

上場企業IRセミナーin東京

2026年9月26日

富士製薬工業株式会社

東証プライム：4554

本日のポイント

① 2つの国策にそった競争優位性の高い唯一無二のビジネスモデル

② 女性医療・バイオシミラーにおける圧倒的な製品ラインナップと実績

③ 大きな潜在市場を背景とした高い成長期待

本日のアジェンダ

- 01 富士製薬工業について-歴史と特色-
- 02 女性医療・バイオシミラーとは
- 03 当社の成長戦略～よくいただく質問から～
- 04 株主還元方針

Appendix

本日のアジェンダ

- 01 富士製薬工業について-歴史と特色-
- 02 女性医療・バイオシミラーとは
- 03 当社の成長戦略～よくいただく質問から～
- 04 株主還元方針

Appendix



富士製薬工業株式会社

会社概要

設立 1965年 

所在地
本社 東京
工場 富山
研究開発センター
子会社 (OLIC) タイ

売上高 517億円 (25年9月期)

従業員 1,760名 (25年9月末時点)
【内訳】 969名: 富士製薬工業
791名: OLIC

取引所 東京証券取引所プライム市場
(4554)

医療用医薬品とは・・・ 医師の診断・処方に基づいて使用される薬
富士製薬工業は医療現場で使われる医療用医薬品を開発・製造・販売しています

医薬品

医療用医薬品



- 医師による診断・処方箋が必要
- 保険適応（一部自費あり）

一般用医薬品（OTC）



- ドラッグストアで購入可能
- 自己判断で使用

スイッチOTC（要指導医薬品）・・・「医療用医薬品」の中から、有効性や安全性が確認されたものを、処方箋なしでドラッグストア等で購入できるOTC医薬品に転用（スイッチ）した医薬品

新薬(先発医薬品)

新たに開発された薬(特許期間あり)

長期収載品(先発医薬品)

特許が切れ後発医薬品が存在する先発医薬品

ジェネリック医薬品(後発医薬品)

先発医薬品の特許切れ後に販売される有効性・安全性が同等の医薬品

オーソライズド・ジェネリック(AG)

先発医薬品メーカーの許諾を得て販売される有効成分・原薬・添加物・製法等が同一の後発医薬品

医療用医薬品

バイオ医薬品

有効成分がタンパク質・生物由来の物質により産生される医薬品で分子が大きく構造が複雑

低分子医薬品

化学合成によって生産され、分子が小さく、比較的単純な構造をした医薬品

先発バイオ医薬品

バイオ後続品
(バイオシミラー:BS)

バイオAG
(バイオセİM)

先発医薬品

長期収載医薬品
(先発医薬品)

ジェネリック医薬品
(後発医薬品)

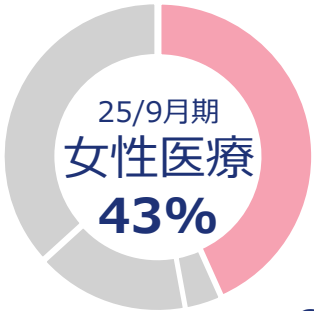
オーソライズド・
ジェネリック
(AG)



女性の健康課題と医療費の増大：2つの社会課題に挑む製薬会社

経営理念

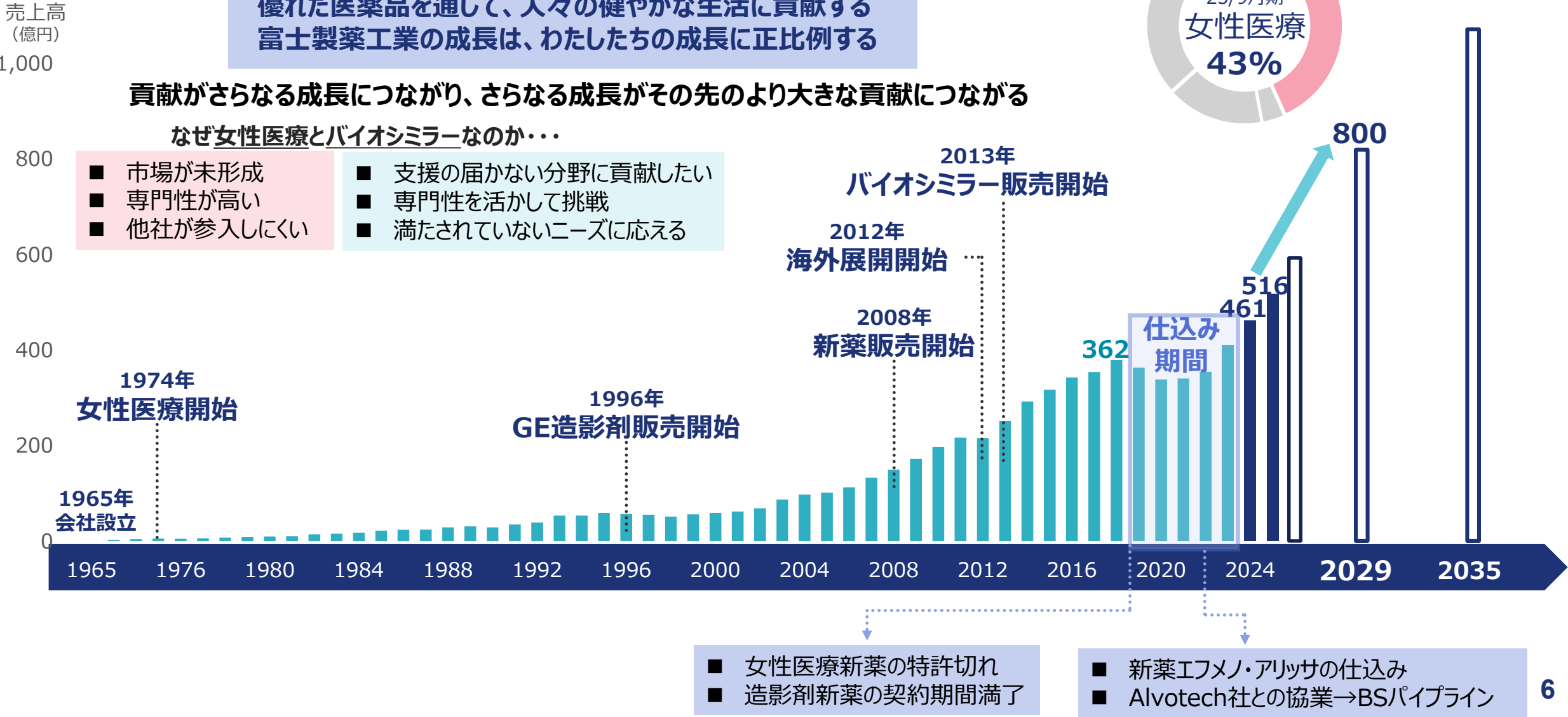
優れた医薬品を通じて、人々の健やかな生活に貢献する
富士製薬工業の成長は、わたしたちの成長に正比例する



貢献がさらなる成長につながり、さらなる成長がその先のより大きな貢献につながる

なぜ女性医療とバイオシミラーなのか・・・

- 市場が未形成
- 専門性が高い
- 他社が参入しにくい
- 支援の届かない分野に貢献したい
- 専門性を活かして挑戦
- 満たされていないニーズに応える



長期ビジョン2035実現に向けた4つの成長戦略と3つの施策

長期ビジョン2035

女性医療で新たな価値を創出し続け、
誰もがwell-beingを実感できる社会へ貢献する

中期の成長ドライバー

長期の成長ドライバー

女性領域での
貢献拡大

01

バイオシミラー事業
の成長

02

グローバルCMO事業
の成長

03

次の成長に向けた
戦略投資

04

経営基盤の強化

人財の強化

組織機能の高度化

デジタルの推進

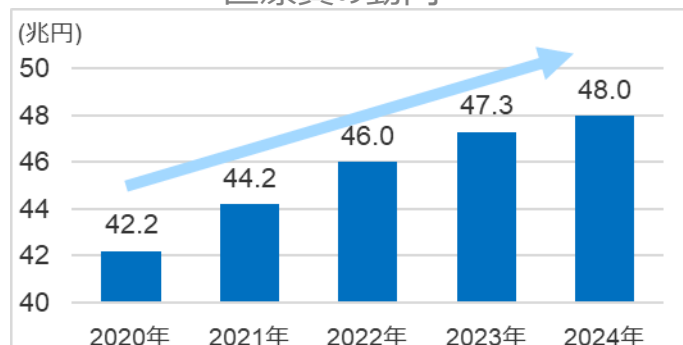
日本が直面する課題と当社の重点領域

高齢化による
医療費の高騰

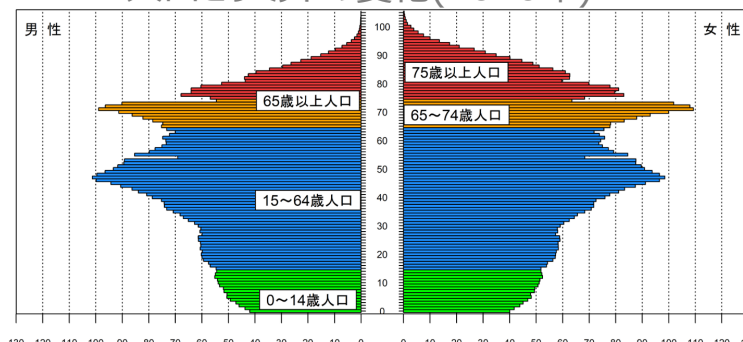


女性特有の健康課題
による経済損失

医療費の動向※1



人口ピラミッドの変化(2020年)※2



女性特有の健康課題による経済損失額※3



日本が直面する課題解決に向けて重点領域を強化

バイオシミラー



女性医療

- ✓ 医療費適正化
- ✓ 持続可能な保険制度の実現

- ✓ 女性特有の健康課題解決
- ✓ 女性のWell-beingの実現

※1 出典：「令和6年度 医療費の動向」（厚生労働省）https://www.mhlw.go.jp/topics/medias/year/24/dl/iryohi_data.pdf

※2 出典：「日本の将来推計人口（令和5年推計）」（国立社会保障・人口問題研究所）<https://www.ipss.go.jp/>

※3 出典：「女性特有の健康課題による経済損失の試算と健康経営の必要性について」（経済産業省）https://www.meti.go.jp/policy/mono_info_service/healthcare/downloadfiles/jyosei_keizaisonshtsu.pdf

本日のアジェンダ

- 01 富士製薬工業について-歴史と特色-
- 02 女性医療・バイオシミラーとは**
- 03 当社の成長戦略～よくいただく質問から～
- 04 株主還元方針

Appendix

女性医療とは

女性医療

バイオシミラー

女性のライフステージをトータルでサポートする医療

学業 / 就職 / 妊娠・出産 / 育児 / 昇格 / 介護 / ...

思春期

性成熟期

更年期

老年期

月経に関する不調

更年期障害

子宮内膜症・子宮筋腫

避妊（バースコントロール）

周産期

不妊症

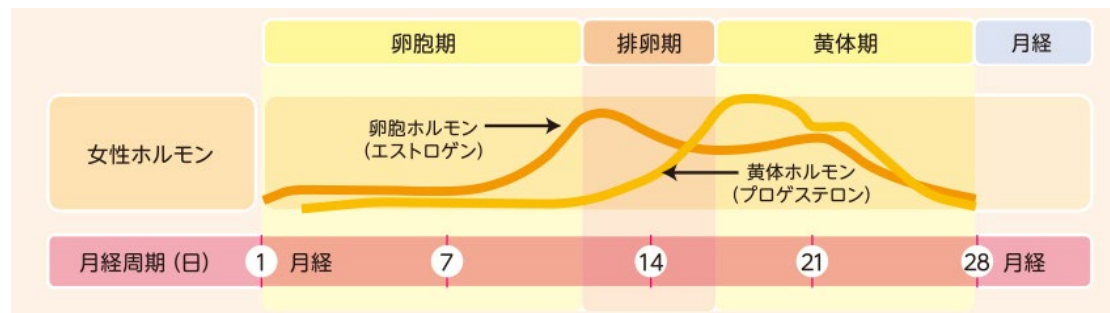
女性特有のがん

月経困難症と更年期障害

月経困難症（20～40代）

— キャリア形成、妊娠・出産 —

月経周期におけるホルモンの動き（約28日周期の例）



下腹部痛
腰痛

頭痛・吐気
下痢

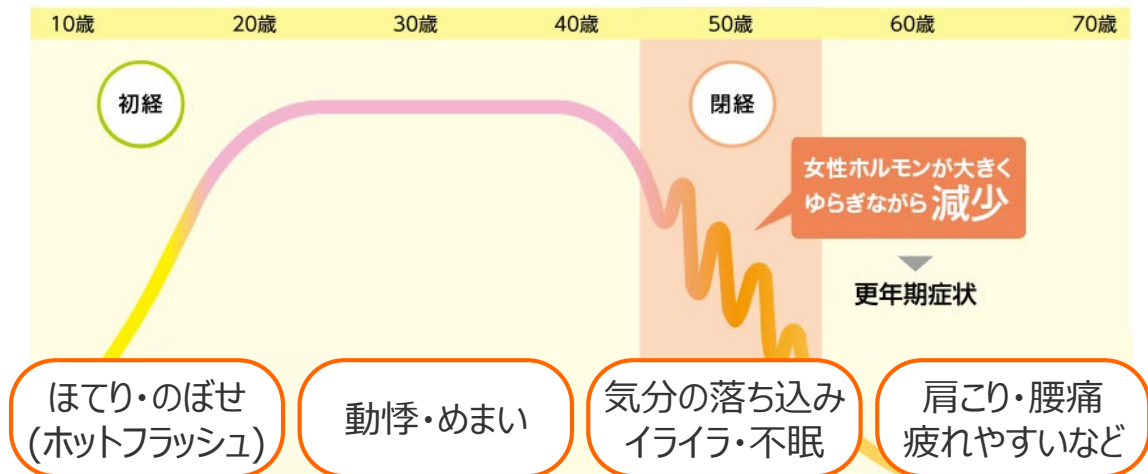
疲労感・倦怠感
イライラなど

- ・月経時にプロスタグランジンが増加。子宮が強く収縮することで痛みが発生。
- ・月経痛以外にも頭痛、吐気、腰痛など、月経に伴っておこる病的な症状。
- ・子宮内膜症など別の病気が隠れていれば不妊につながる可能性。
- ・人によっては1ヶ月のうち元気なときが1週間しかない人も

更年期障害（45～55歳頃）

— 管理職などの中核人材 —

ライフステージにおけるホルモンの動き（エストロゲン）



- ・エストロゲンのゆらぎと低下により自律神経のコントロールが乱れ、様々な症状が出現。
- ・症状は200以上ものあるといわれる
- ・個人差が大きく、長期間続くこともある。

社会にとって大きな課題である女性の健康課題

女性医療

バイオシミラー

人生のうち、女性は男性よりも**25%多い時間**を、不健康な状態で過ごしています※1



月経随伴症に伴う経済損失額

約**6,000**億円

更年期症状による経済損失額

約**1兆9,000**億円



※2

女性を取り巻く健康課題

子宮内膜症
(推定患者数※3)

約**17**万人

月経随伴症
(推定無治療人数※5)

約**1,300**万人

子宮筋腫
(推定患者数※3)

約**19**万人

更年期症状
(推定無治療人数※5)

約**300**万人

婦人科がん
(15～64歳の患者数※3) (検査や治療を受ける割合※4)

約**57**万人

不妊症
(検査や治療を受ける割合※4)

約**4.4組に1組**

※1 出典：世界経済フォーラム2024「Closing the Women's Health Gap: A \$1 Trillion Opportunity to Improve Lives and Economies」

※2 出典：経済産業省ヘルスケア産業課「女性特有の健康課題による経済損失の試算と健康経営の必要性について」

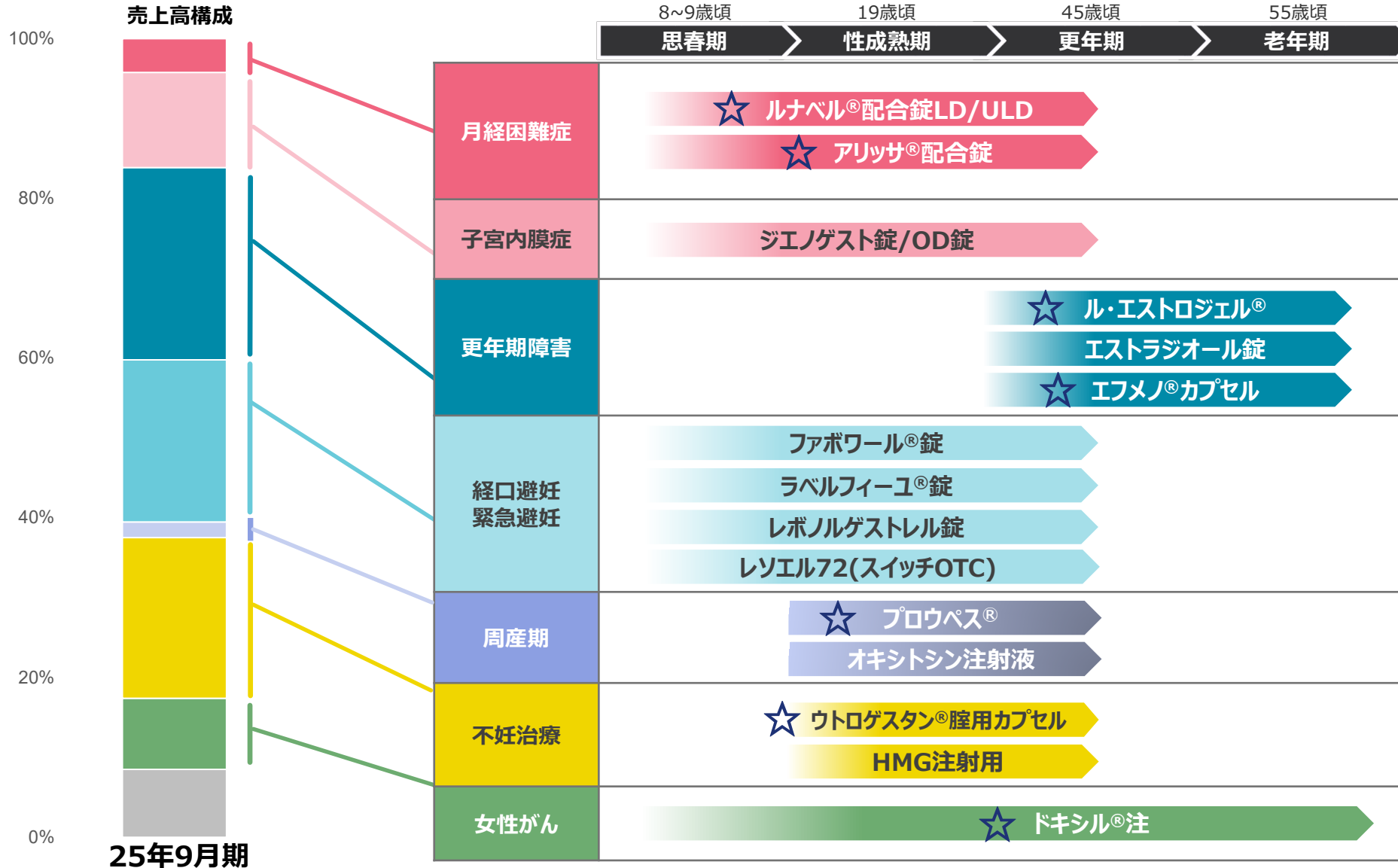
※3 出典：厚生労働省「令和2年患者調査」

※4 出典：厚生労働省「不妊治療と仕事との両立サポートハンドブック」

※5 出典：経済産業省ヘルスケア産業課「女性特有の健康課題による経済損失の試算と健康経営の必要性について」、厚生労働省「人口動態統計」をもとに自社推計

女性医療 - 主要製品

☆ = 新薬/先発医薬品



※本資料に含まれている医薬品（開発中のものを含む）に関する情報は、宣伝広告、医学的アドバイスを目的としたものではありません。

※当社調べ

※女性医療領域の範囲の定義：更年期障害、不妊症、経口避妊剤、月経困難症、子宮内膜症、抗がん剤、周産期、感染症

女性医療

バイオシミラー

女性医療領域の
取り扱い品目数

39品目

国内1位※

当社がカバーする
疾患領域

8領域

国内1位※

女性を満たすサプリメント
LAFILL® (ラフィル)



女性を満たすサプリメント
LAFILL®
ラフィル

要指導医薬品
レソエル® 72



女性のための健康支援アプリ
LiLuLa (リルラ)



アリッサ®配合錠 29年9月期 売上100億円を計画
今期売上計画31億円を上回る進捗(対前年実績比+505%)



アリッサの概要 24年12月発売

- 本邦で初めて**天然型**エストロゲンのエステロール (E4) を含有する月経困難症治療薬
- エステロール／ドロスピレノン配合剤 (卵胞ホルモンと黄体ホルモンを組み合わせた配合剤)
- 米国・欧州含め41か国で承認済
(タイではグループ会社OLICが上市)

エステロール (E4) の特徴

- 日本における新規有効成分
- エステロール (E4) は、エストロゲンの受容体に選択的に作用する特徴的な作用機序がある※ことから、臨床においても関心が高い。

※NEST・・・Native estrogen with selective action in tissues

エフメノ®カプセル

今期売上計画51億円を大きく上回る進捗(対前年実績比+18%)



エフメノの概要 21年11月発売

- 国内未承認薬であった経口**天然型**黄体ホルモン製剤を当社が国内開発
- 国内で唯一、更年期障害治療の保険適用がある黄体ホルモン製剤を上市し、適応外依存からの脱却を実現

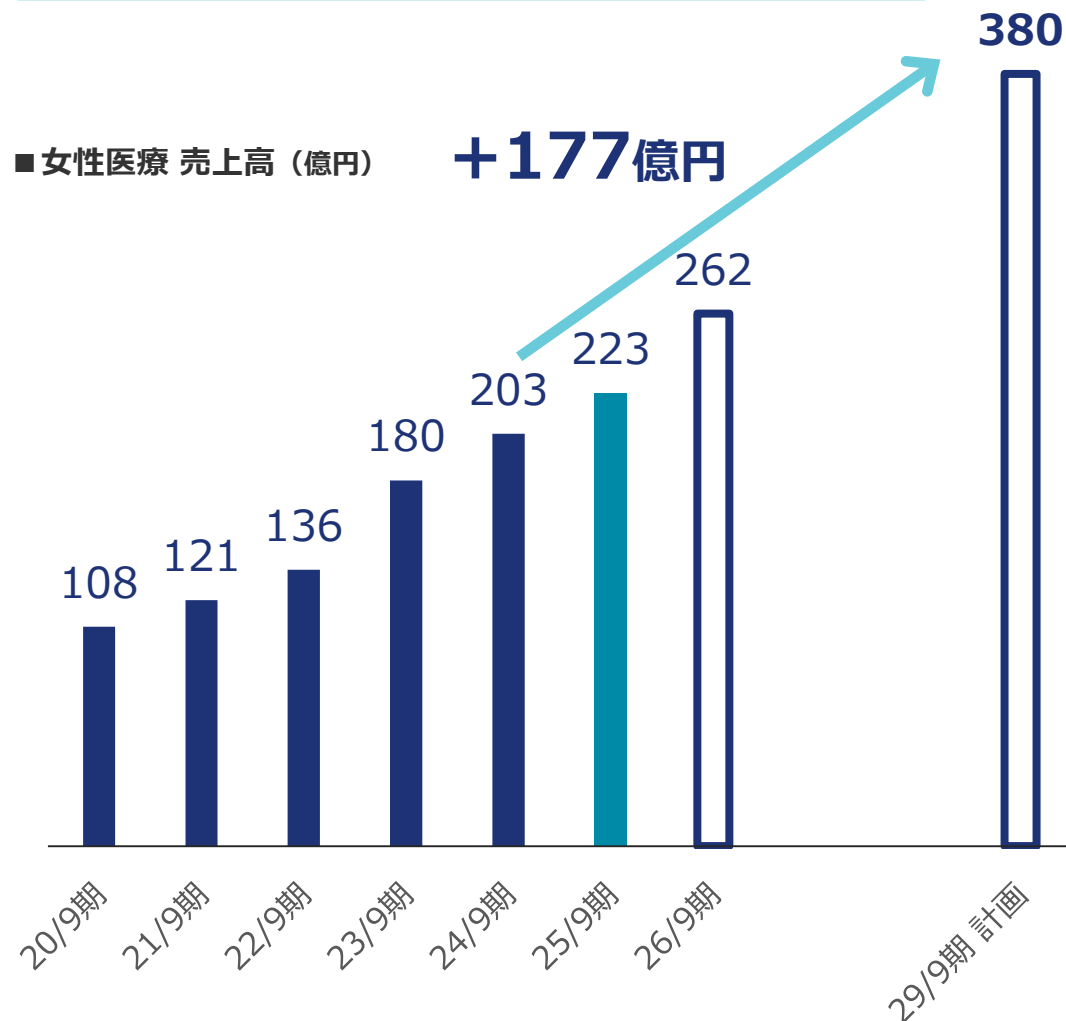
天然型黄体ホルモン(プロゲステロン)の特徴

- 海外では更年期障害治療において、天然型黄体ホルモン製剤が長年にわたり使用されてきた実績
- 乳がんリスクを上昇させない等、合成型黄体ホルモン製剤と比較した際の副作用発現リスクを低減しうる可能性が示唆されている。

女性医療における成長戦略

中期経営計画 (2025年9月期～2029年9月期)

成長戦略：女性領域での貢献拡大



成長機会

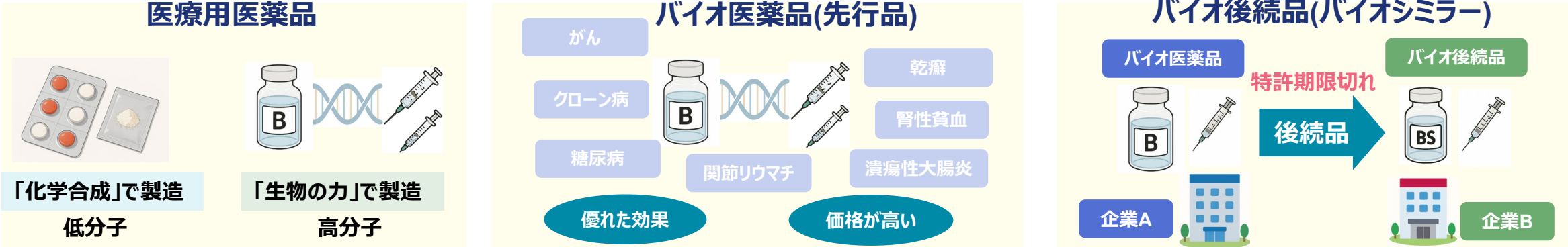
- 日本を含めグローバルで女性領域の市場が拡大
- 日本政府により女性活躍が推進され、疾患認知度、受診率向上の契機となっている
- 女性領域におけるメガプレイヤーの不在

成長ドライバー

- 月経困難症治療薬アリッサ®配合錠
100億円規模に成長
- タイを中心とした海外展開
Nextstellis(日本ではアリッサ)を軸に20億円に成長

バイオ後続品（バイオシミラー）とは

先行のバイオ医薬品（生物の力で製造）の特許期限切れ後に開発・承認される後続の医薬品



	後発品(ジェネリック)	バイオシミラー
薬価	● 先発医薬品の50% (内用薬で10品目を超える場合は40%)	● 先行品の70%
	低分子医薬品の先発品と後発品の関係	先行品とバイオシミラーの関係
成分	同一	同一
品質特性	同一	同一とは限らない
有効性・安全性	同一	同一とは限らない

	バイオ医薬品(先行品)	バイオシミラー	低分子ジェネリック
開発期間	9年～17年	6年～12年	3～4年
開発費	約1,000～3,000億円	約50～300億円	約1～10億円
臨床試験	第I相、II相、III相試験 (臨床薬理、探索、検証試験)	第I相、III相/PD試験 (薬物動態、薬力学又は有効性の同等性試験)	第I相試験 (生物学的同等性試験)

(第1回 国際医薬パートナーシップ推進会議（国際医薬パートナーシップWG）、2017年12月6日開催、資料3-2を一部改変)

国内医薬品市場動向

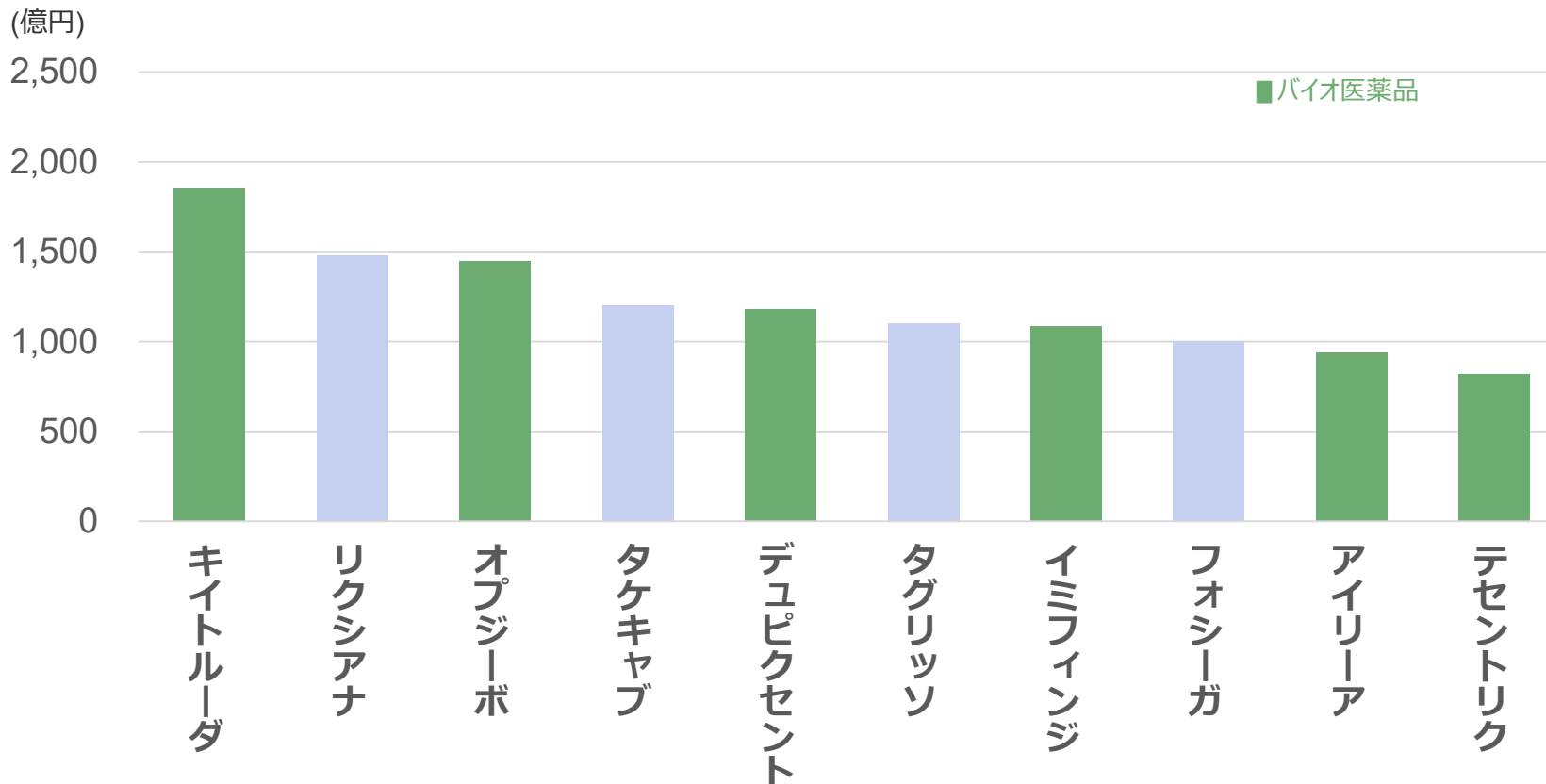
女性医療

バイオシミラー

国内の医療用医薬品売上は約11兆円※1

日本のバイオ医薬品市場の規模は、2024年に235億米ドル(約3.4兆円)となり、2025年から2033年にかけては358億米ドル(5.2兆円)に達し、4.56%の成長率(CAGR)を示すと予測※2

国内売上高上位10製品のうちバイオ医薬品が6製品を占め、今後これらの特許切れに伴い、バイオシミラーの参入が予想される



出典：Answers News Webサイト2025年1月27日記事「2024年国内医療用医薬品売上高上位10製品」より作成

※1:出典 Answers News Webサイト2026年2月25日記事

※2:出典 H&Iグローバルリサーチ株式会社

国内バイオ医薬品の売上上位品目

将来、売上の大きな先行品の特許切れに伴い、BS市場は活発化する可能性

順位	製品名	領域・薬効	24年度売上高（億円）	BS有無
1	キイトルーダ	がん	1,918	
2	デュピクセント	アレルギー	1,218	
3	オプジーボ	がん	1,203	
4	イミフィンジ	がん	1,032	
5	アイリーア	加齢黄斑変性症など	781	○
6	テセントリク	がん	654	
7	ヘムライブラ	血友病	590	
8	イベニティ	骨粗鬆症	579	
9	ステラール	乾癬・炎症性腸疾患	567	○
10	サイラムザ	がん	496	
11	アクテムラ	リウマチなど	480	○
12	プラリア	骨粗鬆症・リウマチ	422	
13	シンポニー	リウマチ・潰瘍性大腸炎	414	○
14	ポライビー	がん	341	
15	アバスチン	がん	338	○

日本国内で承認されているBSは
23成分（2026年5月時点）
緑字：当社承認取得成分

患者のメリット

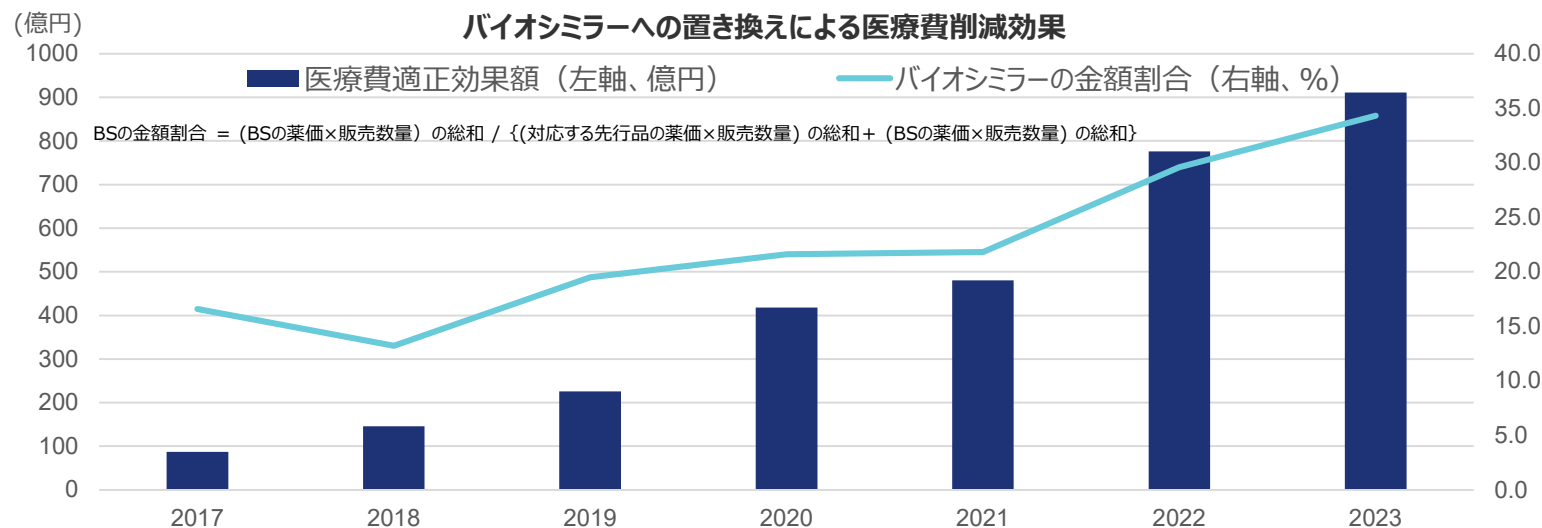
- ・経済的負担の軽減
- ・経済的負担理由からバイオ医薬品の使用に躊躇していた患者も使用に踏み切るきっかけになり得る

医療機関のメリット

- ・高額な医薬品、医療材料の高騰化など圧迫する経営の負担軽減
- ・患者負担軽減により治療選択肢が増える

医療費抑制のメリット

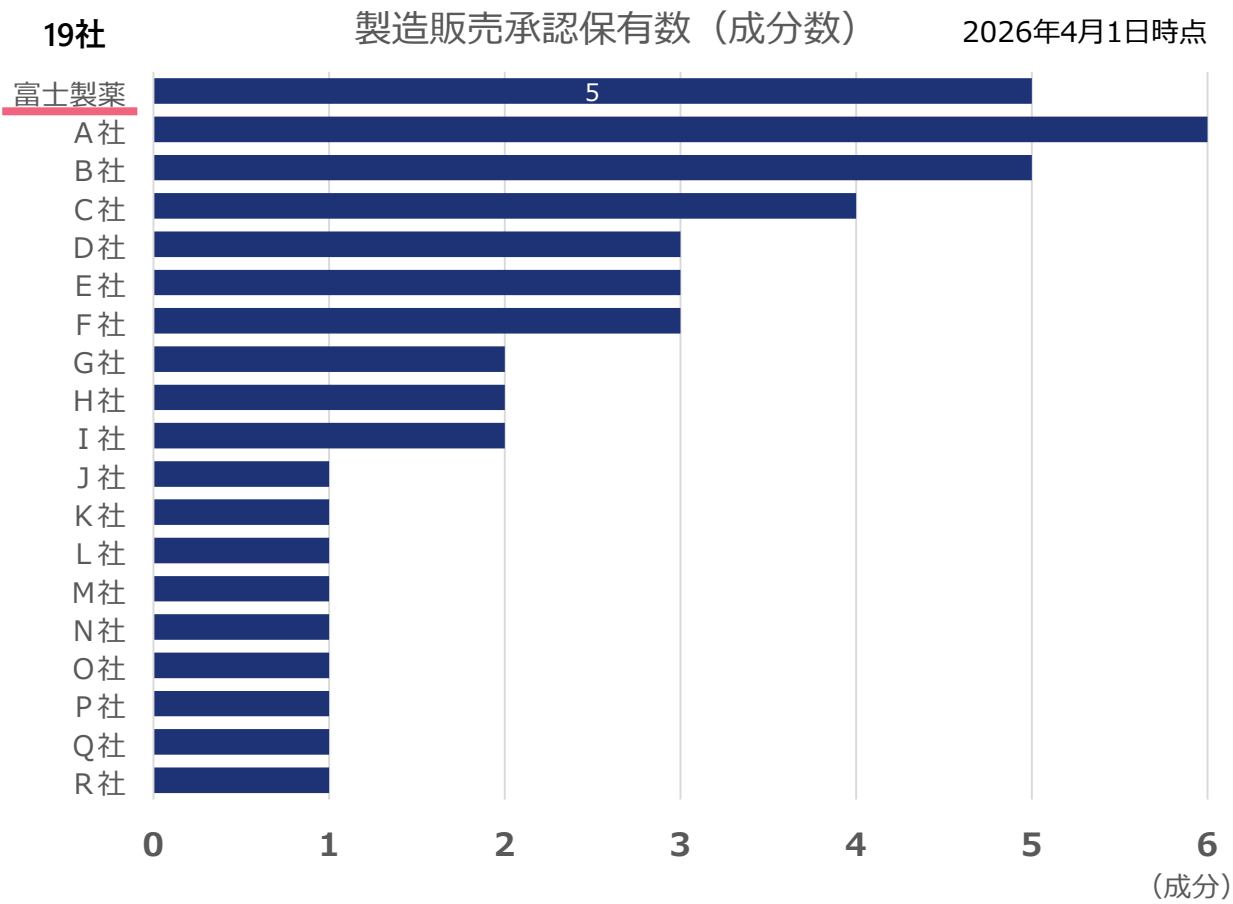
- ・バイオ医薬品市場の急速な拡大、医療費適正化の大きな柱であったジェネリックの使用割合は80%を超え、医療費適正化に向けた今後の柱としてバイオシミラーに期待が寄せられる



出所: 厚生労働省公開情報を基にSMBC日興証券 産業・サステナビリティ戦略部作成

保有するラインナップ数は国内トップクラス

保有する5製品はいずれも市場に最も早く上市(1st上市)
国内トップクラスの製品ラインナップとともに臨床研究といった国内日本人データの取得など先行優位性を持った普及活動



研究開発

- 既上市2製品の経験により、3品同時申請を可能とした
- 1st上市の戦略にはBS承認申請のノウハウが不可欠

エビデンス構築体制

- 医療現場では日本人データを求める声も多く存在
- MSLの新設・MA部門を拡充し、エビデンス構築体制を整備
- 1st上市の先行優位性を活かした普及を行う

上市済み5製品はすべて1st上市

フィルグラスチムBS(後続1) **1st上市** 血球の増加促進、抗がん剤による好中球減少症 他

✓ 発売から13年 安定供給を継続し、トップシェア※1

ウステキヌマブBS(後続1) **1st上市** 尋常性乾癬、クローン病

- ✓ 先行品市場：567億円※3 BS薬価換算：約270億円
- ✓ 口座獲得は順調(BS採用施設口座シェア96%※2)
- ✓ 市場の9割は消化器領域(クローン病・潰瘍性大腸炎)⇒クローン病の効能を8月に取得
クローン病で使用するには130mg製剤が必要⇒9月承認取得・11月薬価収載予定

アフリベルセプトBS(後続2) **1st上市** 加齢黄斑変性 他

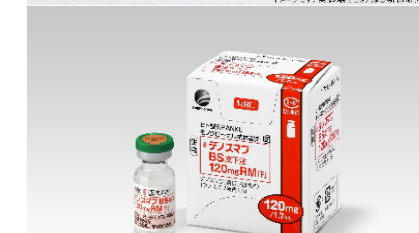
- ✓ 先行品市場：781億円※3 BS薬価換算：約390億円
- ✓ 26年1月7日 提携する日東メディック社より発売

ゴリムマブBS(後続1) **1st上市** 関節リウマチ、潰瘍性大腸炎

- ✓ 先行品市場：414億円※3 BS薬価換算：約200億円
- ✓ 26年5月薬価収載、7月発売(単独)※4

デノスマブBS(後続1) **1st上市** 固形癌骨転移による骨病変 他

- ✓ 先行品市場：201億円※3 BS薬価換算：約100億円
- ✓ 26年5月薬価収載、8月発売(単独)※5



※1出典：Copyright © 2025 IQVIA. IQVIA MIDAS (2024年9月MAT)をもとに自社分析 無断転載禁止
 ※2：自社推計
 ※3出典：Answers News Webサイト2025年6月25日記事「2024年度国内医薬品売り上げランキング」

※4：バイオ後続品(バイオシミラー) ゴリムマブBSに関する契約締結のお知らせ
https://www.fujipharma.jp/_upload/JP_fujipharma_20251104.pdf

※5：バイオ後続品(バイオシミラー) デノスマブBSに関する契約締結のお知らせ
https://www.fujipharma.jp/_upload/JP_fujipharma_20251031.pdf

中期経営計画(～29/9期)における成長戦略

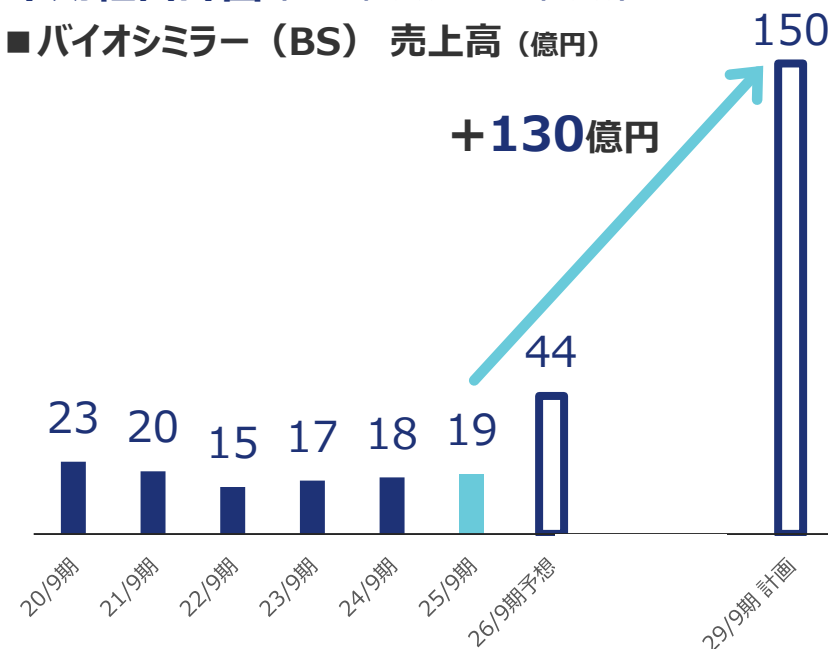
成長戦略

→ 新製品を市場に1stで上市。規格・効能追加でさらなる成長へ

- **BS新製品の競合社数** ※2026年9月1日現在
ゴリムマブBS : 無、デノスマブBS: 無
- **付加価値規格の追加**
ウステキヌマブBS : 先行品にない倍量規格(90mg)製剤の承認を取得
- **適応追加**
ウステキヌマブBS : 先行品市場の9割を占める消化器領域(クローン病・潰瘍性大腸炎)の効能追加を予定
⇒8月にクローン病の効能を追加。
クローン病での使用に必要な130mg製剤の承認を9月に取得※
- **訴訟による供給リスクを排除**※※
先行品各社と合意済み

中期経営計画 (2025年9月期～2029年9月期)

■ バイオシミラー (BS) 売上高 (億円)



※2026年 9月16日付「ウステキヌマブBS点滴静注130mg[F]製造販売承認取得のお知らせ」
 ※※2025年10月31日付「バイオ後続品(バイオシミラー) デノスマブBSに関する契約締結のお知らせ」
 ※※2025年11月 4日付「バイオ後続品(バイオシミラー) ゴリムマブBSに関する契約締結のお知らせ」
 ※※2026年 1月30日付「バイオ後続品(バイオシミラー) アフリベルセプトBSに関するライセンスおよび和解契約締結のお知らせ」

本日のアジェンダ

- 01 富士製薬工業について-歴史と特色-
- 02 女性医療・バイオシミラーとは
- 03 当社の成長戦略～よくいただく質問から～**
- 04 株主還元方針

Appendix

Q1

新薬「アリッサ®配合錠」の
現在の状況と今後の見通しは？



月経困難症：アリッサ®配合錠（エストロロール(E₄）／ドロスピレノン(DRSP)配合錠）

月経困難症は月経に伴っておこる病的な症状で、日常生活に支障をきたし、治療を必要とする疾患

月経に伴う様々な症状

■ 痛みに関する症状（下腹部痛、腰痛、排便痛、性交痛）
■ 精神・神経症状（頭痛、イライラ、憂うつ）

■ 消化器症状（お腹の張り、吐き気、下痢、食欲不振）
■ 全身症状(疲労・脱力感)

当社が提供する選択肢

低用量エストロゲン・プロゲスチン配合薬 (LEP)

女性ホルモンのエストロゲンとプロゲスチンが含まれる。
排卵を止め、子宮内膜を薄くし、効果を発揮する。

アリッサ配合錠（新薬）
ルナベル配合錠（新薬）

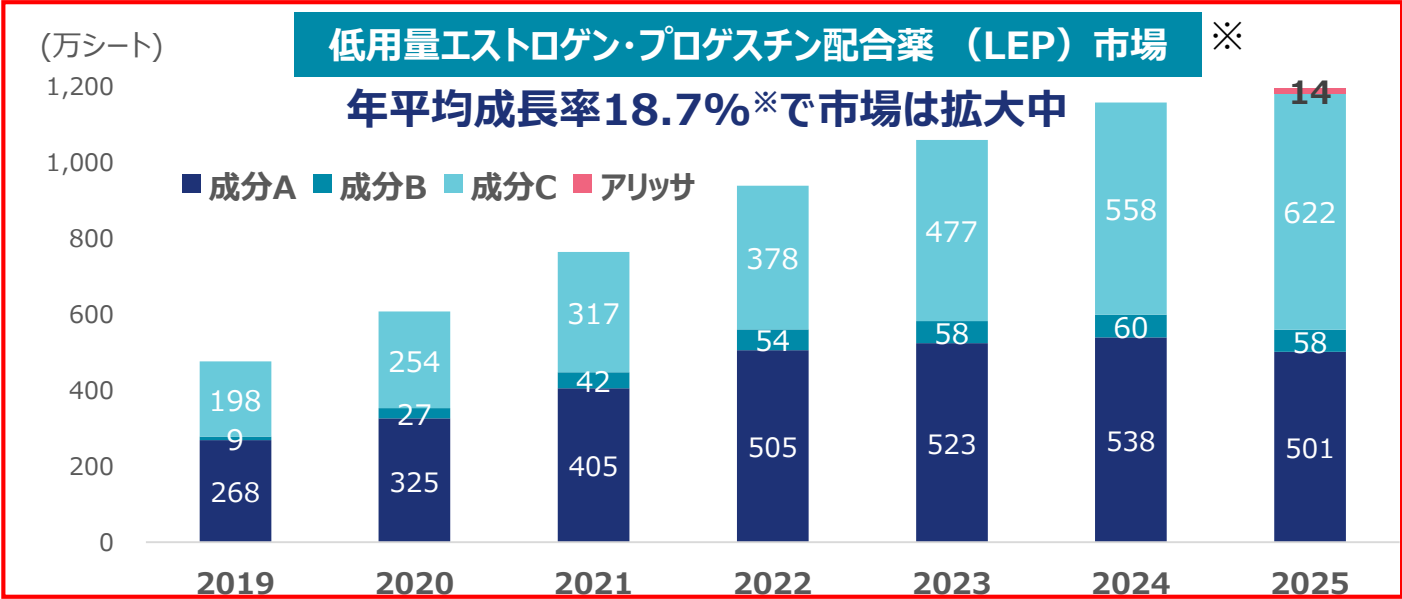
黄体ホルモン製剤

プロゲスチンのみの製剤。
排卵を起こりにくくし、子宮内膜を薄くし、効果を発揮する。

その他の選択肢

子宮内黄体ホルモン放出システム

鎮痛薬 鎮痙薬 漢方薬



機会

➤ 痛みを我慢し、未受診による潜在的ニーズ

➤ 生理へのタブー視といった社会的・文化的背景

市場の成長余地あり

LEP市場規模は約730億円
(アリッサ薬価換算 5,056.8円/1,437万シート※)

出所：富士製薬工業株式会社ホームページ「一般の皆さま・患者さまへ」月経困難症について <https://www.fujipharma.jp/patients/dysmenorrhea/>
※ 出典：Copyright © 2025 IQVIA. IQVIA MIDAS (2019年9月-2025年9月MAT) をもとに自社試算 無断転載禁止

アリッサ®配合錠 29年9月期売上100億円に向けて(26年9月期計画31億円)

25年9月期上期

- ・血栓症の副作用軽減に対する高い期待
- ・血栓症ハイリスク群中心の処方

25年9月期下期

- ・血栓症に限らず、頭痛・吐き気などのマイナートラブルに対する評価
- ・新患を中心に幅広い年齢層に処方開始

25年12月～

- ・処方制限解除により新患を中心に処方が拡大

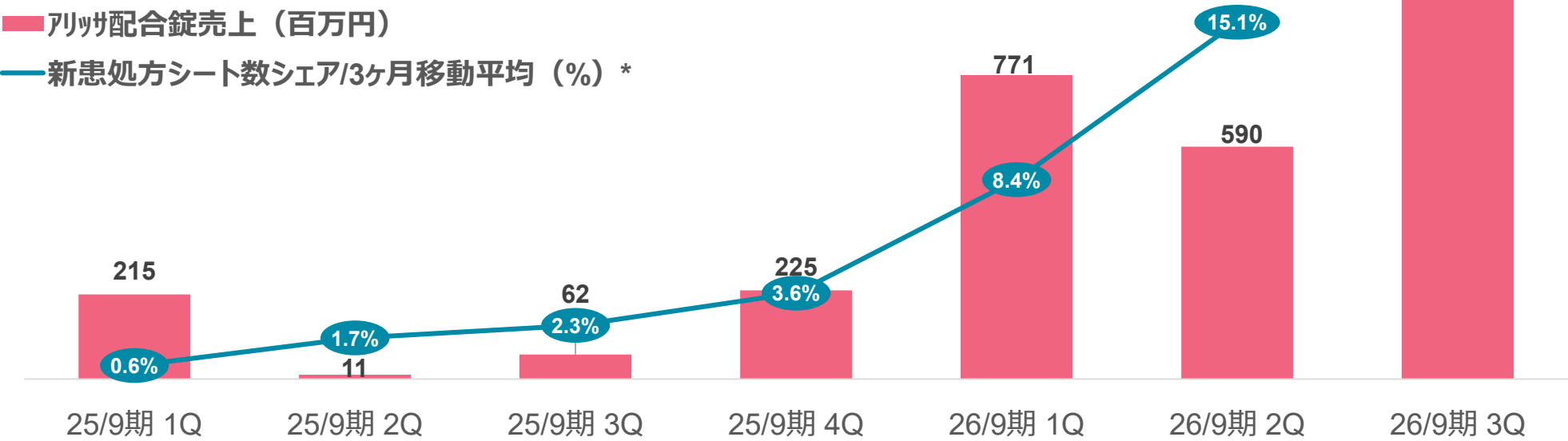
発売から1年間～ 処方制限：1シート処方/月

～処方制限解除：最大3シート処方/月

発売1周年記念講演会 約3,000名が参加

- アリッサへの期待と関心
- 臨床的意義・エビデンスの理解が浸透

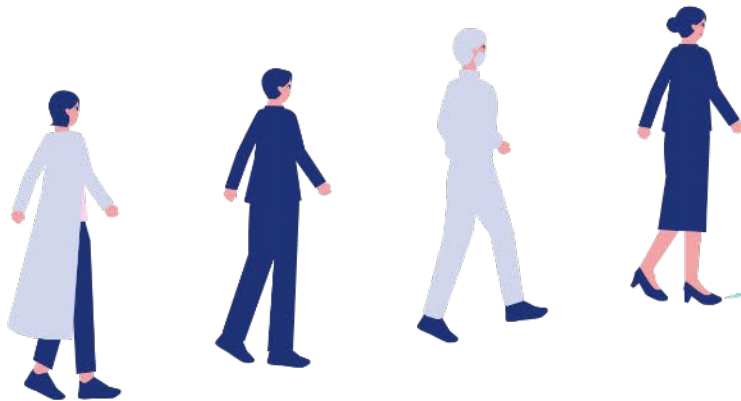
25年12月の処方制限解除により成長が加速



*日本臨床実態調査(Japan Medical Data Survey: JAMDAS) 621クリニックの統計データ (2026年05月07日時点)

Q2

**バイオシミラーは収益性があるのですか？
Alvotech社との協業にどのような意義がありますか？**



コスト競争力を高めることにより、長期的に安定供給を果たす

国内での1st上市・トップシェアの実績を積み重ねコスト競争力のある企業とのパートナーシップを更に強化



2013年

当社第1弾のBS製品
フィルグラスチムBS注を発売

フィルグラスチム上市の経験により、
コスト競争力のあるスキームを検討

約10年

2018年 Alvotech社とのパートナーシップ



2024年

当社第2弾のBS製品
ウステキヌマブBS注を発売

【日本国内における商業化スキーム】

開発

製造

承認
取得

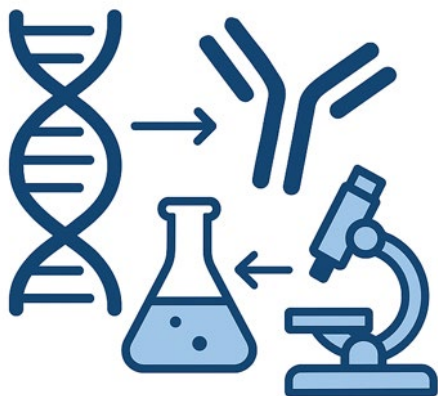
販売

Alvotech

Fuji Pharma Co., Ltd.

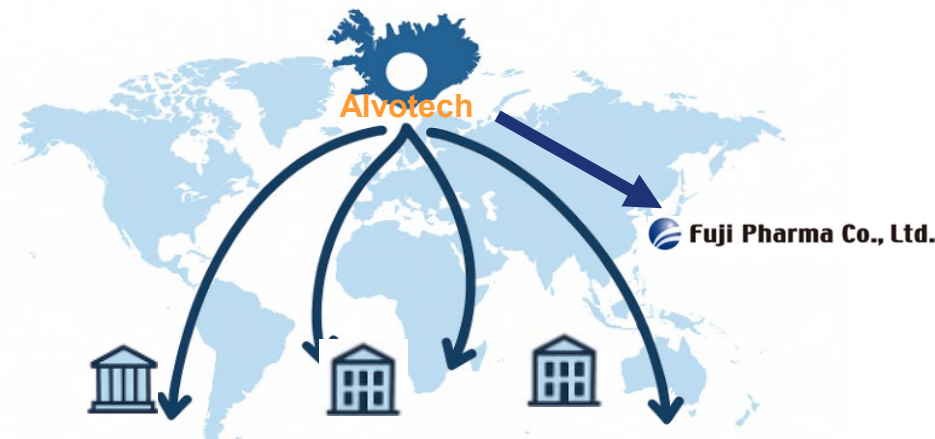
Alvotech社の特徴

BSに特化し多くのパイプラインを有する



市場規模1,630億ドルを超える
BSパイプライン

世界のパートナー企業と連携



約90カ国に展開する販路 × 19の販売パートナー

製造拠点の自社保有



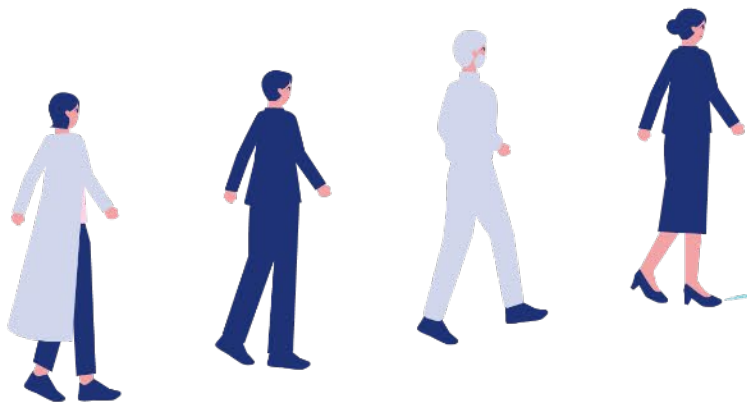
End-to-Endの一貫した開発・製造体制
(R&D～最終製造)

今後

Alvotech社以外との提携も視野に入れ、競争力を強化

Q3

バイオシミラー事業の戦略と強みは何ですか？



上市済み5製品はすべて1st上市

フィルグラスチムBS(後続1) **1st上市** 血球の増加促進、抗がん剤による好中球減少症 他

✓ 発売から13年 安定供給を継続し、トップシェア※1

ウステキヌマブBS(後続1) **1st上市** 尋常性乾癬、クローン病

- ✓ 先行品市場：567億円※3 BS薬価換算：約270億円
- ✓ 口座獲得は順調(BS採用施設口座シェア96%※2)
- ✓ 市場の9割は消化器領域(クローン病・潰瘍性大腸炎)⇒クローン病の効能を8月に取得
クローン病で使用するには130mg製剤が必要⇒9月承認取得・11月薬価収載予定

アフリベルセプトBS(後続2) **1st上市** 加齢黄斑変性 他

- ✓ 先行品市場：781億円※3 BS薬価換算：約390億円
- ✓ 26年1月7日 提携する日東メディック社より発売

ゴリムマブBS(後続1) **1st上市** 関節リウマチ、潰瘍性大腸炎

- ✓ 先行品市場：414億円※3 BS薬価換算：約200億円
- ✓ 26年5月薬価収載、7月発売(単独)※4

デノスマブBS(後続1) **1st上市** 固形癌骨転移による骨病変 他

- ✓ 先行品市場：201億円※3 BS薬価換算：約100億円
- ✓ 26年5月薬価収載、8月発売(単独)※5

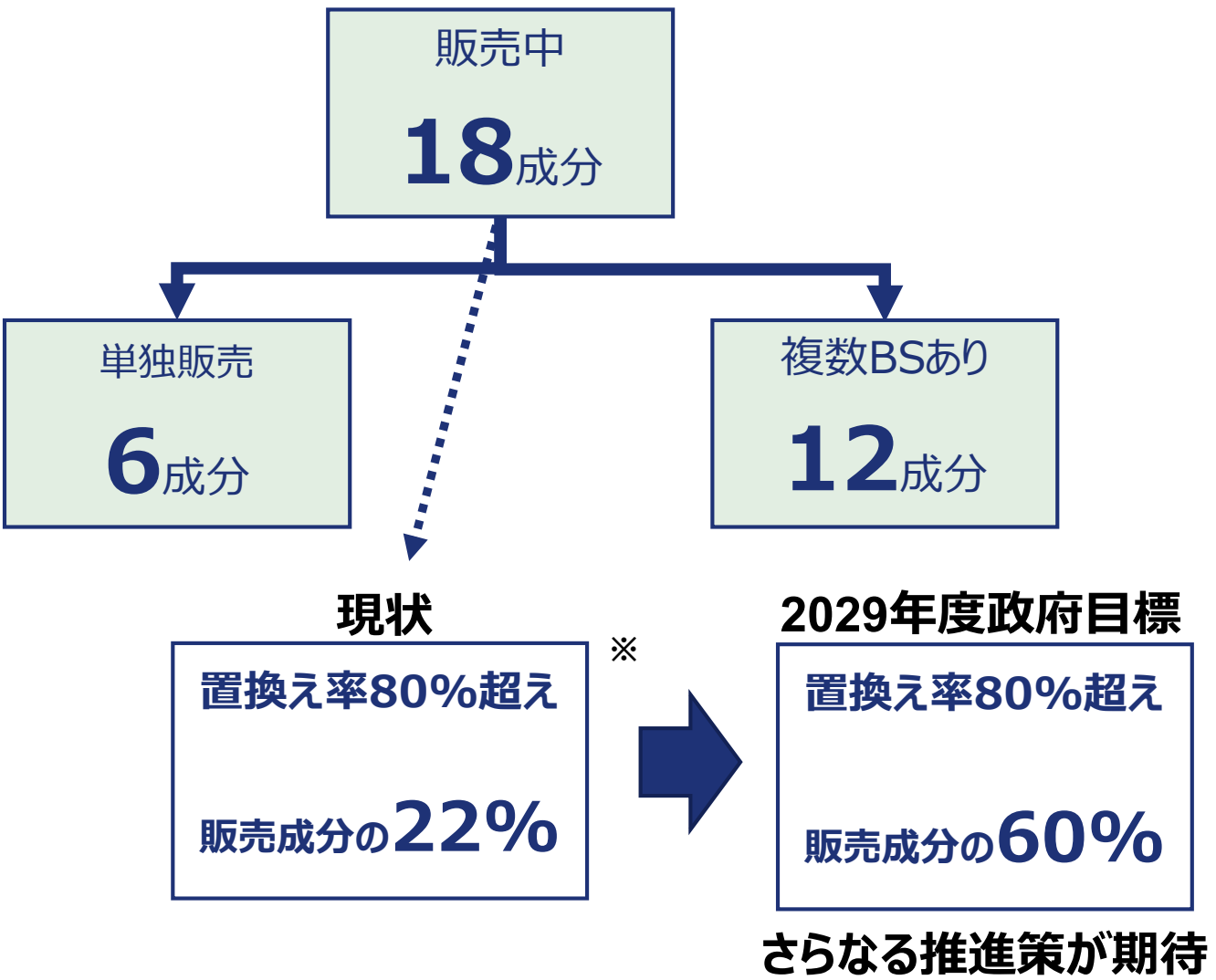


※1出典：Copyright © 2025 IQVIA. IQVIA MIDAS (2024年9月MAT)をもとに自社分析 無断転載禁止
 ※2：自社推計
 ※3出典：Answers News Webサイト2025年6月25日記事「2024年度国内医薬品売り上げランキング」

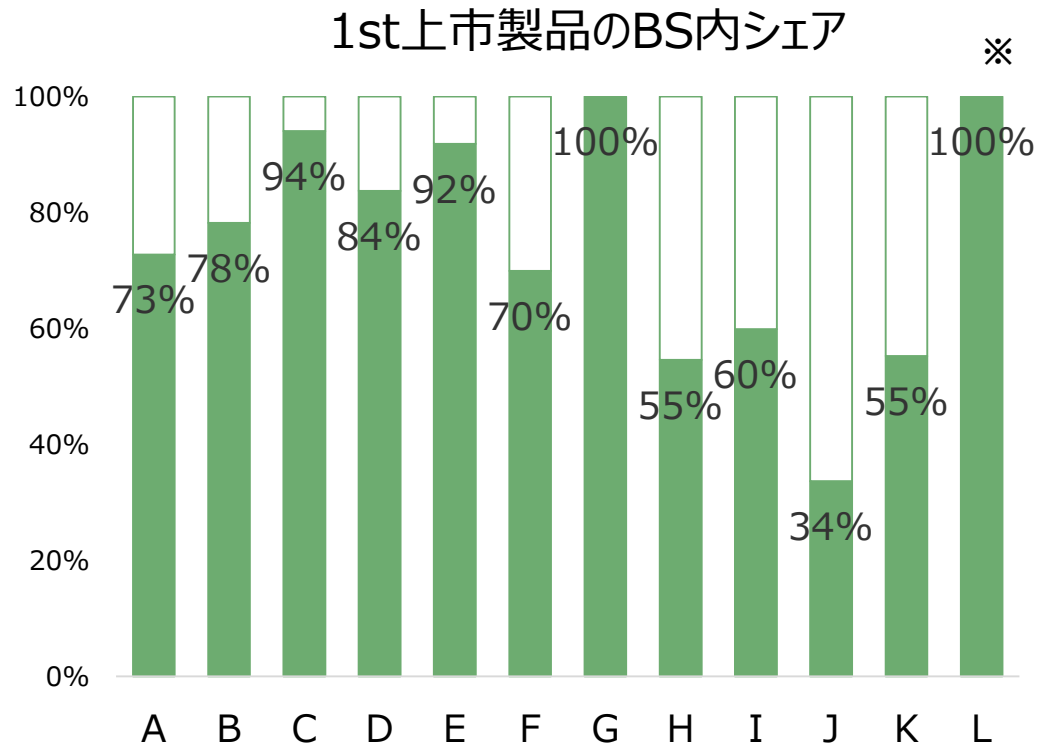
※4：バイオ後続品(バイオシミラー) ゴリムマブBSに関する契約締結のお知らせ
https://www.fujipharma.jp/_upload/JP_fujipharma_20251104.pdf

※5：バイオ後続品(バイオシミラー) デノスマブBSに関する契約締結のお知らせ
https://www.fujipharma.jp/_upload/JP_fujipharma_20251031.pdf

当社が承認を保有する5成分は全て単独もしくは1st上市

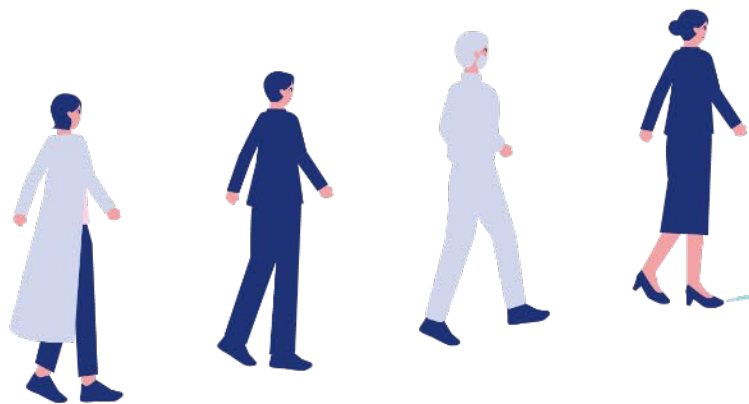


複数BS上市時 1st上市品は全てトップシェア



Q4

**バイオシミラーを取り巻く環境や制度など
変化はありますか？**



市場環境

26年度薬価制度改革により、予見性を高めることからバイオシミラー事業に追い風

① バイオAG(バイオセム)は収載時薬価を先発品薬価と同額で算定（2026年10月以降に薬価収載製剤）



② 価格帯集約の対象にならない（バイオシミラー・GE注射剤）

従来

当社→1st上市により、適正価格での販売を進める
他社→安価な価格で口座切り替えを進める

今回～

安価な他社の価格に引きずられ、薬価改定で薬価がダウン
影響：収益 ↓ 製品寿命 ↓

品目ごとに算定されるため、適正価格で販売している当社にとって収益性が維持でき安定供給につながるルールに改訂

本日のアジェンダ

- 01 富士製薬工業について-歴史と特色-
- 02 女性医療・バイオシミラーとは
- 03 当社の成長戦略～よくいただく質問から～
- 04 中期経営計画と株主還元方針**

Appendix

経営目標

効率的な経営の実現

EPS、ROEともに成長を計画
事業成長と適切なバランスシートマネジメントの両輪で目標達成を目指す

	24/9期 実績	25/9期 実績	26/9期 修正後予想※3	29/9期 目標	年平均成長率
売上高	461億円	516億円	592億円	800億円	12%
営業利益 (営業利益率)	38億円 (8.4%)	49億円 (9.7%)	61億円 (10.3%)	100億円 (12.5%)	21%
EBITDA	72億円	88億円	101億円	140億円	14%
EPS	110.76円 ※1	141.87円 ※1	173.61円 ※1	240円 ※1	17%
ROE	5.9% ※2	7.5% ※2		10.0% ※2	

※1 税引き後営業利益 ÷ 発行済株式数 (29/9目標は希薄化考慮後ベースの発行済株式数)

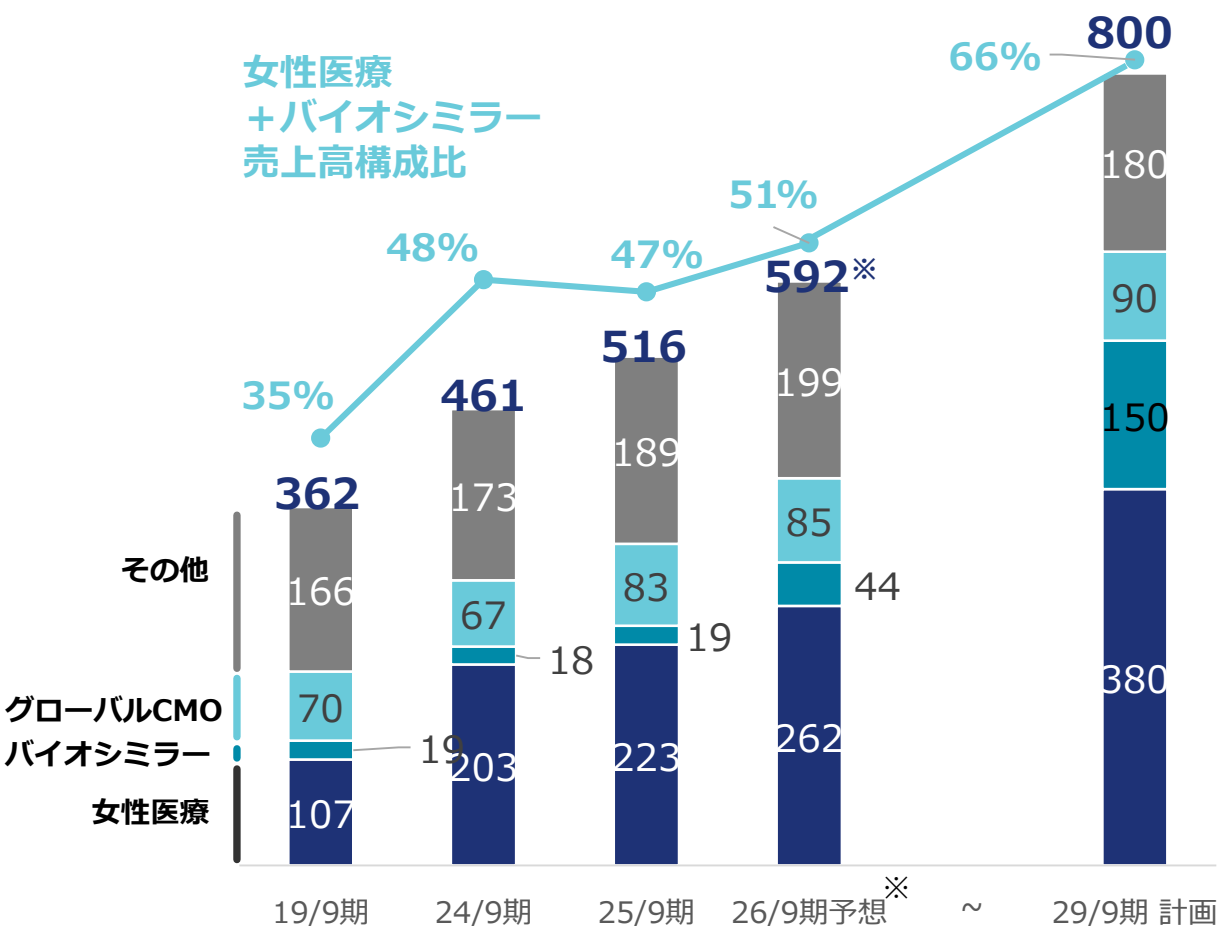
※2 税引き後営業利益 ÷ 自己資本 (29/9目標は希薄化考慮後ベースの自己資本)

※3 2026年2月 5日付「特別損失（投資有価証券評価損）の計上及び業績予想の修正に関するお知らせ」に基づく

売上高800億円

女性医療、バイオシミラー、グローバルCMOを中心に成長を目指す

■売上高（億円）と 女性医療+バイオシミラー売上高構成比



24/9期-29/9期主な増収要因

01 女性医療

- 日本におけるアリッサ配合錠の投入
- タイを中心とした海外展開

+100億円

+20億円

02 バイオシミラー

- ウステキヌマブ含む5製品の貢献

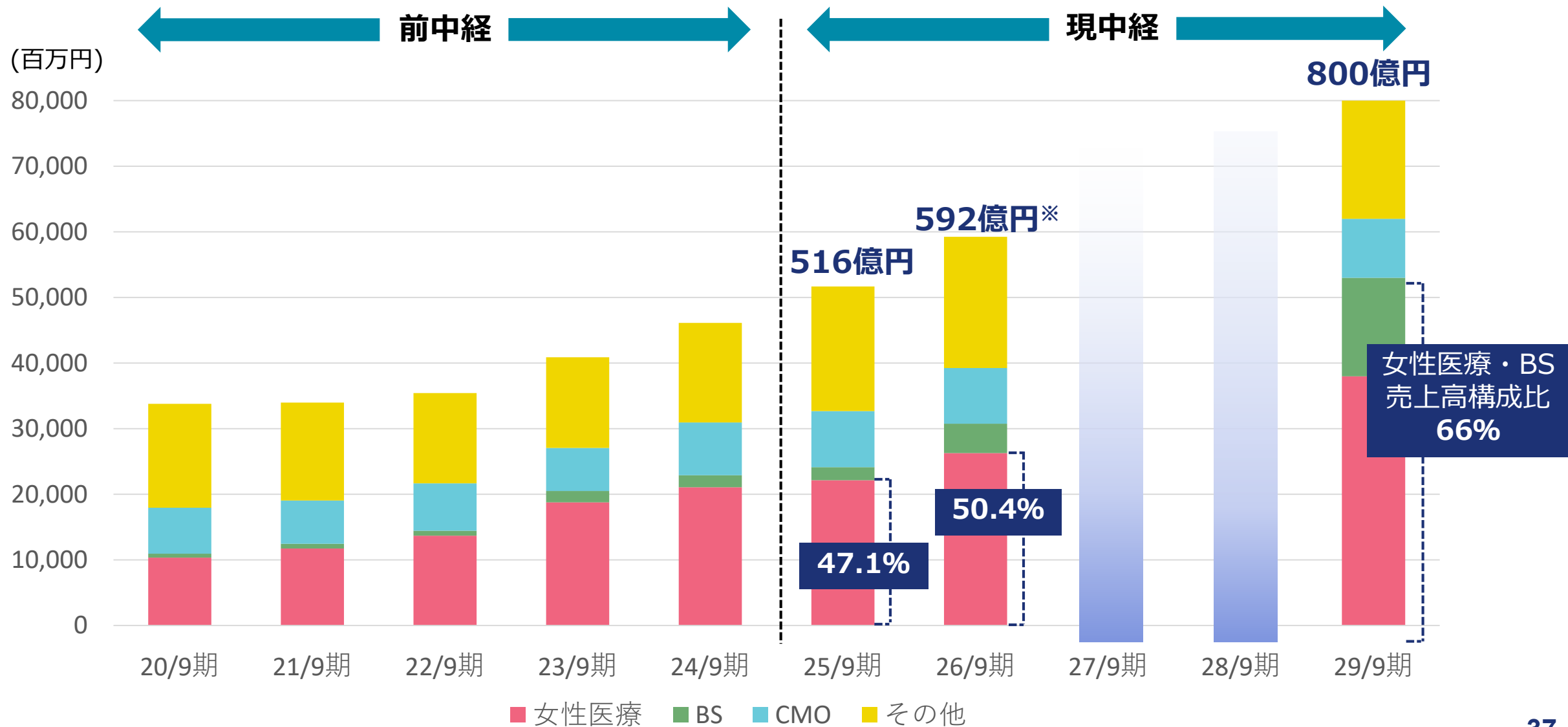
+130億円

03 グローバルCMO

- タイの子会社OLICの受託拡大
- 富山工場の国内外向け受託拡大

+20億円

29年9月期売上800億円に向けて、2年目も順調に進捗 今後も女性医療・BSを軸に更なる成長を見込む



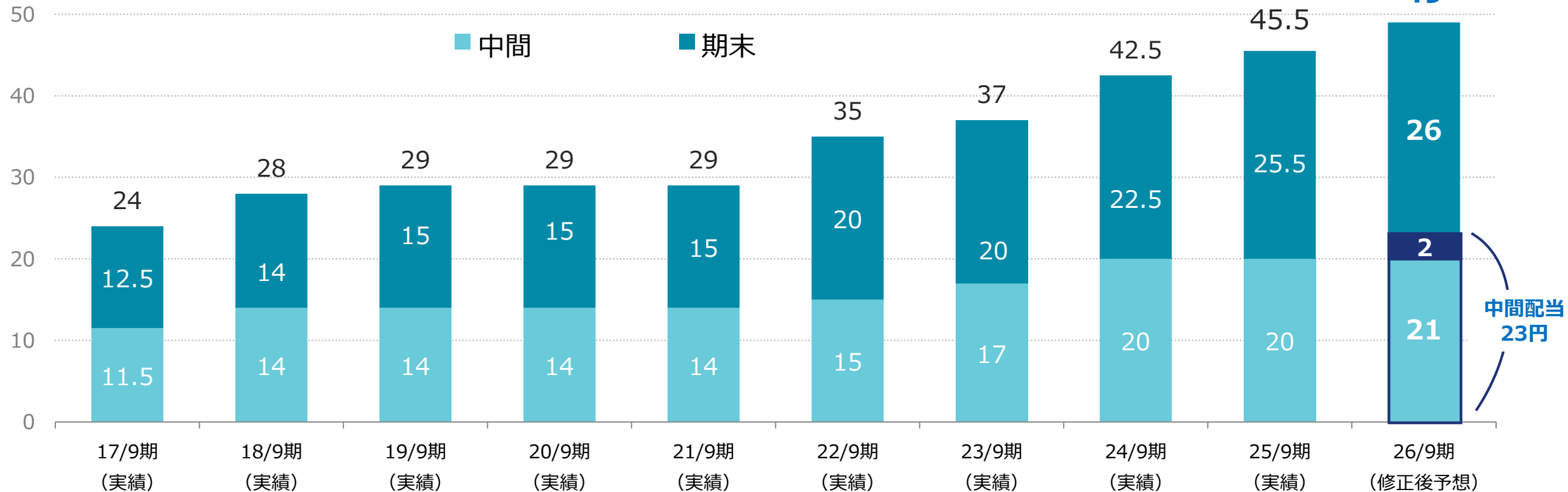
※2026年2月5日付「業績予想の修正に関するお知らせ」に基づく

株主還元(20期連続非減配)

女性医療・BSの成長が利益貢献、26年9月期も増配を見込み中間配当を修正※

株主還元方針：累進配当・配当性向30%以上（税引き後営業利益ベース）

1株当たり配当金（円）



※2026年3月19日付「[2026年9月期（第62期）中間配当予想の修正に関するお知らせ](#)」

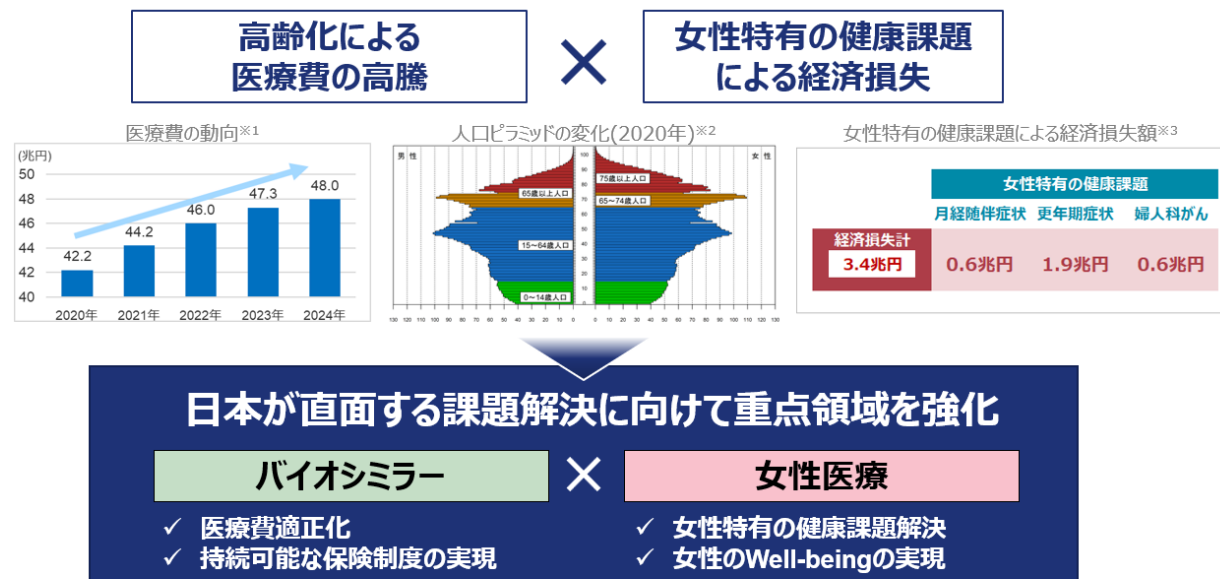
※2018年7月1日付けで普通株式1株につき2株の割合で株式分割を実施。そのため、2018年9月期中間配当以前は、当該株式分割が行われたと仮定して1株当たり配当金を算出

本日のまとめ

① 2つの国策にそった競争優位性の高い唯一無二のビジネスモデル

② 女性医療・バイオシミラーにおける圧倒的な製品ラインナップと実績

③ 大きな潜在市場を背景とした高い成長期待



※1 出典：「令和6年度 医療費の動向」(厚生労働省) https://www.mhlw.go.jp/topics/medias/year/24/dl/iryouchi_data.pdf

※2 出典：「日本の将来推計人口(令和5年推計)」(国立社会保障・人口問題研究所) <https://www.ipss.go.jp/>

※3 出典：「女性特有の健康課題による経済損失の試算と健康経営の必要性について」(経済産業省) https://www.meti.go.jp/policy/mono_info_service/healthcare/downloadfiles/jyousei_keizaisonshitsu.pdf

予想および見通しに関するご注意事項

本資料に記載の業績予想及び将来の予想等に関する記述は、資料作成時点で入手した情報に基づき弊社にて判断した予想であり、潜在的なリスクや不確実性が含まれております。様々な要因により、実際の業績等が変動する可能性があることをご承知おきください。予告なしに内容が変更または廃止される場合がございますので、予めご了承ください。また、本資料に含まれている医薬品（開発中のものを含む）に関する情報は、宣伝広告、医学的アドバイスを目的としているものではありません。

連絡先

富士製薬工業株式会社 経営戦略本部 経営企画部 コーポレートコミュニケーション課



E-Mail

fsk_ir@fujipharma.jp



URL

<https://www.fujipharma.jp/>

ホームページ



統合報告書





FujiPharma

60th