

**富山化学工業㈱（以下、「富山化学」とする）の買収に関する説明会  
主な質疑応答**

Q1：製薬業界は富士フィルムのメディカル事業の主であった「診断」の領域からかけ離れた飛び地という印象がありますが、富士フィルムと製薬業界との結びつきを教えてください。

A1：飛び地とは考えていません。富士フィルムはファインケミカルの領域で70年の知見とノウハウを積んでいます。製薬に関して言えば、富士フィルム RI ファーマ、富士フィルムファインケミカルズ、富士フィルム・シミック ヘルスケアなど、既にグループ内で製薬関連事業を行っている実績があります。

当社が蓄積している合成化合物のライブラリーは約20万種ありますが、この一部を創薬企業向けに供給してきました。写真用ケミカルは生理活性が高く、医薬品へ応用できるものが多いのです。

さらに、当社の技術は創薬に活用できるものがあり、富山化学の技術と融合することで創薬の確度を高め、パイプラインの増強を図るなどのシナジー効果が期待できます。に結びつきます。これらの理由から決して飛び地ではないと捉えています。

Q2：今回の買収で得られるシナジーとは具体的にどのようなものがあるのか教えてください。

A2：経営面と技術面でのシナジーが考えられます。

経営面でのシナジーは、これまでに富山化学は資金不足から、いい薬剤でありながら早期に導出せざるを得なくなったケースがありました。今後、富士フィルムグループに加わり、資金バックアップが得られることで、自社で開発・販売することができ、また、導出する場合でも、より価値を高めた上での導出が可能となります。

技術面でのシナジーは、富士フィルムの持つドラッグ・デリバリー・システム技術や、それを支える基盤技術(ナノ・バイオ技術、解析技術、生産技術など)をフル活用し、創薬力のパワーアップと、創薬プロセスのスピードアップを図ります。

Q3：一般的にハイリスク・ハイリターンと言われている医薬品会社を異業種の富士フィルムがどのようにコントロールして行く計画なのでしょうか？

A3：富山化学の強みは創薬の開発プロセスであり、そこに将来性を感じています。富山化学の優れた開発力に当社の研究プロセス管理のノウハウなどを加えることで、研究開発のスピードアップや上市率向上を図っていきます。生産技術の向上や治験の短期化等、一緒になることで従来とは違った形でのアプローチも取れると考えています。

Q4：富山化学はどのくらいの期間で収益を挙げる計画ですか？

A4：本格的な業績貢献は2010年度を見込んでいます。2010年度は売上高850億円、営業利益100億円(営業利益率12%)、2012年度は売上高1,000億円、営業利益200億円(営業利益率20%)を目指します。この計画には、T3811(合成抗菌剤)、T705(抗ウイルス剤)、T817MA(アルツハイマー治療薬)の上市・導出を織り込んでいます。

Q5：富山化学に対し、どの程度研究開発費を投入する予定ですか？

A5：2008年度と2009年度については、新しい薬剤の開発をスピードアップするため、富山化学の売上高に対する研究開発費率30%以上という積極的な計画にしています。2008年2月に実施した第三者割当での資金300億円の一部を研究開発費に充当します。2010年度以降は、富山化学の売上高に対する研究開発費率10%以上の水準で推移していくという計画になっています。

Q6：販売チャネル等、海外での展開について具体的なプランを教えてください。

A6：長年メディカル事業を展開してきた事で当社は病院へのコンタクトチャネル等を保有しています。医薬品の海外販売については、これらの今までの治験をベースにして他社とのアライアンスを組むということもあります。

以 上