SNBL REPORT 株主通信

2022.4.1 — 2023.3.31

先の先を読んで、
先手を打つことを目指してきました。
今回もすでに有効な手立てを打っております。

代表取締役会長兼社長　永田 良一

Q 2023年3月期の業績についてご説明願います

2023年3月期の業績は、売上高は250.9億円となり前期比で73.4億円(41.4%)の増収、営業利益は52.4億円で前期比10.4億円(25.0%)の増益、経常利益は91.9億円で前期比21.1億円(29.9%)の増益となりました。主力のCRO事業がけん引し、昨年7月に連結子会社化したイナリサーチの寄与もあり、売上高は過去最高を更新、営業利益は4期連続、経常利益は5期連続の過去最高益となりました。当期純利益は60.6億円と前期比10.6億円(15.0%)の減益となりましたが、これは前年度の中国子会社の持分変動利益13.6億円の剥落と米国Satsuma社の株式評価損失12.7億円計上という特殊要因によるものであり、 2023年3月期も業績は順調に推移しました。

決算ハイライト　(単位:億円)

	2022年3月期	2023年3月期		
		実 績	前期比	
売上高	177.4	250.9	+73.4	41.4%
営業利益	41.9	52.4	+10.4	25.0%
経常利益	70.7	91.9	+21.1	29.9%
経常利益(為替差損益影響を除く)	57.0	76.8	+19.7	34.6%
親会社株主に帰属する当期純利益	71.2	60.6	−10.6	−15.0%

Q 順調な業績をけん引するCRO事業の特徴と強みを教えてください

医薬品業界では、研究開発のスピードアップと開発費用の効率化、ならびに規制当局への対応の簡素化を期待して、CRO(Contract Research Organization：医薬品開発業務受託機関)へのアウトソーシング(外部委託)が活発化しております。加えて、近年、核酸医薬、次世代抗体医薬、遺伝子治療など、新たな治療手段、すなわち幅広い創薬モダリティの研究開発が本格化してきています。このような新薬の非臨床試験においては、一般的に実験で使われるラットやマウスを用いても、ヒトでの安全性を担保するには適さない場合が多く、医薬品開発のために特別に繁殖された実験用の霊長類(Non-Human Primate:NHP)を用いる必要があります。このような特殊な研究開発に対応できるCROは世界的にも珍しく、当社には海外からも多くの顧客からの試験依頼が来ております。このような他者がまねできない創薬支援プラットフォームを確立していることが当社の強みとなります。

かかる状況下において、当社は、非臨床事業の受注高が前年度比9.1%増の249.2億円と過去最高を記録しました。特に、新規の創薬モダリティ開発が進む海外顧客からの受注高は、前年度比31.5%増の85.8億円となり、海外受注高比率は34.4%と前年度の28.6%から5.8%伸びております。

またもう1つの特徴として、米国大手臨床CROのPPD社とのジョイントベンチャー(JV)、新日本科学PPDで実施しています臨床事業があります。新日本科学PPDは、海外の大手製薬企業から受託した国際共同治験のなかで、日本部分の実施を主力事業としています。PPD社は、2021年12月に世界的規模の医療機器会社、Thermo Fisher Scientific社の傘下に入ったことで、グループ規模拡大効果もあり、受注がたいへん好調に推移しています。これを受けて、当社は、新日本科学PPDからの持分法利益が56.4%増の19.6億円と過去最高を更新しました。これは、非臨床事業以外のCRO事業の収益エンジンとして、臨床事業が着実に育ってきていることを示しています。

Q 2023年3月期の大きなトピックを教えてください

まず1つは、非臨床事業において顧客からのニーズに対応するため、昨年7月に国内の同業、イナリサーチ社をTOB(株式公開買付け)により、27億円で買収し連結子会社化したことです。イナリサーチは、薬物依存性試験の実施など、世界的にも珍しい試験メニューを保持している国内老舗の非臨床CROです。国内ではアカデミア、ベンチャー企業を中心にサービスを提供しており、海外では東アジア、特に韓国市場に強みを持っています。一方、当社は国内大手製薬会社に加え、欧米を中心とした企業を主な顧客としており、イナリサーチとの統合により顧客層の多様化が期待できます。試験施設が拡大し、両社が一体として事業経営を行うことでシナジー効果が期待できます。

次に、非臨床事業の大型受注に対応できる体制構築を主目的として、2022年12月に鹿児島本店(2023年4月1日より鹿児島本社)の敷地内に新社屋・研究棟の建設に着手したこと

です。新築する建物は、RC(鉄筋コンクリート)造地上8階建・2棟・延床面積13,022㎡で、バイオアナリシス研究部門、分析研究部門、IT部門、研究スタッフエリア、会議室、役員室などを配置します。総工費は付帯設備を含めて約54億円を予定しており、2024年6月の完成を目指しております。

Q 新年度、2024年3月期の業績見通しについてご説明ください

2024年3月期の業績予想について、売上高は、引き続き主力のCRO事業がけん引し、前期比50.1億円(20.0%)増収の301.0億円と過去最高を見込んでおります。一方、営業利益は、4月17日に公表しました米国Satsuma社の買収による影響14.7億円もあり、前期比3.9億円減益の48.5億円、経常利益については営業利益の減益予想に加えて、前期に営業外利益として計上しております為替評価益15.1億円が剥落することから69.4億円と前期比22.5億円の減益、当期純利益は45.1億円と前期比15.5億円の減益を見込んでおります。

2024年3月期は、Satsuma社買収に伴う一時的な費用として、約15億円が発生することが減益予想の主因となっていますが、今回のSatsuma社の影響を除くと、当社の今期業績は引き続き順調に推移すると考えております。Satsuma社を連結子会社化する影響及び為替の評価損益や特別損益の影響を除いた定常的な利益で比較しますと、営業利益は63.1億円で前期比10.7億円(20.5%)の増益、経常利益は84.0億円で前期比7.2億円(9.4%)の増益、当期純利益は59.7億円で前期比6.3億円(11.9%)の増益となります。

業績の先行指標といえる非臨床事業の受注高については、昨年発生したキャンセルの影響が落ち着くことが予想され、2024年3月期は前期比31.2%増の327.0億円、うち海外受注高は前期比54.3%増の132.3億円を予想しています。

Q 今後の方向性についてご説明ください

当社は昨年10月に「統合報告書」を発行し、その中で当社の展望として「2028Vision」を掲げ、2028年度(2029年3月期)の財務目標に「売上高500億円、経常利益200億円、売上高経常利益率40%」と掲載しました。また、統合報告書のCEOメッセージに、私は中長期的に当社が目指す姿について、飛行機に例えて、現在はエンジンがCRO事業の単発ですが、今後、期待が持てるのがトランスレーショナル リサーチ事業(TR:Translational Research、以下TR事業)で、次のエンジンとなり、併せて2つの主翼エンジンを動力源として収益を稼ぐ、中長期的な姿を紹介しました。

2028年度の財務目標については、CRO事業が引き続き業績をけん引するという考えを基に作成しました。基本として、人材、施設、実験用NHPの3つが重要な柱になります。私は、経営の鉄則として、先の先を読んで、先手を打つことを目指してきました。今回もすでに有効な手立てを打ってあり、まず、人材は、今年4月新入社員を前年度の3倍以上となる149名採用しました。施設は、一昨年から拡張工事を進めており、前期には試験施設能力を50%アップさせたことに加え、鹿児島本社敷地に地上8階建の新社屋・研究棟の建設に着手しており、来年6月には完成します。安定的な実験用NHPの繁殖・供給体制に向けても、国内外で戦略的な大型投資を進めています。

通期業績予想 (単位:億円)

	2023年3月期	2024年3月期		
		通期業績予想	前期比	
売上高	250.9	**301.0**	+50.0	20.0%
営業利益	52.4	**48.5**	-3.9	-7.5%
経常利益	91.9	**69.4**	-22.5	-24.5%
親会社株主に帰属する当期純利益	60.6	**45.1**	−15.5	-25.6%

定常的利益 (Satsuma、為替、特別損益による影響を除く) (単位:億円)

	2023年3月期	2024年3月期		
		通期業績予想	前期比	
売上高	250.9	**301.0**	+50.0	20.0%
営業利益	52.4	**63.1**	+10.7	20.5%
経常利益	91.9	**84.0**	+7.2	9.4%
親会社株主に帰属する当期純利益	60.6	**59.7**	+6.3	11.9%

Q TR事業についてご説明ください

将来、2つ目の主翼エンジンになると期待されるTR事業は、25年間にわたって研究開発してきた独自の経鼻投与基盤技術に基づいた製剤開発が中心となります。2016年に当社が米国に設立したSatsuma社は、この経鼻投与基盤技術をもとに外部資金を活用して偏頭痛を対象とした経鼻投与薬(STS101)の臨床開発を行い、今年3月に米国FDAに新薬承認申請(NDA)を提出しております。この4月17日に当社はSatsuma社と買収契約締結を発表しました。当社から生まれる初の新薬承認に向けてスピード感をもってマネジメントしていく考えです。

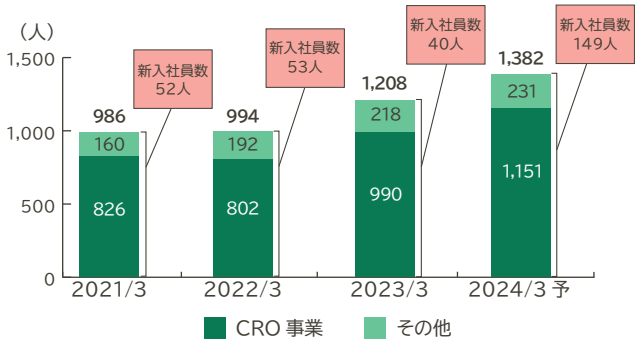
今後、米国における様々な経鼻投与製剤の開発にも大きな貢献が期待できます。併せて、米国での承認手続きに関するノウハウもSatsuma社には蓄積されていますので、当社との高いシナジー効果が見込めます。

もう1つの経鼻プロジェクトとして、経鼻粘膜ワクチンの開発に着手しており4月に経鼻粘膜ワクチン研究開発センターを立ち上げました。そのトップのセンター長にはウイルス感染免疫学の権威で、新型コロナウイルスについてNHKをはじめ様々なマスコミでわかりやすく解説をされてきた近畿大学医学部前主任教授・大学院医学研究科長で、現在は客員教授の宮澤正顯先生が就任しています。通常のワクチンは発症阻止や重症化予防が目的ですが、当社が目指す経鼻粘膜ワクチンは粘膜から分泌される抗体(IgA)の働きで、そもそも感染を起こさせないことを狙っています。

Q 企業価値向上に向けた人的資本経営への取組みについてご説明ください

当社は「人財」こそが、競争優位性を築き、他社との差別化ができる最重要な戦略コアと考えており、企業価値向上を実現するための源泉とも捉えています。具体的には、個々の社員が自律主体的に業務を行い、仕事と勉学を通じて成長できる環境整備に注力しております。この3年ほど社員の評価体系を見直し、成果に連動する報酬体系に修正するとともに、資格取得やスキル向上を目指して頑張っている社員が昇格できる制度を構築しました。今後も社内教育制度を充実させて、個々が自己成長を通じて幸せを感じる職場つくりを推進していきたいと考えております。

従業員数の推移



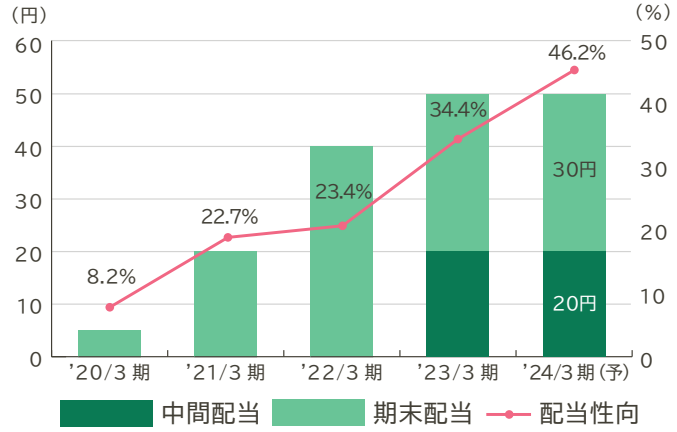
従業員数には、パート、派遣社員は含みません

Q 配当についてご説明ください

配当について当社は、株主のみなさまに安定的に利益配当を実行することを経営上の重要政策の1つとして認識しております。2022年5月の取締役会において、連結配当性向 30～40%を目処として、基礎的な収益力やキャッシュ･フローの状況等を勘案の上、決定する基本方針を決議しています。その初年度となる2023年3月期は、上場来初となる中間配当を実施し、期末配当と合わせた1株当たり年間配当は50円と当社として過去最高の年間配当となりました。

2024年3月期の配当につきましても、Satsuma社買収に伴う費用増を除けば堅調な業績を予想しており、1株当たり年間50円配当の継続を予定しております。

配当金と配当性向の推移



	'20/3 期	'21/3 期	'22/3 期	'23/3 期	'24/3 期（予）
1株当たり配当額	5 円 / 株	20 円 / 株	40 円 / 株	50 円 / 株	**50 円 / 株**
配当総額（百万円）	208	832	1,665	2,081	2,081
配当性向	8.2%	22.7%	23.4%	**34.3%**	**46.2%**
配当性向（為替 / 特別損益 / Satsuma を除く）	7.3%	28.8%	34.3%	**39.0%**	**34.8%**

Q 株主の皆様へのメッセージをお願いします

2023年3月期は売上高が15期ぶりに過去最高を更新し、営業利益は4期連続、経常利益は5期連続で過去最高益となっています。私の経営の鉄則である「先の先を読んで、先手を打つこと」に基づいた戦略が一つひとつ成果をあげつつあると手ごたえを感じています。4月17日に発表したSatsuma社の買収についてもこの鉄則に基づいた、将来を見据えた経営判断です。2024年3月期の業績予想には減益要因となりますが、中長期的観点からは当社の企業価値向上に貢献してくれると考えております。

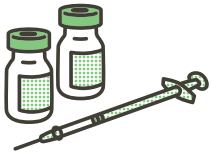
これからも「皆様と一緒に幸せの連鎖を広げていきたい」と思います。株主の皆様には当社の持続的成長を見守りいただき、引き続きのご支援を賜りますようお願いいたします。

中長期経営戦略「2028Vision」財務 KPI（2029 年3月期目標）

売上高	経常利益 売上高経常利益率	配当性向
500億円	200億円 （40.0%）	30~40%

2022年10月発行「統合報告書」より

競合他社がまねのできない創薬支援プラットフォームを築き成長路線を強固にする



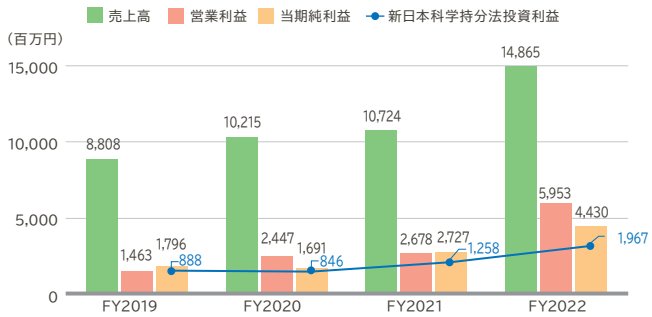
新しい医薬品開発の国際ルールでは、ヒトに医薬品候補化合物を投与する臨床試験を実施する前に、細胞や実験動物等を用いた試験で有効性の確認と安全性を担保することが定められています。これらの試験を「非臨床試験」といいます。新しい医薬品候補化合物の有効性と安全性を調べてからヒトに投与する「臨床試験」を行うことになります。

新日本科学の主力事業であるCRO事業は、この非臨床試験を受託する非臨床事業と、臨床試験を受託する臨床事業から構成されます。当社の非臨床事業の特徴は、ヒトとの類似性が高いことから実験動物の中で最も優位性が高いとされる実験用NHP(Non-Human Primates)を用いた非臨床試験において世界的ブランドを構築していることです。医薬品業界では、核酸医薬や次世代抗体医薬、遺伝子治療など新規創薬モダリティの研究開発が本格化し、これらの新しいタイプの医薬品開発には実験用NHPが欠かせない状況となっています。自社グループ内に実験用NHPの繁殖・供給体制を唯一構築できていることで競合他社との差別化を確立しており、加えて様々な創薬モダリティの試験実績を豊富に積み重ねていることが評価され、非臨床事業は海外からの受注を成長ドライバーとして順調に拡大しています。

当社臨床事業は、米国に本拠を置く世界規模の臨床CROであるPPD社と2015年に設立した新日本科学PPDという合弁会社を通じて実施しています。新日本科学PPDは、海外の大手製薬企業から受託した国際共同治験(グローバル治験)のなかで、日本部分の実施を主力事業としています。世界規模で新薬発売時期を早めるため、国際共同治験のニーズは高まっており業績は順調に推移しています。当社が2022年度に新日本科学PPDから受取った持分法利益は前年度比56.4%増の19.6億円と過去最高になりました。この臨床事業の持分法利益に非臨床事業の営業利益を加えたCRO事業全体の事業利益は、前年度比36.3%増の88.2億円、事業利益率は36.8%となります。

当社のCRO事業においては、非臨床事業という収益エンジンのほかに、臨床事業という収益エンジンが加わり、他社がまねのできない創薬支援プラットフォームをもつCROとして今後も当社業績のけん引役として成長が続くと考えています。

新日本科学PPDの業績と持分法による投資利益

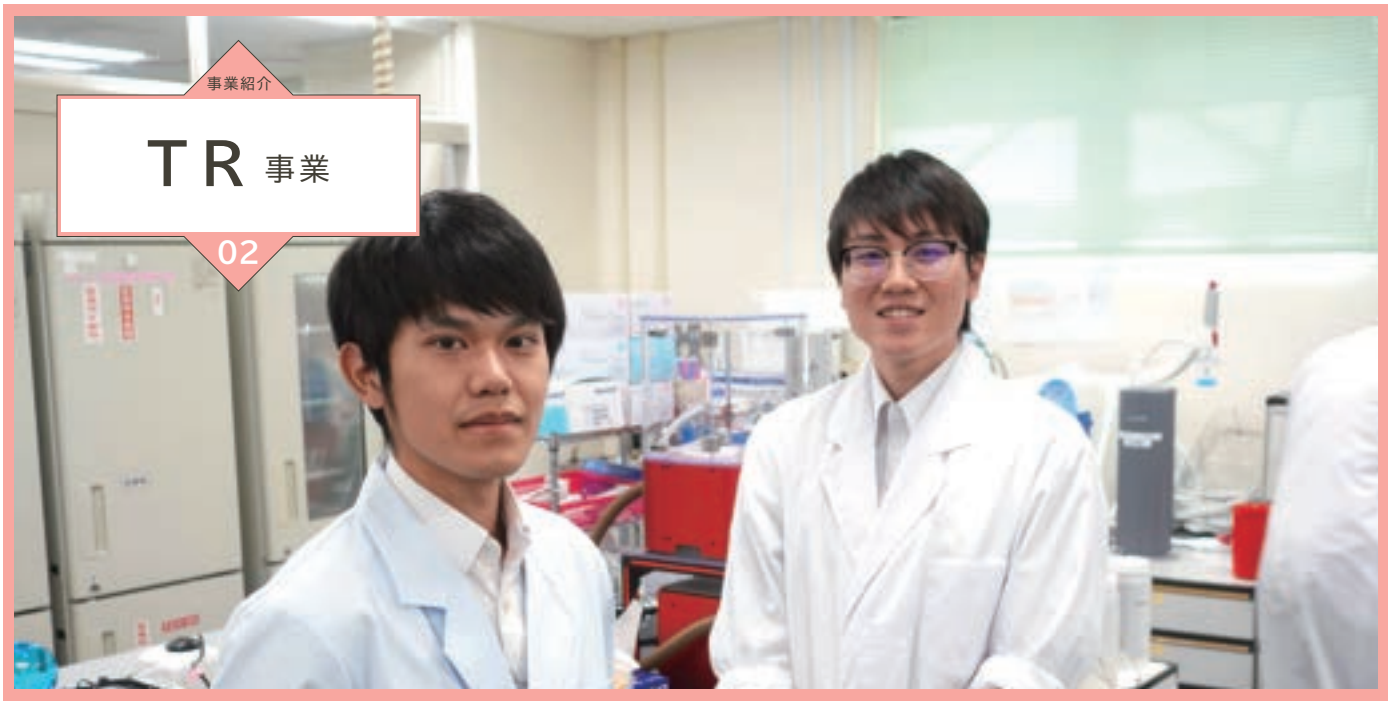


CRO 事業の事業利益および事業利益率の推移

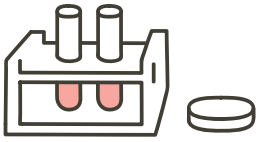
(単位：百万円)

		2021/3期	2022/3期	伸び率	2023/3期	伸び率
CRO 事業	売上高	14,508	17,047	17.5%	24,000	40.8%
	営業利益	3,393	5,035	48.4%	6,336	25.8%
	営業利益率	23.4%	29.5%		26.4%	
	持分法利益	848	1,438		2,489	
	(うち新日本科学 PPD)	846	1,258		1,967	
	事業利益	4,241	6,473	71.2%	8,825	36.3%
	事業利益率	29.2%	38.0%		36.8%	

※事業利益は営業利益＋持分法利益



独自の経鼻投与基盤技術を応用して CRO事業に続く収益エンジンを目指す



トランスレーショナル リサーチ事業(TR：Translational Research、以下TR事業)は、医薬品開発支援のCRO事業だけでなく、当社が持っているインフラや集積された技術や経験を活用しつつ収益構造を変革する戦略に基づいた事業です。

1997年にTR事業を開始して以降、研究開発を継続してきた独自の経鼻投与基盤技術に基づいた製剤開発を行ってきました。経鼻製剤の事業化については、経鼻技術のライセンス先である米国Satsuma社が米国における急性期偏頭痛を対象とした経鼻治療薬(STS101)の開発を終了しており、2023年3月に米国FDAへ承認申請し、FDAより審査終了目標日が2024年1月17日との連絡を得ています。

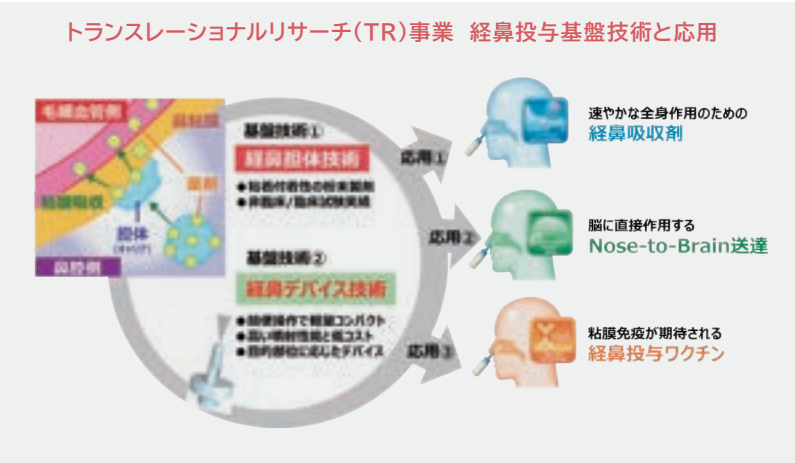
当社連結子会社であるSNLD社では、国内におけるパーキンソン病のオフ症状治療のための経鼻レスキュー薬(TR-012001)の臨床第1相試験を2023年1月に終了し、次の臨床試験に向けた準備を進めています。

TR事業における経鼻投与基盤技術は、独自開発した担体(キャリア)をベースに粉体製剤技術と独自設計の投与デバイス(医療用具)を組み合わせたプラットフォーム技術であり、鼻粘膜からの速やかな薬物吸収に基づく即効性とその後の消化管からの薬物吸収による持続的効果を特徴としており、加えて注射に比べて投与が簡易で製剤の室温保存も可能という強みがあります。

TR事業の経鼻製剤の開発については、使用データの豊富な既存薬を使用する開発モデルであり、薬が効かないという理由での開発中止リスクは低く、リスクを抑えつつ、高い収益リターンを追及する事業展開を図っています。

もう1つの経鼻プロジェクトとして、より効果的な感染防御である粘膜免疫作用を期待した経鼻粘膜ワクチンの研究開発に着手しています。併せて、経鼻粘膜ワクチンの効果を高めるための独自のアジュバント製剤に関する研究も進めています。

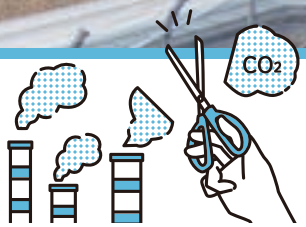
創薬支援を行う子会社の株式会社Gemsekiでは、創薬シーズ・技術に関するライセンス仲介事業をグローバルベースで展開するとともに、同社を無限責任組合員としたファンドを組成し、ベンチャー企業への投資事業を行っております。



事業紹介

メディポリス事業
（社会的利益創出事業）

03



地元鹿児島の自然資本を活用した メディポリス事業（社会的利益創出事業）

当社は、鹿児島県指宿市の高台に自然豊かで東京ドーム77個分に相当する広大な敷地「メディポリス指宿」を保有しており、その自然資本を活用したメディポリス事業を社会的利益創出事業として展開しています。社会的利益創出事業は、企業理念である「環境、生命、人材を大切にする会社であり続ける」ことを体現するものであり、当社は経済的利益のみならず、社会や環境課題といった視点から社会的利益を一体的に創出しています。具体的には、人々のWellbeing（ウェルビーイング）、つまり全人的な健康の実現をメインコンセプトとしたホテル宿泊施設の運営（ホスピタリティ事業）と、再生可能エネルギーを活用した発電事業、メディポリス国際陽子線治療センターの運営支援を行うとともに、鹿児島県の沖永良部島においてシラスウナギの人工生産研究などを行っています。

ホスピタリティ事業は、お客様のニーズに合わせる形でホテル施設を宿泊棟と機能ごとに3つに区分しており、ヒーリングリゾートホテル「別邸 天降る丘」、研修滞在型施設「指宿ベイヒルズHOTEL& SPA」、メディポリス国際陽子線治療センターの患者専用宿泊施設「HOTELフリージア」がそれぞれ稼働しております。

ホスピタリティ事業を行っている意義は、主に2点あります。1つは、企業価値向上という視点で、人々のWellbeingに貢献する企業であるという点です。もう1つは、新日本科学における顧客へのおもてなしマインド向上への貢献という点にあります。ホスピタリティ事業を通して、新日本科学グループとしてのおもてなしマインドを一層強化し、それを主力のCRO事業にも還元していくことは、当社が世界で戦っていくうえで重要な役割を果たすことになると考えています。

発電事業は、2015年2月より1,500キロワット級のバイナリー型地熱発電所を運営しています。地熱発電はCO_2排出量がほぼゼロであり、日中夜間を通じて天候に左右されず、年間を通して安定的な発電が可能なベースロード電源として期待されています。当社の地熱発電所は高い設備稼働率を維持して、当社の年間必要電力量の約半分相当にあたる売電量を実現しており、安定的な収入を計上しています。

その他、生物多様性の保全への取組みとして、絶滅危惧種としてレッドリストに登録されているニホンウナギの稚魚であるシラスウナギの人工生産研究を沖永良部研究所で行っております。

自然豊かなメディポリス指宿

別邸 天降る丘

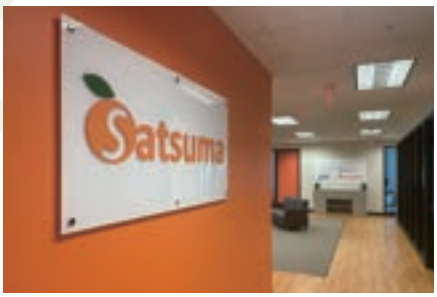
特集

Satsuma pharmaceuticals

Satsuma社を買収し、完全子会社へ

当社の経鼻投与基盤技術を用いた経鼻製剤の承認第１号を目指す

当社は2023年4月16日に、Satsuma Pharmaceuticals, Inc.(以下Satsuma社)の買収に関する契約を締結、公開買付けを実施し、6月8日にSatsuma社は当社の完全子会社となりました。

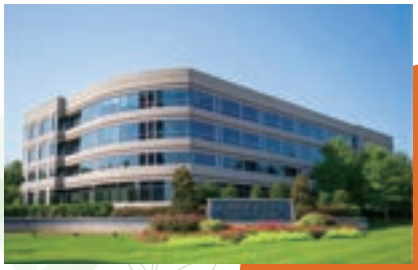


Satsuma社は、当社の経鼻投与基盤技術のライセンス先であり、偏頭痛薬ジヒドロエルゴタミン(DHE)を用いた経鼻偏頭痛薬「STS101」を開発するために2016年6月に当社が米国に設立した子会社で、後にNASDAQに上場し、当社の重要投資先となっていました。Satsuma社は、STS101開発において、DHEを用いた偏頭痛薬として米国で承認済のDHE注射剤「D.H.E.45」とDHE点鼻スプレー剤「Migranal」とPK(薬物動態)を比較した臨床第Ⅰ相試験において良好な結果を得ており、臨床第Ⅲ相長期安全性評価試験(試験名:ASCEND試験)においても良好な安全性と忍容性(受容可能な副作用)が認められたことを発表しています。一方、STS101の臨床第Ⅲ相有効性評価試験(試験名:SUMMIT試験)では、主要評価項目である投与後2時間の痛みの消失(Pain Free)と煩わしい随伴症状(光恐怖症、音声恐怖症、嘔気)の消失(MBS Free)については、その傾向はみられるもののプラセボとの間で統計的有意な差を得ることができませんでした。しかしながら、投与後3時間から48時間まで持続的にプラセボを統計的有意に上回る有効性が認められたことから、これ以上の臨床試験を行うことなくFDAの承認取得が可能と判断し、販売パートナーや戦略的事業提携先の候補の選定を進めておりました。

今年に入り、創業株主であり、且つライセンサーとしてSTS101の技術及び開発内容にも精通している当社が買収すれば、申請手続きもスムーズにでき、関係者にとっても良いのではないかとの案がSatsuma社の財務アドバイザーから浮上しました。当社としてもSTS101の潜在的価値をよく理解していたこともあり、買収時の投資額を最低限のプレミアム(2.5百万USドル)とし、将来、当社の投資額を回収した後に得る収益を既存株主と分配するという条件であれば、販売開始までの製造体制を維持する一時的なコスト(投資)を考慮しても、将来期待出来る収益(リターン)との関係で十分採算性は取れると判断しました。

STS101の特徴としては、2つの重要なポイントを挙げることができます。1つは、STS101の有効成分であるDHEが多様な受容体に結合するため、特異的な受容体に結合するトリプタン系やゲパント系薬剤が有効でない患者さんに対してもSTS101は効果的に作用しうるという点です。2つ目は、偏頭痛の半数以上の患者さんが即効性あるいは短時間作用型の治療薬より、STS101のような長時間作用型の治療薬を待望していることです。トリプタン系やゲパント系薬剤による治療では、服用後24時間から48時間で痛みが再発するリスクが高いことが報告されており、STS101の臨床第Ⅲ相試験では服用後48時間まで症状を抑える効果があることが証明されていることから、STS101は多くの患者さんのニーズに応えることができると期待されます。

米国では約4,000万人、米国の人口の12%にあたる人たちが偏頭痛に苦しんでいます。特に20代から40代の働く女性に多いのが特徴です。米国の急性期偏頭痛薬市場は非常に大きく、競合品も多く存在しますが、偏頭痛の専門医が約35,000人存在し、この医師らが患者さんの症状や特性に合わせて治療薬を処方するため、STS101は有望な選択肢の一つになり得ると考えられます。



“Satsuma”という社名は、技術の元となった当社の本社所在地である“薩摩”に由来しますが、米国には高級ミカンの一つに“Satsuma”があり、現地でも馴染みのある名前です。このミカンの苗木は明治時代に薩摩から米国に渡ったと言われています。鹿児島で培われた技術であるSTS101が米国に渡り、米国で大きなフルーツ=Fruits(果実及び成果)になることを強く期待しております。

トピック紹介

人工生産ウナギの試食会を開催

2024年3月期は1万尾以上の人工シラスウナギ生産を目標として取り組んでおり、順調に進んでいます

2014 年 4 月、当社は本社(鹿児島市)において、ニホンウナギの人工種苗生産を開始しました。種苗(しゅびょう)とは、養殖に使用される稚魚のことです。ウナギの養殖(養鰻)はシラスウナギを種苗として用いていますが、養鰻の種苗として使用されているシラスウナギは河口域で採捕された天然シラスウナギのみであり、人工的に生産されたシラスウナギは用いられていません。そのためシラスウナギが不漁の年はその価格が高騰することが社会問題となっています。また、近年はシラスウナギ漁獲量が激減しており資源の枯渇が危惧されています。

2017年、当社は世界で初めて陸上において人工海水を用いた閉鎖系循環システムによる人工シラスウナギの生産(3尾)に成功しました。その後、2019年には鹿児島県沖永良部島和泊町に研究施設を移し、天然海水による人工シラスウナギの生産(10尾)に成功、さらに2021年には人工シラスウナギ466尾を生産、その一部を親ウナギまで飼育しています。採取した人工授精卵からふ化した幼生(レプトセファルス)を経てシラスウナギに変態可能な6か月生存率が40%を超えると商業化が可能と考えられています。当社は、2023年には40%を超えるロットが連続して出てきており、中には60%に達するロットもあります。1尾の親ウナギから30万個～50万個の採卵できますので、2024年3月期には1万尾以上の人工シラスウナギの生産は可能と考えています。今後、2027年3月期には、10万尾を生産できる設備と体制を整備していきます。

レプトセファルスから変態した人工シラスウナギ

人工シラスウナギから成長したニホンウナギの成魚

2022年12月12日、地元の名店のご協力のもと、当社は地元マスコミや金融機関関係者を招待し、人工生産したうなぎの試食会を開催しました。また、2023年5月18日には、沖永良部島において和泊町長および漁協組合長、ならびにその関係者、メディアの方々などを招いて試食会を開催しました。沖永良部のきれいな海水で育てたウナギは泥臭さもなく、参加された皆様からたいへん美味と高い評価を得ました。

トピック紹介

経鼻粘膜ワクチン研究開発センター

発症阻止や重症化予防ではなく、感染そのものの予防を目指す

当社は、2023年4月に経鼻粘膜ワクチン研究開発センターを立ち上げました。そのセンタートップにウイルス感染免疫学の権威で、新型コロナウイルスについてNHKをはじめ様々なマスコミでわかりやすく解説をされてきた近畿大学医学部前主任教授・大学院医学研究科長で、現在は近畿大学名誉教授・医学部客員教授の宮澤正顯(みやざわ・まさあき)先生が就任されました。

当社は経鼻ワクチンについて、以前、鳥インフルエンザの日本への侵入が懸念された頃に研究したことがあったのですが、インフルエンザの抗原を手に入れるということが難しかったり、アジュバントの研究も同時に行わなければいけなかったりと、複数のハードルがあってペンディングにしておりました。しかし今回、新型コロナウイルス感染症が大流行したということで、再度この経鼻ワクチンを研究したいと考え、センターを立ち上げました。

多くのワクチンの目的は、発症阻止または重症化予防ですが、我々の目指す経鼻粘膜ワクチンは、そもそも感染を起こさせないこと(これを「遮断免疫」と言います)を狙っています。当社TRカンパニーでは以前から独自の粉体技術を用いて鼻腔に薬剤をデリバリーする研究を行って来ました。この技術を応用して、ヒトの鼻腔内の「免疫応答誘導に適した部位」に集中的にワクチンを到達させ、しかもある程度の時間しっかりと粘膜にくっつかせるということが可能です。これにより、液体噴霧などに比べより効率的に、粘膜での免疫反応を誘導出来ると考えています。また、粘膜から分泌される抗体を作らせるには、粘膜の細胞にそれに相応しい環境を与えることが必要です。具体的には、独自構造のものを含めてアジュバントと呼ばれる免疫応答増強物質を用い、粘膜を構成する細胞から特定のサイトカイン(免疫細胞間の情報伝達分子)を作らせて、抗体産生を促進させます。これらに関する基礎技術は既に持っていますので、2～3年のうちには粘膜で強い抗体産生を誘導する基礎研究の目途がつけられると考えています。

左より宮澤センター長、永田社長

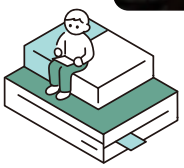
IR広報だより

IR public relations

みなさん、こんにちは。IR広報統括部長の岩田です。

IR広報統括部が新設されて2年が経ちました。IR広報統括部の目標である「企業価値を高め社会に貢献する」ことを常に意識し、“即実行”を合言葉に部員4名で毎日、明るく・楽しく・笑顔で活動をしています。

今回は、2023年3月31日の取引終了後、東京証券取引所(以下東証)が東証上場企業に対して求めた2つの最新トピックスに対する当社の取組みを紹介します。



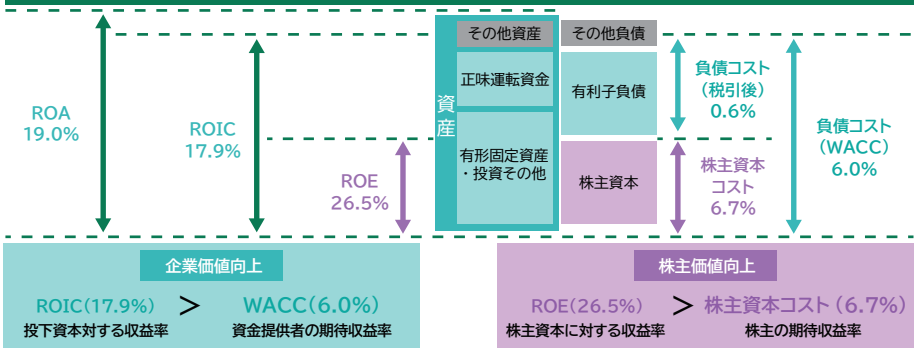
1「資本コストや株価を意識した経営」

東証は、東証上場企業に対して持続的な成長や中長期的な企業価値向上を実現するため、単に損益計算書上の売上や利益水準を意識するだけでなく、貸借対照表(バランスシート)をベースとする資本コスト・資本収益性や株価を意識した経営を実践することを求めています。具体的には、経営層が資本コストや資本収益性を十分に意識したうえで、継続して資本コストを上回る資本収益性を達成し、持続的な成長を果たすための抜本的な取組みが必要としています。

当社は、企業価値向上を目指すにあたり、各事業部門の創出する利益を重視することで、全社の営業利益、経常利益の増大および利益率の改善を重要な経営目標の一つにしています。また資本収益性の指標については、ROE(自己資本利益率)とROIC(投下資本利益率)を重視しており、毎月の取締役会での報告事項となっています。資本コストについては、2023年3月期の業績を基に試算し6.0%と認識しています(β値は1.0を採用)。2023年3月期の業績を基に計算したROEは26.5%、ROICは17.9%であり、当社の資本コストをいずれも大きく上回っております。今後も資本コストを上回る資本収益性を達成するよう取り組んでまいります。

なお、株価については、2023年3月末の株価は2,750円と1年間で1,054円の上昇となりました。時価総額(企業価値)は439億円の増加となっております。株価についても意識して経営に取り組んでまいります。

資本収益性の指標と資本コストの関係　※当社 2023 年3月期を基に試算



2「株主との対話の推進と開示について」

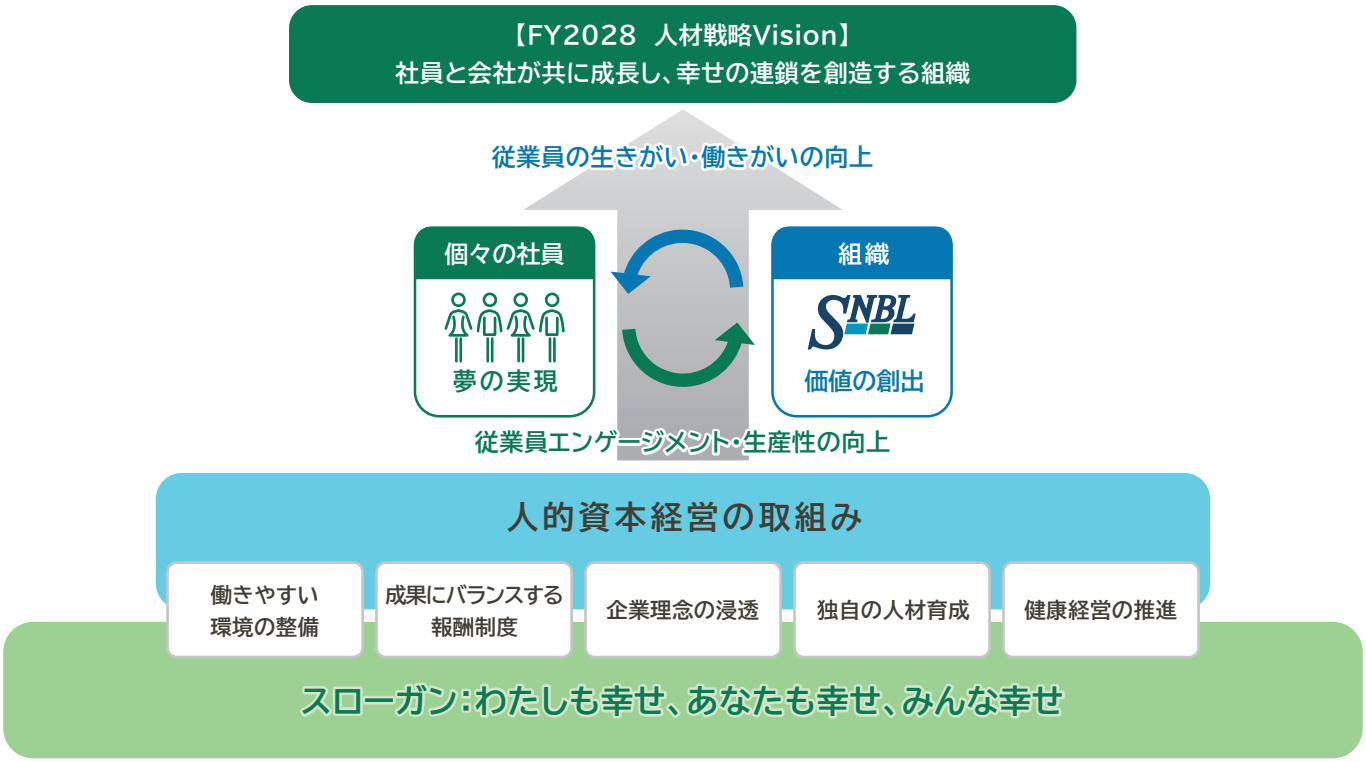
東証プライム市場の上場会社には建設的な対話を中心に据えて企業価値向上に取り組むことが期待されています。このことを踏まえ、東証は、投資者との建設的な対話を促す観点から経営陣と投資者の対話の実施状況やその内容を明らかにすることを求めました。実際、当社 2023 年 3 月期の投資家との対話は、いずれも前年度の実績を上回っています。加えて、当社は ESG ミーティングも行い、個人投資家向け会社説明会 4 回のうち 2 回に代表取締役社長が講師で参加しました。今年度は質量ともにさらにアップし、その実績を四半期ごとに当社ホームページで開示します。

機関投資家との面談件数	決算説明会　参加者数	IRブログ	個人投資家向け説明会
315件	95名	181回	4回/290名
2023年3月期実績 (2022年3月期は121件)	2023年5月実績 (2022年5月は72名)	2023年3月期度実績 (2022年3月期は121回)	2023年3月期実績 (2022年3月期は2回/264名)

SDGs/ESG

人的資本経営の取組み

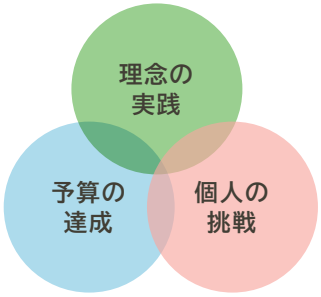
当社の人的資本経営の目指すべき姿として「FY2028人財戦略Vision」を策定しました。当社は、「人材」を社会の財産である「人財」とするために、社員の生きがい・働きがいを向上させることで、社員一人ひとりの夢の実現を応援しています。当社の理念に共感する多様な人材が集まり、当社で働くことを通して自己実現を達成するとともに、幅広いステークホルダーの皆様への価値を創出する、この好循環を推し進めていきます。



成果にバランスする報酬制度

当社では、2021年度に理念の実践（コンプライアンス）、予算の達成、個人の挑戦という3つの視点を柱とした新しい評価制度を導入しました。年功序列的な賃金体系を見直し、社員の多様性が公平に評価され、一人ひとりが自律的かつ主体的に「創造、革新、変化」を起こす企業文化を醸成しています。

また当社では昇格要件を社員に向けて明確に示すことで、社内での公平性・公正性を担保しています。やる気があり成果を出している社員は、勤続年数や年齢に関係無く昇格することができ、入社4年で管理職に抜擢されたケースもあります。



3 つの評価の視点

読 書 習 慣

当社では、読書習慣が昇格要件の1つに定められています。これは、「読書は手軽で、確実なリターンが期待できる自己投資である」との永田社長の考えから設定されたものです。永田社長も15分ずつの隙間時間を捻出し、毎日読書を続けています。

読書（ビジネス・経済・専門書を対象とし、小説や趣味に関するものは除く）が昇格要件に定められていることもあり、2022年度の社内アンケートの結果では実に90%の社員に読書習慣が身についており、20%の社員は年間で13冊以上の読書をするなど、「全社員が読書習慣を身につけている」風土が醸成されています。

会社概要

（2023年3月31日現在）

会社名	株式会社新日本科学
資本金	96億7907万円
拠点	国内 鹿児島本店、東京本社 大阪、和歌山、長野 海外 米国、カンボジア、中国
創業	1957年9月（設立：1973年5月）
代表	永田 良一（代表取締役会長 兼 社長）
上場証券取引所	東証プライム（証券コード 2395）
ウェブサイト	www.snbl.co.jp

沿革

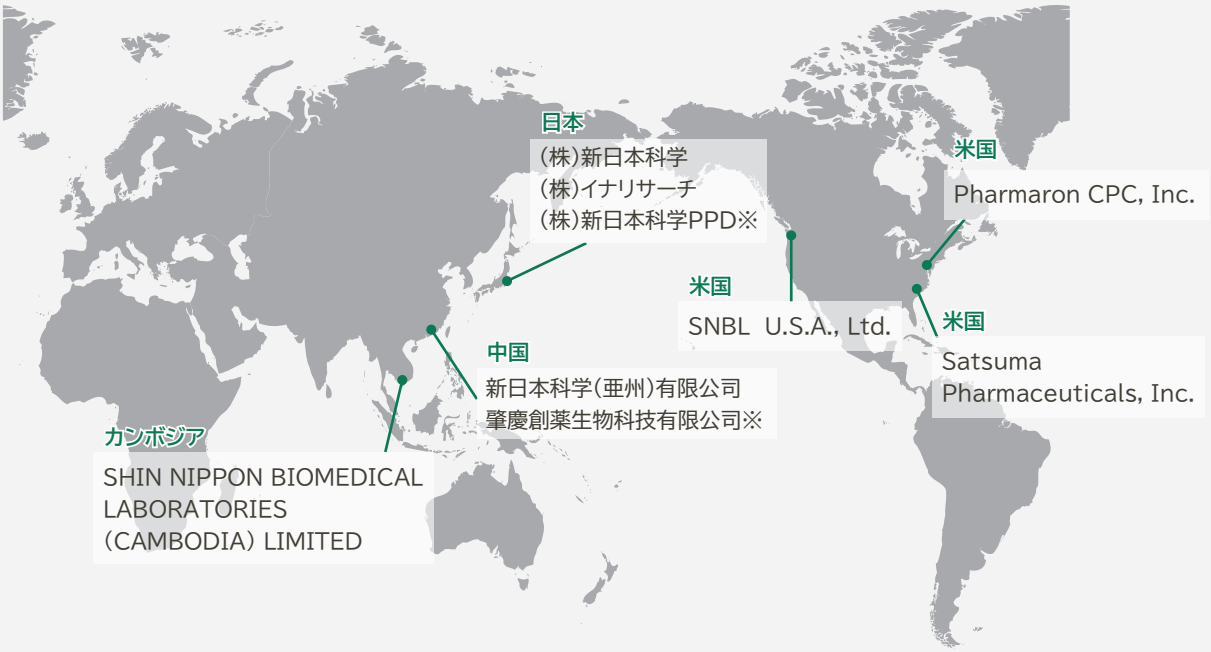
（2023年6月30日現在）

1957年	鹿児島市にて創業
1960年	国内初のCROとして非臨床試験を受託開始
1974年	株式会社新日本科学に商号変更
1983年	GLP適合非臨床試験を受託開始
1993年	臨床試験を受託開始
1999年	米国で非臨床事業受託施設を建設
2003年	中国広東省に実験用NHP繁殖施設建設
2004年	東証マザーズに上場
2007年	カンボジアに実験用NHP繁殖施設建設
2008年	東京証券取引所 市場第一部に市場変更
2015年	合弁会社・新日本科学 PPDを設立
2022年	東京証券取引所 プライム市場に移行
	イナリサーチを連結子会社化
2023年	Satsuma社を連結子会社化

拠点

（2023年6月30日現在）

※持分法適用関連会社



鹿児島本社／安全性研究所
（鹿児島市）

薬物代謝分析センター
（和歌山県海南市）

イナリサーチ
（長野県伊那市）

メディポリス指宿
（鹿児島県指宿市）

株式の概要

（2023年3月31日現在）

発行済株式総数	41,632,400 株
株　主　数	10,209 名（前期末比 368 名増）

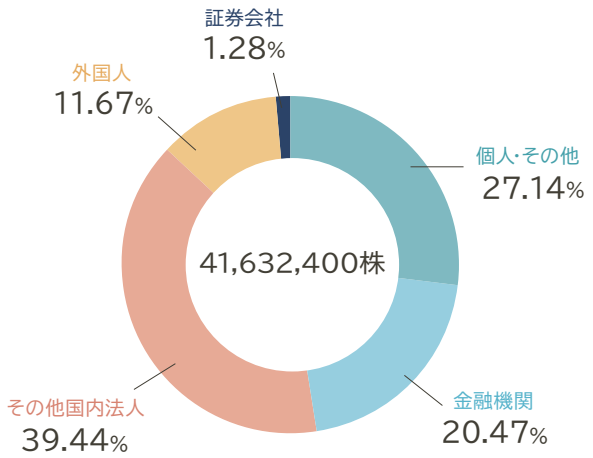
大株主の状況

（上位10名）

株主名	持株総数（千株）	持株比率（%）
Nagata and Company株式会社	14,740	35.40
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	4,542	10.90
株式会社 日本カストディ銀行(信託口)	2,343	5.62
永田貴久	2,030	4.87
一般社団法人メディポリス医学研究所	1,474	3.54
永田郁江	1,024	2.45
永田一郎	1,024	2.45
梅原理恵	1,024	2.45
株式会社鹿児島銀行	1,000	2.40
BNP PARIBAS LUXEMBOURG	470	1.12

所有者別株主分布

（2023年3月31日現在）



役員の状況

（2023年6月30日現在）

代表取締役会長兼社長	CEO兼CHO	永田 良一
代表取締役副社長	グループ財務管掌・グローバルビジネス管掌	高梨 健
取締役副社長	CRO事業管掌・ホスピタリティ事業管掌	永田 一郎
専務取締役	非臨床カンパニー Global BD管掌・非臨床カンパニー President	角﨑 英志
独立社外取締役(非常勤)		福元 紳一
独立社外取締役(非常勤)		山下 隆
独立社外取締役(非常勤)		花田 強志
独立社外取締役(非常勤)		戸谷 圭子

株式基本情報

（2023年6月30日現在）

事業年度	毎年４月１日～翌年３月31日
定時株主総会	毎年６月下旬
基準日	３月31日
剰余金の配当基準日	３月31日 （中間配当を行う場合は９月30日）
上場市場	東証プライム(証券コード:2395)
1単元の株式数	100株
株主名簿管理人 事務取扱場所	みずほ信託銀行株式会社　証券代行部 〒100-8241東京都千代田区 一丁目3番3号 フリーダイヤル:0120-288-324 (土･日･祝日を除く 9:00～17:00)

【Webの見直し】

IR広報統括部では当社Webサイト(ホームページ)の充実に日々取組んでおります。2023年に入り、1月に「はやわかり新日本科学」の全面見直しを行い、3月に「よくあるご質問(IR FAQ)」を新規作成しました。また、6月に当社のさまざまな活動を紹介する新コンテンツ「私たちのストーリー」を新設しました。ぜひご覧ください。

https://www.snbl.co.jp

新日本科学　検索

【2023年4月の新入社員】

桜が満開の4月3日、今年は149名もの新入社員が入社しました(前年は40名)。さらなる企業価値向上に頼もしい新戦力が加わりました。写真は入社式後の記念写真です。

株式会社新日本科学

〒104-0044　東京都中央区明石町8－1 聖路加タワー28階

TEL（IR広報）03-5565-6216

https://www.snbl.co.jp

UD FONT
見やすく読みまちがいにくいユニバーサルデザインフォントを採用しています。