

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代表取締役社長

注射剤に資源を集中投入、重点医療領域の充実を図る

◆2013年9月期決算の概要

当期の連結業績は売上高 251 億 74 百万円、営業利益 32 億 61 百万円、経常利益 33 億 76 百万円、当期純利益 20 億 68 百万円となった。なお、当期は連結初年度であり、タイの子会社 OLIC 社の 9 ヶ月分の業績(売上高 12 億 26 百万円)が加わっている。

連結の粗利率は 43.5%となったが、単体では前期より 1.2 ポイント改善し、44.5%となっている。販売管理費は 76 億 79 百万円である。

単体の営業利益は、売上増加による売上総利益の増加等により、前期比 6 億 71 百万円増の 34 億 17 百万円となった。一方、連結の営業利益は期首予想に 3 億 14 百万円の未達となった。その要因は、売上未達等による売上総利益の減少、研究開発費の未消化、研究開発の中止、子会社の営業利益の未達などである。

薬効別に売上高を見ると、主力の診断用薬が 91 億 58 百万円、ホルモン剤が 81 億 34 百万円となり、前期に比べ、診断用薬は 7 億 39 百万円、ホルモン剤は 9 億 45 百万円増加した。

主要製品の売上高は、診断用薬では「オイパロミン」が 67 億 27 百万円(前期比 4 億 94 百万円増)、「イオパーク」が 18 億 76 万円(同 2 億 28 百万円増)となり、ホルモン剤では「ルナベル配合錠」が 29 億 67 百万円(同 4 億 56 百万円増)となった。

医療領域別に売上高を見ると、急性期医療は 140 億 59 百万円(前期比 12 億 63 百万円増)となった。その内訳は造影剤 88 億 10 百万円、抗がん剤 5 億 75 百万円、バイオシミラー 2 億 42 百万円、その他 44 億 31 百万円である。造影剤に次ぐ、抗がん剤とバイオシミラーをいかに伸ばしていくかが重要な課題となっている。

DPC 対象病院 1,496 施設のうち、納入実績は 1,339 施設でカバー率は 89.5%、1 施設当たりの売上実績は 438 万円である。造影剤の採用施設の拡大と、抗がん剤の品ぞろえにより、1 施設当たりの売上を引き上げていきたい。

女性医療の売上高は 79 億 69 百万円(同 11 億 93 百万円増)となった。内訳は、月経困難症治療剤 31 億 78 百万円、経口避妊剤 4 億 96 百万円、不妊症治療剤 18 億 2 百万円、子宮内膜症治療剤 6 億 28 百万円、その他 18 億 63 百万円である。

女性医療については、ジェネリックと新薬のシナジーモデルを構築することを基本戦略とし、ジェネリックの品ぞろえはもとより、新薬の導入・販売、長期収載ブランド薬の承継、国内の未承認薬の開発に積極的に取り組んでいる。

貸借対照表では、総資産が 391 億 38 百万円となった。純資産は 240 億 66 百万円、自己資本比率は 61.5%である。

資産の部では、流動資産に売上債権 96 億 97 百万円、無形固定資産に OLIC 社ののれん 30 億 60 百万円などがある。のれんについては 12 年での償却を計画している。

負債の部では、設備投資や OLIC 社買収のために借り入れた長期借入金 53 億 39 百万円、短期借入金 9 億 33

百万円により、有利子負債の合計が 67 億 72 百万円となった。

キャッシュフロー計算書については、営業活動によるキャッシュフローは、利益の増加と売上債権の減少などにより 36 億 30 百万円の収入となった。投資活動によるキャッシュフローは、主に OLIC 社買収に伴う支出、研究開発センター、富山工場新工場棟などの有形固定資産取得により 66 億 1 百万円の支出となった。財務活動によるキャッシュフローは、主に長期の借り入れにより 37 億 43 百万円の収入となった。以上により、当期末における現金および現金同等物の残高は 65 億 21 百万円となっている。

◆2014 年 9 月期の連結業績予想

今期の連結業績予想は、売上高 294 億 65 百万円(前期比 42 億 91 百万円増)、営業利益 34 億 50 百万円(同 1 億 89 百万円増)、経常利益 33 億 85 百万円(同 9 百万円増)、当期純利益 20 億 70 百万円(同 2 百万円増)となっている。

売上高については、重点医療領域で 36 億円(急性期医療 22 億円、女性医療 14 億円)の増加を見込んでいる。そのうち、急性期医療では 12 月から販売移管を受ける長期収載品「オプチレイ注」の約 18 億円、女性医療では塩野義製薬からの承継および販売移管 4 品目で約 5 億円の売上を予想している。

単体の粗利率は、薬価改定の影響により当期と同じ 44.5%となる見通しである。しかし、販管費が、「オプチレイ注」の販売移管に伴う費用 5 億 75 百万円、研究開発費の増加 5 億 55 百万円などにより約 20%増加するため、利益はほぼ横ばいの予想となっている。

既存主要製品は、薬価改定の影響を受けて伸び悩むと考えている。その中で、薬価改定の影響の少ない新薬の「ルナベル配合錠」は前期比 22.7%増、自由診療の経口避妊剤「ファボワール錠」(ホルモン剤)は 31.6%増を予想している。

◆中期経営計画について

2014 年 9 月期(第 50 期)は現中期経営計画の総括の年度となる。「会社設立 50 年までに、既存のコア事業の拡大と、次の時代につなぐ新規事業機会の具体化を実現すること」を重点課題とし、三つの基本方針を立てて取り組みを続けている。

基本方針の第 1 は、「注射剤に資源集中投入、急性期医療の充実へ」である。そのため、三十数億円を投入し、抗がん剤等をマルチで製造することができる、世界初の製造ラインを構築してきた。今期下期の立ち上げを計画している。また、今年発売したバイオシミラー「フィルグラステム BS 注」のマーケティング機能の強化、「オプチレイ注」のマーケット開拓に注力する。

第 2 の「女性医療のリーディングカンパニーの実現」については、生殖補助医療用の新薬とバイオシミラーの治験開始、「ルナベル」の後継品「ルナベル配合錠 ULD」の発売、産科・婦人科領域のブランド薬 4 品目の承継・販売移管などを行う。

第 3 の「東南アジアで最大の医薬品製造機能の構築」の実現のため、OLIC 社において注射剤工場と物流倉庫棟を新設する。主力の造影剤等の注射剤については、東南アジアでの製造・販売に向け、準備を進めていく。

以上のような施策のもと、今期の急性期医療の売上高は、新たに「オプチレイ注」の 18 億 80 百万円、「フィルグラステム BS 注」の 6 億 70 百万円が加わることにより、163 億 6 百万円(前期比 16%増)となる見込みである。また、女性医療では、新薬の「ルナベル配合錠」36 億 40 百万円、承継・販売移管のブランド薬 5 億 72 百万円、ジェネリックの経口避妊剤 7 億 6 百万円などにより、93 億 58 百万円(同 17.4%増)の売上を予定している。なお、OLIC 社の製造受託 CMO 事業の売上は 18 億 45 百万円となる見通しである。

今後も経営理念である「優れた医薬品を通じて、人々の健やかな生活に貢献する」ことを軸として、強みを生かし、特定の領域、勝てる戦いに集中することにより、企業価値の持続的な向上に努めていく。

◆ 質 疑 応 答 ◆

DPC 病院の評価機能係数Ⅱでジェネリックの使用割合が評価される見通しだが、今期の計画にどのような影響を見込んでいるか。

プラス要因として位置づけているが、今期の業績予想にはその要素は織り込んでいない。

オイパロミンについて、DPC 評価の変更により採用が進むと考えているか。

特定機能病院は購買方針に国の政策の影響を受ける施設が多いので、係数のインセンティブだけでは拡大はなかなか難しい。ただ、DPC については、当社もこの 2 年ほど頭打ちの状態であるので、ルールの変更にあわせてシェア拡大に積極的に取り組んでいく。

今後、DPC で造影剤のジェネリックが広がるためには、どのような制度が必要か。

一つは体制加算の引き上げである。さらに、包括の対象を外来まで含むようなルールができれば、需要は大きくなると考えている。

「ルナベル」はかなりの伸びを予想しているが、達成の見込みを知りたい。

潜在的な需要がまだまだ多いため、計画については自信を持っている。

現在、MR は何名か。

200 名弱が現場に出ている。「オプチレイ」の販売移管に伴い、12 月からは 15 名増員する予定である。

今期の売上予想は中期経営計画の発表時に比べて低くなっている。要因を教えてください。

自社開発を断念した「リュープロレリン」をはじめとして、抗がん剤を出せなかったことが大きく影響した。それ以外はほぼ計画どおりに進んでいる。

当期の売上高が予想に 8 億円届かなかった。内訳を知りたい。

予想に対して、診断用薬で 2 億円、ホルモン剤で 2 億円、循環器用薬 1 億円の未達となったのが主な要因である。

バイオシミラーの「フィルグラステム」について、医療機関の反応を教えてください。

非常に高い関心をもって受け入れられており、発売開始から数カ月で約 70 施設に採用された。大学病院等の採用施設も増えている。特定機能病院でのペースをしっかりとつくり、実績を積み重ねていきたい。

(平成 25 年 11 月 22 日・東京)

* 当日の説明会資料は以下の HP アドレスから見ることができます。

http://www.fujipharma.jp/ir/pdf/m_data/13_9_49mdata_02.pdf