



2016年3月28日

各 位

会 社 名 あすか製薬株式会社
代 表 者 名 代表取締役社長 山口 隆
(コード番号 4514 東証第一部)
問い合わせ先 経営企画部長 小林 秀樹
(TEL. 03-5484-8366)

新中期経営計画「ASKA PLAN 2020」の策定について

あすか製薬株式会社(本社:東京都港区、代表取締役社長:山口 隆、以下「あすか製薬」)は、この度、2016年度を起点とする5か年の「中期経営計画 ASKA PLAN 2020」を策定しましたので、下記のとおりお知らせいたします。

記

本中期経営計画の最終年度である2020年度に創立100周年を迎える当社は、経営ビジョンである「競争力のあるスペシャリティファーマ」の実現を目指し、存在感のある企業として成長するため、本中期経営計画を策定いたしました。

本中期経営計画「ASKA PLAN 2020」は、前中期経営計画「ASKA PLAN 2015」で推し進めてまいりました甲状腺薬等の基礎的医薬品の拡充とカンデサルタンおよびその配合剤のAG(オーソライズド・ジェネリック)を中心とした後発医薬品事業強化を引き続き推進するとともに、以下施策を実施することにより、重点3領域(内科・産婦人科・泌尿器科)におけるスペシャリティファーマとしてのポジションを強化いたします。

- ① 自社創製品を中心とした創薬研究の強化
- ② 内科領域(消化器) 新薬「リファキシミン」の上市と適応拡大(肝性脳症(小児)、IBD等)
- ③ 継続的な製品上市を目指した開発パイプラインの構築

アニマルヘルス等のその他事業では、事業環境に対応しつつ、得意とする領域での的確な施策を展開することにより収益向上に努めます。

あすか製薬グループは、一層の業務改善に取り組み、経営基盤を強化することで本中期経営計画を達成し、次へのステージアップを進めてまいります。

【中期経営計画「ASKA PLAN 2020」の概要】

1. ASKA PLAN2020 ビジョン

「存在感のあるスペシャリティファーマへ」

2. 数値目標(連結)

売上高	700 億円
営業利益率	10%
ROE(自己資本利益率)	8%

3. 位置づけ

「スペシャリティファーマとしての飛躍」

「持続的成長への足固め」

4. 事業方針 -4つの挑戦-

(1) 創薬機能の再構築を中心とした新薬事業強化

- ・創薬機能と開発機能の分割・再編成による機能強化
- ・オープンイノベーション活用および導出入活動による開発パイプラインの拡充

(2) 育薬による製品価値向上と利益の最大化

- ・「リファキシミン」は肝性脳症治療上の第一選択薬としてのポジション獲得と今後の適応拡大による価値最大化
- ・ウイメンズヘルスのサポート機能創設
- ・MSL^{*}チーム設置による専門性の強化

(3) 原価低減、製品ポートフォリオ見直しを柱としたコスト構造改善・生産性向上

- ・工場の稼働率向上および製品ポートフォリオ見直しによる原価低減の推進

(4) 新人事制度のもと、社員の成長・能力向上

- ・仕事基準をベースとした成果主義の徹底
- ・高度専門職の設置による事業別の専門性強化

※ MSL:メディカルサイエンスリエゾン

以 上

なお、新中期経営計画「ASKA PLAN 2020」の詳細な説明につきましては、2016年5月30日開催のIR説明会にて実施させていただきます。また、同日付で当社ホームページにて説明会資料を公開いたします。