

大塚ホールディングス株式会社 2011年度 決算

質疑応答要旨

日：2012年5月11日

Q1: 2012年度見込み営業利益1650億のなかで、医療関連事業とNC関連事業の割合は？

A1: 事業セグメント利益については開示していないが、感度としては、増益のうち医療が2/3、NCで1/3程度である

Q2: NCも増益ということか？

A2: そうです。前期以上の営業利益率にしたいと考えている。

Q3: IMデポについて。エビリファイの経口剤とIMデポの直接比較については試験中のようだが、経口剤と同等という理解でよいか？

市場ポテンシャルは？

A3: エビリファイ経口剤による安定期(第2期)からIMデポによる安定期(第3期)の時点で、PANSSが約4点改善しているので経口剤から注射に変えることによつての効果は期待できると思う。

現在米国では注射剤対象患者さんが推定20万人おり、うち7万人が治療を受けているだけでまだ未治療の患者さんも多いのでポテンシャルはある。IMデポはコンプライアンスに問題のある患者さんが対象。

また、今回の試験の第4期で若干PANSSのスコアが上がっているのは、プラセボとの試験が開始されたため、治験医が厳しめに患者さんに質問していると考えられるので問題ない。

Q4: 2012年度施策の中での「新規ビジネス」とは既存ビジネス領域内でのものか？

A4: その通り。既に着手しているものを太くしていく。

Q5: IMデポのアドバイザリーコミッティーはないという理解で良いか？

A5: 今のところアナウンスはない。

Q6: IMデポの承認と同時に\$100milがLundbeckから入るという理解で良いか？

A6: その理解で結構です。

Q7: IMデポの今回の試験デザインを見た限りはエビリファイ錠剤からの切替が中心であるとみられ、メリットがあることは分かった。営業体制についてお聞きしたい。錠剤はBMSと販売し、IMデポはLundbeckと販売するので、営業のバランスが心配だ。バランスは取れるのか？

A7: 安全性の面で定常状態まで持って行くのに経口剤と2週間の併用期間がある。IMデポは経口剤でコンプライアンスの悪い患者さんを対象にしている点でのメリットはある。営業体制については当社がコントロールするので問題ない。

Q8: 他の経口剤からIMデポへの切替えはできないのか？

A8: 最終的な添付文書を確認していないので、何とも言えない。現在の臨床試験はエビリファイ経口剤からの切替えで実施しているので、エビリファイ経口剤からの切替えで考えている。

Q9: 今期予算にはIMデポの売上が入っているのか？

A9: 承認時期が明確でないため、売上はほとんど入っていないと考えていただいて良い。

Q10: 米国での販売基盤強化のイメージを教えてください。IMデポのためのMR増員は十分に見込んでいるのか？

A10: 明確なMR数は開示していないが、展開できる十分な数を確保する。

Q11: 医療事業の従業員が599人減った理由は？

A11: 前期連結していた輸液を販売している中国の子会社が連結から持分法関連会社に移行したため。

Q12: 金融資産約8,300億円はどう活用するのか。M&Aや自社株買いを予定しているのか？

A12: 様々な形での投資の可能性は否定しない。成長するために投資する。配当については、利益水準に応じて増配を検討する。長期的には業績変動に左右されない安定した配当を実現し、減配は避けたい。自社株買いについては意味ある選択肢であると考えている。

Q13: 今期の予想を見ると、米国ABILIFYは上期が増収、下期がフラットで見込んでいる。下期予想が控えめなのは、「セロクエル」のジェネリックの影響を織り込んでいるためか？

A13: 一般に薬局では30日投薬、メールオーダーで90日投薬となっているため、影響はまだ時間がかかるとみている。クエチアピン処方ではすでにセロクエルIRは影響を受けているが、他のモレキュールでは影響はまだ出ていない。

Q14: TS-1, TAS-102などフェーズが進んでおり、抗がん剤における米国の販売について真剣に考える時期であると思われる。営業体制はアライアンスなのか、それとも自社で展開するのか？

A14: CNSの経験から、海外での展開にはインフラ整備などの経営資源が必要。最初から自社単独では難しいが、最善のシナリオを検討している。

Q15: NC事業の収益性について。2013年度に営業利益が10%ターゲットということなので、今期は9%くらいだと考えると営業利益は250億程度となる。。全体の営業利益増の2割くらいにしかならない。先ほどの説明ではNCの貢献は増益分のうち1/3ということで、かみ合わないが。

A15: 数字はご指摘通り。先ほどの回答では、医薬事業以外で1/3ということである。NC事業はコスト効率化による営業利益の確保とともに、今後は新製品を育成する投資の時期に入っていると考えている。

Q16: NC事業の今期売上予想が170億円増える主要因は？

A16: ソイカラなど新製品の寄与が1/5程度。既存品では、海外を含めたポカリスエット、インナーシグナル、OS-1などの増収を見込んでいる。