



FujiPharma

富士製薬工業株式会社

2023年9月期 第2四半期決算説明会

2023年5月19日

イベント概要

[企業名]	富士製薬工業株式会社
[企業 ID]	4554
[イベント言語]	JPN
[イベント種類]	決算説明会
[イベント名]	2023 年 9 月期 第 2 四半期決算説明会
[決算期]	2023 年度 第 2 四半期
[日程]	2023 年 5 月 19 日
[ページ数]	44
[時間]	10:00 – 11:00 (合計：60 分、登壇：45 分、質疑応答：15 分)
[開催場所]	インターネット配信
[会場面積]	
[出席人数]	
[登壇者]	3 名 代表取締役社長 岩井 孝之 (以下、岩井) 常務執行役員 経営戦略本部 経営企画部長 佐藤 武志 (以下、佐藤)

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



執行役員 研究開発本部副本部長

長縄 正之（以下、長縄）

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



登壇

司会：皆様、おはようございます。本日は富士製薬工業株式会社の2023年9月期第2四半期、決算説明会にご参加いただき、誠にありがとうございます。

まずはじめに、本日の出席者をご紹介します。代表取締役社長、岩井孝之様です。

岩井：よろしく申し上げます。

司会：常務執行役員、経営戦略本部経営企画部長、佐藤武志様です。

佐藤：よろしくお願いたします。

司会：執行役員、研究開発本部副本部長、長縄正之様です。

長縄：よろしく申し上げます。

司会：では、本日の進行ですが、2023年9月期第2四半期連結決算概要については佐藤常務執行役員から、中期経営計画進捗（女性医療）と本日のまとめについては岩井社長から、FSN-013の治験状況について長縄執行役員から、それぞれご説明いただきます。

その後、質疑応答へと進んでまいります。お時間の許す限り、たくさんのご質問をお受けしたいと思っておりますので、どうぞお気軽にご質問をお寄せください。皆様からのご質問は、説明をご覧いただいている最中でも随時チャットにてお受けいたします。

それでは、これより説明へと移らせていただきます。岩井社長、よろしくお願いたします。

岩井：はい、本日は皆様、お忙しい中、富士製薬工業株式会社の2023年9月期第2四半期決算説明会にご参加いただきまして、誠にありがとうございます。

本日、この三つのアジェンダに沿ってご説明をしたいと思います。

まず、第1章では連結決算の概要、そして第2章で中期経営計画の進捗状況、そして最後にまとめとしたいと思います。最後までどうぞよろしくお願いたします。

それでは早速説明に移らせていただきます。常務執行役員の佐藤のほうから、23年9月期第2四半期連結決算概要についてご説明を申し上げます。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



- **女性医療領域における既存品・新製品の貢献により増収**
 - 売上：女性医療領域製品の貢献により、前期比8.5%増
 - 利益：原材料、無形資産償却、研究開発費用増で、前期比32.7%減
 - OLIC：新規受託案件増および円安により、前期比40.1%増収

- **研究開発関連トピックス**
 - FSN-013： 第Ⅲ相試験終了
 - バイオシミラー： 一品目申請済・審査中

4

佐藤：経営企画部の佐藤でございます。よろしくお願いいたします。

2023年9月期第2四半期の連結決算概要についてお話しします。

2023年9月期の上半期は、女性医療領域での既存の製品、それから新製品の貢献により増収となりました。一方で、原材料費の上昇、無形資産の償却が始まったこと、それから研究開発費の増加などで営業減益となりました。

タイの子会社であるOLICにつきましては、新規の受託案件などで前期比増収となっております。

研究開発関連での上半期のトピックスは、FSN-013については、第Ⅲ相試験が終了し、承認申請に向けた準備が進んでいること、それから Alvotech との提携を通じたバイオシミラーの1品目目の承認申請を行ったことでございます。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

2023年9月期第2四半期連結決算概要



- 売上高：女性医療領域製品の伸長により、+1,499百万円（前期比+8.5%）
- 営業利益：原材料費、無形資産償却費、研究開発費の増加により、▲888百万円（前期比▲32.7%）
- 当期利益：保有株式にかかるデリバティブ評価益等により、▲62百万円（前期比▲3.3%）

(百万円)	22/9期上期	23/9期上期	前期比		23/9期 上期予想	予想比 達成率	23/9期 通期予想	予想比 進捗率
			増減額	増減率				
売上高	17,726	19,225	1,499	8.5%	20,144	95.4%	43,311	44.4%
売上総利益	7,675	7,623	▲52	-0.7%	-	-	-	-
粗利益率	43.3%	39.7%	-	-	-	-	-	-
販売管理費	4,963	5,799	836	16.8%	-	-	-	-
販売管理費率	28.0%	30.2%	-	-	-	-	-	-
営業利益	2,712	1,824	▲888	-32.7%	2,003	91.1%	4,048	45.1%
営業利益率	15.3%	9.5%	-	-	9.9%	-	9.3%	-
経常利益	2,866	2,456	▲410	-14.3%	2,023	121.4%	4,088	60.1%
経常利益率	16.2%	12.8%	-	-	10.0%	-	9.4%	-
親会社株主に帰属する四半期純利益	1,834	1,772	▲62	-3.3%	1,476	120.1%	2,974	59.6%
四半期純利益率	10.3%	9.2%	-	-	7.3%	-	6.9%	-
EBITDAR*1	4,974	4,418	▲556	-11.2%	-	-	10,975	40.3%
EBITDA*2	3,822	3,050	▲772	-20.2%	-	-	7,137	42.7%
設備投資額	3,449	1,088	▲2,361	-68.5%	-	-	5,715	19.0%
減価償却費（設備リース費含む）	1,109	1,226	117	10.6%	-	-	3,089	39.7%
研究開発費	1,152	1,368	216	18.8%	-	-	3,838	35.6%
研究開発費率	6.5%	7.1%	-	-	-	-	8.9%	-

*1) EBITDAR：売上総利益－販売管理費＋減価償却費（設備リース費含む）＋研究開発費

*2) EBITDA：売上総利益－販売管理費＋減価償却費（設備リース費含む）

5

決算の概要ですけれども、今期は、通期の売上高 433 億円を計画しております。上半期は 200 億円を超える計画を立てておりましたが、結果としましては、約 5%未達の 192 億円の売上高となりました。

営業利益につきましては、前期比 33%減、それから予算比 9%減となったわけですが、理由につきましては、後のスライドでご説明をさせていただきます。

売上高および営業利益の半期での進捗率は、それぞれ約 45%でございます、下期に通期予想の達成に向けて尽力してまいりたいと考えております。

なお、営業外で Alvotech 社の種類株のデリバティブ評価益の計上などがございまして、経常利益、それから当期利益は、前期比減益ではありますが、予算を上回っております。

サポート

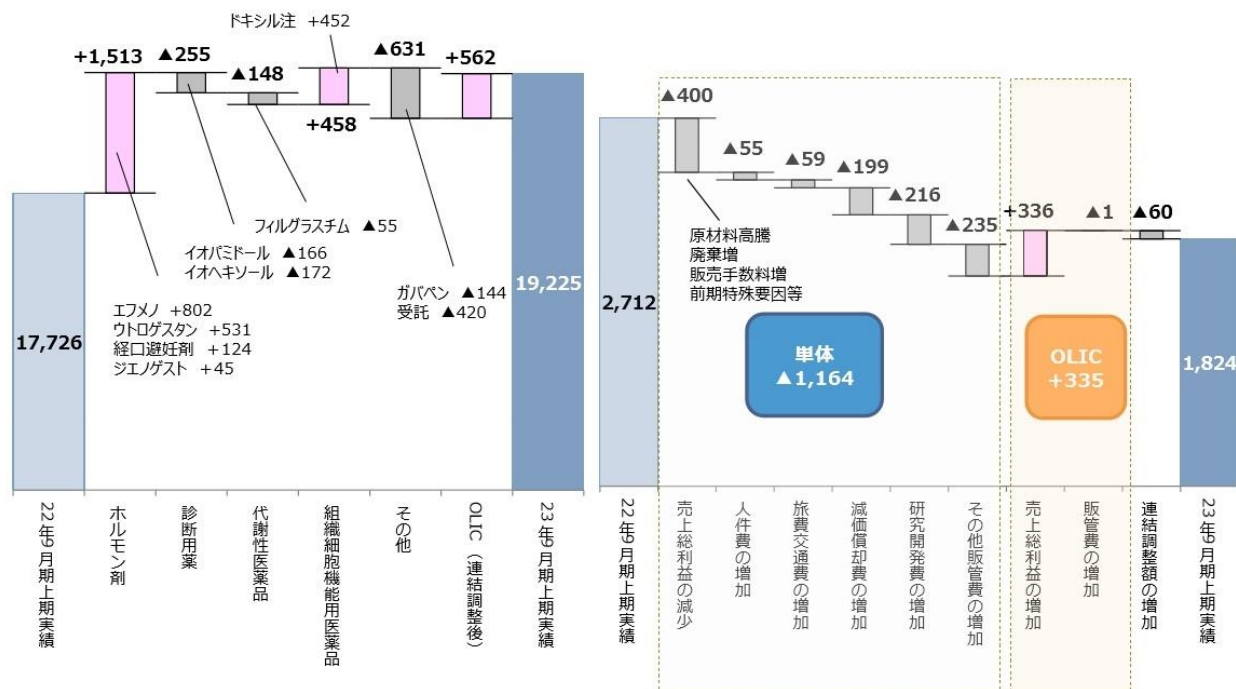
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



2023年9月期第2四半期連結決算概要（前期比）

売上高（単位：百万円）

営業利益（単位：百万円）



*1) 販売名変更：イオパミドール（旧名称：オイパロミン®注）、イオハキソール（旧名称：イオパーク®注）
 *2) OILC：当社子会社で、タイに本社・工場を所有するCMO企業

6

こちらは前期比の売上高と営業利益の差異の分析です。

売上高におきましては、女性医療領域を主体とするホルモン剤、それから組織細胞機能用医薬品が大きく伸びまして、OLICの貢献もあり、診断用薬などの減少を補いました。

一方で、利益面では、原材料費の高騰、それから廃棄の増加、販売手数料の増加、前期に特殊な原価の減少要因があった一方で、今期がなかったことなどから、売上総利益について、全体で約7億円の下押し要因となりました。

その結果、売上総利益が4億円減少したことが影響し、そのほかの販管費につきましても、売上の増加に伴って増加、研究開発費も増加したことから、OLICが大きく伸びたものの、連結では減益となったということでございます。

サポート

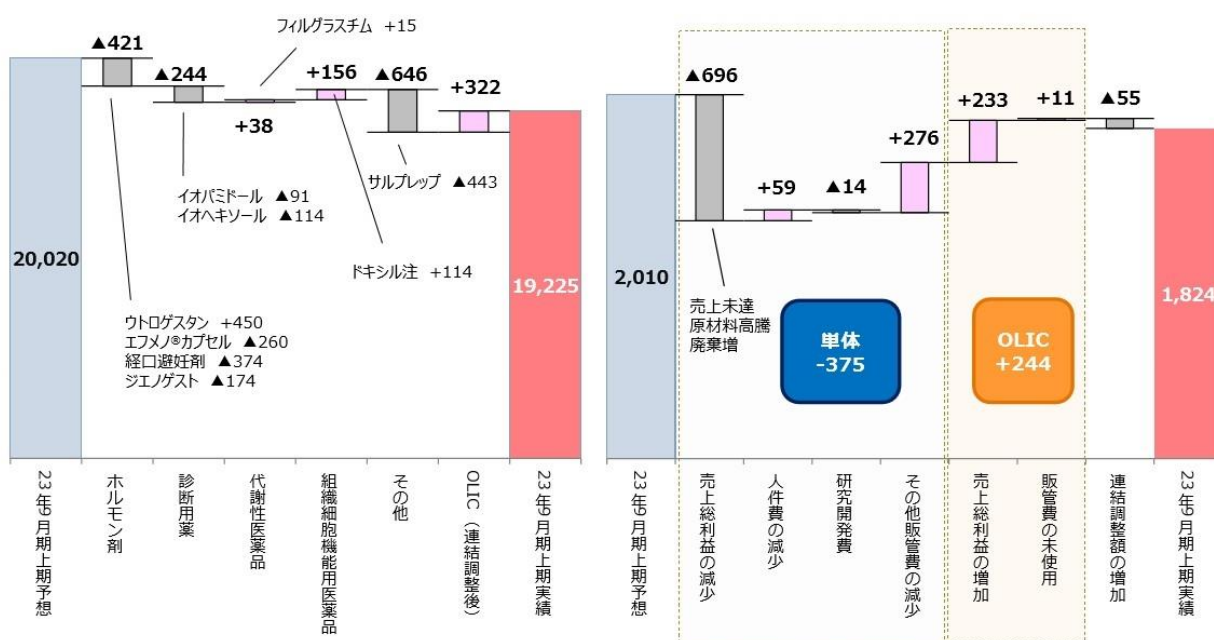
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

2023年9月期第2四半期連結決算概要（予想比）



売上高（単位：百万円）

営業利益（単位：百万円）



*1) 販売名変更：イオパミドール（旧名称：オイパロミン®注）、イオハキソール（旧名称：イオパーク®注）
 *2) OLIC：当社子会社で、タイに本社・工場を所有するCMO企業

7

続きまして、予想比での売上高と営業利益の差異分析についてご説明を申し上げます。

売上高では、新たにポートフォリオに加わりましたエフメノ、それからサルプレップの立ち上がりが想定していたよりは鈍かったこと、それから経口避妊剤において供給が追いつかなかったことなどを受けまして、予想比で約5%の未達となりました。

営業利益では、売上未達分、それから先ほども申し上げたところと一部重なりますが、原材料の高騰、それから廃棄の増加などによる売上総利益の減少が大きく、販管費につきましては、予算比では、節減に努めまして、OLICについても予算を上回ったということですが、補いきれず、予想比で約9%の未達という結果になっております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



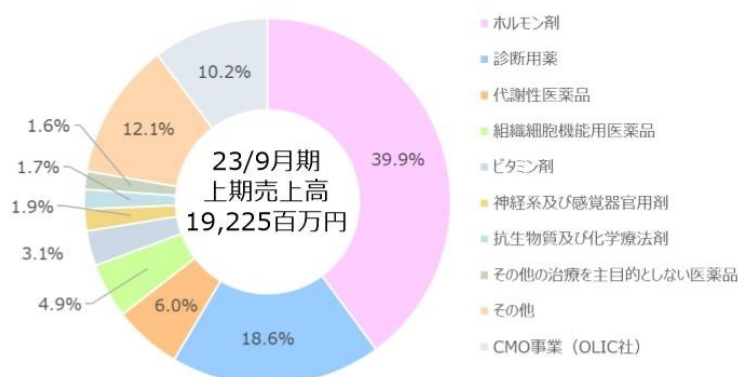
薬効別売上高



(百万円)	19/9月期上期	20/9月期上期	21/9月期上期	22/9月期上期	23/9月期上期	前期比	
	(旧会計基準)	(旧会計基準)	(旧会計基準)	(新会計基準)	(新会計基準)	増減額	増減率
ホルモン剤	5,278	5,053	5,707	6,158	7,671	1,513	24.6%
診断用薬	6,028	4,456	4,315	3,831	3,576	▲ 255	-6.7%
代謝性医薬品	1,505	1,572	1,640	1,299	1,151	▲ 148	-11.4%
組織細胞機能用医薬品	461	476	491	476	934	458	96.2%
ビタミン剤	206	180	197	499	592	93	18.6%
神経系及び感覚器官用剤	449	593	593	515	372	▲ 143	-27.8%
抗生物質及び化学療法剤	397	368	278	295	329	34	11.5%
その他の治療を主目的としない医薬品	-	-	-	296	305	9	3.0%
その他	2,970	2,913	2,902	2,948	2,327	▲ 621	-21.1%
うち、富山工場受託	1,126	1,269	1,501	1,863	1,443	▲ 420	-22.5%
CMO事業 (OLIC社)	1,186	1,290	1,149	1,403	1,965	562	40.1%
合計	18,483	16,905	17,277	17,726	19,225	1,499	8.5%

薬効別売上構成比

※CMO事業 (OLIC社) は連結調整後の金額



8

続きまして、薬効別の売上高につきましては、今映っているスライドに記載の通りです。

女性医療領域を中心とするホルモン剤が大きく伸びたことで、売上高に占める比率が約4割となっております。また受託につきましては、富山工場で期ずれによるマイナスがございました。

一方で、OLICについてはプラスということで、全体としては若干の増加ということになっております。売上高に占める割合は約2割でございます。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



上位15製品売上高



製品名 (百万円)	薬効分類	19/9月期上期 (旧会計基準)	20/9月期上期 (旧会計基準)	21/9月期上期 (旧会計基準)	22/9月期上期 (新会計基準)	23/9月期上期 (新会計基準)	前期比		23/9月期	
							増減額	増減率	通期予想	進捗率
★イオバドール注	診断用薬	3,580	3,342	3,206	3,057	2,891	▲ 166	-5.4%	6,496	44.5%
◆ウトロゲスタン® 錠用カプセル	ホルモン剤	332	350	442	582	1,113	531	91.2%	1,396	79.7%
エフメノ® カプセル	ホルモン剤	-	-	-	117	918	801	684.6%	3,500	26.2%
ジェノゲスト錠	ホルモン剤	532	596	830	812	857	45	5.5%	2,082	41.2%
ファボール®錠	ホルモン剤	328	464	601	749	834	85	11.3%	2,215	37.7%
フルグラスチムBS注シリンジ	代謝性医薬品	945	1,097	1,212	880	825	▲ 55	-6.3%	1,665	49.5%
★イオヘキソール注	診断用薬	1,115	1,116	1,109	896	724	▲ 172	-19.2%	1,719	42.1%
ラベルフィーユ®錠	ホルモン剤	316	393	497	500	539	39	7.8%	1,769	30.5%
トキシール®注	組織細胞機能用医薬品	-	-	-	-	451	-	-	1,408	32.0%
デキサート®注射液	ホルモン剤	435	435	445	418	441	23	5.5%	835	52.8%
レボルゲストレル錠	ホルモン剤	47	326	370	447	433	▲ 14	-3.1%	1,199	36.1%
プセリン点鼻液	ホルモン剤	218	202	216	252	416	164	65.1%	627	66.3%
ルナベル®配合錠(LD/ULD)	ホルモン剤	978	534	472	470	403	▲ 67	-14.3%	872	46.2%
フォルアミン®錠/散/注	ビタミン剤	-	-	-	304	403	99	32.6%	823	49.0%
ガバベン®錠/シロップ	神経系及び感覚器官用剤	-	543	538	497	353	▲ 144	-29.0%	725	48.7%
上位15製品合計		8,826	9,400	9,943	9,987	11,609	1,622	16.2%	27,335	42.5%
売上高に占める構成比		48.7%	53.9%	57.6%	56.3%	60.4%			63.1%	
その他の製品		8,103	6,757	6,183	6,335	5,650	▲ 685	-10.8%	12,565	45.0%
CMO事業 (OLIC社)		1,186	1,290	1,149	1,403	1,965	562	40.1%	3,410	57.6%
合計		18,115	17,448	17,277	17,726	19,225	1,499	8.5%	43,311	44.4%
【参考】ブランド造影剤		1,245	-	-	-	-				

急性期医療 女性医療

- ★販売名変更：イオバドール注（旧名称：オイバロミン®注）、イオヘキソール注（旧名称：イオパーク®注）
- ◆不妊症治療薬
- ※下線製品は、当社でのブランド薬（ブランド薬・ブランドジェネリック（承継品）・バイオシミラー）
- ※CMO事業（OLIC社）は連結調整後の金額

9

続きまして、上位 15 製品の売上高です。

ウトロゲスタンなど一部の製品で進捗率が 5 割を上回りましたが、エフメノ、それから経口避妊剤、造影剤、こういったところが 4 割台、またはそれより下ということで、奮いませんでした。

エフメノと経口避妊剤の上期の状況、それから下期の取り組みについては、その他の女性医療領域の主要な製剤と合わせて、後ほど岩井のほうから説明をさせていただきます。

また、通期予想で上位 15 製品に入っていましたサルプレップにつきましては、上期は想定したほど伸びず、この 15 製品のリストからは漏れております。

サルプレップにつきましては、中期的には当初の計画を捉えるべく取り組みを進めておりまして、本資料の Appendix において状況を記載しております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



9

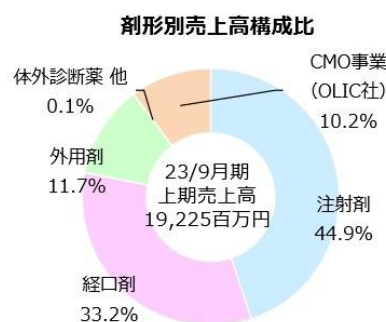
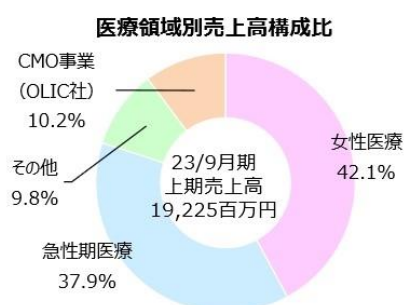
医療領域・剤形別売上高

医療領域別 (百万円)	19/9月期上期 (旧会計基準)	20/9月期上期 (旧会計基準)	21/9月期上期 (旧会計基準)	22/9月期上期 (新会計基準)	23/9月期上期 (新会計基準)	前期比	
						増減額	増減率
女性医療	5,154	5,316	5,896	6,384	8,091	1,707	26.7%
急性期医療	10,346	8,414	8,584	7,989	7,284	▲ 705	-8.8%
その他	1,795	1,884	1,646	1,949	1,884	▲ 65	-3.3%
CMO事業 (OLIC社)	1,186	1,290	1,149	1,403	1,965	562	40.1%
合計	18,483	16,905	17,277	17,726	19,225	1,499	8.5%

※CMO事業 (OLIC社) は連結調整後の金額

剤形別 (百万円)	19/9月期上期 (旧会計基準)	20/9月期上期 (旧会計基準)	21/9月期上期 (旧会計基準)	22/9月期上期 (新会計基準)	23/9月期上期 (新会計基準)	前期比	
						増減額	増減率
注射剤	10,998	9,157	9,362	8,777	8,625	▲ 152	-1.7%
経口剤	4,615	4,796	5,065	5,299	6,377	1,078	20.3%
外用剤	1,238	1,251	1,383	1,545	2,245	700	45.3%
体外診断薬 他	445	409	316	700	12	▲ 688	-98.3%
CMO事業 (OLIC社)	1,186	1,290	1,149	1,403	1,965	562	40.1%
合計	18,483	16,905	17,277	17,726	19,225	1,499	8.5%

※CMO事業 (OLIC社) は連結調整後の金額



10

続きまして、医療領域・剤形別の売上高は記載の通りでございます。

こちらは、前期上半期では急性期医療の割合が最大でしたが、今期は女性医療領域が最大となっております。

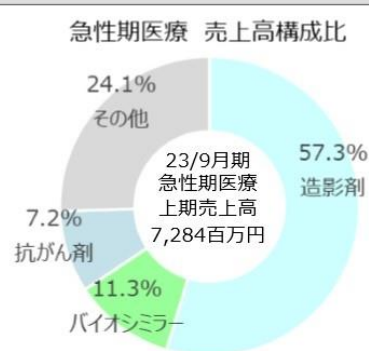
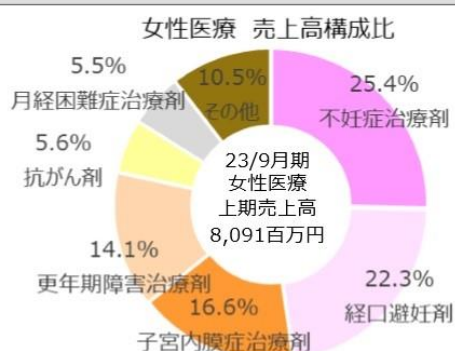
サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

女性医療・急性期医療売上高

女性医療 (百万円)	19/9月期上期 (旧会計基準)	20/9月期上期 (旧会計基準)	21/9月期上期 (旧会計基準)	22/9月期上期 (新会計基準)	23/9月期上期 (新会計基準)	前期比	
						増減額	増減率
不妊症治療剤	1,475	1,411	1,553	1,650	2,052	402	24.4%
経口避妊剤	644	1,183	1,469	1,697	1,807	110	6.5%
子宮内膜症治療剤	915	1,012	1,255	1,211	1,340	129	10.7%
更年期障害治療剤	154	167	185	328	1,141	813	247.9%
抗がん剤	-	-	-	-	451	-	-
月経困難症治療剤	1,030	602	524	519	447	▲ 72	-13.9%
その他	933	937	908	976	849	▲ 127	-13.0%
合計	5,154	5,316	5,896	6,384	8,091	1,707	26.7%

急性期医療 (百万円)	19/9月期上期 (旧会計基準)	20/9月期上期 (旧会計基準)	21/9月期上期 (旧会計基準)	22/9月期上期 (新会計基準)	23/9月期上期 (新会計基準)	前期比	
						増減額	増減率
造影剤	6,661	4,796	4,718	4,364	4,176	▲ 188	-4.3%
バイオシミラー	945	1,097	1,212	880	825	▲ 55	-6.3%
抗がん剤	410	457	597	706	524	▲ 182	-25.8%
その他	2,329	2,062	2,056	2,037	1,756	▲ 281	-13.8%
合計	10,346	8,415	8,584	7,989	7,284	▲ 705	-8.8%



11

続きまして、女性医療と急性期医療の売上高の推移の記載でございます。

前期の上半期から更年期障害治療剤を切り出したわけですが、そのとき5%だったものが、今期は14%まで構成比が増えてきております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

2023年9月期第2四半期連結貸借対照表概要

(百万円)	22/9月期 期末	23/9月期 第2四半期末	前期末比	
			増減額	増減率
資産の部				
流動資産	34,727	38,925	4,198	12.1%
現金及び預金	3,546	5,282	1,735	49.0%
売上債権	12,528	14,229	1,701	13.6%
たな卸資産	15,824	17,773	1,949	12.3%
その他	2,828	1,641	▲ 1,187	-42.0%
固定資産	40,810	45,877	5,067	12.4%
有形固定資産	18,762	18,998	235	1.3%
無形固定資産	10,404	10,123	▲ 281	-2.7%
投資その他の資産	11,643	16,755	5,112	43.9%
資産合計	75,538	84,803	9,265	12.3%
負債の部				
流動負債	23,975	25,582	1,606	6.7%
仕入債務	6,249	7,083	834	13.3%
短期借入金	8,300	10,300	2,000	24.1%
1年内返済予定の長期借入金	2,440	2,320	▲ 120	-4.9%
1年内償還予定の社債	-	600	600	-
その他	6,986	5,278	▲ 1,707	-24.4%
固定負債	15,756	18,769	3,012	19.1%
長期借入金	11,193	10,093	▲ 1,100	-9.8%
社債	-	2,400	2,400	-
その他	4,562	6,275	1,712	37.5%
負債合計	39,732	44,351	4,619	11.6%
純資産の部				
株主資本	34,175	35,473	1,297	3.8%
資本金	3,799	3,799	-	0.0%
資本剰余金	4,409	4,409	-	0.0%
利益剰余金	26,546	27,832	1,286	4.8%
自己株式	▲ 579	▲ 567	11	-2.1%
その他の包括利益累計額	1,627	4,975	3,347	205.8%
純資産合計	35,806	40,452	4,646	13.0%
負債純資産合計	75,538	84,803	9,265	12.3%

売上高増加に伴うもの

安定供給のための
原薬の増加

Alvotech、Lotus株式
時価評価による上昇

ESG私募債

Alvotech、Lotus株式
時価評価による上昇

12

続きまして、バランスシートの情報です。

売上高の増加に伴いまして、運転資本関連の資産、負債が増加しております。

運転資本に関しては、加えて安定供給のための原薬の積み増しといったところも影響がございます。

また、投資において保有している Alvotech、Lotus、いずれも上場株でございますが、株式の評価の増加がありました。

今期計上されている社債は、ESG 関連の私募債でございます。

なお、Alvotech と Lotus の株式の上場株と申し上げましたが、いずれも業務資本提携の締結先でございまして、一般的な政策保有株とは一線を画しているものでございます。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

2023年9月期第2四半期連結キャッシュ・フロー計算書概要



(百万円)	22/9月期	23/9月期	前期比	
	上期	上期	増減額	増減率
営業活動によるキャッシュ・フロー	▲ 1,076	1,516	2,592	-240.9%
(主な内訳)				
税金等調整前四半期純利益	2,865	2,456	▲ 409	-14.3%
減価償却費	1,100	1,294	194	17.6%
のれん償却額	138	157	19	13.8%
売上債権の増減額 (▲は増加)	▲ 441	▲ 1,674	▲ 1,233	279.6%
たな卸資産の増減額 (▲は増加)	▲ 1,270	▲ 1,896	▲ 626	49.3%
仕入債務の増減額 (▲は減少)	▲ 422	807	1,229	-291.2%
法人税等の支払額	▲ 739	▲ 551	188	-25.4%
投資活動によるキャッシュ・フロー	▲ 10,296	▲ 2,872	7,424	-72.1%
(主な内訳)				
有形固定資産の取得による支出	▲ 2,977	▲ 1,248	1,729	-58.1%
無形固定資産の取得による支出	▲ 7,092	▲ 276	6,816	-96.1%
長期前渡金による支出	▲ 230	▲ 1,242	▲ 1,012	440.0%
財務活動によるキャッシュ・フロー	6,988	3,058	▲ 3,930	-
(主な内訳)				
短期借入金の純増減額 (▲は減少)	1,300	2,000	700	53.8%
長期借入れによる収入	7,300	0	▲ 7,300	-100.0%
長期借入金の返済による支出	▲ 920	▲ 1,220	▲ 300	32.6%
配当金の支払額	▲ 364	▲ 486	▲ 122	33.5%
リース債務の返済による支出	▲ 326	▲ 221	105	-32.2%
現金及び現金同等物の期首残高	10,199	3,546	▲ 6,653	-65.2%
現金及び現金同等物の四半期末残高	5,975	5,282	▲ 693	-11.6%
フリー・キャッシュ・フロー	▲ 11,372	▲ 1,355	10,017	-88.1%

売上高の増加に伴い、
運転資本が増加

前期は販売権取得あり

前期借入は
販売権取得使途

13

続きまして、キャッシュ・フローにつきまして、営業キャッシュ・フローにおいては、売上高の増加に伴い運転資本が増加したということで、バランスシートと同じ傾向が出ております。

投資キャッシュ・フローにおきましては、前期に販売権の取得があったこと、工場での設備投資が一旦落ち着いているということで大きく減少しております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



13

2023年9月期連結業績予想



- 売上高・営業利益ともに上期進捗は約45%
下期販売活動強化・費用抑制により、通期予想は期初予想を据え置き

(百万円)	21/9月期実績	22/9月期実績	23/9月期予想	前期（新会計基準）比		23/9月期 上期実績	23/9月期 下期予想
				増減額	増減率		
売上高	32,645	35,966	43,311	7,345	20.4%	19,225	24,086
営業利益	3,349	3,490	4,048	558	16.0%	1,824	2,224
営業利益率	10.3%	9.7%	9.3%	-	-	9.5%	9.2%
経常利益	3,250	3,540	4,088	548	15.5%	2,456	1,632
経常利益率	10.0%	9.8%	9.4%	-	-	12.8%	6.8%
親会社株主に帰属する当期純利益	2,432	2,562	2,974	412	16.1%	1,772	1,202
当期純利益率	7.4%	7.1%	6.9%	-	-	9.2%	5.0%
ROIC ^{*1}	8.2%	6.7%	7.4%				
WACC			5.0%				
EBITDAR ^{*2}	7,688	8,059	10,975	2,916	36.2%	4,418	6,557
EBITDA ^{*3}	5,242	5,250	7,137	1,887	35.9%	3,050	4,087
設備投資額	3,392	7,172	5,715	▲ 1,457	-20.3%	1,088	4,627
減価償却費（設備リース費含む）	1,893	1,760	3,089	1,329	75.5%	1,226	1,863
研究開発費	2,446	2,809	3,838	1,029	36.6%	1,368	2,470
研究開発費率	7.5%	7.8%	8.9%	-	-	7.1%	10.3%

* 1) ROIC：営業利益 ÷ (純資産 + 純有利子負債) 純資産および純有利子負債は各期末時点 (23/9月期は予想)

* 2) EBITDAR：売上総利益 - 販売管理費 + 減価償却費 (設備リース費含む) + 研究開発費

* 3) EBITDA：売上総利益 - 販売管理費 + 減価償却費 (設備リース費含む)

※ 23/9月期下期予想は、23/9月期予想から23/9月期上期実績を差し引いたものです

14

通期の業績予想は、期初予想を据え置きます。上期は、売上高、営業利益ともに進捗率が約45%でございました。下期に期初予想を捉えるべく活動を強化してまいります。

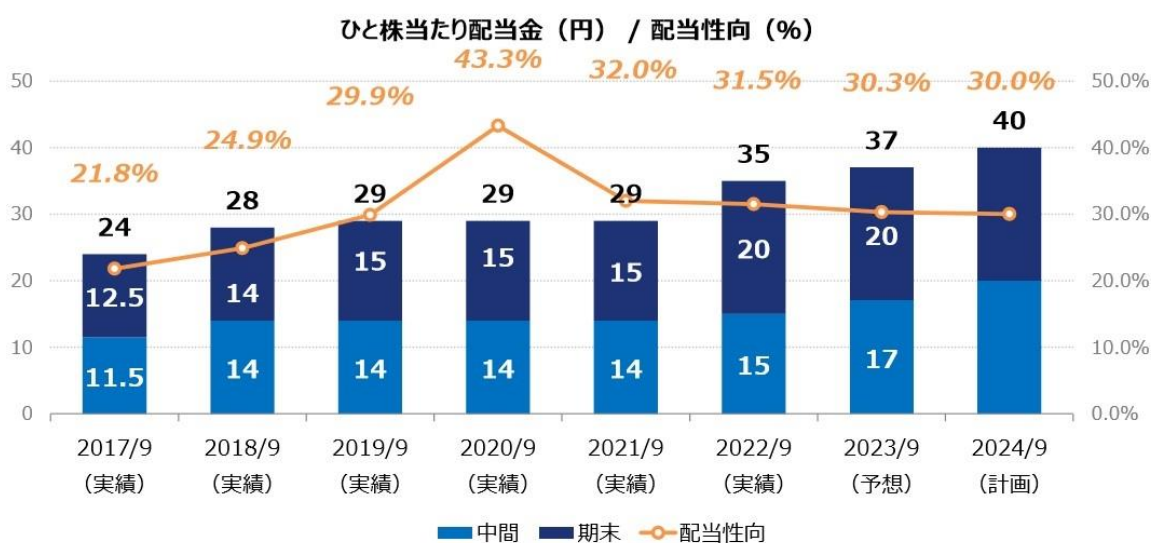
また、今回からROICとWACCの開示を開始しております。こちらについては、まずは数値の開示ということでございますが、こういった数字をベースに投資家の皆様との対話を通じて、より良い開示ができればと思っておりますので、ご意見等いただければ幸いです。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



- 当社配当方針は、安定配当を軸とした配当性向30%であり、2023年9月期当期利益予想値に対して、配当性向30%を適用し、年間配当37円を計画（中間期17円、期末20円）



※ 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

※ 2023/9の配当性向は期初計画値

最後に、2023年9月期の株主還元についてお話しします。

当社の配当方針は、安定配当を軸に配当性向30%を目指すということで、統合報告書等で説明をさせていただきます。

今期の利益が予想水準に到達した場合は、配当性向30%を適用しまして、年間配当を37円とする計画です。なお、上半期の業績を踏まえまして、中間期配当として、計画通り17円とすることを公表済みです。

先ほど統合報告書と申し上げましたが、新しい2023年版の統合報告書がWebで開示されております。こちらも併せてご覧いただければと思います。私からの説明は以上でございます。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

テーマ	<h1>Fujiらしくをあたらしく</h1>		10年後 の目標
目的	新たなビジョンに基づく 中期経営計画	位置 付け	2030年ビジョンの 中間地点
成長 シナリオ	<ul style="list-style-type: none"> ● 女性医療領域No.1へ ● 持続的な造影剤事業への進化 ● バイオシミラー事業の確立 ● 海外事業の強化 		本日の主題
達成に 向けて	戦略軸・機能軸での実行態勢を構築 半期ごとにモニタリングを実施 毎年ローリングを実施		連結売上高 <hr/> 1,000 億円超 営業利益率 <hr/> 20% 超

岩井：はい、それでは第2章のご説明を申し上げたいと思います。

こちら何度かもう皆さんにお見せをしております四つの成長シナリオですけれども、本日二つの理由で、女性医療の部分に特化をしてお話をしたいと思います。

一つ目の理由としましては、前回説明会の時に、いわゆるジェネリックメーカーから今後は領域を特化したスペシャリティファーマに転換していくということを申し上げました。女性医療領域分野でのスペシャリティファーマになっていくということが今着実に進んでいるということ、それから先ほど佐藤のほうからも説明がありましたけれども、当社の売上に占める女性医療領域の割合が今回42%、初めて4割を超えまして、急性期領域との比率が逆転しました。

こうすることで、より一層女性のところにフォーカスをしていくということで、今回はこの四つのシナリオのうちの一つ、一番上の女性の部分に関してお話をしたいと考えております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

「女性医療領域のスペシャリティファーマ」へ

①女性医療領域全般

- (1) 主要 6 製品
- (2) 新薬等領域拡大
- (3) 国内外での取組み

②FSN-013

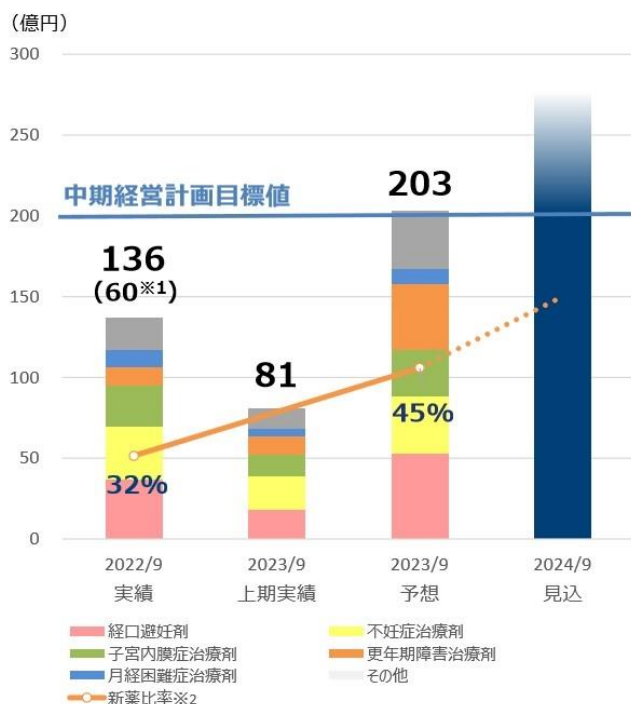
- (1) FSN-013とは？
- (2) ASEAN展開
- (3) 治験進捗報告

18

今申しあげましたように、女性医療領域のスペシャリティファーマへということで現在取り組んでいるわけですが、この分野に関する全体感をこの後のスライド 2 枚でお話をしまして、その上で、新薬を含む国内の女性医療全般、それから現在開発中の FSN-013 についてお話を申しあげます。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



※1) 上期実績
 ※2) 新薬比率 = 当区分「女性医療」のうち「新薬」の売上高 / 「女性医療」売上高

女性医療領域での取組み

- ① 女性医療領域全般
 - ✓ 製品ポートフォリオの強化・拡充
 - ✓ 承継など外部成長機会の追求
 - ✓ 周辺領域展開
 - ✓ 業界活動・啓発活動
 - ✓ 海外展開
- ② FSN-013
 - ✓ 開発継続・上市準備
 - ✓ タイ上市・ASEAN展開準備

それではまず全体感のところですが、今期、事業計画のご説明をした時のスライドです。ここに今上期の実績を間に付け加えたものですが、事業計画の説明の際に、元々この分野で200億円の売上を来期、24年9月期に達成するということが、元々の中期経営計画だったわけですが、これを1年前倒しで計画達成の見込みだということを申し上げました。

そういう中で、今上期実績は81億円で、前年同期は60億円でしたので、既に約20億円、前年同期と比べまして増加となりました。

一方、今期計画に対しては達成率40%となっておりますけれども、通年では予想通りを現在見込んでおります。

今お示しをしておりますスライドの右側に、現在集中して取り組んでいる内容を記載しております。

次のスライドから詳しくお話をしますが、女性医療領域のポートフォリオの強化、それから拡大、これを現在集中的に進めております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

加えまして、次の新薬、FSN-013 の国内申請準備、それからタイでのマーケティングの開始、これを現在行っております。これらは後ほど詳しくご説明したいと思います。

①女性医療領域全般



* ART (Assisted Reproductive Technology) : 生殖補助医療

20

こういった定量的な全体感の下、現在のポートフォリオですけれども、女性医療の分野では、従来若年層の方から更年期、それから老年期の方まで、幅広くいろんな女性特有の疾病に対する製品ポートフォリオを現在整えていっております。

従来、主要6製品ということで、この中から切り出してご説明をしておりますけれども、これら主要6製品をしっかりと医療機関、それから患者様にお届けしていくこと、そしてもう一つが、新しい新薬、新しい製品を取り揃えていくことで、より一層患者の皆様にご貢献していく、これが今進んでいっている方向でございます。

本日は、ここに赤で囲んだ製品を中心に、製品ごとの取り組み状況をお話しして、現在の当社の女性医療領域でのスペシャリティファーマを目指すというところをもう少しご理解いただければと考えております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



①女性医療領域全般 - (1) 主要6製品



(単位：億円、千万円以下切り捨て)

主要6製品売上	適応	状況	2020/9 (通期実績)	2021/9 (通期実績)	2022/9 (通期実績)	2023/9 (上期実績)	2023/9 (通期予想)	2024/9 (通期計画)
レボノルゲストレル (同) *	緊急避妊	ジェネリック上市により継続的に市場拡大 数量シェア80%超を維持	6	8	10	4	11	15
ファボワール (エチニルエストラジ オール/デソゲストレル) *	避妊	国内経口避妊薬市場 メーカー別シェア 1位	10	13	16	8	22	27
ラベルフィーユ (エチニルエストラジ オール/レボノルゲスト レル) *			8	10	9	5	18	33
ウトロゲスタン (プロゲステロン)	生殖補助医療における黄体 補充	市場シェア2位	7	8	12	11	14	8
ジエノゲスト (同)	子宮内膜症	継続的に市場拡大 当社シェアも順調に 拡大	13	17	16	8	21	12
ル・エストロジェル (エストラジオール)	更年期障害	年間成長率10%	2	3	4	2	4	5
6製品合計			48	61	69	38	90	100

* 薬価未収載品

(32)
※上期実績

21

それでは過去よりご説明しております主要6製品に関して、少しお話をしたいと思います。

こちらが製品のリストなんですけれども、主要6製品に関しましては着実に現在伸長しております、前年同期、前年上期が32億円であったものが、今期上期に38億円ということで、6億円の増加となりました。

全体の計画に対する進捗は43%ですけれども、当社、新薬でございます生殖補助医療に使われます黄体ホルモン、ウトロゲスタン、上から四つ目になりますけれども、こちらに関しましては、去年1年間で12億円の売上であったものが、今期に関しては、上期だけで11億円まで拡大しております、この製品の市場浸透は着実に進んでいるということが言えるかと思います。

製品ごとに上下があるわけなんですけれども、これら総合しまして、今期は全体として計画を達成する、見込みであります。

このスライドの6製品の中から、本日は、生殖補助医療の分野における当社のポジション、ウトロゲスタンがどういう位置づけをしているのかということと、避妊薬、この二つに関して、もう少し掘り下げてご説明したいと思います。

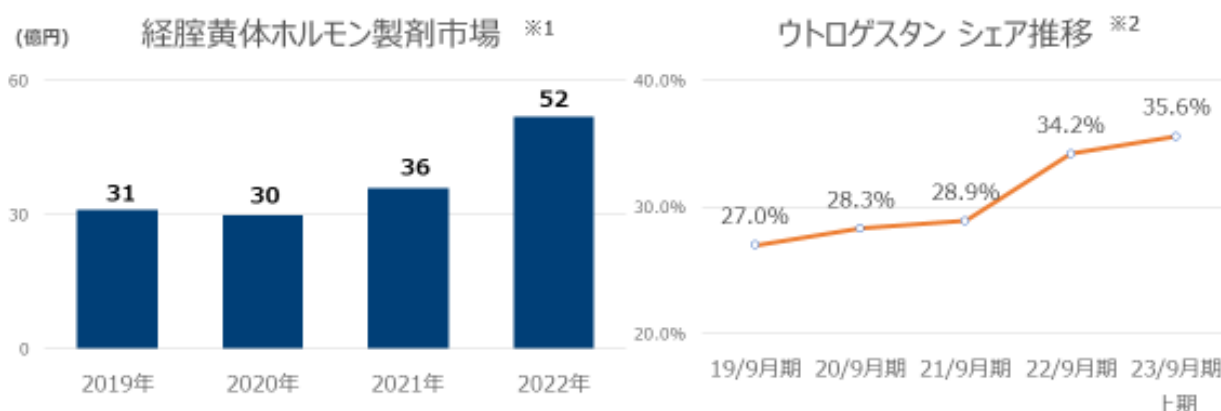
サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



ウトロゲスタン (ARTにおける黄体補充)

- ✓ 経膣製剤市場は前年比44%拡大※1
- ✓ 市場競争環境の影響もあり、上期実績好調、今期数量伸長を見込む



※1) Copyright © 2023 IQVIA, IQVIA MIDAS (2018年10月~2022年9月) をもとに自社分析 無断転載禁止
 当社会計年度に合わせ各年10月~9月を集計
 ※2) シェアは自社実績より推計。2023年9月期のシェアは2023年上期実績より。

まず今申し上げましたウトロゲスタン、生殖補助医療に関する製品ですけれども、左側が全体の市場を示しております。右側が当社のシェアですけれども、2022年通年の全体の市場は52億円となりまして、21年比約44%増加しました。

主な要因としましては、不妊治療の保険適用化による、市場の拡大が挙げられるかと思えます。

そういった中で、当社の製品の市場シェアですけれども、こちら19年に27%でしたものが、23年の9月期、今上期に関しては約36%まで市場も拡大しておりますので、順調に製品の浸透、それから患者様、医療機関の方への理解が進んでいると理解しております。

この傾向は下期も順調に進捗していく見込みですので、この製品を、しっかりと重要性を説明していきたいと考えております。これがウトロゲスタンに関してでございます。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

経口避妊剤

23/9月期上期サマリー :

- ✓ 市場は、推定規模87億円※、平均成長率9% ※と拡大基調
- ✓ 女性のライフスタイルの多様化、オンライン診療の普及などを受け、今後も市場の拡大が予想される

23/9月期下期重点取組み :

- ✓ 安定供給体制の確立
11月に本格稼働を予定している第6製剤棟の稼働により、需給ギャップ解消の見込み

23/9月期の取組み :

- ✓ 啓発活動 :
経口避妊薬の認知向上に向け、啓発専任チームが活動
- ✓ 情報提供活動 :
拡大するオンライン診療への対応を含め、情報提供活動を強化
- ✓ 安定供給 :
ホルモン錠剤の製造能力を3倍に引き上げる第6製剤棟の稼働により、高まる需要に応える生産数量の確保と安定供給を実現
- ✓ 部門横断連携 :
上記3つの活動を女性医療主管執行役員のもと、統合的に推進

※Copyright © 2023 IQVIA.IQVIA MIDAS (2018年10月~2022年9月) をもとに自社分析 無断転載禁止
当社会計年度に合わせ各年10月~9月を集計

23

次に、経口避妊薬に関してですけれども、まず日本の経口避妊薬の市場は、現在、結構年平均の成長率としては大きな割合で成長していております。

昨年の市場がおおよそ 90 億円弱、87 億円と書いてありますけれども、90 億円程度の市場に成長しておりまして、年平均で約 9%の拡大となっております。

現在当社、右の四角に書いておりますような活動を行っておりまして、避妊薬の認知向上に向けた啓発活動、それから需要の伸びに対する安定供給体制の構築、主にこの二つを並行して進めていております。

現在ホルモン製剤の専用製造設備、第 6 製剤棟の稼働の立ち上げを行っております。しっかりと需給ギャップを埋めて、必要とされる医薬品を患者様、それから医療機関の方々に確実にお届けしていく体制を現在築いてきております。

上期の計画は、若干計画比未達でございましたけれども、確実に需要に答える体制が間もなく出来上がりますので、こちらも大きな流れの中では、順調に推移しているという状況であります。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

ちなみに前上期と今上期を比較した場合、前上期が、両剤合わせまして12億円の売上でしたけれども、今上期13億円ということで、こちらも順調に拡大傾向は進んでいっているということが見てとれるかと思えます。

ここまでが当社の主要6製品に関する少し掘り下げたご説明でございます。



①女性医療領域全般 - (2)新薬等領域拡大 (エフメノ)

エフメノ (更年期障害)

23/9月期上期サマリー :

- ✓ 長期処方制限の解除を受けた活動強化など、23/9月期の取組みを着実に実行
- ✓ 採用率・処方率ともに上昇中

23/9月期の取組み :

- ✓ **長期処方制限の解除**
上市から1年が経過し、長期処方制限が解除されることを受け、情報提供活動を強化
- ✓ **更年期エキスパート :**
婦人科専門医の協力を得た27名※の「更年期エキスパート」認定MRの活用
- ✓ **デジタルMR活動 :**
エムスリーとの提携を通じたデジタル情報提供の強化
- ✓ **医師間連携支援 :**
医師間の情報共有を支援

23/9月期下期重点取組み :

- ✓ 付加価値の訴求・浸透
23/9月期の取組みを継続。
医師・患者の使用経験の共有を通じた価値の訴求を徹底し、採用・処方拡大へ

※2022年11月時点

24

次に、一昨年上市をしました黄体ホルモンのエフメノカプセルに関しましても、本日少しご説明をしたいと思います。

本剤、主成分を既に承認を取っておりますウトロゲスタンと同じくする黄体ホルモンです。更年期のホルモン補充療法の適応を持つ唯一の天然型黄体ホルモン製剤として、一昨年9月に承認をいただきまして、2021年の11月から製品の発売を開始しました。

そういった中で、右上の一番上に記載しております通り、22年、昨年12月には、1年間の長期処方の制限が解除されました。このことを受けまして、現在クリニック、それから病院、それぞれで採用が大きく進んでいっております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



前年同期、売上のほうは1億円でしたけれども、今上期に関しては10億円弱ということで、まだまだ浸透率としては足りませんけれども、着実に医療機関、それから患者様への浸透は進んでいっているという状況です。

本剤、元々開発の経緯を改めてお話をしたいと思うんですけれども、本剤は元々日本産婦人科学会、それから日本女性医学学会からの要請に基づきまして、厚生省の未承認薬検討会議で、医療上の必要性が高いと判定をされまして、当社がこれの開発を手がけたものです。

今期事業計画策定段階の計画値と比べますと、立ち上がりのスピードが若干遅れてはおりますけれども、対象患者数を踏まえました今後のピークセールスには変更はありませんので、引き続き、医療上の必要性が高いというこの製品の価値の情報提供をしっかりと進めていって、この製品の浸透を図っていく予定にしております。以上がエフメノカプセルに関する説明でございます。

①女性医療領域全般 - (2) 新薬等領域拡大 (外部成長機会の追求)



今中経期間での取組み

- ✓ **フォリアミン**：日本製薬より2022年10月に承継
- ✓ **プロウパス**：フェリング・ファームと2021年12月より販売提携
- ✓ **ドキシル注**：持田製薬より2022年12月に販売移管（製販元：バクスター）

フォリアミン（周産期）



プロウパス（周産期）



ドキシル注（女性がん）



引き続き、積極的に承継・販売提携・事業買収機会を追求

25

次に、女性医療領域のほうで、もう少しポートフォリオを今広げる取り組みをやっておりますので、それらに関して、スライド2枚でご説明をしたいと思います。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



こちらは、他社からの導入ないしは承継を行いました女性医療領域の製品ですが、前のページでポートフォリオの強化ということでお話をしましたけれども、今後周産期、それから女性がんの分野、こういった分野でも製品を充実させていきたいということで、現在3製品、新しく前期より販売を開始しております。

一つ目は、フォリアミンという製品で、これは葉酸ですけれども、妊婦の方の貧血等に使われる製品です。

それからプロウペスは分娩促進剤、それからドキシル、これは女性の卵巣がんの治療薬となります。

こういった製品を引き続きしっかりとポートフォリオを作っていくことで、この分野、女性医療領域でのスペシャリティファーマ化の加速を図っていきたいと考えております。

①女性医療領域全般 - (2) 新薬等領域拡大 (周産期領域)



当社初の医科向けサプリメントにより周産期領域強化



概要

製品名 : LAFILL® 葉酸+ケストース

分類 : 栄養機能食品 (亜鉛)

発売日 : 2023年6月2日

ブランドサイト : <https://lafill.jp/>



特徴

- 「女性を満たす」をコンセプトに開発した、女性のための医家向けサプリメント
- 妊娠前後の大切な時期を健やかに過ごす上で欠かせない栄養補給をサポート
- 産婦人科を受診した女性が継続的に、医師と気軽に相談できる環境づくりをサポートし、女性のwell-beingの向上に貢献

26

ここまでの医療用医薬品に関する部分ですけれども、これに加えて、新しい取り組みとしまして、薬価の影響を受けないような製品の開発も現在進めていこうということで、医科向けサプリメントの発売も開始する予定にしております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



いろんな分野で使われるような多目的のサプリメントというよりは、目的を絞って、医科ルートで確実に販売をしていく、そういったサプリの開発を現在進めておまして、第1号製品となりますものが、こちらのLAFILLという製品で、周産期の妊婦の方に使っていただくサプリメントの発売をこれから始めます。こちら医療機関のルートで、先生のご指導の下に発売をしていきたいと考えております。

①女性医療領域全般 - (3) 国内外での取組み（業界活動・啓発活動）



業界活動

- ✓ 2023年5月1日付で、日本製薬工業協会（製薬協）に加入
 - 女性医療領域のスペシャリティファーマとして業界活動を通じた更なる貢献と成長を企図

啓発活動

- ✓ 生理・更年期を中心としたSRHR※の啓発に向けたセミナー協賛
- ✓ 女性を支援する団体の活動支援
- ✓ 健康支援アプリ「LiLuLa」の活用



※SRHR=Sexual and Reproductive Health and Rights、性と生殖に関する健康と権利

27

こういった製品を揃えて、ポートフォリオの強化を図ることで、実態としての女性医療領域でのスペシャリティファーマ化というものを図っていきます。

一方、次から、このスライドとこの次のスライドでお伝えしたいことがございます。国内外におきまして、当社のこういった分野での認知度がなかなか高まっていないということがありますので、当社の認知度を、女性医療分野における認知度をさらに高めていくためにも、業界活動、それから啓発活動、こういったものを進めていく取り組みを今進めております。

その中の大きな一つとしまして、より新しい製品ですね、新薬を含む女性医療の領域での新しい医薬品を届けていくためには、新薬の継続的な開発が当社にとってより一層重要になってまいりま

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



す。現在3製剤、ウトロゲスタン、エフメノカプセルは上市済み、そして後ほどご説明しますFSN-013といった新薬の開発を進めておりますけれども、この次のパイプラインをしっかりと作っていかないといけない。

こういったことから、従来加盟しておりました日本ジェネリック製薬協会を4月の末をもちまして退会いたしまして、5月の1日から、先発メーカーさんが加盟されております日本製薬工業協会に加盟をすることといたしました。

製薬協様のほうからは、いろいろと幅広い情報をいただきながら、患者の皆様、それから医療機関の方々にお役に立てるような医薬品を、当社の特色を生かした医薬品を開発していきたいと考えております。

①女性医療領域全般 - (3) 国内外での取組み (海外展開)



女性医療領域での海外活動強化

女性医療領域における世界的なイベントである、Women's Health Innovation Summit (アジア・欧州) への協賛を通じた、グローバルでの認知向上・貢献機会追求

海外学会でのプレゼンス向上

タイの産科婦人科学会であるRTCOC*に製造販売業者として参加し、FSN-013を通じた価値提供を訴求

*Royal Thai College of Obstetricians and Gynaecologists



ราชวิทยาลัยสูติศาสตร์และนรีแพทย์แห่งประเทศไทย
The Royal Thai College of Obstetricians and Gynaecologists

WOMEN'S HEALTH
INNOVATION SUMMIT ASIA

WOMEN'S HEALTH
INNOVATION SUMMIT EUROPE



RTCOCにブース出展した際の様子



タイでのローンチイベントの様子

28

それからもう一つ、海外での取り組みですけれども、従来当社、現在もそうなんですけれども、活動の中心が国内ということもありまして、欧米、アジアでの当社の知名度は相対的に低いということがございます。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



そういうことも踏まえまして、今回のこの上期から、積極的に世界的なイベント、学会への当社のエクスポージャーを高めていく、そういった活動を現在開始しております。

ここに少し載せておりますのはその一例なんですけれども、女性医療領域における世界的なイベントでございます Women's Health Innovation Summit、これに初めて今回当社、協賛、それから参加いたしまして、女性医療と言えは富士製薬と、こういった当社の認知度の向上を図る目的でこういったものを継続的に続けていきたいと考えております。

またアジアのほうでは、これ真ん中の写真になりますけれども、タイ産科婦人科学会、こういった学会が、先生方の学会がございますけれども、ここに製薬メーカー側からの協賛のブースということで、初めて当社もブースを出しました。

この右側の写真になりますけれども、この学会の機会を捉えまして、後ほどお話をしますけれども、エストロールと呼ばれます新しい卵胞ホルモンを使った新薬、アジアでは経口避妊薬として承認を取っていますけれども、これのローンチングイベントをバンコクで開催しました。200名ほどの先生方に参加いただきましたけれども、これに関しましては、後でもう少し詳しく触れたいと思います。

こういった国内外での当社のエクスポージャーをもっと高めて、当社の認知度、それから女性医療と言えは富士製薬ということを国内外にもう少し発信していく、こういったことを引き続きやってまいります。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



②FSN-013 - (1) FSN-013とは？ (概要)



概要

- 次世代の月経困難症治療薬
- エストロール/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）
- エストロールは新規成分でユニークな作用を持つ天然型の卵胞ホルモン
- 従来の月経困難症治療薬に使用されている卵胞ホルモン（エチニルエストラジオール）を含む併用投与でよく報告されている副作用を減少させることを期待し開発
- 米国・欧州において承認済

特徴

- エストロールは血液凝固系に対する影響が既存薬に比べ少ない
- エストロールは薬物相互作用の影響が少ない
- 良好な出血コントロールが期待できる
- 脂質に対する影響が少ない
- 体重増が起きにくい

国内開発

- 適 応 症** : 月経困難症
子宮内膜症に伴う疼痛に対する改善効果
- 開 発 段 階** : 有効性評価終了
長期投与実施中
- 申 請 時 期** : 申請準備中
- 上 市 時 期** : 2024年（目標）

29

それでは次に、大きな二つ目のアジェンダですけれども、FSN-013 に関してお話をしたいと思います。

まず、FSN-013、過去何度もお話ししておりますけれども、改めてこれはどういったものかということをお話ししたいと思います。

このスライドに書いております通り、新しい卵胞ホルモンですね。まだ日本では承認されておられませんけれども、エストロールという新しい卵胞ホルモン、これと黄体ホルモン、ドロスピレノンの配合剤でございます。

ここの特徴は、この概要、それから下の特徴というところ書いておりますけれども、従来のものとは違うこういった特徴を活かして、より患者様の健康に貢献していきたいというのがこれの位置づけです。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



29

月経困難症製剤市場とFSN-013



- ✓ ルナベルを月経困難症治療薬として2008年に発売し市場を開拓
- ✓ 月経困難症治療薬市場は、2022年には2015年の2.3倍に拡大[※]
- ✓ 女性の社会進出やライフスタイルの多様化を受けた、女性のwell-beingの向上への関心の高まりで、今後も市場の拡大が見込まれる

※ Copyright © 2023 IQVIA.JPM (2014年10月~2018年9月)、IQVIA MIDAS (2018年10月~2022年9月) をもとに自社分析 無断転載禁止
当社会計年度に合わせ各年10月~9月を集計

30

この製品の当社にとっての位置づけを今日は少しご理解を深めていただきたいと思います。ご説明しようと思います。

弊社、月経困難症の治療薬としましては、ルナベルという製品を2008年から販売を開始しまして、このルナベルに関しましては、当社、それから日本新薬さんの併売となっております。

この本剤のルナベルのジェネリックはもう既に出てきておまして、今現在このルナベルの売上高は落ちておりますけれども、当社、それから日本新薬様と当社が発売をしていましたピーク時のセールスは、薬価ベースで100億円を超えておりました。

当社はこのFSN-013を、現在引き続き販売継続しておりますルナベルと合わせて、ルナベルとFSN-013、こういう形でしっかりとさらに月経困難症の市場を大きくしていく、こういった位置づけで現在申請の準備を進めていっております。

この次のスライドで、月経困難症市場の推移をご説明いたしますけれども、ルナベルの市場浸透とともに、過去、月経困難症市場も大きく拡大してきております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

次のスライドで市場の動向を少しお見せしたいと思いますけれども、こちらが市場の推移となります。

これ 2015 年からのデータですけれども、2015 年は月経困難市場全体が 183 億円、2022 年のデータとしましては 415 億円ということで、この約 7 年で 2.3 倍ほどに拡大をしております。

この傾向は、女性の方の社会進出、それからライフスタイルの多様化、こういったことを受けまして、引き続きこの傾向は続いていくと予想をしております。

この後、研究開発本部の長縄のほうから、今申し上げましたルナベルの後継品と位置づける FSN-013、これの治験の状況に関してのご説明を申し上げますけれども、その前に、簡単に現在のアジアでの FSN-013 の状況についてお話をしたいと思います。

②FSN-013 - (2) ASEAN展開



FSN-013 (アジア登録商標名 : Nextstellis™) のASEANでの展開

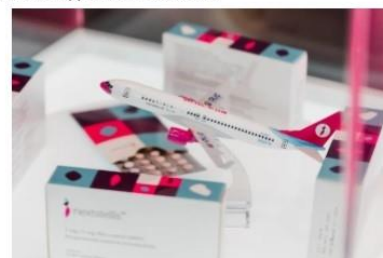
タイでの展開

- ✓ 2023年4月販売開始
- ✓ タイにおける高価格帯経口避妊薬市場は約28億円※
- ✓ ローンチイベント開催、セミナー協賛を通じプレゼンス強化

その他地域での展開

- ✓ ASEAN主要国（インドネシア、フィリピン、シンガポール、マレーシア、ベトナム）において、サブライセンス先と協議中

※Copyright © 2023 IQVIA. 出典: IQVIA MIDAS(20Q4-21Q3)をもとに自社推計 無断転載禁止 当社会計年度に合わせ各年10月~9月を集計



31

先のスライド 28 ページでお話をしましたけれども、アジアでの FSN-013 の商標名は、Nextstellis という商標名で、昨年 9 月に承認を取得しまして、先月タイのバンコクでローンチイベントを行いました。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



31

ここに掲載しております写真はその時のローンチングイベントの写真ですけれども、このイベントには、米国のカリフォルニア大学の著名な Creinin 教授にもお越しいただきまして、200 名ほど集まっていたいただきましたタイの産婦人科の先生方にご講義をいただきました。

このエストロールという成分は、まだアジアでも出ておりませんので、タイの先生方からは、たくさんのご質問、薬効に関する質問であったり、作用機序に関する質問であったり、こういった質問がかなりそろいまして、高い興味が示されました。

本剤は、アジアでは避妊薬として発売いたしますけれども、今回タイでの承認、それからローンチングを受けまして、今後、インドネシア、それからシンガポール、その他アジアの諸国にこれの承認を取得していく計画にしております。

それでは最後に、国内の FSN-013、国内では避妊薬ではなくて、月経困難症としての適応を今進めておりますけれども、これの治験状況に関して、長縄のほうからご説明を申し上げます。



②FSN-013 - (3) 治験状況（製品概要再掲）

概要

- 次世代の月経困難症治療薬
- エストロール/ドロスピレノ配合剤（卵胞ホルモンと黄体ホルモンを組み合わせた配合剤）
- エストロールは新規成分でユニークな作用を持つ天然型の卵胞ホルモン
- 従来の月経困難症治療薬に使用されている卵胞ホルモン（エチニルエストラジオール）を含む併用投与でよく報告されている副作用を減少させることを期待し開発
- 米国・欧州において承認済

特徴

- エストロールは血液凝固系に対する影響が既存薬に比べ少ない
- エストロールは薬物相互作用の影響が少ない
- 良好な出血コントロールが期待できる
- 脂質に対する影響が少ない
- 体重増が起きにくい

国内開発

適 応 症 : 月経困難症
子宮内膜症に伴う疼痛に対する改善効果

開 発 段 階 : 有効性評価終了
長期投与試験実施中

申 請 時 期 : 申請準備中

上 市 時 期 : 2024年（目標）

32

長縄：研究開発本部、長縄です。私からは FSN-013 の治験状況についてご説明いたします。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



32

日本国内では、適応症としましては、月経困難症および子宮内膜症に伴う疼痛に対する改善効果を目指して、開発を進めております。

開発段階でございますけれども、国内の第Ⅲ相試験で有効性、安全性の評価が終了いたしまして、プラセボに対する優越性、こちら検証できましたので、現在申請の準備を進めております。



②FSN-013 - (3) 試験概要 (FSN-013-03試験)

試験目的	日本人の月経困難症患者を対象に、FSN-013（エストロール [E4] 15mg/ドロスピレノン [DRSP] 3mg配合錠）を24日間、直後にプラセボを4日間投与する計28日間を1周期とし、4周期（16週間）投与した際の月経困難症に対する有効性について、プラセボに対する優越性を検証する。また、13周期（52週間）投与した際の長期安全性を検討する。
デザイン	多施設共同、無作為化、二重盲検、プラセボ対照、並行群間（第Ⅲ相）
被験者数	150例（FSN-013群：75例、プラセボ群：75例）
対象	月経困難症患者
用法・用量	①FSN-013を24日間投与し、直後にプラセボを4日間投与する。計28日間を1周期とし、4周期（比較試験期）と9周期（継続投与期）の計13周期投与とする。 ②プラセボの28日間投与を1周期とし、4周期（比較試験期）投与する。その後、FSN-013を24日間投与し、直後にプラセボを4日間投与する計28日間を1周期とし、9周期（継続投与期）投与する。投与期間は計13周期投与とする。
評価項目	主要評価項目：ベースライン観察期から比較試験期（4周期、16週間）までの月経困難症スコア合計値の変化量。 副次評価項目：月経困難症症状に対するVAS値のベースライン観察期からの変化量等 安全性評価項目：有害事象、再来月経までの日数、TVUS等 薬物動態：E4及びDRSPの血漿中未変化体濃度

33

続いて第Ⅲ相臨床試験についてご説明いたします。

国内では、第Ⅲ相臨床試験としては2試験実施しております。まずこちらは、月経困難症患者を対象とした試験計画の概要となります。

デザインは、多施設共同の二重盲検、そしてプラセボ対照とした試験となります。

被験者数は、FSN-013群が75例、プラセボも75例の150例を目標症例数としております。

用法・用量は、こちらにございます通り、FSN-013は24日間の薬剤の投与、そしてその後4日間プラセボを投与するという、プラセボにつきましては28日間投与するという形を取っております。全体で28日間、これを1周期としております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



33

投与期間は、比較試験期は4周期、その後、継続投与期として13周期まで行いました。

主要評価項目は、ベースライン観察期から比較試験期4周期、16週間までの月経困難症スコアの合計値の変化量を見ております。また、薬剤投与における安全性の評価を行っております。

②FSN-013 - (3) 試験概要 (FSN-013-04試験)



試験目的	日本人の子宮内膜症患者を対象に、FSN-013（エストロール [E4] 15mg/ドロスピレノン [DRSP] 3mg配合錠）を24日間、直後にプラセボを4日間投与する計28日間で1周期とし、6周期（24週間）投与した際の子宮内膜症に伴う骨盤痛（下腹部痛・腰痛）の変化について、プラセボに対する優越性を検証する。また、13周期（52週間）投与した際の長期安全性を検討する。
デザイン	多施設共同、無作為化、二重盲検、プラセボ対照、並行群間（第Ⅲ相）
被験者数	150例（FSN-013群：75例、プラセボ群：75例）
対象	子宮内膜症患者
用法・用量	①FSN-013を24日間投与し、直後にプラセボを4日間投与する。計28日間で1周期とし、6周期（比較試験期）と7周期（継続投与期）の計13周期投与とする。 ②プラセボの28日間投与を1周期とし、6周期（比較試験期）投与する。その後、FSN-013を24日間投与し、直後にプラセボを4日間投与する計28日間で1周期とし、7周期（継続投与期）投与する。投与期間は計13周期投与とする。
評価項目	主要評価項目：ベースライン観察期から比較試験期（24週）の「最も高度な骨盤痛（下腹部痛・腰痛）」のVAS値変化量。 副次評価項目：月経時又は消退出血時の骨盤痛（下腹部痛・腰痛）等 安全性評価項目：有害事象、再来月経までの日数、TVUS等 薬物動態：E4及びDRSPの血漿中未変化体濃度

34

続きまして、子宮内膜症を対象とした試験計画の概要となります。

こちらも先ほどの試験同様、1群75例の150例という形で試験を行っております。

用法・用量は、月経困難症と同じものとしております。

投与期間につきましては、比較試験期が6周期24週間、その後、継続投与期として13周期まで行っております。

主要評価項目といたしましては、ベースライン観察期から比較試験期24週間での最も高度な骨盤痛の痛みの変化、VAS値の変化量、これを評価しております。また安全性の評価も行いました。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



34

- 月経困難症患者を対象としたプラセボ優越性検証試験（主要評価項目：日常活動度と鎮痛薬使用を各ドメインとする月経困難症スコア [0～6点]）、及び子宮内膜症患者を対象としたプラセボ優越性検証試験（主要評価項目：最大の骨盤痛VAS値）の、開鍵の結果、いずれの試験においてもプラセボ優越性が検証された。
- それぞれの試験における副次評価項目※に関しても、FSN-013はプラセボに比し改善することが示された。

※疼痛関連項目（疼痛スコア、症状VAS、鎮痛薬使用、有効例割合）、QOL関連項目（日常活動度障害、睡眠障害、労働生産性障害、臨床全般印象改善度、患者般印象満足度）、また器質性病変に対する薬剤治療目標を踏まえ、双合診（卵巣チョコレート嚢胞、ダグラス窩硬結、子宮可動性、骨盤圧痛）など

- 安全性に関して、発現した有害事象はEP配合剤によくみられる事象で、発現率を含めFSN-013に特異的と考えられる事象は認められなかった。



月経困難症及び子宮内膜症（疼痛）に対する治療において、FSN-013の治療介入のリスクベネフィットバランスは本邦既承認薬に匹敵、もしくは上回ると判断した。

35

試験の結果となります。月経困難症および子宮内膜症の患者におきまして、投与後、周期を重ねるごとに効果が認められ、評価時点では、プラセボに対しての優越性が検証されました。

また、子宮内膜症患者を対象とした試験では、疼痛関連の項目であったり、QOLに関する評価関連項目、卵巣チョコレート嚢胞、ダグラス窩硬結、子宮可動性、骨盤圧痛などの双合診においても改善が示されております。

薬剤投与における安全性なんですけれども、EP配合剤でよく認められる事象が認められたということで、発現率を含め、本剤に特異的な事象は認められておりません。

以上をもちまして、月経困難症および子宮内膜症の疼痛に対する治療において、FSN-013の治療介入のリスクベネフィットバランスについては、日本で承認されている医薬品に匹敵、もしくは上回ると判断しております。これらの結果につきましては、来年の学会での公表を検討しております。

こちらをもちまして、現在申請の準備を進めているところです。私からは以上となります。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

<p>2023年9月期見込</p>	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 2023年9月期業績予想は、前期比大幅増収・増益 ✓ 上期は、前期比増収（進捗率45%） ✓ 下期は、通期予想達成に向けて販売活動を強化・費用を抑制 ✓ 通期売上高・利益見通しは据え置き
<p>中期経営計画 ～女性医療～</p>	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 既存製品の販売増 ✓ 新薬・サプリメント等を通じたポートフォリオの拡充 ✓ 製薬協加入・疾患啓発・海外活動を通じた女性医療領域でのプレゼンス拡大 ✓ FSN-013開発の着実な進展・タイ上市

岩井：それでは最後、私のほうから少しまとめてお話をしたいと思います。少し長い説明となりましたけれども、今後一層女性医療領域、ここに強いところをさらに強くしていく、そういったことでスペシャリティファーマ化を図っていきたいと考えております。

今期の見込みに関しましては、ここに記載の通り、上期実績、これは計画に対して45%の進捗ということになりましたけれども、通年では計画通り、前年比較では、売上高としましては、前年連結売上高360億円に対して、今期433億円、連結営業利益35億円に対して40億円という今計画で、増収増益を通年ベースで見込んでおります。

女性医療の分野におきましては、当社新薬であるエフメノの立ち上がり、計画比若干遅れておりますので、先ほどご説明の通り、着実に市場浸透を図り、引き続き、製品価値の最大化を図ってまいります。

また、大きな流れの中では、FSN-013の臨床開発は順調に進んでおります。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

また、バイオシミラーも昨年 10 月に予定通り 1 品目目を申請し、順調に将来に向けての製品ポートフォリオの拡充が図られていますので、これらを着実に前に進めて、将来の柱にしていきたいと考えております。

少し長くなりましたけれども、これで私からの説明を終わりにしたいと思います。ありがとうございました。

司会：岩井社長、佐藤常務執行役員、長縄執行役員、ご説明ありがとうございました。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



質疑応答

司会 [Q]：ここからは、質疑応答に移らせていただきます。どうぞ皆様、チャットにてご質問をお寄せください。皆様からのメッセージをお待ちしております。

はい、たくさんご質問お寄せいただきありがとうございます。

それでは、まず最初のご質問です。では最初はこちらですね、今回の薬価改定率はプラスですが、2023年9月期業績予想に織り込んでいたのでしょうか。織り込んでいなかった場合、業績予想の修正を行わない理由を教えてください。こういった質問が届いております。

岩井 [M]：はい、ありがとうございます。ご質問に関しましては、佐藤のほうからお答えを申し上げたいと思います。

佐藤 [A]：はい、佐藤でございます。お答えします。質問の内容としましては、薬価改定がプラスになったんだけど、業績予想にどう織り込んでいたのかということ、もし織り込んでいなかった場合は、業績予想の修正を行わないのかということ、まず前半の部分でいきますと、業績予想においては、薬価改定は、全体としてマイナスで見込んでおりましたので、プラス改定となったことは織り込んでいませんでしたと。

業績予想、その分、修正に繋がるんじゃないのかというのが二つ目の質問でございますけれども、ご指摘の通り、一つの製品の塊で考えますと、作るコストは変わらないので、売る単価が上がれば利益が出るよねと、それはご指摘の通りでございますが、ものの値段が上がりますと、市場の需要に影響があります。そこでの数量への影響というのは、品目ごとに異なってまいります。

したいがまま、現時点で下期こうなるというところを確定的に申し上げることは難しいという状況です。したいがまま、通期予想は据え置きとさせていただいております。

今後の推移の中で、業績予想の修正が必要という状況になりましたら、こちらについては速やかに開示をさせていただきます。以上、回答申し上げます。

司会 [Q]：はい、ありがとうございます。それでは続いてのご質問です。続いて、バイオシミラーについて、1品目申請したとのことだが、御社のバイオシミラー全体についてと、進捗と課題を教えてください。では、こちらの回答もお願いいたします。

岩井 [M]：ありがとうございます。長縄のほうからご説明させていただきます。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



長縄 [A]：はい、ご質問ありがとうございます。バイオシミラーにつきましては、リリースで公表されております通り、現在アイスランドの Alvotech 社と 7 製品につきまして開発を進めております。

2022 年 10 月、昨年の 10 月に 1 品目申請しております。残りの 6 製品についても基本合意し、開発を進めております。

バイオシミラーにつきましては、上市の順番が非常に重要と考えておりました、今回の製品につきましても、ファースト上市できるよう、現在審査の対応を進めているところです。

今後も継続的に製品が出していけるよう、Alvotech 社と協力しながら進めてまいります。そして当社としては予定通り、製品が上市できるよう取り組んでまいります。

あと行政動向につきましては、岩井のほうからお答え申し上げます。

岩井 [A]：Alvotech の取り組み状況は、今長縄のほうから申し上げた通りで、一方、厚労省のほうから、ちょうど数量ベースで 29 年度末までに、先行品からの置き換え率 80%以上の成分の割合を、60%以上にするという目標が設定されましたので、今後バイオシミラー市場は、現在、諸課題ありますけれども、行政の後押しもあって、拡大していくんじゃないかと期待をしているところです。以上、バイオシミラーに関してのお答えとしたいと思います。

司会 [Q]：はい、ありがとうございました。では続いてのご質問です。次が、今年度の薬価改定で造影剤が先発品と同じ、もしくはそれ以上の薬価になっているが、今後の販売戦略について教えてほしいです。ではこちらの回答、お願いいたします。

岩井 [A]：はい、ご質問ありがとうございます。おっしゃる通りで、先発品と同じ薬価になっているものもかなり出てきております。従来、当社、病院の院内のほうでのシェアが非常に高いということなんですけれども、そこでの先発との価格差がなくなるということで、マイナスの影響が懸念されるということはあると思います。一方で、当社のこの造影剤分野におけるブランドと言うんですかね、富士製薬、造影剤というブランドがかなり浸透してっておりますので、薬価が同じレベルになったことによる影響というのはあると思うんですけれども、今後どの程度それが表に出てくるのか。

これは 4 月に始まったばかりですので、もう少し様子をしっかりを見ていきたいと考えております。以上、回答といたします。

司会 [Q]：はい、ありがとうございます。それでは次のご質問です。次は、OLIC 社の売上高が前期比 140%の主な理由を教えてください。こういった質問が届いております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



岩井 [M]：はい、ありがとうございます。こちらに関しては、佐藤のほうからお答えしたいと思います。

佐藤 [A]：はい、佐藤でございます。OLIC の売上高が 40%増ということで、その理由を申し上げますと。OLIC につきましては、直近 4 月に新たに製販事業ということで、新薬をローンチしていただけますけれども、今の売上高、利益の大半は受託でございます。

新規の受託の案件、それから既存の受託先からの受注数量の増加が大きく貢献しています。

例えば大手の受託をいただいているクライアントからは、かなり需要が伸びてきているので、新たに設備を入れて数量を増やしてほしいというリクエストがあって、そういった設備を入れたりといったところで、コロナの関係もあるのかもしれませんが、需要が今、足元で強くなっておりまして、それに応えることで業績も良くなっているということでございます。

あと今、OLIC のほうで新しく米国向けの受託も取り組んでおりまして、FDA の査察も受けて、ほぼほぼ問題はなかったということでございまして、こういった先進国向けの受託も今後増えていけば、さらに業績が堅調に伸びていくのではないかと期待をしております。以上、回答申し上げます。

司会 [Q]：はい、ありがとうございます。それでは、次のご質問です。次は、アステラス社が米国でホットフラッシュを適応に持つ製剤の承認を取得したが、将来国内において、エフメノと競合するなど影響は考えられるか。こういった質問が届きました。

岩井 [M]：はい、ありがとうございます。なかなか難しいご質問ですが、長縄のほうから、少し作用機序の違いなんかも含めて説明申し上げます。

長縄 [A]：はい、まずエフメノでございますけれども、こちらはホルモン補充療法に用いる薬剤でございます。エストロゲンを使う時に、子宮内膜、こちらが肥厚していったら、単独で投与すると、がん化を起こすというリスクがございますので、こちらの副作用を抑えるためにエフメノというものを服用しております。

fezolinetant というものとは適応症が異なっております。こちらの fezolinetant というものは、非ホルモン製剤ということで、中枢に作用することで効果を発揮するものだと理解しておりますので、使い方としましては、ホルモンによる治療、そして非ホルモンによる治療という二つの選択肢ができることになります。

同じ治療にはなりますので、マイナスになる影響というものはあるかもしれないとは考えています。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

ただ、現在の日本におけるこういった治療の状況を見ますと、診療治療を受けている方が非常に少ないことを考えますと、新しい治療剤が出てくることで、啓発、そして認知が進んでいくんじゃないかと考えております。

そういったことで、更年期障害の市場が拡大していくんじゃないかということで、米国での状況なんかも注視していきたいとは考えております。

また、弊社のほうでも、FSN-014 ということで、エストロールの単剤の開発が現在止まっているところなんですけど、こちらの開発においても進めていくきっかけになるんじゃないかということで、どちらかと言うと、プラスのほうに期待している状況でございます。以上となります。

司会 [Q]：はい、ありがとうございます。では、そろそろ終了のお時間が近づいてまいりましたので、次を最後のご質問とさせていただきます。では最後の質問がこちらですね、FSN-013 は、タイで今期いくらの売上高を見込んでいますか。では、こちら回答お願いいたします。

岩井 [A]：今期、ローンチングイベントをやったところですので、なかなか今、正確な売上を見込むということが申し上げられないんですけれども、タイの医療制度上、最初の2年間は、病院で販売をしないとイケない。

2年が終わって、安全性が確認されると、次、薬局での販売も可能になるということで、実際の販売の大きなドライブがかかってくるというのは、薬局での販売が開始された後ということですので、これから2年間、しっかりとこの薬剤の安全性ですね、他剤と比べて安全性が高いということをしかりとタイの先生方にお伝えをして、薬局での販売開始後の大きな売上に期待を繋げていくという取り組みをしていきたいと思っております。

ちなみにタイのハイエンドの避妊薬の市場が約30億円ありますので、そういったところを市場の拡大プラスシェアを取っていくということで、狙っていきたいと考えております。以上で、直接のお答えになっていませんけれども、回答にしたいと思っております。

司会 [M]：はい、ありがとうございました。たくさんご質問をお寄せいただきましたが、全てに回答できず、誠に申し訳ございませんでした。なお、説明会終了後のご質問につきましては、説明資料に記載しております経営企画部までお問い合わせいただきますようお願いいたします。

以上をもちまして、富士製薬工業株式会社の2023年9月期第2四半期決算説明会を終了とさせていただきます。最後までご参加いただきました皆様、誠にありがとうございました。

[了]

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



脚注

1. 音声不明瞭な箇所については[音声不明瞭]と記載
2. 会話は[Q]は質問、[A]は回答、[M]はそのどちらでもない場合を示す

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



免責事項

本資料で提供されるコンテンツの信憑性、正確性、完全性、最新性、網羅性、適時性等について、当社は一切の瑕疵担保責任及び保証責任を負いません。さらに、利用者が当社から直接又は間接に本サービスに関する情報を得た場合であっても、当社は利用者に対し本規約において規定されている内容を超えて如何なる保証も行うものではありません。

本資料または当社及びデータソース先の商標、商号は、当社との個別の書面契約なしでは、いかなる投資商品（価格、リターン、パフォーマンスが、本サービスに基づいている、または連動している投資商品、例えば金融派生商品、仕組商品、投資信託、投資資産等）の情報配信・取引・販売促進・広告宣伝に関連して使用をしてはなりません。

本資料を通じて利用者に提供された情報は、投資に関するアドバイスまたは証券売買の勧誘を目的としておりません。本資料を利用した利用者による一切の行為は、すべて会員自身の責任で行っていただきます。かかる利用及び行為の結果についても、利用者自身が責任を負うものとします。

本資料に関連して利用者が被った損害、損失、費用、並びに、本資料の提供の中断、停止、利用不能、変更及び当社による本規約に基づく利用者の情報の削除、利用者の登録の取消し等に関連して会員が被った損害、損失、費用につき、当社及びデータソース先は賠償又は補償する責任を一切負わないものとします。なお、本項における「損害、損失、費用」には、直接的損害及び通常損害のみならず、逸失利益、事業機会の喪失、データの喪失、事業の中断、その他間接的、特別的、派生的若しくは付随的損害の全てを意味します。

本資料に含まれる全ての著作権等の知的財産権は、特に明示された場合を除いて、当社に帰属します。また、本資料において特に明示された場合を除いて、事前の同意なく、これら著作物等の全部又は一部について、複製、送信、表示、実施、配布（有料・無料を問いません）、ライセンスの付与、変更、事後の使用を目的としての保存、その他の使用をすることはできません。

本資料のコンテンツは、当社によって編集されている可能性があります。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com