

人々の健康と  
豊かな生活創りに  
貢献するために

 日本新薬株式会社

日本新薬レポート  
2019

日本新薬にしかできないこと  
日本新薬だからできること

## CONTENTS

### 日本新薬について知る

- 2 経営理念／ごあいさつ
- 4 日本新薬のビジネス
- 6 価値創造モデル
- 8 財務・非財務ハイライト

### 成長戦略

- 10 社長メッセージ
- 16 特集：日本新薬 100年の歩み

### 事業活動

- 22 医薬品事業
  - 22 研究開発
  - 24 営業
  - 26 生産
- 28 機能食品事業

### ESG

- 30 環境への取り組み
  - 30 環境マネジメント
  - 32 環境パフォーマンス
- 34 社会への取り組み
  - 34 人材
  - 38 社会貢献
  - 40 ステークホルダーとの関わり
- 42 ガバナンス
  - 42 コーポレート・ガバナンス
  - 45 コンプライアンス
  - 46 リスクマネジメント
  - 47 社外取締役鼎談
- 50 役員一覧

### コーポレートデータ

- 52 10ヵ年データ
- 54 経営成績の状況
- 55 リスク情報
- 56 連結財務諸表
- 62 会社概要・株式情報

#### 編集方針

当報告書では、あらゆるステークホルダーの皆さまに日本新薬グループの企業価値をご理解いただくため、財務情報に加え、環境、社会、ガバナンスなどの非財務情報を包括的に掲載する統合報告を実施しています。

#### 対象期間

2018年度(2018年4月1日～2019年3月31日)の実績。一部、同期間以降の活動内容を含みます。

#### 対象組織

日本新薬グループのうち、日本新薬株式会社および国内外の連結子会社について報告しています。ただし、一部の報告事項は、日本新薬単体について報告しています。

#### 将来見通しに関する記述について

本レポートには、将来に関する予測・予想・計画なども記載しています。これらは、記述した時点で入手できた情報に基づいた判断によるものであり、不確実性が含まれています。したがって、将来の事業活動の結果や将来に惹起する事象が本レポートに記載した予測・予想・計画とは異なったものとなる可能性があります。

※ 記載の数値は、2019年3月期「有価証券報告書」に準じたもので、桁数未満を切り捨てたものになります。

このため、合計値が個々の数値の合計と一致しない場合があります。

※ 本レポートに記載されている製品名は、当社または提供会社の登録商標です。

※ 本レポートに記載されているコメント情報などは、適切に入手されたものです。

## 経営理念

# 人々の健康と 豊かな生活創りに貢献する

## 経営方針

### 高品質で特長のある製品を提供する(顧客)

病気でお困りの患者さんを最優先に考え、他剤に比較して有効性、安全性、患者さんのQOL面で何かひとつでも優れている医薬品および顧客ニーズを満たす質の高い機能食品を創出・提供します。

### 社会からの信頼を得る(社会)

法令や社内規則を遵守することはもちろん、社会的責任を絶えず意識し、高い倫理観をもって行動します。

### 一人ひとりが成長する(社員)

目標の達成に向け、前向きにチャレンジし、業務の推進を通じて成長します。

## 行動指針

### チャレンジ(Challenge)

私たちは、倫理観に基づく強い信念と責任感を持ち、さまざまな目標に対して、常にポジティブ思考で前向きに取り組めます。

### スピード(Speed)

私たちは、何事にもスピード感をもって、迅速に、機を逸することなく行動します。

### インベスティゲーション(Investigation)

私たちは、幅広く収集した情報を綿密に調査・分析し、目標達成に向けてしっかり計画を立て、PDCAサイクルを確実に回します。

### スマイル(Smile)

私たちは、円滑なコミュニケーションが行われるように、いつも笑顔で行動します。



## ごあいさつ

### ヘルスケア分野になくてはならない 事業体として「存在意義のある会社」 となることを目指します

日本新薬は、医薬品および機能食品事業を通じて、高品質で特長のある製品を社会に提供することで、人々の健康に貢献することを使命としています。そして、独自性があり、社会から信頼され、評価される組織、すなわち「ヘルスケア分野で存在意義のある会社」を目指すべき企業の姿として掲げています。

そのために、経営理念「人々の健康と豊かな生活創りに貢献する」を事業活動の軸とし、医薬品および機能食品の両事業において持続的な成長を果たしていきます。また、目指す姿の実現に向けた行動指針として「チャレンジ」「スピード」「インベスティゲーション」「スマイル」を掲げ、社員一人ひとりが高い倫理観とスピード感を持ち、目標達成に向けて行動することで、患者さんのもとより、さまざまなステークホルダーの皆さまとの信頼関係を構築し、誠実な企業活動をより一層推進していきます。

当社は、2019～2023年度を対象とする第六次5か年中期経営計画「持続的な成長を目指して～さらなる独自性の追求～」をスタートしました。全社員がこれまでの仕事の進め方や考え方にとらわれず、本計画に掲げた「6つの取り組み」に果敢に挑戦することで、グローバルにおける当社の存在意義を高めるとともに、持続的な成長を支える強固な経営基盤を構築していきます。

持続的な成長に向けて挑戦を続ける日本新薬に、今後も変わらぬご理解とご支援を賜りますようお願い申し上げます。

2019年9月

代表取締役社長

前川 重信

# 日本新薬のビジネス

## 医薬品事業

待ち望んでいた治療薬を、  
患者さんにお届けできる喜び

売上高 **1,002億2千3百万円**  
(対前年度比14.6%増収)



## 機能食品事業

医薬の根幹にある健康維持に  
「食」を通じて貢献する決意

売上高 **144億9千2百万円**  
(対前年度比3.3%増収)



### 事業領域：4つの注力領域

#### 泌尿器科



「ザルティア」は、蓄尿障害と排尿障害を改善することで、前立腺肥大症の患者さんのQOLを向上させます。前立腺癌治療剤「アーリーダ」は、遠隔転移を有しない去勢抵抗性前立腺癌を効能・効果として、患者さんの治療に貢献しています。

- アーリーダ ● ザルティア ● シアリス
- エストラサイト ● プラダロン ● エピプロスタット

#### 血液内科



「ガザイバ」は、2018年8月に販売を開始し、濾胞性リンパ腫の新たな治療選択肢を医療現場に提供しています。また「ビダーザ」は、骨髄異形成症候群の患者さんの生存期間を延長することが示された、世界初の薬剤として、多くの患者さんの治療に貢献しています。

- ガザイバ ● ビダーザ ● アムノレイク
- トリセノックス ● キロサイトN ● キロサイト

#### 難病・希少疾病



国の指定難病である肺動脈性肺高血圧症の治療薬として、「ウブトラビ」「オプスミット」「アドシルカ」を提供しています。それぞれの薬剤を組み合わせ使用併用療法が、徐々に多くの患者さんに用いられるようになり、患者さんの治療に貢献しています。

- ウブトラビ ● オプスミット
- アドシルカ

#### 婦人科



「ルナベル配合錠ULD」は、低用量の卵胞ホルモンと黄体ホルモン配合剤として、日本で初めて「子宮内膜症に伴う月経困難症」に対し保険適用になった薬剤です。血栓症リスクを低減するため、卵胞ホルモン量をさらに低用量化した「ルナベル配合錠ULD」とともに、月経痛に悩む多くの女性のQOL向上に貢献しています。

- ルナベル配合錠ULD
- ルナベル配合錠LD

#### 耳鼻科



アレルギー性鼻炎治療剤「エリザス」は、1日1回投与の粉末噴霧式ステロイド薬です。アレルギー性鼻炎の3大症状である「くしゃみ・鼻水・鼻閉」を改善します。その他、めまい治療剤「セファドール」と「イソバイド」、含嗽液「アズノールうがい液」など、多くの薬剤をそろえ患者さんの治療に貢献しています。

- エリザス ● アズノールうがい液 ● リボスチン
- セファドール ● イソバイド

#### その他



「トラマール」「ワントラム」は、がん疼痛・慢性疼痛治療剤です。「トラマール」は即効性があり1日4回投与、「ワントラム」は持続性が強く1日1回投与の薬剤です。アルコール依存症患者の断酒補助剤「レグテクト」は、「お酒を飲みたい」という強い欲求そのものを軽減させる効果があります。

- ワントラム ● トラマール
- レグテクト

### 事業領域：4つの注力分野

#### 健康食品素材



医薬品事業で培った安全性と品質管理のノウハウを生かし、確かな品質とエビデンスに基づいた、人々の健康の維持増進に役立つ健康食品素材を提供しています。

- マンゴスチンアクア ● ヒアルロン3000
- ガルシニアパウダー ● NSアムラエキスパウダー

#### 品質安定保存剤



さまざまな食品の保存性を向上させ、かつ独自の製剤化技術により風味への影響を最小限に抑えたミカクファインシリーズを中心に、用途ごとに豊富な品質安定保存剤をそろえ、おいしさや日持ちの両立に貢献しています。

- ミカクファインNT ● ミカクファインS ● ミカクファインL
- ミカクファインBK ● ミカクファインW ● ミカクファインZ ● グリシンGX-2

#### プロテイン製剤



医療用栄養食品やスポーツ栄養食品向けに乳たん白、ペプチド類などを、食肉加工品や水産練り製品などの一般食品向けには、カゼインナトリウム、大豆たん白などを提供しています。

- ラクトクリスタルplus ● PROGEL800
- エンラクトHG ● フィットネスS

#### サプリメント



食の面から「人々の健康と豊かな生活創りに貢献したい」という想いを消費者の皆さまにダイレクトに伝えるために、医療用新薬メーカーの研究開発力を生かして開発した、独自性のある「健康食品」をスポーツ市場、エイジングケア市場に提供しています。

- スポーツサプリメント(WINZONEシリーズ)
- エイジングケアサプリメント(AGE-SHUTなど)

#### 香辛料・調味料



医薬品事業で培った抽出・製剤技術を生かした唐辛子エキス、オニオンエキスのほか、北海道産のハスカップ、メロンなどの果汁製品類も提供しています。

- 唐辛子エキス(ケンダ) ● ニューオニオン(コンク)
- ハスカップコンクH ● 北海道メロンエキス

# 価値創造モデル

日本新薬は、「ヘルスケア分野で存在意義のある会社」として、持続的な成長を成し遂げ世界から評価されることを目指します。

- 経営環境**
- 少子高齢化のさらなる進展
  - 労働人口の減少
  - 人生100年時代の到来
  - 働き方の多様化
- 
- 後発医薬品使用促進策の推進
- 医療費抑制のための薬価引き下げ
- 
- 創薬モダリティの多様化
- 個別化医療の進歩
- 健康・予防志向の浸透

経営環境の変化を事業機会ととらえ、「経営計画」へ反映



目指す姿  
ヘルスケア分野で存在意義のある会社  
の実現

## 財務・非財務ハイライト

## 連結財務指標サマリー

(年度)

	2014	2015	2016	2017	2018
<b>会計年度</b> (単位: 百万円)					
売上高	79,991	84,209	98,781	101,448	114,716
医薬品	66,340	70,489	85,315	87,416	100,223
機能食品	13,651	13,720	13,466	14,031	14,492
営業利益	8,562	8,549	15,280	17,079	20,644
親会社株主に帰属する当期純利益	5,882	6,340	11,749	12,953	16,302
減価償却費	2,665	2,452	2,648	2,773	3,418
設備投資額	1,239	3,554	3,949	2,811	1,242
研究開発費	8,968	9,739	14,903	13,221	16,701
<b>会計年度末</b> (単位: 百万円)					
総資産	129,757	135,370	150,905	155,887	168,763
純資産	101,207	102,762	114,316	125,689	135,190
<b>1株当たり情報</b> (単位: 円)					
1株当たり当期純利益 (EPS)	87.26	94.10	174.42	192.31	242.04
1株当たり配当金	25	28	48	52	70
<b>主要財務指標</b> (単位: %)					
自己資本比率	77.8	75.8	75.6	80.5	80.0
自己資本当期純利益率 (ROE)	6.1	6.2	10.8	10.8	12.5
配当性向	28.7	29.8	27.5	27.0	28.9

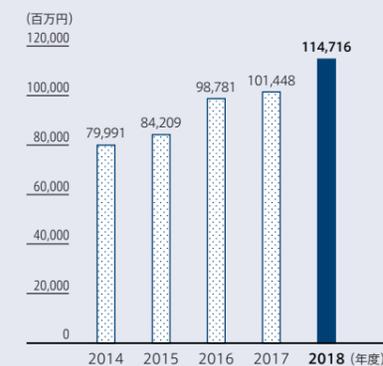
## ESG指標サマリー

総エネルギー投入量 (千GJ)	194	193	199	209	212
CO <sub>2</sub> 排出量 (トン)	10,183	10,059	10,165	10,609	10,129
売上高CO <sub>2</sub> 原単位 (トン/百万円)	0.128	0.119	0.103	0.104	0.089
従業員数 (人)	1,885	1,914	1,934	1,962	1,998

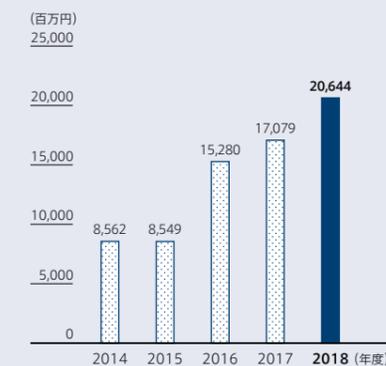
※ 2014年度～2017年度の従業員数は、算出方法の変更に伴い、「日本新薬レポート2018」以前と数値が異なります。

## 財務ハイライト

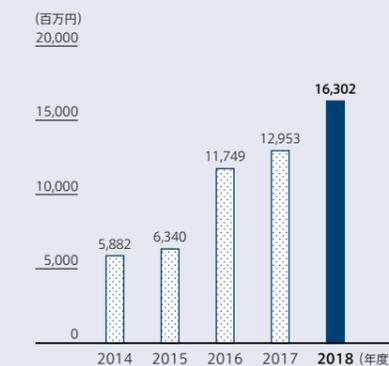
## 売上高



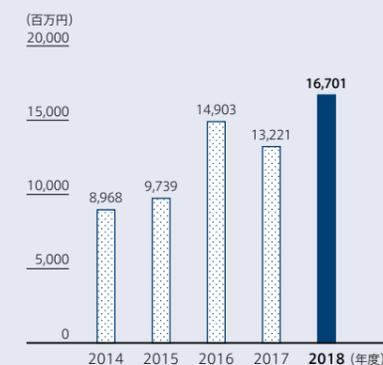
## 営業利益



## 親会社株主に帰属する当期純利益



## 研究開発費



## EPS / ROE

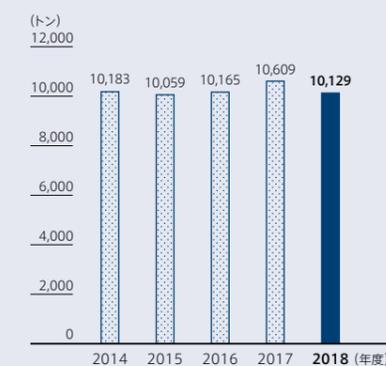


## 1株当たり配当金 / 配当性向

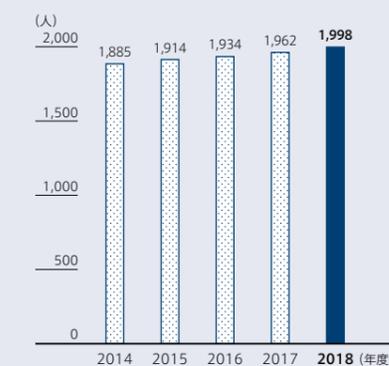


## 非財務ハイライト

## 総エネルギー投入量

CO<sub>2</sub>排出量

## 連結従業員数



## 社長メッセージ



代表取締役社長  
前川 重信

## 第六次5ヵ年中期経営計画 持続的な成長を目指して～さらなる独自性の追求～

### 6つの取り組み

- 1 研究開発を通じた新しい価値の創造
- 2 グローバル事業の推進
- 3 ESG経営への取り組み強化による企業価値の向上
- 4 一人ひとりが活躍できる組織風土の醸成
- 5 AIの積極的活用とIT化の促進
- 6 さらなる経営基盤の強化

### 2023年度定量目標

(連結ベース)	2018年度実績	2023年度計画	CAGR <sup>*1</sup>
売上高	1,147億円	1,500億円	5.5%
医薬品	1,002億円	1,330億円	5.8%
機能食品	144億円	170億円	3.4%
営業利益	206億円	400億円	14.2%
親会社株主に帰属する当期純利益	163億円	300億円	13.0%
EPS <sup>*2</sup>	242円	445円	13.0%
ROE <sup>*3</sup>		中計期間を通じて10%以上	

\*1 : CAGR (Compound Annual Growth Rate) : 年平均成長率

\*2 : EPS (Earnings Per Share) : 1株当たり当期純利益

\*3 : ROE (Return On Equity) : 自己資本利益率

## 日本新薬は、高品質で特長のある製品を社会に提供し、 人々の健康と豊かな生活創りに貢献します

### 1 第五次5ヵ年中期経営計画の振り返り

売上高および各利益ともに過去最高を更新。独自基盤の構築を目指し、着実な成果を収めることができました。

#### 1 2018年度の概況

2018年度の売上高は、1,147億1千6百万円と対前年度比13.1%の増収となりました。医薬品事業については、自社創薬品の肺動脈性肺高血圧症治療剤「ウプトラビ」、前立腺肥大症に伴う排尿障害改善剤「ザルティア」、ED治療剤「シアリス」などの新製品群の伸長に加え、「ウプトラビ」の海外売上に伴うロイヤリティ収入および共同販促収入などが伸長しました。さらに、2018年8月に中外製薬株式会社と共同で販売を開始したCD20陽性の濾胞性リンパ腫治療剤「ガザイバ」の売上および「ウプトラビ」のマイルストーン収入などが寄与し、売上高は1,002億2千3百万円と対前年度比14.6%の増収となりました。機能食品事業については、健康食品素材、プロテイン製剤、品質安定保存剤などの売上が増加し、売上高は144億9千2百万円と対前年度比3.3%の増収となりました。

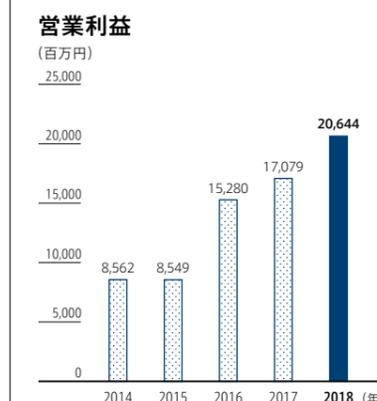
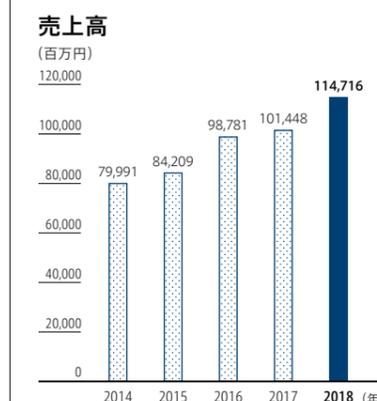
利益面では、導入契約一時金の支払および臨床試験の進展に伴う研究開発費の増加、新製品群の販売促進費などが増加しましたが、増収によって営業利益は206億4千4百万円(対前年度比20.9%の増益)、経常利益は215億4千万円(対前年度比23.4%の増益)、親会社株主に帰属する当期純利益は163億2百万円(対前年度比25.9%の増益)と、いずれも大幅な増益となりました。

#### 2 数値目標の達成

第五次5ヵ年中期経営計画期間中を振り返ると、医薬品事業は後発品使用促進策の推進や薬価制度の抜本改革などの影響を受けたものの、自社創薬品「ウプトラビ」の海外売上に伴うロイヤリティ収入などが想定以上に伸長したことに加えて、国内医薬品事業の環境変化に対応した営業体制の強化などが寄与し、売上高・営業利益ともに計画を上回りました。また、安定的な収益管理の推進により、研究開発パイプラインの拡充を目指した成長投資を前倒しで進めることができました。

機能食品事業については、企業間競争の激化などの影響により、売上高は計画を若干下回ったものの、高収益体質への転換を図ることができました。

結果として、第五次5ヵ年中期経営計画の最終年度である2018年度には、定量目標である売上高1,100億円、営業利益180億円、親会社株主に帰属する当期純利益120億円、EPS180円、ROE10.0%をいずれも達成し、売上高および各利益ともに過去最高を更新することができました。



### 2018年度定量目標評価

	第五次5ヵ年 中期経営計画目標	実績
売上高	1,100億円	1,147億円
医薬品	950億円	1,002億円
機能食品	150億円	144億円
営業利益	180億円	206億円
親会社株主に帰属する当期純利益	120億円	163億円
EPS	180円	242円
ROE	10.0%	12.5%

## 社長メッセージ



## 3 機能別戦略の成果

第五次5ヵ年中期経営計画では、新たな成長を目指すための独自基盤の構築を目指し、6つの機能別戦略を推進しました。

## 1. 研究開発戦略

5つの注力領域(泌尿器科、血液内科、難病・希少疾患、婦人科、耳鼻咽喉科)に継続して新薬を投入できるよう、自社創薬・導入・プロダクト・ライフサイクル・マネジメント(PLCM)の3本柱でパイプラインを充実させるとともに、年平均1品目以上の上市とその後の育薬により市場シェアの拡大を目指しました。結果として、自社創薬・PLCMにより「ザルティア」や「ウブトラビ」などの計7品目を上市、導入については「NS-73(一般名: ディフィプロチドナトリウム)」や「NS-32」などの計6品目について導入契約を締結し、パイプラインを拡充させることができました。また、治験原薬製造棟を2016年3月に竣工し、核酸医薬品などの治験原薬の製造を迅速に行うことで、研究開発のスピード化に寄与しました。

## 2. 販売戦略

「ビダーザ」および「ザルティア」は売上高が100億円を超え、当社の成長ドライバーとなりました。また、「ウブトラビ」「アドシルカ」「オプスミット」の肺動脈性肺高血圧症(PAH)治療剤については計画以上に伸長し、医療現場から高い評価を受ける治療薬群に成長しました。

## 3. サプライチェーン戦略(医薬)

2017年7月に小田原総合製剤工場に新たに高生理活性固形製剤棟を竣工し、「ウブトラビ」の内製化を進め、製造を開始しました。

## 4. 海外事業戦略

「ウブトラビ」は、世界各国で発売され、売上についても好調に伸長し、業績の拡大に大きく貢献しました。また、アンチセンス核酸医薬品である「NS-065/NCNP-01(一般名: ビルトラルセン)」については、米国申請と事業化の準備を進めました。

## 5. 機能食品事業

機能食品事業は、収益性の高い事業体への変革を着実に進めるとともに、高付加価値事業としてサプリメント事業を立ち上げ、変革の土台を築きました。

## 6. 人事戦略

製薬業界として初のMRフレックスタイム制度の導入など、社員が仕事と心身のリフレッシュのバランスをとりながら、能力を発揮できる環境整備を行いました。また、グローバル事業の推進に備え、グローバル開発、法務、知財部門などに高い専門知識を持つ人材を獲得しました。さらに、社員の健康管理も重要な経営課題の一つととらえ、社員の健康の維持・増進に向けた取り組みを推進し、経済産業省が推進する「健康経営優良法人認定制度」において「健康経営優良法人2019 ホワイト500」に認定されました。

詳細は、P25「医薬品事業: 営業」をご覧ください。

## 2 第六次5ヵ年中期経営計画について

変化する経営環境を認識し、既存の枠組みにとらわれない取り組みを推進することで、さらなる独自性を追求します。

当社を取り巻く環境は、後発医薬品使用促進策の推進、医療費抑制策の強化に向けた医療制度の抜本改革、創薬モダリティの多様化など技術革新の進展、

労働人口の減少、働き方の多様化など、今後もこれまで以上の大きな環境変化により経営上の不確実性が高まっていくことが予想されます。そのため、今後も持続的に成長し続けるためには既存の枠組みにとらわれない取り組みが必要であると考えます。

第六次5ヵ年中期経営計画では、これまでに築き上げてきた経営基盤をベ-

スとして、持続的な成長基盤をより強固なものとし、目指す姿を実現するために次の「6つの取り組み」を推進します。

## 1. 研究開発を通じた新しい価値の創造

高品質で特長のある製品を患者さんに提供し続けるために、これまでに培ってきた研究開発力をさらに向上させるとともに、核酸医薬や遺伝子治療薬などの

新規創薬モダリティに対して積極的に取り組めます。

医薬品事業では、注力する4領域(泌尿器科、血液内科、難病・希少疾患、婦人科)を中心として、社内外の資源を活用し、これまで培ってきた創薬基盤技術に加えて、新たなモダリティを視野に入れた自社創薬・導入・PLCMによる開発パイプラインの充実を図り、継続的に新製品を上市します。2023年度までに自社創薬品3品目、導入品4品目、PLCM4品目の上市を目指すほか、2024年度以降の早期承認取得を目指す品目についても開発を推進し、引き続き自社創薬・導入・PLCMによりパイプラインを拡充していきます。

機能食品事業では、製薬企業ならではの高品質で獨創性に富む機能食品素

材を提供するために、社内外の資源を活用し、市場ニーズに応える高付加価値製品を継続的に上市します。

## 2. グローバル事業の推進

特長のある製品を世界中に届けるために、研究開発から製造、流通、販売のすべてにおいてグローバル事業の展開に適応した組織体制を構築し、第五次中期経営計画までに築いた事業のグローバル展開をさらに加速させます。

自社創薬品の「ウブトラビ」は、導出先のジョンソン・エンド・ジョンソン社と協力し、適応拡大などを推進し製品価値の最大化を図ります。また、「ウブトラビ」などで得られる利益については、「ビルトラルセン」とそれに続くエクソンスキッピング薬の核酸パイプラインや「NS-018」

「NS-580」などに投資します。

米国事業については、米国子会社のNS Pharmaを中心に「ビルトラルセン」の事業化を加速させるため人材の採用を進めています。また、それに続くエクソンスキッピング薬の開発および事業化により持続的な成長基盤の構築を推進していきます。

欧州事業および中国事業についても、「ビルトラルセン」の早期の承認申請を目指すとともに、自社あるいはパートナー企業との戦略的提携による販売体制構築についても検討していきます。

詳細は、P20-21「特集: グローバル展開」をご覧ください。

## 第六次5ヵ年中期経営計画期間中の上市予定品目

## 2023年度までの承認取得を目指す品目

自社創薬品	NS-065/NCNP-01 デュシェンヌ型筋ジストロフィー	国内外	Exon44スキッピング薬 デュシェンヌ型筋ジストロフィー	国内外	NS-018 骨髄線維症	海外
導入品	NS-73 肝類洞閉塞症候群(治療)	国内	NS-73 肝類洞閉塞症候群(予防)	国内		
	NS-32 鉄欠乏性貧血	国内	ZX008 難治てんかん	国内		
PLCM	NS-304 慢性血栓塞栓性肺高血圧症	国内	NS-304 閉塞性動脈硬化症	国内		
	マシテンタン 慢性血栓塞栓性肺高血圧症	国内	NS-17 急性骨髄性白血病	国内		

## 2024年度以降の早期の承認取得を目指す品目

NS-580 子宮内膜症	NS-304 腰部脊柱管狭窄	NS-87 二次性急性骨髄性白血病	NS-917 再発・難治性急性骨髄性白血病
NS-065/NCNP-01、Exon44スキッピング薬以外のデュシェンヌ型筋ジストロフィー治療薬			

詳細は、P18「特集: 独自性を生み出す研究開発」をご覧ください。

## 社長メッセージ

## 3. ESG経営への取り組み強化による企業価値の向上

治療薬が存在しない疾患に対する治療薬を創造し、患者さんへ届けること、また必要とされる付加価値の高いサプリメントなどを顧客へ届けるといった事業活動を通じ、ESG(環境・社会・ガバナンス)経営への取り組みを強化することで企業価値の向上と社会との共存に取り組みます。

□ 具体的な活動内容は、P30-51「ESG」セクションをご覧ください。

## 4. 一人ひとりが活躍できる組織風土の醸成

当社は、「特長のある製品は個性あふれる人材から」との考えから、性別、国籍、文化などの区別なく、社員の多様性を尊重し、一人ひとりが前向きにチャレンジし成長する機会を提供することで、一人ひとりが存在意義を高め活躍できる組織風土を醸成します。また、研究開発やグローバル展開の推進など持続的な成長に向けた業務の拡大に対応していくた

めに、新卒採用・中途採用を積極的に実施する方針です。

□ 詳細は、P19「特集：持続的成長に不可欠な人材」をご覧ください。

## 5. AIの積極的活用とIT化の促進

近年のIT技術の進歩は著しく、製薬業界でもAIの活用が検討されています。当社においても、持続的な価値創造のために、AIやRPAなどの積極的な活用とIT化の推進により、新製品創出のスピード化や業務効率化を推進し生産性を高め、業務の効率化により捻出された業務時間については、創造的な時間に活用することで、持続的な成長につなげていきます。

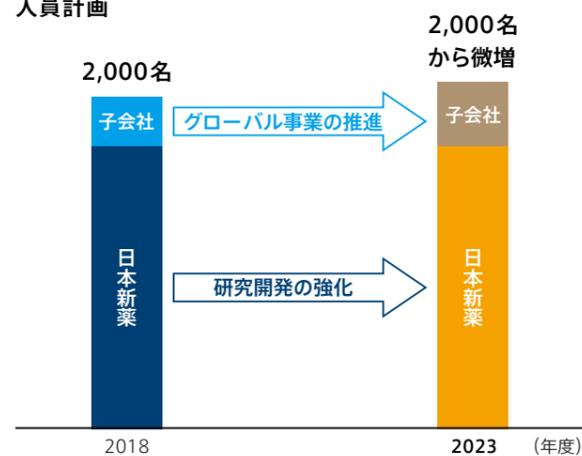
## 6. さらなる経営基盤の強化

事業環境の不確実性が高く変化が予想しにくい状況下で、持続的な成長を成し遂げるために、マネジメントシステムの再構築、経営資源の有効的な活用、コストマネジメント、ビジネスの高収益化などを推進することで、経営基盤の強化を行います。

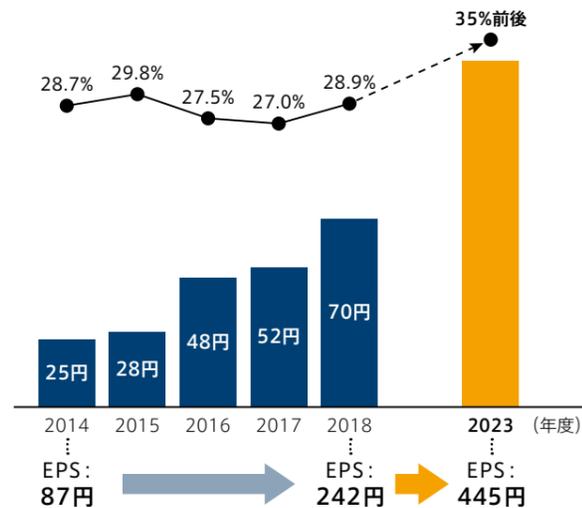
これら「6つの取り組み」に加えて、人材・知識・情報・経験・設備といった日本新薬の有形および無形の経営資源に対して、研究開発投資、人的投資、情報化投資、生産性向上投資などの積極的な投資を行い、「ヘルスケア分野で存在意義のある会社」として持続的な成長を成し遂げ、世界から評価されることを目指します。

以上の取り組みを推進することにより、第六次5ヵ年中期経営計画最終年度の2023年度には、連結で売上高1,500億円(医薬品事業1,330億円、機能食品事業170億円)、営業利益400億円、親会社株主に帰属する当期純利益300億円、EPS445円、第六次中期経営計画期間を通じてROE10%以上を目指します。また、連結配当性向を35%前後に高めるとともに、EPSの増加により、1株当たり配当金の増額を目指します。

## 人員計画



## 1株当たり配当金、配当性向推移



## 3 「ヘルスケア分野で存在意義のある会社」を目指して

2019年度も引き続き増収増益の見込み。事業活動を通じて社会価値を創出することで、企業価値を高め、持続的な成長と目指す姿の実現を目指します。

## 1 2019年度の見通し

第六次5ヵ年中期経営計画の初年度にあたる2019年度は、医薬品事業においては、2019年10月に予定されている薬価改定の影響はあるものの、「ウプトラビ」「ガザイバ」「ザルティア」などの新製品群の伸長や、「ウプトラビ」の海外売上に伴うロイヤリティ収入の伸長などにより売上高は1,011億円と対前年度比0.9%の増収を見込んでいます。機能食品事業については、新製品開発・投入に一層注力し、重点品目への取り組みを強化することで売上高は149億円と対前年度比2.8%の増収を見込んでいます。その結果、日本新薬グループの売上高は1,160億円と対前年度比1.1%の増収



を見込んでいます。

利益面では、営業利益は210億円(対前年度比1.7%の増益)、経常利益は220億円(対前年度比2.1%の増益)、親会社株主に帰属する当期純利益は165億円(対前年度比1.2%の増益)と、いずれも前年度に比べ増益を見込んでおり、引き続き売上高とともに過去最高の業績を目指します。

## 2 持続的な成長に向けて

当社の事業の目的は、人々の生命や健康を守ることにあり、特に当社は患者さんが少ない難病や希少疾患の治療剤の開発にも注力していることから、それらを通じて独自の価値を提供していきたいと考えています。さらに、患者さんや医療関係者への使命を果たすだけでなく、ESGへの取り組みを充実させることで、SDGs(持続可能な開発目標)の達成に貢献するなど、すべてのステークホルダーの皆さまから信頼され、必要

とされる企業を目指します。このように、事業活動を推進することで社会価値を創出し、企業価値向上につなげていきたいと考えています。

変化が激しい製薬業界においては、さらに独自性を追求し、特長ある製品を生み出し続けなければ持続的に成長することはできません。社員一人ひとりが、特長ある製品の創造という目標達成に向けて果敢にチャレンジすることで、持続的な成長を成し遂げ、「ヘルスケア分野で存在意義のある会社」を目指していきます。

「えがお」をずっと創り続ける製薬メーカーとして、100周年という節目を、飛躍の糧に、日本新薬はグローバル企業を目指します。



# 特集：日本新薬 100年の歩み

## 創立 100 年を迎えて

日本新薬は、1919年の創立以来、約100年間にわたって研究開発型の新薬メーカーとして特長あるくすり創りに取り組んできました。

ここでは、日本新薬の100年の歴史と、その中で培ってきた強みについてご紹介します。

1994年

本社敷地内に創業研究所2号館が完成



創業研究所2号館

1997年

つくば市に東部創業研究所が完成



東部創業研究所

2016年

本社敷地内に、治験原薬製造棟が完成



治験原薬製造棟



P.18

1997年

MR資格認定試験の取り組み



2003年

本社敷地内に研修センターが完成



2007年

次世代リーダー育成プログラム導入



2008年

教育・研修体系「CASA」導入

2018年

働き方改革の一環で、業界初の「MRフレックスタイム制度」を導入



2019年

健康経営優良法人2019 (ホワイト500)に認定



P.19

1991年

デュッセルドルフ事務所(現・ロンドン事務所)を開設



1997年

ニューヨーク事務所(現・米国子会社「NS Pharma, Inc.」)を開設



2011年

北京事務所を開設



2016年

肺動脈性肺高血圧症治療剤「ウブトラビ」日米欧で発売



2019年

国際事業本部を新設



P.20

### 独自性を生み出す研究開発



独自性のある製品創出に向けた基盤を構築

1962年

本社敷地内に新研究所(第一期、現・創業研究所3号館)が完成

1970年

本社敷地内に食品技術研究所(現・食品開発研究所)が完成

1982年

本社敷地内に中央研究所本館(現・創業研究所1号館)が完成



1972年

厚生研修施設「蓬友会館」



1979年

医薬情報担当者(MR)導入教育を開始



1958年

海外企業との提携活発化



### 持続的成長に不可欠な人材



持続的な成長の原動力となる人材への取り組み

### グローバル展開



世界49ヵ国、165社の企業とつながりを持ち、グローバルな視点でビジネスを展開

### 創立 1919年

社会に貢献する製品を発売

- 医薬品事業
- 機能食品事業

1929年

- 新植物よりサントニンの結晶を抽出。栽培に成功した壬生の地にちなみ、新植物を「ミブヨモギ」と命名

1940年

- 回虫駆除剤「サントニン」



サントニン

1961年

- 機能食品事業へ進出

1967年

- 前立腺肥大症治療剤「エビプロスタット」



エビプロスタット

1984年

- 前立腺がん治療剤「エストラサイト」

1989年

- 胃潰瘍治療剤「ガスロンN」

1992年

- 高血圧・狭心症治療剤「セレクトール」

1994年

- 抗リウマチ剤「オークル」
- 鎮痛・抗炎症剤「ハイベン」

1998年

- 健康食品素材「ガルシニアエキス」

2002年

- ACE阻害剤「オドリック」

2006年

- アレルギー性鼻炎治療剤「バイナス」



エストラサイト

セレクトール

ハイベン

2008年

- 子宮内膜症に伴う月経困難症治療剤「ルナベル」
- プロテイン製剤

2009年

- 勃起不全(ED)治療剤「シアリス」
- 肺動脈性肺高血圧症治療剤「アドシルカ」
- アレルギー性鼻炎治療剤「エリザス」

2010年

- がん疼痛・慢性疼痛治療剤「トラマール」

2011年

- 骨髄異形成症候群治療剤「ビダーザ」

2013年

- アルコール依存症 断酒補助剤「レゲテクト」

2014年

- 前立腺肥大症に伴う排尿障害改善剤「ザルティア」



アドシルカ

エリザス

ザルティア

2015年

- 持続性がん疼痛・慢性疼痛治療剤「ワントラム」
- 肺動脈性肺高血圧症治療剤「オプスミット」

2016年

- 健康食品の通信販売事業スタート
- 肺動脈性肺高血圧症治療剤「ウブトラビ」
- 「WINZONE ENERGY×ENERGY」

2017年

- 「AGE-SHUT美のダイヤモンドゼリー」

2018年

- CD20陽性濾胞性リンパ腫治療剤「ガザイバ」



ワントラム

ウブトラビ

WINZONE



# 独自性を生み出す研究開発

## 1 研究開発力の原点

### 1915年に「プロバリン」を発売

研究開発の歴史は、当社の前身である「京都新薬堂」にさかのぼります。当時、第1次世界大戦の影響により物資不足が顕著となり、大部分を輸入に依存していた薬品類と染料の欠乏は日本国内で大きな問題となっていました。そこで、政府は医薬品の国産化を促すため国策会社を設立するとともに、開発の障害となる工業所有権を消滅させる戦時法を公布。これにより製薬の企業化が進み、当時の薬問屋も本格的に製薬事業に乗り出しま

した。日本の近代的な薬づくりは、この時期から本格的に始まりました。こうした時代の要請に応じて、「京都新薬堂」では新薬の開発を加速させ、1914年に妊娠診断薬「ニンゼリン」などの尿診断薬を発売。続いて、1915年には催眠鎮静剤「プロバリン」や皮膚疾患治療剤「ピチロール」、補血滋養剤「ネオヘマトパン」などを次々と発売するなど、製薬事業は順次拡大を続けていきました。

時代のニーズに合わせた研究開発の姿勢は、現在に至るまで脈々と受け継がれており、創業当初より培ってきた研究開発力は当社の強みとなっています。



「京都新薬堂」創業当時の実験室

## 2 核酸医薬の開発

### NS-065/NCNP-01の開発

独自性のある製品を生み出す研究開発の一つに、東部創業研究所で取り組む核酸医薬品が挙げられます。病因遺伝子を直接標的とする核酸医薬品は、低分子医薬品では治療が難しい疾患に、新しい原理に基づく治療の可能性をもたらすことから、抗体医薬に次ぐ次世代医薬品として世界中から期待されています。そのため、核酸医薬品の需要は今後さらに拡大するものと考えています。

当社は、核酸医薬品の創業として、デュシェンヌ型筋ジストロフィーに有効な新薬の開発に取り組んできました。デュシェンヌ型筋ジストロフィーとは、筋肉細胞の骨組みを作るジストロフィンと呼ばれるたん白質の遺伝子に変異が起こり、正常

なジストロフィンが作られなくなることで筋力低下を引き起こされる重篤な遺伝性筋疾患です。当社は、核酸医薬だからこそ実現可能なエクソン・スキップ作用を持つデュシェンヌ型筋ジストロフィー治療薬「NS-065/NCNP-01（一般名：ビルトラルセン）」を見出し、2019年2月より米国で段階的承認申請を開始しました。日本では2018年10月に制定された条件付き早期承認制度を活用した承認を目指して厚生労働省との協議を開始し、一日も早い承認申請を目指しています。

現在、当社は「第六次5か年中期経営計画」において、「研究開発を通じた新しい価値の創造」を取り組みの一つに掲げています。「ビルトラルセン」のほか、

低分子医薬品の「ウプトラビ」を生み出した創業基盤に、遺伝子治療などの新規創業モダリティ、核酸DDS技術などを加えることで、新たな価値ある医薬品を提供していく方針です。当社の研究開発力を生かし、有効な治療薬を一日でも早く、そして一人でも多くの世界の患者さんに届けるために事業活動を推進していきます。



研究所のディスカッション風景



# 持続的成長に不可欠な人材

## 1 業界の範となるMRの育成

### MR導入教育 1979年開始

当社は、人材を持続的な成長には欠かすことのできない重要な経営資源ととらえています。そのため、人材に関するさまざまな施策を継続して実施していますが、その代表的な取り組みの一つに、1979年から開始した医薬情報担当者（現・MR）の育成が挙げられます。

1979年当時、日本製薬工業協会は「医薬情報担当者の教育研修要綱」を策定し、1980年から約30,000人を対象にしたMRの導入教育および継続教育を一律にスタートさせました。当社は、これら日本製薬工業協会の研修カリキュ

ラムおよび基本スケジュールの策定すべてに参画してきました。

一方で、当社ではすでに営業職の新入社員の営業基礎教育をはじめ、入社後1年層・3年層・7年層の本社集合教育や事業所別研修を継続して実施しており、MRの資質向上に向けた体系的な専門教育の実施についても検討を進めていきました。こうした背景もあり、当社は日本製薬工業協会の教育研修要綱を先取りし、業界の一斉スタートを待たずして、1979年の新入社員営業教育から6ヵ月にわたる長期教育を1年前倒して開始しました。

また、「医薬情報担当者教育研修推進委員会」を社内を設置し、継続教育のカリキュラムやテキストの作成、実施方法の検討を進め、1980年より実施しました。このように、当社は業界に先駆けていち早くMRの教育に注力してきました。



MRの導入教育

## 2 女性活躍支援策の充実

### 女性幹部比率 13%

当社は持続的な成長のために、ライフイベントとキャリアの両立を支援する制度の整備および組織風土づくりにも注力しており、特に女性に対する両立支援策に注力しています。

その一環として、結婚や出産などのライフイベントで退職したとしても、再びMR職に戻れるよう、登録制でMR資格を継続させる「エンゲージメント制度」を設けました。また、「積立休暇」を、1日または1/2日単位で取得可能としたり、結婚・出産・育児における制度の活用方法などに関する問い合わせ窓口を設置するなど、両立支援に努めています。

そのほか、2011年に組織した社内委員会「マルエヌサブリ」でのMR意見交換会の実施、本社地区キャリアセミナー、小田原サブリ座談会などを開催し、女性の働き方の見直しや意識改革に積極的に取り組んでいます。さらに、仕事の効率化・共有化を進め生産性を向上させることを目的として、2013年から「ポジティブオフ」制度を設け、3～5日の積立休暇の取得を可能にしました。

当社は女性MRが年々増加しており、2019年3月現在で108人、全MRに占める割合は16%強となっています。女性幹部比率は、「第五次5か年中期経営計

画」開始時の9%から、終了時の2018年度には13%へと増加しています。さらに、女性管理職比率も2014年の4.5%から2018年度には7.9%へと伸長しています。

※ その他、人材に関する取り組みの詳細は、P24-25「医薬品事業：営業」、P34-37「人材」をご覧ください。



「マルエヌサブリ」の活動



## グローバル展開

### 1 自社創薬品による本格的なグローバル展開

#### ウプトラビ：2019年時点の世界製品売上 **800** 億円規模

当社のグローバル事業の進展は、自社創薬の経口キノロン系合成抗菌剤「ブリフロキサシン」の導出からです。国内では、明治製菓株式会社(現・Meiji Seika ファルマ株式会社)が2002年から「ソード」の製品名で発売を開始しました。海外では1993年にイタリアのアンジェリーニ社に導出し、2019年時点で同社は欧州7カ国、中南米6カ国で販売しているほか、2010年にはレバノンのアルゴリズム社と、アジアでは2009年に香港のリーズ・ファーマ社とライセンス契約を結んでいます。

また、自社創薬品で重要な製品の

一つが「NS-304」(一般名：セレキシバグ)です。2008年、PAH領域での世界的リーダーであるスイスのアクテリオン社\*とライセンス契約を締結し、同社が日本を除く全世界での「NS-304」の開発・販売を行い、日本ではアクテリオン社の日本法人であるアクテリオン ファーマシューティカルズ ジャパン株式会社と共同開発・共同販売を行うことを取り決めました。その後、2014年には米国・欧州に販売承認を申請し、米国・欧州ともに2016年から製品名「ウプトラビ」として販売を開始しました。一方、日本においても2014年9月に希少疾病用医

薬品に指定された後、2016年に「ウプトラビ」として販売を開始し、待望の新薬としてPAH患者のもとに届けられています。以降、アジアやオセアニアでも順次発売され、「ウプトラビ」は各国で処方例数を順調に伸ばすグローバル新薬となっています。

今後も、自社創薬品について、経済発展を受け医薬品需要が高まるアジアを中心に輸出事業の拡大を推進するとともに、そのほかの地域では各国の状況に応じ、自社販売や導出など、製品価値の最大化が期待できる適切な展開方法を選択し、事業の拡大を図っていく方針です。

\* ジョンソン・エンド・ジョンソン社は、2017年にアクテリオン社を買収し、現在、当社の重要なパートナーとなっている

#### 「ウプトラビ」発売国

アイスランド/イギリス/イタリア/オーストリア/オランダ/ギリシャ/スイス/スウェーデン/スペイン/スロバキア/チェコ共和国/デンマーク/ドイツ/ノルウェー/ハンガリー/フィンランド/フランス/ベルギー/ポルトガル/モロッコ



### 2 血液内科領域における積極的な導入

#### 世界 **35** カ国で販売のNS-73 (一般名：ディフィプロチドナトリウム/ジャズ社)

血液内科領域では、2017年度に当社で初めて売上高150億円を達成した「ビダーザ」に続く大型新薬を求めて、2012年ごろから相次いで導入を進めました。

「ビダーザ」に次いで導入した製品は、CD20陽性の濾胞性リンパ腫治療剤「ガザイバ」(一般名：オピヌツズマブ)です。海外ではスイスのロシュ社が、国内では、ロシュ社のグループ会社である中外製薬株式会社が臨床試験を担当しており、

血液内科領域に注力していた当社と2012年11月に共同開発・共同販売契約を締結し、当社もその開発に参画することになりました。2018年7月には、中外製薬株式会社が本剤の製造販売承認を取得し、両社が共同で販売を開始しました。売上は順調に推移しており、今後も両社で連携して大型製品に育成していきます。

また、2017年にはアイルランドのジャズ・ファーマシューティカルズ社と、肝類

洞閉塞症候群治療剤「NS-73(一般名：ディフィプロチドナトリウム)」のライセンス契約を締結し、導入しました。2013年に欧州、次いで2016年に米国で承認された後、欧米・イスラエル・韓国を含む世界35カ国で発売されており、2019年には国内で上市の予定です。さらに、ジャズ・ファーマシューティカルズ社からは「NS-73」とともに二次性急性骨髄性白血病治療剤「NS-87」を導入し、現在、開発準備中です。

### 3 グローバル化に対応する生産体制構築

#### 生産能力 **30** % 増強

事業環境の変化や事業のグローバル化に対応する生産体制を構築するために、当社は2000年前後から製造拠点の再構築による生産効率の向上を進めています。その中でも、1999年から開始した小田原工場新製剤棟(一般固形製剤棟)の

建設は、世界に通用するGMP (Good Manufacturing Practice)と生産性の高さを実現する製剤拠点を再構築するもので、それまでの京都工場からの移管により生産機能を集約し、生産能力の30%増強を目指した一大プロジェクトでした。当製剤施設は延床面積が1万6,529㎡であり、建設当時国内トップクラスの規模を

誇り、多品種生産を可能にする最先端の自動化ラインや製造ソフトを備えています。

新製剤棟の完成により京都工場と生産機能を統合し、小田原工場は「小田原総合製剤工場」へと名称を変更。2017年に高生理活性固形製剤棟も竣工し、現在、当社のグローバル展開を担う重要な生産拠点となっています。

#### ● 役員メッセージ

#### 国際事業本部を設け、組織体制を強化。世界に目を向け果敢に挑戦していきます。

当社は、2016年の肺動脈性肺高血圧症治療剤「ウプトラビ」の発売を契機として、2018年度の海外売上高は200億円を超え、海外売上高比率も20%となりました。現在、「ウプトラビ」は世界38カ国で販売されており、当社の製品が世界の人々の健康に貢献していることは大変誇らしく思います。今後は、「ウプトラビ」の提携先であるジョンソン・エンド・ジョンソン社との連携を強化し、海外売上拡大に伴うロイヤリティ収入をさらに伸ばさせます。また、「NS-065/NCNP-01」やそれに続くエクソン・スキッピング薬については、米国をはじめとして、欧州や中

国においてもグローバル展開をさらに加速していく方針です。

2019年度には、事業のグローバル化に伴う組織体制の強化を目的として、国際事業本部を設けました。私の役割は、国際事業本部内の体制強化はもちろんのこと、研究開発・製造・流通・販売・管理といったすべての部門と協力してグローバル事業を推進し、日本新薬グループ全体の競争力向上のためにリーダーシップを発揮することだと考えています。事業環境が大きく変化する中、当社がさらなる成長を果たすために、世界に目を向け果敢に挑戦していきます。

取締役  
国際事業担当  
中井 亨



# 医薬品事業 研究開発

注力領域において、  
特長のあるくすりを患者さんに1日も早く提供する

2018年度の概況

注力領域を中心とした開発が進捗

2018年度は、引き続き注力領域を中心とした開発に取り組みました。2018年7月に承認を取得したCD20陽性の濾胞性リンパ腫治療剤「GA101」(製品名:ガザイバ、一般名:オビヌツズマブ、製造販売元:中外製薬株式会社)は、2018年8月に国内で販売を開始し、患者さんの治療機会の拡大に貢献するために、患者さんならびに医療関係者に滞りなく提供できるように取り組んでいます。

2017年3月にジャズ・ファーマシューティカルズ社より導入した肝類洞閉塞症候群治療剤「NS-73」(一般名:デフィプロチドナトリウム)は、2018年10月に国内で申請を行い、2019年6月に承認を

取得しました。また、2018年6月より、ジャズ・ファーマシューティカルズ社が実施している、本疾患の予防を対象とした第III相の国際共同試験に日本新薬も参加しています。

2016年に発売した肺動脈性肺高血圧症治療剤「NS-304」(製品名:ウプトラビ、一般名:セレキシバグ)については、効能追加として、慢性血栓性肺高血圧症を対象とした第III相試験を、アクテリオン ファーマシューティカルズ ジャパン株式会社と共同で実施中です。この効能・効果については、厚生労働省より希少疾病用医薬品の指定を受けています。また、閉塞性動脈硬化症を対象とした後期第II相試験および腰部脊柱管狭窄を対象とした前期第II相試験は、日本新薬が単独で実施中です。

- 医薬品事業 研究開発
- 医薬品事業 営業
- 医薬品事業 生産
- 機能食品事業

Pharmaceuticals R & D



国産初のアンチセンス核酸医薬品であるデュシェンヌ型筋ジストロフィー治療剤「NS-065/NCNP-01」(一般名:ビルトラルセン)は、国内で第I/II相試験を終了しました。また、米国では第II相試験を実施し、段階的承認申請を開始しました。本剤は、厚生労働省より「先駆け審査指定制度」の対象品目として指定されており、米国ではFDA(米国食品医薬品局)よりファストトラック指定、オーファンドラッグ指定および希少小児疾患指定を受けています。

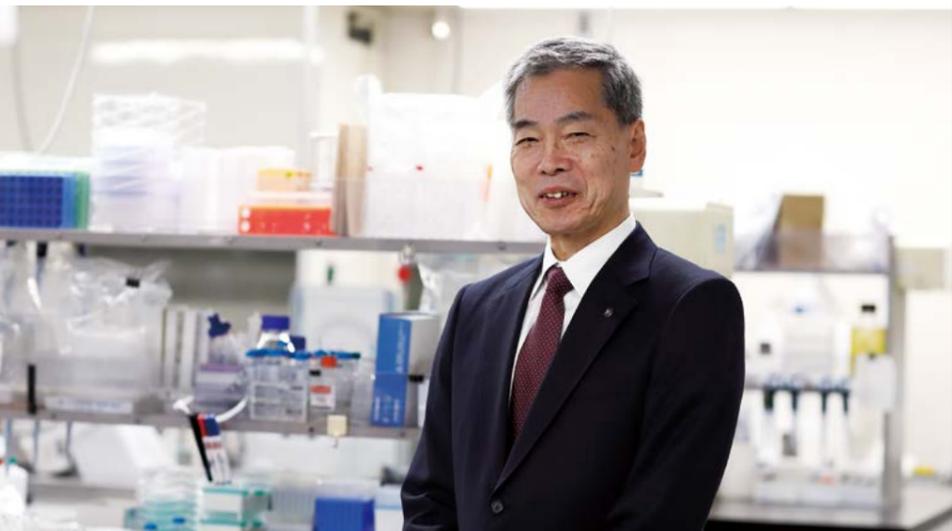
今後の成長戦略

新規創薬モダリティを視野に入れた  
自社創薬、導入、プロダクト・ライフ  
サイクル・マネジメント(PLCM)による  
パイプラインの充実

第六次5か年中期経営計画では、これまでに培ってきた研究開発力をさらに向上させるとともに、核酸医薬や遺伝子治療などの新規創薬モダリティに対して積極的に取り組みます。

注力する4領域(泌尿器科、血液内科、難病・希少疾患、婦人科)を中心として、社内外の資源を活用し、グローバル展開も見据えた自社創薬・導入・PLCMにより開発パイプラインの充実を図ります。

これらの研究開発活動を通じて、新しい価値を創造し、治療ニーズが満たされていない疾患領域において、継続的に特長ある新薬を提供していきます。



常務取締役 研究開発担当  
松浦 明

パイプライン

国内

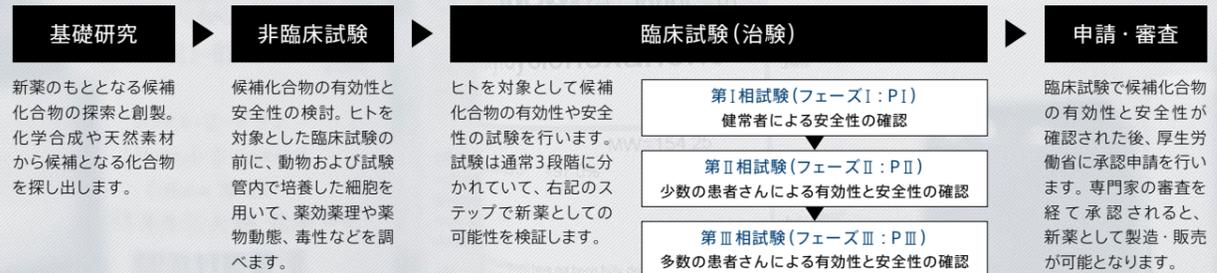
2019年7月1日現在

開発記号(一般名)	開発段階	領域分類	適応	オリジン	開発	フェーズ			申請中	発売準備中
						I	II	III		
NS-73 (デフィプロチドナトリウム)	発売準備中	血液がん	肝類洞閉塞症候群(治療)	導入: ジャズ・ファーマシューティカルズ社	自社	■				
	PIII (国際共同試験)					肝類洞閉塞症候群(予防)	導入: ジャズ・ファーマシューティカルズ社	共同: ジャズ・ファーマシューティカルズ社	■	
NS-17 (アザシチジン)	PII	血液がん	急性骨髄性白血病	導入:セルジーン社	自社	■				
NS-917	開発準備中		再発・難治性急性骨髄性白血病	導入: デルタフライファーマ株式会社	自社	■				
NS-87	開発準備中		二次性急性骨髄性白血病	導入: ジャズ・ファーマシューティカルズ社	自社	■				
ZX008	PIII	難病・希少疾患	ドラベ症候群、レノックス・ガストー症候群	導入: ゾゲニクス社	ゾゲニクス社	■				
NS-065/NCNP-01 (ビルトラルセン)	PI/II		デュシェンヌ型筋ジストロフィー	共同:国立精神・神経医療研究センター	自社	■				
NS-304 (セレキシバグ)	PIII	循環代謝系	慢性血栓性肺高血圧症	自社	共同:アクテリオンファーマシューティカルズジャパン株式会社	■				
	PII		閉塞性動脈硬化症	自社	自社	■				
NS-32	PII	整形外科	腰部脊柱管狭窄	自社	自社	■				
			NS-32	PIII	婦人科疾患	鉄欠乏性貧血	導入: ファーマコスモス社	自社	■	
NS-580	PII		子宮内膜症	自社		自社	■			

海外

開発記号(一般名)	開発段階	領域分類	適応	オリジン	開発	フェーズ			申請中	発売準備中
						I	II	III		
NS-018	PI/II	血液がん	骨髄線維症	自社	自社	■				
NM441 (ブルリフロキサシン)	申請中	感染症	合成抗菌剤	自社	導入: リーズ・ファーマ社	■				
NS-304 (セレキシバグ)	PIII	難病・希少疾患	慢性血栓性肺高血圧症	自社	導入: ジョンソン・エンド・ジョンソン社	■				
NS-065/NCNP-01 (ビルトラルセン)	段階的承認申請		デュシェンヌ型筋ジストロフィー	共同:国立精神・神経医療研究センター	自社	■				

新薬開発の主な流れ



# 医薬品事業 営業

## 医療関係者のニーズに合わせた最適な情報提供により、 患者さんの治療に貢献する

### 2018年度の概況

#### 注力領域において患者さんの治療に貢献

「泌尿器領域」「血液領域」「肺動脈性肺高血圧症(以下、PAH)」領域の3領域を最注力領域として、情報提供活動を行っています。

泌尿器領域における「ザルティア」については、適正使用情報の提供を継続して行いましたが、2017年4月に日本泌尿器科学会から発表された「男性下部尿路症状・前立腺肥大症診療ガイドライン」において、第一選択薬の位置づけとなり、2018年度も前立腺肥大症市場への浸透はさらに進みました。

血液領域では、2018年8月にCD20陽性の濾胞性リンパ腫治療剤「ガザイバ」

が国内で発売となりました。骨髄異形成症候群治療剤「ビダーザ」とともに、骨髄系疾患やリンパ系疾患などさまざまな血液がんのより良い治療につながるような情報提供を行い、患者さんの治療に貢献しています。

PAH領域においては、日本新薬は「アドシルカ」「オプスミット」「ウブトラビ」と三つの異なる作用機序の経口剤を取りそろえる世界で唯一のメーカーです。専門医を対象に、この3剤の情報提供を的確に行うことにより、PAH治療に貢献しています。

### Pharmaceuticals Sales



### 今後の成長戦略

#### 地域医療構想や地域包括医療ケアシステムに対応した情報提供を行うため、多様化する医療ニーズに応えられる学術支援体制を構築・強化

政府による「地域医療連携推進法人制度」の創設により、エリアごとの医療提供体制が変化し、多様化するニーズに対応する情報提供が求められています。一方で、働き方改革による生産性向上のため、より効率的な情報提供収集体制も整えていく必要があります。

これらに対応するため、営業部門では、MRは病院、開業医を分けずに地域で医療機関を担当するエリア型を増加させ、訪問エリアの重複を減らし、効率的に情報提供活動ができる体制の構築を進めています。

また、学術職の新人採用や継続研修および社内認定試験制度により高度な学術知識を習得したMRを各エリアに学術部員として配置し、地域ごとに多様化するニーズに対応できる情報提供体制を整備しています。

営業部門では「患者さんの治療に適切な薬剤を、1日でも早くお届けする」「一人でも多くの患者さんを笑顔にする」という使命を果たせるよう、日々の情報提供活動に今後も尽力していきます。

- 医薬品事業 研究開発
- 医薬品事業 営業
- 医薬品事業 生産
- 機能食品事業

### 2018年度の主要トピックス

#### 「MRフレックスタイム制度」の導入

営業部門では、働き方改革の一環として、多様な働き方の実現を目指しています。効率的にMR活動をするためには、就業時間を会社が決めるのではなく、MRが担当エリアに合わせて時間管理を行うことが最も効率的です。そのため、2018年度は、コアタイムなし、始業・終業時間や休憩時間を個々の働き方によって自らが決める「MRフレックスタイム制度」を導入しました。

この制度により、医師と面談のできない時間を有効活用することができ、自己研鑽や昼休み、趣味の時間など、各個人が自由に設定しています。また、始業・終業時間をずらすことで、家事的役割分担ができるケースが増えるなど、オン・オフの切り替えも明確となるこの制度は、徐々にMRに浸透しています。

また、制度浸透のため、2018年度は営業部門の方針として、訪問計画を見直し、無駄な時間を排除する時間管理の徹底に努めました。今後もこの制度をうまく活用することで、働き方改革を進めながら、効率的な情報提供活動を行っていきます。



働き方改革の一環として、勤怠管理システムを活用

#### チームでの運営とプロセス評価の推進

地域の医療連携が進む中、病診連携や診診連携などエリアマーケティングへの重要度が高まっています。これに対応するため、営業組織の改革を行い、2017年度よりチーム制を導入しています。2018年度は、全国を13支店・43営業所・115チームに細分化し、本社からのトップダウンの指示に加え、エリアの状況に即した対策を立案・実行することが可能な体制としました。

また、MR評価制度においては、2015年度より実績評価重視ではなく、日々の活動に重点を置くプロセス評価を重視した制度に移行しています。この評価制度は、患者さんの治療に貢献するため、医療関係者の治療パートナーとして、患者さんの状況に合った最適な薬物治療について情報を提供することを目標とし、活動することを重視する考え方に基いたものです。その結果、当社製品をお届けするMRの意識が確実に高まり、業績も確実に伸長しています。



チーム制による営業組織改革

### 人材に対する施策

#### 「質」の高い情報提供ができる人材を育成

医療関係者への情報提供の「質」向上を図るため、日本新薬は「学術力」と「面談スキル」に重点を置き、その強化に努めています。質の高い情報提供をするためには、医療関係者からの真のニーズを理解し、正確な学術知識を的確に伝えることが求められるためです。

「学術力」では、注力領域である「泌尿器領域」「血液領域」「PAH領域」の3領域において、2013年より社内認定試験を実施しています。この試験は、基本的な製品知識を備えていることを確認するBasic試験、発展的な製品知識や周辺知識が備わっていることを確認するAdvanced試験、さらには専門医師と症例ベースでディスカッションができ、適切な症例に対して適切な情報提供ができることを確認するSpecialist試験の3段階で構成され、試験の結果を認定しています。一つでも高いステージの認定を目指す社内風土が構築されてきており、MRは積極的に自己研鑽を積み、学術力を高めています。

「面談スキル」では、医療関係者のニーズを的確に把握する力や、医療関係者へ伝える力を重視し、社外の研修を随



MR研修の様子

時取り入れながらMR活動の強化を図っています。その結果、一方向での製品の紹介から、医療関係者のニーズに合わせた情報提供に、MR活動がシフトしてきています。

これにより、日本新薬MRは「泌尿器領域」「血液領域」「PAH領域」における専門医師の好感度評価ポイントは外部調査で上昇しており、各領域でのプレゼンスは高まっています。

#### さまざまな環境で活躍できる人材を育成

社内環境だけでなく、外部環境の変化も加速しており、これらに対して柔軟に対応することが求められています。そのため、営業部門では女性活躍推進をはじめとして組織活性化に向けた「ダイバーシティ・マネジメント研修」を実施し、事業環境が変化の中で活躍できる人材の育成に向けて取り組んでいます。今後も、医療関係者や患者さんのために活躍できるMRの育成に積極的に取り組んでいきます。



ダイバーシティ・マネジメント研修の様子



常務取締役 営業担当  
佐野 省三

# 医薬品事業 生産

## 高品質製品の安定供給を目指し、 グローバルに事業を展開する

### 2018年度の概況

#### 生産性の向上と 安定供給体制の充実

第五次5ヵ年中期経営計画の最終年度にあたる2018年度は、調達・製造・物流の各段階において安定供給はもとより業務の効率化とコストマネジメントを一層推進し、サプライチェーン全体の生産性向上に取り組みました。具体的には、2017年度に引き続き従業員に対してeラーニングによる原価教育を実施し、サプライチェーンの従業員一人ひとりのコスト意識の向上を図りました。また、品質マネジメントシステムの推進により、原薬・製品に対する品質、有効性および安全性の確保に努めました。さらに、製品の供給が途切れることの

ないように、在庫目標の維持や調達先の管理によるリスク低減、有事の際の対応マニュアル見直しなど、BCP (Business Continuity Plan / 事業継続計画) を積極的に推進しました。そのほか、物流面では商慣行の見直しによるコスト削減に注力しました。

#### 独自性を追求し、 顧客満足度を向上

政府による後発医薬品 (ジェネリック医薬品) の使用促進政策の影響を受け、小田原総合製剤工場では長期収載品の生産量が低下傾向にあります。生産量の低下は製造コスト上昇の要因となるため、従業員の多能工化や再雇用者の有効活用、少数精鋭での工場運営に取り組んでいます。また、生産の効率化を

- 医薬品事業 研究開発
- 医薬品事業 営業
- 医薬品事業 生産
- 機能食品事業

### Pharmaceuticals Production



追求するとともに、新規受託製造の獲得に注力し、製造コストの低減を進めています。同工場の敷地内において2017年7月に竣工した高生理活性固形製剤棟では、2018年度に自社の高生理活性製剤の一貫製造を開始しました。これまでの高い技術力に加えて高生理活性製剤の製造を強みに独自性を追求し、今後も顧客満足度の高い工場を目指します。

### 今後の成長戦略

#### グローバル供給体制・ 信頼性保証体制の確立

持続的な成長基盤の構築には、グローバル展開の積極的な推進が不可欠です。そのためには、医薬品の品質、有効性および安全性に対する信頼性について、グローバル基準に適合した供給体制・信頼性保証体制の確立が必要となります。今後は、グローバル供給体制の確立とともに、GDP (医薬品の適正流通基準) に対応できる物流部門の体制構築、海外査察や規制に対応できる信頼性保証体制の確立およびこれらを達成するための人材育成を目指していきます。

### 品質保証と安定供給

#### 研究開発段階から販売後までの信頼性の確保

日本新薬では、信頼性保証統括部門を中心に、医薬品に不可欠な品質、有効性および安全性の確保に努めています。

研究開発段階では、まず非臨床試験や臨床試験を実施し、製造販売承認を得るための申請資料を作成します。次に、申請資料を信頼性保証統括部門が適切な段階で監査し、非臨床試験や臨床試験でのデータの信頼性を保証しています。

製造販売承認の取得後は、製造販売業三役 (総括製造販売責任者、品質保証責任者、安全管理責任者) の強固な連携により、この承認をはじめ医薬品製造販売業許可や医薬品製造業許可の維持・管理に努め、製造販売している医薬品の品質保証と安全性の確保に取り組み、市場への責任を果たしています。

#### 医薬品の信頼性保証

研究開発段階	
非臨床試験	臨床試験
GLP、信頼性基準に基づく試験データの信頼性保証	GCPに基づく臨床試験の信頼性保証



製造販売後		
品質管理	安全管理	承認・許可の維持・管理
GMP、GQPに基づく品質管理	GVPに基づく安全管理	製造販売承認・製造販売業許可などの維持・管理

#### 医薬品のリスク管理への取り組み

日本新薬では、医薬品リスク管理計画 (RMP) \*1に沿ったリスク管理を進めています。RMPは、開発段階から製造販売後までのすべての期間においてベネフィットとリスクを評価し、その結果に基づいて必要な安全対策を実施することにより、医薬品の製造販売後の安全性を確保することを目的としています。日本新薬では現在、トラマドール製剤 (「トラマールOD」「フントラム」と「ウプトラビ」) のRMPを作成し、医薬品医療機器総合機構 (PMDA) と日本新薬のWebサイトで公開しています。

安全管理部門では、RMPの実践に向けて、担当者の対応能力向上を目的としたマニュアルの整備や、グループ制によるボーダーレスな業務担当体制を敷いています。

\*1 Risk Management Plan: 製造販売後の個々の医薬品の重要なリスクを定義し、そのリスクを低減するために企業がやっている取り組みを一つの文書にまとめたもの

#### 医薬品品質システムの構築

品質保証部門では、GQP、GMPの遵守と合わせて医薬品品質システムを構築しており、マネジメントレビューを通して、供給業者の管理、製品品質および資源配分の継続的改善に取り組んでいます。また、今後の米国展開に伴い、英語によるコミュニケーション能力や、海外の品質保証の知識を有する人材の確保・育成を進め、グローバル基準の品質保証体制の確立を目指しています。

#### 安定的な製品の供給

小田原総合製剤工場では、2014年度から独自の資格認定制度を導入し、従業員の多能工化を進めています。また、「コストと品質で競争力のある工場」を目指すというビジョンを掲げ、マネジメント手法であるBSC \*2を導入しています。これにより、財務、顧客、業務プロセス、人材と変革など多角的な視点から戦略を立案し、ビジョンおよび戦略実現のため、KPI \*3を設定することで、進行状況を管理しています。物流面では、保管時および輸送時の適切な温度管理を行うとともに、在庫保管場所を分散させることで品質だけでなく災害時のリスクにも配慮した供給体制を整えています。

\*2 Balanced Scorecard: 企業の戦略がいかに行き届いたかを総合的に測定する手法

\*3 Key Performance Indicators: 重要業績評価指標。BSCで企業目標を実現するために設定した具体的な業務プロセスモニタリング指標のうち、特に重要なものを指す

#### 製品供給体制

日本新薬は、生産、品質管理から物流管理に至るまでのサプライチェーンマネジメントを高度化し、高品質な医薬品を迅速かつ安定的に提供できる体制を整えています。

品質管理工程を含む生産工程全体を効率化することで、リードタイムの短縮化や原材料の調達先を定期的に評価し改善を促すなど、さまざまな施策を実施しています。

#### 製品供給体制概略図



取締役 サプライチェーン・信頼性保証担当  
齋藤 均

- 医薬品事業 研究開発
- 医薬品事業 営業
- 医薬品事業 生産
- 機能食品事業

## 機能食品事業

### Functional Food



### ヘルスケア分野に強く、自社創製品において市場を創造していく開発力のあるメーカーを目指す

#### 2018年度の概況

#### 付加価値の高い品目に選択・集中

国内の加工食品市場は、人口の減少に加え、超高齢化社会に進みつつあるものの、日常の食生活で健康の維持・向上を図り、健康寿命延伸やエイジングケアにつなげたいという意識が広まっており、人々の健康への関心はますます高まっています。特に健康食品市場は、機能性表示食品の市場拡大などが健康食品市場全体の押し上げに寄与しています。

このような中、2018年度においても引き続き健康食品素材、品質安定保存剤、プロテイン製剤を注力分野として研究開発に経営資源を投入しました。加えて、2016年よりスタートしたサプリメント事業においても付加価値の高い品

目の販売に注力しました。

健康食品素材分野では、ヒアルロン酸などエイジングケア向けの素材を中心に拡販に努め、ユーザーとの共同研究・共同開発も積極的に展開しました。

また、品質安定保存剤分野では、風味への影響の少ない日持向上剤「ミカクファインシリーズ」を軸に、コンビニや業務用加工食品への取り組みを強化しました。

プロテイン製剤分野においては、加工食品およびニュートリション市場において最も存在価値のあるたん白素材販売メーカーとなることを目指しています。そのため、多種多様な品目を取りそろえ、研究部門を併せ持つという強みを生かし、独自性のある高付加価値製品の開発を推進しました。

そして、消費者へダイレクトに価値を届けるサプリメント事業では、スポーツサプリメント「WINZONE (ウィンゾーン)」シリーズやエイジングケアサプリメント「AGE-SHUT (エージーイーシャット)」などをはじめ、順調にラインナップを拡充し、健康食品の通販市場において着実に存在感を示すことができました。

こうした取り組みの結果、特に健康食品素材やプロテイン製剤の売上拡大が寄与し、機能食品事業は前年度と比べ増益となりました。

#### 今後の成長戦略

#### サプリメント事業の収益拡大を図るとともに、社会課題の解決にも貢献

私たちの使命は、「食」を通じて人々の「健康長寿」「アクティブライフ」に貢献することにあります。この使命を果たすため、新たな挑戦であるサプリメント事業を、機能食品事業における今後の成長ドライバーと位置付け、収益の拡大を目指していきます。

また、「食の安全・安心」「食品ロスの削減」についても、私たちの重要な責務であると認識しています。例えば、近年食品ロスが大きな社会課題となる中、日本新薬が展開する品質安定保存剤のような原料ビジネスにおいて、食品のおいしさを維持しながら、これまで以上に賞味期限を延ばすことが可能な独自技術を開発することで、廃棄される食品の削減に貢献することができます。このように、機能食品事業の収益拡大はもとより、社会課題の解決にも貢献していく方針です。



取締役 機能食品担当  
小林 健郎

#### 主要製品

#### 「バコパエキス」が機能性表示食品の主成分として消費者庁に受理されました

脳機能対応の機能性表示食品として、国内ではイチョウ葉が有名ですが、近年プラズマローゲンやホスファチジルセリンなど多くの製品が発売されており、今後高齢化社会の進展や予防意識の高まりによって、脳機能関連素材市場の規模は拡大すると期待されます。こうした中、2018年12月、日本新薬では「バコパエキス」を主成分とするサプリメントが機能性表示食品として消費者庁に受理されました。これは、日本新薬の製品としては初となります。

バコパの学名はバコパモニエリ、和名はオトメアゼナ(乙女畦菜)となります。インドでは伝統的医学アーユルヴェーダの脳機能改善素材としてかなり有名で、3千年の歴史があるとされています。

本製品の機能性表示は、「本品にはバコパサポニンが含まれます。バコパサポニンには、認知機能の一部である記憶力(加齢により低下する日常生活で見聞きした情報を覚え、思い出す力)を維持する機能があることが報告されています。」となり、2019年度に発売予定です。

機能食品事業は、スポーツサプリメント「WINZONE」シリーズに代表される運動・筋肉領域の食品に加えて、現在販売中の「AGE-SHUT」や2019年度発売のバコパサプリメントなどのエイジングケア領域についても、日本新薬にふさわしい製品開発に挑戦していきます。

※ 事業者の責任で、科学的根拠を基に商品パッケージに機能性を表示できる食品として、消費者庁に届け出た食品



バコパ

#### 「WINZONE」ブースの出店によるブランド認知度向上

2019年2月15日～16日、「京都マラソン2019 おこしやす広場」にて「WINZONE」のブースを出店しました。本イベントは、2月17日に実施される京都マラソンを応援するために、京都市で開催されたものです。京都マラソンへ参加予定の約16,000名に上るマラソンランナーが訪れ、また同大会を支えるスポンサーをはじめとする33社の企業ブースや、大会を盛り上げる京都の有名料理店の屋台が参加するなど、総勢26,400名が来場しました。本イベント開催中は、「WINZONE」のサプリメントや本イベント限定のセット商品「完走セット」を販売し、多くのマラソンランナーの皆さまに「WINZONE」を試していただける絶好の機会となりました。また、マラソンランナーの方からご愛用の声や、体感している感想を直接聞くことができ、「WINZONE」ユーザーの増加を実感することができました。

「WINZONE」ブランドは、発売後3年が経過しており、マラソンランナーを中心に幅広く認知されつつあります。2018年度は、京都マラソンのほか、2018年11月の大阪マラソンや2019年3月の名古屋マラソン開催時に「WINZONE」ブースを出店し、積極的なプロモーション活動によるブランドの認知度向上に注力しました。

今後も、「WINZONE」ブランドのラインナップを拡充、および認知度向上に努め、多くのマラソンランナーに愛していただけるブランドを目指していきます。



「WINZONE」ブース出店の様子

日本新薬の  
ESGへの取り組み

## ENVIRONMENT

環境への取り組み

関連するSDGs



## 環境マネジメント

## 日本新薬環境基本方針

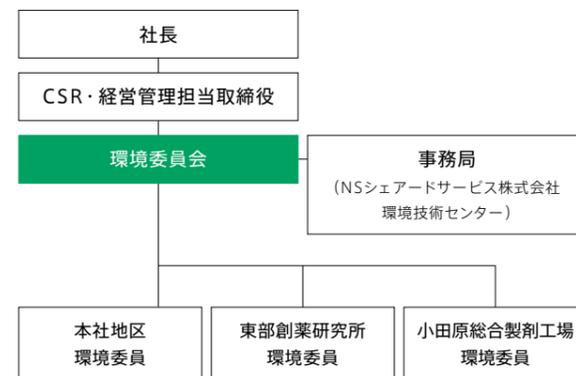
日本新薬は、人々の健康と豊かな生活創りに貢献する企業として、地球環境に配慮した事業活動を行い、環境の保護・維持・改善に取り組み、環境との調和のある成長を目指します。

- 1 環境問題を担当する全社組織を効果的に運用し、明確な目標を設定して、一致協力のもとに環境保全活動を推進します。
- 2 環境に関する法規制、社内規程などの遵守はもとより、社会的責任を認識し、環境保全に努めます。
- 3 事業活動によって生じる環境への影響(地球温暖化、資源減少、環境汚染など)を的確に把握し、環境保全活動の継続的な改善を図るとともに、汚染の予防に努めます。
- 4 全従業員が環境保全の重要性を認識し、自覚を持って行動するよう教育・啓発を行います。
- 5 生物多様性に配慮した事業活動を推進し、持続可能な社会の発展に取り組みます。
- 6 環境保全活動に関する情報を積極的に公開するとともに、地域社会をはじめとする様々なステークホルダーとのコミュニケーションに努めます。

## 環境マネジメント体制

日本新薬は、「日本新薬環境基本方針」の実践に向けて、CSR・経営管理担当取締役を委員長とした「環境委員会」を設置し、日本新薬の環境保全活動の方針や目標を決定しています。

## 環境マネジメント体制図



## 環境マネジメントシステム認証の活用状況

日本新薬では、生産の拠点である小田原総合製剤工場において、環境の継続的改善を推進する仕組みとして、ISO14001(国際環境規格)を2004年8月に取得し、継続的な環境管理活動を推進しています。また、研究開発拠点である本社においては、KES<sup>※</sup>ステップ2の認証を2012年6月に取得し、環境管理活動を推進しています。

2018年度は、小田原総合製剤工場で定期審査、本社で確認審査が実施されましたが、いずれも環境汚染につながる重大な指摘はなく、それぞれ認証を継続しました。

※京都が発祥の環境マネジメントシステムで、Kyoto Environmental management system Standardの略称

## 環境会計

2018年度の環境関連のコストや効果を集計した環境会計は以下のとおりです。

## 環境保全コスト

(単位：千円)

コスト分類	投資額	費用額
事業エリア内コスト	132,244	341,093
公害防止コスト	42,217	77,754
地球環境保全コスト	90,027	183,146
資源循環コスト	0	80,193
上・下流コスト	0	4,957
管理活動コスト	5,783	86,592
研究開発コスト	0	0
社会活動コスト	0	2,598
環境損傷コスト	0	0
合計	138,027	435,240

(営業事業所を除く)

## 環境保全効果

効果の確認	単位	2018年度実績	増減量(対前年度)
CO <sub>2</sub> 排出量	トン	12,638	-676
電気使用量	千kWh	15,058	109
重油・灯油使用量	kL	3	0
都市ガス・LPG使用量	千m <sup>3</sup>	1,641	19
ガソリン・軽油使用量	kL	900	-49
水使用量(主要事業所)	千m <sup>3</sup>	204	-71
廃棄物排出量(主要事業所)	トン	522	14
廃棄物最終処分量(主要事業所)	トン	1.5	-0.5

## 第五次日本新薬環境自主目標(2017~2019年度)

「環境基本方針」を実現するための具体的な目標が「日本新薬環境自主目標」です。2017年4月から3ヵ年計画で始まった「第五次日本新薬環境自主目標」では、従来の目標

に加え、CO<sub>2</sub>排出量原単位、廃棄物発生量原単位、廃棄物再資源化率(リサイクル率)を新たな数値目標として策定しました。2018年度においても、この第五次日本新薬環境自主目標に継続して取り組みました。

	第五次環境自主目標 <sup>※1</sup>	数値目標	2018年度の実績	数値目標の進捗
省エネ・地球温暖化防止の推進	2019年度のエネルギー総使用量(GJ)を、1990年度レベル以下に抑制する。	230,432GJ以下	エネルギー総使用量：212,329GJ ▶ 1990年度比8%削減	達成
	2019年度までにCO <sub>2</sub> 排出量 <sup>※2</sup> の原単位 <sup>※3</sup> を、1990年度比40%程度改善する。	0.13以下	CO <sub>2</sub> 排出量の原単位：0.089 ▶ 1990年度比60%改善	達成
省資源、廃棄物削減および3Rの推進	2019年度までに最終処分量(埋立量)を、2005年度比70%程度削減する。	4.38トン以下	最終処分量：1.52トン ▶ 2005年度比89%削減	達成
	2019年度までに廃棄物発生量原単位 <sup>※4</sup> を、2005年度比50%程度改善する。	0.53以下	廃棄物発生量原単位：0.46 ▶ 2005年度比51%削減	達成
	2019年度までに廃棄物再資源化率を、55%以上とする。	55%以上	廃棄物再資源化率：42%	未達成
	グリーン購入・調達を推進する。	—	社内購買システムに、グリーン商品か否かを参照できる機能を導入し、発注時のグリーン購入を継続している。	—

	第五次環境自主目標 <sup>※1</sup>	2018年度の実績
化学物質の適正管理の推進	PRTR法指定化学物質を含む化学物質の適正管理を推進し、自然環境への排出を継続的に削減する。	2017年度と比較したPRTR法指定化学物質の使用量。 ジクロロメタン：7%減少 ノルマルヘキサン：8%減少 アセトニトリル：35%増加 トルエン、DMF <sup>※5</sup> については新たに行政への報告物質となりました。
環境マネジメントシステム(EMS)の推進	環境マネジメントシステム(ISO14001およびKES)の認証を継続し、環境パフォーマンスを効果的に向上させる。	環境マネジメントシステムの認証を継続した。 ・小田原総合製剤工場：ISO14001 ・本社：KESステップ2
社会および地域とのコミュニケーション	社会および地域に対して適切に情報開示する。	日本新薬ホームページおよび日本新薬レポートで情報を開示。
	地域の社会貢献活動に積極的に参加する。	清掃ボランティア、出前授業、研究所見学会、寄付などを実施。
	生物多様性保全に係る社会貢献活動を推進する。	絶滅が危惧される植物の育成や奉納・提供を継続。

※1 数値目標の進捗は、主要事業所である本社、小田原総合製剤工場および東部創薬研究所の合計値で評価

※2 経済産業省のCO<sub>2</sub>実排出係数を用いて算出

※3 CO<sub>2</sub>排出量(トン)を単体売上高(億円)で除した値

※4 廃棄物発生量(トン)を単体売上高(億円)で除した値

※5 N,N-ジメチルホルムアミド

## 環境への取り組み

## 環境パフォーマンス

## 省エネ・地球温暖化防止の推進

日本新薬では、「節電・省エネガイドライン」で、室内の適正な温度設定、不要な照明の消灯、階段利用の推奨などを定め、全社員が節電に努めています。2018年4月からは「通年ノーネクタイ」\*を開始し、さらなる省エネ活動を継続しています。

設備面では、空調器機の改修、屋根の遮断シート貼付および窓ガラスへの防熱塗装工事などを実施し、省エネ活動を推進しています。また、照明器具は、順次LEDへの切り替えを実施しています。

これらの取り組みの結果、2018年度のエネルギー総使用量およびCO<sub>2</sub>排出量原単位について、目標を達成しました。

\*クールビズやウォームビズのような期間を設けず、各自の判断により必要に応じて上着を着用し、ネクタイを締めるなど、年間を通した柔軟なビジネススタイルの実践

## 省資源、廃棄物削減および3Rの推進

2018年度の最終処分量(埋立量)の削減、廃棄物発生量原単位の改善は目標を達成しましたが、廃棄物再資源化率は目標値55%から13%下回り42%となりました。これは、治験原薬製造棟、および小田原総合製剤工場の高生理活性固形製剤棟の稼動に伴い再資源化できない廃棄物を適正に廃棄処分したことが要因です。この影響を除けば、廃棄物再資源化率は76%となり、目標値を21%上回る結果となっています。

PCB廃棄物については、低濃度のもはすべて適法に廃棄処理を終えています。高濃度のもは本社地区および小田原総合製剤工場において2018年度に適正に廃棄処理を終えました。

## 「京都環境賞」「産廃処理・3R等優良事業場認定制度」での表彰・認定

日本新薬は、京都市が公募する「京都環境賞」において奨励賞を受賞しました。また、「産廃処理・3R等優良事業場認定制度」においては、優良事業場の認定を受けました。



京都環境賞の表彰式



産廃処理・3R等優良事業場の認定授与式

## 事業活動のマテリアルバランス



Web 詳細な環境データは、当社Webサイトに掲載しています。  
http://www.nippon-shinyaku.co.jp/csr/environment\_manage.html

## 化学物質の適正管理の推進

化学物質排出把握管理促進法\*のPRTR制度に基づく第一種指定化学物質の年間取扱量が1トン以上の事業所では、その化学物質の届出が義務付けられています。当社ではアセトニトリル・ノルマルヘキサン・トルエン・DMF、東部創業研究所ではジクロロメタンが該当し、適正に届出をしました。

2017年度と比較すると、ノルマルヘキサンの使用量は8%減少し、またジクロロメタンは7%減少しました。一方、治験原薬製造棟の稼動によりアセトニトリルの使用量が35%増加しましたが、この治験原薬製造棟には溶媒吸着装置が設置されているため、原薬の製造過程で発生した化学物質の大気への放出を抑制しています。

\* 特定化学物質の環境への排出量の把握等及び管理の改善の促進に関する法律

## 環境コミュニケーション

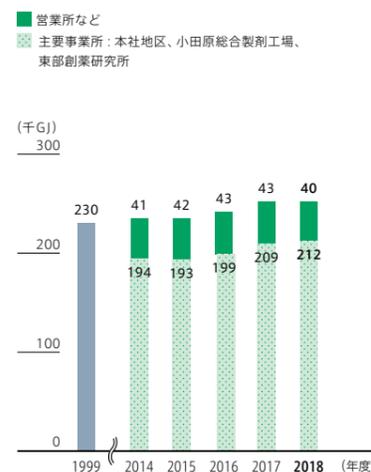
地域のさまざまな環境活動に参加・協力しているほか、環境関連の寄付や出前授業なども実施しています。山科植物資料館では、キソウテンガイなど世界的にも絶滅が危惧されている植物や、環境省指定の絶滅危惧種などの保護活動や見学会を行っています。



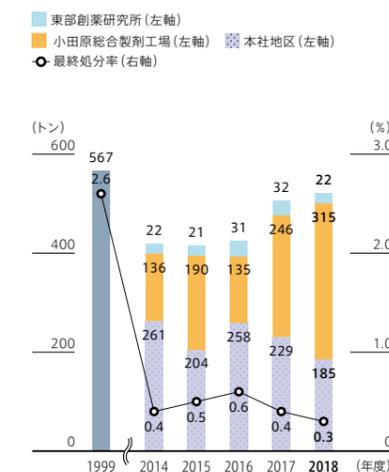
山科植物資料館

詳細は、P38「社会貢献」をご覧ください。

## エネルギー総使用量

CO<sub>2</sub>排出量

## 廃棄物発生量



日本新薬の

ESGへの取り組み



社会への取り組み

関連するSDGs



## 人材

### 人材育成に対する基本的な考え方

日本新薬では、持続的成長を遂げるための原動力は「人材」であると考え、経営方針に「一人ひとりが成長する(社員)」を掲げています。この方針に従って、社員一人ひとりの個性を尊重し、成長・活躍する機会を提供しています。

特に、海外展開を加速させている当社にとって、グローバル人材の育成は急務であるため、2015年度より研究・開発に携わる社員を対象とした「海外留学制度」を設けています。この制度によって、海外の大学・研究機関への留学の機会を与えています。そのほか、2016年度より選抜型および自己啓発型の英語研修を実施し、海外事業のさらなる推進につなげています。こうしたグローバル人材の育成により、国内外



選抜型英語研修の様子

で活躍できる幅広い視野・バランス感覚、チャレンジ精神を持った人材の育成に取り組んでいます。

### 教育・研修体系CASA (CAreer Support Academy)

日本新薬では、社員一人ひとりが自ら考え行動し、積極的にチャレンジすることが、自分自身の成長につながり、そして会社の成長にもつながると考えています。こうした考えのもと、「Basic」「Skill Up」「Challenge」から構成される教育・研修体系「CASA」を設けています。社員全員が同一プログラムを受講するのではなく、自分の強み・弱みをそれぞれが振り返り、豊富なカリキュラムの中から自分に合ったプログラムを選択しています。

### 次世代リーダー育成

次世代の経営リーダーを育成することを目的に、2007年度より40歳前後の幹部職を対象とした「次世代リーダー育成プログラム」を開始しました。さらに、2012年度からは、30歳前後の社員を対象とした「次世代リーダーチャレンジプログラム」も開始しており、現在はそれぞれのプログラムを隔年で交互に実施しています。

2018年度は、「第5回次世代リーダーチャレンジプログラム」を開催しました。受講者は、自薦・他薦を問わず社内公募を実施し、各部門から13名を選出しました。2018年9月～

区分	新入社員	J3	J2	J1	幹部職
Basic	部門研修				
	階層別				
	新入社員研修	J3 研修	J2 研修	J1 研修	幹部職研修 新任課長研修
	ブラザー制度	ブラザー研修			
		被考課者研修			
Skill Up	考課者研修				
	人材育成支援(通信教育、eラーニング、社外セミナーあっせんなど)、KYOアカデミー 語学学習支援(通信教育、英会話スクール補助、英会話力強化)				
Challenge	寺子屋アカデミー				
			次世代リーダー チャレンジプログラム		次世代リーダー 育成プログラム
		ビジネス英語 スキルアップ研修			
		博士学位、MBA取得支援制度 海外留学支援制度			

2019年2月の期間で集合研修と社外での教育プログラム受講を行い、参加者は企業会計やマーケティング理論、人材・組織論など、次世代リーダーに必要な知識や能力を身につけました。



「第5回次世代リーダーチャレンジプログラム」の様子

### 管理職研修

性別・年齢・価値観・ライフスタイルなど、人材の多様性が増していく中、部下の育成方法も変化しています。そのため、2018年度は部下育成の概念を整理し、育成方法を再確認することを目的に、管理職を対象とした「若手社員や女性社員を中心とした部下育成マネジメント研修」を開催しました。公益財団法人 21世紀職業財団より講師を迎えて実施し、参加者からは「『家事や育児は女性の仕事』『男性は働いて家族を養うもの』など、無意識の偏見があることを認識し、自分自身のマネジメントをあらためて見直すきっかけになった」と評価されました。また、「女性に焦点を当てる段階から、男女問わず制限のある働き方を支援していく段階へステップアップしていかなければならない」という声も聞かれ、ダイバーシティに対する意識は着実に社内へ浸透しています。



「若手社員や女性社員を中心とした部下育成マネジメント研修」の様子

### 女性活躍の推進

日本新薬では、「女性活躍推進」を会社の重要なミッションの一つと位置付け、早期から取り組みを進めています。さまざまな事情で次の一歩をためらっている女性が、思い切って次の一歩を踏み出せるよう環境整備に取り組み、成長の機会を提供しています。

2018年度は、今後リーダーを目指す生産技術職の女性従業員を対象に、性別や年代、職場など、さまざまな立場の違いにおける「無意識の偏見」「固定観念」「決め付け」に気づくことを狙いとした「ハッピーキャリアセミナー」を開催しました。また、公益財団法人 21世紀職業財団が主催する「女性のためのエンパワメント21世紀塾」に管理職候補の女性従業員が参加し、能力向上とともに社外ネットワークの構築を図る機会を提供しました。

そのほか、京都の企業で構成し女性活躍推進担当者同士の交流の場として発足した異業種交流「Team Spring!」において、ダイバーシティ推進に関する情報交換に継続して取り組んでいます。

(各年度3/31現在)

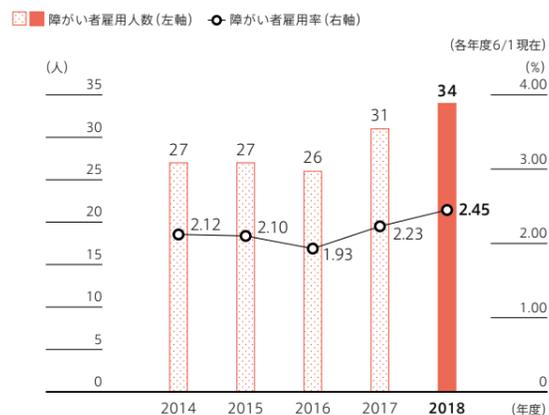
	2014年度	2015年度	2016年度	2017年度	2018年度
単体従業員数(人)	1,707	1,739	1,727	1,753	1,761
女性従業員数(人)	466	480	478	488	494
女性従業員数の割合(%)	27.3	27.6	27.7	27.8	28.1
幹部職の数(人)	590	577	555	566	555
女性幹部職の数(人)	62	66	65	69	72
女性幹部職の割合(%)	10.5	11.4	11.7	12.2	13.0
管理職の数(人)	308	311	285	319	321
女性管理職の数(人)	15	18	14	17	25
女性管理職の割合(%)	4.9	5.8	4.9	5.3	7.8
採用人数(人)	68	79	68	74	72
女性採用人数(人)	23	23	24	22	25
女性採用人数の割合(%)	33.8	29.1	35.3	29.7	34.7
女性従業員の平均勤続年数(年)	17.8	18.0	17.3	17.4	17.3
男性従業員の平均勤続年数(年)	18.0	17.8	17.4	17.6	17.5
女性と男性の従業員の平均勤続年数の差異(年)	-0.2	0.2	-0.1	-0.2	-0.2

## 社会への取り組み

## 障がい者雇用

障がいのある人の積極的な雇用は、社会に対して企業が果たすべき責務の一つであると考え、インクルージョン(共生・共存)の理念のもと雇用および職域の拡大に取り組んでいます。雇用の拡大では、2007年度から、総合支援学校と連携して働きながら学べるデュアルシステム<sup>®</sup>を導入しています。また、職域の拡大においては、さまざまな定型業務を見直し簡素化・標準化することで、障がいのある人が担当できる業務へ転換し、ワークシェアを推進しています。さらに、健常者と同じ職場で働けるよう、障がい者職業生活相談員を複数人配置するなどして、働きやすい職場環境の整備を構築しています。

## 障がい者雇用率



これらに加えて、2016年度からは、2016年4月施行の「障害者差別解消法」および「改正障害者雇用促進法」で義務化された合理的配慮について、障がいのある人が職場で働くにあたっての支障を改善するための措置を整えています。雇用にあたっては、まず生活リズムの確認や障がい特性の把握などを目的として短期間実習を行い、その後に業務特性を確認するための長期間実習へと段階的に進め、障がい者本人の就労意欲向上と配属候補先の環境整備に取り組んでいます。

また、障がい者就労移行支援事業所や行政機関とも連携して、当社職場を就労体験・実習の場として提供しており、職場見学会や障がい者雇用事例発表などにより当社ノウハウを社会全体で有効活用できるように取り組んでいます。

※ 企業実習と支援学校の教育を組み合わせることで生徒を育成する仕組み

## 高齢者の活用

社員が定年退職した後も、それまでに培ってきた経験や技術・技能を当社で生かしてもらえるように、最長で65歳まで働き続けることができる継続雇用制度(再雇用制度)を導入しています。雇用形態は、社員の希望を踏まえフルタイム勤務とパートタイム勤務のいずれかを選択することができます。再雇用従業員となってからも、職場の目標を踏まえて自らの目標を設定し、日々の業務に取り組み、その目標の達成度を適正に評価して次年度の処遇などへ反映させています。

## ワークライフバランス

日本新薬では、経営理念である「人々の健康と豊かな生活創りに貢献する」を社員から実践すべく、ワークライフバランス推進活動の一環として、「Good Jobの実現」に取り組んでいます。当社が考える「Good Jobの実現」とは、「しっかり仕事をして、ゆっくり休むこと」、また「生きがいにつながる時間を増やして生活の満足度を向上させること」です。1ヵ月の所定労働時間は変えずに、固定の始業・終業・休憩時間を廃止し、柔軟な労働時間の設定を可能にすることで、仕事の生産性を高めるとともに、ライフスタイルに合わせた働き方の実現を目指しています。こうした考えのもと、2018年1月からはMR職にフレックスタイム制度を導入しました。MR職の従業員からは、オンとオフの切り替えを意識することで、メリハリをつけて仕事に取り組むことができ、仕事でもプライベートでもこれまで以上に時間を有効に活用できるようになったという声が多く聞かれています。

## 労働環境の整備

労働安全衛生  
健康経営優良法人2019(ホワイト500)に認定

「社員の安全と健康を確保し、快適な労働環境を築くため、労働安全衛生法を遵守し、かつ、自主的な安全衛生活動を

推進する」という安全衛生基本方針に基づき、全社一丸となって安全衛生活動に取り組んでいます。

2018年10月、会社と健康保険組合とともに、社員とその家族の健康づくりに積極的に関与し、職場環境と労働条件を整え、健康経営を推進していくことを宣言する「健康宣言」を発表しました。2019年2月には健康経営優良法人2019(ホワイト500)に認定されました。2019年4月には健康経営の推進および安全衛生業務を特化した組織「健康推進室」を新設し、社員とその家族がより健康になるための支援をしていきます。

## メンタルヘルスケア

日本新薬では、2003年3月に外部機関のEAP(Employee Assistance Program: 従業員支援プログラム)を導入し、メンタル不調の予防や早期発見、早期対応を目的に年1回ストレスチェックを実施しており、2015年のストレスチェック法制化にも対応をしています。また、2018年度からは、より相談しやすい体制として、現場型のカウンセリングサービスを導入しました。今後も、よりきめ細かなメンタルヘルス対応を目指していきます。

## VOICE ~ステークホルダーからの声~

## 女性活躍の推進



埼玉支店 川越営業所  
所沢チームリーダー  
一色 美樹

## 研修での気づきをもとに、自分なりのリーダー像を追求

育児をしながらのMR活動にもかかわらずチームリーダーを任せてもらった時は、これまでのがんばりが認められた喜びの一方で、自分のできるのかという不安もありました。そのような中、会社からの推薦で公益財団法人 21世紀職業財団主催の「女性のためのエンパワーメント21世紀塾」に参加し、ここで聞いた「社会環境や働き方が変化している時代だからこそ、他者との違いを強みととらえ、マネジメントスタイルも人それぞれでよい」という言葉が日々の励みとなっています。性別や年齢など個人の背景にとらわれず、多くの人が少しでも充実して働くことができるように、自分なりのリーダー像を追求し続けたいと思います。

## VOICE ~ステークホルダーからの声~

## グローバル人材の育成



ライセンス統括部  
ライセンス推進部 推進二課  
竇満 隆

## 英語研修を通してスキルが向上し、自身の成長につながっています

ライセンス統括部の主な業務は、世界中の製薬関連企業が研究開発している医薬品のタネを探索・評価し、魅力的な品目の開発・販売権を許諾(ライセンス)してもらえるよう交渉することです。そのため、海外の方々との英語でのやり取りは必須です。これまで、社員の英語力向上のために会社が提供している英語研修に複数参加し、メールの書き方や会議の進め方、説得力のあるプレゼン方法まで、業務に使えるさまざまなスキルを学ぶ機会を得ました。これらの研修で学んだことは実際の業務に広く役立っており、今では自信を持って自分の意見を相手に伝えることができるようになりました。海外の方々とのやり取りを通して、より広い視野で柔軟に物事をとらえることの重要性を日々学んでおり、こうした経験が自身の成長につながっていると実感しています。

## 社会への取り組み

## 社会貢献

## 社会貢献活動

## 日本新薬子ども文学賞

「日本新薬子ども文学賞」は、絵本を通じて未来を担う子どもたちの“ゆめ”を彩り、健やかな“こころ”の成長を見守りたいとの願いから、日本児童文芸家協会・京都市の後援を得て、当社創立90周年にあたる2009年に創設したものです。物語と絵画の2部門で広く作品を募集し、選ばれた両部門の最優秀作品で絵本を制作しています。2016年には、本活動が内閣府「子供と家族・若者応援団表彰」の「子供・若者育成支援部門」において、「内閣府特命担当大臣賞」を受賞しました。

2018年度で10年目を迎えた本活動は、記念すべき「第十回子ども文学賞表彰式」において、地域の子どもやその家族など多数の方々に招待し、今回制作した絵本「おふろにはいるときは」を披露しました。また、大型絵本の贈呈式や、第十回を記念したパフォーマンス集団「SILT」によるサンドアートライブを実施し、会場の皆さまを魅了しました。

なお、絵本は、全国の小児科医院などの医療機関や公共施設などを通じて、広く子どもたちのもとに届けられるほか、特設のWebサイト(<http://kodomo-bungaku.jp/>)でも読み聞かせの音声付きで閲覧できます。



これまでに制作した絵本



第十回子ども文学賞表彰式

## 日本新薬×黒田征太郎 笑顔のアートプロジェクト

2013年3月より、地域の人々が力を寄せ合って病院や介護施設などの壁に絵を描く、「日本新薬×黒田征太郎 笑顔のアートプロジェクト」全国キャラバンを実施しています。イラストレーターの黒田征太郎氏をリーダーとして福島県の公立小野町病院でスタートしたこの活動は、現在は全国各地で展開しています。2018年度は、埼玉県立小児医療センター、公立

豊岡病院組合立豊岡病院で実施しました。

今後も地域の病院などを訪問し、医師や患者さん、高齢者、子ども、学生などさまざまな人たちが一緒に絵を描くことで絆を深め、笑顔になるプロジェクトを目指します。



豊岡病院での活動風景

## 「山科植物資料館」の活動

「山科植物資料館」は、1934年に山科試験農場として開場しました。以来、当社の発展に大きく寄与した回虫駆除剤「サントニン」の原料植物ミブヨモギをはじめとして、世界中から集められた薬用・有用植物など、希少なものを含め3,000種を超える植物を保存・栽培しています。

当資料館で保存、栽培している植物の中には、160種を超える日本薬局方収載生薬の基原植物をはじめ、キソウテンガイなど世界的にも絶滅が危惧されている希少な植物や、環境省指定の絶滅危惧種も多数含まれ、生物多様性保全の観点からも栽培研究を重視しています。地元京都の希少植物の保護活動にも参画し、フタバアオイやキクタニギクなどの保護・増殖活動にも積極的に取り組んでいます。

2018年度は、春秋4回の休日見学会をはじめ、一般の方向け見学研修会、薬剤師研修会、薬用植物専門家向けセミナー、地元小学生を対象にした見学会、夏休み藍染め体験会などを実施し、約1,700名の方々が来館されました。



見学会の様子

## 京都文化の保存・維持活動

日本新薬では、半世紀以上にわたり、京都の伝統的な技法「型絵染」による染色画作品でカレンダーや手ぬぐいを毎年制作し、京都の四季折々の風景や風物、歴史ある行事などを紹介しています。また、1967年に創刊した年4回の季刊誌「京」は、京都が誇る寺院や神社などの文化財、京料理、名産品など、京都の奥深い魅力を紹介し、医療関係者より好評をいただいています。



カレンダーと広報誌「京」



「型絵染」による作品をモチーフにした手ぬぐい

## スポーツを通じた教育支援

日本新薬硬式野球部は、地域社会のスポーツ振興のため小中高生を対象とした野球の実技指導に取り組んでいます。2018年11月には、わかさスタジアム京都で「京都府高野連冬季トレーニング講習会」を開催し、京都府内の高校74校の野球部員約300名を指導しました。そのほか、小学生や中学生を対象とした野球教室を数回開催するなど、子どもたちに対する野球の技術指導や体力の向上に貢献するとともに、地域社会との交流を図っています。



高校生への指導の様子

## 出前授業の実施

2008年から「出前授業<sup>※</sup>」として、京都市内の小学生に地球環境保護の重要性や、正しいくすりの飲み方を教えています。2018年度は、京都市内の2校を対象に授業を行いました。植物が吸収する二酸化炭素の量を光合成実験で測定したり、錠剤(医薬成分を含まない疑似薬)の溶け方を実験で調べたりするなど、子どもたちに興味を持ってもらえる実験中心の授業を行いました。

※ 出前授業：小学生への環境学習授業



出前授業の様子

## 医療分野での貢献

## 難病への理解を深める活動

2月最終日の「Rare Disease Day (世界希少・難治性疾患の日)」に合わせて、難病への理解を深める活動を実施しています。2018年度は、難病の一つ「血液がん」をテーマに、専門医との対談を行い、その内容を新聞記事として掲載しました。



専門医との対談を実施

## 公募研究助成制度を開始

日本新薬は、2019年の会社創立100周年事業の一環として、企業活動関連の医学・薬学領域のサイエンス発展への貢献を目的とした「日本新薬株式会社 公募研究助成」制度を開始しました。本制度では、若手研究者を支援するために研究テーマを募集し助成を行うことを旨としています。2019年度は、2疾患領域(造血器腫瘍、肺高血圧症)の基礎研究について募集を行い、外部審査委員による厳正なる審査の結果、各領域5件の助成対象研究を決定しました。



2019年度日本新薬公募研究助成授与式

## VOICE ～ステークホルダーからの声～

## 多種多様な薬用・有用植物が栽植され、社会に貢献する「山科植物資料館」

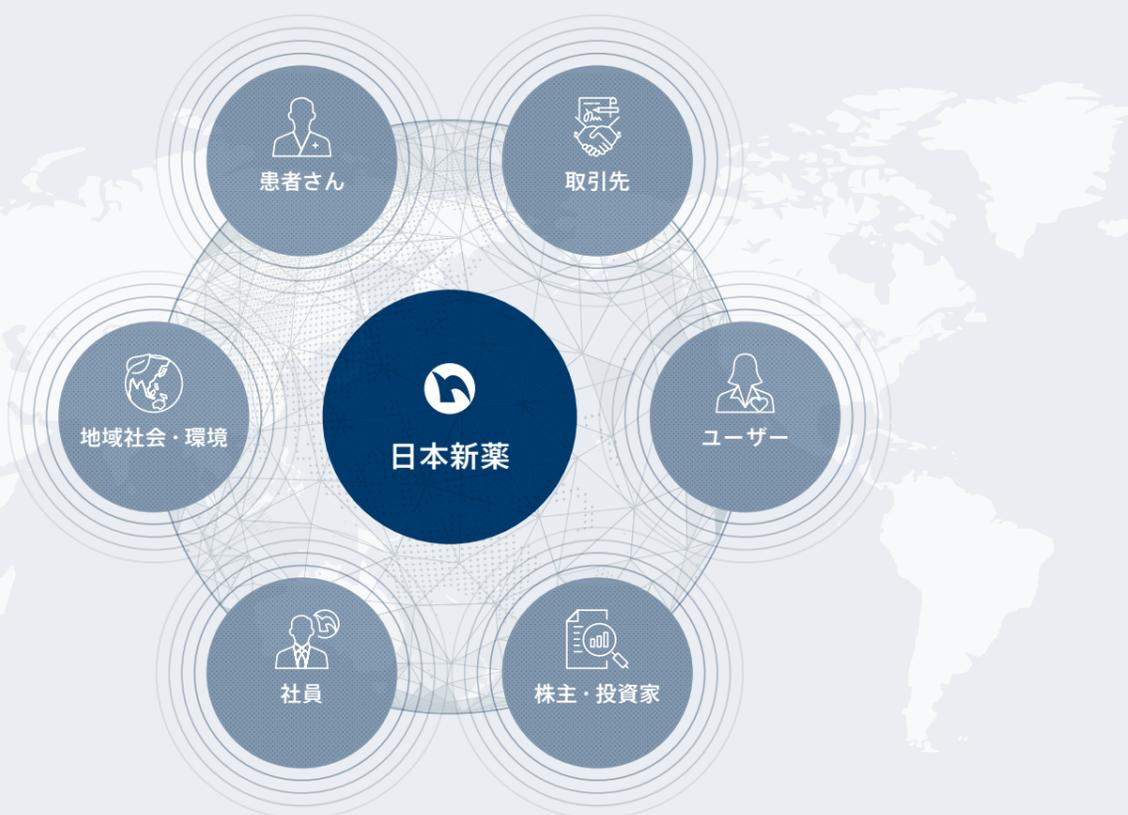
京都薬科大学 生薬学分野 教授  
松田 久司

私が初めて「山科植物資料館」を訪れた際、街中の資料館にもかかわらず、160種を超える日本薬局方収載生薬の基原植物をはじめ、世界各地から集めた約3,000種の薬用・有用植物が栽植していると知り、感服いたしました。さらに、ミブヨモギの優良品種開発の歴史については誇るべきものと感じました。

京都薬科大学に隣接する薬用植物園は、その役割として、学生の教育、研究、そして社会貢献があります。貴資料館では社会貢献を重要視されていると伺っていますが、その一環として、貴資料館単独の見学会以外にも、私ども大学などの教育機関との共同事業や共同研究につながるような取り組みを計画していただけると幸いです。

## ステークホルダーとの関わり

日本新薬は、さまざまなステークホルダーに支えられ事業を展開しています。そのため、「患者さん」「取引先」「ユーザー」「株主・投資家」「社員」「地域社会・環境」といったステークホルダーの皆さまの声に耳を傾け、対話することが重要だと考えています。そうした対話を通じて得られた要望や意見を企業活動に反映することで、企業としての成長はもちろんのこと、社会に対して新たな価値を創造、提供していきます。



取引先

**方針** 取引先との相互の信頼関係、健全かつ適正な関係を保持し、ともに成長することを目指します。「日本新薬CSR調達基本方針」に基づき、社会的責任を果たすべく、取引先とともにCSR調達に取り組みます。

### 日本新薬CSR調達基本方針

- コンプライアンスの徹底** 関連する法令(独占禁止法、下請代金支払遅延等防止法、不正競争防止法など)、業界および社内ルールなどを遵守するとともに、不当な利益の要求、享受を行いません。
- 機密保持** 取引先に関する機密情報に関しては、適切に管理して漏洩を防止するとともに、不正取得を行いません。
- 公平・公正な取引** すべての取引先に対して、公平かつ公正で透明性のある自由競争の場を提供します。
- 合理性に基づく取引先選定** 経営の安定性、品質、価格、開発力、社会的信頼性、環境への配慮などを総合的に確認・検討して取引先を選定します。
- 環境への配慮** 環境に関する法令等を遵守するとともに、「環境基本方針」のもとに環境に配慮した調達を推進します。



ユーザー

**方針** 機能食品事業では、製薬企業としての高い技術力を生かして、顧客ニーズに応える高付加価値製品を提供します。

- 対話**
- Webサイトによるサプリメント事業の情報サイト(日本新薬ヘルスケア公式ショップ) **随時更新**
  - 国内マラソン大会へのブース出展 2018年度 **6回**



株主・投資家

**方針** 資本コストを意識した経営により適正な利潤を確保し株主の皆さまへの利益還元をめるとともに、タイムリーかつ公平な企業情報の開示や積極的な対話を重視する公正な経営により建設的なコミュニケーションの促進に努め、株主・投資家の皆さまの期待に応えます。

- 対話**
- 機関投資家、アナリストとの個別ミーティング
  - 決算説明会 (5月、11月)
  - 決算カンファレンスコール (8月、2月)
  - 株主総会 (6月)
- 2018年度実施 のべ約 **150社**
- IRサイトでの情報発信や問い合わせ対応 **随時**



社員

**方針** 経営方針「一人ひとりが成長する(社員)」に基づき、求める人材像「自ら考え行動する人」を育成することを目的とした教育・研修体制を整えています。社員一人ひとりが自ら考え行動し、積極的にチャレンジすることが自分自身の成長につながり、それが会社の成長にもつながると考えています。

### 対話 2018年度 各種研修参加者数

- |            |                 |            |            |
|------------|-----------------|------------|------------|
| • 新入社員研修   | • 昇格時研修         | • 幹部職研修    | • 新任管理職研修  |
| <b>64名</b> | <b>187名</b>     | <b>33名</b> | <b>40名</b> |
| • プラザール研修  | • 次世代チャレンジプログラム | • 選抜英語研修   |            |
| <b>64名</b> | <b>13名</b>      | <b>17名</b> |            |

障がい者雇用率  
**2.45%**



地域社会・環境

**方針** 企業市民として、社会とのコミュニケーションを密にし、交流を深めるとともに、社会貢献活動にも積極的に取り組みます。また、地球環境に配慮した事業活動を行い、環境の保護・維持・改善に取り組み、環境との調和ある成長を目指します。

- 対話**
- 社会貢献活動(日本新薬子ども文学賞、笑顔のアートプロジェクト、山科植物資料館の活動(見学研修など)、少年野球教室(硬式野球部主催)、小学生への環境学習事業(出前授業)、やんちゃフェスタ、京あるきin東京2019)
  - 医療分野での貢献(公募研究助成の募集)



患者さん

**方針** 医薬品事業では、病気でお困りの患者さんを最優先に考え、医療関係者から患者さんに適切に投薬していただくため、MR職の社員は研修などを通して伝達する力と製品知識を習得し、情報提供活動を行っています。また、Webサイトやスマートフォン向けアプリの活用、市民公開講座などで、患者さんに疾患の情報をお届けします。

### 対話 • Webサイトによる疾患啓発

アルコール依存症に関する情報サイト、ED(勃起不全)とED治療薬の情報サイト、生理痛に関する情報サイト、肺高血圧症に関する情報サイト、花粉症とアレルギー性鼻炎の情報サイト

### • スマートフォン向けアプリによる疾患啓発

肺動脈性肺高血圧症(PAH)の患者さん向け「PAHケアノート」

### • くすりに対する問い合わせ件数

医療消費者 **2,632件**、医療関係者 **16,147件**、その他 **180件**



### 取締役会の実効性評価

取締役会の実効性の分析・評価の方針については、「コーポレートガバナンスに関する基本方針」に記載しています(同第33条参照)。日本新薬では、取締役会全体の実効性の分析・評価を行うため、すべての取締役を対象にしたアンケートによる自己評価を実施しました。その結果、当社取締役会においては、これまでと同様、各業務執行取締役ならびに各社外取締役が積極的に発言し、多面的・広角的な観点から、自由闊達で建設的な議論が行われ、適切な経営判断がなされていることが確認されたことから、おおむね取締役会の実効性は確保されていると判断しました。

当社取締役会は、今回の分析・評価結果を踏まえ、取締役会における議論のさらなる活性化・充実化を図り、今後も継続して取締役会の実効性を確保・向上できるよう取り組んでいきます。

### 取締役・監査役に関するトレーニング

取締役に対しては、取締役として必要な法的責務やコーポレート・ガバナンス等の情報を取得するとともに、各部門における重要業務に関する情報を共有するため、すべての取締役(候補者含む)で構成される取締役研修・報告会を設置しています。当該取締役研修・報告会には、監査役も参加することができ、また、新任取締役および新任監査役に対しては、就任時に、社内での新任役員研修の機会を設けています。このように、取締役および監査役に対するトレーニングに必要な機会を提供するとともに、費用を負担します。

### 役員報酬等

#### ■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

2019年3月31日現在

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(名)
		固定報酬	業績連動報酬	
取締役 (社外取締役を除く)	363	186	177	9*
監査役 (社外監査役を除く)	34	34	—	2
社外役員	50	50	—	5

※ 2017年7月～2018年6月 支給対象者含む

#### ■ 役員の報酬等の額またはその算定方法の決定に関する方針に係る事項

日本新薬では、株主総会で決議された役員報酬額の範囲内で、役員の報酬等を決定しています。役員の報酬等の額または算定方法の決定に関する方針の決定権限を有するのは取締役会であり、その方針は、外部機関の調査データ等を参考として客観的なベンチマークを行い、半数以上が社外取締役で構成され、委員長は社外取締役が務める報酬委員会の答申結果をもとに、取締役会で決定しています。

#### 内部統制システム

会社法に基づく内部統制システムについては、取締役会で基本方針を定め、業務の適正を確保する体制を構築し、法令遵守の徹底、事業の有効性・効率性の向上を図っています。また、金融商品取引法に基づいて2008年度から適用された内部統制報告制度に対応し、財務報告の適正性を確保する体制を整備・運用しており、財務報告に係る内部統制の状況を、社長直属の内部監査部門が評価しています。

会計監査人については、有限責任監査法人トーマツと監査契約を締結し、適正な会計処理および内部統制監査により透明な経営の確保に努めています。

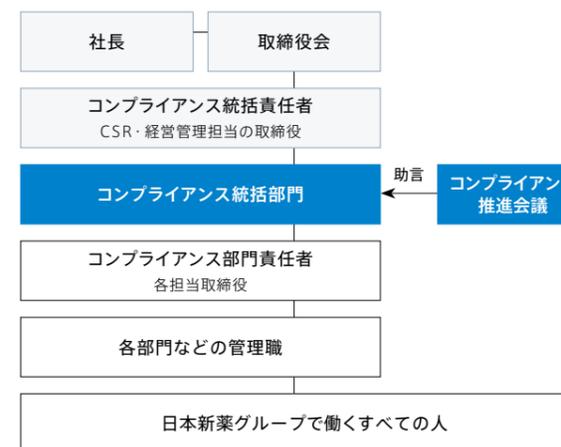
内部監査部門は、日本新薬グループ全体のリスクマネジメント、コントロールおよびガバナンスの各プロセスの確認とその実効性について内部監査を行っており、結果について社長に報告し、その内容については取締役会に伝達しています。また、監査役会や会計監査人とも情報を交換しています。

## コンプライアンス

### コンプライアンス体制

日本新薬グループは、「コンプライアンス態勢運用規程」を定めるとともに、CSR・経営管理担当の取締役をコンプライアンス統括責任者とし、コンプライアンス推進活動を統括する専任部門を設置しています。また各部門では、担当取締役をコンプライアンス推進の部門責任者とし、それぞれの部門の管理職がコンプライアンスの推進に努めています。

#### コンプライアンス体制図



### コンプライアンス推進活動

グループ全体でのコンプライアンス推進活動は、専任部門がコンプライアンス推進会議での助言を受けながら企画・立案し、実施しています。

### 内部通報制度(ほっとライン)

法令などの違反またはそのおそれがある行為に対して、自浄作用を働かせるため、グループ各社のすべての社員から、通報または相談を受け付ける内部通報制度として「ほっとライン」を運用しています。「ほっとライン」は、その窓口を社内外に設置しており、電話とメールの専用回線を確認し、相談・通報者のプライバシー保護、守秘義務などの必要な措置を規程に定め、適正な運用に努めています。

規程では、通報を理由として不利益な配置転換などを行わないことや、そのようなことが行われていないことを確認するなど、通報者の保護を明記し万全を期しています。

また、「内部通報制度」については定期的に情報発信を行い、より一層の周知徹底を図っています。

2018年度は、4月と10月に、社長から、いかなるコンプライアンス違反も放置・容認しない企業風土を醸成・構築し、より強固なコンプライアンスの実践を要請するメッセージを発信しました。加えて、年間を通じて以下の研修・啓発活動などに取り組みました。

#### 研修実績

研修	内容
コンプライアンス部門研修(毎月)	会社共通テーマおよび部門独自テーマの研修を各部門において実施
新入社員研修(4月)	新入社員に対して、コンプライアンスの概念や体制などを説明し、コンプライアンスの重要性を認識させる研修を実施
新任管理職研修(3月、10月)	新任の管理職を対象に、コンプライアンスに対する管理職の心得などについて研修を実施
強化研修(10月～11月)	10月のコンプライアンス部門研修と、その内容をeラーニングにて11月に確認する研修を、強化研修と位置付け、2018年度のテーマは「標的型攻撃メール」として実施
新規入職者への行動規範研修(随時)	「行動規範」の理解と遵守の徹底を要請

#### 啓発活動など

- 入社2年目の社員を対象に、コンプライアンスに関するeラーニングを実施
- 全管理職を対象に、パワーハラスメントに関するeラーニングを実施
- グループ内で募集し社内審査で金賞を受賞した標語でコンプライアンス啓発ポスターを作成し、各部門に掲示
- 安否連絡カードと合体させたコンプライアンスカードを新入社員などに配付

### CSR調達

企業は、単に製品をユーザーに提供するだけでなく、CSRの観点からサプライチェーンにおいて人権保護、法令遵守、環境の保全などに対する社会的責任が求められています。

日本新薬は、経営方針の一つである「社会からの信頼を得る」の推進にあたり、「日本新薬CSR調達基本方針」を策定しています。

「日本新薬CSR調達基本方針」に示された「コンプライアンスの徹底」「機密保持」「公平・公正な取引」「合理性に基づく取引先選定」「環境への配慮」をもとに、社会的責任を果たすべく、取引先さまとともにCSR調達に取り組みます。

「日本新薬CSR調達基本方針」は、当社Webサイトに掲載しています。  
http://www.nippon-shinyaku.co.jp/csr/

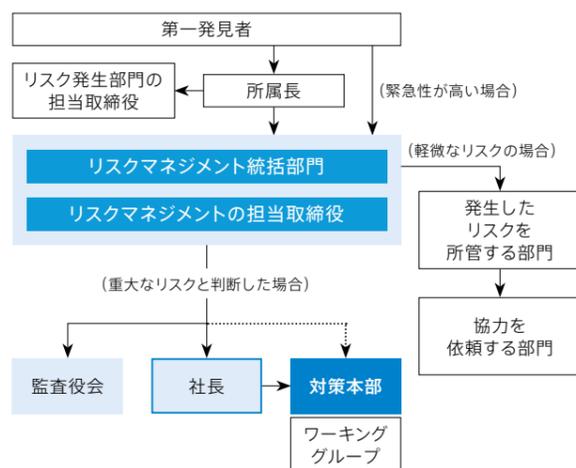
## リスクマネジメント

### リスクマネジメント体制

日本新薬グループは、「リスクマネジメント基本規程」のもとさまざまなリスクを洗い出し、各リスクの責任部門がリスクの発生予防策や発生時の対応策を策定しています。さらに毎年、重要度の高いリスクを選定して取り組んでおり、2018年度は「サイバー攻撃」「情報漏洩」「災害」「ハラスメント」「労働関係法違反」などを取り上げ、管理体制の強化および啓発を行いました。また、一人ひとりのリスクに対する意識を確認する目的で、グループ全社員を対象にセルフチェックを毎年実施しています。

事件・事故などが発生した場合、リスクマネジメント統括部門から報告を受けたリスクマネジメントの担当取締役は、その事件・事故などが事業活動に及ぼす影響度を見極めます。軽微であると判断した場合は、そのリスクの所管部門に対応を指示し、重大であると判断した場合は、ただちに社長に報告するとともに対策本部を設置し、事件・事故などの早期収拾、対応に努めます。事件・事故などの解決後は、再発防止策を策定し、関係部署はそれを実行することとしています。

### リスク発生時の連絡体制(2019年4月現在)



### 情報セキュリティへの取り組み

日本新薬は、情報セキュリティに対する取り組みの姿勢を示す基本方針と基本規程を定め、これに基づいてISMS※1(情報セキュリティマネジメントシステム)推進委員会で、運営・運用しています。

さまざまなリスクから日本新薬グループの情報資産を保護するため、社会環境の変化や情報技術の進歩に合わせた技術的な対策を進めるとともに、人的リスクへの対策として、

各種規程の見直しをはじめ、社員に対し情報セキュリティの重要性を周知徹底するための教育を実施しています。

2018年度は、「サイバー攻撃による電子データの改ざん・漏洩」に重点を置き、社員の啓発、情報の開示などを推進しました。特に、昨今世間を騒がせている「標的型攻撃メール」に対する社員への教育・訓練を実施しました。さらに、サイバー攻撃による緊急事態に備えて、組織的かつ迅速な対応を可能にする体制としてNS-CSIRT※2を設置しました。今後も、情報セキュリティの強化に取り組んでいきます。

※1 Information Security Management System  
※2 NS-Computer Security Incident Response Team

### ハラスメント防止への取り組み

ハラスメントは、個人の人権や尊厳を傷つける重大な問題ととらえています。日本新薬グループでは、あらゆる形態のハラスメントの発生を防止し、良好な職場環境を維持することを目的にハラスメント防止委員会(2019年4月に職場環境改善・人権啓発委員会を改称)を設置しているほか、ハラスメント防止規程を制定し運用しています。また、コンプライアンス研修やハラスメント防止啓発冊子を作成し、全従業員に配付することなどにより、あらゆるハラスメントの防止に取り組んでいます。

### 災害対策(BCPの策定)

日本新薬では、地震や災害などの有事の際、患者さんへの医薬品の提供が途切れることのないよう医薬品の生産拠点である小田原総合製剤工場において、震度6強の地震を想定したBCP(Business Continuity Plan/事業継続計画)を策定しています。3年に一度見直しを行い、直近では2018年度に実施しました。製品在庫の保管場所やさまざまな関係会社との支援関係の強化を図っており、今後も必要に応じ、BCPにおける活動を一層推進していきます。

### 知的財産権の保護と尊重

日本新薬グループでは、知的財産の重要性を認識し、研究の初期段階から製品の販売後に至るまでの種々のステージで創造される知的財産に関して、特許戦略委員会でグローバルな特許出願戦略や知的財産に係る諸問題への対応策の検討、策定を行っています。事業活動の自由度確保のため、創製された医薬品や機能食品に係る特許、商標などの知的財産権を適切に確保しています。

また、第三者の知的財産権を尊重することを基本姿勢としており、権利調査などの知的財産リスク管理を徹底しています。

## 社外取締役鼎談

### 次の100年に向けて、ガバナンス強化に注力



杉浦 幸雄

櫻井 美幸

坂田 均

2019年に100周年を迎える日本新薬は、さらなる持続的な成長に向けてガバナンスの強化に取り組んでいます。今回は、現状のガバナンスに対する評価や、今後の課題・強化策などについて、社外取締役3名による鼎談を行いました。

### 取締役会の運営状況について

**杉浦**：私は日本新薬の社外取締役に就任した6年前から、取締役会に対して外からの新しい風を吹き込むことにより、議論を活発化させることを心掛けてきました。年々各取締役から自由闊達な意見が出るようになり、議論が活発になっているため、おおむね充実した運営がなされていると考えています。また、多様な視点からの質問や建設的な意見が増えており、取締役会における「簡潔な説明と十分な議論を」という方針が生かされ、取締役会の活性化に寄与していると考えます。

**坂田**：私も日本新薬の社外取締役に就任しておおよそ6年が過ぎようとしていますが、ずいぶん取締役会の雰囲気が変わってきていると感じています。当初の取締役会は、社長からの発言が主でしたが、その後社外取締役・監査役の発言が増え、どのような意見であっても社外役員からの意見に耳を傾けていただく機会が生じてきました。こうした変化を契機に、現在では社内取締役・監査役からも活発な意見が多く出るようになり、社内外を問わず各役員が活発な議論を行っています。  
**櫻井**：杉浦取締役もおっしゃったとおり、取締役会では多角的な観点から、活発

な議論が真摯に、かつ丁寧に行われていると思います。これは、事前説明会によって、内容を理解した上で取締役会に臨むことができていること、タイムリーなテーマなどについては、適宜、研修報告会が開催され、事業内容への理解を深める機会が確保されていることによると思います。加えて、2018年度は新たに2人の取締役が就任され、よりさまざまな質問や意見が出されるようになりました。多くの議論の中で重要な気づきが生まれることもあり、取締役会の実効性の確保に非常に有効だと思っています。

## GOVERNANCE

## ガバナンス

## GOVERNANCE

## ガバナンス強化に向けた取り組み

**杉浦**：私の役割は、薬学者としての専門知識と識見を生かし、革新的な新薬の開発、そしてそれに伴う経営の強化や収益性の向上に貢献することだと認識しています。加えて、企業価値向上に向けてコーポレート・ガバナンスが有効に機能していくことを意識しながら、取締役会で発言するよう心掛けています。コンプライアンスの取り組みに関しては、取締役会へのコンプライアンス・内部統制結果の定期的な報告書の作成、内部統制部門による国内拠点の社内監査、従業員へのコンプライアンス教育、内部通報制度の整備と活用、経営者の定期的な現場視察などが考えられます。日本新薬では、すでにこれらは実施されており、コンプライアンス体制は有効に機能していると言えます。

**坂田**：私もコンプライアンスについて同様の意見です。日本新薬は、コンプライアンスやリスクマネジメントについて考慮すべき多様な課題に対して真剣に取り組んでおり、私も高く評価しています。一方、これらに対しては理想を追い過ぎて、現実とのギャップを抱えることもあるのではないかと心配しています。高い理想を掲げることは大切ですが、社員全員が守ることのできないものであっては意味がありません。

社員の認識や現実の進捗状況を確認しながら、慎重に課題を解決していく必要があります。

**櫻井**：コンプライアンスについて、前川社長のもと、ガイドラインの改訂や基本方針などの確認、法令上必要な各調査への適切な対応、コンプライアンス意識の維持向上を目指した研修の実施などが行われていると私も評価しています。リスクマネジメントについても同様に、各部門において、リスクの把握・



検証、教育・訓練を行うなど十分に対応しています。一方で、坂田取締役がおっしゃったとおり、現実とのギャップを注視する必要があります。「社員一人ひとりに各取り組みが浸透しているか」「各部門内における日常の報告・連絡・相談は十分できているか」「思いがけない見落としや過小評価がなされていないか」など、それらが本当に実効性のあるものになっているかを常に意識していただきたいです。

**杉浦**：皆さんが評価しているコンプライアンスですが、今後さらに企業価値を高めていくためには強化すべき事項もあると思います。例えば、定期的なコンプライアンスリスクの調査、最新システムの導入による不正の防止、海外拠点の社内監査・内部統制部門による監査などです。また、海外拠点におけるコンプライアンス意識の定着不足や

コンプライアンス監査体制の未確立など、コンプライアンス違反が発生するリスクは常にあることを認識しておかなければなりません。

**坂田**：そのとおりだと思います。コンプライアンス違反が発生するリスクを念頭に置き、法令遵守の管理体制を整えることはもちろん必要ですが、不正が起きない職場環境づくりや労働環境の改善など、組織全体を強化していくことが重要であり、こうした取り組

みがガバナンス強化につながるものと考えます。例えば、「職場環境の風通しは良いか」「ブラックボックス化していないか」「仕事の圧力がどの程度かかっているのか」など、私は社外取締役の責務として、各部門が組織体として健全性を維持し、風通しの良い状態であるかを注視しています。

**櫻井**：私は取締役会では唯一の女性であり、弁護士としての知識や経験を踏まえ、私なりの強みと個性を生かした広い視点から発言することを心掛けています。2018年度は、初めて女性幹部の方から直接お話を伺う機会を設けていただきましたが、志が高く、優秀な女性社員がたくさんおられることを実感することができました。女性取締役を身近な存在と感じていただき、各社員が多様な働き方を十分に尊重しつつ、存分に活躍していただけるよ

うに、社外取締役として、女性社員に限らず、このような優秀な社員の方々を応援していきたいです。また、こうした活動を通じて、職場環境をさらに改善することで、コンプライアンス違反も起こりづらくなるのではないかと考えます。

## 持続的な成長に向けて

**杉浦**：大幅な薬価制度改革や国内市場の縮小化を受け、今後製薬企業が生き残るためのカギは、「選択と集中」と「海外展開」にあると考えます。「選択と集中」では、新薬メーカーが長期収載品から撤退する動きを加速させていくと予想される中、日本新薬においても強みや立ち位置を見極め、これまで以上に将来像を明確にすることが重要となります。また、「海外展開」については、大きなリスクを伴いますが、これなくしては今後の成長は難しいと考えます。日本新薬には、こうした視点

で事業活動に取り組んでいただくとともに、ヘルスケア企業として心に残る社会貢献活動や基礎的研究への助成活動にも期待しています。創立100周年を迎え、次なる100年への歩みに大きな希望を抱いています。

**坂田**：持続的な成長のためには、研究開発部門の充実や海外市場での売上向上に加えて、日本新薬の重要な経営資源となる、優秀な人材の確保も必要であると考えます。取締役会としては、日常業務の監視・監督とともに、これらの観点から日本新薬が見据える中長期的な将来のプランについて語る時間を増やしていきたいです。

**櫻井**：企業が中長期的に成長するためには、ESGの観点が不可欠ですが、日本新薬では、これまでもESG経営の重要性を認識し、2019年5月に発表した第六次中期経営計画の取り組みの一つにも「ESG経営への取り組み強化による企業価値の向上」を掲げています。今後さらにESG戦略への取り組みを進



めていこうとするこうした姿勢は、非常に評価できると思います。ESG経営の推進のためには、経営陣からのかけ声だけでなく、社員一人ひとりの力がとても大切です。チャレンジ100のように、社員がやる気をもって発案し、会社が支援しマネジメントすることで全社的な取り組みに発展させることができれば、必ず成果に結びつくのではないかと期待しています。

## 櫻井 美幸(左)

1992年大阪弁護士会登録、2003年花水木法律事務所共同経営(現任)。民事・家事事件を広く手掛ける。2015年公益財団法人日本生命財団監事(現任)、2016年国立大学法人大阪大学監事(現任)のほか、大阪家庭裁判所調停委員、宝塚市建築審査会会長などを務める。2017年当社取締役就任(現任)。

## 杉浦 幸雄(中央)

1988年京都大学化学研究所教授、1998年同研究所長。基礎研究を中心とした研究活動を行うとともに、後進の育成にも携わる。海外の大学との共同研究へも参画。2005年京都大学名誉教授(現任)および日本薬学会会頭に就任。2007年同志社女子大学薬学部特任教授、2013年当社取締役就任(現任)。

## 坂田 均(右)

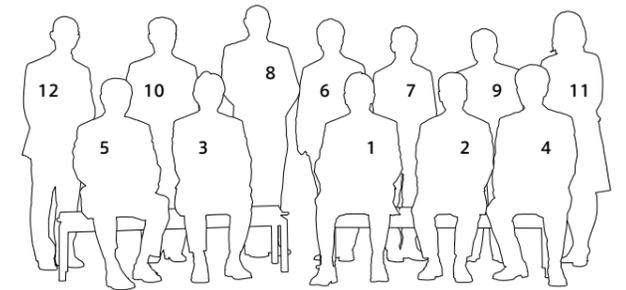
1985年京都弁護士会登録。1995年御池総合法律事務所パートナー(現任)。主な取り扱い分野は会社法務全般、知財法務、国際法務。著作権法に関わる著作物多数。2010年英国ケンブリッジ大学法学部客員研究員、2011年同志社大学大学院司法研究科教授を経て、2013年当社取締役就任(現任)。



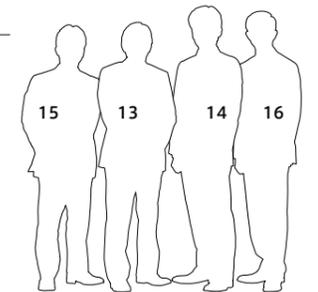
# 役員一覧



## 取締役



## 監査役



代表取締役社長

### 1 前川 重信

1976年 当社入社  
 1992年 日本経営者団体連盟出向(現・経団連)  
 2002年 経営戦略室 経営企画部長  
 2004年 執行役員  
 2005年 取締役  
 2005年 経営企画、経理・財務、情報システム担当 兼経営企画部長  
 2006年 常務取締役  
 2007年 経営企画、経理・財務、情報システム担当  
 2007年 代表取締役社長(現任)

2018年度の取締役会への出席状況 12回/12回

取締役 サプライチェーン・信頼性保証担当

### 4 齋藤 均

1978年 当社入社  
 2005年 生産管理・資材調達センター購買部長  
 2008年 研究開発本部 研開企画統括部 研開企画部長  
 2010年 執行役員 研究開発本部 研開企画統括部長  
 2014年 取締役(現任)  
 2014年 サプライチェーン・信頼性保証担当(現任)

2018年度の取締役会への出席状況 12回/12回

取締役 経営企画担当

### 7 枝光 平憲

1989年 当社入社  
 2011年 経営企画部長  
 2013年 執行役員 経営企画部長  
 2018年 取締役(現任)  
 2018年 経営企画担当(現任)

2018年度の取締役会への出席状況 10回/10回

常務取締役 研究開発担当

### 2 松浦 明

1988年 当社入社  
 2004年 研究開発本部 創業研究所化学研究部長  
 2007年 研究開発本部 医薬開発センター 創業研究所長  
 2008年 執行役員 研究開発本部 創業研究所長  
 2010年 取締役  
 2010年 研究開発担当兼研究開発本部長(現任)  
 2016年 常務取締役(現任)

2018年度の取締役会への出席状況 12回/12回

取締役 機能食品担当

### 5 小林 健郎

1982年 当社入社  
 2007年 営業本部 京都支店長  
 2010年 執行役員 営業本部 営業推進統括部 名古屋支店長  
 2013年 執行役員 営業本部 近畿・東海統括部長  
 2015年 執行役員 機能食品カンパニー 副カンパニー長  
 2015年 取締役(現任)  
 2015年 機能食品担当兼機能食品カンパニー長(現任)

2018年度の取締役会への出席状況 12回/12回

取締役 国際事業担当

### 8 中井 亨

1995年 当社入社  
 2016年 事業企画部長  
 2018年 経営企画担当(現任) (NS Pharma)  
 2019年 国際事業統括部長兼国際事業統括部付 (NS Pharma)  
 2019年 取締役(現任)  
 2019年 国際事業担当兼国際事業本部長(現任)

常務取締役 営業担当

### 3 佐野 省三

1984年 当社入社  
 2008年 営業本部 さいたま支店長  
 2010年 執行役員 営業本部 営業推進統括部 大阪支店長  
 2013年 執行役員 営業本部 首都圏統括部長  
 2015年 執行役員 営業本部長  
 2015年 取締役  
 2015年 営業担当兼営業本部長(現任)  
 2019年 常務取締役(現任)

2018年度の取締役会への出席状況 12回/12回

取締役 CSR・経営管理担当

### 6 高谷 尚志

1984年 当社入社  
 2005年 営業本部 マーケティング部長  
 2009年 営業本部 営業企画統括部 マーケティング部長  
 2010年 営業本部 営業企画統括部 医薬企画部長  
 2011年 営業本部 営業企画統括部長  
 2012年 執行役員 営業本部 営業企画統括部長  
 2018年 取締役(現任)  
 2018年 CSR・経営管理担当(現任)

2018年度の取締役会への出席状況 10回/10回

社外取締役

### 9 杉浦 幸雄

1988年 京都大学化学研究所教授  
 1998年 英国マンチェスター大学薬学部客員教授  
 1998年 京都大学化学研究所長  
 2005年 京都大学名誉教授(現任)  
 2005年 日本薬学会会頭  
 2007年 同志社女子大学薬学部特任教授  
 2013年 当社取締役(現任)

2018年度の取締役会への出席状況 12回/12回

社外取締役

### 10 坂田 均

1985年 京都弁護士会登録  
 1989年 井上・坂田法律事務所入所  
 1995年 御池総合法律事務所パートナー(現任)  
 1998年 京都弁護士会副会長  
 2010年 英国ケンブリッジ大学法学部客員研究員  
 2011年 同志社大学大学院司法研究科(同志社大学法科大学院)教授  
 2013年 当社取締役(現任)  
 2016年 京セラ株式会社 社外監査役(現任)

2018年度の取締役会への出席状況 12回/12回

常勤監査役

### 13 向井 英也

1979年 当社入社  
 2004年 研究開発本部 創業研究所薬物動態研究部長  
 2008年 研究開発本部 創業研究所薬劑研究部長  
 2010年 研究開発本部 創業研究所長  
 2011年 執行役員 研究開発本部 創業研究所長  
 2016年 常勤監査役(現任)

2018年度の取締役会への出席状況 12回/12回

社外監査役

### 15 近藤 剛史

1993年 司法研修所司法修習修了  
 1993年 弁護士資格取得  
 1993年 近藤千秋・剛史法律事務所勤務  
 2001年 近藤総合法律事務所所長(現任)  
 2003年 弁護士登録  
 2010年 関西大学大学院 法務研究科特別任用教授(現任)  
 2016年 当社監査役(現任)  
 2018年 泉州電業株式会社 社外取締役(現任)

2018年度の取締役会への出席状況 11回/12回

社外取締役

### 11 櫻井 美幸

1992年 司法研修所司法修習修了  
 1992年 大阪弁護士会登録  
 1992年 西村法律会計事務所入所  
 2003年 花水木法律事務所共同経営(現任)  
 2015年 公益財団法人日本生命財団監事(現任)  
 2016年 国立大学法人大阪大学監事(現任)  
 2017年 当社取締役(現任)

2018年度の取締役会への出席状況 12回/12回

常勤監査役

### 14 松浦 守生

1983年 当社入社  
 2013年 営業本部 近畿・東海統括部 京滋・北陸支店長  
 2015年 営業本部 西日本統括部 大阪支店長  
 2017年 営業本部 北関東・甲信越支店長  
 2019年 営業本部 営業企画統括部次長  
 2019年 常勤監査役(現任)

社外監査役

### 16 丸山 澄高

1974年 大阪国税局採用  
 2008年 西成税務署長  
 2009年 大阪国税局 総務部 人事第二課長  
 2014年 大阪国税局 課税第一部次長  
 2015年 大阪国税局 課税第一部長  
 2016年 税理士登録  
 2019年 当社監査役(現任)  
 2019年 ユニチカ株式会社 社外監査役(現任)

社外取締役

### 12 和田 芳直

1975年 大阪大学医学部附属病院入職  
 1981年 大阪府立母子保健総合医療センター母性内科  
 1989年 医学博士号(大阪大学)取得  
 1991年 大阪府立母子保健総合医療センター研究部 代謝部門部長  
 1998年 大阪府立母子保健総合医療センター研究部長  
 2011年 大阪府立母子保健総合医療センター 母性内科部長兼研究部長  
 2014年 大阪府立母子保健総合医療センター 母性内科主任部長兼研究部長  
 2016年 大阪府立母子保健総合医療センター 母性内科非常勤医師  
 2017年 大阪母子医療センター母性内科非常勤医師(現任)  
 2018年 横浜市立大学客員教授(現任)  
 2019年 当社取締役(現任)

## 執行役員

### 櫻井 太郎

経理・財務部長

### 原田 博方

メディカル統括部長

### 末原 久

信頼性保証統括部長

### 本間 浩司

人事部長

### 佐々木 秀樹

小田原総合製剤工場長

### 中島 弘

チーフメディカルオフィサー

### 森 和哉

研究開発本部 研開企画統括部長

### 高垣 和史

研究開発本部 創業研究所長

### 石沢 整

営業本部 大阪支店長

### 和田 勇人

営業本部 東京支店長

### 西川 昇

営業本部 営業企画統括部長

### 戸田 雅也

ライセンス統括部長

### 山手 和幸

経営企画部長

(2019年6月27日現在)

## 10カ年データ

日本新薬株式会社および連結子会社

(年度)

	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
<b>会計年度</b> (単位: 百万円)										
売上高	62,932	63,525	67,304	69,941	76,517	79,991	84,209	98,781	101,448	114,716
医薬品	52,165	52,554	55,746	58,318	63,345	66,340	70,489	85,315	87,416	100,223
機能食品	10,767	10,970	11,558	11,622	13,172	13,651	13,720	13,466	14,031	14,492
売上原価	29,018	30,218	32,702	34,776	39,033	41,226	44,016	44,835	46,929	50,952
売上総利益	33,937	33,332	34,601	35,165	37,483	38,764	40,192	53,946	54,519	63,764
販売費及び一般管理費合計	27,475	28,151	28,588	28,263	29,445	30,202	31,643	38,666	37,439	43,119
販売費及び一般管理費	19,035	19,184	19,174	19,214	19,914	21,233	21,904	23,762	24,217	26,418
研究開発費	8,440	8,967	9,414	9,049	9,530	8,968	9,739	14,903	13,221	16,701
営業利益	6,461	5,181	6,012	6,901	8,038	8,562	8,549	15,280	17,079	20,644
親会社株主に帰属する当期純利益	4,096	3,958	3,715	4,647	5,750	5,882	6,340	11,749	12,953	16,302
減価償却費	3,078	3,116	2,948	2,759	2,704	2,665	2,452	2,648	2,773	3,418
設備投資額	1,859	1,185	967	1,332	1,072	1,239	3,554	3,949	2,811	1,242
営業活動によるキャッシュ・フロー	9,225	3,233	3,658	3,767	6,015	6,113	8,915	18,916	6,719	15,310
投資活動によるキャッシュ・フロー	△3,648	△2,844	△759	△2,026	△3,357	△3,718	△3,978	△5,750	△11,342	511
財務活動によるキャッシュ・フロー	△1,318	△1,393	△1,341	△1,413	△1,606	△1,773	△1,907	△2,193	△3,787	△3,708
<b>会計年度末</b> (単位: 百万円)										
総資産	103,575	102,737	106,304	113,730	118,188	129,757	135,370	150,905	155,887	168,763
有利子負債	182	113	75	35	—	—	—	—	—	—
純資産	80,370	81,692	84,566	89,529	93,186	101,207	102,762	114,316	125,689	135,190
<b>1株当たり情報</b> (単位: 円)										
当期純利益 (EPS)	60.63	58.62	55.04	68.87	85.25	87.26	94.10	174.42	192.31	242.04
純資産	1,187.42	1,207.43	1,250.11	1,323.87	1,378.93	1,498.88	1,522.33	1,693.81	1,862.54	2,003.39
配当金	19	19	19	21	23	25	28	48	52	70
<b>主要財務指標</b> (単位: %)										
売上高営業利益率	10.3	8.2	8.9	9.9	10.5	10.7	10.2	15.5	16.8	18.0
自己資本比率	77.4	79.3	79.4	78.5	78.7	77.8	75.8	75.6	80.5	80.0
総資産営業利益率 (ROA)	6.4	5.0	5.8	6.3	6.9	7.0	6.5	10.8	11.2	12.7
自己資本当期純利益率 (ROE)	5.2	4.9	4.5	5.4	6.3	6.1	6.2	10.8	10.8	12.5
配当性向	31.3	32.4	34.5	30.5	27.0	28.7	29.8	27.5	27.0	28.9

## 経営成績の状況

### 1. 業績全般の概況

当企業集団を取り巻く医薬品業界は、薬価制度の抜本改革、後発品の使用促進策など、医療費抑制策のための諸施策が推進され、厳しい環境下にあります。

機能食品事業は、健康志向の高まりにより機能性食品へのニーズは強いものの、節約志向による家計消費の伸び悩みや、運送コストや人件費の上昇、企業間の競争の激化など、厳しい事業環境が続いています。

このような環境の中、当企業集団は、ヘルスクエア分野になくてはならない事業体として社会から信頼される会社、すなわち「存在意義のある会社」になることを強く意識して、その実現を目指しました。

その結果、当企業集団の業績は、国内医薬品新製品群の伸長に加え、共同販促収入や自社創薬品の肺動脈性肺高血圧症治療剤「ウプトラビ」の海外売上に伴うロイヤリティ収入、マイルストーン収入などが寄与し、売上高は1,147億1千6百万円と対前年度比13.1%の増収となりました。利益面では、導入契約一時金の支払および臨床試験の進展に伴う研究開発費の増加、新製品群の販売促進費などが増加しましたが、増収によって営業利益は206億4千4百万円、対前年度比20.9%の増益、経常利益は215億4千万円、対前年度比23.4%の増益、親会社株主に帰属する当期純利益は163億2百万円、対前年度比25.9%と大幅な増益となりました。

### 2. セグメントごとの業績

#### 1 医薬品事業

医薬品事業では、自社創薬品の肺動脈性肺高血圧症治療剤「ウプトラビ」、前立腺肥大症に伴う排尿障害改善剤「ザルティア」、ED治療剤「シアリス」「ウプトラビ」の海外売上に伴うロイヤリティ収入および共同販促収入などが伸長しました。加えて、2018年8月に中外製薬株式会社と共同で販売を開始したCD20陽性の濾胞性リンパ腫治療剤「ガザイバ」の売上および「ウプトラビ」のマイルストーン収入などが寄与し、売上高は1,002億2千3百万円と対前年度比14.6%の増収となりました。

#### 2 機能食品事業

健康食品素材、プロテイン製剤、品質安定保存剤などの売上が増加し、売上高は144億9千2百万円と対前年度比3.3%の増収となりました。

### 3. 財政状態の概況

流動資産は、前年度末に比べ、有価証券、たな卸資産などは減少しましたが、現金及び預金、受取手形及び売掛金などが増加し、1,107億2千万円となりました。固定資産は前年度末に比べ、投資有価証券、長期前払費用、有形固定資産などが減少し、580億4千2百万円となりました。その結果、総資産は前年度末に比べ128億7千6百万円増加し、1,687億6千3百万円となりました。

流動負債は、前年度末に比べ、支払手形及び買掛金は減少しましたが、未払法人税等が増加し、254億6百万円となりました。固定負債は前年度末に比べ退職給付に係る負債などが増加し81億6千5百万円となりました。その結果、負債合計は前年度末に比べ、33億7千5百万円増加し、335億7千2百万円となりました。

株主資本は前年度末に比べ、125億9千3百万円増加し、1,288億2千7百万円となりました。その他の包括利益累計額は前年度末に比べ31億7百万円減少し、61億9百万円となりました。その結果、純資産は前年度末に比べ95億1百万円増加し、1,351億9千万円となりました。

自己資本比率は、80.0%でした。

営業活動によるキャッシュ・フローは、153億1千万円の収入となりました。主な内訳は、収入項目では税金等調整前当期純利益215億4千万円、減価償却費34億1千8百万円、たな卸資産の減少9億7千2百万円、支出項目では、売上債権の増加額63億9千1百万円、法人税等の支払額43億5千5百万円でした。

投資活動によるキャッシュ・フローは、5億1千1百万円の収入となりました。主な内訳は、有価証券の償還による収入44億2千万円、支出は有形固定資産の取得による支出13億5千1百万円がありました。

財務活動によるキャッシュ・フローは、37億8百万円の支出となりました。配当金の支払額などによるものです。

この結果、2018年度末の現金及び現金同等物の残高は、前年度末に比べ121億2千2百万円増加し、396億3千2百万円となりました。

### 4. 利益配分に関する基本方針など

当社は、企業価値の最大化を目指す基本方針に基づき、研究開発体制を強化して開発パイプラインの充実に取り組むとともに、激化する競争に耐え得る企業体制の整備を行うための投資と利益還元のパランスを考えながら、さらなる経営基盤の強化に努めます。

株主の皆さまへの適切な利益還元については、業績連動型の配当として第五次中期経営計画期間中(2014年4月～2019年3月)は連結配当性向30%前後、第六次中期経営計画期間中(2019年4月～2024年3月)は連結配当性向を高め35%前後の配当を行う方針です。配当性向の算定にあたっては、特別損益を除外する場合があります。

2018年度の配当については、期末配当を1株当たり41円とし、先の中間配当1株当たり29円と合わせて、年間で1株当たり70円としました。この結果、2018年度の配当性向は28.9%となりました。

2019年度の配当金予想額は、中間配当金1株当たり43円、期末配当金1株当たり43円の年間で1株当たり86円を予定しています。

## リスク情報

当企業集団の財政状況、経営成績に影響を及ぼす可能性のあるリスクとしては、以下のようなものがあります。なお、文中における将来に関する事項は、2018年度末において判断したものです。

#### 1 法的規制などに関するリスク

当企業集団の主事業である医薬品事業と機能食品事業は、「医薬品、医療機器等の品質、有効性及び安全性の確保等に関する法律」あるいは「食品衛生法」などの関連法規による厳格な規制があります。これらの関連法規の改正などが行われる場合、製品の回収や販売の中止を余儀なくされることがあり、経営成績に影響を及ぼす可能性があります。

#### 2 知的財産権に関するリスク

当企業集団では、知的財産権を適切に管理し、第三者からの侵害に注意を払っていますが、第三者から侵害を受けた場合は、当企業集団の売上減少にもつながることもあるため、その保護のため訴訟を提起する場合があります。また、当企業集団の事業活動が第三者の知的財産権に抵触することのないように注意を払っていますが、万が一抵触した場合は、係争やこれによる損害賠償や当該事業の中止につながるリスクがあります。これらのリスクは、経営成績に影響を及ぼす可能性があります。

#### 3 訴訟に関するリスク

当企業集団の事業活動に関連して、将来において、医薬品の副作用、製造物責任、環境、労務問題、公正取引などに関する訴訟を提起される可能性があります。その動向によっては、経営成績に影響を及ぼす可能性があります。

#### 4 研究開発に関するリスク

医薬品の研究開発には、巨額の資金と長い期間を要します。しかし、それが成果として新製品発売や技術導出として結実する確率は、決して高くありません。有用性が認められなかったり、安全性の問題により途中で研究開発を断念する事態に至ったりした場合は、投下した資金が回収できず、場合によっては経営成績に影響を及ぼす可能性があります。

#### 5 副作用に関するリスク

医薬品は、十分な安全性試験と厳しい審査を経て販売が承認されます。しかし、市販後に予測されなかった副作用が発現し、製品回収や販売中止を余儀なくされた場合は、当企業集団の経営成績に影響を及ぼす可能性があります。

#### 6 医療費抑制策などの行政動向に関するリスク

医薬品事業は、薬事行政のもとさまざまな規制を受けています。その中の医療費抑制策の一環として、医療用医薬品の薬価引き下げやジェネリック医薬品の使用促進などの政策が取られており、さらなる医療制度改革の議論が続けられています。これら医療費抑制策を含めた医薬品の開発・製造・販売に関連する規制の厳格化など、医療制度改革の動向によっては、当企業集団の経営成績に影響を及ぼす可能性があります。

#### 7 製造と仕入れに関するリスク

当企業集団は製造拠点を集約化し、生産効率を向上させています。その反面、自然災害などにより製造拠点の操業が停止した場合、製品の供給が停止して経営成績に影響を及ぼす可能性があります。また商品や重要な原料には、特定の取引先から供給されているものがありますので、その仕入れが停止した場合、経営成績に影響を及ぼす可能性があります。

#### 8 金融市況および為替の動向に関するリスク

株価・金利・外国為替などの金融市場の変動によって、保有する資産や年金資産の時価の下落や、外貨建ての取引における為替リスクなどがあります。これらの動向によっては、当企業集団の経営成績に影響を及ぼす可能性があります。

#### 9 ITセキュリティおよび情報管理に関するリスク

当企業集団では、各種情報システムを使用しており、システム障害やサイバー攻撃などにより業務が阻害される可能性があります。また、個人情報を含め多くの機密情報を保有しており、これらが事故などにより社外に流出した場合には、損害賠償や社会的信用の毀損などにより経営成績に影響を及ぼす可能性があります。

## 連結財務諸表

## 連結貸借対照表

(単位：百万円)

	2017年度 2018年3月31日	2018年度 2019年3月31日
<b>資産の部</b>		
<b>流動資産</b>		
現金及び預金	21,067	31,519
受取手形及び売掛金	39,593	45,982
電子記録債権	571	573
有価証券	11,819	10,619
商品及び製品	14,337	14,064
半製品	1,341	1,050
仕掛品	330	311
原材料及び貯蔵品	4,337	3,946
その他	1,777	2,651
貸倒引当金	△0	△0
流動資産合計	95,176	110,720
<b>固定資産</b>		
有形固定資産		
建物及び構築物	27,178	27,428
減価償却累計額	△17,670	△18,221
建物及び構築物(純額)	9,508	9,206
機械装置及び運搬具	12,330	12,277
減価償却累計額	△9,578	△9,905
機械装置及び運搬具(純額)	2,752	2,372
工具、器具及び備品	8,679	8,842
減価償却累計額	△7,367	△7,508
工具、器具及び備品(純額)	1,311	1,334
土地	7,463	7,463
建設仮勘定	67	199
有形固定資産合計	21,102	20,575
無形固定資産	484	412
投資その他の資産		
投資有価証券	26,309	23,460
繰延税金資産	517	2,330
長期前払費用	9,621	8,765
その他	2,676	2,497
投資その他の資産合計	39,124	37,054
固定資産合計	60,710	58,042
資産合計	155,887	168,763

(単位：百万円)

	2017年度 2018年3月31日	2018年度 2019年3月31日
<b>負債の部</b>		
<b>流動負債</b>		
支払手形及び買掛金	8,639	7,986
未払金	6,718	7,449
未払費用	1,354	1,452
未払法人税等	2,115	3,597
未払消費税等	188	1,243
賞与引当金	2,873	2,929
その他	563	748
流動負債合計	22,454	25,406
<b>固定負債</b>		
繰延税金負債	—	2
退職給付に係る負債	7,422	7,843
その他	321	320
固定負債合計	7,743	8,165
負債合計	30,197	33,572
<b>純資産の部</b>		
株主資本		
資本金	5,174	5,174
資本剰余金	4,445	4,445
利益剰余金	109,078	121,677
自己株式	△2,464	△2,469
株主資本合計	116,234	128,827
その他の包括利益累計額		
その他有価証券評価差額金	11,469	9,440
繰延ヘッジ損益	△5	△5
為替換算調整勘定	4	0
退職給付に係る調整累計額	△2,252	△3,326
その他の包括利益累計額合計	9,216	6,109
非支配株主持分	237	253
純資産合計	125,689	135,190
負債純資産合計	155,887	168,763

## 連結財務諸表

## 連結損益計算書

(単位：百万円)

	2017年度 自 2017年4月1日 至 2018年3月31日	2018年度 自 2018年4月1日 至 2019年3月31日
売上高	101,448	114,716
売上原価	46,929	50,952
売上総利益	54,519	63,764
販売費及び一般管理費		
給料及び手当	8,345	8,635
賞与引当金繰入額	1,965	2,004
退職給付費用	735	707
減価償却費	458	349
研究開発費	13,221	16,701
販売促進費	3,901	4,970
その他	8,811	9,751
販売費及び一般管理費合計	37,439	43,119
営業利益	17,079	20,644
営業外収益		
受取利息	26	16
受取配当金	459	525
受取賃貸料	461	462
為替差益	—	210
その他	175	220
営業外収益合計	1,122	1,435
営業外費用		
支払利息	3	3
寄付金	224	247
為替差損	243	—
賃貸費用	180	141
その他	99	147
営業外費用合計	751	539
経常利益	17,451	21,540
税金等調整前当期純利益	17,451	21,540
法人税、住民税及び事業税	4,622	5,674
法人税等調整額	△140	△457
法人税等合計	4,482	5,217
当期純利益	12,969	16,323
非支配株主に帰属する当期純利益	15	20
親会社株主に帰属する当期純利益	12,953	16,302

## 連結包括利益計算書

(単位：百万円)

	2017年度 自 2017年4月1日 至 2018年3月31日	2018年度 自 2018年4月1日 至 2019年3月31日
当期純利益	12,969	16,323
その他の包括利益		
その他有価証券評価差額金	2,234	△2,028
繰延ヘッジ損益	0	0
為替換算調整勘定	△6	△4
退職給付に係る調整額	△34	△1,074
その他の包括利益合計	2,194	△3,107
包括利益	15,163	13,215
(内訳)		
親会社株主に係る包括利益	15,147	13,195
非支配株主に係る包括利益	15	20

## 連結財務諸表

## 連結株主資本等変動計算書

前連結会計年度 (自 2017年4月1日 至 2018年3月31日)

(単位: 百万円)

	株主資本					その他の包括利益累計額					非支配株主持分	純資産合計
	資本金	資本剰余金	利益剰余金	自己株式	株主資本合計	その他有価証券評価差額金	繰延ヘッジ損益	為替換算調整勘定	退職給付に係る調整累計額	その他の包括利益累計額合計		
当期首残高	5,174	4,445	99,897	△2,450	107,067	9,235	△5	11	△2,217	7,022	226	114,316
当期変動額												
剰余金の配当			△3,771		△3,771							△3,771
親会社株主に帰属する当期純利益			12,953		12,953							12,953
自己株式の取得				△14	△14							△14
株主資本以外の項目の当期変動額(純額)						2,234	0	△6	△34	2,194	11	2,205
当期変動額合計	—	—	9,181	△14	9,167	2,234	0	△6	△34	2,194	11	11,372
当期末残高	5,174	4,445	109,078	△2,464	116,234	11,469	△5	4	△2,252	9,216	237	125,689

当連結会計年度 (自 2018年4月1日 至 2019年3月31日)

(単位: 百万円)

	株主資本					その他の包括利益累計額					非支配株主持分	純資産合計
	資本金	資本剰余金	利益剰余金	自己株式	株主資本合計	その他有価証券評価差額金	繰延ヘッジ損益	為替換算調整勘定	退職給付に係る調整累計額	その他の包括利益累計額合計		
当期首残高	5,174	4,445	109,078	△2,464	116,234	11,469	△5	4	△2,252	9,216	237	125,689
当期変動額												
剰余金の配当			△3,704		△3,704							△3,704
親会社株主に帰属する当期純利益			16,302		16,302							16,302
自己株式の取得				△5	△5							△5
株主資本以外の項目の当期変動額(純額)						△2,028	0	△4	△1,074	△3,107	15	△3,091
当期変動額合計	—	—	12,598	△5	12,593	△2,028	0	△4	△1,074	△3,107	15	9,501
当期末残高	5,174	4,445	121,677	△2,469	128,827	9,440	△5	0	△3,326	6,109	253	135,190

## 連結キャッシュ・フロー計算書

(単位: 百万円)

	2017年度 自 2017年4月1日 至 2018年3月31日	2018年度 自 2018年4月1日 至 2019年3月31日
営業活動によるキャッシュ・フロー		
税金等調整前当期純利益	17,451	21,540
減価償却費	2,773	3,418
引当金の増減額(△は減少)	168	56
退職給付に係る負債の増減額(△は減少)	△692	△1,124
受取利息及び受取配当金	△486	△542
支払利息	3	3
売上債権の増減額(△は増加)	△3,286	△6,391
たな卸資産の増減額(△は増加)	△1,768	972
その他の流動資産の増減額(△は増加)	△273	△877
仕入債務の増減額(△は減少)	2,407	△653
未払消費税等の増減額(△は減少)	27	1,084
その他の流動負債の増減額(△は減少)	△3,386	1,474
為替差損益(△は益)	△13	△13
その他	△468	178
小計	12,457	19,126
利息及び配当金の受取額	486	543
利息の支払額	△3	△3
法人税等の支払額	△6,220	△4,355
営業活動によるキャッシュ・フロー	6,719	15,310
投資活動によるキャッシュ・フロー		
定期預金の預入による支出	△637	△667
定期預金の払戻による収入	547	637
有価証券の取得による支出	△4,420	△1,500
有価証券の償還による収入	2,657	4,420
投資有価証券の取得による支出	△1,431	△102
有形固定資産の取得による支出	△4,017	△1,351
無形固定資産の取得による支出	△160	△107
長期前払費用の取得による支出	△4,004	△962
その他	123	145
投資活動によるキャッシュ・フロー	△11,342	511
財務活動によるキャッシュ・フロー		
配当金の支払額	△3,768	△3,698
自己株式の取得による支出	△14	△5
その他	△4	△4
財務活動によるキャッシュ・フロー	△3,787	△3,708
現金及び現金同等物に係る換算差額	6	9
現金及び現金同等物の増減額(△は減少)	△8,404	12,122
現金及び現金同等物の期首残高	35,914	27,510
現金及び現金同等物の期末残高	27,510	39,632

# 会社概要・株式情報 (2019年3月31日現在)

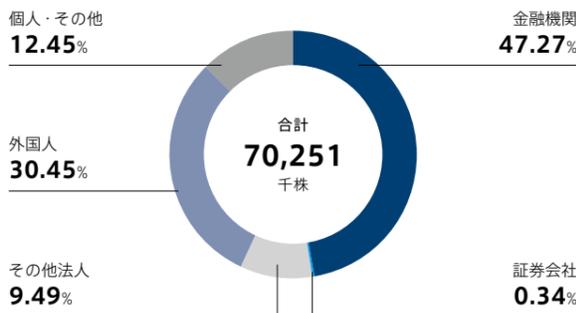
## 会社概要

会社名	日本新薬株式会社	代表者	代表取締役社長 前川 重信
創業	1911年11月20日	会計監査人	有限責任監査法人トーマツ
創立	1919年10月1日		京都市下京区四条通烏丸東入長刀鉾町20
本社	〒601-8550 京都市南区吉祥院西ノ庄門口町14	発行済み株式総数	70,251,484株
	TEL: 075-321-1111	株主数	4,673名
	FAX: 075-321-0678	株主名簿管理人	三菱UFJ信託銀行株式会社
	http://www.nippon-shinyaku.co.jp/		大阪市中央区伏見町3丁目6-3
資本金	52億円(東証1部上場)		

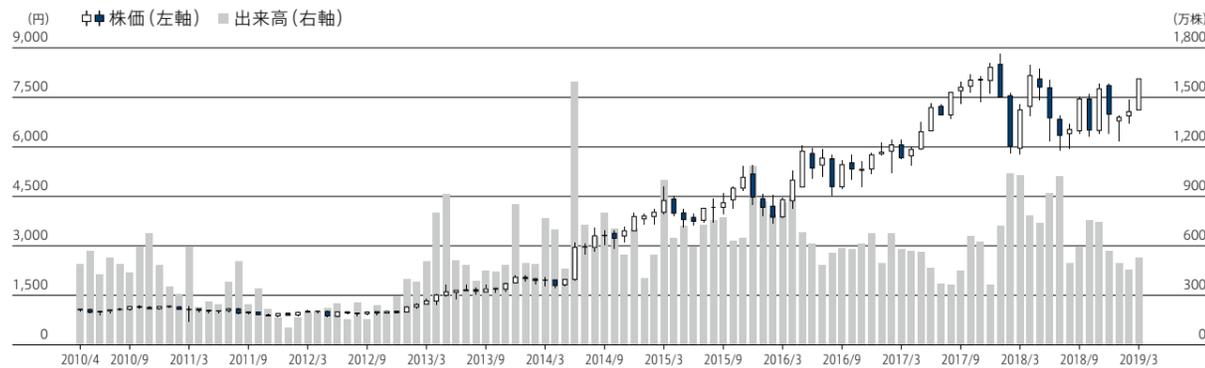
## 大株主

明治安田生命保険相互会社
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)
株式会社三菱UFJ銀行
株式会社京都銀行
STATE STREET BANK AND TRUST COMPANY 505001
THE CHASE MANHATTAN BANK,
N. A. LONDON SPECIAL ACCOUNT NO.1
日本生命保険相互会社
JPMC OPPENHEIMER JASDEC LENDING ACCOUNT
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口9)

## 所有者別株式分布



## 株価・出来高の月別推移



## ネットワーク (2019年4月1日現在)

### 主要拠点

東京支社 支店 札幌、東北、関東、東京、埼玉、千葉、横浜、名古屋、大阪、京滋北陸、神戸、中四国、九州  
 営業所 旭川、北東北、福島、新潟、栃木、茨城、甲信、城西、城南、多摩、横浜西、静岡、北陸、姫路、岡山、四国、北九州、西九州、熊本、南九州、沖縄 ほか

創業研究所、東部創業研究所、食品開発研究所、山科植物資料館、小田原総合製剤工場、東部流通センター、西部流通センター

### 国内子会社

シオエ製薬株式会社、タジマ食品工業株式会社、NSシェアードサービス株式会社

### 海外拠点・海外子会社

NS Pharma, Inc.、Beijing Representative Office、London Office

## Webサイトのご案内

本レポートで紹介しきれない情報は、Webサイトに開示しています。



コーポレートサイト  
<http://www.nippon-shinyaku.co.jp/>



株主・投資家の皆さまへ  
<http://www.nippon-shinyaku.co.jp/ir/>



CSR  
<http://www.nippon-shinyaku.co.jp/csr/>