

2013年5月9日(木) 14:30~15:40

【出席者】

代表取締役社長 土屋 裕弘

取締役専務執行役員 営業本部長 柳澤 憲一

取締役常務執行役員 経営管理担当 小酒井 健吉

取締役常務執行役員 開発本部長 三津家 正之

【2012年度決算】

損益全体

Q/2012年度の国内医療用医薬品の売上高が、売上予想を下回った要因は何か？

A/最大の要因は、昨年導入された一般名処方加算などにより、ラジカットをはじめとする当社の長期収載品に対する後発品のシェアが想定以上に拡大したことである。また、この2年間で発売した新製品群について、売上高は着実に伸びているものの、当社想定を下回ったことも要因である。

Q/2012年度業績予想に対して、技術導出契約金等が想定を上回り(+72億円)、販管費が未消化(△42億円)であったにもかかわらず、営業利益が10億円の未達となった要因は、国内医療用医薬品の売上高が未達(△124億円)であった他、何の要因があるのか？

A/期初に織り込んでいた購買価格の低減が2013年度以降にずれこんだことも要因の一つである。

レミケード

Q/ファイザーの経口関節リウマチ治療薬(ゼルヤンツ)が、国内での承認を取得し、まもなく市場に参入する見込みだが、レミケードやシンポニーへの影響をどのようにみているか？

A/日本リウマチ学会からファイザーに出された要望書とそれに対するファイザーの回答によると、生物学的製剤と同等あるいはそれ以上のレベルの全例調査が課せられているようであり、かなり慎重に投与が行われると予想される。現時点では、レミケード、シンポニーへの大きな影響はないものとみている。

Q/ジョンソン・エンド・ジョンソンが提出した2013年度第1四半期Form10-Qにおいて、本年2月にレミケードの供給価格の見直しに関して、仲裁委員会の裁定が下りたとの記載があるが、どのような状況か？

A/ジョンソン・エンド・ジョンソンとレミケードの供給価格に関する協議を行っており、仲裁委員会の裁定が出たことは事実である。現在は、裁定結果を受けて、ジョンソン・エンド・ジョンソンが対応を協議している段階であり、現時点で当社からお話できることはない。

## 【2013 年度業績予想】

### 損益全体

Q／国内医療用医薬品の2013年度売上高予想において、前期に比べて、上期は減収、下期は増収と偏りがあるのは何故か？

A／テネリアが、長期処方解禁により9月以降に処方が拡大することを織り込んでいる。また、他の新製品群も成長過程にあり、下期の売上高が上期より伸びる予想となっている。

Q／MRは何名いるのか？

A／国内営業のMR数は、本体約1,800名（ジェネラルMR1,500名の他、専門領域担当を含む）、吉富薬品および田辺製薬販売のグループ会社で約300名である。

Q／国内医療用医薬品市場を取り巻く環境が厳しくなっているが、MR体制の見直しや要員数の削減など抜本的な対策を講じることを考えているか？

A／当社は取り扱い品目数が多いため、MRリソースを重点製品に集中する体制を敷いており、現在の製品構成ではジェネラルMR1,500名体制は、適正な人数であると考えている。一方、極めて専門性の高いMR部隊も求められており、ジェネラルMRとは別に専門領域担当者を配置している。また、長期収載品については、マルチチャネルの活用などにより、医療関係者への情報提供や関係構築を行い、処方を維持していただけるような施策を進めている。

Q／品目数の整理については、どのような状況か？

A／品目整理は、合併時から重要な課題と認識して取り組んでいる。しかし、エッセンシャルな製品群を整理する場合には、手続き面や関係者との調整など、時間を要したり、最終的に合意が得られないこともある。

### 為替の影響

Q／為替感応度は？

A／円安により、営業損益においては、海外からのロイヤリティ収入の増加と仕入商品などのコスト増とが相殺しあうため、その影響は軽微である。現時点では、1円の円安で約1億円の損失となる想定である。

### 人件費

Q／2013年度に連結従業員数が275人増加するにもかかわらず、総人件費が7.3%も減少するのはなぜか？

A／要員数の増加は、アジアの海外子会社の要員増加および国内の派遣社員の正社員化によるものである。一方、人件費の減少は、昨年10月に血漿分画事業を日本血液製剤機構に譲渡したことによる上期分の減少、退職給付費用の減少および海外子会社が2013年度は通常の12ヶ月決算に戻ることに伴う減少（2012年度は決算期変更により15ヶ月決算）等があり、要員増加分を大きく上回る人件費の減少が生じる見込みとなった。

## ラジカット

Q／ラジカットの 2013 年度売上高は、前期比△26%と大幅な減収予想となっているが、どのようにみているのか？

A／ラジカットは、2013 年 3 月単月では、後発品の数量ベースのシェアは 35%強である。2013 年度も、後発品使用促進策により、引き続き、後発品のシェアが拡大すると予想している。最終的に、後発品のシェアは 40%程度まで拡大するものと予想している。

## ジレニア(ノバルティスに導出)

Q／米国でジレニアの競合品(経口多発性硬化症治療薬:Tecfidera)が発売されたが、ジレニアへの影響をどのようにみているか？

A／米国の多発性硬化症治療薬市場は、コパキソンが先行して非常に大きな市場を形成している。ジレニアは、有効性や経口剤のメリットを訴求しながら、市場でのシェアを伸ばしており、競合品が参入しても、引き続き、売上を伸ばしていくものと期待している。

## インヴォカナ(ヤンセンファーマシューティカルズに導出)

Q／インヴォカナ(TA-7284)の米国での販売はどのような状況か？

A／4 月第 1 週に処方を開始し、順調な立ち上がりと言ヤンセンファーマシューティカルズから聞いている。また、先行している DPP-4 阻害剤の発売時と比べても、処方箋枚数の増加ペースが速いとの報道もされている。インヴォカナは、体重減少効果を有し、低血糖のリスクが低い経口血糖降下薬として米国医療現場から高く期待されているようだ。

## **【中期経営計画】**

Q／2013 年度の業績予想は、中期経営計画の最終年度(2015 年度)目標と乖離しているように思えるが、中計目標の変更は行わないのか？ また、目標達成に向けては、販管費のコントロールも必要な要素であるが、コスト削減の余地はあるのか？

A／現時点で、2015 年度の中計目標値の達成に向けて、全社を挙げて取り組んでいく姿勢に変わりはない。2013 年度の売上高は、ファインケミカル事業の譲渡や長生堂製薬との提携解消の影響、会計処理の見直しなどの特殊要因を除くと、実質的には対前期 200 億円弱伸びていることになり、これは中期経営計画で見込んだ伸びと大差はない。しかし、長期収載品の売上高に関する中期経営計画上の見込みと現状とに乖離があり、新製品の育成と長期収載品の収益維持、およびコスト構造の適正化を図ることにより、この乖離を埋めていきたい。コスト構造の適正化については、今後、間接費を抜本的に見直すことも含めて、販管費を削減していく。

【開発パイプライン】

TA-7284(2型糖尿病)

Q/TA-7284(SGLT2阻害剤)について、国内での申請時期はいつ頃か？

A/現在、申請準備を進めており、まもなく申請する予定である。

Q/TA-7284について、低血糖の副作用は起こらないのか？

A/SGLT2阻害剤は、作用機序および臨床データから、極めて低血糖が起こりにくい薬剤の一つと認識している。

MT-1303(多発性硬化症)

Q/MT-1303は、ジレニアの副作用(初回投与直後の除脈)を解消することが可能なのか？

A/MT-1303は、ジレニアの副作用を回避することを期待して開発を進めており、現時点で懸念するデータは得られていない。

Q/多発性硬化症以外の適応については、どのような状況か？

A/他のいくつかの自己免疫疾患について、POC取得に向けた臨床試験を準備中である。

以上