

# 中長期事業ビジョン「VISION2030」

- 当社は、企業理念である「鳥居薬品の志」を実現するために、2030年に目指す姿として「VISION2030」を策定しています

## VISION2030 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

## VISION2030 計数目標

- 売上高 800億円超
- 営業利益 2032年の過去最高益※更新を射程に入れる

※過去最高の営業利益 133億円（2001年3月期）

# 「中期経営計画2025-2027」の概要 – 計数目標及びガイダンス –

- 「VISION2030」の目指す姿の実現に向け、「中期経営計画2025-2027」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

2025年度 計画	2026年度 ガイダンス※2	2027年度 ガイダンス※2	VISION2030の 目指す姿※2
売上高	売上高	売上高	売上高
647 億円	650~680 億円	730~760 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 (研究開発費控除前) ※1	営業利益 (研究開発費控除前) ※1
105 億円	80~90 億円	110~120 億円	—
営業利益 (参考)	営業利益 (参考)	営業利益 (参考)	営業利益※3
41 億円	10~20 億円	80~90 億円	2032年の過去最高益※3 133億円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：薬価に関しては複数シナリオが考えられるものの、本ガイダンスにおいては2026年に市場拡大再算定によりシダキュア・ミティキュアが15%程度の薬価引き下げとなる前提で策定。なお、現時点で市場拡大再算定について決定した事実はありません

※3：「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）

# 「中期経営計画2025-2027」 主要施策

- VISION2030及び事業戦略・事業運営の根幹に重大な影響を与える環境変化はなく、2024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
  - ✓ 皮膚疾患領域
  - ✓ アレルゲン領域
  - ✓ 腎・透析領域
  - ✓ その他
- ✓ 新薬開発の推進
  - ✓ TO-208（想定適応症：尋常性疣贅）
  - ✓ TO-210（想定適応症：尋常性ざ瘡）
  - ✓ イネ科花粉舌下錠
- ✓ 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

# 「中期経営計画2025-2027」 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

- 3領域（皮膚疾患領域、アレルギー領域、腎・透析領域）をフランチャイズとする位置づけを継続
- 皮膚疾患領域・アレルギー領域をVISION2030に向けた成長ドライバーとして位置づけ

### 皮膚疾患領域

- ✓ コレクチムの更なる市場浸透、価値最大化に注力
- ✓ ブイタマー、TO-208の早期市場浸透に注力
  - ✓ TO-208は伝染性軟属腫治療薬として2025年の上市を見込む
- ✓ 開発品の早期上市に向け開発等を実施し、製品ラインナップに加えることにより、幅広い疾患に対応
  - ✓ TO-208（想定適応症：尋常性疣贅）
  - ✓ TO-210（想定適応症：尋常性ざ瘡）

### 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、安定供給に向けた取り組みを着実に継続し、需要動向をふまえた限定出荷は継続しながらも、25年の新規製造設備稼働に伴い出荷量は段階的に増加
- ✓ イネ科花粉舌下錠の早期上市・市場浸透に向け、開発等を実施

### 腎・透析領域

- ✓ リオナおよびエナロイの更なる浸透を図り腎・透析領域における製品ポジショニングの確保を推進
- ✓ パイプライン拡充にむけた探索・導入活動を皮膚疾患領域・アレルギー領域と同様に継続

# 「中期経営計画2025-2027」主要施策

## 新薬開発の推進 – 主な開発パイプラインの状況・見通し

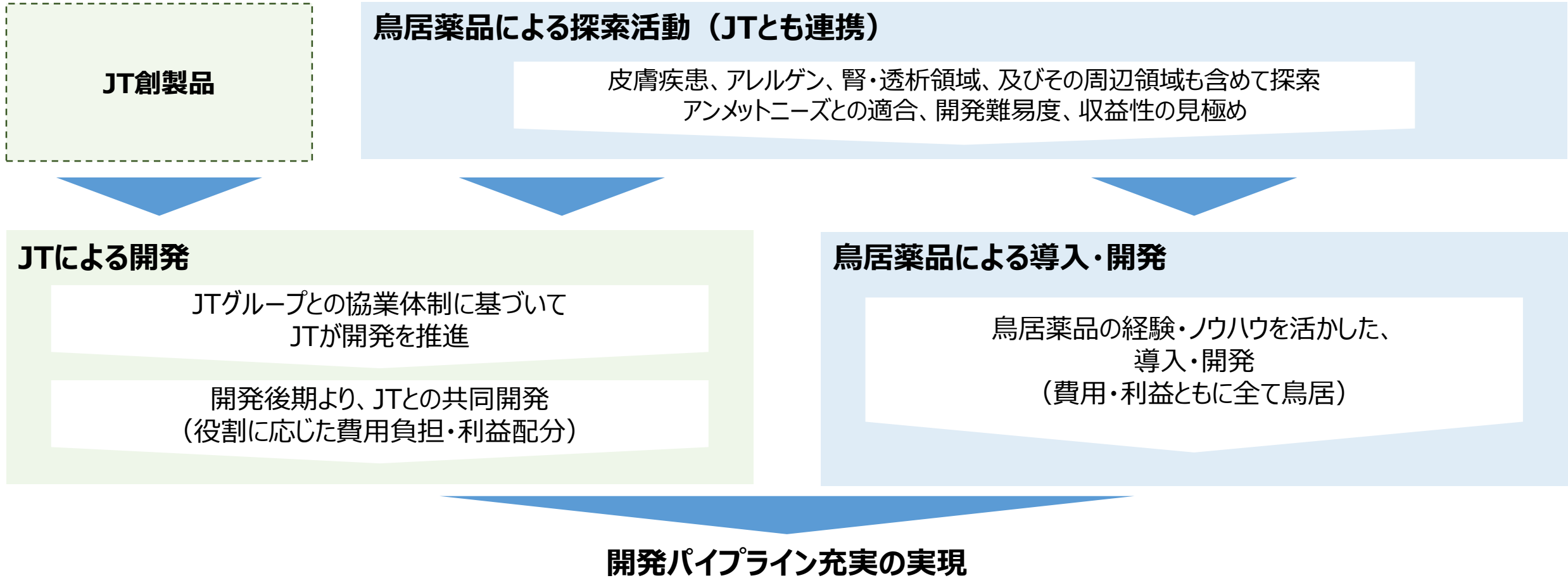
			患者さんへ提供する価値	2024年末時点 の状況	2025年	2026年	2027年～
皮膚疾患領域	JTE-061 「ブイタマー」	アトピー性皮膚炎	芳香族炭化水素受容体(AhR)を標的とした新規化合物含有の薬剤【外用剤】	発売済み			
		尋常性乾癬		発売済み			
		小児アトピー性皮膚炎		Phase III 進行中	Phase III		
TO-208	伝染性軟属腫	塗布部位に水疱が形成され、病巣皮膚が剥がれ落ちる際に、ウイルス感染組織を除去【外用剤】	申請中				
	尋常性疣贅		臨床試験準備中		臨床試験実施予定		
TO-210	尋常性ざ瘡	脂質代謝異常の改善作用及び抗炎症作用などを作用機序として想定【外用剤】	Phase I 進行中			次Phase臨床試験実施予定	
アレルギー領域	イネ科花粉舌下錠	イネ科花粉を原因抗原とする花粉症	イネ科花粉症に対するアレルギー免疫療法薬【舌下錠】	臨床試験準備中		臨床試験実施予定	
	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)	アレルギー性喘息に対するアレルギー免疫療法薬【舌下錠】	今後の開発方針・スケジュールについては未定・検討中			

\* 上記のスケジュール等は現時点での見通しであり、様々な要因により変更される可能性があります

# 「中期経営計画2025-2027」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
- 現行フランチャイズ領域の価値最大化を主眼としながらも、周辺領域も含めて鳥居薬品独自の導入、開発にも積極的にチャレンジ

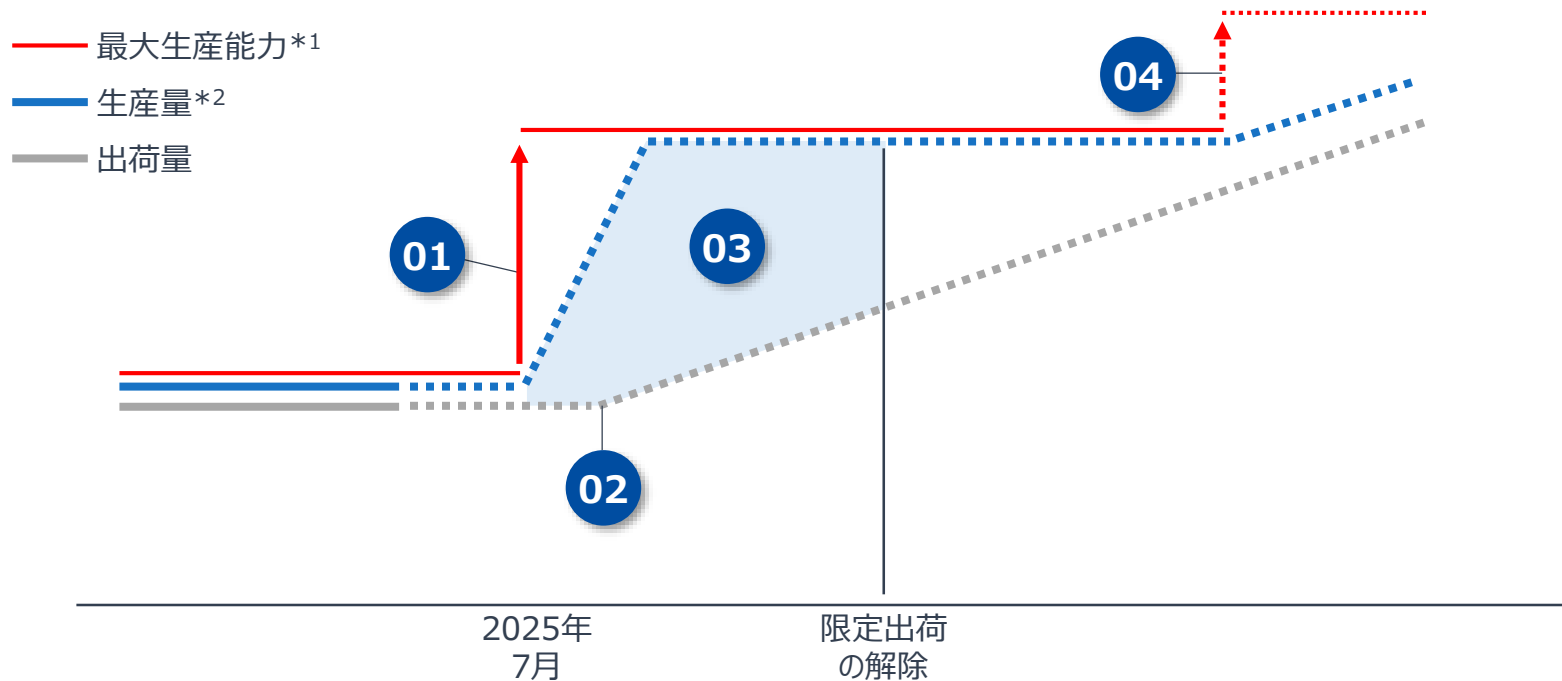


# 「中期経営計画2025-2027」主要施策

## 安定供給体制の整備・強化－シダキュア安定供給に向けた取り組み・今後の需給見通し

- 2025年7月に新たな原薬製造設備が竣工・稼働し、2025年秋頃から取引医薬品卸店への出荷量を段階的に増加させる
- 出荷量の増加と並行して、安定供給に向けた当社在庫量の積み増しを行い、早期での限定出荷解除を目指す
- 更なる増産に向けては、需要動向・収益予測を総合的に勘案し、適切なタイミングで追加投資の判断をおこなう

シダキュア増産の見通し（イメージ）



- 01 2025年7月より新たな原薬製造設備が稼働し、最大生産能力は限定出荷前の約2倍(年間約50万人分)に増加
- 02 2025年秋頃から取引医薬品卸への出荷量を段階的に増加
- 03 出荷量の増加と並行して在庫の積み増しをおこない、安定供給に必要な在庫量の確保ができ次第、早期での限定出荷の解除を予定
- 04 シダキュアに対する需要は引き続き伸長していく見通しであり、将来的に需要が出荷量を上回る可能性も想定。引き続き需要動向等を注視しながら、適切なタイミングで更なる増産に向けた追加投資の判断をおこなう

\*1最大生産能力が実際の生産量と必ずしも一致するものではありません。

\*2出荷量の増加と並行して安定供給の在庫量の確保をおこなうため、生産量と同等の出荷量となるものではありません。

# 「中期経営計画2025-2027」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（2025年1月設置）の運営の高度化並びにマテリアリティ推進計画の実行及び目標、ロードマップ、KPI設定等の高度化を継続

事業に関わる マテリアリティ	関連する中計主要施策 事業戦略・事業運営の根幹等	施策の概要・目標
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	<b>【事業戦略】</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>製品価値最大化のための仕組み作り</li> </ul> <b>【中計主要施策】</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>成長期新薬の普及・育成・価値最大化</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>アンメットメディカルニーズに応じたエビデンスの充実化と情報発信</li> <li>情報提供収集体制の構築</li> <li>メディカルアフェアーズ・メディカルサイエンスリエゾンの強化（業界トップクラスと評価される活動量と質の担保）</li> <li>安全性データベース構築と実用化の推進（対象品・利用者の段階的拡大）</li> </ul>
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	<b>【事業戦略】</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>導入活動の強化</li> </ul> <b>【中計主要施策】</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>新規導入品の獲得</li> <li>新薬開発の推進</li> <li>成長期新薬の普及・育成・価値最大化</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>導入探索領域・疾患の拡大、探索地域の拡大、探索手法の拡大</li> <li>導入探索・アライアンス人財及び組織的能力の強化</li> <li>新規導入品のライセンス契約等、開発パイプラインの充実（1品目以上/年）</li> <li>新薬開発（TO-208、TO-210、イネ科花粉舌下錠等）及びライフサイクルマネジメントの推進</li> </ul>
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	<b>【VISION2030】</b> 2030年に目指す姿の実現 <b>【ビジネスモデルの高度化】</b> 自社資源をコア機能に集中し、専門能力を持つ外部企業等と連携	<ul style="list-style-type: none"> <li>コア機能及び外部企業等との連携強化によるビジネスモデルの不断の高度化</li> </ul>



# 「中期経営計画2025-2027」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（2025年1月設置）の運営の高度化並びにマテリアリティ推進計画の実行及び目標、ロードマップ、KPI設定等の高度化を継続

事業に関わる マテリアリティ	関連する中計主要施策 事業戦略・事業運営の根幹等	施策の概要・目標
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 【中計主要施策】 ・ 安定供給体制の整備・強化	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 適切な需給管理及び適正在庫の維持</li> <li>・ シダキュア増産に向けた生産体制の強化、限定出荷の解除（スギ花粉採取量の拡大、製造設備投資等）</li> <li>・ 新薬開発品（TO-208、TO-210、イネ科花粉舌下錠等）の商業生産体制構築等</li> <li>・ 「安定供給体制に関するマネジメントシステム」体制構築</li> </ul>
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 【中計主要施策】 ・ 薬事規制の遵守と品質保証	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 薬機法および各種薬事規制への適切な対応</li> <li>・ 開発計画・商業生産計画に沿った各種対応</li> <li>・ 各種アレルギーエキス等既存製品の品質向上</li> <li>・ CMC（Chemistry, Manufacturing and Control）機能強化</li> </ul>

# 「中期経営計画2025-2027」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（2025年1月設置）の運営の高度化並びにマテリアリティ推進計画の実行及び目標、ロードマップ、KPI設定等の高度化を継続

経営基盤に関わる マテリアリティ	関連する中計主要施策 事業戦略・事業運営の根幹等	施策の概要・目標
⑥環境保全に配慮した企業活動	<ul style="list-style-type: none"> <li>気候変動への取り組み等環境対応</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>TCFDが推奨する枠組みに沿った取り組み</li> <li>ガバナンス体制の構築と事業リスクに対するマネジメント強化</li> </ul>
⑦高い専門性を持った社員の育成と成長 機会の提供	<p>【中計主要施策】</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>経営戦略に沿った人事制度等の整備と働き方改革（教育研修・人財育成を含む）</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>評価・処遇のメリハリにより成果に適切に報いる人事制度の導入・理解浸透</li> <li>高度な専門性を持った人財の安定的な確保、計画的な人財育成の取り組み</li> <li>全社共通研修、職種別研修等を通じた中長期的・体系的な育成</li> <li>自律的なキャリア形成支援</li> </ul>
⑧TORII's POLICY（大切にしている価値観）を実践する風土の醸成	<p>【中計主要施策】</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>企業風土改革</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>企業理念体系の浸透（役員対話会や社内報等による情報発信）</li> <li>全社員対象ワークショップ等によるTORII's POLICY実践の推進</li> <li>企業風土アンケートの実施継続</li> </ul>

# 「中期経営計画2025-2027」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（2025年1月設置）の運営の高度化並びにマテリアリティ推進計画の実行及び目標、ロードマップ、KPI設定等の高度化を継続

経営基盤に関わる マテリアリティ	関連する中計主要施策 事業戦略・事業運営の根幹等	施策の概要・目標
⑨社員一人ひとりがいきいきと働ける環境の実現	<b>【中計主要施策】</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>経営戦略に沿った人事制度等の整備と働き方改革</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>社員の成長と組織の成果向上を促す働きやすい/働きがいのある環境整備</li> <li>多様化推進 （女性活躍推進および次世代育成支援の取り組み推進等）</li> <li>健康経営の取り組み推進</li> </ul>
⑩コンプライアンス	<b>【事業運営の根幹】</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>コンプライアンス</li> </ul> <b>【中計主要施策】</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>コンプライアンスの強化</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>各種法令、業界ルール（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）への適切な対応</li> <li>役員・社員へのコンプライアンス教育・啓発の実施継続</li> <li>コンプライアンスアンケートの実施</li> <li>通報・相談窓口の設置継続・最適化検討</li> </ul>
⑪コーポレートガバナンス	<b>【中計主要施策】</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>コーポレートガバナンスの充実</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>監査等委員会、指名・報酬諮問委員会の適切な運営</li> <li>適切な情報開示・対話の充実（決算説明会、SR活動実施、統合報告書等の発行）</li> <li>資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応</li> </ul>