



2023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 東証プライム)
 問合せ先 経営企画部 (TEL 03-3231-6814)

「中期経営計画 2023-2025」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、2023年度から2025年度を対象期間とする「中期経営計画 2023-2025」を策定しましたのでお知らせします。

記

1. 「中期経営計画 2022-2024」2022年の進捗状況

当社は、2022年度から2024年度までの3ヶ年を対象期間とする「中期経営計画 2022-2024」を策定し、中長期事業ビジョン「VISION2030」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おります。進捗状況は、以下のとおりです。

計数指標の進捗状況

2022年度 当初計画	2022年度 実績	増減額	VISION2030の 目指す姿
売上高	売上高	+6億円	過去最高の売上高※2 を更新する
482億円	488億円		
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	+4億円	過去最高益※3 更新を射程に入れる
67億円	72億円		

※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。

※2:641億円(2017年12月期)

※3:営業利益 133億円(2001年3月期)

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の急速な変化の中、「中期経営計画 2022-2024」において計画していた各諸施策を着実に遂行し、成長期新薬の普及・育成・価値最大化の取り組みの結果、引き続き新型コロナウイルス感染症による患者様の医療機関への受診抑制傾向、医薬情報担当者(MR)の医療機関への訪問自粛等、事業活動に一定の影響を受けたものの、売上高は488億円、営業利益(研究開発費控除前)は72億円と当初計画を上回ることができました。

また、新薬開発の推進(JTE-061、T0-208)が計画通り進捗する等、中長期事業ビジョン「VISION2030」目標の達成、そして以降の持続的成長に向けた各施策についても着実に取り組んでおります。

2. 「中期経営計画 2023-2025」の概要

1) 「中期経営計画 2023-2025」の策定

当社は、中長期事業ビジョン「VISION2030」の達成に向け、2023年度から2025年度を対象期間とする「中期経営計画 2023-2025」を策定しました。「VISION2030」の実現に向けて、前中期経営計画に引き続き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。

2) 「中期経営計画 2023-2025」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 5. サステナビリティへの取り組み（新規）

3) 計数指標

VISION2030の目指す姿の実現に向け、「中期経営計画 2023-2025」の計数指標としては、引き続き売上高及び研究開発費控除前の営業利益を設定します。

2023年度 予想	2025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
509億円	540～570億円	
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
76億円	90～100億円	

※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）

3. 将来の成長へ向けた投資と株主還元について

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。

この度、将来の事業成長を目指した中長期的な視野に立った投資や財務の状況等を勘案したうえで、株主還元の充実を図ることとし、2022年度の配当につきましては、1株当たり年間100円といたします。

また、2023年度の配当につきましても、上記方針・考え方の下、1株当たり年間100円の配当を実施する予定です。

なお、株主還元につきましては、引き続き継続的かつ安定的な配当の実施を基本方針としつつ更なる充実を図る考えであり、今後、業績や投資の進捗等を勘案しながら中長期的なDOE（株主資本配当率）の向上に努め、将来的に同業他社と遜色のないDOE水準を目指してまいります。

以上

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決算説明会資料及び質疑応答内容（テキスト形式）を当社ホームページ(<https://www.torii.co.jp/>)に公開予定です。

（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。

別紙「中期経営計画2023-2025」

2023年2月10日
鳥居薬品株式会社

目次

1. 企業理念「鳥居薬品の志」
2. 中長期事業ビジョン「VISION2030」
3. 「中期経営計画2022-2024」2022年度進捗
4. 「中期経営計画2023-2025」
5. サステナビリティへの取り組み
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.企業理念「鳥居薬品の志」

1. 企業理念「鳥居薬品の志」

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

鳥居薬品株式会社は、2021年度に会社設立から100年、2022年度には当社の前身である植野屋の創業から150年の節目を迎えました。

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。

1. 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

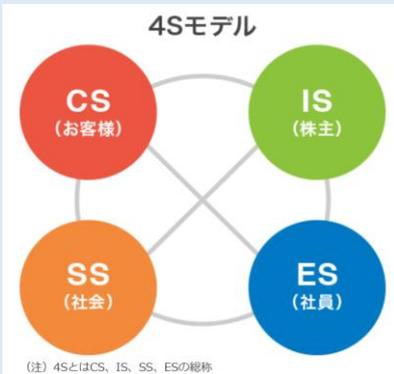
患者さんとそのご家族や医療に携わる方々に誠実に向き合い、
患者さんの健康回復と、病に縛られない豊かで笑顔多い人生に貢献する

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

大切にしている価値観：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イ
- 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。

2. 中長期事業ビジョン「VISION2030」

2. 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

3.「中期経営計画2022-2024」 2022年度進捗

3. 「中期経営計画2022-2024」2022年度進捗

再掲載：2022年2月10日開示資料

◆「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）

3. 「中期経営計画2022-2024」2022年度進捗

◆ 計数指標の2022年進捗

▶ 対当初計画：達成

「オラデオカプセル」及び「コレクチム軟膏」等の販売状況が好調に推移したことにより売上高、営業利益ともに、当初計画を上回った

	2022年度 (当初計画)	2022年度 (実績)	2022年 当初計画→ 実績増減
売上高	482億円	488億円	+6億円
営業利益 (研開費控除前)	67億円	72億円	+4億円

3. 「中期経営計画2022-2024」2022年度進捗

再掲載：2022年2月10日開示資料

◆ 「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

3. 「中期経営計画2022-2024」2022年度進捗

◆ 主要施策の主なトピック（2023年2月10日時点）

1. 成長期新薬の普及・育成・価値最大化

（エナロイ、リオナ、コレクチム、シダキュア、ミティキュア、オラデオ）

- 各製品とも着実な伸長（対前年比売上増）
- コレクチム：利便性向上、対象患者さんの拡大による価値向上
 - ✓ 「コレクチム軟膏0.5%」10gチューブ発売（2022年7月）
 - ✓ 「コレクチム軟膏」添付文書改訂（乳幼児アトピー性皮膚炎患者を対象とした国内における第Ⅲ相臨床試験結果を反映）（2023年1月）

2. 新薬開発の推進（JTE-061、TO-208）

- 各開発品とも順調な開発進捗
 - ✓ 「JTE-061」アトピー性皮膚炎患者対象の国内第Ⅲ相臨床試験の速報結果公表（2022年7月）
 - ✓ 「JTE-061」尋常性乾癬患者対象の国内第Ⅲ相臨床試験の速報結果公表（2022年9月）
 - ✓ 「TO-208」伝染性軟属腫を適応症とした国内における第Ⅲ相臨床試験開始（2022年7月）

3. 導入体制の強化

- 積極的な導入活動を通じ、新たに1件の導入品獲得
 - ✓ Nogra社の尋常性ざ瘡治療薬（NAC-GED-0507）国内でのライセンス導入契約締結（2023年1月）

4. コーポレートガバナンスの強化

- 社内外環境やステークホルダーからの期待等も踏まえ、下記取り組み・施策を実施
 - ✓ サステナビリティへの取り組み（基本方針策定・マテリアリティの特定）
 - ✓ 取締役の任期短縮（2年→1年）（2023年3月株主総会付議議案）

参考：研究開発パイプラインの概要

開発番号	予定 適応症等	剤形等	国内開発段階				
			Phase I	Phase II	Phase III	申請	承認

皮膚疾患領域

JTE-052 「コレクナム」	乳幼児アトピー 性皮膚炎	外用剤	添付文書改訂（乳幼児アトピー性皮膚炎追加） （2023年1月）				
JTE-061	アトピー性 皮膚炎	外用剤					
	尋常性乾癬	外用剤					
	小児アトピー性 皮膚炎	外用剤					
TO-208	伝染性軟属腫	外用剤					

アレルギー領域

TO-203 「ミティキュア」	室内塵ダニ アレルギー疾患 （喘息）	舌下錠					
--------------------	--------------------------	-----	--	--	--	--	--

4. 「中期経営計画2023-2025」

「中期経営計画2022-2024」より、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しております。

4. 「中期経営計画2023-2025」

◆ 「中期経営計画2023-2025」の計数指標

VISION2030の目指す姿実現に向け、「中期経営計画2023-2025」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

2023年度 予想	2025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
509億円	540～570億円	
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
76億円	90～100億円	

※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）

4. 「中期経営計画2023-2025」

◆ 「中期経営計画2023-2025」主要施策

1. 2022年度は主要施策、業績ともに順調に進捗
⇒大きな戦略変更は行わず、「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
2. 主要施策に「サステナビリティへの取り組み」を新規追加

<成長戦略>

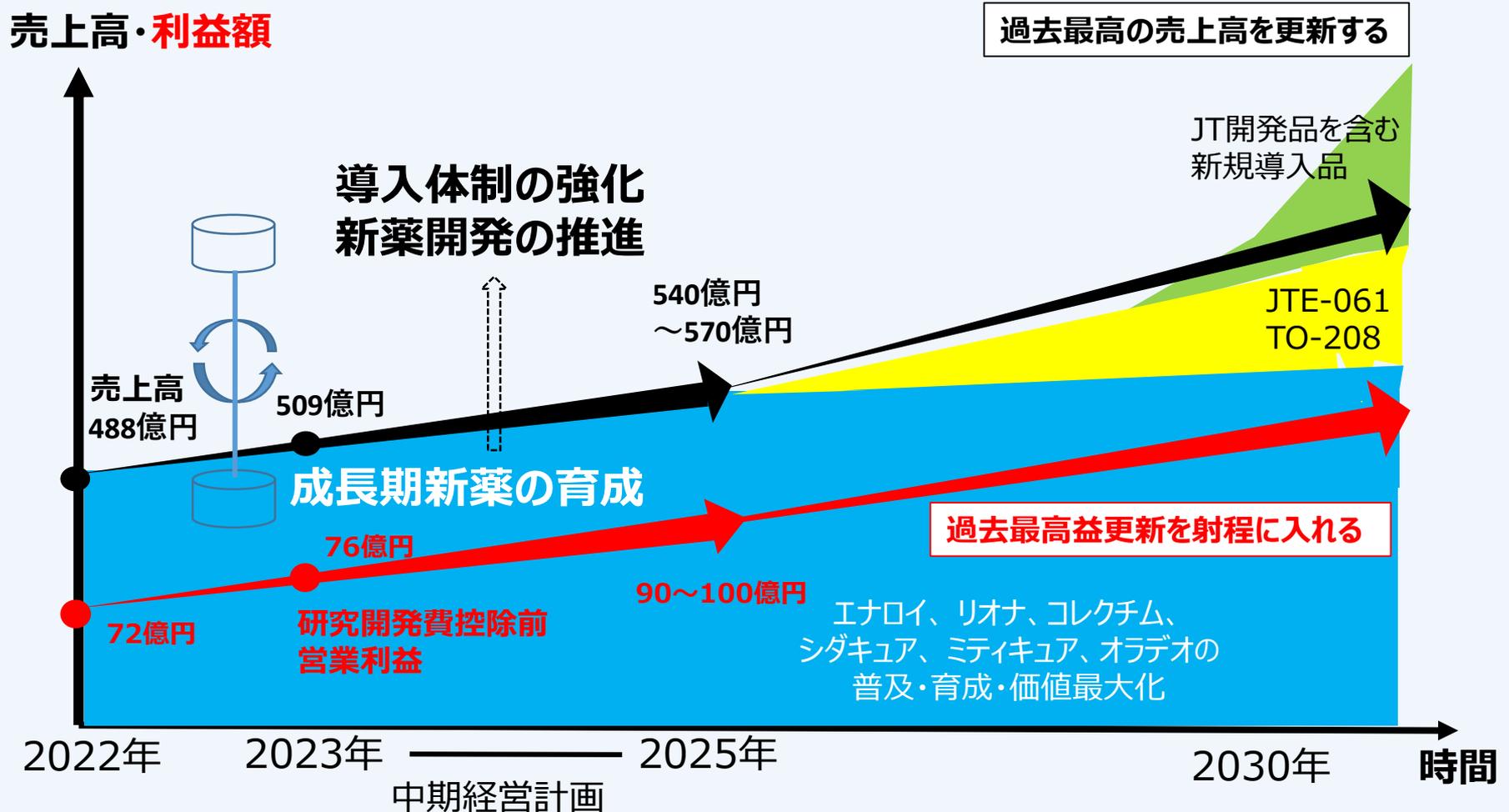
- 成長期新薬の普及・育成・価値最大化
(エナロイ、リオナ、コレクチム、シダキュア、ミティキュア、オラデオ)
- 新薬開発の推進 (JTE-061、TO-208)
- 導入体制の強化
- 経営戦略に沿った人事制度等の整備と働き方改革
- 企業風土改革

<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 (新規)

4.「中期経営計画2023-2025」と「VISION2030」

戦略と施策、計数の概要



5.サステナビリティへの取り組み

当社の持続的な成長と中長期的な企業価値の向上および
持続可能な社会の実現に貢献していくことを目的に
サステナビリティへの取り組みとして整理しました。

5.サステナビリティへの取り組み

◆サステナビリティ基本方針の策定及びマテリアリティの特定について

これまで、当社は、経営の基本的考え方である「4Sモデル」に基づき、お客様、株主、社会、社員という全てのステークホルダーの方々とのコミュニケーションや連携といった協働を通して得られた期待やニーズ等に応え、各ステークホルダー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く不断の努力が、当社の持続的な成長と中長期的な企業価値の向上だけでなく、持続可能な社会の実現に貢献することになると認識し、環境問題、人権問題、労働環境、女性の活躍促進を含む社内の多様性の確保などのサステナビリティを巡る課題に取り組んでまいりました。

この度、ステークホルダー信頼維持の観点、また、当社の持続的な成長と中長期的な企業価値向上の実現のため、サステナビリティの基本方針を策定するとともに、当社が取り組むべき重要課題（マテリアリティ）を特定いたしました。

今後、当社は、「4Sモデル」に基づくサステナビリティへの取り組みを引き続き実践するとともに、サステナビリティ基本方針、重要課題（マテリアリティ）に基づく取り組みを充実させてまいります。なお、取り組みの詳細等については、当社ウェブサイト等で情報開示を行っていく予定です。

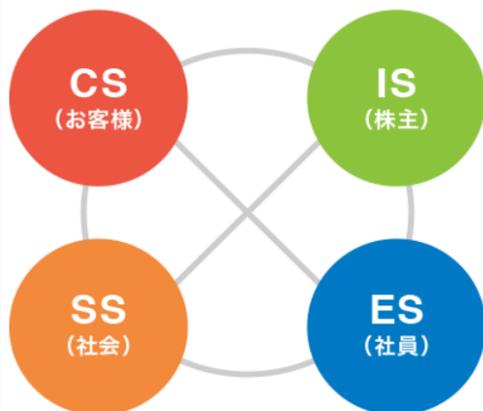
5.サステナビリティへの取り組み

◆サステナビリティ基本方針

「当社は、企業理念である「鳥居薬品の志」の恒久的な実現に向け、経営の基本的考え方である「4Sモデル」※に基づき、各ステークホルダー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く不断の努力により、当社の持続的な成長と中長期的な企業価値の向上だけでなく、サステナブルな社会の実現に貢献していきます。

当社は、サステナビリティに関する取り組みを推進するため、ステークホルダーの方々とのコミュニケーションや連携といった協働を通して得られた期待やニーズ等を踏まえ、社会の持続性と事業の持続性の両面からインパクトが大きく優先的に取り組むべき重要課題（マテリアリティ）を特定し、課題解決に向け適切に対応します。」

4Sモデル



(注) 4SとはCS、IS、SS、ESの総称

※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。

5.サステナビリティへの取り組み

◆マテリアリティ

CS
(お客様)

IS
(株主)

事業に関わるマテリアリティ

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

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

製品の品質保証と
安全性確保

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
多様なパートナーとの共創

サプライチェーン全体での
取り組みによる安定供給

経営基盤に関わるマテリアリティ

高い専門性を持った
社員の育成と成長機会の提供

TORII's POLICY
(大切にしている価値観)を
実践する企業風土の醸成

社員一人ひとりが
いきいきと働ける環境の実現

コーポレートガバナンス

コンプライアンス

環境保全に配慮した
企業活動

SS
(社会)

ES
(社員)

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

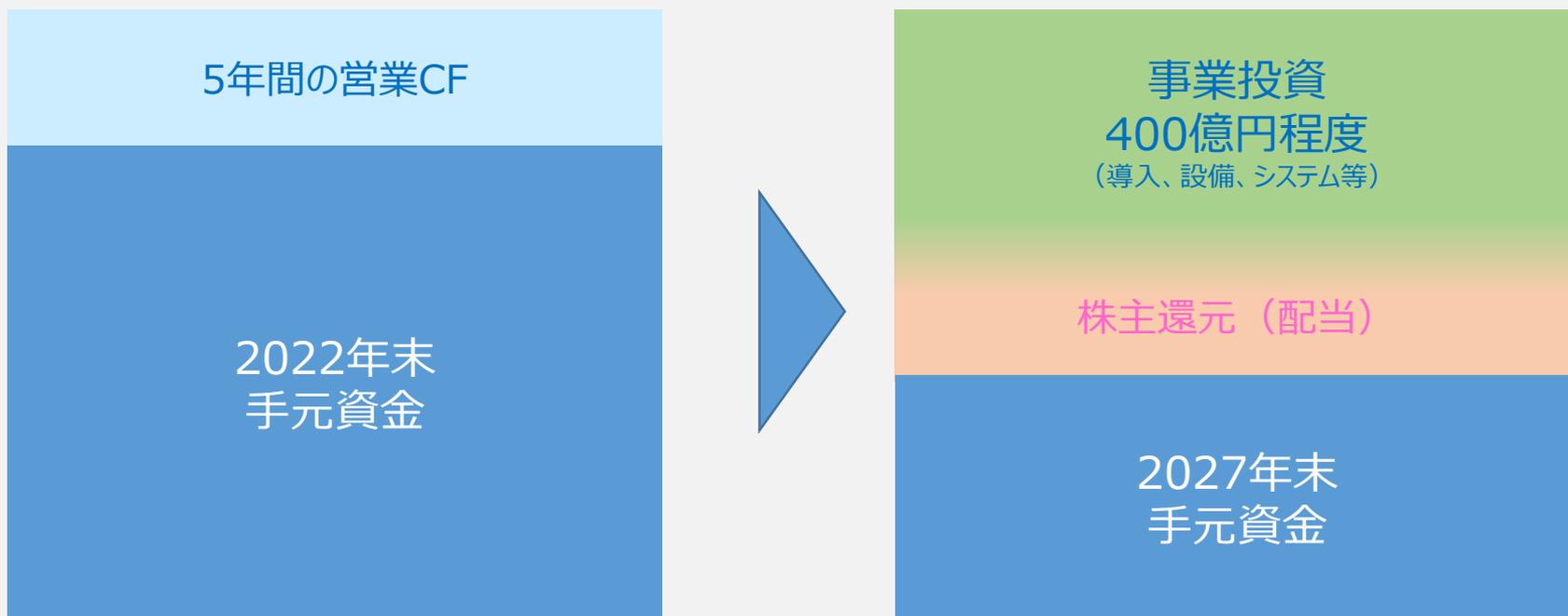
- 継続的かつ安定的な配当を実施するとの基本方針の下、将来の事業成長を目指した中長期的な視野に立った投資や財務の状況等を勘案したうえで、株主還元の充実を図る。
 - ・2022年度配当：1株当たり年間100円に増配予定（直近配当予想48円から52円増配）
 - ・2023年度配当：上記方針・考え方の下、1株当たり年間100円の配当実施予定
- 今後も、継続的かつ安定的な配当の実施を基本方針としつつ更なる充実を図る考えであり、業績や投資の進捗等を勘案しながら中長期的なDOEの向上に努め、将来的に同業他社と遜色のないDOE水準を目指す。

配当推移

年度	2021年度	2022年度	2023年度
一株当たりの配当金	計48円 中間配当：24円 期末配当：24円	計100円（予定） 中間配当：24円 期末配当：76円	計100円（予定） 中間配当：50円 期末配当：50円
DOE	1.2%	2.4%	—
ROE	2.9%	3.3%	—
配当性向	40.0%	71.2%	90.6%

6. 将来の成長へ向けた投資と株主還元について

◆ 参考：集中的な投資が一段落する5年後（2027年末）までの
キャピタル・アロケーション（イメージ）



(注) 上記キャピタル・アロケーションは、将来的な投資規模の目標として位置づけるものではありません。