

# 事業計画及び成長可能性 に関する事項

2026年5月14日

(証券コード 6568)



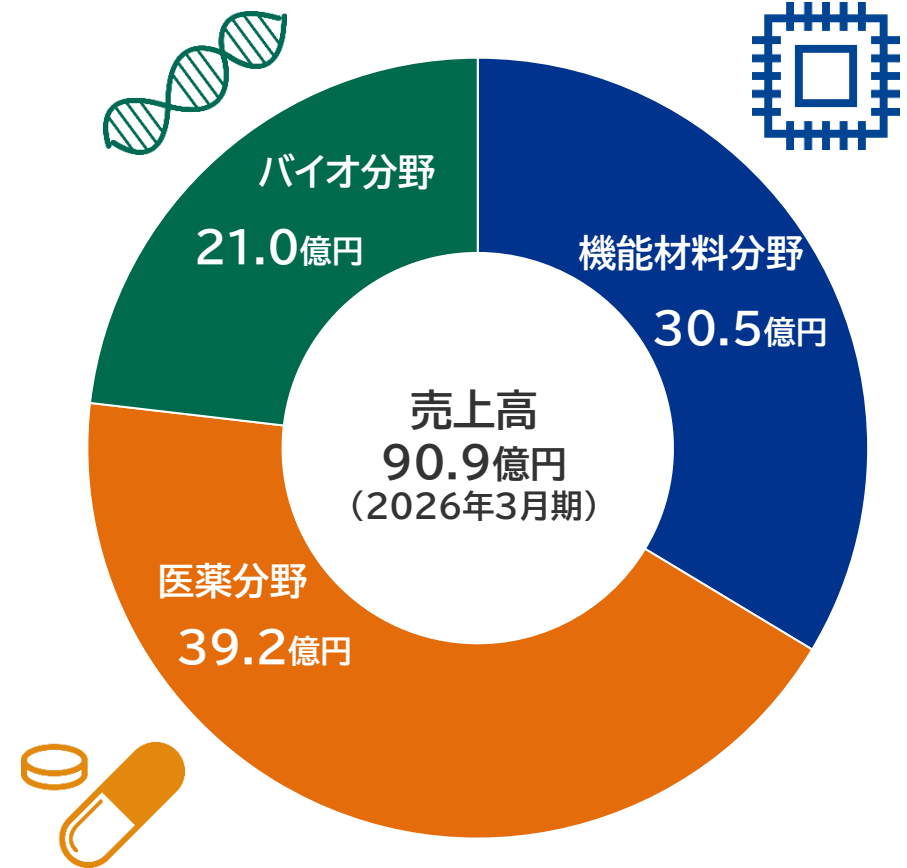


# 会社概要

## 会社概要

社名	神戸天然物化学株式会社 KNC Laboratories Co., Ltd.
代表者	代表取締役社長 真岡 宅哉
設立年月	1985年1月
本社住所	神戸市中央区港島南町7丁目1番地の19
事業内容	有機化学品の研究・開発・生産ソリューション事業
役員・従業員数	359名 (2026年4月1日現在)
拠点	兵庫県 (本社・神戸研究所、神戸工場、岩岡工場、市川研究所、KNCバイオリサーチセンター) 島根県 (出雲第一工場・第二工場) 東京都 (東京営業所)
総資産	21,644百万円 (2026年3月末)

## 売上構成比





## 私たちの目標

1. 私達は科学技術を基礎とし、良好な会社運営システムを構築して世の中に貢献できる仕事を行います。技術立社とそれを支えるシステムを両輪として、適切な利益を生み出す優良企業を目指します。
2. 私達は社会に役立つ仕事を社業とします。社会悪は仕事としません。生産過程で考えられる事故や公害の防止に全力で対応します。もちろん、化学兵器や麻薬、その他の社会悪に繋がる行為は仕事としません。
3. 私達は会社の発展をテーマとし、無理のない範囲で会社を発展させます。どうすれば安定的な発展ができるかを考え、実行します。大きな失敗のない範囲で革新と挑戦を大切にします。
4. 私達は私達の考えを受け入れていただける会社と共存共栄を図ります。他社との共同研究、共同開発、合併会社の設立等を通して幅広い連携を強めます。
5. 私達はこれらの目標を達成するために、社会の公器として行動します。会社は社会の一員として行動し、社員と共に優良企業を目指します。

## 1 概要

### 当社は、有機化合物の受託研究・開発・量産を手掛ける先端技術会社

- 機能材料、医薬、バイオの3事業を展開
- 研究開発から量産品まで化学・製薬メーカーの製品開発の各ステージでワンストップなソリューションを提供
- 研究・開発・量産とステージアップすることで高収益を獲得するビジネスモデル

## 2 強み

### 成長市場において、強固な顧客基盤の下支えにより業容拡大

- 化学・製薬メーカーともに研究、製造の外注は増加し続けている
- 大手化学・製薬メーカーからの高い信頼を示す取引実績
- 顧客生涯価値（LTV）を重視

## 3 成長性

### 更なる製造キャパシティの積み上げにより次のステージへ

- 直近5年のレビューと中長期的な成長戦略
- 旺盛な需要の取り込みに向け、一層の設備キャパシティ拡大と人材確保
- DOEを指標とする配当方針

## 4 リスク

### 当社のリスクとその対応策

- 顧客、当社の研究開発の進捗に関するリスク
- 大口取引先への依存によるリスク
- 自然災害、戦争、テロ等によるリスク

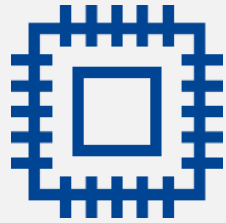


# 1-1. 主要事業概要

## 3つの事業分野を展開

### 機能材料分野

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



### 医薬分野

- ✓ 医薬中間体
- ✓ 医薬品原薬など

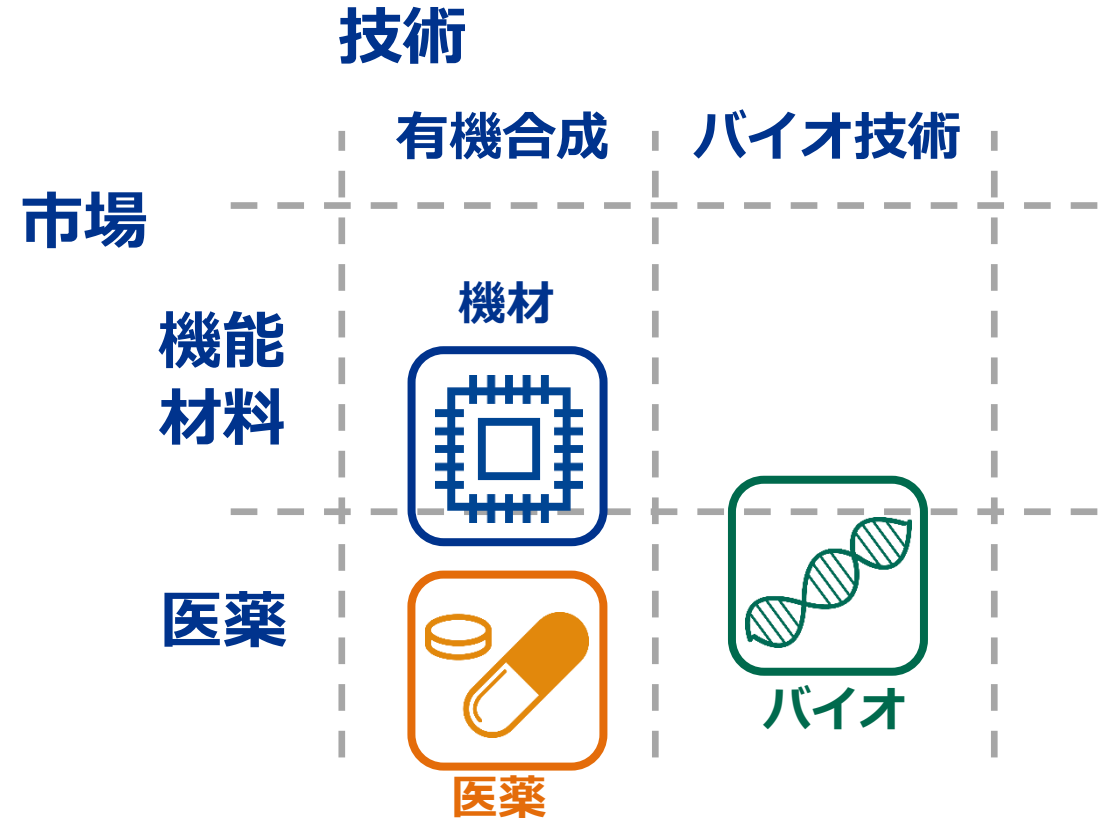


### バイオ分野

- ✓ バイオ医薬品（微生物）など



## 市場と技術による事業区分け



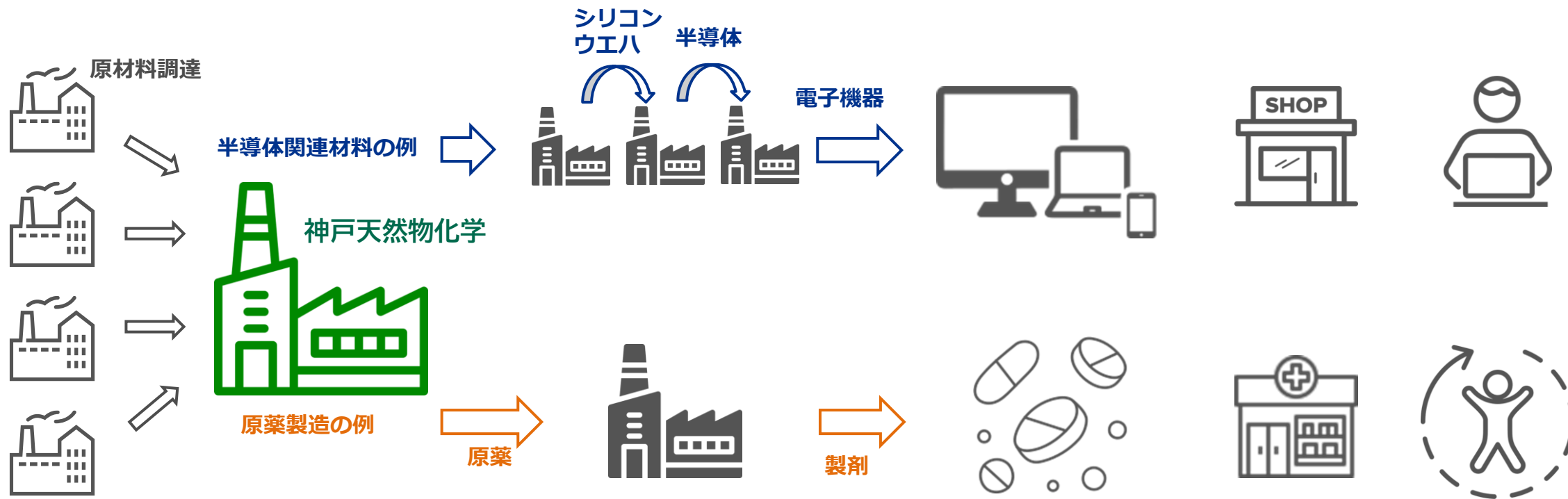
# 1-2. バリューフロー

- ✓ 有機化合物の単純受託ではなく、大手化学・製薬メーカーに高付加価値な製品・サービス（当社独自のソリューション）をタイムリーに提供
- ✓ 顧客とは委受託契約もしくは売買契約により半導体材料、中間体・原薬などの対価を受領

サプライヤー

ロジスティック

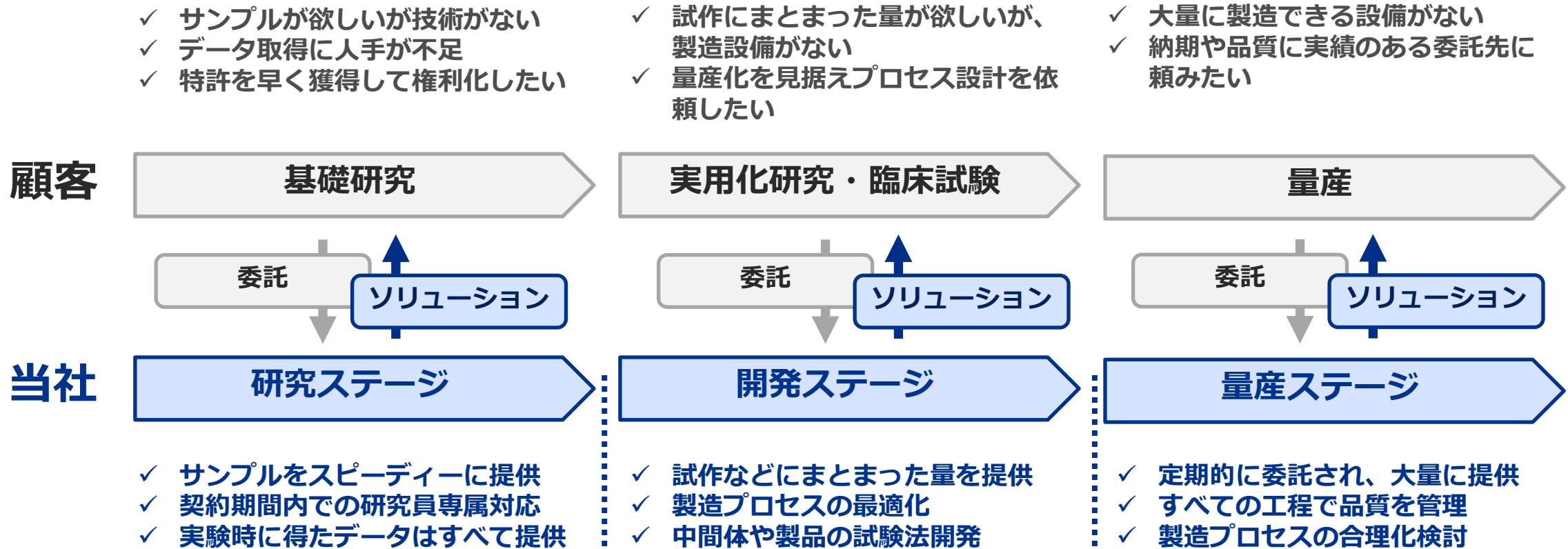
エンドユーザー





## 1-3. 事業領域

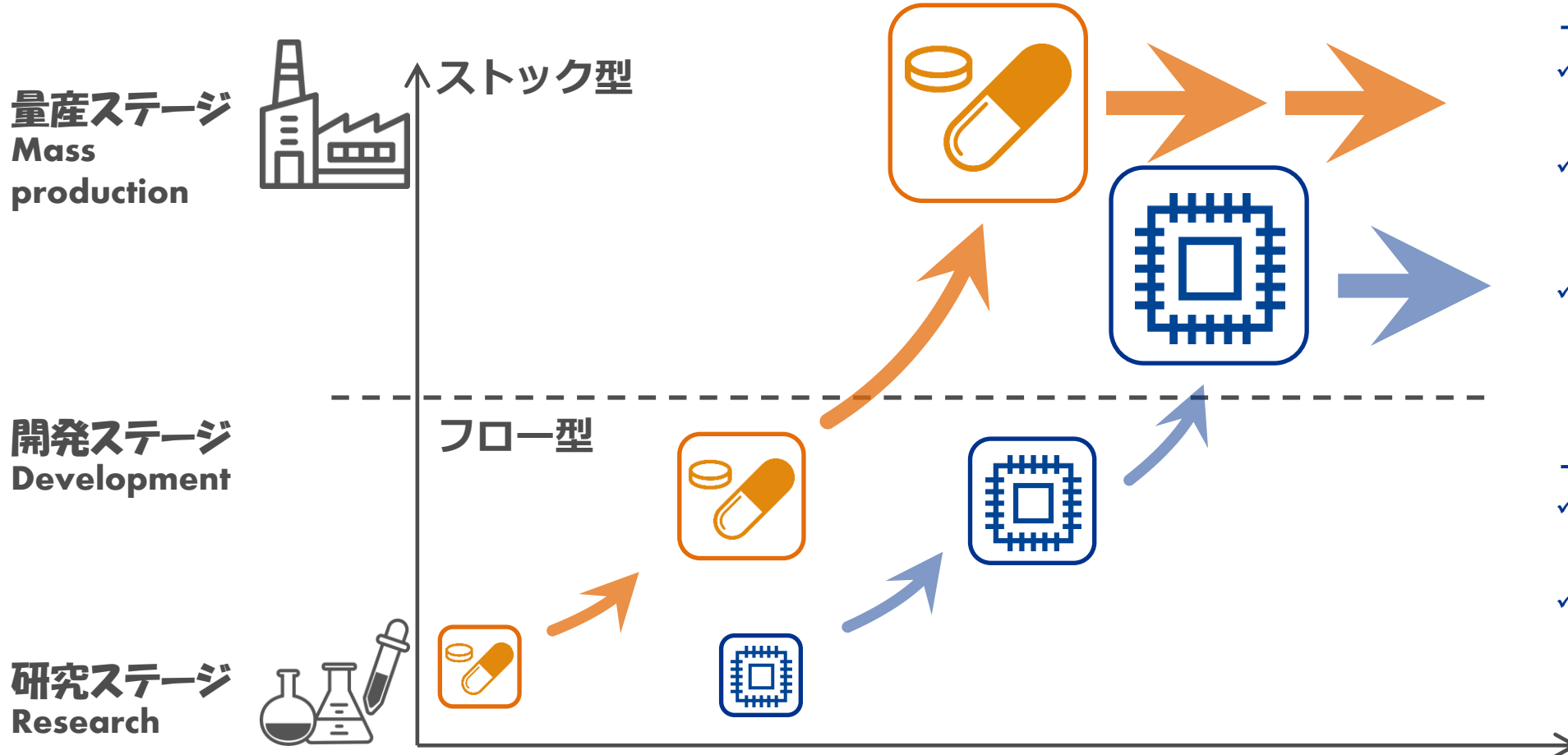
# 顧客の開発プロセスの各ステージでソリューションビジネスを展開





## 1-4. ステージアップグロースモデル

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



### 量産の特徴

- ✓ 研究開発に成功した一部の製品が量産化される
- ✓ 受注が継続し、高い収益性が見込め、当社の安定成長のドライバーになる
- ✓ 大型設備投資や生産管理体制の確立（GMP対応等）が必要

### 開発・研究の特徴

- ✓ 顧客のテーマ進捗によっては、一過性の受注になりやすい
- ✓ 研究員の経験や、ノウハウが必要

GMP：医薬品等の製造管理および品質管理に関する基準

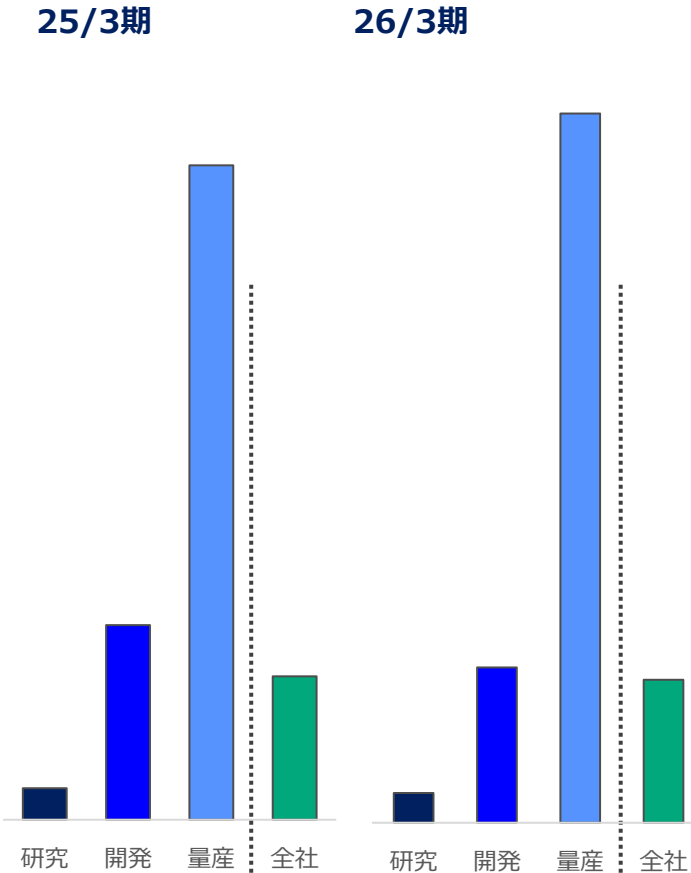


# 1-5. 量産ステージ拡大の恩恵

- 量産案件の売上規模の拡大は規模の経済や作業効率化を活かせるため、トップラインの引上げに対して貢献度の大きなビジネス構造
- 25/3期は売上規模の拡大に一服があったものの、26/3期は反発。今後も上昇基調のトレンドに変化はないと認識
- 中期成長シナリオで成長加速スキーム構築を目指す中、案件規模の拡大も図る方針

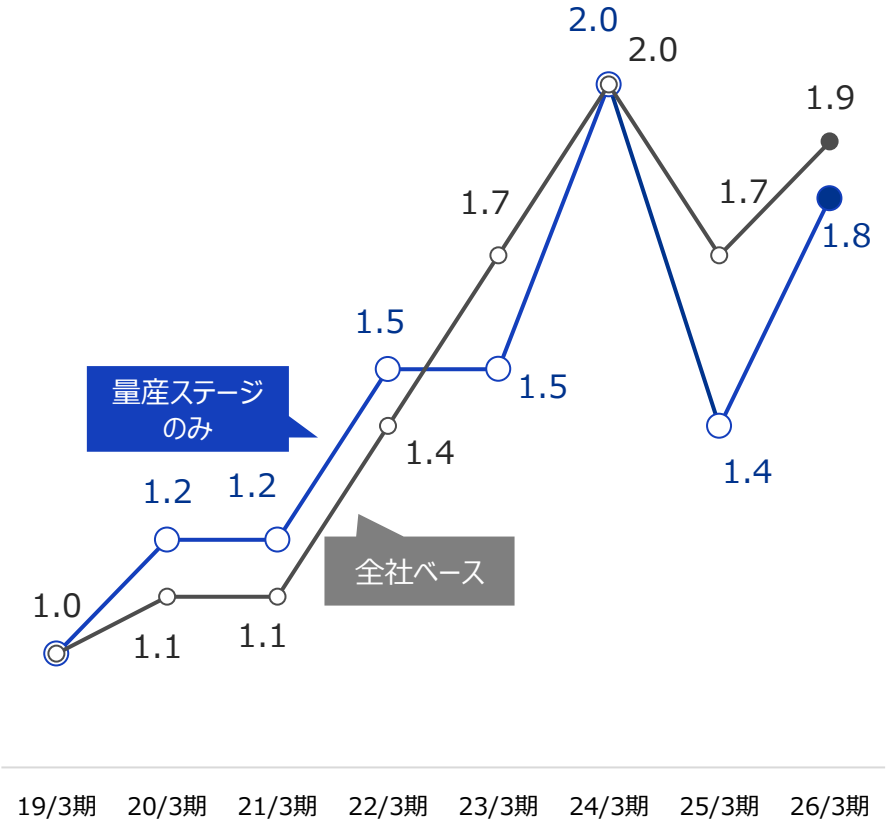
## ステージ別案件あたり売上規模

\* 全社の案件あたり売上高を1.00として指数化



## 案件あたりの売上規模推移

\* 2019/3期の案件あたり売上高を1.00として指数化

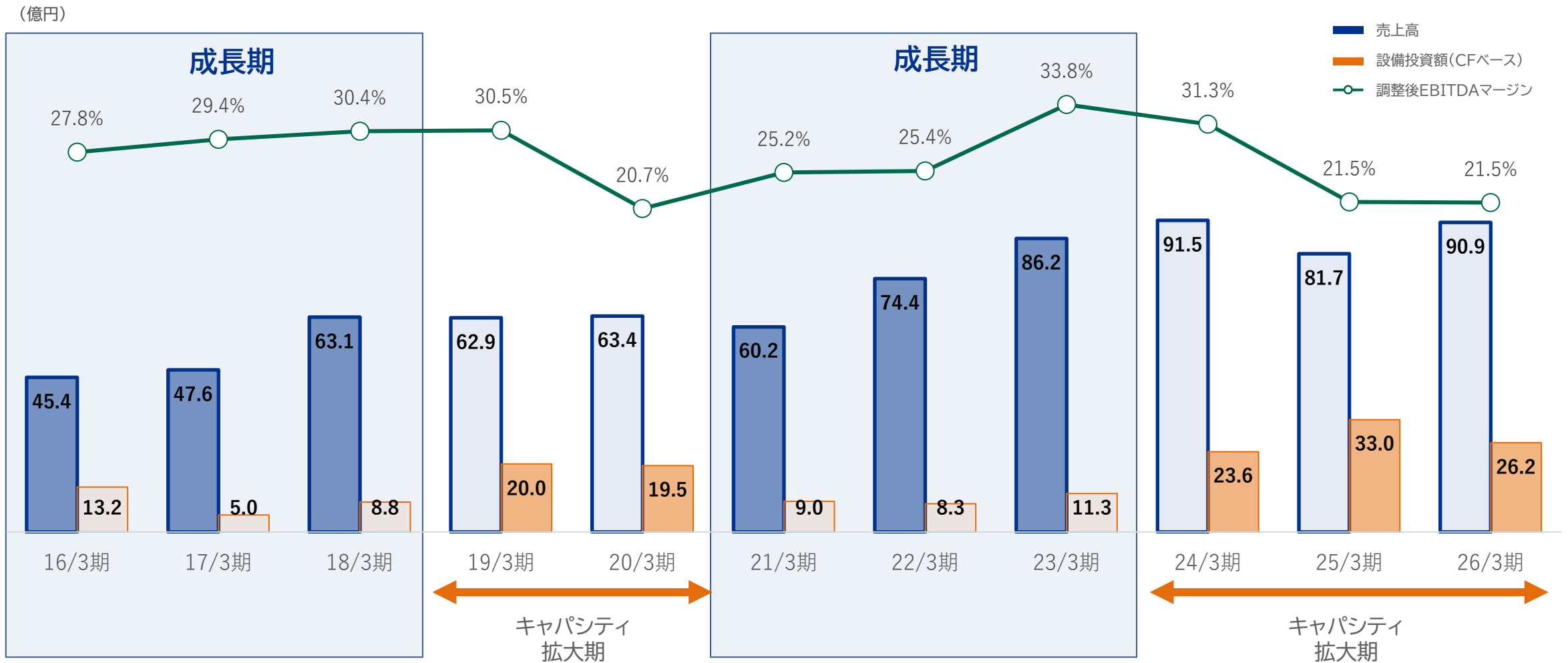


両グラフとも複数受注する案件を1案件として数値を見直し、遡及修正



# 1-6. 当社のビジネスサイクル

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



## 1 概要

### 当社は、有機化合物の受託研究・開発・量産を手掛ける先端技術会社

- 機能材料、医薬、バイオの3事業を展開
- 研究開発から量産品まで化学・製薬メーカーの製品開発の各ステージでワンストップなソリューションを提供
- 研究・開発・量産とステージアップすることで高収益を獲得するビジネスモデル

## 2 強み

### 成長市場において、強固な顧客基盤の下支えにより業容拡大

- 化学・製薬メーカーともに研究、製造の外注は増加し続けている
- 大手化学・製薬メーカーからの高い信頼を示す取引実績
- 顧客生涯価値（LTV）を重視

## 3 成長性

### 更なる製造キャパシティの積み上げにより次のステージへ

- 直近5年のレビューと中長期的な成長戦略
- 旺盛な需要の取り込みに向け、一層の設備キャパシティ拡大と人材確保
- DOEを指標とする配当方針

## 4 リスク

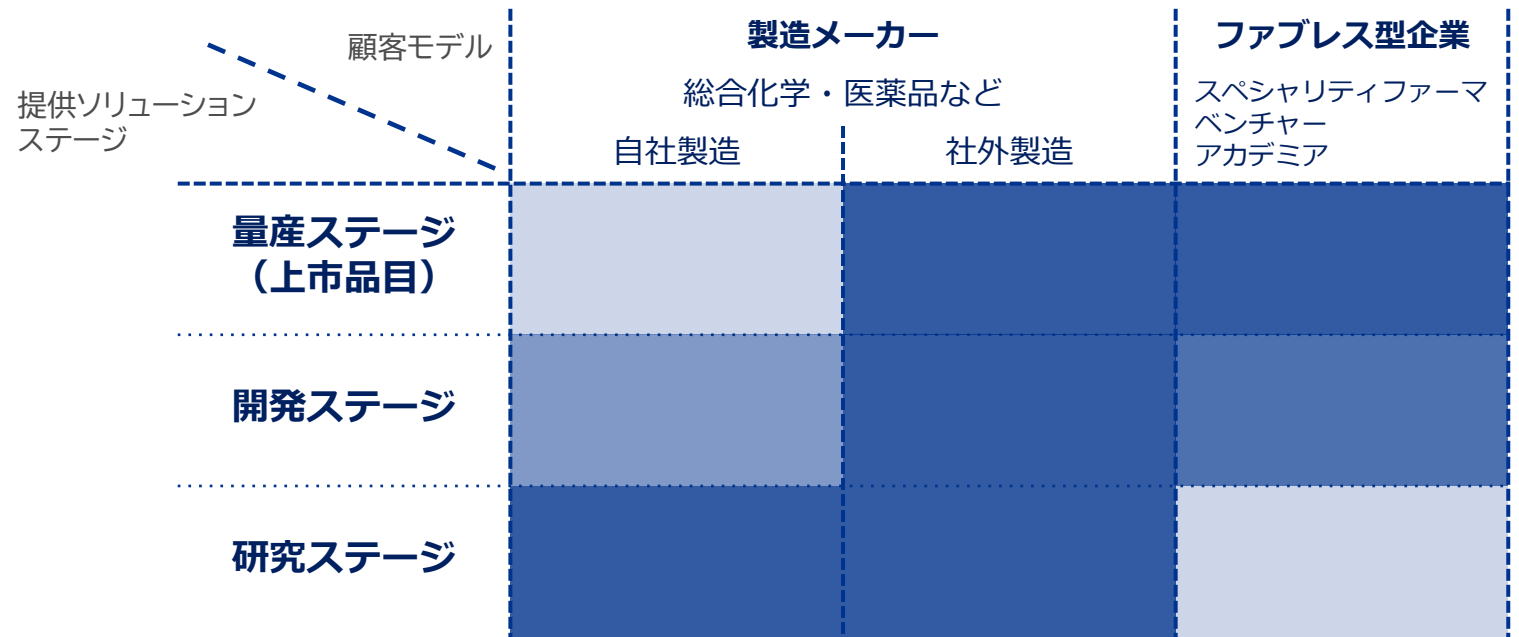
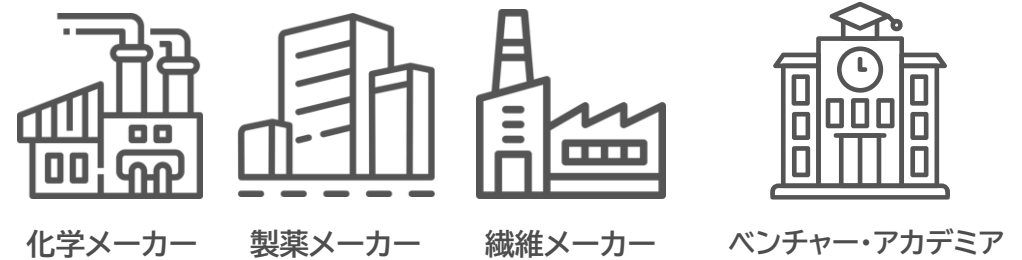
### 当社のリスクとその対応策

- 顧客、当社の研究開発の進捗に関するリスク
- 大口取引先への依存によるリスク
- 自然災害、戦争、テロ等によるリスク



## 2-1. 多岐にわたる顧客と外部委託ニーズ

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



顧客側の外部委託ニーズ: 低 高

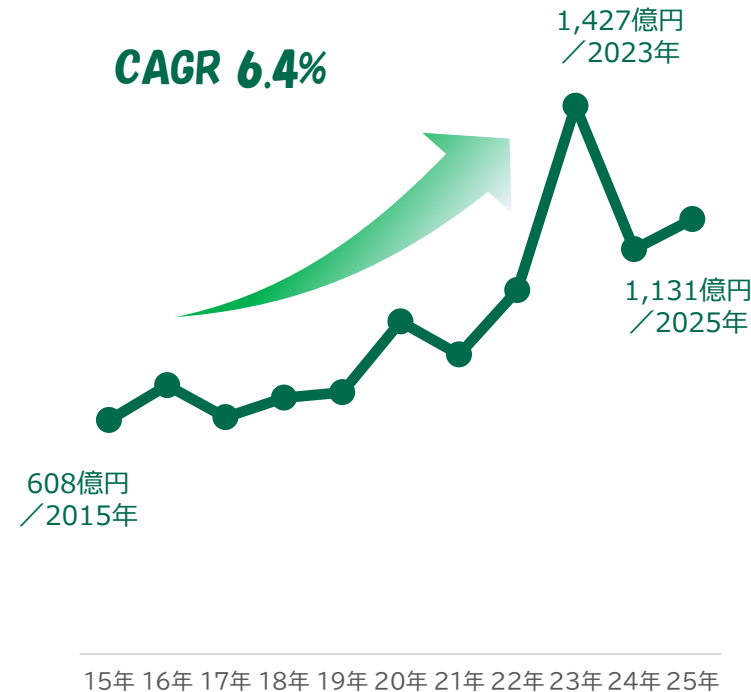


## 2-2. 研究開発・生産の分業化の流れ

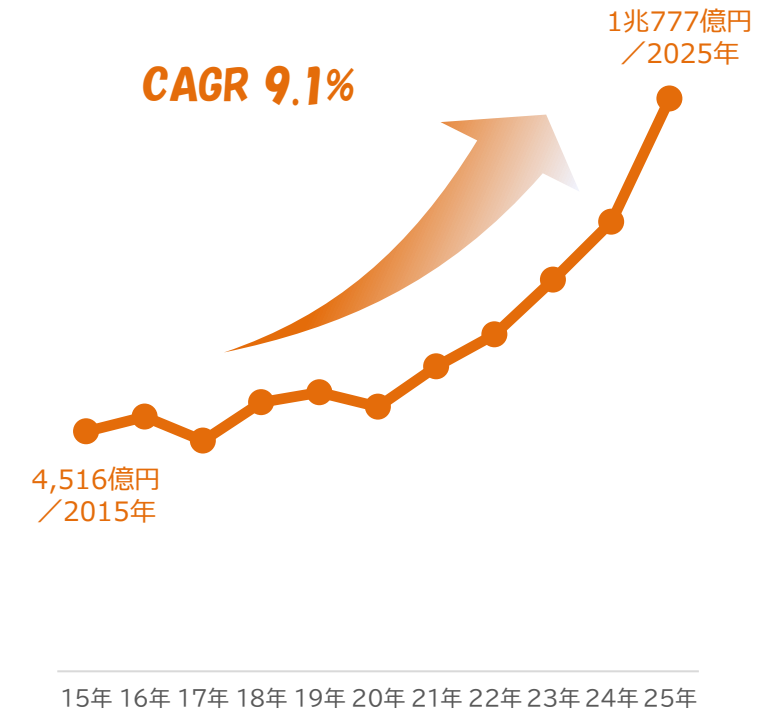
- 国内の研究開発、量産品の外部委託は増加傾向
- 化学品市場の規模拡大は、2024年に一時的な鈍化が見られたものの、2025年には前年を上回る回復が見られ、中長期的には拡大基調が継続すると認識
- 低分子医薬品の需要は堅調である一方、中分子、バイオ医薬品は新しいモダリティの実用化で市場拡大を牽引
- サプライチェーンの外国依存度が高く、安定供給ニーズの観点からリスクの見直し、円安も後押しされ国内回帰が進捗し国内受託企業に追い風と認識

### 研究開発の外注市場

#### 化学品



#### 医薬品



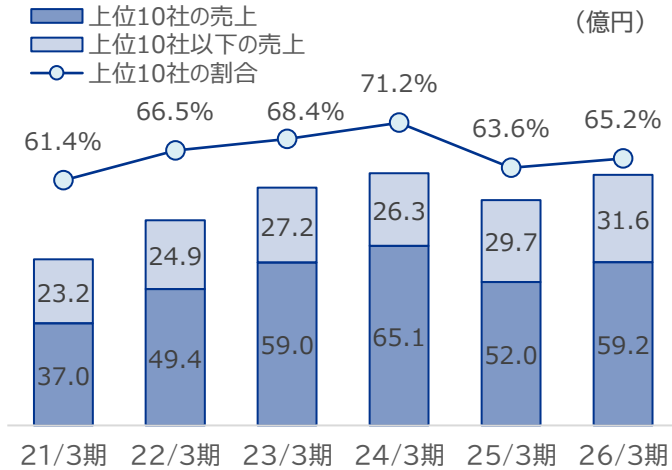
出典：総務省統計局 科学技術研究調査 産業、資本金階級別研究関係従業者数、社内使用研究費、受入研究費及び外部支出研究費（企業）（加工して使用）



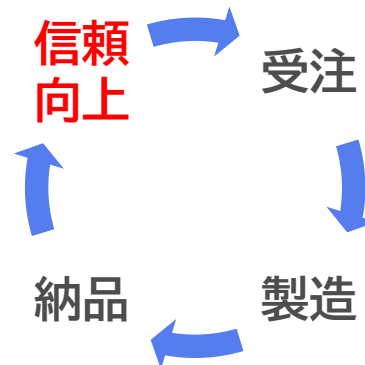
## 2-3. 顧客との関係性強化(顧客基盤)

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

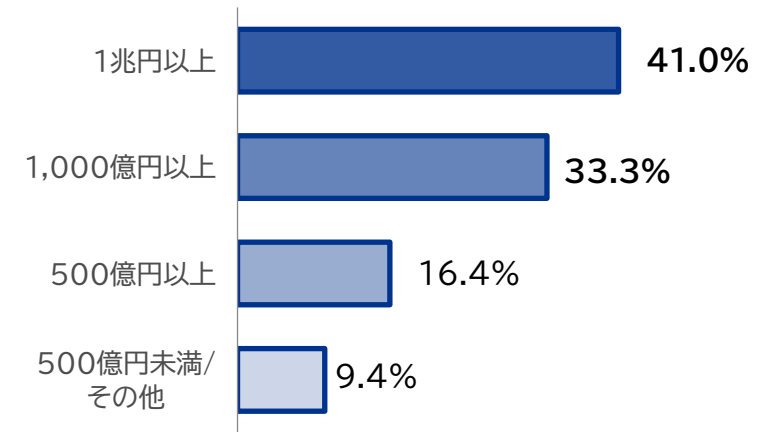
### 売上（上位10社）と割合の推移



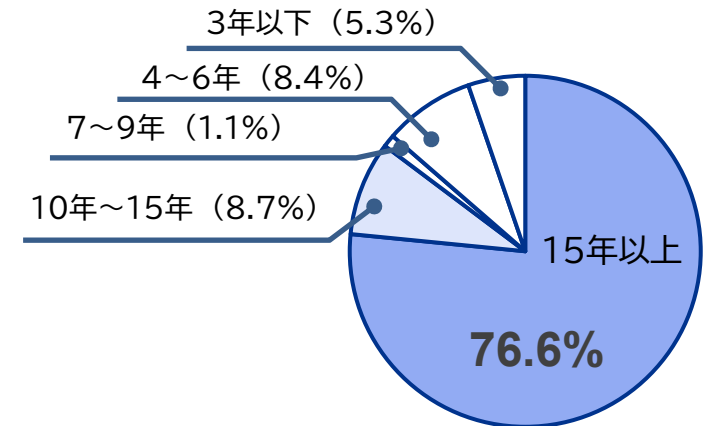
### 顧客への信頼性獲得



### 顧客の売上規模



### 2026/3期 売上割合と取引年数



## 1 概要

### 当社は、有機化合物の受託研究・開発・量産を手掛ける先端技術会社

- 機能材料、医薬、バイオの3事業を展開
- 研究開発から量産品まで化学・製薬メーカーの製品開発の各ステージでワンストップなソリューションを提供
- 研究・開発・量産とステージアップすることで高収益を獲得するビジネスモデル

## 2 強み

### 成長市場において、強固な顧客基盤の下支えにより業容拡大

- 化学・製薬メーカーともに研究、製造の外注は増加し続けている
- 大手化学・製薬メーカーからの高い信頼を示す取引実績
- 顧客生涯価値（LTV）を重視

## 3 成長性

### 更なる製造キャパシティの積み上げにより次のステージへ

- 直近5年のレビューと中長期的な成長戦略
- 旺盛な需要の取り込みに向け、一層の設備キャパシティ拡大と人材確保
- DOEを指標とする配当方針

## 4 リスク

### 当社のリスクとその対応策

- 顧客、当社の研究開発の進捗に関するリスク
- 大口取引先への依存によるリスク
- 自然災害、戦争、テロ等によるリスク



## 3-1. 事業分野別の重点項目と2026/3期末における進捗状況

### 機能材料分野

#### 【重点項目】 電子材料や医薬用原料等を生産・供給

- ・ ディスプレイ材料、半導体製造用化学品を中心に新規量産ステージの取り込みを狙う
- ・ 医薬分野との分業を進め、量産ステージにおける医薬用原料生産を行う
- ・ 直近の課題は低金属対応新設備(FP-4棟)の稼働率を早期に上げ、損益貢献つなげる

#### 【2026/3期末における進捗状況】

- ・ 低金属対応の案件を含め電子材料などの新規受注獲得強化
- ・ 26/3期から27/3期にかけて、大型の医薬用原料生産を実施
- ・ FP-4棟の損益貢献は28/3期以降を想定

### 医薬事業分野

#### 【重点項目】 治験原薬・医薬原薬等を生産・供給

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

#### 【2026/3期末における進捗状況】

- ・ 生産および分析の両面において、シームレスに行える体制を強化
- ・ グローバル対応はプロジェクトを立上げ着実に推進

### バイオ分野

#### 【重点項目】 天然物からの抽出・精製や遺伝子組換え微生物による有用物質を生産・供給

- ・ 医薬向け量産ステージの更なる拡大、売上安定化を図る
- ・ 新原薬製造棟(D棟)の垂直立上げに向けて、人材育成など注力

#### 【2026/3期末における進捗状況】

- ・ 新規受注獲得体制の強化。次期量産ステージ案件候補の獲得
- ・ D棟建設に先立ち、稼働に必要な人材育成を行い、26/3月期4Qから稼働



## 3-2. 直近5期の実績

- 24-26/3期（後半3年）はキャパシティ拡大期であり、売上高の成長に一服感。新しい生産設備の稼働により、27/3期から本格的な成長軌道への移行
- 急成長を支えていた医薬・バイオ分野は量産ステージ案件を中心に業容拡大。機能材料分野は新棟稼働効果が今後発現し、成長を加速させる見通し
- 損益は23/3期から二期続けて20%を超える経常利益を獲得。25-26/3期では大型設備投資に対する人員獲得の影響で先行的なコスト増の構造により利益圧迫

(百万円)	2022/3期	2023/3期	2024/3期	2025/3期	2026/3期	直前5年の成長	
						差異	CAGR* <sup>1</sup>
売上高	7,440	8,628	9,154	8,178	<b>9,093</b>	+1,653	5.1%
機能材料	2,858	2,832	2,714	3,002	<b>3,056</b>	+197	1.7%
医薬	3,286	4,259	4,609	3,508	<b>3,927</b>	+640	4.6%
バイオ	1,295	1,536	1,829	1,667	<b>2,109</b>	+814	13.0%
営業利益	1,094	2,163	2,081	771	<b>1,024</b>	△69	-1.6%
経常利益	1,102	2,199	2,094	929	<b>1,028</b>	△74	-1.7%
経常利益率	14.8%	25.5%	22.9%	11.4%	<b>11.3%</b>	△3.5%	—
当期純利益	643	1,542	1,493	737	<b>766</b>	+122	4.5%
調整後EBITDA* <sup>2</sup>	1,892	2,914	2,867	1,761	<b>1,951</b>	+59	0.8%
調整後EBITDAマージン* <sup>2</sup>	25.4%	33.8%	31.3%	21.5%	<b>21.5%</b>	△4.0%	—

\*<sup>1</sup> 直近5年の年平均成長率 (CAGR : Compound Annual Growth Rate)

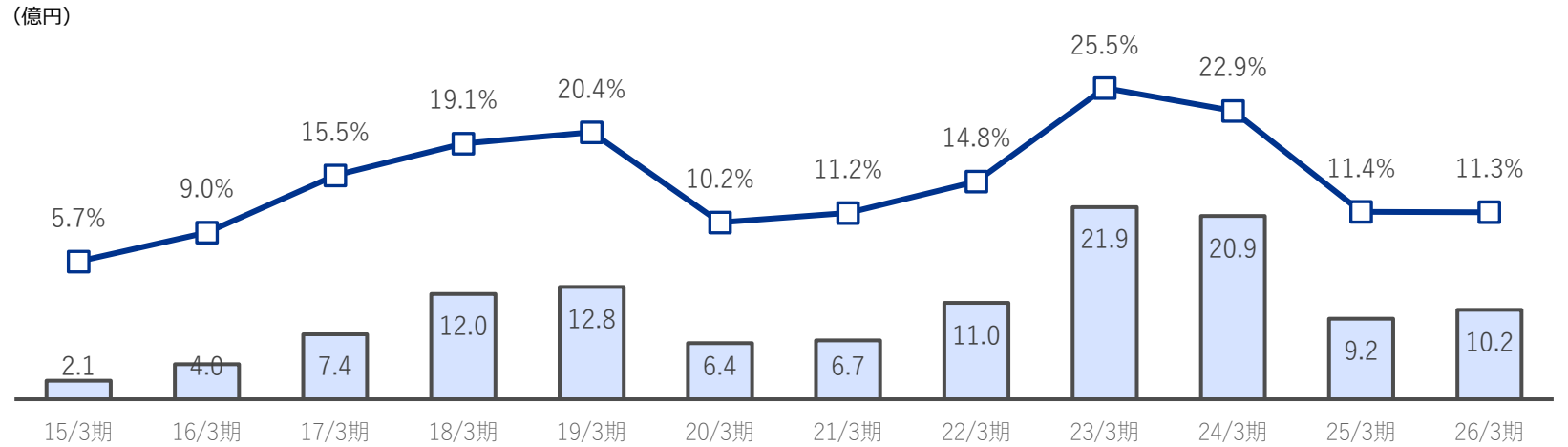
\*<sup>2</sup> 調整後EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + 研究助成金 - 長期前受収益取崩し分



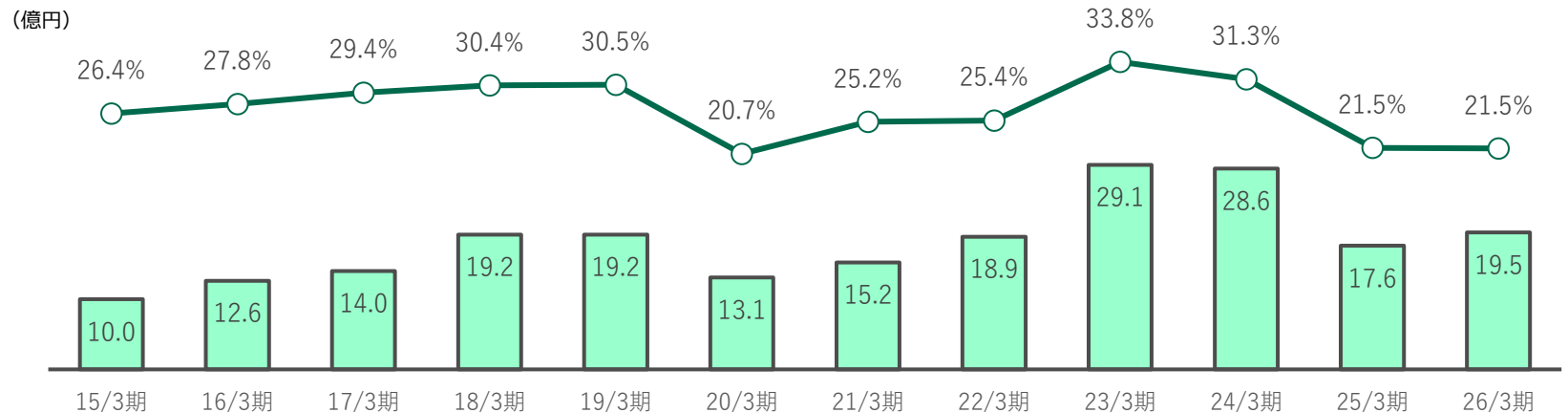
### 3-3. 経営指標

- 当社は単純な受託製造ではなく高付加価値な製品・サービスを提供するビジネスを展開していることから、経営指標として「利益率」を重要視
- 顧客ニーズに合わせた先行的な設備投資が必要なことから、設備負担を控除する「EBITDAマージン」を重要な経営指標として注目
- 26/3期は人件費や減価償却費など固定費増を増収効果で吸収し、調整後EBITDAは前年を上回る
- 27/3期は人件費や減価償却費など固定費増が継続。本格的な利益回復局面は28/3期以降を想定

#### 経常利益・経常利益率



#### 調整後EBITDA・調整後EBITDAマージン



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



## 3-4. 中期経営計画（収益財務目標）

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

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



## 3-5. 足許の経営成績

- 売上は11%増。機能材料、バイオ分野の売上高は過去最高を更新。機材は医薬医療・半導体関連の需要拡大の影響により、業績加速。バイオはD棟稼働に加え、複数の開発案件獲得。
- 利益面では、ほぼ前期並みのEBITDAマージンを確保。人件費などのコスト上昇はあったものの、増収効果でその影響を相殺
- 従来想定比較では、売上・利益とも超過達成。従来は前年比減益想定であったが、結果としては増益を実現

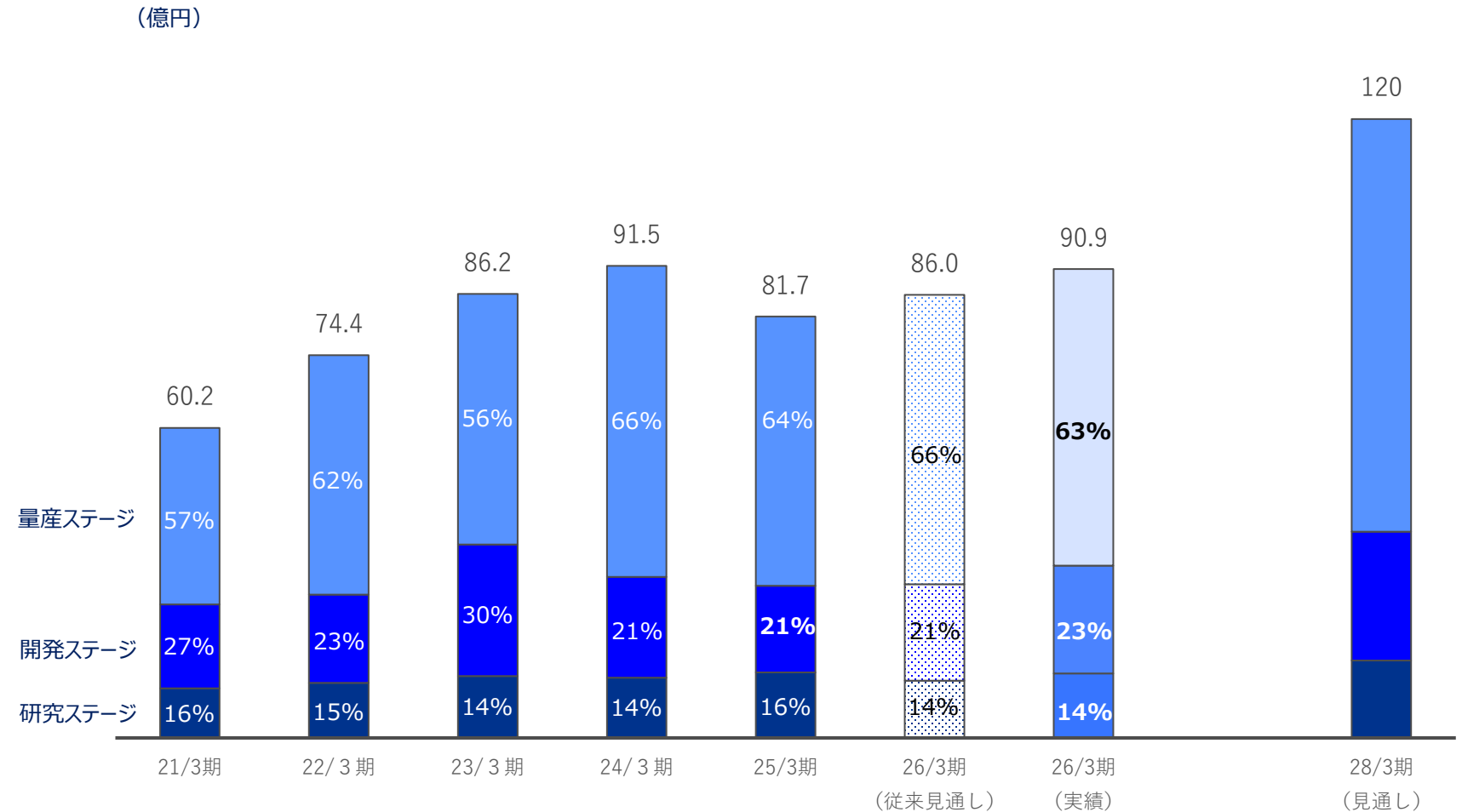
(百万円)	2024/3期	2025/3期	2026/3期					
			見通し (2025/5/13)	見通し (2026/2/13)	通期	見通し差 異	前期差	前期比
売上高	9,154	8,178	8,600	8,800	<b>9,093</b>	+293	+914	+11.2%
機能材料	2,714	3,002	2,950	2,950	<b>3,056</b>	+106	+53	+1.8%
医薬	4,609	3,508	3,700	3,780	<b>3,927</b>	+147	+418	+11.9%
バイオ	1,829	1,667	1,950	2,070	<b>2,109</b>	+39	+442	+26.5%
営業利益	2,081	771	780	850	<b>1,024</b>	+174	+252	+32.7%
経常利益	2,094	929	800	850	<b>1,028</b>	+178	+99	+10.7%
経常利益率	22.9%	11.4%	9.3%	9.7%	<b>11.3%</b>	+1.6pp	△0.0pp	—
当期純利益	1,493	737	584	600	<b>766</b>	+166	+28	+3.9%
調整後EBITDA	2,867	1,761	1,777	1,868	<b>1,951</b>	+83	+190	+10.8%
調整後EBITDAマージン	31.3%	21.5%	20.7%	21.2%	<b>21.5%</b>	+0.3pp	△0.0pp	—

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



## 3-6. 売上高 ステージ別 中期見通し

- BRC新棟、機材新棟の稼働に加えて、既存設備の有効活用（効率化）で3年後に売上120億円をめざす
- 業容拡大の中心は2つの新棟であり、量産ステージ案件の獲得を中心に新規受注額も増加させる
- 量産ステージの売上比率は今後も2/3以上を目指し、その種となる開発ステージの積極受注は必須と認識
- 26/3期は医薬・バイオにおける開発ステージ案件の獲得が従来想定を上回り、量産ステージ案件の構成比が相対的に低下

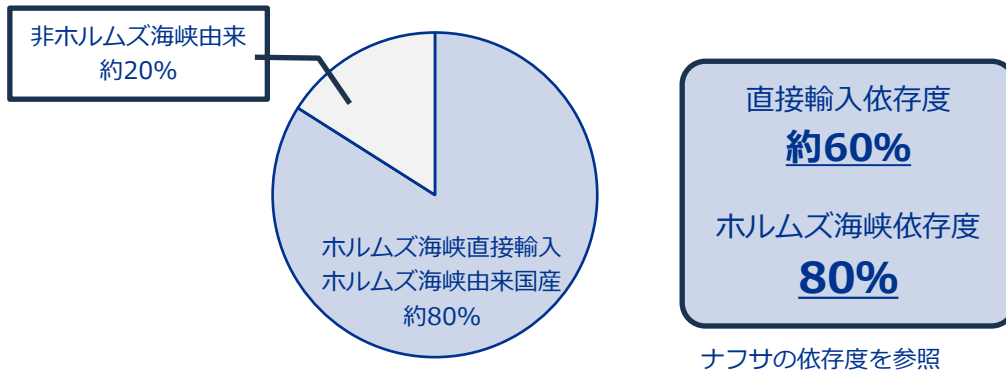




# 3-7. ホルムズ海峡問題の影響と27/3期見通しについて

## ホルムズ海峡問題の当社事業への影響

原油・ナフサ由来の化学品および溶媒における直接輸入・ホルムズ海峡依存度



- 当社主要原材料であるナフサ由来の化学品、および洗浄等に不可欠溶媒は、中東地域依存度が極めて高い
- 現在の中東情勢ではその安定的な調達が困難な状況。供給不足や価格高騰リスクの増大から業績見通しに大きな不透明感が発生

## 2027/3期決算見通しについて

- 現時点で合理的な通期業績の見通しの公表は困難。比較的予想可能な1Qのみを開示。
- 通期見通しは合理的算定が可能となった段階で速やかに開示
- 2027/3期の中間配当は16円とするも、期末配当は現時点で未定

	1Q	期末
売上	<b>20億円</b> 対前年同期比 +18.1%	未定
調整後EBITDA	<b>4億円</b> 対前年同期比 +120%	未定

	上期	期末
2027/3期 配当	<b>16円</b> 対前年同期比 同額	未定



## 3-8. 2027/3月期 1Q 決算見通し

□ 1Q業績は、前期比18%増収、  
経常利益も黒字計上を想定。

□ 部門別では、機能材料で医療関  
連材料に加え、半導体関連材料  
が堅調に伸長。バイオではD棟稼  
働の影響や前期に製造した大型  
開発品の売上計上が寄与し、好  
調に推移

□ 一方、医薬の売上は前年を下回  
るも販売時期による影響によるもの  
であり、受注状況、稼働状況は順  
調に推移

□ 調整後EBITDAでは、前年の一過  
性損失解消により増益を見通す

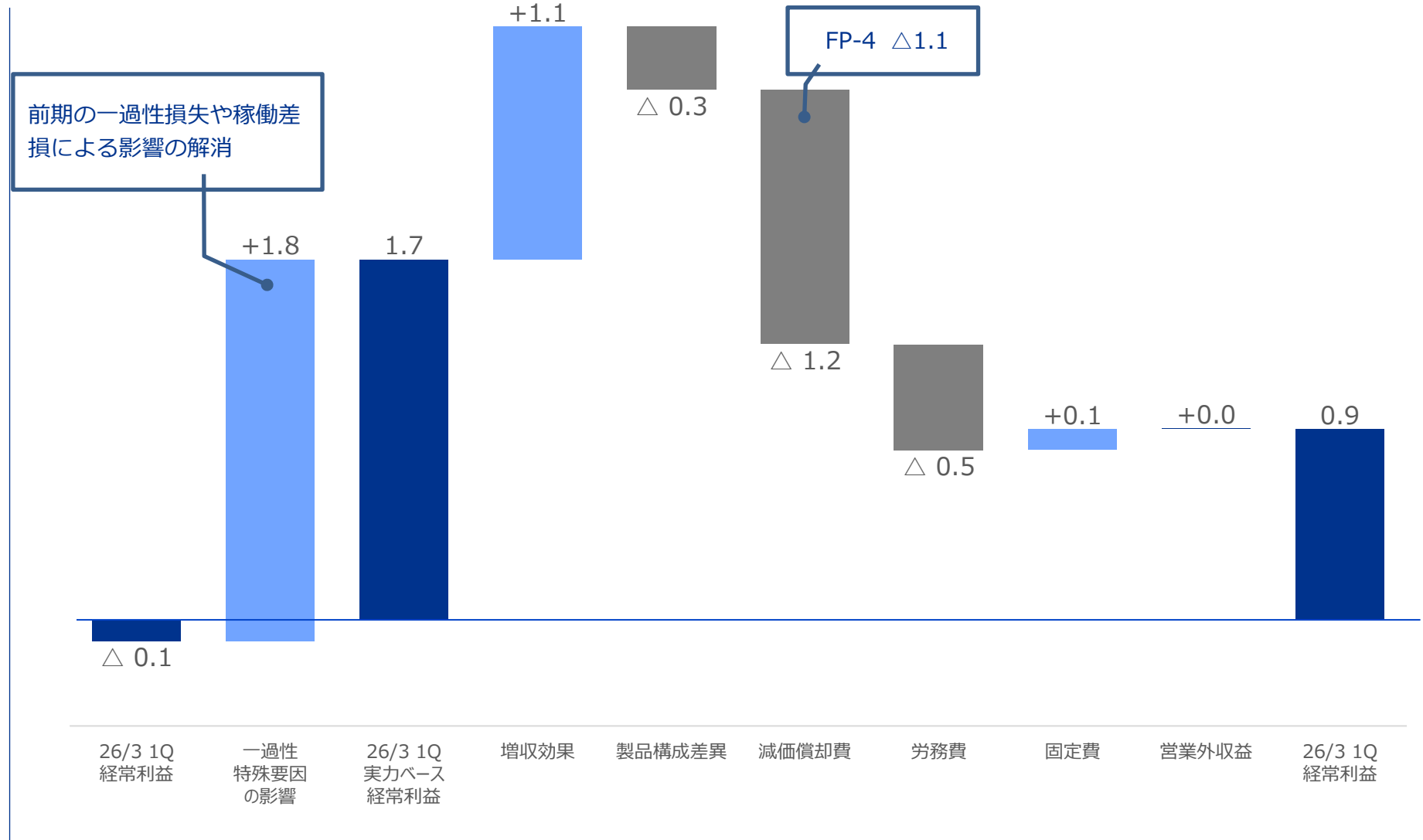
(百万円)	2025/3期	2026/3期		2027/3期	1Q前期比較	
		1Q	通期	1Q	差異	変化率
売上高	8,178	1,694	9,093	2,000	+305	+18.0%
機能材料	3,002	755	3,056	800	+44	+5.8%
医薬	3,508	730	3,927	550	△180	△24.7%
バイオ	1,667	208	2,109	650	+441	+211.1%
営業利益	771	△9	1,024	95	+104	—
経常利益	929	△11	1,028	90	+101	—
経常利益率	11.4%	△0.7%	11.3%	4.5%	5.2 p p	—
当期純利益	737	△11	766	63	+74	—
調整後EBITDA*	1,761	182	1,951	400	+218	+119.8%
調整後EBITDAマージン	21.5%	10.8%	21.5%	20.0%	+9.2pp	—

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



### 3-9. 経常利益(対 26/3期見通し) 想定増減要因分析

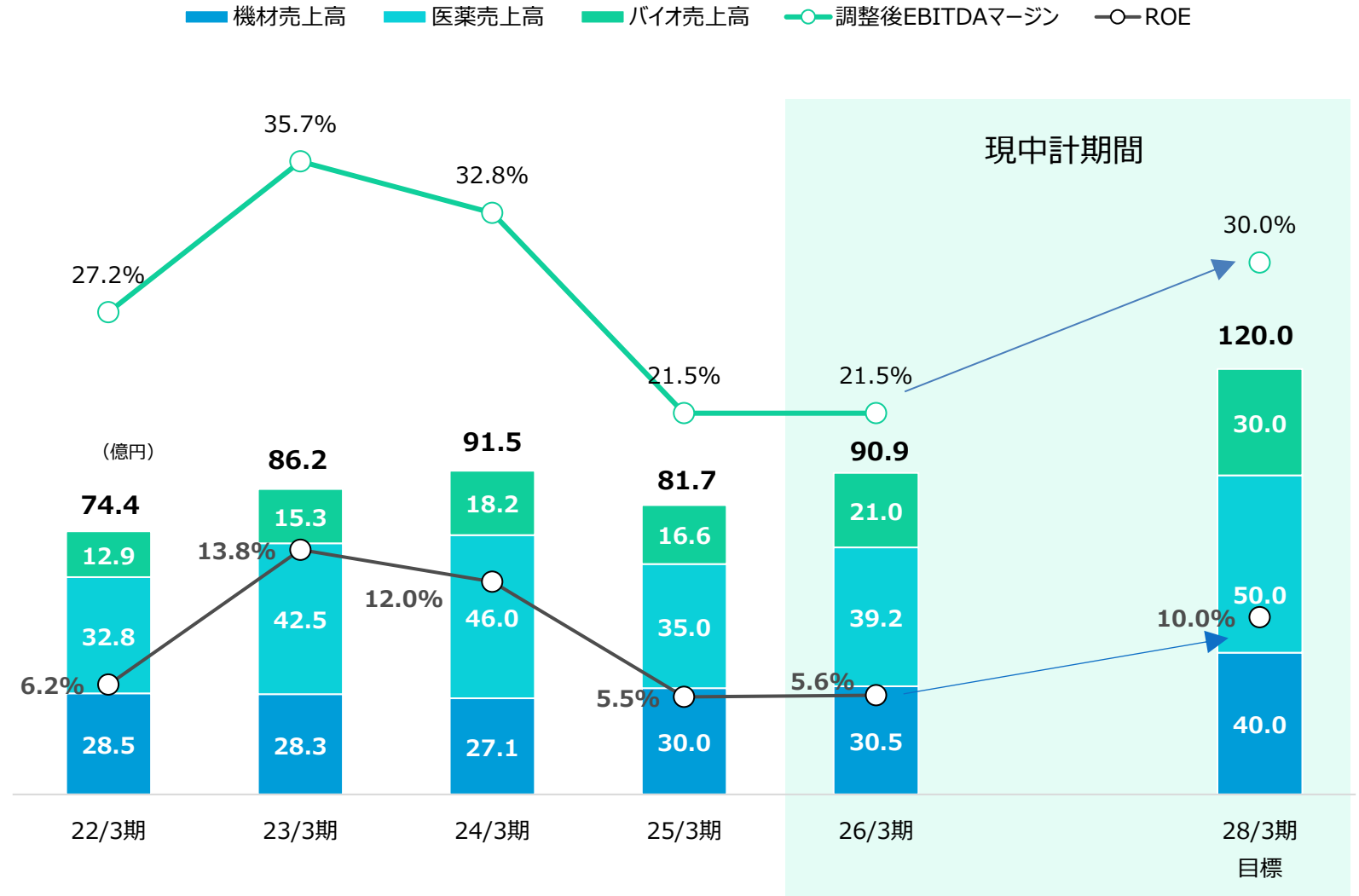
- 前年比増益を見込む主因は、前年同時期にあった一過性損失や稼働差損影響の解消。こういった特殊要因を除いた「実力ベース」の経常利益で比較すれば、実質減益の見通し
- 実質減益となるのは、FP-4稼働に伴う減価償却費の増加が影響するため。さらに、労務費増や中東問題に起因する収益性悪化（製品構成差異）を想定。増収効果はあるものの、それでは吸収できない見通し
- FP-4については、（償却増を吸収できる）相応の増収効果を将来は見込むものの、1Q時点では操業初期に当たり、そこまでの増収効果は見込まず





# 3-10. 収益財務目標の達成進捗度

- 中計初年度は増収増益ながら、調整後EBITDAマージンやROEは横ばい。数字だけを見れば、中計初年度ではスロースタートといった展開
- ただし、4Qは大きく収益力が改善してきており、これまでの努力が結実してきたとの手応えはある。営業力強化や生産力強化などの経営基盤拡充の進展が数字に現れてくるのはこれから



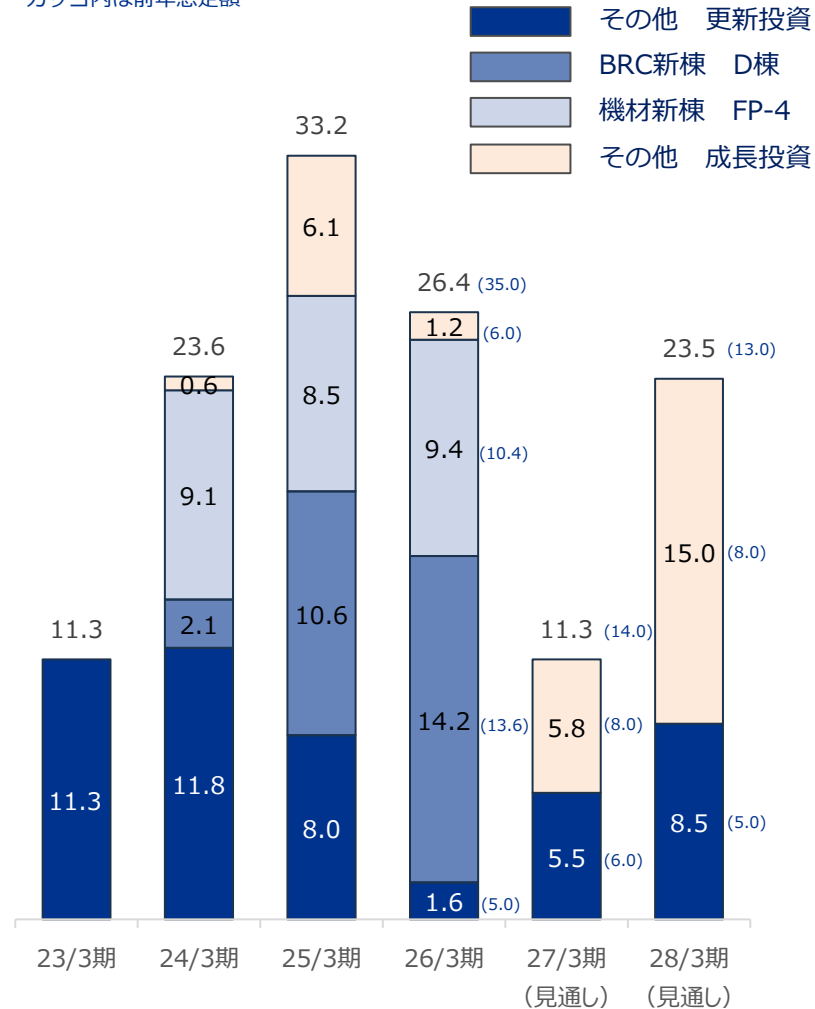


# 3-11. 設備投資計画

- 26/3期の設備投資は投資時期、合理性など精査し、計画が後ろ倒しとなったため、期首想定額を下回る
- 減価償却費は27/3期以降に増加の見通し。BRC新棟（D棟）の減価償却費は実質的に発生しないが、機材新棟（FP-4）の償却負担大
- 今後も中計期間の27/3期、28/3期は、生産効率改善、稼働率向上に注力。生産性向上を図る計画。ただし、当面の景気動向やホルムズ海峡動向次第では中計に囚われず、臨機応変に対応

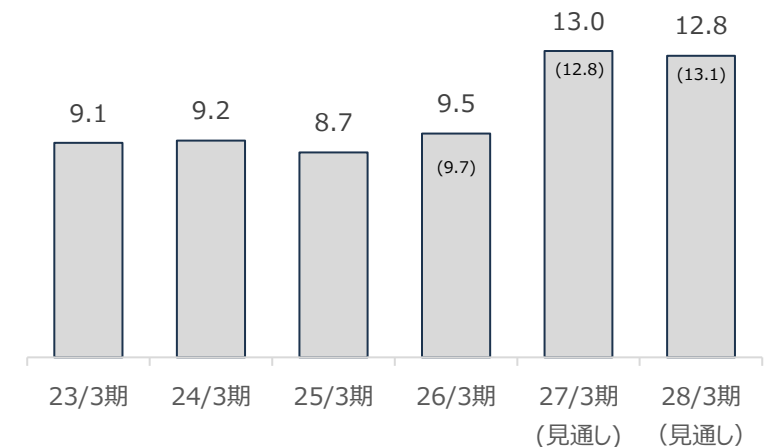
## 設備投資計画

\* カッコ内は前年想定額



## 調整後減価償却費\*

\* 調整後減価償却費 = 減価償却費 - BRC新棟（D棟）償却費





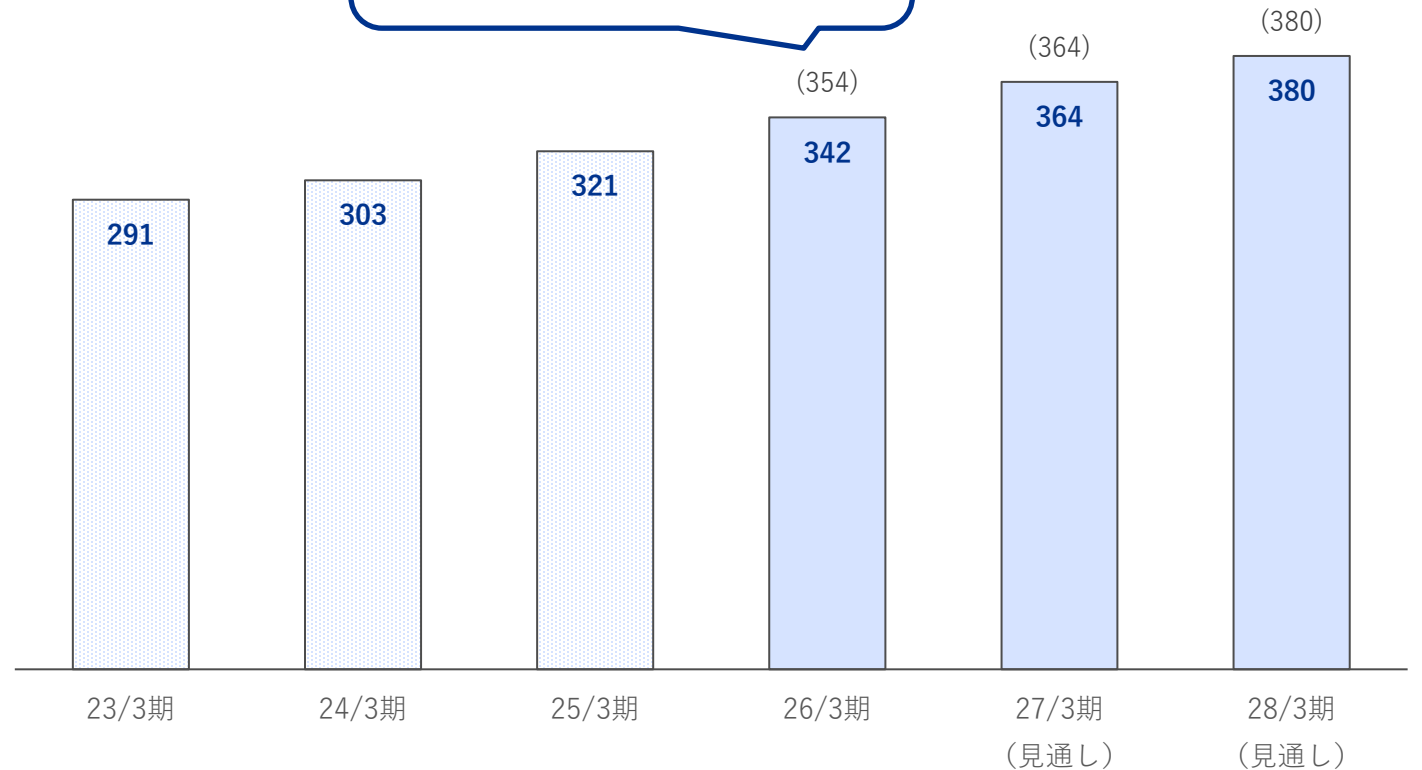
## 3-12. 人材の確保

- 優秀な人員の獲得、高い意欲を持ち成長できる社内環境は当社の競争優位性獲得の源泉
- 近年の採用環境では流動性が加速、出雲での人口減少と採用競争激化で人員確保に逆風
- 26/3期末従業員数は期首想定を下回る。新入社員の獲得は堅調に進むも、中途採用は戦略的な人材獲得に対し慎重に判断した結果、計画未達
- 27/3期より、従業員エンゲージメントの向上を目指し、新たな評価制度の導入および報酬体系の見直しを実施

### 従業員の推移

\* ( ) は前年想定していた従業員数推移

(人)



当初+33名を計画も26/3期末は+21名で着地。中途採用で戦略的な人材獲得に対し慎重に判断した結果、計画を下回る

27-28/3期の人員計画は変更せず。採用ピッチは維持



## 3-13. 研究開発動向-1

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

### 機能材料分野

---

#### エレクトロニクス分野における素材の共同研究など

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

### 医薬事業分野

---

#### 大学などとの共同研究や自社技術の獲得・改善

- 大学などとの共同研究や独立開発法人の事業への参画による創薬研究や中分子医薬製造基盤技術開発
- 「未来粘膜ワクチン研究開発シナジー拠点」(千葉大学)の連携企業として参画
- 「次世代治療・診断実現のための創薬基盤技術開発事業(RNA標的創薬技術開発)」(大阪大学)に分担期間として参画
- 「タウアイソフォームを標的とした核酸医薬開発」(滋賀医科大学)の連携企業として参画

### バイオ事業分野

---

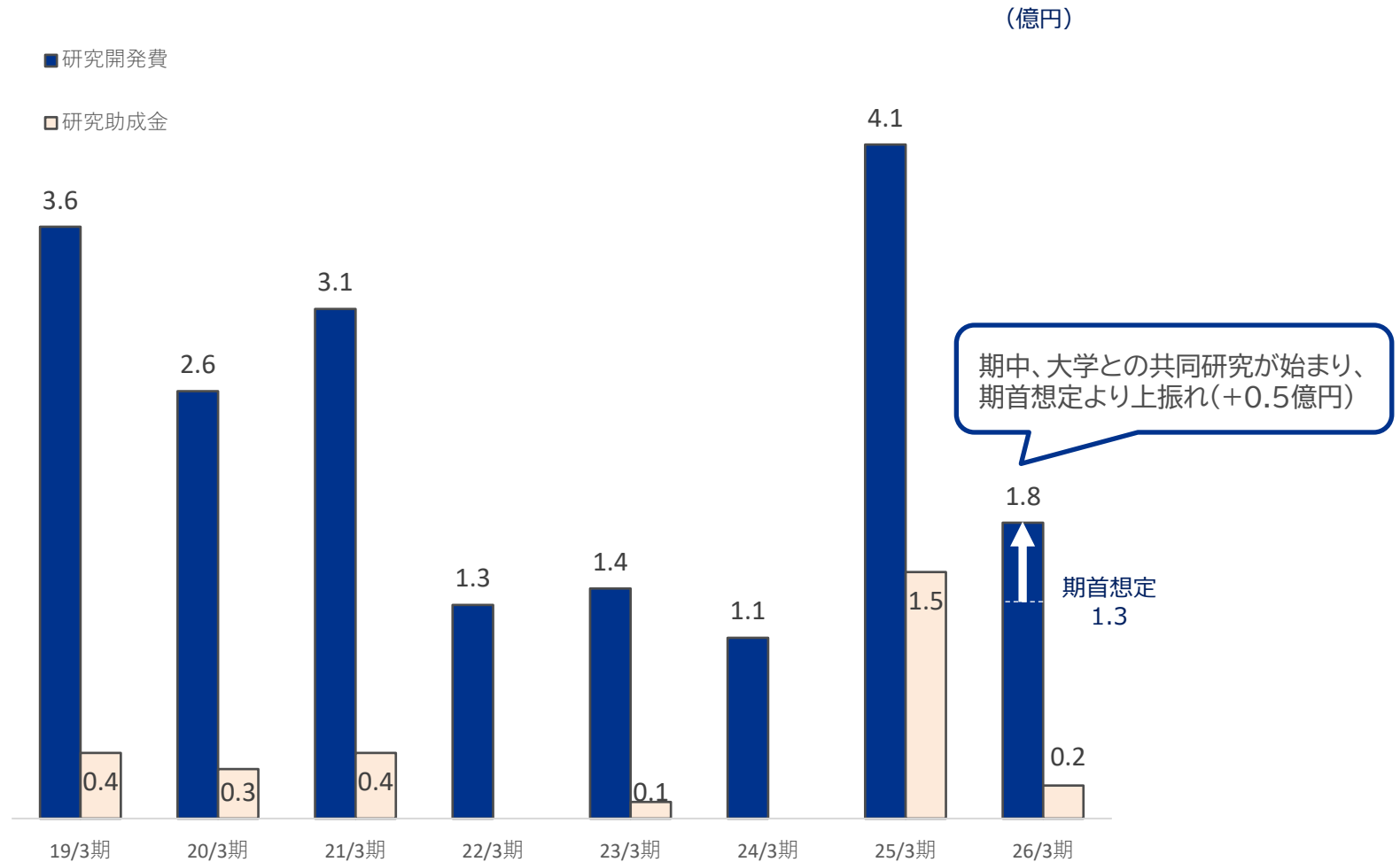
#### 独立開発法人(AMED, NEDO)事業における成果の有効活用

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



## 3-14. 研究開発動向-2

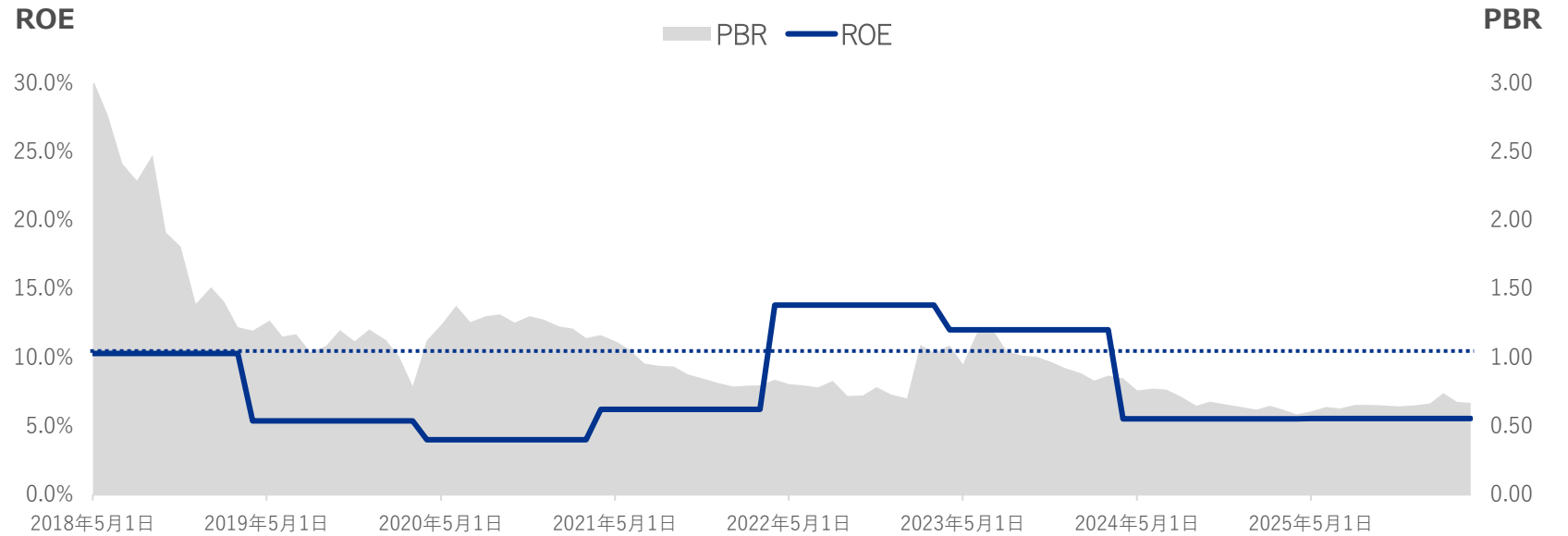
- 当社の研究開発は新しいサービスや製品を開発することに加え、技術・ノウハウの蓄積といった側面を併せ持つ。前者は研究開発費として計上するが、後者は国家プロジェクトであっても受託ビジネスとして売上計上する。そのため、見かけのR&D費以上の開発投資と認識
- また、国家プロジェクトでは研究助成金として営業外での資金獲得が発生し、利益の上乗せとして働く





# 3-15. ROEとPBR

- ROEは23/3期から2期連続で10%を超える水準で推移するもPBRは概ね1倍以下で推移。26/3期末には0.6倍。この結果は株主資本コストがROE（24/3期12%）を下回っている可能性を示唆
- 株価が安値圏で推移し、日々の出来高も低水準である現状は、市場からの期待値が大きく低下している構図にあると認識。現在、推進中の中期経営計画が初年度を終え、その目標達成にコミットし、着実な進捗。
- 今後も、投資家との対話強化を通じて期待値の向上と資本コストの引き下げを目指す



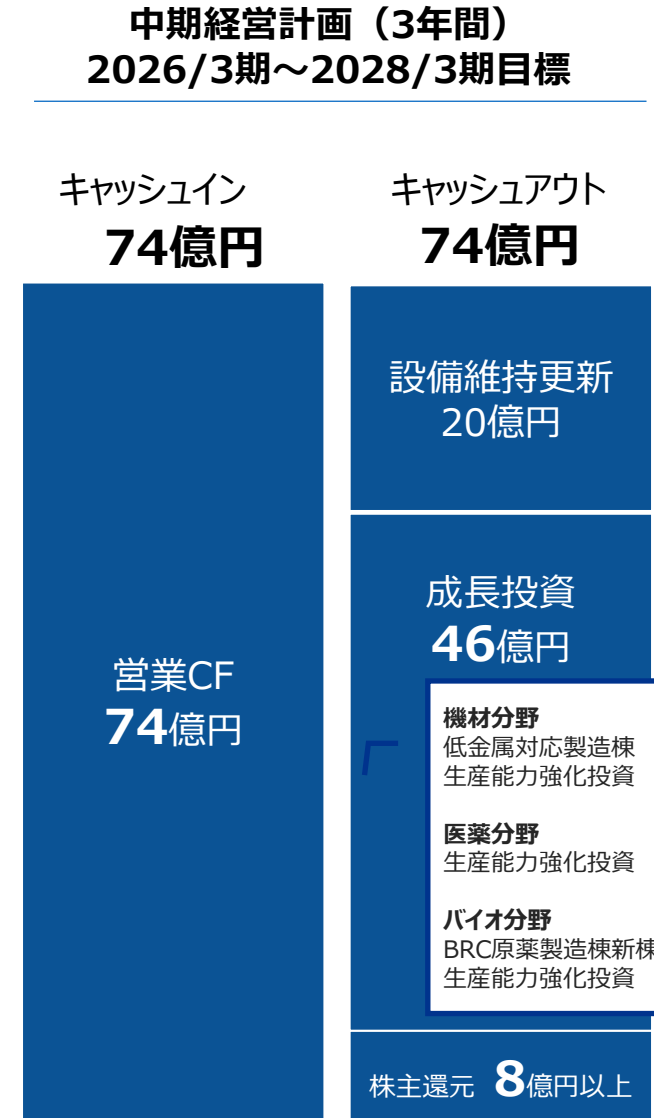
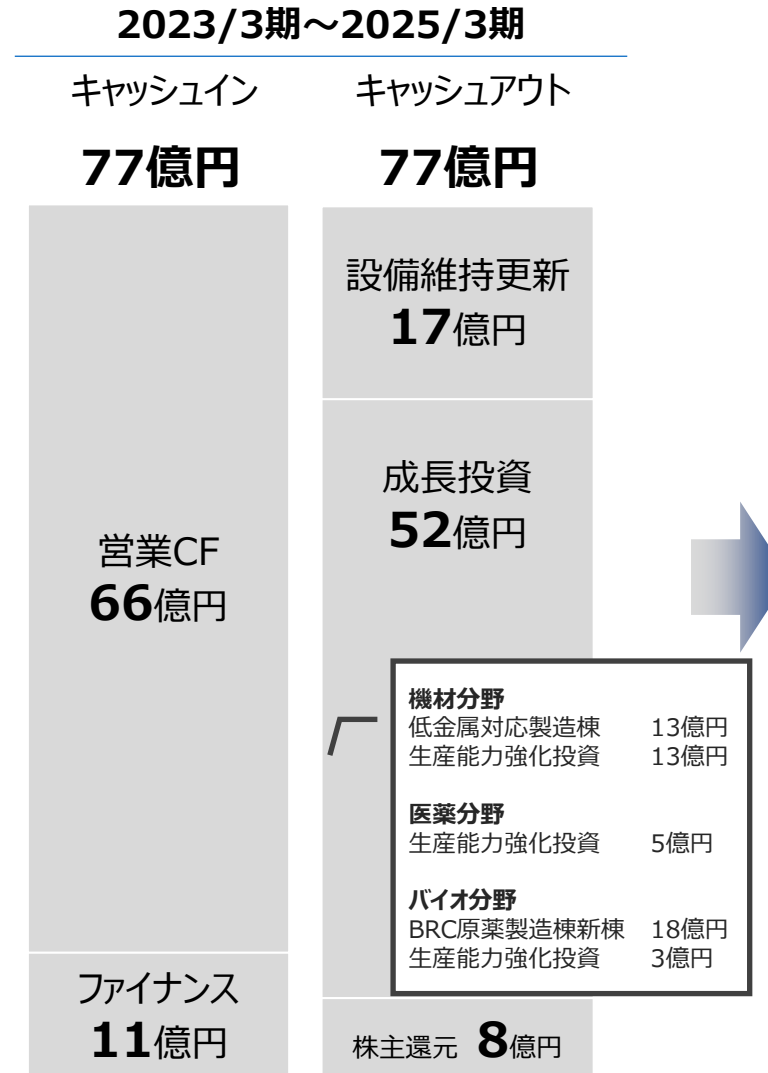
	25/3期	26/3期	Δ
ROE	5.5%	5.6%	+0.1pp
売上高利益率	9.0%	8.4%	△0.6pp
総資本回転率	0.42	0.44	+0.02
財務レバレッジ	1.46倍	1.51倍	+0.05

現時点では、売上が先行的コスト増を吸収し、大きな構造変化に繋がらず。27/3期以降の成長フェーズで資本効率改善を伴った改善を想定



# 3-16. キャッシュフローアロケーション（再掲）

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



## 1 概要

### 当社は、有機化合物の受託研究・開発・量産を手掛ける先端技術会社

- 機能材料、医薬、バイオの3事業を展開
- 研究開発から量産品まで化学・製薬メーカーの製品開発の各ステージでワンストップなソリューションを提供
- 研究・開発・量産とステージアップすることで高収益を獲得するビジネスモデル

## 2 強み

### 成長市場において、強固な顧客基盤の下支えにより業容拡大

- 化学・製薬メーカーともに研究、製造の外注は増加し続けている
- 大手化学・製薬メーカーからの高い信頼を示す取引実績
- 顧客生涯価値（LTV）を重視

## 3 成長性

### 更なる製造キャパシティの積み上げにより次のステージへ

- 直近5年のレビューと中長期的な成長戦略
- 旺盛な需要の取り込みに向け、一層の設備キャパシティ拡大と人材確保
- DOEを指標とする配当方針

## 4 リスク

### 当社のリスクとその対応策

- 顧客、当社の研究開発の進捗に関するリスク
- 大口取引先への依存によるリスク
- 自然災害、戦争、テロ等によるリスク



## 4-1. リスクと対応

リスク	顕在化の可能性 /時期	影響度	影響・対応
<p><b>自然災害、戦争、テロ等によるリスク</b></p> <p>予期せぬ地震や風水害、戦争やテロ行為あるいは感染症等の発生により、当社や取引先等が深刻な被害を受けたり、さらにはこれらの要因から社会的混乱が発生した場合には、一定の事業活動が困難になり、当社の経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。</p>	顕在化 / 不明	大	特定分野における需要減少、利益圧迫のリスクを分散化するため、3つの事業部門によりソリューションを提供しています。また、原材料などの調達に困難な場合においては、生産調整を行うことで、次善の対応を行います。非常に大きなリスクが顕在化した際は、設備投資、人的投資などを柔軟に見直すことにより、事業の持続を図ります。
<p><b>顧客、当社の研究開発計画の進捗に関するリスク</b></p> <p>当社のビジネスは、顧客の自社商品の研究開発や生産を支援する事業を中心にしているため、業績はそれら顧客の開発品の開発スケジュールや生産計画に大きく依存します。顧客の研究計画が途中で中止・中断等になるリスクは常にあり、またそれは当社がコントロールできません。</p>	小～大 / 短期～中期	小～大	顧客の研究開発の中止・中断および生産計画の縮小リスクは恒常的に存在し、現に発生しています。複数の案件を受託していることから、単一の受託案件の中止等による業績への影響は限定的となります。しかしながら、複数案件や大型案件で当該事象が発生した場合はより大きな影響となると考えられます。これらのリスクに対応するため、量産ステージ比率を拡大し、より安定した収益基盤の維持・確保をおこなっています。また、新規の研究・開発ステージ案件の取り込みや、量産ステージの新規獲得を常に続けており、特定案件の中止リスクへ対応しております。
<p><b>大口取引先への依存によるリスク</b></p> <p>取引上位10社の占める売上高の割合は、64%となっております。これらの企業との取引条件の変更、契約解除あるいは取引先の製品の需要減退が発生した場合、当社の経営成績及び財政状態に影響を与える可能性があります。</p>	小～大 / 短期～中期	小～大	
<p><b>競合他社との関係に関するリスク</b></p> <p>当社の競争相手は、医薬品原薬製造企業、化学品製造・開発企業、化学分野の研究受託企業等多岐にわたり存在し、研究開発から生産までの各々のステージで競合します。各ステージにおいては、技術力、生産能力等について当社と比較して優位にある企業もあります。これら競合相手との競争次第では、当社の計画する経営成績に影響をきたす可能性があります。</p>	中 / 中期～長期	小～中	当社の強みは全てのステージで一貫して支援できる体制を持つことと、技術的な幅の広さです。これを維持・増強するべく3事業分野、研究から生産までの各ステージに注力する以外にも、事業分野をまたぐ協業などを推進しております。また、製造技術、品質保証体制等の一層の確保を通じ、顧客と当社の間における信頼関係の醸成を図り新規案件等の獲得を図ります。

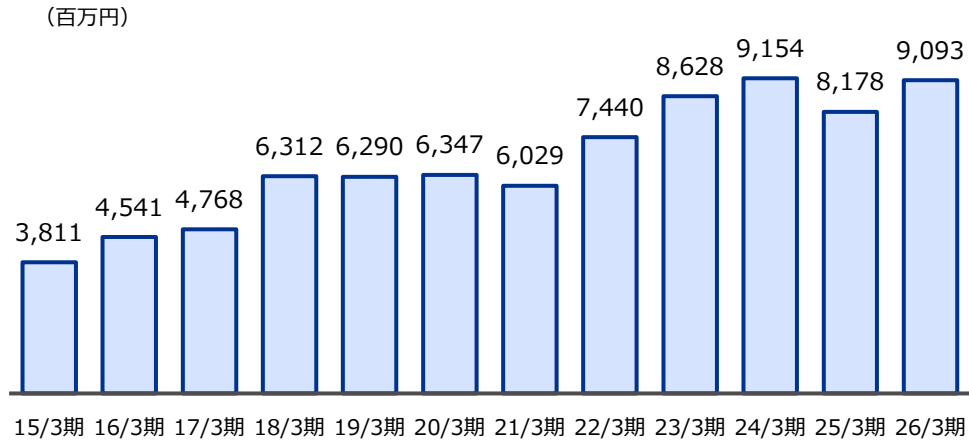
## 2. APPENDIX

---

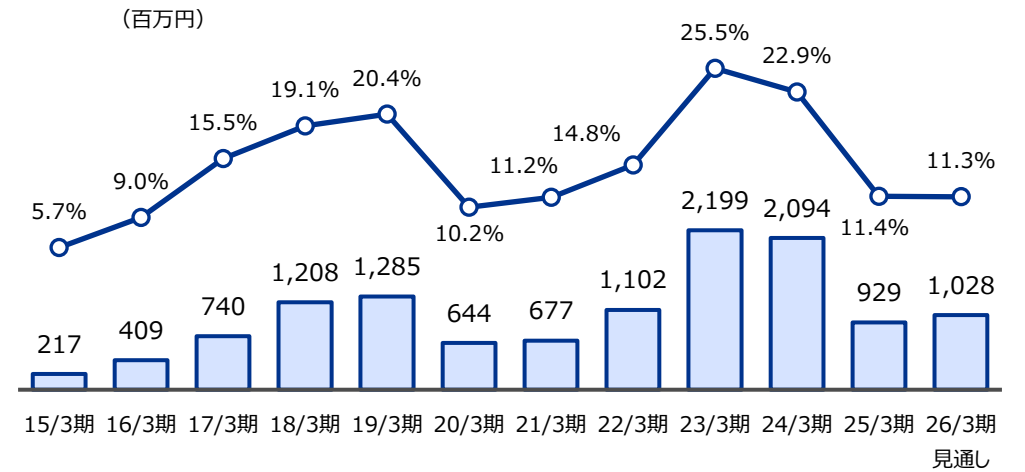


# 業績推移

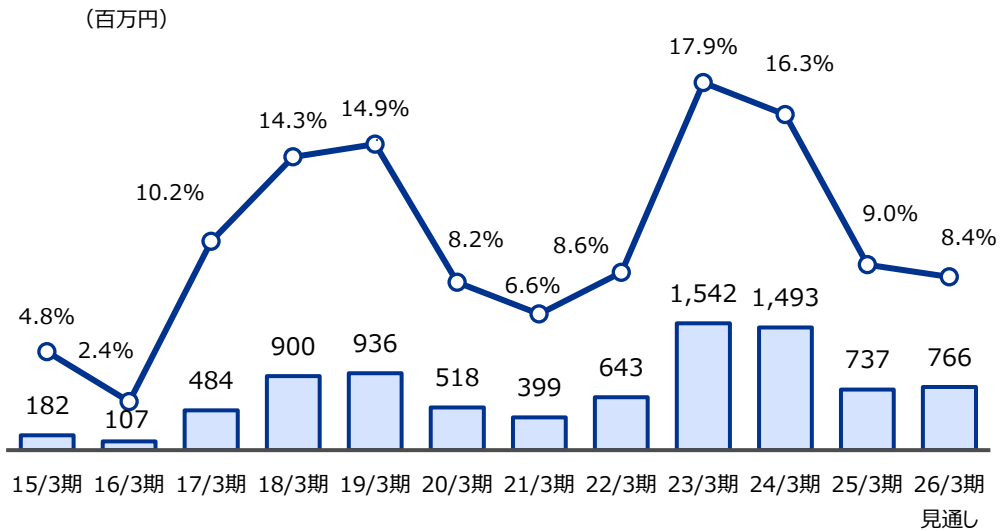
## 売上高



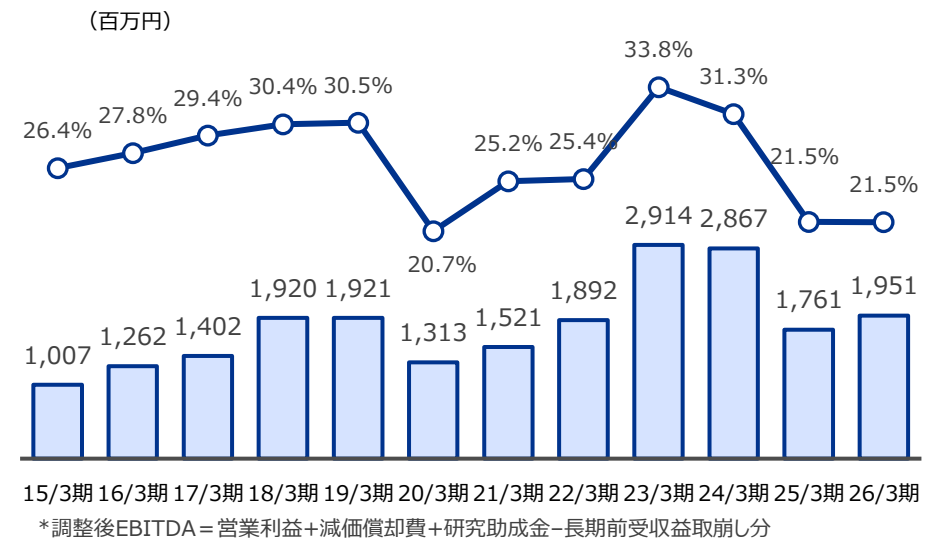
## 経常利益・経常利益率



## 当期純利益・当期純利益率



## 調整後EBITDA・調整後EBITDAマージン





# 研究開発事例（抜粋）

分野	現時点の成果	研究テーマ	期間	主な共同研究先	競争的資金/事業母体
中分子 (核酸)医薬	特許出願	TDP-43の発現を制御する核酸医薬	2016年度～2020年度	名古屋大学 大阪大学	AMED
	特許出願	タウアイソフォームのスプライシングを制御する核酸医薬	2016年度～2020年度	名古屋大学	AMED
	特許出願	ミオスタチン遺伝子のmRNAの産出を抑制する核酸医薬	2019年度～	神戸学院大学	寄付講座
	特許出願	アンギオテンシン変換酵素2遺伝子のエクソンのスキッピングを誘導するアンチセンス核酸	2020年度～	神戸学院大学	寄付講座
	特許出願	ミオスタチンのスプライシングバリエントを発現させる核酸医薬	2020年度～	神戸学院大学	寄付講座
	特許出願	ミオスタチンスプライスバリエント由来タンパク質によるミオスタチンシグナル阻害とその利用	2020年度～	神戸学院大学	寄付講座
	共同研究	液-液相分離を正常化する核酸医薬によるFTLD治療法開発	2021年度～	滋賀医科大学	AMED
	共同研究	核酸医薬品実用化のための製造及び分析基盤技術開発	2021年度～	大阪大学	AMED
	PJ参画	ワクチン開発のための世界トップレベル研究開発拠点の形成事業	2022年度～	千葉大学	AMED
共同研究	タウアイソフォームを標的とした核酸医薬開発	2025年度～	滋賀医科大学	AMED	
低分子医薬	特許出願 ジェイファーマ(株) ライセンス契約	LAT-1選択的阻害活性を有する化合物の創製	2011年度～	大阪大学	医薬基盤研 AMED
	特許出願	メモリー型T細胞活性化剤の開発	2014年度～	大阪大学	-
	自社研究	フロー合成法によるプロセス開発環境の確立	2019年度～	自社	自社
バイオ	PJ参画	ワクチン生産体制強化のためのバイオ医薬品製造拠点等整備事業	2022年度～	広島大学	経済産業省
	ノウハウの蓄積	光合成によるCO <sub>2</sub> 直接利用を基盤とした日本発グローバル産業構築	2023年度～2030年度	(株)ちとせ研究所	NEDO

\* 兵庫県COE:兵庫県最先端技術研究事業, AMED:日本医療研究開発機構, NEDO:新エネルギー・産業技術総合開発機構

項目 (百万円)	2021/3期	2022/3期	2023/3期	2024/3期	2025/3期	2026/3期
売上高	6,029	7,440	8,628	9,154	8,178	<b>9,093</b>
経常利益	677	1,102	2,199	2,094	929	<b>1,028</b>
当期純利益	399	643	1,542	1,493	737	<b>766</b>
調整後EBITDA*	1,521	1,892	2,914	2,867	1,761	<b>1,951</b>
売上高経常利益率	11.2%	14.8%	25.5%	22.9%	11.4%	<b>11.3%</b>
売上高当期純利益率	6.6%	8.6%	17.9%	16.3%	9.0%	<b>8.4%</b>
調整後EBITDAマージン	25.2%	25.4%	33.8%	31.3%	21.5%	<b>21.5%</b>
現金及び預金	1,962	1,973	2,297	3,311	2,385	<b>2,173</b>
有利子負債	1,443	1,676	1,536	1,970	3,119	<b>3,596</b>
純資産額	10,120	10,575	11,745	13,086	13,520	<b>14,080</b>
総資産額	12,780	13,951	15,404	18,621	20,152	<b>21,644</b>
自己資本比率	79.2%	75.8%	76.2%	70.3%	67.1%	<b>65.1%</b>
配当性向	48.5%	30.2%	14.0%	15.5%	34.6%	<b>33.3%</b>
役員・従業員数	293人	299人	300人	314人	332人	<b>351人</b>

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

- 1985 ● 神戸市西区に神戸天然物化学株式会社設立
- 1988 ● 岩岡工場開設（兵庫県神戸市）
- 1993 ● 市川研究所開設（兵庫県神崎郡）
- 2001 ● 出雲第一工場開設（島根県出雲市）
- 2002 ● 神戸研究所開設（兵庫県神戸市）
- 2003 ● 神戸工場開設（兵庫県神戸市）
- 2005 ● KNCバイオリサーチセンター開設（兵庫県神戸市）
- 2007 ● つくば大学内にKNC-筑波ラボラトリー開設（2012年閉鎖）
- 2009 ● 出雲第二工場開設（島根県出雲市）
- 2013 ● 出雲第一工場内に医薬品原薬精製・粉碎設備棟を建設
- 2014 ● KNCバイオリサーチセンター内に培養新棟を建設
- 2015 ● 出雲第一工場内にペプチド・核酸原薬工場棟を建設
- 2017 ● 出雲第一工場内に新品質管理棟を建設
- 2018 ● 東証マザーズ上場
- 2019 ● 本社・神戸研究所開設・移転
- 2020 ● 出雲第一工場内に原薬精製棟を建設
- 2022 ● 東証グロース市場に移行
- 出雲第二工場品質管理棟を建設
- 2023 ● 出雲第一工場立体自動倉庫（W-11）を建設
- 2025 ● KNCバイオリサーチセンター新棟を建設
- 出雲第二工場 機材新棟（FP-4）を建設



## 本資料の取り扱いについて

- 本資料は、情報提供のみを目的として作成しています。本資料は、日本、米国、その他の地域における有価証券の販売の勧誘や購入の勧誘を目的としたものではありません
- 本資料には、将来の見通しに関する記述が含まれています。これらの将来の見通しに関する記述は、本資料の日付時点の情報に基づいて作成されています。これらの記述は、将来の結果や業績を保証するものではありません。このような将来予想に関する記述には、必ずしも既知および未知のリスクや不確実性が含まれており、その結果、将来の実際の業績や財務状況は、将来予想に関する記述によって明示的または黙示的に示された将来の業績や結果の予測とは大きく異なる可能性があります
- これらの記述に記載された結果と大きく異なる可能性のある要因には、国内および国際的な経済状況の変化や、当社が事業を展開する業界の動向などが含まれますが、これらに限定されるものではありません
- また、当社以外の事項・組織に関する情報は、一般に公開されている情報に基づいており、当社はそのような一般に公開されている情報の正確性や適切性を検証しておらず、保証しておりません

次回の「事業計画及び成長可能性に関する事項」の開示時期2027年5月を予定しております