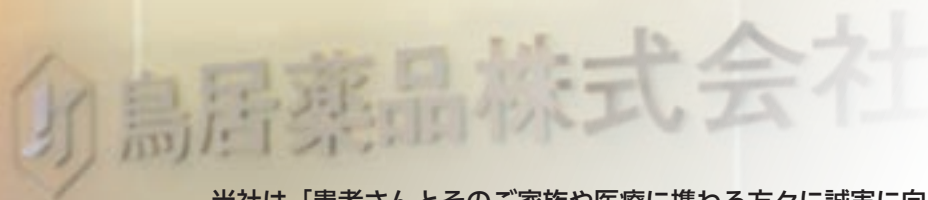


トップメッセージ



当社は、「患者さんとそのご家族や医療に携わる方々に誠実に向き合い、患者さんの健康回復と、病に縛られない豊かで笑顔多い人生に貢献すること、そしてそのために、「長い歴史の中で培った皆様からの信頼を受け継ぎながら、時代や環境に合わせて柔軟に変革・進化し、私たちだからこそ出来る医療への貢献に挑戦し続ける」ことを「鳥居薬品の志」として掲げ、日々の事業運営を行っております。

今後も「鳥居薬品の志」を果たすべく、私たちだからこそできる医療への貢献に挑戦し続けてまいります。皆様におかれましては、変わらぬご支援、ご理解のほど何卒よろしくお願い申し上げます。

代表取締役社長

松田 剛一

2022年度の営業状況を振り返って

当事業年度の医薬品業界を取り巻く環境は、資源・原材料価格の高騰、急激な円安進行に伴う物価上昇、薬価の毎年改定等により大変厳しいものとなりました。また、コロナ禍の長期化を受け、医療機関において患者さんの受診抑制や医薬情報担当者(MR)の訪問自粛等、事業活動においても一定の影響を受けました。

そうした中で当社は、2030年度に向けた中長期事業ビジョン「VISION2030」を実現すべく、「中期経営計画2022-2024」を始動し、成長戦略に基づく取り組みを進めてまいりました。結果として2022年度の業績は、売上高488億96百万円(前年度比4.1%増、収益認識に関する会計基準等の適用を含む)、営業利益55億40百万円(同19.0%増)、経常利益55億37百万円(同14.2%増)、当期純利益39億44百万円(同16.9%増)となり「中期経営計画2022-2024」の初年度としては順調なスタートを切ることができました。

2022年度の売上高を牽引したのは、アレルギー領域及び皮膚疾患領域における販売数量の伸長です。アレルギー領域では、アレルギー免疫療法のさらなる普及により「シダキュア」と「ミティキュア」の販売数量が

伸長しました。皮膚疾患領域では、「コレクチム」の市場浸透が進み、適応追加した小児向け処方を含めて販売数量を伸ばしました。

利益面では、為替の変動に伴う売上原価の増加や、売上連動経費及び臨床試験費用の増加が生じながらも、売上高増加による効果でそれらを吸収することができました。

中期経営計画の進捗と今後の展開

昨年2月に発表した「VISION2030」は、定量的ターゲットとして、2030年度に過去最高売上高(2017年12月期 641億円)を更新し、過去最高営業利益(2001年3月期 133億円)の更新を射程に入れることとしております。当社は、その実現に向けて「導入活動の強化」と「製品価値最大化のための仕組み作り」を柱とする事業戦略を推進し、中期経営計画を通じて成果を創出していきます。なお、中期経営計画は、環境変化を踏まえて向こう3年間の計画を毎年見直すローリング方式で策定し、環境変化に迅速かつ柔軟に対応していくこととしております。

「中期経営計画2022-2024」としての初年度は、成

長期新薬と位置付ける「エナロイ」「リオナ」「コレクテム」「シダキュア」「ミティキュア」「オラデオ」の普及・育成及び価値最大化に向けた取り組みにより、各製品とも販売数量を着実に伸ばしたことが、前述のとおり業績をもたらしました。引き続き適応拡大や剤形・容量の追加等にも注力し、成長期新薬の普及・育成・価値最大化につなげていきます。

新薬開発において、皮膚疾患領域の外用剤「JTE-061」では、アトピー性皮膚炎及び尋常性乾癬を適応症とした国内第Ⅲ相臨床試験を実施しており、それぞれ国内第Ⅲ相臨床試験の速報結果を得ております。同じく皮膚疾患領域の外用剤「TO-208」では、伝染性軟属腫を適応症とする国内第Ⅲ相臨床試験を開始しており、パイプラインが順調に進展している状況です。

導入活動は、アイルランドのNogra Pharma Limitedとの交渉が実を結び、同社が開発を進めてきた尋常性ざ瘡治療薬「NAC-GED-0507」について、日本国内での独占的開発・商品化権に関するライセンス契約(2023年1月26日締結)に至りました。

2023年度は新たに2023年度から2025年度を対象期間とする「中期経営計画2023-2025」を策定しました。2022年度は主要施策・業績共に順調に進捗したことから、大きな戦略変更は行わず、主要施策は「成長戦略」「ステークホルダーからの信頼維持」の2本柱を継続していきます。

2023年度の売上高につきましては、アレルギー領域においてアレルギー免疫療法のさらなる普及による「シダキュア」「ミティキュア」の販売数量の伸長、皮膚疾患領域において「コレクテム」の小児向け処方を含む販売数量が伸長し、前事業年度に比べ増加する見込みです。一方、利益面においては、上記「NAC-GED-0507」の導入に伴うライセンス契約締結一時金

が発生し、研究開発費が増加する見込みです。以上を前提に2023年度の業績は、売上高509億円(2022年度比4.1%増)、営業利益41億円(同26.0%減)、経常利益44億円(同20.5%減)、当期純利益31億円(同21.4%減)と、増収・減益を予想しています。ただし当社は、研究開発費の計上による業績変動が大きいため、中期経営計画では「研究開発費控除前の営業利益」を利益成長の指標としており、2023年度予想における「研究開発費控除前の営業利益」は、76億30百万円(同6.0%増)となり、増益基調を維持する見通しです。

なお、財務的には、今後2027年度までの5年間を集中的な事業投資期間と位置付け、目安として400億円程度を導入等の事業投資に活用する考えです。この投資は、導入関連費用を中心に、設備及びシステムの整備などを想定しています。医療への貢献を継続しつつ、持続的成長と企業価値の拡大を実現するための基盤作りとして、確実に実行してまいります。

サステナビリティ基本方針とマテリアリティ

当社は2023年2月、「サステナビリティ基本方針」を策定し、これに基づき取り組む重要課題(マテリアリティ)を特定しました。先にご説明しました「中期経営計画2023-2025」においても、同方針及びマテリアリティを踏まえ、ステークホルダーからの信頼維持策として、「サステナビリティへの取り組み」を追加しています。

これまで当社は、経営の基本的考え方である「4Sモデル」に基づき高品質の事業活動によって生み出される資金を循環/拡大することを通じ、お客様、株主、社会、社員の四者に対する責任をバランスよく果たし、満足の総和を高めることに努めてまいりました。この度策定した「サステナビリティ基本方針」は、持続可能な社会への貢献という観点から、この「4Sモデル」を改めて整理したものであり、企業理念である「鳥居薬品の志」の実現につながる姿勢を示しています。

そして同時に特定したマテリアリティは、事業と経営基盤それぞれとの関わりに沿って整理し、「事業に関わるマテリアリティ」では、新薬の探索と開発、医療情報の提供、品質・安全、安定供給、多様なパートナーとの共創といったテーマを掲げています。また「経営基盤に関わるマテリアリティ」では、人材育成、企業風土、労働



トップメッセージ

環境、コーポレートガバナンス、コンプライアンス、環境保全といったテーマを対象としています。

今後、当社は「4Sモデル」に基づくサステナビリティへの取り組みを引き続き実践するとともに、サステナビリティ基本方針、重要課題に基づく取り組みを充実させていきます。なお、取り組みの詳細等につきましては当社ウェブサイト等で情報開示を行っていく予定です。

ステークホルダーの皆様にお伝えしたいこと

これまで株主の皆様への利益還元については、継続的かつ安定的な配当の維持を重視し、2015年度以降1株当たり48円の年間配当(中間24円・期末24円)を続けてきました。この度、将来の事業成長を目指した中長期的な視野に立った投資や財務の状況等を勘案した上で、株主還元の充実を図ることとし、2022年度の期末配当は、当初予定の1株当たり24円から同76円へ増額し、中間配当の同24円と合わせて年間配当を同100円とさせていただきます。2023年度の配当につ

きましても、1株当たり100円の年間配当(中間50円・期末50円)を予定しています。なお、株主還元につきましては、引き続き継続的かつ安定的な配当の実施を基本方針としつつさらなる充実を図る考えであり、株主の皆様のご期待に応えるべく、今後、さらなる業績の拡大に努めつつDOE(株主資本配当率)の中長期的な向上に努め、将来的に同業他社と遜色ないDOE水準を実現していく所存です。

当社は近年、外部環境及び収益基盤の変化に対応すべく事業構造改革を推進し、再成長への足掛かりを築いてきました。その結果、研究開発パイプラインの順調な進展と製品価値の最大化、新規導入の獲得により、新たな成長性の確保とともに収益力の強化を果たし、次なる飛躍への態勢を整えつつあります。

最後に、改めてとはなりますが、私たちは、企業理念である「鳥居薬品の志」の実現に向けて、「VISION2030」の確実な達成を目指し、持続的成長につながる成果をしっかりと上げていきますので、これからの当事業への発展にご期待いただき、引き続きのご支援を賜りますようお願い申し上げます。

主な研究開発品 (2023年2月10日現在)

| 開発番号 【製品名】 | 予定適応症等 | 剤形等 | 開発段階 (国内) | | | | | 備考 |
|-----------------------------|--|-----|-----------|----------|-----------------|----|----|---|
| | | | Phase I | Phase II | Phase III | 申請 | 承認 | |
| 皮膚疾患領域 | | | | | | | | |
| JTE-061 | アトピー性皮膚炎 | 外用剤 | | | Phase III | | | ●JTがDermavant Sciences GmbHと日本国内における皮膚疾患領域での独占的開発・商業化権に関するライセンス契約を締結した化合物 ●JTと日本国内における共同開発及び販売に関するライセンス契約を締結 |
| | 尋常性乾癬 | 外用剤 | | | Phase III | | | ●JTがDermavant Sciences GmbHと日本国内における皮膚疾患領域での独占的開発・商業化権に関するライセンス契約を締結した化合物 ●JTと日本国内における共同開発及び販売に関するライセンス契約を締結 |
| | 小児アトピー性皮膚炎 | 外用剤 | | Phase II | | | | ●JTがDermavant Sciences GmbHと日本国内における皮膚疾患領域での独占的開発・商業化権に関するライセンス契約を締結した化合物 ●JTと日本国内における共同開発及び販売に関するライセンス契約を締結 |
| TO-208 | 伝染性軟属腫 | 外用剤 | | | Phase III | | | ●Verrica Pharmaceuticals Inc.と日本国内における独占的開発・商業化権に関するライセンス契約を締結 ●自社開発 ●Verrica Pharmaceuticals Inc. 開発番号: VP-102 |
| アレルギー領域 | | | | | | | | |
| TO-203 【ミテイクシア ダニ舌下錠】 | 室内塵ダニアレルギー疾患 (アレルギー性喘息) (アレルギー免疫療法薬) | 舌下錠 | | | Phase II/III終了* | | | ●ALK-Abelló A/Sと日本国内における独占的開発・販売権に関するライセンス契約を締結 ●自社開発 *今後の開発方針について検討中 |

前回決算短信・参考資料公表時(2022年10月31日)からの変更点

- 2023年1月 JTによるJTE-052[コレクテム*軟膏](乳幼児アトピー性皮膚炎)の日本国内における第Ⅲ相臨床試験の結果に基づき添付文書改訂(前回公表時:開発段階[Phase III])

上記のほか、以下の契約を締結しております。

- 2023年1月 Nogra Pharma Limitedとの間で、同社が開発を進めてきた尋常性ざ瘡治療薬(NAC-GED-0507)の日本国内における独占的開発・商業化権に関するライセンス契約を締結

当社の親会社であるJT(うち医薬事業部門)とは、医薬品に関する製品及びサービスにおいて、各々の強みを生かし、当社は主に製造と販売の機能を担っており、親会社は研究開発の機能を担っております。

なお、親会社の研究開発の状況は、JTウェブサイト上の「医療用医薬品臨床開発状況」をご参照ください。

<https://www.jti.co.jp/investors/library/business/briefing/index.html>