

2011年10月19日(水) 16:00~17:15

【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 海外総括 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 経営管理担当 小酒井 健吉

取締役執行役員 製品戦略担当 兼 製品戦略部長 三津家 正之

取締役執行役員 経営企画担当 兼 経営企画部長 子林 孝司

執行役員 開発本部長 村上 誠一

【数値計画】

2015年度数値計画

Q/2015年度の数値目標である、売上高5,000億円、営業利益1,000億円について、達成の難易度をどのようにみているのか？

A/この数値目標は、経営努力を行い、強い意志をもって達成したいと考えている。ただし、新製品の薬価が現時点で確定していないなど不確定な要素が多い中で、ある前提条件のもと策定した数値目標であることは理解いただきたい。

Q/2015年度の数値目標として、営業利益1,000億円、海外営業利益率40%をめざすということは、2015年度の国内営業利益は600億円の計画となる。2011年度の営業利益見通しが680億円であるので、国内営業利益は、今後5年間で減益になるとの理解でよいのか？

A/2011年度の営業利益見通し680億円は、海外での営業利益(ロイヤリティ収入含む)や、現在日本赤十字社との事業統合を推進している血漿分画事業の営業利益を含んでいる。さらに、海外での研究開発費は全て国内の負担として2015年度の営業利益率を算出していることから、減益になるわけではない。本中期経営計画では、2回の薬価改定による営業利益の減少を織込んでいるが、この影響を新製品などの上市によりカバーし、国内の収益力の維持を図りたい。

Q/FTY720(Gilenya)のロイヤリティ収入は、どのくらいを見込んでいるのか？

A/2015年度のロイヤリティ収入として400億円弱を見込んでいる。この中には、FTY720(Gilenya)のほか、アルガトロバン、タナトリル、ヘルベッサーなど国内外のロイヤリティ収入に加え、今後欧米での上市を期待しているTA-7284など新規のロイヤリティを含んでおり、為替は85円/ドルで算出している。また、FTY720(Gilenya)の売上予想については、当社独自の判断で算出している。なお、個別製品のロイヤリティについてはお答えできない。

Q／ROE の 2015 年度目標はあるか？

A／当社は、この 5 年間は成長に軸をおきたい。ROE を経営の数値目標に設定していないが、2010 年度の ROE は 5.5% である。本中期経営計画を達成すれば、ROE は 7% を超えると想定している。

Q／本中期経営計画に、バイファ社(メドウェイ)は、どのように織り込んでいるのか？

A／現在、メドウェイの製造販売再開に向けて準備を進めており、2015 年度には事業を再開している前提で計画を策定している。

投資計画

Q／今後 5 年間で 1,000 億円以上の投資を行う計画であるが、何に投資するのか？また、それに伴う減価償却費の増加はどのように見込んでいるのか？

A／生産機能を集約するために、原薬・製剤の大型施設や設備などを整備していく。また、研究拠点を集約するために、新たな研究棟建設も一つの選択肢として考えている。減価償却費については、大幅な増加は見込んでいない。

Q／生産拠点(現在国内 7 工場)の集約は計画しているのか？

A／生産拠点の集約については、今後計画を具体化していく。当社は製造している品目数が多く、これら品目の安定供給を維持しながら、順次集約を進めるため、本中期経営計画期間中に着手できるものとそれ以降に行うものが出てくる。

Q／投資計画 1,000 億円のうち、導入費用はどの程度を見込んでいるのか？

A／約 3 割を導入費用として織り込んでいる。

配当方針

Q／配当性向 40% という目標を掲げているが、いつから 40% に引き上げるのか？ 今期の利益が上振れした場合、増配の可能性はあるのか？ また、将来減益になった場合、配当性向 40% に則り減配になるのか？

A／配当性向については、収益基盤を構築し、その実現性を確認した上でなるべく早期に引き上げたい。当社は、2015 年度に営業利益 1,000 億円をめざしており、配当性向の引き上げに加え、利益の絶対額の向上により配当を増額していくことができると考えている。また、将来成長のための投資を行う一方、株主還元については、安定的、継続的に充実させていくことを基本方針としているので、仮に急激な減益があった場合でも、配当性向 40% に則り、配当を減額するという考え方はしていない。

今期については、現在第 2 四半期決算の集計中であり、今期の業績見通しを踏まえた上で検討したい。

【新薬創薬力の強化】

Q／本中期経営計画において、10品目の上市という目標を掲げているが、リスクを考慮したバックアップシナリオはあるのか？

A／既に承認や上市されている、シンポニー、テラビック、イムセラ、アクレフ以外の6品目については、開発上のリスクは考慮している。仮にそのようなリスクが生じて、品目が不足する場合には、例えば他社製品の販売権を取得するなどして、何としても目標を達成したい。

Q／新規ケミカルスペースへの挑戦(高分子医薬品の低分子化など)とは、どのようなことか？

A／例えば、抗体医薬のような蛋白-蛋白の相互作用、転写因子の調節、細胞内情報伝達系など、蛋白のネットワークが関わっているところは、従来の低分子化合物では解決しきれなかった分野である。技術の進歩により、抗体分子をその活性を維持しながら、分子量を低分子レベルまで小さくしたり、特殊な低分子化合物により、蛋白-蛋白相互作用を制御することができるようになりつつある。そのような技術と当社のメディカルケミストリーの技術を組み合わせることにより、新規低分子化合物を作ることが出来れば、静注剤から経口剤への展開が可能となる。このような新しい分野に挑戦していきたい。

【新製品を軸とした国内営業の躍進】

Q／国内でのMR数や営業体制について、今後どうしていくのか？

A／現在、当社グループの国内MR数は2,200名(吉富薬品、田辺製薬販売、ベネシスを含む)であり、田辺三菱製薬本体のMR数は領域専門担当者を含めて1,700名という国内の体制である。本中期経営計画期間中には、レミケードなど既存の重点製品に加え、多くの新製品を上市する予定であり、従来型の営業体制では、若干数的に足りなくなってくる。今、アンメット・メディカル・ニーズに対するきわめて質の高い営業が求められており、当社は、現状のMRリソースを大きく増加させることなく、確実に情報を提供していくための体制へシフトしていく。

レミケード、シンポニー

Q／レミケードについて、バイオシミラーの影響は織り込んでいるのか？

A／関節リウマチ領域でバイオシミラーの開発が進められていることは認識しているが、国内の承認基準などもまだ不透明であり、本中期経営計画期間中には大きな脅威にはならないと考えている。

Q／レミケードの薬価改定について、どのように見込んでいるのか？

A／本中期経営計画での薬価改定の影響については、従来の薬価改定のルールに加え、過去の経験値、当局が薬価改定で行ってきたいろいろな対応を織り込んでいる。レミケードについても同様である。

Q/レミケードとシンポニーについて、2015年度の状況をどう見込んでいるのか？

A/営業方針として、レミケードをシンポニーに切り替える戦略をとるつもりはない。引き続きレミケードを大きく成長させるとともに、皮下注射製剤のシンポニーをラインナップに加えることで、多様な患者さんのニーズに応えていく。レミケードと同様に、シンポニーが適応拡大により大型製品に育っていけば、バイオロジクス2製剤で成長を維持して行くことはできると考えており、早期にレミケードとシンポニー2剤で売上高1,000億円以上をめざしたい。

テラビック

Q/テラビックは、皮膚科医との連携が不可欠のことだが、全例調査中は皮膚科が併設されている施設でしか投与できないのか？

A/全例調査の条件として、院内に皮膚科医がいる施設、もしくは院外でも連携できる皮膚科医がいる施設が対象となっている。多くの患者さんや医療機関のニーズがあり、早期に全例調査を終えて、テラビックをお使いいただける施設を拡大していく。

Q/全例調査は何例か？

A/3,000例である。

MP-513、TA-7284

Q/糖尿病の治療薬、MP-513とTA-7284の合剤について、開発計画はどのような状況か？

A/この2剤は、DPP4阻害剤とSGLT2阻害剤であり、両剤とも糖尿病治療のベース薬となり得るため、両剤の組み合わせや他剤との組み合わせも考えられる。基礎検討は既に開始している。

【海外事業拡大への基盤構築】

エリア戦略

Q/先進国市場(欧米)においては、M&Aや戦略的提携を行わず、自社で展開する方針か？

A/希少疾患、腎疾患領域であれば、比較的少ないリソースで展開できるため、自社での展開が可能と考えている。一方、循環、代謝領域のような多大なリソースを必要とする薬剤では、製品価値の最大化や時間的なメリットを考慮し、例えば共同開発や販売委託など、各製品に適した方法を選択する。

M&Aについては、あくまでも手段であり、何を獲得したいかを明確にし、投資効果を慎重に評価した上で判断したい。当社が必要とする新薬シーズや技術を保有していること、当社の製品を上乗せできることなど、いくつかの条件がある。高い買い物はせず、身の丈にあった展開を考えていく。

Q／米国について、自社展開を止めるという選択肢はないのか？ グローバル・スペシャリティ・ファーマをめざすというのなら、自社で開発を進めることは理解できるが、マーケティングを自社で行う必要はあるのか？

A／MP-146 などの開発が進んでいるほか、10 月 14 日に導入を発表した TRK-820 も加わっており、現時点では自社での展開を考えている。米国市場は、先進的な市場であり、グローバル・スペシャリティファーマをめざす上で、医療情報の取り扱い方、マーケティングや販売に関するノウハウやスキルを習得するためにも、自社での展開を行っていきたい。

Q／米国における医療制度改革について、腎領域、透析領域への影響をどのようにみているか？

A／透析治療においては、2014 年に固形剤が包括化され、その影響が懸念されるころではあるが、現在開発中の MP-146 は透析前の患者さんを対象としており、アンメットな領域の薬剤でもあることから、大きな影響は受けないのではないかと考えている。

MP-424(中国)

Q／MP-424 の中国での開発スケジュールについて、プレゼンテーション資料によると本中期経営計画期間以降に上市が予定されている。上市を早める施策はないのか？

A／以前より CCP(医薬品製剤証明書)を取得し、IND 審査を終えて臨床試験をすることで進めている。今の見込みでは 2016 年の発売を期待している。

Q／中国での C 型慢性肝炎治療薬の開発状況は、どのようになっているのか？

A／詳しい情報を得ている訳ではないが、既に治験許可申請を提出している化合物があるようだ。それに比べるとテラビックは少し遅れていると認識している。

Q／新たな肝炎治療薬の導入とは、C 型慢性肝炎における経口剤のみの併用療法について開発を進めるということか？

A／今後は、MP-424 の中国での開発を精力的に進めていくが、それ以外にも肝炎疾患領域でのシナジー創出をめざして、いくつかの方法を検討している。

MT-1303(欧米)

Q／FTY720 の後継品 MT-1303 について、ノバルティスと共同開発を行うのか？

A／FTY720 に代表される S1P 受容体機能的アンタゴニストについては、多発性硬化症以外にも自己免疫疾患への展開も可能であると考えている。将来のパートナーリングについて現時点でお話できることはないが、まずは自社で開発を進めたいと考えている。

【事業・構造改革加速化】

ジェネリック事業

Q／ジェネリック事業の 2015 年度売上高目標を 500 億円としているが、どのように達成するのか？ また、500 億円の根拠は何か？

A／ジェネリック事業について、例えば田辺三菱製薬本体から長期収載品を移管するとか、他社の大型品の特許切れに伴いジェネリック品を発売するだけでは、目標の売上高 500 億円の達成は困難と考えており、他社との提携が必要になる。日本国内で存在感のあるジェネリック事業を行うためには、500 億円は最低の規模と考えている。

また、大型品のジェネリック発売時には、20～30 社からジェネリックが発売されることになり、いかに早期にシェアを獲得するかが重要である。そのため、ジェネリックの販売会社である田辺製薬販売に加え、田辺三菱製薬本体や吉富薬品の営業力も活用しながら、早期のシェア獲得をめざしていく。

Q／次回の薬価改定に向けて、中医協では前回に引き続き長期収載品の薬価引下げについて議論されているようだが、長期収載品の薬価改定率をどのように織込んでいるのか？ またジェネリック事業への影響についてどのように考えるか？

A／前回の薬価改定では、長期収載品は一律 2.2%の薬価引下げが実施された。この改定率をひとつの参考にしながら、影響を織り込んでいる。

また、これらの動向をみながら、田辺三菱製薬本体から田辺製薬販売に長期収載品を移管することにより、ローコストオペレーションを確立し、田辺三菱製薬グループ全体としての収益を高めるような収益構造をこの 5 年間で構築していきたい。

【その他】

Q／中計経営計画 08-10 について、2010 年度の数値目標(売上高、営業利益)が未達になった要因は何か？

A／連結子会社(原薬、医薬中間体、ファインケミカル事業を担っていた)が資本の移管により連結から外れたこと、薬価改定の影響が想定より大きかったこと、さらに海外での新製品の上市が遅れたことなどが主な要因である。

以上