

持田製薬グループ 統合報告書 2025

価値あるものの創造

医療・健康ニーズに応え、
人類の健康・福祉に貢献することが、
私たちの使命です。

CONTENTS

1 価値創造ストーリー

- 3 沿革
- 5 社長メッセージ
- 9 価値創造プロセス
- 11 マテリアリティ
- 13 「2031年のありたい姿」に向けたロードマップ
- 15 長期ビジョン／2031年のありたい姿
- 16 22-24中期経営計画振り返り
- 17 25-27中期経営計画
- 19 財務戦略

2 事業活動

- 21 事業の概況
- 22 医薬品関連事業
- 29 バイオマテリアル事業
- 31 ヘルスケア事業

3 ガバナンス

- 33 コーポレート・ガバナンスに関する基本的な考え方
- 33 コーポレート・ガバナンスの充実
- 37 役員紹介
- 44 コンプライアンスの徹底

4 サステナビリティ

- 45 サステナビリティに関する基本方針・推進体制
- 46 人的資本
- 50 環境
- 55 社会

5 会社情報

- 59 財務・非財務ハイライト
- 61 10カ年の連結財務サマリー
- 63 会社概要
- 63 株式情報
- 65 年表

社 是

先見的独創と研究

企業理念

絶えず先見的特色ある製品を開発し、
医療の世界に積極的に参加し、
もって人類の健康・福祉に貢献する

詳細は当社ウェブサイトをご覧ください。

IR情報

<https://www.mochida.co.jp/ir/>

コーポレート・ガバナンス

https://www.mochida.co.jp/ir/corporate_governance/

サステナビリティ

<https://www.mochida.co.jp/sustainability/>

編集方針：本書は、持田製薬グループの企業価値について、すべてのステークホルダーの皆さまにご理解いただくことを目的に、IFRS財団「国際統合報告フレームワーク」および経済産業省「価値協創ガイダンス」を参考にしながら、価値創造ストーリー、事業活動、ESG情報などの非財務情報および財務情報を掲載した統合報告書として編集しました。

対象組織：持田製薬グループ(持田製薬株式会社および連結子会社)を対象としています。

対象期間：原則として2024年4月1日～2025年3月31日を対象期間としています。一部については直近の情報を掲載しています。

発 行：2025年9月

注意事項：本書において提供される情報は、いわゆる「見通し情報」を含みます。これら見通し情報は現時点で入手可能な情報に基づく当社の判断によるものであり、既知・未知のリスクや不確実な要素が含まれています。従って、実際の業績などは様々な要因によってこれらの見通しと大きく異なる結果となる可能性があります。また、本書における医薬品や開発品目に関する情報は、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。

1 価値創造ストーリー

沿革

1913年の創業から110年あまり。当社グループは長い歴史のなかで、医療現場のニーズに応えるために、独自の視点で医薬品の研究開発に取り組み、ユニークな製品を創出しながら成長してきました。

1970年代には医療機器やヘルスケアといった異なる事業にも積極的にチャレンジし、2000年代には分社化にも取り組んで事業の強化・拡大を図りました。近年は、国内外のパートナーとのアライアンスも活用し、特徴ある新薬を開発・販売しています。さらに2031年に向けては、新たな創薬モダリティを取り込んだ医薬品の研究開発を進め、バイオマテリアル事業やヘルスケア事業も柱として成長させながら、グループの発展を目指します。

1932年

日本初の天然卵巣ホルモン製剤
ペラニン



1964年

炎症緩解用酵素製剤
キモタブ



1951年

日本初の拡散酵素剤
スプラーゼ



1970年

線維素溶解酵素剤
ウロナーゼ



1985年

世界初のウリナスタチン製剤
ミラクリッド



医薬品関連事業

重点領域

ヘルスケア事業

1913～

- 医薬品製造開始
- ホルモン製剤のパイオニアに

1945～

- 酵素製剤の分野で存在感発揮
- 自社販売網構築

1970～

- 医薬部外品領域に進出
- 医療機器領域に進出

1913 創業

1918 持田製薬所創設・製薬工場併設

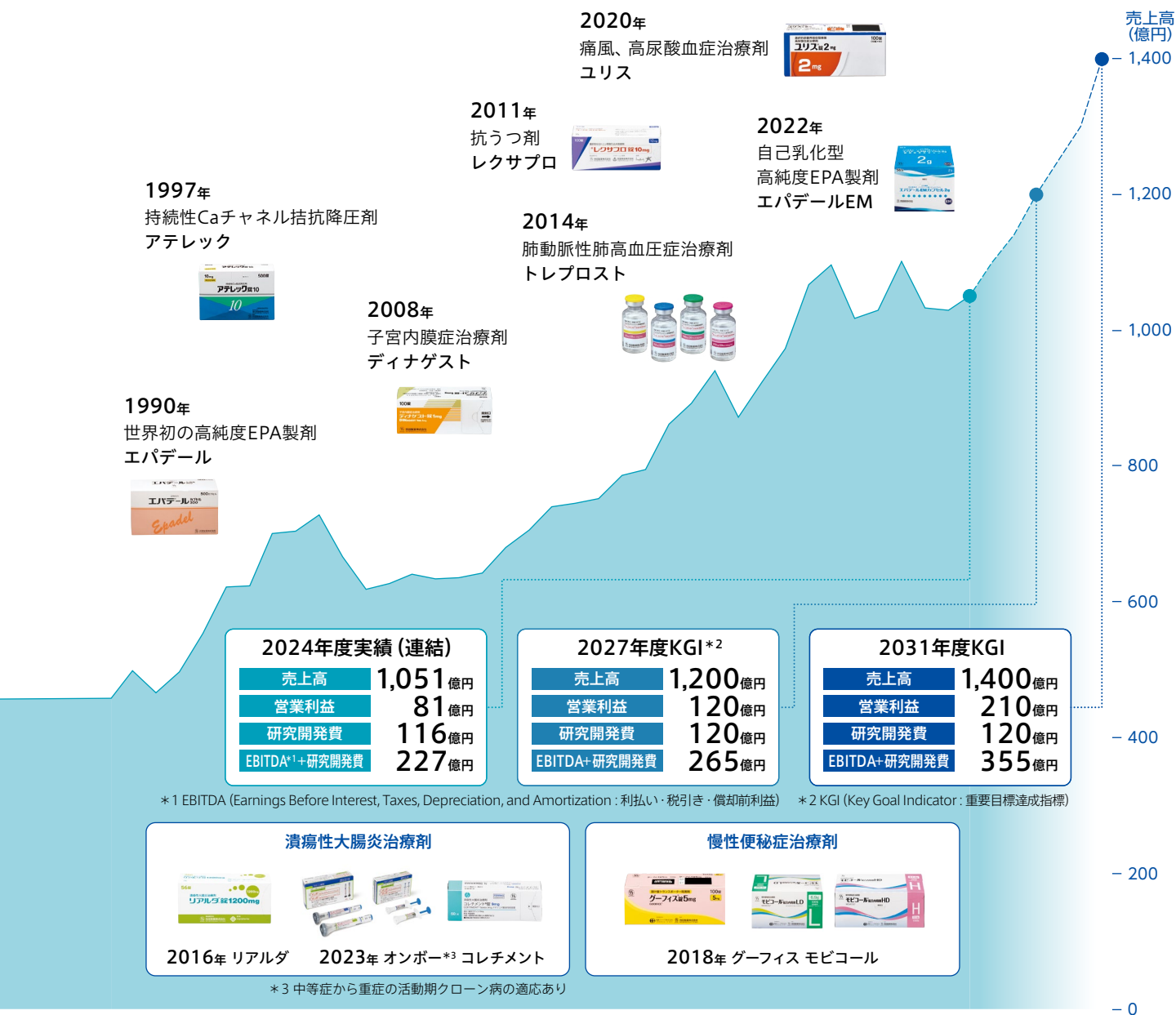
1945 持田製薬(株)設立

1957 研究所設置(王子工場内)

1970 薬粧部門発足

1972 医療機器部門発足、静岡工場完成

1982 富士中央研究所完成



*1 EBITDA (Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation, and Amortization : 利払い・税引き・償却前利益)

*2 KGI (Key Goal Indicator : 重要目標達成指標)

*3 中等症から重症の活動期クローン病の適応あり

1990～

- 高純度EPA製剤のリーディングカンパニーへ
- 事業部門を分社

2010～

- アライアンス強化と新薬への注力
- 新領域への挑戦

1991 大田原工場完成
2003 医療機器部門を分社
2004 ヘルスクエア部門を分社
2005 製造部門を分社

2014 後発品販売部門を分社

社長メッセージ



2024年度の振り返り

医療費抑制策が継続的に推し進められる中、毎年の薬価改定が実施されるなど、依然として厳しい環境が続いています。このような状況において、当社グループの2024年度の連結業績は、新薬の伸長により、増収増益となりました。

医薬品関連事業は薬価改定に伴う価格の引き下げや、2024年10月に導入された長期収載品の選定療養の影響を受けたものの、新薬の伸長やロイヤリティ収入の増加により、増収と

なりました。営業利益は、医薬品関連事業の売上高増加に伴う売上総利益の増加と、研究開発費の減少を主な要因として販売費及び一般管理費が減少したことにより、増益となりました。ヘルスケア事業は、抗真菌成分配合シャンプー・石鹸をはじめとする「コラージュフルフル」、および基礎化粧品「コラージュリペア」が継続的に伸長し、増収増益となりました。

「2031年のありたい姿」に向けて

当社グループは、2022年に長期ビジョンを具体化した「2031年のありたい姿」を策定しました。このビジョンは、ますます厳しくなることが予想される事業環境を乗り越え、持続的な成長を実現するためにグループ一丸となって目指す先を明確にしたものです。

「2031年のありたい姿」に向けて、当社グループは医薬品関連事業、バイオマテリアル事業、ヘルスケア事業の3つを柱とし、グローバル展開も視野に各事業でニーズを捉えた特色ある製品をラインナップすることに取り組んでいます。特に、

次世代の柱として位置付けるバイオマテリアル事業や再生医療等製品による事業の拡大を通じて、持続的な成長を目指します。2031年度には、売上高1,400億円、営業利益率15%を達成することを目標としています。3つの事業を通じて、当社グループならではの価値を創造し、提供することにより、患者さんとそのご家族の健康に貢献していきます。これからも「2031年のありたい姿」の目標達成に向けて邁進します。

医薬品関連事業、バイオマテリアル事業、
ヘルスケア事業の3事業を通じて、
患者さんとそのご家族のQOL向上や、
女性の様々なライフステージのサポートを行い、
持続可能な社会の実現に向けた取り組みを
進めていきます。

代表取締役社長 持田 直幸

22-24中期経営計画の振り返り

22-24中期経営計画では、イノベーション創出と生産性向上をテーマとし、3つの課題に重点的に取り組みました。

1つ目の課題「新薬を中心とした重点領域における収益の最大化」については、医薬事業では新たに5品目の医薬品を発売し、調達コスト削減を含むコスト構造の改善に努めました。しかしながら、利益水準は22-24中期経営計画前に比べ低下し、収益の最大化は未達となりました。一方、ヘルスケア事業では販売力の強化や製品ラインナップの充実を進め、順調に伸長しました。

2つ目の課題「[「ありたい姿」を実現するための成長投資の継続]」については、バイオマテリアル事業では複数の製品開発を進め、日本で「軟骨修復材 モチジェル」を申請し(2025年7月に製造販売承認取得)、米国で神経再生誘導材「ReFeel」を発売しました。また、核酸医薬ではsiRNA創薬に注力し、細胞医薬では3つの細胞のプロジェクトを推進しました。

3つ目の課題「イノベーション創出と生産性向上に向けた企業体制の強化」については、業務プロセスの見直し、デジタルマーケティングの推進、新たな人事賃金制度の施行、新本社ビルでの業務開始など、事業基盤を強化しました。

22-24中期経営計画を振り返る中で、重要な課題が浮かび上がりました。1つ目は、利益水準の向上です。私たちは将来の利益率を高めるための取り組みを進めていますが、短期的には医薬事業の強みを活かし、量的な拡大を図る必要があります。次に、自社創製品の充実です。独自性のあるバイオマテリアル製品や、核酸創薬に注力して自社品を創製したいと考えています。最後に、予見性の向上です。薬価や薬事行政の動向をいち早く把握し、的確な事業計画を立てることが求められています。25-27中期経営計画では、これらの課題の解決に向け、取り組みを進めていきます。

25-27中期経営計画の戦略と目標

改めて私たちを取り巻く環境を見渡しますと、円安による物価上昇、医療費・薬剤費抑制策の推進などにより、国内の

医薬品市場は厳しい状況にあります。このような環境の中、当社グループは「2031年のありたい姿」を実現するために、

成長戦略加速の3年間と位置づける25-27中期経営計画を策定しました。25-27中期経営計画期間中は、「コア事業の収益力強化」、「成長事業の継続投資」、「成長を支える経営基盤強化」の3つの重点テーマに取り組みます。

1つ目の重点テーマ「コア事業の収益力強化」については、医薬事業とヘルスケア事業の収益力を強化します。医薬事業では、主要新薬5品目である「ユリス」「オンボー」「コレチメント」「グーフィス」「トレプロスト」の製品価値を最大化し、売上を2倍以上に成長させることを目指します。また、発売以来長期にわたりゆるぎない価値を提供し続けている当社のフラッグシップ医薬品であるエパデールやジエノゲスト製剤の更なる市場浸透、そしてバイオシミラーの拡充を通じて、医薬事業の収益力を強化します。ヘルスケア事業においては、「コラージュフルフル」と「コラージュリペア」の2大ブランドを確立し、ラインナップの拡充や販売網の最適化を通じて収益力を強化します。ターゲット市場は、ヘアケアにおけるフケ・かゆみ市場、ボディケアにおけるデリケートゾーン洗浄市場、そして美容皮膚領域における守りのスキンケア市場です。それぞれの領域でNo.1を目指します。

2つ目の重点テーマ「成長事業の継続投資」については、バイオマテリアル事業、核酸医薬、細胞医薬の領域において継続的な投資を行います。バイオマテリアル事業では、アルギン酸などのユニークなバイオマテリアル技術を基軸にグローバル展開を図り、アンメットメディカルニーズに貢献します。また、核酸医薬（siRNA医薬）、細胞医薬の臨床試験の実施を目指します。さらに、エパデール、ジエノゲスト製剤、バイ

オマテリアル事業を中心に、グローバル展開を一層推進していきます。

3つ目の重点テーマは「成長を支える経営基盤強化」です。財務の面では、利益水準の向上と将来への投資を両立させる必要があると考えています。特に、将来への投資については、3つの事業への研究開発投資を積極的に行っていきます。また、医薬品の生産設備や研究設備の合理化・省力化のための設備投資を継続していきます。医薬品事業での買収・資本提携、導入品の獲得といった戦略投資も行っていきます。これらの施策の実現を通じて、ROEやPBRの向上につなげたいと考えています。次に、人財・インフラの効率的活用です。企業が持続的に成長していくためには、継続的に価値を提供し続けることが不可欠です。これを実現するために、チャレンジを促す風土や褒める文化の醸成を目指した組織風土改革、社員のキャリア支援を含む人財マネジメント体制の強化、さらには女性の活躍を支援する取り組みなど多様な人財の活躍促進を行っていきます。さらに、デジタルトランスフォーメーションとファシリティマネジメントを推進し、高い生産性で業務を遂行できる環境整備にも取り組みます。

25-27中期経営計画では、コア事業と成長事業を両輪とした成長戦略を着実に実行し、2027年度には売上高1,200億円、営業利益120億円を目指します。また、新たに「EBITDA+研究開発費」を経営指標として設定し、投資と利益の両面から評価を進めていきます。2027年度の「EBITDA+研究開発費」は265億円を目指します。さらに、これらの成果を次の3か年の計画につなげていきます。

価値創造に向けて

当社グループは、創業者持田良吉の仕事に対する考えを表した「先見的独創と研究」という社是に則って、独自の製品を作り出すことに挑戦してきました。企業理念である「絶えず先見的な特色ある製品を開発し、医療の世界に積極的に参加し、もって人類の健康・福祉に貢献する」という精神を発揮し、当社グループを取り巻くステークホルダーに対して、より良い普遍的な価値を提供しています。長年にわたり研究開発を行ってきた「軟骨修復材 モチジェル」に関して、今年7月に当社が日本で製造販売承認を取得したことを大変嬉しく思います。この製品は、損傷した軟骨を修復する当社独自の製品で、臨床現場からも画期的であると期待されています。近く発売できることが楽しみです。

当社グループは、持続的な企業価値向上に向けて、優先的に



対応すべき重要な事項をマテリアリティとして特定しました。事業に関わるマテリアリティは、「ニーズを満たす特色ある製品の創出」、「適正な品質の製品の安定供給」、「製品価値の最大化」の3つです。「ニーズを満たす特色ある製品の創出」は、製薬企業としての使命であり、私たちは多様化する医療・健康ニーズを満たす特色ある製品を創出し、社会から評価される新しい価値を提供していきます。「適正な品質の製品の安定供給」は、私たちの責務であり、製品の品質および安全管理体制を一層強化します。また、「製品価値の最大化」にも力を入れ、当社製品のポテンシャルを最大限に引き出し適切な情報提供活動を行っていくことで、人類の健康・福祉に貢献し、企業価値の向上を図っていきます。

経営基盤を支えるマテリアリティは、「コンプライアンスの徹底」、「人的資本の拡充」の2つです。私たちは、コンプライアンスに努めることが、社会的存在としての企業存続の絶対条件であると認識しています。コンプライアンスを実践する上では、性善説や性悪説ではなく「性弱説」に立って、社内

の制度や運営を考えていこうと伝えています。人間は弱い存在であるという前提で、間違ったことをしてしまうような環境を作らないように努めています。さらに当社グループでは、企業価値の創造を支える原動力は人財であり、そのためには人的資本の拡充が重要であると考えています。社員一人ひとりが能力を最大限に発揮し、成長できる職場づくりを推進しています。異なる経験や知識、価値観をもつ社員が自由に意見を発信し、互いの多様な考えを尊重し合いながら建設的な意見交換を行うことでイノベーションが生まれます。3年前に完成した新本社ビルは、部門間の垣根を取り払い、社員同士のコミュニケーションを良くして欲しいとの思いから、「つながるオフィス」というコンセプトで設計しました。事務フロア中央に階段とコミュニケーションスペースを設けたことで、フロア間および社員同士の交流が活発になっています。様々な価値観を持つ社員がいきいきと活躍できる職場を実現し、人々や社会から求められる新しい価値を創造していきます。

疾患啓発に関する取り組み

当社グループでは、2024年に「疾患啓発推進室」を新設し、疾患に関する正しい情報や受診促進につながる情報の発信を強化する取り組みを開始しました。創業以来、産婦人科領域の製品を取り扱い、月経困難症や子宮内膜症など女性の悩みに寄り添ってきた経験を活かし、女性が自分に最適な治療にアクセスできるよう、疾患に関する正しい情報や受診促進につながる情報をウェブサイトなどで発信しています。このアプローチを通じて、女性が自身の健康を理解し、必要な知識を身につけることの重要性を広め、ヘルスリテラシーの向上と女性の活躍を支援することを目指しています。今後も産婦人科領域を重点領域の1つとして活動するだけでなく、女性の疾患啓発活動にも力を入れ、「女性のさまざまなライフス

テージのサポート」という製薬企業としての価値の提供に取り組んでいきます。

さらに、炎症性腸疾患（潰瘍性大腸炎・クローン病）の理解促進を目的とした「炎症性腸疾患との暮らしを、話せる社会へ。」プロジェクトも展開しています。このプロジェクトでは、患者さんが改善したい症状の1つである「便意切迫感」に関する理解促進に向けた情報を発信しています。「便意切迫感」は突然かつ緊急に感じる排便の必要性和定義されており、トイレに間に合わないのではないかと不安感を抱えて暮らす患者さんへの理解につなげられたらと思います。今後も、患者さんへのサポートの輪を広げる一助となるべく活動を推進していきます。

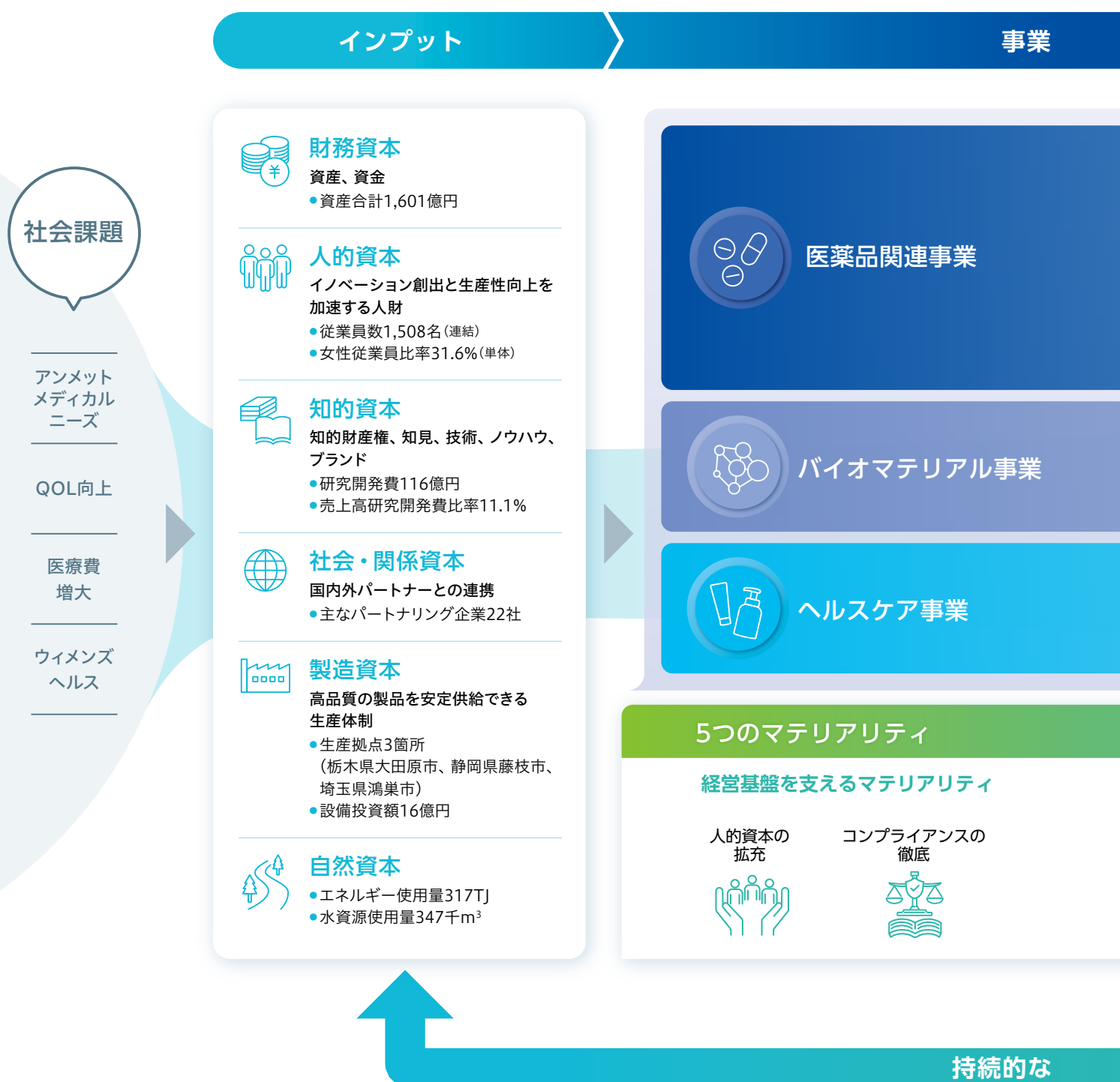
ステークホルダーの皆さまへ

25-27中期経営計画がスタートしました。厳しい事業環境が続いていますが、目標達成に向けて、医薬品関連事業、バイオマテリアル事業、ヘルスケア事業を柱とし、3つの重点テーマを着実に進めていきます。株主還元については、安定的な配当を行い、25-27中期経営計画においては、年間配当金80円以上を維持する方針です。自己株式の取得について

は、経営環境の変化に機動的に対応します。

これからも患者さんや医療関係者の医療・健康ニーズを細やかに把握し、当社グループならではの価値を創出して社会に提供することで、ステークホルダーの皆さまのご期待に応えていきたいと考えています。今後とも皆さまの変わらぬご支援を賜りますようお願いいたします。

価値創造プロセス



当社グループは、企業理念に基づき、マテリアリティを軸に3つの事業活動を展開しています。これらの活動を通じて、社会のニーズに応える特色ある製品を提供し、「患者さんとそのご家族のQOL向上」や「女性の様々なライフステージのサポート」、さらには「人類の健康・福祉に貢献」といった製薬企業としての価値の提供に取り組んでいます。また、SDGsの達成にもつながる持続可能な社会の実現にも貢献し、社会から必要とされる企業として成長を続け、持続的な企業価値の向上に努めます。

活動

アウトプット

アウトカム

研究開発 ▶ P.22

製造 ▶ P.25

販売・情報提供活動 ▶ P.26

品質管理・安全管理 ▶ P.26

ライセンス活動 ▶ P.24

知的財産 ▶ P.23

▶ P.29

▶ P.31

▶ P.12

事業に関わるマテリアリティ

ニーズを満たす
特色ある
製品の創出

適正な品質の
製品の
安定供給

製品価値の
最大化



医療用医薬品



医療機器



ヘルスケア製品



人類の健康・福祉に貢献

患者さんとそのご家族の
QOL向上

女性の様々なライフ
ステージのサポート



持続可能な社会への貢献

特に貢献するSDGs



マテリアリティ(重要課題)

当社グループは、持続的な企業価値向上に向けて、当社グループが優先的に対応すべき重要な事項をマテリアリティ(重要課題)として特定しました。マテリアリティに取り組み、持続可能な社会の実現への貢献に努めます。

マテリアリティの特定

当社グループのマテリアリティは、「社会にとっての重要性」と「当社グループにとっての重要性」の2軸で評価し、「ニーズを満たす特色ある製品の創出」、「適正な品質の製品の安定供給」、「製品価値の最大化」、「人的資本の拡充」、および「コンプライアンスの徹底」を特定しました。

マテリアリティの特定プロセス

2022年に各種原則やガイドラインを参照し、下図のプロセスでマテリアリティを特定し、取り組みを進めてきました。2025年5月には経営計画との整合性を高めるためにマテリアリティを見直すと共に、具体的なKPIを設定しました。今後も社会の変化に柔軟に対応しながら適宜マテリアリティの見直しを図っていく考えです。

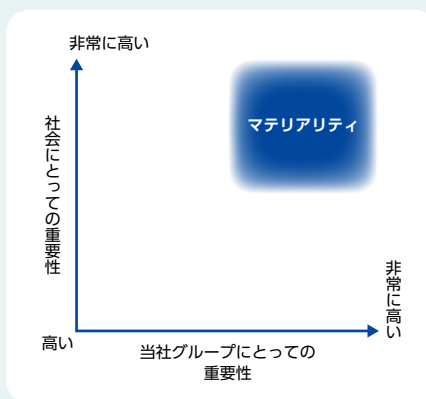
特定プロセス

Step1 課題の抽出

各種原則やガイドライン(SDGs、GRIインデックス、ISO26000等)を踏まえ、課題候補を広く抽出

Step2 課題候補の整理

抽出した課題について、「社会にとっての重要性」と「当社グループにとっての重要性」の2軸でマッピングし、重要性の高い項目を絞り込み



Step3 マテリアリティの特定

整理した内容について、取締役会やサステナビリティ委員会をはじめとする社内での議論を経て、当社グループのマテリアリティとして特定

5つのマテリアリティ

当社グループの5つのマテリアリティのうち、「ニーズを満たす特色ある製品の創出」、「適正な品質の製品の安定供給」、「製品価値の最大化」については事業に関わる重要な課題として、「人的資本の拡充」、「コンプライアンスの徹底」については経営基盤を支える重要な課題として、それぞれ取り組みます。

●事業に関わるマテリアリティ

- 多様化する医療・健康ニーズを事業機会と捉え、事業環境の変化にも対応しながら、「ニーズを満たす特色ある製品の創出」に継続して取り組んでいきます。
- 「適正な品質の製品の安定供給」「製品価値の最大化」を行うことによって、人類の健康・福祉に貢献し、企業価値の向上を図っていきます。

マテリアリティ	目指すべき姿	主な取り組み	KPI	25-27中計期間目標
ニーズを満たす 特色ある製品の創出	多様化する医療・健康ニーズを満たす先見的特色ある製品を創出する	<ul style="list-style-type: none"> ●パイプライン拡充 ●バイオマテリアル・核酸医薬・細胞医薬における新製品創出 	新薬導入品目数	3品目
			ヘルスケア製品発売数	2シリーズ
			バイオマテリアル製品上市数	5製品
			核酸医薬臨床試験数	1品目
			細胞医薬臨床試験数	2品目
適正な品質の 製品の安定供給	製品の品質管理を適切に推進するとともに、安定供給に努める	<ul style="list-style-type: none"> ●製品の品質および安全管理体制の強化 ●製品供給に係る業務のリスクマネジメント ●中長期的に安定な生産体制の構築 	規制当局査察による重大な指摘数	0件
			当社製品回収件数	0件
			供給停止件数	0件
製品価値の最大化	当社製品のポテンシャルを最大限に引き出すことで、人類の健康・福祉に貢献する	<ul style="list-style-type: none"> ●絶え間なく新薬を市場へ提供してきた「新たな価値」提供 ●フラッグシップ*1医薬品による「ゆるぎない価値」提供 ●後発品・バイオシミラーによる「医療経済的価値」提供 	新薬：主要5品目売上高	480億円
			フラッグシップ医薬品：EPA製剤数量シェア	国内No.1
			フラッグシップ医薬品：産婦人科領域売上高	150億円
			バイオシミラー：追加品目数	3品目

*1 事業成長を長期に支える

●経営基盤を支えるマテリアリティ

- 企業の価値創造を支える大きな原動力は人財であるとの考えから、社員一人ひとりが能力を最大限発揮し、成長できる会社、職場づくりを進めていきます。
- コンプライアンス(法令遵守を含む社会的要請への誠実な対応)は企業存続の絶対条件であり、推進していきます。

マテリアリティ	目指すべき姿	主な取り組み	KPI	25-27中計期間目標
人的資本の拡充	多様な人財が活躍できる社内環境を整備すると共に、難しいことや新しいことに粘り強く挑戦し、価値創造を牽引する人財を育成する	<ul style="list-style-type: none"> ●女性の健康や活躍を支援する取り組みの実施 ●挑戦の土台となる従業員のエンゲージメントを向上させるための就業環境整備 ●人財価値向上に向けた各種研修の実施 	女性管理職比率(持田製薬)	12%以上
			エンployeeエンゲージメントスコア	(実績値の開示)
			研修参加者数	(実績値の開示)
コンプライアンスの徹底	組織のコンプライアンス意識の更なる向上を図る	<ul style="list-style-type: none"> ●コンプライアンス研修の実施 ●通報・相談窓口の運用 ●従業員調査の実施 	重大なコンプライアンス違反件数*2	0件
			ヘルプライン認知度	100%

*2 当社グループの売上・利益に相応の影響を与えるもの、または、社外への開示が必要と考えられるもの

「2031年のありたい姿」に向けたロードマップ

22-24中計 土台作り

Foundation

重点テーマ

- 重点領域における収益の最大化
- 成長投資の継続
- イノベーション創出と生産性向上に向けた企業体制の強化

25-27中計 成長戦略加速

Acceleration

重点テーマ

- コア事業の収益力強化
- 成長事業の継続投資
- 成長を支える経営基盤の強化

28-30中計 持続的成長の実現

5つの

経営基盤を支えるマテリアリティ

人的資本の
拡充



コンプライアンスの
徹底



2031年のありたい姿

生命・健康関連企業グループとして、今後成長が見込まれる
細胞・核酸・遺伝子などの新たな創薬モダリティを取り込み
充足していない医療・健康ニーズに挑戦する

医薬品関連

バイオマテリアル

ヘルスケア

ニーズを捉えた特色ある製品をラインナップし、グローバル展開も狙う

マテリアリティ

事業に関わるマテリアリティ

ニーズを満たす
特色ある製品の創出



適正な品質の製品の
安定供給



製品価値の
最大化



長期ビジョン／2031年のありたい姿



2031年に向けた取り組み

	医薬品関連事業	バイオマテリアル事業	ヘルスケア事業
国内	<ul style="list-style-type: none">● 新たな創薬モダリティを取り込み、創薬パイプラインの充実を図り、主力事業としての位置付けを堅持します。● 特に再生医療等製品を注力分野の一つとし、間葉系幹細胞を用いたプロジェクトに優先的に取り組みます。● 2031年までに再生医療等製品を含む新たな創薬モダリティを取り込んだパイプラインからの上市を目指します。	<ul style="list-style-type: none">● 様々な医療への応用が期待できるアルギン酸を基盤とした各プロジェクトを推進し、早期上市と事業拡大に取り組みます。	<ul style="list-style-type: none">● 医師、薬剤師、看護師などの医療関係者の皆さまとのコミュニケーションを通じて、皮膚科学に基づいた高い機能性と付加価値を持つスキンケア製品の開発に力を注ぎます。● 営業リソースの投入など事業体制を拡充し、新規領域への注力、新製品・リニューアル品の投入により、着実に事業規模の拡大を目指します。
海外	<ul style="list-style-type: none">● 各事業においてニーズを捉えた特色ある製品をラインナップすることで、海外市場への展開も狙います。 <ul style="list-style-type: none">● 高純度EPA製剤は、タイに続いてベトナム、中国、米国などにおいて上市を目指します。● 再生医療等製品についてもグローバル展開を視野に入れ開発を進めます。		
		<ul style="list-style-type: none">● 今後上市を目指す医療機器についてもグローバル展開を視野に入れ開発を進めます。	

22-24中期経営計画振り返り

2022年度からスタートした「22-24中期経営計画(22-24中計)」は土台作りの3年間と位置づけ、イノベーション創出と生産性向上をテーマとして、「新薬を中心とした重点領域における収益の最大化」、「「ありたい姿」を実現するための成長投資の継続」、「イノベーション創出と生産性向上に向けた企業体制の強化」の3つの課題に重点的に取り組みました。

経営指標

2024年度実績

売上高	1,051億円
営業利益	81億円
研究開発費	116億円
EBITDA+研究開発費	227億円

成果

新薬を中心とした重点領域における収益の最大化

医薬事業	新たな医薬品5品目を発売し、調達コストの削減などコスト構造の改善を進めたが、利益水準は22-24中計前より低下し、収益の最大化は未達となった
ヘルスケア事業	販売力強化、製品ラインナップ強化を進め、順調に伸長した

「ありたい姿」を実現するための成長投資の継続

バイオマテリアル事業	複数製品の開発を進め、日本において軟骨損傷治療材 モチジェルの製造販売承認申請、米国において神経再生誘導材 ReFeelの発売を達成した
核酸・細胞医薬	核酸医薬はsiRNA創薬に注力、細胞医薬は3つの細胞のプロジェクトを推進した

イノベーション創出と生産性向上に向けた企業体制の強化

事業基盤	業務プロセスの見直し、デジタルマーケティングの推進、新たな人事賃金制度の施行、新本社ビルでの業務開始などにより、イノベーション創出と生産性向上に資する取り組みを実施した
------	--

次の中計に向けた課題と対応策

課題

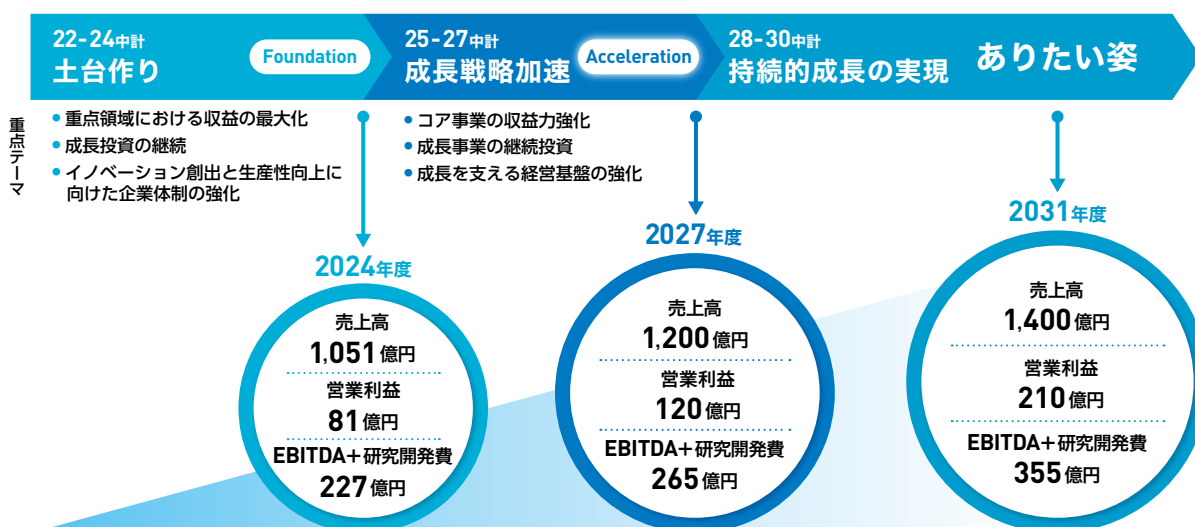
25-27中計で目指す対応策

利益水準の向上	<ul style="list-style-type: none"> ● 将来の利益率向上のためのバイオマテリアル、新規モダリティへの投資継続 ● 当面の利益を支えるため、医薬事業の強みを活かした量的拡大 <ul style="list-style-type: none"> ・ 導入活動強化 ・ 当社フラッグシップ医薬品の処方拡大 ・ バイオシミラー拡充
自社創製品の充実	<ul style="list-style-type: none"> ● 独自性のあるバイオマテリアル製品の開発・上市推進 ● 核酸創薬(siRNA)への注力加速
予見性向上 <ul style="list-style-type: none"> ・ 初期薬価予測 ・ 薬事行政動向 ・ 安定供給のための製造量 	<ul style="list-style-type: none"> ● 薬価・薬事行政動向を先取りし、事業計画に取り込む ● 複数のシナリオに基づく、ボトムケースでも成り立つ事業計画 ● 製造体制強化

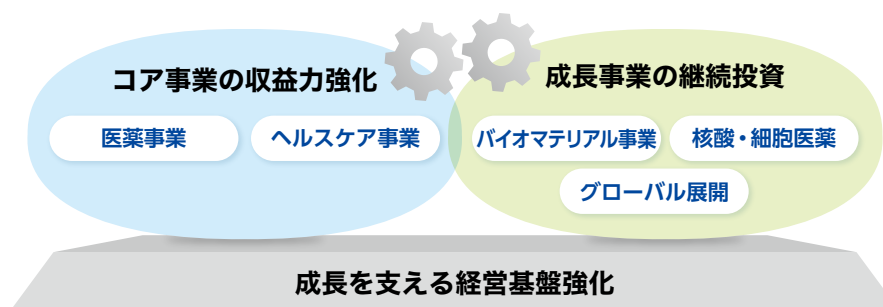
25-27中期経営計画

当社グループは「2031年のありたい姿」を実現するために、持続的な企業価値の向上の観点から、この3年間で取り組む課題に対する行動計画として「25-27中期経営計画(25-27中計)」を策定しました。

25-27中計は成長戦略加速の3年間と位置づけます。



25-27中計では、成長戦略を加速させるべく、「コア事業の収益力強化」、「成長事業の継続投資」、「成長を支える経営基盤強化」の3つの重点テーマを設定しました。25-27中計期間中は、医薬事業とヘルスケア事業をコア事業と位置づけ、収益力の強化に努めるとともに、バイオマテリアル事業、核酸・細胞医薬、グローバル展開といった成長事業への投資を継続します。成長事業からの利益貢献は2028年度以降に期待されるため、25-27中計期間中はコア事業によって成長を支えます。また、「コア事業の収益力強化」と「成長事業の継続投資」を支える経営基盤の強化にも取り組みます。



コア事業と成長事業を両輪とした成長戦略により、2027年度売上高1,200億円、営業利益120億円を目指します。また、将来の成長の原資として「EBITDA+研究開発費」を経営指標とし、2027年度265億円を目指します。

25-27中期経営計画のKGI

KGI	2024年度	2027年度	2031年度
売上高	1,051 億円	1,200 億円	1,400 億円
営業利益	81 億円	120 億円	210 億円
研究開発費	116 億円	120 億円	120 億円
EBITDA+研究開発費	227 億円	265 億円	355 億円

3つの重点テーマ

1 コア事業の収益力強化

医薬事業

- 主要新薬5品目（ユリス、オンボー、コレチメント、グーフィス、トレプロスト）の製品価値最大化
- 導入によるパイプラインの拡充
- フラッグシップ医薬品（高純度EPA製剤、ジエノゲスト製剤）の更なる価値拡大
- バイオシミラーの拡充

中計KPI*	
新薬	<ul style="list-style-type: none"> ● 主要新薬5品目 売上高480億円 ● 導入3品目
フラッグシップ医薬品	<ul style="list-style-type: none"> ● EPA製剤数量シェア国内No.1 ● 産婦人科領域 売上高150億円
バイオシミラー	<ul style="list-style-type: none"> ● 3品目追加

ヘルスケア事業

- コラージュフルフルとコラージュリペアの2大ブランドの確立
- ラインナップ拡充と販売網の最適化による収益力強化
- ターゲット市場の売上No.1の地位を確立

中計KPI
<ul style="list-style-type: none"> ● 2シリーズ以上発売 ● 売上高100億円

2 成長事業の継続投資

バイオマテリアル事業

- 早期上市による収益確保
- 事業基盤整備による事業実現と生産性向上

中計KPI
<ul style="list-style-type: none"> ● 5製品以上の上市 ● 売上高26億円

核酸医薬

- 臨床予測性が高く差別化力に優れたsiRNA新薬候補を連続的に創製
- 海外大手パートナー企業への導出・提携を通じてグローバル開発を推進

- 国内の開発は自社で行い、国内医薬事業の収益力を大幅に増大

中計KPI
<ul style="list-style-type: none"> ● 臨床試験数1品目

細胞医薬

- 再生医療の知見・技術を有する企業との提携による早期事業化
- 研究開発や製造体制確立を進展させ、グローバル展開

も視野に入れ、広く製品を届ける販売体制を構築

中計KPI
<ul style="list-style-type: none"> ● 臨床試験数2品目

グローバル展開

- エパデール、ジエノゲスト製剤、バイオマテリアル事業を軸としたグローバル展開を図る

中計KPI
<ul style="list-style-type: none"> ● エパデール：ベトナム・中国で上市、台湾・ASEAN地域のうち2カ国承認取得（4カ国申請）、韓国で承認取得 ● ジエノゲスト製剤：アジア地域1カ国以上申請

3 成長を支える経営基盤強化

財務戦略

- 利益水準の向上と将来への投資の両立によるROEやPBRの向上
- キャッシュアロケーションについては、25-27中期経営計画の累計で、医薬事業、バイオマテリアル事業およびヘルスケア事業の合計の研究開発費は360億円、設備投資は50～100億円を計画

人財・インフラの効率的活用による価値創出

- 組織風土変革、人財マネジメント体制強化、多様な人財の活躍促進
- 経営基盤を支えるインフラの整備

適正な品質の製品の安定供給

- 中長期的に安定な生産体制の構築
- 製品供給に係る業務のリスクマネジメント
- 製品の品質および安全管理体制の強化

* 中計KPI=25-27中計期間終了までの達成を目指す指標として設定

財務戦略

2024年度の実績

売上高

2024年度の連結売上高は1,051億円で、前期比2.2%増、22億円の増収となりました。

これを事業別に見ますと、医薬品関連事業は薬価改定および2024年10月に導入された長期収載品の選定療養の影響を受けたものの、主に新薬が伸長し、売上高は979億円で前期比1.6%の増収となりました。新薬については、薬剤の特徴の訴求に注力し、「リアルダ」「グーフイス」「モビコール」「ユリス」「トレプロスト」「オンボー」の売上高はそれぞれ伸長しましたが、「ディナゲスト」のオーソライズドジェネリックの売上高は伸長しました。また、ロイヤリティ収入は前期に比べて増加しました。

ヘルスケア事業の売上高は71億円で前期比11.5%の増収となりました。抗真菌成分配合シャンプー・石鹸をはじめとする「コラージュフルフル」、および基礎化粧品「コラージュリペア」の売上高が伸長しました。

利益

医薬品関連事業の売上高増加に伴う売上総利益の増加と、研究開発費の減少を主な要因として販売費及び一般管理費が減少したことにより、営業利益は81億円で前期比40.1%の増益となりました。経常利益は80億円で前期比33.6%の増益、親会社株主に帰属する当期純利益は56億円で前期比25.0%の増益となりました。

財政状態

2024年度末の連結財務状況は、総資産1,601億円で、前期末から13億円の増加となりました。資産については、現金及び預金、棚卸資産などの増加により、全体として増加しました。負債については、支払手形及び買掛金などが減少したため、全体として減少しました。純資産については、当期純利益の計上などにより、全体として増加しました。

売上高・利益(連結) (単位：億円)

	2023年度 実績 (対前期増減率)	2024年度 実績 (対前期増減率)	対前期 増減額
売上高	1,028 (▲0.4%)	1,051 (2.2%)	22
営業利益	58 (▲31.8%)	81 (40.1%)	23
営業利益率	5.6%	7.7%	2.1 ポイント
経常利益	60 (▲33.5%)	80 (33.6%)	20
親会社株主に帰属 する当期純利益	45 (▲31.6%)	56 (25.0%)	11
研究開発費	125	116	▲8

連結貸借対照表 (単位：億円)

	2023年度末	2024年度末	増減額
資産合計	1,588	1,601	13
流動資産	1,166	1,196	30
固定資産	421	404	▲16
負債純資産合計	1,588	1,601	13
流動負債	260	249	▲11
固定負債	47	45	▲2
純資産	1,279	1,306	27

財務戦略

当社グループは、健全な財務基盤を維持しつつ、利益水準の向上と将来への投資を両立させていきます。

利益水準の向上に向けては、医薬事業とヘルスケア事業をコア事業と位置づけ、収益力の強化に努めます。特に、医薬事業の強みを活かし、主要新薬5品目の製品価値最大化、フラッグシップ医薬品の処方拡大、バイオシミラーの拡充などの施策を通じて量的拡大を図ります。将来への投資としては、導入活動の強化によりパイプラインの拡充や新製品の上

市に向けた積極的な投資を継続します。さらに、将来の成長に不可欠な利益率の高い自社製品の創製に向け、独自性のあるバイオマテリアル製品や核酸創薬に注力し、これらの分野に対する積極的な投資を継続します。この取り組みにより、一時的に営業利益が低下する可能性があります。当社グループが持続的な成長を実現するための投資を行うことで、将来的なROE向上やその取り組みが評価されることによるPBRの向上を図ります。

キャッシュアロケーション

25-27中期経営計画の3年間においては、手元の現預金等約510億円と3年間の営業キャッシュ・フロー500億円以上をキャッシュアロケーションの原資とし、成長投資や株主還元に取り組めます。

成長投資

2024年度の研究開発費は116億円でした。25-27中期経営計画期間中もこの水準を維持し、医薬事業、バイオマテリアル事業、ヘルスケア事業の研究開発費は3年間累計で360億円(年間120億円)とします。

また、2024年度の設備投資は16億円でした。25-27中期経営計画期間中は、医薬品の生産設備および研究設備の合理化や省力化などに積極的に取り組みます。設備投資は3年間累計で50～100億円を見込みます。

戦略投資については、医薬品事業における買収や資本提携、導入品の獲得等に積極的に取り組み、持続的成長の更なる加速を目指します。

当社グループはライセンス部門の体制を強化しており、

キャッシュアロケーション原資を活用して、この中期計画期間中に新薬3品目およびバイオシミラー3品目を獲得する計画です。

株主還元

当社グループは、業績を発展させることにより、継続して企業価値の向上に努め、株主各位に適切な利益還元を行うことが重要な経営課題であると捉えております。将来の事業展開に備えた内部留保の充実を図りながら、安定的な配当を維持することを基本方針とし、収益に応じた利益還元の重要性も認識した上で、配当を決定しています。

2024年度の配当金は計画どおり80円としました。また、自己株式の消却を実施しました。2024年度の配当性向は49.9%、総還元性向は49.9%となりました。

25-27中計期間の3年間は、1株当たり配当金80円以上を維持する方針です。2025年度も80円の配当を予定しています。今後の自己株式の取得については都度検討し、経営環境の変化に機動的に対応していきます。

25-27中計期間中の キャッシュアロケーション原資

現預金等 約 **510** 億円 (2025年3月末)

3年間累計営業キャッシュ・フロー* **500** 億円以上

+ 借入余力


* 累計営業キャッシュフローは、研究開発費を控除せずに算出

成長投資	研究開発費	3年間累計 360億円 (医薬事業、バイオマテリアル事業、ヘルスケア事業)
	設備投資	3年間累計 50～100億円 (医薬品の生産設備および研究設備の合理化・省力化に投資)
	戦略投資	医薬品事業での買収・資本提携、 導入品の獲得等
株主還元		安定的な配当 (1株当たり年間配当金80円以上を維持) 機動的な自己株式取得

2 事業活動

事業の概況

当社グループは、コア事業である医薬品関連事業とヘルスケア事業を展開するとともに、バイオマテリアル事業を次世代の柱と位置付け取り組んでいます。またニーズを捉えた特色ある製品によって、グローバル展開も推進しています。

	医薬品関連事業
外部環境	<ul style="list-style-type: none"> ● 後発品使用促進策、長期収載品への選定療養導入、毎年の薬価改定 ● 円安による原価上昇 ● 医薬品の品質や安定供給問題 ● 多様化する創薬モダリティ
概況	<ul style="list-style-type: none"> ● 新薬、フラッグシップ医薬品、バイオシミラーによる収益力の強化 ● 核酸・細胞医薬の研究開発を推進
事業規模	● 979億円(売上高の93%)
主力製品	リアルダ：151億円 ジエノゲスト製剤：112億円 グーフィス：83億円 
研究開発	<ul style="list-style-type: none"> ● 開発パイプライン3品目のステージアップおよび2品目の追加 ● siRNA医薬に特化して創薬研究を強力に推進 ● 細胞医薬プロジェクトへの取り組み
グローバル展開	高純度EPA製剤のベトナムにおける輸入販売許可取得、その他のASEAN地域、中国、台湾、韓国、米国などでの展開も推進

	バイオマテリアル事業	ヘルスケア事業
外部環境	<ul style="list-style-type: none"> ● アンメットメディカルニーズの存在 ● バイオマテリアルへの期待増によるマーケット拡大 ● 医療機器競合製品との競争 	<ul style="list-style-type: none"> ● フェムケアマーケットの成長 ● 少子高齢化、看護領域などにおけるスキンケア市場の拡大 ● 企業間競争の激化
概況	<ul style="list-style-type: none"> ● アルギン酸を基盤とするプロジェクトの推進 ● 生産性向上などに向けた事業基盤の整備 	<ul style="list-style-type: none"> ● コラーージュフルフル、コラーージュリペア伸長 ● 高品質な製品を製造・販売
事業規模	—	71億円(売上高の7%)
主力製品	ReFeel 	コラーージュフルフル コラーージュリペア 
研究開発	<ul style="list-style-type: none"> ● モチジェル製造販売承認取得 ● dMD-002・dMD-003開発中 	<ul style="list-style-type: none"> ● 医療関係者とのコミュニケーションを通じて捉えたニーズに応じた製品を創製 ● 臨床試験に裏打ちされた高機能・高品質なスキンケア製品の開発
グローバル展開	<ul style="list-style-type: none"> ● ReFeelの米国での用途拡大 ● プロジェクト毎にグローバル展開を検討 	—

医薬品関連事業

研究開発・ライセンス活動

研究

これまでに培ってきた独自の研究開発力や数々の技術的ノウハウをベースとして、研究に取り組んでいます。当社が創製したTRPV1拮抗薬については、千寿製薬株式会社がドライアイ治療薬として開発を進め、2025年1月に同社が日本において製造販売承認申請を行いました。

従来の低分子や抗体医薬品等だけでは治療が難しかった難治性疾患・希少疾患への取り組みなど、充足していない医療・健康ニーズにも挑戦しています。今後、成長が見込まれる新たなモダリティを取り込み、創薬パイプラインの充実を図ります。

● 核酸医薬

創薬研究所では、核酸医薬の一つであるsiRNA医薬のプロジェクトに集中して取り組んでいます。現在、複数のsiRNA医薬の新薬候補を創製しており、国内の開発に加え、海外企業への導出や提携によるグローバル展開も推進しています。競争力のある研究体制を築くべく、高度な専門性を持つ人財や創薬技術の獲得を積極的に進めています。アンメットメディカルニーズを満たす革新的なsiRNA医薬の創製を進め、新薬候補を連続的に生み出す能力を有する「siRNA医薬のリーディングカンパニー」を目指しています。

核酸医薬

DNAやRNAの構成成分であるヌクレオチドからなり、化学合成により製造される医薬品。抗体医薬品や低分子医薬品と異なり、mRNAなどのRNA分子に特異的に結合して分解することにより、そのmRNAが産生するタンパク分子を消失させるので、根治療法となることが期待される。核酸医薬の一種であるsiRNA (Small interfering RNA) 医薬は、標的の遺伝子配列が分かれば短期間に新薬候補を設計できる特徴があり、定型化したプロセスにより新薬候補となる化合物を連続的に創製し、評価することが可能である。

● 細胞医薬

再生医療の知見・技術を有する企業と提携し、現在、乳歯歯髄幹細胞SHED、高純度間葉系幹細胞REC、臍帯由来細胞「HLC-001」の3つの細胞のプロジェクトを推進しています。SHEDIは、株式会社S-Quatreと共同で事業化に取り組んでいます。2025年3月に、新たな適応症として小児脳性麻痺および外傷性脳損傷を追加した共同事業化契約を締結し、研究開発を推進しています。RECは、PuREC株式会社と共同で、RECとアルギン酸ナトリウムを組み合わせた再生医療等製品の研究や製造プロセスの開発を進めています。「HLC-001」は、ヒューマンライフコード株式会社が実施した臨床第Ⅱ相試験の評価が完了し、次のステージに向けて準備を進めています。

実験動物の取り扱いに関する倫理的な対応

当社では、「厚生労働省の所管する実施機関における動物実験等の実施に関する基本指針」に沿った指針を定め、動物生命の尊厳や3Rs原則 (Replacement：代替法の活用、Reduction：動物使用数の削減、Refinement：実験動物の苦痛軽減) に十分な配慮をしています。さらに、第三者による点検・評価として、一般財団法人日本医薬情報センター (JAPIC) による実地調査を受け、認定を取得しています。



創薬研究所 (静岡県御殿場市)

開発

開発品の臨床開発をスケジュール通り確実に進めることにより、製造販売承認の取得を切れ目なく毎年成功させています。開発難易度の高い難治性疾患に対する開発や、小児に対する用法・用量の確立を目指した開発にも積極的に取り組んでいます。2024年9月に「トレプロスト吸入液」の間質性肺疾患に伴う肺高血圧症に対する効能・効果追加承認を、2025年6月に「リアルダ」の小児に対する用法・用量追加承認ならびに600mg錠の製造販売承認を取得しました。バイオシミラーの開発も行っており、2025年3月に、トシリズマブのバイオシミラー（開発コード：RGB-19）の日本における製造販売承認申請を行いました。アンメットメディカルニーズの掘り起こしによる開発パイプラインの充実なども図り、現在は、申請段階に2品目、臨床第Ⅲ相段階に1品目、臨床第Ⅱ/Ⅲ相段階に2品目あります（2025年8月現在）。

知的財産への取り組み

事業活動にあたっては、グローバルでの事業化、ライセンス・共同研究などの技術提携を見据え、特許を含む知的財産権の確保と活用に努めています。また、第三者の知的財産権を尊重する立場から、定期的に調査を実施し、評価を慎重に行い事業における知財上のリスクの回避にも取り組んでいます。特に開発ステップアップなどの重要な意思決定時期に合わせて、知財面の各種評価を行っています。新たな創薬モダリティについても、グローバル展開も見据え、知的財産創出を促進し、知的財産の戦略的な活用を進めています。また、子会社の知的財産についてもグループ内で知的財産が円滑に活用されるよう、一括して管理・運用しています。

医薬品開発状況

2025年8月1日現在

開発コード(一般名)[製品名]	開発段階					予定適応症	剤 型	備 考
	P1	P2	P3	申請	承認			
MD-711<トレプロスチニル>[トレプロスト吸入液]						間質性肺疾患に伴う肺高血圧症(効能追加)	吸入剤	
MD-0901<メサラジン>[リアルダ]						潰瘍性大腸炎(小児適応)	経口剤	
RGB-19<トシリズマブ>						関節リウマチ	注射剤	バイオシミラー
FYU-981<ドチヌラド>[ユリス]						痛風・高尿酸血症(小児適応)	経口剤	
MD-352<ジェノゲスト製剤>						月経困難症	経口剤	
MD-712<トレプロスチニル>						肺動脈性肺高血圧症 間質性肺疾患に伴う肺高血圧症	吸入 粉末剤	
MND-21<イコサペント酸エチル>[エパデール]						高トリグリセリド血症	経口剤	開発地域：中国

ライセンス活動

産学連携・産産連携を含め、国内外の数多くのパートナーとのアライアンスを重視して活動しています。重点領域や得意分野における開発品や製品の導入、医療ニーズや顧客ニーズに応える付加価値の高い特徴ある製剤の導出入、有用で社会に貢献できるような医薬品の導出入を推進しています。

また、自社製品の高純度EPA製剤については、タイ、ベトナムをはじめとしたASEAN地域、中国、台湾、韓国、米国などにおいてアライアンスを活用したグローバル展開を推進しています。タイにおいては、Meiji Seikaファルマ株式会社

の海外子会社が2020年10月に高トリグリセリド血症の適応で輸入販売承認を取得し、2021年4月より販売しています。ベトナムにおいては、同社の提携パートナーが2025年6月に高脂血症の適応で輸入販売承認を取得し、現在、発売に向けた準備を進めています。中国においては、住友制薬(蘇州)有限公司と提携し開発を進めており、当社が新薬承認申請を行いました。販売についてはMeiji Seikaファルマ株式会社の提携パートナーが行う予定です。

さらに、ジエノゲスト製剤についても、アジア地域での展開の検討を進めています。

主なアライアンス実績

相手先(五十音順)	国 名	契約内容(契約年)
EAファーマ(株)	日本	「アテレック」の仕入・独占的販売(1997年)、「アテディオ」の仕入・独占的販売(2013年)、「グーフィス」の共同開発・共同販売(2016年)、「モビコール」の共同開発・共同販売(2017年)
株S-Quatre	日本	腸管神経節細胞減少症等の消化器領域における希少疾患・難病を対象とする再生医療等製品の共同開発・独占的販売(2020年)、小児脳性麻痺および外傷性脳損傷を対象とする乳歯歯髄幹細胞「SHED」の共同開発・独占的販売(2025年)
LG Chem, Ltd.	韓国	「エタネルセプトBS[MA]」の開発・独占的販売(2012年)、「アダリムマブBS[MA]」の開発・独占的販売(2014年)
Kuhnle Pharm. Co., Ltd.	韓国	「エパデール」の韓国における販売提携(2024年)
Gedeon Richter plc.	ハンガリー	バイオ後続品(「テリパラチドBS[モチダ]」を含む)の開発・独占的販売(2010年)
住友制薬(蘇州)有限公司	中国	「エパデール」の中国における開発提携(2016年)
千寿製薬(株)	日本	「TRPV1拮抗薬」の開発等
Takeda Pharmaceuticals U.S.A., Inc.	米国	「リアルダ」の開発・独占的販売(2009年)
(株)ニッスイ	日本	「エパデール」の原末仕入(1990年)
日本イーライリリー(株)	日本	「オンボー」の仕入・独占的販売(2022年)
Bayer AG	ドイツ	「ディナゲスト」の開発・製造・独占的販売(1992年)
ヒューマンライフコード(株)	日本	「HLC-001」の共同開発・独占的販売(2023年)
PuREC(株)	日本	高純度間葉系幹細胞RECおよび高純度アルギン酸ナトリウムを用いたアカデミアを含む三者間共同研究(2020年)
フェリング・ファーマ(株)	日本	「コレチメント」の仕入・独占的販売(2022年)
(株)富士薬品	日本	「ユリス」の共同開発・独占的販売(2017年)
Meiji Seikaファルマ(株)	日本	「エパデール」の販売提携：タイ(2017年)、ベトナム(2020年)、中国(2024年)、ASEANおよび台湾(2024年)
ヤンセンファーマ(株)	日本	「トラムセット」の仕入・独占的販売(2013年)
United Therapeutics Corporation	米国	「トレプロスト注射液」の開発・独占的販売(2007年)、「トレプロスト吸入液」の開発・独占的販売(2017年)、「TYVASO DPI™」の開発・独占的販売(2024年)
H. Lundbeck A/S	デンマーク	「レクサプロ」の開発・製造・独占的販売(2001年)

製造

当社グループの医薬品の製造は、主に持田製薬工場株式会社が行っています。栃木県大田原市に本社工場を構え、医薬品の注射剤、固形剤（錠剤、カプセル剤など）、半固形剤（クリーム剤、軟膏剤、ゲル剤など）を製造しています。製品の品質管理を適切に推進するとともに、製造力を強化し安定供給を継続するため、中長期的に安定な生産体制の構築、製品供給に係る業務のリスクマネジメント、製品の品質および安全管理体制の強化を進めています。

高品質の医薬品を製造

JGMP、PIC/S GMPなどグローバルに対応できる生産設備はもとより、原材料の受け入れから製品の出荷に至るまで全てコンピュータシステムで管理するなど、高い品質管理水準で医薬品を製造しています。

高度な製剤技術

医薬品の製造工程は、研究開発と同様、高い技術力が要求されます。長年の製造ノウハウを活かし、得意とする酵素・蛋白質製剤や生物由来製品、また製造が難しいとされている凍結乾燥注射剤など、技術的に付加価値の高い製品を提供して

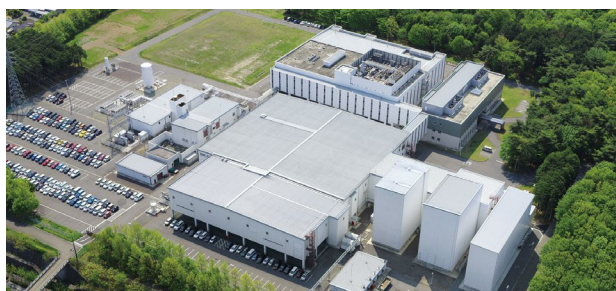
います。また、高度な封じ込めを必要とする固形剤の製造に対応した専用エリア・設備と技術を有しています。

医療現場のニーズに対応した包装

製造においても医療現場のニーズに応える努力を続けており、医薬品管理の効率化のため、表示材料のコード表示による全数確認システムや、統一バーコードシステムを導入しています。さらに、医療現場で使用される場面を考え、容易に分別廃棄できるよう、材質を一種類にしたプラスチックボトル容器の採用や、医療過誤を防止するために形状を工夫した容器デザインの開発などに取り組んでいます。

受託製造

当社グループで販売する医薬品の製造のみならず、他社からの受託製造にも取り組んでいます。新薬メーカーの製造部門として培った経験を活かし、多様な剤形や様々なスケールにも柔軟に対応した、高品質・安定供給・適正価格の受託製造を実現しています。



持田製薬工場(株) 本社工場(栃木県大田原市)



凍結乾燥機および自動搬出入装置



固形剤打錠装置



無菌試験環境装置

品質管理・安全管理

医薬品はヒトの生命・健康に関わるものです。そのため製薬会社には、医薬品の製造から流通、使用までの様々な過程において、厚生労働省が定めるGQP省令(医薬品等の品質管理の基準)やGVP省令(医薬品等の製造販売後における安全管理の基準)に則った方法で、品質管理や製造販売後の安全管理を行うことが求められています。当社グループにおいても信頼性保証部門が、取り扱う医薬品などの品質の管理・評価を行っています。また、医薬品の安定供給の面でも、適正な

製造管理・品質管理の確保、市場への出荷の管理などに取り組んでいます。医薬品安全性監視活動としては、医療機関からの報告や文献・学会情報などから安全性情報を幅広く収集し評価することで、必要な措置につなげています。また、既存の集積評価に加え、医療情報データベースを用いた安全監視、安全性評価に着手しています。これらの品質管理・安全管理活動により、製品の信頼性を確保することで、事業活動を支えています。

販売・情報提供活動

適切な情報提供活動

医薬品は、適正に使用して初めて本来の効果を発揮します。製薬会社には、医薬品に関する正確な情報を迅速に医療従事者に提供すること、処方された医薬品の有効性や安全性、副作用などの情報を医療従事者から収集し、評価すること、さらにその情報を医療従事者にフィードバックすることなどが求められます。当社グループでは、医薬品のスペシャリストであるMR (Medical Representative) による活動と、医学・薬学セミナーの開催やデジタルマーケティング(インターネットでの医療用医薬品情報の発信、オンライン講演会など)との融合により、医療従事者への情報提供活動の充実を図っています。

また、AIの活用により医療従事者のニーズに応じた情報を提供し、患者さんの治療に貢献しています。

4つの重点領域

現在、高脂血症、高血圧症、高尿酸血症などの生活習慣病の治療剤を中心とした「循環器領域」、炎症性腸疾患や慢性便秘症の治療剤などの「消化器領域」、子宮内膜症、月経困難症の治療剤や妊娠に関わる診断薬などの「産婦人科領域」、そしてうつ病や社会不安障害の治療剤を中心とした「精神科領域」の4つを重点領域とし、主力製品を中心とした情報提供活動を展開しています。

製品名
国際一般名 (INN)
主な対象疾患



グーフィス
elobixibat
慢性便秘症



リアルダ
mesalazine
潰瘍性大腸炎



モビコール
macrogol 4000, sodium chloride,
sodium bicarbonate, potassium chloride
慢性便秘症



オンボー
mirikizumab
潰瘍性大腸炎
クローン病



ユリス
dotinurad
痛風
高尿酸血症



コレチメント
budesonide
潰瘍性大腸炎



トレプロスト
treprostiril
肺動脈性肺高血圧症
間質性肺疾患に伴う肺高血圧症

製品を通じた3つの価値の提供

当社グループは、製品を通じて3つの価値を提供しています。新薬により「新しい価値」を、事業成長を長期に支えるフラッグシップ医薬品により「ゆるぎない価値」を、後発薬・バイオシミラーにより「医療経済的価値」を提供しています。

引き続き、3つの価値を提供するとともに、製品価値の浸透を進め、市販後臨床研究やデータベース研究などによるエビデンス創出などを行い、製品価値の拡大に取り組みます。

新薬を市場に提供する
新しい価値

10年間で8つの新薬を市場に提供
新たな、より良い医療へ貢献

2015年以降に発売した新薬

高尿酸血症	ユリス
炎症性腸疾患	リアルダ コレチメント オンボー
便秘	グーフィス モビコール
肺動脈性肺高血圧症	トレプロスト吸入液
高脂血症	エバデールEM

フラッグシップ医薬品による
ゆるぎない価値

エバデール
発売から30年以上
脂質異常症治療・動脈硬化性疾患の発症予防を通し、日本の医療へ寄与

ジェノゲスト製剤
創業から100年以上
産婦人科領域のスペシャリティファーマとして成長
女性のQOL向上や社会進出に寄与

後発薬・バイオシミラーによる
医療経済的価値

国内バイオシミラー
売上高No.1^{*1}
2024年度 主開発企業別国内
バイオシミラー薬売上高No.1

医療ニーズの高い医薬品を経済的・品質に優れた後発薬・バイオシミラーとして広く提供
日本の医療経済に貢献

*1 Copyright © 2025 IQVIA. JPM(2024年度)をもとに当社算出 無断転載禁止

主要新薬5品目

製品名	特長	2024年度 売上高(億円)
ユリス	腎臓の近位尿細管に存在する、尿酸再吸収に関与するトランスポーター (URAT1) の選択性が高く、URAT1以外のトランスポーターへの影響は弱いため、効率的に尿酸の排泄を促進し、血清尿酸値を低下させることが期待される選択的尿酸再吸収阻害薬。 製品特長や臨床試験データの訴求に注力し、より良い尿酸コントロールへの貢献を目指す。	46
オンボー	潰瘍性大腸炎の治療剤としては、世界で初めてのヒト化抗ヒトIL-23p19モノクローナル抗体製剤。臨床試験において、潰瘍性大腸炎の患者さんのQOLに影響をおよぼす症状の一つである便意切迫感を改善するデータが示されている。2025年3月に、クローン病に関する適応を追加。 長期に渡る有効性と安全性を示す臨床試験データを活用し、プレゼンス向上を目指す。	56 ^{*2}
コレチメント	局所作用型ステロイドであるブデソニドを有効成分とした経口DDS製剤。ブデソニドが標的部位の大腸に送達され、同部位にて持続的に放出されるように設計されている。1日1回1錠の服薬で治療が可能。 大腸選択的であることや、良好な服薬アドヒアランスが期待できることから、潰瘍性大腸炎患者さんのQOL向上への貢献を目指す。	5
グーフィス	胆汁酸トランスポーター阻害を作用メカニズムとする慢性便秘症治療剤。胆汁酸の再吸収を阻害することにより、大腸へ到達する胆汁酸が増加し、その結果、胆汁酸の働きにより大腸内への水分の分泌、消化管運動の促進により排便を促す。 自然な排便を促すことで、慢性便秘症患者さんのQOL向上への貢献を目指し、更なる市場シェアの獲得を図る。	83
トレプロスト	希少疾患である肺動脈性肺高血圧症の治療剤で注射剤と吸入タイプの製剤がある。吸入タイプの製剤は、2024年9月に間質性肺疾患に伴う肺高血圧症に対する効能・効果が追加された。本疾患に対する効能・効果を有する薬剤は、日本で初めてとなる。 異なる剤型のシナジー最大化を図り、希少疾患に苦しむ患者さんのQOL向上への貢献を目指す。	42

*2 薬価ベース

フラッグシップ医薬品

●エパデール(高純度EPA製剤)

当社グループは、1990年に「エパデールカプセル」を発売して以来、30年以上、高脂血症や閉塞性動脈硬化症の治療に貢献してきました。様々なニーズに応えるべく、1999年には飲みやすさを考慮した直径約4ミリのシームレスカプセルである「エパデールS」を、2022年には1日1回投与が可能な自己乳化型高純度EPA製剤「エパデールEM」を発売しました。さらに、持田製薬販売株式会社が2025年8月に「エパデールS」のオーソライズドジェネリックの製造販売承認を取得し、現在、発売に向け、準備を進めています。今後も、EPA製剤のパイオニアとして高純度EPA製剤を提供し続けることで、EPA製剤の数量シェア国内No.1を目指します。

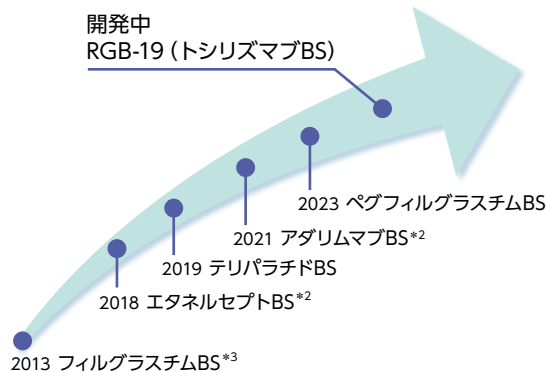
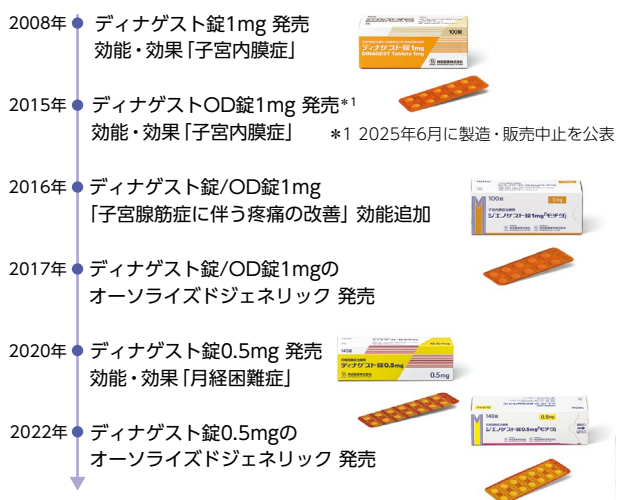
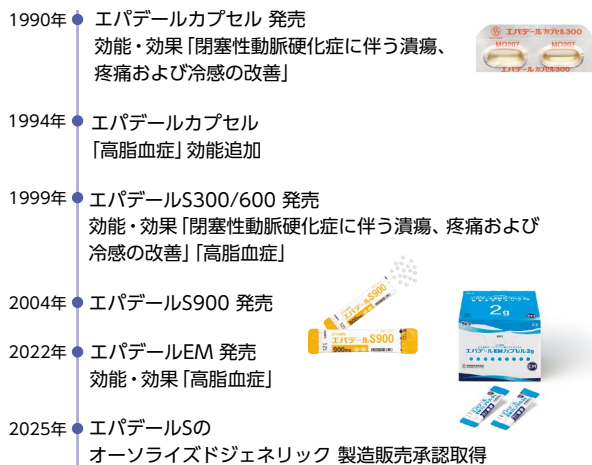
●ジエノゲスト製剤

当社グループは、創業から100年以上、女性の健康に関わる製品に取り組んできました。現在は、子宮内膜症・子宮腺筋症に伴う疼痛の改善・月経困難症の治療剤であるジエノゲスト製剤を中心に、産婦人科領域において存在感を発揮しています。2008年に経口子宮内膜症治療剤として世界に先駆けて「ディナゲスト錠1mg」を発売し、2016年には子宮腺筋症に伴う疼痛の改善の効能・効果を追加しました。また、2020年には月経困難症治療剤「ディナゲスト錠0.5mg」を発売しました。さらに、持田製薬販売株式会社が「ディナゲスト錠/OD錠1mg」、「ディナゲスト錠0.5mg」のオーソライズドジェネリックを販売しており、ニーズにあわせたジエノゲスト製剤を提供しています。ジエノゲスト製剤を中心に、これから産婦人科領域のスペシャリティファーマーとして女性のQOL向上に貢献していきます。

バイオシミラー

当社グループは、現在、4成分のバイオシミラーを取り扱っています。2013年から10年以上バイオシミラーを提供し続け、開発や販売面での実績を積み上げています。これまで築いた実績を活かし、これからも医療ニーズの高いバイオ医薬品を経済的・品質に優れたバイオシミラーとして提供し、日本の医療経済へ貢献していきます。

MOCHIDA BIOSIMILAR
持田の品質と信頼を より多くの人に



*2 エタネルセプトBS「MA」、アダリムマブBS「MA」は
あゆみ製薬株式会社が販売

*3 フィルグラスチムBS「モチダ」は2022年に販売中止

バイオマテリアル事業

現在主力の医薬品関連事業とヘルスケア事業に加えて、次世代の柱の一つにすべく、バイオマテリアル事業に取り組んでいます。なかでも、様々な医療への応用が期待できるアルギン酸を基盤としたバイオマテリアル事業の各プロジェクトを推進・展開しています。

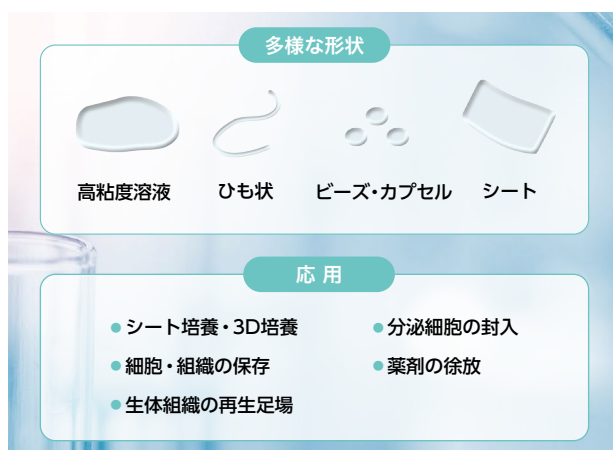
アルギン酸ナトリウムは、褐藻類に由来する天然の高分子物質です。ゲル状に固まる性質があり、多様な形態・硬さに加工できます。アルギン酸のバイオテクノロジー・医療分野における応用としては、生体組織の再生に適した環境の形成のほか、シート培養・3D培養、細胞・組織の保存、分泌細胞の封入、薬剤の徐放などが考えられます。当社は生体内で利用できる低エンドトキシン品質のアルギン酸ナトリウムの医療分野での様々な応用に取り組んでいます。

開発パイプラインについては、2024年6月に、神経再生誘導材「ReFeel」の米国における510(k)許可*を取得し、臨床データの収集を目的とした販売を開始しました。2025年7月に、「軟骨修復材 モチジェル」(開発コード：dMD-001)の製造販売承認を取得しました。現在、保険収載および発売に向けた準備を進めています。

その他にも、アルギン酸のシートを用いた前立腺全摘除術時の海綿体神経損傷治療材や、組織切除時などの組織癒着防止材の開発に取り組んでいます。

また、本社および藤枝事業所は、医療機器における品質マネジメントシステムの国際規格であるISO13485の認証を2024年に取得し、高品質な医療機器の開発を推進しています。

* 510(k)許可は、米国でクラスⅡ医療機器の販売に必要とされる許可



バイオマテリアル事業を次世代の柱の1つに

2024年に、バイオマテリアル事業として初めての製品である「ReFeel」を発売することができました。「ReFeel」は、米国市場で発売した自社創製品であり、グローバル展開を推進する当社グループにとって大きな成果です。

そして、2025年7月には「軟骨修復材 モチジェル」の国内における製造販売承認を取得し、当事業は本格的な展開フェーズを迎えようとしています。

「モチジェル」は、北海道大学との共同研究の結果生まれた製品です。本製品は、国内で初めて軟骨修復材として承認されました。軟骨損傷の自然治癒は極めて困難なため、これまでの軟骨損傷治療では、患者さん自身から正常軟骨や細胞を採取し、損傷部位に移植する手技などが行われていました。しかしながら、採取した部位へのダメージ、すなわち患者さんの身体への負担が課題とされ、この課題に対するアンメットメディカルニーズがありました。本製品は正常軟骨や細胞の採取を必要としない手術手技を行えるため、アンメットメディカルニーズの解決に貢献できる製品と期待しています。医療現場からも多くの関心の声が寄せられています。本製品によって、関節軟骨損傷治療に新たな選択肢を提供し、患者さんのQOL向上に貢献できるよう、発売に向けた準備を進めていきます。

これからもニーズに応える製品を創出し、バイオマテリアル事業を、当社グループの事業の柱の1つとして、着実に拡大・推進していきます。



神 潤一

代表取締役 専務取締役
専務執行役員

医療機器開発状況

2025年8月1日現在

開発コード [製品名]	開発段階				予定する使用 目的又は効果	備考
	探索的治験	検証的治験	申請	承認		
dMD-001 [モチジェル]					関節軟骨損傷	アルギン酸ゲル 〈アルギン酸ナトリウム溶液と、アルギン酸をゲル化するための塩化カルシウム溶液で構成された医療機器〉
dMD-002					海綿体神経損傷	アルギン酸シート 〈ポリグリコール酸不織布の両面に、凍結乾燥させたアルギン酸ナトリウムを塗布してシート材にしたもの〉
dMD-003					術後の癒着	アルギン酸シート 〈アルギン酸を貼付しやすいようにシート状に加工したもの(ポリグリコール酸不織布を含まない)〉

軟骨修復材 モチジェル

「モチジェル」は、軟骨修復材(一般的名称：吸収性軟骨再生用材料)として国内で初めて承認されました。

治療の対象となる疾患は、交通事故やスポーツ障害などによる関節軟骨損傷です。関節軟骨は、膝や肘などの関節において、骨同士が接する面を覆い、クッションや関節の動きを滑らかにする役割を果たします。関節軟骨損傷は、スポーツ傷害などにより軟骨が損傷することで、痛みが生じたり、日常生活が困難になるなど、患者さんのQOLに大きな影響を及ぼします。

本製品は、アルギン酸ナトリウム溶液とアルギン酸をゲル状に固めるための塩化カルシウム溶液で構成されています。本製品を関節軟骨損傷部に埋め込むことにより、ゲル状に変化したアルギン酸ナトリウム溶液は、骨髄液に含まれる幹細胞の軟骨細胞への分化に適した環境を形成します。軟骨損傷の自然治癒は極めて困難ですが、分化した軟骨細胞が軟骨損傷部に留まることで、耐久性が期待できる硝子様軟骨が形成されます。なお、埋植されたゲル状のアルギン酸は生分解し、消失します。

神経再生誘導材 ReFeel

「ReFeel」は、米国において、臨床データの収集を目的とした販売を開始しました。

治療の対象となる疾患は、スポーツ傷害や交通事故などによる末梢神経損傷です。米国における年間の症例数は約20万人と推定しています*。

本製品は、アルギン酸ナトリウムとポリグリコール酸不織布で構成されたシート材の医療機器です。ポリグリコール酸不織布の両面に、凍結乾燥させたアルギン酸ナトリウムを塗布し、シート材としています。アルギン酸ナトリウムは神経損傷部にて神経再生に適した環境を保ち、神経の修復・再生を促します。また、ポリグリコール酸不織布は使用時にシート材の柔軟性と強度を保つ役割を果たします。断裂または損傷した神経を本製品で挟んで縫合することにより、神経の再生を誘導します。さらに本製品は最終的に完全に分解され、再生した神経組織だけが残ります。

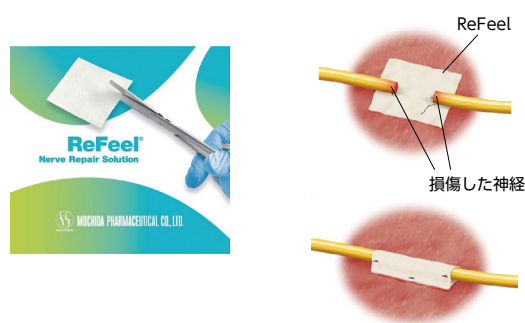
なお、日本および米国では、本製品を腱再建に伴う癒着防止の用途での開発の検討を進めています。

* Global Nerve Repair Biomaterial Market Insights, Forecast to 2025 (QYResearch, 2018年出版)

使用イメージ図



使用イメージ図



ヘルスケア事業

持田ヘルスケア株式会社は当社グループの一員として、社は「先見的独創と研究」のもと、付加価値の高い製品を開発してきました。これからも、医薬品開発で培われた開発力をベースとして、新たな製品の開発に努めていきます。

主な活動

主な活動として、スキンケア製品の開発、製造、流通・販売、学術、マーケティングに取り組んでいます。

開発

皮膚科学に基づき低刺激性と機能性を両立させたスキンケア製品をお届けするため、医療関係者の皆さまとのコミュニケーションを通じてニーズを捉え、臨床試験に裏打ちされた製品開発を行っています。どこにでもある製品ではなく、「日本初」「日本唯一」「No.1」を目指し、お客様に感動していただけるような特別な製品を開発していきます。

製造

高品質の製品をお届けするため、持田製薬工場株式会社の埼玉工場を中心に、厳格な品質管理体制のもと製造を行っています。製品製造にあたっては、安定的に製品を供給すること、環境にも配慮して原材料や容器などの見直しを行うことを常に意識しています。

流通・販売

販売先でも専門性の高い人に薦めていただきたいとの考えから、薬剤師やビューティケアアドバイザーのいる薬局、薬店、ドラッグストアを最重点としています。店頭だけでなく、通信販売事業にも力を入れ、敏感肌や肌トラブルに悩むお客さまに、製品を広くお届けしています。

学術

フリーダイヤルとメールによる相談窓口を設置し、お客さまから直接、製品やスキンケアに関するお問い合わせやご意見を伺っています。また、病医院、薬局、薬店、ドラッグストアに製品の学術情報を提供しています。

マーケティング

「コラーージュフルフル」、「コラーージュリペア」の2つのブランドを中心に、各製品のマーケティング戦略を推進しています。皮膚科学に基づく機能性の高いスキンケアブランドとして、ターゲット市場を、「フケ・かゆみ」、「デリケートゾーン洗浄」、「守りのスキンケア」とし、それぞれの領域でNo.1を目指します。

また、スキンケアに関する消費者動向や市場環境について、アンケートやWeb調査などによる把握に努めています。肌トラブルや敏感な肌に悩む方々のご意見やご要望を真摯に受け止めながら、持田ヘルスケアの製品やスキンケアの情報を適切にお届けできるよう、情報提供やプロモーション活動を行っています。

皮膚科学に基づくスキンケア

治療を
側面から

敏感肌
マネジメント

トラブルサポート

コラーージュフルフル

美肌サポート

コラーージュリペア

主要なブランド

肌トラブルが気になる方のサポートスキンケア 「コラーージュフルフル」

主な製品として、抗真菌成分を配合したヘアケア製品があります。1999年に、フケが、頭皮のカビ(真菌)の増殖によって起こることに着目し、頭皮をケアするという新しいコンセプトのもと、日本で初めて抗真菌成分(ミコナゾール硝酸塩)を配合した薬用シャンプーを発売しました。現在では、抗真菌成分を配合した製品として、ボディケア用の石鹸、薬用泡状洗顔料も販売しています。その他には、薄毛や抜け毛に悩まれる女性向けの女性ホルモンを配合した育毛剤、おむつを着用する方の予防的スキンケアなどにご使用いただける撥水保護クリームなども提供しています。これからも、様々な肌トラブルを側面からサポートする製品を提供していきます。



コラーージュフルフル

敏感肌マネジメントで美肌サポートスキンケア 「コラーージュリペア」

デリケートな肌への思いから、低刺激性、無香料、無着色にこだわり、敏感肌用スキンケアのパイオニアとして、皮膚科学に基づいたスキンケア製品を提供しています。肌本来のバリア機能をサポートする化粧水や保湿クリーム、石鹸など、美肌を求める方の守りのスキンケアや、敏感肌マネジメントにお使いいただける製品を展開しています。



コラーージュリペア

赤ちゃんが初めて出会うスキンケア 「スキナベープ」

当社グループとして初めてのスキンケア製品は、赤ちゃんの沐浴剤「スキナベープ」です。石鹸を使わなくてもきれいに洗え、滑りにくく、安全な沐浴剤を開発してほしいとの産婦人科医からの要望に応じて1970年に誕生しました。発売から50年以上経つ今も、たくさんの方に愛用いただいています。また、関連製品として、2018年には生まれたときから保湿できる「スキナベープ ベビーミルクローション」を発売しました。



スキナベープ

■ 持田ヘルスケア(株) 製品一覧

<https://hc.mochida.co.jp/products/>



3 ガバナンス

コーポレート・ガバナンスに関する基本的な考え方

コーポレート・ガバナンスの充実およびコンプライアンスの徹底を当社グループ全体の経営の軸としてステークホルダーの信頼と期待に応え、当社グループの企業価値の向上に努めています。

■ コーポレート・ガバナンス報告書

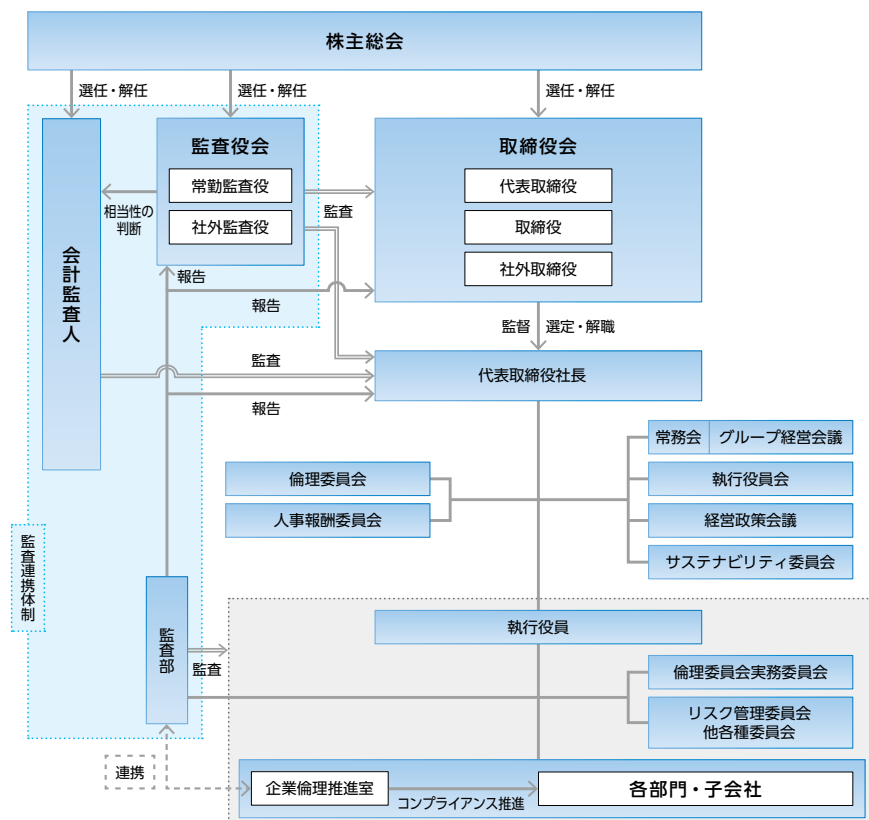
<https://ssl4.eir-parts.net/doc/4534/tdnet/2647517/00.pdf>



コーポレート・ガバナンスの充実

当社グループは、コーポレート・ガバナンスの充実策の一環として、重要な経営の意思決定に当たっては必要に応じて経営政策会議の十分な議論を行った上で、毎週開催される常務会およびグループ経営会議の協議を経て意思決定を行っています。また、当社の取締役会は社外取締役を構成員に含み、その機能を経営意思決定と業務執行監督とに明確化し、経営意思決定と業務執行の迅速化を目的として、執行役員制を導入しています。また、当社は、経営陣幹部の選解任、役員候補の指名および経営陣幹部・取締役の報酬案に関し、客観性および説明責任の強化を目的に、代表取締役の任意の諮問機関として、委員の過半数を独立社外取締役が占める人事報酬委員会を設置し、同委員会の意見を踏まえ機関決定を行っています。

コーポレート・ガバナンス体制



現状のコーポレート・ガバナンス体制を採用する理由

現状のコーポレート・ガバナンス体制を採用する理由としては、当社の企業規模や業態などを勘案し、効率的な経営の追求と同時に経営監視機能が適切に働く体制の確保を図るためには、①当社の事業内容や内部事情に精通している社内取締役および専門領域における豊富な知識と経験を有する社外取締役で構成される適正な規模の取締役会による経営意思の決定と②社外監査役を含む監査役による経営監視体制によるコーポレート・ガバナンス体制が、現時点では、最もふさわしいものと考えられます。

取締役会

● 取締役会の役割

取締役会は、付議基準に従って重要な案件を審議・決定しています。取締役会は、月次で開催される他、必要に応じて随時開催されます。2024年度においては14回開催され、経営判断を要する重要事項に関して適切な意思決定を行っています。社外取締役を含む取締役の出席率は100%でした。

● 取締役会の構成

取締役会は、社内取締役7名、社外取締役4名の計11名で構成されています。また、取締役会には、常勤監査役2名、社外監査役3名の監査役計5名が出席しています。

● 取締役の選定方針

当社の経営を担うにふさわしい十分な資質を備えていることを要件とし、これに加え、社内取締役については、当社の事業領域、機能における豊富な経験・知識・能力などを有すること、社外取締役については、当社との特別の利害関係がなく、また経営、法務その他の専門領域における豊富な経験・知識・能力を有し、経営に関する高い見識を当社の経営に反映することが期待できると判断する方を選任することとしています。

● 取締役会における具体的な検討事項

主な議題として、株主総会議案、重要な人事異動・組織変更、重要な社内規程の制定・改廃、自己株式の取得・消却、中期・年度の経営・事業計画（進捗状況を含む）、サステナビリティに係る取り組み（活動状況を含む）、取締役会実効性評価、リスク管理・コンプライアンス体制、重要な財産の処分などがあります。

2024年度の主な審議・報告事項

- 25-27中期経営計画策定
- Meiji Seikaファルマ株式会社との「ASEAN地域および台湾におけるエパデールの販売に関する契約」の締結
- Kuhnle Pharm社との「韓国におけるエパデールの販売に関する契約」の締結
- バイオマテリアル事業の強化を目的とした組織変更（医療機器事業開発部の新設）

監査役会

● 監査役会の役割

監査役会は、監査方針・監査計画などの決定、会計監査人の監査状況の検討、会計監査人の評価および選解任などの手続き、常勤監査役の監査状況報告、監査報告書の作成、株主総会に提出される議案・書類の調査などに関する責任を担っています。月次で開催される他、必要に応じて随時開催されます。2024年度においては16回開催されました。

● 監査役会の構成

監査役会は、常勤監査役2名、社外監査役3名の計5名で構成され、うち常勤監査役の1名は、長年にわたり当社経理部で経理業務の経験を重ねており、また、社外監査役の1名は、公認会計士の資格を有し、財務および会計に関する相当程度の知見を有しています。

● 監査役の選定方針

当社の監査を担うにふさわしい十分な資質を備えていることを要件とし、これに加え、社外監査役については、当社との特別の利害関係がなく、財務および会計に関する相当程度の知見または経営、法務その他の専門領域における豊富な知識と経験を有し、経営に関する高い見識を当社の監査に反映することが期待できると判断する方を選任することとしています。

取締役および監査役の人数の変遷

（単位：人）

	2021 年度	2022 年度	2023 年度	2024 年度	2025 年度
取締役総人数	10	10	11	11	11
うち社外取締役	3	3	4	4	4
うち女性社外取締役	1	1	1	1	2
監査役総人数	5	5	5	5	5
うち社外監査役	3	3	3	3	3
うち女性社外監査役	1	1	1	1	1

主な会議体の開催状況

会議体	構成員	内 容	開催状況等
常務会・グループ経営会議	代表取締役および取締役兼執行役員	取締役会で決議すべき事項の予備的協議、グループ各社の経営に関する重要な事項その他代表取締役に決定権限のある経営に関する重要な事項を協議	53回開催
倫理委員会	取締役4名(社外取締役1名を含む)、監査役1名(社外監査役)、社外有識者1名	社内のチェックと課題の審議	1回開催*
人事報酬委員会	取締役3名(社外取締役2名を含む)	機関決定に先立ち、経営陣幹部の選解任、役員候補の指名および経営陣幹部・取締役の報酬案について検討	3回開催 社外取締役を含む取締役の出席率は100%
経営政策会議	代表取締役および取締役兼執行役員	経営上の重要案件について各部門が実施すべき具体的方策などを協議	98回開催
執行役員会	代表取締役社長および執行役員	業務執行の報告と情報の共有化	12回開催
サステナビリティ委員会	取締役5名、常務執行役員2名	サステナビリティを巡る課題への対応について検討	2回開催

* 2025年6月実施

取締役会の実効性についての分析・評価

当社は毎年、社外役員を含む全取締役および全監査役を対象としたアンケートを実施し、当該アンケート結果に基づき、取締役会全体の実効性について取締役会で分析・評価を行っています。なお、監査役を対象としたアンケート結果は、参考意見としています。

2024年度の分析・評価の結果、取締役会は実効的に機能していることを確認しました。社外役員が期待される役割を発揮するための情報共有などの環境を整備(筆頭社外取締役の選任、独立社外役員のための会合開催を含む)し、企業戦略などの経営の方向性に関する議論をよりいっそう充実させるなど、取締役会の実効性の維持・向上に向け、継続して改善に取り組めます。

アンケート大項目(5段階評価および自由記述)

- ・取締役自身の職務執行に関する事項
- ・取締役会全体の実効性に関する事項
- ・取締役会の構成に関する事項
- ・取締役会の運営状況に関する事項
- ・取締役会の審議に関する事項
- ・取締役への支援等に関する事項
- ・その他自由意見

取締役・監査役に対するトレーニング

当社は、取締役に対し、就任時に、当社グループのガバナンス体制、当社重要規程など、役員としての役割・責務に関する説明を行い、必要に応じ外部機関による研修の機会を会社の費用にて提供します。また、就任後は適宜、取締役の職務遂行に有益と考えられる、医薬品業界の動向・事業関連などのテーマを選定し、研修会を開催します。なお、監査役に対しては、取締役に準じ、監査役会が実施内容を決定します。

社外取締役・社外監査役をサポート体制

社外取締役のサポートとしては、取締役会資料の充実、取締役会の開催に先立った資料の配布や議案の事前説明などを実施しています。また、社外監査役サポートとしては、取締役会および監査役会資料の充実、取締役会および監査役会の開催に先立った資料の配布や議案の事前説明を実施しています。また、監査役職務の補助および監査役会の事務局として、監査役付の専任スタッフ2名を置いています。

取締役および監査役の主な専門性と経験

	役 職	氏 名	取締役会、 監査役会(右欄)の 出席状況	スキル							
				企業経営・ サステナ ビリティ	研究開発	事業戦略・ マーケ ティング	国際経験	IT	財務会計	法務・ コンプライ アンス	資 格
取 締 役	代表取締役 社長	持田 直幸	14/14回	●		●	●		●		
	代表取締役 専務取締役	神 潤一	14/14回	●	●	●	●				薬剤師
	代表取締役 専務取締役	三石 基	14/14回	●		●	●	●	●	●	米国NY州 弁護士
	取締役	川上 裕	14/14回		●						薬剤師
	取締役	根津 淳一	12/12回		●		●				薬剤師
	取締役	宮嶋 謙二	－			●					
	取締役	坂田 中	14/14回	●		●	●	●	●	●	
	社外取締役	園田 智昭	14/14回	●			●		●		公認会計士
	社外取締役	吉川 恵章	14/14回	●		●	●			●	
	社外取締役	小林 麻実	12/12回	●		●	●	●			
	社外取締役	田中 早苗	－	●						●	弁護士
監 査 役	常勤監査役	橋本 好晴	14/14回 16/16回			●	●	●	●	●	
	常勤監査役	竹田 雅好	14/14回 16/16回						●		
	社外監査役	和貝 享介	14/14回 16/16回					●	●		公認会計士
	社外監査役	鈴木 明子	14/14回 16/16回				●			●	弁護士
	社外監査役	宮田 芳文	13/14回 15/16回	●			●		●		

2024年度の出席状況

開催回数が異なるのは、就任期間の違いによるものであります。

スキル

上記一覧は、各氏の有する全ての経験、知識、能力などを表すものではありません。

スキルについての考え方

当社グループの企業理念や長期ビジョン、マテリアリティなども踏まえて各スキルを選定しています。

当該スキルは様々な環境の変化に伴い、随時見直しを行います。

企業経営・サステナビリティ	<ul style="list-style-type: none"> 取締役会が、当社グループの長期ビジョン、マテリアリティ、中期経営計画などの達成・実現に向け、経営意思決定と業務執行監督の機能を適切に果たすための企業経営のスキル 当社グループ全体として、中長期的な経営方針・計画の策定やサステナビリティを巡る課題への対応などを適切に行うためのスキル
研究開発	<ul style="list-style-type: none"> 「ニーズを満たす特色ある製品の創出」などを通じグローバルにも存在価値を認められる特色ある生命・健康関連企業グループとして成長するための研究開発のスキル
事業戦略・マーケティング	<ul style="list-style-type: none"> 「2031年のありたい姿」の実現に向け「製品価値の最大化」などを推進するための、当社グループの事業領域などにおける事業戦略・マーケティングのスキル
国際経験	<ul style="list-style-type: none"> グローバルにも存在価値を認められるための、グローバルベースの視点に基づく意思決定、海外事業のマネジメントなどのスキル
IT	<ul style="list-style-type: none"> 「2031年のありたい姿」の実現に向け「成長を支える経営基盤強化」などを推進しうる先端IT技術に関するスキル
財務会計	<ul style="list-style-type: none"> 成長投資の継続、株主還元などを通じて株主価値向上を目指すために必要な、財務・管理会計、経営指標、税務、金融規制などに関するスキル
法務・コンプライアンス	<ul style="list-style-type: none"> 当社グループがグループ行動憲章に基づき社会的要請への対応として重視するコンプライアンスに関し、環境の変化も踏まえ、その実効性を確保するためのスキル 「2031年のありたい姿」の実現に向け、法務・コンプライアンスリスクを踏まえた判断を適切に行うための法務などに関するスキル

役員紹介



取締役

① 代表取締役社長
持田 直幸

② 代表取締役 専務取締役 専務執行役員
榎 潤一

③ 代表取締役 専務取締役 専務執行役員
三石 基

④ 取締役 常務執行役員
川上 裕

⑤ 取締役 常務執行役員
根津 淳一

⑥ 取締役 常務執行役員
宮嶋 謙二

⑦ 取締役相談役
坂田 中

⑧ 社外取締役
園田 智昭

⑨ 社外取締役
吉川 恵章

⑩ 社外取締役
小林 麻実

⑪ 社外取締役
田中 早苗



監査役

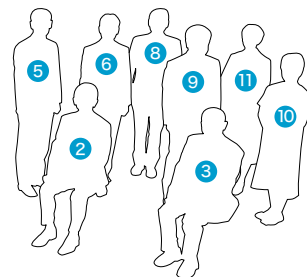
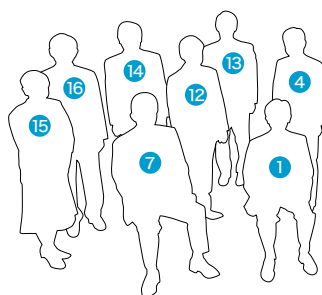
⑫ 常勤監査役
橋本 好晴

⑬ 常勤監査役
竹田 雅好

⑭ 社外監査役
和貝 享介

⑮ 社外監査役
鈴木 明子

⑯ 社外監査役
宮田 芳文



取締役・監査役の略歴

取締役



持田 直幸
代表取締役社長

1981年 4月 当社入社
1986年 5月 米国インディアナ大学経営大学院修了
1988年 4月 味の素(株)入社
1991年 4月 当社入社
1997年 6月 当社取締役
1998年 1月 当社専務取締役
1999年 1月 当社代表取締役社長(現)
2010年 4月 公益財団法人持田記念医学薬学振興財団副理事長
2016年 6月 公益財団法人持田記念医学薬学振興財団理事長(現)



神 潤一
代表取締役
専務取締役
専務執行役員

1993年 3月 日本チバガイギー(株)(現ノバルティス ファーマ(株))入社
2006年 12月 万有製薬(株)(現MSD(株))入社
2009年 7月 当社入社
当社研究企画推進部長
2010年 4月 当社創業研究所長
2012年 6月 当社執行役員事業開発本部副本部長
2014年 6月 当社取締役執行役員事業開発担当
2016年 6月 当社取締役常務執行役員
2018年 10月 当社事業開発、バイオマテリアル事業担当
2021年 6月 当社取締役専務執行役員
2023年 1月 当社事業開発、事業推進担当、バイオマテリアル事業管掌
2025年 6月 当社代表取締役専務取締役専務執行役員(現)
研究、医薬開発、事業開発、事業推進、バイオマテリアル事業、
医薬営業、持田製薬工場、持田ヘルスケア管掌(現)



根津 淳一
取締役
常務執行役員

1991年 4月 中外製薬(株)入社
2012年 7月 Chugai Pharmacy Research(シンガポール)
Research Head
2018年 4月 中外製薬(株)参与研究本部長兼創業薬理研究部長
2020年 4月 当社執行役員研究本部長
2021年 1月 当社執行役員プロジェクト・ライフサイクルマネジメント
ユニットR&Dポートフォリオ部長
2023年 7月 当社入社
研究本部研究担当付
2023年 8月 当社常務執行役員研究担当
2024年 6月 当社取締役常務執行役員
研究担当、医薬開発管掌(現)



宮嶋 謙二
取締役
常務執行役員

1990年 4月 当社入社
2017年 4月 当社広島支店長
2020年 4月 当社大阪支店長
2021年 4月 当社医薬営業本部副本部長
2021年 6月 当社執行役員
2022年 4月 当社医薬営業本部長
2025年 6月 当社取締役常務執行役員医薬営業担当(現)



吉川 恵章
社外取締役

1977年 4月 三菱商事(株)入社
2008年 4月 当社執行役員業務部長
2010年 4月 当社執行役員欧中東CIS副統括
2013年 4月 当社常務執行役員中東・中央アジア統括
2016年 10月 (株)三菱総合研究所副社長執行役員
2016年 12月 当社代表取締役副社長
2017年 6月 公立大学法人福島県立医科大学経営審議会委員(現)
2020年 12月 (株)三菱総合研究所常勤顧問
2021年 4月 学校法人昭和女子大学ビジネスデザイン学科客員教授
兼現代ビジネス研究所特別研究員(現)
2022年 1月 (株)三菱総合研究所顧問
2022年 6月 アズビル(株)社外取締役(現)
2023年 6月 当社社外取締役(現)



小林 麻実
社外取締役

1987年 4月 (株)日本経済社入社
1988年 9月 (株)朝日新聞社入社
1990年 10月 マッキンゼー・アンド・カンパニー入社
1994年 12月 ユナイテッド・テクノロジー(米国)入社
2002年 10月 森ビル(株)文化事業部ライブラリーディレクター
2010年 4月 同社文化事業部ライブラリーアドバイザー
2024年 6月 当社社外取締役(現)



竹田 雅好
常勤監査役

1985年 4月 日本板硝子(株)入社
2008年 6月 当社入社
2015年 4月 当社経理部長
2016年 6月 当社執行役員
2022年 6月 当社常勤監査役(現)



和貝 享介
社外監査役

1977年 10月 等松・青木監査法人(現有限責任監査法人トーマツ)入所
1982年 9月 公認会計士登録(現)
1991年 7月 監査法人トーマツ(現有限責任監査法人トーマツ)パートナー就任
2010年 7月 日本公認会計士協会常務理事
2016年 5月 有限責任監査法人トーマツ退所
2016年 6月 当社社外監査役(現)
2016年 7月 日本公認会計士協会監事
2017年 6月 東京エレクトロン(株)社外監査役
2017年 6月 一般社団法人XBRLJapan代表理事会長(現)
2023年 6月 日本司法書士会連合会監事(現)



三石 基

代表取締役
専務取締役
専務執行役員

1987年 4月 (株)三菱銀行入行
2015年 7月 同行執行役員アジア・オセアニア営業部長兼シンガポール支店長
2017年 5月 同行常務執行役員トランザクションバンキング本部長
2019年 6月 三菱UFJリサーチ & コンサルティング(株)代表取締役副社長
2020年 6月 (株)南都銀行社外監査役
2023年 5月 当社顧問
2023年 6月 当社取締役常務執行役員
企画管理、テクノネット担当兼企画管理本部長
2024年 4月 当社企画管理担当兼企画管理本部長
2024年 6月 当社取締役専務執行役員
2025年 6月 当社代表取締役専務取締役専務執行役員(現)
企画管理、監査担当、信頼性保証管掌兼企画管理本部長(現)



川上 裕

取締役
常務執行役員

1985年 4月 エーザイ(株)入社
1998年 4月 ファイザー(株)入社
2003年 10月 日本製薬工業協会医薬産業政策研究所出向
2005年 10月 ファイザー(株)Clinical Submission部長
2012年 12月 当社入社
当社医薬開発本部副本部長
2015年 6月 当社執行役員
2017年 6月 当社医薬開発本部長
2019年 4月 当社信頼性保証本部長
2019年 6月 当社取締役執行役員信頼性保証担当
2022年 6月 当社取締役常務執行役員(現)
2024年 6月 当社信頼性保証担当、持田製薬工場管掌
2025年 6月 当社持田製薬工場、持田ヘルスケア担当(現)



坂田 中

取締役相談役

1982年 4月 (株)三菱銀行入行
2007年 5月 (株)三菱東京UFJ銀行シンジケーション部長
2009年 2月 同行中近東総支配人
2011年 6月 当社顧問
2011年 6月 当社取締役執行役員企画管理副担当
2012年 6月 当社企画管理担当兼企画管理本部長
2013年 6月 当社取締役常務執行役員
2016年 6月 当社代表取締役専務取締役専務執行役員
企画管理、監査、企業倫理管掌
2017年 6月 当社社長補佐、業務全般担当
2021年 6月 当社代表取締役副社長副社長執行役員
2025年 6月 当社取締役相談役(現)



園田 智昭

社外取締役

2004年 4月 公認会計士 登録(現)
2006年 4月 慶應義塾大学商学部教授(現)
2009年 10月 総務省契約監視会構成員(現)
2018年 4月 武蔵野大学客員教授(現)
2020年 1月 財務省第3入札等監視委員会委員(現)
2022年 6月 当社社外取締役(現)



田中 早苗

社外取締役

1989年 4月 弁護士登録(現)
1991年 9月 田中早苗法律事務所代表(現)
2011年 3月 (株)ノエビアホールディングス社外取締役
2015年 3月 (株)パイロットコーポレーション社外取締役
2015年 5月 松竹(株)社外取締役
2023年 3月 アサヒグループホールディングス(株)社外監査役
2023年 6月 (株)テレビ朝日ホールディングス社外取締役(現)
2025年 3月 アサヒグループホールディングス(株)社外取締役(現)
2025年 6月 当社社外取締役(現)



橋本 好晴

常勤監査役

1985年 4月 (株)三菱銀行入行
2009年 1月 (株)三菱東京UFJ銀行四谷支社長
2011年 5月 同行大阪営業本部大阪営業第二部長
2013年 6月 シャープ(株)事業開発部長
2016年 6月 三菱UFJキャピタル(株)常勤監査役
2017年 6月 当社入社
当社常勤監査役
2019年 6月 当社取締役執行役員企画管理、
テクノネット担当兼企画管理本部長
2022年 6月 当社取締役常務執行役員
2023年 6月 当社常勤監査役(現)



鈴木 明子

社外監査役

1974年 4月 弁護士登録(現)
アンダーソン・毛利・ラビノウィッツ法律事務所入所
1990年 9月 当社入社
1998年 9月 東京永和法律事務所入所
2002年 9月 弁護士法人大江橋法律事務所東京事務所入所
同法律事務所パートナー(社員弁護士)
2019年 6月 当社社外監査役(現)



宮田 芳文

社外監査役

1978年 4月 第一生命保険(相)入社
2006年 4月 同社執行役員総合金融法入部長
2009年 4月 同社常務執行役員
2010年 6月 (株)ツガミ社外監査役
2012年 6月 資産管理サービス信託銀行(株)代表取締役副社長
2018年 10月 (株)ウェルネストコミュニケーションズ社外取締役(現)
2021年 6月 当社社外監査役(現)

社外取締役メッセージ

「人間は自分のことを客観視できないものだ」と、私はこれまで様々な場面で実感してきました。たとえば毎日鏡で見ている自分の顔は、あまりにも当たり前すぎて、自分で変化を見つけることはできません。しかし、10年前の写真と比べれば、確かに変わっていることがわかります。外見だけでなく行動においても、自己に対する評価は、慣れや感情に左右されるため、客観的な見方や世の中の変化から離れてしまいがちです。

だからこそ、人と同じように企業組織にも、自社にない第三者の視点が必要なのだと思います。その役割を取締役会での議論等を通じ、経営の中で担っていくのが社外取締役です。

私はこれまで、グローバルな経営戦略ファームをはじめ、国内外の様々な企業において、事業戦略、ITを用いた組織変革、起業等、多様な経験を積んできました。堅実な当社の社風とはかなり異なった組織にも身をおいてきたからこそ、社内の取締役とは異なった視座で、業務執行全体の適法性・妥当性の監督等に尽くしていければと考えています。



小林 麻実

社外取締役



吉川 恵章

社外取締役

2023年6月に社外取締役に就任しました。私は総合商社に39年余り、シンクタンク・コンサルティング企業に7年勤務しましたが、両社とも様々な業種に対応できる体制を備えた企業でした。それらの経験から、広く浅くではありますが、どんな業界にもある程度の理解力があると自負してきましたが、製薬業界は難度が高く業容を理解するには相当の学習が必要でした。そのためもあり就任直後、様々な社内関係部署からレクチャーを受けました。社外取締役として当社情報の共有を受ける機会としては、取締役会以外に、取締役会事前説明会、監査役との意見交換会（本年6月から社外役員会に改組）、監査法人とのディスカッションに加え、昨年は子会社の現場を訪問する機会も得ました。

現在男女各2名計4名の社外取締役は、専門性が異なる多様な知見を有していますが、それらの経験に裏打ちされた意見を、取締役会等の場で積極的に発言するよう努めています。

私は企業経営と20年近い海外拠点運営や海外事業経営の経験から、当社の海外戦略や、中長期的な当社の成長に向けた事業戦略と人材育成に関する積極的な献言を続けていく所存です。特に、これまで国内市場中心で販売を行っていた当社も、今般いよいよ海外に自社の拠点を置き、海外事業を開始する環境が整いつつあります。

当社の将来の成長に資する新たな挑戦を、執行に対する監督機能を発揮して見守っていく所存です。

役員報酬

取締役

当社は、取締役の報酬などの総額を株主総会において定め、取締役の個人別の報酬などの内容についての決定に関する方針（以下「決定方針」）の決定（2021年6月29日取締役会決議）は、その公正性および透明性を確保するため、独立社外取締役が委員の過半数を占める人事報酬委員会の意見を踏まえたうえでを行っています。また、取締役の個人別の月額報酬および賞与の支払時期、支払方法、個人別の金額などについては、決定方針および人事報酬委員会の意見を踏まえて代表取締役社長持田直幸、代表取締役専務取締役榑潤一および代表取締役専務取締役三石基による協議へ一任することを決定（取締役会決議）しています。一任の理由は、当社グループ全体の業績を踏まえ各取締役の貢献度などの評価を行い個人別の報酬などの内容を決定する者としては代表取締役が最も適すると判断するためです。

取締役の報酬は、固定報酬である月額報酬と業績連動報酬である賞与をもって構成し、固定報酬（月額報酬）と業績連動報酬（賞与）の割合は、企業価値の向上を図るインセンティブとして適切に機能すると判断する割合で設定します。

固定報酬（月額報酬）は、予め定めた基本報酬の額に役位・能力などに応じた加算を行った額を月次で支給します。業績連動報酬（賞与）は、月額報酬を基礎として算定した額を基準に、当社が会社業績の評価に係わる重要な指標と考える当期純利益（連結）および営業利益（連結）（以下「連結業績」）ならびに各取締役の貢献度の総合的な評価に基づいて決定し、具体的には、月額報酬を基礎として算定した冬季賞与と、月額報酬を基礎として算定した額に連結業績および個人業績の評価を反映して算定した夏季賞与の2回に分けて支給します。

当該連結業績評価は、前事業年度の連結業績を含む過去の連結実績を基準として当事業年度の連結業績の評価により行います。

なお、社外取締役の報酬は、固定報酬である月額報酬をもって構成しています。

また、月額報酬の役位に応じた一定額は株価連動報酬として役員持株会に提出して当社株式を継続的に取得し、取締役は当該取得した株式を原則在任期間中保有することとしています。

監査役

当社は監査役の報酬などの総額を株主総会において定め、各監査役への配分については、監査役の協議により決定しています。

監査役の報酬は、固定報酬である月額報酬と業績連動報酬である賞与をもって構成し、業績連動報酬（賞与）は各監査役に期待される職務を基準に、連結業績も勘案し、当該監査役の貢献度の評価に基づいて決定します。

なお、社外監査役の報酬は、固定報酬である月額報酬をもって構成しています。

また、月額報酬の一定額は株価連動報酬として役員持株会に提出して当社株式を継続的に取得し、監査役は当該取得した株式を原則在任期間中保有することとしています。

2024年度の報酬実績は下記の通りです。

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(人)
		固定報酬	業績連動報酬	左記のうち、 非金銭報酬等	
取締役(社外取締役を除く)	271	191	79	—	8
監査役(社外監査役を除く)	43	30	12	—	2
社外役員	54	54	—	—	8

リスクマネジメント

当社グループは、当社グループに適用されるリスク管理規程を制定するとともに、各部門長および子会社社長を委員とするリスク管理委員会を設置しています。リスク管理委員会では、リスク管理規程のもと、想定される様々なリスクを洗い出し、各リスクの責任部門が、リスクの顕在化予防策や、顕在化した時の対応策を策定しています。毎年、当社グループの事業および経営に相当程度の悪影響を与え得る重要度の高いリスクを選定し、その予防策の強化などに取り組んでいます。

また、リスク管理実務委員会では、リスク管理委員会で方針を協議するにあたって必要な検討や答申を行います。取締役会はリスク管理委員会から報告を受け、リスクマネジメントの実施状況および実効性を確認することで、その監督を行っています。

発生頻度と損害額の二つの尺度から評価した重要度の高いリスクは以下の通りです。

特に重要なリスクと内容

リスク	リスクの内容
研究開発に関するリスク	<ul style="list-style-type: none"> 当初期待した有効性が証明できない、予期せぬ副作用が発現したなどの理由による開発の中断や遅延
製造・仕入れに関するリスク	<ul style="list-style-type: none"> 当社グループの工場における製造上の瑕疵による品質問題 特定の取引先に供給を依存している商品および原材料などについて、何らかの要因による供給の遅延または停止
業務提携に関するリスク	<ul style="list-style-type: none"> 何らかの事情による提携解消
法規制、制度改革に関するリスク	<ul style="list-style-type: none"> 医薬品関連法規等の規制（医療制度改革、後発品使用の促進および薬価基準の引き下げなどの医療費適正化推進策を含む）の厳格化 当該規制に適合しない場合の製品の回収、許認可の取り消し、業務停止その他の行政処分または損害賠償請求の発生
副作用に関するリスク	<ul style="list-style-type: none"> 予期せぬ副作用の発生による製品の回収、製造販売の中止、訴訟対応や損害賠償の発生
事業継続に関するリスク	<ul style="list-style-type: none"> 大規模な自然災害その他の災害・事故などにより、当社グループの工場、研究所、支店、事業所などの各拠点が深刻な影響・被害（情報システムの停止・障害を含む）を受けての欠品 感染症の蔓延などによる事業活動の停滞や工場の操業停止などに陥っての欠品

重要なリスクと内容

リスク	リスクの内容
製品売上構成上のリスク	<ul style="list-style-type: none"> 高い売上比率を占める一部主力製品に関する競合品・後発品の発売・伸長、販売中止や製品回収
他社競合その他販売に関するリスク	<ul style="list-style-type: none"> 他社製品（後発品を含む）との競合 卸売業者への貸し倒れ発生による債権回収不能
知的財産権に関するリスク	<ul style="list-style-type: none"> 第三者の知的財産権に抵触
情報管理に関するリスク	<ul style="list-style-type: none"> システムへの不正侵入、システム障害その他の理由による機密情報、個人情報などの社外流出
環境問題に関するリスク	<ul style="list-style-type: none"> 研究、製造の過程などで使用される化学物質による土壌汚染や大気汚染など 気候変動に係るリスク
金融市況および為替変動に関するリスク	<ul style="list-style-type: none"> 金融市況の悪化による有価証券の評価損や売却損の発生 金利動向による退職給付債務の増加などの発生 外貨建取引における外国為替変動

コンプライアンスの徹底

当社は、コンプライアンス（法令遵守を含む社会的要請への誠実な対応）の徹底策として、「持田製薬グループ行動憲章」を制定し、その精神の具現化を図るため、当社社長を委員長としコンプライアンス責任者（取締役である企業倫理担当役員または企業倫理管掌役員）および社外有識者も委員に加えた倫理委員会を定期的に開催し、社内のチェックと課題の審議を行うとともに、コンプライアンス責任者を委員長とし各部門長および子会社社長などを委員とする倫理委員会実務委員会、企業倫理推進室を設置するなど、当社グループにおけるコンプライアンス体制を整備し、当社グループの役職員を対象に倫理研修を定期的に実施しています。今後も継続してコンプライアンスの徹底に努めていくとともに、必要に応じて、弁護士、公認会計士などより適切なアドバイスを受けるなど、さまざまな環境の変化にも迅速に対応できるよう努めていきます。

倫理委員会・倫理委員会実務委員会

倫理委員会は、「持田製薬グループ行動憲章」の精神の具現化を図るため、社内のチェックと課題の審議を行っています。倫理委員会実務委員会は、不祥事を防止する社内ルール・システムの見直し、必要な問題提起や具体的問題点の報告などを行っています。各委員は担当する部門における行動憲章の遵守（遵守のための教育研修を含む）、不適切な行動の阻止などの役割・責務を負っています。

社長によるメッセージ発信

社長が社員に向けてメッセージを発信するビデオニュースを作成しています。毎年、秋に発信するビデオニュースは、最新の企業不祥事などコンプライアンス違反の事例を取り上げ、社長自らがコンプライアンスの重要性について訴えることが恒例となっています。

コンプライアンス教育・啓発活動

企業倫理推進室による入社時、管理職任命時および階層別の倫理研修、全社向けの倫理研修および役員向けの倫理研修、部門内企業倫理担当者による部門の特性に応じた倫理研修などのコンプライアンス教育を実施しています。また、社内イントラネットを通じてコンプライアンス関連情報を定期的に発信するなど、コンプライアンスの啓発に努めています。さらに医薬営業部門向けには、公正取引推進研修を継続的に実施しています。

企業倫理ヘルプライン窓口

人権侵害を含むハラスメントその他のコンプライアンス違反に気付いた役員および従業員ならびに退職者（退職後1年以内）が、通報・相談する窓口を設置しています。社内の企業倫理担当者や担当役員のほか、社外の弁護士などにも直接、通報・相談できるようにしています。また、通報・相談者に不利益が生じないように、グループ内で内部通報に関する取扱基準を定め、適正に運用しています。

2024年度コンプライアンス関連データ

通報窓口の利用件数	37件
対応策	通報者の意向を踏まえて対応し、必要に応じて是正措置を図りました

人を対象とする生命科学・医学系研究に関する取り組み

人を対象とする生命科学・医学系研究が、人間の尊厳および人権を尊重し、社会の理解と協力を得て、適正に実施されることを目的として「人を対象とする生命科学・医学系研究に関する倫理規程」を制定しています。この規程に基づき、「研究倫理委員会」を設置しています。

4 サステナビリティ

サステナビリティに関する基本方針・推進体制

当社グループは、製薬企業としての価値の提供に取り組み、持続可能な社会の実現に貢献するために、サステナビリティに関する基本方針を策定しました。

サステナビリティに関する基本方針

持田製薬グループは、「絶えず先見的特色ある製品を開発し、医療の世界に積極的に参加し、もって人類の健康・福祉に貢献する」との企業理念に基づき、医療・健康ニーズに応えることで、グローバルにも存在価値を認められる特色ある生命・健康関連企業グループとして成長することを目指します。

持続的な企業価値の向上の観点から、持田製薬グループ行動憲章に則り、適正な企業統治のもと、「人類の健康・福祉に貢献」という製薬企業としての価値の提供に取り組むとともに、地球環境への影響に配慮しつつ、持続可能な社会の実現への貢献に努めます。

当社グループは、全体のサステナビリティ活動推進のために、代表取締役の諮問機関として企画管理担当役員を委員長とした「サステナビリティ委員会」を設置して上記基本方針に基づくサステナビリティについての取り組みを進めています。具体的には、マテリアリティの見直しやサステナビリティを巡る課題に対する諸施策の立案・推進を行っています。

サステナビリティ委員会

委員長：企画管理担当役員

委員：取締役、常務執行役員

検討事項

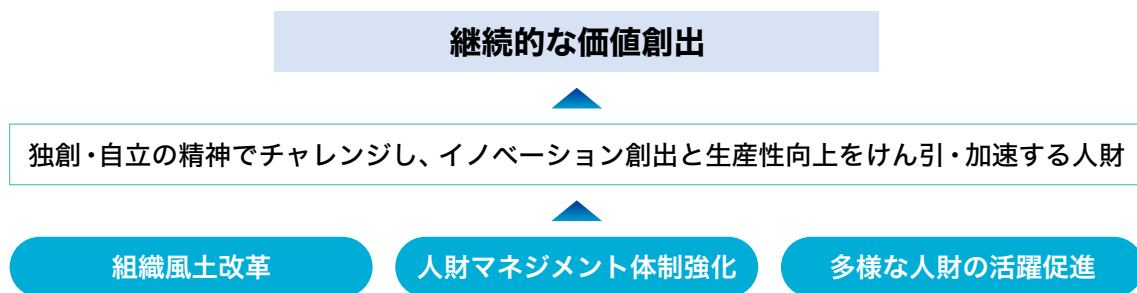
気候変動対策、サプライチェーン、人権課題
従業員の健康・労働環境

主な活動内容

- 方針・戦略などの事前審査
- 関連部署・各種部門・各種委員会との連携や個別施策を検討し、進捗管理・評価を実施

人的資本

当社グループは「人的資本の拡充」を、経営基盤を支えるマテリアリティの1つとしています。25-27中期経営計画においては、当社グループが成長していくために、「組織風土改革」、「人財マネジメント体制強化」、「多様な人財の活躍促進」を3つの柱とする施策を講じ、「独創・自立の精神でチャレンジし、イノベーションの創出と生産性向上をけん引・加速する人財」を育成していきます。当社グループは、社員一人ひとりの最大限の能力発揮を促し、継続的に企業価値を創出することを目指しています。



組織風土改革

当社グループは、すべての社員が独創性と主体性を持って活躍できるよう、チャレンジする風土の醸成に取り組むとともに

に、社員が成長し、その能力を十分に発揮できる環境の整備を進めています。

人財マネジメント体制強化

● 人財マネジメント体制の強化

人財の活躍・活性化に向けて、人財マネジメント体制の強化を進めています。そのベースとするべく2023年4月に人事制度を改定しました。この制度では、役割や貢献度に応じた処遇反映の仕組みや、多様な人財の活躍を促進する仕組みを

取り入れました。各ポジションの役割を明確化して再整理し、早期登用も可能としています。さらに、専門性を有する高年齢者の処遇も見直しました。この改定した人事制度について、運用していく中で見出された課題については随時改善を加えながら、体制の強化を図っていきます。

● 人財育成

当社グループでは、人財育成を重要課題と捉え、階層別・職種別の教育を行い、社員の能力開発とリーダーの育成に取り組んでいます。階層別の研修では、一般社員に対して新入社員研修や中堅社員研修を実施し、業務知識やスキルの向上を図ることで、パフォーマンスの向上を支援しています。また、リーダーや管理職候補者の研修では、役割に応じたマネジメントやリーダーシップの養成を目的とし、イノベーション創出に寄与する人財の発掘・育成を行います。管理者研修においては、基礎力の強化に加え、戦略的なビジョンの共有やリーダーシップスキルの更なる向上を図ります。

職種別研修では、部門ごとに専門的な知識の習得と高度な業務遂行能力の向上を目指したプログラムを展開しています。また、会社の中核を担う人財の育成を目的として、国内研修・海外留学制度を導入しており、毎年公募および推薦により選抜された社員が国内ビジネススクールに留学し、学位取得を通じて更なる成長を図っています。さらに、自立した社員の育成やチャレンジする風土の醸成などを目的として、資格取得、英語力および各種ビジネススキルのスキルアップや

リスキリングを支援する自己啓発支援制度も運用しています。また、効果的な教育を行うためにラーニングマネジメントシステムを活用し、人財育成を図っています。

これらの教育や研修を通して、社員一人ひとりの能力やスキルの底上げを図り、グループ全体の成長と競争力の強化につなげています。

全社教育体制

	階層別研修	職種別研修	公募	自己啓発
管理者	新任管理者実務研修 管理者基礎力育成研修 次世代幹部育成研修 など	部門別研修	国内研修・海外留学制度	自己啓発・資格取得補助
一般社員	管理者登用候補者研修 女性キャリア支援研修 リーダー育成研修 中堅社員研修 新入社員研修			

女性の健康への貢献

当社グループは、製薬企業として「女性の様々なライフステージのサポート」という価値の提供に取り組んでおり、女性がより健康で活躍できる社会の実現に貢献したいと考えています。

当社グループは、女性の健康に関わる幅広い製品を提供するとともに、女性の健康に関する正しい情報をウェブサイトなどで発信しています。女性特有の長年抱えている悩みや辛い症状が、医療機関を受診することで緩和する可能性があることを広くお伝えし、多くの女性が健やかに活躍できる社会に一步でも近づけることを目指しています。

また、当社グループの女性社員が健康でいきいきと業務に取り組み、活躍できる環境の整備にも力を入れています。特に出産後に復帰した女性社員をサポートする福利厚生制度の充実や運用を見直し、全社員を対象とした女性の健康課題への理解を深める研修などを行っています。さらに、月経に伴う諸症状に悩む女性社員が、婦人科医のオンライン相談・診療を受けることができる女性健康課題改善総合サービスも導入しています。月経に伴う不調を改善することで、よりいっそう業務に集中して取り組んでもらい、女性社員にますます活躍いただきたいと考えています。

今後も、当社グループの女性社員はもちろん、多くの女性が自身の健康と向き合い、自分らしく活躍できる社会の実現に貢献すべく、取り組んでいきます。



三石 基

代表取締役 専務取締役
専務執行役員

多様な人財の活躍促進

● 女性活躍の推進

当社グループでは、女性特有の様々なライフステージをサポートする制度の整備に取り組み、女性の採用・育成を積極的に進めています。当社の女性管理職比率については、女性活躍推進法に基づく行動計画の目標を12%以上(2021～2025年度)と定めています。この目標達成に向けて、女性管理職のロールモデルの提示や管理職候補者へのキャリアプランの作成、女性社員向けキャリア研修の実施など、女性がいっそう活躍する企業を目指して、育成や意識改革に取り組んでいます。また、当社グループの女性社員が健康でいきいきと活躍できる環境づくりを推進することも重要と考え、女性の健康支援を目的とした女性健康課題改善総合サービスを導入しています。このサービスでは、社員が婦人科医のオンライン相談・診療を利用することができます。

新卒新入社員の女性採用率	47.1%
女性管理職比率	11.8%

(持田製薬単体：2024年度)

● キャリア採用の推進

当社グループが必要とする技術・知識・経験などのキャリアを有する人財や、事業の拡大、グローバル展開、戦略遂行のために必要な高度専門人財を採用し、企業価値の向上につなげています。特に次世代の柱の一つとして取り組んでいるバイオマテリアル事業については、専門人財を積極的に採用しています。なお、組織への早期定着や活躍を促すための取り組みや強化も進めています。キャリア採用比率は年々増加しており、多くのキャリア採用社員が様々な部署で活躍しています。

中途採用比率	52.1%
--------	-------

(持田製薬単体：2024年度)

● 障がい者の活躍

障がい者の雇用については、2025年6月には障害者雇用促進法に基づく特例子会社「持田ハートフルサービス株式会社」を設立するなど、当社グループとして積極的に取り組んでいます。障がいを持つ社員の皆さんはサポーターとともに特例子会社を含む様々な部署で活躍しています。2025年6月1日時点での持田製薬の障がい者雇用率は2.5%(法定雇用率2.5%)です。

障がい者雇用率	2.5%
---------	------

(持田製薬単体：2024年度)

● 高齢者の雇用

定年を60歳とし、定年後は原則として希望する社員全員を65歳まで再雇用する制度を導入しています。2020年度にはパートタイム・有期雇用労働法の施行に対応して処遇を改定し、2023年度にはマネジメントを担うコースを設置するなど高齢者がさらにモチベーション高く働けるように制度を整備しています。なお、55歳の従業員を対象に、今後の職業人生や資産管理など、将来設計を見直す機会としてライフプランセミナーを実施し、多様な働き方を支援しています。



ライフプランセミナー(2025年1月)

●多様な働き方

ワークライフバランスの推進と多様で柔軟な働き方の実現に向けて継続的に取り組んでいます。働き方改革関連法への対応(時間外労働の上限設定、管理監督者等の健康管理時間の把握など)や、フレックスタイム制の利用促進・適用範囲の外勤者への拡大、時間単位の有給休暇取得制度の導入・拡大、裁量労働制の運用、テレワークの利用範囲拡大とコミュニケーションツールの整備・充実など、社員が高いモチベーションを維持しながら、効率的に働ける環境を整備しています。また、本社ビルでは、デジタル技術の導入などを通して働きやすいオフィス環境を整備し、生産性の向上を図っています。

●育児・介護支援

当社グループは、仕事と育児、介護の両立を支援する環境づくりに取り組んでいます。1992年に育児休業制度を導入し、以降も法令改正に合わせて制度を拡充してきました。これまでに育児休業の一部有給化、法令を上回る介護休業制度の導入、短時間労働勤務制度の導入、妊娠婦通院休暇の設定、積立有給休暇(ライフサポート休暇)の介護・看護による利用の拡大、育児短時間勤務者へのフレックスタイム制勤務の拡

大、テレワークの運用、マタニティーハラスメント防止対策としての育児休業規定の改定などを行い、育児・介護支援を推進しています。

また、「持田製薬グループ子育てサポートマニュアル」、「仕事と介護の両立支援マニュアル」を作成して、社会保険との関連を含めて社員に育児・介護支援の内容を周知することにより、利用を促進しています。

育児休業取得率の目標は、女性90%以上、男性30%以上(2021~2025年度)と定めています。「子育てサポートマニュアル」の周知に加え、男性社員の育児関連制度の利用促進への取り組みなど、育児休業取得を推進しています。なお、持田製薬、持田ヘルスケア、持田製薬工場の子育て支援が「次世代育成支援対策推進法」に基づく基準を満たすものであるとの認定を厚生労働大臣より受け、次世代認定マーク(愛称「くるみん」)を取得しています。



男性の育児休業取得率	77.7%
女性の育児休業取得率	100%

(持田製薬単体：2024年度)

【労働安全衛生】

安心して働ける職場環境を目指し、当社グループ全体の安全衛生の管理・推進体制を構築しています。各事業場では安全衛生委員会の開催とあわせて、労働災害防止や職場環境の安全衛生確保に取り組んでいます。

従業員の心の健康の保持増進に向けては、厚生労働省の「事業場における労働者の心の健康づくりのための指針」に基づき、セルフケア、ラインによるケア、事業場内産業保健スタッフなどによるケア、事業場外資源によるケアの4つの観点から、従業員をサポートする体制および制度の充実を図っています。

1. セルフケア

- メンタルヘルス研修(全従業員を対象)
- 心の健康度を把握するためのストレスチェック(毎年実施)
- 社内外相談窓口の設置

2. ラインによるケア

- メンタルヘルス研修(新任管理者研修、管理者研修など)
- 人事部門によるヒアリング

3. 事業場内産業保健スタッフなどによるケア

- 産業医による健康相談
- 保健師による「こころと身体」の健康相談
- 人事部門による退職者復職の支援、仮復職制度

4. 事業場外資源によるケア

- 外部相談窓口、カウンセリング施設・専門医紹介

【従業員エンゲージメント】

当社グループは、従業員エンゲージメントなどの把握を目的として、全従業員を対象に毎年従業員調査を実施しています。調査結果は公開するとともに、課題の早期発見とモラールアップに向けた施策の検討・実施に活用しています。また、経営判断や現場改善を通じて従業員エンゲージメント向上につなげています。さらに、仕事や職場に対する意見や要望の収集、悩みや課題を抽出し、相談に応じるヒアリングを行うなど、よりいっそう働きがいのある会社・職場を目指した取り組みを進めています。

環境

環境基本方針

当社グループは、「持田製薬グループ行動憲章」および「サステナビリティに関する基本方針」に基づき、地球環境への影

響に配慮した事業活動を推進するため、「環境基本方針」を策定しています。

環境基本方針

持田製薬グループは、生命・健康関連企業グループとして、気候変動対策、資源の有効活用、生物多様性の保全などに取り組み、常に地球環境への影響に配慮した事業活動を展開し、持続可能な社会の実現への貢献に努めます。

環境活動の推進

当社グループでは、企画管理担当役員を委員長とする「環境対策委員会」を設置し、中長期的な環境行動計画の策定、省エネ対策の実施、CO₂排出削減などの環境保全活動の推進・進捗確認、経営層への提言を行っています。

また、環境活動の推進と浸透に向けて、教育スケジュールを

策定し、環境教育や啓発活動を継続的に実施しています。

当社グループの生産拠点である持田製薬工場(株)本社工場は、環境負荷の継続的改善を推進する仕組みとして、ISO14001(国際環境規格)の認証を2002年に取得し、継続的な環境保全活動を推進しています。



ISO14001更新審査の認証書



廃棄物教育(持田製薬工場(株)本社工場)

TCFD提言に沿った情報開示

当社グループは、2023年6月にTCFD*(Task Force on Climate-related Financial Disclosures；気候関連財務情報開示タスクフォース)の提言への賛同を表明し、TCFDの提言に沿った開示を行うべく、気候変動に関連するリスクと機会の評価や管理を進めています。今後さらに、関連する情報開示の充実を図っていきます。

* 2023年10月に解散し、ISSB(国際サステナビリティ基準審議会)へと統合

ガバナンス

環境に関連した重要事項を検討する機関として「環境対策委員会」(年2回開催)を設置し、中長期的環境行動計画の策定や環境課題への対策を検討し、環境保全に向けた取り組みなどを推進するとともに、年間のCO₂排出削減など環境保全活動の結果についても確認を行っています。また、「リスク管理委員会」(年2回開催、委員長：企画管理担当役員)を設置し、気候変動に係るリスクを含む当社グループの事業経営全般に係る主要なリスクの管理体制を整備しています。

気候関連課題への取り組みは、当社グループ全体のサステナビリティ活動推進のために設立した「サステナビリティ委員会」(代表取締役の諮問機関、委員長：企画管理担当役員)において「環境対策委員会」および「リスク管理委員会」と連携しながら、検討を進めています。「サステナビリティ委員会」は年2回(または必要に応じ随時)開催されています。

また、これらの活動は、年1回以上取締役会に報告され、活動改善に向けた議論を行います。

戦略

気候変動が当社事業に及ぼす影響について、1.5℃シナリオおよび4℃シナリオを用いて、気候変動に関するリスクと機会を特定しました。

脱炭素社会に向かう1.5℃シナリオは気候変動に関する政府間パネル(IPCC)によるSSP1-1.9(持続可能な発展の下で気

温上昇を1.5℃以下に抑えるシナリオ)を、温暖化が進む4℃シナリオはSSP5-8.5(化石燃料依存型の発展の下で気候政策を導入しない最大排出量シナリオ)を参考にしました。

特定したリスクと機会は財務的な影響度と発生頻度を考慮して分析を行い、対応策の評価を実施しました。

リスク管理

当社グループに適用されるリスク管理規程を制定するとともに、当社グループの事業経営全般に係るリスクの管理体制を整備し、気候変動を主要リスクの一つとして管理しています。リスク管理に係る役割を担う「リスク管理委員会」においては、各主要なリスクの責任部門・会社において策定した

当該リスクが顕在化しないための予防策や顕在化した場合の対応策などについて審議・監督しています。これらの活動は、年1回以上取締役会に報告され、活動改善に向けた議論を行います。

リスク

シナリオ	分類	事象	内容	時期 ^{*1}	対応策	影響度 ^{*2}
1.5℃	移行リスク	脱炭素関連の政策・法規制強化	炭素税負担の増加	中期～長期	・省エネ施策の積極展開 ・高効率・省エネ設備への更新 ・再生可能エネルギーの導入	小
			脱炭素関連の政策に対応した設備導入に伴う投資コストの増加	中期～長期	・設備更新時の高効率・省エネ設備への計画的な更新	小
4℃	物理的リスク(急性)	気象災害の激甚化、発生頻度上昇	台風や豪雨等の災害による操業中断	短期～長期	・災害時の具体的な行動指針(BCP)の策定 ・多角的な調達先の確保 ・適切な在庫管理	中
		海水温上昇	漁獲量減少に伴うEPA製剤原料(魚油)の不足による出荷制限	中期～長期	・適切な在庫管理 ・代替原料の使用	小
	物理的リスク(慢性)	気温上昇	空調運転に伴うエネルギーコストの増加	中期～長期	・省エネ施策の積極展開 ・高効率・省エネ設備への更新	小
		水不足	水資源の枯渇	中期～長期	・既存拠点の水供給の安全性と渇水に対する評価実施 ・適切な在庫管理	小

機会

シナリオ	分類	事象	内容	時期 ^{*1}
1.5℃	評判	企業価値向上	当社の気候変動への取り組みに対する顧客からの信頼獲得、ESG投資家からの評価向上	短期～長期
4℃	市場	疾病動向変化	気温上昇に伴う感染症等の特定の疾患に対する医薬品需要の増加	短期～長期

*1 「短期」0～1年、「中期」1～5年、「長期」5～30年
*2 「小」～100億円、「中」100億円～200億円、「大」200億円～

指標と目標

2050年カーボンニュートラルに向けて、2030年度に2013年度比でCO₂排出量46%削減(削減対象：スコープ1、

スコープ2、営業車両)という目標を設定しています。

削減目標対象CO₂排出量(単位：t-CO₂)

項目	2013年度	2024年度(対2013年度比)
CO ₂ 排出量	17,900	12,956(▲27.6%)
うちスコープ1	4,964	4,350
うちスコープ2	10,015	6,742
うち営業車両	2,920	1,865

CO₂排出量(スコープ3)(単位：t-CO₂)

	2022年度	2023年度	2024年度
スコープ3	4,442	186,435	168,976

* 2022年度は、スコープ3のカテゴリ5、6、7、8、12を算定
2023年度より、スコープ3のカテゴリ1、2も算定

環境負荷低減の取り組み

CO₂排出削減の取り組み

当社グループでは、2050年のカーボンニュートラルに向けて、グループ全体でエネルギー効率の改善などによるCO₂排出削減に取り組んでいます。

2022年9月に業務を開始した本社ビルは、空調や照明の省エネ設計により、建築物省エネルギー性能表示制度「BELS」(Building-Housing Energy-efficiency Labeling System)で最高ランクの5つ星を獲得し、「ZEB Ready」の認証を取得しています。

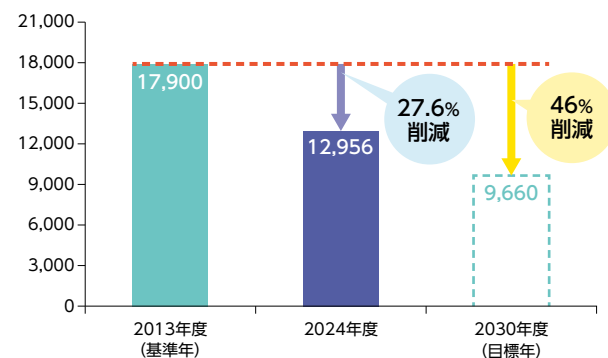
各事業所においては、効率的な空調設備への変更、冷水製造設備の稼働の最適化、CO₂フリー電気の計画的な導入を推進し、グループ全体のCO₂排出量の削減に取り組んでいます。藤枝事業所では2025年2月より太陽光発電PPA*の運用を開始しました。

これらの取り組みに加え、新たに太陽光発電設備の導入、さらにCO₂フリー電気の段階的な導入などを進めることで、当社グループのCO₂削減目標の達成に向けて計画的に対応しています。

*PPA(Power Purchase Agreement) 発電事業者が需要家の敷地内に太陽光発電設備を設置し、発電された電力を需要家に供給するサービス

CO₂排出量の推移

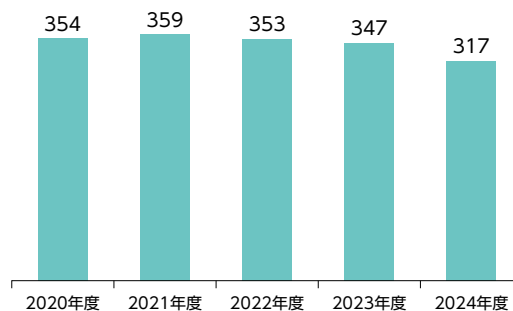
(単位：t-CO₂)



対象：持田製薬(株)本社・御殿場事業所・藤枝事業所・各事業所、持田製薬工場(株)本社工場・埼玉工場
CO₂排出量：燃料および電気を使用することにより排出するエネルギー起源のCO₂の量の合計

エネルギー使用量の推移

(単位：TJ)



対象：持田製薬(株)本社・御殿場事業所・藤枝事業所・各事業所、持田製薬工場(株)本社工場・埼玉工場
エネルギー使用量：電力、ガソリン、LNG、都市ガスなどの使用量の合計



太陽光発電(藤枝事業所)



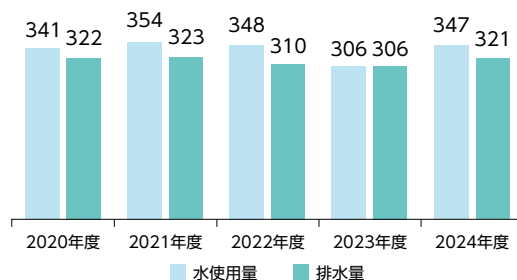
ヒートポンプ式冷熱源設備(持田製薬工場(株)本社工場)

水資源・水質

当社グループの事業活動、特に研究開発・製造を行うには良質な水が不可欠です。従来より法規制および各自治体との協定基準の遵守に努め、水資源の効率的な利用と適切な排水管理に取り組んでいます。また、漏水による土壌汚染を防止するため、持田製薬工場(株)本社工場における地中設排水配管の地上配管への変更を完了しています。これからも事業を継続するために、水の使用量と排水量の管理を継続的に行い、限りある資源を有効に活用していきます。

水使用量・排水量の推移

(単位：千m³)



対 象：持田製薬(株)本社・御殿場事業所・藤枝事業所、
持田製薬工場(株)本社工場・埼玉工場*

水 使 用 量：地下水の採取量と水道水の購入量の合計

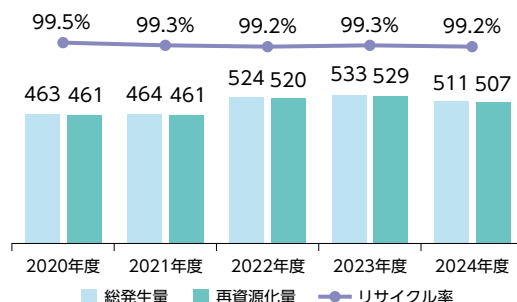
* 2020年4月～2022年9月は持田製薬(株)本社を除く

廃棄物の削減・リサイクル

当社グループは、事業活動において発生する廃棄物の削減とリサイクルに取り組んでいます。3R (Reduce：廃棄物の発生抑制、Reuse：再使用、Recycle：再資源化)の推進を通じて、資源の有効活用と環境負荷の低減を図っています。2030年度の廃棄物発生量582t以下、廃棄物リサイクル率98%以上、ならびに廃プラスチック再資源化率65%以上の維持を目標として、継続的に取り組みます。

廃棄物発生量とリサイクル率の推移

(単位：t)



対 象：持田製薬(株)本社・御殿場事業所・藤枝事業所、
持田製薬工場(株)本社工場・埼玉工場*

再資源化量：廃棄物などの総発生量のうち、リユース(再使用)、マテリアルリサイクル(材料リサイクル)、サーマルリサイクル(熱回収と残渣利用)された全量

* 2020年4月～2022年9月は持田製薬(株)本社を除く

大気汚染の防止

大気汚染の防止に関して、当社グループで用いる燃料の、重油からLNG、都市ガスへの変更が2019年度に完了しました。これにより、ばいじん、窒素酸化物および硫黄酸化物の

排出はゼロとなりました。引き続き、法規制および各自治体との協定基準の遵守に努めます。

化学物質の適正管理

御殿場事業所、藤枝事業所、持田製薬工場(株)本社工場および埼玉工場においては、医薬品・ヘルスケア製品の開発・製造

に必要な化学物質が人の健康や生態系に与える影響を十分に認識し、適正な使用・管理を実施しています。

社会

人権の尊重

人権方針

当社グループは、人権リスクの防止・軽減に向けた取り組みをいっそう強化するために、「人権に対する基本的考え方」を

策定しました。国連が策定した「ビジネスと人権に関する指導原則」に則り、人権デュー・ディリジェンスの実施および救済メカニズムの構築を進め、人権の保護・尊重に取り組めます。

人権に対する基本的考え方

持田製薬グループは、「持田製薬グループ行動憲章」と「持田製薬グループ社員行動基準」において、人権を尊重すること、不当な差別、セクシュアルハラスメント、パワーハラスメントなどの行為を行わないことを掲げています。また「サステナブル調達ガイドライン」においてビジネスパートナーに期待する人権配慮の内容を明示しています。すべての人々の人権を尊重する経営を行うことを企業の果たすべき責任と認識するとともに、事業活動全般において人権尊重に向けた取り組みを推進し、持続可能な社会の実現に貢献します。

推進体制

当社グループは、法務・コンプライアンス部(企業倫理推進室)を所管部署とし、関連部署(経営企画部、人事部など)やサステナビリティ委員会と連携して人権尊重に向けた取り組みを推進します。

人権デュー・ディリジェンス

2023年度には人権デュー・ディリジェンスを開始し、人権リスクを評価の上、主要な人権リスクを特定しました。今後、特定した人権リスクを防止・軽減すべく適切な対応を図っていきます。

職場における取り組み

当社グループでは、互いの人権を尊重しあい、不当な差別、セクシュアルハラスメント、パワーハラスメントなどの行為を行わないことを行動基準として定めています。各部門に人権啓発推進委員を配置して、全従業員を対象とした人権啓発研修を年1回実施するなど、ハラスメント防止を含む人権啓発活動を継続的に実施しています。さらに、毎年、全従業員と

その家族を対象に行っている人権啓発標語の募集を通して、人権問題を身近な問題として振り返る“気づき”の機会を提供しています。また、様々なハラスメントや人間関係の悩みについては、「職場のハラスメント・人間関係相談窓口」を設置し、社内専任者のほか、社外窓口でも相談を受け付け、従業員をサポートしています。

サステナブル調達

サステナブル調達方針

当社グループは、法令を遵守し、公正かつ人権や環境に配慮した調達をサプライチェーン全体で推進するため「サステナブル調達方針」を策定しました。取引先の皆さまを含めたサプライチェーン全体で企業の社会的責任を果たすために、取引先の皆さまに対しグループの方針を周知し、理解と実践を求めています。また、問題の発生によって事業が中断し、社会に甚大な影響を及ぼすことのないよう、取引先を含めたサプライチェーン全体で取り組みます。

「サステナブル調達方針」

- 1. 公平公正な取引**
品質・納期・安定供給力・技術力・信頼性・価格等の観点から公平・公正な評価に基づいて取引先を選定します。
取引先と相互を理解することにより、良好な信頼関係を築き、相互の持続的発展を目指します。
- 2. 法令、社会規範の遵守**
各国の諸法規を遵守し、高い倫理観をもって社会通念に基づき行動します。
- 3. 環境への配慮**
持続可能な社会の実現に向け、地球環境への影響に配慮した調達活動に努めます。
- 4. 人権への配慮**
健全な社会の実現に向け、人権に配慮した調達活動に努めます。

サステナブル調達ガイドライン

取引先と公正で透明な関係を構築することを目的として「サステナブル調達ガイドライン」を策定し、取引先の皆さまに配布しました。このガイドラインでは、当社グループが重要と考え、取引先の皆さまに取り組みを期待する事項を示しています。

サステナビリティに関するアンケートの実施

当社グループは、重要なパートナーである取引先の皆さまのサステナビリティに関する取り組み状況を確認させていただくため、アンケートを実施しました。

アンケート概要(2024年度)

目的	サプライチェーン全体のサステナビリティに配慮した調達状況把握のため
方法	アンケートシステムよりメールにて依頼(Webにて回答)
対象	当社グループの重要なパートナーである取引先の一部
設問数	35
設問項目	コーポレート・ガバナンス 人権・労働 環境 公正な企業活動 情報セキュリティ 品質・安全性 地域社会との共生
調査期間	2024年10月1日 10時～2025年2月5日 17時(日本時間)

結果

アンケートの回収率は約9割でした。環境、コーポレート・ガバナンスおよび公正な企業活動については、体制構築などの取り組み状況にばらつきが認められました。

今後の方針

各設問への回答の集計結果を回答いただいた取引先にフィードバックし、自社の相対的なレベルを確認いただくことで改善を促します。課題に対して協働で取り組むことで、取引先の皆さまとともにサステナブル調達を推進していきます。

患者さんとの関わり

女性の健康をサポート

当社グループは、「女性の様々なライフステージのサポート」という製薬企業としての価値の提供に取り組んでいます。2024年には「疾患啓発推進室」を新設し、女性の健康に関する正しい情報の発信を行っています。これまでに、生理と婦人科に関する情報冊子3万部の女子高校生への配布や、ドラッグストアでサイネージを用いて生理痛が辛い方に医療機関への受診を促す動画を配信しました。さらに、女性特有の疾患に関する正しい情報や、疾患啓発に関する当社グループの取り組みを発信するためのウェブサイト「Link (リンク)」を開設しました。2025年にはSNSを活用した情報発信、都内での展示イベント、そして、10代の子供を持つ親世代に向けた啓発活動などを企画しています。女性が自身の健康と向き合うための情報を提供していきます。

また、女性の健康課題への理解を深めることを目的として、社員を対象に生理痛体験研修を実施しています。この研修を通じて生理痛がどのような痛みなのか、どれほどつらいのか、痛みを抱えた女性が業務を行う際にどのような気持ちでいるのかを理解・共感することにつながっています。

炎症性腸疾患に対する理解促進

当社グループは、日本イーライリリー株式会社と共同で、「炎症性腸疾患との暮らしを、話せる社会へ。」プロジェクトに取り組んでいます。2023年より進めてきた潰瘍性大腸炎を対象としたプロジェクトに、2025年にはクローン病を加え、両疾患への理解と患者さんへのサポートの輪を広げることを目指しています。特設サイトでは、潰瘍性大腸炎・クローン病と、患者さんが最も改善したい症状として挙げている「便秘切迫感(突然感じる激しい便意)」に関する情報などを公開しています。

■ Link つながる未来、ワタシらしく

<https://www.mochida.co.jp/link/>



■ 女性の悩みをちゃんとケア「ワタシのカラダ相談室」

<https://www.mochida.co.jp/woman/>



■ 特別サイト「炎症性腸疾患との暮らしを話せる社会へ。」

<https://www.mochida.co.jp/withibd/>



地域社会との関わり

地域社会への貢献活動

当社グループでは、各事業所が地域とのコミュニケーションや美化活動に積極的に取り組んでいます。従業員による事業所周辺の定期的な清掃に加え、近隣で実施される様々な活動などへの参加を通じて、地域社会との共生を図っています。

● 御殿場事業所(静岡県御殿場市)

6月の「環境月間」に開催される御殿場市水質保全協議会の清掃活動に毎年参加し、御殿場事業所周辺道路の清掃を行っています。同じく、御殿場市水質保全協議会が毎年10月に開催しているアマゴの稚魚放流会にも参加しています。



アマゴの稚魚放流

● 藤枝事業所(静岡県藤枝市)

一級河川の大井川に隣接する藤枝事業所は、6月の「環境月間」や7月の「河川愛護月間」にちなんで、事業所周辺の大井川河川堤防の除草・ゴミ拾いなどの「河川美化活動」に取り組んでいます。

● 持田製薬工場(栃木県大田原市)

持田製薬工場では、地域社会とのコミュニケーションを環境保全にとって重要な取り組みと捉えており、工場周辺の河川や地下水の水質の推移や保全への取り組みを行政(大田原市)と地域住民の代表に定期的に報告しています。2024年度については11月に同工場にて報告会を実施しました。

また、月1回、工場敷地の外周、特に隣接地や市道との境界エリアのゴミ収集、草木の点検と必要に応じた対応などを行い、隣接する住民の方々との良好なコミュニケーションを維持しています。

● 工場見学・企業訪問学習の受け入れ

持田製薬工場では、医薬品工場の特性・特徴を知り、将来の職業選択に活かしてもらえるよう、学生の見学実習などを受け入れています。当社の本社においても、医療や製薬に関心を持つ高校生や中学生が、校外学習プログラムの中で当社を訪れ、製薬企業の医療への貢献や新薬開発についての説明に熱心に耳を傾けています。これらの活動を通じて、学生に医療・製薬分野への理解と関心を深めてもらう機会を提供しています。



本社企業訪問

● 献血活動

毎年、日本赤十字社の献血活動に協力しています。2024年度は、6月および10月に藤枝事業所、8月に持田製薬工場で行いました。

● 森林育成活動

当社グループでは、創業百周年を記念し、2013年より神奈川県森林再生パートナー制度に参加しています。神奈川県の森林の一部を借り受けて「もちだ記念の森」と名称設定し、社員ボランティアによる間伐、枝打ち、下草刈りなどの森林づくり活動を行っています。森林の再生に継続的に取り組み、森林の恵みを次の世代に引き継いでいきたいと考えています。



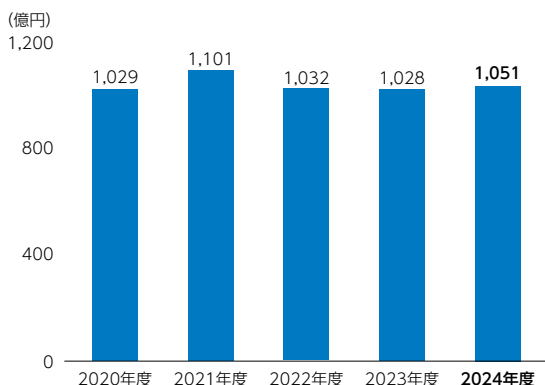
森林育成活動

5 会社情報

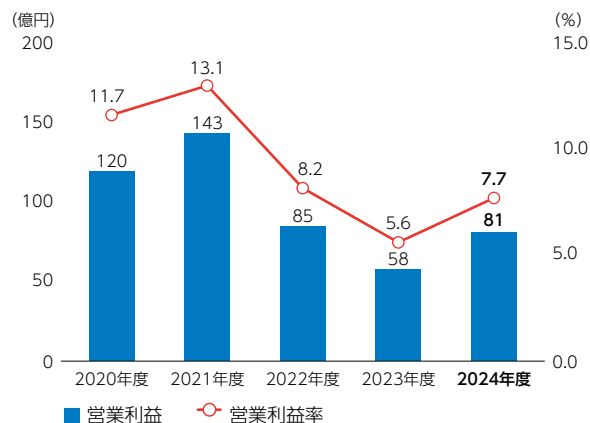
財務・非財務ハイライト

財務関連 (連結)

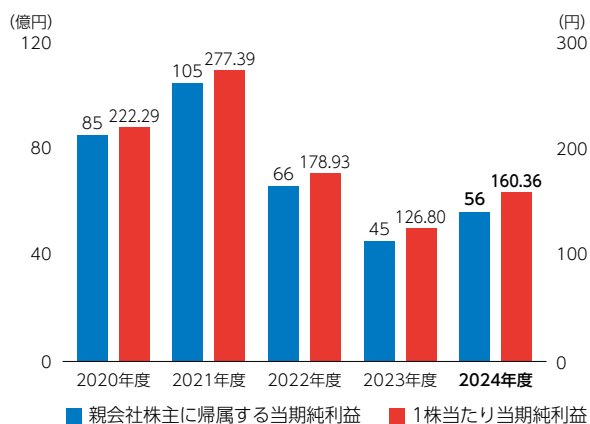
売上高



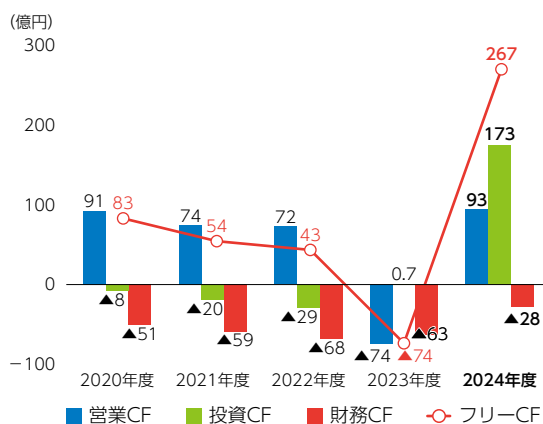
営業利益および営業利益率



親会社株主に帰属する当期純利益および1株当たり当期純利益

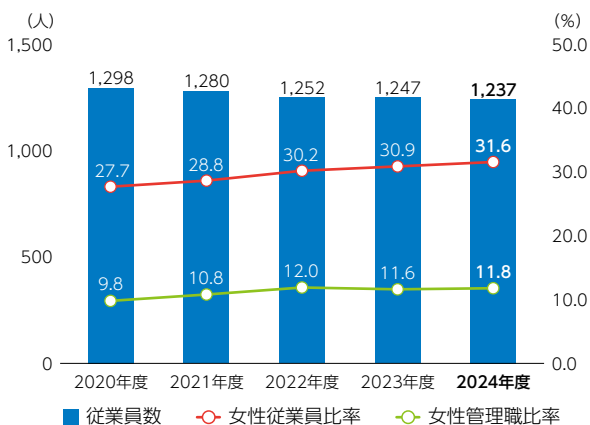


キャッシュ・フロー



人 財 (単体)

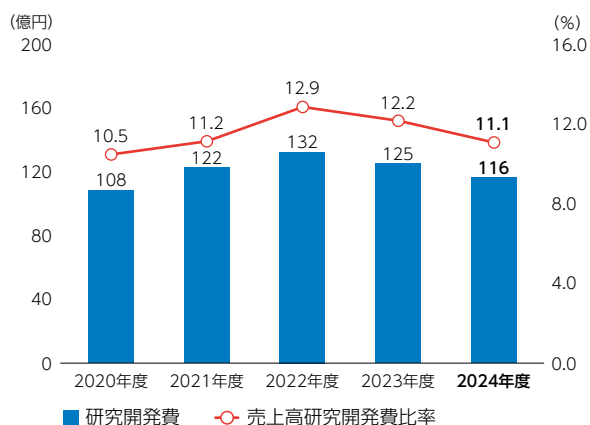
従業員数／女性従業員比率／女性管理職比率



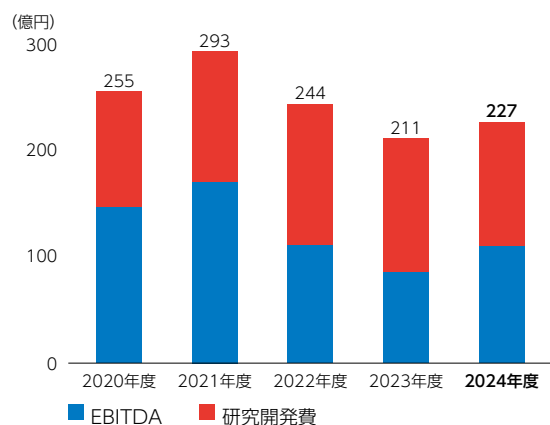
育児休業取得率



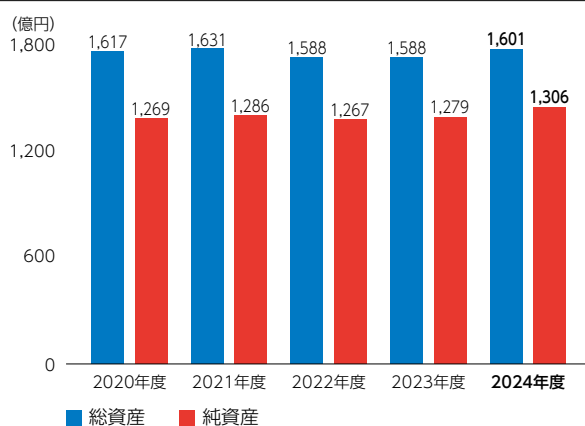
研究開発費および売上高研究開発費比率



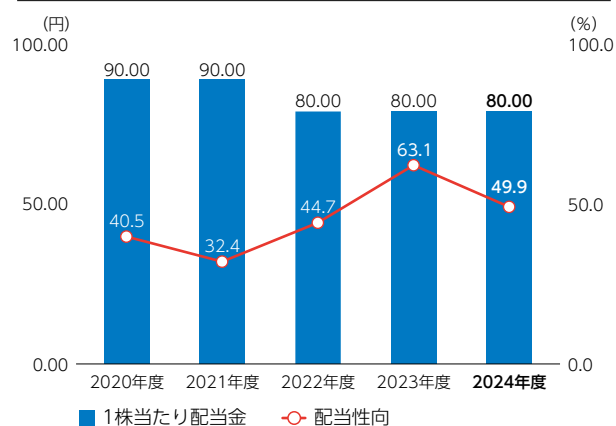
EBITDA+研究開発費



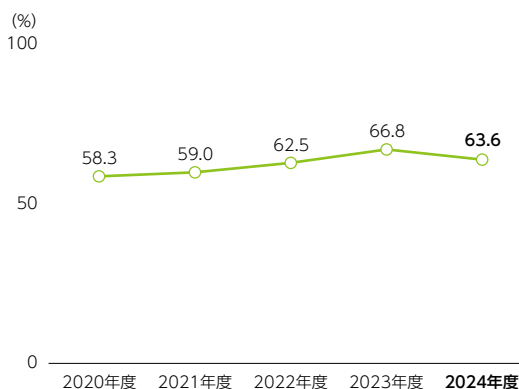
総資産および純資産



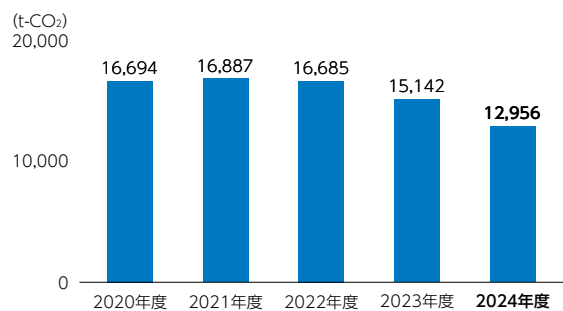
1株当たり配当金および配当性向



有給休暇取得率



環境

CO₂排出量の推移

対 象：持田製薬(株)本社・御殿場事業所・藤枝事業所・各事業所、持田製薬工場(株)本社工場・埼玉工場
CO₂排出量：燃料および電気を使用することにより排出するエネルギー起源のCO₂の量の合計

10カ年の連結財務サマリー

	2015年度	2016年度	2017年度*2	2018年度
会計年度(百万円)				
売上高	92,272	97,349	106,761	109,643
売上原価	37,273	41,043	53,182	55,477
販売費及び一般管理費	42,845	44,936	41,904	43,584
研究開発費	13,454	15,226	11,912	13,003
営業利益	12,154	11,374	11,662	10,590
経常利益	12,392	11,648	12,008	10,928
親会社株主に帰属する当期純利益	8,150	8,526	9,023	8,435
包括利益	9,121	9,686	11,257	11,467
営業活動によるキャッシュ・フロー	15,211	5,583	3,283	12,565
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 15,576	△ 1,835	△ 426	△ 1,121
財務活動によるキャッシュ・フロー	△ 2,917	△ 3,291	△ 3,483	△ 6,094
現金及び現金同等物の期末残高	30,351	30,808	30,182	35,532
設備投資額	1,539	1,060	1,001	1,299
減価償却費	2,764	2,734	2,618	2,917
会計年度末(百万円)				
総資産	137,713	148,372	155,047	159,019
純資産	104,929	111,869	119,687	125,110
1株当たり情報*1(円)				
純資産(BPS)	2,642.32	2,817.36	3,014.53	3,189.15
当期純利益(EPS)	205.23	214.73	227.27	212.87
配当金	75.00	77.50	85.00	85.00
財務指標等				
売上高営業利益率(%)	13.2	11.7	10.9	9.7
売上高研究開発費比率(%)	14.6	15.6	11.2	11.9
自己資本比率(%)	76.2	75.4	77.2	78.7
自己資本利益率(ROE)(%)	8.0	7.9	7.8	6.9
配当性向(%)	36.5	36.1	37.4	39.9
株価収益率(PER)(倍)	20.4	19.2	16.5	26.7
従業員数 (外、平均臨時雇用者数)(人)	1,726 (420)	1,713 (418)	1,666 (420)	1,617 (448)

2019年度	2020年度	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度
101,799	102,995	110,179	103,261	102,885	105,159
49,882	48,203	50,626	48,146	50,815	51,371
43,112	42,788	45,161	46,607	46,267	45,661
11,884	10,849	12,295	13,283	12,554	11,676
8,807	12,003	14,392	8,507	5,802	8,126
9,154	12,260	14,799	9,085	6,037	8,067
4,598	8,587	10,569	6,649	4,547	5,685
873	11,412	7,619	5,001	7,567	5,567
9,347	9,198	7,459	7,297	△ 7,480	9,354
△ 1,760	△ 880	△ 2,007	△ 2,949	74	17,355
△ 5,328	△ 5,112	△ 5,956	△ 6,884	△ 6,393	△ 2,865
37,791	40,987	40,515	38,010	24,290	48,151
1,889	1,335	2,806	2,105	2,315	1,609
2,731	2,742	2,689	2,672	2,808	2,940
157,488	161,791	163,139	158,831	158,800	160,121
120,665	126,974	128,646	126,775	127,967	130,694
3,113.69	3,317.92	3,424.21	3,470.18	3,609.64	3,686.69
117.56	222.29	277.39	178.93	126.80	160.36
80.00	90.00	90.00	80.00	80.00	80.00
8.7	11.7	13.1	8.2	5.6	7.7
11.7	10.5	11.2	12.9	12.2	11.1
76.6	78.5	78.9	79.8	80.6	81.6
3.7	6.9	8.3	5.2	3.6	4.4
68.1	40.5	32.4	44.7	63.1	49.9
35.5	19.3	13.5	18.7	25.4	19.8
1,581 (482)	1,558 (504)	1,544 (503)	1,529 (515)	1,522 (495)	1,508 (491)

* 1 2019年4月1日付で普通株式1株につき2株の割合で株式分割を行っております。2015年4月1日に当該株式分割が行われたと仮定し、1株当たり情報を算定しております。

* 2 「[税効果会計に係る会計基準]の一部改正」(企業会計基準第28号 2018年2月16日)等を2018年4月1日から適用しており、2017年度に係る主要な経営指標等については、当該会計基準等を遡って適用した後の指標等となっております。

会社概要

持田製薬株式会社

(Mochida Pharmaceutical Co., Ltd.)

創 業 1913年4月16日
設 立 1945年4月28日
代 表 者 代表取締役社長 持田 直幸
事 業 内 容 医薬品等の販売および輸出入
資 本 金 72億29百万円
本 社 〒160-8515 東京都新宿区四谷1-7
TEL 03-3358-7211
従 業 員 数 1,237名(連結：1,508名) (2025年3月31日現在)

事業所・研究所

支 店 札幌支店／仙台支店／関東甲信越支店／
首都圏支店／中部支店／関西支店／
広島支店／福岡支店

その他の 旭川／函館／青森／盛岡／秋田／郡山／
営業拠点 川越／高崎／宇都宮／水戸／土浦／新潟／
松本／甲府／多摩／千葉／松戸／横浜／
厚木／静岡／浜松／北陸／京都／大阪北／堺／
神戸／米子／岡山／山口／高松／松山／徳島／
高知／北九州／長崎／熊本／大分／宮崎／
鹿児島／沖縄

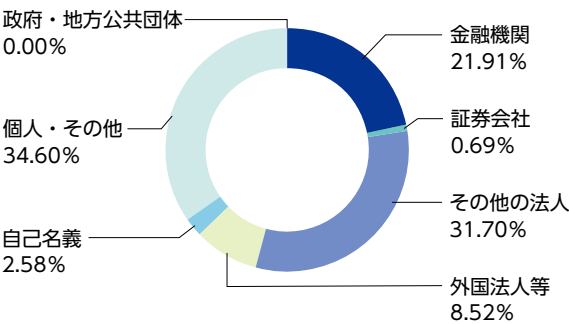
研 究 所 創薬研究所(御殿場市)／CMC研究所(藤枝市)

株式情報 (2025年3月31日現在)

株式の状況

発行可能株式総数 120,000,000株
発行済株式の総数 36,390,000株
株主数 6,611名

所有者別株式分布



大株主 (上位10名)

株主名	持株数 (千株)	自己株式を除く 持株比率(%)
公益財団法人持田記念医学薬学振興財団	5,688	16.05
日本マスタートラスト信託銀行(株)(信託口)	3,179	8.97
公益財団法人高松宮妃癌研究基金	1,683	4.75
(株)三菱UFJ銀行	1,586	4.48
みずほ信託銀行(株)退職給付信託みずほ銀行口 再信託受託者(株)日本カストディ銀行	1,434	4.05
(株)ニッセイ	1,200	3.39
持田 直幸	1,071	3.02
持田 健志	949	2.68
持田 和枝	847	2.39
大正製薬ホールディングス(株)	800	2.26

(注) 上記のほか、当社所有の自己株式が939千株あります。

ホームページのご案内



当社グループの最新情報はこちらをご覧ください。

■ 持田製薬株式会社 ホームページ <https://www.mochida.co.jp/>



グループ会社

持田製薬工場株式会社

(Mochida Pharmaceutical Plant Co., Ltd.)

営業開始日 2005年4月1日

代表者 代表取締役社長 森川 忠

事業内容 医薬品製造、ヘルスケア製品の製造

資本金 5億円(持田製薬(株)全額出資)

本社工場 〒324-0062 栃木県大田原市中田原431
TEL 0287-24-1111

活動拠点 埼玉工場/東京事務所

持田製薬販売株式会社

(Mochida Pharmaceutical Sales Co., Ltd.)

営業開始日 2014年6月2日

代表者 代表取締役社長 福地 一雅

事業内容 医薬品販売

資本金 10百万円(持田製薬(株)全額出資)

本社 〒162-8451 東京都新宿区市谷本村町2-12
パックスビル

TEL 03-5229-3929

持田ヘルスケア株式会社

(Mochida Healthcare Co., Ltd.)

営業開始日 2004年4月1日

代表者 代表取締役社長 秋田 伸二

事業内容 ヘルスケア製品の販売

資本金 1億円(持田製薬(株)全額出資)

本社 〒162-8451 東京都新宿区市谷本村町2-12
パックスビル

TEL 03-5229-3940

活動拠点 札幌営業所/仙台営業所/東日本支店/
横浜営業所/名古屋営業所/西日本支店/
広島営業所/福岡営業所/埼玉事業所

持田ハートフルサービス株式会社<特例子会社>

本社 〒160-8515 東京都新宿区四谷1-7

TEL 03-3353-7511

株式会社テクノファイン

本社 〒426-8640 静岡県藤枝市源助342

TEL 054-636-7032

年表

1900

- 1913 • 創業者持田良吉が文京区本郷にて持田商会薬局を開業
 • 医薬品製造開始
 • 「モチダ式眼科用黄降汞軟膏」製造・販売
 • 注射用駆梅剤「ルエスチン」製造・販売



- 1929 • 日本初の臓器製止血剤「トロンプリン」創製

- 1932 • 日本初の天然卵卵ホルモン製剤「ペラニン」完成・発売



- 1935 • 男性ホルモン製剤「テストノン」発売



- 1945 • 持田製薬株式会社設立

- 1951 • 日本初の拡散酵素剤「スプラゼ」発売



- 1952 • 複合天然女性性能ホルモン製剤「エストロパン」発売

- 1956 • 血液凝固促進酵素剤「トロンビン」国産化に成功

- 1960 • 子宮収縮止血剤「パルタン」発売

- 1963 • 東京証券取引所第二部市場上場

- 1964 • 持田信夫 代表取締役社長就任

- 国産初の免疫学的妊娠診断薬「ゴナビス」発売
- 炎症緩解用酵素製剤「キモタブ」発売



- 1970 • 妊娠診断用試薬「ゴナビスライド」発売
 • 日本万国博テーマ館「いのち」の部門に参加、DNA構造模型を展示
 • 薬粧製品（パラメジカル）部門発足、医薬部外品領域に進出
 • 線維素溶解酵素剤「ウロナーゼ」発売
 • 沐浴剤「スキナベープ」発売



- 1972 • 医療機器部門発足
 • 静岡工場完成・稼働



- 1975 • テンダースキンソープ「ニュートロジナ」発売
 • 埼玉工場完成・稼働
 • 東京証券取引所第一部市場銘柄に指定替え

- 1976 • 本社工屋（四谷）完成・移転

- 1977 • 日本初の電子スキャン方式の超音波診断装置「ソノビスタ」発売



- 1979 • 循環機能改善剤「ロコルナル」発売



- 1980 • 日本初の水溶性コラーゲン配合基礎化粧品「コラージュクリーム」発売
 • 国産初の炭酸ガスレーザー手術装置「メディレーザ-S」発売



- 1981 • 林原生物化学研究所とインターフェロンの技術提携契約締結

- 1982 • 富士中央研究所（御殿場）完成・開設

- 1983 • 財団法人持田記念医学薬学振興財団設立

- 1984 • ウイルス脳炎治療剤「アラセナ-A」発売
 • 高松宮・同妃両殿下が富士中央研究所をご参覧

- 1985 • 持田英 代表取締役社長就任
 • 世界初のウリナスタチン製剤「ミラクリッド」発売



- 1986 • 深在性真菌症治療剤「フロリードF注」発売
 • 自律神経調整剤「グランダキシン」発売



- 1988 • 肌別に使用できる低刺激性石鹸「コラージュ石鹸」発売
 • 化学療法剤「イソプリノシン」発売
 • 天然型インターフェロン製剤「IFNαモチダ500」「IFNβモチダ」発売

- 1989 • 四環系抗うつ剤「テシプール」発売

- 1990 • 渡辺進 代表取締役社長就任
 • 世界初の高純度EPA製剤「エパデールカプセル300」発売



- 1991 • 大田原工場完成

- 1992 • 日本初の外皮用抗ウイルス剤「アラセナ-A軟膏」発売

- 1996 • 「エパデール」の大規模試験「JELIS」開始

- 1997 • 持続性Caチャンネル拮抗降圧剤「アテレック」発売



- 1999 • 持田直幸 代表取締役社長就任
 • EPA製剤「エパデールS300・S600」発売
 • 低用量経口避妊薬「オソ777-28・M-21」発売
 • 日本初の抗真菌成分配合シャンプー「コラージュフルフル」発売



- 2001 • 妊娠診断補助試薬「ゴナスティック25」発売
 • 抗ウイルス剤「アラセナ-Aクリーム」発売

2025

- 2002 • 大田原工場 ISO 14001認証取得
 • 健康補助食品「ビタコラージュ」発売
 • GnRH誘導体制剤「スプレキュア」発売

- 2003 • 止血剤「トロンビン液
 モチダソフトボトル」発売
 • 基礎化粧品
 「コラージュSシリーズ」発売
 • 持田メディカルシステム(株)営業開始



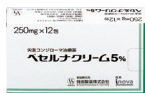
- 2004 • 持田ヘルスケア(株)営業開始
 • スティックタイプのEPA製剤
 「エパデールS900」発売
 • 持田メディカルシステム(株)が持田シーメンス
 メディカルシステム(株)として営業開始
 (2009年持分法適用会社から除外)



- 2005 • 持田製薬工場(株)営業開始
 • 日本初の敏感肌用美白シリーズ
 「コラージュホワイトニングシリーズ」発売
 • 米国心臓協会 (AHA) で「エパデール」の大規模試験
 「JELIS」の結果が発表

- 2006 • 「コラージュフルフル液体石鹸」発売

- 2007 • 降圧剤「ディオバン」の共同プロモーション開始
 (2008年末終了)
 • 日本初の尖圭コンジローマ治療薬
 「ベセルナ」発売



- 2008 • 子宮内膜症治療剤
 「ディナゲスト」発売
 • 酵素配合パウダー状洗顔料
 「コラージュホワイトピール」発売
 • 経皮吸収エストラジオール製剤「ディビゲル」発売



- 2009 • 妊娠診断補助試薬
 「ゴナスティックW」発売
 • 抗真菌成分配合
 シャンプー・リンス
 「コラージュフルフル
 ネクスト」発売



- 2011 • 抗うつ剤「レクサプロ」発売



- 2012 • 速効型食後血糖降下剤
 「ファスティック」発売
 • 特定保健用食品 (トクホ)
 「グルコリーナ」発売

- 2013 • 「エパデール」のスイッチOTC医薬品発売
 • 「コラージュB.K.AGEシリーズ」発売
 • バイオシミラー
 「フィルグラスチムBS「モチダ」」発売
 • 疼痛治療剤「トラムセット配合錠」発売



- 2014 • 高血圧症治療剤
 「アテディオ配合錠」発売
 • 持田製薬販売(株)営業開始
 • 「コラージュ化粧品シリーズ」
 リニューアル発売
 • 肺動脈性肺高血圧症治療剤
 「トレプロスト」発売



- 2016 • 潰瘍性大腸炎治療剤
 「リアルダ」発売



- 2017 • 潰瘍性大腸炎の体外診断用医薬品
 「カルプロテクチンモチダ」発売

- 2018 • 抗悪性腫瘍剤
 「ドキシル」発売
 • 慢性便秘症治療剤
 「グーフイス」発売
 • バイオシミラー
 「エタネルセプトBS「MA」」発売
 • 「コラージュフルフル
 プレミアムシャンプー」発売
 • 慢性便秘症治療剤
 「モビコール」発売



- 2019 • 「コラージュリペアシリーズ」発売
 • バイオシミラー
 「テリバラチドBS「モチダ」」
 発売



- 2020 • 妊娠診断補助試薬
 「ゴナカードW」発売
 • 痛風、高尿酸血症治療剤
 「ユリス」発売



- 2021 • バイオシミラー
 「アダリムマブBS「MA」」発売

- 2022 • 東証プライム市場に移行
 • 自己乳化型高純度EPA製剤
 「エパデールEM」発売
 • 新本社ビル (四谷) 竣工・業務開始



- 2023 • 潰瘍性大腸炎治療剤
 「オンボー」「コレチメント」発売
 • バイオシミラー
 「ペグフィルグラスチムBS
 「モチダ」」発売



- 2024 • 神経再生誘導材
 「ReFeel」発売 (米国)





持田製薬グループ

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