

2022年6月15日

各 位

会 社 名 あゆみ製薬ホールディングス株式会社
代表者名 代表取締役会長兼 CEO 唐沢 清紀

中長期の経営計画についてのお知らせ

あゆみ製薬ホールディングス株式会社（本社：東京都中央区）は、当社の経営理念の実現と、今後の市場環境に対応し、持続的な成長を実現することを目的として、あゆみ製薬グループの中長期の経営計画を策定しましたのでお知らせいたします。

1. 経営理念

当社グループは「リウマチ・整形外科領域のスペシャリティファーマとして、人々の QOL を高め、日本の医療の未来に貢献する」ことを **Our Vision** とし、人々が苦痛なく日常生活を送るお手伝いをするを通し、社会から支持される会社となることを目指しております。

また、当社グループは主に患者さんに対する情緒的価値として笑顔で元気に過ごせる日々の実現と、主に医療関係者に対する機能的価値として、最適な薬剤と専門性の高い医療情報の提供を **Our Value** として掲揚しております。

その他、当社グループの社員が楽しく仕事をし、**Our Vision** を達成することで、患者さんに笑顔を広げていくことを目指し「躍動」、「個性」、「信頼」、「創造」を当社グループにおける **Our Personality** として掲げております。

2. 当社の強み

当社事業は、1948年創業の昭和薬品化工株式会社(現 株式会社ジーシー昭和薬品)の整形外科領域および受託製造領域を基に発足し、以来、国内解熱鎮痛薬市場におけるアセトアミノフェン領域で圧倒的なシェアを有するカロナールの製造および販売を継続しております。加えて、2015年に参天製薬株式会社より抗リウマチ薬事業を譲受し、リマチル・アザルフィジン・メトトレキサート・タクロリムスを当社の製品ポートフォリオに加え、抗リウマチ事業の基盤の構築に至りました。さらに2017年にインフリキシマブ BS、2018年にエタネルセプト BS の販売を開始し、抗リウマチ事業の基盤の強化を実施してまいりました。

その結果、当社は、整形外科領域・リウマチ領域・受託製造領域の3つの領域で事業を展開するに至り、下記の強みを有する「リウマチ・整形外科領域のスペシャリティファーマ」とし

で独自のポジションを構築しております。

- ① **優れた製品ポートフォリオ**：当社はカロナール、エタネルセプト BS のトップシェア製品を有し、またリウマチ領域では関節リウマチ診療ガイドラインにおける治療アルゴリズムのすべてのフェーズをカバーする製品ラインナップを有しております。
- ② **医療機関との強固なネットワーク**：当社は整形外科領域・リウマチ領域の医療機関の 8 割以上をカバーしており、KOL (Key Opinion Leader) との強固な関係を構築しております。医療従事者の皆様・患者さんのニーズの発見に寄与させて頂いております。
- ③ **効率的な MR (Medical Representative) の活用**：当社は e-promotion と施設訪問を最適化し、営業担当者を効率的に配置しております。また、各 MR が深い専門知識に基づいて医薬品情報を提供させて頂いております。
- ④ **確度の高い新製品の導入・開発**：当社は新規製品の導入を他社と共同で実施し、適時適切な製品導入を実施して参りました。当社は、導出元企業に対する開発コストの一部負担のみならず、販売面においても、当社の整形外科・リウマチ領域における優れた販売基盤の活用や KOL との強固な関係性を介した販売拡大策の提供を実施しており、導出元企業の経済性を最大化できるパートナーとしてのポジションを構築しております。

3. 基本戦略

当社の「リウマチ・整形外科領域のスペシャリティファーマ」の強みを活かし、以下の 5 点を成長戦略として、施策を実施してまいります。

① 整形外科領域における市場成長の促進とアセトアミノフェン市場におけるトップシェアの維持による収益拡大

当社が製造、販売を実施しているカロナールは当社独自のブランドであり、アセトアミノフェン市場においてトップシェアを継続しております。国内解熱鎮痛薬市場では現在、非ステロイド系抗炎症薬 (NSAIDs) が市場の大半を占めているものの、アセトアミノフェンの高い安全性等から幅広い患者層で処方が増加しており、特に高齢者での需要の増加が見込まれます。今後の更なる成長を実現するため、解熱用途よりも高用量の処方が必要となる鎮痛用途での処方の拡大を図ることで、NSAIDs からのシフトを含めたアセトアミノフェン市場の拡大を目指します。なお、カロナール錠 200mg はすでに最低薬価に到達しており、今後の薬価改定の影響を受けにくく、当社がマーケットリーダーとして市場成長をけん引し、引き続き主力商品として成長を実現してまいります。

② リウマチ領域における既存製品の収益拡大

当社が関節リウマチを適用とするバイオシミラー製品市場におけるトップシェアを有するエタネルセプト **BS** は、先行バイオ医薬品と同等・同質で経済的優位性がある医薬品として、今後の普及がさらに期待されており、当社がさらに成長を促進してまいります。また、当社はリウマチ領域において、従来型抗リウマチ薬（**csDMARDs**）、生物学的製剤（**bDMARDs**）それぞれにおいて主要製剤を保有しており、製品ポートフォリオの拡充とあわせて、当社製品の選択率を高めてまいります。

③ 新規案件の上市による収益基盤の継続的な拡大

「リウマチ・整形外科領域のスペシャリティファーマ」として、骨粗鬆症・変形性膝関節症治療薬を含む整形外科・リウマチ領域をターゲットとし、今後も新規案件の上市を継続的に実施してまいります。また、継続的な利益成長を担保するため、新規パイプラインの拡充に努め、収益性に係る厳格な評価を実施するとともに、当社の優れた販売網を活用することで、上市後の急速な製品普及と利益成長を実現いたします。

④ 会社の成長に向けた人財育成

上記の戦略を確実なものとするには社員の育成が重要なテーマであると考えており、経営理念の中で **Our Personality** として掲げている「躍動」、「個性」、「信頼」、「創造」を備えた人財を育成すべく、「OJT」・「Off-JT」・「自己啓発」の支援を通して、社員自ら成長したいと考える人財育成を推進していきます。また、全社員が生き生きと働く会社を目指した多様な人財登用の取り組みの一つとして、女性活躍推進法に基づくプロジェクトを発足しました。女性の個性と能力が発揮されることで、豊かで活力ある社会の実現を図るとともに、全社員の働き方改革もさらに進めていきます。

⑤ ESG への取り組みの推進

当社グループは、環境・社会・ガバナンスといったサステナビリティ（持続可能性）の観点から、グループ全体における **SDGs・ESG** を推進します。具体的にはサステナビリティ推進タスクフォース等を通じ、下記の取り組みを開始いたします。

（環境）温室効果ガスプロトコルに従い、事業活動に伴う温室効果ガス排出量を算出・検討し、環境課題への取り組みを進めてまいります。

（社会/人的資本）社員の人財開発、健康推進、ワークライフバランス向上を目指すとともに、障がい者等の雇用に関する制度を充実させ積極的な雇用を推進してまいります。

（ガバナンス）法令順守/コンプライアンスの強化に向けたプログラムを全社で実施し、社員のコンプライアンス意識の維持、向上を進めてまいります。

4. 長期の事業目標

当社グループは上記の戦略の実現を通じ、以下の長期の事業目標を策定しております。

| 項目 | 実績 | 長期の事業目標 |
|---------------------|-------------------------------------|--------------------------|
| 売上収益の成長率 (連結) | 年平均 6.4% (2018年3月期～ 2022年3月期) | 年平均 7-8% (対 2022年3月期) |
| 新規製品上市数 | 4件 (2018年3月期～ 2022年3月期) | 8-10件 |
| コア当期利益 (連結) | 55億円 (22年3月期) | 約 100億円 |
| Net D/E レシオ (連結) | 2.7倍 | 1倍台 |

(長期の事業目標) 2030年前後を目安としております。

(コア当期利益) コア当期利益は、連結ベースの IFRS 当期利益に、無形固定資産償却費のうち製造販売権に関する償却費等を足し戻した数値です。また実績は億円未満を四捨五入しております。

(Net D/E レシオ) Net D/E レシオは、連結ベースの IFRS 借入金(短期・長期)から現預金を控除した値を、IFRS 連結純資産額で除した数値です。

なお、上記の長期の事業目標は、将来の特定の事業年度における財務報告上の数値に関する当社の見込み又は計画を示したものではなく、また、当社が上記の長期の事業目標を達成することを保証するものではありません。

※この文章は、当社の企業情報等を一般に公表するためのものであり、日本国内外を問わず当社の株式その他一切の有価証券の投資勧誘又はそれに類する行為のために作成及び公表されたものではありません。

以 上