



2025年8月8日

各位

会社名 扶桑薬品工業株式会社  
代表者名 代表取締役社長 戸田 幹雄  
(コード番号：4538 東証プライム市場)  
問合せ先 経営企画部 広報室  
(TEL：06-6969-1131 (代))

## 中期経営方針「FUSOビジョン 2030 Next Stage」策定に関するお知らせ

当社は、このたび中期経営方針「FUSOビジョン 2030 Next Stage」を策定いたしましたので、下記の通りお知らせいたします。また、本方針に基づき、東京証券取引所より要請されております「資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応」についても併せて開示いたします。

### 記

#### 1. 中期経営方針策定の背景

当社は、従来より「社会への貢献」を第一に掲げる社是・経営理念のもと、基礎的医薬品メーカーとして医療に不可欠な医薬品の安定供給を最優先の使命と捉え、利益目標を含む中長期計画は社内の管理指標として運用してまいりました。

しかし、近年、医薬品業界は後発品を中心とした供給不安問題が継続し、医薬品の安定供給に対する社会的要請がこれまで以上に高まっており、また、毎年の薬価改定、原材料費やエネルギーコストの上昇、少子高齢化に伴う市場構造の変化など、当社を取り巻く事業環境は大きく変化していることを踏まえ、当社の強みを活かした持続的な成長戦略をステークホルダーの皆様にお示しすることが不可欠であると判断し、このたび初めて中期経営方針を策定・公表することといたしました。

当社は、本方針期間を「次代に向けた変革のための投資フェーズ」と位置づけており、生産設備、研究開発、人的資本、DX等へ積極的に投資することで、安定供給体制をより盤石なものにするともに、アンメットメディカルニーズの解消などを通じた患者さんへの貢献を実現していくことで、事業の拡大と企業価値の向上に努めてまいります。

## 2. 中期経営方針「FUSO ビジョン 2030 Next Stage」の概要

### (1)「FUSO ビジョン 2030 Next Stage」 当社の目指す姿

徹底した品質管理と持続的な安定供給を行う基礎的医薬品メーカーとして、そして腎臓・泌尿器領域におけるアンメットメディカルニーズに対応するスペシャリティファーマとして、医療を通じて社会を支える、なくてはならない企業となる

### (2) 方針期間

2025 年度～2030 年度（6 年間）

### (3) 基本方針

目指す姿の実現のため、以下の 6 つの基本方針に基づき諸施策を推進します。

- **研究・開発**: 透析剤の更なる開発に加え、腎臓・泌尿器領域と不妊治療関連領域を重点分野とし、「DMX-200」や新概念の胚培養液など、アンメットメディカルニーズに応える新薬開発を推進する。また、その研究開発機能を一層強化するため、新・研究開発センターへの移転を進める。
- **生産**: 品質管理と安定供給体制を一層強化するため、生産拠点の再編と設備増強を行う。大東工場の機能を岡山工場へ移転・集約するとともに、岡山工場敷地内に新製剤棟を建設するなど、積極的な設備投資を実行する。また、品質管理レベルの高度化を目指し「QC センター（仮称）」を新設する。
- **販売・マーケティング**: 長年の経験で培った強みを活かし、重点領域と定める「腎・透析」「泌尿器」「ART（生殖補助医療）」におけるプレゼンスを確固たるものにする。透析剤市場でのシェア No.1 を堅持し、基礎的医薬品の品目も拡充していく。
- **経営管理体制**: 新基幹システム（ERP）導入を核とした全社的な DX を加速させ、データに基づいた迅速な意思決定と業務効率の向上を図る。
- **人的資本**: 将来の成長を支える人材の採用と育成を強化し、従業員エンゲージメントを高める施策を展開する。その一環として、道修町へ本社機能を移転・集約し、コミュニケーションの活性化と生産性の向上を目指す。
- **サステナビリティ**: 「医療への貢献」「環境負荷の低減と調和」「持続可能なサプライチェーンの構築」「多様な人財の活躍」「経営基盤の強化」をマテリアリティ（重要課題）と特定し、その解決に向けた取り組みを推進する。

### (4) 経営目標

本方針の実行により、以下の目標達成を目指します。

- ◇ **売上高**: 700 億円超
- ◇ **ROE**: 8.0%超

※本方針期間は「次代に向けた変革のための投資フェーズ」であり、先行投資により 2028 年頃まで利益水準は一時的に低下する見込みですが、2029 年度以降は投資の成果によって回復基調となり、2030 年度には目標を達成することを目指します。

### 3. 資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応

#### (1) 収益性と資本効率の向上

基本方針を着実に実行し、利益率の改善と効率的な資産活用を進めることで、資本コストを上回る資本収益性を実現し、持続的な企業価値向上を図り、中長期的に PBR1 倍超を目指します。

#### (2) キャピタルアロケーション

営業キャッシュ・フロー等を原資に、本方針期間において、以下の通り成長投資と株主還元を予定しています。

##### 【成長投資】 450 億円以上

- 生産効率向上（岡山新棟・設備更新等）：240 億円以上
- 研究開発（自社開発・ライセンスイン等）：160 億円以上
- 人的資本・DX 関連投資：50 億円

##### 【株主還元】 60 億円

#### (3) 株主還元方針

株主の皆様への利益還元を重要な経営課題と認識し、成長投資とのバランスを考慮しつつ、以下の通り株主還元を強化します。

- 配当方針：DOE（株主資本配当率）2.0%を下限とし、2030 年度までの累進配当を目標とします。
- 自己株式取得：上記配当に加え、キャッシュ・フローの動向等を踏まえ、10 億円規模の機動的な自己株式取得も検討します。

詳細につきましては、別添の中期経営方針「FUSO ビジョン 2030 Next Stage」をご覧ください。

以上

---

#### 将来に関する記述等についてのご注意

本資料に記載しております業績見通し等の将来に関する記述は、本資料発表日時点において入手可能な情報に基づき当社が判断したものであり、リスクや不確実な要素を含んでおり、当社としてその実現を約束するものではありません。従って、実際の業績等は様々な要素により、お示しした業績見通し等とは大きく異なる結果となる可能性があることをご承知おきください。

医薬品（開発中を含む）に関する情報が含まれておりますが、その内容は宣伝広告を目的としているものではありません。



東証プライム市場：4538

【中期経営方針】

# FUSOビジョン2030 Next Stage

2025年8月8日



## ● ● 社長ごあいさつ

### 透析剤や輸液の安定供給により透析患者さんの命や医療を支え、 生殖補助医療関連製品により生まれ来る命を育む

ブドウの社章が物語るように、ブドウ糖注射液を製薬業のスタートとした当社の今日の代表的製品は、人工腎臓用透析液「キンダリー透析剤」です。わが国に透析療法が導入された1950年代後半、いち早く透析液の開発に着手し、1964年、日本で初めて「人工腎臓灌流原液」を上市しました。

透析医学界の先生方のご尽力によって透析療法は驚異的な発展を遂げ、今や全国34万人を超える患者さんが透析療法によって命と日常をつないでおられます。

当社は黎明期から透析療法の普及発展の一端を担う透析剤のトップメーカーとして、その誇りと責任感を胸に日々努力を続けております。

「生命支えて、生命育む」

扶桑薬品工業はこれからも生命関連産業の一員として、真摯にその本分を尽くし、患者さんに寄り添った製品の開発と安定供給の使命を果たすことで「生命支えて、生命育む」製品を皆さんに届けてまいります。

代表取締役社長 戸田 幹雄



# 目次

Part.1	当社概要と事業環境	当社概要	4
		事業環境	15
Part.2	【中期経営方針】 FUSOビジョン2030 Next Stage	FUSOビジョン2030 Next Stage	19
		基本方針	20
		経営目標	21
		業績推移予測および成長投資	22
		研究・開発	23
		生産	27
		販売・マーケティング	31
		経営管理体制	34
		人的資本	35
		サステナビリティ	37
		資本コスト及び株価を意識した経営の実現	38



Part.1

---

# 当社概要と事業環境



## 会社概要

本社 大阪市中央区道修町一丁目7番10号

設立 昭和12年3月25日(1937年)

資本金 107億5,800万円

従業員数 1,340名(2025年3月31日現在)

上場取引所 東証プライム市場

主な事業内容 医薬品の研究開発、製造、販売

- 透析剤のトップメーカー ▶ 日本で初めて人工腎臓用透析液を開発
- 医療を支える基礎的な医薬品を製造 ▶ 幅広い輸液・注射剤のラインナップ
- 不妊治療・生殖補助医療分野にも注力 ▶ 不妊治療関連製品の取り扱い

創立  
88年





# 当社のパーパス(存在意義)

いのち

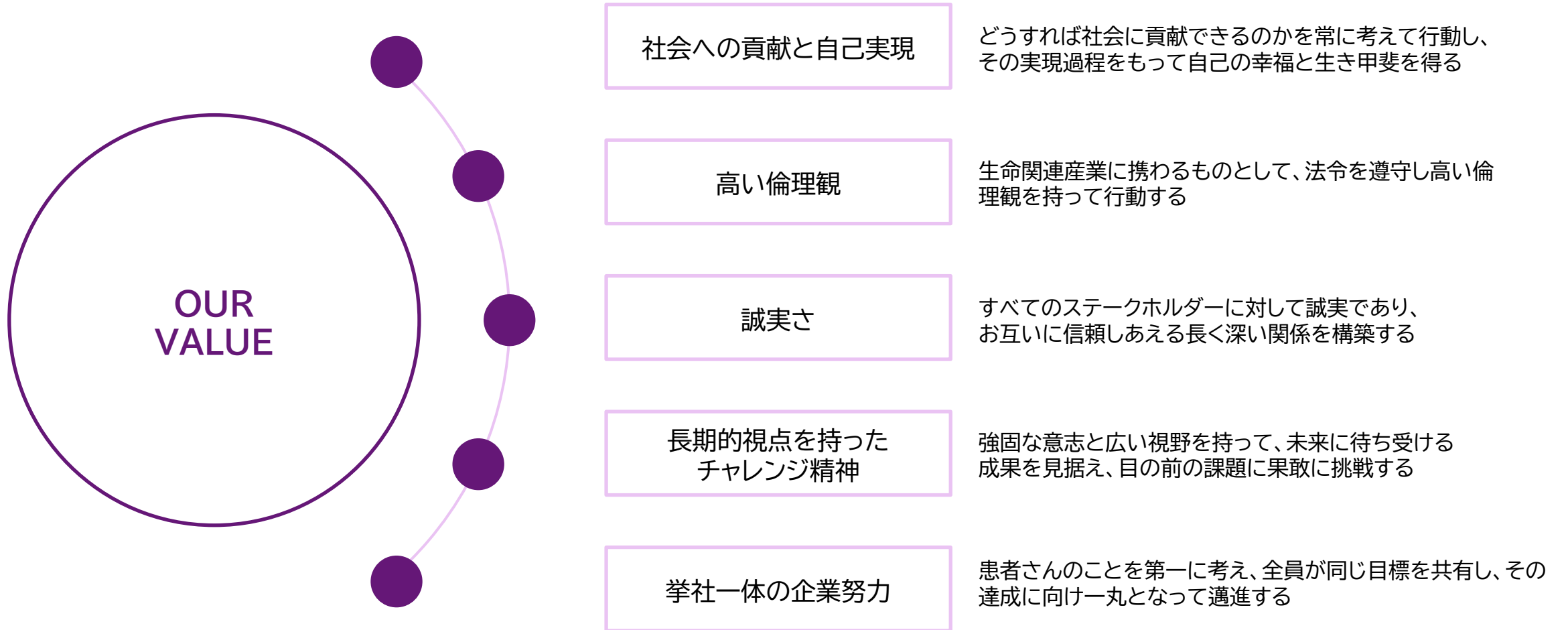
いのち

## 生命支えて、生命育む

わたしたちは、いのちを支える、  
なくてはならない医薬品をつくり続けます



## ● ● 当社のバリュー（価値観・行動基準）



# ● ● 主な事業領域

透析患者さんの  
いのちを支える



腎・透析

患者さんの  
QOL向上に寄与する



泌尿器

生命いのち支えて  
生命いのち育む

輸液で  
医療を支える



輸液・注射剤

生まれ来る  
いのちを育む



ART

不妊・生殖補助医療

# 事業内容

※各製品の売上高は2024年度



発売55周年を迎えたセルニルトンや  
2000年から取り組みを開始した  
不妊治療関連製品

セルニルトン 約33億円

不妊治療関連製品

透析領域を中心に、  
シナジーが発揮できる領域に注力

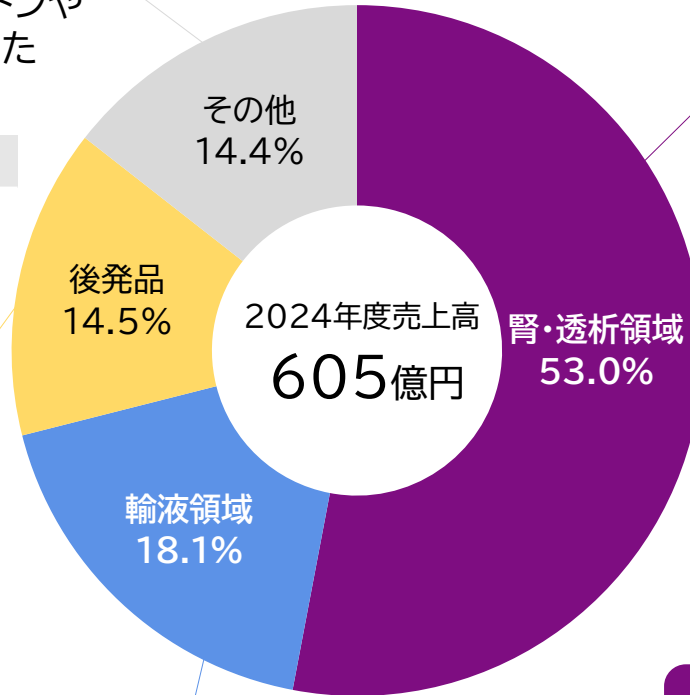
炭酸ランタン 約33億円



1mLから2Lまで幅広い  
ラインナップで医療を下支え

生理食塩液 約80億円  
ヴィーンシリーズ 約24億円

輸液・注射剤



発売後60年にわたりトップシェアの  
キングダリー透析剤シリーズを中心に  
透析施行中に使用される  
医薬品・医療機器もラインナップ

キングダリー透析剤	約222億円
マキサカルシトール シリンジ	約37億円



透析剤

国内透析剤のシェア

**No.1**

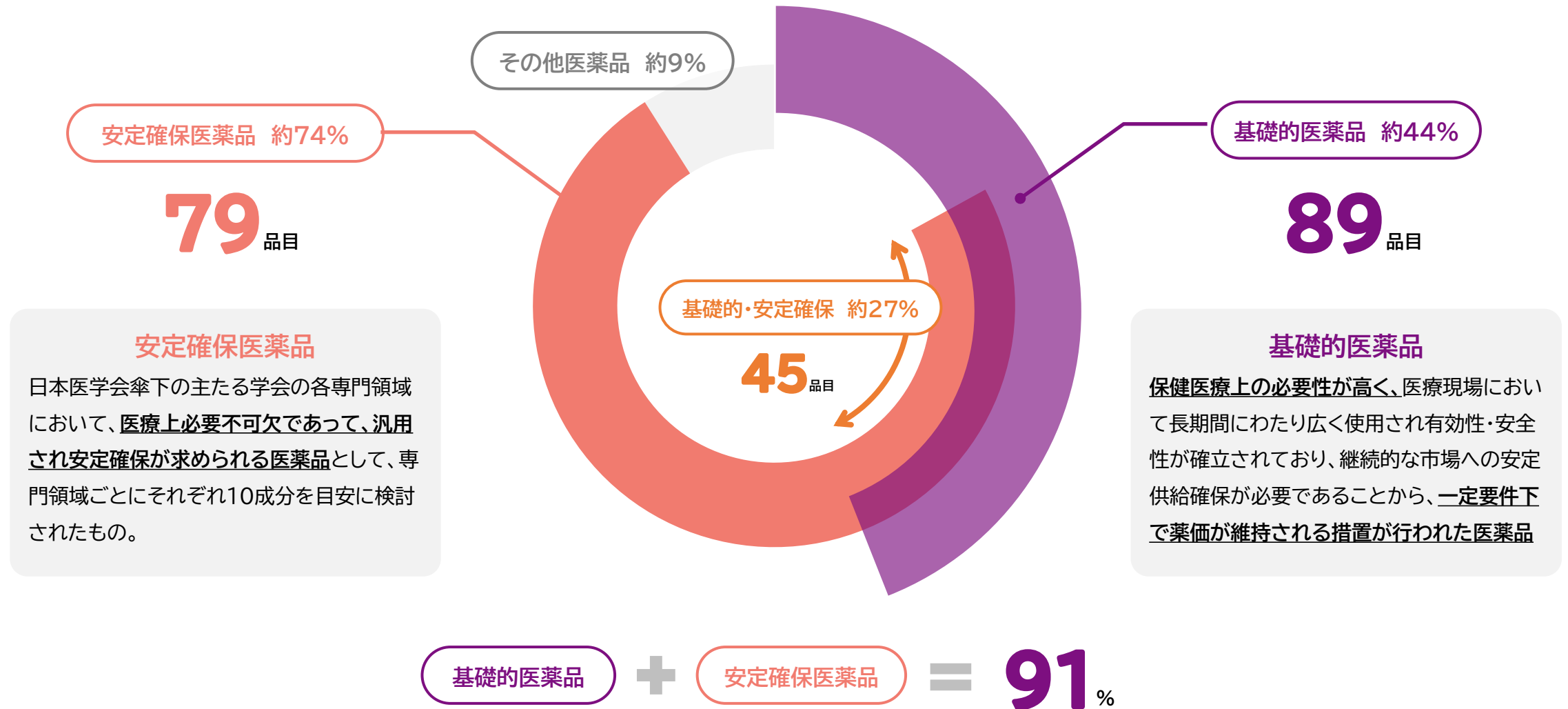
約50%  
(患者数ベース)

透析剤販売年数

**60年以上**

国内透析剤の  
パイオニア

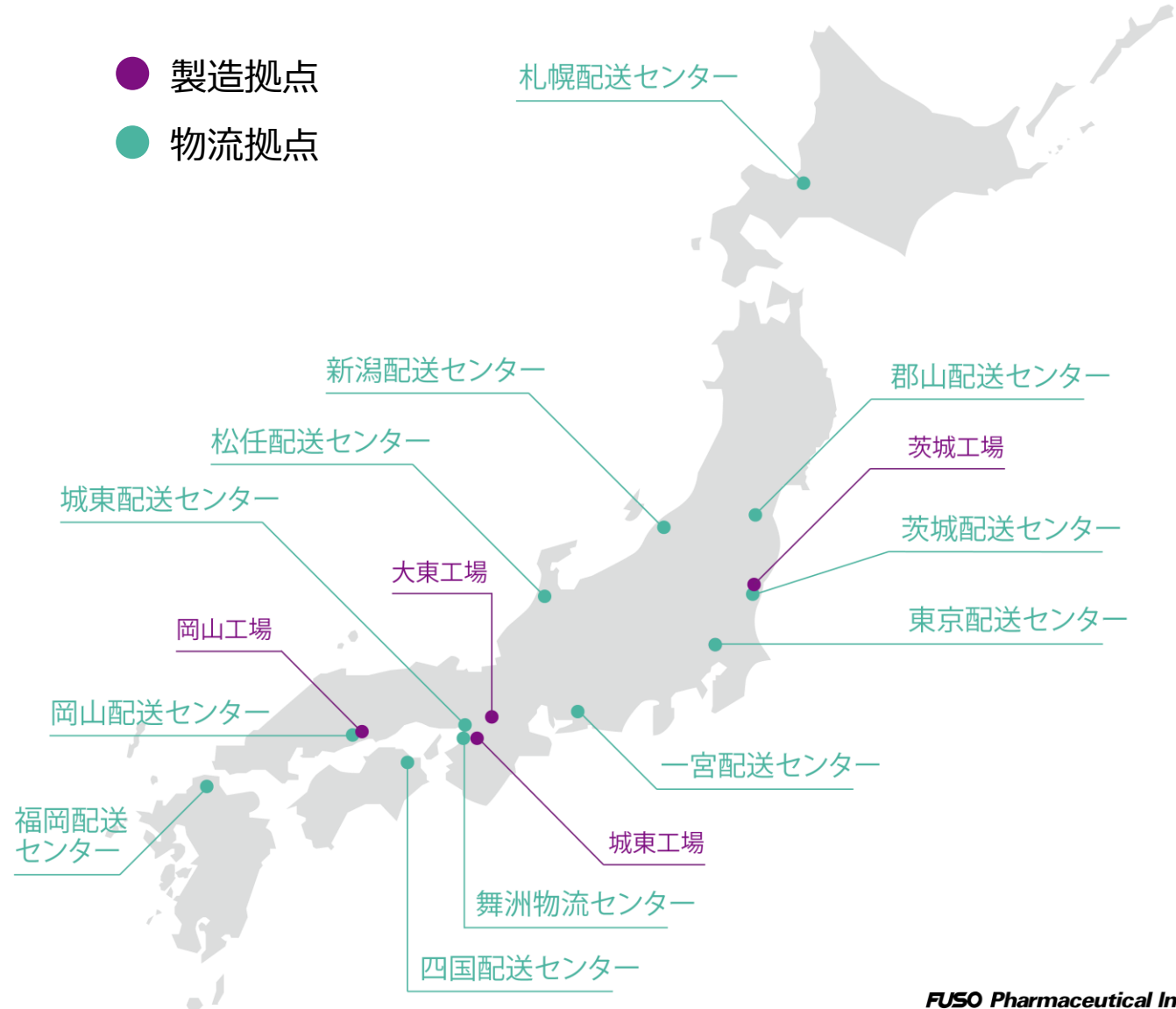
# 医療用医薬品の当社売上構成 (2024年度販売数量実績ベース、薬価および分類は2025年度)



# 医薬品安定供給のための物流ネットワーク

国内12ヶ所の  
物流拠点

リスクの軽減を図り、いかなる  
状況、場面においても供給が  
滞らないよう努めています。



# 扶桑のあゆみ



- やまと
- 1937 株式会社大和商会設立
  - 1943 医薬品製造業に進出
  - 1949 現社名へ変更
  - 1957 城東工場竣工



- 1978 人工腎臓用透析液キンダリー液3号開発上市
- 1979 城東第二注射剤工場・大東工場竣工
- 1981 研究開発センター竣工  
キンダリー透析剤1号シリーズ開発上市
- 1983 大阪証券取引所市場第一部へ上場
- 1985 岡山工場竣工



- 2000 胚培養液「HFF99」を開発上市し、不妊治療・生殖補助医療分野に進出
- 2001 扶桑日本橋ビル取得
- 2011 キンダリー透析剤4号シリーズ開発上市
- 2016 茨城工場第二製剤棟竣工  
外用局所麻酔薬エムラクリームのコ・プロモーション契約締結
- 2017 体外受精関連製品「HiGROWシリーズ」を開発上市

1937～  
黎明期

1960～  
透析剤開発

1975～  
生産拠点の拡大

1989～  
東証一部上場

2000～  
粉末型透析剤へ

2019～  
プライム市場移行

- 1963 痔疾治療剤ヘモリンド舌下錠発売
- 1964 人工腎臓灌流原液「フソー」開発上市
- 1968 城東第一注射剤工場竣工
- 1968 人工透析研究会(現(一社)日本透析医学会)立上げ支援
- 1969 前立腺疾患治療剤セルニルトン錠発売  
人工腎臓用透析液キンダリー液1号・2号開発上市
- 1970 大阪証券取引所市場第二部へ上場



- 1989 東京証券取引所市場第一部へ上場  
キンダリー透析剤2号シリーズ開発上市
- 1993 キンダリー透析剤3号シリーズ開発上市
- 1994 扶桑道修町ビル竣工
- 1995 茨城工場竣工



- 2020 腎性貧血治療薬パフセオ錠の  
コ・プロモーション契約を締結  
キンダリー透析剤5号シリーズ開発上市
- 2022 プライム市場へ移行
- 2024 茨城工場第二製剤棟に粉末型透析剤の  
新ラインを増設・稼働





# ● ● 当社の強み

## 供給途絶リスクの低い生産・供給体制

- 大規模工場を東西の自然災害リスクの低い土地に配置
- 物流拠点を全国12ヶ所に分散配置
- 生命維持に直結する透析剤や輸液を安定的に供給

## 社会的信頼のあるブランド力

- 透析剤のパイオニア“キンダリー”の高いブランド力
- 1964年に日本で初めて透析剤を開発し、供給開始
- 高品質と安定供給を真摯に追及する企業風土

「社会になくてはならない存在」として、  
患者さんの生命を支える

## 医療機関との強固なネットワーク

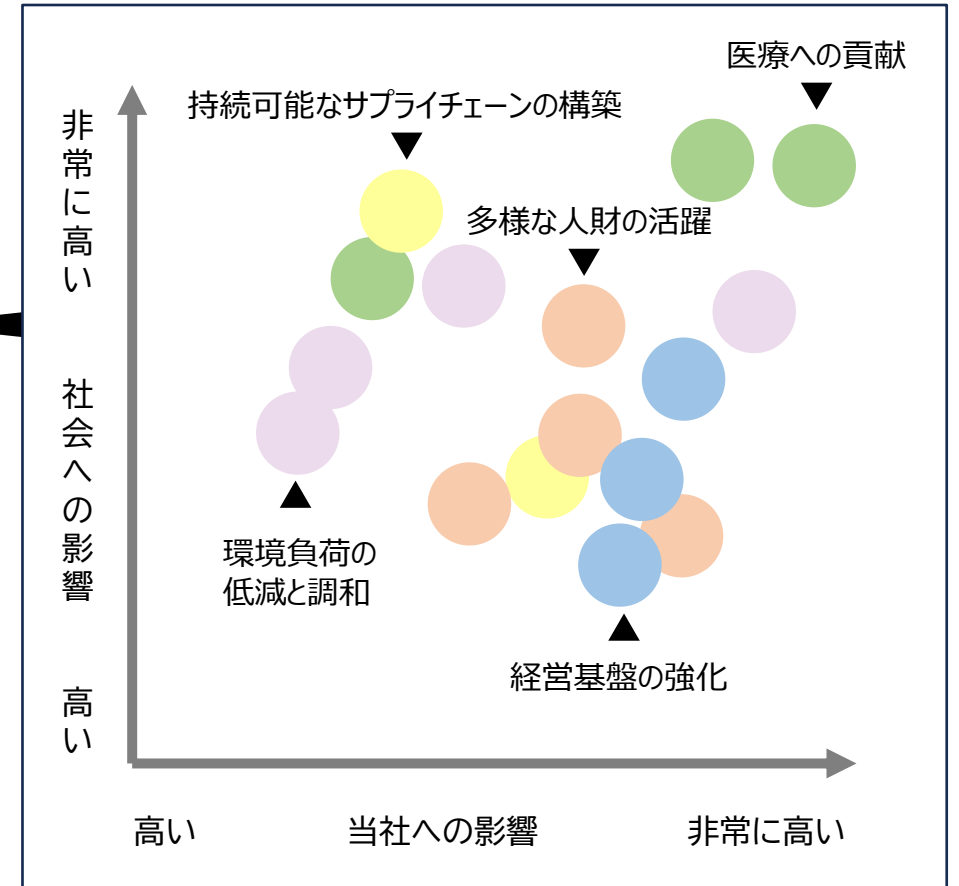
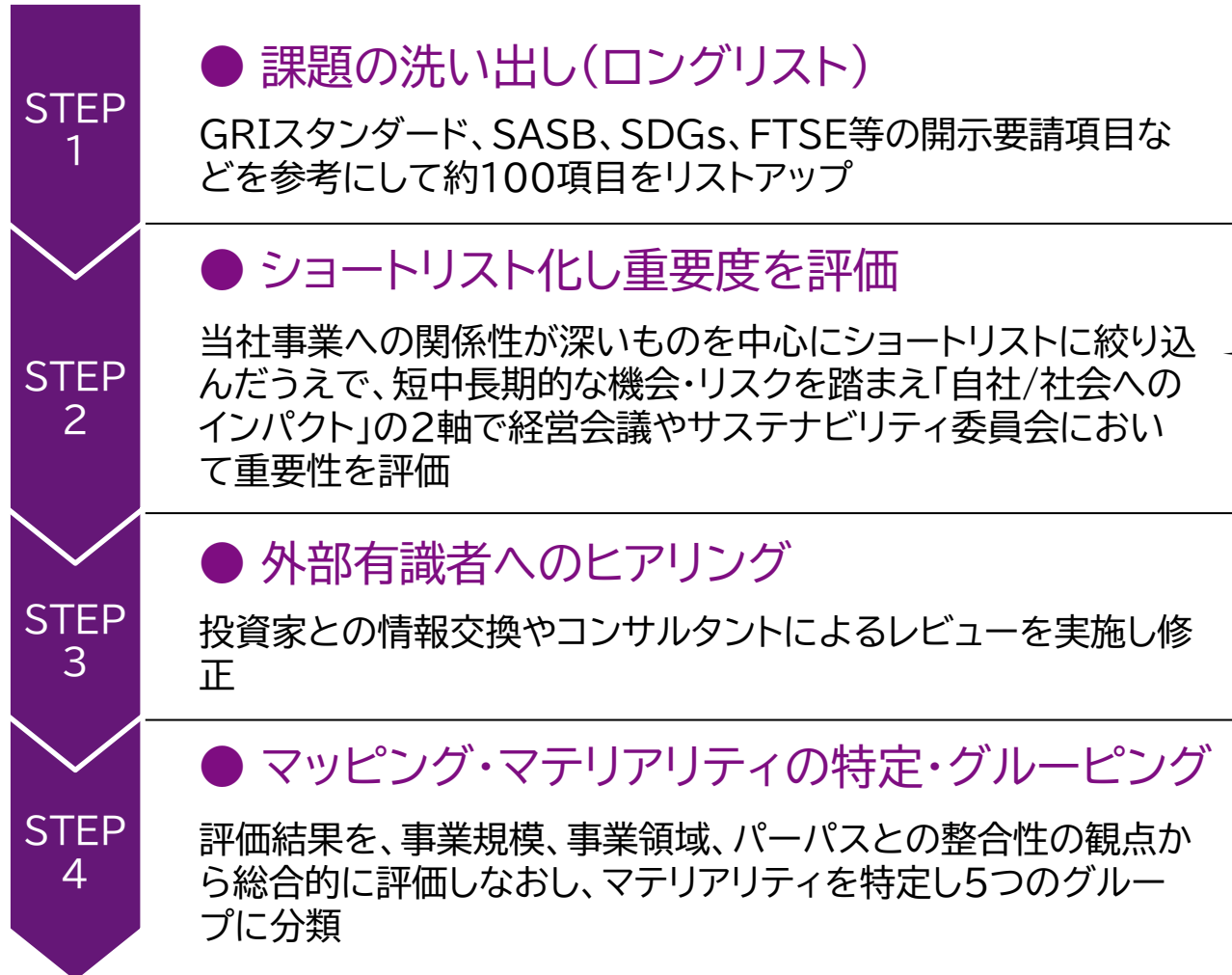
- 腎・透析、泌尿器領域での活動を通じた全国ネットワーク
- 災害対策や地域の透析医療ネットワークのハブ役を担う
- 透析領域の実績に基づくプレゼンスの高さ

## 基礎的医薬品を多く扱う安定性

- 薬価改定の影響を受けにくい
- 需要変化が起こりにくい外部環境
- 安定した収益基盤

# マテリアリティ(経営上の重要課題)

## マテリアリティ特定プロセス



# 価値創造プロセス



# 主要領域における外部環境認識

## 市場規模

### 透析 関連

- 患者数減少
- 診療報酬抑制/コスト上昇
- グリーンネフロジーの動き
- 物流コストの増大
- 他社の攻勢

透析剤市場  
約500億円

(薬価ベース:当社シェアより  
当社試算)

### 輸液 関連

- 患者数減少
- 診療報酬抑制
- 病院数、病床数の減少
- 入院患者数減少に伴う病床稼働率低下
- 物流コストの増大

輸液市場

(高カロリー輸液製剤を除く  
50mL~2Lの輸液製剤)

約800億円

(薬価ベース:調査会社市場  
データより当社試算)

### ART 関連

- 不妊治療の保険適用
- 少子化
- 治療周期数の増加
- 新たな治療技術の開発

ART周辺市場

約200億円

(当社試算)

## 国内

- 物価、人件費、エネルギーコストの上昇
- 少子高齢化
- 働き方改革
- 毎年薬価改定

## グローバル

- P: 地政学的リスクの高まり
- E: 米国関税政策
- S: 多様性の推奨
- T: AIやデジタル技術の発展

# 輸液製剤を取り巻く環境

## 輸液製剤

急性期疾患(心停止、意識障害・昏睡、呼吸停止・呼吸障害、ショック、外傷時)、外科手術、体液量の減少、電解質異常、経口摂取が不十分或いは不能な場合の必須医薬品

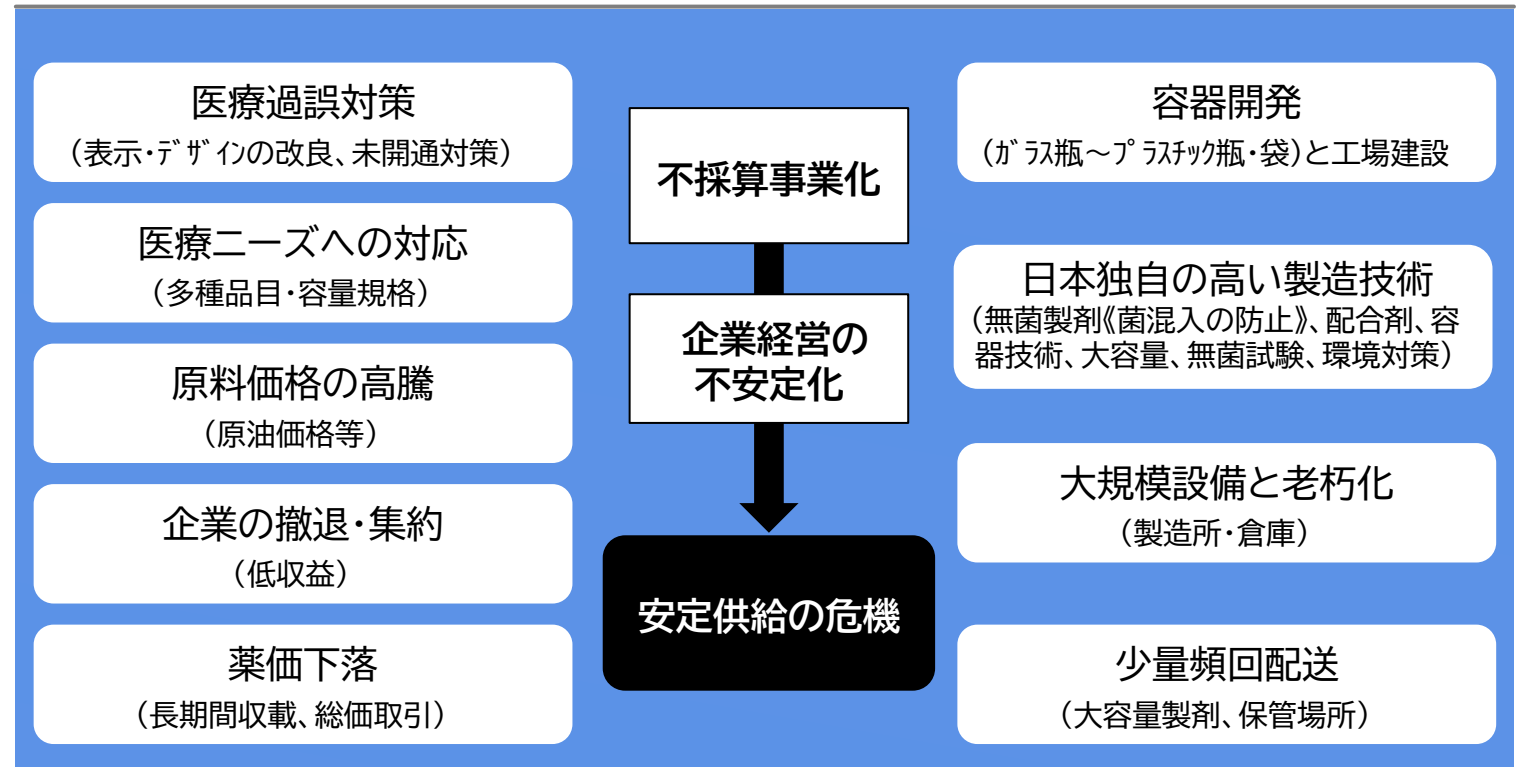
### 輸液及び輸液製造業の特徴

品質面、使用面で  
日本独自の製剤として発展

高額投資・高コスト構造の  
装置産業

海外製造での  
代用がきかない

### 取り巻く環境の変化



出典：輸液製剤協議会「輸液製剤の安定供給に努めます」(2024年3月作成版) より引用改変

# 医療用医薬品の供給不安問題

## 環境認識

- 2020年以降、国内における医療用医薬品の供給不安問題が続発
- 2024年10月段階で約5分の1が限定出荷・供給停止の状況
- 患者への医療提供に支障が生じていると指摘されている
- 災害や設備老朽化によって製造停止に陥るリスクも増大している

## 要因・リスク

### GMP違反による 生産停止や回収

法令遵守意識など適切な企業ガバナンスの欠如

### 品質管理体制の 脆弱性

専門性を備えた人員の不足

### 原薬・資材等の 供給網の脆弱性

特定国、特定業者への依存、地政学的リスク等

### 製造トラブルに 対する脆弱性

製造設備の老朽化および自然災害に対する対応が未整備

### バックアップ生産 体制の欠如

特に供給量が多い製品の単一工場製造のリスク



Part.2

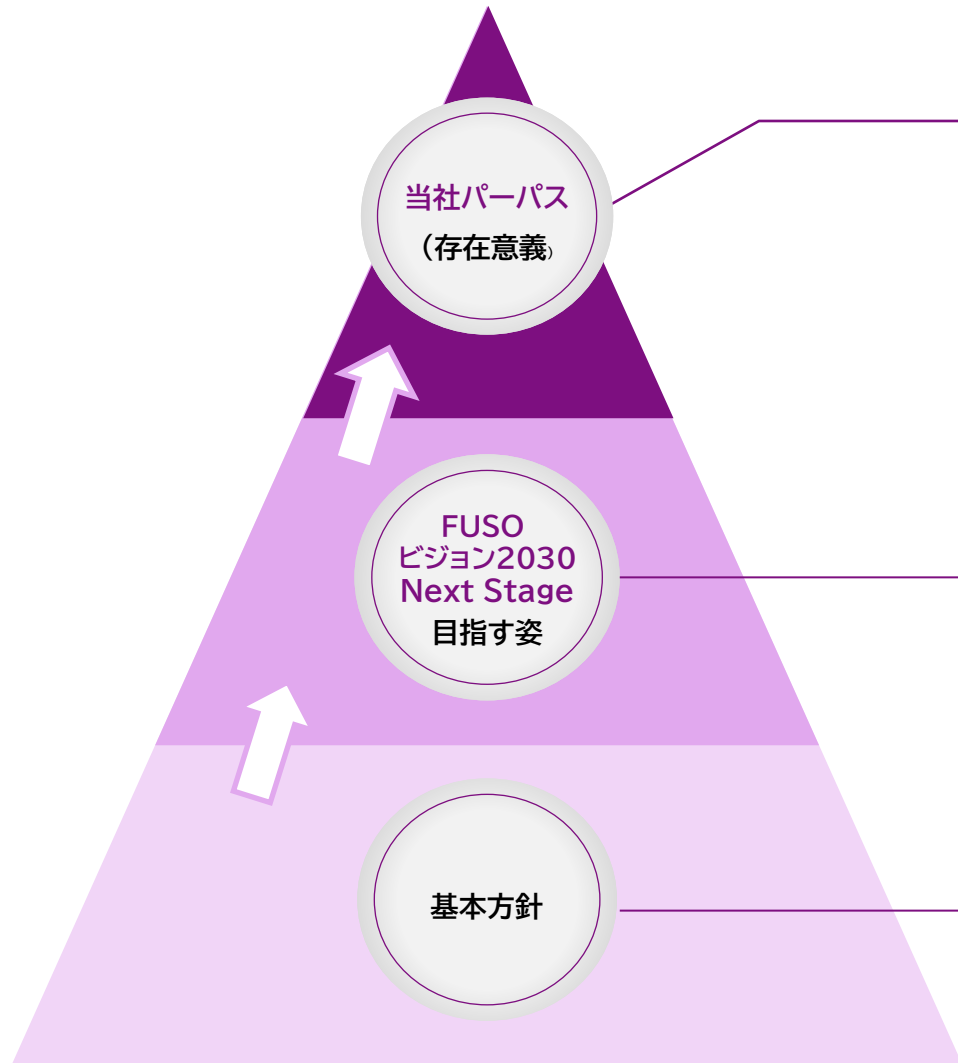
---

中期経営方針

FUSOビジョン2030 Next Stage



# ● 中期経営方針「FUSOビジョン2030 Next Stage」



## パーパス(存在意義)

いのち いのち  
**生命支えて、生命育む**

わたしたちは、いのちを支える、  
 なくてはならない医薬品をつくり続けます



## FUSOビジョン2030 当社の目指す姿

徹底した品質管理と持続的な安定供給を行う基礎的医薬品メーカーとして、  
 そして腎臓・泌尿器領域におけるアンメットメディカルニーズに対応する  
 スペシャリティファーマとして、  
 医療を通じて社会を支える、なくてはならない企業となる

## 基本方針

研究・開発

生産

販売・  
 マーケティング

経営管理体制

人的資本

サステナ  
 ビリティ

# 「FUSOビジョン2030 Next Stage」基本方針

## 研究・開発

透析剤の更なる開発、および腎臓・泌尿器領域と不妊治療関連分野において  
アンメットメディカルニーズに対応した革新的新薬を創製し、患者さんのQOL向上に貢献する

▶ P.23

## 生産

品質管理と安定供給体制の強化、生産効率の向上を目指した、  
生産拠点の再編と設備増強を行う

▶ P.27

## 販売・マーケティング

長年の経験による強みを活かし、腎臓・泌尿器領域における  
当社のプレゼンスを確固たるものにする

▶ P.31

## 経営管理体制

新基幹システム導入を核とした全社的なDXを加速させ、  
経営における意思決定の迅速化および業務効率と競争力を向上させる

▶ P.34

## 人的資本

将来の成長を支える人材の採用と育成を戦略的に強化し、  
従業員エンゲージメントを向上させるための施策を積極的に展開する

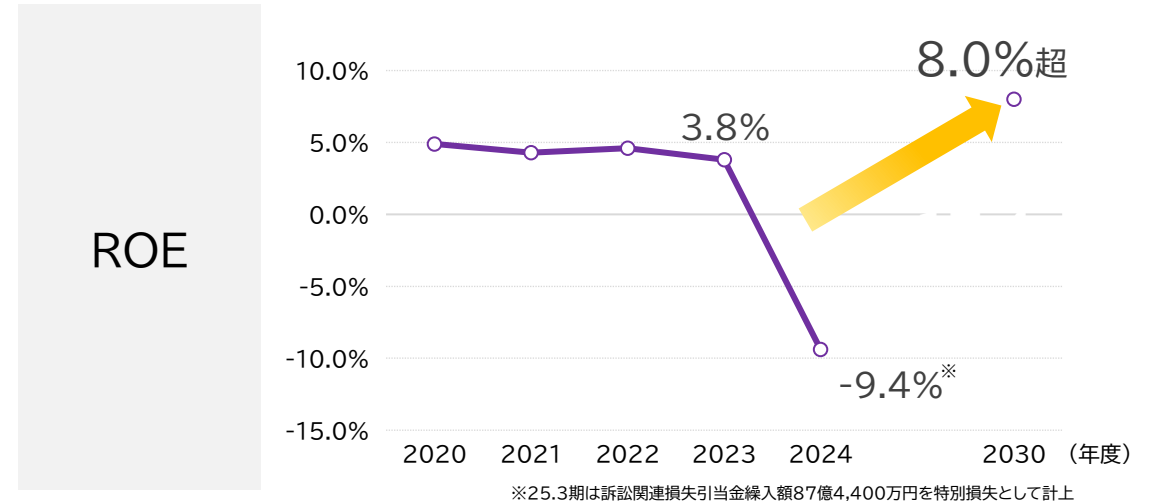
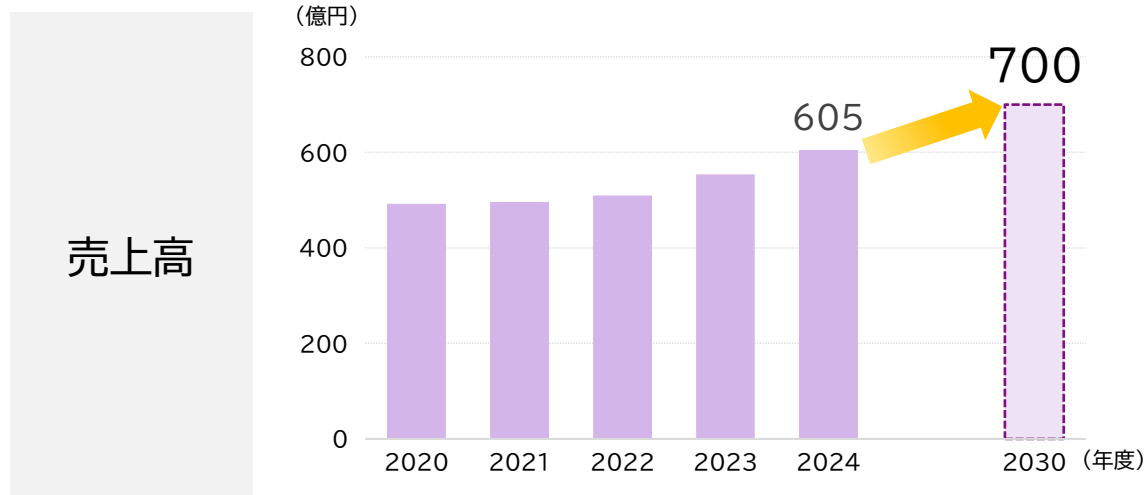
▶ P.35

## サステナビリティ

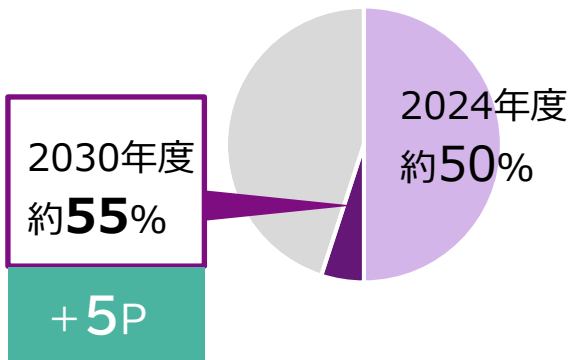
誰もが暮らしやすい社会の実現に向け、  
マテリアリティ解決に向けた各アクションを進める

▶ P.37

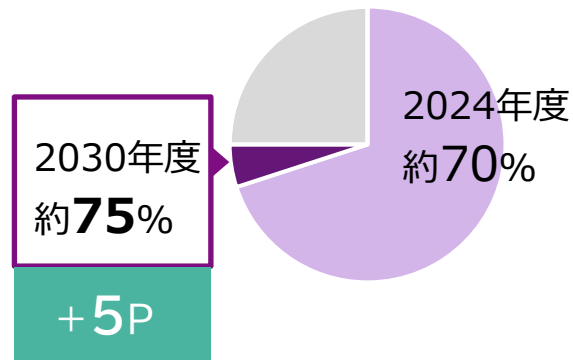
# 経営目標



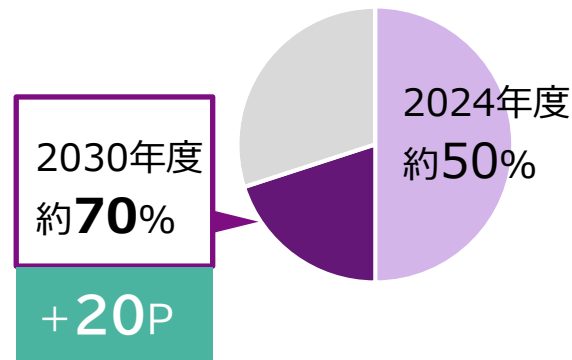
## 透析剤シェア(患者数)



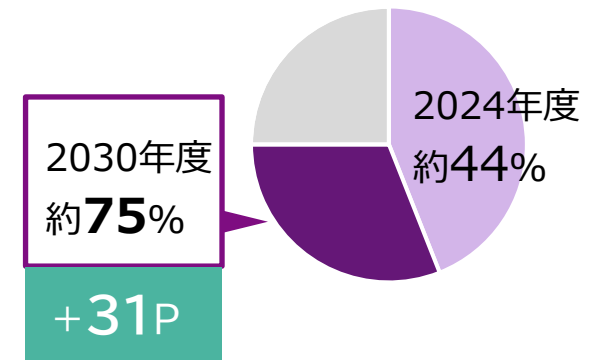
## 透析剤採用施設率



## ART採用施設率

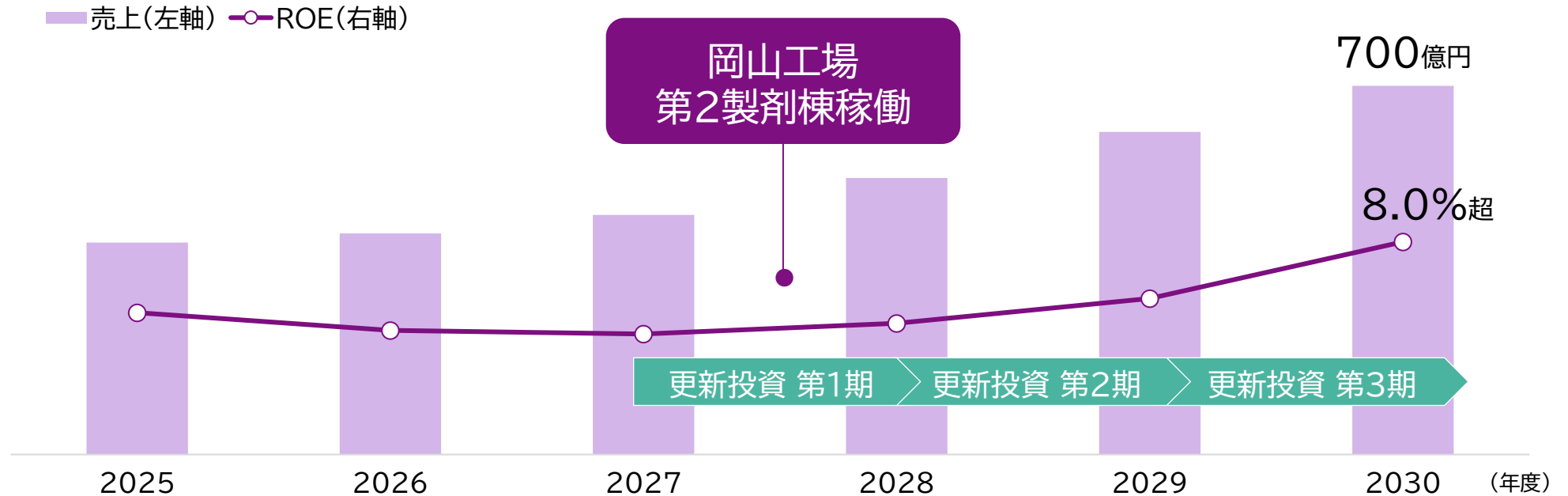


## 基礎的医薬品売上内比率



# 業績推移予測および成長投資

成長投資の負担により、2028年ごろまでは利益水準が低下するものの、2029年度以降は投資の成果によって回復基調に。2030年度にはROE8%超を目指す。



次代に向けた  
変革のための  
投資フェーズ

DMX-200等の開発費(マイルストーン含む)

生産拠点再編による製造能力増強・生産効率化

人的資本・DX・環境投資

## 基本方針

透析剤の更なる開発、および腎臓・泌尿器領域と不妊治療関連分野において、アンメットメディカルニーズに応える革新的新薬・製品を創製し、患者さんのQOL向上に貢献する

## 開発パイプラインの拡充・進展

透析剤の  
更なる開発

DMX-200の開発

新胚培養液の開発

国内外から  
ライセンスイン

新・研究開発センターへの移転(大阪府茨木市)

# 開発パイプライン

## 1 医療用医薬品：DMX-200

ARBの併用により、ケモカイン受容体2 (CCR2) をより強く阻害。これによって、炎症の原因となる免疫細胞(マクロファージ)が腎臓へ過剰に集積することを抑制し、組織の炎症や損傷を防ぐことが期待される。巣状分節性糸球体硬化症(FSGS)を対象とした新規作用機序を有する候補物質です。

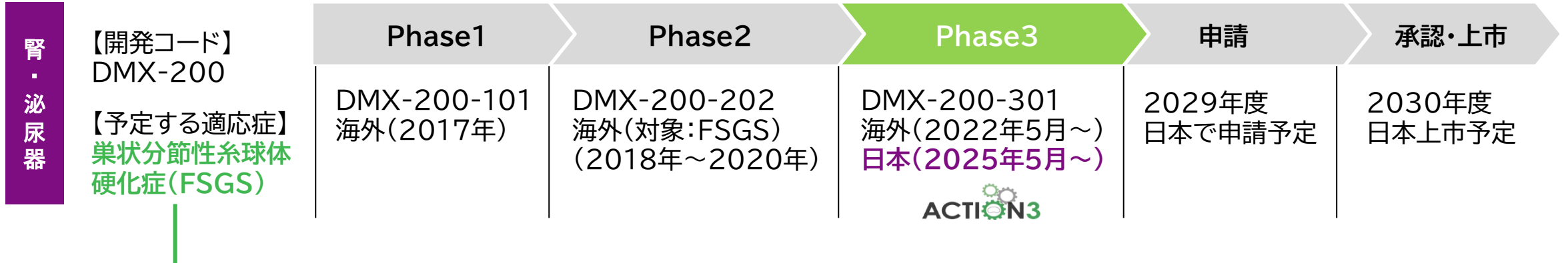
対象疾患	作用機序	開発ステージ					開発形態
		第I相	第II相	第III相	申請	承認	
巣状分節性糸球体硬化症	ケモカイン受容体2 (CCR2)阻害作用			実施中			共同開発

## 2 不妊治療・体外受精関連製品：胚培養用培養液(共同研究)

胚の質の低下に関与する蛋白質を抗体で抑制する新たな概念に基づく胚培養用培養液です。

開発品目	使用目的	開発形態
胚培養用培養液	生殖補助医療	共同研究

# DMX-200開発進捗状況



- 一次性ネフローゼ症候群 ※1(指定難病222) の主要な原因の一種
- 日本国内におけるFSGSの患者数は、約1,400人※2、3、4
- 既存の治療法では、治療抵抗性を示したり、再発(40%※5)を伴うことがあり、腎不全に移行するリスクが高い
- 腎移植後のFSGS患者において、再発が認められることもある
- 現在、FSGSの効能・効果で承認されている医薬品はない
- ステロイドや免疫抑制剤に頼らず、長期的な治療効果があり、副作用が少ない、新しい治療方法を提供する薬剤が望まれている
- DMX-200は、主要地域(米国、欧州)で希少疾病用医薬品の指定を受けており、日本においても7月29日に申請済み

※1:腎糸球体係蹄障害による蛋白透過性亢進に基づく大量の尿蛋白漏出と、これに伴う低蛋白アルブミン血症を特徴とする疾患

※2:特定医療費(指定難病)受給者証所持者数, 年齢階級・対象疾患別, 令和4年

※3:難病情報センター 一次性ネフローゼ症候群(指定難病222)

※4:エビデンスに基づくネフローゼ症候群診療ガイドライン2020

※5:Clinical and Experimental Nephrology (2020) 24:526-540



# 加齢による胚の質低下を抑制 新概念の胚培養液

## 生殖補助医療 (ART)

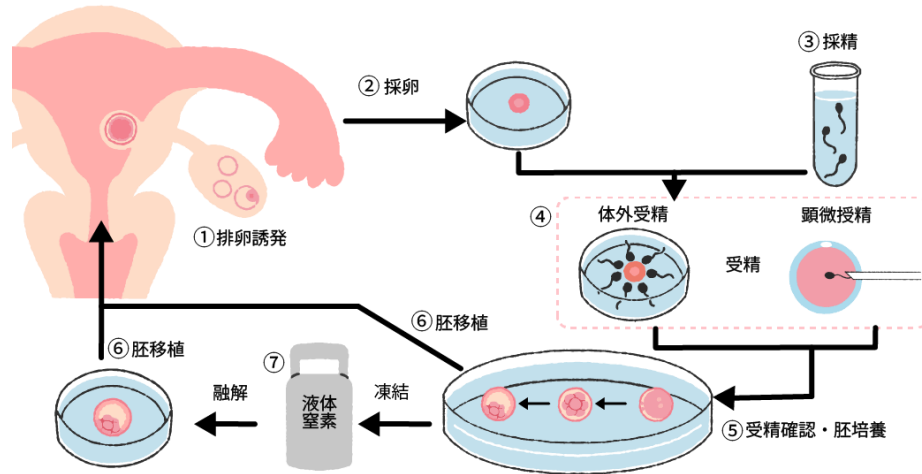
- 日本の年間治療数は世界で2番目に多く※1(543,630回、2022年※2)、全出生児のうちおよそ10人に1人がARTで誕生(77,206人、2022年※2)
- 加齢による治療成績の低下の主な原因は卵子や受精卵(胚)の機能低下※3
- 卵子や胚の機能低下に対する効果的な治療法の開発が望まれている※3

### 【開発品目の概要】

- 加齢に伴い胚が培養液に分泌するようになる機能低下促進蛋白質を抗体で抑制
- 2027年販売開始予定

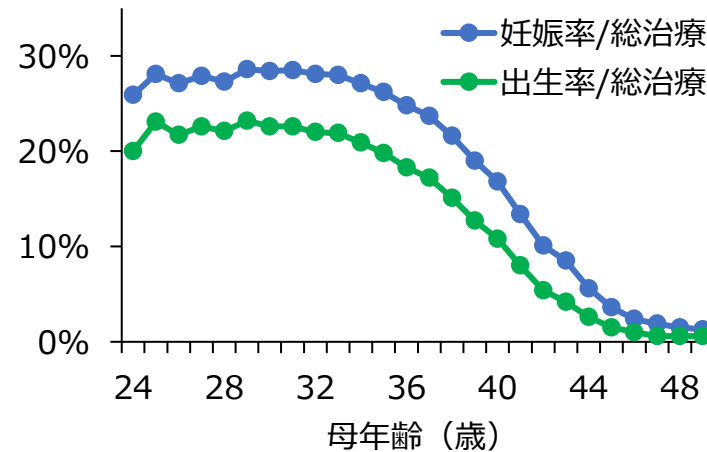
### ARTの一連の流れ

妊娠を成立させるために体外に精子と卵子を取り出し、受精させて培養したあとに子宮に戻す



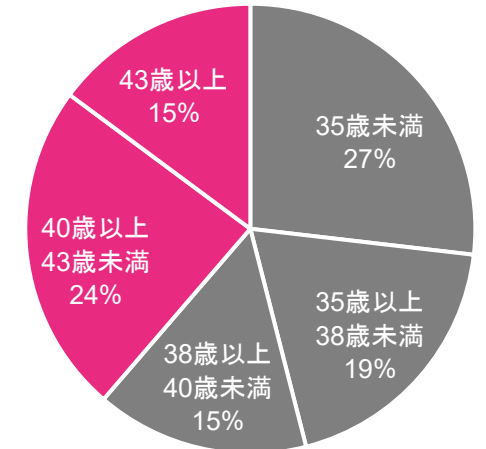
### 母年齢別のARTの治療成績(2022年)

ARTの治療成績は加齢により急激に低下(40歳以上の出生率5.9%、2022年)※2



### 治療数の母年齢分布(2022年)

国内の治療の39%は40歳以上であり治療困難症例が多い※2



※1:ART fact sheet 2023(European Society of Human Reproduction and Embryology), ※2:2022年ARTデータブック(日本産科婦人科学会登録・調査小委員会), ※3:Ubaldi, F. M., et al., Frontiers in Endocrinology, 2019

## 基本方針

品質管理と安定供給体制の強化、生産効率の向上を目指した、生産拠点の再編と設備増強を行う

## 生産拠点の再編

BCP（事業継続計画）強化および生産効率の向上を目指し、現状の生産拠点を再編

生産設備の  
新設・更新・増強

安定供給体制の強化と需要増に対応すべく製造ラインを新設・更新・増強

品質管理体制の  
強化

QCセンター設置をはじめとする品質管理体制強化に向けた複数の施策を実施

## SCMの強化

社会的使命である安定供給をより確実なものとするために、分散していたSCM機能を集約

## 岡山工場敷地内に「第2製剤棟(仮称)」を建設

粉末型透析剤の新規製造ラインの設置と、  
大東工場の機能を移転集約する

投資規模

120億円以上

## 老朽化した複数の輸液・注射剤ラインを更新

製造数量および製造効率の向上を図る

投資規模

120億円以上



### QCセンター(仮称)新設による 品質管理体制の基盤強化

(大阪府茨木市に設置予定)

- 全社の知識・技術を集約し、品質管理レベル高度化・標準化
- QC業務のセンター集約による各工場の業務効率を向上
- 各工場へのQC実務支援および専門的技術指導を強化
- 研修等を通して、エキスパートの育成と知識・技術向上を推進

### 生産本部・生産技術部新設による 生産性および品質の向上

- 生産データの収集・分析による課題可視化を通じた改善による生産性の向上
- 製造管理および品質管理手順の継続的改善と全社標準化を推進
- QC・QA関連の技術的支援を強化

# SCM(supply chain management)の強化



社会的使命である安定供給をより確実なものとするために、分散していたサプライチェーン管理機能を集約し新たにSCMを統括する部門を設置する

POINT 01 品質とコンプライアンスの両立

POINT 02 災害・パンデミック・調達制限などのSCM全体のレジリエンス強化

POINT 03 DXによるサプライヤー連携(在庫の可視化、需給管理・予測、サプライヤーポータル設置)

POINT 04 社会的信頼の確保と経営基盤への貢献

## 基本方針

長年の経験による強みを活かし、透析および腎臓・泌尿器領域における当社のプレゼンスを確固たるものにする

スペシャリティ領域における  
確固たるプレゼンスの確立

- 透析剤市場シェアNO.1の堅持
- 既存製品の拡大
- アンメットメディカルニーズへの挑戦
- ART領域への取り組み

基礎的医薬品メーカーとしての  
強固な基盤構築

- 基礎的医薬品の品目拡充
- 安定供給のためのBCP取組み
- 物流効率化

# 重点領域における確固たるプレゼンスの確立

## 透析剤市場シェアNo.1の堅持

- 超高齢化時代に対応した透析剤の浸透(キンダリー5号シリーズ)
- 医療ニーズへの対応(製品ラインナップの充実)

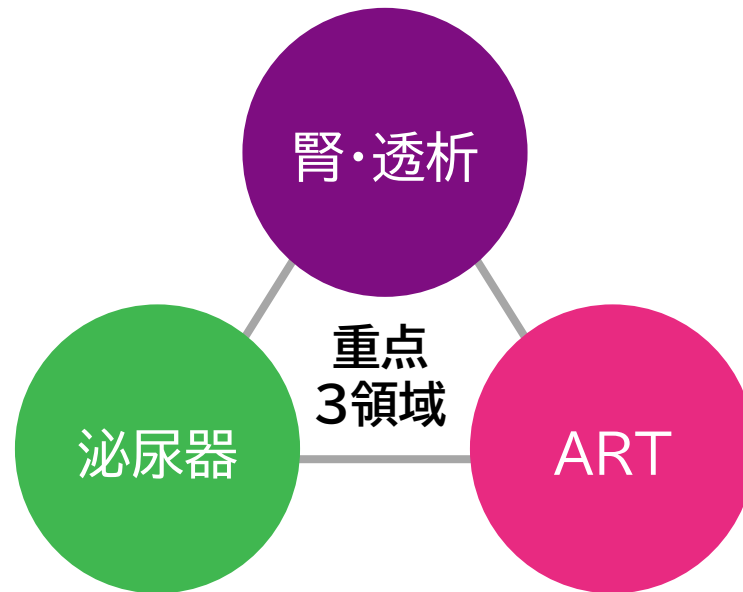
## 強固な営業基盤、リレーションを活かした既存製品の拡大

- 透析合併症治療薬の販売推進  
(マキサカルシトールシリンジ、レボカルニチンシリンジ、アルガトロバンHI注)
- 疾患啓発活動による患者QOL改善  
(セルニルトン、エムラクリーム、リクセル)

## アンメットメディカルニーズへの挑戦

- 巣状分節性糸球体硬化症(FSGS)治療薬の上市・販売

患者数シェア 55%以上  
施設カバー率 75%以上



## ART領域の取り組み強化による企業価値向上

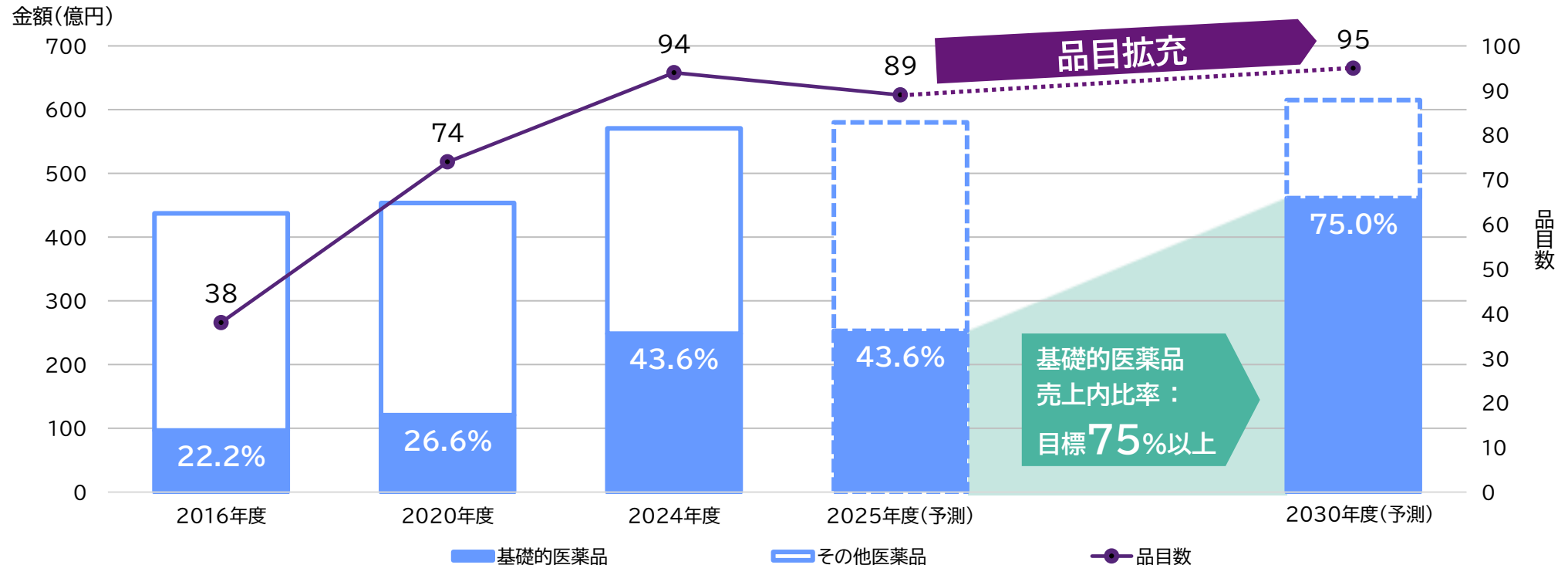
- 品質の差別化と製品ラインナップ充実によるブランドの確立
- 老化胚の質の改善を目的とした新たなコンセプトの胚培養液の上市・販売

施設カバー率 75%以上



# 基礎的医薬品メーカーとしての強固な基盤構築

- 輸液を中心とした基礎的医薬品の品目拡充・販売拡大
- 医療上必要性が高い医薬品を安定供給するためのBCP取組み強化
- 物流効率化(デジタル化、共同化、業界最適化)



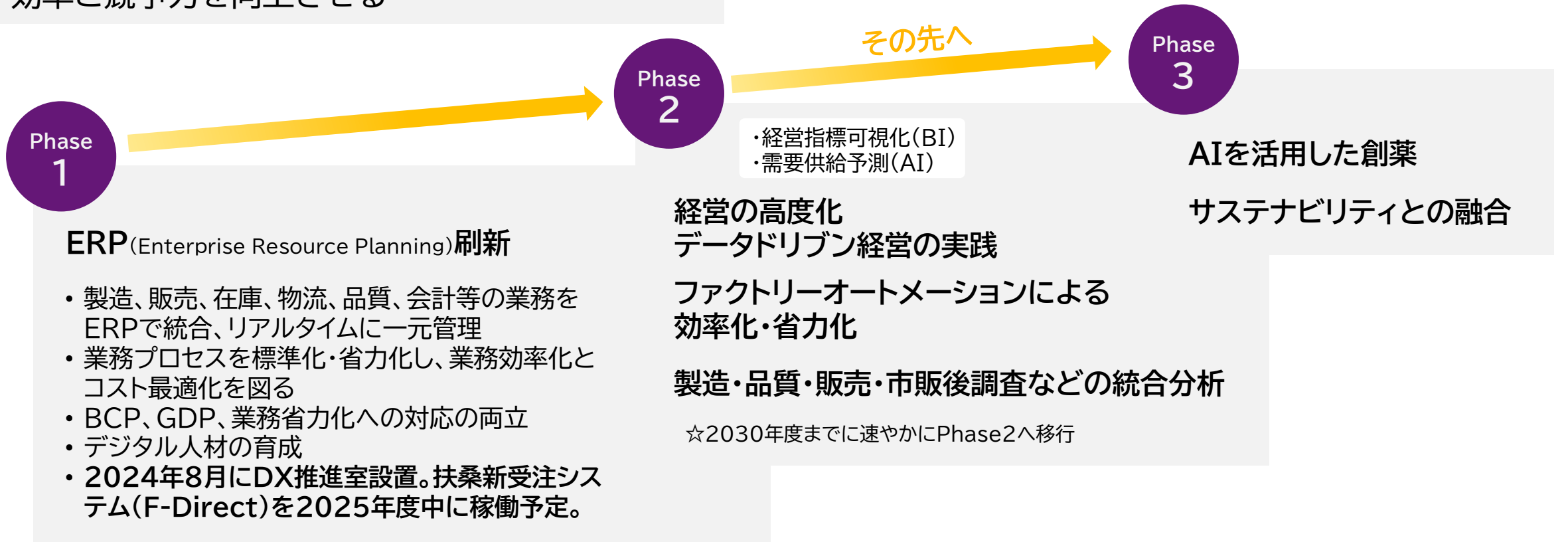
# 経営管理体制

## 基本方針

新基幹システム導入を核とした全社的なDXを加速させ、経営における意思決定の迅速化および業務効率と競争力を向上させる

### 課題

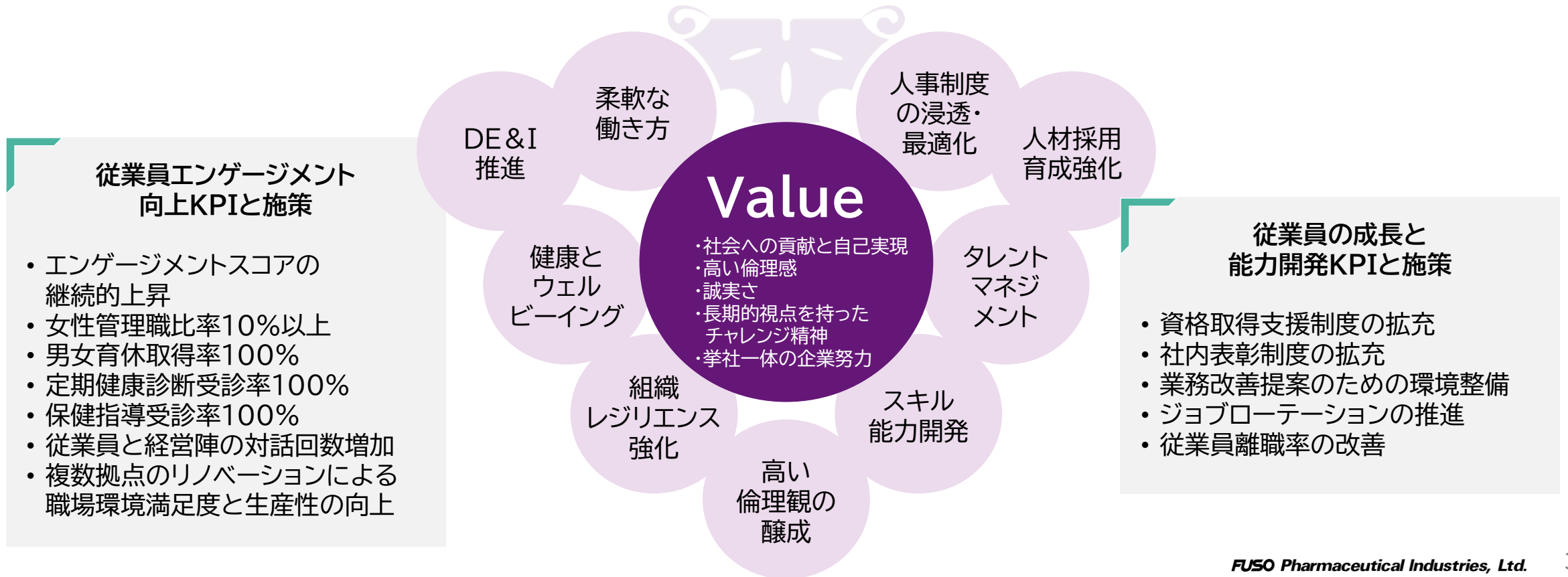
- 既存システムの老朽化、業務の属人化、分断されたデータ環境
- GDP、適正流通のためのトレーサビリティ
- 災害、感染症、サイバーリスク等を想定したBCP対策



# 人的資本

## 基本方針

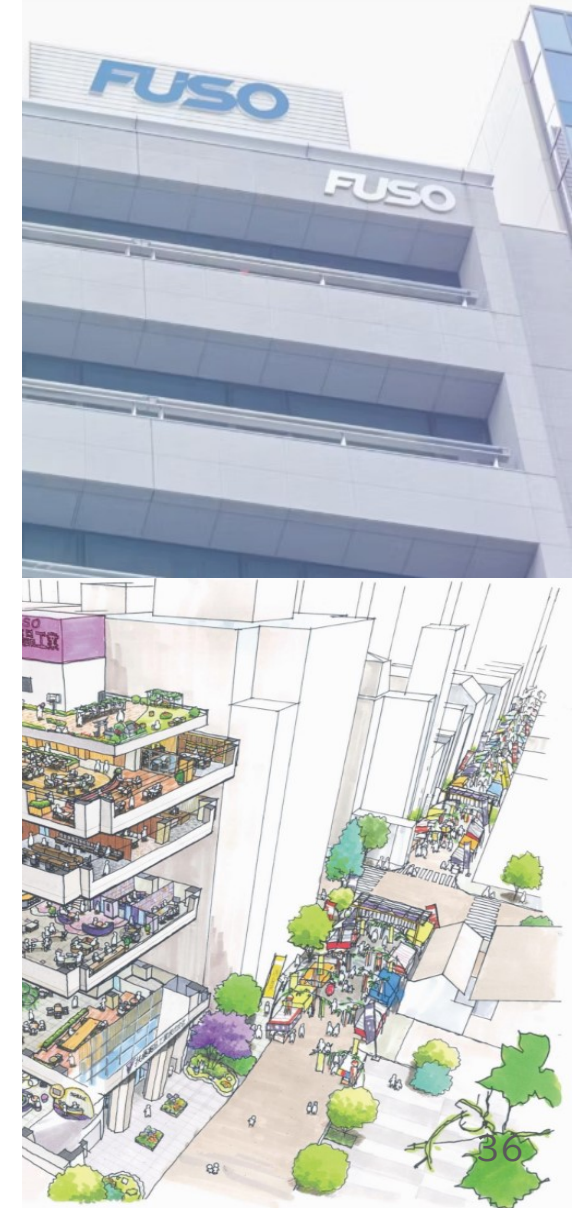
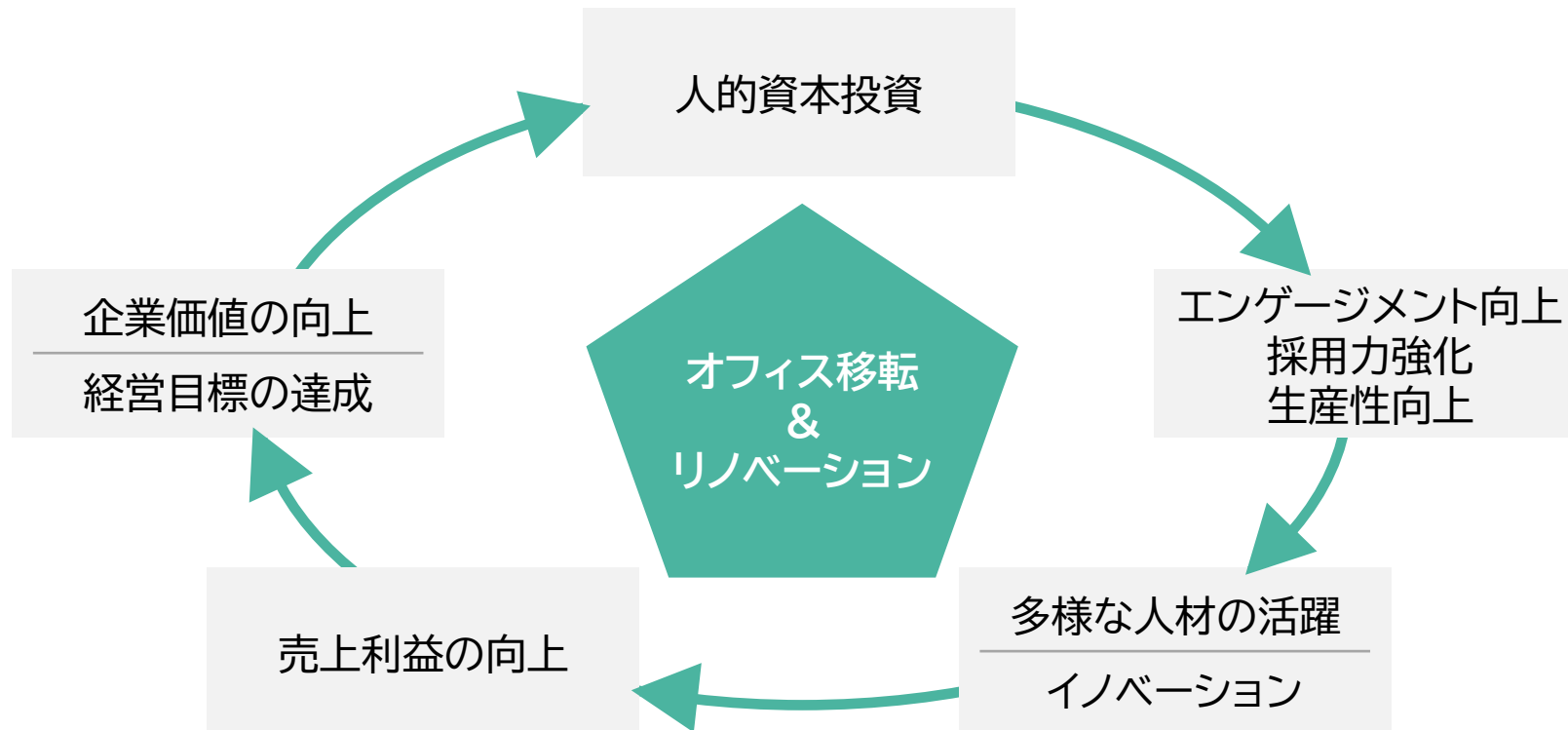
将来の成長を支える人材の採用と育成を戦略的に強化し、従業員エンゲージメントを向上させるための施策を積極的に展開する



# 本社機能移転・集約

「くすりのまち」道修町への本社機能移転・集約による  
ワークエンゲージメント向上と部門横断的コミュニケーションの促進

- 移転・集約とリノベーションによって狙うアウトプット



# サステナビリティ

マテリアリティ	サブ・マテリアリティ	KPI	2024年度実績	2030年度目標
医療への貢献	医療へのアクセス・UHC 品質・安定供給 アンメットメディカルニーズへの対応	回収品目数 自社都合出荷調整数 新薬創出数	4品目(3年間) 1品目 0品目	0品目 0品目 1品目以上
環境負荷の低減と調和	地球温暖化への対応 生物多様性への対応 循環型社会への対応(水・廃棄物)	GHG排出量(2013年度比) ※Scope1+Scope2合計 取水原単位(取水量(t)÷売上高(百万円))	20,583t-CO2 7.4t/百万円	14,408t-CO2(30%以上削減) 減少
持続可能な サプライチェーンの構築	人権の尊重 サプライヤーとの協働	人権教育実施率 人権デューデリジェンス実施率 サステナブル調達アンケート実施率	未実施(2022年実施) 未実施 未実施	継続的に実施 主要サプライヤーカバー率100% 主要サプライヤーカバー率100%
多様な人財の活躍	社内環境整備 DE&I 労働安全衛生 女性活躍推進	健康経営優良法人認定 従業員エンゲージメントスコア 男性育休取得率 障がい者雇用率 重大労災事故件数 女性管理職比率	未認定 未算出 35.7%(3年間) 2.2% 0件 6.4%	継続的に認定 継続的に向上 100% 3.0% 0件 10%
経営基盤の強化	コーポレートガバナンスの強化 情報開示と対話 企業倫理・腐敗防止	SR/IR面談数 コンプライアンス研修受講率 重大コンプライアンス違反件数	7件 92% 0件	継続的に増加 100% 0件

# 資本コスト及び株価を意識した経営の実現

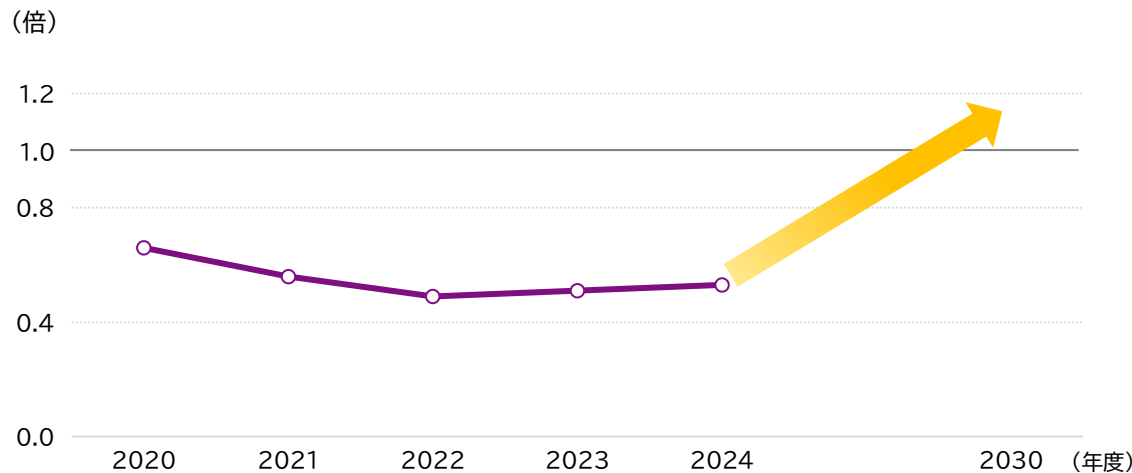
## 課題

- 資本コストに対する意識が徹底されていない
- 開示不足に起因する成長戦略の不明瞭さ
- 投資家との対話不足
- 株主還元方針や資本配分方針の不明瞭さ

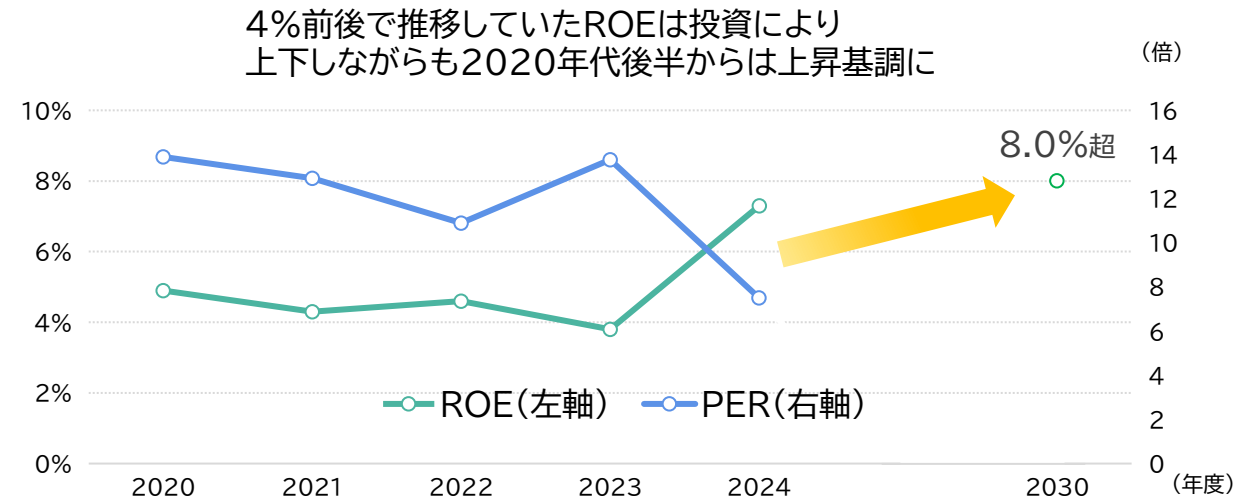
## アクション

- 資本コストを意識した戦略、リスクプレミアムの低減
- 中期方針の公表と継続的なアップデート
- IR/SRの強化
- 指標の採用とキャピタルアロケーションの開示

PBRの推移

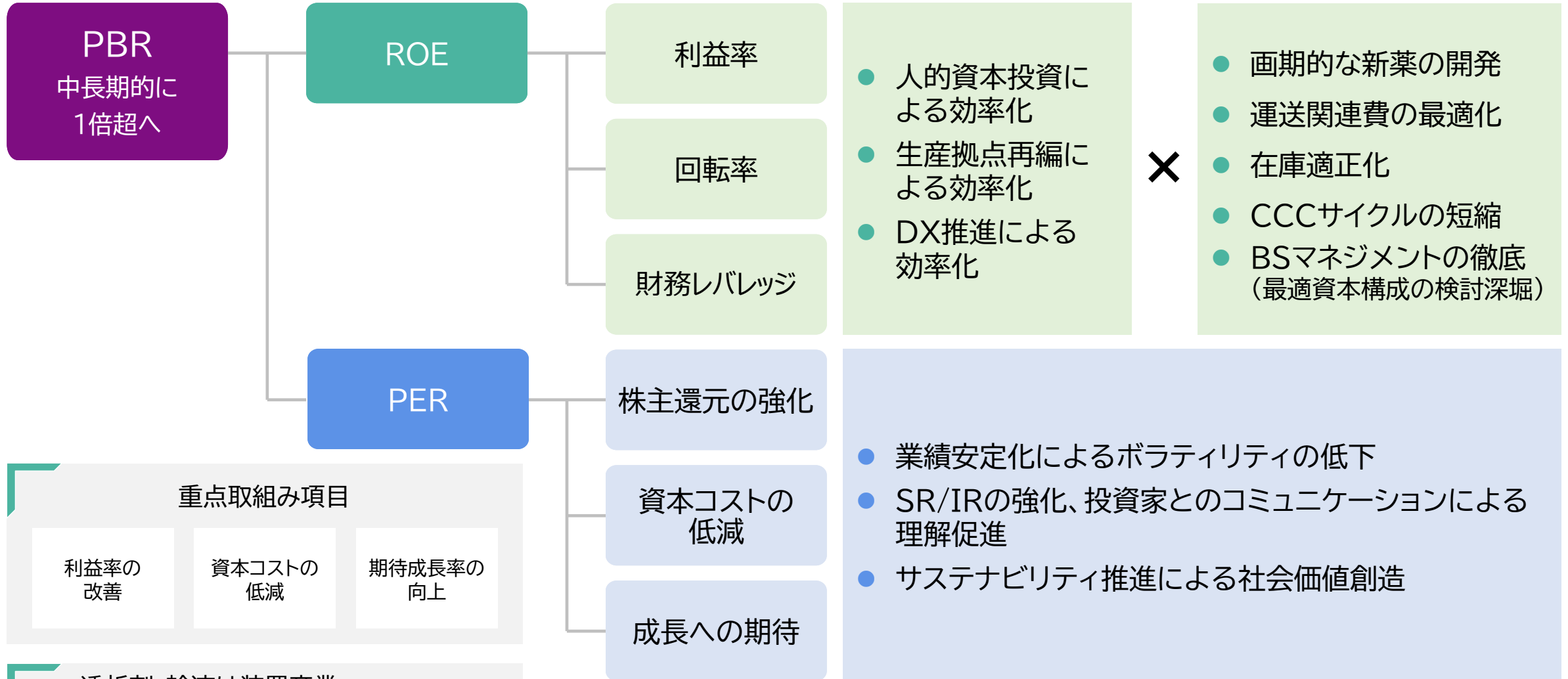


ROEとPERの推移



※2024年度のROEは訴訟判決前の数値を利用

# 収益性と資本効率の向上で企業価値を高める



重点取り組み項目

利益率の改善

資本コストの低減

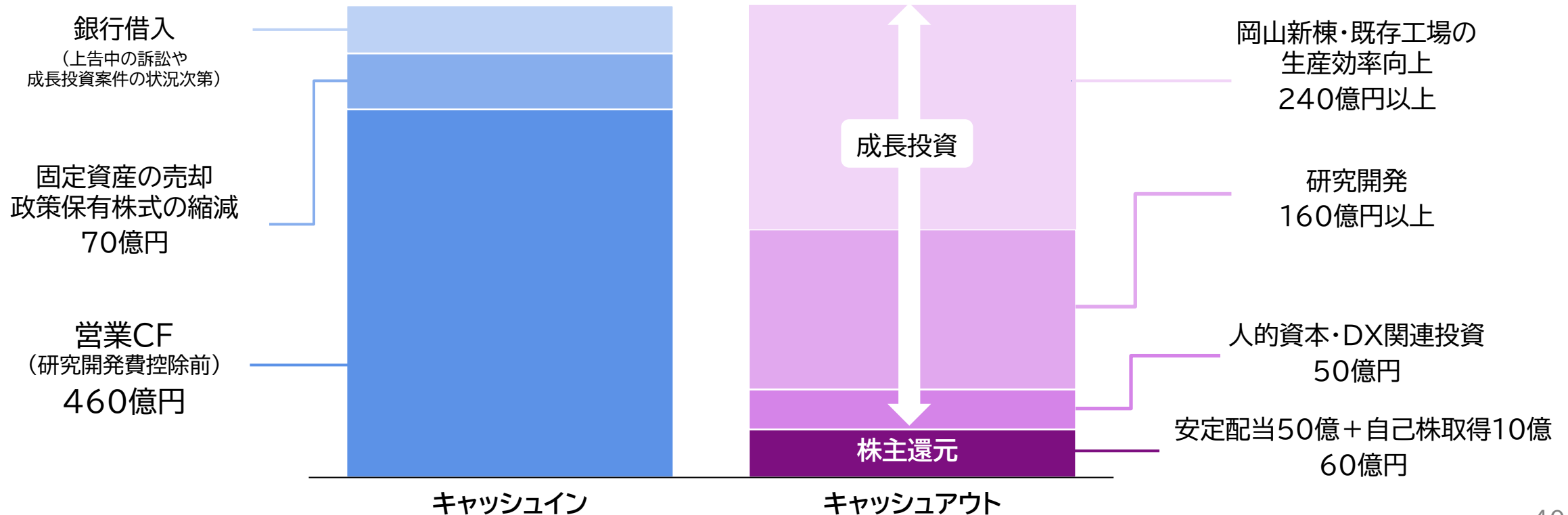
期待成長率の向上

透析剤・輸液は装置産業  
安定供給のための在庫確保も必要



# キャピタルアロケーション(2025-2030年度)

- 収益基盤の確立により、既存事業からのキャッシュインは増加見込み
- より強固な安定供給の体制の確立と生産効率向上を目指し、優先的に新製剤棟設置による拠点集約や設備改善等に投資
- 成長投資として、主に開発戦略に沿った自社候補品の開発および国内外からの導入候補品の獲得・開発に対して投資
- 株主還元は上記投資とのバランスを考慮しながら、DOE（株主資本配当率）2.0%を下限値とした継続的かつ安定的な配当を基本とする。加えてキャッシュフローの動向等も踏まえた機動的な自己株式取得も検討

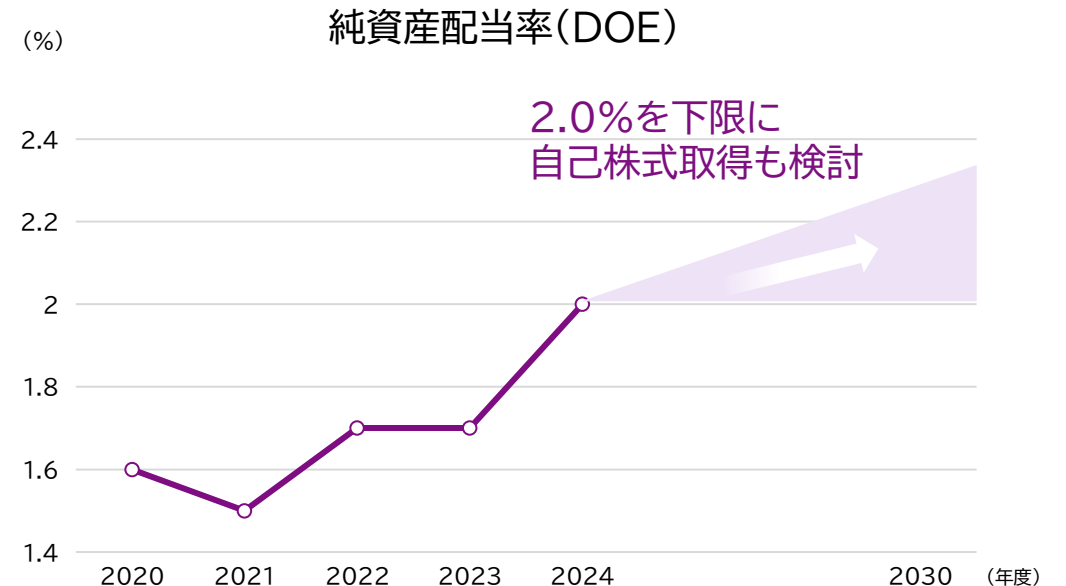
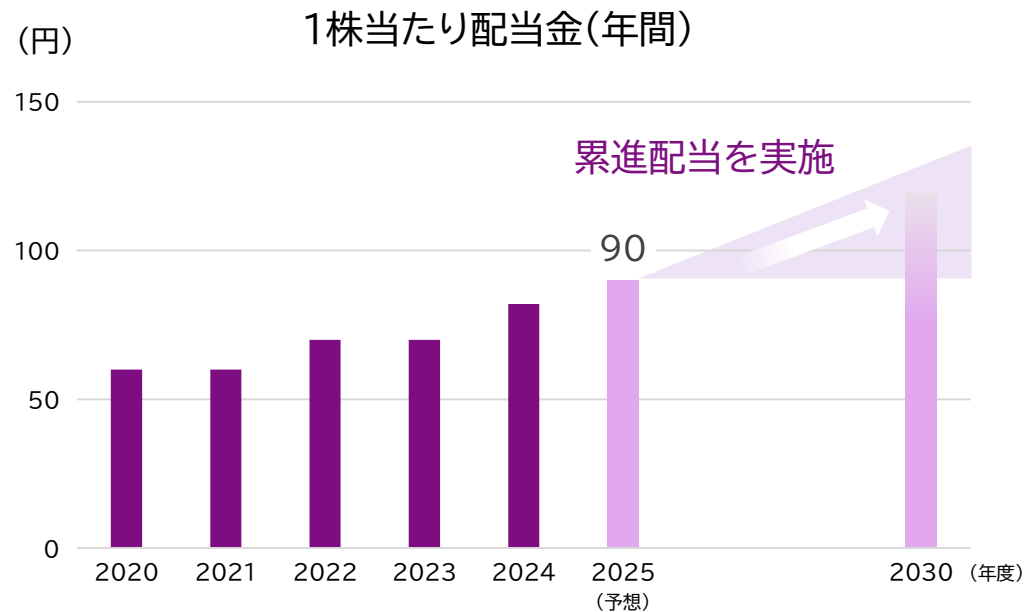




# 株主還元方針

- 従来通り「内部留保の充実を維持しつつ継続的かつ安定的な配当を行うこと」を基本方針とします
- 今後、安定供給体制のさらなる強化に向けた投資や成長分野への投資と、株主還元のバランスを考慮しつつ、2030年度まで累進配当とすることを目標とします
- 配当額に関してはDOE(株主資本配当率)2.0%を下限値とし、加えてキャッシュフローの動向等も踏まえた機動的な自己株式取得も検討いたします。

(参考) 1株あたりの配当金とDOEの推移と中期方針



## ● 将来に関する記述等についてのご注意

- 本資料に記載しております業績見通し等の将来に関する記述は、本資料発表日時点において入手可能な情報に基づき当社が判断したものであり、リスクや不確実な要素を含んでおり、当社としてその実現を約束するものではありません。従って、実際の業績等は様々な要素により、お示した業績見通し等とは大きく異なる結果となる可能性があることをご承知おきください。
- 医薬品(開発中を含む)に関する情報が含まれておりますが、その内容は宣伝広告を目的としているものではありません。

### 本資料に関するお問合せ先

扶桑薬品工業株式会社 経営企画部 経営企画室/広報室

kouhou@fuso-pharm.co.jp