

ログミーFinance主催 個人投資家向けIRセミナー

2026年3月15日

富士製薬工業株式会社

東証プライム：4554

本日のポイント

① 2つの国策にそった競争優位性の高い唯一無二のビジネスモデル

② 女性医療・バイオシミラーにおける圧倒的な製品ラインナップと実績

③ 大きな潜在市場を背景とした高い成長期待

本日のアジェンダ

- 01 富士製薬工業について-歴史と特色-
- 02 女性医療における成長戦略
- 03 バイオシミラーにおける成長戦略
- 04 株主還元方針

Appendix

本日のアジェンダ

- 01 富士製薬工業について-歴史と特色-
- 02 女性医療における成長戦略
- 03 バイオシミラーにおける成長戦略
- 04 株主還元方針

Appendix



富士製薬工業株式会社

会社概要

設立 1965年



所在地
本社 東京
工場 富山
研究開発センター
子会社 (OLIC) タイ

売上高 461億円 (24年9月期)

従業員 1,658名 (24年9月末時点)
【内訳】 902名: 富士製薬工業
756名: OLIC

取引所 東京証券取引所プライム市場
(4554)

医療用医薬品とは

医師の診断・処方に基づいて使用される薬

富士製薬工業は医療現場で使われる医療用医薬品を開発・製造・販売しています

医療用医薬品



- 医師による診断・処方箋が必要
- 保険適応（一部自費あり）

一般用医薬品（OTC）



- ドラッグストアで購入可能
- 自己判断で使用

スイッチOTC……

「医療用医薬品」の中から、有効性や安全性が確認されたものを、処方箋なしで薬局やドラッグストアで購入できるOTC医薬品に転用（スイッチ）した医薬品

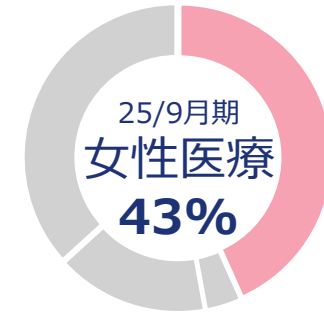


	分類	説明	当社との関係
先発品	（新薬）	新たに開発された薬 特許期間あり	新薬も展開 今後さらに注力
先発品	（長期収載品）	特許が切れ、後発医薬品が存在する先発品	取扱いあり
後発品	（ジェネリック:GE）	先発品の特許切れ後に販売された同等薬	設立以来、注射薬を得意とし主力事業に
バイオ後続品	（バイオシミラー:BS）	バイオ医薬品の後発品 開発と製造が難しく臨床試験も必要	バイオシミラーにも注力

女性の健康課題と医療費の増大：2つの社会課題に挑む製薬会社

経営理念

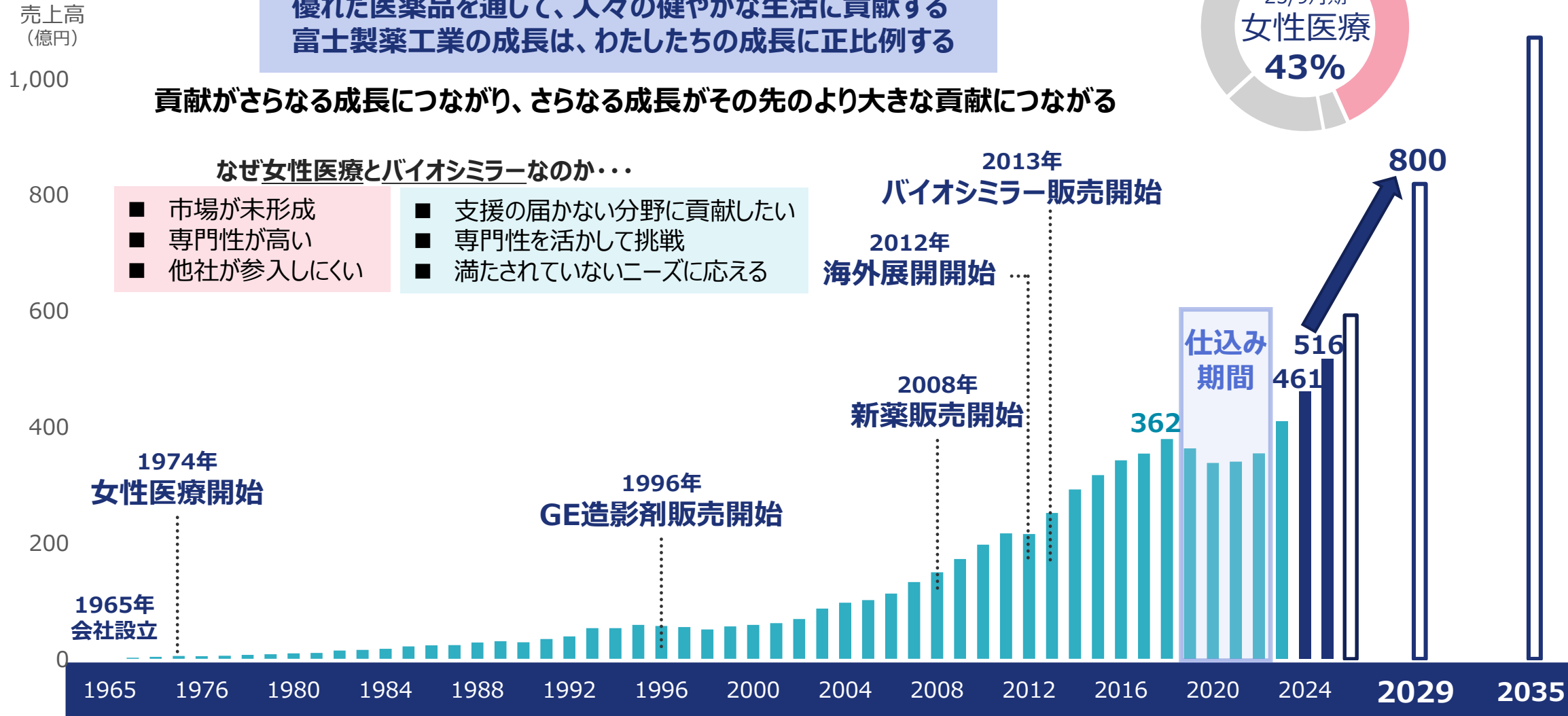
優れた医薬品を通じて、人々の健やかな生活に貢献する
 富士製薬工業の成長は、わたしたちの成長に正比例する



貢献がさらなる成長につながり、さらなる成長がその先より大きな貢献につながる

なぜ女性医療とバイオシミラーなのか・・・

- 市場が未形成
- 専門性が高い
- 他社が参入しにくい
- 支援の届かない分野に貢献したい
- 専門性を活かして挑戦
- 満たされていないニーズに応える



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

長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

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

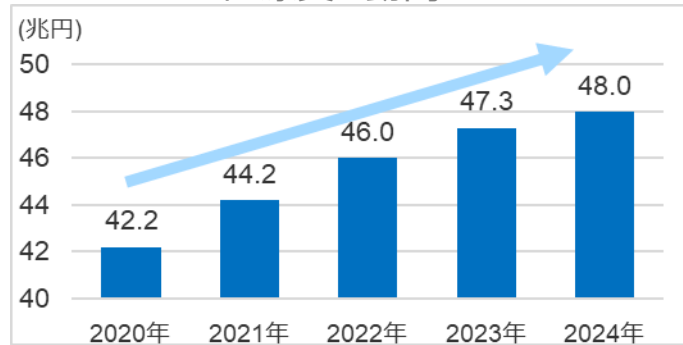
日本が直面する課題と当社の重点領域

高齢化による
医療費の高騰

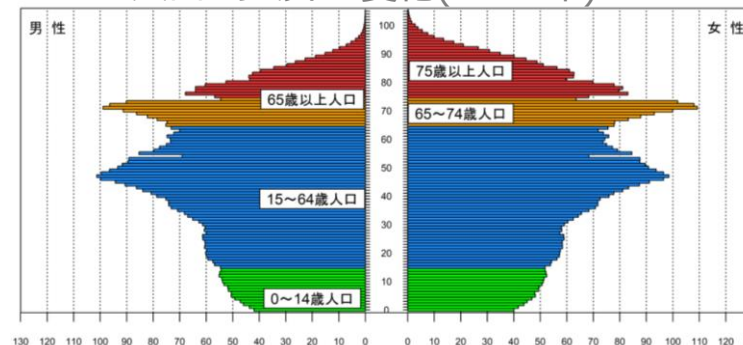


女性特有の健康課題
による経済損失

医療費の動向※1



人口ピラミッドの変化(2020年)※2



女性特有の健康課題による経済損失額※3



日本が直面する課題解決に向けて重点領域を強化

バイオシミラー



女性医療

- ✓ 医療費適正化
- ✓ 持続可能な保険制度の実現

- ✓ 女性特有の健康課題解決
- ✓ 女性のWell-beingの実現

※1 出典：「令和6年度 医療費の動向」（厚生労働省）https://www.mhlw.go.jp/topics/medias/year/24/dl/iryouhi_data.pdf

※2 出典：「日本の将来推計人口（令和5年推計）」（国立社会保障・人口問題研究所）<https://www.ipss.go.jp/>

※3 出典：「女性特有の健康課題による経済損失の試算と健康経営の必要性について」（経済産業省）https://www.meti.go.jp/policy/mono_info_service/healthcare/downloadfiles/jyosei_keizaisonshitsu.pdf

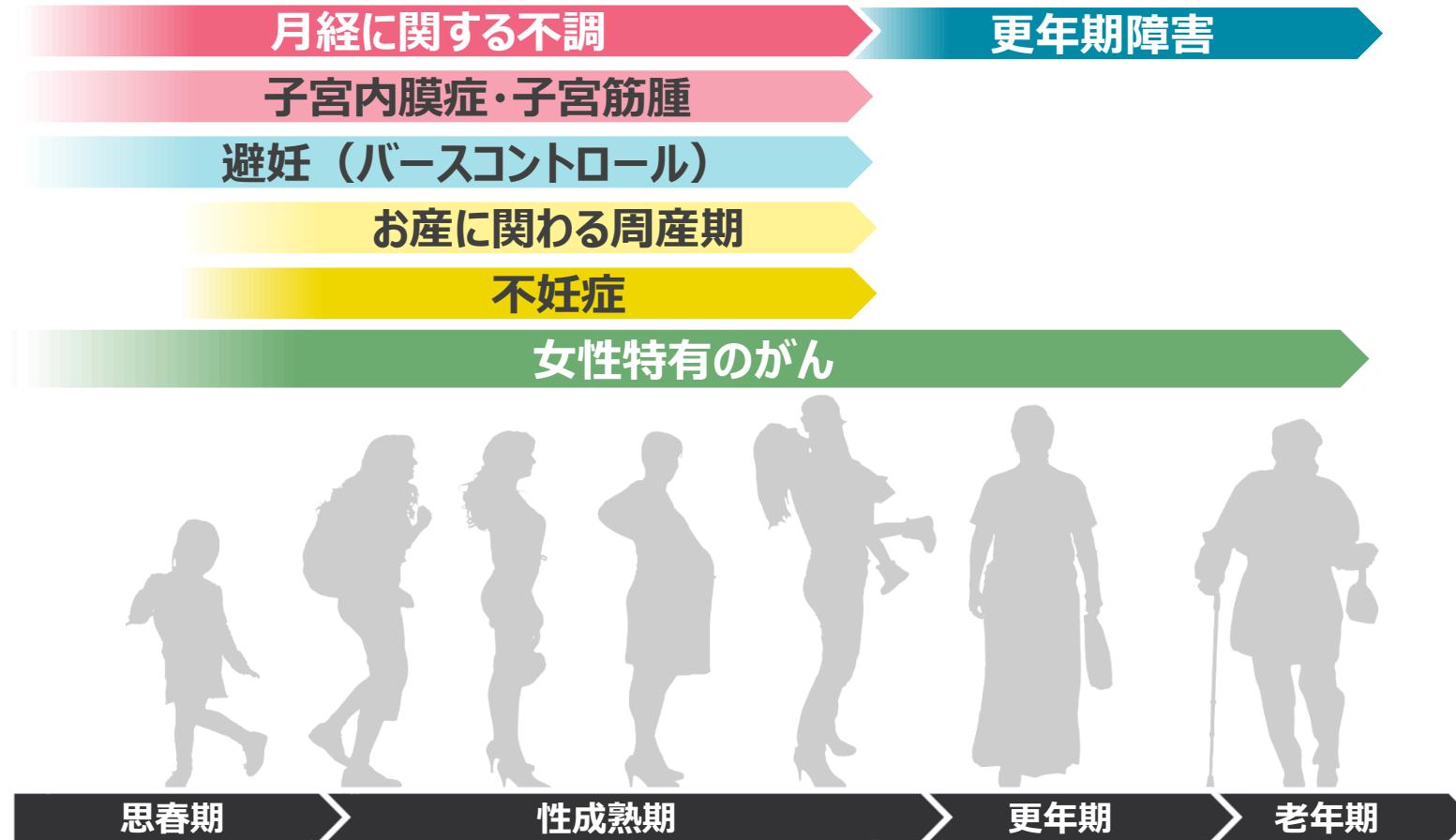
本日のアジェンダ

- 01 富士製薬工業について-歴史と特色-
- 02 女性医療における成長戦略**
- 03 バイオシミラーにおける成長戦略
- 04 株主還元方針

Appendix

女性医療とは

女性のライフステージをトータルでサポートする医療



具体的には、以下のような領域：

- ・**月経関連領域**…… 生理に伴う痛みや不調など生理に纏わる**月経困難症**。
- ・**子宮内膜症領域**…… 年々罹患率が増加しており、疼痛や不妊の原因、がんの発症リスクを高める**子宮内膜症**。
- ・**避妊領域**…… 妊娠を望まない時期に使用する**経口避妊薬**や、性犯罪・避妊の失敗時に服用する**緊急避妊薬**。
- ・**不妊症領域**…… 妊娠しづらい方への**不妊治療**や**生殖補助医療**による妊娠のサポート。
- ・**女性がん領域**…… 卵巣がんなど、**女性特有のがん**。
- ・**更年期領域**…… 日本ではまだ認知度や治療率が低い、ホルモンバランスの変化による**更年期障害**。

社会にとって大きな課題である女性の健康課題

人生のうち、女性は男性よりも**25%**多い時間を、不健康な状態で過ごしています※1



月経随伴症に伴う経済損失額

約**6,000**億円

更年期症状による経済損失額

約**1兆9,000**億円



※2

女性を取り巻く健康課題

子宮内膜症
(推定患者数※3)

約**17**万人

月経随伴症
(推定無治療人数※5)

約**1,300**万人

子宮筋腫
(推定患者数※3)

約**19**万人

更年期症状
(推定無治療人数※5)

約**300**万人

婦人科がん
(15～64歳の患者数※3)

約**57**万人

不妊症
(検査や治療を受ける割合※4)

約**4.4**組に**1**組

※1 出典：世界経済フォーラム2024「Closing the Women's Health Gap: A \$1 Trillion Opportunity to Improve Lives and Economies」

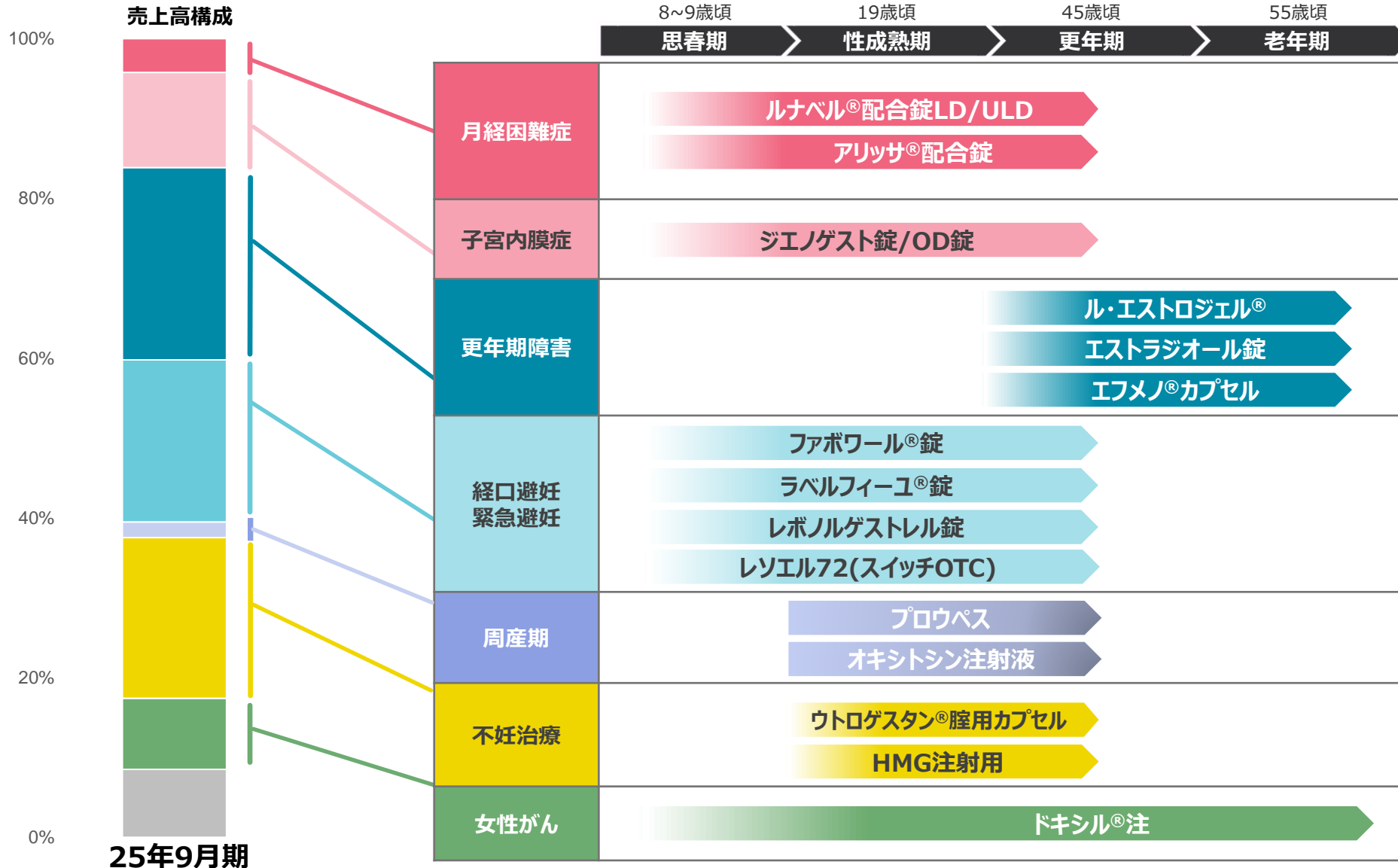
※2 出典：経済産業省ヘルスケア産業課「女性特有の健康課題による経済損失の試算と健康経営の必要性について」

※3 出典：厚生労働省「令和2年患者調査」

※4 出典：厚生労働省「不妊治療と仕事との両立サポートハンドブック」

※5 出典：経済産業省ヘルスケア産業課「女性特有の健康課題による経済損失の試算と健康経営の必要性について」、厚生労働省「人口動態統計」をもとに自社推計

女性医療 - 主要製品



25年9月期

女性医療領域の
取り扱い品目数
42品目
国内1位*

当社がカバーする
疾患領域
8領域
国内1位*

女性を満たすサプリメント
LAFILL® (ラフィル)



要指導医薬品
レソエル® 72



女性のための健康支援アプリ
LiLuLa (リルラ)



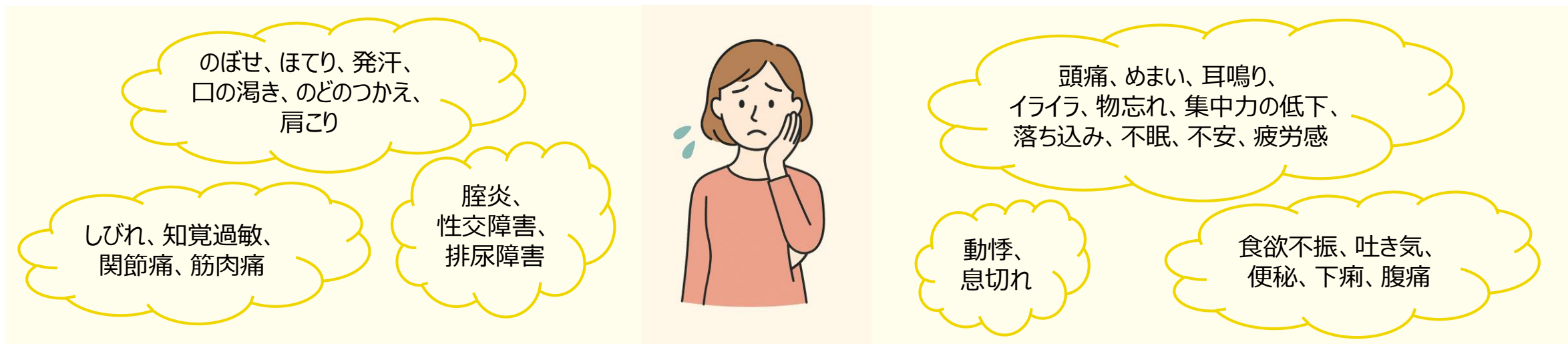
※本資料に含まれている医薬品（開発中のものを含む）に関する情報は、宣伝広告、医学的アドバイスを目的としたものではありません。

※当社調べ

※女性医療領域の範囲の定義：更年期障害、不妊症、経口避妊剤、月経困難症、子宮内膜症、抗がん剤、周産期、感染症

更年期障害

女性のからだは女性ホルモン（エストロゲン）の影響を受けており、特に、エストロゲンの分泌量が大きくゆらぎながら減少する更年期（45～55歳）は心身にさまざまな症状が現れる



ホルモン補充療法 HRT	当社が提供する選択肢		その他の選択肢	
	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)	漢方療法	抗うつ薬・抗不安薬
	ル・エストロジェル (新薬) 経皮吸収型の卵胞ホルモン製剤 エストラジオール錠 (ジェネリック) 経済的メリットあり	エフメノカプセル (新薬) 唯一更年期障害の適応を有する黄体ホルモン製剤		



- 欠乏したエストロゲンを飲み薬や塗り薬・張り薬として体内に補充する治療法
- 体内のエストロゲン量を維持することによって、更年期におけるさまざまな症状を軽減

月経困難症

月経困難症は月経に伴っておこる病的な症状で、日常生活に支障をきたし、治療を必要とする疾患



下腹部痛、腰痛、お腹の張り



吐き気、頭痛、疲労・脱力感



食欲不振、イライラ、下痢



憂うつ、排便痛、性交痛

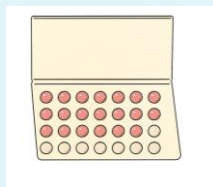
当社が提供する選択肢

低用量エストロゲン・プロゲスチン配合薬 (LEP)

女性ホルモンのエストロゲンとプロゲスチンが含まれる。排卵を止めるはたらきがあり、子宮内膜を薄くし、効果を発揮する。

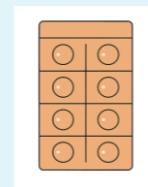
アリッサ配合錠 (新薬)

ルナベル配合錠 (新薬)



黄体ホルモン製剤

プロゲスチンだけの製剤。排卵を起こりにくくするはたらきがあり、子宮内膜を薄くし、効果を発揮する。



その他の選択肢

子宮内黄体ホルモン放出システム

鎮痛薬

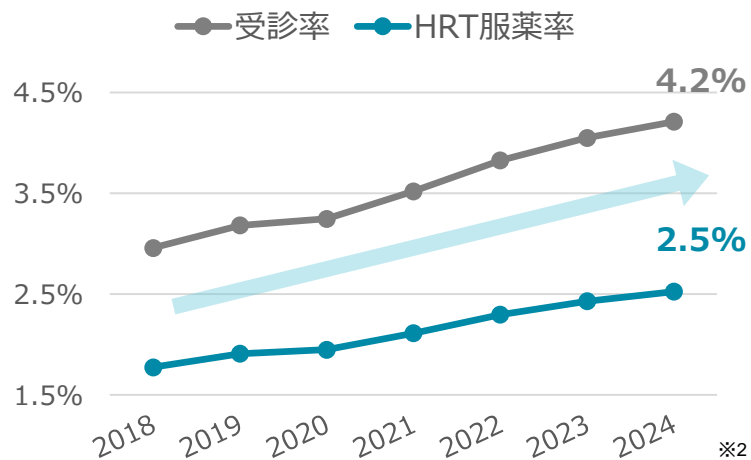
鎮痙薬

漢方薬

【主力製品】更年期障害治療薬：エフメノ[®]カプセル

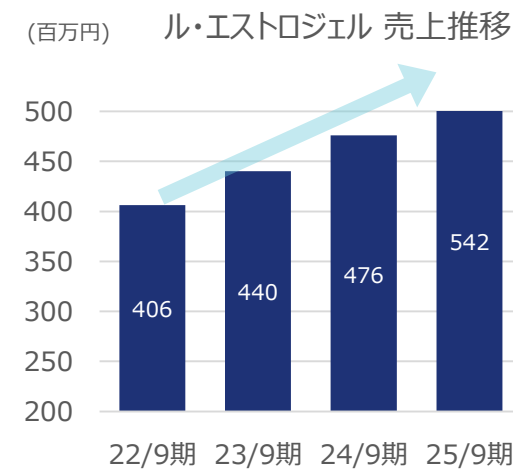
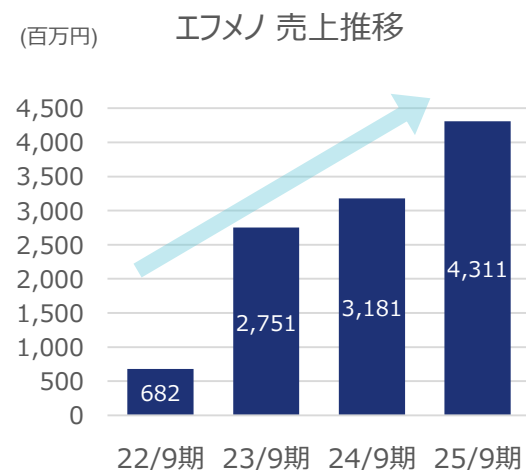
市場

- 更年期症状を有する女性は1120万人超え ※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



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
- 25年7月～他社品供給停止により、さらに売上拡大が加速



欧米先進国と普及率に大きな差
疾患啓発活動を通じた更年期障害の医療解決認知の高まり
更年期障害治療薬の売上好調

※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）、厚生労働省「更年期症状・障害に関する意識調査」2022年7月26日から当社試算

※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とに自社試算 無断転載禁止

【主力製品】月経困難症治療薬：アリッサ®配合錠

LEP製剤の治療

低用量エストロゲン・プロゲスチン製剤

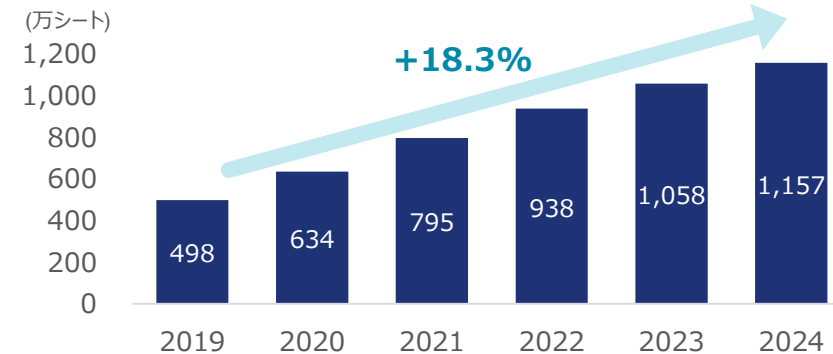
- 本邦における月経困難症治療患者のうち、LEPを使用している患者の割合は81% ※1
- 発生頻度は低いが重篤な副作用として深部静脈血栓症がある
- 服用初期のマイナートラブルは患者服薬コンプライアンスに影響

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
- 国内服薬率は未だ低く、今後も成長余地のある市場



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

LEPは安全性・忍容性が重要
市場は拡大傾向が継続

※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

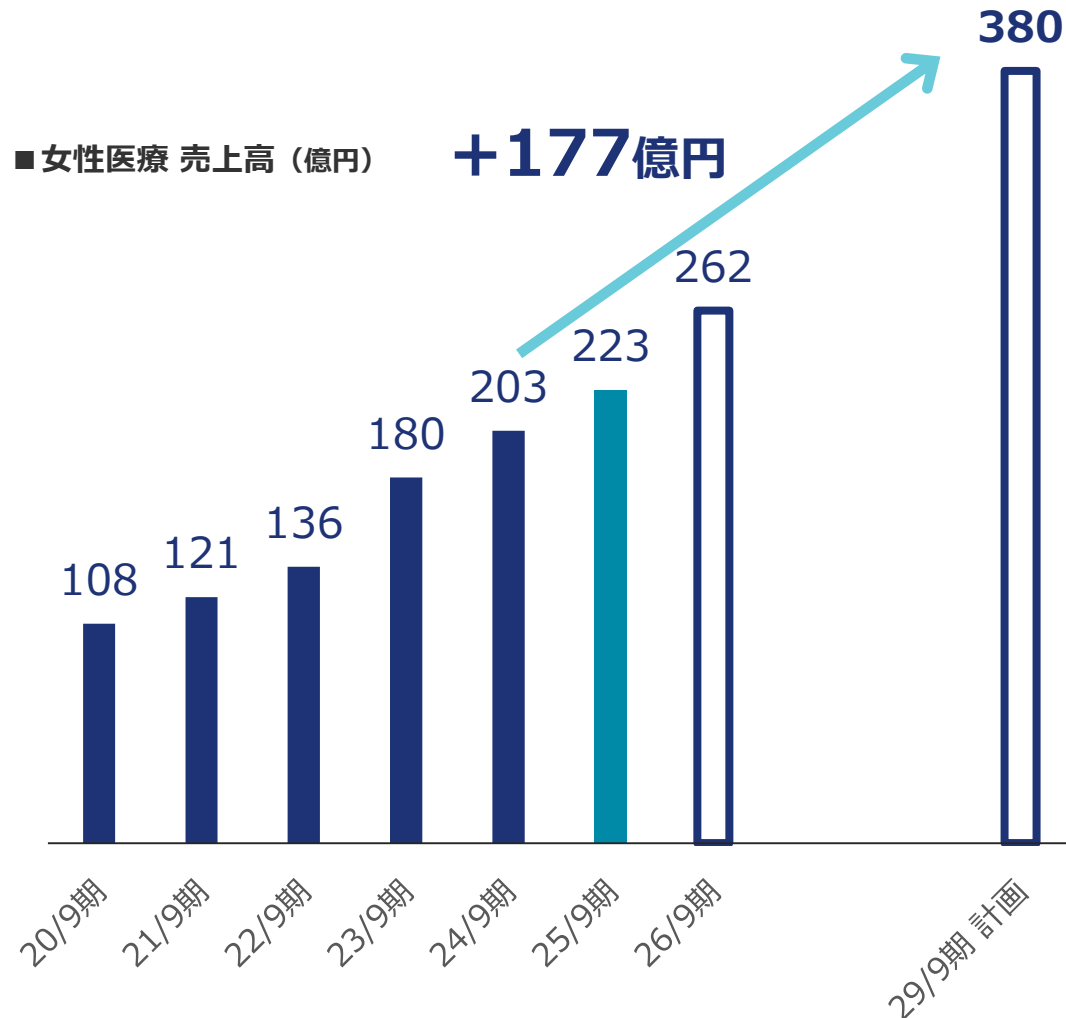
※2 出典：Copyright © 2025 IQVIA IQVIA. MIDAS (2019年9月MAT～2024年9月MAT) をもとに作成 無断転載禁止

※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

女性医療における成長戦略

中期経営計画 (2025年9月期～2029年9月期)

成長戦略：女性領域での貢献拡大



成長機会

- 日本を含めグローバルで女性領域の市場が拡大
- 日本政府により女性活躍が推進され、疾患認知度、受診率向上の契機となっている
- 女性領域におけるメガプレイヤーの不在

成長ドライバー

- **更年期治療薬エフメノ®カプセル**
ヘルスリテラシーの高まりと共にさらなる伸長
- **月経困難症治療薬アリッサ®配合錠**
100億円規模に成長

Topic

緊急避妊薬「レボノルゲストレル錠」のスイッチOTC「レソエル72」が3月9日に発売開始

緊急避妊薬OTC化の目的

医療用では9割のシェアを獲得、しかし未だに必要としている女性に届いていない現状
⇒スイッチOTC化の実現、普及を推進することで、さらなる女性のwell-being向上に寄与する
(予期せぬ妊娠の防止、人工妊娠中絶件数年間約12万件※の減少)

この薬を必要とする女性が適切なタイミングで安全に服用いただける
スイッチOTC医薬品として世の中へお届けする

用法・用量

性交後72時間以内にレボノルゲストレルとして1.5mgを1回経口投与する。

医科向け（医療用医薬品）



スイッチOTC（要指導医薬品）



※令和5年度衛生行政報告例

※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。

本日のアジェンダ

- 01 富士製薬工業について-歴史と特色-
- 02 女性医療における成長戦略
- 03 バイオシミラーにおける成長戦略**
- 04 株主還元方針

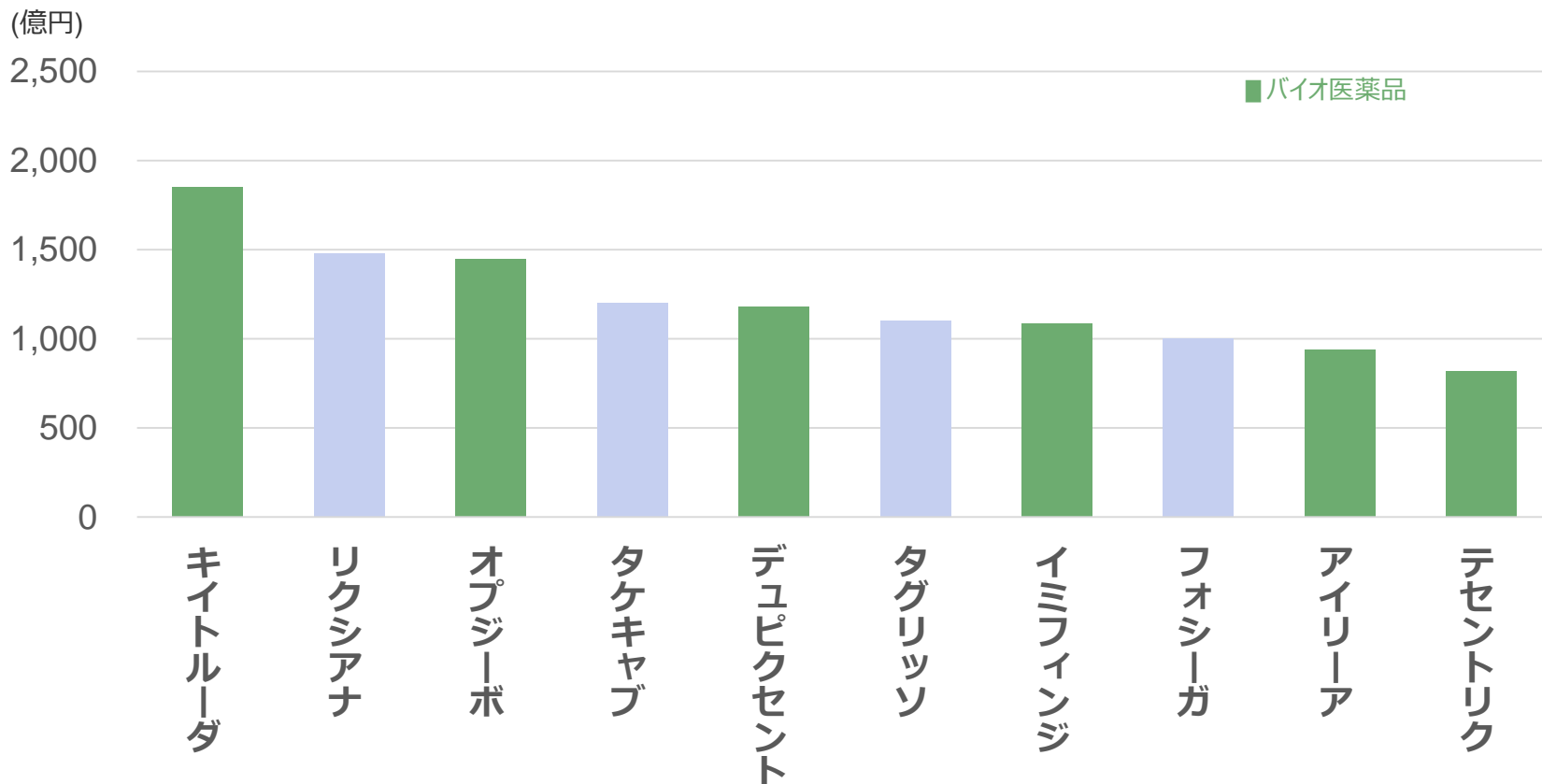
Appendix

国内医薬品市場動向

国内の医療用医薬品売上は約11兆円※1

日本のバイオ医薬品市場の規模は、2024年に235億米ドル(約3.4兆円)となり、2025年から2033年にかけては358億米ドル(5.2兆円)に達し、4.56%の成長率(CAGR)を示すと予測※2

国内売上高上位10製品のうちバイオ医薬品が6製品を占め、今後これらの特許切れに伴い、バイオシミラーの参入が予想される

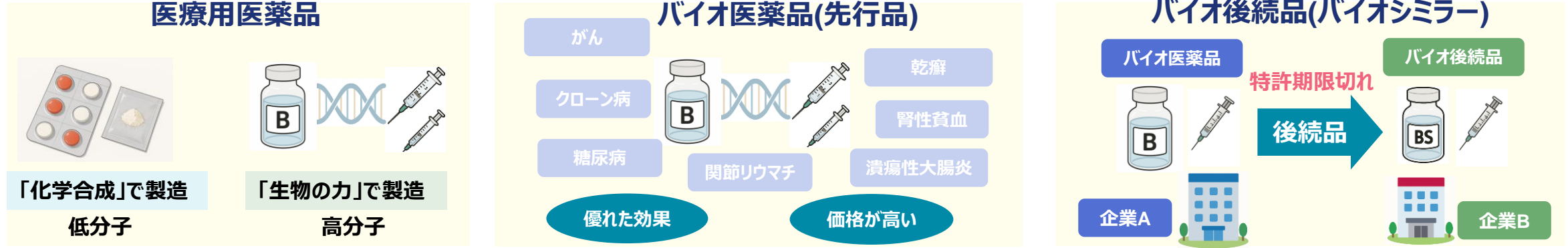


出典：Answers News Webサイト2025年1月27日記事「2024年国内医療用医薬品売上高上位10製品」より作成

※1:出典 Answers News Webサイト2026年2月25日記事
※2:出典 H&Iグローバルリサーチ株式会社

バイオ後続品（バイオシミラー）とは

先行のバイオ医薬品（生物の力で製造）の特許期限切れ後に開発・承認される後続の医薬品



	後発品(ジェネリック)	バイオシミラー
薬価	● 先発医薬品の50% (内用薬で10品目を超える場合は40%)	● 先行品の70%
	低分子医薬品の先発品と後発品の関係	先行品とバイオシミラーの関係
成分	同一	同一
品質特性	同一	同一とは限らない
有効性・安全性	同一	同一とは限らない

	バイオ医薬品(先行品)	バイオシミラー	低分子ジェネリック
開発期間	9年～17年	6年～12年	3～4年
開発費	約1,000～3,000億円	約50～300億円	約1～10億円
臨床試験	第I相、II相、III相試験 (臨床薬理、探索、検証試験)	第I相、III相/PD試験 (薬物動態、薬力学又は有効性の同等性試験)	第I相試験 (生物学的同等性試験)

上市済み3製品は1st上市、承認取得3製品も1st上市を見込む

フィルグラスチムBS（後続1）

- ✓ トップシェア※1

ウステキヌマブBS（後続1）

先行品市場：567億円※3

- ✓ 口座獲得は順調（BS採用施設口座シェア96%※2）
- ✓ 乾癬（処方全体の1割）の適応のみで3億円を突破→適応追加による拡大を見込む

ゴリムマブBS（後続1）

先行品市場：414億円※3

- ✓ 単独承認
- ✓ 26年5月薬価収載及び発売を見込む※4

デノスマブBS（後続1）

先行品市場：201億円※3

- ✓ 単独承認
- ✓ 26年中の薬価収載及び発売を見込む※5

アフリベルセプトBS（後続2）

先行品市場：781億円※3

- ✓ 25年11月12日薬価収載、26年1月7日発売
- ✓ 売上最大化のために、日東メディック社と日本における販売およびプロモーション契約を締結

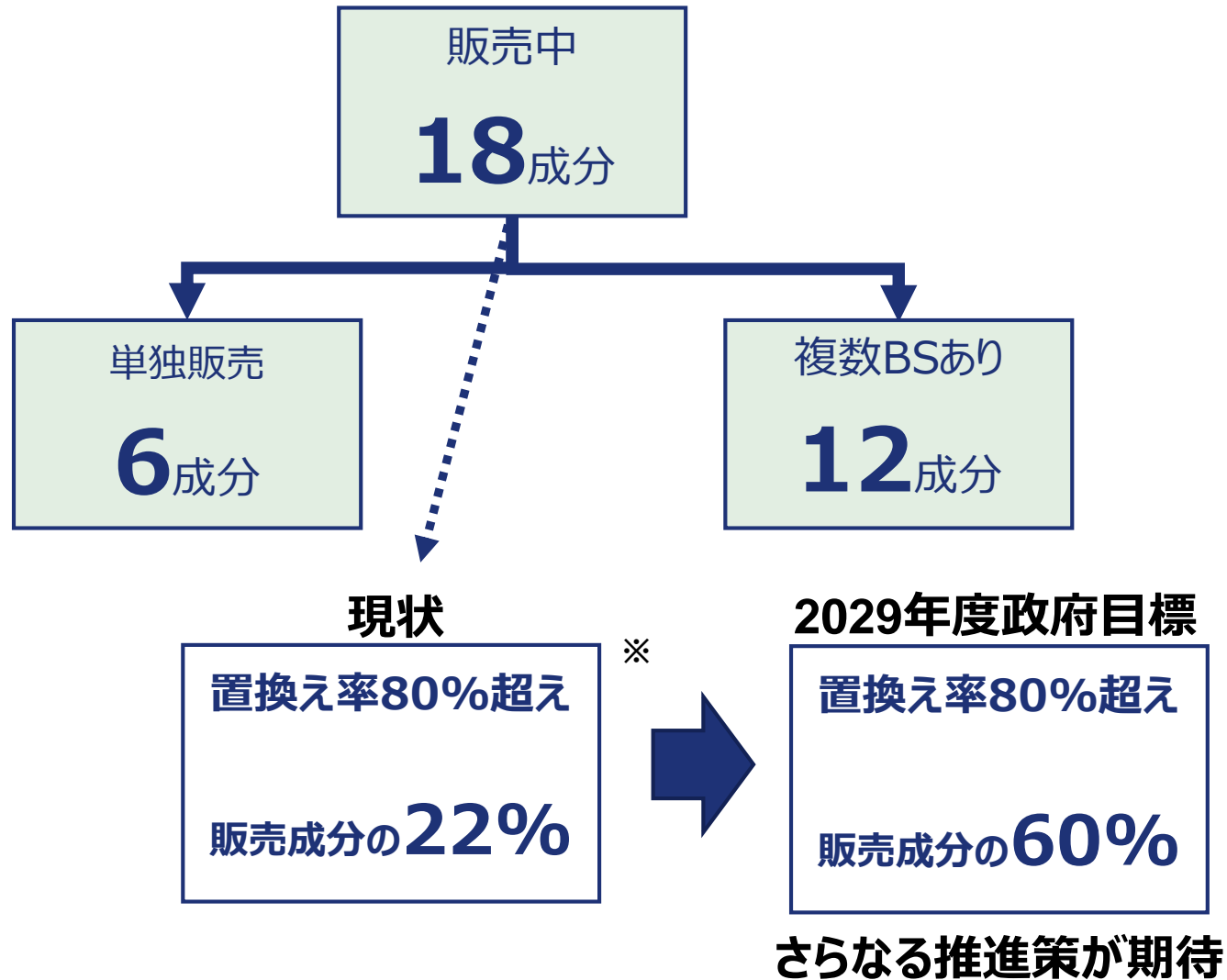
2025年9月
承認取得



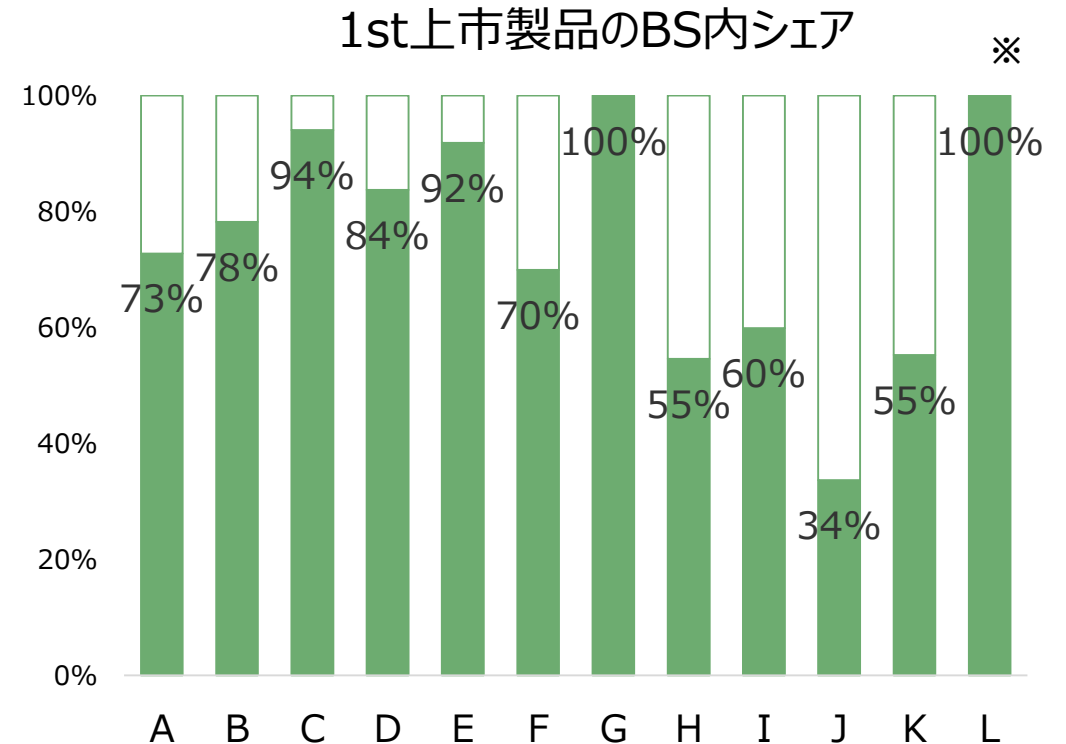
※1出典：Copyright © 2025 IQVIA. IQVIA MIDAS (2024年9月MAT)をもとに自社分析 無断転載禁止
※2：自社推計
※3出典：Answers News Webサイト2025年6月25日記事「2024年度国内医薬品売り上げランキング」

※4：バイオ後続品(バイオシミラー) ゴリムマブBSに関する契約締結のお知らせ
https://www.fujipharma.jp/_upload/JP_fujipharma_20251104.pdf
※5：バイオ後続品(バイオシミラー) デノスマブBSに関する契約締結のお知らせ
https://www.fujipharma.jp/_upload/JP_fujipharma_20251031.pdf

当社が承認を保有する5成分は全て単独もしくは1st上市（予定含む）



複数BS上市時 1st上市品は全てトップシェア



今後のバイオシミラーの見通しとトピック

先行品メーカーとの契約合意による発売後の安定供給確保、1st上市によるBS事業拡大

製品	承認取得	薬価収載	BS競合社数 当社以外承認取得済み社数 (2026年2月5日現在)	販売会社
ゴリムマブBS (後続1)	2025年9月	2026年5月 見込み	-	富士製薬工業
デノスマブBS (後続1)	2025年9月	2026年中 見込み	-	富士製薬工業
アフリベルセプトBS (後続2)	2025年9月	2025年11月	2社	日東メディック
	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 26年1月7日販売（販売元：日東メディック株式会社） ✓ 先行品メーカーとのライセンスおよび和解契約締結※により特許紛争解決 ✓ 2026年11月1日以降、糖尿病黄斑浮腫の適応他を追加しての販売可能 			

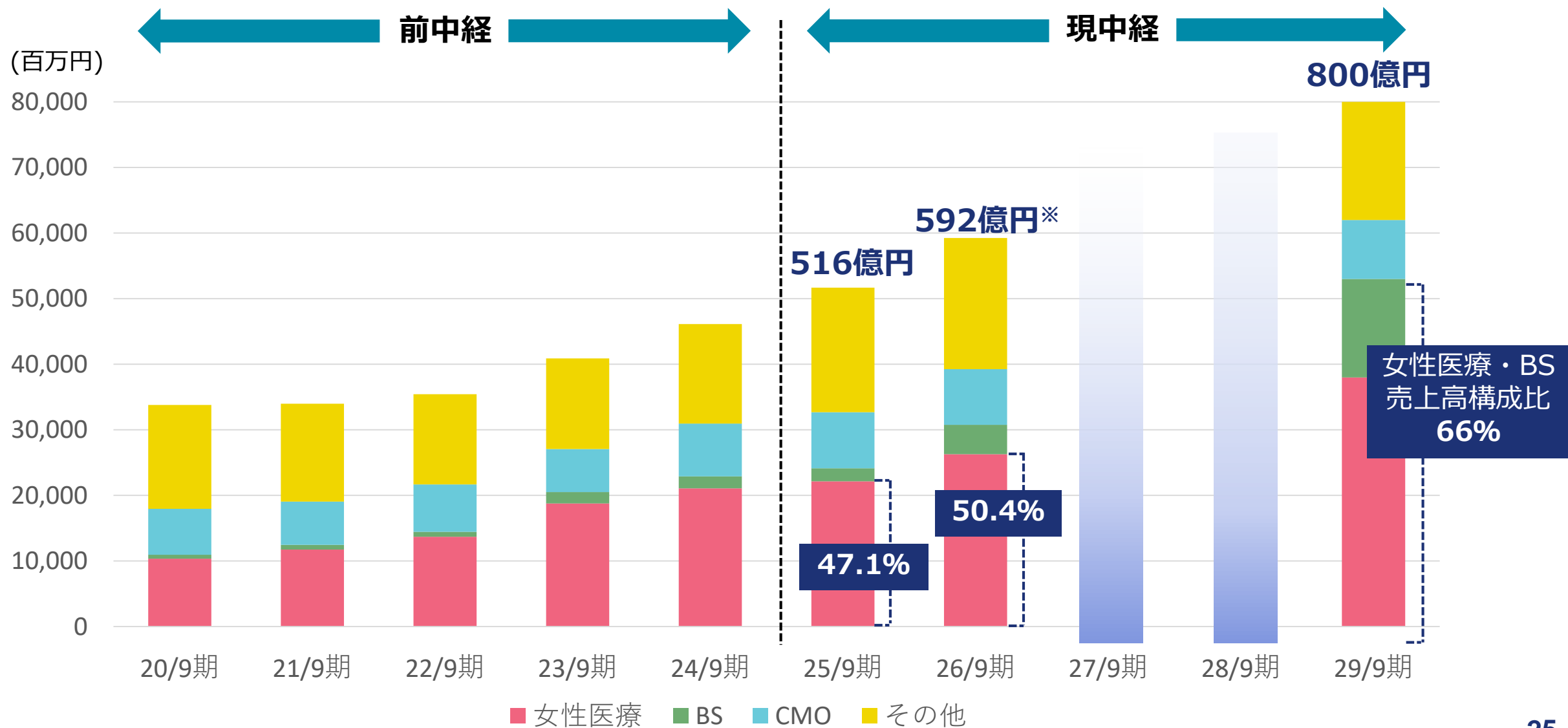
トピック

26年度薬価制度改革に伴い、
 バイオAG(バイオセイム)は先行品と同じ薬価になるルールに改正
 → 事業の予見性を高めることからバイオシミラー事業に追い風

※2025年10月31日付「バイオ後続品(バイオシミラー) デノスマブBSに関する契約締結のお知らせ」
 ※2025年11月 4日付「バイオ後続品(バイオシミラー) ゴリムマブBSに関する契約締結のお知らせ」
 ※2026年 1月30日付「バイオ後続品(バイオシミラー) アフリベルセプトBSに関するライセンスおよび和解契約締結のお知らせ」



29年9月期売上800億円に向けて、初年度順調な滑り出し 26年9月期以降、女性医療・BSを軸に更なる成長を計画



※2026年2月5日付「業績予想の修正に関するお知らせ」に基づく

本日のアジェンダ

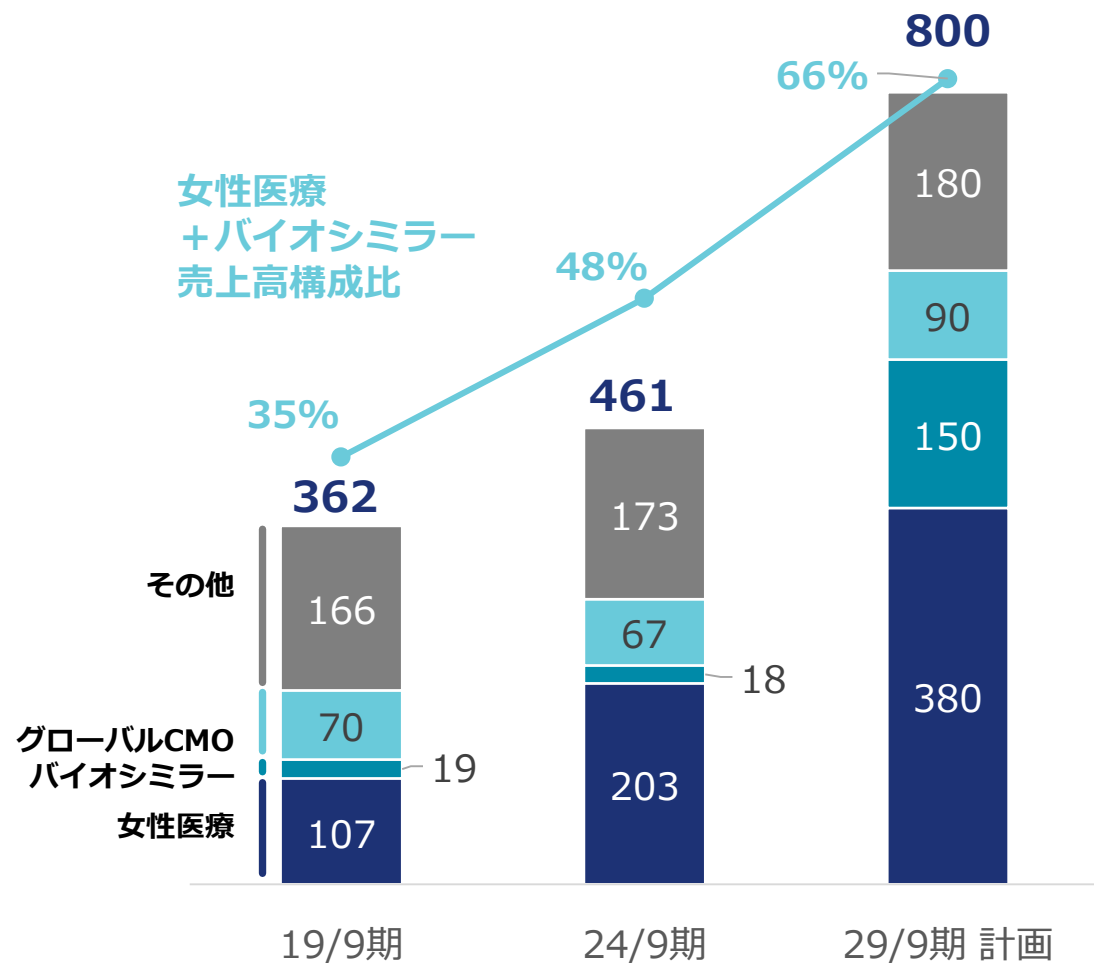
- 01 富士製薬工業について-歴史と特色-
- 02 女性医療における成長戦略
- 03 バイオシミラーにおける成長戦略
- 04 中期経営計画と株主還元方針**

Appendix

売上高800億円を着実に達成します

女性医療、バイオシミラー、グローバルCMOを中心に成長を目指します

■売上高（億円）と 女性医療+バイオシミラー売上高構成比



主な増収要因

01 女性医療

- 日本におけるアリッサ配合錠の投入
- タイを中心とした海外展開

+100億円

+20億円

02 バイオシミラー

- ウステキヌマブ含む5製品の貢献

+130億円

03 グローバルCMO

- タイの子会社OLICの受託拡大
- 富山工場の国内外向け受託拡大

+20億円

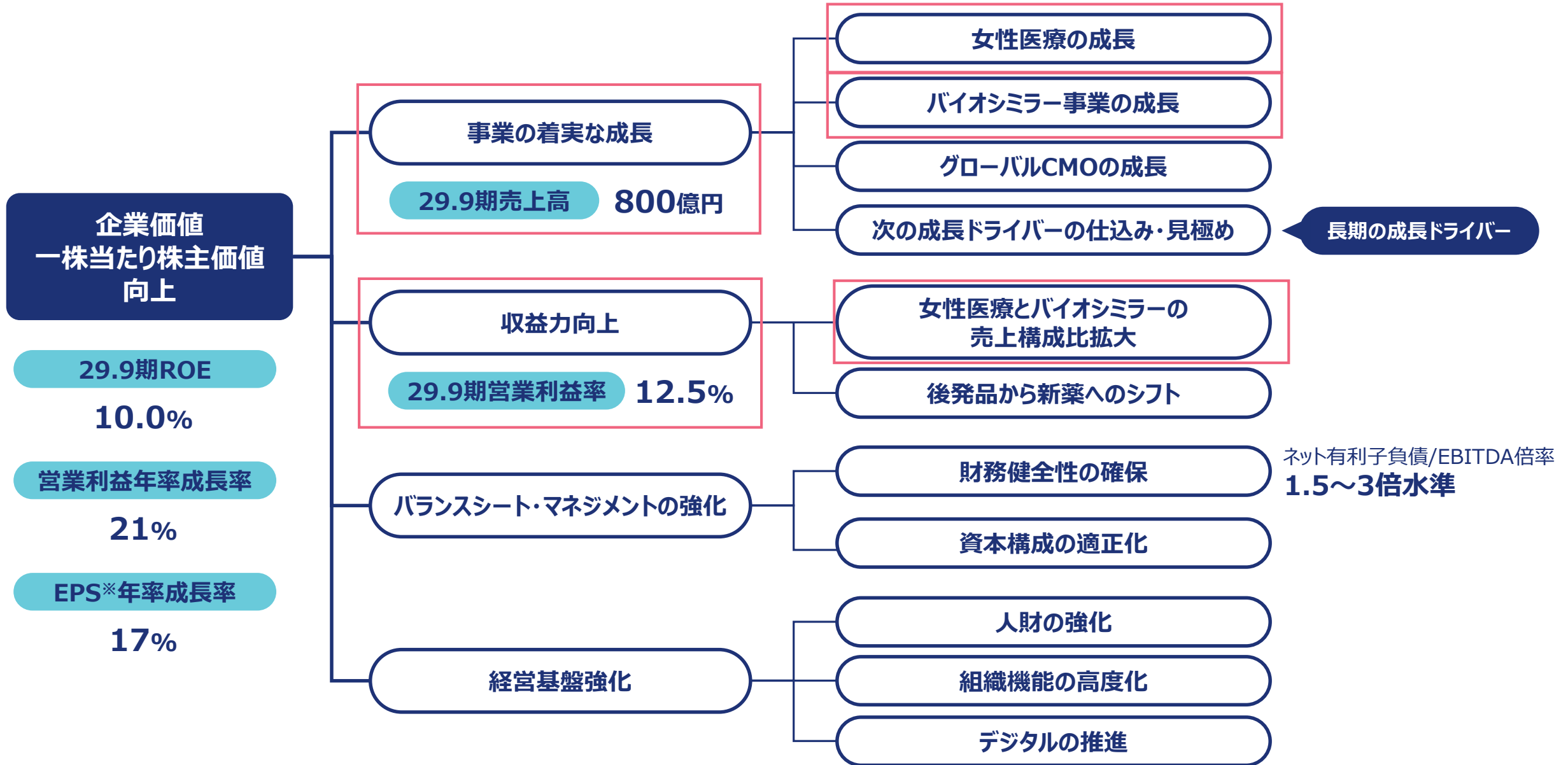
今回、EPSを新たにKPIに設定しました。
事業成長と適切なバランスシートマネジメントの両輪で目標達成を目指します。

	24/9期 実績	29/9期 目標	年平均成長率
売上高	461億円	800億円	12%
営業利益 (営業利益率)	38億円 (8.4%)	100億円 (12.5%)	21%
EBITDAR	106億円	230億円	16%
EPS	111円 ※1	240円 ※1	17%
ROE	5.9% ※2	10.0% ※2	

※1 税引き後営業利益 ÷ 発行済株式数 (29/9目標は希薄化考慮後ベースの発行済株式数)

※2 税引き後営業利益 ÷ 自己資本 (29/9目標は希薄化考慮後ベースの自己資本)

企業価値向上に向けた道すじ（サマリー）



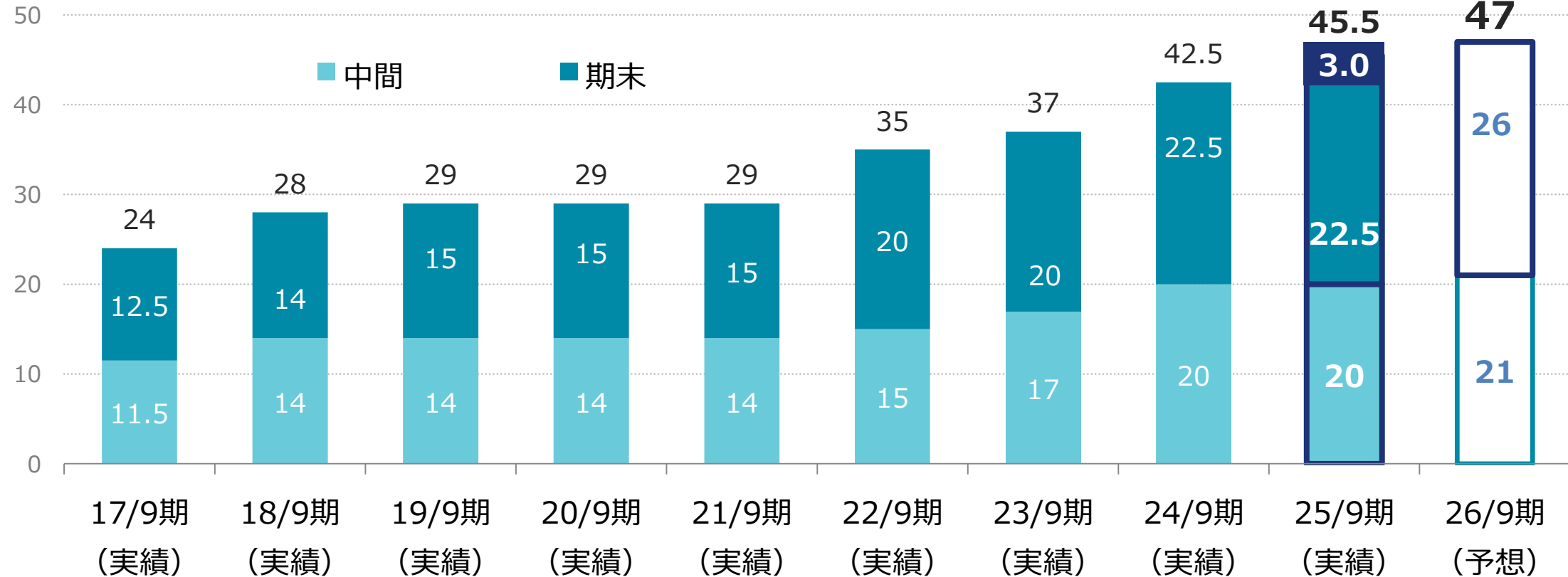
※：税引き後営業利益ベース = 税引き後営業利益 ÷ 発行済株式数

株主還元(20期連続非減配)

女性医療・BSの成長が利益貢献、26年9月期も増配を見込む

株主還元方針：累進配当・配当性向30%以上（税引き後営業利益ベース）

1株当たり配当金（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

26/9期1Q 連結決算ハイライト

	25/9期 1Q実績	26/9期 1Q実績	前期比		26/9期上半期			26/9期通期		
			増減額	増減率	期初 予想(A)	修正後 予想※1(B)	増減額 (B-A)	期初 予想(A)	修正後 予想※1(B)	増減額 (B-A)
売上高	13,000	15,897	2,896	22.3%	29,030	29,420	390	57,490	59,250	1,760
売上総利益	5,304	6,818	1,513	28.5%	-	-	-	23,690	24,820	1,130
営業利益	1,252	2,786	1,533	122.4%	2,790	4,100	1,310	5,520	6,120	600
EBITDA※2	2,174	3,790	1,616	74.3%	-	-	-	9,502	10,102	-
親会社に帰属する純利益 (特殊要因※3除く)	991	324 (1,969)	▲666 (978)	▲67.2% (98.7%)	1,930	860	▲1,070	3,810	2,240	▲1,570
一株当たり利益※4 (税引き後営業利益ベース)	35.74円	79.04円	43.30円	121.2%	-	-	-	156.60円	173.61円	-

※1 2026年2月5日付「特別損失（投資有価証券評価損）の計上及び業績予想の修正に関するお知らせ」に基づく

※2 EBITDA = 営業利益 + 減価償却費（設備リース費含む）

※3 今期計上の一過性損失（投資有価証券の株式評価損2,457百万円）

※4 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は下記のとおり

25/9期第1四半期 一株当たり純利益：40.75円 26/9期 一株当たり純利益：13.28円

26/9期上期・通期の業績予想修正サマリー

売上高

売上総利益

営業利益

経常利益

親会社株主に帰属する
四半期純利益

配当方針

その他トピックス

上期・通期ともに **上方修正**

1Qの女性医療・バイオシミラーの主要製品売上高が期初予想に対して好調な進捗
高粗利製品の伸長による製品ミックスが大きく貢献

上期・通期ともに **下方修正**

1Qに計上した投資有価証券評価損2,457百万円が通期の純利益に影響

配当方針に変更なし

- ・ バイオシミラー3製品の契約締結による安定供給体制確保
- ・ ゲデオン・リヒター社とのパートナー契約締結による成長投資の促進

本日のまとめ

① 2つの国策にそった競争優位性の高い唯一無二のビジネスモデル

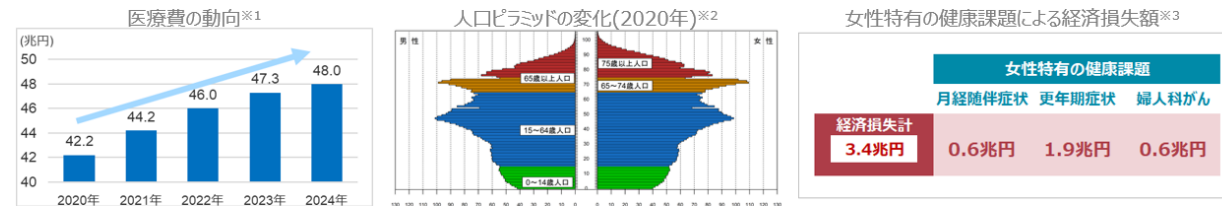
② 女性医療・バイオシミラーにおける圧倒的な製品ラインナップと実績

③ 大きな潜在市場を背景とした高い成長期待

高齢化による
医療費の高騰



女性特有の健康課題
による経済損失



日本が直面する課題解決に向けて重点領域を強化

バイオシミラー



女性医療

- ✓ 医療費適正化
- ✓ 持続可能な保険制度の実現

- ✓ 女性特有の健康課題解決
- ✓ 女性のWell-beingの実現

※1 出典：「令和6年度 医療費の動向」(厚生労働省) https://www.mhlw.go.jp/topics/medias/year/24/dl/iryouhi_data.pdf
※2 出典：「日本の将来推計人口(令和5年推計)」(国立社会保障・人口問題研究所) <https://www.ipss.go.jp/>
※3 出典：「女性特有の健康課題による経済損失の試算と健康経営の必要性について」(経済産業省) https://www.meti.go.jp/policy/mono_info_service/healthcare/downloadfiles/jyosei_keizaisonshitsu.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



fsk_ir@fujipharma.jp



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

ホームページ



統合報告書





FujiPharma

60th