

## 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

### 主力製品が好調に推移、当期純利益は過去最高益を達成

#### ◆2015年9月期の決算概要

2015年9月期の業績は、売上高316億80百万円(前期比8.4%増)、営業利益32億51百万円(同2.5%増)、経常利益30億99百万円(同3.1%減)、当期純利益20億92百万円(同0.6%増)となった。増収分の内訳は、バイオシミラーのフィルグラスチムBS注が8億5百万円、ブランド薬のオプチレイ注、クロミッド錠など5品目で3億27百万円、ルナベル配合錠が2億65百万円、子会社のCMO事業が3億72百万円であり、前期比で24億65百万円の増収となった。減価償却費の増加や円安による原材料価格高騰により粗利率は40.9%となり、前期より1.5ポイント悪化した。販売管理費は97億18百万円(前期比5.6%増)となった。営業利益は、売上増加に伴い売上総利益が増加した一方、ブランド薬のオプチレイ等の販売体制強化により販売管理費が増加し、前期比78百万円増となった。予想値との比較では、販管費は抑制できたが、売上高は未達となった。また仕入コスト上昇、売上ミックスの変化により売上総利益は計画値に対し9億70百万円の未達、営業利益は3億39百万円の未達となった。

主要製品売上高については、オイパロミン注が65億円(前期比35百万円増)、オプチレイ注19億72百万円(同1億11百万円増)、イオパーク注が19億68百万円(同2億14百万円増)などにより、診断薬合計で111億23百万円(同4億67百万円増)となった。

ホルモン剤については、ルナベル配合錠が37億56百万円(同2億65百万円増)となった。ホルモン剤合計では、クロミッド錠、ジェネリックの経口避妊剤などの寄与により、100億71百万円(同5億60百万円増)となった。代謝性医薬品は、フィルグラスチムBS注の寄与により28億93百万円(同8億90百万円増)となった。子会社のCMO事業は21億90百万円(同3億72百万円増)となった。

医療領域別では、女性医療については、従来ブランド薬およびジェネリックのシナジーモデル構築を基本戦略として取り組んできた。今後は不妊症治療薬のブランド薬であるクロミッド錠、また当社が承認取得を予定しているホルモン剤新薬の販売に注力する。

急性期医療については、2013年9月期から販売を開始したオプチレイ注やバイオシミラーなどが増加している。また10月から、ブランド薬のMRI造影剤「マグネスコープ注」、子宮卵管造影などに用いられる「リピオドール注」、X線造影剤「ヘキサブリックス注」の販売が当社に移管された。これら3製剤で、2016年9月期には売上高20億80百万円を新たに見込んでいる。

2015年9月期はDPC対象病院1,580施設の中で当社の納入実績が1,505施設、カバー率は95%である。カバー率は上昇しているが、画像診断薬やバイオシミラー等の採用施設数を引き上げ、1施設当たりの実績を増やしていく。

貸借対照表については、総資産額が457億70百万円(前期末比32億50百万円減)、純資産は285億90百万円(同40百万円増)となった。自己資本比率は62.5%である。資産の部では、オプチレイ注や販売移管品の取り扱いによりたな卸資産が増加した一方、自己株式取得や借入金返済などにより流動資産が24億50百万円減少

した。同時に、負債は 33 億円減少している。

キャッシュフローの状況として、当連結会計年度末における現金および現金同等物の残高は 56 億 64 百万円（前期末比 30 億 16 百万円減）となった。営業活動によるキャッシュフローは、たな卸資産の増加などにより 5 億 90 百万円の収入（前期比 21 億 68 百万円減）、投資活動によるキャッシュフローは、セールアンドリースバックの取引等により 9 億 99 百万円の収入（同 29 億 74 百万円増）、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返済などにより 46 億 35 百万円の支出（同 59 億 28 百万円減）となった。

#### ◆2016 年 9 月期の業績予想

2016 年 9 月期の業績は、売上高 344 億 70 百万円（前期比 8.8%増）、営業利益 34 億 80 百万円（同 7.0%増）、経常利益 34 億 30 百万円（同 10.7%増）、当期純利益 22 億 30 百万円（同 6.6%増）と予想している。マグネスコープ静注、リピオドール注、ヘキサブリックス注で 20 億 80 百万円や、第 2 四半期に上市予定の不妊症治療薬の売上の寄与を見込んでいる。粗利益率は、来春の薬価引き下げによる影響を反映し、粗利率 40.2%、販売管理費は前期比で 6 億 64 百万円、6.8%の増加でコントロールする。研究開発費が前期比で 3 億 87 百万円、22.4%増加、その他販売管理費が 2 億 77 百万円、3.4%増加となる。研究開発費については、2019 年の上市に向けた開発費が増加する予定である。

#### ◆新中期経営計画テーマ「Fuji Pharma ブランディング」

ジェネリックへの使用促進が進む中、薬価が先発医薬品の 50%となる見通しとなっているが、数量増と価格低減の政策的圧力が非常に強まっている。コスト競争力を強化すること、収益力が高い承継品も含めたブランド薬やバイオシミラー等にシフトすること、子会社を活用してグローバル展開をはかることが喫緊の課題である。ジェネリックの市場は拡大するものの同医薬品のみで持続的に収益性を維持し、事業価値を高めていくことは困難であると認識しており、新中期経営計画のテーマを「Fuji Pharma ブランディング」とし、ブランド薬を中心にする新たな体制の構築に努めている。

中期経営計画においては、得意領域におけるブランド薬・ジェネリック・CMO の独自相乗発展モデルの構築をテーマに取り組んでいる。特にブランド薬については、2019 年 9 月期までに売上高 140 億円、構成比三分の一以上に引き上げることにより営業利益率を 16%に回帰させることをテーマに取り組んでいる。

海外については、タイの OLIC 社において新たな注射剤工場と物流倉庫棟を建設中であり、2017 年夏からの本格的稼働を計画している。注射剤の受託事業拡充とあわせて、東南アジアにおいて注射剤の自社ブランド販売を現在準備している。

中期数値計画は、ブランド薬事業の拡充を初め高付加価値な事業に積極的にシフトすることで、売上高の持続的成長、利益率回復を目標にしている。

#### ◆質 疑 応 答◆

フィルグラステムとルナベルの売上高の計画値未達は数量と価格どちらが要因なのか。

数量が未達となっている。

販売体制強化とは、具体的に何を実施したのか。

ブランド薬のオプチレイ注をジェネリックに加えたため、画像診断専任チームの体制強化をはかっている。

**ブランド品を三分の一以上にすると、承継品、自社開発品のどちらなのか。**

フィルグラステム BS 注と今後上市予定の製品は自社開発品である。そのほかの現在取り扱っているブランド薬は販売権を取得したものである。今後は自社開発に重点を置くが、同時に承継等も前向きに検討している。

**御社で創薬をする計画はあるのか。**

検討候補に挙げるものは、開発フェーズがかなり進んだもの、もしくは海外で先に上市されたものに限定している。

**ルナベルが減収予想になっているが既にピークを過ぎたのか。**

ルナベルについては、ULD は順調に推移しているが、LD のジェネリックが他社から発売される予定となっており、一部がジェネリックに置き換わることを予測している。

**2019 年 9 月期までの設備投資計画について伺いたい。**

子会社の注射剤工場棟が 20 億円台後半である。富山工場の機能移管と東南アジアでの拡大を計画している。富山においては、新たなバイオシミラーの開発を始めており、工場棟の中に新設する専用ラインの投資を 15 億円程度予定している。

**承認見込みのプロゲステロン製剤のルティナスに対する優位性があれば伺いたい。**

ルティナスが 1 年先行している形になるが、海外では開発コード FSN01102 の製剤が大きなシェアを獲得している状況であり、本邦においても同様に期待している。

**今期の研究開発費増加の要因であるバイオシミラー開発の内容は開示できるのか。**

現段階ではまだ開示できない。

(平成 27 年 11 月 20 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](http://www.fujipharma.jp/ir/library/meeting_data.html)