



ステークホルダーに寄り添い、
幸せの連鎖を創造する

編集方針

本統合報告書は、ステークホルダーの皆さまに新日本科学グループのビジネスモデルへのご理解を深めていただくとともに、対話を通じた相互理解を醸成し、経営の改善と企業価値の向上につなげていくことを目的に制作しています。

今回の統合報告書では、2028Vision「ステークホルダーに寄り添い、幸せの連鎖を創造する」の実現に向けたマテリアリティを明確化したうえで、当社グループが創出している経済的価値と社会的価値を分かりやすく説明することを特に重視しています。

なお、編集にあたってはIFRS財団の「国際統合報告フレームワーク」、経済産業省「価値協創のための統合的開示・対話ガイダンス」などを参考にしています。

対象期間：2022年4月1日～2023年3月31日（※2023年4月以降の活動内容等を含む）

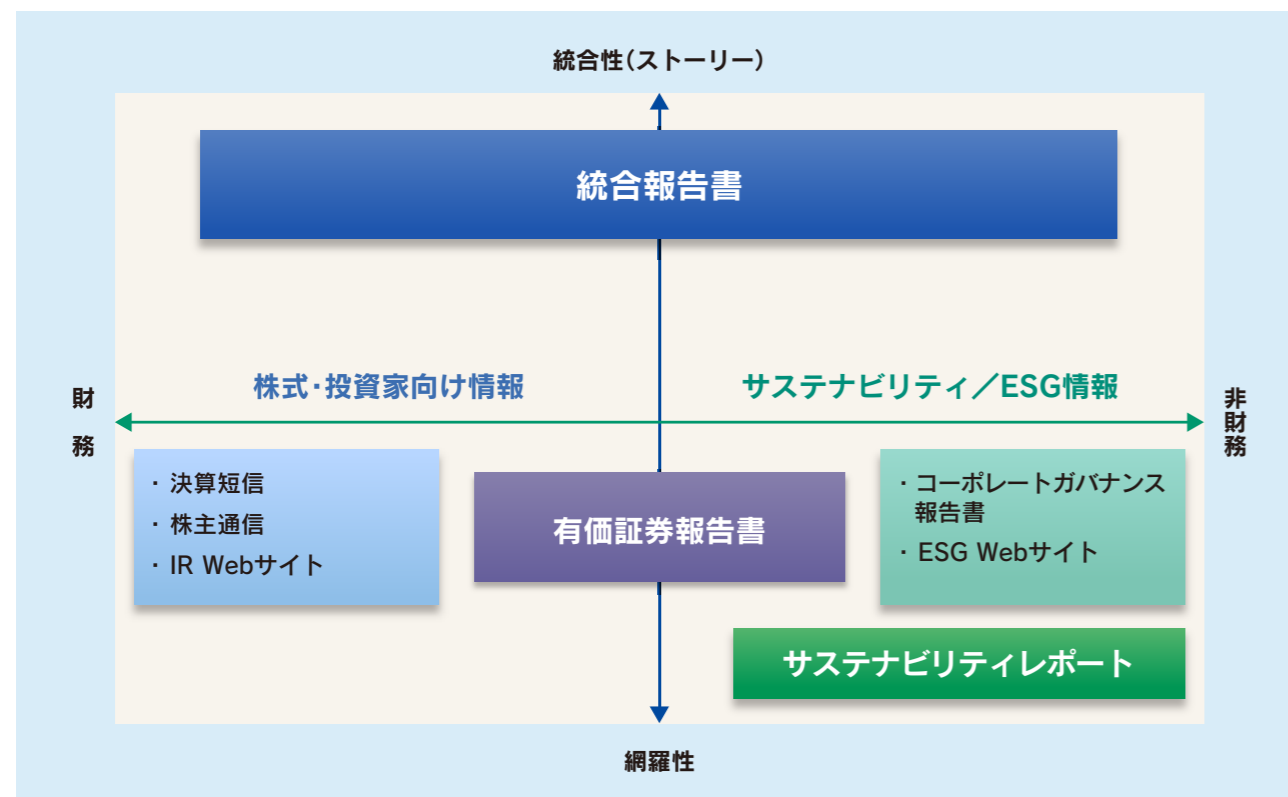
対象組織：株式会社新日本科学および連結子会社

将来の見通しに関する注意事項

本統合報告書における当社の今後の計画、戦略などの将来予想に関する記述は、当社が開示時点で合理的であると判断する一定の前提に基づいており、実際の業績などの結果は見通しと大きく異なることがあります。



情報開示体系



目次

Chapter 01 | 新日本科学の価値創造

- p04 価値創造ストーリー
- p05 新日本科学グループの事業
- p06 新日本科学のあゆみ
- p08 財務・非財務ハイライト

Chapter 02 | 2028 Vision

- p10 CEOメッセージ
- p14 2028Vision
 - p15 財務KPI
 - p16 マテリアリティ・非財務KPI

Chapter 03 | 事業を通じた社会課題の解決

- p18 創業と医療技術向上の支援
(医薬品アクセスの向上)
 - p18 CRO事業
 - p22 TR事業
 - p23 トピックス
 - p24 Gemseki事業
- p25 健康な人生の提供(ウェルビーイングな暮らし)
 - p25 ホスピタリティ事業
 - p25 人類の健康向上に向けた新しい取り組み
- p26 美しい地球環境の保全
 - p26 発電事業
 - p27 ニホンウナギの種苗生産開発

Chapter 04 | 社会要請に応える経営基盤の強化

- p28 働く楽しさを実感できる組織づくり
- p30 DX/RPA推進によるビジネスの進化
- p31 ステークホルダーエンゲージメントの向上
- p32 企業理念を実現するガバナンスの構築

Chapter 05 | データセクション

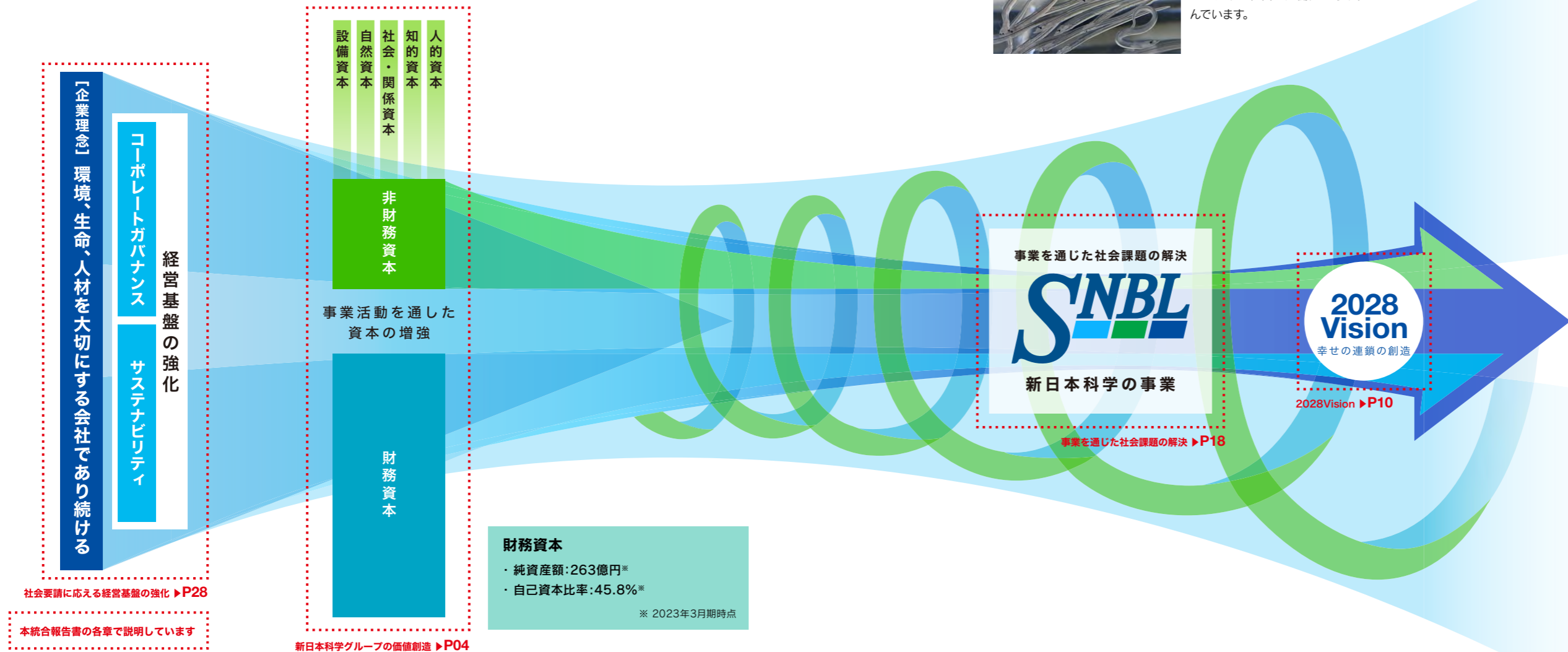
- p40 財務データ
- p41 非財務データ
- p43 用語集
- p44 会社概要

価値創造ストーリー

新日本科学は、企業理念「環境、生命、人材を大切にできる会社であり続ける」を経営判断の根底としています。世の中の変化を先取りしながら価値創造を支える土台である経営基盤を強化し、6つの経営資源（財務資本と5つの非財務資本）を活用して、新規事業の創出と既存事業の創出価値の最大化を図ることで、事業活動を通じた資本増強という好循環を生み出しています。

当社の使命である「創薬と医療技術の向上を支援し、人類を苦痛から解放する」ことを念頭に、多様なステークホルダーに寄り添い、事業活動を通して創出した経済的価値および社会的価値をもって、世の中に幸せの連鎖を創造する会社を目指すことを2028Visionとして掲げています。

設備資本 <ul style="list-style-type: none"> ・ GLP適合の研究施設数:3拠点 ・ 業界で唯一自社グループ内で実験用NHP*の繁殖・供給体制を構築 ※ nonhuman primate 	自然資本 <ul style="list-style-type: none"> ・ 社有林の面積:約90万坪 ・ 指宿(鹿児島県)の豊富な地熱資源 ・ 沖永良部島(鹿児島県)の良質な海水 	社会・関係資本 <ul style="list-style-type: none"> ・ 国内非臨床市場:トップシェア ・ 国内外の大学と連携したオープンイノベーションの推進
知的資本 <ul style="list-style-type: none"> ・ 研究開発費:683百万円* ・ 独自の経鼻投与基盤技術 ※ 2023年3月期末実績 	人的資本 <ul style="list-style-type: none"> ・ 連結従業員数:1,208名*・ 独自の人材育成機関SNBLアカデミー ・ 健康経営優良法人ホワイト500 7年連続取得 ・ なてしこ銘柄2022取得・ プラチナえるほし認定 ※ 2023年3月末時点 	



新日本科学グループの事業

CRO事業 ▶ p18



新日本科学の主力事業で、非臨床試験および臨床試験(治験)を製薬企業からの委託を受けて実施し、医薬品開発を実施しています。このように製薬企業から試験を受託する企業をCRO(Contract Research Organization)といい、当社は国内初のCROです。

TR(トランスレーショナル リサーチ)事業 ▶ p22



独自に自社開発した経鼻投与基盤技術を応用し、コンビネーション医薬品開発を行っています。
※ TR(Translational Research): 国内外の大学、バイオベンチャーなどにおける基礎研究から生まれる有望なシーズや新技術を開発し、付加価値を高めて事業化へ繋げています。

【社会的利益創出事業】

メディポリス事業(ホスピタリティ事業 & 発電事業)、およびニホンウナギ種苗生産開発を「社会的利益創出事業」として展開しています。

ホスピタリティ事業 ▶ p25



人々の健康の実現(ウェルビーイング)をメインコンセプトとして、3つのホテル事業を展開しています。

発電事業 ▶ p26



再生可能エネルギーを活用した発電事業(地熱発電および温泉発電)を実施しています。

ニホンウナギの種苗生産開発 ▶ p27



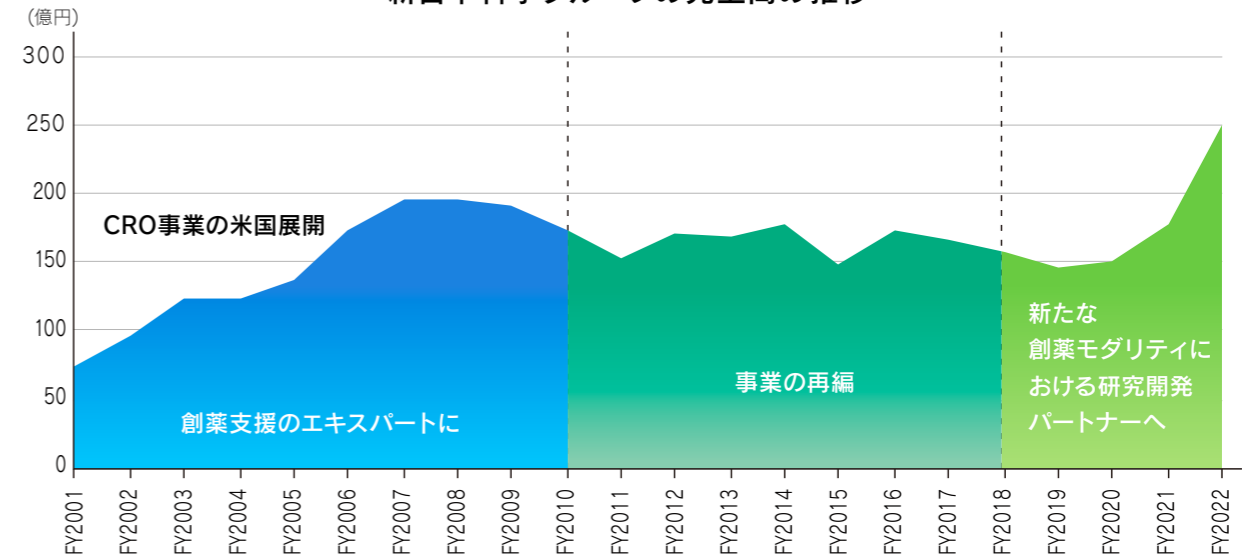
生物多様性の保全への取組みとして、レッドリストに登録されているニホンウナギの種苗生産開発に取り組んでいます。

新日本科学のあゆみ

新日本科学は「創薬と医療技術の向上を支援し、人類を苦痛から解放する」という使命を掲げ、医薬品開発に関わるライフサイエンスに軸足を置いた独自のビジネスモデルを築いてきました。現在では、創薬プロセスの全領域において事業を展開しており、より良い薬をいち早く患者様に届ける支援をしています。

また、世の中がSDGs/ESGに注力し始める以前から企業価値の向上と共に社会活動を通じた公益性の向上にも継続して取り組んできました。これらの取り組みは、企業理念である「環境、生命、人材を大切に作る会社であり続ける」ことに基づくものであり、企業価値向上に資する形で事業を通して社会課題の解決に取り組んでいます。

新日本科学グループの売上高の推移



創薬支援のエキスパートに (水平展開・垂直展開)



1957s

1970s

1980s

1990s

2000s

2010s

2020s

創業・国内初のCROに



当社の前身である南日本ドッグセンター

当社の前身は、1957年に鹿児島市に実験用ビーグルの繁殖・改良を目的として、現社長の父である永田次雄が創業した南日本ドッグセンターです。

1960年には海外大手製薬企業から最初の医薬品の安全性試験(非臨床試験)を受託し、国内初のCROとなりました。

1973年には株式会社化、商号を株式会社日本ドッグセンターに変更、翌年には株式会社新日本科学に社名変更しました。

創薬支援のエキスパートに (水平展開・垂直展開)



シアトル郊外にSNBL USAを設立

1991年に社長に就任(1997年にCEO就任)した永田良一は、CRO事業の国際展開、臨床事業拡大(第2/3相試験受託、SMO事業新設)、TR事業の新設と海外展開、メティポリス事業の新設を行いました。

1999年、シアトル郊外に連結子会社SNBL USA, Ltd.を設立、非臨床CRO事業を開始しました。2004年には、ボルチモアに連結子会社SNBL Clinical Pharmacology Center, Inc.を設立し、治験専門病院(96床)を建設、2005年に臨床事業を開始しました。

事業の再編



鹿児島本社概観
海外顧客の試験も国内の研究拠点で実施

2010年にFDAからGLP遵守状況に関する改善指示書をSNBL USAが受領したことをきっかけとして米国事業の業績が悪化し、国内を含めた事業再編を進めました。この再編では、SNBL USAが運営していた米国非臨床事業をAltasciences社に営業譲渡(研究施設は賃貸として継続保有)、テキサスの実験用NHP繁殖施設をOrient Bio社に売却、ボルチモアの臨床試験実験施設をPharmaron社と合弁化、国内臨床事業をPPD社と合弁化、国内SMO事業をM3社に売却、国内臨床薬理試験の実施医療機関は閉鎖し、2018年に事業再編を完了しました。

※ 医薬品の種類やタイプ、治療手段を表す用語。核酸医薬、次世代抗体医薬、ペプチド医薬、遺伝子治療、細胞治療、再生医療などが新たな創薬モダリティとして注目されています。

製薬企業のパートナーへ



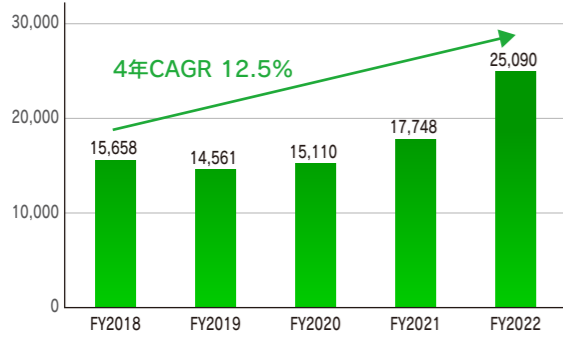
2024年5月末に完成予定の
鹿児島本社新社屋・研究棟完成イメージ

当社の特徴は、CROとして唯一構築できている自社グループ内における実験用NHP繁殖・供給体制とサプライチェーンマネジメントです。これにより安定的に実験用NHPを供給できること、およびこれまでの国内外における創薬支援の実績と信頼から、新たな創薬モダリティ[※]の研究開発における製薬企業の開発パートナーとしての評価が高まっています。

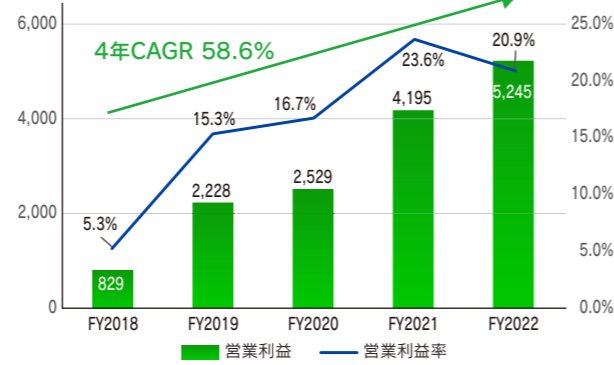
大手製薬企業との創薬段階(分析)における包括的研究開発受託事業やコンサルテーションも好評で、「ダントツのCRO」としてクライアントから第一に指名される存在になることを目指し、顧客ニーズを満たすさまざまな取り組みを推進しています。

財務ハイライト[事業再編後の業績]

売上高(百万円)

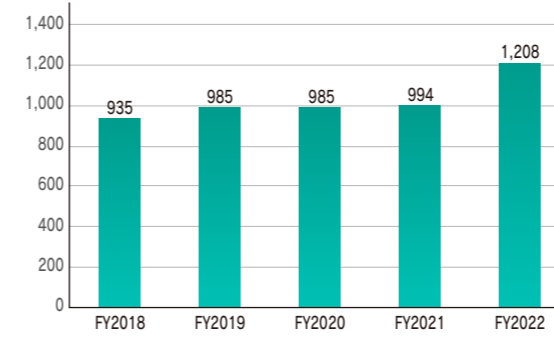


営業利益(百万円)/売上高営業利益率

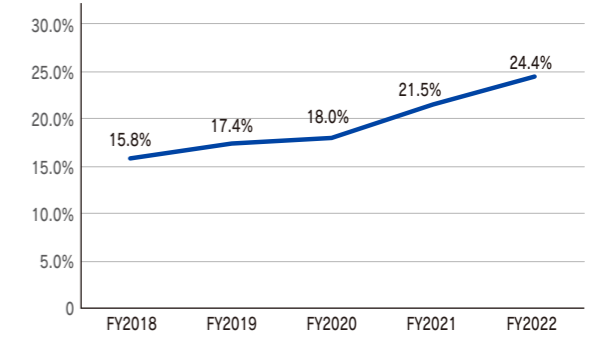


非財務ハイライト

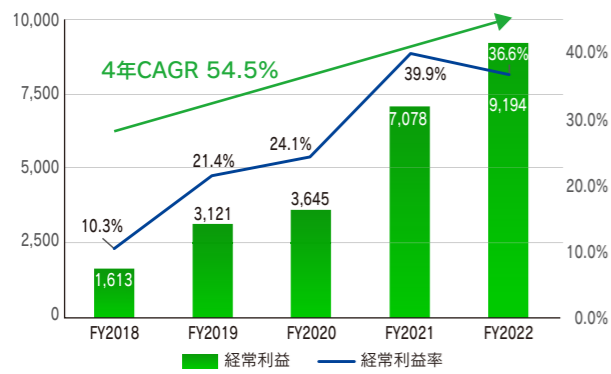
従業員数(人)



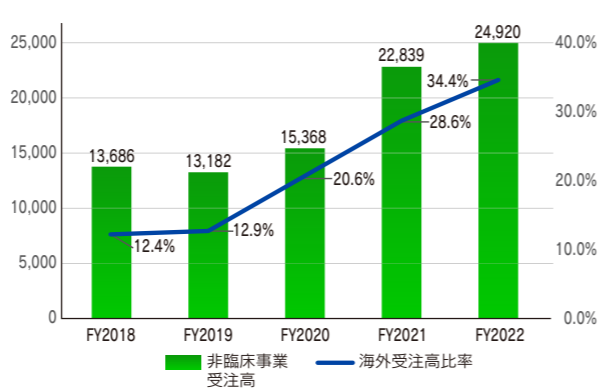
女性管理職比率



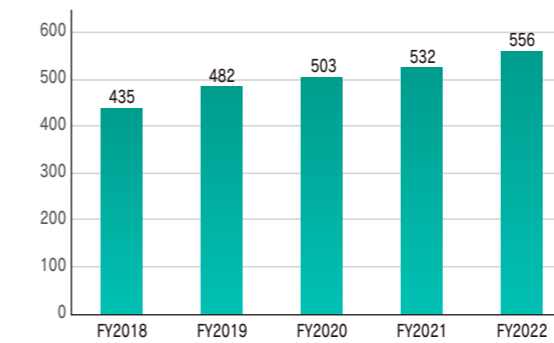
経常利益(百万円)/売上高経常利益率



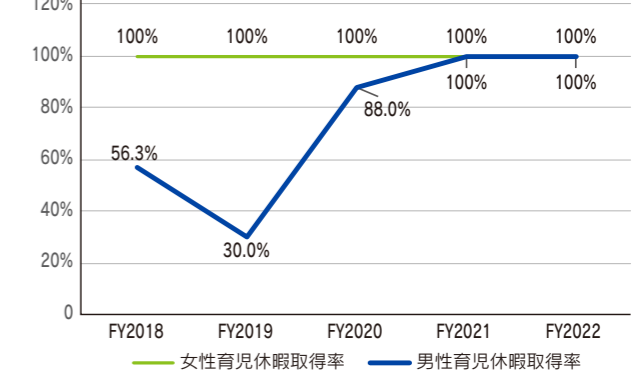
非臨床事業の受注高(百万円)/海外受注高比率



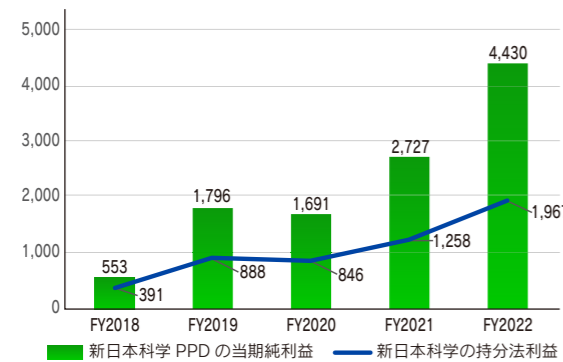
平均年間給与(万円)



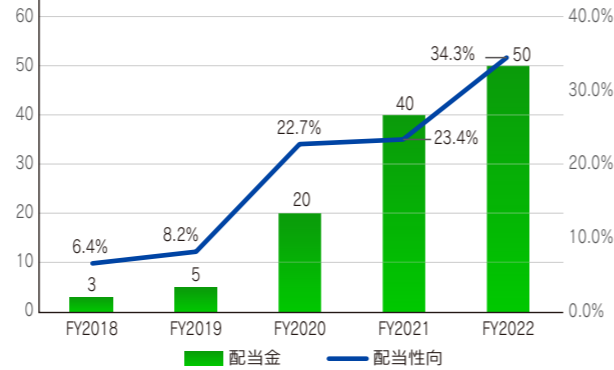
育児休暇取得率



新日本科学 PPD の業績と
当社が受け取る持分法による投資利益(百万円)

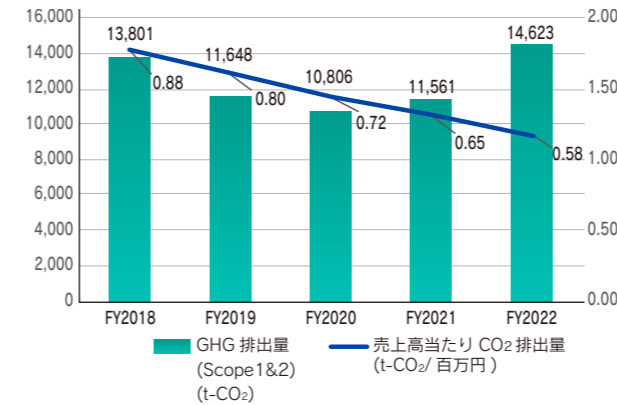


配当金(円)と配当性向

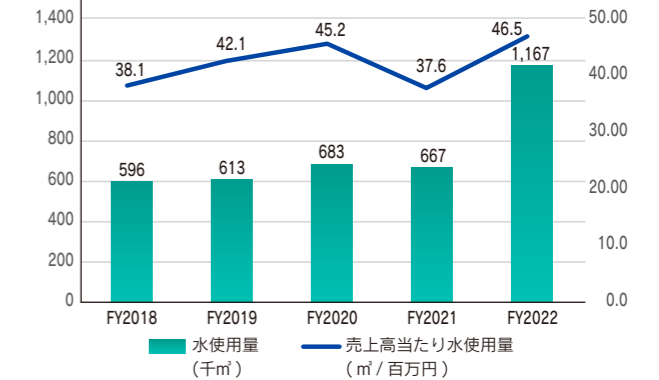


臨床事業を行っている新日本科学 PPD 社(持分比率40.0%)は、合併事業で持分法適用会社であり、売上高、営業利益ともに当社業績には計上されません。

温室効果ガス排出量



水消費量





先の先を読んで、 先手を打つ

CEOメッセージ

代表取締役会長兼社長

永田 良一

Q1

2018年の事業再編から 新たな成長フェーズに入っていますが、 その要因を教えてください。

私がトップに就任した1997年頃に戦略的に先手を打った様々な施策が少しずつ実を結んできていると感じています。まず、1998年に和歌山に建設した薬物代謝分析センターは25年目を迎えました。当初10年間は立ち上げに苦労しましたが、近年はスタッフも成長して利益をしっかりと稼げる組織になりました。1999年に新設した臨床事業は、PPD社との合併事業（2015年）となり、JV設立以来、最高益を毎年更新しています。2003年に中国に、2007年にカンボジアに建設した実験用NHP繁殖場では生産体制が確立され、安定的にNHPを供給しています。

2023年3月期の業績を振り返ると、主力のCRO事業がけん引し、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。非臨床事業の営業利益に臨床事業の持分法利益を加えたCRO事業全体の事業利益（2023年3月期実績）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。当社がこれまで実施してきた2つの取組みにより、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いています。

当社の非臨床事業の特徴は、医薬品開発のために特別に繁殖された実験用NHP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。近年、医薬品業界では核酸医薬、次世代抗体医薬、遺伝子治療など、新たな治療手段、すなわち新しいタイプの医薬品開発が本格化してきています。これらの新しいタイプの医薬品開発においては、一般的に実験で使われるラットやマウスなどのげっ歯類動物を用いても、ヒトでの安全性を担保するには適さない場合が多くあり、ヒトとの類似性が高い実験用NHPが欠かせない状況となっています。一方、医薬品業界では2020年

頃から世界的に実験用NHPの供給不足が発生しています。当社はCROとして世界で唯一、自社グループ内に実験用NHPの繁殖・供給体制を安定的に構築できていることで競合他社との差別化を確立しています。新しいタイプの医薬品の有効性・安全性評価に有用な技術・評価系を構築し、実績を豊富に積み重ねていることが評価され、国内外の顧客からの受注増加に繋がっています。

当社の臨床事業は、現在は米国に本拠を置く世界規模の臨床CROであるPPD社と設立した新日本科学PPDという合併会社を通じて実施しています。PPD社は、2021年12月に世界最大級のサイエンスソリューション企業であるThermo Fisher Scientific Inc.グループの子会社となり、世界約50か国で事業を展開しています。新日本科学PPDは、PPD社が受託した国際共同治験（グローバル試験）の日本国内部分を実施することで、他の国内CROにはない競争優位性のあるビジネスを展開し、高収益体質を確立しています。新日本科学PPDの組織マネジメントは、グローバル企業でありながら当社が長年に渡り培ってきた調和を大切にす職場環境という日本型経営要素を取り入れることで高い社員定着率と品質の高いサービスの提供を実現しています。PPD社と当社の優れたところをお互いに尊重した経営により、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19.6億円と過去最高になりました。

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

非臨床事業という収益エンジンに、臨床事業という収益エンジンが加わり、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もつ当社のCRO事業は、今後も業績のけん引役として成長が続くと考えています。

Q2

イナリサーチとSatsuma社の2つのTOBについて狙いを教えてください。

2022年7月20日、当社は非臨床試験を製薬企業等から受託するCRO事業（非臨床事業）を主力とする株式会社イナリサーチ（以下、イナリサーチ）の株式公開買付け（TOB）を実施しました。イナリサーチは、長野県伊那市に本社を構えており、1974年7月の創業以来、品質と信頼性にこだわり、技術・知見を磨いてきた企業です。当社は、イナリサーチを一体として取り込む事業運営を行うことにより、顧客層の多様化とノウハウの共有を目指しています。顧客層の多様化においては、当社は旧来、国内大手製薬企業に加え、欧米を中心とした企業を顧客としてきました。一方、イナリサーチは、東アジア、特に韓国市場に強みを持っており、当社とは地理

的な補完関係が期待できます。ノウハウの共有においては、イナリサーチは世界でも数か所しか実施できない向精神薬の依存性を調べる試験など、特殊な試験の実施が可能なCROとして世界的に知られています。加えて、農薬の安全性評価にも戦略的に取り込んでいます。当社からはNHP試験のノウハウを共有することで、イナリサーチの収益性向上が期待できます。新日本科学グループとして、より幅広い試験種を提供し、品質の高いサービスを提供できます。

当社は、Satsuma Pharmaceuticals, Inc. (以下 Satsuma 社) の買収に関する契約を締結、株式公開買付けを実施し、2023年6月8日に Satsuma 社は当社の子会社となりました。Satsuma 社は、当社TR事業部門で開発した経鼻投与基盤技術のライセンス先であり、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 社が開発しているSTS101は、臨床の間では古くから偏頭痛治療で使われている「ジヒドロエルゴタミン(DHE)」を製剤化技術と経鼻投与デバイスを用いて鼻粘膜から吸収させるものです。臨床第Ⅰ相での血中薬物動態比較試験と臨床第Ⅲ相での長期安全性試験データに

基づき、米国食品医薬品局（FDA）に新薬承認申請しました。FDAとの協議では非常によい感触を持っており、来年1月頃にはFDAから承認を獲得できると期待しています。

米国では人口の12%にあたる約4,000万人の人たちが偏頭痛に苦しんでいます。そのうち実際に偏頭痛薬を処方されている患者数は800万人程度であると推定されています。急性期の偏頭痛の処方数の推移を見ると、アンメットニーズに 대응する新薬の登場が市場の拡大を押しすすめています。STS101 は、この成長する新薬市場の5%程度のシェアは十分狙えるポジションにあります。また、米国で偏頭痛の専門医100名に対して行った調査では、専門医が受け持つ偏頭痛患者の約30%にSTS101を処方したいとの結果が得られており、少なくとも年間数億ドル規模の売上が期待できる商品であると考えています。当社のTR事業部門で開発した経鼻投与技術という基盤技術により生まれた初の新薬としてFDA承認に向けてスピード感をもってマネジメントしています。

当社では、TR事業は広義にはCRO事業の延長と考えており、経鼻投与の医薬品開発も一つの選択肢として顧客に示せる提案型CROを目指しています。これまでに Satsuma 社には米国での新薬開発と承認手続きに関するノウハウが多く蓄積されており、その点において、当社が並行して開発している他の経鼻医薬品の開発に高いシナジー効果が見込め、併せて Satsuma 社 TOB において期待できる重要なポイントとなっています。

Q3

2028Visionの実現に向けた取り組みについて教えてください

当社は2028年度のありたい姿に、「2028Vision：ステークホルダーに寄り添い、幸せの連鎖を創造する」と掲げています。その中で、2028年度（2029年3月期）の財務目標

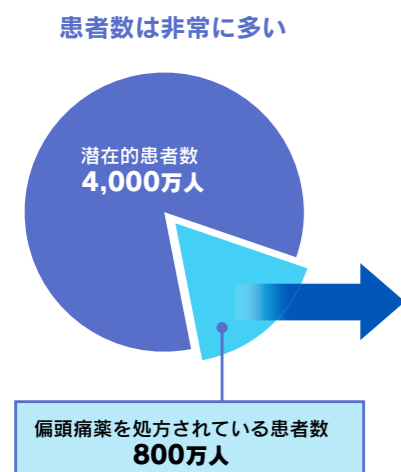
を「売上高500億円、経常利益200億円、売上高経常利益率40%」としました。2028年度の財務目標はCRO事業が引き続き業績をけん引するという考え方を基に作成しました。基本的には、人材の強化、施設の拡大、実験用NHPの国内繁殖確立の3つが重要な柱となります。私は、経営の鉄則として、先の先を読んで、先手を打つことを目指してきており、すでに有効な手立てを打っています。

世の中に「幸せの連鎖」を創造するためには、社員が幸せの連鎖の起点となることが重要であると考えています。社員が幸せを実感し、当社が創造する幸せの連鎖の起点となるためには、社員一人ひとりが会社と共に成長し、自分の夢を実現することが大切です。私は事業の根幹は「人を育てること」と考えて経営してきました。「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。

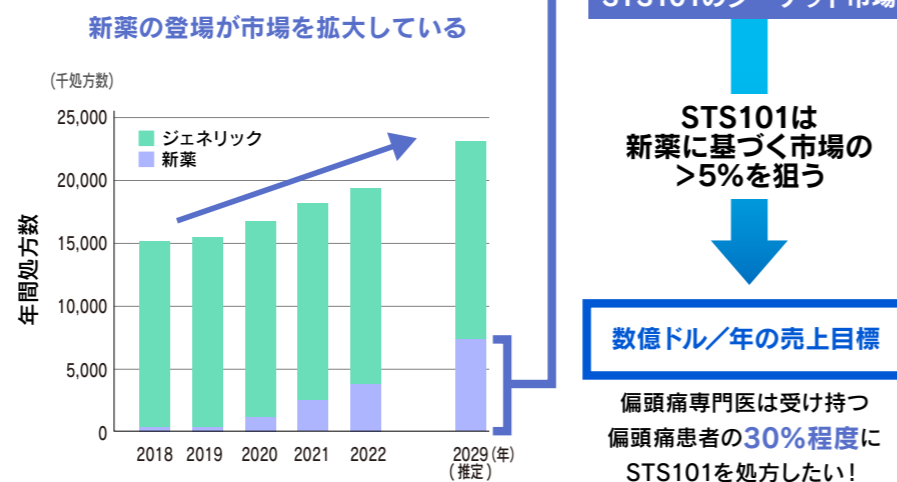
社員の夢の実現を応援するために評価体系を刷新し、仕事と勉学を両立して成長できる環境を整備しました。具体的には、年功序列的な賃金体系を見直し、社員の多様性が公正に評価され、一人ひとりが自律的かつ主体的に「挑戦、創造、革新」し、知性を磨く企業文化を醸成する人事制度を構築しました。

人材育成においては、2002年に社内に設置した教育機関「SNBLアカデミー」を軸に、新入社員から管理職・経営職候補まで幅広い人材を育成する複数のプログラムを展開しています。私自身も社員の育成や幹部研修（永田塾）に多くの時間を費やしており、社員と直接議論する時間を大切にしています。社員が自律主体的に働く組織を構築することで、ステークホルダーの皆さまとのエンゲージメントを向上させ、経済的利益のみならず、社会的利益を一体的に創出してまいります。

【偏頭痛患者数(米国)】



【急性偏頭痛の処方数推移(米国)】

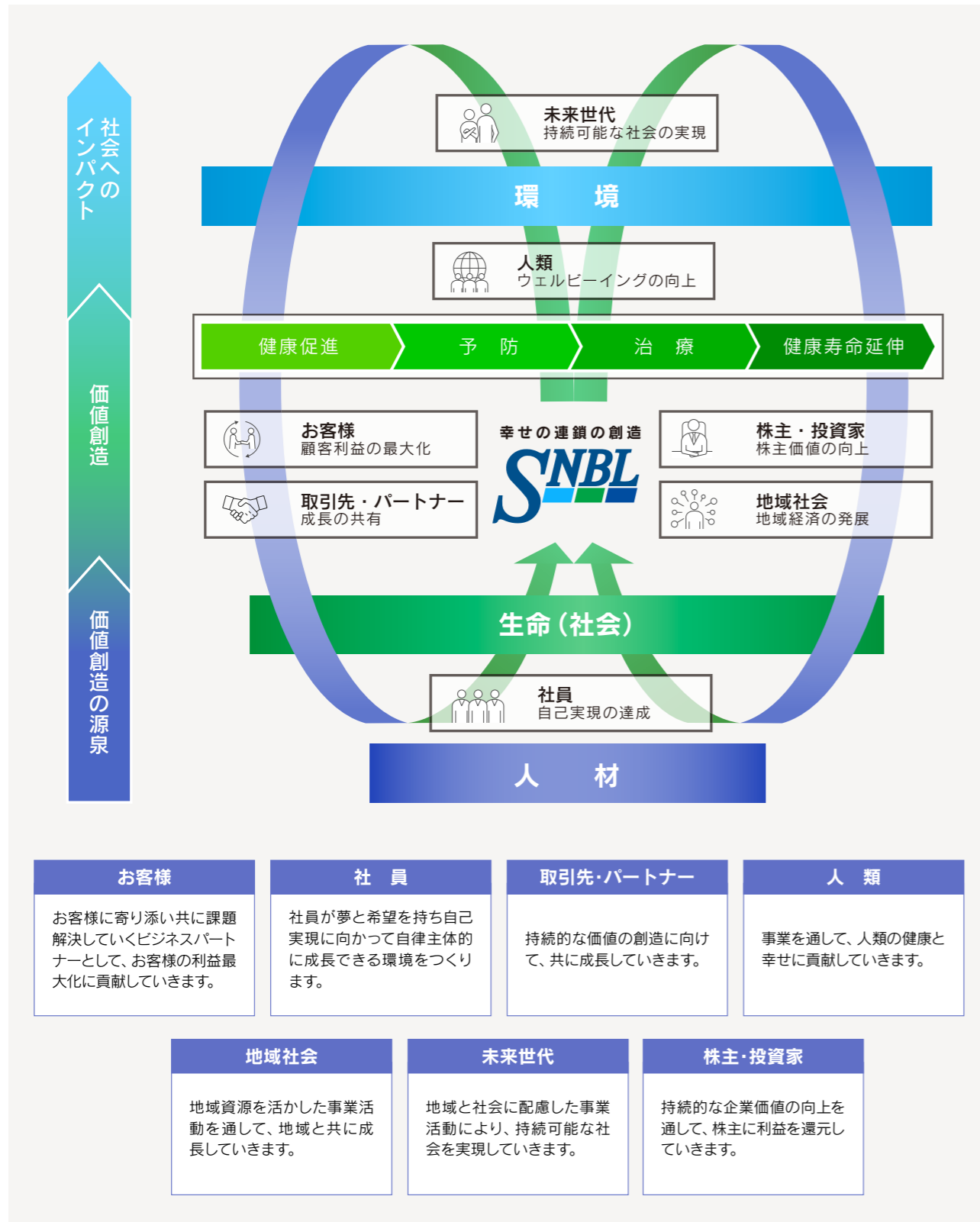


Source: Acute Migraine Market: IQVIA USC 20700 Anti-migraine not including preventive mAbs or atogepant

2028Vision 「ステークホルダーに寄り添い、幸せの連鎖を創造する」

新日本科学のありたい姿

当社の企業理念を基に、「環境」、「生命」、「人材」の3つの領域に跨る多様なステークホルダーに寄り添い、事業を通してステークホルダーと共に経済的価値と社会的価値を一体的に創出することで、世の中に「**幸せの連鎖を創造する**」ことを目指してまいります。



財務KPI

2022年に定めた財務KPIを一部継承しつつ、ROE (自己資本利益率) と ROIC (投下資本利益率) を加え、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の経済的価値KPIを設定しました。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。

		2022年度(実績) (2023年3月期)	2023年度(予想) (2024年3月期)	2028年度(目標) (2029年3月期)
成長性指標	売上高	250.9億円	303.6億円	500億円
	経常利益	91.9億円	71.8億円	200億円
	経常利益率	36.6%	23.6%	40.0%
株主還元指標	配当性向	34.3%	43.6%	30~40%
資本収益性指標	ROE	26.5%	-	10%以上
	ROIC	17.9%	-	10%以上

企業価値向上

ROIC (17.9%) > WACC (加重平均資本コスト)(6.0%)
投下資本に対する収益率 > 資金提供者の期待収益率

株主価値向上

ROIC (26.5%) > 株主資本コスト (6.7%)
株主資本に対する収益率 > 株主の期待収益率

非臨床事業の成長に向けた取組み

2028年度 (2029年3月期) の財務目標を「売上高500億円、経常利益200億円、売上高経常利益率40%」としました。これは、2028年度も非臨床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。非臨床事業における旺盛な顧客からの需要に応えるために、4つの打ち手をたてています。

1 検査・分析施設の増設

多様な創薬モダリティ開発に対応した新規機器への投資と処理施設の増床

2 国内実験用 NHP 繁殖能力の増強

2023年3月末の繁殖母動物数は、2022年3月末対比約3倍に増加

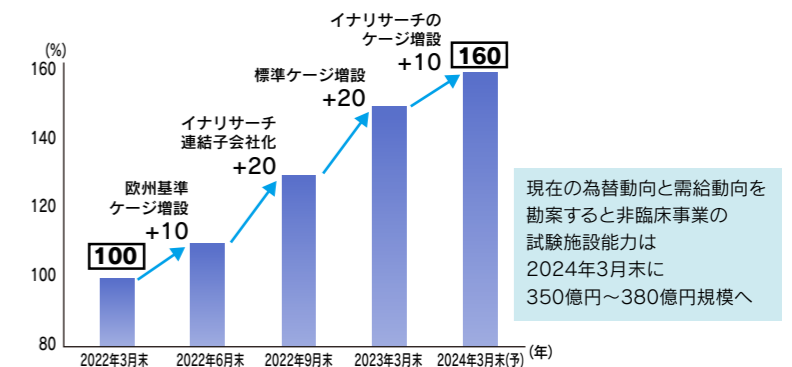
3 鹿児島安全性研究所内に8階建て本社・研究棟を建設

2022年12月に着工済、2024年5月末竣工予定

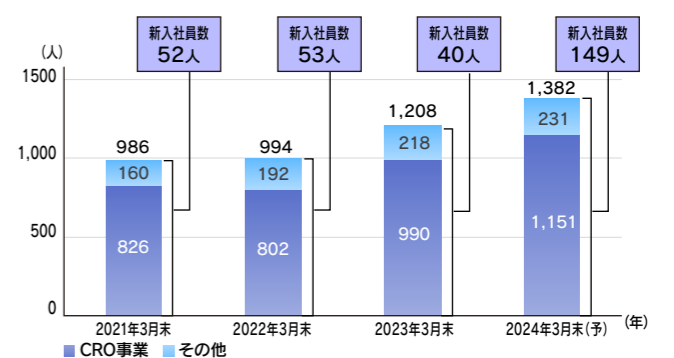
4 人材の雇用

新卒採用 (2023年4月実績 149名:内、135名が非臨床CRO事業部門配属) およびキャリア採用活動の強化

2022年3月末の試験施設能力を100とした場合のイメージ図



従業員数の推移



マテリアリティ・非財務KPI

2028Visionに合わせ、環境・社会・ガバナンス (ESG) の視点を取り入れたマテリアリティ (重要課題) を再検討し、「事業を通じた社会課題の解決」として3つ、「社会要請に応える経営基盤の強化」として4つ、計7つのマテリアリティを今回特定しました。これらのマテリアリティに取り組むことは、SDGs達成と持続可能な社会の実現にも寄与するものです。

事業を通じた社会課題の解決

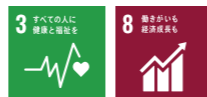
1. 創薬と医療技術向上の支援 (医薬品アクセスの向上)



サブマテリアリティ	KPI (指標)	目標
非臨床試験における時間価値の創出	・非臨床試験のリードタイム短縮	・FY2025: 最短6週間での最終報告書草案の提出
ダントツのCROに向けたサイエンス力の向上	・学会/論文発表数 ・資格の取得	・FY2028: 学会発表40回/ 論文発表13報 ・FY2028: DABT [※] の取得人数10名
アンメットメディカルニーズへの貢献	・当社の経鼻投与プラットフォームを活用した経鼻剤の承認件数	・FY2030: 2件以上
バイオベンチャーのサポート	・Gemseki事業での組成ファンド数	・FY2028: 3本

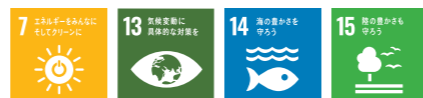
※ Diplomat of the America Board of Toxicology

2. 健康な人生の提供 (ウェルビーイングな暮らし)



サブマテリアリティ	KPI (指標)	目標
ウェルビーイングの実現	・従業員満足度調査 ・従業員エンゲージメント調査	・実績管理 ・実績管理
おもてなしマインドの向上	・顧客満足度調査	・実績管理

3. 美しい地球環境の保全



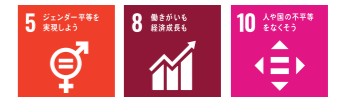
サブマテリアリティ	KPI (指標)	目標
カーボンニュートラルの実現	・Scope1&2&3 ・SNBL カーボンニュートラル指標 ・CO2環境効率 ・再生可能エネルギー生産量	・実績管理 ^{※1} ・FY2030: ネットゼロ ^{※2} ・FY2030: 50%改善 (FY2020基準) ・FY2028: 3,000万kWh
サーキュラーエコノミーへの移行	・水環境効率 ・水資源の再利用率	・実績管理 ・実績管理
ネイチャーポジティブへの移行	・完全養殖ウナギの生産数	・FY2026: 年間10万尾

※1 Scope3はFY2025までに算定

※2 新日本科学単体

社会要請に応える経営基盤の強化

4. 働く楽しさを実感できる組織づくり



サブマテリアリティ	KPI (指標)	目標
ダイバーシティ&インクルージョンの推進	・管理職に占める女性の割合 ・社員の育児休暇取得率	・FY2028: 30%以上 ・FY2028: 100%の継続
人的資本経営の推進	・一人当たりの研修時間数 ・読書習慣の浸透 ^{※1}	・実績管理 ・実績管理
健康経営の推進	・SNBL健康経営推進指標 (10項目)	・FY2026: 各指標の目標達成 ^{※2}
社員と会社の共成長	・従業員満足度調査 ・従業員エンゲージメント調査	・実績管理 ・実績管理

※1 年間読書量7冊以上の社員割合

※2 当社ウェブサイト参照 <https://www.snbl.co.jp/esg/esgdata/#s2>

5. DX/RPA推進によるビジネスの進化



サブマテリアリティ	KPI (指標)	目標
試験データのデジタル化	・紙資源の削減枚数	・FY2023: 120万枚削減 (FY2021基準)

6. ステークホルダーエンゲージメントの向上



サブマテリアリティ	KPI (指標)	目標
顧客利益の最大化	・顧客満足度調査	・実績管理
取引先との成長の共有	・サプライヤー行動規範への同意率	・実績管理
株主価値の向上	・投資家ミーティング件数	・実績管理

7. 企業理念を実現するガバナンスの構築



サブマテリアリティ	KPI (指標)	目標
取締役会の機能向上	・取締役および監査役の取締役会出席率	・実績管理 (80%以上を維持)
公正な事業活動の推進	・コーポレートガバナンス・コードへの適合	・実績管理 (100%を維持)
コンプライアンスの遵守	・コンプライアンス行動指針研修の受講率	・100%

事業を通じた社会課題の解決

創薬と医療技術向上の支援(医薬品アクセスの向上)

医薬品開発の流れと新日本科学グループの事業領域

基礎研究[2~3年]

医薬品候補物質を発見、または生化学的に創り出すための研究のこと。

新規物質の性状や化学構造を調べ、スクリーニングにかけて取捨選択します。

非臨床試験[3~5年]

細胞・実験動物等を用いて開発中の医薬品等の有効性と安全性を確認する試験のこと。

対象物質の動態(吸収・分布・代謝・排泄の過程)や、品質、安定性に関する試験も行います。

臨床試験(治験)[3~7年]

ヒトを対象として、開発中の医薬品等の有効性や安全性を確認する試験のこと。

治験は3段階に分かれ、病院などの医療機関で、健康な人や患者さんを対象に同意を得たうえで実施します。

承認・販売[約1年]

各種試験で有効性、安全性、品質などが確認された後に、厚生労働省に承認を申請します。

薬として承認されると製造販売することができます。

新日本科学グループの事業領域

分析CRO事業



最先端の高感度分析装置を用いて、生体試料中薬物濃度分析や各種バイオマーカーの測定などバイオアナリシス業務を実施します。

非臨床CRO事業



GLP適合かつAAALAC完全認証の研究施設において、医薬品、農薬などの安全性や有効性の評価試験を行います。

臨床CRO事業



治験のスケジュール管理や資料作成、被験者の方への治験内容の説明や心身のケアなど治験がスムーズに行えるようにサポートします。



CROの役割

医薬品の開発は、基礎研究から非臨床試験、臨床試験、承認審査という段階があります。従来は製薬企業がすべての工程を自社で行っていましたが、施設や人材をすべて自社で抱えるよりも、アウトソーシング(外部委託)した方が効率的であるという経営判断から現在は基礎研究の一部、非臨床試験や臨床試験について、専門的な知識とノウハウ・実績を持つCRO(医薬品開発業務受託機関)へ委託する動きが活発化しています。新薬開発の先進国である米国ではCROへのアウトソーシング率は60%を超えているといわれています。

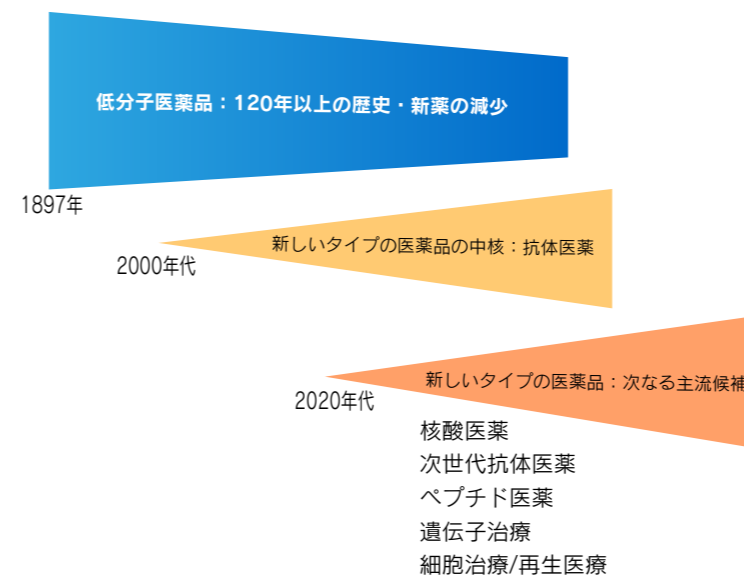
医薬品市場の動向

世界の医薬品市場に目を向けると医薬品開発は、かつて

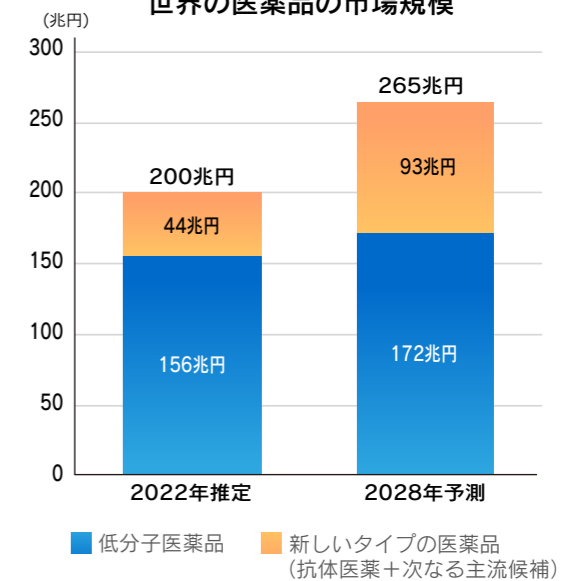
は低分子医薬品と呼ばれる化学合成でつくられるものでした。1990年代に入ると、バイオテクノロジーを創薬に応用する動きが広がり、ヒトの免疫機構の中核である抗体という生体内高分子たんぱく質を医薬品として活用する抗体医薬が1990年代後半に出現し、新しいタイプの医薬品の主役として市場を拡大しました。抗体医薬の基本特許が2010年代後半に切れた後は、核酸医薬や次世代抗体医薬、ペプチド医薬、遺伝子治療等、バイオテクノロジー技術を活用した新しいタイプの医薬品が次なる主役を目指して開発が本格化しています。

新日本科学が強みとする実験用NHPはこれら新しいタイプの医薬品開発に欠かせない状況となっており、当社のCRO事業は世界の先進的な医薬品開発に大きく貢献し、当社の成長のけん引役となっています。

世界の医薬品市場のイメージ



世界の医薬品の市場規模



出所: 新日本科学予測

社会課題

【新薬開発の高難度化】

医薬品の開発には10年以上の時間と数百億～数千億円規模の費用が必要とされており、現在、新たな医薬品の開発成功確率は約2.5万分の1とされています^{※1}。近年、創薬の基盤技術の発展により、従来の低分子医薬品だけでなく、抗体医薬や核酸医薬、遺伝子治療薬、再生医療のような様々な分子(中分子～高分子)が医薬品として実用化されはじめています。こうした流れは、既存の治療薬では十分な効果が得られない疾患の患者さんに対し、革新的な医薬品を提供できる可能性を秘めた一方で、新たな薬の研究開発の難易度は上昇し、研究開発に要する期間は年々長期化する傾向にあり、その成功確率は年々低下しています。

【ドラッグ・ラグ】

ドラッグ・ラグとは、海外で既に承認されている薬が日本国内で承認されるまでに、長い年月を要する状態のことで、日本で薬が承認されるまでの期間中、患者は「海外には薬があるのに、治療が受けられない」状態になります。

※1 出典：日本製薬工業協会 DATA BOOK 2023

CRO事業の2028Vision

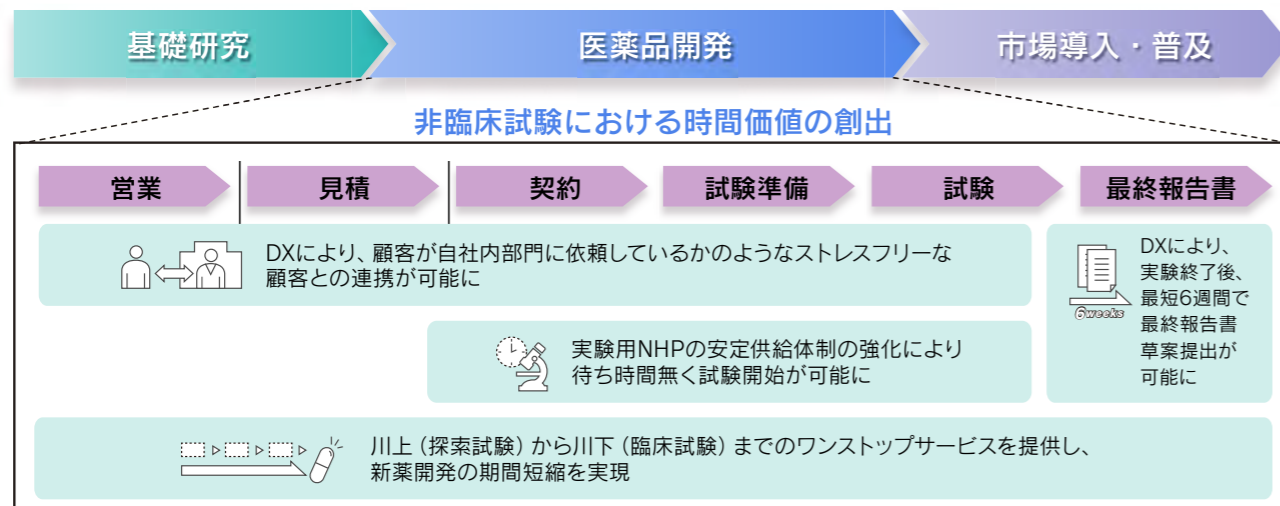
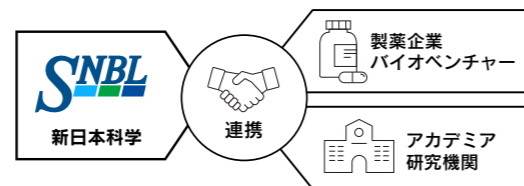
1日でも早く患者様に新薬を届けるための非臨床研究開発エコシステムの創造

当社は1日でも早く患者様に新薬を届けるために、製薬企業をはじめとしたさまざまなステークホルダーとの協業関係を強化し、非臨床試験における時間価値を創出する新たな非臨床開発エコシステム^{※2}の創造に取り組んでいます。新たなエコシステムにより、新薬の候補となる化合物が選定されるステップ以降、「非臨床試験に要するさまざまな

時間を短縮」し、より早期に臨床試験を開始することができる環境を整備することは、患者様だけではなく顧客である製薬企業、バイオベンチャー、アカデミアや研究機関の利益最大化へも貢献するため、ドラッグ・ラグの解消をはじめ医薬品業界全体の成長にも寄与すると考えています。

新日本科学が目指す非臨床開発エコシステム

1日でも早く患者様に新薬を届ける



※2 本来は生態系に関する用語で、同じ空間に暮らす生物たちが、お互いに共存しながら生きている状態を指します。自然界のシステムをビジネスの状況に重ね、社会や顧客の課題を解決するための協業関係です。

当社グループの強み[非臨床事業]

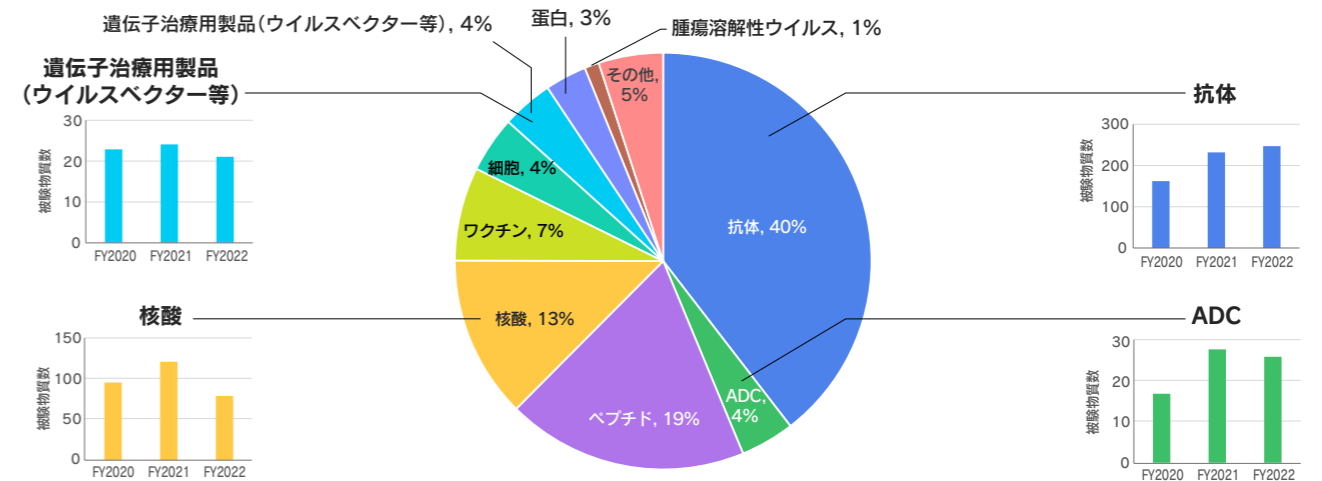
■ 国内トップシェアを誇る非臨床試験受託分野での豊富な経験と実績

新しいタイプの医薬品の有効性・安全性評価に必要な最新鋭装置を導入し、評価系を早い時期から構築してきたことで、製薬企業からは医薬品開発の下請けではなく、開発パートナーとして認められており、これが高収益につながっています。

■ 業界で唯一構築できている自社グループ内実験用NHPの繁殖・供給体制

核酸医薬や遺伝子治療薬、再生医療などの新しいタイプの医薬品開発に欠かせない実験用NHP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ます。

2023年3月期の低分子医薬品以外の受注実績(被験物質数) 616化合物



当社グループの強み[臨床事業]

■ グローバル臨床CROであるPPD社との臨床試験受託分野での連携

世界約50か国で事業展開している世界規模の臨床CROであるPPD社と2015年に設立した合弁会社「新日本科学PPD」^{※1}を通じて、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)^{※2}のなかで、日本部分の実施を主力事業としています。



※1 新日本科学PPDは持分法適用関連会社(当社持分は40%)であり、そこから得られる収益(配当金)は当社の営業外収益「持分法による投資利益」として計上されます。2019年3月期以降の当社業績において、営業利益よりも経常利益が大きい理由の一つは、この投資利益が貢献しているからです。

※2 国際共同治験とは複数の国や地域で同時に行われる治験のことです。世界規模で新薬の開発に取り組むことから、上市時期を早めて売上を最大化することができます。また、国際共同治験を行うと全世界で同時に新薬を販売できることから、ドラッグ・ラグの解消も期待されています。



トピックス

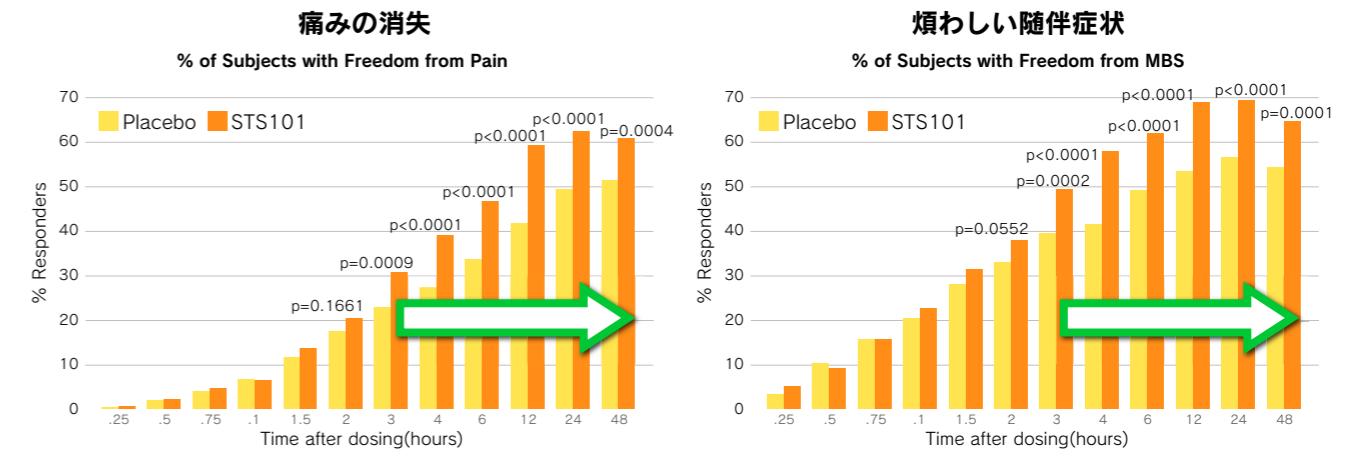
Satsuma社を買収し、完全子会社化へ

当社の経鼻投与基盤技術を用いた経鼻コンビネーション医薬品の承認第1号を目指す

経鼻偏頭痛薬「STS101」の特徴(既存製品との差別化)

■ 長時間にわたり症状を抑える効果

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、長時間作用型の治療薬を待望していると言われています。既存の市販剤による治療では、服用後に痛みが再発するリスクが高いことが報告されていますが、STS101は服用後長時間にわたって症状を抑える効果が認められたことから、多くの患者さんのニーズに応えることができると予想されます。



■ 高いユーザビリティ(デバイスの使いやすさ)

STS101のデバイスは既存薬と比較して、コンパクトかつ軽量であり操作性が高いため、誰でも簡単に自己投与することができます。



経鼻偏頭痛薬の市場環境と今後のスケジュール

臨床第I相試験においては、良好な結果を得ており、臨床第III相長期安全性評価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)が認められています。

臨床第III相有効性評価試験において、その主要評価項目である投与後2時間の痛みの消失と煩わしい随伴症状(光恐怖症、音声恐怖症、嘔気)の消失については、その改善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提携先の候補の選定を進めています。



社会課題

【医薬品アクセス】

医薬品(医療)アクセスとは、必要な人に適切な医薬品や医療が提供される手段がある状態をいいます。世界には、貧困や医療制度の未整備などの事情により、必要な医薬品や医療サービスが、必要としている人々に届かない地域が存在します。

【患者視点に立った薬の使いやすさの向上】

薬を使う方の年齢、体質は様々であり、それを使う人、個人にとって少しでも、簡単に使いやすくすることが求められています。

TR事業の2028Vision

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

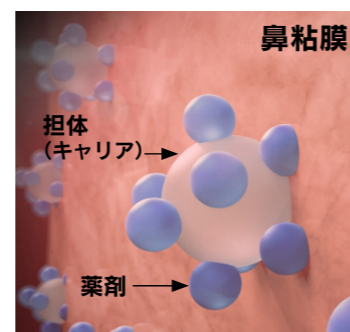
1997年にTR事業を開始して以降、研究開発を継続してきた独自の経鼻投与基盤技術に基づき、コンビネーション医薬品開発を行ってきました。経鼻投与基盤技術は、独自開発の担体(キャリア)をベースにした粉体制剤技術と独自設計の投与デバイス(医療機器)を組み合わせたプラットフォーム技術です。即効性が期待される鼻粘膜からの速やかな薬物吸収と簡便投与が可能なることを特徴としています。

TR事業による経鼻製剤の開発は、臨床データの豊富な既存薬を上記プラットフォーム技術に適用した経鼻コンビネーション医薬品を主に対象としています。従いまして、全く新しい化合物を対象とした開発とは異なり、薬が効かないという理由で開発が中止されるリスクが低いことから、確実性の高い収益リターンを追及する事業展開を図っています。

当社グループの強み

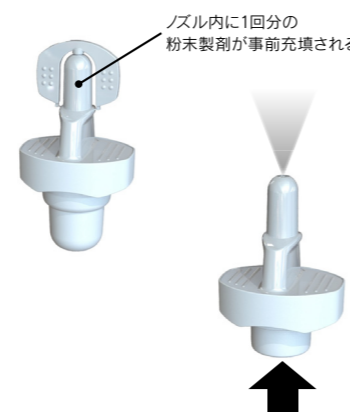
■ 担体(キャリア)をベースとした粉体制剤技術

独自に開発した担体(キャリア)の働きにより、薬物の粘膜吸収効率の向上を可能としました。現在、急性偏頭痛の治療(Satsuma社)およびパーキンソン病患者のオフ症状の改善(SNLD社)の2種類の薬を開発しています。



■ 独自設計の投与デバイス(医療用具)

注射と比べて投与が簡易(投与利便性)であり、身体への負担が少なくなっています(非侵襲性)。粉末製剤という特徴から、液剤よりも室温保存性が高まるため、途上国など医療インフラの整っていない国や地域でも、冷蔵することなく使用することが期待できます。



社会課題

【BVの共通課題】

近年、新薬の開発や治療技術の開発においてBV(バイオベンチャー)の存在感が高まっていますが、未だ多くのBVが資金や人材不足の課題を抱えています。また、大学等での研究が基本となるため、有効性のデータが強調される一方で、安全性に関する調査・研究の不十分さや、創薬としての出口戦略を念頭に置いた研究開発及びビジネスモデルの検討が課題として指摘されています。

Gemseki事業の2028Vision

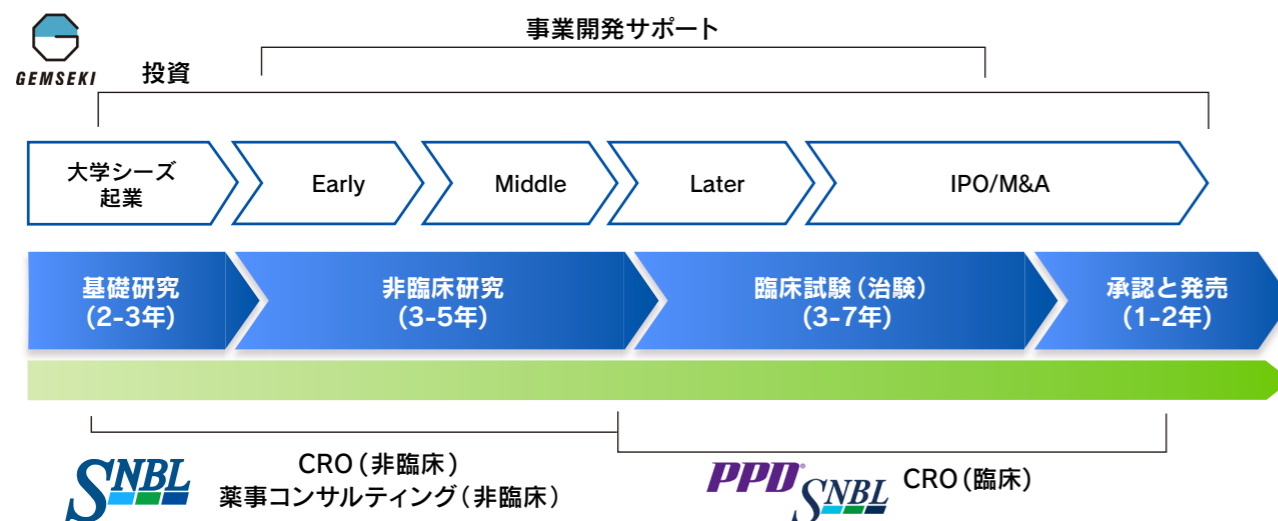
医療の発展を効率的かつ効果的にサポートすることで人類の健康向上に貢献

子会社の株式会社Gemsekiでは、医薬品や医療機器のシーズを研究開発するBVやアカデミアの事業開発活動をサポートする事業であるBD(Business Development)事業と、主にBVへの投資を行う投資事業を展開しています。両事業ともに、資金や人材などの経営資源が限られるBVやアカデミアを中心とする顧客の成長と価値向上を目的としています。

当社グループの強み

■ グループ各社の強みを活かした創薬の基礎研究から承認・販売までのトータルサポート

新日本科学は基礎研究・非臨床研究をサポートする非臨床事業や非臨床薬事コンサルティング事業を、新日本科学PPDは臨床開発をサポートする臨床事業を、Gemsekiは開発資金を提供する投資事業、開発アセットの導出を効率的・効果的にサポートするBD事業をそれぞれ有しており、医薬品・医療機器を創出し育てていくために必要な支援をワンストップで提供することが可能です。



■ 事業間のシナジー効果

当社グループによる創薬のトータルサポートをGemsekiの顧客に提供することで、新たな非臨床試験や臨床試験の受注につながるなど、Gemseki事業とCRO事業の事業間のシナジー効果が創出されています。

事業を通じた社会課題の解決

健康な人生の提供(ウェルビーイングな暮らし)

社会課題

【ウェルビーイングの実現】

ウェルビーイングとは、個人の権利や自己実現が保障され、身体的・精神的・社会的に良好な状態にあることを意味する概念です。超高齢社会の日本において、健康寿命(健康上の問題で日常生活が制限されることなく生活できる期間)を延伸するためには、ウェルビーイングの実現が求められています。

【RWDの利活用】

RWD(リアルワールドデータ)とは、日常的に得られる医療・健康領域のデータの総称です。RWDはデジタル技術の発展に伴い、診療関連データの電子化が進んだため、大量のデータ収集が可能ではあるものの、データが標準化・構造化されていないことが課題とされています。

ホスピタリティ事業の2028Vision

全ての人々が精神的・身体的・社会的に健康になる「おもてなし」の提供

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」、メティポリス国際陽子線治療センターの患者様専用宿泊施設「HOTEL フリージア」がそれぞれ稼働しています。



当社グループの強み

■ 人々のウェルビーイングへの貢献

「おもてなし」を通して人々のウェルビーイングに貢献し、企業価値の向上に繋がっています。

■ おもてなしマインドの浸透

ホスピタリティ事業を通して全社的に顧客へのおもてなしマインドを醸成させることが、当社の他の事業における顧客満足度の向上にも繋がっています。

人類の健康向上に向けた新しい取り組みの2028Vision

サイエンスに基づいた信頼できる医療情報の普及に貢献

当社はRWDの利活用の普及に向けて、2020年より3年間順天堂大学に共同研究講座を設置して研究を推進してきました。デジタル技術が向上・普及する中、RWDの利活用が進むことで、新薬の臨床開発プロセスの効率化、高齢化に伴い増大する医療費の抑制、健康管理・予防サービスの質の向上など、多くの人々の健康の向上と持続的な社会保障制度の実現に繋がります。

当社グループの強み

■ CRO事業を通して築いてきた製薬企業、医療機関、アカデミアとの繋がり

当社が長年かけて築いてきた製薬企業、医療機関、アカデミアとのネットワークを有効活用しつつ、デジタル技術とRWDを活用した事業化の支援を積極的に推進しています。



これまでバラバラに蓄積されていた健康データを一つに統合して利活用する

事業を通じた社会課題の解決

美しい地球環境の保全

社会課題

【地熱発電の普及】

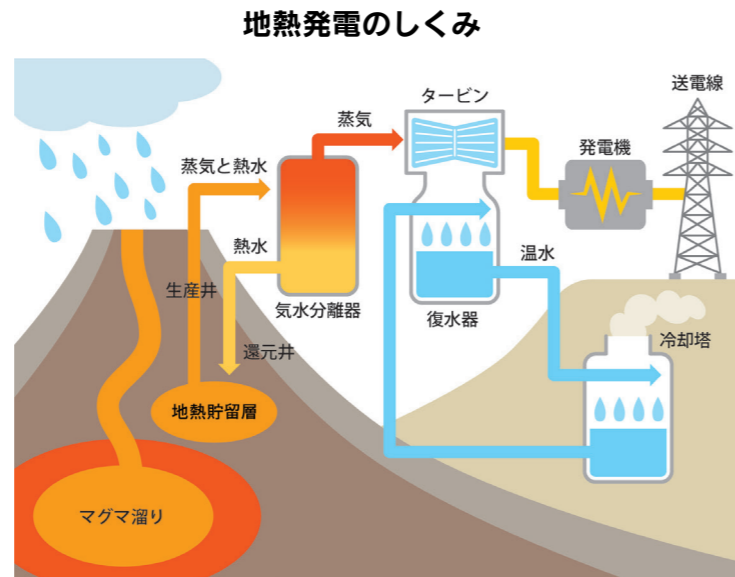
気候変動課題の解決に向けて、日中夜間を通じて天候に左右されず、年間を通して安定的な発電が可能な再生可能エネルギーである地熱発電への関心が高まっています。日本は世界第3位の地熱資源のポテンシャルを有する国であるにもかかわらず、高い開発コストや長期にわたる開発期間に加えて、掘削の失敗リスクなどから普及が進んでいません。

発電事業の2028Vision

指宿の地熱資源を活かし日本の再エネ比率の向上と気候変動問題の解決に貢献

当社は鹿児島県指宿市の豊富な地熱資源を利用して、2015年に純民間企業としては国内で初めてバイナリー式地熱発電所^{※1}を設立・稼働しました。

今後も、これまでに培ってきたノウハウと実績を活かし、2028年度には約3,000万kWh（鹿児島県の製造業部門の年間電力総消費量の約1.7%に相当）へと発電能力を拡大することを目指しています。



当社グループの強み

■ 高い設備利用率

地熱発電は他の再生可能エネルギーと比較して設備利用率^{※2}が高く、ベースロード電源として期待されています。当社の発電事業の送電端電力量に基づく設備利用率も73.8%（直近3か年平均）と高い数値となっています。

電源別の設備利用率（送電端電力量に基づく2022年実績）

電源	火力	原子力	水力	太陽光	風力	地熱
設備利用率	48.6%	18.6%	19.2%	13.9%	20.9%	56.1%

出所：電力広域的運営推進機構

■ 地熱資源の効率的な活用

バイナリー式地熱発電に続いて、当社ホテルで使用している泉源の余剰蒸気を活用した温泉発電の計画も進めています。また、地熱発電で活用した熱水を施設の暖房にも利用するなど、エネルギーの効率的な活用に取り組んでいます。

※1 バイナリー式地熱発電は、高温の蒸気エネルギーを沸点の低い作動媒体に熱交換することで、加熱・蒸発させ、効率的にタービンを稼働させる環境に優しい発電方法です。利用した蒸気は熱水となり、すべて地下に還元しています。

※2 設備利用率は、発電設備の「実際の年間送電量」と「仮に年間を通じて100%の出力で稼働し続けた場合の送電量」を比較した割合です。この数値が高ければ高いほど、発電設備を有効利用できているということになります。

社会課題

【ニホンウナギの減少】

ニホンウナギは個体数の減少から2014年にIUCN（国際自然保護連合）レッドリストの絶滅危惧IB類（近い将来の絶滅の危険が高い種）に指定されました。ニホンウナギの稚魚であるシラスウナギの捕獲量は急激に減少しており、2022年の捕獲量は水産庁が調査を開始した2003年と比較すると約4分の1となっています。現在、ウナギの生態は未解明の部分も多く、養鰻は天然の稚魚に100%依存しており、不漁の年はシラスウナギの価格が高騰することが問題となっています。そうした希少さから、シラスウナギは「白いダイヤ」とも呼ばれ、密漁などの問題も発生しています。

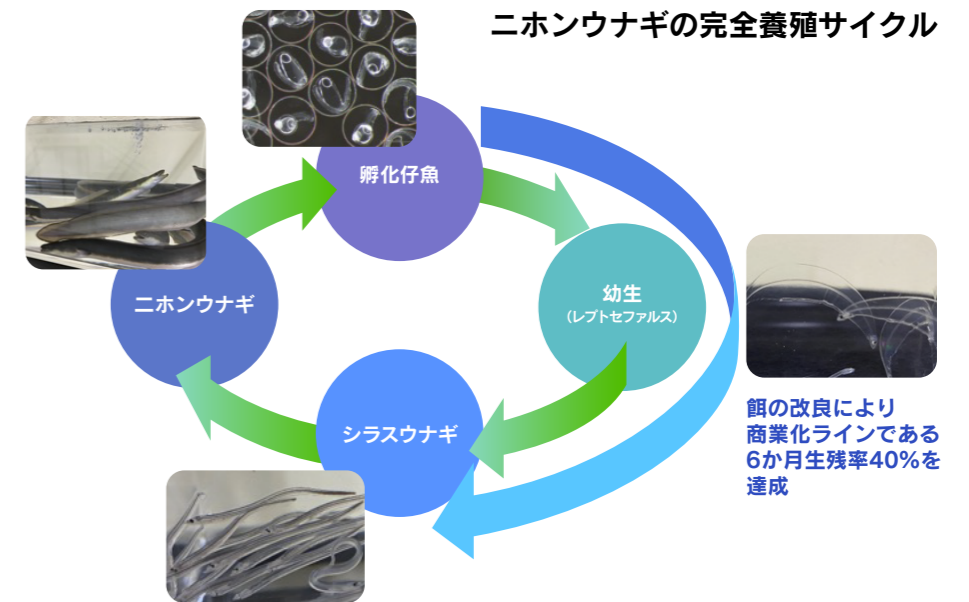
ニホンウナギの種苗生産開発の2028Vision

ニホンウナギの完全養殖を実現し天然資源と日本の食文化の保全に貢献

当社は鹿児島県沖永良部島において、ニホンウナギの人工種苗生産開発に取り組んでいます。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、種苗に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。

種苗生産による大量生産が実現すれば、ニホンウナギの完全養殖による商業化が可能になり、市場の安定化と共に天然資源の乱獲防止、日本の食文化と海洋資源の保全に貢献することができます。また、現地（沖永良部島）においても新たな産業として地域経済に貢献できると考えています。

今年度（2024年3月期）は数千～1万尾の人工シラスウナギの生産を目指しており、2026年度には、10万尾を生産できる設備と体制を整備していきます。



当社グループの強み

■ 高い生残率

人工受精により得られた受精卵からふ化し、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サイズに成長する孵化後約6か月での生残率が40%を超えると商業化が可能と考えられますが、2023年に餌の改良等により商業化ラインとして設定していた6か月生残率40%を達成したロットの生産にも成功しています。

■ 良質な海水を用いた研究

2019年から沖永良部島と泊町に研究拠点を移し、良質な海水を用いて研究を進めており、現地の新たな産業として地域経済にも貢献できると考えています。

社会要請に応える経営基盤の強化

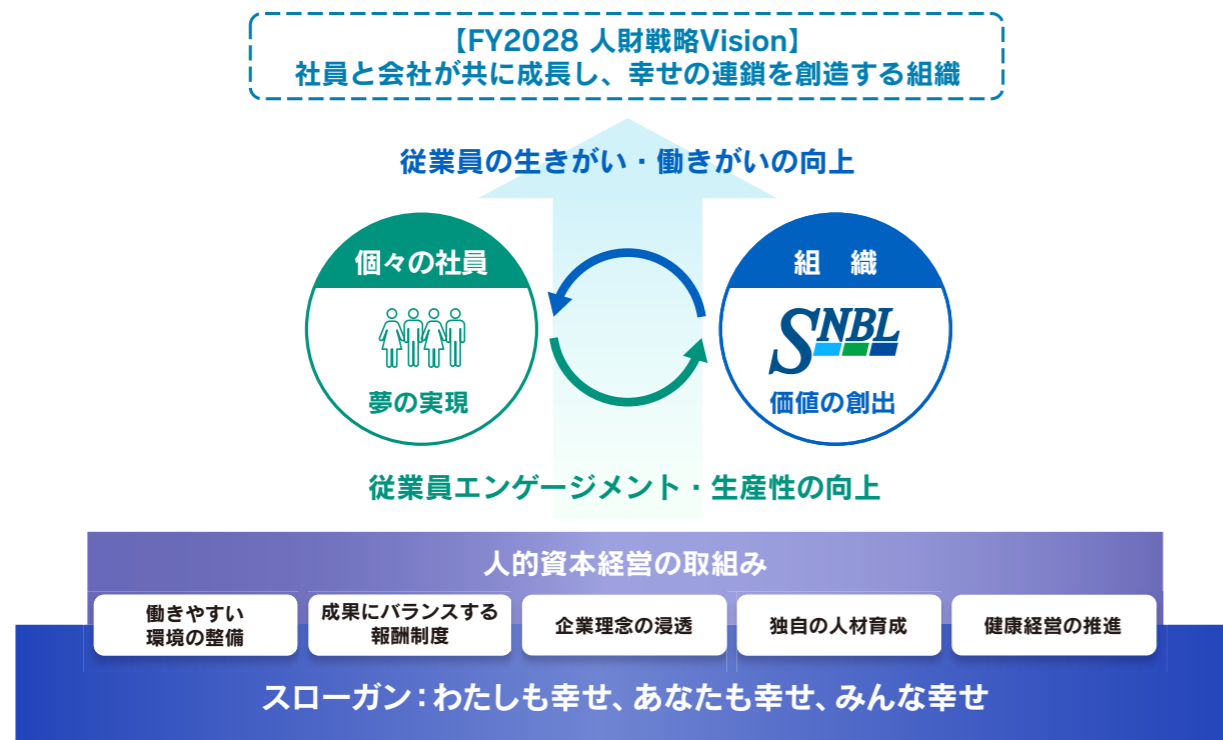
働く楽しさを実感できる組織づくり

人的資本経営の取組み

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。

人財戦略の2028Vision

社員と会社が共に成長し、幸せの連鎖を創造する組織



新日本科学の社内研修一覧

	必須	選択	選抜	
役員	役員研修			
管理職	情報セキュリティ研修 コンプライアンス行動指針研修 機密情報漏洩防止対策研修 理念研修 経営者マインド研修 My理念実践(四行日記)	人事労務管理研修 コーチング研修	永田大学校 永田塾	
主任・副主任				
若年層				
新入社員		新入社員研修 XUP	社内プロフェッショナルによる モーニング講義 マネジメント研修(3コース) 英語研修(5プログラム) DX研修 日本語研修(外国人従業員)	永田塾予科
派遣				
パート				

人的資本経営の取組み	関連指標	当社の取組み
働きやすい環境の整備	<ul style="list-style-type: none"> 女性従業員比率 女性管理職比率 育児休業取得率 育休からの復職率・定着率 離職率 	「感謝と尊敬」を組織マネジメントの精神的な面の基軸としており、社内ではアプリ「Thanks Gift」を利用したコインの贈呈を推奨しています。また、職場では安全衛生面に配慮して、健康で安全に作業が実施できるような環境づくりをしています。女性活躍の推進にあたっては、女性が職場において十分な能力を発揮するために、現場の声を吸い上げることができる仕組みとして2014年から「働くなでしこ委員会」を発足し、これまでに50を超える改善がなされています。
成果にバランスする報酬制度	<ul style="list-style-type: none"> 平均年収 	社員の夢の実現を応援するために評価体系を刷新し、仕事と勉学を両立して成長できる環境を整備しました。具体的には、年功序列的賃金体系を見直し、社員の多様性が公正に評価され、一人ひとりが自立的かつ主体的に「挑戦、創造、革新」し、知性を磨く企業文化を醸成する人事制度を構築しています。
企業理念の浸透	<ul style="list-style-type: none"> My 理念実践(4行日記)普及率 1on1 ミーティング実施率 	1997年、現社長がCEOに就任した際に企業理念を明確にした理念手帳を作製、全社員に配布するとともに「永田イズムを読む第1巻～第4巻」理念の解説を記載しています。併せて、当社HPに掲載し、広く社会に理念経営の重要性を唱えています。
独自の人材育成	<ul style="list-style-type: none"> 永田塾卒業生人数 読書習慣普及率 	人材育成においては、2002年に社内に設置した教育機関「SNBLアカデミー」を主軸に、新入社員から管理職・経営職候補まで幅広い人材を育成する複数のプログラムを展開しています。社長自身が社員の育成や幹部研修(永田塾)に多くの時間を費やしており、社員と直接議論する時間を大切にしています。
健康経営の推進	<ul style="list-style-type: none"> SNBL健康経営推進指標(10項目)* *p42 社会(健康経営)データ参照 	CEOであり、医師でもある代表取締役社長自身が最高健康責任者(CHO)を兼務し、専任部署の健康管理課と総務人事部を中心に健康増進施策を展開しています。経営理念会議(毎月開催、全常勤役員が出席する会議)において進捗が報告され、従業員の健康状態を共有し、必要な施策を迅速に取れる体制を整えています。

社会要請に応える経営基盤の強化

DX/RPA推進によるビジネスの進化

基本方針

当社は、持続的な企業価値の向上にはDXによるビジネスモデルの深化が不可欠であると認識し、希求するビジネスモデルの実現に向けたITインフラの整備・更新、データベースの構築、DX人材の育成に取り組み、既存ビジネスモデルの深化と新規ビジネスモデルの創出の両面に取り組んでいます。

非臨床事業におけるDX/RPAの取り組み

非臨床業務においては、従来の労働集約型かつ紙原本をベースにした品質管理の業務プロセスが確立されており、業務の効率化を妨げる一つの課題となっていました。そうした課題を解決すべく、当社は標本薄切装置や蓋閉めロボット等の独自のロボット技術開発による業務の自動化、業務プロセスのデジタル化による業務の効率化を促進し、業務の生産性向上と従業員のワークライフバランスの改善に取り組んでいます。

■ 非臨床業務プロセスのデジタル化の取り組み

非臨床業務プロセスのデジタル化を通して、紙の使用廃止を目指すZero Emissionと名付けた活動では、紙資料のデジタル化により業務効率化を進めています。

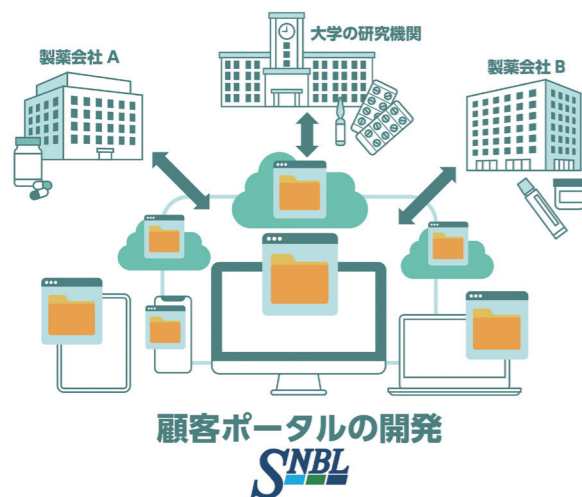
2021年度では非臨床事業において年間約360万枚の紙資源を消費していましたが、Zero Emissionにより2023年度末までに約120万枚の紙資源の削減が見込める体制が整い、コスト面だけではなく森林資源保護にも貢献する取り組みとなっています。

■ DXの取り組み

顧客体験価値の向上 (Front-End革新) と時間価値の創出 (Back-End革新) を同時に実現するDXに取り組んでいます。

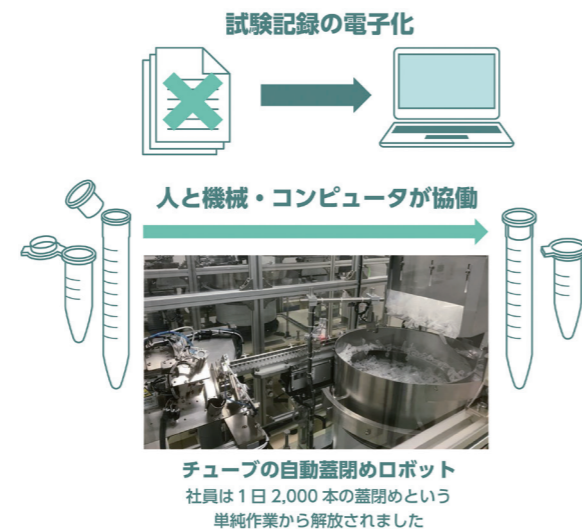
顧客体験価値の向上 (Front-End革新)

世界中のお客様が、必要とする情報へタイムリーにアクセスし当社と連携することで、外部機関に委託していると感じさせない「まるで自社内部であるような」最高の体験価値創出を目指しています。



時間価値の創出 (Back-End革新)

人の行うべき作業と機械・コンピュータの行う作業の見極めを基本コンセプトとし、人の創出価値の最大化と共に、業界最短納期を実現するシステム連携と自動化・ロボット化を推進しています。

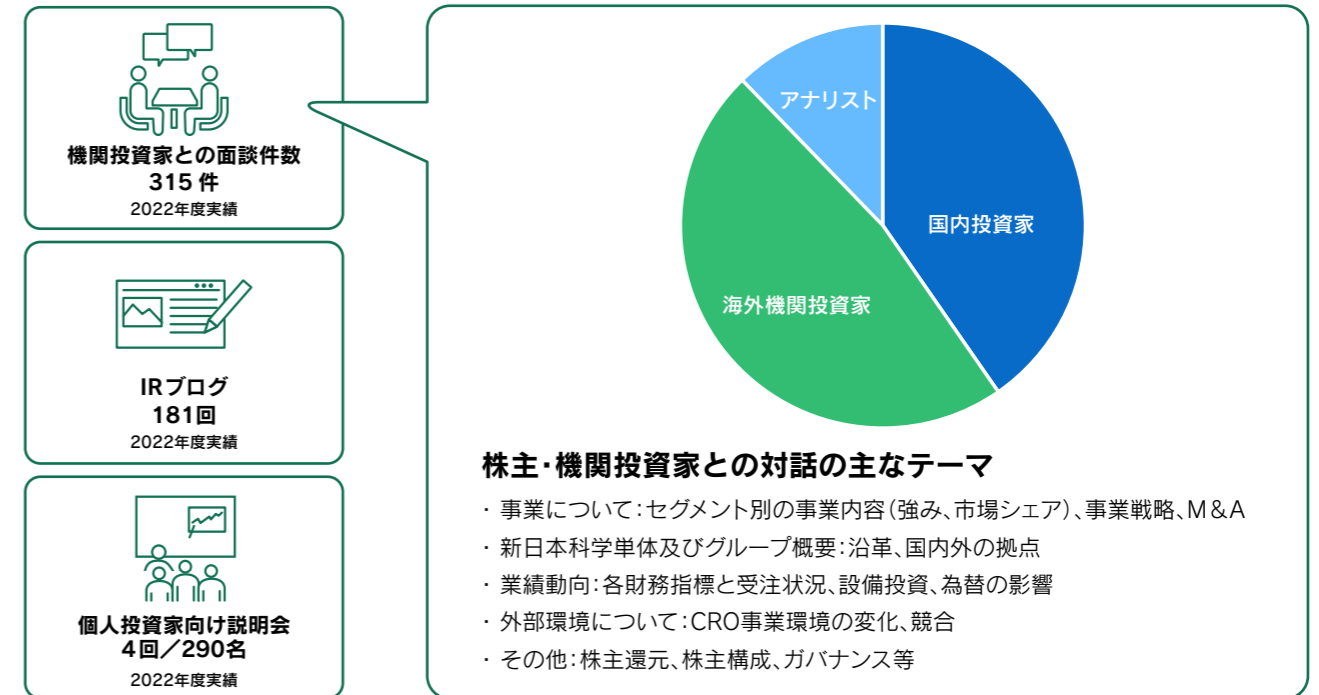


社会要請に応える経営基盤の強化

ステークホルダーエンゲージメントの向上

多様なステークホルダーとの連携・対話の促進

当社は、持続的な企業価値の向上に向けて、多様なステークホルダーとの連携や、インタラクティブ (双方向) な対話を推進しています。



ステークホルダーとの連携

当社は「社会貢献活動に関するポリシー」を制定し、「保健医療へのアクセス」、「教育へのアクセス」、「地域・環境資源の保全と持続可能性向上」を優先活動分野として、多様なステークホルダーと連携して社会貢献活動に積極的に取り組んでいます。



「メディポリス国際陽子線治療センター」は、陽子線による固形がんの治療に取り組んでいます。当社は同センターの建設を支援し、その後の運営サポートを行っています。ブータン王国の乳児死亡率改善を目的として、現地にチーズ・ヨーグルト工場を建設、併せて乳牛の繁殖・育成指導を行い、顕著な改善に成功しました。その後、工場は現地政府に寄贈しました。

地元・鹿児島において、サッカークラブチームや音楽イベントなどのサポートを通して、地域のスポーツ・文化活動を支援しています。

地域のこども園に社員を派遣させるとともに経営を支援し、カンボジアでは当社の施設内にフリースクールをつくり、近隣の村に住む子供たちに無料学習プログラムを提供しています。

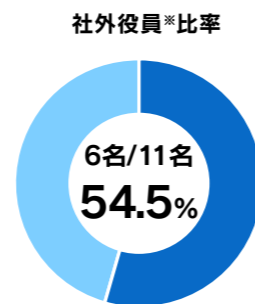
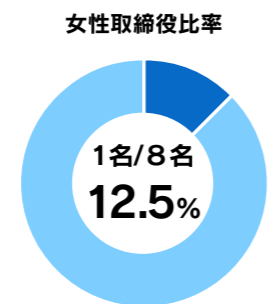
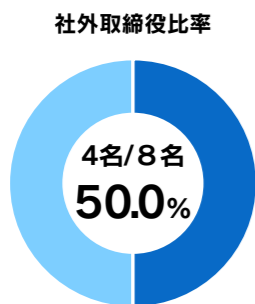
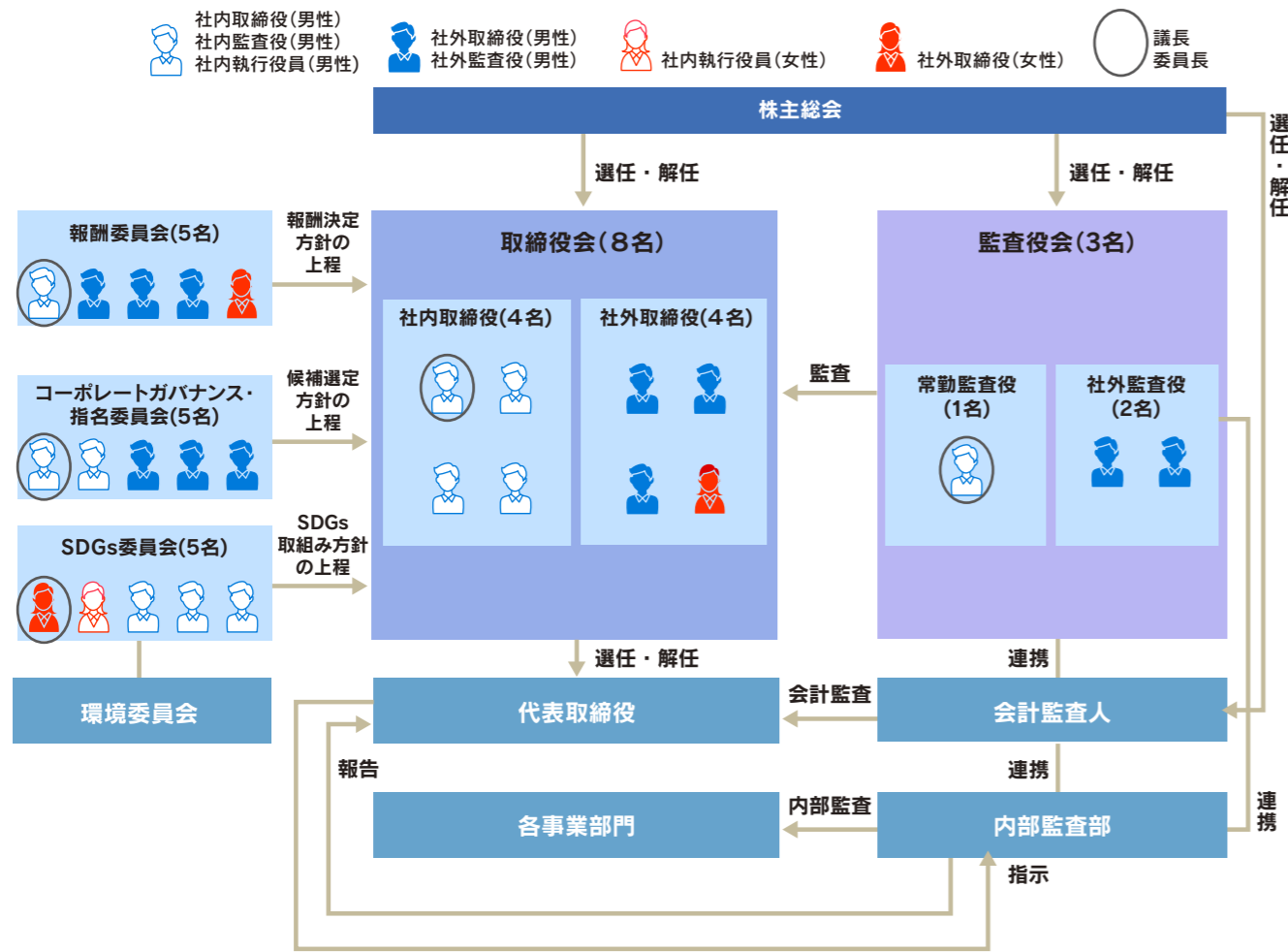
社会要請に応える経営基盤の強化

企業理念を実現するガバナンスの構築

コーポレートガバナンスの基本的な考え方

新日本科学は、企業価値をより一層高めるため、経営の健全化、効率化、透明性の向上、コンプライアンス体制の強化を図り、実効性のあるコーポレートガバナンスを実現していくことを基本方針としています。

コーポレート・ガバナンス体制図



※社外取締役・社外監査役

取締役会に関する考え方

取締役には、社内および社外ともに、国籍、経歴、性別を問うことなく、人格・見識に優れた人物であることを求めており、取締役会のダイバーシティに関するポリシーを策定しています。その上で、業務執行を担当する取締役については、豊富な業務上の専門的知識と経験を有する人物を候補者とし、社外取締役については、出身分野における豊富な知識と経験を有する人物を候補者としています。

当社では、8名の取締役が選任されており、決議事項以外の業務執行については、経営の機動性と柔軟性を高めるため、社外取締役以外の各取締役4名および執行役員16名（うち1名外国人）がそれぞれ業務執行を担当しており、その多くが会社組織上、各事業部門の長を務めています。

報酬委員会

当社は、任意の「報酬委員会」を設置していますが、これらの独立性について、構成員の過半数を独立社外取締役によって構成することにより、その独立性を担保しております。

報酬委員会では、取締役および監査役の報酬に関する株主総会付議議案の原案、取締役・執行役員・理事・子会社取締役の報酬額（算定方法を含む）の原案、役員報酬の構成を含む方針の決定、役員報酬の決定手続の審議を実施しています。

コーポレートガバナンス・指名委員会

当社は、任意の「コーポレートガバナンス・指名委員会」を設置していますが、これらの独立性について、構成員の過半数を独立社外取締役によって構成することにより、その独立性を担保しております。

コーポレートガバナンス・指名委員会では、取締役および監査役の選解任に関する株主総会付議議案の原案、取締役会に付議する代表取締役（CEO）および役付取締役の選解任の原案、取締役会に付議するその他経営陣（執行役員・理事・子会社取締役）の候補者の原案、取締役、監査役、経営陣の選定方針・手続の決定、後継者計画に関する事項、取締役会の実効性評価に関する事項などの審議を実施しています。

SDGs委員会

当社は、2021年8月27日の取締役会において、当社グループ全体のサステナビリティへの取組みを中長期的な視野で体系的に拡充し推進させていく目的から、当社取締役会の任意の諮問機関として「SDGs委員会」の設置を決議しました。また、2021年10月にSDGs委員会の下部組織として「環境委員会」を設置しています。

社外取締役のサポート体制

現状、社外取締役および社外監査役を補佐する担当セクション、担当者は設けておりませんが、要請があった場合には、合理的な範囲で配備するものとしています。

なお、社外監査役を補佐する担当セクション、担当者の任命・異動等人事権に係る事項の決定には、監査役会の事前の同意を得ることにより、取締役からの独立性を確保するものとしています。

取締役・監査役へのトレーニング

取締役及び監査役がその役割・責務を適切に果たすために必要なトレーニング及び情報提供を適宜実施してまいります。取締役及び監査役が新たに就任する際には、必要に応じて法律やコーポレートガバナンスに関する研修を行います。また、取締役等に対し、経営課題に関する研修を継続的に実施します。具体的には、3か月に1回程度、社外取締役等による講義により、経営等に関するトピックスについてフォローアップを図っております。

上記に加えて、社外取締役及び社外監査役が新たに就任する際には、必要に応じて当社の事業内容の説明や主要拠点等の視察を実施します。

社外取締役及び社外監査役に対し、当社の事業課題等について、必要な情報提供を行います。

取締役の役割

取締役	地位・担当	取締役 在任年数	出席回数(2022年度)				期待する分野								
			取締役会	報酬委員会	CG・ 指名委員会	SDGs 委員会	会社経営	グローバル ビジネス	技術 研究開発	財務会計	人事・労務 人材開発	法務 リスク管理	環境	社会	内部統制 ガバナンス
永田 良一	代表取締役会長 兼 社長 CEO 水産事業管掌 兼 CHO (最高健康責任者)	42年	14/14回	2/2回	-	-	○	○	○		○		○		○
高梨 健	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	19年	14/14回	-	3/3回	12/12回	○	○		○		○		○	○
永田 一郎	取締役副社長 CRO事業管掌・ホスピタリティ事業管掌 兼 社長室 室長 兼 GSC統括本部 本部長	3年	14/14回	-	3/3回	12/12回	○	○	○			○			○
角崎 英志	専務取締役 兼 非臨床カンパニー Global BD管掌 兼 非臨床カンパニー President	5年	14/14回	-	-	-	○	○	○				○		○
福元 紳一	社外取締役 (非常勤)	8年	14/14回	2/2回	3/3回	-					○	○		○	○
山下 隆	社外取締役 (非常勤)	8年	14/14回	2/2回	3/3回	-				○	○	○			○
花田 強志	社外取締役 (非常勤)	3年	14/14回	2/2回	3/3回	-				○	○			○	○
戸谷 圭子	社外取締役 (非常勤)	2年	14/14回	-	-	12/12回	○	○					○	○	○

取締役会の実効性評価

取締役会の審議、業務遂行等に関して、任意のコーポレートガバナンス・指名委員会が取締役・監査役に対する評価アンケートを作成・実施するとともに、代表取締役会長兼社長による各取締役への個別面談を実施しております。アンケート調査の内容はコーポレートガバナンス・指名委員会で審議し、取締役会でも内容を共有することで取締役会の審議の活性化等に資する改善を進め、取締役会の実効性を高めております。

1. 評価方法

以下の方法で評価を実施しました。なお、当社では取締役会機能をモニタリングする役割として社外取締役が半数以上を占めるコーポレートガバナンス・指名委員会があり、2023年3月期の取締役会実効性評価についても同委員会主導による評価を継続しております。

- 1 全取締役及び全監査役に対し、取締役会の構成、運営状況及び審議内容等に関するアンケートを作成・実施。
- 2 代表取締役会長兼社長を中心に評価結果に関する常勤取締役による検討を実施。
- 3 コーポレートガバナンス・指名委員会の審議結果について、社外取締役のみでの議論を実施。
- 4 アンケート調査の結果をコーポレートガバナンス・指名委員会において審議。
- 5 取締役会において実効性評価結果を共有するとともに、前年度の結果と比較した進捗及び今後の課題について議論を実施。

2. 評価結果の概要

2023年3月期の取締役会の実効性は適切に確保されていると判断しました。全ての項目において高評価(3/4段階)が付けられ、全体としては前年より改善傾向にはあるものの、事業環境や経営陣に求められる課題が変化の中で、実効性の更なる向上に向けて今後も継続的に取り組むべき課題があることを認識しました。

前年度取締役会実効性評価において確認された課題への対応状況や取組み、及び評価結果は以下の通りです。

- 1 グローバルビジネス専門の社外取締役や企業経営に豊富な経験を持つ顧問のアドバイスを経営戦略会議等も活用し、積極的に取り入れることで審議の充実を図りました。
- 2 重要案件については、取締役会にて事前協議の機会を頻繁に設けることで、審議プロセスの充実と円滑化を図りました。
- 3 「成長投資の強化」「DX 推進」「人的資本の向上」の3つの取組みを重点的に推進する 2028Vision を策定し、財務・非財務KPI を明確にしました。
- 4 専門性の高いTR 事業の内容を説明する機会や社外取締役だけの会議の場を設けるなど、情報の共有・コミュニケーションの促進に取り組めました。
- 5 新たに中長期的な価値創造への道筋を記載した統合報告書2022の発行を行うと共に、決算説明会・株主 / 投資家との対話・地域社会貢献活動に関するメディアなどを通じた情報発信等を行いました。

3. 評価結果を踏まえた更なる実効性向上に向けた今後の課題

以下に示す事項について、今後も継続的に議論し改善に取り組むことで取締役会の実効性を更に高めていく必要があることを確認しました。

- 1 グローバルな企業経営など、より幅広い経験・スキル・専門性・多様性を取り入れた取締役会の運営
- 2 重要な個別案件等の協議・提案に際する審議プロセスの強化
- 3 中長期ビジョン、経営戦略に関する更なる議論の充実
- 4 専門性の高い各事業に関する理解向上と取締役間での情報の共有・コミュニケーションの促進
- 5 株主・投資家との対話において把握した意見や懸念に関する取締役会へのフィードバックの実施

役員紹介

取締役



永田 良一

代表取締役会長 兼 社長CEO 兼 CHO

生年月日 1958年8月11日
在任年数 42年
所有する当社株式数 0株

略歴

1981年9月 当社入社 取締役
2014年6月 代表取締役会長 兼 社長CEO

取締役選任理由

経営者として豊富な経験と幅広い見識を有し、当社CEOおよびCHOとしてリーダーシップを発揮し、また、医師・医学博士として医療に関する高度な専門的知識と医薬品開発をはじめ当社のさまざまな事業部門に精通するなど、当社の代表取締役にふさわしい経験と能力を有していると判断しています。

取締役会出席率 100% (14回/14回)



永田 一郎

取締役副社長

生年月日 1985年8月3日
在任年数 3年
所有する当社株式数 1,024,000株

略歴

2017年4月 当社入社
2023年6月 取締役副社長

取締役選任理由

医師・医学博士として医療に関する高度な専門的知識を有し、グローバル社会でリーダーシップを発揮できる国際感覚を有することから、取締役副社長にふさわしい経験と能力を有していると判断しています。

取締役会出席率 100% (14回/14回)



高梨 健

代表取締役副社長

生年月日 1964年5月23日
在任年数 19年
所有する当社株式数 37,100株

略歴

2002年12月 当社入社 理事
2017年6月代表取締役副社長

取締役選任理由

グローバルビジネスや新規事業開発で豊富な経験を有し、当社副社長としてグループ企業の事業でリーダーシップを発揮するなど、当社の代表取締役にふさわしい経験と能力を有していると判断しています。

取締役会出席率 100% (14回/14回)



角崎 英志

専務取締役

生年月日 1967年1月27日
在任年数 5年
所有する当社株式数 18,100株

略歴

1996年4月 当社入社
2021年6月 専務取締役

取締役選任理由

獣医師として非臨床事業で豊富な経験を有し、また、グローバルを含めた非臨床事業全体でリーダーシップを発揮するなど、当社の取締役にふさわしい経験と能力を有していると判断しています。

取締役会出席率 100% (14回/14回)

副社長就任のご挨拶（今後の抱負）

人々のウェルビーイング向上のために



取締役副社長
永田 一郎

本年7月から取締役副社長に就任いたしました、永田一郎でございます。

8年前、臨床医として医療現場で心に寄り添う医療を目指す中、「患者さんを苦痛から解放する」ためには診療に加えてウェルビーイングの向上がとて大事だと感じるようになりました。そこで、より幅広い角度から医療に貢献したいという強い想いを共有できる新日本科学に入社しました。

私は、当社の企業理念をより深く組織に浸透させ、それを軸に経営戦略を企て具現化していきます。すべての人類のウェルビーイング向上に貢献できる会社を目指すことで、新日本科学グループの成長基盤をより強固にしていることができると考えており、それが自分の役割と認識しています。

皆様方におかれましては、引き続きご支援とご協力を賜りますようお願い申し上げます。

独立社外取締役



福元 紳一

社外取締役（非常勤）

生年月日 1958年7月20日
在任年数 8年
所有する当社株式数 100株

略歴

2015年6月 当社 社外取締役

取締役選任理由

弁護士として企業法務に精通し、専門的な知識・経験等を有し、当社の社外取締役にふさわしい経験と能力を有していると判断し、それらを活かした監督とアドバイスをできるものと判断しています。

取締役会出席率 100% (14回/14回)



花田 強志

社外取締役（非常勤）

生年月日 1958年5月2日
在任年数 3年
所有する当社株式数 3,500株

略歴

2020年6月 当社 社外取締役

取締役選任理由

税理士として高度な専門的知識と豊富な経験を有し、当社の社外取締役にふさわしい経験と能力を有していると判断し、それらを活かした監督とアドバイスをできるものと判断しています。

取締役会出席率 100% (14回/14回)

監査役



須田 雅一

常勤監査役

生年月日 1961年8月15日
在任年数 3年
所有する当社株式数 6,300株

略歴

1990年8月 当社入社
2020年6月 監査役

監査役選任理由

非臨床事業での業歴が長く、かつ内部監査部門での業務経験を有しており、その中で培われた豊富な知識と経験を有することから、監査役としての職務を適切に遂行するものと判断しています。

取締役会出席率 100% (14回/14回)



重久 善一

社外監査役

生年月日 1952年11月2日
在任年数 4年
所有する当社株式数 0株

略歴

2019年6月 当社 社外監査役

監査役選任理由

公認会計士・税理士として高度な専門知識と豊富な経験を有しており、それらを社外監査役として当社の監査に活かせるものと判断しています。

取締役会出席率 100% (14回/14回)



山下 隆

社外取締役（非常勤）

生年月日 1956年2月18日
在任年数 8年
所有する当社株式数 100株

略歴

2015年6月 当社 社外取締役

取締役選任理由

公認会計士、税理士として高度な専門的知識と豊富な経験を有し、当社の社外取締役にふさわしい経験と能力を有していると判断し、それらを活かした監督とアドバイスをできるものと判断しています。

取締役会出席率 100% (14回/14回)



戸谷 圭子

社外取締役（非常勤）

生年月日 1964年2月26日
在任年数 2年
所有する当社株式数 200株

略歴

2021年6月 当社 社外取締役

取締役選任理由

経営学の専門家として高度な専門的知識と豊富な経験を有し、当社の社外取締役にふさわしい経験と能力を有していると判断し、それらを活かした監督とアドバイスをできるものと判断しています。

取締役会出席率 100% (14回/14回)



鐘野 孝清

社外監査役

生年月日 1965年2月27日
在任年数 4年
所有する当社株式数 0株

略歴

2019年6月 当社 社外監査役

監査役選任理由

弁護士として企業法務に精通し、専門的な知識・経験を有しており、それらを社外監査役として当社の監査に活かせるものと判断しています。

取締役会出席率 100% (14回/14回)

社外取締役メッセージ

社外取締役による企業価値向上への貢献

社外取締役
福元 紳一

法が社外取締役に求める最も重要な役割は、社長を中心とする経営陣の職務執行を監督することです。

社外取締役がこの監督機能を果たすためには、経営陣側に外部の意見に充分耳を傾ける能力が求められると思います。私が社外取締役に就任する直前の新日本科学は米国事業の躓きが原因で厳しい状況にありましたが、予てより面識のあった永田良一社長について、卓越した能力を持ちながらも人の意見に充分耳を傾ける素養を持っておられる方だという印象を抱いていましたので、社外取締役をお引き受けしました。その後数年を経て上記の印象は確信に変わり、会社の業績は急速に好転しました。

上記の監督機能を適切に果たすためには、経営陣と適切な緊張感・距離感を保ちつつも信頼関係に基づいて十分なコミュニケーションを図ることが不可欠であるという視点を常に意識しながら、今後は取締役会のアジェンダの設定にもより深く関与できるよう努力を重ねていきたいと考えています。

取締役会の実効性向上に向けて

社外取締役
山下 隆

当社のコーポレートガバナンスの状況については、前年よりも改善傾向にあり、全ての項目について高評価が付けられるものの、実効性の更なる向上に向けて取り組むべき課題があることが認識されています。

当社の事業は専門性が高く、領域も多岐にわたり、その活動には国際化が進む分野もあります。そのため、社外役員は事業内容及びその進捗状況を正しく理解した上で、事業執行者との協議を適確に進めることが必要になります。

当社では、年2回二日間にわたる全役員参加による経営戦略会議が開催されています。そこでは各事業部門の責任者による丁寧な状況説明等の後、社外役員との質疑応答が行われ、各人の理解を深めるとともに情報・知識の共有化が図られています。この会議の充実は、私ども社外役員が取締役会において適切な判断を行うための重要な糧となっており、今後更なる深化が望まれます。

新日本科学の課題と期待すること

社外取締役
花田 強志

新日本科学の主力事業である CRO (医薬品開発業務受託機関) 事業は医薬品の開発に必要不可欠であり迅速かつ高品質のサービスの提供が求められています。この CRO 事業全体の市場規模は2021年から2028年にかけて CAGR (年平均成長率) は6.6%で成長すると予測されています。当社は、昨年10月に「2028Vision」を掲げ2028年度の財務目標に「売上高500億円 経常利益200億円 売上高経常利益率 40%」の中期目標を掲げています。

この目標を達成するための経営戦略と施策も取締役会の審議および議決を経ながら確実に進めています。

具体的には新社屋研究棟の建設に着手し(2024年5月末完成目標)、CRO 事業に必要な不可欠なサプライチェーンの安定的確保とリスク管理を行ない、人材の確保・起用・教育としては新卒者の採用に力を入れるとともに、アルムナイ(退職者)のネットワークの運営開始、SDGsの一環として社員の読書習慣の定着も進んできています。

新日本科学がすべてのステークホルダーのニーズに応え繁栄発展し、社会に貢献することを期待します。

サステナビリティの取組み推進に向けて

社外取締役
戸谷 圭子

2021年から新日本科学の社外取締役に就任し、同時に SDGs 委員会の委員長を拝命しています。当社は医薬品の開発受託というメイン事業のみではなく、トランスレーショナル・リサーチ事業、メディボリス事業における宿泊、陽子治療センター、地熱発電、水産事業など、幅広い社会貢献事業を行っています。サービスエコシステムの中で創造される価値の向上を目指しており、高く評価できるものと考えます。SDGs 委員会では、これらの事業のサステナビリティを評価し、統合報告書にまとめる議論をしています。私が特に関心を持っているのは、従業員のエンゲージメントの醸成、特に、女性の活躍へのサポートです。女性社員比率は高く、女性が活躍できる環境や制度も整っているため、この後の課題は、いかに管理職への登用を加速化するかと考えます。ジェンダーを問わず、従業員の働きやすさ、働きがいをベースにエンゲージメントを向上させる仕組みについては、取締役会でも議論を深めていきたいと考えています。

財務データ

5年間の主要財務データ

(百万円)

	2019年3月期	2020年3月期	2021年3月期	2022年3月期	2023年3月期
売上高	15,658	14,561	15,110	17,748	25,090
前期比 (%)	-5.7	-7.0	3.8	17.5	41.4
売上総利益	6,177	7,615	7,554	9,687	13,046
売上総利益率 (%)	39.5	52.3	50.0	54.6	52.0
営業利益	829	2,228	2,529	4,195	5,245
前期比 (%)	-	168.5	13.5	65.9	25.0
持分法による投資利益	361	888	846	1,439	2,489
EBITDA	2,190	3,457	3,716	5,372	6,789
経常利益	1,613	3,121	3,645	7,078	9,194
税金等調整前当期純利益	1,650	3,062	4,175	8,183	7,759
法人税等	-308	414	497	1,016	1,708
親会社株主に帰属する当期純利益	1,950	2,550	3,661	7,127	6,060
1株当たり当期純利益 (円)	46.84	61.25	87.95	171.20	145.56
海外売上高	4,014	2,317	2,100	3,091	6,575
海外売上高比率 (%)	25.6	15.9	13.9	17.4	26.2
株主資本	9,958	12,386	15,840	22,181	25,751
純資産額	28,477	16,381	15,838	19,723	26,359
総資産額	54,329	39,002	36,972	39,312	57,242
有利子負債残高	16,158	15,123	12,864	9,281	18,931
自己資本比率 (%)	52.3	41.8	42.6	49.8	45.8
設備投資額	1,612	1,514	1,025	1,703	5,614
減価償却費	1,361	1,229	1,187	1,177	1,544
研究開発費	339	400	392	425	683
売上高R&D比率 (%)	2.17	2.75	2.59	2.39	2.72
期末従業員数 (人)	935	985	986	994	1,208
自己資本当期純利益率 (ROE) (%)	7.1	11.4	22.9	40.4	26.5
総資本経常利益率 (ROA) (%)	2.9	6.7	9.6	18.6	19.0
投下資本利益率 (ROIC) (%)	-	11.7	12.3	18.4	17.9
売上高営業利益率 (%)	5.3	15.3	16.7	23.6	20.9
1株当たり配当額 (円)	3.00	5.00	20.00	40.00	50.0
配当性向 (%)	6.4	8.2	22.7	23.4	34.3

非財務データ

5年間の主要非財務データ

環境	2019年3月期	2020年3月期	2021年3月期	2022年3月期	2023年3月期
温室効果ガス排出量【Scope1&2】 (マーケットベース) (t-CO ₂)	13,801	11,648	10,806	11,561	14,623
Scope1 (t-CO ₂)	-	-	3,176	3,145	5,389
Scope2 (t-CO ₂)	-	-	7,630	8,416	9,234
Scope3 (t-CO ₂)	-	-	-	246	312
カテゴリ-5 事業から出る廃棄物 (t-CO ₂)	-	-	-	115	155
カテゴリ-6 出張 (t-CO ₂)	-	-	-	131	157
電力使用量 (MWh)	21,551	21,665	21,114	18,591	24,372
電力発電量 (再生可能エネルギー) (MWh) *1	8,325	10,344	10,328	10,751	9,579
取水および排水 (千m ³)	596	613	683	667	1,167
産業廃棄物発生量 (t)	171	159	160	178	288
CO ₂ 環境効率 (売上高/CO ₂ 排出量) (百万円/t-CO ₂)	1.13	1.25	1.40	1.54	1.72
CO ₂ 環境効率指数 (基準年: FY2020)	-	-	100	110	123
水環境効率 (売上高/水使用量) (百万円/千m ³)	26.27	23.75	22.12	26.61	21.49
水環境効率指数 (基準年: FY2020)	-	-	100	120	97

*1 指宿市にて稼働している当社の地熱バイナリー発電所の発電量 (売電量)

社会	2019年3月期	2020年3月期	2021年3月期	2022年3月期	2023年3月期
<従業員に関する情報>					
【連結ベース・パート除く】					
従業員数	935	985	986	994	1,208
女性従業員数 (比率)	-	-	417 (42.3%)	423 (42.6%)	516 (42.7%)
外国人従業員数 (比率)	-	-	204 (20.7%)	196 (19.7%)	175 (14.5%)
【単体ベース・パート含む】					
従業員数	853	911	965	1,008	1,071
女性従業員数 (比率) (%)	430 (50.4%)	454 (49.8%)	479 (49.6%)	516 (51.2%)	573 (53.5%)
【単体ベース】					
従業員数	651	720	747	765	819
女性従業員数 (比率)	285 (43.8%)	305 (42.4%)	310 (41.5%)	328 (42.9%)	364 (44.4%)
外国人従業員数 (比率)	9 (1.4%)	12 (1.7%)	15 (2.0%)	16 (2.1%)	19 (2.3%)
障がい者雇用数 (比率) *2	27 (2.4%)	37 (3.8%)	39 (3.8%)	40 (3.8%)	41.5 (3.8%)
年齢構成別人数					
30歳未満 (うち女性人数)	- (-)	124 (70)	136 (76)	152 (87)	171 (105)
30代 (うち女性人数)	- (-)	213 (104)	208 (99)	206 (99)	198 (95)
40代 (うち女性人数)	- (-)	258 (109)	273 (110)	269 (112)	284 (122)
50代 (うち女性人数)	- (-)	93 (20)	94 (23)	95 (27)	115 (38)
60歳以上 (うち女性人数)	33 (2)	32 (2)	36 (2)	43 (3)	51 (4)
高齢者 (60歳以上) 雇用率 (%)	5.1	4.4	4.8	5.6	6.2
管理職数	101	109	133	121	160
女性管理職数 (比率)	16 (15.8%)	19 (17.4%)	24 (18.0%)	26 (21.5%)	39 (24.4%)
管理職 (マネージャー) 数 *3	63	63	59	80	87
女性マネージャー数 (比率)	12 (19.0%)	10 (15.9%)	11 (18.6%)	16 (20.0%)	16 (18.4%)
部長相当職以上 (うち女性人数)	- (-)	- (-)	- (-)	24 (7)	30 (6)
課長相当職 (うち女性人数)	- (-)	- (-)	- (-)	56 (9)	57 (10)
新規管理職登用社員数 (うち女性人数)	- (-)	- (-)	- (-)	13 (4)	7 (2)

*2 特例子会社含む (グループとして算出)

*3 管理職 (マネージャー) は役職が課長、課長代理以上の者

用語集

用語集

社会	2019年3月期	2020年3月期	2021年3月期	2022年3月期	2023年3月期
平均年齢	38.7	40.3	40.1	40.1	40.5
男性	40.4	42.5	42.3	42.4	43.1
女性	36.5	37.3	36.9	37.0	37.4
勤続年数	11.0	11.2	12.1	12.1	11.8
男性	11.9	12.2	13.2	13.3	13.1
女性	9.9	9.9	10.5	10.6	10.3
年度内入社社員数(うち女性社員数)	26(10)	66(35)	66(27)	73(44)	91(50)
新卒採用人数(うち女性社員数)	15(6)	30(17)	50(24)	52(34)	39(29)
中途採用人数(うち女性社員数)	11(4)	36(18)	16(3)	21(10)	52(21)
離職者数(うち女性社員数)	56(29)	38(20)	45(17)	54(33)	33(19)
離職率(%)	7.7	5.9	6.4	7.2	4.3
新卒3年離職率(%)	16.4	6.6	8.4	15.2	16.3
平均年間給与(千円)	4,350	4,820	5,030	5,321	5,564
男性平均年間給与(千円)	-	-	-	5,941	6,320
女性平均年間給与(千円)	-	-	-	4,505	4,706
男女間賃金格差 ^{*4}	-	-	-	75.8	74.5
有給休暇取得率(%)	58.4	57.9	55.3	61.0	61.1
有給休暇平均取得日数	10.6	10.3	9.5	10.6	11.6
平均残業時間(月平均)	14.3	16.9	18.9	25.2	24.4
女性育児休暇取得率(%)	100	100	100	100	100
男性育児休暇取得率(%)	56.3	30.0	88.0	100	100
男性育児休暇平均取得日数	-	-	5.4	10.0	24.0
育休からの復職率・定着率(%)	100	100	100	100	100
介護休暇制度利用者数	0	1	0	0	1
ボランティア休暇取得者数	0	0	0	0	0
<その他社会に関する情報>					
長期欠勤・休職者数	-	-	-	26	18
労働災害発生件数	13	10	9	11	12
死亡災害事故	0	0	0	0	0
行政処分件数	0	0	0	0	0
内部通報制度相談件数	1	0	0	0	0

社会(健康経営)	2019年3月期	2020年3月期	2021年3月期	2022年3月期	2023年3月期
<生活習慣病対策>					
メタボ率(%)	12.9	11.6	13.6	12.7	13.1
糖尿病リスク(%)	11.0	9.2	9.4	7.6	10.6
高血圧リスク(%)	5.6	7.0	9.4	8.9	10.0
脂質リスク(%)	32.9	31.2	25.4	25.3	27.3
運動習慣割合(%)	21.0	24.0	22.0	23.6	24.0
二次健診受診率(%)	72.3	72.8	68.6	72.6	76.0
健診受診率(%)	100	100	99.9	100	100
<メンタルヘルス対策>					
ストレスチェック受検率(%)	98.1	99.1	100	100	100
高ストレス者割合(%)	11.9	12.0	8.6	11.8	11.9
<喫煙対策>					
喫煙率(%)	13.4	13.2	15.4	12.4	11.0

*4 同一労働の賃金に差は無く、職位別人数構成の差によるものです

用語	解説
CRO (Contract Research Organization) 事業	製薬企業等が実施する非臨床および臨床試験において、その実施・運営・管理に関する業務の一部またはほぼ全てを製薬企業等から受託し、代行する業務のこと。
非臨床試験	臨床試験に着手する前に、実験動物や細胞・細菌を用いて開発中の医薬品等の有効性と安全性を確認する試験のこと。
臨床試験	ヒトを対象として、開発中の医薬品等の有効性や安全性を確認するために行う試験のこと。
GLP (Good Laboratory Practice)	「医薬品の安全性に関する非臨床試験の実施の基準」のこと。医薬品等の製造販売承認申請の際に提出すべき資料のうち、動物による安全性試験データの信頼性を確保するために、試験実施施設が遵守しなければならない事項を定めたもの。
実験用NHP	非ヒト霊長類 (Nonhuman primate : NHP) は生物学的及び構造的にヒトに類似している点で医薬品の有効性・安全性評価に非常に有用であり、一般的に実験用に繁殖したアカゲザル、カニクイザル及びマーモセットが使用される。
最終報告書	試験責任者が、試験毎に試験成績を最終的に報告書として作成した文書のこと。
創薬モダリティ	医薬品の種類やタイプ、治療手段を表す用語。核酸医薬、次世代抗体医薬、ペプチド医薬、遺伝子治療、細胞治療などが新たな創薬モダリティとして注目されている。
エコシステム	本来は生態系に関する用語で、同じ空間に暮らす生物たちが、お互いに依存しあいながら生きている状態のこと。自然界のシステムをビジネスの状況に重ね、社会や顧客の課題を解決するための協業関係を意味する。
ドラッグラグ	海外で承認されている医薬品が自国内で承認されて使えるようになるまでの時間差のこと。
医薬品アクセス	必要な人に適切な医薬品や医療が提供される手段がある状態のこと。
経鼻投与基盤技術	有効成分の鼻粘膜からの吸収を高める粉末製剤技術と簡便操作で鼻腔内に広範囲に粉末製剤を噴射する経鼻投与デバイス技術から組み合わせられる経鼻投与用のコンビネーション技術のこと。
コンビネーション医薬品	経鼻投与に関する独自の粉末製剤技術と投与デバイスの組み合わせ(コンビネーション)により様々な医薬品の開発が可能となり、コンビネーション医薬品と呼んでいる。
担体(キャリア)	当社の担体は、当社の経鼻投与基盤技術の経鼻製剤技術に含まれる基本賦形剤のことであり、鼻粘膜への付着性を有するため、一緒に配合した有効成分の吸収を高めることに寄与する。
IPO (Initial Public Offering)	未上場の会社が新規に証券取引所に上場すること。新規株式公開とも呼ばれている。
リアルワールドデータ (RWD)	調剤レセプトデータや保険者データ、電子カルテデータなど、医療現場での日常診療から得られる大規模な医療データの総称のこと。
バイナリー発電方式	加熱源により沸点の低い媒体を加熱・蒸発させてその蒸気でタービンを回す方式。加熱源系統と媒体系統の2つの熱サイクルを利用して発電することから、バイナリーサイクル発電と呼ばれている。
<small>しゅびょう</small> 種苗生産	種苗とは養殖に使用される稚魚のこと。ウナギの養殖(養鰻)ではシラスウナギ(ウナギの稚魚)を種苗として用いている。
ステークホルダー	企業活動により何らかの影響を及ぼす存在を指す用語。株主・経営者・従業員・顧客・取引先のほか、金融機関、行政機関、各種団体などが含まれる。
カーボンニュートラル	温室効果ガスの排出量から吸収量と除去量を差し引いた全体の排出量をゼロにすること。
サーキュラーエコノミー	サーキュラーエコノミー(循環経済)とは、資源の効率的・循環的な利用を図りつつ、付加価値の最大化を目指す社会経済システムのこと。
ネイチャーポジティブ	ネイチャーポジティブ(自然再興)とは、生物多様性の損失を止め、回復させること。
DX (Digital Transformation)	進化したIT技術を浸透させることで、人々の生活をより良いものへと変革させるという概念のこと。
RPA (Robotic Process Automation)	データの入力や転記、ファイルの複製といったPC上で行う単純作業の定型業務をロボットで自動化することを指す。

会社概要

(2023年3月31日現在)

会社情報／株式情報

社名	株式会社新日本科学
創業	1957年9月(設立:1973年5月)
資本金	9,679百万円
従業員数	1,208名
事業年度	4月1日から翌年3月31日まで (定時株主総会6月)
本社所在地	<ul style="list-style-type: none"> 鹿児島本社 鹿児島県鹿児島市宮之浦町2438 東京本社 東京都中央区明石町8-1 聖路加タワー28階
発行済株式の総数	41,632,400株
単元株式数	100株
株主数	10,209名
上場証券取引所	東京証券取引所 プライム市場 (証券コード番号:2395)
株主名簿管理人	みずほ信託銀行株式会社
会計監査人	有限責任 あずさ監査法人

主な外部評価・表彰・指数への採用 (2023年10月31日現在)



プラチナえるほし認定
(鹿児島県の企業で初の認定)



なでしこ銘柄2022



健康経営優良法人2023
(大規模法人部門)(ホワイト500)



June, 2011 Full AAALAC Accreditation

AAALAC完全認証



FTSE Blossom
Japan Sector
Relative Index

FTSE Blossom
Japan Sector Relative Index



JPX-NIKKEI Mid Small

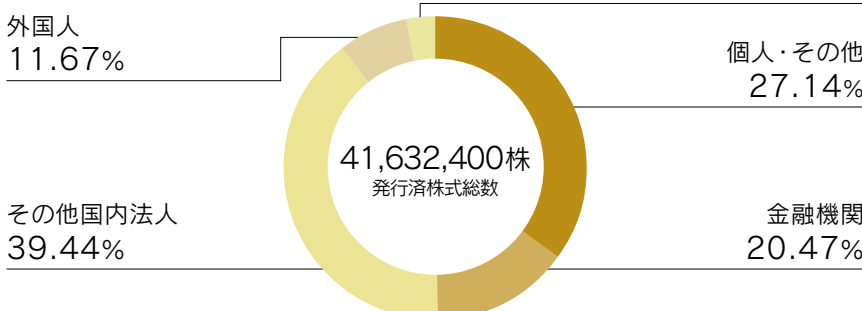
2022 - 2023年度選定

JPX日経中小型株指数

所有者別株式分布(単元数ベース)

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

所有者別株式分布(単元数ベース)



JPX-NIKKEI Mid Small

2022 - 2023年度選定

JPX日経中小型株指数