい治療選択肢を提供していきたいと考えています。

海外展開の推進に向けて米国企業のM&Aを実施

2つ目の海外展開 Transformationにおいては、2024年12月に、米国のAadi Subsidiary, Inc.（現Aadi Bioscience, Inc.、アーディ社）を買収しました。当社として初めての海外企業の買収であり、今後の海外展開に向けた大きな一歩を踏み出しました。アーディ社は希少がんの治療薬である「FYARRO（ファイアロ）」を米国で販売しており、希少疾患領域での販売基盤と販売ノウハウを持っています。今後は、FYARRO事業の安定的な運営を行うとともに、当社

が希少疾病の難治性脈管奇形治療剤として米国で開発を進めている「KP-001」の米国市場での自社販売に向けて、大きく貢献することを見込んでいます。

また、海外展開品の進捗としては、「クレナフィン」が2025年3月にイタリアで、同年8月にはドイツでも承認を取得しました。今後は、「FYARRO」および「KP-001」についても、欧州への展開について検討を進めていきます。

イノベーションに向けたプロフェッショナル人財の育成、社員のモチベーション向上に注力

3つ目の経営基盤Transformationにおいては、今後、イノベーションの推進がより一層重要となると認識しています。この観点から、医薬品のプロフェッショナルとしての使命感を持ち、ミッションに向かって自ら進んで挑戦し、スピード感を持って達成する人財の育成に注力していきます。

社員のモチベーションについては、2023年度のエンゲージメントサーベイにおいて、中長期的な会社の方針や目指す方向性に対するスコアが低かったことも踏まえ、2024年度は全国の事業所に足を運び、私自身や役

員が会社の方針、目指している姿について、社員に直接説明する場を設けています。説明会では、社員からたくさんの質問や発言があり、従前の控えめな組織風土から、自ら考え行動していく新しい組織風土への変化を少しずつ実感しています。2024年度は、海外企業のM&Aや研究開発における大きな進展など、社員が会社の変化を実感できる大きな進捗もあったことから、エンゲージメントスコアは上昇しており、2025年度も説明会を実施しました。

成果を創出する組織風土への変革に向けて、2024年

度から「優秀人材表彰制度」を導入し、功労者を表彰する制度を開始しました。これまで営業部門のみで行っていた表彰制度を全社に広げ、各部門から推薦された社員を役員全員で検討のうえ、優秀人材として認定します。当社の持続的成長につながる取り組みや、長期経営計画の戦略を推進していく中での貢献、イノベティブな取り組みなどを表彰し、全社で優秀人材の基準を共有することで、挑戦する風土の醸成、組織全体の成長につなげていきたいと考えています。

さらに、社員に対して自社の株式を給付するインセンティブプラン「従業員向け株式給付信託（J-ESOP）」を導入しました。社員が自社株式を持つことで、株価・業績向上への関心が高まり、会社の目標達成に向けてワンチームとなり、高いモチベーションを持って取り組んでい

ステークホルダーの皆さまへ

当社は、持続的な成長に向けたマテリアリティ（重要課題）を2024年度に見直しを行い、12項目に整理したうえで、各取り組みを着実に推進しています。引き続き、経営理念「3つのよろこびー患者さんのよろこび・社会のよろこび・社員のよろこびー」のもと、各マテリアリティにおける目指すべき姿を見据え、KPIを着実に達成し、「2031 VISION」の実現を目指します。

現在、当社では、「KP-001」や原発性胆汁性胆管炎治療剤として開発を進めている「KC-8025」など、希少疾病領域への展開が進んできています。希少疾病領域は、疾患に対する認知度が低いことが大きな課題であり、同領域における新薬開発は、医療ニーズの充足や社会的な貢献を果たすとともに、当社にとっては競争力の維持・強化につながる重要な取り組みです。希少疾患を抱える患者さんにとって、新たな治療選択肢は必要不可欠であり、当社は画新的な医薬品の開発を推進し、治療薬を届ける責務を果たしていきたいと考えています。

2031年度の目標に向けて、戦略投資の着実な実行

くことを期待しています。

人財の採用においては、研究開発やDXの推進に向けて、高度な専門知識を持つ人財の積極的な採用に一層注力していきます。また、研究開発においては、希少疾病など新たな疾患領域へのアプローチ、新たな治療法の探求、従来とは異なるモダリティに取り組むにあたり、その知見を有する人財の育成も強化していきます。

DX戦略推進への取り組みについては、2025年3月に医療関係者向けのウェブサイトのリニューアルし、「KAKEN Medical Pro」を開設しました。情報提供プラットフォームとして、製品情報、疾患・検査に関する情報や診療時のTips（助言）などの情報をお届けし、医療関係者の皆さまのニーズに即したソリューションを創出していきます。

による新薬の上市、海外展開を通じて、利益成長を図っていきます。そして、日本にとどまらず全世界でアンメットメディカルニーズに応えるべく挑戦を続け、患者さんのQOLの向上に貢献していきます。引き続き、皆さまの変わらぬご支援を賜りますようお願い申し上げます。



価値創造のあゆみ

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

創業の想い

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



初代社長 仁科 芳雄

1960年代

新たな研究施設の設置と販売体制強化による成長

世界初の経口消炎酵素製剤など新たな視点での製品開発に取り組んできました。また、新たな抗真菌剤を製品化し、「水虫薬の科研」としての企業イメージを確固たるものにしました。1970年代には京都に研究施設を設置し、法規制強化に対応可能な体制を構築しました。



京都研究所
(1975年設立)

1940年代

理化学研究所発、技術力を武器とする科研製薬のルーツ

理研の技術開発力を礎に、肺炎の特効薬として注目されていたペニシリンや結核の特効薬であるストレプトマイシンなど時代のニーズに即した医薬品を市場に投入し、科研製薬の事業基盤をつくりました。



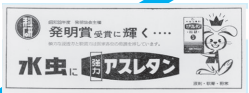
理化学研究所の1号館



株式会社科学研究所

1980年代

1953
アスレタン



皮膚科

整形外科



1987
アルツ(アンブル)



1988
アドフィード

1992
メンタックス



1992
プロサイリン

1993
アルツディスポ



1989
エブランチル



1971
ブルフェン



1990年代

「最優」を目指し、品質に優れた医薬品を提供

1990年代には研究開発投資を拡充し、世界で初めて塩酸ブテナフィンの合成・開発に成功しました。さらに、他社製品の導入も進め、主力製品「アルツ」を生化学工業株式会社から導入しました。「最大たらずとも最優の企業」を目指す信念のもと、事業基盤が成長しました。



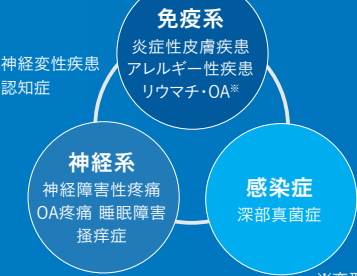
大河内記念生産賞を受賞した
抗白癬菌剤「メンタックス」

2000年以降

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

研究開発型の製薬企業として、強みを活かせる「免疫系」「神経系」「感染症」を研究開発テーマ領域として定め、自社創薬研究を推進しています。2022年度より「長経2031」をスタートし、10年後の経営目標実現に向け取り組んでいます。特に、研究開発、製品・開発品の導入やM&Aなどによるパイプラインの充実、海外展開といった戦略投資を推し進め、中長期的な企業価値向上に努めています。

重点創薬3領域



2010年代

2020年代

2001
フィブラスト



2014
クレナフィン



2020
エクロック



2018
ヘルニコア



2016
リグロス

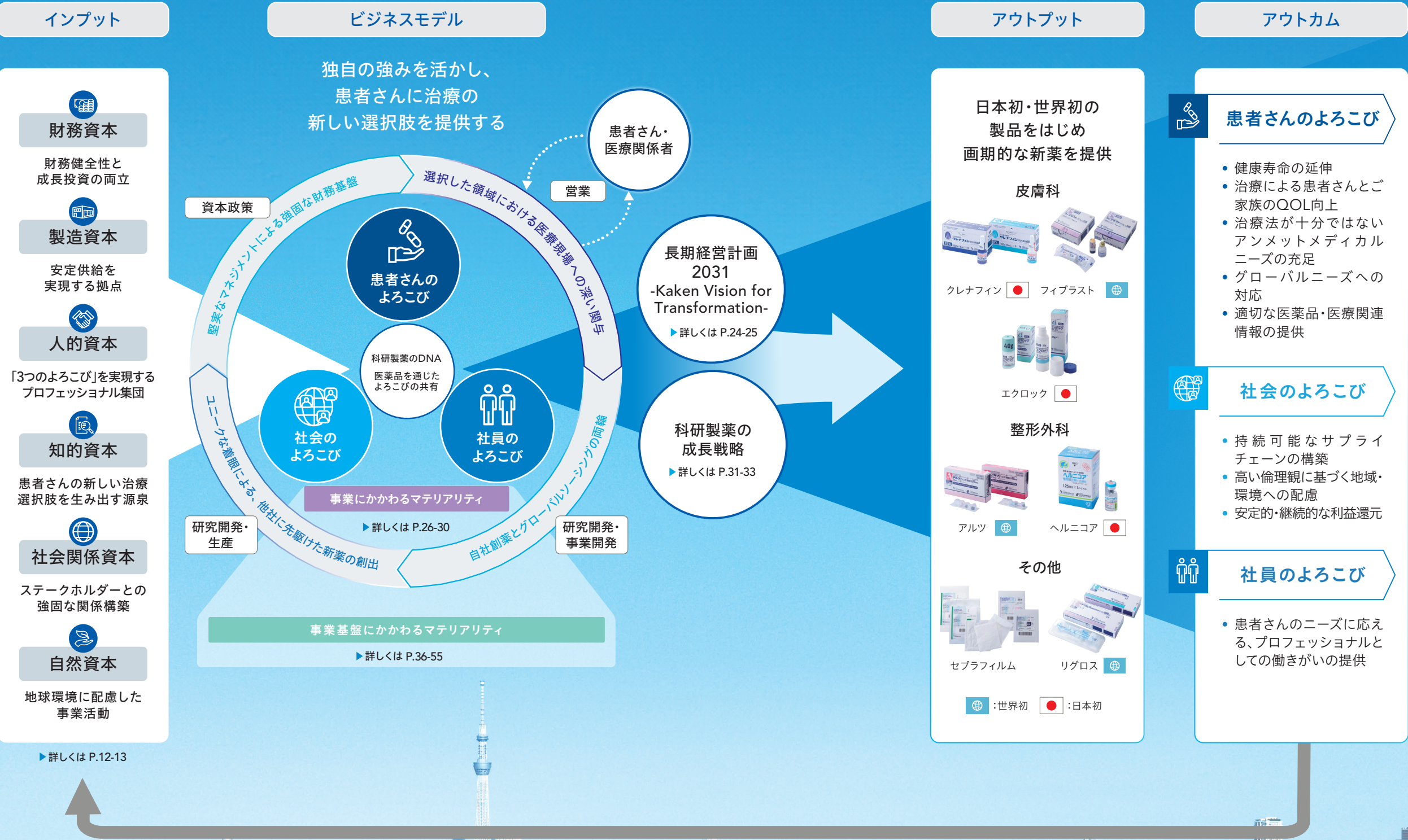


2023
ネキソブリッド



価値創造プロセス

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



科研製薬の6つの資本

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



財務資本

財務健全性と成長投資の両立

営業キャッシュ・フロー

29,780 百万円

自己資本比率

80.2%

特徴

創薬までの道のりは、初期の研究段階から臨床試験、そして最終的な製品化に至るまで、10年以上の期間と膨大な財源が必要となります。よって、当社が新薬の開発を進め、競争優位性を維持するために健全な財務体質を維持することは極めて重要となります。

今後の取り組み

- これまでに創出したキャッシュは、さらなる成長投資として研究開発などの戦略投資へ充当する。
- 製品開発の不確実性を考慮し、健全な財務体質を維持するとともに、財務リスク管理を強化する。
- 財務規律を意識しながら、バランスシートマネジメントを推進する。



製造資本

安定供給を実現する拠点

設備投資額

3,418 百万円

製造拠点

静岡工場

特徴

優れた医薬品を安定的・持続的に患者さんにお届けすることは製薬企業としての責務であり、そのための製造拠点が静岡工場です。静岡工場では、医薬品などの製造施設の新設や更新のための設備投資を継続的に実施し安定供給体制の強化と品質向上に努めています。

今後の取り組み

- デジタル技術を活用することで生産効率を高め、安定した医薬品供給体制を確保し、より効率的な生産体制の構築を実現する。
- 製薬業界において、製品の品質が極めて重要であることから、製造過程での品質管理体制の強化や、品質保証システムの改善に継続して取り組む。



人的資本

「3つのよろこび」を実現するプロフェッショナル集団

従業員数(単体)

1,103 名

平均勤続年数(単体)

男性 18.0 年

女性 15.6 年

特徴

当社は、経営理念の「社員のよろこび」を実現するために、仕事にやりがいを持って働き続けられるような環境づくりを推進しています。社員一人ひとりの挑戦を奨励する企業文化醸成の観点から、時流に対応できる存在感のある人財を育成し、多様な人財がワンチームとして協働する組織を構築しています。

今後の取り組み

- 医薬品業界の激しい競争環境下において、従業員のリテンションを強化し、社員のモチベーションを高める。
- 事業を取り巻く環境の変化に柔軟に対応でき、挑戦と変革を追求するプロフェッショナル人財の育成を推進する。



知的資本

患者さんの新しい治療選択肢を生み出す源泉

研究開発費

18,725 百万円

パイプライン保有数

11 品目

※2025年6月時点

特徴

当社は、皮膚科領域と整形外科領域の製品を中心に新しい治療選択肢を患者さんに届けています。製薬業界における重要な課題であるドラッグラグとドラッグロスを解消するために、「長計2031」でも掲げている新規診療領域への展開として、希少疾患に対する開発品を導入し、国内での開発を進めています。

今後の取り組み

- 強みとする診療領域に加え、将来のアンメットメディカルニーズを捉えて新たに強みとなる診療領域への展開を進めるなど、研究開発の取り組みを強化する。
- AIを活用した創薬や臨床試験の効率化など、研究開発期間の短縮に向けたプロセスの革新・効率化を引き続き推進する。



社会関係資本

ステークホルダーとの強固な関係構築

営業所数

33 拠点

※2025年4月時点

エフィナコナゾールの上市国・地域数

6カ国・地域

特徴

当社は、医薬品を適正に使用していただくために、全国に営業拠点を展開し、適切な販売情報提供活動を実現する体制を整えています。また、グローバル展開として自社創薬品である「クレナフィン」(一般名:エフィナコナゾール)を中心に、海外導出を積極的に進めています。

今後の取り組み

- 継続して医療関係者との信頼関係を維持し、強化していく。
- 当社がグローバルの権利を保有している製品については、海外導出を進めるとともに、自社創薬品である「KP-001」については、自社での海外開発を推進する。



自然資本

地球環境に配慮した事業活動

CO₂排出量

20,136 t-CO₂

水使用量

3,044 千m³

特徴

環境経営の推進は当社のマテリアリティの一つであり、企業活動のあらゆる場面において環境負荷を低減するための取り組みを推進しています。長期的なCO₂排出量削減や水使用量削減の目標を設定し、その達成に向けて、継続的な省エネルギー、水資源の効率的な使用といった活動に取り組んでいます。

今後の取り組み

- 本社および静岡事業所にてグリーン電力の購入比率を段階的に引き上げていく。
- 太陽光発電オフサイトPPAの導入を進める。
- 継続して、取水量と排水量を管理し、節水を行うことで限りある水資源を有効に活用する。

FOCUS 研究

ニーズに応える力(課題解決力)

医薬品候補化合物の評価を担当する部署と密接に連携し、より良いプロファイルを有する新規化合物の取得に取り組んでいます。化合物の探索、設計および合成の各段階において、積極的な最新技術の活用や外部機関との協働により、画期的な新薬の創出を目指しています。



新薬創生
センター
合成部
遠藤 勇介

合成部の使命は、画期的な新薬となる化合物の創出です。新規化合物を設計、合成、評価・分析、再設計というサイクルで化合物をブラッシュアップし、新規医薬品候補化合物の取得を目指します。「AI・機械学習・シミュレーション」を含む多様なインシリコ創薬技術※を活用し、新薬開発の成功率向上を図っています。
※コンピューターシミュレーションや人工知能(AI)などのデジタル技術を利用して、新たな医薬品をデザインや発見する技術のこと

FOCUS 臨床試験～承認申請

ニーズに応える力(課題解決力)

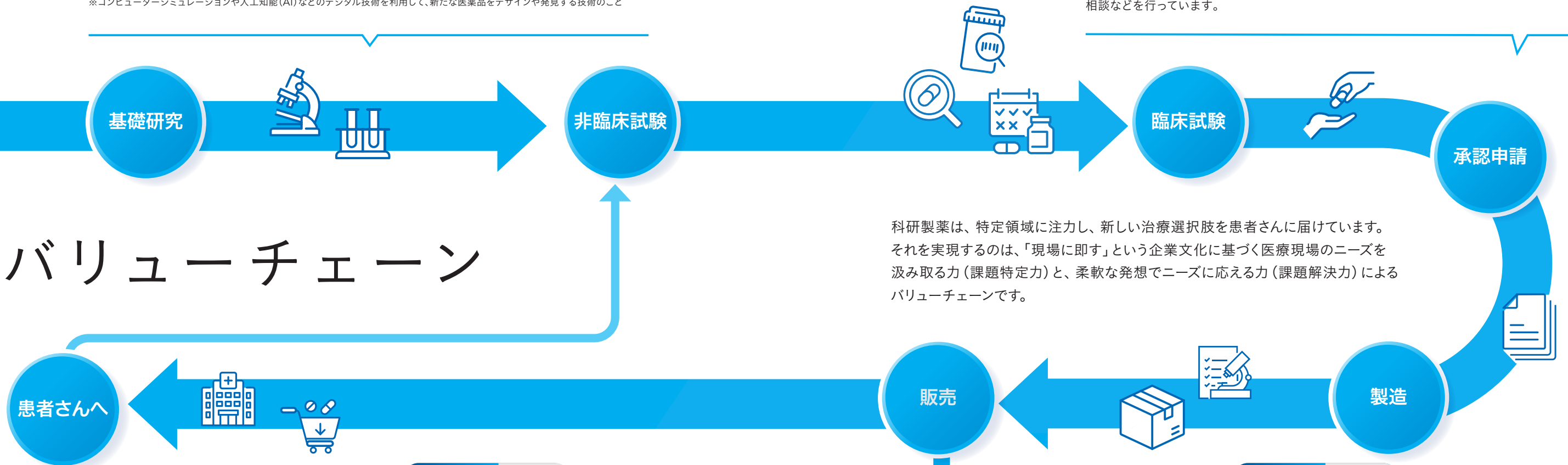
規制当局とやり取りする際には申請者側の主張をするばかりではなく、規制当局側の視点も考えながら、ともに良い薬を出していくという意識を持つように心がけています。そうすることで承認審査をスムーズに進めることができ、患者さんに新しい治療選択肢を適切かつ早く届けることにつなげていきたいと考えています。



薬事部
小島 佳寿子

薬事部では新薬開発の最終段階である承認審査対応を遅滞なく迅速に進めることがミッションです。そのために、開発段階から規制当局との相談も行いながら、会社と当局との橋渡しをしています。具体的には承認審査時に必要なデータの確認や臨床試験デザインに関する相談などを行っています。

バリューチェーン



科研製薬は、特定領域に注力し、新しい治療選択肢を患者さんに届けています。それを実現するのは、「現場に即す」という企業文化に基づく医療現場のニーズを汲み取る力(課題特定力)と、柔軟な発想でニーズに応える力(課題解決力)によるバリューチェーンです。

FOCUS 営業

ニーズを汲み取る力(課題特定力)

疾患に関する知識の習得を常に心がけ、患者さんにとって最善の提案を意識することで、「患者さんファースト」を医師と共有し、信頼関係を築いています。当社は足に関する製品を多く取り扱っています。一人でも多くの方の足の健康を守ることを実現できるように日々活動しています。



第1統括営業部
大塚 理紗

MR(医薬情報担当者)は、医療従事者に自社医薬品の情報提供を行います。自社医薬品の適正使用を推進するために、医薬品の使用に関する最新の情報や治療法などを正確に伝えるとともに、医療現場から有効性や安全性などの情報を収集する重要な役割を担っています。医療現場のニーズを理解し、適切な情報提供とフォローにより信頼を得ることが重要です。

製造販売後調査

生産技術室では、患者さんへ高品質な医薬品を安定的に届けられるよう、研究開発部門から生産部門への技術移転や生産性の向上を目指した生産技術に関する課題の解決に取り組んでいます。生産プロセスを最適化するためには、生産部門だけではなく、研究開発部門や薬制部門、営業部門など多くの部署と連携して進めることが不可欠です。

FOCUS 製造

ニーズに応える力(課題解決力)

医薬品の生産体制を構築するためには、医薬品の品質特性や製造条件が品質に及ぼす影響、各種規制要件などを十分理解したうえで設備設計や製造条件の最適化を行う必要があります。常に患者さんの視点で、QCD(品質・コスト・納期)のバランスを考慮したサイエンスベースで最適な課題解決策の提案を心がけています。



生産技術室
百瀬 昇

楽天モバイル との協業

満足プロジェクトの概要

満足プロジェクトは、科研製薬と楽天モバイルが「足（下肢）」に着目し、歩くことに関わる生活習慣の改善を目的に立ち上げました。本プロジェクトを通して足の健康に関する情報発信を強化し、いつまでも健康に歩ける社会の実現を目指しています。



科研製薬の展望

当社は、足（下肢）に関連する製品を多く患者さんに提供しています。これまで、当社はそれぞれの製品の対象となる疾患に関する啓発活動を行ってきましたが、患者さんがその疾患の治療に取り組んだ先の最終目標である「歩くことができるよこび」に寄与できているかどうか、把握が難しいという課題がありました。そのような中で、健康寿命延伸サポートサービス「楽天シニア」を提供されている楽天モバイル様と出会い、アプリを活用したコラム掲載などを通して、足の健康に関する啓発活動をともに進めてきました。

「患者さんのよこび」は当社の経営理念である3つのよこびの一つであります。これまで、患者さんと医療関係者のニーズに即した、有用な医薬品の創製・提供に努めてきました。このような取り組みを継続するとともに、患者さんに「足の健康が満たされ元気に歩けるようになった時のよこび」を届けていきます。これは、例えばお孫さんと旅行を楽しみたいという、新たな日常のよこびの瞬間を意味しています。今回の満足プロジェクト発足により、楽天モバイル様と協働することで、当社だけでは達成できない「患者さんのよこび」を創出していきます。

の創製・提供に努めてきました。このような取り組みを継続するとともに、患者さんに「足の健康が満たされ元気に歩けるようになった時のよこび」を届けていきます。これは、例えばお孫さんと旅行を楽しみたいという、新たな日常のよこびの瞬間を意味しています。今回の満足プロジェクト発足により、楽天モバイル様と協働することで、当社だけでは達成できない「患者さんのよこび」を創出していきます。



執行役員
営業本部長
小関 智之

科研製薬への期待

楽天モバイルと科研製薬はメディア向けセミナーの共同開催や、「楽天シニア」内のコラム掲載を通して、「歩く健康」をテーマとした足に関するさまざまな疾患の啓発活動を行っています。両社ともに足の健康維持は健康寿命延伸に欠かせない重要な要素であると認識しており、業務提携に至りました。「歩く健康」をテーマに連携することで、より強固に取り組みを実施できると感じています。今後は、「満足プロジェクト」を通して、足の健康に関する情報発信を強化し、協働で健康寿命の延伸を目的とした実証事業なども検討していきたいと考えています。



楽天モバイル株式会社
ビジネスインキュベーション部長
本多 末樹 様

FOCUS

ステークホルダーとの協働

科研製薬は、他社との協業や共同研究を積極的に進めています。これらの取り組みにより、医療・医薬品へのアクセス拡大や革新的な新薬の開発を推進し、患者さんに新たな価値を提供し続けていきます。

科研製薬への期待

2017年から世界初となる多重特異性抗体「NM26」の開発において科研製薬と協業を開始し、このプロジェクトはJ&J社に成功裏に売却されました。この協業は、相互の信頼と研究の健全性を基盤に、医薬品開発の新たな可能性と意味のあるイノベーションの共通の戦略的ビジョンを形成しています。

「ND081」における再度の協業により、アンメットメディカルニーズの高い領域に焦点を当て、現在の炎症性腸疾患治療の限界を克服することで、患者さんに新たな治療選択肢の提供という目標を達成できると信じています。

Numab Therapeutics AG
Daniel Snell,
Senior Vice President
Research and Preclinical Development



「NM26」で得た関係は「ND081」にも活かされ、科研製薬とともに競争の激しい治療分野における成功の可能性を高め、さらなる進歩の新たな可能性への探求を楽しみにしています。

Numab Therapeutics AG
Stefan Warmuth,
Chief Technology Officer



科研製薬の展望

ニューマブ社は、多重特異性抗体に関する独自の技術と豊富な知識・経験を有し、「NM26」の共同研究では有望な二重特異性抗体を取得することができました。同社はより良い医薬品を開発するために互いを尊重しながらも活発な議論を交わすことができる信頼のおけるパートナーです。今後もこれまでの協業で築いてきたパートナーシップをもとに、両社の連携をさらに深め、患者さんのアンメットメディカルニーズを満たす革新的な抗体医薬の開発を進めていきます。当社はこれからも、自社の創薬力と外部の技術力との連携を進め、患者さんのQOL向上に貢献できる優れた医薬品の創出に挑戦し続けます。

新薬創生センター
研究推進部
高橋 伸明



「NM26」の概要

アトピー性皮膚炎は強いかゆみを伴う皮膚疾患で、患者さんのQOLは著しく低下します。「NM26」はアトピー性皮膚炎の炎症とかゆみを同時に軽減することが期待される二重特異性抗体です。本剤は2024年5月にJ&J社へ知的財産を譲渡し、海外でPhase II 試験が進められています。

「ND081」の概要

「ND081」は消化管に炎症が生じ下痢や腹痛などを引き起こす炎症性腸疾患を対象とした新規多重特異性抗体です。当社は2024年11月にニューマブ社と共同研究契約を締結し、両社の持つ技術・リソースを最大限に活かすことで、画期的な新薬の開発を進めています。

NM26

ND081

共同研究による ニューマブ社 との協業

経営企画部担当役員メッセージ

「2031 VISION」の実現に向けて 戦略投資を拡大し、 研究開発、海外展開を 強化していきます。

常務取締役 鈴木 雅



とや研究開発費用の高騰、グローバルでの導入の競争激化など、事業環境が大きく変化していることを踏まえ、戦略投資金額を当初目標から600億円増額し、2,600億円以上に変更しました。

そのほか、今後想定される「クレナフィン」のpatent クリフ（特許の崖）※による影響をカバーするとともに、

アーディ社買収により米国での自社販売体制も整備できたことから、海外展開品の導入を検討していきます。これまで主に海外で開発中のパイプラインを日本市場に導入してきましたが、今後は国内だけでなく海外でも展開できるパイプラインの獲得をさらに強化していきます。

※特許期間満了に伴って売上高が減少すること

現状分析

「長期経営計画 2031」の検討・策定から3年が経過する中、さまざまに変化した当社内外の事業環境に対応

事業環境の変化※1

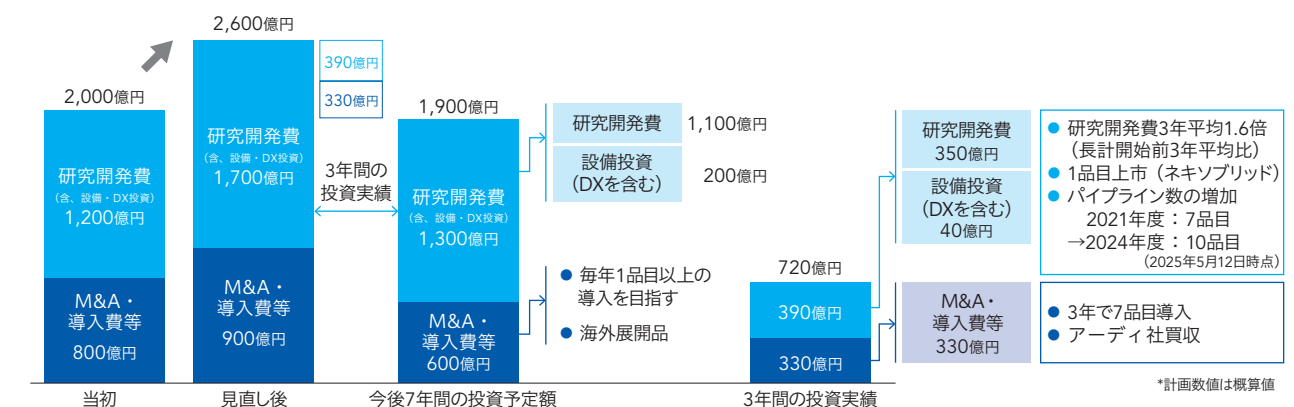
- ➡ 導入件数およびパイプライン数の増加
- ➡ 導出案件の早期実現
- ➡ 海外展開の進展

- ➡ 「クレナフィン」のpatent クリフ対策の進捗の遅れ
- ➡ 選定療養制度※2 による長期収載品への影響
- ➡ 研究開発費用の高騰
- ➡ 導入・M&A 市場の競争激化

※1「長期経営計画2031」の達成に対して、➡positive ➡negative

※2 後発医薬品がある薬剤で、患者さん自身が先発医薬品を選択される場合に、差額の一部が自己負担になる制度

戦略投資金額の見直し（～2031年度）



持続的な企業価値向上に向け、「長期経営計画2031」を推進

私は経営企画部のほか、広報IR部、人事部に加え、2025年3月に新設された国際事業部門など、広範な部門を管掌しています。また、2022年度にスタートした「長計2031」においては旗振り役として、チャレンジ的な目標達成に向けて、経営陣の考えを社員と共有し、組織全体のベクトルを合わせるための意識づけに注力しています。計画の浸透・推進に向けては、堀内社長と私が全国のすべての事業所をまわり、「長計2031」の進捗や今後の方針を全社員に丁寧に説明するほか、役員と各部署長

が議論する事業報告会や部署長が集まる社内会議では、各部署の取り組みを共有するとともに、次年度の戦略や目標についてヒアリングを行い、進捗を確認しています。

2024年度は、特に研究開発や海外展開の取り組みにおいて大きな成果が得られました。失敗を恐れずに挑戦する風土が醸成され、スピード感が出てきたと手応えを実感しています。引き続き、キャッシュを積極的に成長投資に振り向け、「2031 VISION」の実現に向けて取り組んでまいります。

「長計2031」の進捗と計画の一部見直しの背景

「長計2031」においては、2031年度までの当初目標として戦略投資金額2,000億円以上（10年間累計）を設け、この3年間で約720億円と着実に投資を実行しました。2024年度は、パイプラインを拡充するため、新たに4品目の導入や、米国での自社販売体制の整備に向けてアーディ社を買収するなど、積極的に踏み込んだ投資判断を行いました。「長計2031」のスタートから、2025年3月

末時点の3年間で7品目を導入し、2025年5月時点のパイプライン数は10品目となり、計画を上回って進捗しています。さらに、難治性脈管奇形治療剤として開発中の「KP-001」については、当社では初めてとなる米国での自社開発として、PhaseⅢ試験の実施を予定しています。このように各取り組みが当初の計画よりも早く進捗していることに加え、計画策定時に比べ円安が進んでいるこ

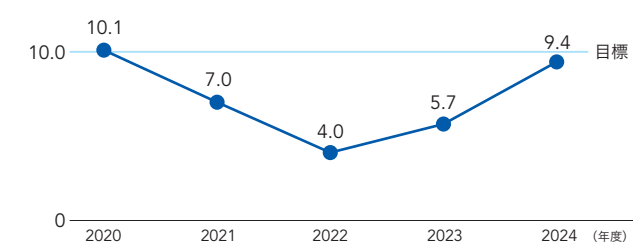
資本収益性の向上に向けて

2024年度は導出による一時的な収益の計上によりROEが大幅に向上しましたが、継続して高い資本収益性を実現するべく、財務体質の強化に取り組んでいきます。2031年度の業績目標としてROEを10%以上とすることを目標に掲げており、戦略投資へ優先的にキャッシュを配分して研究開発を推進し、世界に通ずる画期的な新薬を継続的に上市することにより、持続的な成長、利益率の向上を目指します。

また、資本収益性の向上に向けて、市場の期待リター

ンも踏まえつつ、事業リスク、資本コストを考慮し、事業の採算分析や投資判断を行っています。

ROE 5年間推移

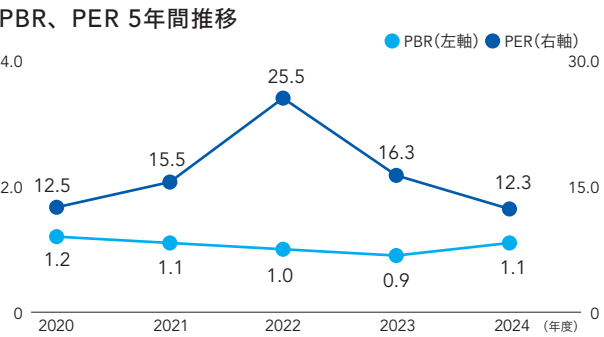


株主還元方針、PBR・PER向上に向けた取り組み

長期的な企業価値向上に向けて、これまでに創出したキャッシュをもとに成長への投資を継続するとともに、株主の皆さまの期待にお応えできるよう株主還元を強化しています。2024年度の1株当たり年間配当金は特別配当40円を含む190円へと増配し、さらに2025年度以降も、「長計2031」期間中は190円を下限とする新たな方針を掲げました。政策保有株式については、2024年4月を起点とする5年以内に2024年3月末比で30%相当（時価ベース）を縮減するという方針のもと、取り組みを着実に進めています。

当社のPBR（株価純資産倍率）は、2025年3月末時点で1.0倍を上回っており、引き続き1.0倍超を維持する取り組みを継続してまいります。昨年度は、導出による契約一時金の受領によりROEが改善しましたが、PER（株価収益率）の上昇が期待どおりに進まないことが我々の直面する課題と感じています。PERを改善するために、収益向上への取り組みに注力するとともに、情報開示の強化を行ってまいります。特に、製薬会社の成長を示す指標の一つであるパイプラインの進捗を示し、その開発

品の魅力・確実性を高めることにより、株式市場における評価向上を図っていく考えです。投資家とのIR面談では、当社の取り組みについての説明が十分ではなく、理解していただけていないと感じることもあります。対話を継続する中で、長期的な視点で戦略投資を強化することを評価いただけることもあります。このように、株主・投資家の皆さまとの対話を引き続き重視し、対話で得られたフィードバックを経営に反映させ、さらなる成果につなげるべく努めてまいります。



人的資本の強化、企業文化の改革に向けて

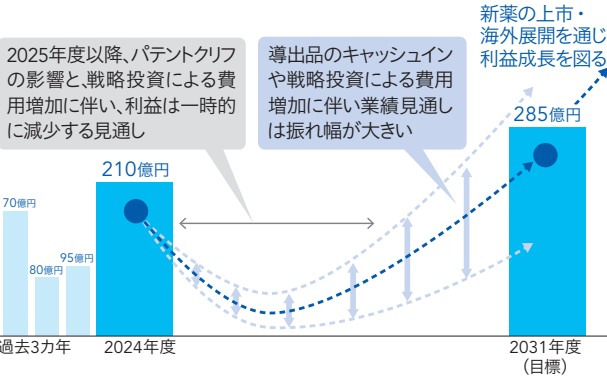
イノベーションを生み出す源泉は人財であり、時代の変化に合わせて社員のスキルや意識をアップデートし、社員の能力を最大限に引き出していくことが重要であると考えています。社員の成長や挑戦を支える社内外の研修プログラムの充実を図るとともに、2024年度は、これまで営業部門で行っていた優秀MRの表彰を全社に広げる形で、新たに「優秀人財表彰制度」を導入しました。これは、各部門から、さまざまな挑戦により優れた功績を継続的に上げた社員を表彰するもので、社員のモチベーション向上や優秀な人財の育成を促進することを目的としています。また、今年度より運用を開始した「従業員向け株式給付信託（J-ESOP）」の導入もその一環です。こうした表彰や制度を通じて、チャレンジ精神の醸成を図り、組織全体の活性化につなげるという循環をつくり出

今後の展望とビジョン実現への道筋

2025～2026年度は、業績面で試練の多い局面になると見込んでいますが、「長計2031」のゴール、さらにその先の当社の成長も見据え、コスト管理を徹底しながら、研究開発や導入・M&Aなどへの戦略投資を緩めることなく、“3Xs”（研究開発、海外展開、経営基盤の3つのTransformation）を加速してまいります。

「長計2031」では、営業活動から生じるキャッシュフローに加え、バランスシートマネジメントも活用しながら、

- 「長期経営計画 2031」期間中の営業利益の推移イメージ
- ・「クレナフィン」の patents クリフの影響もあり、利益が一時的に減少する見通し
 - ・戦略投資費用の増加、導出品のキャッシュインの状況により業績見通しは振れ幅が大きい
 - ・戦略投資を中心に“3Xs”を着実に実行し利益成長を実現する



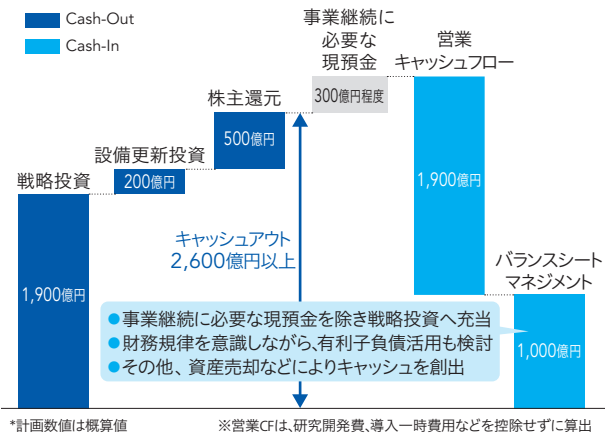
していきます。

また、今後はさらに強い組織基盤の確立に向け、高度な専門知識を持つ経験者の採用を強化していきたいと考えています。具体的には、新しい分野の開拓に向けて、海外展開やDX、研究開発、事業開発、品質管理などにおけるキャリアを持つ人財の採用を増やしており、2021年度のキャリア採用は3名でしたが、2024年度は21名と大幅に採用を増やしています。当社にはない知見・経験や考え方、スピード感を持った人財が加わることにより、各取り組みを加速させ、企業文化の改革を実現していきたいと考えています。

ら、生み出したキャッシュを成長投資に振り向け、パイプラインを増強し、成果につなげるという好循環なサイクルを構築することを目指しています。当社の取り組みをご理解いただけるよう、「長計2031」における現在地、そして最終的に目指す姿について、丁寧な説明を続けてまいります。ステークホルダーの皆さまには引き続き、変わらぬご支援を賜りますようお願い申し上げます。

キャッシュアロケーションの見直し（2025～2031年度）

戦略投資・株主還元原資などをバランスシートマネジメントも活用し創出



株主・投資家との対話状況

機関投資家(セルサイドを含む)との対話・面談の実施状況

2024年度の対話・面談実績:80回(47社)
(ご参考) 2023年度:38回(28社)

対話・面談を実施した機関投資家の属性概要

国内/海外

国内 45%
海外 55%

議決権担当者
セルサイド
投資属性

15%
8%
77%

主な対応者

決算説明会	個別面談	株主総会
すべての社内取締役	IR管掌部署の担当取締役 広報IR部長	すべての取締役および監査役

対話の主なテーマや株主・投資家の関心事項

足元の経営状況に関するテーマ

- 業績見込みや外部環境／市場環境動向
- パイプラインの進捗状況、販売見込み
- 「クレナフィン」の patents クリフ対策の進捗状況

2024年度のコーポレートアクションに関連するテーマ

- 米国企業M&A、自己株式の第三者割当関連
- 導出した開発品（NM26、STAT6）関連

中長期的な経営方針に関連するテーマ

- 「長計2031」の進捗状況
- 今後の成長戦略や研究開発方針
- 戦略投資の進捗と、株主還元を含めたキャッシュの活用方法
- 財務規律の考え方

情報開示全般に関するテーマ

- IR活動や情報開示拡充への期待感
- ESGへの取り組み状況

科研製薬のマテリアリティ（重要課題）

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

マテリアリティ（重要課題）

▶ 特定プロセスについてはウェブサイトをご参照ください。

経営理念		マテリアリティ	目指すべき姿	主な取り組みはページ番号をご確認ください	KPI		実績値	
					指標	水準	2023年度	2024年度
事業に関わるマテリアリティ	患者さんへのケア	 ① アンメットメディカルニーズを満たす画期的新薬の創出	新薬開発型企業として、アンメットメディカルニーズを満たす画期的新薬の創出により、健康寿命延伸に継続的に貢献。	▶P.26	P1以降の品目数	常時8品目以上	8品目	9品目
		 ② 医療／医薬品へのアクセス拡大	医薬品のグローバル展開に加え、欧米などで使用されている医薬品の導入によるドラッグロス・ドラッグラグ解消に注力。 患者さんのクオリティ・オブ・ライフ向上のため、積極的な疾患啓発活動を通じて医療/医薬品アクセスを拡大。	▶P.27-28	クレナフィン・エクロック・KP-001等の上市国・地域数 海外展開品の品目数 ドラッグロス・ドラッグラグ解消につながる国内での医薬品の開発数 疾患啓発のための市民公開講座等の開催件数	(実績値の開示) 常時3～ 5品目 (実績値の開示) (実績値の開示)	クレナフィン:6カ国・地域 (日本、アメリカ、カナダ、韓国、香港、マカオ) 3品目(フィブラスト、クレナフィン、エクロック) 3品目(KAR、KC-8025、チルダセルフォント) 5回	クレナフィン:6カ国・地域 (日本、アメリカ、カナダ、韓国、香港、マカオ) 4品目(フィブラスト、クレナフィン、エクロック、ファイアロ) 4品目(KAR、KC-8025、チルダセルフォント、ESK-001) 9回
		 ③ 医薬品の安定的・持続的供給	生産・品質保証体制を強化し、患者さんや医療関係者から信頼される高品質な医薬品を安定的・持続的に供給。	▶P.30	供給停止件数	0件／年	3件	1件
		 ④ 医薬品情報の適切な提供	医薬品としての価値を最大化するため、高い倫理観と科学的根拠に基づく販売情報提供活動を推進。	▶P.30	製品回収件数 審査・監督委員会の実施回数 情報提供活動に対する医療関係者からの評価(重点診療科)	0件／年 4回／年 (実績値の開示)	1件 4回 皮膚科:5位 整形外科:7位 ^{※1}	1件 4回 皮膚科:5位 整形外科:8位 ^{※2}
		 ⑤ 持続可能な農業への貢献	天然物質農業の普及により、食の安全・安心確保、環境と調和のとれた持続可能な農業の発展に貢献。	▶P.30	ポリオキシンの上市国・地域数 ポリオキシンの有機農業資材認証の取得国・地域数および適用作物数	(実績値の開示) (実績値の開示)	21カ国・地域 取得国・地域数:3カ国・地域 (アメリカ、オーストラリア、ニュージーランド) 適用作物数:のべ25作物	21カ国・地域 取得国・地域数:3カ国・地域 (アメリカ、オーストラリア、ニュージーランド) 適用作物数:のべ27作物
事業基盤に関わるマテリアリティ	社会への貢献	 ⑥ 環境経営の推進	持続可能な社会の実現に向け、気候変動、環境汚染、資源枯渇などの環境課題への対策を推進。	▶P.36-38	CO ₂ 排出量(Scope1,2)	2030年までに2016年度比51%削減(2050年までにネットゼロ)	21,408 t-CO ₂	20,136 t-CO ₂
					CO ₂ フリー電気の割合	2030年までに80%以上	18%	26%
					廃棄物発生量	(実績値の開示)	977.4 t	1,169.5 t
					再資源化率	90%以上	97.3%	97.0%
					最終埋処分率	5%以内	1.9%	1.9%
					第一種指定化学物質(PRTR)の取扱量	(実績値の開示)	23.4 t	21.8 t
					揮発性有機化合物(VOC)対象物質の取扱量	(実績値の開示)	151.4 t	134.5 t
					排水の総BOD量	(実績値の開示)	3.33 t	3.52 t
					水使用量	2030年までに2016年度比10%削減	2,959 千m ³	3,044 千m ³
		 ⑦ コーポレート・ガバナンスの強化	公正で透明な経営を行うため、ステークホルダーからの幅広い期待に耳を傾け、ガバナンスの仕組みを強化。	▶P.40-43	取締役会の実効性評価回数	1回／年	1回	1回
		 ⑧ コンプライアンスの推進	高い倫理観に基づく企業活動の推進により、社会から信頼される企業としての地位の確立とさらなる向上。	▶P.48	コーポレートガバナンス・コードの遵守率	100%	98.8%	100%
					コンプライアンス研修(ハラスメント研修を含む)の受講率	100%	—	約62%
					コンプライアンス・ホットライン(内部通報制度)の認知度向上	100%	—	—
		 ⑨ サステナビリティの実現に向けたステークホルダーとの関係強化	企業価値向上とサステナビリティ実現のため、ステークホルダーとの直接的な対話を通じた信頼関係の構築を推進。	▶P.39	重大なコンプライアンス違反の発生件数	0件／年	0件	0件
					サプライヤーに対するアンケートの実施	—	—	—
					投資家との面談回数	(実績値の開示)	IR面談:34件 SR面談:9件	IR面談:66件 SR面談: 14件
	社会への貢献	 ⑩ 人権の尊重	当社の経営理念である「3つのよこび」の追求とすべての人々の人権の尊重を通じて、社会の持続的発展に貢献。	▶P.50	人権に関する研修の実施	—	ビジネスと人権に特化した研修:1件 その他:コンプライアンス通信にて周知	本社(全部署、子会社)、京都・静岡事業所所属員に対して研修を実施
					サプライヤーに対するアンケートの実施 人権方針およびアンケート実施結果に基づくサプライヤーとの対話	—	—	—
					コーポレートサイトの多言語化への対応	—	—	—
	社員のエンゲージメント	 ⑪ 働きがいのある職場の実現	働きがいを感じられる人事制度の推進と就業環境の整備による社員のエンゲージメントの向上。	▶P.51-53	年次有給休暇取得率	70%(2025年度)	58.6%	62.5%
					育児休業取得日数・取得率	女性100% 男性80%、 9日間以上(2025年度)	女性:100% 男性:83.3% 11.5日	女性:100% 男性:93.8% 14.7日
					女性管理職比率	7%以上(2025年度)	4.1%	5.6%
					エンゲージメントサーベイの素点平均・肯定的回答率	(実績値の開示)	<従業員個人の仕事に対する自発的行動、働きがい> 素点平均:2.7 肯定的回答率:64.5% <会社への帰属意識> 素点平均:2.7 肯定的回答率:66.7% ^{※3}	<従業員個人の仕事に対する自発的行動、働きがい> 素点平均: 2.73 肯定的回答率:65.7% <会社への帰属意識> 素点平均:2.76 肯定的回答率:69.7% ^{※3}
		 ⑫ 人財育成の強化	社員の能力開発とリスクリングにより、挑戦と変革を追求するプロフェッショナルな人材の育成を推進。	▶P.54-55	人事部主催研修延べ時間	(実績値の開示)	4,197時間	4,764時間

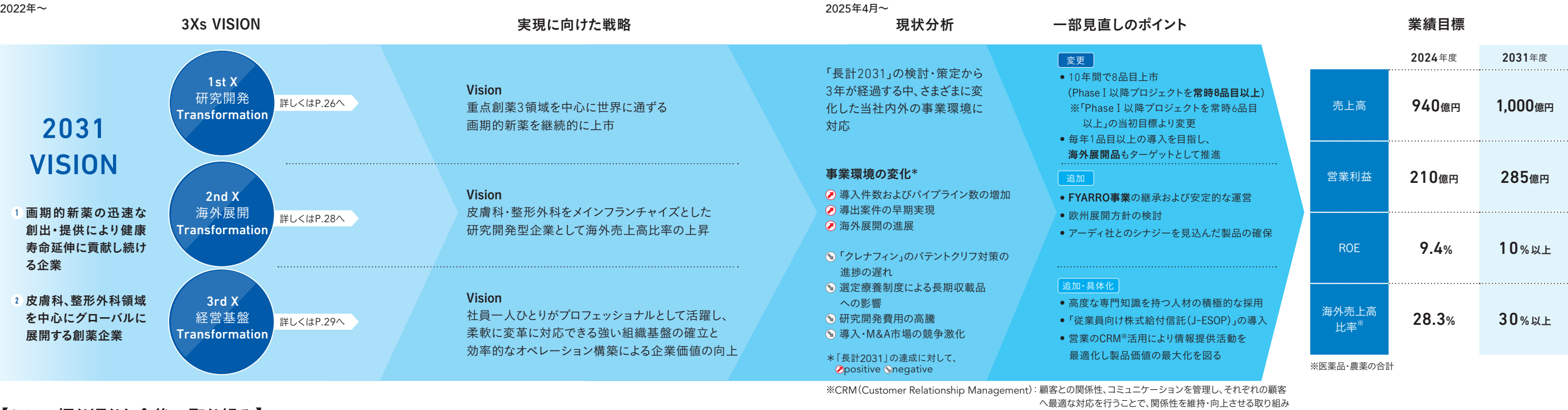
※1「医師が求めるMR調査2024年版(データ編)」Monthly ミクス 2024年2月号,P.37
 ※2「医師が求めるMR調査2025年版(データ編)」Monthly ミクス 2025年2月号,P.32-33

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

長期経営計画2031 Kaken Vision for Transformation 進捗と成果

医療用医薬品業界を取り巻く事業環境の変化から、当社での長期的課題を踏まえ、2022年5月に「長計2031」を策定し、今後10年のVISIONとその実現に向けた戦略として、“3Xs”(3つのTransformation)を掲げました。また、策定から3年が経過する中で、さまざまに変化した当社内外の事業環境に対応するため2025年4月に「長計2031」の一部見直しを行いました。

▶「長計2031」の一部見直しの詳細は P.18-19



【3Xsの振り返りと今後の取り組み】

1st X 研究開発 Transformation		
2031年の目標	課題	今後の取り組み
1 上市確度の向上	- 自社プロジェクト制の成熟、さらなる業務効率化 - 開発成功確度と開発スピードの両立 - プロジェクトの多様化、CMC業務の海外対応	- 臨床バイオマーカーの探索、トランスレーショナルリサーチの活用 - 分散型臨床試験の検討、リアルワールドデータを利用した治験計画作成 - オープンイノベーションの推進、より積極的な外部活用
2 パイプラインの拡充	- 導入プロジェクト増加に対応するためのリソースの最適化 - PoC^{※1}前の開発品や海外展開品の拡充	- ポートフォリオを見据えながら、年1品目以上の開発品導入を継続 - 海外展開可能な開発品の獲得
3 新規ニーズ・海外展開への対応	- 自社独自標的の探索および自社バイオインフォマティクス^{※2}活用人材の育成 - CRO活用の最適化および米国以外への展開	- 自社バイオインフォマティクス解析の体制構築、iPS細胞を用いたフェノタイプスクリーニング^{※3} - アーディ社を活用した海外開発体制の構築、米国以外への開発展開の検討
4 新規分野へのチャレンジ	- 再生医療等製品の開発成功確度向上と開発期間短縮 - デジタル治療製品の早期臨床入り	- ソーセル社との共同開発の推進、その他モダリティの開発可能性の探索 - クロスメッド社への開発支援、その他ベンチャーとの新規協業の検討

※1 研究開発中である新薬候補品の有用性および安全性をヒトで確認すること
※2 生命科学と情報科学を融合させた学問分野
※3 生物学的研究や創薬に用いられ、細胞や生物の表現型を所望の形で変化させる化合物を同定するためのスクリーニングの一種

2nd X 海外展開 Transformation		
2031年の目標	課題	今後の取り組み
1 海外展開品の充実	- 地域ごとの医療ニーズ実態の把握 - 複数国への導出を視野に入れたアジアテリトリーの権利獲得	- クレナフィン：中東への導出を検討 - エクロック：中国への導出を検討 - 海外展開可能な開発品の機会探索の活動量を増加させる
2 海外自社開発体制の整備	- FDA対応や現地CROとのコミュニケーションおよび進捗管理の効率化 - 欧州の薬事行政対応 - 欧州展開方針に関する検討	「KP-001」の米国での上市に向け対応を継続（オフアン申請、Phase III試験、各種FDAとの会議） 「KP-001」の米国開発業務の一部をアーディ社に業務委託 - 欧州展開はアーディ社と協議し、「KP-001」の価値最大化を図る
3 生産・海外自社販売体制の整備	「KP-001」（日、米、欧）の商用生産体制の構築 - アーディ社とのシナジーを見込んだ製品の確保	- アーディ社のPMI^{※4}を継続 - 米国展開可能な開発品の機会探索の活動量および手段を増加させる

※4 PMI (Post Merger Integration)：M&A後に両社の組織・システム・人材・業務・文化などを統合するプロセスのこと

3rd X 経営基盤 Transformation		
2031年の目標	課題	今後の取り組み
人事戦略	1 プロフェッショナルとして常に新たな挑戦をし、変革を追求し続ける人材の育成 2 当社に最適な人事制度と就業環境の整備による社員のエンゲージメント向上	- 社員の能力開発とリスクリング（グローバル人材の育成） - 個々のスキルを活かした適材適所の人員配置 - 多様化するワークライフスタイルに合わせた働き方制度の整備 - エンゲージメントレベルの向上
DX戦略	1 研究開発・バリューチェーンの最適化 2 データとデジタル技術を活用して変革し続ける企業風土の醸成	- 全社的な情報連携プラットフォームの整備 - デジタルリテラシーの底上げと変革マインド醸成 - セキュリティカルチャーの醸成
生産戦略	1 患者さんファーストのための製品価値最大化 2 高品質な医薬品を安定的・持続的に供給するための生産体制の構築	- 原薬、原材料などの価格高騰による製造原価の増加 - 製造機器や建設コストの高騰による設備投資コストの大幅増加 - 制度改正など外的要因に伴う製品戦略の変化
		- 英語スキルアップ施策の整備 - タレントマネジメントシステムの導入と展開 - フレキシブルな勤務制度の拡充 - エンゲージメントサーベイ分析による課題の特定と施策への活用
		- クラウドやAIを活用したデータ・コンテンツの利活用環境の整備 - サイバーセキュリティリスク管理体制の継続的アップデート
		- 製品戦略に伴う最適なタイミングでの設備投資、製剤改良の実行 - 生産関連システムの連携によるデータの信頼性向上 - 新製品での連続生産方式などの新規生産方法の導入

1st X

研究開発Transformation

研究開発本部取締役メッセージ



取締役
研究開発本部長
綿貫 充

アンメットメディカルニーズを満たす、画期的新薬を創出し続けます

「長計2031」の達成には、創業の成功難度や開発期間・費用の増大が課題となっています。当社は、AI創薬の活用やパートナーとの協業などにより、研究開発プロセスの変革を推進し、外部の知見や技術を取り入れながら自社創薬力の最大化を図っています。2024年に当社が2型炎症性疾患に対する次世代の経口治療薬として開発中であった「STAT6プログラム」に関するライセンスをJ&J社に許諾する契約を締結できたことは、自社創薬力の高さがもたらした成果と考えています。また、パイプライン拡充に向け、開発品の導入にも注力しており、現在11（2025年6月現在）のパイプラインを有しています。今後は、米国子会社のアーディ社も活用しながら、世界の患者さんの健康寿命延伸に貢献する新薬を継続的に上市すべく、引き続き研究開発を推進します。

重点施策の進捗

自社創薬ではAI創薬や外部を活用した創薬プロセスの効率化を進めています。また、重点創薬3領域（免疫系、神経系、感染症）を中心とした自社研究基盤の強化を継続しており、2024年には「STAT6プログラム」の導出を成功させる

ことができました。また、パイプライン拡充に向けた導入候補品の探索・評価に注力しており、2025年6月末時点では、「ESK-001」、「セベトラルスタット」および「gMSC1」を導入し、パイプラインを拡充しています。

パイプラインの状況

パイプライン拡充のため、自社創薬と並行して、共同研究・共同開発、開発品や製品の導入、M&Aにも積極的に取り組んでいます。開発品の直近の主な進捗については、まず、原発性胆汁性胆管炎治療剤「KC-8025」のPhaseⅢ試験を開始しました。また、PhaseⅢ試験を実施中の尋常性

乾癬治療剤「ESK-001」をAlumis Inc.（アルミス社）より導入しました。その他、当社初となる再生医療等製品の「gMSC1」に関してツーセル社とライセンス契約を締結しました。なお、J&J社にライセンス許諾したSTAT6阻害剤「KP-723」は、PhaseⅠ試験完了まで当社が進めます。

パイプラインの状況（2025年6月現在）

プロダクト	予定適応症	開発段階*				備考
		PhaseⅠ	PhaseⅡ	PhaseⅢ	申請	
KAR	アタマジラミ症	PhaseⅢ				アーバー・ファーマシューティカルズ社より導入 海外での製品名:Sklice
KP-001	難治性脈管奇形	PhaseⅢ				自社創薬品
KC-8025	原発性胆汁性胆管炎	PhaseⅢ				シーマベイ・セラビューティクス社 （現 ギリアド社）より導入
ESK-001	尋常性乾癬	PhaseⅢ				アルミス社より導入 アルミス社が日本を含む国際共同 PhaseⅢ 試験を実施中
KP-483	固形がん（がん免疫療法）	PhaseⅠ				自社創薬品
KP-910	末梢性神経障害性疼痛	PhaseⅠ				自社創薬品
チルダセルフォント	先天性副腎過形成症	PhaseⅠ				スブルース・バイオサイエンス社より導入
KP-001（米国）	難治性脈管奇形	PhaseⅠ				自社創薬品 PhaseⅢ試験の実施に向けて FDA に相談中

*J&J社とライセンス契約を締結したKP-723（STAT6阻害剤）は現在、前臨床段階であり、当社がPhaseⅠ試験完了まで進めます。

その他の開発状況

プロダクト	予定適応症	開発段階				備考
		PhaseⅠ	PhaseⅡ	PhaseⅢ	申請	
セベトラルスタット	遺伝性血管性浮腫	申請中				・ライセンス元のカルビスタ・ファーマシューティカルズ社が製造販売承認を申請中 ・日本国内での独占的販売権を有する 米国にてFDAの承認取得（海外での製品名:Ekterly）
gMSC1	軟骨欠損を伴う変形性膝関節症	PhaseⅢ 準備中				・当社初の再生医療等製品の導入 ・日本国内の整形外科領域における本製品の共同開発権、独占的販売権を有する
NM26	アトピー性皮膚炎	PhaseⅡ				・知的財産譲渡に伴い、J&J社が臨床試験を実施中 ・J&J社が日本で承認取得するすべての適応症について販売提携契約を交渉するオプション権を有する

*ライセンス元の三洋化成工業株式会社より製造販売承認を申請されていた医療機器「シルクエラスチン創傷用シート」は、2025年4月21日に薬事承認されました。

FOCUS

TYK2阻害剤「ESK-001」に関するライセンス契約を締結

「ESK-001」は、自己免疫疾患の炎症性シグナル伝達に関与するJAKファミリー分子の1つである、TYK2を阻害します。そのため、乾癬をはじめ、さまざまな疾患への有効性に加え、JAK阻害剤の有する副作用の回避も期待できます。すでに海外では乾癬患者さんを対象としたPhaseⅡ試験で長期的な有効性・安全性が確認されており、日本含め実施中のPhaseⅢ試験でも同様な結果が得られると期待しています。

同種（他家）滑膜間葉系幹細胞由来三次元人工組織「gMSC1」に関するライセンス契約を締結

「gMSC1」は、同種（他家）滑膜間葉系幹細胞由来三次元人工組織であり、欠損した軟骨の再生に有用な細胞治療を提供するための再生医療等製品となることが期待されます。本製品を整形外科疾患に苦しむ患者さんにいち早く提供できるよう、当社初となる再生医療等製品の開発をツーセル社と共同で進めています。

原発性胆汁性胆管炎治療剤「KC-8025」の国内PhaseⅢ試験を開始

「KC-8025」は、選択的ペルオキシソーム増殖因子活性化受容体デルタ（PPAR δ ）作動薬であり、アンメットメディカルニーズの高い肝疾患において重要な代謝や病態進展の過程を調節することが示されています。本剤は、2024年に米国にて原発性胆汁性胆管炎の治療薬としてFDAより承認

され、「Livdelzi」という製品名でGilead Sciences, Inc.（ギリアド社）が販売しており、2025年にEU、英国でも承認されています。国内においては、当社が患者さんに新たな治療選択肢を提供できるよう、PhaseⅢ試験を円滑に推進していきます。

担当者コメント

STAT6プログラムに関するライセンス契約締結について

STAT6は2型炎症に関与する転写因子であり、有望な創薬標的として注目される一方、低分子での創薬が難しい分子として知られています。当社は長年の粘り強い研究により、STAT6を標的とする有望な医薬品候補の創出に成功しました。幅広い疾患への効果が期待される中、グローバル企業との競争も激化していたため、早期から大手製薬企業との提携を目指し、複数社との協議を経て、J&J社とライセンス契約を締結しました。本契約交渉の過程では当社の研究が高く評価され、契約金額は創業以来最高額となりました。本提携により、世界中の患者さんへの迅速な医薬品提供が期待されるとともに、得られる知見や経験は今後の当社の創薬研究やグローバル展開にとって貴重な資産となることを期待しています。



医薬事業開発部長
園田 陽

2nd X

海外展開 Transformation

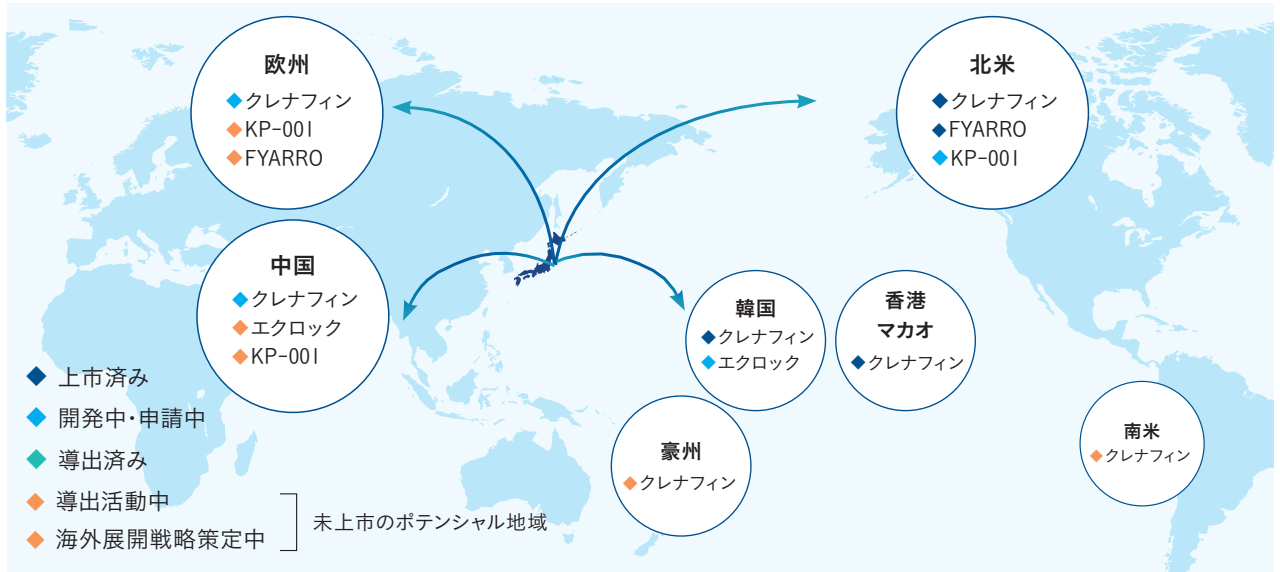
「クレナフィン」や「エクロック」の海外展開を推進します

既存の海外展開品のさらなる海外展開を目的として、「クレナフィン」は、欧州においてアルミラル社が製造販売承認申請を行い、イタリアで承認を取得し、現在はドイツでの承認待ちの状況です。また、中国では、AIM社と協働して中国当局への販売承認申請に向けた準備を進めています。加えて、「エクロック」は、韓国のドンファ社と協働して販売の準備を進めています。さらに、その他のアジア主要国への導出活動も引き続き推進していきます。

海外導出品の状況（2025年6月現在）

製品名	予定適応症	開発段階				導出先
		Phase I	Phase II	Phase III	申請	
エフィナコナゾール（クレナフィン）	爪白癬	申請中				アルミラル社（ドイツ） ※イタリアは2025年3月に製造販売承認を取得
エフィナコナゾール（クレナフィン）	爪白癬	Phase III				AIM社（中国）
ソフビロニウム臭化物（エクロック）	原発性腋窩多汗症	申請中				ドンファ社（韓国）

海外展開品の充実にに向けた製品ごとの取り組み状況



Aadi Subsidiary, Inc.（現 Aadi Bioscience, Inc.）買収の概要

2025年3月26日付で米国アーディ社の買収が完了し、当社の完全子会社となりました。これにより、悪性血管周囲類上皮細胞腫瘍治療薬「FYARRO」の販売を通じた希少疾病領域における米国販売プラットフォームおよびノウハウを獲得しました。さらに、自社開発を進めている「KP-001」の米国展開に向け、「長計2031」の2nd X 海外展開の目標である「海外自社販売体制の整備」の基盤構築がスピードアップしました。

アーディ社を米国市場での自社販売拠点として位置づけ、今後もグローバルな医療ニーズに応えるべく、海外展開に積極的に取り組んでいきます。

担当者コメント

世界の医療ニーズに対応すべく、海外展開を積極的に推進し、新たな挑戦を続けていきます

国際管理部は、当社初のクロスボーダーM&A※において実務担当部門として全体設計と推進を担っています。交渉段階では、海外の法務・財務アドバイザーなどと連携しつつ、マネジメントや評価チームと緊密に調整し、複雑かつ流動的な状況下でも全体の概観を保ちつつ交渉を主導してきました。その結果、6カ月で案件を成立させ、当社の海外展開の第一歩を築きました。買収後はアーディ社の運営体制整備や経営基盤構築を現地チームとともに主導し、当社グループの成長に尽力しています。

買収はスタートに過ぎず、円滑な統合やシナジー創出が企業価値向上の鍵であり、今後はより多くの社員がグローバルで活躍できるよう、組織横断的な知見の共有や人材育成にも貢献していきます。

※国境を越えて行われる企業の合併・買収



国際管理部長
鈴木 彰夫

3rd X

経営基盤 Transformation

人事戦略

当社は、社員一人ひとりが「働きがいを感じる会社」を目指し、チャレンジの機会を生み出す企業文化づくりと人材育成のための社内環境整備に取り組んでいます。多様な働き方を支援する制度や、健康経営の推進に取り組むとともに、エンゲージメント向上に資する制度として「従業員向け株式給

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

DX戦略

DX戦略の基本方針として、研究開発・バリューチェーンの最適化、変革し続ける企業風土の醸成を掲げています。全社的な生産性向上と付加価値創造力の強化を目指し、研究開発・生産・営業部門でのDX施策を軸に据えつつ、業務基盤となるデジタルツールの全社導入や内製によるシステム開発を通じて、オペレーション変革を推進しています。さらに、クラウドやAIなどの技術を活用し、潜在データやコンテンツの利

活用基盤の整備にも注力しています。また、DX人材育成やサイバーセキュリティ対策を通じて、DX認定要件に沿った取り組みも並行して進めています。



生産戦略

生産戦略の基本方針として患者さんファーストのための製品価値最大化、高品質な医薬品を安定的・持続的に供給するための生産体制の構築を掲げています。現在、国内外で治験を進めている「KP-001」に関して米国向け治験薬の自社製造を実施するとともに今後の国内外の商用生産体制

の準備を進めています。また、医薬品の生産能力を増強するため、自動化と省人化を推進する形での設備の更新を進めました。

農業薬品事業



天然由来原料を微生物発酵することにより得られる殺菌剤「ポリオキシシン」の海外展開の強化および国内での使用促進を、農業薬品事業の「長計2031」の柱として位置づけています。欧州では輸入作物農薬残留基準値（インポートトレランス:IT）設定の当局審査が進行中であり、農薬登録取得に向けての準備を並行して進めています。



FOCUS

「みどりの食料システム戦略」基盤確立実施計画事業者に認定

持続可能な食料生産を目指す世界的な取り組みの中、日本においては、農林水産省が「みどりの食料システム戦略」を策定し、食料・農林水産業の生産力向上と持続性との両立の実現を目指した政策を進めているところです。当社は

「ポリオキシシン」の普及による「みどりの食料システム戦略」基盤確立実施計画の事業者として、2025年1月に農林水産省から認定を受けました。



▶ 詳細はウェブサイトをご参照ください。

医薬品の安定的・持続的供給／医薬品情報の適切な提供



医薬品の安定供給

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

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

医薬品の品質保証

当社は、医薬品製造販売業（本社）と医薬品製造業（製造所）とがそれぞれの責任を果たし、密接な連携を保つことで品質の維持・向上に努めています。製造所では適正な製造管理および品質管理に加えて、企業理念の浸透活動を中心とした各種教育により品質重視の文化を醸成しています。また、本社品質保証部が製造所の取り組みを定期的に照査・確認することにより、品質保証システムのさらなる強化につな

げています。なお、当社では「優れた医薬品の安定供給」を達成するために、品質保証方針を定め、ウェブサイトに掲載しています。



▶ 品質保証方針：
詳細はウェブサイトをご参照ください。

医薬品等の適正使用の推進

医療用医薬品や医療機器を適正に使用していただくためには、高い倫理観と科学的根拠に基づく販売情報提供活動が不可欠です。そのために、適切な販売情報提供活動を実現する体制を整えています。また、販売情報提供活動で使用する資材の審査および販売情報提供活動のモニタリングなどの統括部署として「情報提供活動監督室」を設置し、MRをはじめ全従業員を対象に教育、監督指導などを実施しています。

医薬品等の適正使用情報の提供・収集において、主にMR活動を軸に据えつつ、くすり相談窓口の「医薬品情報サービス室」やウェブサイトによる情報提供・収集も積極的に行っています。「医薬品情報サービス室」では、医療関係者や患者さんからお問い合わせいただいた医薬品などの適正使用情報を迅速かつ的確にお伝えするとともに、製品についての貴重なご意見を社内各部署に報告し、製剤改良の充実に努めています。

科研製薬の成長戦略

医薬品・医療機器

事業概況

当社の医薬品は、皮膚科領域と整形外科領域の製品を中心に、治療法がいまだ十分でない疾患の治療薬や、これまでにない新たな剤型の医薬品で構成されています。皮膚科領域では爪白癬治療剤「クレナフィン」や原発性腋窩多汗症治療剤「エクロック」、褥瘡・皮膚潰瘍治療剤「フィブラスト」などを、整形外科領域では関節機能改善剤「アルツ」や腰椎椎間板ヘルニア治療剤「ヘルニコア」を発売し、多くの患者さんの治療に使用されています。医療機器では、癒着防止吸収性バリア「セプラフィルム」を取り扱っており、手術後の癒着による合併症リスク軽減のために対象手術で使用されています。このように、当社

は患者さんのQOLの向上に貢献できる画期的な製品を提供しています。



主要医薬品・医療機器

製品名	薬効分類	効能・効果	発売年	売上高 (2024年度・億円)
クレナフィン	爪白癬治療剤	・ 爪白癬	2014年	169
アルツ	関節機能改善剤	・ 変形性膝関節症 ・ 肩関節周囲炎 など	1987年	190
セプラフィルム	癒着防止吸収性バリア	・ 術後癒着の軽減	1998年	70
フィブラスト	褥瘡・皮膚潰瘍治療剤	・ 褥瘡 ・ 皮膚潰瘍（熱傷潰瘍、下腿潰瘍）	2001年	24
エクロック	原発性腋窩多汗症治療剤	・ 原発性腋窩多汗症	2020年	20
リグロス	歯周組織再生剤	・ 歯周炎による歯槽骨の欠損	2016年	9
ヘルニコア	腰椎椎間板ヘルニア治療剤	・ 腰椎椎間板ヘルニア（後縦靱帯下脱出型）	2018年	4

FOCUS

遺伝性血管性浮腫治療剤「セベトラルスタット」の日本での独占的販売権を取得

KalVista Pharmaceuticals, Inc.（カルピスタ社）が日本において遺伝性血管性浮腫を対象に製造販売承認を申請中の「セベトラルスタット」について、国内における独占的販売権を獲得しました。遺伝性血管性浮腫は、疼痛および衰弱を伴う浮腫の発作が出現し、発作部位によっては命

に関わる希少疾患の一つです。当社では、治療法がいまだ十分に満たされていない希少疾患に対して、開発品の導入などを中心に取り組みを強化しており、本剤を一人でも多くの患者さんにいち早くお届けできるよう努めていきます。

営業本部の成長戦略

患者さんに寄り添いながら地域医療に貢献できる価値を提供していきます

当社の製品はユニークな特徴を有しており、皮膚科領域や整形外科領域を中心にその疾患の治療をこれまでリードしてきました。製品の特性上、高齢化社会の中で課題となる「健康寿命」の延伸に今後も貢献できる価値を有していると考えています。しかし、当社の製品が対象となる疾患は、未治療の患者さんが多いという課題があります。私たちは、患者さんの医療アクセスを向上させるため、医療従事者を通じて患者さんの声を聞き、医療従事者にも啓発活動を行いながら患者さんが治療に向き合える環境を整えていきます。また、製品価値を高めていくため、医療従事者のニーズに即した適正使用情報をタイムリーに提供することや、安全性情報の収集に加え、医療現場のニーズを収集し、より良い製品に改善していくことも重要であると考えます。医療従事者と同じ目線でコミュニケーションができる人財の育成に努めながら、多様化した医療従事者のニーズや働き方に対応するため、リアルとデジタルを融合したオムニチャネルでの情報提供をより一層進めていきます。



医薬営業部長
中澤 信

デジタルを用いた医療連携の取り組み

当社は、医薬品の提供を通じて健康寿命の延伸、患者さんやご家族のQOLの向上に貢献しています。製薬企業として、健康的な社会の構築に貢献するため、デジタルの

プラットフォームも活用してより質の高い医療情報の提供や医療従事者との連携を進めています。

担当者コメント



医薬営業部
渡邊 専一郎

デジタルを用いて人生100年時代における健康的な社会の構築に貢献していきます

当社は、患者さん一人ひとりの健康寿命の延伸を目指し、医療現場のニーズに応える情報提供とそのサポート活動を行っています。その一環として、医療関係者向けウェブサイト「KAKEN Medical Pro」を開設し、製品の基本情報の提供にとどまらず総合的なプライマリ・ケア、医療連携や若手医師向けコンテンツ情報を発信するプラットフォームとして活用を進めています。

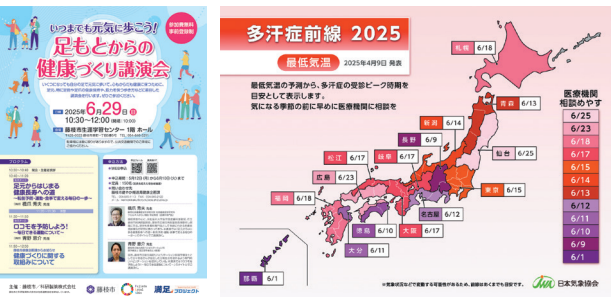
また、整形外科・皮膚科をはじめとする専門領域においては、臨床現場のニーズおよび最新の治療動向に基づいたコンテンツや若手医師の診療に役立つ情報も提供しています。さらに、診療科および職種の枠を超え、複数の診療科や医療従事者にまたがるテーマを対談形式で取り上げるなど、医療連携の一助となるような横断的な情報発信も積極的に行っていきます。これからも医療従事者の良きパートナーとして、医療連携のハブとなり、地域医療の質の向上と、より健康的な社会の実現に貢献していきます。



KAKEN Medical Pro トップページ

疾患啓発の取り組み

当社では、爪白癬や原発性腋窩多汗症など、患者さんのQOLに影響を与えながらも病気としての認知度が低い疾患に対し、大学、学会や企業などと連携しながら、エビデンスの創出やセミナー開催による疾患啓発活動に取り組んでいます。特に、山形市（山形県）および藤枝市（静岡県）とは連携協定を締結し、自治体と共同で市民公開講座を開催するなど、より地域に寄り添った草の根活動を展開しています。このような活動を通じて、地域の健康寿命の延伸に貢献していきます。



市民公開講座の開催
（藤枝市）

エビデンス創出の取り組み（多汗症前線2025）

農業薬品事業

事業概況

当社の農業薬品事業は、環境負荷の少ない農業薬品、飼料添加物、動物薬の提供を通じて、生産者の皆さまの持続可能な食料生産に貢献できるよう取り組みを進めています。殺菌剤「ポリオキシシン」は、天然由来原料の微生物発酵により得られる成分で、人や動植物への安全性が高く、環境負荷の少ない殺菌剤として、2025年5月時点では22の国と地域で販売しています。米国、ニュージーランド、オーストラリアでは有機栽培作物にも使える資材としての認証を受けており、さらなる普及を見込んでいます。水稻用除草剤「ペントキサゾン」は、水稻栽培初期の重要な除草剤として20年以上にわたり生産者から支持されています。水稻用除草剤「メタミホップ」は、高葉齢のノビエをはじめとするイネ科雑草の防除剤として普及を

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



特薬部の成長戦略

環境に調和した農業薬品の提供により持続可能な食料生産に貢献します

世界の食料需要は人口増を背景に伸び続け、持続的かつ安定的な食料生産は人類全体の課題です。その中で農業薬品は、作物保護としての役割に加えて、持続可能な農業にいかに関与できるかが重要であると考えます。特薬部では、環境と調和のとれた農業薬品の研究・開発や製造販売を通じて持続可能な食料生産に貢献していくことを成長戦略の礎とし、その中核に発酵技術を据えて事業推進に取り組んでいます。天然由来原料の微生物発酵により生産する「ポリオキシシン」は、有機資材認証国の拡大を図り、有機栽培作物拡大の潮流にも対応できる農業薬品としての地位を築いていきます。さらに、欧州でのインポートトレランスの設定や、未登録の国々での農業登録取得などを通じた海外市場の拡大を図ることによって、持続的な成長を確かなものにしていきます。



特薬部長
植田 拓也

サステナビリティ戦略

経営環境が大きく変化する中、科研製薬はステークホルダーの皆さまとともに持続可能な社会の実現への取り組みを加速すべく、サステナビリティ基本方針を2022年に策定しました。
この方針に基づき、自社の企業価値の向上と持続可能な社会の実現を目指します。

サステナビリティ基本方針

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

—「3つのよこび」の追求—

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

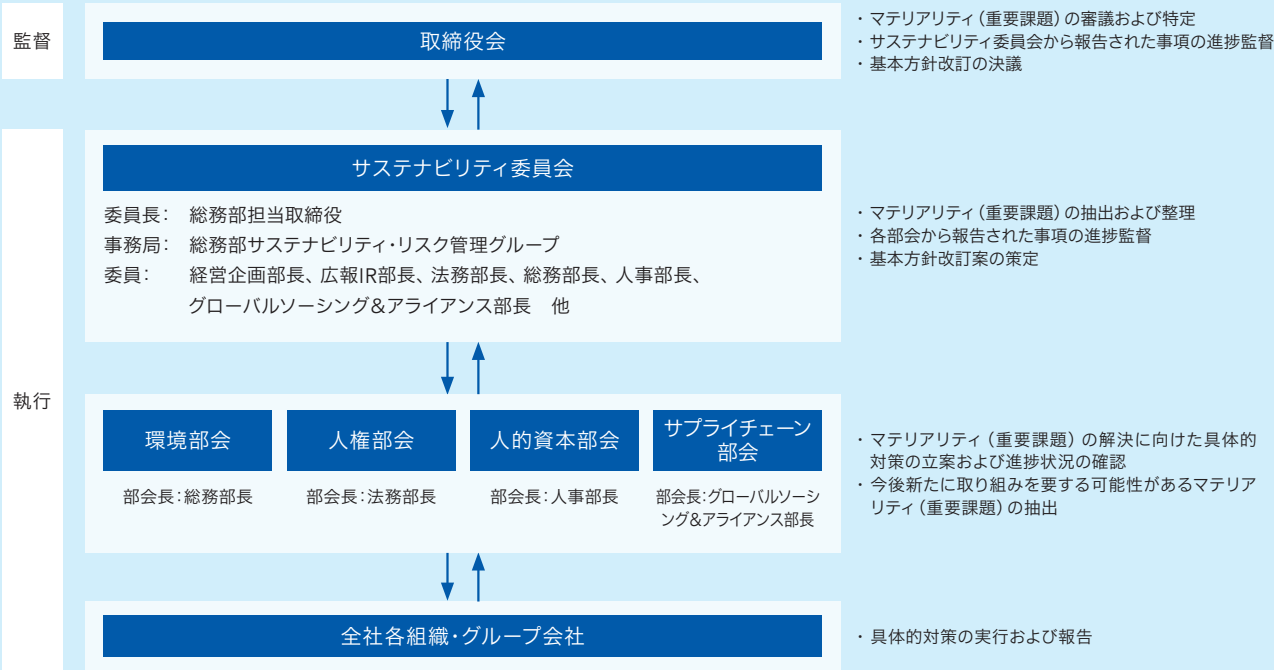


サステナビリティ推進体制

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

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

サステナビリティ推進体制図



活動内容

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

に向けて、サステナビリティ委員会を原則1年に2回開催し、各部会から報告されたKPIに対する実績や具体的な対策の進捗状況の監督、活動方針の策定などを行っています。今後も「サステナビリティ基本方針」に基づき、自社の持続的成長を目指すとともに社会の持続的な発展に貢献するため、ガバナンス、気候変動問題を含む環境、人権、人的資本、サプライチェーンなどに関するマテリアリティの解決に向けた具体的な取り組みを進めていきます。

2024年度はサステナビリティ委員会を2回開催し、委員会で審議した結果を取締役に上程・報告しました。主な審議内容は以下のとおりです。

- 1 第4回サステナビリティ委員会（2024年4月開催）
 - ・マテリアリティ改定に関する審議
 - ・サステナビリティ説明会の開催に関する審議

- 2 第5回サステナビリティ委員会（2025年1月開催）
 - ・サステナビリティ委員会の活動報告
 - ・各マテリアリティのKPI達成に向けたロードマップに関する審議

環境経営の推進

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

環境
基本理念

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

環境基本方針

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

- 1

環境マネジメントシステムの確立と維持
- 2

環境法規制の遵守
- 3

環境負荷の低減
- 4

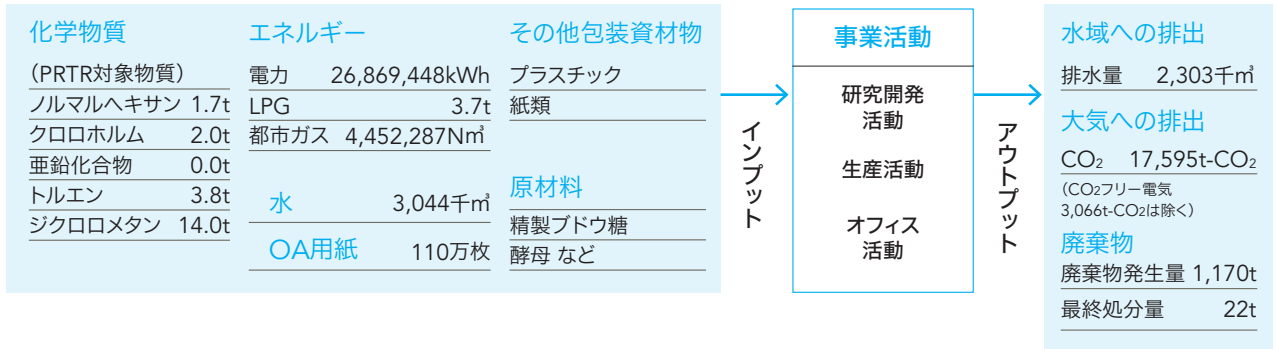
環境負荷の少ない製品および技術開発
- 5

地域社会との協力・協同
- 6

環境意識の向上

事業活動のマテリアルバランス

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

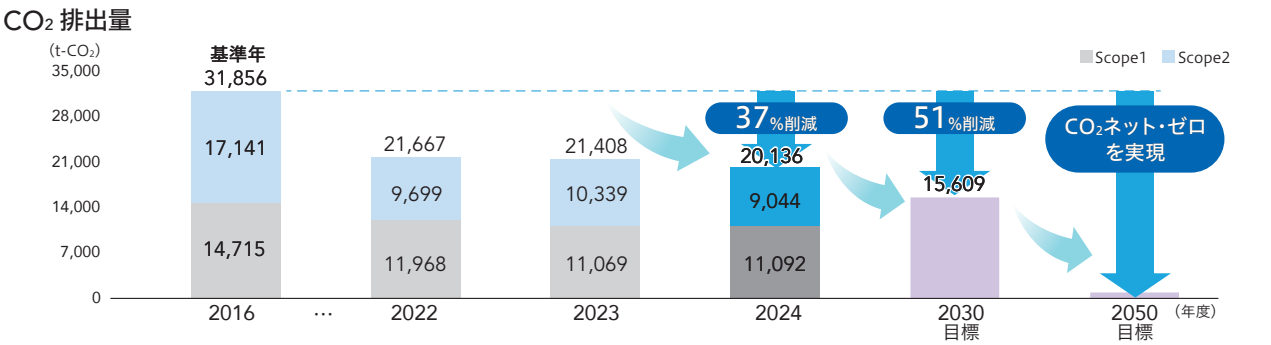
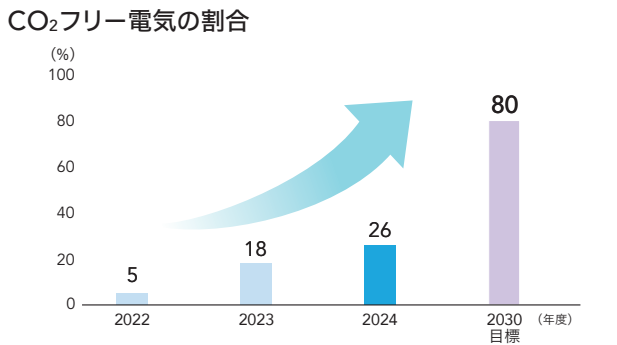


CO₂ 排出量削減および省エネルギー

当社は、日本製薬団体連合会(日薬連)が策定した「カーボンニュートラル行動計画」に参画しており、日薬連の掲げた長期ビジョン「2050年CO₂排出量ネットゼロ」および「2030年度CO₂排出量を2013年度比46%削減」に賛同するとともに、当社グループがより厳しく設定した「2030年度CO₂排出量を2016年度比51%削減」という目標の達成に向けてCO₂排出量削減に取り組んでいます。

目標達成のため、全社エネルギー使用量の90%以上を占める静岡事業所および京都事業所においては、高効率機器の導入を積極的に進め、継続的な省エネルギー活動を展開しています。本社では、蛍光灯からLED照明への切り替えや、空調設定温度の適正化を推進し、電気使用量の削減に取り組んでいます。京都事業所では上記の取り組みに加え、毎月16日に屋外照明などを消灯する京都市主催の「ライトダウンキャンペーン」に参加しています。

また、さらなる排出量削減に向け、2023年1月より本社および静岡事業所にてグリーン電力の購入を開始しました。今後、グリーン電力の比率を段階的に引き上げるとともに、2027年度より発電開始予定の太陽光発電オフサイトPPAの契約を締結しており、2030年度までに全社電力使用量の80%以上をCO₂フリー電気とする目標を掲げています。



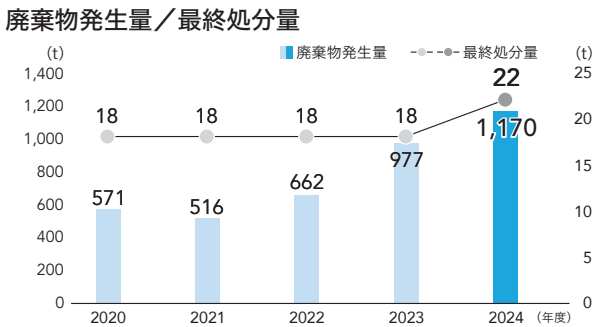
廃棄物や排水の適正管理

資源枯渇や廃棄物処理など地球環境に影響を与える課題は、企業活動と密接に関係しており、それらの対策は社会課題となっています。持続可能な社会の実現に向け、廃棄物総発生量の削減、再資源化率の向上(90%以上)および埋立処分率の低減(5%以内)をKPI指標に設定しています。

2024年度の廃棄物発生量(静岡事業所および京都事業所)は1,170tでした。静岡事業所においては、発生総量の47.9%を占める排水処理余剰汚泥と発酵残さ(動植物性残さ)は、全量コンポスト原料などとして使用しています。その他の廃棄物についてもリサイクル活動に努め、発生総量の3.9%にあたる44.5tを有価物として回収しています。京都事業所においては、更新済みの研究機器などのリユース活動に努め、発生総量の5.1%にあたる2.1tを有価物として回収しています。

これらの活動により、再資源化率は97.0%、埋立処分量(埋立処分率)は22t(1.9%)となりました。廃棄物発生量については前年度に比べ増加したものの、再資源化率と埋立処分率についてはKPI指標の水準を達成しました。今後もより一層、廃棄物の削減・リサイクルを意識した活動を展開していきます。

また、排水に関しては、静岡事業所では、生産排水系統は有機廃水と雑排水に分け、有機廃水は活性汚泥処理した後、河川に放流しています。なお、基準値については、1976年に水質汚濁防止を目的として藤枝市と公害防止協定を結び設定しています。京都事業所では、有機廃水およびその他の系統の排水を合併処理槽に回収した後に活性汚泥処理し、公共下水道に排水しています。排水に際しては京都市の基準よりも厳しい自主規制基準を設定し、定期的に測定の結果を報告しています。

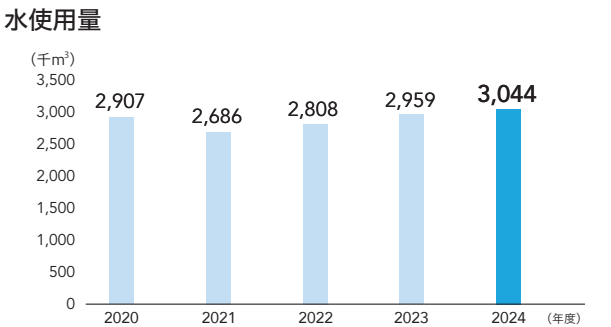


水や資源の効率的な使用

世界的に水資源の問題が深刻化する中、当社は水を限りある貴重な資源と認識し、中長期の目標として「2030年度までに水使用量を2016年度比で10%削減する」と定めています。持続可能な社会の実現に向け、取水量と排水量を管理し、節水を行うことで限りある水資源を有効に活用しています。

静岡事業所では、水脈に恵まれた大井川から水資源の恩恵を受けています。しかし、今後、気候変動や事業所周辺の環境変化などにより水資源が不足する可能性も懸念されることから、水使用量の削減に努めています。取り組みの一つとしては、地下水の汲み上げ量をきめ細かに調整できるよう汲み上げポンプをインバーター化するとともに、工場の冷却水を循環し再利用などを進めています。

今後も、将来に向けた事業継続の観点から、水資源の効率的な使用を推進していきます。



TCFD 提言に基づく情報開示（気候変動関連）

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



当社では、気候変動リスクが持続的な成長のために対応すべき重要課題に関連するリスク項目の一つであると認識し、気候変動に伴うリスクと機会を特定しました。気候変動に関するリスクと機会については、当社の事業への影響、影響発現までの期間および財務的な影響を検討し、以下のとおり評価しました。

想定された主なリスク・機会と当社戦略

シナリオによる最大化	項目名	項目種別	内容詳細	想定される発生時期	想定される財務的な影響(百万円)	当社戦略
4℃	異常気象の激甚化	リスク	・異常気象の激甚化による自社拠点への被害が発生する。 ・物流寸断による原材料の納期遅延や価格上昇が発生する。	短期～長期	-570～-280 ^{※1}	・ハザードマップにて拠点・設備の洪水浸水を想定し、BCP策定を行う。 ・分散型調達を検討。
		機会	・災害発生時の安定した医薬品供給体制への要請が高まり、十分な対応ができた場合に顧客・売上が増加する。		小	
	気象パターンの変化	リスク	・気温上昇に伴い、製造・保管・物流時において、医薬品の品質管理コストが増加する。	中期～長期	-30～-20 ^{※2}	・工場および研究所における高効率機器の積極的導入。 ・物流効率化に向け3PL ^{※5} を導入し、共同輸送を実施。 ・関連研究および製品の開発。
		機会	・気温上昇に伴う特定の疾病リスクや感染症が増加することで医薬品の需要が高まる。 ・気候変動による農作物の作付け変更および病害リスクが増加することで農業の需要が高まる。		小	
1.5℃	生物多様性の減少	機会	・環境負荷軽減に配慮した資材への期待が高まり、発酵由来の農業製品の需要が高まる。	中期～長期	小	・微生物由来の天然物質農業「ポリオキシシン」の成長戦略を柱とした価値の最大化。
	エネルギーコストの変化	リスク・機会	・各拠点における電力使用料の価格が増減し、操業コストが変化。	中期～長期	-30～-20 ^{※3}	・2050年カーボンニュートラルを長期ビジョンとした温室効果ガス削減目標の策定。 ・2023年1月より静岡事業所で使用する電力の20%をCO ₂ フリー電気へ変更。段階的な引き上げを予定。 ・本社では、蛍光灯からLED照明への切り替えや、空調設定温度の適正化を推進し、電気使用量の削減に取り組んでいる。
	炭素税の導入	リスク	・炭素税の導入により、事業所での活動や輸送にかかるコストが増加する。	中期～長期	-600～0 ^{※4}	

「短期」は0～1年、「中期」は1～5年、「長期」は5～30年と定義しています。また、「想定される財務的な影響」は、「大」を当社グループ事業および財務への影響が大きくなることが想定される、「小」を当社グループ事業および財務への影響がやや大きくなることが想定される、と定義しています。1.5℃シナリオ（一部2℃シナリオも併用）として、IEA WEO 2022 NZE/APS、IPCC AR5 RCP2.6、4℃シナリオとしてIEA WEO 2022 STEPS、IPCC AR5 RCP8.5を参照しています。

※1 治水経済調査マニュアル（国土交通省）に基づき、拠点ごとに災害による被害額を試算。被害情報（被害率や営業停止停滞日数）はハザードマップにて拠点ごとに特定

※2 当社電力使用量および将来の電力価格・空調使用量増加率から試算（IEA WEO 2019およびIEA The Future of Coolingの値を参照）

※3 当社電力使用量および将来の電力価格から試算（IEA WEO 2019の値を参照）

※4 当社温室効果ガス排出量および将来の炭素税価格から試算（IEA WEO 2021の値を参照）

※5 3PL（サードパーティーロジスティクス）：物流業務を専門の第三者企業に委託する形態

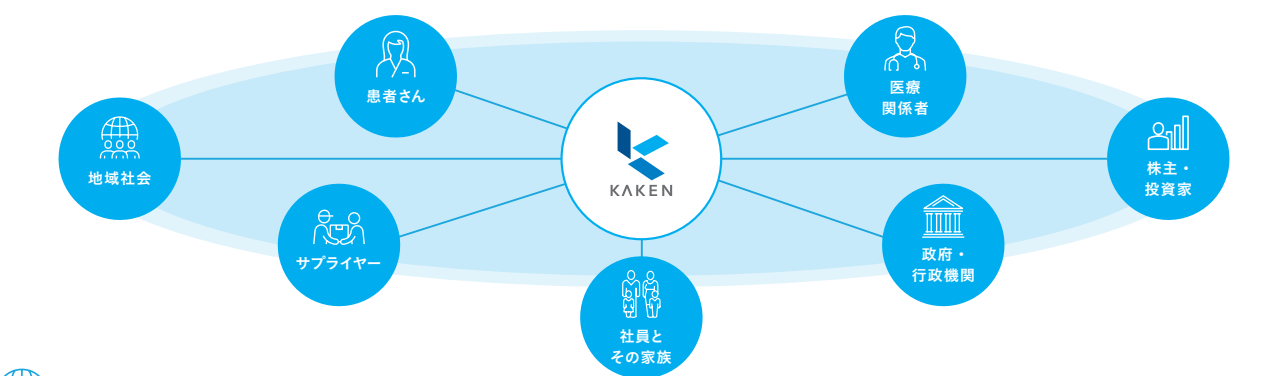
シナリオ分析の結果、当社事業活動に大きな財務的影響を及ぼす気候関連リスクは想定されず、機会としては当社医薬品および農業の需要が増加する可能性が示されました。当社は優れた医薬品の提供により、患者さんのQOLの向上に努める製薬企業として、その社会的責任を認識し、今後も企業活動のあらゆる場面において地球環境の保全、維持・向上に取り組んでいきます。

▶ 詳細はウェブサイトをご参照ください。

サステナビリティの実現に向けたステークホルダーとの関係強化

社会のよろこび

企業価値向上とサステナビリティ実現のため、ステークホルダーとの直接的な対話を通じた信頼関係の構築を推進します。



地域社会

環境美化活動

静岡事業所は、一級河川である大井川の水により恩恵を受けており、毎年4月には河川美化活動を行い、大井川の環境保全に努めています。社会貢献活動の一環としてだけでなく、新入社員との親睦を深める場にもなっており、2025年は92名が参加しました。

京都事業所は、地域社会との連携を目的に、山科美化推進企業協議会に加盟しています。毎年春と秋には、事業所近隣を流れる四ノ宮川の清掃活動を実施しており、洛和会音羽病院の職員の皆さまと協力しながら、地域の美化と環境保全に取り組んでいます。これらの活動を通じて、山科地区の住みよいまちづくりに貢献しています。



美化活動に参加した新入社員（静岡事業所） 清掃活動の様子（京都事業所）



地域社会

社会とのつながり

当社は2025年3月に、静岡県藤枝市と「健康・予防の推進や地域産業の振興」などを目的とした包括連携協定を締結しました。地域社会との連携を深めることで地域のさまざまな課題と一緒に解決し、地域の活性化や市民の皆さまの健康増進を促進することで、地域の発展に貢献していきます。



（右）藤枝市長 北村 正平 様
（左）執行役員静岡工場長 木村 恵三



株主・投資家

投資家との対話・開示情報の充実

株主・投資家の皆さまとの信頼関係を維持・強化するために、対話や開示情報の充実を図っています。対話の内容については、都度取締役会で共有し、企業価値向上に資する意思決定の参考にしています。また、開示情報の充実を図るために、年に2回開催している決算説明会では、財務状況だけでなく事業戦略や市場環境の変化に対する取り組みに加え、パイプラインの進捗状況についても説明しています。公平な情報開示を目指し、2024年度からは決算説明会の動画配信を、2025年度からはスク립ト配信を開始しました。これらの取り組みにより、投資家の皆さまに対する情報開示の質と量を向上させ、より充実した対話を行うことで信頼関係の構築に努めています。



社員

役員による説明会を実施

当社では2024年度より、全国の事業所において役員による対面での「長計2031」の進捗や経営基盤に関する説明会を実施しています。全社員との対話を推進し、会社の目指すべき姿を明確に共有することで、組織全体の一体感を醸成しています。対話を通じて社員のエンゲージメントの向上を目指し、当社の持続的な成長につなげていきます。



説明会の様子

コーポレート・ガバナンスの強化

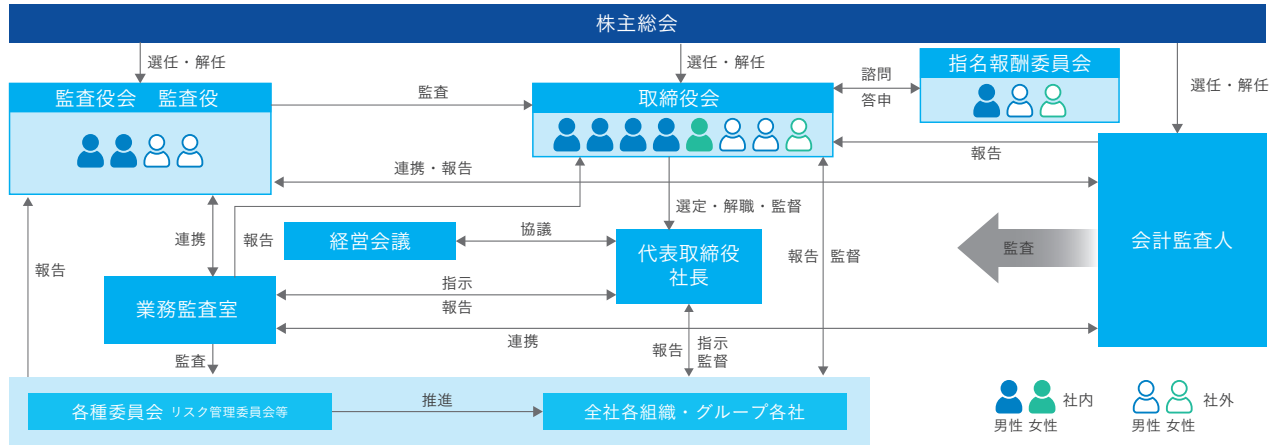
コーポレート・ガバナンスに関する基本的な考え方

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

コーポレート・ガバナンス体制

当社は、会社の規模、経営監視機能などを総合的に判断して、監査役会設置会社を選択しています。監査役は取締役会などの重要会議に出席し、職務執行を監査することで経営の意思決定と執行についての公正性・透明性の確保に努めています。また、意思決定の迅速化、監督機能と業務執行機能の明確化に向け、執行役員制度を導入しています。

コーポレート・ガバナンス体制図(2025 年 6 月 27 日現在)



取締役会・監査役会・指名報酬委員会の概要と2024年度開催回数

	取締役会	監査役会	指名報酬委員会
概要	月1回の定例取締役会のほか、必要に応じ臨時取締役会を開催しており、経営の意思決定機関として法令・定款等に定められた取締役会審議事項に関する決議を行うほか、経営戦略、経営計画、その他の経営の重要事項が審議され、業務執行状況についても随時報告されています。取締役会には、監査役も出席し、意見を述べています。また、経営方針の徹底のために、執行役員も参加しています。	監査役会につきましては、定例的に1カ月に1回開催しています。また、会計監査人との定期的な会合を実施し、積極的な意見および情報交換を行うなど、公正な監査が実施できる体制づくりを行っています。	指名報酬委員会は、委員の過半数を社外取締役とし、取締役会の諮問機関として、取締役および監査役等の指名ならびに取締役等の報酬について審議し、取締役会に答申(助言・提言)を行っています。年間2〜4回開催することとしており、さらに必要に応じて随時開催することとしています。
2024年度の開催回数	26回	13回	4回

社外取締役および社外監査役

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

社外監査役は自らの知見に基づき、中立・独立した立場から取締役の職務執行を監査することにより、監査機能を強化し、経営の透明性・客観性を確保する役割を担っています。

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

社外取締役および社外監査役の選任理由

氏名	出席状況		選任理由
	取締役会	監査役会	
高木 正一郎	100% (26回/26回)	—	製薬業界を含む複数の企業で経営に携わった経験、実績、見識を有しており、これら企業経営者として培った知見を活かし、独立の立場からの当社の中長期的成長に資する助言や業務執行の監督機能等が期待できると判断したため。
井上 康知	96% (25回/26回)	—	弁護士として企業法務に携わってきた経験と専門知識を有しており、弁護士としての専門的知見を活かし、独立の立場からの当社の中長期的成長に資する助言や業務執行の監督機能等が期待できると判断したため。
石川 さと子	100% (21回/21回)*	—	博士(薬学)・大学教授としての経験に基づいた豊富な専門知識を有しており、大学等で培った専門的知見を活かし、独立の立場からの当社の中長期的成長に資する助言や業務執行の監督機能等が期待できると判断したため。
松本 洋明	96% (25回/26回)	100% (13回/13回)	税理士資格を有しているほか国税庁での豊富な経験と実績を有し、財務・会計に深い知識と見識を有しており、これらの専門的知見を当社の監査体制に反映できると判断したため。
小山 雅博	100% (26回/26回)	100% (13回/13回)	金融業界での豊富な経験ならびに経営者としての実績およびそこで培った見識を有しており、これらの専門的知見を当社の監査体制に反映できると判断したため。

※2024年6月27日就任

取締役会の実効性評価

当社の臨時取締役会においては、取締役および監査役が出席し、定例取締役会においてはさらに執行役員も出席することで、それぞれの知見と経験に基づいた多角的な議論を行い、適時適切な経営判断を行っています。特に、社外取締役および社外監査役からは、社内常識にとらわれない

幅広い意見や提言が寄せられ、取締役会の機能を発揮するための重要な役割を果たしています。また、取締役会の実効性については、こうした実態を踏まえ、各取締役に対するアンケート調査や議長との面談による自己評価結果も勘案したうえで、十分に確保されていると評価しています。

- 評価の方法
社内取締役: アンケート方式 社外取締役: 議長との面談
- 主な評価項目

取締役会が適切に機能しているか(取締役会の構成、運営、議案内容、議論・審議の状況、社外取締役への情報提供、役割・監督など)

2023年度課題	2024年度取り組み	今後の課題
・ 社外取締役への取締役会案件の事前説明により、理解は進んでいるが、社内議論の経過、論点などを含めた議題説明のさらなる高度化 ・ 長期的戦略、海外展開など将来施策の展開についての議論の充実 ・ 女性登用など、取締役会構成の最適化に向けたさらなる検討	・ 議論の密度を高め、長期的戦略、海外展開などの議論内容を充実させた。 ・ 社外取締役への事前説明を行うことにより、実効性を支える仕組みができた。 ・ 効率的な取締役会の運営ができた。 ・ 大型案件については事前説明に十分な時間を設けることができた。	・ 目標達成率や資料における重要なポイントが一目でわかる資料を作成し、情報の把握を容易にするような工夫 ・ 多様性に配慮しながら、実力を評価したうえでの登用を推進 ・ 第三者による客観的な実効性評価を取り入れることも検討

ガバナンス強化の変遷

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

	2019年度	2020年度	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度
取締役会総人数	8名	9名	9名	8名	8名	8名
うち社外取締役	3名 (うち女性1名)	3名 (うち女性1名)	3名 (うち女性1名)	3名 (うち女性1名)	3名 (うち女性1名)	3名 (うち女性1名)
監査役総人数	4名	4名	4名	4名	4名	4名
うち社外監査役	2名	2名	2名	2名	2名	2名
委員会 (取締役会の諮問機関)	● 指名報酬委員会設置					
役員報酬	● 業績連動型株式報酬制度を導入			● 株式報酬の比率を増加		● 改定後の役員報酬の適用開始
取締役会議長	大沼 哲夫			堀内 裕之		
取締役会の多様性	● 女性取締役の選任			● スキルマトリックスの公表	● スキルの見直し	
コーポレートガバナンス・コード	すべて遵守	すべて遵守	すべて遵守 (改訂前コード)	Explain: 2項目 (改訂コード)	Explain: 1項目	すべて遵守

役員報酬

1. 基本方針

当社の取締役報酬は、持続的な成長に向けたインセンティブとすることを目的として基本報酬と賞与および株式報酬により構成し、職責のほか中長期業績や過去の支給実績などを総合的に勘案して決定することを基本方針としています。2024年度より、改定後の取締役(社外取締役を除く)の賞与および株式報酬制度の適用を開始しました。

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

基本報酬は、月例の固定報酬とし、役位、職責、他社水準、当社の業績、従業員給与の水準も考慮しながら、総合的に勘案し、株主総会で承認された範囲内で決定しています。

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

業績連動報酬は、業績指標(KPI)を反映した現金報酬とし、各期の売上高、調整後営業利益、導入・M&A件数、パ

イプライン数に関する指標の達成度を按分した係数に基づき算出された額を株主総会で承認を得た後に、賞与として支給しています。

取締役(社外取締役を除く) 賞与に関する指数	ウェイト
① 売上高	30%
② 調整後営業利益*	30%
③ 導入・M&A件数	20%
④ パイプライン数	20%

※導入一時金等を営業利益に加算したもの

非金銭報酬は、業績連動型株式報酬制度である株式給付信託(BBT)により、株式報酬として支給しています。株式報酬は、役員株式給付規程に従い相対的TSR[※]、調整後ROE、PoC取得済みパイプライン数、従業員エンゲージメントに関する指標の達成度を按分した係数により算定され、退任時に株式等を給付する中長期業績連動型としており、株式報酬の総額は株主総会で承認された範囲内としています。

※Total Shareholder Return(株主総利回り)の略で、キャピタルゲインと配当を合わせた、株主にとっての総合投資利回りを示す指標です。

株式報酬(BBT)に関する指標	ウェイト
相対的TSR(3年間) *「配当込み TOPIX-17 医薬品」と比較	25%
調整後ROE *導入一時金等の70%(税を考慮)を分子の純利益に足し戻した数値で算定	25%
PoC取得済みパイプライン数 *PoC取得済み:治験において新薬等の有効性が実証されていること	25%
従業員エンゲージメントの肯定回答率 *従業員の「働きがい」を把握するための指標として、測定項目の肯定回答率を使用	25%

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

取締役の種類別の報酬割合については、当社と同程度の事業規模や関連する業種・業態に属する企業をベンチマークとする報酬水準およびこれまでの実績水準報酬等の種類ごとの比率の目安(KPIを100%達成の場合)

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

5. 取締役の個人別の報酬等の内容についての決定に関する事項

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

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

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

2024年度の役員区分ごとの報酬等の総額、報酬等の種類別の総額および対象となる役員の員数

役員区分	報酬等の総額 (百万円)	報酬等の種類別の総額 (百万円)			対象となる 役員の員数 (名)
		基本報酬	賞与	株式報酬	
取締役(社外取締役を除く)	322	184	86	51	6
監査役(社外監査役を除く)	48	48	—	—	2
社外役員	37	37	—	—	6

*株式報酬は、2024年度における役員株式給付引当金繰入額です。

政策保有株式に関する方針

当社は、事業戦略上の必要性、および取引関係の維持・強化などを勘案し、中長期的な観点から当社グループの企業価値の向上に資すると判断した場合に限り政策保有株式を保有しますが、保有する意義が乏しいと判断した銘柄は、適宜、縮減対象としています。この考え方にに基づき、2024年4月を起点に、5年以内に2024年3月末比で30%相当(時価ベース)を縮減する方針を公表しました。

また、毎年、取締役会において、保有の意義、保有目的の妥

銘柄数および貸借対照表計上額

	銘柄数			貸借対照表の計上額の合計額 (百万円)		
	2022年度	2023年度	2024年度	2022年度	2023年度	2024年度
非上場株式	3	3	3	30	30	14
非上場株式以外の株式	24	22	22	17,261	20,304	18,295

役員一覧

取締役



代表取締役社長
堀内 裕之



常務取締役
鈴木 雅



取締役
綿貫 充



取締役
梅田 泰弘



取締役
奥山 明美



取締役(社外)
高木 正一郎



取締役(社外)
井上 康知



取締役(社外)
石川 さと子

監査役



常勤監査役
石黒 一守



常勤監査役
石田 直行



監査役(社外)
松本 洋明



監査役(社外)
小山 雅博

▶ 役員の略歴についてはウェブサイトをご参照ください。

執行役員

研究開発本部副本部長
新薬創生センター長
原田 達広

薬制部門長
薬事部長
小川 勝

営業本部長
小関 智之

生産部門長
静岡工場長
木村 恵三

法務部長
高谷 智宏

取締役および監査役の専門性等（スキル・マトリックス）

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

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

スキル・マトリックス

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

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

社外取締役 鼎談

社外の視点を活かした客観的かつ建設的な助言と提案により、「長期経営計画2031」の戦略推進と企業価値の向上に寄与していきます。

社外取締役
井上 康知

社外取締役
高木 正一郎

社外取締役
石川 さと子

科研製薬のガバナンス、取締役会の特徴について

高木 当社の取締役会の特徴として、重要な議案についての形式的な報告会ではなく、本質に踏み込んだ闊達な議論が行われている点が挙げられます。「長計2031」の一部見直しにおけるキャッシュアロケーションの在り方や社外取締役を除く取締役賞与・株式報酬制度の評価指標の見直しの議論では、前段での検討プロセスを含め、客観的な立場での経営への助言機能を果たせた場でもあったと思います。

井上 当社の社外取締役は、元企業経営者、薬学専門の大学教員、そして弁護士である私の3名で構成されており、取締役会では各々の専門性を活かし、多角的な視点から掘り下げた議論が交わされています。社外取締役はそれぞれの役割を自覚したうえで、活発に発言しており、発言割合も高いと感じます。

石川 私は薬学部の教員、また生物有機化学の研究者として、長年にわたり教育・研究に携わってきました。会社組織での経験がないからこそ、外部の視点から責任を持った発言を積極的に行うとともに、社内の方には当然と思われるようなことでも遠慮なく質問し、取締役会での議論がより多面的になるように心がけています。取締役会は、意見を述べやすい雰囲気があり、役員間における日頃からの良好なコミュニケーションがうかがえます。社外

取締役それぞれが建設的な議論に参加できる環境が整っていることを実感しています。

井上 当社のガバナンスは全体的に強化されてきましたが、課題としては、取締役会の議題について上程されるまでの過程が見えづらいことが挙げられます。上程されるまでの中で出てくる反対意見や修正点などの経緯を知ることにより、取締役会の事前説明や取締役会において、これまでと違った考えにつながり、意見を述べることができると考えます。

高木 社外取締役が当社への理解を深めるための取り組みとしては、監査役との意見交換や各部署との勉強会を定期的実施しています。そこでは、各部署の担当者から現場視点の意見や話題を共有いただき、議論しています。

石川 取締役会の事前説明は、実際に案件に取り組んでいる担当者から詳しい資料に基づいて説明いただく機会であり、専門的な観点や基本的な疑問まで率直に質問することができます。現場を知ることによって具体的なイメージが深められると考えています。今後、機会があれば現場にも出向き、理解を深めていきたいと思っています。このような意識を継続的に持つことで、社外取締役としての責務を果たしていきたいと考えています。

社外取締役から見た科研製薬の変化

高木 当社は現在、「クレナフィン」のпатентクリフに直面し大変厳しい状況が想定され、パイプラインの充実・強化が喫緊の課題となっています。その課題を解決するために、戦略投資案件を中心となって担う開発部門のミドルマネジメント層の社員には、これまでにない力強さと熱意を感じます。実際に、2024年度においては導入案件が期待をはるかに超える勢いで進み、加えて、導出やM&Aも早期に実現したことには驚きました。こうした当社の戦略実行力を高く評価しています。

石川 патентクリフが迫る中で、積極的な導入・導出の推進やM&Aなどの挑戦を続け、各戦略が確実に前進していると感じます。製薬企業として、患者さんや社会への貢献はもちろんですが、社員を大切にする企業姿勢も前面に出して発信していることはすばらしいと思いますし、印象に残っています。

井上 企業としての立ち位置とスタンスを念頭に置き、軸足がふれることなく取り組みを推進し、その成果を外部のステークホルダーの皆さまにも適切に説明することが重要だと、私は考えています。当社は「長計2031」のもとで着実にステップを進めており、取締役会の実効性も高まっていると感じます。当社は実効性評価において、社外取締役に対してはアンケート形式ではなく取締役会議長による対面方式で実施しております。問題意識を議長へ直接伝えるだけでなく、取締役会においても共有され、深い議論が展開されています。このような手法を用いている企業は、私の経験上で当社だけです。

企業価値向上に向けた課題

高木 今後、研究開発の加速と並行して、開発品の上市をどのように実現していくのかを明確にし、それを成果につなげていくフェーズに入ります。生産部門や営業部門の役割の重要性が少しずつ高まっていく中で、組織全体の基盤を強化することが課題となります。パイプラインの戦略的管理や市場投入を見据えた組織横断的な事業推進を担う人材の強化が急務であり、「長計2031」における経営基盤Transformationを加速させる必要があります。

石川 成長戦略の実現に向けては、さまざまな専門性を持った人材が必要になるとともに、海外展開を推進するためには、よりグローバルな視点を持つことが重要です。海外展開は、この1年で非常に大きく進展しましたが、海外市場の動向は刻々と変化しており、各部署で状況を的確に把握し、迅速に対応していくことが求められます。社

外取締役として、2031年、そしてその先を見据え、各案件の進捗状況を的確に把握・分析しながら、計画よりも進んでいる案件、遅れている案件を見極め、戦略を見直す必要があれば、適宜意見を述べていきたいと考えています。

井上 「長計2031」をスタートしてから3年が経過したところで、今回、計画の一部を見直しました。導入件数およびパイプライン数の増加や、導出の早期実現などは前進している部分もありますが、一方で、патентクリフ対策の進捗が遅れていることなど、計画の達成に対してネガティブな要因もあります。そこで、当社内外の事業環境の変化に対応し、中・長期的な企業価値向上のために戦略投資金額の増額など必要な施策を加えたことを評価しています。今後は、成長戦略の推進に加え、企業としての持続可能性を確保するためにも、安定的な利益の創出が必要不可欠となります。これは、株主の皆さまからの期待に応えるための重要なステップです。

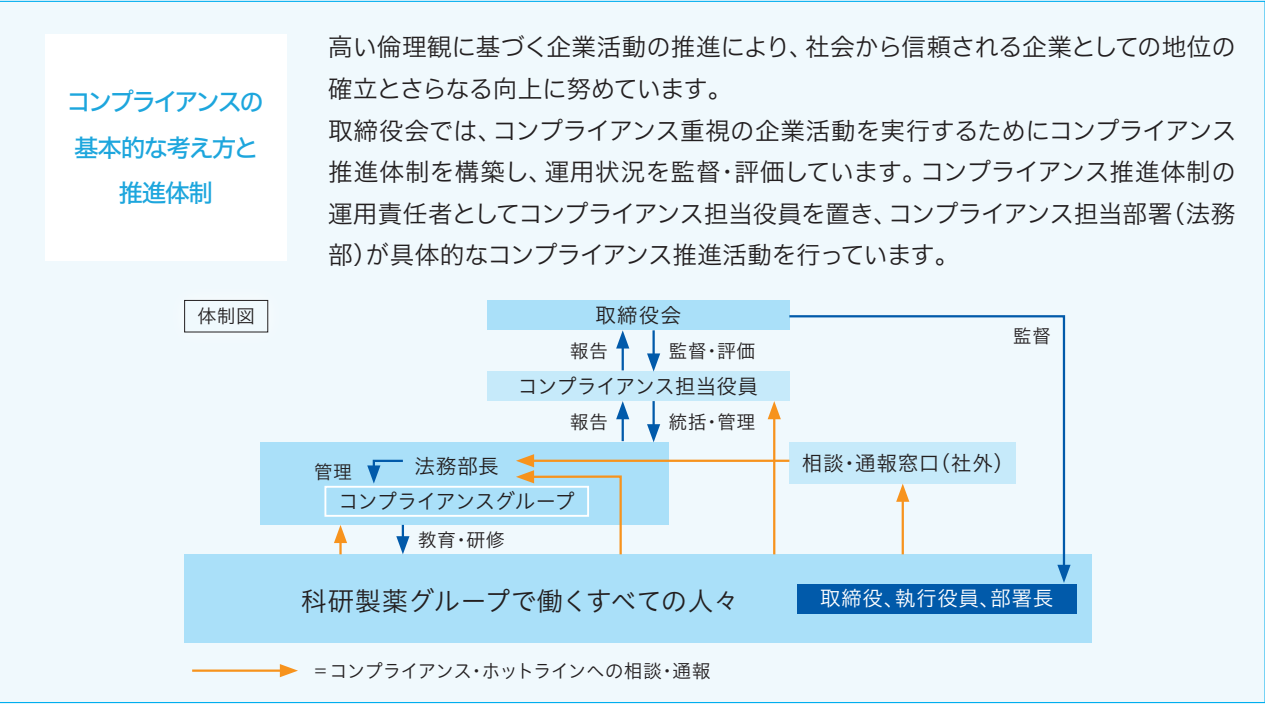
ステークホルダーの皆さまへ

井上 当社が注力している皮膚科・整形外科領域に加え、社会的意義の高い希少疾患に対する取り組みは着実に進展しています。また、製薬企業でありながら環境負荷の少ない農業薬品にも力を入れており、海外展開の強化および国内での使用を促進し、持続可能な食料生産に貢献しています。成長に向けた施策、投資計画を着実に推進するとともに、株主還元の強化も図っており、株主・投資家の皆さまをはじめとする、ステークホルダーの皆さまの声に応えるべく取り組んでいます。今後も、株主・投資家の皆さまからいただいたご意見は、しっかりと取締役会で議論し、企業価値向上に反映させていきます。

石川 これまでの導入・導出やM&Aの取り組みを振り返ると、当社はさまざまな種を育て、成果へと結実させていく力を持っていることを実感しています。引き続き、社会に貢献できる画期的な新薬が継続して創出できるよう、「長計2031」に基づいた取り組みを着実に推進するために助言をしていきますので、ステークホルダーの皆さまにはご期待いただければと思います。

高木 「長計2031」のスタートから3年余りが経過しましたが、これまでの戦略投資を中心とした3Xsの多角的なアプローチは順調に機能してきました。現在の活動を推進・強化するとともに、内外の環境変化に適合した内容にブラッシュアップを行い、将来の持続的な成長をより確実なものとするべく、社外取締役として、経営の監督および助言を通じて、これらの取り組みを後押ししてまいります。

コンプライアンス／リスクマネジメントの推進



コンプライアンス推進活動

高い倫理観に基づく誠実な企業活動により、社会から信頼される企業として存在することができます。当社は、社会から信頼される企業であるために、以下の3点に重点的に取り組んでいます。

●コンプライアンス意識の向上

定期的にコンプライアンス研修を実施し、全社的なコンプライアンス意識の向上に努めています。研修テーマは、企業倫理、腐敗防止、個人情報保護、ハラスメントなど受講者のニーズに即したものを選択し、業務に活かせるよう工夫しています。2024年度は、階層別（新入社員、キャリア採用者、新任営業所長および営業所チームリーダー）および部署・事業所別（本社、静岡事業所および京都事業所）に研修を実施し、研修対象者の受講率は100%となっています（休職者、育児休業者などを除く）。特に、部署・事業所別の研修では、贈収賄およびビジネスと人権をメインテーマとして取り上げています。

動物実験における倫理的配慮

当社は、「動物の愛護及び管理に関する法律」等の国内関連法令および3Rsの理念に基づく社内規程のもと、動物福祉と科学的妥当性に配慮した動物実験を実施しています。動物

●内部通報制度の運用

コンプライアンスに関する問題に気づいても相談・通報する先がわからない、安心して利用できないのでは意味がありません。そこで、コンプライアンス研修では、コンプライアンス・ホットラインの運用を担っている法務部員から運用手順を説明し、また半期ごとにコンプライアンス・ホットラインの運用実績を社内公開することで、認知度向上や利用促進を図っています。

●コンプライアンス違反行為の早期発見・早期是正

コンプライアンス・ホットラインに寄せられた相談・通報への対応や法務部による調査などにより、コンプライアンス違反を是正し再発防止につなげています。このような取り組みにより、重大なコンプライアンス違反の防止に努めています。

コンプライアンス・ホットライン（内部通報）の件数

2021年度	2022年度	2023年度	2024年度
9	11	7	17

実験委員会の審査および自己点検を通じて実施状況を確認し、一般財団法人日本医薬情報センターより動物実験実施施設としての認証を継続的に取得しています。

詳細はウェブサイトをご参照ください。

リスクマネジメントの 基本的な考え方と 推進体制

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

リスク管理体制の概要

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

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

主なリスク

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

なお、文中の将来に関する事項は、2024年度末時点において、当社グループが判断したものです。

項目	内容	対応
① 法的規制、行政動向	●薬価基準の改定など医療費抑制策としてのさまざまな医療制度改革、関連法規の改正や医療制度、健康保険に関わる行政施策の動向による影響	●行政施策を考慮した営業戦略の実施 ●関連法規や医療制度、行政施策の動向の適時適切な把握と対応
② 新薬開発	●新薬開発のための多額な研究開発費用と長期にわたる開発期間 ●期待した有効性や安全性が得られないことによる開発中止	●付加価値の高い新薬の開発による収益構造の強化 ●研究開発期間の短縮のためのプロセス革新・効率化 ●成功確度の向上に向けたアプローチの多様化 ●開発早期における外部との連携強化、積極的な外部の有効活用
③ 副作用	●市販後の予期せぬ副作用の発現、それに伴う製品回収や販売中止	●安全性監視活動の強化、徹底 ●適正使用推進のための安全性情報提供活動の強化
④ 他社との競争	●同種同効品の他社競合品やジェネリック医薬品との販売競争	●製品価値を高めるためのエビデンスの構築 ●使いやすさなどの利便性を高めた容器改良
⑤ 知的財産権	●第三者から知的財産権の侵害を受けた場合の訴訟提起の動向による影響 ●当社グループの事業が第三者の知的財産権に抵触した場合の係争、損害賠償、事業の中止	●知的財産権の適切な管理およびモニタリング ●第三者の知的財産権に抵触するリスクを事前に調査、把握し、回避 ●知的財産権に関する係争発生時の体制整備
⑥ 訴訟	●医薬品の副作用、製造物責任、労務、環境、公正取引に関する問題などへの訴訟提起の動向による影響	●弁護士など専門家との常時からの連携強化 ●役員、従業員のコンプライアンス意識の向上 ●リスクヘッジを踏まえた契約締結
⑦ 製品供給の遅滞または休止	●生産設備の不具合や原材料入手の遅れなどによる製品供給の遅滞や休止 ●品質問題による製品回収	●適正在庫の確保、原材料調達先の分散化 ●GQP、GMPに準拠した品質管理体制の徹底
⑧ 海外展開に関するリスク	●各国の規制や制度の変更、政治的・経済的な情勢の変化、外交関係の悪化などによる経営成績および財政状況への影響	●地政学リスクを考慮した投資判断 ●複数の地域（北米・欧州・アジアなど）での海外展開を進めることによるリスクの分散
⑨ ITセキュリティ、情報管理	●システム障害やサイバー攻撃などによる業務の阻害 ●機密情報の漏洩による損害賠償、行政処分、社会的信用の失墜	●社内システムへの多段階かつ強固なセキュリティ対策の実施 ●役員および従業員への定期的なセキュリティ教育の実施 ●サイバー攻撃やウイルス感染に関する検知および対処機能などのセキュリティシステムの体制整備
⑩ 大規模な災害等	●自然災害や火災などの事故、パンデミックなどによる事業活動の停止 ●災害等により損傷した設備などの修復のための多額の費用の発生	●事業継続計画（BCP）の策定と訓練の実施 ●パンデミックを見据えた感染拡大防止対策の整備と運用 ●保険加入による金銭的影響の軽減

人権の尊重



患者さんのよこび



社会のよこび



社員のよこび

当社の経営理念を追求し社会の持続的な発展に貢献するため、すべてのステークホルダーの人権を尊重します。

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

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

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



人権方針はウェブサイトをご参照ください。

差別やハラスメントのない職場づくり

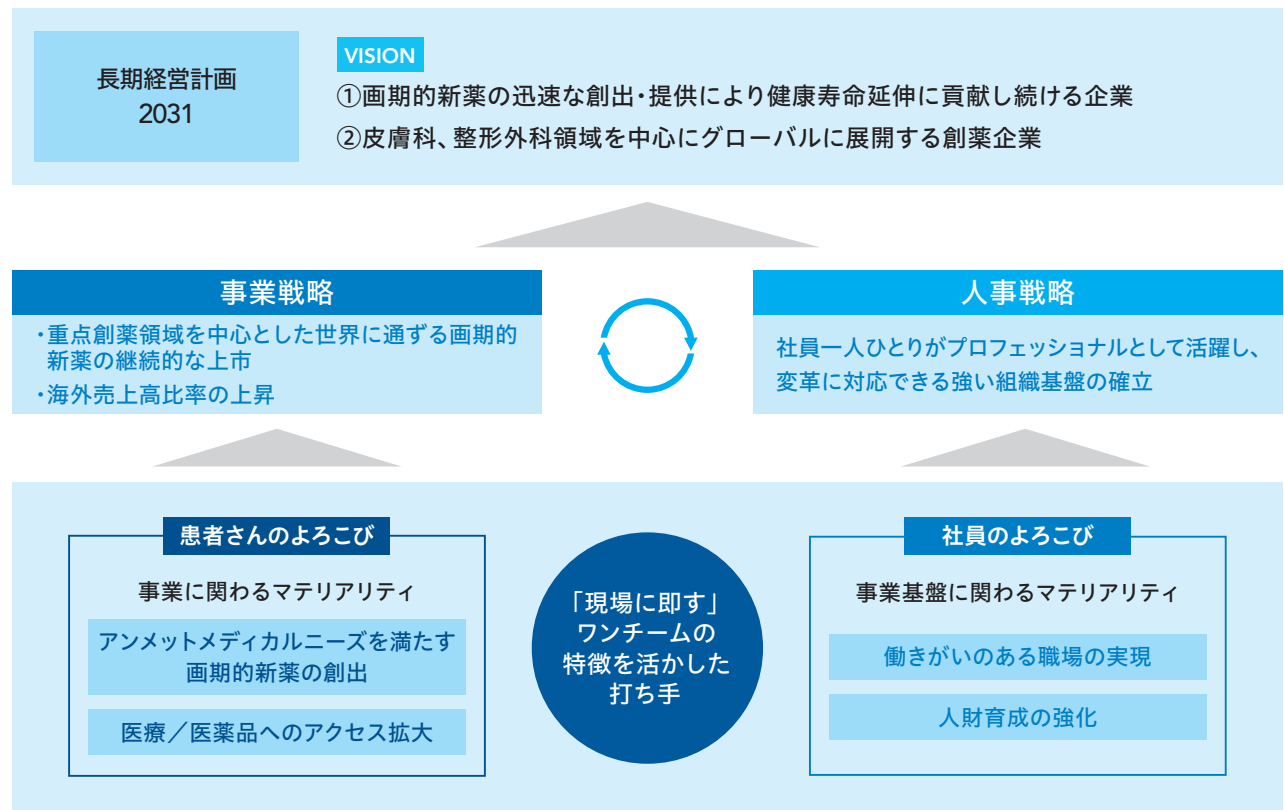
差別とハラスメントの防止については、就業規則、賞罰規程、コンプライアンスガイドブックに記載しています。また、社内イントラネットを活用した注意喚起により、全従業員への意識づけを図るとともに、コンプライアンス・ホットラインについても周知しています。さらに、部署長、

グループマネジャーおよび営業所長などの管理職に対しては、いじめやハラスメント防止を含む管理者向け研修を年1回実施することにより、いじめやハラスメントの防止に努めています(2024年度受講率100%)。

人事戦略

当社は「社員のよこび」を経営理念の一つに掲げ、従業員の人権・健康・安全衛生を重視し、従業員一人ひとりがやりがいを持って、安心して働ける就労環境の整備を進めており、その取り組みを遂行することで、「働きがい」

を感じるプロフェッショナル人財が育っていくと考えています。「長計2031」における「人事戦略」を推し進めることによって、従業員のエンゲージメントが向上する企業風土を醸成していきます。



働きがいのある職場の実現



社員のよこび

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

ダイバーシティ&インクルージョン

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

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

高年齢者の雇用

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

きた経験やノウハウ、技術を定年後も有効に活かして、各職場で活躍しています。

障がい者の雇用

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

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

女性活躍推進

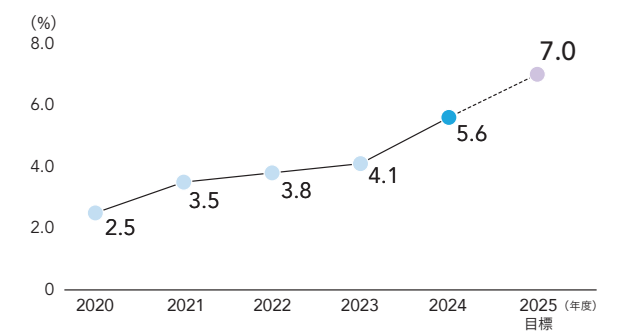
女性従業員が持続的に活躍できる社内環境を構築するために、有能な人財の積極的な登用や、男女ともに安心して働ける就労環境の整備を進めています。管理職への登用については、女性活躍推進法に基づく行動計画(2022～2025年度)において、全管理職に占める女性管理職の比率を7%以上とする数値目標を設定しています。女性従業員が働きやすい就労環境の整備においては、育児や家族の看護などへの柔軟な対応ができるように、育児時短やフレックスタイム制、特別有給休暇を活用できる制度を創設しています。

また、2024年から「女性の健康週間(3月1日～3月8日)」 「国際女性デー(3月8日)」に合わせ、女性の健康課題をテーマにしたセミナーを開催しています。

健康経営の一環としての取り組みに加え、当社で働く女性従業員のヘルスリテラシー※の向上を目的として開催しています。2025年は、臨床経験も豊富な婦人科医師をお招きし、身近に潜む婦人科疾患やその早期発見・予防のポイントについて講演いただきました。

※健康や医療に関する正しい情報を入手し、理解して活用する能力のこと

女性管理職比率



女性のための健康セミナー開催の様子(2025年3月)

多様な働き方

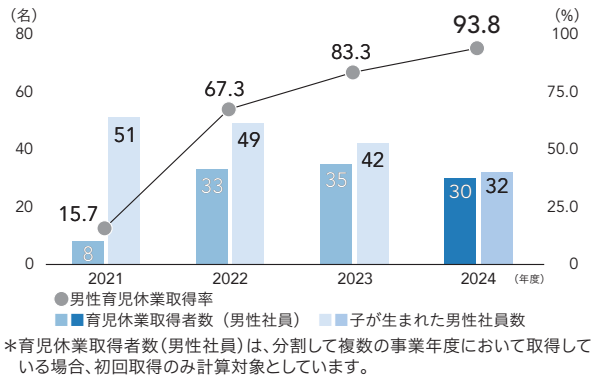
ワークライフバランス

- ① 従業員の柔軟な働き方をサポートするために、フレックスタイム制(生産部門の一部とMRを除く)と在宅勤務制度を導入しています。
- ② すべての従業員に、心身ともに健康的でメリハリのある働き方を促すために、年次有給休暇やアニバーサリー休暇(特別有給休暇)を取得しやすい風土づくりに取り組んでいます。特に、年次有給休暇については、毎年、全社の目標取得率を掲げ取得推奨日を提案するなど、積極的な社内啓発を行っています。
- ③ 転勤を伴う従業員が各々の家庭事情に少しでも適合した環境で仕事ができるよう、社宅制度と単身赴任制度を整備しています。

子育て・介護への支援

- 子育てや家族の介護を抱えている従業員が、仕事と両立ができ、安心して就業を継続できるよう、育児および介護休業制度や時短勤務制度などの整備を進めています。
- ① 「家族の看護や子のならし保育」「不妊治療目的」などの事由で、特別な有給休暇を取得できる制度・時短勤務者も

男性育児休業取得率



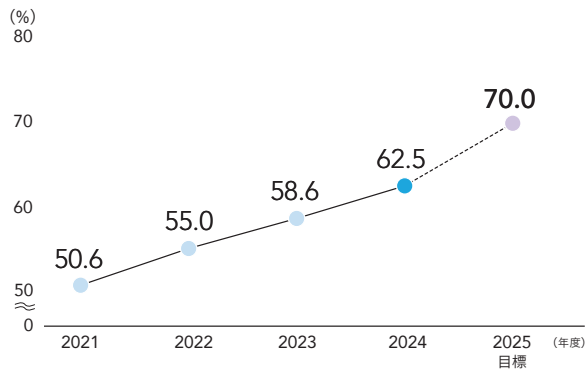
健康経営と労働安全衛生

健康経営の推進

当社グループは、企業経営の根幹は人財にあるとの考えのもと、経営理念である「3つのよこび」を実現するためには、従業員一人ひとりの心身の健康が不可欠であると考えています。

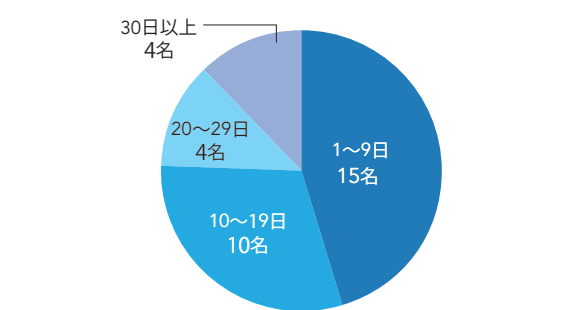
従業員の健康の保持・増進のための環境整備に積極的に取り組むため、当社グループは2023年に「KAKEN健康経営宣言」を策定し、健康経営推進体制のもと、健康保険組合、

年次有給休暇取得率



- フレックスタイム制を可能とする制度
- ② 男性従業員も育児休業を取得しやすい環境整備の一環として、育児休業期間の一部(最大5日間)を有給とする制度改定と、管理者向けの社内研修や啓発活動の実施
 - ③ 子の看護等休暇の対象範囲を小学6年生修了前までに拡大

男性育児休業取得日数 (2024年度)



安全衛生委員会、産業保健スタッフと連携しながら健康経営を推進しています。また、健康経営の取り組みについては、年1回取締役会で報告しています。なお、2024年に続き、2025年も「健康経営優良法人2025」の認定を取得しました。



従業員の健康管理

従業員の健康管理については毎年春に定期健康診断、秋に生活習慣病健診を実施しています。受診の結果、所見のあった従業員に対しては、産業医、健診センターなどと連携をとりフォローを行っています。

メンタルヘルス対策については、法令で定められた年に1回のストレスチェックだけでなく、従業員が自主的にでき

労働安全衛生

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

従業員エンゲージメントレベル

従業員エンゲージメントレベルの把握と向上に向けた取り組み

医薬品業界の厳しい競争環境下においては、リテンションの強化による従業員のモチベーションの向上が重要となっています。従業員の「働きがい」を把握するために、2023年度よりエンゲージメントサーベイを実施しています。定期的な従業員エンゲージメントの把握を通じて、現状の課題を明確にし、「長計2031」で掲げている「人事戦略」に取り組んでいます。

具体的な取り組みとしては、2024年度より、全国の事

る簡易ストレスチェックや、各種e-ラーニングなどの学習コンテンツも充実させ、従業員のメンタルヘルス対策をサポートしています。

健康保険組合による外部相談窓口、カウンセリングサービスなども活用しながら、従業員の健康管理・メンタルヘルス管理に今後も積極的に取り組んでいきます。

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

従業員エンゲージメントサーベイの推移

項目	設問内容	2023年度		2024年度	
		素点平均 (最低 1、最高 4)	肯定的回答率 (回答 3or4)	素点平均 (最低 1、最高 4)	肯定的回答率 (回答 3or4)
従業員個人の仕事 に対する自発的 行動、働きがい	仕事に関する勉強や情報収集を自主的に行っている。	2.79	70.3%	2.82	71.1%
	今の仕事をしている時は、気力が充実していると感じる。	2.53	53.4%	2.55	54.2%
	仕事では、自分の強み(能力、知識、技能など)を十分に発揮できている。	2.73	66.1%	2.75	69.2%
	自分の仕事は働きがいのあるものだと感じられる。	2.77	67.9%	2.80	68.3%
	小計(平均)	2.70	64.5%	2.73	65.7%
会社への 帰属意識	今の会社には、親しみや愛着を感じる。	2.68	64.7%	2.74	67.1%
	今の会社で働くことは、自分の人生にとってプラスになっている。	2.81	72.7%	2.88	76.3%
	中長期的な会社の方針や目指す方向性は明確だと思った。	2.50	53.9%	2.57	57.8%
	会社の企業理念には共感できた。	2.81	75.6%	2.85	77.5%
	小計(平均)	2.70	66.7%	2.76	69.7%
従業員エンゲージ メント	合計(平均)	2.70	65.6%	2.75	67.7%

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

人財育成の強化

社員のよこび

当社は、人財を企業経営の根幹と捉え、社員一人ひとりの能力開発とリスクリングを通じて、創造性を持って挑戦と変革を追求するプロフェッショナル人財の育成を推進していきます。

人財の活躍

新卒採用と経験者採用

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

に満ちたフレッシュな人財の獲得に注力しています。また、経験者採用においては、社内では不足している専門的で高度なスキルや豊富なキャリアを有する人財の採用を積極的に行い、組織開発を図っています。

モチベーションの顕在化と積極的な登用

挑戦を奨励する企業文化の醸成という観点から、高度なスキルや専門的能力を有する人財、あるいはその能力を自ら積極的に獲得し高い成果を導き出す人財に対して、適

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

教育研修・能力開発

当社は、人財育成を企業経営の根幹と位置づけ、全従業員の能力向上を目指しています。「長計2031」における「人事戦略」の基本方針に基づき、プロフェッショナルとして存在感のある人財の育成に取り組んでいます。能力開発面においては、社内外の研修プログラムを活用した階層別研修や管理職マネジメント研修の実施内容をより一層充実

させるとともに、社員一人ひとりの能力開発とリスクリングの機会を提供しています。当社の目指す人財像は「自ら考え、行動できる人財」「グローバルに活躍できる人財」「組織のコアを担う人財」です。事業を取り巻く環境の変化にも柔軟に対応し、創造性を持って新たな挑戦ができる人財の育成を目指します。

教育研修

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



2025年度新入社員総合研修の様子



新任管理者研修の様子

実施研修一覧

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

研修参加者の声



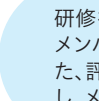
新入社員総合研修
20代

社会人のスタートとして、内容の濃い5日間を過ごすことができました。特に、ビジネスマナー研修や、セルフミッション研修などは、自分のマインドを切り替えることができ、受講することができて良かったと思いました。また、同期との仲を深めたり、本社内の執務室を見学させていただくこともでき、会社の雰囲気を実感できたことが印象に残っています。



入社6年次研修
20代

任される仕事が増えた一方で、日々の業務に追われて慌ただしく過ごしてしまいがちな年次ですが、研修を通じて、キャリアを考える時間と機会をいただいたことで、働く目的や目標をあらためて考えることができ、気が引き締まりました。また、社外の講師による講義を受けられたことや、所属部署から一歩離れて研修に参加できたことで、会社や部署という枠組みを超えて広くキャリアを考えることができた点も非常に有意義であったと感じました。



新任管理者研修
40代

研修を通じて、管理職としての考え方を整理する良い機会となりました。会社が実施する各施策について、メンバーが“納得”できるよう、しっかりと言語化して丁寧に伝えていくことの重要性を再認識しました。また、評価傾向や自身の特性を把握することができたため、この気づきを活かして自分自身を客観的に分析し、メンバーへの評価や円滑なコミュニケーションに役立てていきたいと思っています。

スキルアップ／リスクリング

全従業員がプロフェッショナル人財に成長するためには、個々の強みを活かした能力開発に取り組むことが重要です。階層別研修だけでは補えない個々のスキルアップ、リスクリングを目的に、従業員が自発的に学べるオンライン学習サービスを整備しました。全従業員対象の学習では、DXスキル、情報セキュリティ、サイバー攻撃やコンプ

ライアンスなどを必須講座とし、社内リテラシー向上として活用しています。また、学びに積極的な人財の能力開発にも活用されており、主体的な学びの促進にもつながっています。今後もリスクリングの支援だけでなく、従業員一人ひとりの多様な能力開発の機会を提供していきます。

財務・非財務ハイライト(11カ年)

		2014年度	2015年度	2016年度	2017年度		2018年度	2019年度	2020年度	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度
経営成績													
売上高	(百万円)	93,889	109,730	101,479	98,430		94,165	89,232	74,979	76,034	72,984	72,044	94,035
営業利益	(百万円)	20,631	35,146	30,707	27,496		24,592	26,512	17,788	17,064	7,998	9,513	21,034
売上高営業利益率	(%)	22.0	32.0	30.3	27.9		26.1	29.7	23.7	22.4	11.0	13.2	22.4
経常利益	(百万円)	20,394	35,365	30,981	27,854		24,972	26,946	18,222	17,542	8,727	9,951	21,279
売上高経常利益率	(%)	21.7	32.2	30.5	28.3		26.5	30.2	24.3	23.1	12.0	13.8	22.6
親会社株主に帰属する当期純利益	(百万円)	12,122	21,143	22,017	19,043		17,775	19,370	13,405	9,549	5,440	8,025	13,945
売上高当期純利益率	(%)	12.9	19.3	21.7	19.3		18.9	21.7	17.9	12.6	7.5	11.1	14.8
財務状況													
総資産	(百万円)	115,135	132,991	135,060	152,417		155,985	157,875	163,332	165,181	166,328	171,623	190,422
純資産	(百万円)	77,100	89,875	102,655	113,874		121,131	128,468	136,257	138,325	136,836	143,755	152,634
自己資本比率	(%)	67.0	67.6	76.0	74.7		77.7	81.4	83.4	83.4	81.9	83.8	80.2
総資産当期純利益率 (ROA)	(%)	10.9	17.0	16.4	13.2		11.5	12.3	8.3	5.8	3.3	4.7	7.7
自己資本当期純利益率 (ROE)	(%)	16.7	25.3	22.9	17.6		15.1	15.5	10.1	7.0	4.0	5.7	9.4
総資産回転率	(%)	84.8	88.4	75.7	68.5		61.1	56.9	46.7	46.3	44.0	42.6	51.9
財務レバレッジ	(倍)	1.5	1.5	1.4	1.3		1.3	1.3	1.2	1.2	1.2	1.2	1.2
株価収益率 (PER)	(倍)	23.9	13.3	11.7	13.3		11.3	10.2	12.5	15.5	25.5	16.3	12.3
株価純資産倍率 (PBR)	(倍)	3.7	3.1	2.5	2.2		1.6	1.5	1.2	1.1	1.0	0.9	1.1
キャッシュ・フロー													
営業活動によるキャッシュ・フロー	(百万円)	14,737	27,067	15,327	21,703		21,129	27,468	14,380	13,336	9,253	2,577	29,780
投資活動によるキャッシュ・フロー	(百万円)	473	△4,105	△3,503	△3,245		△5,744	△2,528	△1,644	△7,888	△2,627	△5,854	△19,650
財務活動によるキャッシュ・フロー	(百万円)	△7,900	△5,984	△9,800	△9,530		△9,524	△10,173	△8,752	△8,129	△6,990	△5,658	△5,369
1株当たりの指標													
1株当たり当期純利益	(円)	290.90	510.54	536.70	470.54		445.78	494.89	347.37	251.43	144.80	212.67	365.42
1株当たり純資産	(円)	1,861.12	2,170.60	2,511.68	2,824.32		3,049.78	3,301.09	3,555.93	3,642.34	3,636.17	3,796.05	3,974.47
1株当たり配当額	(円)	59.0	112.0	150.0	150.0		150.0	150.0	150.0	150.0	150.0	150.0	190.0
配当性向	(%)	40.6	28.6	27.9	31.9		33.6	30.3	43.2	59.7	103.6	70.5	52.0
その他													
設備投資額	(百万円)	2,806	2,923	1,415	1,907		2,305	1,377	2,136	3,510	1,968	2,304	3,418
減価償却費	(百万円)	2,400	2,242	1,937	2,124		2,153	2,312	2,318	2,481	2,546	2,596	2,475
研究開発費	(百万円)	7,615	5,883	6,450	8,152		10,261	6,418	6,736	8,420	15,789	12,543	18,725
研究開発費比率 (対売上高)	(%)	8.1	5.4	6.4	8.3		10.9	7.2	9.0	11.1	21.6	17.4	19.9
非財務指標													
Scope1,2排出量	(t-CO ₂)	31,601	31,439	31,856	29,927		25,594	23,834	22,670	21,870	21,667	21,408	20,136
水使用量	(千t)	－	－	4,163	4,202		3,553	3,314	2,907	2,686	2,808	2,959	3,044
年次有給休暇取得率	(%)	32.8	32.3	37.4	32.9		41.3	51.2	47.4	50.6	55.0	58.6	62.5
女性管理職比率	(%)	1.0	1.1	1.5	1.6		2.1	2.1	2.5	3.5	3.8	4.1	5.6
男性育児休業取得率	(%)	－	－	－	－		－	－	9.4	15.7	67.3	83.3	93.8

※2024年度における1株当たり中間配当額の内訳 普通配当75円00銭 特別配当40円00銭

会社情報／株式情報 (2025年3月31日現在)

会社概要

会社名	科研製薬株式会社 KAKEN PHARMACEUTICAL CO., LTD.
設立	1948 (昭和23) 年3月1日
資本金	23,853百万円
従業員数	1,126名 (連結)
代表	代表取締役社長 堀内 裕之
本社所在地	東京都文京区本駒込二丁目28番8号
事業内容	医薬品、医療機器、農業薬品、飼料添加物、 動物用医薬品の製造販売および不動産の賃貸

主要な事業所(2025年8月1日現在)

- 本社**
● 営業オフィス

東京都文京区
 札幌（北海道札幌市）
 仙台（宮城県仙台市）
 東京（東京都文京区）
 名古屋（愛知県名古屋市）
 大阪（大阪府大阪市）
 広島（広島県広島市）
 福岡（福岡県福岡市）

営業所
● 新薬創生センター
● CMCセンター
● 工場

京都府京都市
 静岡県藤枝市
 静岡県藤枝市
 静岡県藤枝市

全国33カ所

連結子会社

福岡オフィス
 名古屋オフィス
 大阪オフィス
 広島オフィス
 仙台オフィス
 本社 東京オフィス
 静岡工場
 新薬創生センター（静岡）
 CMCセンター
 新薬創生センター（京都）

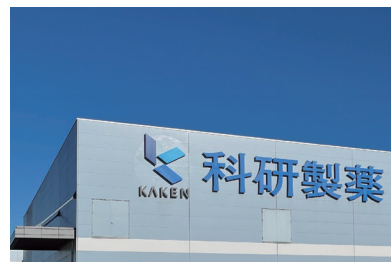
- 連結子会社
- ・ 科研ファルマ株式会社
 - ・ ARTham Therapeutics株式会社
 - ・ KAKEN INVESTMENTS INC. (米国)
 - ・ Aadi Bioscience, Inc. (米国)



本社(東京都)



新薬創生センター（京都府）



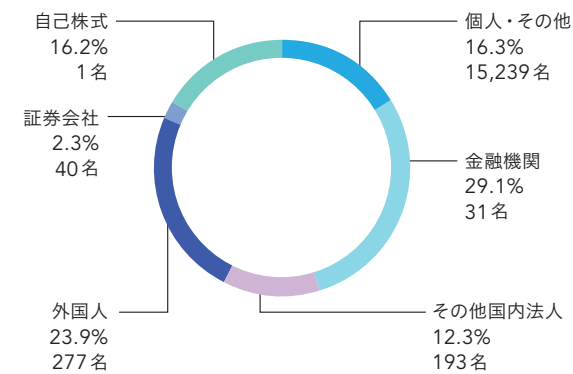
静岡工場（静岡県）

株式の状況

発行可能株式総数	193,000,000株
発行済株式の総数	45,939,730株
株主数	15,781名
上場証券取引所	東京証券取引所 プライム市場
証券コード	4521
株主名簿管理人	三井住友信託銀行株式会社

(注)発行済株式の総数は、2025年5月30日に実施した自己株式の消却により、1,800,000株減少し、44,139,730株となっています。

所有者別分布



大株主(上位10名)

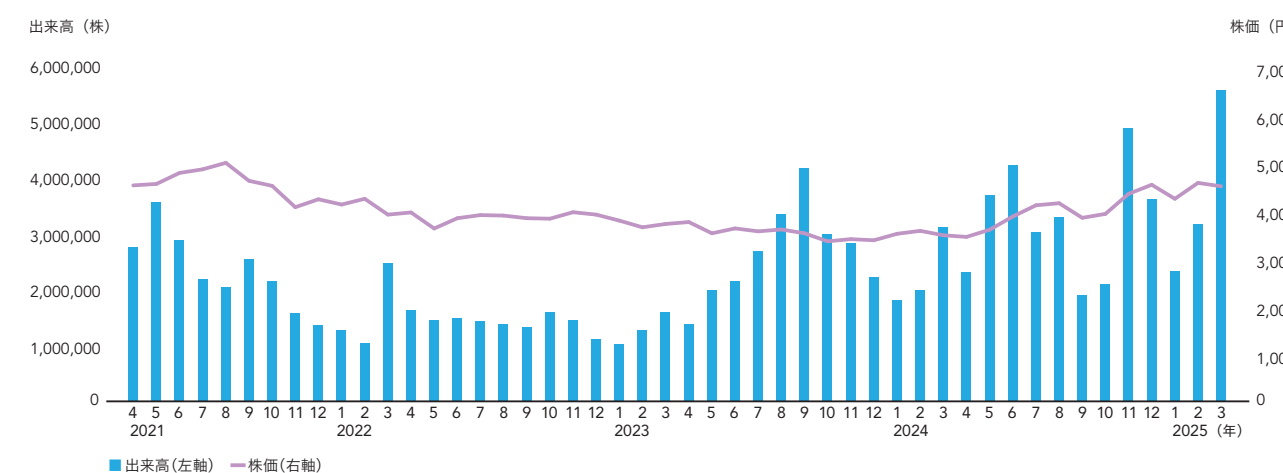
株主名	所有株式数 (千株)	持株比率 (%)
日本マスタートラスト信託銀行株式会社 (信託口)	5,155	13.39
東レ株式会社	1,912	4.97
農林中央金庫	1,843	4.79
ゴールドマン・サックス・アンド・カンパニー レギュラーアカウント	1,794	4.66
株式会社日本カストディ銀行(信託口)	1,711	4.44
株式会社みずほ銀行	1,474	3.83
ステート ストリート バンク アンド トラスト カンパニー 505103	1,023	2.66
杏林製薬株式会社	852	2.21
ビーエヌワイエム アズ エージーティ クライアンツ 10 パーセント	652	1.70
科研製薬従業員持株会	596	1.55

(注) 1. 持株比率は、発行済株式の総数から自己株式7,442千株を除いて計算をしています。

株主総利回り(TSR)

年度	2020	2021	2022	2023	2024
(%)	89.2	83.3	82.4	80.7	104.8
(比較指標： 配当込み TOPIX)	142.1	145.0	153.4	216.8	213.4

株価・出来高の推移





〒113-8650

東京都文京区本駒込2-28-8

Tel:03-5977-5001

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



本誌はユニバーサルデザイン (UD) フォントを使用しています。