

中長期事業ビジョン「VISION2030」計数目標の更新

- 既存製品及びJTE-061の売上予測の見直し、並びに、新規導入品の獲得及び新薬開発が順調に進捗し、過去最高の売上高は前倒しで達成できる見通しとなったことをふまえ、「VISION2030」の売上高を上方修正し、営業利益については、過去最高の営業利益の更新を見込む年度を明示

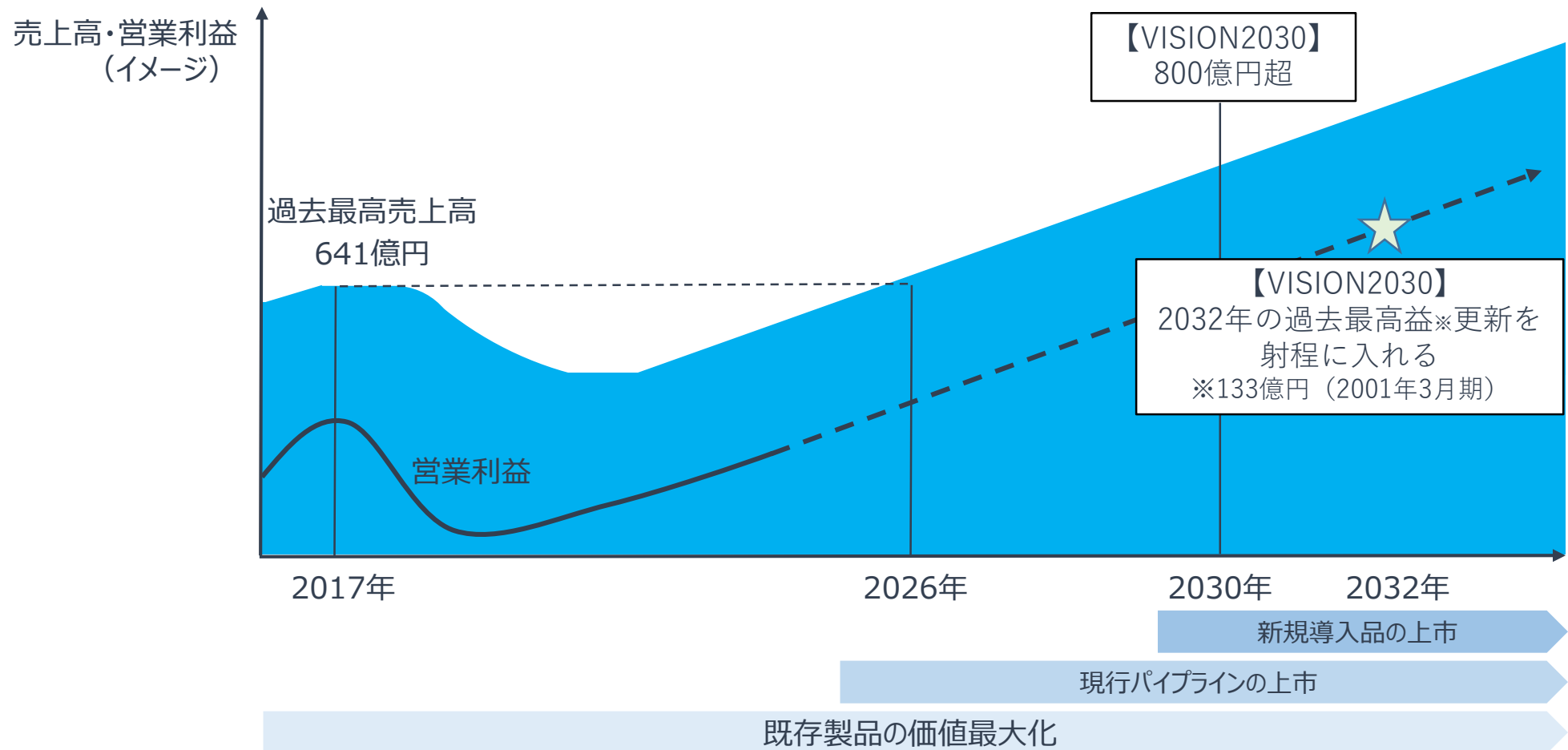
更新前	更新後
<p>2030年に目指す姿 医療ニーズを深く理解し、その充足のために高い専門性と機動力を持って、関係する皆様との共創を最適な形で進め、価値ある新薬を見いだし届ける存在感のある製薬企業</p>	<p>2030年に目指す姿 (変更なし)</p>
<p>売上高 過去最高の売上高 (641億円) ※1を更新する</p> <p>営業利益 過去最高益 (133億円) ※2更新を射程に入れる</p>	<p>売上高 <u>800億円超</u></p> <p>営業利益 <u>2032年の過去最高益 (133億円) ※2更新を射程に入れる</u></p>

※1：過去最高の売上高 641億円 (2017年12月期)

※2：過去最高の営業利益 133億円 (2001年3月期)

中長期事業ビジョン「VISION2030」

- 変動を乗り越え過去を超える高みへ



「中期経営計画2024-2026」の概要 – 計数目標及びガイダンス –

- 「VISION2030」の目指す姿の実現に向け、「中期経営計画2024-2026」の計数指標としては、引き続き売上高及び研究開発費控除前の営業利益を設定

2024年度 予想		2026年度 ガイダンス ^{※2、※3}		VISION2030の 目指す姿 ^{※3}
売上高	➔	売上高	➔	売上高
586億円		630～660億円		800億円超
営業利益 (研究開発費控除前) ^{※1}		営業利益 (研究開発費控除前) ^{※1}		営業利益 ^{※4}
92億円		90～100億円		2032年の過去最高益 ^{※4} 更新を射程に入れる

※1：中期経営計画の利益面の計数指標としては、将来の導入品獲得に向けて、当面は研究開発投資を積極的に実施することから、研究開発費控除前営業利益を設定。

※2：現時点での会社としての概算額を示す参考値であり、達成を目指す目標として位置づけるものではありません。

※3：中長期的な業績に影響を与えるリスクとして、シダキュア、ミティキュアについて、直近の売上高の伸長が続いた場合、今後数年以内に市場拡大再算定（薬価引き下げ）を受ける可能性があります。当該リスクについては2026年度ガイダンス及び「VISION2030」に一定の想定の上、織り込み済み。

※4：「VISION2030」計数目標としては、2030年以降も研究開発投資を継続的に実施するものの、集中的な投資は一定程度完了している予定であることから、営業利益を指標として設定しております。過去最高の営業利益133億円（2001年3月期）

「中期経営計画2024-2026」の概要 – 主要施策 –

- 事業戦略に重大な影響を与える環境変化はなく、2023年度主要施策・業績ともに順調に進捗していることから「成長戦略」及び「ステークホルダーからの信頼維持」の2本柱を継続

成長戦略

- ✓ 成長期新薬の普及・育成・価値最大化
 - 腎・透析領域：エナロイ、リオナ
 - 皮膚疾患領域：コレクチム、JTE-061
 - アレルゲン領域：シダキュア、ミティキュア
 - オラデオ
- ✓ 新薬開発の推進
 - TO-208
 - NAC-GED-0507
 - GRAZAX
- ✓ 新規導入品の獲得
- ✓ 経営戦略に沿った人事制度等の整備と働き方改革
- ✓ 企業風土改革

ステークホルダーからの信頼維持

- ✓ 安定供給体制の整備・強化
- ✓ 薬事規制の遵守と品質保証
- ✓ コンプライアンスの強化
- ✓ コーポレートガバナンスの充実
- ✓ サステナビリティへの取り組み

「中期経営計画2024-2026」の概要 – 主要施策 –

成長期新薬の普及・育成・価値最大化、新薬開発の推進

- 腎・透析領域、皮膚疾患領域、アレルギー領域に注力
- 特に皮膚疾患領域、アレルギー領域をVISION2030の実現に向けた成長ドライバーとして位置づけ

腎・透析領域

- ✓ 鉄欠乏性貧血の適応症を追加したリオナについて更なる浸透を図る
- ✓ 2020年12月に販売開始した成長期段階の製品であるエナロイの更なる浸透を図る
- ✓ 腎・透析領域で培った知識・情報等を適切に活用し、レミッチ等を加えた幅広い製品ラインナップを提供

皮膚疾患領域

- ✓ コレクチムの更なる市場浸透に注力
- ✓ 開発品*（JTE-061、TO-208、NAC-GED-0507）の早期上市、市場浸透に向けて取り組む
- ✓ コレクチム、アンテベート等の既存製品に加え、開発品をラインナップに加えることにより、幅広い疾患に対応
- ✓ VISION2030の実現に向けた成長ドライバーの役割

*開発品の予定適応症 JTE-061：アトピー性皮膚炎、尋常性乾癬、
TO-208：伝染性軟属腫、NAC-GED-0507：尋常性ざ瘡

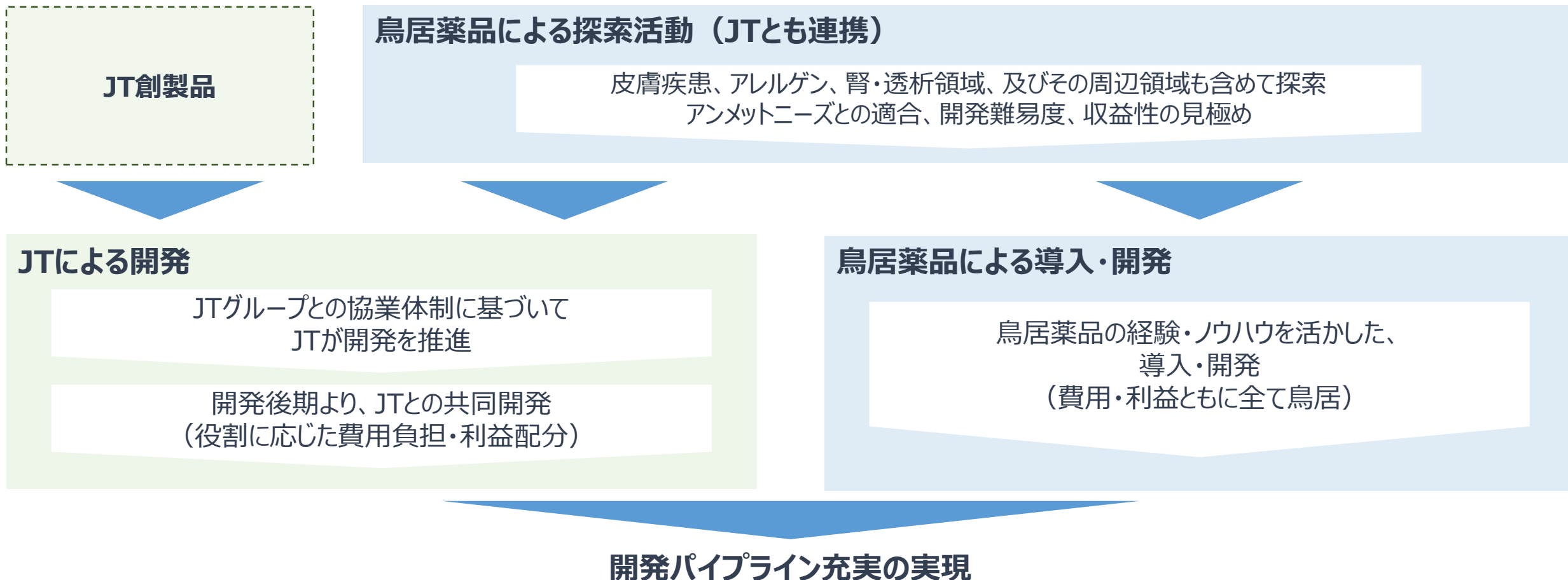
アレルギー領域

- ✓ シダキュア、ミティキュアの更なる成長を目指す
- ✓ シダキュアについては、今後の安定供給に向けた取り組みを着実に実施
- ✓ 12月に導入したイネ科花粉症に対するアレルギー免疫療法薬（GRAZAX）の早期上市、市場浸透に向け、開発を実施
- ✓ VISION2030の実現に向けた成長ドライバーの役割

「中期経営計画2024-2026」の概要 – 主要施策 –

新規導入品の獲得

- 導入を通じた開発パイプラインの充実に向け、探索活動及び事業投資に積極的に取り組む
- 現在のフランチャイズ領域に限定せず、周辺領域も含めて鳥居薬品独自の導入、開発に積極的にチャレンジ



「中期経営計画2024-2026」の概要 – 主要施策 –

安定供給体制の整備・強化（シダキュア安定供給に向けた取り組み）

シダキュア（増量期製剤）限定出荷の状況

- ✓ 当社の想定を大幅に上回る増量期製剤注文が継続
- ✓ 維持期製剤の安定供給のため、増量期製剤を限定出荷
※維持期製剤は限定出荷の対象外であり、一定数の新規患者さん及び既に服薬を開始・継続している患者さんへの安定供給については問題ない状況
- ✓ 原料であるスギ花粉の採取量及び原薬製造量の大幅な増加が可能となる時期は2025年以降を見込んでいるため、2024年は限定出荷を継続する見通し

スギ花粉症に関する政府要請の概要

- ✓ 政府の花粉症対策の全体像（花粉症に関する関係閣僚会議）
 - 花粉症の治療に関して、「舌下免疫療法の治療薬を5年以内に25万人分／年から100万人分／年に増産することを目指し、森林組合等への協力要請や企業への要請等に着手する」とされた
- ✓ 厚生労働省から当社に対し、「増産等を通じた、市場における需要を満たせる対応」と「今後の製品の安定供給のために必要な方策の実施」について要請がなされた

「中期経営計画2024-2026」の概要 – 主要施策 –

安定供給体制の整備・強化（シダキュア安定供給に向けた取り組み）

安定供給に向けた取り組み状況

- ✓ 2023年8月「原料調達部」新設により、スギ花粉採取量の大幅増加に向けた新たな採取スキームの企画・実行に着手
 - 関係省庁・自治体、採取事業体等との交渉、調整により、2024年のスギ花粉採取事業体との契約数は2023年から約3倍に増加
- ✓ 原薬製造へ設備投資（約30億円・2025年稼動予定）

財務への影響

- ✓ 増量期製剤の限定出荷を継続する期間においても、当社見込みに基づく増量期及び維持期製剤の出荷は継続しており、継続的な売上伸長を見込む
 - 2024年度業績予想は、増量期製剤の限定出荷を継続する前提
 - 2026年度ガイダンス及びVISION2030ターゲットにおいては、増量期製剤の限定出荷継続期間について一定の前提を置いて設定

「中期経営計画2024-2026」の概要 – 主要施策 –

コーポレートガバナンスの充実

- 監査等委員会設置会社への移行により、コーポレートガバナンスの充実・強化を図る
- 新たな取締役会体制のもと、経営に多様な価値観を反映させ、企業価値向上に繋げていく
- 支配株主からの独立性・少数株主保護の取り組みを継続

監査等委員会設置会社へ移行

- ✓ 監査等委員である取締役が取締役会における議決権を持ち、かつ、監査等委員会が有する指名や報酬に関する意見陳述権の適切な行使により、取締役会の監督機能を強化
- ✓ 業務執行取締役への重要な業務執行の決定の委任が可能となるため、経営の更なる迅速な意思決定の実現に向けた検討を進める

新たな取締役会体制

- ✓ 代表取締役2名（社長、副社長）、独立社外取締役（監査等委員）3名の計5名（内、女性1名含む）体制
- ✓ 企業経営・経営戦略、法務・コンプライアンス・リスクマネジメント、財務・会計、資本市場に関する豊富な経験や高い専門性を持つ人財によるバランスの取れた構成

支配株主からの独立性・少数株主保護

- ✓ 取締役会の過半数を独立社外取締役で構成する体制を継続
- ✓ 新たに設置される指名・報酬諮問委員会の構成メンバーは、独立社外取締役のみで構成する方針

「中期経営計画2024-2026」の概要 – 主要施策 –

サステナビリティへの取り組み

- サステナビリティ委員会の設置、運営開始（2024年度）
- マテリアリティの推進計画の高度化（目標、ロードマップ、KPI等の設定）

マテリアリティと事業戦略・中計主要施策等とのかかわり、主な推進施策の概要①

事業に関わるマテリアリティ	事業戦略、中計主要施策等	主な推進施策の概要
① 質の高い医療情報の医療関係者への提供による患者さんへの貢献	事業戦略 製品価値最大化のための仕組み作り 成長期新薬の普及・育成・価値最大化	<ul style="list-style-type: none"> • 情報提供収集体制の強化 • デジタル活用
② アンメットメディカルニーズを満たす価値ある新薬の探索と開発による患者さんへの貢献	事業戦略 導入活動の強化	<ul style="list-style-type: none"> • 導入活動の強化への取り組み（探索領域の拡大、地理的拡大、探索手法拡大、人員増強・組織能力の強化等） • 新薬開発の推進（JTE-061、TO-208、NAC-GED-0507、GRAZAX等）
③ 医療現場へ届ける価値を最大化するための、各専門機能を有する多様なパートナーとの共創	「VISION2030」（当社ビジネスモデル）コア機能集中×各機能専門企業との連携	<ul style="list-style-type: none"> • 各部門における左記取り組みの継続と高度化
④ サプライチェーン全体での取り組みによる安定供給	事業運営の根幹 安定供給	<ul style="list-style-type: none"> • シダキア生産体制の強化（原料調達部新設、原薬製造新棟建設等） • 開発テーマ品目（JTE-061、TO-208）対応 • 適切な需給管理
⑤ 製品の品質保証と安全性確保	事業運営の根幹 品質保証	<ul style="list-style-type: none"> • 各種薬事規制改定への対応 • 開発品・導入品について、スケジュールに基づく実施

「中期経営計画2024-2026」の概要 – 主要施策 –

サステナビリティへの取り組み

マテリアリティと事業戦略・中計主要施策等とのかかわり、主な推進施策の概要②

経営基盤に関わる マテリアリティ	事業戦略、中計主要施策等	主な推進施策の概要
⑥環境保全に配慮した企業活動	環境対応	<ul style="list-style-type: none"> 環境行動計画（温室効果ガス排出量の削減、廃棄物再資源化率の維持）策定&推進
⑦高い専門性を持った社員の育成と成長機会の提供	教育研修・人財育成	<ul style="list-style-type: none"> 全社共通研修、職種別研修 キャリア形成支援 自己啓発支援
⑧TORII's POLICY（大切にしている価値観）を実践する風土の醸成	企業風土改革	<ul style="list-style-type: none"> 企業理念体系の理解・浸透（全社員対象WS、社長対話会、役員公聴会） 企業風土改革アンケートの実施 企業風土改革WGの推進実施
⑨社員一人ひとりがいきいきと働ける環境の実現	経営戦略に沿った人事制度等の整備と働き方改革	<ul style="list-style-type: none"> 人事制度の整備 女性活躍推進及び次世代育成支援への取り組み 健康経営の推進
⑩コンプライアンス	事業運営の根幹 コンプライアンス	<ul style="list-style-type: none"> 各種法令への対応（行動指針の見直し等） 業界ルールへの対応（コード・オブ・プラクティス、公正競争規約、販売情報提供活動ガイドライン等） 社員への教育・啓発の実施 コンプライアンスアンケートの実施 通報・相談窓口の設置継続
⑪コーポレートガバナンス	コーポレートガバナンスの充実	<ul style="list-style-type: none"> 監査等委員会設置会社への移行決定 情報開示の充実（決算説明会、SR活動実施） 資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応