



TORII PHARMACEUTICAL CO., LTD.

【イベント概要】

企業名 : 鳥居薬品株式会社

企業 ID : 4551

イベント種類 : 決算説明会（機関投資家・アナリスト向け）

決算期 : 2023 年度 通期

日程 : 2024 年 2 月 14 日

時間 : 11:00～12:00（登壇 30 分、質疑応答 30 分）

開催場所 : インターネット開催

登壇者 : 2 名

代表取締役社長 松田剛一

常務執行役員 企画・支援グループリーダー 近藤紳雅



2023年12月期 決算説明会

2024年2月14日 鳥居薬品株式会社

 TORII PHARMACEUTICAL CO., LTD.

2023年度実績及び2024年度業績予想

常務執行役員 近藤 紳雅

 TORII PHARMACEUTICAL CO., LTD.

鳥居薬品 常務執行役員の近藤でございます。

私から、2023 年度実績および 2024 年度業績予想について説明いたします。

AGENDA

- 2023年度実績
- 2024年度業績予想
- REMARKS

はじめに、2023 年度の実績です。
スライド 4 をご覧ください。

2023年度実績

- 「中期経営計画2023－2025」の計数指標である「売上高」及び「研究開発費控除前営業利益」は、対前年二桁%の成長
- また、売上高及び各利益指標は、前回予想を上回った

(百万円)	2023年度	対前年 増減額	対前年 増減率	対前四半期 増減額	対前四半期 増減率	対前年
売上高	54,638	+5,742	+11.7%	+638	+1.2%	売上高 ・ アレルゲン領域及び皮膚疾患領域が伸長を牽引し、対前年二桁%の成長を実現
売上総利益	24,791	+1,412	+6.0%	+91	+0.4%	営業利益 ・ 仕入単価の上昇及びネガティブな為替影響による売上原価の増加や、販管費の増加等により、減益 ・ 研究開発費は、Nogra社からの導入品に係る一時金の支払い(約16億円)により、大幅に増加
営業利益	5,035	▲504	▲9.1%	+535	+11.9%	研究開発費控除前営業利益 ・ 売上原価が増加したものの、売上高の伸長及び販管費(研究開発費除く)が前年同水準だったことにより、増益
研究開発費控除前営業利益	8,526	+1,324	+18.4%	+426	+5.3%	当期純利益 ・ 営業利益の減益はあるものの、政策保有株式の売却益等により、増益
当期純利益	4,119	+175	+4.4%	+719	+21.1%	
(参考)研究開発費	3,490	+1,829	+110.1%	▲110	▲3.1%	

当社は中期経営計画において「売上高」および「研究開発費控除前 営業利益」を計数指標として設定しておりますが、原材料費の高騰や円安等をはじめとした厳しい事業環境下におきましても、ともに対前年ふた桁パーセントの成長となりました。

各項目の前年と比較した増減要因を説明しますと、まず

売上高につきましては、アレルゲン領域および皮膚疾患領域が伸長したことで、前年度と比較して 11.7 パーセントの増収となりました。各領域の売上高の詳細は、次のページ以降で説明いたします。

次に、営業利益につきましては、仕入単価の上昇やネガティブな為替影響によって売上原価が増加したことに加え、2023 年 1 月に Nogra 社から導入品を獲得した際の一時金の支払い、約 16 億円により、研究開発費が大幅に増加したことなどが影響し、前年度と比較して 9.1 パーセントの減益となりました。

研究開発費控除前営業利益は、売上原価が上昇している状況においても、売上高の伸長により、前年度と比較して 18.4 パーセントの増益を実現いたしました。

当期純利益は、営業利益が減益となったものの、政策保有株式の売却益や法人税の減少などにより、前年度と比較して 4.4 パーセントの増益となりました。

なお、前回予想と比較で申し上げますと、売上高および各利益指標は前回予想を上回る結果となりました。

領域別実績：腎・透析領域、皮膚疾患領域

- 腎・透析領域：リオナ錠の伸長はあるものの、レミッチの減少により、前年と概ね同水準
- 皮膚疾患領域：コレクチム軟膏及びアンテベートが牽引し、対前年+15.1%

腎・透析領域

(百万円)	2023年度	対前年 増減	対前年 増減率
腎・透析領域売上高	11,888	▲124	▲1.0%
- リオナ錠	7,515	+575	+8.3%
- レミッチ	2,725	▲811	▲22.9%
- その他	1,647	+112	+7.2%

リオナ錠

- ・ ネガティブな薬価改定の影響を、鉄欠乏性貧血に対する処方の普及による販売数量増加の影響が上回り、対前年+8.3%

レミッチ

- ・ ネガティブな薬価改定の影響及び後発品の影響による販売数量減少により、対前年▲22.9%

皮膚疾患領域

(百万円)	2023年度	対前年 増減	対前年 増減率
皮膚疾患領域売上高	14,266	+1,874	+15.1%
- コレクチム軟膏	7,450	+1,981	+36.2%
- アンテベート	4,533	+538	+13.5%
- その他	2,281	▲643	▲22.0%

コレクチム軟膏

- ・ 小児向け処方を含む販売数量の増加により、対前年+36.2%

アンテベート

- ・ 後発品からの切り替えを主因とした販売数量の増加等により、対前年+13.5%

続いて、各領域の売上高について説明いたします。

スライド5をご覧ください。

まず、腎・透析領域です。

リオナ錠は、薬価のマイナス改定の影響があったものの、鉄欠乏性貧血に対する処方の普及による販売数量の増加により、前年度と比較して8.3パーセントの増収となりました。

レミッチは、薬価のマイナス改定の影響に加え、後発品が伸長したことによる販売数量の減少により、前年度と比較して22.9パーセントの減収となりました。

結果として、腎・透析領域の売上高は、前年とほぼ同水準となりました。

次に、皮膚疾患領域についてです。

コレクチム軟膏は、小児向け処方を含む販売数量が増加したことによって、前年度と比較して36.2パーセントの増収となりました。

アンテベートは、後発品との薬価差がなくなったことによる後発品からの切り替えを主な要因として販売数量が増加したことにより、前年度と比較して13.5パーセントの増収となりました。

その他におきましては、尋常性乾癬治療剤「ドボネックス」を2023年1月にレオファーマ社へ販売移管したことを主な要因として、前年度と比較して22.0パーセントの減収となりました。

結果として、皮膚疾患領域の売上高は、前年度と比較して15.1パーセントの大幅な増収となりました。

領域別実績：アレルギー領域、その他領域

- アレルギー領域：アレルギー免疫療法のさらなる普及により、対前年+17.2%
- その他領域：ビオスリー及びオラデオカプセルが牽引し、対前年+14.9%

アレルギー領域					
(百万円)	2023年度	対前年 増減	対前年 増減率		
アレルギー領域 売上高	21,685	+3,185	+17.2%	シダキュア スギ花粉舌下錠	
・ シダキュア スギ花粉舌下錠	11,356	+1,748	+18.2%	・ アレルギー免疫療法の普及による新規患者数の増加により、対前年+18.2%	
・ ミティキュア ダニ舌下錠	10,148	+1,454	+16.7%	・ なお、限定出荷については、2024年においても継続する見通し	
・ その他	179	▲16	▲8.6%	ミティキュア ダニ舌下錠	
				・ 新規患者数の増加により販売数量が増加したことから、対前年+16.7%	
その他領域					
(百万円)	2023年度	対前年 増減	対前年 増減率		
その他領域 売上高	6,498	+840	+14.9%	ビオスリー	
・ ビオスリー	4,041	+680	+20.3%	・ 整腸剤市場の拡大及びポジティブな薬価改定の影響により、対前年20.3%	
・ オラデオカプセル	1,546	+233	+17.7%	オラデオカプセル	
・ その他	910	▲73	▲7.5%	・ 成長期段階にあり、新規患者数が増加したことから、対前年+17.7%	

6

TOPI PHARMACEUTICAL CO., LTD.

続いて、アレルギー領域、その他領域の実績の説明に移ります。

スライド6をご覧ください。

まず、アレルギー領域です。

シダキュアは、アレルギー免疫療法の普及により、新規患者数が増加し、前年度と比較して18.2パーセントの増収となりました。

引き続き大きな需要はあるものの、現時点でその需要に対して供給が追い付いていない状況にあります。現在、新規患者様向けの製剤について限定出荷をおこなっており、2024年においても限定出荷を継続せざるを得ない見通しです。

ご迷惑をおかけしておりますこと深くお詫び申し上げます。

ミティキュアは、シダキュアと同様に、アレルギー免疫療法の普及により新規患者数の増加が継続していることから、前年度と比較して16.7パーセントの増収となりました。

結果として、アレルギー領域の売上高は、前年度と比較して17.2パーセントの大幅な増収となりました。

次に、その他領域についてです。

ビオスリーは、整腸剤市場の拡大による数量増加および薬価のプラス改定の影響により、前年度と比較して20.3パーセントの増収となりました。

オラデオカプセルは、成長期段階にある商品で、新規患者数が増加したことにより、前年度と比較して17.7パーセントの増収となりました。

結果として、その他領域の売上高は、前年度と比較して14.9パーセントの増収となりました。

2023年度実績 研究開発費控除前営業利益の増減要因

- 売上原価の増加はあるものの、売上高の増加及び効率的な経費の執行により、対前年10%台後半の伸長を実現



続いて、研究開発費控除前営業利益の増減要因について説明いたします。

スライド7をご覧ください。

売上高は、アレルゲン領域及び皮膚疾患領域が牽引したことにより約 57 億円の増収となりました。一方で、売上原価は、仕入単価の増加およびネガティブな為替影響によって前年度より約 43 億円という大幅な増加となりました。結果として、売上総利益は増益となったものの、前年度と比較して約 14 億円、6.0 パーセントの増益にとどまりました。

研究開発費を除いた販管費については、事業量が増加している状況においても、効率的な経費執行をおこなったことにより、前年度と比較して同水準となりました。

この結果、研究開発費控除前営業利益は、前年度と比較して約 13 億円、18.4 パーセントの増加となりました。

AGENDA

- 2023年度実績
- 2024年度業績予想
- REMARKS

以上が 2023 年度の実績の説明となります。

次のスライドからは、2024 年度の業績予想について説明いたします。

2024年度業績予想

- 売上高は、皮膚疾患領域及びアレルギー領域が引き続き牽引し、対前年+7.3%を見込む
- 研究開発費控除前営業利益は、売上原価及び販管費の増加があるものの、売上高の伸長により、対前年+8.5%を見込む

(百万円)	2024年度	対前年 増減	対前年 増減率	対前年
売上高	58,600	+3,961	+7.3%	売上高 ・ 皮膚疾患領域及びアレルギー領域が牽引し、対前年+7.3%を見込む
売上総利益	26,500	+1,708	+6.9%	営業利益 ・ 仕入単価の上昇及びネガティブな為替影響による売上原価の増加や、販管費の増加があるものの、売上高の増収により、対前年+15.2%を見込む ・ 研究開発費は、2023年に計上したNogra社からの導入品に係る一時金の支払いの剥落を、新規導入品等に係る開発費用の増加が相殺し、前年と同水準
営業利益	5,800	+764	+15.2%	研究開発費控除前営業利益 ・ 売上原価及び販管費(研究開発費除く)が増加するものの、売上高の増収により、対前年+8.5%を見込む
研究開発費控除前 営業利益	9,250	+723	+8.5%	当期純利益 ・ 営業利益の増益を、2023年に計上した政策保有株式売却益の剥落が一部相殺し、対前年+14.1%を見込む
当期純利益	4,700	+580	+14.1%	
(参考)研究開発費	3,450	▲40	▲1.2%	

注

 TORII PHARMACEUTICAL CO., LTD.

売上高は、アレルギー領域および皮膚疾患領域が引き続き伸長することにより、前年度と比較して7.3パーセントの増収を見込んでおります。

営業利益は、前年に引き続き仕入単価の上昇やネガティブな為替影響等による売上原価および販管費の増加が見込まれるものの、売上高の増収により、前年度と比較して15.2パーセントの増益を見込んでおります。

なお、研究開発費については、2023年度に計上したNogra社からの導入品に係る一時金の支払い、約16億円がなくなります。新規導入品等に係る開発費用が増加する見通しであることから、前年と同水準となる見込みです。

研究開発費控除前営業利益は、売上原価の増加および販管費の増加を見込むものの、売上高の伸長により、前年度と比較して8.5パーセントの増益を見込んでおります。

当期純利益につきましては、営業利益の増益を、前年度に計上した政策保有株式売却益の剥落が一部相殺し、前年度と比較して14.1パーセントの増益となります。

領域別業績予想：腎・透析領域、皮膚疾患領域

- 腎・透析領域：リオナ錠及びエナロイのさらなる普及を図るものの、対前年から減少する見通し
- 皮膚疾患領域：コレクチム軟膏のさらなる伸長に加え、JTE-061の上市を見込み、前年より大幅に増加する見通し

腎・透析領域

(百万円)	2024年度	対前年 増減	対前年 増減率
腎・透析領域 売上高	10,020	▲1,868	▲15.7%
- リオナ錠	6,700	▲815	▲10.8%
- レミッチ	1,830	▲895	▲32.9%
- その他	1,490	▲158	▲9.6%

リオナ錠

- ・ ネガティブな薬価改定の影響及び後発品上市を見込んでいることから、対前年▲10.8%を見込む

レミッチ

- ・ ネガティブな薬価改定の影響及び後発品が伸長することを見込んでいることから、対前年▲32.9%を見込む

皮膚疾患領域

(百万円)	2024年度	対前年 増減	対前年 増減率
皮膚疾患領域 売上高	17,060	+2,793	+19.6%
- コレクチム軟膏	8,800	+1,349	+18.1%
- アンテベート	4,770	+236	+5.2%
- その他	3,490	+1,207	+52.9%

コレクチム軟膏

- ・ 小児向け処方を含む販売数量の増加により、対前年+18.1%を見込む

その他

- ・ 2024年内のJTE-061上市等を見込む

続いて、各領域の業績予想を説明いたします。

スライド 10 をご覧ください。

まず、腎・透析領域についてです。

リオナ錠は、ネガティブな薬価改定の影響および 2024 年内に後発品上市を見込んでいることから、販売数量の減少を織り込み、前年度と比較して 10.8 パーセントの減収を見込んでおります。

レミッチは、ネガティブな薬価改定の影響に加え、後発品の更なる伸長を見込む結果、前年度と比較して 32.9 パーセントの減収を見込んでおります。

結果として、腎・透析領域の売上高は、前年度と比較して 15.7 パーセントの減収を見込んでおります。

次に、皮膚疾患領域についてです。

コレクチムは、小児向け処方を含む販売数量の増加を見込み、前年度と比較して 18.1 パーセントの増収を見込んでおります。

また、その他項目については、「アトピー性皮膚炎および尋常性乾癬を適応症として製造販売承認申請をおこなった、JTE-061 の 2024 年内の上市」等を見込んだ結果、前年度と比較して 52.9 パーセントの大幅な増加となる見通しです。

結果として、皮膚疾患領域の売上高は、前年度と比較して 19.6 パーセントの大幅な増収を見込んでおります。

領域別業績予想：アレルギー領域、その他領域

- アレルギー領域：引き続き伸長モメンタムが継続し、2024年度においても対前年10%弱の成長を見込む
- その他領域：オラデオカプセル及びビオスリーの伸長により、大幅な成長となる見通し

アレルギー領域					
(百万円)	2024年度	対前年 増減	対前年 増減率		
アレルギー領域 売上高	23,790	+2,104	+9.7%	シダキュア スギ花粉舌下錠	
- シダキュア スギ花粉舌下錠	12,610	+1,253	+11.0%	・ 2024年を通して限定出荷を継続する見通しであるものの、対前年+11.0%を見込む	
- ミティキュア ダニ舌下錠	11,020	+871	+8.6%	ミティキュア ダニ舌下錠	
- その他	160	▲19	▲11.1%	・ アレルギー免疫療法のさらなる普及により、対前年+8.6%を見込む	
その他領域					
(百万円)	2024年度	対前年 増減	対前年 増減率		
その他領域 売上高	7,450	+951	+14.6%	ビオスリー	
- ビオスリー	4,400	+358	+8.9%	・ 整腸剤市場のさらなる拡大による販売数量の増加により、対前年+8.9%を見込む	
- オラデオカプセル	2,270	+723	+46.7%	オラデオカプセル	
- その他	780	▲130	▲14.3%	・ 成長期段階にあり、対前年+46.7%を見込む	

続いて、アレルギー領域、その他領域の業績予想の説明に移ります。

スライド 11 をご覧ください。

まず、アレルギー領域についてです。

シダキュアは、2024 年も限定出荷を継続する見通しであるものの、販売数量は増加する見通しであることから、前年度と比較して 11.0 パーセントの増収を見込んでおります。

なお、増産に向けた取り組みとしては、原料であるスギ花粉の採取を専門で行う部門を 2023 年 8 月に新設し、スギ花粉採取量の増加に取り組んでいるとともに、原薬製造における製造ラインの増設を進めており、こちらは 2025 年からの稼働を予定しております。

シダキュアの今後の見通しや増産に向けた取り組みの詳しい内容については、社長の松田より後ほどご説明いたします。

ミティキュアは、シダキュアと同様にアレルギー免疫療法の更なる普及により、前年度と比較して 8.6 パーセントの増収を見込んでおります。

結果として、アレルギー領域の売上高は、前年度と比較して 9.7 パーセントの増収を見込んでおります。

次に、その他領域についてです。

ビオスリーは、整腸剤市場の更なる拡大を見込むことにより前年度と比較して 8.9 パーセントの増収を見込んでおります。

オラデオカプセルは、引き続き成長期段階にあり、新規患者数が増加することを見込み、前年度と比較して 46.7 パーセントの増収を見込んでおります。

結果として、その他領域の売上高は、前年度と比較して 14.6 パーセントの増収を見込んでおります。

2024年度業績予想 研究開発費控除前営業利益の増減要因

- 売上高の増収を、売上原価の増加及びJTE-061上市等による販管費の増加が一部相殺し、研究開発費控除前営業利益は対前年+8.5%を見込む



続いて、業績予想における研究開発費控除前営業利益の増減要因についてです。

スライド 12 をご覧ください。

売上高は、アレルギー領域および皮膚疾患領域が引き続き伸長することにより前年度と比較して約 39 億円の増収を見込んでおります。

一方で、売上原価については、仕入単価の増加およびネガティブな為替影響によって 2024 年も大きく増加すると予想されるため、結果として、売上総利益は前年度と比較して約 17 億円、6.9 パーセントの増益にとどまる見込みとなります。

研究開発費を除く販管費については、JTE - 061 の上市に伴い積極的なプロモーション活動を計画していること等から前年度と比較して約 9 億円、6.1 パーセント増加する見込みとなります。

結果として、売上高の増収を、売上原価の増加及び JTE-061 上市等による販管費の増加が一部相殺し、研究開発費控除前営業利益は約 7 億円、8.5 パーセントの増益を見込んでおります。

AGENDA

- 2023年度実績
- 2024年度業績予想
- REMARKS

最後に、スライド 14 をご覧ください。

REMARKS

2023年度実績

- ✓ 困難な事業環境の中でも、売上高及び研究開発費控除前営業利益は対前年二桁%の力強い成長を実現
- ✓ 中長期事業ビジョン「VISION2030」の実現に向け、着実な進捗が見られた一年

2024年度業績予想

- ✓ 引き続き厳しい事業環境が想定されるものの、中長期事業ビジョン「VISION2030」の実現に向けた成長ドライバーである皮膚疾患領域及びアレルギー領域を中心に、売上高の着実な伸長を見込む
- ✓ さらなるコストの増加が見込まれるものの、トップラインの伸長を通して、引き続き利益成長を実現

株主還元

- ✓ 一株当たり年間配当金（予定）
 - 2023年度：120円
 - 2024年度：120円

これまでお話ししたことにまとめになりますが、まず 2023 年度実績は、困難な事業環境の中でも、売上高および研究開発費控除前営業利益は、対前年ふた桁パーセントの力強い成長となり、当社の中長期事業ビジョンである「VISION2030」の実現に向け、着実に進捗が見られた一年でありました。

2024 年度におきましても、引き続き厳しい事業環境が想定されるものの、「VISION2030」の実現に向けた成長ドライバーである、皮膚疾患領域アレルギー領域を中心に、売上高の着実な伸長を見込んでおります。

更なるコストの増加も見込まれますが、この売上高の伸長を通じて、引き続きの利益成長を実現してまいります。

最後に、株主還元についてご説明します。

2023 年度の一株当たり年間配当金は、120 円をお支払いする予定です。

また、2024 年度の年間配当予想についても、120 円を予定しております。

株主還元方針や 2023 年度および 2024 年度における配当の考え方については、後ほど社長の松田よりご説明いたします。

わたくしからの説明は以上です。ご清聴ありがとうございました。

中期経営計画2024-2026

代表取締役社長 松田 剛一

鳥居薬品社長の松田でございます。

私からは、中期経営計画 2024-2026 を中心に説明させていただきます。

AGENDA

- ・ 中期経営計画「2023-2025」の進捗
- ・ 中長期事業ビジョン「VISION2030」
- ・ 中期経営計画「2024-2026」
- ・ 企業価値向上に向けた取り組み

内容といたしましては、こちらに記載のとおり、中期経営計画「2023-2025」の進捗、中長期事業ビジョン「VISION2030」、中期経営計画「2024-2026」、最後に、企業価値向上の取り組みについて、という流れで進めさせていただきます。

まずは、中期経営計画「2023-2025」の進捗についてです。

「中期経営計画2023-2025」 2023年の進捗状況 – 計数指標 –

■ 「中期経営計画2023-2025」策定時の計数指標は以下のとおり

2023年度 当初計画	2025年度 ガイダンス ^{※2}	VISION2030の 目指す姿
売上高	売上高	売上高
509億円	540～570億円	過去最高の売上高 ^{※3} を更新する
営業利益 (研究開発費控除前) ^{※1}	営業利益 (研究開発費控除前) ^{※1}	営業利益 ^{※4}
76億円	90～100億円	過去最高益 ^{※4} 更新を射程に入れる

※1：中期経営計画の利益面の計数指標としては、将来の導入品獲得に向けて、当社は研究開発投資を積極的に実施することから、研究開発費控除前営業利益を設定しています。

※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づけるものではありません。

※3：過去最高の売上高：641億円（2017年12月期）

※4：「VISION2030」計数目標としては、2030年以降も研究開発投資を継続的に実施するものの、集中的な投資は一定程度完了している予定であることから、営業利益を指標として設定しております。過去最高の営業利益133億円（2001年3月期）。

「中期経営計画 2023-2025」策定時の計数指標は記載のとおりでございます。

「中期経営計画2023-2025」 2023年の進捗状況 – 計数指標 –

- 当初計画を達成：売上原価悪化の一方、販売数量の上振れ及び効率的な経費執行による販管費の低下により、売上高、営業利益ともに当初計画を上回った

	2023年度 当初計画	2023年度 実績	2023年度 対当初計画
売上高	509億円	546億円	+ 37億円
営業利益 (研開発費控除前)	76億円	85億円	+ 8億円

2023 年度の実績は、先に近藤から申し上げましたとおり、当社の設定指標である売上高、研究開発費控除前営業利益ともに、当初計画を上回る結果となりました。

「中期経営計画2023-2025」 2023年の進捗状況 – 主要施策 –

成長戦略

- ✓ 成長期新薬の普及・育成・価値最大化
 - ✓ 腎・透析領域：エナロイ、リオナ
 - ✓ 皮膚疾患領域：コレクテム
 - ✓ アレルギー領域：シダキア、ミティキュア
 - ✓ オラデオ
- ✓ 新薬開発の推進
 - ✓ JTE-061
 - ✓ TO-208
- ✓ 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
- ✓ サステナビリティへの取り組み

中期経営計画の主要施策は、記載のとおり、成長戦略とステークホルダーからの信頼維持を2本柱として、取り組みを進めてまいりました。

「中期経営計画2023-2025」 2023年の進捗状況 – 主なトピックス –

成長戦略

- ✓ 成長期新薬の売上高は着実に伸長
 - 計数指標である「売上高」は前年度比2桁成長
- ✓ JTE-061 開発が順調に進捗
 - 小児アトピー性皮膚炎患者（2歳以上12歳未満）を対象とした国内第Ⅲ相臨床試験を開始（2023年8月）
 - アトピー性皮膚炎及び尋常性乾癬を適応症として日本国内における製造販売承認申請をJTが実施（2023年9月）
- ✓ TO-208 開発が順調に進捗
 - 伝染性軟属腫を適応症とした日本国内における第Ⅲ相臨床試験の速報結果を公表（2023年12月）
- ✓ 新規導入品の獲得
 - 尋常性ざ瘡治療薬
Nogra社 NAC-GED-0507（2023年1月）
 - イネ科花粉症に対するアレルゲン免疫療法薬
ALK社 GRAZAX（2023年12月）

ステークホルダーからの信頼維持

- ✓ シダキア安定供給
 - スギ花粉症に関する政府からの要請（2023年5月）
 - スギ花粉の調達を一元的に担当する部門として、「原料調達部」を新設（2023年8月）
 - 原薬製造設備の設備投資を意思決定（2025年稼働開始予定）
- ✓ コーポレートガバナンスの強化
 - 2024年3月の株主総会承認を条件として、監査等委員会設置会社へ移行することを取締役会で決議（2023年11月）
- ✓ サステナビリティへの取り組み
 - サステナビリティに関する基本方針策定、マテリアリティの特定、社外公表（2023年2月）
 - マテリアリティと事業戦略、中期経営計画主要施策等とのかがわりを整理

2023 年度に主要施策に取り組んだ結果として、主なトピックスを説明いたします。

成長期新薬の伸長については、（先に近藤からも申し上げましたとおり）着実に伸長し、計数指標である「売上高」は前年度比 2 桁成長を達成いたしました。

開発中の JTE-061、TO-208 につきましては、順調に進捗しており、JTE-061 は、小児アトピー性皮膚炎患者を対象とした日本国内第Ⅲ相臨床試験を開始するとともに、アトピー性皮膚炎及び尋常性乾癬を適応症として日本国内における製造販売承認申請を JT が実施いたしました。また、TO-208 は、日本国内第Ⅲ相臨床試験の良好な速報結果を得られました。

新規導入品につきましては、Nogra 社の尋常性ざ瘡治療薬に加えて、ALK 社のイネ科花粉症に対するアレルゲン免疫療法薬 GRAZAX 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を締結し、2023 年度に 2 つの新規導入品を獲得いたしました。引き続き、積極的な事業投資によるパイプラインの拡充に取り組んでまいります。

ステークホルダーからの信頼維持につきましては、後ほど、詳しく説明いたしますが、こちらも着実に進捗したと認識しております。

「中期経営計画2023-2025」 2023年の進捗状況 – 主な投資 –

- 2023年度に以下の投資を意思決定（2023年から2027年末までの5年間で400億円程度の事業投資を想定）

意思決定済の主な投資*

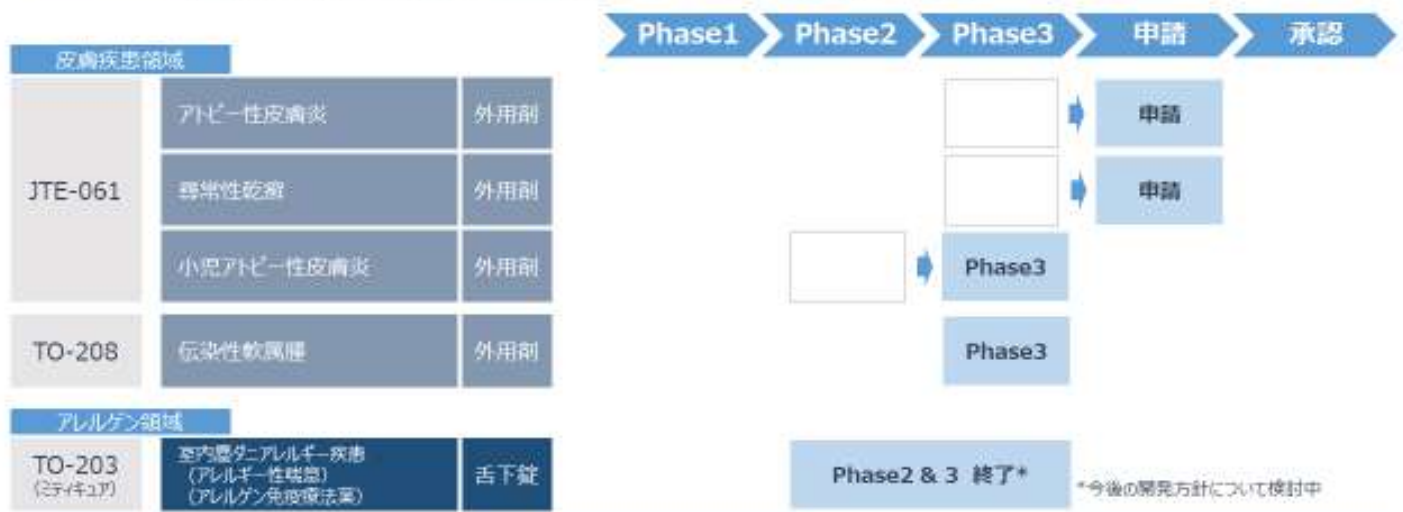
- ✓ 尋常性癩治療薬（NAC-GED-0507）のライセンス契約
 - 2023年度投資額：16億円程度
 - 投資の概要
 - ・ 尋常性癩治療薬（NAC-GED-0507）を対象にした国内における独占的開発・商業化権に関するライセンス契約
 - ・ 今後、開発等の進捗に応じたマイルストーンを支払予定
- ✓ イネ科花粉症に対するアレルギー免疫療法薬（GRAZAX）のライセンス契約
 - 開発等の進捗に応じたマイルストーンを20億円程度支払予定
- ✓ シダキア増産に向けた設備投資
 - 意思決定済投資額：30億円程度
 - 投資の概要
 - ・ シダキア販売数量増加に対応するため、原薬製造にかかる設備投資

*2023年に意思決定を行い、開示済み投資案件のみを記載しております。また、支払いを実施するタイミングについては、案件ごとに異なります。

当社は2023年から2027年までの5年間を集中的な事業投資期間として、400億円程度の事業投資を想定しております。2023年度に意思決定し、既に開示しております主な投資は、こちらにお示ししたとおりです。

参考：開発パイプライン

- JTE-061（小児アトピー性皮膚炎）の日本国内における第Ⅲ相臨床試験の開始（2023年8月）
- JTE-061（アトピー性皮膚炎、尋常性乾癬）の国内製造販売承認申請（2023年9月）
- TO-208（伝染性軟属腫）の日本国内における第Ⅲ相臨床試験の速報結果を公表（2023年12月）



パイプラインの状況につきましては、お示ししているとおりです。

先述のとおり、2023年度は、JTE-061 と TO-208 の開発に進展がございました。

AGENDA

- ・ 中期経営計画「2023-2025」の進捗
- ・ **中長期事業ビジョン「VISION2030」**
- ・ 中期経営計画「2024-2026」
- ・ 企業価値向上に向けた取り組み

次に、中長期事業ビジョン「VISION2030」について説明いたします。

中長期事業ビジョン「VISION2030」計数目標の更新

- 既存製品及びJTE-061の売上予測の見直し、並びに、新規導入品の獲得及び新薬開発が順調に進捗し、過去最高の売上高は前倒しで達成できる見通しとなったことをふまえ、「VISION2030」の売上高を上方修正し、営業利益については、過去最高の営業利益の更新を見込む年度を明示

更新前	更新後
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	2030年に目指す姿 （変更なし）
売上高 過去最高の売上高（641億円）※1を更新する	売上高 800億円超
営業利益 過去最高益（133億円）※2更新を射程に入れる	営業利益 2032年の過去最高益（133億円）※2更新を射程に入れる

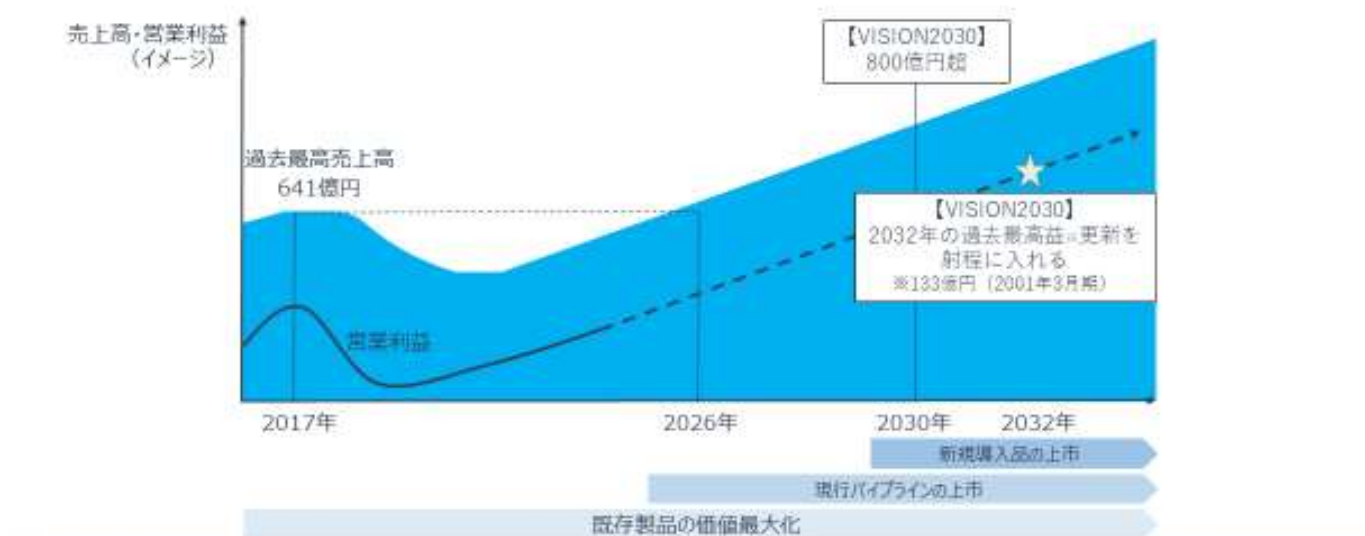
※1：過去最高の売上高 641億円（2017年12月期）
 ※2：過去最高の営業利益 133億円（2001年3月期）

「VISION2030」の2030年に目指す姿に変更はありませんが、既存製品及びJTE-061の売上予測の見直し、並びに、新規導入品の獲得及び新薬開発が順調に進捗していることから、過去最高の売上高（641億円）は2026年度には到達する見通しとなりました。

これに伴い、「VISION2030」で目指す売上高を上方修正し、過去最高の売上高（641億円）を更新する、から、800億円超に更新いたします。また、営業利益の目標についても、過去最高益（133億円）更新を射程に入れる年度を明示し、2032年の過去最高益（133億円）更新を射程に入れる、へ更新いたします。

中長期事業ビジョン「VISION2030」

■ 変動を乗り越え過去を超える高みへ



13

TOPI PHARMACEUTICAL CO., LTD.

VISION2030に向けた売上高と営業利益の推移はこのようなイメージとなります。

2030年には、直近で最も売上高が下がった2020年度の売上高417億円の2倍の水準となる800億円超を目指します。なお、2026年時点では既存製品及びJTE-061が、2030年時点では更に現行パイプラインも上市し、各時点の売上の大部分を占める想定であります。今後も引き続き、パイプラインの拡充に取り組んでまいります。それらは主に2030年以降の持続的な成長のための投資という位置づけであり、売上高・営業利益ともに、現時点で一定の確度を持ってVISION2030計数目標の達成を見据えております。

AGENDA

- ・ 中期経営計画「2023-2025」の進捗
- ・ 中長期事業ビジョン「VISION2030」
- ・ **中期経営計画「2024-2026」**
- ・ 企業価値向上に向けた取り組み

続いて、中期経営計画「2024-2026」を説明いたします。

「中期経営計画2024-2026」－計数目標及びガイダンス－

- 「中期経営計画2024-2026」の計数指標として、売上高及び研究開発費控除前の営業利益を設定
- 2026年度にVISION2030当初の売上高目標（過去最高の売上高：641億円）の水準に達する見込み
- 2026年度の研究開発費控除前の営業利益は2025年度と同水準を見込む※3

2024年度 予想		2026年度 ガイダンス※2		VISION2030の 目指す姿
売上高		売上高		売上高
586億円	➡	630～660億円	➡	800億円超
営業利益 （研究開発費控除前）※1		営業利益 （研究開発費控除前）※1		営業利益※4
92億円		90～100億円		2032年の過去最高益※4 更新を射程に入れる

※1：中期経営計画の利益面の計数指標としては、将来の導入品獲得に向けて、当面は研究開発投資を積極的に実施することから、研究開発費控除前営業利益を設定。

※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づけるものではありません。

※3：シダキア、ミティキュアについて、直近の売上高の伸長が続いた場合、今後数年以内に市場拡大再算定（薬価引き下げ）を受ける可能性。
（当該リスクについては2026年度ガイダンス及び「VISION2030」に一定の想定の上、織り込み済み）

※4：「VISION2030」計数目標としては、2030年以降も研究開発投資を継続的に実施するものの、集中的な投資は一定程度完了している予定であることから、営業利益を指標として設定。（過去最高の営業利益：133億円（2001年3月期））

まず、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記載のとおり設定いたします。

なお、2025年度ガイダンスと比較して、売上高の水準が上昇した主な要因は、既存製品の売上予測見直したこと及びJTE-061の売上見込みを加えたためです。一方で、営業利益の水準が2025年度ガイダンスから据え置き理由は、シダキア、ミティキュアについて、直近の売上高の伸長が続いた場合、今後数年以内に市場拡大再算定により薬価引き下げを受ける可能性があり、一定の想定の上、織り込んでいるためです。

「中期経営計画2024-2026」－主要施策－

- 事業戦略に重大な影響を与える環境変化はなく、2023年度主要施策・業績ともに順調に進捗していることから「成長戦略」及び「ステークホルダーからの信頼維持」の2本柱を継続

成長戦略

- ✓ 成長期新薬の普及・育成・価値最大化
 - 腎・透析領域：エナロイ、リオナ
 - 皮膚疾患領域：コレクチム、JTE-061
 - アレルギー領域：シダキア、ミティキュア
 - オラデオ
- ✓ 新薬開発の推進
 - TO-208
 - NAC-GED-0507
 - GRAZAX
- ✓ 新規導入品の獲得
- ✓ 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充実
- ✓ サステナビリティへの取り組み

主要施策としては、2023年度の主要施策、業績ともに順調に進捗していることから、大きな変更は行わず、成長戦略とステークホルダーからの信頼維持の2本柱を継続し、お示ししている各施策に取り組んでまいります。

「中期経営計画2024-2026」－主要施策－ 成長期新薬の普及・育成・価値最大化、新薬開発の推進

- 腎・透析領域、皮膚疾患領域、アレルギー領域に注力
- 特に皮膚疾患領域、アレルギー領域をVISION2030の実現に向けた成長ドライバーとして位置づけ

腎・透析領域

- ✓ 鉄欠乏性貧血の適応症を追加したリオナについて更なる浸透を図る
- ✓ 2020年12月に販売開始した成長期段階の製品であるエナロイの更なる浸透を図る
- ✓ 腎・透析領域で培った知識・情報等を適切に活用し、レミッチ等を加えた幅広い製品ラインナップを提供

皮膚疾患領域

- ✓ コレクチムの更なる市場浸透に注力
- ✓ 開発品*（JTE-061、TO-208、NAC-GED-0507）の早期上市、市場浸透に向けて取り組む
- ✓ コレクチム、アンテバート等の既存製品に加え、開発品をラインナップに加えることにより、幅広い疾患に対応
- ✓ VISION2030の実現に向けた成長ドライバーの役割

*開発品の子通適応症 JTE-061：アトピー性皮膚炎、悪性性乾癬、TO-208：圧迫性乾癬、NAC-GED-0507：悪性性乾癬

アレルギー領域

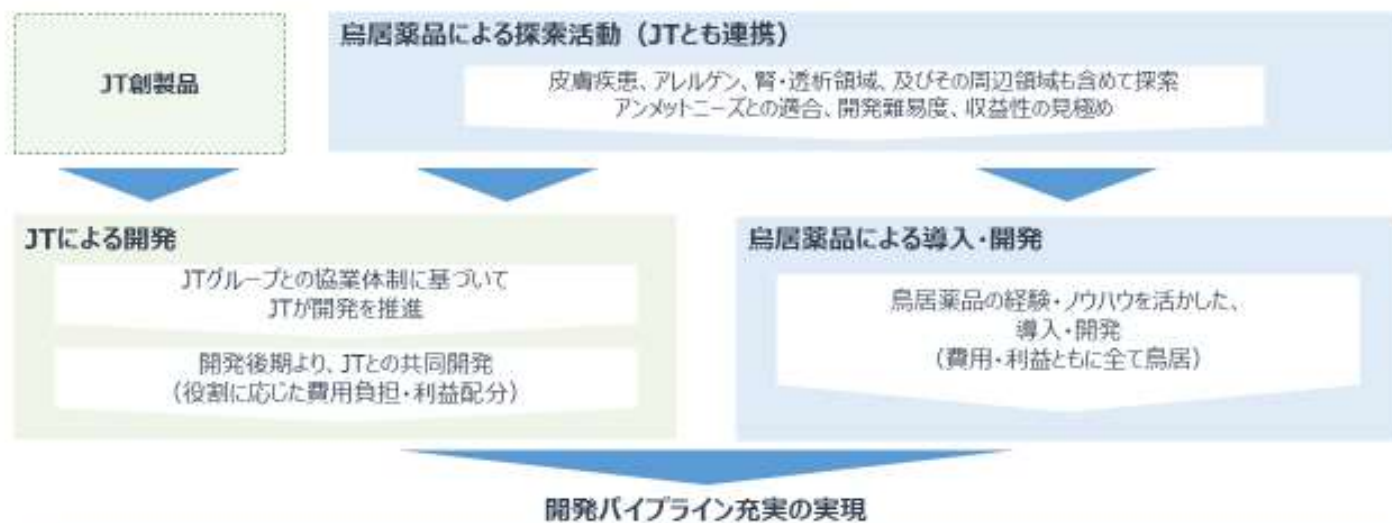
- ✓ シダキュア、ミティキュアの更なる成長を目指す
- ✓ シダキュアについては、今後の安定供給に向けた取り組みを着実に実施
- ✓ 12月に導入したイネ科花粉症に対するアレルギー免疫療法薬（GRAZAX）の早期上市、市場浸透に向け、開発を実施
- ✓ VISION2030の実現に向けた成長ドライバーの役割

成長期新薬の普及・育成・価値最大化、及び新薬開発の推進について、当社フランチャイズ領域別にご説明いたします。

本中期経営計画期間においても継続して、腎・透析領域、皮膚疾患領域、アレルギー領域に注力してまいります。その中でも、特に皮膚疾患領域、アレルギー領域を VISION2030 の実現に向けた成長ドライバーとして位置づけ、成長期新薬の価値最大化、及び新薬開発の推進に努めて参ります。詳細については、スライドでお示しの通りです。

「中期経営計画2024-2026」－主要施策－ 新規導入品の獲得

- 導入を通じた開発パイプラインの充実に向け、探索活動及び事業投資に積極的に取り組む
- 現在のフランチャイズ領域に限定せず、周辺領域も含めて鳥居薬品独自の導入、開発に積極的にチャレンジ



新規導入品の獲得にあたっては、引き続き JT とも連携して、探索活動及び事業投資に積極的に取り組んでまいります。また、現在のフランチャイズ領域に限定せず周辺領域も含めて、鳥居薬品独自の導入、開発を積極的に行い、開発パイプラインを充実させていきます。

「中期経営計画2024-2026」－主要施策－ 安定供給体制の整備・強化（シダキユア安定供給に向けた取り組み）

シダキユア（増量期製剤）限定出荷の状況

- ✓ 当社の想定を大幅に上回る増量期製剤注文が継続
- ✓ 維持期製剤の安定供給のため、増量期製剤を限定出荷
※維持期製剤は限定出荷の対象外であり、一定数の新規患者さん及び既に服薬を開始・継続している患者さんへの安定供給については問題ない状況
- ✓ 原料であるスギ花粉の採取量及び原薬製造量の大幅な増加が可能となる時期は2025年以降を見込んでいるため、2024年は限定出荷を継続する見通し

スギ花粉症に関する政府要請の概要

- ✓ 政府の花粉症対策の全体像（花粉症に関する関係閣僚会議）
 - 花粉症の治療に関して、「舌下免疫療法の治療薬を5年以内に25万人分／年から100万人分／年に増産することを目指し、森林組合等への協力要請や企業への要請等に着手する」とこととされた
- ✓ 厚生労働省から当社に対し、「増産等を通じた、市場における需要を満たせる対応」と「今後の製品の安定供給のために必要な方策の実施」について要請がなされた

ここで、安定供給体制の整備・強化の一環として、シダキユアスギ舌下錠の安定供給に向けた取り組みについて説明いたします。

シダキユアには、服薬時期によって用量の異なる、増量期製剤と維持期製剤の2種類あり、現在、増量期製剤の限定出荷措置を行っております。

限定出荷の経緯としましては、2023年2月から3月に、当社の想定を大幅に上回る増量期製剤注文が継続したため、服薬継続中あるいは服薬をあらたに開始する患者さんへの、維持期製剤の安定供給のため、増量期製剤の限定出荷を開始いたしました。つまり、維持期製剤は限定出荷の対象外であり、増量期製剤の限定出荷措置により、一定数の新規患者さん及び既に服薬を開始・継続している患者さんへの安定供給については問題ない状況となっております。また、原料であるスギ花粉の採取量及び原薬製造量の大幅な増加が可能となる時期は2025年以降を見込んでいるため、2024年は限定出荷を継続する見通しです。

なお、限定出荷の直接的な要因ではございませんが、スギ花粉症に関する政府要請の概要につきましては、記載のとおりでございます。

「中期経営計画2024-2026」－主要施策－ 安定供給体制の整備・強化（シダキユア安定供給に向けた取り組み）

安定供給に向けた取り組み状況

- ✓ 2023年8月「原料調達部」新設により、スギ花粉採取量の大幅増加に向けた新たな採取スキームの企画・実行に着手
 - 関係省庁・自治体、採取事業体等との交渉、調整により、2024年のスギ花粉採取事業体との契約数は2023年から約3倍に増加
- ✓ 原薬製造へ設備投資（約30億円・2025年稼働予定）

財務への影響

- ✓ 増量期製剤の限定出荷を継続する期間においても、当社見込みに基づく増量期及び維持期製剤の出荷は継続しており、継続的な売上伸長を見込む
 - 2024年度業績予想は、増量期製剤の限定出荷を継続する前提
 - 2026年度ガイダンス及びVISION2030ターゲットにおいては、増量期製剤の限定出荷継続期間について一定の前提を置いて設定

シダキユアの安定供給・増産に向けた取り組み状況につきましては、2023年8月「原料調達部」新設により、スギ花粉採取量の大幅増加に向けた新たな採取スキームの企画・実行に着手しております。

また、原薬製造へ約30億円の設備投資をする等、増産に向けた対応を順次実施しております。

限定出荷による当社業績への影響については、先述の通り、増量期製剤の限定出荷を継続する期間においても、当社見込みに基づく増量期及び維持期製剤の出荷は継続しており、継続的な売上伸長を見込んでおります。

なお、2024年度業績予想は、増量期製剤の限定出荷を通年継続する前提としております。また、2026年度ガイダンス及びVISION2030ターゲットにおいては、増量期製剤の限定出荷継続期間について一定の前提を置いて設定しております。

「中期経営計画2024-2026」－主要施策－ コーポレートガバナンスの充実

- 監査等委員会設置会社への移行により、コーポレートガバナンスの充実・強化を図る
- 新たな取締役会体制のもと、経営に多様な価値観を反映させ、企業価値向上に繋げていく
- 支配株主からの独立性・少数株主保護に取り組みを継続

監査等委員会設置会社へ移行

- ✓ 監査等委員である取締役が取締役会における議決権を持ち、かつ、監査等委員会が有する指名や報酬に関する意見陳述権の適切な行使により、取締役会の監督機能を強化
- ✓ 業務執行取締役への重要な業務執行の決定の委任が可能となるため、経営の更なる迅速な意思決定の実現に向けた検討を進める

新たな取締役会体制

- ✓ 代表取締役2名（社長、副社長）、独立社外取締役（監査等委員）3名の計5名（内、女性1名含む）体制
- ✓ 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、資本市場に関する豊富な経験や高い専門性を持つ人財によるバランスの取れた構成

支配株主からの独立性・少数株主保護

- ✓ 取締役会の過半数を独立社外取締役で構成する体制を継続
- ✓ 新たに設置される指名・報酬諮問委員会の構成メンバーは、独立社外取締役のみで構成する方針

続いて、コーポレートガバナンスの充実に向けた取り組みについて説明いたします。

昨年11月に公表のとおり、当社は、今年3月の株主総会の承認を条件として、監査等委員会設置会社へ移行することを決議し、取締役会の監督機能を強化するとともに、経営の更なる迅速な意思決定の実現に向けた検討を進めていくことで、コーポレートガバナンスの充実・強化を図っております。

また、新たな取締役会体制のもと、経営に多様な価値観を反映させ、企業価値向上に繋げてまいります。なお、支配株主からの独立性や少数株主の保護の観点から、引き続き、取締役会の過半数を独立社外取締役で構成する体制を継続し、新たに設置される指名・報酬諮問委員会の構成メンバーは、独立社外取締役のみで構成する方針でございます。

「中期経営計画2024-2026」－主要施策－ サステナビリティへの取り組み

- サステナビリティ委員会の設置、運営開始（2024年度）
- マテリアリティの推進計画の高度化（目標、ロードマップ、KPI等の設定）

マテリアリティと事業戦略・中期経営計画主要施策等とのかかわり、主な推進施策の概要①

事業に関わる マテリアリティ	事業戦略 中期経営計画主要施策等	主な推進施策の概要
① 質の高い医療情報の医療関係者への提供による患者さんへの貢献	事業戦略 製品価値最大化のための仕組み作り 成長期新薬の普及・育成・価値最大化	・情報提供収集体制の強化 ・デジタル活用
② アンメットメディカルニーズを満たす価値ある新薬の探索と開発による患者さんへの貢献	事業戦略 導入活動の強化	・導入活動の強化への取り組み（探索領域の拡大、地理的拡大、探索手法拡大、人員増強・組織能力の強化等） ・新薬開発の推進（JTE-061、TO-208、NAC-GED-0507、GRAZAX等）
③ 医療現場へ届ける価値を最大化するための、各専門機能を有する多様なパートナーとの共創	「VISION2030」（当社ビジネスモデル）コア機能集中×各機能専門企業との連携	・各部門における左記取り組みの継続と高度化
④ サプライチェーン全体での取り組みによる安定供給	事業運営の根幹 安定供給	・シダキア生産体制の強化（原料調達部新設、原薬製造新機建設等） ・開発テーマ品目（JTE-061、TO-208）対応 ・適切な需給管理
⑤ 製品の品質保証と安全性確保	事業運営の根幹 品質保証	・各種薬事規制改定への対応 ・開発品・導入品について、スケジュールに基づく実施

続いて、サステナビリティへの取り組みについてです。

昨年度、当社の重要課題を 11 のマテリアリティとして特定・公表した以降、マテリアリティと事業戦略、中期経営計画主要施策等のかかわりについて、解像度を上げた整理を行ってまいりました。

今年度は、サステナビリティ委員会の設置を予定しております。また、各マテリアリティにおける目標、ロードマップ、KPI 等の設定を含む、推進計画の高度化を推進してまいります。

マテリアリティと事業戦略・中期経営計画主要施策等とのかかわり、主な推進施策の概要はスライドにお示しの表をご確認ください。

現在のスライドは事業に関わるマテリアリティとの関わりをお示ししております。

「中期経営計画2024-2026」－主要施策－ サステナビリティへの取り組み

マテリアリティと事業戦略・中期経営計画主要施策等とのかかわり、主な推進施策の概要②

経営基盤に関わる マテリアリティ	事業戦略 中期経営計画主要施策等	主な推進施策の概要
⑥環境保全に配慮した企業活動	環境対応	・環境行動計画（温室効果ガス排出量の削減、廃棄物再資源化率の維持）策定＆推進
⑦高い専門性を持った社員の育成と成長機会の提供	教育研修・人材育成	・全社共通研修、職種別研修 ・キャリア形成支援 ・自己啓発支援
⑧TORII's POLICY（大切にしている価値観）を実践する風土の醸成	企業風土改革	・企業理念体系の理解・浸透（全社員対象WS、社長対話会、役員公聴会） ・企業風土改革アンケートの実施 ・企業風土改革WGの推進実施
⑨社員一人ひとりがいきいきと働ける環境の実現	経営戦略に沿った人事制度等の整備と働き方改革	・人事制度の整備 ・女性活躍推進および次世代育成支援への取組 ・健康経営の推進
⑩コンプライアンス	事業運営の根幹 コンプライアンス	・各種法令への対応（行動指針の見直し等） ・業界ルールへの対応（コード・オブ・プラクティス、公正競争規約、販売情報提供活動ガイドライン等） ・社員への教育・啓発の実施 ・コンプライアンスアンケートの実施 ・通報・相談窓口の設置継続
⑪コーポレートガバナンス	コーポレートガバナンスの充実	・監査等委員会設置会社への移行決定 ・情報開示の充実（決算説明会、SR活動実施） ・資本コストや株価を考慮した経営の実現に向けた対応

経営基盤に関わるマテリアリティとの関わりについては、こちらの表をご覧ください。

AGENDA

- ・ 中期経営計画「2023-2025」の進捗
- ・ 中長期事業ビジョン「VISION2030」
- ・ 中期経営計画「2024-2026」
- ・ **企業価値向上に向けた取り組み**

最後に、企業価値向上に向けた取り組みについて説明いたします。

こちらでは、2023 年 12 月 28 日に開示しました「資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応を含む企業価値向上に向けた取り組みについて」について、そこから更新した内容も含め、ご説明いたします。

企業価値向上に向けた取り組み：現状評価

- PBRは、2019年以降1.0倍未満となっており、2023年においても0.8~0.9倍台で推移
- PBR1.0倍未満の背景は、ROE低水準の継続、成長戦略の不透明性、ガバナンス上の課題等、様々な要因に起因していると認識

PBR・ROE推移

- ✓ 過去数年間、PBRは1.0倍未満、ROEは3.0%前後の水準が継続

【PBR推移*】

2018年	1.07倍
2019年	0.76倍
2020年	0.94倍
2021年	0.81倍
2022年	0.81倍
2023年	0.93倍

【ROE推移】

2018年	1.3%
2019年	27.3%
2020年	3.1%
2021年	2.9%
2022年	3.3%
2023年	3.4%

*PBRは、各年度の株価最高値を用いて計算

分析・評価

- ✓ PBRが1.0倍未満である背景は以下に起因するものと認識
 - 抗HIV薬の販売権を返還することに伴い、2019年に一時金(400億円程度)を受領したことによる、株主資本の大幅な増加
 - 株主資本の増加及び利益の減少による、ROE低水準の継続(3.0%程度)
 - 成長戦略の不透明性、納得性のある説明の必要性
 - 資本市場において、企業価値向上への成長期待を高められていないこと
 - コーポレートガバナンスの更なる充実及び資本市場との積極的なコミュニケーションの必要性

まず当社の企業価値向上に向けた取り組みにおける、現状評価については、こちらにお示したとおりでございます。昨年末の開示内容から2023年のPBRとROEを追加して記載しております。

企業価値向上に向けた取り組み：目標

- 更なる企業価値向上を実現するために、以下の目標を設定

※具体的な取り組みについては[当社HP（企業価値向上に向けた取り組み）](#)をご参照

■ 中長期事業ビジョン「VISION2030」計数目標の達成

（「売上高：800億円超」、「営業利益：2032年過去最高益更新を射程に入れる」）

■ 2030年以降、早期にROE8%以上を実現

（なお、具体的なROE目標値と達成時期は、集中的な事業投資の進捗が一定程度見通すことが可能となる時期にお示しする予定）

■ 事業投資を通じた売上及び利益成長を重視しつつ、同業他社と遜色のないDOE水準（現時点では3.5%程度）の実現

（なお、具体的な達成時期は、集中的な事業投資の進捗が一定程度見通すことが可能となる時期にお示しする予定）

また、目標としては、

中長期事業ビジョン「VISION2030」計数目標の達成

2030年以降、早期にROE8%以上を実現

事業投資を通じた売上及び利益成長を重視しつつ、同業他社と遜色のないDOE水準（現時点では3.5%程度）の実現を設定し、達成に向けて取り組むこととしております。

なお、具体的な取り組みについては[当社HP（企業価値向上に向けた取り組み）](#)をご参照くださいますようお願いいたします。

企業価値向上に向けた取り組み：キャピタルアロケーションの考え方

- 手元資金を事業投資に優先的に活用し、事業投資を通じて資本コストも意識した中長期的企業価値向上を目指す

2023年～2027年末までの キャピタルアロケーション (イメージ)



成長戦略

- ✓ 「既存製品及び開発品の価値最大化」と「新規導入品の獲得」を通じて中長期的な企業価値向上を目指す。
2027年末までに400億円程度の事業投資を想定。2023年度は、50億円超の事業投資を実行・意思決定。
※2023年度の投資の進捗については、21ページの『『中期経営計画2023-2025』2023年度進捗－主な投資－』を参照
- ✓ 事業投資は、手元資金を活用することを基本としつつ、追加資金が必要な場合は、借入等の資金調達を検討することを含め、積極的な投資を行っていく
- ✓ 投資の性質上、具体的な投資対象や計画をお示しすることは困難。意思決定済の投資については、規模・内容を適宜お示しする

株主還元

- ✓ 株主還元は、継続的かつ安定的な配当を実施することが基本方針。株主還元指標は、当面はDOEを採用。将来的には同業他社と遜色ない水準（現時点では3.5%程度）を目指す。開発パイプライン充実の度合や財務状況等を定期的に評価し、配当水準の引き上げ等、株主還元の更なる充実を柔軟に検討していく
- ✓ 自己株式取得は、事業環境・投資の進捗等を総合的に勘案した上で、実施の是非や規模を検討

2027年末手元資金

- ✓ 事業運営上必要な運転資金や2028年以降の投資余力も考慮し2027年末においても一定程度の手元資金が必要

目標達成に向けたキャピタルアロケーションの考え方としては、スライドに示したとおり、手元資金を事業投資に優先的に活用し、事業投資を通じて、資本コストも意識した中長期的企業価値向上を目指してまいります。

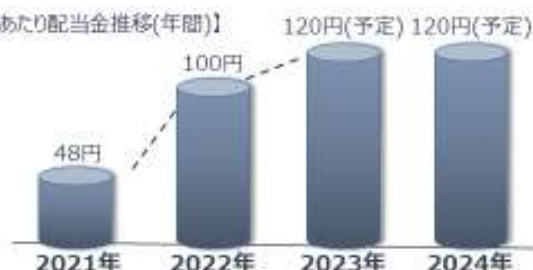
「VISION2030」目標の達成、そして以降の持続的成長を確実なものとするべく、2023年から2027年までの5年間で集中的な事業投資期間と位置づけ、目安として400億円程度を新規導入品の獲得・開発等の事業投資に活用する想定です。なお、2023年度は50億円超の事業投資を実行・意思決定しております。

また、株主還元は、通常の事業運営上必要な運転資金や、2027年度以降の投資余力等も考慮し、一定程度の手元資金の備えを置いた上で、継続的かつ安定的な配当を基本方針としつつ、業績や投資の進捗等を勘案しながら中長期的なDOEを向上に努め、将来的には同業他社と遜色ない水準（現時点では3.5%程度）を目指します。

企業価値向上に向けた取り組み：株主還元方針及び配当金

- 株主還元は、継続的かつ安定的な配当を実施することを基本方針としつつ、事業投資を通じた中長期的な企業価値の向上を実現することが株主への期待に応えることになるものと認識
- 株主還元指標は、当面DOEを採用。将来的には同業他社と遜色ない水準（現時点では3.5%程度）を目指す
- 開発パイプライン充実の度合や財務状況等を定期的に評価し、配当水準の引き上げ等、株主還元の更なる充実を柔軟に検討

【一株あたり配当金推移(年間)】



DOE	1.2%	2.4%	2.8%	--%
ROE	2.9%	3.3%	3.4%	--%
配当性向	40.0%	71.2%	81.9%	71.8%

2023年配当金

- ✓ 新薬開発の推進が順調に進捗（JTE-061の製造販売承認申請の実施、TO-208のP3試験の良好な試験速報結果）、新規導入品を2件獲得（NAC-GED-0507、GRAZAX）したこと等により、将来の成長確度が上昇
- ✓ 上記実績及び中長期の業績見通し等を踏まえ、株主還元の充実を図るという考えの下、直近配当予想の1株当たり年間100円から120円に増配（中間配当：50円、期末配当70円）

2024年配当金

- ✓ 上記基本方針・考えの下、一株あたり配当金120円とする予定（中間配当：60円、期末配当60円）

そのうえで、2023 年配当金については、新薬開発の推進が順調に進捗し、新規導入品を 2 件（NAC-GED-0507、GRAZAX）を獲得したこと等により、将来の成長確度が上昇したこと、及び中長期の業績見通し等を踏まえ、株主還元の充実を図るという考えの下、直近配当予想の 1 株当たり年間 100 円から 120 円に増配する予定です。そして、2024 年も 1 株当たり配当金 120 円を継続する予定です。



鳥居薬品株式会社

将来に関する記述等についてのご注意

本資料に記載しております業績見通し等の将来に関する記述は、本資料発表日現在において入手可能な情報に基づき当社が判断したものであり、リスクや不確実な要素を含んでおり、当社としてその実現を約束する趣旨のものではありません。

したがって、実際の業績等は、様々な要素により、これらの業績見通し等とは大きく異なる結果となる可能性があることをご承知おください。また、新たな情報、将来の事象、その他の結果に関わらず、常に当社が、将来の見直しを見直すとは限りません。

2023 年 12 月期決算説明会 質疑応答議事録

日時：2024 年 2 月 14 日 11:00 – 12:00

質疑応答回答者：

- ✓ 代表取締役社長 松田剛一
- ✓ 常務執行役員 企画・支援グループリーダー 近藤紳雅

質問 1

シダキュアの供給体制について、2023 年の取り組みによってクリアになってきた部分を踏まえ、今後こういったペースで供給量を増加していくのか改めて見通しを示してほしい。

昨年の需要の高まり及び政府の要請等も踏まえ、増産にむけた取り組み方針を出していたところではあるが、一方でどの程度花粉が採取できるか、需要予測をどのように設定するのかという点で、供給力の増加がどの程度必要なのか、従来不透明な部分が多々あった。

回答 1 (松田)

まずは、シダキュアの増量期製剤の限定出荷を継続していることについて、改めておわび申し上げます。

昨年から、製造設備の増強を行っている最中であり、また体制を強化して花粉の採取についても取り組んでいるところ。花粉の採取量については、花粉が天然物であるということから、どの程度採取できるか正確な見通しをお伝えすることが難しい状況である。

現時点においては、2024 年内の限定出荷を継続せざるを得ず、限定出荷の解除となる時期は 2025 年以降となる。

質問 2

今回のガイダンスにおいて、シダキュアの供給体制をどのように想定しているのか。また、原薬の新たな製造設備の稼働が 2025 年であれば、限定出荷の 2025 年中の解除は難しく、2026 年以降となるのか。

回答 2 (松田)

「VISION2030」の見通しの中で、一定の前提を置いているのは事実であるが、具体的な内容は差し控えさせていただきたい。

どのような前提を設定しているかという点については、医療機関の皆様への誤解を招くことを避けるため、現時点では申し上げることが困難であり、正確な見通しが立った段階で示させていただく。ご理解頂きたい。

質問 3

原価が上昇している背景について教えてほしい。

研究開発費について、2023 年実績は 16 億円の一時金の支払いによる増加とあったが、2024 年業績予想においても同様の支払いを継続するのか。

また、2024 年業績予想におけるシダキュアについて、限定出荷は継続するものの、二桁の売上増となる要因は何か。

回答 3 (近藤)

原価については、昨今の物価高、人件費・エネルギー価格の高騰の影響を受けており、当社の製造委託企業から値上げ要請を受けていることは事実。この状況は当面継続するものと考えている。加えて、海外から製品を輸入することが多いことから、ネガティブな為替影響も受ける。ネガティブな為替影響についても当面継続すると考えており、業績予想にも織り込んでいる。

研究開発費については、2023 年に Nogra 社からの導入品に係る一時金約 16 億円を計上している。2024 年は、この一時金が剥落するものの、2023 年に導入した開発品に係る研究開発費が大きくなる。結果、2024 年の研究開発費は対前年とほぼ同水準となる計画である。

シダキュアの限定出荷の意味は、市場に求める数量を供給できていないということであり、出荷していないということではない。

質問 4

原価について 43 億円程度増加しているが、その要因について教えてほしい

回答 4(近藤)

まず、販売数量が増加することに伴い、当然原価も増加することになる。また、仕入単価が増加していることも増加要因の一つである。加えて、ネガティブな為替影響もある。なお、為替影響については、今後更なる円安となることは現時点で考えづらいが、これは我々がコントロールできる話ではないことから、精緻な見通しをお伝えすることは困難である。

質問 5

開発パイプラインについて、2024 年の見通しを教えてほしい

回答 5(松田)

JTE-061 については、予定通りに進捗すれば 2024 年内にアトピー性皮膚炎及び尋常性乾癬の 2 つの適応症を対象とした承認、そしてその後の販売まで進捗すると考えている。また、小児アトピー性皮膚炎については、開発を継続していく。

TO-208 については、2023 年に Phase3 の良好なフィードバックを得ることができた。順調にいけば、2024 年内の申請が実現できるのではないかと考えている。また、TO-208 において、もう一つの適応疾患についても研究・開発を進めており、これに係る研究開発費用も、2024 年に計上されてくる。

2023 年に導入した開発品については、開発状況の見通しについて詳細は述べることはできない。ご理解いただきたい。

質問 6

ROE の具体的な目標や達成時期を「集中的な事業投資の進捗が一定程度見通すことが可能となる時期に示す」としているが、具体的にはいつ頃を想定しているのか？

質問の背景としては、御社の企業価値を考えていく上で、この点がクリアになることが重要なポイントであると考えており、御社の見解を伺いたい。

回答 6(松田)

2027 年までの期間を集中的な事業投資期間として位置付けていることから、目論見としては、2027 年の少し前には一定程度的見通しを立てることが可能になるのではないかと考えている。しかしながら、事業投資の大半は導入にかかる投資であり、それをいつ導入できるか？それぞれどの程度の投資額なのか？等といった点を現時点で申しあげることは困難である。

その見通しについては、「VISION2030 の達成を確固たるもの出来ているか？」「2030 年以降も持続的な成長を実現できる基盤を確立できているか」といった点から、投資の成果の目途がついているかどうかを判断していく。

質問 7

VISION2030 の実現のためには、現在のパイプラインに加え、新規導入品が更に必要であるという理解でよいか？

決算説明資料によると、VISION2030 の実現には既存のパイプラインのみで達成できるといった説明があったと思うので、確認させて頂きたい。

回答 7(松田)

VISION2030 実現の確度は、一定程度高まっているものと認識している。集中的な事業投資期間における事業投資については、2030 年以降の持続的な成長の実現といった点が主な観点になってくると考えている。

質問 8

シダキュアの安定供給について、政府からの増産要請もあることを踏まえ、行政や厚生労働省とはどのような調整を行っているのか？シダキュアの安定に供給にむけて、花粉の採取は順調なのか？

回答 8(松田)

スギ花粉の採取については、当社の取り組みに連動する形で行政側と協力体制は構築している。スギ花粉の採取には、森林組合をはじめ様々な事業体からの協力が必要となってくる。行政側との協業により、スギ花粉採取に協力いただいている事業体の数もかなり増加している。

しかし、事業体の皆様が最初からスムーズに花粉を採取することは困難であり、スムーズな花粉採取には一定程度の時間を要する。よって、当社としても今後事業体との更なる協力関係を構築し、スムーズな花粉採取を後押しできるよう努力していく