

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 社長執行役員

強みの女性・急性期医療領域に加え海外事業に注力し業績拡大へ

◆2015年9月期第2四半期連結決算概要

当上半期の業績は、売上高は154億60百万円(前年同期比9%増)の増収となった。粗利率は売上品目構成の差異と減価償却費の増加等により41.5%(同1.2ポイント減)と悪化した。販売管理費は49億81百万円(同10.9%増)となり販売体制の強化や一般管理費の増加により増加した。利益面は、営業利益14億40百万円(同7.7%減)、経常利益14億76百万円(同9.2%減)、四半期純利益8億71百万円(同13.1%減)となり減益となった。

売上高の主な増加要因は、バイオシミラーのフィルグラステム BS 注(がん治療による好中球減少症治療剤)が前年同期比6億1百万円増、前年投入したブランド薬のオプチレイ注(X線造影剤)・クロミッド錠(不妊症治療剤)等5品目で同4億10百万円増となったことによる。営業利益は、前年同期比では、売上増に伴い売上総利益が増加の一方で、研究開発費をはじめ販管費の増加により減益となった。計画比では、販管費は予想を下回ったが、高粗利品目の売上未達により売上総利益が減少し計画を下回った。

薬効別売上高は、診断用薬については52億55百万円(前年同期比3.1%増)となり、従来からのオイパロミン注(造影剤)が31億9百万円(同2.2%減)と減少の一方、オプチレイ注が9億51百万円(同25.1%増)と増加した。ホルモン剤については48億92百万円(同4.0%増)となり、主力の月経困難症治療剤ルナベル配合錠(LD/ULD)が17億78百万円(同5.3%増)となった。代謝性医薬品については15億90百万円(同68.4%増)となり、「フィルグラステム BS 注」が8億17百万円(同278.2%増)となった。子会社のタイ OLIC 社の CMO(受託製造)事業については10億54百万円(同44.2%増)となった。

医療領域別売上高は、急性期医療は82億76百万円(前年同期比9.3%増)となり主にDPC対象病院向けの実績である。今後はさらにオプチレイ注、フィルグラステム BS 注の実績引き上げに注力していく。女性医療では48億19百万円(同2.3%増)となり、ブランド薬とジェネリックで日常診療に必要な医薬品を揃えているが、今後は国内未承認薬の開発・販売に取り組み、通期では売上高100億円を見込んでいる。

貸借対照表については、総資産は471億89百万円(前期末比3.7%減)となり、たな卸資産が増加の一方で、未収入金の減少、自己株式取得や短期借入金返済等で現預金が減少した等により同18億37百万円減少した。負債合計は189億3百万円(同7.7%減)となり、借入金の返済や退職給付に係る負債の減少等により同15億79百万円減少した。純資産は282億86百万円(同0.9%減)となり、2月実施の自己株式取得や役員向け株式公募信託により自己株式が増加した等により同2億57百万円減少した。その結果自己資本比率は59.9%(同59.8%)となった。

キャッシュフローの状況は、現金及び現金同等物の残高は71億58百万円(前期末比15億21百万円減)となった。営業活動によるキャッシュフローは税金等調整前四半期純利益、仕入債務の増加の一方、たな卸資産の増加23億85百万円等により1億54百万円(前年同期比90.2%減)の収入となった。投資活動によるキャッシュフローはOLIC社の新工場建設に伴う支出の一方で、リースバックによる収入が25億8百万円あり17億39百万円(同29億50百万円増)の収入となった。財務活動によるキャッシュフローは自己株式取得や借入金の返済、配当金の

支払い等により 35 億 33 百万円(同 27 億 62 百万円減)の支出となった。

◆2015 年 9 月期連結業績予想

通期計画は、売上高 320 億 30 百万円(前期比 9.6%増)、営業利益 35 億 90 百万円(同 13.1%増)、経常利益 35 億 60 百万円(同 11.3%増)、当期純利益 22 億 60 百万円(同 8.8%増)を見込んでいる。売上高増加の内訳は、フィルグラスチム BS 注で同 9 億 91 百万円増、オプチレイ注等ブランド薬 5 製品で同 4 億 45 百万円増、新薬「ルナベル配合錠 LD/ULD」で同 3 億 79 百万円増、CMO 事業で同 2 億 82 百万円増で計同 28 億 15 百万円増の見通しである。営業利益は、下期に新たなブランド薬を導入・販売予定で仕入商品の売上総利益が増加の一方で、研究開発費・その他の販管費を抑制し同 4 億 17 百万円増を見込んでいる。

◆中期成長戦略

医療用医薬品業界をめぐる事業環境は、ジェネリックへの数量増加や価格低減の政策的圧力が強まる中、競合他社との競争も激化している。このような状況のもと、当社の喫緊の経営課題は、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、収益性の高いブランド薬やバイオシミラー等へのシフト、グローバル市場へ展開を実現すること等事業領域、事業戦略の見直しである。

本年度からスタートした 5 カ年の「新中期経営計画」では、「Fuji Pharma ブランディング」をテーマに、一人ひとりと会社と製品のブランド戦略を強力に推進すること、ブランド薬を中心にする新たなステージと事業体制を構築すること、OLIC 社を中心にグローバルな Fuji Pharma グループの事業展開を実現することを基本方針に取り組んでいる。

基本的な成長戦略は、戦略領域における「ブランド×ジェネリック×CMO」の相乗発展モデルの構築で、特にブランド薬は 2019 年 9 月期までに売上高 143 億円、売上高構成比で 3 分の 1 まで引き上げる計画である。

海外事業については、OLIC 社で新注射剤工場と物流倉庫棟の建設に着工しており 2017 年夏からの本稼働を予定している。それにより注射剤の CMO ビジネスの拡充、東南アジアにおける注射剤の自社ブランドでの展開を推進し“Sustainable Leading CMO in APAC”をはかっていく。

数値目標は、2019 年 9 月期には売上高 425 億円、営業利益 67 億円、営業利益率 15.8%の実現を目指していく。そのために、売上の持続的成長と利益率の回復をはかり、積極的な研究開発投資を行い、コスト効率向上への継続的な取り組みを実施していく。

◆質 疑 応 答◆

利益未達により改善予定の粗利が悪化した要因は商品構成にあるのか。

予算比で粗利未達部分の内訳は、売上未達による予算比マイナス分が約 1 億 80 百万円、品目構成の差異が約 1 億 40 百万円である。

フィルグラスチム BS 注は粗利が高く想定までは伸びなかったのか。

当社では特に商品性の高い製品であるが、上期においては、当初の想定までは伸びていない。

ルナベル配合錠は粗利が低いのか。

ルナベル配合錠、オプチレイ注、フィルグラスチム BS 注は、当社の収益性の向上に寄与する製品であり、上期はこれらの製品が当初想定よりも足踏み状態であった。下期はさらに注力していきたいと考えている。

数量ベースで安いジェネリックは伸びるが造影剤は数量が稼げず回避される構図があるのか。DPC 対象病院の現況を伺いたい。

造影剤は、比較的単価の安い経口剤に比べてあまり伸びていないが、DPC 対象病院では前年同期比 16%増と順調に伸びている。

造影剤の伸びは、DPC 対象病院は想定並みだが、それ以外は厳しい状況なのか。

DPC 対象病院における販売は、ほぼ計画どおりで推移しているが、それ以外は想定を下回っている。

ルナベル配合錠、フィルグラスチム BS 注の価格・販促費等の状況について伺いたい。

両製品とも競合数は限定されており、競合の多い他分野のジェネリックのような過当競争の状態ではないと考えている。

在庫が増加している要因を伺いたい。

フィルグラスチム BS 注については、下半期の需要を見込んで 3 月末の在庫を増やしている。

在庫増加の大半はフィルグラスチム BS 注ということか。

フィルグラスチム BS 注の割合が相対的に高くなっているのは事実である。

「ブランディング」とはジェネリックもやるがそれ以外を強化したいということか。

診断用薬においては、オイパロミン注はジェネリック市場をほぼ占有しているが、下期からはその上に高付加価値の新規製剤を投入していく。女性医療領域も同様で、ジェネリックで日常診療に必要な薬剤はカバーしてきたが、今後は従来の市場にルナベル配合錠等高付加価値製品を投入し、効率的に業績アップをはかっていく。

ルナベル配合錠 ULD の再審査期間は 4 年なのか。再審査期間終了後の対策やルナベル配合錠 LD からの移行状況を教えてほしい。

ルナベル配合錠 ULD の再審査期間は 4 年である。現在先生方へ、ルナベル配合錠 LD からさらにホルモン量の少ない ULD への切り替えのアプローチを強めており比率は高まっている。

新中計の中にルナベル配合錠 ULD の特許切れは想定されているのか。

想定している。

ルナベル配合錠の特許切れ対策について伺いたい。

どのように対策していくかは社で協議している。具体的対策は控えさせていただきたい。

(平成 27 年 5 月 15 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/library/meeting_data.html