

A woman with long brown hair, wearing a light blue long-sleeved shirt, is holding a baby in a blue and yellow carrier. She is reaching up with her right hand towards a branch of cherry blossoms. The baby is looking up at the blossoms. The background is a soft-focus field of cherry blossoms.

ANNUAL REPORT



NIPRO

Live Longer. Live Better.



目次

01 | 目次

02 | ニプロについて

- 02 事業概況
- 03 財務ハイライト

04 | マネジメントメッセージ

- 04 社長メッセージ
- 08 CFOメッセージ

10 | 営業概況

- 10 医療関連事業
- 12 医薬関連事業
- 14 ファーマパッケージング事業

16 | 中期経営計画

- 16 前中期経営計画の振り返り
- 21 新中期経営計画
(2026年3月期～2028年3月期)

26 | ソーシャルボンドレポート

- 26 ソーシャルボンド・ローンの運用状況

31 | 経営基盤

- 31 ニプロのサステナビリティ
- 34 環境
- 36 人材戦略
- 40 研究開発
- 43 知財投資
- 45 コーポレート・ガバナンスの状況等
- 50 取締役会長メッセージ
- 51 社外取締役メッセージ
- 53 監査役メッセージ
- 55 役員一覧

58 | 財務データセクション

- 58 経営成績等の状況の概要
- 63 10か年サマリー
- 65 連結貸借対照表
- 66 連結損益計算書／連結包括利益計算書
- 67 連結株主資本等変動計算書
- 68 連結キャッシュ・フロー計算書
- 69 会社情報

ナビゲーションボタンの使い方

カテゴリータブ

ニプロについて

マネジメント
メッセージ

営業概況

- 事業概況
- 財務ハイライト

クリックすると各パートの
最初のページに移動します

ナビゲーションボタン

1ページ戻ります ↓ 1ページ進みます



前に見ていた
ページに戻ります

表紙に戻ります

リンクボタン

該当するページに移動します

該当する財務データのページに移動します

該当するWebサイトに移動します

免責事項

本報告書には、作成時点で入手可能かつ公表可能な情報に基づく、経営陣の判断による、経営指標、戦略、業績に関する将来の見通しに関する記述が含まれています。本報告書のご利用にあたっては、将来の見通しに関する記述には潜在的なリスクや不確実性が伴うことをご了承ください。実際の業績や将来予測は、経済環境や事業環境の変化や新たな要因の発生により、本報告書の記載内容とは大きく異なったものとなる可能性があります。なお、本報告書は2024年4月～2025年3月（2025年3月期）を報告対象期間としていますが、海外連結子会社についての数値や掲載内容は2024年1月1日～2024年12月31日までの12か月間を指しています。



- 事業概況
- 財務ハイライト

ニプロについて

事業概況

私たちは3つの事業の活動を通じて、
医療従事者や患者様のニーズに応えています。

セグメント別
売上高

2025年3月期

医療関連事業 79%

ファーマパッケージング事業 9%

医薬関連事業 12%

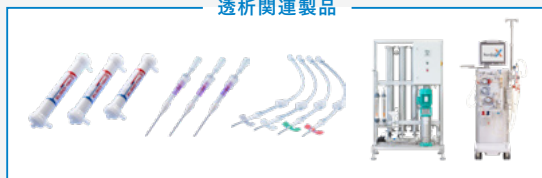
売上高 **644,586** 百万円

医療関連事業



当事業はグローバルに開発・製造を行い、注射・輸液や透析治療関連製品、糖尿病治療や人工臓器関連製品のほか、細胞医薬品の販売も行っています。

透析関連製品



ホスピタル関連製品



バスキュラー製品



医薬関連事業



世界を牽引する医薬品受託製造開発機関の一つとして、当事業は経口剤、注射剤、外用剤等の受託製造を行っており、国内・海外の製薬会社へ製品供給を行っています。

注射剤



経口剤



外用剤



ファーマパッケージング事業



創業以来の事業の一部として、当事業はガラス製品やその他医薬品包装容器の包括的な製造販売を行っています。現在、日本・中国・ヨーロッパ・アメリカを中心に8か国、11の企業、14の工場を拠点にグローバルに事業を展開しています。

ガラス容器



ガラス管



投与・調製デバイス





ニプロについて

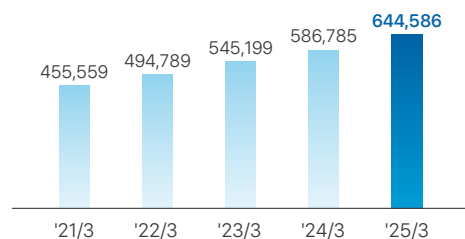
財務ハイライト

売上高

644,586 百万円

ダイアライザをはじめとする透析関連製品の海外販売が伸長し、前期比9.9%の増加となりました。

(百万円)

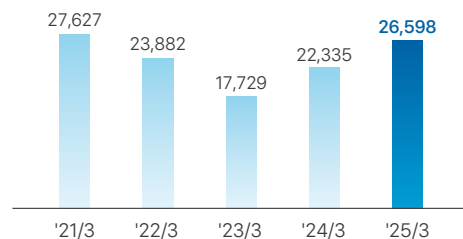


営業利益

26,598 百万円

増収効果に加え、原材料費・労務費など売上原価の上昇を抑制できたことから、前期比19.1%の増加となりました。

(百万円)

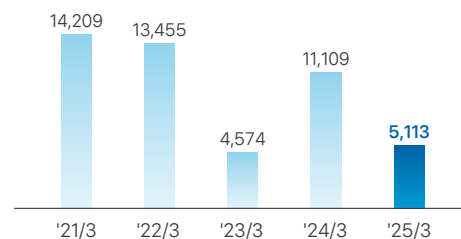


親会社株主に帰属する当期純利益

5,113 百万円

保険金の受領や政策保有株式の売却益が発生した一方、法人税等の実効税率上昇の影響を受け、前期比54.0%減少となりました。

(百万円)

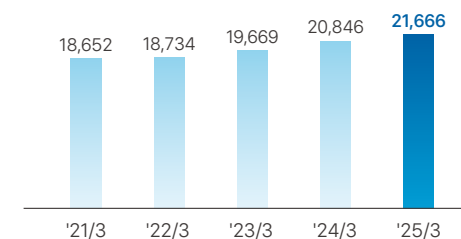


研究開発費

21,666 百万円

バスキュラー関連の新製品開発などにより、前期比3.9%の増加となりました。

(百万円)

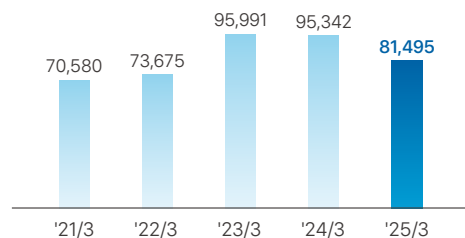


設備投資額

81,495 百万円

各セグメントにおいて国内外工場の生産設備増強を行ったものの、全体としては前期比14.5%の減少となりました。

(百万円)

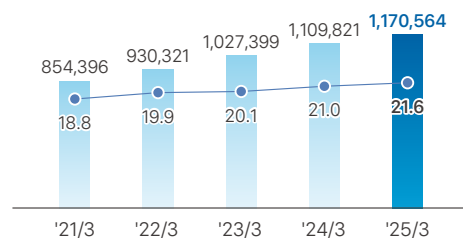


総資産／自己資本比率

総資産：1,170,564 百万円

総資産は前期比5.5%増加し、自己資本比率は21.6%となりました。

■ 総資産(百万円) ◆ 自己資本比率(%)

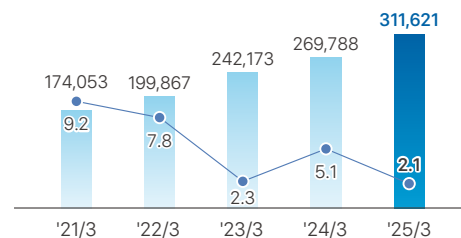


純資産／ROE

ROE：2.1 %

ROEは親会社株主に帰属する当期純利益の減少に伴い、2.1%となりました。

■ 純資産(百万円) ◆ ROE (%)

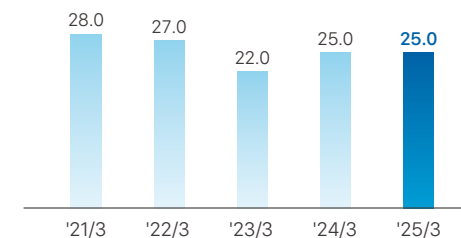


1株当たり配当額

25.0 円

中間配当金として1株当たり12円、期末配当金1株当たり13円を実施し、年間1株当たり25円としました。

(円)



マネジメントメッセージ

社長メッセージ



「和ごころをもった

真のグローバル総合医療メーカー」

として、ステークホルダーから

いっそう信頼される企業を

目指します。

代表取締役社長 山崎 剛司

社長就任にあたって

2025年6月の株主総会をもって、13年間にわたって経営を率いてきた佐野前社長が会長に就任し、私が社長職を務める新経営体制へと移行しました。ニプロは設立から71年が経過しましたが、私が3代目の社長として実現したいことを、ここにご説明したいと思います。

私は当社に入社して以来34年間、一貫して国際事業を担当し、海外におけるニプログループの規模を拡大すること、ニプロの製品を世に広めることに腐心してきました。最初の海外経験は私が27歳でインドを担当したことでした。当時

のインドは道路が舗装されておらず、移動中に泥だらけになることもありました。針やシリンジを背負い、何百軒とある問屋を一軒一軒訪ねて回りました。注射針の実演販売を工夫して品質のアピールを行い、その後の金額交渉まで、当時は一人で何役もこなしました。ニプロの製品の品質は当時のインドでは圧倒的でしたが、その品質はまだインドの一般医療には必要ありませんでした。しかし、大病院から始めて徐々に顧客を増やし、インドの病院の近代化が進むにつれ、高品質製品を提供するニプロの認知度が上がりました。そして、現地の事業規模も次第に大きくなり、駐在員事務所を開設するまでに至りました。

こうした活動をインドだけにとどめず、シンガポールやインドネシア・パキスタン・タイといったアジアの国々、さらには中東地域まで、同じように現地を回り、小さいながらも事業所の立ち上げを進めていきました。事務所を開き、営業活動のライセンス取得や、現地人材の確保に努めました。さらに、インド工場・バングラデシュ工場・インドネシア工場・中国合肥工場の立ち上げにも携わるなど、現在のニプロの土台となる生産設備の拡大にも尽力しました。

これまでの私を振り返ると、新しい市場で事務所を作り、人を採用し、工場を作りということを行ってきました。これを例えるならニプロという「箱」をひたすら大きくする努力であり、それはこれまでのニプロの歴史と全く符合するものです。そして、その時代に私が確信したことは、日本の優れた医療を海外に普及させることにより、人々の健康を高め、人生をより豊かにできる。それがニプロの務めであるということです。

私は、企業の利益の本質はToken of appreciation（サービスに対する感謝のしるし）だと思っています。ニプロの製品・サービスが優れているからこそ、その対価としてお客様から利益を頂戴できる。ニプロはこれまで売上高成長率に優れた「勢いのある会社」だったと思います。しかしこれからは同時に「品質の高い会社」となり、利益率の向上を目指していきます。ニプロには、世界に提供すべき優れた製品やサービスが、まだまだ多くあります。そうした製品をさらに開発し、生産し、拡販することでキャッシュを稼ぎ、そのキャッシュで次の投資をし、人材・組織・開発・生産をさらに充実させる。それによって、ニプロという「箱」の中身を「宝箱」に変え、これまで以上にニプロのブランドを世界で確固たるものにすることが、私の目標です。

マネジメントメッセージ

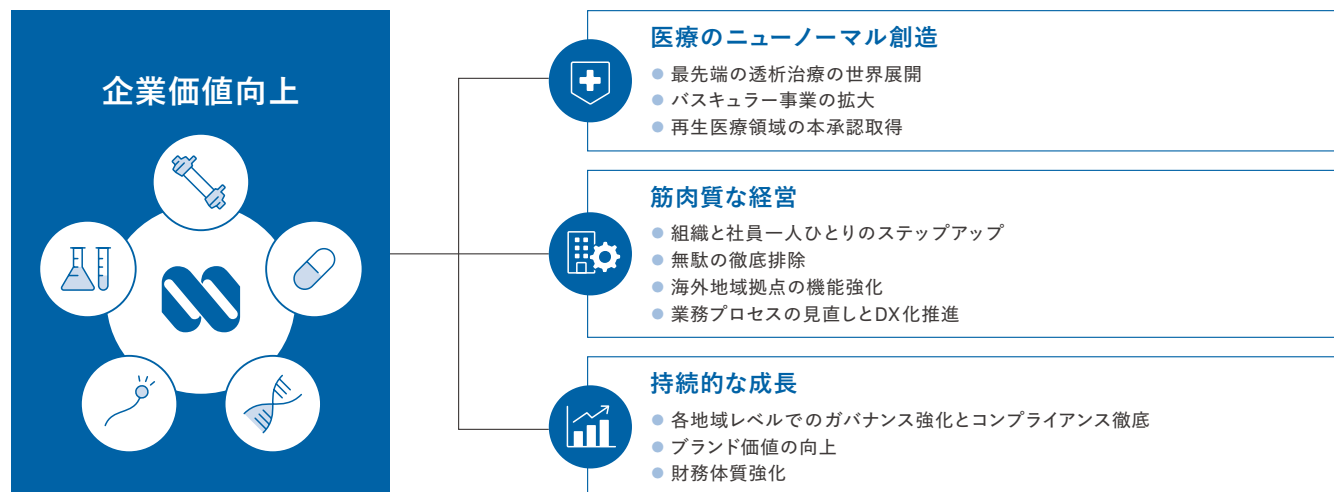
社長メッセージ

新中期経営計画で目指すもの

社長としての私の最初の経営戦略として、新中期経営計画（2026年3月期～2028年3月期）（以下、新中計）を公表しました。前中期経営計画（2021年3月期～2025年3月期）（以下、前中計）では、売上高成長率こそ目標を達成したものの、営業利益率やNet Debt/EBITDA倍率、そして株主の皆様への価値を示すROEは目標未達という結果に終わりました。

私は、上記のような数値目標を確実に達成することで、企業価値を向上させることが最も重要であると考えています。すべての事業・サプライチェーン・バランスシート・人材・ビジネスモデル、その他あらゆる面を徹底的に棚卸しし、ニプロの体質を強靱なものとして、ブランド力を高めることが企業価値向上です。また、それがすなわちニプロを「宝箱」に変えることです。

新中期経営計画達成に向けての基本方針①



医療のニューノーマル創造

ニプロの大きな強みとして、日本で育てた高品質な製品を世界各地に展開できることが挙げられます。主力製品のダイアライザは、その製品競争力により、先進国でも新興国でもシェアを伸ばしており、逆に供給力不足が長年の経営課題となっていますが、さらなる成長チャンスがあります。日本の透析治療では一般的なHDと、高度で高価なオンラインHDFの二つに分かれています。そうした中、日本では以前からその中間に当たるダイアライザ（厚生労働省の分類ではIIa型に分類）がかなり普及しています。この製品は従来のHDにさらに高性能な膜（中空糸の小さい孔を非常に高精度に均一化したもの）を持たせることで、リーズナブルな価格でHDFに近いレベルの治療が受けられるというコンセプトのものです。実は世界にはこうした技術を持つメーカーがなく、ニプロに大きなチャンスがあります。この製品は、新興国

では重症患者が高価なHDFを回避でき、HDFが一般的でない国では医療品質を劇的に改善するという効果が見込めます。

ダイアライザは一例にしか過ぎません。今後ニプロが世界で拡販するバスキュラー製品や、再生医療製品が、やはりそれぞれの国の医療シーンや人々の暮らしを変える力がある。そのことを私は、「医療のニューノーマル創造」と呼び、新中計の第一の柱に据えました。

ここでダイアライザの生産力について言及しておく、前中計では国内の大館工場を大幅に増強しましたが、新中計では地産地消を推進すべく、中国・インド・ベトナム・アメリカでの生産力を飛躍的にアップさせます。ベトナムの新工場は2026年7月に稼働開始予定であり、アメリカでは2028年の稼働を目指して、2024年にノースカロライナ州で用地を取得しました。人工透析の世界需要は年率7%で伸長すると見られていますが、当社は2026年3月期に1億本、2031年3月期にはその倍の2億本を生産する計画です。

筋肉質な経営

私の考える筋肉質な経営とは、今後ますます高まっていく経済・社会の不確実性に対し、当社の経営方針をしっかりと舵取りできる組織を構築することです。

まずは地産地消を推進して強固なサプライチェーンを作り、為替リスクや地政学リスクへの耐性を高めます。そうした海外事業の運営に関して、対面顧客のニーズや当地の薬事法にも詳しい現地の人材を積極的に登用・育成していきます。

次に、海外拠点を束ねる地域統括本社の強化を行います。現在、ヨーロッパ・中国・アメリカには既に地域統括本社を置いており、インド・アジアにも2026年3月期内に開設する方針です。当社グループは当期末初めて海外売上高比率が



マネジメントメッセージ

社長メッセージ

50%を超えました。医療関連製品は、新製品の上市にまつわる許認可などの手続きに独特のノウハウが必要となるため、その都度日本から専門家が出向いていくような方法では、世界的な競争に後れを取ってしまいます。一定のエリアを束ねる地域統括本社が、それぞれ多方面の専門家を社内に揃え、これまで日本で対応していた本社機能を持つことで、エリアでの事業拡大をスピードアップさせ、品質面などのトラブルを防ぐことができます。また、ニプログループ共通の精神や、会社の根幹となるガバナンス、コンプライアンスについては、統一した基準をそれぞれの地域に浸透させる役目を果たします。地域統括本社の人員に関しては、各拠点で重複する業務を再編して対応するため、コスト増とはなりません。

一方で、無駄の徹底排除という観点では、あらゆる業務プロセスの見直しも行っていきます。当社は70年を超える歴史において、それぞれの事業・地域において、ユーザーの求める製品を提供してきたことから、製品のブランド・パッケージ・材料の調達・生産工程などが、各現場で多岐にわたります。2025年以降は、このテーマに大きくメスを入れます。創業71年目にして初めて、製品から組織まであらゆるプロセスの棚卸しに取り組むべく、最初のアクションとして品番の統廃合を進めます。品番の統廃合が実現すれば、全製品のサプライチェーンを本社が完全に把握できるため、原材料・包装材・物流・その他あらゆるプロセスの共通化が可能になります。もちろん間接人員の削減にもつながり、非常に大きなコストダウン効果が見込まれます。

持続的な成長

持続的な成長に関しては、ブランド価値にこだわった経営を推進していきます。ブランド価値向上のためには、マーケティング機能の強化と、製品そのものの価値向上という2通りの戦略を考えています。マーケティング機能については、これまで各グループ会社が別々に行っていたブランディング活動を、ONE NIPROの精神のもと、世界基準で統一していきます。そのための機構改革として、2025年5月からは国際事業部内にグローバルマーケティング本部を立ち上げ、チーフマーケティングオフィサーの指揮のもと、ニプロブランドの価値を強力に推し進めていく方針です。これに従い、製品の技術営業なども強化して、製品そのものの価値も高めていきます。

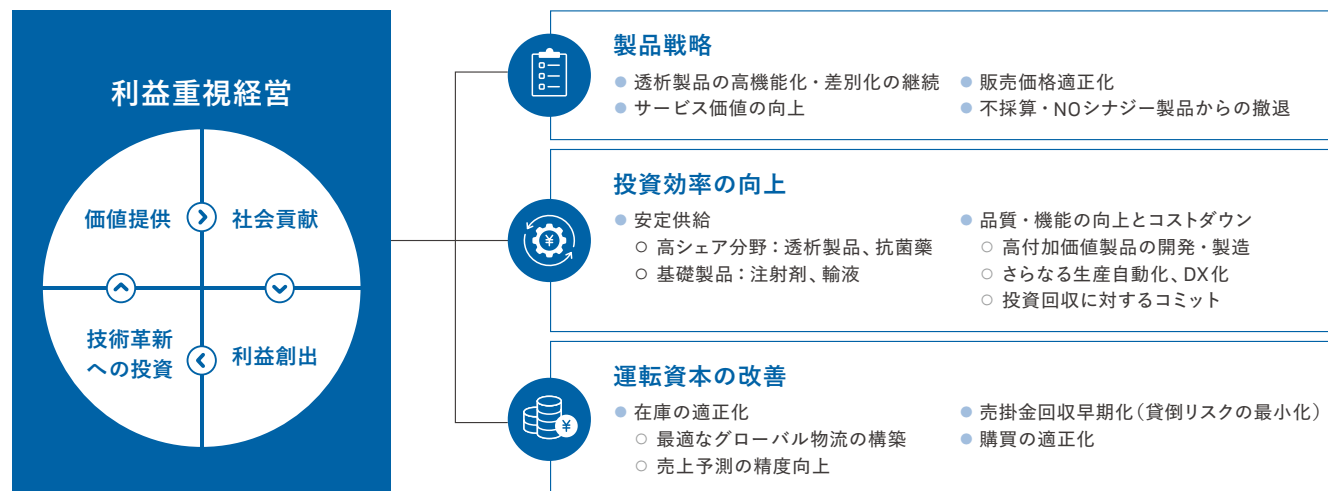
利益重視の経営

もちろんニプロの企業価値向上を実現するために、現状の最も大きな課題が利益率の向上であることを十分に理解しています。したがって新中計でも、利益重視経営を継続していきます。

まず最初に製品戦略ですが、強い製品の価値を向上させるべく、iMEPなどの教育・訓練機関をさらに充実させ、サービス価値の向上を図っていきます。また、技術営業を充実させて、製品の価値を販売価格に適正に反映させるとともに、不採算品の見直しを行います。

投資効率の向上については、当社は医療関連メーカーであるため、「安定供給」が社会から大きく期待されています。

新中期経営計画達成に向けての基本方針②





- 社長メッセージ
- CFOメッセージ

マネジメントメッセージ

社長メッセージ

高付加価値製品だけでなく、注射剤や輸液といった基礎製品についても生産を強化し、引き続き社会的責任を果たしていくつもりです。そのうえで全数自動生産、全数自動検査をさらに推進し、コストダウンを図ります。もちろん、こうした投資の結果として、利益・キャッシュを確実に回収することが不可欠であり、私はそれをステークホルダーへのコミットメントだと感じています。

運転資本の適正化では、前述した製品の棚卸し・品番の統廃合を進め、在庫の適正化を図っていきます。また、そのために必要な効率の良い調達ネットワークおよびロジスティクスの構築に注力するとともに、売上予測の精度を上げて、計画生産をさらに無駄なく行っていきます。さらに売掛金回収の一斉早期化にチャレンジするとともに、購買の適正化も図り、運転資本の減少を有利子負債の削減につなげていくつもりです。



これらをまとめたのが前ページに掲げた利益重視経営のプロセス図です。すなわち、①まず価値を提供し、それによって②社会貢献を果たす。③その対価としてお客様から利益を頂き、④その利益をもって技術革新への再投資を行う、この一連のプロセスをなるべく速く、かつ効率的に回すことで、利益創出を加速していきます。

サステナビリティに対する考え方

私は、事業と環境・社会・ガバナンスへの取り組みが実体を伴って結びついていることが真のサステナビリティ経営だと考えています。新中計の施策でも述べた包材の共通化や物流の合理化などは、コスト削減と同時に、CO₂を含む資源の削減として、社会に貢献できる取り組みです。当社は事業を通じた社会課題の解決を優先事項とし、それをもってSDGsが目指す持続可能な社会への貢献を果たしていきます。

新中計とともに、2026年3月期からは新たにマテリアリティを特定しました。これらは、当社グループが事業を通じて環境・社会・ガバナンスに貢献すべき優先課題です。重要度の高い気候変動対応＝温室効果ガスの削減のほか、ガバナンス、コンプライアンスの強化や人的資本経営の促進、人権デュー・ディリジェンスにも取り組んでいきます。

ニプログループが目指す姿

当社はこれまで70年を超える歴史において、会社の規模を大きくすることに邁進してきました。これからは、大きくなった箱の中身を充実させ、会社の品質を上げることで、

利益とキャッシュによって評価される企業を目指します。それによって株主・投資家をはじめとするステークホルダーの皆様へ価値を還元するとともに、ニプロで働く社員にも一層のチャレンジとその対価を得る機会をこれまで以上に提供していきます。

そのためには、組織と社員一人ひとりのステップアップが重要であり、私の経営はそのことに注力するものです。海外事業の長い経験を通じて、日本人の持つ「和ごころ」が、製品の使い勝手や安全性の面で、大きな威力を持っていることを実感しています。その強みとONE NIPROの精神をあわせ、真のグローバル総合医療メーカーとして成長したいと思っています。ステークホルダーの皆様には何卒ご支援のほど、よろしくお願いします。

2025年8月

代表取締役社長

山崎剛司

マネジメントメッセージ

CFOメッセージ



資本コストや株価を

より意識する経営方針のもと、

新中期経営計画の

KPI目標達成を目指します。

専務取締役

最高財務責任者 余語 岳仁

2025年3月期の業績

売上高は好調に推移し6,445億86百万円（前期比9.9%増）となりました。これは、医療関連事業においてダイアライザ・透析機器等すべての透析関連製品の海外販売が好調であったこと、また、受託製造事業の好調などによるものです。

営業利益は、人件費・支払手数料と海外輸送における物流費、および減価償却費が増加しましたが、売上原価上昇を抑制した結果、265億98百万円（前期比19.1%増）となりました。

親会社株主に帰属する当期純利益は、政策保有株式の売却益や、保険金の受領が発生したものの、市況が悪化した事業用資産の減損処理などの影響を受け、51億13百万円（前期比54.0%減）となりました。

前中期経営計画
（2021年3月期～2025年3月期）の振り返り

前中期経営計画では、主要KPIとして売上高成長率、営業利益率、ROE、Net Debt/EBITDA倍率の4つを定め、事業を推進してきました。

そのうち、売上高成長率は事業成長に加え、円安効果もあり目標を達成することができたものの、残り3つの指標については未達となりました。これは、計画策定時から経済環境の前提が大きく変わり、コロナ禍による物流混乱やインフレ、高金利などが生じたこと等によるものです。これらの結果を踏まえ、新中期経営計画では収益性や資産効率およびキャッシュ・フローをより重視した事業運営を行っていきます。

前中期経営計画のKPI目標と実績

	2025年3月期目標	2025年3月期実績
売上高成長率	年平均 7.0%以上	年平均 7.8%
営業利益率	9.0%	4.1%
ROE	14.0%	2.1%
Net Debt/EBITDA倍率	5.0倍未満	5.7倍

※ 各KPIの詳細な分析は、[P16「前中期経営計画の振り返り」](#)をご参照ください。



- 社長メッセージ
- CFOメッセージ

マネジメントメッセージ

CFOメッセージ

新中期経営計画 (2026年3月期～2028年3月期)

KPI

新中期経営計画では、前中期経営計画と同じKPIを継続し設定しています。売上高成長率は前中期経営計画7.0%に対し、新中期経営計画では6.0%とする一方で、営業利益率は年間1ポイントずつ改善させ、最終年度で7%以上を目標としています。これによりNet Debt/EBITDA倍率4.0倍未満、ROE10.0%以上を目指していきます。

新中期経営計画のKPI目標

	2028年3月期目標
売上高成長率	年平均 6.0%以上
営業利益率	7.0%以上
Net Debt/EBITDA倍率	4.0倍未満
ROE	10.0%以上

※ 新中期経営計画における長期戦略、KPIの詳細は[P21「新中期経営計画」](#)をご参照ください。

なお、上記KPI目標を達成するための基本戦略は以下の通りです。

- 売上高成長率・営業利益率…海外市場のシェア拡大と国内収益基盤の強化
- Net Debt/EBITDA倍率…運転資本の改善、投資額の適正化を通じたキャッシュ・フロー重視経営の推進
- ROE…投資に係るリスクマネジメントを強化し、経営資源を成長領域に重点配分

投資方針

前中期経営計画では、インフレによる建設コストの増加や海外工場建設における円安の影響、さらにはコロナ禍により中国・インド工場の建設遅延、製品の安定供給のための他地域での工場建設を並行して行った影響などを受け、当初計画の3,200億円を上回る4,096億円の設備投資額となりました。

これを受け、今後は事業性評価に基づく投資執行判断プロセスを強化し、投資案件の収益性・資金負担・回収可能性をより厳密にチェックしていくことで、新中期経営計画で定めた設備投資額2,000億円内での執行を徹底していきます。また、M&Aについては財務環境を勘案しつつ、案件ごとに検討していきます。

※ 新中期経営計画における設備投資の方針は、[P21「新中期経営計画」](#)をご参照ください。

資本コストや株価をより意識した経営に向けて

当社は、持続的な企業価値の向上に向け、株主資本コストを意識した資本効率性の向上を経営の重要課題と位置づけています。

現時点のROEは株主資本コストを下回る水準にあり、資本市場をはじめとするステークホルダーの皆様から、資本コストを上回るリターンの創出が求められていると認識しています。

改善に向けてはROEの分子である当期純利益の持続的な向上が必要であると捉えており、新中期経営計画では将来投資の絞り込みと合わせて、価格転嫁力の強化、コスト構造の見直し等を進めていくことで、当期純利益を改善していきます。加えて、不採算事業、低収益性の事業資産について見直しを行い、改善モニタリングを強化し、合併・

提携といった必要な外部リソースの活用や、必要に応じて事業継続性の判断も含めた管理強化を行います。

またバランスシートの観点では、運転資本の適正化やキャッシュ・フローの改善に取り組み、売掛金回収の早期化、適正水準での在庫管理を強化することにより、財務体質強化を進め、金利上昇局面における収益面への影響を抑制していきます。

これらの取り組みを実績として積み上げることで、株主資本コストの低減に努め、資本コストを上回るリターンを目指していきます。

配当方針

当社の配当方針は連結当期純利益を配当基礎利益とし、その35%を配当原資としています。但し、1株当たりの配当金額が年間25円を下回る場合は、25円を年間配当の下限金額とし、株主の皆様へ継続的かつ安定的な利益還元を努めています。

2026年3月期以降の配当に関しても、業績連動の利益配当方針は維持するとともに、安定的な配当を継続する方針です。

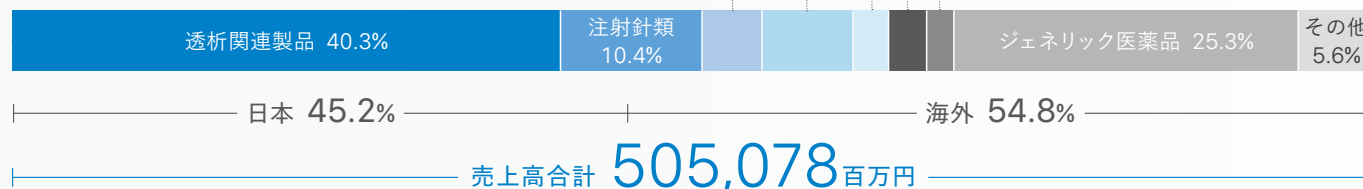
- 医療関連事業
- 医薬関連事業
- ファーマパッケージング事業

営業概況

医療関連事業



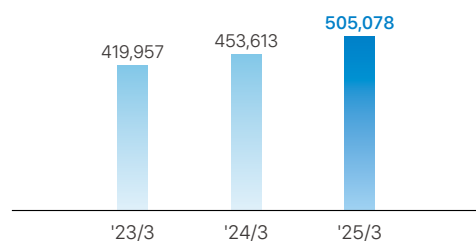
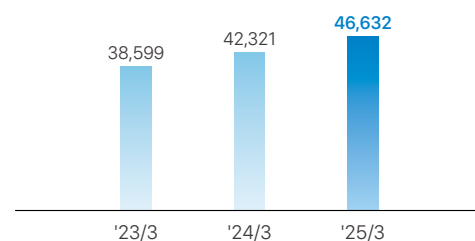
地域・製品別売上高 2025年3月期



2025年3月期の概況

国内販売では、医療機器関連では注射針類と輸液関連製品、検査製品の出荷量が増加したことに加え、植込み型補助人工心臓が適応拡大に伴い順調に推移したことにより、全体で好調な推移となりました。医薬品関連では薬価改定の影響、子会社の吸収合併を通じたグループ内再編により、一部製品群グループについての集約や統合・終売を促進したこと等により、経口剤は低調な推移となりましたが、バイオシミラーのペグフィルグラスチムの販売が好調に推移し、注射剤関連は好調な推移となりました。

海外販売では、透析市場の需要拡大と世界経済発展により、引き続き当社製品のニーズとシェアは高まりました。特にヨーロッパ地域での入札獲得、中国では集中購買の開始、中南米やアジアパシフィック地域においても透析関連およびホスピタル関連製品の販売は堅調に推移し、海外販売の売上高および利益は継続して過去最高を更新しています。

売上高
(百万円)セグメント利益
(百万円)

また、中長期におけるダイアライザ需要は継続して拡大する見通しであり、北米市場での大型計画の履行と安定供給を確保するための北米工場の竣工や、糖尿関連製品の生産能力の増強など着実に需要の見込まれる分野において積極的に投資を進めてきました。

この結果、当セグメントの売上高は5,050億78百万円(前期比11.3%増)、セグメント利益は466億32百万円(前期比10.2%増)となりました。

2026年3月期の見通しと戦略

2026年3月期の業績は、売上高は当期比5.6%増加の5,334億円、セグメント利益は当期比14.8%増加の534億円を見込んでいます。

国内販売では、医療機器関連においては一部製品の価格改定に加え、ダイアライザ・HDFフィルターをはじめとした主要製品のシェアアップ等により当期比102億82百万円の増収を見込んでいます。また、医療従事者の働き方改革や、オンライン診療、オンライン服薬指導に役立てるシステムの提案を通じて地域医療に貢献していきます。医薬品関連については、薬価改定の影響はありますが、新製品の上市や既存品の販売増加により、当期比59億20百万円の増収を見込んでいます。

海外販売では、引き続き市場拡大を見込んでいます。透析およびホスピタル関連製品を軸に、バスキュラー関連、感染症対策商品の販売拡大を各地域の特性とニーズに応じた確かな活動を推進することで引き続き売上高と利益の増大に寄与していきます。一方、海外販売環境においては為替レートの変動、生産資源の高騰などを加味しながらも売上高および利益面では前年を上回る計画で推進しています。

- 医療関連事業
- 医薬関連事業
- ファーマパッケージング事業

営業概況

医療関連事業

TOPICS

海外事業

アメリカに医療機器製造工場用地を取得

当社グループは、アメリカで高まる医療機器需要に対応するため、2024年7月に同国ノースカロライナ州に医療機器製造工場用地を取得しました。同工場では、アメリカ国内に加え、周辺諸国への供給も行う予定です。

新工場を通じて同国および周辺諸国の健康増進に貢献するとともに、医療機器の安定供給に寄与していきます。



新工場の概要

- ① 名称 : (仮称) Nipro Medical Corporation North Carolina Factory
- ② 所在地 : 1911 Old Creek Rd, Greenville, NC 27834
- ③ 敷地面積 : 約528,500m²
- ④ 生産品目 : 医療機器
- ⑤ 稼働開始 : 2027年7月(予定)

海外向け個人用透析装置DIAMAX™ WOWの販売開始

当社は、2025年1月より海外向け個人用透析装置 DIAMAX™ WOWの販売を開始しました。本製品は中南米、アジア地域をはじめとした世界各国へ販売予定の個人用透析装置です。多様化する治療現場のニーズに応えるべく、従来のDIAMAX™と比較し、基本性能、使いやすさ、安全性を向上させるとともに新機能を搭載しました。

本製品を世界中の治療現場へ届けることで、より多くの透析患者様のQOL向上と医療従事者の負担軽減を実現し、社会貢献を目指します。

個人用透析装置 DIAMAX WOW



- 15インチの大画面タッチパネルを採用し、遠くからでも見やすい画面
- アイコンやグラフィックによるガイダンスの採用により直感的でシンプルな操作性を実現
- チェック機能の強化により、さらに高い安全性を実現
- B粉末カートリッジホルダを前面に配置するなど、操作性の向上と本体サイズのスリム化を実現
- 3分以内の液作製準備完了、30分以内の熱消毒時間、自動化機能による治療前時間の短縮と、省力化を実現
- エコモード機能、高耐久電磁弁の採用によりライフサイクルを通じて優れたランニングコストを実現

スウェーデンに研究開発拠点を開設

当社は、スウェーデンに透析装置の研究開発拠点として2025年2月にMedical Instrument Center Sweden (MIC Sweden)を開設しました。

2019年に海外初の研究開発拠点としてベルギーに設立したMedical

Instrument Center Europe (MIC Europe)では、これまで透析装置の開発・上市やメンテナンス業務を通じ、医療従事者の負担軽減と患者様のQOL向上に尽力してきました。MIC SwedenはMIC Europe下の組織であり、透析関連商品の開発において重要な役割を果たします。

MIC Swedenの開設により、日本およびベルギーとともに研究開発ネットワークをグローバルに拡大させ、商品上市に向けた研究開発におけるリードタイム短縮に取り組んでいきます。

研究開発拠点の概要

- ① 名称 : Medical Instrument Center Sweden
- ② 所在地 : スウェーデン王国スコーネ県マルメ市
- ③ 業務内容 : 透析装置の研究開発およびメンテナンス

- 医療関連事業
- 医薬関連事業
- ファーマパッケージング事業

営業概況

医薬関連事業



剤型別売上高 2025年3月期

受託品目／受託会社数
235品目／35社

受託品目／受託会社数
271品目／43社

受託品目／受託会社数
22品目／13社

その他 4%



売上高合計 **79,125** 百万円



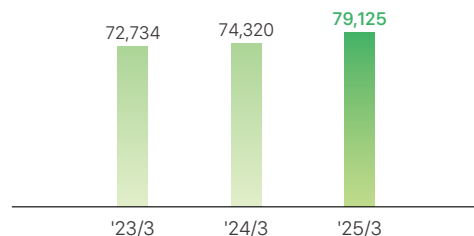
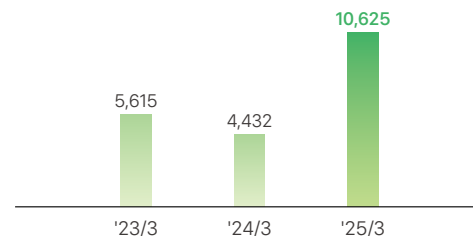
2025年3月期の概況

医薬事業関連では、注射剤の新規受託品や基礎的医薬品の販売が好調であったため、売上高は前期比で増加となりました。

経口剤におきましては、新規品の出荷開始や、全星薬品工業株式会社にて前期に導入した包装設備が本格稼働したことにより、経口剤全体の販売数量としては3%増加しました。

注射剤におきましては前期より稼働しましたニプロファーマ伊勢工場シリンジ棟の本格稼働^{POINT}やニプロファーマ大館工場の増産体制の構築、ニプロファーマ・ベトナム・リミテッドでの生産効率向上により注射剤全体では前期比で販売数量が12%増加しました。

この結果、当セグメントの売上高は791億25百万円(前期比6.5%増)、セグメント利益は106億25百万円(前期比139.7%増)となりました。

売上高
(百万円)セグメント利益
(百万円)

2026年3月期の見通しと戦略

2026年3月期の業績は、売上高は当期比9.2%増加の863億73百万円、セグメント利益は当期比1.5%増益の107億89百万円を見込んでいます。

経口剤におきましては、新規受託品の出荷開始や全星薬品工業株式会社の増産による販売数量の増加を見込んでいますが、長期収載品の販売数量低下による影響もあり、経口剤全体では当期同様の販売数量を見込んでいます。

注射剤では、新規受託品の出荷開始や新たに稼働する抗菌薬生産サイト(ニプロファーマ近江工場およびニプロファーマ・ベトナム・リミテッド)からの出荷を開始します。

また、ニプロファーマ大館工場におきましては生産効率向上によるプレフィルドシリンジ製剤の増産やニプロファーマ伊勢工場とニプロファーマ志紀工場におけるアンプル製剤製造設備の増強を予定しており、注射剤全体では販売数増加を見込んでいます。

これらの生産体制強化の取り組みにより、1億64百万円の増収となる見込みです。

POINT 注射剤生産体制強化の取り組み

2023年4月に稼働しましたニプロファーマ伊勢工場シリンジ製造棟では当期の本格稼働により、大幅に増産をしました。さらなる増産を行うために、生産体制を強化し、新規受託品の製造を2026年3月期より開始します。



- 医療関連事業
- 医薬関連事業
- ファーマパッケージング事業

営業概況

医薬関連事業

TOPICS

注射剤工場の増産体制強化

▶ ニプロファーマ近江工場

2024年4月に竣工しました注射剤製造工場であるニプロファーマ近江工場からは、2025年10月からセフェム系抗菌薬のダブルバッグ製剤の出荷を計画しています。生産能力は800万バッグ/年を見込んでおり、国内で流通しているセフェム系抗菌薬ダブルバッグ製剤のおよそ50%を賄うことが可能となります。

さらに、同工場では、バイアル製造棟を建設中です。本製造棟は「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」に採択されており、感染症のパンデミック発生時などには速やかにワクチンなどのバイアル製剤を供給可能となっています。

また、先発メーカーと協力して欧米への製品出荷を見据えた生産体制およびグローバル基準の品質体制を有した注射剤工場を目指しており、生産能力としては4,000万バイアル/年を見込んでいます。



ダブルバッグ製造棟

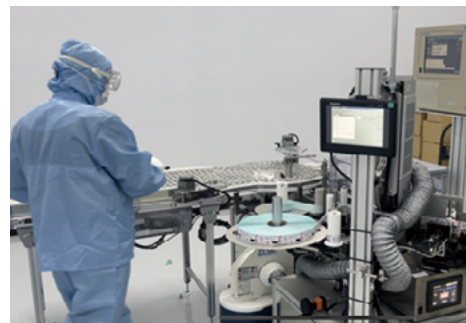


建設中のバイアル製造棟

▶ ニプロファーマ・ベトナム・リミテッド

ニプロファーマ・ベトナム・リミテッドでは、増設したペニシリン系抗菌薬バイアル包装ラインより2026年3月期から出荷を開始します。生産能力としては、500万バイアル/年を見込んでいます。また、ペニシリン系ダブルバッグ製剤につきましては2028年3月期からの出荷開始を計画しています。

海外にも生産拠点を持つことにより、紛争や災害の際にも医薬品の安定供給に寄与できる生産体制を構築していきます。



バイアル包装ライン



ダブルバッグ製造ライン



- 医療関連事業
- 医薬関連事業
- ファーマパッケージング事業

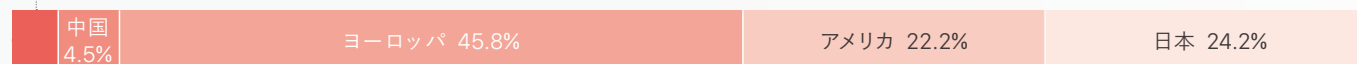
営業概況

ファーマパッケージング事業



地域別売上高 2025年3月期

インド 3.4%



売上高合計 59,262 百万円

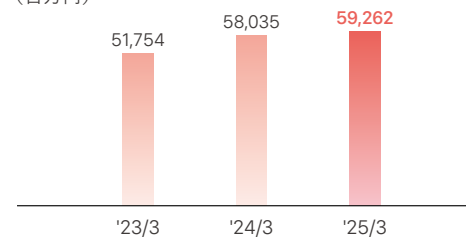
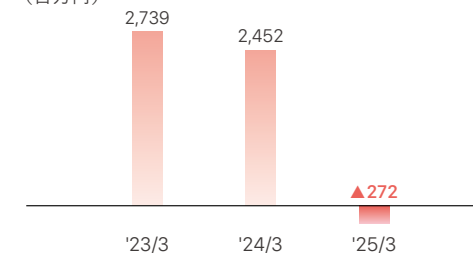


2025年3月期の概況

ファーマパッケージング事業におきましては、国内外で引き続き滅菌済シリンジの生産体制を整備するとともに、グローバル規模での生産効率改善や海外各地でのプロモーション活動を行いました。

日本市場においては、ガラス関連製品に加え、溶解液注入針やインジェクションセット、プラスチックパーツ等の販売が増収に寄与しました。あわせて製薬会社向けのシングルユース品の開発と販売促進、価格競争力に優れた製品の技術営業を強化した結果、日本市場では前期比で大きく増収増益となりました。海外市場においては、アフターコロナの在庫調整期間が長引いており、ガラス管と医薬品包装容器の需要低下が依然厳しい状況です。他方で滅菌済シリンジは前期比で増収基調を維持していることから、当該品を中心にバイオ製剤向けのガラス製容器や滅菌済Ready-to-Use品（顧客である製薬会社において、薬剤充填時に洗浄・滅菌作業が省力化できるタイプの商品）の販促を重点的に進めています。既存品需要の回復に備え、次世代の需要を見越したガラス関連品のトレーサビリティシステムなど、付加価値の高い新商品の開発、さらには投与デバイス、調製デバイスの海外導出にも注力していきます。

この結果、当事業の売上高は592億62百万円（前期比2.1%増）、セグメント損失は2億72百万円（前期は24億52百万円のセグメント利益）となりました。

売上高
(百万円)セグメント利益
(百万円)

2026年3月期の見通し

海外市場における在庫調整のための需要低下の状況は期中後半まで継続すること、また想定為替レートをやや円高に想定していることなどの要因により、売上高は当期比4.2%の減収となる568億円を見込んでいます。利益面については、ガラス原料費および労務費の高騰、またアメリカで需要減退の継続に加え、窯の老朽化による更新が重なること、日本では高利益製品の出荷が一段落したことによる平均販売単価低下などのマイナス要因はありますが、滅菌済ガラスシリンジ等の高利益製品の出荷増加や新規顧客獲得による売上増加によりセグメント利益は当期赤字からの黒字転換を見込んでいます。

- 医療関連事業
- 医薬関連事業
- ファーマパッケージング事業

営業概況

ファーマパッケージング事業

TOPICS

高付加価値製品へのシフト

▶ 高機能バイアルVIALEX™とコーティングバイアル(タンパク低吸着)

注射製剤に関しては、低分子医薬品からワクチン、抗がん剤、バイオ医薬品など高分子医薬品への移行が進んでいます。特にバイオ医薬品は環境に敏感で、容器に対する機能や品質の要求が高まっています。こうした高品質の要求に応える注射剤容器が当社の提供するVIALEX™です。ノンコート品でありながらアルカリ溶出、デラミネーションのリスクを大幅に減少した製品で、今後当バイアルが当社のスタンダードとなっていくことが予想されます。



高機能バイアルVIALEX™の製品イメージ

一方で、ガラス容器は医薬品の有効成分となるタンパク質を吸着することが知られていますが、当社はタンパク質の吸着量を低減させたコーティングバイアルも開発しました。今後の成長が著しいバイオ医薬品の需要に応える製品として上市を目指します。



コーティングバイアルの製品イメージ

左：当社未コート品 右：開発品
フィブリノーゲンの吸着

高付加価値製品の生産体制

▶ フランス・オマール工場における高品質ガラス管の生産ライン構築

ニプロファーマパッケージングフランスのオマール工場では、バイオ医薬品に対応する高品質ガラス管を供給する生産体制を整えました。高精度外観検査システム、コーティング剤の自動塗布システム、高精度寸法検査機を備えた最新の生産ラインです。本ラインにより、今後ますます需要が増えることが見込まれるバイオ医薬品に適合した容器の材料となるガラス管を、自社グループだけでなく他社にも供給していきます。



オマール工場 新ガラス管製造棟

POINT 市場環境と成長戦略

バイオ医薬品やワクチンに加え、凍結乾燥製剤や抗がん剤領域、あるいは肥満症領域など、ますます高品質化、高機能化が要求される注射剤分野の拡大が、医薬品包装容器市場の中長期的な成長を牽引すると推測されます。当社はこれらの需要に応える製品の供給を担うべく、高品質の製品の生産体制の整備と高機能製品の開発に努めています。またこれらの製品の利便性向上のためReady-to-Use製品の拡充に注力しています。さらに日本市場においては既に実践しているOne Stop Solution、すなわち製剤の開発、製造に使用する培養関連製品から、医薬品を充填する直接容器の提供、医薬品の調製、投与に使用するデバイスに至るまでのソリューション提供を全世界に展開するべく準備を進めています。また、これらの製品をより安全かつ安定的に提供するべく、世界各地にある製造拠点での品質の均一化と低コスト化を実現する施策を継続的に進めていきます。



中期経営計画

前中期経営計画の振り返り

前中期経営計画（2020年4月～2025年3月）の概要

経営方針

激動の時代にめげず、ユーザーニーズに応え、製品競争力・市場シェアともに世界トップを目指し、グローバルで地産地消の考えを推し進める

重点課題

- ① 意欲のある人にチャンスを与える社風を守る
- ② 最終ユーザー目線で判断することを最優先とする
- ③ 三方（ユーザー、社会、自社）良しの考え方を堅持する
- ④ 全従業員がPDCAの各ステップに関する情報を共有し、意欲を持ってPDCAサイクルを回すことができるようにする
- ⑤ 組織の長が理論と現実のギャップを理解し、それを部下が理解できるように指導を行える会社とする

強化項目

- ① 日本市場において地域医療貢献度No.1メーカーへの挑戦
患者様とご家族、病院、薬局をつなぐ包括的な医療インフラを提供するとともに、医療ニーズを捉えた医療機器、医薬品を市場に供給
- ② ダイアライザで世界各国シェアトップ
自社直販網と研修センターの拡充、新興国で自社透析センターの運営加速
- ③ バスキュラー製品における世界市場展開と国内市場の新分野進出
世界展開を見据えアメリカ市場に既存製品の販売網を確立し、国内市場に脳血管、不整脈分野での品揃えを図る
- ④ 医薬品受託事業における海外市場への展開
中国市場へ自社GE品の導出を推進し、アメリカ市場へも事業を拡大
- ⑤ ファーマパッケージング事業における高付加価値製品の開発と製造原価の削減
バイオ製剤に対応した高品質製品を開発し、製造工程の自動化により製造原価を削減
- ⑥ 細胞医薬品事業の強化
製造の自動化を推進し、欧米市場へ事業を拡大
- ⑦ 新規事業シーズ育成
外科製品、電磁波治療製品、原薬および医薬品の新分野へ事業展開

組織・人材育成・ITシステムに対する方針

▶ 海外ホールディングス体制

- ・ヨーロッパ・中国・アメリカにホールディングスを設立し、地域統括本社による経営管理と傘下の各事業カンパニーによる迅速な事業意思決定を志向するマトリクス経営
- ・コンプライアンス、財務マネジメント、税務マネジメントの一元化
- ・間接部門の集中による知識の蓄積と効率の改善
- ・新事業インキュベーション

▶ 人材育成

- ・常にユーザー目線で考えて行動できる価値観を醸成すべく医療現場における看護研修を実施
- ・職場を活性化させ、社員が生き活きと働くことを目的としたFISH哲学を導入し、社員のモチベーションアップを促進
- ・若年層を対象としたフォローアップ研修や、資格等級に応じた階層別研修など社員のステージごとに必要な研修を実施
- ・選抜型語学教育、社内語学教室、語学の自己啓発支援制度などグローバル人材の育成に注力
- ・人種・国籍・性別・年齢を問わず、一人ひとりが、能力を最大限発揮できる職場を目指し、女性活躍推進セミナーや外国籍社員同士のネットワーク構築のための交流会を実施
- ・コンプライアンス意識の向上に向けた全社教育、研修体制を整備
- ・社員一人ひとりの心身の健康を考え、2018年9月に「ニプロ健康宣言」を発令し、喫煙対策、メンタルヘルス対策、働き方改革、職場活性活動の推進を実施

▶ ITシステム

- ・経営を効率かつ迅速に支援するためのシステム機能の見直し
- ・不正送金や標的型攻撃による情報漏洩、ランサムウェアなどのサイバー攻撃に対するセキュリティの強化
- ・時間と場所にとらわれない働き方を実現し、労働生産性の改善および社員満足度を向上させる情報インフラの整備



中期経営計画

前中期経営計画の振り返り

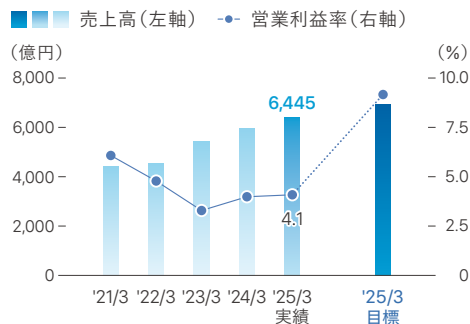
主要KPIの進捗状況

2025年3月期に向けた主要KPI

2021年3月期からの5か年ガイドライン

売上高	年平均 7.0% 以上の成長
営業利益	年平均 7.0% 以上の成長
営業利益率	9.0% 以上の水準

売上高／営業利益率



計画最終年度の振り返り

▶ 売上高成長率

2021年3月期から2025年3月期までの売上高成長率目標は7.0%以上を掲げており、2025年3月期実績で年平均7.8%となり目標を達成しました。

事業別では、国内事業部が目標とほぼ同程度で推移し、国際事業部、ファーマパッケージング事業部はそれぞれ目標を大きく上回りました。一方で、バスキュラー事業部、医薬事業部、再生医療事業部においては、目標は未達となりました。

国際事業部では、欧米・中国・インド・アジアでのダイアライザ、透析装置などの透析関連製品の販売が大きく牽引したことに加え、欧米におけるGLP-1需要増に伴うインスリン針の販売好調が売上高の伸長に大きく貢献しました。ファーマパッケージング事業においては、2020年以降コロナ特需によるワクチン向けバイアルの販売増加に加えて、アメリカとヨーロッパにてバイオ医薬品向けのガラス管とバイアル、滅菌済シリンジなどの高付加価値製品の販売が大きく牽引しました。

一方、バスキュラー事業部においては、コロナ禍で治療件数減少などの影響により売上高が伸び悩んだこと、主力製品の薬剤溶出バルーンにおいて他社参入があったことが影響し、売上高は伸び悩みました。医薬事業部においても、新型コロナウイルス感染症の流行による医薬品使用量の減少、福島県の経口剤工場の地震被災、既存品における受注数量の減少や受託製造終了が影響し、売上高は低調に推移しました。

▶ 営業利益率

営業利益率は9.0%を目標として掲げていましたが、コロナ禍に伴うインフレと円安による原材料費やエネルギー費などの原価高、海外コンテナの調達コスト高騰、再生医療の営業利益伸び悩み、2021年と2022年の福島県沖を震源とする地震の影響により2021年3月期の6.1%がピークで計画値の9.0%を超えた年はなく、2025年3月期実績においても4.1%となり、目標は未達となりました。

事業部ごとの振り返り(売上高成長率)

	2025年3月期目標	2025年3月期実績
国内事業部	年平均 5.0%	年平均 5.0%
国際事業部	年平均 8.0%	年平均 13.6%
バスキュラー事業部	年平均 15.0%	年平均 0.8%
医薬事業部	年平均 5.0%	年平均 2.4%
ファーマパッケージング事業部	年平均 8.0%	年平均 10.3%
再生医療事業部	年平均 249.8%	年平均 16.3%



中期経営計画

前中期経営計画の振り返り

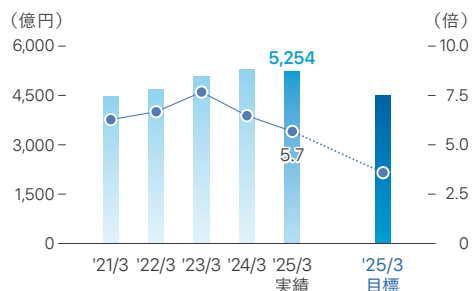
2025年3月期に向けた主要KPI

2021年3月期からの5か年ガイドライン

Net Debt (純有利子負債)	4,500億円前後を維持
EBITDA	1,000億円以上の水準を目指す
Net Debt/ EBITDA倍率	4倍台の水準

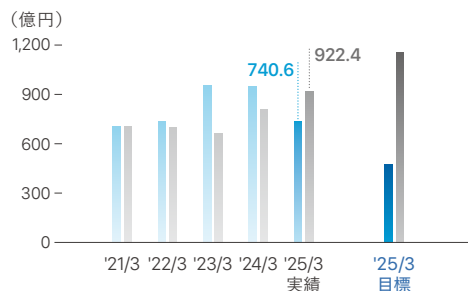
Net Debt (純有利子負債) /
Net Debt/EBITDA倍率

■ 純有利子負債 (左軸)
-●- Net Debt/EBITDA (右軸)



設備投資・EBITDA

■ 設備投資 ■ EBITDA



計画最終年度の振り返り

▶ Net Debt/EBITDA倍率

ダイアライザの新規製造ライン増設、透析センターの買収、医薬品の工場新設、欧米のガラス容器設備増設により設備投資額が計画を超過したことにより有利子負債が増加した一方、過去の設備投資がプラスに作用し、営業利益として回収できたため、2023年3月期の7.7倍をピークに改善傾向となったものの、Net Debt/EBITDA倍率は5.7倍となり、目標は未達となりました。

▶ 設備投資・EBITDA

設備投資額は5年間合計の計画値3,200億円に対して896億円超過の4,096億円、EBITDAは計画値4,417億円に対して608億円未達の3,809億円で着地となりました。ダイアライザの需要増加、医薬品やファーマパッケージング製品の販売拡大を目的として、設備投資額を増加させましたが、インフレによる設備費用増加、原材料費、エネルギー費の高騰等の影響により、計画した営業利益は創出できず、EBITDAは未達となりました。

事業部ごとの振り返り(設備投資とEBITDA)

		2021年3月期～ 2025年3月期 計画	2021年3月期～ 2025年3月期 実績	(億円)
医療	設備投資	1,680	1,935	ダイアライザ生産能力を5年間で1.5倍へ増強するなど、集中投資を行ったため設備投資が計画を超過しました。 海外では販売拡大や円安効果も追い風となり売上・利益が増加しましたが、国内医療機器は利益が伸び悩み、設備投資増加分のEBITDAの創出には至りませんでした。
	EBITDA	2,324	2,480	
医薬	設備投資	920	1,315	自社GE事業、受託医薬品事業ともに売上高拡大を目指し、増産体制および品質管理体制を強化すべく新規製造ラインや分析センター設立などの設備投資を行ったものの、投資分のEBITDA創出には至りませんでした。
	EBITDA	1,506	1,112	
ファーマパッケージング	設備投資	300	586	コロナ特需で大きく営業利益を伸ばしたため、販売需要を獲得するために設備投資額を当初計画値の2倍に増加させましたが、設備投資額増加分のEBITDA創出には至りませんでした。
	EBITDA	359	368	
再生医療	設備投資	300	258	コロナ禍の2年間は重症患者を優先するためにステミラック注の投与が難しい状況が続き、当初予想の売上利益を創出できず、目標のEBITDA創出には至りませんでした。
	EBITDA	228	▲151	
全体	設備投資	3,200	4,096	本文に記載の通り。
	EBITDA	4,417	3,809	

中期経営計画

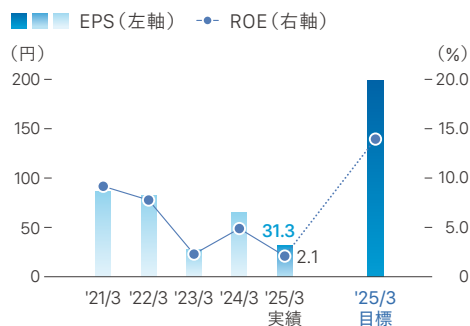
前中期経営計画の振り返り

2025年3月期に向けた主要KPI

2021年3月期からの5か年ガイドライン

EPS (1株当たり当期純利益)	200円以上
ROE	14.0%以上の水準

EPS／ROE



計画最終年度の振り返り

▶ ROE

2021年3月期は、2020年3月期に赤字決算の影響で自己資本が減少したことによって9.2%の外れ値となりました。2022年3月期は7.8%と減少、2023年3月期はインフレによる販管費増の影響で営業利益が減益、赤字子会社の税効果により純利益が

減益し、ROEは2.3%で着地しました。2024年3月期以降、為替の影響に加え、資産売却を進め当期純利益を高める取り組みを行い、改善傾向となったものの2025年3月期は2.1%となり目標は未達となりました。

営業利益以下の科目における年度別比較

(億円)

	2021年3月期	2022年3月期	2023年3月期	2024年3月期	2025年3月期
営業利益	276.2	238.8	177.2	223.3	265.9
営業外損益	▲13.5	37.0	▲23.8	▲28.2	▲157.8
特別損益	▲87.5	▲43.4	14.3	▲2.9	82.7
法人税等	24.8	81.7	108.4	70.4	124.1
当期純利益	142.0	134.5	45.7	111.0	51.1
自己資本※	1549.0	1,731.3	1957.7	2,194.9	2,425.5
ROE (%)	9.2	7.8	2.3	5.1	2.1

※ 自己資本は、(期首+期末)÷2で算出した期中平均値



中期経営計画

前中期経営計画の振り返り

SDGsに対する取り組み

	事業を通じて解決を目指す社会課題	関連するSDGs
地理的に受診困難な患者様へ治療の提供	- 中南米など新興国において、都市部から離れた地域に居住する患者様のために、郊外地域に透析クリニックを開設し、利便性良く透析治療を受けていただいています。 - 東南アジアやアフリカにおいても、都市部に透析クリニックを開設し、質の高い治療の提供を実施しています。	 
医療機関における医療事故の防止	- 医療機器使用中の医療事故を防ぐため、安全対策製品を販売しています。 - 針刺し事故防止機能がついた翼付針、取り違えを防ぐ色で見分けられるシリンジ、異物混入、細菌汚染、針刺し事故のリスクが軽減できるプレフィルドシリンジ、キット製剤を品揃えしています。	 
すべての人に安心で安全な医薬品を提供	- 年齢や体の不自由さにかかわらず、支障なく使用できるよう配慮された製品の提供を推進しています。 - 視覚的困難をかかえる方が錠剤識別できたり、服薬指導や服薬日を書き込めたり、手先の不自由な患者様用のPTPシート等を品揃えしています。	  
新規感染症への対処	- 新型コロナウイルスなど、新規感染症が流行した際、世界的に需要が高まる製商品販売しています。 - 外科用マスク、医療用ゴム手袋、チューブなどの消耗品、採血管、消毒剤を品揃えしています。	 
供給難の抗菌薬を安定供給	- 採算性が悪く、原薬調達に供給不安がある抗菌薬ではあるものの、製造販売を継続しています。 - 将来の原薬供給不安に備え、一部の抗菌薬において原薬の自社開発も実施しています。	  
遠隔や通院困難な患者様へ診療環境を提供	- 離れた場所でも、患者様の情報をリアルタイムに把握できるICTを活用したクラウド型見守りシステム(ニプロハートライン™)を販売しています。 - 慢性疾患の患者様による定期的継続的な診療が可能で、バイタル情報はリアルタイムで共有、異常値が出ればアラートが出て遠隔での容体確認が可能です。	  
医療従事者の労働生産性向上をサポート	- 医療機器情報を電子カルテと連携することにより業務の課題を解決するシステムとして「ニプロ HN LINE」を販売しています。 - 病院内の看護業務の労務低減、効率化をサポートし、医療従事者の働き方改革をサポートしたいと考えています。	  
廃棄物の環境に及ぼす影響を最小化	- 製造過程で生じる産業廃棄物を焼却炉で燃やす際に発生する熱を発電や温水などに再利用するほか、産業廃棄物の減量化を図っています。 - 社内書類の電子化や会議資料の廃止等、ペーパーレス化を推進し、紙類の廃棄物を削減しています。	  
天然資源の効率的な利用を推進	- 地球環境負荷を低減するため、省エネルギーの一環として、工場において太陽光発電の導入を促進しています。 - ニプロタイランドにおいて、2018年より太陽光発電システムを導入し、発電した電力を医療機器製造に利用しています。	  
すべての人に働きがいのある労働機会を提供	- 自らの仕事と人生に戦略をもたせたキャリアデザインを構築してもらうため、監督職以上の女性を対象とした研修を実施しています。 - 海外留学生の内定者に安心して入社してもらうため、入社前に外国籍の先輩社員とのネットワーク作りを目的とした交流会を実施しています。	  

中期経営計画

新中期経営計画 (2026年3月期～2028年3月期)

経営方針

▶ ニプログループ経営方針

未来に向かって、世界の人々の健康を支え、医療ニーズに応える商品、
技術及び事業の創造革新を行い、社会に貢献し、自己実現を図る

重点方針10項目

- ① 売上単価を上げ、グループ全体の営業利益率2030年9%以上を目指す
- ② すべての商品で改良、品揃え、DX化を実施し、商品競争力を向上させる。
さらに、商品ごとに生産の自動化を進め、全自動検査、全数全自動化を目指す
- ③ 事務、物流、生産のDX化を進め、より効率を上げ、生産性をアップし、省力化を目指す。
経費節減も行い、営業利益率のアップに寄与する
- ④ 専門職をライン長と同程度に優遇し、前項目の②③を実行したことによる成果配分を適切に行う
- ⑤ 意欲ある人にチャンスを与える社風は引き続き堅持する
- ⑥ 危機管理を徹底し、自然災害、人災対策を着実に実行
- ⑦ PDCAの情報共有を関係者全員と着実に実行
- ⑧ 三方良しの考え方を堅持する
- ⑨ 地産地消の考え方を大切にする
- ⑩ 優先順位は売上より営業利益。営業利益よりも全自動化。全自動化よりも危機管理。
危機管理よりもコンプライアンスを遵守する

具体的強化策5項目

- ① ダイアライザを中心に、透析商品の安定供給を着実に実行
- ② バスキュラー商品の生産性の向上と販売の世界展開を強力に実行
- ③ すべての赤字商品の黒字化を進める
- ④ 開発商品の早期事業化に向けて市場導入の促進を強力に実行
- ⑤ 全ての商品において、品揃え、システム化、DX化を進め、さらに、技術営業力強化のため説明資料を充実させ、トータルで商品競争力を向上させる

ブランド戦略



すべての
いのちに、
よろこびを。

世界中の人々がより良い人生を、
より長く生きられる商品・サービスの提供



品質・信頼により選ばれるブランドへ



ONE NIPRO, ONE VOICE

- 世界へ有用な医療情報の発信
- グローバルプレゼンス向上



iMEP - 医療の質向上

- 教育を通じた医療への貢献



ESG

- 環境・社会・ガバナンスに配慮した持続可能な経営

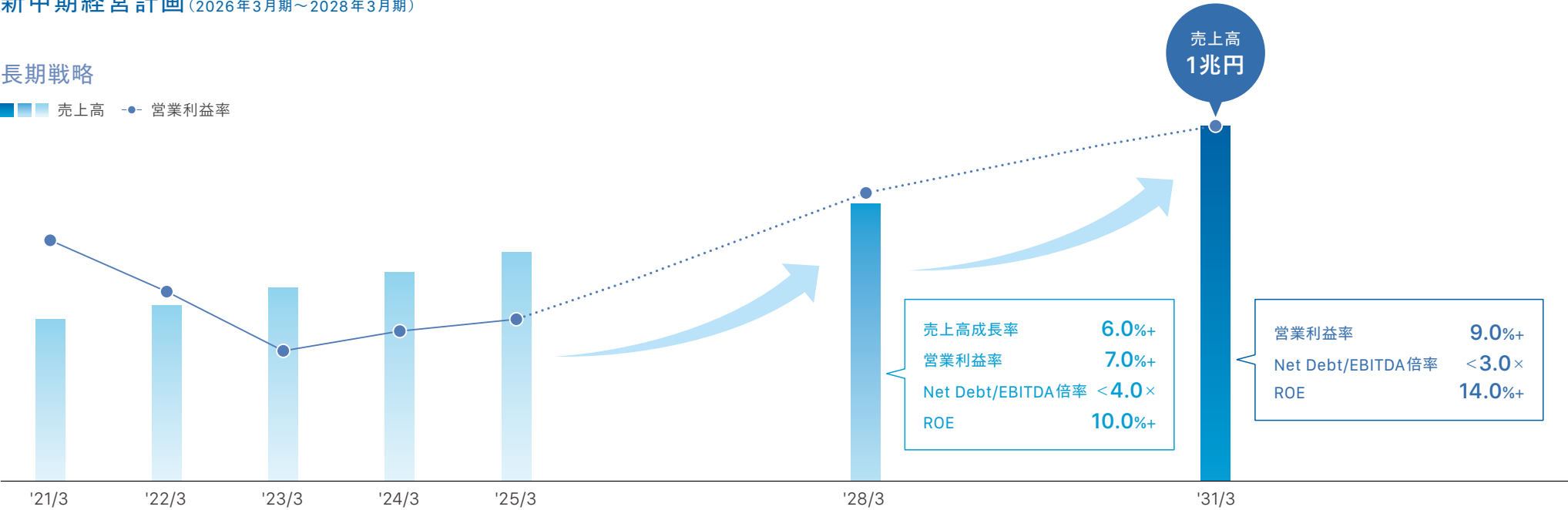
● 前中期経営計画の振り返り
● 新中期経営計画

中期経営計画

新中期経営計画 (2026年3月期～2028年3月期)

長期戦略

■ 売上高 ● 営業利益率



取組内容/強化項目

		2026年3月期～2028年3月期	2029年3月期～2031年3月期
医療	透析	- 海外はダイアライザのシェア拡大 - 国内は安定供給体制の確立とHDFダイアライザ、透析装置のシェア拡大	- 海外はダイアライザおよび透析製品全般の継続的な性能向上と品質向上、透析治療のDX化、世界における透析装置のメンテナンス体制強化 - 国内は急性期市場への本格参入
	ホスピタル	- 海外は基礎製品（針、シリンジ、静脈留置針など）に加えて、安全製品、高機能製品の販売強化 - 国内はニプロ総合医療ネットワークシステムの拡大と関連機器のシェア拡大 - SD関連製品においては、国内外における人工心肺関連の販売拡大	- 海外は引き続き、安全製品、高機能製品の品種拡大、新製品開発と販売強化 - 国内は治療領域ごとの品揃え拡充と速やかな市場導入 - 関連製品においては呼吸器外科領域、脊椎外科関連、内視鏡関連、人工関節、眼科領域など、他分野への新規参入
	バスキュラー	- 冠動脈/末梢スコアリングバルーンカテーテル販売拡大 - 静脈/末梢/透析アクセス製品導入拡大	脳血管領域への製品投入
	再生医療	本承認取得、投与症例の確保	再生医療など製品の適応拡大
医薬品	自社GE	新たなオンライズド・ジェネリック医薬品（AG）・バイオシミラー（BS）導入による売上拡大	抗菌薬領域の拡大（原薬）
	他社受託	新工場の着実な立ち上げ	新工場を中心に生産品目の拡充
ファーマパッケージング		バイオ製剤向け容器メーカーとしてのプレゼンス獲得	滅菌済シリンジを成長ドライバー化

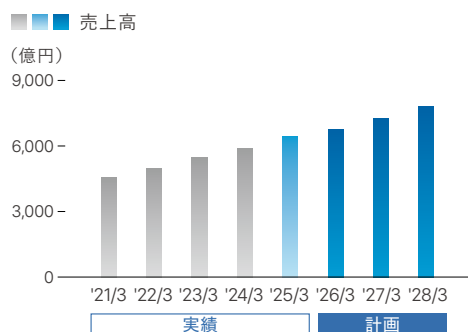


中期経営計画

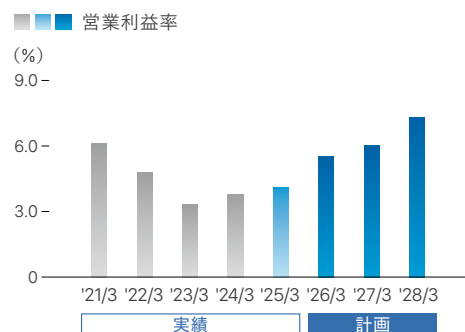
新中期経営計画 (2026年3月期～2028年3月期)

主要KPI

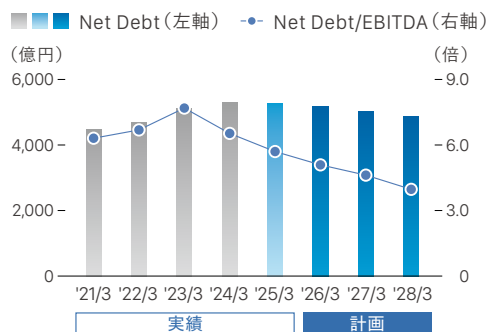
▶ 成長性

売上高成長率 年平均**6.0%**以上

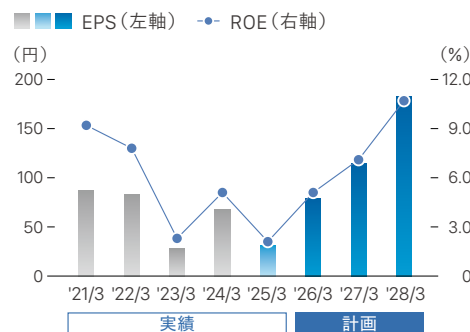
▶ 収益性

営業利益率 **7.0%**以上

▶ 財務健全性

Net Debt (純有利子負債) **4,870** 億円Net Debt / EBITDA 倍率 **4** 倍未満

▶ 資産効率

EPS **180** 円以上ROE **10.0%**以上

設備投資に関する方針

▶ ガイドライン

設備投資額※

2,000 億円※ 設備投資額は資産計上ベース
(無形資産含む)

EBITDA

3,300 億円

フリー・キャッシュ・フロー

700 億円以上

※ 2025-2027年累計値

2026年3月期～2028年3月期設備投資計画

	設備投資額	EBITDA	内容
透析・ホスピタル	1,010 億円	2,020 億円	アメリカ工場建設、ベトナム、インド、大館工場におけるダイアライザライン増設
バスキュラー	50 億円	120 億円	血管内画像診断装置(NIRS-IVUS)・バルーンカテーテル(Aperta NSE PTA)増産用設備、滅菌機増設
再生医療	10 億円	▲110 億円	大きな設備投資はありません
医薬品	730 億円	960 億円	近江工場新設、老朽ライン更新
ファーマパッケージング	200 億円	310 億円	品質向上と自動化に寄与する投資に限定して実施



中期経営計画

新中期経営計画 (2026年3月期～2028年3月期)

サステナビリティ

▶ ニプログループのマテリアリティ

マテリアリティの特定プロセス

STEP ① 社内外のステークホルダーへインタビューを行い、ニプログループ固有のリスク・機会・影響を洗い出し

STEP ② 把握したリスク・機会・影響の中で、ニプログループにとっての重要性を点数付け

STEP ③ 点数の高いものをニプログループのマテリアリティ(重要事項)として特定

特定されたマテリアリティ

環境

- 気候変動
- 生物多様性と生態系
- 循環型経済

ソーシャル

- 人的資本経営
- サプライチェーン上の労働者の人権
- データプライバシーとサイバーセキュリティ
- 患者の安全と製品の品質

ガバナンス

- 行動規範の浸透と定着
- 持続可能なサプライチェーンの構築
- 汚職・贈収賄の防止



今後、サステナビリティレポートの策定やホームページ拡充を通してESG取り組みに関する適切な情報開示も進める



中期経営計画

新中期経営計画（2026年3月期～2028年3月期）

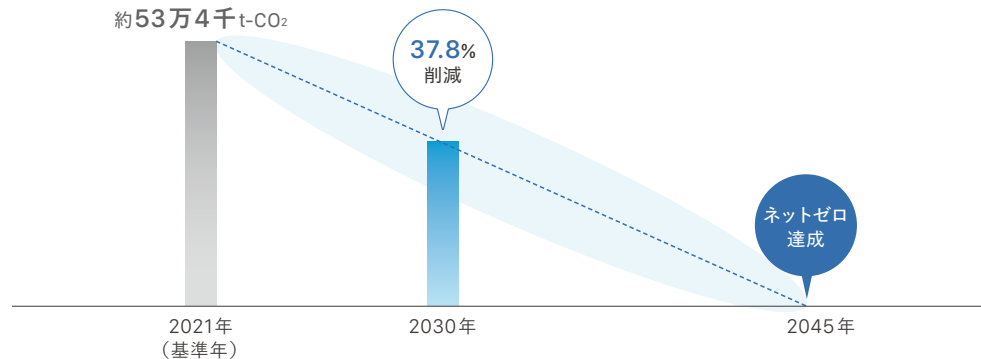
マテリアリティに対する主な取り組み

環境

方針 2045年Scope1・2のGHG排出量ネットゼロ、生物多様性の保全、廃棄物削減およびリサイクルの促進

マテリアリティ	施策
気候変動	- 国内外における非化石証書の購入 - 製造拠点における再生可能エネルギー由来電力への切替え - エネルギー自家生成 - Scope3の把握、削減
生物多様性と生態系	- 生物多様性重点地域内の製造拠点把握 - 生物多様性・生態系に及ぼす影響とその防止策の情報収集 - 関連規則の遵守
循環型経済	- 包装材へのリサイクル材適用 - 廃棄物の削減

ニプログループの温室効果ガス(GHG)排出量



現在のニプログループのGHG排出量の割合はScope1が約3分の1、Scope2が約3分の2であるため、まずはScope2の削減に注力する

ソーシャル

方針 人的資本経営を重視するとともに、人権課題に最優先で取り組む

マテリアリティ	施策
人的資本経営	- Great Place to Workの認証取得 - 全従業員に対する教育研修機会の拡充 - 全ポジションの役割明確化による評価の透明性確保 - グローバルで公平な報酬制度の構築 - 公益通報者保護法に基づく、通報者および通報に関する秘密保護 - 性別・年齢・国籍・人種・宗教・障害の有無にとらわれない採用 - 労働環境の安全担保のためのリスクアセスメント、安全教育の実施
サプライチェーン上の労働者の人権	- 人権デュー・ディリジェンスの実施 - 人権セミナー、ワークショップの実施 - 通報・救済・相談窓口の設置 - 国際機関やNGO、人権推進団体などが取り組む人権尊重活動への参加
データプライバシーとサイバーセキュリティ	- インシデント対応のための情報セキュリティ委員会の設置 - 従業員向け情報セキュリティ研修の拡充
患者の安全と製品の品質	- 製品・品質に関する問い合わせ窓口設置 - 医療従事者への研修機会の提供

ガバナンス

方針 経営基盤を強化し、健全な事業運営を行う

マテリアリティ	施策
行動規範の浸透と定着	- 取締役会の実効性評価にもとづく課題改善 - ステークホルダーとの対話や情報開示を通じた社会的信頼、評価の向上 - 従業員向けコンプライアンス研修の充実 - 内部通報制度の拡充
持続可能なサプライチェーンの構築	- 取引先との適切な関係性構築 - サプライヤーホットラインの設置
汚職・贈収賄の防止	- 事業活動を行う各国・地域の法令・規則遵守 - 定期的なリスクアセスメントの実施 - 外部からの通報窓口の設置



ソーシャルボンドレポーティング

ソーシャルボンド・ローンの運用状況

ソーシャルボンド・ローンの概要

当社事業は、医療機器・医薬品などの安定供給という社会に必要な取り組みを通じて、世界中の人々の健康とQOL向上に貢献しています。これらの取り組みは、ソーシャルプロジェクトとして社会的課題の解決に資するものと考えています。

当社は、こうした取り組みに要する資金をソーシャルボンドとして調達するため、国際資本市場協会(ICMA: International Capital Market Association)のソーシャルボンド原則等に則り、ソーシャルボンド・フレームワーク、ソーシャルファイナンス・フレームワーク※を策定しました。

当フレームワークに基づき、①ソーシャルボンド、②ソーシャルローンを発行することで、社会的課題の解決に資する事業の資金調達を行っています。

※ 第三者評価として、株式会社格付投資情報センターより「セカンドオピニオン」を取得しています。

▶ ①ソーシャルボンド

本社債で調達した資金は社会貢献性の高いプロジェクトへ投資されます。

社債名	ニプロ株式会社第14回無担保社債 (社債間限定同順位特約付)「ソーシャルボンド」
金額	190億円
期間	5年
利率	1.240%
払込日	2024年10月10日
資金使途	大館第7工場のダイアライザ製造ラインの増設 ならびに当該工場建設および製造設備増設に調達した借入金の返済

▶ ②ソーシャルローン

本ローンは、調達資金を社会的課題の解決・緩和に資する事業へ充当する目的としています。

本ローンの資金調達により、高い社会実現性が担保されたプロジェクトの積極的な投資が実現されます。

金融機関・ アレンジャー	金額(億円)	利率	借入日	返済期日	返済方法	担保保証
あおぞら銀行を アレンジャーとする シンジケートローン	103	変動金利	2024/5/31	2029/5/31	期限一括	無担保 無保証
三井住友信託銀行を アレンジャーとする シンジケートローン	88	変動金利	2024/7/31	2029/7/31	3か月ごと 分割返済	無担保 無保証
農林中央金庫を アレンジャーとする シンジケートローン	50	変動金利	2024/7/31	2029/7/31	期限一括	無担保 無保証
	60		2024/12/30	2029/12/28	3か月ごと 分割返済	
みずほ銀行を アレンジャーとする シンジケートローン	153	変動金利	2024/9/4	2029/8/31	期限一括	無担保 無保証
東邦銀行からの タームローン	30	変動金利	2024/11/29	2031/11/30	3か月ごと 分割返済	無担保 無保証
三井住友銀行を アレンジャーとする シンジケートローン	86	変動金利	2025/1/15	2032/1/16	3か月ごと 分割返済	無担保 無保証



ソーシャルボンドレポート

ソーシャルボンド・ローンの運用状況

資金の充当状況

資金の充当状況は以下の通りとなります。

①ソーシャルボンド、②ソーシャルローンの資金は全額充当済みです。

▶ ①ソーシャルボンド

使途	プロジェクト種類	金額(億円)	充当内容
新規投資	国内事業	164.2	大館工場 PES／FBダイアライザ生産増強に伴う第7工場製造設備
借換	国内事業	24.9	大館工場 PES／FBダイアライザ生産増強に伴う第7工場建築・製造設備投資借換資金

▶ ②ソーシャルローン

使途	プロジェクト種類	金額(億円)	充当内容
新規投資	国内事業	54.0	ニプロ 医薬品等の研究開発費
借換	国内事業	20.0	ニプロ シリンジ製造設備等投資借換資金
新規投資	国際事業	69.0	NMC 新工場設立土地・建物、透析クリニック設備 等
新規投資	国際事業	38.7	合肥 ダイアライザ製造設備
新規投資	国際事業	28.6	NTC GLP-1針製造設備
新規投資	国際事業	25.5	NVC ダイアライザ製造設備
新規投資	国際事業	17.6	ニプロ医工 GLP-1針製造設備
新規投資	医薬事業	180.6	NPP 近江工場
借換	PP事業	40.0	ニプロ 医療用ゴム栓・バイアル製造設備投資借換資金
新規投資	PP事業	37.0	NPG シリンジ製造設備
新規投資	PP事業	26.8	NPA 工場拡張、シリンジ製造設備
新規投資	PP事業	20.0	NPH 土地取得
新規投資	PP事業	12.2	NPF 製造窯建設



ソーシャルボンドレポーティング

ソーシャルボンド・ローンの運用状況

各プロジェクトの進捗状況



医療関連事業(国内)

関連するSDGs



▶ 主な事業

国内における医療機器とジェネリック医薬品、細胞医薬品を開発・製造・販売しています。

医療機器の主力製品は透析製品ですが、各種疾患治療用製品や安全対策を施した製品も提供しています。ジェネリック医薬品は、自社ブランドジェネリック医薬品を経口剤、注射剤、外用剤と幅広く提供しており、水が無くても飲み込める口腔内崩壊錠や指先で判別可能な錠剤、服薬指導や服薬日を書き込める包装などのユニバーサルデザインも提供しています。細胞医薬品は、脊髄損傷の治療に用いる自己骨髄間葉系幹細胞を提供しています。

▶ ターゲットとなる社会的課題

- 人工透析が必要な患者様の生命維持、健康改善、生活の質向上
- 針刺しや異物混入、細菌汚染などの医療事故防止と医療従事者の負担軽減
- 手先が不自由、視覚的困難な患者様の服薬時の支障軽減
- 災害発生時や遠隔地にお住まいで通院困難な患者様にICTによる診療システムを提供
- 脊髄を損傷された患者様の健康改善、生活改善

▶ 社会的課題へのアプローチ(アウトプット指標)

調達資金は、医療機器、医薬品、細胞医薬品の製造において、市場ニーズに応じた設備投資に充当しました。なお、投資した設備が稼働し、製造能力が増加するまでにはタイムラグがあります。

医療機器製造数増加率 ^{※1}	注射針や透析針などの消耗品はやや減少した一方、ダイアライザは大館工場における新ラインの稼働開始により増加し、医療機器の国内向け製造実績は全体で前期比99%と横ばいでした。
自社ブランドジェネリック医薬品製造数増加率 ^{※2}	伊勢工場の新シリンジ棟の稼働によって、製造実績は前期比117%と増加しました。
細胞医薬品製造能力	細胞医薬品製造能力は札幌CPF稼働開始以降、250件と横ばいでした。

▶ 課題改善効果(アウトカム指標)

医療機器販売数増加率 ^{※1}	ダイアライザの販売数は減少した一方、透析針やシリンジなどの消耗品類の販売が増加し、販売実績は前期比100%と横ばいでした。
自社ブランドジェネリック医薬品販売数増加率 ^{※2}	注射剤のペグフィルグラステムBSの販売数量が増加したため、販売実績は前期比103%と増加しました。
細胞医薬品販売数	細胞医薬品は条件および期限付承認の製品であることから投与対応施設が限られ、販売実績は39件でした。

※1 医療機器製造数増加率と販売数増加率の集計については、主力製品であるダイアライザ、血液回路、透析用針(AVF)、翼付針(PSV)、シリンジを選択し、異なる単位の土台を合わせるため、数量を単価で加重平均し前期比増加率で算出しています。

※2 自社ブランドジェネリック医薬品製造数増加率と販売数増加率については、経口剤、注射剤、外用剤の異なる単位の土台を合わせるため、数量を単価で加重平均し前期比増加率で算出しています。



ソーシャルボンドレポート

ソーシャルボンド・ローンの運用状況



医療関連事業（国際）

関連するSDGs



▶ 主な事業

海外における医療機器を開発・製造・販売しています。また、医薬品の販売や透析センターおよびトレーニングセンターの開設・運営も実施しています。医療機器の主力製品は透析製品ですが、各種疾患治療用製品や安全対策を施した製品も提供しています。医薬品は、透析治療に用いる透析液を提供しています。透析センターは、透析専門のクリニックであり、患者様に人工透析治療を提供しています。トレーニングセンターは、医療従事者のための透析治療技術の研修施設で、研修を通じて得られた意見や要望を製品・技術の改良に活かすことで医療の現場環境改善を提供しています。

▶ ターゲットとなる社会的課題

- 人工透析が必要な患者様の生命維持、健康改善、生活の質向上
- 針刺しや異物混入、細菌汚染などの医療事故防止と医療従事者の負担軽減
- 新興国において都市部から離れた地域に居住する患者様に医療機関の提供
- 途上国の都市部に居住する患者様に高度な医療の提供
- 感染症拡大を防止する治療機器、検査製品、感染症対策製品の提供

▶ 社会的課題へのアプローチ（アウトプット指標）

調達資金は、医療機器の製造において、市場ニーズに応じた設備投資に充当しました。なお、投資した設備が稼働し、製造能力が増加するまでにはタイムラグがあります。

医療機器製造数増加率 ^{※3}	ダイアライザは合肥工場・大館工場の新ラインが稼働したことなどにより、医療機器の海外向け製造実績は前期比114%と増加しました。
透析センター患者キャパシティ ^{※4}	南アフリカやブラジルを中心に増加し、全体で前期比133%と増加しました。
トレーニングセンター数	コロナ以降、研修そのものが不可になったことで中国を中心に数拠点の契約を解消したことなどにより、トレーニングセンター数は世界23拠点でした。

▶ 課題改善効果（アウトカム指標）

医療機器販売数増加率 ^{※3}	ダイアライザの販売が北米・中国で好調に推移するとともに、透析針や血液回路の販売増加により販売実績は前期比115%と増加しました。
透析センターの治療患者数 ^{※4}	透析センター治療患者数については透析センター数の増加とともに南アフリカなどを中心に前期比124%に増加しました。
トレーニングセンターの利用者数	世界23拠点においてトレーニングセンターを利用した研修を受けた医療従事者の人数は延べ42,368名でした。

※3 医療機器製造数増加率と販売数増加率の集計については、主力製品であるダイアライザ、血液回路、透析用針（AVF）、翼付針（PSV）、シリンジを選択し、異なる単位の土台を合わせるため、数量を単価で加重平均し前期比増加率で算出しています。

※4 透析センター数と透析センター治療患者数の集計については、前期比増加率で算出しています。



ソーシャルボンドレポーティング

ソーシャルボンド・ローンの運用状況



医薬関連事業

関連するSDGs



▶ 主な事業

国内外の製薬企業がライセンスを保有する医療用医薬品の受託製造をしています。製造にあたっては、日米欧における3極GMPに対応した製造設備を保有しています。また、注射剤や経口剤、外用剤の全剤形、小ロットの治験薬から上市後の量産まで幅広い製造に対応可能で、口腔内崩壊錠、徐放製剤、経皮吸収製剤などの製剤開発、医薬品包装容器とのコンビネーション製品であるプレフィルドシリンジやダブルチャンバーバッグなどの製造にも対応しています。製薬企業が海外で製剤化された医薬品を日本国内で検査包装して販売する海外導入品のための検査包装工程の受託にも対応しています。

▶ ターゲットとなる社会的課題

- 多種多様な剤形および幅広い生産スケールに対応することで医薬品の安定供給に寄与
- 多くの企業の医薬品製造をまとめて受託することで製造コストが抑えられ、医療コストの削減に寄与

▶ 社会的課題へのアプローチ(アウトプット指標)

調達資金は、医薬品の受託製造において、市場ニーズに応じた設備投資に充当しました。なお、投資した設備が稼働し、製造能力が増加するまでにはタイムラグがあります。

受託医薬品
製造数増加率^{※5}

経口剤および外用剤は品目整理により注文数量が減少しましたが、増産体制構築の結果、注射剤の生産数量が増加したため、製造実績は前期比99%と横ばいでした。

▶ 課題改善効果(アウトカム指標)

受託医薬品
出荷数増加率^{※5}

経口剤および外用剤は品目整理により注文数量が減少しましたが、注射剤は新規品目獲得の結果、出荷数量が増加したため、製造実績は前期比99%と横ばいでした。

※5 受託医薬品製造数増加率と出荷数増加率の集計については、経口剤、注射剤、外用剤の異なる単位の土台を合わせるため、数量を単価で加重平均し前期比増加率で算出しています。



ファーマパッケージング事業

関連するSDGs



▶ 主な事業

医薬品包装容器の開発・製造・販売とその原材料であるガラス管を製造・販売しています。医薬品包装容器としてはバイアル、シリンジ、ゴム栓などの成形部材、加えて医薬品投与時のデバイスなどを提供しています。医薬品包装容器の種類としては、一般製剤からバイオ製剤、核酸医薬品に至るまで、製品の品質要求に合わせたカスタマイズが可能です。原材料のガラス管は日本薬局方、アメリカ薬局方、ヨーロッパ薬局方で規定された医薬品用ガラス一次容器としての規格を満たすガラス材料です。日本では日本電気硝子株式会社の代理店としてガラス管を販売し、アメリカ・フランス・インド・中国では自社で製造、全世界で販売しています。

▶ ターゲットとなる社会的課題

- 医薬品製造に必要な不可欠な製品であり、医薬品の安定供給および製剤工程の省力化に寄与
- 医療現場のニーズに合わせた製品開発を行うことで、医療従事者の負担を軽減
- 医薬品のキット化を行うことで、取り違いや異物混入といった医療事故の低減に寄与

▶ 社会的課題へのアプローチ(アウトプット指標)

調達資金は、医薬品包装容器の製造において、市場ニーズに応じた設備投資に充当しました。なお、投資した設備が稼働し、製造能力が増加するまでにはタイムラグがあります。

製品製造数増加率^{※6}

高付加価値シリンジは増加した一方、市場の在庫調整局面のためバイアル製品の需要減少と中国において低収益アンブル製品の撤退を進めたため生産数量が減少し、製造実績は前期比82%と減少しました。

▶ 課題改善効果(アウトカム指標)

製品販売数増加率^{※6}

高付加価値シリンジは増加した一方、市場の在庫調整局面のためバイアル製品の需要減少と中国において低収益アンブル製品の撤退を進めたため販売数量が減少し、販売実績は前期比85%と減少しました。

※6 製品製造数増加率と販売数増加率の集計については、主力製品であるアンブル、バイアル、シリンジの異なる単位の土台を合わせるため、数量を単価で加重平均し前期比増加率で算出しています。



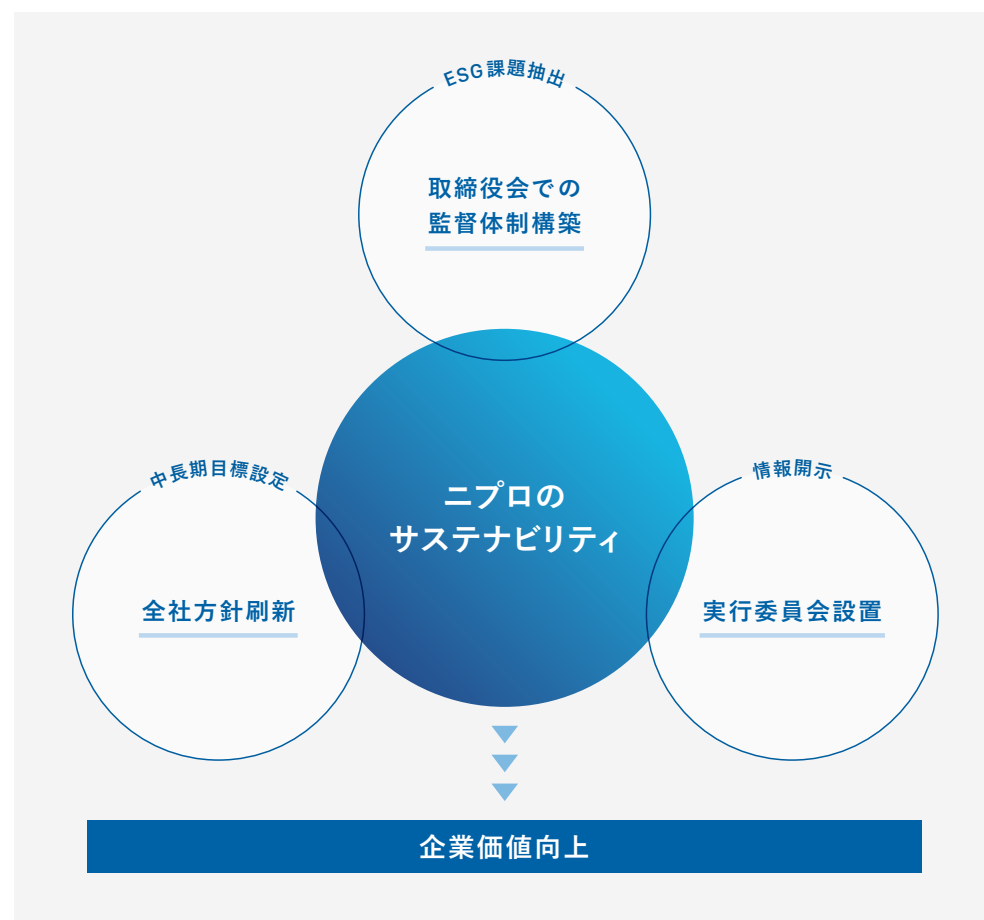
- ニプロのサステナビリティ
- 環境
- 人材戦略
- 研究開発
- 知財投資
- コーポレート・ガバナンスの状況等
- 取締役会長メッセージ
- 社外取締役メッセージ
- 監査役メッセージ
- 役員一覧

経営基盤

ニプロのサステナビリティ

▶ 基本的な取り組み姿勢

ニプログループは事業を通じたあらゆる社会的課題の解決に向け、サステナビリティ経営の推進に取り組んでいます。

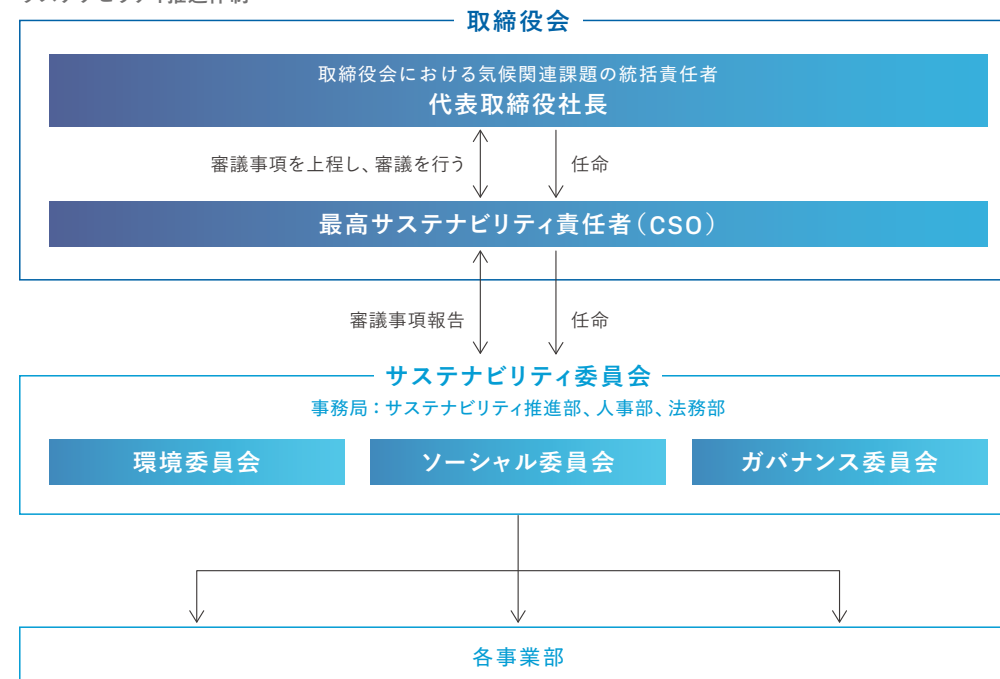


▶ サステナビリティ推進体制

サステナビリティ委員会はさらに「環境委員会」「ソーシャル委員会」「ガバナンス委員会」に分かれ、各事業部（グループ全社）におけるESG取り組みの管理と推進を行います。

管理・推進状況については四半期に一度以上の頻度で取締役会の審議事項として上程され、戦略の審議および指導、KPI設定およびその進捗管理などを審議し、その内容は各委員会を通じて事業部に還元される体制としています。

サステナビリティ推進体制





経営基盤

ニプロのサステナビリティ

サステナビリティに関する取り組み事例

事例① 温室効果ガスの削減取り組み

▶ 生産拠点における電力のCO₂フリーと非化石証書の適応

ニプログループでは、2045年までに自社直接排出であるScope1・2の温室効果ガス排出量（以下、GHG排出量）ネットゼロ（＝GHG排出量の正味排出量をゼロとすること）を達成することを目指し、温室効果ガスの排出量削減に取り組んでいます。

その取り組みの一つとして、再生可能エネルギー由来の使用電力への切替えをニプロ医工株式会社近藤工場で2022年3月期から、全星薬品工業株式会社和泉工場で2023年3月期から開始しています。

また、再生可能エネルギー電力のCO₂フリーという環境価値を持つ非化石証書を活用することで、ニプロのGHG排出量削減を実行しています。

GHG排出量削減効果

178,900 t-CO₂を削減
（当期実績）


近藤工場



和泉工場

▶ エネルギーの自家生成

ニプログループでは持続的な事業活動を行うべく、複数工場において生産活動で用いるエネルギーの自家生成を行っています。一部拠点では太陽光パネル・自家発電設備を備えており、特に、ニプロファーマ株式会社の大館工場では、化石燃料の代わりに、間伐材チップを燃焼することで蒸気を得る「バイオマスボイラー」を2012年3月期より稼働させています。本取り組みは未

ニプロファーマ大館工場
バイオマスボイラー

利用間伐材を活用した木質バイオマス加工流通事業を整備する大館市と、ニプロファーマの官民一体の事業であり、事業への参画によって持続可能な地域社会づくりの貢献に努めています。

GHG排出量削減効果

4,168 t-CO₂を削減
（当期実績をLNG換算）

事例② ガラス管製造における全酸素燃焼技術の利用

ニプロファーマパッケージングフランスのオマール工場では、2022年10月より稼働した新たなガラス管窯にて全酸素燃焼技術を利用し、GHG排出量削減を実施しています。全酸素燃焼とは燃料を酸素のみで燃焼することであり、炉の加熱効率を上げることができます。それに伴い、エネルギー効率が向上し、燃料の使用量を削減することができます。このガラス管窯で従来の燃焼方法で稼働した場合、1年間で都市ガスを1,080,000Nm³使用するところを600,000Nm³にまで抑え、GHG排出量としては984t-CO₂相当の削減効果となりました。今後も全酸素燃焼技術の導入を進め、生産効率の向上とGHG排出量の削減に努めていきます。

GHG排出量削減効果

984 t-CO₂を削減
（1年間の削減量：都市ガス換算）
ニプロファーマパッケージングフランス
オマール工場



経営基盤

ニプロのサステナビリティ

事例③ Great Place to Work®の取得

ニプロファーマパッケージングインディア Private Limitedは、「インドの製造業における中堅企業の働きがいのある会社」(India's Best Workplaces in Manufacturing-2025)のトップ25に認定されました。この認定証は、国際的な組織であるGreat Place to Work®が、Trust Index(匿名のフィードバックを求める従業員調査)やCulture Audit(組織の人材慣行に関する調査)などの厳格な評価に基づいて発行するものです。

過去2年間(2024年、2023年)の「働きがいのある会社」トップ50位から、2025年は「インドの製造業における中堅企業の働きがいのある会社」トップ25位にランクアップしました。当社は、充実した報奨制度を通じて従業員の功績を称え、協働を奨励し、「安全第一」のイニシアチブで職場の安全を最優先し、健康とウェルネスを推進しています。こうした努力の積み重ねにより、前向きで生産的な職場環境を生み出しています。



事例④ プラチナえるぼしの取得

ニプログループの全星薬品工業株式会社が大阪府の企業としては初めて「プラチナえるぼし」を取得しました(2023年10月24日付)。

「プラチナえるぼし」は、女性活躍推進法に基づいて厚生労働省が実施している「えるぼし」認定企業のうち、女性活躍推進に関する取り組みの実施状況が特に優良である企業に与えられます。

今回の「プラチナえるぼし」認定にあたり、認定条件である、女性管理職比率が業界平均を1.5倍以上上回っている点や女性の平均勤続年数が男性より長い点、多様なキャリアコースが準備されている点などが評価されました。

今後も全社員が働きやすい職場環境づくりに努めていきます。



女性管理職比率

27.9%
(産業平均値: 9.9%)
約2.8倍

※執行役員を従業員とした場合の
女性管理職比率26.1%
※直近事業年度

ひと月当たり平均残業時間

14.4時間

※直近事業年度
※製造拠点含む

平均勤続勤務年数

女性 男性
約**8.8年** 約**7.4年**

※直近事業年度
※期間の定めない労働者

女性の多様なキャリアコース

派遣労働者雇入れ 正社員として再雇用

10名 **1名**

※直近3事業年度

男女別の採用における競争倍率

女性 男性
約**5.9倍** 約**8.4倍**

※直近3事業年度平均

▼ 認定基準
男女別の採用における
競争倍率(応募者数/
採用者数)が同程度で
あること

▼ 参考: プラチナえるぼし認定基準
今後の雇用均等行政について

全星薬品工業株式会社HP

大阪府初!女性活躍推進法に基づく優良企業として「プラチナえるぼし」認定取得のお知らせ

※ 2025年3月期データ



経営基盤

環境

▶ TCFDに基づく情報開示

ニプログループでは、気候変動を事業継続に大きな影響を及ぼす重要な課題であると認識しています。ニプログループは2023年6月に気候関連財務情報開示タスクフォース(TCFD)の提言に賛同し、TCFDのフレームワークに沿った情報開示の拡充を進めています。

ガバナンス

ニプログループでは、代表取締役社長が気候変動課題の統括責任者を務めています。また、代表取締役社長の任命により当社CFOが「環境委員会」の委員長を務め、ニプログループにおける気候変動課題への取り組みの管理と監督を行っています。

「環境委員会」では、各事業部の気候変動課題担当者が委員となり、気候変動がニプログループに及ぼす影響の特定、取り組みの方針、具体的な施策の検討などを行っています。委員会で検討された施策は委員長を通じて取締役会に上程され、ニプログループの重要な経営課題として審議の対象となります。

ニプログループでは上記の通り委員会制度を導入することで、気候変動課題に関する経営の意思決定を迅速に行い、対策に取り組む体制を整えています。

戦略

ニプログループにおける気候変動の影響は、社会がカーボンニュートラルに向け変遷する過程で生じる政治的な影響や新技術の確立、市場ニーズの変化などによる「移行」に関わるものと、地球温暖化が進行することによって生じる異常気象の多発やそれに伴う災害の発生、平均気温上昇などの「物理的変化」によるものに大別されます。総合医療メーカーであるニプログループではこれらの影響を各事業の観点から分析し、リスク・機会についてそれぞれ特定を行い事業戦略に組み込んでいます。次ページの表はその一例を抜粋したものです。

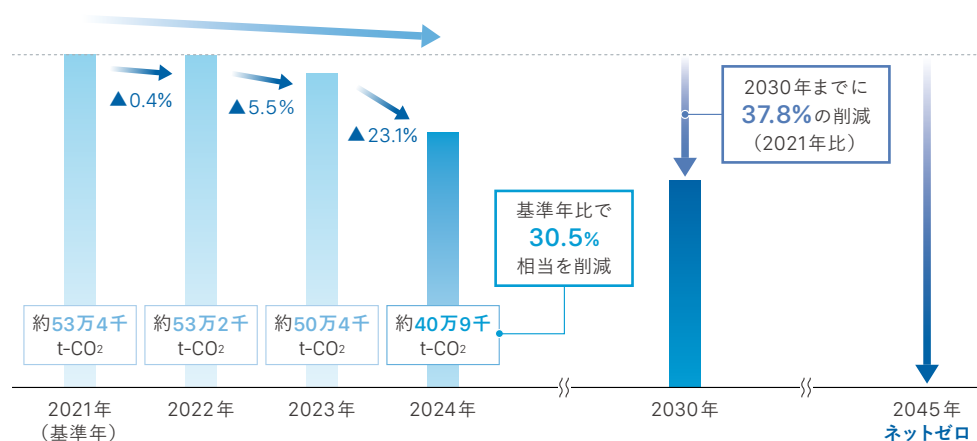
リスク管理

ニプログループでは「防災危機管理規程」と「コンプライアンス推進規程」を策定し、気候関連のリスクを含む事業に大きな影響を与えうる経営上のリスクを的確に把握し、適切な企業経営に努めています。また、想定されるリスクが一定額を超過する場合には都度取締役会に上程され、迅速にリスク管理の経営意思決定を行っています。

指標と目標

ニプログループではGHG排出量(単位:t-CO₂)を気候変動に関するリスクを評価・管理するための指標として定めています。また、GHG排出量の削減を推進するために、2045年までにScope1・2においてネットゼロ達成を目指し、その中間目標として2030年までにScope1・2において2021年比37.8%削減を目指しています。

2023年のGHG排出量実績は約50万4千t-CO₂と、非化石証書の活用により前年比では5.5%削減しましたが、事業拡大を進めていることが影響し、2023年の削減目標であった基準年比8.4%削減には至りませんでした。2024年はモニタリング回数を増やしたことに加え、事業拡大における影響の予測を行った結果、約40万9千t-CO₂と基準年比で30.5%削減し、2024年の削減目標である基準年比12.8%削減を達成しました。2025年はより精度の高いGHG排出量の把握に努め、目標達成を目指します。

温室効果ガス排出量(t-CO₂)

経営基盤

環境

シナリオ分析の結果

リスク

分類	リスク項目	事業への影響	影響度	時期	対策
移行リスク (1.5℃シナリオ)	炭素価格の上昇	炭素税導入・強化により工場や事業所のエネルギーコスト・原材料のコストが増加する	大	中期	操業に伴うGHG排出量の多い生産拠点のGHG排出量削減に向けて、省エネルギー対策の実施および再生可能エネルギーの使用を推進する
	環境意識の高まりによる顧客行動の変化	環境配慮製品の供給要望が高まった際に、代替素材への移行が困難な場合の販売機会の喪失／需要減少によって売上高が減少する	中	長期	既存製品の小型化・軽量化や製造過程の効率化によるGHG排出量削減を進めており、一部製品では品質確保のうえでの包装材簡素化や包装材の低炭素素材への切替えなどを実施。今後も環境配慮素材を取り入れた製品の開発や製品包装材における低炭素素材の利用も検討を進める
物理的リスク (4℃シナリオ)	異常気象による災害の発生	異常気象に伴う災害発生が増加した際、生産設備の被災・物流の混乱・材料供給の停滞等が要因で供給量が減少する	大	長期	異常気象を想定したBCPの策定・維持・管理を実施。様々な災害リスクへの体制を加味したうえで生産拠点の建設や各拠点での災害対策(自家発電設備の保有、燃料・食料の備蓄、原材料の在庫確保等)を行っている

機会

分類	機会項目	事業への影響	影響度	時期	対策
資源の効率	効率的な物流プロセスによる間接費の削減	物量と物流プロセスのコントロール強化によるコスト削減や、輸送効率・品質向上の機会につながる	中	中期	国内外での物流経路や運賃の見直し、物流拠点の適正配置、在庫量の適正化を行う。在庫量適正化は保管料や輸送費の削減のみならず、廃棄処分量の削減にも寄与する
製品およびサービス	消費者の需要に対応する供給量増加	気候変動に伴う新たな感染症の発生や長期的な疾患動向の変化に起因する消費者の感染予防への関心／需要の高まりに対応する製品の提供機会が増加する	大	長期	関連製品の需要拡大時に医療現場への供給責任を果たすべく、迅速な増産体制の構築、および必要と判断した品目の在庫水準を其他製品より厚く設定して世界的な需要拡大に対応した製品の供給を行う
製品およびサービス	環境意識の高まりに対応する製品群の需要増加	移動に伴うGHGを排出しない在宅療法の需要が高まり、在宅療法関連製品の売上増加につながる	小	長期	顧客の声を収集しながら、研究開発を推進する



経営基盤

人材戦略

ニプログループは、「意欲：willingness」を社是としており、すべての活動に「意欲」をもって取り組むことを従業員の行動の基本としています。意欲ある、すべての人材にチャンスを与える社風を堅持するため、あらゆる背景を持った従業員一人ひとりが自己実現を図ることのできるような環境を整備していくことを目標としています。

▶ 持続可能な成長のための人権尊重への取り組み

ニプログループでは、企業の持続的成長と長期的な企業価値の向上において、「人権の尊重」が不可欠であると考えています。企業活動を行うすべての国・地域において、適用法令を遵守し、「ビジネスと人権に関する指導原則」(国連)に則り、国際的に認められた人権を尊重する責任を果たしていきます。2025年1月にニプログループ人権方針を改定し、より実効性のある取り組みの実現、また人権デュー・ディリジェンスの継続的な推進に取り組んでいきます。

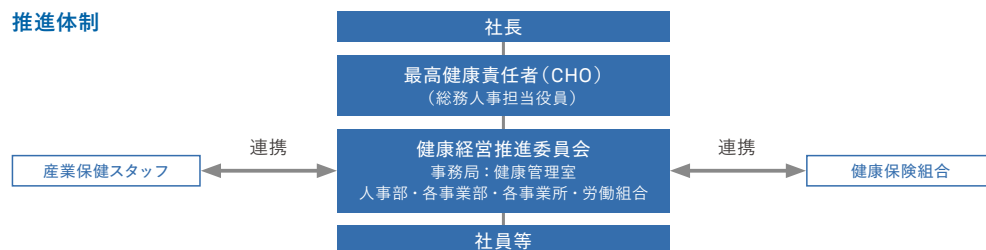
▶ 健康経営の推進

ニプロでは従業員自身の健康保持・増進が、新たな技術の開発・安定生産につながり、「世界の人々の健康を支える」という経営理念を実現可能にするという考えから、健康経営の推進に取り組んでいます。

CHO(最高健康責任者)の指揮のもと、専任部署を設置するとともに、健康経営推進委員会を組織しており、各事業部より選出されたメンバーや労働組合も参画し、多様な健康課題に対する施策の企画・実施を行っています。

重点課題として「メンタルヘルス」「職場の活性化」「重症化予防」「禁煙」を掲げており、オンラインリワークプログラムの導入や、FISH活動の推進、再検査費用補助、敷地内の全面禁煙化の推進や禁煙チャレンジイベントの実施、健康リテラシー向上を目的としたメンタルヘルス研修・女性の健康セミナーの開催など、包括的な取り組みを展開しています。

推進体制



▶ FISH哲学の推進

ニプログループでは働く人の行動指針として、FISH哲学を推進しています。FISH哲学とは「態度を選ぶ」「仕事を楽しむ」「注意を向ける」「人を喜ばせる」という4つの基本マインドであり、その考え方を意識することで「意欲的に働こう」という気持ちを湧き立たせ、さらに周りの人間も巻き込んで働きやすい活気のある職場環境にしようという考え方です。このFISH哲学はニプログループで全社的に推進されており、社内イベントとして各事業所・工場などのFISH活動を紹介・表彰する「FISHフェスティバル・FISHアワード」が開催されています。こうした取り組みにより、さらなるFISH哲学の浸透と、従業員のコミュニケーションの円滑化、職場環境の向上を図っています。

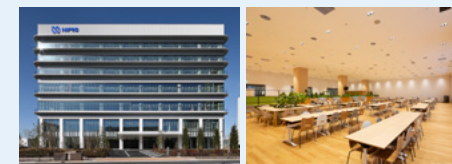


▶ ニプログループ共済会

ニプログループ共済会は会員相互の扶助共済、会員の文化・健康の向上と会員相互間の親睦を図ることを目的に運営されています。各事業所に設置された支部における様々なイベント活動や、全国的なスポーツ行事の実施などを通して、会員同士の親睦交流の促進・健康増進に寄与しています。独自制度として、人間ドック・生活習慣病予防検診・婦人科検診・会社の健康診断において再検査の判定が出た方への費用補助、禁煙外来の費用補助、GLTD保険、介護休職した会員・育児休職した会員への給付金による支援、不妊治療中の会員に対する費用の補助等を行っています。また、スポーツ施設・育児・介護サービス等を優待価格で提供する制度のほか、健康・育児・介護等へのさらなる補助を行う「カフェテリアプラン」制度を採用することで、個々の従業員のニーズに合わせた心身の健康維持への貢献・仕事と家庭生活の両立サポート等を行い、従業員満足度の向上を目指しています。

ニプロ・ニプロファーマ新本社竣工

2023年3月に竣工した新本社屋においては、FISH哲学を意識した『出会う 繋がる 創造する』というコンセプトを掲げ、共創スペース、リラクゼーションルームなど、従業員のコミュニケーションをさらに活性化させる仕掛けを用意しました。



経営基盤

人材戦略

▶ 透明性が担保された役職登用およびグループ内人事交流の促進

ニプログループでは、2031年3月期のグループ売上高1兆円の達成に向け、社は「意欲」のもと、年功序列にとらわれない抜擢人事に取り組んでいます。人事制度を刷新し、昇進・昇格の基準を明確化したことで、より透明性の高い人事処遇が行われるようになり、従業員全体の意欲向上に効果を発揮しています。また、ニプログループにおける自らのキャリア形成を見据えたうえで人事異動に手を挙げることのできる社内公募制度も、今後さらに拡充していきます。今後は、グループ内人事制度を統一することで、人事異動の障壁を取り払い、会社の枠を超えて適材適所の人事配置を実現させることを目指しています。

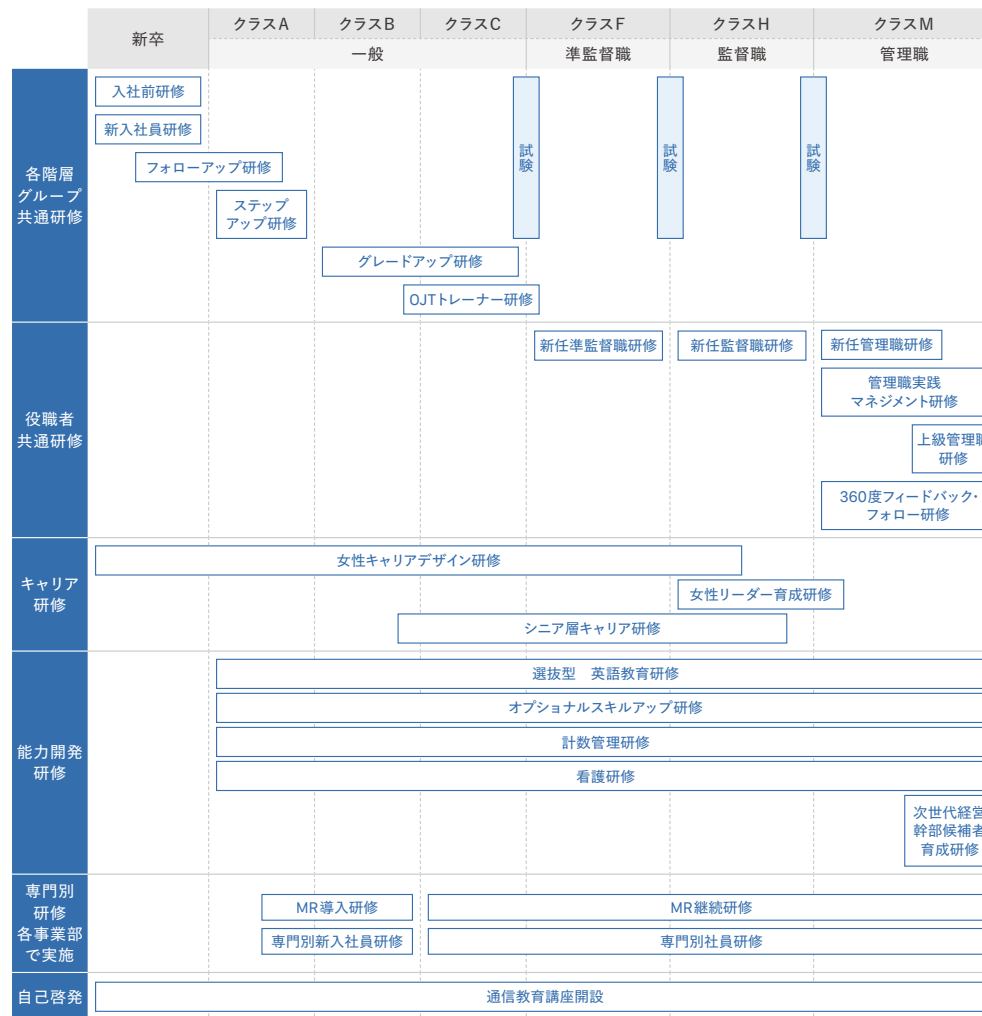
▶ 語学力の涵養と自己啓発学習の支援

ボーダーレス時代において、80億人の世界市場に果敢に向かっていくには、日本語以外の言語能力を獲得することが必要不可欠になっています。そのため、選抜された従業員に対して英語教育プログラムを提供し、語学力を高める機会を創出しています。当プログラム内にて、世界各国の受講者とリアルタイムでつながる英会話のグループレッスンや、研修内にて異文化理解を深めるイベントを開催することによって、グローバルマインドの醸成にも取り組んでいます。さらに、自己啓発学習についてもアラカルト方式で自身のニーズに合致したテーマで自由に申し込むことができます。上に記載した語学教育に加え、DX関連講座、パソコンスキル講座、その他様々な能力開発講座などは年間を通じて開講されているため、意欲のある従業員は自主的に受講することで自分自身のレベルアップが可能であり、修了者には受講料が会社より補助されることになっています。

▶ 若手従業員・役職登用者に対する階層別教育

ニプログループでは人材育成、各種教育研修の拡充に力を入れています。若手社員のフォロー施策として、体系的な階層別研修に加え、当期は新たにOJTトレーナー研修を導入し、入社後間もない社員の意欲向上や、離職率の低下に寄与するとともに、トレーナー自身の成長やキャリア形成、ひいては組織全体の人材育成力の底上げにつなげています。また、前期に引き続き、エンゲージメントの向上および心理的安全性の高い職場環境整備を目指すため、「マネジメント強化」を重点課題と位置づけ、すべての管理職に対する360度フィードバックを継続して実施するとともに、選抜型のリーダートレーニングプログラムを導入しました。今後もし引き続き、全レイヤーの従業員が活き活きと働ける組織づくりを目指していきます。

教育研修体系図



- ニプロのサステナビリティ
- 環境
- 人材戦略
- 研究開発

- 知財投資
- コーポレート・ガバナンスの
状況等
- 取締役会長メッセージ

- 社外取締役メッセージ
- 監査役メッセージ
- 役員一覧



経営基盤

人材戦略

▶女性の活躍推進

ニプログループでは、性別にかかわらずすべての社員が働きやすい職場環境の整備を行うことを目標としています。なかでも、女性活躍推進、次世代育成支援には精力的に取り組んでおり、ニプロでは、具体的な目標として、2028年3月期までに管理職に占める女性の割合を10%以上とすることを掲げています。この目標を達成するため、将来の管理職候補として選抜された女性社員とその上長に対し、積極的にリーダーを目指すマインド醸成を目的とした女性リーダー育成研修や、女性管理職による座談会、自分らしく生き活きと働くキャリア形成を目的とした女性キャリアデザイン研修を実施するなど、各種施策に取り組んでいます。

PICK UP 育児者への支援

ニプログループでは、育児休職から復職した従業員への支援を特に手厚くしています。こどもが小学校6年生に達するまで短時間勤務を可能にすることで仕事と育児の両立を支援し、離職防止につなげています。また企業内保育所を秋田県と三重県、滋賀県に設置し、従業員の早期復職に寄与しています。さらに、男性の配偶者出産休暇、産後パパ育休・育児休職の取得についても奨励しており、男性の育児休職取得率は2026年3月期に向けて目標としていた30%以上を早々に達成し、2025年3月期の取得率で45%以上にまで向上しています。今後は、さらなる目標として2026年3月期には50%、2031年3月期には85%以上の取得率を目指していきます。その他、ワーク・ライフ・バランスの実現を目的とした各種制度を充実させ、育児支援に力を注いでいます。



秋田県大館市
(ニプロ大館工場・
ニプロファーマ大館工場)



三重県松阪市
(ニプロファーマ伊勢工場)



滋賀県草津市
(ニプロ・ライフサイエンスサイト)

▶シニア人材の活躍推進

日本国内では、少子高齢化による労働人口減少が避けられない課題となっています。ニプロでは、労働力の確保・シニア層のエンゲージメント強化のため、2022年10月1日より、定年を65歳に引き上げました。定年延長により、シニア層の雇用保障を行うことで早期退職を防止するとともに、シニアキャリア研修を導入することで、前向きなキャリア自律意識を醸成し、知識や技術の伝承を支え、ニプログループの発展に貢献します。

▶介護従事者への支援

核家族化により、現役世代の従業員が介護の担い手になる問題は避けて通れなくなっています。ニプログループでは、介護休職の期限に関して法定を大幅に上回る制度を整えており、また、短時間勤務や在宅勤務も可能になっています。これにより、介護を理由とした離職防止に貢献しています。

▶柔軟な働き方～フレックス制度・テレワーク制度・時差勤務制度～

一部の職種では、就業時間にとらわれない働き方を実現するためにフレックス勤務制度を導入し、心身の健康維持に寄与しています。また、新型コロナウイルスを契機として、空間にとらわれない働き方としてのテレワーク制度を導入し、介護や育児との両立を支援するとともに労働生産性の向上に努めています。一方、対面コミュニケーションを通じてこそイノベーションは生まれてくるとの考えから、テレワークの頻度については上限を設け、週2日の出社を義務づけています。さらに、時間単位休暇や時差勤務制度も導入しており、ワーク・ライフ・バランスの向上に寄与しています。2026年3月期より時差勤務の最大時間を従来の60分から120分に拡充し、より働きやすい環境作りを目指します。

- ニプロのサステナビリティ
- 環境
- 人材戦略
- 研究開発
- 知財投資
- コーポレート・ガバナンスの状況等
- 取締役会長メッセージ
- 社外取締役メッセージ
- 監査役メッセージ
- 役員一覧

経営基盤

人材戦略

PICK UP ワーク・ライフ・バランスを実現するための各種制度

- 産前産後休暇
- 産前産後健診休暇
- 人間ドック等休暇
- 育児休職制度
- つわり休暇
- リフレッシュ休暇
- 配偶者出産休暇
- 出生サポート休暇
- 退職者ジョブリターン制度
- 男性の育児休職制度、産後パパ育休
- 看護等休暇
- テレワーク勤務制度
- 育児短時間勤務制度
- 介護休職制度
- フレックス制度
- 時差出勤制度
- 介護短時間勤務制度
- 事業所内保育所の開設（グループ内3拠点）
- 生理休暇
- 障がい者・介護者向けの在宅勤務制度
- 妊娠期間中の通院休暇

共済会関連

各種支援制度：不妊治療補助、育児休職復職給付金、婦人科検診補助
マタニティ祝い制度、ご出産祝い制度、乳がんセルフチェック支援制度 等

▶ ジョブリターン制度

ニプロで培ったノウハウを活かすため、配偶者の転勤・育児・介護などやむを得ない理由で退職した場合、事情が解決した後に再入社することが可能な制度を導入しています。この制度を利用することで、安心して家庭内の課題に専念することができ、課題解消後は再入社が可能になり、仕事と家庭との調和に寄与します。

▶ 安全衛生

ニプログループでは、安全衛生関連の法令および社内規程を遵守し、労働災害の撲滅と疾病の予防・健康の保持増進を基本方針とし、安全管理と衛生管理を徹底することで、安全で衛生的な職場環境の整備を目指しています。

データ集

		2023年3月期	2024年3月期	2025年3月期	目標
健康経営の促進					
従業員喫煙率(%)	※1	21.6	22.5	21.7	15.0
従業員エンゲージメントの向上					
従業員エンゲージメント ^{注1)}	※1	51.1	48.3	48.8	55.0
ダイバーシティ・インクルージョン					
従業員に占める女性比率(%)	※1	27.2	28.3	26.7	—
	※2	32.2	34.2	33.7	—
女性管理職比率(%)	※1	4.8	5.5	6.3	10.0
	※2	6.5	7.5	8.9	10.0
女性の育児休職取得率(%) ^{注2)}	※1	100	100	100	100
	※2	100	100	100	100
男性の育児休職取得率(%) ^{注3)}	※1	28.2	36.6	48.3	85.0
	※2	27.3	39.8	57.6	85.0
育児短時間勤務者数(人)	※1	105	131	117	—
	※2	280	313	326	—
介護従事者への支援					
介護短時間勤務者数(人)	※1	2	0	2	—
	※2	10	7	6	—
介護休職取得者数(人)	※1	5	1	3	—
従業員の安全衛生					
労働災害度率	※1	0.35	0.82	0.91	0.16
	※2	1.01	1.50	1.15	—
労働災害強度率	※1	0.015	0.028	0.017	0.005
	※2	0.014	0.025	0.015	—

※1：ニプロ株式会社単体

※2：ニプログループ国内会社

注1) 従業員個人の仕事に対するポジティブな心理状態を表し、偏差値で示しています。

なお、2024年3月期調査対象範囲に変更が発生しています。

注2) (当該決算期間で育児休職を取得した女性社員数÷当該決算期間で出産した女性社員数)×100で算出しています。

注3) (当該決算期間で配偶者が出産した男性社員のうち、育児休職を取得した社員数÷当該決算期間で配偶者が出産した男性社員数)×100で算出しています。



経営基盤

研究開発

独自の技術と発想で医療の革新に貢献

当社は日本とアメリカの総合研究所・医薬品研究所を中心に、7つの研究開発拠点を有しています。私たちは高付加価値製品の開発・供給に注力することで、医療従事者や患者様の課題やニーズに継続的に応えています。



01 総合研究所

従業員数

278名



研究テーマ

- 細胞・再生医療等製品
- 整形外科関連製品
- 透析・汎用医療機器
- 循環器・インターベンション関連製品
- 人工臓器関連製品
- 検査・診断薬関連製品
- 機能性医薬品包装容器
- 医療用ガラス
- プログラム医療機器

産学連携の状況

世界中の大学や研究所と協力し、新製品の早期実現や共同開発を目的とした研究を行っています。

02 医薬品研究所

従業員数

155名



研究テーマ

- 注射剤
- 経口剤
- 外用剤
- パイオシミラー
- 機能性医療用医薬品

産学連携の状況

原薬、連続生産技術、生物学的同等性試験計画、広域スペクトル消毒剤の新規応用に関する研究活動について、大学や研究機関と連携しています。

03 生産技術センター

従業員数

69名



研究テーマ

新しい生産技術の確立や、生産性向上に寄与する設備設計に取り組んでいます。

04 再生医療
研究開発センター

従業員数

25名



研究テーマ

脊髄損傷等における自己骨髄細胞を用いた再生治療を実現するための製造設備や消耗品の開発、および新しい治験薬の製造を行っています。

産学連携の状況

脊髄損傷、その他疾病に関する共同開発や、札幌医科大学との再生医療に関するライセンス契約を締結しました。

05 Goodman Medical
Innovation Center

従業員数

72名

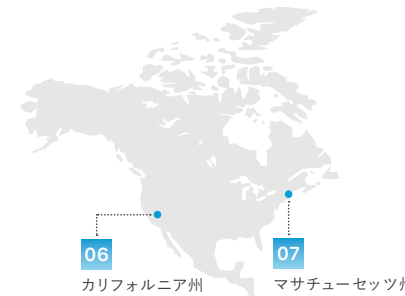


研究テーマ

- 心臓循環器系の検査・治療用のカテーテル・アクセサリ
- 脳血管治療用カテーテル・ステント
- バスキュラーアクセスカテーテル

産学連携の状況

- 広島大学との共同研究を実施しました。

06 Avantec Vascular
Corporation

従業員数

40名



研究テーマ

- IVCフィルター回収システム
- 血管内塞栓用コイル
- 末梢動脈アテレクトミーデバイス
- 末梢・冠動脈薬剤溶出性ステント
- 静脈スロンベクトミーデバイス

07 Infraredx, Inc.

従業員数

84名



研究テーマ

- 近赤外線分光法(NIRS)および血管内超音波(IVUS)を用いた коронаリー/ペリフェラル血管内画像診断の新しい技術
- AIを用いたプラークの検出および組織解析

産学連携の状況

- セント・バーソロミュー病院
- ワシントン・ホスピタル・センター
- ロンドン大学クイーン・メアリー
- UCLA メディカル・センター
- ドイツ・ハート・センターおよびミュンヘン工科大学
- アムステルダム大学メディカルセンター
- コペンハーゲン大学

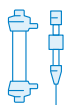


経営基盤

研究開発

当社グループは、滋賀県草津市のニプロ・ライフサイエンスサイト内にて、医療機器および医薬品の研究開発業務を当社が中核となり推進しています。医療関連事業におきましては、新しい研究テーマの模索を実現するため、関連部門、医療現場、各学会などを活用し、次世代に向けた便利で、使用しやすい医療機器の開発を進め、QOL（クオリティ・オブ・ライフ）向上を目指し、医療製品の安定供給に努め、新規医療製品が生まれ育つよう取り組んでいきます。

一方、医療関連事業におきましては、薬剤費の削減や医療の質の向上に対するニーズに応えるべく、様々な疾患領域や剤形における先発医薬品を対象に、高品質なジェネリック医薬品の開発に努めています。さらに、患者様にとって飲みやすさに配慮した口腔内崩壊錠や医療現場での取り扱いの容易さに配慮したキット製剤など、付加価値のある製品の開発にも注力しています。当期における研究開発費の総額は216億66百万円であり、セグメントごとの研究開発活動は次の通りです。



(1) 医療関連事業

主に当社の総合研究所および酵素センターが中心となって、以下の研究開発を行っており、当事業に係る研究開発費は125億38百万円です。

① 汎用医療機器商品

難治性腹水治療で使用される大容量貯留バッグを備えた腹水濾過濃縮再静注法（CART）回路「FilCone®ライン」および急性血液浄化療法で使用される医療従事者の使いやすさを考慮し、空気に触れる事なく圧力を測定できるエアレスチャンバー付き急性血液浄化回路「マルチライン®」さらにバスキュラーアクセスカテーテルの脱血不良および逆接続時の再循環率を低減した次世代のダブルルーメンカテーテル「UKバイディス®」を開発しました。

麻酔関連製品においては、内部洗浄が容易であり、造影剤中にも耐えられる長期的使用注入用植込みポート「R3ポート®ダイナジェクト®」およびライン、プライミング作業が簡素化し、ボタンの押し込みが軽い仕様とした「ニプロシュアフューザー® PCAセットRQ」さらに体内植込ポートに穿刺し、薬剤、麻酔剤、造影剤などを注入する際に使用し、片手操作で誤穿刺防止機構が作動する皮下埋込ポート用ヒューバー針「ウイングキャッチ®ニードル」や、製薬向け製品では、グロブリン製剤を投与する時に使用する翼状針付き専用セットで、針を安全カバー内に収納することができる「ニプロSQW®ニードル（安全タイプ）」を開発しました。

透析関連製品においては、透析時の漏血を検知する漏血検知器「かんち君®α」、透析装置への接続作業を容易にし、治療開始までの時間を短縮できる透析用血液回路「SurdialX PRO用回路」も開発しました。

検査関連製品においては、生活習慣病検査を薬局に行うために指先より微量血液を採取し、検査施設まで運搬できる微量採血容器「ネオビットミニ」も開発しました。

② インターベンション関連商品

冠動脈治療用デバイスのデリバリーをサポートするガイドエクステンションカテーテル「ガイドプラス」の第3世代製品を開発しました。および先端チップに特殊な樹脂に造影剤を高濃度で混練させることにより、柔らかいチップのままで高い造影性を有するカテーテルを開発しました。さらに、ニプロDCAは冠動脈用のデバルキングデバイスであり、カテーテルの細径化等の改良要望に応じて、次世代品「アテロカット MK2」も開発しました。

透析シャント治療用の超高耐圧型PTAカテーテル「VASOPEN」の品種追加として、0.018GW対応の特殊型PTAや、破砕片を確実に把持し、体内で大きく拡張するティアドロップ型バスケットを採用し、チップレスで収納時の細径化を達成したTUL（経尿道的結石粉碎術）に用いられる尿管結石除去用カテーテルも開発しました。

③ 人工臓器関連商品

成人用フィルタ内蔵型人工肺や、人工心肺用動静脈カニューレの太径サイズ、また、小児用細径チューブ用の酸素飽和度計センサを開発しました。

④ 診断薬・検査薬・酵素商品

市販されているインフルエンザおよび新型コロナウイルス感染症の同時検査キットを開発しました。また、クリニックや動物病院で使用可能なポイントオブケア用の検査システムや、有機溶剤健康診断検査薬の新規項目追加対応として、マンデル酸ならびにフェニルグリオキシル酸検査キットも開発しました。

さらに、自社検査薬用の酵素数種を内製化のため開発し、原料の安定調達を確保しました。

⑤ 医薬包装関連商品

培養用・調整用・貯蔵用等として使用するバイオ医薬品用バッグ「Usetm」や、2m以上のバッグ製袋とΦ120の大型ヘルールを溶着する技術確立した大容量のパウダーバッグ、さらに、



経営基盤

研究開発

3種類のチューブ接続部と本体部を別設計し、シングルユースシステムに使用する無菌接続コネクター「Rectasept」等を開発しました。

また、製薬メーカー向け皮下投与セットに含まれるフィルタ付きツートックも開発しました。

⑥ 整形外科関連商品

グループ会社と共同開発した人工股関節の販売を開始しました。今後はアメリカでのFDA承認を取得し、日米双方での販売を計画しています。また、弾力性が好評で、骨再生に優れたリン酸オクタカルシウムを利用した世界初の人工骨「ブリクタ」を2024年10月に販売を開始しました。さらに大型タイプの品種追加も予定しています。さらに、大腿骨折治療用の人工骨頭については、2025年2月にPMDAの承認を取得し、販売開始の準備を進めています。

⑦ 細胞治療商品

ステミラック注製造時における末梢血および骨髄液の採取・運搬に使用するセルトリ－は、空路輸送時の減圧環境に耐えるキャップ気密性を持たせた改良品を開発しました。また、再生医療用の培養液として、間葉系幹細胞(MSC)用の無血清培地の改良を行い、細胞増殖性を血清培地同等以上に向上させ、培地の微粒子数を低減させた培地を完成しました。

⑧ その他の活動

「医療研修施設iMEP」は10周年を迎え、特別企画として滋賀県内在住の小中学生を対象とした医療体験会を開催しました。また、ベルギーiMEPでは、国際学会Vascular Access Societyから依頼を受け、透析シャント経皮的血管拡張術(PTA)のハンズオン研修会を実施しました。さらに、透析シャント経皮的血管拡張術(PTA)や透析シャント作製術カダバ研修等、幅広い研修プログラムを展開しています。

⑨ 再生医療部門

再生医療等製品「ステミラック注」は、条件および期限付承認のもとで2019年に製造販売を開始しました。このステミラック注については、この条件および期限付承認に基づき使用成績比較調査を実施し、承認期限(7年)内に有効性、安全性を検証したうえで、改めて承認申請を行うこととされています。当初の予定通り、承認期限の7年となる2025年12月までに改めて承認申請を行い、本承認を取得することを見込んでいます。慢性期脊髄損傷を対象とした企業治験を2023年7月に、筋萎縮性側索硬化症(ALS)を対象とした企業治験を2025年3月に開始しました。慢性期の脊髄損傷やALS、その他の疾患も対象とした適応

拡大を図ることで、治療を必要とする方々にステミラック注をお届けできるよう早期実用化を目指しています。



(2) 医薬関連事業

主に当社の医薬品研究所が中心となって、以下の研究開発を行っており、当事業に係る研究開発費は91億28百万円です。

① 注射剤

通常のバイアル製剤、バッグ製剤などに加え、医療現場での利便性向上を目的としたキット製剤の開発も積極的に進めています。前立腺癌や閉経前乳癌などの治療に用いるリュープロレリン酢酸塩のダブルチャンバー型プレフィルドシリンジ(1箇所月製剤)を既に販売していますが、このような開発難易度が高い徐放性注射剤などの分野に注力して、開発を進めています。

当期は、2成分3品目の液バイアル製剤と1成分1品目のプレフィルドシリンジ製剤のジェネリック医薬品を上市し、1成分1品目の液バイアル製剤の製造販売承認を取得しました。

② 経口剤

一般的な経口剤(錠剤、顆粒剤など)に加え、高難度な徐放性製剤の開発にも取り組んでいます。一方、医療現場での利便性を向上させるため、錠剤に成分名を印刷するなど、個包装やアルミピロー包装といった包装仕様にも工夫を凝らした製品も提供しています。

当期は、3成分5品目のジェネリック医薬品を上市し、2成分3品目の製造販売承認を取得しました。

③ 外用剤

粘着剤や軟膏剤の自社技術を活用し、高品質なジェネリック医薬品の開発だけでなく新剤形製剤の開発にも注力しています。

④ バイオ後続品

わが国では、急速に市場が拡大しているバイオ医薬品ですが、一般的に高薬価であるため、医療費削減の観点から、より低薬価であるバイオ後続品の必要性が高まっています。このような状況を踏まえて、当社でも共同開発や自社単独開発を含め、様々な形態で製品開発を推進しています。



- ニプロのサステナビリティ
- 環境
- 人材戦略
- 研究開発
- 知財投資
- コーポレート・ガバナンスの状況等
- 取締役会長メッセージ
- 社外取締役メッセージ
- 監査役メッセージ
- 役員一覧

経営基盤

知財投資

▶ はじめに

当社は知的財産・無形資産を重要な経営資源として捉えるとともに、「他者の知的財産を尊重し、それらを侵害するものは世に出さず、当社固有の知的財産に基づいた製品開発を志向する。」という知財理念の実践を通じた「**知財経営**」に日々取り組んでいます。

「ONE NIPROの精神」を持った企画事業部門、研究開発部門、および知財部門が、経営・事業企画～研究開発～生産・営業活動などの全事業プロセスの中に入り込み、それぞれの戦略を融合させながら、「ユーザー目線／患者様目線」と「経営（事業）への貢献」に力を置き、2031年3月期連結売上高1兆円達成を目指しています。



「知財経営」では、「企画開発プロジェクトごとに知財部員を配置する専任制」が採用され、事業企画から製品化・販売後までを見据えて、企画事業部門、研究開発部門、および知財部門が三位一体となり、発明などの発掘と出願・権利化、権利行使、他社権利の無効化、ノウハウ保護などの戦略を構想し、実行しています。

また、当社の知財理念（他者の知的財産の尊重）を担保する仕組み（社内制度）として、「知財監査」制度※が導入されています。

※「知財監査」制度：事業企画、および研究開発などのプロセスの中に複数の関所を設け、3部門（企画事業部門・研究開発部門・知財部門）が、自ら知財クリアランスを確認する“自主的な監査制度”。

- ・監査（関所）で課題が発見された場合、プロジェクトは先に進められず、変更などにより課題を克服します。（課題がない／課題を克服できた場合のみ、プロジェクトを進行。）
- ・一方、課題を克服できなかった場合、プロジェクトは中止されます。このような運用により、「知財監査」は開発の期間短縮とコスト抑制にも寄与しています。

現在は主要な国内グループ会社に加え、海外各国・各社の事情も考慮しつつ、海外子会社へも「知財監査」制度が導入され、グループ一丸となって「ユーザー目線／患者様目線」と「経営（事業）への貢献」に注力した「**知財経営**」の実践に取り組んでいます。

知財監査制度の概要（開発フェーズと連動）



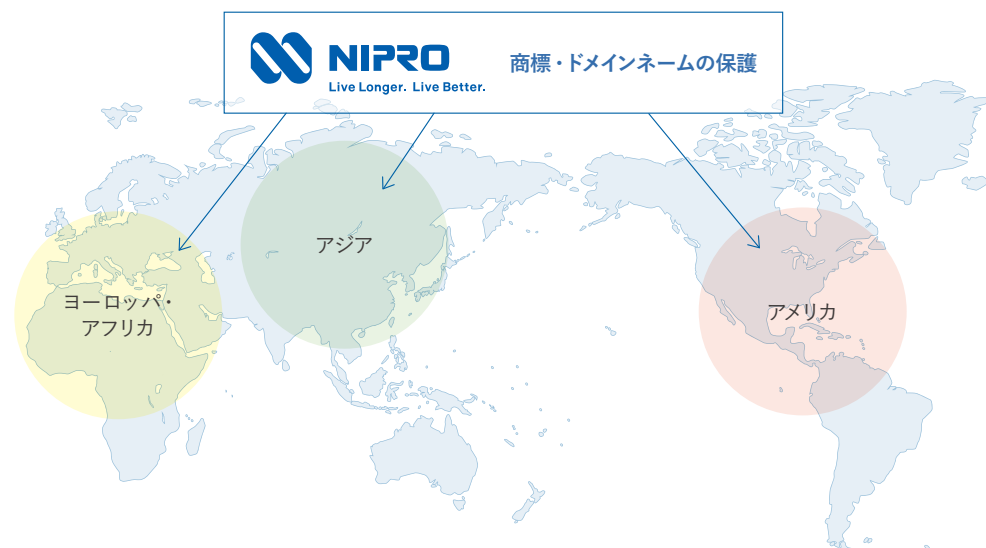
経営基盤

知財投資

▶ ブランド保護活動：商標・ドメインネームの保護

世界のお客様へ安心と安全をお届けするために、『NIPRO』をはじめとした多くの商標をグローバルに登録しています（世界の100を超える国や地域で出願・権利化）。

また、第三者による『NIPRO』などを含む紛らわしい商標・ドメインネームの登録・使用をグローバルに監視して、違法行為に対しては使用停止などの法的措置をとり、お客様からの信頼・信用とブランドの保護に努めています。



▶ 人的資本の育成：知的財産教育

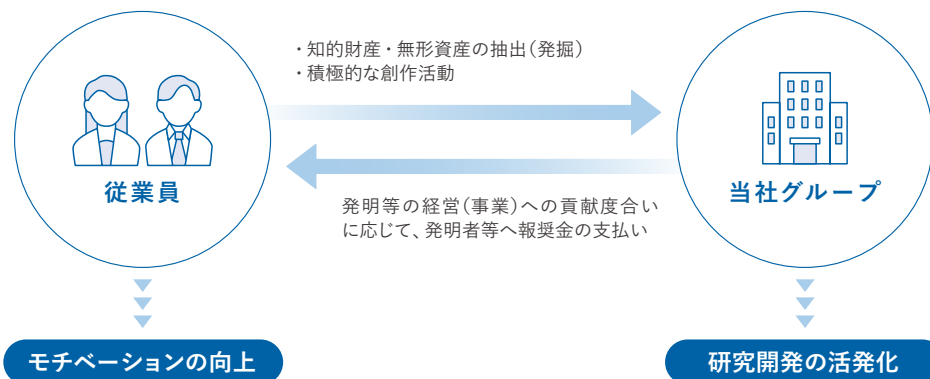
一人ひとりの従業員が、当社の知財理念に基づく「**知財経営**」に意欲を持って参画できるよう、企画事業部門、研究開発部門、および製造部門などを対象に、各職能に要求されるレベルに応じて、知的財産教育を行っています。

▶ 発明などの創作活動の奨励：発明などの提案と報奨金制度

次代の経営（事業）への架け橋となりえる発明などの創作活動を奨励するために、当社の職務発明制度は以下の特徴を有しています。

- ・発明などを含めた知的財産・無形資産の抽出（発掘）に加えて、従業員が積極的に創作活動を行い、その成果を会社へ提案できます。
- ・発明などが出願・権利化（ノウハウの場合、ノウハウ認定）された場合、および発明などの経営（事業）への貢献度合いが高い場合、当社グループ統一の規程に則り、発明者などへ報奨金が支払われます。

職務発明制度のイメージ





- ニプロのサステナビリティ
- 環境
- 人材戦略
- 研究開発
- 知財投資
- コーポレート・ガバナンスの状況等
- 取締役会長メッセージ
- 社外取締役メッセージ
- 監査役メッセージ
- 役員一覧

経営基盤

コーポレート・ガバナンスの状況等

1. コーポレート・ガバナンスの概要

▶ (1) 企業統治の体制の概要および当該体制を採用する理由

当社における企業統治の体制は、会社法上の機関である株主総会および取締役のほか、取締役会、監査役および監査役会ならびに会計監査人を設置し、コンプライアンス委員会や懲戒委員会などをはじめとする社内委員会制度を整備するとともに顧問弁護士等の専門的な外部の諮問機関とも緊密な連携を図ることにより、会社経営全般にわたる業務執行が適正かつ効率的に行われていることを効果的に監視、監督できるよう構築しています。

▶ (2) 内部統制システム

当社では、事業部制に依拠するグループ全体の内部統制基盤の構築に努めています。月1回以上開催される取締役会および同日併行して開催されるグループ経営会議では、当社取締役および監査役のほか、グループ主要各社の代表者が出席し事業活動の進捗内容の報告、重要な業務執行の決定のほか、懸案事項の審議を行っています。また、役員、従業員における法令等・企業倫理遵守に対する意識の向上を目指し、「ニプロコード・オブ・プラクティス」を定め周知徹底を図るとともに、各種法令遵守マニュアルを作成し、ポータルサイトに収載するほか、コンプライアンス研修資料の充実と定期・随時のコンプライアンス研修会の開催ならびに役員および従業員に向けたコンプライアンス通信の毎月配信など、啓発活動の普及、促進に努めています。これらの内部統制システムは、当社グループ各社の役員・従業員を対象とし、相互に緊密な連携を図ることで、統一的な管理体系に基づき運営されています。なお、内部統制システムの実効性を補完する体制の一つとして、内部通報システムの構築によるリスク情報の収集と迅速かつ効果的な措置の実施に努めています。

▶ (3) リスク管理体制

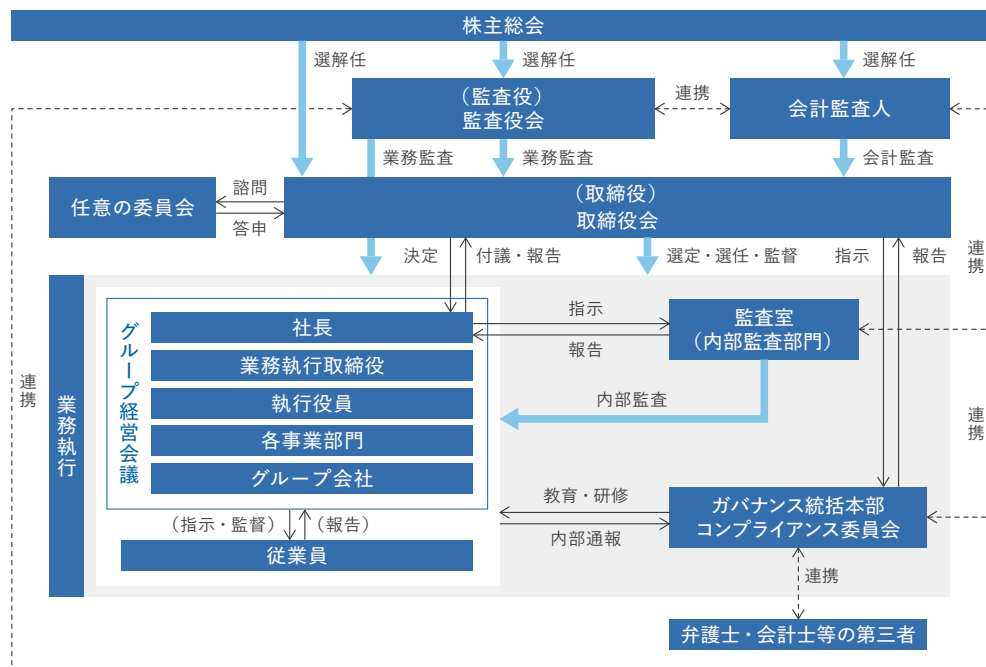
当社は、当社の事業活動が当社の財務状況や業績に与える影響のみならず社会にもたらす影響またはそのおそれのあるリスクの発生を未然に防止するための取り組みとして、前述の内部通報システムの体制構築のほか、顕在化した場合の事実調査、原因究明および再発防止に向けた取り組みを進めています。また、潜在的なリスクの把握と突発的なリスクの発生の回避を目的に、コンプライアンス推進に関する規程を設けています。本規程では、コンプライアンスリスク等の未然防止と早期発見、再発防止を適切かつ実効的に実施するための体制、整備に関する詳細な運用ルールを定めています。当社は、グループ全社にわたる横断的な運営を図るため、当社法務部内に事務局を置くコンプライアンス委員会を設置しています。当社では、コンプライアンスリスク等に対する機動的な対応が図れるよう、非違行為があった場合の手順を定めており、主にコンプライアンス委員会と事務局が連携し、その手順に沿って、事実調査から再発防止措置まで一連の流れを実施しています。例えば、非違行為が発生した場合、事務局（法務部門）が綿密に事実関係を調査し、その結果を基礎として、非違行為の態様や悪質性、反省の情、再犯防止に向けた真摯な取り組みへの意欲その他諸般の情状を考慮し、必要があるときは懲戒措置規程に基づき、複数の上級管理職または外部者で構成される独立的な立場の懲戒委員会による審議が行われます。その諮問の結果を踏まえて、最終的に社長が懲戒処分内容を決定する体制としています。これらの適正な運用手順を実施することにより、コンプライアンスの徹底と信賞必罰を意識した経営の健全化に努めています。また、「ニプロ防災危機管理ハンドブック」を作成し、イントラネットを通じてグループ全従業員に周知しています。南海トラフ沖地震をはじめとする大規模震災のほか、台風や洪水、新型インフルエンザ等の蔓延を想定した災害が起きても冷静かつ適切に行動するための全社的な事業継続計画をベースに拠点ごとの計画を策定し適宜見直し更新することなど、周知徹底を図っています。さらに、コンプライアンス研修の全国展開の強化、リスク管理体制の充実のため、法務部内に「コンプライアンス課」を設置し、従業員に対するコンプライアンス意識の徹底を行っています。また、より一層のコンプライアンス体制の強化を目的に、従業員からの内部通報窓口を社内イントラネットの通報窓口に加え、外部の弁護士事務所にも設置することで、従業員からの信頼感を担保するとともに、より一層のコンプライアンス体制の強化を図っています。

經營基盤

コーポレート・ガバナンスの状況等

▶ (4)コーポレート・ガバナンスとリスク管理体制に係る基本図式

(2025年6月30日現在)



2. 監査の状況

▶ (1) 内部監査

当社は、内部監査部門として監査室および海外監査室を設置し、内部監査規程に基づき会計監査人、監査役および社外取締役との緊密な連携により、現状のコーポレート・ガバナンス体制において必要とされる会計、業務等の監査を実施しています。

▶ (2) 監査役監査

各監査役は監査役会で定めた監査方針、業務分担に従い取締役会等の重要な会議に出席するほか、取締役、従業員等から業務の執行状況について報告を受け、また必要に応じて説明を求め、重要書類等を閲覧するとともに主要な事業所について業務や財産の状況を实地

に調査するなどして、監査業務を遂行し、定期または随時に監査役会を開催して、相互に意見交換や協議を行っています。

3. 社外役員の状況

▶ (1) 社外取締役および社外監査役

当社の社外取締役は6名、社外監査役は2名であり、これら全員を独立役員として指定し、東京証券取引所に届け出ています。

▶ (2) 社外取締役および社外監査役を選任するための独立性に関する基準または方針の内容

当社は、金融商品取引法が定める基準を踏まえ、社外取締役および社外監査役の独立性判断基準を、別途コーポレートガバナンス・ガイドライン※にて定めており、その基準のいずれにも該当しない場合、当社からの独立性を有し、一般株主と利益相反が生じるおそれがないものと判断しています。

※ ご参考：コーポレートガバナンス・ガイドライン [🔗](#)

▶ (3) 社外取締役および社外監査役の選任状況に関する当社の考え方

社内取締役、常勤監査役、監査室スタッフ、必要に応じて派遣される本社管理部門等の人員等との緊密な連携により、現状のコーポレート・ガバナンス体制において必要とされる監督、監査機能、役割が十分に担保されています。

▶ (4) 社外取締役または社外監査役による監査または監査と内部監査

監査役監査および会計監査人監査との相互連携ならびに内部統制部門との関係

社外取締役は取締役会等に出席し、社外の独立した立場で、幅広い見識と経営経験を当社経営の監督に活かしていただきます。また、社外監査役は、監査役会で定めた監査方針、業務分担に従い取締役会等の重要な会議に出席するほか、常勤監査役を通じ、または直接、取締役、従業員等から報告聴取を行い、重要書類を閲覧するなどして監査業務を遂行し、定期または随時に開催される監査役会において客観的に、独立的な立場から意見交換、協議を行っています。監査の実施にあたっては、監査室スタッフ、常勤監査役、子会社監査役および会計監査人とも相互に緊密に連携し、業務の円滑な遂行に努めています。

- ニプロのサステナビリティ
- 環境
- 人材戦略
- 研究開発
- 知財投資
- コーポレート・ガバナンスの状況等
- 取締役会長メッセージ
- 社外取締役メッセージ
- 監査役メッセージ
- 役員一覧

経営基盤

コーポレート・ガバナンスの状況等

4. 会計監査の状況

監査法人の名称	海南監査法人
継続監査期間	2年
業務を執行した公認会計士	石原 美保、小林 裕、船城 公教
監査業務に係る補助者の構成	公認会計士24名

役員区分ごとの報酬等の総額、報酬等の種類別の総額および対象となる役員の員数

	報酬等の総額 (百万円)	報酬等の種類別の総額(百万円)			対象となる 役員の員数(名)
		基本報酬	業績連動報酬	非金銭報酬等	
取締役(社外取締役を除く。)	392	254	138	—	12
監査役(社外監査役を除く。)	11	11	—	—	1
社外役員	69	69	—	—	11

※ 取締役の基本報酬には、役員退職慰労引当金繰入額26百万円および当社子会社から受けた役員としての報酬28百万円を含んでいます。

5. 株主との対話

当社の株主との対話方針としては、以下の通りです。

- 株主との対話は、経営層が認識していない潜在的な課題への気づきが得られる重要な場だと考えています。
- 株主との対話の促進に向けて、透明性・公平性の高い情報開示を行うことに努めていきます。
- 対話によって得られた気づきを年8回の取締役会を通じて経営に反映させ、実行し、情報開示していきます。
- 株主との間で建設的な対話の機会をさらに設けるべく、社外取締役や監査役との面談の設定も検討していきます。

▶ 2025年3月期の対話実績

上記の株主との建設的対話に関する方針に基づく、2025年3月期の株主との対話実績としては、以下の通りです。

① 主な対応者

CFO、経営企画本部プロジェクト統括部部長

② 対応を行った株主の概要

国：国内81%、国外19%

運用方法：パッシブ・アクティブ両方

投資手法：バリューが中心

担当分野：アナリスト、ファンドマネージャー、ESG担当

③ 実施回数

IRに関する個別ミーティング	125回
うち、CFO参加	23回
うち、セルサイド	24回
うち、バイサイド	101回
ESGに関する個別ミーティング	2回
個人投資家との個別ミーティング	18回
上記に加え株主優待についてのミーティング	28回

④ 対話の主なテーマや株主の関心事項

業績関連

- 海外の赤字子会社のコントロール(実効税率が高く、赤字子会社を長年放置していることに対する批判)

経営戦略

- 指名委員会の設置(社外の独立した人を中心に据え、役員の専任・解任を決定する基準の明確化)
- 役員の評価制度設定(役職による固定給ではなく、実績に応じた評価への変更)
- サクセッションプランの開示
- 取締役会の実効性評価結果と是正計画案の開示

- 社内体制変更に伴うガバナンス強化策(2024年3月期の設備投資額が役員会決定金額を大幅に上回ったことにより役員会機能の見直し・改善の要求)
- 社外取締役、監査役との対話(社内取締役との対話から変化)
- 取締役の任期変更

事業戦略

- 事業ポートフォリオ見直しの基準
- 品質管理状況の開示(大館工場の品質問題以降、今後の是正措置・予防措置の開示の要求)
- 同業他社との差別化および注力分野に対する企業戦略の開示

財務戦略

- 政策保有株式における今後の方針
- 資金調達に対する基本方針の開示

ESG・サステナビリティ

- 人的資本への取り組み(株主から選ばれた経営者が、株主の持ち物である企業に属している社員を教育し、適切な報酬を与え、企業価値の最大化につなげているか)の開示
- 取締役のスキルアップを目的とした取り組みの開示
- 人権デュー・ディリジェンス(特に海外において人権問題(強制労働、児童労働等)が社内・サプライチェーン内で発生していないか)
- コンプライアンス(贈収賄・背任の撲滅、一般的な法令遵守等)の宣言

⑤ 対話内であがった株主の意見や懸念事項の、経営陣や取締役会へのフィードバック状況

取締役会において、IR活動の報告を年8回実施し、株主からの意見や期待等を説明しています。

※ ご参考：コーポレート・ガバナンスに関する報告書 [📄](#)

※ コーポレートガバナンス・ガイドライン [📄](#)

経営基盤

コーポレート・ガバナンスの状況等

6. スキルマトリックス

▶ 当社の取締役および監査役が有する知識・経験・能力等

	氏名	地位	経営	ESG (サステナビリティ)	生産・品質	研究開発・技術	営業・ マーケティング	グローバル	DX・IT・デジタル	財務・会計	法務・倫理・ リスク管理
1	佐野 嘉彦	代表取締役会長	◎			○	○				
2	山崎 剛司	代表取締役社長	◎				○	○			
3	余語 岳仁	専務取締役	◎	○						○	
4	箕浦 公人	常務取締役				◎		○		○	
5	西田 健一	常務取締役	○		○	◎					
6	大山 靖	常務取締役	○			○	◎				
7	中村 秀人	取締役		◎							○
8	宮住 悟一	取締役(新任)	○				○	◎			
9	貞廣 衡	取締役(新任)				◎	○	○			
10	二階堂 拓	取締役(新任)				○	◎		○		
11	西迫 英之	取締役(新任)	○				◎	○			
12	米田 淳	取締役(新任)			○	◎		○			
13	田中 良子	社外取締役	○	○		◎					
14	嶋森 好子	社外取締役		◎							○
15	服部 利昭	社外取締役	○	○						◎	
16	吉森 俊和	社外取締役	○						○	◎	
17	今泉 泰彦	社外取締役	◎							○	
18	串田 ゆか	社外取締役	◎				○				
19	野宮 孝之	監査役								○	◎
20	森本 利信	監査役(新任)				○	○				◎
21	柳ヶ瀬 繁	社外監査役			○	◎					○
22	秋國 仁孝	社外監査役	○					○		◎	

※ 取締役および監査役が知識・経験・能力を有する分野を3つまで記載していますが、取締役および監査役が有するすべての知識・経験・能力を表すものではありません。

※ ○は取締役および監査役が深い知識・経験・能力を有する分野を、◎は取締役および監査役が最も深い知識・経験・能力を有する分野を示します。

当社は、医療機器、医薬品、ガラス製品等の製造販売を主な事業とし、全世界の市場に向けた積極的な事業展開を指向しており、事業規模の拡大に伴う適正規模とジェンダーや国際性、職歴、年齢の面を含む多様性とを両立した経営陣幹部の存在を必要とし、これら経営陣幹部が業務執行の責任者(取締役)として、所管事業を推進する役割と責務を担うことが、会社の持続的成長と企業価値の向上が図れるものと認識し、当社取締役および監査役にふさわしい人物かどうかを経営、財務会計、法務、研究開発、人材教育等の知識・経験・スキル等を踏まえて、取締役会において決定します。また、独立社外取締役には他社での企業経営経験を有する者を含めるものとし、幅広い視点から経営に対しの確な提言・助言を行うことのできる者を選任します。

※ 取締役会・監査役会に必要とされるスキル・キャリア・専門性は、事業環境の変化および経営方針の変更に応じて見直していきます。

- ニプロのサステナビリティ
 - 環境
 - 人材戦略
 - 研究開発
- 知財投資
 - コーポレート・ガバナンスの状況等
 - 取締役会長メッセージ
- 社外取締役メッセージ
 - 監査役メッセージ
 - 役員一覧

経営基盤

コーポレート・ガバナンスの状況等

スキルの各項目の選定理由は以下の通りです。

スキル項目	選定理由	経営戦略との関係
経営	当社グループ各社のほか、他企業における経営経験を有することで、経営に期待される高度な判断と監督的機能を適切に果たすとともに、事業環境が急速に変化するなか、機動的に経営を舵取りしつつ、事業活動を通じた社会貢献および事業の持続的な成長・発展の実現を目指すため。	戦略全般
ESG（サステナビリティ）	環境に配慮した製品・サービスの提供と、省エネ・節電などのエネルギー使用の削減・効率化に向けた事業活動を通じて、社会の発展と地球環境保全に貢献していくとともに、社は「意欲」をもって取り組むことができる人材の育成や活用の強化、一人一人が能力を最大限発揮できる環境の整備、コンプライアンス体制の強化等持続可能性の高いビジネスモデル構築のため。	サステナビリティ経営の推進、成長事業投資 人材投資の強化
生産・品質	製造、出荷、アフターフォローまでの総合的な品質保証システムを構築し、医療現場や患者様へ安全で信頼できる製品を安定的に供給するため。	コア事業強化
研究開発・技術	創業以来、「意欲」を社是として掲げ、医療技術と創造革新をコンセプトに、これを必要とする全世界の人々の健康と福祉の向上に應えるべく真摯に事業活動を続け、医療現場や患者様の必要とする課題やニーズに応える独創的かつ使いやすい製品を生み出すため。	コア事業強化
営業・マーケティング	医療現場のニーズを的確に捉え、的確なターゲティングによる速やかな市場導入を図り、革新的かつ高付加価値な製品の提供および販売情報提供活動を行い、販売力強化を図るため。	コア事業強化
グローバル	世界の人々の健康といのちを守る、真にグローバルな総合医療メーカーとして無限の可能性を追い求めるため、「地産地消」の考え方にもとづき、製造および販売拠点の拡充により、世界の人々に高品質な製品・サービスを提供し、より高品質の医療を提供するため。	グローバル展開の強化
DX・IT・デジタル	経営を効率的かつ迅速に支援するためのシステム構築、セキュリティの強化、情報インフラの整備、および医療現場における働き方改革等を支えるDXを推し進めるため。	経営および医療のDX推進
財務・会計	中長期計画に掲げる主要KPIを達成するために財務の健全性を維持し、成長投資を実現する財務戦略を策定し、推進していくため。	経営基盤の強化
法務・倫理・リスク管理	経営に重大な影響の及ぶおそれのあるリスクを的確に認識・把握し、適切な対応策を講じることで、人の生命と健康の維持に直結する医療製品、サービスを提供する企業として、安定的に製品・サービス供給を継続し、企業の社会的責任を果たすことを基本方針としてリスクに強い企業体質を構築するため。	経営基盤の強化



- ニプロのサステナビリティ
- 環境
- 人材戦略
- 研究開発
- 知財投資
- コーポレート・ガバナンスの状況等
- 取締役会長メッセージ
- 社外取締役メッセージ
- 監査役メッセージ
- 役員一覧

経営基盤

取締役会長メッセージ



私が取締役会長として

成したいこと

代表取締役会長 佐野 嘉彦

新経営体制で目指すもの

2025年6月に私は、これまで13年間務めた社長から新たに創設された会長に就任し、経営のバトンを山崎新社長に引き継ぎました。この新経営体制に移行した理由は、ニプログループの規模が海外への進出に伴い、非常に大きくなったからです。既に当社グループの連結従業員数は約4万人、子会社数は約160となりました。さらに製品群については、主力製品であるダイアライザをはじめ、ホスピタル関連製品、バスキュラー関連製品、ジェネリック医薬品、CDMO医薬品、ファーマパッケージング製品など多岐にわたり、それぞれが相応のシェアを持って国内外で展開されています。さらに今後は、ステミラック注を中心とした再生医療、バスキュラー関連製品、またイオンレス®(次亜塩素酸水)「シーエルファイン®」を中心とした画期的な製品群を世界に広げていくつもりです。

各事業はそれぞれ高い自走力を有している一方で、本社の求心力や横断的なガバナンスの発揮が課題であり、グループ全体の方向性や戦略に対する一体感の醸成が十分とは言えないと考えています。今後こうした課題を克服し、グループとしての一体感と持続的成長を実現するには、技術系だけでなく、人文系や財務系など異なる専門性を持つ幅広いメンバーが経営陣には必要です。その第一歩として、今回は社内取締役5名を新たに選任し、取締役会強化を図りました。彼らがモノづくり以外の様々な知見をあわせ、組織横断的なコミュニケーションを取りながら、成長を続けるニプロの経営を担ってみたいと考えています。

また、ニプロの成長には新興国を中心とする活力のある国々でシェアを拡大する必要があることから、これまで国際事業での経験を積んできた山崎社長にはパワフルにニプログループを率いていてもらうことを期待しています。さらに組織としても社長、取締役会ともに若返りを図りましたので、今まで以上にスピード感をもって事業を展開していくことができます。

私が会長として成したいこと

まずは新社長のサポートです。山崎社長が様々な意思決定や対外交渉の場において適切なリーダーシップと判断を下せるよう、最大限サポートしていきます。また、私自身は理工系の出身であることから、今後は新製品開発を中心に、より現場に近い仕事も行っていきたいと考えています。

次に、取締役会議長の役割としては、これまで以上に社外取締役との連携を緊密にしておくことを考えています。これまでは私が社長と議長を兼務していましたが、これからはそれが別になりますので、議長たる私が社外取締役の活動により深くコミットし、時間をかけて意見をまとめることができます。その中で、今後のニプロのあり方を作り上げていきたいと考えています。取締役会は監督機能のみに専念すべきという考え方もありますが、私は、事業の現場を知ってこそより良いモニタリングができると信じています。もちろん、山崎社長を中心とした新しい執行体制もその実行力を増していきますが、取締役会も事業に一層近づくことで、監督機能の強化を図っていきます。

最後に

世界情勢が極めて不安定化し、社会課題の複雑化が進む中、ニプロの今後の成長は、新興国を中心とする世界市場での販路拡大に掛かっています。新経営体制には、この点に最も大きな期待を寄せています。

山崎社長を中心に、全員で協力して企業価値向上に努めてまいりますので、株主・投資家をはじめとするステークホルダーの皆様には、今後とも温かいご支援とご指導を心よりお願い申し上げます。



経営基盤

社外取締役メッセージ

- ニプロのサステナビリティ
- 環境
- 人材戦略
- 研究開発
- 知財投資
- コーポレート・ガバナンスの状況等
- 取締役会長メッセージ
- 社外取締役メッセージ
- 監査役メッセージ
- 役員一覧



ニプロの企業価値 向上に向けて、 新社長に期待すること

筆頭社外取締役 田中 良子



ニプロの優れた知識を 継承し、顧客目線に 立った製品開発に期待

社外取締役 嶋森 好子



財務体質の改善と ガバナンス強化に期待

社外取締役 服部 利昭

2025年6月の株主総会をもって、当社は長年にわたってニプロの経営を率いてきた佐野前社長に代わって、国際事業部出身の山崎新社長を選任しました。取締役会の審議の結果全会一致で山崎社長を選任できたことは、大いに評価できる点だと考えています。経営トップとなる役員には、自身の担当範囲だけでなく会社全体を見渡す能力が求められますが、山崎社長は、以前からそうした意識をもって担当本部を経営されていました。今後はその若さを活かしたスピーディーな経営判断を行い、ニプロを第二の創業期へと導くことを期待しています。

一方で、前中期経営計画を振り返ると、売上高成長率の目標こそ達成したものの、有利子負債比率が高く、営業利益率も伸び悩みました。これらの点を改善するため、新中期経営計画では海外の高成長市場を中心に、透析以外にもバスキュラーなど利益率の高い商品の積極的投入を行っていくことを期待します。

ニプロの企業価値向上に向けて、取締役会の構成メンバーは年々レベルアップし、実効性はより高まっていると感じます。また、社外役員のみで構成される独立委員会の働きも、事業の採算性改善について取締役会に提言するなど、より具体的な形になっています。私も社外取締役としてニプロの変革の一助になれるよう努めていく所存です。

ニプロでは2025年6月から高度な専門性や開発力を有する人材を顧問として選任する「イノベーター制度」を立ち上げました。この制度は従来の縦型のライン組織に加えて、各顧問が部門横断的に開発業務を俯瞰し、高度な提言・助言を行うことで、部門間の連携を促進します。その結果、医療現場のニーズにこれまで以上に迅速に対応できると期待しています。また、新社長が就任して経営体制も新しくなりました。今後のニプロの成長には組織改革が重要ですが、同時に、これまで培った企業文化や技術、知識を次世代へと継承することも重要で、イノベーター制度がその役割を担います。

私が参加している研究倫理審査委員会では、大学との共同研究や再生医療製品に関する倫理審査や海外の子会社に関する課題など、言及するテーマが広がり、医療倫理の議論が深化しています。また、これまで社内での治験における倫理基準に関する課題がありましたが、明確なルール化がより一層進んでいます。

山崎新社長は組織を活性化していく力があり、イノベーター制度の制定もリードしました。今後のニプロの成長には最適任の経営者だと思いますので、これまでのニプロの良さを継承しつつ、これまで以上にお客様のニーズに応える企業にしていきたいと考えています。

2025年5月に新中計が策定されましたが、私は引き続き、ニプロの将来に向けた優先課題は財務体質の改善であり、業容の拡大はそのバランスの中で取り組むべきものと考えています。そして再生医療や医薬事業など、資本負担の大きい重要事業がありますが、各事業の採算性の見直しや売掛金、在庫の削減など、経営努力によるキャッシュ・フローの増強も取り組むべき重要テーマです。また、設備投資は財務の効率化の面からも、優先順位を定め、ニプロの強みに特化したものに厳選すべきです。

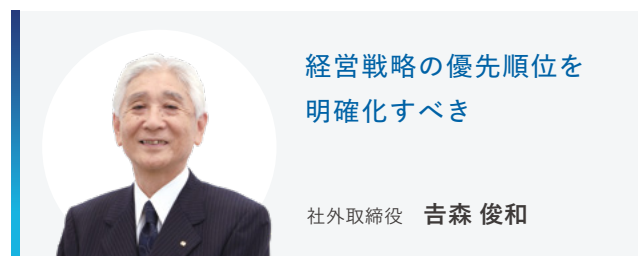
さらに企業経営にあたっては、ガバナンス機能の要であり、「企業ディフェンス」そのものである「コンプライアンス」の徹底が重要です。そのためには、視点を変えて旧態依然の企業内常識や業務慣習の見直しを行い、「社員力の醸成」をアグレッシブに推進すべきです。そして若い社員が、コンプライアンスを真に仕事を楽しむための必須アイテムとして捉えてほしいと思っています。

山崎新社長は、海外事業の経験が豊富で判断スピードも速いため、財務体質とガバナンス機能の強化など、ニプロ革新のための実行力を大いに発揮していただけるものと期待しています。既に社長室を新設するなど、経営の機能強化にも着手しており、私自身も取締役会のみならず各所で意見を述べ、新体制となるニプロを支えたいと考えています。

- ニプロのサステナビリティ
- 環境
- 人材戦略
- 研究開発
- 知財投資
- コーポレート・ガバナンスの状況等
- 取締役会長メッセージ
- 社外取締役メッセージ
- 監査役メッセージ
- 役員一覧

経営基盤

社外取締役メッセージ



私がニプロの社外取締役に就任してから1年が経ちました。取締役会への印象としては、ニプロが多角的な事業展開をしているからか、業務執行決議の付議数が多いマネジメント・モデル型の運営形態になっていると感じました。この形態では、個別案件を幅広く議論している一方で、討議が長時間にわたってしまう課題があります。そこで私は、より重要なテーマに関わる議論を効率的に深化させるべく、論点を絞り込んだモニタリング・モデル型とのハイブリッド型の取締役会運営を提言しています。また、各事業部門の業務概要の説明会や事業現場の見学会を通じて、ニプロの業務執行の実態を理解し、それぞれの機会に自身の知見と経験を基に、現場の皆さんと意見交換をしてきました。

ニプロが真にグローバルな総合メディカル企業として、持続的な成長を果たすには、革新の視点を持った業務遂行と、スピード感を持った実効性の高い行動力、柔軟で強靱な組織力、そして何よりも確で適切な経営判断が必要であり、それを新経営陣に期待しています。しかしそれには、ニプロの経営戦略の優先順位をより明確化する必要があります。現在の戦略は明確で優れていますが、多様化し増大した経営のテーマに対して、ニプロの経営資源の適応性に課題があると考えています。私は新中期経営計画の成功のためには、PDCAサイクルだけではなくOODAループの概念が有効であると考えており、私がこれまで培った業務推進の実績や組織改革、業務改善の経験などを活かして、社外取締役として貢献できればと思っています。



ニプロの社外取締役となり1年が経ちました。ニプロの今後の課題は、グローバルな総合医療メーカーとして、事業基盤の拡大とともに、グローバル企業に相応しい経営管理体制やガバナンス体制に磨きをかけていくことと考えます。

金融機関時代を含めて、グローバルに活躍する企業を多く見てきました。その多くは、事業戦略とともに、それを支える強固な経営管理基盤やガバナンス体制の構築を最重要課題として掲げていました。

ニプロでも、成長著しい海外部門において地域統括会社の設立、内部監査体制の強化、経営幹部の現地化、各国・各地域での地産地消体制の構築などに取り組み着実に成果を上げてきています。今後も海外事業の拡大に併せてこうした取り組みを継続していくことが必要でしょう。さらに、国内部門も含めた全社課題として、グローバルなステークホルダーの視線も意識しつつ、投資収益性や業務効率の改善、財務の健全性向上に取り組みを強化していく必要があると考えます。

この6月に山崎新社長が誕生しました。山崎新社長は今までニプロのグローバル化を牽引してきました。思考はポジティブ、実行力とスピード感に優れたリーダーです。就任早々、事業拡大投資を継続する一方、財務健全性にも従来以上に配慮していく方針を打ち出しています。ニプロの財務バランスを考えると時宜を得た方針であり、今後その推進が期待されます。

これからも、ニプロがグローバル企業として力強く成長していくことを期待するとともに、自分自身もその取り組みに力を尽くしていきたいと思っています。



私がニプロの社外取締役としての最初の1年で感じたのは、各執行役員が自分たちの仕事に対していかにプライドと愛を持っているかということです。議論も活発に行われており、例えばコンプライアンス問題の議題が挙げた時には、多くの取締役による白熱した意見交換が行われたのちに、対応策の合意形成がなされました。私も一連の過程に参画できたことが非常に印象に残っています。一方で、ニプロは事業分野が非常に幅広く、会議が長時間に及ぶという課題があります。当期は独立委員会からも提言しましたが、取締役会に挙げる議題を事前に整理し、議論の時間をもう少し短縮することが必要だと考えます。

山崎新社長にはリーダーシップがあり、ニプロの新しい経営体制も大変頼もしいと感じています。ニプロは既に他社と比べてDX化が進んでいますが、AIの取り込みなどDX化の第二段階に向けて、新経営陣のさらなる牽引力に期待しています。

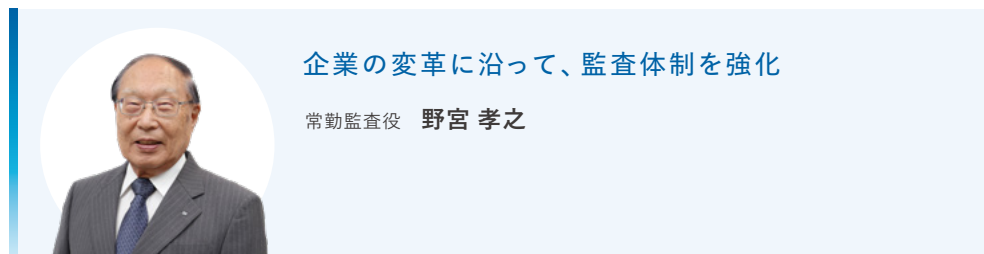
私自身も経営者ですが、佐野前社長が取締役会でおっしゃった、「まだ誰もやったことのないことをやろう」という企業家精神こそがニプロの真髄ではないかと考えています。この精神のもと、さらに成長していくニプロに期待するとともに、私も社外取締役としてその成長に貢献していきます。



- ニプロのサステナビリティ
- 環境
- 人材戦略
- 研究開発
- 知財投資
- コーポレート・ガバナンスの状況等
- 取締役会長メッセージ
- 社外取締役メッセージ
- 監査役メッセージ
- 役員一覧

経営基盤

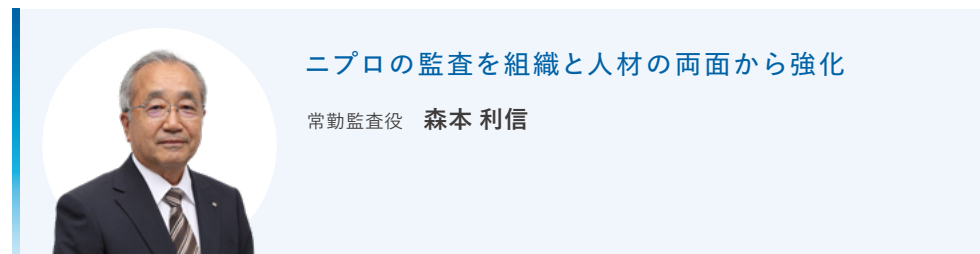
監査役メッセージ



大手企業の法令違反や不祥事例が後を絶たず、その都度ガバナンスの不備が指摘されていますが、ガバナンスとは、法令遵守（コンプライアンス）と内部統制（組織的相互牽制のしくみ）、この二つを両輪として推し進めることだと考えています。他社の不祥事例をしっかりと鑑み、自社に置き替えて事前の準備と対策をしっかり立てることが、最終的に企業を守り信頼性を高めることにつながります。私は監査役の重要な責務として常にこのことを心掛けながら監査活動の実効性向上を目指しています。その具体的な取り組みとして現場の実状をより正確に知るために、全国の各事業所を自分の目と足で実際に確かめることを重視し、潜在的なリスクの発見に努めています。また、社外監査役とも常日頃から定例的に情報共有や協議を行っており、社内・社外の区別なく密に連携して業務に当たっています。

ニプログループは海外事業所数が100を超え、全売上上の半分以上を海外が占める企業になりました。今後もグローバルに事業拡大していく経営方針に従い、海外監査の位置づけはさらに重要になります。そこで、まず当期は海外監査室に2名の増員を図り、7か国7事業所での監査を実施いたしました。また監査役としては、秋國監査役に懸案であった海外での実査を行っていただき、さらに海外事業所の会計監査についてはPwCなどの国際ファームとの協力体制を構築するなど、順次海外監査の強化を進めています。

新中期経営計画の目標達成に向け、組織の改編や人的資本の再構築が進められていますが、大きな変革の時期はリスク増大の危険な時期でもあります。監査役会としては、新たに内部監査室長を社内監査役として迎え、2名の常勤監査役による新たな体制を組み、リスク管理の一層の強化を図ることでニプロの中長期的な企業価値向上に貢献していきます。



私は2025年6月末からニプロの常勤監査役に就任しました。これまでは監査室の室長を務め、当社の内部監査に12年間関わってきました。私の強みは、監査だけではなく営業や管理部門など、多くの部門で業務を経験したこと、そして入社してから40年で築いた幅広い人脈です。常勤監査役として取締役をはじめ各部門のリーダーと自らコミュニケーションを取って情報を収集し、潜在リスクの早期発見と未然防止策を構築することが私の役割と考えています。

新中期経営計画の遂行を監査の面からサポートすべく、私は子会社も含めたガバナンス体制、つまり内部統制システムの整備と適正な運用が喫緊の課題だと考えています。今後、ニプロのグローバル化が進展していく中、事業の推進・拡大が優先課題となりがちですが、機能的な内部統制の構築のためにも、国内外を問わず、すべての連結対象子会社に内部監査部門を設置する必要があると考えています。

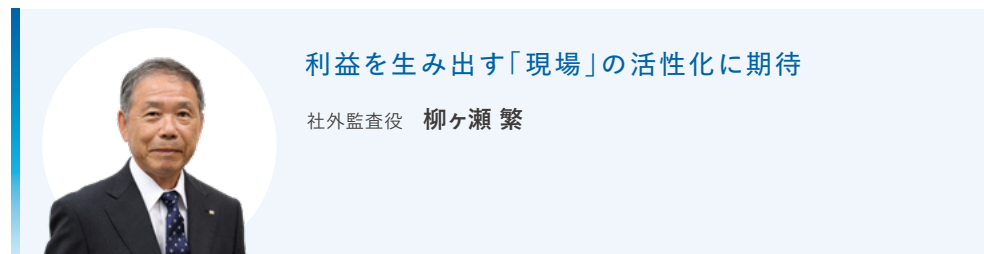
これまでの内部監査業務の経験から言うと、ある不正事象が起きた結果だけを見ても問題の根本的な原因はなかなか掴めません。問題発生を未然に防ぐには、まずは現場の状況をよく理解する必要があります。今後も引き続き現場の声を聴き、改善に役立て、監査役としての務めを果たしていきます。また、私には「企業は人である」という信念があります。監査を通じて、ニプログループに必要な人材の発掘・育成に努めていきます。



- ニプロのサステナビリティ
- 環境
- 人材戦略
- 研究開発
- 知財投資
- コーポレート・ガバナンスの状況等
- 取締役会長メッセージ
- 社外取締役メッセージ
- 監査役メッセージ
- 役員一覧

経営基盤

監査役メッセージ



利益を生み出す「現場」の活性化に期待

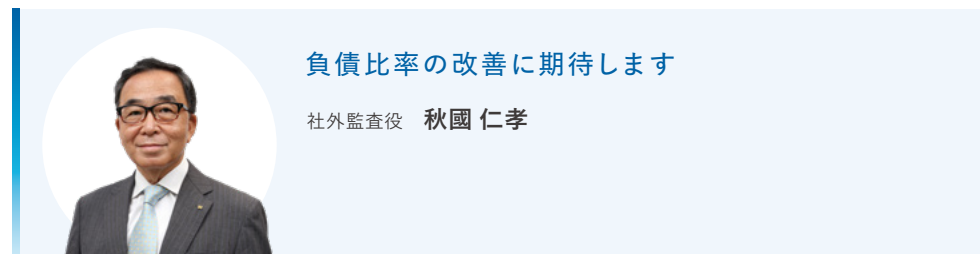
社外監査役 柳ヶ瀬 繁

新中期経営計画の策定にあたっては、前中期経営計画に対する反省として、売上高成長率は目標を達成したもの、営業利益率が低いという取締役会の共通認識がありました。また、設備投資額が計画をオーバーしており、フリー・キャッシュ・フローも十分ではないという指摘もなされました。

対策としては、商品の競争力向上により単価を上げていき、DX化による省力化を図って利益率を向上させることが議論されています。同時に、新中計の重点方針で専門職をライン長と同程度に優遇することが決まりました。私は以前から現場の技術やノウハウを活かす制度作りを要望していたことから、この評価制度が上手く機能することを期待しています。

また、独立委員会では取締役会の実効性向上に向けて様々な活動を行っていますが、社外取締役との情報共有も活発に行われ、議論の中身が一段と深くなっています。当委員会の議論も踏まえ、新中計スタート後も経営や戦略に対し積極的な提言を行っていきます。

さらに今回の新たな経営体制では、新しい社内取締役も多く選任されました。彼らから新しい取り組みやアイデアが発信されることを期待しています。一方、私自身も社外監査役として、新中計に関するリスクを可能な限り早期に予測し、それに対する防御策をいち早く発信することで、ニプロの企業価値向上に貢献していきます。



負債比率の改善に期待します

社外監査役 秋國 仁孝

前中期経営計画を振り返ると、売上高成長率は目標を達成しましたが、営業利益率、ROEは目標未達であり、Net Debt／EBITDA倍率が目標に至らなかったことは懸念材料と考えています。昨今の金利上昇を踏まえると、有利子負債が依然大きいことに対する負の影響について、取締役会ははじめ経営陣は、認識を新たにする必要があります。2026年3月期から展開されている新中期経営計画では、営業現場の積極策だけでなく、経営管理の強化をより意識し、財務体質改善やフリー・キャッシュ・フロー創出により、計画的な外部負債の削減につなげていただきたいと考えます。

また、世界各地で多くの事業を営む当社の現状を考えると、海外での監査体制をさらに強化することも重要です。当期は社外役員のみで構成される独立委員会の提言のもと、監査室の強化が図られ、国内専任担当者とともに海外専任担当者の増員も実現しました。さらに監査役会については、これまで内部監査室長を務めてきた森本氏が常勤監査役として加わったことも心強い限りです。組織規模に見合った監査体制にはまだ不十分と感じていますが、この体制強化の流れを評価しています。

最後になりましたが、海外経験の豊富な山崎氏が社長に就任したことは、当社グループの今後のさらなる成長につながるものと期待しています。私は社外監査役として会社のガバナンス、コンプライアンスなどの一層の強化を通じ新社長の経営体制を支えるとともに、当社の経営効率・投資効率の改善に貢献していきたいと考えています。

- ニプロのサステナビリティ
 - 環境
 - 人材戦略
 - 研究開発
- 知財投資
 - コーポレート・ガバナンスの状況等
 - 取締役会長メッセージ
- 社外取締役メッセージ
 - 監査役メッセージ
 - 役員一覧

経営基盤

役員一覧 (2025年6月26日現在)

社外取締役 (筆頭)

田中 良子

- 1983年 5月 医療法人徳洲会大阪本部薬剤部長
- 1997年 6月 医療法人徳洲会大阪本部薬剤部長兼企画管理部長
- 2002年 4月 学校法人神戸薬科大学非常勤講師
- 2002年 6月 株式会社メディ・ホープ代表取締役社長 (現)
- 2014年 6月 当社取締役就任 (現)
- 2014年 7月 学校法人神戸薬科大学評議員
- 2024年 6月 ニプロファーマ株式会社社外取締役 (現)
当社取締役 (筆頭) 就任 (現)

社外取締役

嶋森 好子

- 1990年 4月 学校法人東邦大学医学部付属佐倉病院設立準備室師長
- 1990年 8月 社会福祉法人恩賜財団済生会東京都済生会向島病院看護部長
- 1999年 6月 一般社団法人日本看護協会常任理事
- 2002年 4月 京都大学医学部附属病院看護部長・院長補佐
- 2007年 4月 学校法人慶応義塾大学看護医療学部教授
- 2010年 6月 公益社団法人東京都看護協会会長
- 2016年 7月 学校法人岩手医科大学医師歯薬総合研究所教授
- 2017年 4月 学校法人岩手医科大学看護学部教授・学部長
- 2021年 4月 学校法人岩手医科大学名誉教授・評議員 (現)
- 2021年 6月 当社取締役就任 (現)

服部 利昭

- 2000年 1月 株式会社大和銀行 (現株式会社りそな銀行) 香里支店長
- 2002年 3月 株式会社りそな銀行大正支店長
- 2004年 6月 株式会社トーアミ管理本部総務部長
- 2006年 6月 同社取締役総務部長
- 2008年 6月 同社常務取締役管理本部長兼総務部長
- 2012年 6月 同社常務取締役管理本部長兼総務部長兼経理部長
- 2022年 6月 当社取締役就任 (現)

吉森 俊和

- 1998年 4月 株式会社さくら銀行 (現株式会社三井住友銀行) 築地支店長兼月島支店長
- 2000年 4月 同行新橋東支店長
- 2002年 4月 同行銀座法人営業部長
- 2002年11月 ホウライ株式会社顧問
- 2002年12月 同社取締役保険事業本部長兼不動産事業本部長
- 2003年10月 同社常務取締役社長室長
兼保険事業本部長兼不動産事業本部長
- 2008年12月 同社専務取締役兼専務執行役員総合企画部長
兼保険事業本部長兼保険事業本部東京保険部長
兼経理部担当兼システム室担当
- 2012年 8月 同社専務取締役兼専務執行役員保険事業本部長
兼保険事業本部東京保険部長兼総合企画部担当
兼経理部担当兼システム室担当
- 2013年12月 室町建物株式会社顧問
- 2014年10月 全国健康保険協会理事
- 2015年 4月 中央社会保険医療協議会委員
- 2021年10月 介護保険部会委員・介護給付費分科会委員・
社会保障審議会専門委員
- 2024年 6月 当社取締役就任 (現)

今泉 泰彦

- 2008年 4月 株式会社みずほコーポレート銀行 (現株式会社みずほ銀行) 執行役員名古屋営業部長
- 2010年 4月 同行常務執行役員営業担当役員
- 2012年 4月 同行常務執行役員営業店副担当役員
- 2013年 4月 株式会社みずほフィナンシャルグループ副社長執行役員
大企業法人ユニット、事業法人ユニット、
金融・公共法人ユニット担当副社長
株式会社みずほ銀行副頭取執行役員大企業法人ユニット、
事業法人ユニット、金融・公共法人ユニット担当副頭取
株式会社みずほコーポレート銀行取締役副頭取 (代表取締役)
兼副頭取執行役員大企業法人ユニット、事業法人ユニット、
金融・公共法人ユニット担当副頭取
- 2013年 7月 株式会社みずほ銀行取締役副頭取 (代表取締役)
兼副頭取執行役員大企業法人ユニット、事業法人ユニット、
金融・公共法人ユニット担当副頭取
- 2014年 4月 みずほ証券株式会社取締役副社長 (代表取締役) 兼
副社長執行役員法人営業統括副社長
- 2016年 4月 同社取締役会長
- 2018年 6月 新日鉄興和不動産株式会社 (現日鉄興和不動産株式会社)
取締役副社長兼副社長執行役員営業推進本部長
- 2019年 4月 同社代表取締役社長兼社長執行役員
- 2023年 4月 同社取締役相談役
- 2023年 6月 同社相談役
- 2023年 6月 日本精線株式会社社外取締役 (現)
- 2024年 6月 当社取締役就任 (現)
- 2024年 7月 株式会社構造計画研究所ホールディングス社外取締役 (現)

- ニプロのサステナビリティ
 - 環境
 - 人材戦略
 - 研究開発
- 知財投資
 - コーポレート・ガバナンスの状況等
 - 取締役会長メッセージ
- 社外取締役メッセージ
 - 監査役メッセージ
 - 役員一覧

経営基盤

役員一覧 (2025年6月26日現在)

串田 ゆか

- 1994年 3月 有限会社ミツコ(現株式会社J. みらいメディカル) 代表取締役社長(現)
- 2004年 4月 株式会社サクラクリニカルリサーチ代表取締役社長(現)
- 2013年 6月 ファーマクラスター株式会社取締役
- 2013年 11月 社会福祉法人毅正会評議員(現)
- 2019年 4月 学校法人京都薬科大学評議員(現)
- 2020年 1月 株式会社レオニス代表取締役会長(現)
- 2021年 6月 ファーマクラスター株式会社取締役
- 2023年 4月 学校法人京都薬科大学理事(現)
- 2024年 6月 当社取締役就任(現)
- 2025年 6月 ファーマクラスター株式会社執行役員(現)

常勤監査役

野宮 孝之

- 1967年 4月 大正製薬株式会社入社
- 1976年 10月 当社入社
- 1997年 4月 総務部長
- 2003年 2月 監査室長
- 2008年 2月 当社退社
- 2008年 6月 当社監査役就任(現)

森本 利信

- 1985年 4月 当社入社
- 2005年 4月 当社器材開発事業部医療推進部営業推進課課長
- 2011年 12月 医薬品研究所管理課課長
- 2013年 4月 監査室室長代理
- 2015年 4月 監査室室長
- 2021年 6月 執行役員監査室室長
- 2025年 6月 当社監査役就任(現)

社外監査役

柳ヶ瀬 繁

- 2003年 4月 日本板硝子株式会社特機材料事業部開発部長
- 2007年 7月 同社退職
- 2015年 6月 当社補欠監査役
- 2023年 6月 当社監査役就任(現)

秋國 仁孝

- 2001年 7月 株式会社大和銀行(現株式会社りそな銀行) 信託財産運用部年金信託運用部長
- 2006年 6月 りそな信託銀行株式会社(現株式会社りそな銀行) 執行役員信託財産運用部長
- 2008年 4月 株式会社りそな銀行執行役員総合資金部担当
- 2009年 6月 ジェイアンドエス保険サービス株式会社取締役常務執行役員
- 2011年 4月 学校法人大阪電気通信大学監事
- 2011年 6月 株式会社日本トラスティ・サービス信託銀行(現株式会社日本カストディ銀行)社外監査役
- 2012年 6月 扶桑化学工業株式会社社外監査役
- 2014年 6月 コクサイエアロマリン株式会社社外監査役
- 2015年 6月 石原産業株式会社社外監査役
- 2023年 6月 当社監査役就任(現)



- ニプロのサステナビリティ
- 環境
- 人材戦略
- 研究開発
- 知財投資
- コーポレート・ガバナンスの状況等
- 取締役会長メッセージ
- 社外取締役メッセージ
- 監査役メッセージ
- 役員一覧

経営基盤

役員一覧 (2025年6月26日現在)

代表取締役会長
佐野 嘉彦代表取締役社長
山崎 剛司専務取締役
余語 岳仁
最高財務責任者常務取締役
箕浦 公人バリューエンジニアリング統括
兼 再生医療事業部担当常務
兼 新規事業開発本部長西田 健一
医薬事業部長 兼
医薬生産統括本部長大山 靖
バスキュラー事業部長取締役
中村 秀人
総務人事本部長宮住 悟一
国際事業部長貞廣 衝
商品開発・技術営業統括本部長二階堂 拓
国内事業部長西迫 英之
ファーマパッケージング事業部長米田 淳
生産技術センター所長



- 経営成績等の状況の概要
- 10か年サマリー
- 連結貸借対照表
- 連結損益計算書
- 連結包括利益計算書
- 連結株主資本等変動計算書
- 連結キャッシュ・フロー計算書
- 会社情報

財務データセクション

経営成績等の状況の概要

▶ 概要

当連結会計年度においては、主力の透析関連製品が北米を中心に好調、またGLP-1需要増によりインスリン針の販売も好調でした。国内では医薬関連事業において注射剤の新規受託品が堅調であったことから増収となりました。この結果、連結売上高は増加しました。

また人件費、支払手数料と海外輸送における物流費、北中南米での透析センター買収に伴う償却費が増加したものの、売上増加に加え、売上原価の増加を抑制できたため、営業利益は増加しました。

連結売上高

当連結会計年度の連結売上高は前期比9.9%増加となる6,445億86百万円となりました。

売上原価

売上原価は前期比9.2%増の4,537億2百万円となりました。この増加は売上高の増加と材料費の増加等によるものです。

粗利率は、前期比0.4ポイント増加し29.6%となりました。その結果、売上総利益は前期比11.4%増の1,908億83百万円となりました。

販管費及び一般管理費

販売費及び一般管理費は、前期比10.3%増の1,642億85百万円となりました。これは主に労務費の増加によるものです。

営業利益

営業利益は前期比19.1%増加し、265億98百万円となりました。営業利益率は0.3ポイント増加し4.1%となりました。

経常利益

経常利益は前期比44.6%減少し、108億17百万円となりました。要因は、金利上昇の影響を受け、利息費用は増加したことに加え、為替差損の計上が挙げられます。

税金等調整前当期純利益

上記の要因により、税金等調整前当期純利益は前期比0.6%減少し、190億87百万円となりました。

法人税等

法人税等調整額を含む法人税等は、前期比76.1%増加し、124億17百万円となりました。

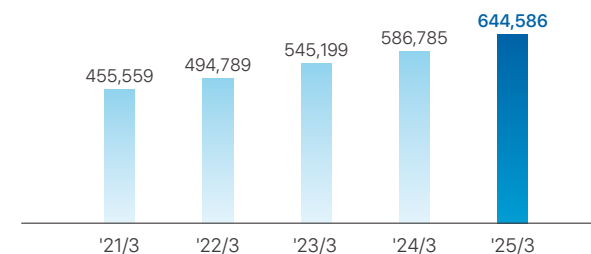
親会社株主に帰属する当期純利益

親会社株主に帰属する当期純利益は、前期の111億9百万円に対し、51億13百万円となりました。1株当たり純利益は、前期の68.1円に対し、31.3円に減少しました。

(3月31日に終了した各連結会計年度)

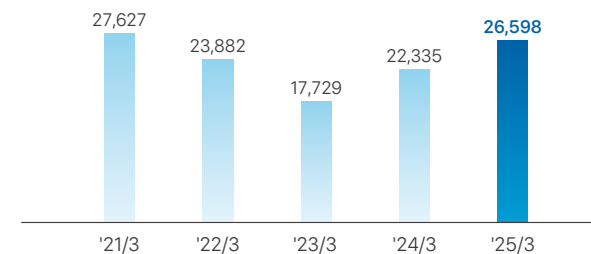
売上高

(百万円)



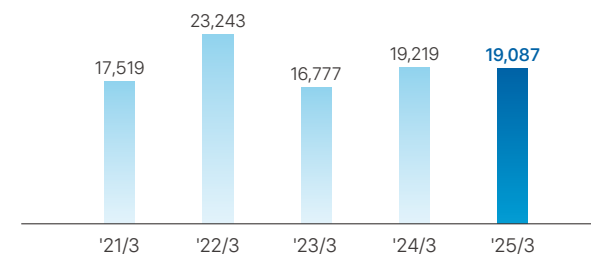
営業利益

(百万円)



税金等調整前当期純利益

(百万円)





- 経営成績等の状況の概要
- 連結包括利益計算書
- 10か年サマリー
- 連結株主資本等変動計算書
- 連結貸借対照表
- 連結キャッシュ・フロー計算書
- 連結損益計算書
- 会社情報

財務データセクション

経営成績等の状況の概要

地域別売上高

● 日本

日本では、医療関連事業の売上増加により、前期比3.0%増加の3,138億51百万円となりました。

● アメリカ

アメリカでは、医療関連事業の売上増加により、前期比20.4%増の1,301億46百万円となりました。

● ヨーロッパ

ヨーロッパでの売上は、医療関連事業の売上増加により、前期比19.9%増加の926億34百万円となりました。

● アジア

アジアでは、医療関連事業の売上増加により、前期比10.7%増加の1,073億34百万円となりました。

○ 財政状況

当連結会計年度末の資産合計は、1兆1,705億64百万円（前期比5.5%増）で、前連結会計年度末に比べて607億42百万円の増加となりました。このうち流動資産は502億52百万円の増加、固定資産は104億90百万円の増加となりました。流動資産の増加の主な要因は、商品及び製品が204億65百万円増加したことによるものであり、固定資産の増加の主な要因は、機械装置及び運搬具（純額）が139億75百万円増加したことによるものです。

一方、負債合計は、8,589億42百万円（前期比2.3%増）で、前連結会計年度末に比べて189億10百万円の増加と

なりました。このうち流動負債は159億29百万円の減少、固定負債は348億39百万円の増加となりました。流動負債の減少の主な要因は、コマーシャル・ペーパーが200億円減少したことによるものであり、固定負債の増加の主な要因は、社債が210億円増加したことによるものです。

純資産合計は、3,116億21百万円（前期比15.5%増）で、前期末に比べて418億32百万円の増加となりました。このうち株主資本は4億60百万円の増加、その他の包括利益累計額は193億15百万円の増加となりました。

以上の結果、自己資本比率は前連結会計年度に比べて0.6ポイント増の21.6%となりました。

○ キャッシュ・フロー

営業活動の結果、得られた資金は684億61百万円となりました。収入の主な項目は、減価償却費625億4百万円、税金等調整前当期純利益190億87百万円であり、支出の主な項目は、棚卸資産の増加額173億37百万円です。

投資活動の結果、使用した資金は718億76百万円となりました。支出の主な項目は、固定資産の取得による支出765億94百万円であり、収入の主な科目は、投資有価証券の売却による収入が137億26百万円です。

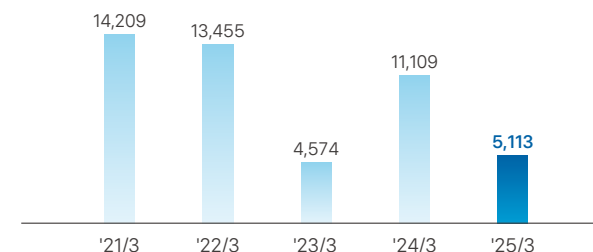
財務活動の結果、得られた資金は53億76百万円となりました。収入の主な項目は、長期借入れによる収入886億12百万円であり、支出の主な項目は長期借入金の返済による支出903億78百万円です。

現金及び現金同等物の期末残高は1,016億61百万円となりました。

（3月31日に終了した各連結会計年度）

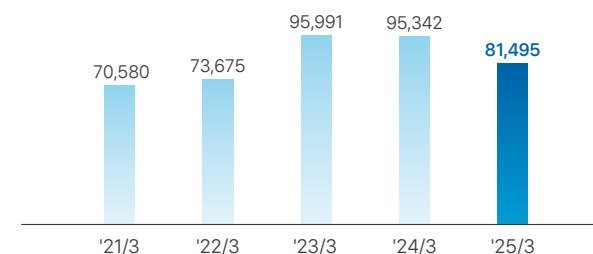
親会社株主に帰属する当期純利益

（百万円）



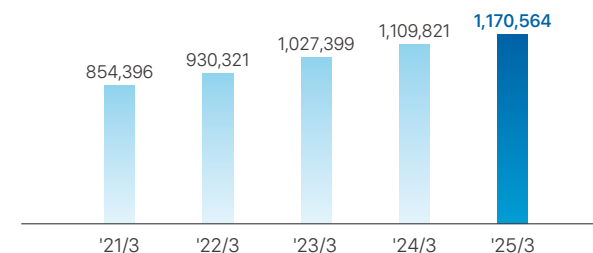
設備投資額

（百万円）



総資産

（百万円）





- 経営成績等の状況の概要
- 連結包括利益計算書
- 10か年サマリー
- 連結株主資本等変動計算書
- 連結貸借対照表
- 連結キャッシュ・フロー計算書
- 連結損益計算書
- 会社情報

財務データセクション

経営成績等の状況の概要

○ 従業員

当連結会計年度末時点の従業員数は、39,168名となりました。

○ 配当方針

当社は利益還元を重要な経営施策の一つとして位置づけ、株主の皆様へ配当しています。長期的な視野に立った開発・生産・販売各部門における基盤強化を図り、収益性の向上と安定生産に努めるとともに合理的な利益配分システムを指向しています。

事業等のリスク

(1) 原材料の調達に関するリスク

当社グループは数々の供給者から事業に使用する材料、部品などを仕入れており、重要な部材の中には一社からしか入手できないものや、供給者が限定されるものがあります。当社グループは、継続して市場に製品を供給し続けるため、材料・部品の長期安定供給を受けるための努力を行っていますが、受け続けられるかどうかは、当社グループが制御できないものを含め、需要の急増に伴う供給不足、供給先からの供給遅延および供給停止等、多くの要因による影響を受けます。また、当社グループの製品には、プラスチックなどの石油化学製品を原料とするものがあり、石油化学製品等原材料の価格高騰により調達コストが増加する場合があります。このような事態が発生し、当社グループの生産活動に影響を及ぼし、顧客への製品の納入や品質確保に支障をきたす場合には、経営成績や財政状態に重要な影響を及ぼす可能性があります。

当社グループでは様々な品種や産地などの原材料を分散調達することによって、安定した数量を確保し、主要製品の生産場所の複数化を進めていきます。

(2) 販売価格の変動に関するリスク

当社グループの販売する製品には、国内においては診療報酬、薬価および保険医療材料の償還価格の引下げの影響を受ける製品があります。また、世界的にも医療費抑制策は浸透されており、これらに起因して市場における企業間競争が激化し、販売価格が想定を超えて下落し、当社グループの経営成績や財政状態に重要な影響を及ぼす可能性があります。

当社グループでは生産能力の拡充、安定供給体制を確保することによって、製造コストの抜本的な削減を実現し、利益の確保に努めていきます。

(3) 医療行政の変更に関するリスク

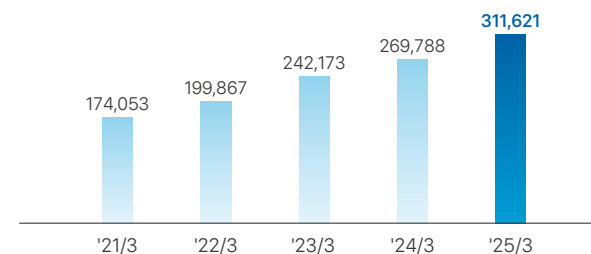
当社グループの属する業界は、医療制度に密接に関連しており、医療保険制度や医薬品医療機器等法（旧薬事法）などの行政機関の規制を受けています。今後、医療行政において予測できない大改革が行われ、その環境変化に対応できない場合には、当社グループの経営成績や財政状態に重要な影響を及ぼす可能性があります。

当社グループでは積極的な研究開発活動のもと、新商品、新技術の開発を進め、医療業界における環境変化にも対応していきます。

(3月31日に終了した各連結会計年度)

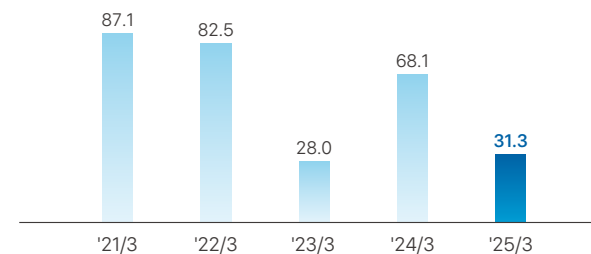
純資産

(百万円)



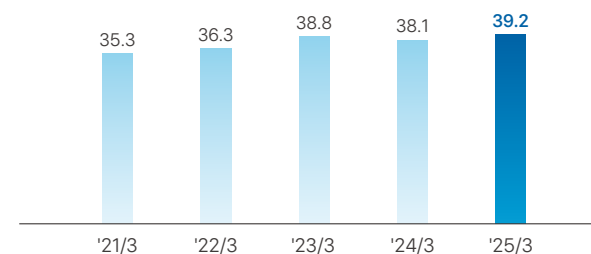
1株当たり当期純利益

(円)



従業員数

(千人)





- 経営成績等の状況の概要
- 連結包括利益計算書
- 10か年サマリー
- 連結株主資本等変動計算書
- 連結貸借対照表
- 連結キャッシュ・フロー計算書
- 連結損益計算書
- 会社情報

財務データセクション

経営成績等の状況の概要

(4) 訴訟に関するリスク

当社グループの事業または製品が、他人の特許等の存在を知らないで使用したことによる知的財産権侵害などを理由とした訴訟の対象とされる可能性があるほか、当社グループの製品によって損害を与え、このために訴訟等を提起される可能性もあり、その訴訟等の内容によっては、多額の損害賠償を要求され、当社グループの経営成績や財政状態に重要な影響を与える可能性があります。

(5) 知的財産に関するリスク

当社グループは自社が製造する製品に関する特許および商標を多数保有し、権利を多数取得しており、また第三者の特許や独占権の侵害、技術に関して締結したライセンス契約についても違反などを回避すべく万全を期していますが、意図せぬ第三者からの損害賠償を請求され、当社グループの抗弁が退けられた場合には、経営成績や財政状態に重要な影響を及ぼす可能性があります。

当社グループでは当社製品に採用される技術の特許出願により確実に保護するとともに、他社による権利侵害が持続しないように対処しています。また、技術開発・製品設計プロセスの複数段階で調査を実施し、第三者の知的財産を侵害しないよう努めています。

(6) 製品の安全性に関するリスク

当社グループは医療機器および医薬品の設計、開発、製造段階で、製品の安全性の確保について全力を上げて取り組んでいますが、使用時の偶発的な不具合や副作用などにより、他者に損害を与え賠償責任を請求されるリスクがあります。

従いまして、これらのリスクに対応すべく、賠償責任や製造物責任についての保険契約を締結していますが、万一保険範囲を超える請求が認められた場合には、経営成績や財政状態に重要な影響を及ぼす可能性があります。

当社グループでは独自の品質基準を設け製品の品質・安全性の向上に取り組むとともに、関連法規の遵守に努めています。

(7) 為替変動に関するリスク

当社グループでは海外子会社を含め、主に米ドルおよびユーロ等の外貨建取引を行っており、当連結会計年度における海外売上高の割合51.2%となっています。従って、為替レートの変動により、当社グループの経営成績や財政状態に重要な影響を及ぼす可能性があります。

当社グループでは一部の外貨建輸出債権を対象とした為替予約によるリスクヘッジを実施し影響を最小限にするように取り組んでいます。

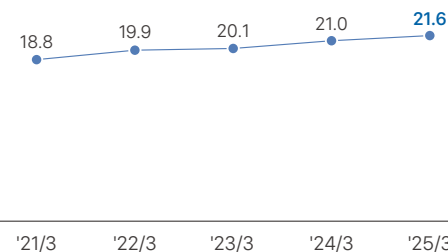
(8) 資金調達に関するリスク

当社グループは、事業資金・投融資資金を金融機関からの借入または社債・コマーシャルペーパーの発行等により調達しています。金融市場の混乱や、金融機関が貸出を圧縮した場合、また、格付会社による当社の信用格付の大幅な引下げ等の事態が生じた場合、当社グループは、必要な資金を必要な時期に、希望する条件で調達できない等、資金調達が制約されるとともに、調達コストが増加する可能性があります。また、当社グループの経営成績や財政状態に悪影響を与える可能性があります。また、金融機関からの借入の一部には、財務制限条項が付されている

(3月31日に終了した各連結会計年度)

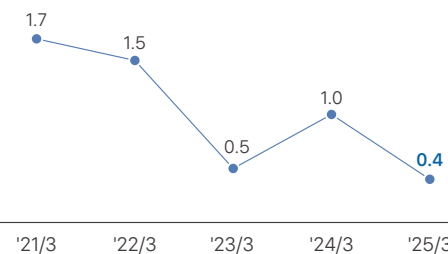
自己資本比率

(%)



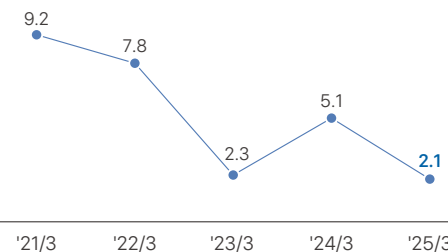
総資産当期純利益率

(%)



自己資本当期純利益率

(%)





- 経営成績等の状況の概要
- 10 年サマリー
- 連結貸借対照表
- 連結損益計算書
- 連結包括利益計算書
- 連結株主資本等変動計算書
- 連結キャッシュ・フロー計算書
- 会社情報

財務データセクション

経営成績等の状況の概要

ものがあり、当該条項に抵触し、期限の利益を喪失した場合等には、当社グループの資金繰り等に影響を及ぼす可能性があります。

当社グループでは事業資金の効率的かつ安定的な調達を図るため、複数の金融機関とコミットメントライン契約を締結することで、資金調達の確保に努めています。

(9) 投資価値に関するリスク

当社グループの資産には、株式などへの投資が含まれており、これらは各証券の発行者との良好な事業関係を築くことや、新製品の開発、新規事業機会に関する有益な情報を収集することなどを目的としていますが、これらの投資が株式市場などの下落や発行者の状況あるいはこうした投資についての会計処理方法の変更などにより投資価値が大幅に減少した場合には、経営成績や財政状態に重要な影響を及ぼす可能性があります。

(10) M&Aおよび業務提携等に関するリスク

当社グループは、M&Aや業務提携等を通じた事業基盤の強化に取り組んでいます。これらを実行するにあたっては、対象企業の入念な調査、検討を行います。未認識債務の判明等や事業の展開等が計画どおりに進まない場合、当社グループの経営成績や財政状態に重要な影響を及ぼす可能性があります。

当社グループでは対象企業の経営計画に対する精緻な精査、経営状況および市場環境に対するモニタリングに努めています。

(11) 個人情報の管理に関するリスク

当社グループが保有する個人情報の保護については、厳重な方策を講じて機密を守っていますが、万一不測の事故および事件により個人情報が外部に漏洩することになった場合には、当社グループの信用や得意先を失い、経営成績や財政状態に重要な影響を及ぼす可能性があります。

当社グループでは情報管理に係る規則を定め厳格な運用を行うとともに、必要と思われるシステム対策を講じています。

(12) 感染症の流行に関するリスク

当社グループは、大規模な感染症の流行により、経済活動が制限され、サプライチェーンの分断、工場の生産停止、急激な需要の減少等が発生した場合、当社グループの経営成績や財政状態に影響を及ぼす可能性があります。

当社グループでは感染拡大防止対策としてマスク、消毒液等必要な感染拡大防止用品の備蓄や、時差出勤、在宅勤務等の実施、リモートワークツール等の積極的な活用により、業務を継続できる環境を確保しています。

(13) その他のリスク

当社グループが事業展開している地域や事業所で予期せぬ火災、地震、テロ、戦争、疫病、環境問題、法規制等の変更や政治的・経済的変動等が発生した場合、生産、販売、物流、サービスの提供などが遅延したり停止したりする可能性があり、これらの遅延や停止期間が長期化した場合には、経営成績や財政状態に重要な影響を及ぼす可能性があります。

- 経営成績等の状況の概要
● 10 年サマリー
● 連結貸借対照表
● 連結損益計算書
- 連結包括利益計算書
● 連結株主資本等変動計算書
● 連結キャッシュ・フロー計算書
● 会社情報

財務データセクション

10 年サマリー

ニプロ株式会社および連結子会社
3月31日に終了した連結会計年度

(単位：百万円)

	2025/3	2024/3	2023/3	2022/3	2021/3	2020/3	2019/3	2018/3	2017/3	2016/3
損益状況：										
売上高	644,586	586,785	545,199	494,789	455,559	442,516	426,399	395,397	359,699	366,650
医療関連※1	505,078	453,613	419,957	373,481	343,824	335,767	327,359	300,117	262,198	272,167
医薬関連※1	79,125	74,320	72,734	74,386	72,388	70,357	63,482	66,846	69,140	62,266
ファーマパッケージング※1	59,262	58,035	51,754	46,361	38,655	36,217	35,526	28,404	28,331	32,184
その他※1	1,119	816	752	559	691	174	31	29	29	32
売上原価	453,702	415,465	381,749	345,519	316,718	308,304	295,767	268,272	244,602	250,773
販売費及び一般管理費	164,285	148,985	145,720	125,386	111,212	107,791	106,804	100,036	86,326	91,671
営業利益	26,598	22,335	17,729	23,882	27,627	26,420	23,827	27,088	28,770	24,204
医療関連※2	46,632	42,321	38,599	39,241	38,879	36,249	36,722	36,522	30,638	28,204
医薬関連※2	10,625	4,432	5,615	9,826	10,608	13,196	10,662	13,104	14,135	12,060
ファーマパッケージング※2	▲272	2,452	2,739	2,889	1,992	675	778	▲1,308	▲1,313	▲1,618
その他※2	245	80	257	101	376	176	146	75	▲10	61
税金等調整前当期純利益	19,087	19,219	16,777	23,243	17,519	▲10,158	21,233	17,026	18,324	26,284
親会社株主に帰属する当期純利益	5,113	11,109	4,574	13,455	14,209	▲12,281	12,136	11,829	11,346	19,718
有形固定資産および無形固定資産の増加額	81,495	103,628	102,633	96,793	78,861	64,670	64,394	61,990	58,310	57,101
減価償却費	62,504	56,030	46,275	43,313	39,849	38,682	35,252	32,565	31,128	30,147
研究開発費	21,666	20,846	19,669	18,734	18,652	18,204	16,526	16,113	11,517	10,269
財務状況：										
総資産	1,170,564	1,109,821	1,027,399	930,321	854,396	831,865	845,821	826,759	752,839	708,882
有形固定資産	503,827	481,508	432,550	377,752	335,906	307,551	284,483	270,273	244,222	223,756
運転資本	223,873	157,691	186,379	125,466	149,866	143,626	168,675	184,861	134,983	115,970
流動負債	350,545	366,475	302,910	311,993	271,501	289,404	274,277	251,186	251,792	252,147
固定負債	508,397	473,557	482,315	418,460	408,841	381,223	399,712	392,087	324,639	281,227
資本金	84,397	84,397	84,397	84,397	84,397	84,397	84,397	84,397	84,397	84,397
資本剰余金	—	0	—	—	4	5	—	—	—	—
純資産	311,621	269,788	242,173	199,867	174,053	161,237	171,830	183,485	176,408	175,507

※1 2011年3月期より、企業会計基準第17号「セグメント情報等の開示に関する会計基準」(2009年3月27日)および企業会計基準適用指針第20号「セグメント情報等の開示に関する会計基準の適用指針」(2008年3月21日)を適用しています。また、2014年9月中間期より、ニプロファーマパッケージングフランスS.A.S.、ニプロファーマパッケージングインターナショナルN.V.、ニプロファーマパッケージングジャーマニーGmbH、ニプロステライルグラスジャーマニーAG、ニプロファーマパッケージングアメリカスCorp.等の子会社13社を、会社更生法により医療関連事業からガラス関連事業であったファーマパッケージング事業に変更しています。2014年以降のセグメント情報は、この変更後の区分に基づいて作成しています。

2019年3月期より、ファーマパッケージング事業と医薬関連事業のシナジー効果を高めることを目的とした組織再編を行いました。この組織改編により、医薬関連事業に含まれていた一部の事業がファーマパッケージング事業に変更されました。また、2021年3月期の期首から、ニプロJMIファーマLtd.について報告セグメントの区分を医療関連としていましたが、当社グループの組織体制の見直しに伴い、医薬関連に含めることに変更しました。なお、過年度の表示は修正されていません。

※2 セグメント別の営業利益は、セグメント内の取引を調整していません。



- 経営成績等の状況の概要
 - 10か年サマリー
 - 連結貸借対照表
 - 連結損益計算書
- 連結包括利益計算書
 - 連結株主資本等変動計算書
 - 連結キャッシュ・フロー計算書
 - 会社情報

財務データセクション

10か年サマリー

ニプロ株式会社および連結子会社
3月31日に終了した連結会計年度

(単位：円)

	2025/3	2024/3	2023/3	2022/3	2021/3	2020/3	2019/3	2018/3	2017/3	2016/3
1株当たり情報：										
基本的1株当たり利益	31.3	68.1	28.0	82.5	87.1	▲75.3	73.6	71.1	67.5	116.2
希薄化後1株当たり利益	27.7	60.3	24.8	77.4	—	—	66.7	64.5	61.3	114.7
1株当たり年間配当金	25.0	25.0	22.0	27.0	28.0	13.5	28.0	28.5	29.0	33.5
1株当たり純資産	1,547.8	1,426.5	1,265.0	1,135.7	987.3	912.2	990.1	1,037.2	999.5	977.6
発行済株式総数(株)	171,459,479	171,459,479	171,459,479	171,459,479	171,459,479	171,459,479	171,459,479	171,459,479	171,459,479	171,459,479
従業員数(人)	39,168	38,117	38,770	36,259	35,251	32,786	29,325	28,330	27,415	24,243
主な経営指標：										
自己資本比率※3(%)	21.6	21.0	20.1	19.9	18.8	17.9	19.1	20.9	22.1	23.4
総資産当期純利益率※3(%)	0.4	1.0	0.5	1.5	1.7	▲1.5	1.5	1.5	1.6	2.8
自己資本当期純利益率※3(%)	2.1	5.1	2.3	7.8	9.2	▲7.9	7.3	7.0	6.8	11.8
株価収益率※3(倍)	43.3	17.9	36.3	12.4	15.3	—	19.3	21.6	23.2	9.2

※3 自己資本比率は、株主資本合計とその他の包括利益累計額の合計額の期末総資産に対する比率です。総資産当期純利益率は、親会社株主に帰属する当期純利益の期中平均総資産に対する比率です。自己資本当期純利益率(ROE)は、総株主資本とその他の包括利益累計額の合計額の期中平均に対する当期純利益の比率です。株価収益率は、東京証券取引所市場第一部(現 プライム市場)に上場している当社株式の最終日の終値に対する比率です。

※4 2016年3月期は、円の金額は百万円未満を四捨五入しています。2017年3月期以降、円の金額は百万円未満を切り捨てて表示しています。



- 経営成績等の状況の概要
 - 10 年サマリー
 - 連結貸借対照表
 - 連結損益計算書
- 連結包括利益計算書
 - 連結株主資本等変動計算書
 - 連結キャッシュ・フロー計算書
 - 会社情報

財務データセクション

連結貸借対照表

(単位：百万円)

	2024年3月期 (2024年3月31日)	2025年3月期 (2025年3月31日)
資産の部		
流動資産		
現金及び預金	99,667	106,668
受取手形及び売掛金	160,240	166,858
契約資産	—	226
商品及び製品	150,391	170,857
仕掛品	20,757	21,105
原材料及び貯蔵品	55,915	59,149
その他	42,555	56,317
貸倒引当金	▲5,362	▲6,764
流動資産合計	524,166	574,418
固定資産		
有形固定資産		
建物及び構築物	337,409	350,245
減価償却累計額及び減損損失累計額	▲156,680	▲171,399
建物及び構築物(純額)	180,729	178,845
機械装置及び運搬具	408,015	459,621
減価償却累計額及び減損損失累計額	▲288,780	▲326,411
機械装置及び運搬具(純額)	119,235	133,210
土地	47,061	48,288
リース資産	40,149	45,298
減価償却累計額	▲16,778	▲20,679
リース資産(純額)	23,371	24,619
建設仮勘定	83,284	88,975
その他	101,983	113,597
減価償却累計額及び減損損失累計額	▲74,156	▲83,709
その他(純額)	27,826	29,887
有形固定資産合計	481,508	503,827
無形固定資産		
のれん	15,607	14,099
リース資産	1,921	1,880
その他	17,609	19,525
無形固定資産合計	35,138	35,505
投資その他の資産		
投資有価証券	32,945	15,287
退職給付に係る資産	94	2,278
繰延税金資産	13,116	17,216
その他	29,990	27,842
貸倒引当金	▲7,139	▲5,814
投資その他の資産合計	69,007	56,812
固定資産合計	585,655	596,145
資産合計	1,109,821	1,170,564

(単位：百万円)

	2024年3月期 (2024年3月31日)	2025年3月期 (2025年3月31日)
負債の部		
流動負債		
支払手形及び買掛金	81,502	83,802
短期借入金	160,367	156,174
コマーシャル・ペーパー	20,000	—
1年内償還予定の社債	4,700	1,000
リース債務	4,748	6,653
未払金	25,837	30,979
未払法人税等	6,125	5,922
契約負債	714	1,035
賞与引当金	11,436	9,058
設備関係支払手形	5,591	4,799
その他	45,451	51,119
流動負債合計	366,475	350,545
固定負債		
社債	82,000	103,000
転換社債型新株予約権付社債	30,150	30,090
長期借入金	302,819	309,987
リース債務	25,312	25,170
繰延税金負債	1,619	2,018
退職給付に係る負債	5,675	7,244
役員退職慰労引当金	557	584
訴訟損失引当金	227	276
その他	25,195	30,024
固定負債合計	473,557	508,397
負債合計	840,032	858,942
純資産の部		
株主資本		
資本金	84,397	84,397
資本剰余金	0	—
利益剰余金	104,321	104,783
自己株式	▲10,749	▲10,749
株主資本合計	177,970	178,431
その他の包括利益累計額		
その他有価証券評価差額金	9,704	2,741
繰延ヘッジ損益	▲ 50	176
為替換算調整勘定	43,516	68,920
退職給付に係る調整累計額	1,524	2,172
その他の包括利益累計額合計	54,695	74,010
新株予約権	—	4
非支配株主持分	37,123	59,175
純資産合計	269,788	311,621
負債純資産合計	1,109,821	1,170,564



- 経営成績等の状況の概要
 - 10 年サマリー
 - 連結貸借対照表
 - 連結損益計算書
- 連結包括利益計算書
 - 連結株主資本等変動計算書
 - 連結キャッシュ・フロー計算書
 - 会社情報

財務データセクション

連結損益計算書

(単位：百万円)

	2024年3月期 (自2023年4月1日 至2024年3月31日)	2025年3月期 (自2024年4月1日 至2025年3月31日)
売上高	586,785	644,586
売上原価	415,465	453,702
売上総利益	171,320	190,883
販売費及び一般管理費	148,985	164,285
営業利益	22,335	26,598
営業外収益		
受取利息	1,576	2,183
受取配当金	849	783
為替差益	2,555	—
その他	3,958	2,574
営業外収益合計	8,940	5,542
営業外費用		
支払利息	6,527	7,844
持分法による投資損失	1,996	3,282
為替差損	—	5,381
インフレ会計調整額	704	393
その他	2,537	4,422
営業外費用合計	11,765	21,323
経常利益	19,509	10,817
特別利益		
固定資産売却益	2,505	307
国庫補助金	1,367	587
投資有価証券売却益	3,682	8,197
火災関連受取保険金	—	8,437
その他	314	482
特別利益合計	7,870	18,012
特別損失		
固定資産売却損	191	45
固定資産除却損	647	230
減損損失	736	4,834
固定資産圧縮損	661	563
投資有価証券評価損	2,218	535
貸倒引当金繰入額	28	72
関係会社出資金売却損	1,681	—
工場閉鎖損失	—	1,098
その他	1,995	2,362
特別損失合計	8,160	9,741
税金等調整前当期純利益	19,219	19,087
法人税、住民税及び事業税	10,049	12,326
法人税等調整額	▲2,999	91
法人税等合計	7,049	12,417
当期純利益	12,169	6,669
非支配株主に帰属する当期純利益	1,060	1,555
親会社株主に帰属する当期純利益	11,109	5,113

連結包括利益計算書

(単位：百万円)

	2024年3月期 (自2023年4月1日 至2024年3月31日)	2025年3月期 (自2024年4月1日 至2025年3月31日)
当期純利益	12,169	6,669
その他の包括利益		
その他有価証券評価差額金	2,543	▲6,963
繰延ヘッジ損益	1	300
為替換算調整勘定	14,432	24,885
退職給付に係る調整額	217	686
持分法適用会社に対する持分相当額	531	749
その他の包括利益合計	17,725	19,658
包括利益	29,895	26,328
(内訳)		
親会社株主に係る包括利益	28,658	24,429
非支配株主に係る包括利益	1,237	1,899

財務データセクション

連結株主資本等変動計算書

前連結会計年度 (自 2023年4月1日 至 2024年3月31日)	株主資本					その他の包括利益累計額					(単位：百万円)		
	資本金	資本 剰余金	利益 剰余金	自己 株式	株主資本 合計	その他有価証券 評価差額金	繰延ヘッジ 損益	為替換算 調整勘定	退職給付に係る 調整累計額	その他の包括利益 累計額合計	新株 予約権	非支配 株主持分	純資産 合計
当期首残高	84,397	—	95,521	▲10,748	169,170	7,162	▲47	28,716	1,315	37,147	—	35,856	242,173
超インフレの調整額			814		814								814
超インフレの調整額を反映した当期首残高	84,397	—	96,335	▲10,748	169,984	7,162	▲47	28,716	1,315	37,147	—	35,856	242,988
当期変動額													
剰余金の配当			▲3,028		▲3,028								▲3,028
親会社株主に帰属する当期純利益			11,109		11,109								11,109
自己株式の取得				▲0	▲0								▲0
自己株式の処分				0	0								0
非支配株主との取引に係る親会社の持分変動		0			0								0
その他資本剰余金の負の残高の振替					—								—
その他			▲95		▲95								▲95
株主資本以外の項目の当期変動額(純額)						2,542	▲3	14,800	208	17,548	—	1,266	18,814
当期変動額合計	—	0	7,985	▲0	7,985	2,542	▲3	14,800	208	17,548	—	1,266	26,800
当期末残高	84,397	0	104,321	▲10,749	177,970	9,704	▲50	43,516	1,524	54,695	—	37,123	269,788

当連結会計年度 (自 2024年4月1日 至 2025年3月31日)	株主資本					その他の包括利益累計額					(単位：百万円)		
	資本金	資本 剰余金	利益 剰余金	自己 株式	株主資本 合計	その他有価証券 評価差額金	繰延ヘッジ 損益	為替換算 調整勘定	退職給付に係る 調整累計額	その他の包括利益 累計額合計	新株 予約権	非支配 株主持分	純資産 合計
当期首残高	84,397	0	104,321	▲10,749	177,970	9,704	▲50	43,516	1,524	54,695	—	37,123	269,788
超インフレの調整額			▲118		▲118								▲118
超インフレの調整額を反映した当期首残高	84,397	0	104,202	▲10,749	177,851	9,704	▲50	43,516	1,524	54,695	—	37,123	269,670
当期変動額													
剰余金の配当			▲4,419		▲4,419								▲4,419
親会社株主に帰属する当期純利益			5,113		5,113								5,113
自己株式の取得				▲0	▲0								▲0
自己株式の処分				0	0								0
非支配株主との取引に係る親会社の持分変動		▲1			▲1								▲1
その他資本剰余金の負の残高の振替		113	▲113		—								—
その他		▲113			▲113								▲113
株主資本以外の項目の当期変動額(純額)						▲6,963	226	25,404	647	19,315	4	22,052	41,371
当期変動額合計	—	▲0	580	▲0	579	▲6,963	226	25,404	647	19,315	4	22,052	41,951
当期末残高	84,397	—	104,783	▲10,749	178,431	2,741	176	68,920	2,172	74,010	4	59,175	311,621



- 経営成績等の状況の概要
 - 10 年サマリー
 - 連結貸借対照表
 - 連結損益計算書
- 連結包括利益計算書
 - 連結株主資本等変動計算書
 - 連結キャッシュ・フロー計算書
 - 会社情報

財務データセクション

連結キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	2024年3月期 (自2023年4月1日 至2024年3月31日)	2025年3月期 (自2024年4月1日 至2025年3月31日)
営業活動によるキャッシュ・フロー		
税金等調整前当期純利益	19,219	19,087
減価償却費	56,030	62,504
減損損失	736	4,834
のれん償却額	2,842	3,144
持分法による投資損益(▲は益)	1,996	3,282
貸倒引当金の増減額(▲は減少)	1,631	▲305
退職給付に係る資産の増減額(▲は増加)	▲94	▲2,184
退職給付に係る負債の増減額(▲は減少)	587	2,307
受取利息及び受取配当金	▲2,425	▲2,967
支払利息	6,527	7,844
為替差損益(▲は益)	▲5,202	▲899
投資有価証券売却損益(▲は益)	▲3,682	▲8,190
投資有価証券評価損益(▲は益)	2,218	535
国庫補助金	▲1,367	▲587
固定資産圧縮損	661	563
火災関連受取保険金	—	▲8,437
関係会社出資金売却損益(▲は益)	1,681	—
売上債権の増減額(▲は増加)	7,845	2,076
棚卸資産の増減額(▲は増加)	▲13,847	▲17,337
仕入債務の増減額(▲は減少)	272	▲2,581
その他の資産の増減額(▲は増加)	▲3,490	▲1,798
その他の負債の増減額(▲は減少)	12,114	16,717
その他の損益(▲は益)	159	445
小計	84,414	78,053
利息及び配当金の受取額	2,285	3,005
利息の支払額	▲6,272	▲7,825
保険金の受取額	—	8,437
その他の収入	905	630
その他の支出	▲878	▲1,145
法人税等の支払額	▲9,070	▲13,163
法人税等の還付額	1,551	470
営業活動によるキャッシュ・フロー	72,936	68,461

(単位：百万円)

	2024年3月期 (自2023年4月1日 至2024年3月31日)	2025年3月期 (自2024年4月1日 至2025年3月31日)
投資活動によるキャッシュ・フロー		
定期預金の預入による支出	▲2,176	▲4,942
定期預金の払戻による収入	4,349	3,215
投資有価証券の取得による支出	▲463	▲351
投資有価証券の売却による収入	8,594	13,726
連結の範囲の変更を伴う子会社出資金の売却による支出	▲1,011	—
非連結子会社の清算による収入	—	97
子会社株式の取得による支出	▲13	▲0
子会社出資金の取得による支出	▲196	—
関連会社株式の取得による支出	—	▲767
連結の範囲の変更を伴う子会社株式の取得による支出	▲3,278	▲2,188
事業譲受による支出	▲22	▲118
固定資産の取得による支出	▲94,203	▲76,594
固定資産の売却による収入	4,907	630
固定資産の除却による支出	▲62	▲14
設備投資助成金の受入による収入	1,243	740
短期貸付金の純増減額(▲は増加)	▲4,826	▲5,248
貸付けによる支出	▲28	▲119
貸付金の回収による収入	113	57
その他の支出	▲2	—
投資活動によるキャッシュ・フロー	▲87,075	▲71,876
財務活動によるキャッシュ・フロー		
短期借入金の純増減額(▲は減少)	6,146	382
コマーシャル・ペーパーの純増減額(▲は減少)	10,000	▲20,000
長期借入れによる収入	72,586	88,612
長期借入金の返済による支出	▲65,491	▲90,378
社債の発行による収入	9,949	21,897
社債の償還による支出	▲2,000	▲4,700
株式の発行による収入	—	20,000
自己株式の売却による収入	0	0
自己株式の取得による支出	▲34	▲7
セール・アンド・リースバックによる収入	950	546
ファイナンス・リース債務の返済による支出	▲4,310	▲3,297
配当金の支払額	▲3,025	▲4,408
非支配株主への配当金の支払額	▲204	▲488
割賦債務の返済による支出	▲2,425	▲2,782
財務活動によるキャッシュ・フロー	22,142	5,376
現金及び現金同等物に係る換算差額	3,883	3,014
現金及び現金同等物の増減額(▲は減少)	11,886	4,976
現金及び現金同等物の期首残高	84,695	96,582
新規連結に伴う現金及び現金同等物の増加額	—	102
現金及び現金同等物の期末残高	96,582	101,661

財務データセクション

会社情報 (2025年3月31日現在)

設立

1954年7月8日

本社

〒566-8510
大阪府摂津市千里丘新町3番26号
TEL：06-6310-6910 (代表)
https://www.nipro.co.jp/

東京支店

〒113-0033
東京都文京区本郷4丁目3番4号
TEL：03-5684-5611

従業員数

単体	4,563名
連結子会社	34,605名
合計	39,168名

株式の状況

発行可能株式総数 400,000,000 株
発行済株式総数 171,459,479 株
自己株式を除く
発行済株式の総数 163,095,674 株
単元株主数 53,685 名
単元株式数 100 株

上場金融商品取引所

東京証券取引所プライム市場
証券コード：8086

株主名簿管理人

〒100-8241
東京都千代田区丸の内1丁目3番3号
みずほ信託銀行株式会社 本店証券代行部

大株主

	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)	19,469	11.89
日本電気硝子株式会社	11,576	7.07
株式会社日本カストディ銀行(信託口)	8,419	5.14
BNY GCM CLIENT ACCOUNT JPRD AC ISG (FE-AC) (常任代理人 株式会社三菱UFJ銀行)	6,637	4.05
JPモルガン証券株式会社	4,354	2.66
BNYMSANV RE GCLB RE JP RD LMGC (常任代理人 シティバンク、エヌ・エイ東京支店)	3,789	2.31
NOMURA PB NOMINEES LIMITED OMNIBUS-MARGIN (CASHPB) (常任代理人 野村證券株式会社)	3,781	2.31
HSBC HONG KONG-TREASURY SERVICES A/C ASIAN EQUITIES DERIVATIVES (常任代理人 香港上海銀行東京支店カストディ業務部)	3,501	2.14
BNYM SA / NV FOR BNYM FOR BNYM GCM CLIENT ACCTS M ILM FE (常任代理人 株式会社三菱UFJ銀行)	2,798	1.71
モルガン・スタンレーMUFG証券株式会社	2,761	1.69
計	67,089	40.98

主なグループ会社 (2025年3月31日現在)

国内／海外	国	名称	事業内容
国内	日本	ニプロ医工株式会社	医療機器の製造
		株式会社グッドマン	医療機器の製造・販売
		ネクスメッドインターナショナル株式会社	整形外科医療機器の開発・製造・販売
		ニプロファーマ株式会社	医薬品の製造・販売
		全星薬品工業株式会社	医薬品の製造・販売
海外	タイ	株式会社細胞科学研究所	細胞培養液の開発・製造
		ニプロセールスタイランドCo.,Ltd.	医療機器の販売
		ニプロタイランドコーポレーション	医療機器の製造・販売
	中国	尼普洛(中国)投資有限公司	子会社の統括管理
		尼普洛貿易(上海)有限公司	医療機器の販売
		尼普洛(上海)有限公司	医療機器の製造・販売
		尼普洛医療器械(合肥)有限公司	医療機器の製造
		尼普洛医薬包装容器(上海)有限公司	医療用ガラス製品等の販売
		尼普洛医用包装材料(安阳)有限公司	医療用ガラス製品等の製造・販売
	ベトナム	成都平原尼普洛薬業包装有限公司	医療用ガラス製品等の製造・販売
		ニプロベトナムカンパニーリミテッド	医療機器の製造
		ニプロファーマ・ベトナム・リミテッド	医薬品の製造・販売
	シンガポール	ニプロアジアPTE LTD	医療機器の販売
		ニプロメディカルインディアPRIVATE LIMITED	医療機器の販売
	インド	ニプロインディアコーポレーションPRIVATE LIMITED	医療機器の製造
		ニプロファーマパッケージジングインディア Private Limited	医療用ガラス製品等の製造・販売
		ニプロJMIカンパニーLtd.	医療機器の製造・販売
	バングラデシュ	ニプロJMIファーマ Ltd.	医薬品の製造・販売
		PT. ニプロインドネシア JAYA	医療機器の製造・販売
	インドネシア	ニプロミドルイーストFZE	医療機器の販売
		ニプロメディカルLTDA.	医療機器の製造
	アラブ首長国連邦	ニプロホールディングアメリカス Inc	子会社の統括管理
		ニプロメディカルコーポレーション	医療機器の販売
	ブラジル	インフラレデックス, Inc.	医療機器の製造・販売
		ニプロファーマパッケージジングアメリカス Corp.	医療用ガラス製品等の製造・販売
	アメリカ	ニプロヨーロッパグループカンパニーズN.V.	子会社の統括管理
		ニプロメディカルヨーロッパN.V.	医療機器の販売
	ベルギー	ニプロファーマパッケージジングインターナショナルN.V.	子会社の統括管理
		ニプロファーマパッケージジングフランスS.A.S.	医療用ガラス製品等の製造・販売
	フランス	ニプロファーマパッケージジングジャーマニーGmbH	医療用ガラス製品等の製造・販売
		ニプロファーマグラスAG	子会社の統括管理
	ドイツ	ニプロファーマパッケージジングウラル LLC	医療用ガラス製品等の製造・販売
		ニプロファーマパッケージジングクロアチア LLC	医療用ガラス製品等の製造・販売
	スイス		
	ロシア		
	クロアチア		

株価の推移 (東京証券取引所)

