

ビジネス展開

売上高

1,218億8千5百万円 (前年度比4.5%増)

機能食品事業

154億6百万円

(12.6%)

海外

317億4千0百万円

(26.0%)

セグメント別
売上高構成比

地域別
売上高構成比

医薬品事業

1,064億7千8百万円

(87.4%)

日本

901億4千4百万円

(74.0%)

営業利益

261億3千4百万円

(前年度比20.6%増)

親会社株主に帰属する当期純利益

207億2百万円

(前年度比22.7%増)

EPS

307円

(前年度比22.7%増)

ROE

13.5%

(前年度比1.5pt増)

日本新薬は、2つの事業を展開し、
高品質で独自性の高い製品をグローバルに提供しています。

医薬品事業

注力する4つの領域(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、病気で困っている患者さんの福音となる、高品質で特長のある医薬品を提供しています。

主要製品

1. 泌尿器科

- 前立腺肥大症に伴う排尿障害改善剤
ザルティア
- 勃起不全(ED)治療剤
シアリス
- 前立腺癌治療剤
エストラサイト
- 頻尿治療剤
ブラダロン
- 前立腺肥大症治療剤
エビプロスタット



2. 血液内科

- 肝類洞閉塞症候群(肝中心静脈閉塞症)治療剤
デファイテリオ
- CD20陽性の濾胞性リンパ腫治療剤
ガザイバ
- 骨髄異形成症候群・急性骨髄性白血病治療剤
ビダーザ
- 再発・難治性急性前骨髄球性白血病治療剤
アムノレイク
- 再発・難治性急性前骨髄球性白血病治療剤
トリセノックス
- 再発・難治性急性白血病・悪性リンパ腫治療剤
キロサイドN
- 代謝拮抗性抗悪性腫瘍剤
キロサイド



3. 難病・希少疾患

- デュシェンヌ型筋ジストロフィー治療剤
ビルテフソ
- 肺動脈性肺高血圧症治療剤
ウブトラビ
- 肺動脈性肺高血圧症治療剤
オプスミット
- 肺動脈性肺高血圧症治療剤
アドシルカ



4. 婦人科

- 月経困難症治療剤
ルナベル配合錠ULD
- 月経困難症治療剤
ルナベル配合錠LD



5. 耳鼻科

- 粉末噴霧式アレルギー性鼻炎治療剤
エリザス
- アズレン含嗽液
アズノールうがい液
- アレルギー性鼻炎・結膜炎治療剤
リボスチン
- 抗めまい剤
セファドール
- 経口浸透圧利尿・
メニエール病改善剤
イソバイド

6. その他

- 持続性がん疼痛・慢性疼痛治療剤
ワントラム
- がん疼痛・慢性疼痛治療剤
トラマール
- アルコール依存症 断酒補助剤
レグテクト



機能食品事業

製薬企業としての高い技術力を生かし、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ています。

主要製品

1. 健康食品素材

マンゴスチンアクア、ヒアルロン3000、ガルシニアパウダーJ、パコパエキスパウダー

2. 品質安定保存剤

ミライエースNu、ピネッシュDeli、ミカクファインS、ミカクファインBK、ミカクファインZ

3. プロテイン製剤

ラクトクリスタルplus、PROGEL 800、エンラクトHG、フィットネスS

4. サプリメント

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(マンゴスティア、記憶の小箱など)

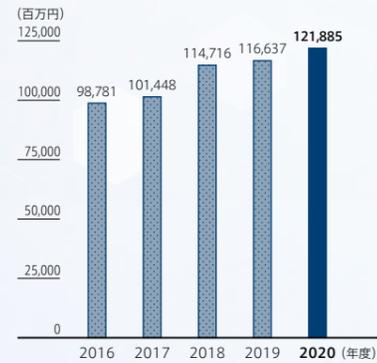


スポーツサプリメント(WINZONEシリーズ)

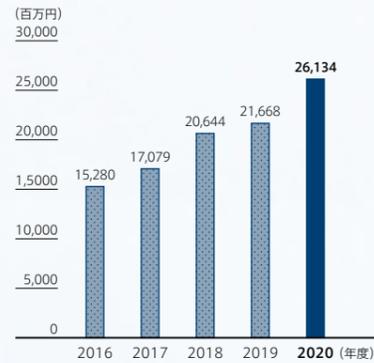
財務・非財務ハイライト

財務ハイライト

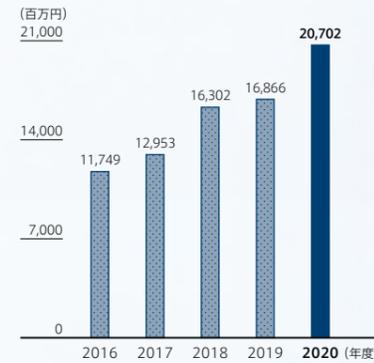
売上高



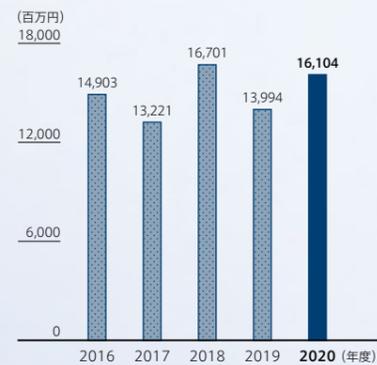
営業利益



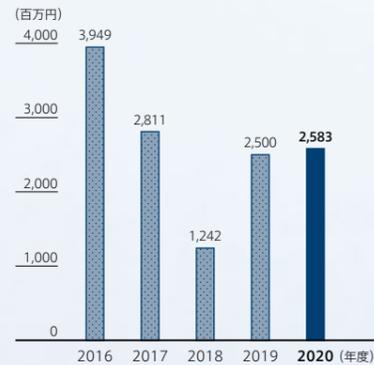
親会社株主に帰属する当期純利益



研究開発費



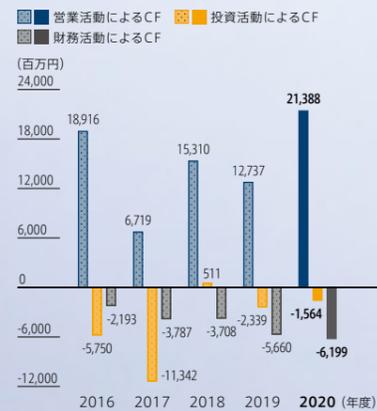
設備投資額



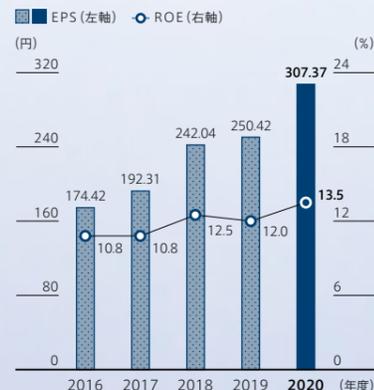
純資産／自己資本比率



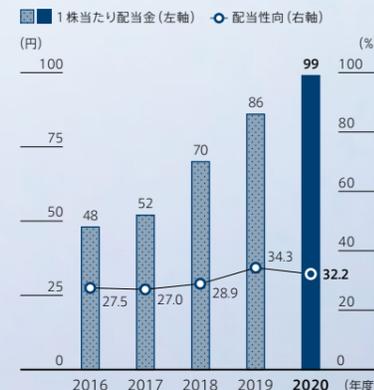
営業活動によるキャッシュ・フロー／投資活動によるキャッシュ・フロー／財務活動によるキャッシュ・フロー



EPS / ROE



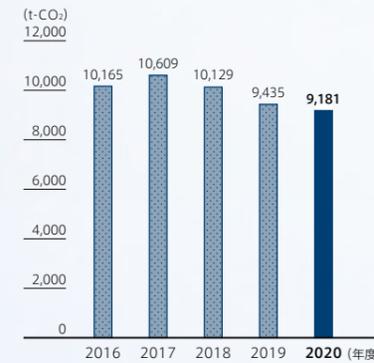
1株当たり配当金／配当性向



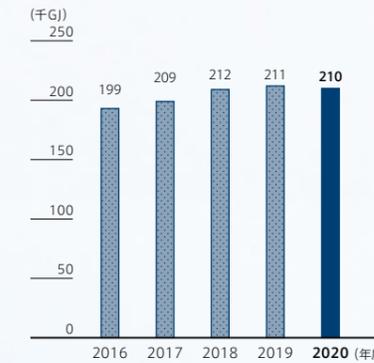
非財務ハイライト

環境

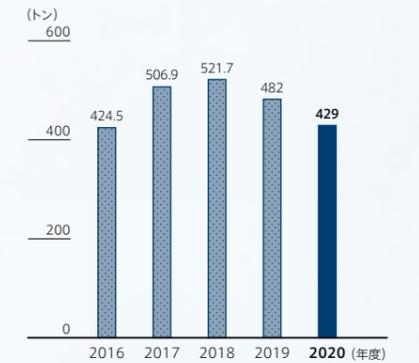
CO₂排出量 (主要事業所*)



エネルギー総使用量 (主要事業所*)

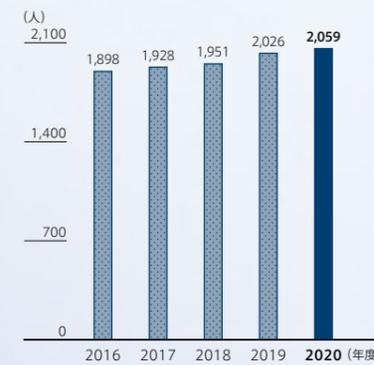


廃棄物発生量 (主要事業所*)

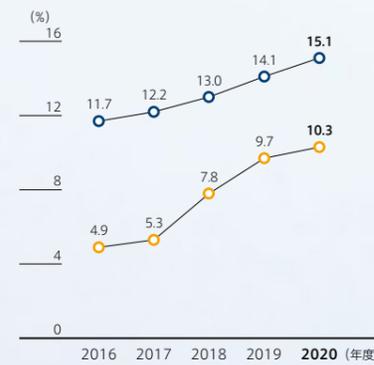


社会

連結従業員数



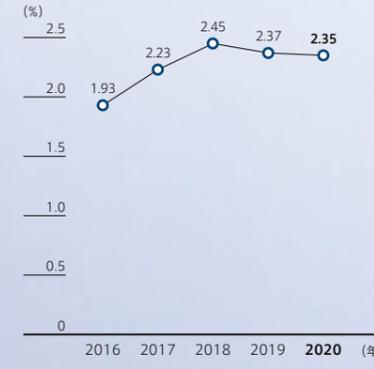
女性幹部職／女性管理職の割合



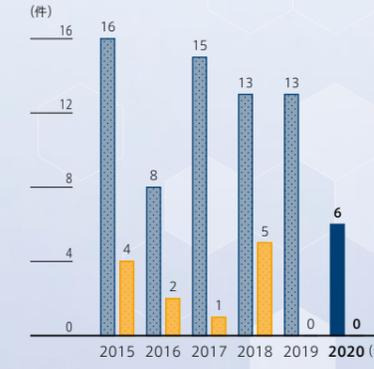
育児休業取得率／年次有給休暇取得率



障がい者雇用率

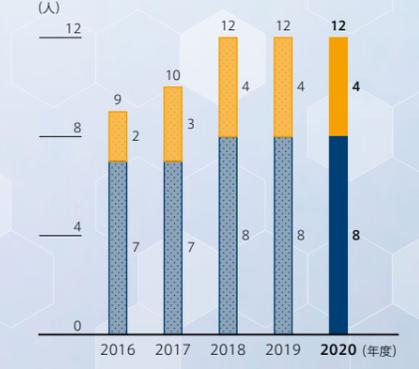


業務上災害件数 (硬式野球部除く)



ガバナンス

取締役の数



* 主要事業所：本社地区、小田原総合製剤工場、東部創薬研究所

価値創出ストーリー

日本新薬は、社会の変化をとらえ、さまざまな資本を生かしマテリアリティ(重要課題)を軸とした事業活動を進めています。これにより、「人々の健康と豊かな生活創りに貢献する」日本新薬ならではの価値を提供し、「ヘルスケア分野で存在意義のある会社」の実現を目指しています。

- ### 社会の変化
- 国内市場の縮小、グローバル市場の拡大
 - 自然災害の激甚化、事業リスクの多様化
 - 国内少子高齢化の進行
 - 医薬関連分野・機能性食品分野の技術向上
 - デジタル技術の高度化
 - 健康志向の高まり、治療から未病・予防への転換
 - 製薬企業の多機能化
 - 医療費抑制、個別化医療の実現
 - 環境問題の深刻化



ヘルスケア分野で存在意義のある会社の実現

人々の健康と豊かな生活創りに貢献する

財務・非財務資本への再投資

マテリアリティ

サステナビリティの実現を目指す上で、重要と考える事項を19のマテリアリティ項目として特定しました。これらは価値創造、環境、社会、ガバナンスの各領域において日本新薬グループが社会やステークホルダーに対して果たすべきミッションを見定め、また、社会変化がもたらすリスクや機会を考慮して策定したものです。

優先すべきマテリアリティ(重要課題)特定プロセス

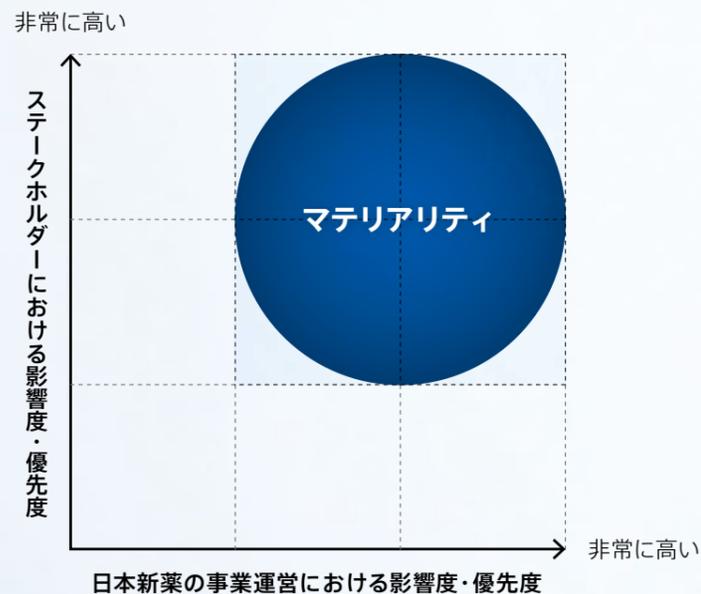
▶プロセス 1 課題の抽出

以下2つの切り口より日本新薬グループの課題を抽出しました

- ISO26000、GRIスタンダード、SDGsなどの国際的なガイドライン・基準を参照することにより導出される課題
- 社会情勢・市場環境・自社状況の分析により導出された、事業を推進する上での「リスクと機会」から考えられる課題

▶プロセス 2 課題の重要性評価

抽出した課題をステークホルダー視点(各ステークホルダーの活動への影響度・優先度)と自社視点(事業戦略などに係る影響度・優先度)の2軸からマッピングを行い、重要性を評価した上で優先順位の高い項目を絞り込みました。



▶プロセス 3 計画立案・承認

マテリアリティに対して、各課題を推進する関連部門が中心となり、定量・定性目標ならびに目標達成に向けた推進計画を設定しました。

設定した目標・計画はCSR委員会にてレビューを実施し、取締役会において承認を受けました。目標と計画については、同委員会にて定期的な実施状況を検証し、必要に応じて取り組みを改善します。

「リスクと機会」

マテリアリティの特定に当たっては、「新しいテクノロジーを活用した治療薬の開発」「人口増加による市場の拡大」「予防・未病への関心の高まり」などの成長機会や、「自然災害による生産活動の停止」「医療費の高騰」といった事業リスクを洗い出しました。また、「廃棄物発生による環境負荷」「生産活動による環境負荷」など、日本新薬グループの事業が環境・社会にもたらすネガティブ・インパクトも抽出し、これらを低減させるための視点もマテリアリティに反映しています。

分類	マテリアリティ(重要課題)	主なリスク	主な機会
価値創造	健康・生活 1 健康未来を実現するイノベーションの創出 2 特長のある製品を通じた世界の人々の健康への貢献 3 医薬品の提供にとどまらないヘルスケア分野への貢献	<ul style="list-style-type: none"> • 新たな技術による治療薬・治療法の登場による既存薬の価値低下 • 薬価制度の改定などによる後発医薬品促進 • 異業種参入による競争の激化 • 健康増進による、医療用医薬品需要の減少 • 各種ガイドラインの強化への対応 	<ul style="list-style-type: none"> • 難病・新型コロナウイルス感染症対策など、さらなる医学発展へのニーズの高まりによる新技術の創出 • 人口増加によるグローバル市場の拡大 • 治療から未病・予防への転換による健康関連製品需要の拡大 • 高齢化による医療・ヘルスケアニーズの高まり
	信頼性保証・安定供給 4 安全で高品質な製品の供給の維持 5 製品の適正使用の徹底	<ul style="list-style-type: none"> • 原材料の高騰による利益の圧迫 • 自然災害の激甚化・事業リスクの多様化 • 最終消費者の信用低下による事業活動への影響 	<ul style="list-style-type: none"> • 消費者の安全・高品質志向の高まりによる、安全・高品質製品の価値向上 • トレーサビリティ確立による競争力拡大
	環境変動 6 気候変動対策	<ul style="list-style-type: none"> • 気候変動に伴う異常気象や自然災害 • サプライチェーンの操業停止など、生産活動への影響 • 省エネ推進の規制強化 • 省エネ機器・再生可能エネルギーに関する設備投資増大 	<ul style="list-style-type: none"> • 気候変動対策によるCO₂排出削減、設備運用コスト低減 • 事業機会の拡大 • 気候変動対策によるステークホルダーからの信頼獲得
	循環型社会 7 資源循環の推進	<ul style="list-style-type: none"> • 森林火災やプラスチックの海洋流出などによる環境破壊 • 廃棄物の増大によるレピュテーションリスク、処理コストの増加 	<ul style="list-style-type: none"> • 廃棄物削減、リサイクルによるコスト削減 • ステークホルダーからの信頼獲得
	化学物質 8 化学物質の適正な管理	<ul style="list-style-type: none"> • 事業活動に伴う化学物質排出による環境負荷増大 • 信用・ブランド価値の低下 • 化学物質規制の強化 	<ul style="list-style-type: none"> • 化学物質のリスクアセスメント実施によるステークホルダーからの信頼獲得
生物多様性 9 生物多様性の保全	<ul style="list-style-type: none"> • 事業活動による生物多様性への負荷 • 信用・ブランド価値の低下 	<ul style="list-style-type: none"> • 地域社会や取引先など、ステークホルダーからの信頼獲得 	
社会	働きがい 10 従業員の健康増進・職場安全の確保 11 ライフワークバランスの実現・一人ひとりが成長し、活躍できる組織 12 ダイバーシティ&インクルージョンの推進	<ul style="list-style-type: none"> • 労働災害の発生などによる労働生産性の低下 • 個人に合った労働環境整備の不足による労働人口の流出 • 人材流出 • 人材の質低下による競争力の低下 	<ul style="list-style-type: none"> • 社員の健康維持および働き方の多様化による、労働生産性・モチベーションの向上 • 日本新薬の求める優秀な人材の確保 • 働きやすく働きがいのある会社の実現 • ダイバーシティの推進によるイノベーション創出
	地域社会 13 地域・文化への貢献 14 子どもの未来への貢献	<ul style="list-style-type: none"> • 人口減少に伴う地域文化停滞 • 国内少子高齢化の進行 	<ul style="list-style-type: none"> • 地域社会における社会的地位の確立 • 子どもの支援を通じたステークホルダーからの信頼獲得
	ガバナンス 15 リスクに強い組織体制の構築 16 コンプライアンスの徹底・ガバナンス強化 17 インテグリティの推進 18 AI・IT活用の推進 19 適切な情報開示とステークホルダーとのコミュニケーションの実施	<ul style="list-style-type: none"> • 国際的な法令遵守の強化 • サイバー攻撃や機密情報の漏洩などによる信用・ブランド価値の低下 • インテグリティ意識、コンプライアンス意識の低下による腐敗 • ステークホルダーの信頼性低下 • デジタル技術の高度化への対応遅れによる事業機会の損失 	<ul style="list-style-type: none"> • ESG分野に関する国際的協働の機運によるガバナンス強化の推進 • 事業活動の安定化 • コンプライアンス意識や高い倫理観の醸成による会社に対する信頼性の向上 • 全社ITリテラシー向上によるIT人材育成促進 • ステークホルダーへの適切な情報開示による信頼獲得 • 持続的な企業価値向上の実現

マテリアリティ

□ 環境・社会・ガバナンスの詳細は、P46-71をご覧ください。

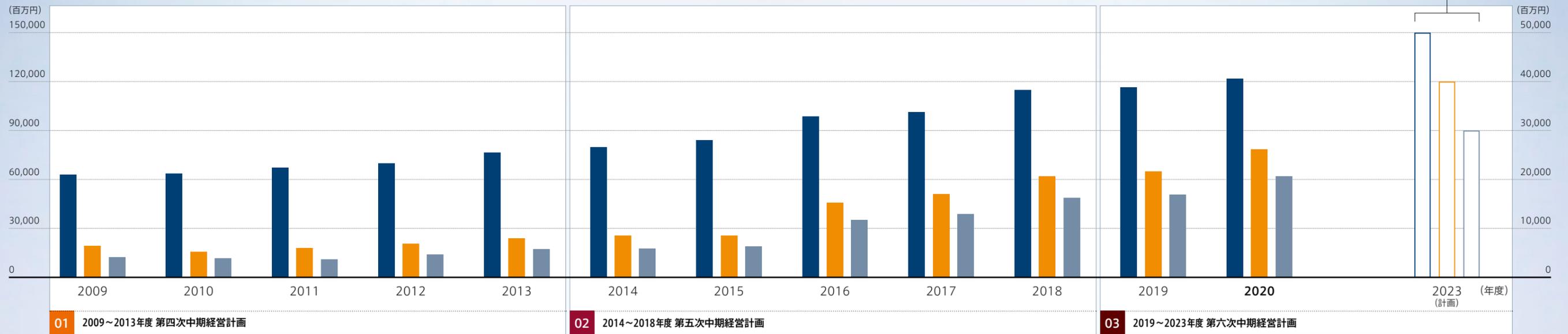
分類	マテリアリティ(重要課題)	目標	活動内容	関連するSDGs
価値創造	1 健康未来を実現するイノベーションの創出	有効な治療法が未確立な難病・希少疾患などの治療薬の創出	核酸の創薬技術をベースに遺伝子治療なども含めた新たな創薬モデルにチャレンジ	     
		食を通じた健康への貢献につながる製品の創出	独自性の高いヘルスケア製品、素材および乳たん白素材を定期的に市場へ投入し疾病予防に貢献	
		健康未来を提供するための社内資源の強化	変化に対応できる組織能力の強化 各部門における人材育成への取り組みを強化	
		難病・希少疾患領域の医療発展への貢献	医療現場への情報提供および患者さんならびにそのご家族への疾患啓発	
		フードロス削減への貢献	食品の味を損なわない品質安定保存剤の開発による賞味期限延長で廃棄減に貢献	
	2 特長のある製品を通じた世界の人々の健康への貢献	必要とされる治療薬の世界への提供	国内/海外における事業の拡大 グローバル販売体制を構築し、事業を伸長	
		食を通じた世界の人々の健康への貢献	アジア諸国でのECモールへ独自性の高いヘルスケア製品、素材の提供	
		核酸医薬などの研究・開発を通じたサイエンス分野の貢献	学術論文あるいは学会などを通じた科学的な知見の発表により、関連するサイエンス分野の発展に貢献	
	3 医薬品の提供にとどまらないヘルスケア分野への貢献	治療にとどまらない一人ひとりの健康創りへのサポート	デジタルヘルスによる治療や服薬指導を推進 Web配信を通じた新たな疾患啓発 疾病予防を目的としたエイジングケア商品の開発と販売	
		患者支援とアドボカシー活動の強化	疾患や治療に関する正しい情報を提供することにより疾患に対する社会の理解を促進	
		医学の発展に貢献する医療や科学の研究への支援拡大	公募研究助成制度のさらなる充実	
	信頼性保証・安定供給	4 安全で高品質な製品の供給の維持	信頼性保証体制の強化	
サプライチェーン全体を通じた情報ネットワーク進展による安定供給体制の強化			品目ごとのリスクの見える化による予防的措置実施 サプライヤー・マネジメントの強化による安定的な調達供給の実施	
5 製品の適正使用の徹底		製品の適正使用に向けた正確な情報提供	安全性情報の収集、営業部門においてインテグリティのさらなる推進	
	偽造医薬品への対応	偽造品対策委員会の運営を通じた情報共有および対応		
環境	6 気候変動対策	2022年目標：温室効果ガス排出量2013年度比6%削減 2030年目標：温室効果ガス排出量2013年度比25%削減	温室効果ガス削減の取り組み実施	
		7 資源循環の推進	2022年目標：廃プラ再資源化65%	廃プラ再資源化の取り組み実施
	2022年目標：再資源化率55%以上 最終処分量2005年度実績比70%削減		省資源、廃棄物削減および3Rの推進	
	8 化学物質の適正な管理	化学物質の適正な管理の推進	PRTR法指定化学物質を含む化学物質の適正管理を推進 自然環境への排出を継続的に削減	
	9 生物多様性の保全	生物多様性保全に係る社会貢献活動を推進	山科植物資料館における絶滅危惧種の保護、育成活動の継続	

分類	マテリアリティ(重要課題)	目標	活動内容	関連するSDGs
社会	10 従業員の健康増進・職場安全の確保	健康経営に対する従業員の意識向上	社員の健康の維持あるいは向上による活力および生産性の向上の実現	      
		健康関連データ解析による健康経営施策の推進 2022年目標：喫煙率0%、婦人科受診率70% 2023年目標：BMI普通体重者割合75%	従業員の健康状態や向上・悪化状況の把握のための健康データの有効活用	
		労働災害リスク対策の実施	職場安全の確保に向けた労働災害危険予知活動、ゼロ提案活動などのさらなる強化	
		健康投資管理会計による健康経営の推進	健康経営の「戦略設定」、「実施」、「取組み・評価」、「改善」のPDCAサイクル確立	
		従業員エンゲージメントの向上	個々の従業員に合わせた多様な働き方の支援 賞金、賞与、評価などを見直し、働きやすさ、働きがいの向上	
	11 ライフワークバランスの実現・一人ひとりが成長し、活躍できる組織	一人ひとりが活躍できる組織風土の醸成に向けた人材育成の取り組み推進	成長意欲のある自立型人材やグローバル人材などの育成	
		「日本新薬の新しい働き方」推進のための人事制度整備	フレックスタイム制度やテレワークなどの多様な働き方やICTを活用した業務の見直しの推進	
		「日本新薬の新しい働き方」浸透による労働時間の適正化	フレックスタイム制度やテレワークなどの多様な働き方、ICTを活用した業務時間削減などの取り組みの推進	
		「日本新薬の新しい働き方」の推進と浸透	人事諸制度の改定、運用を見直し働きやすさ、働きがいのある会社の実現	
	12 ダイバーシティ&インクルージョンの推進	雇用の創出・確保・維持(海外グループ会社では現地での雇用創出)	ダイバーシティ&インクルージョンを意識した採用活動の推進	
		社員の意識改革を目指したダイバーシティの理解促進	「個人」を承認し、良い点や改善点を指摘または受け入れられる組織風土の醸成	
		さらなる女性活躍の推進	性差を問わず誰もが活躍の機会を得られる職場環境の整備と組織体制の構築	
		障がい者雇用の推進	障がい者の職域開発の推進	
	地域社会	13 地域・文化への貢献	京都文化の保存維持をはじめ各地域に根差した社会貢献活動	
14 子どもの未来への貢献		未来を担う子どもたちの教育支援 小児患者のいる施設などへの支援	スポーツや絵本などを通じた教育支援の推進 絵本などを通じた子どもたちの精神面への支援	
ガバナンス	15 リスクに強い組織体制の構築	リスクマネジメント体制の強化	毎年現状のリスクに見合った対応を検討し体制をブラッシュアップ 顧客、従業員のプライバシー保護・情報セキュリティ強化	
		事業継続体制の推進、有事のサプライチェーンの維持方法の検討	製造所およびサプライヤーのリスクマネジメントによる製品の安定供給体制の強化	
	16 コンプライアンスの徹底・ガバナンス強化	ガバナンス機能の強化	グループ会社も含めたガバナンスの強化	
		コンプライアンスの徹底・腐敗の防止	コンプライアンス意識を醸成し、腐敗防止の徹底	
	17 インテグリティの推進	インテグリティの推進	公正取引の維持 高い倫理性の醸成	
18 AI・IT活用の推進	AIの積極的活用とIT化の推進による業務効率化	全社におけるAI/ITテーマの推進 全社ITリテラシーの向上、IT人材の育成		
19 適切な情報開示とステークホルダーとのコミュニケーションの実施	投資家とのエンゲージメントの強化 ステークホルダーからの信頼獲得	投資家へのIR活動の強化 株主・投資家、従業員、取引先、顧客(医療従事者・患者さんとその家族)、地域社会への情報開示実施		

中期経営計画の概要

第六次5ヵ年中期経営計画以前から、変化する事業環境や経営課題などを踏まえた中期経営計画を策定・遂行し、着実な成長を続けています。

■ 売上高(左軸) ■ 営業利益(右軸) ■ 親会社株主に帰属する当期純利益(右軸)



▶ 2009-2013年度

01 第四次5ヵ年中期経営計画「改革と成長」

第四次5ヵ年中期経営計画

1 振り返り

第四次5ヵ年中期経営計画では「改革と成長」を掲げ、「ヘルスケア分野で存在意義のある会社」を目指して取り組みました。2013年度の数値目標について、医薬品事業では、積極的な取り組みを行い新製品が計画以上に伸長しましたが、在来主力が後発医薬品使用促進策の影響を想定以上に受け、また機能食品

事業においても、デフレによる販売価格の下落などの影響があり、達成には至りませんでした。一方で、研究開発パイプラインの充実や長期取組品に頼らない経営基盤の構築などの改革を推進することができ、2013年度の売上高および各利益が過去最高を更新するなど成長を遂げました。

2 成果

- 自社創薬品である骨髄線維症治療剤NS-018、デュシェンヌ型筋ジストロフィー治療剤NS-065/NCNP-01や導入品である肺動脈性肺高血圧症治療剤ACT-064992、がん疼痛・慢性疼痛治療剤NS-24、CD20陽性の濾胞性リンパ腫治療剤GA101、月経困難症治療剤「ルナベルULD」、「タダラフィル」などによるパイプラインの充実
- 後発品使用促進策を踏まえ、ディテール配分を明確にした資源の投下を行い、新製品は順調に推移

- 機能食品の業容は拡大
- 5年間累計で約20億円のコスト削減目標を達成
- 教育・研修体系CASA (CAreer Support Academy)を整備：寺子屋アカデミー、エグゼクティブ研修、次世代リーダー研修、階層別研修、MBA・博士学位取得支援
- 社会貢献活動の新たな取り組みを推進：子ども文学賞、きらきら未来子ども募金、笑顔のアートプロジェクト、京都キワニス社会公益賞受賞

3 次の中計に向けた課題

- 医療費抑制策の強化や少子高齢化の進展などの外部環境の変化への対応を行い、持続的な成長をするために、他社との違いを明確にし、独自基盤を構築する。

- 定性目標と数値目標を連動させ、新製品発売と収益性の向上により計画を達成する。

▶ 2014-2018年度

02 第五次5ヵ年中期経営計画「新たな成長を目指して一独自性の追求」

第五次5ヵ年中期経営計画

1 振り返り

第五次5ヵ年中期経営計画「新たな成長を目指して一独自性の追求」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て、他社との違いを明確にし、独自性を追求しました。医薬品事業では後発医薬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ましたが、工業所有権等収益や共同販収収入などが想定以上に伸長し、また、機能食品事業では売上高が計画を

若干下回ったものの、高収益体質への転換により営業利益は計画を上回り、2018年度の数値目標である売上高および各利益はいずれも計画を達成し過去最高を更新するなど成長を遂げました。また、新製品上市については、ほぼ計画どおりに年平均1品目以上を上市し、さらに、自社創薬・導入・PLCMの取り組み強化により、研究開発パイプラインを拡充させることができました。

2 成果

- 前立腺肥大症に伴う排尿障害改善剤「ザルティア」、肺動脈性肺高血圧症治療剤「ウプトラビ」などの計7品目を上市
- 肝類洞閉塞症候群治療剤NS-73、鉄欠乏性貧血治療剤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
- 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
- 骨髄異形成症候群治療剤「ビダーザ」、「ザルティア」の売上高が100億円を超え、成長ドライバーとなる
- 肺動脈性肺高血圧症治療剤「ウプトラビ」および「オプスミット」の発売と情報提供活動により、当社のPAH領域の認知度向上

- 高生理活性固形製剤棟を2017年7月に竣工
- 「ウプトラビ」生産の内製化を推進
- 「ウプトラビ」が海外各国で発売され、業績の伸長に大きく貢献
- NS-065/NCNP-01：米国申請と販売体制構築の準備
- 機能食品事業の売上高営業利益率が大幅に改善
- 機能食品事業において新たにサプリメント事業を立ち上げ、変革の土台を構築
- 製薬業界として初のMRフレックスタイム制度を導入
- 専門性の高い外部人材を獲得
- 健康経営優良法人「ホワイト500」に認定

3 次の中計に向けた課題

- 技術革新の進展を見据え、低分子医薬や核酸医薬を生み出した創業基盤に、新たなモダリティ・技術を加えることで新たな価値を創造する。

- 「ウプトラビ」で得られた利益を、NS-065/NCNP-01やそれに続く核酸医薬品、NS-018などに再投資し、これまでに築いた事業のグローバル展開をさらに加速させる。

中期経営計画の概要

▶ 2019-2023年度

03 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～」

第六次5ヵ年中期経営計画

1 概要

	計画
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、創業の幅を広げることで、新たな価値を創造する ・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
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5ヵ年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る
3. ESG経営への取り組み強化による企業価値の向上	・治療法が確立してい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む
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する
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、生産性を高める
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する

2 2020年度の業績

2020年度における世界経済は、新型コロナウイルス感染症が依然として収束に向かわず、社会および経済に多大なる影響を及ぼしています。当社を取り巻く事業環境を見ると、医薬品業界では、後発品の使用促進策や薬価の毎年改定などの医療費抑制のための諸施策の推進や新型コロナウイルス感染症に伴う影響など、厳しい環境下にあります。また、食品業界においては、健康志向の高まりにより機能性食品へのニーズは高いものの、節約志向による家計消費の伸び悩みに加え、新型コロナウイルス感染症の影響によるスポーツイベントの中止やインバウンド需要の減速など、同様に厳しい事業環境が続いています。

こうした経営環境の中、2020年度の売上高は1,218億8千5百万円と対前年度比4.5%の増収となりました。

医薬品事業は、肺動脈性肺高血圧症治療剤「ウブトラビ」の海外売上に伴うロイヤリティ収入、肝臓閉塞症候群治療剤「デファイテリオ」、CD20陽性の濾胞性リンパ腫治療剤「ガザイバ」、 「ウブトラビ」などの新製品群の売上および共同販収収入などが伸びました。加えて、「ウブトラビ」のマイルストーン収入、2020年5月に国内で、8月に米国で発売したデュシェンヌ型筋ジストロフィー治療剤「ビルテプソ」が寄与し、売上高は1,064億7千8百万円と対前年度比4.8%の増収となりました。

機能食品事業については、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154億6百万円と対前年度比2.8%の増収となりました。

利益面では、増収と売上構成による売上原価率の低下などにより、営業利益は261億3千4百万円（対前年度比20.6%の増益）、経常利益は267億6千万円（対前年度比19.2%の増益）、親会社株主に帰属する当期純利益は207億2百万円（対前年度比22.7%の増益）となりました。

このように、第六次5ヵ年中期経営計画の2年目に当たる2020年度も前年度に引き続き増収・増益となり、2023年度数値目標の達成に向けて順調に進捗しています。

	2020年度実績	2023年度計画
売上高	1,218億円	1,500億円
うち医薬品	1,064億円	1,330億円
うち機能食品	154億円	170億円
営業利益	261億円	400億円
当期純利益	207億円	300億円
EPS	307.37円	445円
ROE	13.5%	中計期間を通じて10%以上

3 2020年度時点の成果

1. 研究開発を通じた新しい価値の創造

泌尿器領域では、2019年5月に前立腺癌治療剤「アーリーダ」、2020年2月からは前立腺癌治療剤「ザイティガ」について、ヤンセンファーマ株式会社と共同で販促活動を開始しました。血液内科領域においては、2019年9月に肝臓閉塞症候群治療剤「デファイテリオ」を発売し、2021年3月には「ビダーザ」の急性骨髄性白血病に対する適応追加承認を取得しました。また、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「ビルテプソ」については、2020年5月に国内で、8月に米国で販売を開始しています。

2. グローバル事業の推進

「ウブトラビ」は、導出先であるジョンソン・エンド・ジョンソン社と協力し、販売国の拡大および市場浸透により海外売上高を順調に伸ばしています。

「ビルテプソ」については、米国でグループ会社のNS Pharmaを中心に販売活動を行っており、後に続く核酸医薬品などの上市により、持続的な成長基盤を構築していきます。欧州および中国についても、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を検討しています。

3. ESG経営への取り組み強化による企業価値の向上

2020年1月に国連グローバル・コンパクトに署名し、国内外のすべてのステークホルダーから信頼される企業を目指して、社会課題の解決に向けて積極的に取り組んでいくことを公表しました。

また、2021年4月にはサステナビリティの実現を目指す上で、重要と考える事項を19のマテリアリティとして特定し、価値創造、環境、社会、ガバナンスにおいて当社が取り組んでいく課題を開示しています。

4. 一人ひとりが活躍できる組織風土の醸成

一人ひとりが多様な働き方を選択し生産性を高めることを目的として、2019年10月から全社フレックスタイム制度[※]を導入しています。また、新型コロナウイルス感染症のまん延に伴い、時差勤務やICTを活用したテレワークなども推進し、円滑に業務を実施できる環境を整えました。新型コロナウイルス感染症の収束後もこれまでの働き方の固定観念にとらわれることなく、個々人に合った多様な働き方を実現していきます。

※ シフト勤務制を組む生産部門など一部を除く

5. AIの積極的活用とIT化の促進

2019年度から、業務効率化やコスト削減などによる生産性向上を目的として、RPAを全社導入しており、現在、年間約10,000時間分の定型業務を自動化しています。

また、全社的にDXを推進するために、全社部門横断のプロジェクトチームを立ち上げ、活動を開始しています。AIの積極的な活用やIT化の促進により、新製品創出の迅速化や業務の効率化を推進し、生産性を高めています。

6. さらなる経営基盤の強化

2020年度は、売上高・各利益とも順調に進捗しており、第六次5ヵ年中期経営計画最終年度の数値目標達成に向けて順調に成長しています。

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に継続的に取り組んでおり、引き続き経営基盤を強化していきます。

持続的な成長を成し遂げるためのさらなる経営基盤の強化を実現します。

日本新薬は、研究開発型の製薬企業として特長ある医薬品づくりに取り組んでいます。しかしながら、候補化合物が新薬となる可能性はおおよそ3万分の1といわれており、研究開発の成果が得られるまでには長い期間を要します。そのため、研究開発の状況や事業環境、経営戦略などを皆さまに正確にご理解いただけるよう、タイムリーな情報の開示や積極的な対話を心掛けています。

具体的な取り組みとしては、決算説明会を5月と11月の年2回開催し、経営トップが株主・機関投資家の皆さまと直接対話を行っています。また、8月と2月には決算カンファレンスコールを実施しています。その他、個別のIR取材については経営企画部と研開企画部が連携して対応することで、研究開発や財政状況、経営戦略などについて皆さまに理解を深めていただけるよう努めています。面談の回数は年々増加しており、2020年度は前年度を上回る延べ約180社との面談を実施しました。今後は、研究開発などの戦略に関する説明会の開催やWebサイトによる情報開示などを強化し、さらなる充実を図っていきます。加えて、持続可能な開発目標の達成に向けて、社会全体がESGを踏まえた投資に比重を移す姿勢が強まる中で、当社もESG経営への取り組みを強化してまいります。

当社は、第六次5ヵ年中期経営計画の3年目となる2021年度も数値目標の達成に向けて順調に走り始めており、目標を達成することで、引き続き、株主・投資家の皆さまへの利益還元を努めてまいります。

また、信頼される情報開示のための社内体制の充実や、株主・投資家の皆さまとの対話内容を適切に経営に取り入れるための仕組みの強化を行います。株主・投資家の皆さまとの建設的な対話に積極的に取り組むことで、持続的な成長と中長期的な企業価値の向上を目指していきます。

引き続き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。

取締役
経営企画担当
枝光 平憲

