

# ルンドベック社とのアライアンス契約締結 について

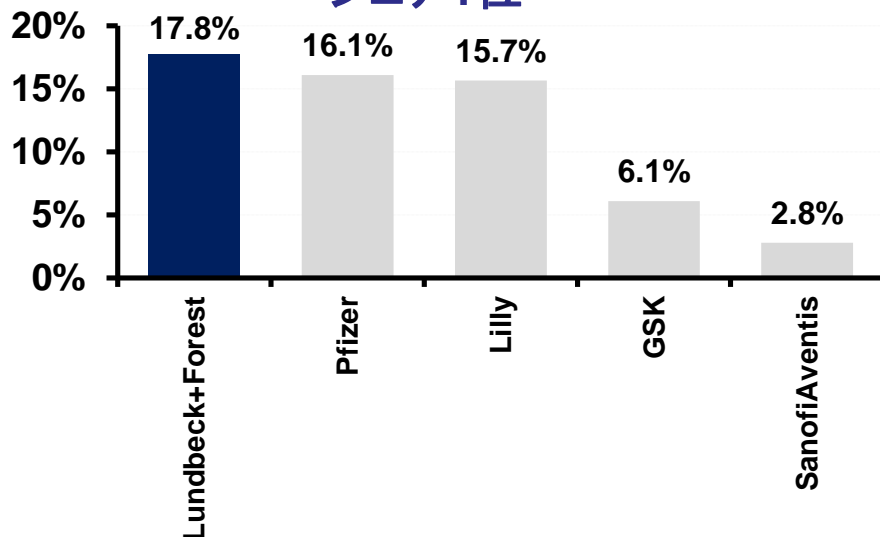
大塚ホールディングス株式会社

代表取締役社長 兼 CEO

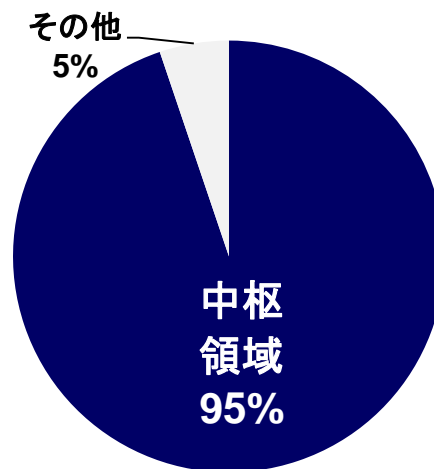
樋口 達夫

# ルンドベック社概要

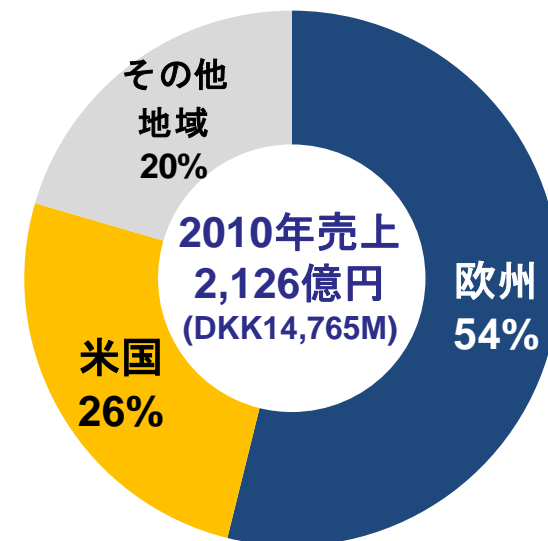
## 抗うつ・抗不安症薬グローバル市場 シェア1位



## 領域別売上比率



## 地域別売上比率



\*シプラレックス (\$1,082M) + レクサプロ (\$2,745M) = グローバル売上 (\$3,827M)  
出典: IMS Medical World Review 2011を大塚製薬算定

出典: ルンドベックアニュアルレポート  
その他地域: 南米、カナダ、アジア、オーストラリア、中東、南ア

設立	1915年
本社	デンマーク、コペンハーゲン
主要事業	中枢神経系医薬品に特化
従業員数	5,866名
MR数	約2,000名(世界55ヶ国)

主力製品	一般名	適応症	売上
シプラレックス*	エシタロプラム	うつ病, 不安症	836億円
レクサプロ**			352億円
エビクサ	メマンチン	アルツハイマー病	346億円
アジレクト	ラサギリン	パーキンソン病	148億円
ゼナジン	テトラベナジン	ハンチントン病	88億円
サブリル	ビガバトリン	てんかん	43億円

\*シプラレックス: 自社販売商品名

\*\*レクサプロ: 米国Forest社からのロイヤルティ、2010年売上\$2,745Mil

# アライアンス契約概要

		IM Depot	OPC-34712
マイルストーン総額計(①+②)		最大\$1,800M	
①一時金+開発マイルストーン計	①一時金+開発マイルストーン計		最大\$1,375M
	A) 一時金	\$200M	
	B) 開発進捗達成時	N/A	\$600M
	C) 承認時	\$275M	\$300M
②売上マイルストーン		売上金額に応じてのルンドベックからの支払い	
開発費負担比率 (大塚負担分)		・ 米国:80%、欧州:50%	・ 一定金額まで大塚、それ以降はシェア50/50
売上、利益配分(大塚取り分)		・ 米国:80%、 欧州:50%	・ 米国:55%、欧州:50%
テリトリー	共同販促テリトリー	・ 米国・カナダ・欧州主要5ヶ国・北欧4ヶ国	
	大塚テリトリー	・ アジア11ヶ国・地域:日本・中国・その他	
	ルンドベックテリトリー	・ 上記以外	
製剤特許及び物質特許		2024年10月	2026年4月 (延長期間は含まず)

# 新たなアライアンス・パートナー：ルンドベック社

## 地理的戦略

- 日・米・アジアでの強みを持つ大塚製薬
- 欧州を中心に南米・新興国に強みを持つルンドベック社
- グローバルな経験(臨床開発・薬事・商業化・薬価交渉等)を共有し事業を拡大する

## 研究戦略

- 抗精神病領域を理解した大塚製薬
- 抗うつ・不安薬領域を知り尽くしたルンドベック社
- 新しい切り口により、既存の価値を磨き、新規領域への挑戦を可能とする

## 中枢領域戦略

- 大塚製薬：次世代の中枢領域のポートフォリオの充実
- ルンドベック社：統合失調症からアルツハイマーまでの広い疾患をカバー

## 相似した企業文化

- 成功につながる環境をつくる価値観の共有を可能とする
- 互いの伝統を尊重でき、目標を共有できる

# これまでのアライアンス

## ■ 最適な相手と、最適な手法で

– 形態に拘らず柔軟に、パートナーを尊重したWin-Winの関係を構築

### 提携



Bristol-Myers Squibb  
Together we can prevail.®

Abilify共同販売  
開始(2002)

Abilify契約更新  
(2009)

提携をがん領域  
へ拡大

### 資本参加



40%出資  
(2004)

事業面での協力

香港市場上場  
(2010)

PHARMAVITE

### 買収



資本参加  
(1988)

事業再構築

NC事業の北米  
中核拠点へ成長

プライベート・エ  
クイティより買収  
(2009)

NC事業の欧州  
拠点

製品の相互乗り  
入れ