



2019年2月6日

各 位

会 社 名 鳥居薬品株式会社
代表者名 代表取締役社長 高木 正一郎
(コード番号 4551 東証第一部)
問合せ先 経営企画部 (TEL 03-3231-6814)

「中期経営計画 2021」の策定のお知らせ

鳥居薬品株式会社（本社：東京、社長：高木正一郎、以下、「当社」）は、2019年度から2021年度を対象期間とする新中期経営計画を策定しましたので、お知らせします。

記

1. 中期経営計画 2018 の総括

当社は、2016年度から2018年度までの3ヶ年を対象期間とする「中期経営計画 2018」を策定し、持続的な事業成長と中長期的な企業価値の向上の実現に向け取り組んでまいりました。達成状況は以下のとおりです。

1) 経営目標の達成状況

区分	2018年度 (目標)	2018年度 (実績)	増減額
売上高 (億円)	620	625	5
営業利益 (億円) (研究開発費控除前)	80	90	10
1株当たり配当金 (円/年)	48	(予定) 48	-

「中期経営計画 2018」の策定時には想定していなかった薬価制度の抜本改革により大きな影響を受ける中、最大限の売上高確保及び効率的な事業運営等に努めた結果、売上高 625 億円、営業利益（研究開発費控除前）90 億円と、売上高及び営業利益（研究開発費控除前）の目標を達成しました。また、配当につきましては、継続的かつ安定的に実施する基本方針の下、将来へ向けた投資等を勘案した上で、「中期経営計画 2018」の最終年度である 2018 年度においても年間 48 円の配当を実施する予定です。

2) 導入等の状況

「中期経営計画 2018」の期間中、中長期的な成長に向けた事業投資を積極的に実施し、計 5 件の導入等を実施しました。(乾癬治療薬トルツの販売提携、そう痒症改善剤 JTS-661※1、外用 JAK 阻害剤 JTE-052、HIF-PH 阻害薬 JTZ-951、calcifediol 徐放製剤※2 の導入契約)

※1：ライセンス契約を締結し開発を開始したものの、その後開発中止を決定し、契約を解約しました。

※2：日本たばこ産業株式会社がライセンス契約を締結しました。販売は当社が行う予定です。

2. 「中期経営計画 2021」の概要

1) 新中期経営計画の概要

医薬品業界を取り巻く事業環境は、新薬開発の難度の高まりや研究開発費の高騰、国際競争の激化等により事業リスクが増大する中、特に国内市場においては、薬価制度の抜本改革、ジェネリック医薬品の使用促進等、医療費抑制の要請が強まっており、今後更に厳しさが増すものと想定されます。こうした厳しい環境変化に加え、当社においては、抗 HIV 薬 6 品の日本国内における独占的販売権に関するライセンス契約を終了した影響は非常に大きく、収益の大幅な悪化が避けられない状況です。

こうした厳しい環境変化を踏まえ、当社では、2022 年度の営業利益※3 黒字化と以降の継続的な利益創出の実現を目指した今後 3 ヶ年の計画を「中期経営計画 2021」として策定しました。「中期経営計画 2021」の 3 ヶ年において、①事業構造改革、②成長戦略に取り組み、収益構造を抜本的に改善するとともに、中長期的な成長のために必要な施策を着実に実施してまいります。また、事業構造を大きく変革していく中であっても、③ステークホルダーからの信頼維持につきましては、引き続き重要課題と認識し、取り組みを継続してまいります。

※3：新規事業投資（新規導入品の獲得、M&A 等を含む投資）に係る費用を除く営業利益。

2) 施策

①事業構造改革

● 組織・機能・人員の最適化

事業規模に見合った最適な組織・機能・人員とするため、特別転身支援制度（希望退職の募集）を実施するとともに、研究開発機能の日本たばこ産業（以下、「JT」）への統合、支店の統廃合、本社組織の再編等を行うほか、工場生産品目の段階的な縮小を行います。

● 資源配分の見直し・パフォーマンス最大化

当社のフランチャイズ領域である「腎・透析領域」「皮膚疾患領域」「アレルギー領域」において、各領域の状況、当社の強み等を勘案した上で戦略的な資源配分を実施し、効率的な事業体制の構築・運営を行います。また、長期収載品については、今後の収益性低下を踏まえ、他社への承継／製造委託を進めます。

②成長戦略

● JT との共同開発品の上市及び価値最大化

皮膚疾患領域では JTE-052（現在申請中）の上市及び価値最大化、腎・透析領域では、JTT-751（リオナ錠の適応追加：現在 Phase III）、JTZ-951（現在 Phase III）の上市及び価値最大化を推進します。

● 新規導入品の獲得及び JT との連携強化による革新的医薬品の共同開発の推進

現フランチャイズ領域の周辺まで探索・導入・共同開発のターゲットを拡大し、当社及び JT の強みを生かした柔軟な戦略を展開します。また、calcifediol 徐放製剤については、JT と連携して着実なステップアップを目指します。

● 上記の実現・推進に向けた組織・機能強化

JT との連携・協業の更なる推進を図るほか、製品戦略機能を担う組織の新設や、ビジネスディベロップメント部に新規導入品の獲得に必要な機能を集約する等、製品価

値最大化や導入活動の充実強化に向けた組織・機能強化を推進します。また、販売情報提供活動ガイドライン等の社会的要請や医療ニーズの変化に適切かつ的確に対応した活動体制を整備するとともに、MR 及びMSL※4 の更なる能力向上に努めます。

※4：メディカルサイエンスリエゾン（Medical Science Liaison）。

営業部門から独立し、医学的・科学的な面から製品の適正使用、製品価値の最適化等を推進する。

③ステークホルダーからの信頼維持

- コーポレートガバナンス、コンプライアンスの充実・強化、各種規制対応の取り組み
コーポレートガバナンス充実・強化、コンプライアンスの推進の取り組みを継続するとともに、コーポレートガバナンスコード改定、販売情報提供活動ガイドライン等の社会からの要請の変化にも適切に対応します。

なお、「中期経営計画 2021」の3ヶ年の配当については、「継続的かつ安定的に実施する」との基本方針の下、将来へ向けた投資等を勘案した上で、従来と同水準の配当を継続していく考えです。

以上

（将来に関する記述等についてのご注意）

本資料に記載しております業績見通し等の将来に関する記述は、本資料発表日現在において入手可能な情報に基づき当社が判断したものであり、リスクや不確実な要素を含んでおり、当社としてその実現を約束する趣旨のものではありません。したがって、実際の業績等は、様々な要素により、これらの業績見通し等とは大きく異なる結果となる可能性があることをご承知おきください。また、新たな情報、将来の事象、その他の結果に関わらず、常に当社が、将来の見直しを見直すとは限りません。