

NEWS RELEASE



2014年8月26日

会社名 日本新薬株式会社
代表者名 代表取締役社長 前川 重信
コード番号 4516 (東証第一部)
問い合わせ先 常務取締役経営企画担当 田中 次男
(TEL 075-321-9107)

各位

第五次5ヵ年中期経営計画「新たな成長を目指して—独自性の追求—」について

日本新薬株式会社(本社:京都市、社長:前川重信)は、本年4月より第五次5ヵ年中期経営計画「新たな成長を目指して—独自性の追求—」(2014年度~2018年度)をスタートいたしましたので、その概要についてお知らせいたします。

当社は、厳しい経営環境の中、ヘルスケア分野で社会になくなくてはならない事業体として、社会から信頼され、評価される組織、すなわち「ヘルスケア分野で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。そして、この考えのもと、2009年度から2013年度までの5年間を、「日本新薬が目指す姿」を実現するための過程と位置付け、第四次5ヵ年中期経営計画「改革と成長」を実行してまいりました。

結果として、医薬品事業は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、デフレの影響などにより数値目標の達成に至りませんでした。一方、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、最終年度である2013年度には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。

2014年度からスタートしました第五次5ヵ年中期経営計画では、第四次中期経営計画において築いた土台を礎に、「ヘルスケア分野で存在意義のある会社」へ向けて新たな成長を目指します。そのために本計画を、全ての業務において他社との違いを明確にし、独自基盤を構築するシナリオと位置付け、全員で共有しベクトルをあわせて、「日本新薬が目指す姿」の実現に向けて邁進してまいります。

第五次5ヵ年中期経営計画「新たな成長を目指して—独自性の追求—」の概略は別紙のとおりです。

第五次5カ年中期経営計画「新たな成長を目指して―独自性の追求―」の概略

1. 日本新薬の目指す姿

当社を取り巻く環境は、医療費抑制策の強化等、今後も厳しくなることが予想されますが、医薬品事業では、注力する5領域（泌尿器科、血液内科、難病・希少疾患、婦人科、耳鼻咽喉科）を中心として、治療ニーズが満たされていないニッチ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することで、また機能食品事業では、製薬企業としての高い技術力を活かし、注力する3分野（健康食品素材、品質安定保存剤、ニュートリション素材）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することで、社会から信頼され、評価される組織、すなわち「ヘルスケア分野で存在意義のある会社」になることを目指します。

2. 新たな成長を目指して―独自性の追求―

当社が新たな成長を目指すための独自基盤を構築するシナリオとして第五次5カ年中期経営計画を位置付け、推進します。

(1) 全社戦略

医薬品事業および機能食品事業において、他社との差別化を図り、新製品発売、収益性の向上により成長を成し遂げます。

(2) 事業戦略

①医薬品事業

- ・注力領域（泌尿器科、血液内科、難病・希少疾患、婦人科、耳鼻咽喉科）に経営資源を集中し、研究開発パイプラインの充実と販売シェアの拡大に取り組みます。
- ・肺動脈性肺高血圧症領域、血液がん領域および核酸医薬等の自社創薬を軸に、海外事業の拡大に向け、基盤を構築します。

②機能食品事業

- ・製薬企業の機能食品事業として「健康長寿」「アクティブライフ」「食の安全・安心」「食品ロスの削減」に貢献する高品質で高付加価値の独自素材を提供することで、収益性の高い事業体へ変革します。

(3) 機能別戦略

①研究開発戦略

- ・自社創薬は注力領域に経営資源を集中的に投入し、社外のリソースも有効に活用することで自社創薬力を強化します。

- ・長年培ってきた核酸の合成基盤技術を用い、国内初のアンチセンス核酸医薬品（筋ジストロフィー治療薬）の上市を目指します。
- ・自社創薬、導入、プロダクト・ライフサイクル・マネジメント（PLCM）を3本柱として、新製品を投入するとともに、自社創薬に加えて積極的な導入活動を行い、研究開発パイプラインの充実を図ります。
- ・治験原薬製造棟を建設し、原薬コストの削減および研究開発のスピード化を図るとともに、核酸治験原薬の製造にも対応します。

②販売戦略

- ・注力領域に経営資源を投入し、医薬品の価値を最大化するとともに、3つの製品群（ザルティア、ビダーザ、肺動脈性肺高血圧症治療薬群）を成長ドライバーとして育成します。
- ・スペシャリティ医薬品（血液内科領域、肺動脈性肺高血圧症領域等）に対する病院担当MRを拡充し、MR700名体制とします。
- ・社内認定試験を活用して、スペシャリティ医薬品に関するMRの学術知識を向上させます。

③サプライチェーン戦略

- ・高生理活性医薬品の製造設備への投資を行い、自社創薬品の製造および受託製造の拡大を図ります。
- ・製品の安定供給はもとより、調達・製造・物流の各段階において、業務の効率化とコストマネジメントを推進します。

④海外事業戦略

- ・上市予定の自社創薬品については、導出活動を原則としますが、欧米およびアジアにおいては、各国の状況に応じて最適な展開の方法を選択し事業の拡大を図ります。

⑤機能食品事業

- ・研究開発については、注力分野である健康食品素材、品質安定保存剤、ニュートリション素材の研究開発に経営資源を投入し、高品質で高付加価値の差別化できる機能食品素材を市場へ投入します。
- ・販売については、注力分野に経営資源を投入し、製品価値の最大化を図るとともに、価格競争とは一線を画した販売を行います。
- ・サプライチェーンについては、品質管理の強化および調達・製造・物流にかかるコストを見直し、原価の低減を図ります。

⑥人事戦略

- ・人員は1,900名から2,000名体制に増員しますが、中核業務を担う正規社員は横ばいとし、女性社員および高齢再雇用者を積極的に活用します。
- ・独自性をつくるのは人材との認識のもと、採用、育成等を強化します。

3. 数値目標

(連結ベース)	2013 年度実績	2018 年度計画	CAGR*1
売上高	765 億円	1,100 億円	8%
うち医薬品	633 億円	950 億円	8%
うち機能食品	132 億円	150 億円	3%
営業利益	80 億円	180 億円	17%
当期純利益	58 億円	120 億円	16%
ROE*2	6.3%	10%	—
EPS*3	85 円	180 円	16%

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

*2 : ROE (Return On Equity) 自己資本利益率

*3 : EPS (Earnings Per Share) 1 株当たり当期純利益

4. 株主還元

連結配当性向 30%前後を維持し、EPS の増加により、1 株当たり配当金の増加を目指します。

以上

予想・見通しに関する注意事項

当リリースに記載されている予想・見通しは、種々の前提に基づくものであり、将来の計画数値、施策の実現を確約したり、保証するものではありません。