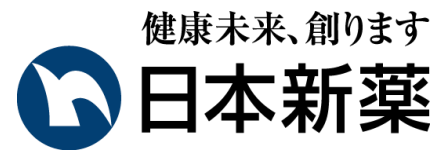


# NEWS RELEASE



2019年5月14日

会社名 日本新薬株式会社  
代表者名 代表取締役社長 前川 重信  
コード番号 4516 (東証第一部)  
問い合わせ先 取締役経営企画担当 枝光 平憲  
(TEL 075-321-9107)

各位

## 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－」について

日本新薬株式会社(本社:京都市、社長:前川重信)は、本年4月より第六次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－」(2019年度~2023年度)をスタートいたしましたので、その概要についてお知らせいたします。

当社は、企業を取り巻く環境変化が大きく不確実性が高まる中、目指す姿である「ヘルスケア分野で存在意義のある会社」になることを強く意識して、その実現に向けて取り組んでまいりました。2014年度からスタートした第五次5ヵ年中期経営計画「新たな成長を目指して－独自性の追求－」では新たに成長していくための経営基盤の構築を目指し、他社との違いを明確にし、独自性を追求してまいりました。

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て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、売上高は計画を少し下回ったものの、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、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、ROE10%を何れも達成し、売上高および各利益は過去最高を更新するなど成長を遂げました。

創立100周年となる2019年度からスタートしました第六次5ヵ年中期経営計画では、世界において存在意義を高めていくため、第五次中期経営計画で築いた経営基盤をさらに発展させ、持続的な成長を支える強固な経営基盤の構築を目指します。そのために、本計画をさらなる独自性を追求するためのシナリオと位置付け、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、一人ひとりが自らの壁を乗り越えて『6つの取り組み』に果敢に挑戦することで、目指す姿の実現に向けて邁進します。

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－」の概略は別紙の通りです。

## 第六次 5 ヶ年中期経営計画「持続的な成長を目指して –さらなる独自性の追求–」の概略

### 1. 日本新薬の目指す姿

当社を取り巻く環境は、医療費抑制策の強化に向けた医療制度の抜本改革、技術革新の進展、業界再編など、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。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、治療ニーズが満たされていない疾患領域を主なターゲットに、病気で困っている世界のより多くの患者さんに高品質で特長のある医薬品を提供します。また機能食品事業では、製薬企業としての高い技術力を活かし、注力する4分野（健康食品素材、品質安定保存剤、プロテイン製剤、サプリメント）を中心として、市場ニーズに応える高付加価値製品を提供します。

以上の取り組みにより、持続的な成長と目指す姿である「ヘルスケア分野で存在意義のある会社」として、世界から評価されることを目指します。

### 2. 持続的な成長と目指す姿の実現に向けた『6つの取り組み』

第六次 5 ヶ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ースとして、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以下の『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みます。

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、社内外の経営資源を活用し、新規創薬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、継続的に新製品を提供します。

機能食品事業では、製薬企業ならではの高品質で独創性に富む機能食品素材を提供するために、社内外の経営資源を活用し、市場ニーズに応える高付加価値製品を継続的に提供します。

#### (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、販売の全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。

### (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や、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う事業活動を通じ、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。

### (4) 一人ひとりが活躍できる組織風土の醸成

「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、従業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。

### (5) AI の積極的活用と IT 化の促進

持続的な価値創造のために、AI、RPA などの積極的な活用と IT 化の促進により、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、ビジネスの高収益化、コストマネジメント、経営資源の有効的な活用などを推進するとともに、制度・仕組みなどのマネジメントシステムを再構築します。

これらの取り組みを確実に推進することで、目指す姿を実現し、持続的な企業価値の向上を目指します。

## 3. 数値目標

(連結ベース)	2018 年度実績	2023 年度計画	CAGR*1
売上高	1,147 億円	1,500 億円	5.5%
うち医薬品	1,002 億円	1,330 億円	5.8%
うち機能食品	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*2	242 円	445 円	13.0%

ROE*3	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

#### 4. 株主還元

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。

以上

##### 予想・見通しに関する注意事項

当リリースに記載されている予想・見通しは、種々の前提に基づくものであり、将来の計画数値、施策の実現を確約し、保証するものではありません。