

2010年11月1日(月) 13:00～14:00

【出席者】

代表取締役社長 土屋 裕弘

代表取締役 常務執行役員 国際事業部長 加賀 邦明

取締役常務執行役員 営業本部長 柳澤 憲一

取締役常務執行役員 経理財務部長 小酒井 健吉

取締役執行役員 製品戦略部長 三津家 正之

取締役執行役員 経営企画部長 子林 孝司

執行役員 開発本部長 村上 誠一

【2010年度第2四半期決算・通期予想】

Q / 通期の売上高予想を、当初(5/12公表)の3,800億円から4,010億円へ上方修正しているが、この差の210億円が、当初に行政処分の影響として織込んでいた額と考えてよいか？

A / 当初の売上高予想は、行政処分の影響を見積もるのが困難な中で公表した数値であるので、当初予想と今回の修正値との差について、十分な説明をするのは難しい。

Q / 売上原価率が前年同期に比べ、2.2ポイント上昇しているが、その要因を教えてください。

A / 薬価改定による影響が1.4ポイントであり、最大の要因である。その他、相対的に原価率が高い提携品の売上増加など製品構成の影響である。

Q / 合併時に計画していた2010年度のコストシナジーは、今期の予想に織込まれているのか？

A / 当社は、合併以降(2007年10月)2010年度末までに、累計240億円のコスト削減を達成することを目標に取り組んできており、当初の目標をほぼ達成できていると考えている。2010年度の削減額は、今期計画に織込んでいる。

Q / 下期に特別損失を37億円見込んでいるが、内訳を教えてください。

A / 主なものは特別退職金である。

Q / レミケードが大幅に売上を伸ばしており、昨今の円高メリットを享受できるのではないかと。下期の為替の前提と影響について教えてください。

A / 今回の見通しは、1ドル=90円で計画している。為替の影響については、最大要因であるレミケードの仕入れを含めて、営業利益ベースで、1円円高により3億円の益がでる可能性がある。

【開発パイプライン / 導出品】

FTY720(米国でのノバルティス販売名:Gilenya)

Q / FTY720 の売上に応じたロイヤリティは、どのように開示されるのか？

A / 決算説明資料の「技術導出契約金等」に含んで開示している。ノバルティスの四半期毎の売上に応じたロイヤリティが、翌四半期に当社の売上に計上される。つまり、2010 年 10 月から 12 月のノバルティスの売上に応じたロイヤリティが、当社の第 4 四半期に計上される。なお、当社の開示分には、他の権利者への支払い分は含まない。

Q / ノバルティスが、低所得者層を対象とした患者サポートプログラム(患者の薬剤費を一部負担)を導入したが、受け取るロイヤリティの算出に際し、この控除分は差し引かれるのか？

A / 一般的な契約形態になっているが、詳細については回答を差し控えたい。

Q / FDA のオレンジブックに米国での有効期間が、2015 年までと記載されているが、正しいか？

A / 原則、特許については開示していないが、基本特許は当社が保有しており、特許期間の延長についても、権利者として適切に動いていく。

MP-424(テラプレビル)

Q / MP-424 は 2010 年度の申請ということで、製造の準備を進めていると思うが、製造に関するスキームや製造地域はどうなっているのか？

A / サプライチェーンについては ヴァーテックスと情報共有しながら準備を進めている。原薬は委託製造先より輸入する予定。

Q / 国が推進する C 型肝炎対策の一環として、画期的な新薬については優先審査を行うような話を聞いているが、MP-424 について具体的な動きがあるか？

A / 当局と協議中ではあるが、具体的な話はない。

TA-7284(カナグリフロジン)

Q / TA-7284 について、米国での申請時期は？

A / ジョンソン・エンド・ジョンソンが、米国で 2012 年に申請すると聞いている。

Q / 副作用が懸念されている尿路感染は、用量依存的なのか？

A / 用量依存はないようである。当薬剤を投与されていない糖尿病の患者にも同様な事象が出ていることや、尿路感染症などの副作用は治療薬で処置可能なことを考えると、新規機序を有し、体重減少効果、インスリンの分泌能に関係なく使用できるといった優れた効果により、リスクよりベネフィットが上回る新しい薬剤であると考えている。

【次期中期経営計画】

Q / 現在、MR 数については余剰感があるように思えるが、次期中期経営計画では、MR の要員削減を進めていく計画か？

A / 次年度以降、新製品が順次上市予定である。新製品の中にはMR数を必要としない製品がある一方で、糖尿病薬やエスシタロプラムなど、MR 数を必要とする製品もあることから、現在の要員を上手く活用できると考えている。

Q / 中国戦略については、どのように考えているか？

A / 当社は、MP-424 など中国市場での展開が期待できるラインナップを有している。さらに、当社は中国に生産と販売の拠点を持っており、このインフラの強みも生かし、今後中国での展開を強化していきたい。詳細は、次期中期経営計画の中でお示ししたい。

Q / 米国では腎領域を中心に事業展開するということだが、エリスロポエチンのバイオシミラーも視野に入っているのか？

A / 対象疾患の治療薬として、バイオシミラーが最も適するのならば、それも一つの選択肢であるが、具体的なことは現時点で決まっておらず、今後の検討による。

Q / MCI-196 の米国展開にあわせ、米国で販売会社などを買収する考えはあるか？

A / MCI-196 に限らず、製品毎にその価値を最大化する方法を選択していく方針である。製品の特性に応じて、自販や他社との提携を考えていきたいし、目的を絞った買収も選択肢の一つである。

Q / 次期中期経営計画(2011 年度～2015 年度)では、2016 年度以降の飛躍のために、研究開発費やライセンス導入など、パイプラインの充足を目的とした投資を積極的に行うのか？

A / 2015 年度以降も継続して新薬を上市していくことが重要だと考えており、M&A、ライセンス導入など、パイプライン強化のための投資は行いたい。

Q / エスシタロプラムの承認時期は、2011 年度でいいのか？

A / 持田製薬が 2010 年 9 月に申請している。2011 年度の承認を期待していると聞いており、当社と持田製薬が共同販売(コ・マーケティング)を行う。

Q / 国内において他社から関節リウマチ薬を導入した場合、レミケードやゴリムマブの契約に影響を与えるか？

A / 契約内容については開示できないが、全く影響がないとは言えない。しかし、関節リウマチ薬でも、作用機序が異なれば可能だと考えている。

以上