

「中期経営計画2018」の進捗について

Progress of the "medium-term management plan 2018 (fiscal 2016-fiscal 2018)"

当社は、厳しさを増す事業環境の変化を乗り越え、持続的な事業成長と中長期的な企業価値の向上を実現するため、2016年度から2018年度までの3ヶ年を対象期間とする「中期経営計画2018」を策定し(2016年2月公表)、4つの重要課題を掲げて取り組みを進めております。

中期経営計画の2年目である2017年度の進捗は、以下のとおりです。

「① 中長期的な成長に向けた積極的な事業投資の実施」

探索・導入活動をより一層強化・推進し、将来の主力製品となり得る導入品(提携等を含む)の獲得に取り組みました。主な成果としては、日本たばこ産業株式会社(以下、「JT」)が日本国内で臨床開発を実施しているHIF-PH阻害薬「JTZ-951」の腎性貧血を適応症とする経口剤につきまして、2017年10月に日本国内における今後の共同開発及び販売に関する契約を締結しました。

また、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ておりますが、製造販売承認取得後の販売については、当社が行う予定です。

「② 各重点領域における主力製品の価値最大化・開発の推進」

各重点領域における主力製品の価値最大化を図るとともに、既に

獲得した導入品につき、JTとの共同開発を積極的に推進しました。

「リオナ錠」、「シダトレン スギ花粉舌下液」及び「ミティキュア ダニ舌下錠」、「ゲンボイヤ配合錠」及び「デシコビ配合錠」の市場浸透・拡大に努めたほか、「レミッチ」につきまして、2017年6月より新たな剤形として販売している口腔内崩壊錠や、効能追加の承認を取得した「腹膜透析患者におけるそう痒症の改善(既存治療で効果不十分な場合に限る)」において早期市場浸透に注力しました。また、JTと共同開発中のJAK阻害剤「JTE-052」(皮膚外用製剤)について、2018年1月にアトピー性皮膚炎を対象とした国内第Ⅲ相臨床試験のうち、比較試験の速報結果を得る等、開発を推進しております。

「③ 持続的成長に向けた事業体質の改善・強化」

生産性向上に向けた全社的な取り組みを推進したほか、組織間連携の更なる強化、JTをはじめとする社外との連携・協業をより一層推進しました。

「④ ステークホルダーからの信頼の獲得・維持」

コンプライアンスのより一層の徹底を図るため、全部門における勉強会を実施する等、継続的な教育・啓発活動に取り組みました。また、2016年度に策定したコーポレートガバナンスポリシーに基づく施策や情報開示を適切に実施しました。

2018年度業績予想

	2017年度実績	▶	2018年度予想	増減額
売上高	641億円		607億円	△34億円
営業利益	62億円		35億円	△27億円
経常利益	64億円		36億円	△28億円
当期純利益	47億円		26億円	△21億円

「中期経営計画2018」経営目標

「中期経営計画2018」において、2018年度の経営目標を、売上高620億円、営業利益(研究開発費控除前)80億円と掲げておりました。一方、2018年度の業績予想は、売上高607億円、営業利益(研究開発費控除前)82億円となっております。売上高の差異につきましては、製品構成における見込みの違いはあるものの、主として、中期経営計画策定時点で想定していなかった薬価制度の抜本改革の影響によるものです。