

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

◆基本情報

2009年3月末の当社基本情報では、前期末との違いは、株主数が増加したこと、取締役が1名増加したこと以外大きな変動はない。ただし、従業員数は3月末現在では438名であったが、4月1日以降の新入社員も含めて15名ほど増加している。

経営理念、ミッション、行動指針については、毎年全社員に配布している年度計画書の巻頭に記載するなど、全社員に浸透を図っているが、先日実施した社内アンケートの結果では、約9割の社員が当社の経営理念に共感できると回答している。

◆2009年9月期第2四半期決算概要（非連結）

2009年9月期第2四半期の累計売上高は75億81百万円で、前年同期比10.8%の増収となった。第1四半期の終了時点においては、同0.8%減とほぼ横ばいであったが、第2四半期だけを見ると、前年同期に比べ7億70百万円、27%の増加となった。売上原価率については、55.3%と当初計画の水準にはまだ至っていないが、下期における売上増加に伴う製造数量の増加等により、通期においては当初計画に近い水準にまで改善するものと考えている。販管費については、前年同期に比べ25.4%増となっているが、その増加の主な内訳は、新薬ルナベルの販売権の償却費、ルナベル関連の販促費、活動費の増加、それから人件費の増加、研究開発費の増加などである。なお、第2四半期累計の研究開発費は3億50百万円となっている。この結果、営業利益は9億43百万円で前年同期比8.2%の減益、経常利益は9億52百万円で同7.5%の減益となった。また純利益は5億47百万円で同14.4%の減益となった。

薬効分類別売上実績を見ると、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のホルモン剤は、前年同期と比べるとそれぞれ20.1%、16.2%と伸びている。

品目別の売上高では、診断用薬の『オイパロミン』が不動の1位で、前年同期比でも約18%増加している。また診断用薬の『イオパーク』は同26%ほど増加している。先発医薬品の遺伝子組み換え製剤への切り替え等によって、昨年まで売上が拡大していた不妊症の治療薬、『HMGフジセイヤク』、『フォリルモンP注』については前年同期比でほぼ横ばいになっており、ある程度高止まりの状態にあるのではないかと考えている。その他の上位品目については、大きな変化はないが、変化としては『ルナベル配合錠』が上位10品目にランクインしてきている。また上位10品目の全体に占める比率がこの第2四半期では64.6%となっており、前期末の63%と比較すると、上位10品目への集中度が少し高まったと言える。

キャッシュフローについては、営業活動により得られた資金は、売上債権の減少や仕入債務の増加などにより前年同期比4億41百万円増の8億7百万円となった。投資活動によるキャッシュフローは、有形固定資産の取得等により6億34百万円の使用となった。また、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1億28百万円を使用し、この結果、第2四半期末時点での現金および現金同等物残高は30億24百万円となった。

◆今後の方向性

まず中期と足元の当社の経営課題であるが、医療用医薬品業界の2010年問題に向け、ジェネリックについては、事業機会が増加しているが、一方で特にブランド薬メーカーが先行して市場を確保し、またジェネリックメーカーも競争が激しくなっているため、事業機会の増加と併せて脅威も増してきている状況である。当社においても、特に産婦人科を中心とした女性医療とDPC対象施設を中心とした急性期医療の分野に絞って、積極的・重点的・効率的に事業機会へ投資すること、特に従来から当社がテーマにしている競争優位な生存領域をしっかりと確保していくこと、さらには特定領域でリーディングカンパニーになっていくことを中期的な課題として取り組んでいる。

2009年度については、新薬のルナベルに注力している。ルナベルは現在投薬の上限が30日であるが、発売2年目に入るこの7月以降は長期の投薬が可能になるので、需要が少なくとも倍増する見通しとなっている。ル

ナベルの実績の引き上げが足元の最重点課題である。

また、DPCの対象病院が先月からこの夏までに570施設増え、合計で1,300弱まで急増する予定となっており、ルナベルの取り組みと並行して新たな注射剤のジェネリック市場の早期獲得に努めている。

経営の基本方針については、以下の二つをテーマにしている。第一に得意な分野をあくまでもベースとして、更に新規事業に積極的に打って出るといふこと、第二に既存のコア領域で抜き出るということ、この「打って出る」と「抜き出る」ということを二つの重点方針としている。最初に、得意分野をベースに「打って出る」新規事業の具体化については、バイオ後続品を、ある新薬メーカーと現在共同開発の準備をしている。ポストルナベルと位置付けている新剤型医薬品等の導入については、既に欧州のある企業からの新投与経路薬品の国内の開発、販売のライセンスの取得についてほぼ見通しが立っており、この夏までに正式なライセンス契約を結ぶ予定になっている。

また、他の会社とは今月中にでも、新たな低用量ピルの販売権取得に関する契約を結ぶことになっている。新たな注射剤事業としては、これまでテルモ(株)と計画の検討を重ねてきており、両社でD&D、デバイス(医療機器)とドラッグ(医薬品)を組み合わせた事業を新たに立ち上げる計画であり、遅くともこの9月までには事業の概要を固めて報告したいと考えている。もう一つは新たにシリンジ製剤等、付加価値の高い注射剤の製造受託事業も将来に向けて準備を行っている。

マスタープランとして、中期的には「女性医療売上100億円」をターゲットにしている。低用量ピルのジェネリックについては、2010年、2011年にそれぞれ2品目、トータル4品目の発売を予定している。今期の主な設備投資は低用量ピルのジェネリックの製造設備に充てているが、6月には新たな製造ラインが完成する予定である。また徐放型製剤は、子宮内膜症の治療薬であるが、2010年度、2012年度に1成分ずつの比較的大型のジェネリック発売を予定している。1成分については既に申請を終えており、承認に向けて当局と協議している。新たな低用量ピルについては、新たな効能、新たな規格を計画しており、現在臨床試験を進めている。次に黄体ホルモン剤の新薬であるが、これは当社にとってはポストルナベルの位置付けにしている。正式契約はこの夏で、発売まではまだしばらくかかる見通しである。女性医療事業については、既存製品の伸びと黄体ホルモンを除く新製品の売上で、約30億円を更に上乗せして中期的には100億円に乗せていきたいと考えている。

注射剤トータルの事業のマスタープランは、DPCの対象病院市場をターゲットとして、主に造影剤であるが、現行の1.5倍、100億円まで引き上げ、その他の既存の注射剤はほぼ横ばいで約55億円とする計画である。その他、新たなDPC向けのジェネリックの新製品15成分をはじめテルモ(株)とのD&Dという共同事業、それと新たなシリンジ製剤等製造受託事業など、新たな取り組みで、4年後には約45億円の売上を達成し、注射剤事業トータルでは200億円の事業に引き上げたいと考えている。

◆2009年9月期の通期業績見通し(非連結)

2010年度を現行の中期経営計画の最終年度としている。売上については引き続き200億円を以て計画しているが、特にテルモ(株)との新たな共同事業のための設備投資が大幅に膨らむ見通しになっており、現在費用の見直しを行っている。

この下期については、売上高は前期と比較して既存品で10億円、新製品が9成分、これはルナベルも含めてであるが11億円の上乗せで、通期170億円(前期比13.8%増)を計画している。当初予算対比では、既存品が約2億円マイナス、新製品が約5億円マイナスで、トータル7億円修正している。原価率については、輸入原料の値下げや生産稼働率のアップなどで前期に比較して数ポイント改善の目処がたっている。販管費については、前期比22.6%増の53億80百万円で、前期比約10億円の増加となっている。この結果、営業利益は23億円(前期比11.3%増)、経常利益は23億10百万円(同10.7%増)、当期純利益は13億60百万円(同8.7%増)と見込んでいる。今後とも当社としては経営理念を軸にして、当社の強みにこだわって企業価値の向上に努めたい。

◆ 質 疑 応 答 ◆

ルナベルは、7月から処方制限がなくなり、売上が倍増するとの説明であったが、これは患者が1回にもらう量が30日分から数ヶ月分に増えるだけで倍増ということか。

実際に投薬の制限がなくなると、30日分を数ヶ月分に処方を伸ばされる先生が多く、既存先のアップ分に加え、投薬の制限があるということで採用を控えられていた施設も多く、これらを集計すると、需要は少なくとも倍にはなるという見込みである。

(平成21年5月13日・東京)