

日本新薬レポート 2025

INTEGRATED REPORT 2025

 日本新薬株式会社

新しい
生きるを、
創る。

ネットワーク (2025年7月1日現在)

■ 主要拠点

東京支社  支店 札幌、東北、関越、東京、千葉埼玉、横浜、名古屋、関西、京滋北陸、中四国、九州
創業研究所、東部創業研究所、食品科学研究所、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

■ 国内グループ会社

シオエ製薬株式会社、タジマ食品工業株式会社、日本新薬アドバンス株式会社

■ 海外拠点・海外グループ会社

London Office、NS Pharma, Inc.、北京艾努愛世医薬科技有限公司、天津艾努愛世医薬有限公司



人々の健康と 豊かな生活創りに 貢献する



2035年の「ありたい姿」

京都のグローバル
ヘルスケアカンパニーとして、
一人ひとりの
新しい生きるを
世界に届ける会社

Kyoto

CONTENTS 目次

日本新薬とは	
02	At a Glance 数字で見る日本新薬／事業概況
06	社長メッセージ
12	グローバル展開の拡大
14	日本新薬の原点
16	日本新薬の歩み
18	日本新薬の強み
価値創出ストーリー	
20	価値創出プロセス
22	リスクと機会・マテリアリティ
24	経営資本
25	マテリアリティと企業価値の関係性
26	中期経営計画の歩み
価値創出への取り組み	
30	財務・資本戦略
34	財務・非財務ハイライト

36	イノベーションの創出による健康未来の実現
50	多様な人財の育成と 社員のウェルビーイングの実現に向けて
54	DXの推進に向けて
56	社会課題の解決とコミュニティとの共生
58	地球環境保護への取り組み強化
ガバナンス	
64	会長メッセージ
66	ガバナンスの強化
74	コンプライアンス・リスクマネジメント
76	社外取締役メッセージ
78	役員一覧
コーポレート・データ	
80	11カ年財務データ
82	非財務データ
84	ステークホルダー・エンゲージメント
85	会社概要・株式情報

◆ 編集方針

当レポートでは、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しています。

◆ 参考にしたガイドライン

- ・ 国際会計基準(IFRS) 財団「国際統合報告フレームワーク」
- ・ GRI「サステナビリティ・レポート・スタンダード」
- ・ 経済産業省「価値協創ガイダンス」

◆ 将来見通しに関する記述について

当レポートには、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当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。なお、当レポートには、医薬品(開発品を含む)に関する情報が含まれていますが、これらは宣伝広告や医学的アドバイスを目的とするものではありません。

* 記載の数値は、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。
* 当レポートに記載されている製品名は、当社または提携会社の登録商標です。
* 当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。

◆ 報告対象範囲

対象期間：2024年度(2024年4月1日～2025年3月31日)

* 一部、同期間以降の活動内容を含みます。

対象組織：日本新薬株式会社および国内外のグループ会社

* 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。

◆ 関連情報

サステナビリティ/ESG情報

- Webサイト：サステナビリティ
- Human Capital Report
- コーポレートガバナンスに関する基本方針
- コーポレートガバナンスに関する報告書
- ESGデータ集
- GRIスタンダード対照表

株主・投資家向け情報

- Webサイト：株主・投資家の皆さま
- 有価証券報告書*
- 決算短信*
- 経営方針・経営計画(中期経営計画)
- 株主通信

* 法定開示・適時開示書類・開示資料はすべて、当社のWebサイトにてご覧いただけます。

At a Glance

数字で見る日本新薬

※2024年度もしくは2025年3月31日時点

売上収益

1,602億円

前年度比8.1% ↑

営業利益

354億円

前年度比6.5% ↑

親会社の所有者に
帰属する当期利益

325億円

前年度比25.9% ↑

EPS

483.40円

前年度比25.9% ↑

ROE

13.9%

前年度比1.5pt ↑

ROIC

17.0%

前年度比1.0pt ↑

研究開発費

343億円

前年度比8.4% ↑

設備投資額

310億円

前年度比88.8% ↑

医療用医薬品
パイプライン

26件

前年度比1件 ↑

DX推進人材

787名

CO₂排出量
(Scope1+2)

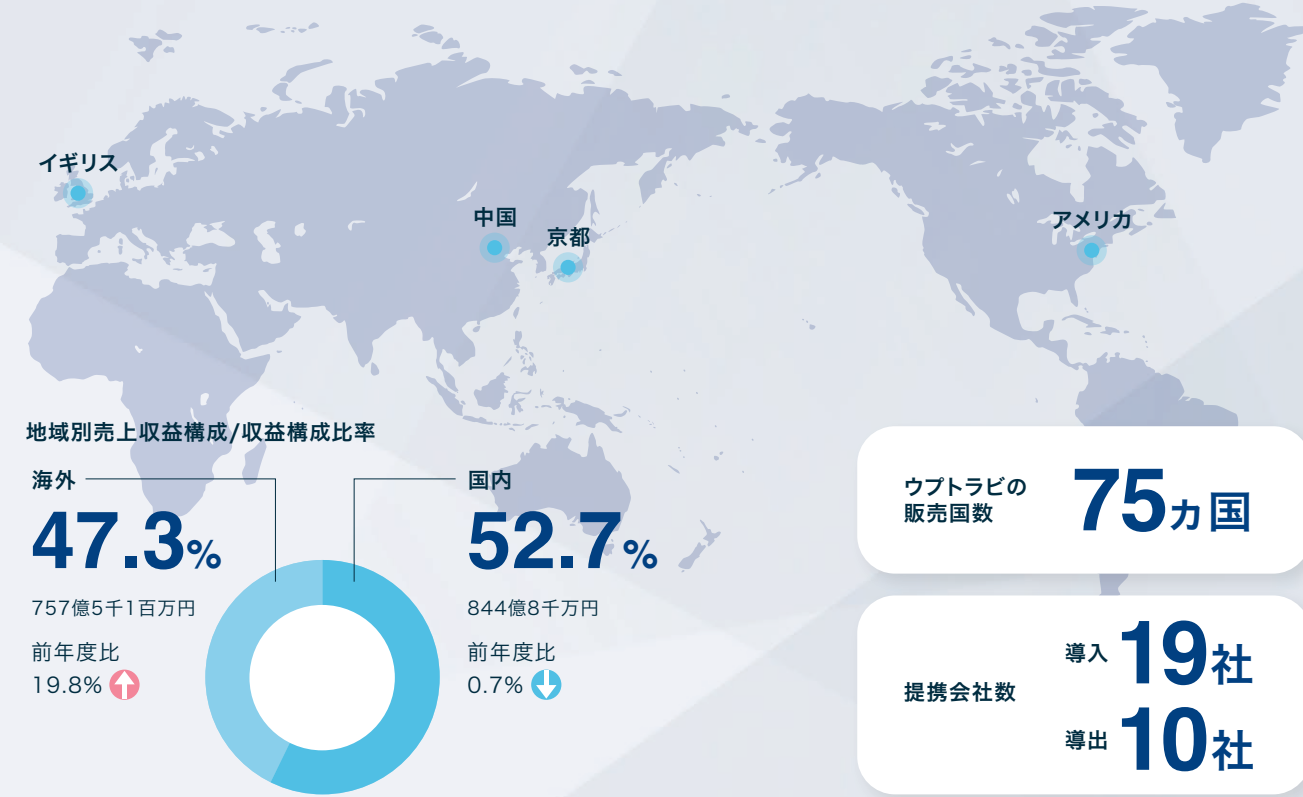
-26.4%

(基準年:2020年)

CO₂排出量
(Scope3)

+26.8%

(基準年:2020年)



連結従業員数

2,243名

前年度比30名 ↑

エンゲージメントサーベイ
ポジティブ回答率

68%

前年度比2pt ↓

日本経済新聞が実施する
プラチナ企業TOP100にて

8位に
ランクイン

男性社員
育児休業取得比率

76.2%

前年度比5.4pt ↑

女性管理職の割合

14.4%

前年度比1.0pt ↑

男女間賃金格差

81.0%

前年度比2.2pt ↑

人財・DXに関する社外からの評価

健康経営優良法人～ホワイト500～
2025
健康経営優良法人
KENKO Investment for Health
大塚製薬株式会社
ホワイト500

くるみん
子育てサポートしています
2012-07 年認定企業

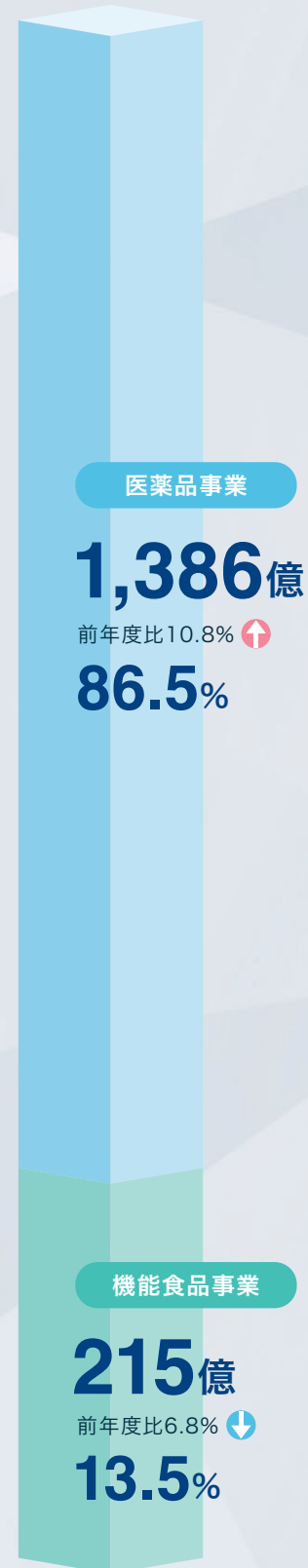
えるぼし
女性が活躍しています！
2012-07 年認定企業

DX認定



At a Glance 事業概況

セグメント別売上収益/
売上収益比率



医薬品事業 Pharmaceuticals

医薬品事業では、血液内科領域および難病・希少疾患領域に重点を置き、3つのアプローチで人々の健康で豊かな生活に貢献しています。



●主要製品の売上収益

デュシェンヌ型筋ジストロフィー治療剤
ビルテブソ®
217億円



肺動脈性肺高血圧症・慢性血栓塞栓性肺高血圧症治療剤
ウプトラビ®
149億円



高リスク急性骨髄性白血病治療剤
ビキセオス®
51億円



肝類洞閉塞症候群治療剤
デファイテリオ®
23億円



日本新薬とは

価値創出ストーリー

価値創出への取り組み

ガバナンス

コーポレート・データ

日本新薬は、独自の創薬力を基盤に、医薬品事業と機能食品事業を展開し、世界中の人々のQOL向上と持続可能な社会の実現に貢献しています。医薬品事業では、高品質で特長ある製品を迅速に届けることを目指し、機能食品事業では、健康で豊かな生活を支える高付加価値製品を提供しています。

[血液内科領域] 既発売品目 (承認年)



開発パイプライン



[難病・希少疾患領域] 既発売品目 (承認年)



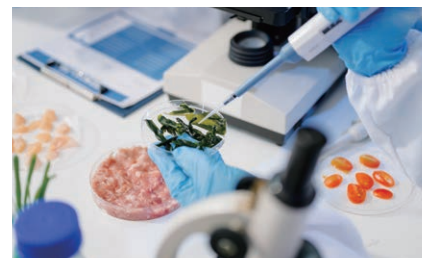
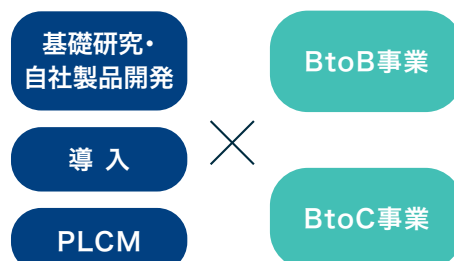
開発パイプライン



日本新薬が製造販売元 日本新薬以外が製造販売元

機能食品事業 Functional Food

製薬会社が推進する機能食品事業として、健康増進や食の安全・安心に関わる社会課題の解決と食育活動を通じて持続可能な社会の構築に貢献しています。



BtoB事業

BtoB事業では健康増進および健康寿命の延伸を目的とした製品や食品ロス削減など持続可能な社会の実現に貢献する製品の開発を行っています。



健康食品素材 品質安定保存剤 プロテイン製剤

BtoC事業

BtoC事業では医療用医薬品メーカーのサプリメントとしてスポーツサプリメントとエイジングケアサプリメントの2つの製品領域を展開しています。



主なサプリメント製品



社長メッセージ



TORU
NAKAI

代表取締役社長

中井 亨

独自のイノベーションで新たな価値を創出し、
グローバルヘルスケアカンパニーの
実現に向けて歩みを進めます。

日本新薬は、医薬品事業と機能食品事業を通じて、「人々の健康と豊かな生活創りに貢献する」という経営理念のもと、
社会に求められる価値の提供に努めてきました。これからも、その理念を大切にしながら、変化する環境に柔軟に対応し、
日本新薬ならではの高品質で特長のある製品やサービスを通じて、ステークホルダーの皆さまの信頼と期待に応えてまいります。

アンメットメディカルニーズに応える 日本新薬の使命

日本新薬は、「日本人の服むくすりは日本人の手でつくりたい」という創業者・市野瀬潜の精神を受け継ぎ、患者さんとそのご家族が笑顔で過ごせる社会の実現を目指して、新たな価値の創出に取り組んでいます。

現代では多くの新薬が開発されている一方で、いまだに有効な治療法が確立されていない疾患も少なくありません。特に、患者数が少なく市場性のさほど大きくない難病・希少疾患領域では、治療の選択肢が限られているのが現状です。しかし、当社は、このようなアンメットメディカルニーズの高い疾患領域にも戦略的に事業性を見出し、治療薬開発に積極的に取り組んでいます。

京都という伝統と革新が共存する地で育まれたベンチャースピリットを背景に、たとえ患者さんの数が少なくとも、ニーズがある限り挑戦し続けることを使命としています。自らの手で新たな価値を届けるという強い意志こそが、私たちのアイデンティティです。

独自性を支える3つの強み

当社は1919年の創立以来、新薬メーカーとして独自性のある製品の創出に取り組み、3つの強みを育んできました。

1つ目は『独自の創薬基盤』です。当社は、30年以上にわたり核酸医薬の研究に注力してきました。その成果の一つが、自社創薬品として2020年に上市したデュシェンヌ型筋ジストロフィー（DMD）治療剤「ビルテプソ」です。日本企業が開発した初めての核酸医薬品であり、DMDの治療に大きく貢献しています。また、低分子医薬の分野では、肺動脈性肺高血圧症・慢性血栓性肺高血圧症治療剤「ウブトラピ」などを開発し、実績を重ねてきました。今後は、これらの創薬基盤にAI創薬を組み合わせ、核酸医薬と低分子医薬の技術を融合した核酸・低分子複合体創薬や遺伝子治療など、新たな創薬モダリティの探索にも挑戦し、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つのアプローチにより開発パイプラインのさらなる拡充を図っていきます。



2つ目の強みは『領域専門性』です。これまで当社は、血液内科、難病・希少疾患、泌尿器科、婦人科といった特定の領域に注力し、疾患に対する深い知見と医療関係者からの信頼を築いてきました。こうした専門性が他社製品の導入の機会にもつながり、パイプラインの拡充に寄与しています。血液内科領域では、キロサイドやビダーザなどの開発経験や多品目の販売実績から当社のケイパビリティが導出先に評価され、契約に至ったと考えています。

また、肺動脈性肺高血圧症（PAH）領域においては、自社創薬品であるプロスタサイクリン受容体作動薬「ウブトラビ」の開発・販売を中心に、PDE5阻害薬「アドシルカ」の販売やエンドセリン受容体拮抗薬「オプスミット」のコプロモーション活動を通じて、PAH領域で圧倒的な存在感を示すに至っています。これは独自の事業戦略とともに、疾患や患者さんのニーズに対する深い理解があってこそ実現できた成果です。特定の領域を継続的に追求することは、製品開発のみならず情報提供活動においても大きな強みとなります。医療関係者との信頼関係が構築されていることで、情報提供や提案のスピードが向上し、製品開発から販売に至るまでの一貫した強みを発揮しています。

さらに、3つ目の強みとして『部門を超えて一体となるチーム力』が挙げられます。当社には、創業以来受け継がれてきたベンチャースピリットが根付いており、社員一人ひとりが患者さんに必要な製品を届けることに本気で取り組んでいます。この姿勢が部門の垣根を超えた連携を生み、組織全体のチームワークを支えています。異なる視点と専門性を持つメンバーが協働することで、市場ニーズを的確にとらえた革新的な製品の開発や販売力の強化が可能になっています。また、製品開発に関連する多くの部門が京都に集約していることにより、意思決定が迅速であることも優位性の一つです。私は常々「思ったことを言い合える組織でありたい」と社員に伝えています。それは、「日本新薬の特長のある製品を一刻も早く、一人でも多くの患者さんに届けたい」という強い想いがあるからです。共通の目的を持ち、全員で協力して取り組むチーム力と活発なコミュニケーションこそが、製品開発から生産、販売に至るすべてのプロセスを支える原動力であると考えています。

一人ひとりの共感を力に、 2035年のありたい姿へ突き進む

当社はこれまで、自社の強みを生かし、病気でお困りの患者さんやそのご家族に必要なとされる価値ある製品・サービスを提供しながら、着実に成長を遂げてきました。こうした歩みを踏まえ、私たちは今、より長期的な視点で「これからどのような企業を目指すのか」を見つめ直し、2035年のありたい姿として「京都のグローバルヘルスケアカンパニーとして、一人ひとりの新しい生きるを世界に届ける会社」を掲げました。このビジョンには、日本新薬が創業以来大切にしてきた想いと、これからの未来に向けて進むべき方向が込められています。

本社を構える京都は、独特な土壌や文化が流れる魅力的な都市であり、世界に誇る企業が数多く存在しています。その中で、当社のように新薬メーカーとして京都に本社を置く企業は限られており、これも独自性の一つと考えています。当社は「国産医薬品の開発を通じて人々の健康に貢献したい」という創業者の想いを大切にしながら、自らの力で成長を遂げ、京都発のグローバル企業として、世界から「京都の良い会社」として認知される存在を目指しています。

2035年のありたい姿を社内に共有するため、取締役と社員が少人数で対話するタウンホールミーティングを実施しています。第七次5ヵ年中期経営計画をメインテーマに、取締役が会社の方向性や戦略の背景を伝え、社員の疑問に答えることで、双方向のコミュニケーションが生まれています。参加者からは「会社の目指す姿がより明確になった」との声が寄せられており、今後もこうした取り組みを継続し、社員一人ひとりが当社の戦略に共感することで、自らの役割を自覚して行動できる組織を目指していきます。

パテントクリフを乗り越え、 その先の成長を実現するための確かな一歩

2035年のありたい姿を実現し、持続的な成長を遂げるためのシナリオとして、当社は2024年度から2028年度を対象とした第七次5ヵ年中期経営計画を策定しまし

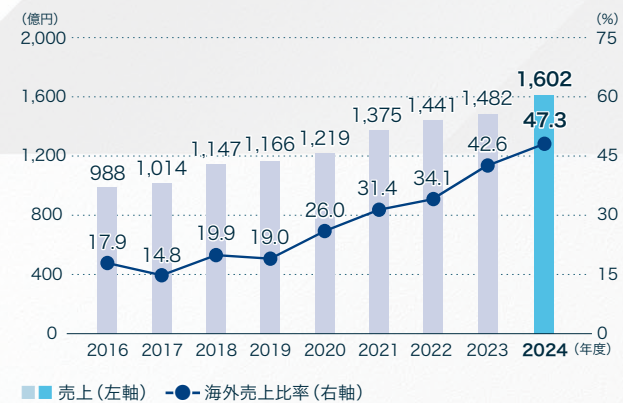
た。その最大のテーマは、2028年度に迎えるウブトラビのパテントクリフを乗り越え、次なる成長を確かなものにする事です。

初年度となる2024年度は、国内医薬品事業において、血液内科領域では高リスク急性骨髄性白血病治療剤「ビキセオス」およびマントル細胞リンパ腫治療剤「ジャイパーカ」を発売しました。

また、肺高血圧症領域ではユバシンのコプロモーションを開始するとともに、ウブトラビの小児適応を取得し、小児用製剤を発売しました。これら新製品群の伸長が業績に貢献し、2024年度は想定を上回る順調なスタートとなりました。海外においてもウブトラビのロイヤリティ収入や米国でのビルテプソの売上が想定を上回り、当社グループの2024年度売上収益は、1,602億3千2百万円と対前期比8.1%の増収となりました。

営業利益は354億5千万円と対前期比6.5%の増益となり、売上・利益ともに2期連続で過去最高を更新しました。

売上/海外売上比率



製品開発パイプラインの拡充においては、Atsena Therapeutics社から遺伝性網膜ジストロフィーに対する遺伝子治療薬「ATSN-101」、REGENXBIO社からムコ多糖症Ⅱ型およびムコ多糖症Ⅰ型を期待適応症とする遺伝子治療薬「RGX-121」および「RGX-111」の導入に成功しました。

また、AB2 Bio 社とはNLRC4異常症およびXIAP欠損症の治療薬として期待されるTadekinig alfaに関す



るオプション契約を締結しました。これらは、第七次5ヵ年中期経営計画で掲げる「ウブトラビに替わる成長ドライバーの育成」と「継続的なパイプラインの拡充」という2つの重点テーマに対して、大きな成果であるととらえています。今後は、2024年度に発売した製品の早期市場浸透を図るとともに、導入品の上市に向けた準備を進め、ウブトラビに続く成長の柱を着実に育成していきます。

自社創業においても、将来の成長ドライバーにつながる種をいかに多く仕込むかが重要となります。私は研究開発を全社的な課題ととらえており、スピード感を持って取り組むために海外の開発プロジェクトの進捗会議にも出席し、担当幹部と直接対話を重ねています。また、2025年4月にはグローバルで臨床開発を担う専門部門を設立するなど、さまざまな取り組みを推し進めています。

さらに、研究開発活動におけるDXやAIの活用も加速させており、AIによる核酸創薬プロセスの効率化に取り組んでいます。研究開発以外でも、全社的に生産性向上に向けた取り組みを推進し、デジタル変革推進委員会で進捗を管理しています。また、機能食品事業においても、フードロス削減の実現に向けたDXを推進しており、現在、食品の消費期限延長に資する品質安定保存剤の利用を促進するためのプラットフォーム構築を進めています。



海外売上比率50%の実現に向けて

当社は、海外売上比率50%の達成を目指し、グローバル展開を積極的に推進しています。中でも米国では、グループ会社であるNS Pharmaが中心的な役割を担っています。同社はDMD治療剤「ビルテブソ」の自社販売を推進し、全米の医療機関や専門医に対して継続的な情報提供活動を展開しています。こうした取り組みが奏功し、2024年度の海外売上は757億円、海外売上比率は47.3%となり、目標に向けて順調に前進しています。

現在、NS-089やNS-050など複数の自社創薬品が米国で臨床試験段階にあります。さらに、自社創薬品にとどまらず、導入による製品ラインアップの強化にも取り組んでおり、グローバル市場での競争力向上を図っています。Capricor Therapeutics社から導入したヒト心筋由来の細胞医療製品であるCAP-1002は、DMD患者を対象とした臨床試験において上肢機能および心機能への有効性が示唆されています。RGX-121は、ムコ多糖症Ⅱ型に対する初めての遺伝子治療薬であり、現在、FDAで審査中です。米国市場でのさらなる展開に向け、引き続き準備を加速していきます。

中国では、天津市にある天津艾努愛世（エヌエス）医薬有限公司が当社製品の輸入販売を行っています。今後は、米国と同様に自社創薬品および海外導入品を中国市場へ展開していく方針です。また、欧州市場への進出に向けては、新たに現地法人の設立を検討しており、

販売体制の構築に向けた準備を進めています。引き続き、製品ラインアップの拡充と販売エリアの拡大に取り組むことで、グローバル展開を一層加速させていきます。

社員の主体的な挑戦を後押しし、共に成長する組織へ

これまで述べてきた戦略を実行し、持続的な成長を実現していくための原動力は、何よりも「人財」であると考えています。当社では、「選ばれる会社、選ばれる社員」というキーワードのもと、多様な人財が活躍できる制度や環境の整備を進めています。社員には、変化を恐れず、失敗を恐れず、主体的に課題に挑戦し続ける姿勢を期待しており、そうした自己育成に取り組む社員に応えられる会社でありたいと考えています。私自身、自らの意思で海外留学を志し、上司や周囲の後押しを受けて30代半ばに実現した経験があります。自ら動くことの重要性を実感しました。

また、DMD治療剤「ビルテブソ」を米国で初めて自社販売するにあたり、私はNS Pharmaに駐在し、現地で組織の立ち上げに携わりました。現地の社員を採用する面接では、製品の社会的意義や対象とする疾患の説明を求められることが多く、当社の想いに共感して入社を決めてくれた方々がいたことが印象に残っています。国は違っても、「患者さんのために製品を届けたい」という想いは共通であり、その想いを共有することの大切さをあ

らためて感じました。こうした経験を通じて、グローバル人財の獲得や変革を担う人財の育成に取り組むことはもちろん、社員一人ひとりと想いを共有し、共に成長していく関係性の構築が重要であると感じています。そのために、社員との対話やエンゲージメントサーベイなどの取り組みを通じて、会社と社員が双方向でつながり、より良い組織を作り上げていくことを目指していきます。

患者さんを中心とした価値創出の実践

患者さんに必要な製品を届けるという当社の企業活動は、社会にとって非常に意義のある取り組みです。今後も持続的に社会的価値を高めていくために、私たちは常に患者さんを中心に据えた「ペイシエント・セントリシティ」の考え方を意識しながら、業務を進めていきたいと考えています。例えば、研究開発において、探索段階であれば、本当に患者さんが望んでいる薬剤となるのか、開発段階であれば患者さんが協力しやすい仕組みになっているのか、剤形などを検討する段階であれば、より利便性の高い形で提供できないか、といった検討が不十分なまま開発が進められていくと、折角の新薬であっても患者さんの期待に応えられていない可能性もあります。

また、上市後において、適切な情報提供ができず、医療関係者から理解が得られなかった場合、患者さんに製品が届くまでに時間がかかってしまうかもしれません。こうした考え方は研究開発部門や営業部門にとどまらず、生産部門も含めたすべての部門においても新しい取り組みの起点となります。だからこそ、日々の業務や意思決定、さらには自らの行動を変えるモチベーションとして、このペイシエント・セントリシティの考えを一人ひとりが自らの目標や行動に落とし込み、挑戦し続けることが大切です。「患者さんが待っている」という意識を持つことこそが、自己変革への第一歩になると考えています。

2025年2月には、病気と向き合う子どもとその家族のための滞在施設、「ドナルド・マクドナルド・ハウス 京都（京都ハウス）」に対し、開設資金と絵本の寄付を行いました。さらに、京都ハウスにとどまらず、全国12施設のドナルド・マクドナルド・ハウスにも絵本を届けたいという

想いから、社内で活動を告知したところ、多くの社員が参加を希望してくれました。患者さんのために何かできないかという想いを持って行動する社員が多数いることを実感し、大変うれしく感じています。今後も、患者さんのために力を尽くす姿勢を社員一人ひとりが持ち続けられるよう、ペイシエント・セントリシティの考え方を社内に浸透させ、企業文化として根付かせていきます。

日本新薬だから創れる未来の実現を目指して

社長就任にあたり、①年平均1品目以上の特長のある新製品の上市を継続、②海外売上比率50%以上を達成、③売上・営業利益ともに倍増以上を達成、という3つのコミットメントを掲げました。これらを通じて、将来的に売上3,000億円、さらには5,000億円規模の企業へと成長するための確かな土台を築いていきたいと考えています。そして、これらのコミットメントを超える将来像を描く段階にあるとの思いから、2024年の第七次5ヵ年中期経営計画策定時に「2035年のありたい姿」を発表しました。

そのビジョンに込めた「グローバルヘルスケアカンパニー」という言葉のとおり、今後のさらなる成長には海外市場への展開がこれまで以上に重要となります。米国や中国に加え、欧州においても事業展開方針を早期に打ち出し、積極的に推進していきます。さらに、経営体制について、2025年6月末に研究開発担当と営業担当の取締役の交代を図りました。新たな視点とエネルギーを取り入れることにより、急速に変化する環境に迅速かつ柔軟に対応していくことを目的としています。

これまでのところ、第七次5ヵ年中期経営計画の進捗状況を踏まえ、2035年のありたい姿の実現に向けて一歩ずつ前進していると認識しています。いまだ治療ニーズが満たされていない疾患領域に果敢に挑戦し、日本新薬にしか創れない特長のある製品、日本新薬だから創れる未来を形にし、新しい価値を社会に届けることで、企業としてさらなる成長の実現を目指してまいります。

引き続き、ステークホルダーの皆さまには、ご理解とご支援を賜りますよう、心よりお願い申し上げます。



一人ひとりの
新しい“生きる”を
世界に届ける

グローバル展開の拡大



NS Pharma

■ グローバル事業戦略

日本新薬グループは、自社創製の核酸医薬品「ビルテブソ」を主要製品としてグローバル展開を推進しています。ビルテブソは、ジストロフィン遺伝子のエクソン53をスキップすることにより有効性を示すDMD治療剤であり、2020年に日米で販売を開始しました。さらに、ジストロフィン遺伝子のエクソン44をスキップするNS-089やエクソン50をスキップするNS-050などのDMD治療剤の海外開発も進めています。

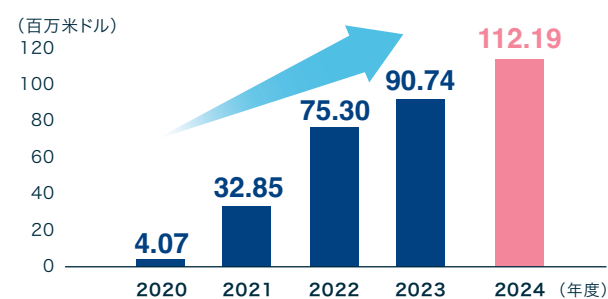
2025年1月には、米国REGENXBIO社からRGX-121およびRGX-111の米国における独占的販売権および日本を含むアジアにおける独占的開発販売権を取得しました。RGX-121は、ムコ多糖症Ⅱ型に対する初めての遺伝子治療薬であり、現在、FDAで審査中です。承認取得後は、当社の米国子会社NS Pharmaが米国におけるRGX-121の販売・販促活動を実施する予定です。

また、米国Capricor Therapeutics社から導入した

CAP-1002は、ヒト心筋由来の細胞医療製品であり、本剤から分泌されるエクソソームにより、酸化ストレス・炎症・線維化の低減を促し、運動機能や心機能を改善すると考えられています。米国で実施された第Ⅱ相試験（HOPE-2試験）においても、主に歩行不能のDMD患者に対する上肢機能および心機能への有効性が示唆され、遺伝子変異の種類によらない効果が期待されています。本製品については、Capricor Therapeutics社が米国での承認取得に向けた手続きを進めており、NS Pharmaが販売準備を進めています。

そのほか、米国Atsena Therapeutics社との遺伝性網膜ジストロフィー治療剤「ATSN-101」の日米における独占的なライセンス契約やスイス AB2 Bio社との遺伝性自己炎症疾患治療剤「Tadekinig alfa」のオプション契約の締結など、グローバルにおける製品ラインアップの拡充を図っています。

ビルテブソ 米国での売上推移



日本新薬は、第七次5ヵ年中期経営計画において「グローバル展開の拡大」を重点テーマに掲げ、

2030年度までに海外売上比率を50%以上へ引き上げることを目指しています。

自社創製のデュシェンヌ型筋ジストロフィー（DMD）治療剤「ビルテブソ」の海外展開に加え、

パートナー企業との提携による新薬導入を通じて、革新的な医薬品を世界中の患者さんに届ける体制を強化し、

人々の健康と豊かな生活の実現に貢献していきます。

■ グローバル体制の構築

当社は、複数の医薬品をグローバルに供給するため、自社による販売体制の拡大を目指しています。すでに米国および中国において販売体制を構築しており、現在は販売エリアの拡大に向けて欧州での販売体制構築を検討しています。これにより、当社の医薬品をより多くの患者さんのもとへ直接、届けることを目指しています。

加えて、欧州展開においては信頼性保証体制の強化と製品のグローバル供給体制の整備が不可欠です。各国の規制

対応に向けた体制の構築や、ウルトラコールドチェーンを含む国際的な流通・管理体制の構築についても同時に検討を進めています。

さらに、京都本社と海外グループ会社間で研究、臨床開発、製造、サプライチェーン、信頼性保証、販売などの各機能を緊密に連携させることにより、円滑なグローバル展開の推進を目指しています。

YUKITERU
SUGIYAMANS Pharma, Inc.
President

杉山 幸輝

一日でも早く、より良い治療を

— NS Pharmaが築く"新しい生きる"—

NS Pharmaは、日本新薬グループの米国拠点として、本社と連携しながら、グローバルな臨床開発、事業開発、研究シーズ探索の中核を担っています。2020年にはビルテブソの米国承認を契機に自社販売体制を構築し、販売活動を展開してきました。

日本新薬グループ初の遺伝子治療薬となるRGX-121および細胞医療製品であるCAP-1002の米国承認が見込まれており、製品ラインアップの拡充に合わせて組織体制も強化しています。

ビルテブソの自社販売体制をゼロから構築し、上市した経験と強みを生かしつつ、提携パートナーとの関係も一層深化させながら、これら新製品群の上市準備を進めています。これらの治療薬を一日も早く、また一人でも多くの患者さんに届けることで、日本新薬グループのさらなる成長に貢献していきます。

日本新薬の原点

京都の地と文化が築く、 日本新薬の成長基盤

— 伝統と革新が共存する都市から、世界へ挑戦する —

日本新薬は、「人々の健康に貢献する」という変わらぬ志のもと、医薬品の研究開発に取り組んできました。

その原点である創業の精神は、今なお経営の根幹に息づき、価値創出の源泉となっています。

そして、創業の地・京都という、伝統と革新が共存する都市の特性は、

当社の挑戦する姿勢と創造力を育み、持続的な成長を支える重要な基盤となっています。

日本人の服むくすりは日本人の手でつくりたい

1911年(明治44年)、市野瀬潜により、当社の原点である「京都新薬堂」が誕生しました。創業の地は、京都市下京区(現・東山区)古川町三条下ル。織田自然堂の一角を借りてのスタートでした。京都新薬堂は自らの手で薬づくりに挑み、当社の“ものづくり”の礎を築きました。

「日本人の服むくすりは日本人の手でつくりたい」——この想いは、社名に「新薬」を掲げたことにも表れています。

その象徴が、日本初の国産回虫駆除剤「サントニン」の開発です。当時、回虫は“国民病”とされ、治療薬は高価な輸入品に限られていました。市野瀬はその状況を打破すべく、原料植物の栽培から製造まで15年にわたる努力を重ね、ついに国産化を実現します。サントニンの発売は、国民の健康に大きく寄与しました。



創業者
市野瀬 潜
ひそむ

日本新薬とは

価値創出ストーリー

価値創出への取り組み

ガバナンス

コーポレート・データ

挑戦と独自性が
育む企業文化

日本新薬では、京都の精神風土のもと、「挑戦」と「独自性」を核とする企業文化が根付いています。社員は一人ひとりが専門性を磨き、個性あるくすり創りに取り組む風土が自然に形成されています。

市野瀬のベンチャー精神は、失敗を恐れず最新技術に挑む姿勢として今も受け継がれ、患者さんやご家族に必要とされる新たな医薬品の創出につながっています。

たとえ患者数の少ない疾患や難病であっても、私たちは積極的に新薬開発に取り組んでいます。この姿勢こそが、日本新薬の原点であり、変わらぬ原動力です。

創業以来、私たちは「人々の健康に貢献する」という理念を受け継ぎ、時代とともにその形を進化させてきました。難治性疾患や希少疾患といった、治療法が確立されていない領域への挑戦は、創業者の志を現代に体現するものです。

私たちは、患者さん一人ひとりの「新しい生きる」を届けるため、誠実に、そして果敢に挑戦を続けています。

2035年には、「京都のグローバルヘルスケアカンパニー」となることを目指しています。このビジョンには、創業の精神を未来志向で再定義し、持続可能な社会と企業成長の両立を目指す私たちの想いが込められています。

創業の志を未来へ、
そして世界へ

“ 京都とともに歩む、日本新薬の創造力 ”

千年の都・京都は、独自の文化と進取の精神が息づく街です。

アメリカの旅行雑誌『Travel + Leisure』が発表した「世界の人気都市トップ25(2023年)」では、京都が世界第3位に選ばれ、国際的にも高い評価を受けています。また、ユネスコ世界遺産を17件有する京都は、世界中から愛される都市としての地位を確立しており、年間を通じて多くの観光客が訪れています。

このような文化的・国際的魅力を持つ京都に本社を構える日本新薬は、長年にわたり創造性を重んじた研究開発と、地域に根ざした価値創出を実現してきました。

京都市には多くの大学が集積し、約15万人の学生が学んでいます。この豊かな学術環境は、若手人財の確保と育成において極めて有利であり、当社の研究開発力を支える重要な基盤です。また、京都大学をはじめとする世界的な研究機関との連携により、最先端の知見を取り入れた医薬品開発が可能となっています。

伝統産業と先端技術が共存するこの都市の特性は、日本新薬の「挑戦する精神」と深く響き合っています。さらに、外部との連携や技術導入がしやすいオープンイノベーションの土壌が整っており、革新的な医薬品の創出を後押ししています。

私たちは、京都という地の文化的・知的資産を生かしながら、世界中の患者さんの“新しい生きる”を届ける企業として、これからも歩み続けます。

京都がもたらす成長基盤(2024年)

大学生・大学院生数*1
約15万人

大学・短大数*1
30校以上

スタートアップ企業
新規設立数*2
約230社

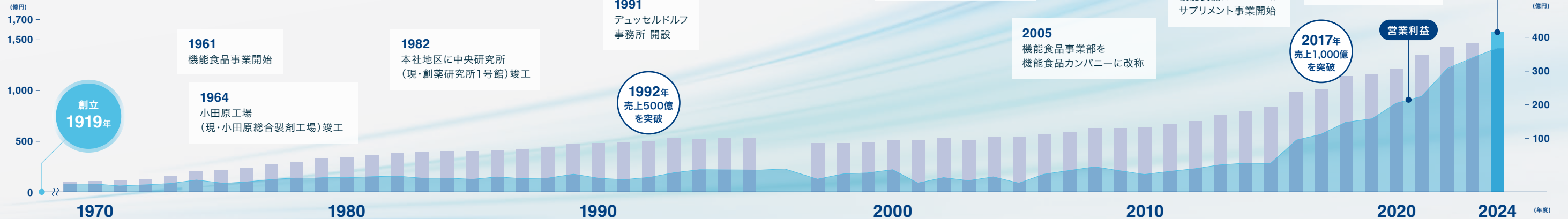
京都市へ訪れる
観光客数*3
約5,600万人

*1 京都府による令和6年度学校基本調査より *2 京都府資料より *3 京都市による令和6年 京都観光総合調査より

日本新薬の歩み

日本新薬は、一人ひとりの「新しい生きる」を世界に届けるため、会社創立の1919年(大正8年)以来、100年以上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。

◆ 売上の推移



ペイシェント・セントリシティを追い続ける創薬・研究開発

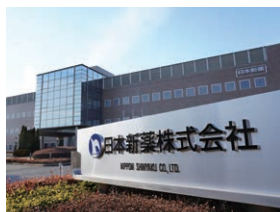
1940 初の国産化を実現 回虫駆除の特効薬「サントニン」 	1967 当社の代表的な長寿製品の一つ 前立腺肥大症治療剤「エビプロスタット」 	1971 長きにわたる急性骨髄性白血病(AML)のキードラッグ 代謝拮抗性抗悪性腫瘍剤「キロサイド注」 	1979 日本で初めて頻尿の適応を取得 頻尿治療剤「ブラダロン」 	1989 ユニークな作用機序を有する自社創製品 胃潰瘍治療剤「ガスロンN」 	2011 骨髄異形成症候群における待望のキードラッグ 骨髄異形成症候群治療剤「ビダーザ」 	2014 新規作用機序を有するfirst in classの薬剤 前立腺肥大症に伴う排尿障害改善剤「ザルティア」 	2016 世界中で待望されていた希少疾患の自社創製品 肺動脈性肺高血圧症治療剤「ウブトラビ」 	2020 国産初の核酸医薬品として難病に立ち向かう デュシェンヌ型筋ジストロフィー治療剤「ビルテプソ」 	2024 高リスクAMLに対する新規のリボソーム製剤 高リスク急性骨髄性白血病治療剤「ビキセオス」
--	--	--	---	--	---	---	---	--	--

日本新薬の独自性を確立した歴史の中での転換点

01. 先駆的RNA合成技術がもたらした核酸医薬品の進化

今から30年以上前、本社地区の創業研究所にてオリゴ核酸医薬品の研究が始まり、その後、東部創業研究所が主体となり核酸医薬品の研究が本格化しました。研究開始当時の核酸合成の効率は悪く、合成できるRNAの鎖長にも限りがありましたが、効率的かつ自動合成機にも適用できるオリジナルの合成法の開発に成功し、世界最長のRNAを高純度・高収率で合成する技術を確立しました。また、核酸の医薬への応用に必要となるDDS*技術も開発しました。このような経験と技術の積み重ねが、後の国内初の核酸医薬品であるビルテプソの開発へとつながりました。

* Drug Delivery System



02. 特定領域に活路を見出すスペシャリティファーマへ

2000年代に入り、医薬品ニーズの多様化・細分化が進んでいく中で、特定の疾患領域に活路を見出すスペシャリティファーマという将来像を明確にしていきました。大手製薬会社が手出しにくい領域でも、積極的にアンメットニーズを探り、患者さんにとって希望となる医薬品を提供するという方針のもとに、自社創業、導入、プロダクト・ライフサイクル・マネジメント(PLCM)の3つの研究アプローチを進めました。開発パイプラインを強化し、ビダーザやザルティアなどの大型新薬をはじめとする特長ある新製品を継続的に市場に投入しました。



03. 専門性を武器に難病・希少疾患領域での価値創出を目指す

スペシャリティファーマとして勝ち残るため、競合他社が少なく新たな治療薬のニーズが非常に高い「難病・希少疾患」を注力領域に掲げ、専門性の高い疾患領域の新薬開発に経営資源を集中させました。自社創薬品のプロスタサイクリン受容体作動薬「ウブトラビ」は、肺動脈性肺高血圧症治療剤として提携会社を通じて世界75カ国で販売されるブロックバスターに成長し、当社の成長を牽引する製品となりました。また、長年にわたる核酸医薬の研究から見出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」の早期開発を重要なミッションとしました。



04. グローバルネットワークの拡充と新製品開発の拡大に向けて

2020年には、当社初のグローバル自社販売品となるDMD治療剤「ビルテプソ」の米国販売に向けて、米国子会社の販売体制を構築しました。2021年に設立した中国現地法人では、中国市場における当社製品の販路拡大を進めており、現在は欧州での現地法人の設立を検討するなど、特長ある製品を世界中の患者さんに届けるため、グローバルネットワークを拡充しています。また、研究開発においては、2023年に世界有数の創業エコシステムの中心地である米国マサチューセッツ州のケンブリッジにInnovation Research Partnering(IRP)を開設し、自社創業研究の加速化と多様化を図っています。



日本新薬の強み

日本新薬の強みは、研究開発型の新薬メーカーとして長年にわたり特長ある製品を生み出してきた歴史の積み重ねであり、当社の原点と言えるものです。今後もこの強みをさらに磨き、創薬力を向上させることで、特長ある製品の持続的な創出と付加価値の拡大を目指します。



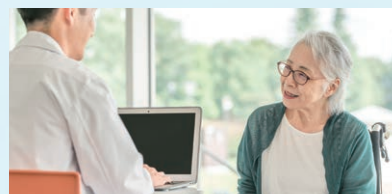
独自の創薬基盤

当社は創業以来、自社創薬へのこだわりを追求し続け、本社のある京都市の創薬研究所と、茨城県つくば市にある東部創薬研究所の2カ所を拠点として、低分子医薬の創薬基盤を築いてきました。1990年代からは、次世代医薬品として期待されている核酸医薬の研究開発にも着手し、2020年には国産初のアンチセンス核酸医薬品となるデュシェンヌ型筋ジストロフィー（DMD）治療剤「ビルテブソ」を発売しました。いまだ治療ニーズが満たされていない領域への積極的な挑戦が、当社独自の創薬力を強化し、革新的で特長のある医薬品を創出する原動力となっています。

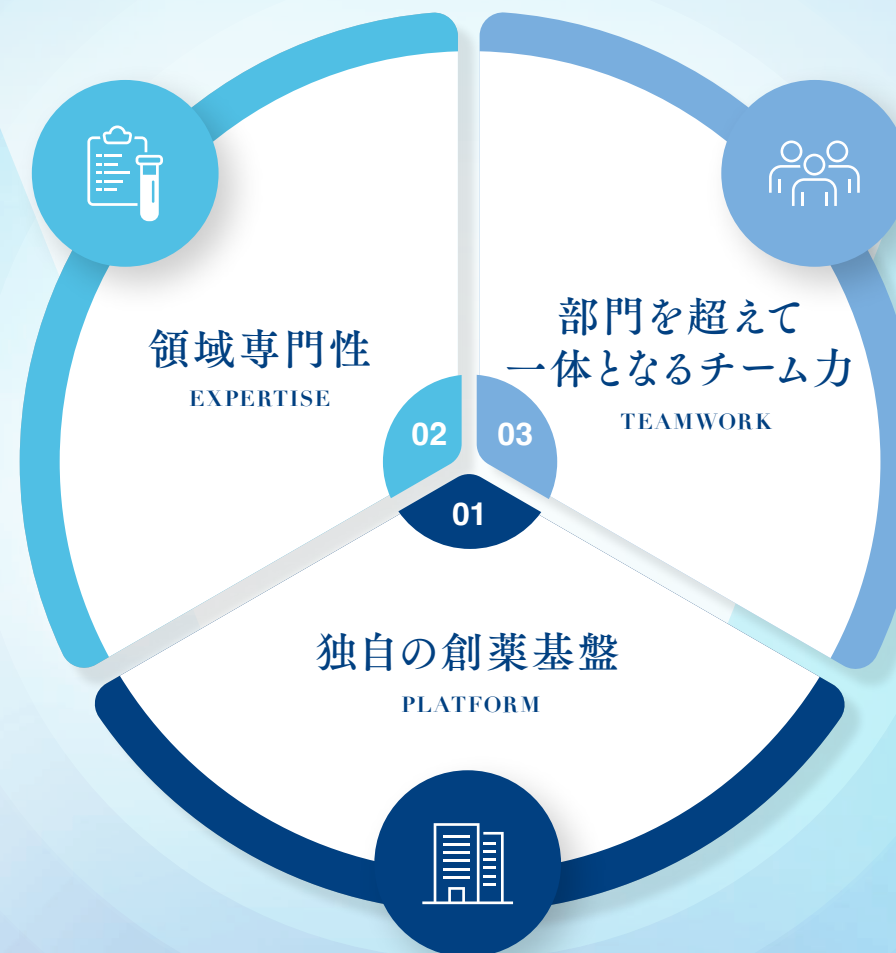


領域専門性

当社は、病気でお困りの患者さんの希望となるくすりを創り出すため、他社が手掛けない領域にも積極的に挑戦しています。「血液内科」「難病・希少疾患」「泌尿器科・婦人科」の3つの疾患領域に注力しており、特に治療薬の開発が難しい難病・希少疾患に重点的に取り組んでいることが特長です。難病・希少疾患は患者数が少ないため、正確な診断が難しいという課題があります。そこで、当社では専門知識を持つ営業担当者が、医療関係者に対して疾患啓発や診断方法を含めた情報提供を行うなど、早期診断と適切な治療を促進するための活動を積極的に行っています。また、DMD治療剤の開発では情報提供活動を通じて海外の専門医やDMDの患者団体と連携を強化し、疾患や患者さんのニーズに対する深い理解と知見を積み重ねています。今後も疾患に対する領域専門性を高めるとともに、患者さんのニーズを的確にとらえ、新たな研究テーマを探索し続けます。



特長ある製品



部門を超えて一体となるチーム力

当社は創業当初からのベンチャースピリットを大切にしています。「ひとりのために、本気になれるか。」というWebサイトの採用ページに掲げているキーメッセージにもその精神が表れており、一人ひとりが創薬に情熱を注いでいます。その情熱が、部門の垣根を超えた連携を生み出し、早期上市を目指した迅速な開発体制を支えています。ビルテブソの開発では、当社として初となる日米同時開発や先駆け審査指定制度などに対してチーム一丸となって取り組み国産初の核酸医薬品の上市に成功しました。

当社では、研究開発部門がプロジェクトリーダーとなり関係部門と連携して開発を進め、創業のスピードアップや成功確率の向上を図っています。上市後の新製品の早期立ち上げと製品価値の最大化に向けた取り組みにおいても各部門の協力が欠かせません。例えば研究開発部門では製品の承認前から上市後の各フェーズで関係する各部門と連携を重ねています。また、営業部門やメディカルアフェアーズ部門ではニーズの収集や課題の明確化に取り組み、そこで収集した情報を研究開発部門へと集約することで次のプロジェクトの優先順位付けや適切な資源配分を可能にしています。

今後も、連携を取りやすい企業風土を生かし、革新的な医薬品をいち早く世界中の患者さんに提供していきます。



研究開発



営業



メディカルアフェアーズ



サプライチェーン・信頼性保証

価値創出プロセス

日本新薬は、社会の変化に柔軟に対応し、多様な資源や強みを生かしながら事業を展開しています。これにより、「人々の健康と豊かな生活創りに貢献する」という独自の価値を提供します。

経営理念

人々の健康と豊かな生活創りに 貢献する

医薬品業界を 取り巻く外部環境

- 研究開発の高度化
- 医療の発達による健康寿命の延伸
- 医療アクセスの向上
- 働き方の多様化

マテリアリティ(重要課題)

> P.22



イノベーションの
創出による健康未来の実現



多様な人財の育成と
社員のウェルビーイングの実現



社会課題の解決と
コミュニティとの共生



地球環境保護への
取り組み強化



ガバナンスの
強化

インプット

> P.24



人的資本

連結従業員数: **2,243名**

従業員一人あたりの
人財育成投資額: **93千円**



社会・関係資本

共同研究・委託研究
などの数: **36件**

提携会社: **導入19社、導出10社**



財務資本

連結資産合計: **2,836億円**

自己資本比率: **87.1%**



知的資本

研究開発費: **343億円**

特許保有件数: **951件**



製造資本

設備投資額: **310億円**

小田原総合製剤工場
核酸原薬精製棟
治験原薬製造棟



自然資本

エネルギー使用量(電気):
20,848kWh

水使用量(上水+井水): **177千m**

ビジネスモデル

グローバルに独自性を追求

いまだ治療ニーズが満たされていない領域・分野に
価値ある医薬品やサービスを世界で提供

領域専門性



血液内科

自社創薬

導入

PLCM



難病・
希少疾患



泌尿器科・
婦人科

ペイシェント・セントリシティの視点

独自の 創薬基盤

- 低分子医薬
- 核酸医薬
- 遺伝子治療など

研究開発

> P.36

メディカル アフェアーズ

> P.41

部門を超えて 一体となる チーム力

営業

> P.42

サプライ チェーン・ 信頼性保証

> P.44

第七次5ヵ年中期経営計画

> P.28

3つの重点テーマ

5つの経営基盤の強化

アウトプット(医薬品事業)

- 病気でお困りの患者さんにとって希望となる、
高品質で特長のある製品
- 肺動脈性肺高血圧症・慢性血栓塞栓性肺高血圧治療剤
ウブトラビ
- デュシェンヌ型筋ジストロフィー治療剤
ビルデプソ
- 高リスク急性骨髄性白血病治療剤
ビキセオス
- 肺高血圧症患者さん向けサポートプログラム「シェルパ」
- ビルデプソ未承認国提供プログラム

アウトカム

患者さん、生活者、医療関係者

症状・介助負担の軽減と、
心と体の健やかさを支える生き方の実現

株 主

持続的な利益成長と資本効率の向上による
株主価値の最大化

社 員

“働きやすさ”を超えて、“働きがい”と“生きがい”を
実感できる職場

社会(地域社会、取引先など)

地域社会からの信頼と、
取引先との持続的な関係性の構築

環 境

環境と調和した持続可能な社会の実現

一人ひとりに
新しい生きるを届ける



リスクと機会・マテリアリティ

○:順調に進捗している △:やや遅れている ×:遅れている

マテリアリティ			第七次中期経営計画最終年度 (2028年度)に向けた指標・KPI	2024年度KPI実績状況	進捗 状況
リスク - 新たな技術による治療薬・治療法の登場に伴う既存薬の価値低下 - 日本の人口減少に伴う国内中心の事業の縮小 - 自然災害の激甚化・事業リスクの多様化 - 最終消費者からの信用低下による事業活動への影響 機会 - 新たな技術を活用した新規治療薬の創出 - 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 - ペイシェント・セントリシティの視点に基づくアンメットニーズの発見	 イノベーションの 創出による 健康未来の実現 > P.36 > P.46 > P.54	●京都のグローバルヘルスケアカンパニー を目指した独自性のある製品 ●サービスの創出とペイシェント・セントリ シティに基づく患者支援	●医薬品上市:2品目以上／年 ●医薬品導入:1品目以上／年 ●スポーツ・エイジングケアサプリメントの新商品上市:10品目／5年 ●ペイシェント・セントリシティに基づく臨床試験の立案 ●PMS(製造販売後調査)の安全性情報の活用 ●注力品目(開発品含む)の売上 (ウブトラビ、ビルテブソ、NS-089、NS-050、NS-051、フィンテブラ、 ビキセオス、ジャイパーカ、ガザイバ、デファイテリオ、NS-401)	ビキセオス、ジャイパーカ、ユバンシ、ウブトラビ小児用製剤計4品目を上市 4品目の契約を締結 ウェイトバーナープレミアム、プレワークアウトサプリメント、 マルチビタミンミネラル計3品目を上市 患者団体等との相談件数:延べ10件 ガザイバの特定使用成績調査完了 国内合計売上:350億円	○ ○ ○ ○ ○ ○
		安全で高品質な製品の 供給と体制の構築	●欧州を中心とした規制に対応できる体制の検討、調査、構築	計画通り進行中	○
		医療アクセスの向上	●日米に続く他地域でのビルテブソの販売開始	日米を中心にビルテブソを安定供給	○
		デジタルビジョン実現に向けた デジタル戦略の推進	●データ活用の推進 データ利活用を2023年度比の10倍	●データ利活用:3倍	○
リスク - 人財流出 - 心理的安全性の欠如によるモチベーションの低下 機会 - 社員の健康維持、人財および働き方の多様化、人財育成による 生産性向上とイノベーションの促進 - 働きやすく働きがいのある会社の実現	 多様な人財の育成と 社員のウェルビーイング の実現 > P.50	「NS Mind」の実践により、 一人ひとりが成長し、 活躍するための強靱な組織づくり	●年間研修時間:一人あたり100時間以上		
		ウェルビーイングの実現と DE&Iの推進	●女性管理職比率:17%以上	女性管理職比率:14.4%	○
リスク - 医療格差への対応の遅れによる事業機会の損失 - 人権問題発生による信頼の損失、事業への影響 機会 - 患者支援や医学・薬学領域の研究支援による医療現場の整備に伴う 新たな事業機会の創出 - 人権への配慮、環境改善に伴う社内外における信用の高まり - 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	 社会課題の解決と コミュニティとの共生 > P.56	医薬品の提供にとどまらない ヘルスケア分野への貢献	●デファイテリオ、ウブトラビ使用成績調査終了後の論文作成・投稿	調査実施中	—
		人権の尊重	●研究者への助成数:100人／5年	助成人数:20人	○
リスク - 気候変動に伴う異常気象や自然災害 - 廃棄物の増大(不適切な処理)によるレピュテーションリスク、処理コストの増加 - アニマルウェルフェアの配慮を欠いた活動による信用・ ブランド価値の低下 機会 - 気候変動対策によるCO2排出削減、設備運用コスト低減	 地球環境保護への 取り組み強化 > P.58	子どもの未来と地域への貢献	●全社員の人権方針理解率:100%	グループ含む全社員に研修を実施	○
		気候変動対策	●きらきら未来ゴー!(移動図書館)の貸出冊数:25,000冊／5年	きらきら未来ゴー!貸出冊数:5,724冊	○
リスク - 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 - 不適切な対応によるステークホルダーからの信頼性低下 機会 - 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 - ステークホルダーへの適切な情報開示による信頼獲得	 ガバナンスの強化 > P.66	資源循環の推進	●山科植物資料館見学・観察会来館者数	山科植物資料館来館者数:2,223人	○
		食品ロス削減への貢献	●京都に根差した社会貢献活動の実施	●フタバアオイ奉納数:200株 ●子ども食堂へのお米の寄贈:300kg	○
リスク - 国際的な法令遵守の強化、インテグリティの意識、 コンプライアンス意識の低下による腐敗 - 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 - 不適切な対応によるステークホルダーからの信頼性低下 機会 - 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 - ステークホルダーへの適切な情報開示による信頼獲得	 ガバナンスの強化 > P.66	気候変動対策	●Scope1+2:7,788t-CO2以下(2020年度比33.6%削減)	Scope1+2排出量:9,333t-CO2	△
		資源循環の推進	●Scope3カテゴリ1:146,912t-CO2以下(2020年度比20%削減)	●水資源原単位:99m3/億円 ●廃プラスチック再資源化率:90%	○
リスク - 国際的な法令遵守の強化、インテグリティの意識、 コンプライアンス意識の低下による腐敗 - 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 - 不適切な対応によるステークホルダーからの信頼性低下 機会 - 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 - ステークホルダーへの適切な情報開示による信頼獲得	 ガバナンスの強化 > P.66	コーポレートガバナンスの強化	●売上1億円当たりの水使用量の継続的な削減	まいこはんRB-1を上市	○
		コーポレートガバナンスの強化	●廃プラスチックの再資源化率 65%以上を維持・向上	ROIC:17.0%	○
リスク - 国際的な法令遵守の強化、インテグリティの意識、 コンプライアンス意識の低下による腐敗 - 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 - 不適切な対応によるステークホルダーからの信頼性低下 機会 - 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 - ステークホルダーへの適切な情報開示による信頼獲得	 ガバナンスの強化 > P.66	コーポレートガバナンスの強化	●品質安定保存剤の新商品上市:1品目／年	遵守率:100%	○
		コーポレートガバナンスの強化	●ROIC:9%以上	法令違反件数:0件	○
リスク - 国際的な法令遵守の強化、インテグリティの意識、 コンプライアンス意識の低下による腐敗 - 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 - 不適切な対応によるステークホルダーからの信頼性低下 機会 - 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 - ステークホルダーへの適切な情報開示による信頼獲得	 ガバナンスの強化 > P.66	コーポレートガバナンスの強化	●経営に重大な影響を与える法令違反件数	面談回数:93回	○
		コーポレートガバナンスの強化	●取締役のIR面談回数の向上	●CDPスコア 気候変動:A- ●CDPスコア 水:A-	○
リスク - 国際的な法令遵守の強化、インテグリティの意識、 コンプライアンス意識の低下による腐敗 - 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 - 不適切な対応によるステークホルダーからの信頼性低下 機会 - 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 - ステークホルダーへの適切な情報開示による信頼獲得	 ガバナンスの強化 > P.66	適切な情報開示と対話	●外部評価機関スコアの維持・向上		○

経営資本

日本新薬グループは、人財や知的財産といった自社が持つ資本と、医療関係者やサプライヤーなど社外のステークホルダーの皆さまから提供される資本を源泉に、持続的に価値を創出しています。

	特徴および実績	資本の方向性
人的資本	- 連結従業員数：2,243名 - 海外従業員比率：6.5% - 従業員一人あたりの 手上げ研修受講時間：18.8時間 - NSアカデミー受講者数 重複除く実数：1,571名 延べ：4,460名	持続的成長の原動力は「人財」です。社員から「選ばれる会社」を目指し、人的資本経営を推進しています。「一人ひとりが本気で挑戦する」組織風土醸成のため、役割・責任・成果に応じた処遇の実現、主体的なキャリア形成と適所適財の実現、心理的安全性の高い組織の実現、柔軟な働き方の実現の4つのテーマに取り組んでいます。
社会・関係資本	- 共同研究・委託研究などの数：36件 - 提携会社：導入19社、導出10社 - 研究開発や販売活動の加速 - パートナー企業や医療関係者との連携 - 地域コミュニティとの良好な関係	患者さんやご家族の声に寄り添い、治療薬のみならず必要なサポートを提供します。パートナー企業や医療関係者との協創により、社会の信頼を得て持続的に成長し、価値を提供します。また、アカデミアやベンチャー企業との連携を通じて開発パイプラインを拡充（重層化）し、当社が得意とする技術と最先端技術を融合させた新たな治療技術の創出を目指します。
財務資本	- 連結資本合計：2,473億円 - 連結資産合計：2,836億円	いまだ治療が十分でない疾患に対し高品質で特長ある医薬品を継続的に創出するため、資本構成・コストを意識した戦略的な研究開発投資を行い、開発パイプラインを拡充（重層化）します。医療関係者や患者さんをはじめ、ステークホルダーへの医薬品や機能食品の安定供給を重視し、運転資本を確保しつつ必要な投資を実行します。
知的資本	- 医薬品技術（核酸・低分子） - 研究開発費：343億円 - 特許保有件数：951件 - 血液内科、難病・希少疾患領域を中心としたパイプライン - 特定領域に注力することで積み上げた専門的な知見	新たな創薬モダリティへの挑戦とグローバル化において、知的財産は重要であり不可欠です。他社に先駆けた研究開発や創薬、グローバル展開を推進するため、長期にわたる知的財産の多面的かつ戦略的な保護と活用により事業の優位性を強化し、継続的な企業価値向上を目指します。
製造資本	- 設備投資額：310億円 - 小田原総合製剤工場核酸原薬精製棟 - 治験原薬製造棟	継続的な企業価値向上のため、資本コストを考慮した設備投資を実施し、生産設備の拡充・合理化と研究開発力の強化を進めています。国際的な事業展開を見据え、各国の規制に対応したグローバルサプライチェーン体制を構築し、世界中の患者さんへ高品質で特長のある医薬品を安定供給することに全力で取り組んでいます。
自然資本	- エネルギー使用量（電気）：20,848千kWh - 水使用量（上水＋井水）：177千m³	日本新薬グループは「環境基本方針」に基づき、事業活動全般で環境負荷低減に取り組んでいます。地球環境に配慮した事業活動を行い、環境保護・維持・改善に努め、持続可能な社会の実現を目指しています。また、自然資源の有限性を認識し、資源使用量削減とリサイクル資源活用による資源循環を推進します。

日本新薬とは

価値創出ストーリー

価値創出への取り組み

ガバナンス

コーポレート・データ

マテリアリティと企業価値の関係性

サステナビリティ経営を実践するとともに、第七次中期経営計画と紐づけたマテリアリティ（重要課題）への対応を進めることで、企業価値向上につなげます。マテリアリティの解決により社会・経済の両面で多様な価値を創出し、大きく4つの側面から、企業価値の持続的向上を図ります。



中期経営計画の歩み

日本新薬は、2009年度から始まった第四次5ヵ年中期経営計画に基づき、「人々の健康と豊かな生活創りに貢献する」という経営理念のもと、常に新しい挑戦を続けてきました。その後の計画期間においても革新的な新製品を継続的に市場に送り出し、2023年度には売上・各利益ともに過去最高を達成することができました。

第七次5ヵ年中期経営計画では、第六次5ヵ年中期経営計画を通じて明らかとなった課題の解決に取り組み、全社一丸となって目標達成に向けて邁進します。これからも、治療ニーズが満たされていない世界中の患者さんに特長のある医薬品を提供し続けることを目指します。

第四次5ヵ年中期経営計画
2009-2013年度

シナリオ「改革と成長」

経営指標

2013年度実績

売上高	765億円
営業利益	80億円
親会社株主に帰属する当期純利益	57億円

主な成果

- 自社創製品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
- 機能食品事業の業容は拡大
- 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
- 社会貢献活動の新たな取り組みを推進

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。

売上の推移

年度	売上実績	売上目標
2009	650	
2010	650	
2011	680	
2012	700	
2013	765	765
2014	800	
2015	850	
2016	900	
2017	950	
2018	1150	1150
2019	1180	
2020	1200	
2021	1300	
2022	1350	
2023	1450	1450
2024	1600	
2025	1730	
2028		2300

第五次5ヵ年中期経営計画
2014-2018年度

「新たな成長を目指して—独自性の追求—」

2018年度実績

売上高	1,147億円
営業利益	206億円
親会社株主に帰属する当期純利益	163億円
EPS	242円
ROE	12.5%

- 肺動脈性肺高血圧症治療剤「ウブトラビ」など計7品目上市
- 計6品目の導入契約締結、パイプラインを拡充
- 肺動脈性肺高血圧症の認知度向上
- ウブトラビが海外各国で発売され、業績の伸長に大きく貢献
- 機能食品事業の売上高、営業利益が大幅に改善
- 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財を獲得

- 技術革新の進展を見据え、低分子医薬品や核酸医薬品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。

- ウブ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。

第六次5ヵ年中期経営計画
2019-2023年度

「持続的な成長を目指して～さらなる独自性の追求～」

2023年度実績

売上収益	1,482億円
医薬品	1,251億円
機能食品	231億円
営業利益	332億円
親会社の所有者に帰属する当期利益	258億円
EPS	383円
ROE	12.4%

主な成果

- デファイテリオ、ビルテブソなど、年平均1品目以上の新製品上市
- 海外現地法人を拠点とした自社製品発売（ビルテブソ(米国)、ガスロンN(中国)）
- 外部機関からの評価向上（FTSE構成銘柄選定、SBTi承認取得）
- 「健康経営優良法人～ホワイト500～」の認定取得
- DX部門と各部門が一体となりDXテーマを推進（DX認定取得）
- 研究部門のIT化促進、AI導入により、データ駆動型創業のための環境を整備
- 国際財務報告基準(IFRS)の適用を開始

課題

- 臨床開発のスピード・成功確率
- 新規モダリティの研究開発スピード
- 海外における販売力（米国におけるビルテブソ販売直後の立ち上がり）

第七次5ヵ年中期経営計画
2024-2028年度

「For Global Growth Beyond the Cliff」

2028年度目標

売上収益	2,300億円
医薬品	2,030億円
機能食品	270億円
営業利益	300億円
EPS	341円
ROE	8%以上
ROIC	9%以上

3つの重点テーマ

- I ウブトラビに替わる成長ドライバーの育成
- II グローバル展開の拡大
- III 継続的なパイプラインの拡充

5つの経営基盤の強化

- ① 持続可能な社会の実現に向けたサステナビリティ経営の推進
- ② 研究開発のスピードアップ
- ③ 社員一人ひとりが成長し多様な人財が活躍できる人的資本経営の推進
- ④ デジタル化推進による業務変革と生産性の向上
- ⑤ サステナブルな成長に向けた財務戦略

26 Nippon Shinyaku Report 2025

Nippon Shinyaku Report 2025 27

中期経営計画の歩み

第七次5か年中期経営計画の概要と定量目標

2024年度からスタートした第七次5か年中期経営計画「For Global Growth Beyond the Cliff」では、ウブトラビのペナントクリフを乗り越えて持続的な成長を実現するために、「3つの重点テーマ」とそれを支える「5つの経営基盤の強化」に取り組んでいます。2024年度には、ピキセオスなどの新たな4製品を発売し、さらに4品目についてライセンス契約などを締結しました。また、米国での販売体制強化、欧州事業展開に向けた検討など、グローバル展開も積極的に進めています。これらの取り組みを通じて、第七次中期経営計画最終年度である2028年度には売上収益2,300億円、営業利益300億円を達成、2030年度には売上収益3,000億円、営業利益500億円を目指します。

2028年度定量目標

売上収益	2,300億円	EPS	341円
営業利益	300億円	ROE	8%以上
ROIC	9%以上		

医薬品事業 セグメント定量目標

2028 年度	売上収益	2,030億円
	営業利益	282億円
	ROIC	9%以上

機能食品事業 セグメント定量目標

2028 年度	売上収益	270億円
	営業利益	18億円
	ROIC	9%以上

3つの重点テーマ

I ウブトラビに替わる成長ドライバーの育成

第七次中期経営計画期間中の成長ドライバーとして、血液がん治療剤のピキセオスとジャイバーカ、肺動脈性肺高血圧症（PAH）治療剤のユバンシを発売しました。PLCMではPAH治療剤であるウブトラビが小児適応を取得し、小児用製剤も販売を開始しました。MRチャネルとデジタルチャネルを活用したオムニチャネル戦略により、これら新製品の市場浸透を加速させていきます。

II グローバル展開の拡大

米国子会社のNS Pharmaでは、日本新薬グループ初の遺伝子治療薬となるRGX-121および細胞医療製品のCAP-1002の米国上市に向けた準備を進めており、グローバルにおける製品ラインアップの拡充を図っています。また欧州においても、自社販売、アライアンス、M&Aなどあらゆる展開方法を視野に入れ、グローバル展開を加速させていきます。

III 継続的なパイプラインの拡充

自社創薬、導入、PLCMの3本柱を軸に、継続的にパイプラインを拡充していきます。自社創薬では、特にオープンイノベーションを通じた新規創薬モデルの活用が重要と考えており、英国MiNA Therapeutics社と研究提携契約を締結しました。導入においては、RGX-121、RGX-111、ATSN-101、Tadekinig alfaについてライセンス契約などを締結しており、今後も年1品目以上の導入を目指します。

5つの経営基盤の強化

1 持続可能な社会の実現に向けたサステナビリティ経営の推進

> P.56

持続可能な社会の実現に向け、サステナビリティ経営を推進し、5つのマテリアリティの解決に向けて取り組んでいます。
2024年度よりIR専任部門を新設し、情報開示を強化しています。また、人権リスク低減のため、社員や子会社に対し啓発活動や研修を実施しました。温室効果ガス排出量削減、廃プラスチックの再資源化、水使用量削減についても、具体的な目標を設定し、積極的に取り組んでいます。

2 研究開発のスピードアップ

> P.36

創薬研究において、テーマ起案から臨床試験開始までの期間短縮と、年1品目以上の自社品上市が可能な体制の構築を目指し、プロジェクトの優先順位付けや経営資源配分、意思決定会議の見直しを行っています。さらに、創薬統合データベースの整備やAIシステムの導入による創薬研究サイクルのスピードアップに取り組んでいます。
臨床開発においても、プロジェクトマネジメントの強化、臨床開発プロセスの見直し、DXによる文書作成効率化などを推進し、開発スピードの向上を目指しています。

3 社員一人ひとりが成長し多様な人財が活躍できる人的資本経営の推進

> P.50

個々のポテンシャルを最大限に引き出す人財戦略の実行、グローバル人財の獲得・育成と組織風土改革を推進しています。
グローバル人財の獲得・育成において、人財育成プログラム・採用計画の見直し、英語学習の促進などを行っています。また、社外交流プログラムや社内プロボノへの参加を推奨しており、約200名の社員が参加しています。多様な価値観を相互に認め合う心理的安全性の高い組織の実現に向けた、LGBTQ への取り組みが評価され、「PRIDE指標2024」においてシルバー認定を取得しました。

4 デジタル化推進による業務変革と生産性の向上

> P.54

研究開発や販促活動において、DXを活用してスピードアップや効率化を図る課題を設定し、担当部門と協働でシステム構築を進めています。
人財育成では、DXとビジネススキルを活用して課題を発見し、業務の抜本的な変革や新規ビジネスを創出できる人財を「変革人財」と定義しており、2028年度の目標として全社員の10%の認定を目標としています。それに向け、DX学習動画の受講を推奨し、2024年度には全社員の43%をDX基礎知識習得人財と認定しました。

5 サステナブルな成長に向けた財務戦略

> P.30

財務健全性を確保しながら、持続的な成長に必要な投資を積極的に行うことをキャピタル・アロケーションの基本方針としています。
第七次中期経営計画策定当初、キャッシュ原資として5年間の研究開発費控除前営業キャッシュフローと手元資金などを合わせた3,700億円を想定していましたが新製品の早期立ち上がりにより、増加すると見込んでいます。増加したキャッシュを成長投資や株主還元配分していく予定です。

財務・資本戦略

将来の成長に向けた投資を先行させ、 ロイヤリティ収入に依存しない 収益基盤の確立に注力しています。

取締役 経営企画・サステナビリティ担当

枝光 平憲

ウブトラビのпатентクリフを乗り越え成長するため、第七次5ヵ年中期経営計画は先行投資を行うフェーズと位置付けています。研究開発や導入品の獲得などへ積極的に投資し、長期にわたる持続的な成長を実現します。

第七次中期経営計画の進捗

2024年度の実績

2024年5月の決算発表時、日本新薬は2024年度の業績予想として売上収益1,500億円、営業利益310億円を見込んでいました。これに対し、実績は売上収益1,602億円（達成率106.8%）、営業利益354億円（達成率114.2%）と、いずれも当初予想を上回る結果となりました。

2024年度からスタートした第七次中期経営計画では、ウブトラビのпатентクリフを乗り越えて持続的な成長を実現するために「ウブトラビに替わる成長ドライバーの育成」「グローバル展開の拡大」「継続的なパイプラインの拡充」の3つを重点テーマとして掲げ、取り組みを進めています。2024年度は、これらのテーマに対して着実な進展が見られ、計画初年度として順調なスタートを切ることができました。

まず、「ウブトラビに替わる成長ドライバーの育成」では、ビキセオスおよびジャイパーカの新発売、フィンテブラの効能追加を行い、その育成に向けた取り組みを進めました。単なる製品の上市にとどまらず、医療現場のニーズに即した情報を正確かつ迅速に届けることを重視し、MRによる面談活動に加えて、デジタルを活用したオムニチャネルでの情報提

供を強化しました。これにより、医療関係者への情報浸透が加速し、想定を上回る売上拡大に貢献しました。

次に「グローバル展開の拡大」では、米国で自社販売5年目を迎えたビルテプロにおいて、医療関係者や患者団体、保険者の皆さまとのコミュニケーションをより密接に図るため、組織体制の拡充に引き続き取り組みました。その結果、前年度比で20%を超える成長を実現しています。

最後に「継続的なパイプラインの拡充」では、研究開発および導入などに対する積極的な投資を継続し、研究開発費は期初計画の315億円に対し、実績は343億円と増加しました。これは、期中に導入した後期開発品の費用増加や、パイプラインの進捗に伴う治験薬製造費用の増加によるものであり、将来の成長につながる戦略的な投資と考えています。

2025年度の見通し

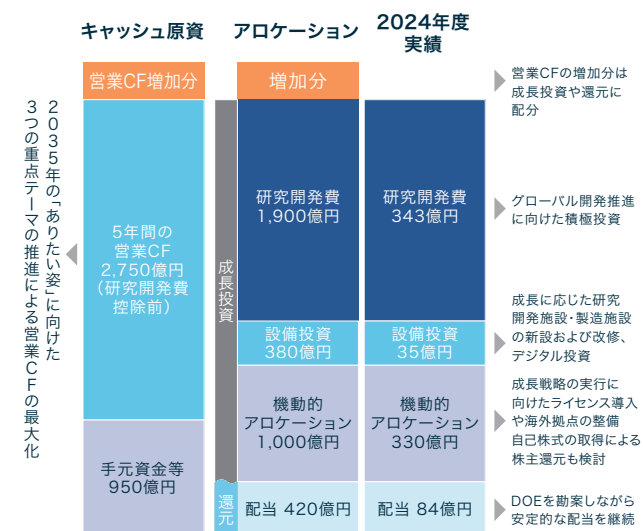
2025年度の売上収益は1,730億円、営業利益は300億円を見込んでいます。国内ではビキセオスやフィンテブラなどの新製品群の売上伸長を見込んでおり、売上収益は前年度比で増加する見通しです。一方で、新製品の発売準備に伴うNS Pharmaの販売費用増加や、核酸品目の開発進展に伴う委託研究費などの増加により、営業利益は前年度比で減益となる見込みです。

中期的には、CAP-1002や、2024年度に導入したRGX-121/111、ATSN-101などの寄与により、2028年度の定量目標である売上収益2,300億円、営業利益300億円の達成を目指します。第七次中期経営計画期間は、ウブトラビのпатентクリフを乗り越えるための先行投資を行うフェーズと位置づけています。2025年度は対前年度比で減益を見込んでいるものの、第七次中期経営計画発表時の想定に比べ営業利益の落ち込み幅は小さく、2025年度を底に早期の回復を見込んでいます。さらに、2029年度以降を成長フェーズとし、2030年度には売上収益3,000億円、営業利益500億円の達成を目指します。

中長期的な成長を見据えた キャピタル・アロケーション

キャピタル・アロケーションの基本方針は、財務の健全性を確保しながら第七次中期経営計画で掲げる3つの重点テーマを推進し、持続的な成長につながる戦略的な投資を積極的に行うことです。2024年度は、研究開発費として343億円を投じ、新製品の発売やパイプラインの進展につなげています。設備投資については、営業部門や研究開発におけるデジタル領域を含め35億円を投資しました。

キャピタル・アロケーション



営業部門では、デジタル投資により、データ分析やオムニチャネルを活用した効率的な情報提供活動を強化し、医療関係者に必要な情報を迅速に届けることで新製品の早期市場浸透を促進しています。研究開発部門では、AI創薬プラットフォームの構築に投資し、すでにこれを活用した研究段階の候補品も登場しています。また、機動的アロケーションとして330億円を投資し、主に第七次中期経営計画期間中にグローバルで発売が期待される新規導入品の獲得を進めました。第七次中期経営計画策定時には、5年間の研究開発費控除前営業キャッシュフローと手元資金などを合わせたキャッシュ原資を3,700億円と想定していましたが、これらの積極的な投資により新製品を早期に立ち上げることで、営業キャッシュフローの増加を見込んでいます。

今後は、増加したキャッシュを中長期的な成長を見据えた投資や株主還元適切に配分していく予定です。

非財務資本の考え方

社会価値と経済価値の両立の実現

企業が持続的に存在し、成長し続けるためには、自社の成長のみならず、地球環境や社会への影響を考慮したサステナビリティ経営が不可欠です。当社ではこの推進に向けて、「イノベーションの創出による健康未来の実現」「多様な人財の育成と社員のウェルビーイングの実現」「社会課題の解決とコミュニティとの共生」「地球環境保護への取り組み強化」「ガバナンスの強化」の5つを、社会と当社にとって重要なマテリアリティとして特定しています。

強固なガバナンス体制のもと、人財を育成し、社会や地球環境に配慮した事業活動を推進することで、イノベーションの創出による健康未来の実現を目指しています。医薬品事業においては、希少疾患など治療薬が十分でない疾患に対して、新たな治療薬を開発・上市し、グローバルに提供することで、患者さんやご家族に新たな生活という社会的価値を届けることが可能となります。その結果として、当社も経済的な価値を得ることができ、社会的価値と経済的価値の両立を実現するサステナビリティ経営の推進につながると考えています。

変革人財獲得・育成に向けた投資方針

第七次中期経営計画に基づきグローバル展開を推進していますが、従来の業務の進め方を踏襲するだけでは、業務量やコストの増加を招き、持続的な利益の創出が難しくなります。そのため、デジタル技術を活用し、主体的に業務の在り方を変革する必要があります。このようにDXを担う人財を「DX変革人財」と定義し、段階的な育成を進めています。具体的には、デジタル技術の基礎知識の習得をはじめ、選抜型の研修プログラムや公的資格取得支援などを通じて、実践的なスキルの習得を支援しています。また、DX推進にはビジネスリテラシーの向上も不可欠であるため、経営学に関する社内研修やMBA取得支援制度も整備しており、これらの教育費用は第七次中期経営計画に組み込まれています。また、教育で得た知識を業務に生かせるよう、経営陣の関与のもとで優先的に取り組むDXテーマを定め、デジタル投資も推進しています。

株主価値増大に向けて

資本コストを意識した経営

資本コストや株価を意識した経営が求められる中、当社は

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対し、医薬品や機能食品を安定的に供給することが至上命題であると認識しています。その上で、運転資本および財務健全性を確保しながら、株主還元と将来の成長に向けた投資を両立させることで、株主価値の最大化を図る方針です。この考え方はロジックツリーで図式化して整理しています。株主価値の増大を定量的に評価するため、第七次中期経営計画では2028年度のROE(自己資本(株主資本)利益率)8%以上を目標に定め、株主資本を効率的に活用して利益を増加させ、自己資本の拡大を目指しています。また、医薬品事業と機能食品事業の収益性を明確にするため、両事業ともに2028年度のROIC(投下資本利益率)を9%以上とする目標を設定しています。

第七次中期経営計画では、キャピタル・アロケーションを策定し、事業戦略に基づく優先順位付けにより経営資源配分とコスト削減を徹底し、収益性を目標値以上に維持していきます。特に、医薬品開発や導入などの大規模投資においては、加重平均資本コスト(WACC)をハードルレートとして投資判断を行っています。ROEやROICの目標値はいずれもWACCを上回る水準に設定し、目標を確実に達成できるようROIC管理の導入も進めています。

2024年度の実績は、ROEが13.9%、ROICについては医薬品事業で17.9%、機能食品事業で9.4%と、いずれも目

標値を上回る結果となりました。第七次中期経営計画期間中は積極的な投資を進める方針であるため、2028年度のROEおよびROICの目標は保守的に設定していますが、現時点での進捗は順調です。

株主価値の増大には、配当成長と株価上昇が含まれます。これらは一般的に長期的なTSRで検証が可能であると考えられています。株価は「EPSの何倍」「将来のフリーキャッシュフローの現在価値」などで評価されることがあり、将来の利益成長が株価の成長に直結すると認識しています。今後も戦略的な投資を通じて利益成長を図り、株主価値のさらなる向上を目指します。

配当方針

第七次中期経営計画期間中の5年間で、総額420億円の配当を想定しており、DOEを勘案しながら安定的な配当を行う方針です。この方針に基づき、2025年度は減益を見込んでいるものの、中間・期末配当ともに2024年度と同額の1株当たり62円、年間で1株あたり124円を予定しています。また、キャピタル・アロケーションのうち機動的アロケーションとして設定している1,000億円の枠については、持続的な成長に向けてライセンス導入や海外拠点の整備など、将来の成長を見据えた投資を積極的に進めます。加えて、機

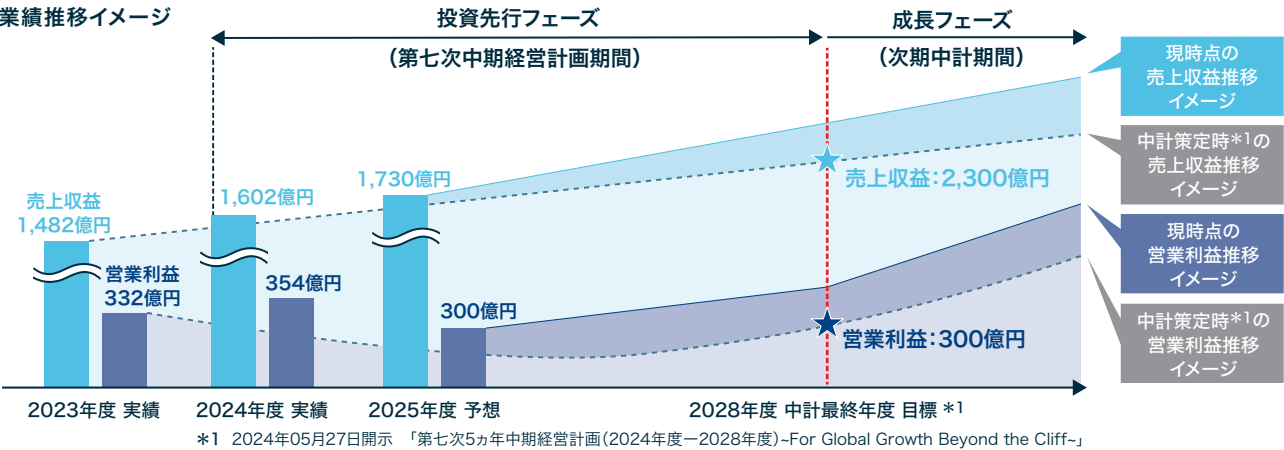
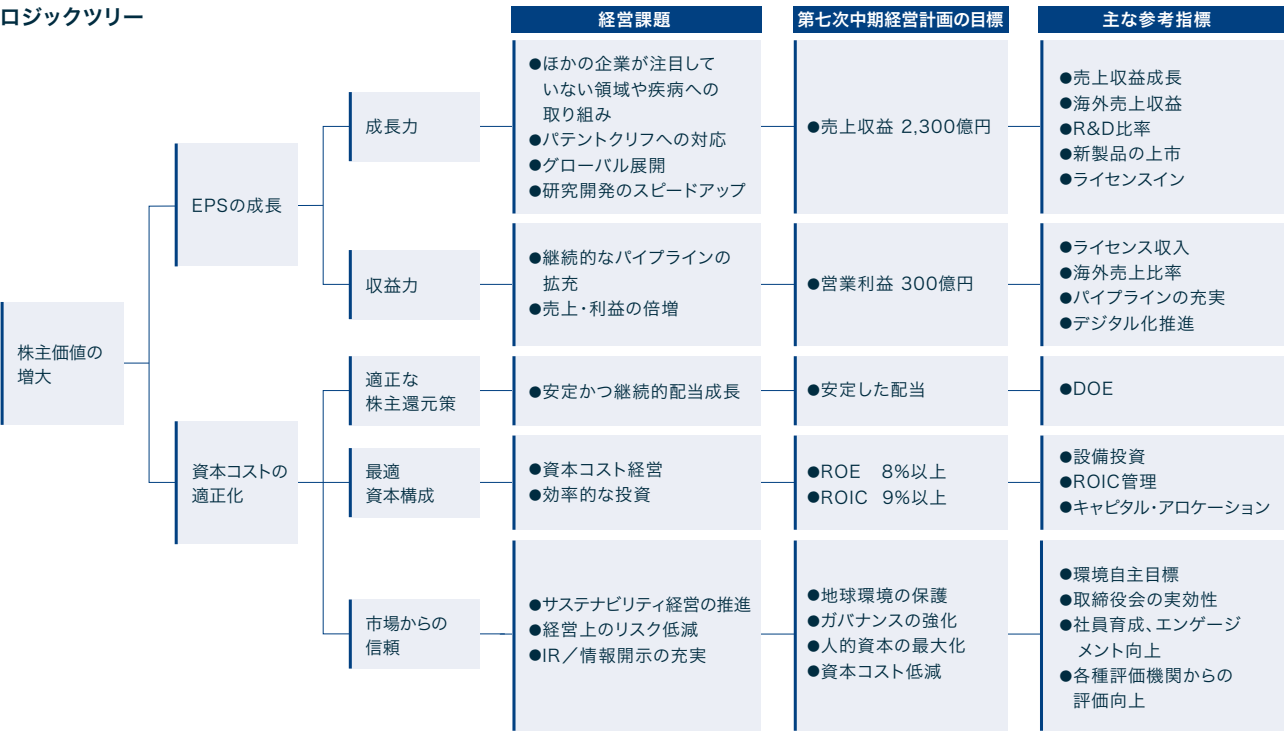
動的アロケーションの中で、自己株式取得による株主還元も選択肢の一つとして検討しています。

株主・投資家の皆さまへ

現在、当社の株価は低迷していますが、第七次中期経営計画で掲げた将来の成長に向けた取り組みを着実に進めることで、投資家の皆さまに当社の戦略をご理解いただければ、株価は今後回復していくと考えています。そのためにも、IR活動を通じて積極的に情報を発信し、株主をはじめとするステークホルダーの皆さまとのコミュニケーションを一層深めていくことが重要であると認識しています。

こうした考えのもと、2024年度にはIR活動を専門に担うIR推進課を新設し、説明会などでの情報開示の充実、説明会動画の配信、個人投資家向けイベントへの参加など、さまざまな新しい取り組みを進めています。

第七次中期経営計画期間は、ウブトラビの patentsクリフを乗り越え、持続的な成長の基盤を築くとともに、製品やサービスを世界に届ける土台をさらに強固なものにまいります。グローバルヘルスケアカンパニーを目指す当社の今後の成長に、ご期待いただきたいと思います。



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	-12.2%	-50.0%	-20.6%	-48.4%	-12.4%	6.4%	0.6%
TOPIX	-1.5%	47.2%	13.8%	113.4%	16.4%	117.4%	8.1%

・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は配当込の株価指数により算出(日本取引所グループデータより当社作成)
・グラフの値は、2015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2025年3月末まで)
・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

財務・非財務ハイライト

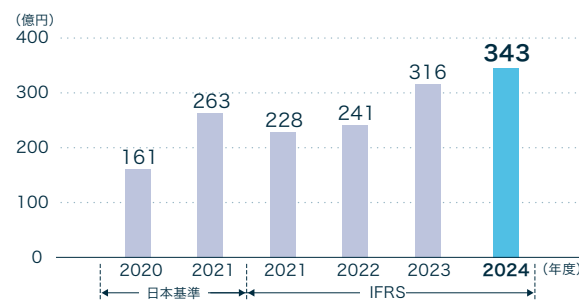
財務ハイライト

売上高・売上収益／営業利益／営業利益率



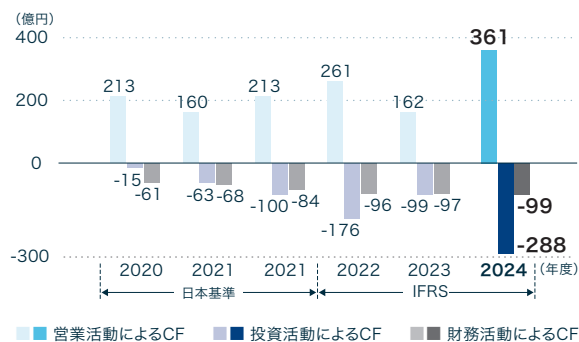
2024年度の売上収益は1,602億3千2百万円 (対前期比8.1%増)、営業利益は増収と売上構成による売上原価率の低下等により、354億5千万円 (対前期比6.5%増)、営業利益率は22.1%となりました。医薬品事業ではウトラビ、ビルテプソ、ピキセオスなどの主力製品売上や、ウトラビの海外売上に伴うロイヤリティ収入などが伸長し、売上収益は1,386億5千4百万円と対前期比10.8%の増収となりました。機能食品事業では、サプリメント等の売上が増加したものの、プロテイン製剤等の売上が減少し、売上収益は215億7千7百万円と対前期比6.8%の減収となりました。

研究開発費



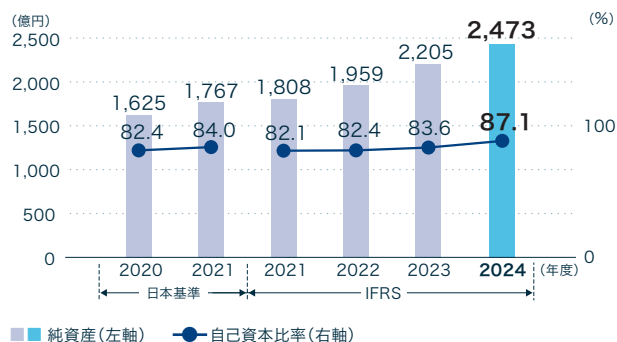
2024年度は、委託研究費および治験薬製造費用の増加により、投資額が増加しています。グローバル展開を狙える疾患・領域に対して、自社創薬、導入、PLCMの研究開発アプローチにより開発パイプラインの充実を図り、年平均2品目以上の新製品上市を目指しています。

営業キャッシュ・フロー／投資キャッシュ・フロー／財務キャッシュ・フロー



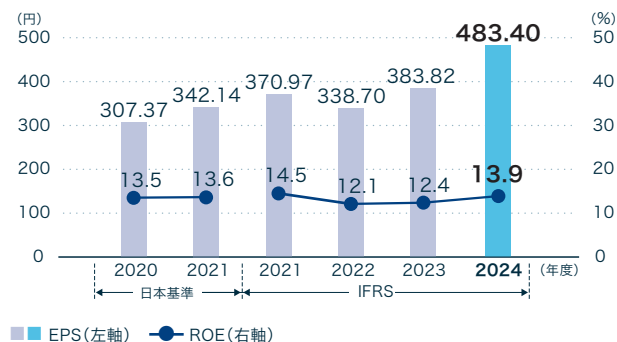
営業活動による収入は、収入項目では税引前利益361億3千5百万円など、支出項目では法人所得税の支払額81億3千7百万円などにより、361億2千6百万円となりました。投資活動による支出は、有形固定資産、無形資産の取得などにより288億7千7百万円となりました。財務活動による支出は、配当金の支払いなどにより99億2百万円となりました。その結果、当期末の現金及び現金同等物の残高は552億4千1百万円となりました。

純資産・資本合計／自己資本比率



資本合計は、2,473億4千万円 (対前期比268億6百万円増) となりました。資産合計は2,836億3千7百万円で親会社の所有者に帰属する持分は87.1%となりました。

EPS / ROE



親会社の所有者に帰属する当期利益が325億5千8百万円 (対前期比25.9%増)、EPSは483円40銭となりました。また、ROEは13.9%となりました。第七次5か年中期経営計画の2028年度定量目標として「ROE8%以上」を設定しており、2024年度実績はそれを上回る結果となりました。

日本新薬とは

価値創出ストーリー

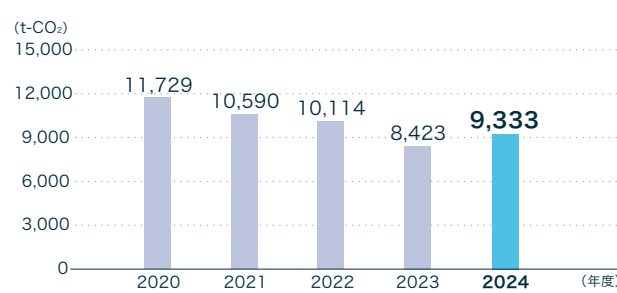
価値創出への取り組み

ガバナンス

コーポレート・データ

非財務ハイライト

CO2排出量



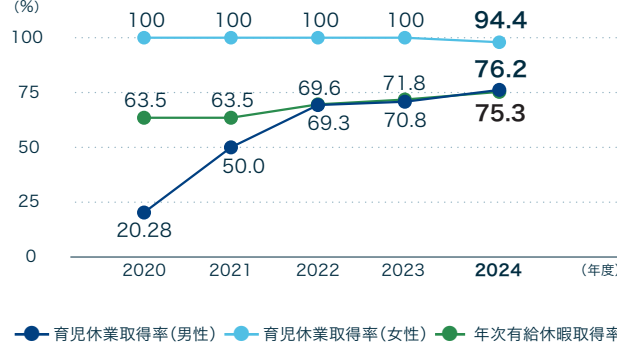
日本新薬グループは、再生可能エネルギー由来電力への切り替えを拡大しています。2024年度の再生可能エネルギー由来電力への切り替え率は48%に達しました。2025年には、生産拠点への再生可能エネルギー由来電力の切り替えを進めてまいります。

連結従業員数／離職率



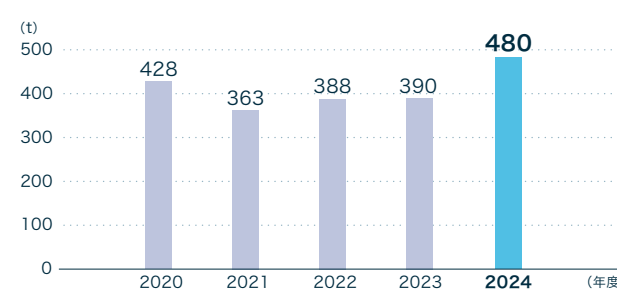
企業理念の浸透や2023年度に策定した「すべての社員が目指す姿勢」の周知、長く意欲的に働くための制度や環境整備を進めることにより、自己都合および選定年による離職率はおおむね1〜2%台と低い水準です。業容拡大および業務のスピードアップを図るため、新卒・中途採用を積極的に実施しつつ、個々のポテンシャルを最大限に引き出し、少数精鋭の個性派集団となることを目指しています。

育児休業取得率／年次有給休暇取得率



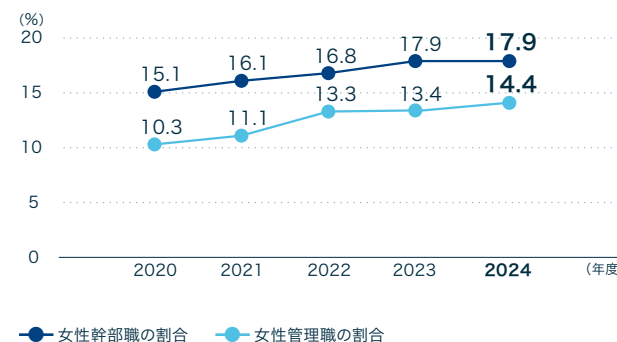
育休の一部有給化 (連続5営業日以上取得の場合、通算14日まで有給) などにより、男性の育児休業取得率は2024年度は76.2%となりました。引き続き、取得率および取得日数の向上を目指します。なお、女性の育児休業取得率はほぼ100%であるとともに、取得期間は産休のみや2歳年度末までなど、個人のニーズに合わせて選択が可能となっています。年次有給休暇取得については管理職の年間10日取得を推奨とするなど、取得の促進を行っています。

廃棄物発生量



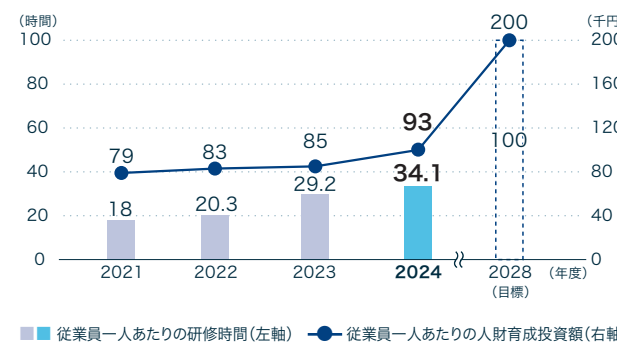
2024年度の廃棄物排出量は前年比90tの増加であり、主に、小田原総合製剤工場での高生理活性固形製剤棟の本格稼働が要因でした。今後も廃棄物の適正処理を進めながら、廃棄物排出プロセスの見直しなどにより、廃棄物削減の取り組みを進めていきます。

女性幹部職／女性管理職の割合



当社が今後も社会において存在意義を示し、持続的に成長するためには、多様な人材が活躍できる環境整備を進めることが不可欠であると考えています。2024年度にはDE&Iメッセージを策定、女性活躍推進法および次世代育成支援対策推進法に基づく行動計画を更新するなど、女性をはじめ多様な人材が活躍し、多彩な視点を会社の成長に生かす取り組みをさらに強化していきます。

従業員一人あたりの研修時間／従業員一人あたりの人財育成投資額



当社では、「特長のある製品は個性あふれる人材から」と考えており、「社員が主体的に自己育成する姿」を望んでいます。この考えのもと、多様性を尊重し、一人ひとりが前向きに挑戦し成長する機会を提供しています。2028年度には従業員一人あたりの研修時間100時間、教育研修費20万円を投資することを目指とし、「社員一人ひとりが成長し多様な人材が活躍できる人的資本経営の推進」に取り組んでいます。

イノベーションの創出による健康未来の実現

研究開発



自社創薬、導入、PLCMの3本柱で
パイプラインの充実を図りながら、
患者さんのことを本気で考えた
研究開発を推し進めていきます。

取締役 研究開発担当
桑野 敬市

日本新薬では「独自性」を大切に、困っている患者さんがいればその数がたとえ少なくとも、自分たちの手で新薬を生み出し届けたいという想いで研究開発に取り組んでいます。近年では、肺高血圧症（PH）治療剤「ウブトラピ」、デュシェンヌ型筋ジストロフィー（DMD）治療剤「ビルテプソ」など、難病・希少疾患領域の製品を中心に上市してきました。2024年度には、ウブトラピの価値最大化の取り組みの一環として小児用製剤を発売しました。小児用製剤は直径が3mmと小さく飲みやすい一方で、扱いにくいため、患者さんや医療関係者の方々が行う錠剤の管理や計数の利便性を高めるために、専用の「おくすりケース」を開発しました。これも「独自性」と「患者さんの困りごとを解決したい」という想いが形になった一例です。今後も「血液内科」「難病・希少疾患」「泌尿器・婦人科」の3つを注力領域とし、自社創薬、導入、PLCMによる継続的なパイプラインの拡充を推進します。

自社創薬においては、既存治療薬と比べて優れた効果や特長を持ち、患者さんの“生きる”に貢献できるコンセプトとなることを重視しています。また、核酸医薬

品では中枢神経系領域を標的疾患に加え、さらなる可能性を追求します。加えて、オープンイノベーションを通じて新規創薬技術やモダリティを導入し、核酸ドラッグデリバリーシステムの開発や遺伝子発現増強核酸にも取り組みます。PLCMについては、製剤改良に加え、第一適応症に対するヒトでの有効性確認と並行して第二適応症でも開発を進め、早期に医薬品価値の最大化を図ります。

医薬品を世界中の患者さんのもとに届けるためには、グローバル開発のスピードアップが不可欠であることから、新たにグローバル開発に特化したマネジメント部門を設置するとともに、プロジェクトの優先順位付けや資源配分の最適化を推進する部門を新設しました。また、各国当局との交渉力を向上させ、迅速承認の可能性を追求するとともに、頑健性のある臨床試験の計画立案にも取り組んでいます。これらの取り組みを通じて開発スピードと成功確率の向上を図り、2035年のありたい姿「一人ひとりの新しい生きるを世界に届ける会社」の実現に向けて邁進します。

日本新薬とは

価値創出ストーリー

価値創出への取り組み

ガバナンス

コーポレート・データ

マテリアリティと
関連するSDGs

イノベーションの創出による健康未来の実現



地球環境保護への取り組み強化

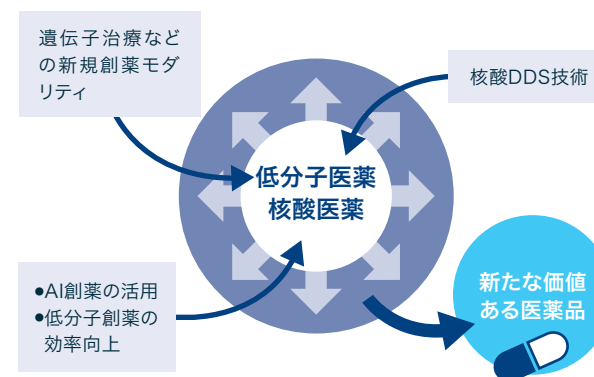


社会課題の解決とコミュニティとの共生



独自性を追求した研究開発

当社では、PH治療剤「ウブトラピ」などの低分子医薬品と、DMD治療剤「ビルテプソ」などの核酸医薬品という異なる二つの基盤技術、創薬モダリティを駆使して、新薬を創出してきました。この強みを生かし、今後も両創薬モダリティの研究を発展させ、さらには遺伝子治療などの新規創薬モダリティにも挑戦し、AIをはじめとする先端的な技術を創薬に活用することで、独自の創薬力を強化していきます。また、国内外の優れた技術やアイデアを積極的に取り入れるオープンイノベーションも活用して、研究開発における独自性を高め、患者さんのニーズに応える革新的な医薬品を迅速に創出していきます。



日本新薬の創薬基盤

当社は、核酸医薬と低分子医薬という、大きく二つの創薬基盤技術を有しており、それぞれの特長を生かし、新薬を生み出す研究に取り組んでいます。

核酸医薬は、遺伝情報に直接作用することで、疾患の根本原因に対する治療を可能とします。当社は、長年にわたり核酸医薬品の研究を続けており、数多くの困難を乗り越えて、国産初の核酸医薬品であるDMD治療剤「ビルテプソ」を上市しました。この過程で構築した核酸配列設計の基盤技術を応用することで、新たな創薬標的に応じた配列設計の最適化を図っています。現在はDMD領域を中心に研究開発を進めていますが、中枢神経系領域などへも展開していきます。

低分子医薬は、従来広く使用されている手法であり、化学合成された化合物が標的分子に結合することで、その機能を調節します。当社は、特長ある化合物ライブラリーの構築やヒット化合物探索体制の強化を通じて、新規低分子医薬品の効率的な開発を推進しています。難病・希少疾患や血液内科領域疾患を中心に注力領域を設定しており、開発の初期段階から複数の適応症で並行して開発を行うことでPLCMを推進しています。

今後は、核酸創薬と低分子創薬の特長を生かした「核酸・低分子複合体創薬」にも取り組んでいきます。これらの基盤技術を駆使し、高いレベルの創薬研究体制を構築・維持しながら、患者さんのニーズに応える新薬の創出を進めています。

新たな創薬モダリティへの継続的挑戦

PH治療剤「ウブトラピ」、DMD治療剤「ビルテプソ」の成功の背景には、新たな治療コンセプトの創出や、新たな創薬モダリティ活用への継続的な挑戦がありました。

新たな創薬モダリティは、大きな可能性を秘めていますが、ヒトの疾病治療に初めて使用されるケースもあることから、特にその安全性と有効性を慎重に確認する必要があり、実現には時間がかかります。当社が有する技術と親和性が高く、かつ特長ある新たな創薬モダリティを選択し、外部技術も活用することで、スピーディーに、かつ質の高い新たな医薬品を創出し、効果的な医薬品を一刻も早く患者さんのもとへ届けることで、ありたい姿の実現を目指していきます。



イノベーションの創出による健康未来の実現

研究開発

オープンイノベーション

世界の創薬研究開発をリードするスタートアップやバイオテック企業、さらにハーバード大学やマサチューセッツ工科大学などのアカデミアが密集する米国マサチューセッツ州のケンブリッジにInnovation Research Partnering (IRP)を開設しました。地の利を生かしたネットワーキング活動を通じて、最先端の技術情報やシーズへの直接的かつ早期段階でのアクセスが可能となります。IRPの情報収集・ネットワーキング活動で見出した技術あるいはシーズを導入し、当社が強みを有する技術と融合させることで、新たな創薬技術に基づく医薬品のスピーディーな開発を目指します。

また、最先端の研究を行う国内外のアカデミアと新たな治療コンセプトの創出段階から協業を進め、プラットフォーム技術の発掘、育成、開発を一貫して行い、世界に通用するFirst in Classの医薬品の創出を推進します。

これらのオープンイノベーション戦略により、当社の将来の柱となり得る新薬と新技術の創出を実現し、継続的なパイプラインの拡充を目指していきます。



Innovation Research Partneringが入居するビル

研究開発のスピードアップに向けた取り組み

第七次中期経営計画では「経営基盤の強化」の一つとして「研究開発のスピードアップ」を掲げました。

創薬研究については、研究テーマの起案から臨床試験開始までの期間の短縮と、自社品の年1品目以上の上市が可能な体制の構築を進めています。その担い手として、創薬研究を俯瞰的にマネジメントし変革を推進する創薬戦略部門を新設しました。創薬プロセスや標準スケジュールの最適化、進捗管理を徹底することで研究のスピードアップを実現しています。

また、独自で開発したAIを活用した創薬統合データベースを運用し、研究テーマの創出や課題対応を効率化・加速化しています。各研究テーマのリード化合物探索や安全性評価においても、その課題ごとに最適化したAIの活用が進んでおり、研究テーマの進捗に貢献しています。

第六次中期経営計画期間中に明確となった課題の一つである臨床開発の遅延への対策として、プロジェクトマネジメント強化、迅速承認の可能性の追求、頑健なスケジュール立案に取り組んでいます。具体的には、プロジェクトの優先順位付けや資源配分の最適化を推進する体制を整えました。また、研究所から米国子会社の臨床開発部門まで組織横断的に利用できるプロジェクトマネジメントツールの導入により、臨床試験の進捗を管理し、計画に沿った実施を実現します。さらに、グローバル開発のノウハウの共有にも活用し、遅延につながる問題の早期発見やプロアクティブな行動を促進しています。さらに、POC試験準備の前倒しや開発ステップ会議のプロセス整理などにより、開発の相移行期間の短縮にも取り組んでいます。これらによって、臨床開発のスピードアップと成功確率の向上を図ります。

創薬研究の効率化、スピードアップ

年1品目以上の自社品を上市できる体制の構築

▶ 限られた資源をどの分野にどの程度投じるかの資源配分、プロジェクトの優先順位付け

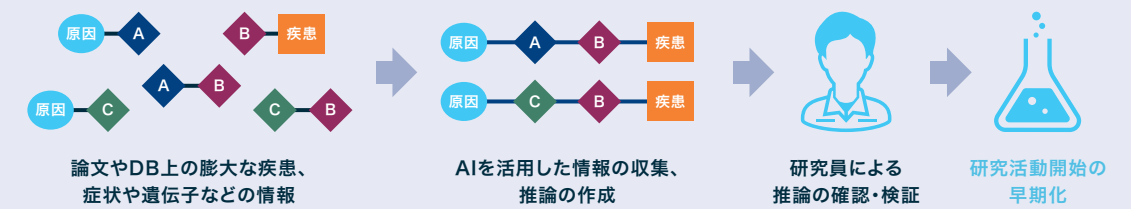
優先順位（成功確率、収益性、注力領域、事業価値など）に基づいた投資による、バランスの取れた研究開発パイプラインのポートフォリオを実現

▶ 年1品目以上の自社品上市を実現するための体制・取り組み

- 合議制の意思決定会議を新設し、迅速な情報共有・課題対応、徹底した進捗管理を行う
- 全員起案
- 創薬プロセスの整理・最適化による期間短縮

▶ AIを活用した効率的な研究開発の推進

〈イメージ〉



臨床開発のスピードアップ



プロジェクトマネジメント強化

- 経営全体での厳格な進捗確認
- メディカルドクター資格保有者の採用による海外当局との交渉力向上
- グローバルで柔軟に対応できる臨床開発体制の構築
- プロジェクトマネジメントツールの活用
- 開発ステップ会議の見直し、POC試験準備の前倒し



迅速承認の可能性を追求

- 早期からバイオマーカー探索を進める
- 当局との合意形成への取り組み



成功確率の向上

- 頑健性のある臨床計画立案
- POC試験の立案強化
- 臨床試験品目の優先順位付け
- POC取得後のパートナーリング検討
- 試験計画立案時期の徹底
- 医療技術評価 (HTA) と臨床開発を並行して推進する体制構築

イノベーションの創出による健康未来の実現

研究開発



全員起案

当社では「探索薬効部門は誰もが当たり前」に新規研究テーマ起案を行う文化を醸成する」という方針のもと、「全員起案」に取り組んでいます。新規研究テーマの起案は創業の出発点であり、これが滞ると研究開発パイプラインは拡充できません。「全員起案」は、起案業務を特定の研究員のみ

に任せるのではなく、探索薬効部門に所属するすべての研究員が年に一度は、アイデアの創出に挑戦する取り組みです。研究員の年齢層や技術、経験には差がありますが、創業の根底にある「困っている患者さんを助けたい」「自分たちの手で薬を届けたい」という想いは皆同じです。そこで、経験が浅い研究員でもその想いを実現できるように、起案からテーマ推進までをマネジメントする部門を設置し、アイデア創出を支援しています。また、起案に必要な検討項目をリスト化し、それを埋めることでおのずと起案に到達できる仕組みを構築しています。多様な人財がいるからこそ生まれる多様なアイデアによって「独自性」を追求し、互いに切磋琢磨しながら「世界に通用する新薬」の創製を目指しています。

知的財産

当社グループでは経営理念の実現に向けて新たな創薬モデルへの挑戦やグローバル化を掲げています。これらを推進する上で知的財産が重要な役割を担うことを認識し、その保護と活用を通じて自社事業の優位性を強化し、継続的な企業価値向上を図っています。また第三者の権利調査による知的財産リスク管理を徹底しています。

研究開発活動と知的財産

研究の早期段階から知的財産部門と研究開発部門が連携し、自社で創製される医薬品や機能食品を複数の特許で多面的かつ戦略的に保護しています。また、社内委員会においてグローバルな研究開発戦略や事業戦略を強固にするための特許ポートフォリオの構築と活用を検討しています。

知的財産の把握と分析

中長期的に自社に重要になると想定される技術分野を中心に特許動向調査や競合の知的財産分析を行い、早期の知的財産リスク管理のほか、研究開発戦略や事業戦略に活用しています。さらに、自社製品とその周辺を保護する知的財産の分析を行い、戦略的ライセンスを含む自社研究開発や事業拡大の機会創出を図っています。

商標による信用・ブランド構築

自社で創製される医薬品や機能食品に応じた適切な製品名を決定し、それらを商標権で保護することにより、信用・ブランド構築を図っています。

メディカルアフェアーズ

メディカルアフェアーズのミッションは、アンメットメディカルニーズ*を特定し、それを充足させるための医学・科学的なエビデンスを構築し、医療関係者や患者さんへ情報発信することです。すべての患者さんへ最適な医療を届けるため、自社医薬品の医療上の価値を最適化し、患者ベネフィットの向上に貢献することを目指しています。そのため、既存治療や診断の状況など対象疾患に関する課題や、治験情報だけでは補いきれない自社製品に関する情報を、医科学の専門家や患者団体との交流、各種調査を通じて収集しています。収集した情報を基にメディカルプランを策定し、それに沿ってエビデンス創出活動や疾患啓発活動を行っています。

*アンメットメディカルニーズ：医療関係者や患者さんにとって十分に満たされていない医療ニーズのこと。例えば、いまだに有効な治療方法が見つかっていない病気に対するニーズや新しい治療薬や治療法のニーズなどが挙げられる。

患者さんのために

治療を最適化するためのエビデンスを創り出す活動として、自社医薬品における非臨床研究、臨床研究、データベース研究、レジストリ研究などのさまざまな研究に取り組んでいます。いくつかの研究成果については、学会発表や論文投稿にて公表しました。また、患者団体との協働を進め、血液

がんや筋ジストロフィーに関する市民公開講座の開催や、患者さんの声を聴き社会に届けるための企画などを実施しました。これからも患者さんを想い、そして患者さんの意見を取り入れた医薬品開発に取り組んでいきます。

イノベーションの創出による健康未来の実現

マテリアリティと
関連するSDGs

イノベーションの創出による健康未来の実現



営業



多様化する医療ニーズに
応じた情報提供を目指して、
デジタルチャネルとMR活動の
さらなる連携強化を進めていきます。

取締役 営業担当

岩田 和行

日本新薬は、肺高血圧症領域・小児神経領域・血液領域に特に注力し、医療関係者と信頼関係を築いてきました。

2024年には、高リスク急性骨髄性白血病治療剤「ビキセオス」、マントル細胞リンパ腫治療剤「ジャイパーカ」を発売し、てんかん発作治療剤「フィンテブラ」に新効能が追加されました。いずれも発売・効能追加直後から、想定を超える数の患者さんにお役立ていただきました。新規治療薬を待ち望まれていた患者さんや医療関係者の多さを実感し、新薬とその情報を届ける使命感を新たにしました。第七次中期経営計画においては、国内でデュシェンヌ型筋ジストロフィー治療剤・血液がん領域を中心に年平均2品目以上の新製品発売・効能追加を通じて医療ニーズに貢献することを掲げており、価値ある製品を早期に患者さんに届ける責任がますます大きくなっています。医師や患者さんにとって価値の高い情報を提供し、医療関係者から信頼される企業を目指していきます。

第七次中期経営計画達成に向けた課題は、さらなるデータ活用と人材育成です。多様化する医療ニーズに応

えるため、デジタルチャネルとMR活動を連携させた情報提供を実施すべく、体制整備とデータ活用を進めてきました。その結果、疾患・製品情報を集約した医療関係者向けのWebサイトは、外部調査において注力領域の医師から一定の支持を集めました。一方、CRM*を活用した顧客関連情報の一元的情報集約は進んでいるものの、集約データの活用は途上段階です。顧客ごとに個別化した情報提供を目指し、情報提供活動全般のデータ連携・可視化の強化を進めています。社内外のさまざまな情報を解析し、顧客のニーズをタイムリーに把握することで、最適なタイミングで必要な情報を提供していきます。

デジタル化は進展していますが、MRによる対面での情報提供は医療関係者との信頼関係構築に不可欠なエンゲージメントチャネルとして、依然、重要な役割を担っています。医師のニーズに応じてチャネルと情報をコーディネートし、人だからこそ可能なきめ細やかな活動を進めるため、MRの研鑽を促しています。また、管轄エリア戦略を立案し、MRを指導育成する営業管理職に対しても、体系的な研修プログラムを実施し、強い営業組織の構築に努めています。

* Customer Relationship Management：顧客情報を管理・分析し、顧客と良好な関係を構築・維持するためのシステム

「より迅速でより効率的かつより広範な製品の市場浸透」を第七次中期経営計画のメインテーマとして、当社の特長ある製品を一刻も早く、一人でも多くの患者さんにお届けすることをミッションに活動しています。

医療現場や市場環境は刻々と変化していますが、ペイシェント・セントリシティを実現するために、医療現場のニーズに沿った適正使用のための情報提供、安全性情報の収集に努めています。

顧客ニーズに素早くアクセスする組織体制

医療関係者にとって欠かせないパートナーとなることを目指し、約430名のMRが適正使用情報・安全性情報の伝達・収集活動を行っています。

二次医療圏をベースとしたチーム制を導入し、担当領域を区分しない複数のゼネラリストMRが同一エリアを担当しています。また、新製品上市などポートフォリオの入れ替えに伴い、注力領域に活動リソースを集中し、同一施設への担当MRを増員しました。複数のMRが重要顧客施設の医師・薬剤師・技師・看護師らを丁寧にカバーし、密な情報交換を行うことで、スペシャリティ疾患に関する緊急な情報ニーズ

にも迅速かつ柔軟に対応できる体制を構築しています。

さらに、全国約60名のプロダクトマーケターが、地域ごとの医療ニーズに合わせて活動しています。それぞれの専門性を生かし、疾患や製品の啓発・浸透に貢献するため、支店長や営業所長とともに疾患や製品に関する啓発活動や適正使用のための情報提供・収集に取り組んでいます。MRのサポートに加え、必要に応じてエリアを超えた医師間の連携の架け橋となり、治療法の普及拡大および製品価値の最大化に尽力しています。

価値の高い対話を生み出すMR教育

新型コロナウイルス感染症の流行以降、医療関係者の情報収集方法はオンラインとオフラインの両方を含む多様なものへと変化しました。医師の働き方改革により、MRとの面会機会が減少する可能性はあるものの、生命・健康に関連する医薬品の選択においてMRとの面談や対話はいまだ重要な役割を担っています。そのため、限られた面談時間を最大限に活用し、高い価値を提供することがMRには求められています。

医師の信頼を得るため、当社ではさまざまな研修プログラムを実施しています。CRMを活用したインサイト分析などのデジタル教育に加え、生成AIを用いた実践的なロールプレイング、人であるからこそそのニーズ把握力・提案力を培うア

ウトブットトレーニング、専門性の高い知識と対話スキルを試す社内認定試験など、多様・個別化する医療ニーズに寄り添える人材育成に注力しています。





サプライチェーン・信頼性保証



イノベーションの創出による 健康未来の実現のため、 安全で高品質な製品の供給と 体制構築に注力しています。

取締役 サプライチェーン・信頼性保証担当

木村 ひとみ

サプライチェーン・信頼性保証部門では、マテリアリティに掲げた「イノベーションの創出による健康未来の実現」のため、第七次中期経営計画において安全で高品質な製品の供給と体制構築を進めています。

医薬品の有効性と安全性を担保しながら、高品質な医薬品を世界中の患者さんに安定的に供給していくという使命のもと、主力製品のビルテブソをはじめとする核酸医薬品のグローバル展開を推進しています。さらに、細胞治療や遺伝子治療など新たなモダリティにも対応できるよう、信頼性保証体制とレジリエンスの高いサプライチェーンの構築に力を入れています。

信頼性保証体制の強化として、各国・地域の規制要件へ対応するため、体制や管理手順の見直しと強化を進めています。販売国の安全性情報を一元管理し、当局への報告、医療機関への安全性情報のタイムリーな提供ならびに安全対策を迅速に実施できる体制を目指します。また、製品モダリティの多様化に対応できるよう、承認申請、承認後の維持管理を効率化し、品質確保と安定供給に寄与していきます。さらに、製造販売後調査の結果をタイムリーに論文発表することで、製

品価値の向上と適正使用の推進を目指します。

サプライチェーンにおいては、当社初の凍結液剤「NS-401」（現在申請中の芽球性形質細胞様樹状細胞腫瘍治療剤）の2026年上市に向けて、コールドチェーンの流通経路の整備や、品質・在庫管理が可能な体制の構築を進めています。

細胞医療製品や遺伝子治療薬などの販売には、グローバルでのウルトラコールドチェーンが必要となるため、欧州での展開を見据えた検討を進めています。加えて、核酸医薬品の自社生産体制強化のため、小田原総合製剤工場の核酸原薬精製棟を活用し、米国と日本における製造所追加申請に向けた準備を進めています。これはグループ全体の価値向上にもつながると考えています。

これらの取り組みを通して、世界中の医療関係者、患者さん、社会から信頼され、競争力のあるグローバルサプライチェーンを構築し、安全で信頼性の高い医薬品を供給していきます。

信頼性保証部門は、関連法規制を遵守し、薬事申請、承認維持に係る薬事対応、品質保証、安全性情報の管理、製造販売後調査、申請資料の信頼性確保、くすり相談業務を通じて、製品の有効性、安全性の確保に努めています。また、サプライチェーン部門では、特長ある当社の製品を世界中の患者さんへ安定してお届けするため、サステナブル調達とコスト低減、小田原総合製剤工場の生産性向上とグローバル対応、新規モダリティに対応したグローバルサプライチェーン体制の整備を推進しています。

各国の規制対応に向けた体制構築

当社は、グローバル展開の一環として欧州市場への進出を計画しています。これに伴い、信頼性保証部門では、日本、米国、中国に続く欧州の規制要件にも対応した信頼性保証体制構築が喫緊の課題となっています。欧州の規制に準拠した手順書と監査システムを新たに構築するとともに、グローバルの安全性情報を一元管理できるデータベースを導入し、情報の収集、評価、報告の自動化を推進していきます。この取り組みにより、安全性情報の迅速な提供と的確な対策の実施につなげていきたいと考えています。一方、品質保証においては、PIC/S GMPとして基準が国際調和されてい

ますが、有資格者 (Qualified Person) などの欧州固有の要件に対応すべく品質保証体制の強化を検討しています。また、グローバルな薬事情報を一元管理するデータベースの導入を進め、承認後変更などにも迅速に対応できるシステムを構築することで、正確な情報提供を実現し、規制対応の効率化を図ります。これらの取り組みを通じて、信頼性保証部門では、製品の有効性や安全性、品質をグローバルレベルで確保し、世界中の患者さんのウェルビーイングに貢献していきます。

生産の最適化とグローバル戦略

当社は、ビルテブソのグローバル展開を推進しており、後継品となるNS-089/NCNP-02やNS-050/NCNP-03などの上市も見据えた核酸医薬品の成長戦略とともに、市場の環境変化も想定したレジリエンスの高いサプライチェーンの構築に注力しています。「DXの推進(データドリブンな生産計画システム構築など)」「安定した生産体制の確立」「将来的なグローバルサプライチェーン構築」の3つの柱を軸に検討を進めています。

DXの推進については、需要予測や生産計画の自動化を実装し、AI活用を含めたさらなる高度化を進めています。また、核酸原薬の安定した生産のため2026年度中の米国と日本での製造所追加申請を目指しており、2024年に竣工した小田原総合製剤工場の核酸原薬精製棟でビルテブソ原薬の試作製造を開始しました。将来的には、ほかの核酸原薬

の製造も予定しています。グローバルサプライチェーン構築に向けては、今後の核酸医薬品の欧州展開を見据えて、欧州で優先して販売すべき国や自販のための組織、流通方法などの検討を進めています。これらの施策を通じて、持続的な成長と製品の安定した供給体制を確立し、患者さんへの貢献を目指しています。



核酸原薬精製棟クロマトシステム

イノベーションの創出による健康未来の実現

マテリアリティと
関連するSDGs

イノベーションの創出による健康未来の実現



地球環境保護への取り組み強化



機能食品

顧客のニーズや社会の変化をとらえ、
付加価値の高い製品を
開発・提供していきます。

取締役 機能食品担当

石沢 整

機能食品事業は、医薬品事業で培った独自の抽出技術を生かし、1961年にスタートしました。以来、食を通じて「人々の健康と豊かな生活創りに貢献する」ことを目指し、幅広く事業を展開しています。食品業界から高い評価と信頼を得ていることは、当社の大きな強みです。

機能食品カンパニーでは「製薬会社が推進する機能食品事業として、健康増進や食の安全・安心に関わる社会課題の解決と食育活動を通じて持続可能な社会の構築に貢献する」というビジョンを掲げており、基礎研究に取り組むとともに、医薬品の研究開発で培ってきた安全性と品質を第一に、伝承的に身体に良いとされている素材のエビデンスを取得しています。

高齢化が進む中、健康寿命の延伸が社会課題となっており、行政はセルフケア推進を通じて医療費の抑制を図っています。当社では、健康増進や健康寿命の延伸を目指したたんぱく強化食品や、医療・介護現場で用いられる流動食をはじめとした総合栄養食品向け製品など、栄養価の高さはもちろん、価格面も考慮した幅広い製品を開発・提供し、人々のQOL向上と

社会課題の解決に貢献しています。

また、食品の賞味期限延長による食品ロス削減など、持続可能な社会の実現に向けた「食の安全・安心」に関する取り組みも推進しています。食品の腐敗を抑えて安全に流通させることはもとより、医薬品分野で培ってきた高度な技術を生かして、おいしさを損なわないよう工夫を凝らした品質安定保存剤を開発・提供しています。1965年に品質安定保存剤事業を開始して以来、60年以上にわたり業界に根差し、多くの加工食品メーカーさまにご利用いただいています。近年では、独自に開発したデジタルツールを活用し、より高いレベルでの「おいしさ」と「日持ち」の両立を目指しています。

さらに、若年層の朝食欠食問題や高齢者層の低栄養によるフレイル・サルコペニアの問題など、あらゆる世代の食に関わる栄養課題の解決を目指し、製品開発や地方自治体・教育機関との連携による「食育」推進を通じて、栄養アクセスの向上に取り組んでいます。

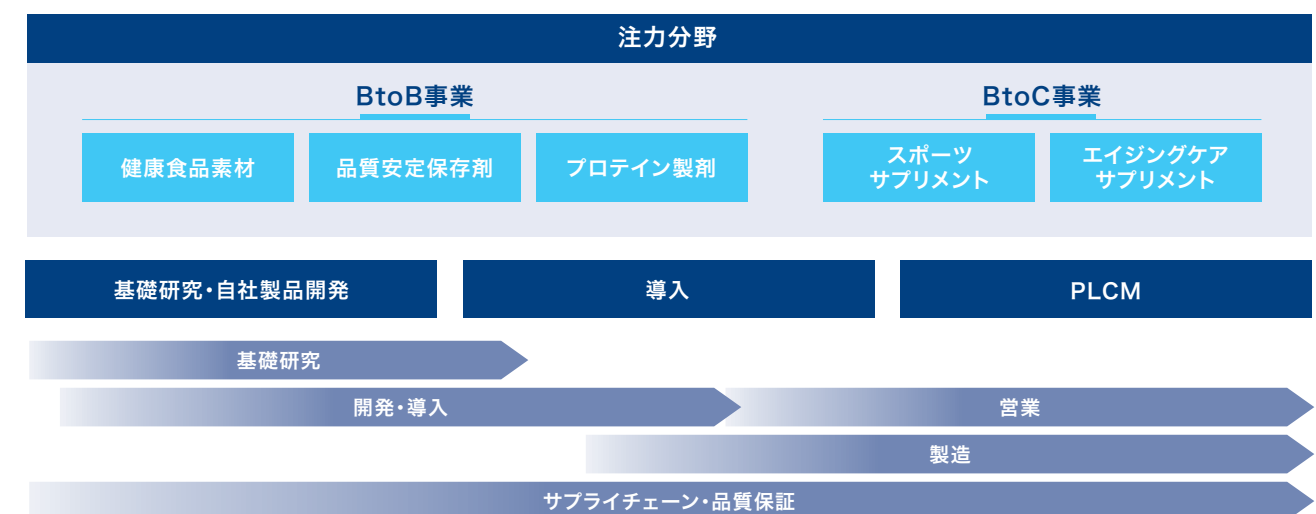
日本新薬の機能食品事業の特長

ビジネスモデル

機能食品カンパニーは、研究開発部門と品質保証部門を有し、医療用医薬品メーカーとして培った高い技術力を生かして、高品質で独自性のある製品を開発・提供しています。

事業拡大に向けては「基礎研究の推進と自社製品の開発」「ユーザーのニーズに応える製品の導入」「PLCM」の3本柱を軸に推進しています。

機能食品カンパニーのビジネスモデル



事業展開

当社は、主に加工食品メーカーに機能食品素材を提供するBtoB事業と、人々の健康増進やQOL向上に寄与するサ

プリメントを提供するBtoC事業の2つの軸で事業を展開しています。現在は日本国内を中心に事業を展開していますが、近年では海外市場への進出も積極的に進めています。

BtoB事業では、主に以下の3つの製品領域を展開しています。

- ①健康食品素材：ヘルスケア分野における健康増進やQOL向上に貢献する製品
- ②品質安定保存剤：加工食品分野における食の安全・安心、食品ロス削減などに寄与する製品
- ③プロテイン製剤：加工食品分野の品質強化および安定化に加え、スポーツニュートリションや医療用栄養補助食品の原料となる製品

BtoC事業では、以下の2つの製品領域でサプリメントを展開しています。

- ①スポーツサプリメント：トップアスリートからスポーツ愛好家まで、運動時のパフォーマンス向上に寄与する独自性の高いサプリメント
- ②エイジングケアサプリメント：健康や美容をサポートし、人々のQOL向上に貢献する独自性の高いサプリメント

イノベーションの創出による健康未来の実現

機能食品

研究開発

当社は研究開発型メーカーとして、高い独自性と機能性を持つ製品を世に送り出しています。研究開発拠点を京都に設置し、健康食品素材、品質安定保存剤、プロテイン製剤の3つの製品領域に注力しています。ヘルスケア分野では、健康増進やQOL向上への貢献、加工食品分野では、食の安全・安心、食品ロス削減への寄与を目指しています。製品・素材の開発や、基盤となる基礎研究に加え、DXを活用した顧客体験の向上にも力を入れています。

第七次中期経営計画達成に向けた戦略

第七次中期経営計画では、高収益体質への転換を目指し、事業ポートフォリオの見直しを行っています。BtoC事業では、市場が拡大しているスポーツサプリメント分野に注力し、特に主力製品であるWINZONEプロテインの成長を加速させます。BtoB事業で培ったノウハウを生かし、商品ラインアップの拡充や認知度向上のための広告施策、販路拡大

サプリメントおよびヘルスケア製品の拡充

BtoC事業では、スポーツサプリメントの中でも主力商品であるたんぱく補給食品について、体質に合わせた商品ラインアップの拡充を進めています。また、成長が著しい市場に向けて、運動前・中・後、コンディショニングなど、利用シーンに応じた独自性の高いスポーツサプリメントを展開しています。さらに、高齢化社会の進展など市場の変化に対応した特長あるエイジングケアサプリメントの開発も行っています。より多くの方に手に取っていただけるよう、ブランドの認知拡大や販路拡充を図り、健康増進に貢献していきます。

BtoB事業では、基礎研究と製品導入を通じた新規健康食品素材の開発と、既存の健康食品素材の価値最大化を目的としたPLCMを推進しています。これにより、ダイエット、抗糖化、生活習慣病などをターゲットとした健康増進に寄

品質向上への取り組み

当社の機能食品事業では、医療用医薬品メーカーとして製品の安心・安全を第一に、品質向上に向けた管理体制の継続的な改善を図っています。原料の製造元であるサプライヤーや製造委託先との連携を強化し、社内では品質に関する情報共有、品質異常・苦情などへの対応、再発防止策立案を目的とした社内委員会を定期的に開催しています。さらに、機能食品カンパニーの全社員を対象に、コンプライアンスやリスクマネジメントに関する研修を月1回実施し、食品の宣伝や表示に関わる関連法規などの知識向上に努めています。

などの販売戦略を推進します。また、BtoB事業では、食品ロス削減への関心が高まる中、需要増が期待される品質安定保存剤分野に注力し、デジタル技術を活用した効率的な研究開発を進めることで、付加価値の高い製品開発に基づく事業展開を目指します。

与する機能性素材のラインアップを拡充します。プロテイン製剤においても、スポーツや健康増進を対象とした製品開発に取り組んでいます。



食品ロス削減に貢献する新たなソリューションの提供

おいしさと日持ちの両立を実現する品質安定保存剤の開発は、食品ロス削減に直結し、持続可能な社会の実現に重要な役割を果たします。機能食品事業は、この分野で多くの取引先から高い信頼を得ており、業界トップクラスに成長しました。さらに、製品の提供だけでなく、デジタル技術を活用したソリューションの提供により、顧客体験価値の飛躍的な向上を図っています。会員制Webサイトでは、取引先の製品開発担当者が必要とする情報や資料をタイムリーに提供しています。最近では、食品の腐敗原因菌を瞬時に特定するデジタルツールを導入し、効果的な日持ち対策を提供しています。これにより、開発業務に変革をもたらし、ユーザーニーズに即した提案を迅速に行うことで、顧客の製品開発を強力にサポートしています。また、食品の腐敗防止にとどまらず、

米飯の老化防止に寄与する酵素製剤の開発など、多様な品質劣化に対応する製剤の開発も進めています。



Nippon Shinyaku People

ユーザーインサイトを理解し、WINZONEの独自価値を生み出す

現在、スポーツサプリメント「WINZONE」の企画・マーケティングを担当しています。主な業務は、Web広告やSNS運用、商品企画・市場分析など、プロモーション戦略の立案と実行です。お客さまに「WINZONEを選んで良かった」と感じていただけるように、ブランド戦略に一貫性を持たせながら「WINZONEならではの価値」を明確に発信することを常に意識しています。そのためには、さまざまな数字の背景にあるユーザーインサイトを掘り下げることが何よりも重要であるため、顧客ニーズの正しい理解や市場や競合の動向を深く理解することにも努めています。

過去にはWeb施策を実施した結果、WINZONEブランドの指名検索数が大幅に増加し、ECモールでの売上も目標を大きく上回る成果を上げたことがありました。一貫性のあるプロモーションを展開し、仮説検証と改善を重ねた結果が数字として表れた瞬間であり、非常に印象に残っています。

今後も「WINZONE」ブランドを通じて、多くのアスリートや健康志向の方々の生活を少しでも豊かにできるよう、挑戦を続けてまいります。



機能食品カンパニー
プロテイン事業戦略部 企画推進課
八木 耕司

多様な人財の育成と社員のウェルビーイングの実現に向けて

日本新薬における人財戦略

当社は、「特長ある製品は個性あふれる人財から」との考えのもと、社員の多様性を尊重し、人財を持続的な成長の原動力と位置付けています。この考え方や具体的な取り組みを社内外に発信するため、2024年には当社として初めて人的資本に関する施策や成果、今後の展望をまとめた『Human Capital Report 2024』を作成し、Webサイトに公開しました。

人的資本経営の推進は、第七次5か年中期経営計画において掲げる「5つの経営基盤の強化」の重要なテーマの一つであり、当社は、未来を担う人財の育成と社員のエンゲージメント向上に積極的に取り組んでいます。また、多様な人財が活躍できる組織づくりには、「選ばれる会社」と同

時に「選ばれる社員」であるという、相互の信頼関係が不可欠であると考えています。この考えのもと、『Human Capital Report 2024』では、当社が注力する4つのテーマを設定し、具体的な施策を展開しています(図1)。

引き続き、未来を担う人財の育成や社員のエンゲージメント向上に継続して取り組むとともに、人財戦略に対する姿勢や各指標の目標・進捗状況を開示していきます。これらを通じて企業価値のさらなる向上を図り、2035年のありたい姿「京都のグローバルヘルスケアカンパニーとして、一人ひとりの新しい生きるを世界に届ける会社」の実現を目指します。

Human Capital Report 2024

WEB ▶ https://www.nippon-shinyaku.co.jp/sustainability/esg/human-capital/human_capital_report.php



共感力を高め、ひとりのために本気になる。

正解を出すことにおいては、ヒトよりも人工知能(AI)の方が優れている。そんな時代にあっては、他人に寄り添い、共感する力こそが社員に求められる力だと思います。今、解決すべき課題は何なのか。共感する力は、物事を自分事としてとらえる力であり、課題を見出す力でもあります。

日本新薬は、共感力の高い人財がそれぞれの多様性を発揮し、相互に認め合いながら、生き生きと自分らしく働くことにより、発展する会社になりたいと思います。

難病・希少疾患への挑戦は、優しさだけでは実現できません。昨日の自分から一歩でも前進することを行動指針とし、そのための自己学習基盤も整備しました。とりわけ、今後必須となるグローバル対応力とデジタル対応力については、それぞれにレベル0から5まで、5段階の人財定義を行い、一歩ずつステップアップする制度を整えました。

「ひとりのために、本気になれるか。」常にそう自問しながら、それぞれの立場でリーダーシップを発揮し、社会課題解決に本気で取り組むことで、「選ばれる社員」「選ばれる会社」であり続け、社会をも含めたウェルビーイングを実現したいと思います。

取締役
人事・総務・リスク・コンプライアンス・DX担当

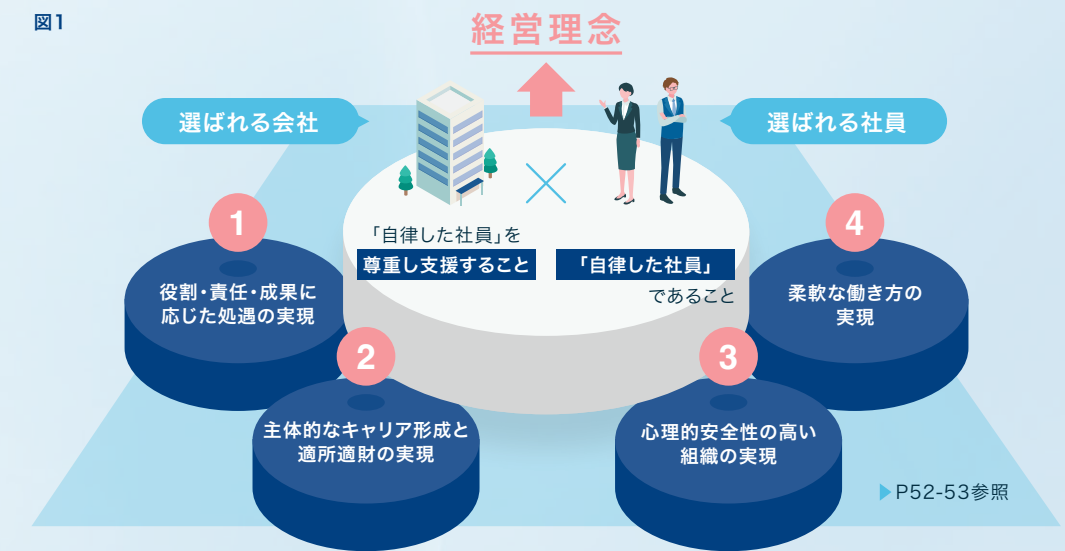
高谷 尚志

マテリアリティと
関連するSDGs

多様な人財の育成と社員のウェルビーイングの実現



図1



「選ばれる会社」になるための施策

当社が持続的に成長していくためには、社員一人ひとりが自己実現や成長を実感でき、「ここで働きたい」と思えるような、社員から「選ばれる会社」であることが重要です。

その実現に向けて、2023年度より「一人ひとりが本気で挑戦する」組織風土の醸成に取り組み、「役割・責任・成果に応じた処遇の実現」「主體的なキャリア形成と適所適財の実現」「心理的安全性の高い組織の実現」「柔軟な働き方の実現」を推進しています。2024年度には、役割に応じた賃金制度への改定、勤務地希望制度や社内公募制度などの導入、定年延長などシニア雇用制度の改定、LGBTQ啓発イベントなどを実施し、性別・国籍・年齢などにかかわらず、誰

もが活躍できる環境整備を進めました。

今後も、制度の改善を重ねながら、社員一人ひとりの挑戦と成長を支える取り組みを強化していきます。

「選ばれる社員」になるための施策

当社が望むのは、社員が主体的に自己育成する姿です。社員が現状を知る→目標とのギャップを明確にする→ギャップを埋める自己育成計画→自己育成計画の実行のサイクルを回し、自らの価値を高めることで、社員は当社から「選ばれる社員」となります。この「選ばれる会社」「選ばれる社員」の実現こそが成長の駆動力と考えます。



1 役割・責任・成果に応じた処遇の実現

日本新薬は、役割、責任、成果に応じた処遇を実現するため、賃金制度および人事制度の改定に取り組んでいます。また、年齢、性別、国籍などに関係なく、新しい価値を創出できる人財の獲得・育成を進めています。

当社の成長に欠かせない「グローバル人財」および「DX変革人財」の育成を推進するため、職位や環境に応じて目指す

人財像を5段階で定義し、全社員にスキルマップを提示しています。個人のレベルや要望に応じた人財育成プログラムを構築し、段階的なステップアップを可能にすることで、誰もが取り組みやすい体制を整えています。今後もさらに人財育成プログラムを拡充させ、社員の成長を後押ししていきます。

グローバル人財像



2 主体的なキャリア形成と適所適財の実現

「キャリア」という言葉は幅広い意味を持ち、個人によってとらえ方が異なります。また、必要とされるキャリア支援はライフステージによっても変化します。これまでキャリアプランを自律的に考える経験や機会が不足していたことから、2022年度以降、全社員を対象にキャリアコンサルティングの機会を提供しています。特に30・40・50・55歳時の節目となる年代では受講を必須とし、自身のキャリアを振り返り、今後に生かすよう促しています。

また、異動をキャリア形成の一要素と位置付け、社員と会社の方向性を確認する手段として、2024年度よりキャリア申告制度の運用を一部変更しました。これらの取り組みに加

え、社員の自律的な学び・成長を支援する機会として人財育成講座「NSアカデミー」を2023年度より開講し、プログラムを拡充しています。さらに「オープンバッジ」の導入により、スキル・経験の可視化を行い、学びの道しるべとしています。この取り組みが評価され、2024年10月にはオープンバッジ大賞企業部門「優秀賞」を受賞しました。

全社におけるオープンバッジ取得状況	
2023年度	2024年度
3,378個	5,097個

3 心理的安全性の高い組織の実現

当社は、複数方向の対話を活性化し、心理的安全性が確保されたウェルビーイングな職場環境の醸成に取り組んでいます。その一環として、組織力強化のためにエンゲージメントサーベイ*を実施しています。エンゲージメントを「会社と社員がともに成長し、貢献し合う関係」と定義し、社員の声を継続的にヒアリングすることで、組織の課題解決と一人ひとりのウェルビーイング実現を目指しています。2024年度の「エンゲージメント」に関する3項目のポジティブ回答率から算出されたエンゲージメントスコアは68%（回答

率95%）で、これは2023年に同社のサーベイを実施した日本企業平均を7%上回り、全世界企業平均を4%下回っています。

サーベイの自由記述欄の解析結果から、日本新薬では「組織風土・バリュー」（温かさ、思いやりなど）、「人・チーム」（協力し合う姿勢、風通しの良さなど）が高く評価されていることが分かりました。さらに、2024年度からはエンゲージメントミニサーベイを導入し、アクションプランの効果測定を行うことで、各職場での継続的な改善活動を促しています。

* Qualtrics社のサーベイを使用

4 柔軟な働き方の実現 ～ベストな働き方は、一人ひとり違う～

当社は、生産性の向上を目指し、柔軟な働き方を推進するとともに、ライフワークバランスの実現に取り組んでいます。心身ともに充実した状態で働ける環境を整えるためには、一人ひとりの価値観に合わせて、労働時間や家庭生活、自己研鑽、副業、地域活動など、多様な経験や時間の使い方を柔軟に組み合わせることが重要だと考えています。

2024年度には年休を取得しやすい職場環境を醸成するため、毎月第3金曜日を年休取得推進日として設定し、個人のOutlookカレンダーに反映しました。また、管理職が率先して働き方を変えるために、管理職への年休取得10日を推奨しました。



人事部
中西 陽子

Nippon Shinyaku People

ウェルビーイングの向上が企業の成長力に

当社では、社員が働くことを通じて幸せを実感できる会社を目指し、ウェルビーイングの向上に取り組んでいます。中でも、労働環境の整備や社員の心身の健康は、ウェルビーイング実現の基盤となる要素です。こうした考えのもと「心身ともに健康で、一人ひとりが安心して働くことで最大限のパフォーマンスを発揮し、経営理念および経営方針を達成すること」を目的に、健康経営を推進しています。

推進体制としては、経営者との協議や全社安全衛生委員会で方針を決定し、健康保険組合や労働組合と連携した健康経営ワーキンググループを通じて、健康リテラシー向上の機会を提供しています。また、現場の声を反映するため、各事業所にウェルビーイングサポーターを配置するなど、健康経営の浸透に努めています。

このような体制のもと、定期健康診断やストレスチェックの実施、メンタルヘルス対策、運動・食生活支援、禁煙支援、感染症対策など、社員の多様な健康課題に対応する施策を展開しています。

今後も、健康関連指標の可視化とPDCAサイクルの徹底により、施策の効果を継続的に検証・改善しながら、社員の健康と企業の持続的な成長を目指します。

DXの推進に向けて

第七次中期経営計画では、5つの経営基盤の強化の一つとして「デジタル化推進による業務変革と生産性の向上」を掲げています。本取り組みでは、業務変革テーマの立案と遂行、AI・データ活用推進と基盤整備、DXを担う変革人財の育成を重点テーマとして活動を推進しています。

基本方針

日本新薬は、近年の事業環境の多様な変化に対応し、持続的な成長を実現するため、AIやデジタル技術を活用した企業変革を加速させています。

2022年には、「デジタルビジョン・デジタル戦略」を策定し、全社的なDXを推進する専門組織としてDX統括部を新設しました。このビジョンの実現に向けて、デジタル技術の活用促進、データ活用基盤の整備、DX変革人財の育成、そして組織風土の変革に取り組んできました。さらに、DX推進を加速させるため、社員一人ひとりがデジタル技術の意義を理解し、主体的に行動できるよう、2025年4月に「DX Action Book」を全社に公開しました。「DX Action

6つの心得

- 1 「業務にかかわる人」が主体となって、業務とデジタルを融合させる。
- 2 既存の状態やプロセスを疑い、継続的に見直していく。
- 3 データ資産を価値に変える。
- 4 素早く検証し、小さな失敗を積み重ね、成功につなげる。
- 5 全社横断的にさまざまな部門を超えてコラボレーションする。
- 6 IT・データガバナンスの目的を理解しルールを遵守する。



Book」では、AIやデジタル技術を活用して業務変革や新たな価値創出に取り組むための考え方と行動指針を「6つの心得」として、具体例とともに示しています。

その一つとして「『業務にかかわる人』が主体となって、業務とデジタルを融合させる。」を掲げ、現場を理解する社員が中心となり、本質的な課題を解決することの重要性を強調しています。今後も各部門のDX推進活動を支援するとともに、全社への啓発を通じて、社員一人ひとりが主体的にDX推進に参画できる環境を整え、持続的な変革を実現する組織風土の定着を目指します。

AI・データ活用推進と基盤整備

当社では、データを重要な資産と位置付けています。激しい外部環境の変化に対応するため、第七次中期経営計画において重点テーマとして掲げている「継続的なパイプラインの拡充」の実現に向けて、AI・データを活用した創薬に取り組むとともに、各部門でのデータ活用を推進し、迅速な意思決定を支援しています。その一環として、データ品質の確保と価値最大化のため「日本新薬データ活用基本方針」を策定し、運用を開始しました。現在、全社員が必要なデータを必要なタイミングで取得できるようデータ活用基盤およびデータマネジメント体制の構築を進めています。

DX推進を担う人財の育成

当社では、全社的なDX推進を持続的に加速させるため、DXを牽引する人財の育成に注力しています。2024年度には、DX人財を「DX変革人財*1」と「DX推進人財*2」として定義し、社内認定制度を導入しました。第七次中期経営計画では、最終年度である2028年度までに、全社員の10%をDX変革人財、25%をDX推進人財へと育成するとともに、全社員にDX基礎知識を定着させることを目指しています。

この目標の実現に向けて、「全社員のIT/DXリテラシー向上施策」と「公募・選抜型DX研修」を柱とした多様な育成プロ

日本新薬とは

価値創出ストーリー

価値創出への取り組み

ガバナンス

コーポレート・データ

マテリアリティと関連するSDGs

イノベーションの創出による健康未来の実現



グラムを提供しています。受講者からの要望を踏まえ、プログラムの拡充や改善を図るとともに、他社や教育機関との連携によるプログラムの導入も進めています。2025年時点では、全社員の約40%がDX基礎知識を習得しており、DX変革人財★4には16名、DX推進人財★3には12名が社内認定されています。今後も、外部環境の変化に柔軟に対応しながら、継続的に企業変革を支える人財の育成を推進していきます。

2028年度 KPI

DX人財育成	成果指標(KPI)
DX変革人財の育成	全社員の10%
DX推進人財の育成	全社員の25%
DX基礎知識の定着	全社員の100%

*1 DX変革人財: デジタルとビジネスをつなぎ、変革を推進する人財
*2 DX推進人財: DXマインドを持ち、業務にデジタルを実践的に生かす人財

日本新薬のDX人財像



Column
コラム

社外との共創によるDX推進の取り組み

当社は「DXは競争ではなく共創の精神が大切である」という想いを胸に、京都地場企業、同業他社、教育機関との連携を強化しています。2024年10月の「デジタル月間」では、京都本社にて他社と共催の「Digital縁日」を開催し、DX活動紹介やデザイン思考研修、アプリ作成体験会などを通じて地場企業との連携を深めました。また、製薬会社5社合同のトークイベントやデータ分析コンペティション、業務課題解決提案研修を実施し、業界におけるDX動向について共有しました。さらに、学生の斬新な視点を取り入れ、社員の気付きを促進するため、教育機関との連携も強化しています。今後も社内内外の連携を通じてイノベーション創出の基盤と風土の醸成を目指します。



社会課題の解決とコミュニティとの共生

人権の尊重

基本的な考え方

日本新薬は、国連グローバル・コンパクトに署名する企業として、4分野10原則を支持しています。また、「世界人権宣言」および国際労働機関（ILO）が定める「労働における基本的原則及び権利に関するILO宣言」に記された基本的権利を人権の最低限の基準と位置付けています。事業活動においては「ビジネスと人権に関する指導原則」に従い、個人の人権と人格を尊重します。

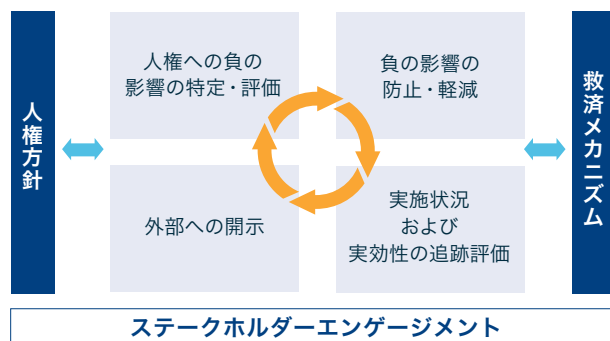
体制

社長を委員長とするサステナビリティ委員会を年2回開催し、人権尊重に関する取り組みについて審議・報告しています。重要な事項は取締役会に報告しています。人権尊重に対する責任者は、経営企画・サステナビリティ担当取締役が務めており、サステナビリティ推進部で課題解決に向けた取り組みを推進しています。

人権デュー・ディリジェンス

当社グループでは、企業として人権尊重責任を果たすべく人権方針を遵守し、国連の「ビジネスと人権に関する指導原則」に基づき、人権デュー・ディリジェンスを推進しています。事業活動を通じて生じる可能性のある人権への負の影響を特定・評価した上で、防止・軽減策を講じるとともに、その効果を継続的に検証しています。今後もPDCAサイクルを回しながら取り組みを進め、外部への開示を行っていきます。

人権デュー・ディリジェンスのプロセス



人権分科会の設置

本格的な人権デュー・ディリジェンスを推進するため、2023年にサステナビリティ委員会の傘下に関連部門長をメンバーとする人権分科会を設置しました。サステナビリティ推進部が事務局を務め、社内外の人権問題の把握や課題の特定など、取り組みの推進に向けた議論を行っています。

人権課題の特定

人権分科会において、当社が優先して取り組むべき人権課題を以下のとおり特定しました。これは、グループ社員を対象とした人権意識調査の結果や専門家からの意見を踏まえ、分科会にて議論の上、特定しています。今後も同様の調査やステークホルダーとの対話を通じて、課題の見直しを行います。

特定された主な課題	
● 患者さんの安全	● 強制労働
● 職場環境の整備	● 安定供給
● 差別の禁止・ダイバーシティの推進	● コミュニティへの影響
● 児童労働	● 賄賂と腐敗

研修・啓発

当社グループでは、全社員に対して人権に関する研修を実施しています。ハラスメントに関する研修を毎年実施しているほか、2022年以降、コンプライアンス部門研修にて人権デュー・ディリジェンスに関する研修を実施しています。また、ビジネスパートナーに対しても人権方針について周知し、理解と取り組みを求めています。

	2022年度	2023年度	2024年度
人権関連研修	1回	1回	1回

マテリアリティと
関連するSDGs

社会課題の解決とコミュニティとの共生



地域・文化への貢献

京都文化の保存・維持活動

半世紀以上にわたり、京都の伝統的な技法「型絵染」による染色画作品を用いたカレンダーを毎年制作し、京都の四季折々の風景や風物、歴史ある行事を紹介しています。また、染色画作品を表紙にした社外広報誌「京」では、寺院や神社などの文化財から京料理、伝統技術、名産品に至るまで、多彩な視点で奥深い京都の魅力を紹介しています。カレンダーや「京」の一部は、当社Webサイトの「京ギャラリー」でご覧いただけます。

京都の文化にゆかりのある植物の保全活動

一般財団法人「葵プロジェクト」を通じて、京都三大祭りの一つである「葵祭」に使用されるフタバアオイを育成し、200株を奉納しています。また、京都府の絶滅危惧種である

キクタニギクの栽培・繁殖にも取り組んでいます。京都御所での展示や「キクタニギクの花咲く菊溪の森づくり」への苗の提供など、京文化にゆかりのある植物の保全・繁殖活動を積極的に推進しています。これらの取り組みが評価され、京都市の「京の生きもの・文化協働再生プロジェクト」に認定されています。

ドナルド・マクドナルド・ハウス 京都への支援

2025年2月には、病気と向き合う子どもとその家族のための滞在施設「ドナルド・マクドナルド・ハウス 京都」に対し、開設資金と日本新薬子ども文学賞で制作した絵本の寄付を行いました。また、社員ボランティアによる「絵本お届け隊」が全国12カ所のハウスに絵本を寄贈しました。

子どもの未来への貢献

絵本を通じた子どもたちの心の成長への支援

「日本新薬子ども文学賞」は、日本児童文芸家協会の後援のもと、物語と絵画の2部門で広く作品を募集し、両部門の最優秀作品で絵本を制作する取り組みです。制作した絵本は、全国の小児科医院などの医療機関や公共施設を通じて、広く子どもたちのもとに届けられるほか、子ども文学賞Webサイトでも閲覧いただけます。

また、2019年に創立100周年記念事業の一環として開始した「はしる図書館 日本新薬きらきら未来ゴー!」は、子

どもたちにワクワクする読書体験を届けています。

車内には「日本新薬子ども文学賞」で制作された絵本をはじめ、約1,000冊の図書を搭載し、社員ボランティアとともに小学校や児童館、地域のイベントを訪問しています。2024年度には5,724冊の絵本を貸し出し、青空の下で絵本を楽しむという特別で心躍るひとときを子どもたちに体験してもらいました。

今後も子どもたちに多様な本や活字に触れる機会を提供していきます。



WEB ▶ <https://www.nippon-shinyaku.co.jp/sustainability/esg/social/community.php>

地球環境保護への取り組み強化

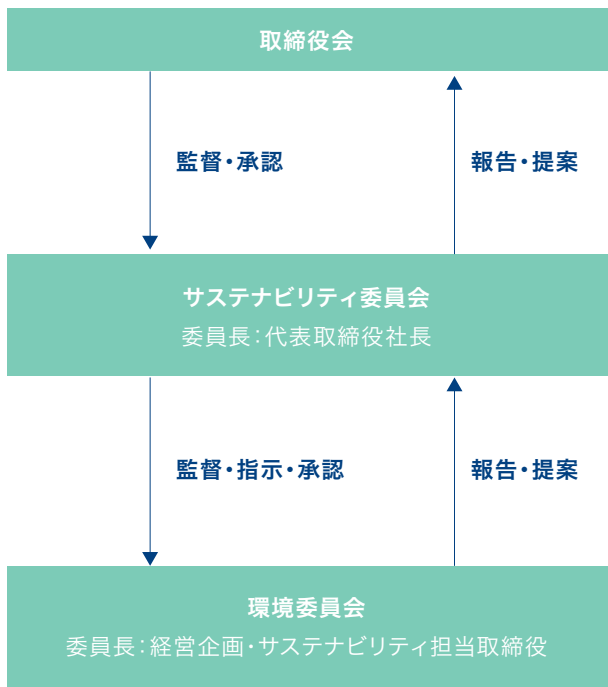
TCFD提言に基づく情報開示

日本新薬グループは、2021年12月にTCFD提言へ賛同を表明し、気候変動に関するリスクと機会のシナリオ分析を実施しました。2024年度には財務影響評価を更新し、定量的な影響を開示しました。特定されたリスクと機会への対応を継続的に検討し、関連情報の開示を充実させていきます。

ガバナンス

当社グループは、サステナビリティの推進を図るため、社長が委員長を務めるサステナビリティ委員会を設けています。この委員会は年2回開催され、重要事項を議論・決定するとともに、気候変動対策を重要課題として評価・管理しています。気候変動対策への活動状況は半期ごとに同委員会でレビューされます。

さらに、気候関連課題の責任者として経営企画・サステナビリティ担当取締役を選任し、同取締役が委員長を務める環境委員会を年4回開催しています。環境基本方針の実践を目的とした環境保全に向けての取り組みを推進するとともに、CO₂排出削減目標など環境保全活動の進捗についても確認を行っています。両委員会は年に複数回、取締役会に検討結果を報告・提案し、取締役会による監督を受けています。



リスク管理

当社グループでは、「リスクマネジメント基本規程」に基づき、人事・総務・リスク・コンプライアンス・DX担当取締役を統括責任者とする専任部門が、気候変動を含むリスクマネジメントを統括しています。

リスクを「ガバナンス」「戦略と計画」「経営インフラ」「業務運営」「サプライチェーン」「開示と報告」の6つに大別し、「CSR計画・環境保全の取り組み」などの個別のリスク項目に細分化しています。その後「自社にとっての影響度」と「発生可能性」のマトリクスを用いて重要度を「高」「中」「低」の3段階に分類しています。

各責任部門では、リスク顕在化を防ぐための予防策と、顕在化した場合の対応策をリスク管理シートにまとめ、適切に対応できるよう努めています。毎年、グループ全体や各部門で重要な活動テーマを選定し、アクションプランに基づき予防策を強化しています。取り組み結果は、年度末にリスク・コンプライアンス委員会および取締役会へ報告され、次年度以降の改善につなげています。

指標と目標

当社グループは、パリ協定と整合するSBTに基づき、2020年度比で2030年度までにScope1、2排出量を42%削減、Scope3カテゴリ1排出量を25%削減するという意欲的な温室効果ガス排出削減目標を設定しています。再生可能エネルギーへの切り替え拡大とサプライチェーンの連携強化により、着実に目標達成を目指します。

戦略・シナリオ分析

当社グループでは、気候変動に伴うリスクと機会が自社の事業戦略に大きな影響を及ぼすとの認識のもと、以下のプロセスで1.5℃シナリオおよび4℃シナリオを用いてリスクと機会を特定・評価しました。

- 1.気候変動リスク・機会を網羅的に抽出
- 2.「医薬品」「機能食品」の2事業との関連性を整理
- 3.「自社への影響度」と「発生可能性」の2軸で重要性を評価

マテリアリティと
関連するSDGs

地球環境保護への取り組み強化



区分	日本新薬への影響	想定されるリスク・機会の施策詳細	指標	財務 影響	時間		
					短期	中期	長期
					～2025	2026～ 2030	2031～

移行リスク

政策と法	炭素税や省エネ法の強化などにより、エネルギーコストおよび調達品の価格が上昇するリスク	・温室効果ガス排出削減投資促進のための インターナルカーボンプライス制度の導入 ・省エネ・再エネ施策の積極展開 ・グループ内啓発や気運醸成の取り組み ・環境委員会での環境規制動向のモニタリングを実施 ・2030年度に222百万円、2050年に450百万円 2030年の炭素税を140\$/t-CO ₂ と仮定して当社の2022年Scope1+2目標値から推計。 2050年の炭素税を250\$/t-CO ₂ と仮定して当社の2022年Scope1+2目標値から推計。	費用の増加	小		○	
市場	・原材料の需要増加による調達品の市場価格上昇(医薬品) ・調達品の市場価格上昇に伴う製品の値上げにより、需要が減少するリスク(機能食品)	・サプライヤーにおける脱炭素活動を積極的に支援し、調達コスト上昇のリスクに対処	売上の減少	小		○	

物理リスク

急性リスク	局地的な豪雨や大型の台風発生増加により、原材料調達および製品の出荷物流を含むサプライチェーンが寸断されるリスクが増加	・プロセスの自動化 ・多角的な調達先の確保 ・サプライヤーとの協働強化 ・製造委託先等への工場査察、原料および製品に関する各種情報の整理、製品規格や試験方法の見直しなどにより工場の生産および品質管理体制を強化し、製品リスクの低減につなげる。	売上の減少	中		○	
	・異常気象、気象災害による施設の損傷頻度や修復費用の増加 ・自社および共同研究企業を含めた関連施設の損傷による事業活動の中断	・災害時の具体的な行動指針の策定	売上の減少	小	○		

機会

市場	気候変動進行による食品保存・品質維持の重要性増大に伴う、当社品質安定保存剤への需要の一層の高まりへの期待	・食品の風味を保ちつつ保存性を高める品質安定保存剤の開発の取り組みにより食品の品質維持向上に貢献し、食品廃棄量削減につなげる。	売上の増加	小			○
エネルギー	省エネ、水利用量の削減、廃棄物処理などを含めたさまざまな資源効率の向上による、製造コストの削減	・工場におけるエネルギー最適化の推進、IoT活用による省エネ生産、工程の整備	費用の減少	小	○		

影響度	関連するセグメントの営業利益に与える影響額 ▶ 大 30%以上の場合 中 15%以上30%未満の場合 小 15%未満の場合
-----	---

WEB ▶ TCFD提言に基づく情報開示 <https://www.nippon-shinyaku.co.jp/sustainability/esg/environment/tcdf.php>

地球環境保護への取り組み強化

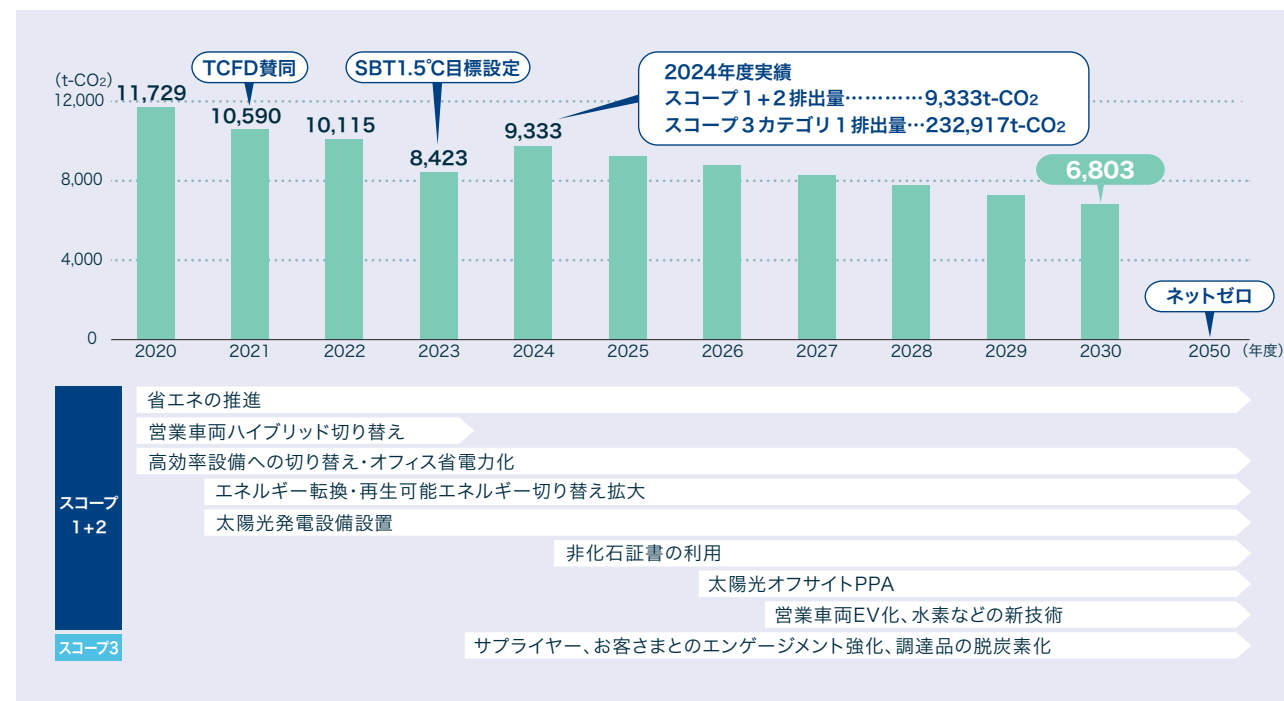
CO₂排出削減の取り組み

日本新薬グループは「地球環境保護への取り組み強化」を重要課題と位置付け、気候変動対策を積極的に推進しています。2050年度のCO₂排出量ゼロを目標に掲げ、2030年度の温室効果ガス排出量（Scope 1、2）について、2020年度を基準に42%削減することを目指しています。また、2030年度の排出量の目標は、2013年度比で50%以上の削減となる6,803t-CO₂であり、政府目標を上回る意欲的

な数値です。

2024年1月には、SBTi (Science Based Targets initiative) から科学的根拠に基づく目標として認証され、国際的にその信頼性と妥当性が認められています。当社グループはこれらの取り組みを通じて持続可能な社会の実現に貢献していきます。

カーボンニュートラルへのロードマップ



気候変動に対する取り組み

当社グループは、CO₂排出削減を重要な経営課題と位置付け、再生可能エネルギー電力への切り替えを進めています。具体的には、太陽光発電設備の導入拡大、高効率な空調機器への更新、LED照明への切り替え、営業車両のハイブリッド車導入などを実施し、省エネルギー活動を積極的に推進しています。さらに、東京社屋への氷蓄熱設備の導入による電力使用のピークシフトや、本社地区におけるガスコージェネレーションシステム停止によるエネルギー転換など、大胆な取り組みも実施しています。今後は、インターナル

カーボンプライシングの導入検討やサプライチェーンとの連携強化にも注力し、総合的なアプローチでCO₂排出量削減を目指します。



WEB ▶ 気候変動への対応 <https://www.nippon-shinyaku.co.jp/sustainability/esg/environment/climatechange.php>

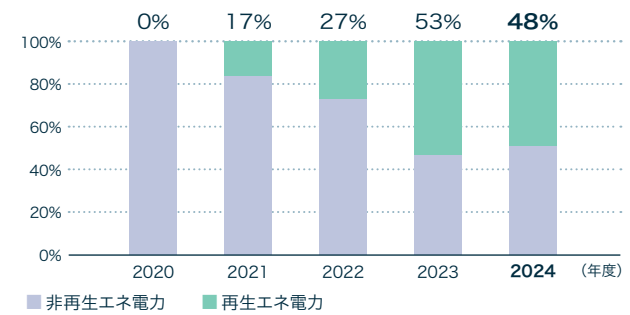
再生可能エネルギーへの切り替え

当社グループは、CO₂排出量削減に向けて再生可能エネルギーへの転換を積極的に推進しています。2021年4月より本社地区、2022年11月より小田原総合製剤工場で再生可能エネルギー電力への切り替えを開始し、順次拡大してきました。その結果、2024年度にはグループ全体の電力使用量の48%以上を再生可能エネルギー由来の電力で賄っています。

太陽光発電設備は、東部創業研究所、小田原総合製剤工場、本社地区、タジマ食品工業に導入し、自社発電によるCO₂排出量削減にも貢献しています。

今後、太陽光発電設備の拡大やトラッキング付FIT非化石証書の調達などを通じて実質的な再生可能エネルギーの利用を拡大していきます。また、ガスを使用する設備を電力に切り替えることで、再生可能エネルギーのさらなる活用を目指します。これらの取り組みを通じて、エネルギー起源

再生可能エネルギー由来 電力切替率



化学物質の適正な管理

基本姿勢と目標

さまざまな化学物質を取り扱う製薬会社において、これらを適正に管理することは重要な社会的使命です。当社では「化学物質等の管理に関する基本規程」に基づき、「化学物質等管理委員会」を設置し、全社的に化学物質の適正管理に向けた方針を明確化しています。また、化学物質に関連する法規制のチェックを包括的かつ網羅的に行うことができるITシステムを導入し、社内で行きわたるすべての化学物質を最新の法令に従って、適切に管理する体制を構築しています。さらに、労働安全衛生の観点から、化学物質を含む職場環境のリスクアセスメントを実施し、安全な職場づくりを目

のCO₂排出量を削減し、脱炭素社会の実現に貢献していきます。

サプライチェーンにおける排出量

当社グループは、サプライチェーン全体の脱炭素化に向け、サプライヤーエンゲージメントを推進しています。2024年度は、医薬品および食品の主要サプライヤーに対し、環境報告書を作成・送付し、脱炭素化に向けた状況把握のためのアンケートを実施しました。これにより、当社の環境目標と脱炭素化に向けた取り組みを明確に伝え、サプライヤーとの相互理解と連携強化を図っています。

また、医薬品のサプライチェーン全体の脱炭素化の重要性を認識し、日本製薬工業協会のサプライヤーエンゲージメントへの取り組みにも積極的に参画しています。

CDP気候変動・水資源において「A-」評価

国際的な評価機関CDPにおいて、当社グループの気候変動および水資源に関する取り組みが「A-」と評価されました。これは、事業におけるリスクと機会を適切に開示し、サプライヤーエンゲージメントを強化することで、サプライチェーン全体での持続可能性の向上に努めた結果です。今後も気候変動と水資源への取り組みを強化し、企業価値向上と社会課題解決に向けて取り組んでいきます。

指しています。

また、化学物質排出把握管理促進法の「PRTR制度に基づく届け出」において、適正に管理している旨を報告しています。

小田原総合製剤工場における高生理活性物質の管理

小田原総合製剤工場の高生理活性固形製剤棟では、外部に高活性物質が漏洩しないよう「設備による封じ込め（1次）」「気流や室圧による封じ込め（2次）」「建物による封じ込め（3次）」など最新の機能を備え、安全、品質、環境に最大限配慮しています。

資源循環の推進

基本姿勢

日本新薬は、自然資本から得られる資源が有限であることを認識し、再使用や共同利用を含めた資源使用量の削減を進めています。また、リサイクル原料の活用にも注力し、自社から排出するものは、リサイクル資源に回すことで資源循環を図っています。これらの総合指標として、廃棄物量の削減および最終処分量の縮減を掲げています。

医薬品や食品の製造には良質な水が必要不可欠であり、特に水不足は事業の継続に影響を及ぼしかねないリスクであることから、水の使用量削減を重要な課題であると認識しています。生産事業所における冷却水などの利用水については、法令を遵守し、排水の水質管理を行っています。

廃棄物の現状と実績

2023年度に策定した第七次環境自主目標では、廃棄物管理に関して「2025年度の実最終処分量を2005年度実績比75%削減(2005年の最終処分量14.5トン)」「2025年度の廃プラ再資源化率65%以上」「2025年度の再資源化率60%以上」の3つの目標を掲げ、2023年度以降継続しています。限りある資源を有効に利用するため、廃棄物の3R(リデュース、リユース、リサイクル)に積極的に取り組んでいます。

	2023年度	2024年度
最終処分量	2.0トン(86%削減)	1.7トン(88%削減)
廃プラ再資源化率	88.5%	89.7%
再資源化率	84.9%	85.8%

廃棄物の適正処理と活用

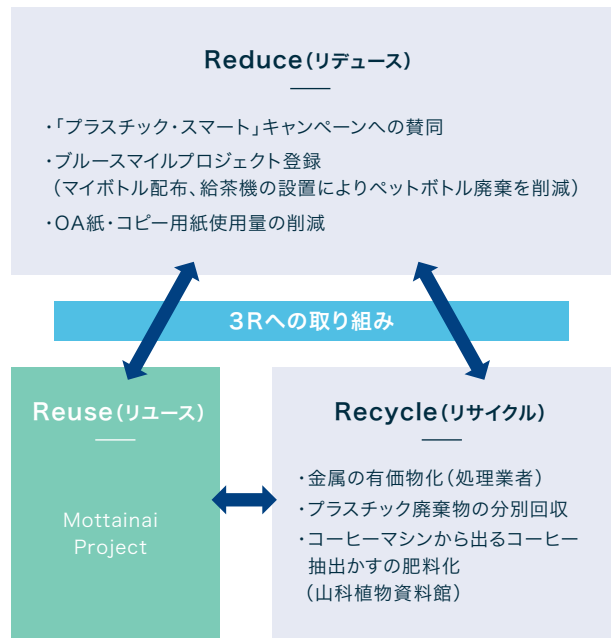
当社は、資源循環を重要な経営課題ととらえ、廃棄物の削減と再資源化の推進に取り組んでいます。特に、事業活動で発生する金属くずについては、可能な限り有価物として売却し、貴重な資源の有効活用に努めています。また、廃プラスチック類については、マテリアルリサイクルやサーマルリサイクルなど再資源化の選択肢を広げるとともに、その質を高めるために、発生源での分別ルールを徹底しています。これらの地

道な取り組みを通じて、循環型社会への貢献を目指します。

当社の主要な生産拠点である小田原総合製剤工場では、ISO14001認証を取得し、同規格に準拠した環境マネジメントシステムを通じて、廃棄物の適正管理と削減に取り組んでいます。本社地区および東部創薬研究所では、廃棄物管理業務を適正かつ持続的に支援する廃棄物総合管理システム(ASPサービス)を導入し、処理業者による適正処理を確認しています。

さらに、医薬品の製品包装においても環境負荷低減に取り組んでいます。2024年度は植物由来のバイオマスプラスチックを用いた破瓶防止包装の採用や、ラベル台紙の水平リサイクルを目的とした資源循環プロジェクトに参画しました。今後も環境に配慮した包装設計と資源リサイクルの両面から、持続可能な循環型社会の実現を目指します。

3Rの取り組み



社内リユース制度「Mottainai Project」

2023年9月より、社内リユース制度「Mottainai Project」を立ち上げました。不要・余剰な備品を管理し、必要とする部門へ提供する全社的なプラットフォームを構築しています。これにより、オフィスから発生する廃棄物の3R(リデュース、リユース、リサイクル)に積極的に取り組んでいます。

水の使用量とリスク評価

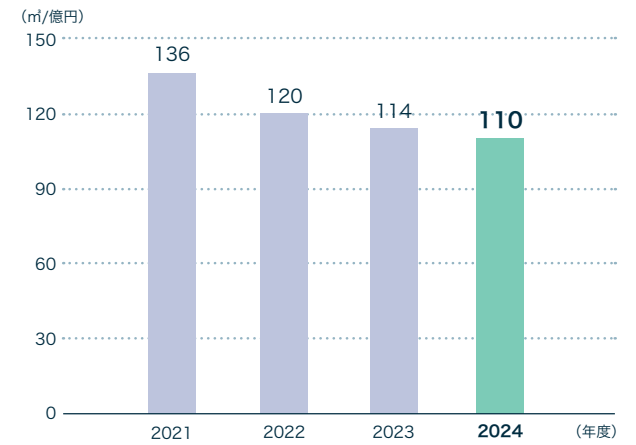
2024年度の水の使用量は177千㎡でした。当社は、第七次環境自主目標として「2021年度を基準に、2025年度の水使用量原単位を10%削減する」ことを掲げ、水資源の有効活用を推進しています。

WRI AQUEDUCT(4.0)*1を用いた水ストレスの評価では、水リスクの高い地域に該当する事業所はありませんでしたが、当社は、水リスクの有無に関わらず、水資源の有効活用を推進しています。生産拠点においては、水使用量が多い工程の見直しによる効率化や冷却水の再利用拡大などに取り組んでいます。

*1 WRI AQUEDUCT(4.0):世界資源研究所(WRI)が開発・発表した水リスクを評価するツール

水使用量原単位

算定範囲:営業事業所を除く国内グループ



生物多様性の保全

山科植物資料館では、世界各地から収集した約3,000種の植物を栽植しています。その中には、日本薬局方に収載されている生薬の基原植物160種をはじめ、キソウテンガイ、アロエ類などワシントン条約で規制されている植物の0.7%、環境省レッドリスト収載植物の12%、京都府レッドデータブック収載植物の5%など、480種にも及び希少植物が含まれており、これらの域外保全をマテリアリティとして取り組んでいます。

また、これらの植物コレクションを基に、季節ごとの見学

研修会や薬学・農学系専門家向けセミナー、草木染体験会、植物を使ったワークショップなど、専門家から小学生まで幅広い層を対象とした研修会を開催しています。これらの活動を通じて、有用・希少植物の多様性保全についての啓発活動を行っており、2024年度には2,200名を超える来館者を迎えました。

さらに、京都の文化にゆかりのある植物の保全活動(P57)に加え、世界文化遺産である醍醐寺の寺社林の植物調査を実施し、植物多様性の実態解明にも貢献しています。



観賞用温室



見学研修会の様子

会長メッセージ

SHIGENOBU
MAEKAWA

代表取締役会長

前 川 重 信

持続的な成長を実現するため、
取締役会の効果的な運営を主導し、
健全な企業文化の醸成に尽力します。

日本新薬グループは、「人々の健康と豊かな生活創りに貢献する」という経営理念に基づき、革新的な新薬や新たな価値を提供する機能食品など、高品質で特長のある製品を提供することにより成長を遂げてきました。私たちが社会から信頼される企業として持続的な成長を実現していくためには、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、最重要課題の一つであると認識しています。

近年、創薬技術の進歩による研究開発の高度化、デジタル技術の進歩など、医薬品企業を取り巻く環境は厳しさを増しています。このような状況においても、私たちはこの変化を脅威としてではなく、成長の機会とらえて積極的に事業を推し進めています。

2024年度からスタートした第七次5か年中期経営計画は、およそ10年にわたり当社の屋台骨を支えてきたウブトラビのпатентクリフを乗り越えて持続的な成長を実現するため、取締役会で徹底的に議論し策定されました。計画の実行段階においても、取締役会は進捗状況の定期的な報告を受けるだけでなく、新たな課題が発生した際の対応策を検討・指示するなど、計画の着実な実行を支える重要な役割を担っています。

また、2024年度の実行計画では、医薬品研究開発の進捗管理や導入候補品に関する契約締結、ならびにグローバル展開の推進に向けた欧州事業のあり方に関する積極的な議論を行いました。さらに、社内取締役を対象とした譲渡制限付株式報酬制度の導入を決議しま

した。企業価値の持続的な向上を図るインセンティブを与えるとともに、株主の皆さまとの一層の価値共有を進めていきます。

私は取締役会議長として、取締役会の運営を効率的かつ効果的に行い、適切な情報開示を徹底することにより、透明性の高い経営を実現することが使命であると考えています。そのために、社外取締役の皆さまの専門的な知識と経験を踏まえた建設的なご意見を経営に反映させ、取締役会の独立性と客観性を確保していきます。加えて、コーポレート・ガバナンス体制のさらなる充実により、健全な企業文化の醸成に尽力したいと考えています。

これからもステークホルダーの皆さまのご期待に応えられるよう、企業価値の最大化に努めるとともに社会課題の解決に積極的に取り組んでまいります。引き続き、変わらぬご理解とご支援を賜りますよう、よろしくお願い申し上げます。



ガバナンスの強化

基本的な考え方

日本新薬グループは、社会貢献を通じて企業価値を向上させるために、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ています。「ガバナンスの強化」を含めたマテリアリティを解決するためには、コーポレート・ガバナンスが有効に機能することが必要不可欠です。「経営理念」「経営方針」「サステナビリティ方針」などに基づいて経営の透明性・公正性を高め、企業統治体制のさらなる充実を図り、持続的な成長と社会的な存在価値および中長期的な企業

価値の向上を目指しています。

また、当社は2015年に「コーポレートガバナンスに関する基本方針」を策定し、定期的に見直しを行っています。2025年6月には「コーポレート・ガバナンスに関する報告書」において、コーポレートガバナンス・コードの各原則に基づく開示を行いました。持続的な企業価値の向上を実現するために、コーポレート・ガバナンスのさらなる充実に向けて継続して取り組んでいきます。

WEB ▶ コーポレートガバナンスに関する基本方針／コーポレート・ガバナンスに関する報告書
https://www.nippon-shinyaku.co.jp/ir/esg_management/governance.php

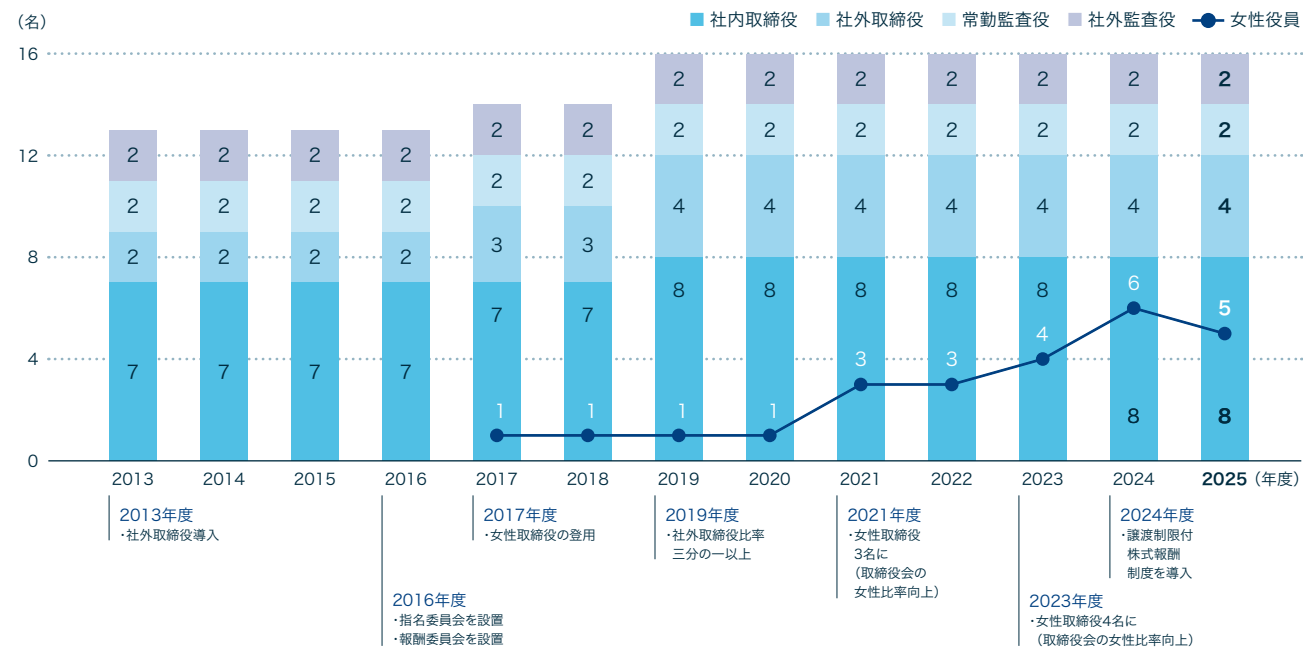
ガバナンス強化への取り組み

当社は、コンプライアンスの徹底など、グループ会社を含めたガバナンスの強化に取り組んでいます。今後も、法令改正やコーポレートガバナンス・コードの改訂、社会情勢など

も踏まえた取り組み状況の点検を常に行い、改善を図ること、より実効性の高いコーポレート・ガバナンスを強化していきます。

ガバナンス強化への取り組み

(役員の人数は各年の定時株主総会終了時点)



マテリアリティと
関連するSDGs

ガバナンスの強化



コーポレート・ガバナンス体制

当社は、コーポレート・ガバナンス体制として、監査役会設置会社を採用しています。取締役会は社外取締役4名を含む12名の取締役、監査役会は社外監査役2名を含む4名の監査役で構成されています。

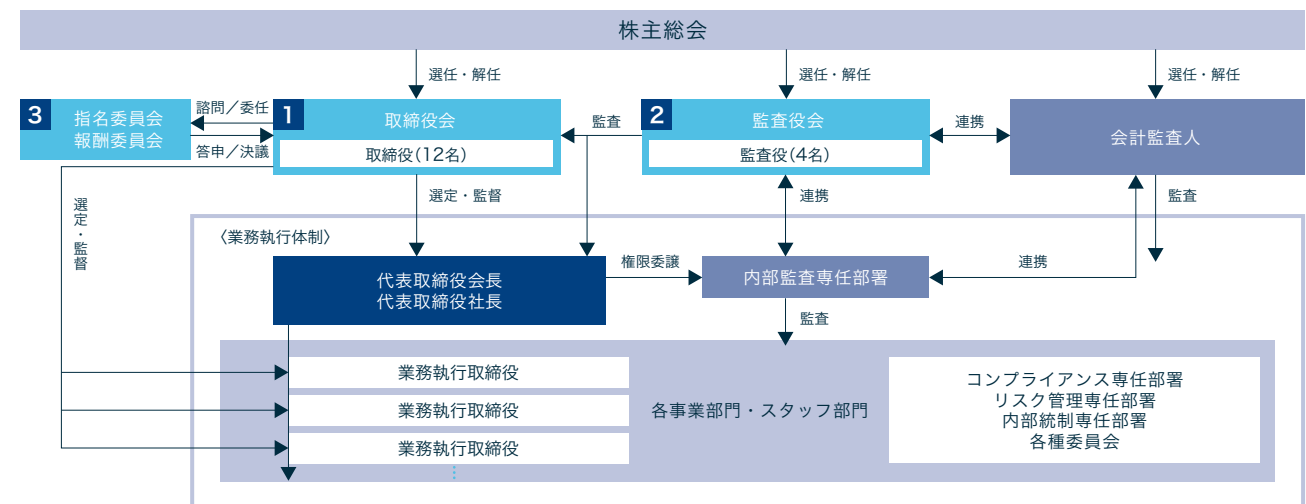
経営責任を明確にし、経営環境の変化に対して最適な経営体制を機動的に構築するため、取締役の任期を1年としています。4名の社外取締役が、取締役の業務執行を監督することで、経営の透明性と客観性のさらなる向上を図ってい

ます。また、すべての取締役会および事業に関する重要な会議に監査役が出席し、監査役会による経営監視機能を実現しています。

取締役会、監査役会の開催にあたっては、決議事項および報告事項に関する資料を事前に社外取締役および社外監査役に送付し、重要な決議事項については事前説明の時間を設けています。これにより、説明を簡素化し、議論の時間を確保することで実効性を高めています。

コーポレート・ガバナンス体制図(2025年6月27日現在)

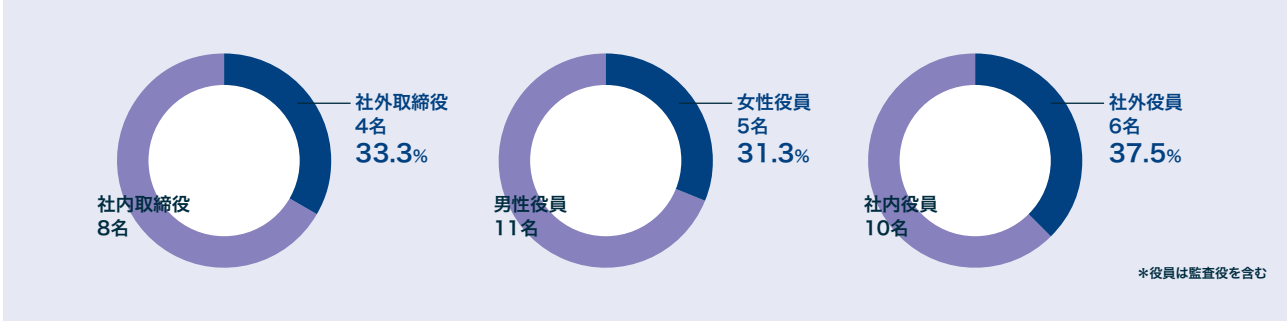
取締役会は、会長が議長を務め、社外取締役4名を含む12名で構成しています。原則月1回開催し、経営に関する重要な事項について決議および報告を行っています。



	1 取締役会	2 監査役会	3 指名委員会・報酬委員会
出席者	すべての取締役・監査役 	すべての監査役 	 和田芳直(社外取締役) 小林柚香里(社外取締役) 前川重信(代表取締役会長)
役割	・経営全般に対する監督機能を発揮して経営の公正性・透明性を確保 ・取締役および監査役の選解任の方針の決定 ・重大なリスクの評価および対応策の策定 ・重要な業務執行の決定等を通じ、意思決定を行う	・取締役会と協働して会社の監督機能の一翼を担う ・取締役会の職務執行を監督し、企業統治体制の確立を図る ・自身の専門的な知識や豊富な経験等に基づき、能動的・積極的に意見を表明する	指名委員会 ・取締役および監査役の選任および解任等に関する事項について審議し、取締役会に対して答申を行う 報酬委員会 ・取締役および監査役の報酬に関する株主総会議案、取締役の報酬に関する基本方針等について審議し、取締役会に対して答申を行う ・取締役会からの委任に基づき、取締役の個人別の報酬等の内容について審議をし、決定する
2024年度開催実績	15回 (定例13回、臨時2回)	24回	4回 (指名委員会1回、報酬委員会3回)

社内取締役 社外取締役 常勤監査役 社外監査役 ☆ 議長・委員長

取締役会の構成



取締役会の運営状況

取締役会においては、法令、定款または取締役会規則に定める決議事項に加えて、経営の基本方針に関する戦略的な議論にも焦点を当てています。

2024年度は「重要な業務に関する事項」「決算に関する事項」「組織および人事に関する事項」などを中心に、当社の持続的な成長に向けて活発な議論を重ねました。「重要な業務に関する事項」については、主に自社開発品目や導入品目の臨床試験の相移行の可否、設備投資の判断などについて議論を行いました。「決算に関する事項」については、経営戦略の実行を進める上で重要となる四半期ごとの決算報告の議題に十分な時間を割り、取締役会全体で深く議論・審議し、理解を深めました。そのほか、導入品目の契約締結の可否、取締役（社外取締役を除く）を対象とした譲渡制限付株式報酬制度の導入などについても議論を行いました。

主な審議テーマ

分類	件数
株主総会に関する事項	3
取締役にに関する事項	9
指名委員会に関する事項	2
報酬委員会に関する事項	4
決算に関する事項	12
株式に関する事項	1
コーポレート・ガバナンスに関する事項	3
組織および人事に関する事項	9
導入・提携に関する事項	5
重要な業務に関する事項 （研究開発、設備投資、経営など）	20

取締役会における議論のテーマと内容

テーマ	内容
医薬品研究開発の進捗管理について	自社創製品をはじめとした開発品の進捗が遅れた原因を分析した上で、計画どおりに進捗させるための方策などについて議論しました。
導入候補品に関する契約締結について	両アレル性GUCY2D遺伝子変異型遺伝性網膜ジストロフィー治療剤「ATSN-101」の米国販売提携および国内ライセンス契約、ムコ多糖症Ⅱ型治療剤「RGX-121」およびムコ多糖症Ⅰ型治療剤「RGX-111」の米国および日本を含むアジアにおける提携契約の締結にあたり、品目の特長、試験データ、事業価値、契約条件などについて議論しました。
グローバル展開について	グローバル開発の状況、グローバル売上の進捗について月次で確認するとともに、欧州事業展開のあり方について議論しました。
取締役会付議事項の見直しについて	取締役会における議論のさらなる活性化・充実化を図るため、執行に権限を委譲する観点から取締役会付議事項の範囲や基準を見直しました。

取締役・監査役のスキル・マトリックス

当社の取締役は、グローバルに事業を拡大するための経営をリードするにふさわしい資質を持ち合わせている必要があります。さまざまな分野における経験・知見、優れた人格、高い倫理観、経営に関する幅広い経験・知見などが求められます。

当社の経営戦略との整合性を踏まえ、第七次中期経営計画で掲げている「3つの重点テーマ」とそれを支える「5つの経営基盤の強化」を推進しています。これを達成するために必要と考えられるスキルを特定し、スキル・マトリックスの開示項目として設定しています。

第七次中期経営計画とスキルの関連

	3つの重点テーマと 5つの経営基盤の強化	関連するスキル
3つの重点テーマ	ウブトラビに替わる成長ドライバーの育成	研究開発、営業／マーケティング、グローバルビジネス
	グローバル展開の拡大	グローバルビジネス、企業経営／経営戦略、法務／リスクマネジメント、研究開発、営業／マーケティング、生産／品質、人事
	継続的なパイプラインの拡充	研究開発
5つの経営基盤の強化	持続可能な社会の実現に向けたサステナビリティ経営の推進	ESG／社会貢献、法務／リスクマネジメント
	研究開発のスピードアップ	研究開発
	社員一人ひとりが成長し多様な人財が活躍できる人的資本経営の推進	人事／人財開発
	デジタル化推進による業務変革と生産性の向上	IT／情報統括
	サステナブルな成長に向けた財務戦略	企業経営／経営戦略、財務／会計

取締役・監査役のスキル・マトリックス

区分	氏名	取締役会・ 監査役会（右欄）の 出席状況	スキル・経験									
			企業経営／ 経営戦略	グローバル ビジネス	財務／ 会計	法務／ リスクマネジメント	研究 開発	営業／ マーケティング	生産／ 品質	人事／ 人財開発	ESG／ 社会貢献	IT／ 情報統括
取締役 （社内）	前川 重信	15回/15回	●	●	●	●					●	●
	中井 亨	15回/15回	●	●	●			●				
	高谷 尚志	15回/15回	●			●		●		●	●	●
	枝光 平憲	15回/15回	●		●	●					●	
	石沢 整	15回/15回						●				
	木村 ひとみ	15回/15回		●			●		●			
	岩田 和行	—					●	●				
	桑野 敬市	—					●					
取締役 （社外）	和田 芳直	15回/15回					●			●		
	小林 柚香里	15回/15回	●	●	●			●		●		●
	西 真弓	15回/15回					●					
	本郷 陽太郎	—		●	●							
監査役 （社内）	伊藤 弘嗣	15回/15回	24回/24回					●				
	土井 えり子	12回/12回	19回/19回				●		●			
監査役 （社外）	原 浩治	15回/15回	24回/24回		●							
	茶木 真理子	12回/12回	19回/19回			●						

* 上記一覧は、取締役・監査役の有するすべての専門性と経験を表すものではありません

WEB ▶ 取締役の選任理由
https://www.nippon-shinyaku.co.jp/company_profile/profile/executive_officer/

社外取締役の活動状況

指名委員会

指名委員会は、社外取締役2名と社内取締役1名で構成され、社外取締役が委員長を務めています。取締役候補者は「コーポレートガバナンスに関する基本方針」に基づき、優れた人格、識見、経営感覚、能力および豊富な経験、高い倫理観を有し、心身ともに健康である者を選定しています。また、取締役会として当社全体を網羅的に把握し、適切な判断を下せるよう、取締役会の構成員の多様性に配慮しており、指名委員会からの答申を踏まえて取締役会で決定しています。2024年度には1回開催され、取締役の選任に関する事項について議論を行いました。

報酬委員会

報酬委員会は、社外取締役2名および社内取締役1名で構成され、社外取締役が委員長を務めています。取締役の報酬は、株主総会で決議された役員報酬額の範囲内で、企

業価値の持続的な向上を図るインセンティブとして機能し、ステークホルダーに対する説明責任を果たしうる公正かつ合理性の高い内容としています。報酬は、毎月定額で支給する基本報酬、各事業年度の実績などに応じて決定される業績連動報酬（賞与）、中長期インセンティブとしての非金銭報酬（株式報酬）で構成されます。個人別の報酬額は、取締役会の委任に基づき報酬委員会の審議によって決定しています。2024年度は3回開催され、取締役（社外取締役を除く）を対象とした譲渡制限付株式報酬制度の導入や取締役の個人別の報酬額について議論を行いました。

各委員会の構成

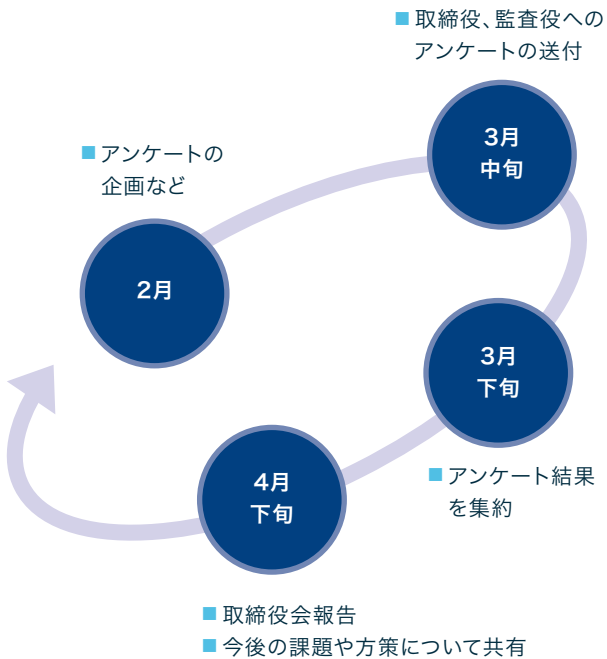
委員会の名称	全委員（名）	社内取締役（名）	社外取締役（名）	委員長
指名委員会	3	1	2	社外取締役
報酬委員会	3	1	2	社外取締役

取締役会の実効性評価

取締役会の実効性向上の取り組み

当社では、毎年1回、取締役会において評価を実施し、実効性を高めるための改善につなげています。2024年度も、取締役会全体の実効性を分析・評価するため、すべての取締役および監査役を対象に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、これまでと同様に、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ました。これにより、取締役会の実効性はおおむね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、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・向上できるように取り組んでいきます。

分析・評価のプロセス



アンケートは以下の6項目の大分類に関連する17問の質問事項を、1（できていない・不満）～5（できている・満足）で自己評価した内容です。2024年度の総合評価は4.7と、前年度と比べて0.1上がり、おおむねできている・満足という結果になりました。

アンケートの項目

【1】 取締役会の構成 （人員、スキル・マトリックス、社外取締役）	【4】 個人の評価 （積極性・貢献性、事前検討状況）
【2】 取締役会の付議事項等 （付議事項、報告事項 それぞれの内容・範囲）	【5】 改善状況 （資料内容の充実化、審議・報告内容の簡潔化）
【3】 取締役会の運営 （資料配布時期、必要情報の網羅性、資料の分量、開催頻度、審議時間、社外取締役の意見の活用、多角的な検討）	【6】 総合評価

2024年度における取締役会の評価結果

2023年度に 特定された課題	課題1 中長期的な課題に関する 検討の充実化	課題2 付議事項の範囲および 基準の継続的な見直しの 検討	課題3 取締役会資料の 事前配布の充実
2024年度の 取り組み	・重要なテーマに関する議論の時間を確保するため、報告事項を中心に取締役会時の説明の時間を短縮もしくは割愛しました。 ・より充実した議論となるよう、重要な決議事項については社外取締役および監査役、希望する社内取締役を対象に事前説明を実施しました。 ・年間を通して議題数および議案ごとの所要時間などについて分析し、付議事項の範囲および基準のあり方について検討しました。 ・前年度までと同様に、取締役会資料を開催日の一定期日前までに配布することを徹底しました。		
今後の方向性	重要な事項についての議論にさらに注力すべきとの意見が一定数あったことから、取締役会付議事項の範囲および基準の見直しを引き続き検討し、中長期的な課題に対する議論の時間をさらに増やします。		
2024年度に 特定された課題	課題1 取締役会付議事項の見直し	課題2 付議事項に関する 説明のさらなる簡潔化	課題3 取締役の経営的観点からの 積極的な発言の促進

ガバナンスの強化

役員報酬制度

基本方針

取締役の報酬は、企業価値の持続的な向上を図るインセンティブとして十分に機能し、株主および社員に対する説明責任を果たす公正かつ合理性の高い報酬内容としています。個々の取締役の報酬の決定に際しては、各職責を踏まえた適正な水準を設定しています。

報酬構成

2023年度までの取締役報酬は、月額報酬と役員賞与で構成されていましたが、取締役に当社の企業価値の持続的な向上を図るインセンティブを与えるとともに、株主との一層の価値共有を進めることを目的として、2024年度から譲渡制限付株式報酬制度を導入しました。

取締役

基本報酬(固定報酬)：外部機関の調査データ、他社水準などを考慮し、総合的に勘案して定めた役職に応じた定額

に、各取締役の業績評価を加味して決定します。

業績連動報酬(賞与)：事業年度ごとの業績向上に対する意識を高めるため、業績指標を反映した金銭報酬とします。各事業年度の連結営業利益に応じて算出された額に各取締役の業績評価を加味して決定します。

非金銭報酬(株式報酬)：各事業年度の連結営業利益に応じて算出された額に各取締役の業績評価等を加味して付与株式数を決定します。

社外取締役および監査役

固定報酬のみとします。

報酬ガバナンス

取締役の個人別の報酬額については、株主総会で決議された役員報酬額の範囲内において、取締役会からの委任に基づき報酬委員会の審議によって決定します。

サクセッション・プラン

後継者計画

将来のあるべき姿に基づき、多角的な視点から後継者育成を実行していくことが重要であると認識しています。当社では、選抜型研修として「HONKI塾」を実施しており、対象者の役職や年次に応じて研修を「リーダー」「マネジメント」「エグゼクティブ」に分類しています。

「リーダー」では、25歳から35歳までの若い年齢層を対象として、リーダー候補者を早期に発掘・選抜しています。「マネジメント」では、36歳から45歳までの幹部職を対象と

して、経営基礎知識やミドルマネジメントについての講義を実施し、部門長の視点の習得を図ります。「エグゼクティブ」では、実践的な経営知識の習得を図り、次期経営者候補の育成を行います。2024年度には、HONKI塾(2期生)として、リーダー／マネジメント／エグゼクティブを合わせて23名が参加しました。5年間で115名の受講を目標としています。こうした取り組みを通じて、やる気のある優秀な人財を常に確保し、将来的に会社経営を担う人財の育成・獲得に努めています。

サクセッション・プラン

社長候補者については、「当社の取締役は、優れた人格、識見、経営感覚、能力および豊富な経験とともに、高い倫理観を有している心身ともに健康である者でなければならない。当社は、取締役会として当社全体を網羅的に把握し、適切な判断を下せるよう、取締役会の構成員の多様性に配慮する。」との「コーポレートガバナンスに関する基本方針」の定めに従って選定しています。社外取締役2名および社内取締役1名を構成員とし、社外取締役を委員長とする指名委員会からの答申を踏まえて取締役会において決定しています。



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、業務の適正性を確保する体制を構築し、法令遵守の徹底や事業の有効性・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

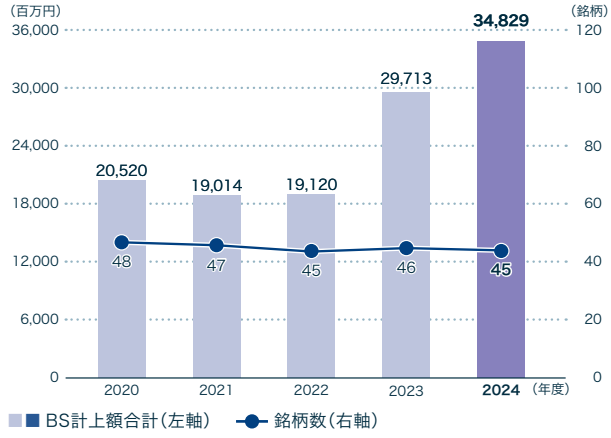
役員トレーニング

取締役に対しては、法的責務やコーポレート・ガバナンスなどの情報を取得し、各部門の重要業務に関する情報を共有するため、すべての取締役で構成される取締役研修・報告会を実施しています。この取締役研修・報告会には、監査役も参加することができます。また、新任取締役および新任監査役の就任時には、社内で新任役員研修の機会を設け、必要なトレーニングの機会を提供しています。

政策保有株式の状況

当社は、取締役会において個別の政策保有株式の保有目的の合理性および経済的な合理性を検証し、資金需要や市場環境などを考慮しつつ、意義の乏しい株式は順次縮減していきます。政策保有株式に係る議決権行使については、当社および発行会社の企業価値の向上に資するかを基準として判断し、適切に対応します。2024年度においては1銘柄の全株と1銘柄の一部を売却し、売却額は合計704百万円となりました。また、CAP-1002の販売提携契約を締結しているCapricor Therapeutics社に対して、提携関係の強化を目的に追加出資を行いました。また、株価の上昇により、保有株式の貸借対照表計上額が増加しています。

政策保有株式の保有状況



コンプライアンス・リスクマネジメント

コンプライアンスの基本的な考え方と体制

日本新薬グループは「人々の健康と豊かな生活創りに貢献する」という経営理念のもと、法令遵守はもとより、高い倫理観に基づき誠実に行動することを重視しています。社会からの信頼は、日々の小さな行動の積み重ねによって築かれるものであり、一つ間違えば一瞬にして失いかねません。私たちは生命に関わる企業の一員として、患者さんを中心に据えた「ベシエント・セントリシティ」の考えを大切にしながら、これまでに築き上げてきた信頼をさらに強固にするため、コンプライアンスを実践してまいります。

WEB ▶ <https://www.nippon-shinyaku.co.jp/sustainability/esg/governance/compliance.php#anchor01>

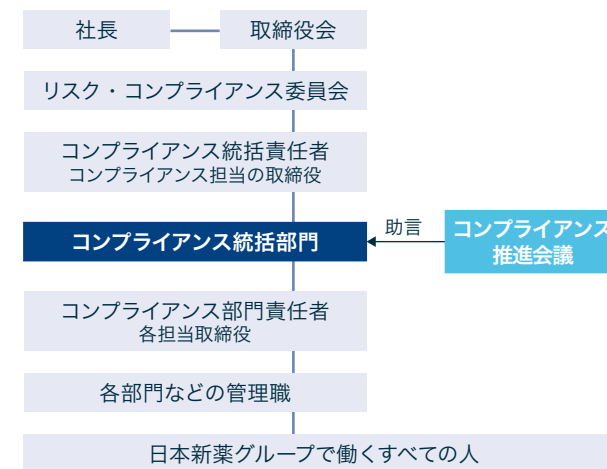
コンプライアンス推進・啓発活動

コンプライアンス意識の浸透と向上を目的として、関連部門の部門長で構成される「コンプライアンス推進会議」の助言を受け、コンプライアンス統括部門が推進および啓発活動を企画・立案しています。活動計画と実施状況は、社長を委員長、全社内取締役を委員とする「リスク・コンプライアンス委員会」で報告・審議しています。新入社員を対象とした「行動規範研修」、全社員を対象とした年間を通しての「コンプライアンス部門研修」とeラーニングによる復習、社内イン

内部通報制度

当社グループでは、法令違反行為などを速やかに認識し、違反行為による危機を最小限に抑えるため、社内外に内部通報窓口「ほっとライン」を設置しています。この窓口は、グループ社員（派遣社員、請負会社社員、1年以内の退職者を含む）および取引先の役員・社員が利用でき、専用電話またはメールによる通報・相談を匿名でも受け付けています。通報者は守秘義務などの必要な措置により保護され、通報を

コンプライアンス体制図



トラへの「リスク・コンプライアンス通信」の掲載などを通じて啓発を行い、グループ全体でコンプライアンスを推進しています。また、グループ全社員を対象とした「コンプライアンス意識調査」を毎年実施しており、結果をグループ内で共有するとともに、リスクが懸念される部門へのフォローアップを行うなど、コンプライアンスリスクの顕在化防止に努めています。

理由に不利益な扱いを受けないよう適正な運用に努めています。また「ほっとライン」の連絡先は、社内ポスターや社員の携帯電話緊急連絡先アプリにも掲載し、内部通報制度の周知徹底と利便性向上に取り組んでいます。なお、2024年度の通報・相談実績は29件であり、いずれも適切に対応しました。

リスクマネジメントの基本的な考え方と体制

当社グループでは「リスクマネジメント基本規程」を定め、リスクマネジメント（以下「RM」）を推進しています。洗い出したリスクを大分類、中分類、小分類へと細分化し、影響度と発生可能性の2軸のリスクマトリクスを用いて重要度別に「高」「中」「低」と評価しています。その後、所管する部門が中心となり、リスク管理シートを用いて予防策と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テーマを選定し、一年間のアクションプランを立てることで予防策の強化に取り組んでいます。

当年度の取り組み結果と次年度の重要なリスクテーマは、社長を委員長とするリスク・コンプライアンス委員会では報告・審議を行い、取締役会はその内容について報告を受け、RMの実施状況と実効性を確認することで監督を行っています。

2024年度は、全社員に対してRMセルフチェックを実施し、その結果から留意すべき事項を洗い出し、社内研修の中で周知徹底を図りました。また、リスクに対する意識を高めるため、全社員を対象にRM研修を行いました。さらに、事件・事故発生時の初動対応の確認を目的に、管理職を対象とした事件・事故発生時通報訓練を新たに実施しております。

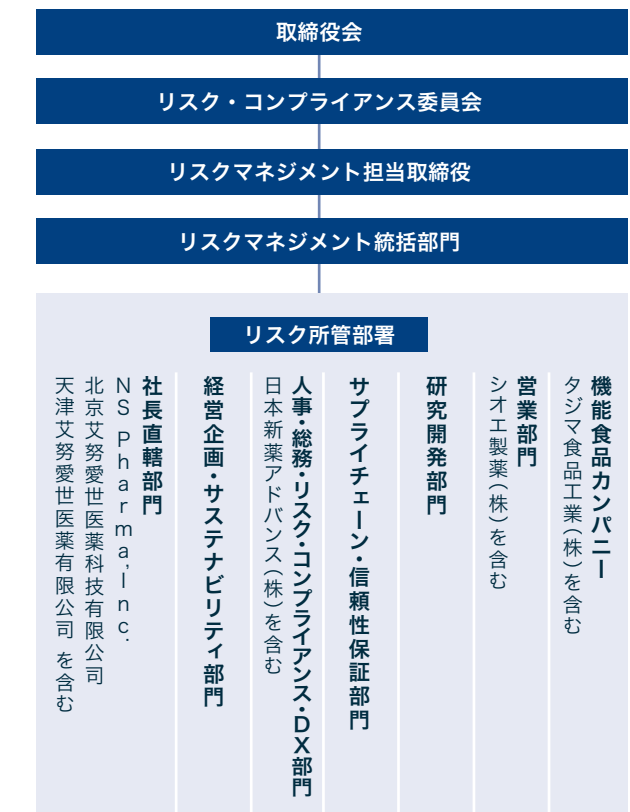
WEB ▶ <https://www.nippon-shinyaku.co.jp/sustainability/esg/governance/compliance.php>

情報セキュリティへの取り組み

当社グループは、情報セキュリティの重要性を深く認識し、「日本新薬グループ情報セキュリティ基本方針」と「情報セキュリティ管理規程」に基づきISMS*1推進委員会を設置し、グループ全体で情報セキュリティ対策を推進しています。

情報セキュリティを取り巻く環境の急速な変化に対応するため、2025年4月には情報システム部内に「ITインフラセキュリティ課」を新設し、最新のセキュリティ脅威に適切かつ迅速に対応できる体制を整えました。「ITインフラセキュリティ課」が取り組むセキュリティ強化策として、テレワークなどのハイブリッドワーク環境に対応したゼロトラストセキュリティの概念に基づくネットワーク構成の構築、外部

リスクマネジメント体制図



SOC*2との連携による24時間365日のセキュリティ監視運用のグローバルでの対応、セキュリティインシデント発生に備えたCSIRT*3による即応体制の整備を行います。

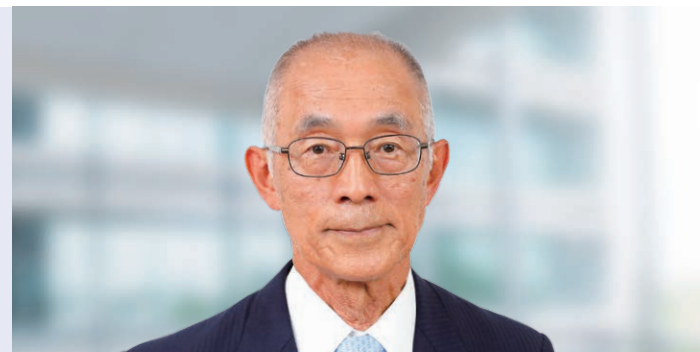
人的リスクへの対策としては、社員に対して情報セキュリティの重要性を周知徹底するための研修や啓発活動を実施しています。特に「標的型攻撃メール」対策の一環として、社員をランダムに選び、事前の予告をせずに訓練を行うことで、不審メールへの対応力の向上を図っています。

*1 Information Security Management System
*2 Security Operation Center
*3 Computer Security Incident Response Team

社外取締役メッセージ

パテントクリフを見据え、 グローバル成長の新たなステージへ

社外取締役
和田 芳直



パテントクリフを乗り越え、持続的な成長を実現するため、日本新薬は第七次中期経営計画において、明確な成長戦略を描いています。取締役会では、この計画の実現に向けて課題を洗い出し、特に研究開発の遅れが開発薬の事業価値に与える影響を重く見て、相移行の迅速化、部門間の情報共有、進捗のモニタリングなどの具体策を講じてきました。私自身も、現在も継続している医学研究と内科診療の現場で得た知見を生かすべく、社内の開発会議にオブザーバーとして出席しています。実務担当者へのヒアリングにも積極的にに関わり、現場の課題意識や意欲を直に感じ取りながら、自らの意見を伝えてきました。新薬開発には15年以上の期間を要しますが、

こうしたPDCAサイクルの積み重ねが、中長期的な成長につながると期待しています。

この計画期間中には、第六次中期経営計画の約1.5倍のキャピタル・アロケーションが予定されており、パイプライン拡充のための他社製品の導入が、特にこの1年間で活発に行われました。その成果として、米国子会社NS Pharmaを中心とするグローバルビジネスは新たなステージへと進化し、早期の成長戦略も着実に実行されています。

ステークホルダーの皆さまには、「For Global Growth Beyond the Cliff」というスローガンのもと、飛躍する日本新薬の姿を注視していただきたいと思います。

多様な人財と挑戦できる企業風土が、 さらなる成長の原動力に

社外取締役
小林 柚香里



日本新薬は、実効性のある取締役会の運営と意思決定プロセスの可視化を通じて、ガバナンス体制を着実に強化しています。特に、社外取締役の意見に真摯に耳を傾け、対話を重ねながら経営の質を高めようとする姿勢が企業文化として根付きつつあり、この点を高く評価しています。一方で、難病・希少疾患領域における研究開発のスピード向上や、グローバル市場への対応力の強化は、社会的意義と持続的成長の両面において、重要な課題です。

私はこれまで、外資系企業での新規事業の立ち上げや部門横断プロジェクト、自社経営の経験を通じて、国を跨ぐ経営品質の向上や企業変革に取り組んできました。これらの経験を

生かし、第七次中期経営計画の着実な遂行と、環境変化に応じた戦略の柔軟な見直しを支援してまいります。

人財面では、専門性と誠実さを兼ね備えた社員が日本新薬の強みである一方、今後のさらなる成長に向けては、多様性の受容や異なる価値観を生かすマネジメント、そして越境的なキャリア形成の支援が一層重要になると考えています。次世代を担う人財の発掘・育成に向けて、組織を超えて学び合い、挑戦できる風土づくりの醸成を後押ししていく所存です。

今後も社外取締役として、率直かつ建設的な提言を通じて、企業価値の向上に貢献してまいります。

医薬の知見を生かし、 持続的な成長を支援

社外取締役
西 真弓



近年、コーポレート・ガバナンス改革の進展に伴い、社外取締役の役割が一層注目されています。日本新薬の社外取締役就任して3年目を迎えた今、あらためてその職責の重さを深く実感しています。コーポレート・ガバナンスの推進は、競争力や持続的成長、企業価値向上に直結するものであり、経営陣とともに真摯に経営課題に向き合うことが求められます。

私は薬学部を卒業後、がん研究所での勤務を経て医学部に再入学し、臨床経験を積んだ後に基礎研究に従事しました。薬学と医学の両分野の知識と経験、人的ネットワークを生かし、特に研究・開発領域において、独立した立場から付加価値の高い提言を行うことを心がけています。

新薬の開発には常に大きなリスクに伴い、中長期的戦略には高度な意思決定が求められます。持続的な成長を実現するには、自社創業と外部導入の両輪をバランスよく進めることが不可欠です。その一方で、京都に根ざす製薬会社としての矜持を胸に、自社発のイノベーションを創出し続けてほしいと願っています。

経営環境は大きく変化していますが、日本新薬は「京都のグローバルヘルスケアカンパニー」として、世界中の患者さんとそのご家族に希望を届けるべく、たゆまぬ努力を続けています。私自身も社外取締役として、覚悟と責任を持って、引き続き貢献してまいります。

成長加速と資本市場との対話を意識し、 事業戦略の実現をサポート

社外取締役
本郷 陽太郎



日本新薬の事業規模で、グローバル市場を見据えた創業・開発を自社で継続的に行える製薬会社は、世界的に見ても非常に稀有な存在です。この独自の強みを中長期的にさらに伸ばしていくことが、当社の持続的な成長を支える源泉であると強く認識しています。

私は、ヘルスケア分野における投資銀行業務に25年以上携わり、M&Aアドバイザーや資本調達支援を通じて、数多くの企業の成長戦略を支援してきました。こうした経験を生かし、当社がウブトラビのパテントクリフを乗り越え、次なる飛躍を遂げられるよう、積極的にアドバイスとサポートを提供してまいります。

第七次中期経営計画の達成に向けては、リスクとリターンバランスを見極めた研究開発や海外展開への投資、そしてそれらに対する株主・投資家からの信頼の獲得が不可欠です。戦略的な投資を躊躇せず、同時に過大なリスクを避けるという難しい判断を、経営陣が適切かつタイムリーに行えるよう、ガバナンス体制の整備とその運営を支えていきます。また、先行投資による一時的な利益減少が見込まれる中で、投資の意義や内容を株主・投資家に的確に伝えることが極めて重要です。当社の戦略的な情報発信を支援するとともに、株主や投資家が必要とする情報を的確かつ迅速に届けられる体制づくりにも貢献してまいります。

役員一覧 (2025年6月27日現在)

社内取締役



代表取締役会長
前川 重信
Shigenobu Maekawa
所有する当社の株式の数
59,017株

1976年 4月 当社入社
1992年 3月 日本経営者団体連盟出向
2002年 4月 経営戦略室 経営企画部長
2004年 4月 執行役員
2005年 6月 取締役
2005年 6月 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 6月 常務取締役
2007年 4月 経営企画、経理・財務、情報システム担当
2007年 6月 代表取締役社長
2021年 6月 代表取締役会長(現任)
2022年 6月 一般社団法人京都経営者協会 会長
(現任)
2023年 6月 京セラ株式会社 社外取締役(現任)
<重要な兼職の状況>
一般社団法人京都経営者協会 会長
京セラ株式会社 社外取締役



代表取締役社長
中井 亨
Toru Nakai
所有する当社の株式の数
17,487株

1995年 4月 当社入社
2016年 4月 事業企画部長
2018年 4月 経営企画担当付(NS Pharma)
2019年 4月 国際事業統括部長 兼 国際事業統括部付
(NS Pharma)
2019年 6月 取締役
2019年 6月 国際事業担当 兼 国際事業本部長
2021年 6月 代表取締役社長(現任)



取締役 人事・総務・リスク・
コンプライアンス・DX担当
高谷 尚志
Takashi Takaya
所有する当社の株式の数
8,082株

1984年 4月 当社入社
2005年 4月 営業本部 マーケティング部長
2009年 4月 営業本部 営業企画統括部 マーケティング
部長
2010年 4月 営業本部 営業企画統括部 医薬企画部長
2011年 4月 営業本部 営業企画統括部長
2012年 4月 執行役員 営業本部 営業企画統括部長
2018年 6月 取締役(現任)
2018年 6月 CSR・経営管理担当
2022年 4月 人事・総務・リスク・コンプライアンス・
DX担当(現任)



取締役 経営企画・
サステナビリティ担当
枝光 平憲
Takanori Edamitsu
所有する当社の株式の数
7,914株

1989年 4月 当社入社
2011年 8月 経営企画部長
2013年 4月 執行役員 経営企画部長
2018年 6月 取締役(現任)
2018年 6月 経営企画担当
2022年 4月 経営企画・サステナビリティ担当(現任)



取締役 機能食品担当
石沢 整
Hitoshi Ishizawa
所有する当社の株式の数
8,214株

1985年 4月 当社入社
2013年 4月 営業本部 北日本統括部 北関東支店長
2014年 4月 営業本部 西日本統括部 中国支店長
2015年 4月 営業本部 東日本統括部 東京支店長
2017年 4月 営業本部 大阪支店長
2018年 4月 執行役員 営業本部大阪支店長
2021年 4月 執行役員 営業本部関西支店長
2021年 6月 取締役(現任)
2021年 6月 機能食品担当 兼 機能食品カンパニー長
(現任)



取締役 サプライチェーン・
信頼性保証担当
木村 ひとみ
Hitomi Kimura
所有する当社の株式の数
4,582株

1984年 4月 当社入社
2015年 4月 信頼性保証統括部 薬事部長
2020年 4月 信頼性保証統括部長(総括製造販売責
任者)
2021年 4月 執行役員 信頼性保証統括部長(総括製
造販売責任者)
2021年 6月 取締役(現任)
2021年 6月 サプライチェーン・信頼性保証担当(現任)



取締役 営業担当
岩田 和行
Kazuyuki Iwata
所有する当社の株式の数
3,000株

1990年4月 当社入社
2015年4月 営業本部 東日本統括部 千葉支店長
2016年4月 営業本部 東日本統括部 横浜支店長
2017年4月 営業本部 営業企画統括部
プライマリ領域推進部長
2019年4月 営業本部 営業企画統括部
泌尿器領域学術部長
2021年4月 営業本部 関西支店長
2022年4月 営業本部 名古屋支店長
2023年4月 執行役員 営業本部 名古屋支店長
2025年6月 取締役(現任)
営業担当 兼 営業本部長(現任)



取締役 研究開発担当
桑野 敬市
Keiichi Kuwano
所有する当社の株式の数
700株

1993年4月 当社入社
2016年4月 研究開発本部 研開企画統括部
研開企画部長
2021年6月 研究開発本部 創業研究所長
2022年4月 執行役員 研究開発本部 創業研究所長
2025年6月 取締役(現任)
研究開発担当 兼 研究開発本部長(現任)

日本新薬とは

価値創出ストーリー

価値創出への取り組み

ガバナンス

コーポレート・データ

取締役・監査役の選任理由はWebサイトをご覧ください

WEB ▶ https://www.nippon-shinyaku.co.jp/company_profile/profile/executive_officer/

社外取締役



社外取締役
和田 芳直
Yoshinao Wada
所有する当社の株式の数
500株

1975年 7月 大阪大学医学部附属病院入職
1981年11月 大阪府立母子保健総合医療センター母性内科
1989年10月 医学博士号(大阪大学)取得
1991年 4月 大阪府立母子保健総合医療センター研究所
代謝部門部長
1995年 4月 大阪大学招へい教授
1998年 4月 大阪府立母子保健総合医療センター研究所長
2011年 4月 大阪府立母子保健総合医療センター
母性内科部長 兼 研究所長
2014年 4月 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 研究所長
2016年 4月 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 4月 大阪母子医療センター母性内科非常勤医師
(現任)
2018年 4月 横浜市立大学客員教授
2019年 6月 当社取締役(現任)
<重要な兼職の状況>
大阪母子医療センター母性内科非常勤医師



社外取締役
西 真弓
Mayumi Nishi
所有する当社の株式の数
400株

1980年 4月 愛知県がんセンター研究所生物学部入職
1980年 4月 薬剤師免許取得
1991年 4月 京都府立医科大学麻酔学教室入職
1991年 5月 医師免許取得
1997年 3月 医学博士号(京都府立医科大学)取得
1997年 4月 京都府立医科大学第一解剖学教室助手
1998年 6月 京都府立医科大学第一解剖学教室講師
2003年 4月 京都府立医科大学大学院医学研究科講師
2005年 4月 京都府立医科大学大学院医学研究科
生体構造科学助教
2007年 4月 京都府立医科大学大学院医学研究科
生体構造科学准教授
2009年 8月 奈良県立医科大学医学部第一解剖学講座
教授
2010年 4月 京都府立医科大学大学院医学研究科
客員教授
2023年 4月 奈良県立医科大学医学部名誉教授(現任)
2023年 6月 当社取締役(現任)

監査役



常勤監査役
伊藤 弘嗣
Hirotsugu Ito
所有する当社の株式の数
2,800株

1986年 4月 当社入社
2015年 4月 営業本部 西日本統括部 京滋・北陸支店長
2017年 4月 営業本部 九州支店長
2019年 4月 営業本部 中四国支店長
2021年 4月 営業本部 名古屋支店長
2022年 4月 情報提供活動監督部長
2023年 6月 常勤監査役(現任)



社外監査役
原 浩治
Hiroharu Hara
所有する当社の株式の数
400株

1983年 4月 大阪国税局入局
2012年 7月 大阪国税局新宮税務署長
2015年 7月 大阪国税局調査第一部国際情報第二課長
2016年 7月 大阪国税局西税務署長
2017年 7月 大阪国税局調査第一部調査管理課長
2019年 7月 大阪国税局調査第二部次長
2020年 7月 大阪国税局北税務署長
2021年 7月 大阪国税局北税務署退職
2021年 8月 税理士登録
2021年 8月 原浩治税理士事務所長(現任)
2023年 6月 当社監査役(現任)
<重要な兼職の状況>
原浩治税理士事務所長



社外取締役
小林 柚香里
Yukari Kobayashi
所有する当社の株式の数
500株

1987年 4月 日本アイ・ビー・エム株式会社入社
2002年 7月 同社システム製品マーケティング統括本部長
2007年 1月 同社グローバル・ビジネス・サービス
公共セクター担当 理事
2007年 1月 IBMビジネスコンサルティングサービス
株式会社執行役員
2016年 3月 マーサー・ジャパン株式会社成長戦略担当 兼
社長室長
2018年 1月 マーサー・インベストメント・ソリューションズ
株式会社取締役
2018年 2月 マーサー・ジャパン株式会社COO
2018年 9月 日本マイクロソフト株式会社執行役員 コーポ
レート戦略統括本部長 兼 社長室長
2020年 3月 アマンドライフコンサルティング合同会社代表(現任)
2021年 6月 当社取締役(現任)
2022年 4月 パナソニック コネクト株式会社 社外取締役
2023年 3月 株式会社ブリヂストン 社外取締役 監査委員(現任)
2023年 6月 合同会社JC1代表(現任)
<重要な兼職の状況>
アマンドライフコンサルティング合同会社代表
株式会社ブリヂストン 社外取締役 監査委員
合同会社JC1代表



社外取締役
本郷 陽太郎
Yohtaro Hongo
所有する当社の株式の数
1,000株

1990年 4月 株式会社三和銀行 入行
1995年 5月 ペンシルバニア大学ウォートン校にて
MBA取得
1999年 8月 JPモルガン証券株式会社 投資銀行本部入社
2008年 5月 同社 マネジングディレクター
2023年 1月 同社 投資銀行本部 ヴァイスチェアマン
2025年 5月 同社 退社
2025年 6月 当社取締役(現任)



常勤監査役
土井 えり子
Eriko Doi
所有する当社の株式の数
100株

1984年 4月 当社入社
2007年 4月 研究開発本部 研究開発企画センター
研開企画部 企画推進課長
2008年 4月 研究開発本部 研開企画統括部 研開企画部
企画推進課長
2016年 4月 信頼性保証統括部 医薬安全管理部長
2018年 4月 信頼性保証統括部 医薬安全管理部長
(安全管理責任者)
2024年 6月 常勤監査役(現任)



社外監査役
茶木 真理子
Mariko Chaki
所有する当社の株式の数
0株

2002年 9月 司法研修所司法修習修了
2002年 10月 京都弁護士会登録
2002年 10月 御池総合法律事務所入所
2006年 10月 御池総合法律事務所パートナー弁護士
(現任)
2024年 6月 当社監査役(現任)
<重要な兼職の状況>
御池総合法律事務所パートナー弁護士

執行役員	関西支店長 和田 勇人	ライセンス統括部長 戸田 雅也	DX統括部長 山手 和幸	営業企画統括部長 小泉 光治	信頼性保証統括部長 田中 義清	東京支店長 野田 克巳
	小田原総合製剤工場長 山口 徹	NS Pharma,Inc. President 杉山 幸輝	経営企画部長 武智 秀泰	人事部長 中西 陽子	研開企画統括部長 別府 学	開発統括部長 清田 剛

11カ年財務データ

日本新薬株式会社および連結子会社

日本基準

	2014年度	2015年度	2016年度	2017年度	2018年度	2019年度	2020年度	2021年度
会計年度								
売上高	79,991	84,209	98,781	101,448	114,716	116,637	121,885	137,547
医薬品	66,340	70,489	85,315	87,416	100,223	101,643	106,478	120,650
機能食品	13,651	13,720	13,466	14,031	14,492	14,994	15,406	16,897
売上原価	41,226	44,016	44,835	46,929	50,952	53,155	49,954	50,657
売上総利益	38,764	40,192	53,946	54,519	63,764	63,481	71,931	86,890
販売費及び一般管理費合計	30,202	31,643	38,666	37,439	43,119	41,813	45,796	58,591
販売費及び一般管理費	21,233	21,904	23,762	24,217	26,418	27,819	29,692	32,204
研究開発費	8,968	9,739	14,903	13,221	16,701	13,994	16,104	26,386
営業利益	8,562	8,549	15,280	17,079	20,644	21,668	26,134	28,299
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	16,866	20,702	23,044
減価償却費	2,665	2,452	2,648	2,773	3,418	3,468	3,550	2,933
設備投資額	1,239	3,554	3,949	2,811	1,242	2,500	2,583	4,264
営業活動によるキャッシュ・フロー	6,113	8,915	18,916	6,719	15,310	12,737	21,388	16,018
投資活動によるキャッシュ・フロー	△3,718	△3,978	△5,750	△11,342	511	△2,339	△1,564	△6,359
財務活動によるキャッシュ・フロー	△1,773	△1,907	△2,193	△3,787	△3,708	△5,660	△6,199	△6,801

会計年度末

総資産	129,757	135,370	150,905	155,887	168,763	175,017	197,028	210,052
有利子負債	—	—	—	—	—	—	—	—
純資産	101,207	102,762	114,316	125,689	135,190	145,760	162,543	176,767

1株当たり情報 (円)

当期純利益 (EPS)	87.26	94.1	174.42	192.31	242.04	250.42	307.37	342.14
純資産	1,498.88	1,522.33	1,693.81	1,862.54	2,003.39	2,160.11	2,409.01	2,620.02
配当金	25	28	48	52	70	86	99	110

収益性、バリュエーションに関する 主要財務指標

売上高営業利益率 (%)	10.7	10.2	15.5	16.8	18.0	18.6	21.4	20.6
売上高研究開発費比率 (%)	11.2	11.6	15.1	13.0	14.6	12.0	13.2	19.2
自己資本比率 (%)	77.8	75.8	75.6	80.5	80.0	83.1	82.4	84.0
総資産営業利益率 (ROA) (%)	7.0	6.5	10.8	11.2	12.7	12.6	14.0	13.9
自己資本当期純利益率 (ROE) (%)	6.1	6.2	10.8	10.8	12.5	12.0	13.5	13.6
株価純資産倍率 (PBR) (倍)	2.9	2.9	3.3	3.8	4.0	3.9	3.4	3.2
株価収益率 (PER) (倍)	50.1	46.8	32.5	37.0	33.3	33.9	26.8	24.4
配当性向 (%)	28.7	29.8	27.5	27.0	28.9	34.3	32.2	32.2
発行済み株式総数 (株)	70,251,484	70,251,484	70,251,484	70,251,484	70,251,484	70,251,484	70,251,484	70,251,484
時価総額 (百万円)	307,350	309,107	398,326	500,191	566,227	595,733	578,170	585,195

* 当社は2022年3月期より、国際会計基準 (IFRS) に準拠して連結財務諸表を作成しています

国際会計基準 (IFRS)

(百万円)

	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度
会計年度				
売上収益	137,484	144,175	148,255	160,232
医薬品	120,650	121,988	125,105	138,654
機能食品	16,834	22,187	23,150	21,577
売上原価	50,191	55,980	50,234	51,116
売上総利益	87,293	88,195	98,021	109,115
販売費及び一般管理費	32,173	34,812	34,959	38,011
研究開発費	22,863	24,135	31,676	34,341
営業利益	32,948	30,049	33,295	35,450
親会社の所有者に帰属する当期利益	24,986	22,812	25,851	32,558
減価償却費及び償却費	4,588	5,041	5,023	6,015
設備投資額 (無形資産への投資を含む)	10,744	13,034	16,430	31,027
営業活動によるキャッシュ・フロー	21,316	26,170	16,289	36,126
投資活動によるキャッシュ・フロー	△10,037	△17,631	△9,921	△28,877
財務活動によるキャッシュ・フロー	△8,407	△9,605	△9,719	△9,902

会計年度末

資産合計	219,943	237,451	263,404	283,637
有利子負債 (リース負債を含む)	2,713	2,665	2,872	2,804
資本合計	180,886	195,933	220,534	247,340

1株当たり情報 (円)

当期利益 (EPS)	370.97	338.7	383.82	483.40
親会社所有者帰属持分	2,681.18	2,904.49	3,269.72	3,666.27
配当金	110	114	124	124

収益性、バリュエーションに関する 主要財務指標

売上収益営業利益率 (%)	24.0	20.8	22.5	22.1
売上収益研究開発費比率 (%)	16.6	16.7	21.4	21.4
親会社所有者帰属持分比率 (%)	82.1	82.4	83.6	87.1
資産合計税引前利益率 (ROA) (%)	15.7	13.3	13.4	13.2
親会社所有者帰属持分当期利益率 (ROE) (%)	14.5	12.1	12.4	13.9
株価資本倍率 (PBR) (倍)	3.1	2.0	1.4	1.0
株価収益率 (PER) (倍)	22.5	17.2	11.6	7.9
配当性向 (%)	29.7	33.7	32.3	25.6
発行済み株式総数 (株)	70,251,484	70,251,484	70,251,484	70,251,484
時価総額 (百万円)	585,195	409,566	314,024	267,096

非財務データ

環境 Environment

※環境関連データ数値は小数点以下を四捨五入しているため、各数値の合算は合計値と一致しない場合があります。

マテリアルフローデータ

インプット	項目	2022年度		2023年度		2024年度
エネルギー	原材料	原料(トン)	288	318	321	
		包装材料(トン)	245	475	571	
	電気(MWh)		15,881	17,884	19,215	
		重油(kL)	0	0	0	
		灯油(kL)	0	0	0	
		都市ガス(千m³)	1,562	1,471	1,693	
		LPG(千m³)	6	0	0	
		ガソリン(kL)	398	404	342	
		軽油(kL)	3	2	3	
	取水量*1	上水(千m³)	54	58	66*2	
		井水(千m³)	101	95	82*2	
アウトプット	製品	製品出荷量(トン)	479	574	785	
		製品物流量(万tキロ)	13	12	9	
	排ガス・排水	CO₂排出量(t-CO₂)	9,182	7,283	8,228	
		排水量*1(千m³)	164	153	147*2	
	廃棄物*1	発生量(トン)	388	390	480	
		最終処分量(トン)	2.3	2.0	1.7	
	容器包装リサイクル	廃容器・包装(再商品化委託量)(トン)	172	206	197	
	第一種指定化学物質の取扱量*3	ジクロロメタン(kg)	1,349	968	939	
		n-ヘキサン(kg)	2,575	2,286	3,154	

*1 主要事業所：本社地区、小田原総合製剤工場、東部創業研究所
*2 算定方法を見直しました。
*3 化管法におけるPRTR制度に基づく第一種指定化学物質のうち取扱量が1,000kg以上の物質を記載。

環境マネジメントシステム認証取得状況

事業所名	認証規格	認証取得年月	直近の第三者審査
小田原総合製剤工場	ISO14001	2004年8月	2025年2月(更新審査)
本社地区事業所	KESステップ2	2012年6月	2025年6月(確認審査)

環境会計(単体)

環境保全コスト*1 (営業事業所を除く)	コスト分類	2023年度		2024年度	
事業エリア内コスト(千円)	公害防止コスト*2(千円)	100,100	65,395	132,870	62,742
	地球環境保全コスト*3(千円)	220,350	177,187	61,881	169,696
	資源循環コスト*4(千円)	1,329	58,110	1,125	69,053
上・下流コスト*5(千円)		0	7,147	0	7,108
管理活動コスト*6(千円)		56,781	77,056	0	81,538
研究開発コスト(千円)		0	0	0	0
社会活動コスト*7(千円)		0	11,029	0	2,877
環境損傷コスト(千円)		0	82	0	0
合計(千円)		378,560	396,006	195,877	393,014

環境保全効果	効果の確認	2023年度	2024年度	増減量	増減率
	CO₂排出量(t-CO₂)	7,283	8,228	945	113.0%
	・電気使用量(MWh)	17,884	19,215	1331	107.4%
	・重油・灯油使用量(kL)	0	0	0	—
	・都市ガス・LPG使用量(千m³)	1,471	1,693	222	115.1%
	・ガソリン・軽油使用量(kL)	406	342	-64	84.2%
	水使用量(主要事業所)(千m³)	145	148	3	102.1%
	廃棄物排出量(主要事業所)(トン)	390	480	90	123.1%
	廃棄物最終処分量(主要事業所)(トン)	2.0	1.7	-0.3	85.0%

*1 事業活動に起因する環境負荷低減を目的としたコストです。環境省が発表している「環境会計ガイドライン2005年度版」を参考に集計しております。
*2 水質汚濁、土壌汚染、大気汚染等の公害による環境破壊防止に関連したコストです。
*3 地球温暖化防止、省エネルギー活動などに関連したコストです。
*4 廃棄物の適正処理、リサイクル等に関連したコストです。
*5 容器包装再商品化委託料金(日本新薬における医薬品等の包装容器回収およびリサイクルにかかる費用負担)等です。
*6 EMS(環境マネジメントシステム)維持・運用や社員の環境教育等に関連したコストです。
*7 京都市内小学校への出前授業、事業所内の緑化、地域の清掃活動等に関連したコストです。

日本新薬とは

価値創出ストーリー

価値創出への取り組み

ガバナンス

コーポレート・データ

環境 Environment

☑を付した環境パフォーマンス指標は第三者保証を受けています。

	2020年度	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度
日本新薬グループCO₂排出量(t-CO₂)(第三者検証受審)					
Scope1:事業者自らによる温室効果ガスの直接排出	4,964	4,738	4,911	4,366	4,683
Scope2:他社から供給された電気、熱・蒸気の使用に伴う間接排出	6,765	5,852	5,204	4,057	4,650
Scope3:1:購入した製品・サービス	183,640	189,415	208,157	218,100	232,917
サプライチェーン排出量把握 スコープ別排出量(t-CO₂)(単体)					
Scope1:事業者自らによる温室効果ガスの直接排出	4,396	4,449	4,471	3,948	4,262
Scope2:他社から供給された電気、熱・蒸気の使用に伴う間接排出	6,101	5,236	4,711	3,335	3,966
Scope3:1.購入した製品・サービス	163,905	171,906	188,834	212,430	228,141
Scope3:2.資本財	13,385	14,639	20,043	46,557	87,847
Scope3:3.Scope1、2に含まれない燃料およびエネルギー関連活動	1,924	1,938	1,942	1,685	1,798
Scope3:4.輸送、配送(上流)	678	721	658	271	171
Scope3:5.事業から出る廃棄物	223	225	208	207	340
Scope3:6.出張	233	235	233	243	245
Scope3:7.雇用者の通勤	231	270	287	446	449
Scope3:9.輸送、配送(下流)	1,813	1,977	2,345	1,435	—*1
Scope3:12.販売した製品の廃棄	99	139	140	390	178
Scope3:13.リース資産(下流)	628	628	628	625	315
エネルギー総使用量(MWh)					
日本新薬株式会社	63,066	63,451	65,200	69,647	41,233*2
シオエ製薬株式会社、タジマ食品工業株式会社	6,516	5,975	5,618	5,583	3,612*2
電気(MWh)					
日本新薬株式会社	15,212	15,350	15,881	17,884	19,215
シオエ製薬株式会社、タジマ食品工業株式会社	1,835	1,704	1,650	1,663	1,633
都市ガス、LPガス(千m³)					
日本新薬株式会社	1,541	1,523	1,562	1,471	1,694
シオエ製薬株式会社、タジマ食品工業株式会社	113	100	81	75	79
水(上水・井水)(千m³)					
日本新薬株式会社*3	161	165	155	153	148*3
シオエ製薬株式会社、タジマ食品工業株式会社	30	29	24	25	28

*1 2024年度の排出量については、算定時点で関係医薬品卸各社のデータに公表されていないものがあるため、算定が完了していません。
*2 算定方法を見直しました。
*3 主要事業所：本社地区、小田原総合製剤工場、東部創業研究所

社会 Social

	2020年度	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度
従業員・女性活躍推進(人)					
単体従業員数	1,806	1,827	1,857	1,865	1,876
女性従業員数	529	552	565	582	598
女性従業員数の割合(%)	29.3	30.2	30.4	31.2	31.9
幹部職の数	555	571	596	614	624
女性幹部職の数	84	92	100	110	112
女性幹部職の割合(%)	15.1	16.1	16.8	17.9	17.9
管理職の数	331	343	301	314	313
女性管理職の数	34	38	40	42	45
女性管理職の割合(%)	10.3	11.1	13.3	13.4	14.4
採用人数	76	57	62	75	89
女性採用人数	33	28	20	34	30
女性採用人数の割合(%)	43.4	49.1	32.3	45.3	33.7
平均勤続年数	17.3	17.4	17.5	17.4	17.2
女性従業員の平均勤続年数(年)	16.7	16.5	16.6	16.4	16.5
男性従業員の平均勤続年数(年)	17.6	17.8	17.8	17.9	17.5
育児休業取得者数 男性	14	30	61	51	48
育児休業取得者率 男性(%)	20.3	50	69.3	70.8	76.2
育児休業取得者数 女性	19	19	25	29	17
育児休業取得者率 女性(%)	100	100	100	100	94.4
年次有給休暇取得率(%)	63.5	63.5	69.6	71.8	75.3
年間総実労働時間(時間)	1821.96	1819.89	1841.69	1854.32	1860.25
離職率(%)	1.97	1.66	1.92	2.0	2.3
4月1日入社 新卒新入社員の3年後(3年後の4月1日時点)離職率(%)	6.3	1.5	6.0	3.5	8.1
平均年収(千円)	7,958	8,061	8,151	7,835	9,192*14
男女間賃金格差	—	—	79.1	78.8	81.0
人財育成					
従業員一人あたりの基本研修受講時間(時間)		7.2	10	9.1	15.3
従業員一人あたりの手上げ研修受講時間(時間)		10.7	10.3	20.1	18.8
従業員一人あたりの人財育成投資額(千円)		79	83	85	93

*14 正規従業員平均

組織統治 Governance

	2020年度	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度
取締役の数(人)					
社外取締役の数	12	12	12	12	12
女性取締役の数	4	4	4	4	4
女性取締役の割合(%)	1	3	3	4	3
監査役の数(人)	8	25	25	33	25
社外監査役の数	4	4	4	4	4
社外監査役の割合(%)	2	2	2	2	2
	50	50	50	50	50

ステークホルダー・エンゲージメント

マテリアリティと
関連するSDGs

ガバナンスの強化

ステークホルダーとのコミュニケーション

日本新薬は、さまざまなステークホルダーに支えられて事業を展開しています。私たちは、「株主」、「社員」、「社会（地域社会、取引先など）」、「顧客（患者さん、生活者、医療関係者）」、「環境」といった多様なステークホルダーの声に耳を傾け、対話を図ることが重要だと考えています。

定期的な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、企業として成長し、社会に対して新たな価値を提供していきます。これにより、持続可能な社会の実現に貢献し、ステークホルダーとの信頼関係を築いていきます。

各ステークホルダーとの関係強化

	ステークホルダーとの関わり	ステークホルダーからの期待	対話・手段／回数
株主	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に努めます。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を促進し、株主・投資家の皆さまからの期待に応えます。	・株主還元施策（持続的な配当の成長） ・適正な株価 ・非財務活動を含む適時適切な情報開示と対話の機会 ・持続的な企業価値の向上 ・ESGへの取り組み	・機関投資家、アナリストとの対話件数 約170件 ・証券会社主催イベント参加数 11件 ・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) ・第七次5カ年中期経営計画説明会(5月) ・R&D説明会(2月) ・セルサイドアナリストスモールミーティング(2月) ・海外IR(9月) ・個人投資家フェア参加(8月)
社員	経営理念を達成するためには、社員一人ひとりが成長し、それぞれの個性や強みを生かして共に働くことが必要であると考え、すべての社員が目指す姿勢・意識であるNS Mindを策定し、自律性を重視したキャリア形成支援体制を整えています。	・柔軟な働き方が可能な働きがいのある会社 ・快適な職場環境の形成 ・公平・公正な人事評価制度 ・多様な人財の活躍 ・自己成長の機会の提供	・社員向け研修／取締役との対話機会設定 ・ストレスチェックの実施 ・エンゲージメントスコア68%(回答率95%) ・内部通報制度／相談窓口
社会	企業市民として、社会とコミュニケーションを図り交流を深めるとともに、社会課題解決に向けた活動にも積極的に取り組みます。取引先と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。	・地域との共生 ・地域社会発展への貢献 ・環境負荷の低減 ・環境保全と安全性の高い事業活動	・食育に関する出前授業の実施7校 ・山科植物資料館見学会177件、来場者数2,230名 ・はしる図書館 日本新薬きらきら未来ゴー！参加イベント33件／絵本貸し出し総数5,724冊 ・取引先へアンケートの実施（CSR／安定供給／サステナビリティ調達方針） ・日本新薬こども文学賞制作絵本1万5千冊配布
顧客	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よう情報提供活動を行っています。機能食品事業では、製薬会社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。	・高品質で安全性の高い製品・サービスの安定した提供 ・アンメットメディカルニーズへの取り組み（新たな医薬品の開発） ・適時適切な医薬品情報の提供 ・疾患に関する情報の提供	・くすりに関する問い合わせ件数 計11,273件（医療関係者9,454件、卸675件、一般消費者1,064件、他80件） ・Webサイトによる疾患啓発 ・Web市民公開講座（筋ジストロフィー、血液がん） ・患者交流イベント ・国内マラソン大会などへのブース出展
環境	地球環境に配慮した事業活動を行うとともに、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。	・地球環境の保全 ・持続可能な事業活動 ・環境負荷の低減 ・生物多様性の保護・保全	・山科植物資料館での植物の啓発活動 ・京都の文化に関わる植物の保全活動

会社概要・株式情報 （2025年3月31日現在）

会社概要

会社名	日本新薬株式会社
創業	1911年11月20日
創立	1919年10月1日
本社	〒601-8550 京都市南区吉祥院西ノ庄門口町14 TEL:075-321-1111 FAX:075-321-0678 https://www.nippon-shinyaku.co.jp/
資本金	5,174百万円 (2022年4月4日より東証プライム上場)

代表者	代表取締役会長 前川 重信 代表取締役社長 中井 亨
会計監査人	有限責任監査法人トーマツ 京都市下京区四条通烏丸東入長刀鉾町20 四条烏丸FTスクエア
発行済み株式総数	70,251,484株
株主数	14,149名
株主名簿管理人	三菱UFJ信託銀行株式会社 大阪市中央区伏見町3丁目6-3

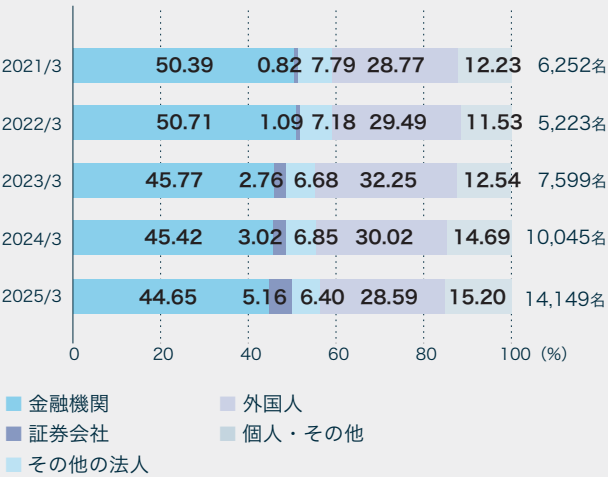
株式情報

大株主

株主名	持株数 (千株)	持株比率 (%)
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	8,936	13.26
明治安田生命保険相互会社	6,486	9.63
株式会社日本カस्टディ銀行(信託口)	5,141	7.63
株式会社京都銀行	3,090	4.59
株式会社三菱UFJ銀行	2,706	4.02
JPモルガン証券株式会社	2,273	3.37
日本生命保険相互会社	1,341	1.99
STATE STREET BANK AND TRUST COMPANY 505103	992	1.47
東京海上日動火災保険株式会社	881	1.31
STATE STREET BANK AND TRUST COMPANY 505001	860	1.28

(注)1. 持株比率は発行済株式の総数から自己株式(2,872,839株)を控除して計算しております。
(注)2. 持株比率は小数点第三位を四捨五入して表示しております。

5年間の株主構成推移



社外からの評価

■ ESGインデックスへの組み入れ

● FTSE Blossom Japan Index

● FTSE Blossom Japan Sector Relative Index

● FTSE4Good

● S&P/JPXカーボン・エフィシエント指数

● MSCI日本株女性活躍指数 (WIN)

THE INCLUSION OF NIPPON SHINYAKU CO., LTD. IN ANY MSCI INDEX, AND THE USE OF MSCI LOGOS, TRADEMARKS, SERVICE MARKS OR INDEX NAMES HEREIN, DO NOT CONSTITUTE A SPONSORSHIP, ENDORSEMENT OR PROMOTION OF NIPPON SHINYAKU CO., LTD. BY MSCI OR ANY OF ITS AFFILIATES. THE MSCI INDEXES ARE THE EXCLUSIVE PROPERTY OF MSCI. MSCI AND THE MSCI INDEX NAMES AND LOGOS ARE TRADEMARKS OR SERVICE MARKS OF MSCI OR ITS AFFILIATES.

● MorningStarGenDiJ

2025 CONSTITUENT MSCI日本株女性活躍指数 (WIN)

● サステナビリティに関する社外からの評価

● CDP

● SOMPOサステナビリティ・インデックス

● JPX日経インデックス400

● 日経スマートワーク経営

● 日経SDGs経営

CDP Discloser 2024

2025 Sompo Sustainability Index

JPX-NIKKEI 400

NIKKEI Smart Work 2025

NIKKEI SDGs 経営評価 2024