

2025年9月期第2四半期 決算説明会

2025年5月14日

富士製薬工業株式会社

東証プライム：4554

本日お伝えしたいこと

- 25/9期第2四半期（上半期）は前期比で営業利益59.6%増
新製品・承継品の販売拡大、製品ミックスによる粗利益率の改善が、利益成長を後押し
- 25/9期上半期は対計画比で売上高達成率92.1%、営業利益達成率96.8%
- 25/9期通期計画は変更せず、下半期の追加施策によりリカバリーを目指す
- 累進配当政策を導入しており、株主還元の方針に変更はなく、45.5円/株を予定
- 中期経営計画 成長戦略である女性医療・バイオシミラー・グローバルCMOの拡大を推進
- アリッサでは、評価された安全性を強みとし、有効性と忍容性を訴求し、処方拡大を図る
- バイオシミラーは、3つのパイプラインについて、今秋承認、年内上市を予定

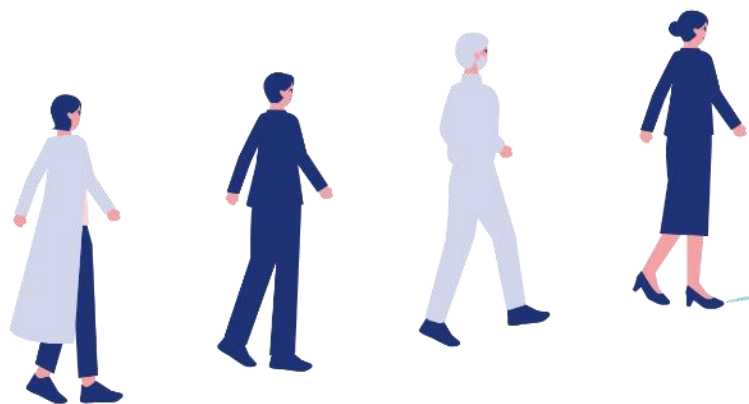
本日のアジェンダ

- 01** 2025年9月期第2四半期（上半期）連結決算概要
- 02** 2025年9月期第2四半期（上半期）の振り返りと
下半期取り組み
- 03** 2025年9月期通期業績予想
- 04** 注力事業トピックス
- 05** Q&A

Appendix

01

2025年9月期第2四半期（上半期） 連結決算概要



25/9期上半期連結決算ハイライト

(百万円)	24/9期 上半期実績	25/9期 上半期実績	前期比 (増減率)	25/9期 上半期予想	上半期予想比 (達成率)	25/9期 通期予想
売上高	21,388	24,095	+2,707 +12.7%	26,150	▲2,055 ▲7.9%	53,360
売上総利益	8,233	9,889	+1,656 +20.1%	-	-	21,670
営業利益	1,443	2,305	+862 +59.7%	2,380	▲75 ▲3.2%	4,850
EBITDA※	2,990	4,205	+1,215 +40.7%	-	-	8,560
親会社株主に帰属する 中間純利益	4,257	1,287	▲2,970 ▲69.8%	1,650	▲363 ▲22.0%	3,380
税引き後営業利益ベース 一株当たり利益	41.19 円	65.57 円	+24.38 円 +59.20%	-	-	138.45 円

※ EBITDA = 営業利益 + 減価償却費（設備リース費含む）

25/9期上半期連結決算概要

売上高

- 女性医療 : 「エフメノ®カプセル」、「アリッサ®配合錠」、「ファボワール®錠」などが貢献するも、進捗に遅れが発生
- バイオシミラー : 「ウステキヌマブBS」が貢献
- CMO : OLIC社が牽引
- その他の領域 : 2024年7月に田辺三菱製薬承継品、前期販売開始したジェネリック品の伸長が貢献

売上総利益

- 製品ミックス、24年度薬価改定での不採算品再算定の影響により、前年同期比20.1%増で粗利益率改善

営業利益

- 新製品上市に伴い人件費、減価償却費などが増加するも、売上総利益の増加が大きく貢献し、営業利益大幅増

経常利益

- 前年同期に計上されたデリバティブ評価益が当期には発生しなかったことにより経常利益は前年同期比で44百万円増加に留まる

親会社株主に帰属する 中間純利益

- 前年同期に発生の一過性の投資有価証券の売却益3,118百万円がないことに加え、胃蠕動抑制剤「ミンクリア」の減損の影響

25/9期上半期領域別売上高

中期経営計画 3つの成長戦略（女性医療・バイオシミラー・グローバルCMO）は順調に推移

領域別売上高 (百万円)	23/9期 上半期実績	24/9期 上半期実績	25/9期 上半期実績	前期比 (増減率)
女性医療	8,402	9,675	10,278	+6.2%
(国内)	8,402	9,646	10,182	+5.6%
(海外)	-	28	95	+239.3%
バイオシミラー*国内のみ	825	863	915	+6.0%
CMO Contract Manufacturing Organization : 医薬品製造受託	3,410	3,719	4,102	+10.2%
(国内)	1,443	1,822	2,025	+11.1%
(海外)	1,967	1,897	2,076	+9.4%
その他*国内のみ	6,588	7,128	8,799	+23.4%
合計	19,225	21,388	24,095	+12.7%

※ CMO（海外）は連結調整後の金額
※ 25年9月期決算より新中期経営計画資料内（2024.11.25リリース）にて示した新区分（女性医療、バイオシミラー、CMO、その他）にて開示
従来の旧区分（女性医療、急性期医療、海外事業、その他）での売上高内訳は本資料のp34参照
※ 「アナストロゾール錠」、「レトロゾール錠」、「アレンドロン酸錠」といった旧区分で急性期医療に分類されていた製品は女性医療に分類
※ 旧区分で女性医療領域に分類されていた製造受託については、CMOに分類

25/9期上半期戦略製品売上高と通期進捗

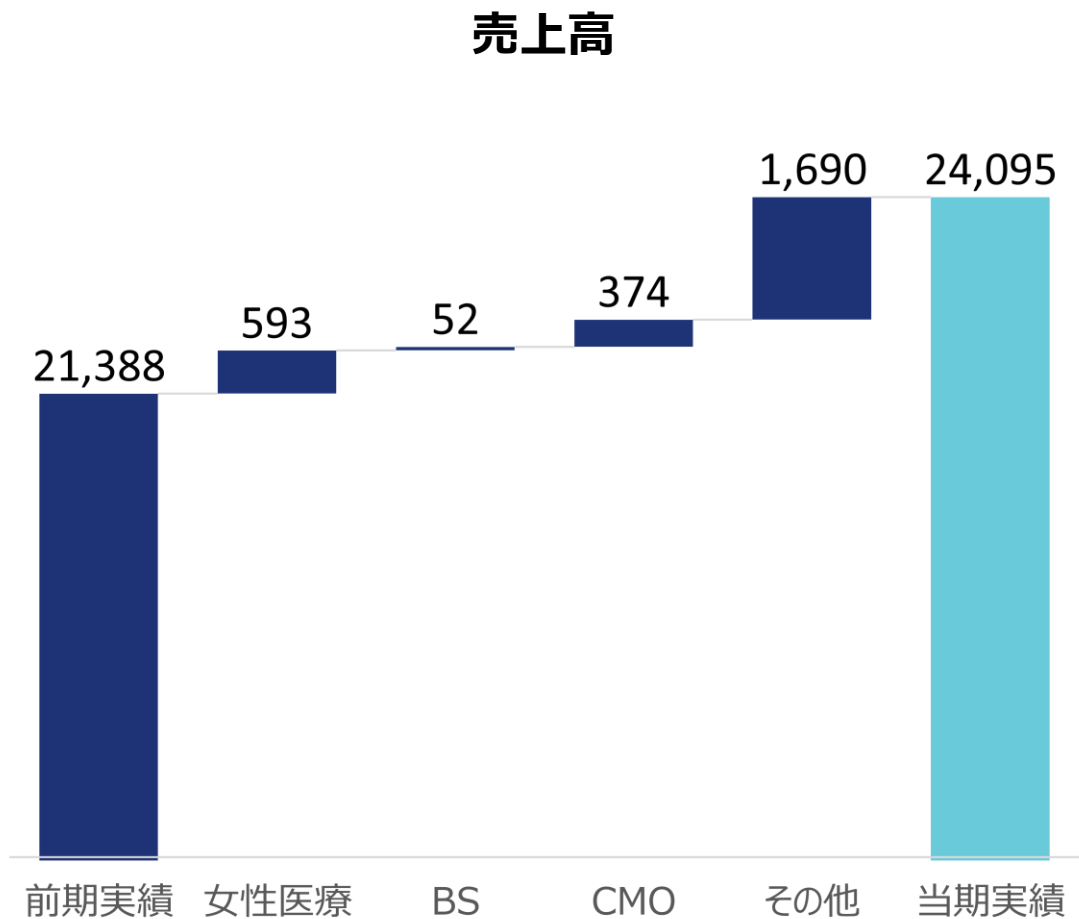
分類	製品名 (百万円)	区分	23/9期 上半期実績	24/9期 上半期実績	25/9期 上半期実績	前期比		25/9月期		備考
						増減額	増減率	通期計画	進捗率	
女性医療	黄体ホルモン剤（更年期障害） エフメノ®カプセル	先発	918	1,267	1,802	535	42.2%	3,700	48.7%	依然シェア拡大中
	黄体ホルモン剤（不妊症） ウトロゲスタン®腔用カプセル	先発	1,113	1,135	1,077	▲58	▲5.1%	2,500	43.1%	競合品出荷再開の影響
	経口避妊剤 ファボワール®錠	GE	834	828	1,018	190	22.9%	2,400	42.4%	想定通りに進捗
	抗がん剤 ドキシル®注	先発	451	909	824	▲85	▲9.4%	1,800	46.0%	競合品の影響
	経口避妊剤 ラベルフィーユ®錠	GE	539	558	542	▲16	▲2.9%	1,200	45.2%	想定通りに進捗
	月経困難症治療剤 アリッサ®配合錠	先発	-	-	263	263	-	1,100	23.9%	処方獲得に課題
	緊急避妊剤 レボノルゲストレル錠	GE	433	499	383	▲116	▲23.2%	1,000	38.3%	市場縮小傾向
バイオシミラー	G-CSF製剤 フィルグラスチムBS	BS	825	871	819	▲52	▲6.1%	1,700	48.2%	薬価ダウンも数量維持
	乾癬治療剤 ウスデキヌマブBS	BS	-	-	95	95	-	300	31.7%	TG施設での採用拡大
その他	CT用ヨード造影剤 造影剤（イオパミドール・イオヘキソール）	GE	3,615	4,084	3,878	▲206	▲5.0%	8,500	45.6%	先発品との薬価逆転の影響
	2024年9月期 新製品	GE	-	11	799	788	-	2,200	36.3%	順調に推移 （スガマデクス、ランジオロール、レナリドミド）
	2024年9月期 承継品	先発	-	-	838	838	-	2,000	41.9%	順調に推移 （アザニン、コレバイン、サーファクテン※）

※ サーファクテンは25年1月より承継

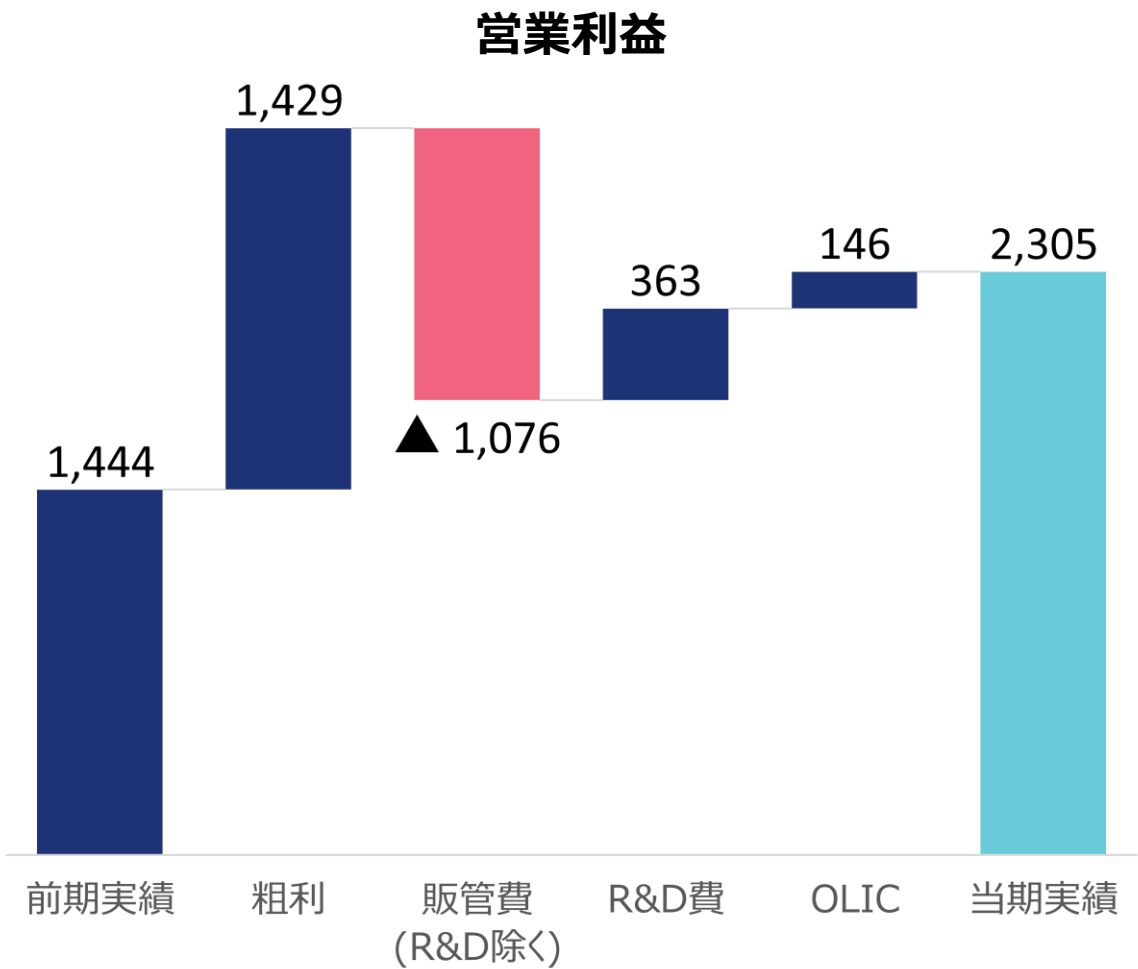
25/9期上半期 前年同期比

(単位：百万円)

売上高



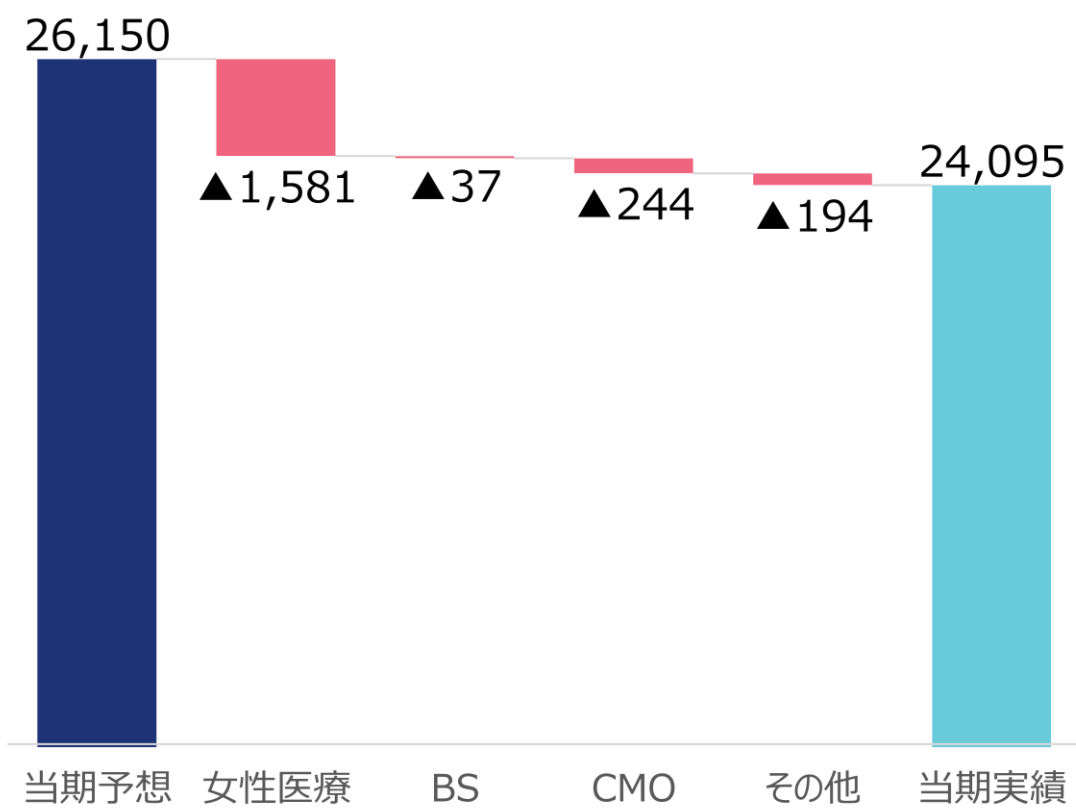
営業利益



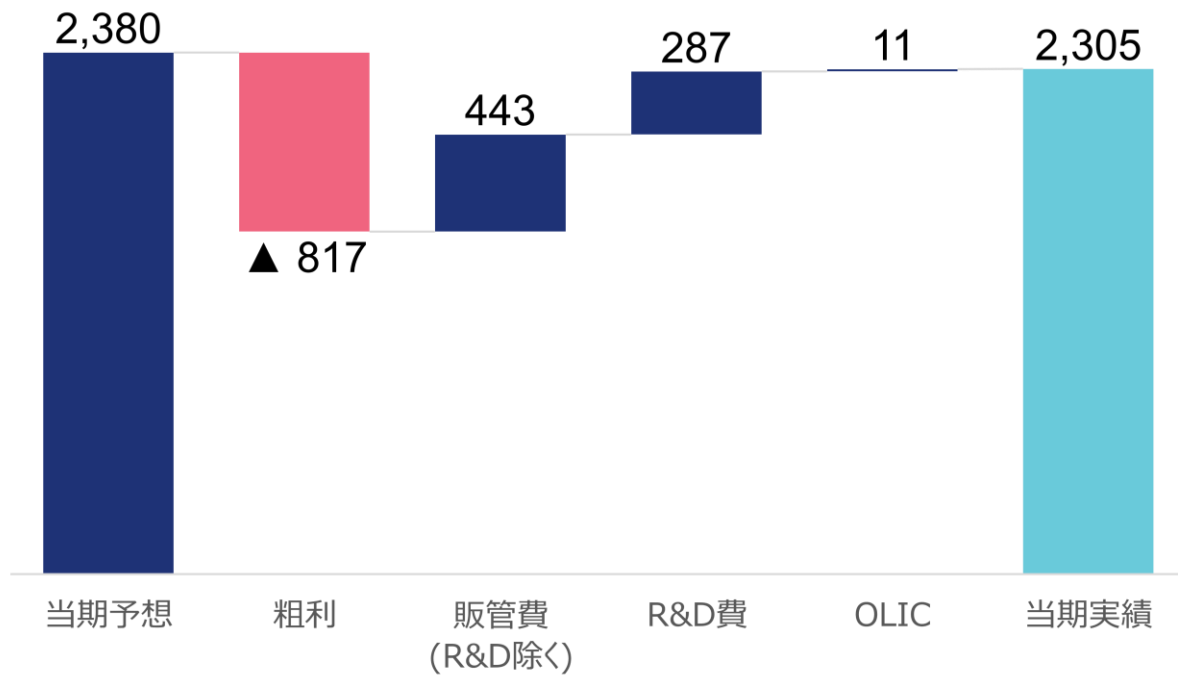
25/9期上半期 予想比

(単位：百万円)

売上高



営業利益



25/9期上半期まとめ

売上高

24,095百万円（前年同期比 12.6%増、2,707百万円増）

- ・ 女性医療、新製品、承継品が貢献
- ・ 複数の戦略製品において進捗の遅れが発生

営業利益

2,304百万円（前年同期比 59.7%増、860百万円増）

- ・ 製品ミックス、24年度薬価改定での不採算品再算定により粗利率改善（前期38.7%→当期上半期41.1%）
- ・ 戦略品の売上増加により上半期の粗利率水準を通期で維持できる見込み
- ・ 新製品上市に伴う販管費として人件費や減価償却費などが増加

税引き後営業利益ベース 一株当たり利益

65.57円（前年同期比 59.4%、24.38円増）

- ・ 新製品、主力製品の貢献により本業の収益力が向上

純利益

1,256百万円（前年同期比 70.5%減、3,001百万円減）

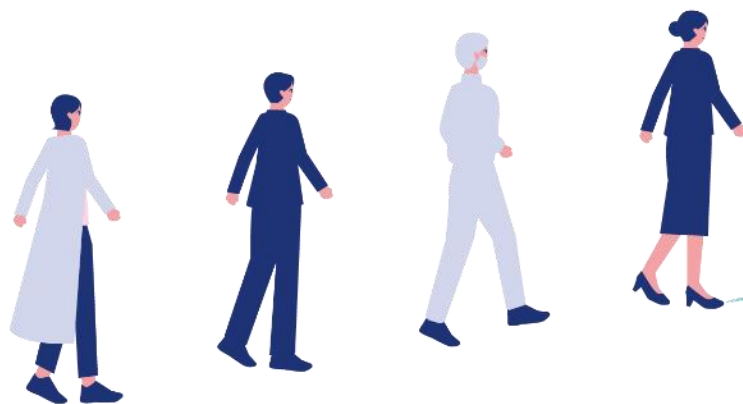
- ・ 前年同期に計上した一過性の投資有価証券の売却益3,118百万円がないこと
- ・ 胃蠕動抑制剤「ミンクリア®」の減損（394百万円）による影響

開発品

- ・ バイオシミラー3製品の承認取得に向けて計画通り進捗
- ・ グループ会社OLIC社がGE2製品をタイにて上市：OLIGEST®（ジエノゲスト）、OLICOXIB®（パレコキシブ）

02

2025年9月期第2四半期（上半期）の振り返りと 下半期取り組み



25/9期上半期売上未達要因と対応策

	未達要因の内訳		対応策		対応ステータス
構造的要因	● ウトロゲスタン： 競合品の供給再開の影響	▶	重点施設のフォロー徹底によりシェア防衛	▶	実行中
	● レボノルゲストレル： 市場縮小傾向	▶	現状の把握し、対策を講じる	▶	検討中
	● 造影剤： 薬価逆転・後発品インセンティブの消失等の影響	▶	競合品販売中止規格の代替とともに付随の規格の獲得	▶	実行中
	● ドキシル： PARP阻害剤普及によりドキシル対象症例の治療タイミングの後倒しにより使用頻度が低下	▶	既存エビデンスの周知により卵巣がん治療におけるポジショニングの再構築	▶	実行中
一時的要因	● アリッサ： 安全性評価により血栓症ハイリスク症例処方に限局	▶	安全性評価の強みに加え有効性・忍容性も訴求し、対象症例を拡大	▶	実行中
	● 経口避妊薬： ファボワール回収に伴う一時的な買い控えの影響	▶	オンライン診療チャネルでのシェア拡大	▶	対応済み
	● HMG/フォリルモン： 出荷制限による影響で販売が一時的に低下	▶	需要に見合う供給を開始	▶	実行中

アリッサ®配合錠（エストロール(E4)/ドロスピレノン(DRSP)配合錠）

月経困難症の治療

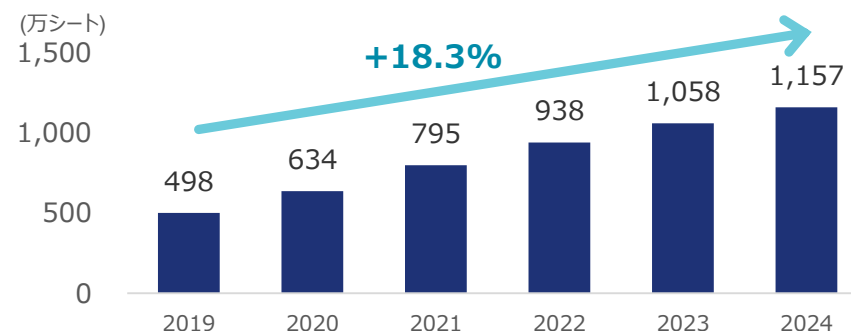
- 本邦における月経困難症治療患者のうち、LEP（低用量エストロゲン・プロゲスチン製剤）を使用している患者の割合は**81%** ※1に上る
- LEP製剤の重篤な副作用として深部静脈血栓症があり、発生頻度は低いものの、命に係わる副作用であるため依然として医師・患者の懸念

アリッサ配合錠の概要

- 本邦で初めて天然型エストロゲンのエストロール（E₄）を含有する月経困難症治療薬
- 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）
- 米国・欧州含め41か国で経口避妊薬として承認（2025年5月時点）、タイではOLICが上市：製品名「Nextstellis」

LEP市場

- LEP市場は2019年から2024年にかけてCAGRで18.3%拡大中 ※2
- アリッサ薬価換算で市場は約580億円 ※3（2023年10月～2024年9月）
- 国内服薬率は未だ低く、今後も成長余地のある市場と見込んでいる



エストロール（E₄）の特徴

- 日本における新規有効成分
- エストロール（E₄）は、エストロゲンの受容体に選択的に作用する特徴的な作用機序がある※ことから、臨床においても関心が高い。

※NEST・・・Native estrogen with selective action in tissues

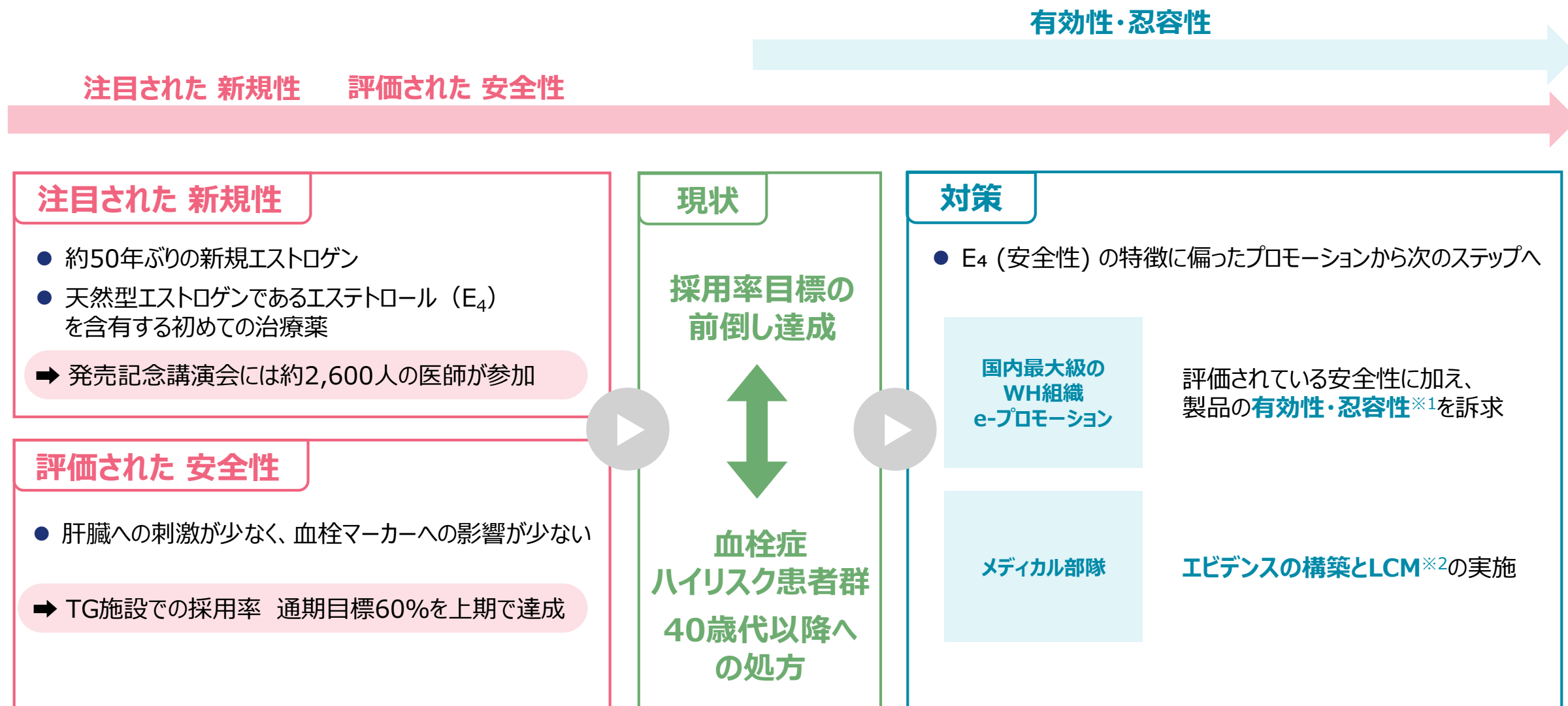
※1 出典：Copyright © 2025 IQVIA IQVIA MIDAS (2024年9月MAT), AHIPartners処方箋医薬品使用患者数集計 (2023年10月～2024年9月) をもとに自社分析 無断転載禁止

※2 出典：Copyright © 2025 IQVIA IQVIA MIDAS (2019年9月MAT～2024年9月MAT) をもとに作成 無断転載禁止

※3 出典：Copyright © 2025 IQVIA IQVIA MIDAS (2024年9月MAT) をもとに自社試算 無断転載禁止

アリッサを“幅広い年代の患者様に”

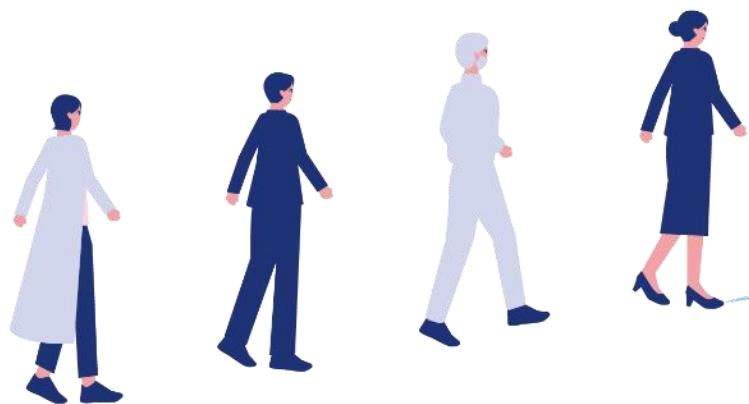
評価された安全性を強みに追加施策を実行



※1: 忍容性... ぐりを投与することによって患者さんに生じる副作用を許容できる度合いのこと。副作用が比較的軽く、ぐりの副作用が許容範囲の場合は忍容性が高いという。 出所：製薬協021年度 医薬品評価委員会 臨床評価部会 TP-2 第6回定例会資料
※2: LCM... Life Cycle Management (医薬品ライフサイクルマネジメント)：医薬品を長期間有効活用するために改良等続けることを指す。具体的には、適応症の拡大や剤形の追加、用法・用量の改善によって製品価値を高め、製品の寿命を伸ばすことをいう。

03

2025年9月期通期業績予想



25/9期 通期連結業績予想

- 下半期販売活動強化・費用の適正化に加え、契約一時金収入の見込みがあり、通期予想は期初予想を据え置き
- 通期として売上高、営業利益ともに過去最高を見込む

(単位：百万円)	24/9期実績	25/9期予想	前期比 (増減率)
売上高 (うち女性医療)	46,138 (20,327)	53,360 (23,520)	+7,221 【+15.7%】
売上総利益	17,844	21,670	+3,825 【+21.4%】
営業利益	3,880	4,850	+969 【+25.0%】
研究開発費	3,401	4,040	+638 【+18.8%】
EBITDA ^{※1}	7,224	8,560	+1,335 【+18.5%】
純利益	6,146	3,380	▲2,766 【▲45.0%】
税引き後営業利益ベース 一株当たり利益 ^{※2}	110.76 円	138.45 円 (128.56 円)^{※3}	+27.69 円 【+25.0%】
税引き後営業利益ベース ROE ^{※2}	5.9%	7.4% (6.9%)^{※3}	+1.5pt

売上高

- ・ エフメノ、ファボワール、24/9期に発売したGE新製品や承継品の伸長、新規受託の商用生産開始の貢献もあり前期比72億円増（+15.7%）
- ・ 海外事業（OLIC社の受託、Pharma事業）貢献

売上総利益

- ・ 24/9期及び25/9期新製品の売上の伸長に加え、製品ミックス、廃棄抑制を主とする効率的な利益創出を図り前期比38億円増（+21.4%）

営業利益

- ・ 販売権償却、DX推進などに伴う販売管理費の増加を上回る各種取り組みによる売上総利益の増加、OLIC買収に係るのれん償却が第1四半期で終了したことによる影響もあり前期比9億円増（+25.0%）

EBITDA

- ・ 営業利益額の上昇に伴い、EBITDAは前期比13億円増（+18.5%）

一株当たり利益

- ・ 増益効果により、一株当たり利益（税引き後営業利益ベース）は138.45円（+25.0%）

ROE

- ・ 営業利益率の上昇により、ROE（税引き後営業利益ベース）は7.4%（+1.5pt）

※1: EBITDA = 営業利益 + 減価償却費（設備リース費含む）

※2: 親会社株主に帰属する当期純利益ベースの一株当たり純利益及びROEは次のとおり * [24/9期] 一株当たり純利益: 252.85円 ROE: 14.2%

※3: 24年7月発表の第三者割当による新株予約権の発行による自己資本の調達後（第1回のみ）

* [25/9期] 一株当たり純利益: 139.07円 ROE: 7.5%

25/9期 通期計画達成に向けて

プラス要因

- ・ アリッサ : 2025年3月以降、処方患者数が拡大中
- ・ 薬価改定影響 : 2025年4月薬価改定は期初の想定影響が縮小 (期初想定▲2%→▲1.1%)
- ・ ライセンス契約 : 販売契約締結によるパートナー会社からの一時金収入を下半期に計上予定
- ・ グループ会社OLIC : CDMO事業、販売事業共に好調

マイナス要因

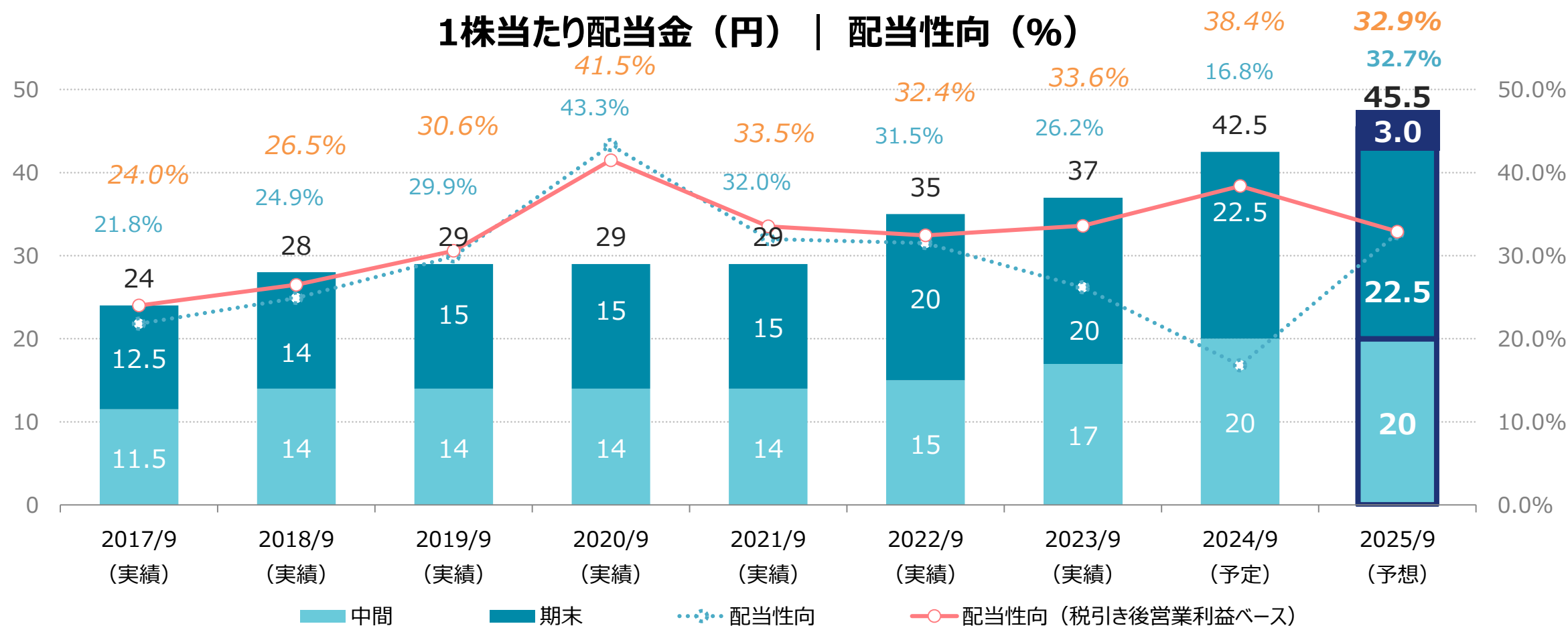
- ・ 造影剤 : 先発品との薬価逆転による影響拡大の可能性
- ・ 国内CMO事業 : 一部クライアントの受注減、受託単価の改善を進めるも単価低下を回避出来ず

その他

- ・ 為替リスク 予算レート (ドル:143円、ユーロ:158円) で為替予約済み
- ・ 選定療養の影響軽微 (ルナベルのみ該当も期初計画織り込み済み)
- ・ 急性前骨髄球性白血病治療剤「ベサノイドカプセル」のチェプラファームへの承継は当期計画に折り込み済み

25/9期 株主還元

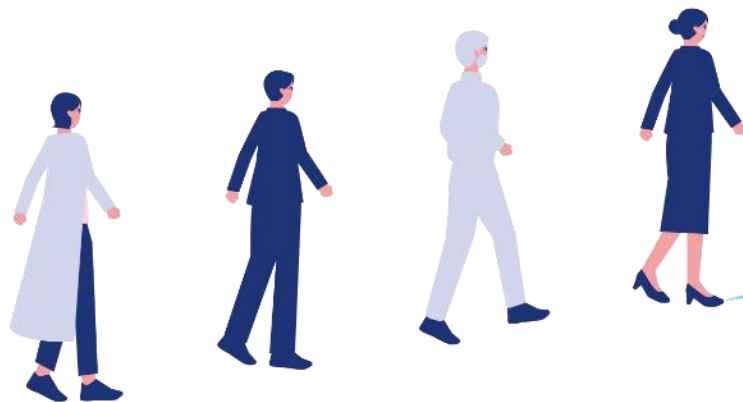
- 累進配当政策を導入
- 税引き後営業利益ベース配当性向30%



※：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

04

注力事業のトピックス



長期ビジョン2035実現に向けた4つの成長戦略と3つの施策

長期ビジョン2035

女性医療で新たな価値を創出し続け、
誰もがwell-beingを実感できる社会へ貢献する

中期の成長ドライバー

女性領域での
貢献拡大

01

バイオシミラー事業
の成長

02

グローバルCMO事業
の成長

03

長期の成長ドライバー

次の成長に向けた
戦略投資

04

経営基盤の強化

人財の強化

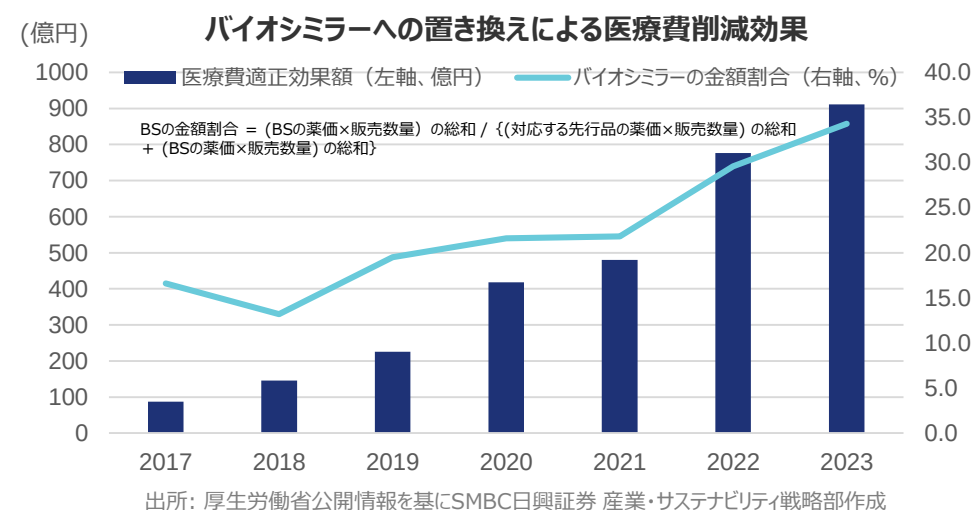
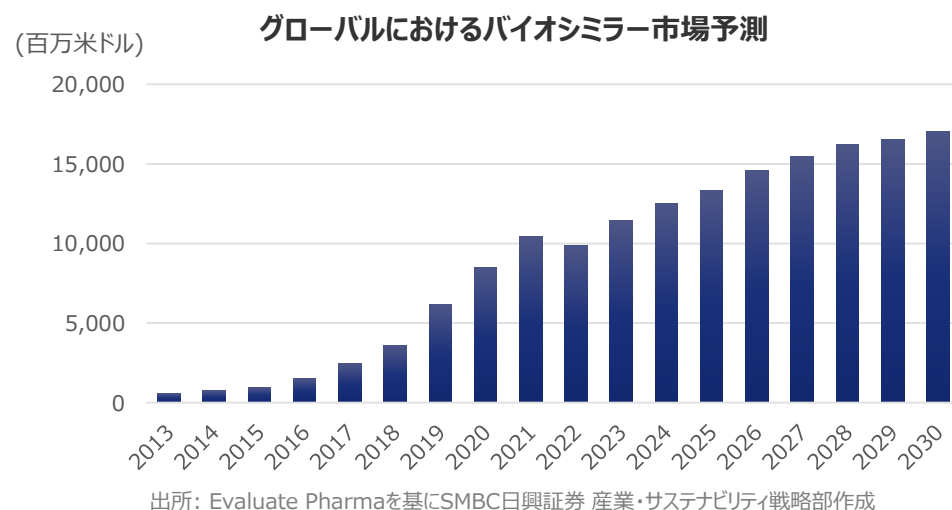
組織機能の高度化

デジタルの推進

拡大するバイオシミラー市場、Alvotech社と提携する当社の強み

市場

- 世界のバイオシミラー市場は年平均+9.6%で成長、2024年12,540百万米ドル（約1.8兆円市場）の規模で今後も成長の見通し
- 国内においても特許切れバイオ医薬品の増加に伴い、医療費適正化の切り札としてバイオシミラーの役割が拡大（25年4月現在 19成分が承認取得）



戦略

- Alvotech社との提携を通じて、多数のパイプラインを保持
- 多くの海外販売パートナーを抱えるAlvotech社のコストメリットを享受
- 最速での承認スケジュールで進め、1st上市場を目指す
- 安定供給確保のため、国内での製造が可能な体制を構築中

Alvotechの特徴

- End-to-Endの一貫した開発・製造体制（R&D～最終製剤）
- 約90カ国に展開する販路 × 19の販売パートナー
- 市場規模1,850億ドル以上を超えるバイオシミラーパイプライン

承認取得見込み3製品の先行品市場約1,600億円市場に1st上市を目指す

■ BSパイプライン

24/9月期 25/9月期 26/9月期 27/9月期 28/9月期 29/9月期

フィルグラスチム

13年5月発売開始

製品 1

ウステキヌマブ

24年5月発売開始

製品 1α

ウステキヌマブ
90mgシリンジ※

25年1月申請

製品 2

アフリベルセプト

24年9月申請

製品 3

ゴリムマブ

24年10月申請

製品 4

デノスマブ

24年10月申請

製品 5

製品 6

製品 7

※既に上市済みのウステキヌマブについて90mgシリンジを承認申請
先行品にない規格を追加することで治療に貢献

※ 出典：Copyright © 2025 IQVIA IQVIA MIDAS (2024年9月MAT)をもとに自社分析 無断転載禁止

24年9月,10月に3製品の承認申請

- BS 3 製品を新たに承認申請・上市準備中
 1. アフリベルセプト
 2. ゴリムマブ
 3. デノスマブ
- 3製品の先行品市場は約1,600億円※ (24年9月期薬価ベース)
- 既存BS 2 製品と同様に競合他社に遅延せず1st上市を目指す

BS販売に向けて

- 収益最大化のため、自販もしくは領域に強い会社との販売提携も選択肢
- 1st上市により臨床研究等、国内BS普及に向けた活動を推進
- ニーズを吸い上げ付加価値製品を模索

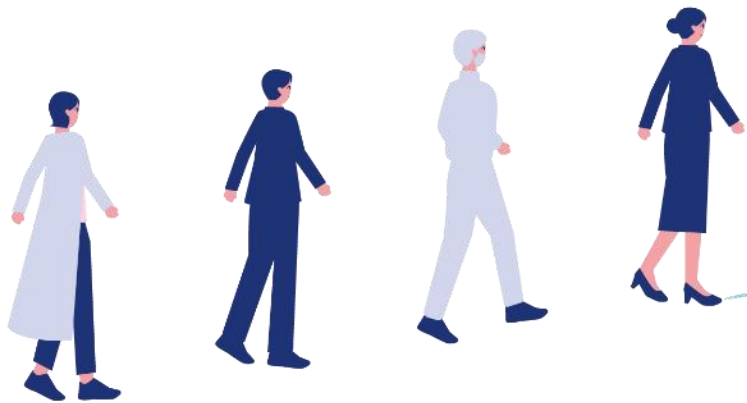
BSに関わる政策等の後押し

- 厚労省がBS普及促進のための目標値を設定 (29年末までに60%の品目でバイオシミュラー置換え率80%を目指す)
- BS国内製造の支援策を実行中

本日のまとめ

- 25/9期第2四半期（上半期）は前期比で営業利益59.6%増
新製品・承継品の販売拡大、製品ミックスによる粗利率の改善が、利益成長を後押し
- 25/9期上半期は対計画比で売上92.1%、営業利益96.8%
- 25/9期通期計画は変更せず、下半期の追加施策によりリカバリーを目指す
- 累進配当政策を導入しており、株主還元の方針に変更はなく、45.5円/株を予定
- 中期経営計画 成長戦略である女性医療・バイオシミラー・グローバルCMOの拡大を推進
- アリッサでは、評価された安全性を強みとし、有効性と忍容性を訴求し、処方拡大を図る
- バイオシミラーは、3つのパイプラインについて、今秋承認、年内上市を予定

Appendix



25/9期上半期連結決算概要

(百万円)	24/9月期 上半期実績	25/9月期 上半期実績	前期比		25/9月期 通期予想	通期予想比 進捗率
			増減額	増減率		
売上高	21,388	24,095	2,707	12.7%	53,360	45.2%
売上総利益	8,233	9,889	1,656	20.1%	21,670	45.6%
粗利益率	38.5%	41.0%	-	-	40.6%	-
販売管理費	6,789	7,584	795	11.7%	16,820	45.1%
販売管理費率	31.7%	31.5%	-	-	31.5%	-
営業利益	1,443	2,305	862	59.7%	4,850	47.5%
営業利益率	6.7%	9.6%	-	-	9.1%	-
経常利益	2,165	2,209	44	2.0%	4,680	47.2%
経常利益率	10.1%	9.2%	-	-	8.8%	-
親会社株主に帰属する当期純利益	4,257	1,287	▲ 2,970	▲ 69.8%	3,380	38.1%
当期純利益率	19.9%	5.3%	-	-	6.3%	-
EBITDA*	2,990	4,205	1,215	40.7%	8,560	49.1%
設備投資額	1,855	726	▲ 1,129	▲ 60.9%	4,120	17.6%
減価償却費（設備リース費含む）	1,546	1,900	354	22.9%	3,710	51.2%
研究開発費	1,726	1,363	▲ 363	▲ 21.0%	4,040	33.7%
研究開発費率	8.1%	5.7%	-	-	7.6%	-

※ EBITDA = 営業利益 + 減価償却費（設備リース費含む）

25/9期 売上増加計画の内訳

◆ 新製品上市

- 2024年1月 レナリドミドカプセル「F」
- 2024年2月 ランジオロール塩酸塩点滴静注用「F」
- 2024年5月 ウステキヌマブBS後続1（バイオシミラー）、スガマデクス静注液「F」

24/9期新製品

25/9期
売上高増加額

+20億円

◆ 製造販売承認取得

- 2024年9月 アリッサ配合錠（月経困難症治療薬）

アリッサ

+11億円

◆ 製造販売承認申請

- 2024年9月 バイオシミラー1製品申請（2024年10月バイオシミラー2製品申請） 計3製品

◆ その他（新製品）

- 先発品3製品を承継
- 新規受託 商用生産準備
- Nextstellis® ベトナム・フィリピンでの供給契約締結
- Nextstellis® タイ薬局市場での販売の承認取得

承継品

+19億円

新規受託

+8億円

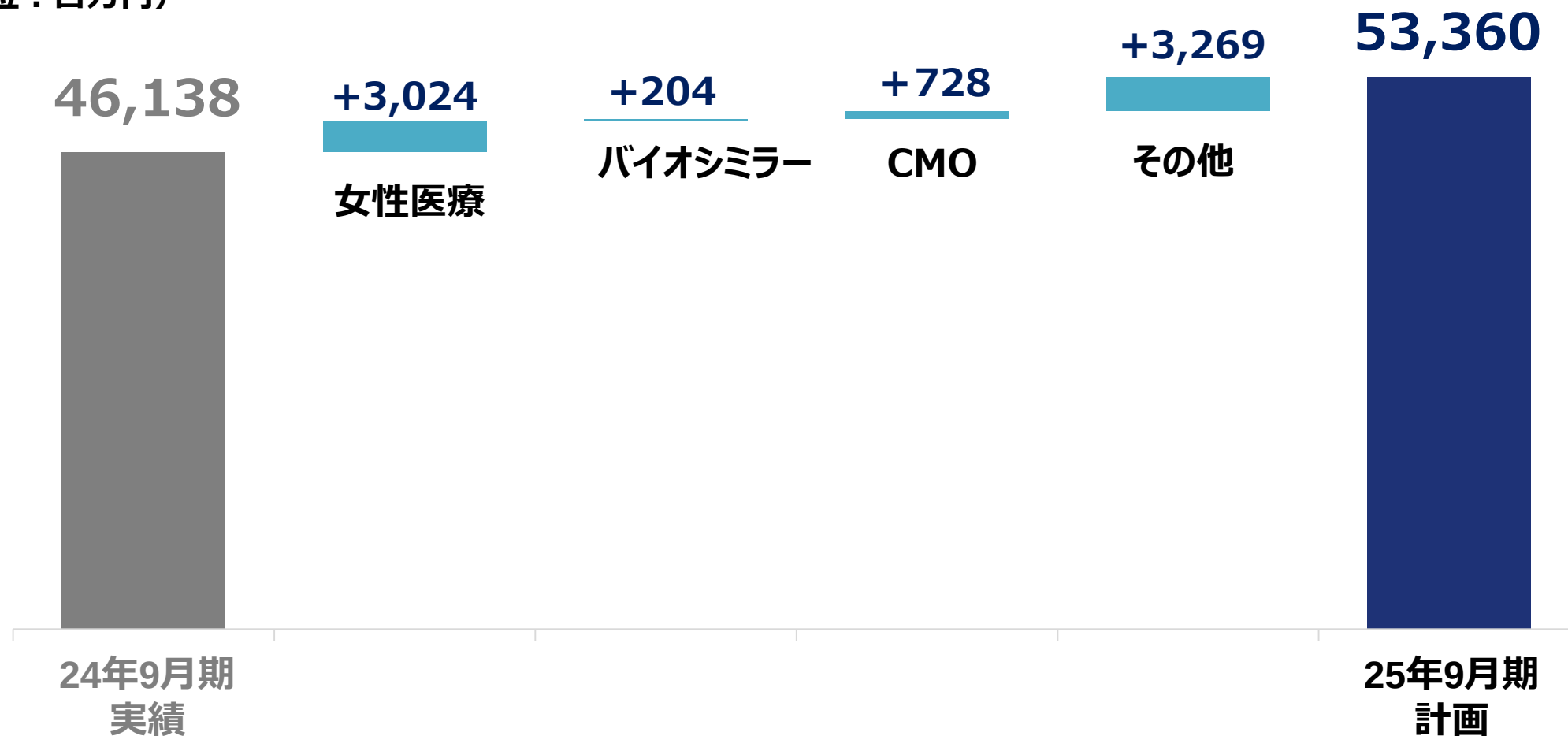
25/9月期 売上計画

売上高は前期と比較して72億円の増加



女性医療、その他事業が大きく牽引

(単位：百万円)



長期ビジョン2035実現に向けた4つの成長戦略と3つの施策

長期ビジョン2035

女性医療で新たな価値を創出し続け、
誰もがwell-beingを実感できる社会へ貢献する

中期の成長ドライバー

女性領域での
貢献拡大

01

バイオシミラー事業
の成長

02

グローバルCMO事業
の成長

03

長期の成長ドライバー

次の成長に向けた
戦略投資

04

経営基盤の強化

人財の強化

組織機能の高度化

デジタルの推進

女性医療（国内）更年期障害

多種多様な更年期症状

血管運動症状（ほてり、のぼせ、発汗、冷えなど）、精神症状（イライラ、不安、不眠、抑うつ、無気力）
関節などの症状（腰痛、関節痛、肩こり）、めまい、耳鳴り、頭痛、動悸、息切れ、疲労感、皮膚症状（乾燥、かゆみ、湿疹など）

更年期の治療方法

- **ホルモン補充療法（HRT: Hormone Replacement Therapy）**
閉経前後で年齢と共に欠乏する女性ホルモン（エストロゲン）を飲み薬や貼り薬・塗り薬として体内に補充する根本的な治療法。体内のエストロゲン量を維持（補充）することによって、更年期におけるさまざまな症状を軽減。
- **漢方療法**
頭痛やイライラ感など原因の特定が難しい症状の改善を目的とした治療法。
- **抗うつ剤・抗不安薬**
うつや不安などの精神的な症状が強い場合には、抗うつ薬や抗不安薬などが用いられる。

HRTの投与方法

- **エストロゲン 単独療法**
子宮を摘出している方にエストロゲンだけを投与して治療する方法
エストロゲンには、経口薬や経皮薬があり、それぞれに特徴がある
- **エストロゲン+プロゲステロン（黄体ホルモン）併用療法**
子宮がある方には、エストロゲンに加えて子宮体がんを予防する目的で黄体ホルモンが併用される

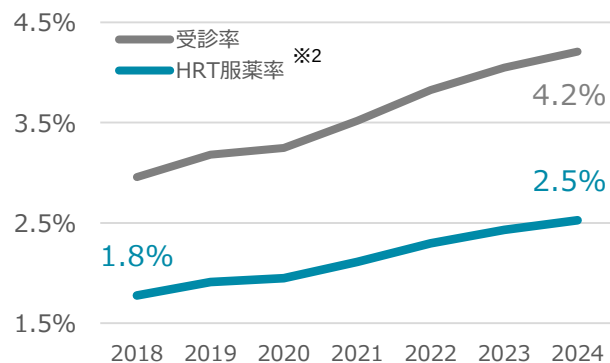
ホルモン補充療法 HRT	当社が提供する選択肢	
	エストロゲン (卵胞ホルモン)	プロゲステロン (黄体ホルモン)
	ル・エストロジェル 経皮吸収型の卵胞ホルモン製剤 エストラジオール錠 経済的メリットあり	エフメノカプセル 唯一適応を有する黄体ホルモン製剤

女性医療（国内）更年期障害

市場

- 更年期症状を有する女性は1200万人超え ※1
- HRT普及率1.8%→2.5%に向上 ※2
- 欧米諸国では約40%の普及率

欧米先進国とは普及率に大きな差がある



更年期障害の疑いのある女性は多く、疾患啓発・婦人科受診促進が重要（潜在患者多い）

啓発活動事例 ※3

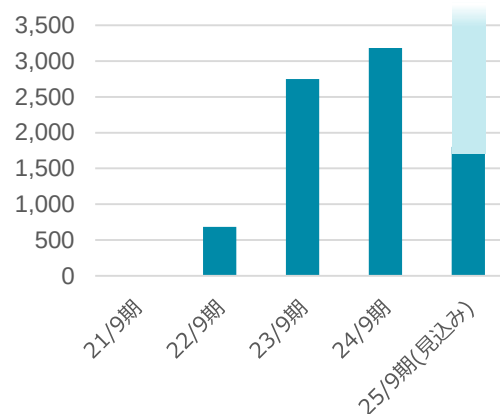
必要な人が適切な治療に 辿り着くための施策

- 「症状検索サービス」を活用し、更年期関連症状を呈する更年期女性の約6%に当たる**累計77万人**の潜在的な患者さんに対し、疾患に関する情報を提示。
- 結果、**約16万人**の方々の医療機関受診行動に寄与し、**約2.6万人**の方が新たに更年期障害と診断されたと推計。適切な治療やケアに繋がったと推察。

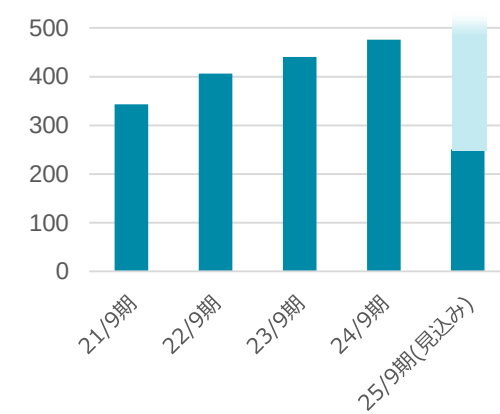
更年期治療薬売上推移

- 戦略品のエフメノ（プロゲステロン）は前年同期比 + 42%
- ル・エストロジェル（エストロゲン）も売上拡大中

(百万円) エフメノ売上推移



(百万円) ル・エストロジェル売上推移



※1 総務省統計局データ（2021年10月年次データより）、国立社会保障・人口問題研究所（令和5年推計報告より）、AHIpartnersより処方箋医薬品使用患者数集計（202204-202303）

※2 HRT服薬率、受診率：Copyright © 2025 IQVIA. JPM（2018年9月MAT～2020年9月MAT）、IQVIA MIDAS（2021年9月MAT～2024年9月MAT）、社内データをもとに自社試算もに自社試算 無断転載禁止

※3 Ubie株式会社「症状検索エンジン コピー」；2024年11月～5ヶ月間の結果

女性医療（海外）OLIC社 Pharma事業（製造販売事業）

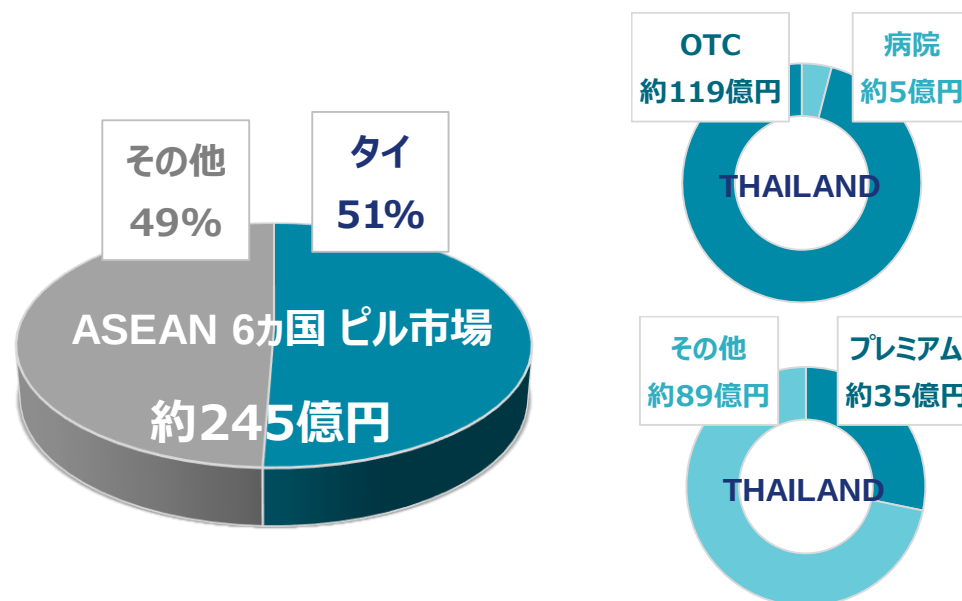
経口避妊薬 Nextstellis®（ネクステリス）

エストロール (E₄) / ドロスピレノン (DRSP) 配合剤 ※国内ではアリッサ®配合錠

- タイでは経口避妊薬としてグループ会社OLICにより2023年4月から病院市場での販売を開始、2025年1月から薬局に販路拡大
- 月経困難症の適応追加による販売拡大準備中（日本国内の月経困難症治療薬アリッサ配合錠のデータを使用）
- ASEANにおける開発および販売権を保有→フィリピン、ベトナムで販売委託契約締結済み・申請準備中

市場

- ASEAN6カ国における経口避妊薬市場は約245億円 ※
（タイ、インドネシア、シンガポール、フィリピン、ベトナム、マレーシア）
- タイの市場はASEAN6ヶ国において約50%を有する
- タイにおける経口避妊薬は医師の処方が必要な病院市場、薬局でも販売が可能なOTC市場に分類される
- プレミアム市場（高価格帯ピル市場）をターゲットに活動



旧領域別 売上高

領域別 (百万円)	23/9月期	24/9月期	25/9月期	前期比	
	上半期実績	上半期実績	上半期実績	増減額	増減率
急性期医療	7,284	8,139	8,436	297	3.6%
女性医療	8,091	9,266	9,950	684	7.4%
海外事業 (OLIC)	1,965	1,943	2,172	229	11.8%
その他	1,884	2,039	3,536	1,497	73.4%
合計	19,225	21,388	24,095	2,707	12.7%

※ 本資料は2025年9月期まで掲載

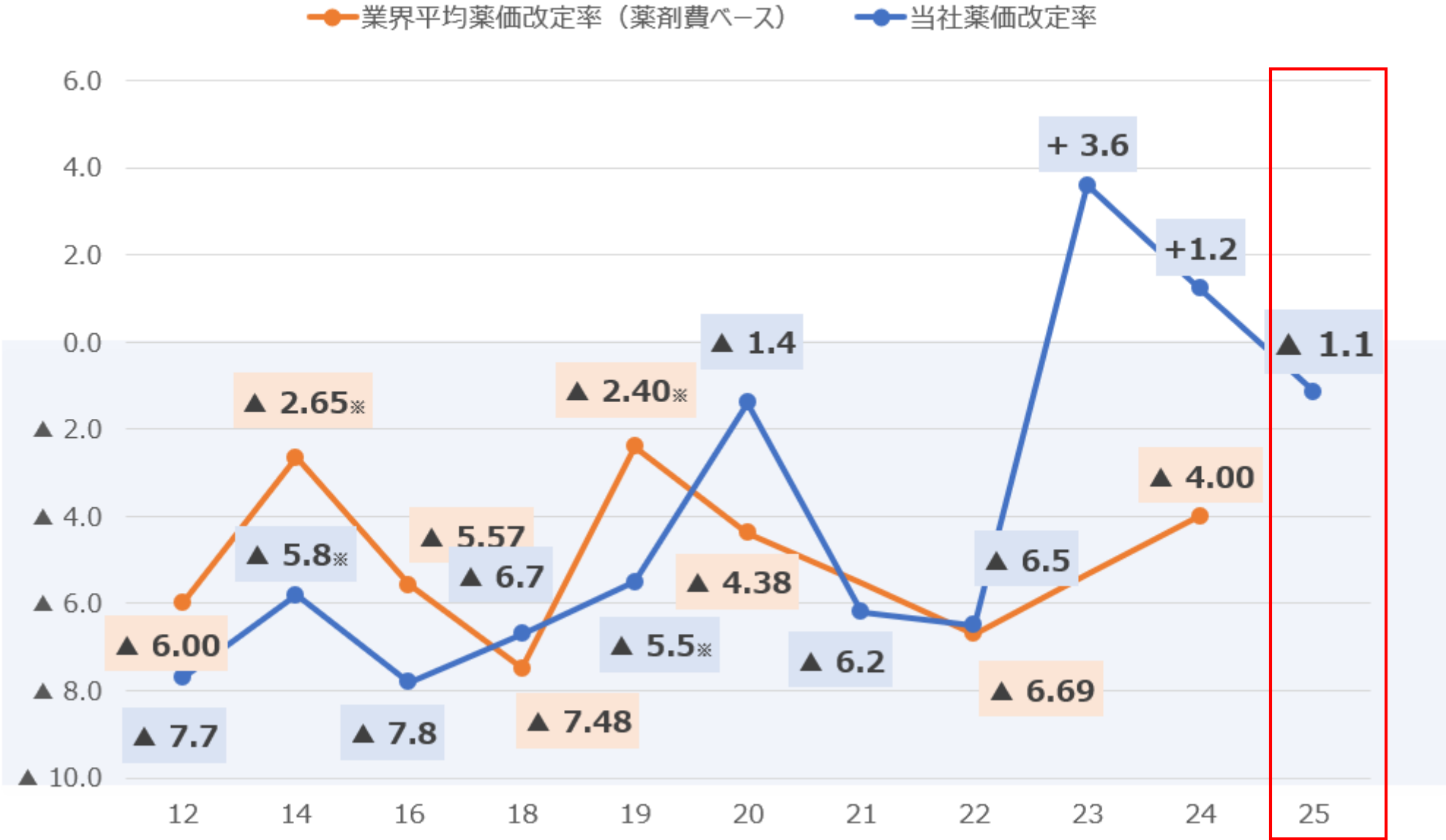
※ 海外事業 (OLIC) は連結調整後の金額

※ 25年9月期決算より新中期経営計画資料内 (2024.11.25リリース) にて示した新区分 (女性医療、バイオシミラー、CMO、その他) をp6で開示

※ 「アナストロゾール錠」、「レトロゾール錠」、「アレンドロン酸錠」といった旧区分で急性期医療に分類されていた製品をp6領域別売上では女性医療に分類

※ 旧区分で女性医療領域に分類されていた製造受託については、CMOに分類

薬価改定率推移



中間年改定のため業界平均値なし

参考情報リンク先



長期ビジョン2035（2024年10月2日）

https://www.fujipharma.jp/__upload/c58cace2296373d137e176fb305bb0e7d81e771d.pdf



中期経営計画（2024年11月26日発表）

https://www.fujipharma.jp/__upload/JP_MidtermBusinessPlan2025-2029.pdf

予想および見通しに関するご注意事項

本資料に記載の業績予想及び将来の予想等に関する記述は、資料作成時点で入手した情報に基づき弊社にて判断した予想であり、潜在的なリスクや不確実性が含まれております。様々な要因により、実際の業績等が変動する可能性があることをご承知おきください。予告なしに内容が変更または廃止される場合がございますので、予めご了承ください。また、本資料に含まれている医薬品（開発中のものを含む）に関する情報は、宣伝広告、医学的アドバイスを目的としているものではありません。

連絡先

富士製薬工業株式会社 経営戦略本部 経営企画部 コーポレートコミュニケーション課



E-Mail

fsk_ir@fujipharma.jp



URL

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



FujiPharma