



## ごあいさつ

株主の皆様には、平素より格別のご支援を賜り、厚く御礼申し上げます。

第126期(2017年度)の経営成績につきましてご報告いたします。ご高覧頂きますようお願いいたします。

当社は今後とも「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下、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、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。

2018年3月

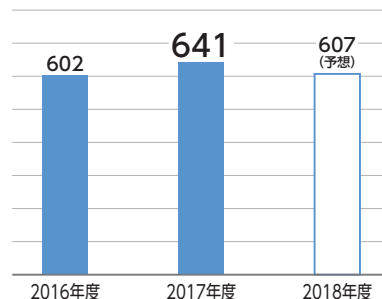
代表取締役社長 **高木正一郎**

## 決算 ハイライト

(単位：億円)

### 売上高

当事業年度実績  
**641**億円 前事業年度比 6.5%増



## 2017年度の業績

医薬品業界を取り巻く事業環境は、後発医薬品の使用促進策等の医療費適正化に向けた医療制度改革の推進により、大変厳しいものとなりました。

このような状況の下、当社におきましては、重点領域である「腎・透析領域」「皮膚疾患領域」「アレルギー領域」「HIV感染症領域」において、主力製品の価値最大化及び新製品の早期市場浸透・拡大に注力してまいりました。

売上高は、主力製品の価値最大化及び新製品の早期市場浸透・拡大に取り組んだ結果、販売数量が伸長し641億円と前事業年度に比べ39億円(6.5%)増加しました。

各重点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、「レミッチ(透析患者における経口そう痒症改善剤)」及び「リオナ錠(高リン血症治療剤)」が2016年4月に実施された薬価改定において市場拡大再算定の影響を受けたものの、「リオナ錠」は市場浸透・拡大に注力したことにより62億円と前事業年度に比べ6億円(10.9%)、「レミッチ」は販売数量の伸長により138億円と前事業年度に比べ1億円

(1.4%)それぞれ増加しました。なお、「レミッチ」につきましては、2017年6月からカプセル剤に加え、新たな剤形として口腔内崩壊錠の販売を開始しております。

・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62億円と前事業年度に比べ0.04億円(0.1%)増加しました。

・アレルギー領域におきましては、アレルギー免疫療法の普及に注力したことにより「シダトレン スギ花粉舌下液(アレルギー免疫療法薬)」が12億円と前事業年度に比べ3億円(38.2%)増加しました。

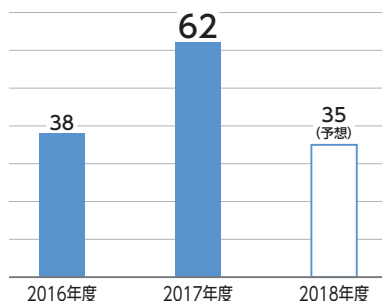
・HIV感染症領域におきましては、「ツルバダ配合錠(抗HIV薬)」が39億円と前事業年度に比べ88億円(69.1%)減少しましたが、2017年1月から販売を開始した後継品の「デシコビ配合錠(抗HIV薬)」は92億円となりました。また、「スタリビルド配合錠(抗HIV薬)」が1億円と前事業年度に比べ22億円(93.7%)減少しましたが、2016年7月から販売を開始した後継品の「ゲンボイヤ配合錠(抗HIV薬)」は63億円と前事業年度に比べ44億円(239.0%)増加しました。

費用面におきましては、売上原価は販売数量が伸長したことや販売品目の構成が変化したこと等により312億円と前事業年度に比べ10億円(3.3%)増加し、販売費及び一般管理費は新製品の早期市場浸透に向けた販売費が増加したこと等により265億円と

### 営業利益

当事業年度実績

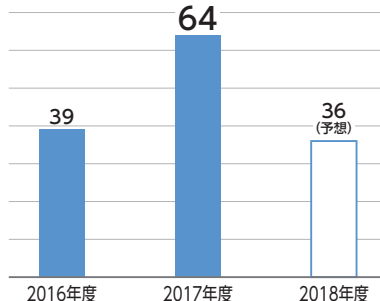
62億円 前事業年度比 64.5%増



### 経常利益

当事業年度実績

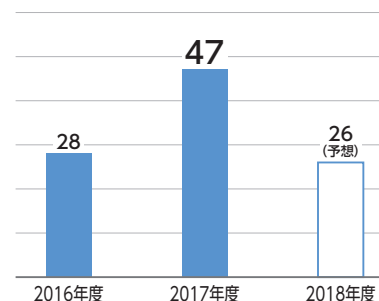
64億円 前事業年度比 60.1%増



### 当期純利益

当事業年度実績

47億円 前事業年度比 66.1%増



前事業年度に比べ4億円(1.8%)増加しました。

以上の結果、営業利益は62億円と前事業年度に比べ24億円(64.5%)増加し、経常利益は64億円と前事業年度に比べ24億円(60.1%)増加しました。当期純利益につきましては、47億円と前事業年度に比べ18億円(66.1%)増加しました。

## 2018年度の見通し

医薬品業界を取り巻く事業環境は、厳しい社会保障財政を背景とした薬価制度の抜本改革の実施、競合品を有する製薬企業との競争の激化等により、今後ますます厳しくなるものと予想しております。

このような状況の下、当社におきましては、重点領域である「腎・透析領域」「皮膚疾患領域」「アレルギー領域」「HIV感染症領域」に経営資源を集中し、持続的な事業成長と企業価値の向上を目指しております。

次期につきましては、2018年4月に実施される薬価改定の影響を受けるなか、「リオナ錠」の主力製品への育成と後発品の発売が想定される「レミッチ」の売上高の最大化を図るとともに、「デシコピ配合錠」及び「ゲンボイヤ配合錠」の更なる市場浸透、アレルギー免疫療法の普及に取り組むことにより「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(アレルギー免疫療法薬)」の市場拡大に努めてまいります。

さらに、中長期的な成長に向けた導入品(提携等を含む)の獲得及び開発に積極的・継続的に取り組みます。

## ●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」の進捗について

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、「JTJ」)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。

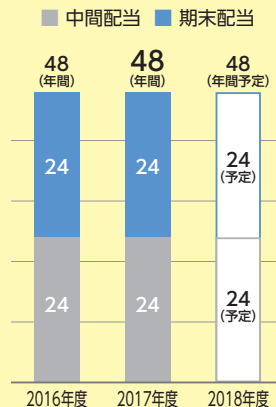
## 配当について

### 配当方針

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。

上記基本方針の下、経営体質の強化や将来の事業展開等を目的とした中長期的な視野に立った投資等に備えることも勘案したうえで、株主の皆様へ安定的還元を行ってまいります。

### 1株当たり配当金 (単位:円)



2017年度期末配当支払開始日 3月29日



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の開発・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」(アトピー性皮膚炎治療の皮膚外用製剤)について、2018年1月に国内第Ⅲ相臨床試験のうち、比較試験の速報結果を得たほか、JTと共同開発中のニューロキニン1(NK-1)受容体アンタゴニスト「JTS-661」について臨床試験を開始する等、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。

### ●「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。

## コーポレートガバナンス

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。

当社の「コーポレートガバナンスポリシー」「コーポレートガバナンス報告書」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。

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