

株主通信

November
2024

第168期中間期のご報告
(2024年4月1日～2024年9月30日)



世界的すさまじく。

 日本化薬

株主の皆様へ

株主の皆様には、ますますご清栄のこととお喜び申し上げます。平素より格別のご支援を賜り厚くお礼申し上げます。

さて、当社グループの第168期中間期（2024年4月1日～2024年9月30日）の概況をご報告申し上げます。

当中間期の世界経済は改善傾向にはあるものの、地政学的リスクの高い状況が依然として継続しており、またヨーロッパや中国で鈍化が見られるなど不透明感があります。

このような状況の中、当社グループの当中間期の連結売上高は、ライフサイエンス事業領域が前年同期をわずかに下回ったものの、モビリティ&イメージング事業領域およびファインケミカルズ事業領域が前年同期を上回ったことにより、1,091億9百万円となり、前年同期に比べ112億（11.4%）増加しました。

営業利益は、すべての事業領域が前年同期を上回ったことにより、111億6千万円となり、前年同期に比べ63億9千3百万円（134.1%）増加しました。

経常利益は、116億6千6百万円となり、前年同期に比べ33億5千2百万円（40.3%）増加しました。

親会社株主に帰属する中間純利益は投資有価証券評価損の影響もあり、59億7千4百万円となり、前年同期に比べ1億1千8百万円（1.9%）減少しました。

中間配当金につきましては、1株当たり22.5円とさせていただきます。

当社グループの4力年の中期事業計画“**KAYAKU Vision 2025 (KV25)**”は2022年度よりスタートし、今期で3年目を迎えました。

KV25では、「ありたい姿＝vision」と捉え、「**KAYAKU spirit**のもと、存在感をもって、永続的に環境、社会、全てのステークホルダーに幸せやうれしさを提供できる会社であること」を目指しております。達成のために最優先で取り組む全社重要課題「新事業・新製品創出」、「気候変動対応」、「DX」、「仕事改革」、「働き方改革」の5つを定め、全社横断的組織を作り、

課題解決に取り組んでいます。

事業部門では、モビリティ&イメージング事業、ファインケミカルズ事業では2025年、ライフサイエンス事業では2030年をありたい姿の到達点と設定し、策定したロードマップに則り着実に実行しております。しかしながら原材料価格の高止まりを始めとしたインフレによるコスト増などにより、**KV25**の最終年度2025年度の目標として掲げた「連結売上高2,300億円、連結営業利益265億円、ROE 8%以上、ROIC 10%以上」の本中計期間内での到達は難しい状況であると考えております。進捗の遅れを取り戻し、早期に**KV25**の数値目標を達成すべく、**KV25**後を見据えた積極的な研究開発投資・設備投資、ならびに資本効率性を高める施策を実行してまいります。

当社は2022年4月1日に制定した「サステナブル経営基本方針」に基づき、事業活動を通じて持続可能な環境と社会の実現に貢献するサステナブル経営を実践することで**KAYAKU spirit**の実現に繋がると考えております。規模に頼る経営ではなく、オリジナリティを追求した価値を育む企業を目指しており、当社が保有するオンリーワンな技術を集積・融合させた経済的価値、環境・社会的価値の高い製品を社会に提供しております。特にモビリティ&イメージング事業領域の自動車用安全部品分野における「外販用マイクロガスジェネレータ・スクイブ」およびファインケミカルズ事業領域の半導体分野における「環境対応型半導体封止用エポキシ樹脂」は世界シェア No.1、ライフサイエンス事業領域のバイオ・医薬分野における「がん関連製品ラインアップ数」は国内 No.1 を誇ります。

これら自社の強みを発揮できる重点領域を強化・集中することにより、当社の企業価値向上に努めてまいります。モビリティ&イメージング事業は、自動車用安全部品の新製品開発およびシェア拡大に努めるとともに、X線分析装置用部材の成長に取り組んでまいります。ファインケミカルズ事業は基板、封止用途の高機能樹脂やクリーナーや半導体装置事業を中心とする

半導体関連ビジネス、産業用インクジェットインク、アクリル酸やメタクリル酸製造用高収率触媒などの製品を中心に成長してまいります。ライフサイエンス事業はバイオシミラーやがん関連分野における医薬品の市場拡大や自社・外部機関との協業による新規医薬品の開発を進めるとともに、新規殺虫剤・新規工夫製剤の農薬開発に取り組んでまいります。また、ドローン用安全部品はテクノロジー統括の下にエアロ事業推進部を新たに設立し、全社で開発、成長に注力してまいります。

コーポレートガバナンス・コードへの対応をはじめ、グループ経営の強化やコンプライアンスの徹底など内部統制の充実に努め、健全で透明性・公正性の高い経営を実行してまいります。また、人的資本経営を念頭に置いた、女性、外国人、キャリア採用者の活躍促進を含めた人材の育成・活用を推進し、従業員が健康で快適に働ける労働環境を整備し、生産性向上や従業員満足度向上を目指します。

当社グループは、株主の皆様への利益還元を重視しております。本中期事業計画期間では、安定的かつ継続的な利益還元と内部留保レベルを勘案し、配当性向は、連結当期純利益の40%以上を目標といたします。さらに、内部留保を十分確保しながら、利益還元の一環として自己株式取得を機動的に実施いたします。

引き続き企業価値の向上に努めてまいりますので、株主の皆様におかれましては、なお一層のご支援を賜りますようお願い申し上げます。

2024年11月

代表取締役社長

涌元 厚宏



事業領域の概況（連結）

【モビリティ&イメージング事業領域】

売上高は459億9千6百万円

対前年同期比+ 65億2千8百万円(+ 16.5%)

セイフティシステムズ事業

国内事業は型式認証不正問題による自動車生産の停滞

●インフレータ、マイクロガスジェネレータは低調

海外事業はASEANは苦戦も中国は堅調、円安の進行

●インフレータ、マイクロガスジェネレータ、スクイブは好調

ボラテクノ事業

●X線分析装置用部材は堅調

●偏光板は好調

【ファインケミカルズ事業領域】

売上高は326億1千8百万円

対前年同期比+ 46億7千4百万円(+ 16.7%)

機能性材料事業

●半導体市況の回復により、エポキシ樹脂、各製品群は堅調

色素材料事業

●産業用・コンシューマー用インクジェット色素および感熱顕色剤は堅調

触媒事業

●低調

【ライフサイエンス事業領域】

売上高は304億9千5百万円

対前年同期比△2百万円(△0.0%)

医薬事業

●国内向け製剤は、バイオシミラーが好調、GEが堅調

●国内向け原薬および輸出、受託事業、診断薬は低調

アグロ事業

●国内向け販売は堅調

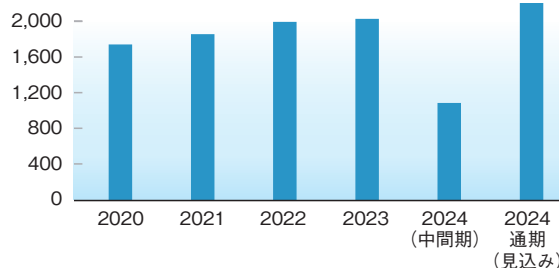
●輸出は低調

不動産事業

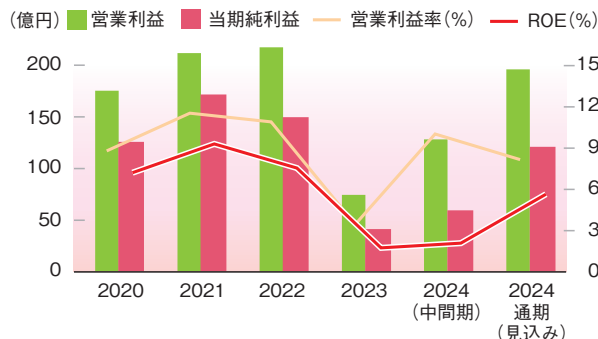
●前期並み

売上高

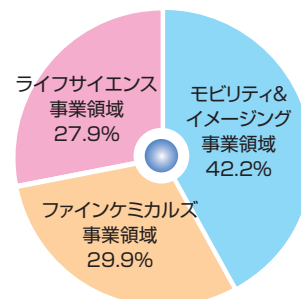
(億円) ■ 売上



営業利益/営業利益率/当期純利益/ROE



売上高構成比（連結）



詳しくは、当社ホームページに掲載の

IRニュースをご参照下さい。

<https://www.nipponkayaku.co.jp/ir/news/>



四半期連結財務諸表の概要

(注) 記載金額は億円未満を切り捨てて表示しております。

四半期連結貸借対照表 (単位：億円)

科 目	2023年度末 (2024年3月31日現在)	2024年度上期末 (2024年9月30日現在)
(資産の部)		
流動資産	2,031	1,951
固定資産	1,600	1,614
資産合計	3,631	3,566

科 目	2023年度末 (2024年3月31日現在)	2024年度上期末 (2024年9月30日現在)
(負債の部)		
流動負債	598	626
固定負債	328	297
負債合計	926	924
(純資産の部)		
株主資本	2,245	2,239
資本金	149	149
資本剰余金	158	158
利益剰余金	1,992	2,014
自己株式	△ 54	△ 83
その他の包括利益累計額	449	393
非支配株主持分	9	9
純資産合計	2,705	2,642
負債及び純資産合計	3,631	3,566

四半期連結損益計算書 (単位：億円)

科 目	2023年度 上期 (2023年4月1日～ 2023年9月30日)	2024年度 上期 (2024年4月1日～ 2024年9月30日)
売上高	979	1,091
売上原価	691	742
売上総利益	287	348
販売費及び一般管理費	239	236
営業利益	47	111
営業外損益	35	5
経常利益	83	116
特別損益	5	△ 30
税金等調整前中間純利益	88	86
法人税等	27	26
非支配株主中間純利益	0	0
親会社株主中間純利益	60	59

社長対談

良心が集まる組織から 良心を結合させる組織へ

日本化薬株式会社
経営企画部

かわい こういち

川井 宏一

(日本化薬ビジネスアカデミー
13期卒業生)

日本化薬株式会社
ライフサイエンス事業領域
アグロ事業部 営業部

おおくま あけみ

大熊 暁美

(日本化薬ビジネスアカデミー
13期卒業生)

戦略コンサルタント・起業家
人材開発トレーナー

まつおか

松岡

やすゆき

泰之 さん

日本化薬株式会社
代表取締役社長

わくもと

涌元

あつひろ

厚宏



日本化薬ビジネスアカデミー（NBA）の講師として当社に関わっていただいている松岡泰之さんをお招きし、コンサルタントとして外部と内部の両方の視点から見た日本化薬の強みや課題についてお伺いします。今回13期NBA卒業生の大熊暁美・川井宏一も交え、持続的に成長していくための働き方のヒントを教えてくださいました。

劇団を創設し運営した体験が 現在の仕事に生きている

涌元 本日はどうぞよろしくお願いいたします。松岡さんのキャリアの変遷について、そしてNBA講師の目に当社がどのように映っているか、この2点を中心にお話をお聞きできればと思っています。

松岡 ありがとうございます。どうぞよろしくお願いいたします。

涌元 まずは、松岡さんのキャリアについてお聞かせください。東芝を退社後、劇団を立ち上げられたそうですね。そのあたりのことを伺えますか？

松岡 私は小さい頃からさだまさしさんが大好きで、将来の夢が歌手になることだったんです。ただ、周囲の大人からは反対され、「現実を見なさい」と懇々と説得されました。中高と進むにつれて「音楽は追ってはいけない夢」と諦めて、東京に出て大学に入り、大手企業に入社する道を選びました。

趣味で続けていた音楽活動を通していろいろな人に出会う中で、「あれ？ 必死になって夢を追いかけている人が実はたくさんいるぞ」と気づきました。会社の中にはいないようなギラギラした人がたくさんいて、こちらの世界に人間のリアリティがあるように感じたんです。そして、私自身も、自分の夢を追うために会社を辞めました。でも一人では何もできない。苦悶する中で、「日本にブロードウェイを作りたい」という夢を持つ実業家、橋本浩氏と出会いました。彼との対話を通じて、「芝居もダンスも歌も決してうまくはない。でも、ギラギラした想いは持っている。そんな若者たちが集い、思い切り喜怒哀楽を表現して、観客に『人間っていいな』と思ってもらえるような劇団を創ろう」という思いを固めました。

涌元 そして仲間を集め、「HIROZ」という劇団を創り、地方を拠点に活動をスタートされたのですね。

松岡 はい。おじいちゃん、おばあちゃんに喜んでもらえるような、そして子どもたちが「子どもの心のまま大人になっていいんだ」と思えるような劇団を目指しました。

当時の私は「劇団 HIROZ を全国に広げていきたい」と思っていたのですが、ちょうど大江戸温泉物語さんも全国展開をしている時でした。そこで「私たちが集客に貢献しますから、大広間を劇場として使わせてください」という形で提携し、全国各地に拠点を広げていきました。劇団には最大100人ほどのメンバーが所属していましたね。劇団が大きくなるにつれ、演者よりもマネジメントの比率が高くなっていきました。

それから紆余曲折を経て約10年で劇団 HIROZ は解散することになりましたが、私たちが活動してきたフィールドで、その後、活躍しているのが純烈というグループです。

涌元 そうだったのですか。その後、松岡さんはビジネスコンサルティングの世界に移るわけですね？ 劇団運営のビジ

ネスモデル構築や人材マネジメントの経験が大いに生きたのではないのでしょうか？

松岡 おっしゃるとおりです。演劇における「役者、プロデューサー、お客様」の関係は、企業活動における「製品、ソリューション部隊、お客様」という構図にそっくり当てはまります。「どうすれば一度劇場に来てくださったお客様がもう一度足を運んでくれるか？」と真剣に考えた体験は、現在の仕事に大いに役立っています。

会社員時代は「膨大な質・量の『やるべきこと』をしっかりとやり切る」という体験、劇団時代は「等身大の自分として『やりたいこと』を限界を超えてやってみる」という体験……この二つを若いうちにできたことが大きかったですね。

涌元 入社した当初は与えられたことをしっかりやる。けれども、どこかのタイミングで型から解き放たれて自由にやりたいことをやる。両者をバランス良く融合できると、組織はより大きな力を発揮できそうな気がします。

松岡 それは心から思いますね。

やりがいと達成感が、その後の仕事人生のバックボーンとなる

松岡 涌元社長がこれまでの会社人生の中で「もっと自我を出していいんだ」と思えた瞬間はありましたか？

涌元 アメリカとドイツに海外駐在した7年間で、まさにそうでしたね。私は入社後に医薬事業に配属され、国内営業を7年ほど経験してから海外営業に異動し、すぐにニューヨークに赴任しました。駐在員は自分を含めてわずか数人、あとは現地採用のスタッフ。時差もあるので、東京の上司にもとやかく言われない(笑)。そのかわり何でも自分たちで決めて行動する必要がありました。もちろん目標も予算もおおまかには設定されていたのですが、「自分で決めて自分でやる」という非常に得難い経験をさせてもらいました。

松岡 「何でもすべて自由」というよりも「ある程度制限が付けられた環境での自由」の方が、より自由度を感じられますよね？

涌元 それはありますね。海外駐在時代の7年間は、振り返ってみると、他のどんな時代よりも仕事がハードでした。最近、

日経新聞が企業を「ホワイト、モーレツ、プラチナ」の3種類に区分していますが※1、当時はモーレツ企業の働き方であったなと。そして、そこでのやりがいや達成感がその後の自分のバックボーンになっている感覚があります。

松岡 NBA13期を卒業したお二人はいかがですか？ ご自身のバックボーンになるような体験は？

川井 私の場合は、人事採用の経験がそれにあたるかもしれませんが。採用予定人数が決まっている中で、なんとか人材を確保したい。でも、これまでのやり方のままでは採れない。研究所や工場の皆さんにご協力いただいて、説明会や座談会をやって……。もしも採用人数を確保できなくても周りからは「仕方ないよね」と言ってもらえたと思うんですけど、それでは自分に負けた感じがして悔しかったので。無事に採用人数を確保できて一つのやり方を築けたことは大きな自信になりました。

松岡 自分でかけるプレッシャーの方が大きいと思いますし、それをクリアできたのは大きな成功体験ですよ。

私は子どもの教育にも携わっているので自己肯定感の研究もするのですが、自己肯定感の低い人は、「自分はダメなんです」と卑下をするか、ドラえもんのスネ夫のように「ボクのパパは社長なんだぞ」と他人の威を借りるか、どちらかになることが多いんです。両者に共通しているのは「基準が他人にある」という点。川井さんのように自分自身を基準にすれば、ブレた



り、ズレたりすることはなくなりますよね。その分、覚悟もプレッシャーも引き受けなければならいけれど、達成すれば自己肯定感が格段に高まります。

もう一人の NBA 卒業生、大熊さんはいかがですか？

大熊 私は、入社後7年間は研究所にいました。転機になったのは、アグロ事業部への異動です。それまでアグロ事業部は原体を他社に販売してもらっていたのですが、私が異動したのは「自分たちで売りに行こう」と販売の形態を変えた時期でした。アグロ営業部には外資系から転職してきたメンバーも多く、自由な雰囲気がありました。例えば「こうした方がいいんじゃないですか？」と上司に提案すると、すぐに「やろう！」となる。でも、その提案は誰かがやってくれるのではなく、提案者自身がやる。だから提案すればするほど自分の仕事は増えていくわけですが(笑)、すごく自由にやらせてもらったし、充実感がありましたね。

涌元 本社からリュックサックを担いで、農家さんのところへ出張したりもしていたよね？

大熊 はい。長靴や作業着を詰めて、よく出かけていました。

※ 1：日本経済新聞 2024 年 4 月 3 日 〈NEO-COMPANY〉モードチェンジ プラチナ移行で生き生きと成長
<https://www.nikkei.com/article/DGKKZO79743860S4A400C2TB3000/>





真剣な議論を避けたままでは 「良心の結合」は起こり得ない

涌元 松岡さんはNBAの講師として当社に関わっていただいています。当社の社員の第一印象を教えてくださいませんか？

松岡 第一印象はですね、「講義の初回からこれほどニコニコと笑顔で登壇させてくれる会社は他にないな」でした。

こんなふうには人を温かく受け入れてくれる空気感を持っている企業を私は見たことがない。人の話を傾聴できるし、目を見て会話もできる、いわゆるコーチングスキルを備えた方ばかりで、良い議論ができるだろうなという印象でした。

涌元 とても嬉しいお言葉です。

松岡 はい。そして、これが御社の課題にも繋がっています。

涌元 ありがとうございます。大事なところですね。

松岡 「優しすぎて柔らかすぎる」というふうにも見えなそうです。

NBA は毎月1回、休日にメンバーが集まって行われます。いくつかのチームに分かれ、1年間で新規事業戦略を企画立案していきます。ですから、「チーム内でいかに真剣な議論ができるか？」が非常に重要なポイントです。

各チームの議論の様子を見てみると、御社の方々は自我を無

理に押し通すのではなく、自分という人間の素をさらしながら、その中で自分が良いと思ったものをしっかりと出し合うことはできていました。そこは他社よりずば抜けて良い点です。

ただ、プロジェクトを企画立案するには、最終的にチームとして一つの結論を出さなければなりません。さまざまなアイデアを絞り込んで「大きな壁」を乗り越えなきゃいけない場面が必ず来るんです。そんな場面で御社の方々は「あの人の意見も尊重してあげた方がいいかな」と他のメンバーをおもんばかってしまう。そして、優しく柔らかいがゆえに「大きな壁」を乗り越えるための議論を避けて、あれもこれも盛り込んだ総花的な結論を出してしまう傾向があったんです。

川井 まさに自分のグループはそうでしたね。松岡先生から「もっと論点を絞った方がいいんじゃない？」と途中でアドバイスを受けていたのに、議論を避けた状態でまとめようとして、プロジェクトが先に進まなくなってしまいました。

涌元 当社の社は KAYAKU spirit の中に「良心の結合」という文言がありますが、これがもしかして“副作用”となって議論を避ける社風を生んでいるのでしょうか？

松岡 いえ。「良心の集合体」にはなっていると思います。「良心の結合の途中」というイメージです。

ダイバーシティを例に考えるとわかりやすいのですが、一人ひとりとは考え方も価値観もまったく異なるので、ただ集まった



だけでは全体の生産性はむしろ落ちるんです。これが「集合体」の状態です。そこから論点をすり合わせて、課題設定をして、議論を戦わせ、全員で乗り越えていく経験をするからこそ、「結合」され、全体の生産性が飛躍的に上がるんです。

涌元 私最初「良心の結合」という言葉に接した時、良心って結合するものなのか、結集とか集合の方が普通の言い回しなのではないかと感じたことを思い出します。やはり、「集合」ではなく「結合」することが重要なですね。そのためにはどのような力が必要になりますか？

松岡 課題を設定する力（スキル）と、見つけ出した課題を論理的に、最後まで議論し続ける力（スタミナ）をつけることが重要だと思います。

これらの力を身につけるためには、昨今は新人研修でも扱う非常にベーシックな論理的思考法「MECE」^{※2}を事業戦略レベルできちんと習得し、使いこなすことをおすすめしたいですね。「お客様はこの商品サービスに対してどう感じるか？」「事業パートナーはWin-Winとを感じるのか？」「経営陣はこの企画を見てどう思うか？」など、自身の思考の枠に囚われずさまざまな視点で物事を俯瞰することで、本質的課題をあぶり出すことができるようになります。

涌元 これは非常に良いヒントをいただきました。

※2：MECE：物事の要素を細かく分解して、漏れなくダブリなく問題を把握する思考法

プラチナ企業となるために 必要な環境作り・組織作りとは？

涌元 さきほど「ホワイト、モーレツ、プラチナ」の話をしました。当社は「働きやすい企業」という点ではホワイト企業ではあると思うのですが、その一歩先にあるプラチナ企業になるための環境作り・組織作りにおいては、どのようなことが求められますか？

松岡 働きやすさとやりがいを高いレベルで両立させているのがプラチナ企業です。やりがいを得るには、やはり「モーレツに働く」ということが重要だと思います。

一つは、「日々モーレツに働く」。これは「長い時間働かし

よう」という意味ではありません。職場の仲間同士が「この壁を一緒に乗り越えよう」という気持ちで一つになり、真剣に議論を戦わせて、終業時間まで目一杯働くということです。与えられた時間の中でモーレツに仲間と課題を戦わせているかが、ホワイトとプラチナの差かなと思います。

涌元 仕事の濃さということですね。

松岡 もう一つは、「モーレツな仕事体験をする」。涌元社長が海外駐在での7年間で挙げていらっしゃいましたが、このような体験をキャリア用語で「クリエイティブジャンプ」と呼びます。私はキャリア研修を行うことも多いのですが、受講者には一人ひとり「あなたは豊かな仕事人生を送っていますか？」と必ずお聞きしているんです。「豊かです」と答える人には共通点があって、それは「自分を成長させるような苦境・逆境で仕事をしてきた経験が多い」ということなんです。

涌元 あまり刺激が強すぎても花は枯れてしまうかもしれませんし、適度な刺激やタイミングの良い組織の変更や人事、アサインの仕方などが必要ということですね。マネジメント側の目標設定も非常に重要になりますね。

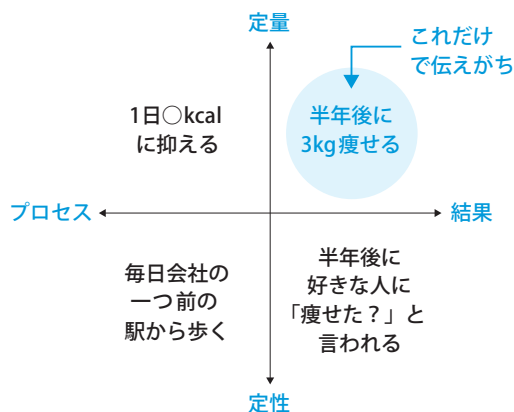
松岡 おっしゃるとおりです。目標設定は非常に有効ですね。目標設定にしても、「モーレツ」にしても、ビジョンを示すということが私なりには一番の答えです。達成すべき目標がイメージ化されたものがビジョンです。全社単位、事業部単位、部単位くらいまではビジョンを設定している企業は多いですが、課単位、チーム単位までビジョンをしっかりとついている企業はほばないのではないのでしょうか？ けれども、私は課単位、チーム単位で目指すべきものを明確にビジョンとして設定すべきだと思っています。達成すべきビジョンにチームが共感すれば、多少きつかるうが頑張るし、目指すべき目標があるので、横同士で議論してぶつかったって、同じ方向に行きたいのなら別に構わないでしょう。逆境だって、ビジョン達成のためと思えば乗り越えられる。達成すべきビジョンがあれば、対立構造ではなく共創構造で進んでいけます。

涌元 なるほど。目標を浸透させていく上で何か伝え方の工夫はありますか？

松岡 「伝えたい内容を4パターンで表現してみる」ということをおすすめしています。「結果／プロセス、定量／定性」で4象限を作って、各象限に該当する表現を考えるんです。「半年

間のダイエットの目標」を例にすると、「半年後に3kg 痩せる」(結果一定量)の他に、「半年後に好きな人に『痩せた?』と言われる」(結果一定性)、「1日〇kcalに抑える」(プロセス一定量)、「毎日会社の一つ前の駅から歩く」(プロセス一定性)といった表現ができます。どれがいちばんしっくりくるかは人によって異なります。社歴の浅い若い社員の中には、数字だけで目標(結果一定量)を示されても具体的なイメージが湧かない人もいますので、その場合は他の表現に“翻訳”して伝えると良いと思います。ミドルマネジメント層がこの翻訳家になってあげることです。

涌元 達成したときの姿がどういう姿になっているかをイメージして、そこに向かうにはどういうプロセスが今必要なのかということ、をかみ砕いてわかりやすく示すことが大事ですね。本日は有意義なお話をいろいろとありがとうございました。今後もNBAをよろしくお願いします。



日本化薬ビジネスアカデミー (NBA) とは

若手～中堅の人材から、次世代の経営幹部候補を育成するプログラム。ワークショップを通じて、経営戦略の策定や、社会課題から将来のビジネスをイメージするなど必要なスキルを身につけながら **KAYAKU spirit** を礎とした経営者マインドを醸成。



松岡 泰之 まつおか やすゆき
戦略コンサルタント・起業家
人材開発トレーナー



涌元 厚宏 わくもと あつひろ
日本化薬株式会社
代表取締役社長

東京大学理学部物理学科卒業後、東芝半導体研究センターにて研究開発に従事。芸能界を目指す若者の夢の実現と地方創生とをかけた「劇場型テーマパーク」のビジネスモデルを構想し、東芝を退社後マルチエンターテインメント劇団「HIROZ」を設立。大江戸温泉物語とタイアップし劇団を全国区に広げ、エイベックスからメジャーデビュー。その後、人材開発や経営のコンサルティング会社を経て2021年にインフレア株式会社を設立。企業の戦略立案や人材育成のコンサルティングに従事する傍ら、子どもの教育事業や地方創生活動にも参画中。

千葉県出身。
1979年当社入社。医薬事業部門の営業に従事した後、ニューヨーク、デュッセルドルフに駐在し海外とのビジネスに従事。帰国後は、セーフティシステムズ事業の立ち上げから営業部門のリーダーとして事業を牽引、当社主力事業のひとつに育てた。2019年、当社11代目の社長に就任。趣味は、ランニング、登山、ゴルフという行動派。



TOPICS

当期のトピックス

新型シリンダ型インフレータの生産ライン増設を進めています

当社は自動車安全部品、特にシリンダ型インフレータの搭載率の増加やEV市場の成長などにより、今後のさらなる市場成長を見込み、中国の化薬(湖州)安全器材有限公司(KSH)とマレーシアのカヤク セイフティシステムズ マレーシア Sdn. Bhd.(KMY)に新型シリンダ型インフレータの生産ラインの設置を進めています。これらは2025年の稼働を目指しています。

グローバルに事業を展開し、変化するモビリティテクノロジーに対応した製品で世界中の人々に安全を提供し、社会に貢献していきます。



シリンダ型インフレータ



化薬(湖州)安全器材有限公司(中国)



カヤク セイフティシステムズ
マレーシア Sdn. Bhd.(マレーシア)

iPEACE223 株式会社へ出資をしました

当社は、バイオエタノールを原料として脱水したエチレンからバイオプロピレンを製造し、カーボンニュートラルの実現を目指すiPEACE223株式会社へ出資いたしました。

iPEACE223はエチレンからプロピレンを直接製造可能な独自のゼオライト触媒を保有しています。この革新的な触媒技術により、エチレンからプロピレンを高選択的に製造できるため、コストを抑制し、複雑な工程を必要とせず小規模なプラントでもバイオプロピレン製造が実現できます。当社は2024年度より同社と共同研究を開始しており、この度の出資により、さらなるコラボレーションを加速することで、当社の保有する触媒開発・工業化の知見とiPEACE223の触媒・プラント設計技術を融合し、バイオエタノールを原料としたバイオプロピレン製造技術の実用化と脱炭素社会の実現に貢献してまいります。

抗がん薬のラインアップ拡充

スニチニブ錠「NK」の医薬品製造販売承認の取得

2024年8月15日、ジェネリック医薬品 抗悪性腫瘍剤/キナーゼ阻害剤 スニチニブ錠12.5mg「NK」について、医薬品製造販売承認を取得しました。

ジェネリック医薬品 代謝拮抗性抗悪性腫瘍剤『ペメトレキセド点滴静注液「NK」』『ペメトレキセド点滴静注用「NK」』の医薬品製造販売承認事項一部変更承認を取得

2024年8月28日、ジェネリック医薬品 代謝拮抗性抗悪性腫瘍剤ペメトレキセド点滴静注液100mg「NK」・同500mg「NK」・同800mg「NK」、ペメトレキセド点滴静注用100mg「NK」・同500mg「NK」・同800mg「NK」について、「扁平上皮癌を除く非小細胞肺癌における術前補助療法」に対する用法および用量に係わる医薬品製造販売承認事項一部変更承認を取得しました。



今後も優れた医薬品・医療機器等を開発し、新たな診断治療機会を提供するとともにバイオシミラー、ジェネリック医薬品を安定的に供給し、サステナブルな社会の実現と人々の健康に貢献してまいります。

自己株式の取得

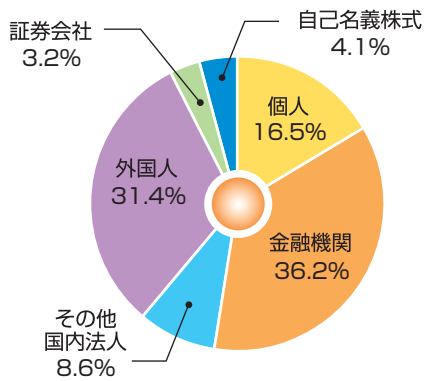
当社は、経営環境の変化に対応した機動的な資本政策の遂行を可能にするために、以下の自己株式の取得を行いました。

- ・取得期間 2024年5月21日から2024年9月13日まで
- ・取得した株式の総数 2,374,800株
- ・株式の取得価額の総額 2,999,830,650円

今後も財務安定性を確保した上で持続的な成長拡大と業績の向上を図るとともに、自社の資金状況や市場環境を鑑みながら、自己株取得等の施策によって株主の皆様への還元に努めてまいります。

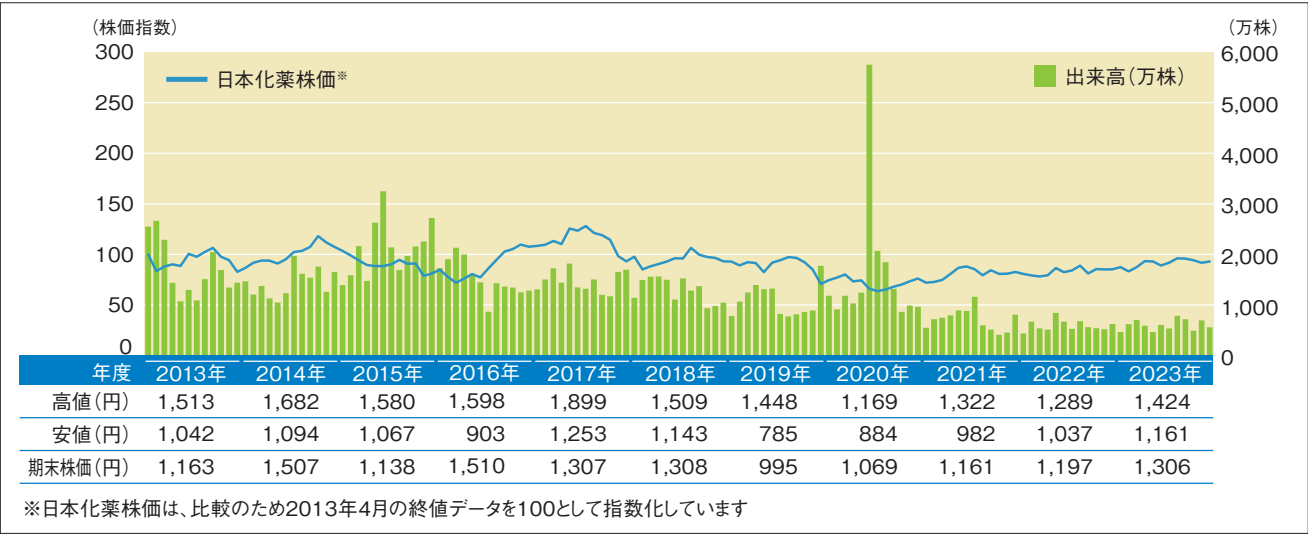
株式の状況 (2024年9月30日現在)

- 発行可能株式総数 700,000,000株
- 発行済株式の総数 170,503,570株
- 株主数 22,325名 (前期末比1,355名増)
- 所有者別株式分布状況 (株式数比率)



(注) 株式数比率は小数点第2位を四捨五入しており、各項目の比率を加算しても100%にならない場合があります。

■ 株価および出来高の推移



■ 大株主

株主名	持株数 (千株)	持株比率 (%)
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	25,135	15.36
NORTHERN TRUST CO.(AVFC)RE SILCHESTER INTERNATIONAL INVESTORS INTERNATIONAL VALUE EQUITY TRUST	11,325	6.92
株式会社日本カストディ銀行(信託口)	11,270	6.88
カヤベスタークラブ	6,164	3.76
NORTHERN TRUST CO.(AVFC)RE U.S. TAX EXEMPTED PENSION FUNDS	5,589	3.41
株式会社三菱UFJ銀行	5,090	3.11
株式会社常陽銀行	5,089	3.11
明治安田生命保険相互会社	4,843	2.96
NORTHERN TRUST CO.(AVFC)RE NON TREATY CLIENTS ACCOUNT	4,225	2.58
中外産業株式会社	3,440	2.10

(注) 当社は、自己株式 6,918,339 株を保有しておりますが、上記大株主より除いております。また、持株比率は、自己株式を控除して計算しております。

株主総会資料の書面交付請求について

2022年9月1日に施行されました改正会社法により、2023年3月以降に開催される株主総会から、すべての上場会社において株主総会参考書類などの株主総会資料をインターネット上で提供すること（株主総会資料の電子提供制度）が義務化されました。

※配当金関係書類等は、従来通り書面にてお送りします。

当社では、2023年6月28日開催の定時株主総会より、議決権を有するすべての株主様に株主総会の開催日時や場所、議題とその内容を記した株主総会招集通知を書面でご郵送し、事業報告や計算書類、監査報告等は原則として書面に代えて当社ウェブサイトに掲載しております。

インターネットのご利用が困難な株主様、または書面での株主総会資料の交付を強くご希望される株主様は、当社ウェブサイトに掲載することになる株主総会の資料を、従来通り郵送にて書面でお受け取りいただくためのお手続き（書面交付請求）が可能です。

書面交付請求される株主様は、当社の株主名簿管理人である三井住友信託銀行株式会社証券代行部、またはお取引の証券会社等にその旨をお申し出いただき、**2025年3月31日（月曜日）まで**に所定のお手続きをお済ませください。

※書面交付をご希望されない株主様は、お手続き不要です。

※書面交付請求のお手続きの有無にかかわらず、当社ウェブサイトより株主総会資料をご覧くださいのためのURL等を記載した書面をお送りします。

※書面交付請求は、一定期間経過後に失効することがあります。

※お取引の証券会社等を通じた書面交付請求のお手続きには、別途費用がかかる場合があります。

本制度について、詳しくは下記ウェブサイトをご覧ください。

<https://www.smtb.jp/personal/procedure/agency/kaisyahou>



[株主総会資料の書面交付請求に関するお手続き、お問い合わせ]

三井住友信託銀行株式会社 証券代行部

電子提供制度専用ダイヤル

Tel: **0120-533-600**（受付時間）9:00～17:00（土・日・祝および12/31～1/3を除く）

株主メモ

事業年度	毎年4月1日から翌年3月31日まで	上場証券取引所	東京証券取引所（プライム市場）
定時株主総会	毎年6月開催	証券コード	4272
基準日	定時株主総会の議決権 3月31日	株主名簿管理人	東京都千代田区丸の内一丁目4番1号
	期末配当 3月31日	（特別口座の口座管理機関）	三井住友信託銀行株式会社
	中間配当 9月30日	郵便物送付先	〒168-0063
	（その他必要がある場合は、あらかじめ公告いたします。）		東京都杉並区和泉二丁目8番4号
公告方法	電子公告	（電話照会先）	三井住友信託銀行株式会社
	（公告掲載URL		証券代行部
	https://www.nipponkayaku.co.jp/ir/ ）	電話	0120-782-031
	ただし、事故その他やむを得ない事由によって電子公告による公告をすることができない場合は、日本経済新聞に掲載して行う。		（フリーダイヤル）

◎住所変更、単元未満株式の買取・買増、配当金受取方法の指定等のお申出先について

株主様の口座のある証券会社にお申出ください。
なお、証券会社に口座がないため特別口座が開設されました株主様は、特別口座の口座管理機関である三井住友信託銀行株式会社 証券代行部にお申出ください。

◎未払配当金の支払いについて

株主名簿管理人である三井住友信託銀行株式会社 証券代行部にお申出ください。

◎「配当金計算書」について

配当金お支払いの際にご送付しております「配当金計算書」は、租税特別措置法の規定に基づき作成する「支払通知書」を兼ねております。
ただし、株式数比例配分方式をご選択いただいている株主様につきましては、源泉徴収税額の計算は証券会社等にて行われます。確定申告を行う際の添付資料につきましては、お取引の証券会社等にご確認をお願いいたします。

◎特別口座に記録されている株式について

特別口座に記録されている株式は、そのままでは市場で売買できません。様々な手続を円滑に行うためにも、証券会社等の口座へ振り替えられることをお勧めいたします。
証券会社等の口座への振替手続きの詳細については、特別口座の口座管理機関である三井住友信託銀行株式会社 証券代行部にお問い合わせください。

『復興特別所得税』についてのご案内

(このご案内は、2024年9月末時点での情報をもとに作成しております。)
2013年1月1日より『東日本大震災からの復興のための施策を実施するために必要な財源の確保に関する特別措置法（平成23年法律第117号）』が施行され、**2013年1月1日から2037年12月31日までの間（25年間）に生じる所得には、その所得税額の2.1%が『復興特別所得税』として課税されることとなりました。**株式等の配当金等も『復興特別所得税』の対象となり、源泉所得税を徴収する際、復興特別所得税が併せて徴収されますので、ご案内申しあげます。

なお、上場株式等の配当等に関する具体的な税率は、下表をご参照願います。

- ・個人の株主様で発行済株式総数の3%以上の株式等をご所有される場合の税率は、下表の内容と異なります。
- ・配当等をお受け取りになる方が、法人の場合には住民税は課税されません。
- ・詳細につきましては、所轄の税務署にお問い合わせください。

配当等の支払開始日		2024年 ～ 2037年	2038年～
上場株式等の 配当等に係る 税率	所得税	15%	15%
	復興特別所得税	0.315%	—
	住民税	5%	5%
合 計		20.315%	20%

期末「株主通信」廃止のお知らせ

期末にお送りしている株主通信は、定時株主総会招集ご通知、統合報告書または当社ウェブサイトなどの開示情報と重複する内容が多いことから、第168期末以降廃止させていただきます。
なお、中間期末にお送りしている株主通信は、従来通り制作いたします。



表紙 米国ヨセミテ国立公園にて
当社従業員が撮影

株主通信

2024年11月発行
編集・発行 日本化薬株式会社 法務部
コーポレート法務担当
〒100-0005 東京都千代田区丸の内2-1-1
TEL 03-6731-5918
URL <https://www.nipponkayaku.co.jp/>