

2024年12月期 決算説明会

2025年2月12日 鳥居薬品株式会社

2024年度実績・2025年度業績見込

代表取締役副社長 近藤紳雅



AGENDA

- 2024年度 実績
- 2025年度 業績見込

2024年度 実績

■ 売上高・研究開発費控除前営業利益ともに、前年度比二桁%の成長を実現

(百万円)	2024年度	対前年度		対前回予想	
		増減額	増減率	増減額	増減率
売上高	60,426	+5,788	+10.6%	▲773	▲1.3%
売上総利益	26,707	+1,915	+7.7%	▲292	▲1.1%
営業利益	6,798	+1,762	+35.0%	+98	+1.5%
研究開発費 控除前営業利益※	9,622	+1,096	+12.9%	▲77	▲0.8%
当期純利益	5,042	+922	+22.4%	▲57	▲1.1%
(参考)研究開発費	2,824	▲666	▲19.1%	▲175	▲5.8%

対前年度

売上高

- 引き続き、皮膚疾患領域及びアレルギー領域が牽引し、増収

営業利益

- 売上原価及び研究開発費を除く販管費が増加したものの、売上高の増加及び研究開発費の減少により、増益
- 研究開発費は、前年度に導入品に係る一時金のNogra社に対する支払い(約16億円)を計上したため減少

研究開発費控除前営業利益

- 販管費(研究開発費除く)が増加したものの、売上高が増加したことにより、増益

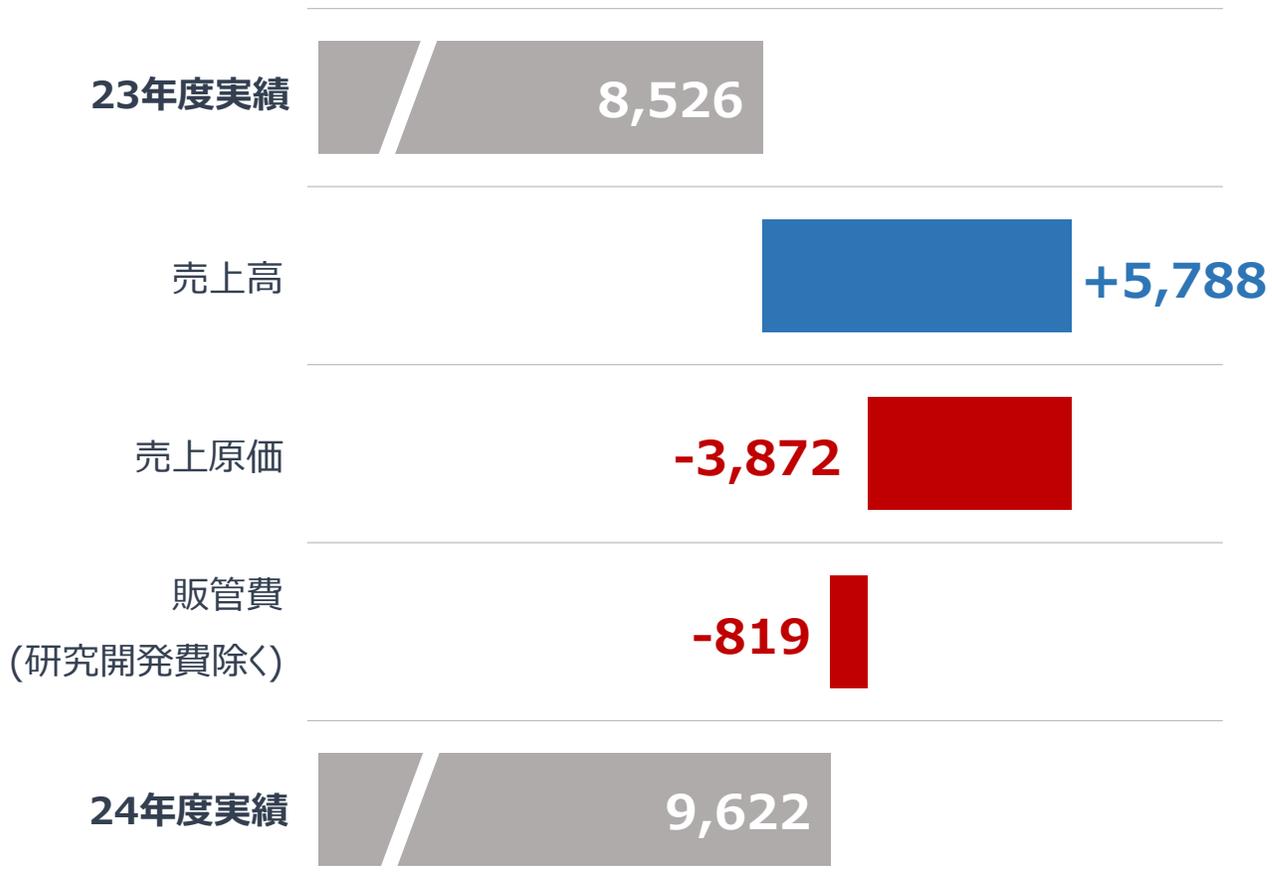
当期純利益

- 法人税及び営業外費用の増加、前年度に発生した政策保有株式売却益の剥落等があったものの、営業利益の増益により、増益

※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。

研究開発費控除前営業利益 増減要因

(単位：百万円)



主な増減要因

(+) シダキュア、コレクチム軟膏、ミティキュア、アンテベート、リオナ錠等が牽引し、力強い数量モメンタムを継続

(-) 薬価改定等の影響
参考) 全社薬価改定率: 2023年: 約▲1%、2024年: ▲1%未満

- 販売数量の増加
- 円安ユーロ高等によるネガティブな為替影響
- 仕入単価の値上げ

- アレルゲン領域等の伸長に伴う売上連動経費の増加及びブイタマーの上市に関連した販売促進費の増加等により、増加

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	対前年度	
		増減額	増減率
腎・透析領域 売上高	11,144	▲744	▲6.3%
- リオナ錠	8,151	+636	+8.5%
- レミッチ	1,396	▲1,329	▲48.8%
- その他	1,596	▲51	▲3.1%

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

- 長期収載品の選定療養制度導入の影響を含む後発品及び競合品の影響に加え、薬価改定の影響により、減収

皮膚疾患領域

(百万円)	2024年度	対前年度	
		増減額	増減率
皮膚疾患領域 売上高	17,409	+3,142	+22.0%
- コレクチム軟膏	8,846	+1,395	+18.7%
- アンテベート	5,381	+848	+18.7%
- ロコイド	1,953	+525	+36.8%
- その他	1,228	+374	+43.8%

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

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	対前年度	
		増減額	増減率
アレルギー領域 売上高	24,206	+2,520	+11.6%
- シダキユア	12,812	+1,456	+12.8%
- ミティキユア	11,241	+1,092	+10.8%
- その他	152	▲27	▲15.3%

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

ミティキユア

- 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	対前年度	
		増減額	増減率
その他領域 売上高	7,385	+886	+13.6%
- ビオスリー	4,845	+803	+19.9%
- オラデオカプセル	1,774	+227	+14.7%
- その他	764	▲145	▲16.0%

ビオスリー

- 整腸剤市場の拡大及びポジティブな薬価改定の影響により、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

AGENDA

- 2024年度 実績
- **2025年度 業績見込**

2025年度 業績見込

■ 売上高・研究開発費控除前営業利益ともに、前年度比一桁%台後半の成長を見込む

(百万円)	2025年度 業績見込	対前年度	
		増減額	増減率
売上高	64,700	+4,273	+7.1%
売上総利益	28,500	+1,792	+6.7%
営業利益	4,100	▲2,698	▲39.7%
研究開発費 控除前営業利益※	10,500	+877	+9.1%
当期純利益	3,400	▲1,642	▲32.6%
(参考)研究開発費	6,400	+3,575	+126.6%

※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。

売上高

- 皮膚疾患領域及びアレルギー領域が牽引し、増収

営業利益

- 研究開発費及び売上原価の増加により、減益
- 研究開発費は、開発パイプラインの進展により複数品目が同時に臨床試験を実施することから、増加

研究開発費控除前営業利益

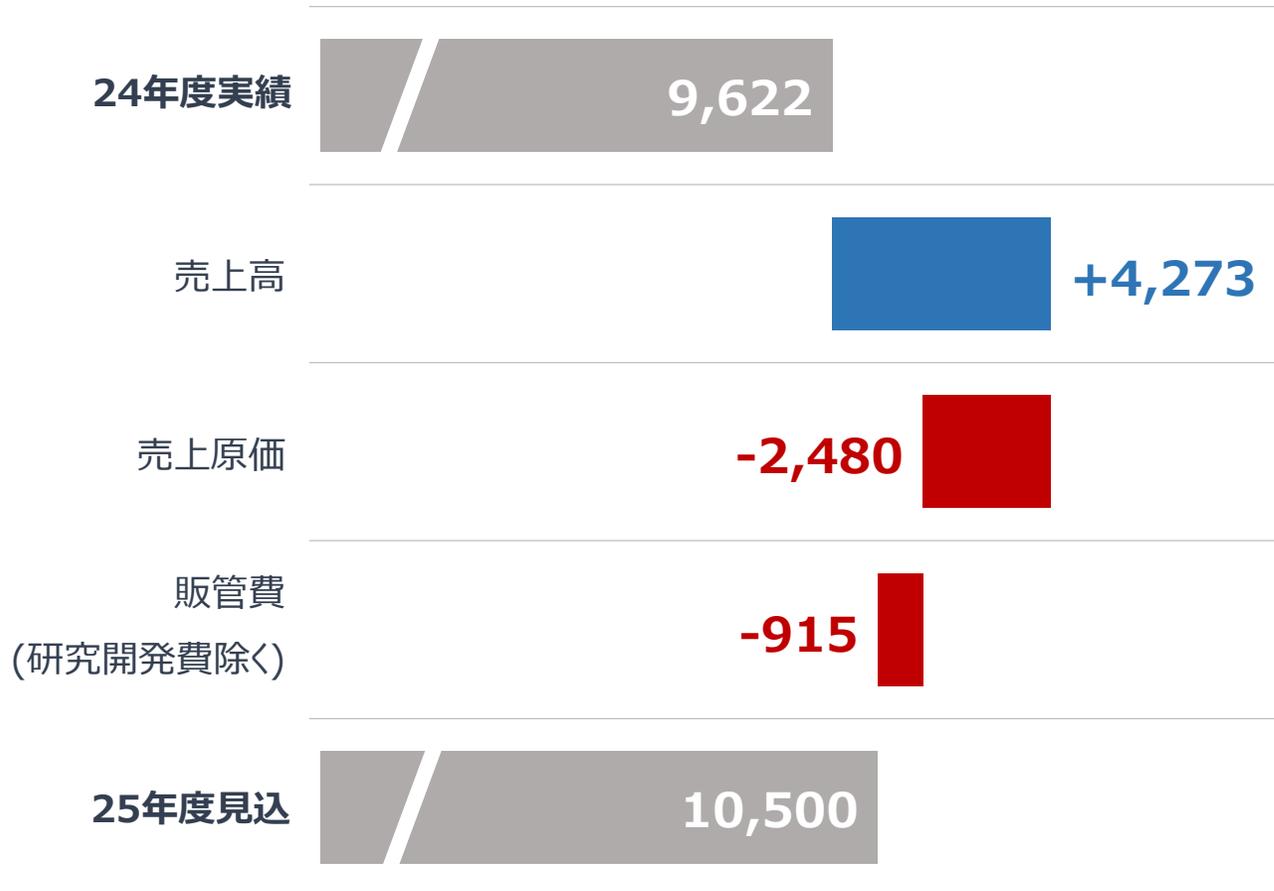
- 販管費(研究開発費除く)が増加するものの、売上高が増加することにより、増益

当期純利益

- 営業外費用が減少するものの、営業利益の減少により、減益

研究開発費控除前営業利益 増減要因

(単位：百万円)



主な増減要因

(+) ブイタマー、シダキュア、ミティキュア、コレクチム軟膏、アンテベート等が牽引し、数量モメンタムを継続
 (-) 腎・透析領域の減収、薬価改定の影響

- 販売数量の増加
- 仕入単価の値上げ

■ ブイタマー、TO-208の上市に関連した販売促進費の増加等により、増加

腎・透析領域、皮膚疾患領域 売上高

腎・透析領域

(百万円)	2025年度 業績見込	対前年度	
		増減	増減率
腎・透析領域 売上高	7,210	▲3,934	▲35.3%
- リオナ錠	5,200	▲2,951	▲36.2%
- その他	2,010	▲982	▲32.8%

リオナ錠

- 上期に後発品上市を見込むこと及びネガティブな薬価改定の影響から、減収

その他

- 長期収載品の選定療養の制度等の影響によるレミッチの減収を見込むことから、減収

皮膚疾患領域

(百万円)	2025年度 業績見込	対前年度	
		増減	増減率
皮膚疾患領域 売上高	22,230	+4,820	+27.7%
- コレクチム軟膏	9,220	+373	+4.2%
- アンテベート	5,620	+238	+4.4%
- ブイタマー	4,580	+4,069	+796.3%
- ロコイド	2,120	+166	+8.5%
- その他	690	▲27	▲3.8%

コレクチム軟膏

- ブイタマーの上市影響を一定程度織り込んでいるものの、引き続き小児向け処方を含む販売数量の増加を見込むことから、増収

アンテベート

- 引き続き後発品からの切り替えを主因とした販売数量の増加を見込むことから、増収

ブイタマー

- 2024年10月末に上市したため、増収

ロコイド

- ポジティブな薬価改定影響及び販売数量の増加を見込み、増収

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)	2025年度 業績見込	対前年度	
		増減	増減率
アレルギー領域 売上高	26,990	+2,783	+11.5%
- シダキュア	14,510	+1,697	+13.2%
- ミティキュア	12,350	+1,108	+9.9%
- その他	130	▲22	▲14.7%

シダキュア

- 2025年秋頃より段階的な出荷量の増加を見込んでいること等から、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することを見込んでいることから、増収

その他領域

(百万円)	2025年度 業績見込	対前年度	
		増減	増減率
その他領域 売上高	8,030	+644	+8.7%
- ビオスリー	5,260	+414	+8.5%
- オラデオカプセル	2,140	+365	+20.6%
- その他	630	▲134	▲17.6%

ビオスリー

- 整腸剤市場のさらなる拡大による販売数量の増加を見込み、増収

オラデオカプセル

- 成長期段階であり、増収

2024年度総括、2025年度以降の見通し

代表取締役社長 松田剛一

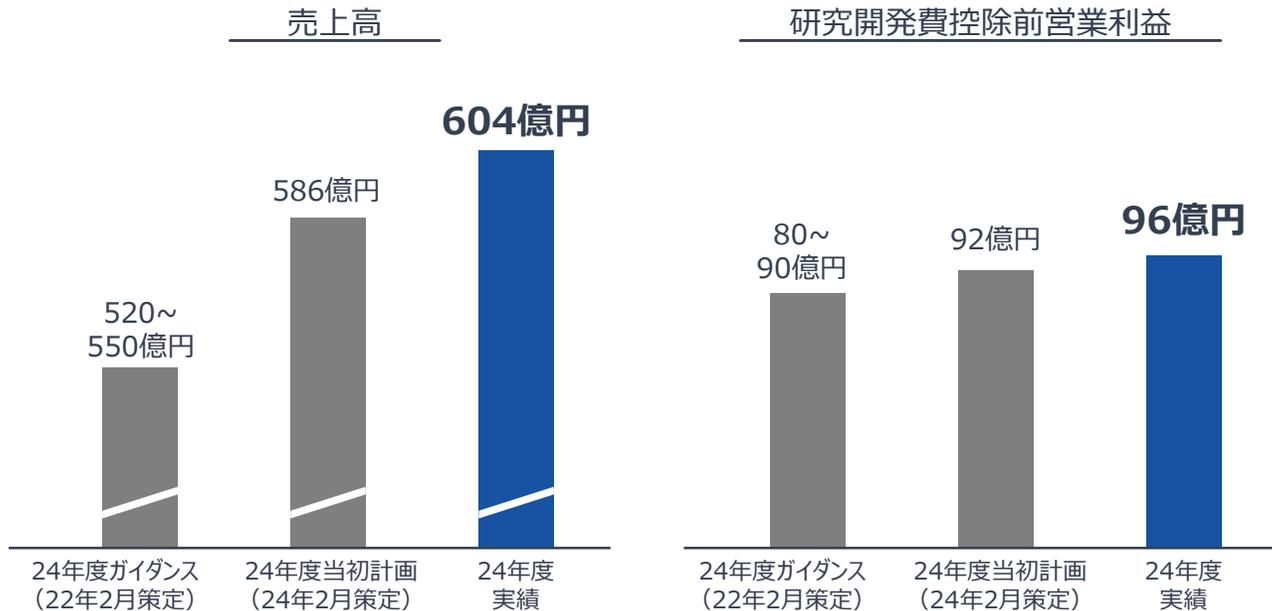
AGENDA

- **2024年度 総括**
- 2025-2027年度 計数ガイダンス
- 事業トピックス
- 企業価値向上に向けた取り組み
- CLOSING REMARKS

2024年度 総括

2024年度の主なトピック

- ✓ 売上高・研究開発費控除前営業利益ともに二桁%の伸長。VISION2030に向けた力強い成長を実現
- ✓ ビイタマークリームの上市、TO-208の製造販売承認申請、TO-210のフェーズ I 入り等、研究開発が着実に進捗
- ✓ シダキュア原薬製造設備の増設や原料の確保(花粉採取)は当初計画通りに進捗



- ✓ 売上高・研究開発費控除前営業利益ともに、2024年度ガイダンス・2024年度当初計画を上回る成長を実現

AGENDA

- 2024年度 総括
- **2025-2027年度 計数ガイダンス**
- 事業トピックス
- 企業価値向上に向けた取り組み
- CLOSING REMARKS

2025-2027年度 計数ガイダンスの前提 - 売上高

アレルギー領域

- ✓ シダキュア・ミティキュアの販売数量は引き続き伸長し、売上高を牽引していく想定
- ✓ シダキュアについては、2025年7月に新たな原薬製造設備が竣工・稼働し、2025年秋頃から出荷量が段階的に増加する見通し
- ✓ 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ない

皮膚疾患領域

- ✓ コレクチム軟膏、ブイタマークリーム等の販売数量が伸長し、売上高を牽引していく想定
- ✓ 2024年12月に製造販売承認申請をおこなったTO-208の上市を2025年に織り込むものの、影響は非常に限定的

腎・透析領域

- ✓ リオナ錠については、2025年上期に後発品が上市する前提で計画を策定
- ✓ レミッチについては、長期収載品の選定療養制度等の影響を受け、売上高が減少していく想定

2025-2027年度 計数ガイダンスの前提 - 主な開発パイプラインの見通し

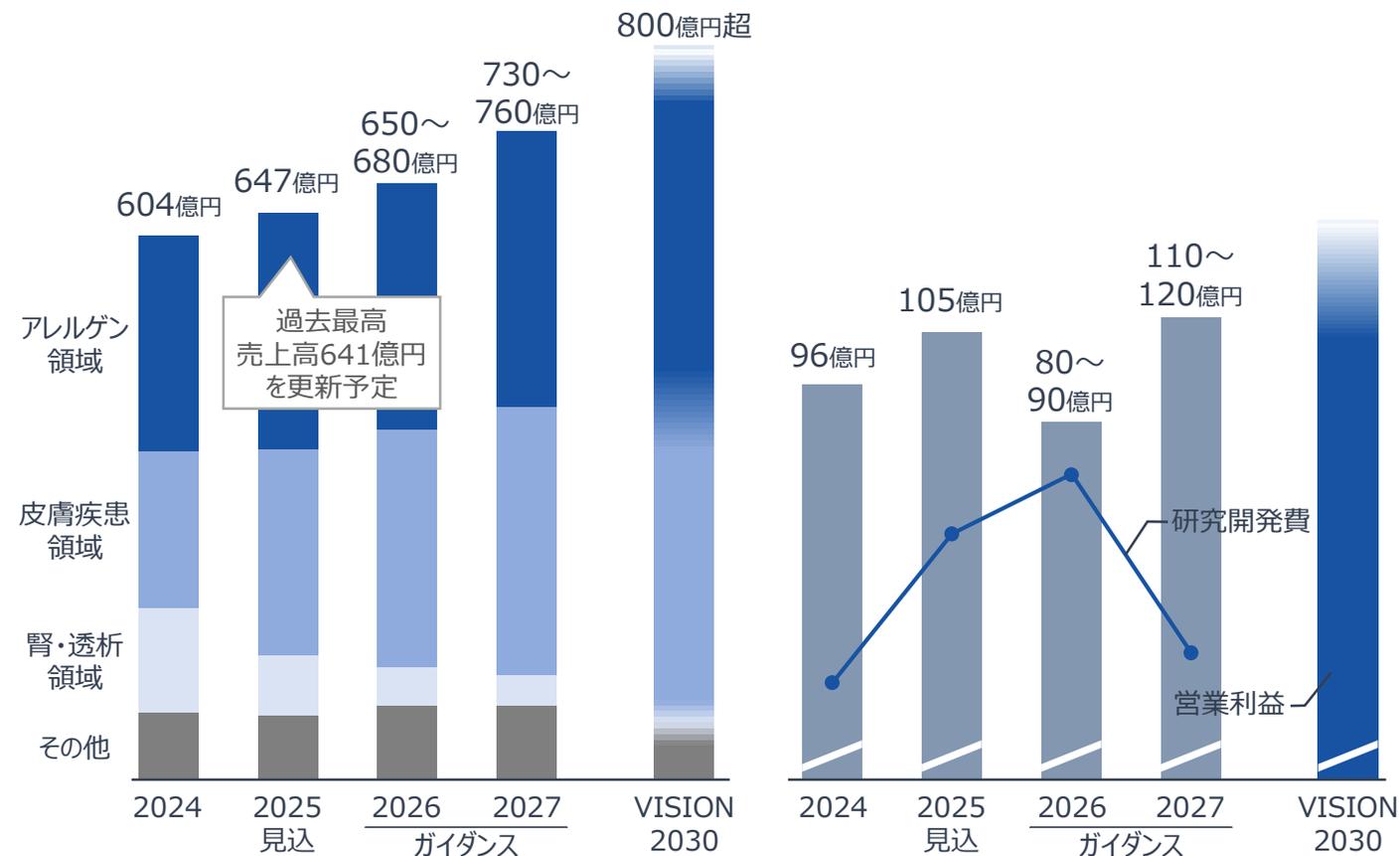
			患者さんへ提供する価値	2024年末時点 の状況	2025年	2026年	2027年～
皮膚疾患領域	JTE-061 「ブイタマー」	アトピー性皮膚炎	芳香族炭化水素受容体(AhR)を標的とした新規化合物含有の薬剤【外用剤】	上市済み			
		尋常性乾癬		上市済み			
		小児アトピー性皮膚炎		Phase III 進行中	Phase III		
TO-208	伝染性軟属腫	塗布部位に水疱が形成され、病巣皮膚が剥がれ落ちる際に、ウイルス感染組織を除去【外用剤】	申請中				
	尋常性疣贅		臨床試験準備中		臨床試験実施予定		
TO-210	尋常性ざ瘡	脂質代謝異常の改善作用及び抗炎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

2025-2027年度 計数ガイダンス

売上高

研究開発費控除前 営業利益



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

売上高：800億円超

営業利益：2032年の過去最高益(133億円)更新を射程に入れる

2025-2027年度 計数ガイダンス

売上高

- ✓ アレルギー領域・皮膚疾患領域の伸長により
2024年から2027年でCAGRは6%台半ば~7%台後半を想定

研究開発費控除前営業利益

- ✓ 厳しい事業環境が想定されるものの、
2024年から2027年でCAGRは4%台半ば~7%台後半を想定

研究開発費

- ✓ 2025年から2026年にかけて複数のパイプラインで臨床試験開始予定
- ✓ なお、本ガイダンスは現在のパイプラインに関わる費用のみで作成しており、新たな導入品に関わる費用は織り込んでいない

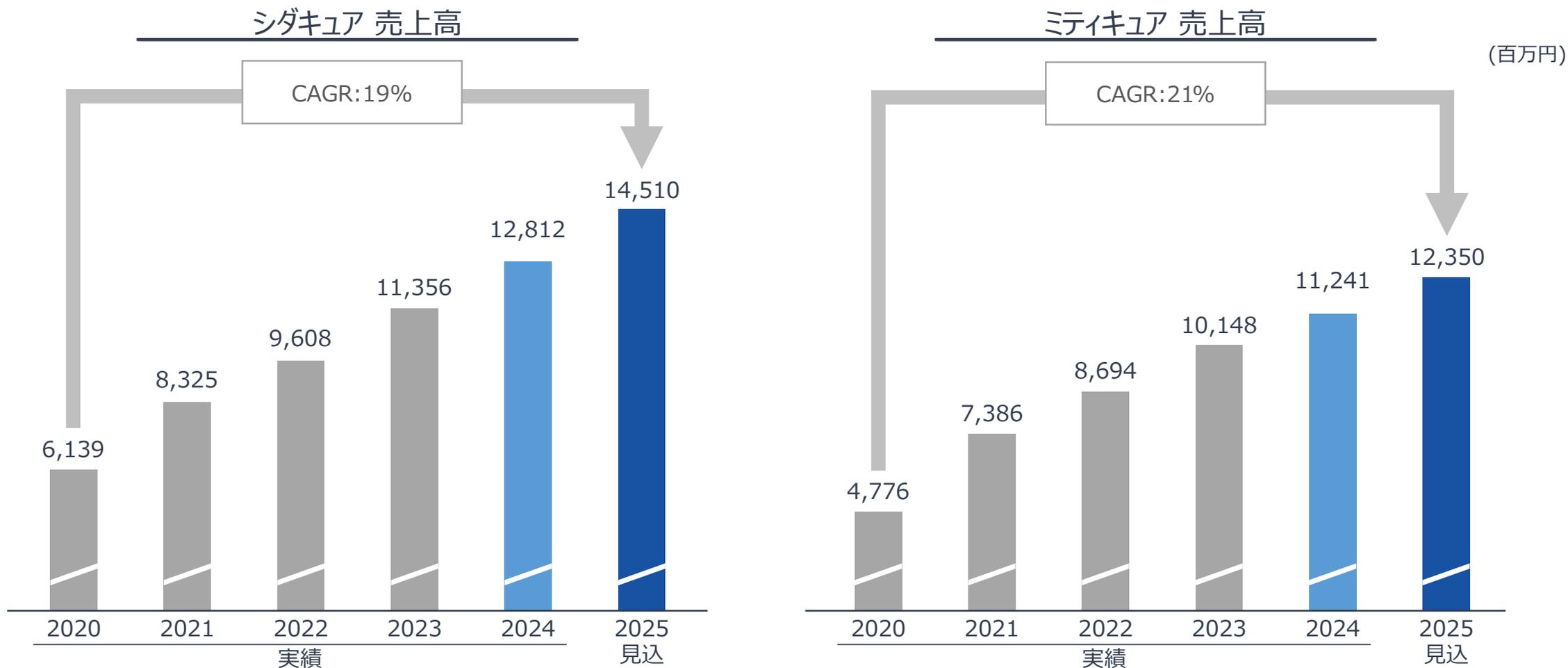
*「中期経営計画2025-2027」の詳細は[こちら](#)

AGENDA

- 2024年度 総括
- 2025-2027年度 計数ガイダンス
- **事業トピックス**
- 企業価値向上に向けた取り組み
- CLOSING REMARKS

シダキュア・ミティキュア

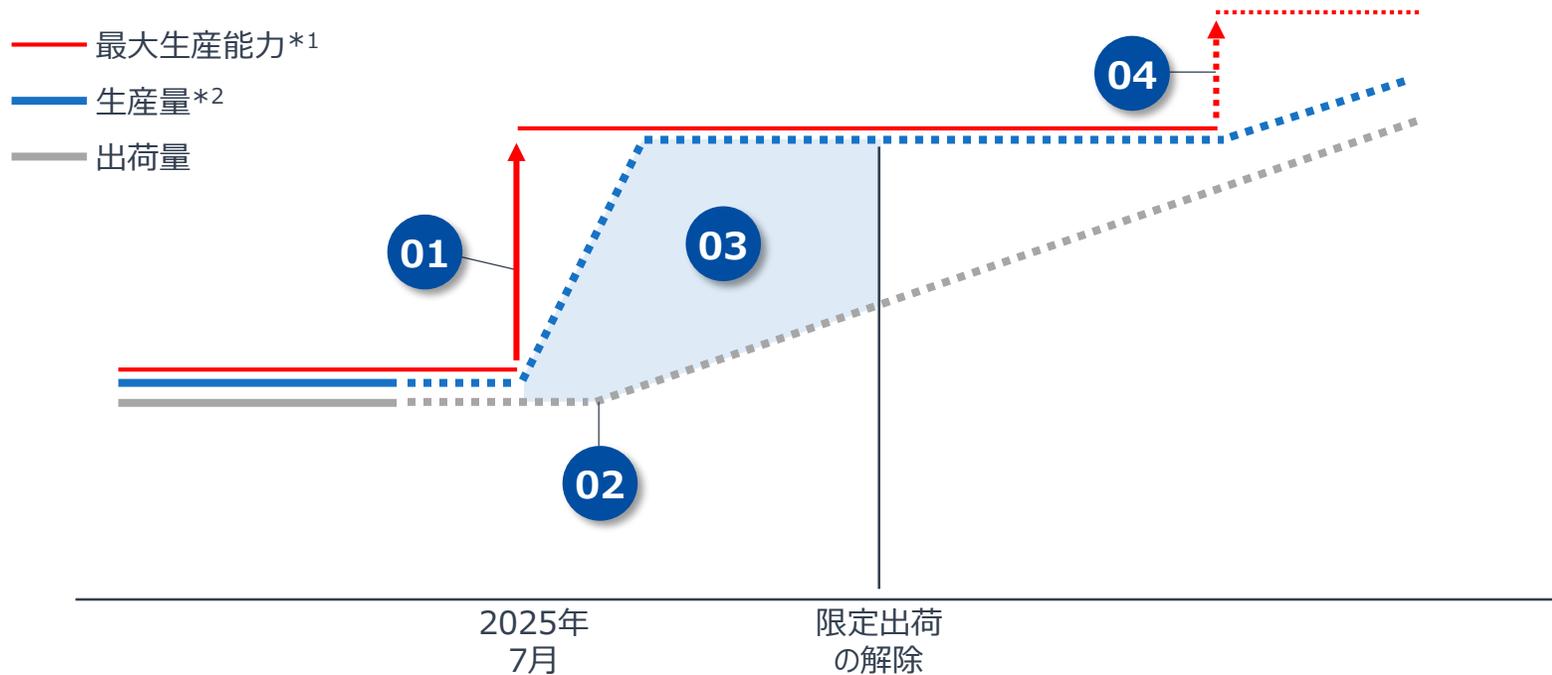
- アレルゲン領域は、成長ドライバーの一つとして過去数年間に渡り力強い成長を実現
- 2025年においても引き続きアレルゲン免疫領域の更なる浸透及びシダキュア増産に積極的に取り組む



シダキュア：安定供給に向けた取り組み・今後の需給の見通し

- 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、需要動向等を注視しながら、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

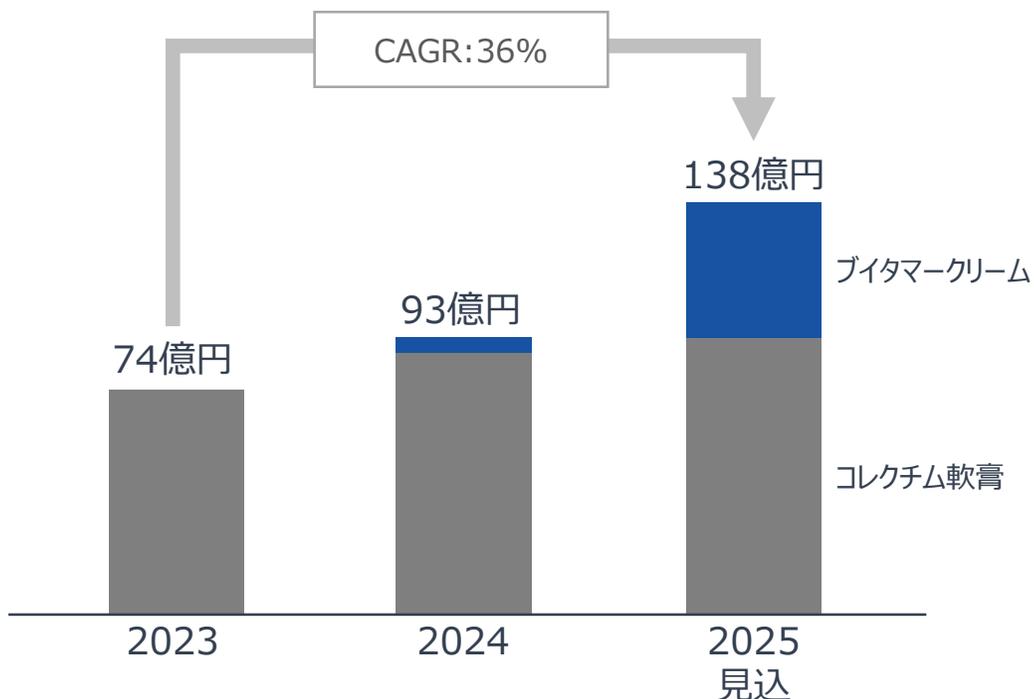
*1最大生産能力が実際の生産量と必ずしも一致するものではありません。

*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。

バイタマークリーム

- 2025年の売上高は約46億円を見込み、コレクチム軟膏とともに皮膚疾患領域における成長ドライバーとして期待
- 引き続きバイタマーの製品特性の理解醸成を促し、積極的に市場への浸透を図っていく

コレクチム軟膏及びバイタマークリームの売上見込み*



*コレクチム軟膏はアトピー性皮膚炎、バイタマークリームはアトピー性皮膚炎及び尋常性乾癬を適応症とする

バイタマークリーム概要

	バイタマークリーム	(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	軟膏
用法	1日1回	1日2回



2023-2027年の集中的な事業投資期間における投資の状況*1

- 2024年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）

● 主な設備投資

投資案件	金額	増産に向けた取り組み
シダキュア原薬製造にかかる設備投資	約30億円	2025年7月に新たな原薬製造設備が竣工・稼働し、2025年秋頃から出荷量を段階的に増加

● 主な導入・開発

	金額	開発スケジュール	(参考) 国内患者数*2
TO-208 (伝染性軟属腫)	総額 約120億円 (うち支払済み 約16億円)	製造販売承認申請 2024年12月済み	伝染性軟属腫：約2万人
TO-208 (尋常性疣贅)		臨床試験 2025年開始予定	ウイルス性疣贅：約40万人
TO-210 (尋常性ざ瘡)		Phase I 2024年開始済み	尋常性ざ瘡：約50万人
イネ科花粉舌下錠		臨床試験 2025年開始予定	イネ科花粉症：—

*1 2024年12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います。また、支払いを実施するタイミングは案件ごとに異なります。なお、開発の状況等によって支払いが行われない場合や、支払いタイミングの為替レートによって日本円による支払い金額が変動する場合があります。

*2 出典：厚生労働省「令和5年患者調査」（総患者数、傷病基本分類別）を加工して記載。ただし、イネ科花粉症舌下錠については、適応症に関する個別のデータが出典に含まれていないため記載していない。

AGENDA

- 2024年度 総括
- 2025-2027年度 計数ガイダンス
- 事業トピックス
- **企業価値向上に向けた取り組み**
- CLOSING REMARKS

目標

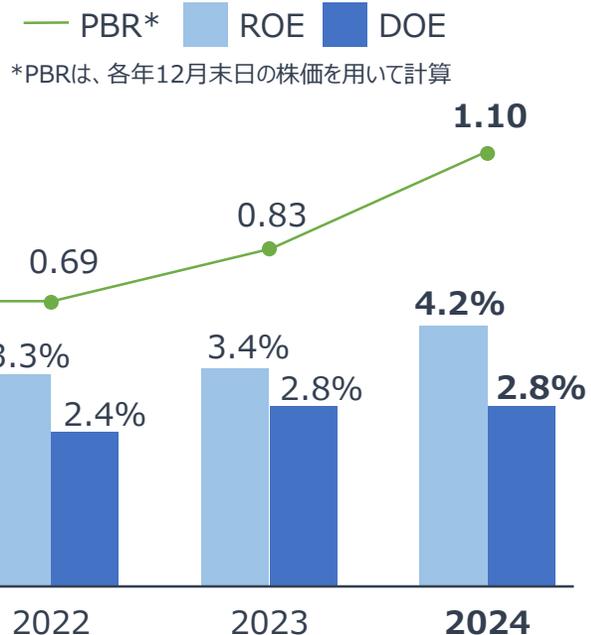
更なる企業価値向上を実現に向け、2023年に以下の目標を設定

- ✓ **中長期事業ビジョン「VISION2030」ターゲットの達成**
(「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」)
- ✓ **2030年以降、早期にROE8%以上を実現**
(なお、具体的なROE目標値と達成時期は、集中的な事業投資の進捗が一定程度見通すことが可能となる時期にお示しする予定)
- ✓ **事業投資を通じた売上及び利益成長を重視しつつ、同業他社と遜色のないDOE水準(現時点では3.5%)を実現**
(なお、具体的な達成時期は、集中的な事業投資の進捗が一定程度見通すことが可能となる時期にお示しする予定)

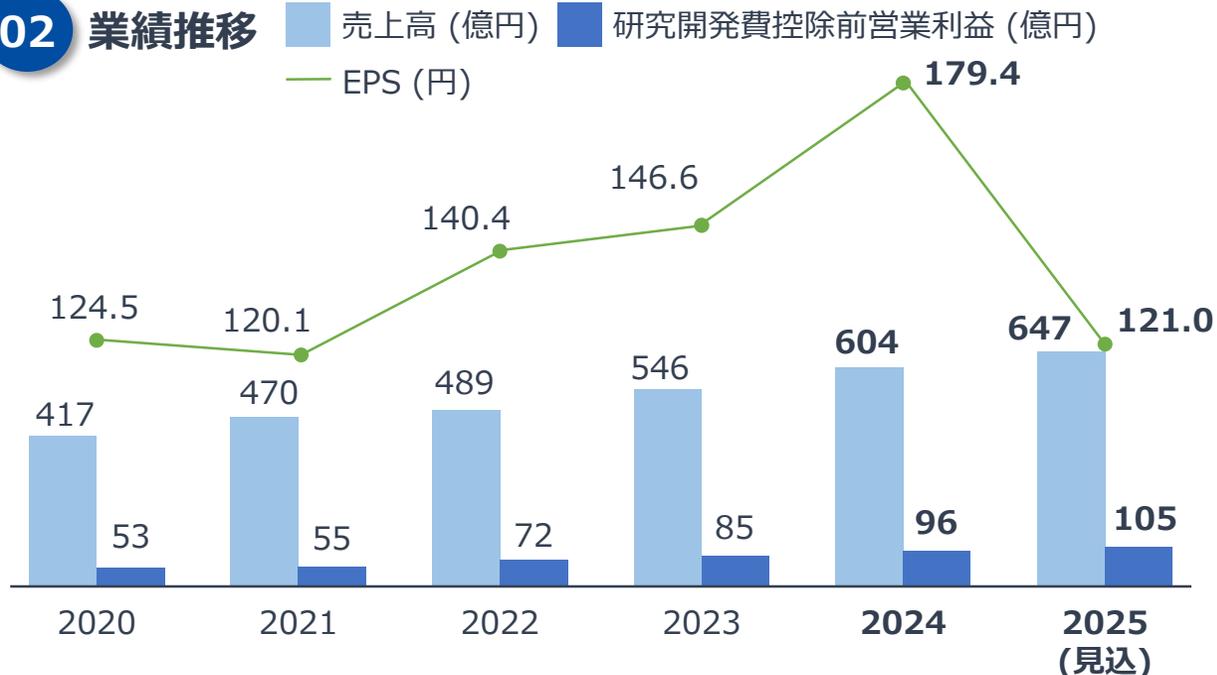
*企業価値向上に向けた取り組みに関する詳細については[こちら](#)

現状分析

01 PBR/ROE/DOE推移



02 業績推移



03 分析・評価

【PBR】

24年末にPBR 1.1倍となったものの、1倍を超える水準を維持し、今後更なる向上を図るためには、引き続き以下の内容について注力する必要があるものと認識

- ✓ 成長戦略の解像度の向上、納得性のある説明
- ✓ ROE 4%台に到達したものの、市場期待を上回る水準までの改善

【ROE】

ROE4%台の水準は、当社が認識している資本市場の期待(5-8%程度)を依然として下回っている。背景は以下に起因するものと認識

- ✓ 2019年に一時金を受領したことにより、株主資本が大幅に増加
- ✓ 新薬導入・開発に関する投資が、上市まで資産計上されることから、株主資本の圧縮に時間を要するビジネスモデル

前回発表からの主なアップデートのポイント

資本市場からの期待

01

成長ドライバーである皮膚疾患・アレルギー領域を中心とした納得性の高い成長戦略の提示

02

定量的なキャピタルアロケーションの提示

03

ROE目標達成時期の明確化、達成時期の早期化

アップデートのポイント

- VISION2030達成に向けた各領域の売上高の割合の変化を提示
(詳細は[slide19](#)を参照)
- 成長ドライバーであるシダキュアを中心としたアレルギー領域の中期的な見通しの提示 (詳細は[slide22](#)を参照)
- 集中的な事業投資期間における投資状況の内容の説明の充実
(詳細は[slide24](#)を参照)

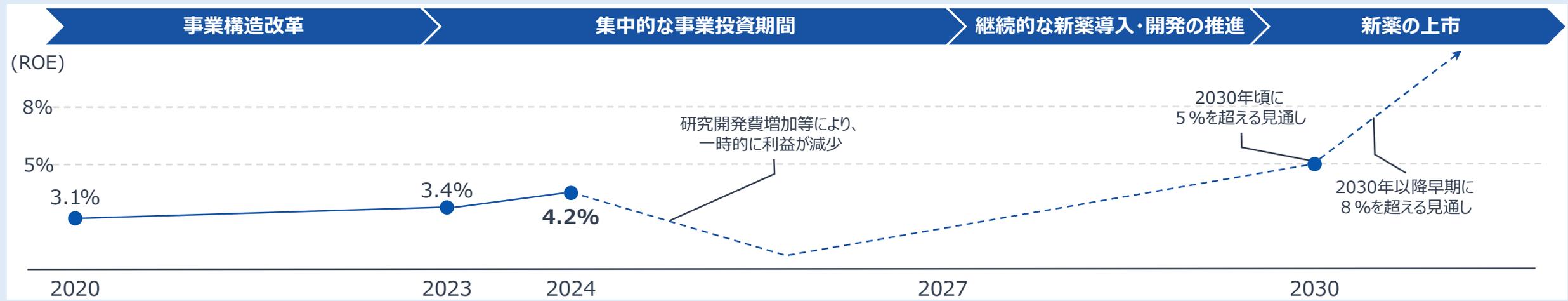
- 2023-2027年のキャピタルアロケーションについて、定量的に提示
(詳細は[slide30](#)を参照)

- ROE目標(8%)達成に至るまでの過程において、ROE5%に到達するタイミングを明示
- ROE目標(8%)達成に向けた過程・プロセスに関する説明を拡充
(詳細は[slide29](#)を参照)

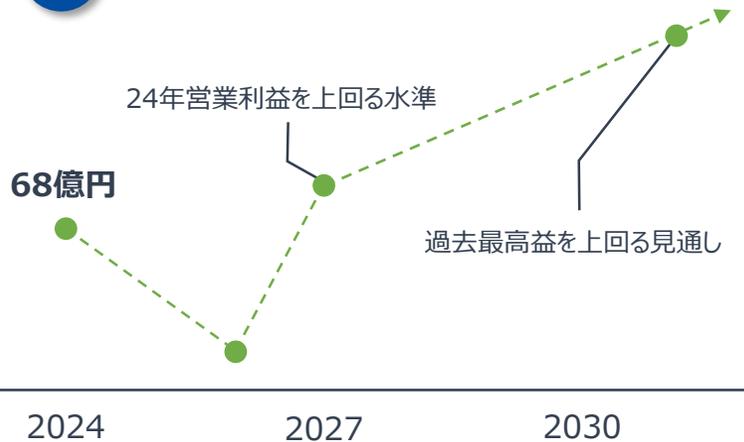
ROEの改善プロセスのイメージ

01 ROE改善プロセス

※2024年と同水準の株主還元が継続するといった前提に基づいたROE改善イメージになります。



02 営業利益



- ✓ パイプライン進捗に伴う研究開発費の増加等により、25年から一時的に営業利益は減少
- ✓ 27年以降は、継続的に研究開発を実施する一方、既存品の価値最大化により、営業利益は増加
- ✓ 30年に過去最高益の更新が射程に入る

03 株主資本

2030年頃以前 :

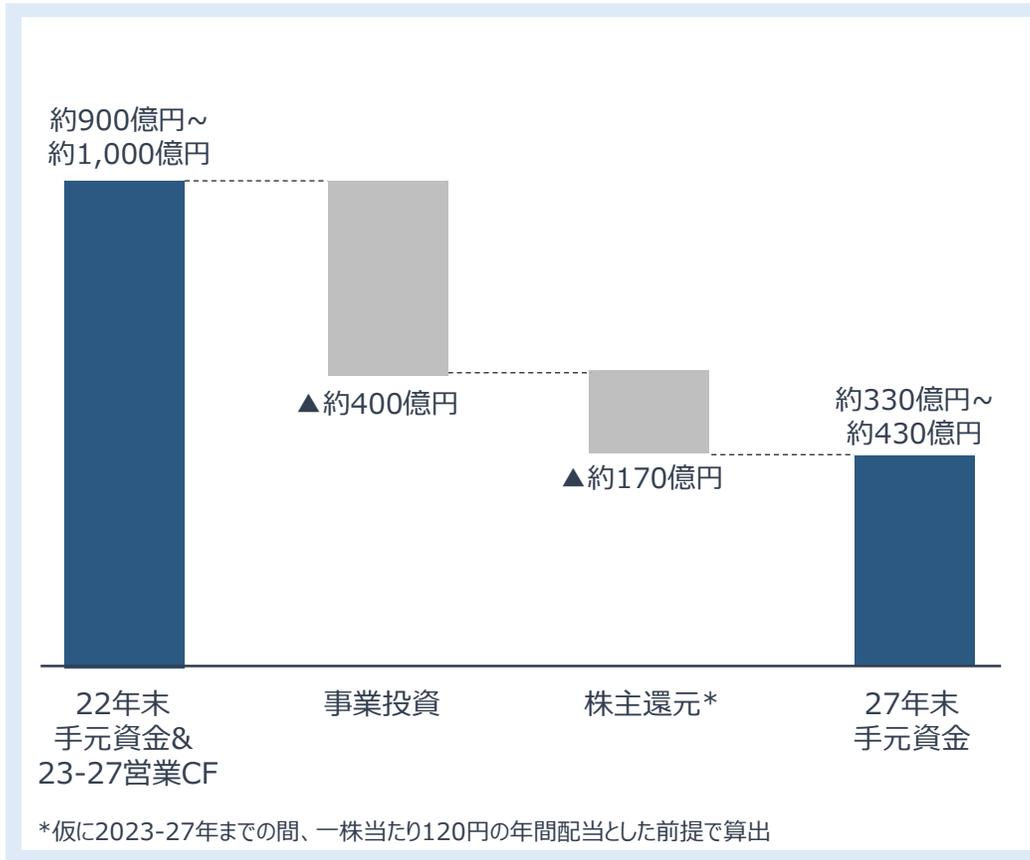
- ✓ 手元資金を活用し、積極的な新薬導入を実施
- ✓ 新薬導入に係る投資の償却は、上市以降となるため、大幅な株主資本の圧縮は見込めない

2030年頃以降 :

- ✓ 新薬の上市に伴う、利益の増加及び投資に対する償却が本格化

キャピタルアロケーション

01 2023-2027年 キャピタルアロケーション



02 事業投資

【位置づけ】

- ✓ 2023-2027年を集中的な事業投資期間と位置づけ、「既存製品及び開発品の価値最大化」と「新規導入品の獲得」を通じて中長期的な企業価値向上を目指す。2027年末までに400億円程度の事業投資を想定
- ✓ 持続的な成長を実現することを目的とした投資であり、投資の進捗に応じて、将来成長の確度が高まった場合は、投資総額が400億円に満たない場合もある

【2024年時点での投資進捗】

- ✓ 2024年12月末時点での投資予定額は約160億円 (詳細は[slide24](#)を参照)

03 株主還元

- ✓ 詳細は[slide31](#)を参照

04 2027年末手元資金

以下の主な目的を実現するために、2028年以降も一定水準の手元資金を確保が必要

- ✓ 継続して新薬導入等の投資及び設備投資実行のための投資余力
- ✓ 製品の安定供給の責任を果たすための事業上必要な運転資金

株主還元方針及び配当金

株主還元方針

- ✓ 株主還元は、継続的かつ安定的な配当を実施することを基本方針としつつ、事業投資を通じた中長期的な企業価値の向上を実現することが株主への期待に応えることになるものと認識
- ✓ 株主還元指標は、当面DOEを採用。将来的に同業他社と遜色ない水準(現時点は3.5%程度)を目指す。開発パイプラインの充実の度合や財務状況等を定期的に評価し、配当水準の引き上げ等の株主還元の更なる充実を柔軟に検討していく
- ✓ 加えて、自己株式取得等の追加の株主還元は、将来への見通し、事業環境、投資の進捗等を総合的に勘案した上で、実施の是非や規模を検討

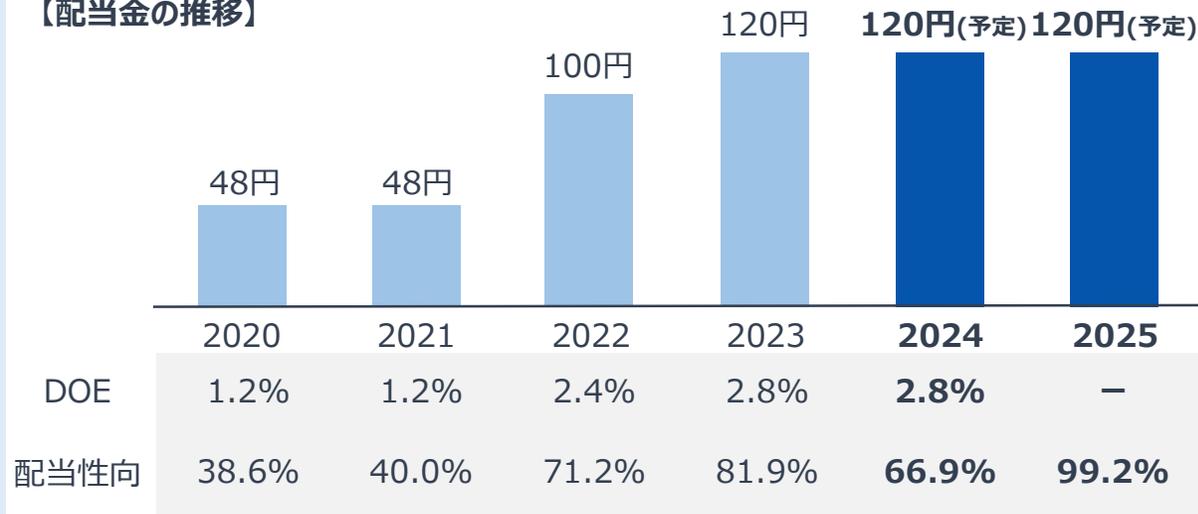
01 配当金

■ **2024年・2025年配当金(予定) : 120円** (中間配当60円、期末配当60円)

- ✓ 2027年までを集中的な事業投資期間として位置づけ、今後も新薬の導入を始めとした積極的な事業投資を実行する方針であり、当面の間、一定水準の手元資金の確保が必要であることから、配当額は据え置く
 - ※ 2025年から2026年にかけて、研究開発費が大幅に増加し、一時的に利益が2024年実績を下回る見通し。したがって、年間配当金120円を継続する場合、今後複数年での利益の総額はその期間の配当総額を大幅に上回ることは無く、手元資金が更に積み増されることは現時点では想定していない
 - ※ 2025年以降の配当水準は、開発パイプラインの充実度合や財務状況等を評価し、株主還元方針に基づき総合的に検討していく

02 一株当たり配当金推移

【配当金の推移】



AGENDA

- 2024年度 総括
- 2025-2027年度 計数ガイダンス
- 事業トピックス
- 企業価値向上に向けた取り組み
- **CLOSING REMARKS**

CLOSING REMARKS

2024年度 実績

- ✓ 困難な事業環境においても、前年に引き続き売上高及び研究開発費控除前営業利益は対前年二桁%の成長を実現
- ✓ ブイタマークリームの上市、TO-208の製造販売承認申請、TO-210のフェーズ I 入り等、研究開発が計画通りに着実に進捗

2025年度 業績見込

- ✓ 引き続き厳しい事業環境が想定されるものの、成長ドライバーである皮膚疾患領域及びアレルギー領域が牽引し、売上高は過去最高売上高(641億円)を上回る見込み
- ✓ 研究開発費控除前営業利益は2024年を上回る計画である一方、研究開発費が増加することから、営業利益は減益となる見通し

企業価値向上に向けた取り組み

- ✓ 2024年末PBRは1.1倍となり1.0倍を上回ったものの、更なる企業価値向上を実現するために、様々な課題解決に向けて取り組む

株主還元

- ✓ 一株当たり年間配当金 (予定) : 2024年度 : 120円 / 2025年度 : 120円

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、将来の見直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。

【お問い合わせ先】

鳥居薬品株式会社 経営企画部

Tel : 03(3231)6811

E-mail : webmaster@torii.co.jp



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