

長期ビジョン2035説明会 質疑応答

2024年10月7日

富士製薬工業株式会社

東証プライム 4554



FujiPharma

| 質問 | | 回答 |
|----|-----------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1 | 新社長就任ということで今井顧問、岩井会長が森田社長に望むことを教えてください。 | 大型新薬およびバイオシミラーの見通しが立ってきたこともあり、これら製品の価値最大化を全社で取り組み、成長を加速してもらいたいです。 |
| 2 | 今回の長期ビジョン2035と2030年ビジョンとの違いを教えてください。 | 2030年ビジョンでは現中期経営計画を作成当時の足元にあつたものに加えて、希望的なものを合わせて作成しておりました。 長期ビジョン2035年では当社が持っている機能と能力に実行にかかる期間などを踏まえ、より現実性を意識しながら策定しています。 |
| 3 | 成長ドライバーについて、具体的にどのような領域やモダリティを示しているのか教えてください。 | 成長ドライバーは女性医療がど真ん中となります。 海外で既に発売されている製品、または開発フェーズの後期である製品をこれまでターゲットとしておりましたが、世界的に見ればまだまだ女性の健康課題は多く残されており、今後はシーズ探索を含めこれまで以上に深く、集中し女性領域に対応してまいります。 |

| | 質問 | 回答 |
|---|--------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 4 | <p>バイオシミラーの市場をどのように考えられているのか、戦略について教えてください。</p> | <p>Alvotech社と提携したのが2018年であり、医療費抑制などを背景とするバイオシミラー普及推進の高まりは当時想定していた通りと考えております。</p> <p>また当社はこれまでもAlvotech社が開発している全てのバイオシミラーを導入しているのではなく、1製剤毎に評価し、将来性を踏まえ導入を判断しております。</p> <p>提携、導入した7製品については、あらゆる手段を用いてしっかりと利益貢献につながる形で販売してまいります。</p> |
| 5 | <p>以前と比べるとバイオシミラーは医療機関にとって抵抗がなくジェネリックと同様に普及していくと見えていますか。</p> | <p>先行品との適応症の違いや患者様の自己負担への影響などジェネリックと比べると、その普及速度は緩やかであると考えておりますが、当社は2013年に開始したフィルグラスチムBSの販売経験を踏まえ、当社の今後成長につながる取り組むべきBS製品を見定め現在進めている状況でございます。</p> |
| 6 | <p>ジェネリック市場が巨大化した今、会社の立ち位置と今後M&Aを含めた他社との提携など考えているか教えてください。</p> | <p>ジェネリック品目は100品目近く有しているが、産婦人科や注射剤など当社ならではの価値を提供できる領域に絞っており、さらに新薬とバイオシミラーで事業展開をしている当社と他社では別の立ち位置にいると考えております。</p> <p>一方で両社の強みを生かし、生産効率を上げるための製造受託や委託は必要になるかもしれないと考えております。</p> |

| 質問 | 回答 |
|----------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p>7 女性医療領域の説明に比べるとその他の領域の説明が少なかったが、長期的にみると女性医療に経営資源を集中し、それ以外の優先順位は少し落ちるという理解でよろしいでしょうか。</p> | <p>概ねご理解の通りです。 この5年間は手元アセットの最大化に集中しますので、女性医療領域、バイオシミラーとCMOに注力し、加えて成長ドライバーの見極めも行っていきます。 更に先を見据えた場合、その時の社内の状況や外部環境を踏まえて判断する必要があると考えておりますので、今の段階では女性医療領域に絞っています。</p> |
| <p>8 長期で見た場合にOLICを保有し続ける意義について教えてください。</p> | <p>OLICは製造受託の専門の会社から昨年の4月に販売機能を持つ会社に進化を遂げ、日本国内で9月24日に承認取得したアリッサ配合錠をNextstellis（ネクステリス）という製品名でタイでの販売を開始しており、順調に販売が進んでおります。 また、フィリピンやベトナムでの展開に向けた計画も進行中で、国内の約6倍の女性がいるASEANにおいてOLICを拠点とした女性医療事業を展開することで企業価値の向上に繋がれると考えております。</p> |
| <p>9 説明資料に経営効率を改善するとありますが、これまで障害となっていたことは何でしょうか。またそれを踏まえて、今後改善できると考える理由を教えてください。</p> | <p>新薬やバイオシミラーといった利益貢献度が高い製品にシフトしていくことが経営効率の改善に繋がると考えております。 また、生産現場やそれぞれが抱える課題を一つ一つ解決していくことが経営効率の改善に繋がると考えております。</p> |

| 質問 | 回答 |
|--------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p>10 エムスリー社との協業について、アリッサ配合錠の販売の協力に加えて、今後関係を拡大する可能性はありますでしょうか。</p> | <p>可能性はあります。 女性が健康課題を抱えて受診する診療科は産婦人科に限らないため、他の多くの診療科へも情報を広げる際にエムスリー様のプラットフォームの活用は非常に有効だと考えております。</p> |
| <p>11 自社創薬など研究開発での今後の取り組み予定教えてください。</p> | <p>創薬という意味が、新規化合物の発見・製造という理解ですと、そのステージはまだ少し先というふうに思っておりますが、将来的に実現したいこととして考えております。</p> |
| <p>12 PBRが1倍を割れておりますが、対策はありますか。</p> | <p>2024年9月期に新製品を4製品上市、直近でも新たな大型化が期待できるアリッサ配合錠の承認を取得しました。またバイオシミラーを1製品新たに申請し、10月にも2製品を申請予定です。このアセットの価値を最大化する、そしてその価値を投資家の皆様に丁寧にお伝えすることが重要だと考えており、実行してまいります。</p> |

予想および見通しに関するご注意事項

本資料に記載の業績予想及び将来の予想等に関する記述は、資料作成時点で入手した情報に基づき弊社にて判断した予想であり、潜在的なリスクや不確実性が含まれております。様々な要因により、実際の業績等が変動する可能性があることをご承知おきください。予告なしに内容が変更または廃止される場合がございますので、予めご了承ください。また、本資料に含まれている医薬品（開発中のものを含む）に関する情報は、宣伝広告、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。

連絡先

富士製薬工業株式会社 経営戦略本部 経営企画部 コーポレートコミュニケーション課

E - M a i l : fsk_ir@fujipharma.jp

U R L : <https://www.fujipharma.jp/>