

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)

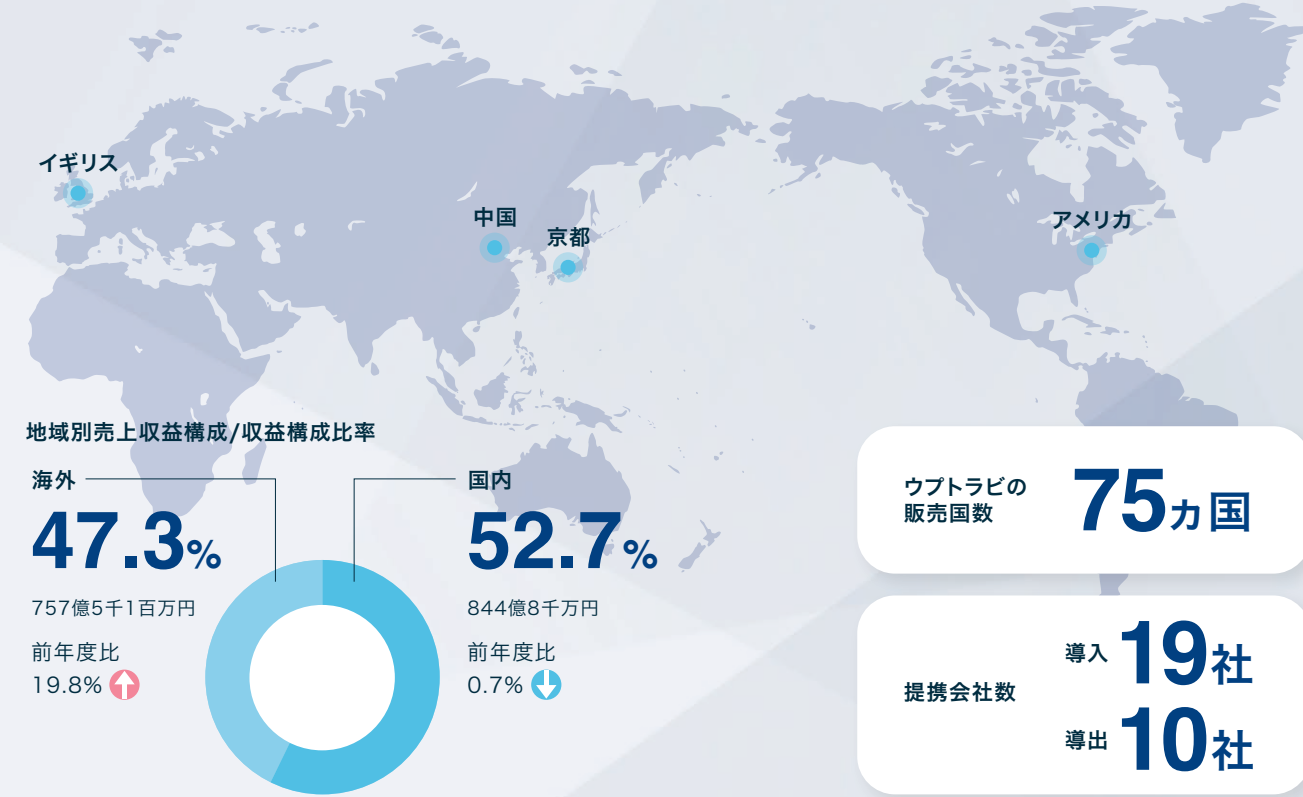
-26.4%

(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

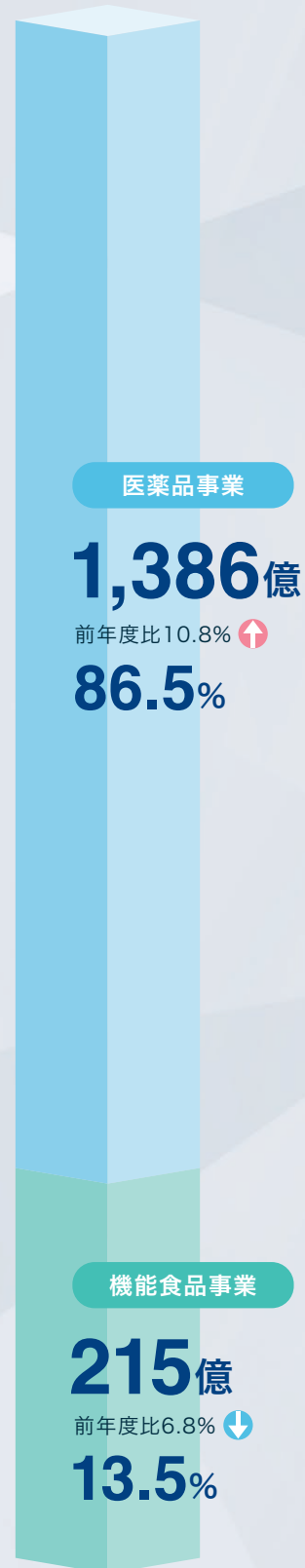
えるぼし
女性が活躍しています！
2012-07 年認定企業

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



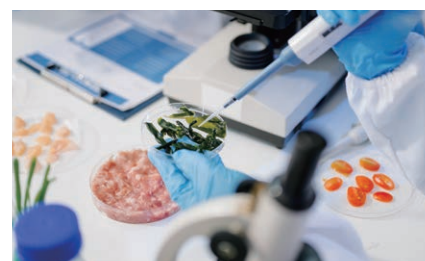
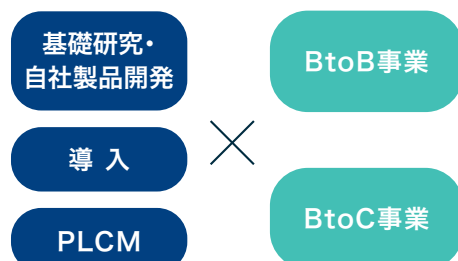
日本新薬とは 価値創出ストーリー 価値創出への取り組み ガバナンス コーポレート・データ

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。



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。



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。





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

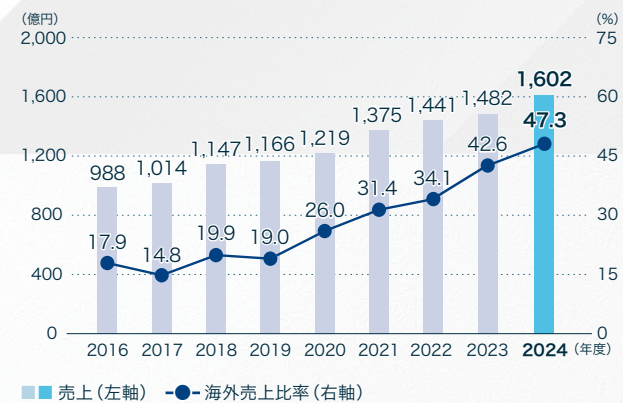
た。その最大のテーマは、2028年度に迎えるウブトラビのパテントクリフを乗り越え、次なる成長を確かなものにする事です。

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伝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。

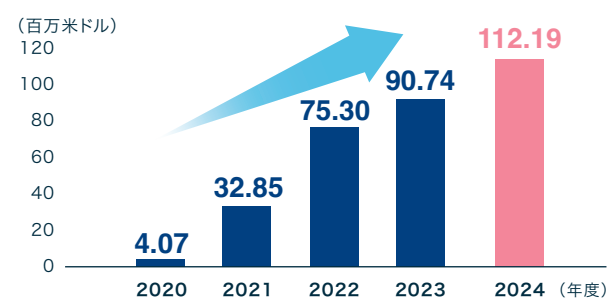
2025年1月には、米国REGENXBIO社からRGX-121およびRGX-111の米国における独占的販売権および日本を含むアジアにおける独占的開発販売権を取得しました。RGX-121は、ムコ多糖症Ⅱ型に対する初めての遺伝子治療薬であり、現在、FDAで審査中です。承認取得後は、当社の米国子会社NS Pharmaが米国におけるRGX-121の販売・販促活動を実施する予定です。

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

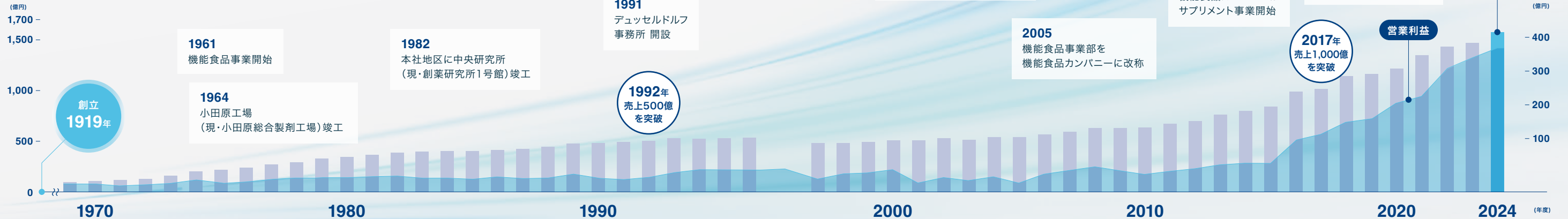
京都市へ訪れる
観光客数*3
約5,600万人

*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

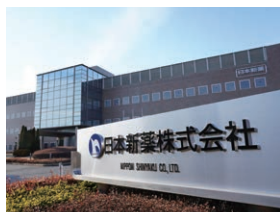
1940 初の国産化を実現 回虫駆除の特効薬「サントニン」	1967 当社の代表的な長寿製品の一つ 前立腺肥大症治療剤「エビプロスタット」	1971 長きにわたる急性骨髄性白血病(AML)のキードラッグ 代謝拮抗性抗悪性腫瘍剤「キロサイド注」	1979 日本で初めて頻尿の適応を取得 頻尿治療剤「ブラダロン」	1989 ユニークな作用機序を有する自社創製品 胃潰瘍治療剤「ガスロンN」	2011 骨髄異形成症候群における待望のキードラッグ 骨髄異形成症候群治療剤「ビダーザ」	2014 新規作用機序を有するfirst in classの薬剤 前立腺肥大症に伴う排尿障害改善剤「ザルティア」	2016 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。



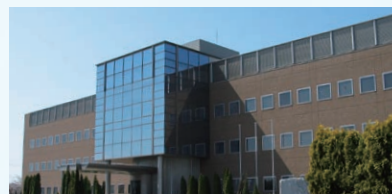
日本新薬の強み

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。



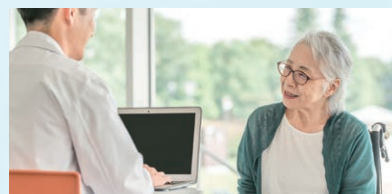
独自の創薬基盤

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。

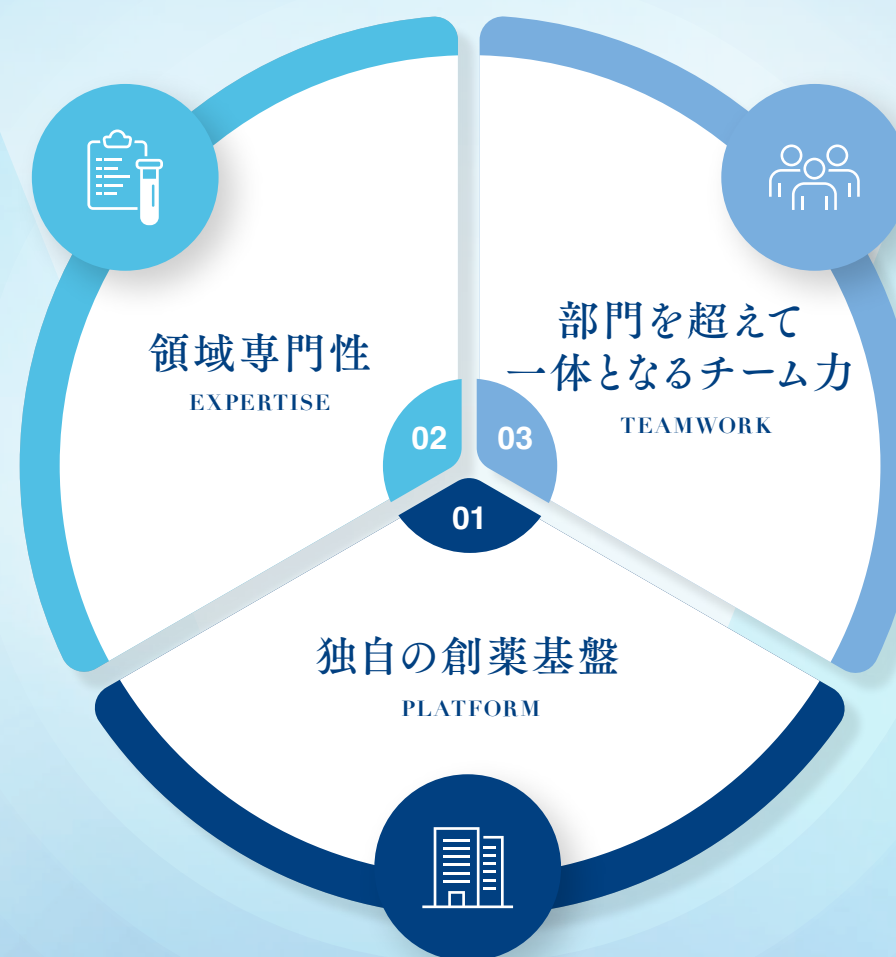


領域専門性

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