

事業計画及び成長可能性 に関する事項

2025年5月13日

(証券コード 6568)



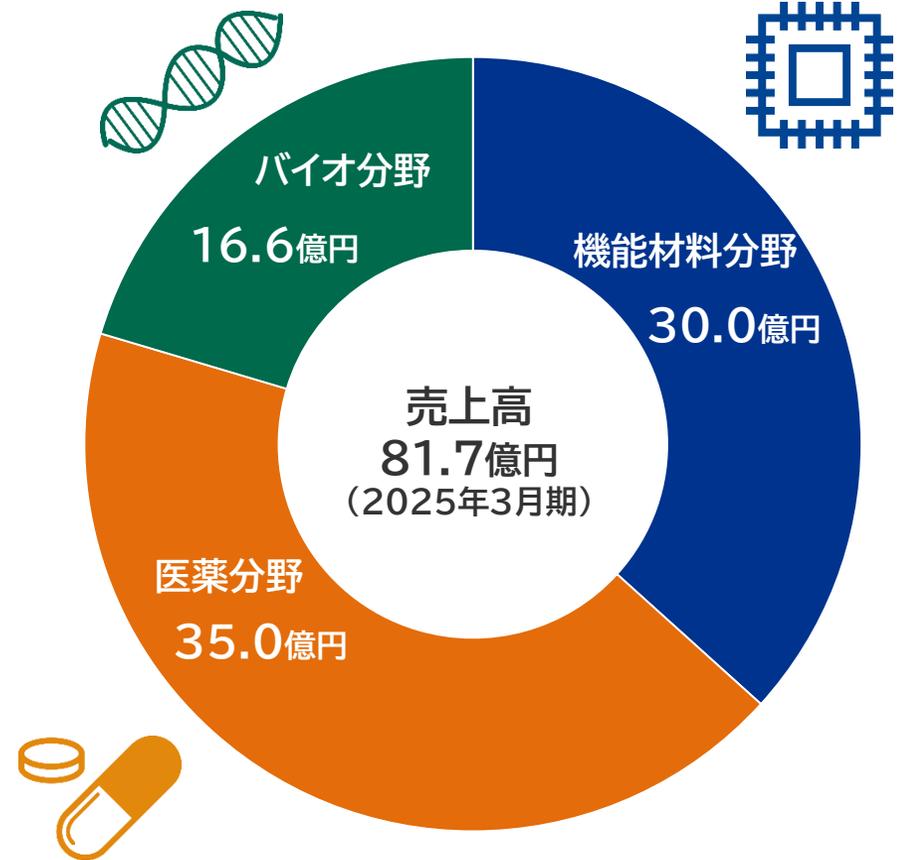


会社概要

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	357名 (2025年4月1日現在)
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) 東京都 (東京営業所)
総資産	20,152百万円 (2025年3月末)

売上構成比





私たちの目標

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

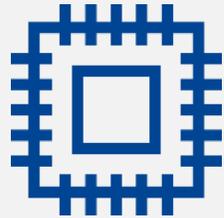


1-1. 主要事業概要

3つの事業分野を展開

機能材料分野

- ✓ ディスプレイ関連材料
- ✓ 半導体関連材料
- ✓ 医薬・医療関連材料など



医薬分野

- ✓ 医薬中間体
- ✓ 医薬品原薬など



バイオ分野

- ✓ バイオ医薬品（微生物）など



市場と技術による事業区分け



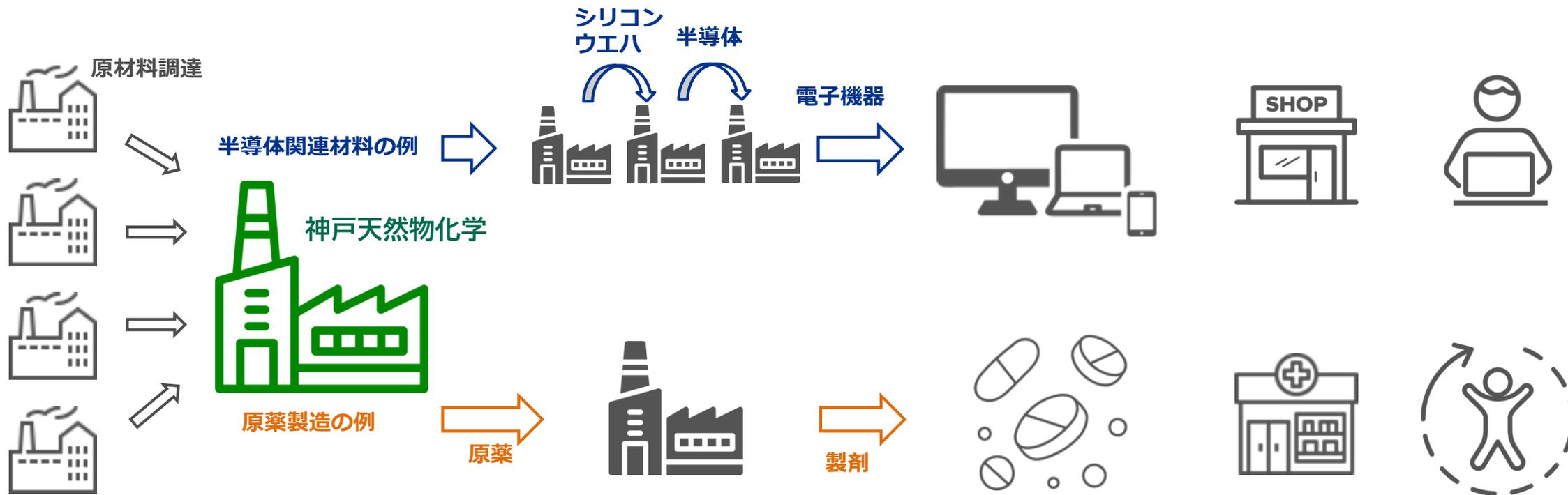
1-2. バリューフロー

- ✓ 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半導体材料、中間体・原薬などの対価を受領

サプライヤー

ロジスティック

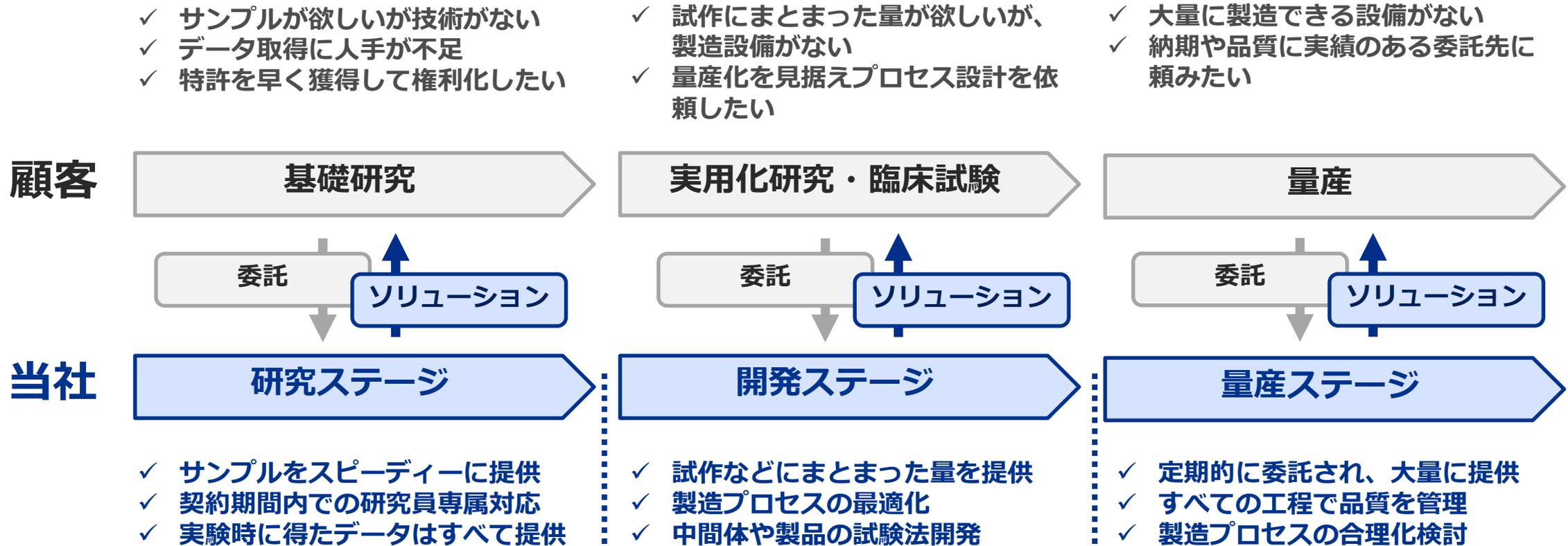
エンドユーザー





1-3. 事業領域

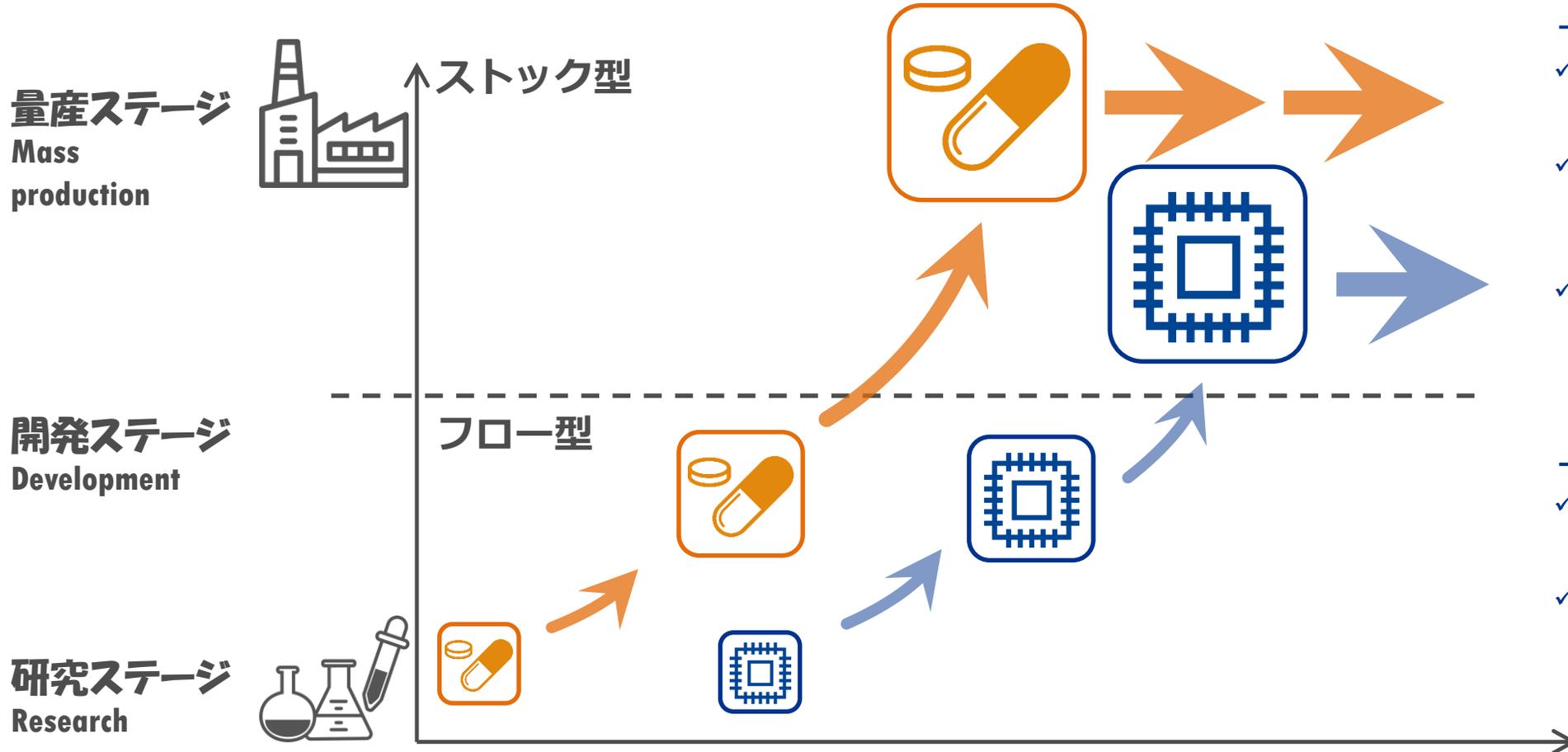
顧客の開発プロセスの各ステージでソリューションビジネスを展開





1-4. ステージアップグロースモデル

- ✓ 研究から量産まで手がけるユニークなビジネスモデル
- ✓ 量産まで任せられることで、継続受注のビジネスになり拡大成長可能



量産の特徴

- ✓ 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

開発・研究の特徴

- ✓ 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
- ✓ 研究員の経験や、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

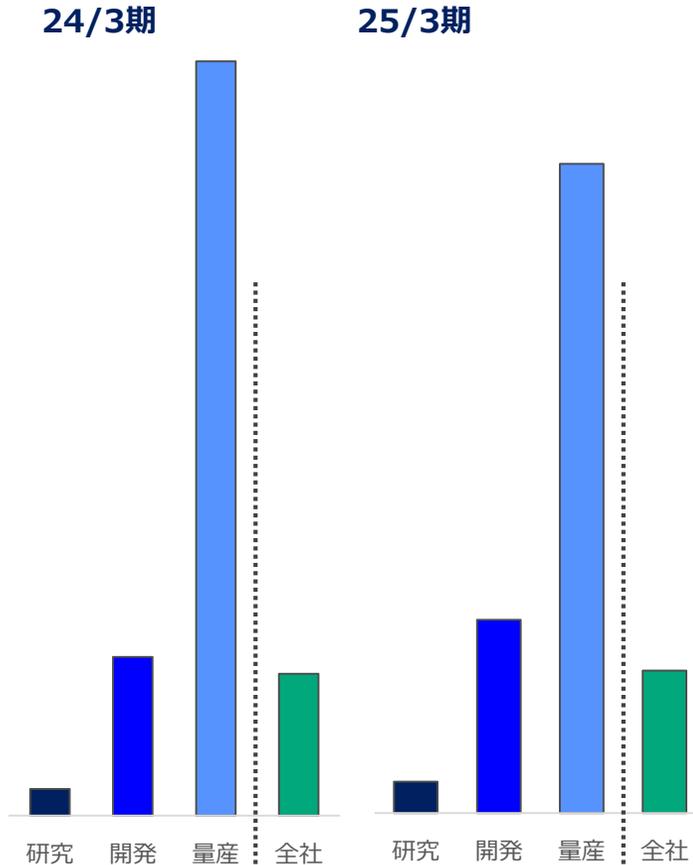


1-5. 量産ステージ拡大の恩恵

- 量産案件の売上規模の拡大は規模の経済や作業効率化を活かせるため、トップラインの引上げに対して貢献度の大きなビジネス構造
- 直前の25/3期は売上規模の拡大に一服があったものの、今後も上昇基調のトレンドに変化はないと認識
- 中期成長シナリオで成長加速スキーム構築を目指す中、案件規模の拡大も図る方針

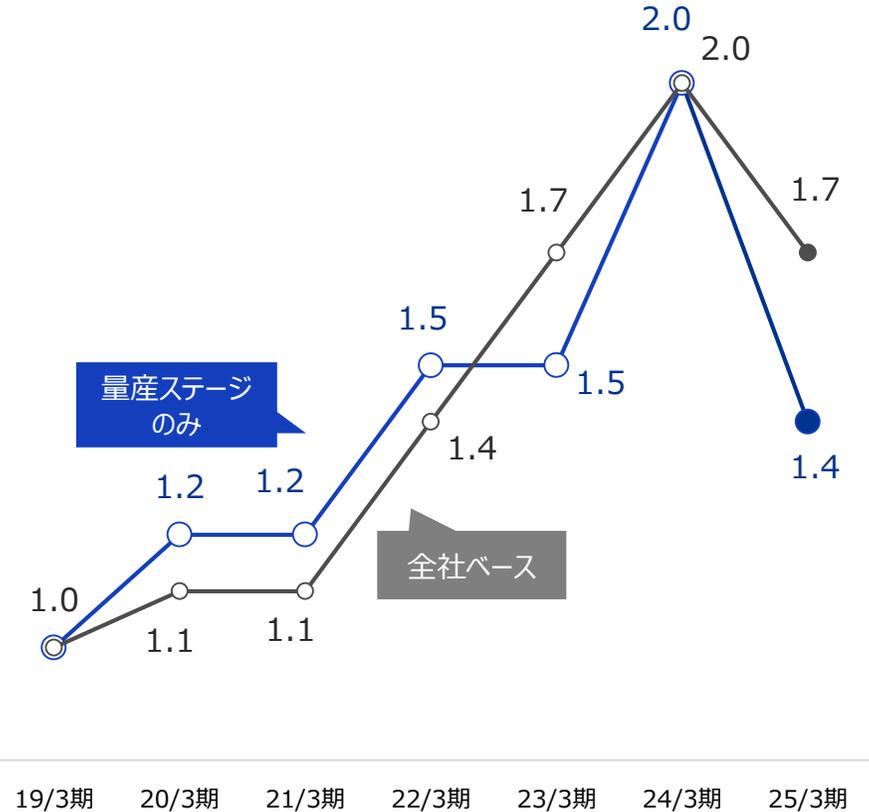
ステージ別案件あたり売上規模

* 2025/3期全社の案件あたり売上高を1.00として指数化



案件あたりの売上規模推移

* 2019/3期の案件あたり売上高を1.00として指数化

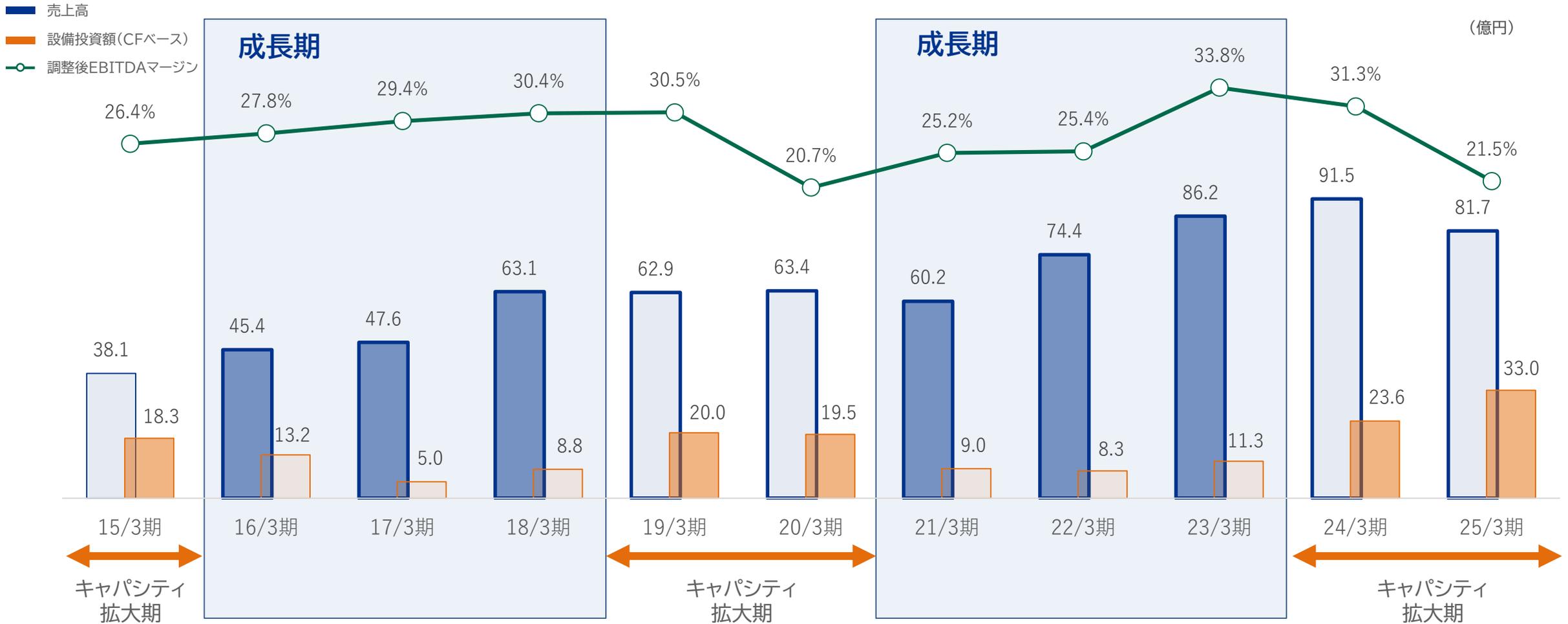


両グラフとも複数受注する案件を1案件として数値を見直し、遡及修正



1-6. 当社のビジネスサイクル

キャパシティ拡大期と成長期サイクルを繰り返し、**継続的に中長期的安定成長**を実現



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

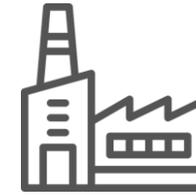
- 大手メーカーは競争力の源泉となる新製品、新薬の創出に資源を集中し、開発や試作などは設備や製造技術をもつ外部委託先を積極的に活用する傾向
- 競合相手は医薬品原薬製造企業、化学品製造・開発企業、化学分野の研究受託企業等多岐にわたり存在し、研究開発から生産までの各々のステージで競合
- 量産ステージ案件においては、スイッチングコストが大きいため、案件流出は少なく、長期的な受注につながる
- 研究ステージの外部受託も顧客の研究スピードを加速する目的などで増加傾向



化学メーカー



製薬メーカー



繊維メーカー



ベンチャー・アカデミア



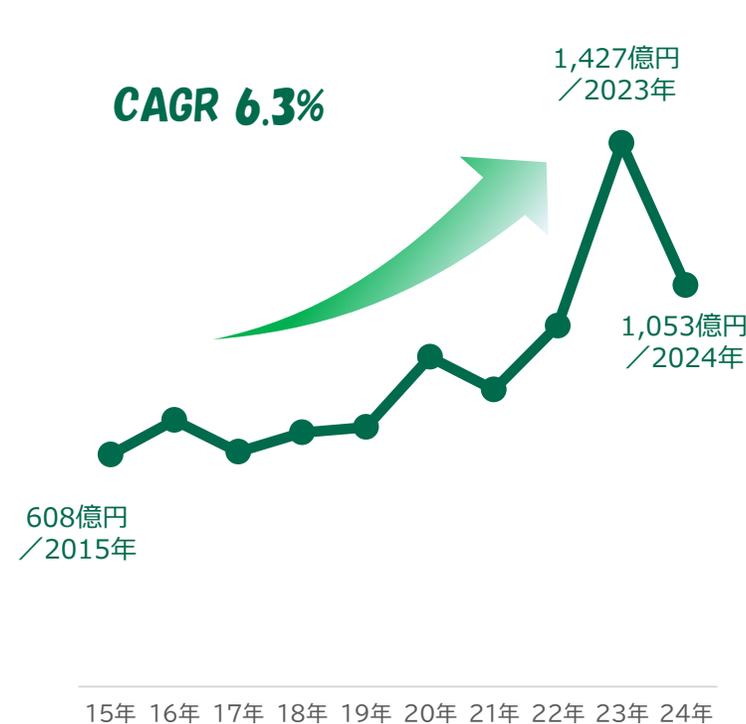


2-2. 研究開発・生産の分業化の流れ

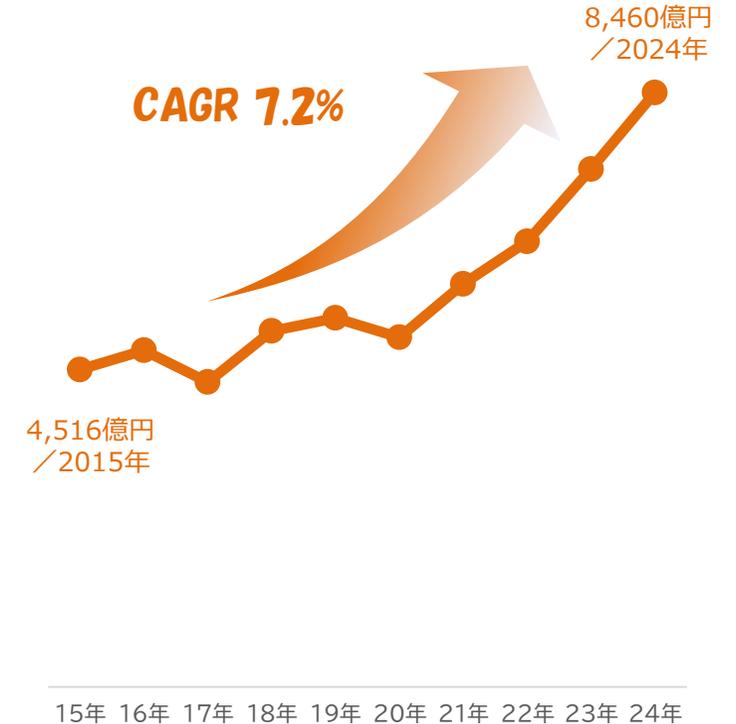
- 国内の研究開発、量産品の外部委託は増加傾向。
- 研究開発では化学品の市場規模拡大に一服感が見られるも中長期的には拡大傾向の認識に変化なし
- 低分子医薬品の需要は堅調である一方、中分子、バイオ医薬品は新しいモダリティの実用化で市場拡大を牽引
- サプライチェーンの外国依存度が高く、安定供給ニーズの観点からリスクの見直し、円安も後押しされ国内回帰が進捗し国内受託企業に追い風と認識

研究開発の外注市場

化学品



医薬品



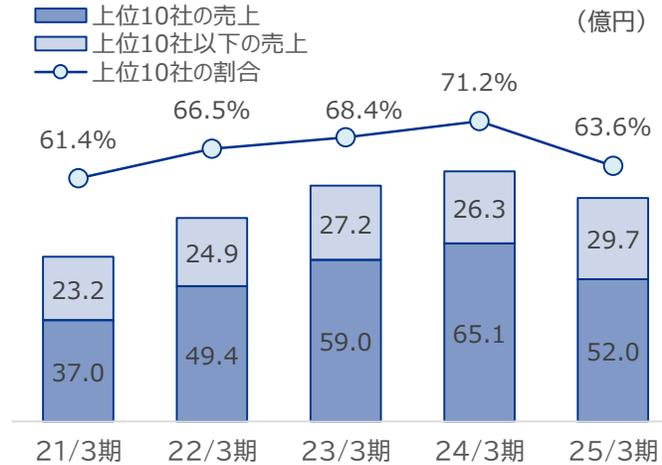
出典：総務省統計局 科学技術研究調査 産業，資本金階級別研究関係従業者数、社内使用研究費，受入研究費及び外部支出研究費（企業）（加工して使用）



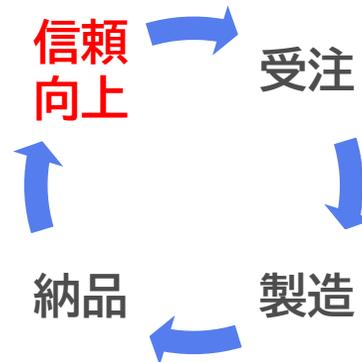
2-3. 顧客との関係性強化(顧客基盤)

- **すでにしっかりとした顧客基盤(国内)を有し、「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**
- **1つの案件に対してステージアップさせ収益性を最大化するだけでなく、顧客から複数案件を獲得し、1社あたりの売上規模を拡大。**
- **しっかりとした顧客基盤が新規顧客や潜在顧客の開拓やチャレンジングな研究開発に取り組める環境を醸成**

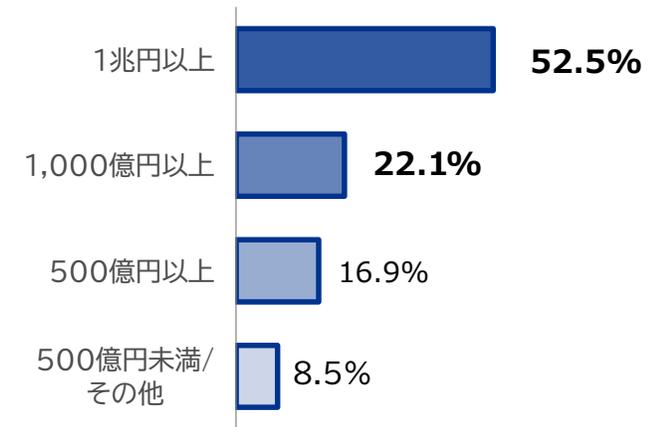
売上(上位10社)と割合の推移



顧客への信頼性獲得

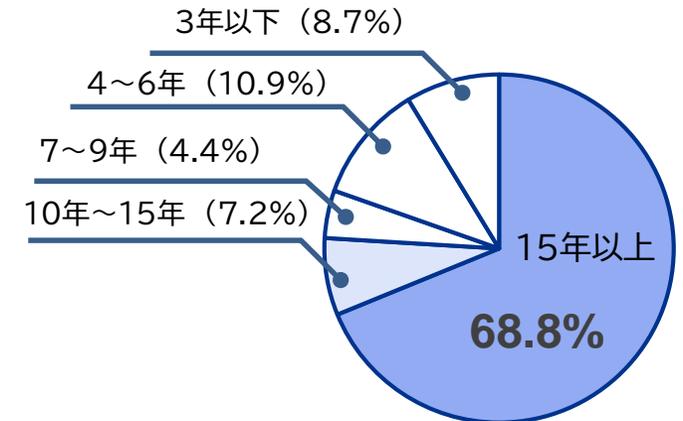


顧客の売上規模



注：2025/3期における売上上位50社(売上高の96.2%に相当)

2025/3期 売上割合と取引年数



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

機能材料分野

電子材料や医薬用原料等を生産・供給

- ディ스플레이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
- 直近の課題は低金属対応新設備(FP-4棟)の稼働率を早期に上げ、損益貢献つなげる

医薬事業分野

治験原薬・医薬原薬等を生産・供給

- これまでの研究所及び量産ステージへの投資と各ステージを超えた連携強化によってシームレスソリューション体制の強化を更に推し進める
- 顧客側で増加するグローバル開発品について、今後の需要獲得を目指し、品質保証体制の強化に注力

バイオ事業分野

天然物からの抽出・精製や遺伝子組換え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
- 新原薬製造棟(D棟)の垂直立上げに向けて、人材育成など注力



3-2. 直近5期の実績

- 21/3期から24/3期の売上高年平均成長率は10%を超える成長から25/3期は一服
- 急成長を支えていた医薬・バイオ分野は量産ステージ案件を中心に業容拡大。一方、機能材料分野はディスプレイ関連、半導体関連が在庫調整が発生するも需要回復とともに業績回復
- 損益は23/3期から二期続けて20%を超える経常利益を獲得。25/3期は大型設備投資に対する人員獲得の影響で先行的なコスト増の構造により利益圧迫
- 27/3期より大型設備稼働で利益構造を改善する見込み

(百万円)	2021/3期	2022/3期	2023/3期	2024/3期	2025/3期	直前5年の成長	
						差異	CAGR* ¹
売上高	6,029	7,440	8,628	9,154	8,178	+2,149	7.9%
機能材料分野	2,150	2,858	2,832	2,714	3,002	+851	8.7%
医薬分野	2,937	3,286	4,259	4,609	3,508	+571	4.5%
バイオ分野	940	1,295	1,536	1,829	1,667	+726	15.4%
営業利益	635	1,094	2,163	2,081	771	+136	5.0%
経常利益	677	1,102	2,199	2,094	929	+252	8.2%
経常利益率	11.2%	14.8%	25.5%	22.9%	11.4%	+0.1%	
当期純利益	399	643	1,542	1,493	737	+337	16.5%
調整後EBITDA* ²	1,521	1,892	2,914	2,867	1,761	+239	3.7%
調整後EBITDAマージン* ²	25.2%	25.4%	33.8%	31.3%	21.5%	△3.7%	

*¹ 直近5年の年平均成長率 CAGR (Compound Annual Growth Rate)

*² 調整後EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + 研究助成金 - 長期前受収益取崩し分



3-3. 足許の経営成績

- 従来見通しは医薬・バイオで期首想定の場合獲得が軟調となり下方修正。通期業績は前期比減収減益。5割を超える経常減益は5期ぶりとなるが、ほぼ修正見通しの範囲内の着地
- 分野別には、これまで成長を牽引していた医薬が端境期を迎え、大幅減収。一方、これまで停滞していた機材はディスプレイ関連の需要回復により2ケタ増収。機材売上高は過去最高を更新
- 損益面では、売上減少が影響。生産能力拡大に伴う人件費増や研究開発費の増加も重石となり、経常利益率は11%まで低下

(百万円)	2023/3期	2024/3期	2025/3期					
			従来見通し (2024/5/13)	修正見通し (2025/2/14)	通期	見通し差異	前期差	前期比
売上高	8,628	9,154	9,000	7,850	8,178	+328	△975	△10.7%
機能材料	2,832	2,714	2,900	2,950	3,002	+52	+288	+10.6%
医薬	4,259	4,609	4,050	3,500	3,508	+8	△1,100	△23.9%
バイオ	1,536	1,829	2,050	1,400	1,667	+267	△162	△8.9%
営業利益	2,163	2,081	1,380	750	771	+21	△1,309	△62.9%
経常利益	2,199	2,094	1,380	900	929	+29	△1,165	△55.6%
経常利益率	25.5%	22.9%	15.3%	11.5%	11.4%	△0.1pp	△11.5pp	
当期純利益	1,542	1,493	960	639	737	+98	△755	△50.6%
調整後EBITDA*	2,914	2,867	2,261	1,745	1,761	+16	△1,106	△38.6%
調整後EBITDAマージン	33.8%	31.3%	25.1%	22.2%	21.5%	△0.7pp	△9.8%	

* 調整後EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + 研究助成金 - 長期前受収益取崩し分
 これまで開示のEBITDAも、上記の定義に基づき遡及修正



3-4. 2026/3月期の業績見通し

- 2026/3期は増収、経常減益見通し。受注回復による増収を見込む一方、設備増強等の先行投資負担が嵩み、3期連続の経常減益を想定
- 26/3期は再加速に向けてうまくバトンパスを受け一年と位置付け。既に足の長い医薬領域の受注残は積み上がってきており、それらが顕在化するまでにどれだけ加速できるかがポイント
- 特に、量産ステージでは分割販売案件の売上が期初より顕在化の公算。従来通りの4Q偏重構造とはやや異なる展開を想定
- 中期想定で掲げる「高水準の売上成長ピッチ実現への仕組み化」に向けての助走期間となる見通し

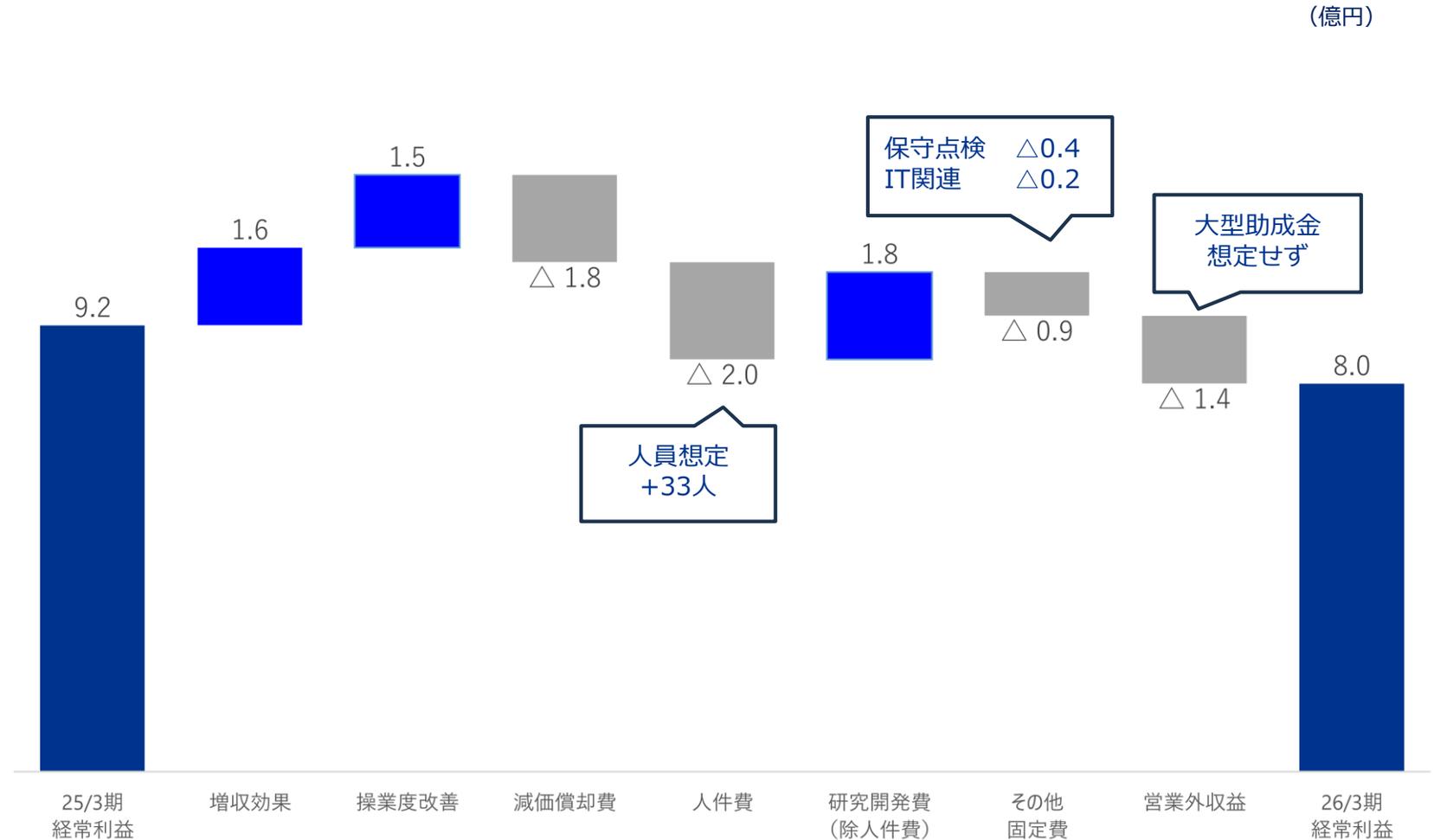
(百万円)	2023/3期	2024/3期	2025/3期	2026/3期 見通し	前年比較	
					差異	変化率
売上高	8,628	9,154	8,178	8,600	+421	+5.1%
機能材料	2,832	2,714	3,002	2,950	△52	△1.8%
医薬	4,259	4,609	3,508	3,700	+191	+5.4%
バイオ	1,536	1,829	1,667	1,950	+282	+17.0%
営業利益	2,163	2,081	771	780	+8	+1.1%
経常利益	2,199	2,094	929	800	△129	△13.9%
経常利益率	25.5%	22.9%	11.4%	9.3%	△2.1%	
当期純利益	1,542	1,493	737	584	△153	△20.8%
調整後EBITDA	2,914	2,867	1,761	1,777	+16	+0.9%
調整後EBITDAマージン	33.8%	31.3%	21.5%	20.7%	+0.9%	

* 調整後EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + 研究助成金 - 長期前受収益取崩し分



3-5. 経常利益(対 25/3期見通し) 想定増減要因分析

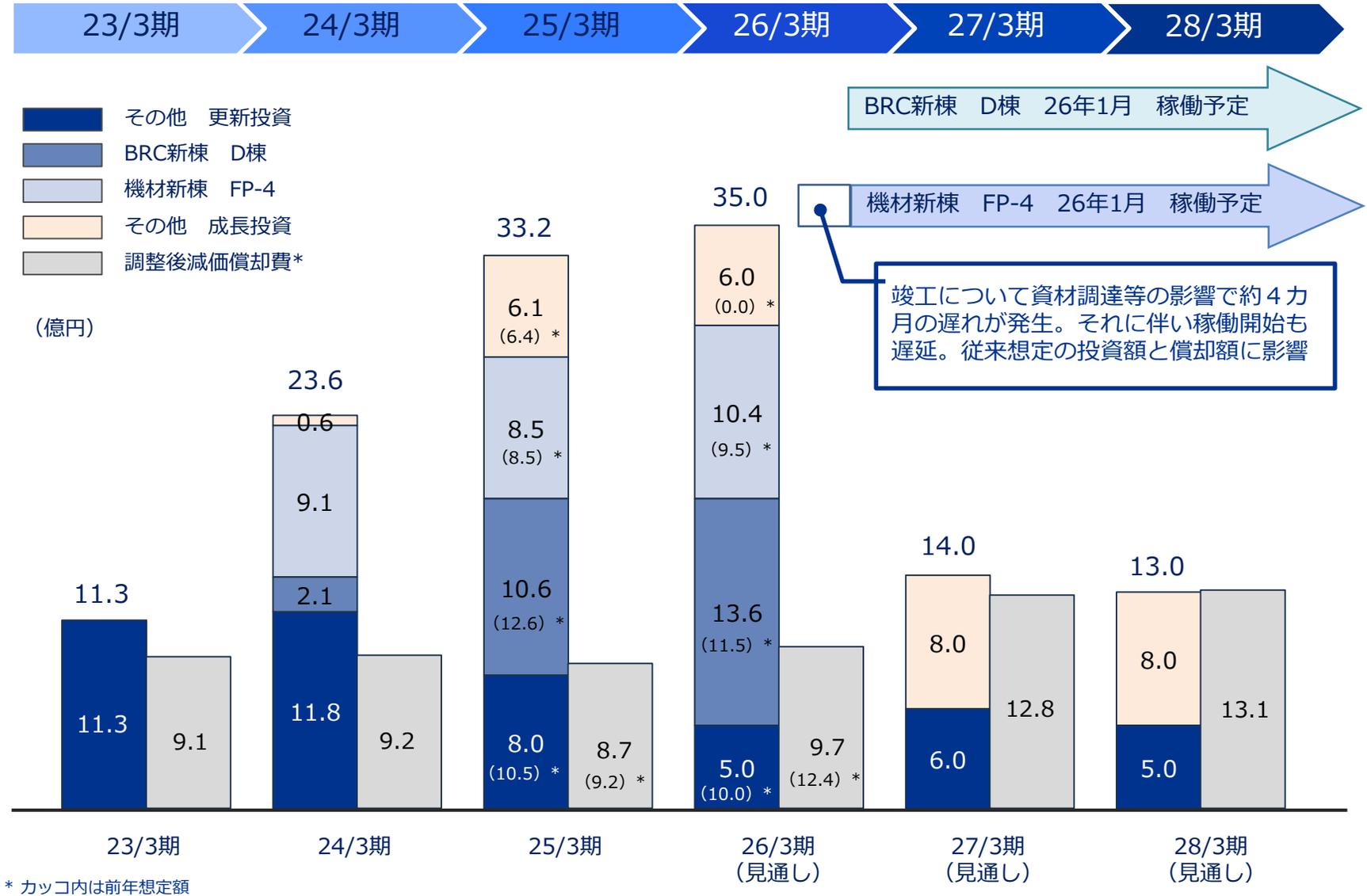
- 経常減益継続の主因はコストの上昇。設備投資完工に伴う償却負担増に加え、生産体制増強に向けた人員増などが重石となる見通し。大型助成金は想定せず
- ただし、トップラインの影響では2期ぶりに増収効果が発現。操業度改善もあり、コスト増のインパクトを大幅に減殺する見通し
- トップラインの回復、成長加速に向けた先行投資という構図は「リレーのバトンパス局面」と認識





3-6. 設備投資計画

- 26/3期の設備投資は35億円を計画
- 26/3期以降、ボトルネック解消に向けた生産能力強化投資を増加。投資効率を重要視し、生産キャパシティの早期向上を目指す
- 減価償却費は27/3期以降に増加見通し。BRC新棟（D棟）の減価償却費は実質的に発生しないが、機材新棟（FP-4）の償却負担大
- 機材新棟（FP-4）の竣工予定遅延およびその他投資の見直しや期ズレ発生が投資額および償却額に影響





3-7. 中期経営計画（収益財務目標）

- 中計ではトップラインの成長加速に注力。過去最高を早期に更新し、CAGRで13%の成長ピッチ定着を目指す
- 同時に利益の最大化を目指す。償却負担増などを勘案しEBITDAマージンを重要KPIに設定。30%超の水準回復を急ぐ
- 中計最終年度のROEは10%程度を想定。更に、その後の次期中計では過去最高更新（14%以上）を目指す

	25/3期 実績		中計最終年度目標 (28/3期)
売上高	81.7億円	<p>CAGR +13%</p>	120億円
機材	30億円		40億円
医薬	35億円		50億円
バイオ	16.6億円		30億円
調整後EBITDAマージン	21.5%		30%
売上高当期純利益率	9.0%		14%
ROE	5.5%		10%



3-8. 人材の確保

- 優秀な人員の獲得、高い意欲を持ち成長できる社内環境は当社の競争優位性獲得の源泉
- 近年の就職・転職市場の流動性加速、出雲での人口減少と競争激化で人員確保に苦戦。採用広告費を増加させ採用を強化
- 26/3期は年度末に新棟稼働の予定もあり+33名と急ピッチで従業員を増加させ、教育を強化
- 27/3期以降は+10～15名増加で中長期的な成長基盤を確立する

従業員の推移

* 昨年想定していた従業員数推移

(人)

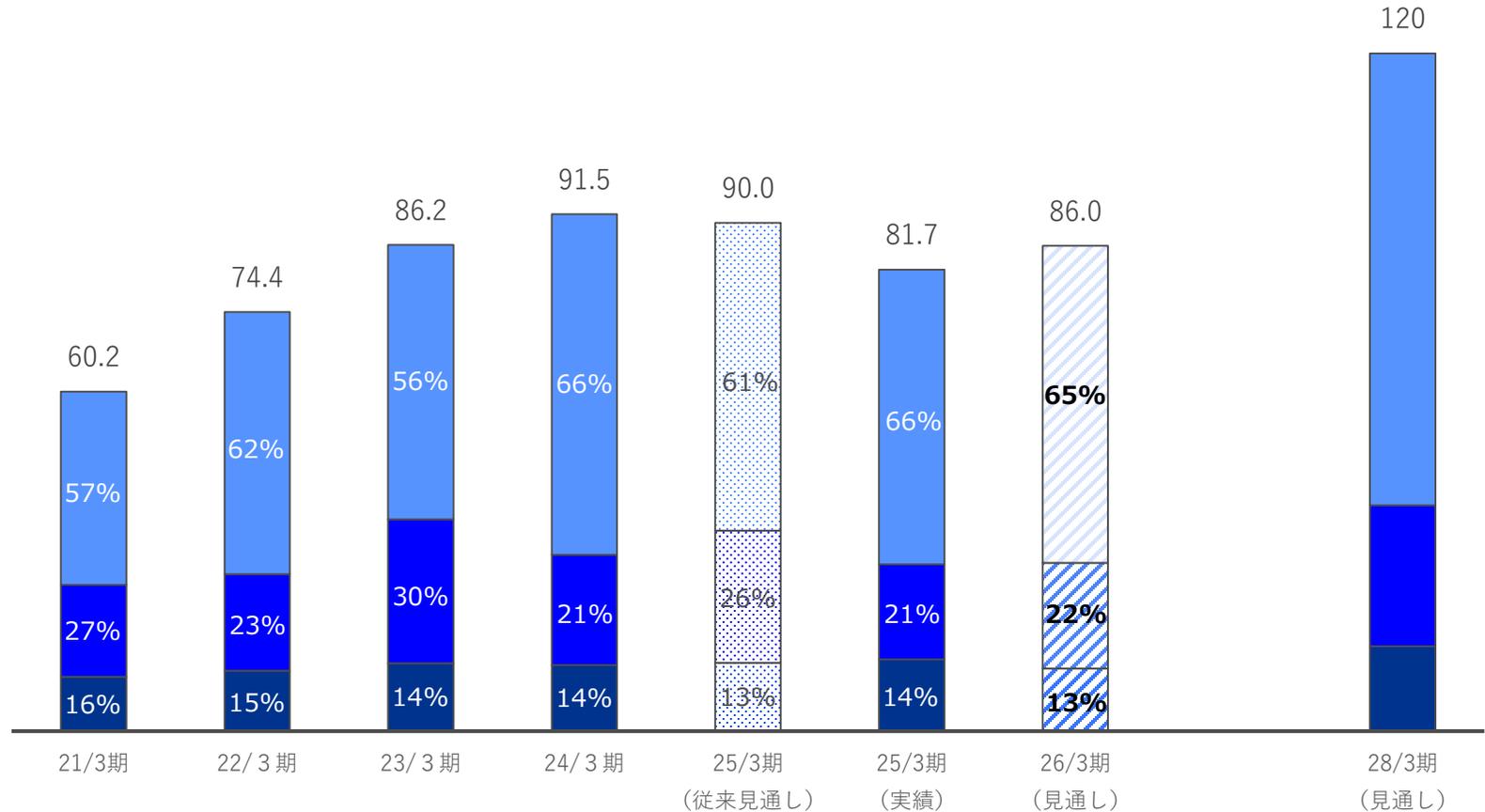




3-9. 売上高 ステージ別 中期見通し

- BRC新棟、機材新棟の稼働に加えて、既存設備の有効活用（効率化）で3年後に売上120億円をめざす
- 業容拡大の中心は2つの新棟であり、量産ステージ案件の獲得を中心に新規受注額も増加させる
- 量産ステージの売上比率は今後も2/3以上を目指し、その種となる開発ステージの積極受注は必須と認識
- 25/3期は医薬・バイオにおける開発ステージ案件の獲得が従来想定を下回り、相対的に量産ステージの案件の割合が増加で着地

(億円)





3-10. 研究開発動向-1

- 研究開発投資は長期的な競争力の源泉であり、当社の原点と認識。積極計上の方針に変更はなし
- ベンチャー・アカデミア（大学）との積極交流。AMED や NEDO などの国家プロジェクトにもアカデミアなどと積極参入
- VCを通じた出資案件の獲得による出資先との連携強化
- 中期的にアカデミア・創薬ベンチャーとのパイプラインを拡充させ、他社との競争力を維持・拡大を狙う

機能材料分野

エレクトロニクス分野における素材の共同研究など

- 顧客との共同研究を通じて新規案件獲得
- 既存製品や自社製品の製造方改良
- 「KOBE光ものづくりオープンイノベーション拠点施設」に協力機関として参画

医薬事業分野

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や中分子医薬製造基盤技術開発
- 「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
- 「次世代治療・診断実現のための創薬基盤技術開発事業(RNA標的創薬技術開発)」(大阪大学)に分担期間として参画
- 「タウアイソフォームを標的とした核酸医薬開発」(滋賀医科大学)の連携企業として参画

バイオ事業分野

独立開発法人(AMED, NEDO)事業における成果の有効活用

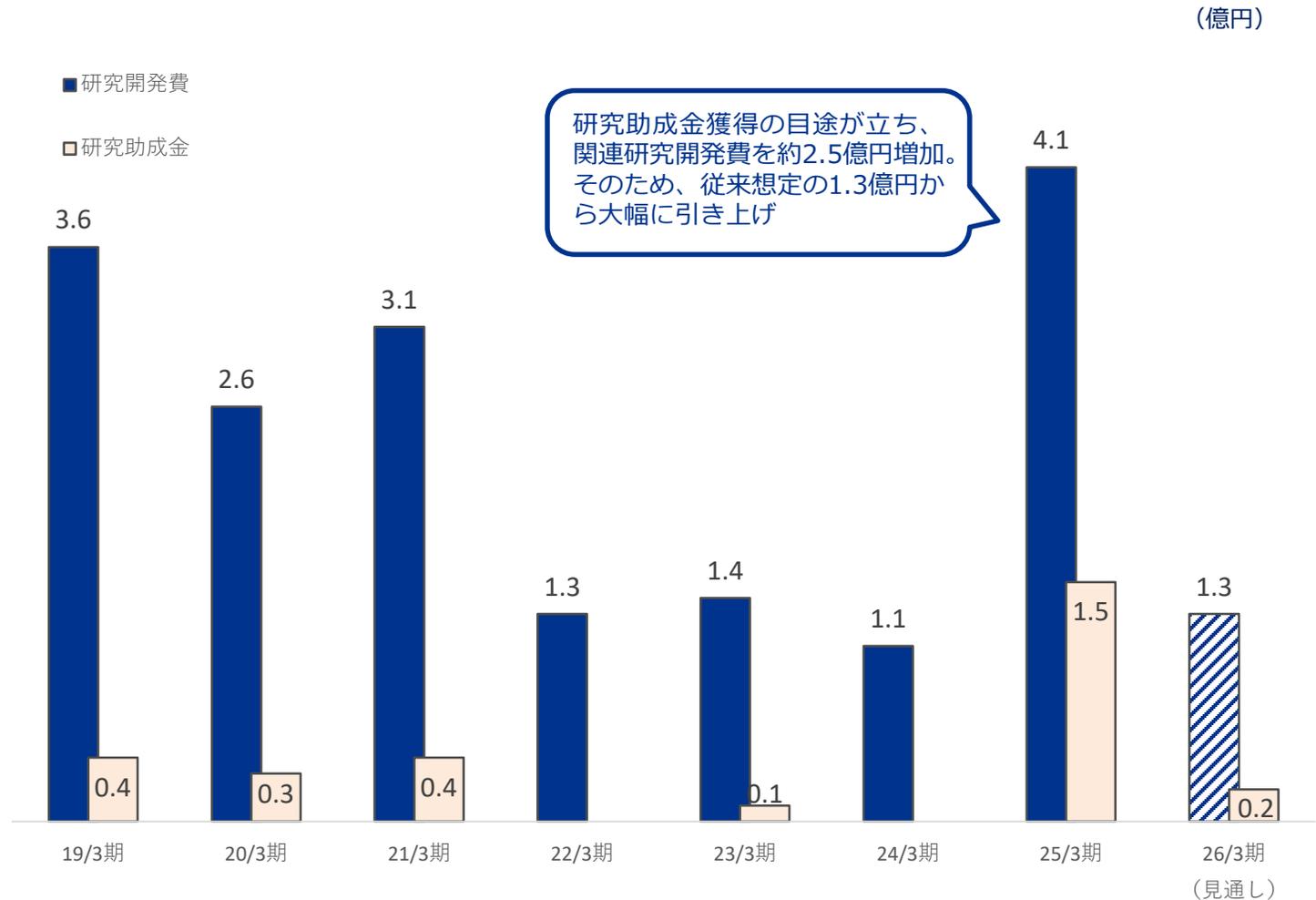
- 「PSI GMP 教育研究センター」(広島大学)の連携企業として参画
- 2016年～2020年に参画した「糖鎖利用による革新的創薬技術開発」「植物等の生物を用いた高機能品生産技術の開発」などの成果を活用した新製品開発及び技術力の向上



3-11. 研究開発動向-2

□ 当社の研究開発は新しいサービスや製品を開発することに加え、技術・ノウハウの蓄積といった側面を併せ持つ。前者は研究開発費として計上するが、後者は国家プロジェクトであっても受託ビジネスとして売上計上する。そのため、見かけのR&D費以上の開発投資と認識

□ また、国家プロジェクトでは研究助成金として営業外での資金獲得が発生し、利益の上乗せとして働く





(参考) LAT1+ α パイプライン状況

- ✓ 当社は大阪大学と共同で創製した、がん細胞に特異的に発現するアミノ酸トランスポーターLAT1 の阻害剤に係わる特許について、ジェイファーマ株式会社との間でライセンス契約を締結しております（2018年3月29日開示）。本発明に関わる化合物を利用した開発状況はジェイファーマ株式会社で以下の通り公開されております。

2025年以降開始予定の
グローバル開発

SLC トランス ポーター	化合物	投与経路	対象疾患	開発ステージ				
				基礎研究	非臨床試験	フェーズ1	フェーズ2	フェーズ3
LAT1+ α	JPH034	経口	進行型多発性硬化症	US				
			グリオーマ	US				

参照：J-Pharma株式会社 開発パイプライン <https://www.j-pharma.com/developmentpipeline>



3-12. 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

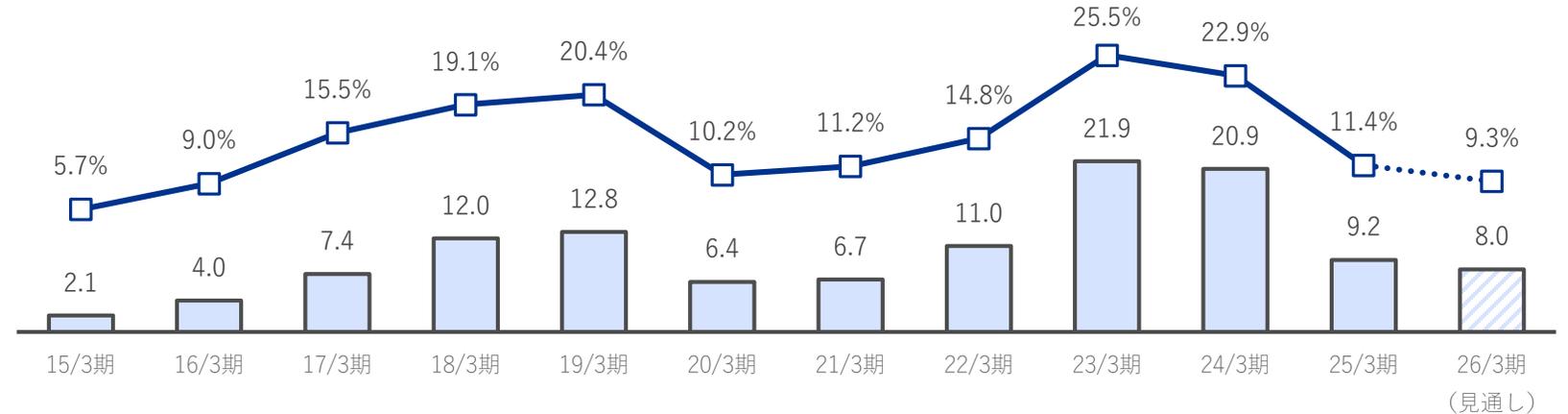
□ 顧客ニーズに合わせた先行的な設備投資が必要なことから、設備負担を控除する「EBITDAマージン」を重要な経営指標として注目

□ 25/3期は想定以上に減収となり、損益に大きく影響。研究開発費の増加も損益に影響

□ 26/3期は設備投資に関する先行的コスト（人件費）の発生が損益悪化も27/3期から設備も期首から稼働し回復を想定

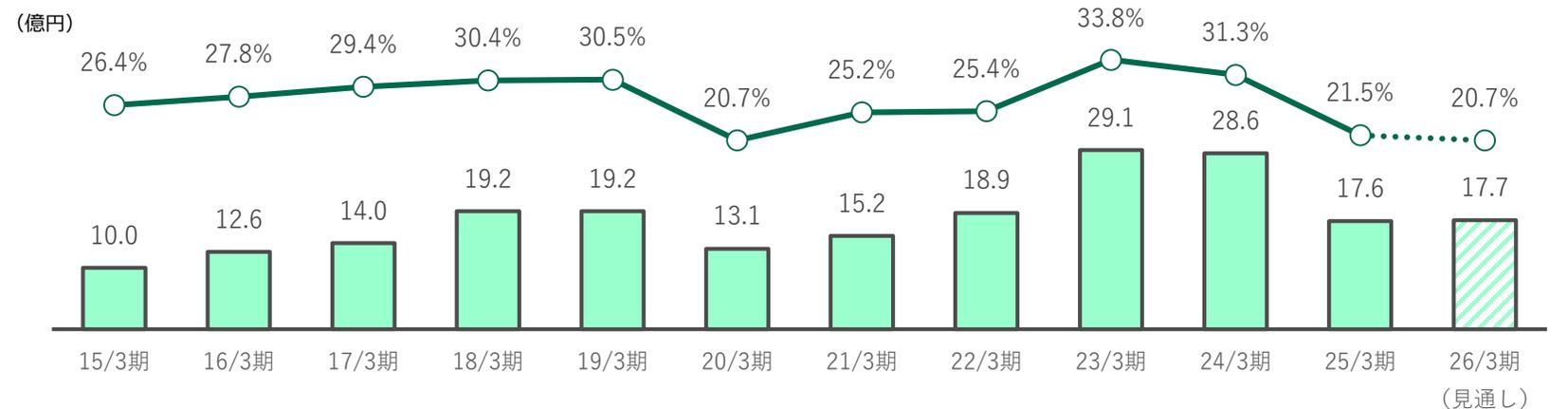
経常利益・経常利益率

(億円)



調整後EBITDA・調整後EBITDAマージン

(億円)



*調整後EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + 研究助成金 - 長期前受収益取崩し分



3-13. 配当予想

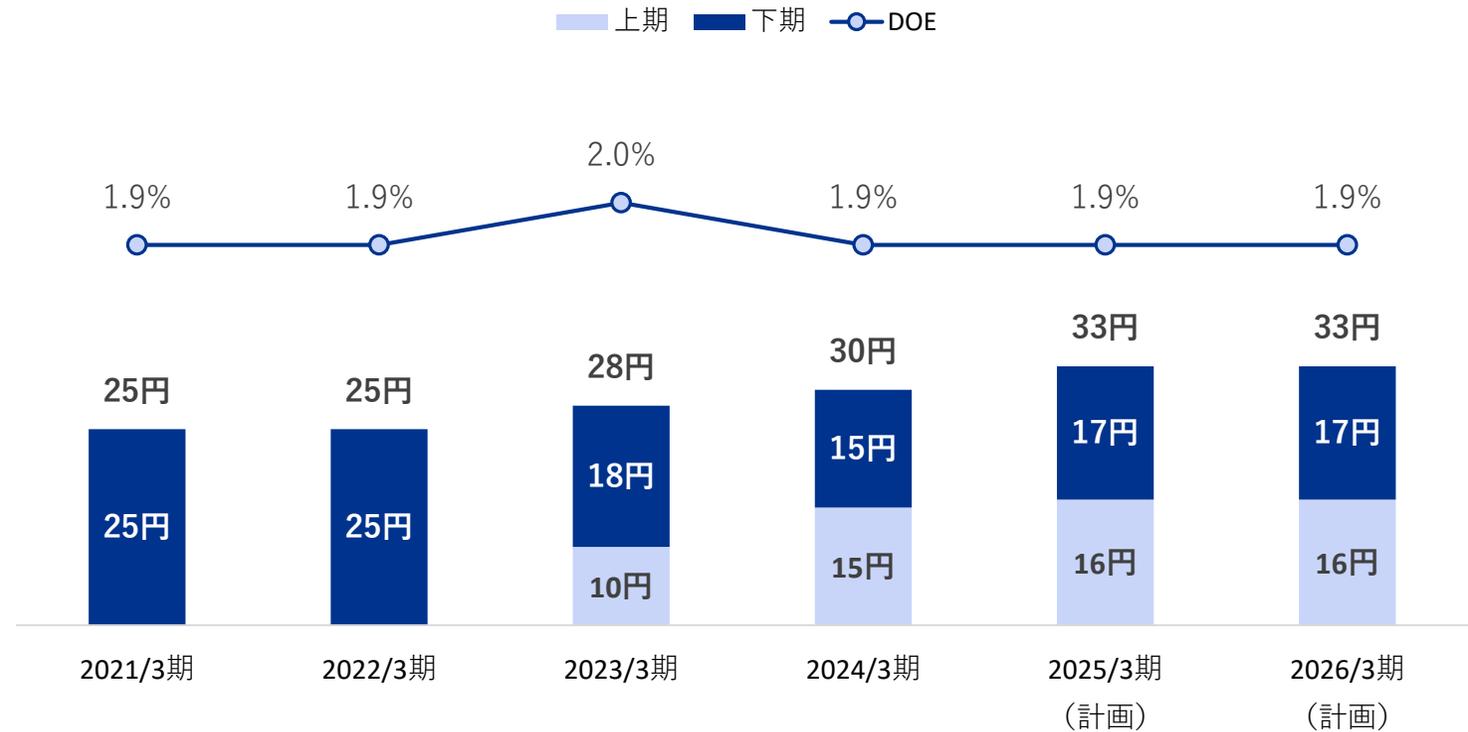
□ 2025/3期の年間配当は3円増の33円を計画。期末配は17円

□ 2026/3期は年間配当33円据え置きを見込む。経常利益は減少見通しながら、安定配当の継続実施方針を堅持

配当見通し

配当方針

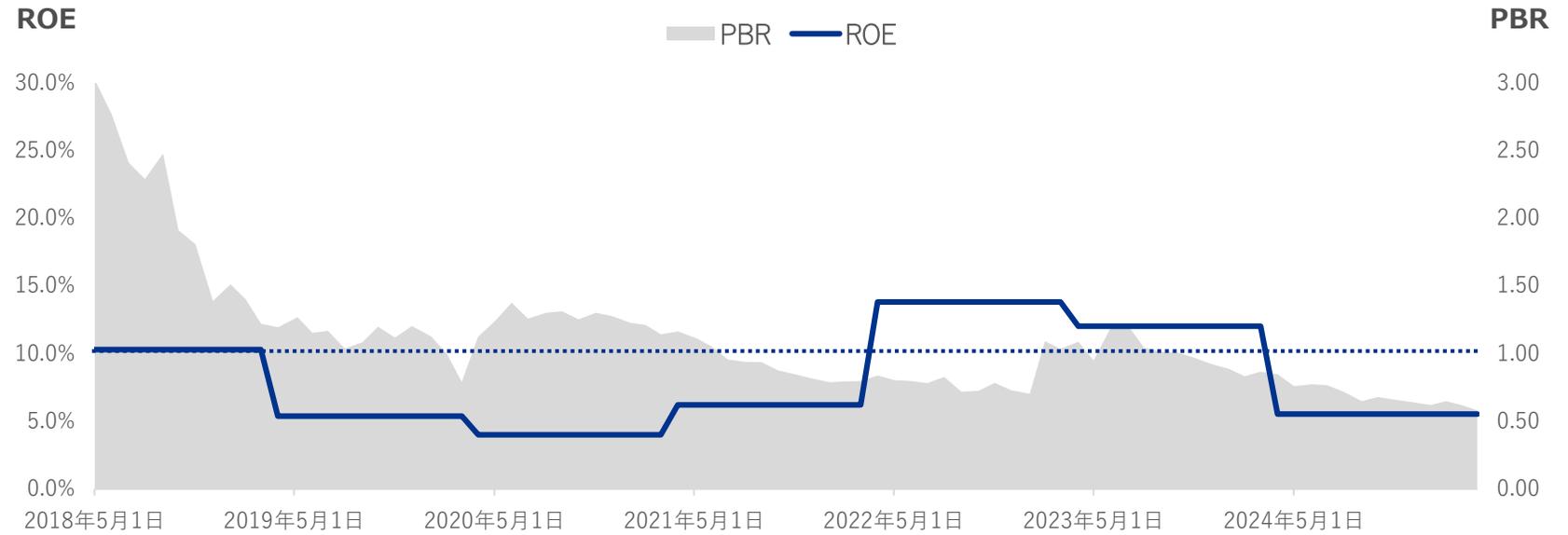
企業価値拡大に向けた投資余力を総合的に勘案し、業績状況に即した安定配当を継続実施





3-14. ROEとPBR

- ROEは23/3期から2期連続で10%を超える水準で推移するもPBRは概ね1倍以下で推移。25/3期末には0.6倍。この結果は株主資本コストがROE（24/3期 12%）を下回っている可能性を示唆
- 時価総額も上場安値を更新するなど、市場からの期待値が大きく低下している構図と認識し。中期経営計画の作成（2026/5/13発表）、投資家との対話強化を通じて期待値の引上げや資本コストの引き下げを目指す



	24/3期	25/3期	Δ
ROE	12.0%	5.5%	△6.5%
売上高利益率	16.3%	9.0%	△7.3%
総資本回転率	0.54	0.42	△0.12
財務レバレッジ	1.37倍	1.46倍	+0.09

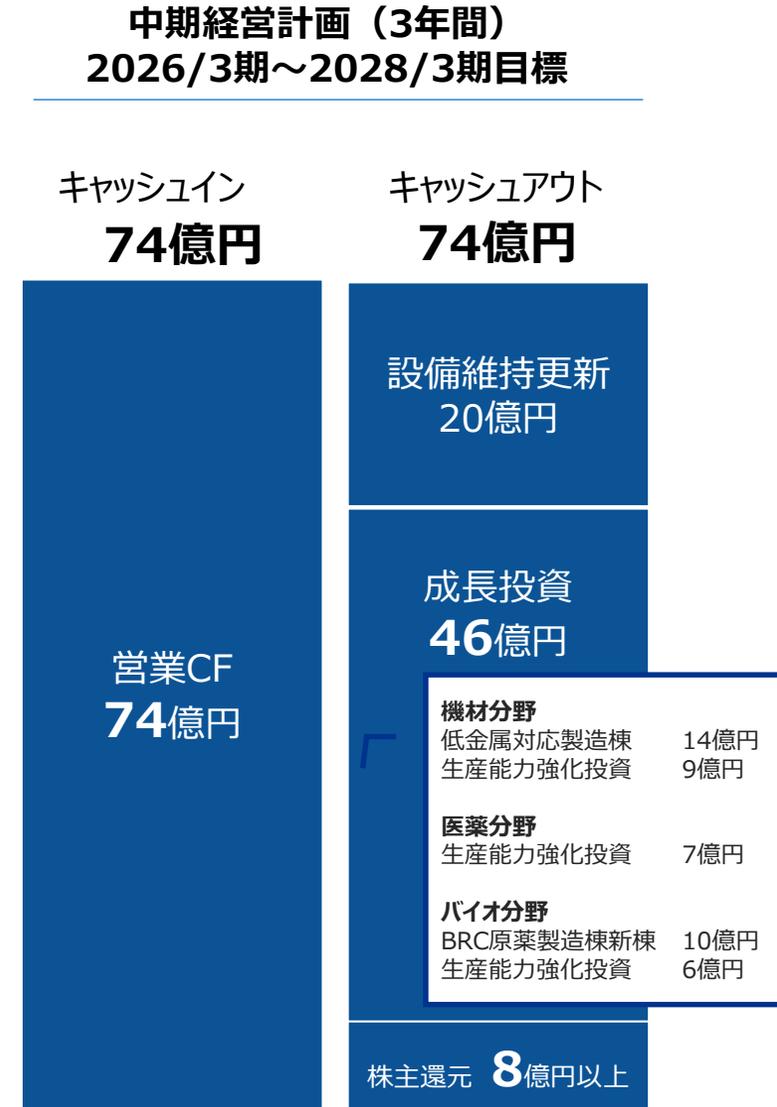
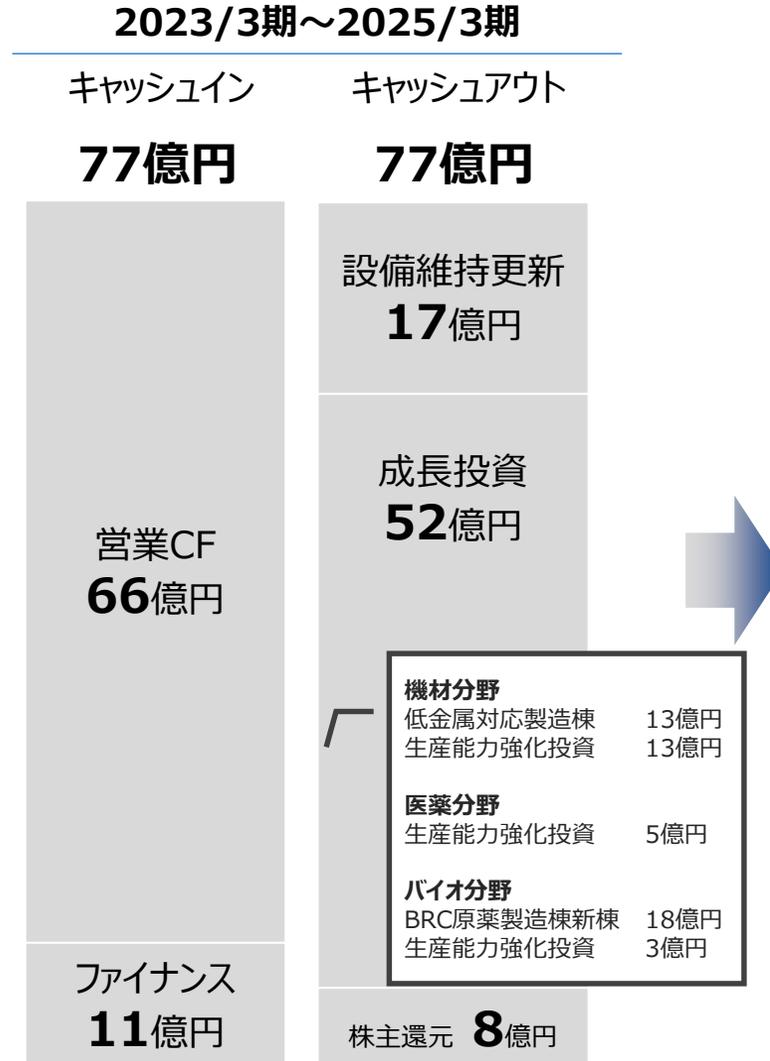
売上減少（△9.7億）と先行的なコスト増が収益率悪化に寄与

建設中の2つの新棟が建設仮勘定に計上され、固定資産が増加（+23億）が回転率の悪化要因。



3-15. キャッシュフローアロケーション

- 従来想定のカッシュフローアロケーションは中期経営計画の見直しと同時に修正
- 成長投資は大型設備（低金属対応製造棟、BRC原薬製造棟）に加えて、システム関連も含め既存生産能力を引き上げる計画
- BRC原薬製造棟の建設費用は特定顧客からの提供。一方、その他の成長投資や株主還元などは手元資金を活用し、中長期的な成長を目指す



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



4-1. リスクと対応

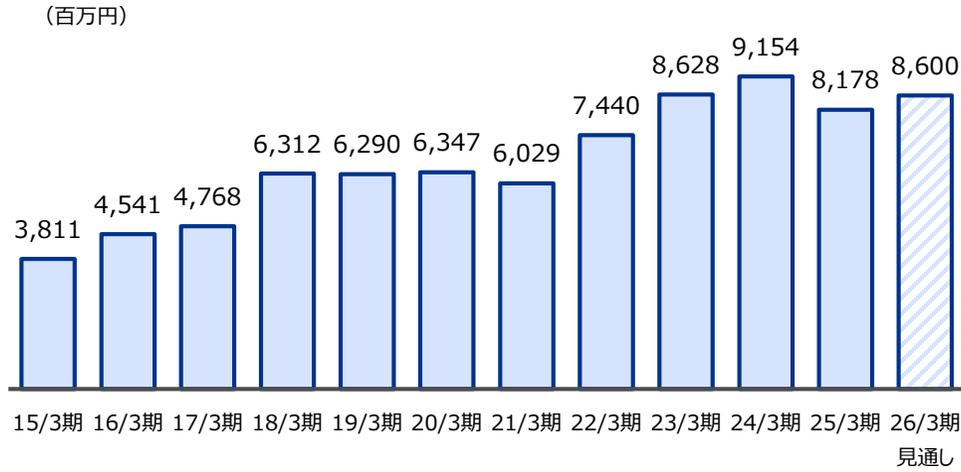
リスク	顕在化の可能性 /時期	影響度	影響・対応
<p>顧客、当社の研究開発計画の進捗に関するリスク</p> <p>当社のビジネスは、顧客の自社商品の研究開発や生産を支援する事業を中心にしているため、業績はそれら顧客の開発品の開発スケジュールや生産計画に大きく依存します。顧客の研究計画が途中で中止・中断等になるリスクは常にあり、またそれは当社がコントロールできません。</p>	小～大 / 短期～中期	小～大	<p>顧客の研究開発の中止・中断および生産計画の縮小リスクは恒常的に存在し、現に発生しています。複数の案件を受託していることから、単一の受託案件の中止等による業績へ影響は限定的となります。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。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。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、64%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	
<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。また、原材料などの調達に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。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。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>

2. APPENDIX

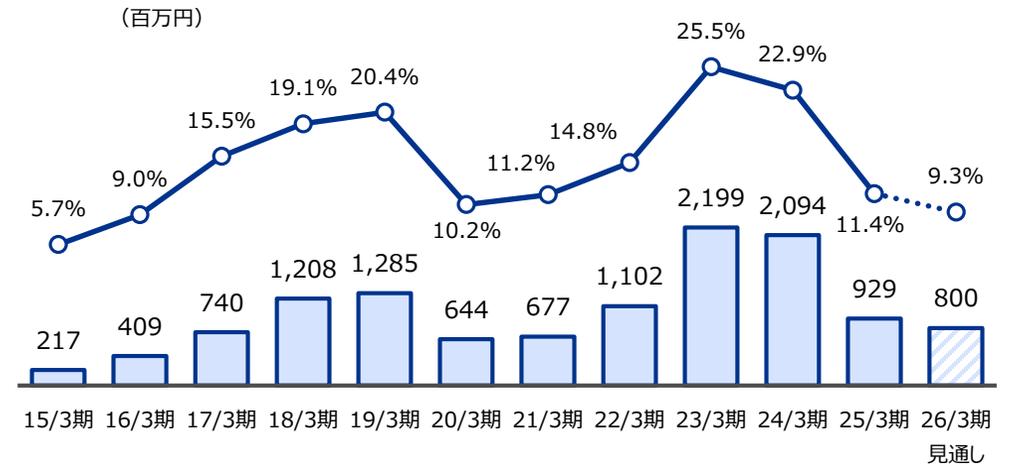


業績推移

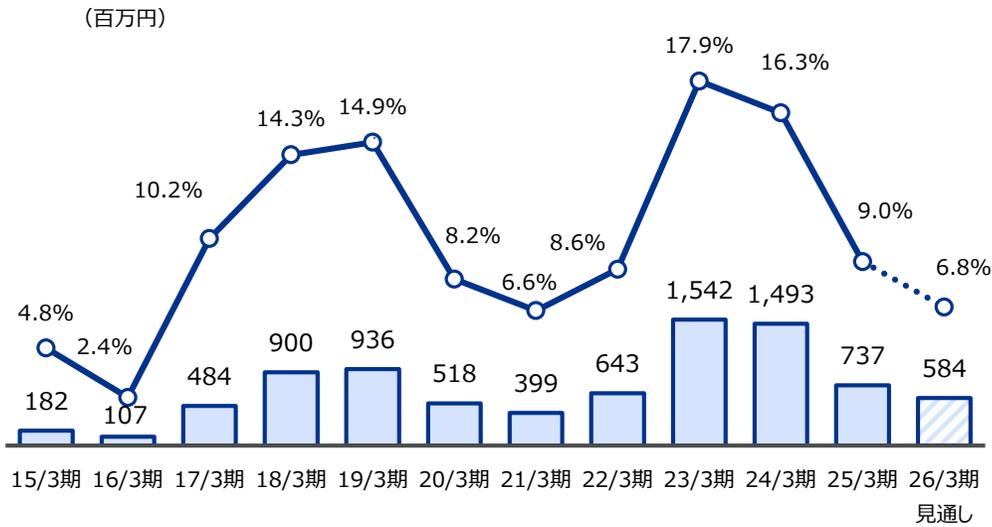
売上高



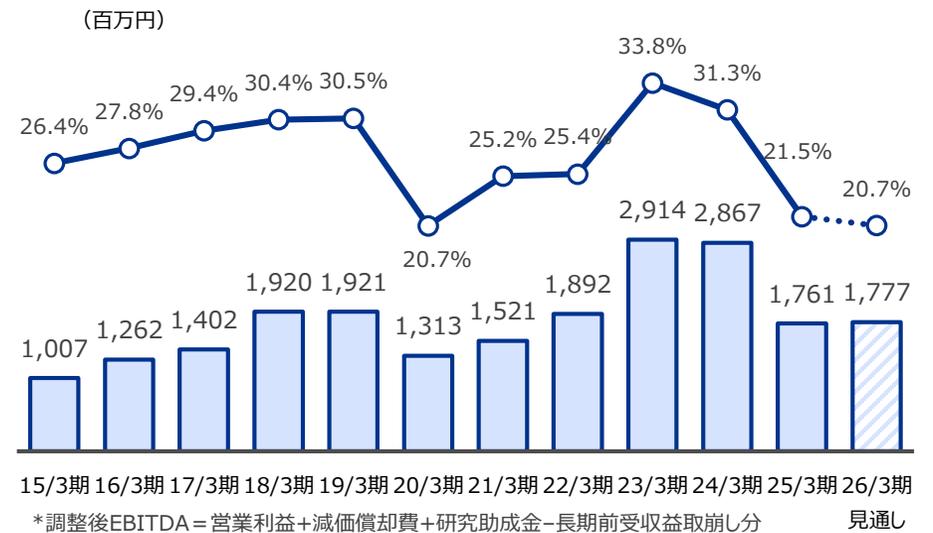
経常利益・経常利益率



当期純利益・当期純利益率



調整後EBITDA・調整後EBITDAマージン





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	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ントを発現させる核酸医薬	2020年度～	神戸学院大学	寄付講座
	特許出願	ミオスタチンスプライスバリエント由来タンパク質によるミオスタチンシグナル阻害とその利用	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
共同研究	タウアイソフォームを標的とした核酸医薬開発	2025年度～	滋賀医科大学	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	メモリー型T細胞活性化剤の開発	2014年度～	大阪大学	-
	自社研究	フロー合成法によるプロセス開発環境の確立	2019年度～	自社	自社
バイオ	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
	ノウハウの蓄積	光合成によるCO ₂ 直接利用を基盤とした日本発グローバル産業構築	2023年度～2030年度	(株)ちとせ研究所	NEDO

* 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 (百万円)	2019/3期	2020/3期	2021/3期	2022/3期	2023/3期	2024/3期	2025/3期
売上高	6,290	6,347	6,029	7,440	8,628	9,154	8,178
経常利益	1,285	644	677	1,102	2,199	2,094	929
当期純利益	936	518	399	643	1,542	1,493	737
調整後EBITDA*	1,921	1,313	1,521	1,892	2,914	2,867	1,761
売上高経常利益率	20.4%	10.2%	11.2%	14.8%	25.5%	22.9%	11.4%
売上高当期純利益率	14.9%	8.2%	6.6%	8.6%	17.9%	16.3%	9.0%
調整後EBITDAマージン	30.5%	20.7%	25.2%	25.4%	33.8%	31.3%	21.5%
現金及び預金	3,072	1,476	1,962	1,973	2,297	3,311	2,385
有利子負債	978	1,428	1,443	1,676	1,536	1,970	3,119
純資産額	9,454	9,827	10,120	10,575	11,745	13,086	13,520
総資産額	12,002	12,770	12,780	13,951	15,404	18,621	20,152
自己資本比率	78.8%	77.0%	79.2%	75.8%	76.2%	70.3%	67.1%
配当性向	20.6%	37.3%	48.5%	30.2%	14.0%	15.5%	34.6%
役員・従業員数	270人	285人	293人	299人	300人	314人	332人

*調整後EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + 研究助成金 - 長期前受収益取崩し分

- 1985 ● 神戸市西区に神戸天然物化学株式会社設立
- 1988 ● 岩岡工場開設（兵庫県神戸市）
- 1993 ● 市川研究所開設（兵庫県神崎郡）
- 2001 ● 出雲第一工場開設（島根県出雲市）
- 2002 ● 神戸研究所開設（兵庫県神戸市）
- 2003 ● 神戸工場開設（兵庫県神戸市）
- 2005 ● KNCバイオリサーチセンター開設（兵庫県神戸市）
- 2007 ● つくば大学内にKNC-筑波ラボラトリー開設（2012年閉鎖）
- 2009 ● 出雲第二工場開設（島根県出雲市）
- 2013 ● 出雲第一工場内に医薬品原薬精製・粉碎設備棟を建設
- 2014 ● KNCバイオリサーチセンター内に培養新棟を建設
- 2015 ● 出雲第一工場内にペプチド・核酸原薬工場棟を建設
- 2017 ● 出雲第一工場内に新品質管理棟を建設
- 2018 ● 東証マザーズ上場
- 2019 ● 本社・神戸研究所開設・移転
- 2020 ● 出雲第一工場内に原薬精製棟を建設
- 2022 ● 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 ● 出雲第一工場立体自動倉庫（W-11）を建設
- 2024 ● KNCバイオリサーチセンター新棟を建設
● 出雲第二工場 機材新棟（FP-4）を建設



本資料の取り扱いについて

- 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2026年5月を予定しております