統合報告書 2026

INTEGRATED REPORT 2026

科研製薬株式会社

KAKEN

「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
歓びと誇りをもち、
活力あふれる
存在感のある
企業をめざす。

経営理念の実践

経営理念として掲げている「3つのよろこび」は、患者さん、社会、そして社員のよろこびを実現するための当社の事業活動の根幹となる考え方です。その実現を支えているのは、日々の業務の中で理念を自らのこととして捉え、行動している社員一人ひとりです。本ページでは、それぞれの職場で「3つのよろこび」を体現する9名の社員のメッセージを通し、仕事の中で大切にしている想いや姿勢をご紹介します。

患者さんのよろこび

自身の活動の先に患者さんがいることを常に忘れず、専門性と思いやりを持って医療に貢献できるよう、自己研鑽を続けていきます。

東日本統括営業部　竹本 大地

安全性情報の収集と医療関係者への適切な情報提供に真摯に向き合い、患者さんの健康を守るため、より良い方法を追求し続けます。

ファーマコビジランス部　井上 靖

患者さんの声を形にすることが私たちの使命であり、患者さんのよろこびが製剤開発に携わる私たちの原動力です。

CMCセンター製剤部　山本 記裕

社会のよろこび

購買DXを通じてサプライヤーの皆さまとの対話を深め、信頼関係を築きながら、安定供給を支えるネットワークの発展に貢献していきます。

グローバルソーシング&アライアンス部
江川 真理子

農業を支える製品を通じて、食の安定供給と環境負荷の低減に貢献し、持続可能な農業の実現と新たな価値の創出を目指します。

特薬統括部　浦尾 翔太

研究開発で確立した試験法を国内外の承認申請へとつなげ、上市後も高品質な医薬品の安定供給を支え続けます。

CMCセンター分析部　阿瀬知 真

社員のよろこび

患者さんへの想いを大切にし、社員一人ひとりが誠実に支え合いながら、国籍や拠点を問わず誰もが安心して力を発揮できる職場づくりに努めています。

国際管理部　堤 正彦

医薬品の製造を通じて、継続的に改善活動を実践し、自らの成長と働きがいを実感できる職場づくりを目指します。

静岡工場　増井 広大

開示業務の高度化やプロジェクトの推進を通じて、社員が安心して挑戦できる環境を支え、経理機能の価値向上に貢献していきます。

経理部　森 誉

目次・編集ポイント

当社は、持続的な企業価値向上に向けた道筋と取り組みについて、株主・投資家をはじめとするすべてのステークホルダーの皆さまとの対話を深めるため、統合報告書を発行しています。本年度は、財務情報と非財務情報をより統合的にお伝えし、中長期的な価値創造をご理解いただくため、従来の「コーポレートレポート」から「統合報告書」へ名称を変更しました。

統合報告書2026のポイント

❶「最大たらずとも最優なれ」

代表取締役社長の堀内が、患者さんや医療関係者に必要とされる企業を目指す想いと「長期経営計画2031」の実現に向けた成長戦略を語ります。

TOP MESSAGE ▶P.5

❷「長期経営計画2031」の実現に向けて

常務取締役の鈴土が、「長期経営計画2031」の達成に向けた取り組みと成長への決意を述べます。

経営企画部担当役員メッセージ ▶P.17

❸ 未来の価値を創る研究開発

研究開発本部 取締役の綿貫と研究員が、パイプライン拡充に向けた挑戦と創薬への想いを明かします。

研究開発本部　取締役メッセージ ▶P.26
特集 創薬の未来を切り拓く ▶P.29

❹ グローバル展開の新たなステージへ

2025年にグループ会社となった米国アーディ社の事業概況や主力製品に加え、現地社員の声を通じてグローバル展開の可能性に迫ります。

Aadi Bioscience, Inc. 特集 ▶P.33

❺ 持続的な価値創造を支えるサステナビリティ経営

企業理念の実現と持続的な成長を一体で推進する考えについて、サステナビリティ委員長と人事部長のメッセージを通じて紹介します。

サステナビリティ委員長メッセージ ▶P.40
人事部長メッセージ ▶P.57

開示体系について

経営戦略について
- 経営戦略サイト
- 長期経営計画2031

研究開発について
- 研究開発サイト

財務について
- 有価証券報告書
- 決算短信
- 決算説明会資料

サステナビリティについて
- サステナビリティサイト
- ESGデータ集
- コーポレート・ガバナンス報告書

目次

価値創造ストーリー
1 企業理念 ／ 経営理念
2 経営理念の実践
3 目次・編集ポイント
4 At a Glance
5 TOP MESSAGE
11 価値創造のあゆみ
13 価値創造プロセス
14 科研製薬の経営資本
15 バリューチェーン

戦略解説
17 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
26 長期経営計画2031（研究開発）
29 特集 創薬の未来を切り拓く
32 長期経営計画2031（海外展開）
33 Aadi Bioscience, Inc. 特集
34 長期経営計画2031（経営基盤）
36 科研製薬の成長戦略

持続的な価値向上に向けて
39 サステナビリティ戦略
42 環境経営の推進
45 コーポレート・ガバナンスの強化
49 役員一覧
51 社外取締役　鼎談
53 コンプライアンス／リスクマネジメントの推進
55 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
56 人権の尊重／人事戦略
58 働きがいのある職場の実現
61 人財育成の強化

企業データ
62 財務・非財務ハイライト（11カ年）
63 会社情報
64 株式情報

編集方針

本統合報告書では、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

2025年度（2025年4月～2026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

科研製薬株式会社単体および科研製薬グループ

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。

At a Glance（2026年3月期）

創業年

1948年

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QOL向上を実現する
研究開発型の製薬企業です。

医療用医薬品を中心に、農業薬品の販売も展開し、持続的な成長を目指しています。

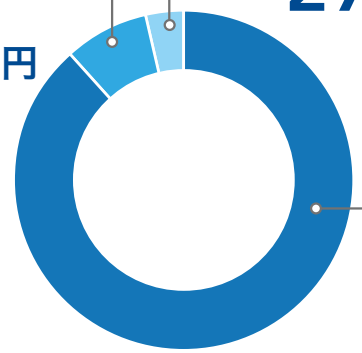
売上高

768億円

海外売上高比率

16.7%

事業売上内訳



農業薬品 **63億円**

その他 **27億円**

医薬品・医療機器（国内・海外） **678億円**

多様な人財がワンチームとなり、
医療への貢献と持続的成長を実現します。

従業員数（2026年4月1日時点）

1,138名（単体）

新卒採用者数（2026年度）

55名（単体）

経験者採用者数（2025年度）

34名（単体）

日本初・世界初の医薬品を含む、
多様な製品を通じて、医療ニーズに応えています。

取り扱い医薬品・医療機器数（2026年9月1日時点）

87品目（単体）

ファースト・イン・クラス※

- 爪白癬治療剤「クレナフィン」
- 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」
- 関節機能改善剤「アルツ」
- 遺伝性血管性浮腫治療剤「エクテリー」

※ 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

当社は将来の成長に向け、パイプライン拡充と研究開発への
積極的な投資を継続しています。

パイプライン数

12品

（長計2031策定時：7品）

売上高研究開発比率

26.8%

研究拠点

新薬創生センター
・京都府京都市　・静岡県藤枝市

CMCセンター
・静岡県藤枝市

重点創薬3領域を中心に、
自社研究基盤の強化と
革新的な新薬創出に
取り組んでいます。

※変形性関節症

TOP MESSAGE

お伝えしたいこと

1 パテントクリフ（特許の崖）※という厳しい局面だからこそ、将来の成長に向けた投資を継続し、変革を加速します

※特許期間満了に伴って売上高が急減すること

2 3つのTransformationを推進し、変化に柔軟に対応できる事業ポートフォリオと経営基盤を構築します

3 自社創薬力の向上を図るとともに外部との共創を広げ、パイプラインの価値最大化を図ります

4 米国アーディ社を起点に海外展開を加速し、世界中の患者さんへ価値を届けます

5 挑戦を後押しする組織風土を醸成し、プロフェッショナル人財の成長を支えます

6 「最大たらずとも最優なれ」を体現し、社会にとって必要不可欠な存在を目指します

「長期経営計画2031」のもと、自社創薬力の強化と外部との共創の推進を両輪として、成長に向けた投資を継続します。

当社は現在、パイプラインが計画を上回って進捗している一方、業績は爪白癬治療剤「クレナフィン」のパテントクリフの影響により厳しい局面にあります。このような中、「長期経営計画2031」（以下、「長計2031」）のもと、成長に向けた投資を継続し、外部との共創を強化するとともに、“3Xs”（3つのTransformation）を着実に推進していきます。

“3Xs”を推進し、変化に柔軟に対応できる事業ポートフォリオと経営基盤を構築

2022年度に「長計2031」をスタートして以来、4年が経過しました。当初計画では、パイプラインについて毎年1品目以上の開発品を導入することを目標に掲げ、これまでに累計10品目の導入を実現しており、計画を上回るペースで進捗しています。その結果、開発品の増加に伴い研究開発投資は当初計画を上回る水準となっています。しかしながら、経営上の大きな課題である「クレナフィン」のパテントクリフを補完する新たな製品の導入には、まだ十分に至っていないのが現状です。

また、この数年はVISIONの実現に向けた道のりにおいて最も厳しい局面を迎えますが、将来にわたって持続的な成長を実現するためには、短期的な利益への影響を伴っても投資を継続することが不可欠です。開発が進展しているパイプラインが上市し収益に貢献し始めれば、投資・回収・再投資の好循環が生まれ、当社は新たな成長ステージへと移行できると考えています。この厳しい難局を乗り切るために、さらに一段ギアを上げて、研究開発、海外展開、経営基盤、この“3Xs”を推進しています。

私は経営を進めるにあたり、理想の姿を描くだけでなく、「最も厳しいシナリオにおいても会社として持続できるか」ということを考えて判断しています。製薬企業の経営には、不確実性の高いリスクが多くあります。開発の失敗や上市の遅延、想定売上の未達といった事業上のリスクについては、可能な限り低減に努めていますが、完全に排除することはできません。また、薬価制度や社会保険制度の見直し、米国における薬価政策の変化、さらには地政学リスクによる供給・開発への影響など、自社ではコントロールしきれない外部環境の変化も存在します。こ

長期経営計画2031

VISION	1. 画期的新薬の迅速な創出・提供により健康寿命延伸に貢献し続ける企業 2. 皮膚科、整形外科領域を中心にグローバルに展開する創薬企業

VISIONの実現に向けた戦略　“3Xs” ~3つのTransformation~

1st X	研究開発 Transformation	1. 自社研究基盤の活用 2. 新規診療領域への展開 3. 新たなモダリティへの挑戦 4. 研究開発への積極的投資
2nd X	海外展開 Transformation	1. 自社創薬と製品・開発品の導入による海外展開品の充実 2. 海外自社展開（開発・販売）による製品の価値最大化
3rd X	経営基盤 Transformation	1. プロフェッショナルとして変革を追求し続ける人材の育成および就業環境整備 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 3. 患者さんファーストのための製品価値最大化および高品質な医薬品の安定的な生産体制の構築

のようなリスクに対しては、変化を正確に認識するとともに、複数の選択肢を確保しながら経営の柔軟性を高めていくことが重要です。「長計2031」の“3Xs”を推進し、予期せぬ変化にも機動的に対応できるよう、事業ポートフォリオと経営基盤のさらなる強化を図っていきます。

自社創薬力の向上を図りながら、「自前＋外部のハイブリッドモデル」を強化

研究開発は製薬企業としての根幹であり、「長計2031」においても最重要テーマとして位置づけています。2025年度は、複数のパイプラインが進展し、自社創薬・導入・導出のいずれにおいても着実な前進が見られました。PhaseⅢ段階の品目も厚みを増すなど、将来の成長に向けた道筋をより明確に示す一年となりました。しかし、この状況に満足することなく、開発品の成功確率や上市時期、薬価制度の変化などの不確実性を踏まえ、次の成長を支える候補を継続的に創出していく必要があります。新薬創生センターを中核として自社創薬力を一層強化するとともに、AI創薬などの新たな技術も積極的に活用しながら、創薬のスピードと確度を高め、パイプラインの拡充を図っていきます。

パイプラインについては、将来の製品ポートフォリオを見据え、各開発ステージや上市時期のバランスを考慮しながら、経営レベルで管理しています。将来の市場環境を見据えたバックキャストの視点で、開発・導入戦略、投資配分、現場の状況などを総合的に考慮しながら、最適なポートフォリオを構築しています。また、導入案件については、その時々の市場環境や機会に大きく左右されるため、柔軟性を持って判断しています。

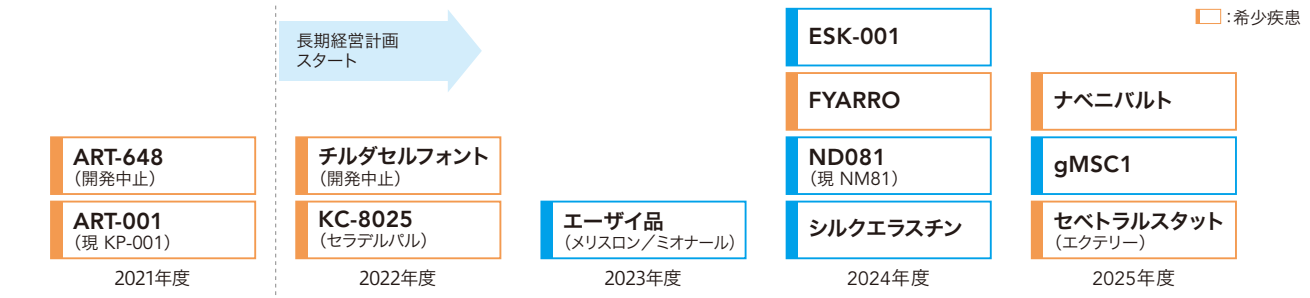
創薬においては、当社は従来、自社で開発し自社で販売する「自前主義」を基本としてきました。しかし、研究開発の高度化・グローバル化が進む現在では、1社だけで完結する時代ではなく、成長に向けて外部の力を活用することが不可欠になっています。この数年で、当社は強みを持つ領域で創出した開発品について、米国のJohnson & Johnson社（以下、J&J社）などのグローバル企業や海外パートナーの開発力・展開力と組み合わせることで、その価値を最大化し、世界中の患者さんに届けられる可能性を広げてきました。

近年、免疫領域における当社の創薬力に対する評価が、海外でも高まりつつあります。2024年に、アトピー性皮膚炎を対象に開発していた新規多重特異性抗体「NM26」の知的財産をJ&J社の関連会社であるシーラグ社に譲渡するとともに、2型炎症性疾患（アトピー性皮膚炎、喘息など）を対象とする、次世代の経口治療薬として開発中のSTAT6阻害剤をJ&J社に導出したことが大きな契機となりました。その結果、海外の製薬企業やバイオ医薬品企業からの評価が高まっており、当社にとって大きなチャンスと捉えています。

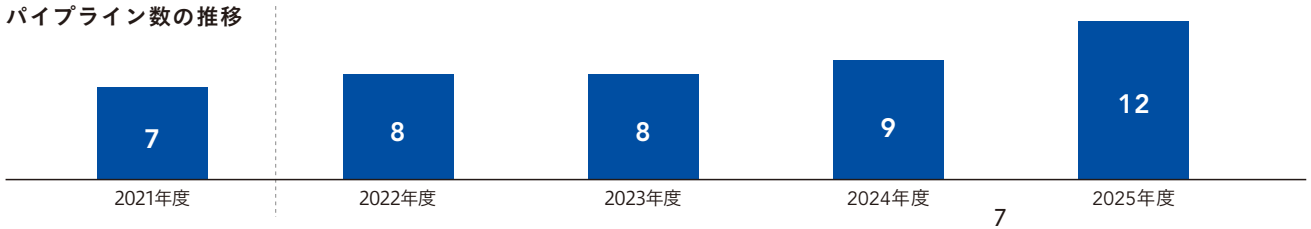
当社は、これまで特定領域において高い専門性と独自の創薬力を培ってきました。今後も、自社創薬力の強化に継続して取り組み、新たな開発品の創出に挑戦していきます。その中で、グローバル市場において大きな価値創出が期待できる開発品については、海外企業の開発力や販売網、グローバルネットワークを活用することで価値

導入品の推移

長期経営計画2031公表後、2026年3月末時点で10品目の導入を実施



パイプライン数の推移



の最大化を図っていきます。一方で、「長計2031」のもとで進めてきたパイプラインの拡充に向けては、当社ならではの視点で、有望な開発品の導入も引き続き推進していきます。このように、自社創薬を基盤としながら、導入・導出を組み合わせ、自社と外部の強みを融合した「ハイブリッドモデル」を強化していきます。当社が強みを発揮できる領域を見極め、外部パートナーとともに研究開発から上市までのスピードと確度を高めていくことが、今後の研究開発戦略の大きな方向性となります。

研究開発における意思決定の際、私は「邪魔しない」ことを意識しています。これは、パナソニック株式会社の創業者である松下幸之助氏が、部下に大いに働いてもらうコツの一つは部下が働こうとするのを「邪魔しない」ようにすることと説いているのを受けてのものです。現場が挑戦しようとしている取り組みを止めることなく、まずは現場の発想や提案に耳を傾け、会社として許容できるリスクを見極めたうえで、事業運営、経営に支障がないのであれば挑戦を後押しし、最後はみんなで決めようというスタンスです。社員一人ひとりの挑戦を引き出しながら、会社としてはリスクを冷静に見極めて研究開発を推進してきたことが、今日のパイプライン拡充につながっていると考えています。

研究開発の詳細は、P.26「長期経営計画 2031（研究開発）」

米国アーディ社を起点として、グローバル展開を加速

海外展開については、これまでの構想段階から、具体的な実行段階へと移行しています。当社が2025年3月に買収した米国のAadi Subsidiary, Inc.（現 Aadi Bioscience, Inc.）（以下、アーディ社）は、難治性脈管奇形治療剤「KP-001」をはじめとする自社創薬品の海外展開を推進するうえで、当社グループのグローバル戦略の中核を担います。また、アーディ社が販売する希少がんの治療薬「FYARRO（ファイアロ）」は、米国において一定の売上規模を有しています。今後は米国市場に加え、欧州への展開も視野に入れることで、海外市場における事業機会はさらに広がると考えています。

私がアーディ社を訪問した際、同社の組織文化に共感するとともに、当社との高い親和性を感じました。少人数ながら、社員一人ひとりが希少疾患領域に熱い想いを持ち、自らのミッションの達成に強くコミットしながら、スピード感を持って業務に取り組んでいました。このような組織文化を持つ企業が当社グループに加わったことは、当社グループの社員にも大きな刺激となっており、組織全体に新しい風を吹き込んでいます。

当社の成長に向けて重要なことは、スピード感を高めることです。ただし、これは単なる作業の迅速化を意味するものではなく、思考プロセスそのものを変革することだと考えています。例えば、計画を策定する際には、工程を順番に積み上げていくのではなく、まずゴールを定め、そこからバックキャストで「目標を達成するためにはどのようにすればよいか」を考えて計画を策定し、実践することがスピードアップにつながります。こうしたマインドセットや思考の変革を進めていくことが、今後の成長に向けて不可欠であると考えています。アーディ社がグループに加わったことで、海外子会社の存在が社員にとって身近なものとなり、社員の意識にも変化が生まれています。研究開発部門では、アーディ社での勤務を自ら志願する社員も現れるなど、社員の主体的な挑戦が広がっています。また、英語学習に取り組む社員も増えており、今後の海外展開を進めるうえで大きな力になると期待しています。

海外展開の推進は、研究開発戦略と表裏一体です。

1st X（研究開発 Transformation）で生み出すパイプラインを、2nd X（海外展開 Transformation）を通じてグローバルに展開することで、その価値を最大化していきます。自社の力だけでなく、アーディ社や外部パートナーの強みを最大限に活用しながら、科研製薬の技術と製品をより多くの患者さんへ届けていきます。

海外展開の詳細は、P.32「長期経営計画 2031（海外展開）」

プロフェッショナル人財を育成し、挑戦する組織風土を醸成

組織を強くするためには、まず個人が強くなる必要があります。私が求める人財像は、指示を待つのではなく、自ら考え、挑戦し、専門性を磨くプロフェッショナル人財です。人財育成に向けては研修の充実にも取り組んでいますが、最も重要なのは、一人ひとりが成長への意欲を持ち、主体的に挑戦できる環境や機会をつくることだと考えています。私自身、子どもの頃から「失敗しても命まで取られへん」と母親から繰り返し言われて育ちました。社員にも、失敗を過度に恐れることなく、前向きに挑戦し、課題に向き合ってほしいと思っています。挑戦なくして、新たな価値を生み出すことはできません。

加えて、研究開発や海外展開において「自前＋外部のハイブリッドモデル」を推進する中、社員には、これまで以上に外部とのつながりを深め、学び、共創する力が求められます。専門性を磨くだけでなく、社外の知見や技術を取り込み、自社の強みと組み合わせて新たな価値を創出できる人財を増やしていきたいと考えています。

組織風土の変革に向けて導入した「優秀人財表彰制度」は、今年で3年目を迎えました。全社における各部門の功労者を表彰することにより、選ばれた社員に「当社の将来を担う存在である」という期待を伝えるとともに、部門の垣根を越えて組織をつなぎ、変革を牽引する人財の育成につなげています。表彰された社員には、アーディ社の訪問などを通じて視野を広げる機会も提供しており、さらなる成長を期待しています。

また、私は当社がワンチームとなり、果敢に挑戦していく風土を根づかせたいと考えています。2024年度から全部署を対象とした対面形式の役員説明会を実施し、「長計2031」の進捗状況などを説明するとともに、社員との対話や意見交換を重ねてきました。その中で、主体的に話す社員が少しずつ増えてきていると実感しています。エンゲージメント調査の結果にもその変化が表れ始めており、対話の積み重ねが組織の変化につながりつつあると感じています。2026年度からは、説明会の形式を見直し、各拠点で50人程度のタウンホールミーティングを実施しています。社員一人ひとりの顔を見ながら直接対話を行い、会社の方針や取り組みへの理解を深め、自分事として捉えてもらえるよう努めています。これからも社員との対話を大切にしながら、挑戦する組織風土の醸成を進めていきます。

2025年度に導入した「従業員向け株式給付信託（J-ESOP）」も、社員が自社株式を保有することで株価・業績向上への意識を高め、会社の成長に向けてワンチームで仕事に取り組むための制度です。社員一人ひとりの挑戦や努力が会社の目標達成と企業価値向上につながり、その成果が社員にも還元される好循環を生み出していきたいと考えています。

また、経営基盤の強化に向けては、DXの推進も重要なテーマと位置づけています。研究開発の領域では、AI創薬の活用が製薬業界全体で加速しており、当社も創薬のスピードと確度の向上に向けて積極的に活用を進めています。加えて、生成AIをはじめとするデジタル技術を業務に取り入れることで、業務効率の向上や生産性の改善にも取り組んでいます。DXを単なる効率化の手段として捉えるのではなく、社員一人ひとりがより付加価値の高い業務に注力できる環境を整え、会社全体の競争力向上につなげていきます。

優秀人財表彰制度受賞者とともにアーディ社を訪問

さらに、生産戦略の強化も製薬企業としての競争力を支える重要な基盤です。どれだけ優れた研究開発の成果を生み出しても、それを確かな品質で安定的に患者さんへ届けることができなければ、製薬企業としての使命は果たせません。製薬企業の根幹である生産・品質保証の取り組みにおいては、手順どおりに作業するだけでなく、その先に患者さんがいることを常に意識し、医薬品の確かな品質を維持するとともに、安定供給を徹底しています。今後も品質保証体制の強化や生産性向上に取り組み、安全かつ高品質な医薬品の安定供給に努めていきます。

経営基盤の詳細は、P.34「長期経営計画 2031（経営基盤）」

ステークホルダーの皆さまへ

私が若い頃、営業所に掲げられていて、今でも大切にしている言葉があります。それは「最大たらずとも最優なれ」という言葉で、これは当時の社長がよく口にしていました。当社は、規模で「最大」を目指す会社ではありません。しかし、社会にとって「最優」の会社であり続けたいと考えています。私が考える「最優」とは、単に売上や企業規模の大きさではなく、「科研製薬があるから健康な生活が送ることができる」と社会から信頼され、患者さんや医療関係者にとって必要不可欠な存在であり続けることです。

その実現に向けて、当社は、アンメットメディカルニーズに応える製品を継続的にお届けし、患者さんのクオリティ・オブ・ライフ（QOL）向上に貢献できる会社になりたいと考えています。そうした当社の姿勢を示す直近の事例が、2026年3月に発売を開始した遺伝性血管性浮腫（HAE）の急性発作時に服用する「エクテリー」です。HAEは、対象患者数が限られるなどの理由から大手製薬企業が必ずしも注力しない領域ですが、当社はこうした領域においても必要とする患者さんへ製品を届ける使命を果たすことで、社会から信頼され、必要とされる存在であり続けたいと考えています。

また、当社は農業薬品事業も展開しており、同事業の主力製品である殺菌剤「ポリオキシン」は、理化学研究所の時代に発見された天然由来原料を微生物発酵して得られる成分で、科研製薬のルーツに関わる重要な製品です。「ポリオキシン」は、人や動植物への安全性が高く、環境負荷も少ないことから、世界の食料問題や持続可能な農業に貢献しています。当社の企業理念に通じる製品として、社会に広く価値を届けていくことが私たちの責務であると考えています。

このように社会に必要とされる取り組みを積み重ねていくことが、結果として、当社グループの持続的な成長につながると考えています。今後も、12項目のマテリアリティ（重要課題）で掲げる目指すべき姿の実現に向けた取り組みを着実に推進し、「患者さんのよろこび」「社会のよろこび」「社員のよろこび」を創出していきます。

私は、「長計2031」の先に、当社にアンメットメディカルニーズに応え続けるための事業基盤と企業文化が根づいた姿を想い描いています。その実現に向けて、研究開発、海外展開、経営基盤における“3Xs”を着実に進め、自社の技術を磨きながら外部との共創を広げ、変化に柔軟に対応できる企業へと進化していきます。足元は、「クレナフィン」のパテントクリフの影響により厳しい局面にありますが、ステークホルダーの皆さまには、その先にある当社の成長にぜひご期待いただきたいと思います。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

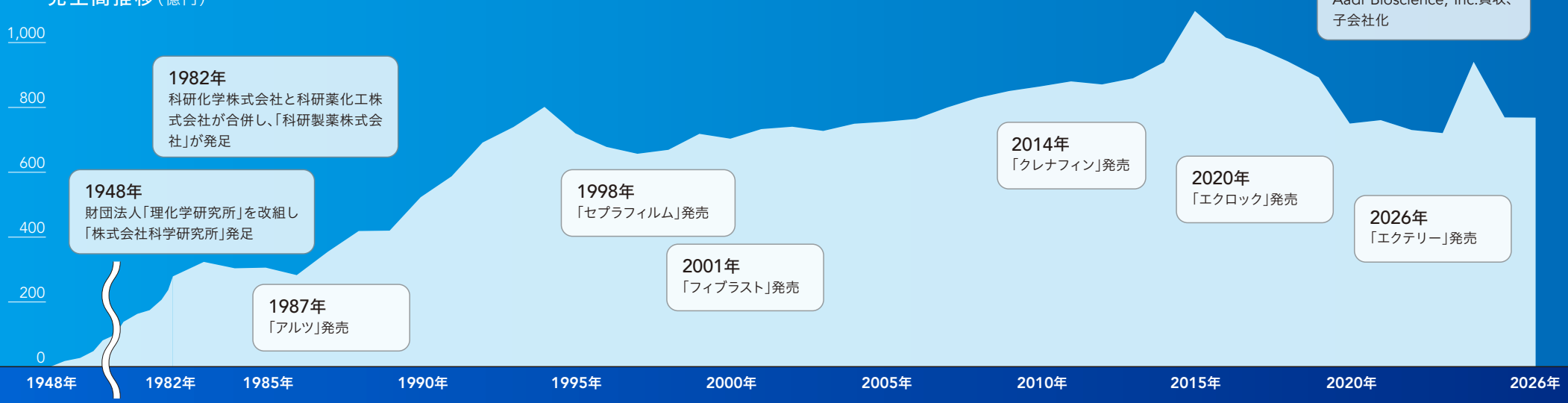
科研製薬は、創業以来78年にわたり、その時代に求められる医薬品を提供し、人々の健康に貢献してきました。「困っている患者さんのニーズに応えたい」という想いのもと、自社創薬と国内外企業との協業を通じて、日本初・世界初となる医薬品をはじめとする新たな価値を創出してきました。

創業の想い

初代社長 仁科 芳雄

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。初代社長には、「現代物理学の父」と称される仁科芳雄が就任し、「基礎科学の研究とその成果の産業に対する応用」を使命として掲げ、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。

売上高推移（億円）



1948年～1970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「ペニシリン」、結核治療に道を拓いた「ストレプトマイシン」を投入し事業基盤を構築。その後も時代のニーズに即した医薬品を市場に投入し、1952年には抗真菌剤「アスレタン」で「水虫薬の科研」の地位を確立、1971年には抗炎症・解熱鎮痛剤「ブルフェン」を発売しました。

1980年代～1990年代

「最優」を目指し、品質に優れた医薬品を提供

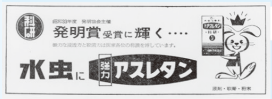
主力製品の関節機能改善剤「アルツ」をはじめとする他社製品の導入により、「最大たらずとも最優の企業」を目指す信念のもと、事業基盤が拡大しました。さらに研究開発投資を強化し、新たな水虫薬として塩酸ブテナフィンの創薬・開発に成功し、1992年に「メンタックス」の販売名で発売しました。「メンタックス」は、その優れた技術力と生産面での成果が高く評価され、大河内記念生産賞を受賞するなど、当社の研究開発力を示す製品となりました。

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、重点創薬3領域（免疫系・神経系・感染症）を中心に自社研究基盤の強化を推進し、2014年に主力製品の「クレナフィン」を発売。翌年には当社初の売上高1,000億円を突破しました。研究開発力の強化とパイプライン拡充に向け、2021年にはアーサム社を買収し、2022年からは「長計2031」を始動。海外展開を見据えたアーディ社の買収など、「長計2031」に基づく取り組みを着実に推進しています。また、当社の確かな研究開発力が世界で評価された結果、2024年には、2件の大型導出案件を実現するなど、その成果も着実に表れています。

皮膚科

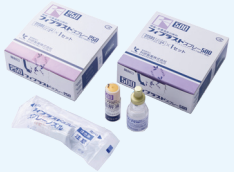


1953　アスレタン

外用抗真菌剤の動物実験法を国内で初めて編み出したことをきっかけに開発。現在の抗真菌剤開発の礎となる。当社の創薬品第1号となり、企業イメージの向上に大いに貢献。

1992　メンタックス

当社が得意とする水虫薬領域において、自社創薬により創出した抗真菌剤。世界初のベンジルアミン系骨格を有する塩酸ブテナフィンを主成分とし、当社初の本格的な海外展開製品として、北米、韓国などへ導出。



2001　フィブラスト

再生医療の先駆けとして、世界初の細胞増殖因子を主成分とする製剤であり、褥瘡や皮膚潰瘍の治療において組織再生を促進し、創傷治癒を通じて患者さんのQOL向上に貢献。

2014　クレナフィン

日本初の外用爪白癬治療剤として、患者さんに「塗る爪水虫薬」という新たな治療選択肢を提供。自社創薬品であり、世界中の患者さんに届けるべく北米、アジア、欧州などの現地企業に導出し、海外展開を推進。

2020　エクロック

日本初の保険適用となった原発性腋窩多汗症用外用剤。患者さんの使いやすさと安全性を考慮した独自の容器を採用し、ワキ汗による悩みを軽減し、患者さんのQOL向上に寄与。疾患啓発活動を通じて、適切な治療にアクセスしやすい環境づくりに取り組む。

整形外科

1971　ブルフェン

イブプロフェンを主成分とする抗炎症・解熱鎮痛剤。現在では幅広い領域で使用されるOTC医薬品として広く認知されており、当社の整形外科をはじめとするプレゼンス向上に大きく貢献した製品。

1987　アルツ（アンプル）

世界初のヒアルロン酸の関節内注射剤。発売から40年近く経た現在でも、変形性膝関節症、肩関節周囲炎などに広く使用されている。当社の整形外科領域でのプレゼンスを大きく高めた製品の一つ。

1988　アドフィード

フルルビプロフェンを有効成分とする経皮吸収型鎮痛消炎貼付剤。非ステロイド性抗炎症薬（NSAIDs）を経皮吸収させることで患部に直接作用し、優れた鎮痛・消炎効果を発揮。

1992　プロサイリン

慢性動脈閉塞症などを対象とする経口プロスタグランジンI_2誘導体製剤。強力な血管拡張作用と抗血小板作用を併せ持つ。「アルツ」とともに当社の整形外科領域を中心としたプレゼンス向上に貢献。

2018　ヘルニコア

日本初の腰椎椎間板ヘルニアに対する酵素注入療法剤。注射によりヘルニアを縮小させることで、保存療法と手術療法の中間に位置する新たな治療選択肢を提供し、患者さんの身体的負担の軽減に貢献。

その他

1989　エブランチル

α1受容体拮抗作用を持つ排尿障害治療剤。前立腺肥大症に加え、α1受容体拮抗薬として唯一、神経因性膀胱にも適応を有し、排尿障害治療に新しい治療選択肢を提供。

1995　プロナーゼMS

当社の強みである発酵技術を活用したプロナーゼ製剤。胃内視鏡検査において、胃内の粘液を溶解、除去することで、病変部の観察能を向上させ、胃がんなどの早期発見に貢献。

1998　セプラフィルム

手術後の組織癒着を低減する吸収性癒着防止材。術後癒着は腸閉塞や不妊、再手術時の手術時間延長の原因となる。本材は術後癒着による合併症リスクの低減を通じて、患者さんの予後改善に貢献。

2016　リグロス

フィブラストと同じ細胞増殖因子を主成分とする世界初の歯周組織再生剤。歯周病で失われた歯周組織を再生させ、歯の温存に貢献。再生医療を応用した革新的な治療法として、健康寿命の延伸にもつながる新たな価値を創出。

2026　エクテリー

希少疾患である遺伝性血管性浮腫（HAE）に対する世界初の経口急性発作治療薬。従来の注射剤に比べて患者さんの負担を軽減し、発作時の早期治療を可能とする新たな治療選択として期待されている。

価値創造プロセス

当社グループは、科研製薬の企業理念である「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。

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。

インプット

財務資本
財務健全性と成長投資の両立

製造資本
安定供給を実現する拠点

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

知的資本
患者さんの新しい治療選択肢を生み出す源泉

社会関係資本
ステークホルダーとの強固な関係構築

自然資本
地球環境に配慮した事業活動

▶詳しくは P.14

ビジネスモデル

独自の強みを活かし、患者さんに治療の新しい選択肢を提供する

長期経営計画 2031
▶詳しくは P.24-25

科研製薬の成長戦略
▶詳しくは P.36-38

アウトプット

日本初・世界初の製品をはじめ画期的な新薬を提供

皮膚科

クレナフィン ● ／ フィブラスト ⊕

エクロック ●

整形外科

アルツ ⊕ ／ ヘルニコア ●

その他

セプラフィルム ／ リグロス ⊕

⊕：世界初　●：日本初

アウトカム

患者さんのよろこび

- 健康寿命の延伸
- 治療による患者さんとご家族のQOL向上
- 治療法が十分ではないアンメットメディカルニーズの充足
- グローバルニーズへの対応
- 適切な医薬品・医療関連情報の提供

社会のよろこび

- 持続可能なサプライチェーンの構築
- 高い倫理観に基づく地域・環境への配慮
- 安定的・継続的な利益還元

社員のよろこび

- 患者さんのニーズに応える、プロフェッショナルとしての働きがいの提供

より良い人生を送るウェルビーイングへの貢献

科研製薬の経営資本

	財務資本	製造資本	人的資本	知的資本	社会関係資本	自然資本
	自己資本比率 82.8%	設備投資額 36億円	従業員数（連結） 1,114名	研究開発費 205億円	MR数 約400人	CO_2排出量（Scope1,2） 18,559t-CO_2
現状（概要・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年以上という長い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は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。	優れた医薬品を安定的かつ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、その中核を担う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に向けた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。	当社は、経営理念の「社員のよろこび」の実現に向け、社員一人ひとりが仕事にやりがいを持って働き続けられる環境づくりを推進しています。挑戦を奨励する企業文化のもと、時代の変化に対応できる人財を育成し、多様な人財がワンチームで協働することで、革新的な医薬品の創出と持続的な価値創造を支えています。	当社は、皮膚科領域／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の解消に向け、「長計2031」で掲げる新規診療領域への展開として、希少疾患領域の開発品を導入し、国内での開発を進めています。	国内では、全国のMR（医薬情報担当者）が医療関係者との信頼関係を基盤に、適正使用の普及や安全性情報の収集などに取り組んでいます。海外では「クレナフィン」を軸に海外パートナーとの連携を推進するとともに、米国アーディ社の買収を通じて自社販売基盤を構築し、グローバルな価値創出を進めています。	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の低減に努めています。長期的なCO_2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。
強み	• 自己資本比率80%超の高い財務健全性 • 持続的な研究開発投資を支える強固な資本基盤 • 財務の安定性と機動的な成長投資を両立する財務柔軟性	• 静岡工場への継続的な設備投資による、安定的かつ持続可能な供給体制。 • 品質を最優先とする企業風土に基づく、厳格な品質管理体制。	• 挑戦と成長を後押しする企業風土 • 階層別研修やリスキリングなどによる体系的な人財育成基盤 • 多様な人財の活躍を支える職場環境と高いエンゲージメント	• 皮膚科領域／整形外科領域における、日本初・世界初の新薬創出実績に裏付けられた専門性と研究開発力 • 自社創薬力と外部からの開発品導入による強力なパイプライン	• 全国の営業基盤を通じて構築した医療関係者との強固な信頼関係 • ファースト・イン・クラス製品の市場開拓で培った疾患啓発活動の経験とノウハウ • 「クレナフィン」を中心とした海外パートナーとの連携による海外展開の実績	• CO_2排出量の削減や水資源の効率的な利用を推進する環境経営基盤 • 環境に配慮した農業薬品の提供を通じた、持続可能な農業への貢献 • 地域社会との継続的な協働を通じて培った環境保全活動の実績
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。	• デジタル技術を活用することで、生産性のさらなる向上を図り、安定的かつ持続的な医薬品供給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。	• 医薬品業界の激しい競争環境下において、社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し、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。	• 強みとする皮膚科領域／整形外科領域に加え、近年積極的に導入・開発を進める希少疾患領域においてもパイプラインの拡充・開発を加速する。 • AIを活用した創薬や臨床試験の効率化を通じて、開発期間の短縮など、研究開発プロセスの革新を図る。	• 医療関係者との信頼関係のさらなる強化と、医療ニーズを踏まえた情報提供活動を推進する。 • 当社がグローバル権利を保有する製品の海外導出を進めるとともに、自社開発品である難治性脈管奇形治療剤「KP-001」については、自社での海外展開を推進する。 • 「KP-001」をはじめとする開発品の価値最大化に向けて、市場調査を進めるとともに、販売体制の整備を推進する。	• 本社および静岡事業所におけるグリーン電力の購入比率を段階的に引き上げ、CO_2排出量のさらなる削減を推進する。 • 太陽光発電オフサイトPPAの導入を進め、再生可能エネルギーの利用拡大を図る。 • 取水量および排水量の継続的な管理と節水活動を通じて、限りある水資源を有効に活用する。
関連の深いマテリアリティ	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 医療／医薬品へのアクセス拡大 医薬品の安定的・持続的供給	医薬品の安定的・持続的供給	働きがいのある職場の実現 人財育成の強化	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 医療／医薬品へのアクセス拡大	医療／医薬品へのアクセス拡大 医薬品の安定的・持続的供給 医薬品情報の適切な提供 持続可能な農業への貢献 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 人権の尊重	持続可能な農業への貢献 環境経営の推進

バリューチェーン

科研製薬は、特定の領域に注力し、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。

研究

製薬企業における基礎研究の重要な責務は、患者さんのアンメットメディカルニーズに応える新たな医薬品の「種」となる候補化合物を創出することです。科研製薬では、皮膚科・整形外科を中心とした特定領域に注力することで、患者さんや医療現場が抱える課題を正確に把握し、QOL向上に貢献できる画期的な新薬の創出を目指しています。また、重点創薬3領域（免疫系・神経系・感染症）を中心に自社研究基盤を強化するため、アカデミアやベンチャー企業、外部機関等との協働に加え、AI技術も活用することで、独創的なアイデアや革新的な候補化合物の創出を加速しています。

ニーズに応える力（課題解決力）

新薬創生センター 薬理部
松本 晃

薬理部の重要な使命は、新たな創薬プロジェクトを立案すること、新薬候補化合物の探索・選定に向けた薬効薬理評価を行うことです。私は、創薬プロジェクトの立案において、医療現場のニーズを起点に薬剤コンセプトを設定し、患者さんに真に必要とされる新薬創出を目指しています。一方で、疾患標的分子が必ずしもヒト以外の動物に存在しているとは限らず、非臨床段階での評価に課題が生じることがあります。この課題解決に対応するため、遺伝子改変動物やヒトiPS細胞技術を活用したトランスレーショナル研究手法を積極的に取り入れ、画期的な疾患標的分子の選定と創薬の成功確度向上に挑戦しています。

品質保証

品質保証部では、企業理念である「優れた医薬品を提供する」という使命のもと、患者さんに安心して使用いただける医薬品を届けるため、品質を最優先に据えた活動を行っています。研究開発段階から設計により品質をつくり込み、製造から出荷、流通に至るまで一貫した品質保証体制を構築し、品質の維持・向上に努めています。また、市販後は工場における製造管理および品質管理の状況を監督するとともに、適正な製品の出荷を推進しています。さらに、市場から品質に関する情報を収集・分析し、医薬品のライフサイクル全体を通じて継続的な改善に取り組んでいます。

ニーズに応える力（課題解決力）

品質保証部
澤田 章弘

安心・安全な医薬品を患者さんにお届けするため、常に患者さんの視点を意識し、厳しい目で確認・判断することを心がけています。患者さんに優れた医薬品をできるだけ早くお届けするため、厳格な規制や基準への適合にとどまらず、市場が求める品質にも応えられるよう、上市に向けた開発活動に早期から積極的に関与しています。さらに、法令遵守はもちろんのこと、工場と密接に連携しながら、科学的根拠と適切なリスク評価に基づく継続的な改善を推進しています。患者さんへの安定供給を支えることに責任とやりがいを感じながら業務に取り組んでいます。

営業

MR（医薬情報担当者）は、医療関係者に対して自社医薬品の有効性や安全性など、適正使用に必要な情報を提供し、医薬品が患者さんへ適切に届くまでの過程を支えています。当社は、アンメットメディカルニーズに応える独創的な医薬品を創出し、提供してきたことを強みとしています。その一方で、こうした領域では、疾患認知や医療アクセスの向上が課題となる場合があります。当社のMRは、医療関係者との信頼関係を基盤に、患者さんのニーズや医療現場の課題を把握し、疾患認知の向上や適切な情報提供に取り組んでいます。これまで一人で悩み、適切な治療につながっていなかった患者さんの笑顔を取りもどす、その橋渡しを果たす役割を担っています。

ニーズを汲み取る力（課題特定力）

西日本統括営業部
磯野 未歩

私は病院や開業医を担当し、患者さんを第一に考えながら、医療関係者の方々との信頼関係の構築を大切にしています。「自分のあたりまえは先生方のあたりまえではない」を行動指針に、相手の立場や状況を常に理解しようと努め、徹底した事前準備を行ったうえで、医療現場のニーズに誠実に向き合うことを心がけています。こうした情報提供活動を継続する中で、医師から「一番信頼している」とのお言葉をいただけたことは、日々の迅速な対応を積み重ねてきた結果だと感じています。これからも医療関係者の方々への感謝を忘れず、さらなる医療現場への貢献に努めていきます。

品質管理

安全かつ高品質な医薬品を安定的に供給するためには、研究段階で構築・検証された手順に基づき、製造および品質を管理することが重要です。そのためには、製造・品質管理の過程で作成される膨大な記録類の信頼性（データインテグリティ）と追跡可能性（トレーサビリティ）の向上が不可欠です。当部署では、関係部署と連携しながらデータ駆動型のDX基盤を構築し、規制対応の強化と業務効率化の両立を図るとともに、電子データの可視化と利活用を通じた継続的な改善活動を推進しています。これらの取り組みにより、患者さんへ安全で高品質な医薬品を安定的に届ける生産体制を支えています。

ニーズに応える力（課題解決力）

品質管理室
鍋嶋 紹平

私たちは、生産活動を支える「基幹システムの維持・管理」と、生産活動の高度化を支える「データ駆動型のDX基盤の構築」を二本柱として取り組んでいます。画期的な新薬を患者さんへ確実にお届けするため、デジタル化による品質情報の可視化・共有化を推進し、製造工程のシステム制御を通じてヒューマンエラーの低減を図っています。さらに、各システムを連携させ、生産部門の電子データを網羅的に活用することで、作業効率化を目的とした持続的な改善基盤を構築し、患者さんへ高品質な医薬品を安定的に供給できる体制のさらなる向上を目指しています。

経営企画部担当役員メッセージ

科研製薬は2022年度にスタートした「長期経営計画2031」(以下、「長計2031」)のもと、これまでの4年間で将来の成長に向けた投資を進め、パイプラインを着実に積み上げてきました。今後はVISIONの実現を見据え、これらの製品を上市につなげ、収益創出へ結び付ける重要なフェーズに入ります。

常務取締役
鈴土 雅

「長計2031」は新たなステージへ
持続的な企業価値の向上へ、経営資源を最適配分していきます

「長計2031」は成果を創出するステージへ移行

当社は、より大きな事業基盤を有する大手製薬会社と比べて規模は小さく、限られた経営資源のもとで事業を展開しています。そのため、その限られた経営資源をいかに最適に配分するかが、企業価値向上を左右する重要な経営課題となります。私は経営企画部担当役員として、全社が共通の目標に向かって進めるよう方向性を示すとともに、組織の各施策が有機的に連携し、最大の成果を発揮できる経営基盤づくりを推進しています。

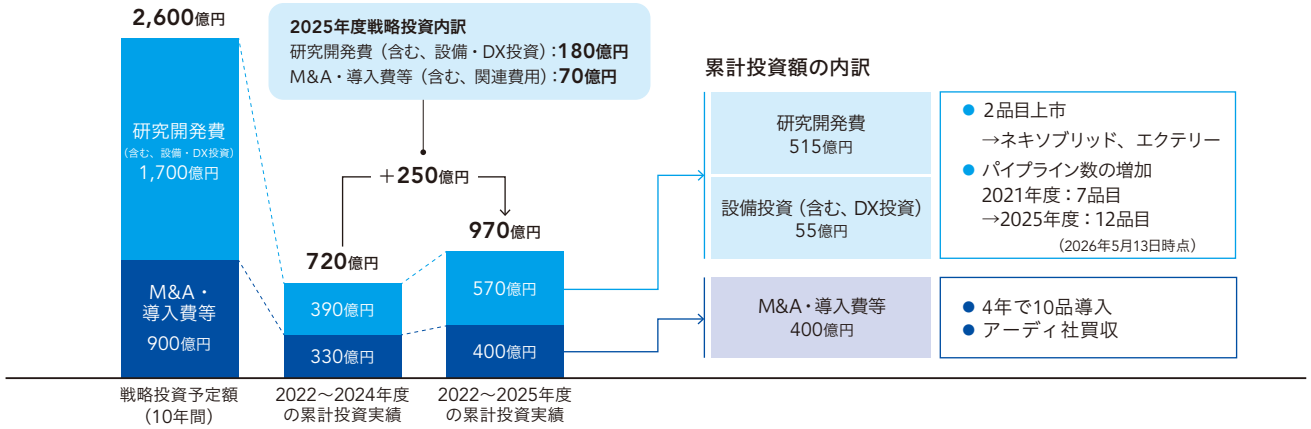
「長計2031」では、チャレンジングな目標を設定しています。その達成に向けては、自社創薬のみでパイプラインを拡充するには一定の時間を要することから、計画開始以降の4年間は、導入・M&Aを積極的に活用し、成長投資を重点的に進めてきました。その結果、パイプラインの拡充や後期開発品の積み上げが進み、着実な成果につながっています。そして今後2～3年間は、こうした導入品を着実に製品化、上市へとつなげ、収益基盤の強化とキャッシュ創出のフェーズへ移行していきます。

「長計2031」における10年間累計の戦略投資金額は、導入案件およびそれらの開発が当初計画を上回るペースで進展していることに加え、円安の進行、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の外部環境の変化を踏まえ、2025年に当初計画の2,000億円から2,600億円に引き上げました。このうち、2025年度までの投資額は970億円となっており、パイプライン拡充や後期開発品の積み上げといった成果につながっています。戦略投資は計画どおり進捗しており、将来の成長に向けた基盤づくりは着実に前進していると認識しています。

今後はPhase III試験を実施中の後期開発品について、承認取得・上市を見据えたフェーズへと移行していきます。これまで構築してきたパイプラインの価値を確実に事業成果へと結び付けるため、開発スピードの向上に取り組むとともに、自社だけでなく、外部パート

戦略投資の進捗状況

4年間で約970億円の投資を実行。



ナーとの連携も積極的に進めていきます。また、上市後の事業拡大を見据え、販売・マーケティングおよび内部管理体制の強化にも取り組みます。特に海外では、PhaseⅢ試験の推進および自社販売は、いずれも当社にとって初めての挑戦となるため、これらを着実に遂行できる体制整備を進め、開発から販売まで一貫した事業基盤の強化を図っていきます。

そして、当社が「長計2031」において目指す姿は、開発ステージごとにバランスの取れたパイプラインを構築し、上市・キャッシュ創出・再投資の好循環を実現する研究開発型の製薬企業です。「長計2031」も中盤を迎えた今、足元の後期開発品の進展だけでなく、2032年度以降の成長も見据えた初期開発段階のパイプラインも重要になってきます。後期開発品と将来の成長を担う開発品のバランスを意識しながら、持続的な成長につながるパイプラインの構築を進めていきます。その実現に向けて、経営資源の最適配分を徹底し、「長計2031」の達成につなげていきます。

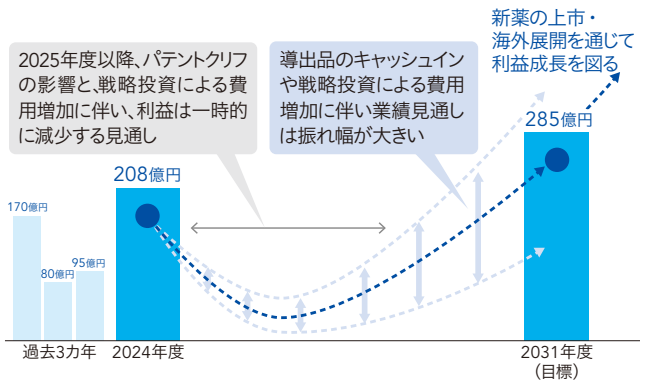
短期的な業績は厳しい中、将来の成長基盤を着実に強化

2025年度の業績は、爪白癬治療剤「クレナフィン」のパテントクリフの影響に加え、前期に計上した導出に係る契約一時金の反動や導出品に係るマイルストン収入の計上時期が翌期に変更となったことなどにより減収となりました。また、「長計2031」に基づく戦略投資を実行した結果、導入も含めた研究開発費が増加し、営業損失を計上しました。

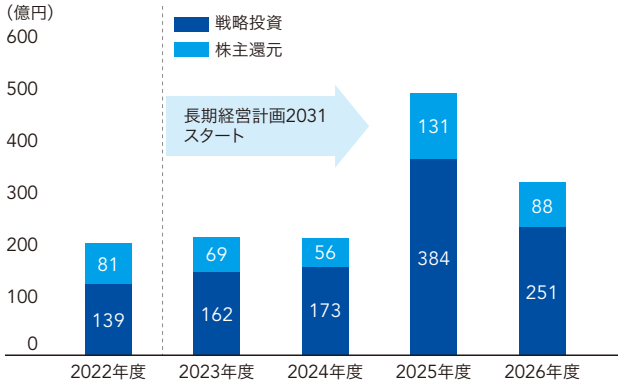
「長計2031」でお示ししている営業利益の推移イメージのとおり、この2～3年は、パテントクリフによる減収の影響に加え、戦略投資による費用の増加も重なり、一時的に利益が圧迫されることを想定しています。足元の業績は厳しい状況にありますが、これまでの投資によりパイプラインは大幅に拡充されており、各取り組みは着実に進展しています。将来の成長を支える基盤は強化されてきており、現在はその成果を次の収益成長へとつなげていく重要な局面にあると考えています。

なお、当社は会計基準として日本基準を採用していることから、導入一時金等は発生した期の費用として計上され、利益に影響を与える構造となっています。一方で、国際会計基準（IFRS）では、将来の利益が見込まれる導入一時金等について資産計上が認められており、投資成果に応じて費用配分を行うことが可能です。その結果、成長に向けた投資と将来の収益との関係がよりわかりやすく財務諸表に反映されます。当社では、株主・投資家の皆さまに事業の実態や中長期的な企業価値創造の状況をより適切にお伝えする観点から、現在、IFRSへの移行を検討しています。

「長期経営計画 2031」期間中の営業利益の推移イメージ



戦略投資・株主還元の推移



財務健全性を維持しながら、成長投資と株主還元を両立

財務戦略については、手元資金と営業キャッシュ・フローを原資として、事業継続に必要な現預金を確保しつつ、戦略投資へ優先的に配分する方針です。今後、グローバルで大型の導入・M&Aの機会が生じた場合等には、外部調達も選択肢としつつ、D/Eレシオなどを指標として財務健全性とのバランスを十分に考慮しながら判断していきます。また、資本効率の向上に向けて、政策保有株式の縮減や不動産を含む保有資産の見直しを進め、バランスシートマネジメントによるキャッシュ創出にも取り組んでいます。政策保有株式については、2024年5月に公表した「今後5年内に2024年3月末比で30%相当を縮減する」という縮減方針に対し、取締役会で保有意義を継続的に検証しながら着実に縮減を進めています。2026年3月末における縮減方針に対する進捗率は約56%となっており、政策保有株式の純資産に対する比率も12.7%まで低下しました。市場環境を勘案しながら、引き続き縮減方針の達成に向けて取り組んでいきます。

当社は自己資本比率が82.8%と高く、「長計2031」で掲げる「ROE10%以上」の達成に向けては、この充実した自己資本をいかに有効活用し、資本効率を高めていくかが重要な経営課題であると認識しています。一方で、現在は将来の成長に向けた重要な投資局面にあることから、短期的な資本効率の改善よりも、収益力そのものを高めることを第一とし、将来の収益につながる研究開発・導入・M&Aへの成長投資を着実に進めることで、企業価値の向上とROEの改善につなげていきます。

導出契約に伴うマイルストン収入の計上や戦略投資の実行などにより業績の変動が大きくなることが想定されますが、株主還元については、配当性向30%以上、総還元性向50%以上という方針を維持しています。さらに、2025年度以降は「長計2031」期間中の1株当たり配当金の下限を190円に設定することで、安定的かつ継続的な株主還元を実施し、株主の皆さまの期待に応えていきます。

PERの向上へ、成長の予見性を高める情報発信を強化

現在、当社のPBRは1.0倍前後の水準で推移しています。今後、その維持・向上を図っていくためには、成長に向けた戦略投資へ優先的にキャッシュを配分し、収益力の向上によりROEを改善していくことが重要です。また、当社の成長ポテンシャルを資本市場に適切に伝え、市場からの評価を高めていくことで、PERの向上にもつなげていきたいと考えています。そのため、当社の成長ポテンシャルをご理解いただけるよう、パイプラインの進捗や将来の収益貢献について、株主・投資家の皆さまとの対話を積極的に進めています。2025年度には当社初となるR&D説明会も実施し、研究開発戦略やパイプラインの状況などについて説明しました。引き続き、投資判断の材料となる透明性の高い情報開示と建設的な対話を通じて、当社の企業価値への理解促進に努めていきます。

また、株主・投資家の皆さまとの対話を通じていただいたご意見やご提言については、都度取締役会にも共有

し、企業価値向上に資する意思決定の参考とさせていただいています。

今後も、株主・投資家の皆さまに対する情報開示の質と量のさらなる向上に取り組むとともに、建設的な対話の充実を図り、当社の成長戦略や企業価値創造への理解を深めていただけるよう努めていきます。

人的資本への投資を通じて、挑戦する組織へ

研究開発、導入、販売、海外展開といったすべての事業活動を支えるのは人財であり、これらを推進するうえで最も重要な経営基盤は人的資本です。人的資本の強化は、企業価値向上の重要な源泉であると考えています。

これまでの導出における成果やパイプラインの拡充を通じて、特に研究開発部門では、挑戦に対する前向きな意識や自信が生まれつつあります。「長計2031」の目標を実現するためには、「一人ひとりの挑戦が、組織全体の成長につながる文化」へと変革していくことが大切であると感じています。

そのため、多様な人財がそれぞれの役割においてプロフェッショナルとしての力を最大限に発揮できるよう、評価体系、教育・就業環境などを整備し、働きやすい環境をつくっていきます。社員一人ひとりが成長し、能力を発揮できる環境を整えることで、エンゲージメントの向上と企業価値向上につなげていきます。また、「従業員向け株式給付信託（J-ESOP）」や「優秀人財表彰制度」などを通じて、会社の成長と社員の挑戦・成果を結び付け、果敢に挑戦する風土を醸成していきます。さらに、例年実施している社長と私による各事業所での役員説明会について、今年は社員との対話を一層深めるため、タウンホールミーティング形式で開催しました。経営戦略の進捗や会社が直面する課題を直接伝え、ディスカッションをするとともに、一人ひとりの取り組みが会社の成長や業績につながることへの理解を深め、主体的な行動を促すための対話を重ねていきます。

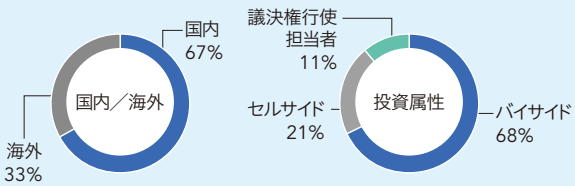
また、海外展開の強化の一環として、米国アーディ社を買収しました。今後、米国をはじめとするグローバル市場で開発・販売体制を構築していくためには、グローバル人財の育成が一層重要となります。現状では、国内でアーディ社をはじめとするグローバルな業務に携わっているのは一部の部門に限られていますが、今後

株主・投資家との対話状況

機関投資家※との対話・面談の実施状況

2026年3月期の対話・面談実績：81回（44社）
（ご参考）2025年3月期：80回（47社）
※セルサイドを含む

対話・面談を実施した機関投資家の属性概要



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
- 既存製品の動向
- クレナフィンのAG（オーソライズド・ジェネリック）の市場浸透状況
- アーディ社の業績

中長期的な経営方針に関連するテーマ
- 「長期経営計画2031」の進捗状況
- 「長期経営計画2031」一部見直しの内容
- パイプラインの概要（対象疾患など）、進捗状況、販売見込み
- 海外展開の進捗状況

財務戦略に関連するテーマ
- 戦略投資の進捗
- 財務規律の考え方とキャッシュの活用方法
- 株主還元方針
- 政策保有株式売却の進捗状況

ESG・サステナビリティ・情報開示に関するテーマ
- マテリアリティに対する取り組みや各KPIの進捗状況
- 指名報酬委員会や取締役会実効性評価の取り組み状況
- 従業員エンゲージメントサーベイの実施状況
- IR活動や情報開示拡充への期待感

は、全社的なグローバル対応力の向上を進めていきます。そのため、研究開発本部や国際事業部門などでは、専門人財のキャリア採用を進めるとともに、外部の知見や多様な価値観を積極的に取り入れながら、社内にノウハウを蓄積していきます。こうした取り組みを通じて、グローバルな視点や変化への対応力を組織全体に浸透させ、「長計2031」の実現を支える人財基盤の強化につなげていきます。

DXについては、まず創薬・研究開発領域での活用を重点的に進めてきました。AI創薬の導入により、研究開発の効率化や探索力の向上につながっています。今後は、管理部門や営業部門、および生産部門へと展開し、全社的なデジタル活用を推進していきます。DXを通じて業務効率化や生産性向上を図るだけでなく、データに基づく意思決定を促進し、持続的な成長を支える強固な経営基盤の構築につなげていきます。

品質、ガバナンス、リスク管理を強化し、信頼される企業であり続ける

医薬品は患者さんの生命や健康に直結するものであり、製薬企業には、品質や安全性に対する極めて重い社会的責任があります。そのため、成長に向けた戦略投資を加速する一方で、品質管理やコンプライアンス、リスク管理といった経営基盤への投資も決して怠ることはできません。

近年、製薬・ヘルスケア業界では複数の企業で品質問題が発生しており、業界全体に対する社会からの信頼を維持・向上していくことの重要性が一層高まっています。このような中で、当社では、生産・品質管理の現場における品質文化の定着状況を継続的に検証し、自主点検を通じて潜在的なリスクの早期把握と改善を推進することで、品質保証体制のさらなる高度化に取り組んでいます。また、本社などの管理部門においても、「当然できている」という前提に立つのではなく、チェック機能や内部統制の実効性を高めることで、管理レベルのさらなる向上を図っています。

さらに、2025年度には、総務部にサステナビリティ・リスク管理グループを新設し、リスク管理、BCP、サステナビリティへの取り組みを横断的に推進する体制を整備しました。成長投資を進める中においても、品質やガバナンスの強化を徹底し、ステークホルダーの皆さまから信頼される企業であり続けることで、持続的な企業価値向上につなげていきます。

戦略投資を成果へと結び付け、「長計2031」の達成へ

当社の業績は、研究開発費の増加や導出品に係るマイルストン収入の計上時期などにより、短期的には変動が大きくなることが予想されます。一方で、パイプラインの拡充を中心とした研究開発、自社および海外パートナーとの協働による海外展開、人的資本の強化といった成長に向けた取り組みは進んできており、その成果も着実に表れています。これらの取り組みを継続するためにも、財務規律を維持しながら、成長に向けて必要なリスクを適切に見極め、研究開発、海外展開、人的資本の強化に向けた投資を進めていきます。さらに今後は、「長計2031」の実現に向けて、厳しい収益局面を乗り越えながら、これまでの戦略投資を成果へと結び付ける重要なフェーズに入っていきます。私は経営企画部担当役員として、研究開発、海外展開、経営基盤の強化を一体的に推進するとともに、財務規律を維持しながらコストを適切にコントロールし、経営資源の最適配分に取り組むことで、「長計2031」の達成確度をさらに高め、持続的な企業価値の向上につなげていきます。

ステークホルダーの皆さまには、短期的な事業環境や業績のみならず、当社が目指す中長期的な成長と企業価値向上の姿についてご理解いただけるよう、透明性の高い情報開示と建設的な対話に努めていきます。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。

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。

マテリアリティの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		KPI 指標	KPI 水準	実績値 2023年度	実績値 2024年度	実績値 2025年度
事業に関わるマテリアリティ	患者さんのよろこび	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.26-28	P1以降の品目数	常時8品目以上	8品目	9品目	12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.26-28、32-33	クレナフィン・エクロック・KP-001等の上市国・地域数	（実績値の開示）	クレナフィン：6カ国・地域（日本、アメリカ、カナダ、韓国、香港、マカオ）	クレナフィン：6カ国・地域（日本、アメリカ、カナダ、韓国、香港、マカオ）	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） エクロック：2カ国・地域（日本、韓国）
					海外展開品の品目数	常時3～5品目	3品目（フィブラスト、クレナフィン、エクロック）	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（フィブラスト、クレナフィン、エクロック、ファイアロ）
					ドラッグロス・ドラッグラグ解消につながる国内での医薬品の開発数	（実績値の開示）	3品目（KAR、KC-8025、チルダセルフォント）	4品目（KAR、KC-8025、チルダセルフォント、ESK-001）	4品目（KAR、KC-8025、チルダセルフォント、ESK-001）
					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）	5回	9回	7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.35	供給停止件数	0件／年	3件	1件	1件
					製品回収件数	0件／年	1件	1件	0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.35	審査・監督委員会の実施回数	4回／年	4回	4回	4回
					情報提供活動に対する医療関係者からの評価（重点診療科）	（実績値の開示）	皮膚科：5位 整形外科：7位※1	皮膚科：5位 整形外科：8位※2	皮膚科：7位 整形外科：8位※3
	社会のよろこび	⑤ 持続可能な農業への貢献	天然物質農薬の普及により、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.34	ポリオキシンの上市国・地域数	（実績値の開示）	21カ国・地域	21カ国・地域	22カ国・地域
					ポリオキシンの有機農業資材認証の取得国・地域数および適用作物数	（実績値の開示）	取得国・地域数：3カ国・地域（アメリカ、オーストラリア、ニュージーランド） 適用作物数：のべ25作物	取得国・地域数：3カ国・地域（アメリカ、オーストラリア、ニュージーランド） 適用作物数：のべ27作物	取得国・地域数：3カ国・地域（アメリカ、オーストラリア、ニュージーランド） 適用作物数：のべ27作物
事業基盤に関わるマテリアリティ		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.42-44	CO_2排出量（Scope1,2）	2030年までに2016年度比51%削減（2050年までにネットゼロ）	21,408t-CO_2	20,136t-CO_2	18,559t-CO_2
					CO_2フリー電気の割合	2030年までに80%以上	18%	26%	35%
					廃棄物発生量	（実績値の開示）	977.4t	1,169.5t	925.7t
					再資源化率	90%以上	97.3%	97.0%	98.1%
					最終埋立処分率	5%以内	1.9%	1.9%	1.9%
					第一種指定化学物質（PRTR）の取扱量	（実績値の開示）	23.4t	21.8t	20.3t
					揮発性有機化合物（VOC）対象物質の取扱量	（実績値の開示）	151.4t	134.5t	120.0t
					排水の総BOD量	（実績値の開示）	3.33t	3.52t	2.96t
					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	2,633千m^3

※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「医師が求めるMR調査2026年版（データ編）」Monthly ミクス 2026年2月号、P.37

科研製薬のマテリアリティ
（重要課題）

経営理念	マテリアリティ	目指すべき姿		KPI 指標	KPI 水準	実績値 2023年度	実績値 2024年度	実績値 2025年度
事業基盤に関わるマテリアリティ／社会のよろこび	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.45-48	取締役会の実効性評価回数	1回／年	1回	1回	1回
				コーポレートガバナンス・コードの遵守率	100%	98.8%	100.0%	100.0%
	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.53	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%	100.0%
				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%	—	—	97.0%
				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	0件
	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.55	サプライヤーに対するアンケートの定期的な実施	—	—	—	アンケート実施
				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	IR面談：71件 SR面談：10件
患者さんのよろこび／社会のよろこび／社員のよろこび	⑩ 人権の尊重	当社の経営理念である「3つのよろこび」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.56	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	全役員、全従業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定期的な実施 ● 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	—	—	—	アンケート実施
				コーポレートサイトの多言語化への対応	—	—	—	コーポレートサイトにコンプライアンス・ホットラインの利用方法などを英語にて掲載
社員のよろこび	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.58-60	年次有給休暇取得率	70%（2028年度）	58.6%	62.5%	64.5%
				育児休業取得日数・取得率	（実績値の開示）	女性：100% 男性：83.3% 11.5 日	女性：100 % 男性：93.8% 14.7 日	女性：100 % 男性：82.9% 33.4日
				女性管理職比率	10%（2028年度）	4.1%	5.6%	7.2%
				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%※4	＜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%※4	＜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：2.74 肯定的回答率：66.3% ＜会社への帰属意識＞ 素点平均：2.84 肯定的回答率：74.6%※4
	⑫ 人財育成の強化	社員の能力開発とリスキリングにより、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.61	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	4,639時間

※4 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

高齢化の進展や健康寿命延伸への関心の高まりにより医療ニーズが拡大している一方で、薬価改定やジェネリック医薬品の使用促進により、当社を取り巻く事業環境は厳しさを増しています。
また、創薬ニーズは生活習慣病領域にとどまらずアンメットメディカルニーズへと拡大し、バイオ医薬品や再生医療等、新たなモダリティが選択肢となることで研究開発の難易度は高まっています。こうした中長期的な環境変化を見据え、当社は従来の3カ年計画を見直し、2022年度より10カ年の長期経営計画をスタートしました。

VISION

1 画期的新薬の迅速な創出・提供により健康寿命延伸に貢献し続ける企業

2 皮膚科、整形外科領域を中心にグローバルに展開する創薬企業

VISIONの実現に向けた戦略 “3Xs” ～3つのTransformation～

1st X 研究開発 Transformation
2nd X 海外展開 Transformation
3rd X 経営基盤 Transformation

2021年度業績

売上高	760億円
営業利益	170億円
ROE	7.0%
海外売上高比率	9.1%

長期経営計画スタート

2022年度	2023年度	2024年度	2025年度
		M&A 1件	
導入 2件	導入 1件	導入 3件	導入 3件
	上市 1件	導出 2件	上市 1件

■ 導入・M&A　■ 導出　■ 上市

GOAL 2031年度業績

売上高	1,000億円
営業利益	285億円
ROE	10%以上
海外売上高比率	30%以上

「長計2031」の一部見直し

「長計2031」の策定から4年が経過し、当社はパイプライン導入や米国での事業基盤構築など、成長に向けた取り組みを着実に推進してきました。その結果、戦略投資やパイプラインの拡充は当初計画を上回る水準で進捗しています。一方で、研究開発費の高騰や導入品・M&A案件の獲得競争の激化など、事業環境は計画策定時から大きく変化しています。こうした変化を踏まえ、将来の持続的な成長と企業価値向上をさらに加速させるため、2025年4月に「長計2031」の一部見直しを行いました。

2025年4月 一部見直し

1st X 研究開発 Transformation — 変更

- 10年間で8品目上市（Phase Ⅰ以降プロジェクトを**常時8品目以上**）
  ＊「Phase Ⅰ以降プロジェクトを常時6品目以上」の当初目標より変更
- 毎年1品目以上の導入を目指し、**海外展開品**もターゲットとして推進

2nd X 海外展開 Transformation — 追加

- **FYARRO事業**の継承および安定的な運営
- 欧州展開方針の検討
- アーディ社とのシナジーを見込んだ製品の確保

3rd X 経営基盤 Transformation — 追加・具体化

- 高度な専門知識を持つ人材の積極的な採用
- 「従業員向け株式給付信託（J-ESOP）」の導入
- 営業のCRM※活用により情報提供活動を最適化し製品価値の最大化を図る

※CRM（Customer Relationship Management）：顧客との関係性、コミュニケーションを管理し、それぞれの顧客へ最適な対応を行うことで、関係性を維持・向上させる取り組み

進捗と成果（概要）

「長計2031」においては、2031年度までの目標として戦略投資金額2,600億円以上（10年間累計）を設け、この4年間で約970億円の投資を実行しました。パイプラインを拡充するための導入品は、2025年度に新たに3品目を加え、4年間で10品目となりました。これによりパイプライン数は「長計2031」開始以降着実に増加し、2025年度末には12品目となりました。また、2024年度に買収したアーディ社においては、米国での自社開発の推進、自販体制拡大の検討を行っています。長期経営計画の折り返しを迎えるにあたり、これまでの4年間で実施してきたパイプラインの拡充や海外展開の基盤整備等の成果に加え、引き続き「長計2031」のVISION実現に向けた戦略と施策を推進し、2031年度の目標達成を目指していきます。

	1st X 研究開発	2nd X 海外展開	3rd X 経営基盤
VISION	**重点創薬3領域を中心に世界に通ずる画期的新薬を継続的に上市**	**皮膚科・整形外科をメインフランチャイズとした研究開発型企業として海外売上高比率の上昇**	**社員一人ひとりがプロフェッショナルとして活躍し、柔軟に変革に対応できる強い組織基盤の確立と効率的なオペレーション構築による企業価値の向上**
戦略	• 上市確度の向上 • パイプラインの拡充 • 新規ニーズ・海外展開への対応 • 新規分野へのチャレンジ	• 海外展開品の充実 • 海外自社開発体制の整備 • 生産・海外自社販売体制の整備	• 人事戦略 • DX戦略 • 生産戦略
2025年度の成果	**1：上市確度の向上** ・AI創薬の実装によりリード化合物ヒット率が向上 ・2031年度までに申請予定の開発品が充実 **2：パイプラインの拡充** ・導入等：3品目（エクテリー、ナベニバルト、gMSC1） ・パイプライン：12品目 **3：新規ニーズ・海外展開への対応** ・バイオインフォマティクスによる独自ターゲットの探索を推進中 ・「KP-001」の米国PhaseⅢ試験開始 **4：新規分野へのチャレンジ** ・再生医療等製品（gMSC1）の共同開発開始	**1：海外展開品の充実** ・クレナフィン：ドイツにて2026年5月に販売開始 ・エクロック：韓国にて販売開始 **2：海外自社開発体制の整備** ・アーディ社の臨床開発体制を再構築し、米国における「KP-001」の自社開発を推進 **3：生産・海外自社販売体制の整備** ・アーディ社における「KP-001」販売に向けた米国自販体制拡大を検討中	**1：人事戦略** ・高度な専門スキルを有する人材の登用 ・キャリア人材の積極的な採用 ・従業員向け株式給付信託（J-ESOP）の導入 ・タレントマネジメントシステムの導入 **2：DX戦略** ・情報提供プラットフォームのデジタル機能拡張 ・調達購買オペレーション基盤の再構築 ・情報セキュリティ管理態勢の整備 **3：生産戦略** ・「KP-001」のグローバル供給体制構築 ・クレナフィンなどのグローバル供給を拡充 ・発酵原薬棟を刷新
今後の取り組み	• オミクス解析やバイオインフォマティクスの活用 • PoC取得前の開発品の補充（導入や投資） • 開発品等の適応拡大	• 自社品の欧州展開の検討 • 自社海外開発品の拡充および開発活動の拡張 • 米国販売品の補充	• 仕事基準の人事制度への抜本改革の検討 • AI活用によるオペレーション変革と価値創造力の向上 • 設備投資や生産戦略（自社製造・委託製造）の最適化

1st X

研究開発　Transformation

研究開発本部　取締役メッセージ

1st Xが導く「グローバルに展開する創薬企業」への進化

取締役
研究開発本部・医薬事業開発部・
メディカル室担当
綿貫 充

「長計2031」において、研究開発Transformation（1st X）を最初の変革テーマに掲げたのは、研究開発こそが科研製薬の持続的成長を支え、企業価値創出の起点であると考えているからです。私たちは、強みである皮膚科・整形外科領域を基盤としながら希少疾患領域にも挑戦し、画期的新薬の創出を通じて、「グローバルに展開する創薬企業」への進化を目指しています。

その実現に向けて中核となるのが、価値あるパイプラインの創出・拡充です。長年培ってきた自社創薬の研究基盤を強化するとともに、外部パートナーとの連携や導入活動を積極的に推進し、自社創薬品と導入品を組み合わせたバランスの取れた開発ポートフォリオを構築しています。上市が期待される後期開発品による成果創出と、将来の成長を担う早期開発品への継続的な投資を両立することで、開発リスクを適切に管理しながら成功確率の向上を図っています。

2025年度は、この取り組みの成果が着実に形となった一年でした。難治性脈管奇形治療剤「KP-001」およびアタマジラミ症治療剤「KAR」は国内第Ⅲ相試験で主要評価項目を達成し、次のステージへ大きく前進しました。また、導入品である次世代型経口選択的TYK2阻害剤「ESK-001」についても、アルミス社が実施したグローバル第Ⅲ相試験で良好な結果が得られました。一方で、研究開発には常に不確実性が伴います。開発中止案件から得られた知見を次の意思決定や資源配分に活かし、パイプラインの質をさらに高めるとともに、新たな導入契約を通じて将来の成長機会の拡充にも取り組んでいます。

こうした取り組みを資本市場の皆さまにより深くご理解いただくため、2025年12月に、当社初となるR&D説明会を開催しました。研究開発型の製薬企業にとって、パイプラインは将来の収益基盤そのものです。説明会では開発の進捗に加え、疾患領域の選定理由や市場性、開発リスクに対する考え方についても説明し、透明性の高い情報開示と建設的な対話の充実に努めています。

研究開発への投資は、短期的には費用として計上されますが、その本質は未来の収益基盤を築くための先行投資です。私たちはパイプラインの価値を着実に高め、新薬として患者さんへ届けることで社会的価値と経済的価値の双方を創出し、持続的な成長を目指します。1st Xを原動力に、科研製薬はグローバルに展開する創薬企業への進化を加速させ、中長期的な企業価値の向上に取り組んでいきます。

重点施策の進捗

「長計2031」で掲げた重点施策については、着実に進んでいます。

上市確度の向上では、自社開発品である「KP-001」が国内第Ⅲ相試験で主要評価項目を達成し、2026年5月に承認申請しました。ほかの後期開発品についても承認取得に向けた取り組みを着実に進めています。また、AI創薬基盤の導入・活用や治験におけるリアルワールドデータの活用を推進し、データ駆動型の研究開発を加速することで、研究開発の生産性向上とパイプラインの開発成功確率の向上を図っています。

パイプライン拡充では、重点領域である皮膚科・整形外科領域に加え、希少疾患領域を中心とした導入活動を強化し、2025年度には3件の新規導入を実現しました。自社創薬品と導入品を組み合わせたバランスの取れたポートフォリオの構築を進め、中長期的な成長基盤の強化を図っています。

また、アンメットメディカルニーズに応える新薬開発とともに、海外展開にも取り組んでおり、「KP-001」は国内での開発と並行して、アーディ社との協業により米国開発を進めています。さらに、ツーセル社と再生医療等製品「gMSC1」のライセンス契約を締結し、当社初となる再生医療分野での共同開発を開始しました。これらの取り組みを通じて、将来の成長を支える価値あるパイプラインの創出・拡充を進めています。

パイプラインの状況

パイプラインは、初期開発段階から承認申請段階まで各ステージにおいて順調に進展しています。国内では複数の後期開発品が承認申請段階へ移行するとともに、海外では「KP-001」の米国第Ⅲ相試験を推進しています。また、「ESK-001」は汎発型膿疱性乾癬および乾癬性紅皮症を対象とした国内第Ⅲ相試験を開始するなど、適応拡大も進めています。J&J社にライセンス許諾したSTAT6阻害剤「KP-723」は、契約に基づき、第Ⅰ相試験完了まで当社が開発を担当します。一方で、先天性副腎過形成症治療剤「チルダセルフォント」は、開発中止を決定しました。

開発状況や事業性を総合的に評価し、資源配分の最適化を図ることで、パイプライン全体の価値向上に取り組んでいます。2025年度は、遺伝性血管性浮腫の急性発作治療薬「セベトラルスタット」、同疾患の長期予防薬「ナベニバルト」、再生医療等製品「gMSC1」の3件を導入しました。希少疾患領域におけるパイプラインの拡充に加え、新規モダリティへの展開を進めることで、研究開発基盤のさらなる強化を図りました。

パイプラインの状況（2026年8月時点）
自社・導入品

※1開発段階は臨床試験の準備期間を含む
※2PoC取得前に獲得し、開発権を有するパイプラインを自社と定義

プロダクト	予定適応症	開発段階※1（Phase Ⅰ / Phase Ⅱ / Phase Ⅲ / 申請）	自社※2/導入元	備考
KAR	アタマジラミ症	申請中	アーバー・ファーマシューティカルズ社（現 アズリティ社）	2026年6月製造販売承認申請 海外での製品名：Sklice®
KP-001	難治性脈管奇形	申請中	自社	2026年5月製造販売承認申請 長期投与試験継続中 一般名：セラベリシプリン酸塩水和物
KC-8025	原発性胆汁性胆管炎	Phase Ⅲ	シーマベイ・セラピューティクス社 （現 ギリアド・サイエンシズ社）	海外での製品名：Livdelzi® (US、UK)、Lyvdelzi® (EU,CA) 一般名：セラデルパル
ESK-001	尋常性乾癬	Phase Ⅲ	アルミス社	アルミス社が長期投与試験継続中 一般名：envudeucitinib
	汎発型膿疱性乾癬／ 乾癬性紅皮症	Phase Ⅲ		一般名：envudeucitinib
ナベニバルト	遺伝性血管性浮腫	Phase Ⅲ	アストリア社（現 バイオクリスト社）	アストリア社が日本を含む国際共同第Ⅲ相試験を実施中
KP-483	固形がん（がん免疫療法）	Phase Ⅰ	自社	—
KP-910	末梢性神経障害性疼痛	Phase Ⅰ	自社	—
KP-001（米国）	難治性脈管奇形	Phase Ⅲ	自社	治験実施国：米国、カナダ、台湾、韓国 一般名：セラベリシプリン酸塩水和物

＊J&J社とライセンス契約を締結したSTAT6阻害剤「KP-723」は、当社が第Ⅰ相試験完了まで進めます。
＊スプルース・バイオサイエンシズ社から導入した先天性副腎過形成症治療剤「チルダセルフォント」は、開発を中止しました。

提携パートナー開発品

プロダクト	予定適応症	開発段階（Phase Ⅰ / Phase Ⅱ / Phase Ⅲ / 申請）	備考
gMSC1	軟骨欠損を伴う 変形性膝関節症	Phase Ⅲ 準備中	・再生医療等製品（同種（他家）滑膜間葉系幹細胞由来三次元人工組織） ・ライセンス元のツーセル社が製造販売承認の取得に向けた開発を実施する
NM26	アトピー性皮膚炎	Phase Ⅱ	・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 ・PⅡb試験を中止（2025年12月26日付 J&J社プレスリリース）

＊医療機器「シルクエラスチン創傷用シート」は、2026年6月より難治性創傷を含む創傷治療において保険適用となり、発売準備中です。
＊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取得した「エクテリー®錠300mg（一般名：セベトラルスタット）」は、2026年3月18日より販売を開始しました。

FOCUS

2025年 8月	**遺伝性血管性浮腫の長期予防薬「ナベニバルト」に関するライセンス契約を締結** 「ナベニバルト」は血漿カリクレインを標的とするモノクローナル抗体であり、遺伝性血管性浮腫（HAE）の長期予防を目的として開発を進めています。本剤は既存薬に比べ投与間隔が長いことから、HAE患者さんの負担を軽減することが期待できます。 2026年3月に発売した急性発作治療薬「エクテリー」に加え、長期予防薬「ナベニバルト」を有することで、HAE患者さんに対して急性発作時から長期的な発作予防まで一貫した治療選択肢の提供を目指しています。現在は、アストリア社が日本を含む国際共同第Ⅲ相試験を実施中です。
2025年 11月	**炎症性腸疾患治療薬「NM81」に関するライセンスおよび共同開発契約を締結** スイスのNumab Therapeutics AG（ニューマブ社）と、炎症性腸疾患（IBD）を対象とする新規多重特異性抗体医薬「NM81（旧開発コード:ND081）」のライセンスおよび共同開発契約を締結しました。本剤は、病態に関与する複数の標的を同時に阻害することで、従来の単一標的治療では十分な効果が得られなかった患者さんに対しても、高い寛解導入・維持効果が期待されるファースト・イン・クラスの生物学的製剤となる可能性があります。当社にとって新たなモダリティへの挑戦であり、中長期的な成長の柱としてニューマブ社とともに開発を推進しています。
2026年 5月	**原発性胆汁性胆管炎治療剤「KC-8025」の日本における販売提携に関する契約を締結** 現在、当社が日本で第Ⅲ相試験を実施中の原発性胆汁性胆管炎治療剤「KC-8025」について、日本法人であるギリアド・サイエンシズ株式会社（ギリアド社）と日本における販売提携に関する契約を締結しました。「KC-8025」は抗胆汁うっ滞作用、抗炎症作用、抗そう痒作用および抗繊維化作用を有することが示されており、すでに米国、英国、EU、カナダで販売されています。当社の日本市場における知見と、ギリアド社が有する肝疾患領域における専門性および豊富な経験を融合し、患者さんに新たな治療選択肢をできるだけ早く届けられるよう、日本における上市に向けて協働していきます。
2026年 6月	**「KP-483」の非臨床試験および第Ⅰ相試験結果を発表** 「KP-483」は当社が創製した経口投与可能なEP4アンタゴニストであり、既存のがん免疫療法との相乗効果が期待されています。「KP-483」の非臨床試験および、固形がん患者を対象とした第Ⅰ相試験の結果について、米国臨床腫瘍学会（ASCO）2026で発表しました。「KP-483」の今後の開発については、がん領域の特性を踏まえ、導出も視野に入れ、検討を進めていきます。
2026年 6月	**新規創傷治癒材「シルクエラスチン創傷用シート」が保険適用** 「シルクエラスチン創傷用シート」は、2026年6月より難治性創傷を含む創傷治療において保険適用となりました。本製品は、三洋化成工業株式会社と京都大学医学部附属病院との共同研究により開発された、遺伝子組み換えタンパク質「シルクエラスチン」を主成分とするシート形状の創傷治癒材です。当社は日本国内における独占的販売権を有しており、現在発売に向けた準備を進めています。本製品を通じて創傷治療における新たな治療選択肢を医療現場へお届けすることで、一人でも多くの患者さんのQOL向上に貢献していきます。

「サイトライン・ジャパン・アワード2025」にて同時受賞
- Licensing Deal of the Year
- Pharma Company of the Year

医薬事業開発部長
園田 陽

このたび「サイトライン・ジャパン・アワード2025」において、2つの賞を同時に受賞することができ、大変光栄に感じています。本受賞は、STAT6プログラムをはじめとする当社の戦略的なライセンシング活動や、アーディ社買収による海外販売基盤の獲得といった取り組みが高く評価された結果であると受け止めています。受賞式を通じて、当社のプレゼンスが日本国内だけでなく、国際的にも一段と高まっていることを実感しました。

私自身、案件探索からパートナー選定、契約交渉まで関与し、特に価値最大化を見据えた提携スキームと条件の最適化に注力してきました。それぞれの案件で合意形成に至るまでには多くの議論を要し、苦労も多くありましたが、そのプロセス自体が当社の組織力強化にもつながったと考えています。

今回、受賞対象となった提携は、当社の日本国内でのプレゼンス強化とグローバル展開加速のための重要なマイルストンであり、継続的成長に向けた基盤構築に寄与したと感じています。今後も世界水準で評価される事業開発活動を推進し、持続的な企業価値向上に貢献していきます。

サイトライン・ジャパン・アワード：英国のCiteline社が主催する日本の製薬・バイオテクノロジー業界における卓越した成果と革新性を称える、国内最大級の表彰イベント

1989年科研製薬入社。長年にわたり創薬研究および臨床開発業務に従事し、臨床開発部長、研開企画部長、研究開発本部長を歴任。現在は担当取締役として、研究開発部門を統括している。医薬品開発における豊富な実績と研究開発全般に関する深い知見を有し、当社グループの創薬・開発を牽引するとともに、研究開発体制の強化および研究開発戦略の推進に貢献している。

取締役
研究開発本部・医薬事業開発部・メディカル室担当
綿貫 充

2002年科研製薬入社。創薬化学者として複数の臨床化合物の創出に貢献した。化学者でありながら薬物動態研究にも従事した異色の経験を有する。2022年に発足したインシリコアナリシスグループのグループマネージャーとして、社内のデータ基盤および創薬IT基盤を整備しつつ、AI・データ駆動型創薬を牽引してきた。

新薬創生センター
インシリコ創薬部長
渡邉 篤

2010年科研製薬入社。創薬化学者として主に免疫系および神経系疾患領域の探索合成研究に従事し、複数の臨床化合物を創出。創薬化学担当のプロジェクトリーダーとしてSTAT6阻害剤プロジェクトを立ち上げ、「KP-723」の創出とJ&J社への導出に貢献した。現在は、グループマネージャーとして創薬研究プロジェクトの推進と研究基盤の強化に尽力している。

新薬創生センター
合成部 第1グループ
グループマネージャー
住川 栄健

特集

創薬の未来を切り拓く
ー 科研製薬の研究開発戦略と挑戦 ー

当社は「長計2031」のもと、研究開発を推進しています。着実にパイプラインの拡充を進める中、研究開発の現場では、どのような挑戦が行われているのか。目指す姿とその実現に向けた戦略について、研究開発担当取締役と研究開発の最前線で活躍する研究員が語り合いました。

グローバル企業への導出で認められた科研製薬ならではの創薬力

綿貫 当社は研究開発の長い歴史の中で、皮膚科・整形外科領域を中心に独自のポジションを築いてきました。その強みを基盤として、2019年度にスタートした「中期経営計画2021」では、「免疫系」「神経系」「感染症」を重点創薬領域に定め、研究開発テーマの明確化と基盤強化を推進しました。さらに2022年度からの「長計2031」では、自社研究基盤の活用に加え、「新たなモダリティへの挑戦」や「新規診療領域への展開」を掲げるなど、研究開発戦略を一段と高度化しています。

また、従来は自社創薬を中心に研究開発を推進してきましたが、近年は外部パートナーとの連携の重要性が一層高まっています。自社研究基盤を核としながら外部の知見や技術も積極的に取り入れることで、研究開発の可能性を広げ、より大きな価値創出を目指しています。

こうした取り組みの象徴的な成果の一つが、2024年に、米国のJ&J社と締結した、次世代の経口治療薬として開発を進めているSTAT6阻害剤に関するライセンス契約です。STAT6は、私が研究者として研究開発に携わっていた頃から注目してきた創薬ターゲットです。しかし、アンドラッガブルな標的として知られ、低分子医薬品の開発は極めて難しいと考えられてきました。そうした常識をどのように乗り越えたのでしょうか。また、創薬の実現につながった発想や工夫についてお聞かせください。

住川 当社には、新規創薬プロジェクトの創出を目的として、研究員が自発的に立ち上げた有志の勉強会がいくつもあります。STAT6阻害剤のプロジェクトも、そうした活動から生まれました。当時、「患者さんが多いアトピー性皮膚炎に対して、新たな治療薬を届けたい」という想いを持った薬理研究員と合成研究員の数名が集まり、どのような薬剤がアンメットメディカルニーズを満たせるのかを議論していました。その結果、「高い有効性を持ち、安全で使いやすく、幅広い患者さんに使用できる薬剤」を実現するには、「経口投与が可能なSTAT6阻害剤」がベストだという結論に至り、プロジェクトをスタートしました。

一方で、STAT6を標的とした創薬には、3つのハードルがありました。1つ目として、STAT6には、低分子に適した薬剤結合部位が知られていなかったことです。2つ目として、STAT6は上記の課題に反して低分子医薬として創薬する必要があったことです。細胞膜透過性の低い抗体やペプチドでは細胞内に存在するSTAT6に到達することが難しく、また、これらのモダリティは経口剤としても不向きであることから、前例のない低分子阻害剤の創出を目指しました。そして3つ目が、類似した構造を持つSTAT1～5を阻害することなく、STAT6のみを選択的に阻害しなければならなかったことです。これらの課題を克服するため、当社が長年の低分子創薬で培ってきた技術・知見に加え、外部パートナーとの連携により先駆的な新技術も取り入れて活用しました。その結果、我々が目指す薬剤像に合致した化合物の創出に成功することができました。

もちろん、研究は決して順調だったわけではありません。最初の1年以上は、何を試しても有望なデータを得ることができず、非常に厳しい状況が続きました。しかし、薬理研究員や薬

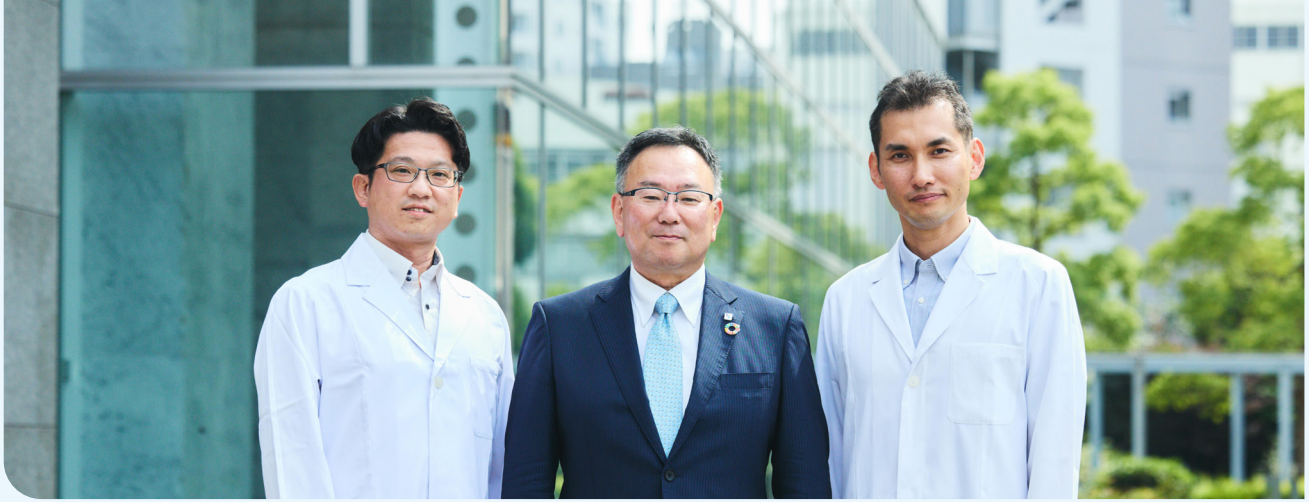
物動態研究員が、ネガティブな結果も含めて粘り強くデータを蓄積し、その知見をもとに私たち創薬化学者が化合物の設計と改良を繰り返しました。振り返ると、当社が長年にわたり培ってきた低分子創薬の技術・知見、新しい技術を柔軟に取り入れる姿勢、そして最後まで諦めない研究員の粘り強さ、この3つが揃ったからこそ、今回の成果につながったのだと考えています。

綿貫 このプロジェクトチームを見ていて印象的だったことは、各メンバーが強い信念と専門性を持ちながら、お互いを尊重し合っていたことです。活発な議論を重ねながらも同じ目標に向かって進む姿から、当社の研究開発におけるチーム力というものをあらためて実感しました。困難な課題に対しても最後まで諦めずに挑戦し続けた結果が今回の成果につながったことに、大きな感銘を受けています。

渡邉 ベンチマークのない領域で高難度の創薬に挑戦するには、技術や知識だけでなく、「必ず突破する」という気概が本当に大事です。前例のない課題に向き合う中では、途中で立ち止まりたくなる場面もありますが、一歩踏み込んで挑戦し続ける人が多いチームほど、最後に成果へとたどり着いています。今回のSTAT6阻害剤の創出も、そうした挑戦する姿勢の積み重ねによって実現できたものだと思います。

住川 熱い議論を交わし、時にはぶつかることもありましたが、その都度しっかりと議論を深めながら前に進むことができました。メンバーそれぞれが自分の役割に徹するだけでなく、お互いの仕事にも関心を持ち、取り組みの意図や課題を共有しながら、緊密に連携できたこともよかったと思います。また、プロジェクトメンバー以外の研究員から、「こういうアプローチはどうか」といったアイデアや助言をもらうことも少なくありませんでした。部門や担当の枠を超えて多くの人が課題解決に関わり、知恵を出し合う風土があることは、当社の大きな強みだと感じています。

渡邉 当社には、新卒入社だけでなく経験者採用を含め、さまざまなバックグラウンドを持っている人財が集まっています。また、部門や専門領域を超えて気軽に相談し、連携できる環境も整っています。こうした人財の多様性と横のつながりが、新しい発想や革新的なアイデアの創出につながっていると感じています。



住川 当社は創薬から開発、そして上市までに必要な機能を社内に備えているため、研究の段階からその先の開発や製品化まで一貫して見据えることができます。こうした環境の中で研究に取り組むことで、当社の研究員は若いうちから、開発を見据え、戦略的かつ計画的に研究を進める意識が根づいていることも特徴ですね。

渡邉 当社は中堅規模だからこそ、一人ひとりが幅広い業務に携わる機会があります。特定の領域の専門性を磨くだけでなく、研究開発全体を俯瞰しながら、常に全体最適を意識して業務に取り組める人財を育成しやすい環境にあります。私自身も、部下には単に与えられた業務をこなすのではなく、その目的や次のステップまで考えたうえで行動するよう伝えています。そうした積み重ねが、将来の研究リーダーやプロジェクトリーダーの育成につながると考えています。

綿貫 これまでの話にもあったように、当社の強みは個々の研究員の力だけではなく、それを引き出す研究開発環境にあります。組織が比較的コンパクトであるため、一人ひとりが大きな裁量を持って挑戦でき、部門の枠を超えた連携も促進されています。その結果、多様な知見や視点を取り入れながら研究を進めることができます。こうした中堅規模ならではの風通しの良い企業文化こそが、イノベーションを生み出し、新たな価値創出につながっていると考えています。

では、STAT6阻害剤がJ&J社への導出につながった背景には、どのような点が評価されたことがあったのでしょうか。

住川 世界的にSTAT6阻害剤への関心が高まる中、当社は世界に先駆けて有望な化合物を創出し、さらに前臨床段階という早いタイミングで、グローバル企業とのパートナリングを実現することができました。導出に向けたデューデリジェンスでは、J&J社の研究員の方々から非常に専門的で踏み込んだ質問を数多くいただきました。しかし、当社の研究者が科学的根拠に基づくデータをもとに真摯に回答したことにより、当社の研究成果に対する信頼を得ることができました。導出が決定した後にJ&J社の方とお話しした際には、「科研製薬のデータには隙がなかった」とのお言葉をいただきました。この言葉は非常に印象に残っています。当社が日頃から徹底している質の高いデータを積み上げる研究姿勢や科学的な検証プロセスが評価された結果であり、研究員として大きな自信につながりました。

綿貫 J&J社からは「科研製薬のデータは再現性が非常に高い」という評価もいただきました。当社としては、このプロジェクトだけを特別なものとして進めてきたわけではありません。すべての研究テーマにおいて、科学的根拠に基づき、質の高いデータを着実に積み上げることを大切にしています。その意味で、今回のSTAT6阻害剤に対する評価は、単に一つのプロジェクトの成果が認められたということだけでなく、当社が長年培ってきた研究開発力や創薬に対する姿勢そのものが評価されたものだと受け止めています。

AI創薬を競争優位に変え、さらなる成果の創出へ

渡邉 当社では、2016年頃からAI創薬に関する情報収集を始め、AIモデルを開発するコンソーシアムにも参加しました。ただ、当時は、自社データを外部に提供する取り組みには慎重な面もあり、本格的な取り組みには至っていませんでした。そのような中で、綿貫取締役から「やったらいいじゃないか」という熱い後押しをいただいたことが、大きな転機となりました。実際に自社データを活用したAI創薬の取り組みを進める中で、アカデミアの先生方との議論から多くの学びを得ることができました。

そして、2022年にインシリコアナリシスグループが設置され、AI創薬の取り組みを本格化しました。Elix社やADDP社をはじめとする外部パートナーとの協業を通じて、AI創薬やバイオインフォマティクス※に関する知見を社内に取り込み、研究現場で活用できるように実装してきました。現在は、創薬化学者を中心に、化合物デザインや種々のパラメータを予測するため、構造生成AIや活性・ADMET予測AIを活用しています。

当社が目指しているのは、大手製薬会社のように巨大なデータ量やアルゴリズム開発で競うのではなく、当社が強みを持つ領域において、自社で構築した試験系から得られる質の高いデータを蓄積し、それを最大限活用することです。そして、そのデータに研究者の専門性や経験、発想力を掛け合わせることで、科研製薬ならではのAI創薬を実現したいと考えています。

私は、AIは研究者に代わるものではなく、「隣にいる相方」のような存在だと考えています。研究者だけで検討していると、どうしても経験に基づく発想に偏りがちですが、AIは思いもよらない化合物構造を提案してくれます。実際にAIを活用することで、新たな発想につながる機会が増えており、研究のスピードや効率の向上も実感しています。

一方で、AIが提示する多数の候補の中から、どのように絞り込み、創薬につなげていくのかを判断するためには、研究者の経験や知見に基づく目利き力が欠かせません。その判断こそが、当社の創薬における独自性につながっていると考えています。AIは膨大なデータをもとに効率的に候補を提案できますが、これまでにない発想を生み出す部分では、人の着想や洞察力が依然として重要な役割を果たします。また、AIを活用するうえで、学習データに依存した適用範囲を考慮する必要があり、アウトプットを鵜呑みにするのではなく、研究者が科学的な観点から検証し、評価することが不可欠です。

そのため、AI創薬を推進するうえでは、AIを使いこなす技術だけでなく、専門領域における経験や知識、そして本質を見極める目利き力がますます重要になると考えています。

※バイオインフォマティクス：生命科学と情報科学を融合し、生命現象をコンピュータで解析する学問分野

住川 現場へのAI活用浸透に向けては、「キーユーザー制度」を通じて、研究者が実際に使いこなせるように取り組んできました。各チームにAI活用の「担当者＝キーユーザー」を置き、まず、キーユーザーがAIの活用について学習します。その後、チーム員にAI活用事例を提示する流れで、メンバーの心理的なハードルを下げました。そして、持ち回りで全員がキーユーザーとなることで、AIリテラシーが組織全体で向上し、現在では多くの研究員が日常的にAIツールを活用しています。

渡邉 AI創薬は、創薬におけるヒット化合物の探索から、リード化合物の取得、そして最適化という長いプロセスの中で、着実に成果が見え始めています。今後はこれらの技術や知見をさらに発展させ、創薬の初期段階から候補化合物の創出までを一気通貫で支援できる仕組みを構築し、臨床開発につながる候補化合物の創出へ結び付けていきたいと考えています。一方で、低分子の創薬プラットフォームは構築できましたが、今後は新規モダリティや他領域にもAI創薬の適用範囲を広げ、当社の創薬力をさらに強化していくことが課題であり、大きな挑戦でもあります。

綿貫 AI創薬は、当社の将来の成長を支える重要な戦略投資の一つです。そのため、単に新しい技術を導入するだけではなく、研究開発の成果として着実に創薬価値へ結び付けていくことが求められます。AIと研究者、それぞれの強みを最大限に活かしながら、当社ならではの創薬力を高め、革新的な医薬品の創出につなげていきます。

科研製薬ならではの価値の創出に向けて

住川 STAT6阻害剤などの最近導出された開発品が注目されていますが、現在、研究部門が取り組んでいる創薬プロジェクトにも、革新的でアンメットメディカルニーズを満たすものが多くあります。新薬創出の加速に向けて新しい技術にも積極的に挑戦し、患者さんの笑顔のために、一日も早く新薬をお届けできるようがんばっていきます。

渡邉 創薬を推進できるようにAIツールをしっかり使いこなせる人財を増やしていくとともに、AI創薬というくくりにとらわれず、周りを見て吸収し、新たな施策を提案していきたいと思います。STAT6阻害剤の成功を見て、それに続こうとする多くのプロジェクトが立ち上がり、また新たな成功が生まれていくという好循環が継続していくように、取り組んでいきます。

綿貫 現場の人たちを見ていると、当社の将来に大きな期待を抱きます。STAT6阻害剤の開発に携わったメンバーだけでなく、全員が当社の創薬力をあらためて認識し、次なる挑戦への自信を深めていると感じます。科研製薬の研究開発の価値の源泉は、人財、データ、チーム力、そして外部との共創を推進する力です。グローバル導出の成果とAI創薬の進展を追い風に、研究開発の成功確度を高め、患者さんの笑顔につながる、本当に必要とされる医薬品を世界に届けるべく挑戦を続けていきます。

2nd X　海外展開　Transformation

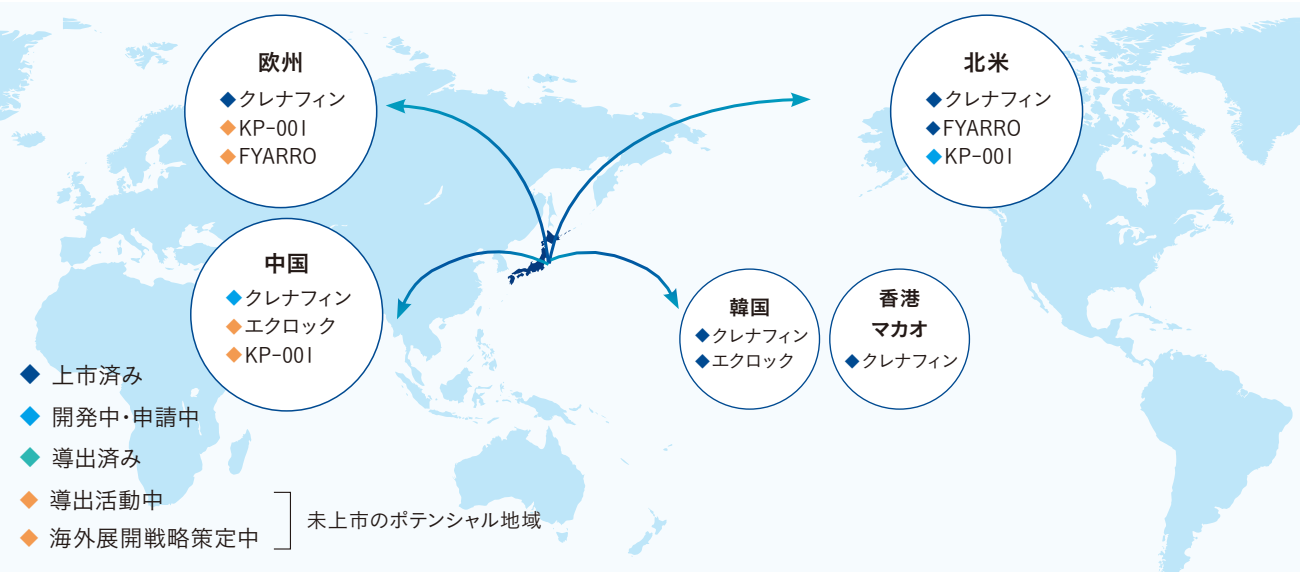
概要

「長計2031」のもと、当社は国内市場を主軸とする事業構造から、グローバルに展開する創薬企業への変革を進めています。これまでは、海外パートナーへの製品導出や原料供給を通じて海外展開を進めてきましたが、2024年度に米国アーディ社を買収し、子会社化したことで、海外での自社販売という新たな展開に踏み出しました。今後は米国を起点に海外展開の基盤を強化し、世界の患者さんへ価値ある医薬品を届ける創薬企業として、さらなる成長を目指していきます。

海外導出品の状況（2026年8月時点）

一般名（国内販売名）	予定適応症	開発段階				導出先（開発国）
		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				AIM社（中国）

海外展開品の充実に向けた製品ごとの取り組み状況



海外展開品の状況

既存の海外展開品の価値最大化に向けて、「クレナフィン」は、欧州において、導出先であるアルミラル社がドイツでの承認を取得し、2026年5月より販売を開始しています。これは自社創薬品として初の欧州展開となりました。中国においても、AIM社と協働して中国当局への販売承認申請を行い、承認に向けた準備を進めています。また、「エクロック」は、韓国のドンファ社が2026年1月より販売を開始し、「エクロック」としては初のアジア導出・上市となりました。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。

海外自社販売体制の整備

2025年3月にAadi Bioscience, Inc.を完全子会社化し、「長計2031」で掲げる海外自社販売体制の整備に向けた重要な基盤を獲得しました。初年度は、統合を進める中で、ガバナンス体制の整備や米国事業推進の支援、業務連携の強化に取り組むとともに、現地で発足記念イベントやタウンホールミーティングを開催し、組織・企業文化の融合と相互理解を促進しました。今後は、アーディ社との円滑な統合とシナジーの創出に取り組むとともに、開発中の「KP-001」の米国展開を見据え、米国拠点を活用した事業基盤を強化し、グローバルな成長の実現に取り組んでいきます。

Aadi Bioscience, Inc.　特集 ― グローバル展開の新たなステージへ ―

プレジデントメッセージ

日米の知見を結集し、患者さんへ新たな価値を創出します

Aadi Bioscience, Inc.
President
寺平 晋

2025年にアーディ社が科研製薬グループの一員となったことで、新たな可能性が広がりました。私たちは、患者さんへの貢献を原点に、「FYARRO」のさらなる成長と科研製薬パイプラインのグローバル開発・事業化を支援しながら、新たな事業機会の創出を目指しています。その原動力は、日本と米国で培ってきた知見や経験、専門性を結び付け、多様な価値観を新たな可能性へとつなげることにあります。「異なる強みを結び付け、可能性を形にしていくこと」こそがアーディの果たすべき役割であり、患者さんへの新たな価値の創出と科研製薬グループの未来につながると考えています。

事業概況

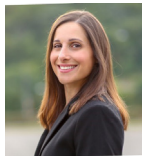
Aadi Bioscience, Inc.は、2025年に科研製薬グループの一員となり、海外事業基盤の強化に向けた重要な役割を担っています。米国ニュージャージー州に拠点を置くアーディ社は、希少がん治療薬である「FYARRO」を米国で販売し、希少疾患領域における販売基盤と専門的な知見を強みとしています。今後は、「FYARRO」の進行悪性PEComaにおける標準治療としての地位確立に取りんでいきます。また、そこで培った知見を活かし、科研製薬が米国で開発を進める難治性脈管奇形治療剤「KP-001」をはじめとするパイプラインの米国開発・商業化を推進し、グループのグローバル展開に貢献していきます。

アーディ社の主力製品と対象疾患

PEComa（血管周囲類上皮細胞腫瘍）は軟部組織に発生する非常にまれな腫瘍で、進行が速く、予後不良とされています。「FYARRO」（アルブミン結合ナノ粒子技術を用いたシロリムス製剤）は、局所進行性の切除不能または転移性の悪性PEComaを有する成人患者に対し、米国でFDA承認を受けた初めてかつ唯一の治療薬です。nab技術※を活用して腫瘍部位に高濃度の薬剤を送達できる唯一のmTOR阻害剤として、この極めて稀な疾患に苦しむ患者さんを診療する医師にとって、重要な治療選択肢となっています。

※nab技術（アルブミン結合ナノ粒子技術）：薬剤をアルブミンに結合させることで、腫瘍へ効率的に届けることを目指した技術

アーディ社 社員メッセージ



Vice President, Commercial
Christa Perlaza

科研製薬グループの一員となったことで、アーディ社が米国で築いてきた販売基盤と各部門の専門性を活かし、「FYARRO」のさらなる成長と将来のパイプライン事業の基盤を強化する大きな機会が生まれました。日米の連携を通じて知見と強みを共有し、将来のイノベーションを支える強固な組織基盤の構築を進めることで、科研製薬のグローバル戦略を推進しています。今後も、より多くの患者さんに革新的な治療法を届けるという共通のビジョンの実現に向けて貢献していきたいと考えています。

HR Director
Allyssa Olexion

アーディ社の一員として、科研製薬グループの価値観のもとで共通の目的意識を持って働けることを誇りに思います。互いの強みと専門性を活かし合うことで、イノベーションを力強く支える環境が生まれています。私は人事の立場から、科研製薬の歴史と価値観を尊重しつつ、将来の事業環境に適した形へ成長・変化できる企業文化をアーディ社に浸透させていきます。また、強いチームづくりを通じて、グローバル展開の推進や革新的な治療法の提供を支え、科研製薬グループ全体の持続的な成長に貢献していきます。

3rd X

経営基盤　Transformation

人事戦略

当社は、社員のエンゲージメント向上に向けて、働きがいのある職場の実現を目指し、チャレンジの機会を生み出す企業文化の醸成と、人材育成を支える社内環境の整備に取り組んでいます。昨年度は、3Xsの一つである海外展開への対応として、海外赴任者の就業制度や赴任プロセスを抜本的に見直し、安心して赴任できる体制を整えました。あわせて、従業員一人ひとりの個性や能力を可視化し、適材適所のタレントマネジメントを推進することで、社員が能力を十分に発揮できる環境づくりに取り組んでいます。また、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に加え、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キリングの機会の拡充を図っています。

DX戦略

当社はDX戦略として、「研究開発・バリューチェーンの最適化」と「変革し続ける企業風土の醸成」を掲げています。研究開発・営業・生産部門および全社共通基盤を軸としたDXロードマップに基づき、オペレーション変革による生産性向上と付加価値創造を推進しています。

具体的には、研究開発部門における創薬基盤システムの再構築、営業部門における情報提供デジタルプラットフォームのアップデート、生産部門におけるデータ連携基盤の整備に注力しています。全社共通基盤では、購買システムを刷新し、支出・リスク管理を強化することで、経営基盤を充実させています。また、デジタル技術の進展を踏まえ、AIの利活用を前提とした変革に向け、その基盤となるクラウド環境および全社的な生成AI利用環境を整備することで、業務効率の向上と情報資産の有効活用に取り組んでいます。サイバーセキュリティについては、経済産業省が策定した「サイバーセキュリティ経営ガイドライン」等を参考に、ガバナンスや技術的対策に加え、教育ツールの導入を通じてセキュリティカルチャーの醸成を図っています。

DX推進体制は、情報システム部のDX推進グループを中核に、各部門のDX責任者と連携して組織横断的に推進しています。また、経営会議において各種DX施策の進捗を定期的にモニタリングし、全社的な統制のもとで管理しています。

あわせて、変革し続ける企業風土の醸成に向け、DX施策の実践を通じてデジタル変革を牽引するビジネスアーキテクト人材※の発掘・育成に注力しています。

※ビジネスアーキテクト人材：デジタルトランスフォーメーション（DX）の取り組みにおいて、事業の新たな目的を設定し、その実現に責任を持つ人材

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」と高品質な医薬品を安定的・持続的に供給するための「生産体制の構築」を掲げています。

製品価値最大化に向けては、既存品である「クレナフィンAG」の自社製造体制を確立するとともに、欧州向け「クレナフィン」および韓国向け「エクロック」のグローバルでの供給体制の構築を進めました。生産体制の構築としては、現在、国内外で治験を進めている難治性脈管奇形治療剤「KP-001」について、米国向け治験薬を自社で製造するとともに、今後の商用生産体制の準備を進めています。また、戦略投資として発酵原薬棟を刷新し、自動化および省人化による高効率製造と品質の維持・向上を推進しました。

農業薬品事業

農業薬品事業では、天然由来原料を微生物発酵させることにより得られる殺菌剤「ポリオキシン」の海外展開の強化に加え、国内市場のニーズに対応した適用作物・対象病害の拡大、混合剤の開発および普及拡大を「長計2031」の成長戦略の柱として位置づけています。特に海外展開においては、欧州で輸入作物に適用される農薬残留基準値（インポート トレランス：IT）設定の当局での審査が進行しており、並行して農薬登録取得に向けた準備を進めています。また、2026年4月に、カナダでは、有機農業資材リストに掲載されるとともに、有機農業基準に適合する資材として位置付けられました。これらの取り組みを通じて、環境と調和する作物保護ソリューションを提供し、持続可能な農業の発展と農業薬品事業の成長を実現していきます。

医薬品の安定的・持続的供給

当社は、医薬品の安定的・持続的な供給を確保するため、供給体制の継続的な強化に取り組んでいます。

原材料の調達では、複数の取引先から購入することで、供給が途切れるリスクを減らしています。

製造では、製造設備への継続的な投資による強固な生産体制の構築や、製造管理・品質管理・文書管理を担う各コンピュータシステムを活用した原材料の受け入れから製造および品質試験までの総合管理により、患者さんファーストのための生産・品質保証体制の高度化を図っています。

生産計画・在庫管理では、需要動向や市場変化を踏まえて生産計画を最適化するとともに、自然災害等の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、原材料および製品の適切な在庫量を確保しています。

これらの取り組みは、安定供給体制等に関連する情報として所轄官庁に対し適時・適切に報告するとともに、当社ウェブサイトにも掲載しています。

また、緊急時対応体制として、医薬品の出荷停止等のおそれが生じた場合に備え、「特定医薬品供給体制管理責任者」を設置し、関係部署の役割や対応手順を定めたマニュアルを整備しています。今後も、国内外の取引先を含めたサプライチェーン体制を一層強化し、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・持続的にお届けできるよう努めていきます。

医薬品の品質保証

当社は、「優れた医薬品を提供する」ことを品質保証の基本方針として掲げています。その実現に向け、研究、開発、製造、販売後までの各段階において、医薬品産業の一翼を担う企業として高い倫理観を持ち、常に品質を最優先に位置づけ、活動しています。医薬品製造販売業（本社）と医薬品製造業（製造所）がそれぞれの責任を明確にし、開発、製造、品質管理、販売まで一貫した品質保証体制のもとで密接に連携し、品質の維持・向上に努めています。

本社品質保証部では、研究開発段階から品質をつくり込む考え方を重視し、開発から市販後に至るまでのライフサイクル全体を通じて、品質に関する情報を継続的に収集・分析することで医薬品の品質の確保に取り組んでいます。品質保証は開発段階で完結するものではなく、患者さんに安全で有効な医薬品をお届けするため、製品ライフサイクル全体を通じた継続的な品質保証を実践しています。

製造所では適正な製造管理および品質管理に加え、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監査・評価するとともに、品質情報の解析結果を活用して継続的な改善を推進しています。なお、当社では優れた品質の医薬品の安定した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。

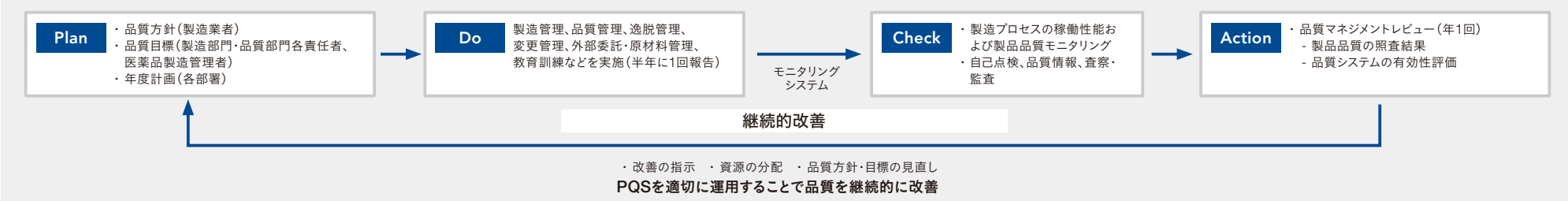
品質保証方針：
詳細はウェブサイトをご参照ください。

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、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や、社内外からの通報をうける窓口等の部署として「情報提供活動監督室」を設置しています。情報提供活動監督室では、適切な販売情報提供活動を実施するため、MRをはじめ全従業員を対象に教育、監督指導を実施しています。また、「審査・監督委員会」や「取締役会」へ定期的に報告し、適宜販売情報提供活動の改善につなげています。

また、当社は、MRによる販売情報提供活動を軸に、くすりの相談窓口である「医薬品情報サービス室」や医療関係者向けサイト「KAKEN Medical Pro」、患者さん・一般の皆さま向けサイト「KAKEN Health Note」を通じて適正使用情報の提供に加え、製品に関するご意見やご要望の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、電話対応に加え、ウェブサイトに「お問い合わせフォーム」を設置し、窓口開設時間外の問い合わせも受け付けています。医療関係者や患者さんからお問い合わせいただいた内容について、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共有し、製剤の改良や製品情報のさらなる拡充・最適化へつなげることで、医療現場への貢献と顧客価値の向上に努めています。

科研製薬の医薬品品質システム（PQS）の概要



科研製薬の成長戦略

医薬品・医療機器

事業概況

当社は、皮膚科領域および整形外科領域を中核として、医薬品事業を展開しています。主に、治療法が十分に確立されていない疾患の治療薬や、新たな剤型の医薬品の提供を通じて、医療ニーズに応えてきました。加えて、近年では希少疾患領域への取り組みも強化し、既存の治療法が限られている患者さんに寄り添いながら、新たな治療選択肢の提供を進めています。

皮膚科領域では、爪白癬治療剤「クレナフィン」、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」などを展開しています。整形外科領域においては、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」を提供し、幅広い患者さんの治療に貢献しています。また、医療機器分野では、癒着防止吸収性バリア「セプラフィルム」を取り扱い、術後の癒着に起因する合併症リスクの低減に寄与しています。

これらの製品を通じて、当社はアンメットメディカルニーズに応えるとともに、患者さんのQOL（生活の質）の向上に資する価値の創出に取り組んでいます。

FOCUS

クレナフィンのオーソライズド・ジェネリック（AG）を発売

当社は2025年9月、爪白癬治療剤「クレナフィン」のAGを発売しました。患者さんの経済的負担の低減を通じて、これまで治療機会が十分に行き届いていなかった患者さんへのアクセス向上を図り、2025年度は、市場拡大と販売数量の伸長を実現しました。今後も、先発品で培ってきた知見や営業基盤を活かし、中長期的な視点で、爪白癬治療剤市場における「クレナフィンAG」の確固たるポジションの確立を目指していきます。

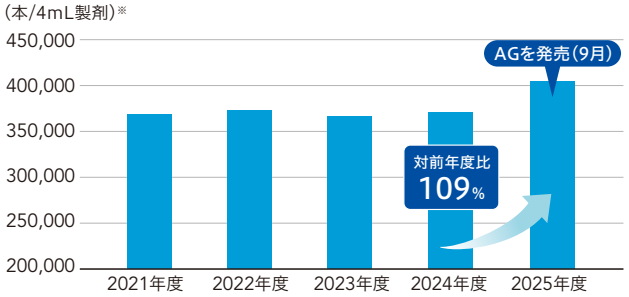
営業本部の成長戦略

患者さんに寄り添いながら地域医療に貢献できる価値を提供していきます

執行役員
営業副本部長・医薬営業部長
中澤　信

当社は、皮膚科領域や整形外科領域を中心に、独自性の高い製品を通じて特定の疾患治療をリードしてきました。これらの製品は、高齢化社会における「健康寿命」の延伸に貢献できる重要な価値を有しています。一方で、対象疾患には未治療の患者さんが依然として多く存在することから、患者さんが適切な治療を受けられる環境づくりが重要な課題であると認識しています。そのため、医療従事者を通じて患者さんのニーズや課題を把握するとともに、疾患や治療に関する啓発活動を推進し、医療アクセスの向上に取り組んでいます。

クレナフィン群の売上数量の推移



※ 数量は4mL製剤1本換算、クレナフィン（先発品）+AG合算

2025年には、楽天モバイル株式会社と提携し、「足（下肢）」の健康に着目した「満足プロジェクト」を立ち上げました。足の健康や歩行に関する啓発活動を展開しており、今後も本プロジェクトを通じて、いつまでも健康に歩ける社会の実現を目指していきます。

また、「足（下肢）」に関連する豊富な製品ラインアップを強みに、既存領域でのプレゼンスを高めるとともに、希少疾患領域への展開を進め、新たな成長機会の創出にも取り組んでいます。これらは、経営理念である「患者さんのよろこび」の実現を図るとともに、持続的な企業価値の向上を目指す取り組みです。

その実現に向けて、医療従事者のニーズに即した適正使用情報や安全性情報をタイムリーに提供するほか、医療現場から寄せられる声を製品や情報提供活動の改善に活かす取り組みも進めています。医療従事者と同じ視点で対話ができる人財の育成に努めながら、リアルとデジタルを融合したオムニチャネルによる情報提供を通じて、多様化するニーズや医療現場の働き方にも柔軟に対応し、地域医療に貢献していきます。

主要医薬品・医療機器 売上高

製品名	売上高（億円）		
	2023年度	2024年度	2025年度
クレナフィン群	171	169	132
アルツ	180	190	185
セプラフィルム	70	70	70
エクロック	18	20	23
フィブラスト	26	24	23
リグロス	9	9	9
ヘルニコア	4	4	3

希少疾患への取り組み

希少疾患領域の強化に向けた新体制

当社はこれまで、皮膚科領域および整形外科領域を中心に事業を展開してきましたが、「長計2031」に掲げるとおり、希少疾患領域の強化にも取り組んでいます。2026年3月に遺伝性血管性浮腫（HAE）の治療剤である「エクテリー」を発売し、希少疾患の患者さんにより良い治療機会を提供するため、「レアディジーズグループ」を新設しました。高度な専門性を有する担当者による情報提供を通じて、患者さん一人ひとりに適切な治療が届けられる医療環境の実現を目指すとともに、希少疾患領域における医療のさらなる発展に貢献していきます。

適切な治療を、必要とする患者さんへ届けるために

医薬営業部
渡邊 専一郎

希少疾患領域では、診断や治療に関する情報が十分に行き届かず、適切な治療へたどり着くまでに長い時間を要する患者さんも少なくありません。そのため、製薬企業には製品情報の提供だけでなく、疾患啓発や最新のエビデンスの提供、診療支援などを通じて医療現場を支えることが期待されています。当社にとって希少疾患領域は新たな挑戦です。これまで医療現場との対話を通じて培ってきた経験を礎に、この領域においても専門性を高めながら、医療従事者とともに希少疾患領域における医療の発展に貢献し、患者さんとそのご家族に寄り添い続けます。そして、治療の選択肢を必要とされる患者さんに新たな価値を届けることで、より良い未来の実現に向けて挑戦を続けていきます。

遺伝性血管性浮腫（HAE）について

遺伝性血管性浮腫（HAE）は、手足、顔、唇、腹部、喉などに一過性の腫れや痛みを伴う発作を繰り返す希少疾患です。

腫れる場所	症状
皮膚：くちびる、手、足、腕、まぶた、胴体など	**手、足などが腫れる、むくむ**
お腹：腸などの消化管	**腹痛、お腹の張り、吐き気、下痢、嘔吐**
喉の中（気道）：首の皮膚ではなく、首の中の空気の通り道	**息ができない、息苦しい、飲み込みにくい　など**

日本には約2,500人の患者さんがいると推定されていますが、実際に診断・治療を受けている患者さんは約500人にとどまっています。そのため、病気に対する認知を高め、早期診断・早期治療につなげることが重要です。

HAE患者さんのQOL向上に向けた新たな治療選択肢の提供

医薬営業部
加賀美 幸克

HAEの診療ガイドラインでは、発作が起きた際にはできるだけ早く治療することが推奨されています。しかし、これまでの発作時治療では、「いつでも、どこでも、早期治療を」を十分に実現できる治療環境が整っていませんでした。

この課題に対して、内服剤である「エクテリー」は、早期治療を実現できる新たな治療選択肢となります。あわせて専用のアプリやピルケースなどのサポートツールを提供するとともに、医療従事者と連携し、患者さんが発作時にためらわず治療できる環境を整えることで、患者さんとそのご家族が安心して日常生活を送ることができる社会の実現を目指していきます。

疾患啓発の新たな挑戦

概要

当社では、2026年2月に疾患啓発のウェブサイトとして「KAKEN Health Note」を開設、2026年4月には顧客満足度や顧客体験価値を向上させる専門部署として、製品戦略・バリュー推進統括部を新設しました。患者さんを個人として尊重し、患者さん主体の医療を実現するためにも、大学、学会、企業、さらに地方自治体とも連携し、エビデンス創出、セミナーや市民公開講座の開催など、質の高い情報提供と幅広い疾患啓発活動を通じて、健康寿命の延伸に貢献していきます。

3社合同啓発プロジェクトを発足

製品戦略・
バリュー推進統括部
木下 ももこ

汗に悩む方々の多くは、思い込みや恥ずかしさから、汗の悩みを一人で抱え込んでしまう傾向にあります。こうした状況は、人前に出ることへの抵抗感や、学業・仕事における集中力の低下など、QOLを著しく損なう要因となっています。適切な診断と治療があるにもかかわらず、医療機関へ受診することが「あたりまえ」の選択肢になっていないという大きな課題があります。

このような背景を受け、科研製薬、久光製薬、マルホの3社は、合同啓発プロジェクト「汗で病院あたりまえに委員会」を始動しました。本プロジェクトでは、汗の悩みを「あたりまえ」に語り、相談できる社会環境を整備するための情報発信を展開しています。

企業の垣根を越えた連携により疾患啓発の影響力を一層高め、汗の悩みを持つ方々が医療にアクセスしやすい環境の実現に取り組んでいます。

汗で病院あたりまえに委員会

KAKEN　Hisamitsu.　maruho

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、人や動植物に対する安全性が高く、環境負荷の少ない殺菌剤として、2026年6月時点で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、カナダでは有機栽培作物にも使える資材として認証を受けており、さらなる普及を見込んでいます。日本においては、キャベツ・ブロッコリーなどの葉茎菜類を中心とした普及を推進しています。

水稲用除草剤「ペントキサゾン」は、水稲栽培初期における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。また、水稲用除草剤「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に対する中・後期除草剤として、近年の気候変動の影響による雑草の取り残しの増加を背景に需要が高まっていることから、さらなる普及活動に取り組みます。飼料添加物・動物薬では、鶏用抗コクシジウム症飼料添加物「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。

特薬統括部の成長戦略

持続可能な農業に貢献する事業戦略の構築と、次世代の研究・製造を担います

特薬統括部長
岩佐 孝基

世界の人口増に伴う食料需要への対応と、持続可能な農業の実現は人類共通の課題です。特薬統括部は、この課題に挑む当社の事業戦略の立案から研究、製造、サプライチェーンマネジメント、営業支援までを一貫して担います。当社独自の「発酵技術」を中核に据え、環境と調和した農業薬品の研究を進めるとともに、高効率な製造体制の構築を通じて、微生物発酵による「ポリオキシン」の安定供給と持続可能なモノづくりを実現し、成長戦略の基盤を支えています。こうした当社の取り組みを広く社会へ発信することで、持続可能な食料生産に貢献していきます。

特薬開発営業部の成長戦略

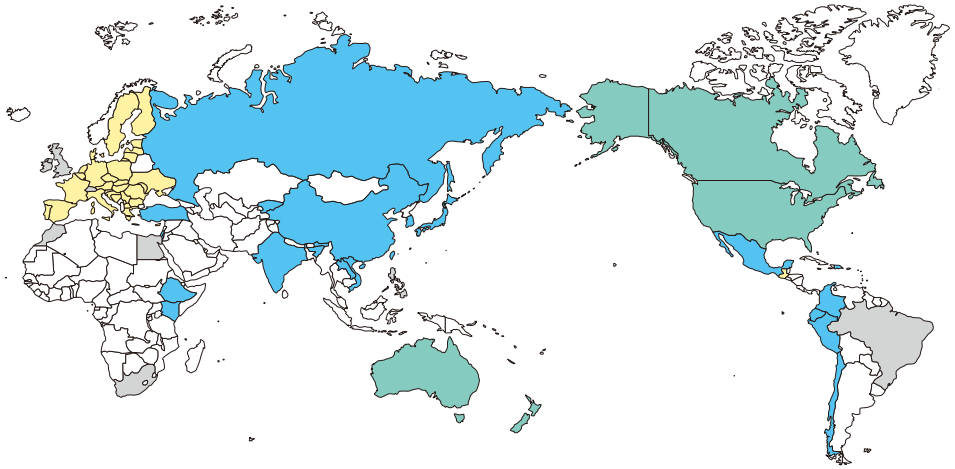
世界の規制と市場に挑み、環境調和型農薬の価値を国内外へ届けます

特薬開発営業部長
森久 晃行

特薬開発営業部は、優れた農業薬品を国内外の生産者のもとへ届ける、生産者に最も近い組織として、製品開発、登録、規制対応、および国内外の販売を一貫して担います。主力である殺菌剤「ポリオキシン」においては、有機資材認証の取得国・地域の拡大を進めるとともに、欧州での農薬残留基準値（インポート トレランス：IT）の設定や、未登録の国・地域での農薬登録取得を加速していきます。各国の規制に迅速・的確に対応しながらグローバル市場を開拓・拡大し、環境にやさしい作物保護の選択肢を世界に広げることで、農業薬品事業の持続的な成長を確かなものにします。

ポリオキシンの農薬登録国

- 有機資材認証取得＋農薬登録国（4ヵ国）
- 農薬登録国（18ヵ国）
- 新規農薬登録申請中/予定（2ヵ国＋EU）
- 開発検討中（8ヵ国）



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つのよろこび」を追求し、ステークホルダーとともに多くの笑顔を創出してまいります。

―「3つのよろこび」の追求 ―

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

社会の持続的発展と自社の成長を両立する、科研製薬のサステナビリティ経営

サステナビリティ委員長
取締役
奥山 明美

当社は、「一人でも多くの方に笑顔を取りもどしていただく」という企業理念の実現に向け、優れた医薬品の提供を使命として事業活動を展開しています。医薬品の提供を通じて社会の持続的発展に貢献し、その取り組みを通じて自社の持続的な成長を実現していくことが私どもの目指すサステナビリティ経営です。そして、企業理念の実現とサステナビリティ経営を一体として推進しています。

当社は、社会の持続的発展と自社の持続的成長の両立に向け、優先して取り組むべきマテリアリティとして12項目を特定し、「事業に関わるマテリアリティ」と「事業基盤に関わるマテリアリティ」に分けて整理しています。さらに、マテリアリティごとに当社の経営理念である「3つのよろこび」との対応を明確にしており、これには社員が各マテリアリティをより自分事として捉え、社外に対しては“科研製薬らしさ”を示せるようにとの想いが込められています。

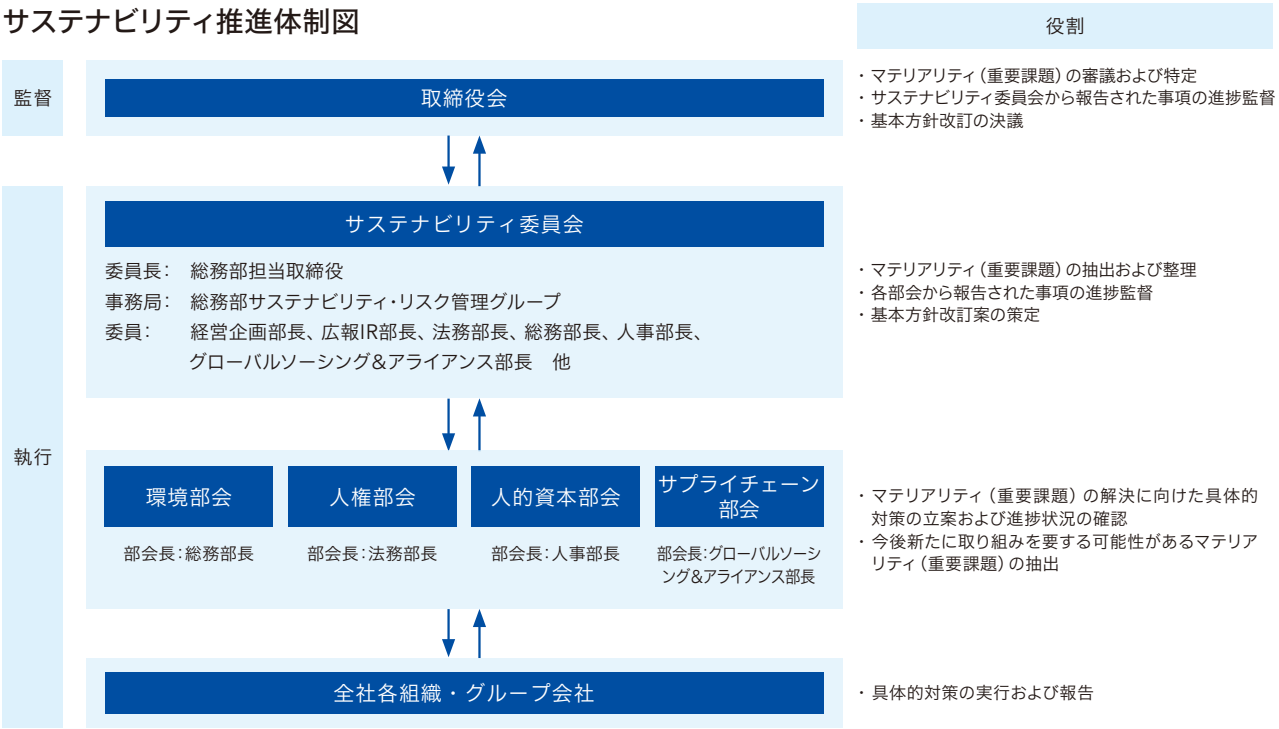
「事業に関わるマテリアリティ」のうち「アンメットメディカルニーズを満たす画期的新薬の創出」は、「長計2031」の事業戦略である「研究開発Transformation」に密接に関連する重要課題です。また、「医療／医薬品へのアクセス拡大」は、一部の取り組みが「海外展開 Transformation」に対応するものであり、サステナビリティ経営と事業戦略の両面から重点的に取り組んでいます。加えて、患者さんに薬を届けること、すなわち「医薬品の安定的・持続的供給」は製薬会社の責務と認識しています。一方、「事業基盤に関わるマテリアリティ」については、サステナビリティ委員会に専門部会を設置して、環境経営の推進、人権の尊重や人的資本の充実に取り組んでいます。2025年はサステナブルな調達を促進するため、サプライチェーン部会を新たに設置するなど、当社の持続的成長を支えるための強固な事業基盤の構築を着実に進めています。

当社の場合、重要課題への取り組みは従前から行ってきましたが、各部門での対応にとどまっていたように感じます。しかし、現在ではサステナビリティ委員会の活動を通して部門横断的な議論が積極的に行われるようになり、各マテリアリティに対する施策のベクトルが社会の持続的発展と当社の「長計2031」の達成の双方に向けられ、それぞれの施策が相互に連動するようになりました。サステナビリティ委員会の委員長として、今後もこの流れを活性化させ、サステナビリティ経営の推進を通じた中長期的な企業価値向上に努めていきます。

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、その推進のため、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。サステナビリティ委員会は、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、その結果を取締役会に報告します。取締役会では、サステナビリティ委員会が選定し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の進捗などを監督します。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年に2回開催し、各部会から報告されたKPIの実績や具体的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。2025年度はサステナビリティ委員会を2回開催し、審議結果を取締役会に上程・報告しました。今後も「サステナビリティ基本方針」に基づき、当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。

2025年度の主な審議内容

1　第6回サステナビリティ委員会（2025年9月開催）

- サステナビリティ推進体制の変更に関する審議
- マテリアリティのKPI達成に向けた進捗状況に関する審議
- CDPスコア、FTSE ESGレーティング等の報告

2　第7回サステナビリティ委員会（2026年2月開催）

- マテリアリティのKPI達成に向けた進捗状況に関する審議
- サステナビリティの社内浸透に関する審議
- サステナビリティ情報開示の高度化に関する審議

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。

社会のよろこび

環境
基本理念

科研製薬は、「社会のよろこび」の考え方に基づき、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。

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、オフィス活動にわたる事業活動全体において、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。

インプット

化学物質

（PRTR対象物質）	
ノルマルヘキサン	1.6t
クロロホルム	1.8t
亜鉛化合物	0.0t
トルエン	2.9t
ジクロロメタン	13.7t

エネルギー

電力	26,067,976kWh
LPG	2.9t
都市ガス	4,338,313Nm³
水	2,633千m³
OA用紙	75万枚

その他包装資材物

プラスチック
紙類

原材料

精製ブドウ糖
酵母 など

事業活動

研究開発活動
生産活動
オフィス活動

アウトプット

水域への排出

排水量	1,822千m³

大気への排出

CO_2	16,134t-CO_2

（CO_2フリー電気3,868t-CO_2は除く）

廃棄物

廃棄物発生量	926t
最終処分量	18t

環境基本方針

詳細はウェブサイトをご参照ください。

科研製薬は、当社の環境基本理念に基づき気候変動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

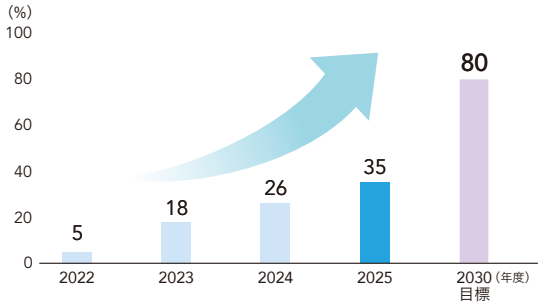
CO_2 排出量削減および省エネルギー

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」に参画しています。日薬連の掲げる長期ビジョン「2050年 CO_2排出量ネットゼロ」および「2030年度 CO_2排出量を2013年度比46%削減」に賛同するとともに、当社グループとしては、より高い目標として「2030年度までにCO_2排出量を2016年度比51%削減」を掲げ、その達成に向けて取り組んでいます。

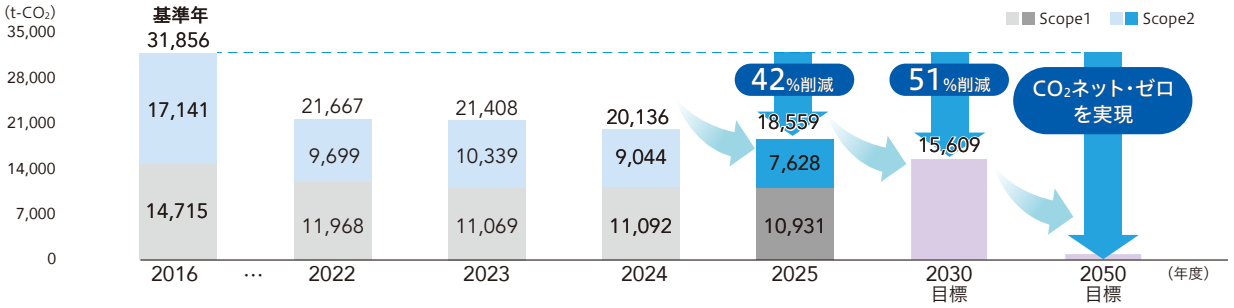
目標達成に向け、全社エネルギー使用量の90%以上を占める静岡事業所および京都事業所では、高効率機器の導入を積極的に進め、継続的な省エネルギー活動を展開しています。本社では、蛍光灯からLED照明への切り替えや空調設定温度の適正化を推進し、電気使用量の削減に取り組んでいます。さらに、京都事業所では、毎月16日に屋外照明などを消灯する京都市主催の「ライトダウンキャンペーン」に参加しています。

さらなる排出量削減に向け、2023年1月に静岡事業所、同年4月に本社でグリーン電力の購入を開始しました。今後はその導入比率を段階的に拡大するとともに、2027年度より発電開始予定の太陽光発電オフサイトPPAの活用も予定しています。これらの取り組みにより、2030年度までに全社の電力使用量の80%以上をCO_2フリー電気とすることを目指します。

CO_2フリー電気の割合



CO_2 排出量



廃棄物や排水の適正管理

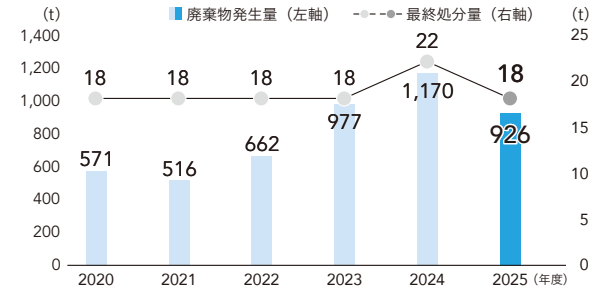
資源枯渇や廃棄物処理など地球環境に影響を与える課題は、企業活動と密接に関係しており、その対策は社会課題となっています。持続可能な社会の実現に向け、廃棄物総発生量の削減、再資源化率の向上(90%以上)および埋立処分率の低減(5%以内)をKPIとして設定しています。

2025年度の廃棄物発生量(静岡事業所および京都事業所)は926tでした。静岡事業所においては、発生総量の52.0%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活用しています。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13.0%にあたる115.6tを有価物として回収しました。

これらの活動により、再資源化率は98.1%、埋立処分量(埋立処分率)は18t(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減少し、あわせて再資源化率および埋立処分率についてもKPI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、静岡事業所では生産廃水系統を有機廃水と雑排水に分けています。有機廃水は活性汚泥処理をした後に雑排水と混合し、基準値以内であることを確認のうえ、河川に放流しています。なお、1976年に水質汚濁防止を目的として藤枝市と締結した公害防止協定に基づき基準値を設定しています。

廃棄物発生量／最終処分量



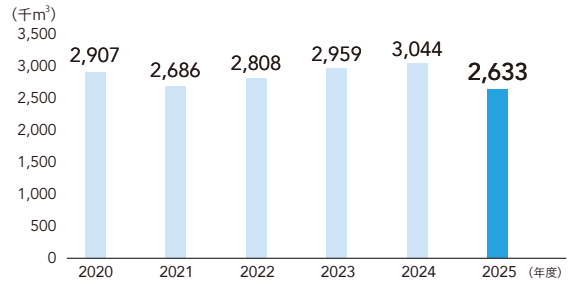
水や資源の効率的な使用

当社は、事業活動において水資源を貴重な経営資源と捉え、効率的かつ適正な利用を推進しています。また、環境負荷の低減は、企業としての社会的責任であると同時に、将来にわたる安定的な経営を支える重要な取り組みであると認識しています。

水資源を取り巻く課題が世界的に深刻化する中、当社グループは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」ことを掲げています。取水量および排水量の適切な管理と節水の推進を通じて、限りある水資源の有効活用に取り組んでいます。

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。一方で、気候変動や事業所周辺の環境変化などにより将来的に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。具体的には、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させて再利用するなどの施策を推進しています。

水使用量



TCFD 提言に基づく情報開示（気候変動関連）

当社は、環境基本理念に基づき、気候変動への対応を事業活動および中長期的な企業価値に影響を及ぼす重要な取り組みと認識しています。この認識のもと、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。

TCFD TASK FORCE ON CLIMATE-RELATED FINANCIAL DISCLOSURES

当社では、気候変動を持続可能な社会の実現と当社の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位置づけ、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、右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 ・分散型調達の検討
		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薬の需要が高まる		小	
	生物多様性の減少	機会	・環境負荷軽減に配慮した資材への期待が高まり、発酵由来の農薬製品の需要が高まる	中期～長期	小	・微生物由来の天然物質農薬「ポリオキシン」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
1.5℃	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

複数のシナリオに基づく分析の結果、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ませんでした。一方で、気候変動に伴う社会の変化や環境意識の高まり、当社による対応の進展などを背景とした事業機会により、当社医薬品および農薬の需要が増加する可能性が示されるとともに、当社戦略のレジリエンスが確認されました。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、その使命と社会的責任を強く認識しています。今後も持続可能で豊かな社会の実現に貢献するため、気候変動への対応を定期的に見直し、事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。

コーポレート・ガバナンスの強化

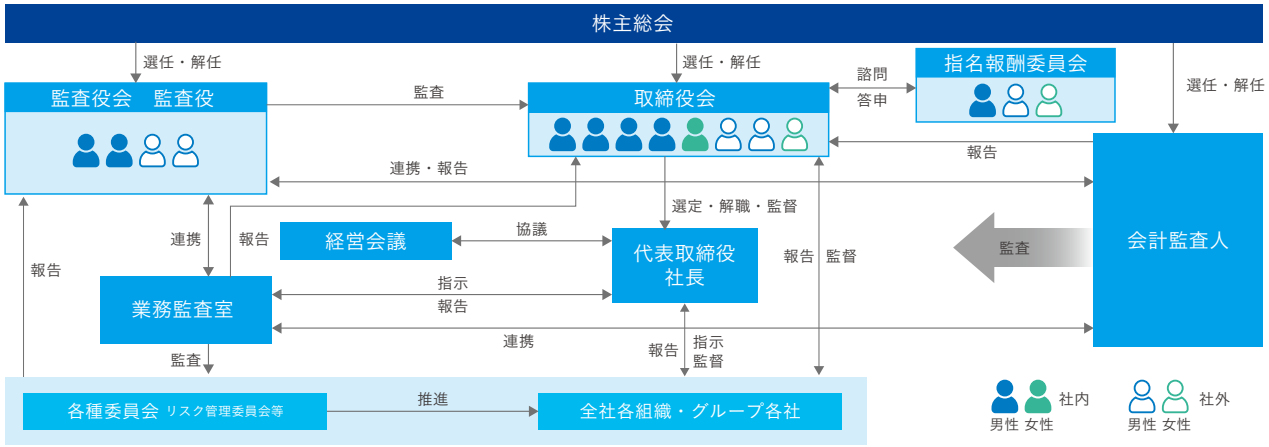
コーポレート・ガバナンスに関する基本的な考え方

当社は「患者さんのよろこび」「社会のよろこび」「社員のよろこび」の３つのよろこびを経営理念として掲げています。その中の一つである「社会のよろこび」とは、“医薬品企業としての社会的責任を自覚し、高い倫理観をもって企業活動を行い、社会から信頼される企業を目指す”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。社外監査役2名を含む4名の監査役は、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（2026年6月26日現在）



取締役会・監査役会・指名報酬委員会の概要と2025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、必要に応じて臨時取締役会を開催しています。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とともに、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。また、監査役も出席し、意見を述べるほか、経営方針の徹底のため、執行役員も参加しています。	月1回の定例監査役会のほか、必要に応じて臨時監査役会を開催しています。監査役は、本社、営業オフィス、新薬創生センター、CMCセンターおよび工場で監査を実施するとともに、取締役会をはじめ経営会議や企画会議などの重要会議に出席しています。また、社外取締役、会計監査人、業務監査室と連携し、監査の実効性向上に努めています。	年間2～4回の定例委員会を開催するほか、必要に応じて随時開催しており、役員等の指名および報酬に関する重要事項について審議を行っています。委員3名のうち過半数を社外取締役とし、透明性の向上を図る体制としています。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。
2025年度の開催回数	19回	13回	5回

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。

その取り組みの一つが、実効性を重視した取締役会体制の見直しです。2022年度には取締役会総人数を9名から8名へとスリム化する一方、社外取締役3名・社外監査役2名の体制は一貫して維持し、監督機能を損なうことなく、より機動的な意思決定を可能にする体制を築いてきました。

役員報酬制度についても、中長期的な企業価値向上と株主利益の連動を意識した見直しを段階的に進めてきました。経営陣が株主と同じ目線で企業価値向上にコミットできる仕組みづくりを進めています。

取締役会の多様性についても、着実に歩みを進めています。2025年度には社内出身者として初の女性取締役が選任されました。なお、コーポレートガバナンス・コードについては、原則としてすべての項目を遵守しており、今後も実効性のあるガバナンス体制の構築に努めます。

	2020年度	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度	2025年度
取締役会総人数	9名	9名	8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）
うち女性取締役	1名 （社外）	1名 （社外）	1名 （社外）	1名 （社外）	1名 （社外）	2名 （社内外各1名）
監査役会総人数	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		社内から初の女性取締役を登用
コーポレートガバナンス・コード	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	すべて遵守

社外取締役および社外監査役

社外取締役は、自らの知見に基づき助言・監督を行うとともに、中立・独立の立場から少数株主等の意見を取締役会に反映する役割を担っています。

社外監査役は、中立・独立の立場から取締役の職務執行を監査し、経営の透明性・客観性を確保しています。

社外取締役および社外監査役の選任にあたっては、選任基準は明確に定めていませんが、独立性に配慮し、東京証券取引所が定める独立性基準を満たす人材を選任しており、当社との間に特別な利害関係もありません。

こうした役割を実効的に果たすため、社外取締役3名および社外監査役2名は、2025年度に開催した19回の取締役会すべての出席を通じて、専門的見地および独立した立場から適宜意見を述べるなど、その職務を遂行しています。なお、社外監査役2名は、2025年度に開催した13回の監査役会のすべてに出席しています。

また、社外取締役と監査役会も定期的に情報交換を行っており、会計監査人・業務監査室による監査役会への定期報告会にも、社外監査役が出席しています。

詳細はCG報告書をご参照ください。

取締役・監査役に対するトレーニング

取締役・監査役に対しては、社外の講習会や交流会に参加する機会を設け、求められる役割と責務の理解を促進し、必要とされる知識の習得を支援しています。

特に社外取締役・社外監査役については、経営幹部との交流や、取締役会の実効性評価に関する意見交換、事業所の視察など、要望に応じた機会の提供に努めています。

また、企業として新たに対処すべき課題など、共有すべきテーマについては、適宜、外部講師による研修会等を実施しています。

取締役会の実効性評価

当社の取締役会の実効性評価につきましては、毎年1回、定期的に実施しており、社内取締役に対してはアンケート調査、社外取締役に対しては取締役会議長との面談を通じて評価を行っています。2025年度は、取締役会の機能をより多角的に把握するため、アンケートの設問数を拡充しました。従来は取締役会運営全般を対象とした包括的な設問で構成していましたが、今回は個別テーマごとに設問を細分化し、課題をより具体的に把握できる内容にしました。また、社外取締役との面談では、事前説明により議案内容を十分に理解したうえで議論が行われていること、また、それぞれの専門性を活かした活発な議論が展開されていることについて、肯定的な評価が得られています。

こうした実態を踏まえ、取締役会の実効性は十分に確保されていると評価しています。

取締役会実効性評価の実施プロセス

① 社内取締役へのアンケート調査
② 社外取締役と議長との面談
③ 評価・分析
④ 取締役会での報告と審議

2025年度取締役会で議論された主な議題

ガバナンス
- 取締役会の実効性評価
- リスク管理委員会報告
- コンプライアンスホットライン運用
- スキル・マトリックス更新
- 政策保有株式の対応
- 機関投資家面談報告

財務関連
- 資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応のアップデート
- 決算関連

長期経営計画・サステナビリティ
- 「長期経営計画2031」一部見直し、進捗報告
- パイプライン導入案件
- J-ESOP導入
- 従業員エンゲージメント報告
- サステナビリティ委員会報告
- 情報セキュリティ基本方針対応

取締役会実効性向上に向けた取り組み

2024年度に抽出された課題	・多様性に配慮しつつ、実力を適切に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の導入も検討
2025年度の取り組み	・取締役会実効性評価において社内取締役アンケートの設問を細分化、新設問を追加 ・薬事行政における深い知見の活用、および多様性を考慮し社内女性取締役を選任 ・重要議案では、議論のポイントや意思決定に至る過程を補足し、理解向上を図った
2025年度に抽出された課題	・中長期的課題として、取締役会の監督機能強化に向け、審議事項、特に執行に関する事項の整理・検討が必要 ・経営会議等で議論された内容を取締役会に上程するにあたり、議論に至る過程に関する補足説明のさらなる充実 ・アンケート・インタビューに加え、外部機関を活用した客観的な実効性評価の導入

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。

毎年、取締役会において、保有の意義、保有目的の妥当性、取得経緯、そして保有に伴う便益やリスクを資本コスト、取引状況および株式価値の変動または配当等による経済性等を含め、定性・定量の両面から総合的に検証し、個別の政策保有株式ごとに保有を継続した場合のメリットとリスク等を判断しています。

この考え方に基づき、2024年4月を起点に、5年内に2024年3月末比で30%相当（2024年3月末株価ベース）を縮減する方針を公表しました。

2025年度におきましては、2025年12月の取締役会にて検証を実施し、1銘柄の全数と4銘柄の一部を売却しました。その結果、縮減方針に対する進捗は、2年間で56.0%となっています。

2025年度　政策保有株式の売却状況

売却対象銘柄数	株式売却価額合計
5	3,115百万円

2025年度末　貸借対照表計上額および純資産比率

貸借対照表計上額	純資産比率
18,730百万円	12.7%

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
評価指標	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。

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使されるよう、過半数を社外取締役で構成する指名報酬委員会に原案を諮問し答申を得るものとし、上記の委任を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。

2025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）	278	187	55	35	6
監査役（社外監査役を除く）	48	48	–	–	2
社外役員	37	37	–	–	5

＊株式報酬は、当事業年度における役員株式給付引当金繰入額です。

役員一覧

取締役

代表取締役社長
堀内 裕之

常務取締役
鈴土 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）
髙木 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）
小山 雅博

監査役（社外）
榎本 政彦

執行役員

新薬創生センター／
CMCセンター統括担当
原田 達広

QA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

営業副本部長
医薬営業部長
中澤 信

役員の略歴についてはウェブサイトをご参照ください。

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。

スキルと定義

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、イノベーション力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	鈴土 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	髙木 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		● 博士（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	小山 雅博	男性	●							
社外監査役	榎本 政彦	男性						● 税理士		

（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

「長期経営計画2031」のもと、成果の実現に向けた最適なマネジメント、的確なリスク管理の監督・提言を行っていきます

社外取締役
井上 康知

社外取締役
髙木 正一郎

社外取締役
石川 さと子

取締役会の実効性について

髙木 当社は、「長期経営計画2031」（以下、「長計2031」）のもと、中長期的なキャピタルアロケーションを示し、成長に向けた積極的な戦略投資を進めています。計画は5年目に入りましたが、成長投資や経営資源の配分について議論・検証を重ねてきたことにより、その内容や考え方が進化しています。中長期的な企業価値向上、持続的な成長を軸に議論する“攻めのガバナンス”が定着してきたと評価しています。

井上 取締役会は、事前に議案が共有されて説明を受けていることにより、形式的な説明は省かれ、本質的な議論に多くの時間を使うことができています。一方で、議論の質については、上程に至る背景やリスクに関する説明はありましたが、複数の選択肢からなぜその案を選択したのか、どのような議論や悩みがあってその結論に至ったのかといった意思決定の過程が見えにくいことが、引き続き課題として挙げられます。

石川 取締役会は十分に準備されており、社外取締役の意見をしっかり受け止めていただいています。その中で私は、現場や執行責任者との接点を増やし、事業の実態や現場感覚を踏まえて、取締役会での議論を深められるようにしたいと考えています。

髙木 コーポレートガバナンス・コードにもあるように、取締役会においては、社外取締役の意見や質問の質が実効性に大きく影響すると認識しており、自身の専門性を活かし、建設的な議論が行われるよう提言していきたいと考えています。そのためには、能動的な情報収集や社外取締役間の議論を通じて監督の質を高めていく必要があります。今後、社外取締役だけで議論する場を設けることも検討していきます。

「長計2031」への評価

髙木 「長計2031」の前半は、開発案件の充実、戦略投資の進展など想定以上の進捗がありました。また、爪白癬治療剤「クレナフィン」のAGが非常に好調ですが、これは営業の努力と、特許や製品構成における戦略を通じて他社との差別化が図られていることが要因であり、科研製薬の総合力が発揮されていると評価しています。一方、現在は先行投資フェーズであり、導入・導出一時金の計上時期によって利益が大きく変動します。2025年度は一時金の計上時期が翌期に変更となったことにより営業損失を計上しましたが、最終利益は確保しており、会社として最善を尽くし、責任を果たしていると評価します。一時的な収益に左右されないよう、引き続き戦略投資を通じて開発を着実に進め、上市製品による安定した利益創出の基盤を早期に築くことが重要です。

石川 外部環境の変化や開発の進捗状況を踏まえ、「長計2031」を十分な議論のもとで適切に見直したことを前向きに評価しています。残りの期間は、現在の開発案件をこれまで以上に具体性を持って見ていく必要があると考えます。さらに2031年以降の成長を支える研究開発に向けて、基礎研究や自社創薬の進め方も常に注視していきます。

井上 「長計2031」における研究開発投資と株主還元のバランスは適切に保たれています。導入・導出やM&Aを実施しましたが、これはスタートにすぎず、臨床試験、承認、上市を経て患者さんに貢献してこそ、持続的な利益創出、企業価値向上につながっていきます。製薬企業としての真価が問われるのはこれからです。当社の強みを活かしてシナジーを創出していけるよう、議論を深めていきたいと思います。M&Aは個別案件として捉えるのではなく、持続的な成長戦略の一環として位置づけ、それぞれの案件の有機的なつながりを意識しながら、適切な資金配分やリスク分散を考えて取り組んでいくことが重要です。

高木 M&Aにおいてシンクタンクなどの外部専門機関を活用すると、当事者意識が薄くなることや、高値づかみになるリスク、PMI[※1]が予定どおりに進まないリスクがあるため注視してきましたが、米国のアーディ社は当社の身の丈に合った規模感で、これまで順調に進捗しています。大きなリスクはないように見えますが、何か盲点がないか、問題が発生した場合はどのように対応するかといったことを想定しておく必要があります。

「長計2031」の後半は順次パイプラインの上市フェーズへと移行しますが、パイプラインにおいては、的確な見極めや柔軟なポートフォリオマネジメントを行うことが求められます。今後、開発を継続するものと中止するものを迅速に判断しなければならない局面が出てくることも考えられますが、社外取締役として客観的な目線で、監督・提言していきます。基礎研究の初期段階から市販後・育薬段階までシームレスなTPP[※2]を設定し、全社横断的に運用し実現していくことが重要です。

※1 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
※2 TPP(Target Product Profile):目標製品プロファイル

持続的な成長に向けた課題

井上 今後は、研究開発から申請、承認、上市までのスピードと効率を高めることがより一層重要となります。そのため、海外事業や複数のプロジェクトを管理できる高度な専門性とマネジメント力を持つ人財の確保・育成が不可欠です。これまでに研究開発、導入・導出、M&A、グローバル展開に取り組んできたことで成長に向けた打ち手が増えましたが、リスクも多様になっています。さまざまなプロジェクトが推進される中で、開発に遅れはないか、人財は不足していないかなど、しっかりモニタリングしていきます。

高木 パイプラインが増えるほど、限られた資金と人財をどこに配分するかが重要になります。開発ポートフォリオの的確なマネジメントに加え、創薬の強化に向けて、外部リソースの探索・導入やパートナーシップの維持・強化、創薬エコシステムの構築など、オープンイノベーションを活用することが必要です。

石川 グローバル展開を着実に進めるためには、高い情報感度を持って、各国の規制や政策、商習慣の変化を捉え、常に起こりうるリスクを想定した対応が求められます。また、人財の育成において、若い研究者が挑戦できる環境を整え、人財と研究の土台を厚くすることが次の成長に欠かせません。

科研製薬ならではの価値創出に向けて

井上 さまざまな部門の担当者の話を聞くと、各専門分野について勉強熱心で深く考えている人が多く、科研製薬の今後の成長への期待感が高まります。皮膚科・整形外科領域の高度な専門性、希少疾患への真摯な取り組みと挑戦、バイオ技術を活用した農業薬品事業など、大手製薬企業にはない独自の強みと戦略で持続的成長と資本効率向上を実現できるよう、監督・提言していきます。

石川 アンメットメディカルニーズに向き合い、患者さんを起点に研究開発を進める姿勢は、科研製薬ならではの強みです。開発への投資判断を的確に進め、強みを持つ分野をさらに伸ばしていることを高く評価しており、患者さんに寄り添ってより貢献できるようになることを期待しています。そして、当社の企業理念に共感してくれる将来を担う人財に入社してもらえるよう、挑戦できる会社であることを積極的に発信してほしいと思います。

高木 「長計2031」における取り組みの成果が少しずつ表れてきていますが、社員の才能や努力とともに、科研製薬は社員の力を引き出して活かすことや社外の力を取り込むことが非常に優れていると感じます。この力が変革フェーズでの難しい課題の解決において十分に発揮されており、今後の成長に向けて大きな原動力になると期待しています。導出などによる一時的な収益の計上によって、健全な危機感が低下しないように留意しつつ、2031年以降も見据えながら、持続的な成長への取り組みを後押ししていきます。

コンプライアンス／リスクマネジメントの推進

社会のよろこび

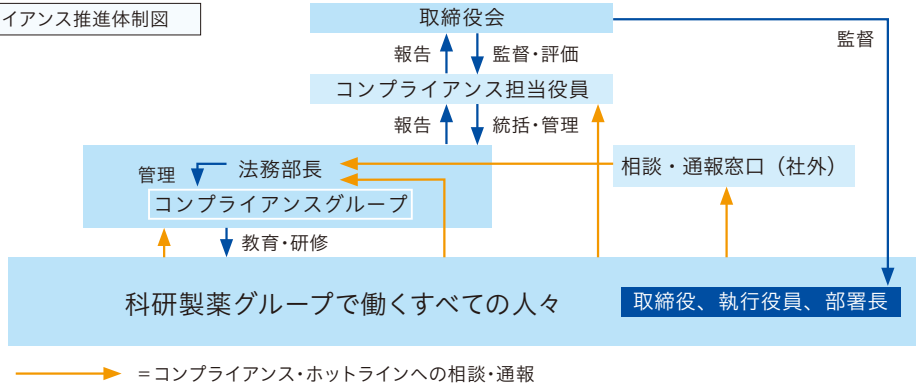
コンプライアンスの基本的な考え方

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に努めています。

コンプライアンス推進体制

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

コンプライアンス推進体制図



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。2025年度は、階層別（役員、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、営業オフィス、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100.0%に達しています（休職者、育児休業者などを除く）。加えて、社内イントラネットを通じてコンプライアンスに関する情報発信を随時実施しています。

• 内部通報制度の運用

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。なお、2025年度からコンプライアンス・ホットライン認知度調査を実施し、調査対象者の97%が「知っている」と回答しました。

• 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

2022年度	2023年度	2024年度	2025年度
11	7	17	19

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

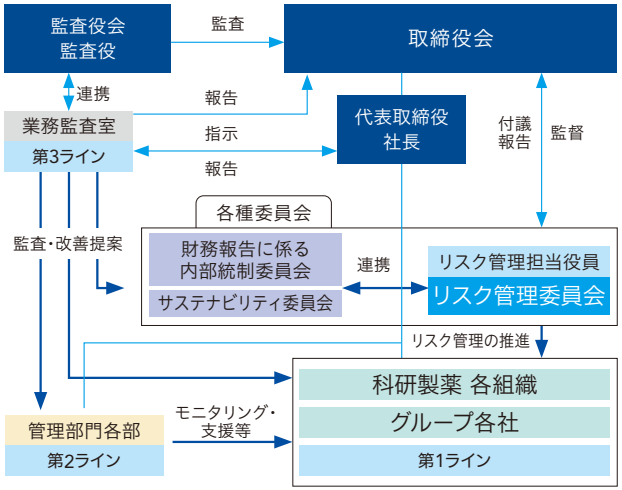
企業理念の実現、経営計画の達成において阻害要因となるリスクを適切に管理することにより、社会的責任を果たし、持続可能な企業価値の向上に資することを目的として、全社的なリスクマネジメント(ERM)に取り組んでいます。

リスク管理体制の概要

当社はリスク管理規程を制定し、リスクの把握、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、財務報告やサステナビリティ等に関するリスクについては、各委員会と連携して対応しています。さらに、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。

当社は3ラインモデルの考え方を取り入れ、各部門・部署がリスク管理における役割と連携を十分に認識することで全社的なリスクマネジメント(ERM)の実効性を高めています。第1ラインはリスクの顕在化防止のための適切な統制活動、第2ラインはモニタリングや部門・部署への支援等による部門横断的なリスク管理、第3ラインは監査を通じたリスク管理の改善促進を担っています。

リスク管理体制図



主なリスク

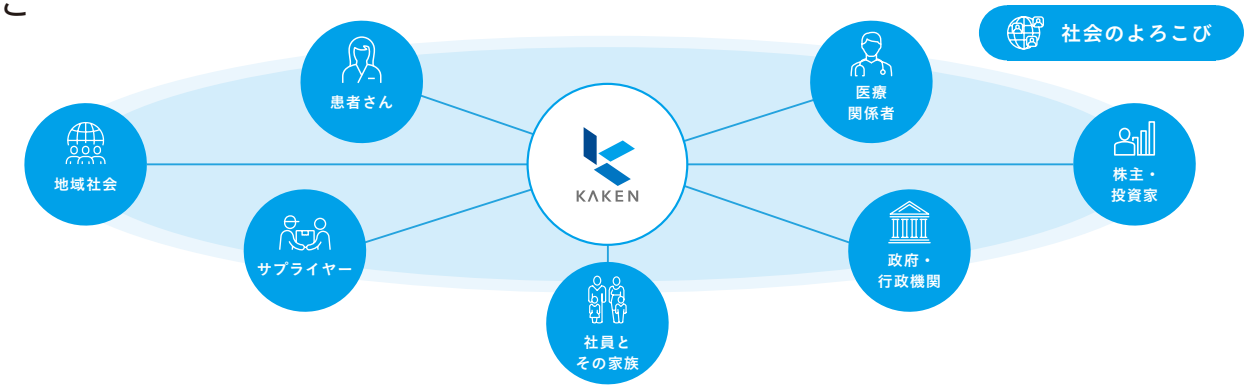
当社の財政状態、経営成績およびキャッシュ・フローの状況に重要な影響を与える可能性があると認識している主要なリスクとその対応は右のとおりです。

なお、文中の将来に関する事項は、2025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

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、2026年は96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。

美化活動の様子（静岡事業所）

地域社会

サステナブルな茶飲料調達を通じた環境価値の創出

静岡事業所では、2025年7月にBlue Farm株式会社と茶畑のサブスクリプションサービス「ChaaS＝茶畑・as・a・Service」の契約を締結しました。これにより、企業活動で使用する飲料を有機農法で育ったサステナブルな「お茶飲料」に置き換えることで、生産者の持続的な活動に貢献するとともに、脱炭素および生物多様性の保全に貢献しています。

環境にやさしい茶畑（静岡県）

サプライヤー　サプライチェーンに対する取り組み

当社は、「サステナブル調達方針」を策定し、法令を遵守して環境や人権等の社会的課題に配慮した責任ある調達に取り組んでいます。また、2025年度よりサステナビリティ委員会にサプライチェーン部会を新たに設置し、サプライヤー各社に対してガバナンス・人権・環境・品質・安全性等に関するCSRアンケートを順次実施しています。サプライヤー各社との対話を通じて信頼関係を築き、持続可能なサプライチェーンの実現に向けた取り組みを推進しています。

社員　役員によるタウンホールミーティングを実施

当社では2024年度より、全国の事業所において役員が社員と直接対話する機会を設け「長計2031」の進捗や経営基盤に関する説明を行ってきました。2026年度は、こうした取り組みを発展させ、新たにタウンホールミーティングとして実施し、社員と双方向のコミュニケーションを一層重視しました。会社の目指す姿や経営方針について率直な意見交換を行うことで、組織全体の一体感の醸成を図っています。今後も、社員との対話を通じてエンゲージメントの向上に努めるとともに、持続的な成長につなげていきます。

タウンホールミーティングの様子

株主・投資家　投資家との対話・開示の充実

株主・投資家の皆さまとの信頼関係の維持・強化に向け、積極的な対話と情報開示の充実に取り組んでいます。対話の場では、足元の経営状況や「長計2031」の進捗に加え、ESG・サステナビリティへの取り組みや関連する情報開示について幅広く意見交換を行っています。また、投資家の皆さまからのご要望を受け、新たな取り組みとしてR&D説明会を開催し、研究開発の戦略やパイプラインの進捗について理解を深めていただく機会を設けました。今後も、情報開示の質・量のさらなる向上を図るとともに、建設的な対話を通じて、株主・投資家の皆さまとの信頼関係の構築に努めていきます。

人権の尊重

患者さんのよろこび　社会のよろこび　社員のよろこび

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。

• 方針のコミットメント～人権方針の制定～

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、すなわち当社の治験に参加される方、患者さん、取引先、事業所近隣住民、従業員などを対象に人権課題を特定しており、当社グループはその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。

• 人権デューデリジェンスの実施

当社は、責任あるサプライチェーンの構築を目的とした「サステナビリティ調達方針」に基づき、取引先に対して人権尊重を期待し、ともに発展していくことを目指しています。2025年度からは、コーポレート・ガバナンス、環境、品質・安全性などとともに人権尊重に関する設問も設けたCSR調達に関するアンケートを主な調達先に送付し、順次回答収集および対話を実施しています。このようなアンケートや対話などの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。

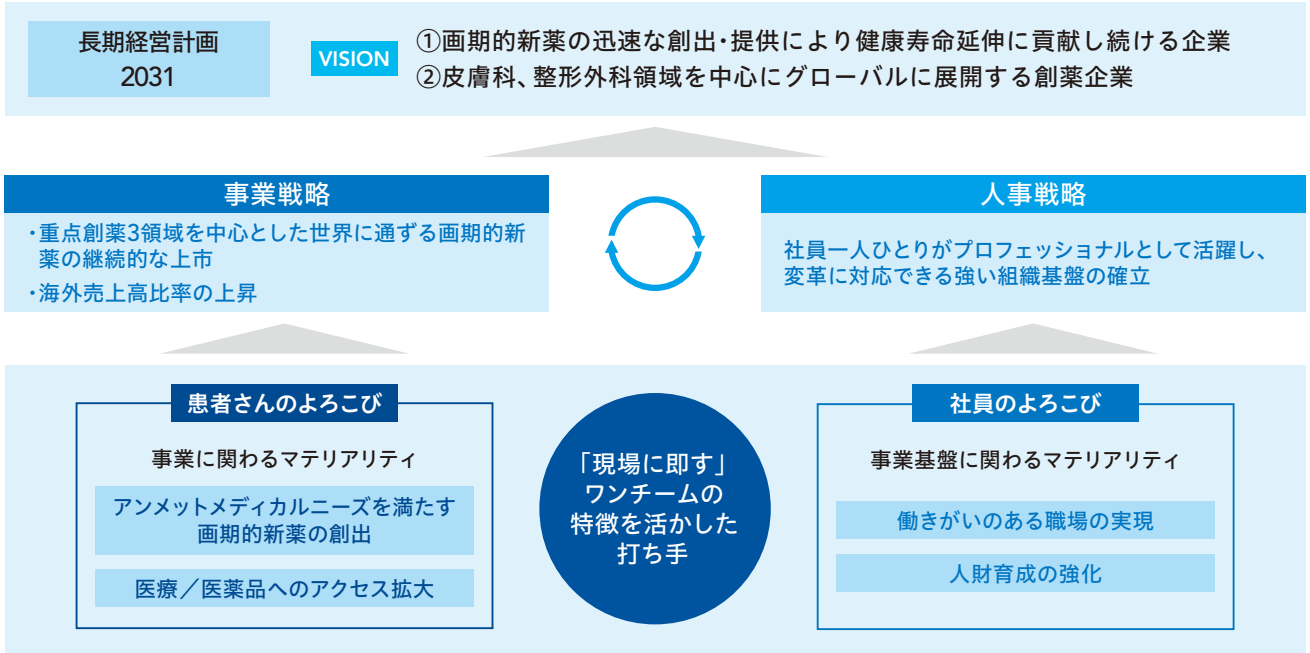
• 人権への負の影響からの救済措置

当社の事業活動により人権への負の影響が生じた場合は速やかに救済措置を講じる必要があり、ステークホルダーからの情報提供が不可欠であると認識しています。そこで、内部通報窓口であるコンプライアンス・ホットラインの利用者および通報事実の範囲を拡大し、社内外のステークホルダーからの人権への負の影響に関する通報も受け付けています。コンプライアンス・ホットラインの運用により、人権への負の影響を特定し、救済策を検討・実施していきます。なお、コンプライアンス・ホットラインに関する通報先などの詳細は、コーポレートサイトにて公開しています。

詳細はウェブサイトをご参照ください。

人事戦略

当社は「社員のよろこび」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に取り組んでいます。こうした取り組みにより、「働きがい」を実感するプロフェッショナル人財の育成を図るとともに、「長計2031」に基づく「人事戦略」の推進を通じて、従業員のエンゲージメントの向上につながる企業風土を醸成していきます。



挑戦を力に変え、変革を追求し続ける人材を育み、未来の成長を支えていきます

人事部長
伊東 誠司

当社は今まさに大きな歴史的転換点に立っていると思います。2014年の発売以降、長きにわたって当社の収益を支えてきた「クレナフィン」が2025年2月にパテントクリフを迎えました。国内では希少疾患領域における新たな販売戦略を模索するとともに、海外では自社での事業展開基盤の構築を急速に進めています。これまでの成功体験が通用しないどころか、まったく経験のない領域で成果を上げなければならない局面に置かれています。当社の「長計2031」における人事戦略の一つは「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」ですが、今まさにそういった人材が必要とされており、実際に各分野で活躍しています。

人事部では、社員一人ひとりが自らの役割を超えて学び続け、失敗を恐れずに挑戦できる環境づくりが欠かせないと考えています。階層別研修をはじめとする能力開発機会の充実に加え、キャリアの多様化や適材適所の配置を通じて、成長と挑戦が循環する組織を目指しています。こうした取り組みを推進する人事戦略は、「長計2031」の3Xsのうち3rd X（経営基盤 Transformation）に含まれますが、1st X（研究開発 Transformation）および2nd X（海外展開 Transformation）推進の土台でもあります。研究開発力の強化に向けて採用活動を強化した結果、研究開発本部に所属する従業員数は2022年の「長計2031」策定時と比較して60名以上増加しました。また、当初不足していた海外展開に関する知見について、外部人材の採用により補完するとともに、プロパー社員にも挑戦の機会を提供することで、個々の能力開発にもつながっています。

一方で、海外展開に代表されるような新しい領域への挑戦を自ら買って出る気概を持った人材は、まだ十分ではないと感じています。人事戦略がさらに社内に浸透していくよう、企業文化の改革を引き続き推進していきます。

「長計2031」策定以降、当社を取り巻く環境は大きく変化しており、これからも変化が続くことが想定されます。「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」は、いかなる環境変化においても必要とされる存在であるはずです。今後もこうした人材の育成に注力するとともに、そのモチベーションを高く維持するための施策を打ち続けていきます。

働きがいのある職場の実現

社員一人ひとりのエンゲージメントの向上と働きがいのある職場環境の実現が、持続的な成長につながると考えています。当社は、イノベーティブなチャレンジが生まれる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

イノベーティブなチャレンジが生まれる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の整備が不可欠です。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の構築に向け、女性の活躍推進に加え、「子育て世代」「介護を担う世代」「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「働きがいを実感できる会社」となるための社内環境の整備に取り組んでいます。

高年齢者の雇用

60歳定年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機会を提供しています。本制度により、従業員が長年培ってきた経験・ノウハウ・技術を定年後も有効に活かし、各職場において引き続き活躍しています。

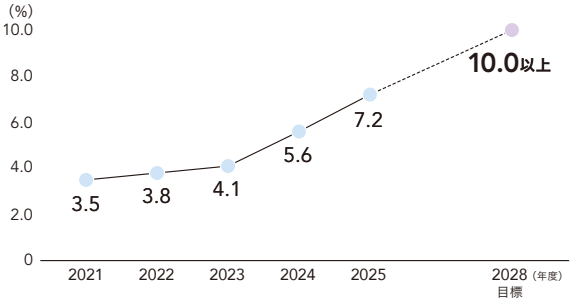
女性活躍推進

女性従業員が持続的に活躍できる環境の実現に向け、優秀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達成しました。この達成に向け、育児や家族の看護などへの柔軟な対応ができるよう、育児短時間勤務制度やフレックスタイム制、特別有給休暇などの制度を整備してきました。こうした取り組みを踏まえ、女性のさらなる活躍推進を図るため、新たに策定した行動計画（2026～2028年度）においては、全管理職に占める女性管理職の比率を10％以上とする数値目標を設定しています。

さらに、2024年から「女性の健康週間（3月1～8日）」および「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としたセミナーを開催しています。本取り組みは、女性従業員のヘルスリテラシー※向上を目的とした健康経営の一環です。2026年には、オンライン学習サービスを活用し、働く女性の「食」と「運動」をテーマに管理栄養士によるセミナーを配信しました。

※ヘルスリテラシー：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



障がい者の雇用

企業の責務として、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。全社では、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。こうした取り組みが評価され、2025年9月に静岡県より「障害者雇用優良事業所県知事褒章」を受賞しました。

障害者雇用優良事業所県知事褒章

差別やハラスメントのない職場づくり

当社の経営理念である「社員のよろこび」の実現のためにも、当社は職場における差別やハラスメントの防止に取り組んでいます。差別やハラスメントを許容しないという企業姿勢を、科研製薬企業行動規準、同行動指針、就業規則などで明確に示しています。また、社内イントラネットを活用した注意喚起により、役員・全従業員への意識づけを図るとともに、相談・通報窓口であるコンプライアンス・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回程度実施しており、毎回100％の受講率を維持しています。これにより、管理職という立場から職場全体でのハラスメントの防止に努めています。

多様な働き方

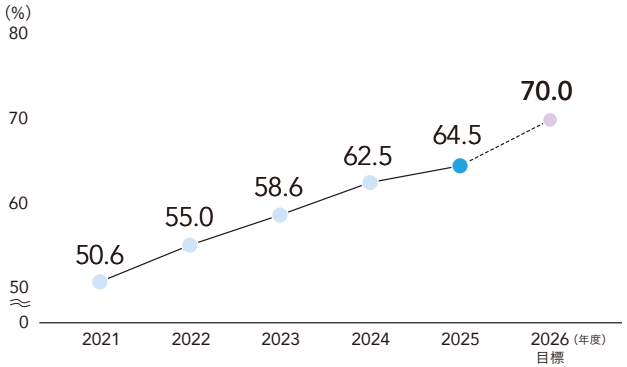
ワークライフバランス

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 すべての従業員が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それぞれの家庭事情に配慮した環境で仕事ができるよう、社宅制度と単身赴任制度を整備しています。

年次有給休暇取得率



子育て・介護への支援

子育てや家族の介護を担う従業員が、仕事と両立しながら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短時間勤務制度などの整備を進めています。

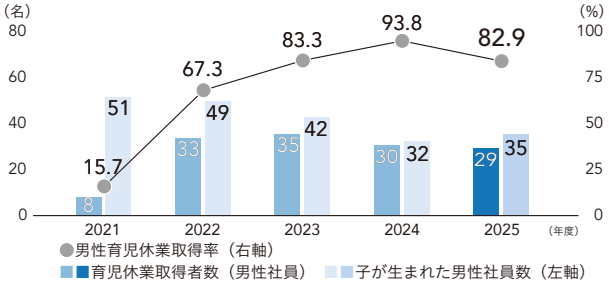
① 「家族の看護・子のならし保育」「不妊治療目的」などを事由とする特別な有給休暇を取得できる制度・ 短時間勤務者でもフレックスタイム制を可能とする制度

② 男性従業員が育児休業を取得しやすい環境を整えるため、育児休業期間の一部（最大5日間）を有給休暇とする制度改定とともに、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

④ 3歳から小学校3年生修了前までの子を持つ従業員の短時間勤務を、最大1時間から2時間に拡大

男性育児休業取得率



＊育児休業取得者数（男性社員）は、分割して複数の事業年度において取得している場合、初回取得のみ計算対象としています。

男性育児休業取得日数

(2025年度)

健康経営と労働安全衛生

健康経営の推進

当社グループは、企業経営の根幹は人財にあるとの考えのもと、経営理念である「3つのよろこび」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、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年から3年連続で「健康経営優良法人」の認定を取得しています。

2026
健康経営優良法人
KENKO Investment for Health
大規模法人部門

従業員の健康管理

従業員の健康保持・増進に向け、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。受診結果において所見のあった従業員に対しては、産業医や健診センターと連携し、フォローアップを行っています。

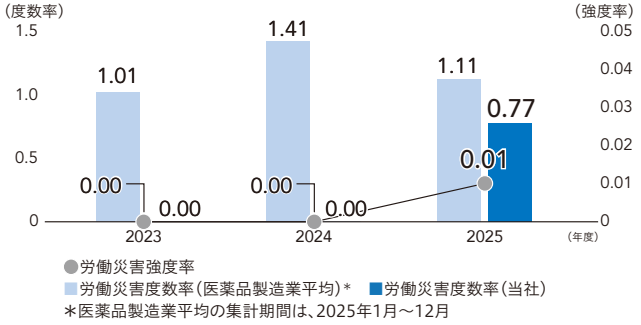
また、メンタルヘルス対策として、法令で定められた年に1回のストレスチェックだけでなく、従業員が自主的に取り組める簡易ストレスチェックや各種eラーニングなどの学習コンテンツも充実させ、従業員のメンタルヘルス対策をサポートしています。

さらに、健康保険組合による外部相談窓口やカウンセリングサービスなども活用しながら、従業員の健康管理およびメンタルヘルス管理に積極的に取り組んでいます。

労働安全衛生

労働災害と疾病の未然防止および快適な職場環境の実現を目的として、安全衛生管理規程に基づく取り組みを推進しています。事業所ごとに月1回開催される安全衛生委員会は、総括安全衛生管理者（静岡事業所）、安全管理者、衛生管理者、産業医に加え、会社側および労働組合側から選出された委員により構成されています。委員会では、各施設・各作業環境の安全点検および指摘事項に対する改善を継続的に実施し、労働災害撲滅の推進を図っています。また、定期的に従業員へのアンケートを実施するなど、職場環境のさらなる改善にも積極的に取り組んでいます。

労働災害度数率（休業災害）と労働災害強度率



※ 度数率＝$\frac{\text{労働災害による死傷者数}}{\text{延べ労働時間数}}$×1,000,000　※ 強度率＝$\frac{\text{労働損失日数}}{\text{延べ労働時間数}}$×1,000

※ 小数点以下第2位まで表示

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、人材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。2023年度から2025年度の結果としては、「会社への帰属意識」の項目が素点・肯定的回答率ともに上昇傾向にあります。2024年度より役員が全国の事業所を訪問し、従業員と直接対話する機会を設けており、会社の方針や目指す方向性への理解が深まったことが寄与していると考えています。一方で、「従業員個人の仕事に対する自発的行動、働きがい」の項目については改善が緩やかにとどまっているため、働きがいを実感できる職場環境の整備を今後の課題として捉え、取り組みを進めています。

また、定期的なエンゲージメントサーベイの結果を踏まえ、「長計2031」で掲げている「人事戦略」の推進を通じて、継続的な改善を図っています。

さらに、2025年度より、従業員へのインセンティブとして自社株式を給付する福利厚生制度「従業員向け株式給付信託（J-ESOP）」を導入しました。従業員が株主として会社の成長を共有し、企業価値向上への参画意識の醸成を図ることで、エンゲージメント向上につなげています。

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		2025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）	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%	2.85	73.0%
	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%	2.55	53.9%
	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%	2.76	69.0%
	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%	2.81	69.2%
	小計（平均）	2.70	64.5%	2.73	65.7%	2.74	66.3%
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%	2.74	68.3%
	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%	2.89	77.5%
	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%	2.81	72.5%
	会社の企業理念には共感できた。	2.81	75.6%	2.85	77.5%	2.92	80.2%
	小計（平均）	2.70	66.7%	2.76	69.7%	2.84	74.6%
従業員エンゲージメント	合計（平均）	**2.70**	**65.6%**	**2.75**	**67.7%**	**2.79**	**70.5%**

※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

当社は、人財を企業経営の根幹であると捉え、社員一人ひとりの能力開発とリスキリングを通じて、創造性を発揮し、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

新卒採用においては、学生に当社の企業姿勢や職種ごとのやりがいについて理解を深めてもらうため、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。これらの取り組みを通じて、当社への入社を志望する、将来性豊か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、社内で不足している高度な専門スキルや豊富なキャリアを有する人財を積極的に採用し、組織の強化を図っています。

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性を有する人財、またはそうした能力を自ら積極的に習得し高い成果を導き出す人財に対し、適性に応じた人財配置を行っています。さらに、公正な人事評価に基づく昇格・昇進を通じて、こうした人財の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、各分野でプロフェッショナルとして存在感を発揮できる人財の育成に取り組んでいます。能力開発においては、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充実させるとともに、社員一人ひとりの能力開発とリスキ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。事業環境の変化にも柔軟に対応し、創造性を発揮して新たな挑戦に取り組むこと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、自ら考えて主体的に行動し、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の習得を目的とした研修体系を整備し、教育研修の質・量のさらなる充実を図っています。

入社3年次研修

新任管理者研修

実施研修一覧

全社研修	
マネジメント研修	管理者スキルアップ研修
	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

部門研修

- 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

研修参加者の声

普段の業務では、自分の過去を振り返り、将来のキャリアを考える時間はなかなか取れないため、このような研修の機会をいただけたことは大変有益でした。自分の大切な価値観を再認識できたり、自分でも知らない新たな一面を発見できたりと充実した研修でした。2年後の目標も定まりましたので、その目標に向かって日々業務に励んでいきます。

入社6年次研修 20代

管理職業務について、答え合わせをすることによって自信を深めるとともに、新たな気づきを得ることで実践したいことを見つけることができました。加えて、他部門の方との交流は関係構築だけでなく、異なる視点から自社の課題や解決策を多角的に考える機会となりました。その結果、自身の業務の意義（なすべきこと）を再認識できた点で有意義でした。

新任管理者研修 40代

スキルアップ／リスキリング

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とリスキリングを目的として、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・サイバー攻撃対策、コンプライアンスなどを必須講座とし、社内リテラシーの向上に活用しています。また、学びに積極的な人財の能力開発にも活用されており、主体的な学びの促進にもつながっています。今後もリスキ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）

		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	2025年度
経営成績												
売上高	（百万円）	109,730	101,479	98,430	94,165	89,232	74,979	76,034	72,984	72,044	94,035	**76,871**
営業利益	（百万円）	35,146	30,707	27,496	24,592	26,512	17,788	17,064	7,998	9,513	21,034	**△899**
売上高営業利益率	（%）	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）	35,365	30,981	27,854	24,972	26,946	18,222	17,542	8,727	9,951	21,279	**△206**
売上高経常利益率	（%）	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）	21,143	22,017	19,043	17,775	19,370	13,405	9,549	5,440	8,025	13,945	**2,144**
売上高当期純利益率	（%）	19.3	21.7	19.3	18.9	21.7	17.9	12.6	7.5	11.1	14.8	**2.8**
財務状況												
総資産	（百万円）	132,991	135,060	152,417	155,985	157,875	163,332	165,181	166,328	171,623	193,377	**178,217**
純資産	（百万円）	89,875	102,655	113,874	121,131	128,468	136,257	138,325	136,836	143,755	152,635	**147,619**
自己資本比率	（%）	67.6	76.0	74.7	77.7	81.4	83.4	83.4	81.9	83.8	78.9	**82.8**
総資産当期純利益率　（ROA）	（%）	17.0	16.4	13.2	11.5	12.3	8.3	5.8	3.3	4.7	7.6	**1.2**
自己資本当期純利益率（ROE）	（%）	25.3	22.9	17.6	15.1	15.5	10.1	7.0	4.0	5.7	9.4	**1.4**
総資産回転率	（%）	88.4	75.7	68.5	61.1	56.9	46.7	46.3	44.0	42.6	51.5	**41.4**
財務レバレッジ	（倍）	1.5	1.4	1.3	1.3	1.3	1.2	1.2	1.2	1.2	1.3	**1.2**
株価収益率（PER）	（倍）	13.3	11.7	13.3	11.3	10.2	12.5	15.5	25.5	16.3	12.3	**73.2**
株価純資産倍率（PBR）	（倍）	3.1	2.5	2.2	1.6	1.5	1.2	1.1	1.0	0.9	1.1	**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）	27,067	15,327	21,703	21,129	27,468	14,380	13,336	9,253	2,577	29,780	**△11,079**
投資活動によるキャッシュ・フロー	（百万円）	△4,105	△3,503	△3,245	△5,744	△2,528	△1,644	△7,888	△2,627	△5,854	△19,650	**315**
財務活動によるキャッシュ・フロー	（百万円）	△5,984	△9,800	△9,530	△9,524	△10,173	△8,752	△8,129	△6,990	△5,658	△5,369	**△8,841**
1株当たりの指標												
1株当たり当期純利益	（円）	510.54	536.70	470.54	445.78	494.89	347.37	251.43	144.80	212.67	365.42	**56.57**
1株当たり純資産	（円）	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	**3,898.24**
1株当たり配当額	（円）	112.0	150.0	150.0	150.0	150.0	150.0	150.0	150.0	150.0	190.0	**190.0**
配当性向	（%）	28.6	27.9	31.9	33.6	30.3	43.2	59.7	103.6	70.5	52.0	**335.9**
その他												
設備投資額	（百万円）	2,923	1,415	1,907	2,305	1,377	2,136	3,510	1,968	2,304	3,418	**3,684**
減価償却費	（百万円）	2,242	1,937	2,124	2,153	2,312	2,318	2,481	2,546	2,596	2,475	**3,057**
研究開発費	（百万円）	5,883	6,450	8,152	10,261	6,418	6,736	8,420	15,789	12,543	18,725	**20,585**
研究開発費比率（対売上高）	（%）	5.4	6.4	8.3	10.9	7.2	9.0	11.1	21.6	17.4	19.9	**26.8**
非財務指標												
Scope1,2排出量	（t-CO_2）	31,439	31,856	29,927	25,594	23,834	22,670	21,870	21,667	21,408	20,136	**18,559**
水使用量	（千t）	–	4,163	4,202	3,553	3,314	2,907	2,686	2,808	2,959	3,044	**2,633**
年次有給休暇取得率	（%）	32.3	37.4	32.9	41.3	51.2	47.4	50.6	55.1	58.6	62.5	**64.5**
女性管理職比率	（%）	1.1	1.5	1.6	2.1	2.1	2.5	3.5	3.8	4.1	5.6	**7.2**
男性育児休業取得率	（%）	–	–	–	–	–	9.4	15.7	67.3	83.3	93.8	**82.9**

※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

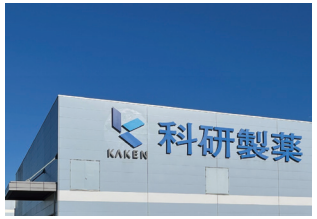
会社情報（2026年3月31日現在）

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	1,114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

本社（東京都）

新薬創生センター（京都府）



静岡工場（静岡県）

主要な事業所

● 本社	東京都文京区
● 営業オフィス	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	全国33カ所
● 新薬創生センター	京都府京都市
	静岡県藤枝市
● CMCセンター	静岡県藤枝市
● 工場	静岡県藤枝市

グループ会社

- 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）

外部評価

FTSE Blossom Japan Index

FTSE Blossom Japan Sector Relative Index

2026 健康経営優良法人 KENKO Investment for Health 大規模法人部門

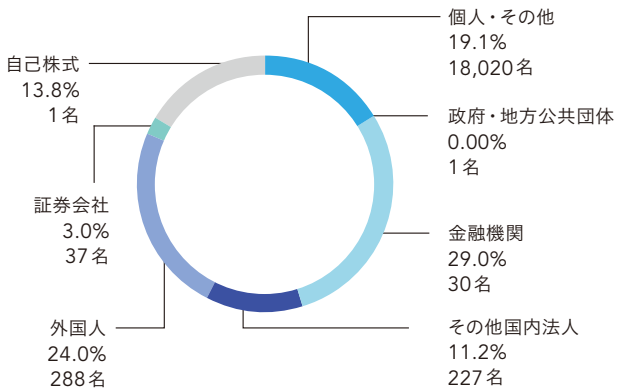
DX認定

株式情報（2026年3月31日現在）

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	44,139,730株
株主数	18,604名
上場証券取引所	東京証券取引所 プライム市場
証券コード	4521
株主名簿管理人	三井住友信託銀行株式会社

所有者別分布

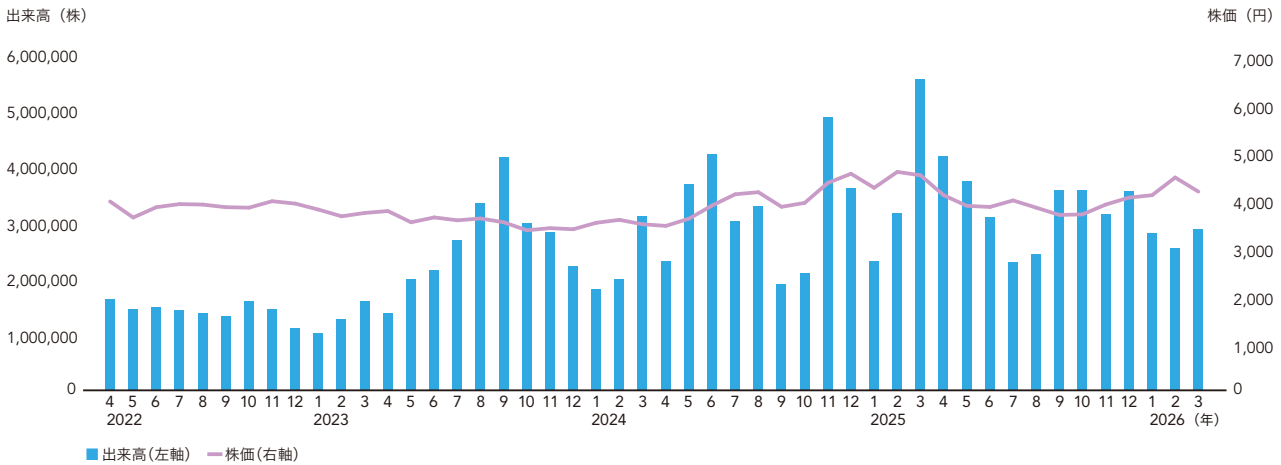


大株主（上位10名）

株主名	所有株式数（千株）	持株比率（%）
日本マスタートラスト信託銀行株式会社（信託口）	3,891	10.2
株式会社日本カストディ銀行（信託口）	2,170	5.7
農林中央金庫	1,843	4.8
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	1,809	4.8
株式会社みずほ銀行	1,474	3.9
東レ株式会社	1,147	3.0
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	955	2.5
ステート ストリート バンク アンド トラスト カンパニー 505001	864	2.3
杏林製薬株式会社	852	2.2
科研製薬従業員持株会	608	1.6

（注）持株比率は、発行済株式の総数から自己株式（6,071,715株）を除いて計算をしています。

株価・出来高の推移



株主総利回り（TSR）

年度	2021	2022	2023	2024	2025
（%）	93.2	92.2	90.2	118.1	114.6
（比較指標：配当込みTOPIX）	102.0	107.9	152.5	150.2	202.2

科研製薬株式会社
KAKEN

〒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。