

# 大塚ホールディングス株式会社 2012年度 決算

## 質疑応答要旨

日：2013年5月14日

**Q1:** 2011から2013年度で総還元額は1,428億円とあるが、2013年度の自社株買い300億円と2012年度の自社株買い200億円と年間300億円の配当を計算すると、約1,428億円となるので、これ以上株主還元は増えないという理解でよろしいか？

**A1:** 現状開示している総還元額の数字で、これに従い進めていく予定

**Q2:** アライアンスについてキャッシュ・フローを逆算すると使用する金額は1,000億円になるが、M&Aを含めて使用可能な全ての金額と考えてよろしいか？

**A2:** キャッシュ・フローは3年間の数字であり、それ以前に蓄積しているものもある。いまの状況からシェアホルダーエクイティーより借入金を使う方法もあるが、臨機応変に進める。買収も資本参加も1つの形であるが、買収後の相乗効果が見込めるのか、マネジメントできるのか、大塚でコントロールできるのか、という難しさがある。チャンスがあれば資金を使いたいと考えている

**Q3:** セグメントの営業利益の計画について方向性をご教示下さい

**A3:** 具体的な金額は開示していない。医療が大部分を占める。NCを含めたすべてのセグメントにおいて対前年比で増益計画

**Q4:** 自社株買いは市場で買い付けるのか、前回と同様のToSTNeT-3かご教示下さい

**A4:** 時期も方法も検討中

**Q5: 2013年度エビリファイの売上計画が増加する前提についてご教示下さい**

**A5: セロクエルと処方傾向が似ているのでジェネリックの影響は受ける。処方箋については対前年で減少する計画。売上に関しては値上げも含めて収益のバランスを考えていく**

**Q6: エビリファイメンテナの計画はエビリファイの売上計画に含まれているかご教示下さい。またエビリファイメンテナの売上計画はどの程度か？**

**A6: エビリファイの売上計画にはメンテナは含まれていない。メンテナの売上計画は100億円以下としている**

**Q7: 2013年度計画のR&D費用2,000億円について、2012年度のR&D費用については一時金が含まれているので実際は200億円増加しているが、為替の影響とアライアンス等の一時金が含まれているかご教示下さい**

**A7: 為替の影響は2012年度と比較すると100億円強増加。R&D費用計画の中にアライアンスの一時金は含まれていない**

**Q8:** 研究開発費を含む販売管理費7,450億円の計画について対前年で約900億円増加することについて、為替の影響とBMSへの販売管理費の減少を含めて増加の要因をご教示下さい

**A8:** 研究開発費を除く販売管理費の増加は828億円。この中で為替の影響は約300億円。為替影響を含めた828億円増加の内訳は、欧米での自販体制の強化により2012年4Qで人件費が増加している延長分などで約3割弱。その他の経費について営業の活動費、教育費や市場調査、コンサルタント料などで約4割。BMSへの販促費支払い減少より、増加分が大きい。人件費増については米国、欧州のエビリファイメンテナ、エビリファイの錠剤の販売体制が必要。またピークセールスを早めるための初期投資としてのマーケティング費用や活動費は一時的であり、管理できると考えている。  
なお、BMSとの収益配分は今期16.5%増加する見込だが、販売管理費(減少)だけではなく、売上原価(減少)にも割り振られる。

**Q9:** サムスカの売上計画にPKDは含まれるかご教示下さい

**A9:** 含まれていない

**Q10:** TAS-102は今期中に承認される可能性はあるのか？

**A10:** 日本で申請済み。当局の判断

**Q11:** ニュートラシューティカルズ事業の362億円増加計画について、新製品の要因か、地域的にどこが伸びるかご教示下さい

**A11:** 2013年度の地域別の増加分は日本、米国、欧州他でそれぞれ約1/3ずつ。日本はポカリスエットの新製品イオンウォーター、米国はネイチャーメイドの新製品、欧州はニュートリション&サンテの製品でそれぞれ売上増加の計画

**Q12:** 米国エビリファイの売上計画が低い印象を受けており、2013年1Qまでのトレンドと異なる計画だと推測するが、メンテナヘリソースを振り向けるなどの理由があるのか、その背景をご教示下さい

**A12:** メンテナと錠剤の事業は別で進めている。2013年1Qで売上が対前年比で9.8%上昇している、しかし、処方箋数量では60%がジェネリックに影響を受けており、予想が難しい。米国では、ジェネリック優先処方等の医療アクセスへの制限、マネージドケア等の問題もあり今後も注意深く注視していく必要がある。2013年1月から米国では大塚単独で錠剤ビジネスを開始したが、計画立案時は、販売体制がすぐに確立できるかどうか不明であったため、2013年計画は控え目となったのは事実。また2013年1月よりセロクエルのジェネリックの影響が再度拡大している。ただし、売上金額ではエビリファイは2013年1月に値上げを実施、2012年は2度値上げを実施した

**Q13:** 社長発表のスライド11項にある2015年以降の利益の事業構成の幅が異なっているが、この幅が事業の大きさに反映されているのかご教示下さい

**A13:** スライドはイメージ図として作成