

2014年2月3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(営業企画担当) 吉川 哲男

【2013年度第3四半期決算】

売上原価

Q/第3四半期の売上原価率が高い理由は。

A/第3四半期には特殊な要因、すなわち、棚卸資産の評価減が入っており、この影響が原価率で0.5%ほどあり、第3四半期の原価率が高くなっている。通期では、原価率は当初の見通しに近づくと考えている。

販売管理費

Q/第3四半期までの実績を見ると、通期では、研究開発費などが余りそうだが、会社としてどう考えているのか。

A/当初導入費用などを予算化していたが、第4四半期に実現しない場合、研究開発費については、余る可能性がある。その他の経費については、予算と実績に大きな乖離は無い。

Q/TA-7284の国内販売準備費用は第4四半期に発生するのか。

A/既に準備に入っており、第4四半期に発生する予定。

ロイヤリティ収入

Q/ジレニアのロイヤリティ収入の伸びが大きすぎるように見えるが、為替以外に何か理由があるのか。

A/為替以外に特に理由は無い。

Q/インヴォカナのランニングロイヤリティと欧州承認の一時金収入はいくらか。

A/個別契約の内容に係わるので金額をお答えすることはできない。なお、インヴォカナの7~9月の売上に対するランニングロイヤリティと欧州承認による一時金が、当社の第3四半期に計上されている。

【2013 年度通期見通し、来期の見通し】

Q／市場拡大再算定によるレミケード、シンポニーの買い控えも予想されるが、通期の営業利益見通し 630 億円は達成できるのか。

A／新製品も含めて国内医療用医薬品は、当初想定していたより大変厳しい状況にあるが、全社的に努力して、630 億円の達成を目指したい。

Q／コンセンサス予想では、来期営業利益が 660～670 億円のレベルにあるが、来期増益とするのはかなり厳しいのではないかと。

A／薬価改定と言う大きな減益要因があるが、ジレニア、インヴォカナのロイヤリティ収入、コスト削減などで、来期増益としたい。

Q／メディカゴの今期、来期の PL に対する影響は。

A／今期は、メディカゴの 10～12 月の実績のみが、3か月ズレて、当社の第4四半期に計上される予定。その影響額は大きくない。来期以降については、パイプラインの進展に伴い開発費が増える予定。

【薬価改定の影響について】

Q／レミケードが、市場拡大再算定の対象となり、中期経営計画の数値目標の達成にも影響すると思うが、追加のコスト削減など対策を講じるのか。

A／数値目標への影響は、レミケードの薬価拡大再算定以外にも、長期収載品の減収などの要因がある。全社的なコスト削減計画を 3 月末を目途に取りまとめる。

【コスト削減について】

Q／中期経営計画中に削減するのか。

A／その通り。2015 年末までの計画で策定している。

Q／初年度から即効性のある計画か。

A／厳しい経営環境にあるので、出来れば前倒して、実行していく予定。

Q／早期退職を実施するのか。

A／コスト削減としては、要員なども含めて色々な事を検討している。

【その他】

レミケード(関節リウマチなど)

Q/ Authorized Generic (以下 AG) を、田辺製薬販売などを通じて申請しているか。

A/ 様々な可能性も含めて検討はしているが、申請はしていない。

AG

Q/ 田辺製薬販売に対して、他社から AG を取り扱わないかとのオファーはないか。

A/ 今のところ聞いていない。なお、当社の、AG についての戦略は検討している段階。

バイファ・メドウェイ

Q/ 1 月 1 日付でメドウェイ推進室を設立した意図は。

A/ メドウェイの早期再開実現に向けて、田辺三菱製薬本体にも推進組織を設けた。

Q/ バイファが黒字化するとは思えないが、メドウェイ再開に拘る理由は。

A/ ウィルス・フリー製品として期待されている役割や自給化の方針と事業性を慎重に判断して、今後の対応について検討する。

以上