

マテリアリティ

中長期的な価値創造を実現するにあたって、当社では経営におけるすべての重要課題を網羅する18のマテリアリティを特定しました。特定したマテリアリティは中期経営計画と明確に連動させ、より推進力のあるマネジメント体制へと発展させています。

○:目標達成済み／目標に対して順調な進捗　△:目標達成のため取り組みの強化が必要　×:達成しなかった

マテリアリティ			中長期の目指す姿		主な取り組み	指標（青字は2023年度実績）	評価
新しい価値を創造するための取り組み	価値創造	1革新的医薬品の創製	トップサイエンティストと協働して世界を変える新薬づくりを加速する。	→P.30	- オープンイノベーションによる独創的な創薬シーズの探索や新薬候補化合物の創製 - 最適モダリティの選択、人工知能（AI）の活用などによる新薬候補化合物創製スピードの向上 - AI、インフォマティクスなどの最新テクノロジーや患者由来サンプルを利用したヒト疾患バイオロジーに基づく創薬研究の推進 - 作用機序に基づくバイオマーカーを探索し、基礎と臨床の橋渡し研究を推進	●新規臨床移行品目数：1品目	△
		2パイプライン拡充	新薬候補化合物のPOC※1確立のスピードと精度が向上するとともに、ライセンス活動によりパイプラインが拡充している。	→P.34	- 複数のプロジェクトでのPOCの確立およびグローバルでの臨床試験の実施 ・POC早期確立のための継続的な体制構築 ・トランスレーショナル研究（TR）およびリパーバstransレーショナル研究（rTR）のさらなる活性化 ・最先端の技術および手法を用いたPOC確立のスピードと精度の向上 ●グローバル権利の獲得のためのライセンス活動の強化	●臨床開発段階の品目数：20品目 ●新規導入品目数：1品目（がん免疫療法治抵抗性因子ONCOKINE-1に対する抗体医薬「NXI-101」のライセンス契約） ●欧米での承認取得：合計11品目が臨床試験を実施中	○ ○ ○
		3製品価値最大化	患者さんとその家族のウェルビーイング※2実現に医療従事者とともに挑み、その結果として新薬が速やかに浸透している。	→P.40	●効果的なマーケティング活動、情報提供へのデジタル活用、MRの専門性向上 ●開発化合物のポテンシャルを最大限に引き出した効能・効果、用法・用量での承認取得 ●患者および医療従事者のニーズ取得およびそれらを反映させた製品設計 ●健康寿命延伸に着目したエビデンス創出（有効性・安全性・QoL）	●新たに新薬を届けた患者数：約97万人 ●主要製品ごとの売上：オプジーボ 1,455億円、フォシーガ761億円 ●日本・韓国・台湾での承認取得数：日本2承認	○ ○ ○
		4欧米自販の実現	世界で闘えるスペシャリティファーマを目指し、欧米において新薬を販売している。	→P.38	●米国ONO-4059上市に向けた販売体制の構築 ●欧州での開発実施とその進捗に応じた販売体制の構築	●欧米における自社販売開始：ONO PHARMA USAで開発体制・自社販売体制・基盤強化を目的に約40名の増員（組織人員は約100名）	○
		5事業ドメインの拡大	デジタルや当社の強みを活用し、社会課題の解決、次世代ヘルスケアの実現に貢献する。	→P.52	●顧客の未解決課題（ニーズ）を起点とした、デジタルを活用した新規事業の創生・推進 ●ヘルスケア分野の社会課題解決のためのエビデンスに基づいた商品やサービスの開発・商品化（小野薬品ヘルスケア株式会社） ●ヘルスケア課題の解決を目指す事業に取り組むベンチャー企業への投資、事業創成（小野デジタルヘルス投資合同会社）	●新たな製品／サービスの提供数：1件 がん（大腸がん・胃がん）患者さん向け、治療生活サポートツール「michiteku（ミチテク）」β版の提供開始※4	○
	価値創造のための基盤	6デジタル・ITによる企業変革	グローバルIT基盤を整備するとともに、デジタルによる企業変革を実現している。	→P.51	●ITブループリントに基づくIT基盤の機能横断的な整備 ●社内外のデータ活用環境の構築と主要な意思決定へのデータ活用 ●堅牢な情報セキュリティ管理能力の向上 ●デジタルトランスフォーメーションを企画・牽引する人財の育成	●ITブループリント（IT基盤の全体計画）の完成と活用 ●データ活用環境の構築と活用：OASISの稼働 ●機能横断的なDX推進体制の構築：DX認定取得 ●DXプロジェクトに参加して活躍できる人財数：559人（2026年度目標：500人以上） ●DXプロジェクトを企画・管理・遂行できる人財数：138人（2026年度目標：200人以上）	○ ○ ○ ○ ○
		7財務資本の強化	「病気と苦痛に対する人間の闘いのために」という企業理念のもと、いまだ満たされない医療ニーズに応えるべく、真に患者さんのためになる革新的な新薬の創製を行うグローバルスペシャリティファーマを目指して、新薬創出につながる強固な財務基盤の維持・拡充に努める。	→P.41	●売上収益の拡大を通じた、営業キャッシュフローの継続的な充実 ●政策保有株の縮減を通じた、資産効率の向上 ●投資対効果の最大化を通じた、収益性・ROEの維持・向上	（2022年度～2026年度） ●売上収益年平均成長率：1桁台後半：2021年度比売上収益増加倍率39.1% ●営業利益率：25％以上を維持：営業利益率31.8%	○ ○
		8人的資本の拡充	グループ全社員のうち約3割の選抜人財に育成プログラムを付与し、人材育成を通じて当社の価値創造を牽引する。特に次世代経営人材、グローバル人材、デジタル人材、イノベーション人材の拡充を重要テーマとする。	→P.44	●次世代経営人材：選抜研修および戦略的人事異動の推進 ●グローバル人材：グローバル展開を見据えた育成計画の推進、グローバルでの戦略的人事異動の実施 ●デジタル人材：デジタルトランスフォーメーションを企画・牽引する人材の育成、研修プログラムの実施 ●イノベーション人材：イノベーションを起こすためのプログラムの提供、変革の推進 ●その他：ミッションステートメント浸透活動、自主的参加型研修、自己啓発学習補助制度等の実施	●次世代経営人材プール数：200人（2026年度目標：250人以上） ●グローバル人材プール数：171人（2026年度目標：300人以上） ●DXプロジェクトに参加して活躍できる人財数：559人（2026年度目標：500人以上） ●DXプロジェクトを企画・管理・遂行できる人財数：138人（2026年度目標：200人以上） ●中核的なイノベーション人材：69人（2026年度目標：180人以上）	○ ○ ○ ○ ○
		9知的財産戦略	自社の研究開発活動において、革新的医薬品につながる知的財産を確実に権利化するとともに、社内外の知的財産を活用することで新たな知的財産を生み出し、財務価値の創出につなげる。	→P.50	●革新的医薬品につながる知的財産の創出、維持 ●上市品および開発品の製品寿命延長につながる発明創出プロセスの強化とLCM※3に有効な特許出願 ●導入品、新規事業、投資等の妥当性判断のための市場・事業情報との統合的解析による知財情報の活用（IPランドスweep）	●製品および研究開発パイプライン：P35参照 ●知財情報の活用数（IPランドスweep）	○ ○
		10オープンイノベーション	世界トップクラスの研究者との共同研究から革新的医薬品の創製につながる独自シーズを見出すとともに、バイオベンチャーとの創薬提携で新薬候補化合物を継続的に創製している。	→P.30	●重点研究領域を中心とした、世界トップクラスの研究者との共同研究およびバイオベンチャーとの創薬提携・共同研究の推進 ●Ono Venture Investment, Inc.の戦略的投資を通じた、創薬・研究開発における競争力強化	●研究提携実施数：国内外で約280件（2024年3月末時点の稼働数）	○
		11多様なパートナーシップの促進	多様なステークホルダーとのパートナーシップを促進するため、企業ブランドなどを強化し、事業展開を加速する。	→P.30、82	●医薬品の研究開発や販売における提携企業との連携 ●地域や自治体との関係構築 ●サプライヤーとの協力関係の構築 ●当社事業に関する多くのパートナーとの関係構築	●導入・導出のライセンス契約企業数：1件 ●研究・創薬提携実施数：国内外で約280件（2024年3月末時点の稼働数） ●その他パートナーリング実績：P52、62、65、82参照	○ ○ ○

※1 POC（Proof of Concept）：POC試験は、開発の早期段階に行う臨床試験で、創薬段階で想定した安全性および有効性が臨床で発揮されるかを確認する試験
※2 ウェルビーイングとは、心身的・社会的・生活満足度が満たされている状態

※3 Life Cycle Management
※4 michiteku β版は2023年5月にリリース

マテリアリティ

○:目標達成済み／目標に対して順調な進捗　△:目標達成のため取り組みの強化が必要　×:達成しなかった

マテリアリティ			中長期の目指す姿		主な取り組み	指標 (青字は2023年度実績)	評価
レジリエンスを高めるための取り組み	価値の保護 (価値毀損リスク)	12 信頼性と安全性の確保 → P.62	グローバルスペシャリティファーマとして、品質保証および安全管理の業務を適正に行う。		● 製品の品質および安全管理体制に関する適切なグローバル体制の構築 ● 治験品の安全性シグナル検討のための運用構築 ● 米国 ONO-4059 上市に向けた、米国向け製品の査察対応体制の整備	● グローバルな品質保証 / 安全管理体制の構築 ● 規制当局査察による重大な指摘ゼロ：達成 ● 当社製品回収ゼロ：達成	○ ○ ○
		13 製品の安定供給 → P.62	世界の患者さんに当社製品を安定的に供給する。		● グローバルな製品供給体制の構築 ● BCP 対応の強化、適正在庫の保持等、製品供給に関わる業務全般のリスクマネジメント ● 生産効率や CMO 活用等を含む中長期的に安定な生産体制の検討	● 欠品発生ゼロ：達成	○
		14 地球環境の保全 → P.56	人々が健康で健全な社会を迎えられるよう、「ECO VISION 2050」のもと、製薬業界における環境リーディングカンパニーを目指し、次世代への豊かな地球環境の保全に努める。		● 温室効果ガス排出量の削減および全消費電力に占める再生可能エネルギー利用率の向上 ● 水資源使用量の削減 ● 不要物の再資源化	「ECO VISION 2050」に紐づく中長期環境目標の達成 ● 脱炭素社会の実現：スコープ1+2排出量 (2017年度比) を46.2%削減、購入電力に占める再エネ利用率48.5% ● 水循環社会の実現：水資源使用量 (取水量) を前年度比3.3%削減 ● 資源循環社会の実現：不要物の再資源化率70.3%	○ ○ ○
		15 人権の尊重 → P.65	人権リスクマネジメント ● 国連の「ビジネスと人権に関する指導原則」に基づいたマネジメント体制の構築を目指す。 ● 当社グループ (サプライチェーンを含む) において、いつ人権課題が起きても適切に対処できる適応能力を備えたガバナンス体制を構築し、社会からの信頼の基盤確立を目指す。 医療アクセスの改善 ● 希少疾患や小児疾患に対して革新的医薬品を届ける。 ● 医療インフラの未成熟な地域のローカルキャパシティビルディング※1に貢献する (NPO/NGO との協業で実現)。	人権リスクマネジメント ● 人権デューデリジェンスの実施 医療アクセスの改善 ● アンメットメディカルニーズの高い希少疾患や小児適応に対して新薬開発・適応拡大 ● NPO/NGO と協業し、医療インフラの未成熟な地域のローカルキャパシティビルディングを支援	人権リスクマネジメント ● (～2026年) ● 当社グループの人権デューデリジェンスを実施 ● 優先度の高いサプライヤーに対する人権リスクアセスメントの実施 医療アクセスの改善 ● 希少疾患 / 小児適応の承認取得数：2品 ● プロジェクトのアウトカム目標 (2022年度に新プロジェクト開始)：ONO Bridge Projectの目標を参照	○ ○ ○ ○	
		16 コンプライアンスの徹底 → P.84	グローバル事業の拡大を支えるコンプライアンスリスク管理体制を確立し、コンプライアンス違反の未然防止を実現する。		● コンプライアンスを含めたグローバル対応の全体的リスクマネジメント (ERM) の確立 ● 製薬事業の関連法令・規制の遵守、適正使用の推進、腐敗・汚職防止、情報の保護等 ● コンプライアンス違反の未然防止に主体的に関わる文化の醸成 ● 取締役会によるコンプライアンスリスクのガバナンス強化	● 重大なコンプライアンス違反※2 件数：0件	○
		17 ビジネスパートナーとのサステナビリティマネジメントの実現 → P.64	取引先企業様との協働関係を強化し、環境や人権などのサステナビリティ関連リスクを管理する。		● コード・オブ・コンダクトの共有、同意書の取得 ● リスクアセスメント ● 現地監査 ● 是正への取り組み	● より強固なリスク管理体制の構築 (方針、サステナブル調達コードの制定、体制確立) (～2026年) ● 高リスク分野の企業に対する包括的評価の実施 (～2026年)	○ ○
	コーポレート・ガバナンス	18 コーポレート・ガバナンスの向上 → P.68	持続的な成長を実現するための、実効性あるガバナンス体制を構築する。		● 取締役会の機能向上によるガバナンスの強化 ● ステークホルダーとの対話や取締役会実効性評価を通じた取締役会の機能向上への取り組みの継続 ● 持続的な成長を支えるガバナンス体制の構築 ● リスクマネジメントに関わる諸施策について、取締役会による継続的なモニタリング	● 取締役会実効性評価を通じた運営改善：社外取締役に対する支援拡充、取締役会でのSR活動報告 (株主・投資家の意見共有)、アジェンダ設定等のレビュー	○

※1 課題を抱える地域が、自らの力で課題を克服できるよう、医療人財育成や医療システムの構築などの支援を行うこと。

※2 売上や利益に大きな影響を与えるもの、および大きな社会的インパクトを与えるもの