

2014年10月30日(木)13:30~14:45

【出席者】

代表取締役社長 三津家 正之  
常務執行役員 営業本部長 村上 誠一  
執行役員 経営管理部長 登林 浩司  
執行役員 開発本部長 松本 健  
執行役員 経理財務部長 田原 永三

【通期業績予想】

Q/下期の特別損失の内訳について教えてほしい。

A/下期の特別損失として、鹿島工場譲渡、大阪本社移転に関わる費用のほか、いくつかの構造改革費用を見込んでいる。

Q/業績予想修正では、長期収載品のほか、シンポニー、レキサプロなどの新製品についても下方修正しているが、足元の状況はどうか。

A/長期収載品が下落する中、新製品を年率 15%以上伸ばせない会社は生き残れないと考えている。現状では 10%弱であり、あと 5 ポイント程度引き上げる必要がある。そのためには、営業だけでなく、会社全体として努力する必要がある。

【国内営業】

Q/国内の MR 数について考え方を聞きたい。

A/現在の販売品目、競争環境から見て、配置転換を中心に若干増員したいと考えている。

レミケード

Q/レミケードのバイオ後続品上市の影響について、今年度は、軽微と聞いていたがその見方に変わりないか。

A/当面は採用に時間がかるとみており、以前と見方は変わっていない。数年先については行政の動きも踏まえ、慎重に見ていきたい。

カナグル

Q/カナグルに関して、グローバルなポジションを日本国内でも発揮できるような販売体制ができていないのか。また、医療現場からの評価は得られているのか。

A/市場環境は厳しいが、海外の豊富なエビデンスに基づき情報提供活動を行っている。糖尿病学会から SGLT2 阻害剤のリコメンデーションが発表されて、更に適正使用を意識したプロモーション活動を進めている。

ワクチン

Q/国内のワクチンについて、今後の伸びをどう見ているのか。

A/2014年度は、ミールビックの減収分を今年10月から定期接種化された水痘ワクチンの増収で補い、国内ワクチン全体では前期並みの売上を予想している。今後については開発動向により売上の伸びは大きく変わってくるだろう。

#### 【研究開発】

Q/腎領域におけるアストラゼネカ、京大との共同研究の成果は出ているのか。

A/糖尿病性腎症は、重点領域疾患の一つと位置付けている。患者サンプルを用いたトランスレショナルリサーチなど、これまで社内だけでは実施できなかった取り組みを通して独自の価値をもった新薬の創出をめざしている。

#### MT-2412

Q/DPP-4阻害剤とSGLT2阻害剤の合剤に需要はあるのか。

A/合剤は併用と比べて、服薬コンプライアンスや経済面で患者さんにメリットがあることから、強い血糖降下作用のあるDPP-4阻害剤およびSGLT2阻害剤の合剤は需要があると考えている。

#### MT-1303/MT-3995

Q/MT-1303、MT-3995についてアップデートはあるか。

A/MT-1303、MT-3995ともに、いくつかの臨床試験で患者登録が終了しており、順次結果を取得する予定である。

#### MT-0814

Q/MT-0814の滲出型加齢黄斑変性症(AMD)におけるポジショニング、作用メカニズム、想定される副作用は。

A/滲出型AMDの治療は、生物学的製剤の眼内投与が標準であるが、当社のMT-0814は低分子であり、経口投与可能で利便性が高く、長期間使用可能な薬剤となることを期待している。滲出型AMDでは、網膜色素細胞から放出される伝達物質(VEGFやエオタキシンなど)を介した血管内皮細胞の増殖により、眼の黄斑部に血管新生や浮腫が起こり、視力の低下が引き起こされる。エオタキシンの受容体であるCCケモカイン受容体(CCR3)を阻害するMT-0814は、黄斑部の血管新生を阻害することで病態の進行を抑制し、視力を維持または改善すると考えている。本剤の作用機序に基づいた副作用は現時点では想定していないが、今後の臨床試験で確認して行く予定である。

#### 【中期経営計画関連】

##### 構造改革

Q/事業構造改革プロジェクトによるコスト削減額は更に上乗せできるのか。

A/2016年度までに目標である100億円の削減はやり遂げたい。工場再編は順調に進んでいるが、どれだけ上乗せできるかは、今後の検討が必要である。次期中計を発表する来年後半には、全体的な戦略と数値的な裏付けをお示したい。

## 海外事業

Q／海外事業展開の方針について聞きたい。

A／当面、米国に注力していく。ニッチな製品でも自社で販売網を持って展開したい。

Q／米国事業は、自社品の販売になるのか。また、M&Aの可能性は。

A／自社品に限らず、他社のパイプライン獲得による展開も一つの選択肢である。また、買収による参入もシナリオとしてはあるが、そのようなチャンスは、そうはないだろう。

## ジェネリック事業

Q／ジェネリック事業の考え方について聞きたい。

A／後発品事業は、パートナーリングについて複数のケーススタディを行い、次期中計の発表までには方向性を明確にしたい。

## ワクチン事業

Q／ワクチン事業についてどのように考えているのか。また、メディカゴが黒字化するタイミングは。

A／昨年買収したメディカゴは、開発中のインフルエンザワクチンの数年後の上市を見込んでいるが、黒字化までにはまだしばらく時間がかかる見通しである。国内は、阪大微生物病研究会の製品の販売拡大を行いながら、研究開発の業態にシフトしていきたい。

## **【新社長の考え方・方針】**

Q／「独自の価値」という表現は、「ファースト・イン・クラス」、「ベスト・イン・クラス」と違うのか。

A／単にファースト・イン・クラス、ベスト・イン・クラスではなく、患者さんや患者さんをケアする方々にとって、今までのものとは明確に差異化できる製品の開発をめざしたい。

Q／薬価制度で薬価が守られている中で、今後、生き残れない会社が出てくるのか。

A／最近の国内事業環境の急変により後発品への置き換えが急速に進んでいく状況の中で、利益水準を安定的に確保する方策が見出せない会社は生き残れないだろう。

## **【その他】**

### 親会社との関係

Q／親会社への預け金の現状も含め、親会社との関係について考え方を聞きたい。

A／当社の事業領域に変更はない。当社の施策上、親会社である三菱ケミカルホールディングスが設立した生命科学インスティテュートとのシナジーが生まれる可能性はあるが、まずは両社それぞれの事業を強くすることに集中したい。

また、親会社への預け金が増えているが、今後、米国事業、ジェネリック事業などに手持資金を有効活用していくことは経営者としての責務であると考えている。

以上