

# 日本新薬2019～2023年度 第六次5ヵ年中期経営計画

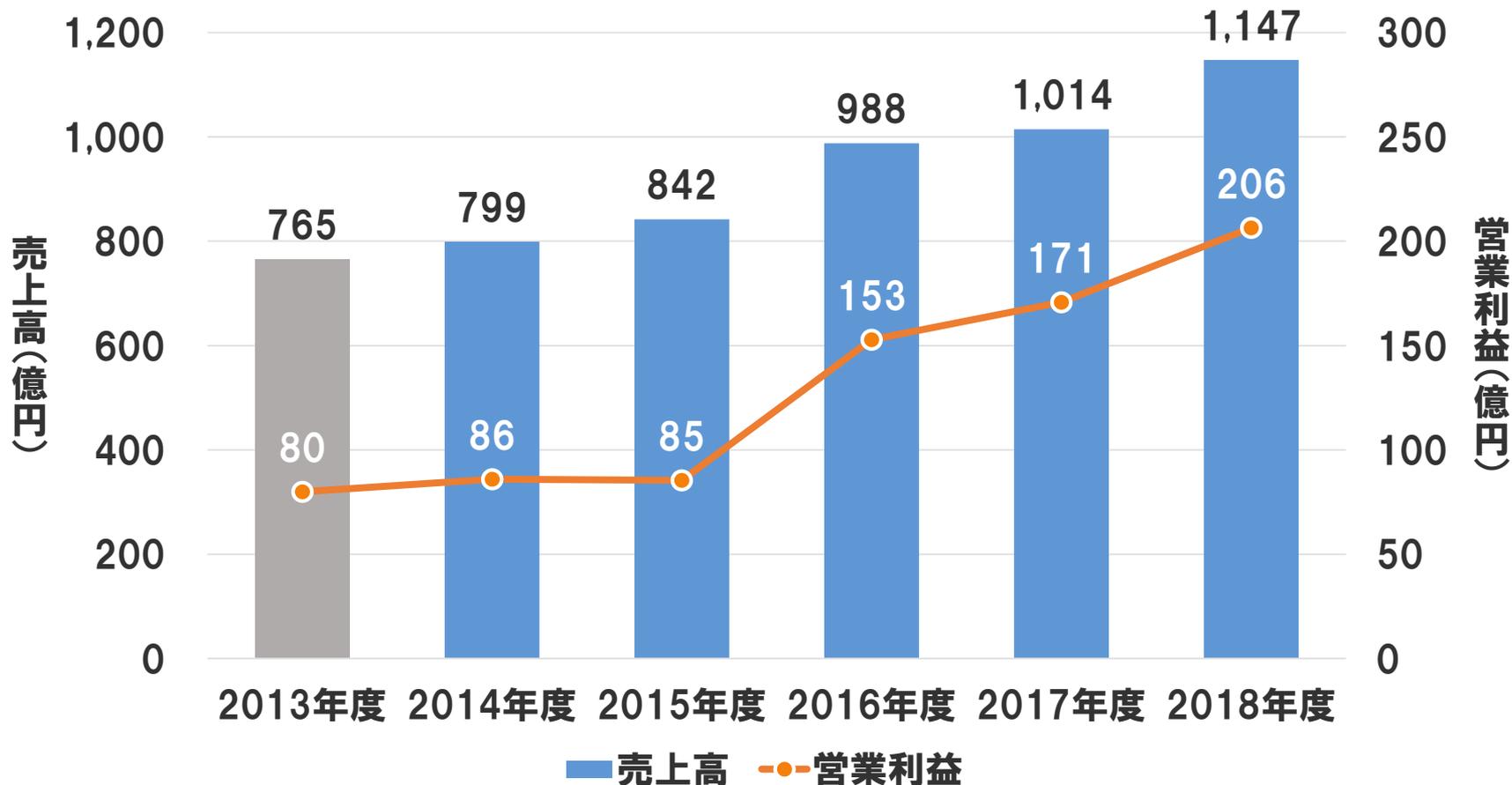
**持続的な成長を目指して**  
**～さらなる独自性の追求～**

2019年5月15日  
日本新薬株式会社  
代表取締役社長  
前川 重信

# 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～

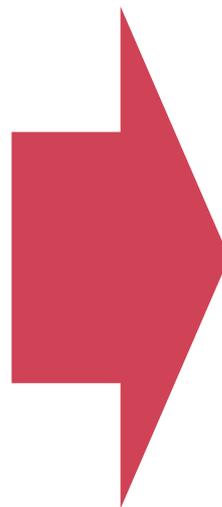
# 第五次中計期間 業績推移



売上高、営業利益は中計期間中に確実に成長

# 2018年度定量目標評価

	中計目標	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%	○



# 第五次中計期間 定性目標評価 1

## 研究開発戦略

注力領域に継続して薬剤を市場投入できるようにパイプラインを充実させる

- ギルティア、ウプトラビ等の計7品目を上市した
- NS-73、NS-32をはじめ、計6品目の導入契約を締結し、パイプラインを拡充させた

治験原薬製造棟を建設し、原薬コストの削減と研究開発のスピード化を図る

- 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た

## 販売戦略

PAH、泌尿器、血液の3領域の製品群を成長ドライバーとして育成する

- ビダーザ、ギルティアの売上高が100億円を超え、成長ドライバーとなった
- ウプトラビ、オプスミットの発売と情報提供活動により、当社のPAH領域の認知度が高まった

## サプライチェーン戦略

高生理活性医薬品の製造設備への投資を行い、自社創薬品の製造を行う

- 高生理活性固形製剤棟を2017年7月に竣工し、ウプトラビの内製化を進めている

# 第五次中計期間 定性目標評価 2

## 海外事業戦略

各国の状況に応じて最適な展開の方法を選択し、事業の拡大を図る

- ウブトラビ：海外各国で発売され、業績の伸長に大きく貢献した
- NS-065/NCNP-01：米国申請と販売体制構築の準備を進めた

## 機能食品事業

機能食品事業を収益性の高い事業体へと変革する

- 機能食品事業の売上高営業利益率が大幅に改善した
- 新たにサプリメント事業を立ち上げ、変革の土台を築いた

## 人事戦略

独自性をつくるのは人材との認識のもと、採用・育成等を強化する

- 製薬業界として初のMRフレックスタイム制度などを導入した
- 専門性の高い外部人材を獲得した
- 健康経営優良法人「ホワイト500」の認定を受けた

# まとめと次の中計に向けて

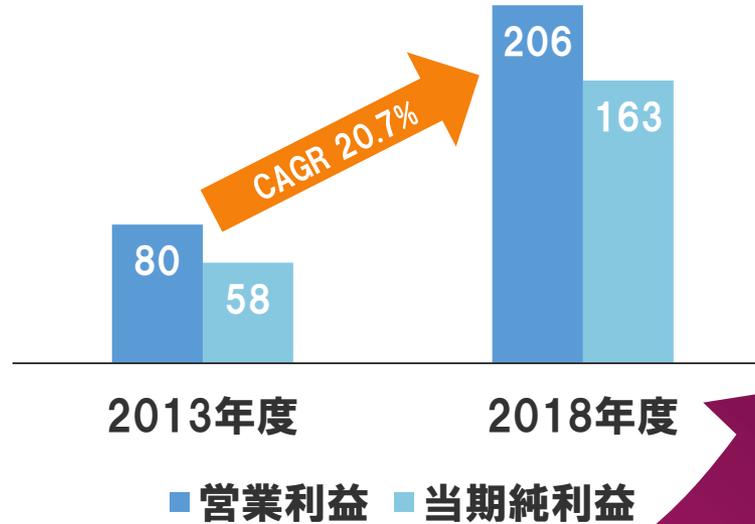
2013年度末時価総額  
1,374億円

2018年度末時価総額  
5,662億円

売上高(億円)



営業利益・当期純利益(億円)



持続的な成長を目指して  
**第六次中期経営計画**

独自性の追求により、新たな成長基盤を構築

# 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～

# 日本新薬をとりまく経営環境

後発医薬品使用促進策の推進  
医療費抑制のための価格引下げ

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

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

持続的に成長し続けるために既存の枠組みにとらわれない**取り組み**が必要

# 第六次中期経営計画 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

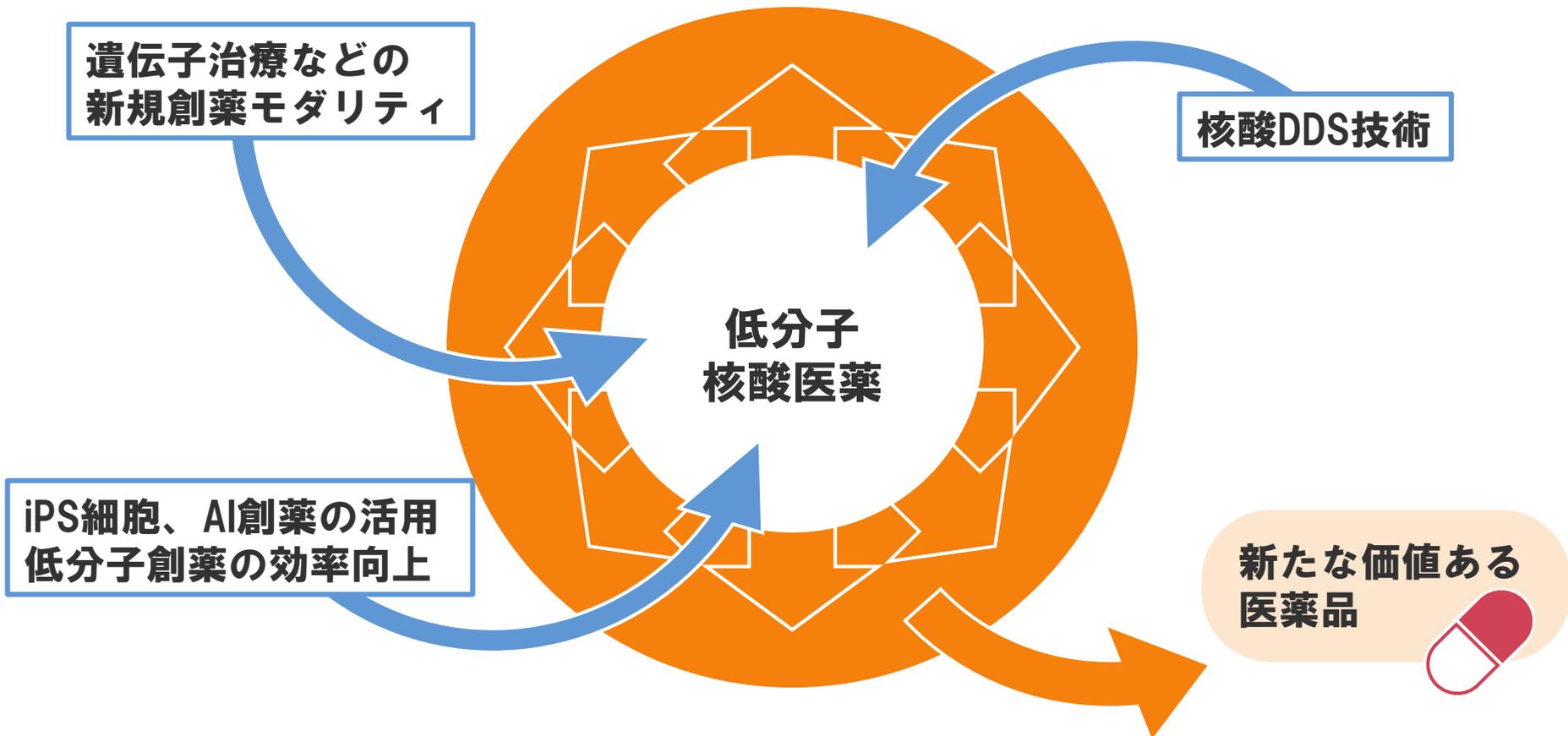
目指す姿：ヘルスケア分野で存在意義のある会社

## 取り組み①

研究開発を通じた  
新しい価値の創造

# 医薬品研究開発戦略

低分子医薬品のNS-304、核酸医薬品のNS-065/NCNP-01を生み出した創薬基盤に、新たなモダリティ・技術を加え、創薬の幅を広げることで、新たな価値を創造する



# 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

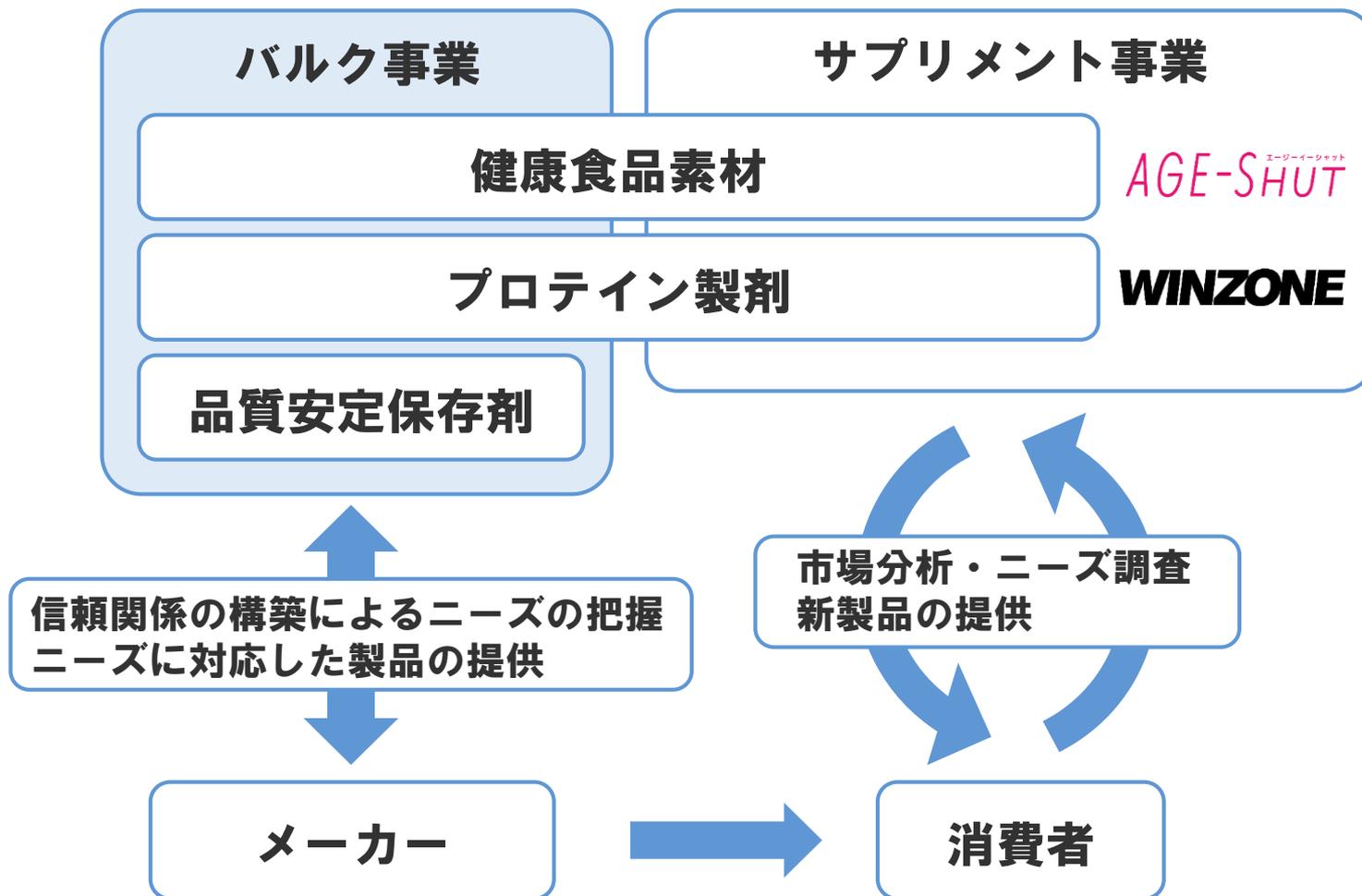
自 社 品	NS-065/NCNP-01 DMD 国内外	Exon44スキッピング薬 DMD 国内外	NS-018 骨髄線維症 海外
	NS-73 肝中心静脈閉塞症（治療） 国内	NS-73 肝中心静脈閉塞症（予防） 国内	
	NS-32 鉄欠乏性貧血 国内	ZX008 難治てんかん 国内	
P L C M	NS-304 慢性血栓塞栓性肺高血圧症 国内	NS-304 閉塞性動脈硬化症 国内	
	マシテンタン 慢性血栓塞栓性肺高血圧症 国内	NS-17 AML 国内	

## 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AML	NS-917 再発・難治性AML
NS-065/NCNP-01、Exon44スキッピング薬以外のDMD治療薬			

# 機能食品研究開発戦略

研究開発力の強化により、独自性の高い新製品の継続的な上市を行う



## 取り組み②

# グローバル事業の推進

# グローバル事業戦略

グローバル  
自社創薬品  
ウプトラビ

利益の再投資

NS-065/NCNP-01

Exonスキッピング薬

NS-018、NS-580他

提携先との連携のさらなる強化  
による製品価値の最大化

特長のある製品を  
米国を始め世界中に届ける

国際事業本部、米国子会社、研究開発、製造、流通、販売の全ての部門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

グローバル展開をさらに加速

# グローバル事業戦略

## 米国事業

- NS-065/NCNP-01の発売に備え、販売体制の構築
- NS-065/NCNP-01に続く核酸医薬品への研究開発投資
- 開発パイプラインの充実

## 欧州、中国事業

- NS-065/NCNP-01の早期の承認取得を目指す
- 販売体制の検討

## 取り組み③

# ESG経営への取り組み強化 による企業価値の向上

# ESG経営への取り組み

## E 環境 : Environment



豊かな自然を将来に引き継いでいくことが、事業活動を継続的に営んでいく企業に課せられた命題であることを認識し、環境負荷の低減に取り組んでいきます。

## S 社会 : Social



患者さんや顧客の満足が社会への貢献に繋がり、その先に企業の持続的な成長があるという考えのもと、新しい製品を創る従業員の満足度や多様性を高めていきます。

## G ガバナンス : Governance

経営の透明性を確保し、すべてのステークホルダーへの説明責任を果たすことが経営の最重要課題の一つであると認識し、コーポレート・ガバナンスの充実に継続的に取り組んでいきます。

## 取り組み④

一人ひとりが活躍できる  
組織風土の醸成

# モチベーションマネジメントの推進

「特長のある製品は個性あふれる人材から」  
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

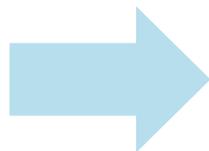
## 労働環境変化

少子高齢化による  
働き世代の減少  
シニア世代の増加

子育て世代の  
働き方の変化

介護世代の増加

事業のグローバル化



働き世代の成長  
シニア世代の活躍  
子育て・介護世代の活躍による生産性向上

人事諸制度や  
運用の見直し

AI・RPA活用などの  
業務効率化策

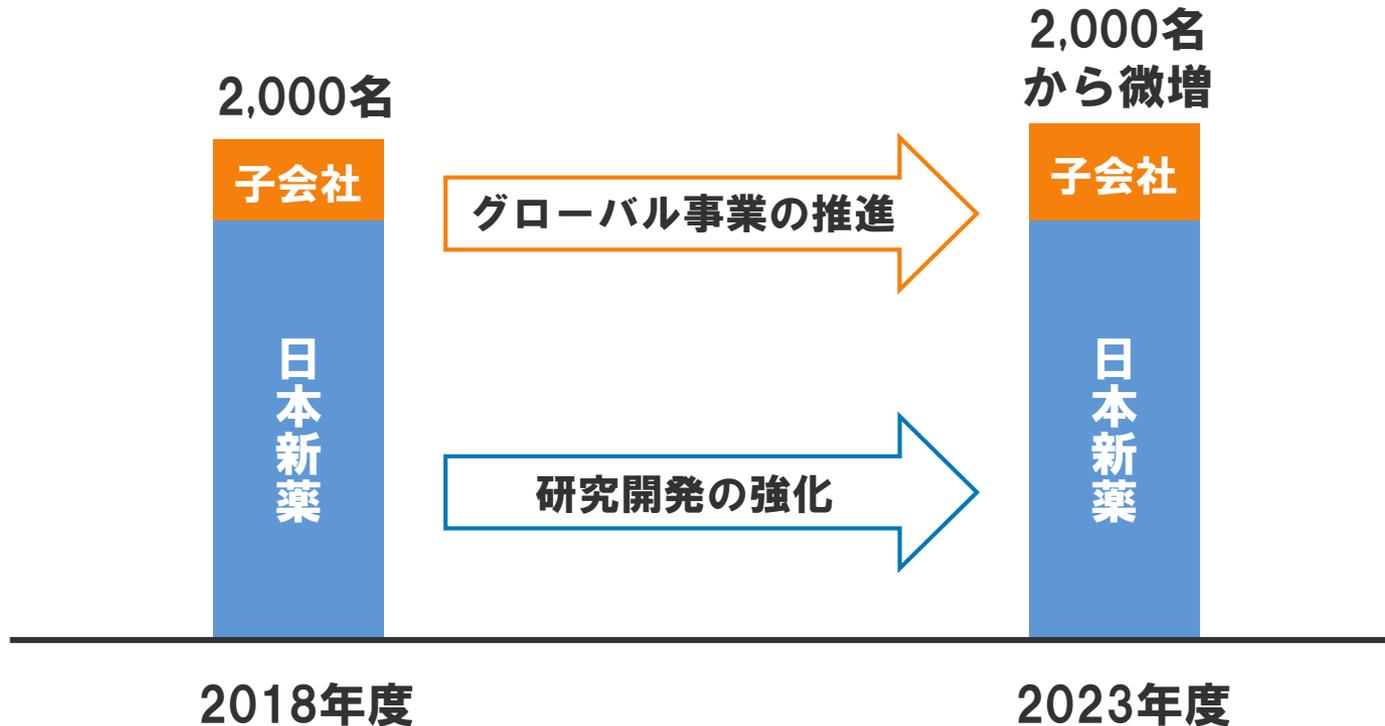
次世代リーダー育成  
グローバル人材育成

健康経営推進

多様な働き方、  
様々な挑戦を許  
容し、一人ひと  
りが前向きに  
チャレンジし、  
成長できる組織  
風土を醸成

# 人員計画

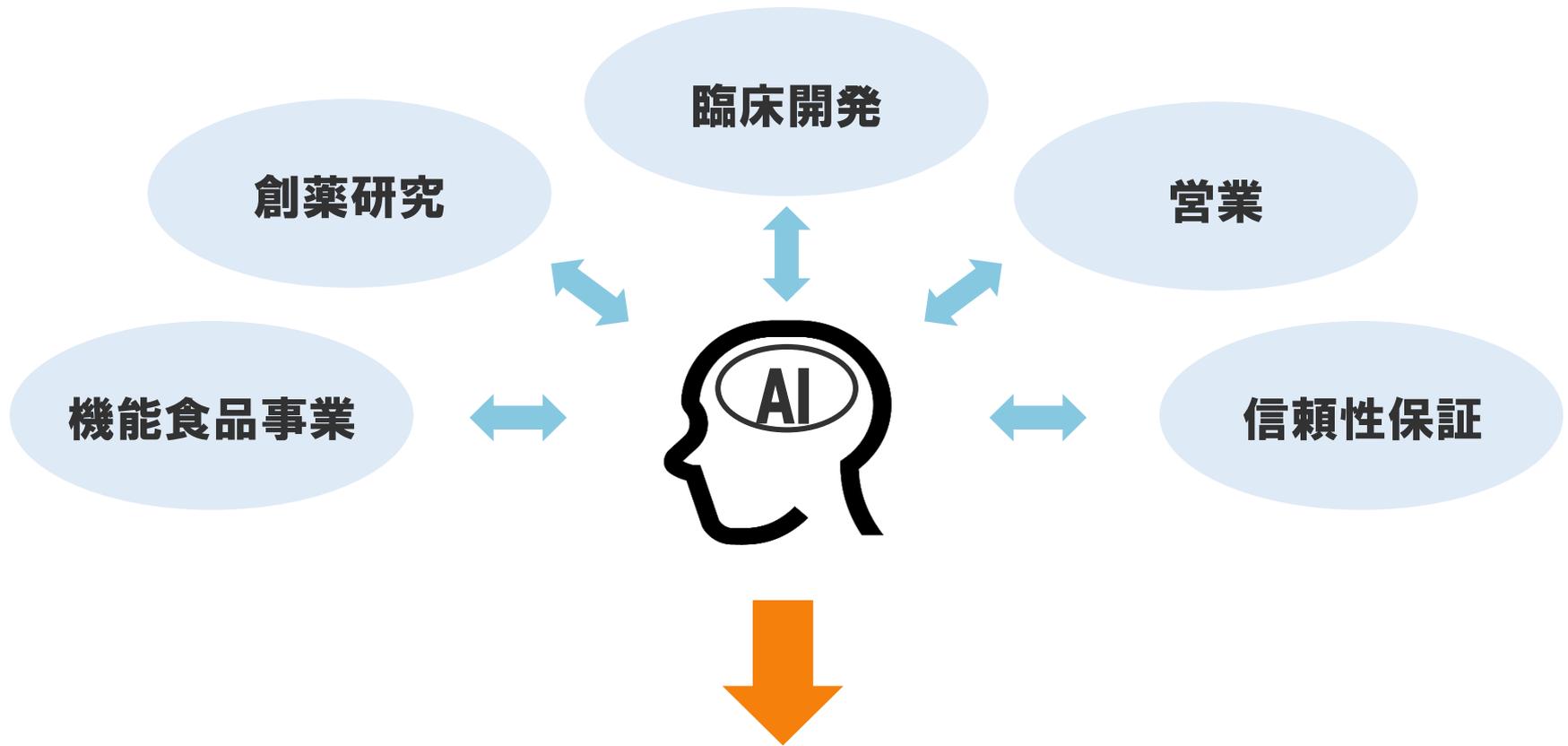
- 業容拡大に対応していくため新卒・中途採用を積極的に実施
- AI、IoT、RPAなどの活用により従業員一人あたりの生産性を向上  
⇒ 2023年度末の従業員数は、2018年度末の2,000名体制から微増



## 取り組み⑤

# AIの積極的活用とIT化の促進

# AIの積極的活用とIT化への積極的投資



AI・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  
生産性を高めます。

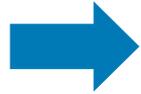
## 取り組み⑥

# さらなる経営基盤の強化

# さらなる経営基盤の強化

## 経営基盤の強化

事業環境の不確実性への対応



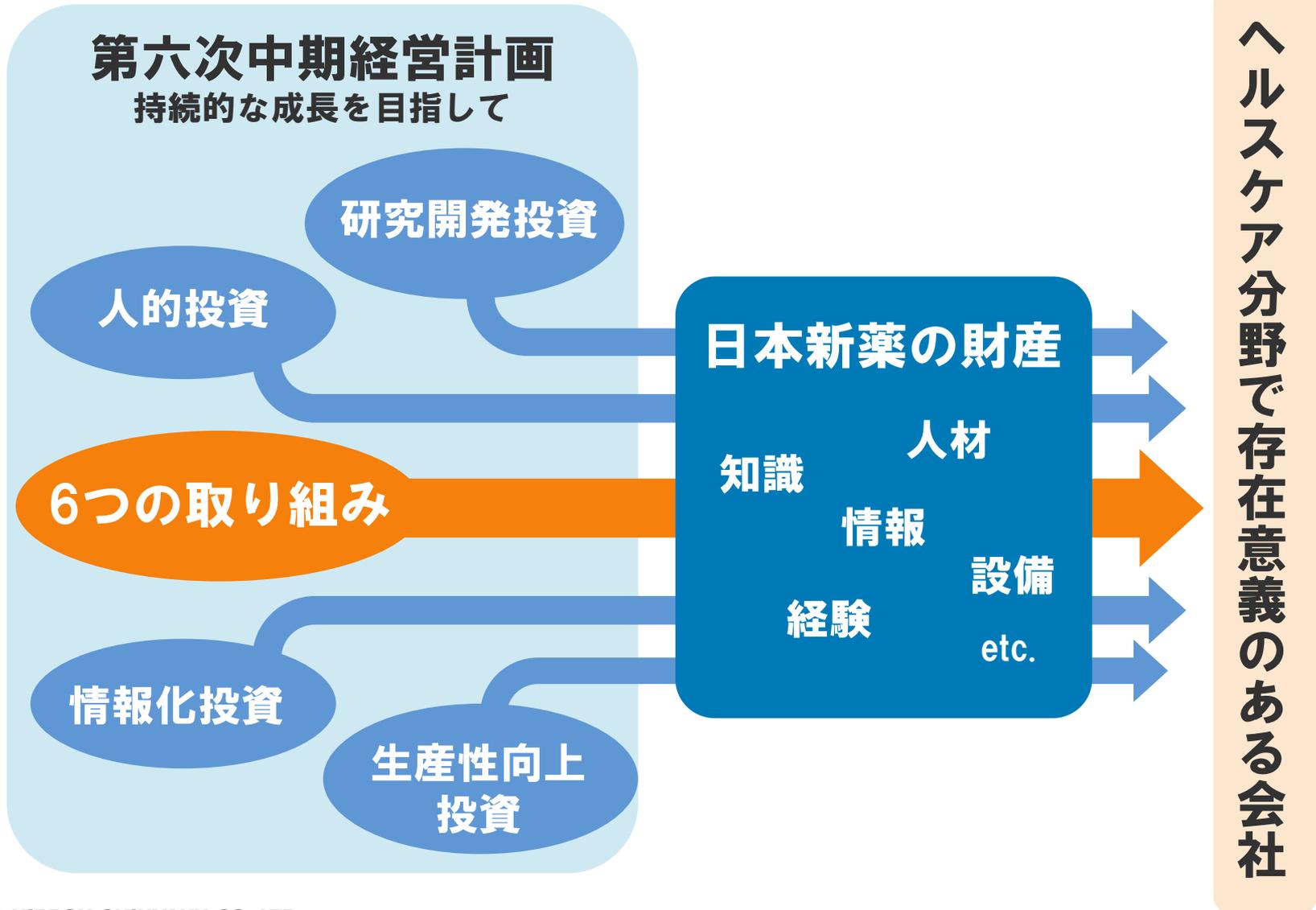
持続的な成長の実現

# 第六次中期経営計画 2023年度定量目標

# 2023年度定量目標

	中計目標	CAGR
売上高	1,500億円	5.5%
医薬品	1,330億円	5.8%
機能食品	170億円	3.4%
営業利益	400億円	14.2%
親会社株主に帰属する 当期純利益	300億円	13.0%
EPS	445円	13.0%
ROE	期間を通じて10%以上	

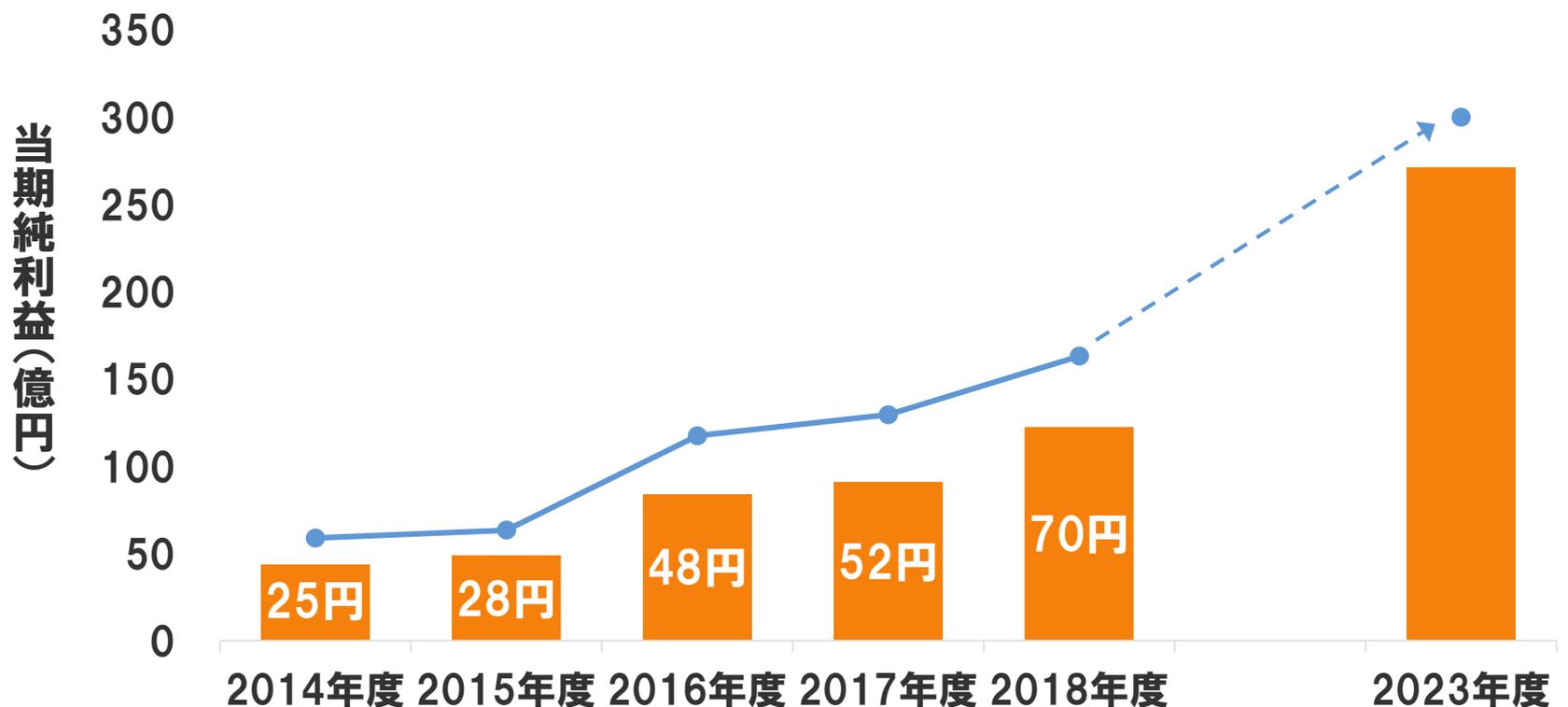
# 戦略投資の強化



# 株主還元の基本方針について

# 配当方針

- 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。



2014年度  
EPS: 85円



2018年度  
EPS: 242円



2023年度  
EPS: 445円

えがおとずっと

100<sup>th</sup>  
ANNIVERSARY



NIPPON SHINYAKU CO., LTD.

# 日本新薬基本方針

## 日本新薬が目指す姿

### 経営理念

目指す姿実現  
のための信条

ヘルスケア分野で存在意義のある会社

人々の健康と豊かな生活創りに貢献する

(スローガン)

『健康未来、創ります。』

### 経営方針

目指す姿実現  
のための基本方針

- ・ 高品質で特長のある製品を提供する (顧客)
- ・ 社会からの信頼を得る (社会)
- ・ 一人ひとりが成長する (社員)

### 行動指針

目指す姿実現  
のための指針

- ・ チャレンジ : Challenge
- ・ スピード : Speed
- ・ インベスティゲーション : Investigation
- ・ スマイル : Smile

### 経営計画

目指す姿実現  
のためのシナリオ

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～」

## 将来見通しに関する注意事項

- ▶本発表において提供される資料ならびに情報は、いわゆる「見通し情報」を含みます。これらの文書は、現在における見込み、予測、リスクを伴う想定、実質的にこれらの文書とは異なる現実的な結論、結果を招きうる不確実性に基づくものです。
- ▶それらリスクや不確実性には、一般的な業界ならびに市場の状況、金利、貨幣為替変動といった一般的な国内および国際的な経済状況が含まれます。リスクや不確実性は、特に製品に関連した見通し情報に存在します。製品のリスク、不確実性には、技術的進歩、特許の競合他社による獲得、臨床試験の完了ならびに中止、製品の安全性ならびに効果に関するクレームや懸念、規制機関からの承認取得、国内外の社会保障制度関連改革、健康管理コスト抑制への傾向、国内外の事業に影響を与える政府の法規制、新製品開発に付随する課題などが含まれますが、これらに限定されるものではありません。
- ▶また、承認済み製品に関しては、製造およびマーケティングのリスクがあり、需要を満たす製造能力を欠く状況、原材料の入手困難、他社との競合などが含まれますが、これに限定されるものではありません。
- ▶新しい情報、将来の出来事もしくははその他の事項より、見通し情報に更新もしくは改正が望ましい場合であっても、それを行う意図を有するものではなく、義務を負うものではありません。