

2023年 3月期

決算説明会

2023年 5月 12日

杏林製薬株式会社

代表取締役社長 **荻原 豊**



2023年3月期 連結決算の概況

主力製品、後発医薬品の取り組み

2024年3月期 連結業績予想

研究開発パイプラインの状況

中期経営計画「HOPE100－ステージ3－」(2020～2022年度)の総括

新長期ビジョン「Vision 110」(2023～2032年度)及び

新中期経営計画「Vision 110－Stage1－」(2023～2025年度)について

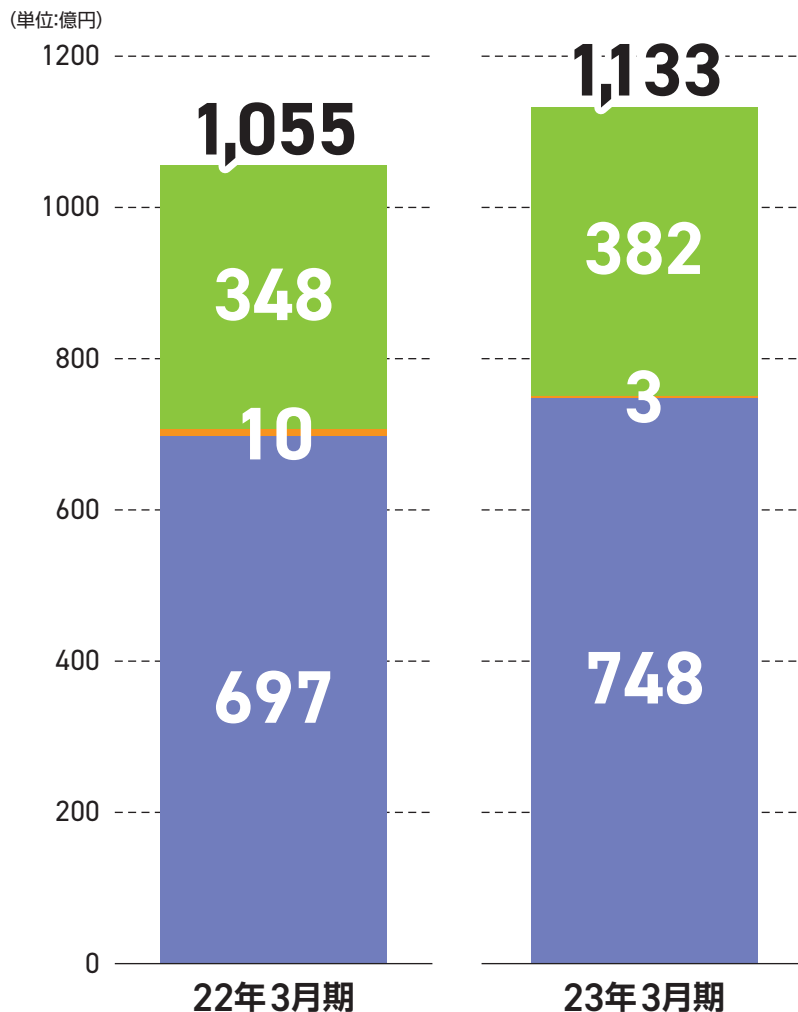
2023年3月期 連結決算の概況

2023年3月期 業績の概要



(単位：億円)

	22年3月期	23年3月期	対前期		対予想 (22年5月11日発表)
			増減額	増減率(%)	
売上高	1,055	1,133	+78	+7.3	+13
新医薬品等(国内)	697	748	+51	+7.2	+3
新医薬品(海外)	10	3	-7	-70.1	-4
後発医薬品	348	382	+34	+9.8	+15
売上原価	561	631	+70	+12.5	-
販売費及び一般管理費 (研究開発費)	444 (89)	450 (109)	+6 (+20)	+1.4 (+22.5)	- (0)
営業利益	50	51	+1	+2.3	-4
経常利益	56	58	+2	+4.6	-2
親会社株主に帰属する 当期純利益	39	47	+8	+20.1	+2



[売上高 1,133億円]

新医薬品等(国内)は増加 **+51億円**

【増加要因】

- 新薬の伸長(ベオーバ、デザレックス、ラスビック)
- 他社導出品の売上増加(ベオーバ)

【減少要因】

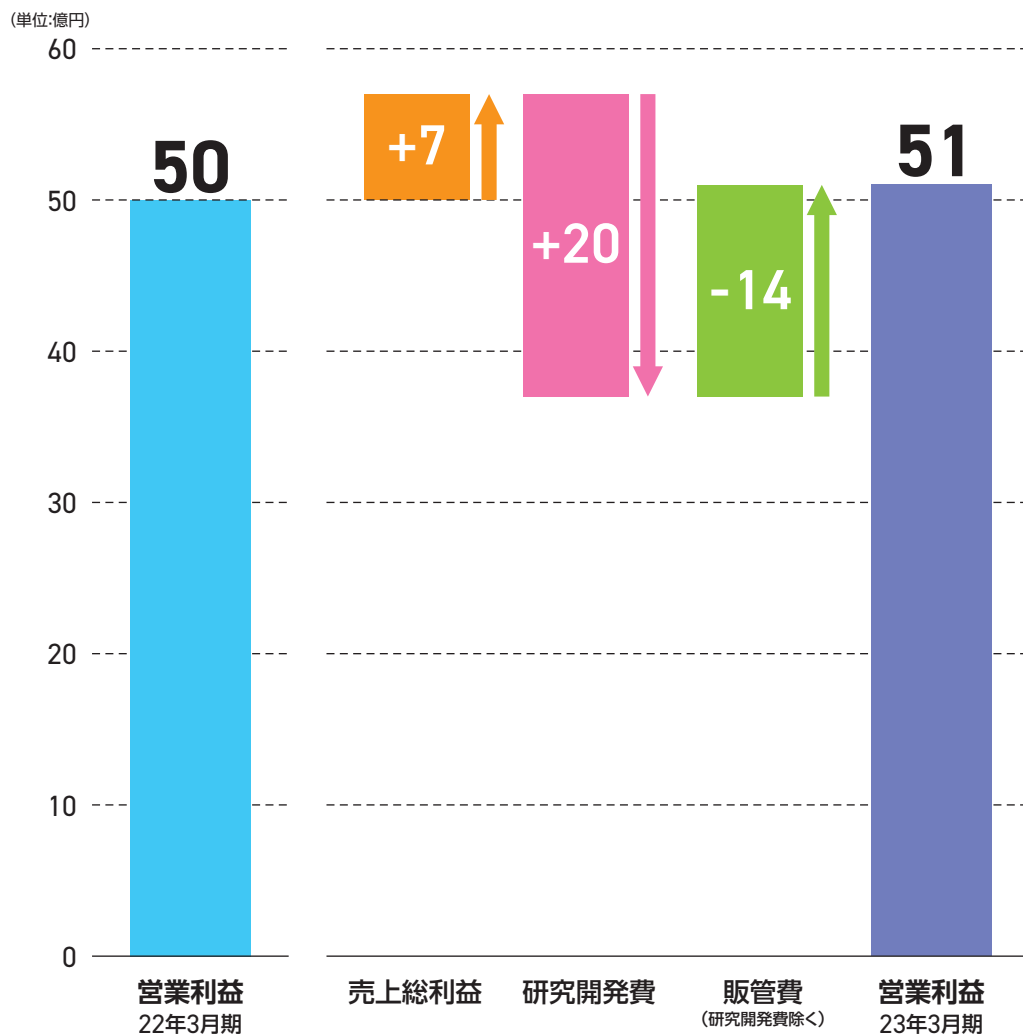
- 長期収載品の売上減少

新医薬品(海外)は減少 **-7億円**

製品の導出に関わる一時金の収入減

後発医薬品は増加 **+34億円**

- キプレスのAG及びナゾネックスのAG等、売上増加
- 22年度追補収載品の売上寄与



[営業利益 +1億円]

売上総利益の増加 +7億円

売上高 78億円の増加

売上原価率 2.5ポイント上昇

低下要因 新薬(ベオーバ、デザレックス等)の売上増加
 上昇要因 薬価改定の影響(杏林製薬8%台)
 後発医薬品の売上増加、為替の影響

研究開発費の増加 +20億円

89億円(22/3期) ⇒ 109億円(23/3期)
 開発パイプラインの進展(マイルストーン等)

販管費(研究開発費除く)の減少 -14億円

355億円(22/3期) ⇒ 341億円(23/3期)
 主に販売費および人件費、一般経費の減少
 特許等使用料の減少
 (前年計上した導入品に関わる契約一時金の反動減等)

2023年3月期 業績のポイント③ / 対予想



(単位：億円)

	22年3月期	23年3月期	対前期		対予想 (22年5月11日発表)
			増減額	増減率(%)	
売上高	1,055	1,133	+78	+7.3	+13
新医薬品等(国内)	697	748	+51	+7.2	+3
新医薬品(海外)	10	3	-7	-70.1	-4
後発医薬品	348	382	+34	+9.8	+15
売上原価	561	631	+70	+12.5	-
販売費及び一般管理費 (研究開発費)	444 (89)	450 (109)	+6 (+20)	+1.4 (+22.5)	- (0)
営業利益	50	51	+1	+2.3	-4
経常利益	56	58	+2	+4.6	-2
親会社株主に帰属する 当期純利益	39	47	+8	+20.1	+2

【対予想(22年5月11日発表)との差異】

売上高：花粉飛散量の増加によるデザレックス、ナゾネックス及びキプレスのAG等の売り上げの増加によって新医薬品等(国内)及び後発医薬品の売り上げが上振れました

営業利益：新薬売り上げの未達及び後発医薬品の売り上げ増加により、売上原価率が予想より上昇し、売上総利益が予想を下回りました

他方、販売費及び一般管理費が予想を下回りました。その結果、営業利益は若干予想を下回りました。研究開発費は109億円でした(予想109億円)

当期純利益：特別利益 19億79百万円(西日本配送センターの火災に関わる保険差益8億81百万円、受取損害賠償金4億01百万円、投資有価証券売却益6億85百万円)

特別損失 9億00百万円(ActivX社の解散に関わる減損損失1億10百万円、関係会社整理損失額6億05百万円)

2023年3月期 主力製品の売上状況



(単位：億円)

		22年3月期	23年3月期	対前期		対予想 (22年5月11日発表) 増減額
				増減額	増減率(%)	
新医薬品等 (国内)	ベオーバ(自社販売分) <small>(過活動膀胱治療剤)</small>	86	129	+43	+49.8	-12
	ラスビック <small>(ニューキノロン系抗菌剤)</small>	18	25	+7	+35.0	-5
	リフヌア <small>(選択的P2X3受容体拮抗薬/咳嗽治療薬)</small>	-	2	+2	-	-3
	デザレックス <small>(アレルギー性疾患治療剤)</small>	71	85	+14	+20.6	+5
	フルティフォーム <small>(喘息治療配合剤)</small>	126	120	-6	-4.8	0
	ペンタサ <small>(潰瘍性大腸炎・クローン病治療剤)</small>	140	128	-12	-8.4	+3
	キプレス <small>(気管支喘息・アレルギー性鼻炎治療剤)</small>	84	66	-18	-21.7	-2
	ムコダイン <small>(気道粘液調整・粘膜正常化剤)</small>	35	35	0	-1.5	+6
	ナゾネックス <small>(定量噴霧式アレルギー性鼻炎治療剤)</small>	24	25	+1	+4.1	+7
	ウリトス(自社販売分) <small>(過活動膀胱治療剤)</small>	13	7	-6	-44.2	0
	ミルトン <small>(哺乳びん・乳首消毒剤)</small>	21	20	-1	-2.4	0
	ルビスタ <small>(環境除菌・洗浄剤)</small>	21	21	0	-0.7	+1
後発医薬品	モンテルカスト錠「KM」 <small>(気管支喘息・アレルギー性鼻炎治療剤)</small>	122	133	+11	+9.5	+26
	モメタゾン点鼻液「杏林」 <small>(定量噴霧式アレルギー性鼻炎治療剤)</small>	36	47	+11	+28.5	+11
	イミダフェナシン錠「杏林」 <small>(過活動膀胱治療剤)</small>	8	7	-1	-9.9	+2

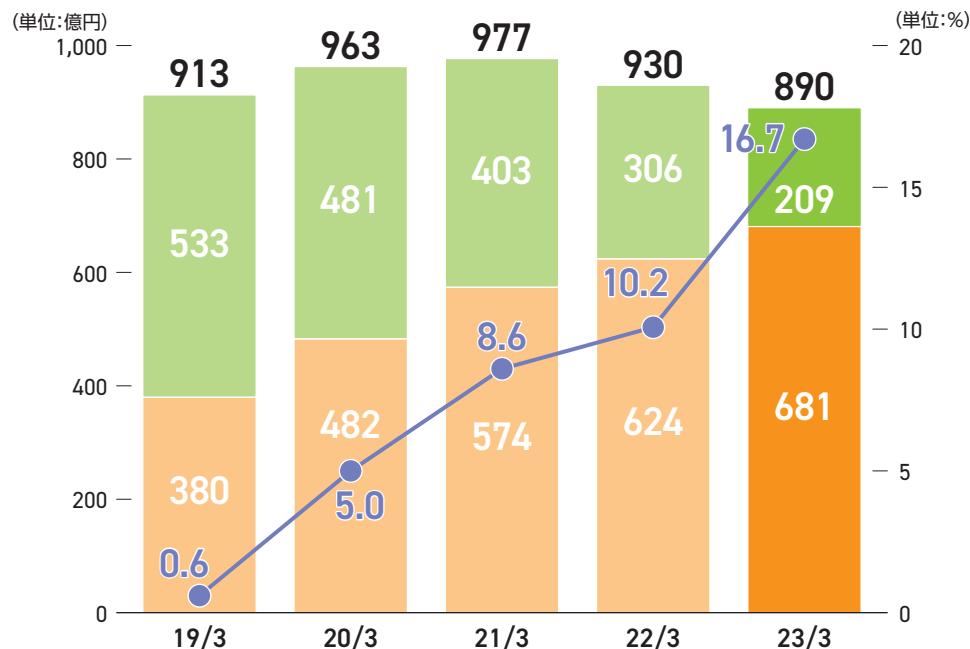
主力製品、後発医薬品の取り組み

[主力製品] ベオーバ(過活動膀胱治療剤)



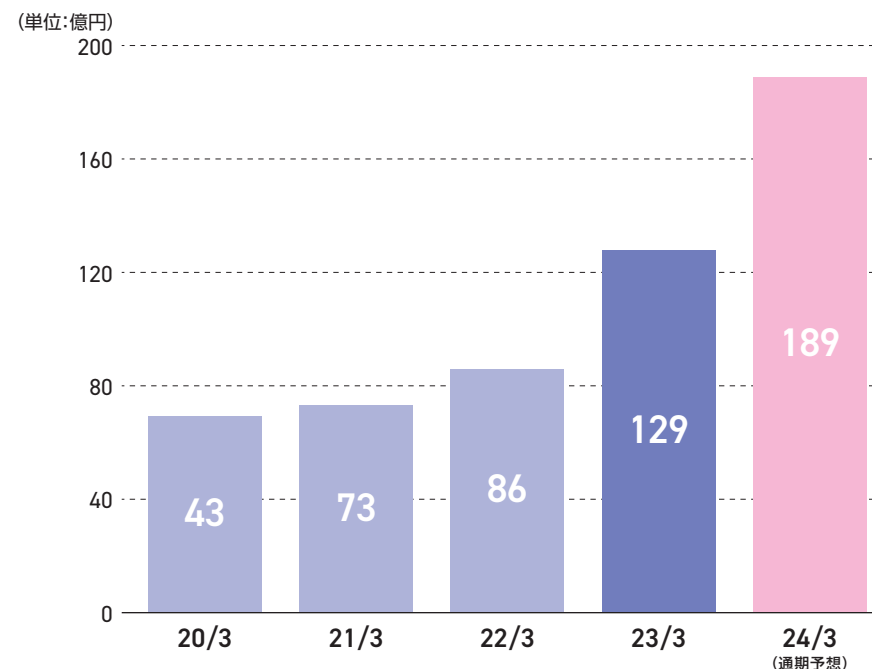
過活動膀胱治療剤(OAB)市場

β3受容体作動薬 抗コリン薬 ● ベオーバシェア(自社販売分)



出典：Copyright © 2023 IQVIA. JPM 2019/3 MAT-2023/3 MATを基に自社分析 無断転載禁止

売上高



過活動膀胱治療剤市場：4.3%縮小

- 930億円(22年3月MAT) ⇒ 890億円(23年3月MAT)※
- 薬価改定の影響及び後発品(抗コリン薬)が発売
 - β3アドレナリン受容体作動薬市場が9.1%拡大

ベオーバの売上シェア(自社販売分)：6.5ポイント拡大

10.2%(22年3月MAT) ⇒ 16.7%(23年3月MAT)※

中長期の市場見通し

毎年の薬価改定及び後発医薬品発売等の影響で市場は縮小傾向となるものの、β3受容体作動薬市場は拡大

注：Copyright © 2023 IQVIA. JPM 2022年3月MAT、2023年3月MATを基に自社分析 無断転載禁止

23年3月期の状況

- 2022年4月薬価改定率：▲4.6%
- 限定出荷(出荷調整)は8月に解除
 - 有効性と安全性を訴求
 - ビベグロンとしてOAB治療剤の新規患者獲得率No.1

24年3月期の取り組み

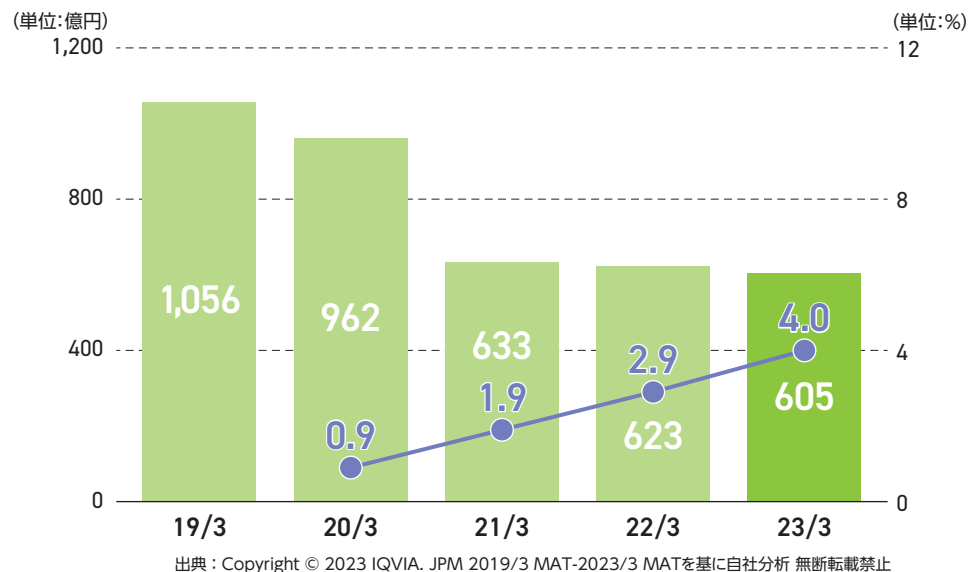
- 2023年4月薬価改定率：▲4.6%
- OAB治療剤の新規患者獲得率の更なる拡大を推進する
 - OAB薬物治療の第一選択薬としてのポジショニング確立を目指す

[主力製品] ラスビック(ニューキノロン系抗菌剤)



経口抗菌剤市場

■ 市場売上 ● ラスビックシェア



経口抗菌剤市場：2.9%縮小

623億円(22年3月MAT) ⇒ 605億円(23年3月MAT)^{注1}

- AMR(薬剤耐性菌)対策による適正使用の推進、及びコロナ禍における感染予防対策の徹底等による罹患者の減少

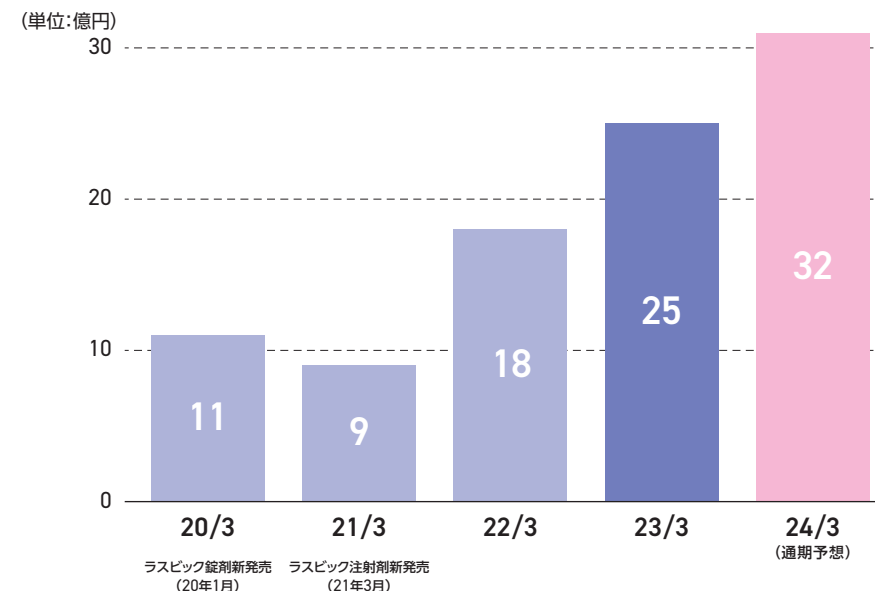
ラスビックの売上シェア：1.1ポイント拡大

2.9%(22年3月MAT) ⇒ 4.0%(23年3月MAT)^{注1}

中長期の市場見通し

今後、呼吸器・耳鼻科での経口抗菌剤市場は横ばいで推移すると予測

売上高(注射剤含む)



23年3月期の状況

2022年4月薬価改定率：▲3.2%(経口)、▲0.9%(点滴)
高齢者／基礎疾患を有する呼吸器感染症患者の第一選択薬として訴求

24年3月期の取り組み

- 2023年4月薬価改定率：▲5.3%(経口)、0%(点滴)
- 高齢者／基礎疾患を有する呼吸器感染症患者の第一選択薬としてのポジショニングを確立する
 - ガイドライン推奨薬としての認知度向上に取り組む
 - ニューキノロン剤市場でのシェアNO.1を目指す

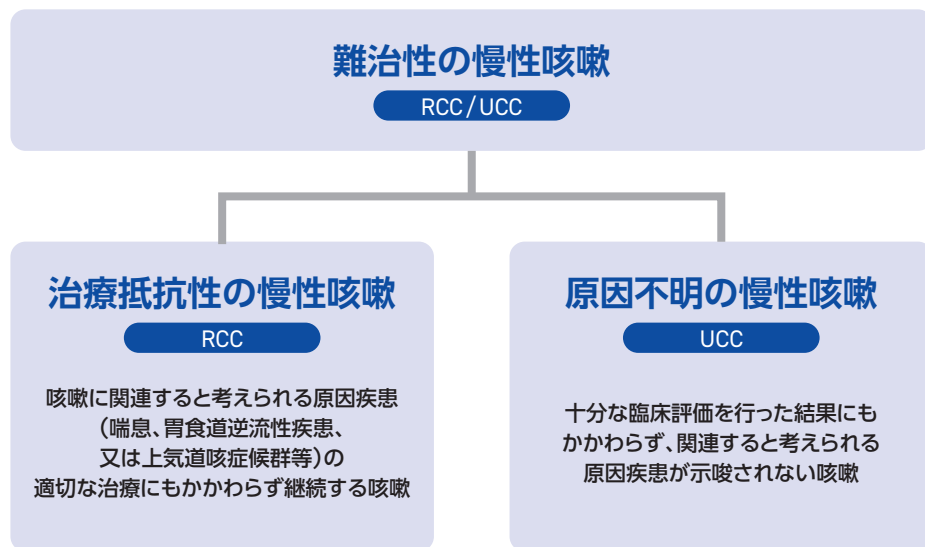
注1：Copyright © 2023 IQVIA. JPM 2022年3月MAT、2023年3月MATを基に自社分析 無断転載禁止

推定患者数(有症率から推定)

慢性咳嗽患者数
約**250万人**

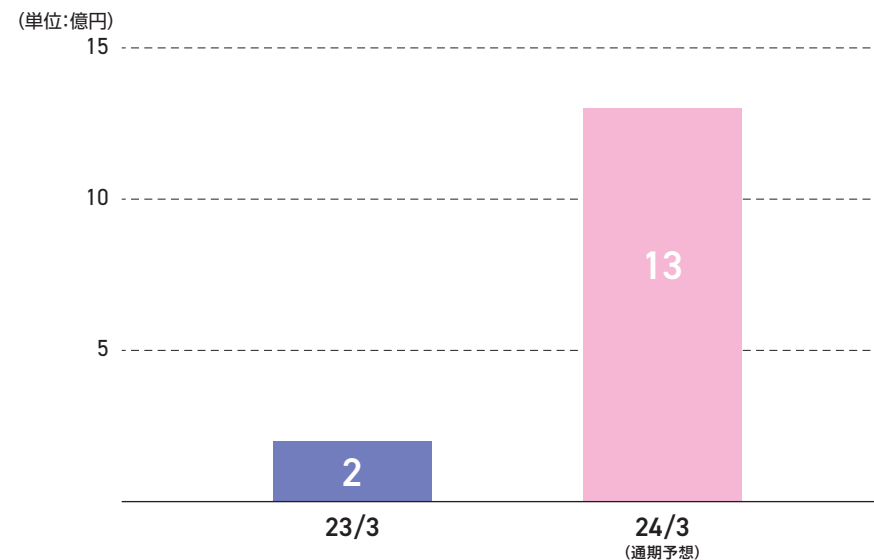
内、難治性の慢性咳嗽患者数
40~50万人

難治性慢性咳嗽の定義



RCC : Refractory chronic cough
UCC : Unexplained chronic cough
Irwin RS, et al. Chest 2006; 129(1 Suppl): 1S-23S.より作成

売上高



23年3月期の状況

- 呼吸器専門医を中心に製品特性の理解促進を図る
- 大学病院、エリア基幹病院への早期採用に取り組む
⇒病院層での採用は順調に進捗
- ⇒現状、難治性慢性咳嗽の診断が難しいため、
対象症例の顕在化、対象患者像を想起させることに課題が残る

24年3月期の取り組み

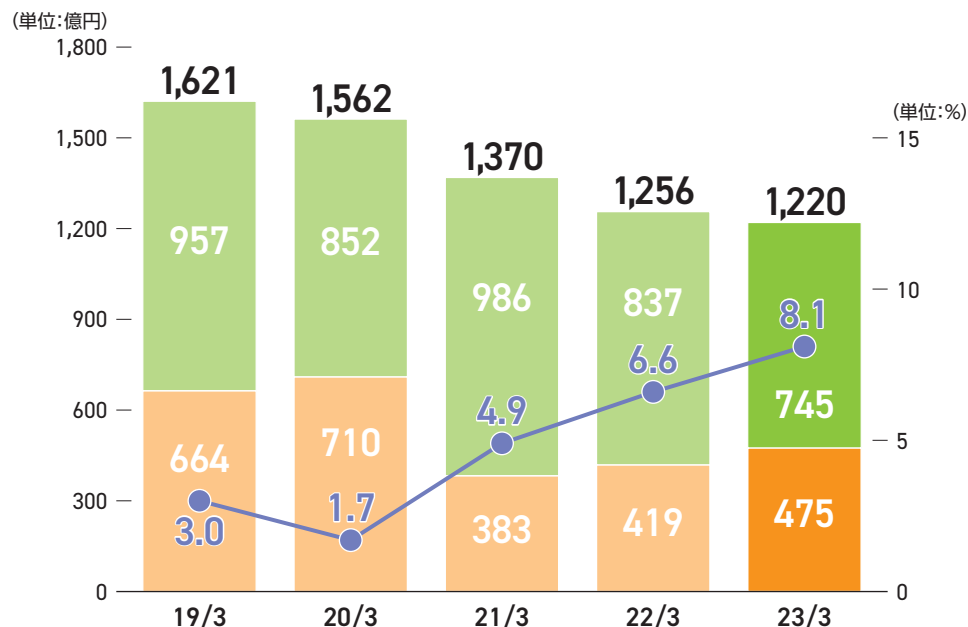
- 5月に投薬日数制限解除
- 難治性の慢性咳嗽治療の唯一の治療薬であることを訴求する
- 原因疾患を治療しても残存する咳への処方付けを促進する
- Dr. to Dr. によるエリアへの波及に取り組む

[主力製品] デザレックス(アレルギー性疾患治療剤)



抗ヒスタミン剤市場

■ 新薬 ■ 長期収載品・後発医薬品 ● デザレックスシェア



出典：Copyright © 2023 IQVIA. JPM 2019/3 MAT-2023/3 MATを基に自社分析 無断転載禁止

抗ヒスタミン剤市場：2.8% 縮小

1,256億円(22年3月MAT) ⇒ 1,220億円(23年3月MAT)^{※1}

●薬価改定及び後発医薬品の影響により、市場は縮小傾向

デザレックスの売上シェア：1.5ポイント拡大

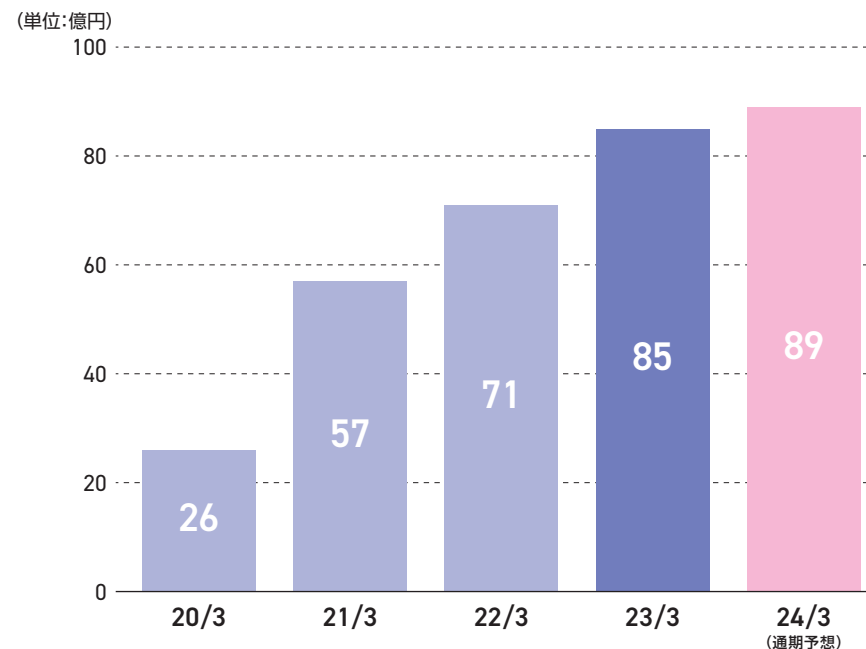
6.6%(22年3月MAT) ⇒ 8.1%(23年3月MAT)^{※1}

●18年12月単月:6.3%(供給停止前) ⇒ 23年3月単月:10.0%^{※2}

中長期の市場見通し

毎年の薬価改定及び後発医薬品発売等の影響で市場は縮小傾向

売上高



23年3月期の状況

2022年4月薬価改定率：▲9.6%

●有効性と使いやすさを兼ね備えた薬剤であることを訴求

※使いやすさ：眠気の少なさ、自動車運転の制限なし、食事の有無に関わらず服用可能

24年3月期の取り組み

2023年4月薬価改定率：▲9.1%

有効性と使いやすさを兼ね備えた薬剤として、第一選択薬のポジショニングを目指す

●耳鼻科処方率No.1を目指す

注1：Copyright © 2023 IQVIA. JPM 2022年3月MAT、2023年3月MATを基に自社分析 無断転載禁止

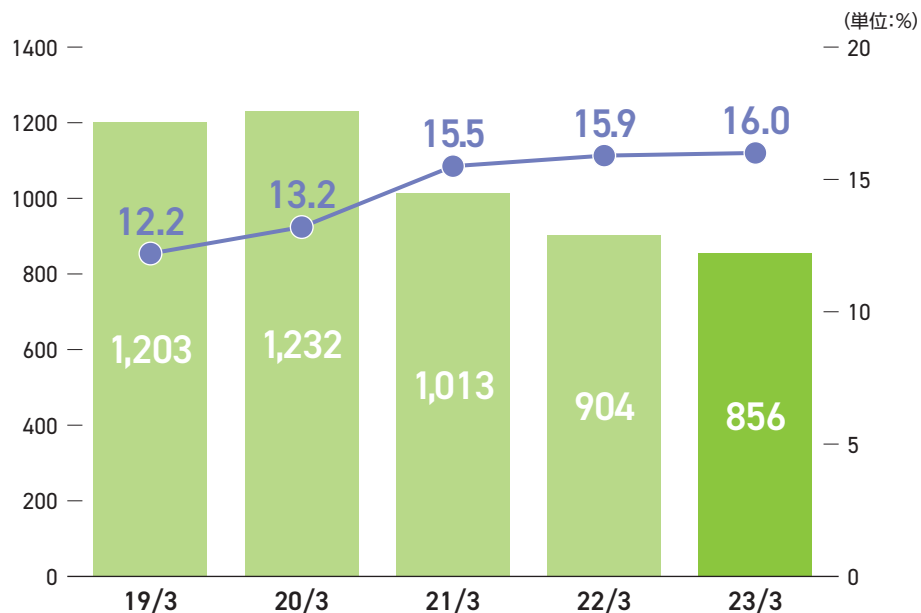
注2：Copyright © 2023 IQVIA. JPM 2018年12月単月、2023年3月単月を基に自社分析 無断転載禁止

[主力製品] フルティフォーム(喘息治療配合剤)



ICS/LABA配合剤市場

■ 市場売上 ● フルティフォームシェア



出典：Copyright © 2023 IQVIA. JPM 2019/3 MAT-2023/3 MATを基に自社分析 無断転載禁止

ICS/LABA配合剤市場：5.4%縮小

904億円(22年3月MAT) ⇒ 856億円(23年3月MAT)^{※1}

- 薬価改定の影響及びトリプル吸入製剤の拡大
- 競合品にGEが発売

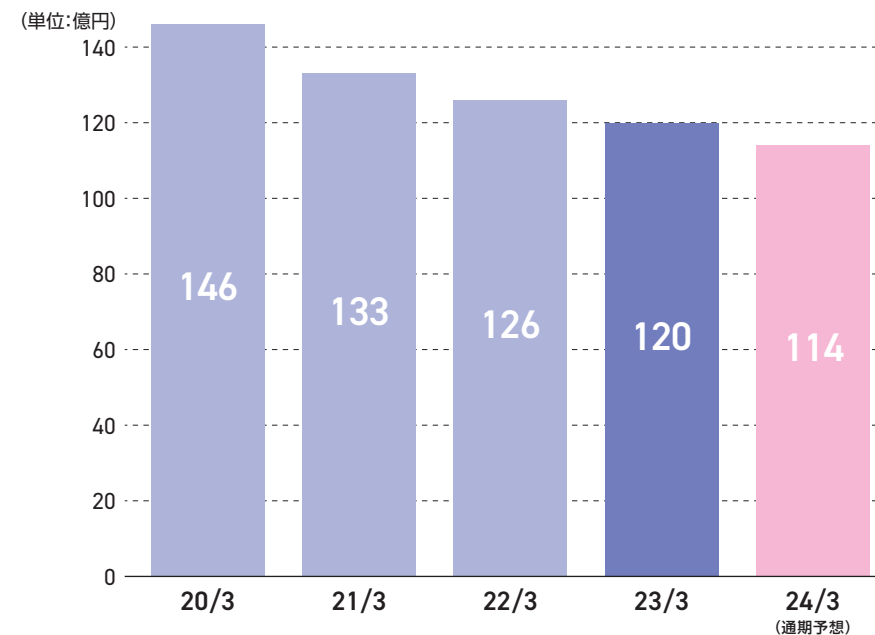
フルティフォームの売上シェア：0.1ポイント拡大

15.9%(22年3月MAT) ⇒ 16.0%(23年3月MAT)^{※1}

中長期の市場見通し

毎年の薬価改定及び競合品・後発医薬品発売等の影響で、市場は縮小傾向

売上高



23年3月期の状況

2022年4月薬価改定率：▲6.2%

- エアゾール製剤の有用性訴求
 - 吸気力が弱い患者に適したエアゾール製剤
- 数量ベースでのシェア拡大 17.3%(22年3月単月) ⇒ 17.8%(23年3月単月)

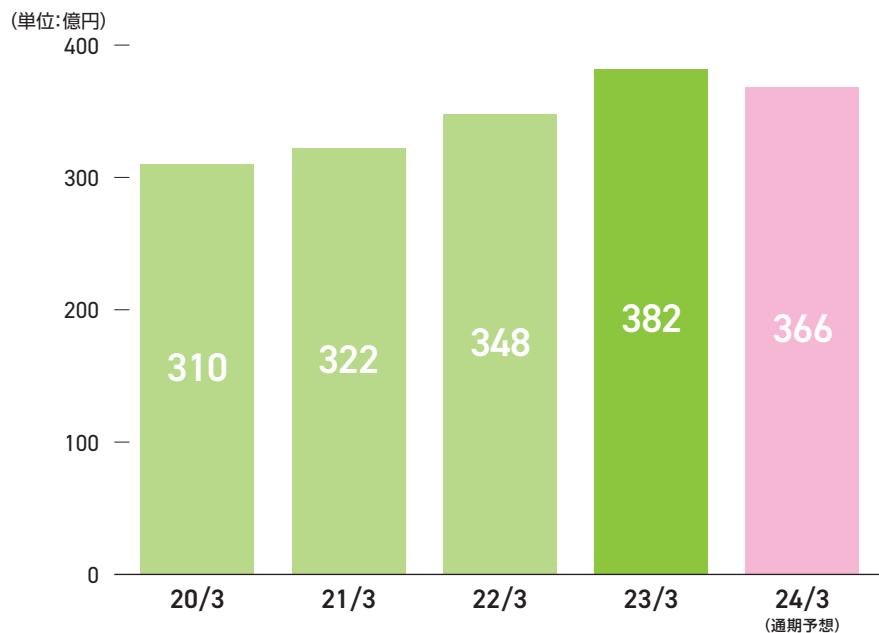
24年3月期の取り組み

2023年4月薬価改定率：▲6.1%

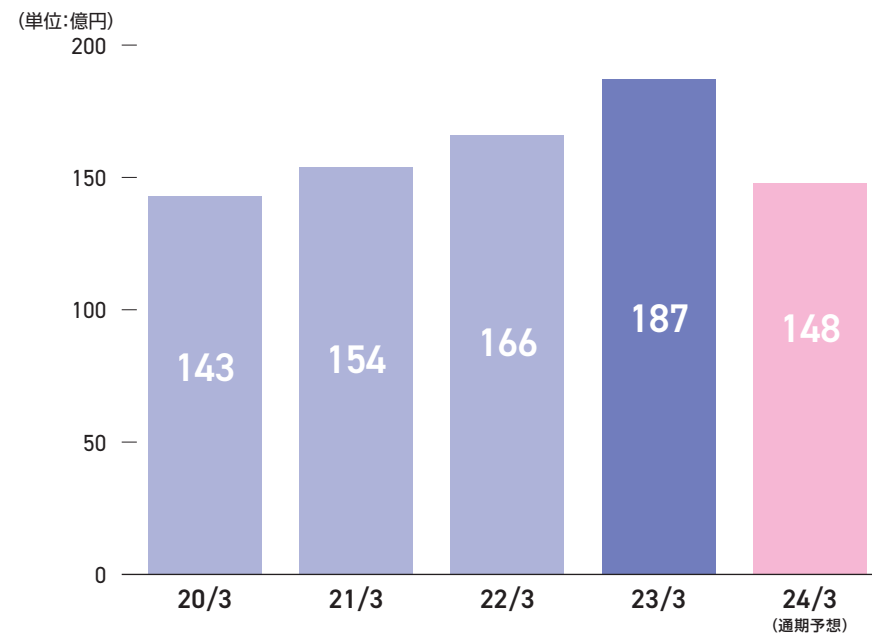
- エアゾール製剤の有用性及び使いやすさを訴求
 - 高齢者及び末梢気道炎症が存在する喘息患者への処方拡大
- 持続的な成長を目指す(数量ベースで年平均成長率1桁台前半)

注1：Copyright © 2023 IQVIA. JPM 2022年3月MAT、2023年3月MATを基に自社分析 無断転載禁止

後発医薬品 売上高



左記売上のうち、AG合計(3製品)



23年3月期の状況

- 重点品目の売上拡大
- 新規追補収載品の確実な上市と売上拡大

22年6月発売	2成分5品目	○フェブキシスタット錠10mg/20mg/40mg ○デュロキサチンカプセル20mg/30mg
22年12月発売	2成分3品目	○ラメルテオン錠8mg ○エソメプラゾールカプセル10mg/20mg

24年3月期の取り組み

- 重点品目への注力による売上拡大
- 安定供給に向けた取り組み推進
○キョーリン製薬グループ工場と一体になって、生産・発注計画の最適化を行う
- 新規追補収載品の確実な上市と売上拡大

23年6月発売 予定	3成分5品目	○エプレレノン錠25mg/50mg/100mg ○フルチカゾンFR点鼻液27.5 μ g50噴霧用/120噴霧用 ○アジルサルタンOD錠20mg/40mg
---------------	--------	---

2024年3月期 連結業績予想

2024年3月期 連結業績予想



(単位：億円)

	23年3月期	24年3月期	対前期	
			増減額	増減率(%)
売上高	1,133	1,162	+29	+2.6
新医薬品等(国内)	748	791	+43	+5.8
新医薬品(海外)	3	4	+1	+29.6
後発医薬品	382	366	-16	-4.2
売上原価	631	—	—	—
販売費及び一般管理費 (研究開発費)	450 (109)	— (96)	— (-13)	— (-12.0)
営業利益	51	60	+9	+17.1
経常利益	58	65	+7	+11.5
親会社株主に帰属する 当期純利益	47	49	+2	+3.7

【増減要因(対前期)のポイント】

売上高：主力製品であるベオーバ、リフヌア、ラスビック等の新薬が伸長することから、新医薬品等(国内)は売上増加を見込み、後発医薬品についてはAG等の売り上げ減少を見込み、全体としては増収となる見通し

営業利益：薬価改定の影響はあるものの、増収及び原価率低下により売上総利益が増加。他方、販売費及び一般管理費の増加を見込むものの、増益となる見通し

売上原価率：約1.5ポイント低下 研究開発費を除く販管費比率：約2.0ポイント上昇 研究開発費：13億円減(109億円→96億円)

2024年3月期 主力製品の売上予想

(単位：億円)

		23年3月期 (実績)	24年3月期 (予想)	対前期	
				増減額	増減率(%)
新医薬品等 (国内)	ベオーバ(自社販売分) <small>(過活動膀胱治療剤)</small>	129	189	+60	+46.8
	ラスビック <small>(ニューキノロン系抗菌剤)</small>	25	32	+7	+32.6
	リフヌア <small>(選択的P2X3受容体拮抗薬/咳嗽治療薬)</small>	2	13	+11	+595.4
	デザレックス <small>(アレルギー性疾患治療薬)</small>	85	89	+4	+4.6
	フルティフォーム <small>(喘息治療配合剤)</small>	120	114	-6	-4.2
	ペントサ <small>(潰瘍性大腸炎・クローン病治療剤)</small>	128	118	-10	-7.0
	キプレス <small>(気管支喘息・アレルギー性鼻炎治療剤)</small>	66	53	-13	-19.2
	ムコダイン <small>(気道粘液調整・粘膜正常化剤)</small>	35	30	-5	-12.5
	ナゾネックス <small>(定量噴霧式アレルギー性鼻炎治療剤)</small>	25	12	-13	-49.6
	ウリス(自社販売分) <small>(過活動膀胱治療剤)</small>	7	2	-5	-58.9
	ミルトン <small>(哺乳びん・乳首消毒剤)</small>	20	19	-1	-1.0
ルビスタ <small>(環境除菌・洗浄剤)</small>	21	21	0	+3.0	
後発医薬品	モンテルカスト錠「KM」 <small>(気管支喘息・アレルギー性鼻炎治療剤)</small>	133	110	-23	-16.7
	モメタゾン点鼻液「杏林」 <small>(定量噴霧式アレルギー性鼻炎治療剤)</small>	47	34	-13	-26.6
	イミダフェナシン錠「杏林」 <small>(過活動膀胱治療剤)</small>	7	4	-3	-30.7

資本政策

- 健全な財務基盤を維持しつつ、成長投資と株主還元を通じて、資本効率の向上を図ります
- 株主還元は、DOE(株主資本配当率)を勘案して、安定した配当を目指します

配当の推移と予想

	21年3月期	22年3月期	23年3月期*	24年3月期(予想)
1株当たり 配当金	75円 (うち期末45円)	52円 (うち期末32円)	52円 (うち期末32円)	52円 (うち期末32円)
連結配当 性向	70.9%	76.9%	64.0%	61.7%

※23年3月期の期末配当32円につきましては、5月22日に開催される取締役会で決定される予定です

研究開発パイプラインの状況

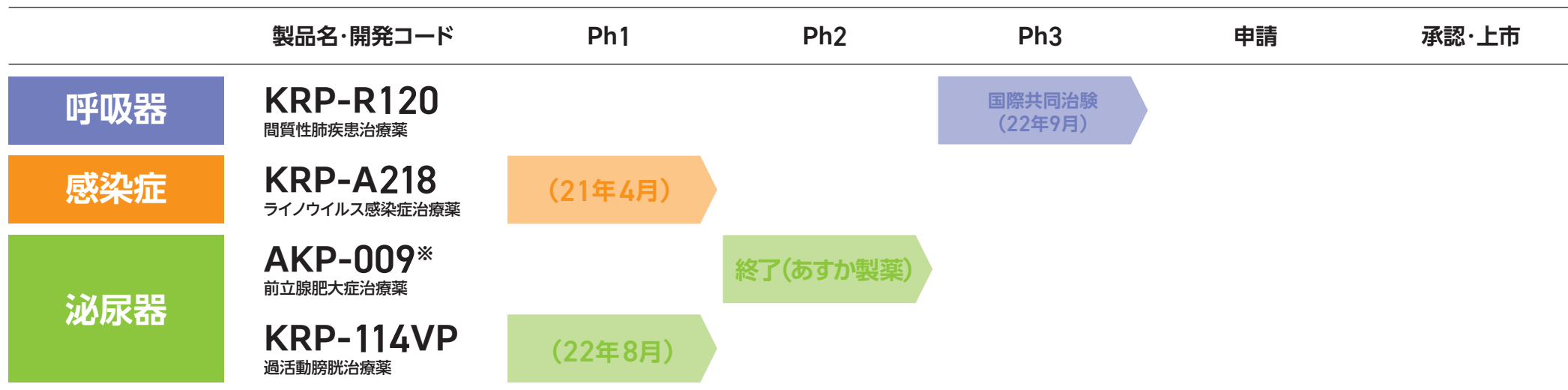
22年度の進捗

	製品名・開発コード	Ph1	Ph2	Ph3	申請	承認・上市
呼吸器	KRP-R120 間質性肺疾患治療薬					
				国際共同治験 (22年9月)		
感染症	KRP-A218 ライノウイルス感染症治療薬	(21年4月)				
泌尿器	AKP-009* 前立腺肥大症治療薬		終了(あすか製薬)*			
	KRP-114VP 過活動膀胱治療薬	(22年8月)				

※Ph2a試験の結果を踏まえ、最大効果を確認するために実施していた追加のPh1試験は終了(あすか製薬)

[導出品の状況]

開発コード	導出先	開発段階	備考
KRP-203	Priothera社	Ph3	<ul style="list-style-type: none"> ●S1P受容体アゴニスト ●対象:急性骨髄性白血病で造血幹細胞を移植する患者 ●知的財産及び原薬等を譲渡(20年9月)



※再度、Ph1試験を準備中(あすか製薬)

[導出品の状況]

開発コード	導出先	開発段階	備考
KRP-203	Priothera社	Ph3	<ul style="list-style-type: none"> ●S1P受容体アゴニスト ●対象:急性骨髄性白血病で造血幹細胞を移植する患者 ●知的財産及び原薬等を譲渡(20年9月)

[DTxの状況]

開発コード	適応症	備考
KRP-DT123 治療用アプリ	耳鳴	●特定臨床研究開始予定

中期経営計画「HOPE100 –ステージ3–」(2020~2023年度)の総括

長期ビジョン「HOPE100」

Statement

キョーリン製薬グループは、ヘルスケア事業を多核的に展開・発展させ、2023年には社内外が認める健全な健康生活応援企業へと進化します

ステージ1

2010～2015年度

Statement

長期ビジョン達成に向けた、事業編成と各事業推進体制の構築・推進力の向上

ステージ2

2016～2019年度

Statement

長期ビジョン実現に向けて、変革(変化と革新)を行い、持続成長を図る

ステージ3

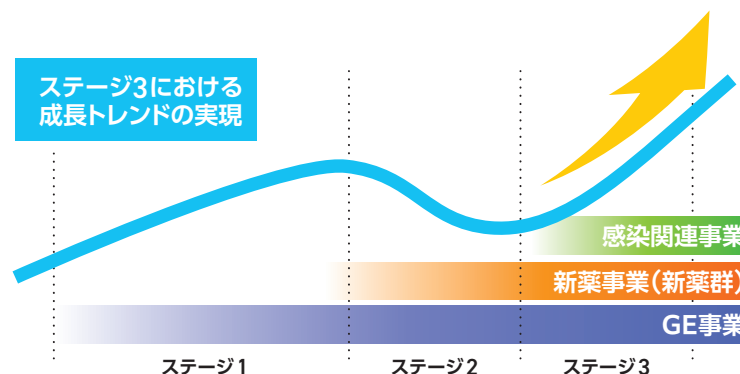
2020～2023(2022)年度

Statement

オリジナリティーの追及による成長トレンドの実現

ステージ3で目指す「健康生活応援企業」の具体的な姿

革新的新薬の創製で世界に認められる企業を目指すために、新薬事業、GE事業、感染関連事業を複合的に展開し、人々の健康を幅広く応援する企業



創業100周年にあわせグループ体制の刷新を行い、新たな長期ビジョンを策定

Statement

オリジナリティーの追求による 成長トレンドの実現

事業戦略 (Strategy)

- ソリューション提供型への変貌と新薬群の成長加速
- 中期的な成長を支える、パイプラインの拡充
- 革新的新薬の創製を実現する、創薬力の強化
- コスト競争力の向上
- 海外収益の拡大

組織化戦略 (Organization)

- 働きがいNo.1企業の実現

成果目標 (Performance)

- 成長性と収益性
- 資本政策と株主還元

事業戦略 / Strategy

1	ソリューション提供型への変貌と新薬群の成長加速	<ul style="list-style-type: none"> ● 感染症領域において、ソリューション提供型営業開始 ● 新薬群比率 目標：50%以上 ⇒ 22年度実績：42.0% ● 新薬上市 <ul style="list-style-type: none"> 20年度：ラスビック注 21年度：ジムソ 22年度：リフヌア ● LCM実績 20年度：フルティフォーム小児適応追加
2	中期的な成長を支える、パイプラインの拡充	<ul style="list-style-type: none"> ● 導入実績 <ul style="list-style-type: none"> 20年度：AKP-009(あすか製薬) 21年度：リフヌア独占販売権の獲得(MSD)、ラゲブリオ コ・プロ契約(MSD) 22年度：ファブリー病治療薬(セルジェンテック) 22年度：耳鼻科領域における治療用アプリ(サスメド) ● LCM実績 22年度：KRP-114VP(小児適応試験開始)
3	革新的新薬の創製を実現する、創薬力の強化	<ul style="list-style-type: none"> ● 自社創製品 <ul style="list-style-type: none"> 21年度：KRP-A218 臨床試験開始 21年度：FPR2作動薬プログラム 開発中止(BMS社) ● 海外子会社ActivXの閉鎖(22年度)
4	コスト競争力の向上	<ul style="list-style-type: none"> ● GE開発品数の推移：追補収載品 3年平均 6成分上市 ● 高岡工場建設(22年度着工、23年度竣工、24年度稼働予定)
5	海外収益の拡大	<ul style="list-style-type: none"> ● 導出実績 <ul style="list-style-type: none"> 20年度：KRP-203(Priothera)、感音難聴候補品(Otonomy)、ビベグロン(エーザイ) 21年度：ラスクフロキサシン(南京 Neiwa Faith) 22年度：ビベグロン(住友ファーマ)

組織化戦略 / Organization

働きがいNo.1企業の実現	<ul style="list-style-type: none"> ● 柔軟な働き方への転換 ● 健康経営への取り組み
---------------	--

■ 持続成長の実現

成長性	売上高	年平均成長率	+5% 以上	▶	+1.0%
収益性	研究開発費控除前 営業利益	対売上高	20% 以上		14.2%

● 計画策定時の想定を下回った主な要因

薬価制度抜本改革	中間年の薬価改定、 平均乖離率0.625倍超えの適用	新型コロナウイルス感染症による 受診抑制及び主力製品市場の大幅な縮小 (主要8製品)	主力製品市場(対前年) 2020年度 85.4% [※] 2021年度 95.0% [※] 2022年度 97.3% [※]
----------	-------------------------------	--	--

注：Copyright © 2023 IQVIA. JPM 2021年3月MAT - 2023年3月MATを基に自社分析 無断転載禁止

■ 株主還元

安定的な配当を目指す

事業環境の劇的変化、開発パイプラインの拡充や設備投資等成長投資への資金需要の高まりを勘案し、資本政策の基本方針は維持しつつDOEの水準を引き下げ

ステージ3の
結果から見えてきた

当社の課題

新医薬品事業
(中核事業)

- 新薬の継続的な創出
- 開発パイプラインの拡充
- 新薬の成長加速

新医薬品以外の
健康関連事業

- 後発医薬品事業の成長力向上
- 医薬品の安定供給、原薬等の安定調達
- 診断事業等の成長

企業基盤

- コスト競争力の向上
- 環境・コンプライアンス・ガバナンス等への対応

新長期ビジョン「Vision 110」(2023~2032年度)及び
新中期経営計画「Vision 110 -Stage1-」(2023~2025年度)について

長期ビジョン

Vision 110

創業110周年に向けたビジョン

〔 目指す姿 〕

医療ニーズに応える価値の高い新薬を継続的に提供する
新医薬品事業を中核に据え、健康関連事業を複合的に展開し、
人々の健康に幅広く貢献する企業

〔 期 間 〕

2023年度－2032年度(10年間)

中期経営計画

Stage 1

2023-2025年度

Stage 2

2026-2029年度

Stage 3

2030-2032年度

Vision 110

— Stage 1 —

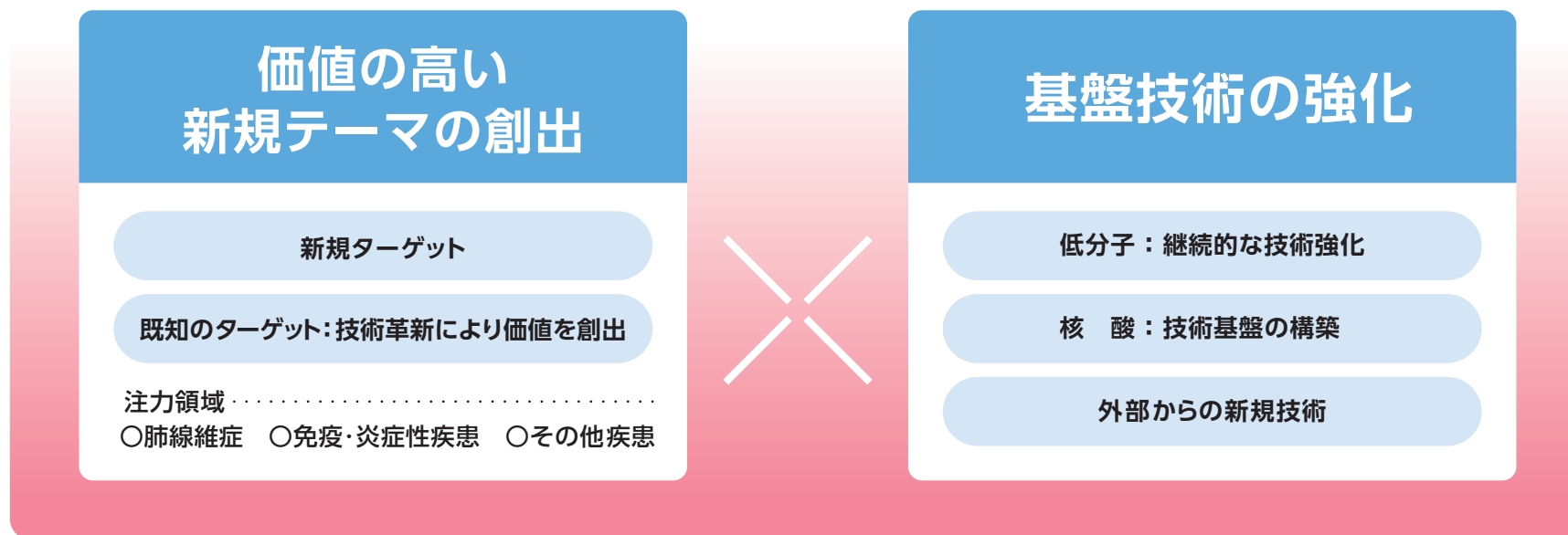
- 1 医療ニーズに応える価値の高い新薬の創出力強化
- 2 導入による開発パイプラインの拡充
- 3 新薬比率の最大化
- 4 新医薬品事業と相乗効果のある健康関連事業の推進
- 5 持続可能な企業基盤の構築

●戦略イメージ

	Stage 1	Stage 2・3
新医薬品事業	<p>創薬</p> <p>医療ニーズに応える価値の高い新薬の創出力強化 ○新たな創薬戦略による創薬イノベーションへの挑戦</p> <p>体制刷新</p> <p>長期の視点で継続的な新薬創出を実現する</p>	<p>▶▶</p>
	<p>導入</p> <p>導入による開発パイプラインの拡充 ○導入品獲得力の大幅な強化 ○DTx開発の推進</p> <p>資源重点投入</p> <p>パイプラインを強化する</p>	<p>▶▶</p>
	<p>営業・SCM・信頼性保証</p> <p>新薬比率の最大化 ○新薬の普及最大化 ○高品質な医薬品の安定供給</p> <p>収益のドライバー</p> <p>収益を最大化する</p>	<p>▶▶</p>
健康関連事業	<p>後発医薬品事業</p> <p>○後発医薬品事業の持続成長の実現 ○医薬品生産能力の強化と製造原価の低減</p>	<p>▶▶</p>
	<p>その他事業</p> <p>○感染関連事業の推進</p>	<p>▶▶</p>

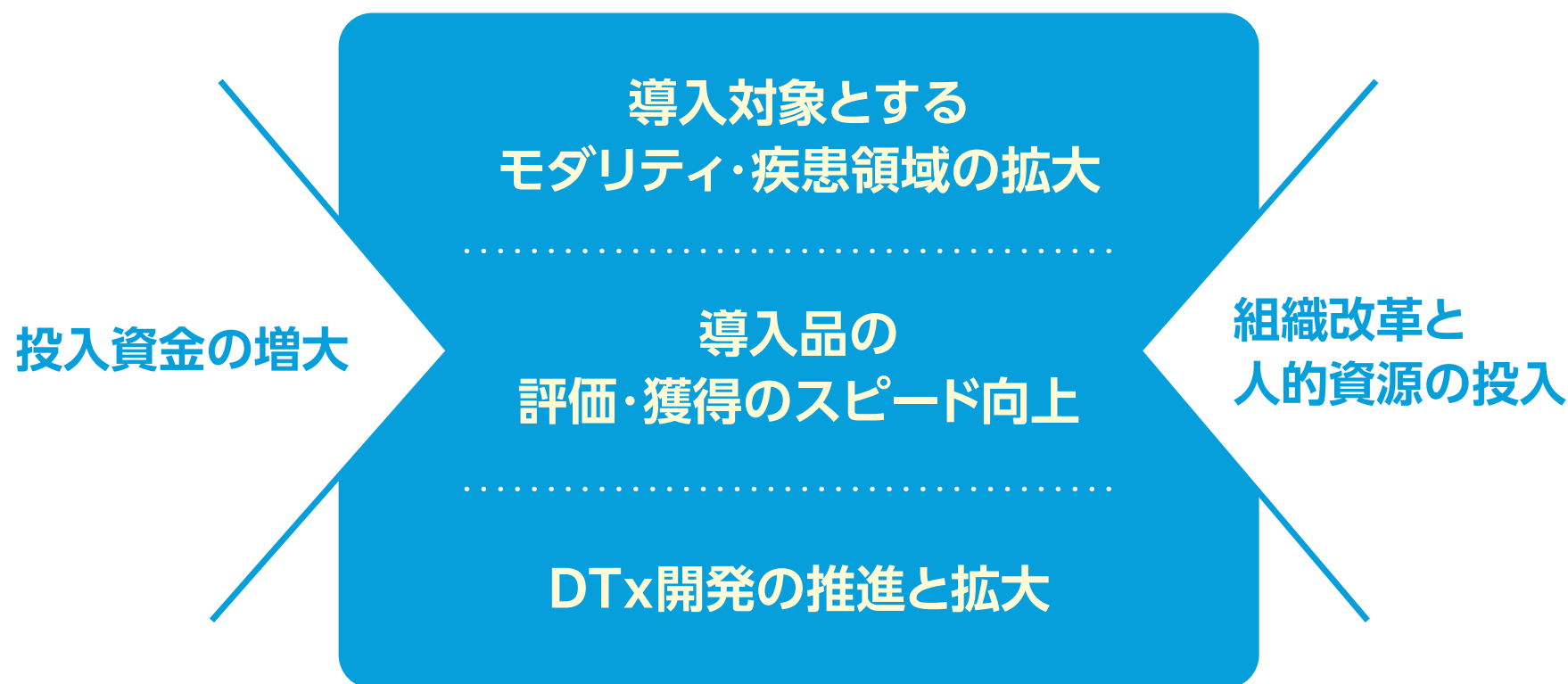
1. 医療ニーズに応える価値の高い新薬の創出力強化

新たな創薬戦略による創薬イノベーションへの挑戦



2. 導入による開発パイプラインの拡充

ライセンス・アライアンス機能を最大限に強化し、
早期に開発パイプラインの拡充を実現することで、新医薬品事業の基盤を固める



目標値

導入案件6件以上(早期・後期ステージ各1品目/年)を目指す

3. 新薬比率の最大化：新薬5製品の目指す姿

製品	目指す製品認知の状態(需要喚起)	2025年度までに目指す姿	売上高 金額ベース(億円)
ベオーバ[®]	OAB薬物治療の第一選択薬	<ul style="list-style-type: none"> ●ベオーバとして、2023年度にOAB市場No.1獲得 ●2025年度末までに患者シェア50%獲得 	<p>2022年度実績: 361</p> <p>2025年度目標: 560</p>
ラスビック[®]	高齢者/基礎疾患を有する呼吸器感染症患者のファーストチョイス抗菌薬	<ul style="list-style-type: none"> ●2023年度に経口ニューキノロン市場でシェアNo.1獲得 ●2025年度に錠・注ともニューキノロン市場でシェア40%獲得 	
リフヌア[®]	難治性慢性咳嗽の唯一の治療薬	<ul style="list-style-type: none"> ●2025年度納入軒数 GP:約10,000軒、HP:約2,000軒 	
デザレックス[®]	有効性と使いやすさを兼ね備えた薬剤	<ul style="list-style-type: none"> ●2025年度に売上高100億円達成 	
フルティフォーム[®]	吸気力が弱い患者に適したエアゾール製剤	<ul style="list-style-type: none"> ●2025年度まで数量ベースで持続成長(年平均成長率1桁台前半%) 	

4. 新医薬品事業と相乗効果のある健康関連事業の推進

後発医薬品事業の 持続成長の実現

- 新規追補品の開発力を高いレベルで維持し、新規追補品を中心に成長を加速する
- グループ外を含め生産・調達体制を強化し、安定供給につとめる
- 事業環境に対応できる低コスト体制を構築する

医薬品生産能力の 強化と製造原価の低減

- 高岡工場の確実な稼働と各工場の全体最適化により、生産能力を最大化する
- GMPのレベルアップにより信頼性の向上と安定生産の維持を図る
- 継続的な改善活動に取り組み、原価低減を実現する

感染関連事業の推進

- 診断事業はIVD*領域を中心に普及最大化を図るとともに、
将来の発展に向けた事業構想を立案する
- ルビスタ及びミルトンブランド製品の普及を推進する

※体外診断用医薬品

コスト競争力の向上

- 事業環境の変化に対応するために、グループ全体のコスト適正化を推進する

人的資本の充実

- Vision 110の実現を担う人材を育成・獲得する
- 新たな人事制度に改定し、社員の働きがいを高める
- 多様な考え方に応えられる働き方改革を推進する
- 健康経営の取り組みを推進し、社員の健康維持・増進に取り組む

環境、コンプライアンス、ガバナンス等への対応

- 2030年のCO₂排出量削減目標を設定し、達成に向けて着実に取り組みを進める
- 全ての法令・行動規範及びその精神を遵守し、高い倫理観をもってコンプライアンスを徹底する
- コーポレートガバナンス強化に取り組む
- ステークホルダーに対する適切な対応を推進する

■ 数値目標(連結ベース)

成長性	売上高年平均成長率(CAGR)	2.0%以上
収益性	研究開発費控除前営業利益率(営業利益+研究開発費)	16.0%以上

中期経営計画の達成によって継続的に収益を高め、 企業価値の更なる向上を図る

- 新薬比率の最大化、及びコスト競争力の向上
- 研究開発投資の強化(新薬の創出力強化、導入によるパイプラインの拡充)
- 設備投資の拡大(生産能力の最大化)
- 人的資本の充実

■ 資本政策と株主還元

資本政策においては、健全な財務基盤を維持しつつ、常に資本コスト・資本収益性を意識した上で、成長投資と株主還元を通じて、資本効率の向上を図ることを基本方針とします。

株主還元については、DOE(株主資本配当率)を勘案して、安定した配当を継続します。

事業体制の刷新と 新たな取り組みによる成長

創薬体制の刷新

パイプラインの拡充

新薬の普及最大化

コスト競争力の向上

●将来見通しに関する注意事項

本資料には、当社グループに関する業績見通しや目標・計画等、将来に関する事項が含まれています。これらの記述は、本資料作成時点において入手可能な情報や予測に基づく、当社グループの仮定や見通し等の判断によるものであり、既知または未知のリスクおよび不確実性が内在しております。したがって、その後発生した種々の要因により、実際の業績や開発品の進捗・成否、その他の見通し等が記述内容と大きく異なる可能性があります。また医薬品（開発中のものを含む）に関する情報が含まれて おりますが、その記述は宣伝広告や医学的アドバイスを目的としているものではありません。

Kyorin 