

# 「中期経営計画2021」の策定について

Formulate of the "medium-term management plan 2021"

当社は、厳しい環境変化を踏まえ2022年度の営業利益黒字化と以降の継続的な利益創出の実現を目指し、2019年度から2021年度までの3ヶ年を対象期間とする「中期経営計画2021」を策定しました。

「中期経営計画2021」の概要は以下のとおりです。

## ① 事業構造改革

### 組織・機能・人員の最適化

事業規模に見合った最適な組織・機能・人員とするため、特別転身支援制度(希望退職の募集)を実施するとともに、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、支店の統廃合、本社組織の再編等を行うほか、工場生産品目の段階的な縮小を行います。

### 資源配分の見直し・パフォーマンス最大化

当社のフランチャイズ領域である「腎・透析領域」「皮膚疾患領域」「アレルゲン領域」において、各領域の状況、当社の強み等を勘案した上で戦略的な資源配分を実施し、効率的な事業体制の構築・運営を行います。また、長期取藏品については、今後の収益性低下を踏まえ、他社への承継/製造委託を進めます。

## ② 成長戦略

### JTとの共同開発品の上市及び価値最大化

皮膚疾患領域ではJTE-052(現在申請中)の上市及び価値最大化、腎・透析領域では、JTT-751(リオナ錠)の適応追加：

現在PhaseⅢ)、JTZ-951(現在PhaseⅢ)の上市及び価値最大化を推進します。

### 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

現フランチャイズ領域の周辺まで探索・導入・共同開発のターゲットを拡大し、当社及びJTの強みを生かした柔軟な戦略を展開します。また、calcifediol徐放製剤については、JTと連携して着実なステップアップを目指します。

### 上記の実現・推進に向けた組織・機能強化

JTとの連携・協業の更なる推進を図るほか、製品戦略機能を担う組織の新設や、ビジネスディベロップメント部に新規導入品の獲得に必要な機能を集約する等、製品価値最大化や導入活動の充実強化に向けた組織・機能強化を推進します。また、販売情報提供活動ガイドライン等の社会的要請や医療ニーズの変化に適切かつ的確に対応した活動体制を整備するとともに、MR及びMSLの更なる能力向上に努めます。

## 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

コーポレートガバナンスの充実・強化、コンプライアンスの推進の取り組みを継続するとともに、コーポレートガバナンスコード改定、販売情報提供活動ガイドライン等の社会からの要請の変化にも適切に対応します。

## 2019年度業績予想

	2018年12月期実績	▶ 2019年12月期予想	増減額	増減率
売上高 (百万円)	62,551	38,000	△24,551	△39.2%
営業利益又は営業損失(△) (百万円)	4,951	△3,200	△8,151	—
経常利益又は経常損失(△) (百万円)	5,080	△3,100	△8,180	—
当期純利益 (百万円)	1,164	22,500	21,335	—

売上高につきましては、フランチャイズ領域である「腎・透析領域」「皮膚疾患領域」「アレルゲン領域」における既存製品の維持・拡大に努めてまいりますが、抗HIV薬6品の販売権の返還による影響により大幅な減少を見込んでおります。

利益面につきましては、特別転身支援制度の実施による人員数の最適化及びコスト低減等の事業構造改革に着手しますが、その効果は次期においては限定的であることから、営業損失、経常損失を見込んでおります。なお、当期純利益につきましては、特別損失に特別転身支援制度の実施による割増退職金等の費用を事業構造改革費用として52億円を見込んでいるものの、特別利益に抗HIV薬6品の販売権の返還に係る譲渡益406億円の計上があることから大幅な増加を見込んでおります。