

Fuji Pharma IR Report

第55期 報告書

2018年10月1日～2019年9月30日



FujiPharma





代表取締役会長
今井 博文

代表取締役社長
岩井 孝之

株主の皆様には、平素より格別のご支援を賜り、厚く御礼申し上げます。

我が国の医療用医薬品業界におきましては、社会保障費削減の流れを受け、本年10月の消費税引き上げに伴う臨時の薬価改定が行われた他、来年以降の毎年の薬価改定に加え、新薬創出・適応外薬解消等促進加算の要件厳格化、長期収載品の薬価を後発品価格並みまでに段階的に引き下げる厳しい薬価基準制度が決まるなど、その事業環境はますます厳しくなっております。

当社は2019年9月末を以て2015年9月期～2019年9月期の5年間の中期経営計画が終了しました。先の中期経営計画においては「Fuji Pharmaブランディング」をテーマに掲げ、独自で付加価値の高い医薬品ビジネスをグローバルな観点から取り組んできました。本年10月4日からは岩井孝之を社長とする新体制が発足しております。現在、この新体制のもとで新たな中期経営計画を策定している最中です。当社が得意とする女性医療・注射剤・ホルモン剤領域のさらなる強化、次世代技術・抗体薬バイオシミラーの推進を通じて、グローバル市場への展開を図るとともに、それを実現するためのグローバル人財を育成し、さらなる企業価値の向上に努めてまいります。

「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」という当社の経営理念のもと、医療に有意な価値を提供するという思いを一つに難題に挑み続け、当社にしかできないことを成し遂げることで、さらなる貢献を果たしてまいります。株主の皆様におかれましては、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。

100年企業を目指して 業態転換を見据え、 第二の成長ステージに突入します



業態転換に必要な布石を打つ

株主の皆様には、平素より格別のご支援を賜り、厚く御礼申し上げます。このたび、代表取締役社長兼研究開発本部長に就任しました、岩井孝之と申します。

2019年9月に終えた第55期決算の数字は、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。売上は予算比に1.5%ほど届かず、それに伴い営業利益の達成率も予算比で92%、前年同期比で95%でした。

第55期の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、日本国内で同剤を販売してきましたが、2019年1月1日をもってその販売が同社の日本法人に移管されたことによって、売上高が約40億円ほど減収となりました。その減収分を他の製品で補うべく営業努力を重ね、当初目標に近い水準まで持っていきましたが、前述した結果となりました。

次に、2020年9月を決算期とする第56期の業績見通しとしては、薬価改定による影響が懸念材料です。

日本の少子高齢化の流れは今後も継続するとみられており、社会保障費はさらに膨張すると思われます。そのため厚生労働省は、薬価制度改革を行うことで医薬品の価格下落を促してきました。これは他の製薬会社にとっても同じですが、薬価改定に伴う医薬品の価格下落の影響を受けて、経営環境はここ1、2年ほど、厳しい状況が続く見通しです。したがって当社の第56期決算予想についても、決して楽観視はできません。

しかしながら、将来に向けての布石をいくつか打てたのも事実です。

2018年12月、アイスランドの医薬品メーカーであるAlvotech hf.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、目下、日本における上市に向けて取り組んでいる最中です。

2019年3月にはAlvotech hf.社と同じAlvogenグループの製薬会社である台湾のLotus Pharmaceutical Co., Ltd.社と資本業務提携契約を締結しました。これによって同社が開発している抗がん剤などのジェネリック

医薬品等の日本での上市を目指しています。

前述の業務提携に加え、2019年3月に緊急避妊剤である「レボノルゲストレル錠」を販売し、同年10月には「ファイザー株式会社（本社:東京都渋谷区）」が製造販売していた抗てんかん剤の「ガバペン[®]錠、同シロップ」について、日本国内での製造販売承認を承継して販売を開始しました。

これらの効果が数字となって現れるにはまだ数年かかりますが、会社のさらなる成長に必要な布石を打てたと考えています。

「Fuji Pharmaブランディング」を確立

第55期は、前中期経営計画の最終年度であり、目下、新中期経営計画の策定を行っている最中です。

前中期経営計画では、「Fuji Pharmaブランディング」をキーメッセージに据えて、3つの基本方針を打ち出しました。それは①一人ひとりと会社と製品のブランド戦略を強力に推進、②ブランド薬[※]を中心とする新たなステージと体制を構築、③グローバルなFuji Pharmaグループの事業展開を実現、というものでした。

定量面では、第55期の売上高425億円を目標としていたので、残念ながら未達となりましたが、定性面においては上記3つの基本方針をかなりの水準まで達成できたと思います。

たとえば、①と②にある「ブランド」については、当社がもともと得意とする婦人科領域における強みを、さらに強固なものとししました。具体的には、「ウトログスタン[®]腔用

※ 当社におけるブランド薬＝新薬、他社から承継するブランドジェネリック、バイオシミラー



カプセル」という不妊治療のための天然型黄体ホルモン製剤を新薬として市場に出せましたし、2017年にはジェネリック医薬品である「ジエノゲスト錠」という子宮内膜症治療剤を発売しました。これらにより、婦人科領域における当社のブランド力を、一段と高められたと思います。

また、③のグローバル展開については、2012年に買収したタイの医薬品製造受託会社であるOLIC（Thailand）Limited（以下、OLIC社）を、受託生産業務に加えて、自社ブランドを持つ医薬品の製造販売会社にするための施策を進めています。

まず、受託生産業務については、OLIC社の中に新工場を建設し、日本向けの造影剤の生産を開始しました。現在、当社製品の製造拠点は富山工場があくまでも中心ですが、OLIC社を第二工場という位置づけにして、高品質の製品を提供してまいりたいと考えています。

ただ、OLIC社を自社ブランドを持つ製造販売会社に

するという目標は、今のところまだ達成できていません。この点については、現在策定している新中期経営計画の目標として持ち越す形になります。

業態転換を進めグローバル化を加速させる

本年、当社は第56期を迎えたわけですが、有限会社富士製薬工業として創業された時から数えると、ちょうど60年になりました。ここまでが第一ステージであり、これから100年企業を目指して第二ステージに入ろうとしているところです。

これまでの60年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のもと、ジェネリック医薬品を取り扱う製薬会社から、自社開発もできる製薬会社へと変化を遂げ、大きく成長してきました。

そして40年後に100年企業となり、その後も発展し続けていくために必要な業態転換を、まさに今、進めている最中です。

具体的にはジェネリック中心から新薬、抗体薬バイオシミラーを中心とした業態への転換です。そのために、婦人科領域という当社の強みを存分に発揮できる分野を伸ばしていくのと同時に、新薬の開発に力を入れてまいります。新薬については現在、2つの製品を上市させるべく動いています。

また、今後はグローバル化についても意識していく必要があります。なぜなら日本の人口が減少傾向をたどっていくからです。

これは日本国内をメインのマーケットにしている企業すべ

てに当てはまることですが、人口が減る以上、マーケットはおしなべて縮小していきます。そのなかで会社を存続・成長させていくためには、より成長が期待できるマーケットに出ていく必要があります。医薬品でいえば、北米や中国のように人口が増加している国・地域がこれに該当します。今後は国内だけでなく海外での採用を増やすとともに、グローバルに活躍できる人財を育成し、次の時代の経営人材層を厚くしていきたいと思います。

充実した株主還元を目指して

国内マーケットでは我々の強みを生かして我々独自の市場を創造し、そしてグローバル企業へ。

このように当社は業態転換を進めている最中ですが、それらを実現するためには投資が不可欠です。新薬開発を加速させるにも、研究開発のための投資額を増やさなければなりません。株主への還元については、できるだけ現状を維持できるよう努力してまいりますが、一時的には業態転換や研究開発に必要な投資に、厚めの資金配分を行うことも必要であると考えています。

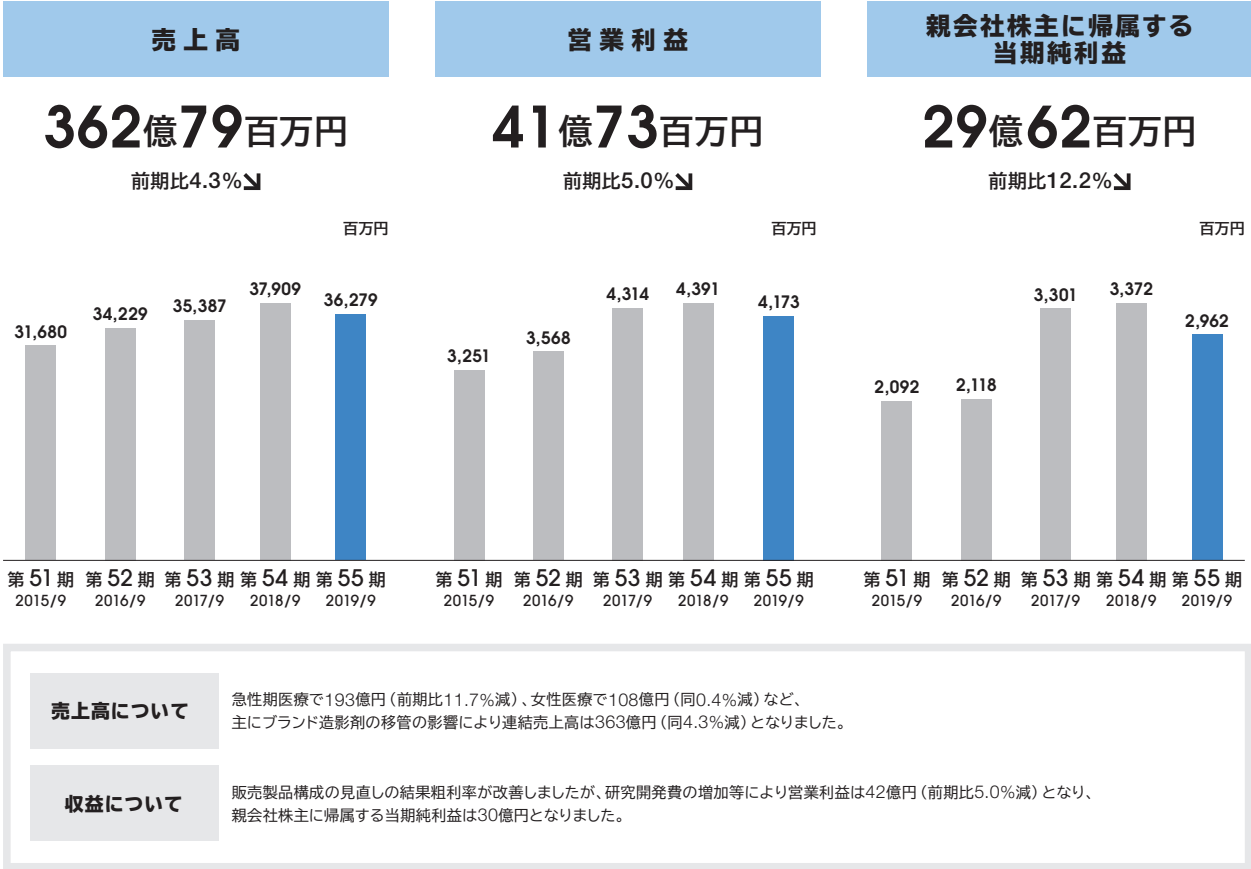
ただ、それは将来的に、株主の皆様への還元を、今以上に充実したものにするためでもあります。

前述したように、第55期は減収減益となり、第56期についても厳しい経営環境が予測されますが、いずれも原因は明確ですし、ここからしっかりと業績を回復させるための手立てを打っています。株主の皆様におかれましては、この点をご考慮いただき、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。

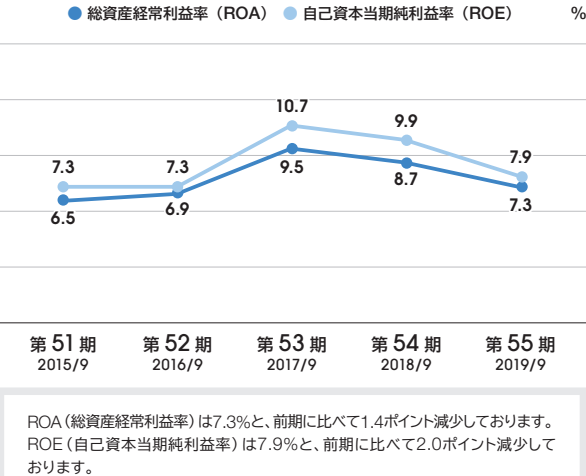
業績ハイライト

- POINT -

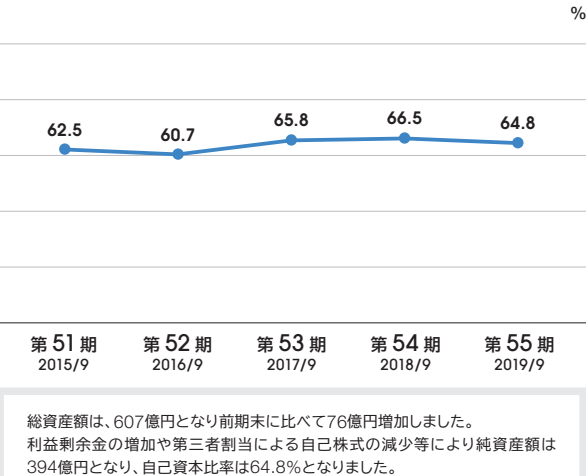
- ・売上高は、ブランド造影剤の販売移管の影響などにより、363億円（前期比4.3%減）
- ・販売製品構成で粗利率が改善するも、研究開発費の増加等により、営業利益は42億円（同5.0%減）



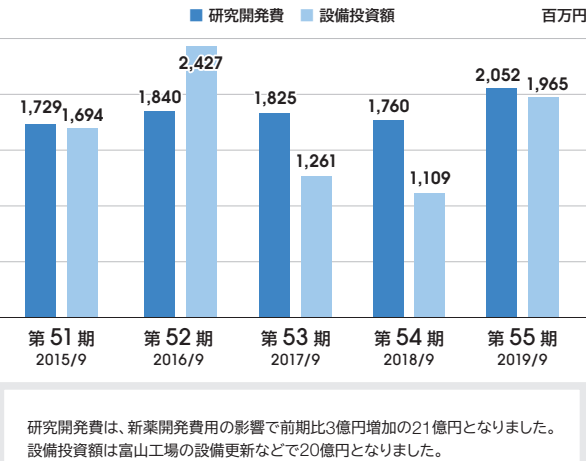
ROA / ROE



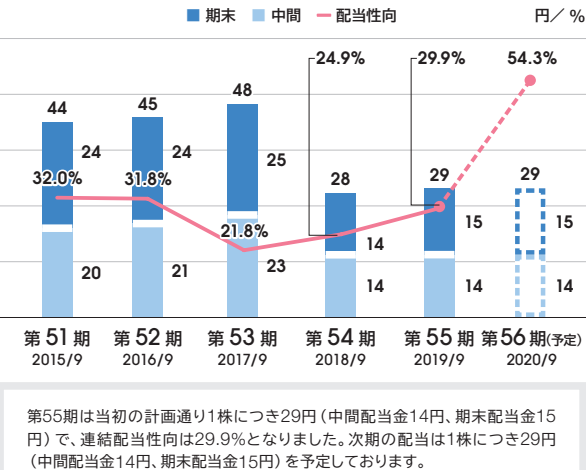
自己資本比率



研究開発費 / 設備投資額



1株当たり配当金 / 配当性向



人を大切にする経営を通じて人々の健康に 寄与することが富士製薬工業の社会貢献

会社を成長させる2つのポイント

—— 自己紹介をお願いします。

岩井 このたび、代表取締役社長に就任しました岩井孝之です。1986年に三井物産に入社し、一貫して製薬畑を歩いてきました。三井物産に在籍していた1995年から富士製薬工業とはお付き合いがあり、2007年から2年間、当社に出向し富士製薬工業社員として働いていました。今回、前任者だった武政栄治が、事業環境の変化が著しい製薬業界だけに、よりスピード感を持った経営が必要だという判断をしたことからバトンを受け取り、身の引き締まる思いです。

—— 社長就任にあたり、どのような抱負をお持ちですか。

岩井 今の売上規模が約360億円なのですが、さらに成長していくため、2つのことに注力していきたいと考えています。第一に自分たちでできる市場の創出です。婦人科領域やバイオシミラーは私どもの強みであるのと同時に、成長余地がありますから、新しい市場を取りにいけることができます。第二が海外展開です。人口が増加している国・地域に進出することによって、その国の成長を取り込みたい。医薬品の市場としては北米が非常に大きいので、そこへの橋頭堡を築きたいですし、中国も巨大な人口を抱えているので魅力的ですが、当面はどこを優先させるということではなく、チャンスがあれば進めていきたいと思っています。

縮小する国内市場で 成長し続けるための方策

—— 製薬業界が置かれている環境について、どのように認識されていますか。

岩井 一部、伸びている分野はありますが、日本国内に関していえば将来的に人口は減少傾向をたどりますから、マーケットの規模は縮小せざるを得ません。従って従来と同じことをやっていたのでは国内事業は縮小していきますので、我々は我々の強みを活かしてより人々の健康に貢献することのできる新しい市場を創造していきたいと思います。加えて、今後は海外市場にも展開していきます。また、製品についても、より高度な技術が必要とする新薬・ジェネリックに取り組んでいきます。現在の当社は、「婦人科領域」、「注射剤」、「ホルモン剤」が三本柱ですが、これに「次世代技術」と「バイオシミラー」の2つを柱に加え、患者さんの負担を減らすために新しい投与経路を作ったり、効き目が長続きして投与の手間が掛からなかったりする新薬を開発したいと考えています。今も新薬については市場規模が伸びているので、国内市場全体が縮小するなかでも十分、成長が期待できます。

—— 経営者として大切にしていることは何ですか。

岩井 3つあります。1つ目は「大きな将来像を描いて覚悟を持ってやりきること」。たとえ手が届きそうにない目標だったとしても、まずはそれを掲げ続け、全役職員が目標を達成するために努力するようにリーダーシップを発揮していきたい。創業者の今井精一前会長は1988年、新薬を開発することを宣言し、20年の歳月をかけてそれ

に成功しました。成功した理由は今井前会長と、その意志を受け継いだ現会長が、新薬開発という目標を常に示し続けたからです。2つ目は「確固たる製品戦略の策定」で、新薬とジェネリックの両方を含む新製品の開発計画をしっかりと立て、必要なところに重点的に経営資源を配分します。3つ目は「経営理念の一貫した実践」であり、ここでいう経営理念とは人を大切にすることです。具体的には仕事を通じて社員が成長し、夢が実現した時の喜びを社員全員で分かち合えるような組織にしていきたいと思っています。

well-beingに貢献する

—— ステークホルダーへのメッセージをお願いします。

岩井 私たちは製薬会社ですから、一番考えたいのは「人々の健康のために私たちは何ができるのか」ということです。WHO（世界保健機関）憲章で、健康を定義づける記述としてwell-beingという言葉が用いられています。その意味するところは、「健康は病気ではなく、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」です。このwell-beingに貢献することが、当社のステークホルダーへの一番大きなメッセージといっても良いでしょう。当社の製品を利用してくださった患者さんが、一人でも多く病気から立ち直り、幸せを取り戻してもらいたい。それを実現することに、製薬会社である私どもの社会貢献があると考えています。



富士製薬工業グループ一丸となって グローバル展開を進めていきます

OLIC (Thailand) Limited
Managing Director
高田 義博

今年10月にOLIC社のManaging Directorに就任いたしました、高田義博です。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受託製造企業（CMO[※]）です。創業は1984年で、2012年の当社子会社化以降も順調に成長を遂げております。最近では、CMOにDevelopmentとInnovationを追加したCDIMOとして、より研究開発型の製造受託事業に取り組んでおります。錠剤、注射剤、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、ホルモン製剤など高活性の医薬品製造技術を確立していることが強みです。

2017年1月には新注射剤工場棟が竣工し、同年8月には富士製薬工業の主力製品である非イオン性造影剤「オイパロミン[®]注」、「イオパーク[®]注」のバイアル製剤の日本向け出荷を開始いたしました。2018年5月には日本の規制当局（PMDA）の厳格な実地調査をクリアし、富士製薬工業グループは、富山・タイの2か所で造影剤を製造することが可能になりました。OLIC社は、名実ともに富士製薬工業の主力品を供給する第2工場としての位置づけを獲得いたしました。これまで同様、クライアント企業からの受託製造サービスの拡大を目指していきます。さらに、

※Contract Manufacturing Organizationの略。

本年3月に資本業務提携を行ったLotus社とも協業し、グローバルな視点で富士製薬工業グループ製造拠点の最適化を検討してまいります。

また、2018年10月には、CMO専業であったOLIC社内に販売事業を立ち上げる組織をつくり、タイ市場における自社製品販売の準備を進めております。今後さらに、自社ブランドの製造販売会社に変革していく取り組みを本格化してまいります。この変革を「OLIC Transformation」と呼び、富士製薬工業の海外展開を担う存在になるべく邁進してまいります。そして、タイのみではなくASEAN諸国にマーケティングを拡大することを目指し、グローバル展開のドライバーとなるよう事業活動を加速してまいります。



高田義博（左から2番目）とOLIC社役員・メンバー
「TCPH Worldwide 2019」（ドイツ）にて



オフィシャルウェアパートナーとして、選手の練習用ジャージの背に当社のロゴがプリントされています。

富士製薬工業は



TOYAMA GROUSES を応援しています

富山の地域社会発展のために

当社は2017年（2016-2017シーズン）から、富山県富山市を本拠地とするプロバスケットボールチーム「富山グラウジーズ」を、オフィシャルウェアパートナーとして応援しています。

当社は、製薬会社の要である薬の開発・研究・製造を担う、工場及び研究開発センターを富山県富山市に有しており、グラウジーズと同じく富山県を本拠地としている会社です。本パートナー契約は、本拠地である富山の活性化に大きく

貢献している地元のプロスポーツチームへの協賛を通じて、富山をはじめとする近隣地域への地域貢献をすることを主な目的として行っております。また、富山在住・在勤者を中心に、グラウジーズの試合を観戦する等、役職員間のコミュニケーション機会としても役立っております。

今後も、「優れた医薬品を通じて、人々の健やかな生活に貢献する」という当社経営理念の実現に向け、より多くの人々に貢献できるよう様々な施策に取り組んでまいります。

富山グラウジーズとは

富山県富山市を本拠地とするプロバスケットボールチーム。1998年に富山県内の有力選手を中心として発足した北陸三県初のプロスポーツチーム[※]であり、2016年のBリーグ発足以来B.LEAGUE B1に参入している。チーム名の由来は、富山県のシンボルとして県民から親しまれている雷鳥^{らいちょう}=GROUSE（グラウス）。2018-2019シーズンには、創立以来初のチャンピオンシップへの進出も果たしている。

※2005年のbjリーグ（Bリーグの前身）への参加によりプロ化。

会社情報(2019年9月30日現在)

会社名 富士製薬工業株式会社(Fuji Pharma Co., Ltd.)
所在地 〒102-0075 東京都千代田区三番町5番地7
設立 1965年4月
資本金 37億9,910万円
社員数 連結:1,527名(富士製薬:761名、OLIC社:766名)
事業所 本 社:東京
支 店:北海道・東北・関東第一・関東第二・名古屋、
京滋北陸・関西・中四国・福岡
工 場:富山
研究所:富山研究開発センター
海外グループ会社 OLIC (Thailand) Limited <http://www.olic-thailand.com/>

役員(2019年12月19日現在)

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

株主メモ

事業年度 毎年10月1日から翌年9月30日まで
定時株主総会 毎年12月開催
基準日 定時株主総会 毎年9月30日／期末配当金 毎年9月30日／中間配当金 毎年3月31日
そのほか必要があるときは、あらかじめ公告して定めた日
公告方法 電子公告(当社ホームページに掲載)<https://www.fujipharma.jp/ir/other/announce.html>
ただし、事故その他やむを得ない事由がある場合には、日本経済新聞に掲載します。
株主名簿管理人及び
特別口座の口座管理機関 東京都千代田区丸の内一丁目4番1号 三井住友信託銀行株式会社
株主名簿管理人
事務取扱場所 東京都千代田区丸の内一丁目4番1号 三井住友信託銀行株式会社 証券代行部
<郵便物送付先>〒168-0063 東京都杉並区和泉二丁目8番4号
三井住友信託銀行株式会社 証券代行部
<電話 照会先> ☎ 0120-782-031
<ホームページ> <https://www.smbt.jp/personal/agency/index.html>
上場証券取引所 株式会社東京証券取引所 市場第一部

株式の状況(2019年9月30日現在)

発行可能株式総数 56,440,000株
発行済株式総数 31,253,800株
株主数 3,272名

株主名	所有株式数(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
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	1,356,469	4.35
新井 規子	1,240,000	3.98
Lotus Japan Holdings合同会社	1,219,300	3.91
NOTHERN TRUST CO. (AVFC) RE-HCR00	1,098,700	3.52
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	982,000	3.15
今井 道子	846,000	2.71
BBH FOR FIDELITY LOW-PRICED STOCK FUND (PRINCIPAL ALL SECTOR SUBPORTFOLIO)	642,200	2.06

(注) 1.当社は、自己株式68,357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33,369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。

●第55期期末配当金のお支払いについて

第55期期末配当金は、同封の「第55期期末配当金領収証」によりお支払いいたしますので、お近くのゆうちょ銀行全国支店及び出張所並びに郵便局(銀行代理業者)で払渡期間内(2019年12月20日から2020年1月31日まで)にお受け取りください。なお、銀行預金口座への振込をご指定の方には、「配当金計算書」及び「お振込先について」を、株式数比例配分方式をご指定の方には「配当金計算書」及び「配当金のお受け取り方法について」を同封いたしますので、ご確認くださいませようお願い申し上げます(株式数比例配分方式を選択された場合の配当金のお振込先につきましては、お取引の口座管理機関(証券会社)へお問い合わせください)。

●上場株式配当等のお支払いに関する通知書について

租税特別措置法の2008年改正(2008年4月30日法律第23号)により、当社がお支払いする配当金について、配当金額や徴収税額等を記載した「支払通知書」を株主様宛にお送りしております(同封の「配当金計算書」が「支払通知書」を兼ねることになります)。なお「支払通知書」は、株主様が確定申告をする際の添付資料としてご使用いただくことができます(株式数比例配分方式を選択されている場合は、お取引の口座管理機関(証券会社)へお問い合わせください)。



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

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

