



神戸天然物化学株式会社

事業計画及び成長可能性 に関する事項

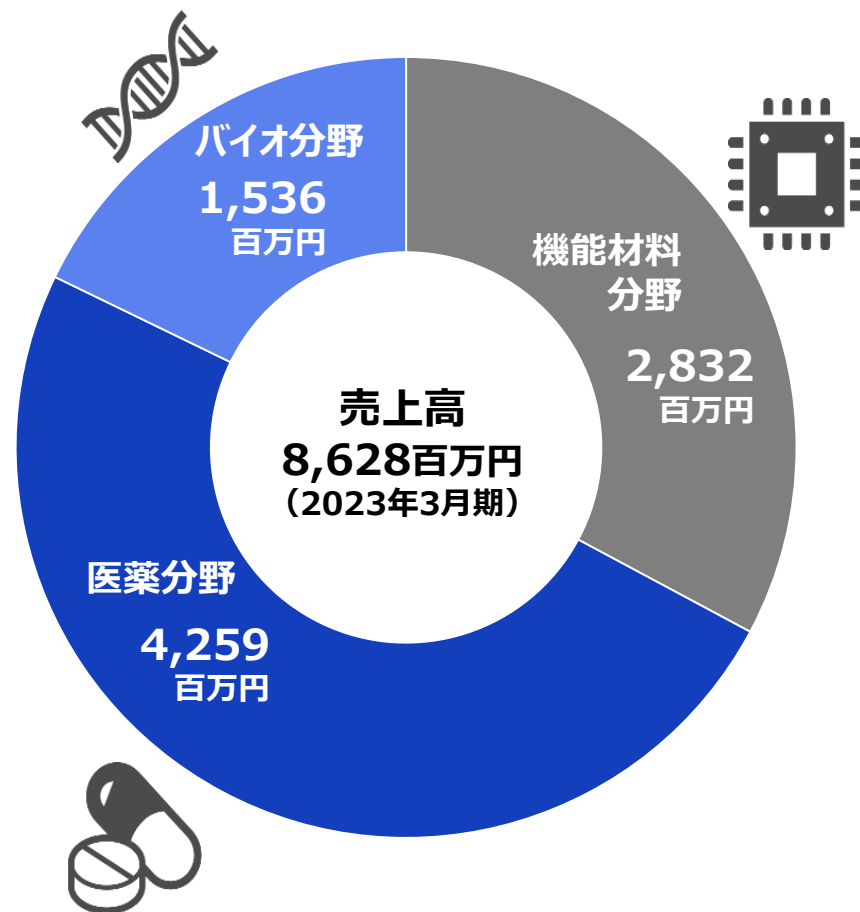
証券コード：6568

2023年6月22日

会社概要

社名	神戸天然物化学株式会社 KNC Laboratories Co., Ltd.
代表者	代表取締役会長 宮内 仁志 代表取締役社長 真岡 宅哉
設立年月	1985年1月
本社住所	神戸市中央区港島南町7丁目1番地の19
事業内容	有機化学品の研究・開発・生産ソリューション事業
役員・従業員数	300名（2023年3月末）
拠点	兵庫県（本社・神戸研究所、神戸工場、岩岡工場 市川研究所、KNCバイオリサーチセンター） 島根県（出雲第一工場・第二工場）
総資産	15,404百万円（2023年3月末）

売上高構成比





私たちの目標 ~Our Goal~

1. 私達は**科学技術を基礎**とし、良好な会社運営システムを構築して世の中に貢献できる仕事を行います。技術立社とそれを支えるシステムを両輪として、適切な利益を生み出す優良企業を目指します。
2. 私達は社会に役立つ仕事を社業とします。社会悪は仕事としません。生産過程で考えられる**事故や公害の防止に全力で対応**します。もちろん、化学兵器や麻薬、その他の社会悪に繋がる行為は仕事としません。
3. 私達は**会社の発展をテーマとし**、無理のない範囲で会社を発展させます。どうすれば安定的な発展ができるかを考え、実行します。大きな失敗のない範囲で**革新と挑戦を大切にします**。
4. 私達は私達の考えを受け入れていただける会社と共存共栄を図ります。他社との共同研究、共同開発、合併会社の設立等を通して**幅広い連携を強めます**。
5. 私達はこれらの目標を達成するために、**社会の公器**として行動します。会社は社会の一員として行動し、社員と共に優良企業を目指します。

1 概要

当社は、有機化合物の受託研究・開発・量産を手掛ける先端技術会社

- 機能材料、医薬、バイオの3事業を展開
- 研究開発から量産品まで化学・製薬メーカーの製品開発の各ステージでワンストップなソリューションを提供
- 研究・開発・量産とステージアップすることで高収益を獲得するビジネスモデル

2 強み

成長市場において、強固な顧客基盤の下支えにより業容拡大

- 化学・製薬メーカーともに研究、製造の外注は増加し続けている
- 大手化学・製薬メーカーからの高い信頼を示す取引実績
- 顧客生涯価値（LTV）を重視

3 成長性

更なる製造キャパシティの積み上げにより次のステージへ

- 直近5年のレビューと中長期的な成長戦略
- 旺盛な需要の取り込みに向け、一層の設備キャパシティ拡大と人材確保
- DOEを指標とする配当方針

4 リスク

当社のリスクとその対応策

- 顧客、当社の研究開発の進捗に関するリスク
- 大口取引先への依存によるリスク
- 自然災害、戦争、テロ等によるリスク



1-1. 主要事業概要

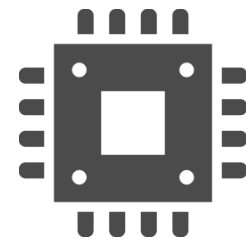
- 当社は、モノづくりをコアとしたソリューション事業を提供
- 機能材料事業、医薬事業、バイオ事業の3事業を展開

機能材料 事業

エレクトロニクス関連材料、医薬・医療関連材料等を生産・供給

ディスプレイ材料、半導体製造用化学品、医薬・医療関連材料（省令規制対象外）、農薬研究用化合物

※医薬・医療関連材料（省令規制対象外）とは厚生労働省令である「医薬品及び医薬部外品の製造管理及び品質管理の基準に関する省令」（通称GMP省令）による規制を受けない医薬品ならびに医療関連材料を意味しています。



医薬事業

治験原薬・医薬品原薬等を生産・供給

医薬研究開発用化合物・治験原薬・低分子医薬品原薬
中分子医薬分野（ペプチド・核酸）



バイオ事業

遺伝子組換え微生物による有用物質を生産・供給

医薬研究開発用化合物・治験原薬・医薬原薬
高分子医薬分野

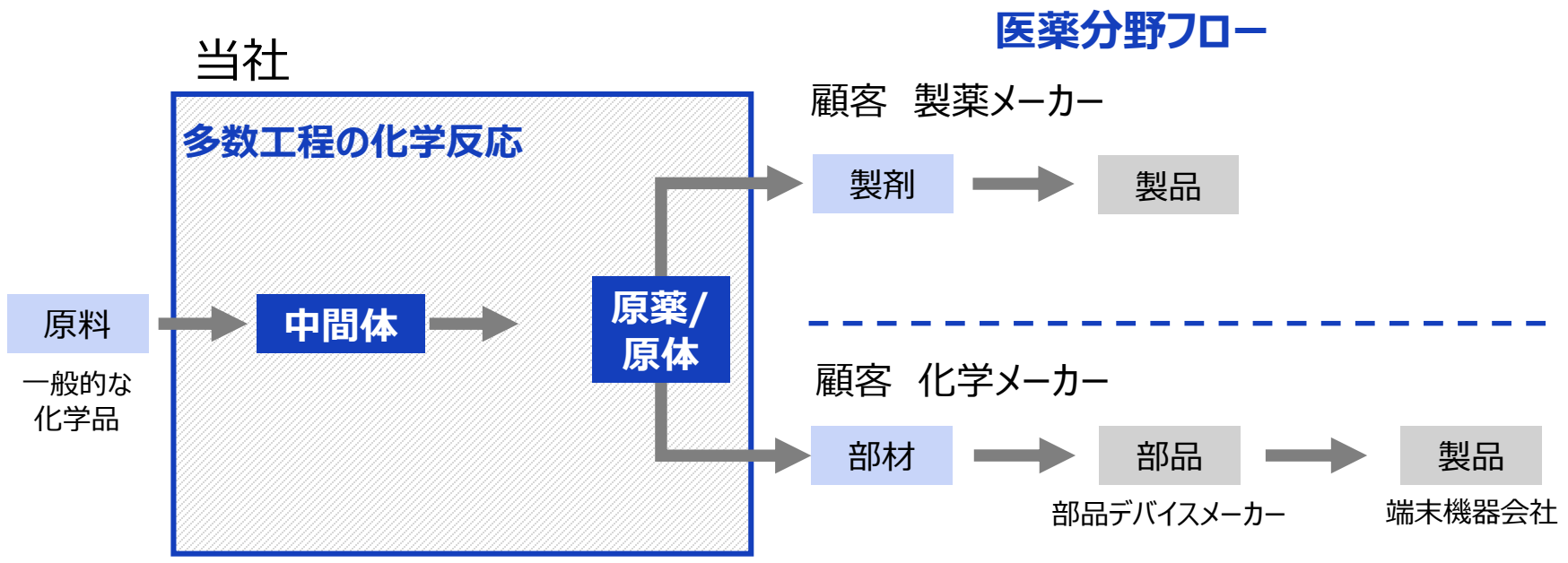




1-2. バリューフロー

- 有機化合物の単純受託ではなく、大手化学・製薬メーカーに高付加価値な製品・サービス（当社独自のソリューション）をタイムリーに提供
- 顧客とは委受託契約もしくは売買契約により原体/原薬などの対価を受領

当社のバリューフロー



情報電子分野フロー

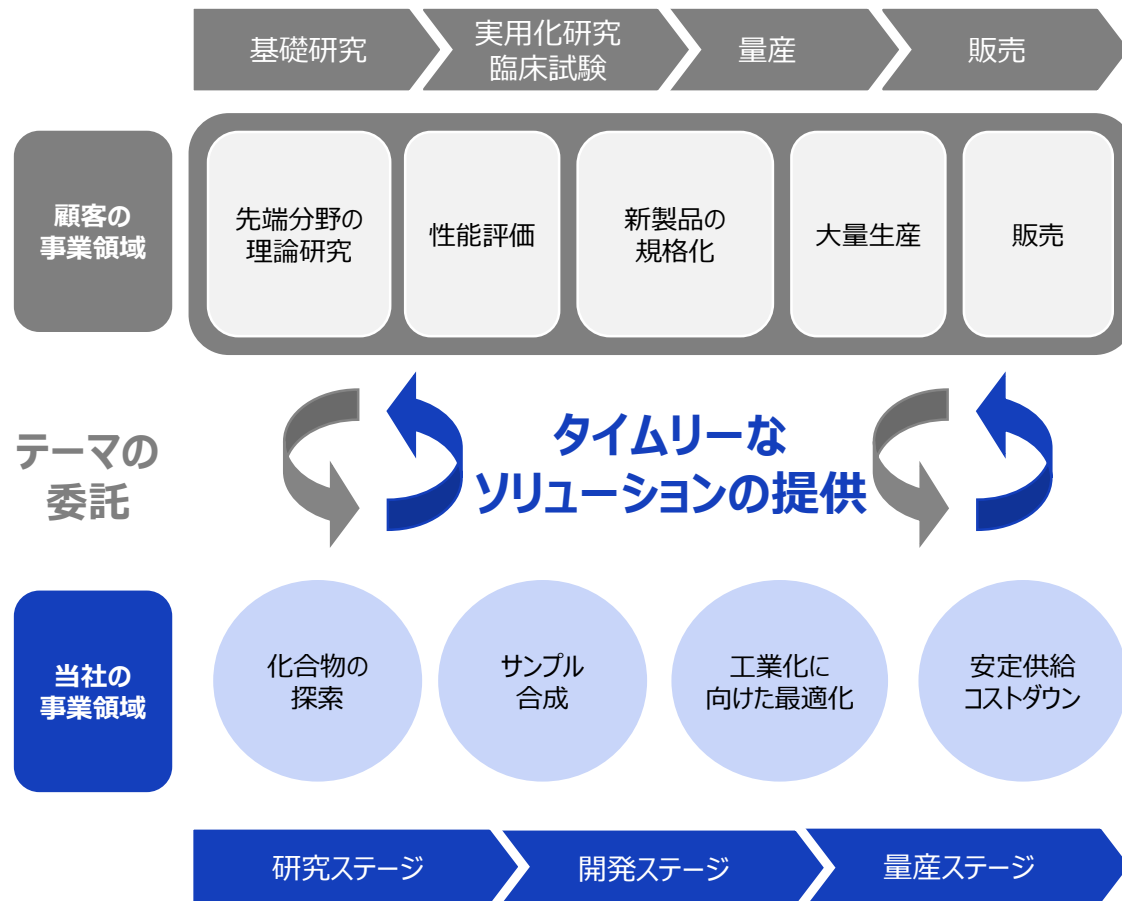
- 中間体** 原体作成に至る専用化学薬品
- 原体** 薬品・機能の有効成分を有する化合物



1-3. 事業領域

- 有機化合物の合成・製造の領域にて研究初期から上市後まで一貫してソリューションを提供する

当社と顧客の事業領域



特徴

- ✓ 大手新薬メーカー、化学メーカーは、新薬や新製品の創出を主戦場とし、スケールアップした製造はコスト面などの合理性から外部委託の傾向は続く。
- ✓ 研究開発においても、大手メーカーの研究員だけでなく、FTEを活用する傾向が強まる。
- ✓ 当社は、有機合成、バイオテクノロジー分野において、顧客のあらゆるステージで、バリューチェーンを補完することを主戦場とする
- ✓ 顧客からテーマを受託し、「スピードと対応力」をモットーに、価格競争とならない高付加価値なソリューションの提供を目指す

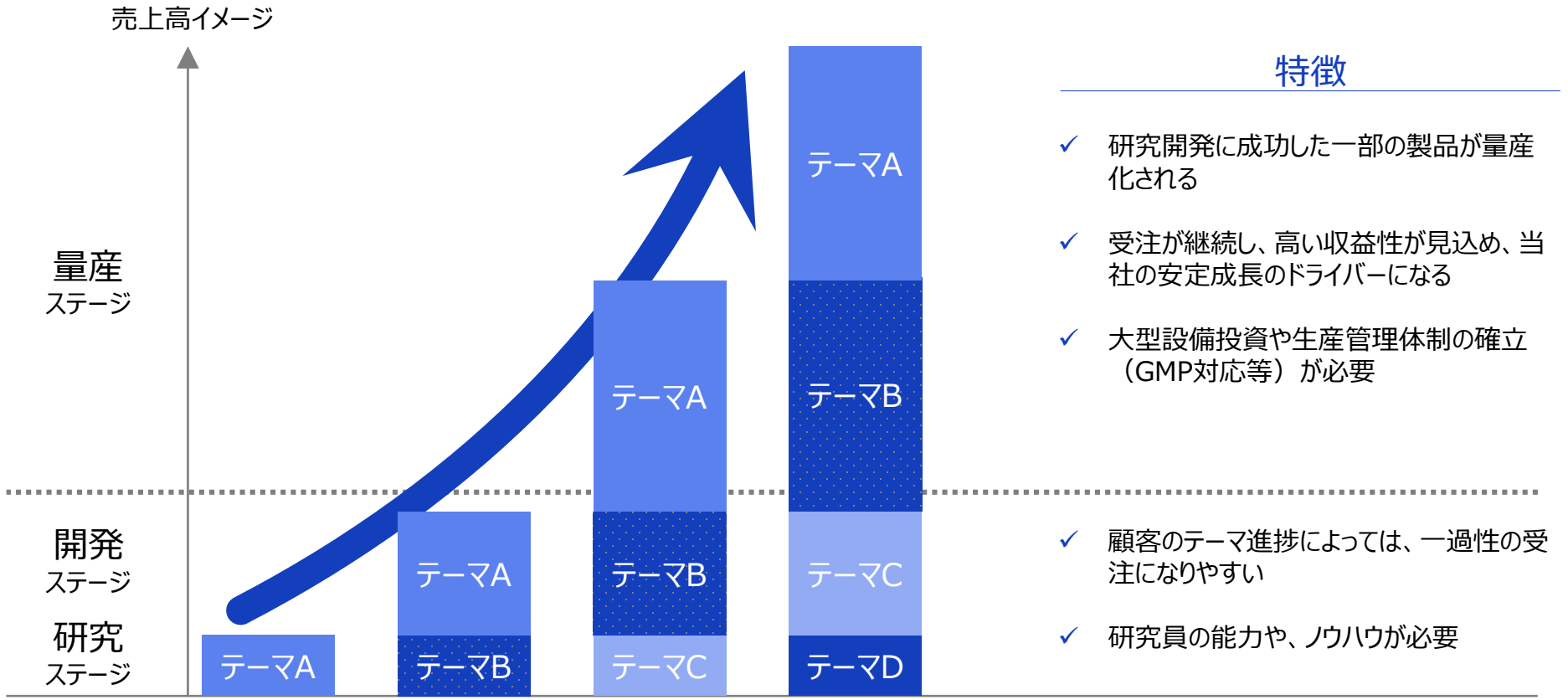
*FTE : Full Time Equivalent 契約期間内での研究員専属対応



1-4. ビジネスモデル

- 研究・開発・量産とステージアップし、1つのテーマを大きく成長させるビジネスモデル
- 量産ステージの安定収益を軸に開発・研究ステージを育てることが可能

1つのテーマを成長させ、量産ステージで多くの収益を獲得するビジネスモデル



特徴

- ✓ 研究開発に成功した一部の製品が量産化される
- ✓ 受注が継続し、高い収益性が見込め、当社の安定成長のドライバーになる
- ✓ 大型設備投資や生産管理体制の確立（GMP対応等）が必要
- ✓ 顧客のテーマ進捗によっては、一過性の受注になりやすい
- ✓ 研究員の能力や、ノウハウが必要

GMP : 医薬品等の製造管理および品質管理に関する基準

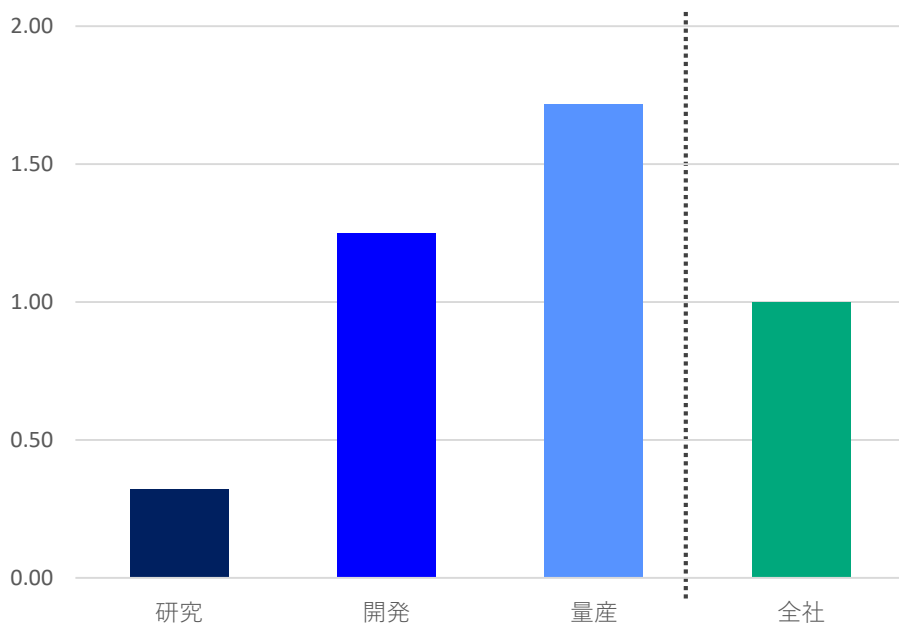


1-5. 量産ステージ拡大の恩恵

- 量産ステージの拡大が重要な成長ドライバー
- 案件当たりの売上規模は量産ステージが全社平均の1.7倍程度
- 案件当たり売上規模の伸長は量産ステージ案件の進捗および大型の開発案件取得の影響

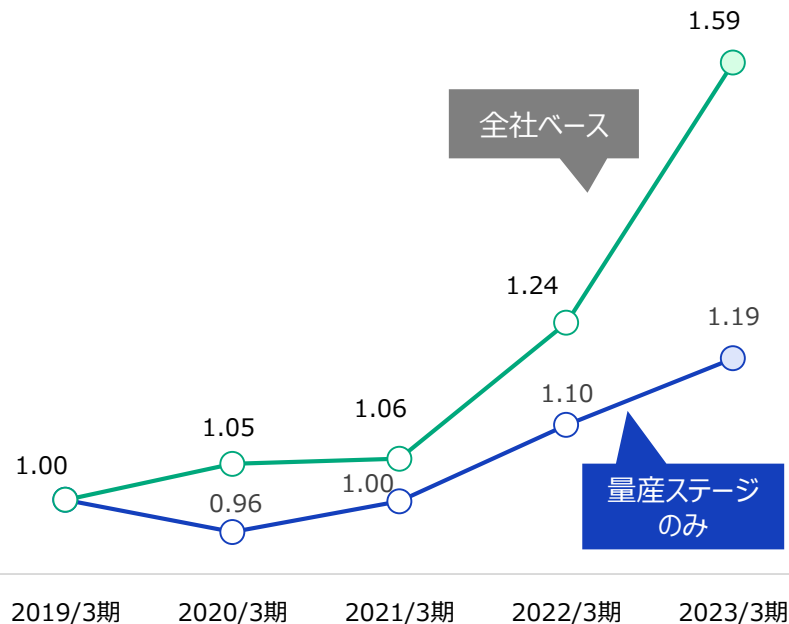
ステージ別案件当たり売上規模

* 2023/3期全社の案件当たり売上高を1.00として指数化



案件当たり売上規模の推移

* 2019/3期の案件当たり売上高を1.00として指数化

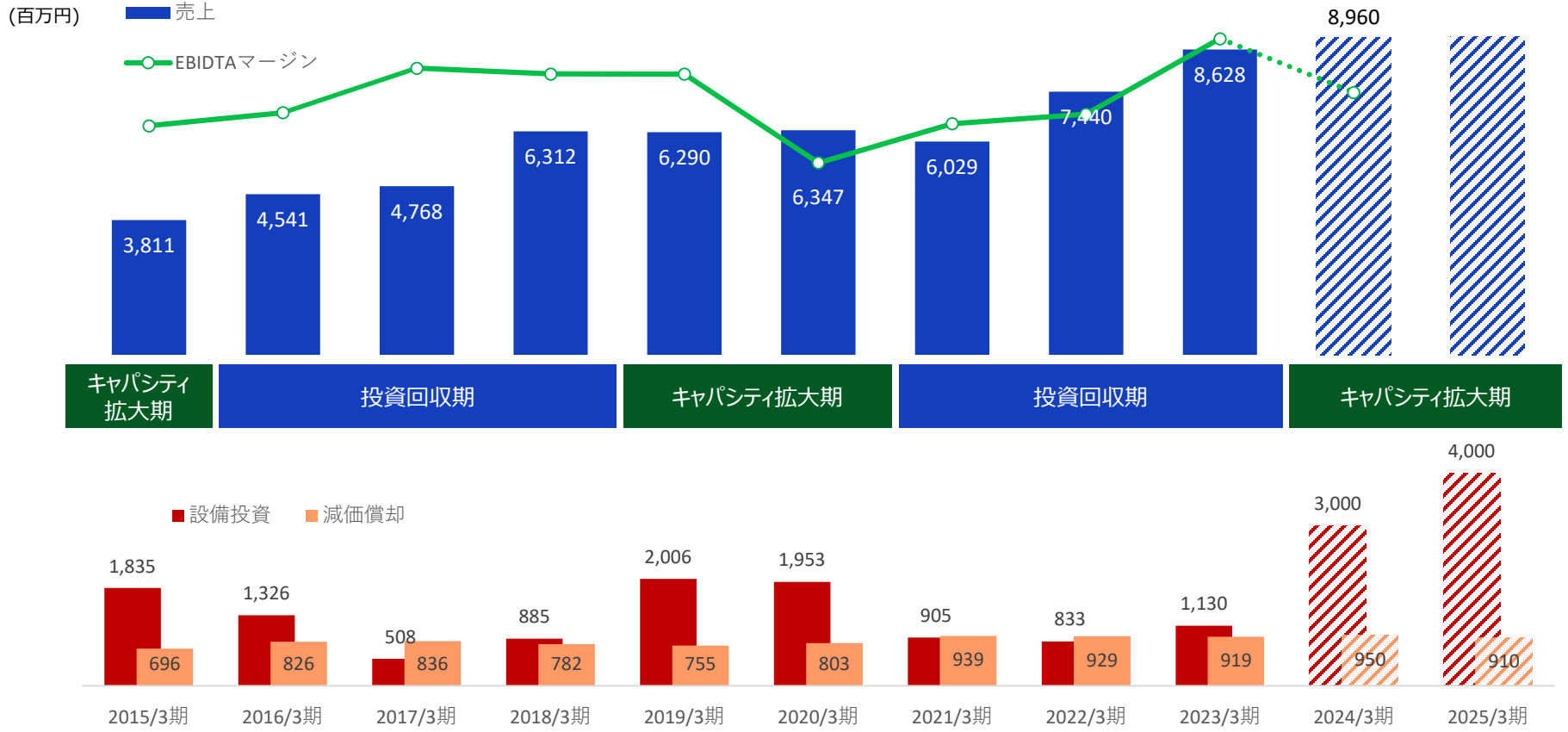




1-6. 当社のビジネスサイクル

- 量産ステージが成長ドライバーとなるため、生産能力規模の拡充と回収期が交互に
- 外部委託需要を見極め、先行投資のリスク低減をはかる
- 継続的な集中投資により、右肩上がりの成長トレンドを維持

長期業績トレンド



*2015/3期以前は有形固定資産のみを表示

1 概要

当社は、有機化合物の受託研究・開発・量産を手掛ける先端技術会社

- 機能材料、医薬、バイオの3事業を展開
- 研究開発から量産品まで化学・製薬メーカーの製品開発の各ステージでワンストップなソリューションを提供
- 研究・開発・量産とステージアップすることで高収益を獲得するビジネスモデル

2 強み

成長市場において、強固な顧客基盤の下支えにより業容拡大

- 化学・製薬メーカーともに研究、製造の外注は増加し続けている
- 大手化学・製薬メーカーからの高い信頼を示す取引実績
- 顧客生涯価値（LTV）を重視

3 成長性

更なる製造キャパシティの積み上げにより次のステージへ

- 直近5年のレビューと中長期的な成長戦略
- 旺盛な需要の取り込みに向け、一層の設備キャパシティ拡大と人材確保
- DOEを指標とする配当方針

4 リスク

当社のリスクとその対応策

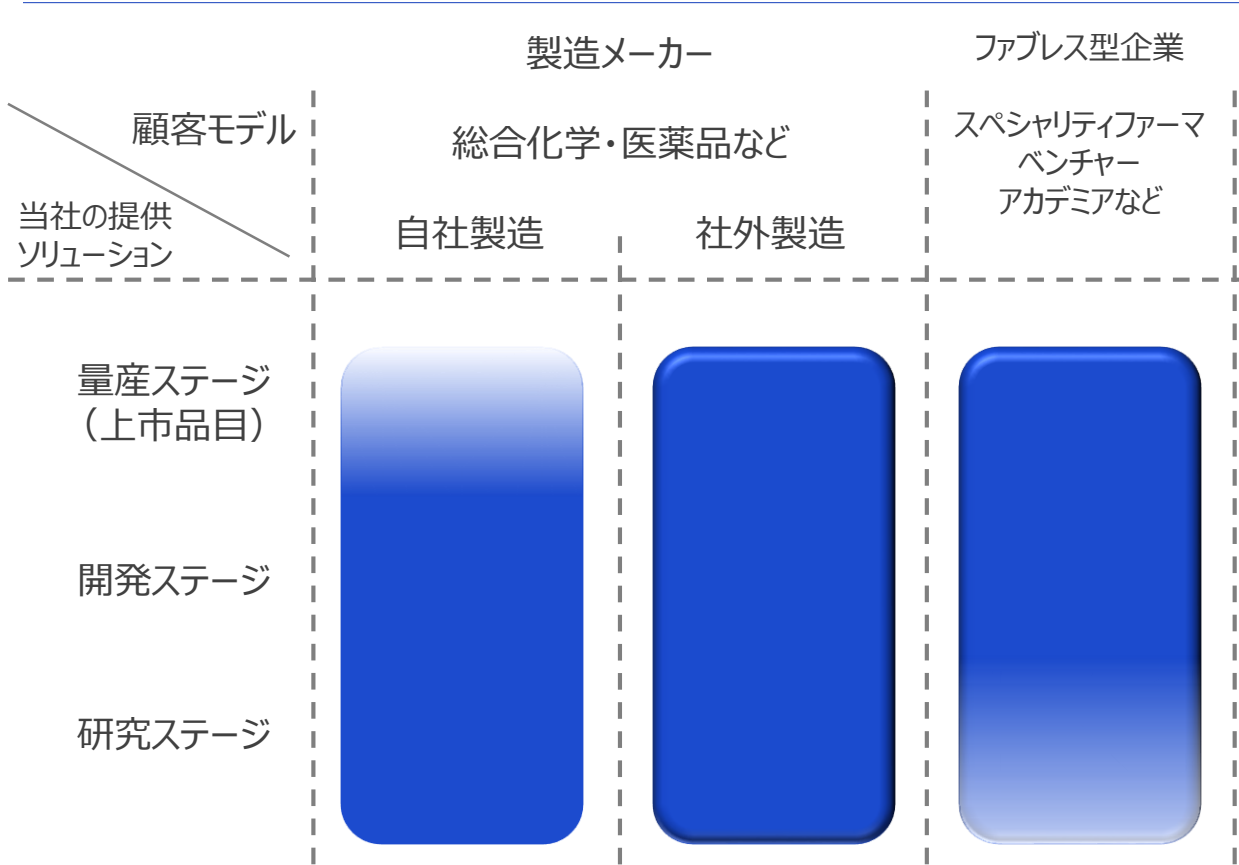
- 顧客、当社の研究開発の進捗に関するリスク
- 大口取引先への依存によるリスク
- 自然災害、戦争、テロ等によるリスク



2-1. 多岐にわたる顧客企業（メーカー）範囲

- 当社はファブレス型企業のみならず、幅広い顧客へソリューションを提供
- 自社製造メーカーでも外部委託需要が増加傾向

当社のソリューション提供範囲



- ✓ ものつくりの分野では、広範囲な顧客へソリューションを提供可能
- ✓ 近年では製造メーカーの外部委託需要が増大
- ✓ 競合相手は医薬品原薬製造企業、化学品製造・開発企業、化学分野の研究受託企業等多岐にわたり存在し、研究開発から生産までの各々のステージで競合
- ✓ 量産ステージ案件においては、法規・品質などの問題から他社への案件流出リスクは小さい

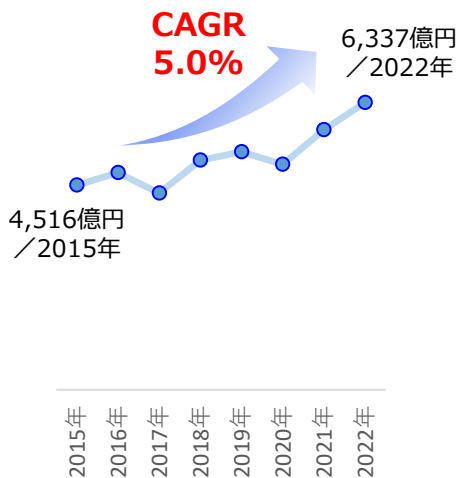


2-2. 研究開発・生産の分業化の流れ

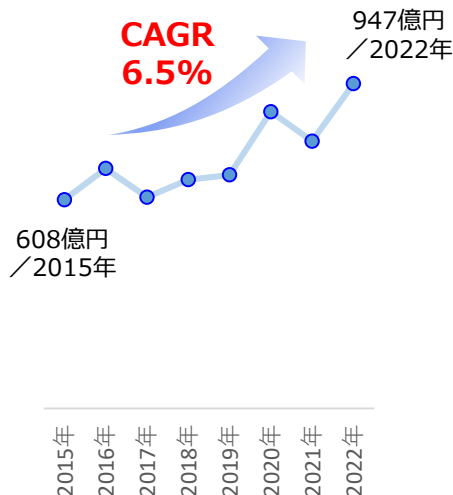
- 国内の医薬品、化学業界における研究開発、量産品の外部委託は増加傾向が続く
- メーカーにとって安定供給のニーズは一層高まり、サプライチェーンの外国依存の強いメーカーでは、一部で国内回帰による見直しの流れも後押し

研究開発の外注市場

医薬品

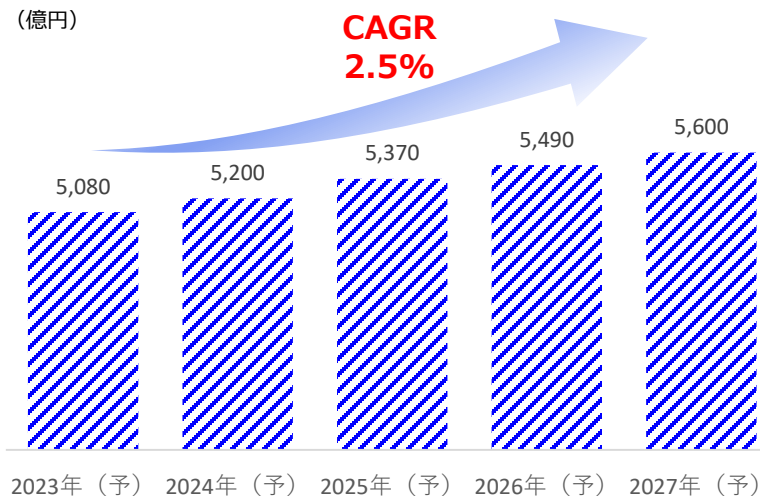


化学品



量産品の外注市場規模予測

原薬・中間体



出典：総務省統計局 科学技術研究調査
産業、資本金階級別研究関係従業者数，社内使用研究費，
受入研究費及び外部支出研究費（企業）
（加工して使用）

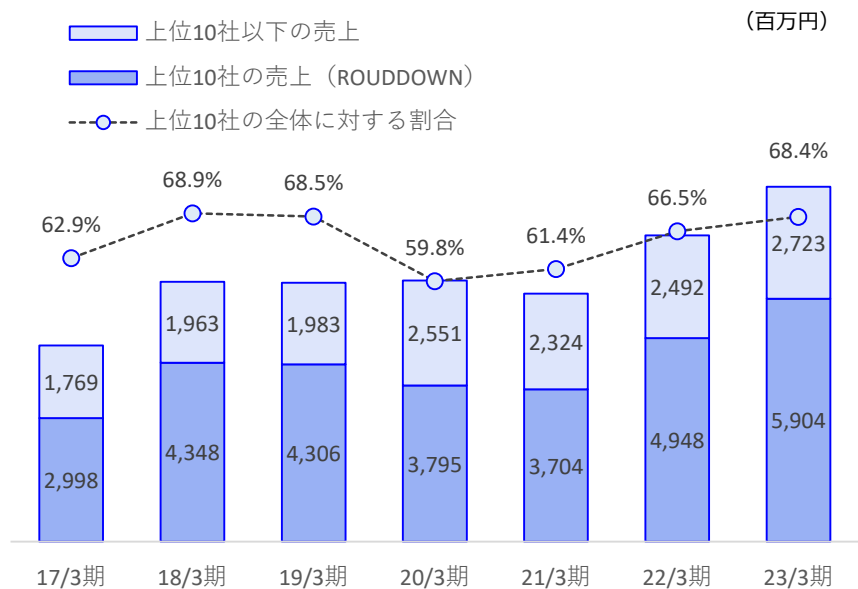
出典：株式会社矢野経済研究所
「医薬品原薬・中間体市場の展望と戦略」2022年版



2-3. 顧客基盤

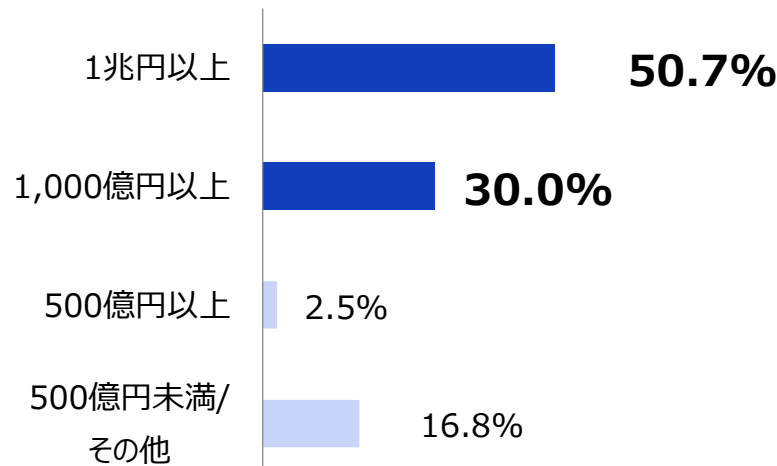
- 当社顧客の中心は国内の化学・医薬メーカー
- 大手メーカーとの長期にわたる取引が信頼関係を強固にし、売上規模拡大に寄与
- 売上上位における顧客 1 社あたりの売上も拡大傾向
- 新規顧客の獲得も継続

売上（上位10社）と割合の推移



- ✓ 過去7年で上位10社に占めた顧客は22社
- ✓ 売上の上位20社にあたる顧客との取引額（量）が売上の8割程度を占め、当社売上成長の要因

顧客の売上規模



注：2023/3期における売上上位50社
（売上高の97.7%に相当）

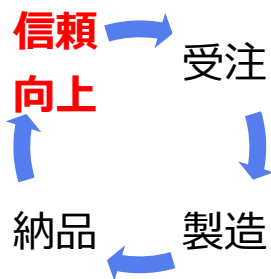
- ✓ 事業規模の大きな顧客との取引が大半を占めている
- ✓ 過去18年間で累計約700社との取引



2-4. 顧客生涯価値 LTV (Life Time Value) の重視

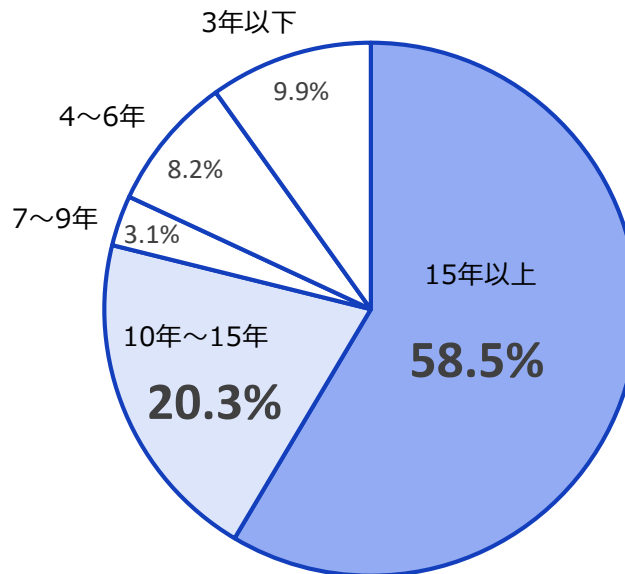
- 製造実績の積上げが信頼性獲得となり、再受注や新製品の受注につながる
- 多様な受注に対応できることが当社の成長を加速させ、製造受託を主とする競合会社との差別化を図る
- ブランドの定着が価格競争に巻き込まれない競争力の高い企業への成長ドライバー
- LTVを重視した戦略を敷くことで、中長期的な計画的取引を展開可能

信頼性獲得とステージアップグロースモデル



- ✓ 顧客視点の情報を透明性をもってスピーディーに報告する姿勢など、「スピードと対応力」を活かした顧客満足の高いサービスを提供し信頼性獲得につなげる
- ✓ ステージアップグロースモデルは1つのテーマをステージアップさせ収益性を最大化するだけのモデルではなく、顧客の信頼性をキーとしてステージ、収益性の異なる様々なテーマを繰り返し受注し、LTVの最大化を目指すモデルを含む。
- ✓ 量産ステージは顧客側のスイッチングコストや品質リスクなどの問題から他社への案件流出の可能性は低い

2023/3期 売上割合と取引年数



- ✓ 取引年数が長い顧客から、大きなテーマを受注できる
- ✓ 直近数年は機材の医薬・医療関連、医薬の低分子でそのような傾向が顕著

1 概要

当社は、有機化合物の受託研究・開発・量産を手掛ける先端技術会社

- 機能材料、医薬、バイオの3事業を展開
- 研究開発から量産品まで化学・製薬メーカーの製品開発の各ステージでワンストップなソリューションを提供
- 研究・開発・量産とステージアップすることで高収益を獲得するビジネスモデル

2 強み

成長市場において、強固な顧客基盤の下支えにより業容拡大

- 化学・製薬メーカーともに研究、製造の外注は増加し続けている
- 大手化学・製薬メーカーからの高い信頼を示す取引実績
- 顧客生涯価値（LTV）を重視

3 成長性

更なる製造キャパシティの積み上げにより次のステージへ

- 直近5年のレビューと中長期的な成長戦略
- 旺盛な需要の取り込みに向け、一層の設備キャパシティ拡大と人材確保
- DOEを指標とする配当方針

4 リスク

当社のリスクとその対応策

- 顧客、当社の研究開発の進捗に関するリスク
- 大口取引先への依存によるリスク
- 自然災害、戦争、テロ等によるリスク



3-1. 事業分野別の重点項目

- 各事業とも既存事業における強みを活かし、新規案件の取り込みを図る
- 引き続き、生産性の改善を進め利益面の向上を目指す

機能材料 事業

電子材料や医薬用原料等を生産・供給

ディスプレイ材料、半導体製造用化学品を中心に新たな量産ステージの取り込みを狙う
医薬分野との分業を進め、量産ステージにおける医薬用原料生産を行う

医薬事業

治験原薬・医薬原薬等を生産・供給

これまでの新研究所及び量産ステージへの投資の成果として研究から量産ステージまでの
シームレスソリューション体制を更に強化する

バイオ事業

天然物からの抽出・精製や遺伝子組換微生物による有用物質を生産・供給

医薬向け量産ステージの更なる拡大、売上安定化を図る
操業度等の改善による利益向上を目指す



3-2. 直前5期の実績

- **2019～2021/3期は売上横ばいから2022～2023/3期は急拡大**
 - ✓ 機材は前半3年間は製品の端境期で後半2年は医薬・医療関連材料中心に売上成長
 - ✓ 医薬は新設備を2021/3期に稼働させ、増収に寄与
 - ✓ バイオは量産案件が少なく、バラつきが目立つものの後半3年間は増収傾向
- **利益面に関しては増収効果、製品構成差異に加えて稼働率向上などが要因で収益性改善**

2019～2023/3月期実績

(百万円)	2019/3期	2020/3期	2021/3期	2022/3期	2023/3期	直前5年の成長	
						差異	CAGR* ¹
売上高	6,290	6,347	6,029	7,440	8,628	+2,337	+8.2%
機能材料分野	2,724	2,249	2,150	2,858	2,832	+107	+1.0%
医薬分野	2,355	2,846	2,937	3,286	4,259	+1,903	+16.0%
バイオ分野	1,210	1,250	940	1,295	1,536	+325	+6.1%
営業利益	1,240	574	635	1,094	2,163	+923	+14.9%
経常利益	1,285	644	677	1,102	2,199	+913	+14.4%
経常利益率	20.4%	10.2%	11.2%	14.8%	25.5%	+5.1pp	—
当期純利益	936	518	399	643	1,542	+606	+13.3%
EBITDA* ²	1,995	1,377	1,575	2,023	3,082	+1,087	+11.5%
EBITDAマージン* ²	31.7%	21.7%	26.1%	27.2%	35.7%	+4.0pp	—

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

*² EBITDA=営業利益+減価償却費で算出



3-3. 足許の経営成績

- 2023/3期は2度の上方修正。原材料の高騰や調達のリスクを従来の見通しに織り込んでいたが顕在化せず、売上も開発案件を中心に想定以上の獲得に成功できたことが要因
- 損益的にも増収効果を牽引役に大幅増益。注目するEBITDAマージンは35%超に到達

経営成績の推移

(百万円)	2021/3期	2022/3期	2023/3期				前年比較	
			従来見通し 2022/5/13	従来見通し 2023/2/10	修正見通し 2023/4/21	実績	差異	変化率
売上高	6,029	7,440	7,500	8,300	8,628	8,628	+1,187	+16.0%
機能材料分野	2,150	2,858	2,450	2,700	-	2,832	△26	△0.9%
医薬分野	2,937	3,286	3,580	4,100	-	4,259	+972	+29.6%
バイオ分野	940	1,295	1,470	1,500	-	1,536	+241	+18.7%
営業利益	635	1,094	1,100	1,870	2,163	2,163	+1,069	+97.7%
経常利益	677	1,102	1,110	1,900	2,199	2,199	+1,096	+99.4%
経常利益率	11.2%	14.8%	14.8%	22.9%	25.5%	25.5%	+10.7pp	-
当期純利益	399	643	770	1,330	1,524	1,542	+899	+2.4倍
EBITDA*	1,575	2,023	2,036	2,790	3,082	3,082	+1,059	+52.3%
EBITDAマージン	26.1%	27.2%	27.2%	33.6%	35.7%	35.7%	+8.5pp	-

* EBITDA = 営業利益 + 減価償却費で算出



3-4. 2024/3期の業績見通しと中長期的な戦略

- 2024/3期は増収を見込むも、その成長ピッチは現時点で一旦減速と想定。利益面では、原材料価格高騰によるマージン縮小を想定し、5期ぶりの減少を見込む
- 中長期的な戦略（各分野）
 - ✓ 機材は新規設備獲得に伴い既存案件のさらなる獲得と高い不純物管理の必要な半導体需要の拡大を目指す
 - ✓ 医薬はグローバルGMPとスケールアップ・工業化の両領域の強化を図り、高度化する顧客ニーズに柔軟に応える。
 - ✓ バイオは新規設備獲得に伴う量産案件の拡大による業績拡大と安定成長を目指す

2024年3月期見通し

(百万円)	2021/3期	2022/3期	2023/3期	2024/3期 見通し	前年比較	
					差異	変化率
売上高	6,029	7,440	8,628	8,960	+331	+3.8%
機能材料分野	2,150	2,858	2,832	2,510	△322	△11.4%
医薬分野	2,937	3,286	4,259	4,850	+590	+13.9%
バイオ分野	940	1,295	1,536	1,600	+63	+4.1%
営業利益	635	1,094	2,163	1,700	△463	△21.4%
経常利益	677	1,102	2,199	1,700	△499	△22.7%
経常利益率	11.2%	14.8%	25.5%	19.0%	△6.5pp	—
当期純利益	399	643	1,542	1,180	△362	△23.5%
EBITDA*	1,575	2,023	3,082	2,657	△425	△13.8%
EBITDAマージン*	26.1%	27.2%	35.7%	29.7%	△6.0pp	—

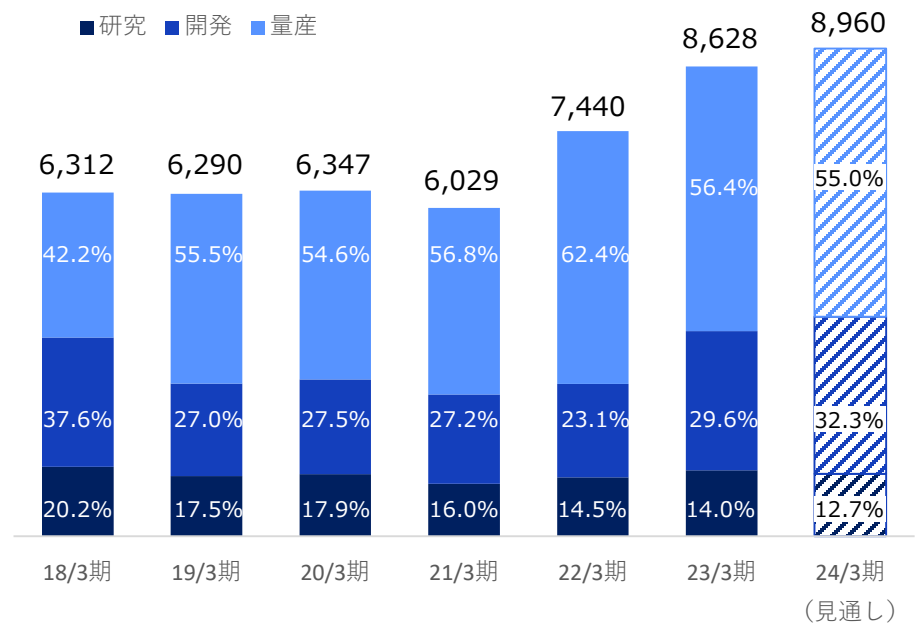
* EBITDA=営業利益+減価償却費で算出



3-5. ステージアップグロースモデルの継続

- 3事業におけるステージアップグロースのビジネスモデルに変更はなし
- 量産ステージ拡大に向けて開発・研究ステージにも注力しつつ、量産ステージの拡大を成長ドライバーとする戦略。
- ステージの割合は目安を置くが流動的とし、中長期的視点から利益最大化を目指す
- 2026/3期以降に新規工場 2 棟が稼働すれば量産ステージの割合は増加を想定

ステージ別売上比率の推移



目安

量産ステージ	60-70%
開発ステージ	20-30%
研究ステージ	10-20%

- ✓ 2023/3期は前年と比較して量産ステージは同等で開発ステージは3ppt程度の上昇を想定していたが、医薬で新規開発案件を複数獲得したため、量産ステージの割合が圧縮され、開発ステージの割合が拡大
- ✓ 2023/3期の傾向は2024/3期も継続すると想定しているが、新棟稼働が売上に寄与すると、量産ステージの割合は大きく進捗すると想定

※パーセンテージは全社売上に占める割合



3-6. 設備投資動向

- 2024/3期の設備投資額は前期比2.8倍の30億円を計画。翌2025/3期は40億円を想定。需要の引き合いは強く、この機を逃すことのないよう積極的に生産余力確保に注力
- 2023/3期は出雲工場の製造設備増設など15億円の設備投資額を予定していたが、顧客テーマに影響を受け計画に遅れが発生

設備投資の推移 (CFベース)



出雲第二工場品質管理棟



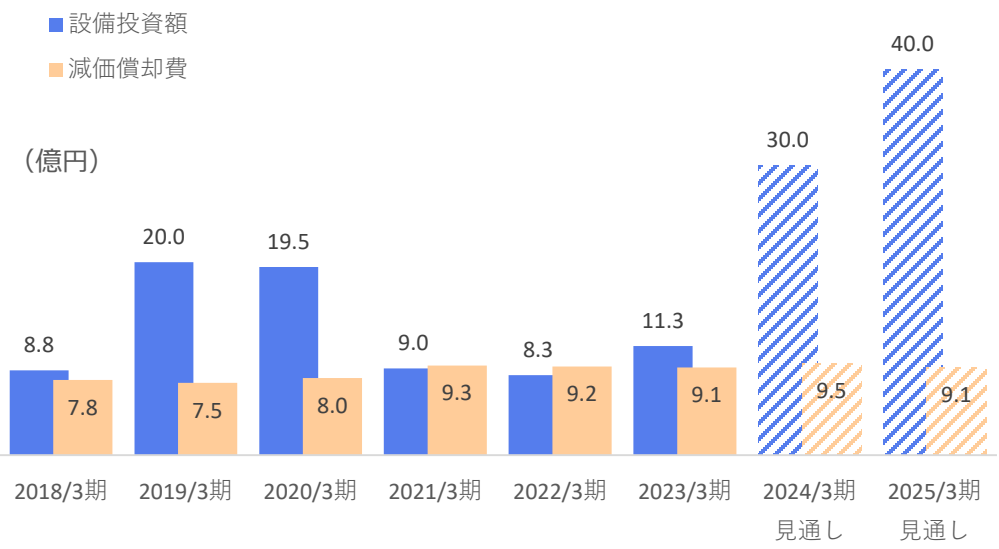
立体自動倉庫 (W-11)

<2023/3期の主な設備投資実績>

- ✓ 出雲第二工場 品質管理棟 (機材)
- ✓ 出雲第一工場 立体自動倉庫 (医薬)

<2024-25/3期の主な設備投資計画>

- ✓ 出雲第二工場 新規製造設備 (機材)
 - 建設費20億円規模
 - エレクトロニクス材料にて高い金属不純物管理を実現
- ✓ バイオリサーチセンター 新棟建設 (バイオ)
 - 建設費30億円規模
 - 原薬製造専用の設備として生産能力拡大
 - 当社所有の特定顧客専用工場として顧客から建設費用の提供を受ける予定。減価償却負担は実質的に発生しない見通し

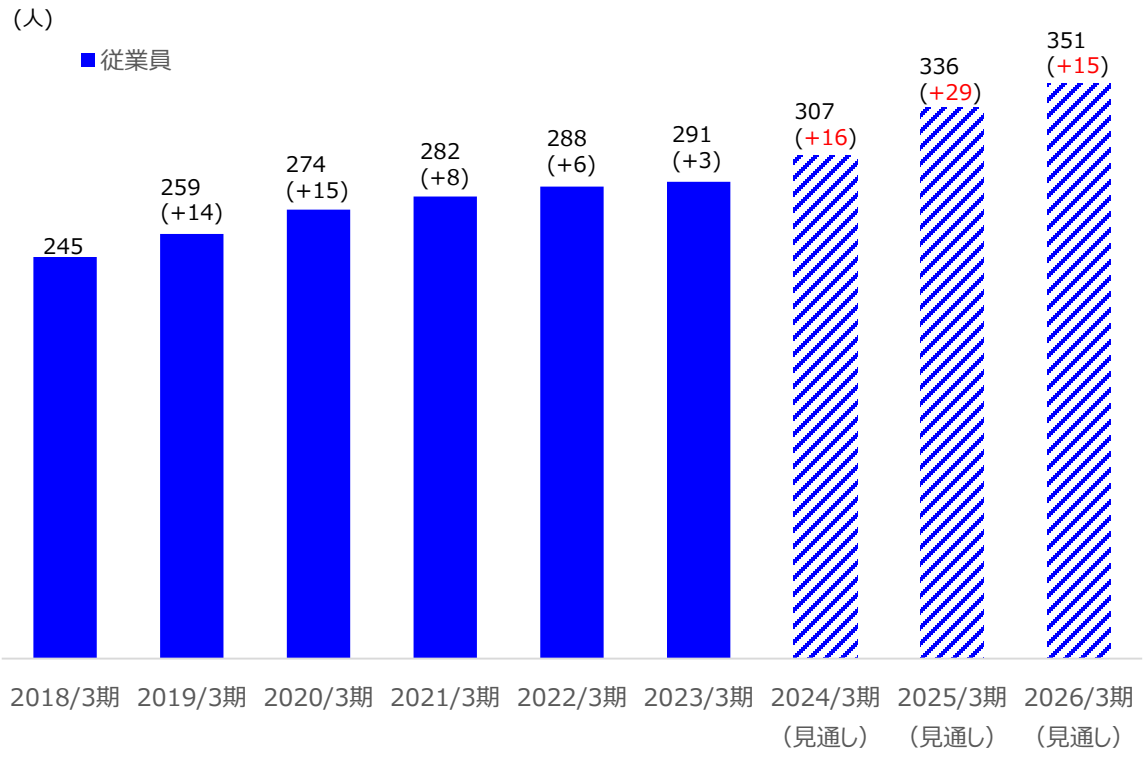




3-7. 人材の確保

- 2024/3期から増員計画をスピードアップ
- 前年よりも需要増の加速が想定以上で2025/3期人員計画を336人 (+5人) で修正
- 2026/3期以降に稼働予定の工場 2 棟を稼働できる人員を確保、成長が必須

従業員数の推移



- ✓ 人員増強はスピードアップ
 - 急成長の医薬では製造、品質両部門の補強が急務
 - 機材、バイオでは先行投資として従業員獲得、教育が必須
- ✓ 持続的成長のための内部環境の強化施策（人事改革等）
 - 企業文化の変化を浸透させ、モチベーション高く業務のできる環境を整備



3-8. 研究開発動向—1

- 長期的な競争力の源泉である研究開発投資は積極計上の方針に変更はなし
- 自社研究および共同研究を通じて、新製品・サービスの開発を目指す

機能材料 事業

エレクトロニクス分野における素材の共同研究など

顧客との共同開発などを通じての新規案件獲得
既存製品や自社製品の製造法改良

医薬事業

大学などとの共同研究や自社技術の獲得・改善

大学などとの共同研究や独立開発法人の事業への参画による創薬研究
「未来粘膜ワクチン研究開発シナジー拠点」（千葉大学）の連携企業として参画

バイオ事業

独立開発法人（AMED, NEDO）事業における成果の有効活用

「PSI GMP 教育研究センター」（広島大学）の連携企業として参画
2016年～2020年に参画した「糖鎖利用による革新的創薬技術開発」「植物等の生物を用いた高機能品生産技術の開発」などの成果を活用した新製品開発及び技術力の向上

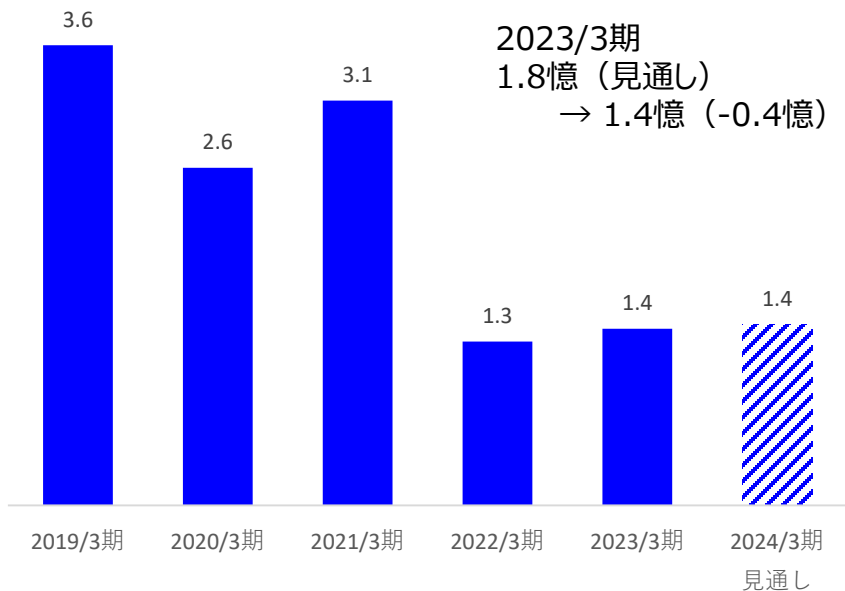


3-9. 研究開発動向—2

- 2022-23/3期と2期続けて量産案件の製法検討案件の需要拡大
- 2023/3期は想定を上回る案件の獲得により、結果的に研究開発費は抑制
- 2024/3期は前年比で横ばいを想定するが、研究開発案件を通して強みの一つである技術力や開発力を進捗

研究開発費の推移

(億円)



見かけのR&D費以上の技術開発投資

当社の研究開発スタイル

新しいサービスや製品を開発

- ✓ 自社研究および共同研究を通じ、新製品・サービスの開発を目指す
- ✓ 研究開発費で計上

技術の蓄積

- ✓ ソリューション提供を通じノウハウを蓄積
- ✓ 量産化への製法検討は今後も積極獲得
- ✓ 会計上のため研究開発費としては現れず

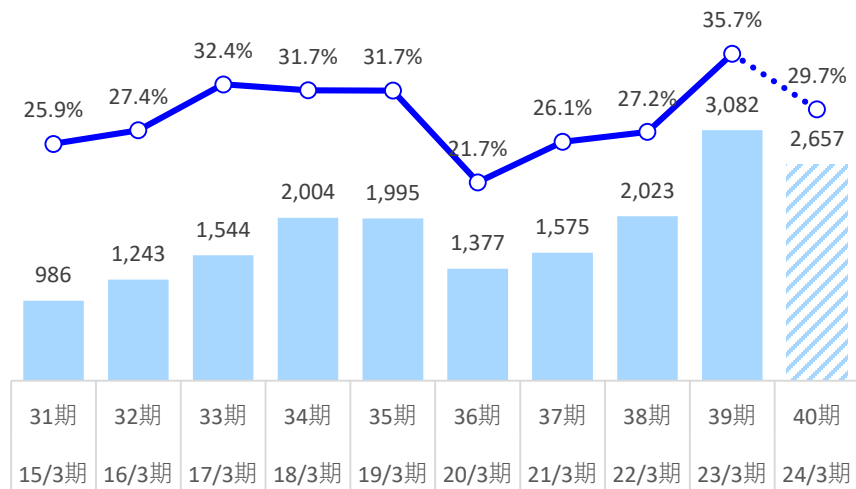


3-10. 経営指標

- 当社は単純な受託製造ではなく高付加価値な製品・サービスを提供するビジネスを展開していることから、経営指標として「利益率」を重要視
- また、顧客ニーズに合わせた先行的な設備投資が必要なことから、設備負担を控除する「EBITDAマージン」を重要な経営指標として注目
- 2023/3期は製品構成差異や中分子ビジネスの収益化が想定以上に進捗し各指標を押し上げた
- 2024/3期は対前年で減益予想となるが、期中での改善を目指す

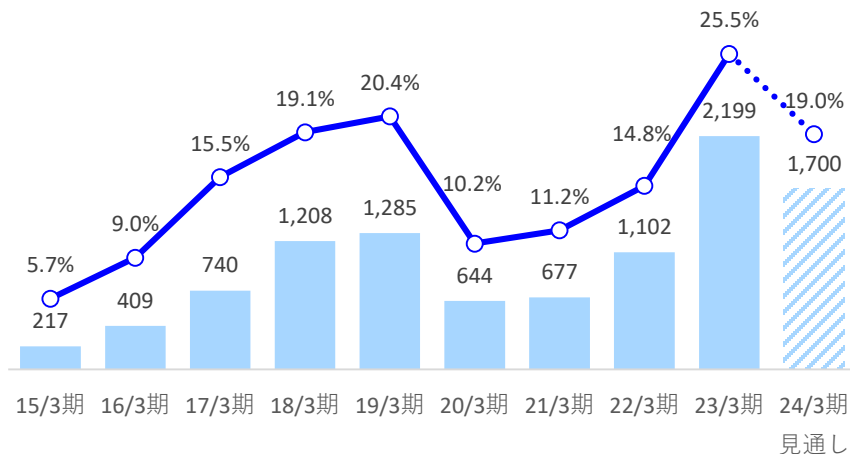
EBITDA・EBITDAマージン

2023/3期
EBITDA (EBITDAマージン)
従来予想 2,036百万円(27.2%) → 3,082百万円(35.7%)



経常利益・経常利益率

2023/3期
経常利益 (経常利益率)
従来予想 1,110百万円(14.8%) → 2,199百万円(25.5%)





3-11. 配当方針

- 配当方針を踏まえ、安定配当を重視する方針
- 安定配当の目安としては当面DOE2%程度を想定
- 2024/3期は2円増配となる年30円を計画

配当方針

企業価値拡大に向けた投資余力を総合的に勘案し、業績状況に則した安定配当を継続実施

(円)	2020/3期	2021/3期	2022/3期	2023/3期		2024/3期	
				実績	前期差異	計画	前期差異
1株当たり当期純利益	67.02	51.54	82.78	200.06	117.28	153.05	△47.01
1株当たり配当金	25.00	25.00	25.00	28.0	+3.0	30.0	+2.00
DOE* ¹	2.0%	1.9%	1.9%	2.0%	+0.1pp	2.0%	±0.0pp
配当性向	37.3%	48.5%	30.2%	14.0%	△16.2pp	19.6%	+5.6pp
総還元性向	37.3%	48.5%	30.2%	21.2%* ²	△9.0pp	19.6%	△1.6pp

*¹ DOE (自己資本配当率) = 年間配当総額 / 自己資本

*² 2022/5/16 : 自社株買い実施

1 概要

当社は、有機化合物の受託研究・開発・量産を手掛ける先端技術会社

- 機能材料、医薬、バイオの3事業を展開
- 研究開発から量産品まで化学・製薬メーカーの製品開発の各ステージでワンストップなソリューションを提供
- 研究・開発・量産とステージアップすることで高収益を獲得するビジネスモデル

2 強み

成長市場において、強固な顧客基盤の下支えにより業容拡大

- 化学・製薬メーカーともに研究、製造の外注は増加し続けている
- 大手化学・製薬メーカーからの高い信頼を示す取引実績
- 顧客生涯価値（LTV）を重視

3 成長性

更なる製造キャパシティの積み上げにより次のステージへ

- 直近5年のレビューと中長期的な成長戦略
- 旺盛な需要の取り込みに向け、一層の設備キャパシティ拡大と人材確保
- DOEを指標とする配当方針

4 リスク

当社のリスクとその対応策

- 顧客、当社の研究開発の進捗に関するリスク
- 大口取引先への依存によるリスク
- 自然災害、戦争、テロ等によるリスク



4-1. リスクと対応-1

リスク	顕在化の可能性/時期	影響度	影響・対応
<p>顧客、当社の研究開発計画の進捗に関するリスク</p> <p>当社のビジネスは、顧客の自社商品の研究開発や生産を支援する事業を中心にしているため、業績はそれら顧客の開発品の開発スケジュールや生産計画に大きく依存します。顧客の研究計画が途中で中止・中断等になるリスクは常にあり、またそれは当社がコントロールできません。</p>	小～大 / 短期～中期	小～大	<p>顧客の研究開発の中止・中断および生産計画の縮小リスクは恒常的に存在し、現に発生しています。複数の案件を受託していることから、単一の受託案件の中止等による業績へ影響は限定的となります。しかしながら、複数案件や大型案件で当該事象が発生した場合はより大きな影響となると考えられます。</p> <p>これらのリスクに対応するため、量産ステージ比率を拡大し、より安定した収益基盤の維持・確保をおこなっています。</p> <p>また、新規の研究・開発ステージ案件の取り込みや、量産ステージの新規獲得を常に続けており、特定案件の中止リスクへ対応しております。</p>
<p>大口取引先への依存によるリスク</p> <p>取引上位10社の占める売上高の割合は、68%となっております。これらの企業との取引条件の変更、契約解除あるいは取引先の製品の需要減退が発生した場合、当社の経営成績及び財政状態に影響を与える可能性があります。</p>	小～大 / 短期～中期	小～大	



4-2. リスクと対応-2

リスク	顕在化の可能性/時期	影響度	対応
<p>自然災害、戦争、テロ等によるリスク</p> <p>予期せぬ地震や風水害、戦争やテロ行為あるいは感染症等の発生により、当社や取引先等が深刻な被害を受けたり、さらにはこれらの要因から社会的混乱が発生した場合には、一定の事業活動が困難になり、当社の経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。</p>	小 / 不明	大	<p>特定分野における需要減少、利益圧迫のリスクを分散化するため、3つの事業部門によりソリューションを提供しています。</p> <p>また、原材料などの調達が困難な場合においては、生産調整を行うことで、次善の対応を行います。</p> <p>非常に大きなリスクが顕在化した際は、設備投資、人的投資などを柔軟に見直すことにより、事業の持続を図ります。</p>
<p>競合他社との関係に関するリスク</p> <p>当社の競争相手は、医薬品原薬製造企業、化学品製造・開発企業、化学分野の研究受託企業等多岐にわたり存在し、研究開発から生産までの各々のステージで競合します。各ステージにおいては、技術力、生産能力等について当社と比較して優位にある企業もあります。これら競合相手との競争次第では、当社の計画する経営成績に影響をきたす可能性があります。</p>	中 / 中期～長期	小～中	<p>当社の強みは全てのステージで一貫して支援できる体制を持つことと、技術的な幅の広さです。これを維持・増強するべく3事業分野、研究から生産までの各ステージに注力する以外にも、事業分野をまたぐ協業などを推進しております。</p> <p>また、製造技術、品質保証体制等の一層の確保を通じ、顧客と当社の間における信頼関係の醸成を図り新規案件等の獲得を図ります。</p>

■ その他のリスクに関しては、有価証券報告書の「事業等のリスク」をご参照ください

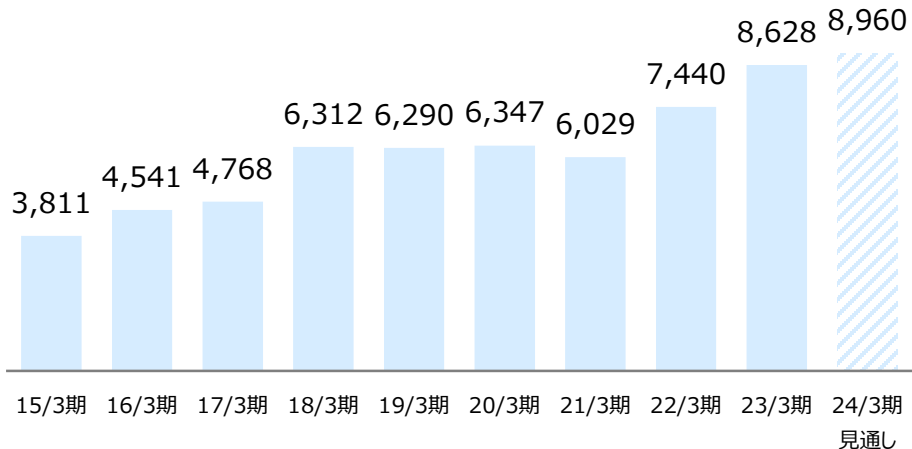


Appendix



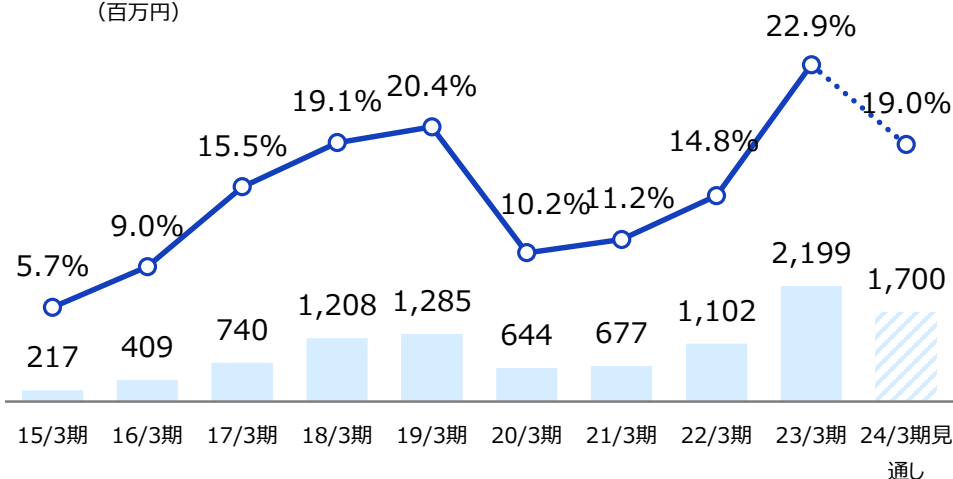
売上高

(百万円)



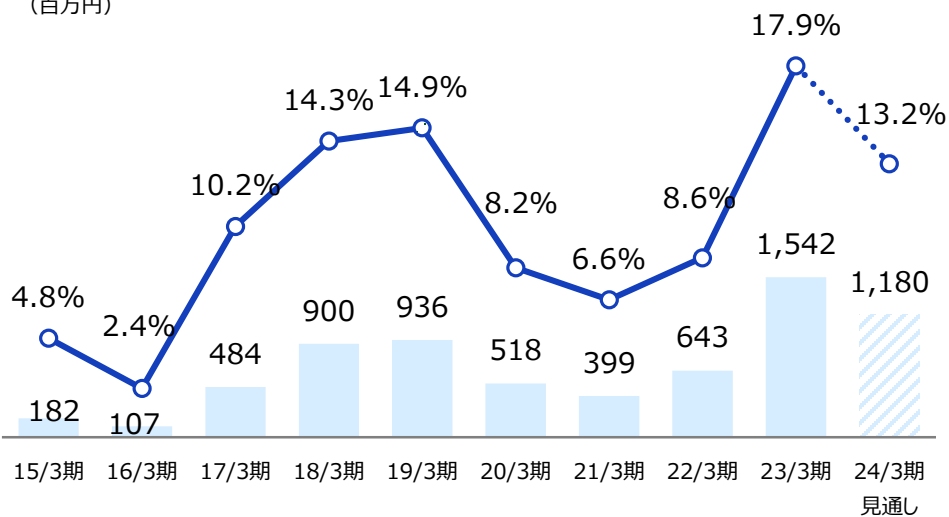
経常利益・経常利益率

(百万円)



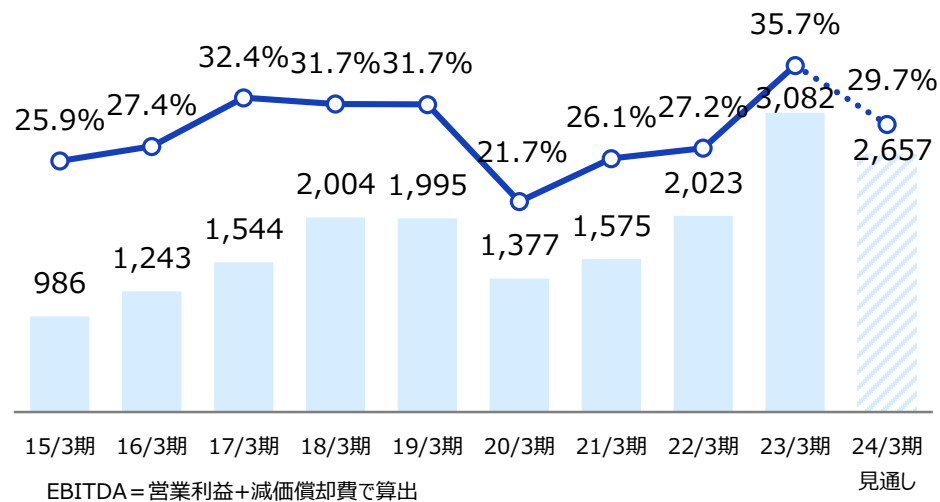
当期純利益・当期純利益率

(百万円)



EBITDA・EBITDAマージン

(百万円)





研究開発事例（抜粋）

分野	現時点の成果	研究テーマ	期間	主な共同研究先	競争的資金/事業母体
中分子 (核酸) 医薬	特許出願	正常型CD44mRNAの発現を増加させる核酸医薬の創製	2013年度～ 2014年度	神戸学院大学	兵庫県COE
	特許出願	TDP-43の発現を制御する核酸医薬	2016年度～ 2020年度	名古屋大学 大阪大学	AMED
	特許出願	タウアイソフォームのスプライシングを制御する核酸医薬	2016年度～ 2020年度	名古屋大学	AMED
	特許出願	ミオスタチン遺伝子のmRNAの産出を抑制する核酸医薬	2019年度～	神戸学院大学	寄付講座
	特許出願	アンギオテンシン変換酵素2遺伝子のエクソンのスキッピングを誘導するアンチセンス核酸	2020年度～	神戸学院大学	寄付講座
	特許出願	ミオスタチンのスプライシングバリエーションを発現させる核酸医薬	2020年度～	神戸学院大学	寄付講座
	共同研究	液-液相分離を正常化する核酸医薬によるFTLD治療法開発	2021年度～	滋賀医科大学	AMED
	共同研究	核酸医薬品実用化のための製造及び分析基盤技術開発	2021年度～	大阪大学	AMED
PJ参画	ワクチン開発のための世界トップレベル研究開発拠点の形成事業	2022年度～	千葉大学	AMED	
低分子 医薬	特許出願 ジェイファーマ(株) ライセンス契約	LAT-1選択的阻害活性を有する化合物の創製	2011年度～	大阪大学	医薬基盤研 AMED
	特許出願	アルギニン-バソプレシン1b受容体拮抗作用を有する化合物の創製	2012年度～ 2013年度	京都大学 大学発ベンチャー	-
	特許出願	メモリー型T細胞活性化剤の開発	2014年度～	大阪大学	-
バイオ	ノウハウの蓄積	糖鎖利用による革新的創薬技術開発	2016年度～ 2020年度	産総研 等	AMED
	ノウハウの蓄積	植物等の生物を用いた高機能品生産技術の開発（助成事業/委託事業）	2016年度～ 2020年度	キリン(株) (株)竹中工務店 味の素(株) 等	NEDO
	ノウハウの蓄積	カーボンリサイクル実現を加速するバイオ由来製品生産技術の開発	2020年度～ 2026年度	(株)ちとせ研究所	NEDO
	PJ参画	ワクチン生産体制強化のためのバイオ医薬品製造拠点等整備事業	2022年度～	広島大学	経済産業省

* 兵庫県COE：兵庫県最先端技術研究事業，AMED：日本医療研究開発機構，NEDO：新エネルギー・産業技術総合開発機構

項目 (単体)	2018/3期	2019/3期	2020/3期	2021/3期	2022/3期	2023/3期
売上高 (百万円)	6,312	6,290	6,347	6,029	7,440	8,628
経常利益 (百万円)	1,208	1,285	644	677	1,102	2,199
当期純利益 (百万円)	900	936	518	399	643	1,542
EBITDA* (百万円)	2,004	1,995	1,377	1,575	2,023	3,082
売上高経常利益率	19.1%	20.4%	10.2%	11.2%	14.8%	25.5%
売上高当期純利益率	14.3%	14.9%	8.2%	6.6%	8.6%	17.9%
EBITDAマージン*	31.7%	31.7%	21.7%	26.1%	27.2%	35.7%
自己資本利益 (ROE)	13.9%	10.3%	5.4%	4.0%	6.2%	13.8%
現金及び預金 (百万円)	5,413	3,072	1,476	1,962	1,973	2,297
有利子負債 (百万円)	2,256	978	1,428	1,443	1,676	1,536
純資産額 (百万円)	8,736	9,454	9,827	10,120	10,575	11,745
総資産額 (百万円)	12,688	12,002	12,770	12,780	13,951	15,404
自己資本比率	68.9%	78.8%	77.0%	79.2%	75.8%	76.2%
配当性向	21.4%	20.6%	37.3%	48.5%	30.2%	14.0%
役員・従業員数	254人	270人	285人	293人	299人	300人

* EBITDA = 営業利益 + 減価償却費で算出



- 1985年 ● 神戸市西区に神戸天然物化学株式会社設立
- 1988年 ● 岩岡工場開設（兵庫県神戸市）
- 1993年 ● 市川研究所開設（兵庫県神崎郡）
- 2001年 ● 出雲第一工場開設（島根県出雲市）
- 2002年 ● 神戸研究所開設（兵庫県神戸市）
- 2003年 ● 神戸工場開設（兵庫県神戸市）
- 2005年 ● KNCバイオリサーチセンター開設（兵庫県神戸市）
- 2007年 ● つくば大学内にKNC-筑波ラボラトリー開設（2012年閉鎖）
- 2009年 ● 出雲第二工場開設（島根県出雲市）
- 2013年 ● 出雲第一工場内に医薬品原薬精製・粉碎設備棟を建設
- 2014年 ● KNCバイオリサーチセンター内に培養新棟を建設
- 2015年 ● 出雲第一工場内にペプチド・核酸原薬工場棟を建設
- 2017年 ● 出雲第一工場内に新品質管理棟を建設
- 2018年 ● 東証マザーズ上場
- 2019年 ● 本社・神戸研究所開設・移転
- 2020年 ● 出雲第一工場内に原薬精製棟を建設
- 2022年 ● 東証グロース市場に移行
- 出雲第二工場品質管理棟を建設
- 2023年 ● 出雲第一工場立体自動倉庫（W-11）を建設



- 本資料は、情報提供のみを目的として作成しています。本資料は、日本、米国、その他の地域における有価証券の販売の勧誘や購入の勧誘を目的としたものではありません
- 本資料には、将来の見通しに関する記述が含まれています。これらの将来の見通しに関する記述は、本資料の日付時点の情報に基づいて作成されています。これらの記述は、将来の結果や業績を保証するものではありません。このような将来予想に関する記述には、必ずしも既知および未知のリスクや不確実性が含まれており、その結果、将来の実際の業績や財務状況は、将来予想に関する記述によって明示的または黙示的に示された将来の業績や結果の予測とは大きく異なる可能性があります
- これらの記述に記載された結果と大きく異なる可能性のある要因には、国内および国際的な経済状況の変化や、当社が事業を展開する業界の動向などが含まれますが、これらに限定されるものではありません
- また、当社以外の事項・組織に関する情報は、一般に公開されている情報に基づいており、当社はそのような一般に公開されている情報の正確性や適切性を検証しておらず、保証しておりません

次回の「事業計画及び成長可能性に関する事項」の開示時期2024年6月を予定しております