

# 2026年3月期 通期 決算説明会資料

2026年5月11日



株式会社新日本科学

SHIN NIPPON BIOMEDICAL LABORATORIES, LTD.

<b>1. 総括と今後の見通し</b>	P. 3
<b>2. 2026年3月期 決算について</b>	P. 11
<b>3. 事業トピックス</b>	
<b>①CRO事業（非臨床）</b>	P. 23
<b>②CRO事業（臨床）</b>	P. 35
<b>③TR事業／SGG事業</b>	P. 37
<b>④メディポリス事業</b>	P. 46
<b>4. Q&amp;A</b>	

# 1. 2026年3月期 総括と今後の見通し

---



代表取締役会長兼社長 CEO  
永田 良一

## 1. 2026年3月期 実績

- 売上高は4期連続で過去最高、減益の主要因はSatsuma社の経鼻片頭痛薬「Atzumi™」の事業化経費。
- 非臨床CRO事業の受注高は、前年度比11.3%増の357億円と過去最高を更新。
- 配当金は1株当たり年間50円配当を継続予定。

## 2. 2027年3月期 通期見通しと今後の方向性

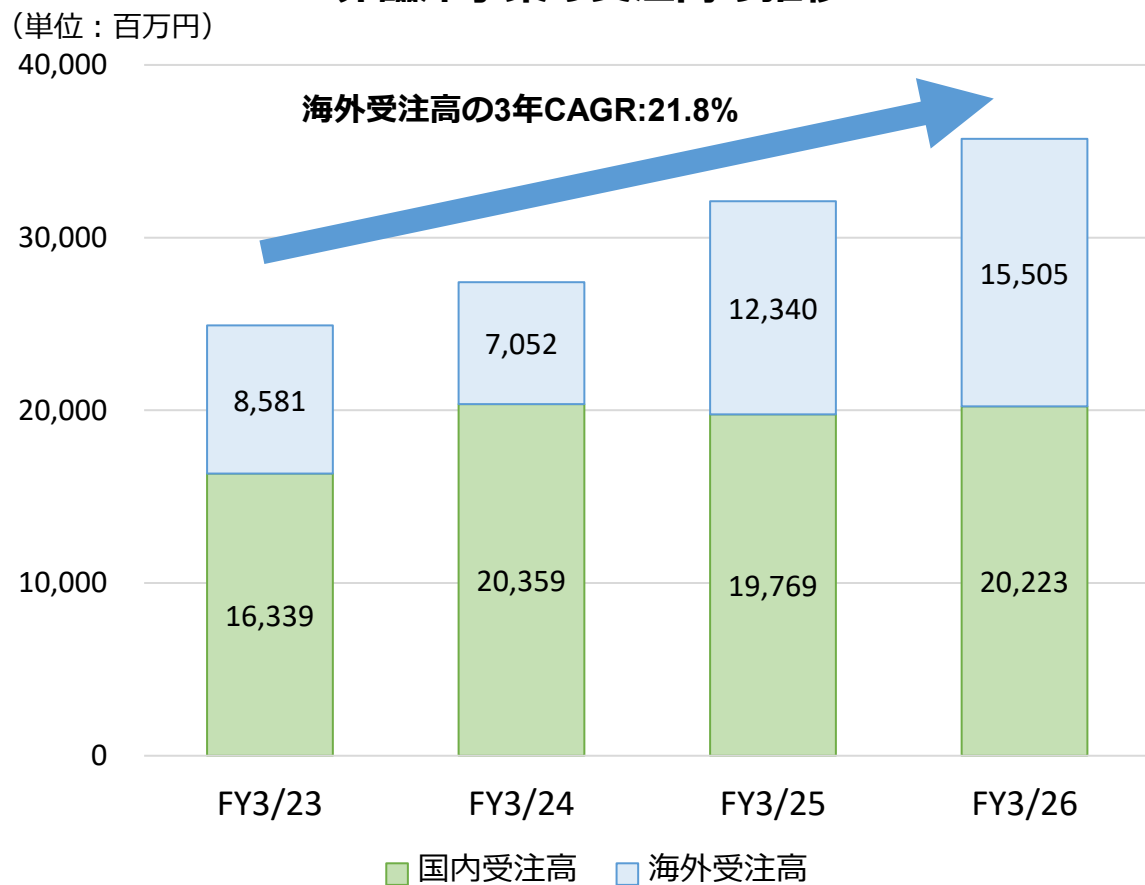
- Satsuma社は、「Atzumi™」の早期市場導入を整備、その上で幅広い事業パートナーリングを推進。
- 非臨床CRO事業の受注高は、欧米受注がけん引し5.8%増の378億円を予想。
- 欧米顧客からの受注取り込みを更に強化するため、世界最高水準のNHP実験施設「EU実験棟」を2027年完成を目指して建設に着手。

## 3. 企業価値向上に向けた人的資本経営への取組み

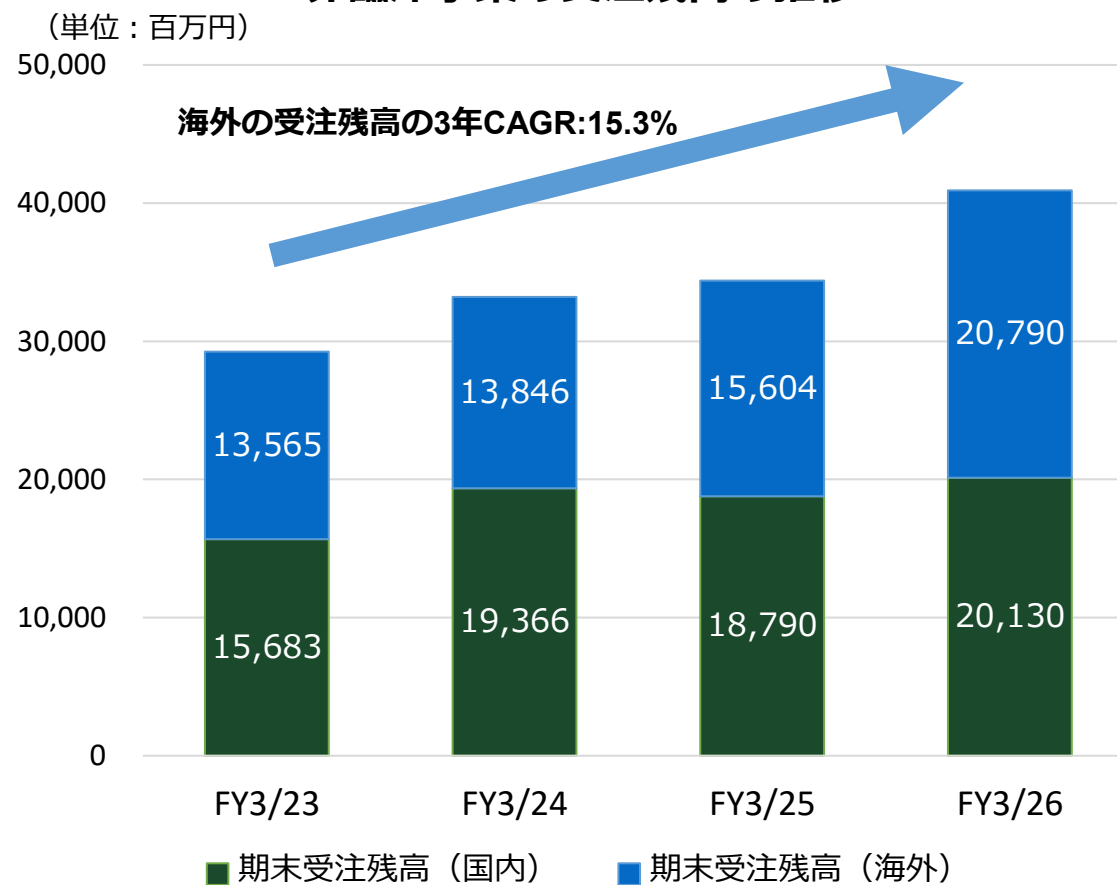
- 26年3月に女性活躍推進に優れた企業として「令和7年度なでしこ銘柄」に選定。
- 経営体制の一層の強化を図るため、新たに代表取締役社長を選任予定。

# 非臨床事業：戦略的取組みを強化している海外営業の成果

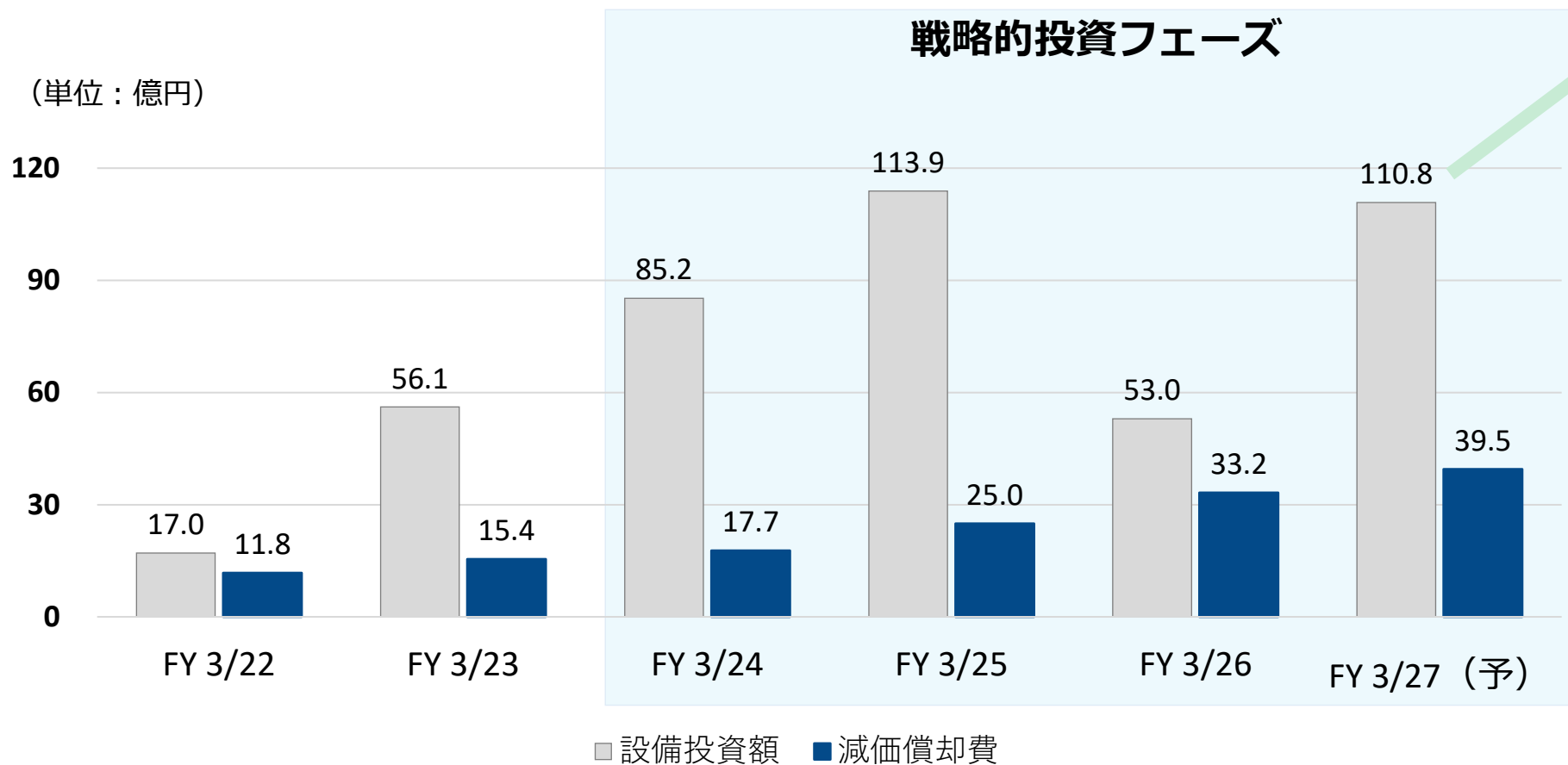
## 非臨床事業の受注高の推移



## 非臨床事業の受注残高の推移

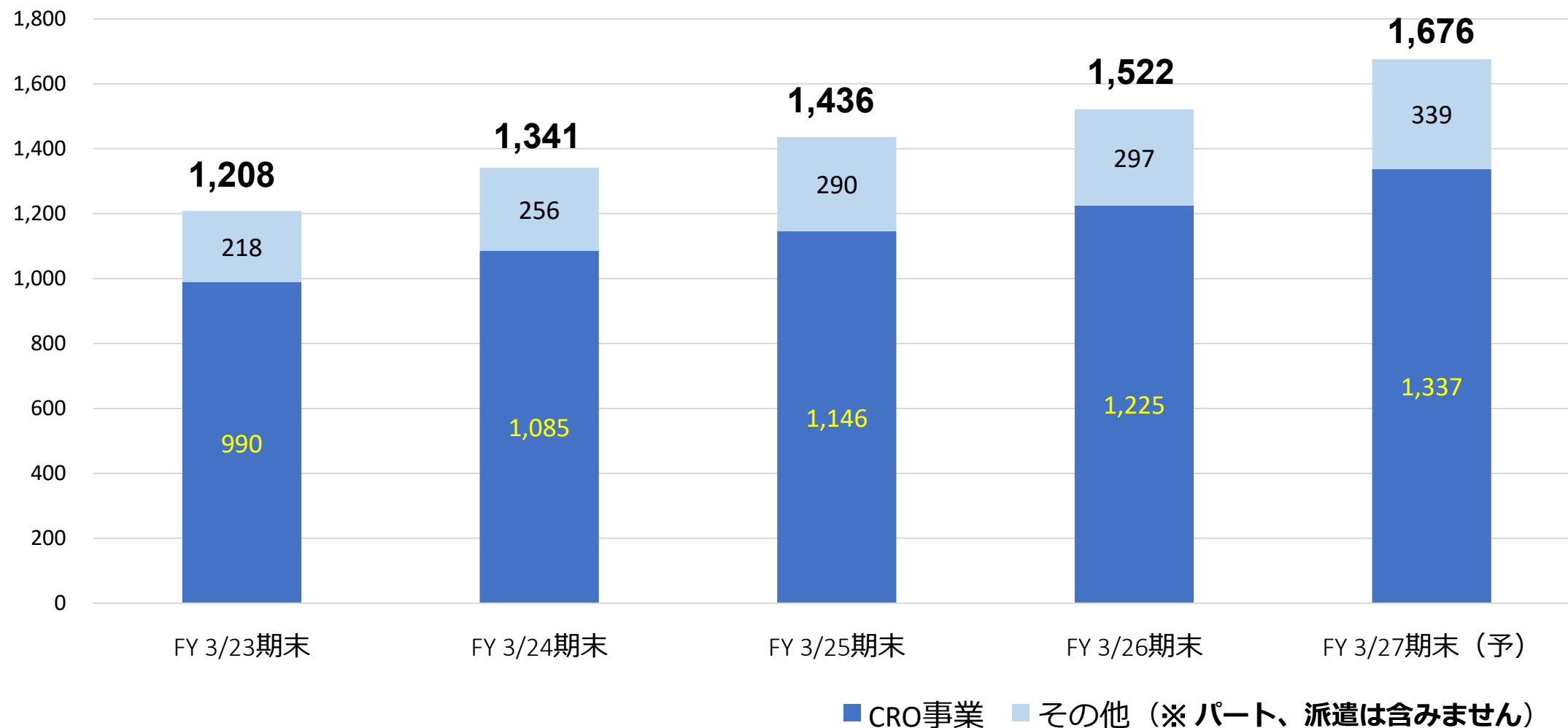


非臨床事業の海外受注増に対応する体制整備に向けた投資を継続



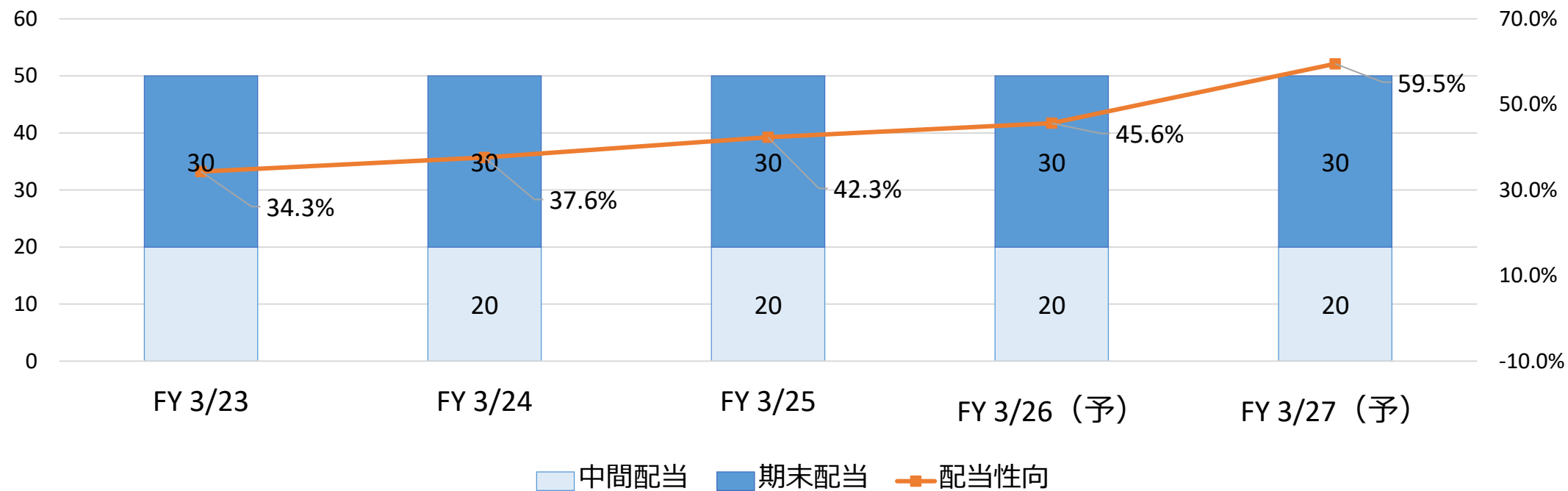
(単位：人)

## 社員数の推移（連結）



(単位：円)

## 配当金と配当性向の推移



	FY 3/23	FY 3/24	FY 3/25	FY 3/26 (予)	FY 3/27 (予)
1株当たり配当額	50円/株	50円/株	50円/株	<b>50円/株</b>	<b>50円/株</b>
配当性向	34.3%	37.6%	42.3%	45.6%	59.5%

- 女性活躍推進先進企業として「なでしこ銘柄」2度目の選定
- 上場企業約3,900社のうち26社が選定
- 人的資本経営の取組みが評価



令和7年度「なでしこ銘柄」選定発表会

最前列右端より4番目 当社代表取締役会長兼社長 永田良一



選定企業を代表し、当社代表取締役会長兼社長 永田が挨拶

# 経営体制の一層の強化

## 新たな経営体制



代表取締役会長  
永田 良一(67歳)

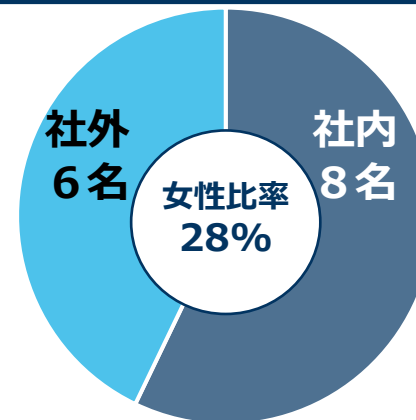


代表取締役社長  
平間 英之(49歳)



代表取締役副社長  
永田 一郎(41歳)

## 6月26日付株主総会後の取締役14名



※当社取締役平均年齢  
60歳 → 58歳

## 平間英之の略歴

### 【学歴】

- 2000年3月 東京大学法学部卒業
- 2009年6月 ハーバード経営大学院修了

### 【経歴】

- 2000年4月 株式会社日本興業銀行（現株式会社みずほフィナンシャルグループ） 入行
- 2004年2月 当社入社
- 2009年12月 SNBL USA Inc. 取締役上級副社長兼CFO
- 2011年1月 当社 執行役員就任
- 2013年7月 当社 取締役就任
- 2017年7月 当社 常務取締役就任
- 2019年7月 子会社 株式会社GEMSEKI 代表取締役社長
- 2021年3月 楽天株式会社（現楽天グループ株式会社）入社
- 2023年8月 楽天シンフォニー株式会社取締役副社長COO兼CSO
- 2026年5月 株式会社 新日本科学 再入社 専務執行役員就任

## 2. 2026年3月期 決算について

---



専務取締役 CFO  
入山 隆

# 2026年3月期 決算ハイライト



- 2月6日に発表した修正予想を売上、利益ともに上回って着地
- 売上高は4期連続で過去最高を更新も、非臨床事業の複数の大型試験完了の次年度へ期ずれによる一時的な減収に伴い、連結全体では1.1億円の増収に留まる
- 非臨床事業への戦略的大型投資継続およびAtzumi事業化準備に伴い、営業利益は3.3億円の減益

(単位：億円)	2025年 3月期	2026年3月期				
		期初予想 (2025/5/8開示)	修正予想 (2026/2/6開示)	実績	前期比	
売上高	324.1	332.7	306.9	325.2	+1.1	+0.3%
営業利益	29.8	35.5	26.0	26.5	-3.3	-11.1%
経常利益	64.5	59.2	53.5	58.3	-6.2	-9.6%
親会社株主に帰属する 当期純利益	49.2	35.5	35.6	45.6	-3.6	-7.3%

# 2026年3月期 収益構造



(単位：百万円)	FY3/24 通期	FY3/25 通期	FY3/26 通期	対前期 増加額
売上高	26,450	32,414	32,524	+110
売上原価	12,168	15,453	16,286	+833
労務費	7,275	8,199	8,725	+526
減価償却費	1,575	2,106	2,905	+799
売上総利益	14,282	16,961	16,238	-723
<b>売上総利益率</b>	<b>54.0%</b>	<b>52.3%</b>	<b>49.9%</b>	<b>-2.4%</b>
販売管理費	10,120	13,976	13,584	-392
人件費	3,259	4,281	4,617	+336
研究開発費	1,741	2,218	2,400	+182
飼育管理費	1,333	2,360	2,001	-359
<b>販売管理费率</b>	<b>38.3%</b>	<b>43.1%</b>	<b>41.8%</b>	<b>-1.4%</b>
営業利益	4,162	2,985	2,653	-332
<b>営業利益率</b>	<b>15.7%</b>	<b>9.2%</b>	<b>8.2%</b>	<b>-1.0%</b>
営業外損益	2,854	3,466	3,179	-287
持分法利益	2,751	3,513	2,780	-733
内、新日本科学PPD	2,632	3,272	2,769	-503
為替差損益	60	-162	152	+314
経常利益	7,016	6,451	5,833	-618
<b>経常利益率</b>	<b>26.5%</b>	<b>19.9%</b>	<b>17.9%</b>	<b>-2.0%</b>

非臨床事業の複数の大型試験完了の次年度へ期ずれによる減収に伴い、連結全体では1.1億円の増収に留まる

□ 人員体制強化による労務費の増加  
□ 実験機器・設備、NHP国内繁殖体制確立等への戦略的投資による減価償却費の増加

アジア営業代理店手数料、貸倒引当金、飼育管理費の減少

□ 為替円高  
□ 前中間期受注減少に伴う新規試験開始からの売上低調  
□ 主要顧客からの受注形態変更の影響

# 2026年3月期 事業セグメント別の業績推移

(単位：百万円)

		FY3/24 通期	FY3/25 通期	FY3/26 通期	対前期 伸び率
CRO事業	売上高	25,884	31,595	31,277	-1.0%
	営業利益	7,023	7,258	6,908	-4.8%
	営業利益率	27.1%	23.0%	22.1%	--
	持分法利益	2,751	3,513	2,889	-17.8%
	(うち新日本科学PPD)	2,631	3,272	2,769	-15.4%
	事業利益	9,774	10,770	9,797	-9.0%
TR事業	売上高	39	54	108	100.0%
	営業利益	-2,470	-3,681	-4,028	-
	(うちSatsuma)	-1,325	-2,284	-2,545	-
	(うちSatsuma以外)	-1,145	-1,397	-1,483	-
メディポリス事業	売上高	569	565	804	42.3%
	営業利益	-254	-422	-65	-
米国不動産事業	売上高	0	46	184	300.0%
	営業利益	0	-61	-1	-
その他事業・調整額	売上高	-42	154	151	-1.9%
	営業利益	-137	-109	-160	-
合計	売上高	26,450	32,414	32,524	0.3%
	営業利益	4,162	2,985	2,653	-
	営業利益率	15.7%	9.2%	8.2%	--

複数の大型試験完了の次年度への期ずれによる減収  
 人員体制強化による労務費の増加  
 実験機器・設備、NHP国内繁殖体制確立、DX化等への投資強化による減価償却費の増加

FDA承認取得関連費用、製剤製造管理費の増加

温泉発電本格稼働

# 非臨床事業の受注高と受注残高の推移



## 【新日本科学の非臨床事業の四半期別受注動向】

(単位：百万円)

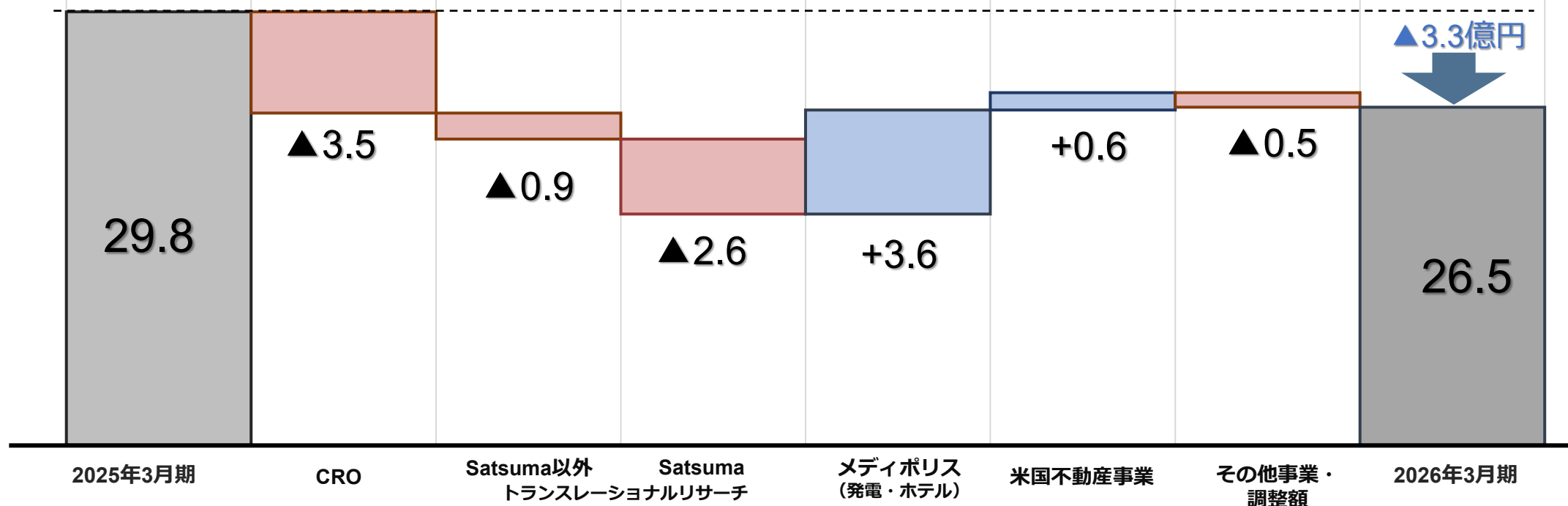
	FY 3/25					FY 3/26					FY 3/27
	Q1	Q2	Q3	Q4	通期	Q1	Q2	Q3	Q4	通期	通期 (予)
受注高	7,170	8,141	7,364	9,434	<b>32,109</b>	8,095	7,691	10,000	9,941	<b>35,728</b>	<b>37,800</b>
国内受注高	4,001	5,755	4,243	5,769	<b>19,769</b>	4,955	4,372	4,716	6,179	<b>20,223</b>	<b>19,200</b>
海外受注高	3,170	2,385	3,120	3,665	<b>12,340</b>	3,140	3,319	5,284	3,762	<b>15,505</b>	<b>18,600</b>
欧米	1,659	1,994	2,825	3,303	<b>9,781</b>	3,060	2,862	4,215	3,087	<b>13,225</b>	<b>16,200</b>
アジア	1,510	391	295	362	<b>2,559</b>	80	457	1,069	674	<b>2,280</b>	<b>2,400</b>
海外受注高比率	44.2%	29.3%	42.4%	38.8%	<b>38.4%</b>	38.8%	43.2%	52.8%	37.8%	<b>43.4%</b>	<b>49.2%</b>
キャンセル	-2,217	-1,043	-733	-714	<b>-4,707</b>	-733	-375	-77	-434	<b>-1,619</b>	-
新規受注額	9,388	9,184	8,097	10,148	<b>36,816</b>	8,868	8,066	10,077	10,375	<b>37,347</b>	-
受注残高	36,053	35,877	35,568	34,394	<b>34,394</b>	36,120	36,486	41,559	40,920	<b>40,920</b>	-

- (注) 1. 受注済案件の中止（キャンセル）が発生した場合は、その時点でマイナス計上  
 2. 海外受注高は円換算レートを各期の期中平均レートで算定  
 3. 海外受注残高は円換算レートを各期の期末レートで算定

# 2026年3月期 連結営業利益 前期比較



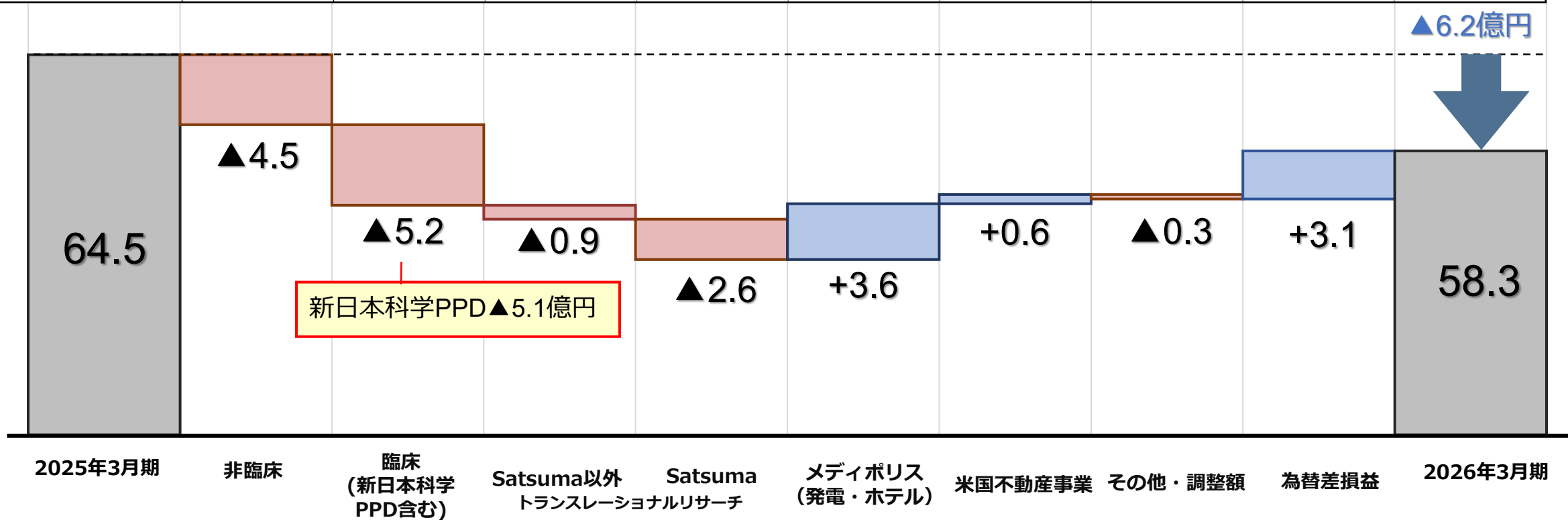
(単位：億円)							営業利益 合計
	CRO事業	トランスレーショナル リサーチ事業		メディポリス 事業 (発電・ホテル)	米国不動産事業	その他事業・ 調整額	
	非臨床事業	Satsuma以外	Satsuma				
2026年3月期 実績	69.0	-14.8	-25.4	-0.6	0.0	-1.5	26.5
2025年3月期 実績	72.5	-13.9	-22.8	-4.2	-0.6	-1.0	29.8
前期比増減額	-3.5	-0.9	-2.6	+3.6	+0.6	-0.5	-3.3



# 2026年3月期 連結経常利益 前期比較



(単位：億円)	CRO事業		トランスレーショナル リサーチ事業		メディポリス 事業 (発電・ホテル)	米国不動産事 業	その他事業・ 調整額	為替差損益	経常利益 合計
	非臨床事業	臨床 (新日本科学PPD含む)	Satsuma以外	Satsuma					
2026年3月期実績	70.8	27.0	-14.8	-25.4	-0.6	0.0	-0.2	1.5	58.3
2025年3月期実績	75.3	32.2	-13.9	-22.8	-4.2	-0.6	0.1	-1.6	64.5
前期比増減額	-4.5	-5.2	-0.9	-2.6	+3.6	+0.6	-0.3	+3.1	-6.2



# 2027年3月期 通期業績予想



- 売上 / 営業利益 / 経常利益のいずれも、前年を上回る予想
- 非臨床事業の期初受注残高の増加に伴い、CRO事業は2ケタの増収増益を予想
- Atzumi事業本格稼働に向けた費用の増加に伴い、Satsuma社の営業損失が前期より9.8億円増加

(単位：億円)	2026年3月期	2027年3月期		
		通期業績予想	前期比	
売上高	325.2	380.0	+54.8	+16.9%
営業利益	26.5	30.0	+3.5	+13.2%
経常利益	58.3	60.0	+1.7	+2.9%
親会社株主に帰属する当期純利益	45.6	35.0	-10.6	-23.4%

(単位：円)	2026年3月期 (実績)	2027年3月期 (想定)	想定為替感応度 (年間) (注)	
			売上高	営業利益
為替レート (米ドル)	151.06	150.00	+100百万円	+70百万円

(注) 1円変動 (円安) による影響

# 2027年3月期予想 収益構造

(単位：百万円)	FY3/25 通期	FY3/26 通期	FY3/27 通期予	増加額
売上高	32,414	32,524	38,000	+5,476
売上原価	15,453	16,285	18,893	+2,608
労務費	8,199	8,725	9,690	+965
減価償却費	2,106	2,905	3,441	+536
売上総利益	16,961	16,239	19,107	+2,868
<b>売上総利益率</b>	<b>52.3%</b>	<b>49.9%</b>	<b>50.3%</b>	<b>0.4%</b>
販売管理費	13,976	13,585	16,107	+2,522
人件費	4,281	4,617	5,344	+727
研究開発費	2,218	2,400	2,435	+35
飼育管理費	2,360	2,001	2,028	+27
<b>販売管理費率</b>	<b>43.1%</b>	<b>41.8%</b>	<b>42.4%</b>	<b>0.6%</b>
営業利益	2,985	2,653	3,000	+347
<b>営業利益率</b>	<b>9.2%</b>	<b>8.2%</b>	<b>7.9%</b>	<b>-0.3%</b>
営業外損益	3,466	3,179	3,000	-179
持分法利益	3,513	2,780	2,895	+115
内、新日本科学PPD	3,272	2,769	2,792	+23
為替差損益	-162	152	0	-152
経常利益	6,451	5,833	6,000	+167
<b>経常利益率</b>	<b>19.9%</b>	<b>17.9%</b>	<b>15.8%</b>	<b>-2.1%</b>

非臨床事業の期初受注残高の増加に伴う堅調な増収

売上増加に伴う粗利率改善  
 発電事業における4年毎の大型修繕に伴う一時的な粗利率の低下

人件費、IT基盤強化およびDXの推進  
 Atzumi事業本格稼働に向けた費用の増加  
 経鼻基盤技術開発の推進  
 SGG事業化推進

# 事業セグメント別の業績予想



(単位：百万円)

	FY3/25 通期	FY3/26 通期	FY3/27 通期予	伸び率	
CRO事業	売上高	31,595	31,277	36,682	17.3%
	営業利益	7,258	6,908	8,927	29.2%
	営業利益率	23.0%	22.1%	24.3%	--
	持分法利益	3,513	2,889	2,930	1.4%
	(うち新日本科PPD)	3,272	2,769	2,792	0.8%
	事業利益	10,770	9,797	11,857	21.0%
TR事業	売上高	54	108	92	-14.8%
	営業利益	-3,681	-4,028	-5,643	-
	(うちSatsuma)	-2,284	-2,545	-3,528	-
	(うちSatsuma以外)	-1,397	-1,483	-2,115	-
メディポリス事業	売上高	565	804	822	2.2%
	営業利益	-422	-65	-176	-
米国不動産事業	売上高	46	184	255	38.6%
	営業利益	-61	-1	3	-
その他事業・調整額	売上高	154	151	149	-1.3%
	営業利益	-109	-160	-111	-
合計	売上高	32,414	32,524	38,000	16.8%
	営業利益	2,985	2,653	3,000	13.1%
	営業利益率	9.2%	8.2%	7.9%	--

非臨床事業の期初受注残高増加に伴う売上増加による利益率（粗利率・販管費率）の改善

Atzumi事業本格稼働に向けた費用（プロモーション費用）の増加

経鼻基盤技術開発およびSGG事業推進による費用増加

発電事業：4年毎の大型修繕に伴う一時的な減益

# 2027年3月期 上期業績予想

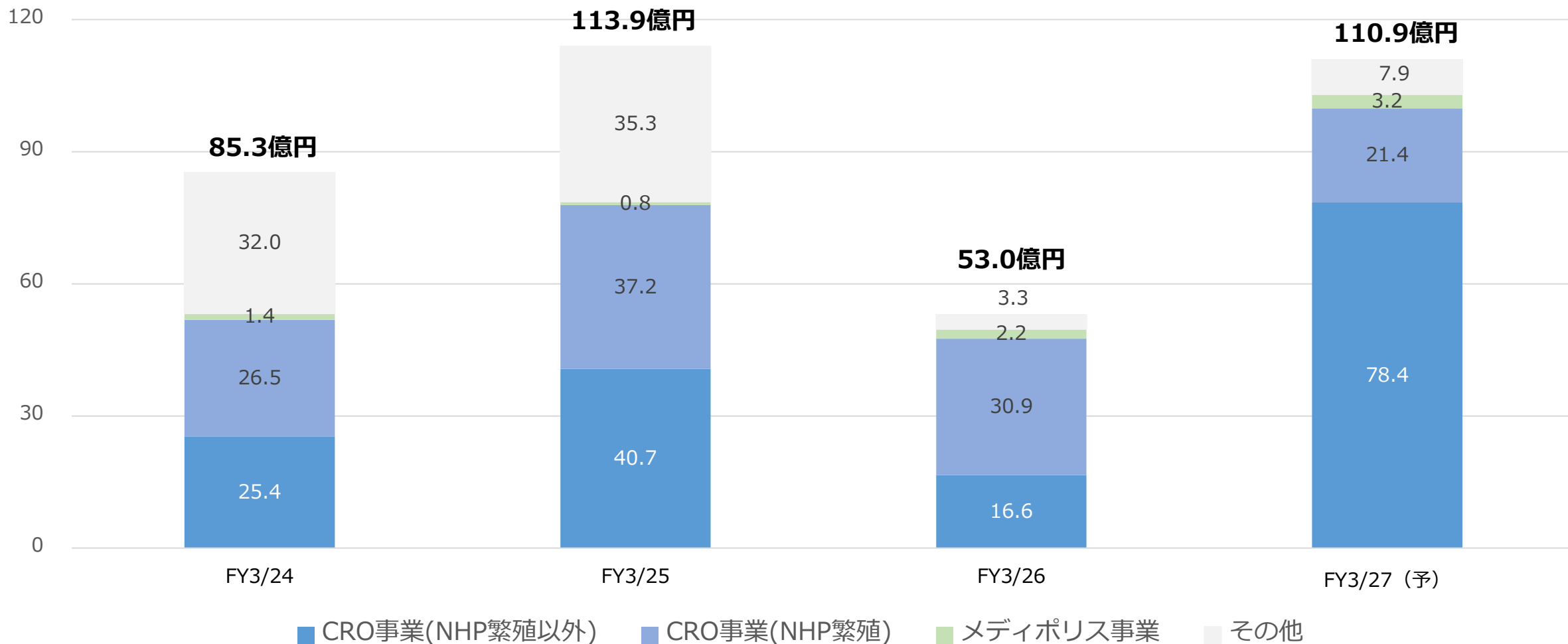


- 増収増益を予想
- 売上高
  - 非臨床事業大型試験の売上計上の前期から今期への期ずれによりQ1は対前期25%増収
  - Q2は概ね前期並みの売上予想により、上期の売上は対前期+12.4%を予想
- 営業利益
  - Atzumi事業本格稼働に向けた費用の増加に伴うSatsuma社の営業損失が前期より4億円増加

(単位：億円)	2026年3月期 上期実績	2027年3月期		
		上期予想	前期比	
売上高	147.6	165.9	+18.3	+12.4%
営業利益	0.4	4.6	+4.1	+838.9%
経常利益	16.2	19.5	+3.2	+19.7%
親会社株主に帰属する当期純利益	10.6	11.6	+1.0	+10.0%

非臨床試験の欧米受託に対応する体制整備に向けた投資を継続

(単位：億円)



# 3. 事業トピックス

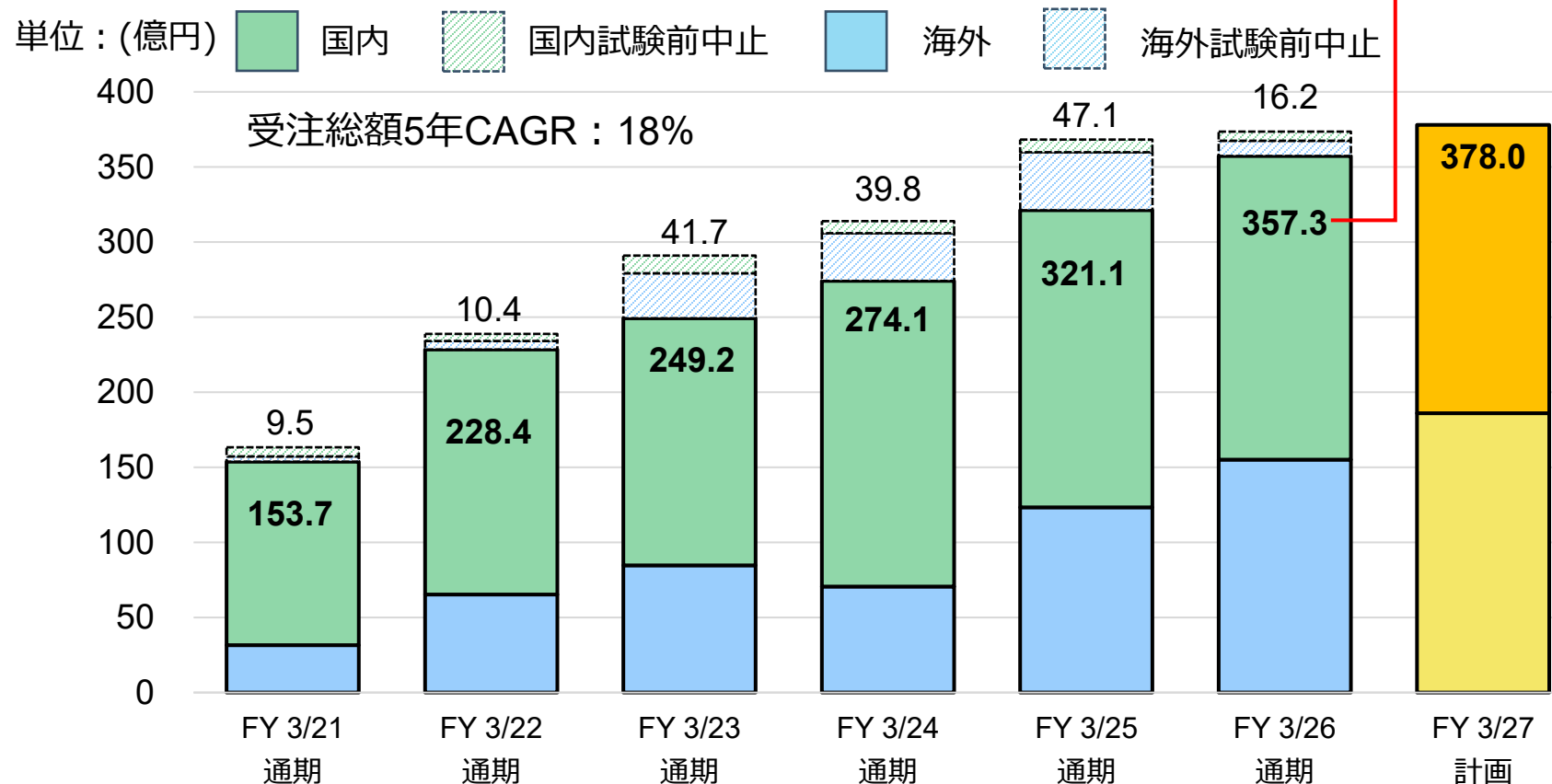
## ① CRO事業（非臨床）

---



専務取締役  
欧米営業統括部長  
角崎 英志

# CRO事業：2026年3月期 通期 非臨床 受注状況（円ベース）



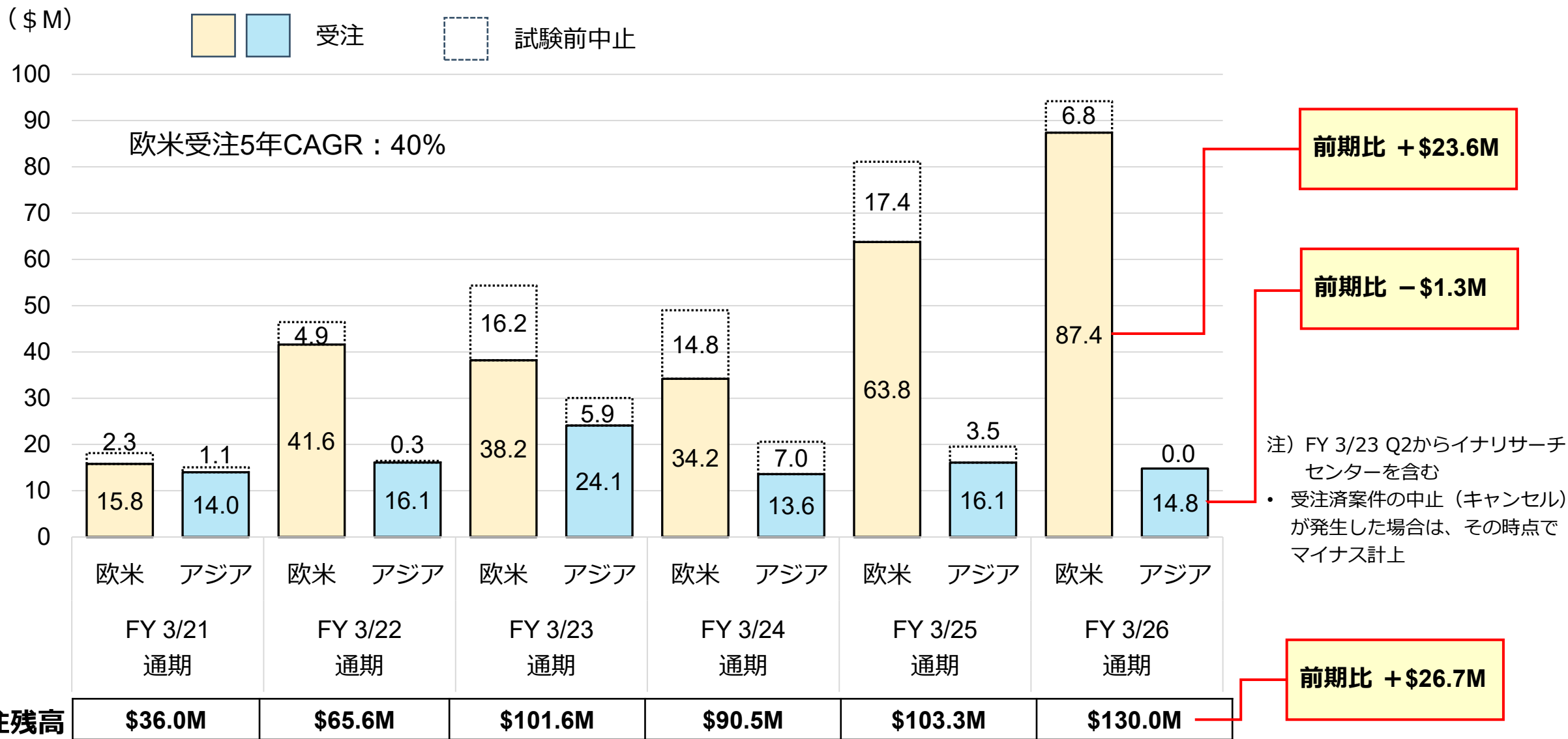
前期比 +36.2億円  
 換算レート(期中平均)  
 Q1: 143.72円/\$  
 Q2: 148.35円/\$  
 Q3: 155.75円/\$  
 Q4: 156.07円/\$

注) 23/3期 Q2からイナリサーチセンターを含む  
 ・ 海外受注残高は円換算レートを各期の期末レートで算定

受注残高	136.6億円	209.7億円	292.5億円	332.1億円	343.9億円	409.2億円
海外受注残高比率	29.2%	38.3%	46.4%	41.7%	45.4%	50.8%
海外受注高比率	20.6%	28.6%	34.4%	25.7%	38.4%	43.4%

前期比 +65.3億円

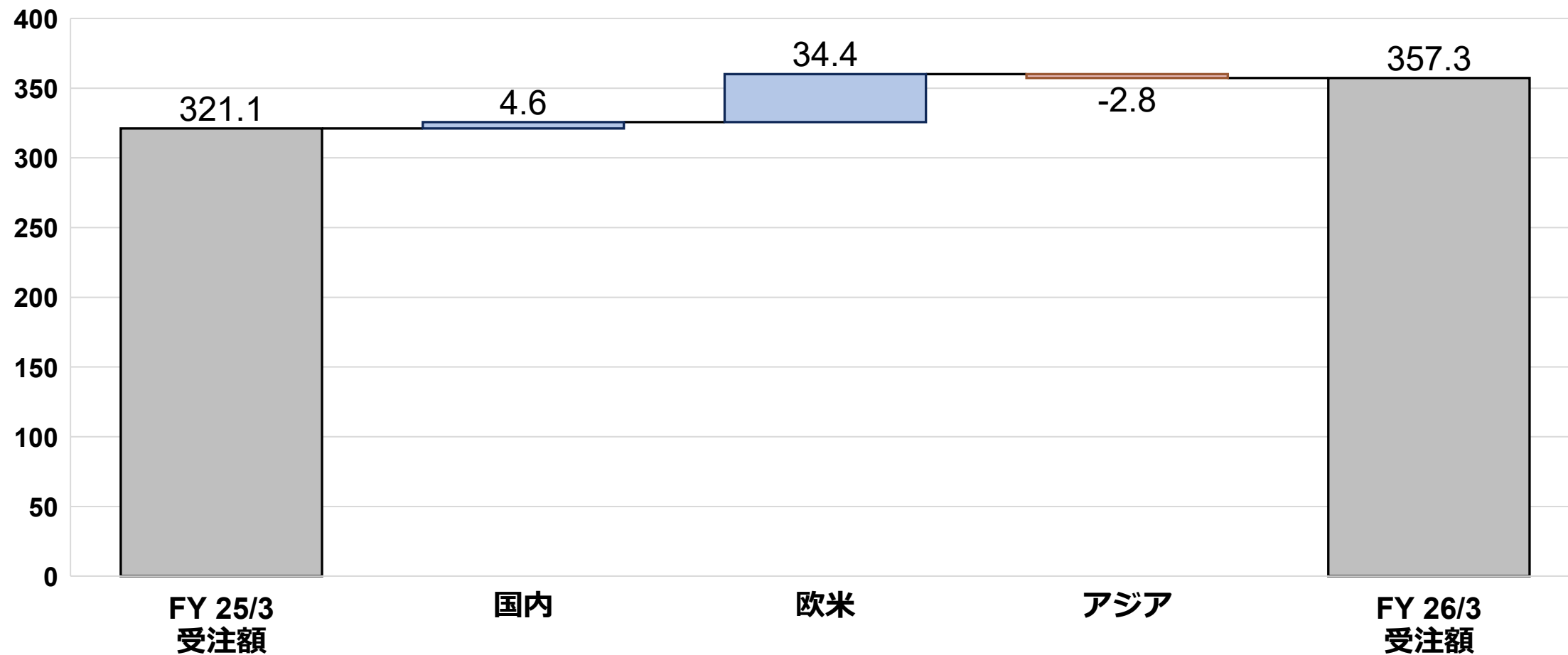
# CRO事業：2026年3月期 通期 非臨床 海外からの受注状況（US\$ベース）



# CRO事業：2026年3月期 通期 前期比受注要因分析



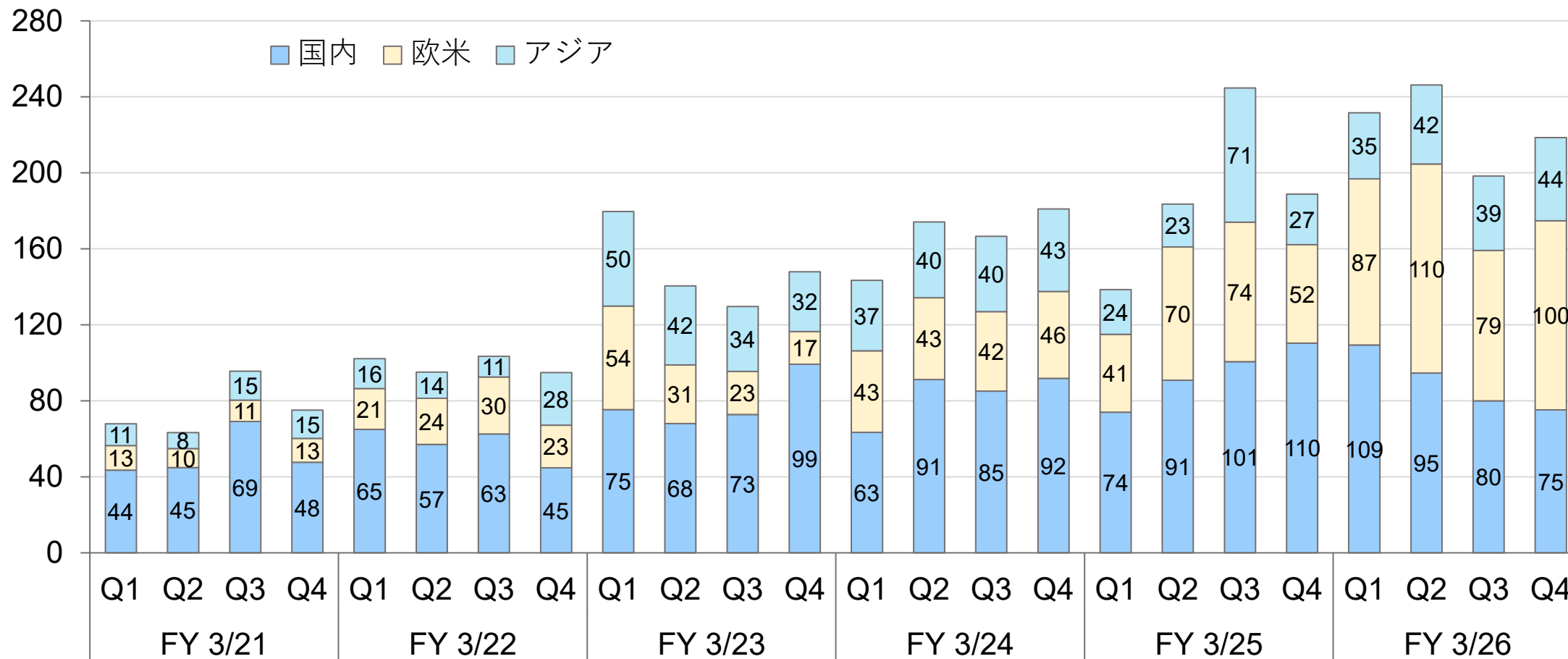
(単位：億円)



受注額：FY 25/3: 321.1億円 → FY 26/3: 357.3億円

# CRO事業：見積提出金額の推移

(単位：億円)

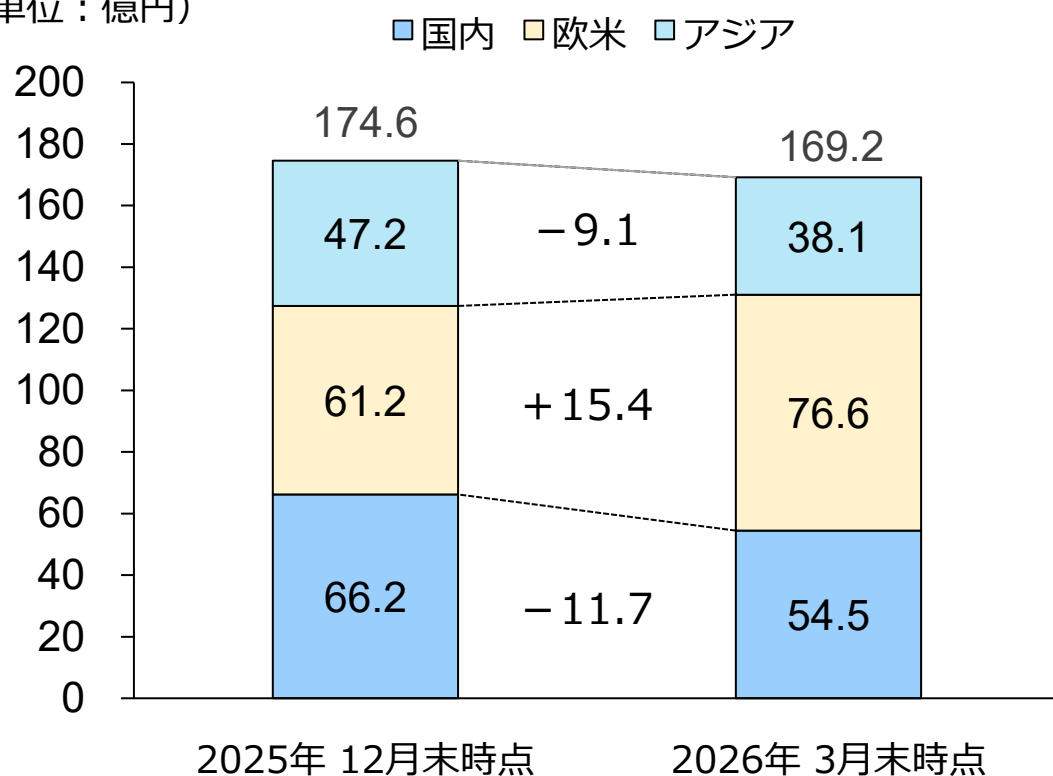


※ 海外の問い合わせ状況は円換算レートを各期の期中平均レートで算定

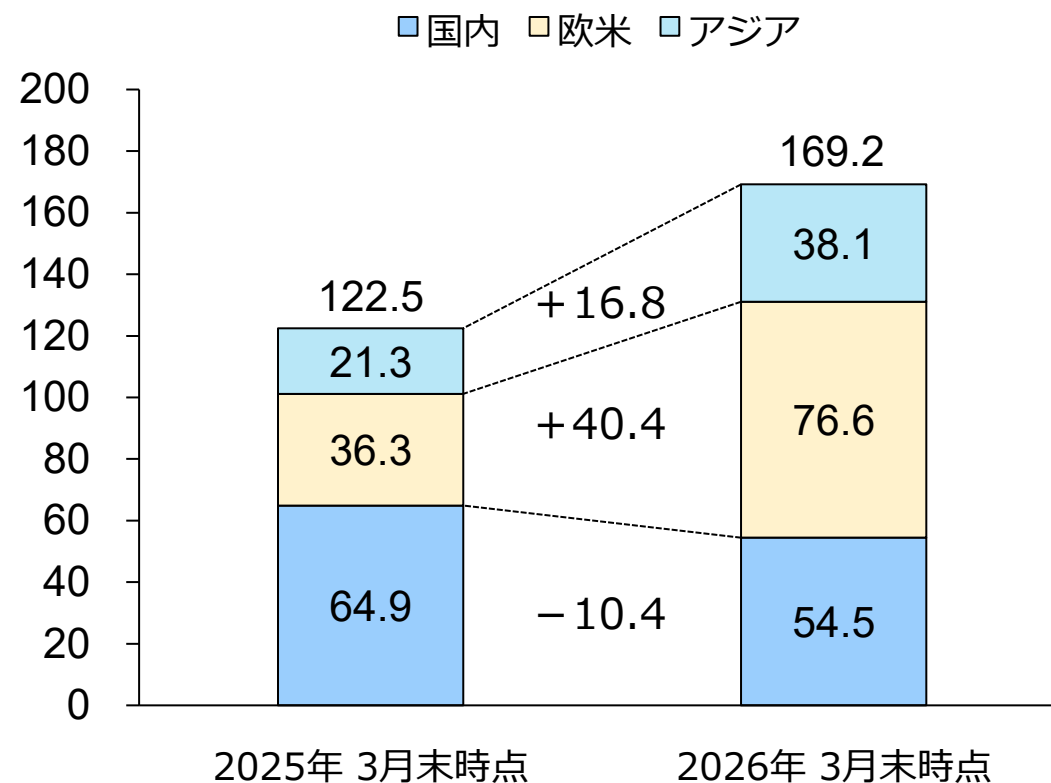
# CRO事業：2026年3月期 通期 問合せ状況



(単位：億円)



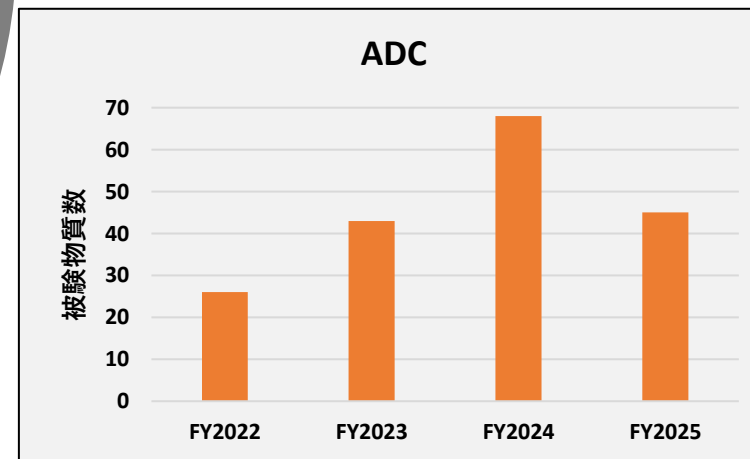
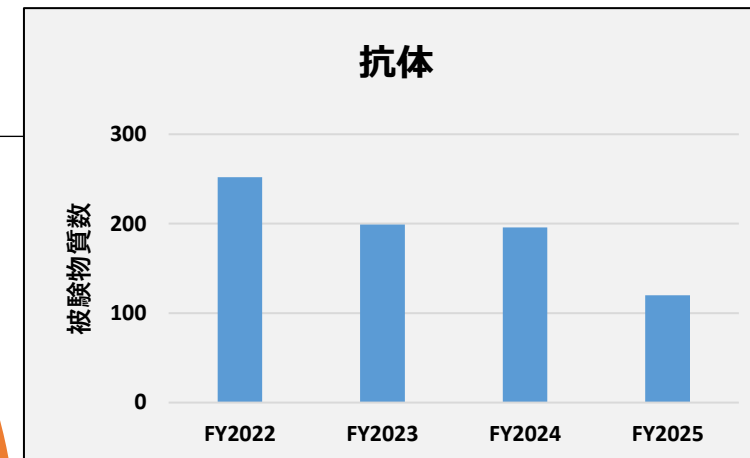
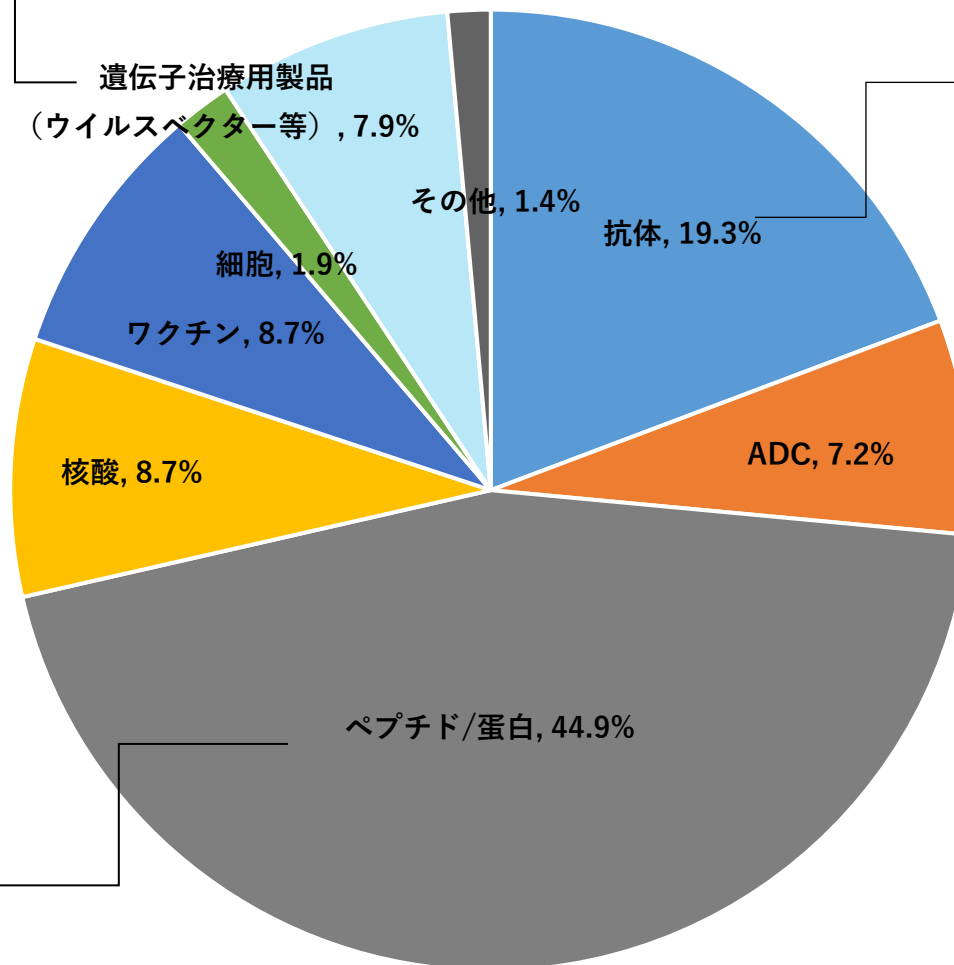
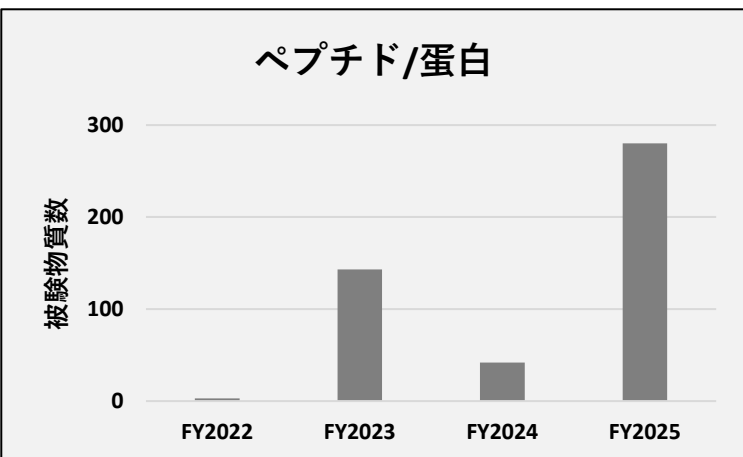
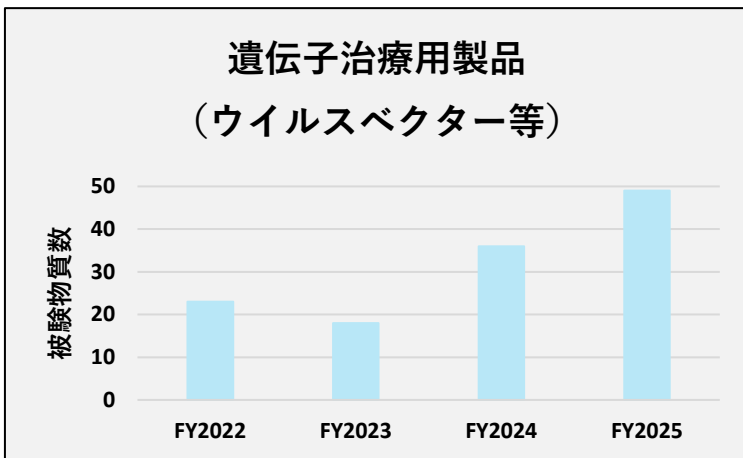
FY 3/26 Q4契約予定案件 FY 3/27 Q1契約予定案件



FY 3/26 Q1契約予定案件 FY 3/27 Q1契約予定案件

※ 海外の問い合わせ状況は円換算レートを各期の期中平均レートで算定

# CRO事業：創薬モダリティ別受注状況



注) 特定クライアントでペプチドの初期スクリーニング試験を複数受託し一過性にペプチドの化合物数が増加

2026年3月期の低分子医薬品以外の受託実績 (化合物数) 623化合物



## 国内

- 前期比 455百万円の増加（2%増）  
→ 国内製薬メーカー・バイオベンチャーからの受注は前期比横ばい。
- 国内大手製薬メーカーと新規にプリファード契約締結。  
→ 国内大手製薬企業 4社とプリファード契約が実現。
- 国内学会において30回の口頭・ポスター発表を実施。



## 海外 アジア

- 前期比 279百万円の減少（11%減）
- 前期と比較して、当社のリピーターである複数の韓国大手製薬企業のH1受注額が減少。  
H2にはそのリピーターから大型受注が実現したが、通期では前期を下回る受注となった。



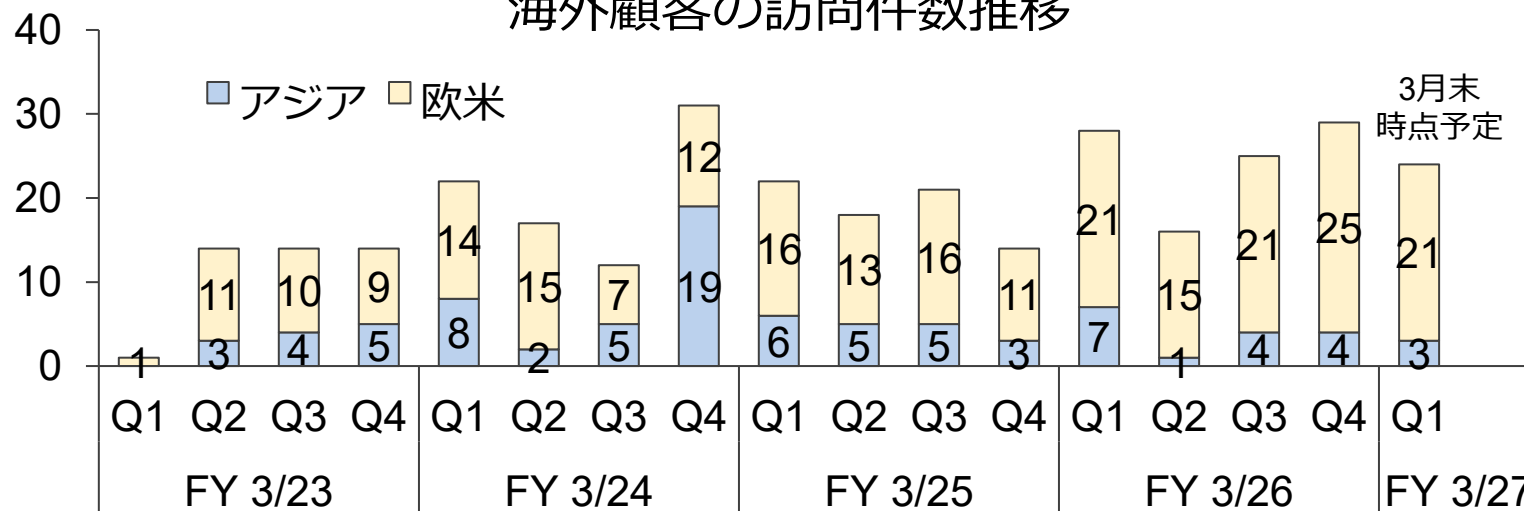
## 欧米

- 前期比 3,444百万円の増加（35%増）
- 当社が強みとしている、NHP試験の受託を中心に伸長。
- 通期累計では、顧客サイトへの訪問、顧客の来日、学会などで240回を超える直接面談を実施。
- 欧米の学会において13回の口頭・ポスター発表を実施。
- 2026年3月のSociety of Toxicology (SOT) 年会において、眼科部会にてBest Poster賞を受賞。



SOTにて当社社員がBest Poster賞を受賞

### 海外顧客の訪問件数推移

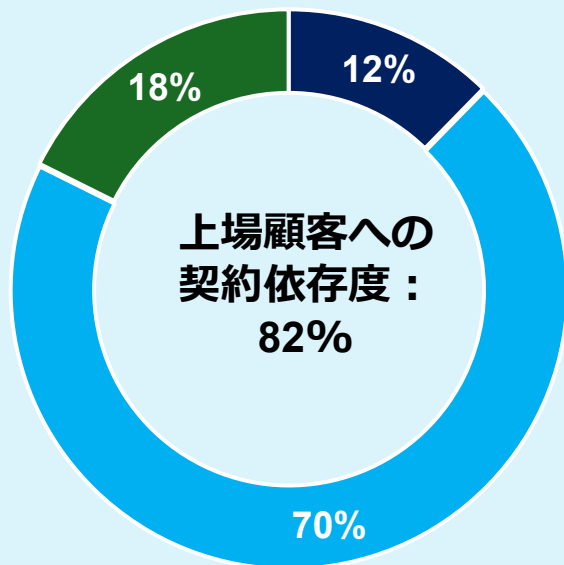




## 欧米の顧客層

- 複数の開発パイプラインを有する上場バイオテックが中心であり、安定した継続受注が期待される。世界売上高25位以内の企業15社と契約ないしは具体的問い合わせがある。
- 81%がリピーター顧客で構成されており、当社のサービス品質に対して満足度が高いことが伺える。
- リピーターおよび新規顧客の増加により、受注の先行指標である問い合わせ・見積もり提出件数・総額は、過去最高水準で推移している。

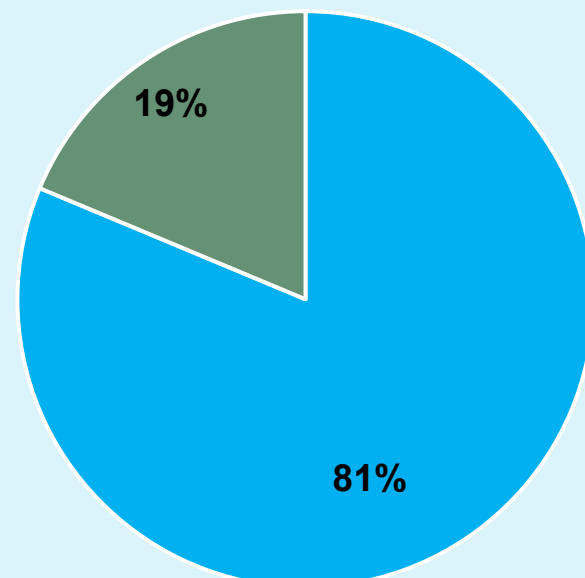
### 欧米顧客セグメント情報（受注高）



上場顧客への  
契約依存度：  
82%

- グローバルメガファーマ
- 上場バイオテック
- 非上場バイオテック・スタートアップ

### リピーター顧客の割合（受注高）



81%が  
リピーター顧客

- リピーター顧客
- 新規顧客

Vision 新薬を1日でも早く患者様にお届けするための非臨床研究開発エコシステムの創造

## 1. 実験用NHPの国内繁殖・供給体制

2024年3月期から新規の繁殖・育成施設を建設、順次稼働、2026年3月期も拡大した。

## 2. 研究施設の拡張

休眠施設をリノベーションし、NHP試験施設を拡張した。

## 3. 研究スタッフの増加と充実

2025年4月に114名の新卒を採用した。中途のキャリア採用も22名実現した。

## 4. 海外受注体制の強化

海外試験実施専属チーム（Global Study Team）を11名増員し、専門教育を実施した。

## 5. DX・自動化の推進

2024年3月期からDXプロジェクトを推進しており、業務プロセスの自動化、ロボット化を推進し、試験実施のリードタイム短縮へ向け取り組んでいる。

2026年3月期は飼育ケージの自動洗浄装置を導入した。また、AIを使用した最終報告書の自動作成システムのPoCを実施した。2027年3月期の本格的な実装へ向けた開発を開始した。

**Vision** 新薬を1日でも早く患者様にお届けするための非臨床研究開発エコシステムの創造

## 1. 実験用NHPの国内供給体制の強化

2024年3月期から開始した新規の繁殖・育成施設を完了させ、NHPの安定供給網を強化する。

## 2. 研究施設の拡張

欧州規格のNHP実験施設であるEU実験棟の工事を開始する（竣工予定：2027年秋）。

## 3. 研究スタッフの増加と充実

2026年4月に150名の新卒を採用した。中途キャリア採用も積極的に実施する。

## 4. 海外受注体制の強化

海外試験実施専属チーム（Global Study Team）の増員と専門教育を実施する。

## 5. DX・自動化の推進

2024年3月期からDXプロジェクトを推進しており、さらなる業務プロセスの自動化、ロボット化を推進し、試験実施のリードタイム短縮へ向け取り組む。

2027年3月期はAIを用いた最終報告書の自動作成システム開発及び電子ラボノートの導入によるバイオアナリシスデータの電子化を推進する（2027年4月に実装予定）。

# 3. 事業トピックス

## ②CRO事業（臨床）

---

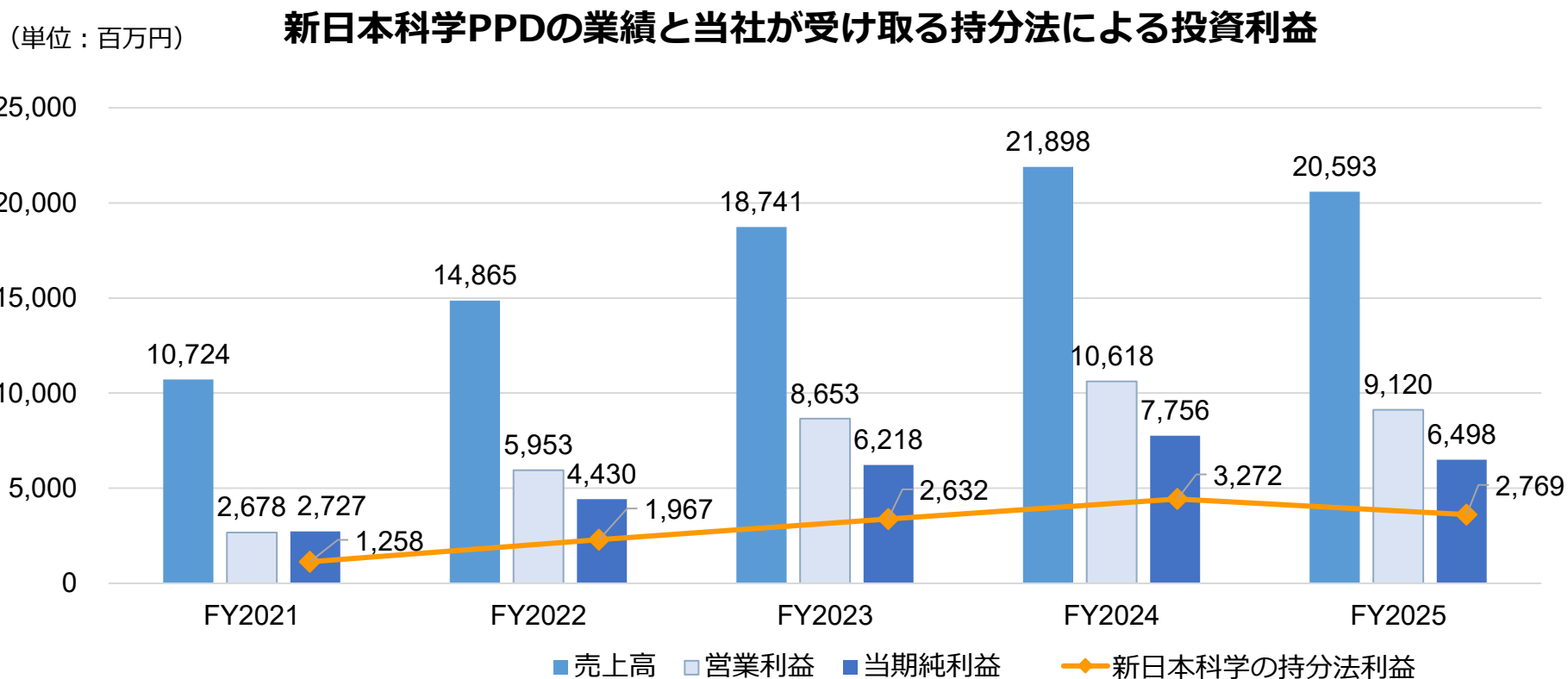


代表取締役副社長 COO

新日本科学PPD 代表取締役社長

永田 一郎

- FY2025は減収減益も、受注高は前年度を大きく上回る。
- FY2026は持分法利益の増加を見込む。



期末従業員数

760人	835人	945人	1,065人	1,048人
------	------	------	--------	--------

# 3. 事業トピックス

## ③TR事業／SGG事業

---



取締役副会長  
高梨 健

米国バイオテック市場の環境やAtzumiの商品特性を踏まえると、製造権と販売権を一括ライセンスする従来型のパートナーリング方法では、Atzumiの価値が十分に伝わらず、適切な評価に繋がらない。

1

## バイオテック市場の二極化



2

## 第二選択薬の立ち位置

急性片頭痛治療薬

第一選択薬

トリプタン  
製剤

ゲパント  
製剤

?

第二選択薬

DHE  
製剤他

Atzumi  
(dihydroergotamine)  
nasal powder

3

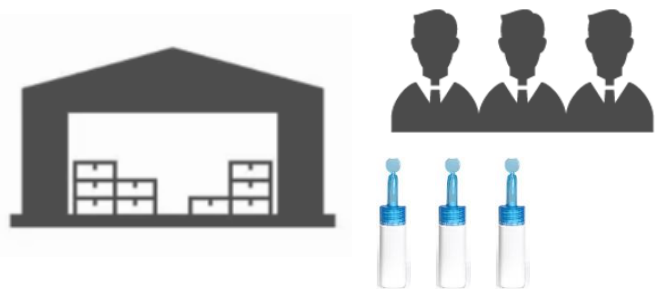
## 製剤+デバイスの管理負担



- Satsuma社は、Atzumiの価値を最大化すべく、市場導入を主体的に推進
- Atzumiの価値を顕在化させた上で、最適な事業パートナーリングを選択する戦略へ転換

Before

製造・販売権を一括ライセンス  
パートナー主導で事業を展開



After

製造権と米国販売権を保持  
Satsuma主導で事業を展開



 柔軟な事業パートナーリング活動

- Satsuma社は利益を最大化するために旧経営幹部陣を再雇用し、自ら商業化を推進
- 米国医薬品商業化の実績を有する外部コンサルと連携して、Atzumiの事業性を再評価

## Satsuma社 米国チーム(旧経営幹部含む)



**Thomas King**

ex, Independent Director  
at Satsuma



**Tom O'neil**

ex, CFO (Chief Financial Officer)  
at Satsuma



**Rob Janosky**

ex, CCO (Chief Commercial Officer)  
at Satsuma



**David Prichard**

Vice President and  
Head of Manufacturing at Satsuma

## Trinity社によるAtzumiの事業性再評価

Atzumi Launch and Commercialization Strategy

April 1<sup>st</sup>, 2026

Acute Treatment of Migraine

Treatment of Migraine (with or without aura)

everity

Refractory / ED Care

Status migrainosus (>72 hours)

SC sumatriptan, Parenteral antiemetic, IV/IM prochlorperazine, IV metoclopramide, IV chlorpromazine, IV DHE + IV metoclopramide, IV ketorolac or IM ketorolac

IV fluids + Ketorolac + dopamine blocker + valproate + DHE + IV dexmedetomidine

Still Persistent

Level DHE nasal powder formulation

Market

### 1. 新薬の上市・商業化戦略に特化した支援

- 米国“全新薬ローンチの75%”に関与(2023年)

### 2. AI×デジタル×コンサルの統合

- AIを軸とした“次世代商業化モデル”を推進

### 3. 市場分析・予測モデルの構築

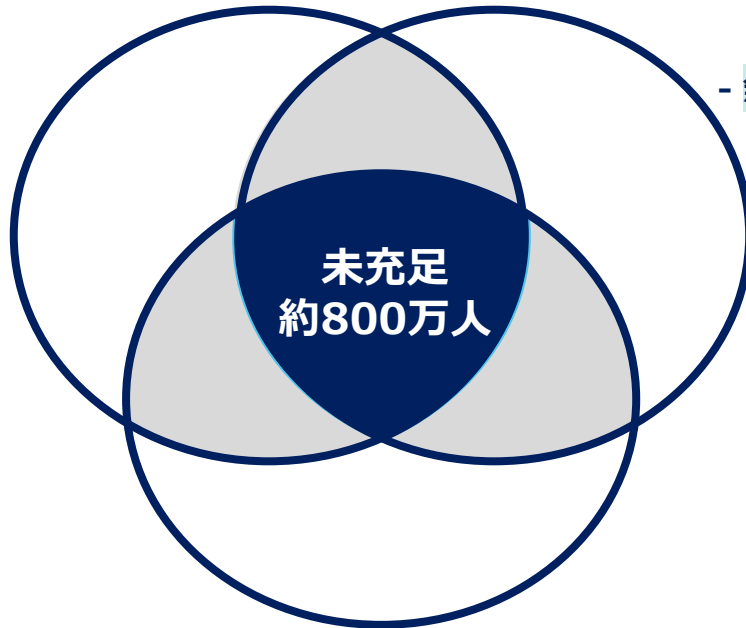
- 多くのバイオテックでTrinity予測モデルを採用

Atzumiは、第二選択薬の領域で、既存薬では十分に救えない患者ニーズに応えることで、十分大きな市場規模を持ち、明確な役割を果たす製品である。

## 米国 急性片頭痛市場の構造

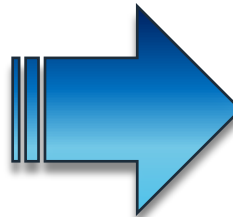
トリプタン無効  
：30-40%

-無効の一定割合  
-心血管へのリスク



ゲパント無効  
：20-35%

-無効の一定割合



Atzumi™  
(dihydroergotamine)  
nasal powder



## 唯一のDHE経鼻粉末剤

- ✓ 優れた利便性と操作性
- ✓ 最大48時間まで痛みを消失
- ✓ 緊急医療で使われてきた確実性

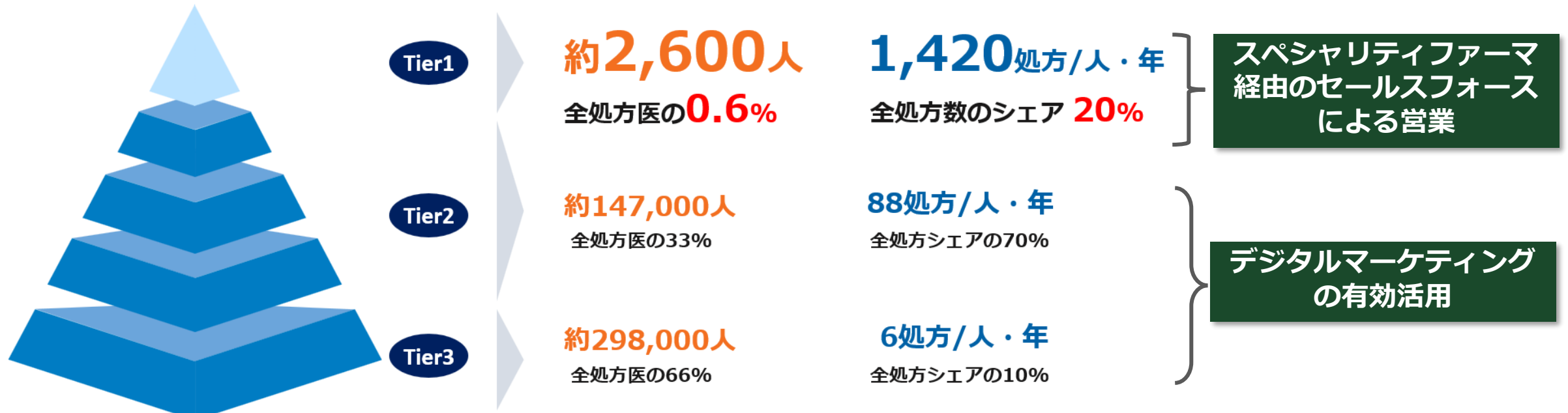
市販DHE製剤の問題：

-注射の煩雑さ、使い勝手の悪さ

# TR事業：米国片頭痛市場に関する最新調査結果（2）

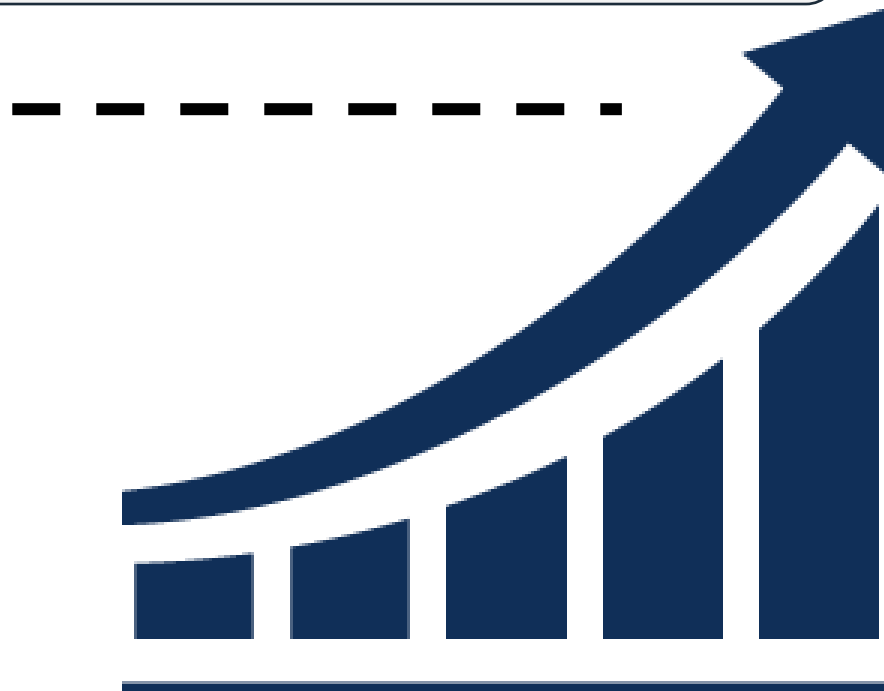
- 米国の片頭痛市場は、僅か2,600人（全処方医の0.6%）の医師が全処方量の20%を担う特徴的構造
- 「スペシャリティファーマを通じた主要ターゲット層へのアプローチ」と「デジタルマーケティングを活用」することで、コンパクトな投資で効率的な市場浸透が可能

米国 片頭痛薬の処方医師：計448,000人



- Atzumiは、米国だけでPeak Sales\$200百万ドルを上回る売上が予測される大きな事業機会
- FY26は早期の市場導入に向けた製造・販売体制を構築することで、事業価値向上を図りつつ、柔軟な事業パートナーリング活動をグローバル市場を含めて展開

AtzumiのPeak Sales(米国)  
\$200百万ドル以上を予測



## X 事業価値最大化へ

### 今後の取り組み

FY26  
FY27  
以降

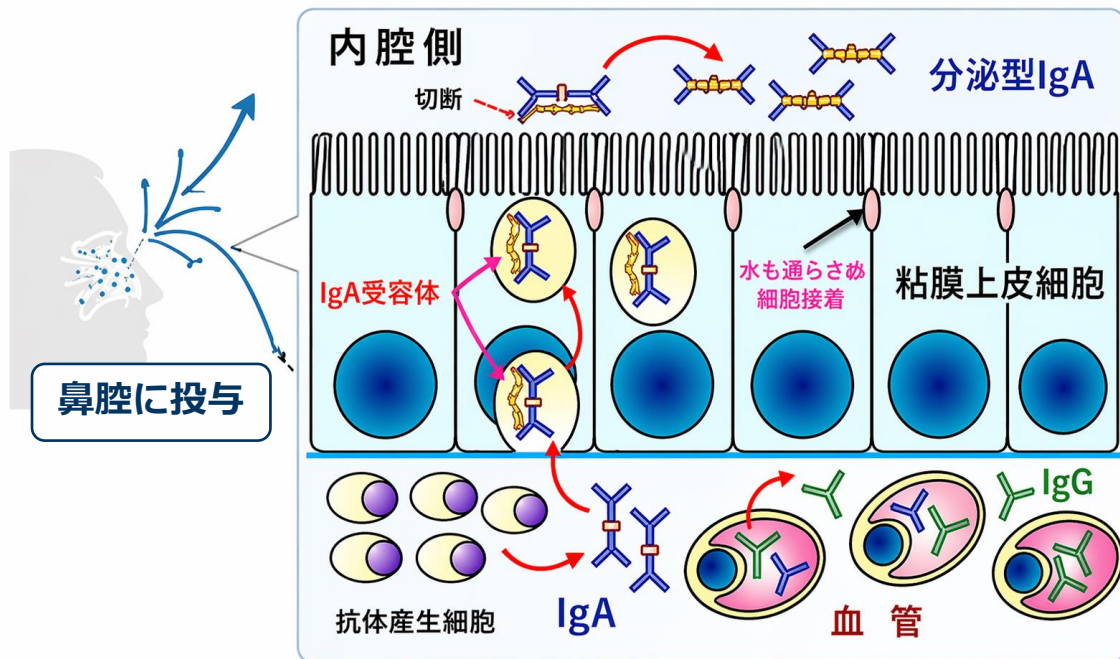
- Satsuma 旧経営幹部等を中核とした組織作り
- Atzumiの早期市場導入に向け製造販売体制(物流/保険償還含む)構築
- 米国事業パートナーリング活動と並行し、グローバル市場においてもライセンス活動を推進

様々な選択肢を追求

- AMED中間評価にて最高評価「A」を獲得、委託研究開発費の追加を含めた支援延長が決定
- 今後3年間で第I相臨床試験の終了を目指す

## 研究開発の概要および経鼻ワクチンのメカニズム

そもそも感染をおこさせないこと（遮断免疫）を狙った粉体型経鼻ワクチンの実際の臨床使用を目指す



出典：株式会社新日本科学

## 中間評価（A評価）のポイント

### 研究事業名

### 「粉体噴射型 IgA 産生誘導経鼻ワクチンシステムの開発」

2024年3月に先進的研究開発戦略センター（SCARDA）が公募した令和5年度「ワクチン・新規モダリティ研究開発事業」に採択

1 経鼻インフルエンザワクチンの遮断免疫理論を動物で検証しPOCを達成



2 当社の経鼻投与基盤技術の有用性および研究開発力を高く評価

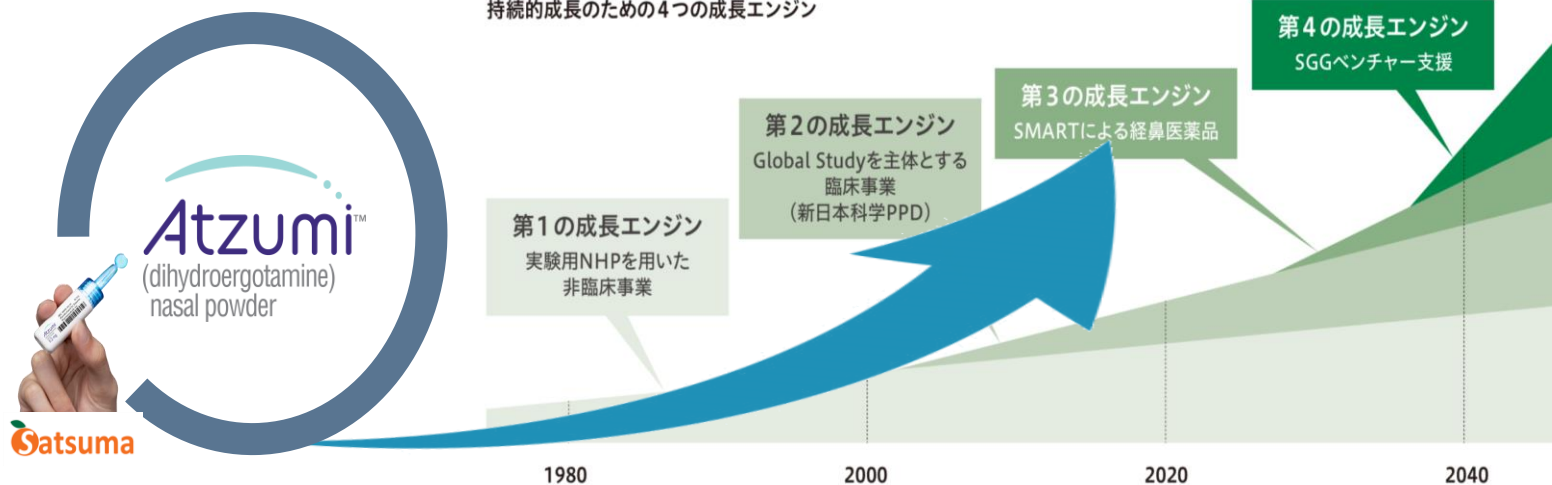


3 市販抗原の採用により、製品化戦略の実現性および臨床開発計画の妥当性を高く評価

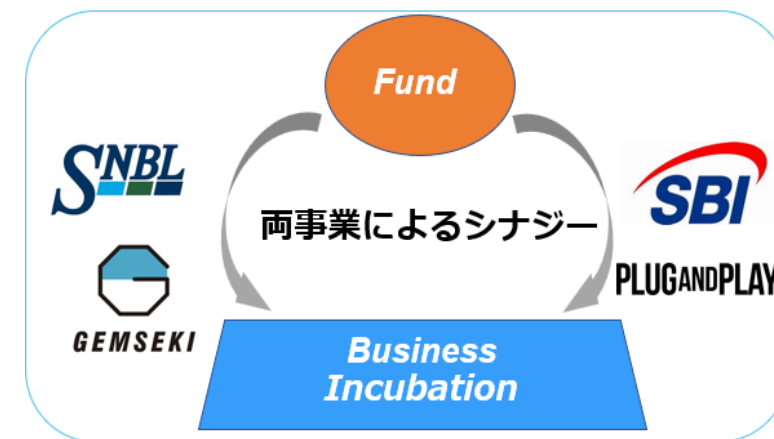


Atzumi™商業化による第3の成長エンジンの始動ならびに投資とビジネスインキュベーションサービスを連動させたSGG事業の推進により、中長期的な事業価値向上を目指す

## Atzumi™商業化



## SGG事業の推進



(注) SMART : 当社独自開発の経鼻投与基盤技術 (Simple MucoAdhesive Release Technology)

# 3. 事業トピックス

## ④ メディポリス事業

---



専務取締役 CHRO  
長利 京美

# メディポリス事業（社会的利益創出事業）

- 鹿児島地域の資源を活用し、「環境、生命、人材を大切に」企業理念を体現する事業。
- 地域社会への貢献と当社ブランド価値向上を両立し、中長期的な企業価値向上に寄与。
- 発電事業が回復し、営業損失は65百万円（前期比+357百万円）

## 発電事業

- 高稼働により高い営業利益を達成
- エネルギー安全保障にも貢献



- 地熱&温泉発電で年間約1,400万kWhを発電（当社電力消費量の約50%相当）
- 天候に左右されないベースロード電源として、エネルギー供給の安定化に寄与

## ホスピタリティ事業

- 国内外パートナーの滞在拠点としても活用
- 非臨床事業とのシナジーを創出



- Luxury Awards Asia Pacific 2025 Japanの「HOTELスパ」部門で第8位受賞
- 2025年12月に新レストラン開業等によりサービス価値を向上
- ネット上のクチコミ評価平均4.8点以上で、OTA“一休”で九州4位を獲得

## 水産事業

- 人工生産のスケールアップは順調に進捗
- 生物多様性保全にも貢献



- 直近3か月平均：採卵成功率70%以上、受精率78.3%、孵化率66.2%
- レプトケファルス幼生の生残率：孵化後1週時点約90%、孵化後2か月時点約50%、孵化後4か月時点約40%
- 当社ホテルにおいて特別メニューとしてサービス予定

# 4. Q&A





## 業績データ一覧

(百万円)	2022年3月期	2023年3月期	2024年3月期	2025年3月期	2026年3月期	2027年3月期 (予想)
売上高	17,748	25,090	26,450	32,413	32,524	38,000
前年比	17.5%	41.4%	5.4%	22.5%	0.3%	16.8%
売上総利益	9,687	13,046	14,282	16,960	16,238	19,107
売上総利益率	54.6%	52.0%	54.0%	52.3%	49.9%	50.3%
営業利益	4,195	5,245	4,162	2,985	2,653	3,000
前年比	65.9%	25.0%	-20.6%	-28.3%	-11.1%	13.1%
持分法による投資利益	1,439	2,489	2,751	3,513	2,780	2,895
経常利益	7,078	9,194	7,015	6,450	5,833	6,000
税引前当期純利益	8,183	7,759	6,974	6,013	6,247	5,830
法人税等	1,016	1,708	1,456	1,148	1,713	2,330
親会社株主に帰属する当期純利益	7,127	6,060	5,531	4,924	4,566	3,500
1株当たり当期純利益 (円)	171.20	145.56	132.86	118.29	109.69	84.07
海外売上高	3,091	6,575	8,637	10,889	11,448	--
海外売上高比率	17.4%	26.2%	32.7%	33.6%	35.2%	--
現金及び預金	6,629	10,533	10,275	12,032	18,536	--
株主資本	22,181	25,751	29,252	32,124	34,649	--
純資産額	19,723	26,359	34,160	40,085	43,489	--
総資産額	39,312	57,242	76,302	92,416	105,055	--
有利子負債	9,281	18,931	26,331	34,606	41,259	--
自己資本比率	49.8%	45.8%	44.7%	43.3%	41.0%	--
設備投資額	1,703	5,614	8,525	11,390	5,304	11,086
減価償却費	1,177	1,544	1,774	2,496	3,318	3,948
研究開発費	425	683	1,741	2,217	2,400	2,323
売上高R&D比率	2.4%	2.7%	6.6%	6.8%	7.4%	6.1%
期末従業員数 (人)	994	1,208	1,341	1,436	1,522	1,676
自己資本当期純利益率 (ROE)	40.4%	26.5%	18.3%	13.3%	11.0%	--
総資産経常利益率 (ROA)	18.6%	19.0%	10.5%	7.6%	5.9%	--
投下資本利益率 (ROIC)	18.4%	17.9%	10.3%	10.4%	8.4%	--
売上高営業利益率	23.6%	20.9%	15.7%	9.2%	8.2%	7.9%
売上高経常利益率	39.9%	36.6%	26.5%	19.9%	17.9%	15.8%
1株当たり配当額 (円)	40.0	50.0	50.0	50.0	50.0	50.0
配当性向	23.4%	34.3%	37.6%	42.3%	45.6%	59.5%

1. 業績見通し等の将来に関する記述は、当社が現時点で入手可能な情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、その達成を当社として約束する趣旨のものではありません。実際の業績等は様々なリスクや不確定な要素などの要因により、異なる可能性があります。
2. 本資料は国内外を問わず、投資勧誘またはそれに類する行為を目的として作成されたものではありません。本資料の利用にあたっては、利用者の責任によるものとし、情報の誤りや瑕疵、目標数値の変更、その他本資料の利用の結果生じたいかなる損害についても、当社は一切責任を負いません。
3. この資料に含まれている医薬品（開発中のものを含む）に関する情報は、宣伝 広告、医学的アドバイスを目的としているものではありません。
4. 当資料は「2026年3月期 通期決算短信〔日本基準〕（連結）」に準拠し作成しています。また、差額、比率については億円単位未満は切捨てで記載しております。

## ＜IRに関するお問い合わせ＞

株式会社新日本科学  
IR広報統括部

電話：03-5565-6216

E-mail：ir@snbl.com

HP：https://snbl.com/