



FujiPharma

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

 富士製薬工業

CORPORATE REPORT

2020 富士製薬工業株式会社
統合報告書
2020

富士製薬工業株式会社 Fuji Pharma Co., Ltd.

■IRに関するお問い合わせ

本社/経営企画部 〒102-0075 東京都千代田区三番町5番地7 精糖会館6F TEL:03-3556-3344 FAX:03-3556-4455

富士製薬工業 2つの経営理念

優れた医薬品を通じて、 人々の健やかな生活に貢献する

医療に有意な価値を提供するという想いを一つにみんなで難題に挑み続け、当社にしかできないことを成すことによって、医療の現場から強い信頼と支持を得てさらなる貢献を果たすことが重要な使命です。

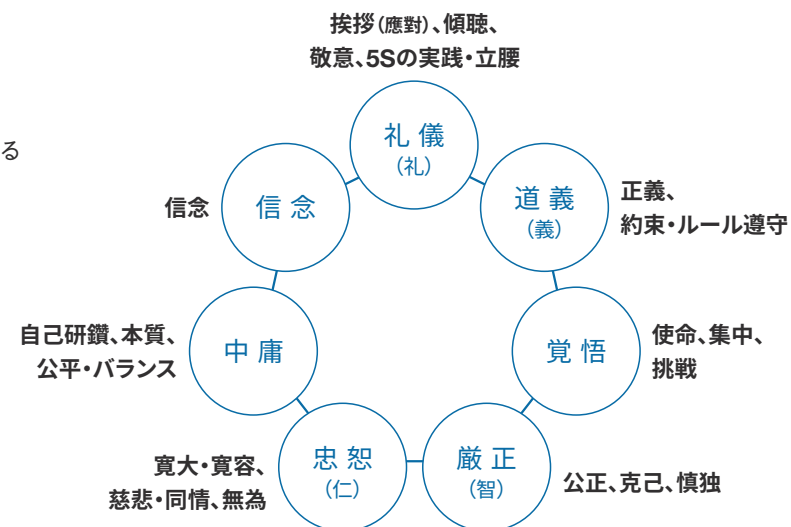
富士製薬工業の成長は わたしたちの成長に正比例する

わたしたちみんなが幸せでありたいという意志を大切に、医療における製薬の仕事を通してみんなとともに、もっと成長できる機会と場を創り続けることを会社経営において一番優先しています。



富士製薬工業の大切に している考え方「徳」

当社では、その経営において中国古典を発祥とする「徳」の考え方を大切にしています。この「徳」を7項目とこれらに紐付く19指標に分解・設定し、人事評価にも取り入れています。



Contents

03	成長の軌跡
05	価値創造プロセス
07	社長メッセージ
11	中期経営方針
13	事業活動
24	コーポレート・ガバナンス
29	サステナビリティ
33	財務データ
38	会社情報/株式情報

編集方針

このコーポレートレポートは、当社富士製薬工業株式会社の事業活動、経営、社会・環境への貢献についての考え方等に関して、すべてのステークホルダーの皆さまに、より深く、よりわかりやすく理解をしていただくことを目的として発行する報告書です。対象の範囲は2019年9月期(2018年10月1日～2019年9月30日)を基本としております(一部2019年10月以降の情報を含みます)。

なお、このコーポレートレポートには医薬品(開発中のものを含む)に関する情報が含まれておりますが、広告、宣伝、医学的なアドバイスを目的としているものではありません。

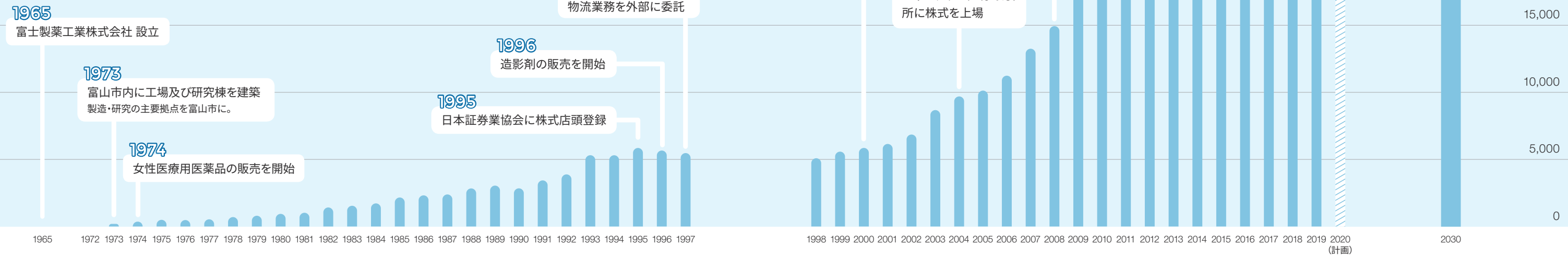
富士製薬工業の成長は わたしたちの成長に正比例する。

富士製薬工業は1965年の設立以来、

“人々の健やかな生活に貢献”するため難題に挑戦し続け、成長を続けてきました。

“人々の健やかな生活に貢献”し続け、さらなる成長を目指します。

売上高の推移



主要製品



1996 GE
非イオン性尿路・血管造影剤
「オイパロミン®注」



2001 GE
非イオン性造影剤
「イオパーク®注」



2008 新薬
月経困難症治療剤
「ルナベル®配合錠LD」



2013 BS
G-CSF製剤
「フィルグラスチムBS注」



2013 新薬
月経困難症治療剤
「ルナベル®配合錠ULD」



2016 新薬
天然型黄体ホルモン製剤
「ウトロゲスタン®腔用カプセル」



2017 GE
子宮内膜症治療剤
「ジェノゲスト錠」



2019 GE
緊急避妊剤
「レボノルゲストレル錠」

富士製薬工業の価値創造プロセス

富士製薬工業では、一人でも多くの患者さまと医療関係者のニーズにお応えできるよう、研究開発から販売まで一貫した体制を構築しています。
優れた医薬品を通じて世界中の人々へ貢献するという理念を実現するため、たゆまぬ成長と発展を続けてまいります。

社会のニーズと課題



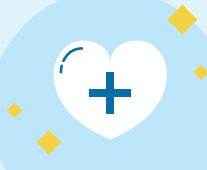
医薬品の安定供給



医療の質の向上



医療費の削減



健康寿命延伸



女性活躍推進

富士製薬工業の事業活動

優れた医薬品を通じて、 人々の健やかな生活に貢献する

医療に有意な価値を提供するという想いを一つにみんなで難題に挑み続け、
当社にしかできないことを成すことによって、医療の現場から強い信頼と支持を得て
さらなる貢献を果たすことが重要な使命です。

富士製薬工業のバリューチェーン



テーマ選定



研究開発



生産



販売



信頼性保証

サステナビリティ

人財

企業価値を
支える基盤



患者さま



医療機関



医薬品卸

PRODUCT 製品・サービス

急性期医療分野



非イオン性尿路・血管造影剤



バイオ後続品(バイオシミラー)

女性医療分野



不妊症治療薬



月経困難症治療薬



体外診断用医薬品

LiLuLa リルラ

女性のための健康支援サイト
「LiLuLa」

VALUE

生み出される価値

社会的価値

医療を通じて
社会の持続的成長に貢献

高品質な医薬品による
医療の質の向上

患者さまのQOLの改善

国民医療費の増加の抑制

個人の経済的負担の減少

経済的価値

2019年9月期

売上高 **362億79百万円**

営業
利益率 **11.5%**

目指す姿

中期経営計画テーマ



2024/9 業績目標

売上高
500億円
営業利益率
10%

2029/9 業績目標

売上高
1,000億円
営業利益率
20%



「Fujiらしくをあたらしく」。 2030年に向けて、 新しい次の飛躍を目指します。

代表取締役社長
岩井 孝之

社長に就任して半年。 次の成長路線に乗せるために やるべきことが明確になった半年間でした。

代表取締役社長の岩井孝之です。社長に就任してから、早いもので半年が経ちました。以前、商社では一貫して製薬畑を歩いてはきましたが、実際にメーカーに勤務するのは初めて、社長として経営に携わるのも初めてと、初めて尽くしの半年間の中で、多くの気づきもありました。

一番の収穫は、富士製薬工業は経営理念が会社の隅々にまで浸透している会社だと再認識することができたことです。当社の経営理念は、“優れた医薬品を通じて、人々の健やかな生活に貢献する”と、“富士製薬工業の成長はわたしたちの成長に正比例する”の2つです。

これまで、言葉や表現が多少変わることはあっても、軸は全く変わることなく、今に引き継がれてきました。2019年末に実施した社員への経営理念の浸透率調査においては、浸透率99.5%という調査結果が出ました。この大きな要因は、創業者である今井精一前会長、その後を継いだ今井博文現会長が、これまでことあるごとに自らの言葉で経営理念の意味を伝えてきたことで、社員一人ひとりが経営理念の本質を理解し、進むべき方向が定まっているからではないかと思います。

その結果、社内には「仕事を通じて、自分が人の役にたっていると実感できたことが次の仕事の動機づけとなり、新しい挑戦がさらに社会から感謝される」という経営理念そのままのサイクルが生じています。

当社は、株式会社化する前の有限会社設立から数えると創業から60年を迎え、この2020年9月期を第二の創業期と位置づけて出発しました。これから私がやるべきことは、当社がこれまで培ってきた強みを伸ばしながら、社員が新たなチャレンジをする場を作り、経営理念を着実に実践することです。

そのためにまず、経営理念を出発点とした“2030年ビジョン”を社内に浸透させるとともに、中期経営計画において2030年ビジョン達成の道筋を明らかにし、当社を次の成長路線へとシフトさせていく覚悟です。

2019年9月期は、目標未達だったものの、 将来に向けた布石を打つことができました。

前中期経営計画「Fuji Pharmaブランディング」の最終年度となった2019年9月期は、残念ながら当初想定したものに比べて厳しい形で終わりました。売上は予算に1.5%ほど届かず、営業利益の達成率も予算比92%、前年同期比95%でした。

決算内容が厳しいものになった原因ははっきりしています。当社は2014年に、欧州企業と同社の所有する造影剤についての販売ライセンス契約を締結し、日本国内で販売してきましたが、2019年1月1日をもってその欧州企業の日本法人に販売が移管されたことにより、売上高が約40億円強減収となったこと、そして当社の主力製品であった新薬「ルナベル」の後発品（ジェネリック）が2018年に発売されたことによる減収です。

しかしながら、女性医療領域での新薬開発、バイオシミラーや抗がん剤などのジェネリック医薬品領域において、将来に向けた布石もいくつか打つことができました。実際に効果が数字となって現れるにはまだ数年かかりますが、今後、コンスタントに製品が販売できるようになる見込みで、当社の継続的な成長に寄与してくれると考えています。

事業環境はますます厳しくなることが 予想されています。

国内では、膨張する医療費を抑制するため、政府は先発医薬品（新薬）からの置き換え率80%を目標に、ジェネリックの使用を促進してきました。その政府目標が2020年、達成される見込みとなっており、仮に政府によるジェネリックの使用促進策が終了すれば、ジェネリック医薬品を主に取り扱う製薬企業はこれまでの追い風を失う可能性があります。

さらに、医療費を抑える施策として、現在2年に一度行われている薬価改定が2020年以降、毎年行われる可能性があることや、長期収載品の価格を後発品価格並みに引き下げる薬価基準制度が決定されるなど、事業環境はますます厳しくなることが予想されます。

このような環境のもと、製薬会社各社は、どの領域でどのようなポジションを確立していくのか、非常に難しい選択が迫られています。

10年後、「より一層開発型の製薬企業」を 目指す2030年ビジョンを発表。

当社は、2019年11月に2030年ビジョンを発表いたしました。これは、当社が従来通りジェネリックの領域もしっかりと保持しつつ、バイオシミラーや新薬を上市させることで、よりハイブリッドな開発型の製薬企業になるという、“10年後のあるべき姿”を示したものです。

一つ目は、当社の強みを質的にも量的にも強化し、“世界の女性のwell-being[※]の向上に貢献している”ことです。強みである女性医療領域において、新薬を中心とした製品ポートフォリオを

より強固にし、既存ジェネリック製品と併せて女性医療領域の新しい市場を創造することで、この領域のビジネスを拡大していく方針です。

二つ目は、“薬の富山からGlobal Marketに進出している”です。当社が所有する富山研究開発センターを中心に新しい製剤技術開発力を強化し、当社独自の製剤技術をベースにして、より製造難易度の高いジェネリックの開発と、既存品の改良、新薬の開発に取り組み、北米などを視野に海外展開を進めます。

三つ目は、“世界一幸せな会社と社会貢献が一体化している”ことです。例えば、当社が他社に先駆けて挑戦したバイオシミラーは、化学合成品と比較してより研究・開発力が要求される、難しい領域です。そのバイオシミラー領域において、当社は、アイスランドの医薬品メーカーである Alvotech hf. (以下、Alvotech社) との間で、複数品目のバイオシミラーの日本における独占販売権を獲得し、現在、日本での上市を目指している最中です。承認取得を確実に進めることで、医療費を抑制しながら、かつ多くの患者さまに貢献していきます。このように、当社で働く社員一人ひとりが、働くことにやりがいと充実感を感じ、それが社会への貢献につながり、社会から感謝されることが社員一人ひとりの成長と喜びにつながり、さらに大きな社会への貢献を生み出す好循環を生み出していきたいと思っています。

※WHO(世界保健機関)憲章において健康を定義づける記述として用いられている言葉。健康は病気ではない、弱っていないということだけではなく、身体的、精神的、社会的にすべて満たされた良好な状態にあること、という意味である。

中期経営計画 (2020年9月期～の5カ年計画) を策定。
テーマは「Fujiらしくをあたらしく」。

中期経営計画は、“2030年ビジョン”に定める「当社の10年後のあるべき姿」を実現するための中間地点2024年9月期に向かう道筋を示した行程表です。

テーマは「Fujiらしくをあたらしく」とし、当社の強みである領域を強化しつつ、スピード感を持って、積極的に新しい領域へと

参入し、その先の5年間でさらに拡大できるようパイプラインを整えながら、併せてマーケティング方法なども考えていく方針です。

まず、“世界の女性のwell-beingの向上に貢献している”を実現するための重点項目は、女性医療、注射製剤、ホルモン製剤、次世代技術、バイオシミラーの5項目であり、“薬の富山からGlobal Marketに進出している”のキーワードは、アジアと北米の2項目、“世界一幸せな会社と社会貢献が一体化している”に対しては、人財とサステナビリティの2項目に整理し、2030年ビジョンの中間地点に向かって進んでまいります。

強みを活かしつつ、さらに先を見た
パイプラインを詰め直し、利益率向上を図ります。

当社は、ジェネリックに加えて、新薬も持ち合わせているハイブリッドな製薬会社であり、また優位性ある領域で事業を展開している会社です。

そのひとつが、女性医療領域です。不妊症をはじめ、月経困難症や更年期障害など、幅広い年代の女性に貢献できる医薬品を製造・販売していることに加え、生産工程での取り扱いが難しく、高度な管理が必要な高い生理活性を持つホルモン剤を生産するなど、参入障壁の高い領域で強みを発揮しています。この女性医療領域では、開業医・クリニックをほぼ全てカバーするなど、患者さまや、医師をはじめとする医療関係者の皆さまから信頼される、真のニーズに応える医薬品の開発・提供活動を行っています。

また、急性期医療領域では、ジェネリックの造影剤国内シェアNo.1を誇り、国内のみならず欧米のGMP基準にも適合しうる富山工場の優れた注射剤の製造能力を活かして、抗がん剤の受託製造なども行っています。

医薬品は、開発から販売まで長い年月が必要なため、今後、さらに先を見て新薬及びジェネリックのパイプラインを充実させ、

それぞれの領域の比率を上手く組み替えながら利益率向上を図るとともに、ジェネリックから新薬、バイオシミラーを中心とした領域へと転換することで、強みをより伸ばしていく方針です。

ASEANや北米など成長が見込める海外市場を、積極的に開拓していきます。

ASEANでは、将来の海外進出の拠点として2012年に子会社化したタイ最大のCMO企業であるOLIC (Thailand) Limited (以下、OLIC社) 内に、2018年10月、販売事業を立ち上げる組織を作り、タイ市場における自社製品販売の準備を進めています。また、当社がASEANでの販売権を有する現在開発中の女性医療領域の新薬について、各国での販売方法の検討も行っています。

また、世界最大の市場である北米は、今後も拡大が続く、技術を高く評価してくれるマーケットです。当社は独自の製剤技術をベースに、北米への進出を具体的に進めるため本社内にM&A実行部隊を新設し、富山研究開発センターとの二人三脚での戦略を推進するとともに、資本業務提携を締結している三井物産のネットワークも活用する予定です。

多様性あるコーポレートガバナンス体制で、透明かつ公正な体制に。

現在、取締役9名、監査役3名の計12名のうち、社外取締役5名、社外監査役2名と、社内より社外役員の多い役員構成となっています。また、2019年からは外国人取締役が1名就任し、コーポレートガバナンスコードで要請されている「取締役の多様性」を強化するとともに、今年度からは社外監査役に女性も1名就任いたしました。今後とも、企業価値の向上を目指し、透明かつ公正なガバナンス体制の構築に取り組んでまいります。

当社にしかできない、強みを活かした社会貢献を。

前期から、サステナビリティ委員会(2020年3月にCSR委員会より改称)を立ち上げ、経営企画部内に専任担当者を置くなど、活動を本格化しています。また、環境保全のために、省エネルギー法や大気汚染防止法、水質汚濁防止法などの各種法律を遵守し、各部門の代表から成る省エネルギー推進委員会において、電気、ガス等のエネルギー使用量をモニタリングすることで削減のための施策を作り、全社員へ省エネ啓発・推進を行っています。

また、女性の健やかな生活への貢献も推進しています。例えば、思春期から更年期まで幅広い女性の健康支援を目的としたアプリ「LiLuLa(リルラ)」は、生理日など各種データを管理できるほか、生理などに関連した情報も提供しています。今後、専門医の監修を受けた“正しい情報を正しく伝えるツール”としてさらに認知度があがれば、生理痛や更年期に起こる様々な症状を我慢することなく、医薬品で緩和するという選択肢を与えることができ、当社の企業価値向上につながると考えています。

併せて、女性アスリートの健康保持や競技力向上のため、女性特有の周期管理についての正しい知識や、ホルモンバランスの変化による体への影響について、女子日本代表チームへの講演を行うなど、女性アスリートの健康支援も行っています。

戦略的な投資と、安定的で継続的な配当で株主還元を。

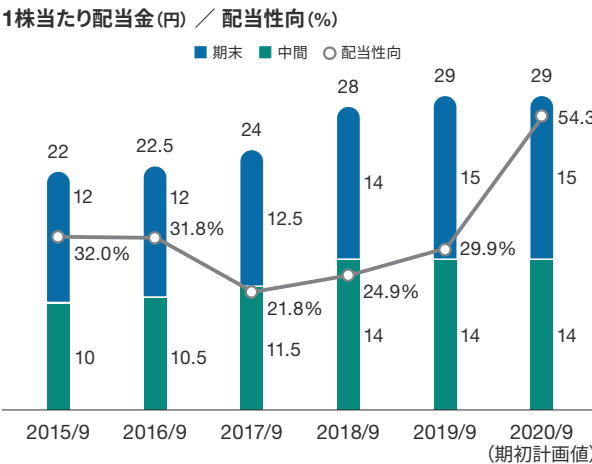
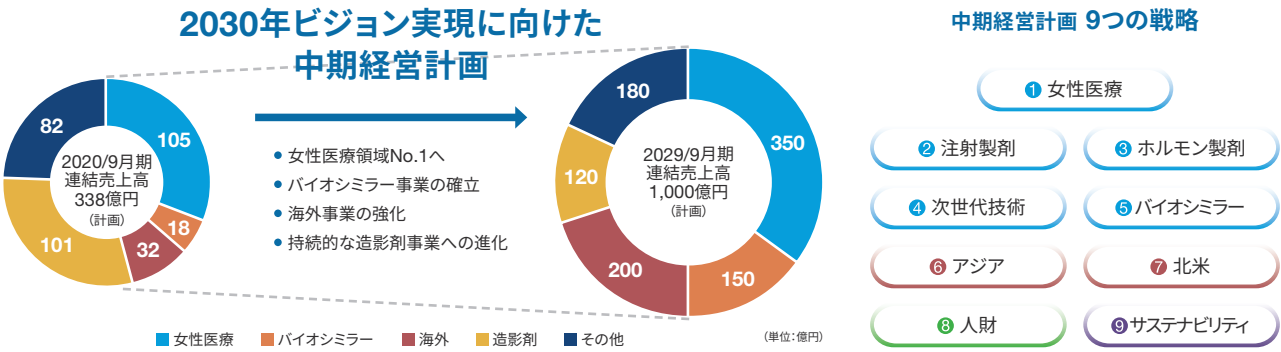
2030年ビジョンを実現するため、中期経営計画に基づき戦略的な投資を実行していく方針です。女性医療領域においては、新薬の権利取得やバイオシミラーの導入、北米進出の準備などを目的にM&Aや提携も前向きに検討していく考えです。

また、これまで5～6%だった研究開発費率を、中長期的には10%程度まで増やし、将来の成長を支える新薬開発を強化します。

2020年9月期の配当金につきましては、2019年9月期の1株当たり29円(上期14円、下期15円)と同等の配当を見込んでいます。今後の株主還元につきましては、毎期の業績、中長期的な配当性向などを総合的に勘案し、当社らしい価値を提供するための投資を行いながら、安定配当を軸に配当性向30%を目指してまいります。

株主・ステークホルダーの皆さまにおかれましては、今後とも一層のご支援を賜りますよう、お願い申し上げます。

2030年ビジョンの実現に向けて



※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行っております。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しております。
※2020/9の配当性向は期初計画値となります。

中期経営計画 「Fujiらしくをあたらしく」を 着実に実行し、 2030年ビジョンを実現してまいります

経営企画部長 佐藤 武志



{ 成長戦略 }

中期経営計画「Fujiらしくをあたらしく」

当社の経営理念を実現すべく、2029年9月期に実現を目指す3つの2030年ビジョンを定めました。さらに、2030年ビジョンを実現するために、9の戦略によって構成される3つの成長戦略を定めました。2020年9月期から始まる中期経営計画「Fujiらしくをあたらしく」は、2030年ビジョン実現までの前半の5年間、すなわち2024年9月期を最終期とした成長戦略の具体的な実行計画です。

中期経営計画策定においては、次世代経営陣を育成する観点から、それぞれの本部・部の次代を担う中堅幹部社員によるプロジェクトチームを構成し、3か月にわたって集中的に議論を重ねてまいりました。

中期経営計画は、計画期間中に実現を目指す9の戦略について、3～5年で実行する「マスタープラン」、1年以内を目途に実行する「アクションプラン」に細分化し、戦略実現に向けた必要な施策を網羅した具体的な行動計画といたしました。

また、横軸である戦略別のプランに加え、実際に戦略を遂行するそれぞれの本部・部ごとの組織別計画を設定し、明確に担当と期限を設定いたしました。

もともと、計画を描くだけでは実現に至りませんので、中期経営計画を着実に実現すべく、実行状況をしっかりとモニタリングし、効率的かつ効果的にPDCAを実行する態勢も整えました。

成長戦略	戦略	10年後の「あり姿」(2029/9期)
カテゴリー × モダリティ	女性医療	●女性医療領域No.1の医療プラットフォームと認知されている ●ホルモン製剤を中心とする新薬を続々と市場に送り出している ●医薬品に限らず、周辺領域でも女性のwell-being向上に貢献している ●デジタル化を進め、効率的・効果的な価値提供が行えている
	注射製剤	●造影剤領域での新事業モデルに基づき順調に事業運営が為されている ●グローバルに競争優位な注射剤製造ラインの構築
	ホルモン製剤	●多品種・大量供給体制が構築できている ●女性ホルモンから、男性ホルモン・抗がん剤等、幅広い製品を製造・販売している
	次世代技術	●難易度の高い製品を開発・製造する技術を有している
	バイオンミラー	●バイオンミラー国内No.1になっている ●Alvotech等との連携を通じて複数の製品を上市している
エリア	アジア	●アジアのCMOとしてOLICが着実に成長している ●製販化したOLICを軸に、中国・ASEANで製販展開している
	北米	●Fuji Pharma USAが505 (b) (2) 製品を上市している
人財	次世代経営陣・グローバルリーダー育成	●ダイバーシティに富んだ執行役員布陣となっている ●育成プロジェクトが成功裏に運営されている ●役職員の語学力が向上している
サステナビリティ	サステナビリティ	●「世界一幸せな会社と社会貢献の一体化」が実現している

{ 財務戦略 }

成長戦略との適切なバランス

中期経営計画においては、成長戦略と財務効率の適切なバランスを確保すべく、目指すべき財務指標を定めました。収益性指標として営業利益率、財務効率指標としてROEとROAの目標を設定いたします。

2030年ビジョンの実現に向け、中期経営計画期間の投資額として320億円を想定しています。外部調達が必要な場合には、資本コストを意識した調達をする方針です。

売上高		営業利益／率		研究開発費・投資額	
2020／9 (計画)	2024／9 (計画)	2020／9 (計画)	2024／9 (計画)	研究開発費	投資額
338億円	500億円	25億円 7.6%	50億円 10.0%	180億円	320億円 ※5年間の累計額
ROE		ROA			
2020／9 (計画)	2024／9 (計画)	2020／9 (計画)	2024／9 (計画)		
4.1%	8.0%	4.4%	6.0%		
2029／9目標数値	10～15%	2029／9目標数値	10～15%		

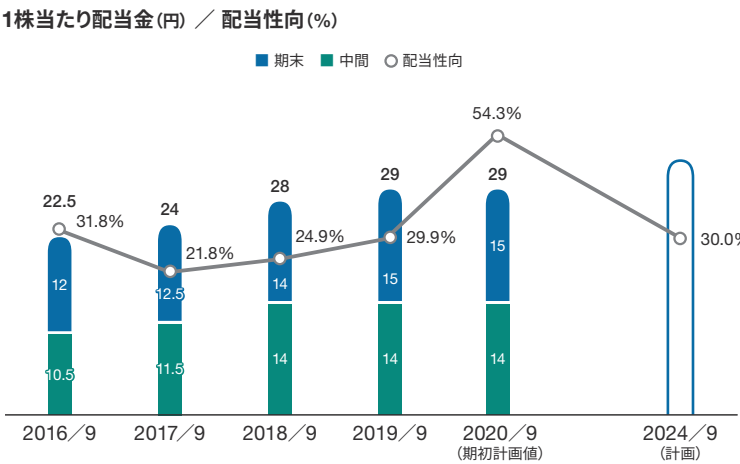
{ 株主還元方針 }

安定的な配当の維持と向上

当社は、株主の皆さまへの安定的な配当を維持し、さらに向上させることを経営上の重要課題と考えており、利益配分の決定に当たっては、当期純利益の状況を踏まえ、今後の業績動向並びに将来の事業展開に備えた内部保留などを総合的に勘案しつつ、当社らしい価値を提供するための投資を行いながら、安定配当を軸に配当性向30%を目指してまいります。

また、配当と並ぶ株主還元方法である自己株式の取得については、当社の業績動向及び財務状況を踏まえて検討してまいります。当面は成長戦略の遂行にともなう戦略投資に資金を充当することを考えております。

当社らしい価値を提供するための投資を行いながら、安定配当を軸に配当性向30%を目指す。



{ IR方針 }

当社経営理念の「貢献と成長」を株主の皆さまにもお届けします

当社は経営理念として「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」を掲げています。私たちは、当社を支えていただいている株主の皆さまにも「貢献と成長」をお届けしたいと考えています。

株主の皆さまの「貢献と成長」は、トータル・シェアホルダー・リターン(株主総利回り)の向上、すなわち株価と株主還元の

向上です。株価向上は、当社の利益の成長と株式市場による当社の成長性評価の向上によってもたらされ、株主還元の向上は当社の株主還元政策によってもたらされます。

当社の成長戦略とIR方針を株主の皆さまにわかりやすくお伝えし、対話を通じて当社の企業価値を高めるため、個人投資家・機関投資家の皆さまへのご説明機会、アナリストの皆さまとの面談機会を、国内外で増やしていく方針です。



テーマ選定

製品戦略部が中心となり、当社の今後を担う新製品の選定や既存製品の管理を行っております。

関係部署と連携しながら、当社の経営理念・2030年ビジョンに沿った製品の選定・管理に取り組めます。

新組織の設立により、各部署の連携を強化

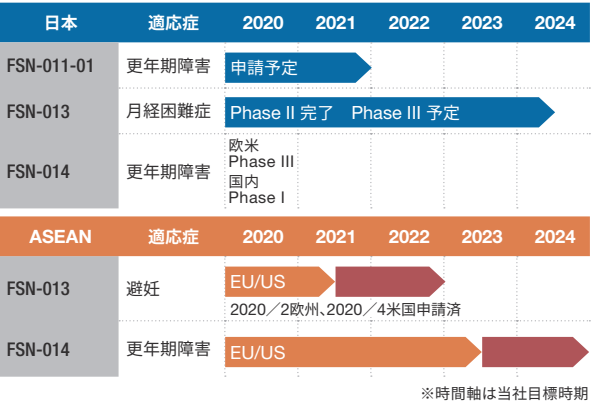
2018年10月、新製品の開発から育薬、最適な製品ポートフォリオの構築及びポートフォリオのマネジメントを行うための組織として製品戦略部を新設いたしました。

製品戦略部においては、当社の経営理念・2030年ビジョンを踏まえた最適な新製品の選定を行うほか、開発プロジェクトの優先度の評価、見直しなども行い、また、上市後の当該新製品の価値を最大化するため育薬方針を決定するなど、医薬品供給の最初から最後まで製品のライフサイクルをマネジメントしています。従来、当社における新製品の選定・管理に当たっては、事業開発部、経営企画室（現経営企画部）、研究開発本部、営業本部などの各部署がそれぞれの組織単位で動いていたために、新製品が途切れる時期が出ることや製品間のシナジーを活かしきれない開発品・導入品の選定がなされることなどが課題となっておりました。新製品の選定から上市、さらには上市後の育薬までを含んだ検討・管理を製品戦略部が部門横断的に責任をもって行うことで、より適切な意思決定を迅速に行うことが可能となり、最適な製品ポートフォリオを構築できる体制が整いました。設立から1年半が経過し、現在開発中の女性医療新製品であるFSN-011 (E4) 及びFSN-013 (MP) のスムーズな上市と価値最大化を目的として、2020年4月に同部内に新たに「E4・MP事業推進室」を立ち上げました。この新設により、各製剤の導入元のMithra社及びBesins Healthcare（以下、Besins社）とのより緊密な連携を通じて、製剤の価値最大化を図ることで、世界中のより多くの患者さまに貢献することを目指します。とりわけ、Mithra社から導入したエストロール製剤 (E4) は、日本国内では月経困難症治療剤として、ASEAN各国では避妊薬として開発を進めておりますが、日本国内及びASEANでの本剤の価値最大化に向けた取り組みにおいてはE4・MP事業推進室が中心的役割を果たしてまいります。

当社の今後の製品ポートフォリオは、新薬開発、新薬の製造承認の承継及び販売権の獲得、バイオシミラー、ジェネリック品の開発の他にも診断用薬、医療機器、医療材料、医家向けサプリメントなど、従来の当社の事業範囲に捉われない幅を広げ、人々の健やかな生活に貢献してまいります。

また、製品戦略部は、上述したMithra社及びBesins社との新薬の開発のみならず、2018年11月に複数品目のバイオシミラーの日本国内における独占的パートナーシップ契約を締結したアイランドの製薬会社であるAlvotech社、Alvotech社と同じAlvogenグループの企業で2019年3月に資本業務提携契約を締結したLotus社との間でのバイオシミラー、抗がん剤ジェネリック

女性医療 新薬開発パイプライン



等の開発に向けた製品選定にも携わり、当社のこれからを左右するテーマ選定の主を担います。

国内外企業からの製品の導入

当社の新製品の発売においては、自社開発のほか、海外企業が開発中もしくは国外において販売している医薬品の日本国内における開発・販売権の取得と、日本国内において他社が販売している医薬品の製造販売承認を承継すること（これらを併せて導入と呼びます）が重要な活動となっております。

この導入における候補製品の探索・契約交渉の機能は事業開発部が担っております。近年の導入の代表的なものとしては、2016年に合意したMithra社のエストロール製剤 (E4) を含む新薬、2016年11月に中外製薬株式会社（本社：東京都中央区）から承継した急性前骨髄球性白血病治療剤

国内外への展開を確実に実施し、早期の製品価値の最大化を図ります

私は2020年4月に新設されたE4・MP事業推進室を統括しています。Mithra社より導入したE4（エストロール製剤：月経困難症等を予定）とBesins社より導入したMP（マイクロナイズド プロゲステロン：更年期障害を予定）を上市後に一人でも多くの患者さまへお届けし、各製剤の価値を早期に最大化することを目的に社内外のステークホルダーと協働しています。両剤ともに世界各国で販売または開発が進んでいるグローバル製品です。E4については当社初の海外展開製品としてASEANでの上市準備を進めており、グローバル事業の礎となります。

当社はこれまで長きに渡って女性医療に注力してまいりました。E4とMPという新薬を正しい情報と共に世に出すことで女性のwell-beingの向上へ一層の貢献を目指します。





研究開発本部

医療現場での多様な医薬品ニーズを把握し、当社の特長を活かした高品質で高付加価値な優れた医薬品を生み出す製薬会社の中核機能を担っています。

医療現場の要望に応えるべく、より付加価値の高い製品の開発を進めていく

当社の研究開発を担う研究開発本部では、東京本社を主要拠点とする開発企画部及び臨床開発部と、富山研究開発センターを主要拠点とする研究部の3部門体制をとり、医療現場での多様な医薬品ニーズに応えるべく、医薬品の研究及び開発に取り組んでいます。

女性医療領域において、生命誕生から生殖、若年から更年期・シニア層までの女性の多岐にわたる生涯の健康に寄り添い、女性のwell-beingの向上に貢献することを目指し、新薬及びジェネリック医薬品の開発に取り組んでいます。新薬では新規エストロゲンであるエストロールを含む配合剤であるFSN-013(エストロール/ドロスピレノン)を月経困難症の治療剤として第Ⅱ相試験を実施中、また、エストロールのみのFSN-014(エストロール)を更年期障害の治療剤として、第Ⅰ相試験まで終了しております。また、更年期障害のホルモン補充療法時に副作用を低減する治療剤のFSN-011-01(プロゲステロン)の第Ⅲ相試験を実施中であり、早期の上市を目指しております。

バイオシミラーについては、Alvotech社より自己免疫疾患、悪性腫瘍性疾患に対する治療剤について7品目について協議を進めており、うち1品目について合意、開発が進んでいます。また、製剤研究において、注射製剤では、当社の麻酔科領域製剤の剤形改善に伴う研究が富山県の「令和元年度 新製剤開発探索研究支援事業の助成対象研究テーマ」に採択されました。一方、固形製剤では、難溶性薬物の可溶性(溶けにくい薬を溶けやすくする)技術の研究に取り組んでいます。これらの剤形改善や新たな製剤技術の開発は、患者さまや医療現場のニーズに的確に応えることができる付加価値製品の開発に役立つものと考えています。

不妊治療剤、造影剤の新薬、バイオシミラー及びジェネリック医薬品等幅広い医薬品の開発経験を活かしつつ、さらなる自社技術力の向上に注力し、医療現場での多様な医薬品ニーズに応えるべく医薬品開発に積極的に取り組んでいます。

より健やかな生活へ貢献するための研究開発活動に欠かせない、研究開発環境を整えている

富山研究開発センターでは、抗がん剤などの毒性が高く取り扱いが難しい物質を取り扱うことができ、かつ、外部環境に配慮した注射剤の施策設備や固形製剤試作棟を有して



富山研究開発センター(富山市水橋)

おり、付加価値の高い製剤を中心とした医薬品開発を進めております。本固形製剤試作棟は、従来研究開発センターと富山工場に点在していた試作用の設備を研究開発センターに集約することを目的として2018年に竣工したものです。この竣工、及び、2019年に原薬や製剤化の試験方法探索や特殊分析に特化した部署を新設したことにより、とりわけ女性医療領域において、機器分析では難しいとされてきた極低濃度のホルモン分析について世界最高レベルの高感度分析法を確立するなど、当社の医薬品開発の大きな推進力となっています。

設備面においては、新医薬品の製造販売承認申請に適用されている「潜在的発がんリスクを低減するための医薬品中DNA反応性(変異原性)不純物の評価及び管理ガイドライン」(ICH M7)への早期対応のため、不純物を化合物の構造から予測することができるソフトウェアである「分解生成物予測システム」や、非常に微量な不純物を高精度の定量分析や未知物質の分子式特定ができる「High Resolution Mass Spectrometer」という機器を導入いたしました。これらを利用し、開発品の原薬及び製剤由来の類縁物質に対し、従来よりも詳細な構造解析を行い、開発品の安全性向上に取り組んでいます。また潜在的発がんリスクのみならず、原薬の分解経路予測もこれまで以上に詳細に解析することが可能となり、他の物性解析装置も利用しながら、製剤

おり、付加価値の高い製剤を中心とした医薬品開発を進めております。本固形製剤試作棟は、従来研究開発センターと富山工場に

設計において留意すべき項目も事前抽出を可能としました。最新の予測ソフトや分析機器の積極的な導入を行い、開発段階から原薬及び製剤の適切な管理戦略を構築し、より優れた医薬品の開発に日夜取り組んでいます。

今後の展望について

女性医療向けの新薬であるFSN-013、FSN-014とFSN-011-01の開発、患者さまの治療の選択肢を増やすジェネリック医薬品、バイオシミラーの開発を、提携先であるMithra社、Besins社、Alvotech社、Lotus社など海外企業とも連携し、引き続き進めていきます。また、当社の長期ビジョン「2030年ビジョン」にも掲げている通り、当社がこれまで取り組んでこなかった男性医療領域や次世代製剤技術・投与デバイス事業などについても積極的に取り組んでいきます。

また、富山県内の産官学連携を目的とした、世界に羽ばたく「薬都とやま」に実現に向け設立された「くすりのシリコンバレーTOYAMA」創造コンソーシアム事業に「薬都創造コンソーシアム推進委員」として参加するとともに、富山県内の大学とバイオ医薬品について共同研究を開始しております。こういった活動を通じて、大学等の研究機関、行政との協働を進めてまいります。

今後とも最先端の技術を実用化し、医療現場のニーズに応えるべく、国・地方自治体及び大学や取引先企業等との連携を図り、当社の研究開発力や製剤技術力の向上に取り組んでいきます。

人々の健やかな生活に貢献するため、高品質で信頼される医薬品を開発します。

入社後は後発医薬品の注射剤を主とした新製品の製剤開発を担当し、安全で高品質な製剤開発のため、処方設計検討や、新製品に求められる品質を恒常的に供給できる製造方法の検討を行ってまいりました。現在は新薬及び後発医薬品の錠剤開発も対象とした、開発推進に関する全般的な支援業務を担当しております。担当業務内容は年々少しずつ変わってきておりますが、信頼される製剤を開発するため、当然のことですが自分自身や家族も安心して使用できる製剤開発を入社以来心掛けてまいりました。研究部では最新の分解経路予測ソフトや分析機器の積極的な導入を

行っており、今後も開発段階から原薬及び製剤の適切な管理戦略を構築し、優れた医薬品の開発に取り組んでまいります。



研究開発本部 研究部
第二研究グループ マネージャー
野嶋 秀明



生産

2030年ビジョン・中期経営計画目標達成に向けて、富山工場のランドデザイン設計
技術難易度の高いホルモン製剤、注射剤
生産能力の拡充並びに継続的なコスト削減
活動により、真に競争力の高い工場へ

富山工場からグローバルマーケットへ

2019年10月に現社長が就任し、2030年ビジョンが策定され、中期経営計画がスタートしました。当社の生産部門を担う富山工場においては、これまで同様、安全(Safety)、品質(Quality)、供給(Delivery)、コスト(Cost)の順に優先順位を付けた生産活動をベースとしたうえで、さらに競争力の高い工場へと進化させるべく、以下の3つのプロジェクトを精力的に進めています。

1つ目はプロジェクト“Falcon”です。第2製剤棟のアンブル製剤ライン更新及び需要に対する製造能力の逼迫に対応するため、第5製剤棟に新たな製造ラインを導入するプロジェクトです。この新ラインの導入は単純に既存製造ラインを更新するのではなく、アンブル製剤とバイアル製剤の両方を1つの製造ラインで製造できること、及び、最新のグローバル規制に基づく無菌保証とハザード対応^{※1}の両方を完備していることが最大の特徴で、日本国内で同様の製造ラインを有するのは富士製薬工業のみです。本ラインの導入で、当社主力のホルモン注射製剤をさらに高効率で、高い品質保証能力を付加した生産体制を構築でき、今期中にバリデーション^{※2}を完了するスケジュールで工事・試運転に向けて順調に進行しています。

2つ目は、当社品質を支える品質管理部の規模・能力の拡充、業務環境改善に向けて、現事務棟横に管理厚生棟を構築する“SAKURA”プロジェクトです。昨年末に着工し、本年夏には竣工予定です。本建物の完成により、品質管理態勢を強化するとともに、作業スペースの確保や動線の改善を通じた働き方改革も実現することができます。

3つ目のプロジェクトは、工場の永遠の課題である「コスト削減プロジェクト」です。プロジェクト名称は“FSIP”と呼んでいます。First Step in Improving Productivityの頭文字をとったもので、Fuji製薬工業の船出(SHIP:スベルが少し異なります)の意味が込められています。今期からは、工場と経営管理部が一体となり、月次ベースで製造原価に関するデータを細かく見える化し、共通の物差し(KPI: Key Performance Indicator)を用いて、工場の生産活動に関する課題と対策を議論しています。また、中期経営計画で設定したコスト削減活動の進捗モニタリングと新たな採算性改善策の発掘等の活動を行っています。

上記3プロジェクトの同時進行を通じて、当社が製品を供給する市場を、日本からアジア、欧米へ展開することを狙っており、タイのグループ会社OLIC社とともに、高効率・高品質を保証する真のグローバル医薬品工場への脱皮を目指していきます。

タイ最大の医薬品製造受託企業OLIC社が 2拠点生産体制の片翼を担う

子会社のOLIC社は、グローバル製薬企業の医薬品を製造するタイ最大の医薬品製造受託企業(CMO^{※3})です。富山工場では自社製品の錠剤、注射剤を中心に製造しておりますが、OLIC社では錠剤、注射剤に加え、液剤、半固形製剤、スプレー製剤など幅広い剤形の製造が可能で、多品種少量製造システムを確立しており、グローバル市場で医薬品ビジネスを展開している顧客やPMDA及び米国FDA等からの厳格な製造管理・品質管理の要求、査察に対応できる生産管理能力を有しています。

2017年に竣工した新注射剤工場棟においては、富山工場と同様の厳格な製造システム・設備を採用し、日本市場に向けて無菌医薬品を製造・供給できる体制を整えました。当社の主力製剤である「オイパロミン[®]注」、「イオパーク[®]注」のバイアル製剤などは、既に日本へ出荷し国内販売を開始しております。今後も造影剤を中心に主力製剤の一部をOLIC社にて製造し、国内で出荷・販売していく予定です。OLIC社への製造移管により、コスト競争力の強化、供給能力の拡大が見込めることに加え、富山工場のリソースを自社開発新製品や高付加価値製剤の受託製造拡大などに投入することを計画しております。

今後の展望について

昨年(2019年)は、AlvogenグループのLotus社との資本業務提携が決まりましたが、そのデュエティリジェンス対応、互いの

製造工程や理念を理解・把握していく過程で、相互交流が活発になってきました。その中で、当社の富山工場並びにOLIC社をAlvogenグループに見ていただくとともに、当社もLotus社の台湾、韓国工場を見学させていただきました。互いに補完できる部分を探索しより大きなシナジーを発揮することができないか検討するためです。第一弾として、Alvogenが実装していた品質マネジメントレビューのシステムを富山工場において導入しました。名前の通り、委託会社を含めて行う当社の生産活動において発生する品質イベントについて、工場としてのパフォーマンスを整理・解析して経営層に報告し、品質を守るために必要な対策をタイムリーに実行していくことが目的です。品質イベントには、逸脱、CAPA(Corrective Action and Preventive Action)、OOS/OOT(Out of Specifications/Out of Trend)、監査指摘、安定性試験等があり、これらの活動を通して当社が販売する製品の安定的な品質保証ができることになります。

今後、当社は会社として国内市場のみならず、ASEANを含むグローバル市場へ展開をしてまいります。製品供給を担当する工場として、グローバル展開にふさわしい製造態勢を確実に構築するため、現状を徹底的に分析し、今どこにギャップがあり、そのギャップをどのように解消していくかを明確に定め、中期経営計画の目標達成に向けて邁進していきます。

※1 特に薬理活性の高い医薬品(抗がん剤、ホルモン製剤等)を製造するために必要な、作業員への暴露管理、環境汚染並びに交叉汚染防止を厳格に管理できる封じ込め設備や手順、システム対応をいう
※2 製造所の構造設備並びに手順、工程その他の製造管理及び品質管理の方法が期待される結果を与えることを検証し、これを文書化すること
※3 Contract Manufacturing Organizationの略



製造部
第三製造グループ製造七課
大森 真理恵

高品質な医薬品の安定供給を通じて、 患者さまの健やかな生活に貢献します。

入社してからの3年間、主に注射剤の調製に従事しています。注射剤は他剤形と比べると無菌性について厳しく管理されており、緊張感を持って仕事に取り組んでいます。

製造業務は単調で変わり映えないというイメージを持たれがちですが、その単調さこそが高品質・安定供給の要だという信念を持って日々の業務に携わっています。そして、ただ現状を維持するだけではなく、滞りなく製造業務を進められるよう現場の衛生環境や安全環境の改善に努めています。

わたしたちが作る医薬品が患者さまの生命・健康に貢献できることはとても誇らしく、

そのことを活力に今後も業務に取り組んでまいります。



ガラスシリンジ製剤の調製作業風景



信頼性保証

富山と東京のチームが連携して、市場に供給した医薬品の品質、安全性、有効性を厳しく監視し、医薬品の使用に伴うリスクを最小化するよう努めています。

医薬品の安全・安心を確保

富士製薬工業では、患者さまや医療関係者の方々が、安全に、かつ、安心してご使用いただける医薬品を提供すべく、品質や安全性の面で厳しい社内基準を設けたうえで品質・有効性・安全性を監視し、リスクの最小化に努めています。また、当社では、医薬品がより適正に、かつ、安全に使用されるよう、医療関係者に対して、年間20件以上の適正使用情報を適時・適切に提供しています。

社内外から、年間200件以上に上る品質に関する情報が寄せられます。品質情報が寄せられた際には、当該製品の製造記録及び品質試験記録の確認や問題事象の発生原因の追究だけでなく、同一ロットやその前後のロットの参考品に至るまで詳細に調査し、発生事象への対応、改善策及び再発防止策等を立案します。また、必要がある場合には、患者さまや医療関係者の皆さまにより安心して使用していただけるように製品を改良します。

さらに、品質保証を確実なものとするため、すべての製造所に対して指導や管理監督を行っています。当社が取引している製剤・原薬の製造所等は国内外に200箇所以上もあることから、年間計画を立てて製造所監査を行っています。それぞれの製造所のリスク評価を行い、リスクが高いと判断した製造所に対しては実地での監査を行います。また、リスクが中程度以下の製造所に対しては、主に書面での監査を実施します。1年間で実地での監査及び書面での監査はそれぞれ20-30件に上ります。当社では、近年長期安定性試験の結果に基づき、複数件の製品自主回収を行っています。今後このような事象が発生しないよう、開発段階から一貫して、製造所の管理監督を徹底してまいります。

製品開発段階から密に連携

安全性の監視においては、研究開発本部、富山工場をはじめとする社内各部署と連携し、製品開発段階から販売を中止するまで一貫して、医療機関、提携会社、各国規制当局等から幅広く情報を収集しています。このような安全性に関する情報入手は年間1,500件以上にも上ります。集積された情報は一元的に管理をしており、安全性確保や適正使用のために必要な対策の立案、実施につなげています。情報を入手した際には、数日以内に担当者が内容を確認し、評価を行います。さらに厚労省報告、添付文書改訂、適正使用情報の伝達等の措置対応が必要な場合には、薬

機法やGVP省令等に沿って速やかに措置を実施しています。

また、医薬品を市場に供給するためには、品目ごとに医薬品製造販売承認を取得する必要があります。新規開発品においては、研究開発本部と連携し、CMC[※]や非臨床、臨床の薬事支援を行い、承認申請、承認取得に向けての対応を行っています。さらに年間50件前後発生する承認取得後の変更案件においては、各関連製造所と連携し、長期にわたって承認を維持していくための薬事対応（一部変更承認申請／承認取得、軽微変更届）を行っています。

今後の展望について

富士製薬工業では、「薬の富山からGlobal Marketに進出している」という2030年ビジョンを掲げ、今後タイを中心としたASEAN地域をはじめ、グローバルに富士ブランド製品の販売を開始し、その市場を拡大してまいります。グローバルに事業を展開することに伴い、当社製品を世界各国の患者さま、医療関係者の方々に安全かつ安心してご使用いただくため、品質や安全面に関するグローバルポリシーを設定し、富士製薬グループ全体で信頼性保証体制を構築してまいります。また、グローバル展開に向けて、各国の規制情報を検索できるシステムを導入しました。このシステムをフル活用することにより、進出先の地域でどのような薬事対応や行政対応が必要であるかをいち早く検討し、進出の準備を進めてまいります。

国内では、海外提携企業と関わる業務が増加することに伴い、日本における承認取得・承認維持に必要な事項の情

富士製薬工業の安全性確保に向けた行動



報共有を行い、それら企業との連携を強化します。連携の強化にあたってはこれまで以上のグローバル対応が必須となることから、英語能力の向上を含めた基礎的な人材育成にも注力してまいります。また、現在求められている規制のレベルに合わせて、業務効率化に取り組み、アウトソーシングの更なる活用やシステム導入を積極的に検討してまいります。直近ではMRからの有害事象及び品質情報報告システム及び安全性情報伝達管理システムの導入を進め、GVP／GQP省令に対応するとともに、業務連携の簡素化、業務進捗管理の見える化を図ります。これらのシステムは2020年10月より本格運用を開始する予定です。さらに今後導入が予定されているオンライン承認申請／届出に関する情報を収集し、オンライン化に滞りなく対応できるよう備えます。また、規制の方向性をいち早く見極め、業界団体の活動にも積極的に参画し、業界内での情報共有や意見交換を密にすることで変化に速やかに対応できるよう準備してまいります。

※ Chemistry, Manufacturing and Controlの略。



信頼性保証部 品質保証グループ
品質保証二課
岡本 悠大

品質情報を収集し、より高品質で信頼をされる医薬品の開発・製造につなげます。

主に医薬品の品質情報に関する業務を担当しています。お客様からご報告いただく製品の品質に関する様々なお意見・ご要望等から、他部署との連携のもと、製品の改善につなげています。

製品の不良はお客様へ多大な迷惑をかけてしまうことから、同じ不良品は絶対に製造させないという志を胸に、原因究明及び再発防止を第一に考え、改善内容に不足がないかを入念に確認します。また、過去の品質情報をデータベース化し、営業部門を通じてお客様からのお問い合わせへの確に回答できるよう準備しています。

外観だけでは判断できない医薬品の品質を私たちが保証し、患者さまに安心して当社の医薬品を使用していただけるよう、日々改善に取り組んでいます。



販売

営業本部は営業活動の企画・立案を担う営業企画部と営業部（全国8支店／31営業所、MR約220名）で組織され、産婦人科、放射線科を中心に当社取扱医薬品の情報提供活動を展開しております。

一人ひとりが製品や疾患における正確な知識を身につけ、医療現場のニーズに応えられるよう努めています。

重点領域へのリソースの集中

当社は、質が高く効率的な情報提供活動を行うため、「重点品目」を每期設定し、営業リソースを集中して活動しております。2019年9月期（第55期）は同年3月に発売した緊急避妊薬「レボノルゲストレル錠1.5mg〔F〕」を含めた9品目を重点品目に設定しました。重点品目は、一つ一つが特徴のある製品群であり、当社の全体の売上高の約56%と過半を占めています。営業活動の企画・立案を担う営業企画部がその重点品目それぞれの販売戦略を策定し、営業部がその戦略を医療現場に展開することにより、質が高く効率的な情報提供を実現するとともに販売実績を伸長させるべく活動してまいりました。結果として、2019年9月期の重点品目の販売実績は前年同期比113.7%と、当社業績の下支えとなりました。

当社販売戦略の成果として、重点品目の大部分を占める急性期医療領域、及び、女性医療領域において当社のプレゼンスが向上し、51期～55期の中期経営計画のテーマであった「Fuji Pharmaブランディング」実現に向けて貢献することができたと考えております。

各医療領域における取り組みについて

当社は主に急性期医療領域と女性医療領域の医薬品の製造・販売に強みを持った製薬会社です。そのため、ここでは両分野での取り組みについてそれぞれご説明いたします。

まず急性期医療領域では、より活動の質を高めるため、2017年9月期より全国に高度急性期病院課を設置し（2020年4月現在は2拠点設置、その他エリアは課所属）、ここ数年著しく変革している大病院に対応した情報提供活動のあり方の研究、ディテールリングスキルや知識レベルの向上に努めました。とりわけ放射線領域においては、国内市場におけるヨード供給量No.1メーカーとして、またジェネリック市場における圧倒的支持（シェア80%以上）をいただいているメーカーとして取り組んだ各種学会活動、安全な造影検査のために精緻に行った情報提供活動が高く評価され、更なる販売実績の伸長を成し遂げました。

また、女性医療領域では、ジェネリック医薬品としては国内で初めて製造販売承認を取得したレボノルゲストレルを含有する緊急避妊薬、「レボノルゲストレル錠1.5mg〔F〕」を2019年3月に上市し、その上市からわずか2ヶ月で市場シェア80%を獲得いたしました。本剤の上市により、これまで、予期せぬ妊娠を回避するための緊急的な方法として適応外薬の使用を余儀なくされていた女性の皆さまに、より安価な承認薬をお届けするこ

とで、適応外薬の使用は激減しました。またその結果として、緊急避妊薬における承認薬の市場は本剤の発売前の1.5倍強となりました。医薬品の適正使用、ひいては、予期せぬ妊娠による女性の体への負担の軽減に大きな貢献を果たせたと考えております。また、女性医療の分野における幅広い医薬品を取り扱う製薬会社として、女性の健康にまつわる周辺情報の社員教育に注力することでMRレベルの向上に取り組むとともに、健康支援アプリLiLuLaの展開による一般の皆さま向けの正しい医療情報の提供や未病の発掘に取り組むなど、幅広い活動を通じて、産婦人科における当社の存在感は益々大きくなったと認識しております。

今後の展望について

高齢化による社会保障費、医療費の高騰により、製薬会社が置かれた環境は益々厳しくなっております。2019年10月には消費税増税に伴う薬価改定が実施され、2020年以降の毎年の薬価改定にも備える必要があります。また2019年1月よりプロモーションコード^{※1}が改定され、2019年10月には医療用医薬品の販売情報提供活動に関するガイドライン^{※2}が施行されたことに伴い、医薬品の情報提供活動に対する規制も厳格化しております。

このように私たちを取巻く環境が刻々と変化していく中で、当社の2030年ビジョン、及び、中期経営計画を達成するべく、医薬品に関する法令、規則や、制度の変化を踏まえつつ、医療現場のニーズを敏感に読み取り、柔軟に対応していくことが求められます。

女性医療領域のリーディングカンパニーとしての施策を立案し、実行します。

国内女性医療領域No.1のリーディングカンパニーを目指すべく、婦人科製品のポテンシャル最大化に向けたマーケティングプランの企画・立案、実施を主な業務としております。MR訪問ツールとしての資料の作成や学会や研究会、Web講演会の企画、運営を通じて顧客に貢献するとともに、情報提供・疾患啓発等を通じ女性の健康を支援し、QOL向上に寄与するために日々業務に取り組んでおります。また、その活動の一環として、女性のための健康支援アプリ「LiLuLa」の運営も行っており、多くの女性の皆さまへ正しい情報をお届けすることで、産婦人科への受診促

進、疾患の早期発見につながることを目指した取り組みも行っております。



2019年3月発売の緊急避妊薬、「レボノルゲストレル錠1.5mg〔F〕」

当社は2030年ビジョンにおいて、「世界の女性のwell-beingの向上に貢献している」「薬の富山からGlobal Marketに進出している」「世界一幸せな会社と社会貢献が一体化している」を掲げております。今後、今までよりも多くの患者さまにより大きく貢献するためには、ジェネリック、バイオシミュラー、新薬という異なるカテゴリで医薬品を販売してきた当社の豊富な経験に加え、より生産性、効率性を向上させるため、卸をはじめとする各取引先との取り組み強化やデジタルの活用、販売計画達成にむけた各部門のPDCAサイクルのスピードアップ、法令や規則に則った情報提供活動を徹底する社内教育体制等の強化など、総合的な取り組みが必要となってきます。この総合的な取り組みの連環で、あらゆる環境に対応できる業界トップクラスの組織の構築を目指してまいります。

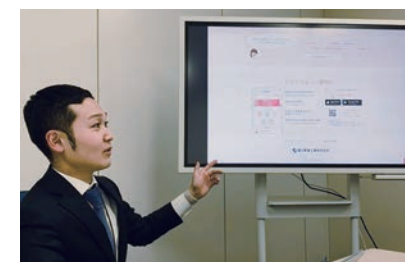
※1 日本製薬工業協会（製薬協）が定める、製薬企業が医薬品のプロモーションを行う際に遵守すべき事項を規定した規則。

※2 厚生労働省が定める、医療用医薬品の販売情報提供活動において行う広告等の適正化を図るためのガイドライン。



営業企画部 ウィメンズヘルスグループ
ウィメンズヘルsteam

高橋 悠太

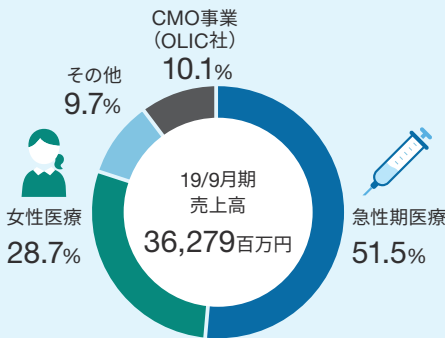


主要販売データ

当社は、急性期医療・女性医療の2つの医療領域、及び、CMO事業に特化した製薬企業です。2019年9月期の売上高は急性期医療が19,340百万円で全体の51.5%、女性医療が10,756百万円で全体の28.7%、CMO事業

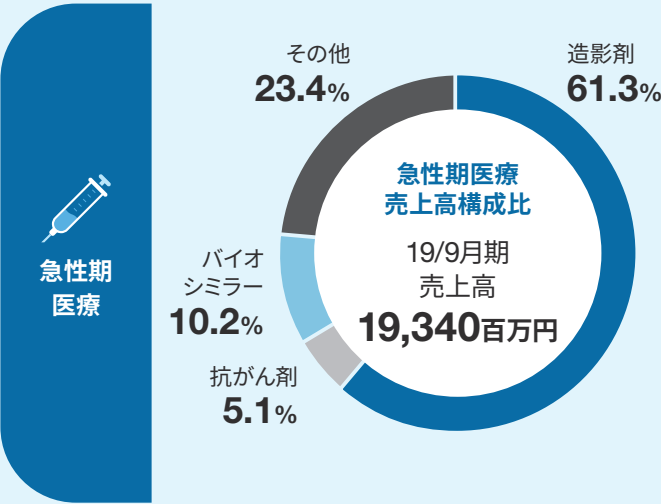
(OLIC社)が3,809百万円で全体の10.1%という結果となりました。前述した重点品目の伸張があったものの、造影剤のライセンス契約の終了などが影響し、売上高は昨年を下回る結果となりました。

医療領域別売上高構成比

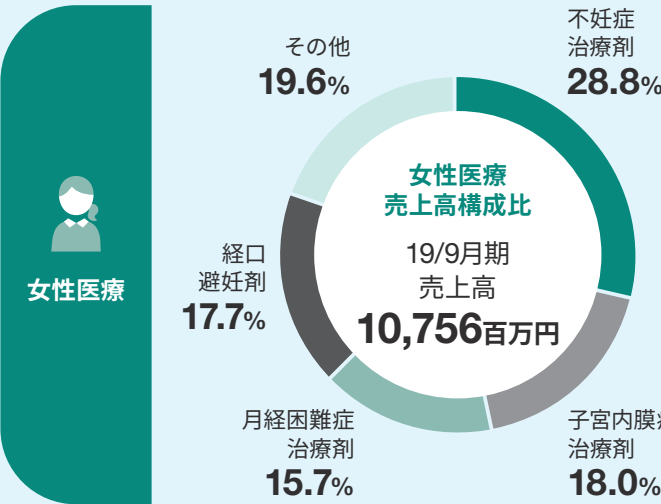


医療領域別売上高

医療領域別 (百万円)	15/9月期	16/9月期	17/9月期	18/9月期	19/9月期	前期比	
						増減額	増減率
急性期医療	17,082	19,997	20,264	21,895	19,340	△2,555	△11.7%
女性医療	9,943	9,582	10,212	10,802	10,756	△46	△0.4%
その他	2,463	2,413	2,509	2,734	3,643	909	33.2%
CMO事業 (OLIC社)	2,255	2,309	2,576	3,452	3,809	357	10.3%
合 計	31,680	34,229	35,387	37,909	36,279	△1,630	△4.3%



急性期医療のうち、造影剤の売上高が11,852百万円と、同領域の61.3%を占める結果となりました。2014年から欧州の企業との間で販売ライセンス契約を締結し当社で販売をしていた造影剤が、ライセンス契約の終了に伴い2019年1月1日に同社の日本法人に販売が移管されたことが主な要因となり、前期比2,555百万円の減少となりました。



女性医療においては、月経困難症治療剤「ルナベル®配合錠」のAG 発売による同製剤の大幅な販売減少があったものの、2016年9月期に投入した、天然型黄体ホルモン製剤「ウトロゲスタン®腔用カプセル」や、前期(2017年9月期)に投入した子宮内膜症治療剤「ジエノゲスト錠」などの寄与があり、全体として前期比46百万円の減少となりました。



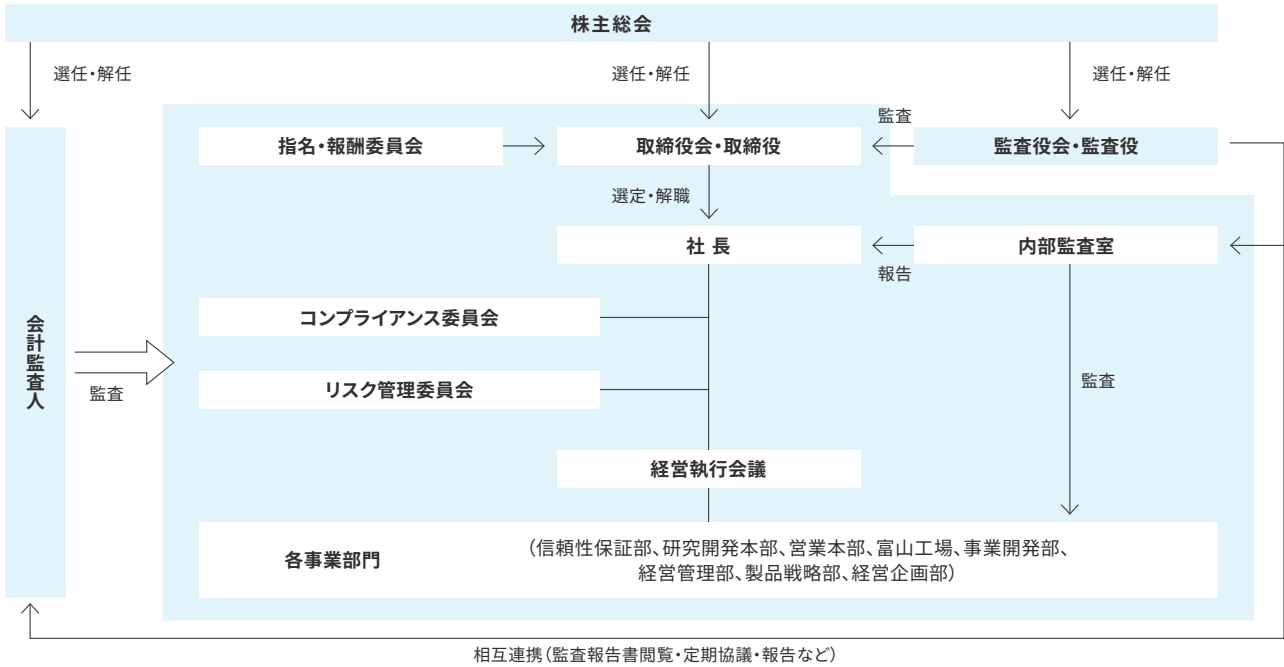
コーポレート・ガバナンス

基本的な考え方

当社は、「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」を経営理念としております。今後も引き続きこの経営理念の下に、良質な医薬品の開発、製造、販売を通じて、株主をはじめ従業員、医療関係者などの当社を取り巻くステークホルダーに対する責任を果たしつつ、透明性・自律性を確保した迅速かつ柔軟な意思決定を通じて、持続的な成長と中長期的な企業価値の向上を図ってまいります。

コーポレート・ガバナンス体制として監査役会設置会社を選択しておりますが、2018年には指名・報酬委員会を諮問機関として設立するなど、企業価値向上を目的とした透明かつ公正なガバナンス体制の構築に積極的に取り組んでおります。

コーポレート・ガバナンス体制



取締役会の実効性の評価

当社では、毎年1回全取締役及び全監査役を対象としたアンケートを通じた分析・自己評価を行い、取締役会の実効性の確保・向上を図っております。同アンケートは期初の10月に各役員に配布、翌月11月に回収し、さらに翌月12月の取締役会にて、その結果と、内容如何によって対応策の報告がなされます。対応策の実施状況については、翌年10月のアンケート配布時に、1年間の取り組み状況として報告しております。

また、IR活動を通じた株主との対話内容、株主総会での議決権行使状況等、適切なコーポレート・ガバナンスに必要な情

指名・報酬委員会の設置

当社は取締役の指名や報酬の決定にあたり、その決定プロセスの透明性・公正性を確保することを目的に、取締役会の諮問機関として指名・報酬委員会を設置しております。この指名・報酬委員会は、独立社外取締役2名及び社内取締役1名で構成されており、議長は独立社外取締役が務めております。

リスクマネジメント

当社では、事業活動にマイナス影響を及ぼす可能性のある事象を事前に識別・分析・評価し、対応を適切に行うことにより内部統制の目的を達成するため、「全社リスク管理規程」を策定しております。本規程に基づき、各部門の部長・マネージャーを中心に構成されたリスク管理委員会においてリスク評価を実施し、全社的なリスクマネジメント体制の整備、問題点の把握

新型コロナウイルス感染症への対応

新型コロナウイルス感染症（COVID-19）感染拡大の状況に鑑み、社長以下各部署の責任者をメンバーとする情報連絡会を設置し、国内外の感染拡大の状況の変化や各国政府、各地方行政団体の施策など必要な情報を集約した上で、社内外において適時適切な対策を講じる体制を整えてまいりました。本情報連絡会が主管し、医療機関を受診される皆さま、医療関係者の皆さま、取引先、当社社員及びその家族を含む関係者への感染を未然に防止するとともに、当社が製造する医薬品の安定供給に支障をきたすことのないよう早期に対応方針を策定・公表しております。

本対応方針に基づき当社では、体温が37度以上の社員の出社を禁止していることをはじめ、MRによる医療機関訪問活動の自粛(5月26日に対応方針を変更し、訪問活動自粛は解

報を取締役に随時提供し、取締役会の実効性を高めるよう努めております。

対象者	全取締役及び全監査役
方法	アンケート
評価	5段階評価を基本＋フリーコメント
実施	毎年期初に前期通年の状況を評価
主な質問項目	取締役会の運営 経営陣候補者の育成に関する監督状況 取締役会付議基準の適切性(決議事項・報告事項の多寡) 社外役員に対する情報提供の適否

取締役会は、取締役や執行役員の選解任、報酬に関する事項のほか、最高経営責任者である社長（CEO）の選解任や経営陣の報酬体系に関する方針・報酬水準の決定についても同委員会の諮問を受けて、決定しております。

に当たっております。リスク評価は客観的な評価項目に基づいて行っており、評価の結果ある程度リスクが大きいと判断された事象については「リスク対応計画」を作成し、関連する部署は当該リスク対応計画に沿って対応をすることとしております。本委員会での活動については、取締役会・経営執行会議において定期的に報告をしております。

除）、国内外出張の自粛、在宅勤務及び時差出勤の実施、社内外会議・研修・セミナー等は遠隔参加を原則とするなど、政府や地方自治体の要請を踏まえ対応してまいりました。また、タイのOLIC社でもリスク管理としてBCPを改定した上、感染者発生時や特定地域住民の移動が制限された場合を想定した訓練を行い安定供給体制に支障が生じることのないよう対応を行っております。（なお、当社の新型コロナウイルス感染症への対応は、同感染症の感染の状況や政府の決定等を踏まえ随時更新いたします。最新の情報については当社ホームページをご参照ください。リンク:<https://www.fujipharma.jp/news/index.html>）。

今後も引き続き新型コロナウイルス感染症に関する情勢に注視し、当社の使命である「高品質な医薬品の安定供給」が滞ることのないよう対策を講じてまいります。

コンプライアンス

当社は、医薬品の製造・販売という人の生命に直接関与する事業を営む企業として常に高い倫理感を持って行動しなければならないとの認識のもと、「コンプライアンスに関する行動規範」、「コンプライアンスに関する行動基準」及び「コンプライアンス管理規程」を制定し、コンプライアンス委員会が中心となって全役職員へのコンプライアンス意識の啓発、浸透を図っております。

コンプライアンス委員会は各部門の部長・マネージャーを中心に構成されており、コンプライアンス体制の計画・推進・改善を行うとともに企業倫理及び法令順守を社内に周知徹底しております。2020年からは新たに、全社員向けに「コンプライアンス通信」を定期発行しており、各部署で同通信を

利用したコンプライアンスに関する学習の場を設けるなど、社員一人ひとりのコンプライアンス意識のより一層の向上を目的とした施策を講じております。また、全社員を対象に最低年1回、e-Learningによるコンプライアンス研修の受講を必須としており、コンプライアンス意識を常に意識した企業活動を全社員に徹底しております。

職場内でのコンプライアンス違反またはその恐れがある行為について相談・通報をするための相談窓口として、内部通報窓口を社内外に設置しており、社外窓口としては当社の顧問弁護士ではない弁護士を設置しております。

本委員会での活動については、取締役会・経営執行会議において定期的な報告をしております。

社外取締役メッセージ

中長期的に企業価値を向上させるため、取締役としての役割を果たします。

取締役(社外) 平井 敬二



製薬業界を取り巻く環境は、国民の高齢化に伴う医療費高騰を抑制するという国の方針、新規医薬品の研究開発費の高騰、さらに販売情報提供ガイドラインの施行による営業活動への影響などにより年々厳しさが増大してきております。このような環境においても製薬企業として持続的な成長と中長期的な企業価値を向上させていくためには、コーポレートガバナンスが益々重要になっています。

富士製薬工業の取締役会においても、ここ数年長期ビジョンと中期経営計画の策定やAlvotech社とのバイオシミラーの国内における独占的パートナーシップ契約など経営の重要事項について多くの時間を割いて討議を行い、コーポレートガバナンス面からも慎重な検討をしてきました。2030年ビジョンの実現を見据えた2020年9月期から始まる中期経営計画の策定に当たっては、「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」という経営理念を基軸として検討が進められ、策定作業中には社外取締役からもそれぞれの経験や見識に基づいた意見が出され、活発な討議が行われました。そのような過程を経て、富士製薬工業の企業価値を高める中期経営計画が策定できました。

今後は2030年ビジョンの実現を目指して富士製薬工業の社員一人ひとりが当事者意識を持つ“ONE TEAM”となって、重要な成長戦略である女性医療領域のさらなる強化、製品ポートフォリオ（新規ホルモン剤、バイオシミラー）の拡充強化、アジア及び北米市場での新たなビジネス展開、実行を担っていく組織・人材の活性化に全社一丸となって取り組むことを期待しています。これらの2030年ビジョンと中期経営計画の実現に向けたPDCAサイクルを的確にモニタリングをしていくことが、取締役会の重要な役割だと考えております。

役員紹介 (2020年4月1日現在)

取締役



代表取締役会長
今井 博文

1987年当社入社。代表取締役社長を経て、2016年4月より代表取締役会長。



代表取締役社長
研究開発本部長
岩井 孝之

1986年三井物産株式会社入社。2006年に当社出向。米国三井物産株式会社SVP兼米州本部コンシューマーサービス事業商品本部長などを経て2019年当社入社。2019年12月より代表取締役社長。



取締役副社長
富山工場長
笠井 隆行

1985年塩野義製薬株式会社入社。同社生産技術研究所CMCオフィス兼治験薬製造室長、武州製薬株式会社代表取締役社長などを経て2016年当社入社。2016年12月より取締役副社長。



取締役 常務執行役員
経営管理本部長
上出 豊幸

1987年野村貿易株式会社入社。2000年当社入社。コーポレート本部長、OLIC (Thailand) Limited. Managing Directorなどを経て、2017年12月より取締役。



取締役(社外)
小沢 伊弘

● 株式会社アイバック代表取締役社長
● 内外薬品株式会社社外監査役
● 株式会社広貴堂社外取締役

主な略歴 | 1986年株式会社アイバック設立、同社代表取締役社長(現任)。2003年12月より当社社外取締役。



取締役(社外)
平井 敬二

● 杏林製薬株式会社相談役
● 株式会社Trans Chromosomics社外取締役

主な略歴 | 杏林製薬株式会社代表取締役社長などを経て同社相談役(現任)。2016年12月より当社社外取締役。



取締役(社外)
三宅 峰三郎

● 株式会社中島董商店取締役会長
● 公益財団法人キュービーみらいたまご財団理事長
● 亀田製薬株式会社社外取締役
● 株式会社オートバックスセブン社外取締役(監査等委員)
● 内閣府休眠預金等活用審議会専門委員主査

主な略歴 | キュービー株式会社代表取締役社長などを経て株式会社中島董商店取締役会長(現任)。2017年12月より当社社外取締役。



取締役(社外)
ロバート ウェスマン

● Alvotech hf. Chairman of the board
● Alvogen Aztiq AB Director
● Lotus Pharmaceutical Co.,Ltd. Chairman
● Alvotech Holdings S.A. Chairman of the board
● Aztiq Pharma Partners S.a.r.l Director

主な略歴 | 2012年にAlvotech hf.のChairman of the boardに就任。2019年7月より当社社外取締役。



取締役(社外)
青山 直樹

● 三井物産株式会社ヘルスケア・サービス事業本部ファーマ事業部販売・マーケティング事業室室長

主な略歴 | MBK Healthcare Management Pte. Ltd.取締役などを経て、三井物産株式会社ヘルスケア・サービス事業本部ファーマ事業部販売・マーケティング事業室室長(現任)。2019年12月より当社社外取締役。

監査役



常勤監査役
井上 誠一

1983年日本興業銀行入行。2014年当社入社。取締役常務執行役員などを経て2017年12月より常勤監査役(現任)。



監査役(社外)
三村 藤明

● アンダーソン・毛利・友常法律事務所弁護士(パートナー)
● マクニカ・富士エレクトロニクス株式会社社外監査役
● 株式会社三光マーケティングフーズ社外監査役

主な略歴 | 1987年東京弁護士会登録、アンダーソン・毛利・友常法律事務所パートナー(現任)。2003年12月より当社社外監査役。



監査役(社外)
相良 美織

● 株式会社バオバブ代表取締役

主な略歴 | 住友商事株式会社などを経て、2009年株式会社バオバブ設立、同社代表取締役(現任)。2019年12月より当社社外監査役。

社外役員の専門領域

氏 名	マネジメント	グローバル	テクノロジー	ファイナンス	リーガル	ヘルスケア	サステナビリティ
社外取締役 小沢 伊弘	●	●					
社外取締役 平井 敬二	●	●				●	
社外取締役 三宅 峰三郎	●					●	●
社外取締役 ロバート ウェスマン	●	●				●	
社外取締役 青山 直樹		●				●	
社外監査役 三村 藤明		●			●		
社外監査役 相良 美織	●		●	●			●

サステナビリティ

社会的責任と社会課題への取り組み

■ 経営理念の実践を通じたサステナビリティ活動

当社は、経営理念のもと、人を大切に経営を通じて人々の健康に寄与することが、医薬品を製造・販売する企業としての社会的責任であると考えています。かかる責任を果たすために、社長を委員長とする「サステナビリティ委員会」を設置し、昨年策定した長期ビジョンにおいても「世界一幸せな会社と社会貢献が一体化している」ことを目標に掲げ、事業活動を通じて持続可能な社会を実現するための課題解決に取り組んでいます。

同委員会では、当社のサステナビリティ(持続可能性)に対する考え方を明確にするため、「サステナビリティ活動の基本的

な考え方」を定義し、この考え方を全役職員が実践するための指針として「サステナビリティ基本方針」を策定いたしました。さらに、この基本方針に基づきサステナビリティに関する具体的な取り組みを行うにあたっては、組織の社会的責任に関する国際規格であるISO26000の「7つの中核主題」ごとに課題を整理しております。この具体的な取り組みは中期経営計画の戦略の1つとしても位置づけており、全役職員が持続的な成長及び社会課題の解決に貢献するという意識を持って業務に励むよう、会社を挙げて取り組んでいます。

サステナビリティ活動の基本的な考え方	サステナビリティ基本方針
当社は経営理念として、『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』を掲げ、経営理念の実践を通じて、世の中の役に立つこと、またそのためにたゆみなく成長していくことが、当社のサステナビリティ活動の基本であると考えています。	貢献 一人ひとりが、富士製薬工業らしい価値の提供を通じて経営理念を実践し、社会の持続的発展への貢献を常に意識し、行動します。
社会的責任を果たすと同時に、地球環境や経済などの社会の持続可能性に配慮した事業活動を行い、人々の生活向上をはじめとするさまざまな社会的課題の解決に貢献してまいります。	成長 一人ひとりの成長が、富士製薬工業の成長につながり、成長することでより大きな貢献ができることを意識し、たゆみなく成長してまいります。
	コンプライアンス 一人ひとりが「コンプライアンスに関する行動規範」を順守し、事業活動のあらゆる局面において社会の一員であることを自覚し、常に何が「正しい」かを考え、行動します。
	人権尊重 すべての人々の人権・人格・個性を尊重します。
	環境保全・保護 環境資源は有限であることを常に意識し、地球環境の保全に積極的に取り組みます。

■ 女性のwell-being向上支援

当社では2030年ビジョンの「ありたい姿」の1つに「世界の女性のwell-beingの向上に貢献している」ことを掲げ、世界中の女性が身体的・精神的・社会的にも、すべてが満たされた状態に向けて、当社が積極的に貢献することを目指しています。

当社はこれまで、重要な戦略領域の1つとして、女性のライフステージごとの疾患に対する様々な医薬品の提供をしてまいりました。今後は、医薬品の提供だけでなく、昨今の働き方の多様化・ライフスタイルの変化の中で、女性がライフプランを主体的に選択し、自身の体のしくみや女性特有の疾患について正しい情報を得たうえで、医療機関への相談や女性特有の症状への対処ができるよう、ヘルスリテラシーを向上させることも社会課題解決の1つとして、女性医療に携わる当社の使命であると考えています。

このような考えのもと、当社は2018年7月に、思春期から成熟期、更年期、老年期、それぞれの年代の女性の健康支援

を目的としたスマートフォン専用アプリ「LiLuLa(リルラ)」の配信を開始し、ヘルスリテラシー向上に向けた啓発活動を始めました。また、より広く情報を発信するため2020年2月にはLiLuLaで配信している情報をインターネット上でも見られるようにするため、ウェブサイトも開設いたしました。

インターネット等で得られる情報の中にはエビデンスを伴わないものも多く存在しますが、LiLuLaは、産婦人科領域で活躍をされている医師が掲載記事を監修している他、産婦人科領域を専門とする医療従事者にもご参加をいただいております。正しい情報を得ることができます。生理、避妊、妊娠、更年期、婦人科検診といったコンテンツがあり、利用料は完全に無料で、課金や広告記事は一切なく、女性の健康支援のみを目的としたサービスとなっております。啓発活動をさらに進めるため、健康経営推進の一環で当社以外の企業・団体様にLiLuLaをご活用いただく等、啓発資材の提供も行っております。

■ 女性アスリート向けの啓発活動

とりわけ近年では、女性アスリートが最大のパフォーマンスを発揮できるよう、月経に関する基礎的な知識やホルモンバランスの変化が体調に与える影響についての啓発活動を行っております。当社では一般社団法人女性アスリート健康支援委員会を2014年から支援させていただいているほか、東京オリンピック・パラリンピックを控え、2019年11月にはホッケー女子日本代表(通称「さくらジャパン」)の選手を、2020年2月にはホッケー女子U21ジュニア代表選手を対象に、女性特有の体調維持・周期管理についての啓発活動を行いました。

女性アスリートは月経によるホルモンバランスの変化等でコンディションが左右されやすく、そのパフォーマンスにも影響を及ぼすということが当然起こってきます。またパフォーマンスの

みではなく、一人の女性としてのライフプランを考えるうえにおいても、例えば、生理痛でも日常生活に支障をきたすほど重度のものは月経困難症という病気である可能性があり、この病気は放置することで将来の不妊やその他の病気につながるというリスクを引き起こすことなどもあります。

こうしたリスク等に対して女性アスリートが正しい情報を得て、より活躍しやすい環境を整えられるよう、今後もこういった機会やLiLuLaでの情報提供を通じた啓発活動を継続してまいります。



■ コミュニティへの貢献

すべてのステークホルダーとのコミュニケーションを積極的に推進し、各コミュニティへの幅広い貢献を目指しております。

例えば、当社は創業以来富山県に工場・研究開発機能を構えてきたことから、富山県の地域スポーツ文化の活性化に貢献すべく、富山市をホームタウンとして地域に密着した運営を

行っているプロバスケットボールチームの「富山グラウジーズ」とオフィシャルウェアパートナー契約を締結^{※2}しています。

また、インターンシップや中高生の企業訪問なども受け入れており、富山を中心として、地域と共に成長し続けられる企業となれるよう様々な社会貢献活動に取り組んでいます。

※2 2017年(2016-2017シーズン)から

環境

■ 環境への取り組み

当社は資源の有効利用及び地球温暖化を防止するため、エネルギー使用の合理化等に関する法律(省エネ法)に基づき、地球環境の保全に努めることを目的とし、省エネルギー推進委員会を設置しております。大気汚染防止法、水質汚濁防止法、PRTR法及び自治体との協定(自主管理基準)による環境負荷物質の排出基準の遵守等、関連する法規の遵守と併せ、エネルギー管理推進体制の強化を、委員会を中心に全社的な取り組みとして進めています。

とりわけ、当社の事業活動の中でもっともエネルギーを消費する富山工場においては、所有する設備機器に関して担当者の専門性を高め、生産機器に対するエネルギー効率化を図る取り組みを行っております。

世界一幸せな会社と社会貢献が一体化している



2030年ビジョン、及び、中期経営計画においてもサステナビリティを重要な1つの要素として捉えています。

安全衛生への取り組み

健康経営への取り組み

人を大切にする経営が当社の原点であるという考え方のもと、時間外労働(残業)時間の削減、年次有給休暇の取得促進に努め、今まで以上に労働時間の適正化に向けた取り組みを行い、従業員の健康状態に配慮し、ワークライフバランスの向上も目指しております。より働きやすい職場環境づくり、勤務形態の柔軟化、育児・介護休暇制度への啓蒙活動、障がい者の方が働き

やすい環境づくり、定期健診受診促進、禁煙等社員の健康増進策の推進、従業員の心の健康増進などにも取り組んでいます。

また、労働安全衛生法等の法令の順守や、労働災害を防止は当然のことながら、社員一人ひとりの健康に配慮し、安全や衛生に配慮した職場環境やゆとりある就業環境づくりを促進してまいります。

OLIC社 無事故1,800日の取り組み

OLIC社では2015年6月にプロジェクトを発足して以来、月次でヒヤリハット事例報告を推奨してまいりました。本取り組みにおいては、報告者には賞品を進呈するなど事例報告を積極的に促し、毎月あがってくる報告事例の50%以上を改善しています。この取り組みは、職場の事故リスクを明確にし、5Sの実践の徹底や設備改善等により、労災事故の未然防止に大きく貢献しております。その他にも、安全管理チームによる朝礼での啓蒙活動、四半期毎の危険予知訓練、始業前の安全確認訓練などを実施し、従業員の安全意識の向上に努めています。また、無事故部門への表彰を毎年実施して

おり、左記のような全社一丸となった安全への取り組みの結果、2020年4月27日、休業災害ゼロ継続1,800日を達成いたしました。



安全への意識を高めるためのポスターと、無事故継続日数を記録する看板

人財育成

人財の育成と徳目評価制度

当社では、幅広い知識や視野をもった人材を育成するためCDP(キャリア・ディベロップメント・プラン)という制度を導入しております。同制度においては、社員一人ひとりが自分の将来(キャリア)に対する目標を明確なものとし、それを会社・上司と共有をすることによって、社員個人の成長を支えます。また、幅広い視野と経験を積むためジョブローテーションを実施し、異動機会の提供をしております。新入社員から経営幹部に至るまで、さまざまな研修プログラムを用意しており、e-Learningによる自己啓発やキャリア開発支援等も定期的

に実施しています。

当社は経営理念の1つとして「富士製薬工業の成長はわたしたちの成長に正比例する」と掲げているとおり、人を大切にする経営を重視する会社として、人財開発課を中心に人財育成強化施策を講じております。中期経営計画においても次世代経営陣やグローバルリーダーの育成を重要な経営戦略の1つとして位置づけ、次世代の育成に注力してまいります。

また、当社の人事評価は、一般的な業績評価制度のほか、「徳目評価制度」という、独自の方法に基づいています。

この徳目評価制度は、2011年から導入しており、中国古典が説くリーダーシップ論のなかでも「徳」の考え方を重視し、礼儀、道義、覚悟、厳正、忠恕、中庸、信念、という7つの大項目から、これらに対応する19の指標を設定し、社員一人ひとりの具体的な行動基準を定義しております。

当社は「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」という2つの経営理念を掲げております。この経営理念は、「自己の最善を他者に尽くしきる」という、「徳」の考え方とよく似ており、経営理念実現のためにも「徳」を重要視し、この考え方や行動を評価制度に盛り込むことで、社員一人ひとりが人間

的成長を意識して行動するとともに、その貢献の幅を大きくしていくことを期待しております。徳目評価制度という当社らしさを大切にし、優れた人財の育成に努めてまいります。

徳目指標19項目

礼儀(礼)	挨拶(應對)、傾聴、敬意、5Sの実践・立腰	忠恕(仁)	寛大・寛容、慈悲・同情、無為
道義(義)	正義、約束・ルール遵守	中庸	自己研鑽、本質、公平・バランス
覚悟	使命、集中、挑戦	信念	信念
厳正(智)	公正、克己、慎独		

会長メッセージ

人を大切にする経営こそが富士製薬工業の原点 強みを活かし持続的成長を果たします

当社の経営理念は、とりわけ、「会社は社員の成長を支援する場である」ということを打ち出していることが特徴的だと思います。「社員一人ひとりが、会社活動の中でいろいろなことを学び、経験し、成長してもらいたい」、これは先代の父・今井精一が当社を設立した目的でもあります。この考えは会社経営の事業判断においても重要な要素となっており、新規事業を手掛けるかどうかという判断を迫られたときには、その事業を行うことによって社員が新しいことに挑戦できる場を創造できるのか、ということも考慮して結論を出してきました。また、社員がより活躍できる機会や場を作り続けることを、経営陣や管理職の重要な仕事と位置づけています。

そして、中国古典の「徳」の考え方によく似ているところも当社の経営理念の特徴です。一般的に「徳」とは「モラル(moral)」と似た意味合いで認識されることも多いですが、当社では「徳」とは「自己の最善を他者に尽くしきる」ことであると考えています。そこで当社は、「徳」のある人を、「他者のために最善を尽くすと共に、他者の幸せ、成功を心から悦ぶ人」と定義し、「自らの使命を知り、その実現のために自らを厳しく磨き、他者を尊重し、最後までやり通す覚悟を持って、謙虚にまじめに真剣に、目標に向かって行動し続けること」を重視する、という考え方を人事評価制度に取り入れました。社員には、自分たちが「何のために仕事をしているのか」を常に意識し、実践をして、自らの成長につなげて欲しいと考えています。

2030年ビジョン、及び、中期経営計画では、本格的にグローバル展開を目指すことが明確に打ち出されており、当社にとって新しい挑戦が始まります。社員には、海外市場におけるビジネスへの参入や新たな製品開発・販売などに挑戦をすることで、成長を続けて欲しいと考えています。



代表取締役会長 今井 博文

11年間の主要財務データ

	第45期 2009/9	第46期 2010/9	第47期 2011/9	第48期 2012/9		第49期 2013/9	第50期 2014/9	第51期 2015/9	第52期 2016/9	第53期 2017/9	第54期 2018/9	第55期 2019/9
	単 体					連 結						
売上高(百万円)	17,198	19,698	21,623	21,520		25,174	29,215	31,680	34,229	35,387	37,909	36,279
営業利益(百万円)	2,462	3,232	3,565	2,746		3,261	3,173	3,251	3,568	4,314	4,391	4,173
経常利益(百万円)	2,477	3,243	3,545	2,698		3,376	3,198	3,099	3,251	4,628	4,472	4,169
親会社株主に帰属する当期純利益(百万円)	1,525	1,944	2,204	1,370		2,068	2,078	2,092	2,118	3,301	3,372	2,962
設備投資額(百万円)	1,372	1,759	3,414	1,693		3,167	1,073	1,694	2,427	1,261	1,109	1,965
減価償却費(百万円)	952	1,026	1,021	1,211		1,206	1,376	1,768	1,667	1,769	1,976	1,850
研究開発費(百万円)	918	1,114	1,516	1,303		1,280	1,769	1,729	1,840	1,825	1,760	2,052
営業活動によるキャッシュ・フロー(百万円)	1,816	2,168	1,954	1,171		3,630	2,757	589	4,509	3,238	3,773	7,035
投資活動によるキャッシュ・フロー(百万円)	△ 1,859	△ 1,404	△ 2,288	80		△ 6,601	△ 1,975	999	△ 3,319	△ 1,534	△ 1,073	△ 12,024
財務活動によるキャッシュ・フロー(百万円)	△ 270	△ 334	2,497	△ 835		3,743	1,293	△ 4,635	78	△ 3,042	△ 2,001	7,265
純資産額(百万円)	16,221	17,833	21,264	22,098		24,066	28,544	28,593	29,226	32,601	35,350	39,363
総資産額(百万円)	22,862	24,723	29,757	31,471		39,138	49,027	45,773	48,147	49,551	53,117	60,737
1株当たり当期純利益(EPS)(円)	118.57	151.05	167.63	97.09		146.48	140.53	137.55	141.64	220.63	112.68	97.04
1株当たり純資産(BPS)(円)	1,260.42	1,385.65	1,506.00	1,565.03		1,704.06	1,826.54	1,912.27	1,953.65	2,178.46	1,181.37	1,263.51
売上高営業利益率(%)	14.3	16.4	16.5	12.8		13.0	10.9	10.3	10.4	12.2	11.6	11.5
自己資本当期純利益率(ROE)(%)	9.8	11.4	11.3	6.3		8.6	7.3	7.3	7.3	10.7	9.9	7.9
総資産経常利益率(ROA)(%)	11.5	13.6	13.0	8.8		8.6	6.5	6.5	6.9	9.5	8.7	7.3
自己資本比率(%)	71.0	72.1	71.5	70.2		61.5	58.2	62.5	60.7	65.8	66.5	64.8
1株当たり配当金(円)	24.00	30.00	37.00	37.00		40.00	44.00	44.00	45.00	48.00	28.00	29.00
従業員数(人)	465	501	543	574		1,450	1,469	1,469	1,455	1,480	1,511	1,527

※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行っております。
※2012年10月にOLIC社を子会社化しております。

連結財務諸表

連結貸借対照表 (百万円)

資産の部	前連結会計年度 2018年9月30日	当連結会計年度 2019年9月30日
流動資産		
現金及び預金	6,251	8,494
受取手形及び売掛金	16,903	12,944
商品及び製品	3,169	3,437
仕掛品	2,812	2,539
原材料及び貯蔵品	5,303	4,735
未収入金	39	43
その他	453	1,724
貸倒引当金	△ 6	△0
流動資産合計	34,927	33,919
固定資産		
有形固定資産		
建物及び構築物	11,023	10,888
減価償却累計額	△ 5,449	△5,770
建物及び構築物（純額）	5,573	5,117
機械装置及び運搬具	9,078	8,596
減価償却累計額	△ 7,263	△6,950
機械装置及び運搬具（純額）	1,814	1,646
土地	915	919
リース資産	4,434	4,389
減価償却累計額	△ 1,573	△2,070
リース資産（純額）	2,860	2,318
建設仮勘定	315	1,484
その他	1,273	1,358
減価償却累計額	△ 1,052	△1,126
その他（純額）	220	232
有形固定資産合計	11,700	11,718
無形固定資産		
のれん	1,764	1,494
その他	455	1,805
無形固定資産合計	2,220	3,300
投資その他の資産		
投資有価証券	60	7,342
長期前渡金	2,320	2,308
繰延税金資産	1,027	1,288
その他	861	858
投資その他の資産合計	4,269	11,798
固定資産合計	18,189	26,817
資産合計	53,117	60,737

負債の部	前連結会計年度 2018年9月30日	当連結会計年度 2019年9月30日
流動負債		
支払手形及び買掛金	6,746	4,813
1年内返済予定の長期借入金	-	2,840
リース債務	537	530
未払法人税等	373	492
賞与引当金	1,161	856
役員賞与引当金	14	7
返品調整引当金	17	22
その他	2,695	2,448
流動負債合計	11,546	12,012
固定負債		
長期借入金	2,000	5,530
リース債務	2,534	2,014
退職給付に係る負債	1,210	1,396
その他	475	418
固定負債合計	6,220	9,360
負債合計	17,767	21,373
純資産の部		
株主資本		
資本金	3,799	3,799
資本剰余金	5,023	5,841
利益剰余金	27,119	29,243
自己株式	△ 1,504	△78
株主資本合計	34,438	38,804
その他の包括利益累計額		
その他有価証券評価差額金	9	△340
繰延ヘッジ損益	23	-
為替換算調整勘定	850	896
退職給付に係る調整累計額	27	△0
その他の包括利益累計額合計	909	556
非支配株主持分	2	2
純資産合計	35,350	39,363
負債純資産合計	53,117	60,737

連結財務諸表

連結損益計算書(百万円)

	前連結会計年度 2017年10月1日から2018年9月30日まで	当連結会計年度 2018年10月1日から2019年9月30日まで
売上高	37,909	36,279
売上原価	21,959	20,483
売上総利益	15,950	15,796
販売費及び一般管理費	11,559	11,622
営業利益	4,391	4,173
営業外収益	137	156
営業外費用	55	160
経常利益	4,472	4,169
特別利益	5	4
特別損失	5	212
税金等調整前当期純利益	4,472	3,961
法人税、住民税及び事業税	1,124	1,083
法人税等調整額	△ 25	△ 85
法人税等合計	1,099	998
当期純利益	3,372	2,962
非支配株主に帰属する当期純利益	0	0
親会社株主に帰属する当期純利益	3,372	2,962

連結キャッシュ・フロー計算書(百万円)

	前連結会計年度 2017年10月1日から2018年9月30日まで	当連結会計年度 2018年10月1日から2019年9月30日まで
営業活動によるキャッシュ・フロー	3,773	7,035
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 1,073	△ 12,024
財務活動によるキャッシュ・フロー	△ 2,001	7,265
現金及び現金同等物の増減額(△は減少)	747	2,243
現金及び現金同等物の期首残高	5,503	6,251
現金及び現金同等物の期末残高	6,251	8,494

会社概要

社名	富士製薬工業株式会社
英文社名	Fuji Pharma Co., Ltd.
主な事業内容	医療用医薬品の開発・製造・販売 (注射剤、内用剤、外用剤、診断薬)
本社所在地	〒102-0075 東京都千代田区三番町5番地7 精糖会館 6F
創立年月	1965年4月
資本金	37億9,910万円
従業員数	連結:1,557名 (富士製薬:759名 OLIC社:798名) (2020年3月31日現在)

役員(2020年3月31日現在)

代表取締役会長	今井 博文
代表取締役社長	岩井 孝之
取締役 副社長	笠井 隆行
取締役 常務執行役員	上出 豊幸
取締役(社外)	小沢 伊弘
取締役(社外)	平井 敬二
取締役(社外)	三宅 峰三郎
取締役(社外)	ロバート ウェスマン
取締役(社外)	青山 直樹
常勤監査役	井上 誠一
監査役(社外)	三村 藤明
監査役(社外)	相良 美織

株式の状況(2020年3月31日現在)

発行可能株式総数	56,440,000株
発行済株式の総数	31,253,800株
株主数	4,572名

上位株主(2020年3月31日現在)

株主名	持株数(株)	持株比率(%)
三井物産株式会社	6,875,000	22.05
有限会社FJP	4,332,200	13.89
今井 博文	4,052,750	13.00
新井 規子	1,240,000	3.98
Lotus Japan Holdings 合同会社	1,219,300	3.91
日本マスタートラスト 信託銀行株式会社(信託口)	1,216,700	3.90
日本トラスティ・サービス 信託銀行株式会社(信託口)	1,097,281	3.52
NOTHERN TRUST CO. (AVFC) RE-HCR00	904,100	2.90
今井 道子	846,000	2.71
BBH FOR FIDELITY LOW-PRICED STOCK FUND (PRINCIPAL ALL SECTOR SUBPORTFOLIO)	637,500	2.04

(注) 1. 当社は、自己株式68,379株(発行済株式総数の0.22%)を所有しております。また、上記持株比率は自己株式を控除して計算しております。
2. 上記のほか、役員向け株式交付信託の信託財産として、三井住友信託銀行株式会社が26,881株保有しています。なお、当該株式は連結貸借対照表において自己株式として処理しております。

分布状況(2020年3月31日現在)

