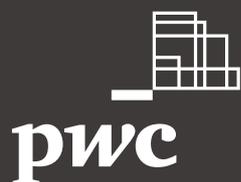




Impact beyond profit

いま、製薬企業に求められる
社会的インパクトとは



www.pwc.com/jp

目次

はじめに	3
第1章 製薬企業に求められる社会的インパクトの開示	4
(1) 社会的インパクトとは.....	4
(2) 社会的インパクトに関連する国際的な潮流	4
(3) 日本国内における社会的インパクトに関連する動向	6
第2章 製薬企業の開示状況調査.....	8
(1) ガイドラインに関するリサーチ	8
1. 調査目的	
2. 調査手法	
3. 調査結果	
i. インパクトテーマ	
ii. インパクトテーマに紐づく指標例	
(2) 製薬各企業に関するリサーチ	12
1. 調査目的	
2. 調査手法	
3. 調査結果	
i. 製薬企業特有のインパクトテーマ	
ii. 指標の分類	
iii. 実績値－分析結果	
iv. 実績値－考察	
v. 目標値－分析結果	
vi. 目標値－考察	
第3章 PwCからの提言	21
おわりに	22





はじめに

近年、社会的インパクトは企業の価値を評価する上でのキーワードとなり、その重要性や評価方法について世界的に議論が進んでいる。社会的インパクトとは、企業がビジネス活動を通じて、社会に与える影響のことを指し、国際的な評価方法やフレームワークが構築されつつある。特に、国際統合報告評議会による「国際統合報告フレームワーク」やSDGsの実現に向けた社会的インパクト評価を通じた資金調達など、国際的には先行した議論が進んでいる。そのため、社会的インパクトを創出する事業への資金提供は、グローバル金融市場で拡大し、2017年から2022年までに10倍に増加している。日本でも、政府や民間企業による社会的インパクト評価および評価結果の開示を促進する動きが進んでおり、企業にとっては重要な課題となっている。

特に、ヘルスケア企業はインパクト投資家から最も注目されている業界の1つであり、社会的インパクト評価およびその指標を積極的に開示することが重要な業界であると言える。

本稿で取り上げる製薬企業においては、自社製品・サービスが人々の健康に直接的な影響をもたらすため、とりわけ高い社会的責任が求められる。製薬企業は、その責任の一環として、医療ニーズに応える製品の開発や提供、患者の健康増進や医療システムの改善に貢献することが期待されている。しかしながら、製薬業界において、社会的インパクトを正確に測定するための指標が不足しているという課題もあり、社会的インパクトの開示はあまり進んでいない。

そこで本稿では、いくつかの社会的インパクト評価のガイドラインを基に、製薬業界において求められる社会的インパクトとは何かを調査した。また、国内企業10社とグローバル先進企業15社に対して調査を実施し、各企業はどのような社会的インパクトの指標を設定し、開示しているかを明らかにした。加えて、国内企業とグローバル先進企業の比較から状況を捉え、今後国内企業が参考にすべき開示の在り方を考察した。

製薬企業が社会的インパクトを考慮することは、求められている社会的責任を果たすだけでなく、企業価値向上にもつながる。そのためには、まずは現状を把握し、自社がどのような社会的インパクトを創出しているか、創出していきたいかを明確にすることが必要である。その上で企業は、社会的インパクト指標を策定し、定量的・定性的に評価することが求められる。

今後社会的インパクト指標の設定や開示の重要性がますます高まる中で、本稿における分析や示唆が、製薬企業にとって、創出すべき社会的インパクトの指標を検討する際の一助となれば幸いである。



第1章

製薬企業に求められる 社会的インパクトの開示

(1) 社会的インパクトとは

近年営利・非営利のセクターを問わず、「社会的インパクト」が事業の創出価値を評価する上での大きなキーワードとなりつつある。内閣府に設置された社会的インパクト評価検討ワーキング・グループが平成28年3月に公開した報告書「社会的インパクト評価の推進に向けてー社会的課題解決に向けた社会的インパクト評価の基本的概念と今後の対応策についてー¹」によると、社会的インパクトは、「短期、長期の変化を含め、当該事業や活動の結果として生じた社会的、環境的なアウトカム（効果）」と定義されている。また、社会的インパクト評価は、「社会的インパクトを定量的・定性的に把握し、当該事業や活動について価値判断を加えること」と定義されている。

社会的インパクト評価は、従来の事業や活動の評価の観点に加えて、事業によって社会や環境にどのような変化をもたらされたかという視点で、一歩踏み込んだ評価が求められる。

当報告書では社会的インパクト評価を実施する目的が2点挙げられている。1点目は、事業者の説明責任を果たすという点である。事業外部の利害関係者（ステークホルダー）に社会的インパクトに係る戦略と結果を開示することで、事業や活動に関する透明性を図ることが可能である。2点目は、事業者の学びや改善を促すという点である。組織内部で社会的インパクトに係る戦略と結果を共有し、事業・組織に対する理解を高め、意思決定の判断材料に活用することで、事業運営や組織の在り方を改善することを促進することが可能である。

(2) 社会的インパクトに関連する国際的な潮流

日本において企業が創出する社会的インパクトとその評価方法についての議論が近年関心を集めているが、国際的には先行した議論が行われている。

サステナビリティ報告書のガイド欄等の作成をしているGRI（Global Reporting Initiative）等が母体となって設立された国際統合報告評議会（International Integrated Reporting

¹ <https://www.npo-homepage.go.jp/uploads/social-impact-hyouka-houkoku.pdf>（2022年12月14日閲覧）

Council:IIRC) は、2013年に初めて「国際統合報告フレームワーク」の初版を公表し、2021年1月には改訂版を公表した。このフレームワークによって、企業が生み出す社会的インパクトが、財務的な価値と並んで経営上の重要な報告

事項として認知された。また改訂版では、アウトプットとアウトカムの違いの明確化や、正と負のアウトカムの開示バランス等について修正・追記が行われ、特に初版と比較してアウトカムの開示がより強く求められるようになった(図表1)。

図表1：IIRCによるアウトプット・アウトカムの定義

用語	定義
アウトプット	組織の事業活動を通じて得られた主要な製品やサービス。 重要性に応じ、副産物および廃棄物といった他のアウトプットについて、ビジネスモデルの開示において議論することが必要となる場合もある。
アウトカム	組織の事業活動とアウトプットの結果としてもたらされる資本の内部的および外部的影響。 <ul style="list-style-type: none"> 内部的なアウトカム：従業員のモラル、組織の評判、収益およびキャッシュ・フロー 等 外部的なアウトカム：顧客満足度、納税、ブランドロイヤリティ、社会および環境的影響 等 内部的および外部的影響については、正と負の両方の側面を持つ。 <ul style="list-style-type: none"> 正のアウトカム：資本の純増加がもたらされ、それによって価値が創造される。 負のアウトカム：資本の純減少がもたらされ、それによって価値が毀損される。

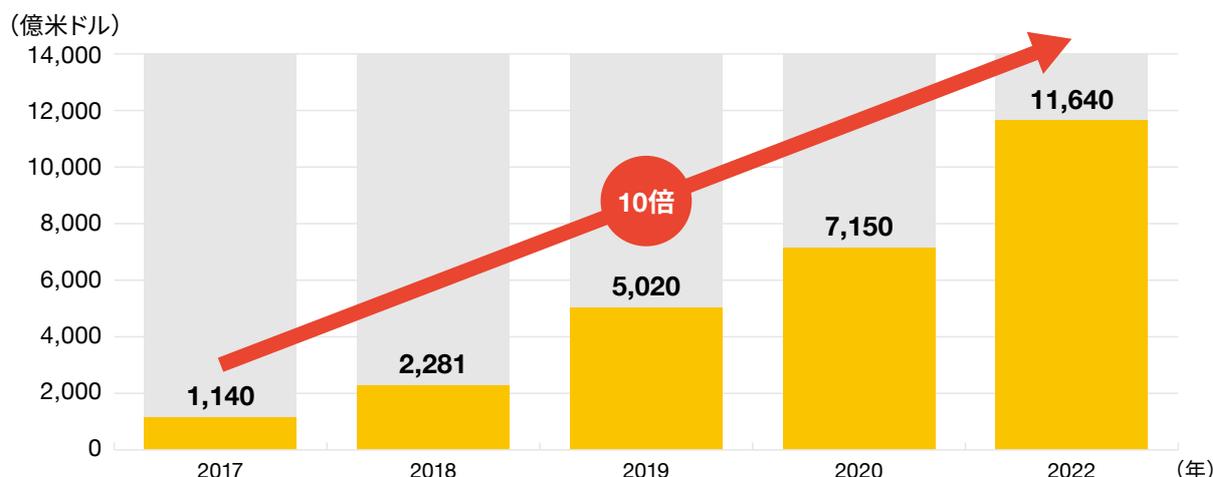
出典：IIRC「国際統合報告<IR>フレームワーク²」(2021年1月)よりPwC作成

また、2015年に193か国によって採択された持続可能な開発目標(SDGs)の実現でも社会的インパクト評価を通じた資金の確保が不可欠であると捉えられている。17の目標で構成されているSDGsを達成するには多額の資金が必要であり、十分な資金調達難しいと言える。

そこで、国際金融公社(International Finance Corporation: IFC)は、「SDGs達成には、ESG投資だけでは不十分で、

インパクト投資が大きく貢献しうる」と予想しており、社会的インパクトを明確に生み出すインパクト投資に大きな期待を寄せている。このような期待の中、社会的インパクトを創出する事業への資金提供はグローバル金融市場において拡大を続け、2017年から2022年までにその残高は10倍にまで増加している³(図表2)。

図表2：世界のインパクト投資残高の推移



※1,720機関を超えるインパクト投資家に関するGIINのデータベースに基づき、インパクト投資のAUMを積み上げた、インパクト投資に割り当てられた資本額の合計。

出典：SIIF「インパクト投資の国内外の最新動向」を基にPwC作成

2 <https://www.integratedreporting.org/wp-content/uploads/2021/01/InternationalIntegratedReportingFramework.pdf> (2023年6月7日閲覧)

3 <https://www.mof.go.jp/pri/research/seminar/fy2022/lm20221130.pdf> (2023年6月7日閲覧)

(3) 日本国内における社会的インパクトに関連する動向

国際的な流れを受け、日本国内においても、社会的インパクト評価および評価結果の開示を促進する動きが進んでいる。特に、上述した社会的インパクト評価検討ワーキング・グループ内で日本における社会的インパクトや社会的インパクト評価の定義が定められたことにより、政府や国内の民間企業による活動が活発化した。

政府の動きとしては、2016年6月2日に閣議決定された「経済財政運営と改革の基本方針2016～600兆円経済への道筋～」(骨太方針)⁴では、社会的インパクト評価の促進が明記されたほか、「日本再興戦略 2016―第4次産業革命に向けて―⁵」等においても、社会的インパクト評価・投資が政府の基本方針として位置づけられている。

また、民間においても社会的インパクト評価を推進する潮流が高まっている。一般社団法人日本経済団体連合会(以下、「経団連」)は、2022年6月に「“インパクト指標”を活用し、パーパス起点の対話を促進する～企業と投資家によるサステナブルな資本主義の実践～」とする提言⁶をまとめた。当提言では、Society 5.0実現を通じたサステナブルな資本主義の実践を目指す姿勢を明示し、従来の ESG投資における KPIを一歩進めた指標として、インパクト指標の意義を説いている。

また、社会的インパクトを用いた評価やマネジメントを普及させることを目的としたイニシアチブ⁷や、社会的インパクトを用いた投資を推進し、社会的・経済的資源循環が可能なエコシステムの実現を目指す財団⁸等が設立され、積極的に活動を実施している。特に2023年には、首相官邸で「インパクト投資とグローバルヘルス」に係る研究会が開催され、ヘルスケア業界におけるインパクト創出について検討が行われている⁹。

上述のように、国内において社会的インパクト評価、ひいては上場企業への社会的インパクトの開示が推奨されるようになってきた。特に、ヘルスケア業界は自社製品・サービスが人々の健康に直接的な影響をもたらす、事業収益と健康増進等の社会的インパクトの相関性が高いため、投資家の観点から社会的インパクトの開示に向けた要請が、他業界と比較して相対的に高いと考えられる。

実際に、インパクト投資取り組み機関へのアンケート結果として、次の2つの結果を示す。図表3-1は、日本国内におけるインパクト投資先の分野とその投資残高の割合である。「健康/医療」は回答機関数ベースで79%と、投資残高ベースにおいても29%と最も多いことが分かる。また、図表3-2に示すように、84%のインパクト投資取り組み機関がインパクト投資を増やしたいと考えており、今後ますますヘルスケア業界においてはインパクト投資の増加が予測される。したがって、社会的に意義のあるミッションやパーパスの実現に向けて、事業活動を通して説得力をもって社会的インパクトを示していくことが特に重要な業界と考える。



4 https://www.mext.go.jp/b_menu/shingi/gijyutu/gijyutu22/siryu/_icsFiles/afiedfile/2016/06/23/1372784_02.pdf (2023年6月7日閲覧)

5 https://www.kantei.go.jp/jp/singi/keizaisaisei/pdf/2016_zentaihombun.pdf (2023年6月7日閲覧)

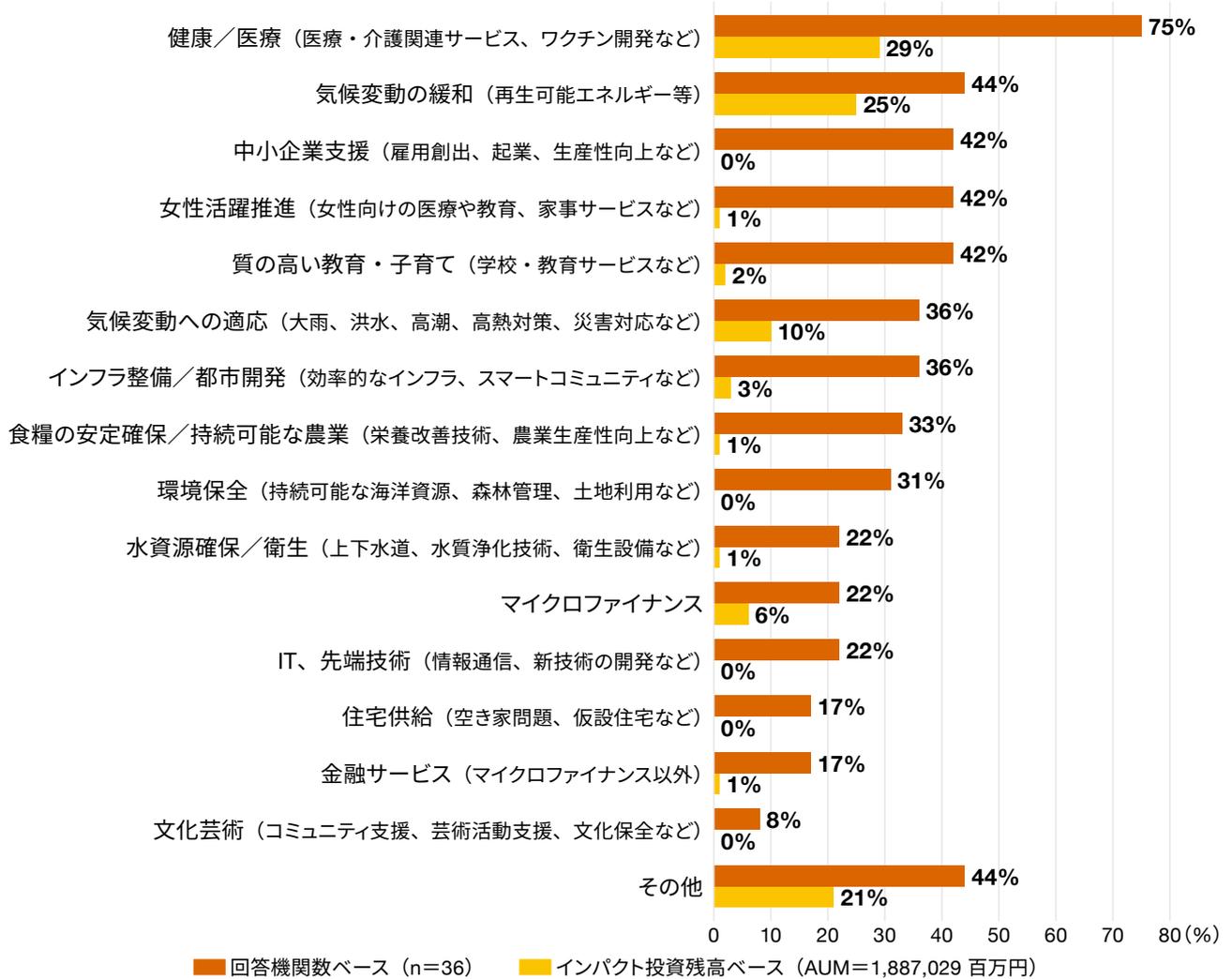
6 https://www.keidanren.or.jp/policy/2022/060_gaiyo.pdf

7 2016年3月に設立された一般財団法人社会的インパクト・マネジメント・イニシアチブ (Social Impact Management Initiative: SIMI) は「社会的インパクト」の重要性を認識、理解し、その評価やマネジメントを普及させることを目的としており、インパクト基準研修等を通して全国の社会的インパクト・マネジメントを推進している。

8 2018年9月に設立された一般財団法人 社会変革推進財団 (SIIF) は、自助・公助・共助の枠組みを越え、社会的・経済的資源循環のエコシステムの実現を目指しており、インパクト投資、社会的インパクト評価・マネジメント、PFS (成果運動型民間委託)・SIB (ソーシャル・インパクト・ボンド)等の事業を進めている。中でも、ロジックモデルを用いて、事業活動からアウトプットやアウトカムに至るまでの理論的な因果関係の可視化等を提唱している。

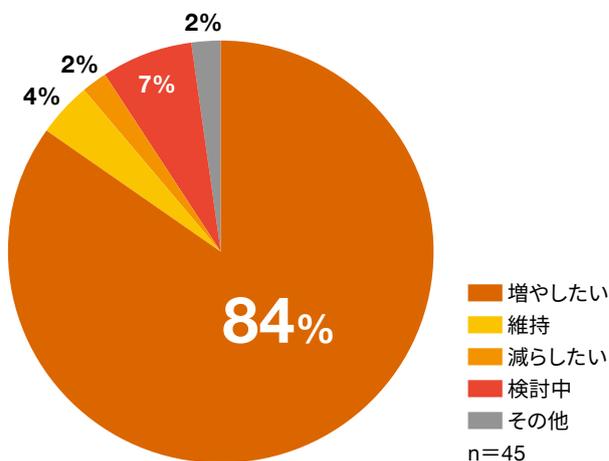
9 https://www.kantei.go.jp/jp/singi/kenkouiryou/global_health/kenkyukai_dai1/gijisidai.html (2023年6月20日閲覧)

図表3-1：日本国内におけるインパクト投資先の分野とその投資残高の割合



出典：GSG国内諮問委員会「日本におけるインパクト投資の現状と課題 2022年度調査」

図表3-2：インパクト投資取り組み機関の今後のインパクト投資計画



出典：GSG国内諮問委員会「日本におけるインパクト投資の現状と課題 2022年度調査」





第2章

製薬企業の開示状況調査

ここまで、社会的インパクトが企業に求められる背景について説明したが、企業関係者の間では、社会的インパクト指標の設定（どのような指標・目標値を設定すべきか）や開示（誰をターゲットにどこまでの開示を行うべきか）に課題感を持つ企業も存在する。指標の設定においても、開示においても、明確な開示基準がないことが企業のアクションを促すための課題になっていると言える。

そのような状況を踏まえ、PwCコンサルティング合同会社では、製薬業界におけるグローバル先進企業と国内企業の状況を捉え、国内企業が参考にすべき開示の在り方を探るために各種ガイドラインや製薬各企業の調査を行った。

本章では、社会的インパクトの指標を提唱している複数のガイドラインの調査結果と、製薬各企業の社会的インパクトの開示状況の調査結果、またそれらの調査結果に基づく考察を論じる。

(1) ガイドラインに関するリサーチ

① 調査目的

世界で社会的インパクト評価の重要性が認識される中、さまざまなガイドラインが発表されている。しかしながら、まだ業界標準のガイドラインは定められておらず、企業が社会的インパクト指標を設定・開示する際に、どのような指標群を参照すべきかが明確ではない。本リサーチでは、現在出されているガイドラインの指標群を調査し、構造化することにより、世界がヘルスケア業界に求める社会的インパクトの開示の全体像を明らかにする。

② 調査手法

地球レベルやコミュニティ単位の指標を取りまとめているガイドライン（SDGs10、IRIS+11）と企業活動単位の指標を取りまとめているガイドライン（WEFコアメトリクス12、SASB、GRI、インパクト指標（経団連）において、ヘルスケア業界に分類されている指標を調査し、製薬企業の観点から調査結果を整理・分類した（図表4参照）。本レポートにおいては、GIIN（Global Impact Investing Network）の調査においてインパクト投資家が広く活用しているとされているガイドラインに加え、日本国内で提唱された基準を調査対象とした¹³。

図表4：調査対象としたガイドライン一覧

視点の分類	ガイドライン名	公表機関	発表年	概要
社会	SDG Indicators Global indicator framework for the Sustainable Development Goals and targets of the 2030 Agenda for Sustainable Development ¹⁰	国際連合	2022年	2015年に国連サミットで採択された持続可能な開発目標（SDGs）に紐づく形で設定されている指標群。SDGsにある169のターゲットに対し、少なくとも1つの指標が定められ、現時点で244指標が設定されている。SDGsは現在インパクト測定・マネジメントを実施する際に、最も参照されている ¹⁴ 。
	IRIS+ Catalog of Metrics ¹¹	Global Impact Invest	随時更新	GIIN（Global Impact Investing Network）が開発した、国際的な指標データベース。金融機関や財団、社会的企業等で多く採用されている。セクター別に幅広い指標が提供されているのが特徴的であり、SDGsやIMP ¹⁵ の5次元分類にも対応している。
	GRI 403: OCCUPATIONAL HEALTH AND SAFETY 2018	Global Reporting Initiative	2018年	投資家を含むマルチステークホルダーに向けたサステナビリティ開示基準。サステナビリティレポートの作成基準として広く利用されている。
	GRI 416: CUSTOMER HEALTH AND SAFETY 2016	Global Reporting Initiative	2016年	民間のあらゆる規模の営利企業を対象とし、経済・環境・社会の様々なサステナビリティ課題の内容をカバーしている。
企業	Measuring Stakeholder Capitalism Towards Common Metrics and Consistent Reporting of Sustainable Value Creation ¹²	World Economic Forum	2020年	非財務情報の開示の在り方に関する提言をまとめた報告書。企業が開示すべき非財務情報を「ガバナンス」「地球環境」「人的資本」「持続的成長」の4つの軸に分け、指標を提示している。指標は2段階に分類されており、21の中核指標と34の拡大指標が含まれている。
	BIOTECHNOLOGY & PHARMACEUTICALS Sustainability Accounting Standard	Sustainability Accounting Standards Board	2018年	投資家目線の統合報告書に記載するサステナビリティ指標設定の基準。77の産業別のスタンダードが策定されており、産業特有のサステナビリティ課題を提示しているため、それぞれ内容が異なる。
	“インパクト指標”を活用し、パートナー起点の対話を促進する	一般社団法人日本経済団体連合会	2022年	経団連が公表したインパクト指標の活用を促す報告書。「横断指標」と「課題別指標」から成る「経団連インパクト指標」が提示されており、計84個の指標例が記載されている。

出所：PwC作成

10 <https://unstats.un.org/sdgs/indicators/indicators-list/>（2022年2月公表）（2023年6月7日閲覧）

11 <https://iris.thegiin.org/metrics/?search=&category%5B%5D=cat-health&sortby=alphabetical> より、Access to Quality Healthcareで指標を抽出した

12 https://www3.weforum.org/docs/WEF_IBC_Measuring_Stakeholder_Capitalism_Report_2020.pdf（2023年6月7日閲覧）

13 Global Impact Investing Network「インパクト投資家に対する年次調査2022年版」
（<http://impactinvestment.jp/user/media/resources-pdf/gsg-2022.pdf>）（2023年6月19日閲覧）

14 https://www.siif.or.jp/wp-content/uploads/2022/04/%E6%97%A5%E6%9C%AC%E3%81%AB%E3%81%8A%E3%81%91%E3%82%8B%E3%82%A4%E3%83%B3%E3%83%91%E3%82%AF%E3%83%88%E6%8A%95%E8%B3%87%E3%81%AE%E7%8F%BE%E7%8A%B6%E3%81%A8%E8%AA%B2%E9%A1%8C2021%E5%B9%B4%E5%BA%A6%E8%AA%BF%E6%9F%BB%E5%A0%B1%E5%91%8A%E6%9B%B8_%E8%A6%8B%E9%96%8B%E3%81%8D.pdf（2022年3月公表）（2023年6月7日閲覧）

15 Impact Management Project（IMP）は、2016年以來、2,000以上の実務家（投資家・事業者）によって形成された国際的なプラットフォームであり、インパクト・マネジメントの手法について合意形成と規範の提示を行っている。

③ 調査結果

i. インパクトテーマ

上述したガイドラインにおける調査結果から、製薬企業におけるインパクトテーマを下記10個のテーマに分類した。

1. 医療へのアクセス
2. 製品デザイン・ライフサイクル管理
3. 製品の品質と安全性
4. サプライチェーンマネジメント
5. 患者のQOL・満足度
6. 患者のプライバシー・データセキュリティ
7. 倫理的なビジネス・マーケティング
8. データヘルスの推進
9. 従業員の健康と安全
10. 従業員エンゲージメント・多様性

また、各インパクトテーマとインパクトテーマに紐づく指標の開示を提唱しているガイドラインの関係性を整理した（図表5）。図表5中における記号はインパクトの受益者が単体か複数かを示している。●で示されている欄は複数のステークホルダーに対するインパクト創出をガイドラインで推奨しており、例えばSDGsにおける医療へのアクセスでは、生活者（社会で生活を営む全ての市民）や患者など複数のステークホルダーに対するインパクト創出を推奨している。

ii. インパクトテーマに紐づく指標例

それぞれのテーマについて、具体的な指標を見ていくと、インパクトの受益者として、生活者、患者、従業員のほか、事業者自身が含まれていた。第1章より、社会的インパクトは事業を通して受益者にもたらした変化と定義できることから、インパクトテーマが対象とする受益者ごとに、代表的な指標例を下表に整理した。（図表6）。

図表6はガイドラインで開示されているヘルスケア業界に関連する指標を整理している。これらは一例に過ぎないが、指標を設定する際の候補とすることができる。上述のインパクトテーマとそれに紐づく指標を参照することで、製薬企業は自社の事業における特性や実現したい未来像に立ち返り、それらに紐づいたインパクトの創出・指標開示を検討することが可能であるとする。



図表5：インパクトテーマとガイドラインの関係性

	インパクトテーマ	SDGs	IRIS+	WEF	経団連	SASB	GRI
1	医療へのアクセス	●	●		●	●	
2	製品デザイン・ライフサイクル管理					●	
3	製品の品質と安全性		●		●	●	●
4	サプライチェーンマネジメント					●	
5	患者のQOL・満足度	●	●		●		
6	患者のプライバシー・データセキュリティ						●
7	倫理的なビジネス・マーケティング	●	●			●	
8	データヘルスの推進		●		●		
9	従業員の健康と安全			●	●		●
10	従業員エンゲージメント・多様性		●			●	

●：複数のステークホルダーに対して指標を出している
●：1種類のステークホルダーに対して指標を出している

出所：PwC作成

図表6：ガイドラインリサーチ結果の概要¹⁶

インパクトテーマ	指標例（〔 〕内は受益者を示す）
医療へのアクセス	【患者】 治療した患者数 【患者】 発展途上国や医師の集中度が低い地域においてヘルスケアサービスを提供した患者数
製品デザイン・ ライフサイクル管理	【患者】 製品ポートフォリオや販売されている医薬品数 【患者】 研究開発（フェーズ1～3）の薬剤数
製品の品質と安全性	【事業者】 検知した偽造医薬品の数 【患者】 リコール件数
サプライチェーン マネジメント	【事業者】 サプライチェーンや調達システムの堅牢化に向けた投資額 【事業者】 製品のトレーサビリティを維持するために導入したテクノロジーの数
患者のQOL・ 満足度	【生活者】 生活習慣の改善者数 【患者】 平均在院日数
患者のプライバシー・ データセキュリティ	【患者】 顧客プライバシーの侵害に関して具体化した不服申立の総件数
倫理的なビジネス・ マーケティング	【事業者】 虚偽のマーケティング活動に関する法的手続きに起因する損失総額 【事業者】 汚職・贈収賄に関連する法的手続きによる損失額
データヘルスの推進	【患者】 ヘルスケアに関するデータ（人数、期間）
従業員の健康と安全	【従業員】 労働災害による死傷者数 【従業員】 安全衛生違反の件数
従業員エンゲージメント・ 多様性	【従業員】 自発的離職率および非自発的離職率 【従業員】 従業員エンゲージメント指標

出所：PwC作成



16 各種ガイドラインで推奨されている指標を基に、PwC作成

(2) 製薬各企業に関するリサーチ

① 調査目的

前項で示したガイドラインリサーチの結果を基に、製薬企業がどのような社会的インパクト指標を開示しているか、について調査をすることで、ヘルスケア業界における社会的インパクトの開示状況・傾向を明らかにする。また、調査結果から、製薬業界におけるグローバル先進企業と国内企業の状況を捉え、今後国内企業が参考にすべき開示の在り方を考察する。

② 調査手法

製薬各企業がどのようなインパクトテーマを掲げ、それらに紐づく指標を開示しているかを調査した。具体的には、上記のガイドラインリサーチで調査・分類したインパクトテーマ・指標を基に、製薬各企業が公開している統合報告書、Website、サステナビリティレポート等を調査した。

調査対象とする製薬企業については、以下の基準で、グローバル先進企業15社と国内企業10社を選定した（図表7）。特に、グローバル先進企業は、グローバルに事業展開をする中で経済的なリターンだけでなく、サステナビリティにも注力し、投資家等のステークホルダーと有効なコミュニケーションを取っている企業と定義している。

図表7：製薬業界の企業リサーチに関する選定基準

グローバル 先進企業

- ATM (Access to Medicine) 上位10社
- ATM11 ~ 20位のうちDJSI World選定企業

国内企業

- 時価総額上位10社

(2022年7月時点)

③ 調査結果

i. 製薬企業特有のインパクトテーマ

まず、10個のインパクトテーマの中には広く一般的に企業に求められるテーマと、特に製薬企業に求められる製薬企業特有のテーマが存在するため、本稿においては製薬企業に特有なテーマに絞り込んだ上で分析を実施した。絞り込みの観点としては大きく2つある。1つ目は受益者が患者かどうか、2つ目は創出されるアウトカムがポジティブインパクトの創出かネガティブインパクトの回避かのどちらであるか、である。1つ目については、受益者は患者以外には医療従事者や、従業員、サプライヤー、環境などが存在するが、製薬企業特有のテーマ絞り込みにあたっては受益者が患者が中心であるテーマを選定した。2つ目については、本稿のテーマである社会的インパクトの創出という観点から、ポジティブインパクトが創出されるテーマに絞り込んだ。この指標の選定において、ネガティブインパクトの回避を軽視しているわけではなく、ポジティブインパクトの創出を通してより企業の独自性が出ると考えている。

これら2つの観点を踏まえて絞り込みをした結果、社会的インパクトを創出するにあたり製薬企業に求められる特有のテーマを、①医療へのアクセス、②患者のQOL・満足度、③製品デザイン・ライフサイクル管理、④データヘルスの推進の4つと定義づけた（図表8）。

ii. 指標の分類

製薬各企業はインパクトテーマに紐づく形で具体的な指標を開示している。指標は一般的に、規定指標と自由指標の2種類に分類することができる。ここで、規定指標はガイドラインの中で開示することが推奨されており、多くの企業で設定・開示されていることから企業ごとの比較が可能なものと定義する。これらの指標は、投資家等の第三者が各社の取り組みを横比較するために用いられているため、企業は自社の事業や活動を外部から評価されることを意識して開示することが求められる。規定指標の設定において必要な観点は、多くの企業に求められている内容であるか、また、客観的に比較可能か、という点である。具体的には、インパクトテーマ「医療へのアクセス」におけるプログラムでの支援患者数やインパクトテーマ「製品デザイン・ライフサイクル管理」におけるパイプライン数のような指標が規定指標の例となる。

一方で、自由指標は、各社が自社独自の強みや矜持を示すドライバーとして捉えることができる。これらの指標は、各社のパーパスや戦略に紐づいたものであり、必ずしも横比較が必要なものではない。特に先進的な企業においては、社会課題を捉えた上で自社が創出したいインパクトを自由指標として設定し、継続的にモニタリングしながら達成度合いを開示している。

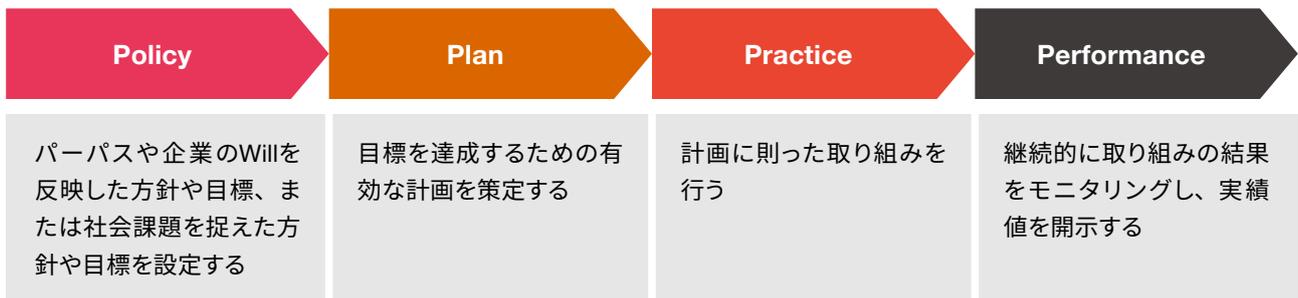
本調査では、各インパクトテーマに紐づいている指標に関して、上述の規定指標と自由指標に分け、企業の開示状況の分析を実施した。図表9に規定指標や自由指標における目標値の設定から、実績値の開示までの流れを示す。

図表8：製薬企業特有のインパクトテーマ

		アウトカムの性質	
		ネガティブインパクトの回避	ポジティブインパクトの創出
受益者	患者	<ul style="list-style-type: none"> 製品の品質と安全性 患者のプライバシー・データセキュリティ 	<ul style="list-style-type: none"> 医療へのアクセス 患者のQOL・満足度 製品デザイン・ライフサイクル管理 データヘルスの推進
	患者以外	<ul style="list-style-type: none"> サプライチェーンマネジメント 従業員エンゲージメント・多様性・包摂 従業員の健康と安全性 倫理的なビジネス・マーケティング 	—

出所：PwC作成

図表9：目標値の設定～実績値の開示に向けた流れ



出所：PwC作成



iii. 実績値—分析結果

上述の観点で、製薬企業特有の4つのインパクトテーマにおいて、どのような指標が開示されているのか、また、どのくらいの企業が開示しているのかを分析した。各インパクトテーマに紐づく指標は一般的にはアウトカム指標で開示されることが望ましいが、各企業が開示している指標にはアクティビティ指標やアウトプット指標も含まれている。具体的には各テーマの分析において詳述する。

医療へのアクセスに関する指標の開示率を、グローバル先進企業と国内企業でそれぞれ比較した（図表10-1）。「プログラムでの支援患者数」と「製品の提供患者数」を開示している企業はグローバル先進企業では90%程度、国内企業でもおよそ半分の企業で開示されている。また、ガイドラインでも開示を推奨されており、「どれほど多くの患者に対してアプローチできているか」が医療へのアクセスの規定指標であると考えられる。

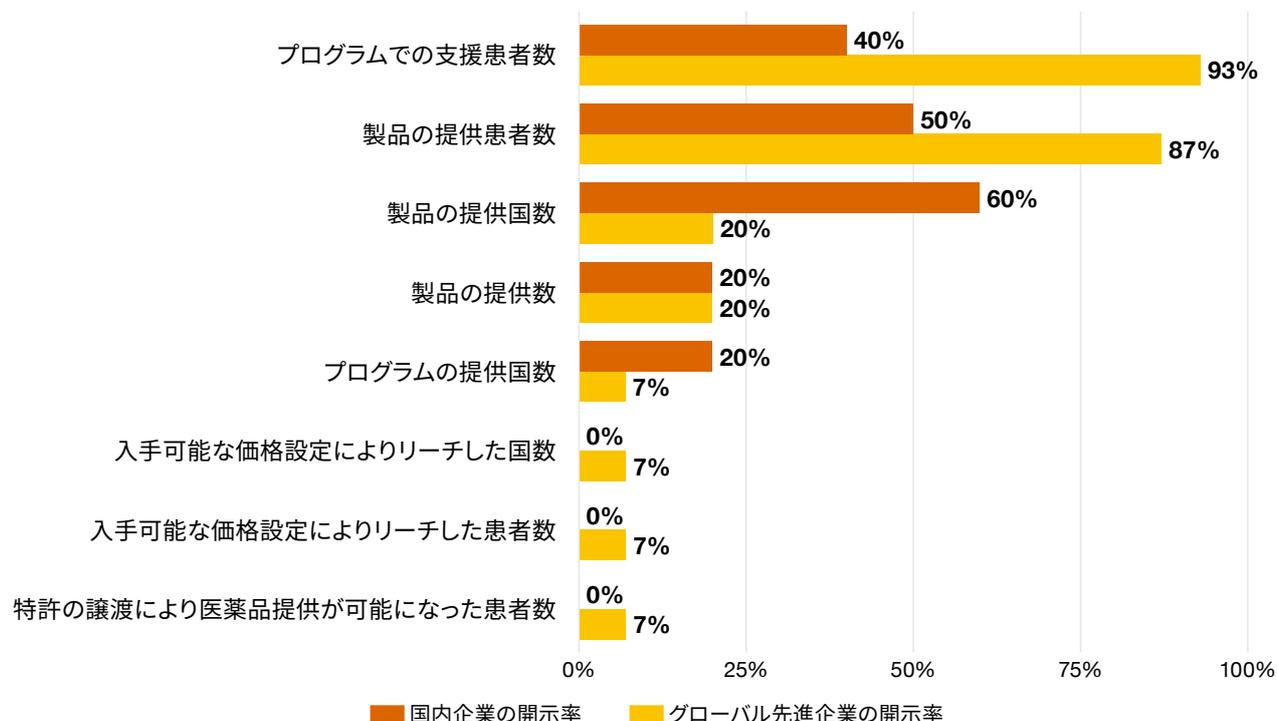
国内企業でも患者支援プログラム¹⁷自体を実施しているケースは少なくないと考えられるが、支援した患者数を開示している例は少なく、「支援プログラムの数」や「支援したクリニックの数」など、アクティビティ・アウトプット指標に留まっているのが現状である。一方、グローバル先進企業は患者支援プログラムでの支援患者数を積極的に開示し、自社の患者支援プログラムの数のみならず、種類や充実度、

支援結果等を示すことで実施プログラムのインパクトの大きさ（アウトカム指標）を示している。国内企業は、プログラムでリーチした患者数などのアウトカムの指標の設定をし、実績値の測定に向けて測定方法の検討を始めることが必要になると考えられる。

次に、「製品の提供患者数」において多くのグローバル先進企業が、自社製品全体がどれほど多くの患者に行き届いたか、をインパクトとして示している一方で国内企業で製品全体の開示をしている例は存在しなかった。

国内企業には特定製品の提供患者数を示すか、製品の提供国数や製品の提供数を示しているという傾向が見られ、「プログラムでの支援患者数」同様、本指標に関してもアウトプット指標による開示が目立つ結果となった。アウトカム指標を開示している場合であっても、国内企業はポートフォリオの代表的な製品についてのみ提供患者の測定方法が確立しており、自社製品全体でリーチした患者数の測定方法が明確ではないため、製品の提供国数や提供数を開示している企業が多いと想定される。国内企業は、自社全体でリーチした患者数の開示に取り組むことで、グローバル先進企業との比較も可能になり、投資家に自社のインパクトの大きさを示すことができるようになると言える。

図表10-1：「医療へのアクセス」における指標と、各指標の開示率



出所：PwC作成

17 Patient Assistance Programの訳で、革新的かつ協働的な資金調達モデルを通じて、より多くの患者さんに医薬品をお届けし、最大限の治療効果を実現するための取り組み

一方、インパクトテーマ「医療へのアクセス」に分類される指標について国内企業においても、グローバル先進企業においてもほとんど開示されていない指標が存在した。それらは、「入手可能な価格設定によりリーチした国数」「入手可能な価格設定によりリーチした患者数」「特許の譲渡により医薬品提供が可能になった患者数」の3つである。

特に、「入手可能な価格設定」や「特許の譲渡」は低所得国や低所得者層に対する医療へのアクセス拡大を推進するにあたっては非常に重要な施策となる。いわゆる「患者支援プログラム」はプログラムの中で決められたプロセスに従って、対象患者に製品の無償提供や安価での提供が求められる。一方、入手可能な価格設定によるリーチには、低所得国等における患者や社会にとって購入可能な価格で医薬品が供給され、かつ患者が十分に理解した上で治療方針の決定に参画し、その決定に従って医療が行われることが求められる。ゆえに、医療従事者も含めてヘルスケアに対するリテラシーの向上や、医薬品供給のインフラの向上も必要となる。

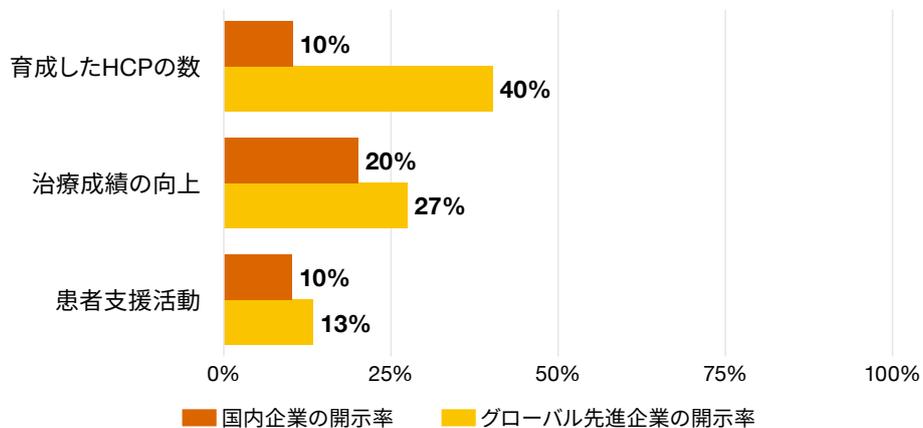
その点から、今回この取り組みに沿った開示が多くなかったことは課題の1つではあるものの、グローバル先進企業・国内企業ともに、入手可能な価格設定や特許の譲渡といった施策による医療へのアクセス拡大に関する指標を設定・開示することで、各社のパーパスや戦略に基づいた取り組みの進捗やインパクトを示すことが可能になると言える。

次に、インパクトテーマ「患者のQOL・満足度」において、国内企業とグローバル先進企業の開示率を比較した（図表10-2）。いずれの指標も開示する企業の全体の割合は30%を切っている。加えて、ガイドライン上でも個社単独で開示できるような指標は推奨されておらず、「患者のQOL・満足度」における規定指標と言える指標はないという結果になった。

ただし、「育成した医療従事者(Healthcare Professional : HCP) の数」はグローバル先進企業では40%と比較的多くの企業で開示が行われていた。低所得国で医療従事者をトレーニングすることは、リテラシーや医療インフラの向上につながり、間接的に治療の質を向上させることが可能である。「育成した医療従事者 (HCP) の数」は、製薬企業の社会的インパクト創出におけるアウトカム指標の良い一例であり、今後開示が増えることが望まれる。また、今後の「患者のQOL・満足度」における規定指標の候補であるとも言える。一方で、近年取り組みが増加している「患者支援活動¹⁸」における指標の開示は10%程度であった。「患者支援活動」に関しては、製薬企業の明確な社会的インパクトとして「薬の提供を通じて患者にリーチする」ということがある中、従来、患者との対話や患者家族へのケアを含む患者支援活動については、主に医療機関が中心となって取り組まれてきた。

しかしながら、患者支援活動については、近年、Patient Centricity（患者中心主義）の考え方が浸透してきており、製薬企業も各社がどのような方法で患者の声を拾い、それをどう経営のみならず、アンメットニーズへの対応に活かしていくべきかを模索中の状況にあると言える。そのため、将来的には製薬各社も患者支援活動に注力していくとともに、社会的インパクトの指標設定・開示も進むと想定されることから、患者支援活動に関する指標について議論の活発化が期待される。

図表10-2：「患者のQOL・満足度」における指標と、各指標の開示率



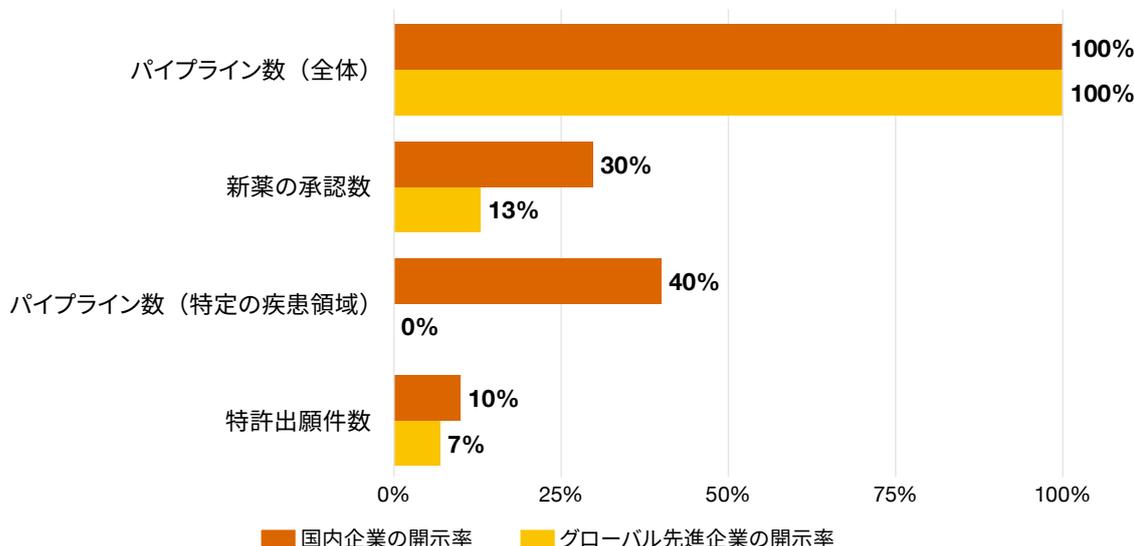
出所：PwC作成

18 Patient Support Programの訳で、診断の弊害や、治療や病気との共存に関するアンメットニーズ（満たされていない医療、治療ニーズ）を明らかにし、多様化するペイシェントジャーニーに沿ったケアの実現に向けた活動

次に、インパクトテーマ「製品デザイン・ライフサイクル管理」において国内企業とグローバル先進企業の開示率を比較した（図表10-3）。グローバル先進企業・国内企業の全てにおいて「パイプラインの数（全体）」を開示しており、規定指標にあたると思われる。また、国内企業においては、多くの企業が特定の疾患別にパイプライン数を開示しており、自社の注力領域における強みを表現していると考えられる。パイプラインの数（全体）と特定の疾患領域のパイプライン数を示すことで、医薬品開発の疾患領域の幅の広さを示すと共に、自社の専門性の強さを示すことができると考えられる。

「特許出願件数」は、グローバル企業・国内企業ともに1社ずつの開示に留まり全体での開示割合は8%となった。「特許出願件数」を開示している企業は上市医薬品数と併せて経年変化で開示している点特徴的であり、そのような開示をすることで、単純に特許出願件数の増加＝企業の研究開発力が向上していることを示すことができる。また、特許出願件数に対する上市医薬品数の割合を示すことで研究開発の成功確度の向上等を示すことも可能となる。「特許出願件数」は必ずしも開示が求められる指標とは言えないが、インパクト創出に向けた内部指標として社内で管理していくことは重要であると考えられる。

図表10-3：「製品デザイン・ライフサイクル管理」における指標と、各指標の開示率

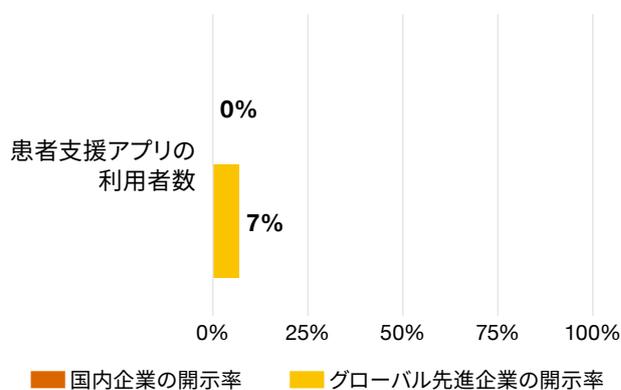


出所：PwC作成

最後に、4つ目のインパクトテーマ「データヘルスの推進」において国内企業とグローバル先進企業の開示率を比較した（図表10-4）。本稿におけるデータヘルスの推進とは、大きく2つ定義しており、1つは患者の健康医療データを用いて、効率的・効果的な創薬やエビデンスの創出につながる活動、もう1つはデジタルプロダクトやサービスの提供を通じて患者のQOL向上や健康寿命の延伸に貢献する活動である。

調査の結果、本インパクトテーマに該当する指標は「患者支援アプリの利用者数」のみであり、グローバル先進企業1社のみでしか開示が見られなかった。前者の、健康医療データを用いた創薬やエビデンスの創出に関しては各社取り組みを推進しているものの、具体的な指標を設定して、目標値や実績値を開示するにはまだ難しい状況にあると想定される。また、デジタルを活用した製品・サービスの提供の検討を始めた企業は近年増えつつあるが、それらの企業では、現在は提携先の選定やコンテンツの検討、開発などの

図表10-4：「データヘルスの推進」における指標と、各指標の開示率



出所：PwC作成

フェーズである場合が多いと想定される。つまり、患者支援アプリのサービス提供が本格的な事業の1つとなっている企業がまだ少ないために、業界全体で指標の設定・開示には至っていないと考えられる。

昨今、リアルワールドデータ（RWD）の利活用により、患者をはじめとする国民全体のQOL向上につながると期待されている。欧米では、医薬品の臨床開発の承認申請や保険償還・薬価交渉のための費用対効果評価などにRWDが使用される事例が増えている。

iv. 実績値－考察

本節では各企業が開示している4つのインパクトテーマに紐づく実績値の分析結果を基に、国内企業が今後目指すべき方向性を論じたい。今回、分析結果として得られた規定指標としては「プログラムでの支援患者数」、「製品の提供患者数」、「パイプラインの数（全体）」の3つがあった。「プログラムでの支援患者数」と「製品の提供患者数」の開示に関してはグローバル先進企業と国内企業では40%程の差が存在した。「製品の提供患者数」では、そもそも開示している対象が全製品であるグローバル先進企業に対して、国内製薬企業は特定製品であるという違いも存在した。「パイプラインの数（Total）」に関しては、両者に違いは存在しなかったが、国内企業においては特定疾患領域におけるパイプラインの数を別に開示するという傾向も見られた。これらに基づいて、国内企業の目指すべきこととして2点考えられる。まず1つ目は、ガイドラインで推奨される規定指標に関しては積極的に開示をすることである。先述の通り、規定指標は投資家等の第三者が各社の取り組みを横比較するために用いられている。そのためインパクトという観点で比較した場合、本来よりも過少に評価されてしまう可能性があり、それは非常にもったいないことである。

日本においても臨床開発に利用できる質の高いRWDの収集・解析を可能とするエコシステムの確立の必要性が議論されており、法整備やガイドライン策定が進められている。今後は、製薬業界内でRWD活用等をはじめとするデータを活用した製品やサービスの提供が進み、「データヘルスの推進」に関連した指標を設定する企業の増加や指標の多様化が進むことが期待される。

2つ目に、自社の自由指標を特定することである。自由指標は、各社が自社独自の強みや矜持を示すドライバーであり、今回の開示事例からいくつか自由指標を考察してみる。例えば、患者数やパイプライン数などの量を示すのも良いが、質を示すことも検討できる。具体的には、「患者のQOL・満足度」という文脈から、自社の取り組みで患者の治療満足度はどの程度向上したのかを、痛みの軽減や治療成績の向上、社会復帰までの時間短縮などの指標を用いて示すこともできると考えられる。もしくは、患者数という量を指標にする場合は患者を更に分類し、低中所得国の患者、妊産婦・子どもなどの特定患者、希少疾患患者など、自社の強みや注力領域における対象患者を絞ることで、強いメッセージを打ち出すことも一案である。いずれにせよ、自社の強みや社会課題を捉えた上で創出したいインパクトを指標として設定することが求められる。



v. 目標値—分析結果

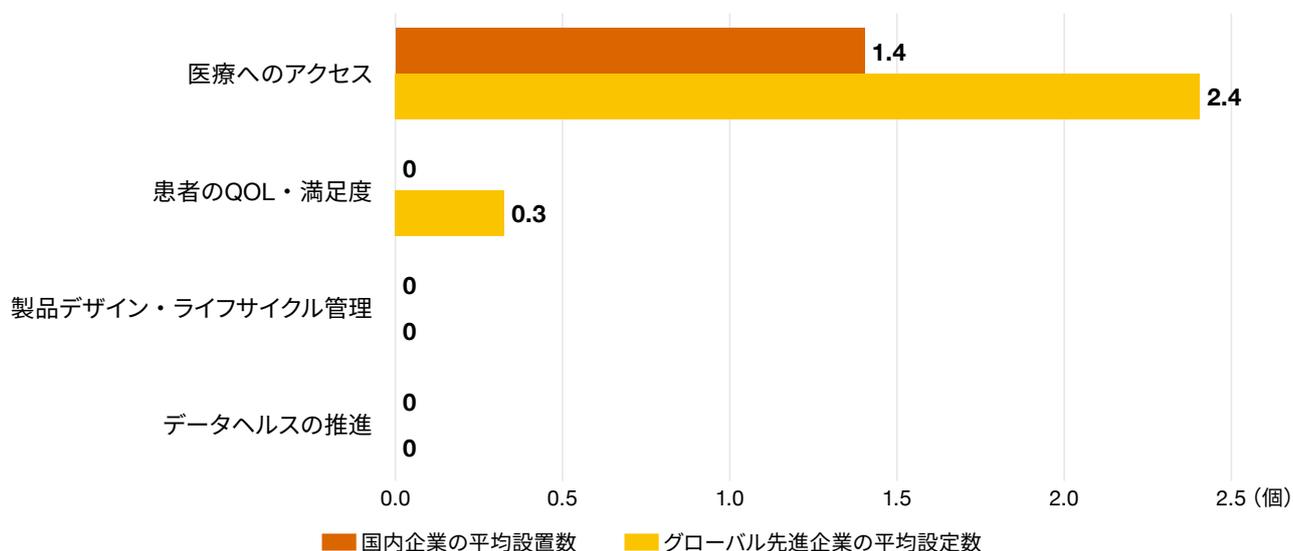
本節では、各社の目標値の設定状況について分析する。目標値は、実績値とは異なり、ビジョンや戦略に紐づいて設定されるものであり、企業の意図、方向性を分析する上では実績値よりも重要な位置づけと捉えられる。

企業の事業活動を通じた過去の実績である実績値と違い、目標値を設定するためには、企業が今後直面するであろう外部環境を分析し、今後のありたい姿や理想の未来を描き、どのようにそれらを実現させていくか、という点を検討する必要がある。加えて、その戦略や計画、施策には実現可能性があるのか、という観点から、過去の実績値も参考情報とすることも求められる。つまり、目標値を設定するためには、企業の戦略、計画、施策、実績を鑑みる必要がある。

戦略に紐づいた目標値の設定は継続的な社会的インパクト創出には欠かせないが、企業の戦略、計画、施策、実績を踏まえた検討が必要であるため、実績値の開示に比べて目標値が開示されている指標は数少ない。その中でもグローバル先進企業と国内企業は目標値の開示数に大きな差があった。特に、インパクトテーマ「医療へのアクセス」では大きな違いがあり、グローバル先進企業は1社あたり平均2.3個程度、国内企業は1社あたり平均1.5個程度の目標値を開示している。(図表11)

開示数のみならず、グローバル先進企業と国内企業では、開示されている目標値の内容にも差があった(図表12)。グローバル先進企業は開示している目標値のほとんどがアウトカムに関する指標である(87%)。一方で、国内企業はアウトカムに関する指標は36%に留まり、アクティビティに関する指標(29%)、アウトプットに関する指標(36%)においても目標値を開示している傾向がある。例えば、インパクトテーマ「医療へのアクセス」において、多くのグローバル先進企業は製品やプログラムの提供患者数を開示している中、国内企業は製品の提供数や提供国数を開示している。これらの違いの原因として、パーパスや戦略と指標の紐づきの有無が挙げられる。グローバル先進企業はパーパスや戦略に基づいて医療アクセスの施策や指標を検討していることが多いと考えられ、アウトカムに関する指標の設定、またその指標において目標値を設定することが比較的容易と想定される。一方で、国内企業は、パーパス・戦略と施策・指標の紐づけが明確でないことが多いと考えられ、アウトカムに関する指標の設定が難しく、結果としてアクティビティあるいはアウトプットに関する指標において目標値を設定しているのではないかと考えられる。

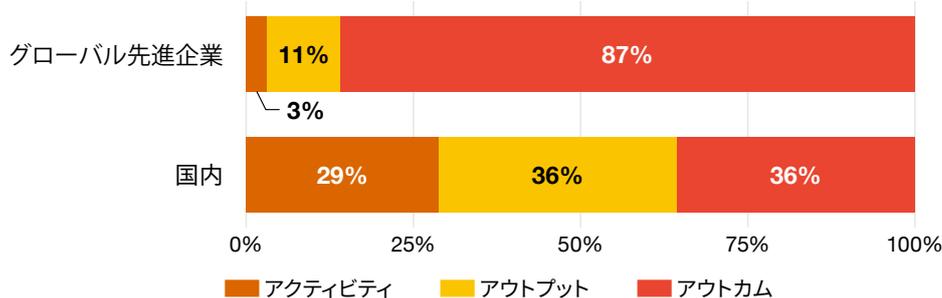
図表11：グローバル先進企業と国内企業における1社あたりの指標に対する目標値の平均設定数



出所：PwC作成



図表12：グローバル先進企業と国内企業における1社あたりの指標に対する目標値の内訳



※構成比は小数点以下を四捨五入しているため、合計値は必ずしも100%とはならない

出所：PwC作成

本節では、インパクトテーマ「医療へのアクセス」における「プログラムの提供患者数」と「製品の提供患者数」について、目標値を開示しているグローバル先進企業の中から、ケーススタディとして2社を取り上げ、社会的インパクトを掲げる上で目標値を設定することの意義や効果を論じたい。

●ケーススタディ①グローバル先進企業A社

A社は、オンコロジー（腫瘍学）を中心にさまざまな疾患領域に強みを持つ製薬企業である。パーパスの一部に「革新的な医薬品を提供することで、患者さんの人生を変革する」ことを掲げており、低中所得国に対する医療アクセスにも力を注いでいる。そこには、住んでいる場所や生まれた場所によって健康状態が決められるべきではなく、医療への障壁を取り除くことで全ての人に可能な限り健康である機会を提供することが重要であるというA社の思いが込められている。そのため、医薬品開発および医療の発展や提供の改善を行うことで、低中所得国における重症化リスクの低減や死亡リスクの低減を目指している。

目標値を設定している具体的なインパクトテーマとしては2つある。1つは「医療へのアクセス」で、もう1つが「患者のQOL・満足度」である。「医療へのアクセス」の指標が「自社の医療へのアクセスプログラムを通じてリーチした人の数（累計）」であり、「患者のQOL・満足度」の指標が「トレーニングを行った医療従事者数（累計）」である。これは医療へのアクセスプログラムを通じて、単に目標の患者数を増やしていくことだけではなく、現地の医療体制や医療従事者の質を向上させることで、サステナブルに高品質な医療を提供していきたいというA社の考えが伺える。

医療アクセスプログラムに関して、具体的な達成年度と目標値に対して実績値を経年で開示することにより、目標値に対して着実に前進していることをメッセージとして伝えられている。また、リーチした患者数のモニタリング方法としては、複数の医療プログラムに応じてカウントし、リーチした人数を合算している。加えて、「トレーニングを行った医療従事者数（累計）」に関しても同様の開示をしている。

この目標を達成するために、自社の注力領域を最大限にレバレッジさせている。特に、注力しているアフリカにおいては、感染症や呼吸器系の疾患患者が多いため、A社の強みの1つである呼吸器やワクチン製品のパイプラインを生かし、NGOと協同することでアフリカ地域の医療アクセスの向上に貢献している。

このように自社の強みを最大限に生かしながら、A社の実現したい世界に向け前進している様子を開示しており、非常にストーリーとして納得性が高く、インパクトが大きいといえる。

●ケーススタディ②グローバル先進企業B社

B社は糖尿病領域を強みの1つとする企業である。「糖尿病克服のための変革」をパーパスの1つに掲げ、インスリン製剤の販売だけでなく、低中所得国に住む子どもたちを対象とした医療アクセスプログラムを展開することで積極的な課題解決を行っている。

低中所得国では、1型糖尿病の診断が正しく下されないことや、インスリン製剤の安定供給が難しいことが多いため、患者の重症化・死亡リスクが高い傾向にある。特に、低中所得国において10-12歳の若年層の患者が1型糖尿病と適切に診断されるのは約1%のみとも言われており、包括的かつ戦略的な取り組みが必要とされている。

上述の課題を解決するため、B社は低中所得国の医療機関とパートナーシップを結び、1型糖尿病患者への適切な診断を促進している。また、患者と医療機関への定期的なインスリン製剤の提供も行っている。医療機関にアプローチすることで、たとえB社とのパートナーシップが終了しても、プログラムは国・地域の医療機関によって継続されるため、インスリン製剤の安定供給も見込める。このように、B社は契約期間に左右されない戦略を立案・実行することで、持続可能な課題へのアプローチを目指している。

プログラムにおいて、B社は低中所得国の1型糖尿病を患う子どもや若者に包括的なケアを提供するとしており、具体的には以下のような施策を実行している。

- 医療従事者が患者教育を適切に行えるような教材やリソースの整備
- 専門家と協力し、糖尿病と小児糖尿病の管理に関する情報を医療従事者へ提供
- 各国の保健省や地域のパートナーと協力し、診療所間のネットワーク構築による最善なケアの提供
- 全てのパートナー国において、インスリン製剤や消耗品の供給体制の強化
- プログラムに登録されたすべての子どもたちのために、25歳までインスリン製剤と消耗品の無償提供

B社は、このプログラムのKPIを「プログラムを通じてリーチした子どもの数」とし、パートナーシップ開始以来、プログラムに登録された子どもの累計数を指標として測定している。A社同様に、具体的な達成年度と目標値を掲げ、経年

で実績を開示している。このような形で戦略的イニシアチブとパートナーシップを組み合わせることで、地域の保健当局や市民社会と協同し、医療アクセス拡大の礎を築いている。

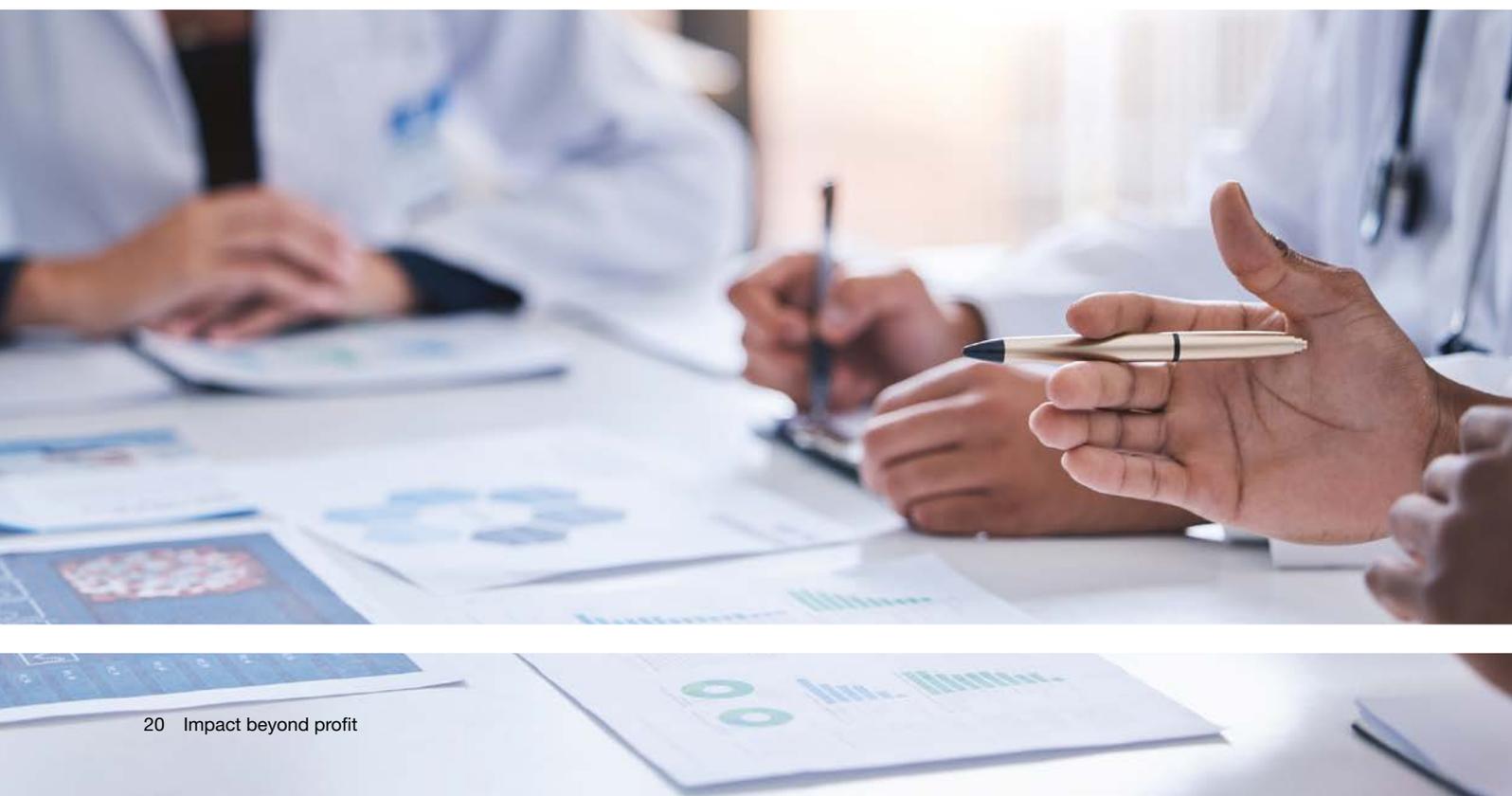
上述の企業2社は、外部環境における課題を分析し、それらに基づいたパーパス・戦略を立てている。また、パーパス・戦略に紐づく形で、施策内容、指標（実績値・目標値）、モニタリング方法を設定していることが伺える。また、A社、B社ともに社会的インパクト指標の開示・低所得国での患者支援プログラム提供をしつつも、製薬企業として成長し続けている。このように、外部環境の分析から、指標の設定までの繋がりが明確に分かる形で社会的インパクトの検討・開示を行うことは、継続的な社会的インパクトの創出に直結するだけでなく、持続可能な事業成長の要諦であり、多くの企業で実施されることが期待されている。

vi. 目標値—考察

目標値の分析から得られた結果としては、大きく2つある。1つ目は、そもそも国内企業ではあまり目標値が設定されていないという点である。これは、「医療へのアクセス」を除くとグローバル先進企業にもあてはまることである。2つ目は、グローバル先進企業では目標値がアウトカム指標で設定されている一方で、国内企業はアクティビティ指標・アウトプット指標も同程度で開示されているという点である。

上記の2点を踏まえて、本節では国内企業が今後目指すべき方向性を論じたい。目標値は、事業活動の過去の実績

の開示とは異なり、今後どのような社会を実現したいかを描いた上で、設定されるべき指標である。そのためには、外部環境を捉えた上で、パーパスやビジョン、戦略に紐づいた自社ならではの指標が何であるかを検討する必要がある。加えて、自社のWillと強く密接な関係にあるため、経営層含む組織内のリーダーを巻き込んで議論される必要がある。また、社会的インパクトという観点からは、目標値はアウトカム指標で設定されることが望ましい。今後、上記のような議論が国内企業でも進んでいくことが期待される。



第3章

PwCからの提言

第2章では、社会的インパクト指標を提唱している複数のガイドラインを参照してヘルスケア業界に関連する指標を調査した。製薬企業の観点から調査結果を整理・分類するとともに、実際に各企業がどのようなインパクトテーマを掲げ、それらに紐づけてどのような指標を開示しているかを分析した。本章では、そもそも企業が自社の事業活動を通じて社会的インパクトを生み出していることを定量的に示すことにどのような効果があるのかについて論じたい。その効果は大きく以下の3点があると考えられる。

1つ目に、自社本位に陥らずに、取り巻く環境の中で自社の経営を行っていることを示すことができるという点がある。第1章において、社会的インパクトとは、「短期、長期の変化を含め、当該事業や活動の結果として生じた社会的、環境的なアウトカム（効果）」と定義されていると述べた。つまり、社会的インパクトの実績値や目標値を開示する過程には、おのずと、自社を取り巻く環境を見極めたり、その環境に対して自社の事業活動が与える影響を検討するプロセスが含まれると言える。したがって、社会的インパクトの実績値や目標値を開示するということが、外部環境をとらえた上で自社の経営を行っているという事実を示す意味を持っていると言える。

2つ目として、パーパス経営を掲げているのみならず、実践していることを示すことができる点である。自由指標は各社のパーパスや戦略に紐づけて設定されていることが多い指標だが、第2章における検討の結果、製薬企業特有の4つのインパクトテーマのうち、「医療へのアクセス」と「患者のQOL・満足度」において自由指標の設定が確認されており、これらの指標はパーパス経営への取り組みを対外的に示す役割を果たしていると考えられる。

最後に3つ目として、自社の事業活動が世界に与えるインパクトを対外的に示すことで、ステークホルダーとより良好な関係性を構築することができるという意義が挙げられる。自社の事業活動が世界に与える社会的インパクトを定量的に示すことは、近年世界的にその存在感を増しつつあるインパクト投資家からの投資を呼び込むことに直結しており、インパクト投資家との関係性強化という点で重要な役割を果たすと言える。加えて、近年は新型コロナウイルス感染症（COVID-19）の影響もあり、生活者にとっても製薬企業の存在はより身近なものとなっているため、創出したポジティブなインパクトは投資家に限らず、より多くのステークホルダーとの良好な関係性を築くことにつながると言える。

グローバル先進企業と国内企業の開示状況を比較した場合、例えば、「医療へのアクセス」では、グローバル先進企業は1社あたり平均2.3個程度、国内企業は1社あたり平均1.5個程度であることは先に述べたが、国内企業にとって、開示数を増やすことがゴールではない。

まずは、企業内部で指標を開示する目的を明確化し、戦略に紐づいた指標を検討することにより、有用性のある指標を開示することが重要である。有用性のある指標を開示できれば、社会的インパクトを軸に市場関係者やステークホルダーとエンゲージメントを深めることができ、自社のパーパスに根付いた事業展開ができるようになると考えられる。社会から求められ、パーパスにコミットする従業員が生き生き働く企業を目指す上でも、戦略に紐づいた指標の開示は今後も求められていくことが予想される。

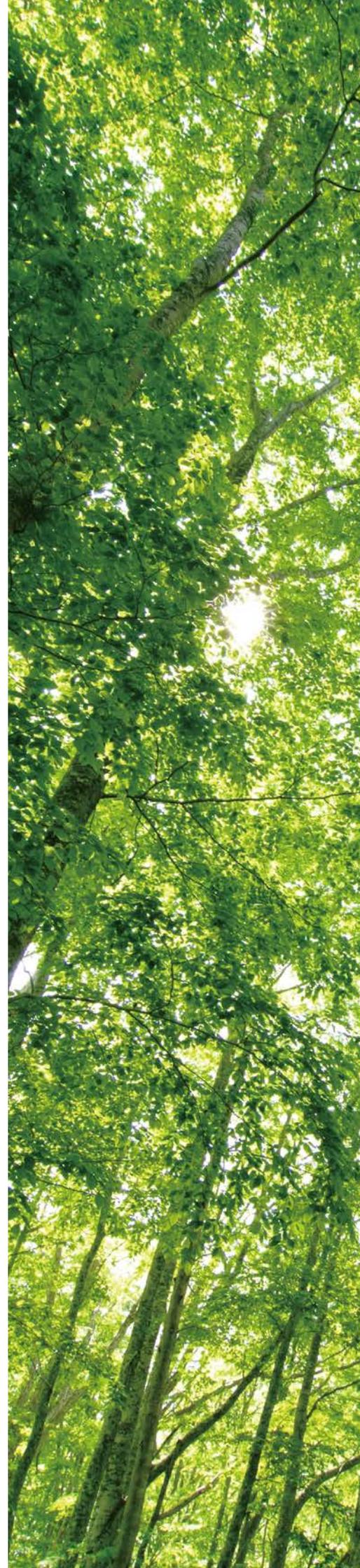
おわりに

昨今、世界で社会的インパクトの開示が求められてきており、企業の対応が急がれている。しかしながら、社会的インパクトの開示において、確立された方法論や規定等ははまだ存在しておらず、指標の設定・開示に課題を抱えている企業が多いと言える。本稿では、製薬業界におけるグローバル先進企業と国内企業が開示している指標を記載しており、社会的インパクトの指標設定・開示を検討している企業は参考にすることができると考える。欧州における情報開示規制であるCSRD（企業サステナビリティ報告指令）対応においても、社会的インパクトの指標設定・開示は求められている。CSRD対応は欧州における規制ではあるものの、欧州において事業活動をする国内企業にも大きく影響を及ぼす。その規制対応の中では、インパクトマテリアリティの分析と開示が求められており、今後しっかりと検討していくことが重要となる。

社会課題を捉え、パーパスに紐づく社会的インパクトの指標を設定・開示していくことで、よりパーパスに基づいた経営を行うことができると考えている。また、社会的インパクトの開示は、投資家等のステークホルダーとのエンゲージメントを活発化し、社会的インパクトを創出している事業への資源投入、ひいては社会課題の解決につながる。

このように、外部環境の分析から、指標の設定までのつながりが明確に分かる形で社会的インパクトの検討・開示を行うことは、継続的な社会的インパクトの創出に直結するだけでなく、持続可能な世界を実現することにつながり、多くの企業で実施されることが期待される。

末筆ではありますが、本レポート制作にあたってご協力いただいた小澤まみさん、古川みどりさんに心から感謝申し上げます。





執筆者

PwCコンサルティング合同会社



堀井 俊介
パートナー



倉田 直弥
ディレクター



北原 菜由香
シニアマネージャー



西瀨 雄一郎
マネージャー



竹内 菜々子
アソシエイト

お問い合わせ先

PwC Japanグループ

<https://www.pwc.com/jp/ja/contact.html>



www.pwc.com/jp

PwC Japanグループは、日本におけるPwCグローバルネットワークのメンバーファームおよびそれらの関連会社（PwCあらた有限責任監査法人、PwC京都監査法人、PwCコンサルティング合同会社、PwCアドバイザリー合同会社、PwC税理士法人、PwC弁護士法人を含む）の総称です。各法人は独立した別法人として事業を行っています。

複雑化・多様化する企業の経営課題に対し、PwC Japanグループでは、監査およびアシュアランス、コンサルティング、ディールアドバイザリー、税務、そして法務における卓越した専門性を結集し、それらを有機的に協働させる体制を整えています。また、公認会計士、税理士、弁護士、その他専門スタッフ約10,200人を擁するプロフェッショナル・サービス・ネットワークとして、クライアントニーズにより的確に対応したサービスの提供に努めています。

PwCは、社会における信頼を構築し、重要な課題を解決することをPurpose（存在意義）としています。私たちは、世界152カ国に及ぶグローバルネットワークに328,000人以上のスタッフを擁し、高品質な監査、税務、アドバイザリーサービスを提供しています。詳細はwww.pwc.comをご覧ください。

発刊年月：2023年8月 管理番号：I202209-10

©2023 PwC. All rights reserved.

PwC refers to the PwC network member firms and/or their specified subsidiaries in Japan, and may sometimes refer to the PwC network. Each of such firms and subsidiaries is a separate legal entity. Please see www.pwc.com/structure for further details.

This content is for general information purposes only, and should not be used as a substitute for consultation with professional advisors.