

## 財務・資本戦略



### 開発パイプラインの拡充と グローバル事業の展開に向け 戦略的に投資を行います

取締役 経営企画・サステナビリティ担当

枝光 平憲

開発パイプラインおよび製品ポートフォリオの価値最大化に向けた戦略的な投資の実施により長期的な成長を実現し、お客さまや社会をはじめとするステークホルダーの皆さまの信頼に応えます。

### 第六次中期経営計画に対する 進捗状況と成果

2022年度は、新型コロナウイルス感染症による影響は徐々に収束したものの、ウクライナ情勢の長期化によるエネルギー資源や原材料価格の高止まりに加え、円安や物価上昇などが当社の企業活動にも大きく影響を与えました。そのような外部環境の中で、売上収益については薬価改定による影響や米国食品医薬品局(FDA)の優先審査パウチャー\*の売却一時金収入の反動があったものの、デュシェンヌ型筋ジストロフィー治療剤ビルテプソ、肺動脈性肺高血圧症・慢性血栓性肺高血圧症治療剤ウプトラビ、同製品の海外売上に伴うロイヤリティ収入などが増加したこと、また、機能食品事業の売上が伸長したことにより、対前期比4.9%の増収となりました。医薬品事業では、ビルテプソとウプトラビ、またウプトラビの海外売上に伴うロイヤリティ収入

などが伸長したことにより同1.1%増収、機能食品事業では、プロテイン製剤などの売上が増加したことにより同31.8%増収となり、両事業とも増収となっています。一方、利益面では、前期にあった優先審査パウチャーの売却一時金収入の反動などにより営業利益は同8.8%の減益、親会社の所有者に帰属する当期利益は同8.7%の減益となりましたが、一時金収入の反動による影響を除けば、増収増益であったと認識しています。

\* 優先審査パウチャー：対象となる希少疾患の新薬承認を取得した製薬会社に対し、自社の他領域の新薬の承認申請時に優先審査権(3カ月間)を付与する仕組み。権利を第三者に譲渡(売買)することも可能。

#### ■ 第六次5か年中期経営計画最終年度の見通し

当社は、第六次中期経営計画の最終年度(2023年度)の定量目標として、売上1,500億円、営業利益400億円、EPS445円、中計期間を通じてROE10%以上を掲げてきました。しかしながら中間年の薬価改定の影響や、新型コロナウイルス感染症の影響による米国におけるビルテプソの

#### 第六次5か年中期経営計画 2023年度定量目標(連結ベース)

	2018年度実績	2022年度実績	2023年度予想	第六次5か年中期経営計画目標
売上高/売上収益	1,147億円	1,441億円	1,450億円	1,500億円
うち医薬品	1,002億円	1,219億円	1,235億円	1,330億円
うち機能食品	144億円	221億円	215億円	170億円
営業利益	206億円	300億円	320億円	400億円
親会社株主に帰属する当期純利益/ 親会社の所有者に帰属する当期利益	163億円	228億円	250億円	300億円
EPS	242円	338円	371円	445円
ROE	12.5%	12.1%	—	中計期間を通じて10%以上

立ち上がりの遅れなどのマイナス要因があり、2023年度の業績予想については、中計の目標値を下回っています。

目標を下回る見通しになったこと、加えて一部開発品目のスケジュールの遅れなどが生じている点は厳しい評価を受けざるを得ませんが、米国での自社販売体制を構築できたこと、自社創製の開発品がパイプラインに増加してきたことなどは、評価できる成果だと考えています。

### 経営方針と投資戦略

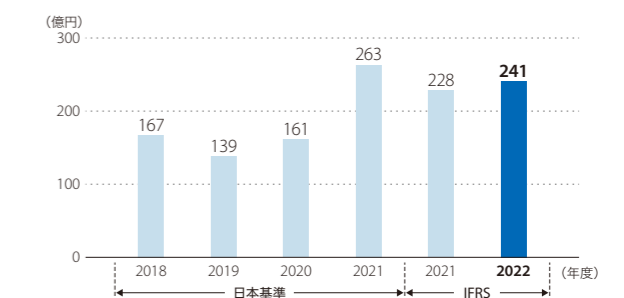
当社は経営方針として、「高品質で特長のある製品を提供する」、「社会からの信頼を得る」ということを示しています。医薬品、機能食品を取り扱う事業において、安定的な供給は医療関係者や患者さん、社会をはじめとするステークホルダーの皆さまに信頼されるために非常に重要なことです。安定供給を確実に実行するために、外部環境の変化が大きい現状において、運転資本をしっかりと確保しながら、必要な投資を積極的に行う方針としています。当社は、有利子負債もなくいわゆる無借金の状態であることから、ハードルレートは、株主から当社に期待される利回りを独自に分析した上で加重平均資本コスト(WACC)を設定し、投資判断の一つに使用しています。資本効率については、ROE

を指標にしており、その中期的な目標値は第六次5か年中期経営計画期間中は10%以上としています。

#### ■ 研究開発投資

研究開発については、自社創製品の研究開発推進や導入・販売提携を通じて、年平均1品目以上の上市を実現するため、開発パイプラインおよび製品ポートフォリオの価値最大化に向けた戦略的な投資を実施しています。2020年に上市したビルテプソでは対応が難しいほかのタイプの遺伝子変異を持つDMD患者さんに対応するための研究開発も進めています。研究開発資金につきましては内部資金より充当しています。第六次5か年中期経営計画の期間において、研究開発投資を最優先事項とし1,200億円の計画としていましたが、2023年度の見込みと合わせて5年間で1,100億円程度となる見込みです。

#### 研究開発投資



## 財務・資本戦略

### ■設備投資

設備投資に関しては、生産設備の拡充・合理化および研究開発力の強化などを目的とし、資本コストなども意識して実施しています。資金につきましては自己資金より充当しています。2023年12月には、56億円を投資した小田原総合製剤工場の核酸医薬品の原薬精製棟が竣工予定です。第六次5か年中期経営計画期間中の設備投資額は、230億円程度となる見込みです。

### ■人的資本投資

日本新薬では、持続的成長を遂げるための原動力は「人財」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。「特長のある製品は個性あふれる人財から」という考えのもと、多様性を尊重した人財投資に取り組んでいます。2022年度は1.4億円を人財育成投資に充てており、2023年度は1.6億円を見込んでいます。人財育成に取り組んだ成果はすぐには業績に反映されませんが、将来の持続的な成長につながると信じています。

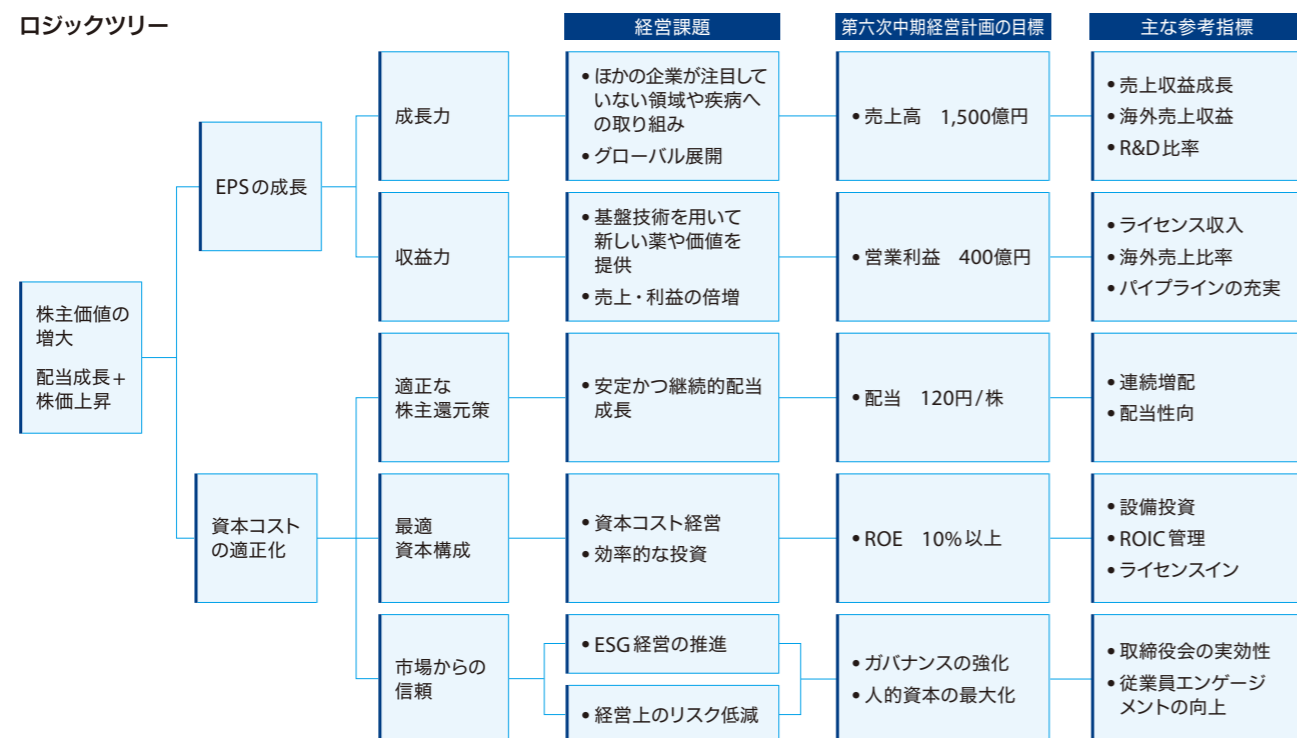
## 株主還元方針

### ■株主価値増大のために

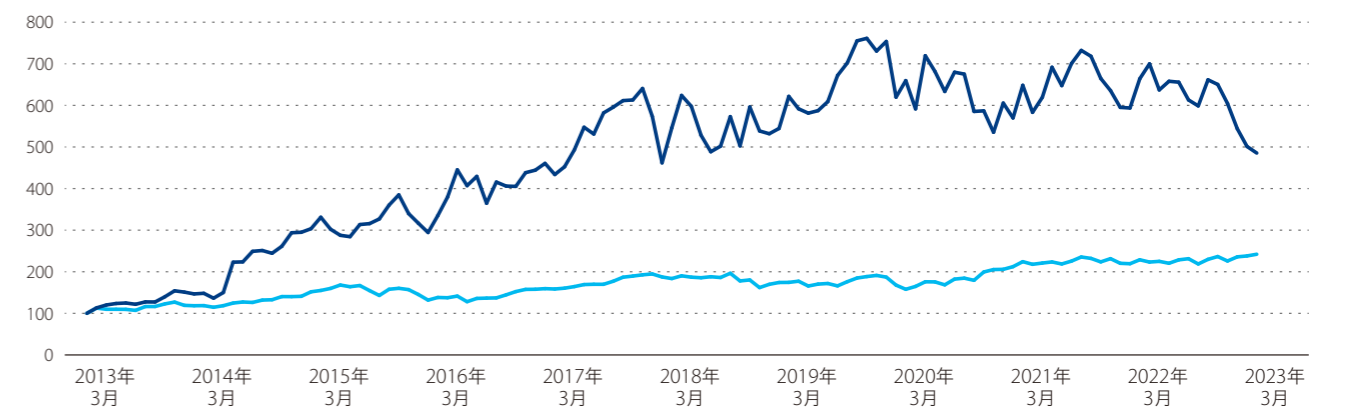
日本新薬のロジックツリーは、株主価値増大のために日本新薬グループの経営課題や経営戦略をどのように株主価値の増大につなげていくかを関連指標の結びつきにより図式化したものです。財務の視点からは、株主価値を増大させる要素の一部に配当の成長と株価の上昇があり、それらは一般的に長期のTSRを用いることで検証可能と考えられています。また、株価はEPSの何倍というような指標で計算されることもあり、EPSの成長は株価の成長と直結します。

日本新薬は、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拡充に取り組んでいます。さらに、グローバル事業の展開に適応した、激化する競争に耐え得る組織体制を構築するための投資と利益還元を、資本構成、資本コストを意識しながら実行していきます。

### ロジックツリー



### TSR (Total Shareholder Return) の推移



### 株価パフォーマンス

	1年	3年		5年		10年	
		累積	年率	累積	年率	累積	年率
日本新薬	-28.6%	-27.4%	-10.1%	-11.4%	-2.4%	385.4%	17.1%
TOPIX	5.8%	53.4%	15.3%	31.8%	5.7%	142.1%	9.2%

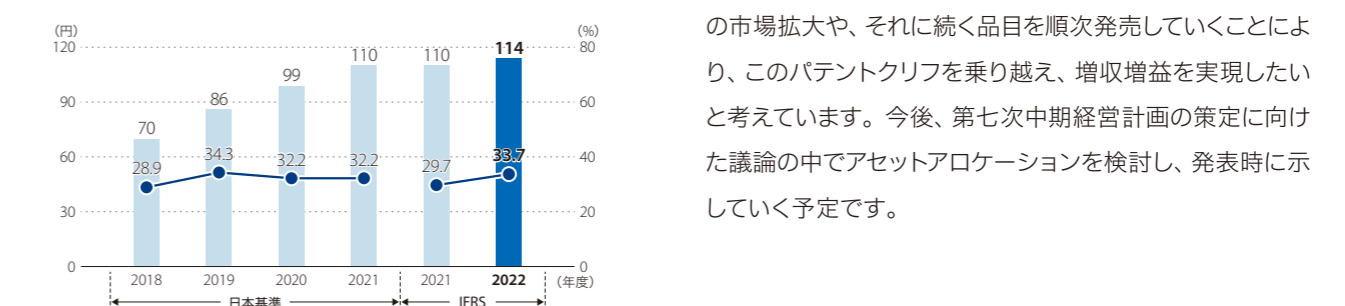
・TSR (Total Shareholder Return) : 株主総利回り。キャピタルゲインと配当を合わせた総合投資収益率  
 ・TSRの計算は、日本新薬は累積配当額と株価変動により、TOPIXは配当の株価指数により算出 (Bloombergデータなどにより当社作成)  
 ・グラフの値は、2013年3月末日の終値データを100としてTSRによる時価を指数化したもの (保有期間は2023年3月未まで)  
 ・リターンの数値は投資収益率を測定する際に一般的に使用される初期投資額の増減率で表記

### ■持続的な配当の成長

過去10年間の日本新薬のTSRはTOPIXを上回る状況となっています。株主還元方針については中期経営計画を検討するたびに見直していますが、TSRを念頭に中長期的に株主価値を高めるようEPSを成長させ、配当の成長、株価の上昇に向けて取り組んでいます。

第六次5か年中期経営計画期間中は業績連動型の配当として連結配当性向35%前後を掲げており、2022年度は1株当たり114円の配当金となりました。2023年度は6円増配

### 1株当たり配当金/配当性向



し、1株当たり120円を予定しています。当社は2012年度から11年連続の増配を達成しており、今後も持続的な配当の成長を実現していきたいと考えています。

また、財務の視点だけでなく非財務の視点として、ESG経営を推進することにより、市場からの信頼を獲得し、資本コストの適正化を図っていきます。

次の第七次中期経営計画の期間中には、売上規模の大きいウプトラビの特許が満了を迎えます。難病・希少疾患領域においては、ジェネリック医薬品への移行は緩やかな傾向がありますが、薬価改定の影響も受けるため、ビルテプソの市場拡大や、それに続く品目を順次発売していくことにより、このパテントクリフを乗り越え、増収増益を実現したいと考えています。今後、第七次中期経営計画の策定に向けた議論の中でアセットアロケーションを検討し、発表時に示していく予定です。