

マテリアリティ・KPI一覧

マテリアリティ	重要課題の特定期理	中長期の目指す姿	主な取り組み	指標(青字は2022年度実績)	
価値創造	1 革新的医薬品の創製	革新的医薬品の創製は、「病気と苦痛に対する人間の闘いのために」という企業理念の実践であり、当社が社会へ提供する中心的な価値です。この価値を持続的に生み出すためには最新の科学的な知見と最先端の技術を利用した創薬研究が重要であり、創薬研究における競争力の強化が当社の成長につながります。	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。	<ul style="list-style-type: none"> 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 	<ul style="list-style-type: none"> 新規臨床移行品目数：3品目(ONO-7018、ONO-1110、ONO-2020)
	2 パイプライン拡充	パイプラインは当社が持続的に成長するための源泉です。患者さんへ革新的医薬品を提供し続けるために、パイプラインの拡充を進めます。	新薬候補化合物のPoC [※] 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。 ※ 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	<ul style="list-style-type: none"> 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)およびリバーストランスレーショナル研究(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 	<ul style="list-style-type: none"> 臨床開発段階の品目数：21品目 新規導入品目数：1品目 (itolizumabの独占的オプション権付アセット買取契約) 欧米での承認取得：合計12プロジェクトが臨床試験を実施中
	3 製品価値最大化	当社製品を通して人々の健康に貢献することが、当社の使命です。そのためには、製品のポテンシャルを最大限に引き出し、必要としている患者さんに医薬品を速やかに届けることが必須です。また同時に、製品価値の最大化を通して、持続的な研究開発を行うための原資の充実を目指します。	患者さんとその家族のウェルビーイング [※] 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。 ※ 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	<ul style="list-style-type: none"> 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) 	<ul style="list-style-type: none"> 新たに新薬を届けた患者数：約85万人 主要製品ごとの売上：オブジーボ 1,423億円、フォシーガ 565億円 日本・韓国・台湾での承認取得数：日本4承認、韓国4承認、台湾7承認
	4 欧米自販の実現	当社は自らの手で、世界の患者さんに医薬品を届けたいと考えています。また、持続的な成長を実現するためにも、市場規模の大きな欧米での事業展開を進めていきます。	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。	<ul style="list-style-type: none"> 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 	<ul style="list-style-type: none"> 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)ONO PHARMA UKで開発部門を中心に約10名の増員(組織人員は約60名)
	5 事業ドメインの拡大	社会のヘルスケア課題を解決し、人々がより健やかに生活できる社会を実現するため、新薬事業にとどまらず新たな事業ドメインの拡大を進めています。当社が医薬品創製の歴史の中で培った知見や強みを活かしたユニークな事業展開ができると考えています。	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。	<ul style="list-style-type: none"> 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・製品化(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) 	<ul style="list-style-type: none"> 新規事業の開始数：1件(株式会社 michiteku) 新たな製品/サービスの提供数：1件[※] ※ michiteku β版は2023年5月にリリース
価値創造のための基盤	6 デジタル・ITによる企業変革	デジタル・ITの活用を機能横断的に推し進め、成長戦略の加速、事業プロセスの革新、新たな価値創造(デジタルトランスフォーメーション)を実現できる企業への成長を目指します。	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。	<ul style="list-style-type: none"> 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 	<ul style="list-style-type: none"> 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 デジタル人財育成研修プログラム受講者数：100人(2026年度の目標は500人)うち、DXプロジェクトを企画・管理・遂行できる人財：15人(2026年度の目標は100人)(2022年度の目標はいずれも達成)
	7 財務資本の強化	患者さんへの価値提供と持続的な企業価値向上を達成するため、研究開発や成長を支える経営基盤への持続的な投資を行うための、強固な財務資本が重要と考えます。	「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ため、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・拡充に努めます。	<ul style="list-style-type: none"> 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 	<p>(2022年度～2026年度)</p> <ul style="list-style-type: none"> 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率23.8% 営業利益率：25%以上を維持：営業利益率31.7%
	8 人的資本の拡充	持続的な成長を実現するためには、当社の企業理念の実現に向けて熟き挑戦者として戦略を実行する人財が不可欠です。	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、人財育成を通じて当社の価値創造を牽引する。特に次世代経営人財、グローバル人財、デジタル人財、イノベーション人財の拡充を重要テーマとしています。	<ul style="list-style-type: none"> 次世代経営人財：選抜研修および戦略的人事異動の推進 グローバル人財：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 デジタル人財：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、研修プログラムの実施 イノベーション人財：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、自己参加型研修、自己啓発学習補助制度等の実施 	<p>(2026年までの延べ人数)</p> <ul style="list-style-type: none"> 次世代経営人財プール数：91人(目標は250人以上) グローバル人財プール数：153人(目標は300人以上) デジタル人財育成研修プログラム受講者数：269人(目標は500人以上)うち、DXプロジェクトを企画・管理・遂行できる人財：40人(目標は100人以上) 中核的なイノベーション人財：29人(目標は180人以上)
	9 知的財産戦略	研究開発型製薬企業にとって、知的財産は最も重要な無形資産の一つです。患者さんへ価値を届け、さらに財務価値を生み出すためには、無形資産である知的財産(発明)を特許化し、革新的医薬品という具体的な形にする必要があります。価値を最大化するためには、知的財産の創出、維持、活用が重要な課題です。	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ます。	<ul style="list-style-type: none"> 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[※]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ランドスケープ) <p>※ Life Cycle Management</p>	<ul style="list-style-type: none"> 製品および研究開発パイプライン：▶P37を参照 知財情報の活用数(IPランドスケープ)

マテリアリティ	重要課題の特定期理	中長期の目指す姿	主な取り組み	指標(青字は2022年度実績)	
価値創造のための基盤	10 オープンイノベーション	当社はアカデミアなどとの共同研究を通じて見出した独自の創薬シーズを画期的な新薬の創製につなげてきました。オープンイノベーションを実現する力は当社のコアとなる強みであり、今後も継続的に革新的新薬を生み出すための生命線です。	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。	<ul style="list-style-type: none"> 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 	<ul style="list-style-type: none"> 研究提携実施数：国内外で300件以上(2023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	当社の事業は、多様なステークホルダーとのパートナーシップによって成り立っています。パートナーとのネットワーク、信頼・協力関係をさらに強固にするともに、自社ブランド強化により、パートナーシップの機会を拡げ、成長戦略を実現します。	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。	<ul style="list-style-type: none"> 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 	<ul style="list-style-type: none"> 導入・導出のライセンス契約企業数：1件 研究提携実施数：国内外で300件以上(2023年3月末時点の稼働数) その他パートナーリング実績：P65参照
価値の保護	12 製品の信頼性と安全性の確保	医薬品の品質保証と安全管理は、当社事業を行ううえでの根幹です。仮にこれらに問題が起こった場合には、企業理念に反し患者さんの健康を損ない、当社の社会価値、存在意義は著しく低下し得る重大なリスクです。	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。	<ul style="list-style-type: none"> 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出のための運用構築 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 	<ul style="list-style-type: none"> グローバルな品質保証/安全管理体制の構築：OPUSのQA SOP案の作成を完了、3極で方針を合意し、グローバルQMS体制を構築中 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	医薬品を必要とする患者さんへ安定的に供給することは、当社事業の基本的な責務であると考えています。	世界の患者さんに当社製品を安定的に供給する。	<ul style="list-style-type: none"> 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 	<ul style="list-style-type: none"> 欠品発生ゼロ：達成
	14 地球環境の保護	当社の事業は健全な地球環境のもとに成り立っています。事業活動に伴う地球環境や地域への負荷低減は重要な企業責任であると考えています。	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持に努めます。	<ul style="list-style-type: none"> 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 <ul style="list-style-type: none"> 脱炭素社会の実現：スコープ1+2排出量(2017年度比)を38.2%削減、全消費電力に占める再生エネルギー利用率21.5% 水循環社会の実現：水資源使用量(取水量)を前年度比10.5%削減 資源循環社会の実現：産業廃棄物の最終処理処分率0.02%
	15 人権の尊重	当社は事業活動を通じ人々の人権が尊重される社会の実現に取り組む責務があると考え、人権リスクマネジメントの強化に取り組んでいます。また、必要な医療にアクセスし、健康に生きる権利は人権課題と認識しています。課題解決能力を有する製薬企業としてこの課題に最大限貢献する責務があると考えています。	【人権リスクマネジメント】 <ul style="list-style-type: none"> 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】 <ul style="list-style-type: none"> 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*に貢献する(NPO/NGOとの協業で実現)。 <small>*課題を抱える地域が、自らの力で課題を克服できるよう、医療人材育成や医療システムの構築などの支援を行うこと。</small>	【人権リスクマネジメント】 <ul style="list-style-type: none"> 人権デューデリジェンスの実施 【医療アクセスの改善】 <ul style="list-style-type: none"> 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) <ul style="list-style-type: none"> 当社グループ内部の人権デューデリジェンスを実施：リスクアセスメントを実施、インパクトアセスメントを実施中 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：リスクアセスメントを実施(デスクトップ調査ならびに人権リスクを整理するワークショップを開催) 【医療アクセスの改善】 <ul style="list-style-type: none"> 希少疾患/小児適応の承認取得数：1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 法令遵守とコンプライアンスの徹底	人々の生命に関わる医薬品にたずさわるとして、法令遵守はもとより、高い倫理観に基づき行動する必要があります。また、コンプライアンスに関わる問題は、当社の重要な非財務資本であるブランドや信頼などを毀損し事業継続にも影響する重大なリスクです。	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。	<ul style="list-style-type: none"> 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 	<ul style="list-style-type: none"> 重大なコンプライアンス違反件数：0件 <small>*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</small>
	17 サプライチェーンマネジメント	当社製品を患者さんに安定的に供給し、持続可能な社会を実現するためには、サプライチェーンにおけるすべての取引先企業様と健全なネットワークを構築し、取引先企業様とともに、人権・労働環境の改善、自然環境の保護などに取り組むことが大切だと考えています。	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。	<ul style="list-style-type: none"> 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 	<ul style="list-style-type: none"> 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)：管理体制の構築、サステナブル調達コードの改定 高リスク分野の企業に対する包括的評価の実施(～2026年)：重要または高リスク分野の企業に対する取引先説明会実施(3回)と同意書取得
	18 コーポレート・ガバナンスの向上	透明性の高い強固な経営を確立し持続的な成長を実現するために、取締役会および監査役会の機能強化を中心としたコーポレート・ガバナンスの充実に取り組んでいます。	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。	<ul style="list-style-type: none"> 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係る諸施策について、取締役会による継続的なモニタリング 	<ul style="list-style-type: none"> 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