

# 中長期事業ビジョン「VISION2030」及び中期経営計画

当社は、環境変化を踏まえて向こう3年間の計画について毎年見直しを行うローリング方式で中期経営計画を策定し、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。

中長期事業ビジョン「VISION2030」の実現に向けて、中期経営計画に掲げる成長戦略の各施策とステークホルダーからの信頼維持策に取り組んでまいります。

## 中長期事業ビジョン「VISION2030」

### 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

### 「VISION2030」のターゲット

過去最高の売上高<sup>※1</sup>を更新  
過去最高益<sup>※2</sup>更新を射程に入れる

※1：641億円(2017年12月期)

※2：営業利益133億円(2001年3月期)

## 「中期経営計画2022-2024」2022年度進捗

### ■ 計数指標の2022年度進捗

	2022年度(当初計画)	2022年度(実績)	増減額
売上高	482億円	488億円	+6億円
営業利益(研究開発費控除前) <sup>※3</sup>	67億円	72億円	+4億円

※3：研究開発費は、中長期的な成長に向けた積極的な事業投資により大きく変動する等、現時点において見通すことが困難であるため、利益面における指標は、研究開発費を控除する前の営業利益を計数指標としております。

### ■ 「中期経営計画2022-2024」主要施策

#### 成長戦略

- 成長期新薬の普及・育成・価値最大化  
(エナロイ、リオナ、コレクチム、シダキユア、ミティキュア、オラデオ)
- 新薬開発の推進(JTE-061、TO-208)
- 導入体制の強化
- 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強化

### ■ 主要施策の主なトピック (2023年2月10日時点)

#### ① 成長期新薬の普及・育成・価値最大化(エナロイ、リオナ、コレクチム、シダキユア、ミティキュア、オラデオ)

- ▶ 各製品とも着実な伸長(対前年比売上増)
- ▶ コレクチム：利便性向上、対象患者さんの拡大による価値向上
  - ✓ 「コレクチム軟膏0.5%」10gチューブ発売(2022年7月)
  - ✓ 「コレクチム軟膏」添付文書改訂(乳幼児アトピー性皮膚炎患者を対象とした国内における第Ⅲ相臨床試験結果を反映)(2023年1月)

#### ② 新薬開発の推進(JTE-061、TO-208)

- ▶ 各開発品とも順調な開発進捗
  - ✓ 「JTE-061」アトピー性皮膚炎患者対象の国内第Ⅲ相臨床試験の速報結果公表(2022年7月)
  - ✓ 「JTE-061」尋常性乾癬患者対象の国内第Ⅲ相臨床試験の速報結果公表(2022年9月)
  - ✓ 「TO-208」伝染性軟属腫を適応症とした国内における第Ⅲ相臨床試験開始(2022年7月)

#### ③ 導入体制の強化

- ▶ 積極的な導入活動を通じ、新たに1件の導入品獲得
  - ✓ Nogra社の尋常性び瘡治療薬(NAC-GED-0507)国内でのライセンス導入契約締結(2023年1月)

#### ④ コーポレートガバナンスの強化

- ▶ 社内外環境やステークホルダーからの期待等も踏まえ、下記取り組み・施策を実施
  - ✓ サステナビリティへの取り組み(基本方針策定・マテリアリティの特定)
  - ✓ 取締役の任期短縮(2年→1年)(2023年3月株主総会付議案)

## 「中期経営計画2023-2025」

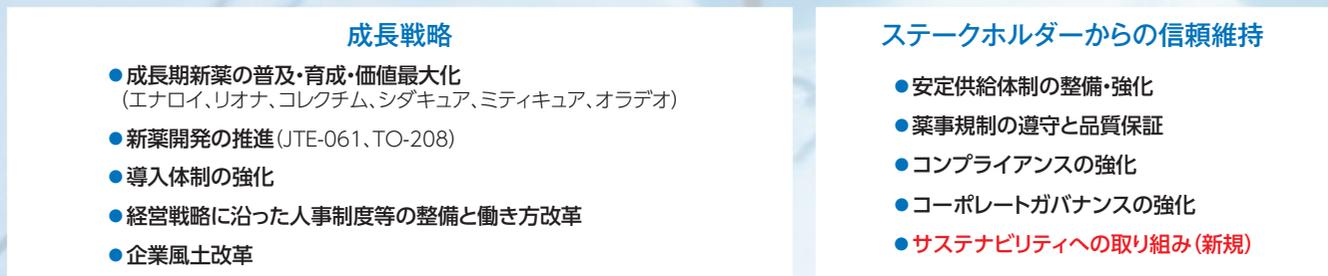
### 「中期経営計画2023-2025」の計数指標

VISION2030の目指す姿実現に向け、「中期経営計画2023-2025」の計数指標としては、売上高及び研究開発費控除前の営業利益を設定



### 「中期経営計画2023-2025」の主要施策

- 2022年度は主要施策、業績共に順調に進捗 ⇒大きな戦略変更は行わず、「成長戦略」と「ステークホルダーからの信頼維持」の2本柱を継続
- 主要施策に「サステナビリティへの取り組み」を新規追加



## 「中期経営計画2023-2025」と「VISION2030」

### 戦略と施策、計数の概要

