

4554 富士製薬工業

今井 博文 (イマイ ヒロフミ)

富士製薬工業株式会社社長

コア事業の拡大と新規事業で永続的な成長企業へ

◆2010年9月期第2四半期決算概要(非連結)

当第2四半期においては、総資産が8億32百万円増加した。有形固定資産は4億89百万円増加したが、その中身は、注射剤製造設備の増強と中期経営計画の一環である新注射剤棟の建設にかかわる仮勘定の増加による。その他固定資産が4億73百万円減少したが、この中身は、リース期間が満了した製造設備を購入することに伴う固定資産への振替による減少と、ルナベル配合錠の販売権の償却が主なものである。その結果、資産合計が236億95百万円となった。負債については、大きな変動はなく、純資産は、利益剰余金の増加に伴って8億3百万円増加した。

当第2四半期の累計の売上高は95億67百万円となった。これは前年同期比26.2%増である。この主な要因は、診断用薬とホルモン剤の売上が14億70百万円増加したことによる。売上総利益は44億41百万円で、同31.1%増となった。粗利益率は46.4%で同1.7ポイントの改善となった。この要因は、診断用薬を中心とする原材料費の仕入価格の引き下げ交渉の成果、売上増に伴う増産にかかる操業度の向上、比較的利益率の高い製品の売上が若干増加したという3つである。販売費および一般管理費は28億30百万円で、同15.8%増となった。これは、研究開発費が5億円で、前年同期比1億50百万円増加したこと、また売上増加に伴って販売手数料が増加したこと、業容拡大に伴う人件費の増加、この3点が主な要因である。以上の結果、当上期の純利益は同77.5%増の9億71百万円となった。

薬効分類別売上実績を見ると、当第2四半期においては、DPC対象病院が2009年4月と7月に増加したことなどにより診断用薬の売上が増加し、前年同期比35.7%増の41億1百万円となり、これが売上増加に大きく貢献している。また、ホルモン剤については、新薬であるルナベル配合錠の売上への寄与等により同18.7%増の24億77百万円となった。その他では新型インフルエンザの流行に伴い、インフルエンザの診断キットが好調で、体外診断用医薬品が同44.4%増の6億93百万円となった。また、抗生物質および化学療法剤については、2009年9月期に発売した抗生剤等の売上が貢献して同11.5%増の3億29百万円となった。

四半期ごとの売上実績を見ると、診断用薬の売上が増加した関係で、2009年9月期第3四半期以降の売上は増加傾向が顕著になっている。しかし、当第2四半期会計期間については、薬価改定を目前にしていることもあり、売上が減少した。これについては、例年同じような傾向である。

キャッシュフローについては、当第2四半期末の現金および現金同等物の残高は、前期末と比較して7億17百万円増の33億85百万円となった。営業活動におけるキャッシュフローは、純利益の増加等により14億12百万円の収入、投資活動におけるキャッシュフローは、生産設備の増強、新注射剤工場等の建設で5億28百万円の支出、財務活動におけるキャッシュフローは、配当金の支払等により1億67百万円の支出となった。

配当については、予定どおり中間配当を1株当たり13円とした。

◆2010年9月期業績見通し(非連結)

まず、上半期の主なトピックスであるが、①2010年4月の薬価改定の影響は7.7%となった。業界平均は5.75%である。②2010年2月に持田製薬(株)とG-CSF製剤の共同開発契約を締結し、現在、臨床第Ⅱ/Ⅲ相試験の準備をしている。③2010年3月には新注射剤棟(高活性医薬品、プレフィルドシリンジ製剤)の建築を開始した。④2010年5月、当局より未承認薬および適応外薬の開発要請の見通しがある。

これらのトピックスを受けての2010年9月期の業績予想であるが、第2四半期までは半期業績予想を超える結果となったが、薬価改定の影響および研究開発の進捗状況を勘案して慎重に判断し、売上高191億円、経常利益27億40百万円、当期純利益16億80百万円と、現段階では従来の予想を変更していない。

◆中期経営計画

現在取り組んでいる5年間の中期経営計画の最終年度で、当社は半世紀という節目を迎える。会社、組織、個人がGOODからGREATに転換を図ること、持続的な成長企業を目指すことをキャッチフレーズにして、この5年間で、これまで特にこだわってきたコア事業のさらなる強化、次の半世紀に向けて新たな成長戦略を具体化することに取り組んでいく予定である。基本的な方向性は3つで、1つ目は、新たな注射剤を軸に当社の重点疾患領域を拡大することである。現在主力の造影剤、これは臨床では主にがんの診断に使用されているが、今後はがんの診断からがんの治療へ向けて、抗がん剤、G-CSF製剤など対象活動領域を拡大することを計画している。特に、昨年提携したテルモのデバイス(医療機器)とドラッグ(薬)を組み合わせた抗がん剤事業、バイオ後続品のG-CSFなど、大型の注射剤を軸に急性期医療、特にDPC対象病院において競争優位な成長基盤をしっかりと築いていくことを計画している。2つ目は、女性医療のリーディング・カンパニーを確立することである。主力の不妊症をはじめ、月経困難症や子宮内膜症という女性の主な疾患に、この中期経営計画においても、ジェネリックが5品目、ルナベルに加えて新たに2品目の新薬を投入して、産婦人科治療の中心になっているホルモン療法を、すべてカバーできる体制を確立したいと考えている。3つ目は、次の半世紀に向けて経営体制を刷新することである。次の時代に向けて新たな事業拡大と開発のパイプラインをしっかりと整備すること、それと当社にとって初めての取り組みになるが、欧米をはじめとする海外進出を具体化すること、それと次世代のビジネスリーダーの人材層をしっかりと確保することが、当社経営にとって最も重要な課題として考えている。

具体的な基本戦略であるが、まず、研究開発については、最も重要な研究開発の機能と経営が一体となって、研究開発の計画、実績の進捗はもとより、今後のパイプラインの候補や国内外のアライアンスの候補、目的など研究開発に関連するすべてについて共有を図り、関連する社内機能や外部リソースとの連携を強化し、しっかりとコントロールする体制の構築を推進している。実際のアウツプットとしては、2014年までに新薬とバイオ後続品で3品目、DDS製剤(主に注射剤)で4品目、ジェネリックについては少なくとも注射剤で20品目、経口剤で15品目の上市を計画している。

次に経営については、当社がこだわっている戦略疾患領域における営業のプレゼンスの確立に向けて、抗がん剤や造影剤、女性ホルモン剤等のプロモーションの専門機能の充実を図るなど、今年から営業をサポートするシステムを大幅に刷新している。特に急性期医療と女性医療におけるマーケティング活動の質と量を引き上げて、シェアの引き上げを図ることを考えている。アウツプットとしては、急性期医療、女性医療ともに、この5年間で約倍増を見込んでいる。

次に生産については、ケミカルハザードに対応した特にホルモン剤の供給体制が強みであるが、工場のフル稼働と併せて新たなケミカルハザードに対応した、新製剤棟を来年の秋には立ち上げて、すべての高活性医薬品が供給できる体制を作ることを計画している。また、この新製剤棟は、事業エリアの海外への拡大をにらんで、日・米・欧の三極のGMP(医薬品及び医薬部外品の製造管理や品質管理の基準)のモデルとなる工場を目指している。アウツプットとしては、主力の注射剤については、製造能力を2.5倍に引き上げて、売上では500億円の供給が

できる体制を整える。

マネジメントについては、会社経営、事業開発の人材を選抜・育成して、次世代によるコア事業拡大と新規事業の立ち上げを具体化し、執行責任を次世代にできるだけシフトしていくこと、これらを通じて、次の半世紀に向けて、人材のパイプラインを充実させることにより、この中期経営計画で新たな意思決定と執行体制の構築を図りたいと考えている。

最後に、事業目標であるが、2014年度までに、売上高は、2009年度の既存品の売上高171億円から50億円ほど上乗せして220億円、新製品で新たに130億円を加え、合計350億円の売上高を見込んでいる。経常利益はできるだけ原価率の維持に努め、販売費および一般管理費を少し抑え、70億円に引き上げることを目指している。研究開発費は、5年間で売上の9%弱ぐらい、トータルでは120億円程度を予定している。設備投資は、約100億円を見込んでいるが、すべて注射剤の能力の引き上げにあてる計画である。

配当性向については、現行の20%から2014年度には30%まで引き上げていきたい。

◆ 質 疑 応 答 ◆

中期経営計画については、半年前の説明とほぼ同じと思うが、海外進出という話は初めてである。その内容、時期について現段階での考えを教えてください。

いくつか企画はあって、例えば、今立ち上げようとしている工場では、プレフィルドシリンジ製剤の主力工場を予定しており、ジェネリックではあるが、特殊な容器と抗がん剤を組み合わせた付加価値の高い製剤や安全性に優れた製剤を開発のうえ、海外展開を図っていきたい。ターゲットは、欧州、アメリカ、東南アジアを検討している。時期はこの中期計画後半で5年以内である。

(平成22年5月13日・東京)