

2012年10月29日(月) 18:00~18:45

【出席者】

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

執行役員 営業本部副本部長 吉川 哲男

【2012年度第2四半期決算および通期業績予想】

テネリア

Q/テネリアの上期の売上実績はいくらか？

A/テネリアの販売初月(9月)の売上高(薬価ベース)は、第一三共と当社の2社合計で22億円と順調な立ち上がりであった。

テラビック

Q/テラビックについて、第2四半期(7月~9月)の売上高が第1四半期(4月~6月)に比べて減少している要因は？

A/腎機能障害の注意喚起を徹底しており、患者さんに処方されるペースが鈍化していることに加え、投与量を減量して使用している割合が増加していることが主な要因である。

Q/通期売上高予想を85億円に引き下げたが、今後はどのように見通しているか？

A/全例調査を実施しているが、PMDA(医薬品医療機器総合機構)の了承を得て、9月26日以降の新規症例については、調査票への記入を伴わない患者登録のみの調査に切り替えていることから、下期は患者さんの登録ペースが増加傾向にむかうものと想定している。ただし、投与量の減量患者割合が増加しており、厳しい状況は継続するものと考えている。このため売上のピークは、2013年度以降になると考えている。

Q/2013年上期に2剤目のプロテアーゼ阻害剤が申請予定と聞いているが、影響をどのようにみているか？

A/競合品については2014年の上市を想定しているが、当社は適正使用を推進し、ひとりでも多くの患者さんに安全に3剤併用療法の治療機会を提供できるよう活動していく。

ラジカット

Q/ラジカットについて、売上高は、薬価低下に加え、後発品の影響拡大により、前年同期と比べて45.4%の大幅な減収となっているが、今後はどのように見通しているか？

A/後発品の浸食率は直近で30%強(数量ベース)とほぼ想定通りである。浸食ペースは鈍化傾向にあるとみており、下期は後発品の影響による売上減少は下げ止まることを想定している。

### 技術導出契約金等(ジレニア)

Q/技術導出契約金等について、通期売上高予想を期初予想から 15 億円引き上げた要因は何か？

A/主な要因は、ジレニアのロイヤリティ収入が想定以上に順調に推移しているためである。

### 売上原価率・販管費

Q/上期の売上高がほぼ計画通りに進捗し、ロイヤリティ収入も期初予想を上回っているのに、売上原価率が期初予想に対して悪化している要因は？

A/ラジカットなどの相対的に原価率の低い品目が予想を下回った影響による。

Q/上期の販管費は約 60 億円の未消化となったが、下期はどのように見通しているか？

A/上期については、研究開発費が導入案件を含め、開発費の発生にズレが生じたことから未達となった。また、その他販管費は、営業経費が想定を下回ったことや IT 関連経費の分散実施等、下期以降にずれ込んだものもある。下期については、研究開発費を中心に上期未消化分の一部が発生することも踏まえ、概ね当初計画の水準を予想している。

Q/10月1日の血漿分画製剤事業の統合に伴い、要員数が大幅に減少しているのに、下期の総人件費が上期と比べてあまり減っていないのはなぜか？

A/海外子会社について、決算期の変更を予定しており、今期は15ヵ月分の予算を組んでいる。下期予想には、海外子会社の人件費が9ヵ月分含まれており、その結果、総人件費の減少幅が小さくなっている。

### 血漿分画製剤事業の統合

Q/血漿分画製剤事業を統合したことによる業績への影響はどの程度か？

A/10月1日に当社の血漿分画製剤事業を一般社団法人日本血液製剤機構(新法人)に事業譲渡し、棚卸資産・固定資産が約 150 億円減少している。業績への影響については、統合後も、当面は当社が新法人から販売を受託するため、売上高は当社に計上される。一方、売上原価、販管費の増減が発生し、下期の営業利益に与える影響は 10 億円弱程度とみている。さらに、不要資産の処分など、上期に事業統合関連損失として 22 億円の特別損失を計上している。

Q/事業譲渡の対価は、本年度中に受取るのか？

A/受取り時期など詳細については回答できないが、新法人の事業をスムーズに立ち上げる必要があるため、新法人の収益に合わせた形での分割を認めて契約している。

### 【開発パイプライン】

#### TA-7284(カナグリフロジン)

Q/TA-7284 について、米国における審査は順調に進んでいるか？

A/TA-7284 は、導出先のヤンセンファーマシューティカルズが、本年 5 月に米国で申請している。FDA の通常審査であれば、2013 年 3 月が承認回答期日ということになる。また、その 2 ヶ月前にアドバイザリー・コミッティが開催されることが一般的であり、当社としては、

審査が順調に進むことを期待している。

Q／田辺三菱製薬は、自社創製品として、DPP-4 阻害剤と SGLT2 阻害剤の両剤を持っているが、これら 2 剤について、合剤を開発する計画はあるか？

A／合剤については、まだ基礎レベルではあるが検討を開始している。実施する場合は、PK 試験の後、フェーズ 3 試験を行うことになるが、まずは TA-7284 の承認申請、上市に向けて注力したい。なお、TA-7284 の国内フェーズ 3 試験は 2013 年 5 月に終了予定であり、ほぼ計画通り進捗している。

## 【その他】

### コラテジェン

Q／アンジェス MG と締結したコラテジェンの販売権許諾契約について、田辺三菱製薬が支払う契約一時金、開発の進捗に応じたマイルストンの内訳と支払時期は？

A／支払額や支払時期など契約内容の詳細は回答できないが、契約一時金については、当社の業績に影響を及ぼさない程度の額である。マイルストーンは、今後、アンジェスが開発を進め、フェーズ 3 試験が成功した場合に支払が発生することになる。

### 中期経営計画

Q／長生堂製薬との業務提携解消、欧米での MP-146 臨床試験結果を受けて、中期経営計画でのジェネリック医薬品事業や海外展開に係る事業戦略を見直す予定はあるか？

A／多少の影響はあるかもしれないが、現時点で大幅な見直しが発生するとは考えていない。ジェネリック事業については、他のジェネリック企業との戦略的提携を検討することも一つの選択肢とし、田辺三菱製薬のジェネリック事業を発展させ、2015 年度売上高 500 億円の達成にむけ検討を行っている。米国展開については、2015 年度までに業績面での大きな寄与は織り込んでいなかったため、中期経営計画の数値目標である 2015 年度売上高 5,000 億円、営業利益 1,000 億円を現時点で変更することは考えていない。

Q／日本調剤が長生堂製薬との企業提携を発表したが、田辺製薬販売が長生堂製薬の製品について販売を継続することに変更はないか？

A／長生堂製薬が製造販売承認を持っている製品の取り扱いについては、当面、田辺製薬販売が販売を継続するが、将来的には長生堂製薬と協議していくことになる。

### その他

Q／子会社のベネシスが厚生労働大臣より改善命令を受けたが、本件により田辺三菱製薬の信頼回復に向けた取り組み内容を見直すのか？

A／本件については、皆様にご心配をおかけし大変申し訳なく思っている。当社は、信頼回復に向けて、今まで取り組んできた改善計画そのものに問題があったとは考えていない。この改善計画をいかに早く実行していくかが重要であり、今までの取り組みを変えるということは考えていない。

以上