

2011年10月31日(月) 18:30~19:10

【出席者】

取締役常務執行役員 経営管理担当 小酒井 健吉

執行役員 営業企画部長 登林 浩司

執行役員 開発本部長 村上 誠一

【第2四半期決算】

Q／新製品であるレクサプロ、シンポニーの販売状況はどうか？

A／8月22日に発売したレクサプロは、SSRI・SNRI市場の競合が激しいなか、精神科の専門医に対して着実に浸透させるという方針で営業活動を行っている。概ね好調に推移しており、上期実績は4億円であった。シンポニーについては、9月16日発売ということもあり、上期実績としては僅かである。

【通期業績予想】

Q／営業利益が、上期予想(第1四半期決算発表時に公表)に対して、40億円上回ったのに、通期予想を修正しないのはなぜか？

A／上期実績は、売上高、営業利益ともに現行の業績予想を上回ったが、通期の品目構成、販管費増減他を検討した結果、下期には研究開発費や新製品発売に対応する営業費用の増加が見込まれる他、今後薬価収載される新薬の薬価やロイヤリティ収入などの予想が困難であることから、通期の予想を据え置いている。

Q／第1四半期決算説明会では、今年度の新薬効果(売上高への貢献)が約150億円であると説明していたが、現時点で変更はないか？

A／現時点では、約150億円と予想している

レミケード

Q／レミケードの通期売上高予想は664億円と開示されたが、期初の予想から見直したのか？また、売上高予想は前期比10.0%増であり、伸びが鈍化しているが、どのような状況か？

A／通期売上高予想は、期初の予想から見直し、減額している。売上高の増加に伴い、分母が年々大きくなっているため、伸率が過去と比べて鈍化していることは事実である。これは、競合品が増え、競争が激しくなっていることが要因と考えている。

Q／適応の中で最も売上高の大きいものは、関節リウマチか？関節リウマチは増量の効果が一巡する頃だと考えるが、まだ伸びているのか？

A／各適応の中で関節リウマチの売上高が最も大きい。関節リウマチでは、増量の効果だけではなく、新規に投与される患者さんは増えており、頭打ちになる状況とは考えていない。
また、8月にクローン病の増量についても承認を取得しており、今後、関節リウマチと同様にクローン病においても増量の効果を期待できるものと考えている。

ラジカット

Q／ラジカットについて、後発品の影響をどのようにみているか？ また、バッグ製剤の後発品も発売されているのか？

A／上期はラジカットの後発品の発売が想定より遅れたことにより、比較的影響は小さかったが、9月頃から後発品の浸透が進んでおり、直近では10%以上の影響を受けていると推計している。今後もこの傾向が拡大するとの前提で通期の売上高予想を作成している。
ラジカットのバッグ製剤は既に市場に浸透しており、後発品についてもバッグ製剤はアンプル剤より若干高い比率であると推計している。

Q／ラジカットの実投与期間は、平均どのくらいか？

A／10日前後である。

イムセラ

Q／イムセラはノバルティスとの共同販売になるが、両社で訪問する医療機関の分担を行うのか？

A／適正使用情報を適切に提供するために、一定規模の施設に関しては情報提供活動そのものを分担することはあるが、販売先、エリアを分割するものではない。当製品は、2ブランド2チャンネルで販売を行う。

Q／国内の多発性硬化症の患者数は、14,000人とのことだが、新薬の発売後に潜在患者が顕在化してくる可能性はあるか？

A／特定疾患受給者証が交付されている数が約14,000である。新薬の発売により、若干は増加する可能性はあるものと考えている。

Q／イムセラは、全例調査になるのか？

A／承認条件として、全例調査が付されているため、全ての症例に対して2年間の観察を行い、両社合計で約1,000例相当になると予想している。

テラビック

Q/テラビックの薬価収載時期はいつになるのか？ また、MTPCの希望する薬価にならなかった場合、収載を見送る可能性はあるのか？

A/薬価収載は11月を期待している。テラビックは市場から求められている薬剤なので、できるだけ早く発売できるような方向で進めたい。

Q/テラビックの薬価収載時に、薬剤費の助成が適用されるのか？

A/助成の適用については、我々も期待している。

FTY720(ジレニア)

Q/医薬品その他の売上が、前年同期比で増加している要因は？

A/ノバルティスに導出したFTY720(ジレニア)のロイヤリティ収入が主な要因である。

Q/技術導出契約金等には、FTY720(ジレニア)のロイヤリティ収入とTA-1790の米国申請時のマイルストーンでほぼ全部と思って良いのか？

A/他のロイヤリティ収入や一時金も若干含まれている。

Q/ノバルティスのFTY720(ジレニア)の売上が非常に好調(2011年1月~9月:291百万ドル)であるが、通期のロイヤリティについてどれくらいを予想しているか？

A/当社からの回答は差し控える。

販管費

Q/販管費が、上期に比べて下期に増加する要因は？

A/主な増加要因は、新製品発売に対応する営業費用の増加および上期にフェーズ3試験を開始したTA-7284などの開発費用や導入費用を含む研究開発費の増加などである。

Q/下期の研究開発費約350億円の内、導入費用はどのくらい織り込んでいるのか？

A/必ずしも導入が決まっている訳ではなく、交渉中のものもあるので、織り込み額については差し控えたい。

【開発パイプライン】

Q/米国において、MCI-196を中断した理由は何か？

A/米国では、透析患者医療費包括支払新制度により、2014年から経口剤の包括化が開始されることになった。現時点では中止ではなく、事業性の検討をしている。

以上