

今井博文 (イマイ ヒロフミ)

富士製薬工業株式会社社長



得意分野をベースに、 新規事業を積極的に展開

◆2008年9月期決算の概要

取締役 上出豊幸

当社の基本情報では、当期は従業員数が約30名増加、取締役が期中に1名退任した。そのほか、前期末から大きな変化はない。当社では、「経営理念・ミッション・行動指針」を全社員に周知し、会社としての軸がぶれないよう努めている。また、新たに「コンプライアンスに関する行動規範」を制定し、社内での意識の向上と徹底を図っている。

2008年9月期、貸借対照表については、前期と比べて資産、負債、純資産の構成に大きな変動はない。資産の部では前期比で、現金同等物が約6億60百万円減少し、売掛金が約8億円増加、無形固定資産が約7億60百万円増加した。この結果、合計で203億55百万円となった。負債・純資産の部では、利益の増加に伴い、繰越利益剰余金が10億円弱増加したのが主な変動である。

損益計算書では、売上高は149億37百万円で、約17億円（前期比12.7%）の増収になった。売上原価率は56.7%で、前期より1.6ポイント上昇した。主な要因としては期中に注射剤棟の能力増強工事を実施し、製造が一部ストップしたことによる製造数の減少や、薬価改定による影響などが挙げられる。

原価率は上半期は高かったが、下半期、特に第4四半期では製造数の増加とともに改善してきている。今期は薬価改定が予定されていないことなどから、原価率はさらに改善する見通しである。

販管費は44億円（前期比14.3%増）となった。増加分のほとんどが今年7月に発売した新薬「ルナベル配合錠」（子宮内膜症に伴う月経困難症治療薬）の関連で、即戦力となるMR（医療情報担当者）の増員による人件費の増加、販売促進費と活動費の増加、販売権の償却開始などが要因である。研究開発費は当初計画した金額から大きく下回り、6億25百万円となった。

この結果、当期の営業利益は20億66百万円（前期比1.8%減）、経常利益は20億86百万円（同2.0%減）となった。ただ、当期純利益については、税金の負担が前期よりも若干少なかったこともあり、12億51百万円（同4.9%増）という結果になった。

◆売上高の内訳

薬効分類別の売上高の構成比は、前期から大きな変動はない。当社の柱である尿路・血管造影剤を中心とした診断用薬と産婦人科領域中心のホルモン剤の売上高は、それぞれ前期より約6億円増加し、順調に推移している。体外診断用医薬品は2億円の増加となった。これは主に、上半期にインフルエンザの検査キットの売上が大きく伸びたことが影響している。

品目別の売上高では、「オイパロミン」（診断用薬）が不動の第1位を占める。44億77百万円、前期比11.2%（4億50百万円）の増加となった。続いて、「HMGフジセイヤク」（ホルモン剤）が、他社が遺伝子組み換え製剤へ切り替えたことで当社のシェアが拡大し、同14.7%増の約10億円を売り上げた。以下、売上高上位10品目はほぼ2桁の増加率となり、その他の製品も順調に売上を伸ばした。

◆キャッシュフローの状況

当期の営業活動によるキャッシュフローは、売上債権の増加等で9億52百万円となった。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でマイナス13億31百万円、財務活動によるキャッシュフローは、配当金の支払い等によりマイナス2億83百万円となった。この結果、現金および現金同等物は6億62百万円減少し、当期末現在は29億81百万円となっている。

減価償却費には、「ルナベル配合錠」の販売権の償却費も一部含まれている。当期は発売後の数カ月分のみであるが、2009年9月期は年間でフルに償却費が加算されることになる。

研究開発費は期首の計画を大きく下回る結果となったが、その差額の大半は持ち越しとなり、2009年9月

期の研究開発費は過去最高の投資となる予定である。

売上高経常利益率は14.0%（前期16.1%）、総資産経常利益率は10.5%（同11.8%）となった。
株主への配当は20円を予定、配当性向は約20%になる。

◆中期的な経営戦略

社長 今井博文

昨年5月、政府の方針として、2012年度までにジェネリック医薬品のシェアを3割にすること、入院医療包括評価制度（DPC）対象病院を当面1,000施設まで引き上げることなどが示された。

ジェネリック医薬品（GE薬）の使用については、今後4～5年で7割程度の増加が見込まれ、多くの事業機会があると考えている。一方で外資系企業や大手製薬企業の積極的な市場参入により、事業の脅威は一層増している。

そのような環境のもと、当社は、得意分野の女性医療と急性期医療に重点的、効率的に経営資源を投入し、当分野でのリーディングカンパニーを目指している。

事業の柱である女性医療の分野では、産婦人科約5,500の顧客基盤がある。約60品目のGE薬の品揃えに加え、長期収載品のブランド3品目を承継し、今年には新薬「ルナベル配合錠」を投入した。今後もGE薬をベースに新薬を加えて、独自の事業モデルを構築していく。

もう一つの柱の急性期医療の分野では、DPC対象病院を中心として、尿路・血管造影剤を軸に、MRI用造影剤をはじめ注射剤の新製品（GE薬）を継続的に投入し、売上の拡大を図る。

このような得意分野をベースにして、新規事業も積極的に展開していく。新規のテーマを早期に確実に具体化するためには、国内新薬企業や海外企業など、他社との提携を軸に外部資源を活用する。

現在、非臨床試験がほぼ終了しているバイオ後続品においては、今後の臨床試験について、新薬メーカーと共同開発することで準備を進めている。ポスト・ルナベルとなる新剤型医薬品の開発では、欧州企業から開発・販売ライセンスを取得する。また、新効能の低用量ピルの開発を、既存提携先と共同でスタートさせた。

さらに、DDS（薬物送達システム）製剤の新薬の製造受託に向けて、新工場の建設を計画している。

◆今後の数値目標

女性医療分野では、今後、低用量ピル（GE薬）、徐放型の子宮内膜症治療薬（GE薬）、新効能の低用量ピル（新薬）、黄体ホルモン剤（新薬）などの開発・発売を予定している。これらの売上の上乗せと既存製剤の伸びにより、5年後の2013年9月期にはこの分野での売上100億円を目指している。

急性期医療の分野では、現在718のDPC対象病院が今後数年で倍増することが見込まれることから、既存造影剤等診断用薬の売上を90億円（当期の1.5倍）まで引き上げたい。発売を予定している注射剤の新製品15成分を上乗せし、2013年9月期は売上120億円（同2倍）をターゲットとしている。

2009年9月期および2010年9月期の数値計画について申し上げる。売上は、2009年9月期は前期末より、新製品（9品目、「ルナベル配合錠」を含む）で15億円の上乗せ、既存品で13億円の上乗せ、合計28億円の上乗せを予定している。さらに、2010年9月期は2008年9月期末より、新製品（13品目）で24億円の上乗せ、既存品で27億円の上乗せ、合計で約51億円の売上の上乗せを計画している。

原価率は、主に売上拡大に伴う製造数の増加・輸入原薬の一部値下げと新薬の寄与により、数ポイント改善するめどが立っている。販管費は、研究開発費がバイオ後続品の臨床等の費用が発生するため約倍増し、「ルナベル配合錠」の販売権の償却費などを計上するので、約30%増加する。ただし、販管費はその後、微増となる予定である。

以上のことから、経常利益については、2009年9月期は前期比14.4%の増加、さらに2010年9月期は2009年9月期と比べ34.4%の増加を計画している。

（平成20年11月14日・東京）