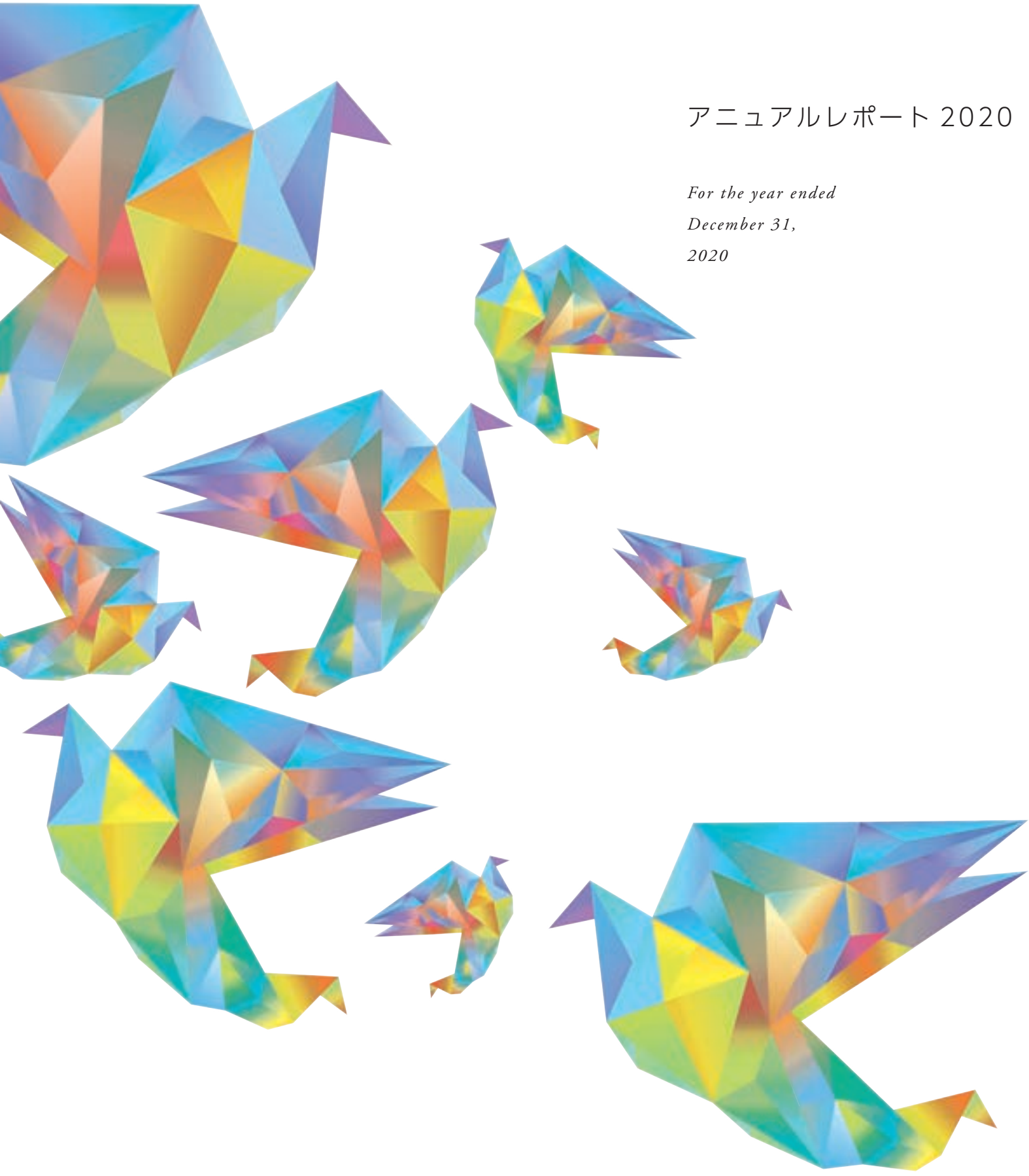


アニュアルレポート 2020

For the year ended
December 31,
2020

鳥居薬品株式会社

CONTENTS

企業ミッション・行動宣言 01

トップメッセージ 02

「中期経営計画2021」の進捗状況 04

特集 アトピー性皮膚炎治療に新たな選択肢　コレクチム軟膏を発売 05

事業内容 06

コーポレートガバナンスの状況 08

役員一覧 10

組織図・執行役員一覧 11

鼎談 社長×社外取締役 12

CSRの取り組み

お客様に対する責任 14

株主に対する責任 17

社会に対する責任 18

社員に対する責任 20

財務情報 21

10カ年財務サマリー 22

経営者による財政状態、経営成績及びキャッシュ・フローの状況の分析 24

貸借対照表 26

損益計算書 28

株主資本等変動計算書 29

キャッシュ・フロー計算書 30

会社情報 31

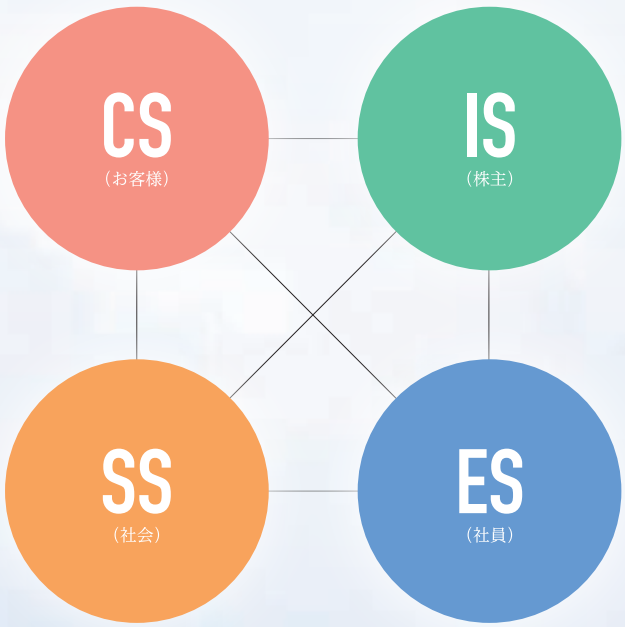
企業ミッション・行動宣言

Values and Philosophy

鳥居薬品の企業ミッションは「世界に通用する医薬品を通じて、お客様、株主、社会、社員に対する責任を果たすとともに、人々の健康に貢献する」ことです。
お客様、株主、社会、社員に対する責任とは、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て、お客様、株主、社会、社員の四者に対する責任をバランス良く果たし、満足の総和を高めていくことであると考えます。

4Sモデル

（注）4SとはCS、IS、SS、ESの総称



CS *Customer Satisfaction* お客様に対する責任

より良い薬、正しい情報を医療関係者を通じて患者様に提供することにより、人々のQOL(Quality Of Life)向上に貢献するように努めます。

IS *Investor Satisfaction* 株主に対する責任

適時適切に会社情報を開示するとともに、適正な利潤の還元と企業価値の増大を図るように努めます。

SS *Social Satisfaction* 社会に対する責任

高度な倫理観を保持し、社会要請に応じた事業活動を通じて、より良き企業市民となるように努めます。

ES *Employee Satisfaction* 社員に対する責任

個々人を尊重し、成長の機会を均等に与え、公正な評価に基づく処遇を推進することにより、働きがいを実感できるように努めます。

行動宣言

私たちは、お客様の信頼を高めるために、
柔軟に考え、連携し、機敏に行動します。

トップメッセージ

Top Message

当社は「世界に通用する医薬品を通じて、お客様、株主、社会、社員に対する責任を果たすとともに、人々の健康に貢献する」という企業ミッションのもと、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、引き続き全社一丸となって取り組んでまいります。

今後ともより一層のご支援、ご協力を賜りますようお願いいたします。

代表取締役社長 松田剛一

2020年度を終えて

2020年度の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で、特に国内市場においては、薬価改定、後発品使用促進等、医療費抑制の要請の強まりにより、大変厳しいものとなりました。また、新型コロナウイルス感染症の拡大を受け、患者様の医療機関への受診抑制傾向が見られることや、医薬情報担当者(MR)の医療機関への訪問自粛等、事業活動に影響を受けました。

このような状況の下、当社では、「中期経営計画2021」期間中の営業利益(新規事業投資(新規導入品の獲得及びM&A等を含む投資)に係る費用を除く営業利益)の黒字継続と、黒字幅の拡大を目標とし、「中期経営計画2021」の重要課題である「事業構造改革」「成長戦略」「ステークホルダーからの信頼維持」に取り組んでまいりました。

その結果、2020年度の業績は、事業構造改革施策の効果等により、営業利益の黒字の確保及び増益を達成しました。なお、医薬情報担当者(MR)の医療機関への訪問自粛等、新型コロナウイルス感染症拡大の影響に対しては、ITを活用した医薬品の適正使用情報提供活動の拡充等により対応しました。

「中期経営計画2021」の重要課題の取り組み

重要課題の一つ目として掲げている「事業構造改革」につきましては、2020年度も引き続き、組織・機能・人員の最適化、資源配分の見直し・パフォーマンス最大化に取り組みました。2020年7月1日には、薬価制度の抜本改革の影響等により長期収載品の収益性が低下している状況を踏まえ、当社が保有しておりました佐倉工場を岩城製薬株式会社に譲渡し、佐倉工場生産品目の製造を委託することとしました。

重要課題の二つ目として掲げている「成長戦略」につきましては、プレスリリース等で公表のとおり、着実な成果がございました。

腎・透析領域におきましては、腎性貧血治療薬「エナロイ錠」を2020年12月に販売開始しました。また、高リン血症治療剤「リオナ錠」につきましては、日本たばこ産業株式会社（以下「JT」）が2021年3月に鉄欠乏性貧血を新たな効能または効果として製造販売承認事項一部変更承認を取得しました。今後、2020年6月に当社とあすか製薬株式会社が締結したコ・プロモーション契約に基づき、両社でリオナ錠の鉄欠乏性貧血を対象とした情報提供活動を行ってまいります。

皮膚疾患領域におきましては、アトピー性皮膚炎治療薬「コレクチム軟膏0.5％」を2020年6月に販売開始しました。「コレクチム軟膏0.25%」及び「コレクチム軟膏0.5%」につきましては、JTが2021年3月に2歳以上16歳未満の小児患者に対するアトピー性皮膚炎を適応症として、コレクチム軟膏0.25%の製造販売承認を取得、併せてコレクチム軟膏0.5%の小児患者に対する用法及び用量に係る製造販売承認事項一部変更承認を取得しました。

その他の進捗状況につきましては、BioCryst社と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締結した血漿カリクレイン阻害剤「オラデオカプセル」につきまして、2021年1月に、遺伝性血管性浮腫（HAE）の急性発作の発症抑制を適応症として、株式会社オーファンパシフィックが、日本国内における製造販売承認を取得しました。

また、新規導入品の獲得の面でも着実な成果がございました。JTがDermavant社との間で、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「tapinarof」につきまして、日本国内における共同開発及び販売に関する契約をJTと2020年1月に締結しました。さらに2021年3月には、皮膚疾患治療薬VP-102につきまして、米国Verrica社と伝染性軟属腫及び尋常性疣贅を対象とした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しました。

その他、2020年7月、株式会社メディカルインキュベータジャパンが組成したファンドに10億円を出資いたしました。本ファンドへの出資を通じ、アンメットニーズに応える革新的な医薬品の導入に繋げていく考えです。

重要課題の三つ目として掲げている「ステークホルダーからの信頼維持」につきましては、2020年3月に、経営の監督と業務執行のさらなる分離を旨とした経営体制の見直しを行いました。取締役会は、独立した客観的な立場から経営に対する実効性の高い監督を行うため、過半数を独立社外取締役で構成する体制とし、各グループを所管するグループリーダーは、執行役員として業務執行に集中する体制としました。

「中期経営計画2021」の最終年度となる2021年度も引き続き、重要課題への取り組みを着実に進めてまいります。

「中期経営計画2021」の進捗状況

Progress of the Medium-Term Management Plan 2021

当社では、「2022年度の営業利益※の黒字化」を2019年度において前倒しで実現したことを踏まえて、新たに「中期経営計画2021期間中の営業利益※の黒字継続と、黒字幅の拡大」を目標とし、❶事業構造改革、❷成長戦略、❸ステークホルダーからの信頼維持を重要課題と位置づけ取り組んでまいりました。

重要課題として掲げた主要施策の進捗状況については、以下のとおりです（2021年3月25日時点）。

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

❶ 事業構造改革

- 組織・機能・人員の最適化
- 資源配分の見直し・パフォーマンス最大化

進捗状況

・事業構造改革の一環として、佐倉工場を岩城製薬株式会社に譲渡（2020年7月）

❷ 成長戦略

- JTとの共同開発品の上市及び価値最大化
- 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
- 上記の実現・推進に向けた組織・機能強化

進捗状況

腎・透析領域

・JTによる「リオナ錠」（一般名：クエン酸第二鉄水和物、開発番号：JTT-751）の鉄欠乏性貧血に対する効能追加に係る承認事項一部変更承認申請の実施（2020年5月）

⇒JTが「リオナ錠」の日本国内における鉄欠乏性貧血の効能追加承認を取得（2021年3月）

・あすか製薬株式会社と「リオナ錠」の鉄欠乏性貧血の効能追加に関するコ・プロモーション契約締結（2020年6月）

皮膚疾患領域

・JTと「tapinarof」の日本国内における共同開発及び販売に関する契約締結（2020年1月）

・JTによるJAK阻害剤「JTE-052（デルゴシチニブ）軟膏」の日本国内における製造販売承認申請等の実施（小児アトピー性皮膚炎）（2020年5月）

⇒JTがアトピー性皮膚炎治療薬「コレクチム軟膏0.25%」及び「コレクチム軟膏0.5%」の日本国内における製造販売承認を取得等（小児アトピー性皮膚炎）（2021年3月）

・米国Verrica社の皮膚疾患治療薬（VP-102）の日本国内での独占的開発・商業化権に関するオプション契約締結（2020年8月）

⇒オプション権を行使し、伝染性軟属腫及び尋常性疣贅を対象とした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締結（2021年3月）

その他

・新規ライフサイエンス系投資ファンドへの出資（2020年7月）

・BioCryst社と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締結した血漿カリクレイン阻害剤「オラデオカプセル」（ベロトラルスタット塩酸塩）について、遺伝性血管性浮腫（HAE）の急性発作の発症抑制を適応症として、株式会社オーファンパシフィックが、日本国内における製造販売承認を取得（2021年1月）

❸ 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

進捗状況

経営の監督と業務執行のさらなる分離を旨とした経営体制の見直しを行い、取締役会は、独立した客観的な立場から経営に対する実効性の高い監督を行うため、過半数を独立社外取締役で構成する体制とし、各グループを所管するグループリーダーは、執行役員として業務執行に集中する体制とした（2020年3月）。

主な研究開発品 （2021年2月4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） Phase Ⅰ	Phase Ⅱ	Phase Ⅲ	申請	承認	備考
腎・透析領域								
JTT-751「リオナ®錠」	鉄欠乏性貧血	経口剤				申請		● Keryx Biopharmaceuticals, 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 ● JTとの共同開発（適応追加） ● JTが2014年1月に高リン血症治療剤として製造販売承認を取得し、当社より販売中 ● JTが2020年5月に効能追加に係る承認事項一部変更承認申請
皮膚疾患領域								
JTE-052「コレクチム®軟膏」	小児アトピー性皮膚炎	外用剤				申請		● JT創製化合物 ● 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 ● JTが2020年5月に製造販売承認申請等
	乳幼児アトピー性皮膚炎	外用剤			Phase Ⅲ			● JT創製化合物 ● 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
アレルゲン領域								
TO-203「ミティキュア®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）（アレルゲン免疫療法薬）	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

上記のほか、以下の契約を締結しております。

・2020年1月　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アリル炭化水素受容体（AhR）モジュレーター（tapinarof）について、日本国内における共同開発及び販売に関する契約（JTとの共同開発）

・2020年8月　Verrica Pharmaceuticals Inc.との間で、同社が有する皮膚疾患治療薬VP-102について、日本国内における独占的開発・商業化権を獲得するためのオプション契約

（参考）

2017年10月にJTが、EirGen Pharma Limitedと慢性腎臓病患者における二次性副甲状腺機能亢進症（SHPT）治療薬であるcalcifediol徐放製剤（米国での販売名「RAYALDEE®」、OPKO Health, Inc.が開発及び販売）について、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した旨、また、製造販売承認取得後の販売については、当社が行う予定である旨、公表しております。

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

特集

アトピー性皮膚炎治療に新たな選択肢
コレクチム軟膏を発売

アトピー性皮膚炎の外用治療薬として約20年ぶりの新薬発売

2020年1月23日にJTが日本国内における製造販売承認を取得したアトピー性皮膚炎治療薬「コレクチム®軟膏0.5%」（以下、「コレクチム軟膏」）につきまして、当社は2020年6月24日に販売を開始しました。

コレクチム軟膏は、細胞内の免疫活性化シグナル伝達に重要な役割を果たすヤヌスキナーゼ（JAK）の働きを阻害し、免疫反応の過剰な活性化を抑制することでアトピー性皮膚炎※を改善する、世界初の外用JAK阻害剤です。

※アトピー性皮膚炎は痒みを伴い慢性的に経過する皮膚炎（湿疹）です。
その根本には皮膚の生理学的異常（皮膚の乾燥とバリア機能異常）があり、そこへさまざまな刺激やアレルギー反応が加わって発症すると考えられています。

◆JTが日本国内における小児患者に対するアトピー性皮膚炎を適応症として、コレクチム軟膏0.25%の製造販売承認を取得、併せてコレクチム軟膏0.5%の小児患者に対する用法及び用量に係る製造販売承認事項一部変更承認を取得しました（2021年3月）。

◆2歳未満の乳幼児を対象とした国内第Ⅲ相臨床試験を行っています（2021年4月現在）。

患者様向けウェブサイト

お客様相談室の声 VOICE

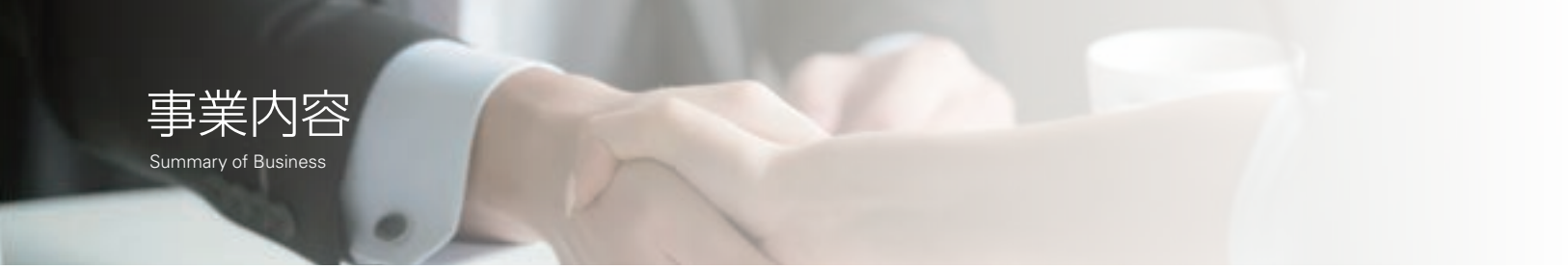
お客様相談室に寄せられる多くのお問合せ

コレクチム軟膏は、2020年1月の承認以降、お客様相談室に多くのお問合せをいただいております。お問い合わせ者は主に医療関係者ですが、中には患者様からもお問合せをいただいています。

患者様から発売前には「いつから使用できるようになるのか」「早く発売してほしい」という期待の声、また発売後には「どこで処方してもらえるのか」というお問合せを多くいただきました。そのほかにも副作用など安全性に関するご質問や、用法用量・使用方法に関するお問合せも多く寄せられています。

お問合せいただく患者様の中には、数十年来治療を継続されている方、小さい頃からさまざまな治療をされてきた方のご家族、コレクチム軟膏を含めた他薬剤・治療法の知識が豊富な方からもお問合せをいただいており、新しい作用機序の新薬への大きな期待が伺えます。

医療関係者や患者様への情報提供を通じて、一人でも多くの患者様のお役に立てるよう、全社で取り組んでいます。



事業内容

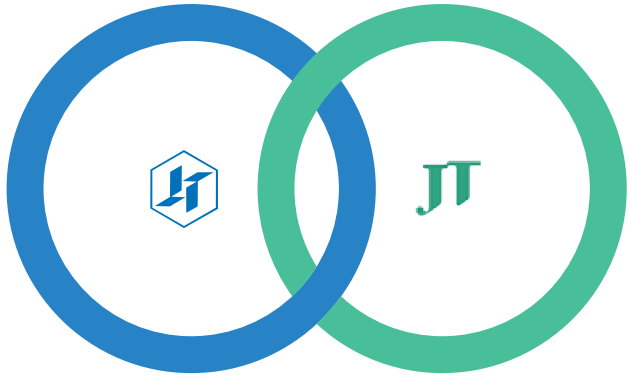
Summary of Business

JTとの協業体制

他の産業に比べ、研究開発に多くの資源を投入している製薬業界では、新薬開発のために必要な技術はますます高度化しています。また、新薬が承認を得るためのハードルは極めて高く、世の中に出るまでには非常に長い歳月が必要となります。そのような状況の下で、鳥居薬品はこれまでに築き上げた信頼と伝統を尊重しつつ、1999年、新たなビジネスモデルを構築しました。それは、JT(日本たばこ産業株式会社)グループの一員となり、研究開発機能はJTに集中し、製造・販売の各機能は鳥居薬品に統合することで最大限の相乗効果を発揮するというものです。

また、導入活動についても独自の活動に加え、JTと連携することにより、優れた医薬品の導入を進めています。

グループとして相乗効果を発揮することで、さらなる新しい力を生み出していきます。



営業活動

どんなに優れた医薬品でも、適正に使用されなければその効果は発揮されません。MR(医薬情報担当者)は、医薬品を適正に使用していただけるよう、医師や薬剤師をはじめとする医療関係者に医薬品情報を提供し、医薬品の普及に努めています。 同時に医療現場からは安全性や有効性に関する情報を収集し、社内の関係者にフィードバックします。これらの活動により、既存製品の新しい情報を得るなどその可能性を広げるほか、次の研究開発へとつながる情報を得ているのです。

鳥居薬品のMRは、一人ひとりが高い倫理観を持ち、医療の一端を担っているという責任の重さを強く自覚しています。病気で苦しむ患者様だけでなく、全ての人々がより良い健康状態を実感できる社会を目指し、活動を続けています。

製造活動

鳥居薬品は、医薬品製造の全工程を委託しており、製造委託先との協業の中で、製薬企業としての医薬品の品質確保と安定供給の責任を果たすため、日々取り組んでいます。

人々の生命や健康に直接関わる医薬品には、より高度な品質保証と安全管理体制が求められています。

鳥居薬品は、医薬品製造の全工程を通して品質を維持するため、かつ「安心」という目には見えない気持ちをお届けするために、製造所との強固な連携体制を構築し、徹底した管理体制を敷いています。そして、製造される医薬品の先に、それを求め、必要とする患者様やそのご家族がいることを社員一人ひとりが常に意識しています。

鳥居薬品は、患者様に安心して使用いただける医薬品を提供するため、医薬品の製造所を定期的に訪問し、実際に製造現場に入り、製造管理及び品質管理の状況を確認しています。

医薬品の製造所では、GMP※に基づいた品質管理体制の下、工程ごとに品質を確認しながら、医薬品を製造し、決められた試験を実施し、合格したもののみを出荷しています。

また、製品の品質に関係する情報を各製造所と共有し、日々、工程改善、品質改善に取り組んでいます。

※ Good Manufacturing Practice：医薬品の製造管理及び品質管理に関する基準

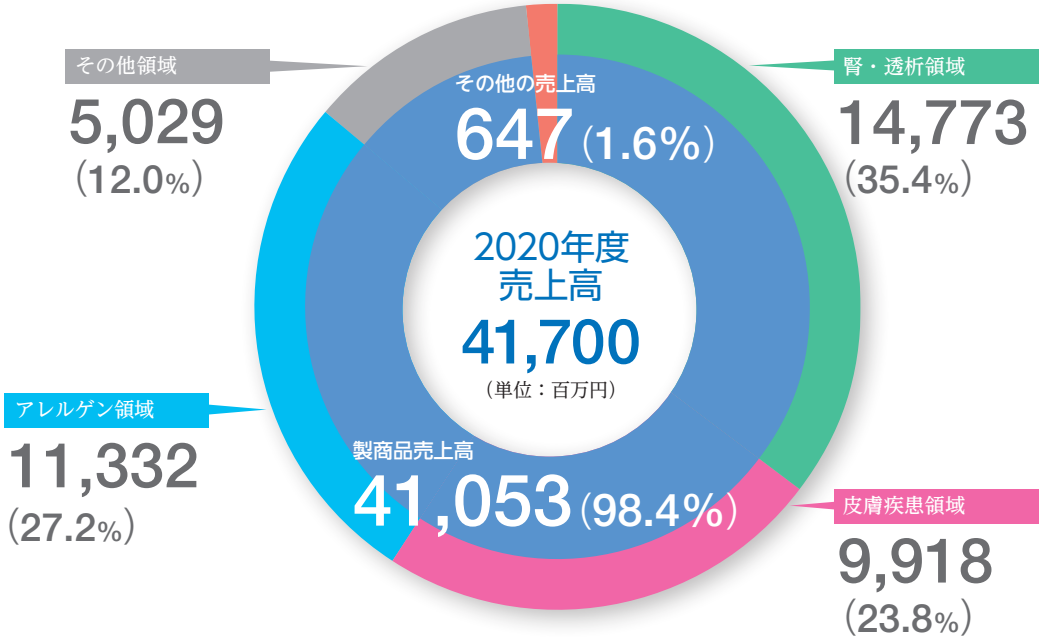
研究・開発活動

JTとの研究開発に係る機能分担において、新規化合物の研究開発機能はJTに集中しております。

JTでは「国際的に通用する特色ある研究開発主導型事業の構築」による「オリジナル新薬の開発」を目指し、研究開発力の充実・強化を図るべく、積極的に経営資源を投入しています。

6つの研究所からなるJT医薬総合研究所では、各研究所が有機的に連携を図りながら、重点研究開発領域(糖・脂質代謝、免疫・炎症、ウイルス)で新薬の研究開発を行っています。

領域別売上高



主要製品・商品

※自社品

リオナ錠
高リン血症治療剤

売上高

2019年度	2020年度
6,630百万円	**6,507百万円**

レミッチ
経口そう痒症改善剤

売上高

2019年度	2020年度
8,693百万円	**6,365百万円**

コレクチム軟膏
外用ヤヌスキナーゼ(JAK)阻害剤

売上高

2020年度
1,291百万円

2020年6月発売

アンテベート※
外用副腎皮質ホルモン剤

売上高

2019年度	2020年度
5,439百万円	**5,241百万円**

シダキュア スギ花粉舌下錠※
スギ花粉症のアレルゲン免疫療法薬

売上高

2019年度	2020年度
3,654百万円	**6,139百万円**

ミティキュア ダニ舌下錠※
ダニアレルギーのアレルゲン免疫療法薬

売上高

2019年度	2020年度
2,749百万円	**4,776百万円**

コーポレートガバナンスの状況

Status of Corporate Governance

コーポレートガバナンスに関する基本的な考え方

当社におけるコーポレートガバナンスとは、企業ミッションである「世界に通用する医薬品を通じて、お客様、株主、社会、社員に対する責任を果たすとともに、人々の健康に貢献する」ことの遂行に向け、経営環境の変化に迅速かつ適切に対処し、公正かつ透明な経営を実行するための仕組みのことであり、コーポレートガバナンスの充実が、当社の持続的な成長と中長期的な企業価値の向上につながるものと認識し、この考え方に基づき、「コーポレートガバナンスポリシー」を定めています。

なお、当社の「コーポレートガバナンスポリシー」は当社ウェブサイトに掲載しておりますので、ご覧ください。

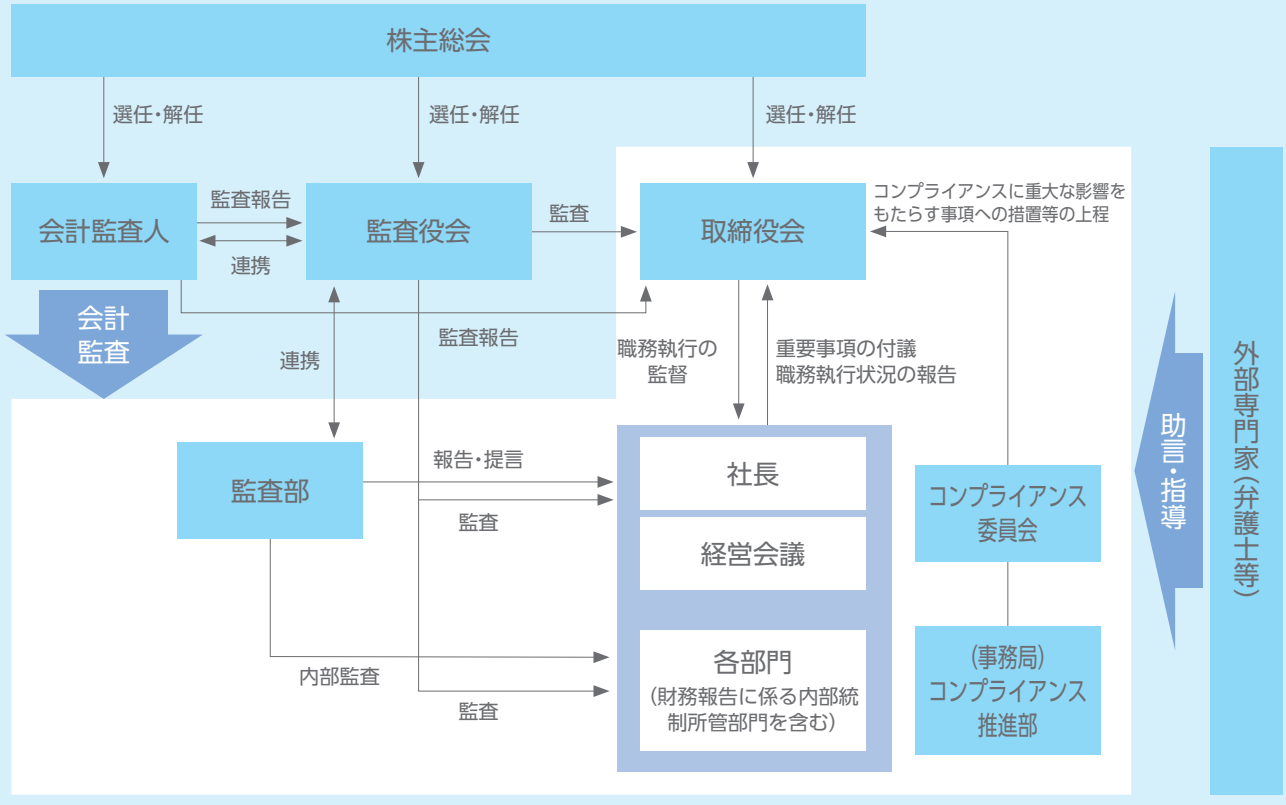
https://www.torii.co.jp/company/governance.html

コーポレートガバナンス体制

当社は、会社法に基づく機関として、株主総会、取締役、取締役会、監査役、監査役会、会計監査人を設置しており、そのほか、実効性のあるガバナンス体制の構築の観点から、経営会議、コンプライアンス委員会、コンプライアンス推進部、監査部を設置するとともに、独立社外取締役及び独立社外監査役を選任し、内部統制システムの構築に関する基本方針の運用・整備等を通じて、コーポレートガバナンスの充実を図ります。

当社のコーポレートガバナンス体制の概要は以下のとおりです。

模式図



コーポレートガバナンスの概要

組織形態	監査役会設置会社
取締役会議長	非業務執行取締役
取締役人数※	3名(うち2名が社外取締役)
監査役人数※	3名(うち2名が社外監査役)
独立役員の選任※	社外取締役2名、社外監査役2名
2020年 取締役会開催状況	14回
2020年 監査役会開催状況	14回

各取締役の報酬	業務執行取締役の報酬は、役位別に月額報酬と賞与で構成する。賞与は、個人評価に連動する部分と、業績に連動する部分で構成する。他方、非業務執行取締役の報酬は、役位別の月額報酬とする。 また、中長期のインセンティブとして、取締役(社外取締役を除く)は譲渡制限付株式報酬制度の対象とする。
各監査役の報酬	常勤・非常勤別に月額報酬
会計監査人	有限責任監査法人トーマツ

※2021年3月25日現在の情報を掲載しています。

経営体制

当社は、コーポレートガバナンスの充実・強化及び業務執行の効率性向上の観点から、経営の監督と業務執行のさらなる分離を旨とした、経営体制の見直しを2020年3月26日付けで行いました。取締役会は、独立した客観的な立場から経営に対する実効性の高い監督を行うため、過半数を独立社外取締役で構成する体制とし、各グループを所管するグループリーダーは、執行役員として業務執行に集中する体制としております。

取締役会の実効性評価

2020年度、全取締役及び全監査役を対象にアンケートによる取締役会の実効性評価を実施しました。評価項目は、資料の内容、議案の説明、議案の審議、コミュニケーション、開催方法等でした。独立社外取締役による集約の結果、それぞれの項目において概ね妥当との意見でしたが、取締役、監査役、執行役員間のコミュニケーションについては、新型コロナウイルス感染症拡大の影響も鑑み、さらなる向上に向けた取り組みが必要との意見がありました。本結果に基づき、今後、より一層の改善に取り組んでまいります。

コーポレートガバナンスに重要な影響を与えうる事情

(JTとの協業体制)

JTは当社の議決権の54.88%を所有する親会社です。

当社と親会社である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。この機能分担は、当社の企業ミッションを遂行する上で最適化を図るためのものであり、この機能分担により一定の独立関係を確保しつつ、かつ協力関係を保ちながら、適正に業務を遂行しております。

事業活動を行う上での承認事項など親会社からの制約はありません。また、親会社の従業員52名(2020年12月末現在)を出向者として当社の従業員に受け入れておりますが、これは事業運営の効率化及び経営強化等を目的として、当社から要請したものであることから、独自の経営判断が行える状況にあると考えております。

(親会社におけるグループ経営に関する考え方及び方針)

親会社であるJTのグループ経営に関する考え方及び方針については以下のとおりです。

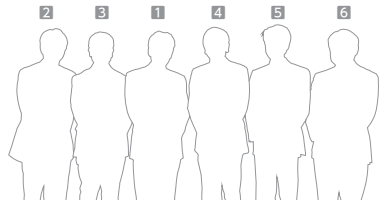
JTは、経営理念である「4Sモデル」の追求、JTグループミッションをグループ全体で共有・実践することによって、JTグループの中長期に亘る持続的な利益成長と企業価値の向上を目指しております。

JTは、コーポレート・ガバナンスの充実が前述の目標達成に資するとの認識のもと、JTグループに共通する機能・規程等を定義し、グループマネジメントを行うことにより、JTグループの全体最適を図っております。また、コンプライアンス体制(通報体制を含む)、内部監査体制、財務管理体制等について子会社と連携を図り、整備しております。

なお上場子会社を保有するにあたっては、上場子会社の独立性の担保と少数株主の権利尊重に最大限の配慮をすることに努めております。

役員一覧

Directors and Company Auditors



代表取締役社長

松田　剛一　1

1990年　4月　日本たばこ産業株式会社入社
2009年　1月　同社食品事業本部飲料事業部 企画部長
2009年　6月　ジェイティ飲料株式会社 取締役
2010年　7月　日本たばこ産業株式会社飲料事業部 企画部長
2012年　7月　同社飲料事業部 調査役
2012年　7月　株式会社ジャパンビバレッジホールディングス 取締役執行役員
2013年　6月　日本たばこ産業株式会社執行役員 飲料事業部長
2013年　6月　ジェイティ飲料株式会社 取締役
2016年　1月　日本たばこ産業株式会社執行役員 医薬事業副部長
2017年　1月　同社医薬事業部 顧問
2017年　3月　当社取締役 医薬営業副グループリーダー兼営業企画部長
2019年　3月　当社代表取締役社長(現)

社外取締役

鳥養　雅夫　2

1994年　4月　弁護士登録(第一東京弁護士会)
1994年　4月　桃尾・松尾・難波法律事務所入所
2000年　9月　ニューヨーク州弁護士登録
2002年　1月　桃尾・松尾・難波法律事務所パートナー(現)
2010年　6月　当社監査役
2013年　6月　当社取締役(現)
2016年　6月　株式会社ツクイ(現、株式会社ツクイホールディングス)社外取締役(監査等委員)(現)

社外取締役

福岡　敏夫　3

1979年　4月　東京国税局 採用
2015年　7月　川崎北税務署長 退官
2015年　8月　税理士登録、福岡敏夫税理士事務所設立 代表(現)
2016年　3月　当社監査役
2016年　6月　富士古河E&C株式会社 社外監査役(現)
2018年　3月　当社取締役(現)

常勤監査役

山本　賢　4

1984年　4月　日本専売公社(現、日本たばこ産業株式会社)入社
2005年　4月　同社医薬事業部事業企画部 調査役
2016年　1月　同社医薬事業部事業管理部 調査役
2016年　3月　当社経理部長
2017年　1月　当社理事 経理部長
2018年　3月　当社執行役員 経理部長
2019年　10月　当社執行役員 財務経理部長
2020年　3月　当社監査役(現)

社外監査役

出雲　栄一　5

1995年　4月　監査法人トーマツ(現、有限責任監査法人トーマツ)入社
1998年　4月　公認会計士登録
2010年　7月　有限責任監査法人トーマツ パートナー
2015年　2月　出雲公認会計士事務所設立 代表(現)
2015年　6月　株式会社ベネッセホールディングス社外監査役(現)
2016年　3月　当社監査役(現)
2020年　9月　レーザーテック株式会社 社外監査役(現)

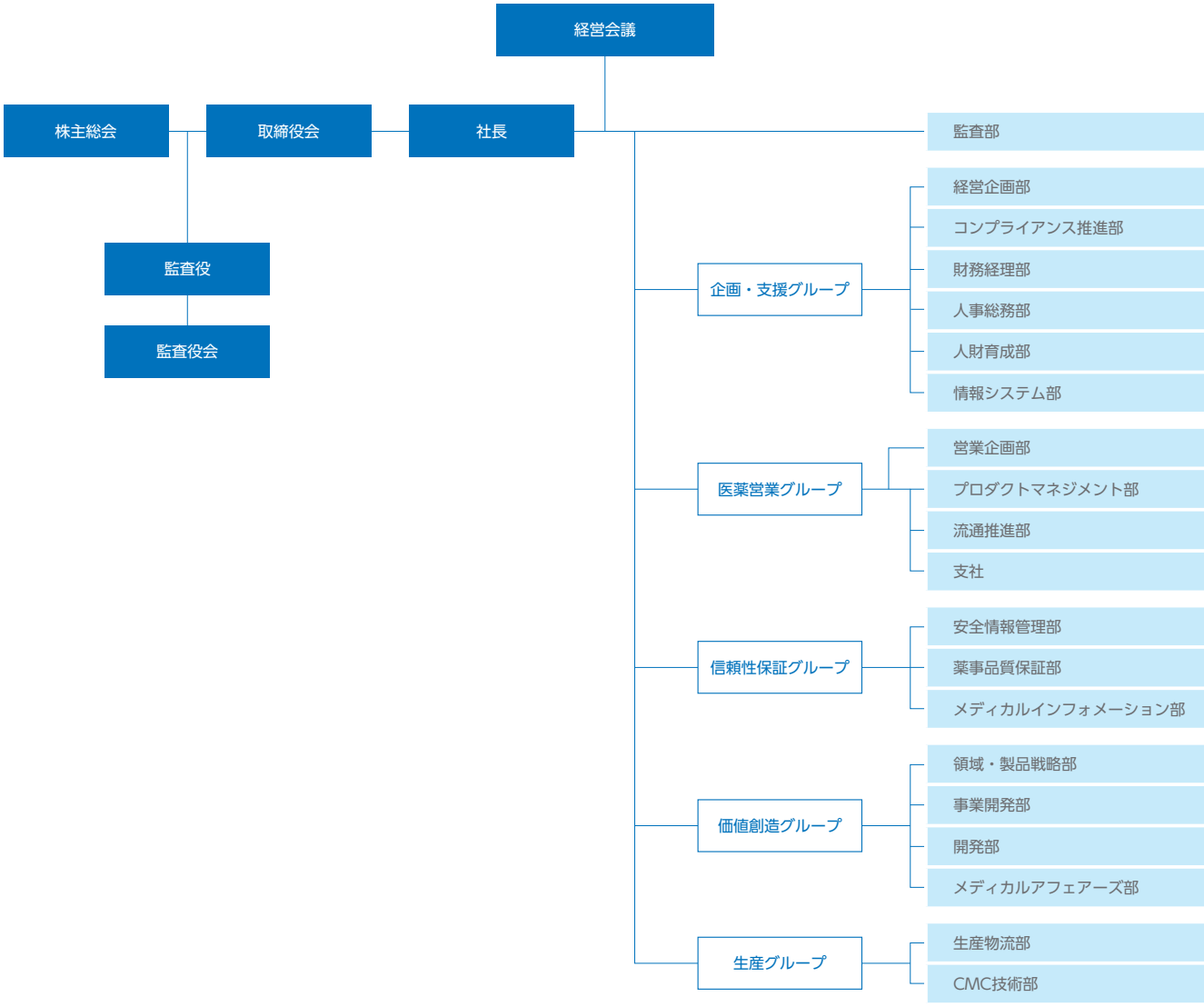
社外監査役

松村　卓治　6

2000年　10月　弁護士登録(東京弁護士会)
2002年　6月　新東京法律事務所(事務所統合により、後にビンガム・坂井・三村・相澤法律事務所(外国法共同事業))入所
2010年　4月　ビンガム・坂井・三村・相澤法律事務所(外国法共同事業)パートナー
2015年　4月　事務所統合により、アンダーソン・毛利・友常法律事務所(現、アンダーソン・毛利・友常法律事務所外国法共同事業) パートナー(現)
2017年　4月　株式会社プロポライフグループ社外監査役(現)
2018年　3月　当社監査役(現)

組織図

Organization



執行役員一覧

Executive Officer List

常務執行役員	価値創造グループリーダー	掛江　敦之
常務執行役員	医薬営業グループリーダー	藤原　勝伸
常務執行役員	企画・支援グループリーダー	近藤　紳雅
執行役員	生産グループリーダー	角南　正記
執行役員	信頼性保証グループリーダー	西野　範昭

鼎談　社長×社外取締役

Roundtable discussion between the president and outside directors

環境変化と中長期の成長を見据えた これからのコーポレートガバナンス

代表取締役社長　松田 剛一

社外取締役　鳥養 雅夫

社外取締役　福岡 敏夫

2020年度・中期経営計画 2年目を振り返って

松田　中期経営計画の進展では、事業構造改革の一環として苦渋の決断ではありましたが、佐倉工場を岩城製薬株式会社へ譲渡したこと、また改革の推進に向けて価値観を共有すべく、社員が主体となり企業風土づくりを進めたこと、この二つが大きかったですね。業績については、特にアレルゲン領域が売上の拡大を牽引したことが寄与し、売上高、営業利益ともに計画以上の成果となりました。

鳥養　トップダウンに拠らず、社員主体で改革推進にあたっての価値観をまとめたことは、大きな意義がありますし、コロナ禍におけるリモートワークの実施など、かつてない変化への対応が求められた中で、社員の頑張りと適応能力の発揮により、順調に成果を上げることができました。

福岡　コロナ禍への対応が優先事項となった1年であり、当社においては、サプライチェーンの停滞や医療機関への訪問抑制による売上への影響などが懸念されましたが、社員の努力で克服しました。その背景として、医薬品の提供という社会的責任への強い使命感があったこと、そして事業構造改革による組織・機能の見直し、リソース配分の最適化など、企業体質の強化が進んでいたことが挙げられます。

松田　社員には深く感謝していますが、一方で課題もまだ残っています。企業風土改革は、対面による具体的な取り組みを行うことが難しく、しばらく試行錯誤を続けていく必要があります。また2021年度は、新製品の発売や既存品の適応追加を予定しており、訪問抑制が続く中で、医療機関の皆様にいかに効果的な情報提供活動を行うかが課題となります。

鳥養　目下のコロナ対応と、5年後・10年後に向けた成長戦略を両睨みで実行するという点で、2021年度は、いろいろな課題が出てくる年になりそうです。

福岡　今後は、MRのあり方が避けて通れない課題の一つになるでしょう。外部環境とともに情報提供の形も変化してきており、そこで存在価値を高めるためにMR

の専門性向上が求められます。もう一つ重要なのはDX対応で、これも早急に進めるべきだと思います。

新経営体制による コーポレートガバナンスの拡充

松田　医薬品メーカーは、人の命、健康に関わる大きな責任を負っており、一般的な企業以上にコンプライアンスの徹底が求められると自覚しています。また当社特有の事情として、親子上場の形をとっており、常にコーポレートガバナンスの整備・強化が要求されています。こうした状況を踏まえ、ステークホルダーからの信頼を維持していくために、2020年度から新経営体制※に移行しました。移行初年度のガバナンスは、コロナ禍の影響を受けて評価しにくい部分もありますが、まず体制を整備して始動した段階です。

福岡　執行役員へのさらなる権限委譲によりスピード感ある業務執行が行われるようになりました。この1年、経営会議の場で執行役員や部門長の発言を聞いてきましたが、議案に対する熱意や高い意識、意思決定の速さに導入効果が感じられました。一方、取締役会は、当社の場合、取締役のほぼ全員が毎週の経営会議や月例の業務報告会議に出席しており、主だった重要事項は、取締役会に付議されるまでに、しっかりとメンバー間の議論・検討が行われている状況です。一歩踏み込んで考えるなら、既存事業の磨き込みにとどまらず、よりイノベイティブな発想による事業戦略やDXを導入した改革について、取締役会で検討する余地があると思います。社外取締役は、報告や付議を待ってモニタリングするだけでなく、自ら議案を設定していく姿勢が求められるのではないでしょうか。

鳥養　新経営体制への移行は、旧体制において大きな問題が生じていたわけではなく、外部の視点を活かした透明性の向上など、さらなる経営改善を追求したことによるものです。松田社長も言われたように、初年度はコロナ禍の影響があったので、今後評価を見定めていきます。社外取締役としては、各会議への出席など多くの参画機会を得ていますが、これからは、積極的な提言を行うべき立場と考えています。

福岡　当社は、地に足のついた堅実経営の会社ですが、経営環境が速いスピードで変化する時代には、もっと先を見た、現状から飛躍するような要素も含めて多くの議論を交わし、それを取締役も執行役員も全社的な視点で考えていくべきでしょう。その契機となる提言の投げかけ役を務めたいと思います。

松田　そうした提言を伺う機会として、社外取締役お二方とのフリーなディスカッションの場があってもいいでしょうね。具体的に検討します。

※ 取締役会の過半数を独立社外取締役で構成する体制

2021年度における取り組みと 社外取締役の役割

松田　中期経営計画の最終年度として、事業構造改革と成長戦略、ステークホルダーからの信頼維持における各施策の総仕上げを行います。社外取締役のお二方から客観的・大局的な助言を受け、経営判断に活かしたいと考えています。経営と業務執行の分離が進むと、執行サイドは担当業務に集中することができる反面、視野が狭くなる恐れもありますので、そういったことも踏まえた監視・助言をお願いします。

鳥養　客観的視点や長期展望に関する見解など、会社の持続的成長に資する意見を述べていく中で、先ほどの話に出た、私たち社外取締役からの提案を積極的に行っていきたいですね。

福岡　コロナ対応としてリモート会議の活用が進んだことで、結果的に効率性が向上した点もあり、取締役同士のコミュニケーションも、リモートの工夫で高めていけると思います。また2021年度は、人財育成部や開発部、CMC技術部といった新設部署の機能にも注目しています。特に人財育成部は、持続的成長に向けた大切な役割を担う部署として、その有効性に期待し、チェックしていきます。

松田　人財育成は、会社にとって永遠のテーマであり、常に注力すべき課題であります。人財育成部は、MRの専門性向上を主眼として新設した部署で、より広範な「人づくり」については、人事総務部とも連携しながら推進していく考えです。この1年間で中期経営計画を完遂し、新たな成長ステージを目指す次期中期経営計画の策定を進めてまいります。

本鼎談は、ウェブ会議システムを使用して開催しました。

CSRの取り組み

CSR initiatives

お客様に対する責任

Customers

お客様に対しては、より良い薬、正しい情報を医療関係者を通じて患者様に提供することにより、人々のQOL(Quality Of Life)向上に貢献するように努めます。

品質管理

品質管理の取り組み

医薬品製造の全工程を通して品質を維持し､｢安心｣という目には見えない気持ちをお届けするために、徹底した品質管理体制を築いています。 そして、製造した医薬品の先にそれを求め、必要とする患者様やそのご家族がいることを、社員一人ひとりが常に意識して取り組んでいます。 この気持ちを忘れないように｢品質保証ポリシー｣を策定し、ポリシーに則った品質保証業務を行っています。

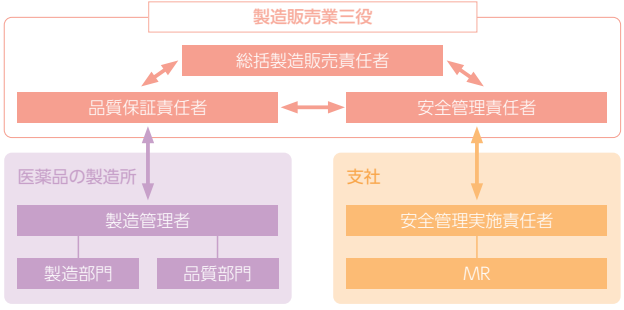
品質保証ポリシー
1．お客様のご意見・ご要望に耳を傾け、積極的に製品品質の向上に努めます。
2．製造所との緊密な連携により、安定した品質の製品を恒常的に供給します。
3．知識・経験を結集し、事実・データに基づいた品質保証を行います。

品質保証及び安全性の管理体制

各種法令・規則を遵守するため、製造販売業三役(｢総括製造販売責任者｣｢品質保証責任者｣｢安全管理責任者｣)を設置し、これら三役が密に連携することで、医薬品の品質に対する保証と市販後の安全性確保を徹底しています。

医薬品市場への出荷可否の適切な判断、有効成分の製造を含む国内外製造業者の管理・監督、品質情報及び品質不良対応などを日々適正に実施していくことで、医薬品の品質保証を行っています。

品質保証及び安全管理体制図



GMPに則った製品保証

GMPとは、Good Manufacturing Practiceの略称で、医薬品の製造管理及び品質管理に関する基準を意味します。鳥居薬品では、GMPに基づいた品質管理体制の下、工程ごとに品質を確認しながら、医薬品の製造を行っています。 製造された医薬品は適切に試験され、合格したもののみが出荷されます。

患者様に安心して使用いただける医薬品を提供するため、医薬品の製造所を定期的に訪問し、実際に製造現場に入り、製造管理及び品質管理の状況を確認しています。また、製品の品質に関係する情報を各製造所と共有し、日々、工程改善、品質改善に取り組んでいます。

GMPの三原則
人為的な誤りを最小限にする
汚染及び品質変化を防止する
高い品質を保証するシステムを設計する

製品回収時の対応

医薬品回収が必要となる品質不良が発生した場合には、患者様の安全確保を最優先とし、総括製造販売責任者の指示の下、行政当局への報告、医療機関などへの情報提供及び当該製品の回収を迅速に行うとともに、原因究明と改善措置を行います。 また、服用されている患者様にご迷惑をおかけしないよう、供給スケジュールの見直しや代替品の情報提供などを行います。

包装表示・個装箱への配慮

包装表示については、医療機関や患者様からいただいた情報・業界ガイドラインなどを元にして、できるだけ見やすく、また、識別性を高められるよう、関連部門と協議し、デザインの検討・変更を行っています。 また、個装箱については、医療機関で廃棄しやすいよう必要に応じて解体用の切り取り線を設ける、業界ガイドラインなどに則り封緘テープを変更するなど、必要な改善も行っています。

安定供給

安定供給に対する取り組み

医薬品の安定供給は、生命に直結する医薬品を取り扱う企業として、最も重要な使命の一つです。

医薬品の安定供給には、サプライチェーン全体での取り組みが必要であり、原薬(主成分)やその他原材料の調達から医薬品の製造、適切な在庫量の保管、物流まで自社を含めて多くの取引先が関わっています。

製造面においては、不測の事態に備えた体制づくりを整備し、原薬や原材料を複数社から調達可能にするなどの取り組みを進めています。今後も、必要なときに必要な量を必要な場所へお届けできるよう、業界ガイドラインなどにも対応しつつ、サプライチェーンの充実に努めていきます。

品質を確保した物流管理への取り組み

製薬企業の責務として、厳しい品質管理の下で生産された安全で品質の高い医薬品を、患者様に安定的にお届けできる体制を構築しています。

物流センターでは医薬品ごとに指定された温度管理区分(保冷保存・室温保存)に応じて、保冷倉庫・室温倉庫で徹底した温度管理の下で保管しています。 物流面においても、輸送品質の観点から、医薬品専用車(保冷品は保冷車)による輸送を徹底し、「生産・保管・輸送」の全工程において、医薬品ごとに製造番号による追跡が可能となっています。 また、定期的に温度管理状況の調査を行い、より質の高い物流管理を目指しています。さらに、リスク管理の面から、大規模災害の発生などを想定し、東日本・西日本の2拠点に物流センターを置き、一方が被災した場合でも、もう一方のセンターより医薬品をお届けできる体制を敷いています。

適切な情報提供

情報収集と情報提供

医薬品の適正使用の推進に努め、MRを通じて医療関係者などから副作用などの安全性情報を収集しています。

その情報を集計・解析したものを、確実かつ継続的に医療関係者へフィードバックすることで、医薬品を有効かつ安全に患者様に使用していただくことに役立てています。

また、医薬品の適正使用に関する情報を広く提供するため、関連学会での公表や医療関係者向け製品情報サイトの情報更新などを行っています。

適正使用の推進

医薬品をより安全にお使いいただくために、日頃より、副作用情報などの安全性情報の収集に努めています。 集積された安全性情報を評価・分析し、その結果から適正使用情報の追加が必要な場合は、RMP※や添付文書の「使用上の注意」を改訂し、医薬品の情報を更新します。 改訂内容は医療関係者へ情報提供し、医薬品をより安全にお使いいただくための取り組みを行っています。

MRを通じた取り組み

医薬品を適正に使用していただくために、医療関係者へ医薬品に係るさまざまな情報を正確に伝えるとともに、市販後の安全性などに関する情報を収集し、その情報を安全情報管理部が評価・分析した結果得られた適正使用情報をフィードバックすることがMRの使命です。

MRは医療関係者の方々への情報提供・収集活動を通じ、患者様のため、医薬品の適正使用に努めています。

MRの教育研修

医療関係者の方々からの信頼を獲得するために、MRの人財育成に取り組んでいます。

MRがインテグリティ(誠実さ)を持って医療関係者に適正に情報提供・収集ができるよう、さまざまな教育研修を実施しています。定期的に実施される教育研修は、修得した知識やスキルがより現場で生かされるような研修内容にしています。また、若手MRの育成状況が分かるチェックツールを活用し成長を支援しています。

※医薬品リスク管理計画（Risk Management Plan）

お客様相談室

お客様相談室の取り組み

お客様相談室は医療関係者をはじめ、患者様やそのご家族とダイレクトにつながり、幅広いお問い合わせに対応しています。

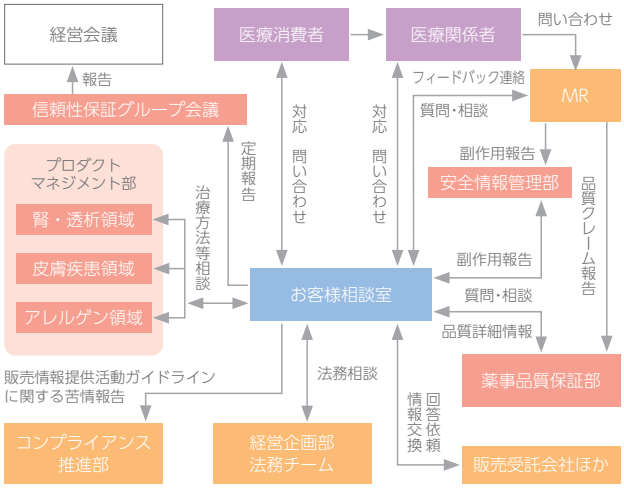
どんなに優れた医薬品でも、適正に使用されなければその効果は発揮されません。 そのために、お客様のご要望を踏まえて科学的根拠に基づいた高品質で適切な医薬品情報の提供に努めています。

お客様の声の社内伝達

お客様相談室は、お客様に対して開かれた企業の窓口として、お客様から寄せられたご質問・ご意見は、社内の担当部門と共有し、安全性情報、相互作用、使用方法など最新の情報に基づいた今後の対応を検討しています。

お客様の声にお応えできるよう、製品の改良や情報提供に反映させ、患者様の健康に寄与していきます。

社内における情報共有の仕組み



顧客対応に関する教育

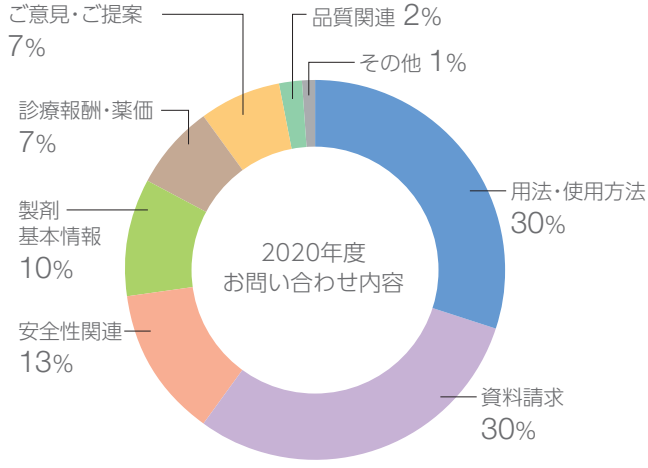
製薬業界内外のお客様対応に関わる外部研修に参加し、お客様一人ひとりに対するより誠実な対応の実践に繋げています。また、正確で適切な情報をお伝えできるように、MRと同じ継続教育研修資料を学習して知識を身に付けるほか、関連部門の勉強会、講習会、学会などにも積極的に参加し、最新の医薬品情報を学ぶように努めています。

ウェブサイト内「健康に関する情報」や患者様向け小冊子での情報発信と啓発活動

当社のウェブサイト内では「健康に関する情報」に病気の仕組みや症状など、健康に関する情報を掲載し発信しています。「透析のかゆみ.jp」や「トリーさんのアレルゲン免疫療法ナビ」などのウェブサイトを設け、疾患の正しい理解のための情報を提供しています。また、「上手なリンとカリウムのとり方」「きちんと知ろう アトピー性皮膚炎」などの小冊子はPDF版として閲覧できます。これらを発信することで、疾患や治療方法、日常生活での留意点などの理解を深めていただき患者様の健康に貢献することに努めています。

https://www.tousekinokayumi.jp/

https://www.torii-alg.jp/



CSRの取り組み

CSR initiatives

株主に対する責任

Investors

株主に対しては、適時適切に会社情報を開示するとともに、適正な利潤の還元と企業価値の増大を図るように努めます。

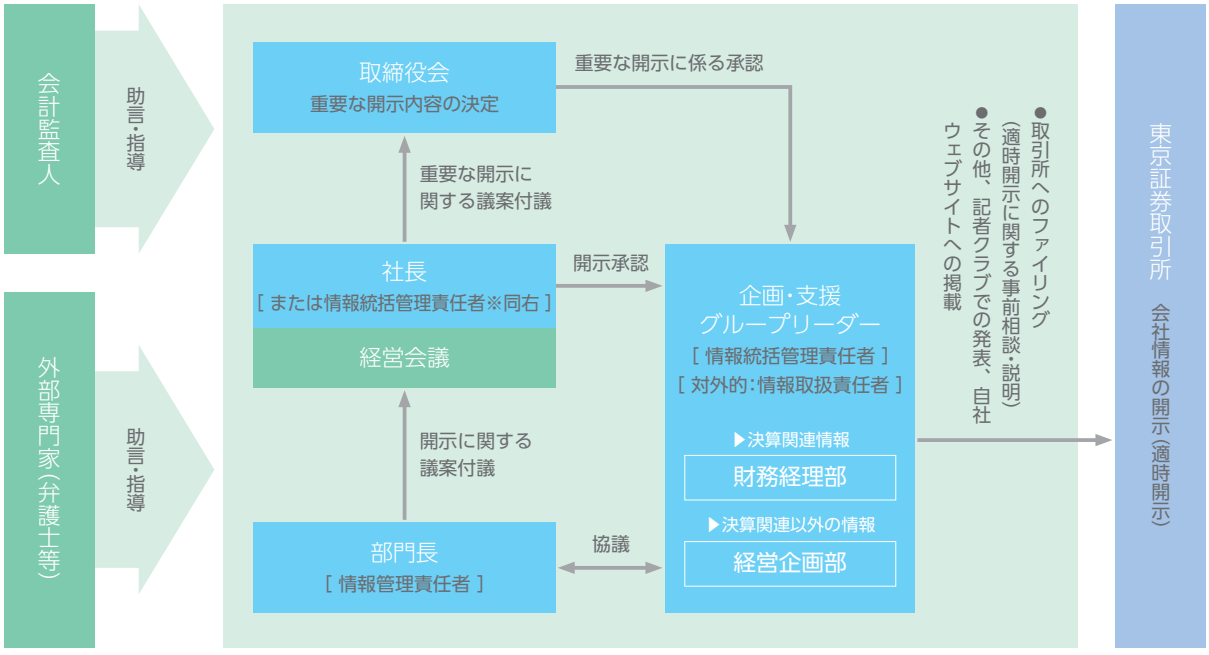
情報開示

情報開示への取り組み

株主・投資家の皆様とのコミュニケーション

当社は、株主・投資家の皆様との対話を促進するため、ご要望に応じて個別面談等を行っているほか、当社のウェブサイトに、財務ハイライト、決算短信、有価証券報告書、アニュアルレポート、各種プレスリリースなどの情報を掲載し、適時適切な情報開示に努めています。

適時開示体制の概要



配当政策

当社は、株主の皆様への適正な利潤の還元を経営の重要課題の一つと認識し、剰余金の配当につきましては、継続的かつ安定的に実施することを基本方針としております。

当社は、中間配当と期末配当の年２回の剰余金の配当を行うことを基本的な方針としております。これらの配当の決定機関は、中間配当は取締役会、期末配当は株主総会です。また、当社は、取締役会の決議により、中間配当を行うことができる旨を定款に定めております。

当事業年度の期末配当金につきましては、2021年3月25日開催の第129回定時株主総会において、１株当たり24円と決議されました。この結果、年間配当金は、中間配当金24円を含め１株当たり48円となりました。

なお、基準日が当事業年度に属する剰余金の配当は、以下のとおりです。

決議年月日	配当金の総額（百万円）	1株当たり配当額（円）
2020年7月31日 取締役会決議	673	24
2021年3月25日 定時株主総会決議	674	24

「中期経営計画2021」の3カ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。

CSRの取り組み

CSR initiatives

社会に対する責任

Society

社会に対しては、高度な倫理観を保持し、社会要請に応じた事業活動を通じて、より良き企業市民となるよう地球温暖化防止の取り組みに努めます。

鳥居薬品環境憲章

環境基本方針

鳥居薬品は、医薬品を通して人々の健康と幸福に貢献する企業として、地球環境保全を重要課題のひとつと認識し、環境保全に配慮した企業活動を行います。

行動指針

1. 研究開発から、生産・流通・医薬品情報提供・販売すべての企業活動において、自らの業務に関わる環境に関する法令および社内規則を遵守するとともに、自らの業務が及ぼす環境への影響を理解し、その負荷の低減に努めます。
2. 環境行動計画を把握・理解のうえ、自部門は当然として、全社横断的な環境問題に対する施策についても積極的に協力します。
3. 省資源・省エネルギーを推進し、低炭素社会の一員として行動すると共に、廃棄物の削減とリサイクルの促進に努めます。
4. 産業廃棄物処理委託先、原材料購入先等における法令遵守および環境問題への取り組みについてもモニタリングします。
5. 自部門は当然として全社横断的な社会貢献活動にも積極的に協力します。
6. 私生活においても、環境問題、社会貢献に対し、身近なことから取り組むように心がけます。

環境行動計画

☺ 達成　☹ 未達成

		2020年度環境行動計画	2020年度実績	評価	2021年度環境行動計画
温室効果ガス排出量の削減	全社	2020年度目標：1,371t-CO_2以下	2020年度実績：1,117t-CO_2 対2020年度目標：18.5%削減	☺	2021年度目標：1,300t-CO_2以下
	本社	2020年度目標：353t-CO_2以下 【主な施策】・省エネ自動販売機導入の継続 ・クールビズ・ウォームビズの継続	2020年度実績：326t-CO_2 対2020年度目標：7.6%削減 【実施施策】・省エネ自動販売機導入の継続 ・クールビズ・ウォームビズの継続	☺	2021年度目標：326t-CO_2以下 【主な施策】・省エネ自動販売機導入の継続 ・クールビズ・ウォームビズの継続
	営業車	2020年度目標：1,018t-CO_2以下 【主な施策】・ハイブリッド車をはじめとした低燃費車の選定継続 ・エコドライブ推進の啓発・教育の継続	2020年度実績：791t-CO_2 対2020年度目標：22.2%削減 【実施施策】・ハイブリッド車をはじめとした低燃費車の選定継続 ・エコドライブ推進の啓発・教育の継続	☺	2021年度目標：974t-CO_2以下 【主な施策】・ハイブリッド車をはじめとした低燃費車の選定継続 ・エコドライブ推進の啓発・教育の継続 ・テレマティクス装着における急発進・急ブレーキ等の抑制による燃費削減
廃棄物再資源化率の維持・向上	本社	2020年度目標：97%以上 【主な施策】・再資源化率の高い産業廃棄物処理業者への処理委託 ・有価売却の継続	2020年度実績：97.8% 【実施施策】・再資源化率の高い産業廃棄物処理業者への処理委託 ・有価売却の継続	☺	2021年度目標：97%以上 【主な施策】・再資源化率の高い産業廃棄物処理業者への処理委託の継続 ・有価売却の継続

事業活動と環境負荷の概況

本社・支社

INPUT

総エネルギーの使用量

電気	1,047千kWh
都市ガス	3千㎥
ガソリン	341kL

オフィス

企画・管理
情報システム
一般事務、営業

OUTPUT

廃棄物・有価物の発生状況

廃棄物排出量	20.2t
有価物売却量	0.0t
再資源化量	19.8t
最終処分量	0.4t

大気への排出量

CO_2	1,239t

物流

INPUT

総エネルギーの使用量

電気	496千kWh
軽油	10kL

物流

OUTPUT

製品の使用
特約店、病院、薬局

容器包装再商品化委託量
プラスチック容器・紙
20t

大気への排出量

CO_2	234t

コンプライアンスへの取り組み

独占禁止法違反に関する対応

当社は、カルバン錠の販売価格の決定に関し、独占禁止法に違反する行為があったとして、2020年3月、公正取引委員会より独占禁止法に基づく排除措置命令及び課徴金納付命令を受けました。この度の命令を厳粛かつ真摯に受け止め、行動指針の改定及びガイドラインの制定、研修の定期的実施、監査機能の強化といった再発防止措置を実施しています。今後も引き続き、法令遵守のさらなる徹底に取り組み、再発防止と早期の信頼回復に努めていきます。

製薬企業としてのコンプライアンス

製薬企業は、企業活動にあたって常に高い倫理性と透明性を確保することが求められています。

当社は、日本製薬工業協会の「製薬協コード・オブ・プラクティス」及び厚生労働省が策定した「医療用医薬品の販売情報提供活動に関するガイドライン」などを踏まえ、「鳥居薬品プロモーションコード」などのさまざまな自社基準を制定し、コンプライアンスを意識した活動を行っています。

コンプライアンス推進体制

当社では、コンプライアンスの推進を、企業ミッション実現のための重要な経営課題の一つと位置付けており、2001年9月にコンプライアンス体制を立ち上げた後、2004年からコンプライアンス委員会を設置し、コンプライアンス推進事項の審議等を行っています。 また、さらなる強化を図るため、2014年8月に臨床研究や当社学術情報資材の審査等を担うメディカルコンプライアンス部を、2015年1月に全社のコンプライアンス推進に関わる業務を所管するコンプライアンス推進部を設置しました。2019年10月に、より効率性と実効性を高めるため両部を統合しました。

社員への啓発・教育の実施

当社では、コンプライアンスを「ステークホルダーの信頼を維持すること。 裏切らないこと。」と定義し、全社員が共有すべき「価値観」「倫理観」とともに、具体的な行動の基準となる「行動指針」をまとめたコンプライアンスブックを配付し、継続的に教育・啓発活動を行っています。新入社員研修、新任チームリーダー研修等にてコンプライアンス研修を実施するとともに、全社各部門において、年に2回勉強会を行い、コンプライアンスの徹底を図っています。

また、薬害に対する知識を深め、実際に薬を使用する患者様を中心とした意識の醸成を目的に、全社員を対象とした薬害教育を実施しています。

コンプライアンスアンケートの実施

社員のコンプライアンスに対する意識、会社や職場の現状、コンプライアンスの実践状況などを把握・分析し、今後のコンプライアンス推進活動に役立てることを目的として、2年に1回アンケートを実施しています。

結果は社内のイントラネットで全従業員に公開しています。 また、アンケート結果から抽出された課題については、コンプライアンス勉強会の題材として活用しています。

コンプライアンスブック

コンプライアンスカード

通報・相談窓口の設置（ホットライン）

通報・相談窓口として社内通報・相談窓口と社外通報窓口（弁護士）を設置し、法令違反などの事実を早期に認識し、違法行為等による当社の危機の極小化に努めています。 社内には全社通報・相談窓口のほか、相談しやすさを向上させるため、各グループに相談窓口を設けています。

透明性に関する取り組み

製薬企業が人々の健康に貢献していくためには、大学等の研究機関・医療機関等との連携は重要かつ不可欠なものとなっています。

その中には医療機関等への対価として金銭の支払いが発生することもありますが、当社は、医療機関等との関係は、透明性が担保されなければならないものと考えています。 また、患者・支援者が自ら発信する声を医療の中で十分に活かせる社会資源としての患者団体と製薬企業との関係についても、同様に透明性が担保される必要があると考えています。

当社では、こうした考えに基づき、「企業活動と医療機関等の関係の透明性に関する指針」及び「企業活動と患者団体の関係の透明性に関する指針」を定めており、これらの指針に基づき行動することを通じて社会に対する責任を果たしていきます。

https://www.torii.co.jp/csr/guideline.html

CSRの取り組み

CSR initiatives

社員に対する責任

Employees

社員に対しては、個々人を尊重し、成長の機会を均等に与え、公正な評価に基づく処遇を推進することにより、働きがいを実感できるように努めます。

人財育成

より強い組織をつくり上げるために、管理職と中堅社員を中心に「部下育成」「チームへの働きかけ」「後輩指導」といった人の育成・マネジメントに関わるスキル・知識を強化する研修を行っており、社員の応募による選択型研修、通信教育と合わせ、計画的かつ継続的な育成を図っています。

また、業務上必要と考えられるビジネススキルを中心とした通信教育メニューを用意し、社員の主体的な自己成長を促し支援するための施策を継続しています。なお、通信教育メニューの修了条件を満たした受講者には、助成金を支給しています。

研修受講実績（2020年度）

教育研修	受講者数（人）
ライフプラン研修（情報提供）	31（0）
課題別研修 （ビジネスベーシック・チームパワー・グローバル）	14（15）
管理職研修（eラーニング含む）	228（10）
階層別研修（新入社員研修除く）	97（120）
新入社員研修	0（16）
通信教育・eラーニング（自己啓発）	356（122）

※括弧内は前年数値

働きやすい職場づくり

社員一人ひとりがいきいきと働ける職場環境の実現に向けた取り組み

当社が持続的な成長と中長期的に企業価値を向上させていくためには、会社として柔軟かつ迅速に対応することが求められます。そのために、社員一人ひとりが「自らの意志で動くことができ、柔軟な働き方を実現すること（一人ひとりが「自立・自律・自覚」を目指す）」を受入れる環境をつくるとともに、このような社員に対して、制度や意識醸成を通してサポートしていける会社（応援する組織）となることを目指します。

女性活躍推進に係る取り組み状況

項目	2020年12月31日現在
管理職に占める女性労働者の割合	9.9%（8.1%）
労働者に占める女性労働者の割合	21.8%（21.7%）
採用した労働者に占める女性労働者の割合	44.4%（27.8%）
男女の平均継続勤続年数の差異	男性：13.8年、女性：10.8年 （男性：13.8年、女性：10.3年）
一月当たりの労働者の平均残業時間	14.5時間（13.8時間）
年次有給休暇取得率（2020年4月～2021年3月）	59.1%（80.2%）

※括弧内は前年数値

人権に関する取り組み

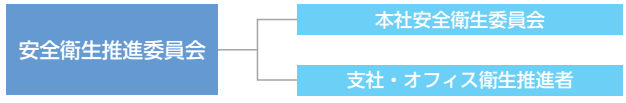
同じ職場で働く仲間としてお互いを尊重し信頼関係を構築すること、社会人として常に他者の人権を尊重することが大事だと考えています。このため、12月10日の人権デーに合わせ、法務省人権擁護局が作成する人権の課題や取り組みが記載された冊子を周知するなど、職場全体での意識の共有化に努め、人権尊重への意識を高める取り組みを行っています。

安全衛生管理活動

安全で衛生的な職場環境を実現するために、各事業場において安全衛生への取り組みを行っています。

本社では、衛生管理者巡視（週1回）、産業医巡視（月1回）、安全衛生委員会巡視（フロアー毎に実施（年5回））を実施し、職場環境における問題点についても、毎月開催される「本社安全衛生委員会」により労使で審議し、改善するよう努めています。

全社安全衛生管理組織



※ 常用労働者50人以上の事業場に安全衛生委員会を設置
※ 常用労働者10人以上50人未満の事業場に衛生推進者を選任

財務情報

Finance

10カ年財務サマリー p22

経営者による財政状態、経営成績及び
キャッシュ・フローの状況の分析 p24

貸借対照表 p26

損益計算書 p28

株主資本等変動計算書 p29

キャッシュ・フロー計算書 p30

10カ年財務サマリー

Ten-Year Financial Summary

	(単位)	2012年 3月期	2013年 3月期	2014年 3月期	2014年 12月期※
会計年度					
売上高	百万円	48,717	52,294	58,109	43,504
売上総利益	百万円	28,178	29,452	31,842	22,917
営業利益	百万円	4,153	2,794	4,987	4,032
税引前当期純利益	百万円	5,054	2,929	5,133	3,781
当期純利益	百万円	2,611	1,849	3,352	2,419
設備投資額	百万円	849	1,374	1,202	1,514
研究開発費	百万円	4,631	7,824	6,662	3,400
営業活動によるキャッシュ・フロー	百万円	3,040	151	△ 201	△ 609
投資活動によるキャッシュ・フロー	百万円	3,151	874	17,706	499
財務活動によるキャッシュ・フロー	百万円	△ 1,154	△ 1,181	△ 1,319	△ 1,410
会計年度末					
総資産	百万円	87,734	91,350	93,137	92,550
純資産	百万円	75,832	76,700	79,018	80,225
発行済株式総数	千株	28,800	28,800	28,800	28,800
従業員数	名	927	969	1,009	1,047
1株当たりデータ					
純資産	円	2,679.5	2,710.2	2,792.1	2,834.8
当期純利益	円	92.3	65.4	118.5	85.5
配当金	円	40	40	40	40
主な指標					
営業利益率	%	8.5	5.3	8.6	9.3
自己資本当期純利益率(ROE)	%	3.5	2.4	4.3	3.0
総資産当期純利益率(ROA)	%	3.0	2.1	3.6	2.6
自己資本比率	%	86.4	84.0	84.8	86.7
配当性向	%	43.4	61.2	33.8	46.8

※ 2014年12月期は、決算期変更のため9ヶ月決算となっております。

2015年 12月期	2016年 12月期	2017年 12月期	2018年 12月期	2019年 12月期	2020年 12月期
62,378	60,206	64,135	62,551	42,998	41,700
31,564	29,919	32,841	30,707	22,295	21,737
4,919	3,819	6,281	4,951	1,430	4,738
5,258	4,056	6,373	3,030	37,700	4,225
3,527	2,839	4,718	1,164	27,367	3,495
2,207	891	931	811	330	392
5,237	4,654	4,608	4,138	2,956	596
4,940	3,402	6,349	8,259	42,499	△ 3,443
957	1,361	△ 7,593	△ 27,068	2,099	7,625
△ 1,582	△ 2,289	△ 1,546	△ 1,432	△ 1,433	△ 1,425
98,868	98,525	104,741	103,253	139,943	126,026
82,826	83,556	87,119	87,092	113,125	115,091
28,800	28,800	28,800	28,800	28,800	28,800
1,058	1,059	1,074	1,049	660	568
2,926.8	2,978.8	3,105.7	3,103.3	4,029.3	4,097.5
124.7	100.4	168.2	41.5	975.0	124.5
48	48	48	48	48	48
7.9	6.3	9.8	7.9	3.3	11.4
4.3	3.4	5.5	1.3	27.3	3.1
3.7	2.9	4.6	1.1	22.5	2.6
83.8	84.8	83.2	84.3	80.8	91.3
38.5	47.8	28.5	115.6	4.9	38.6

経営者による財政状態、経営成績及びキャッシュ・フローの状況の分析

Management's Analysis of Financial Conditions, Operating Results and Cash Flows

当事業年度の経営成績

当事業年度の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で、特に国内市場においては、薬価改定、後発品使用促進等、医療費抑制の要請の強まりにより、大変厳しいものとなりました。また、新型コロナウイルス感染症の拡大を受け、患者様の医療機関への受診抑制傾向が見られることや、医薬情報担当者(MR)の医療機関への訪問自粛等、事業活動に影響を受けました。

このような状況の下、当社では、「中期経営計画2021」期間中の営業利益(新規事業投資(新規導入品の獲得及びM&A等を含む投資)に係る費用を除く営業利益)の黒字継続と、黒字幅の拡大を目標とし、「中期経営計画2021」の重要課題であるa.事業構造改革、b.成長戦略、c.ステークホルダーからの信頼維持に取り組んでまいりました。

当事業年度は、事業構造改革施策の効果等により、営業利益の黒字の確保及び増益を達成しました。なお、新型コロナウイルス感染症の拡大を受け、医薬情報担当者(MR)の医療機関への訪問自粛等、事業活動への影響がありましたが、ITを活用した医薬品の適正使用情報提供活動の拡充等により対応しました。

売上高

売上高は、製商品売上高において、薬価改定(2019年10月及び2020年４月)の影響を受ける中、アレルゲン領域における販売数量の伸長等により前事業年度の水準を確保しましたが、抗HIV薬６品の流通経過措置終了に伴い手数料収入が減少したこと等により、41,700百万円と前事業年度に比べ1,297百万円(3.0%)減少しました。

各フランチャイズ領域における主要な製品・商品の販売状況につきましては、以下のとおりです。

・腎・透析領域におきましては、「リオナ錠(高リン血症治療剤)」が薬価改定の影響により6,507百万円と前事業年度に比べ123百万円(1.9%)減少し、「レミッチ(透析患者における経口そう痒症改善剤)」は薬価改定に加えて後発品の影響もあり6,365百万円と前事業年度に比べ2,328百万円(26.8%)減少しました。なお、腎性貧血を適応症として、JTが2020年９月に日本国内における製造販売承認を取得し、2020年11月に薬価基準に収載されました「エナロイ錠(腎性貧血治療薬)」につきまして、2020年12月に販売を開始しました。

・皮膚疾患領域におきましては、「アンテベート(外用副腎皮質ホルモン剤)」が薬価改定の影響により5,241百万円と前事業年度に比べ198百万円(3.6%)減少しました。なお、2020年６月に販売を開始した「コレクチム軟膏(外用JAK阻害剤)」は1,291百万円となりました。

・アレルゲン領域におきましては、アレルゲン免疫療法のさらなる普及により「シダキュア スギ花粉舌下錠(アレルゲン免疫療法薬)」は6,139百万円と前事業年度に比べ2,484百万円(68.0%)増加し、「ミティキュア ダニ舌下錠(アレルゲン免疫療法薬)」は4,776百万円と前事業年度に比べ2,027百万円(73.7%)増加しました。

売上原価、販売費及び一般管理費

費用面におきましては、売上原価は販売品目の構成変化等により19,962百万円と前事業年度に比べ740百万円(3.6%)減少し、販売費及び一般管理費は研究開発費が減少したほか、前事業年度に実施した特別転身支援制度による人員数の最適化の影響、新型コロナウイルス感染症の拡大の影響を受けたことによる医薬情報担当者(MR)の医療機関への訪問自粛等により16,999百万円と前事業年度に比べ3,865百万円(18.5%)減少しました。

営業利益、経常利益、当期純利益

以上の結果、営業利益は4,738百万円と前事業年度に比べ3,307百万円(231.2%)、経常利益は4,971百万円と前事業年度に比べ3,279百万円(193.8%)それぞれ増加しました。

当期純利益は3,495百万円と前事業年度に比べ23,872百万円(87.2%)減少しました。これは、前事業年度において特別利益に抗HIV薬６品の販売権返還に係る譲渡益があったことによるものです。なお、佐倉工場を2020年７月１日付で岩城製薬株式会社に譲渡しており、当該譲渡に伴う損失額を事業構造改革費用として特別損失に計上しております。

財政状態

■ 資産、負債及び純資産の概況

当事業年度末の総資産は、126,026百万円と前事業年度末に比べ13,917百万円(9.9%)減少しました。流動資産につきましては、有価証券が5,377百万円増加しましたが、キャッシュ・マネージメント・システム預託金が9,936百万円、売掛金が6,185百万円、現金及び預金が2,056百万円減少したこと等により96,742百万円と前事業年度末に比べ13,275百万円(12.1%)減少しました。固定資産につきましては、投資有価証券が1,045百万円増加しましたが、有形固定資産が1,000百万円、繰延税金資産が586百万円減少したこと等により29,284百万円と前事業年度末に比べ641百万円(2.1%)減少しました。

負債につきましては、10,935百万円と前事業年度末に比べ15,882百万円(59.2%)減少しました。これは、未払法人税等が9,794百万円、流動負債のその他に含まれる未払消費税等が3,477百万円、未払金が1,461百万円減少したこと等によるものです。

純資産につきましては、115,091百万円と前事業年度末に比べ1,965百万円(1.7%)増加しました。これは、剰余金の配当が1,347百万円、当期純利益が3,495百万円となったこと等によるものです。

■ キャッシュ・フローの概況

当事業年度末の現金及び現金同等物の残高は、61,576百万円と前事業年度末に比べ2,756百万円(4.7%)増加しました。

営業活動によるキャッシュ・フロー

営業活動によるキャッシュ・フローは、税引前当期純利益が4,225百万円、減価償却費が582百万円、売上債権の減少額が6,193百万円となりましたが、未払消費税等の減少額が3,477百万円、仕入債務の減少額が609百万円、事業構造改革費用の支払額が501百万円、法人税等の支払額が9,410百万円となったこと等により3,443百万円の支出となりました。(前事業年度は42,499百万円の収入)

投資活動によるキャッシュ・フロー

投資活動によるキャッシュ・フローは、有価証券の取得による支出が29,007百万円、投資有価証券の取得による支出が9,837百万円となりましたが、有価証券の売却及び償還による収入が44,900百万円、事業譲渡による収入が1,100百万円、投資有価証券の売却及び償還による収入が882百万円となったこと等により7,625百万円の収入となりました。(前事業年度は2,099百万円の収入)

財務活動によるキャッシュ・フロー

財務活動によるキャッシュ・フローは、主に配当金の支払額が1,347百万円となったことにより1,425百万円の支出となりました。(前事業年度は1,433百万円の支出)

■ 資本の財源及び資金の流動性

当社の主な資金需要につきましては、製品製造に使用される原材料の調達、商品の仕入れ、営業活動で使用される財・サービス等の運転資金のほか、設備投資、持続的成長の実現に向けた新規導入品の獲得、JTとの共同開発等の戦略的投資であり、これらの必要資金は自己資金で賄っております。また、資金の流動性につきましては、運転資金、一定の戦略的投資に備えられる現預金等の流動性資産を確保しております。

貸借対照表

Balance Sheet

（単位：百万円）

	前事業年度（2019年12月31日）	当事業年度（2020年12月31日）
資産の部		
流動資産		
現金及び預金	5,773	3,717
キャッシュ・マネージメント・システム預託金	37,796	27,859
受取手形	14	7
売掛金	25,136	18,950
有価証券	33,150	38,528
商品及び製品	4,090	4,285
仕掛品	645	—
原材料及び貯蔵品	2,778	2,866
前払費用	175	145
その他	456	384
貸倒引当金	—	△ 2
流動資産合計	110,017	96,742

	前事業年度（2019年12月31日）	当事業年度（2020年12月31日）
固定資産		
有形固定資産		
建物	10,013	3,274
減価償却累計額	△ 8,747	△ 2,365
建物（純額）	1,265	909
構築物	311	69
減価償却累計額	△ 299	△ 67
構築物（純額）	11	1
機械及び装置	7,316	133
減価償却累計額	△ 6,937	△ 133
機械及び装置（純額）	379	0
車両運搬具	67	0
減価償却累計額	△ 66	△ 0
車両運搬具（純額）	1	0
工具、器具及び備品	1,933	718
減価償却累計額	△ 1,791	△ 654
工具、器具及び備品（純額）	141	64
土地	446	344
リース資産	1,977	1,502
減価償却累計額	△ 1,455	△ 1,044
リース資産（純額）	522	458
建設仮勘定	9	—
有形固定資産合計	2,778	1,777
無形固定資産		
借地権	69	69
ソフトウエア	420	303
その他	36	68
無形固定資産合計	526	442
投資その他の資産		
投資有価証券	19,764	20,810
長期前払費用	5,207	5,157
繰延税金資産	1,174	587
その他	477	509
貸倒引当金	△ 2	—
投資その他の資産合計	26,621	27,064
固定資産合計	29,926	29,284
資産合計	**139,943**	**126,026**

（単位：百万円）

	前事業年度 (2019年12月31日)	当事業年度 (2020年12月31日)
負債の部		
流動負債		
買掛金	5,752	5,143
リース債務	85	85
未払金	4,548	3,086
未払費用	347	285
未払法人税等	9,836	41
前受金	36	39
預り金	277	238
賞与引当金	444	391
役員賞与引当金	37	13
返品調整引当金	5	3
資産除去債務	—	42
その他	3,571	90
流動負債合計	24,942	9,461
固定負債		
リース債務	294	209
退職給付引当金	1,150	948
資産除去債務	148	59
その他	282	256
固定負債合計	1,875	1,473
負債合計	**26,817**	**10,935**
純資産の部		
株主資本		
資本金	5,190	5,190
資本剰余金		
資本準備金	6,416	6,416
その他資本剰余金	13	21
資本剰余金合計	6,429	6,437
利益剰余金		
利益準備金	1,297	1,297
その他利益剰余金		
別途積立金	56,130	56,130
繰越利益剰余金	44,649	46,796
利益剰余金合計	102,076	104,224
自己株式	△ 1,431	△ 1,407
株主資本合計	112,264	114,444
評価・換算差額等		
その他有価証券評価差額金	850	636
評価・換算差額等合計	850	636
新株予約権	11	10
純資産合計	113,125	115,091
負債純資産合計	**139,943**	**126,026**

損益計算書

Statement of Income

（単位：百万円）

	前事業年度 （自 2019年 1月 1日 至 2019年12月31日）	当事業年度 （自 2020年 1月 1日 至 2020年12月31日）
売上高		
商品売上高	21,573	19,513
製品売上高	19,068	21,539
その他の売上高	2,356	647
売上高合計	**42,998**	**41,700**
売上原価		
商品及び製品期首たな卸高	4,722	4,090
当期商品仕入高	9,796	9,255
当期製品製造原価	10,163	10,843
合計	24,682	24,189
他勘定振替高	4	5
商品及び製品期末たな卸高	4,090	4,285
差引	20,588	19,898
その他の原価	114	63
売上原価合計	20,702	19,962
売上総利益	**22,295**	**21,737**
販売費及び一般管理費		
販売促進費	2,833	3,316
給料及び手当	5,777	4,337
賞与引当金繰入額	311	391
退職給付費用	455	235
委託手数料	890	2,211
減価償却費	309	238
研究開発費	2,956	596
その他	7,329	5,671
販売費及び一般管理費合計	20,864	16,999
営業利益	**1,430**	**4,738**
営業外収益		
受取利息	11	4
有価証券利息	127	128
受取配当金	82	142
保険配当金	18	—
その他	50	35
営業外収益合計	290	311
営業外費用		
支払利息	0	0
為替差損	23	35
投資事業組合運用損	—	41
その他	4	0
営業外費用合計	29	77
経常利益	**1,691**	**4,971**
特別利益		
販売権譲渡益	40,614	—
特別利益合計	40,614	—
特別損失		
固定資産除却損	101	9
事業構造改革費用	4,504	736
特別損失合計	4,606	746
税引前当期純利益	**37,700**	**4,225**
法人税、住民税及び事業税	10,007	49
法人税等調整額	326	680
法人税等合計	10,333	729
当期純利益	**27,367**	**3,495**

株主資本等変動計算書

Statement of Changes in Equity

当事業年度 (2020年１月１日～2020年12月31日)

(単位：百万円)

	株主資本							
	資本金	資本剰余金			利益剰余金			
		資本準備金	その他資本剰余金	資本剰余金合計	利益準備金	その他利益剰余金		利益剰余金合計
						別途積立金	繰越利益剰余金	
当期首残高	5,190	6,416	13	6,429	1,297	56,130	44,649	102,076
当期変動額								
剰余金の配当							△ 1,347	△ 1,347
当期純利益							3,495	3,495
自己株式の取得								
自己株式の処分			8	8				
株主資本以外の項目の当期変動額(純額)								
当期変動額合計	—	—	8	8	—	—	2,147	2,147
当期末残高	5,190	6,416	21	6,437	1,297	56,130	46,796	104,224

(単位：百万円)

	株主資本		評価・換算差額等		新株予約権	純資産合計
	自己株式	株主資本合計	その他有価証券評価差額金	評価・換算差額等合計		
当期首残高	△ 1,431	112,264	850	850	11	113,125
当期変動額						
剰余金の配当		△ 1,347				△ 1,347
当期純利益		3,495				3,495
自己株式の取得	△ 0	△ 0				△ 0
自己株式の処分	24	33				33
株主資本以外の項目の当期変動額(純額)			△ 213	△ 213	△ 1	△ 214
当期変動額合計	24	2,180	△ 213	△ 213	△ 1	1,965
当期末残高	△ 1,407	114,444	636	636	10	115,091

キャッシュ・フロー計算書

Statement of Cash Flows

（単位：百万円）

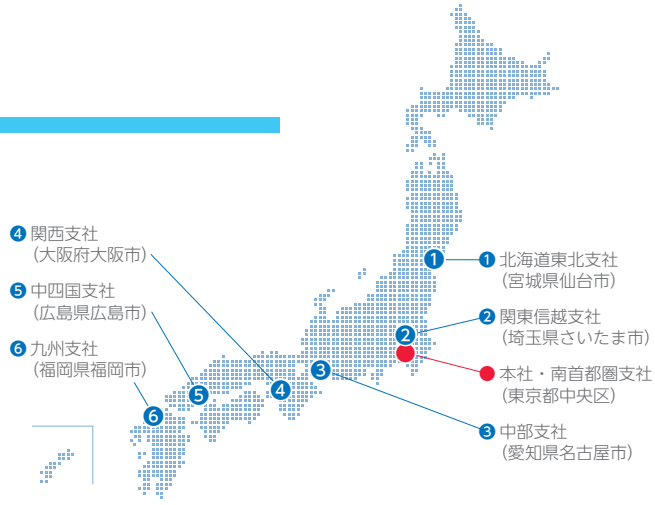
	前事業年度 （自 2019年 1月 1日 至 2019年12月31日）	当事業年度 （自 2020年 1月 1日 至 2020年12月31日）
営業活動によるキャッシュ・フロー		
税引前当期純利益	37,700	4,225
減価償却費	985	582
受取利息及び受取配当金	△ 221	△ 275
支払利息	0	0
固定資産除売却損益（△は益）	100	9
販売権譲渡益	△ 40,614	—
事業構造改革費用	4,504	736
売上債権の増減額（△は増加）	1,986	6,193
たな卸資産の増減額（△は増加）	801	360
仕入債務の増減額（△は減少）	△ 904	△ 609
未払金の増減額（△は減少）	△ 409	△ 329
未払消費税等の増減額（△は減少）	2,885	△ 3,477
長期前払費用の増減額（△は増加）	△ 1,936	49
その他	984	△ 1,307
小計	5,865	6,158
利息及び配当金の受取額	273	311
利息の支払額	△ 0	△ 0
販売権返還に係る対価の受取額	42,137	—
事業構造改革費用の支払額	△ 4,373	△ 501
法人税等の支払額	△ 1,401	△ 9,410
営業活動によるキャッシュ・フロー	**42,499**	**△ 3,443**
投資活動によるキャッシュ・フロー		
有価証券の取得による支出	△ 31,713	△ 29,007
有価証券の売却及び償還による収入	44,300	44,900
有形固定資産の取得による支出	△ 419	△ 293
有形固定資産の売却による収入	1	0
無形固定資産の取得による支出	△ 127	△ 118
投資有価証券の取得による支出	△ 11,853	△ 9,837
投資有価証券の売却及び償還による収入	1,903	882
事業譲渡による収入	—	1,100
その他	7	—
投資活動によるキャッシュ・フロー	**2,099**	**7,625**
財務活動によるキャッシュ・フロー		
自己株式の取得による支出	△ 1	△ 0
ストックオプションの行使による収入	—	8
配当金の支払額	△ 1,347	△ 1,347
リース債務の返済による支出	△ 85	△ 85
財務活動によるキャッシュ・フロー	**△ 1,433**	**△ 1,425**
現金及び現金同等物の増減額（△は減少）	**43,165**	**2,756**
現金及び現金同等物の期首残高	**15,654**	**58,819**
現金及び現金同等物の期末残高	**58,819**	**61,576**

会社情報

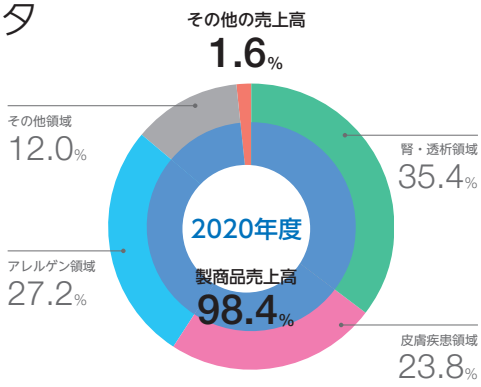
Corporate Information

会社概要

商　号	鳥居薬品株式会社
設　立	1921年11月1日
資本金	5,190百万円
事業内容	医薬品の製造・販売
従業員数	568名(2020年12月31日現在)
上場証券取引所	東京証券取引所第一部(証券コード4551)
本　社	〒103-8439 東京都中央区日本橋本町三丁目4番1号 TEL：03-3231-6811(代表)



会社データ

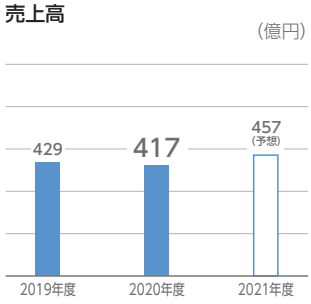


領域別売上高

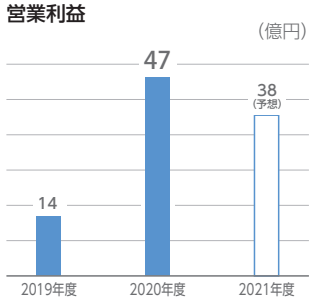
(百万円)

	2019年度	2020年度
売上高	42,998	41,700
製商品売上高	40,641	41,053
腎・透析領域	18,005	14,773
皮膚疾患領域	9,049	9,918
アレルゲン領域	7,627	11,332
その他領域	5,959	5,029
その他の売上高	2,356	647

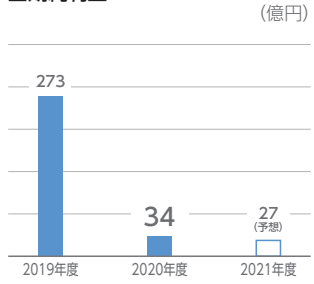
売上高



営業利益



当期純利益



主要製品・商品のご紹介 (2020年12月31日現在)

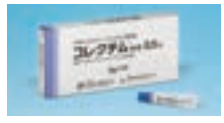
リオナ錠 高リン血症治療剤

体内へのリンの吸収を抑制することにより、慢性腎臓病患者(血液・腹膜透析患者、保存期腎不全患者)さんの高リン血症を改善する薬剤です。

レミッチ 経口そう痒症改善剤

従来の止痒薬では効果が不十分であった透析患者さんの痒みや、慢性肝疾患患者さんの痒みを改善する薬剤です。

コレクチム軟膏 外用ヤヌスキナーゼ(JAK)阻害剤



細胞内の免疫活性化シグナル伝達に重要な役割を果たすヤヌスキナーゼ(JAK)の働きを阻害し、免疫反応の過剰な活性化を抑制することでアトピー性皮膚炎を改善する、世界初の外用JAK阻害剤です。

アンテベート 外用副腎皮質ホルモン剤

アトピー性皮膚炎や接触皮膚炎等の皮膚疾患に対して炎症を抑えることによって症状を改善する薬剤です。

シダキュア スギ花粉舌下錠 スギ花粉症のアレルゲン免疫療法薬

スギ花粉症に対する舌下投与のアレルゲン免疫療法薬であり、日本国内で初めて成人及び小児等において使用可能となった速溶性の舌下錠です。

ミティキュア ダニ舌下錠 ダニアレルギーのアレルゲン免疫療法薬

ダニ抗原によるアレルギー性鼻炎に対するアレルゲン免疫療法薬です。本剤は、2018年2月に小児適応に係る用法・用量の追加承認を取得しています。

鳥居薬品株式会社

103-8439 東京都中央区日本橋本町三丁目4番1号
TEL：03-3231-6811（代表） FAX：03-5203-7333
https://www.torii.co.jp