

## 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

### ブランド薬・バイオシミラー好調により増収

#### ◆当期の決算サマリー

2014年9月期の売上高は、主にブランド薬・バイオシミラーの寄与により292億15百万円(前期比16.1%増)に伸長した。一方、粗利益率が42.4%(同1.1ポイント減)に悪化した要因として、減価償却費、一時的な在庫の評価損・廃棄の増加が挙げられる。

利益面では、研究開発費の増加などにより販売管理費が92億6百万円(前期比19.9%増)に増加し、営業利益31億73百万円(同2.7%減)、経常利益31億98百万円(同5.3%減)、当期純利益20億78百万円(同0.5%増)となった。

営業利益の増減要因として、売上総利益が増加した一方、研究開発費の増加や人件費の増加、通期連結開始による子会社OLICの販管費・のれん償却の増加により減益となった。計画比では、評価損・廃棄の増加による1億84百万円減、製品構成差異による1億9百万円減、売上未達による1億1百万円減、販管費の減少や研究開発機の期ずれにより、2億77百万円の未達となった。

主要製品売上高については、オイパロミン注64億65百万円(前期比3.9%減)、イオパーク注17億54百万円(同6.5%減)に加え、新たに販売権を取得したオプチレイ注18億61百万円の寄与により、診断用薬は106億56百万円(同16.4%増)となった。また、ルナベル配合錠ULD/LD34億91百万円(同17.7%増)をはじめ、HMG筋注用9億1百万円(同5.5%増)などのホルモン剤が95億11百万円(同16.9%増)と伸長した。なお、CMO事業(OLIC社)の売上高は18億18百万円(同48.3%増)となっている。

#### ◆女性医療、急性期医療ともに伸長

女性医療売上高は94億円となり、構成比は、月経困難性治療剤40.6%、不妊症治療剤22.5%、経口避妊剤7.4%、子宮内膜症治療剤7.2%、その他22.3%となっている。引き続き、ルナベル配合錠をはじめブランド薬とジェネリックのシナジーモデルの構築を目指し、国内未承認薬の開発販売に積極的に取り組んでいく。2015年9月期には、女性医療売上高100億円を達成したい。

急性期医療売上高は156億63百万円となった。当期は新たに画像診断の造影剤専門MR20名を採用し、オンコロジーの高度急性期病院専門のMR20名を主要都市に配置した。今後、とくにブランド薬のオプチレイ注やフィルグラスチムBS注を中心に営業展開していく考えである。構成比は、造影剤65.9%、バイオシミラー3.4%、抗がん剤2.6%、その他28.0%となった。

当期の急性期医療におけるDPC対象病院数は1,585施設(前期は1,496施設)で、うち当社のカバー率は94.1%(同89.5%)となった。1施設当たり平均納入額は、約477万円(同438万円)に増加した。新たなブランド薬やオンコロジーにおけるジェネリックの品揃え強化により、施設当たり売上高を引き上げることが課題となっている。

貸借対照表については、総資産額が490億27百万円(前期末比98億89百万円増)となった。純資産は285

億 44 百万円、自己資本比率は 58.2%となった。流動資産は 331 億 68 百万円(同 93 億 96 百万円増)となった。主な内訳は、オプチレイ注などの承継品によるたな卸資産の増加、第 5 製剤棟の第 II 期工事のリースバックなどによる増加である。負債の部では、たな卸資産の増加に伴い仕入れ債務が増加し、流動負債は 127 億 18 百万円(同 38 億円増)となった。

キャッシュフローの状況として、現金および現金同等物期末残高は 86 億 80 百万円(前期末比 21 億 59 百万円増)となった。営業活動によるキャッシュフローは、仕入債務の増加などにより 27 億 57 百万円の収入(前期比 8 億 73 百万円減)となっている。投資活動によるキャッシュフローは、販売権の取得や OLIC での新工場建設工事費用が発生したことなどにより 19 億 75 百万円の支出(前期は 66 億 1 百万円の支出)、財務活動によるキャッシュフローは、三井物産(株)に対する第三者割当による新株式の発行により 12 億 93 百万円の収入(前期比 24 億 50 百万円減)となった。

2015 年 9 月期の業績見通しとして、売上高は 320 億 30 百万円(前期比 9.6%増)を見込んでいる。フィルグラスチム BS 注 9 億 90 百万円増、オプチレイ注 5 億 90 百万円増、ルナベル配合錠 3 億 20 百万円増がそれぞれ寄与し、28 億 15 百万円増となる見込みである。粗利益率は、42.5%(同 0.1 ポイント増)を計画している。研究開発費は 431 百万円増(同 24.4%増)、その他の販売管理費は 393 百万円増(同 5.3%増)に抑える予定である。営業利益は 35 億 90 百万円(前期比 13.1%増)、経常利益は 35 億 60 百万円(同 11.3%増)、当期純利益は 22 億 60 百万円(同 8.7%増)を計画している。

## ◆中期経営計画について

当期までの成果と課題として、まず「注射剤を軸にした急性期医療の充実」における成果は、注射剤の新たな主力工場の完成(造影剤シリンジ増強、バイオ医薬品製造ライン、世界初の抗がん剤などマルチ注射剤製造ラインの構築)、バイオシミラーの開発・上市、造影剤ブランド薬の製造販売承認の承継である。反省・課題は、中期で見込んでいた大型の DDS 製剤の開発が遅れ断念したこと、新たな主力工場の本稼働が遅れたこと、主要な造影剤等の原材料の新たなソースの確保が遅れ原価率が上昇したことである。

「女性医療ラインアップの強化」における成果は、月経困難症治療剤「ルナベル配合錠」の販売の成功、国内で初めて経口避妊剤のジェネリックを販売開始、女性ホルモン剤の新薬の承継である。反省・課題としては、女性医療の新薬・バイオシミラーの開発が遅れたことである。

「新たな経営体制の構築と新規事業展開への布石」における成果は、東証一部上場、東南アジアに進出、経営の陣容を強化したことである。反省・課題としては新たな事業投資の開始が遅れたこと、投資に対してボトムラインの引上げが出来なかったことである。

事業環境の構造的変化として、ジェネリックの数量増、価格低減の政策的圧力が今後ますます強まる中で、グローバルプレーヤーに対抗できるコスト競争力の強化、収益性の高いバイオシミラーなどへのシフトを図ること、さらにグローバル市場へ展開すること、急成長を支える経営基盤を確立することが喫緊の課題となっている。

新中期経営計画では、「Fuji Pharma ブランディング」をテーマに、基本方針として「一人ひとりと会社と製品のブランド戦略を強力に推進」、「ブランド薬を中心にする新たなステージと体制を構築」、「グローバルな Fuji Pharma グループの事業展開を実現」の三つを掲げている。

中期成長戦略は「戦略領域におけるブランド×ジェネリック×CMO の独自の相乗発展モデルの構築」としており、中期パイプラインでは、女性医療における女性ホルモン剤の新剤形医薬品、新投与経路医薬品、性腺刺激ホルモン剤の新薬開発を手掛けている。急性期医療については、診断用薬の新効能医薬品、オプチレイ注に続く新たな診断用薬の販売取得のメドが立っている。また新戦略領域では、バイオシミラー 2 品目の具体化に取り組んでいる。これらブランドの区分として、2019 年 9 月期の売上高を 140 億円に倍増させ、連結売上高の 3 分の 1 まで引き上げたいと考えている。ジェネリックは微増の 245 億円、CMO は 40 億円を見込んでいる。

ボトムラインの成長・営業利益倍増のための施策として、売上原価については、三井物産との連携強化による原材料調達機能の強化、よりブランドにシフトしたプロダクトミックス・カテゴリーミックスの変更、生産管理体制の再構築による原価の低減、OLIG への製造移管を推進していく。

研究開発費については、CRO(医薬品開発業務受託機関)などとの戦略的なパートナーリングによる成功確度の向上、ブランド薬の臨床開発へのフォーカスに取り組んでいく。販管費については、要員計画の適正化、全機能BPRの徹底、営業の質×量の向上、バックオフィス機能、ICTの充実を図る。こうした取り組みにより、営業利益率16%への回帰を目標としている。

海外事業展開に関しては、2017年以降、OLIGの自社ブランドを展開していく。すでに東南アジアでは世界のメジャー製薬企業と取引しているが、それをさらに拡大するとともに、現在は1社にとどまっている日本大手製薬企業との取引拡大にも取り組んでいきたい。OLIG新注射剤工場から日本、世界に向けて供給していく計画である。

こうした取り組みにより、2019年9月期の連結業績計画は、売上高425億円、営業利益67億円、経常利益66億50百万円、当期純利益43億50百万円を達成していきたい。

株主還元方針として、戦略的に事業投資を拡大し、投資価値指標の改善を図り、さらに、中期経営計画を最低限クリアすべき数値と位置づけ、達成に向けて取り組んでいく。

## ◆ 質 疑 応 答 ◆

**2014年12月あるいは2015年6月にGE収載予定の品目があれば、伺いたい。**

本年12月の収載・発売予定として、シベレスタット(急性肺障害改善薬)、レボフロキサシン250mg/500m錠(経口抗菌剤)、規格追加でオイパロミン370注シリンジ65mLを計画している。2015年6月の収載に関しては、3成分程度を予定している。

**MRの人数について、現状と今後の見通しを伺いたい。**

領域専任MRを含めると220名程度の体制となっている。中期経営計画では270~280名をめどに進めていく予定であるが、販売戦略や製品展開によって検討していきたい。

**新たな診断用薬を販売するメドが立っているとのことだが、販売予定はいつ頃か。**

来年9~10月辺りの発売を予定している。

**当期の営業減益の要因である製品構成の差異について、もう少し詳しく伺いたい。**

薬価制度が4月に大きく変わり、イオパーク注で約20%、オイパロミン注で約7.4%、薬価が下落した。販売数量は伸びたものの、薬価下落分をカバーできなかったことが減益要因となっている。

(平成26年11月21日・東京)

\* 当日の説明会資料は以下のHPアドレスから見るができます。

[http://www.fujipharma.jp/ir/library/meeting\\_data.html](http://www.fujipharma.jp/ir/library/meeting_data.html)