

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、ピ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

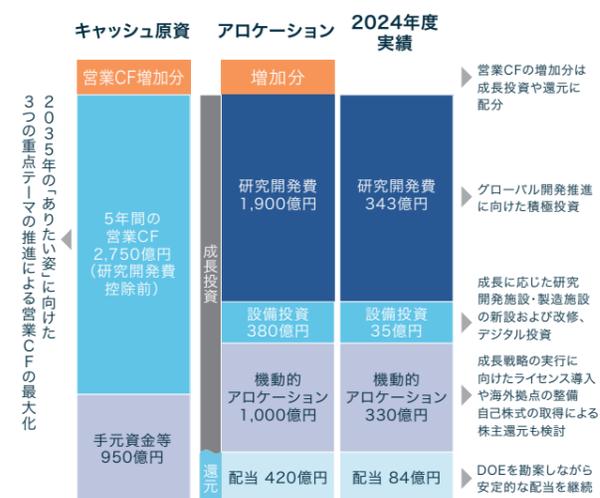
2025年度の売上収益は1,730億円、営業利益は300億円を見込んでいます。国内ではピキセオスやフィンテブラなどの新製品群の売上伸長を見込んでおり、売上収益は前年度比で増加する見通しです。一方で、新製品の発売準備に伴うNS Pharmaの販売費用増加や、核酸目品の開発進展に伴う委託研究費などの増加により、営業利益は前年度比で減益となる見込みです。

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

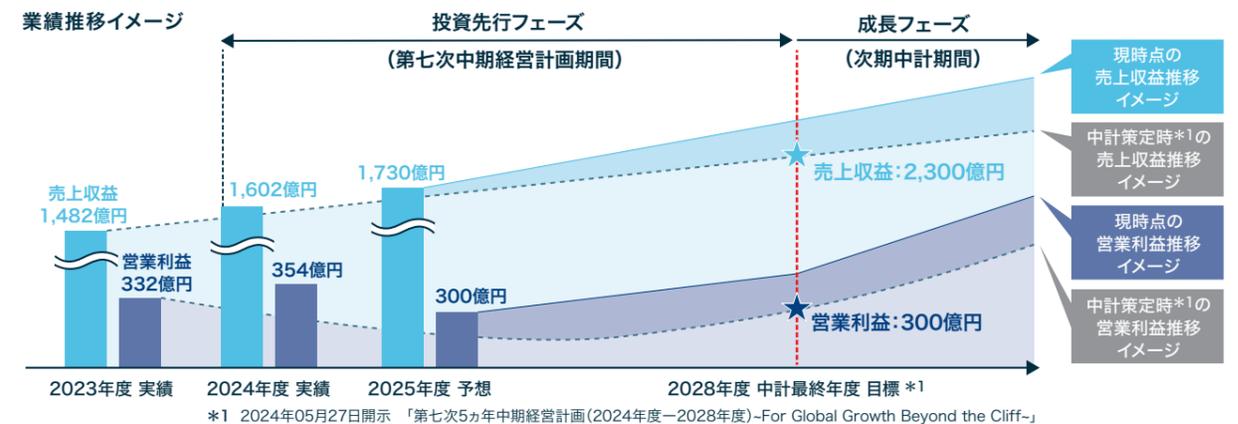
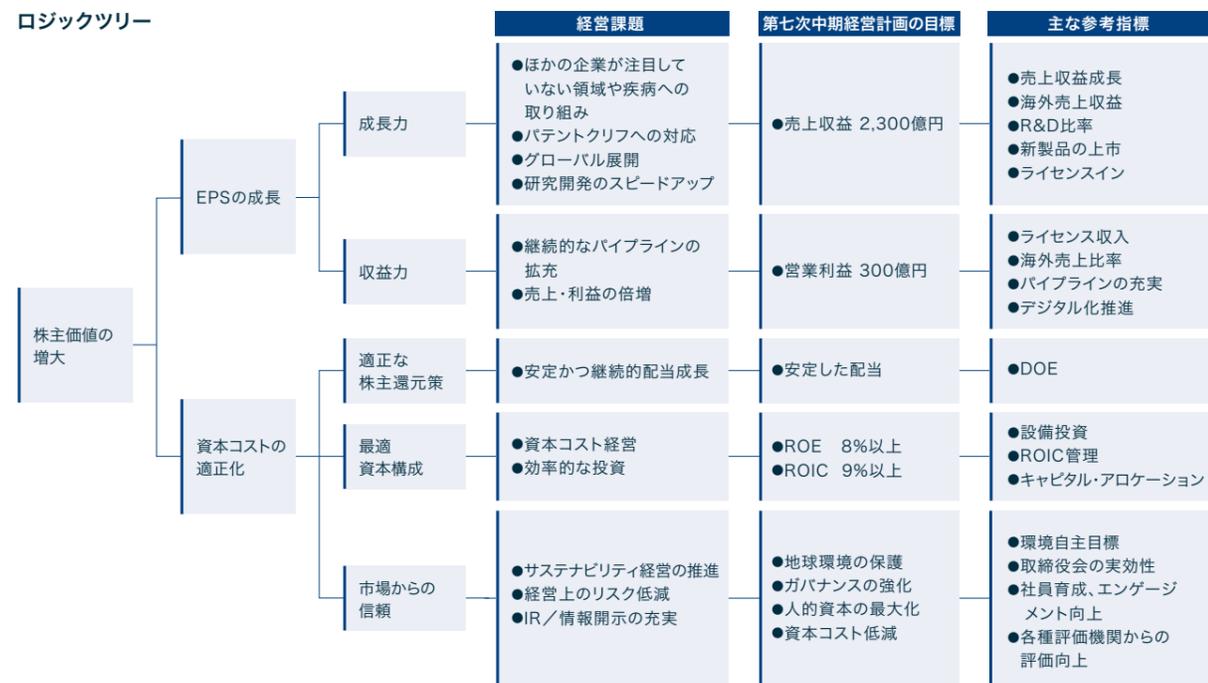
動的アロケーションの中で、自己株式取得による株主還元も選択肢の一つとして検討しています。

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してまいります。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月末日まで)

・リターン率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、ビルテブソ、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



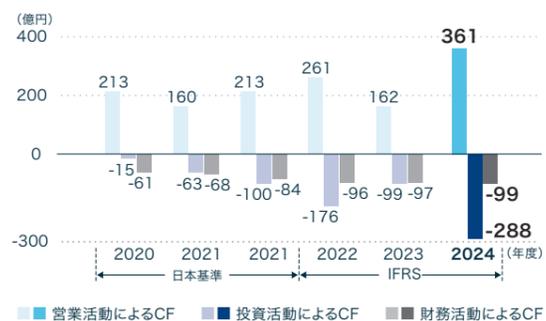
2024年度は、委託研究費および試験製造費用の増加により、投資額が増加しています。グローバル展開を狙える疾患・領域に対して、自社創薬、導入、PLCMの研究開発アプローチにより開発パイプラインの充実を図り、年平均2品目以上の新製品上市を目指しています。

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。

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。

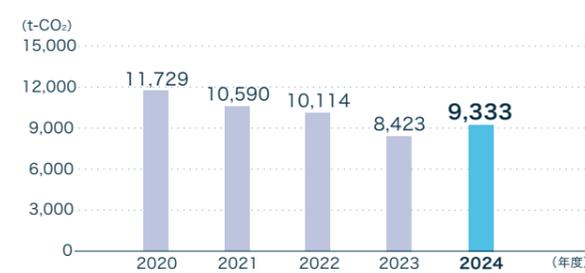
EPS / ROE



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。

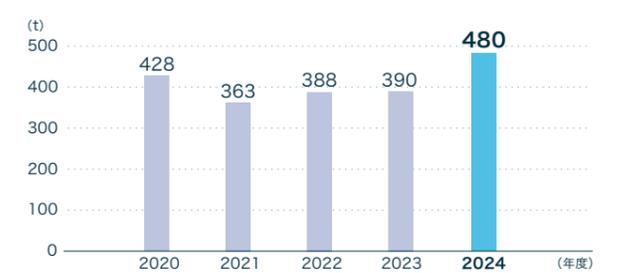
非財務ハイライト

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。

廃棄物発生量



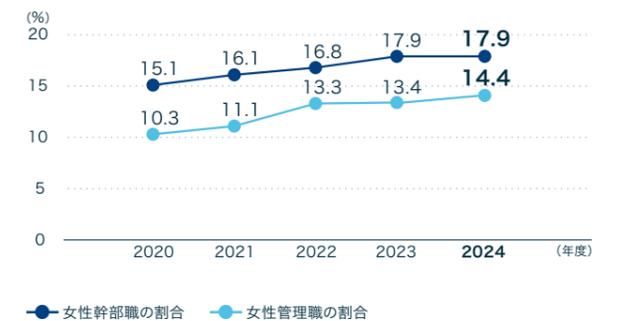
2024年度の廃棄物排出量は前年比90tの増加であり、主に、小田原総合製剤工場での高生理活性固形製剤棟の本格稼働が要因でした。今後も廃棄物の適正処理を進めながら、廃棄物排出プロセスの見直しなどにより、廃棄物削減の取り組みを進めていきます。

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。

女性幹部職／女性管理職の割合



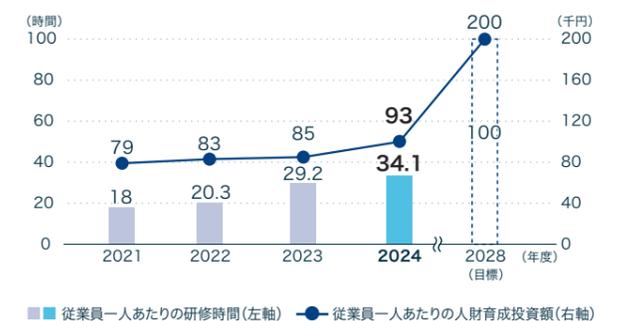
当社が今後も社会において存在意義を示し、持続的に成長するためには、多様な人材が活躍できる環境整備を進めることが不可欠であると考えています。2024年度にはDE&Iメッセージを策定、女性活躍推進法および次世代育成支援対策推進法に基づく行動計画を更新するなど、女性をはじめ多様な人材が活躍し、多彩な視点を会社の成長に生かす取り組みをさらに強化していきます。

育児休業取得率／年次有給休暇取得率



育児の一部有給化(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。

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標とし、「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「ウブトラビ」、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、ウブトラビ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。

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

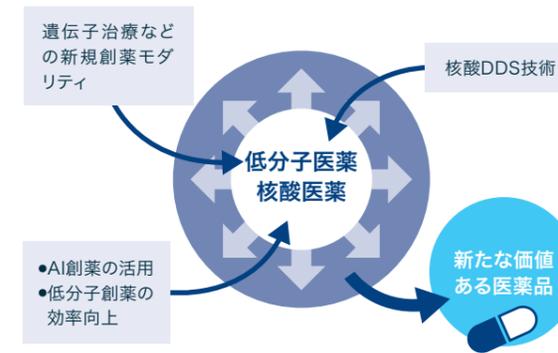


独自性を追求した研究開発

当社では、PH治療剤「ウブトラビ」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進展させ、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。

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「ウブトラビ」、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。



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。

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

開発パイプライン (2025年8月7日現在)

グローバル開発品目

★オーファンドラッグ

●小児希少疾患

*2020年より日米で発売開始



全員起案

当社では「探索薬効部門は誰もが当たり前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ならず、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業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、試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ら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。



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「ピキセオス」、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、ペイシエント・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との面談や対話はまだ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きます。

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、主力製品のビルテプ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、ビルテプ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プ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。

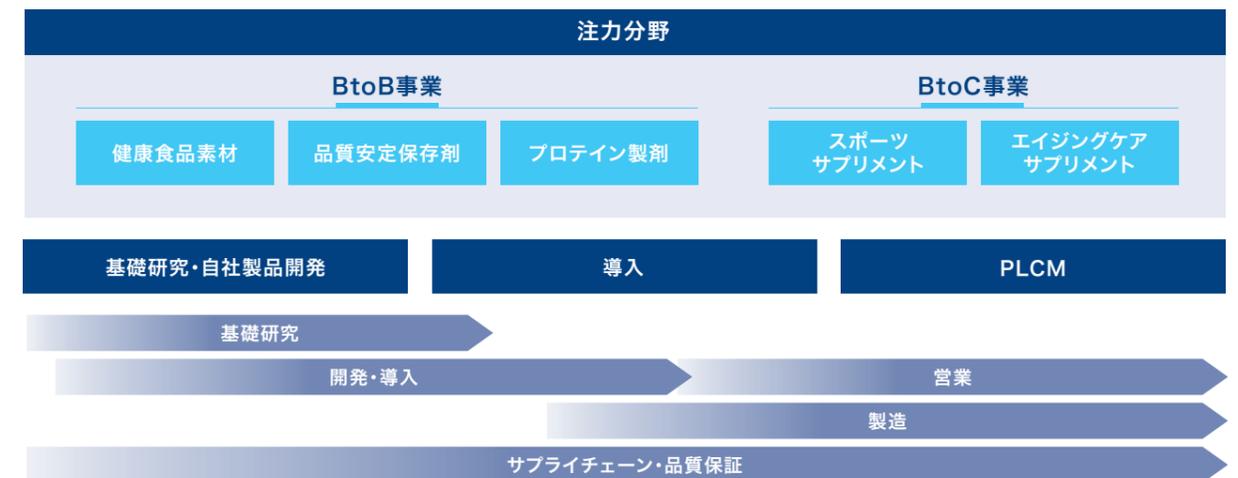
日本新薬の機能食品事業の特長

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



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

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の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。

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

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



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」とあるという、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)。

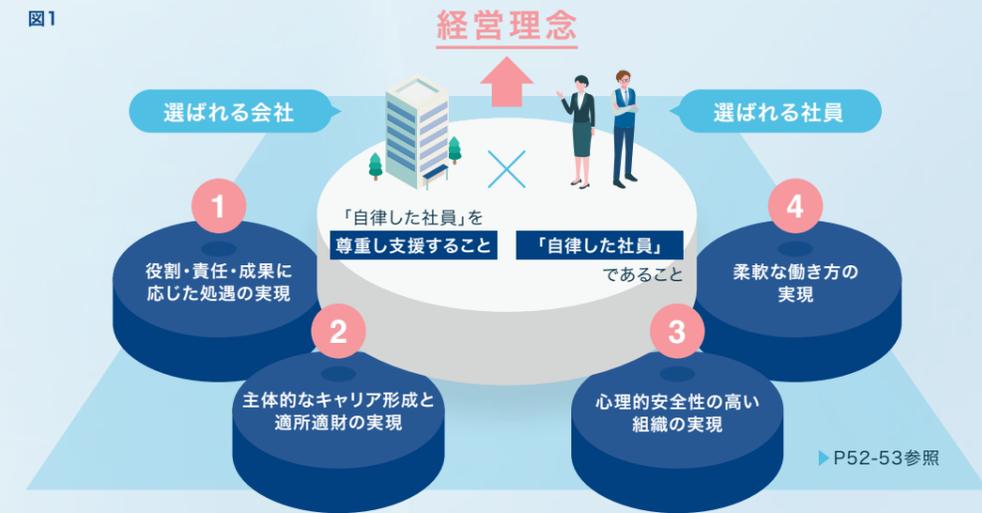
引き続き、未来を担う人財の育成や社員のエンゲージメント向上に継続して取り組むとともに、人財戦略に対する姿勢や各指標の目標・進捗状況を開示していきます。これらを通じて企業価値のさらなる向上を図り、2035年のありたい姿「京都のグローバルヘルスケアカンパニーとして、一人ひとりの新しい生きるを世界に届ける会社」の実現を目指します。

Human Capital Report 2024

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



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、「ここで働き続けたい」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」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。

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

④自己育成計画の実行

OJT、OFF JTで自己育成に取り組む。
社内でコミュニケーションを取り、
必要に応じて計画を見直す。

③ギャップを埋める自己育成計画

明確になったギャップを埋めるために
それぞれに必要な
自己育成計画を立てる。



①現状を知る

社内外のサーベイを利用し、
客観的数値で
現在の状態を知る。

②目標とのギャップを明確にする

役割や責任に必要な要件を
明示することで、
現在の状態とのギャップを明確にする。

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。

Nippon Shinyaku People

ウェルビーイングの向上が企業の成長力に



人事部
中西 陽子

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業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

マテリアリティと関連するSDGs



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



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社共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、個人の権利と人格を尊重します。

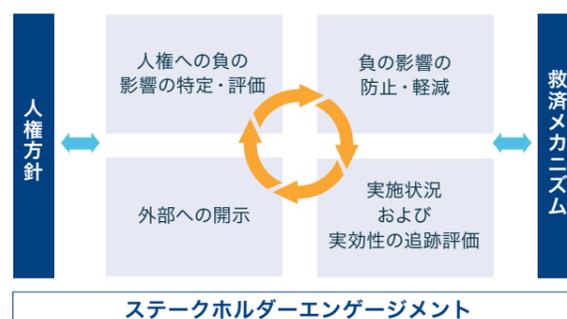
体制

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

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

キクタンギクの栽培・繁殖にも取り組んでいます。京都御所での展示や「キクタン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

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



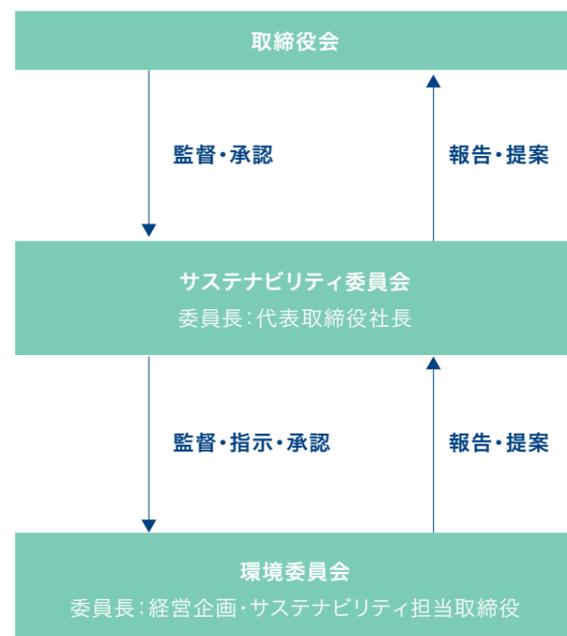
TCFD提言に基づく情報開示

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はレビューされます。

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

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 ~2025	中期 2026~ 2030	長期 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が増加により、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

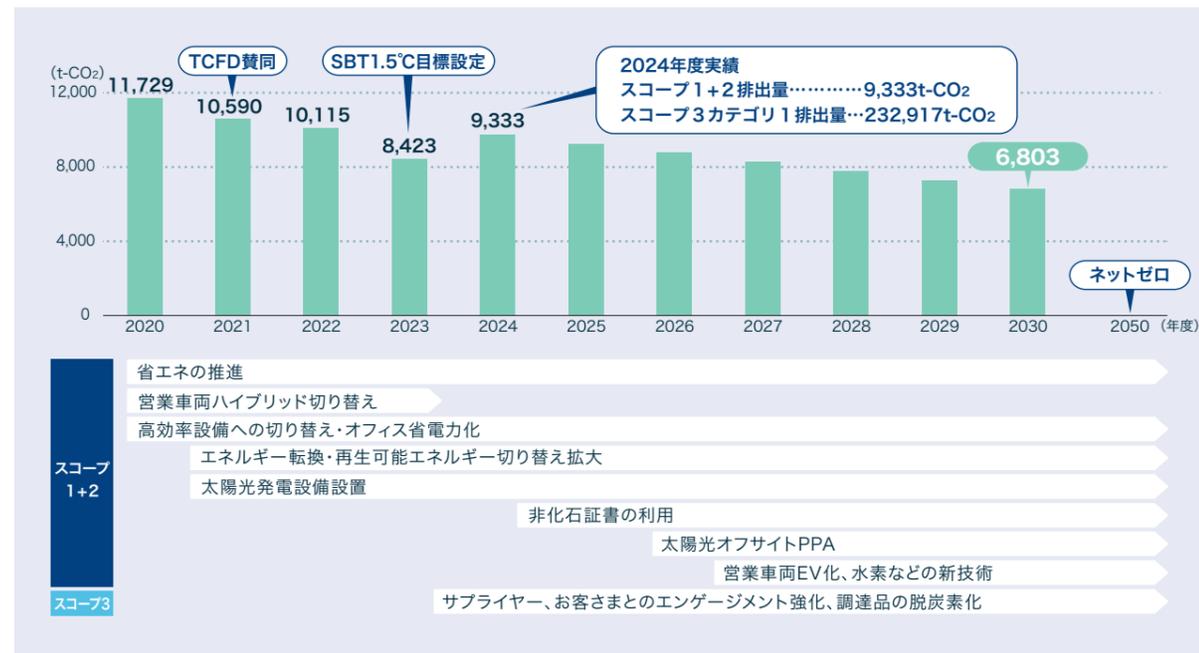
CO₂排出削減の取り組み

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（Scope1、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>

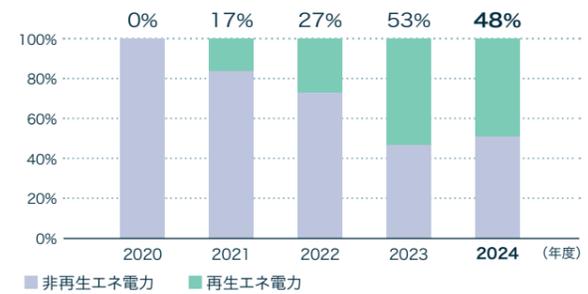
再生可能エネルギーへの切り替え

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、東部創薬研究所、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、社内でも取り扱う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

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

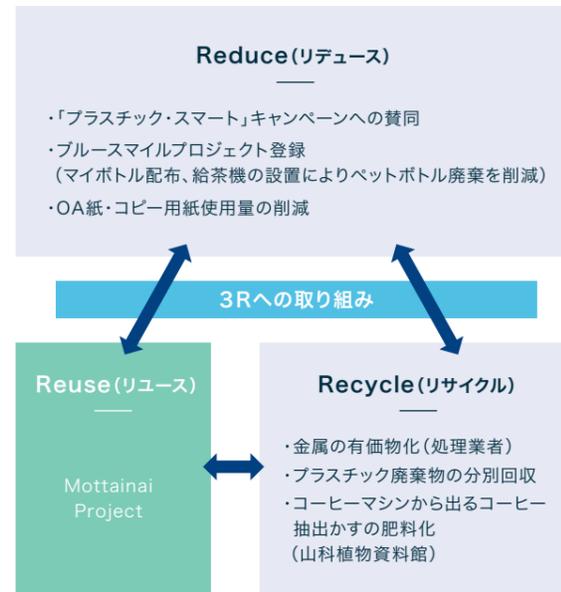
当社は、資源循環を重要な経営課題ととらえ、廃棄物の削減と再資源化の推進に取り組んでいます。特に、事業活動で発生する金属くずについては、可能な限り有価物として売却し、貴重な資源の有効活用に努めています。また、廃プラスチック類については、マテリアルリサイクルやサーマルリサイクルなど再資源化の選択肢を広げるとともに、その質を高めるために、発生源での分別ルールを徹底しています。これらの地

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

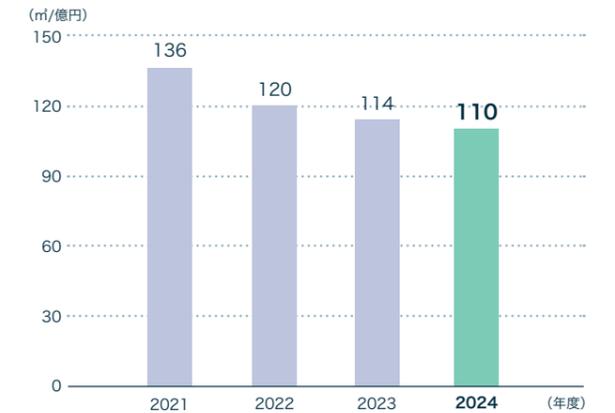
2024年度の水の使用量は177千m³でした。当社は、第七次環境自主目標として「2021年度を基準に、2025年度の水使用量原単位を10%削減する」ことを掲げ、水資源の有効活用を推進しています。

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