

アニュアルレポート 2021

*For the year ended
December 31,
2021*



鳥居薬品株式会社

CONTENTS

企業理念	01
トップメッセージ	02
主な研究開発品	04
「中期経営計画2021」の総括	05
特集 中長期事業ビジョン「VISION2030」 及び「中期経営計画2022-2024」	06
事業内容	08
コーポレートガバナンスの状況	10
役員一覧／執行役員一覧	12
スキル・マトリックス／組織図	13
CSRの取り組み	14
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



企業理念

Corporate Philosophy

鳥居薬品の志

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

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

企業理念体系

企業理念

鳥居薬品の志

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

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

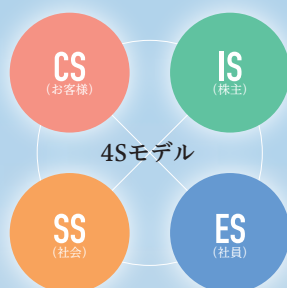
大切にしている価値観

TORII's POLICY

- つながる“ひと”すべてを大切に
- 誠実・まじめがトリイのトリイ
- 全員当事者 脱・評論家
- 新しいことでもおそれずにやってみよう
- すべての経験を糧に、私たちは成長し続ける

経営の基本的考え方

4Sモデル



(注) 4SとはCS、IS、SS、ESの総称

私たちは、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きます。

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さん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。

トップメッセージ

Top Message

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



前中期経営計画を振り返って

2021年度に終了した「中期経営計画2021」は、薬価制度の抜本改革等により医薬品業界の経営環境が年々厳しさを増し、また主力製品の一つ「レミッチ」の特許期限切れによる後発品の台頭や、抗HIV薬6品のライセンス契約解消などにより、当社の収益基盤が大きく損なわれる中、これを乗り切るための変革を進めるべく、2019年度より始動したものです。

計画策定時は、中期経営計画の期間中にわたって赤字が続くことを想定し、計画終了後の2022年度における営業利益(新規事業投資に係る費用を除く)の黒字化を業績目標に掲げていましたが、これを1年目の2019年度に前倒しで達成したため、目標を見直し、計画期間中における営業利益(新規事業投資に係る費用を除く)の黒字継続及び黒字幅の拡大を目指しました。結果として2021年度の営業利益は、前年度をやや下回りましたが、3年間の黒字継続を果たし、減少が続いていた売上高も2021年度は、増収に転じることができました。

前中期経営計画「中期経営計画2021」は、「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」の三つを取り組みの柱として、各施策を遂行していきました。

事業構造改革については、前述のとおり従来の収益基盤を多く失う状況を受け、固定費の削減等によって利益構造を改善するために、厳しい決断となりましたが、支店の統廃合や研究開発機能の日本たばこ産業株式会社(以下「JT」)への統合、佐倉工場の譲渡、特別転身支援制度の実施などの施策を着実に実施しました。

成長戦略については、2020年以降「エナロイ錠」「コレクチム軟膏」「オラデオカプセル」の発売や、「リオナ錠」の適応追加を行うなど、製品ラインナップを拡充し、新しい製品群を加えることができました。また導入活動を通じて、上述のオラデオカプセルも含め、新たに3製品のライセンス契約を計画期間中に締結しました。

そしてステークホルダーからの信頼維持については、2020年3月、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、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たことを厳粛かつ真摯に受け止め、独占禁止法違

反の再発防止措置を実施するなど、各種規制対応に万全を期すとともに、コンプライアンスの徹底とコーポレートガバナンスの拡充に取り組み、体制を整備していきました。

2020年度以降は、新型コロナウイルス感染症の影響により営業活動に制約を受けながらも、ITの活用等により対応し、「中期経営計画2021」期間中にわたって黒字を確保し、三つの取り組みの柱においても着実な成果を上げたことで、前中期経営計画が目指した基盤づくりは、ある程度実現できたものと捉えています。これもひとえに皆様のご理解とご支援の賜物であり、経営トップとして深く感謝するとともに、持続的成長に向けてさらなる飛躍を目指す想いを強くしています。

新企業理念策定の背景と想い

このたび当社は、新企業理念「鳥居薬品の志」を策定し、これを根幹とした理念体系を成す「TORII's POLICY(大切にする価値観)」「4Sモデル(経営の基本的考え方)」とともに発表しました。

医薬品業界を取り巻く外部環境の変化が続く一方、当社の内部環境においても事業構造改革による変化を迎えた今、あらためて当社の存在意義を明確化し、将来も変わらぬ「志」として社内外に発信する必要性を認識したことが、策定の背景です。

2021年に会社設立100周年、この2022年に創業150周年の節目を迎えた当社は、長い歴史を通して培ってきた企業風土と信頼を受け継ぎつつ、将来へ向けても変わらない当社の志を、「鳥居薬品の志」と定め、新たな企業理念としました。

また「TORII's POLICY」は、近年進めてきた企業風土改革の中で全社的に議論を重ね、共有すべき価値観として定めたもので、今回の策定を機に企業理念体系の中に組み入れました。「4Sモデル」は、当社の企業ミッションとして従前より掲げてきた考え方で、今回あらためて経営の基本的考え方と位置付け、お客様・株主様・社会・社員という4つのステークホルダーに対する責任をバランス良く果たし、満足の総和を高める

ことにコミットしています。

「VISION2030」と新中期経営計画

新企業理念の策定と合わせて、中長期の将来において当社がどのような姿を目指すのかを示すべく、2030年に向けた中長期事業ビジョン「VISION2030」を策定しました。9年先の市場及び社会の変化を正確に予測し、事業の展望を描くことは困難ですが、現時点で考え得る見通しも踏まえ、目指す姿を明確化したものです。

当社は「VISION2030」を通じて、これから起こる変動を乗り越えながら安定成長を遂げ、「2030年を目指す姿」に掲げた存在感のある製薬企業を実現していきます。2030年度に目指す定量的なターゲットは、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ました。

当然のことですが、「VISION2030」で目指す姿は、何れにしても実現できるものではなく、導入に向けた事業投資に従来以上に積極的に取り組むとともに、製品の価値を正しく医療関係者や患者さんに伝えるための、社内体制整備や能力向上が必要となります。そのために、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、事業戦略の柱として取り組みを進めていきます。

そして「VISION2030」の最初の3年間でビジョン実現に向けたファーストステージと位置付け、「中期経営計画



2022-2024」を策定・始動しました。この新3ヵ年中期経営計画では、成長期新薬による収益拡大を図りながら、導入品獲得を中心に積極的な投資を実行し、開発パイプラインを拡充していく方針です。製品価値の最大化については、医薬品の販売情報提供活動ガイドラインを遵守する一方、デジタルツールの活用など新たな手法を導入し、効果的なアプローチを進めていきます。

なお、今回から、中期経営計画の策定方式を3年ローリング方式に変更しましたため、3年後の目標は設定せず、毎年3年後の見込みを試算値として開示することとし、それをガイダンスとしてお示ししております。現時点で、2024年度の売上高は520億円から550億円、研究開発費控除前の営業利益を80億円から90億円と想定しております。足もとの2022年度は、「中期経営計画2022-2024」に掲げた主要施策に着実に取り組み、今のところ順調に進捗しております。

ステークホルダーの皆様へ

医薬品業界を取り巻く環境は急速に変化しており、

当社が継続的にステークホルダーへの責任を果たし続けるためには、医療ニーズを満たす新薬を継続的に創出する必要性が益々高まっていますので、特に「中期経営計画2022-2024」期間中は、内部留保を活用して、従来以上に導入品獲得を中心とした事業投資を積極的に進めていく考えです。これを勘案し、2022年度の株主還元については、現在の1株当たり年間配当48円を継続する方針です。

また当社は2022年4月、東京証券取引所の市場区分変更に際し、プライム市場に移行しました。近年、コーポレートガバナンス・コード改訂への対応をはじめ、ガバナンスの強化を図ってきましたが、今後は同市場が求めるガバナンス水準への適合も踏まえ、サステナビリティや情報開示の強化など、一層の拡充に努めてまいります。

「4Sモデル」に掲げるとおり、当社はステークホルダーの皆様に対する責任をバランスよく果たし、満足の総和を高めていきます。これからの当社事業の発展にご期待いただき、引き続き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 (2022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-052 「コレクテム」 軟膏	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
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
アレルギー領域								
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

上記のほか、以下の契約を締結しております。

● 2021年3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・商業化権に関するライセンス契約

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>

「中期経営計画2021」の総括

Review of the "Medium-Term Management Plan 2021"

「中期経営計画2021」概要

当初目標 2022年度
営業利益※黒字化

2019年度の業績において前倒しの黒字を達成し、目標見直し

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

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

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

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充実・強化、コンプライアンスの推進の取り組み継続
- その他、社会からの要請の変化にも適切に対応

※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

主要施策の取り組み結果 ① 事業構造改革

- 組織・機能・人員の最適化
- 資源配分の見直し・パフォーマンスの最大化
 - ・特別転身支援制度(希望退職)の実施(2019年度)
 - ・組織再編(研究開発機能のJTへの統合、支店統廃合、本社組織再編)の実施(2019年度)
 - ・長期収載品の他社への承継(フサン：2019年度、ユリノーム：2020年度)
 - ・新営業支援システム及びタブレット端末の導入(2019年度)
 - ・佐倉工場を岩城製薬株式会社に譲渡(2020年度)

主要施策の取り組み結果 ② 成長戦略

- JTとの共同開発品の上市・価値最大化
- 新規導入品の獲得、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

腎・透析領域

- ・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)
- ・腎性貧血治療薬「エナロイ錠2mg、4mg」発売(2020年12月)
- ・「リオナ錠」の鉄欠乏性貧血の効能追加承認取得及びプロモーション開始(2021年3月)

皮膚疾患領域

- ・JTと「tapinarof(JTE-061)」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)、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相臨床試験を開始(2021年10月)
- ・アトピー性皮膚炎治療薬「コレクテム軟膏0.5%」発売(2020年6月)
- ・「コレクテム軟膏0.5%」小児アトピー性皮膚炎適応追加(2021年3月)、「コレクテム軟膏0.25%」発売(2021年6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)
- ・遺伝性血管性浮腫(HAE)発作抑制薬「オラデオカプセル」発売(2021年4月)

主要施策の取り組み結果 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
 - ・販売情報提供活動ガイドラインに基づく「販売情報提供監督担当」、「審査・監督委員会」の設置、資料審査システムの導入(2019年度)
 - ・薬機法改正対応(2020、2021年度)
 - ・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(2020年度)
 - 取締役会は、過半数を独立社外取締役で構成
 - 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
 - ・東証市場区分見直しに伴うプライム市場申請及びCGコード改定対応(2021年度)

独占禁止法違反に関する対応

2020年3月、カルバン錠の販売価格の決定に関し、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、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。

経営目標の達成状況

- 経営目標(2020年2月6日見直し後)
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

区分	2019年度 (実績)	2020年度 (実績)	2021年度 (実績)
売上高(億円)	429	417	469
営業利益(億円)	14	47	46

※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

2021年度の配当

- ・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2021」の最終年度である2021年度においても年間48円の配当を実施

中長期事業ビジョン「VISION2030」

当社は、新企業理念である「鳥居薬品の志」を実現するために、2030年に向けて当社が目指す姿として中長期事業ビジョン「VISION2030」を策定するとともに、「VISION2030」の達成に向け、2022年度から2024年度を対象期間とする「中期経営計画2022-2024」を策定しました。

中長期事業ビジョンの実現に向けて、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^{※1}を更新
- 過去最高益^{※2}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)

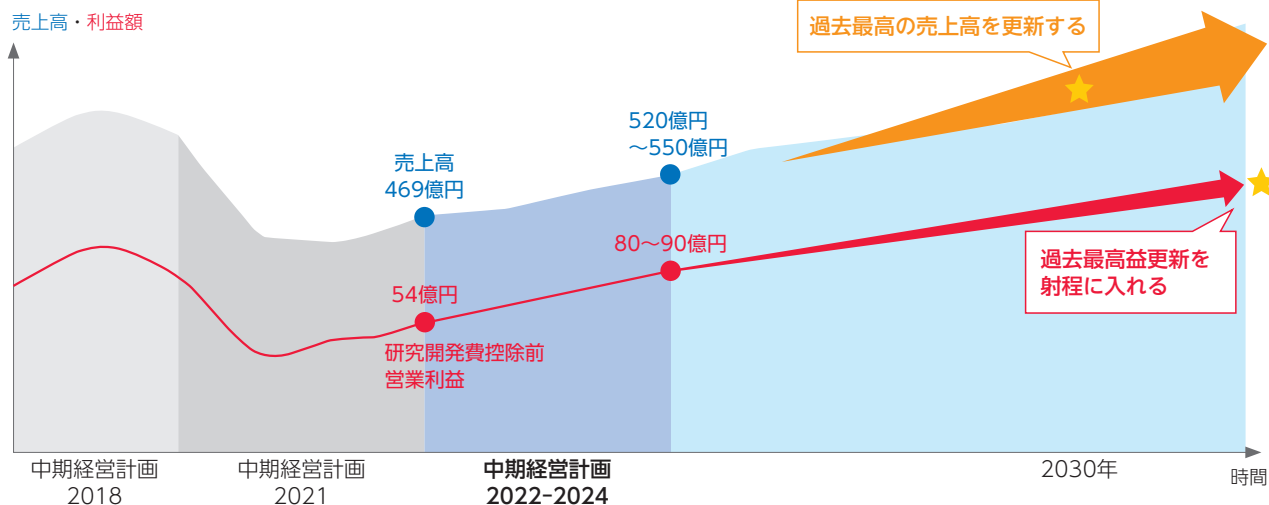
事業戦略

① 導入活動の強化

② 製品価値最大化のための仕組み作り

中長期事業ビジョン「VISION2030」

VISION2030ターゲット：変動を乗り越えて安定成長へ



及び「中期経営計画2022-2024」

「中期経営計画2022-2024」

「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、シダキュア、ミティキュア、オラデオ)
- ▶ 新薬開発の推進(JTE-061、VP-102)
- ▶ 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

「中期経営計画2022-2024」の計数指標

VISION2030の目指す姿実現に向け、「中期経営計画2022-2024」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



※1：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。

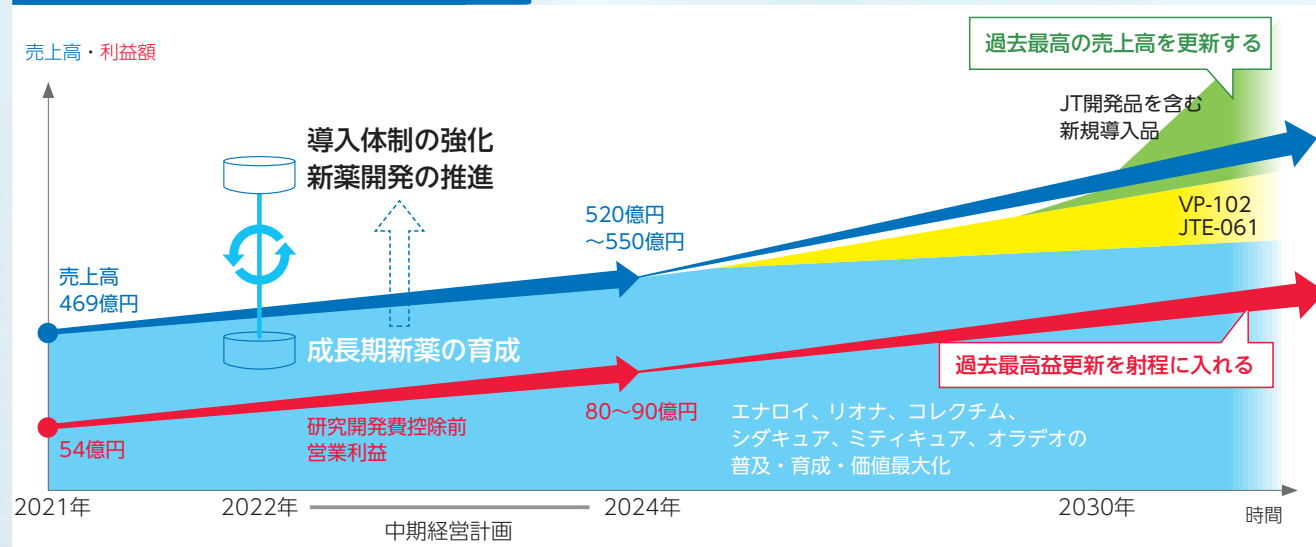
※2：現時点での会社としての概算額を示す参考値であり、達成を目指す目標として位置付けるものではありません。

※3：641億円(2017年12月期)

※4：営業利益133億円(2001年3月期)

「中期経営計画2022-2024」と「VISION2030」

戦略と施策、計数の概要

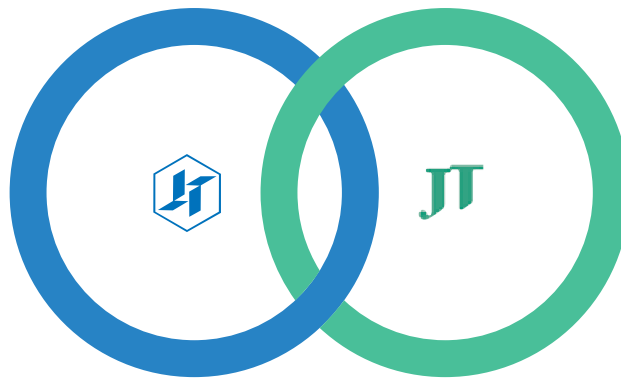


JTとの協業体制

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。病気で苦しむ患者さんだけでなく、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届けるために、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、必要とする患者さん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、患者さん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、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

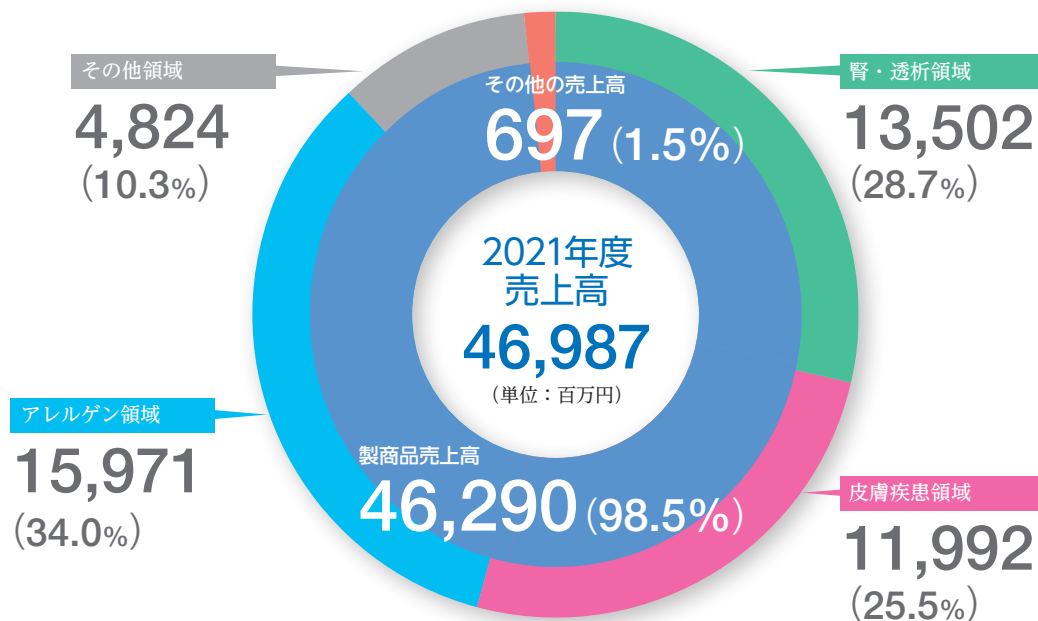
研究・開発活動

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／鉄欠乏性貧血治療剤

売上高

2020年度	2021年度
6,507 百万円	6,863 百万円



レミッチ

経口そう痒症改善剤

売上高

2020年度	2021年度
6,365 百万円	5,058 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	2021年度
1,291 百万円	4,025 百万円



アンテバート*

外用副腎皮質ホルモン剤

売上高

2020年度	2021年度
5,241 百万円	4,825 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

2020年度	2021年度
6,139 百万円	8,325 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

2020年度	2021年度
4,776 百万円	7,386 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、企業理念である「鳥居薬品の志」及び経営の基本的な考え方である「4Sモデル」の下、当社の持続的な成長と中長期的な企業価値向上に向け、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す。

当社は、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ております。

当社は、親会社であるJTのグループ運営の方針を尊重しつつ、上場企業としての経営の自主性・独立性を確保します。

当社は、上記考え方にに基づき、「コーポレートガバナンスポリシー」を定め、実効的なコーポレートガバナンスの実現に取り組んでまいります。

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。

コーポレートガバナンス体制

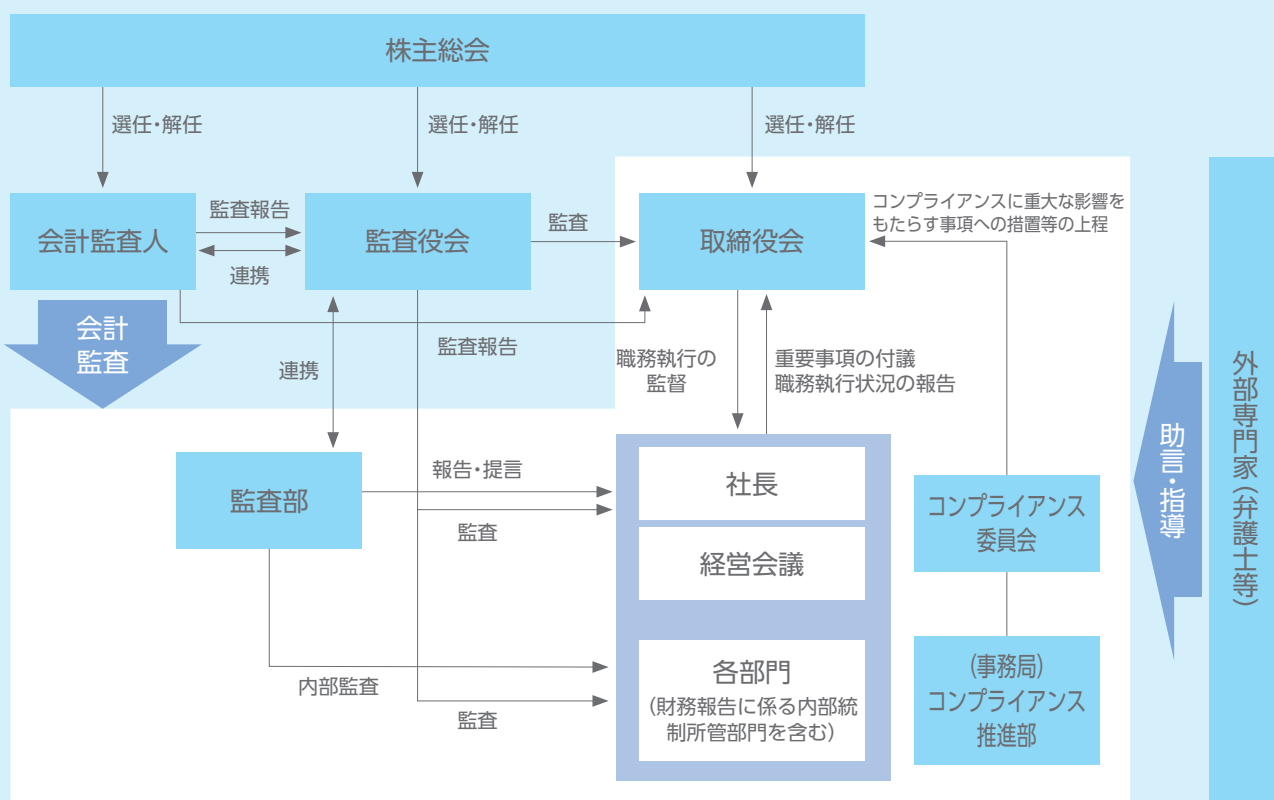
当社は、会社法に基づく機関として、株主総会、取締役、取締役会、監査役、監査役会、会計監査人を設置しております。また、当社は、経営の意思決定及び監督と業務執行の分離を目的として、執行役員制度を導入するとともに、業務執行に係る迅速な意思決定の観点から、適切な権限を執行役員に委譲しております。

当社は、上記のほか、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。

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

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
2021年 取締役会開催状況	14回
2021年 監査役会開催状況	13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

※2022年3月29日現在の情報を掲載しています。

取締役会の実効性評価

2021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、当社の企業理念を実現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44名(2021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 Audit & Supervisory Board Members



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)

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 株式会社プロボライフグループ
社外監査役(現)
2018年 3月 当社監査役(現)

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

スキル・マトリックス

Skill Matrix

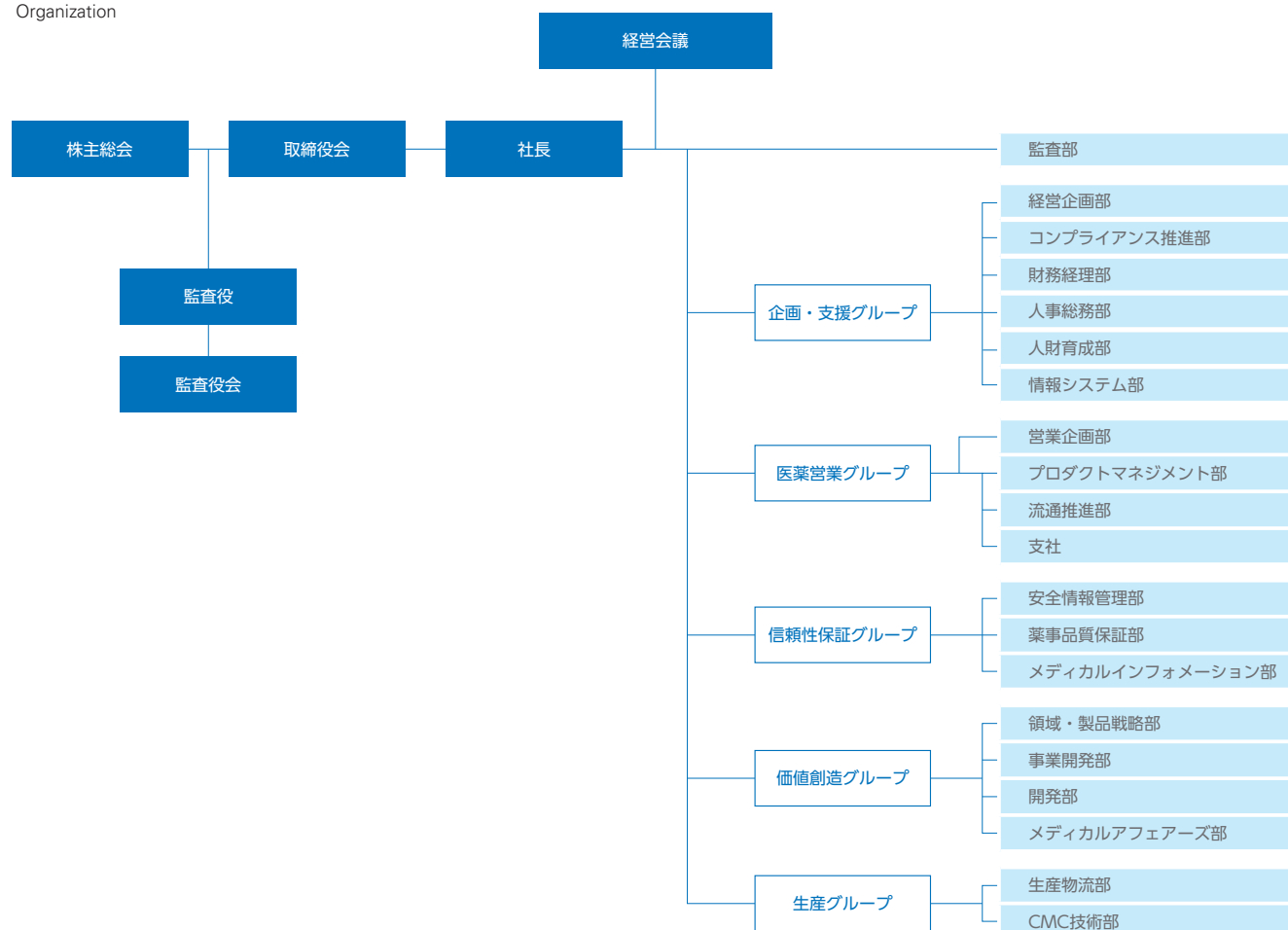
当社の持続的な成長と中長期的な企業価値の向上を目指すため、取締役会及び監査役会につきましては、それぞれの役割・責務に応じた多様な分野の知見、専門性、経験等を備えた、バランスのとれた構成としております。また、当社は、経営の意思決定及び監督と業務執行の分離を目的として、執行役員制度を導入しております。

各取締役及び監査役ならびに執行役員が備える専門性や経験等は次のとおりです。

	氏名	役職	担当	専門性・経験							資格
				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	販売・マーケティング	事業開発	研究開発	生産・品質保証	
取締役	松田 剛一	代表取締役社長		●	●	●	●	●			
	鳥養 雅夫	社外取締役			●						弁護士
	福岡 敏夫	社外取締役				●					税理士
監査役	山本 賢	常勤監査役		●		●					
	出雲 栄一	社外監査役				●					公認会計士
	松村 卓治	社外監査役			●						弁護士
執行役員	掛江 敦之	常務執行役員	価値創造グループリーダー(兼)事業開発部長	●				●	●		
	藤原 勝伸	常務執行役員	医薬営業グループリーダー	●			●				
	近藤 紳雅	常務執行役員	企画・支援グループリーダー	●	●	●					
	角南 正記	執行役員	生産グループリーダー	●					●	●	
	西野 範昭	執行役員	信頼性保証グループリーダー	●					●	●	薬剤師

組織図

Organization



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さん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、必要とする患者さん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

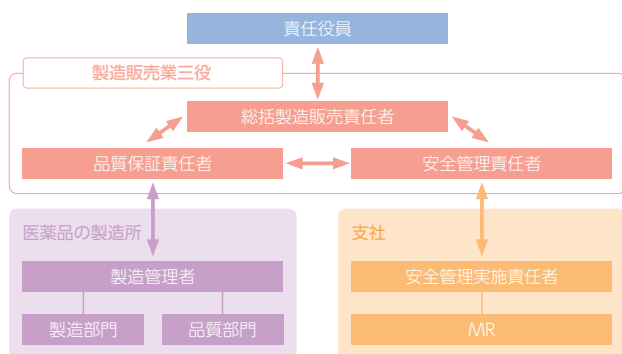
1. お客様のご意見・ご要望に耳を傾け、積極的に製品品質の向上に努めます。
2. 製造所との緊密な連携により、安定した品質の製品を恒常的に供給します。
3. 知識・経験を結集し、事実・データに基づいた品質保証を行います。

品質保証及び安全管理体制

各種法令・規則を遵守するため、責任役員の下、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



GQP及びGMPに則った製品保証

GQPとは、Good Quality Practiceの略称で、医薬品の品質管理の方法を定めた基準であり、医薬品製造販売業者に対して、製造販売する製品の品質を確保するために必要な業務が規定されています。また、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であり、医薬品の製造所に対して、一定の品質の医薬品を製造するための要件が規定されています。

鳥居薬品では、GQPに基づく管理体制の下、原薬及び製剤の各製造所を定期的に訪問してGMPに基づく製造管理及び品質管理の状況を確認するとともに、製品の品質に関する情報を日々共有しつつ、工程の改善及びより一層の安定した品質の確保に取り組むことで、患者さんに安心して使用いただける医薬品の提供に努めています。

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、患者さん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さん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、医療関係者や患者さんからいただいた情報・業界ガイドラインなどを元に、デザインの検討・変更を行っています。個装箱については、視認性や識別性、利便性を高めるために、関連部門との間で協議し、印字サイズの変更、医療機関で廃棄しやすくするために解体用の切り取り線の挿入、業界ガイドラインなどに則った封緘テープの変更など、必要に応じた改善を行っています。

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、物流まで国内外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、複数社から原薬及び原材料を調達し、不測の事態に備えた体制づくりを整備しています。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、安定供給に努めていきます。

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、安定的にお届けできる体制を構築しています。

温度管理の面では、医薬品ごとに指定された貯法の区分(保冷保存・室温保存)に基づいて、物流センターでの徹底した温度管理の下で、保冷倉庫・室温倉庫に医薬品を保管しています。

物流管理の面では、温度管理された医薬品専用車による輸送を行い、また定期的に車両の温度状況をモニタリングするなど、輸送中における品質管理の徹底を実施しています。

リスク管理の面では、大規模災害の発生を想定して、東日本・西日本の2拠点で物流センターを運用し、一方が被災した場合においても、もう一方のセンターから医薬品をお届けできる体制を整えています。

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さん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、患者さんのため、医薬品の適正使用に努めています。

MRの教育研修

医療関係者に対して自社医薬品の適正な情報提供・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。

患者さん一人ひとりに寄り添うマインドと、患者さんにとって最適な治療の提案ができる実践的な研修を通して、医療従事者からより一層の信頼獲得を目指し、さまざまな部門と連携しながらMR育成に取り組んでいます。

※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、患者さん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。

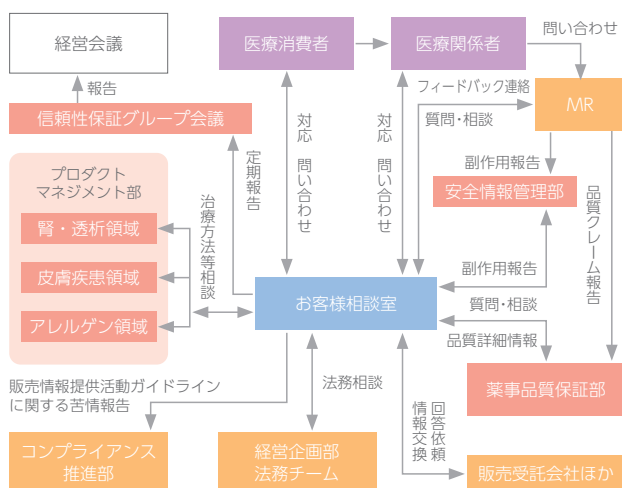
どんなに優れた医薬品でも、適正に使用されなければその効果は発揮されません。そのために、お客様のご要望を踏まえて科学的根拠に基づいた高品質で適切な医薬品情報の提供に努めています。

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・ご意見を、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、患者さん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

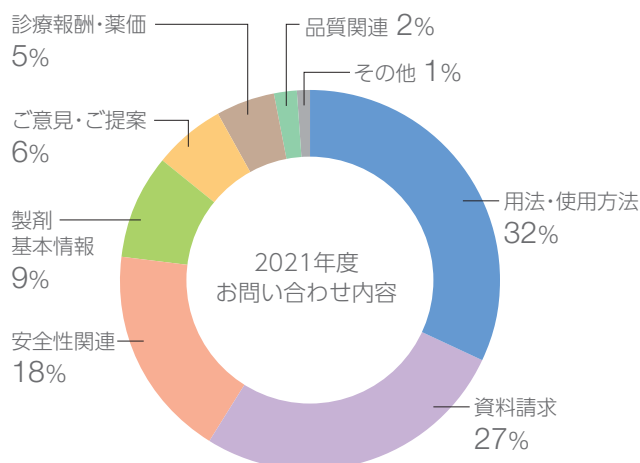
製薬業界内外のお客様対応に関わる外部研修に参加し、お客様一人ひとりに対するより誠実な対応の実践につなげています。また、正確で適切な情報をお伝えできるように、MRと同じ継続教育研修資料を学習して知識を身に付けるほか、関連部門の勉強会、講習会、学会などにも積極的に参加し、最新の医薬品情報を学ぶように努めています。

ウェブサイト内「健康に関する情報」や患者さん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进行、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さん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

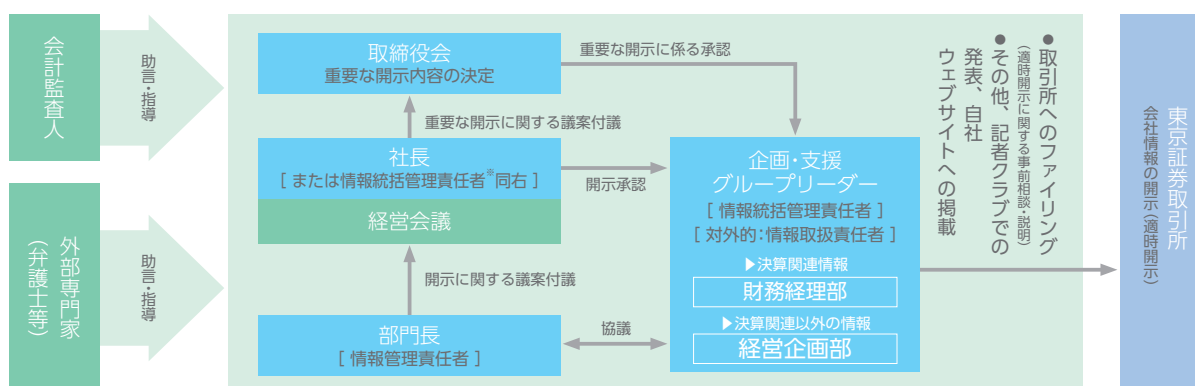
情報開示への取り組み

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、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

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、2022年3月29日開催の第130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)
2021年7月30日 取締役会決議	674	24
2022年3月29日 定時株主総会決議	674	24

医薬品業界を取り巻く事業環境は急速に変化しており、当社が継続的にステークホルダーへの責任を果たし続けるためには、医療ニーズを満たす新薬を継続的に創出し続ける必要があります。当社としては、新たな導入品の獲得等、将来の成長に資する投資を最優先して継続的に進める必要があると認識しておりますが、特に「中期経営計画2022-2024」期間中は、これまで以上に積極的に導入に注力することとし、内部留保を活用して積極的な事業投資を進めていく考えです。

株主還元につきましては、2022年度の配当は、「継続的かつ安定的に実施する」との基本方針に加え、将来へ向けた投資をこれまで以上に積極的に行っていくことを勘案し、従来と同水準の配当を継続する考えです。

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

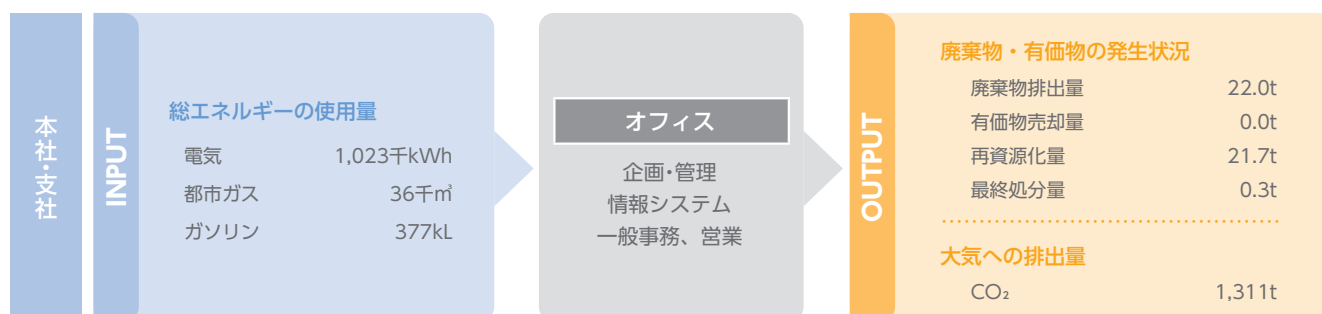
1. 研究開発から、生産・流通・医薬品情報提供・販売すべての企業活動において、自らの業務に関わる環境に関する法令および社内規則を遵守するとともに、自らの業務が及ぼす環境への影響を理解し、その負荷の低減に努めます。
2. 環境行動計画を把握・理解のうえ、自部門は当然として、全社横断的な環境問題に対する施策についても積極的に協力します。
3. 省資源・省エネルギーを推進し、低炭素社会の一員として行動すると共に、廃棄物の削減とリサイクルの促進に努めます。
4. 産業廃棄物処理委託先、製造委託先等における法令遵守および環境問題への取り組みについてもモニタリングします。
5. 自部門は当然として全社横断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

項目		2021年度環境行動計画	2021年度実績	評価	2022年度環境行動計画
温室効果ガス排出量の削減	本社	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	2021年度実績：323t-CO ₂ 対2021年度目標：0.9%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	😊	2022年度目標：328t-CO ₂ 以下 【主な施策】 ■省エネ自動販売機導入の継続及び設置台数の見直し ■クールビズ・ウォームビズの継続 ■ペーパーレスの取組強化
	営業車	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	2021年度実績：874t-CO ₂ 対2021年度目標：10.3%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 ■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	😊	2022年度目標：874t-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	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	2021年度実績：98.5% 【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の継続 ■産業廃棄物処理業者のモニタリング ■有価売却の継続	😊	2022年度目標：98%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及び処理業者のモニタリングの継続 ■有価売却の継続

事業活動と環境負荷の概況



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、再発防止措置として行動指針の改定及びガイドラインの制定・周知を行い、これらの行為が風化することのないよう定期的な研修の実施や監査機能を強化した取り組みを継続しています。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、コンプライアンスを事業運営の根幹の一つであると位置付け、その実効性を高めるため、コンプライアンス体制に関する規則を整備し、取締役会に直結する機関として社長を委員長とする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。

これらの業務を主幹するコンプライアンス推進部は、全社のコンプライアンス推進に関わる業務のほかに、2019年に施行され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（以下、GL）に対応するため、販売情報提供活動監督部門として学術情報資料等の審査業務や情報提供活動のモニタリング業務等を行い、GLを遵守した活動が行われているか確認しています。また、アカデミアの研究支援についての審査も行っています。

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。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。

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さん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社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。



<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、個人々人を尊重し、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、階層別の研修のみならず応募による選択型研修や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的に実施しています。

特に管理職においては、「部下育成」「部門・チームへの働きかけ」「適正な評価」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、eラーニングと合わせ、計画的かつ継続的な育成を図っています。

研修受講実績(2021年度)

教育研修	受講者数(名)
ライフプラン研修(情報提供)	16(31)
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)	11(14)
管理職研修(eラーニング含む)	435(228)
階層別研修(新入社員研修除く)	81(97)
新入社員研修	12(0)
通信教育・eラーニング(自己啓発)	124(356)

※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、成長支援、意識醸成、環境整備を通してサポートしていただける会社(応援する組織)となることを目指します。

また、当社はこの取り組みの施策の一つとして女性活躍推進法に基づく行動計画を策定しています。

女性活躍推進に係る取り組み状況

項目	2021年12月31日現在
管理職に占める女性労働者の割合	10.0%(9.9%)
労働者に占める女性労働者の割合	22.1%(21.8%)
採用した労働者に占める女性労働者の割合	42.9%(44.4%)
男女の平均継続勤務年数の差異	男性:14.6年、女性:11.2年 (男性:13.8年、女性:10.8年)
一月当たりの労働者の平均残業時間	17.6時間(14.5時間)
年次有給休暇取得率(2021年4月~2022年3月)	68.4%(59.1%)

※括弧内は前年数値

人権に関する取り組み

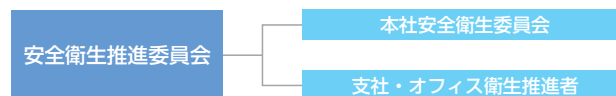
同じ職場で働く仲間としてお互いを尊重し信頼関係を構築すること、社会人として常に他者の人権を尊重することが大事だと考えています。このため、12月10日の人権デーに合わせ、法務省人権擁護局が作成する人権の課題や取り組みが記載された冊子を周知するなど、職場全体での意識の共有化に努め、人権尊重への意識を高める取り組みを行っています。

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。

年1回の全社の安全衛生推進委員会の開催に加え、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

		2013年 3月期	2014年 3月期	2014年 12月期*	2015年 12月期
(単位)					
会計年度					
売上高	百万円	52,294	58,109	43,504	62,378
売上総利益	百万円	29,452	31,842	22,917	31,564
営業利益	百万円	2,794	4,987	4,032	4,919
税引前当期純利益	百万円	2,929	5,133	3,781	5,258
当期純利益	百万円	1,849	3,352	2,419	3,527
設備投資額	百万円	1,374	1,202	1,514	2,207
研究開発費	百万円	7,824	6,662	3,400	5,237
営業活動によるキャッシュ・フロー	百万円	151	△ 201	△ 609	4,940
投資活動によるキャッシュ・フロー	百万円	874	17,706	499	957
財務活動によるキャッシュ・フロー	百万円	△ 1,181	△ 1,319	△ 1,410	△ 1,582
会計年度末					
総資産	百万円	91,350	93,137	92,550	98,868
純資産	百万円	76,700	79,018	80,225	82,826
発行済株式総数	千株	28,800	28,800	28,800	28,800
従業員数	名	969	1,009	1,047	1,058
1株当たりデータ					
純資産	円	2,710.2	2,792.1	2,834.8	2,926.8
当期純利益	円	65.4	118.5	85.5	124.7
配当金	円	40	40	40	48
主な指標					
営業利益率	%	5.3	8.6	9.3	7.9
自己資本当期純利益率 (ROE)	%	2.4	4.3	3.0	4.3
総資産当期純利益率 (ROA)	%	2.1	3.6	2.6	3.7
自己資本比率	%	84.0	84.8	86.7	83.8
配当性向	%	61.2	33.8	46.8	38.5

※ 2014年12月期は、決算期変更のため9カ月決算となっております。

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	2021年 12月期
60,206	64,135	62,551	42,998	41,700	46,987
29,919	32,841	30,707	22,295	21,737	24,338
3,819	6,281	4,951	1,430	4,738	4,656
4,056	6,373	3,030	37,700	4,225	4,767
2,839	4,718	1,164	27,367	3,495	3,374
891	931	811	330	392	822
4,654	4,608	4,138	2,956	596	832
3,402	6,349	8,259	42,499	△ 3,443	△ 156
1,361	△ 7,593	△ 27,068	2,099	7,625	△ 1,498
△ 2,289	△ 1,546	△ 1,432	△ 1,433	△ 1,425	△ 1,546
98,525	104,741	103,253	139,943	126,026	130,810
83,556	87,119	87,092	113,125	115,091	117,015
28,800	28,800	28,800	28,800	28,800	28,800
1,059	1,074	1,049	660	568	560
2,978.8	3,105.7	3,103.3	4,029.3	4,097.5	4,165.4
100.4	168.2	41.5	975.0	124.5	120.1
48	48	48	48	48	48
6.3	9.8	7.9	3.3	11.4	9.9
3.4	5.5	1.3	27.3	3.1	2.9
2.9	4.6	1.1	22.5	2.6	2.6
84.8	83.2	84.3	80.8	91.3	89.5
47.8	28.5	115.6	4.9	38.6	40.0

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、薬価制度の抜本改革(毎年薬価改定等)、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、患者さん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。

売上高

売上高は、薬価改定のほか、2020年7月に実施した佐倉工場譲渡に伴う受託製造の終了による減少があったものの、アレルゲン領域における販売数量の伸長に加え、「コレクチム軟膏(外用JAK阻害剤)」の販売を2020年6月に開始したこと等により、46,987百万円と前事業年度に比べ5,287百万円(12.7%)増加しました。

各フランチ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、鉄欠乏性貧血治療剤)」が6,863百万円と前事業年度に比べ355百万円(5.5%)増加し、「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5,058百万円と前事業年度に比べ1,306百万円(20.5%)減少しました。
- ・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4,825百万円と前事業年度に比べ415百万円(7.9%)減少し、「コレクチム軟膏」は4,025百万円と前事業年度に比べ2,733百万円(211.7%)増加しました。
- ・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8,325百万円と前事業年度に比べ2,186百万円(35.6%)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7,386百万円と前事業年度に比べ2,610百万円(54.6%)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22,649百万円と前事業年度に比べ2,687百万円(13.5%)増加し、販売費及び一般管理費は売上連動経費、新製品の発売等に伴う販売費用の増加に加え、パソコン更新等の一過性費用の発生等により19,682百万円と前事業年度に比べ2,682百万円(15.8%)増加しました。

営業利益、経常利益、当期純利益

以上の結果、営業利益は4,656百万円と前事業年度に比べ81百万円(1.7%)、経常利益は4,847百万円と前事業年度に比べ124百万円(2.5%)、当期純利益は3,374百万円と前事業年度に比べ120百万円(3.5%)それぞれ減少しました。

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、130,810百万円と前事業年度末に比べ4,784百万円(3.8%)増加しました。流動資産につきましては、キャッシュ・マネージメント・システム預託金が4,496百万円減少しましたが、売掛金が3,060百万円、商品及び製品が1,256百万円、原材料及び貯蔵品が354百万円増加したこと等により97,292百万円と前事業年度末に比べ550百万円(0.6%)増加しました。固定資産につきましては、長期前払費用が2,155百万円、投資有価証券が1,498百万円、リース資産が389百万円増加したこと等により33,518百万円と前事業年度末に比べ4,234百万円(14.5%)増加しました。

負債につきましては、13,795百万円と前事業年度末に比べ2,859百万円(26.2%)増加しました。これは、未払法人税等が1,495百万円、買掛金が649百万円、流動負債のその他に含まれる未払消費税等が330百万円増加したこと等によるものです。

純資産につきましては、117,015百万円と前事業年度末に比べ1,924百万円(1.7%)増加しました。これは、剰余金の配当が1,348百万円、当期純利益が3,374百万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、58,374百万円と前事業年度末に比べ3,201百万円(5.2%)減少しました。

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4,767百万円、減価償却費が413百万円となりましたが、売上債権の増加額が3,052百万円、長期前払費用の増加額が2,155百万円、たな卸資産の増加額が1,610百万円となったこと等により156百万円の支出となりました。(前事業年度は3,443百万円の支出)

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、有価証券の売却及び償還による収入が18,420百万円、投資有価証券の売却及び償還による収入が5,360百万円となりましたが、有価証券の取得による支出が14,900百万円、投資有価証券の取得による支出が9,376百万円となったこと等により1,498百万円の支出となりました。(前事業年度は7,625百万円の収入)

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1,348百万円となったことにより1,546百万円の支出となりました。(前事業年度は1,425百万円の支出)

■ 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 (2020年12月31日)	当事業年度 (2021年12月31日)
資産の部		
流動資産		
現金及び預金	3,717	4,012
キャッシュ・マネージメント・システム預託金	27,859	23,362
受取手形	7	—
売掛金	18,950	22,010
有価証券	38,528	38,198
商品及び製品	4,285	5,542
原材料及び貯蔵品	2,866	3,221
前払費用	145	152
その他	384	793
貸倒引当金	△ 2	—
流動資産合計	96,742	97,292

	前事業年度 (2020年12月31日)	当事業年度 (2021年12月31日)
固定資産		
有形固定資産		
建物	3,274	3,240
減価償却累計額	△ 2,365	△ 2,386
建物(純額)	909	854
構築物	69	69
減価償却累計額	△ 67	△ 68
構築物(純額)	1	1
機械及び装置	133	133
減価償却累計額	△ 133	△ 133
機械及び装置(純額)	0	0
車両運搬具	0	0
減価償却累計額	△ 0	△ 0
車両運搬具(純額)	0	0
工具、器具及び備品	718	741
減価償却累計額	△ 654	△ 595
工具、器具及び備品(純額)	64	146
土地	344	344
リース資産	1,502	1,892
減価償却累計額	△ 1,044	△ 1,161
リース資産(純額)	458	731
建設仮勘定	—	0
有形固定資産合計	1,777	2,078
無形固定資産		
借地権	69	69
ソフトウェア	303	408
その他	68	34
無形固定資産合計	442	512
投資その他の資産		
投資有価証券	20,810	22,309
長期前払費用	5,157	7,312
繰延税金資産	587	641
その他	509	663
投資その他の資産合計	27,064	30,927
固定資産合計	29,284	33,518
資産合計	126,026	130,810

(単位：百万円)

	前事業年度 (2020年12月31日)	当事業年度 (2021年12月31日)
負債の部		
流動負債		
買掛金	5,143	5,793
リース債務	85	211
未払金	3,086	3,327
未払費用	285	405
未払法人税等	41	1,536
前受金	39	—
預り金	238	255
賞与引当金	391	394
役員賞与引当金	13	13
返品調整引当金	3	1
資産除去債務	42	14
その他	90	418
流動負債合計	9,461	12,372
固定負債		
リース債務	209	275
退職給付引当金	948	837
資産除去債務	59	53
その他	256	256
固定負債合計	1,473	1,423
負債合計	10,935	13,795
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	21	29
資本剰余金合計	6,437	6,445
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	46,796	48,822
利益剰余金合計	104,224	106,250
自己株式	△ 1,407	△ 1,393
株主資本合計	114,444	116,491
評価・換算差額等		
その他有価証券評価差額金	636	523
評価・換算差額等合計	636	523
新株予約権	10	—
純資産合計	115,091	117,015
負債純資産合計	126,026	130,810

損益計算書

Statement of Income

(単位：百万円)

	前事業年度 (自 2020年 1月 1日 至 2020年12月31日)	当事業年度 (自 2021年 1月 1日 至 2021年12月31日)
売上高		
商品売上高	19,513	21,447
製品売上高	21,539	24,843
その他の売上高	647	697
売上高合計	41,700	46,987
売上原価		
商品及び製品期首たな卸高	4,090	4,285
当期商品仕入高	9,255	11,990
当期製品製造原価	10,843	11,862
合計	24,189	28,139
他勘定振替高	5	4
商品及び製品期末たな卸高	4,285	5,542
差引	19,898	22,591
その他の原価	63	57
売上原価合計	19,962	22,649
売上総利益	21,737	24,338
販売費及び一般管理費		
販売促進費	3,316	4,187
給料及び手当	4,337	4,475
賞与引当金繰入額	391	381
退職給付費用	235	182
委託手数料	2,211	2,530
減価償却費	238	259
研究開発費	596	832
その他	5,671	6,833
販売費及び一般管理費合計	16,999	19,682
営業利益	4,738	4,656
営業外収益		
受取利息	4	1
有価証券利息	128	143
受取配当金	142	136
その他	35	30
営業外収益合計	311	312
営業外費用		
支払利息	0	0
為替差損	35	60
投資事業組合運用損	41	59
その他	0	0
営業外費用合計	77	121
経常利益	4,971	4,847
特別利益		
新株予約権戻入益	—	10
投資有価証券売却益	—	0
特別利益合計	—	10
特別損失		
固定資産除却損	9	37
投資有価証券売却損	—	40
事業構造改革費用	736	12
特別損失合計	746	90
税引前当期純利益	4,225	4,767
法人税、住民税及び事業税	49	1,396
法人税等調整額	680	△ 3
法人税等合計	729	1,392
当期純利益	3,495	3,374

株主資本等変動計算書

Statement of Changes in Equity

当事業年度（自2021年1月1日 至2021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	21	6,437	1,297	56,130	46,796	104,224
当期変動額								
剰余金の配当							△ 1,348	△ 1,348
当期純利益							3,374	3,374
自己株式の取得								
自己株式の処分			7	7				
株主資本以外の項目の 当期変動額（純額）								
当期変動額合計	—	—	7	7	—	—	2,026	2,026
当期末残高	5,190	6,416	29	6,445	1,297	56,130	48,822	106,250

（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	△ 1,407	114,444	636	636	10	115,091
当期変動額						
剰余金の配当		△ 1,348				△ 1,348
当期純利益		3,374				3,374
自己株式の取得	△ 0	△ 0				△ 0
自己株式の処分	13	20				20
株主資本以外の項目の 当期変動額（純額）			△ 112	△ 112	△ 10	△ 122
当期変動額合計	13	2,047	△ 112	△ 112	△ 10	1,924
当期末残高	△ 1,393	116,491	523	523	—	117,015

キャッシュ・フロー計算書

Statement of Cash Flows

(単位：百万円)

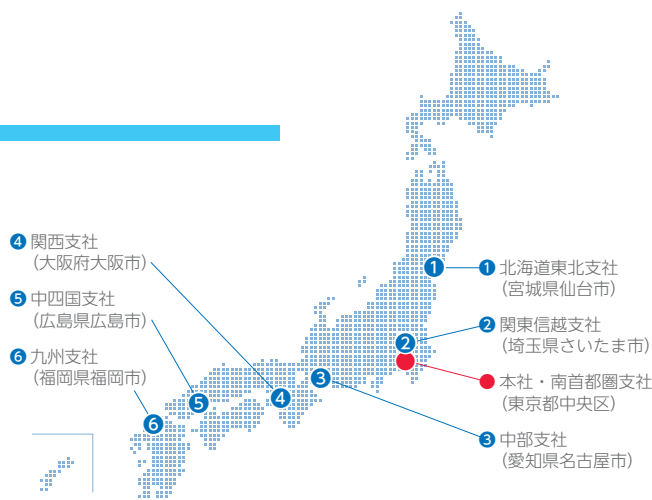
	前事業年度 (自 2020年 1月 1日 至 2020年12月31日)	当事業年度 (自 2021年 1月 1日 至 2021年12月31日)
営業活動によるキャッシュ・フロー		
税引前当期純利益	4,225	4,767
減価償却費	582	413
受取利息及び受取配当金	△ 275	△ 281
支払利息	0	0
固定資産除売却損益(△は益)	9	37
事業構造改革費用	736	12
売上債権の増減額(△は増加)	6,193	△ 3,052
たな卸資産の増減額(△は増加)	360	△ 1,610
仕入債務の増減額(△は減少)	△ 609	649
未払金の増減額(△は減少)	△ 329	189
未払消費税等の増減額(△は減少)	△ 3,477	330
長期前払費用の増減額(△は増加)	49	△ 2,155
その他	△ 1,307	205
小計	6,158	△ 494
利息及び配当金の受取額	311	328
利息の支払額	△ 0	△ 0
事業構造改革費用の支払額	△ 501	△ 11
法人税等の支払額又は還付額(△は支払)	△ 9,410	21
営業活動によるキャッシュ・フロー	△ 3,443	△ 156
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	△ 29,007	△ 14,900
有価証券の売却及び償還による収入	44,900	18,420
有形固定資産の取得による支出	△ 293	△ 150
有形固定資産の売却による収入	0	—
無形固定資産の取得による支出	△ 118	△ 224
投資有価証券の取得による支出	△ 9,837	△ 9,376
投資有価証券の売却及び償還による収入	882	5,360
出資金の払込による支出	—	△ 200
事業譲渡による収入	1,100	—
その他	—	△ 426
投資活動によるキャッシュ・フロー	7,625	△ 1,498
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	△ 0	△ 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	△ 1,348
リース債務の返済による支出	△ 85	△ 198
財務活動によるキャッシュ・フロー	△ 1,425	△ 1,546
現金及び現金同等物の増減額(△は減少)	2,756	△ 3,201
現金及び現金同等物の期首残高	58,819	61,576
現金及び現金同等物の期末残高	61,576	58,374

会社情報

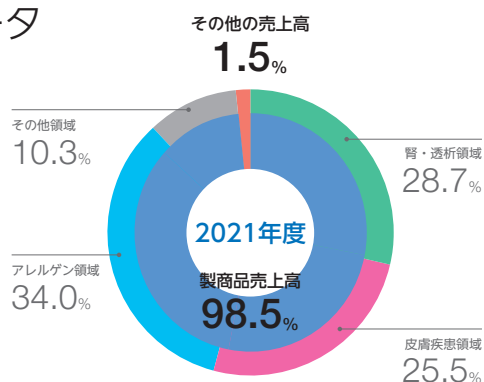
Corporate Information

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 560名(2021年12月31日現在)
上場証券取引所 東京証券取引所プライム市場(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



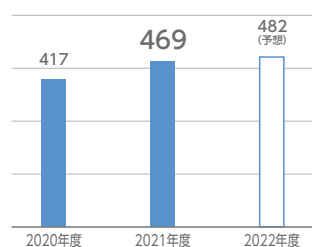
領域別売上高

(百万円)

	2020年度	2021年度
売上高	41,700	46,987
製商品売上高	41,053	46,290
腎・透析領域	14,773	13,502
皮膚疾患領域	9,918	11,992
アレルギー領域	11,332	15,971
その他領域	5,029	4,824
その他の売上高	647	697

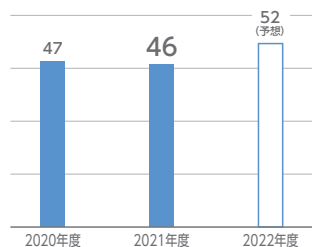
売上高

(億円)



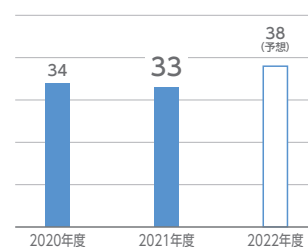
営業利益

(億円)



当期純利益

(億円)



主要製品・商品のご紹介 (2021年12月31日現在)

■ リオナ錠 高リン血症治療剤／鉄欠乏性貧血治療剤



慢性腎臓病患者(血液透析患者、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。また、2021年3月に鉄欠乏性貧血に対する効能または効果の追加承認を取得しています。

■ 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。

■ コレクテム軟膏 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>