



人々の健康と豊かな生活創りに
貢献するために

日本新薬レポート
2021

私たちの使命。それは、
ヘルスケア分野になくてはならない事業体として
「存在意義のある会社」になること。

経営理念

人々の健康と 豊かな生活創りに貢献する

経営方針

高品質で特長のある製品を提供する（顧客）

病気でお困りの患者さんを最優先に考え、他剤に比較して有効性、安全性、患者さんのQOL面で何かひとつでも優れている医薬品および顧客ニーズを満たす質の高い機能食品を創出・提供します。

社会からの信頼を得る（社会）

法令や社内規則を遵守することはもちろん、社会的責任を絶えず意識し、高い倫理観をもって行動します。

一人ひとりが成長する（社員）

目標の達成に向け、前向きにチャレンジし、業務の推進を通じて成長します。

行動指針

チャレンジ (Challenge)

私たちは、倫理観に基づく強い信念と責任感を持ち、さまざまな目標に対して、常にポジティブ思考で前向きに取り組みます。

スピード (Speed)

私たちは、何事にもスピード感をもって、迅速に、機を逸することなく行動します。

インベスティゲーション (Investigation)

私たちは、幅広く収集した情報を綿密に調査・分析し、目標達成に向けてしっかり計画を立て、PDCAサイクルを確実に回します。

スマイル (Smile)

私たちは、円滑なコミュニケーションが行われるように、いつも笑顔で行動します。

日本新薬の歩み

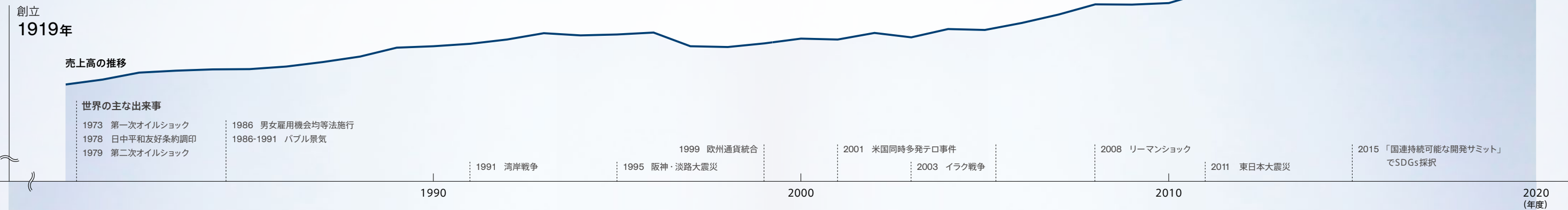
独自技術で難病に挑み、ひとりの「生きる」に希望をとどける。

ユニークな機能性食品で、みんなの「生きる」を健やかにする。

新しい時代の、新しい生きるを、わたしたちは、創っていく。

2020年度 売上高

121,885百万円



1970-1980年代 変化する事業環境下で独自の路線を歩み始める

日本社会は高度経済成長の時代が終焉を迎えるとともに、社会福祉制度の充実と定着が進み、成長から福祉の時代への大きな転換期となり、医薬品業界においても、医薬品の有効性のみならず安全性への要求が強まりました。1960年代以降より充実が図られてきた医療保険制度は、高齢化社会の到来が予測される中で医療費抑制へ向かい大きな転換期を迎えました。

日本新薬は、製造面ではGMP (Good Manufacturing Practice: 医薬品の製造管理及び品質管理の基準) の法制化に先行して、所有する小田原工場 (現・小田原総合製剤工場) などの適合を果たし、高品質の維持と低コスト化を図りました。安全性確保のため生物研究施設を拡充し、非臨床試験の安全性および適切性を高めるGLP基準に対応して、1982年に竣工した中央研究所 (現・創業研究所1号館) を核に研究開発体制を強化。医薬品情報伝達のため、業界を挙げて導入された医薬情報担当者の導入・継続教育に当たり、他社に先駆け6カ月にわたる体系的教育をスタートさせました。

事業規模としては、1970年度に100億円を超えた売上高は、創立60周年を迎えた1979年度には327億円へと大幅に伸長。時代の要請であった医薬品の有用性向上に、業界に先駆けて対応しながら確固たる事業基盤を築きました。



小田原工場 (現・小田原総合製剤工場) 「中央研究所」本館 (現・創業研究所1号館)

1990年代 国際的な事業展開と創業へ踏み出す

1990年代の日本は、バブル経済の崩壊を受け「失われた10年」ともいわれた景気停滞期でした。財政再建が課題となる中、医療保険制度は抜本的な改革が求められ、医薬品業界は段階的な薬価引き下げ、納入価格を卸自らが決定する完全建値制への移行などによって大きな影響を受けました。

一方、経済・社会のグローバル化が始まった時代であり、製薬企業も世界を見据えた取り組みを本格化させました。

日本新薬は、ドイツと米国に拠点を開設、国際化時代を見据えて日米欧の3極における事業展開を開始。研究開発面では創業研究所2号館と東部創業研究所を新設、新薬探索研究の強化や核酸医薬品の開発を推進しました。1990年代前半は新製品の上市ラッシュとなり、大型製品育成に営業資源を集中しました。さらに、医薬品原薬製造を一手に担う千歳合成工場を新設したほか、食品部を機能食品事業部に改組し、健康食品素材の提供を開始しました。

業績は、厳しさを増す経営環境下で1992年度に売上高500億円を突破すると、以降はこれに前後する売上規模で推移。また、1992年に「地球環境への日本新薬行動指針」、1998年に「日本新薬環境基本方針」を制定するなど、1990年代は環境保全に対する取り組みを強化した時代でもありました。



創業研究所2号館



東部創業研究所

2000年代 経営環境の激変に対応できる基盤を強化する

21世紀を迎えて創業の現場では、生命科学の発展によってもたらされた新たな手法や探索対象が注目を集めました。グローバル化が進み、世界での競争に耐えられるかどうかが新薬開発に当たっての意思決定の基準となりました。加えて、急激な少子高齢化に起因する社会保障費の抑制政策が医薬品市場への逆風となり、経営統合や合併による業界再編が進みました。

日本新薬は新しい事業環境に対応できる基盤整備に邁進、経営理念にのっとったビジョンを打ち立て、中期経営計画を策定しました。また経営戦略部の新設をはじめ、新薬候補品開発の効率化に資する研究組織のフラット化、MR教育の充実を目指したMR研修センターの新設など、全社的に機構を見直しました。2002年、NS Pharmaがニュージャージー州に移転し、グローバル化に対応すべく米国での拠点として、臨床開発などを進めました。

また、スペシャリティファーマとして存在感のある研究開発型の製薬企業を目指し、最先端の核酸医薬品開発にも照準を合わせました。社会が必要とする優れた新薬を生み出す企業へ向けて、一歩進んだ時代でした。



MRの研修風景



NS Pharma

2010年代 ヘルスケア分野で世界から評価されるメーカーを目指して

急速に進展する少子高齢化に伴って、医療費削減政策がこれまで以上に急ピッチで進みました。製薬企業は、高騰する研究開発費の効率的な活用方法を模索し、特許満了後の製品のあり方を考え、環境の変化に対応する新たなビジネスモデルを構築。難病やがんなど、アンメットメディカルニーズの高い領域で研究開発を行うには、対象を絞り込み、得意分野に注力する戦略的なアプローチが必要になりました。

日本新薬では、事業成長を牽引するような新たな注力領域の確立を目指し、国産では初めてとなるアンチセンス核酸医薬品の研究を進めました。そして、核酸医薬品や高生理活性医薬品などに対応する施設として、本社地区に治験原薬製造棟を、小田原総合製剤工場内には高生理活性固形製剤棟を新設し、さらなる医薬品事業拡大に向けて製造インフラ整備を行いました。

また、経営戦略テーマには「独自性の追求」を掲げ、大手製薬企業があまり手掛けないニッチな領域においても、アンメットメディカルニーズを積極的に探り、「患者さんにとって福音となるくすりを届ける」という基本精神をもって、自社創業に加えて製品や開発品の導入を積極的に行い、既存製品のライフサイクルマネジメントを組み込みながら、新製品を続々と上市した時代でした。



治験原薬製造棟



小田原総合製剤工場内の高生理活性固形製剤棟

社会課題

Task 01 希少疾患 患者数

4 億人

希少疾患は、がんや糖尿病など患者数の多い一般的な疾患と比較して、患者数が極めて少ない疾患です。その定義はさまざまですが、世界には7,000を超える希少疾患が存在するといわれており、その患者数は4億人※とも報告されています。しかし、希少疾患の多くは難治性のため、有効な治療法がない疾患も多く、患者さんは将来への不安を抱えながら生涯にわたり療養が必要となります。こうした患者さんに一日も早く治療薬を届けることが強く求められています。

※ Global Genes, RARE Facts

Task 02 フードロス

13 億トン／年

世界では食料生産量の3分の1に当たる約13億トンの食料が毎年廃棄されており、日本においても1年間に約612万トン※（2017年度推計値）もの食料が捨てられています。日本では、小売店での売れ残りや返品といった事業系食品ロスと、家庭での食べ残しなどの家庭系食品ロスに分類され、政府はこれらの食品ロスについて2030年度までに2000年度比で半減させることを目標に掲げています。

食品ロスを放置すると環境悪化や将来的な人口増加による食料危機にもつながるため、食品ロスの削減は世界中で取り組まなければならない重要な課題となります。

※ 消費者庁 食品ロス削減関係参考資料（令和2年11月30日版）

Task 03 100年後に想定される最大温度上昇

4 °C前後※

異常気象や自然災害による地球環境への影響は年々増しています。COP21におけるパリ協定では、世界の気温上昇を産業革命前に比べて2°C未満に保ち、1.5°Cに抑えることを追求する目標が掲げられています。そのため、豊かな自然を将来に引き継ぐためには、自らの営みが自然とともにあることを十分認識し、地球環境と調和した事業活動を実践することが一層重要となります。

※ 「IPCC第5次評価報告書」（2014年発行）

日本新薬のアプローチ

Approach 01

低分子や核酸医薬 などを軸とした独自の研究開発

これまで日本新薬は、低分子や核酸医薬など独自の研究開発力を生かして、希少疾患である肺動脈性肺高血圧症治療剤「ウプトラビ」や、デュシェンヌ型筋ジストロフィー治療剤「ビルテブソ」を創製し、有効な治療法がなかった希少疾患の患者さんに新たな治療選択肢を提供してきました。

一方で、有効な治療法のない希少疾患はいまだ数多くあります。当社は、低分子や核酸医薬にとどまらず、遺伝子治療など新たな創薬モデルにも取り組み、アンメットメディカルニーズ（いまだ満たされていない医療ニーズ）の高い希少疾患に対して、患者さんとそのご家族に福音となる薬剤をいち早く届けられるよう研究開発を進めています。



Approach 02

フードロス削減への貢献

食品のロングライフ化は食品ロス削減の有効な手段の一つとなります。当社では、独自に開発した製剤化技術を用いて、食品のロングライフ化に取り組んできました。近年では、AIを活用した新しい技術を積極的に取り入れ、日持ち効果とおいしさの両立を実現した品質安定保存剤を世の中に広く提供することで、食品ロス低減に貢献しています。



Approach 03

気候変動対策の推進

「気候変動対策」をマテリアリティ（重要課題）として特定し、環境に対する社会的責任を認識するとともに、会社の重要な経営課題としてとらえ、事業活動のあらゆる領域で環境負荷の低減に取り組むために「環境基本方針」を制定しています。気候変動対策については、「環境自主目標」を設定し、3年ごとにPDCAサイクルを回して取り組んでいます。「第六次環境自主目標」（2020年度～2022年度）においては、2030年度のCO₂排出量は、具体的な目標「2013年度（基準年度）比25%減」を設定し、エネルギー使用量の削減や再生可能エネルギーの導入など、CO₂排出量削減を推進しています。



CONTENTS

日本新薬の使命

- 1 経営理念／経営方針／行動指針
- 2 日本新薬の歩み
- 4 社会課題／日本新薬のアプローチ
- 6 CONTENTS／編集方針
- 7 社外からの評価・イニシアチブへの参画・Webサイトのご案内

マネジメントメッセージ

- 8 会長メッセージ
- 10 社長メッセージ

特集

- 16 **01** 「ビルテブソ」を必要な患者さんに届けるために
 - 17 国内
 - 18 海外
- 20 **02** 新型コロナウイルス感染症に対する取り組み
- 22 **03** DX推進に向けた取り組み

日本新薬の価値創出

- 24 ビジネス展開
- 26 財務・非財務ハイライト
- 28 価値創出ストーリー
- 30 マテリアリティ
- 34 中期経営計画の概要

価値創出に向けた戦略

- 38 医薬品事業
 - 38 研究開発
 - 40 営業
 - 42 サプライチェーン・信頼性保証
- 44 機能食品事業

編集方針

当報告書では、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する統合報告を実施しています。

対象期間

2020年度(2020年4月1日～2021年3月31日)の実績。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について報告しています。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。

ESG経営

- 46 サステナビリティの考え方
- 47 環境への取り組み
 - 47 環境マネジメント
 - 48 気候変動対策
 - 49 資源循環の推進
 - 50 化学物質の適正管理の推進
 - 51 生物多様性の保全
- 52 社会への取り組み
 - 52 従業員の健康増進・職場安全の確保
 - 54 ライフワークバランスの実現・一人ひとりが成長し、活躍できる組織
 - 56 ダイバーシティ&インクルージョンの推進
 - 58 地域社会
 - 60 CSR調達
- 61 ガバナンス
 - 61 コーポレート・ガバナンス
 - 65 コンプライアンス
 - 66 リスクマネジメント
 - 68 社外取締役役メッセージ
 - 70 役員一覧

コーポレートデータ

- 72 10ヵ年財務データ
- 74 非財務データ
- 76 財務分析
- 78 連結財務諸表
- 83 会社概要・株式情報

将来見通しに関する記述について

本レポートには、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本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。

- ※ 記載の数値は、2021年3月期「有価証券報告書」に準じたもので、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。
- ※ 本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。
- ※ 本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。

社外からの評価



JPX日経インデックス400

日本取引所グループ(JPX)、日本経済新聞社、東京証券取引所3社が共同で運営する株価指数「JPX日経インデックス400」の構成銘柄に選定されています。



健康経営優良法人～ホワイト500～

経済産業省と日本健康会議が、特に優良な健康経営を実践している大企業や中小企業などの法人を顕彰する制度「健康経営優良法人2021」に認定されています。



日経スマートワーク経営

2017年から日本経済新聞社が実施している制度で星5段階で評価されます。当社は、第4回日経スマートワーク経営調査において、3.5星に認定されました。



MSCI日本株女性活躍指数 (WIN)

GPIF (年金積立金管理運用独立行政法人) が選定するESG指数の一つである「MSCI日本株女性活躍指数」に採用されています。

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.



日経SDGs経営

2019年から日本経済新聞社が実施しているもので、SDGsを経営と結び付けることで、「経済価値」「社会価値」「環境価値」「ガバナンス」の4要素から、5段階で評価されます。当社は、3星に認定されました。



スポーツエールカンパニー

スポーツ庁により、社員の健康増進のため、スポーツの実施に向けた取り組みを積極的に行っている企業として認定されました。



日興アイ・アール 2020年度 全上場企業 ホームページ充実度ランキング調査

「分かりやすさ」「使いやすさ」「情報の多さ」の3つの視点から客観的な評価項目に基づき、全上場企業 3,844社のホームページについて調査評価が行われ、総合ランキングで優秀サイトに認定されています。

イニシアチブへの参画



国連グローバル・コンパクト

当社は、2020年1月、国連グローバル・コンパクトに署名しました。グローバル・コンパクトが掲げる「人権」「労働」「環境」「腐敗防止」の4分野からなる10原則を支持し、活動に取り組んでいきます。



持続可能な開発目標 (SDGs)

本レポートでは、2030年までに達成すべき国際社会共通の目標である「持続可能な開発目標 (SDGs)」との関連を各ページで示しています。

Webサイトのご案内

本レポートでご紹介しきれない情報は、Webサイトに示しています。



日本新薬

<https://www.nippon-shinyaku.co.jp/>



株主・投資家の皆さま

<https://www.nippon-shinyaku.co.jp/ir/>



サステナビリティ

<https://www.nippon-shinyaku.co.jp/sustainability/>



2021年8月にWebサイトをリニューアルし、研究開発や、ESGを含むサステナビリティ情報を拡充しました。グローバル展開に併せて、英語サイトで発信する情報量を増やし、「EU一般データ保護規則」(GDPR: General Data Protection Regulation)に沿った、クッキーへの同意画面を追加しています。また、訪問者が得たい情報に容易にアクセスできるようナビゲーションを強化し、スマートフォンやタブレットなどマルチデバイスでの閲覧にも対応しています。

会長メッセージ



高品質で特長ある製品を
社会に提供し、人々の健康と
豊かな生活創りに貢献します

代表取締役会長

中井 重信

新経営体制の始動

日本経済は、新型コロナウイルスの世界的な感染拡大の影響を受け、先行き不透明な状況が続いています。私たち日本新薬を取り巻く事業環境は急激に変化しています。

これから先、ヘルスケア分野でなくてはならない事業体として日本新薬がさらなる独自性を追求し、持続的に成長し続けていくためには、グローバル展開をさらに加速させ、海外市場の開拓をこれまで以上に推進

していかなければなりません。

こうした中、国際的視野をもって経営を推進していくことができる、中井亨氏に代表取締役社長を引き継ぎ、新たな経営体制を始動させることといたしました。中井社長には、これまでの経験を生かして多様化しスピードが求められる社会の変化に柔軟に対応した経営を目指してほしいと考えています。

私は、代表取締役会長として、また、取締役会議長としてコーポレート・ガバナンスを強化し、当社の中長期的な成長の実現をサポートしてまいります。

「ヘルスケア分野で存在意義のある会社」になるために

日本新薬は、経営理念である「人々の健康と豊かな生活創りに貢献する」を事業活動の軸とし、「高品質で特長のある製品を提供する」「社会からの信頼を得る」「一人ひとりが成長する」を経営方針に掲げています。この方針のもと、画期的な新薬や新たな価値を提供する機能食品を開発して持続的に成長するとともに、社会や地域の一人としてその発展に貢献することも果たすべき役割だと考えています。医薬品事業では、注力する4つの領域を中心として治療ニーズが満たされていない疾患領域を主なターゲットに、病気で困っている患者さんの福音となる、高品質で特長のある医薬品を提供します。機能食品事業では、製薬企業としての高い技術力を生かし、市場ニーズに応える高付加価値製品を開発していきます。

これまで築き上げてきた低分子医薬や核酸医薬などの創業基盤を強みとして、研究開発力のさらなる向上、新規モダリティへの挑戦により市場ニーズに応えた新製品の上市を目指します。また、AIの積極的活用とIT化の促進による生産性の向上とともにデジタルトランスフォーメーション(DX)を推進し、新たな事業機会を創出することでグローバルな事業を展開していきます。

さらに、持続可能な社会に欠かせない企業として存続するために、ESG(環境、社会、ガバナンス)経営への取り組みを強化します。持続可能な開発目標(SDGs)の達成を意識したマテリアリティ(重要課題)への対応は、これからの企業経営において必要不可欠であり、経営の根幹をなすものです。私たちは売上や利益などの経済活動を追求するだけでなく、社会課

題の解決に貢献することで企業価値を高め、ヘルスケア分野でなくてはならない事業体として「存在意義のある会社」であり続けることを目指しています。

これらの活動を推進していくためには、強固なガバナンス体制が不可欠です。変化に対する迅速な対応と健全かつ公正で透明性の高い経営を実現し、企業価値の継続的向上を目指すとともに、取締役会の実効性向上と業務執行体制のさらなる強化に取り組みます。

ステークホルダーの皆さまへ

本レポートは、ステークホルダーの皆さまに、日本新薬の持続的な成長と目指す姿の実現のための取り組みをお伝えし、皆さまとのコミュニケーションツールの一つとして活用していきたいと考え作成しました。

アフターコロナも見据え、ステークホルダーの皆さまと積極的に対話しながら公正な事業活動を徹底することで、社会から信頼され、必要とされる事業体を目指して邁進してまいります。

持続的な成長に向けて挑戦を続ける日本新薬に、今後とも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。

社長メッセージ

世界のヘルスケア分野で 存在意義のある 会社になるために

代表取締役社長

中井 亨



社長就任にあたって

2021年6月に代表取締役社長に就任いたしました中井亨でございます。

私は1995年に日本新薬に入社以来、MRや薬価担当、マーケティングなど、多くの部門においてさまざまな業務を経験してきましたが、特に海外勤務を含めた国際事業部門での経験は貴重な財産となっています。国際事業部門に所属していた時には、組織の体制強化をはじめ研究開発・製造・流通・販売・管理などさま

ざまな関連部門と協力して医薬品事業のグローバル化を推進してきました。社内にとどまらず社外のパートナー企業とも連携し、試行錯誤を繰り返しながら業務に深く精通してきたからこそ高い視座から物事を俯瞰的にとらえ、迅速かつ適切に経営的判断ができるようになり、このことが今の私の強みとなっています。代表取締役社長として当社がなすべきことは何かを常に考え、そのなすべきことを全社一丸となって実行していくためにリーダーシップを発揮することが、私の責務であると認識しています。その責務を全うするため

には、未知の世界に飛び込む行動力、変化を恐れない勇気、最後までやり抜く力、自分で考える習慣、多様性を受け入れる心の持ち方が必要になると感じています。

これから社長としての重責を担っていくわけですが、後に「やっておけばよかった」と後悔することのないよう、日本新薬の未来のために「やるべきこと」や「やりたいこと」にスピード感をもって全力で取り組んでいきたいと考えています。

日本新薬の使命と果たすべき役割

2019年、日本新薬は創立100周年を迎えました。創業当時は医薬品の大半を外国からの輸入に頼っていたことから、「日本人の手で純良医薬品をつくる」という創業者の強い想いと「海外に発展する会社」との願いを込めて、社名を「日本新薬」としました。

日本新薬のアイデンティティは創業から現在に至るまで一貫して「新しい薬をつくる」ことです。直近では「デファイテリオ」「ガザイバ」「ウプトラビ」といった特長ある製品群の売上が伸長しており、特に自社創製した「ウプトラビ」は、全世界の売上げが1,000億円を超えるブロックバスターに成長しました。さらに2020年に日米で販売を開始した国産初のアンチセンス核酸医薬品であるデュシェンヌ型筋ジストロフィー治療剤「ビルテプソ」も業績に貢献するなど、着実な成長を遂げています。

これからも日本新薬が独自性を追求し持続的に成長していくためには、世界に目を向け果敢に挑戦していくことが必要であり、特長のある革新的な新製品をグローバル市場に継続的に投入していかなければなりません。そのためには、治療ニーズが満たされていない疾患や治療薬が存在しない難病・希少疾患な

どを対象として、低分子・核酸医薬などの既存技術の強化や新規創薬技術の開発・獲得に引き続き取り組むことが不可欠であると考えています。大手企業が手掛けない分野へ注力することは、日本新薬の大きな成長要因になるとともに、当社の存在意義であると思っています。たとえ患者さんの数が少なくても、病に苦しむ患者さんが本当に必要とするくすり創りを目指していきます。

また、当社のもう一つの中核事業である機能食品事業においても、注力する4分野（健康食品素材、品質安定保存剤、プロテイン製剤、サプリメント）でユニークな製品を市場に提供し、人々の健康と豊かな生活創りに貢献してきました。

これからも特長ある医薬品や機能食品の提供を通じて、「一刻も早く」「一人でも多くの人」の役に立つことが日本新薬の使命と果たすべき役割であり、「世界のヘルスケア分野で存在意義のある会社」に向かって成長していくことが当社の目指すべき姿であると考えています。

現在、私たちを取り巻く社会においては、環境問題をはじめ少子高齢化の進展に伴う労働人口減少など多くの課題が顕在化しています。加えて、新型コロナウイルスの感染拡大を契機として、社会のあり方や人々の生活様式が変容する中、当社は新しい働き方の実現に向けて積極的に取り組んでいます。具体的には、ライフワークバランスの実現や生産性の向上を目指し、フレックスタイム制度、テレワークの導入のみならず、オフィス環境の改善も進めています。こうした取り組みを通じて、従業員が働きやすい環境を築くとともに価値観の多様化に対応し、当社の使命と役割を果たすべく邁進していきます。

社長メッセージ

3つのコミットメント

世界のヘルスケア分野で 存在意義のある会社になるために

当社は、前川会長の社長在任中、売上高をはじめとする各経営指標において著しい成長を遂げました。このような中、社長の任を引き継いだわけですが、当社の今後の経営方針については、これまでの路線を踏襲しつつ、創業モダリティの多様化や、市場のグローバル化、個々人の働き方や価値観の多様化など、時代の流れに即した対応を進めていきたいと考えています。そのためのコミットメントとして、次の3つを掲げます。

1. 年平均一品目以上の特長のある新製品の上市を継続

患者さんとそのご家族に対して、特長ある新製品という価値を届け、社会に貢献する会社であり続けたいと思います。そのための手段としては、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)の三本柱で取り組むことに変わりはありませんが、具体的な取り組みについては過去の成功体験や前例にとらわれず、絶えず見直ししながらスピード感を持って推進していきます。

2. 海外売上高比率50%以上を達成

現状、売上高営業利益率などの収益性指標において、日本新薬は業界大手・準大手企業と遜色ありません。しかし、海外売上高比率に目を向けると、当社2020年度実績の26.0%に対して、大手・準大手企業の多くは30%を超えています。日本新薬が将来にわたって持続的に成長していくためには、海外市場への進出が必須です。米国のみならず、欧州や中国をはじめと



する他の地域への事業展開方針を早期に打ち出し、海外売上高比率の向上に努めます。一方、国内においては、現状さまざまな要因で市場自体が伸び悩んでいます。しかしながら、今後も継続的に特長ある製品群を投入していくことで、当社の存在価値を示し続けていきます。

3. 売上高、営業利益ともに倍増以上を達成

日本新薬が、将来的に売上高3,000億円企業、またその先の5,000億円企業へと成長するための土台を構築します。

各事業別の具体的な方針として、医薬品事業においては、創薬技術の高度化による研究開発力の向上や、核酸医薬以外の新規創薬モダリティに対しても積極的に投資を行い、注力する4領域(泌尿器科、血液内科、難病・希少疾患、婦人科)を中心として治療ニーズが満たされていない疾患領域を主なターゲットに、グローバル品目としての研究開発パイプラインの充実を図っていきます。また、機能食品事業においては、製薬企業としての高い技術力を生かし、フードロスやエイジングケアなど社会のニーズに応える高付加価値製品を提供し、持続的な成長と企業価値の向上を図っていきます。

第六次5ヵ年中期経営計画

2019～2023年度を対象とする第六次5ヵ年中期経営計画においては、最終年度である2023年度に、売上高1,500億円および営業利益400億円の達成を目指しています。この数値目標は第五次5ヵ年中期経営計画の最終年度である2018年度の業績と比べて、売上高で1.3倍(年平均成長率5.5%)、営業利益で1.9倍(年平均成長率14.2%)の水準となります。第六次5ヵ年中期経営計画では、第五次5ヵ年中期経営計画で築いた経営基盤をさらに発展させ、持続的な成長を支える強固な経営基盤を構築し、「6つの取り組み」に挑戦することにより、定量目標の達成を目指していきます。

また、人材・知識・情報・経験・設備といった日本新薬の有形・無形の経営資源に対して、研究開発投資や人的投資、情報化投資、生産性向上投資などの積極的な投資を行います。具体的には、研究開発体制の強化による開発パイプラインの拡充や、創薬研究所における新しい技術への対応、既存技術の効率化のための設備投資、生産性向上に向けた積極的なAI・IoT・RPAの活用などを進めていきます。こうした成長投資を実施するとともに、第六次5ヵ年中期経営計画期間を通じてROE10%以上を目指しており、2020年度のROEは13.5%と目標を上回ることができました。

第六次5ヵ年中期経営計画 2023年度定量目標

(連結ベース)	2018年度実績	2020年度実績	2023年度計画	CAGR※1
売上高	1,147億円	1,218億円	1,500億円	5.5%
うち医薬品	1,002億円	1,064億円	1,330億円	5.8%
うち機能食品	144億円	154億円	170億円	3.4%
営業利益	206億円	261億円	400億円	14.2%
親会社株主に帰属する当期純利益	163億円	207億円	300億円	13.0%
EPS※2	242円	307円	445円	13.0%
ROE※3	12.5%	13.5%	中計期間を通じて10%以上	

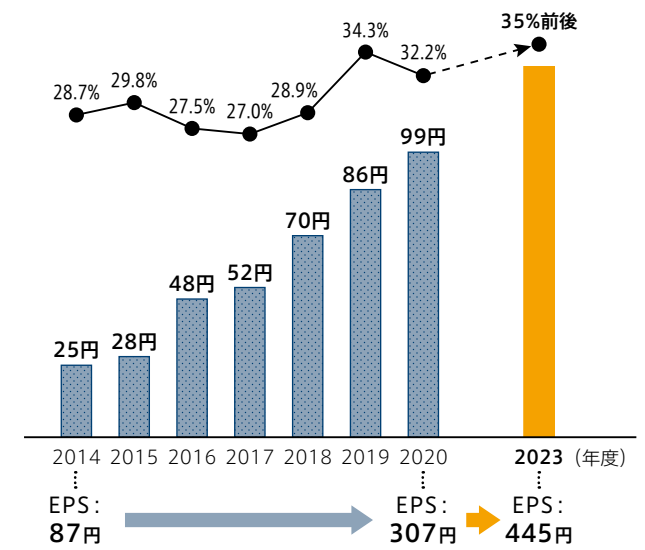
※1：CAGR(Compound Annual Growth Rate)：年平均成長率

※2：EPS(Earnings Per Share)：1株当たり当期純利益

※3：ROE(Return On Equity)：自己資本利益率

今後も、利益還元とのバランスも考えながら、さらなる経営基盤の強化のための投資を行う方針です。配当については、第六次5ヵ年中期経営計画期間中について業績連動型の配当として連結配当性向35%前後の配当を行い、EPSの増加により1株当たり配当金の増額を目指します。2020年度の配当金は、中間配当金1株当たり49円、期末配当金1株当たり50円の年間99円としました。2021年度の配当予想額は4円増配し、年間1株当たり103円を予定しています。

1株当たり配当金、配当性向推移



社長メッセージ

ESG経営

日本新薬が未来に向けて持続的成長を遂げるためには、環境問題への対応や従業員のウェルビーイングなど非財務面の取り組みをさらに強化し、ESG経営の推進により持続可能な社会の実現に貢献していかなければなりません。当社はマテリアリティ（重要課題）に基づいた取り組みを推進しており、その目標と活動内容については定期的に実施状況を検証し、社会の変化に柔軟に対応しながら改善していきます。企業価値の向上とSDGsの実践による持続可能な社会の実現に向けて積極的に取り組んでいきます。

1 E（環境）

2020年度に制定した「第六次環境自主目標」では、マテリアリティで掲げる長期目標を実現するために、気候変動対策として温室効果ガス排出低減などにこれまで以上に取り組んでいます。

2020年度からは、Scope1,2だけでなくScope3の把握を開始してサプライチェーン全体での温室効果ガス排出量の情報を開示しています。私たちは、限りあ

る資源を大量に使って生活しており、大量生産・大量消費は地球に多大な負担をかけています。会社として排出する負荷をきちんと把握し、有害物質を管理して環境に優しい生産活動を行っています。

2 S（社会）

日本新薬の経営方針の1つに「一人ひとりが成長する」とあるように、持続的成長の原動力は「人材」であると考えています。そのため、「社員と社員を支える家族がこころも体も健やかで、職場には笑顔と活力が満ちあふれていること」を基本方針として、快適な職場環境を形成することを目的とした取り組みを行っています。また、積極的にグローバル化を推進していくためには、経歴や性別、人種や国籍にとらわれない人材を確保する多様性も持ち合わせる必要があります。環境変化が激しい時代にあっては、同質的なメンバーだけで意思決定を行うことはリスクが大きく、「ダイバーシティ&インクルージョン」の取り組みが非常に重要になります。米国子会社である NS Pharmaでは、現地採用の従業員が6割以上を占めており、京都本社でもグローバルな人材の採用を意識的に進めています。

また、私自身も従業員との積極的なコミュニケーションを心掛けています。従業員に対しては、決して現状に満足することなく、次の目標に向かって明るく爽やかにチャレンジするよう呼び掛けています。

3 G（ガバナンス）

ステークホルダーの皆さまに対して説明責任を果たすためには、ガバナンスが有効に機能することが必要不可欠です。コンプライアンス違反が発生するリスクを常に念頭に置き、法令遵守の管理体制を整え、取締役会・監査役会などの実効性を保つとともに、社外取締役などによる監督機能の強化により、透明性・客観性を確保していきます。

最後に

私の好きな言葉の一つに、「人の行く裏に道あり花の山、いずれを行くも散らぬ間に行け」という句があります。株式市場の格言の中でも代表的な句ですが、「世間というのは群集心理によって過剰に動くことがあるが、利益を得るためには、他の市場参加者と逆

の行動をとるなど、注目を集めていないことに投資すべきである」というものです。独自性・オリジナリティを大切にする日本新薬の経営スタイルは、まさにこの句に合っていると感じています。特に、「いずれを行くも散らぬ間に行け」ということは、王道を行こうが裏道を行こうが、スピード感を持って行動することが大切だということです。変化の激しい環境下においては、日本新薬の行動指針にもあるように、新しい取り組みにスピード感を持ってチャレンジすることが特に重要になります。

新しい経営体制のもと、今後も従業員一人ひとりが独自性を追求し、特長ある製品の創造という目標達成に向けて果敢にチャレンジすることにより持続的な成長を成し遂げ、「世界のヘルスケア分野で存在意義のある会社」を目指していきます。ステークホルダーの皆さまには一層のご支援・ご鞭撻のほど、よろしくお願いいたします。



「ビルテプソ」を 必要な患者さんに届けるために

日本新薬は新薬開発への挑戦の中で、特に有効な治療法が確立していない難病・希少疾患の治療薬開発に取り組んでいます。その中で、長年、東部創薬研究所で探索研究を行ってきた核酸医薬品「ビルテプソ」が、2020年3月にデュシェンヌ型筋ジストロフィー（DMD）治療剤として日本で承認されました。米国でも2020年8月に承認され、現在は日米で、患者さんやその患者さんを取り巻く一般の方々にも疾患に関する理解向上を目的に、さまざまな情報提供活動を実施しています。

国内

DMDは、出生男児のおよそ3,500人に1人の頻度で発症し、国内の患者数は5,000人程度と推計されています。これまで対症療法としてのステロイド剤使用以外に確立された治療法がなかったことから、日本新薬では、DMDの原因遺伝子に着目した核酸医薬品の研究を2009年から開始しました。核酸医薬品は、特定の遺伝子配列を標的として、その遺伝子から作られるタンパク質の産生を調節することで薬理作用を発揮します。従来の低分子医薬品では難しかった疾患の治療が可能になると期待されています。

「ビルテプソ」開発から製造販売承認取得まで

ビルテプソは、国立研究開発法人国立精神・神経医療研究センターと共同で見出した国産初のアンチセンス核酸医薬品で、21のモルフォリノ核酸が一列につながった化合物です。その薬理作用からジストロフィン遺伝子のエクソン43-52、45-52、47-52、48-52、49-52、50-52、52などを欠失したDMDの患者さんに対し、pre-mRNAのエクソン53をスキップさせることで、正常より短い機能が一部を保持したジストロフィンタンパク質の発現を誘導すると考えられます。

本剤は、2015年10月に先駆け審査指定制度の対象品目に、2019年8月に希少疾病用医薬品に指定されました。同年10月には条件付き早期承認制度の対象品目に指定され、本制度のもと国内外で実施した臨床試験結果に基づき、2020年3月に「エクソン53スキッピングにより治療可能なジストロフィン遺伝子の欠失が確認されているデュシェンヌ型筋ジストロフィー」を効能又は効果として承認されました。

情報提供活動

医薬品の承認後は、その医薬品の価値を適切に医療機関や患者さんに届け、より良い治療効果が得られるよう、患者さんやその患者さんを取り巻く一般の方々にも疾患に関する理解向上を目的にさまざまな情報提供活動を実施しています。

DMDに関しては患者さんが将来、より良い生活を過ごせるよう、ご家族を中心とした周囲の大人がより早い段階で疾患に気づき、適切な医療の機会を与えてあげることや、

一般名：ビルトラルセン

デュシェンヌ型筋ジストロフィー（DMD）治療を目的として創製されたモルフォリノ構造を有するアンチセンス核酸製剤。DMDは、難治性進行性疾患であるが、これまで国内には根本的な治療法がなく、疾患の原因に作用する治療薬としてビルテプソが開発された。



学校教育の現場での支援などが大切と考えられています。このような背景から、「知っておきたい子どもにみられる筋肉の病気 ～大人が支える子どもの現在と未来～」と題して、2021年3月20日にWeb市民公開講座（後援：文部科学省および一般社団法人日本筋ジストロフィー協会）を日本新薬 公式YouTubeチャンネル上で開催しました。本講座では、3名の専門の先生に、疾患理解や学校教育といった観点から講演いただき、多くの方々にライブ視聴いただきました。また、現在YouTubeチャンネルでは当日のライブ配信内容に加えて、筋ジストロフィーの患者さんや、そのご家族にもご協力いただき、これまでどのように病気と向き合ってきたかなど、その体験や想いをおうかがいした内容も公開しています。

本講座が患者さんにとって、前向きに生きるための一歩を踏み出すきっかけとなり、また、ご家族や周囲の方々の新たな気づきや変化につながればと考えています。

日本新薬は、今後も疾患啓発活動を継続し、周囲の人々のご理解、ご協力が得られ、DMD患者さんやご家族の生活がより良いものになることを願います。

海外

2020年8月19日、米国においてデュシェンヌ型筋ジストロフィー治療剤「ビルテプソ(英語名: VILTEPSO)」の販売が開始されました。いち早く医療機関や患者さんのもとへ薬剤をお届けするために、同月12日に米国食品医薬品局(FDA)から迅速承認を受け、その1週間後に発売となりました。

米国での自社販売は「ビルテプソ」が最初の製品となり、ニュージャージー州にあるグループ会社のNS Pharma, Inc. (NSP)の医薬情報担当者およびメディカル・アフェアーズ担当者が、医薬品情報の提供・収集および医療ニーズにお応えする活動を行っています。日米に続き、中国においては早期の承認に向け申請手続きを行い、欧州では、早期開発および承認に向けて薬事当局と協議を行っています。その他の地域においても患者さんへ一日も早く「ビルテプソ」をお届けするために対応を検討しています。

米国におけるDMD治療の実態

米国においても日本と同様に、出生男児のおよそ3,500人に1人程度の頻度で発症し、そのうちの歩行可能な患者さんの約400人が「ビルテプソ」の投与対象になると推計しています。これらの患者さんに対して、実際に「ビルテプソ」が投与されるまでの道のりは決して平坦ではありません。

日本では国民皆保険制度が採用されているため、どの医療機関にかかっても、どのような治療を受けても、健康保険証を提示するだけで治療を拒まれることはなく、治療費の支払いが1～3割の負担で済みます。

しかし、米国では保険制度が大きく異なり、患者さんによって加入している医療保険がさまざまであるため、「ビルテプソ」が保険償還されるかどうかは、各患者さんの保険の種類にかかっています。米国の医療保険は、メディケア・メディケイドといった公的保険や多くの民間保険がありますが、無保険者の方も全体の1割程度存在しています。したがって、保険加入状況の異なるこれらすべての患者さんに「ビルテプソ」を適切にお届けするための活動が必要になってきます。この活動を担うのが「NS Support」の役割です。

「NS Support」の役割

加入する医療保険が患者さんごとに異なると、患者さんが来院して治療方法を決める際に、その治療が加入保険で償還されるかどうかを事前に調査することが必要となります。これらの調査や実際の償還手続きは保険によってすべて異なるため、申請業務が医師の大きな負担になっています。

また、米国は日本の26倍もの広大な国土であるため、DMD治療を行う専門施設への定期的な通院が困難な患者さんが相当数に上ります。これらの患者さんには在宅注射治療が行われており、そのための薬剤手配や病院との連携が不可欠です。

これらの事務手続きや交渉に関する患者さんやご家族、医師の負担を軽減するため、「包括的患者支援(HUB)サービス」と呼ばれるプログラムを提供しています。NSPでは、このHUBサービスを「NS Support」という名称で運営しており、医師や患者さんの保険償還手続きの案内や支援、在宅注射治療の薬剤手配などをサポートしています。



米国での自社販売— 販売および情報提供活動体制

米国では、日本のように患者さんの同意のもとで医師の治療方針が決まれば「ビルテプソ」が処方されるわけではなく、保険会社が「ビルテプソ」を償還することに納得しなければ実際の処方には至らないため、個々の保険会社との交渉が必要となります。そのため、この業務を担うのがマーケットアクセス(保険償還担当)と呼ばれる部門です。これは米国特有の機能ですので、現地採用スタッフの活動の一つずつフォローしながら理解を深めていくしかありません。在宅勤務が続く中で現地スタッフとコミュニケーションを図る必要があり、お互いの信頼関係の構築が不可欠です。これら日常の活動の一つずつこなしながら保険会社との交渉を着実に進め、「ビルテプソ」を確実に患者さんの元にお届けできるよう日々努力しています。

NS Pharma, Inc.

米国での情報収集や、医薬品候補品の早期開発を目的として1999年7月に設立。現在、ニュージャージー州パラマス市に拠点を構え、日本新薬が創業した新薬の北米における臨床開発を推進するとともに、欧米におけるライセンス活動や販促活動の拠点としてグローバルな連携業務を担う。

今後のグローバル展開

米国では自社販売体制を構築し、NSPを通じて2020年8月から販売を開始しています。さらに、「ビルテプソ」をグローバル展開するために中国や欧州、その他の地域においても早期の承認取得を目指した取り組みを進めています。中国では、2021年6月に承認申請を行い、承認取得に向け薬事当局と協議を進めています。各国の事業展開の方法については、自社単独あるいはパートナー企業との戦略的提携など、各国の諸事情に鑑みて最適な方法を見極めるべく検討しています。

一方、NSPでは、「ビルテプソ」のグローバル第III相試験をはじめとする各種臨床試験も行っています。今後、より詳細な医療情報を提供するため、臨床データの蓄積とその効果的なデータの活用を計画しています。

当社は、今後も特長のある製品を世界中の医療機関や患者さんにお届けするために、研究開発から製造・流通・販売のすべてにおいて、グローバル事業の展開に適応した組織体制を構築し、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ていきます。第六次5ヵ年中期経営計画期間においては、「ビルテプソ」とそれに続くエクソスキッピング薬やグローバル開発品のパイプラインなどに重点的な投資を行い、グローバル製品の開発を積極的に推進していきます。



新型コロナウイルス感染症 に対する取り組み

新型コロナウイルスの感染が拡大する中で、医療の最前線に立たれている医療関係者の皆さまに心より敬意を表し、深く感謝いたします。

生命関連企業である当社は、従業員の安全と感染リスクに配慮しつつ医薬品の安定供給、治療薬の研究開発など製薬企業の使命を果たすべく、状況に応じた対応に努めています。

安定供給

医薬品の供給については、生産拠点における事業継続計画（BCP）の策定や、独自のチェック項目を定め、リスクを効果的・効率的にマネジメントすることで安全在庫の確保に努めています。また、原料供給に係るリスクについては複数サプライヤーの確保や関係会社との関係を強化することにより、当面の医薬品の生産および医療機関への供給体制に問題はありません。



治療薬の研究開発

日本新薬は核酸医薬などに関する研究開発の強みを生かし、長鎖RNAなどを利用した抗ウイルス薬や、低分子医薬品のリプロファイリングなどの研究開発を進めています。

コロナウイルスは一本鎖のRNAウイルスであり、変異しやすい性質を持っています。当社は新型コロナウイルスのみならず変異型コロナウイルス感染症にも広く適応し、SARSやMERSをはじめ、今後出現する新規のコロナウイルス感染症にも適応できる永続的な抗ウイルス薬の開発を目指し、核酸医薬の検討を進めています。

また、当社は約20年前に100塩基を超える長鎖RNAの合成に成功しており、その優れた基盤技術を用いて、

新型コロナウイルス治療剤以外にもゲノム編集ガイドRNAなどに展開していきます。

さらに、既存薬および現在開発中の薬剤のリプロファイリングによる治療薬の検討も進めています。新型コロナウイルス感染症による急激な症状の悪化には、免疫系の過剰反応（サイトカインストーム）が深く関与しており、これを抑制できれば、重度の呼吸不全を防ぐことができます。ヤヌスキナーゼ（JAK）やインターロイキン6（IL-6）を介した細胞内シグナルを抑制すれば、サイトカインストームは抑制できることが知られており、当社でも取り組んでいます。



テレワーク制度について

2018年1月から時差のある地域と遠隔会議を行う場合に自宅での勤務を認めるテレワーク制度を開始しました。

2019年4月からは、フレックスタイム制度の勤務者に対し、病気や怪我、育児、介護の理由や悪天候による公共交通機関の運休などにより所属事業場への通勤が困難であるなど、一定の条件を満たす場合に自宅や貸し会議室でのテレワークも可能となるよう制度の幅を広げました。

2020年4月からは、テレワークの対象者を「すべての従業員」に拡大しました。また、上記の要件に限らず、新型コロナウイルス感染予防を目的としたテレワークの実

施も可能とし、多くの従業員が実施しました。日本新薬では、テレワークにより柔軟で効率の良い就業環境を実現することが、業務効率の向上、通勤時間の短縮および負担減少、ならびに育児・介護と仕事の両立支援に資すると考え、2020年11月にテレワーク制度を見直しました。これにより、セキュリティ上の問題や業務特性によりテレワークが実施できない場合を除き、各自の業務状況やライフワークバランスに合わせて、全従業員が所属事業所以外の場所で業務を行うことを可能としました。

デジタルデバイスの充実によるコミュニケーションの活性化やテレワーク下での心理的安全性の確保に取り組み、さらなるテレワークの浸透や生産性向上を目指します。

感染拡大防止に向けた取り組み

勤務体制	<ul style="list-style-type: none"> 対応可能な業務については、可能な限りテレワークによる在宅勤務を実施しています。 出社が必要な場合は、混雑時の公共交通機関での移動を避けるためフレックスタイム制度や時差勤務を積極的に活用しています。 従業員に対する新型コロナウイルスワクチン接種のための特別休暇・離席対応の導入。
社内会議・出張	<ul style="list-style-type: none"> 社内会議は、原則オンライン会議とし、対面の場合は、30分以内での実施を推奨しています。 都道府県をまたぐ移動を含め、出張は原則自粛としています。 会議室や居室、食堂に飛沫拡散防止の亚克力板、構内の建物出入口、居室に手指消毒液を設置しています。
懇親行事、イベント、クラブ活動など	<ul style="list-style-type: none"> 社内で業務外で行う懇親行事、イベント、クラブ活動などはすべて禁止しています。
営業活動	<ul style="list-style-type: none"> 訪問先の状況をしっかり確認し、ルールに沿った活動を徹底しています。
感染防止の徹底	<ul style="list-style-type: none"> 出社前の検温など健康チェックと行動記録の保存を徹底しています。 マスク着用や手洗い、咳エチケットなど基本的な感染対策を実施しています。
緊急事態宣言発令地域の対応	<ul style="list-style-type: none"> 原則テレワークでの在宅（自宅）勤務としています。 出社率30%を基準に各部門の業務特性やオフィススペースを考慮して調整しています。 営業活動はWeb面談および電話面談を優先し、直行直帰を推奨しています。
職域接種	<ul style="list-style-type: none"> 京都にある本社地区において従業員ほか、派遣社員、業者の方々を含め、新型コロナワクチン職域接種希望者約1,000名に対して、7月上旬に1回目、8月上旬に2回目接種を完了しました。

DX推進に向けた取り組み

日本新薬では、デジタルの活用を持続的な成長に向けた経営上の重要項目の一つと位置付け、デジタルトランスフォーメーション(DX)を推進しています。2020年度には、DX担当部門として情報システム部内にデジタル企画推進課を新設するとともに、全社横断の「DX推進プロジェクト」を立ち上げ、全社的なDX推進を加速させています。

日本新薬のDX推進の取り組み

日本新薬では、各業務部門でAI、IoT、RPA※などの活用拡大に取り組んでいます。全体最適を実現し、競争優位性を高めるためには、組織的に全社のDX推進を加速させる必要があります。マイルストーンの一つとして「DX認定」および「DX銘柄」の認定取得を目指しており、デジタルビジョン・デジタル戦略の策定、DX推進体制・ガバナンスの構築を進めています。

また、デジタルを活用した全社の生産性向上や働き方改革、コスト最適化および新規ビジネスの創出などを本格的に進めるため、組織のあり方や人材配置を柔軟に見直していきます。デジタル人材の育成面では、大学の育成プログラムへの参加、学習・資格取得支援などを実施しており、今後もスペシャリストの育成と全従業員のITリテラシー向上を実現していく方針です。

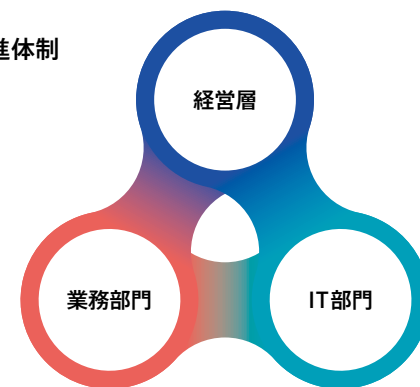
※ RPA:「Robotic Process Automation」の略。「デジタルレイバー」や「仮想知的労働者」とも言い換えられており、パソコン上で行う業務を自動化するソフトウェア型のロボットツール

DX推進体制およびデジタル人材育成戦略

現在は、デジタル企画推進課が中心となり、最新デジタル技術の情報収集や導入、各業務部門のニーズ把握、デジタル人材の育成などを行っています。一方、全社的なDX推進を加速させるには、機能や権限を強化した組織・体制が必要であると認識しており、DX推進プロジェクトでは今後のDX推進体制についても議論しています。

デジタル人材の育成については、全従業員を対象として、選抜型のDXスペシャリスト育成教育と、全従業員のITリテラシー向上施策を二本の柱として実施しています。

DX推進体制



デジタル人材育成

選抜型DXスペシャリスト育成教育

- データサイエンティスト育成教育
- ジェネラリスト育成教育
- データエンジニア育成教育

※ 各5名選抜のオンライン集合型研修



全従業員 ITリテラシー

全従業員ITリテラシー向上施策

- 社内デジタルWeb講演会 (10回開催、延べ参加者数 約1,500人)
- Webスキル向上セミナー (2回開催)
- 社内デジタル情報誌発行 (社内ポータル) (毎月3~4回発行、全42刊発行)
- ITパスポートなど資格取得推進プログラム (129名参加)
- リバース・メンタリング (1回開催)
- ITよろず相談会 (約20件) など

※ () 内は2020年度実績

DX取り組み事例

事例 01 デジタルソリューションの導入・利活用

変化の激しい不確実な現代においては、これまで以上に的確かつ速やかにニーズをとらえ、柔軟にデジタルソリューションを導入し利活用することが求められます。そこで、当社はニーズを把握する業務部門を主体とし、情報システム部門が技術的にサポートする方法でデジタルソリューションの検討・導入を行っています。これにより、導入後のデジタルソリューション利活用の最大化につなげています。これまでに、くすり相談業務におけるAIによる音声からの文字変換、製品に関する社内問い合わせにおけるAIチャットボットなどを導入しています。

RPAによる定型業務の自動化については、部門や業務を問わず全社的に拡大しています。2020年度には全社で約100個の業務をRPAで自動化し、およそ1万時間の定型業務を自動化しました。RPAにより、定型業務からの解放と創造的な業務へのシフトを実現でき、従業員のモチベーション向上にもつながっています。

全従業員が利用するデジタルソリューションとしては、2020年度に「いつでも、どこでも、だれとでもつながる」をテーマとしたMicrosoft365やTeamsの導入など、情報共有基盤を構築しました。これにより、テレワークでもオフィス勤務と遜色ない業務遂行が可能となり、新型コロナウイルス感染予防対策にも貢献しています。



RPAを導入した13部門がエントリーした「RPAロボットコレクション」を開催。小田原総合製剤工場製造企画部が社長賞を受賞しました。

事例 02 楽しく参加するデジタル人材育成プログラム

2020年度から全社ITリテラシー向上施策として、最新デジタル技術や社内デジタル関連活動を紹介する「社内デジタルWeb講演会」を月1~2回の頻度で開催しています。本講演会はWebで開催しているため、全国の事業所からでもスマートフォンやタブレットなどのスマートデバイスから、業務時間を調整して手軽に参加できます。今後も月1回以上の開催を継続して実施し、全従業員が常にデジタル情報に触れる機会を公平に提供することで、全従業員が楽しく前向きにDXに取り組む環境を構築していきます。

また、デジタルを題材としたリバース・メンタリングも2020年度より開始しました。デジタルに強い若手従業員が普段接する機会が少ない経営層に対して、デジタルスキルや最新トレンドなどを指導・提供する取り組みとして、継続開催しています。



若手社員と高谷取締役がリバース・メンタリングを行いました。

DXは「目的」ではなく「手段」である

DXは業務変革や生産性向上、新規ビジネス創出などの「手段」の一つであり、DX自体が「目的」ではありません。そのため、全従業員を巻き込んでDXを推進することは、全社の風土変革や人材育成の大きなチャンスと考えています。デジタルソリューション導入やデジタル人材育成を実施することをきっかけとして、自身の担当業務や業務プロセスを見直し、ビジネスパーソンとしてのスキル開発に前向きに取り組むようになることが、当社の財産になり今後の持続的な成長につながると考えます。これからもDX推進に向けて、「全従業員が「スマイル」になれるよう、楽しく前向きに!」を心掛け、さまざまな取り組みを行っています。



情報システム部
デジタル企画推進課長
松永 堅二

ビジネス展開

売上高

1,218億8千5百万円(前年度比4.5%増)



機能食品事業

154億6百万円

(12.6%)

海外

317億4千0百万円

(26.0%)



医薬品事業

1,064億7千8百万円

(87.4%)

セグメント別
売上高構成比

地域別
売上高構成比

日本

901億4千4百万円

(74.0%)

営業利益

261億3千4百万円

(前年度比20.6%増)

親会社株主に帰属する当期純利益

207億2百万円

(前年度比22.7%増)

EPS

307円

(前年度比22.7%増)

ROE

13.5%

(前年度比1.5pt増)

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

④ 医薬品事業

注力する4つの領域(泌尿器科、血液内科、難病・希少疾患、婦人科)を中心として治療ニーズが満たされていない疾患領域を
主なターゲットに、病気で困っている患者さんの福音となる、高品質で特長のある医薬品を提供しています。

主要製品

1. 泌尿器科

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



ザルティア

3. 難病・希少疾患

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



ビルテブソ

5. 耳鼻科

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

2. 血液内科

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



デファイテリオ

4. 婦人科

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



ルナベル

6. その他

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



ワントラム

⑤ 機能食品事業

製薬企業としての高い技術力を生かし、注力する4分野(健康食品素材、品質安定保存剤、プロテイン製剤、サプリメント)を中心
として、市場ニーズに応える高付加価値製品を提供しています。

主要製品

1. 健康食品素材

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

2. 品質安定保存剤

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

3. プロテイン製剤

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

4. サプリメント

スポーツサプリメント(WINZONEシ
リーズ)、エイジングケアサプリメント
(マンゴスティア、記憶の小箱など)

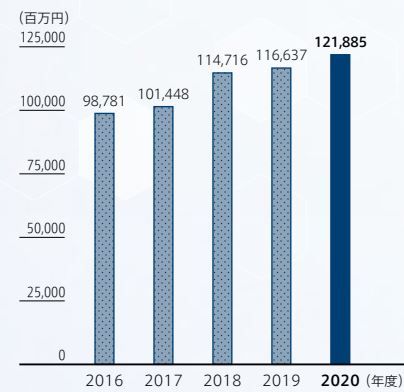


スポーツサプリメント(WINZONEシリーズ)

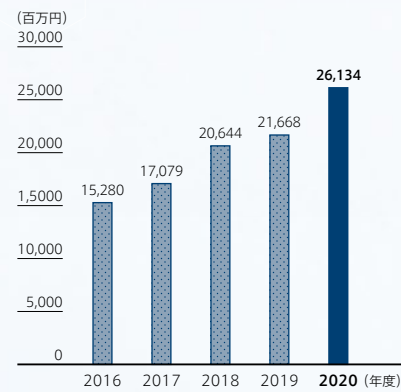
財務・非財務ハイライト

財務ハイライト

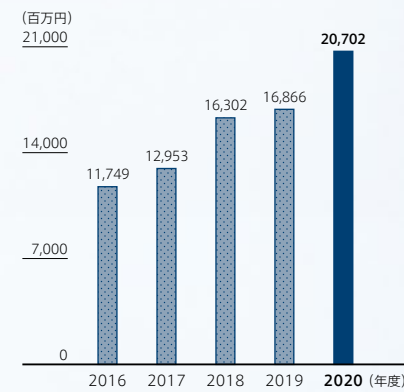
売上高



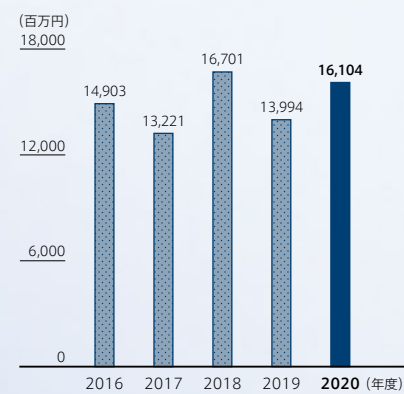
営業利益



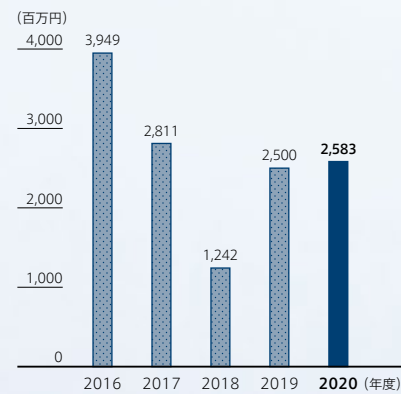
親会社株主に帰属する当期純利益



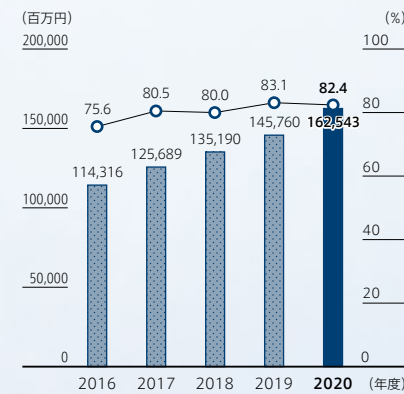
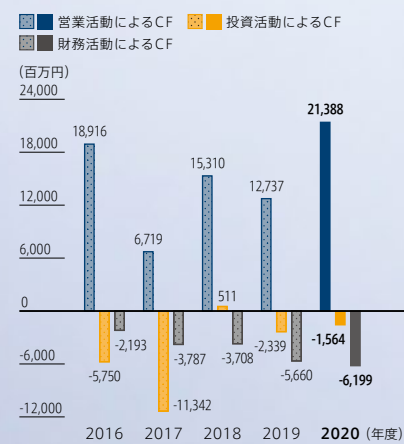
研究開発費



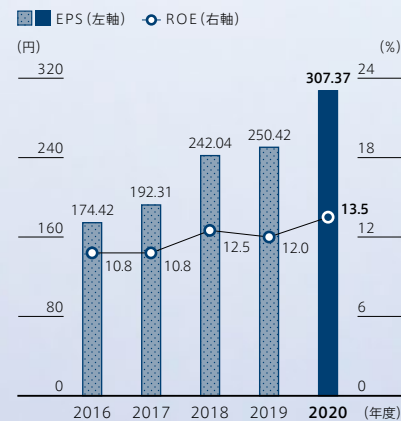
設備投資額



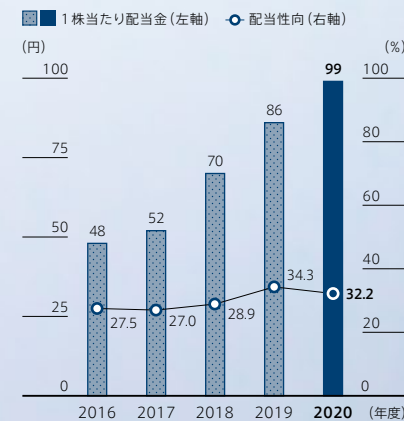
純資産／自己資本比率

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

EPS／ROE

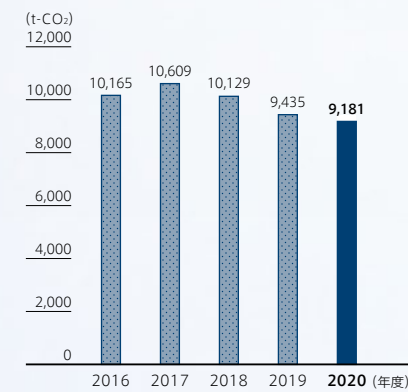
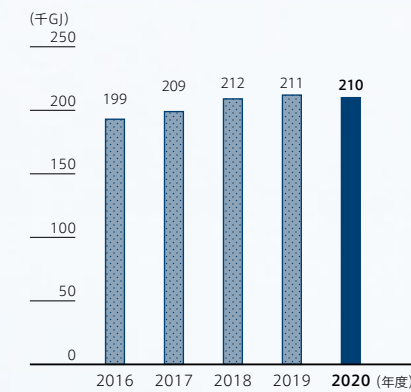
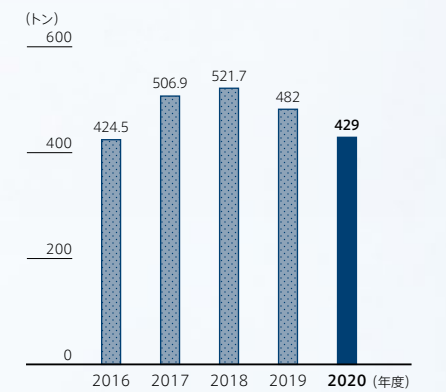


1株当たり配当金／配当性向



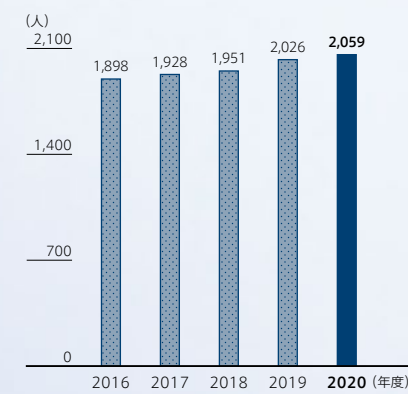
非財務ハイライト

環境

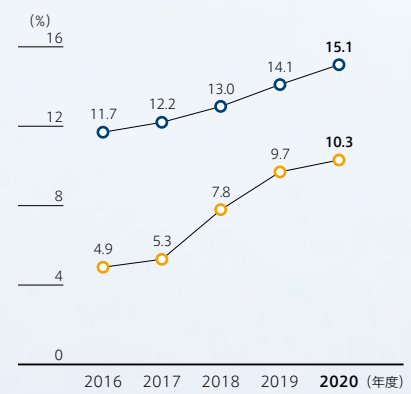
CO₂排出量
(主要事業所*)エネルギー総使用量
(主要事業所*)廃棄物発生量
(主要事業所*)

社会

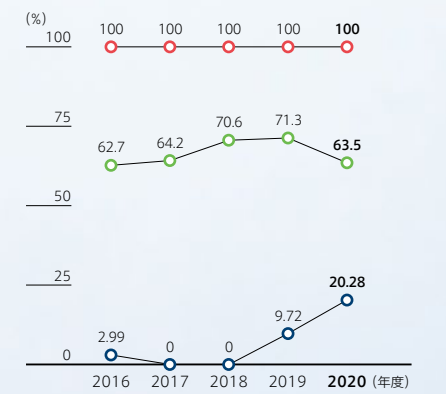
■ 連結従業員数



■ 女性幹部職／女性管理職の割合

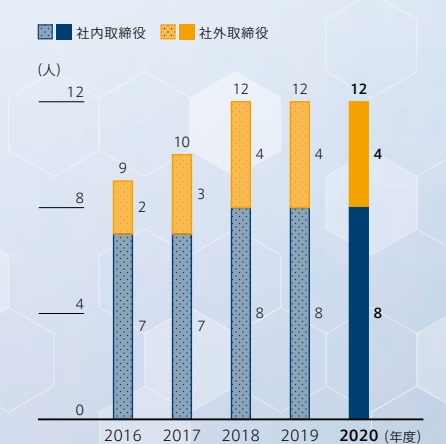


■ 育児休業取得率／年次有給休暇取得率



ガバナンス

■ 取締役の数



※ 主要事業所：本社地区、小田原総合製剤工場、東部創薬研究所

価値創出ストーリー

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



マテリアリティ

価値創造	環境	社会	ガバナンス
1 健康未来を実現するイノベーションの創出	6 気候変動対策	10 従業員の健康増進・職場安全の確保	15 リスクに強い組織体制の構築
2 特長のある製品を通じた世界の人々の健康への貢献	7 資源循環の推進	11 ライフワークバランスの実現・一人ひとりが成長し、活躍できる組織	16 コンプライアンスの徹底・ガバナンス強化
3 医薬品の提供にとどまらないヘルスケア分野への貢献	8 化学物質の適正な管理	12 ダイバーシティ&インクルージョンの推進	17 インテグリティの推進
4 安全で高品質な製品の供給の維持	9 生物多様性の保全	13 地域・文化への貢献	18 AI・IT活用の推進
5 製品の適正使用の徹底		14 子どもの未来への貢献	19 適切な情報開示とステークホルダーとのコミュニケーションの実施



マテリアリティ

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

優先すべきマテリアリティ（重要課題）特定プロセス

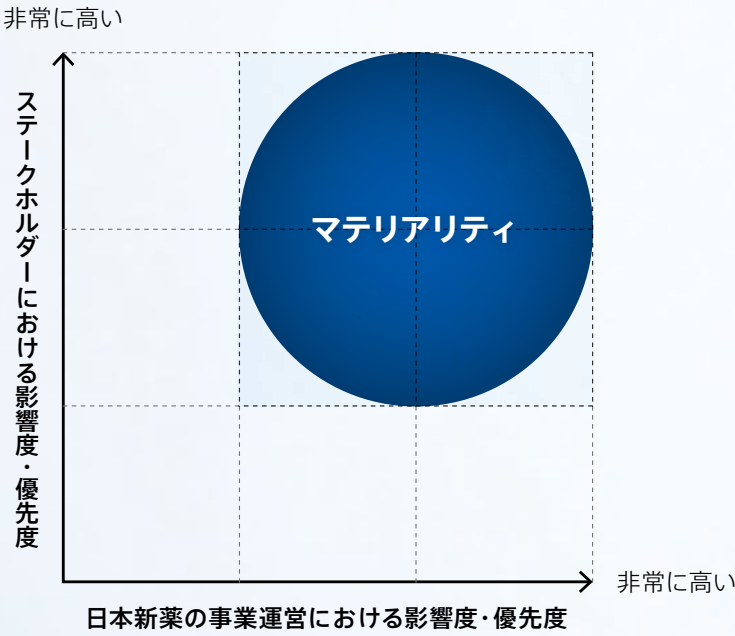
▶プロセス 1 課題の抽出

以下2つの切り口より日本新薬グループの課題を抽出しました

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

▶プロセス 2 課題の重要性評価

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



▶プロセス 3 計画立案・承認

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

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

「リスクと機会」

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

分類	マテリアリティ(重要課題)	主なリスク	主な機会
価値創造	健康・生活	1 健康未来を実現するイノベーションの創出	・新たな技術による治療薬・治療法の登場による既存薬の価値低下 ・薬価制度の改定などによる後発医薬品促進 ・異業種参入による競争の激化 ・健康増進による、医療用医薬品需要の減少 ・各種ガイドラインの強化への対応
		2 特長のある製品を通じた世界の人々の健康への貢献	
		3 医薬品の提供にとどまらないヘルスケア分野への貢献	
	信頼性保証・安定供給	4 安全で高品質な製品の供給の維持	・難病・新型コロナウイルス感染症対策など、さらなる医学発展へのニーズの高まりによる新技術の創出 ・人口増加によるグローバル市場の拡大 ・治療から未病・予防への転換による健康関連製品需要の拡大 ・高齢化による医療・ヘルスケアニーズの高まり
		5 製品の適正使用の徹底	
環境	気候変動	6 気候変動対策	・原材料の高騰による利益の圧迫 ・自然災害の激甚化・事業リスクの多様化 ・最終消費者の信用低下による事業活動への影響
	循環型社会	7 資源循環の推進	・気候変動に伴う異常気象や自然災害 ・サプライチェーンの操業停止など、生産活動への影響 ・省エネ推進の規制強化 ・省エネ機器・再生可能エネルギーに関する設備投資増大
	化学物質	8 化学物質の適正な管理	・気候変動対策によるCO ₂ 排出削減、設備運用コスト低減 ・事業機会の拡大 ・気候変動対策によるステークホルダーからの信頼獲得
	生物多様性	9 生物多様性の保全	・森林火災やプラスチックの海洋流出などによる環境破壊 ・廃棄物の増大によるレピュテーションリスク、処理コストの増加
	働きがい	10 従業員の健康増進・職場安全の確保	・廃棄物削減、リサイクルによるコスト削減 ・ステークホルダーからの信頼獲得
社会	働きがい	11 ライフワークバランスの実現・一人ひとりが成長し、活躍できる組織	・事業活動に伴う化学物質排出による環境負荷増大 ・信用・ブランド価値の低下 ・化学物質規制の強化
		12 ダイバーシティ&インクルージョンの推進	
		13 地域・文化への貢献	
	地域社会	14 子どもの未来への貢献	・地域社会や取引先など、ステークホルダーからの信頼獲得
		15 リスクに強い組織体制の構築	
ガバナンス	ガバナンス	16 コンプライアンスの徹底・ガバナンス強化	・労働災害の発生などによる労働生産性の低下 ・個人に合った労働環境整備の不足による労働人口の流出 ・人材流出 ・人材の質低下による競争力の低下
		17 インテグリティの推進	
		18 AI・IT活用の推進	
		19 適切な情報開示とステークホルダーとのコミュニケーションの実施	

マテリアリティ

環境・社会・ガバナンスの詳細は、P46-71をご覧ください。

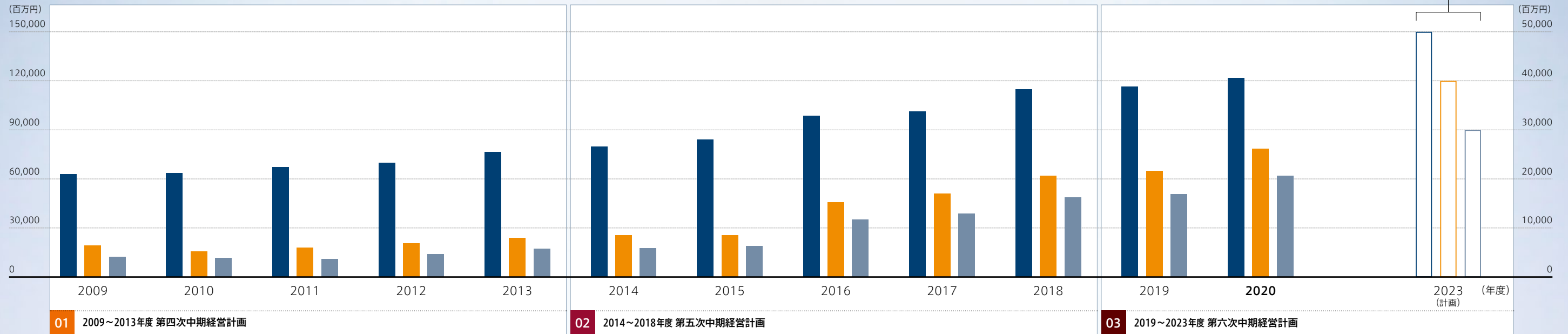
分類	マテリアリティ(重要課題)		目標	活動内容	関連するSDGs
価値創造	健康生活	1健康未来を実現するイノベーションの創出	有効な治療法が未確立な難病・希少疾患などの治療薬の創出	核酸の創薬技術をベースに遺伝子治療なども含めた新たな創薬モダリティにチャレンジ	
			食を通じた健康への貢献につながる製品の創出	独自性の高いヘルスケア製品、素材および乳たん白素材を定期的に市場へ投入し疾病予防に貢献	
			健康未来を提供するための社内資源の強化	変化に対応できる組織能力の強化	
				各部門における人材育成への取り組みを強化	
			難病・希少疾患領域の医療発展への貢献	医療現場への情報提供および患者さんならびにそのご家族への疾患啓発	
			フードロス削減への貢献	食品の味を損なわない品質安定保存剤の開発による賞味期限延長で廃棄減に貢献	
		2特長のある製品を通じた世界の人々の健康への貢献	必要とされる治療薬の世界への提供	国内/海外における事業の拡大	3
			食を通じた世界の人々の健康への貢献	グローバル販売体制を構築し、事業を伸長	
				アジア諸国でのECモールへ独自性の高いヘルスケア製品、素材の提供	
		3医薬品の提供にとどまらないヘルスケア分野への貢献	核酸医薬などの研究・開発を通じたサイエンス分野の貢献	学術論文あるいは学会などを通じた科学的な知見の発表により、関連するサイエンス分野の発展に貢献	8 9 12 17
				デジタルヘルスによる治療や服薬指導を推進	
			治療にとどまらない一人ひとりの健康創りへのサポート	Web配信を通じた新たな疾患啓発	
			患者支援とアドボカシー活動の強化	疾病予防を目的としたエイジングケア商品の開発と販売	
信頼性保証・安定供給	4	安全で高品質な製品の供給の維持	信頼性保証体制の強化	核酸医薬をはじめとする新たな医薬品を含めた安全で高品質な製品供給を維持・管理できる仕組みの強化	
			サプライチェーン全体を通じた情報ネットワーク進展による安定供給体制の強化	品目ごとのリスクの見える化による予防的措置実施	
	5	製品の適正使用の徹底	製品の適正使用に向けた正確な情報提供	安全性情報の収集、営業部門においてインテグリティのさらなる推進	
			偽造医薬品への対応	偽造品対策委員会の運営を通じた情報共有および対応	
			医療機関からの問い合わせへの対応強化	デジタルコミュニケーションの推進による業務効率化と顧客満足度の向上	
環境	6	気候変動対策	2022年目標：温室効果ガス排出量2013年度比6%削減 2030年目標：温室効果ガス排出量2013年度比25%削減	温室効果ガス削減の取り組み実施	7 12
	7	資源循環の推進	2022年目標：廃プラ再資源化65%	廃プラ再資源化の取り組み実施	13 14
			2022年目標：再資源化率55%以上 最終処分量2005年度実績比70%削減	省資源、廃棄物削減および3Rの推進	15
	8	化学物質の適正な管理	化学物質の適正な管理の推進	PRTR法指定化学物質を含む化学物質の適正管理を推進 自然環境への排出を継続的に削減	
	9	生物多様性の保全	生物多様性保全に係る社会貢献活動を推進	山科植物資料館における絶滅危惧種の保護、育成活動の継続	

分類	マテリアリティ(重要課題)		目標	活動内容	関連するSDGs
社会	働きがい	10従業員の健康増進・職場安全の確保	健康経営に対する従業員の意識向上	社員の健康の維持あるいは向上による活力および生産性の向上の実現	3 4 5 8 10
			健康関連データ解析による健康経営施策の推進 2022年目標：喫煙率0%、婦人科受診率70% 2023年目標：BMI普通体重者割合75%	従業員の健康状態や向上・悪化状況の把握のための健康データの有効活用	
			労働災害リスク対策の実施	職場安全の確保に向けた労働災害危険予知活動、ゼロ災提案活動などのさらなる強化	
			健康投資管理会計による健康経営の推進	健康経営の「戦略設定」、「実施」、「取組み・評価」、「改善」のPDCAサイクル確立	
			従業員エンゲージメントの向上	個々の従業員に合わせた多様な働き方の支援 賞金、賞与、評価などを見直し、働きやすさ、働きがいの向上	
		11ライフワークバランスの実現・一人ひとりが成長し、活躍できる組織	一人ひとりが活躍できる組織風土の醸成に向けた人材育成の取り組み推進	成長意欲のある自立型人材やグローバル人材などの育成	4 5 8 10 11
			「日本新薬の新しい働き方」推進のための人事制度整備	フレックスタイム制度やテレワークなどの多様な働き方やICTを活用した業務の見直しの推進	
			「日本新薬の新しい働き方」浸透による労働時間の適正化	フレックスタイム制度やテレワークなどの多様な働き方、ICTを活用した業務時間削減などの取り組みの推進	
			「日本新薬の新しい働き方」の推進と浸透	人事諸制度の改定、運用を見直し働きやすく働きがいのある会社の実現	
			雇用の創出・確保・維持（海外グループ会社では現地での雇用創出）	ダイバーシティ&インクルージョンを意識した採用活動の推進	
		12ダイバーシティ&インクルージョンの推進	社員の意識改革を目指したダイバーシティの理解促進	「個人」を承認し、良い点や改善点を指摘または受け入れられる組織風土の醸成	17
			さらなる女性活躍の推進	性差を問わず誰もが活躍の機会を得られる職場環境の整備と組織体制の構築	
			障がい者雇用の推進	障がい者の職域開発の推進	
			すべての人が働きやすい環境整備および組織体制の構築	育休、介護、病気などの個人事情によらず安心して働ける職場環境の整備	
ガバナンス	地域社会	13地域・文化への貢献	京都文化の保存維持をはじめ各地域に根差した社会貢献活動	京都文化の保存・維持活動を継続して実施 各地域に対する貢献活動を実施	12 16 17
		14子どもの未来への貢献	未来を担う子どもたちの教育支援 小児患者のいる施設などへの支援	スポーツや絵本などを通じた教育支援の推進 絵本などを通じた子どもたちの精神面への支援	
	ガバナンス	15リスクに強い組織体制の構築	リスクマネジメント体制の強化	毎年現状のリスクに見合った対応を検討し体制をブラッシュアップ 顧客、従業員のプライバシー保護・情報セキュリティ強化	12 16 17
			事業継続体制の推進、有事のサプライチェーンの維持方法の検討	製造所およびサプライヤーのリスクマネジメントによる製品の安定供給体制の強化	
		16コンプライアンスの徹底・ガバナンス強化	ガバナンス機能の強化	グループ会社も含めたガバナンスの強化	
			コンプライアンスの徹底・腐敗の防止	コンプライアンス意識を醸成し、腐敗防止の徹底	
		17インテグリティの推進	インテグリティの推進	公正取引の維持 高い倫理性の醸成	
			AI・IT活用の推進	AIの積極的活用とIT化の推進による業務効率化 全社におけるAI/ITテーマの推進 全社ITリテラシーの向上、IT人材の育成	
		19適切な情報開示とステークホルダーとのコミュニケーションの実施	投資家とのエンゲージメントの強化	投資家へのIR活動の強化	
			ステークホルダーからの信頼獲得	株主・投資家、従業員、取引先、顧客（医療従事者・患者さんとその家族）、地域社会への情報開示実施	

中期経営計画の概要

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

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



▶ 2009-2013年度

01 第四次5ヵ年中期経営計画「改革と成長」

第四次5ヵ年中期経営計画

1 振り返り

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

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

2 成果

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

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

3 次の中計に向けた課題

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

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

▶ 2014-2018年度

02 第五次5ヵ年中期経営計画「新たな成長を目指して一独自性の追求」

第五次5ヵ年中期経営計画

1 振り返り

第五次5ヵ年中期経営計画「新たな成長を目指して一独自性の追求」では新たに成長していくための経営基盤の構築を目指して、他社との違いを明確にし、独自性を追求しました。医薬品事業では後発医薬品使用促進策の推進や薬価制度の抜本改革などの影響を受けましたが、工業所有権等収益や共同販促収入などが想定以上に伸長し、また、機能食品事業では売上高が計画を

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

2 成果

- 前立腺肥大症に伴う排尿障害改善剤「ザルティア」、肺動脈性肺高血圧症治療剤「ウブトラビ」などの計7品目を上市
- 肝臓洞閉塞症候群治療剤NS-73、鉄欠乏性貧血治療剤NS-32をはじめ、計6品目の導入契約を締結し、パイプラインを拡充
- 治験原薬製造棟を2016年3月に竣工し、核酸医薬品などの治験原薬の製造を迅速に行うことで、研究開発のスピード化に寄与
- 骨髄異形成症候群治療剤「ビダーザ」、「ザルティア」の売上高が100億円を超え、成長ドライバーとなる
- 肺動脈性肺高血圧症治療剤「ウブトラビ」および「オプスミット」の発売と情報提供活動により、当社のPAH領域の認知度向上

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

3 次の中計に向けた課題

- 技術革新の進展を見据え、低分子医薬や核酸医薬を生み出した創薬基盤に、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。

中期経営計画の概要

▶ 2019-2023年度

03 第六次5ヵ年中期経営計画「持続的な成長を目指して～さらなる独自性の追求～」

第六次5ヵ年中期経営計画

1 概要

	計画
1. 研究開発を通じた新しい価値の創造	・医薬品研究開発戦略：低分子医薬品のNS-304、核酸医薬品のNS-065/NCNP-01を生み出した創業基盤に、新たなモダリティ・技術を加え、創業の幅を広げることで、新たな価値を創造する ・機能食品研究開発戦略：研究開発力の強化により、独自性の高い新製品の継続的な上市を行う
2. グローバル事業の推進	・特長のある製品を世界中に届けるために、研究開発から製造、流通、販売のすべてにおいてグローバル事業の展開に適応した組織体制を構築し、第五次5ヵ年中期経営計画までに築いた事業のグローバル展開をさらに加速させる
3. ESG経営への取り組み強化による企業価値の向上	・治療法が確立していない疾患に対する治療薬を創造し、患者さんへ届けることや、必要とされる付加価値の高いサプリメントなどを顧客へ届けるという事業活動を通じ、ESG（環境・社会・ガバナンス）経営への取り組みを強化することで企業価値の向上と社会との共存に取り組む
4. 一人ひとりが活躍できる組織風土の醸成	・「特長のある製品は個性あふれる人材から」との考えから、性別、国籍、文化などの区別なく、従業員の多様性を尊重し、一人ひとりが前向きにチャレンジし成長する機会を提供することで、一人ひとりが存在意義を高め活躍できる組織風土を醸成する
5. AIの積極的活用とIT化の促進	・持続的な価値創造のために、AI、RPAなどの積極的な活用とIT化の促進により、新製品創出のスピード化や業務効率化を推進し、生産性を高める
6. さらなる経営基盤の強化	・事業環境の不確実性が高く変化が予想しにくい状況下で、持続的な成長を成し遂げるために、ビジネスの高収益化、コストマネジメント、経営資源の有効的な活用などを推進するとともに、制度・仕組みなどのマネジメントシステムを再構築する

2 2020年度の業績

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

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

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

機能食品事業については、プロテイン製剤、品質安定保存剤などの売上が増加し、売上高は154億6百万円と対前年度比2.8%の増収となりました。

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

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

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

3 2020年度時点の成果

1. 研究開発を通じた新しい価値の創造

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

2. グローバル事業の推進

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

「ビルテプソ」については、米国でグループ会社のNS Pharmaを中心に販売活動を行っており、後に続く核酸医薬品などの上市により、持続的な成長基盤を構築していきます。欧州および中国についても、自社あるいはパートナー企業との戦略的提携による販売体制構築を検討しています。

3. ESG経営への取り組み強化による企業価値の向上

2020年1月に国連グローバル・コンパクトに署名し、国内外のすべてのステークホルダーから信頼される企業を目指して、社会課題の解決に向けて積極的に取り組んでいくことを公表しました。また、2021年4月にはサステナビリティの実現を目指す上で、重要と考える事項を19のマテリアリティとして特定し、価値創造、環境、社会、ガバナンスにおいて当社が取り組んでいく課題を開示しています。

4. 一人ひとりが活躍できる組織風土の醸成

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

※ シフト勤務制を組む生産部門など一部を除く

5. AIの積極的活用とIT化の促進

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

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

6. さらなる経営基盤の強化

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

持続的な成長を成し遂げるために、マネジメントシステムの再構築、経営資源の有効的な活用、コストマネジメント、ビジネスの高収益化などに継続的に取り組んでおり、引き続き経営基盤を強化していきます。

持続的な成長を成し遂げるためのさらなる経営基盤の強化を実現します。

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

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

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

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

引き続き変わらぬご理解とご支援を賜りますようお願い申し上げます。

取締役
経営企画担当

枝光 平憲



価値創出に向けた戦略

研究開発

2020年度は、長年研究開発を続けてきた核酸医薬品であるデュシェンヌ型筋ジストロフィー（DMD）治療剤ビルテプソを、日本および米国で販売を開始することができました。2021年度も引き続き、これまで培ってきた低分子や核酸医薬品の研究開発に加え、遺伝子治療などの新規創薬モダリティにも積極的に取り組み、独自性を追求した研究開発を推進していきます。また、自社創薬に加え、導入やPLCMを推進してパイプラインを拡充するとともに、積極的な海外開発を推進していきます。

取締役 研究開発担当 高垣 和史



強み 日本新薬には、低分子医薬品の「ウブトラビ」、核酸医薬品の「ビルテプソ」を生み出した優れた研究開発力があります。さらには、新たなモダリティとして遺伝子治療に取り組み、幅広い創薬力を追求しています。この創薬力を駆使して、注力する4領域（泌尿器科、血液内科、難病・希少疾患、婦人科）を中心に、新たな価値を創造し続けるとともに、グローバルでの開発を推進し、いち早く世界の患者さんへ薬剤を届けます。

「第六次5ヵ年中期経営計画」の進捗

2020年度の概況

注力領域のパイプライン拡充

2016年に発売した肺動脈性肺高血圧症治療剤「ウブトラビ」（開発記号：NS-304、一般名：セレキシバグ）について、2020年11月に慢性血栓塞栓性肺高血圧症の適応追加承認申請を行いました。この効能効果については、厚生労働省より希少疾病用医薬品の指定を受けています。また、閉塞性動脈硬化症を対象とした後期第Ⅱ相試験および腰部脊柱管狭窄を対象とした前期第Ⅱ相試験を実施中です。

2020年に日本および米国で発売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」（開発記号：NS-065/NCNP-01、一般名：ビルトラルセン）については、2020年6月に欧州委員会からオーファンドラッ

グの指定を受けました。また、現在国際共同試験にて第Ⅲ相試験を実施中です。

2011年3月に発売を開始した骨髄異形成症候群治療剤「ビダーザ注射用100mg」（一般名：アザシチジン）について、2021年3月に国内における急性骨髄性白血病の効能追加に係る承認を取得しました。

2016年にファーマコスモス社より導入した鉄欠乏性貧血治療剤「NS-32」は、国内第Ⅲ相試験を終了し、2021年3月に承認申請を行いました。

2021年3月には、芽球性形質細胞様樹状細胞腫瘍治療剤であるタグラクソファスプについて、メナリーニ・グループ（本社：イタリア・フィレンツェ）と、日本における開発および販売に関する独占的ライセンス契約を締結しました。



2021年度の戦略

パイプライン拡充と新たな成長基盤の構築を目指して

ビルテプソに続くDMD治療剤（エクソン44）や骨髄線維症治療剤（NS-018）などの自社創薬品の開発を推進するとともに、導入品の鉄欠乏性貧血治療剤（NS-32）や難治てんかん治療剤（ZX008）を早期に市場投入することを目指し、さらにウブトラビ（NS-304）のPLCMを推進して、パイプラインの拡充を図ります。

また近年、遺伝子治療や再生医療など、新たな創薬モダリティに注目が集まっており、従来の創薬手法だけでは開発競争を勝ち抜くことが難しくなっています。当社は、新たな創薬モダリティに取り組むことで創薬の幅を広げ、さらなる独自性の追求により成長基盤を構築していきます。

価値創造に向けた取り組み

～健康未来の実現に向けた社内資源の強化～

「パイプライン拡充」と「新たな成長基盤の構築」に向けた取り組み

1. 最適な創薬モダリティの選択

近年、創薬研究においては、核酸医薬や分子生物学の進展に伴い登場した新しい創薬モダリティの活用が加速しています。当社では、低分子医薬品に加え、核酸医薬品開発にも力を入れ、ともに上市製品を生み出し、今では遺伝子治療にも取り組んでいます。これらの取り組みを推進するため、アカデ

ミアなど社外との連携を強化するほか、多様な創薬モダリティの特徴や将来性を分析し、疾患やメカニズムに応じて最適な創薬モダリティを選択しています。また、新規創薬モダリティを活用するための人材育成や、創薬テーマの戦略的な起案活動を推進しています。

2. PLCM戦略の推進

創薬ターゲットの枯渇などを背景に、新薬の開発にかかる期間とコストが増大しており、創薬の困難さは年々

増しています。また、薬価において初の中間年改定が行われるなど外部環境の変化が激しい中、製品の価値を最大化し、収益を確保することが重要な経営課題になっています。当社は、適応拡大や剤形追加などを積極的に行い、ウブトラビをはじめとする製品の価値を最大化するためのPLCM活動を推進しています。また、開発品についても、候補化合物の特性を踏まえた戦略的なPLCM計画を立案しています。

パイプライン（2021年8月10日現在）

国内

開発記号（一般名）	開発段階	領域分類	適応	オリジン	開発	フェーズ			申請中	発売
						I	II	III		
NS-065／NCNP-01 （ビルトラルセン）	発売 PⅢ	難病・ 希少疾患	デュシェンヌ型筋ジストロフィー	共同：国立精神・神経医療研究センター	自社					
NS-304 （セレキシバグ）	申請中		慢性血栓塞栓性肺高血圧症	自社	共同：ヤンセンファーマ株式会社					
NS-32 （デルイソマルトース第二鉄）	申請中	婦人科疾患	鉄欠乏性貧血	導入：ファーマコスモス社	自社					
ZX008	PⅢ	難病・ 希少疾患	ドラベ症候群、レノックス・ガストー症候群	導入：ゾジェニックス社	ゾジェニックス社					
	PⅡ	循環代謝系	閉塞性動脈硬化症	自社	自社					
NS-304 （セレキシバグ）	PⅡ	整形外科	腰部脊柱管狭窄	自社	自社					
	PⅡ	循環代謝系	小児肺動脈性肺高血圧症	自社	自社					
NS-580	PⅡ	婦人科疾患	子宮内膜症	自社	自社					
NS-87	PI／Ⅱ	血液がん	二次性急性骨髄性白血病	導入：ジャズ・ファーマシューティカルズ社	自社					
NS-229	PI	炎症性疾患	炎症性疾患	自社	自社					
NS-917	PI準備中	血液がん	再発・難治性急性骨髄性白血病	導入：デルタフライファーマ株式会社	自社					
NS-401 （タグラクソファスプ）	開発準備中		芽球性形質細胞様樹状細胞腫瘍	導入：メナリーニ社	自社					

海外

開発記号（一般名）	開発段階	領域分類	適応	オリジン	開発	フェーズ			申請中	発売
						I	II	III		
NS-065／NCNP-01 （ビルトラルセン）	発売 PⅢ	難病・ 希少疾患	デュシェンヌ型筋ジストロフィー	共同：国立精神・神経医療研究センター	自社					
NS-304 （セレキシバグ）	PⅢ		慢性血栓塞栓性肺高血圧症	自社	導入：ジョンソン・エンド・ジョンソン社					
NS-018 （iliginatinib）	PⅡ準備中	血液がん	骨髄線維症	自社	自社					

価値創出に向けた戦略

営業

営業部門の使命は、医療関係者に質の高い情報提供を行うことで、病気でお困りの患者さんに適切な治療、薬剤をお届けし、ウェルビーイングを実現することです。

外部環境の変化に対して受け身にならず、自ら新しい道を切り拓く人材を育成するとともに、従業員一人ひとりの役割を明確化し、営業本部が一つのチームとして連携していくことで、医療関係者から治療のパートナーとして信頼される存在を目指します。

常務取締役 営業担当 佐野 省三



強み 2013年より導入した社内認定試験制度が定着し、注力領域である肺高血圧症領域、血液内科領域におけるSpecialist MRを複数輩出してきました。主力製品がスペシャリティ領域（癌や希少疾病など専門性の高い疾患）へと移行し、より質の高い活動が求められる中で、全営業本部員に学ぶ文化が醸成されています。さらに飛躍していくために、多種多様な研修プログラムを準備するだけでなく、従業員同士が気軽に知識移転を行う場を提供したことや、チーム制の導入によって刺激し合う環境を整備したことで、営業本部全体に好循環が生まれています。

「第六次5ヵ年中期経営計画」の進捗

2020年度の概況

ニューノーマルに適応した 質の高い情報提供体制の確立

2020年度は、新型コロナウイルスの感染拡大に伴い、これまでのFace to Faceを中心とした情報提供活動からオンラインを中心とした活動へとシフトしました。この大きな変化に適応すべく、デジタルコンテンツの整備はもちろんのこと、デジタル人材の育成にも力を入れることで、例年と遜色のない質の高い情報提供活動を実現できる体制を整えました。また、MRチャネルのみならず、デジタルチャネルを介した情報提供活動も強化することで、医療関係者へ迅速に情報をお届けする仕組みを構築しました。

肺高血圧症領域では、肺動脈性肺高血圧症（PAH）の適応を有する「ウプトラビ」「オプスミット」「アドシルカ」と3つの異なる作用機序の経口剤を世界で唯一取りそろえるリーディングカンパニーとして、治療や地域の医療体制の整備に貢献しています。

小児・神経内科領域では、デュシェンヌ型筋ジストロフィー治療剤「ビルテプソ」を2020年5月に発売しました。これまで治療薬が存在しない疾患領域であったため、早期に患者さんへお届けできるよう情報提供活動を進めています。

その他、血液内科領域や泌尿器領域においても、長年にわたる活動で、医療関係者から高い評価を頂いており、当社の業績を支える柱となっています。

2021年度の戦略

エリアマーケティングプランに基づいた 地域医療と患者さんへの貢献

2021年度は、学術組織をプロダクトマーケティング部に改変しました。当部は、充実したMR研修や注力領域の知識補完のみならず、客観的データに基づいたエリアマーケティングプランの構築、実行を主体となって進める役割を担います。プロダクトマーケティング部員の活躍の場は、オンラインを活用した情報提供活動に代表されるMR活動のデジタルシフトによって、大きく広がっています。これからの時代、デジタルによる情報提供活動の重要性は増していきますが、質の高いリアルな情報提供活動を実現することも同様に重要と考えています。つまり、MRを介した情報提供活動の質を追求し、医療関係者のニーズに迅速に対応できる体制を整備することです。これを実現するため、MRとプロダクトマーケティング部員が一体となって活動することで、「患者さんの治療に適切な薬剤を、一日でも早くお届けする」という営業部門の使命を果たしていきます。



価値創造に向けた取り組み

患者さんの治療に貢献するために

日本新薬は、希少疾患でお困りの患者さんへ貢献する取り組みに注力しています。小児・神経内科領域の「ビルテプソ」は、デュシェンヌ型筋ジストロフィー（DMD）治療剤として2020年5月に薬価収載されました。これまで、本疾患の進行抑制に対してエビデンスが得られているステロイド薬以外に有力な治療法はなく、新たな治療薬の早期開発が望まれていました。

肺動脈性肺高血圧症領域では、「ウプトラビ」「アドシルカ」「オプスミット」という3つの異なる作用機序の経口剤を有しています。本疾患の発症頻度は100万人に1～2人と稀な疾患で、治療介入を行わなかった場合、診断からの平均生存期間は2.8年と予後不良でした。治療法が乏しかった領域ですが、当社の3製品をはじめとする画期的な治療薬が近年登場してきたことで、生命予後は改善傾向を示しています。

当社の価値ある製品を一日でも早く、一人でも多くの患者さんにお役立ていただくためには、疑いのある患者さんを早期に発見し、専門施設へとつなぎ、適切な治療が施されることが重要です。患者さんやそのご家族のウェルビーイングが実現されるよう、私たちはさまざまな取り組みを行っています。

■ DMD患者さんへの貢献

小児・神経内科領域の専門の先生のみならず、小児科の日常診療を受け持つ非専門の先生方に対し、疾患および治療薬を広く知っていただく活動を行っています。患者さん、医療関係者の双方へ啓発活動を行い、一日も早く患者さんに治療薬をお届けすることを目指しています。まだまだ認知率は低いため、今後も多方面から活動を続けていきます。

また、DMD患者さん向け疾患啓発サイト「DMDを知る」や医療機関情報の提供ページ「HelC+ 病院検索 デュシェンヌ型筋ジストロフィー」、神経筋疾患（NMD）の治療薬を販売している3社が連携して開設した「もしかしてNMD？」などを通じて、患者さんや一般の方向けに情報提供を行っています。また、Webサイトだけでなく、新聞への広告などを実施して、専門の先生のお話を広く一般の方に向けて発信する機会を作ること、疾患や治療法について深くご理解いただく取り組みも行っています。お子さんを持つ保護者の方に、DMDという疾患を広く知っていただくことが、患者さんを早期に見つけ、適切な治療に結び付けるきっかけになると考えています。

■ 肺高血圧症患者さんへの貢献

肺高血圧症（PH）という疾患を非専門の先生方にも広く知っていただくため、自社Webサイトをはじめとするさまざまなデジタルコンテンツを活用し、e-ディテール、Webセミナーを実施しています。また、患者さんが治療へと至るフローを確立すべく、肺高血圧症を専門とする先生と非専門の先生方をつなぐ講演会を各地で実施し続けています。

患者さん向けの取り組みとしては、自社Webサイト「肺高血圧症治療サポート」「知ってる？ 強皮症の合併症 息切れとPH」を運用しており、肺高血圧症の病態・症状・検査・治療・助成制度などに関する情報提供を行っています。スマートフォンアプリ「PAHケアノート」では、患者さんが日々の症状や服薬状況を記録し、データ化することで、患者さん自身がグラフやレポートによる振り返りが可能になるだけでなく、診察時に主治医とのコミュニケーションツールとしてもご活用いただけます。また、服薬通知機能により飲み忘れを防ぐこと、副作用などお困りのことがあれば、自社Webサイト「肺高血圧症治療サポート」へ誘導される仕組みもあり、患者さんが安心して肺高血圧症治療に向き合っているよう、取り組んでいます。

価値創出に向けた戦略

サプライチェーン・信頼性保証

2020年度は、第六次5ヵ年中期経営計画2年目の目標をほぼ達成しました。特に、「ビルテブソ」の米国での自社販売開始に際してグローバル供給体制・信頼性保証体制を構築できたことは、今後、欧州や中国などへ展開するための大きな一歩となりました。

また、サステナビリティの実現に向け、2030年を見据えたマテリアリティ（重要課題）を設定し目標管理を行っています。中期経営計画と合わせ、特定された課題に取り組み、信頼性の高い医薬品を安定してお届けするというサプライチェーン・信頼性保証の使命を世界の患者さんに対して果たしていきたいと考えています。

取締役 サプライチェーン・信頼性保証担当 **木村 ひとみ**



強み

米国での自社販売を皮切りに、海外市場の重要性が高まる中、小田原総合製剤工場では、スペシャリティ領域（がんや希少疾病など専門性の高い疾患）への対応拡大や、環境／労働衛生／安全防災（EHS）^{※1}への取り組みを強化しています。また、流通面でも輸送や保管過程における医薬品の適正流通（GDP）^{※2}ガイドラインに対応するなど、医薬品サプライチェーンの信頼性保証体制や供給体制のグローバル対応を推進しています。

※1 Environment Health & Safetyの略称
※2 Good Distribution Practiceの略称

「第六次5ヵ年中期経営計画」の進捗

2020年度の概況

「ビルテブソ」の米国発売に対応し、グローバル供給体制のさらなる強化と生産性向上を推進

2020年度は、グローバル供給体制・信頼性保証体制を構築し「ビルテブソ」の米国での販売開始に対応しました。具体的には、輸送や包装のバリデーション実施、各委託先との運用手順、米国での品質管理手順、変更管理手順、安全性情報管理手順の確立など、さまざまな準備を整えました。

併せて、小田原総合製剤工場では、事業継続計画（BCP）^{※3}を取り入れた核酸医薬品原薬専用の冷蔵保管庫を新設して安定供給体制を強化するとともに、模擬査察などによりグローバル運用に向けたギャップ分析を実施継

続中です。さらに、「ビルテブソ」に続く核酸医薬品を視野に核酸医薬品関連の新規投資について具体的な検討も開始しました。

流通面では、グローバル供給体制の確立とともに、医薬品の適正流通（GDP）ガイドラインに対応できる組織体制の構築、物流倉庫の移転や手順書の制定を行いました。

また、2019年度に引き続き安定供給体制の強化や業務の効率化とローコストマネジメントを一層推進するため、サプライチェーンにおける新たなリスク評価基準の整備や注力品目の原料調達のコスト削減などを実施しました。

※3 Business Continuity Planの略称

2021年度の戦略

グローバル供給体制の強化、スペシャリティ領域や医薬品モダリティの多様化への対応などに注力

海外市場への展開はますます重要となっており、米国での自社販売開始に伴い構築した供給体制や信頼性保証体制を足掛かりに、欧州や中国、その他新興国市場にも対応するためグローバル供給体制の強化を推進しています。

また、市場のスペシャリティ領域へのシフトや医薬品モダリティの多様化に対応するため、小田原総合製剤工場の積極的な活用を推進しています。具体的には、肺動脈性肺高血圧症治療剤「ウプトラビ」（開発記号：NS-304、一般名：セレキシバグ）のプロダクト・ライフサイクル・マネジメント（PLCM）における高生理活性固形製剤棟の活用、核酸医薬品関連の新規投資案件の検討や関連製品立ち上げに伴う海外査察対応などを行っています。さらには、将来の労働人口減少にも対応できるよう工場の生産設備のロボット化やAIおよびファクトリーオートメーション技術の導入による効率化を推進しています。

併せて、調達・物流コストの低減など継続したコストマネジメントを推進し、利益創出に貢献していきます。

価値創造に向けた取り組み

品質保証と安定供給

研究開発段階から製造販売後までの信頼性の確保

日本新薬では、安全で高品質な製品を提供するとの経営方針に基づき、信頼性保証統括部門を中心に、医薬品に不可欠な品質、有効性および安全性の確保に努めています。

研究開発段階では、まず非臨床試験や臨床試験を実施し、その結果をもとに、製造販売承認を得るための申請資料を作成します。次に、申請資料を信頼性保証統括部門が適切な段階で監査し、非臨床試験や臨床試験でのデータの信頼性を保証しています。

製造販売承認の取得後は、製造販売業三役（総括製造販売責任者、品質保証責任者、安全管理責任者）の強固な連携により、承認事項を遵守するとともに、医薬品製造販売業許可や医薬品製造業許可の維持・管理に努め、製造販売している医薬品の品質保証と安全性確保に取り組み、市場への責任を果たしています。

医薬品の信頼性保証

研究開発段階	
非臨床試験	臨床試験
GLP、信頼性基準に基づく試験データの信頼性保証	GCPに基づく臨床試験の信頼性保証



製造販売後		
品質管理	安全管理	承認・許可の維持・管理
GMP、GQPに基づく品質管理	GVPIに基づく安全管理	製造販売承認・製造販売業許可などの維持・管理



医薬品のリスク管理への取り組み

日本新薬では、医薬品リスク管理計画（RMP）^{※4}に沿ったリスク管理を進めています。RMPは、開発段階から製造販売後までのすべての期間においてベネフィットとリスクを評価し、その結果に基づいて必要な安全対策を実施することにより、医薬品の製造販売後の安全性を確保することを目的としています。RMPは医薬品医療機器総合機構（PMDA）と日本新薬のWebサイトで公開しています。

安全管理部門では、RMPの実践に向けて、担当者の対応能力向上を目的としたマニュアルの整備や、グループ制によるボーダーレスな業務担当体制を構築しています。

さらに、核酸医薬品となるデュシェンヌ型筋ジストロフィー治療剤「ビルテブソ」などの海外展開に伴い、グローバル基準でのファーマコビジュランス体制の確立と安全性情報の一元管理を推進しています。

※4 Risk Management Planの略称。製造販売後の個々の医薬品の重要なリスクを定義し、そのリスクを低減するために企業がやっている取り組みを一つの文書にまとめたもの

医薬品品質システムの構築

品質保証部門では、GQP、GMPの遵守と合わせて医薬品品質システムを構築し、マネジメントレビューを通して、品質システム、製品品質および資源配分の継続的改善に取り組んでおり、監査を通じて製造所のGMP遵守状況や承認書の遵守を確認しています。また、今後のグローバル展開に伴い、各国の規制要件に則して品質システムを整

備し、英語コミュニケーション能力や、海外の品質保証に関する知識・経験を有する人材の確保・育成を進めています。

安定的な製品の供給

サプライチェーン全体を通じた安定供給体制の強化を行うため、リスクマネジメントの国際基準ISO31000に則り、品目ごとの動的な潜在リスクを定量評価する基準を整備しました。リスク評価結果に基づき発生を抑止するための対策を検討し、影響度の大きさも考慮してプライオリティをつけてリスク軽減策を実行します。流通面でも、医薬品の適正流通（GDP）ガイドラインに準拠した対応を充実させるとともに、在庫保管場所の分散検討により、災害時リスクにも配慮した供給体制を整えていきます。

小田原総合製剤工場については、製造管理や品質管理の業務を中心に資格認定制度を導入していますが、退職などによる資格喪失により業務が滞らないよう、資格喪失リスクを見える化しながら、従業員の多能工化推進を継続します。また、事業継続計画（BCP）については、地震、火災、停電、水害、噴火などの災害対応として、耐震補強工事、防火防水壁・扉の設置、自家発電の設置と補給燃料供給方法の確立、火山灰除去を容易にする片流れ屋根の採用や排出口の設置など、ハード面強化に加えて、手順書作成や実地訓練などのソフト面も充実させていきます。さらに、核酸医薬品関連の新規投資についても検討を進め、より安定的な製品供給を目指します。

価値創出に向けた戦略

機能食品事業

機能食品事業は、バルク事業とサプリメント事業を通じて、環境への配慮や食料問題、フードロスといった社会問題を解決することに挑戦し、人々の健康志向や疾病予防のニーズを満たす特長のある新製品を継続して提供していきます。

そして、私たちは、一人ひとりが活躍できる組織風土を醸成し、食を通じて人々の健康と豊かな生活創りに貢献していきます。

取締役 機能食品担当 石沢 整



強み 食品開発研究所を有しており、製薬企業としての高い技術力を生かして、高品質で独創性のある製品を開発し提供しています。また、製薬企業ならではの徹底した「原材料管理」「生産管理」「品質管理」を行っています。

その他、健康食品素材やプロテイン製剤、品質安定保存剤など幅広い分野の製品開発・販売を行っており、食を通じて、人々の豊かな生活創りに貢献しています。



「第六次5ヵ年中期経営計画」の進捗

2020年度の概況

新型コロナウイルス感染症による事業活動の制限に負けず、2020年度の売上目標を達成

2020年度は、新型コロナウイルスの感染予防のため、事業活動が大きく制限されました。このような状況下においても、新製品開発型メーカーとして、アカデミア(大学などの学術研究機関)との共同研究の推進やAIを活用した研究開発プラットフォームの開発など、継続して研究開発力の強化に取り組んできました。

また、社会から信頼される組織を目指し、品質保証体制の強化に取り組みました。新型コロナウイルス感染症の影響で、海外の原材料サプライヤーを現地査察することはできませんでしたが、現地査察に代えて、リモート査察

を実施しサプライヤーの協力を得ながら、品質管理フォーマットを見直し、管理することで品質保証体制の充実を図りました。

サプリメント事業においては、各地のスポーツ大会やイベントが中止・延期となり、スポーツサプリメント(WINZONEシリーズ)は厳しい販売環境となりました。しかし、実業団や大学チームに対するフォロー活動を推進し、さまざまなスポーツ競技でWINZONEユーザーが好成績を収めました。また、エイジング

ケアサプリメントの「マンゴスティア」「記憶の小箱」では、オンラインマーケティングを通して、新規顧客の獲得に取り組み、定期顧客数が大きく伸びました。

バルク事業においては、インバウンド需要が大きく落ち込む中、テレワーク下で人々の健康志向が高まり、在宅トレーニング需要を取り込んだスポーツニュートリション向けの乳たん白類の売上が大きく伸びました。



WINZONEプロテイン



マンゴスティア

記憶の小箱

2021年度の戦略

バルク事業とサプリメント事業を両輪とし、機能食品事業の高収益体質へのさらなる転換を図る

サプリメント事業は、2021年度からサプリメント企画推進部を新設しました。この体制のもと、2021年度はアスリートに最も支持されるサプリメントブランドを目指す「スポーツサプリメント」、疾病予防・エイジングケア分野のバイオニアを目指す「エイジングケアサプリメント」に経営資源を投入し、大きな飛躍を目指します。

バルク事業については、主力カテゴリーとなる健康食品素材、品質安定保存剤、プロテイン製剤の各カテゴリーにおいて、特長のある新製品を計画的に上市することでさらなる売上の伸長を図ります。

また、新たに消費者意向分析ツールやマーケティングデータベースを導入し、より実効性のある販売戦略を立案し、新製品の売上を早期に最大化させます。

このようにサプリメント事業とバルク事業を両輪とし、サプリメント事業を一気に伸長させることで機能食品事業の高収益体質への転換をさらに加速させていきます。

価値創造に向けた取り組み

フードロス削減への貢献

人生100年時代を迎え、私たちは長く生きるだけでなく、いかにして自分らしく豊かな生活を送るかが重要な時代となってきました。しかし、少子高齢化が進み、国の財政はますます逼迫していきます。私たちは、社会医療制度に頼らず、自分の健康は自分で守らなくてはなりません。病気の治療には医薬品が不可欠のように、病気にならないために健康食品を上手に活用していく時代になりつつあります。人々の健康志向や疾病予防のニーズが高まっている今だからこそ、私たちは食を通じて人々の健康と豊かな生活創りに貢献してまいります。

新型コロナウイルス感染拡大によって、私たちの生活は大きく変わりました。時代とともに食品に対する消費者の考え方も変化しています。最近では、ただおいしく栄養を摂取できるだけでなく、製品の製造工程や健康により良いものであるかということに注目し、さらには環境に配慮された製品を選ぶ消費者が増えてきています。消費者には手に取る製品がどこで誰が作ったものなのか、パッケージに記載されている原材料がどこから来たものなのかを知りたいというニーズがあります。この消費者の知りたいという欲求を満たすのが今、世界中で広がっている「クリーンラベル」という概念です。消費者は「安心・安全で健康

的な食品」を求めると同時に「製品のことを理解したい」という強い欲求を持っています。こうしたトレンドを受けて、世界では代替肉などの新たな市場が生まれ、急速に拡大するとともに、保存料を使わない、より自然なものを使った商品が広がっています。当社は将来を見据え、環境への配慮や食料問題、フードロスといった社会問題を解決する製品開発へ挑戦します。人々のまだ顕在化していないニーズをいち早く見出し、製薬企業ならではの高い技術力を駆使して、食を通じて人々の健康につながる新製品を創出していきます。

日本の総人口は長期の減少過程に入っており、2048年には1億人を割り9,913万人になると推計されています。これに伴い、中長期的に見れば食品業界も国内市場は徐々に縮小していくと考えられます。一方で中国をはじめ、ベトナムやタイ、インドネシアなどのアジア諸国は労働人口の増加、急速な経済成長、高所得層の拡大により、市場は急速に拡大しています。

現在、機能食品事業としては中国、韓国、台湾など限られた国での製品販売のため売上規模は小さいですが、海外案件の問い合わせは徐々に増えています。自社で開発した独自性の高いヘルスケア製品や素材を世界中の人々にお届けし価値を提供できるよう、海外での販売体制を整えグローバル展開を目指していきます。

日本新薬の

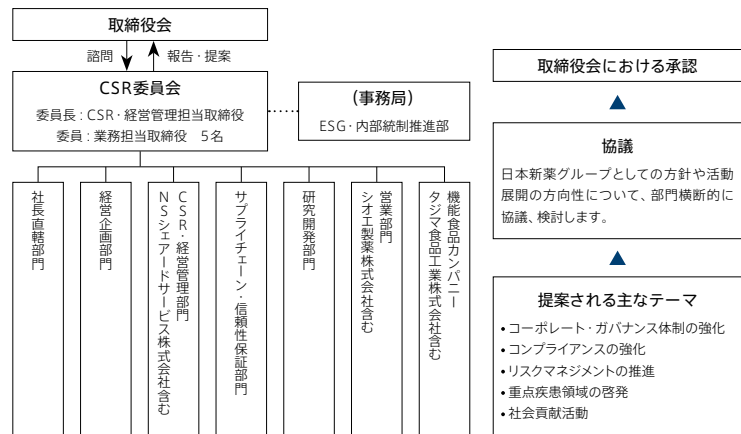


サステナビリティの考え方

CSR推進体制

日本新薬グループは、CSR基本方針をもとにグループ全体のCSR活動の充実を図るため、企業活動が社会の常識や期待に沿うものであるかどうかを確認し、各々の活動の方向性を定めることを目的として、CSR委員会を設置しています。

日本新薬グループのCSR推進体制図



サステナブルな世界の実現に向けて、
マテリアリティに取り組みます

新型コロナウイルス感染症の世界的な拡大により、私たちの生活は大きく変わり、同時に価値観や意識も変わりました。そうした中、世界は想像以上につながっており、私たちは相互に依存する存在であるという良い気づきもありました。誰一人取り残さないサステナブルな世界をつくることは、2015年の国連で国際社会共通の目標として定められましたが、このことを各国、企業、そして生活者が本気で実行に移す機が熟したのではないかと考えます。

当社では、およそ1年間の検討を経て、2021年4月に19項目のマテリアリティを社内外に発表しました。19項目それぞれが重要ですが、中でも気候変動対策を中心とする地球環境への配慮と、従業員の多様性を受容した上で一人ひとりのウェルビーイングを実現することに対して、私は先頭に立つ覚悟です。

気候変動対策は、これまでも政府や従業員所属経済団体が掲げる目標を踏まえ、「日本新薬環境基本方針」に沿った意欲的な自主目標を定め、環境負荷軽減に貢献してきました。しかし、2050年までに温室効果ガス排出量を実質ゼロにする政府目標が発表されたことを受け、従来の目標を大幅に刷新する検討に着手しました。

次に、ダイバーシティ&インクルージョンの推進と従業員一人ひとりのウェルビーイング実現については、2030年までに取締役の女性比率を30%以上にするという経団連のムーブメントに賛同することを表明し、ジェンダーギャップ解消に弾みをつけたいと考えています。女性やシニアをはじめ、あらゆる従業員が生き生きと働く会社を築くためには、多額

の投資ではなく従業員自身の意識改革こそが必要です。いわゆるアンコンシャスバイアスは、研修やOJTでどれほど繰り返して指導しても、簡単には排除できないため、私自身が先頭に立ち、根気よく継続してメッセージを発信していきます。同時に、ともに働くメンバーを信頼し、エンパワーメントすることで能力を引き出します。部下を信頼することや任せることは、その瞬間は小さな幸福を贈ることですが、長期的には最も効果的な人材育成方法であり、自分の頭で考える人を採用・育成するという当社の伝統にも合致します。

そして、どのようなことでも話し合える心理的安全性が確保された職場こそが、サステナブルな社会を実現するための必須の地盤です。あらゆるハラスメントを排除し、若い社員がベテラン社員とともに臆することなく議論できるクロスジェネレーションの職場をつくり、イノベーションの連鎖を誘発して、人類が未解決の疾患への挑戦につなげていきます。



取締役
CSR・経営管理担当

高谷 尚志

日本新薬の



環境への取り組み

環境マネジメント

関連するSDGs



日本新薬環境基本方針

日本新薬は、人々の健康と豊かな生活創りに貢献する企業として、地球環境に配慮した事業活動を行い、環境の保護・維持・改善に取り組み、環境との調和のある成長を目指します。

- 1 環境問題を担当する全社組織を効果的に運用し、明確な目標を設定して、一致協力のもとに環境保全活動を推進します。
- 2 環境に関する法規制、社内規程などの遵守はもとより、社会的責任を認識し、環境保全に努めます。
- 3 事業活動によって生じる環境への影響(地球温暖化、資源減少、環境汚染など)を的確に把握し、環境保全活動の継続的な改善を図るとともに、汚染の予防に努めます。
- 4 全従業員が環境保全の重要性を認識し、自覚を持って行動するよう教育・啓発を行います。
- 5 生物多様性に配慮した事業活動を推進し、持続可能な社会の発展に取り組みます。
- 6 環境保全活動に関する情報を積極的に公開するとともに、地域社会をはじめとする様々なステークホルダーとのコミュニケーションに努めます。

環境マネジメント体制

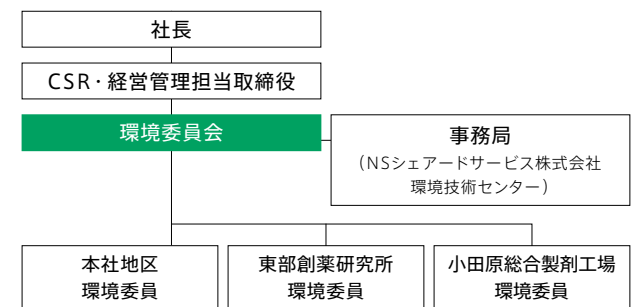
日本新薬は、「日本新薬環境基本方針」の実践に向けて、CSR・経営管理担当取締役を委員長とした「環境委員会」を設置し、日本新薬の環境保全活動の方針や目標を決定しています。

第六次環境自主目標(2020～2022年度)

「環境基本方針」を実現するための具体的な目標が「環境自主目標」です。

当社は、「第六次環境自主目標」(2020～2022年度)を設定し、事業活動のあらゆる領域で環境負荷の低減に取り組み、ESG経営による企業価値の向上を目指します。

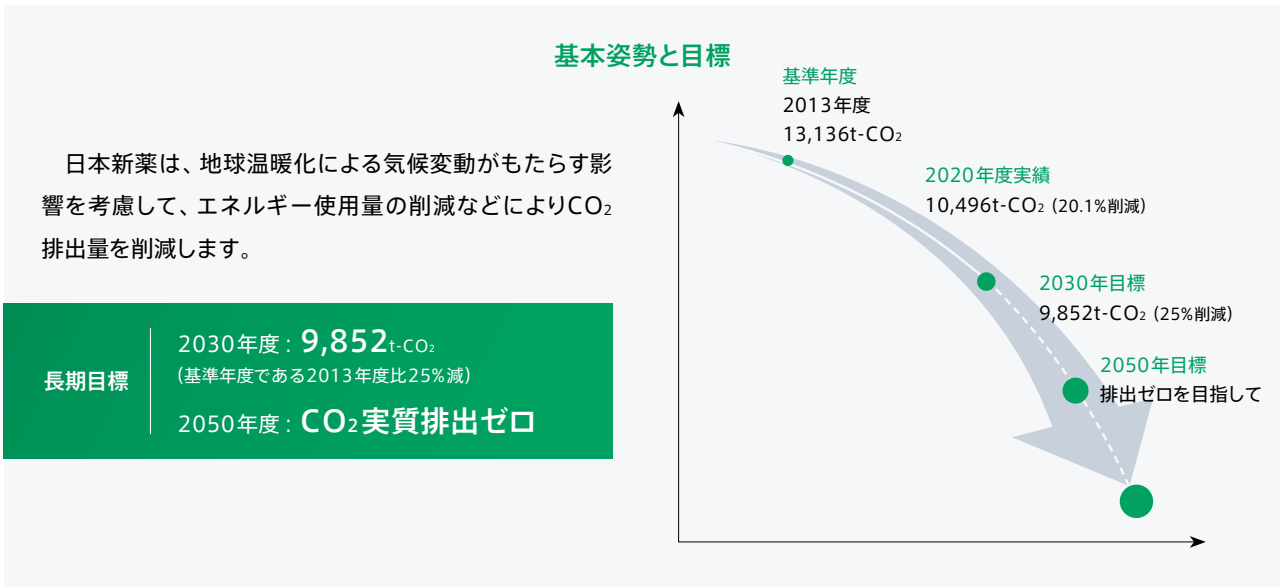
環境マネジメント体制図



項目	目標
気候変動対策	2013年度を基準に2030年度の温室効果ガス排出量を25%削減する
	2022年までに温室効果ガス排出量を6%削減する
廃棄物管理	2022年度の最終処分量を2005年度実績比70%削減する
	2022年度の廃プラ再資源化目標を65%とする
	2022年度の再資源化率を55%以上にする
化学物質管理	PRTR法指定化学物質を含む化学物質の適正管理を推進し、自然環境への排出を継続的に削減する
環境マネジメント	環境マネジメントシステム(ISO14001およびKES・ステップ2)の認証を継続し、環境パフォーマンスを効果的に向上させる
ステークホルダー	社会貢献活動に積極的に参加し、ESGを推進しSDGsの達成に貢献する
	社会に対して適切なESG情報開示を行う
	生物多様性保全に係る社会貢献活動を推進する

環境への取り組み

気候変動対策



CO₂排出削減の取り組み

1. 設備改修によるエネルギー使用量の削減

設備更新時における取り組みとして、空調用冷凍機更新、ボイラー更新、全熱交換機の更新、LED照明器具へ順次更新、照明器具に人感センサーの取り付けなどを実施しています。これらによりCO₂排出量を削減し、気候変動対策を推進しています。

小田原総合製剤工場では、空調用冷凍機の更新に合わせ高効率チラーを導入しました。また、東京社屋で氷蓄熱設備※を導入してピークシフトを実施しています。

※ 夜間氷を蓄熱槽に蓄え、その氷の熱を昼間の空調運転に使うことにより昼間の使用電力量を夜間に移行し、より少なくする

2. 営業車両へのハイブリッド車導入

営業車両へのハイブリッド車の導入、および都市部における公共交通機関の利用を促進し気候変動対策の推進や省エネルギーに対する意識向上を図っています。

日本新薬の営業車両は、豪雪地帯を除き2020年度からの4年間ですべてハイブリッド車に入れ替えます。ハイブリッド車比率は2020年度には43%まで拡大しています。

3. 「節電・省エネガイドライン」による省エネ

節電・省エネ推進委員会を発足し「省エネガイドライン」で、全社的な節電・省エネの取り組みを推進しています。室内の適正な温度設定、不要な照明の消灯、階段利用の推奨などを定め節電に努めています。

4. 取り組み拡大に向けて

設備更新にとどまらず、設備運転時間や設定温度などの見直しを継続して実施しています。

2021年度4月より、本社地区における電気使用量の約30%を再生可能エネルギーに切替えました。

今後も太陽光発電設備の導入などの再生可能エネルギーの導入を含めた再生可能エネルギー拡大の検討を進めていきます。

5. 社内啓発教育

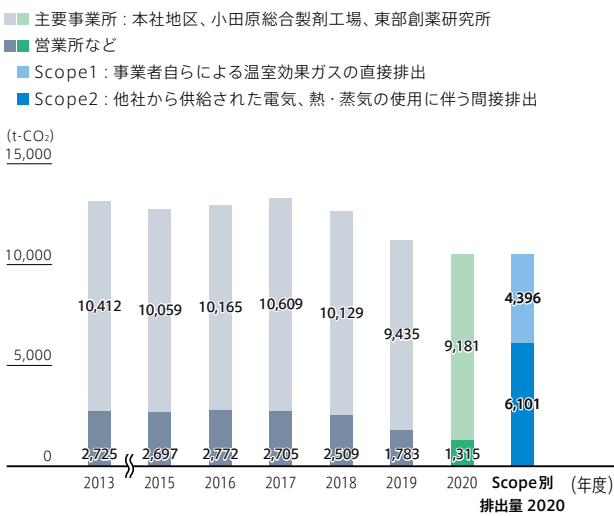
社内の各種教育・研修の中で、環境保全の重要性・必要性について、社内イントラネットにて研修を行い、引き続き意識を高く保つよう啓発しています。

Scope1,2,3の把握

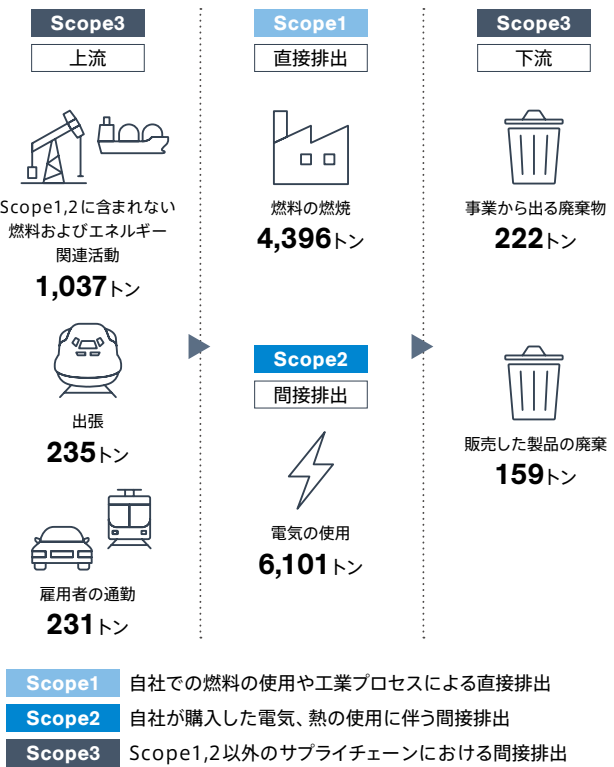
当社は、気候変動に対する緩和と適応を進めるべくサプライチェーン全体での排出算定範囲の拡大に努めています。

従来算定しているScope1,2に加え、2020年度よりScope3の排出量算定を開始しました。

Scope1,2排出量の推移



サプライチェーン排出量



資源循環の推進

基本姿勢と目標

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るとともに、リサイクル原料の活用にも目を向け、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ります。これらの総合指標として、廃棄物削減および最終処分量の縮減を図ります。生産事業所における冷却水をはじめとした利用水については、法令などに準拠しながら水源の涵養を図り、排水の水質管理を行います。

長期目標として、2030年度までに廃プラスチックの再資源化率81.1% (日薬連目標との連動)を掲げ推進します。

資源循環に向けた取り組み

1. 廃棄物の適正処理と活用

廃棄物処理法 (廃棄物の処理及び清掃に関する法律)と京都市条例に基づき適正に廃棄物の処理・管理を行い、金属の有価物化およびプラスチック廃棄物の分別回収を徹底しています。

本社地区と東部創業研究所においては、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、本社地区ではKESに準拠した環境マネジメントシステムに基づき、社内イントラで廃棄物に関する情報を適宜公開しています。

2. 製品の包装資材ゴミの低減

医薬品包装において、製品の品質を保ちながら廃棄物を削減し、環境負荷の低減に努めています。

3. OA紙・コピー用紙使用量の削減

ペーパーレス化推進の一環として、書類の電子化を推進しOA紙・コピー用紙の購入量を毎年削減しています。2020年度のOA用紙・コピー用紙削減率は、前年度比38.7%となりました。また、グリーン購入法に適合した用紙の購入も継続的に進めています。

環境への取り組み

4.「プラスチック・スマート」キャンペーン ～
ペットボトルごみ 1.2t削減

環境省が主催する海洋プラスチックごみを減らす取り組み「プラスチック・スマート」の考え方に賛同し登録しています。登録している「ブルースマイルプロジェクト」では、全従業員に配布したマイボトルをオフィスや出張先、プライベートなどで積極的に使用することを推奨し、「脱プラ化」を推進しています。併せて、本社地区に設置されている自動販売機のペットボトル飲料を販売中止した結果、2019年度には1.2tあったペットボトルごみは「ゼロ」になりました。このことが高く評価され、プラスチックの削減について先進的に取り組みを進めている企業として京都市ごみ減量・分別リサイクル総合情報サイト「ごごみネット」に、紹介されています。



全従業員に配布したマイボトル



http://kyoto-kogomi.net/recycle_plastic/

社外からの評価

「産廃処理・3R等優良事業場チェック制度」
に基づく優良事業場認定

京都市の運用する産業廃棄物の排出者責任を評価する産廃チェック制度において、本社地区は「産廃処理・3R等優良事業場」として2019年の初認定に続き、2020年度においても引き続き認定されました。



「産廃処理・3R等優良事業場」認定ステッカー



「産廃処理・3R等優良事業場チェック制度」認定証

「2R及び分別・リサイクル活動優良事業所認定制度」
に基づく特別優良事業所認定

本社地区では、プラスチック・スマートキャンペーンへの賛同やブルースマイルプロジェクト登録などが評価された結果、京都市から2020年度「2R特別優良事業所」として認定をされました。



「2R特別優良事業所」認定証

化学物質の適正管理の推進

基本姿勢と目標

さまざまな化学物質を取り扱う製薬企業において、これらを適正に管理することは重要な社会的使命です。日本新薬では、「化学物質等の管理に関する基本規程」のもと、「化学物質等管理委員会」を設置して、全社全部門における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、化学物質に関連した法規制のチェックを包括的・網羅的に行うことができるITシステムにより、社内に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。加えて、労働安全衛生の観点から、化学物質を含めた職場のリスクアセスメントを実施し、安全な職場づくりを目指しています。

PRTR制度に基づく管理

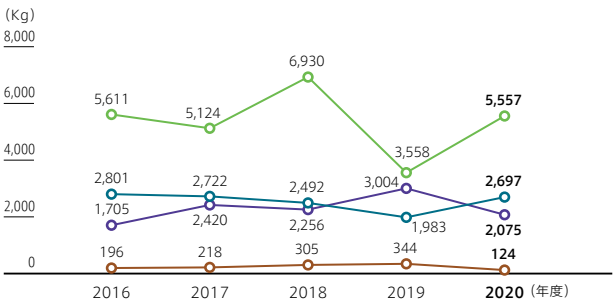
化学物質排出管理促進法※のPRTR制度に基づく第一種指定化学物質の年間取扱量が1トン以上の事業所では、その化学物質の届け出が義務付けられています。本社地区ではアセトニトリル、ノルマルーヘキサン、ジクロロメタンが該当し、適正に管理している旨を届け出しています。

また、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ることにより、安全、品質、環境に最大限配慮しています。

※ 特定化学物質の環境への排出量の把握等及び管理の改善の促進に関する法律

PRTR制度に基づく第一種指定化学物質の取扱量

アセトニトリル クロロホルム
ジクロロメタン n-ヘキサン



生物多様性の保全

基本姿勢

日本新薬では、世界的にも絶滅が危惧されている植物や、環境省指定の絶滅危惧種などの保全活動や見学研修会を行っています。

山科植物資料館で保存、栽培している3,000種を超える植物の中には、160種を超える日本薬局方収載生薬の基原植物をはじめ、キシウテンガイなど世界的にも絶滅が危惧されている植物や環境省指定の絶滅危惧種も多数含まれ、栽培研究を重視して、生物多様性保全活動を行っています。地元京都の希少植物の保護活動にも参画し、フタバアオイやキクタニギクなどの保護・増殖活動にも積極的に取り組んでいます。

山科植物資料館での保護活動

生物多様性保全の啓発活動

Webサイト(https://yamashina-botanical.com/)にて情報発信を行うほか、日常的に予約制の見学研修会や専門家向けセミナー、小学生対象の草木染体験会や休日見学会などを開催し、植物多様性保全の啓発活動を行っています。

キクタニギクの栽培育成・自生地植え戻し活動

京都府の絶滅危惧種であるキクタニギクの栽培繁殖を行い、京都駅「緑水歩廊」への展示、京都市の「キクタニギクの花咲く菊溪の森づくり」(自生地植え戻し)などの活動を行っています。2020年度は300株の植え戻しを行いました。

フタバアオイの栽培育成・奉納

日本新薬は、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として名高い「葵祭」に使用されているフタバアオイを育成・奉納しています。近年、その数が急減しているフタバアオイですが、2020年7月には3年間かけて種子から育成したフタバアオイ150ポットを奉納しました。

キシウテンガイなどの絶滅危惧種の保護

ワシントン条約で規制されているキシウテンガイ、アロエなどの絶滅危惧種の生息域外保全を行っています。



見学会の様子

社外からの評価

1. 京都環境賞(佳作)受賞

京都市は、環境に関する関心を高め、さまざまな実践活動のさらなる推進を図ることを目的として、地球温暖化の防止や循環型社会の形成、生物多様性の保全など、環境保全に貢献する活動を実践する企業を表彰する、「京都環境賞」を創設しています。山科植物資料館では、コロナ禍により実地の見学会開催が難しい状況のため、「リモート見学会」を行いました。その取り組みが評価され、京都環境賞(佳作)を受賞しました。



リモート見学会の様子

2. 「京の生きもの・文化協働再生プロジェクト」に認定

2019年、京都市独自の「京都市生物多様性プラン」に従って京都の文化を支えてきた希少な動植物の保全と再生を推進するプロジェクトである、「京の生きもの・文化協働再生プロジェクト」に登録・認定されました。

オケラ、フジバカマ、キキョウなどの京都の文化にゆかりのある植物、加えて京都府の絶滅が危惧されている植物の保全とその教育普及活動を積極的に推進しています。

3. 京都市「地域企業輝き賞」「地域企業輝き特別賞」の受賞

山科植物資料館は2019年度の「京都市輝く地域企業表彰」の対象に選ばれ、「地域企業輝き賞」および「地域企業輝き特別賞」を受賞しました。この賞は2019年4月に制定された「京都市地域企業の持続的発展の推進に関する条例」に基づき、地域とともに発展する地域企業として、安心安全への貢献、文化の継承につながる活動、自然環境の保全など、地域に根差して企業活動に取り組んでいる事業者を表彰するものです。

社会への取り組み

従業員の健康増進・職場安全の確保

関連するSDGs



基本姿勢と目標

職場環境と労働条件を整備するとともに、従業員とその家族の健康づくりに積極的に取り組み、健康経営を推進するため、2018年に「日本新薬健康宣言」を発出しました。その後、新型コロナウイルス感染拡大の影響により私たちの生活や働き方が一変したため、あらためて「日本新薬健康宣言2020」を発出しました。その発出時には、当時の前川社長（現会長）にインタビューを行い、前川社長の健康宣言に込めた想いや自身の健康法を社内に発信することで、従業員の健康管理に対する意識はさらに高まりました。

健康経営を推進するためには、従業員一人ひとりの健康リテラシーの向上が欠かせません。一人ひとりの意識が変われば、行動が変わります。それはご家族や働く仲間にも大きな影響を与えてくれると信じ、私たちが目指す健康経営のゴール、「ウェルビーイング」を追求していきます。



日本新薬「健康宣言2020」

社員とその家族の健康づくりに積極的に関与し、「健康経営」を推進していくことを主旨とした2018年の健康宣言から2年が経過しました。

この間に、新型コロナウイルス感染拡大が私たちの働き方や生活を大きく変えてまいりましたが、自粛生活のなかで健康の大切さをあらためて認識する機会にもなりました。

健康は誰かに与えてもらうものではなく、自らが努力して維持・増進していかねばなりません。そして、社員の皆さんの心身の健康、すなわちウェルビーイングは、私の目指す健康経営のゴールそのものです。

「健康宣言2020」では、日本新薬健康経営のゴールを「“働きやすさ”のさらに先にある“働きがい”と“生きがい”のある会社を目指す」と定め、社員一人ひとりの健康と幸福を支援するとともに、スマイルあふれる会社づくりを推進することを宣言いたします。

2020年10月1日
日本新薬株式会社
代表取締役社長 前川 重信

健康経営推進体制

健康経営ワーキンググループ（健康保険組合、労働組合、人事部健康推進室で構成）で健康経営施策の企画・運営に当たっています。また、各事業所には、安全衛生活動を担当する安全衛生スタッフとは役割を切り分けて、健康経営推進担当者として「ウェルビーイングサポーター」を配置しています。

健康経営に関する全社的な周知や、より従業員の納得性が得られる施策を企画するために現場からの意見・要望を吸い上げるのが役割です。

社 長	
安全衛生統括責任者	
・本社地区 ・小田原総合製剤工場	・東部創業研究所 ・各営業事務所
安全衛生・産業保健スタッフ	安全衛生推進体制
産業医 衛生管理者 衛生推進者 安全管理者 事務局	地区責任者 推進責任者 担当責任者 担当者 実務員 ウェルビーイングサポーター

社外からの評価

2018年以降、経済産業省の実施する健康経営度調査に毎年回答しており、その結果、以下の通りの認定を受けています。

2019年「健康経営優良法人2019 ～ホワイト500～」 2020年「健康経営優良法人2020」 2021年「健康経営優良法人2021 ～ホワイト500～」	
---	--

年々、本調査の回答企業数が増加しており、特に「ホワイト500」取得は非常に難しくなっていますが、日本新薬の地道な活動が評価されています。2021年2月には「スポーツエールカン



パニー」に認定されました。これはスポーツ庁が、スポーツに対する社会的気運の醸成を図ることを目的に、従業員の健康増進のため、スポーツの実施に向けた取り組みを積極的に行っている企業を認定する制度です。

メンタルヘルスケア

2003年、メンタル不調の予防や早期発見を目的として、当時まだあまり普及していなかったEAP※（従業員支援プログラム）を導入し、以降、毎年1回ストレスチェックを継続しております。さらに、2019年以降は、より相談しやすい体制として、現場型のカウンセリングサービスやメンタル産業医の

設置なども行っており、今後もよりきめ細かなメンタルヘルス対応を目指していきます。

※ Employee Assistance Program：従業員支援プログラム

健康経営の具体的な取り組み

従業員一人ひとりの健康度を上げるために、ポピュレーションアプローチとハイリスクアプローチを使い分けながら、従業員自身に気づきを与えるために、現状と改善すべき点を明確に把握できるよう研修やWebを活用した体験型イベントなどの機会を提供しています。

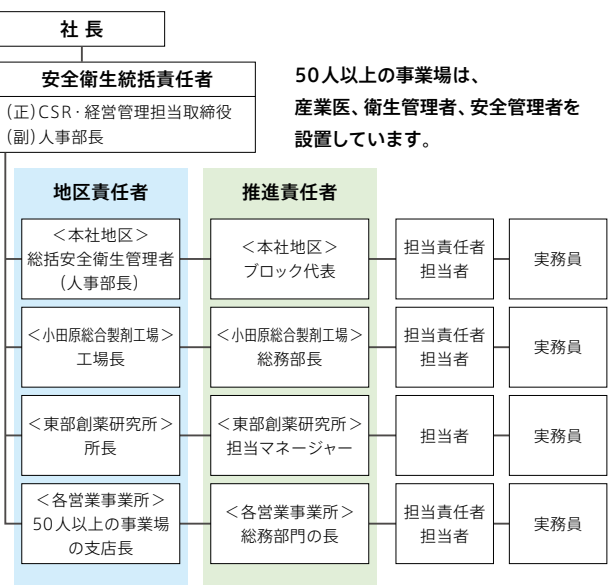
施策名	概要
① 健康リテラシーの向上	
健康チャレンジキャンペーン	従業員が楽しみながら生活習慣の改善や健康づくりに参加できる取り組みとして、東京海上日動メディカルサービス株式会社の健康チャレンジキャンペーンパッケージ版®を実施。 ※ 禁煙、節酒、ウォーキングなど12コースのプログラムに各自がチャレンジ
ウォーキングイベント Kencom「みんなで歩活」	職場の仲間、クラブの仲間、友人、同期入社などさまざまな形態でエントリーし、ゴール達成賞（チーム平均歩数8,000歩以上）としてチーム全員にお米（2kg）を進呈するイベントを実施。
スマートミール導入	毎日の食習慣に関心を持ち、自身の体調に合わせたメニュー選択ができるように、スマートミール（健康に資する要素を含む栄養バランスのとれた食事）を本社食堂に導入。
エイジングケアイベント	「“糖化ケア”による若々しいからだづくり」と題して、機能食品カンパニー部門と共催で糖化度チェック（自身の糖化度レベルを測定）を実施。結果に応じて保健師からの個別アドバイス。
健康の壺	毎月2回、健康リテラシー向上を目的としたコラムの発信。
女性健康セミナー	「幸せに働くために必要なこと『婦人科健診』について考えてみませんか?」をテーマに社内セミナーを開催。実際の乳がん体験・がん患者遺族としての体験談をはじめ、健康に働くための検診の重要性について講演し、検診の大切さや女性ならではの悩みなどを語り合う時間を設けた。
② 喫煙対策	
喫煙対策の推進	喫煙ルールに2022年9月末までに喫煙率ゼロとすることを明示するとともに、2020年10月からは構内完全禁煙とするなど、フレックスタイム制度に適應した内容に改定。 毎月2日、12日、『今日のtabaccolumn』／毎月22日は日本新薬禁煙デー（スワンデー） オンライン禁煙外来の全額補助を実施。 全社挙げての禁煙イベント“吸わんカップ2021開催”。



労働安全衛生

従業員の安全と健康を確保し快適な職場環境を整備するため、管理体制の強化、全社的な安全衛生委員会の開催など、労働災害防止対策や職場環境の安全衛生対策に取り組んでいます。事業場や職種により活動内容は異なりますが、いずれも基本的な安全衛生活動に加えて、健康経営の観点からも安全衛生の課題に取り組み、職場で働くすべての人の心身の健康と安全を図るとともに、働きがいのある職場環境づくり、ひいては、従業員のウェルビーイングの持続的な向上を目指していきます。

労働安全衛生体制図



社会への取り組み

ライフワークバランスの実現・一人ひとりが成長し、活躍できる組織

中期経営計画における方針

昨今の日本では、少子高齢化が進展し労働人口の減少が危惧されています。その中にあって、企業の持続的な成長は、性別や国籍、年齢に関係なく活躍できる人材を育成・確保できるかどうかにかかっています。そのために企業にはさまざまな背景を持つ従業員の期待に応えられる制度や環境の整備が求められます。日本新薬では、「特長のある製品は個性あふれる人材から」の考えのもと、多様性を尊重し、一人ひとりが前向きにチャレンジし成長する機会を提供することで、第六次5ヵ年中期経営計画にある「一人ひとりが活躍できる組織風土の醸成」に取り組んでいます。

両立支援の取り組み

日本新薬では、2019年度に介護休業制度について見直し、介護事由1回につき通算93日までの取得としていた介護休業の取得上限日数を通算1年に延長しました。また、取得の分割回数についても回数制限を撤廃し、介護の実態に合わせて柔軟に対応できる制度に改定しました。

2020年度は、内閣府が実施する企業主導型ベビーシッター利用者支援事業を導入しました。この制度は、多様な働き方をしている国内労働者が、ベビーシッター派遣サービスを利用した場合に、内閣府発行の割引券を利用することで個人負担の利用料金を助成し、仕事と子育ての両立を図ることを目的としたものです。当社の福利厚生施策にもベビーシッター利用時の費用補助は含まれていましたが、子育て世代の支援をさらに拡充することで、従業員の心身の育児負担の軽減につながっています。

その他、日本新薬グループ共済会にて「仕事と介護の両立支援セミナー」「子育てパパ・ママ応援セミナー」など、両立支援に関するセミナーを定期的に開催し、多くの従業員が参加しています。仕事との両立について参考になる情報や利用できる社内制度について知ることができるだけでなく、従業員同士の情報交換の場にもなっています。

仕事と生活の両面の質を向上させて、従業員一人ひとりがライフワークバランスを実現できる企業風土づくりを推進し、両立支援策を拡充していきます。

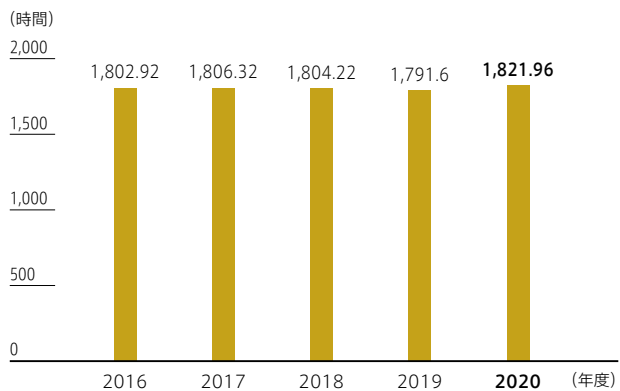
長時間労働の防止

日本新薬は、業界に先駆けて2018年1月からMR職へフレックスタイム制度を導入しました。MR職のフレックスタイム制度では、導入時からコアタイムを設けず、各自の活動計画・行動予定に合わせて出退社や休憩時間の設定を可能にすることで、柔軟な働き方が可能となり、MRの労働時間は減

少ししました。また、2019年10月から、フレックスタイム制度を生産部門など一部の職種を除き全部門へ拡大し、2020年4月からはコアタイム(出勤義務のある時間帯)を廃止しました。

長時間労働の対策として、eラーニングによる労働基準法の全従業員研修、日々の業務計画に対する超過勤務やテレワークの事前申請と実施報告の徹底などに取り組んでいます。

年間総実労働時間



一人ひとりが活躍できる組織風土の醸成に向けた人材育成の取り組み推進

●教育・研修体系CASA (CAreer Support Academy)

日本新薬では、従業員一人ひとりが自ら考え行動し、積極的にチャレンジすることが、自分自身の成長につながり、そして会社の成長にもつながると考えています。こうした考えのもと、「Basic」「Skill Up」「Challenge」から構成される教育・研修体系「CASA」を設けています。従業員全員が同一プログラムを受講するのではなく、自分の強み・弱みをそれぞれが振り返り、豊富なカリキュラムの中から自分に合ったプログラムを選択しています。

●次世代リーダー研修

次世代の経営リーダーを育成することを目的に、2007年度より40歳前後の幹部職を対象とした「次世代リーダー 育成プログラム」を開始しました。さらに、2012年度からは、30歳前後の社員を対象とした「次世代リーダー チャレンジプログラム」も開始しており、現在はそれぞれのプログラムを隔年で交互に実施しています。

2020年度は、「第6回次世代リーダー チャレンジプログラム」を開催しました。社内公募を実施し、各部門から受講者13名を選出しました。2020年9月～2021年2月の期間で集合教育と社外での教育プログラムを開催し、日々の職務遂行の中では得難い学習・経験の場を設けることで、組織を動かす主体性を持ったリーダーを目指す若手社員の成長支援を積極的に図っています。

●グローバル人材育成

日本新薬がグローバル展開を加速していくために、グローバル人材育成のための支援や研修も行っています。語学力を身に付けるための支援としては、希望者全員が受講可能な「語学学習支援」を行っています。オンラインでネイティブとの英会話レッスンを受講できるプログラムで、3カ月～12カ月の受講を選択することが可能です。また2020年度には、一定以上

の語学力を持つ従業員を対象に、英語を実務に生かすための「ビジネス英語実践プログラム」をオンラインで実施しました。「学ぶ英語」から「使う英語」へ、をコンセプトに、英語でのミーティングやディスカッションなどの実践を通してスキルアップする機会を提供しています。



ビジネス英語実践プログラム オンライン受講の様子

●海外留学制度

海外の大学および研究機関などに留学する機会を海外留学制度として提供しています。専門分野の知識習得や人脉形成だけでなく、異国・異文化での生活を支援し、グローバル人材の育成を図り、チャレンジ精神の向上を目的に海外留学制度を運用しています。これまで、自らが選定した研究機関への留学を支援する制度(自主選定型)として、過去に3名が海外の研究機関に留学しました。これに加え、2019年度からは会社が選定した研究機関への留学希望者を公募する制度(会社選定型)の運用も開始しました。研究機関とのスケジュール調整やビザ取得手続きは留学生自身が行っており、グローバル感覚だけでなく主体性も併せて育む制度となっています。

TOPICS

日本新薬の新しい働き方 基本方針

2020年7月に「日本新薬の新しい働き方 基本方針」を定めました。新しい働き方の一つとして「テレワークの持続的活用に向けた取り組み」を提示し、新型コロナウイルス感染拡大の収束後も引き続きテレワークを推奨することを宣言しました。

この1年間でテレワークを前提としたデジタル機器や通信環境などの整備ならびにセキュリティの強化を推進し、テレワークの環境を整えました。また、テレワーク制度の理解や有効かつ適正なテレワーク活用のためにeラーニングによる従業員研修を行っています。

テレワークでは、対面時と同様のコミュニケーションを取ることが難しくなるため、コミュニケーションの活性化を意識的に図ることを推奨しています。全従業員が利用できるコミュニケーションツールを導入し、従業員の心理的安全性を高める取り組みを進めました。今後は、従業員の幸福感が高まることを目指して日本新薬の新しい働き方をさらに推進していく予定です。



社会への取り組み

ダイバーシティ&インクルージョンの推進

基本的な考え方

日本新薬では、性別や年齢、国籍、個人の特性などに関係なく、さまざまな人材を雇用し、ダイバーシティの推進に取り組んでいます。また、経営方針にある「一人ひとりが成長する」、第六次5カ年中期経営計画にある「一人ひとりが活躍できる組織風土の醸成」を達成するべく、すべての従業員が活躍できるようにさまざまな取り組みを行っています。イノベーションを生み出し、持続的な成長を果たすために、多様な価値観を持った従業員一人ひとりが自立し、生き生きと活躍できる職場風土を醸成するための取り組みも進めています。

職場環境の整備・定着率の向上

多様な働き方やさまざまな挑戦を許容し、一人ひとりが前向きにチャレンジし成長できる組織風土の醸成に向けて人事諸制度や運用の見直しに取り組んでいます。

休暇制度の充実や無給休暇の一部有給化、育児のための勤務時間短縮や時差勤務・フレックスタイム制度・テレワーク制度の導入など、さまざまな労働条件の整備・改善を進めています。

2020年7月からは、社会環境の変化に対して日本新薬らしく柔軟に対応するために「日本新薬の新しい働き方 基本方針」を定め、推進しています。今後も従業員のライフワークバランスを向上し、生き生きと暮らしながら働ける環境づくりに取り組んでいます。

女性活躍推進

日本新薬では、「女性活躍推進」を会社の重要なミッションの一つと位置付け、早期から取り組みを進めています。さまざまな事情で次の一歩をためらっている女性が、思い切って踏み出せるよう環境整備に取り組み、成長の機会を提供しています。

2020年度は、女性社員のモチベーションアップや能力向上、社外ネットワーク構築を通じた成長などを目的として、将来管理職を目指す女性を対象とした社外団体の主催する研修プログラムへの受講希望者を社内公募しました。結果、多数の受講希望があり、キャリアアップに関心のある女性従業員が多くいることが分かりました。プログラム受講者からは、研修内容やディスカッションから多くの学びを得て、刺激を受けたとの声があり、女性のさらなる活躍・モチベーションアップにつながる取り組みと考えています。

女性の役員・管理職登用

2019年度より「女性活躍推進法に基づく一般事業主行動計画」として、幹部職における女性比率を15%以上とすることを目標として掲げていました。2020年度の幹部職における女性比率は15.1%となり、本目標を達成しました。女性幹部職・管理職の人数は年々増加傾向にあります。現状にとどまらずにさらなるキャリアアップを目指す従業員を増やし、女性幹部職や女性管理職、ひいては女性役員への登用に取り組んでいます。

2030年30%へのチャレンジ

一般社団法人 日本経済団体連合会（経団連）の掲げる「2030年30%へのチャレンジ」に賛同しています。経団連は、多様な価値の包摂と協創に向けて「多様な人々の活躍促進」への取り組みを加速しており、その推進力となる具体的な目標として「2030年までに女性役員比率30%以上を目指す」を掲げています。「2030年30%へのチャレンジ」は、この目標達成に向けた具体的なムーブメントの形成を目的としたものです。



キャリア採用

グローバル化の進展など企業を取り巻く競争環境は厳しさを増しています。企業が持続的に成長するためには、変化への対応力、スピード、これまで以上に新たな視点や発想力が必要不可欠です。当社は、キャリア人材が有する、高い専門性、卓越したリーダーシップ、俯瞰的な目線などの新たな風を取り入れ、組織風土の改革と企業価値の向上につなげたいと考えています。当社のキャリア採用者数は年々増加しており、キャリア人材は、さまざまな職種・領域で活躍しています。

シニア人材の活躍支援

現状は、60歳以降も就労を希望する従業員に対して定年後の居住予定地で就労ができるよう会社が配属先を用意し、原則65歳まで働き続けることができる継続雇用制度（再雇用制度）を導入しています。

再雇用従業員となっても、自らの目標を設定し、その達成度を適正に評価して、次年度の処遇や第二退職金（評価によるポイント積み上げ）などへ反映させ、モチベーションの向上につなげています。

今後は再雇用従業員のさらなる意欲向上や生産性向上を目指し、働き方の見直しなどシニア人材の活躍支援を推進していきます。

障がい者活躍推進

障がい者雇用では、インクルージョン（共生・共存）の理念のもと雇用および職域の拡大に取り組んでいます。

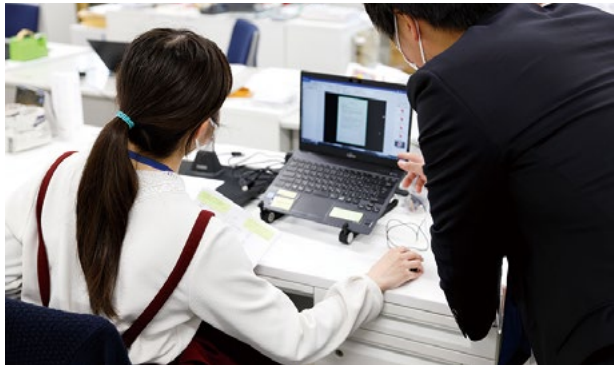
雇用拡大では、2007年度から、総合支援学校と連携して働きながら学べるデュアルシステム[※]を導入しています。また、職域の拡大においては、さまざまな定型業務を見直し、簡素化・標準化することで、障がいのある人が担当できる業務へ転換し、ワークシェアを推進しています。さらに、健常者と同じ職場で働けるよう、障害者職業生活相談員を複数人配置す

るなどして、働きやすい職場環境の整備にも取り組んでいます。

これらに加えて、2016年4月施行の「障害者差別解消法」および「改正障害者雇用促進法」で義務化された合理的配慮について、障がいのある人が職場で働くに当たっての支障を改善するための措置の整備に取り組んでいます。

障がい者の新規雇用に当たっては、まず生活リズムの確認や障がい特性の把握などを目的として短期間実習を行い、その後に業務特性を確認するための長期間実習へと段階的に進め、障がい者本人の就労意欲向上と配属候補先の環境整備に取り組んでいます。

※ 企業実習と支援学校の教育を組み合わせる生徒を育成する仕組み



障がい者雇用の様子

TOPICS

人権方針

日本新薬グループのすべての役員、従業員が社会の期待に応え、社会からの信頼を得るための企業活動において取るべき行動の実践基準として定めた「日本新薬グループ行動規範」を補完するものとして、企業の人権尊重責任を果たすべく日本新薬グループ人権方針を定めています。

基本的な考え方	日本新薬グループは、国連グローバル・コンパクト加盟企業として4分野10原則を支持するとともに、「世界人権宣言」や国連の「ビジネスと人権に関する指導原則」などの人権に関わる国際規範を尊重し、医薬品研究の観点からは「ヘルシンキ宣言」に従います。個人の人権・人格を尊重し、ハラスメントの禁止、多様性の尊重に努め、安全で快適な職場環境を維持することはもちろんのこと、高い倫理観を持って行動し、社会との信頼関係を構築します。
対象	本方針は日本新薬グループの役員、従業員（嘱託、再雇用、臨時、パートを含む）、派遣社員、出向社員、請負社員など、日本新薬グループの業務に従事するすべての者に適用します。
デュー・デリジェンス	日本新薬グループは国連の「ビジネスと人権に関する指導原則」に基づき、当社の事業活動に関連する負の影響を防止・軽減するために人権デュー・デリジェンスの取り組みに努めます。事業活動を行うすべての国や現地の法令を遵守し、人権侵害をしない、起こさないことで人権尊重の責任を果たします。
救済	日本新薬グループの事業活動において、人権に対する負の影響を引き起こしたり、影響をもたらしたりしたことが明らかになった場合、その救済、またはそれに準じた協力を行うよう努め、適切な手続きを通じて再発防止に取り組めます。

社会への取り組み

地域社会

基本的な考え方

日本新薬は、製薬企業として優れた医薬品を世に提供することはもちろん、社会や地域の一員としてその発展に貢献することも果たすべき役割だと考えています。次世代を担う子どもたちへの教育支援や、植物資料館をはじめとする自社施設の公開などによる地域社会の活性化などに取り組んでいます。また、疾患に関する啓発を目的として市民公開講座を開催することで最新情報を発信しています。その他、医学・薬学領域のサイエンス発展への貢献を目的として、公募研究助成も行っています。

地域・文化への貢献

日本新薬こども文学賞

「日本新薬こども文学賞」は、絵本を通じて未来を担う子どもたちの“ゆめ”を彩り、健やかな“こころ”の成長を見守りたいとの願いから、日本児童文芸家協会・京都市の後援を受けて、当社創立90周年に当たる2009年に創設したものです。物語と絵画の2部門で広く作品を募集し、選ばれた両部門の最優秀作品で2万冊の絵本を制作します。絵本は、全国の医療機関や図書館などの公共施設を通じて、広く子どもたちのもとに届けられます。

「第12回日本新薬こども文学賞表彰式」は、新型コロナウイルス感染症が拡大している状況を踏まえ、オンラインで実施しました。表彰式では今回制作した絵本『十二支は大変です』の主演である“ねずお”が絵本から飛び出し司会を務め、式を盛り上げてくれました。また、YouTubeのライブ配信により完成した絵本の朗読とゲストによる弾き語りなども行われ、これまでとは違ったオンラインならではの開催内容となりました。なお、絵本は、リニューアルした特設Webサイト(<https://kodomo-bungaku.jp/>)でも読み聞かせの音声付きで閲覧できます。



第12回日本新薬こども文学賞オンライン表彰式集合写真

はしる図書館日本新薬きらきら未来ゴー!

ワクワクする読書体験を子どもたちへ運ぶ「はしる図書館日本新薬きらきら未来ゴー!」は、当社創立100周年記念事業の一環として2019年に活動を開始しました。車内には、「日本新薬こども文学賞」で制作した絵本や図鑑、ユニバーサルデザインブック(点字や聞く絵本)など約1,000冊の図書とデジタルブックを搭載し、近隣の幼稚園に訪問などしています。

当社では、今後もさまざまな本に触れる機会を子どもたちへ提供することで、体の健康のみならず、心の健康にも貢献していきたいと考えています。



はしる図書館日本新薬きらきら未来ゴー!



日本新薬×黒田征太郎 笑顔のアートプロジェクト

イラストレーターの黒田征太郎氏をリーダーに日本各地を訪問し、地域の人々が力を寄せ合って病院や介護施設などの壁に絵を描く、「日本新薬×黒田征太郎 笑顔のアートプロジェクト」全国キャラバンを2013年から実施しています。

2021年3月には京都市立鳴滝総合支援学校・宇多野病院の子どもたちとアトリエとをオンラインで結び、開催しました。事前に児童生徒が色付けしたぬり絵と、黒田さんのライブペインティングで「笑顔のコラボアート」を完成させる新しいスタイルで実施いたしました。「日本新薬×黒田征太郎 笑顔のアートプロジェクト」は、今後も地域の病院などを訪問し、医師と患者さん・高齢者・子ども・学生などさまざまな人たちが一緒に絵を描くことで絆を深め、笑顔になるプロジェクトを目指します。



ライブペインティングで「笑顔のコラボアート」を制作

公募研究助成制度

日本新薬は、会社創立100周年事業の一環として、企業活動関連の医学・薬学領域のサイエンス発展への貢献を目的とした「日本新薬株式会社 公募研究助成」制度を開始しました。本制度では、若手研究者を支援するために研究テーマを募集し助成を行うことを旨としています。3回目の実施となる2021年度は、2疾患領域(造血管腫瘍、筋ジストロフィーを中心とする遺伝性筋疾患)の基礎研究について募集を行い、外部審査委員による厳正なる審査の結果、造血管腫瘍領域6件、筋ジストロフィーを中心とする遺伝性筋疾患領域4件の助成対象研究を決定しました。



京都文化への貢献

日本新薬は、京都に本社を置く企業として、京都文化の保存・維持活動を行っています。半世紀以上にわたり、京都の風景や行事などを題材として、型絵染やろうけつ染めという伝統的な染色技法により制作されたカレンダーを作成しています。2020年11月には、カレンダーで制作された延べ300点以上の原画を紹介するWebサイト「京ギャラリー」(<https://www.nippon-shinyaku.co.jp/kyo-gallery/>)をリニューアルしました。また、年4回の季刊誌として社外広報誌「京」を発行し、京都が誇る寺院、神社などの文化財から京料理、名産品に至るまで、幅広い切り口で奥深い京都の魅力を紹介しています。



スポーツを通じた教育支援・地域交流

日本新薬硬式野球部は、本社を置く京都市、工場がある小田原市、合宿を行っている和歌山県串本町などで、市区町村や野球連盟と連携し、小学生・中学生・高校生などさまざまな年齢の球児を対象に、野球教室を開催し、野球の技術指導や体力の向上に貢献するとともに、地域社会との交流を図っています。京都市代表として出場した都市対抗野球では第3位に輝き、京都市敢闘賞を受賞するなど地域住民に笑顔を届ける活躍を見せました。

2020年度は新型コロナウイルス感染拡大の影響により、実施が見送られているため、会社周辺でゴミ拾いなどの清掃活動を実施しているほか、シトラスリボンプロジェクトに賛同し、「シトラスリボンプロジェクト×日本新薬=心のサブプロジェクト」として、感染拡大や医療関係者などへの差別をなくす啓発活動を実施しています。



「心のサブプロジェクト」活動

社会への取り組み

CSR調達

基本的な考え方

昨今、企業においては、単に製品を提供するだけでなく、CSRの観点からサプライチェーンにおいても人権保護、法令遵守、環境保全などに対する社会的責任が求められています。

そのような中で日本新薬においては、経営方針の一つに「社会からの信頼を得る」を掲げており、その推進に当たり「日本新薬CSR調達基本方針」として、コンプライアンスの徹底、機密保持、公平・公正な取引、合理性に基づく取引先選定、環境への配慮といった5つの項目を策定しています。基本方針では、それぞれの項目について、社会から信頼を得るための基本的な考え方を示しており、その考え方にに基づき取引先とともにCSR調達に取り組めます。

日本新薬CSR調達基本方針

コンプライアンスの徹底	関連する法令(独占禁止法、下請代金支払遅延等防止法、不正競争防止法など)、業界および社内ルールなどを遵守するとともに、不当な利益の要求、享受を行いません。
機密保持	取引先に関する機密情報に関しては、適切に管理して漏洩を防止するとともに、不正取得を行いません。
公平・公正な取引	すべての取引先に対して、公平かつ公正で透明性のある自由競争の場を提供します。
合理性に基づく取引先選定	経営の安定性、品質、価格、開発力、社会的信頼性、環境への配慮などを総合的に確認・検討して取引先を選定します。
環境への配慮	環境に関する法令等を遵守するとともに、「環境基本方針」のもとに環境に配慮した調達を推進します。

》 主な取り組み ‹

日本新薬は、CSR調達の一環として、2年ごとに国内外の主要取引先を対象に「CSR調達アンケート」を実施しています。

このアンケートでは、取引先におけるコンプライアンスの遵守や環境への配慮の状況、災害時の安定供給への準備状況、品質や納期遵守状況、生産キャパシティ、差別や強制労働・児童労働の禁止の取り組みなどを確認し、安定調達に関する状況も取りまとめています。

毎回90%以上の取引先から回答を頂いており、これまでのアンケートを通して、多くの取引先でCSRの取り組みが適切に推進され、安定供給への備えも十分であることを確認しています。

今後も定期的なアンケートを実施し、必要に応じて取り組みの強化をお願いするなど、互いに協力して社会的責任を果たしていきます。

ガバナンス

コーポレート・ガバナンス

基本的な考え方

日本新薬は、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。そのためには、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あり、当社は、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図るため、具体的に定めた4つの基本的な考え方に沿って、コーポレート・ガバナンスの充実に継続的に取り組んでいます。なお、4つの基本的な考え方は、当社Webサイトに掲載しています。

また、2015年12月15日付で、コーポレート・ガバナンスに関する基本的な考え方と基本方針をまとめた「コーポレートガバナンスに関する基本方針」を策定し、2021年6月29日付で改定しました。

以下の項目については、当社Webサイトに掲載しています。
https://www.nippon-shinyaku.co.jp/company_profile/governance.html
・コーポレート・ガバナンスに関する報告書 ・コーポレートガバナンスに関する基本方針

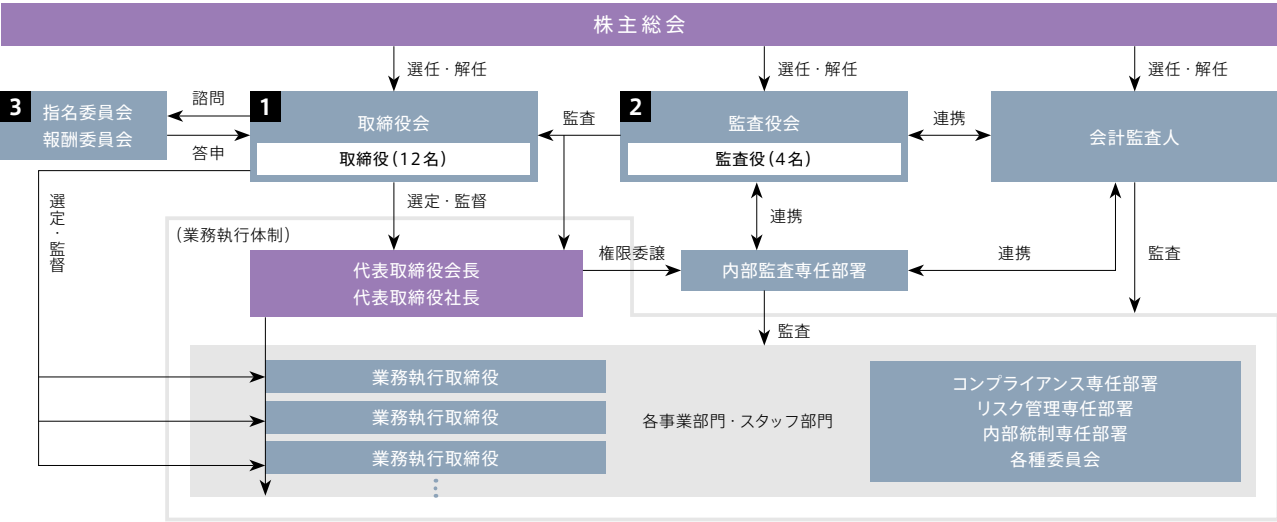


コーポレート・ガバナンス強化の取り組み (役員の人数は、各年の定時株主総会終了時点のものです。)

	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
取締役(名)	7		9			10		12		
社内取締役(名)	7		7			7		8		
社外取締役(名)			2			3		4		
女性取締役(名)						1				3
監査役(名)					4					
常勤監査役(名)					2					
社外監査役(名)					2					
委員会						指名委員会の設置				
						報酬委員会の設置				

コーポレート・ガバナンス体制図

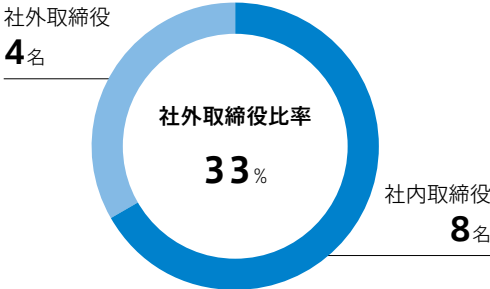
取締役会は、会長が議長を務めており、社外取締役4名を含む12名で構成しており、原則月1回開催し、経営に関する重要な事項について決議および報告を行っています。



ガバナンス

1 取締役会

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・透明性を確保する。 ・指名委員会からの答申を踏まえて客観性・適時性・透明性のある手続きに従った取締役および監査役の選解任の方針の決定、当社が直面する重大なリスクの評価および対応策の策定、ならびに当社の重要な業務執行の決定等を通じて、当社のために最善の意思決定を行う。
実施回数	原則毎月1回、必要に応じて臨時開催 2020年度は14回開催
出席者	すべての取締役、監査役



社外取締役の選任理由と主な活動内容

氏名	選任理由	取締役会への出席状況 (2020年度：出席回数／開催回数)
杉浦 幸雄	薬学者として独立した立場から、同氏が有する専門知識と識見をもとに、実践的な視点から当社の経営へ助言を行っていたため。	14回／14回
櫻井 美幸	弁護士として独立した立場から、同氏が有する専門知識と識見をもとに、実践的な視点から当社の経営へ助言を行っていたため。	14回／14回
和田 芳直	医師として独立した立場から、同氏が有する専門知識と識見をもとに、実践的な視点から当社の経営へ助言を行っていたため。	14回／14回
小林 柚香里 新任	独立した立場から、外資系IT企業等において長年にわたりさまざまな業務や会社経営に携わった同氏が有する豊富な経験と幅広い見識をもとに、実践的な視点から当社の経営へ助言を行っていただけると判断したため。	—

取締役会の実効性に関する分析・評価

実施回数	年1回
実施方法	すべての取締役を対象にしたアンケートによる自己評価
実施内容	「各取締役が積極的に発言しているか」「多面的・広角的な観点で議論しているか」「自由闊達で建設的な議論が行われているか」「適切な経営判断がなされているか」などを全取締役に確認し、取締役会の課題やその実効性を判断しています。



2020年度の 評価結果概要	当社取締役会においては、これまでと同様、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たことから、おおむね取締役会の実効性は確保されていると判断しました。
-------------------	---

2 監査役会

役割	・取締役会と協働して会社の監督機能の一翼を担い、株主の負託責任を受けた独立の機関として取締役会の職務執行を監督することにより、企業統治体制の確立を図る。 ・監査役会は、取締役会や経営陣に対して、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。
実施回数	原則毎月1回、必要に応じて臨時開催 2020年度は16回開催
出席者	すべての監査役

会計監査人との連携状況

- ・会計監査人との定期的な会合を通じて、監査計画の概要や中間監査の実施状況等の報告を受ける。
- ・往査時における立会いなどにより密接な連絡を保ち、相互に監査の実効性と効率性の向上に努める。

内部監査専任部署との連携状況

- ・内部監査専任部署との連携を密にすべく定例的な会合および必要に応じた適宜の方法を通じて、相互に監査計画および監査実施結果等を報告するとともに、協議、意見交換を実施する。
- ・各内部監査の社長報告終了後に、報告書の提出および口頭による説明を受ける。

社外監査役の選任理由と主な活動内容

氏名	選任理由	取締役会への出席状況 (2020年度：出席回数／開催回数)
近藤 剛史	弁護士として独立した立場から、同氏が有する専門知識と識見をもとに、当社の企業経営の健全性、透明性およびコンプライアンスの向上のための助言を行っていたため。	14回／14回
丸山 澄高	税理士として独立した立場から、同氏が有する専門知識と識見をもとに、当社の企業経営の健全性、透明性およびコンプライアンスの向上のための助言を行っていたため。	14回／14回

3 指名・報酬委員会

構成	・各委員会は3名以上の委員で構成し、その半数以上は独立社外取締役。これらの委員長は独立社外取締役が務めることとする。
役割	・指名委員会では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、報酬委員会では取締役および監査役の報酬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。

任意の委員会の構成

	委員会の 名称	全委員 (名)	常勤委員 (名)	社内取締役 (名)	社外取締役 (名)	社外有識者 (名)	その他 (名)	委員長 (議長)
指名委員会に相当する任意の委員会	指名委員会	3	0	1	2	0	0	社外取締役
報酬委員会に相当する任意の委員会	報酬委員会	3	0	1	2	0	0	社外取締役

取締役・監査役に関するトレーニング

取締役に対しては、取締役として必要な法的責務やコーポレート・ガバナンス等の情報を取得するとともに、各部門における重要業務に関する情報を共有するため、すべての取締役（候補者含む）で構成される取締役研修・報告会を設置しています。当該取締役研修・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に対しては、就任時に、社内での新任役員研修の機会を設けています。このように、取締役および監査役に対するトレーニングに必要な機会を提供するとともに、費用を負担します。

役員報酬等

役員の報酬等の額またはその算定方法の決定に関する方針に係る事項

日本新薬では、株主総会で決議された役員報酬額の範囲内で、役員の報酬等を決定しています。役員の報酬等の額または算定方法の決定に関する方針の決定権限を有するのは取締役会であり、その方針は、外部機関の調査データ等を参考として客観的なベンチマークを行い、半数以上が社外取締役で構成され、委員長は社外取締役が務める報酬委員会の答申結果をもとに、取締役会で決定しています。

ガバナンス

取締役(社外取締役を除く)の報酬	・月額報酬と賞与部分で構成。 ・月額報酬は役職に応じた定額に各取締役(社外取締役を除く)の業績評価を加味して決定され、期間業績に連動する賞与部分は営業利益に連動し、役職に応じて一定の割合を乗じた金額に各取締役(社外取締役を除く)の業績評価を加味して決定。 ・個別の報酬額については、取締役会が報酬委員会へ諮問し、その答申結果をもとに、月額報酬および賞与の額を決定。ただし、取締役会が取締役社長に一任する場合は、取締役会で決議された算定方法および確認された各取締役(社外取締役を除く)の業績評価に応じて、報酬委員会からの答申結果をもとに、取締役社長が決定。
社外取締役の報酬	・経営の監督機能を十分に機能させるため、固定報酬のみとする。 ・個別の報酬額については、取締役会が報酬委員会へ諮問し、その答申結果をもとに、固定報酬を決定。ただし、取締役会が取締役社長に一任する場合は、報酬委員会からの答申結果をもとに、取締役社長が決定。
監査役の報酬	・経営の監督機能および監査機能を十分に機能させるため、固定報酬のみとする。 ・個別の報酬額については、監査役の協議により決定。

役員区分ごとの報酬等の総額、報酬等の種類別の総額および対象となる役員の員数

2021年3月31日現在

役員区分	報酬等の総額 (百万円)	報酬等の種類別の総額 (百万円)		対象となる 役員の員数(名)
		固定報酬	業績連動報酬	
取締役 (社外取締役を除く)	398	201	196	8
監査役 (社外監査役を除く)	34	34	—	3※
社外役員	60	60	—	6

※ 2019年7月～2020年6月 支給対象者含む

内部統制システム

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、業務の適正を確保する体制を構築し、法令遵守の徹底、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年度から適用された

内部統制報告制度に対応し、財務報告の適正性を確保する体制を整備・運用しており、財務報告に係る内部統制の状況を、社長直属の内部監査部門が評価しています。

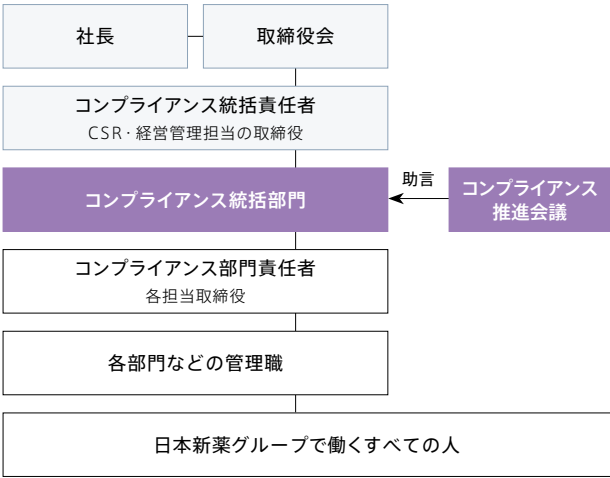
会計監査人	・有限責任監査法人トーマツと監査契約を締結し、適正な会計処理および内部統制監査により透明な経営の確保に努めている。
内部監査部門	・代表取締役直属の内部監査専任部署である9名体制。 ・日本新薬グループ全体のリスクマネジメント、コントロールおよびガバナンスの各プロセスの確認とその実効性について内部監査を実施し、結果について社長に報告し、その内容については取締役会に伝達している。

コンプライアンス

コンプライアンス体制

日本新薬グループは、「コンプライアンス態勢運用規程」を定めるとともに、CSR・経営管理担当の取締役をコンプライアンス統括責任者とし、コンプライアンス推進活動を統括する部門を設置しています。また各部門では、担当取締役をコンプライアンス推進の部門責任者とし、それぞれの部門の管理職がコンプライアンスの推進に努めています。

コンプライアンス体制図



コンプライアンス推進活動

グループ全体のコンプライアンス推進活動は、統括部門がコンプライアンス推進会議の助言も受けながら企画・立案し、実施しています。

研修実績

研修	内容
コンプライアンス部門研修(毎月)	グループ全社員を対象に、会社共通テーマおよび部門独自テーマの研修を各部門において実施
新入社員研修(4月)	定期新入社員に対して、コンプライアンスの概念や体制などを説明し、コンプライアンスの重要性を認識させる研修を実施
キャリア採用研修(随時)	キャリア採用の入社時にコンプライアンスの概念や体制などについて研修を実施
新任管理職研修(3月、10月)	新任の管理職を対象に、コンプライアンスに対する管理職の心得などについて研修を実施
入社2年目社員研修(6月～10月)	入社2年目社員を対象に、月1回コンプライアンスに関するeラーニングを実施
新規入職者への行動規範研修(随時)	「行動規範」の理解と遵守の徹底を要請

2020年度は、4月と10月にコンプライアンスの徹底を要請する社長メッセージを発信しました。

行動規範の「行動のポイント」を改定し、日本新薬グループを取り巻く環境の変化などを反映しました。併せて、テレワークの浸透による勤務環境の変化への対応として、行動規範冊子を電子化し、会社貸与のモバイルパソコンやスマートフォン上で場所を問わず閲覧できる環境を整備しました。

内部通報制度(ほっとライン)

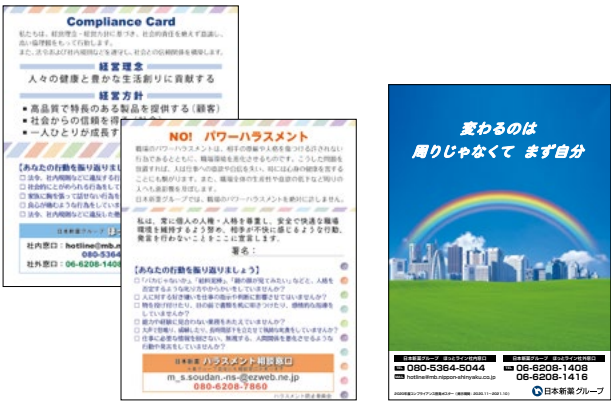
法令などの違反またはそのおそれがある行為に対して自浄作用を働かせるため、日本新薬グループで働くすべての従業員から、通報または相談を受け付ける内部通報窓口「ほっとライン」を社内外に設置しており、電話およびメールの専用回線を確保して運用しています。

内部通報制度運用規程には、相談・通報者のプライバシー保護、守秘義務などの必要な措置、通報を理由として不利益な取り扱いを行わないことなど、通報者の保護を明記しており、万全を期して適正な運用に努めています。

なお、制度については、随時、情報発信を行うことで、グループすべての従業員への周知徹底を図っています。

啓発活動など

- コンプライアンスに関する標語を募集し、社内審査やグループ全従業員の投票により優秀作品を決定して表彰。金賞を受賞した標語を用いて、コンプライアンス啓発ポスターを作成し、グループ全部門に掲示
- 経営理念や経営方針を記載したコンプライアンスカードをグループ全従業員が携帯



コンプライアンスカード

コンプライアンス啓発ポスター

ガバナンス

社外取締役メッセージ



社外取締役

杉浦 幸雄

持続的な革新的自社製品の開発、
切れ目ない次世代パイプラインの充実に期待

2019年に創立100周年を迎え、「ウブトラビ」「ビルテプソ」のグローバル展開が進む今こそ、社長交代の良い時期であると考えます。指名委員会において、先見性やリーダーシップ、変化対応力、多様性受容力など「あるべき社長像」を議論した上で後継候補者を評価・見極めを行い、取締役会に報告・答申、最終的に取締役会にて議論し新社長候補者を決定しました。2020年の国内医薬品市場はマイナス成長に転じ、製薬企業を取り巻く環境も厳しい状況です。新社長には長期的ビジョンを示していただき、新しい生活様式を踏まえたビジネスモデルを構築するなど、厳しい時代を乗り切る高い問題解決力と強い指導力を発揮してほしいと思います。

日本新薬が目指すべき今後の進路は、持続的な革新的自社製品の開発と切れ目ない次世代パイプラインの充実にあると考えます。そのためには、研究者の高いモチベーション、将来を見据えた確かな戦略、そして患者さんへの熱い思いが不可欠です。創薬力を強化して、独自性の高い医薬品の創出と臨床試験の確実な推進に取り組んでほしいと思います。私は、社外取締役として専門分野の知識と経験、客観性と独立性、多様な価値観を生かして、革新的医薬の開発、そしてそれに伴う経営の強化に寄与していきたいと考えています。

財務成果や新たなイノベーションにつながる戦略を、
重要課題に反映していくことに期待

日本新薬は、今後のニューノーマル時代への対応や、DX推進による急激な社会の変容に迅速に対応し、一層の業容拡大をなし得ていくためのリーダーとして、新たに中井社長を選任しました。強いリーダーシップを発揮し、これからの日本新薬の成長、特にヨーロッパやアジアを含む海外戦略の成功へ導いていただきたいと思います。

現在、日本新薬では「サステナビリティ経営」や「ダイバーシティ経営」を持続的成長の実現、経営基盤強化につながる重要課題と位置付け、重点的に施策に取り組んでいます。特に「サステナビリティ経営」については、CSR推進会議のもとE・S・Gの各分科会を設置し、重点項目を定めた上で具体的な活動に取り組み、さらに社内啓発・共有に努めていることは素晴らしいと思います。新型コロナウイルス感染症の影響が長期化する中、さまざまな角度からBCPを見直し、リモートワークの本格導入といった多様な働き方改革をはじめ、緊急事態を改革のチャンスととらえて前向きに取り組むことができていることは、こうした企業姿勢の成果であると考えます。今後は、一歩踏み込み、財務成果や新たなイノベーションにつながることを意識した戦略などを立案し、重要課題に反映していくことを期待しています。



社外取締役

和田 芳直

日本国内のみならず世界のトップランナーの地位確立に向けて

日本新薬は、社外取締役を議長とする指名委員会および報酬委員会を設置しており、また取締役会では4名の社外取締役から積極的な発言があるなど、形骸化することなく経営の透明性・客観性を高めています。このことから、日本新薬のガバナンスはおおむね満足できるレベルにあると考えています。また、会長・社長に監督と執行をそれぞれ割り当てる新体制は、最高経営責任者への職務集中を改善することによりガバナンス強化につながります。一方で、取締役会の議題提案に至るまでの経過を含めた全体像を社外役員が把握するためには情報が不十分なこともあります。そのため、特に事前説明会においては事業リスクをどの範囲まで検討したか追加の補足資料を付けるなど、情報共有を充実いただくことで、取締役会において検討すべき論点が明確になり一層議論が深まると考えます。

日本新薬は、これまで伝統的に強みを持つ領域にとどまらず、希少疾患・難治性疾患に果敢にチャレンジし、「ヘルスケア分野で存在意義のある会社」と自他ともに認められるようになったと考えます。売上・利益のいずれにおいても数年にわたり黒字を達成していることは従業員の努力の結果であり、敬意を表したいと思います。今後は、まず第一にパイプラインを充実させること、そして希少疾患領域において存在意義を高めることで、日本国内のみならず世界のトップランナーになることを期待しています。

これまで以上に、製品に関する適切かつ積極的な
情報発信の重要性が高まる

このたび、日本新薬の社外取締役として新たに選任いただきました。私の責務は、グローバル企業で部門再編や企業買収・統合、ビジネスモデルの変換に伴う改革などを手掛けた経験を生かし、日本新薬のさらなるグローバル展開を目指す改革プロジェクトが最短距離で目標達成できるよう支援することであると考えます。また、より多くの人が健康に暮らすための日本新薬が果たすべき役割に関する議論においても、業界内の方とは異なる視点を提供したいと考えます。

現在、新型コロナウイルス感染症の発生を契機に、医療や医薬に関する関心が高まっています。一方で、各種メディアから発信されている情報には正しい情報とそうでない情報が入り混じり、情報の受け手が混乱する事態になっています。こうした状況の中、日本新薬の役割として、利用者が納得した上で最適な選択をできるように、これまで以上に製品に関する適切かつ積極的な情報発信に尽力することが求められていると考えます。また、健康寿命延伸のための予防医学的ヘルスケアという観点からも、製薬企業としての知見をもとに積極的に情報発信することで、より多くの人々が正しい健康知識に基づき自らの健康を管理できるような社会の一助となることを期待します。



社外取締役

小林 柚香里



ガバナンス

役員一覧



代表取締役会長

前川 重信

1976年 当社入社
1992年 日本経営者団体連盟（現：経団連）出向
2002年 経営戦略室 経営企画部長
2004年 執行役員
2005年 取締役
2005年 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 常務取締役
2007年 経営企画、経理・財務、情報システム担当
2007年 代表取締役社長
2021年 代表取締役会長（現任）

2020年度の取締役会への出席状況 14回／14回



代表取締役社長

中井 亨

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

2020年度の取締役会への出席状況 14回／14回



常務取締役 営業担当

佐野 省三

1984年 当社入社
2008年 営業本部 さいたま支店長
2010年 執行役員 営業本部 営業推進統括部 大阪支店長
2013年 執行役員 営業本部 首都圏統括部長
2015年 執行役員 営業本部長
2015年 取締役
2015年 営業担当兼営業本部長（現任）
2019年 常務取締役（現任）

2020年度の取締役会への出席状況 14回／14回



社外取締役

櫻井 美幸

1992年 司法研修所司法修習修了
1992年 大阪弁護士会登録
1992年 西村法律会計事務所入所
2003年 花水木法律事務所共同経営（現任）
2015年 公益財団法人日本生命財団監事（現任）
2016年 国立大学法人大阪大学監事（現任）
2017年 当社取締役（現任）
2020年 株式会社日本触媒 社外取締役（現任）

2020年度の取締役会への出席状況 14回／14回



社外取締役

和田 芳直

1975年 大阪大学医学部附属病院入職
1981年 大阪母子医療センター母性内科
1991年 大阪母子医療センター研究所部長
1995年 大阪大学招へい教授（兼任）
1998年 大阪母子医療センター研究所長
2006年 日本学術会議連携会員（兼任）
2011年 大阪母子医療センター母性内科部長
2014年 大阪母子医療センター母性内科主任部長
2016年 大阪母子医療センター母性内科非常勤医師（現任）
2019年 当社取締役（現任）

2020年度の取締役会への出席状況 14回／14回



社外取締役

小林 柚香里

1987年 日本アイ・ビー・エム株式会社入社
2002年 同社統括本部長
2007年 同社理事
2007年 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 マーサー・ジャパン株式会社入社
2016年 同社成長戦略担当兼社長室長
2018年 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 マーサー・ジャパン株式会社COO
2018年 日本マイクロソフト株式会社入社
2018年 同社執行役員 コーポレート戦略統括本部長兼社長室長
2020年 アマンダライフコンサルティング合同会社代表（現任）
2021年 当社取締役（現任）

2020年度の取締役会への出席状況 ー



取締役 CSR・経営管理担当

高谷 尚志

1984年 当社入社
2005年 営業本部 マーケティング部長
2009年 営業本部 営業企画統括部 マーケティング部長
2010年 営業本部 営業企画統括部 医薬企画部長
2011年 営業本部 営業企画統括部長
2012年 執行役員 営業本部 営業企画統括部長
2018年 取締役（現任）
2018年 CSR・経営管理担当（現任）

2020年度の取締役会への出席状況 14回／14回



取締役 経営企画担当

枝光 平憲

1989年 当社入社
2011年 経営企画部長
2013年 執行役員 経営企画部長
2018年 取締役（現任）
2018年 経営企画担当（現任）

2020年度の取締役会への出席状況 14回／14回



取締役 研究開発担当

高垣 和史

1986年 当社入社
2014年 研究開発本部 創薬研究所 東部創薬研究所長
2016年 研究開発本部 創薬研究所長
2017年 執行役員 研究開発本部 創薬研究所長
2021年 取締役（現任）
2021年 研究開発担当兼研究開発本部長（現任）

2020年度の取締役会への出席状況 ー



常勤監査役

松浦 守生

1983年 当社入社
2013年 営業本部 近畿・東海統括部 京滋・北陸支店長
2015年 営業本部 西日本統括部 大阪支店長
2017年 営業本部 北関東・甲信越支店長
2019年 営業本部 営業企画統括部次長
2019年 常勤監査役（現任）

2020年度の取締役会への出席状況 14回／14回



常勤監査役

桑原 健誌

1983年 当社入社
2004年 研究開発本部 創薬研究所 生物研究部長
2008年 研究開発本部 核酸事業統括部 核酸事業推進部長
2010年 研究開発本部 創薬研究所 東部創薬研究所長
2012年 研究開発本部 事業開発統括部 事業企画部長
2016年 北京事務所首席代表
2019年 参事国際事業統括部 北京事務所首席代表
2019年 参事国際事業本部 北京事務所首席代表
2020年 参事国際事業本部 副本部長
2020年 常勤監査役（現任）

2020年度の取締役会への出席状況 12回／12回



取締役 機能食品担当

石沢 整

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

2020年度の取締役会への出席状況 ー



取締役 サプライチェーン・信頼性保証担当

木村 ひとみ

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

2020年度の取締役会への出席状況 ー



社外取締役

杉浦 幸雄

1988年 京都大学化学研究所教授
1998年 英国マンチェスター大学薬学部客員教授
1998年 京都大学化学研究所長
2005年 京都大学名誉教授（現任）
2005年 日本薬学会会頭
2007年 同志社女子大学薬学部特任教授
2013年 当社取締役（現任）

2020年度の取締役会への出席状況 14回／14回



社外監査役

近藤 剛史

1993年 司法研修所司法修習修了
1993年 弁護士資格取得
1993年 近藤千秋・剛史法律事務所勤務
2001年 近藤総合法律事務所所長（現任）
2003年 弁理士登録
2010年 関西大学大学院
法務研究科特別任用教授（現任）
2016年 当社監査役（現任）
2018年 泉州電業株式会社 社外取締役（現任）

2020年度の取締役会への出席状況 14回／14回



社外監査役

丸山 澄高

1974年 大阪国税局採用
2008年 西成税務署長
2009年 大阪国税局 総務部 人事第二課長
2014年 大阪国税局 課税第一部次長
2015年 大阪国税局 課税第一部長
2016年 税理士登録
2019年 当社監査役（現任）
2019年 ユニチカ株式会社 社外監査役（現任）

2020年度の取締役会への出席状況 14回／14回

■ 執行役員

原田 博方

メディカルアフェアーズ統括部長

本間 浩司

人事部長

佐々木 秀樹

小田原総合製剤工場長

中島 弘

チーフメディカルオフィサー

和田 勇人

営業本部 東京支店長

戸田 雅也

ライセンス統括部長

山手 和幸

経営企画部長

平 雅文

臨床開発統括部長

小泉 光治

営業企画統括部長

（2021年6月29日）

10ヵ年財務データ

日本新薬株式会社および連結子会社

										(年度)
	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
会計年度 (単位：百万円)										
売上高	67,304	69,941	76,517	79,991	84,209	98,781	101,448	114,716	116,637	121,885
医薬品	55,746	58,318	63,345	66,340	70,489	85,315	87,416	100,223	101,643	106,478
機能食品	11,558	11,622	13,172	13,651	13,720	13,466	14,031	14,492	14,994	15,406
売上原価	32,702	34,776	39,033	41,226	44,016	44,835	46,929	50,952	53,155	49,954
売上総利益	34,601	35,165	37,483	38,764	40,192	53,946	54,519	63,764	63,481	71,931
販売費及び一般管理費合計	28,588	28,263	29,445	30,202	31,643	38,666	37,439	43,119	41,813	45,796
販売費及び一般管理費	19,174	19,214	19,914	21,233	21,904	23,762	24,217	26,418	27,819	29,692
研究開発費	9,414	9,049	9,530	8,968	9,739	14,903	13,221	16,701	13,994	16,104
営業利益	6,012	6,901	8,038	8,562	8,549	15,280	17,079	20,644	21,668	26,134
親会社株主に帰属する当期純利益	3,715	4,647	5,750	5,882	6,340	11,749	12,953	16,302	16,866	20,702
減価償却費	2,948	2,759	2,704	2,665	2,452	2,648	2,773	3,418	3,468	3,550
設備投資額	967	1,332	1,072	1,239	3,554	3,949	2,811	1,242	2,500	2,583
営業活動によるキャッシュ・フロー	3,658	3,767	6,015	6,113	8,915	18,916	6,719	15,310	12,737	21,388
投資活動によるキャッシュ・フロー	△759	△2,026	△3,357	△3,718	△3,978	△5,750	△11,342	511	△2,339	△1,564
財務活動によるキャッシュ・フロー	△1,341	△1,413	△1,606	△1,773	△1,907	△2,193	△3,787	△3,708	△5,660	△6,199
会計年度末 (単位：百万円)										
総資産	106,304	113,730	118,188	129,757	135,370	150,905	155,887	168,763	175,017	197,028
有利子負債	75	35	—	—	—	—	—	—	—	—
純資産	84,566	89,529	93,186	101,207	102,762	114,316	125,689	135,190	145,760	162,543
1株当たり情報 (単位：円)										
当期純利益 (EPS)	55.04	68.87	85.25	87.26	94.10	174.42	192.31	242.04	250.42	307.37
純資産	1,250.11	1,323.87	1,378.93	1,498.88	1,522.33	1,693.81	1,862.54	2,003.39	2,160.11	2,409.01
配当金	19	21	23	25	28	48	52	70	86	99
主要財務指標 (単位：%)										
売上高営業利益率	8.9	9.9	10.5	10.7	10.2	15.5	16.8	18.0	18.6	21.4
自己資本比率	79.4	78.5	78.7	77.8	75.8	75.6	80.5	80.0	83.1	82.4
総資産営業利益率 (ROA)	5.8	6.3	6.9	7.0	6.5	10.8	11.2	12.7	12.6	14.0
自己資本当期純利益率 (ROE)	4.5	5.4	6.3	6.1	6.2	10.8	10.8	12.5	12.0	13.5
配当性向	34.5	30.5	27.0	28.7	29.8	27.5	27.0	28.9	34.3	32.2

非財務データ



環境 (Environment)				
マテリアルフローデータ				
(年度)				
インプット	項目	2018	2019	2020
	原材料	原料 (トン)	311	267
		包装材料 (トン)	267	272
	エネルギー	電気 ^{※1} (千kWh)	15,058	14,987
		重油 (kL)	0	0
		灯油 (kL)	3	3
		都市ガス (千m³)	1,640	1,629
		LPG (m³)	336	374
		ガソリン (kL)	899	600
		軽油 (kL)	1	2
	用水	上水 (千m³)	66	59
		井水 (千m³)	138	123
	製品	製品出荷量 (トン)	524	484
		製品物流量 (万tキロ)	15	16
アウトプット	排ガス・排水	CO ₂ 排出量 ^{※2} (Scope1,2) (t-CO ₂)	12,638	11,218
		排水量 (千m³)	204	182
	廃棄物	発生量 (トン)	522	482
		最終処分量 (トン)	1.5	3.01
	容器包装リサイクル ^{※3}	廃容器・包装 (再商品化委託量) (トン)	201	201
		第一種指定化学物質の取扱量 ^{※4}	6,930	3,558
	第一種指定化学物質の取扱量 ^{※4}	アセトニトリル(kg)	305	344
		クロロホルム (kg)	2,256	3,004
		ジクロロメタン (kg)	2,492	1,983
		n-ヘキサン (kg)		

※1 小田原総合製剤工場の空調設備ガス吸収式から電気式の空調整備に更新したことにより電気使用量が増加しました。
※2 全体の電気使用量は増加しているものの、その他のエネルギー使用量等の減少によりCO₂排出量は前年より減少しています。
※3 廃容器・包装 (2019年度再商品化委託量)
※4 PRTR制度に基づく第一種指定化学物質の取扱量

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	2021年2月 (定期審査)
本社地区事業所	KES ステップ2 ^{※5}	2012年6月	2020年8月 (更新審査)

※5 KES：京都発祥の環境マネジメントシステムで、Kyoto Environmental management system Standard の略称。

環境会計

環境保全コスト※6 (営業事業所を除く)	コスト分類	2019		2020	
		投資額	費用額	投資額	費用額
	事業エリア内コスト (千円)	182,129	231,657	209,596	241,856
	・公害防止コスト※7 (千円)	30,700	25,384	19,000	53,301
	・地球環境保全コスト※8 (千円)	151,429	141,062	190,596	132,483
	・資源循環コスト※9 (千円)	0	65,211	0	56,072
	上・下流コスト※10 (千円)	0	4,768	0	4,845
	管理活動コスト※11 (千円)	19,049	78,362	0	79,246
	研究開発コスト (千円)	0	0	0	0
	社会活動コスト※12 (千円)	0	1,995	0	1,173
	環境損傷対応コスト (千円)	0	84	0	164
	合計 (千円)	201,178	316,866	209,596	327,284

(年度)				
環境保全効果 ^{※13}	効果の確認	2019	2020	増減量
	CO ₂ 排出量 (t-CO ₂)	11,218	10,496	-722
	・電気使用量 (千kWh)	14,987	15,251	264
	・重油・灯油使用量 (kL)	3	4	1
	・都市ガス・LPG使用量 (千m³)	1,629	1,549	-80
	・ガソリン・軽油使用量 (kL)	602	391	-211
	水使用量 (主要事業所) (千m³)	182	161	-21
	廃棄物排出量 (主要事業所) (トン)	482	428	-54
	廃棄物最終処分量 (主要事業所) (トン)	3.0	3.9	0.9

※6 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年版」を参考に集計しています。
※7 水質汚濁、土壌汚染、大気汚染などの公害による環境破壊防止に関連したコストです。
※8 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。
※9 廃棄物の適正処理、リサイクルなどに関連したコストです。
※10 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) などです。
※11 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などに関連したコストです。
※12 京都市内小学校への出前授業、事業所内の緑化、地域の清掃活動などに関連したコストです。
※13 前年度と比較した、環境に影響を与える因子の増減です。コロナ禍影響のため営業活動の自粛により内勤業務が増えたことでガソリン使用量が減少しています。

(年度)					
2016					
2017					
2018					
2019					
2020					
CO ₂ 排出量 (t-CO ₂)					
主要事業所 ^{※14}	10,165	10,609	10,129	9,435	9,181
営業所など	2,772	2,705	2,509	1,783	1,315
サプライチェーン排出量把握 スコープ別排出量 (t-CO ₂)					
Scope1：事業者自らによる温室効果ガスの直接排出	—	—	—	5,063	4,396
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	—	—	—	6,155	6,101
Scope3：Scope1、2に含まれない燃料およびエネルギー関連活動	—	—	—	1,019	1,037
Scope3：事業から出る廃棄物	—	—	—	—	222
Scope3：出張	—	—	—	—	235
Scope3：雇用者の通勤	—	—	—	—	231
Scope3：販売した製品の廃棄	—	—	—	160	159
エネルギー総使用量 (千GJ)					
主要事業所 ^{※14}	199	209	212	211	210
営業所など	43	43	40	30	23
電気 (千kwh)					
主要事業所 ^{※14}	13,039	13,980	14,180	14,109	14,305
営業所など	974	969	878	878	946
都市ガス (千m³)					
主要事業所 ^{※14}	1,586	1,619	1,639	1,627	1,546
営業所など	3	3	2	2	2
水 (千m³)					
主要事業所 ^{※14}	266	275	204	182	161
廃棄物発生量 (トン)					
本社地区	258	229	184.9	177	198
小田原総合製剤工場	135.2	246	315.3	282	213
東部創業研究所	31.3	31.9	21.5	23	18
PRTR制度に基づく第一種指定化学物質の取扱量 (Kg)					
アセトニトリル	5,611	5,124	6,930	3,558	5,557
クロロホルム	196	218	305	344	204
ジクロロメタン	1,705	2,420	2,256	3,004	2,075
n-ヘキサン	2,801	2,722	2,492	1,983	2,697

※14 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)

(年度)					
2016					
2017					
2018					
2019					
2020					
従業員・女性活躍推進 (人)					
単体従業員数	1,727	1,753	1,761	1,793	1,806
女性従業員数	478	488	494	516	529
女性従業員数の割合 (%)	27.7	27.8	28.1	28.8	29.3
幹部職の数	555	566	555	554	555
女性幹部職の数	65	69	72	78	84
女性幹部職の割合 (%)	11.7	12.2	13.0	14.1	15.1
管理職の数	285	319	321	329	331
女性管理職の数	14	17	25	32	34
女性管理職の割合 (%)	4.9	5.3	7.8	9.7	10.3
採用人数	68	74	72	79	76
女性採用人数	24	22	25	28	33
女性採用人数の割合 (%)	35.3	29.7	34.7	35.4	43.4
女性従業員の平均勤続年数 (年)	17.3	17.4	17.3	18.1	16.7
男性従業員の平均勤続年数 (年)	17.4	17.6	17.5	17.7	17.6
育児休業取得者数 男性	2	0	0	7	14
女性	13	28	18	22	19
年次有給休暇取得率 (%)	62.7	64.2	70.6	71.3	63.5
年間総実労働時間 (時間)	1802.92	1806.32	1804.22	1791.6	1821.96
人材育成 (回)					
新入社員研修	1	1	1	1	1
新任管理職研修	2	2	2	2	2

組織統治 (Governance)

(年度)					
2016					
2017					
2018					
2019					
2020					
取締役の数 (人)					
社外取締役の数	2	3	4	4	4
女性取締役の数	0	1	1	1	3
女性取締役の割合 (%)	0	10	8	8	25
監査役の数 (人)					
社外監査役の数	2	2	2	2	2
社外監査役の割合 (%)	50	50	50	50	50

財務分析

1. 業績全般の概況

当連結会計年度における世界経済は、新型コロナウイルス感染症が依然として収束に向かわず、社会および経済に多大なる影響を及ぼしています。わが国経済についても世界経済の減速や新型コロナウイルス感染症の影響により、世界経済と同様に先行きが不透明な状況になっています。

当企業集団を取り巻く医薬品業界においては、後発品の使用促進策、薬価の毎年改定等の医療費抑制のための諸施策の推進や新型コロナウイルス感染症に伴う影響等、厳しい環境下にあります。

機能食品事業は、健康志向の高まりにより機能性食品へのニーズは強いものがありますが、節約志向による家計消費の伸び悩みに加え、新型コロナウイルス感染症の影響によるスポーツイベントの中止やインバウンド需要の減速など、厳しい事業環境が続いています。

こうした環境の下、当企業集団は、ヘルスケア分野になくてはならない事業体として社会から信頼される会社、すなわち「存在意義のある会社」になることを強く意識して、その実現を目指してまいりました。

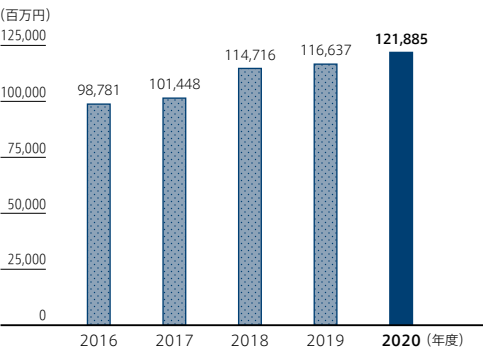
当企業集団の業績は、国内医薬品事業および機能食品事業が引き続き新型コロナウイルス感染症の影響を受けましたが、自社創薬品の肺動脈性肺高血圧症治療剤「ウプトラビ」の海外売上に伴うロイヤリティ収入や、国内医薬品新製品群の伸長および「ウプトラビ」のマイルストーン収入等が寄与し、売上高は1,218億8千5百万円と対前期比4.5%の増収となりました。利益面では、増収と売上構成による売上原価率の低下等により、営業利益は261億3千4百万円と対前期比20.6%の増益、経常利益は267億6千万円と対前期比19.2%の増益、親会社株主に帰属する当期純利益は207億2百万円と対前期比22.7%の増益となりました。

2. セグメントごとの業績

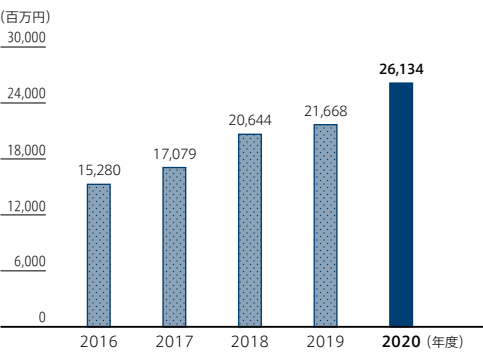
1 医薬品事業

医薬品事業では、「ウプトラビ」の海外売上に伴うロイヤリティ収入、肝類洞閉塞症候群治療剤「デファイテリオ」、CD20陽性の濾胞性リンパ腫治療剤「ガザイバ」、「ウプトラビ」等の新製品群の売上および共同販促収入等が伸長しました。加えて「ウプトラビ」のマイルストーン収入、昨年5月(国内)、8月(米国)に発売したデュシェンヌ型筋ジストロフィー治療剤「ビルテプソ」が寄与し、売上高は1,064億7千8百万円と対前期比4.8%の増収となりました。

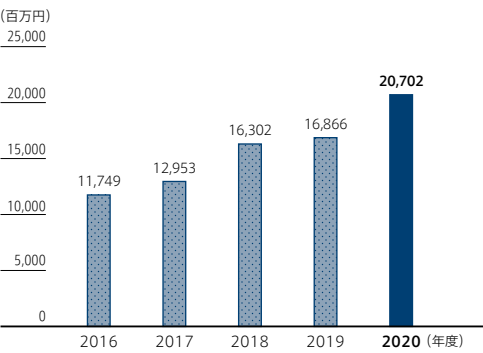
売上高



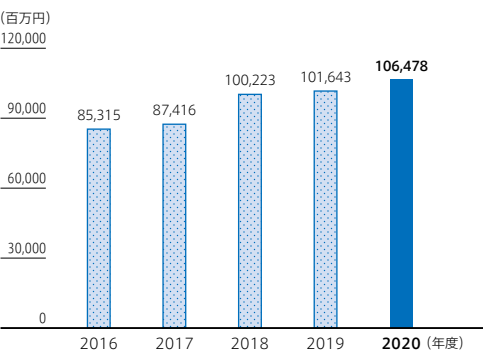
営業利益



親会社株主に帰属する当期純利益



医薬品事業



2 機能食品事業

機能食品事業では、プロテイン製剤、品質安定保存剤等の売上が増加し、売上高は154億6百万円と対前期比2.8%の増収となりました。

3. 財政状態の概況

(資産)

流動資産は、前期末に比べ、受取手形及び売掛金は減少しましたが、現金及び預金、たな卸資産等が増加し、1,390億9千万円となりました。固定資産は前期末に比べ、投資有価証券、長期前払費用等が増加し、579億3千7百万円となりました。その結果、総資産は前期末に比べ220億1千1百万円増加し、1,970億2千8百万円となりました。

(負債)

流動負債は、前期末に比べ、支払手形及び買掛金等は減少しましたが、未払法人税等や未払金等が増加し、315億1千4百万円となりました。固定負債は前期末に比べ退職給付に係る負債等が減少し29億7千万円となりました。

その結果、負債合計は前期末に比べ、52億2千8百万円増加し、344億8千5百万円となりました。

(純資産)

株主資本は前期末に比べ、145億2百万円増加し、1,545億3千5百万円となりました。その他の包括利益累計額は前期末に比べ22億6千1百万円増加し、77億1千9百万円となりました。その結果、純資産は前期末に比べ167億8千2百万円増加し、1,625億4千3百万円となりました。

キャッシュ・フローの概況

当期末の現金及び現金同等物の残高は、前期末に比べ135億8千4百万円増加し、578億8千3百万円となりました。

(営業活動によるキャッシュ・フロー)

213億8千8百万円の収入となりました。主な内訳は、収入項目では税金等調整前当期純利益287億5千9百万円、減価償却費35億5千万円、その他の流動負債の増加15億2千3百万円、支出項目では、たな卸資産の増加額56億2千9百万円、法人税等の支払額43億4百万円でした。

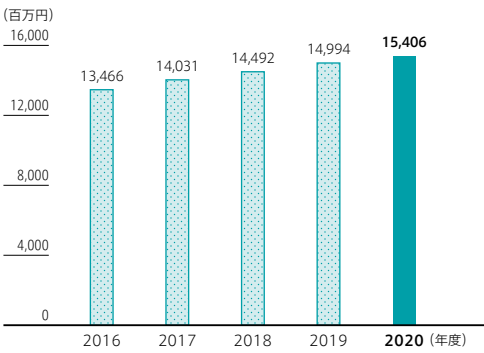
(投資活動によるキャッシュ・フロー)

15億6千4百万円の支出となりました。主に有形固定資産の取得による支出21億6千8百万円、長期前払費用の取得による支出6億9千4百万円等によるものです。

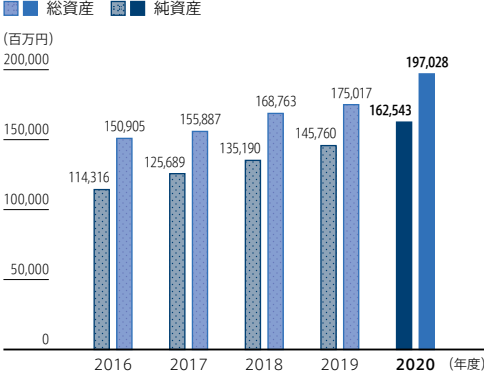
(財務活動によるキャッシュ・フロー)

61億9千9百万円の支出となりました。配当金の支払額等によるものです。

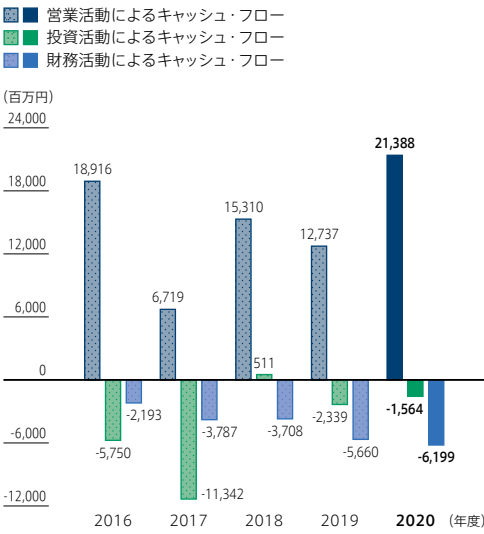
機能食品事業



総資産／純資産



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



連結財務諸表

連結貸借対照表

(単位：百万円)

	2019年度 2020年3月31日	2020年度 2021年3月31日
資産の部		
流動資産		
現金及び預金	36,005	47,770
受取手形及び売掛金	40,947	39,289
電子記録債権	575	508
有価証券	11,109	13,029
商品及び製品	15,179	18,292
半製品	4,244	6,050
仕掛品	374	890
原材料及び貯蔵品	10,096	10,291
その他	3,392	2,968
貸倒引当金	△0	△0
流動資産合計	121,925	139,090
固定資産		
有形固定資産		
建物及び構築物	27,792	28,287
減価償却累計額	△18,673	△19,277
建物及び構築物(純額)	9,119	9,010
機械装置及び運搬具	12,444	12,811
減価償却累計額	△9,685	△10,019
機械装置及び運搬具(純額)	2,758	2,791
工具、器具及び備品	8,955	9,408
減価償却累計額	△7,653	△7,785
工具、器具及び備品(純額)	1,301	1,622
土地	7,459	7,430
建設仮勘定	305	451
有形固定資産合計	20,944	21,306
無形固定資産	546	677
投資その他の資産		
投資有価証券	18,909	22,113
繰延税金資産	1,726	1,518
長期前払費用	8,631	9,390
退職給付に係る資産	—	621
その他	2,332	2,310
投資その他の資産合計	31,600	35,954
固定資産合計	53,091	57,937
資産合計	175,017	197,028

(単位：百万円)

	2019年度 2020年3月31日	2020年度 2021年3月31日
負債の部		
流動負債		
支払手形及び買掛金	11,213	9,543
未払金	5,730	8,131
未払費用	1,498	1,367
未払法人税等	2,081	6,679
未払消費税等	338	582
賞与引当金	2,994	3,096
その他	1,108	2,114
流動負債合計	24,965	31,514
固定負債		
繰延税金負債	9	—
退職給付に係る負債	3,956	2,646
その他	324	324
固定負債合計	4,290	2,970
負債合計	29,256	34,485

純資産の部		
株主資本		
資本金	5,174	5,174
資本剰余金	4,445	4,445
利益剰余金	132,886	147,391
自己株式	△2,473	△2,476
株主資本合計	140,032	154,535
その他の包括利益累計額		
その他有価証券評価差額金	6,929	8,911
繰延ヘッジ損益	7	11
為替換算調整勘定	△3	△96
退職給付に係る調整累計額	△1,475	△1,107
その他の包括利益累計額合計	5,458	7,719
非支配株主持分	269	288
純資産合計	145,760	162,543
負債純資産合計	175,017	197,028

連結財務諸表

連結損益計算書

(単位：百万円)		
	2019年度 自 2019年4月1 日 至 2020年3月31日	2020年度 自 2020年4月1 日 至 2021年3月31日
売上高	116,637	121,885
売上原価	53,155	49,954
売上総利益	63,481	71,931
販売費及び一般管理費		
給料及び手当	9,198	10,211
賞与引当金繰入額	2,014	2,094
退職給付費用	722	521
減価償却費	352	374
研究開発費	13,994	16,104
販売促進費	5,203	4,979
その他	10,327	11,510
販売費及び一般管理費合計	41,813	45,796
営業利益	21,668	26,134
営業外収益		
受取利息	17	21
受取配当金	557	510
受取賃貸料	458	470
投資有価証券売却益	277	—
為替差益	—	192
その他	288	132
営業外収益合計	1,599	1,326
営業外費用		
支払利息	2	2
寄付金	327	364
為替差損	141	—
賃貸費用	142	140
その他	210	193
営業外費用合計	824	701
経常利益	22,442	26,760
特別利益		
固定資産売却益	—	62
投資有価証券売却益	—	1,936
特別利益合計	—	1,998
税金等調整前当期純利益	22,442	28,759
法人税、住民税及び事業税	4,732	8,821
法人税等調整額	821	△783
法人税等合計	5,553	8,038
当期純利益	16,888	20,721
非支配株主に帰属する当期純利益	22	18
親会社株主に帰属する当期純利益	16,866	20,702

連結包括利益計算書

(単位：百万円)		
	2019年度 自 2019年4月1 日 至 2020年3月31日	2020年度 自 2020年4月1 日 至 2021年3月31日
当期純利益	16,888	20,721
その他の包括利益		
その他有価証券評価差額金	△2,510	1,982
繰延ヘッジ損益	12	4
為替換算調整勘定	△3	△92
退職給付に係る調整額	1,851	367
その他の包括利益合計	△650	2,261
包括利益	16,237	22,982
(内訳)		
親会社株主に係る包括利益	16,215	22,963
非支配株主に係る包括利益	22	18

連結株主資本等変動計算書

前連結会計年度 (自 2019年4月1日 至 2020年3月31日)													(単位：百万円)
	株主資本					その他の包括利益累計額					非支配株主持分	純資産合計	
	資本金	資本剰余金	利益剰余金	自己株式	株主資本合計	その他有価証券 評価差額金	繰延ヘッジ 損益	為替換算 調整勘定	退職給付に 係る 調整累計額	その他の 包括利益 累計額合計			
当期首残高	5,174	4,445	121,677	△2,469	128,827	9,440	△5	0	△3,326	6,109	253	135,190	
当期変動額													
剰余金の配当			△5,657		△5,657							△5,657	
親会社株主に 帰属する 当期純利益			16,866		16,866							16,866	
自己株式の 取得				△3	△3							△3	
株主資本以外 の項目の当期 変動額(純額)						△2,510	12	△3	1,851	△650	16	△634	
当期変動額合計	—	—	11,209	△3	11,205	△2,510	12	△3	1,851	△650	16	10,570	
当期末残高	5,174	4,445	132,886	△2,473	140,032	6,929	7	△3	△1,475	5,458	269	145,760	

当連結会計年度 (自 2020年4月1日 至 2021年3月31日)													(単位：百万円)
	株主資本					その他の包括利益累計額					非支配株主持分	純資産合計	
	資本金	資本剰余金	利益剰余金	自己株式	株主資本合計	その他有価証券 評価差額金	繰延ヘッジ 損益	為替換算 調整勘定	退職給付に 係る 調整累計額	その他の 包括利益 累計額合計			
当期首残高	5,174	4,445	132,886	△2,473	140,032	6,929	7	△3	△1,475	5,458	269	145,760	
当期変動額													
剰余金の配当			△6,196		△6,196							△6,196	
親会社株主に 帰属する 当期純利益			20,702		20,702							20,702	
自己株式の 取得				△3	△3							△3	
株主資本以外 の項目の当期 変動額(純額)						1,982	4	△92	367	2,261	18	2,280	
当期変動額合計	—	—	14,505	△3	14,502	1,982	4	△92	367	2,261	18	16,782	
当期末残高	5,174	4,445	147,391	△2,476	154,535	8,911	11	△96	△1,107	7,719	288	162,543	

連結財務諸表

連結キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)		
	2019年度 自 2019年4月1 日 至 2020年3月31日	2020年度 自 2020年4月1 日 至 2021年3月31日
営業活動によるキャッシュ・フロー		
税金等調整前当期純利益	22,442	28,759
減価償却費	3,468	3,550
引当金の増減額(△は減少)	64	101
退職給付に係る資産の増減額(△は増加)	—	△1,858
退職給付に係る負債の増減額(△は減少)	△1,222	457
受取利息及び受取配当金	△574	△531
支払利息	2	2
売上債権の増減額(△は増加)	5,033	1,724
たな卸資産の増減額(△は増加)	△10,521	△5,629
その他の流動資産の増減額(△は増加)	△703	306
仕入債務の増減額(△は減少)	3,227	△1,669
未払消費税等の増減額(△は減少)	△887	261
その他の流動負債の増減額(△は減少)	△1,685	1,523
為替差損益(△は益)	68	△52
有形固定資産売却損益(△は益)	△3	△62
投資有価証券売却損益(△は益)	△277	△1,936
その他	△31	214
小計	18,400	25,162
利息及び配当金の受取額	574	532
利息の支払額	△2	△2
法人税等の支払額	△6,235	△4,304
営業活動によるキャッシュ・フロー	12,737	21,388
投資活動によるキャッシュ・フロー		
定期預金の預入による支出	△582	△662
定期預金の払戻による収入	762	582
有価証券の取得による支出	△2,000	△2,000
有価証券の償還による収入	1,520	2,010
投資有価証券の取得による支出	△62	△1,102
投資有価証券の売却による収入	1,340	2,542
有形固定資産の取得による支出	△1,817	△2,168
有形固定資産の売却による収入	117	195
長期前払費用の取得による支出	△1,315	△694
その他	△301	△266
投資活動によるキャッシュ・フロー	△2,339	△1,564
財務活動によるキャッシュ・フロー		
配当金の支払額	△5,651	△6,196
自己株式の取得による支出	△3	△3
その他	△5	—
財務活動によるキャッシュ・フロー	△5,660	△6,199
現金及び現金同等物に係る換算差額	△72	△40
現金及び現金同等物の増減額(△は減少)	4,665	13,584
現金及び現金同等物の期首残高	39,632	44,298
現金及び現金同等物の期末残高	44,298	57,883

会社概要・株式情報 (2021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

52億円(東証1部上場)

代 表 者

代表取締役会長 前川 重信
代表取締役社長 中井 亨
(2021年6月29日現在)

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

6,252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

大株主

日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)

明治安田生命保険相互会社

株式会社日本カストディ銀行(信託口)

株式会社三菱UFJ銀行

株式会社京都銀行

STATE STREET BANK AND TRUST COMPANY 505001

日本生命保険相互会社

GOVERNMENT OF NORWAY

東京海上日動火災保険株式会社

株式会社日本カストディ銀行(信託口9)

所有者別株式分布

個人・その他

12.23%

外国人

28.77%

その他法人

7.79%

金融機関

50.39%

証券会社

0.82%

合計

70,251
千株

株価・出来高の月別推移

(円) 株価(左軸)

出来高(右軸)

(万株)

ネットワーク (2021年4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

営業所

旭川、福島、北東北、栃木、茨城、新潟、甲信、城西、城南、多摩、千葉、厚木、静岡、神戸、姫路、北陸、岡山、四国、北九州、西九州、沖縄、熊本、南九州 ほか

創業研究所、東部創業研究所、食品開発研究所、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、NSシェアードサービス株式会社

海外拠点・海外グループ会社

NS Pharma, Inc.、Beijing Representative Office、London Office

82 日本新薬レポート 2021

日本新薬レポート 2021 83