

# 2026年9月期上半期 決算説明会 質疑応答

2026年5月15日

富士製薬工業株式会社

---

東証プライム：4554

---

## 質問と回答①

|   | 質問                                    | 回答  |
|---|---------------------------------------|---|
| 1 | 販管費や研究開発費の期ずれを除いた実質的な業績進捗について教えてください。 | <p>研究開発費については、パイプライン拡充に向けた複数案件を計画に織り込んでおり、契約タイミングに応じて期ずれが生じる可能性があります。その場合、費用計上が後ろ倒しとなり利益が上振れる可能性があります。</p> <p>販管費についても一部費用の計上時期が下期にずれ込んでいますが、これらの影響を除いたベースでも業績は概ね計画に沿って順調に推移しています。</p>  |
| 2 | 下期業績の見通しおよび変動要因について教えてください。           | <p>売上面ではアリッサをはじめ主力製品は順調に推移しています。エフメノについては競合環境の変化による影響を注視する必要があるものの、通期計画の達成に支障はないと見込んでおります。</p> <p>現時点では通期業績見通しに対する大きな下振れリスクは認識しておらず、計画達成に向けて着実に進捗していると考えています。</p> <p>売上および研究開発費を含め、今後の状況を踏まえ、お知らせすべき事項が生じた場合には適切なタイミングで開示してまいります。</p> |

## 質問と回答②

|   | 質問   | 回答   |
|---|--|--|
| 3 | 下期は薬価改定影響が想定より軽微であり、バイオシミラー発売も控えています。増益要因として見込んでよいでしょうか。             | ご認識のような方向での着地を目指しております。  |
| 4 | 薬価改定におけるAG新ルールは中期計画策定時に織り込まれていなかったと思われませんが、業績への影響および競争環境の見方を教えてください。 | 中期経営計画最終年度(29年度)の目標（売上高150億円）はバイオAGの存在を一定程度前提に策定しています。そのため新ルールの影響は上振れ要因と認識しており、目標を上回る水準を目指しています。競争環境については新規参入の可能性は認識していますが、計画の前提としている主要5製剤に関しては、想定を大きく上回る競合出現は見込みにくく、引き続き優位性のある環境にあると考えています。 |

## 質問と回答③

|   | 質問   | 回答  |
|---|--|---|
| 5 | アリッサ配合錠の競合他社新薬（エチニルストラジオール、ドロスピレノン製剤）にAGが参入する予定だがアリッサ配合錠における影響をどのように見えていますか。 | 他社競合新薬にAGが参入することは当初から織り込み済みであり、現時点の販売計画（今期売上31億円）は既にその影響を前提としています。アリッサは成分特性が異なることから、既存製品とは競合構造が異なり、有効性・安全性を背景に独自の市場ポジションを確立してまいります。 |
| 6 | ウステキヌマブBSの今後予定されている適応拡大により需要が急増した場合、供給体制は十分でしょうか。                            | 需要拡大を見据えた供給体制を整備しており、現時点で大きな懸念はございません。  |
| 7 | 新薬である大腸内視鏡で用いる腸管洗浄薬サルプレップの売上増加は、消化器領域への展開にどのように寄与していますか。                     | 本製品は、将来の消化器領域バイオシミラー展開を見据えた基盤構築として位置付けています。これまでの活動により、消化器領域における認知や医療機関との関係性が着実に向上しており、今後の適応拡大や新製品展開への基盤として活用してまいります。                |

## 質問と回答④

|    | 質問  | 回答   |
|----|---|--|
| 8  | ゴリムマブBS・デノスマブBSのバイオAGの参入可能性をどのように見えていますか。     | 現時点で把握している限りでは、いずれの製品においてもバイオAGの上市は想定しておりません。                                |
| 9  | アフリベルセプトBSにおけるバイオAGの影響について教えてください。            | 当初よりAG参入を前提とした事業計画としており、収益性への大きな影響はございません。                                   |
| 10 | バイオシミラーについて、Alvotech社以外との提携について、具体的な進捗はありますか。 | 他の海外パートナーとも継続的に協議を進めていますが、現時点で開示可能な具体案件はありません。今後適切なタイミングでお知らせできるよう取り組んでおります。 |

## 質問と回答⑤

| 質問 |   | 回答   |
|----|---|--|
| 11 | ゲデオン・リヒター社との提携における開発方針と重点領域について教えてください。 | 婦人科領域を中心に、アンメットニーズの高い疾患（子宮内膜症、不妊症、卵巣機能不全等）を対象に革新的な新薬開発を進めています。特に、First-in-classとなる可能性のある抗体医薬など、これまでにない治療選択肢の創出を目指しています。従来の開発後期のものを導入する形式から、アーリーフェーズへの取り組みへと拡張し、中長期的な成長基盤の構築を図っております。 |
| 12 | バイオシミラーと女性医療領域の新薬開発のバランスについて教えてください。    | 当社の長期戦略の中核は女性医療領域における新たな価値提供であり、新薬開発はその中心的な取り組みとなります。一方、バイオシミラーは中期的な成長ドライバーとして重要であり、既存パイプラインについては確実に推進します。一方で、今後は競争環境の変化も踏まえ、開発する製品の選定をより慎重に進めていく方針です。                               |

## 質問と回答⑤

| 質問 |                          | 回答   |
|----|--------------------------|--|
| 13 | 第2四半期の売上減少要因について教えてください。 | エフメノについては、競合品の供給制限の影響もあり第1四半期に販売が大きく伸長した一方で供給を上回る需要があり、供給を調整しておりました。その後エフメノの供給調整を解除した結果、過剰な市場在庫の消化が発生し、一時的に出荷が減少しました。しかし現在は通常水準に戻っております。<br>また、バイオシミラーについては、第1四半期に上市前出荷があった反動減が第2四半期に見られております。 |
| 14 | 販管費の下期偏重の内容について教えてください。  | 主な要因は以下の2点です。<br>緊急避妊薬のOTC化に伴う販促費が、発売時期が当初の想定よりも遅れたことにより下期にずれ込んだことと、業績上振れに伴い社員への還元のための賞与引当の増加となっております。   |

## 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-Mail

fsk\_ir@fujipharma.jp

 URL

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



**FujiPharma**