

2025年9月期-2029年9月期 中期経営計画説明会 質疑応答

2024年11月29日

富士製薬工業株式会社

東証プライム 4554



FujiPharma

質問		回答
1	資料p34次の成長に向けた戦略投資において、4象限（マトリックス）の優先順位付けはどのように決定するのか教えてください。	持続的な会社の成長を前提としながら、各パイプラインの開発フェーズや、期待されるインパクト、当社のその時々状況を加味し検討して、優先順位をつけてまいりたいと考えております。
2	資料p34次の成長に向けた戦略投資において、投資対象となる領域を教えてください。	女性医療を中心としながら、その周辺領域、バイオシミラー、その他の領域に関しても、当社が価値提供できると考えれば、それもポートフォリオに組み込む可能性も考慮して検討しております。
3	長期ビジョン2035年では売上目標が1,000億円程度を目指していると読み取っています。2029年9月期の売上目標との差をどのように埋めていくのか教えてください。	前中経の公表時に開示させていただきました売上高1,000億円、営業利益率20%は引き続き目標にして進めてまいりたいと考えており、国内を中心として女性医療での新しい価値の提供によって計画に向けて進んでまいりたいと考えております。

質問		回答
4	<p>バイオシミラーの売上150億を資料p26のフィルグラスチムと製品1～5でどのように構成されるか教えてください。</p>	<p>一つ一つの品目の計画値については非開示とさせていただきます。</p> <p>フィルグラスチムに関しましては、おおよそ現在の売上がほぼ横ばいで推移していき、薬価改定に伴って少し減っていくというような計画になると見通しております。</p> <p>ウステキヌマブについては、現在、先行品が有する皮膚科と消化器領域の適応症のうち、皮膚科領域の適応だけを有しております。この先、数年後を目途に適応拡大を計画しておりますが、具体的な時期や金額の開示は差し控えさせていただきます。</p>
5	<p>ウステキヌマブBSの売上計画に適応追加分は入っていますか。</p>	<p>計画として入っております。</p>
6	<p>資料p26バイオシミラーのパイプライン中、申請中の製品2～4の売上規模を教えてください。</p>	<p>具体的な金額は差し控えさせていただきますが、先行品の売上規模としてはいずれも非常に大きなものとなっております。</p>

質問	回答
<p>7 エムスリー社との協業について教えてください。サービスの一部を利用するということなのでしょうか。</p>	<p>アリッサ配合錠に関しては共同開発ですので、エムスリー社が提供するe-プロモーション関連サービスの利用に加え、エムスリー会員サイトのインサイトやビッグデータを活用することで、疾患啓発や治療に関わる課題の解決を推進していくとともに患者施策・疾患啓発サポートのサービスなどをフルパッケージで活用して、展開してまいります。 エムスリー社にとっても医薬品の共同開発を行うのは今回初めてということで、この取り組みを成功させるべく、注力していただいております。</p>
<p>8 設備投資は前中経期間と同じような金額を計上していくのか、尻上がりに投資額が上がっていくのか教えてください。</p>	<p>大型の設備投資は、前中経期間中に一旦終わっており、それが基となり新中経での生産体制が組めておりますが、今中経での設備投資はその更に次の中経に向けて、同規模の設備投資を行っていくことで、将来の成長に繋がりたいと考えております。</p>
<p>9 研究開発費は前中経に比べて大きくなりますが、バイオシミラーも含め、開発フェーズが進むごとに尻上がりに上がっていくという理解でいいでしょうか。</p>	<p>ご理解の通りです。10年後、20年後の種蒔きをしていきたいと考えております。</p>

	質問	回答
10	<p>ネット有利子負債/EBITDA倍率の今後の想定として、1.5から3倍という数字を置いていらっしゃるんですが、この幅は何を表しているのでしょうか。</p>	<p>前中経期間における自己株式の取得、無形資産、富山工場の設備投資含めて、多くの先行投資があったことから、有利子負債が膨らんでおります。</p> <p>併せて運転資本に関して、COVID-19の影響で原薬在庫を含めて、確保していたということもあり、棚卸資産が増加しております。</p> <p>新しい中経期間において、大きな設備投資は今のところ予定しておらず、財務が改善していく見込みであること、棚卸資産についても適正な在庫に抑えていき運転資本の改善に努めていくことで、順調にいくと有利子負債のNet Debtの倍率が1.5倍程度になると見込んでおります。</p> <p>一方で今後、成長の機会を活かすことを加味し、製薬企業のEBITDA有利子負債倍率が平均で2～3倍と言われていることから、3倍程度までは投資余力が持てる想定し、幅を持たせて表示させていただいております。</p>
11	<p>中期経計画の中でファイナンスマネジメントはなぜ改善すると理解したらよいのでしょうか</p>	<p>中経期間では売上高800億円、営業利益100億円と今までより利益水準が高まる想定です。それに伴って投資余力となる利益が多くなってくることに加え、運転資本は改善をしていく予定であり、バランスが良くなっていくと捉えております。</p>

	質問	回答
12	<p>近年、医薬品の安定供給が問題視されておりますが、今後の安定供給に対する取り組みがあれば教えてください。</p>	<p>前中経期間においても大きな設備投資を行ってまいりましたが、新中経においても、同程度の設備投資を継続的に行うほか、サプライチェーンの可視化やリスク情報の自動検知、原材料のサプライヤーの潜在的リスクの把握を行うシステムを既に導入済みです。</p> <p>安定供給に関しては医薬品メーカーの責務であり、当社のこれからの成長も安定供給が担保されていることを前提としておりますので、強化を続けてまいります。</p>
13	<p>新株予約券で調達した資金をどこに分配するのか教えてください。</p> <p>また、行使価格に届かなかった場合、どのように資金調達を考えていらっしゃるのでしょうか。</p>	<p>新薬成長投資と、一部設備投資に使用することを含めて計画をしております。</p> <p>仮に行使できなかった場合には、借入をさせていただく計画としております。</p>

質問		回答
14	収益性が上がっていき、バランスシート投資も限定的で、フリー・キャッシュフローがプラスに出ていると思います。今後株主還元を引き上げていくことを考えていらっしゃるのでしょうか	全体のバランスを見ながらEPSをしっかりと高めることができれば、増配、株主還元についても前向きに検討してまいりたいと考えております。
15	前中経策定時の2030年ビジョンで掲げられた売上1,000億円、営業利益率20%はどうなりましたか。	今回の中期経営計画では、この5年間の外部環境の変化、それから当社の事業の進捗を踏まえて、より現実的に計画をさせていただき売上800億円、営業利益100億円を計画しております。 しかしながら売上1,000億円、営業利益率20%というのは、引き続き将来的な目標として会社として取り組んでまいります。

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 - M a i l : fsk_ir@fujipharma.jp

U R L : <https://www.fujipharma.jp/>