



2016年2月3日

各 位

会 社 名 鳥居薬品株式会社
代表者名 代表取締役社長 高木 正一郎
(コード番号 4551 東証第一部)
問合せ先 経営企画部 (TEL 03-3231-6814)

「中期経営計画 2018」の策定のお知らせ

鳥居薬品株式会社(本社:東京、社長:高木正一郎、以下、「当社」)は、この度、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」を策定しましたので、お知らせします。

記

1. 中期経営計画 2015 の総括

当社は、2013年度から2015年度までの3ヶ年を対象期間とする「中期経営計画 2015」を策定し、最終年度である2015年度における経営目標として、売上高630億円、営業利益55億円、当期純利益35億円を掲げて取り組んでまいりました。

結果、2015年度の経営成績は、売上高623億円、営業利益49億円、当期純利益35億円と、売上高及び営業利益は目標未達となりましたが、3ヶ年の期間中に計画していた新製品の市場投入は概ね予定通りに実現でき、また売上高は過去最高を更新することができました。導入活動についても「tenofovir alafenamide (※1) (以下、「TAF」)を含む新規抗HIV薬2品目(「エルビテグラビル/コビスタット/エムトリシタビン/TAF 配合錠」「エムトリシタビン/TAF 配合錠」)の販売権を日本たばこ産業株式会社(以下、「JT」)から取得し、また、「イクセキズマブ(※2)」に関する戦略的販売提携契約を日本イーライリリー株式会社(以下、「日本イーライリリー」)と2016年1月に締結いたしました。また開発面においても、アレルギー領域においてスギ花粉症に対する減感作療法(アレルギー免疫療法)薬 T0-206(舌下錠)の国内製造販売承認申請を実施、「ミティキュア ダニ舌下錠(減感作療法(アレルギー免疫療法)薬)」の小児適応に係る臨床試験も開始する等、一定の成果は得られたものと認識しております。

しかし、「シダトレン スギ花粉舌下液(減感作療法(アレルギー免疫療法)薬)」については、販売予想を下方修正する等、課題を残す結果となりました。

※1 JTが日本国内での独占的開発・商業化権を保有する核酸系逆転写酵素阻害剤。

※2 日本イーライリリーが開発中で昨年「中等症から重症の尋常性乾癬、関節症性乾癬、膿疱性乾癬、乾癬性紅皮症」を適応症として日本国内における製造販売承認申請をした、ヒト化抗ヒト IL-17A モノクローナル抗体「イクセキズマブ(遺伝子組換え)製剤」。

2. 中期経営計画 2018 の概要

(1) 位置付け

医薬品業界を取り巻く事業環境は、新薬開発の難度の高まりや研究開発費の高騰、国際競争

の激化等により事業リスクが増大する中、厳しい社会保障財政を背景とした医療費抑制策として、後発医薬品のシェアを2018年度から2020年度の早い時期に80%以上とする目標が掲げられる等、更に厳しさが増すものと想定されます。

このような状況の下、当社は、「中期経営計画2018」の対象である2018年度までの3ヶ年において、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、4つの重点領域（「腎・透析領域」「皮膚疾患領域」「アレルギー領域」「HIV感染症領域」）に経営資源を集中させ、以下の重要課題に取り組んでまいります。

- 中長期的な成長に向けた積極的な事業投資の実施
- 新製品の早期市場浸透・拡大及び各重点領域における主力製品の価値最大化
- 持続的成長に向けた事業体質の改善・強化
- ステークホルダーからの信頼の獲得・維持

(2) 基本方針・戦略

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）の獲得及び開発を目指します。

② 新製品の早期市場浸透・拡大及び各重点領域における主力製品の価値最大化

2016年4月に実施される薬価改定において、通常の薬価引き下げのほか、主力製品である「レミッチカプセル（血液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）」については市場拡大再算定による薬価引き下げの影響を受けますが、新製品の早期市場浸透・拡大に注力するとともに、ライフサイクルマネジメント（適応拡大、剤形追加等）の取り組みを推進することにより、各重点領域における主力製品の製品価値最大化を図ります。

《腎・透析領域》

- ✓ 「リオナ錠」について、「レミッチカプセル」に並ぶ主力製品として育成すべく早期市場浸透・拡大に注力することにより、2018年度には売上高100億円を目指します。
- ✓ 「レミッチカプセル」をはじめとする既存製品の売上高の最大化を図ります。

《皮膚疾患領域》

- ✓ 本年1月に日本イーライリリーと締結した「イキセキズマブ」の販売提携活動に注力するとともに、皮膚疾患領域における当社プレゼンスの維持・強化を図ります。
- ✓ 「アンテベート（外用副腎皮質ホルモン剤）」をはじめとする既存製品について、ライフサイクルマネジメントに注力することにより、製品価値の維持・向上を図ります。

《アレルギー領域》

- ✓ アレルギー事業基盤の確立を図るため、引き続き減感作療法（アレルギー免疫療法）の普及に取り組むとともに、「シダトレン スギ花粉舌下液」「ミティキュア ダニ舌下錠」の早期市場浸透・拡大に注力することにより、2018年度には売上高50億円を目指します。
- ✓ アレルギー領域を事業の柱の一つとして育成するため、国内製造販売承認を申請中のT0-206（舌下錠）の円滑な上市、「ミティキュア ダニ舌下錠」の小児適応に係る臨床試験等を推進いたします。

《HIV 感染症領域》

- ✓ 「スタリビルド配合錠(抗 HIV 薬)」及び「ツルバダ配合錠(抗 HIV 薬)」の後継品である、「TAF」を含む新規抗 HIV 薬 2 品目（「エルビテグラビル/コビスタット/エムトリシタピン/TAF 配合錠」「エムトリシタピン/TAF 配合錠」）の円滑な上市、早期市場浸透・拡大に注力することにより、HIV 感染症領域における当社シェアの維持・拡大を図ります。

③ 持続的成長に向けた事業体質の改善・強化

- ✓ 一定水準の利益を確保しつつ、成長のための事業投資を継続的に実施するため、収益性改善に向けた意識改革に取り組むとともに、全ての事業プロセスにおける、より高い生産性（「質の向上」「効率性」）を追求します。
- ✓ 導入品（提携等を含む）の獲得等、将来の持続的成長のための事業投資を積極的・継続的に実施できる組織体制・能力の充実・強化を図るとともに、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・協業を推進いたします。

④ ステークホルダーからの信頼の獲得・維持

- ✓ 安定供給体制・品質保証体制の強化を継続的に図るほか、医療関係者や患者様のニーズを踏まえた適切で有用な情報提供と課題解決に努めるとともに、コンプライアンスのより一層の徹底を図ります。また、コーポレートガバナンスの充実・強化につきましても取り組んでまいります。

3. 経営目標

	2015 年度実績	2016 年度予想	2018 年度目標※2
売上高	623 億円	610 億円	620 億円
営業利益（研究開発費控除前）※1	101 億円	80 億円	80 億円

※1 研究開発費は、中長期的な成長に向けた積極的な事業投資により大きく変動する等、現時点において見通すことが困難であるため、利益面における目標は、研究開発費を控除する前の営業利益を計数目標としております。

※2 目標値については、薬価改定（市場拡大再算定を含む）及び後発品使用促進策の影響等について一定の前提条件により策定しております。今後、前提条件が大きく変化した場合には適時に目標値の見直しを行います。

4. 配当

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、安定的かつ継続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。

「中期経営計画 2018」の 3 ヶ年における配当については 1 株当たり年間 48 円の維持に努めてまいります。

以上

(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。

なお、現時点において、実際の業績等に影響を与えうるリスクや不確実な要素としては、以下のような事項を挙げることができます。(かかるリスクや不確実な要素はこれらの事項に限定されるものではありません。)

- ◇ 医薬品医療機器法その他の法令または規制の変化
- ◇ 研究開発の遅延または中止
- ◇ 薬価の決定、改定
- ◇ 副作用の発現
- ◇ 製商品の供給停止、回収
- ◇ 訴訟の提起