

今井博文 (イマイ ヒロフミ)

富士製薬工業株式会社社長



## 診断用薬等の堅調主因に最高益達成

### ◆基本情報

当社は土台となる基本的な指針と存在意義を示す経営理念として「優れた医薬品を通じて人々の健やかな生活に貢献する」、「富士製薬工業の成長はわたしたちの成長に正比例する」を掲げ、人々の生命に関与する誇り、人々に尽くす喜びと幸せ、人々へのありがたい・感謝の気持ちを大切に、会社活動を通じて人間的な成長、リーダーの育成、自己成長の機会の充実に努めている。

また、この経営理念に基づく当社のミッションとして、①存在意義（人々の痛みや障害の改善・克服に役立つ医薬品の開発、製造、販売を通じて医療に貢献する）、②顧客志向（お客様の立場を貫き、お客様とともに新たな価値を創り、お客様と相乗的に発展する）、③人材育成（フェアでオープンな風土、学習と人間的成長、自己成長の機会、みんなの満足を尊重する）、④経営方針（自社の強み、特定の領域、勝てる戦いに集中し、独自の企業価値の持続的向上に努める）を打ち出している。

当社の業績は過去10年間、売上高と経常利益のいずれも順調に推移している。

### ◆2009年9月期決算概要

当期の貸借対照表で、資産、負債・純資産ともに前期と比べ構成に大きな変動はない。資産の部では売上の増加に伴い売上債権と在庫が増加し、また錠剤製造ラインの能力増強工事、新たな注射剤棟建設仮勘定などが増加している。その結果、資産合計は228億62百万円（前期末比25億7百万円増）となった。

負債・純資産の部では、流動負債が58億52百万円（前期末比12億13百万円増）、固定負債が7億89百万円（同44百万円増）、純資産が162億21百万円（同12億49百万円増）と流動負債と利益がそれぞれ増加し、負債純資産合計は228億62百万円（同25億7百万円増）となっている。

損益計算書では、売上高が前期比22億61百万円（15.1%）増の171億98百万円と、過去最高を更新した。売上総利益は期後半の売上増加に伴って原価率が低減し、最終的に構成比が45.3%となり、前期比20.5%増の77億95百万円となっている。

販管費は前期比21.1%増の53億33百万円となったが、この中でも研究開発費が大きく増加し9億18百万円となった。

この結果、営業利益は前期比3億96百万円（19.2%）増の24億62百万円、経常利益は同3億90百万円（18.7%）増の24億77百万円、当期純利益は同2億74百万円（21.9%）増の15億25百万円となり、利益面でも過去最高益を達成している。

当期の薬効分類別売上実績を見ると、当社の主力製品である尿路血管造影剤を中心とした診断用薬は前期比11億80百万円増、産婦人科領域中心のホルモン剤は同8億41百万円増と、当期増収の大半を占めた。

また体外診断医薬品が前期比2億50百万円増加したが、この主因は昨今のインフルエンザの流行に伴うインフルエンザ検査キットの売上増加によるものである。

四半期ごとの売上実績を見ると、直近の3期は過去とおおむね同様の推移となっているが、2009年9月期には下半期に診断用薬、ホルモン剤が大きく伸びている。

当期の設備投資額は13億72百万円（前期比6億38百万円増）、減価償却費は9億52百万円（同1億49百万円増）、研究開発費は9億18百万円（同2億93百万円増）となった。

キャッシュフローは、営業活動によるキャッシュフローが売上債権の増加等により18億16百万円、投資活動によるキャッシュフローは有形固定資産、無形固定資産の取得等によりマイナス18億59百万円、財務活動によるキャッシュフローは配当金の支払等によりマイナス2億70百万円となった。

この結果、現金および現金同等物は3億12百万円減少して期末残高は26億68百万円となったが、期間が3カ月を超える定期預金を含めると28億68百万円となる。

当期の1株当たり当期純利益は118.57円となり、過去10年間順調に推移している。当期の配当は1株当たり

24円を予定しており、配当性向も20%を維持する予定である。

2010年9月期の業績については、売上高191億円（前期比11.1%増）、経常利益27億40百万円（同10.6%増）、当期純利益16億80百万円（同10.1%増）を見込んでいる。また、研究開発費14億19百万円（同54.4%増）、設備投資額19億77百万円（同44.1%増）、減価償却費10億37百万円（同8.9%増）を計画しており、その結果、ROEは10.00%、ROAは11.60%、1株当たり当期純利益は130.54円となることを計画している。

こうした業績予想の要因は、①2010年4月薬価改定の影響、②DPC病院の増加に伴う造影剤等注射剤の拡大、③女性医療向けホルモン製剤の維持・拡大、④製造量増加による製造原価押し下げ効果、⑤造影剤原薬費の低減効果、⑥バイオ後続品開発本格化と新戦略品開発拡充、⑦新注射剤棟（高活性医薬品、プレフィルドシリンジ製剤）建築開始、⑧新中期経営計画スタート、などである。

## ◆新中期経営計画

新中期経営計画（5カ年）では、『GOOD TO GREAT = 永続的な成長企業へ』をテーマとして掲げた。

この5カ年で当社は創業から半世紀という節目を迎えることとなる。次の時代に向けて永続的な成長企業に転換を図りたい。これまでのGOODながらローカルな「今井商店」から世界で通用する会社を目指したいということが、社内の合意となっている。

### (1) 基本方針

第一は新たな注射剤を軸に重点疾患領域の拡大。

現在主力にしている造影剤については、主に悪性腫瘍の診断に臨床では使われているが、今後は治療の領域に当社の取り組みを大幅に広げていき、抗がん剤、造血剤、制吐剤、麻薬製剤などを上市することを計画している。

D&D（ドラッグ&デバイス）抗がん剤、DDS（徐放型）抗がん剤、バイオ後続品G-CSFなど注射剤の大型製剤を軸に、急性期医療における競争優位な成長基盤を構築したい。

第二は女性医療のリーディング・カンパニーの確立。

この分野では今後もジェネリックの品揃え強化と併せて、継続的に新薬の投入を図り、産婦人科のホルモン療法のすべてをサポートする体制を確立する計画である。中でも特に月経困難症新薬と経口避妊GE薬で、女性医療への貢献度をさらに引き上げていく。

第三は次の半世紀へ向け新たな経営体制の構築。

新事業と新戦略品の太いパイプラインと海外進出を具体化し、新半世紀方針を策定して、全経営機能を刷新する。

### (2) 基本戦略

第一は研究開発を中心とした事業運営体制の構築。

開発体制の構築、2015年～パイプライン候補、現行パイプラインの進捗、各機能&研究開発共同プロジェクト遂行、全会議体における研究開発関連テーマの設定など、研究開発を軸にした事業運営体制を整備し、中長期の戦略パイプラインの充実を図る。

第二は戦略疾患領域における営業のプレゼンスの確立。

抗がん剤、造血剤、女性ホルモン剤などの専門機能の拡充、営業支援システムの再構築、新たなプロモーションチャンネルの活用など、戦略疾患領域の急性期医療と、女性医療におけるマーケティング活動の質と量、戦略品のシェアの引き上げを図る。

第三は三極GMPモデルとなる高活性医薬品工場の完成。

既存の高活性製剤・ホルモン剤工場のフル稼働と併せて、新たに高活性製剤・抗がん剤などの注射剤工場を2011年に立ち上げ、すべての高活性製剤が供給可能な体制を構築し、事業エリアの拡大をいらい、三極GMPのモデルとなる高活性製剤工場の完成を目指す。

第四は次世代人材パイプライン強化と経営体制の刷新。

当社はビジネスリーダーの要件として、①マインドの面で経営理念の一貫した実践、②開発に対する執念の共有、③行動面で現場との一体化、の三つを重視しており、会社経営・事業開発の人材の育成と獲得、次世代による2015年以降のコア事業拡大と新規事業立ち上げ具体化の策定、執行責任の次世代へのシフト、提携企業との関係強化・人材交流など、次の半世紀へ向けた人材パイプラインの充実、新たな意思決定と執行体制の構築を図っていく。

新中期経営計画が終わる2014年9月期の事業目標として、売上高350億円、経常利益70億円、当期純利益43

---

億円、ROA15%以上、研究開発費30億円、設備投資額96億円（5年間の累計）、配当性向30%の達成を計画している。

◆ 質 疑 応 答 ◆

**2009年9月期の業績予想を期中に下方修正した要因を伺いたい。**  
新薬ルナベルの当初販売計画が大幅に未達になったのが主因である。

（平成21年11月10日・東京）