



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 : 2024年12月期 第2四半期

日程 : 2024年8月2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

代表取締役副社長 近藤紳雅

# 2024年12月期第2四半期 決算説明会

2024年8月2日 鳥居薬品株式会社

 TORII PHARMACEUTICAL CO., LTD.

鳥居薬品代表取締役社長の松田です。

本日は、お忙しい中、弊社決算説明会にご参加頂き、有り難うございます。

私から、7月31日に発表した2024年第2四半期決算の実績及び2024年修正計画について説明させていただきます。

よろしくお願いいたします。

## AGENDA

- 2024年度第2四半期 実績
- 2024年度業績 修正予想
- ビジネスアップデート
- コーポレートガバナンスの状況
- CLOSING REMARKS

こちらが本日のアジェンダとなります。

## AGENDA

- 2024年度第2四半期 実績
- 2024年度業績 修正予想
- ビジネスアップデート
- コーポレートガバナンスの状況
- CLOSING REMARKS

はじめに、2024年度第2四半期実績を説明いたします。スライド4をご覧ください。

# 2024年度 第2四半期実績

■ 売上原価が増加したものの、売上高・研究開発費控除前営業利益ともに、力強く伸長

(百万円)	2024年度 第2四半期	対前年同期		
		増減額	増減率	
売上高	28,309	+2,610	+10.2%	<b>売上高</b> <ul style="list-style-type: none"><li>引き続き、皮膚疾患領域及びアレルギー領域が牽引し、前年同期比二桁%の成長を実現</li></ul>
売上総利益	12,607	+678	+5.7%	<b>営業利益</b> <ul style="list-style-type: none"><li>売上原価が増加したものの、売上高が増加したことにより、増益</li><li>研究開発費は、前年同期に導入品に係る一時金のNogra社に対する支払い(約16億円)があったため、大幅に減少</li></ul>
営業利益	3,141	+1,630	+107.9%	<b>研究開発費控除前営業利益</b> <ul style="list-style-type: none"><li>売上原価が増加したものの、売上高が増加したことにより、増益</li></ul>
研究開発費 控除前営業利益*	4,504	+580	+14.8%	
四半期純利益	2,221	+1,134	+104.4%	<b>四半期純利益</b> <ul style="list-style-type: none"><li>法人税及び営業外費用が増加したものの、営業利益の増益により、増益</li></ul>
(参考)研究開発費	1,363	▲1,050	▲43.5%	

※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しております。

第2四半期の実績は、引き続き厳しい事業環境でしたが、売上高及び研究開発費控除前営業利益は、共に二桁%以上の成長を実現することが出来ました。

売上高については、昨年から引き続き皮膚疾患領域及びアレルギー領域が力強く伸長しており、前年同期比で10.2%の増収となりました。

売上総利益については、前年同期比で5.7%の増益となったものの、売上原価の増加により、売上高ほどの伸長は見られませんでした。

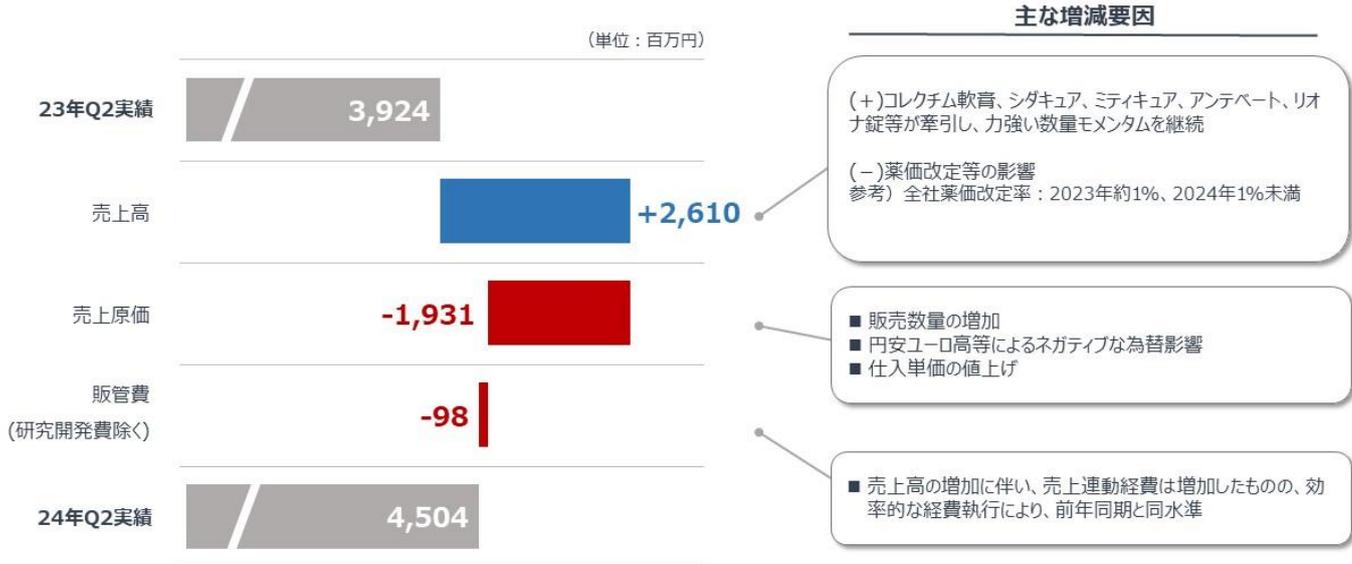
次に、営業利益については、売上原価が増加したものの、売上高が増加したこと及び研究開発費が減少したことにより、前年同期比で107.9%の増益となりました。

なお、研究開発費は、前年度に計上した導入品に係る契約一時金約16億円の支払いが剥落したことにより、大幅に減少しているものの、研究開発自体は概ね当初計画通りに進捗しております。

研究開発費控除前営業利益は、売上原価が増加している中でも、売上高の伸長により、前年同期と比較して、14.8%の増益を実現しています。

最後に四半期純利益については、法人税及び営業外費用が増加したものの、営業利益の増益により、前年同期と比較して104.4%の増益となっています。

## 研究開発費控除前営業利益 増減要因



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5をご覧ください。

売上高は、約26億円の増収となっています。

これは、コレクチム軟膏・シダキュア・ミティキュア・アンテベート・リオナ錠をはじめとした各製品の力強い数量成長が、薬価改定のネガティブ影響を上回った結果となっております。

一方、売上原価については、昨年より増加し、営業利益に対して約19億円ネガティブに作用しております。

要因としては、販売数量の増加に加え、円安ユーロ高等によるネガティブな為替影響や仕入れ単価の値上影響があげられます。

売上原価については、後ほどのスライドで詳しく説明いたします。

研究開発費を除く販管費は、売上連動経費が増加しているものの、効率的な経費執行により、前年同期と同水準になりました。

その結果、研究開発費控除前営業利益は、前年同期から約5.8億円の増益となりました。

## 腎・透析領域、皮膚疾患領域 売上高

### 腎・透析領域

(百万円)	2024年度 第2四半期	対前年同期	
		増減額	増減率
腎・透析領域 売上高	<b>5,444</b>	▲181	▲3.2%
- リオナ錠	<b>3,789</b>	+296	+8.5%
- レミッチ	<b>883</b>	▲483	▲35.4%
- その他	<b>771</b>	+4	+0.6%

#### 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伸長による販売数量増加の影響が上回り、増収

#### レミッチ

- 後発品影響による販売数量の減少及びネガティブな薬価改定の影響により、減収

### 皮膚疾患領域

(百万円)	2024年度 第2四半期	対前年同期	
		増減額	増減率
皮膚疾患領域 売上高	<b>8,225</b>	+1,348	+19.6%
- コレクチム軟膏	<b>4,377</b>	+806	+22.6%
- アンテベート	<b>2,578</b>	+491	+23.5%
- ロコイド	<b>921</b>	+170	+22.8%
- その他	<b>347</b>	▲120	▲25.7%

#### コレクチム軟膏

- 小児向け処方を含む処方患者数の増加及び1人当たりの使用量の増加等により、増収

#### 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により、増収

#### ロコイド

- 薬価改定のポジティブな影響及び販売数量の増加により、増収

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6をご覧ください。

まず、腎・透析領域について説明いたします。

リオナ錠は、ネガティブな薬価改定の影響があるものの、鉄欠乏性貧血に対する処方伸長により販売数量が増加したことから、前年同期比8.5%の増収となりました。

レミッチについては、後発品影響による販売数量の減少及びネガティブな薬価改定の影響により、前年同期比35.4%の減収となりました。

その結果、腎・透析領域の売上高は、前年同期と比較して、3.2%の減収となっています。

次に、皮膚疾患領域についてです。

コレクチム軟膏は、引き続き力強い伸長を見せており、前年同期比22.6%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無くなったことによる後発品からの切り替えが継続しており、前年同期と比較して、23.5%の増収となりました。

ロコイドについては、2024年の薬価改定がポジティブに影響していることに加え、販売数量が増加したことから、前年同期と比較して、22.8%の増収となりました。

その結果、皮膚疾患領域の売上高は、前年同期比19.6%の増収となっています。

## アレルギー領域、その他領域 売上高

### アレルギー領域

(百万円)	2024年度 第2四半期	対前年同期	
		増減額	増減率
アレルギー領域 売上高	<b>11,019</b>	+1,009	+10.1%
- シダキユア	<b>5,753</b>	+529	+10.1%
- ミティキュア	<b>5,186</b>	+500	+10.7%
- その他	<b>79</b>	▲20	▲20.6%

### シダキユア

- 限定出荷は継続しているものの、一定数の新規患者を獲得していることから販売数量が増加したことにより、増収

### ミティキュア

- 新規患者数の増加により販売数量が伸長したことから、増収

### その他領域

(百万円)	2024年度 第2四半期	対前年同期	
		増減額	増減率
その他領域 売上高	<b>3,475</b>	+440	+14.5%
- ビオスリー	<b>2,231</b>	+377	+20.4%
- オラデオカプセル	<b>830</b>	+94	+12.8%
- その他	<b>412</b>	▲31	▲7.1%

### ビオスリー

- ポジティブな薬価改定の影響及び整腸剤市場の拡大により、増収

### オラデオカプセル

- 成長期段階にあり、新規患者数の増加により販売数量が伸長したことから、増収

続いて、アレルギー領域、その他領域について説明いたします。

スライド7をご覧ください。

アレルギー領域について、説明いたします。

シダキユアについては、これまでもお伝えしているとおり、足元でも限定出荷は継続しており、2024年内は限定出荷を継続する見通しに変更ありません。

そのような状況下においても、一定数の新規患者を獲得しており販売数量が増加したことから、前年同期比10.1%の増収となりました。

ミティキュアについては、アレルギー免疫療法の普及により新規患者数が引き続き増加していることから、前年同期比10.7%の増収となりました。

その結果、アレルギー領域の売上高は、前年同期と比較して、10.1%の増収となりました。

その他領域については、ビオスリー及びオラデオカプセルが引き続き伸長し、前年同期と比較して、14.5%の増収となっています。

## AGENDA

- 2024年度第2四半期 実績
- 2024年度業績 修正予想
- ビジネスアップデート
- コーポレートガバナンスの状況
- CLOSING REMARKS

次に2024年度業績の修正予想について説明いたします。  
スライド9をご覧ください。

# 修正予想の前提

## 第2四半期までの進捗

### 01 計画を上回る力強いトップライン

### 02 売上原価の増加

### 03 研究開発費は、概ね前回予想通りに進捗

### 04 販管費(研開費除き)は、概ね前回予想通りに進捗

## 修正予想の前提

### 足元の堅調なモメンタムが継続することを前提に、上方修正

- 腎・透折領域、皮膚疾患領域及びアレルギー領域において上方修正
- タピナロフ（開発番号：JTE-061、製品名：ブイタマークリーム。以下、ブイタマー）の上市は、前回予想にて織り込み済み。大きな変更はなし

### 厳しい環境は継続。前回予想を上回る売上原価を織り込む

- 販売数量増加に伴う数量影響を織り込む
- 為替レートの前提を変更（前回予想：EUR=160円 ⇒ 修正予想：EUR=175円）

### 開発スケジュールに大きな変更なし。経費見込を精緻化

- 研究開発は、概ねスケジュール通りに進捗。経費見込の精緻化を実施

### 売上連動経費の増加を織り込むものの、前回予想と同水準

- 売上連動経費の修正を実施
- 各種施策の効率的な実行により、販管費(研開費除き)全体では、前回予想と同水準

まず、修正予想の前提についてお伝えします。

スライド9をご覧ください。

実績パートでもお伝えしたとおり、売上高は力強いモメンタムを示しており、前回予想を上回る伸長となりました。

よって、足元の堅調なモメンタムが継続することを前提に、売上高を上方修正いたしました。

なお、6月24日に製造販売承認を取得したブイタマーの売上高については、既に前回予想に織り込み済みであり、今回の修正予想において大きな変更はしておりません。

売上原価については、足元では前年度と比較して、売上高の増加幅以上の売上原価高となっております。

この厳しい環境は、当面継続するものと考えており、修正予想においては、前回予想を上回る売上原価高を織り込むことにしました。

研究開発費及び販管費については、足元では概ね前回予想通りに進捗しており、今後の見通しについても大きな変更はありません。

## 2024年度業績 修正予想

■ 売上高、各利益指標ともに上方修正を実施

(百万円)	修正予想	対前回予想		対前年
		増減額	増減率	増減率
売上高	<b>60,700</b>	+2,100	+3.6%	+11.1%
売上総利益	<b>26,800</b>	+300	+1.1%	+8.1%
営業利益	<b>6,300</b>	+500	+8.6%	+25.1%
研究開発費 控除前営業利益*	<b>9,500</b>	+250	+2.7%	+11.4%
当期純利益	<b>4,800</b>	+100	+2.1%	+16.5%
(参考)研究開発費	<b>3,200</b>	▲250	▲7.2%	▲8.3%

**売上高**

- アレルギー領域、腎・透析領域及び皮膚疾患領域が前回予想より伸長することを見込み、上方修正

**営業利益**

- 以下の要因のうちポジティブ影響が上回ったことにより、上方修正  
(+) 売上高の上方修正、研究開発費の減少  
(-) 売上原価の増加

**研究開発費控除前営業利益**

- 売上原価が増加するものの、売上高の増収により、上方修正

**当期純利益**

- 法人税及び営業外費用が増加するものの営業利益の増益により、上方修正

※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しております。

次に2024年度業績修正予想を説明いたします。

スライド10をご覧ください。

売上高は、足元の実績を踏まえ、3.6%の上方修正を行いました。

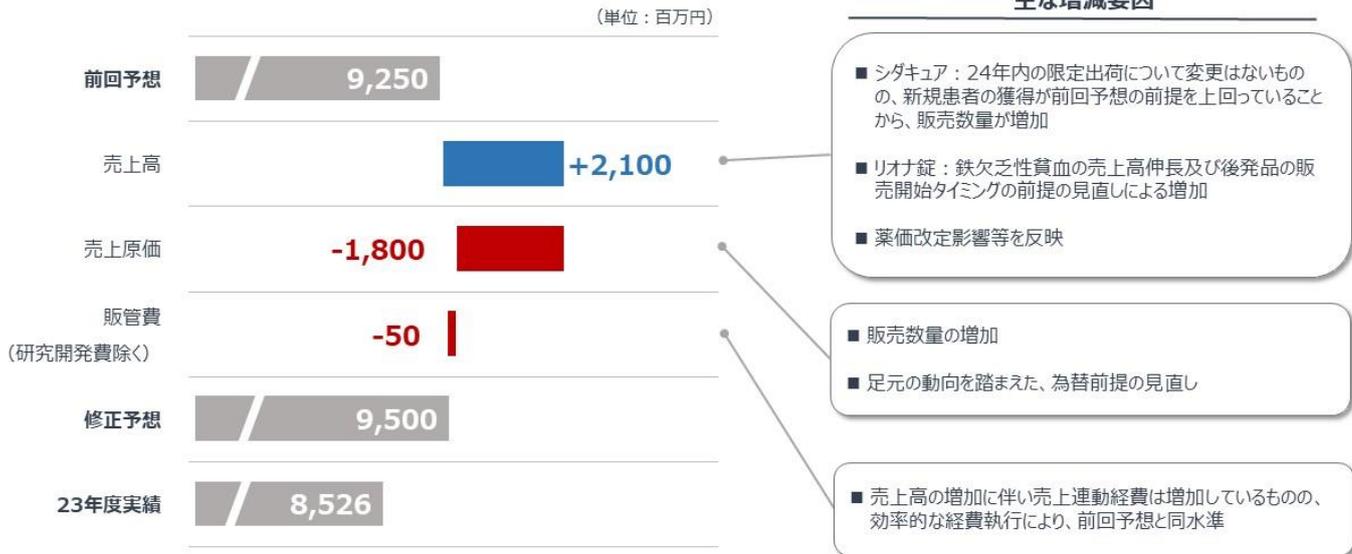
営業利益は、売上原価の悪化を織り込んだものの、売上高の増加及び研究開発費の減少に伴い、8.6%の上方修正を行いました。

なお、研究開発費は、今後の経費見込みの精緻化を行った結果、前回予想から7.2%の減少となっています。

前のページでもお伝えしている通り、これは今後の費用見込みの精緻化を行った結果であり、研究開発自体は概ね当初計画通りに進捗しています。

当期純利益は、法人税や営業外費用が増加するものの、営業利益の増加により、2.1%の上方修正を行いました。

## 研究開発費控除前営業利益 増減要因



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 11 をご覧下さい。

売上高は、21 億円の上方修正となっています。

これは、シダキユアやリオナ錠等の数量モメンタムが好調であることに加え、2024 年 4 月の薬価改定影響等を織り込んだ結果となります。

売上原価については、これまでお伝えしてきた通り、販売数量の増加影響に加え、為替前提を見直したことにより、前回予想から 18 億円増加すると見込んでいます。

研究開発費を除く販管費は、売上連動経費の増加はあるものの、全体的に効率的な経費の執行を継続していることから、前回予想とほぼ同水準を見込んでおります。

この結果、研究開発費控除前営業利益は、前回予想と比較して 2.5 億円上方修正し、95 億円となると見込んでいます。

## 腎・透析領域、皮膚疾患領域 売上高

### 腎・透析領域

(百万円)	修正予想	対前回予想		対前年
		増減	増減率	増減率
腎・透析領域 売上高	<b>10,920</b>	+900	+9.0%	▲8.1%
- リオナ錠	<b>7,590</b>	+890	+13.3%	+1.0%
- レミッチ	<b>1,710</b>	▲120	▲6.6%	▲37.3%
- その他	<b>1,620</b>	+130	+8.7%	▲1.7%

#### リオナ錠

- 上半期実績を踏まえたことに加え、後発品発売タイミングの前提を見直したことから、上方修正

#### レミッチ

- 長期取載品の選定療養の制度の影響を織り込んだことから、下方修正

### 皮膚疾患領域

(百万円)	修正予想	対前回予想		対前年
		増減	増減率	増減率
皮膚疾患領域 売上高	<b>17,390</b>	+330	+1.9%	+21.9%
- コレクチム軟膏	<b>8,680</b>	▲120	▲1.4%	+16.5%
- アンテベート	<b>4,980</b>	+210	+4.4%	+9.9%
- ロコイド	<b>1,950</b>	+330	+20.4%	+36.6%
- その他	<b>1,780</b>	▲90	▲4.8%	+108.4%

#### コレクチム軟膏

- 力強いモメンタムは維持するものの、ブイタマー上市影響を精緻化したことから、下方修正

#### アンテベート

- 上半期のモメンタムを踏まえ、上方修正

#### ロコイド

- 薬価改定のポジティブな影響により、上方修正

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 12 をご覧下さい。

まず、腎・透析領域について説明いたします。

リオナ錠は、上半期実績に加え、後発品の発売タイミングを上半期から下半期へ後ろ倒しするといった前提の見直しを実施したことから、13.3%の上方修正を行いました。

レミッチは、今回の修正見込みにおいて、長期取載品の選定療養の制度の影響を織り込んだことから、6.6%の下方修正を行いました。

その結果、腎・透析領域の売上高は、9.0%の上方修正となりました。

次に、皮膚疾患領域についてです。

コレクチム軟膏は、足元では力強い成長を継続しており、今後もこのモメンタムは継続するものと考えています。しかし、下半期に発売する予定であるブイタマーが、コレクチムに与える影響の精緻化を行った結果、1.4%という若干の下方修正を行いました。

アンテベートは、足元の実績が堅調であることを踏まえ、4.4%の上方修正を行いました。

ロコイドは、足元で販売数量が増加していることに加え、2024年4月の薬価改定によるポジティブな単価効果影響も織り込んだ結果、20.4%の上方修正を行っています。

その結果、皮膚疾患領域の売上高は、1.9%の上方修正となりました。

## アレルギー領域、その他領域 売上高

### アレルギー領域

(百万円)	修正予想	対前回予想		対前年
		増減	増減率	増減率
アレルギー領域 売上高	<b>24,800</b>	+1,010	+4.2%	+14.4%
- シダキユア	<b>13,110</b>	+500	+4.0%	+15.4%
- ミティキュア	<b>11,530</b>	+510	+4.6%	+13.6%
- その他	<b>160</b>	-	-	▲11.1%

#### シダキユア

- 新規患者の獲得が前回予想の前提を上回っていることから、上方修正
- 2024年内は、限定出荷を継続する見通しに変更なし

#### ミティキュア

- 上半期の実績を踏まえ、上方修正

### その他領域

(百万円)	修正予想	対前回予想		対前年
		増減	増減率	増減率
その他領域 売上高	<b>7,320</b>	▲130	▲1.7%	+12.6%
- ビオスリー	<b>4,600</b>	+200	+4.5%	+13.8%
- オラデオカプセル	<b>1,950</b>	▲320	▲14.1%	+26.1%
- その他	<b>770</b>	▲10	▲1.3%	▲15.4%

#### ビオスリー

- 上半期の実績を踏まえ、上方修正

#### オラデオカプセル

- 成長期段階にあり、前年度と比較して伸長しているものの、想定以上の競合品影響等により、下方修正

続いて、アレルギー領域、その他領域の説明に移ります。

スライド 13 をご覧下さい。

アレルギー領域について説明いたします。

シダキユアは、これまでお伝えしてきた通り、2024 年内は限定出荷を継続するといった見通しに変更ありません。しかし、限定出荷という状況下においても、新規患者の獲得が前回予想時の前提より上回って推移していることから、4.0%の上方修正を行いました。

ミティキュアについては、上半期の堅調な実績を踏まえ、4.6%の上方修正を行っています。

その結果、アレルギー領域の売上高は、4.2%の上方修正となりました。

その他領域については、ビオスリーは上方修正しているものの、オラデオカプセルは下方修正となった結果、1.7%の下方修正となっています。

## AGENDA

- 2024年度第2四半期 実績
- 2024年度業績 修正予想
- ビジネスアップデート
- コーポレートガバナンスの状況
- CLOSING REMARKS

次のページからは、2024年上半期において、アップデートがあったトピックを中心に説明いたします。  
スライド15をご覧ください。

## ブイタマークリーム：製造販売承認の取得

- アトピー性皮膚炎及び尋常性乾癬を適応症とする「ブイタマークリーム1%」について、24年6月にJTが日本国内における製造販売承認を取得

	ブイタマークリーム	(参考) コレクチム軟膏
適応症	アトピー性皮膚炎、尋常性乾癬	アトピー性皮膚炎
作用機序	芳香族炭化水素受容体 (AhR) を標的とした新規化合物含有の薬剤	JAK阻害剤
剤型	クリーム剤	軟膏
用法	1日1回	1日2回

アトピー性皮膚炎及び尋常性乾癬を適応症とする、開発番号「JTE-061」、製品名「ブイタマークリーム1%」について、本年6月に日本国内における製造販売承認を取得いたしました。

この「ブイタマー」は細胞質に存在するリガンド依存性転写因子である AhR の活性化を介して、炎症性サイトカインの産生を抑制することに加え、

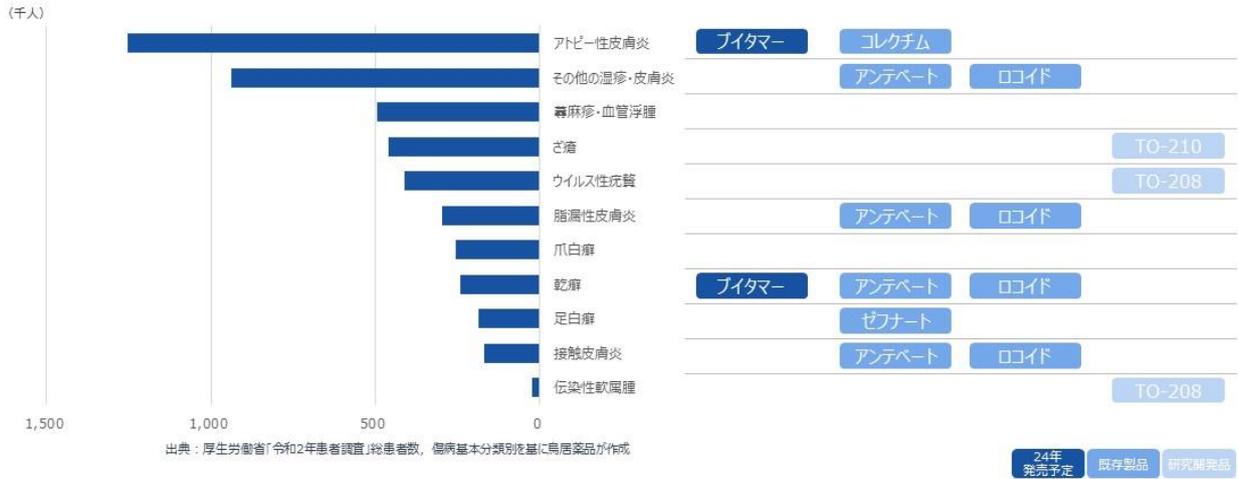
皮膚バリア機能関連分子及び抗酸化分子の遺伝子発現を誘導する非ステロイド性、低分子の AhR 調整薬です。

当社は、「ブイタマー」が、アトピー性皮膚炎及び尋常性乾癬の治療の新たな選択肢になるものと期待しています。

# ブイタマークリーム：皮膚疾患領域における製品ポートフォリオの強化

■ 「ブイタマークリーム」を通して、皮膚疾患領域における製品ポートフォリオを強化

皮膚疾患領域における製品ポートフォリオ



続いて、スライド 16 をご覧ください。

当社は従来より、皮膚疾患領域において、コレクチム、アンテベート、ロコイド等、充実した製品ポートフォリオを有し、疾患を幅広くカバーしてまいりました。

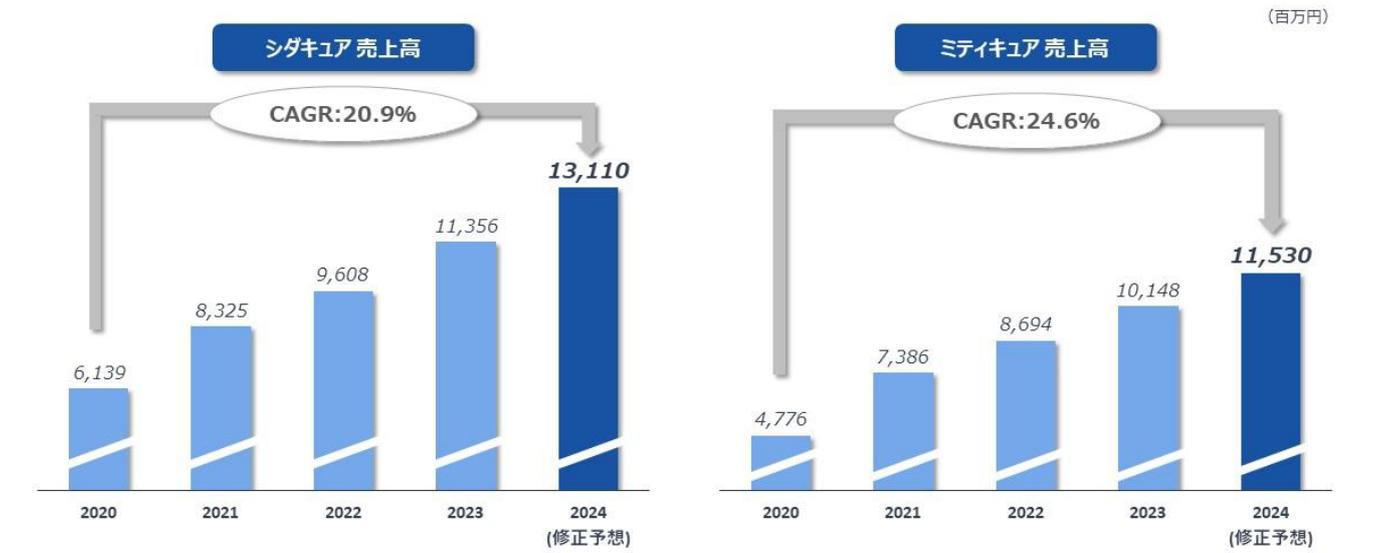
ここに、「ブイタマー」が加わることで、皮膚疾患領域の製品ポートフォリオはより強化されることとなります。このブイタマーが、当社の成長ドライバーである皮膚疾患領域の更なる伸長を牽引していくことを期待しています。

また、ブイタマーの他にも、伝染性軟属腫及び尋常性疣贅を適応症とする「TO-208」、尋常性ざ瘡を適応症とする「TO-210」といった製品の開発も進めています。

これらの製品を通して、多くの患者さんに価値を提供し、引き続き皮膚疾患領域におけるサポートを強化してまいります。

## アレルギー領域：シダキュア・ミティキュアの成長

- アレルギー領域は、成長ドライバーの一つとして、過去数年間、力強い伸長を継続
- アレルギー免疫療法の更なる浸透及びシダキュア増産に引き続き積極的に取り組む



次のスライドから、アレルギー領域について説明いたします。

スライド 17 をご覧ください。

アレルギー領域は、当社の成長ドライバーの一つとして位置付けており、過去数年間力強い成長続けております。スライドでご覧いただいている通り、シダキュア・ミティキュアの 2020 年からの年平均成長率は、ともに、20% を超えるパフォーマンスとなっています。

この力強い成長は、主にアレルギー免疫療法の浸透が継続していることが、要因であると考えています。

一方で、シダキュアについては、当社の想定を大幅に上回る増量期製剤の注文が継続しており、増量期製剤の限定出荷措置を行っております。

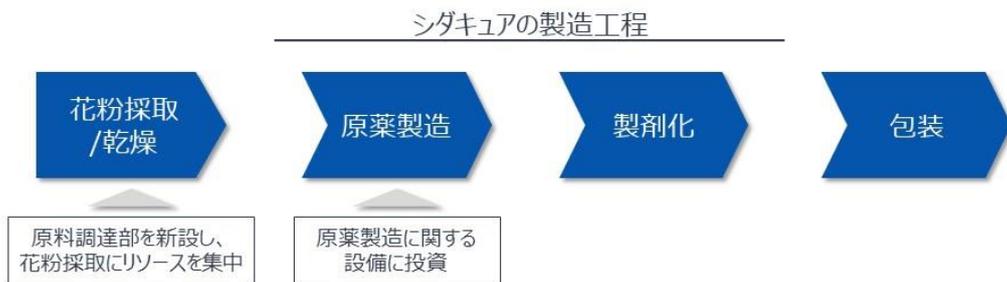
シダキュアには、増量期製剤と維持期製剤の二種類があり、服用継続中あるいは服用を新たに開始する患者さんへの維持期製剤の安定供給のため、このような限定出荷措置を実施しております。

なお、維持期製剤は限定出荷の対象外であることから、既に服薬継続中の患者さんや一定数の新規患者さんへの安定供給については、問題がない状況となっています。

次のスライドで、シダキュア増産に向けた取り組みを説明します。

## アレルギー領域：シダキユア増産に向けた取り組み

- 増産に向け、花粉採取と原薬製造の工程にリソースを投下。新たな原薬製造設備の稼働は25年を予定
- 当初予定通り24年内は、限定出荷となる見通し



### 2024年のKey Topics

- ✓ 花粉採取 : 計画通りの量を確保
- ✓ 新たな原薬製造設備 : 足元は順調に工事は進捗。稼働のタイミングは当初計画通りの25年を予定
- ✓ 将来的な需給の見通し : 引き続き注視・精査。本決算のタイミングで25年の見通しをお示しする予定

スライド 18 をご覧ください。

シダキユアの製造工程には、大きく分けて「花粉採取・乾燥」「原薬製造」「製剤化」「包装」といった4つの工程があります。

その中で、シダキユア増産に向け、特にリソースを投下している工程が、「花粉採取/乾燥」と「原薬製造」の2つの工程になります。

「花粉採取/乾燥」工程においては、弊社内の原料調達部が中心となり、スギ花粉採取量の増加にむけ、様々な取り組みを実施しています。

花粉採取は、冬から春先にかけて実施しますが、今年の花粉採取状況は、当社の計画通りの量を確保することができ、今後の更なるシダキユア増産に向けて手応えを感じております。

また、「原薬製造」工程については、これまでお伝えしている通り、原薬製造設備の増強に向け、約30億円の設備投資を実行することを既に意思決定しております。

足元では、順調に工事が進捗しており、稼働タイミングは当初計画通りの2025年を予定しております。

最後に、シダキユアの将来的な需給の見通しについては、今後も引き続き注視・精査してまいります。

25年以降の見通しについては、本決算のタイミングで改めてお示したいと考えております。

# 売上原価の増加要因と今後の見通し

## 売上原価の増加要因

- 2024年第2四半期の売上原価は、前年同期と比較して約19億円増加。増加要因は以下の通り
  - 数量増加影響 : 約13億円【約65%】
  - 仕入れ単価増加影響（為替影響含む） : 約 6億円【約30%】
  - その他 : 約 1億円【約 5%】

## 今後の売上原価の見通し

- 当面の間、厳しい事業環境が継続する見通し
- 足元の為替動向を踏まえ、残期間の為替前提はEUR=175円に修正（前回予想時点はEUR=160円）

## 今後の対応

- 事業環境に即した適切なコスト構造とするべく、取引先各社と協業のもと引き続き検討を行う
- 売上原価のみではなく、コスト全体で効率的な施策の取り組みや経費の執行を実現することにより、営業利益率(研究開発費控除前)の改善を目指す

続いて、売上原価の増加要因と今後の見通しについて、説明します。  
スライド 19 をご覧下さい。

これまでお伝えしてきたとおり、売上原価は増加傾向にあり、2024年第2四半期実績でも前年同期から約19億円増加しています。

増加要因は、販売数量の増加影響が約13億円、為替影響を含む仕入れ単価増加影響が約6億円、その他が約1億円となっています。

このような厳しい事業環境は、当面継続すると考えており、楽観的な見通しは持っていません。

今後の対応については、まず売上原価を事業環境に即した適切なコスト構造とするべく、取引先各社と協業のもと引き続き検討を行ってまいります。

また、売上原価のみではなく、販管費等を含めたコスト全体で、効率的な施策の取り組みや経費の執行を実現することにより、研究開発費控除前営業利益率の改善を目指していきたいと考えています。

## 2023-2027年の集中的な事業投資期間における投資の状況

- 24年6月末時点での具体的な投資予定額は約160億円（うち支払済/支払確定は約55億円）
- 中長期的な持続的成長を実現するべく、引き続き積極的な事業投資を実施していく

主な投資案件	金額	進捗
<b>新規導入品の獲得</b>		
尋常性ざ瘡治療薬（TO-210）のライセンス契約締結に伴う契約一時金	約16億円	支払済
<b>開発品・既存品の価値最大化</b>		
シダキユア販売数量増加に対応するための原薬製造にかかる設備投資	約30億円	意思決定済/一部支払済
伝染性軟属腫及び尋常性疣贅を対象とした皮膚疾患治療薬（TO-208）の開発等の進捗に応じたマイルストーン	総額 約100億円	開発進捗に応じて、支払予定
尋常性ざ瘡治療薬（TO-210）の開発等の進捗に応じたマイルストーン		
イネ科花粉症に対するアレルギー免疫療法薬(GRAZAX)の開発等の進捗に応じたマイルストーン		

\*2024年6月までに意思決定を行った主な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。なお、マイルストーンに関する支払いは、開発状況によっては、支払いが行われない場合もあります。また支払いタイミングの為替レート次第で、日本円による支払い金額が変わる可能性もあります。

続いて、2023年から2027年の集中的な事業投資期間における投資の状況について説明します。

スライド20をご覧ください。

当社は、2030年以降の持続的な成長を確実なものにするべく、2023年から2027年末の5年間で400億円程度の事業投資を実施することを想定しています。

2024年6月末時点での具体的な投資予定額は160億円程度であり、うち支払済または支払が確定しているものは約55億円です

主な投資案件としては、

尋常性ざ瘡治療薬 TO-210 のライセンス契約に伴う契約一時金、約16億円、

シダキユア販売数量増加に対応するための原薬製造にかかる設備投資、約30億円

TO-208、TO-210、GRAZAX といった開発パイプラインに存在する3つの開発品に対するマイルストーン支払いが、総額で約100億円となっております。

なお、マイルストーン支払いについてですが、これは、開発進捗に応じて支払う予定であり、開発状況によっては支払いが行われない場合もあります。

今後も、中長期的な持続的成長を実現するべく、引き続き積極的な事業投資を実施してまいります。

# 開発パイプライン

■ TO-210 : Phase I 開始 (4月)、ブイタマー : アトピー性皮膚炎及び尋常性乾癬が承認 (6月)

	患者さんへ提供する価値	ライセンス契約締結	開発段階					
			Phase I	Phase II	Phase III	申請	承認	
皮膚疾患領域	JTE-061 「ブイタマー」	アトピー性皮膚炎	※					
		尋常性乾癬	※					
		小児アトピー性皮膚炎	※					
	TO-208	伝染性軟属腫						
		尋常性疣贅						
	TO-210	尋常性ざ瘡						
アレルギー領域	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)						
	GRAZAX	イネ科花粉を原因抗原とする 花粉症						

※JTとDermavant社とのライセンス契約  
完了 → 進行中

続いて、開発パイプラインについて、説明します。

スライド 21 をご覧ください。

上半期におけるアップデートとしては、尋常性ざ瘡を適応症とする「TO-210」の国内第 I 相臨床試験を 4 月に開始しました。

また、前述のとおり、アトピー性皮膚炎及び尋常性乾癬を適応症として JTE-061「ブイタマー」が日本国内における製造販売承認を取得しました。

なお、JTE-061 については、現在、小児アトピー性皮膚炎患者を対象とした国内第 III 相臨床試験を実施しています。

## AGENDA

- 2024年度第2四半期 実績
- 2024年度業績 修正予想
- ビジネスアップデート
- コーポレートガバナンスの状況
- CLOSING REMARKS

続いて、コーポレートガバナンスの状況を説明します。  
スライド 23 をご覧ください。

## コーポレートガバナンスの状況

- 24年3月より新たな機関設計及び取締役会メンバーに移行。引き続きコーポレートガバナンスの強化に取り組む

### 監査等委員会設置会社への移行

- ✓ 監査等委員会の3名のメンバー全員を独立社外取締役とすることで、取締役会に対する監査・監督機能をより一層強化
- ✓ 任意の指名・報酬諮問委員会を、独立社外取締役3名の構成で設置し、取締役及び執行役員の指名・報酬に関する審議をより充実させるとともに、手続きの透明性・客観性・公正性が更に向上

### 新社外取締役

- ✓ 社外取締役として、新たに松村 卓治、真鍋 美穂子、藤田 研一の3名が就任
- ✓ それぞれに異なるバックグラウンドを有し、多様な専門性・経験を備えたバランスのとれた取締役会の構成を実現

### 代表取締役2名体制

- ✓ 代表取締役副社長として、新たに近藤 紳雅が就任
- ✓ 経営上の課題に対し、これまで以上に適切かつ迅速に対処することができることと、全社的視点で判断し、業務執行する機能を強化

### 取締役会メンバー



### 「統合報告書2023」発行

- ✓ 本年よりアニュアルレポートを廃止し、「統合報告書2023」を発行  
<https://www.torii.co.jp/ir/library/annual/>



当社は本年3月より、新たな機関設計及び取締役会メンバーに移行しております。

監査等委員会設置会社へ移行し、また、社外取締役として新たに松村、真鍋、藤田の3名が、代表取締役副社長として新たに近藤が就任いたしました。

新たな取締役会において、既に様々な議論を進めており、より活発で充実した議論ができていると感じています。この新たな機関設計と取締役会メンバーで、引き続きより一層のコーポレートガバナンスの充実・強化を行っていくと共に、当社の持続的な成長と中長期的な企業価値の向上を実現してまいります。

また、本年よりアニュアルレポートを廃止し、2024年6月末に統合報告書2023を発行いたしました。

## AGENDA

- 2024年度第2四半期 実績
- 2024年度業績 修正予想
- ビジネスアップデート
- コーポレートガバナンスの状況
- **CLOSING REMARKS**

最後に、スライド 25 をご覧下さい。

## CLOSING REMARKS

### 2024年度第2四半期 実績

- ✓ 厳しい事業環境においても、売上高及び研究開発費控除前営業利益の力強い成長を実現

### 2024年度業績 修正予想

- ✓ 売上高、各利益指標全ての上方修正を実施

### ビジネスアップデート

- ✓ ブイタマークリーム1%の製造販売承認の取得により、皮膚疾患領域における製品ポートフォリオの更なる強化を実現

### 株主還元

- ✓ 一株当たり120円の年間配当金(予定)に変更なし

今回の説明会でお伝えしたいことのまとめとなります。

2024年度第2四半期の実績は、厳しい事業環境下においても売上高及び研究開発費控除前営業利益の力強い成長を実現することが出来ました。

この実績を受けて、2024年度業績予想の修正を実施し、売上高、各利益指標全ての上方修正を実施しました。

加えて、2024年6月にブイタマーの製造販売承認を取得したことにより、皮膚疾患領域における製品ポートフォリオの更なる強化を実現できたものと考えています。

最後に、株主還元についてですが、2024年度業績予想の修正は行いましたが、1株あたりの年間配当金は、これまでお示ししている120円から変更ございません。

私からの説明は以上となります。ご静聴有り難うございました。

## 重要な注意事項

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ます。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きください。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、将来の見通しを見直すとは限りません。

医薬品（開発品を含む）に関する情報が含まれていますが、それらは宣伝・広告や医学的なアドバイスを目的とするものではありません。



## 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

## 2024年12月期第2四半期決算説明会 質疑応答議事録

日時：2024年8月2日 11:00 – 12:00

質疑応答回答者：

- ✓ 代表取締役社長 松田剛一
- ✓ 代表取締役副社長 近藤紳雅

### 質問1

修正予想において、コレクチムは、ブイタマーによる影響を精緻化したことにより、下方修正したとある。ブイタマーとコレクチムは、アトピー性皮膚炎及び乾癬において、他社品も含めた中で、それぞれどういったポジショニングを狙っているのか。

また、ブイタマーのざ瘡や毛包炎、頭痛等の副作用といった安全性について医療現場がどのように評価すると考えているか。

### 回答1(近藤)

ブイタマーは、臨床試験においてコレクチムやその他の薬剤との比較試験を実施していないことから、他の薬剤と比較したコメントを申し上げることはできない。どういった患者さんにブイタマーが適しているかを述べることはできないが、患者さんによって症状が様々であることから、ブイタマーが治療の選択肢の一つに加わることで、アトピー性皮膚炎及び乾癬の患者さんに対して大きなメリットになると考えている。

また、ブイタマーは、発売時から2つの適応を持つ製品であり、当社の皮膚疾患領域におけるその他の製品と合わせてトータルで提案ができるということが強みであり、それを活かした情報提供活動を行う。

安全性については、上市後、医師の方々に対する適切な情報提供を通じて、患者さんやその病態に合わせてうまく使い分けていけるよう活動していく。

### 質問2

足元の為替動向を踏まえて、今回設定した為替前提をどのように考えているか？

### 回答2(近藤)

当社は、ヨーロッパからシダキュア及びミティキュアを輸入していることから、対ユーロの影響を大きく受ける。前回予想策定時は、1ユーロ160円と設定していたが、24年上半期において、1ユーロ175円を上回る局面もあったことを踏まえ、修正予想の為替前提は1ユーロ175円とした。

本日(8/2時点)の為替は、1ユーロ160円程度であるが、仮にこのままの1ユーロ160円近くの傾向が続けば、修正予想の為替前提は保守的なものとなる。

### 質問 3

売上原価の上昇要因に記載されている「数量増加影響」の意味合いについて教えて欲しい。

### 回答 3(近藤)

数量増加影響は、仮に同じ単価・為替であった場合にどの程度の売上原価が上昇したのかを示している。

### 質問 4

シダキュア増産に向けた取り組みの中で、花粉採取が計画通りであるという説明があった。

計画はどの程度であり、実際にどの程度採取できて、その採取によって何年先にどの程度の増産に結び付きそうなのかを定量的に示してほしい。

また、本決算時に示すとしている 25 年の見通しにおいては、25 年の売上高に加え、26 年以降の売上高の見通しや考え方を併せて示してほしい。

### 回答 4(松田)

花粉採取の状況については、定性的な説明となるが、昨年来、原料調達部という新たな組織を設立し、花粉採取の取り組みを更に強化してきた。既にご協力いただいている事業体では、更に多くの採取を実現できた。また、新たにご協力いただける事業体も一定数確保できていることから、来年以降も更に多くの成果を期待している。

今後については、花粉の採取状況、製造設備の増強の状況を精緻に見極めた上で、限定出荷の解除の具体的なタイミングを見極めていく。

本決算発表時にお伝えする内容については、頂いた要望も踏まえつつ、対応していきたいと考えている。最後に、設備投資を含めて、やるべき取り組みは着実に進捗している。

### 質問 5

シダキュアの今後について、見通しやすい点と見通しにくい点があることは理解している。

売上目標だけではなく、不確実な点と確度が高い点を補足説明も交えながら示してくれると理解の促進につながると考えているため、今後検討してほしい。

### 回答 5(松田)

承知した。

## 質問 6

皮膚疾患領域の上半期実績について、コレクチム、アンテベート、ロコイドが好調だったが、それぞれの背景・要因を教えて欲しい。

また、修正予想において、コレクチムの売上高を下方修正しているが、ブイタマーとのカニバリ影響等どの様に考えているのか？

## 回答 6(近藤)

まず、アンテベートについては、ステロイド剤であり、アトピー性皮膚炎の治療に幅広く使用されており、長い期間使用されているお薬である。このアンテベートの薬価が、後発品と同価格となったことにより、後発品よりも先発品であるアンテベートを使用される方が非常に多いことから、業績としては好調に推移している。よって、アンテベートの販売数量が好調である理由は、非ステロイド剤であるコレクチム及びブイタマーとは、あまり関係がないものと考えている。

次に、コレクチムについては、これは、非ステロイド剤のお薬である。これまで、アトピー性皮膚炎の治療においては、これまで長い間、ステロイド剤かタクロリムス軟膏の2種類の治療法しかなかったが、コレクチムは、このどちらでもない新たな選択肢という位置づけである。他社においても、ステロイド剤でもタクロリムス軟膏でもない、新たな選択肢となるお薬を出しており、ステロイド剤やタクロリムス軟膏で見られた副作用等の懸念がないこと等から非ステロイド市場が伸長しており、その中でコレクチムも伸長している。

ブイタマーについては、非ステロイド剤であるものの、作用機序がコレクチムと異なるお薬である。アトピー性皮膚炎といっても、患者さんによって症状は様々であり、一つの薬があれば大丈夫といった状況ではない。そのような状況下で、様々な選択肢があり、患者さんが医師と相談しながら、自分に最もあった治療法やお薬を選べることは、患者さんのためにもなり、ひいては当社の売上にも繋がる。そういった意味で、選択肢が増えることは非常に大きな意味があると考えている。

また、同じ非ステロイド剤であるコレクチムとブイタマー間のカニバリは、一定程度発生すると考えており、カニバリを踏まえた売上高の予想を作成している。

## 質問 7

アンテベートの上半期の実績が前年同期と比較して二桁パーセント伸長していた一方、修正予想では対前年度一桁パーセントの伸長となっており、下半期の伸長が弱くみえる。背景を教えてほしい。

## 回答 7(近藤)

アンテベートの上半期の実績は、後発品からの切り替えにより、販売数量が増加したと考えている。しかし、今後も同じペースで切り替えが進むとは考えておらず、これまでの傾向と今後の傾向等を鑑みた上で修正予想を作成している。

#### 質問 8

修正予想において、コレクチムとブイタマーの売上高を足し上げた場合、どの程度の伸長を見込んでいるのか？トータルではプラスと考えて良いのか？

#### 回答 8(近藤)

コレクチムとブイタマーを足し上げれば、当然トータルとしてはプラスである。ブイタマーが発売されて、コレクチムのほとんどがブイタマーに置き換わるといったことは想定していない。

#### 質問 9

2025 年内に稼働予定のシダキュアの増産設備について、稼働後、どの程度シダキュアを製造することが可能になるのか？

#### 回答 9(松田)

これまで説明してきたとおり、原薬の製造設備に対して 30 億円程度の投資を実行することを意思決定済みである。この製造設備が稼働した後は、概ね年間 50 万人程度の患者さんにシダキュアをお届けすることが可能となるとみているが、スギ花粉をどの程度確保できるかといった点も一つのポイントとなる。

今後も需要の予測を注視していき、必要に応じて更なる設備投資も検討していきたいと考えている。