



2022年2月10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 松田 剛一
(コード番号 4551 東証第一部)
問合せ先 経営企画部 (TEL 03-3231-6814)

新企業理念、中長期事業ビジョン及び「中期経営計画 2022-2024」の策定のお知らせ

鳥居薬品株式会社（本社：東京、社長：松田剛一、以下、「当社」）は、下記のとおり新企業理念として「鳥居薬品の志」を、2030年に当社が目指す中長期事業ビジョンとして「VISION2030」を、2022年度から2024年度を対象期間とする「中期経営計画 2022-2024」を策定しましたのでお知らせします。

記

1. 前中期経営計画「中期経営計画 2021」の総括

当社は、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、①事業構造改革、②成長戦略、③ステークホルダーからの信頼維持に取り組んでまいりました。

計画策定当初は中期経営計画の期間中にわたって赤字が継続する見通しであった中で、「2022年度の黒字」を目標といたしましたが、2019年度の業績において前倒しの黒字を達成したことを踏まえて目標を見直し、「中期経営計画 2021」期間中の営業利益※の黒字継続と、黒字幅の拡大を新たな目標として取組みを続けてまいりました。達成状況は以下のとおりです。

※：新規事業投資（新規導入品の獲得、M&A等を含む投資）に係る費用を除く営業利益。

経営目標の達成状況

区分	2019年度 (実績)	2020年度 (実績)	2021年度 (実績)
売上高 (億円)	429	417	469
営業利益 (億円)	14	47	46

抗HIV薬6品の日本国内における独占的販売権に関する契約の終了による利益の大幅減少、主力製品レミッチの後発医薬品の発売、薬価制度の抜本改革といった急激で大きな環境変化を踏まえ、中期経営計画の重要課題と位置づけた事業構造改革と成長戦略の諸施策に取り組んでまいりましたが、計画していた改革諸施策を着実に遂行し、上市を予定していた複数の新製品の発売とその育成を進め、更には将来の成長に向けた導入品の獲得にも成果があり、「中期経営計画 2021」期間中にわたって黒字を確保することができました。

配当につきましては、継続的かつ安定的に実施する基本方針の下、将来へ向けた投資等を勘案した上で、「中期経営計画 2021」の最終年度である2021年度においても年間48円の配当を実施する予定です。

2. 新企業理念「鳥居薬品の志」

当社は、「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」ことを企業ミッションとして、人々のQOL(Quality Of Life)向上や企業価値向上に取り組んでまいりました。

一方、研究開発の高度化・難化による投資リスクの増大、薬価制度の抜本改革(毎年薬価改定等)、情報提供活動の変化等、医薬品業界を取り巻く事業環境は急速に変化しております。また当社においては「中期経営計画 2021」で実施した事業構造改革を経て、企業の体制にも大きな変化がありました。

このような環境変化の中で、改めて、当社の存在意義や将来目指す姿をより明確に示していくことの重要性が高まっていると考え、各ステークホルダーからの期待も踏まえて、社内での議論を重ねてまいりました。会社設立から100年、創業から150年の節目を迎え、当社が長い歴史の中で培ってきた企業風土や各ステークホルダーからの信頼を受け継ぎつつ、将来へ向けても変わらない当社の志を「鳥居薬品の志」と定め、新たな企業理念といたしました。

また、当社は「中期経営計画 2021」期間において、従業員が中心となり、全社的な改革を進めていく際の行動指針となる価値観として「TORII's POLICY」を策定いたしました。当社は、この「TORII's POLICY」を「鳥居薬品の志」の実現のために大切にす価値観として改めて位置づけるとともに、これまで企業ミッションの中で掲げてきた、各ステークホルダーへの責任をバランスよく果たし、満足の総和を高めていくことを表す「4Sモデル」を経営の基本的な考え方と位置づけ、「鳥居薬品の志」の実現に向けて取り組んでまいります。

1) 企業理念：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、
私たちがだからこそ出来る医療への貢献に挑戦し続ける

2) 大切にす価値観：TORII's POLICY

- ・つながる“ひと”すべてを大切に
- ・誠実・まじめがトリイのトリエ
- ・全員当事者 脱・評論家
- ・新しいことでもおそれずにやってみよう
- ・すべての経験を糧に、私たちは成長し続ける

3) 経営の基本的な考え方：4Sモデル

私たちは、高品質の事業活動によって生み出される資金を循環／拡大することを通じて、お客様、株主、社会、社員の四者に対する責任をバランス良く果たし、満足の総和を高めていきます。

CS (Customer Satisfaction) : お客様に対する責任

より良い薬、正しい情報を医療関係者を通じて患者さんに提供することにより、人々のQOL(Quality Of Life)向上に貢献するように努めます。

IS (Investor Satisfaction) : 株主に対する責任

適時適切に会社情報を開示するとともに、適正な利潤の還元と企業価値の増大を図

るように努めます。

SS (Social Satisfaction) : 社会に対する責任

高度な倫理観を保持し、社会要請に応じた事業活動を通じて、より良き企業市民となるように努めます。

ES (Employee Satisfaction) : 社員に対する責任

個々人を尊重し、成長の機会を均等に与え、公正な評価に基づく処遇を推進することにより、働きがいを実感できるように努めます。

3. 中長期事業ビジョン「VISION2030」

当社は、新企業理念である「鳥居薬品の志」を実現するために、2030年に向けて当社が目指す姿として「VISION2030」を策定いたしました。

中長期事業ビジョン：VISION2030

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

「VISION2030」のターゲットである2030年には、計数面では以下の姿を目指します。

- ・過去最高の売上高※1を更新する
- ・過去最高益※2更新を射程に入れる

※1：641億円（2017年12月期）

※2：営業利益 133億円（2001年3月期）

これら「VISION2030」の実現と、以降の持続的成長を確実なものとするべく、導入に向けた事業投資に従来以上に積極的に取組むとともに、製品の価値を正しく医療関係者や患者さんに伝えるための社内体制整備や能力向上に取り組んでいく考えです。

以上のことから、以下2点を事業戦略とし、これに基づき中期経営計画の各施策を実施してまいります。

- 1) 導入活動の強化
- 2) 製品価値最大化のための仕組み作り

4. 「中期経営計画 2022-2024」の概要

1) 「中期経営計画 2022-2024」の策定

当社は、「VISION2030」の達成に向け、2022年度から2024年度を対象期間とする「中期経営計画 2022-2024」を策定しました。中長期事業ビジョンの実現に向けて、成長戦略の各施策とステークホルダーからの信頼維持策に取り組んでまいります。

なお、現在の市場環境は、新型コロナウイルス感染症の影響を含め、先行きがますます不透明であることを踏まえて、3年後の目標を固定する従来の計画策定方式を見直し、「中期経営計画 2022-2024」からは、環境変化を踏まえて毎年見直しを行うローリング方式で中期経営計画を策定し、環境変化に迅速かつ柔軟に対応していくことといたします。

2) 「中期経営計画 2022-2024」主要施策

(1) 成長戦略	(2) ステークホルダーからの信頼維持
1. 成長期新薬の普及・育成・価値最大化 2. 新薬開発の推進 3. 導入体制の強化 4. 経営戦略に沿った人事制度等の整備と働き方改革 5. 企業風土改革	1. 安定供給体制の整備・強化 2. 薬事規制の遵守と品質保証 3. コンプライアンスの強化 4. コーポレートガバナンスの強化

3) 計数指標

VISION2030 の目指す姿実現に向け、「中期経営計画 2022-2024」の計数指標としては、売上高及び研究開発費控除前の営業利益を設定します。

2022 年度 予想	2024 年度 ガイダンス※4	VISION2030 の 目指す姿
売上高	売上高	過去最高の売上高※5 を更新する
482 億円	520～550 億円	
営業利益 (研究開発費控除前) ※3	営業利益 (研究開発費控除前) ※3	過去最高益※6 更新を射程に入れる
67 億円	80～90 億円	

※3 : 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、利益面における指標は、研究開発費を控除する前の営業利益を計数指標としております。

※4 : 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。

※5 : 641 億円 (2017 年 12 月期)

※6 : 営業利益 133 億円 (2001 年 3 月期)

5. 将来の成長へ向けた投資と株主還元について

医薬品業界を取り巻く事業環境は急速に変化しており、当社が継続的にステークホルダーへの責任を果たし続けるためには、医療ニーズを満たす新薬を継続的に創出し続ける必要がますます高まっています。当社としては、新たな導入品の獲得等、将来の成長に資する投資を最優先して継続的に進める必要があると認識しておりますが、特に「中期経営計画 2022-2024」期間中は、これまで以上に積極的に導入に注力することとし、内部留保を活用して積極的な事業投資を進めていく考えです。

株主還元につきましては、2022 年度の配当は、「継続的かつ安定的に実施する」との基本方針に加え、将来へ向けた投資をこれまで以上に積極的に行っていくことを勘案し、従来と同水準の配当を継続する考えです。

以上

なお、本内容の詳細につきましては、別紙スライドをご参照ください。また後日、本内容についてご説明する動画を当社ホームページ(<https://www.torii.co.jp/>)に掲載する予定です。

(将来に関する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、将来の見直しを見直すとは限りません。

新企業理念、中長期事業ビジョン 及び「中期経営計画2022-2024」

2022年2月10日
鳥居薬品株式会社

目次

1. 前中期経営計画「中期経営計画2021」の総括
2. 事業環境認識
3. 新企業理念「鳥居薬品の志」
4. 中長期事業ビジョン「VISION2030」
5. 「中期経営計画2022-2024」
6. 将来の成長へ向けた投資と株主還元について

(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、将来の見直しを見直すとは限りません。

1.前中期経営計画「中期経営計画2021」 の総括

1.前中期経営計画「中期経営計画2021」の総括

◆「中期経営計画2021」概要

当初目標2022年度営業利益※黒字化

⇒2019年度の業績において前倒しの黒字を達成し、目標見直し

中期経営計画2021期間中の営業利益※の黒字継続と黒字幅の拡大

<事業構造改革>

- 組織・機能・人員の最適化
- 資源配分の見直し・パフォーマンス最大化

<成長戦略>

- JTとの共同開発品の上市及び価値最大化
- 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
- 上記の実現・推進に向けた組織・機能強化

<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充実・強化、コンプライアンスの推進の取り組み継続
- その他、社会からの要請の変化にも適切に対応

※新規事業投資（新規導入品の獲得、M&A等を含む投資）に係る費用を除く営業利益

1.前中期経営計画「中期経営計画2021」の総括

◆ 主要施策の取り組み結果_①事業構造改革

- 組織・機能・人員の最適化
- 資源配分の見直し・パフォーマンスの最大化

- 特別転身支援制度(希望退職)の実施 (2019年度)
- 組織再編 (研究開発機能のJTへの統合、支店統廃合、本社組織再編)の実施 (2019年度)
- 長期収載品の他社への承継 (フサン：2019年度、ユリノーム：2020年度)
- 新営業支援システム及びタブレット端末の導入 (2019年度)
- 佐倉工場を岩城製薬株式会社に譲渡 (2020年度)

1.前中期経営計画「中期経営計画2021」の総括

◆ 主要施策の取り組み結果_②成長戦略

- JTとの共同開発品の上市・価値最大化
- 新規導入品の獲得、JTとの連携強化による革新的医薬品の共同開発の推進
- 上記の実現・推進に向けた組織・機能強化

<腎・透析領域>

- あすか製薬株式会社と「リオナ錠」の鉄欠乏性貧血の効能追加に関するコ・プロモーション契約締結（2020年6月）
- 腎性貧血治療薬「エナロイ錠2mg、4mg」発売（2020年12月）
- 「リオナ錠」の鉄欠乏性貧血の効能追加承認取得及びプロモーション開始（2021年3月）

<皮膚疾患領域>

- JTと「tapinarof（JTE-061）」の日本国内における共同開発及び販売に関する契約締結（2020年1月）、アトピー性皮膚炎及び尋常性乾癬を適応症とした国内第Ⅲ相臨床試験を開始（2021年10月）
- アトピー性皮膚炎治療薬「コレクチム軟膏0.5%」発売（2020年6月）
- 「コレクチム軟膏0.5%」小児アトピー性皮膚炎適応追加（2021年3月）、「コレクチム軟膏0.25%」発売（2021年6月）
- 米国Verrica社の皮膚疾患治療薬（VP-102）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締結（2021年3月）

<その他>

- 新規ライフサイエンス系投資ファンドへの出資（2020年7月）
- 遺伝性血管性浮腫（HAE）発作抑制薬「オラデオカプセル」発売（2021年4月）

1.前中期経営計画「中期経営計画2021」の総括

◆ 主要施策の取り組み結果_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

- 販売情報提供活動ガイドラインに基づく「販売情報提供監督担当」、「審査・監督委員会」の設置、資料審査システムの導入（2019年度）
- 薬機法改正対応（2020、2021年度）
- 経営の監督と業務執行のさらなる分離を旨とした経営体制の見直し（2020年度）
 - ・取締役会は、過半数を独立社外取締役で構成
 - ・各グループを所管するグループリーダーは、執行役員として業務執行に集中
- 東証市場区分見直しに伴うプライム市場申請及びCGコード改定対応（2021年度）

◆ 独占禁止法違反に関する対応

2020年3月、カルバン錠の販売価格の決定に関し、公正取引委員会より独占禁止法に基づく排除措置命令及び課徴金納付命令を受けました。この度の命令を厳粛かつ真摯に受け止め、再発防止措置を実施しています。今後も引き続き、法令遵守のさらなる徹底に取り組み、再発防止と早期の信頼回復に努めていきます。

1.前中期経営計画「中期経営計画2021」の総括

◆ 経営目標の達成状況

- 経営目標（2020年2月6日見直し後）
中期経営計画2021期間中の営業利益※の黒字継続と黒字幅の拡大

区分	2019年度 (実績)	2020年度 (実績)	2021年度 (実績)
売上高 (億円)	429	417	469
営業利益 (億円)	14	47	46

※新規事業投資（新規導入品の獲得、M&A等を含む投資）に係る費用を除く営業利益

◆ 2021年度の配当

- 継続的かつ安定的に実施する基本方針の下、将来へ向けた投資等を勘案した上で、「中期経営計画2021」の最終年度である2021年度においても年間48円の配当を実施予定

2.事業環境認識

2. 事業環境認識

外部環境

【社会全般】

- 新型コロナウイルス感染症の世界的拡大
- 多様性の確保の重要性の高まり
- サステナビリティ関連課題における企業への取り組み要請の高まり
- デジタル技術の飛躍的な進歩／DXの進展

【国・医療機関等】

- 医療財政逼迫に伴う医療費抑制の動き（後発品の使用促進、薬価制度の抜本改革等）
- 医療現場のニーズの変化（情報提供活動のあり方の多様化等）

【医薬品業界】

- 国内医療用医薬品市場の停滞
- 研究開発の高度化・難易度上昇による投資リスクの増大
- 導入競争の激化
- 製薬企業の信頼を毀損する事案の発生と、それに伴う各種規制の厳格化

内部環境

- 事業構造改革の結果としての新たな事業遂行体制
 - 従業員の大幅な減少、研究所・工場を保有しない体制
 - CSO、CMO等、外部専門企業との協業機会が拡大
- 前中期経営計画期間に黒字を確保。新製品群の伸長により売上・利益ともに向上の余地はあるが、安定成長を確かにするための取り組みは道半ば
 - 成長戦略の更なる推進の必要性
 - 中長期的な成長に向けて、JTE-061、VP-102に続くパイプラインの充実が不可欠

3.新企業理念「鳥居薬品の志」

3.新企業理念「鳥居薬品の志」

鳥居薬品の志

患者さんとそこ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

鳥居薬品株式会社は、2021年度に会社設立から100年を迎えました。また、2022年度には当社の前身である植野屋の創業から150年の節目を迎えます。長い歴史の来し方を振り返りながら、将来へ向けても変わらない当社の志を改めて言葉にし、企業理念として決めました。

3.新企業理念「鳥居薬品の志」

企業理念体系

企業理念：鳥居薬品の志

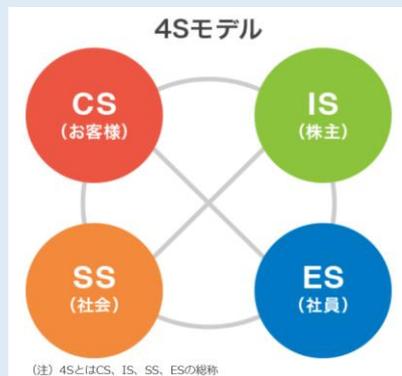
患者さんとそのご家族や医療に携わる方々に誠実に向き合い、患者さんの健康回復と、病に縛られない豊かで笑顔多い人生に貢献する

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

大切にする価値観：TORII's POLICY

- つながる“ひと”すべてを大切に
- 誠実・まじめがトリイのトリエ
- 全員当事者 脱・評論家
- 新しいことでもおそれずにやってみよう
- すべての経験を糧に、私たちは成長し続ける

経営の基本的考え方：4Sモデル



私たちは、高品質の事業活動によって生み出される資金を循環／拡大することを通じて、お客様、株主、社会、社員の四者に対する責任をバランス良く果たし、満足の総和を高めていきます。

CS (Customer Satisfaction) : お客様に対する責任

より良い薬、正しい情報を医療関係者を通じて患者さんに提供することにより、人々のQOL(Quality Of Life)向上に貢献するように努めます。

IS (Investor Satisfaction) : 株主に対する責任

適時適切に会社情報を開示するとともに、適正な利潤の還元と企業価値の増大を図るように努めます。

SS (Social Satisfaction) : 社会に対する責任

高度な倫理観を保持し、社会要請に応じた事業活動を通じて、より良き企業市民となるように努めます。

ES (Employee Satisfaction) : 社員に対する責任

個々人を尊重し、成長の機会を均等に与え、公正な評価に基づく処遇を推進することにより、働きがいを実感できるように努めます。

4. 中長期事業ビジョン「VISION2030」

4. 中長期事業ビジョン「VISION2030」

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、
価値ある新薬を見だし届ける
存在感のある製薬企業

「VISION2030」のターゲット

- ・過去最高の売上高※1を更新
- ・過去最高益※2更新を射程に入れる

※1：641億円（2017年12月期）

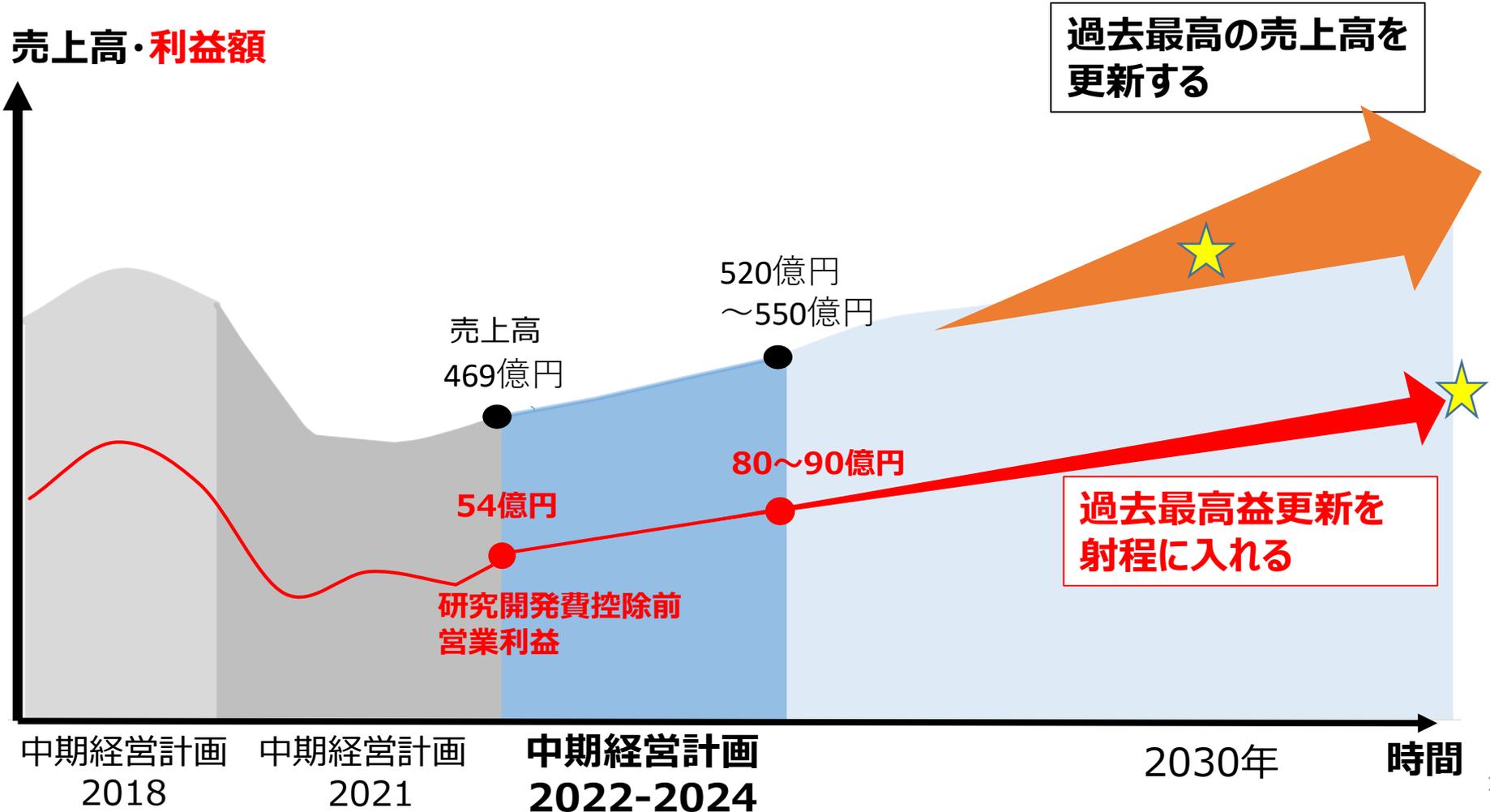
※2：営業利益 133億円（2001年3月期）

事業戦略

- ① 導入活動の強化
- ② 製品価値最大化のための仕組み作り

4. 中長期事業ビジョン「VISION2030」

VISION2030ターゲット：変動を乗り越えて安定成長へ



5. 「中期経営計画2022-2024」

「中期経営計画2022-2024」からは、環境変化を踏まえて毎年見直しを行う ローリング方式で中期経営計画を策定し、環境変化に迅速かつ柔軟に対応していくことといたします。

5.「中期経営計画2022-2024」

◆「中期経営計画2022-2024」主要施策

<成長戦略>

- 成長期新薬の普及・育成・価値最大化
(エナロイ、リオナ、コレクチム、シダキュア、ミティキュア、オラデオ)
- 新薬開発の推進 (JTE-061、VP-102)
- 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

5.「中期経営計画2022-2024」

◆「中期経営計画2022-2024」の計数指標

VISION2030の目指す姿実現に向け、「中期経営計画2022-2024」の計数指標としては、売上高及び研究開発費控除前の営業利益を設定

2022年度 予想	2024年度 ガイダンス※2	VISION2030の 目指す姿
売上高	売上高	過去最高の売上高※3 を更新する
482億円	520～550億円	
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	過去最高益※4 更新を射程に入れる
67億円	80～90億円	

※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、利益面における指標は、研究開発費を控除する前の営業利益を計数指標としております。

※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。

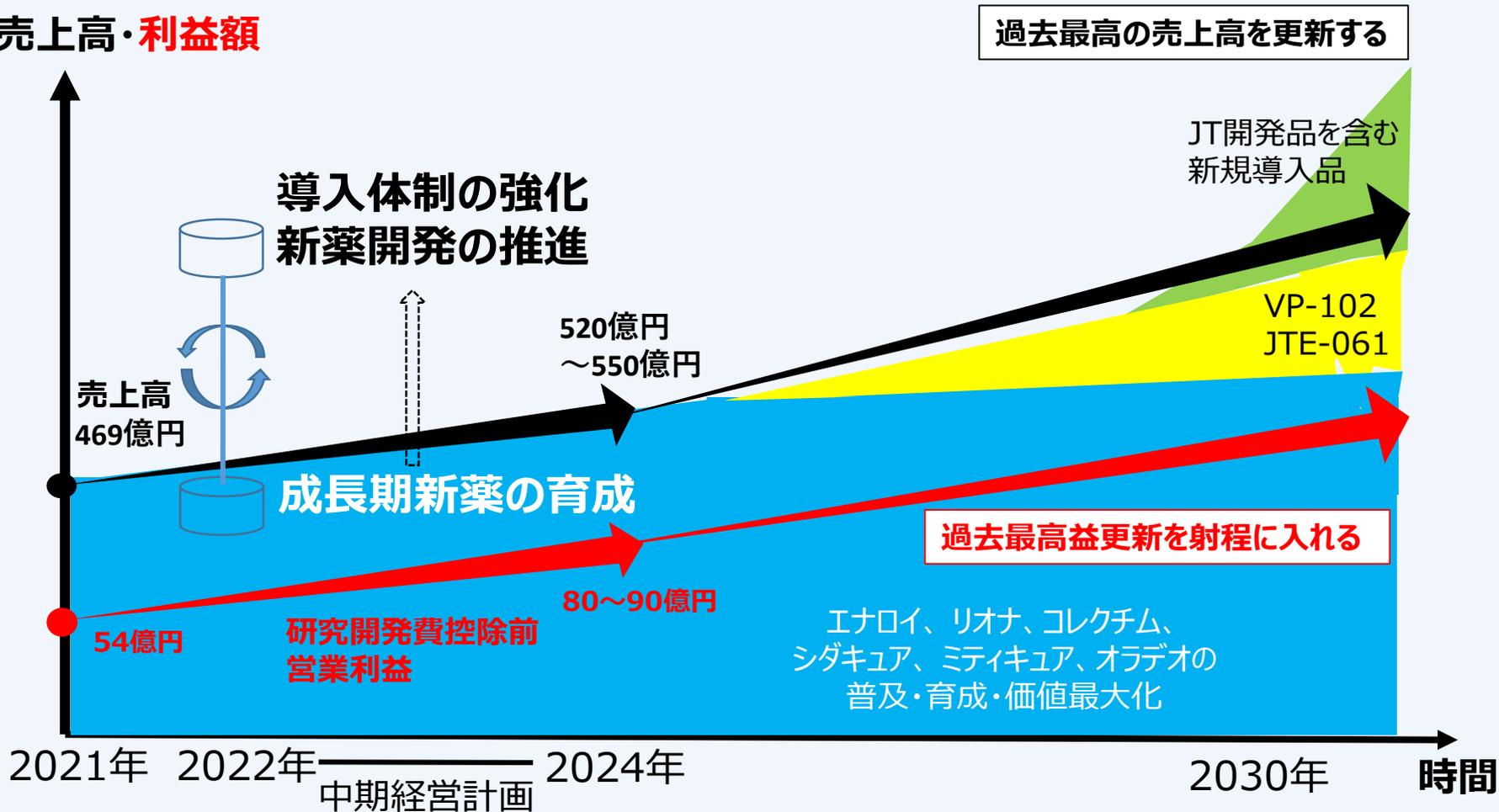
※3：641億円（2017年12月期）

※4：営業利益 133億円（2001年3月期）

5.「中期経営計画2022-2024」と「VISION2030」

戦略と施策、計数の概要

売上高・利益額



6. 将来の成長へ向けた投資と 株主還元について

6. 将来の成長へ向けた投資と株主還元について

◆ 将来の成長へ向けた投資の必要性

事業戦略をしっかり遂行することに加え、積極的な事業投資を行うことにより、継続的に着実な業績を出し続け、安定的な成長を果たしていくことを最優先する。

- 医薬品業界を取り巻く事業環境は急速に変化しており、当社が継続的にステークホルダーへの責任を果たし続けるためには、医療ニーズを満たす新薬を継続的に創出し続ける必要がますます高まっている。
- 研究開発機能が限定的な当社において継続的な新薬創出を実現するためには、導入品獲得によるパイプライン充実が不可欠。
- グローバルでの導入競争はますます激化し、導入品獲得の難易度や必要なコストも高まっている中ではあるが、当社は導入品獲得を喫緊かつ最重要課題と位置づけ、活動を強化するとともに、必要な投資を最優先に行う。
- また、将来の成長に資するその他の投資についても、これまで以上に積極的に行っていく。

◆ 2022年度の株主還元

- 「継続的かつ安定的に実施する」との基本方針に加え、将来へ向けた投資をこれまで以上に積極的に行っていくことを勘案し、従来と同水準の配当（年間48円）を継続。

企業理念・中長期事業ビジョン等 全体像

長期 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、
私たちがだからこそ出来る医療への貢献に挑戦し続ける

TORII's POLICY

2030

VISION
2030

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、
価値ある新薬を見だし届ける
存在感のある製薬企業

＜計数面で目指す姿＞

- ・過去最高の売上高を更新する
- ・過去最高益更新を射程に入れる

中期経営計画
2022-2024
(主要施策)

(1) 成長戦略

1. 成長期新薬の普及・育成・価値最大化 (エナロイ、リオナ、コレクテム、シダキュア、ミティキュア、オラデオ)
2. 新薬開発の推進 (JTE-061、VP-102)
3. 導入体制の強化
4. 経営戦略に沿った人事制度等の整備と働き方改革
5. 企業風土改革

(2) ステークホルダーからの信頼維持

1. 安定供給体制の整備・強化
2. 薬事規制の遵守と品質保証
3. コンプライアンスの強化
4. コーポレートガバナンスの強化

事業運営の根幹

- ・ 医薬品の安定供給と品質保証
- ・ コンプライアンス

経営の基本的考え方

4Sモデル



会社概要

商号	鳥居薬品株式会社
設立	1921年（大正10年）11月1日
本社	〒103-8439 東京都中央区日本橋本町3-4-1 トリイ日本橋ビル
代表者	代表取締役社長 松田 剛一
資本金	5,190百万円
従業員	560名（2021年12月31日現在）
事業内容	医薬品の製造・販売
事業所	本社／東京 支社／全国7カ所

問い合わせ先

【本件に関するお問い合わせ先】

鳥居薬品株式会社 経営企画部 広報担当

TEL. : 03-3231-6814

MAIL : webmaster@torii.co.jp