

1. この会社が目指している将来の姿が理解できるか

科研製薬は経営理念として「1人でも多くの方に笑顔を取り戻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る。」を掲げ、経営理念として「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つのよろこびを掲げている。これを踏まえたうえで、科研製薬は最大たらずとも最優の企業になることを目指している。これを目指すうえで、科研製薬は報告書にて「長期経営計画 2031」を示している。この計画には以前まで実行されていた「中期経営計画 2021」での積み残しの課題を踏まえ、3つのビジョンが記されている。1つ目は「研究開発」について。ビジョンは重点創薬3領域(免疫系、神経系、感染症)を中心とし自社研究基盤を強化し、そのうえでパイプラインを日本だけではなく世界中に拡充し、世界に通ずる画期的新薬を継続的に上市すること。2つ目は「海外展開」について。ビジョンは自社創薬の導入により海外展開品を充実させ、皮膚科・整形外科をメインフランチャイズとした企業として海外売上高比率上昇させること。3つ目は「経営基盤」について。ビジョンは人事、DX、生産戦略を通して社員一人一人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である。これらのビジョンが2031年までに本当に実現することになれば、科研製薬は皮膚科、整形外科を中心にグローバルに展開する創薬企業になるであろう。

2. この会社の現在の競争優位性が理解できるか

科研製薬は、2014年に経口抗真菌薬でみられる肝障害などの副作用や薬物相互作用がなく、爪白癬に有用な日本初の外用爪白癬であるクレナフィンの開発に成功していたり、2020年には日本初となる塗布具による原発性腋窩多汗症治療剤であるエクロックの開発に成功していたりなど、独自の開発技術力を持っている点で、患者のQOLを高める医薬品の開発においては前線を走っておりそこに競争優位性がある。

3. その競争優位性に持続性があるかどうか理解できるか

科研製薬は創業当初から自社の技術力によっていくつもの日本初、ないしは世界初の製品を作り続けており、今年で75年目を迎えている。さらに2021年12月には株式会社アーセム セラピューティクスを買収したことでドラッグリポジショニング研究の知見の獲得、

形成外科・小児科領域、皮膚科領域の開発品の獲得したため、さらなる技術力の向上を見込むことができる。よって今後も特に皮膚科、整形外科領域において高水準の技術力を維持できるため競争優位性に持続性があると考えます。

4. この会社で自身の人的資本の価値向上を達成できると思うか

報告書には人事戦略として時流の変化に対応できる「存在感のある人材」を育成していくために、各階層に応じた教育研修、DX人材やグローバル人材の育成・採用にも積極的に取り組み、また従業員の雇用の創出と維持のためにフレックスタイム制や在宅勤務制度の導入によるワークライフバランスの実現や、休業・休暇制度や時短勤務制度の整備による子育て・介護の支援、定年退職後の高齢者の再雇用制度であるシニアスタッフ制度の導入、障害者の雇用など様々な状況下にある人々に対応できる制度が整っている。特に各階層に応じた研修は、新入社員に対する研修から次期リーダーを育成するための研修まで幅広く設けられており、自身の人的資本の価値を向上するうえでこれ以上ないほどの制度がそろっていると私は考える。

5. 報告書のよかった点はどこか、どのような改善余地があるか

報告書の随所に見やすいように図を用いて説明しているのは読んでいる側からするととても分かりやすく内容が入ってきやすかった。しかし、報告書の順番として「経営・財務分析」、「サステナビリティ戦略」、「お客様との関わり」ときて「コーポレートガバナンス」がくるのは話のつながりとしてはいささか不自然であるように思われる。私は「コーポレートガバナンス」を「経営・財務分析」の後にもってくるほうがつながりとしてはより自然になると考える。こういった細かい改善はあるが基本的にはどのスライドも分かりやすくまとまっております自社の強みを最大限伝えられている素晴らしい報告書になっていると私は感じた。