

大塚ホールディングス株式会社 2016年度第2四半期決算

質疑応答要旨

2016年8月9日

Q1: 一部上半期からの経費の期ずれがあるようだが、2016年度下半期の業績予想は下方修正となっている。何かその他特殊要因があるのか？

A1: 期首計画では2016年度下半期の営業利益を450億円と見込んでいたが、今回約350億円に100億円程度減額している。為替影響を除くと粗利の改善が40-50億円営業利益に対しプラスに影響すると見込んでいるが、上半期からの経費の期ずれが約150億円あり、営業利益マイナス要因となる見込み。期ずれする経費のうち、研究開発費は100億円分相当。引き続き経費の効率化も進めており、それによる経費削減分は成長投資に充てることを計画している。

Q2: NC関連事業の原価率改善について、第1四半期決算の説明では一時的な要因も含まれているとのことだった。第2四半期終了時点でも利益率は改善しているようだが、これはある程度経常的な傾向と考えて良いか？

A2: NC関連事業については、継続的な改善と成長投資の双方を進めながら医療関連事業との両輪を担う事業として発展させていく。研究開発から販売までのバリューチェーンの見直しは中長期的な施策であり、既存ブランドの展開、新製品の上市等と合わせ、生産性の効率化もそのうちの一つの取組みとして進めている。

Q3: レキサルティとロンサーフの売上が好調な要因は？

A3: レキサルティの売上が好調の要因については、エビリファイで培ったアセットやインフラをうまく継承し生かしているのに加え、DTC広告（患者向け広告）によるプロモーションが奏功していることもあるが、現状、エビリファイによる治療においても課題が残されていたことは事実であり、研究の段階からその克服に向け開発してきたレキサルティの製品プロファイルが医療現場において高く評価されている結果と認識している。ロンサーフについては、適応を有する大腸がんのサードライン・フォースラインは十分に満足度の高い治療法がなく、患者や医療従事者の未充足なニーズがある中、新たな選択肢を提供できたことが好調の要因と考えている。

Q4: 2018年度の新薬群の売上計画として開示されている4,300億円+aについて、現在売上が好調に推移していることから、為替の影響を除けば上方修正できるのでは？

A4: 市場の状況や開発の進捗を見て今後検討。

Q5: 来期あたり増配は検討されるのか？

A5: 業績のアップダウンによらず、安定した額の配当を継続していくことを重視している。増配は成長投資とのバランスや市場環境も考慮し検討する。

Q6: IMSのデータでは、ニューデクスタの処方箋やレキサルティの新規処方箋枚数は既に頭打ちになっているように見えるが。

A6: ニューデクスタは米国において、アバニアと大塚製薬の現地法人であるOAPI（大塚アメリカファーマシューティカルInc.）の営業チームが販促活動を行っている。アバニアはほぼ計画通りに進捗しているが、OAPIはレキサルティの販促にも注力せねばならない状況。ニューデクスタが適応を有する情動調節障害はこれまで治療薬のない領域であり、疾患の認知に時間を要することをご理解いただきたい。

Q7: 米国における非定型抗精神病薬持続性注射剤の市場は2007年-2015年の間、年平均20%拡大している。メンテナの市場シェアは現在約15%だが、競争環境が激しい中、今後ブレイクスルーはあるのか、あるいは市場の成長率程度に伸ばしていくのか？

A7: 第二次中期経営計画において開示した、2018年度の市場シェア目標30%は変更していない。統合失調症治療における服薬アドヒアランスはファンダメンタルな課題。メンテナは高い安全性に伴う使用し易さを生かし、市場シェアの拡大に向け引き続き努力していく。

Q8: 国内で競合品における死亡例が問題視されているが、国内の非定型抗精神病薬持続性注射剤市場全体への影響とエビリファイ持続性注射剤に対する専門医の評価及び売上への影響についてご教示下さい。

A8: 専門医が持続性注射剤の処方に対し慎重になっているのは事実。エビリファイ持続性注射剤の国内の進捗は遅れているが、重篤な問題は出ていないため、徐々に処方は浸透していくと考えている。

Q9: MSD株式会社とのペンブロリズマブ共同販売契約について、大鵬薬品における位置づけは？

A9: 契約対象はメラノーマと非小細胞肺癌。がん免疫療法という最新の医療に携われることが大きな利点と考えている。

Q10: ペンブロリズマブ共同販売契約について、開発費の分担や営業体制に大きなリスクは生じるのか？

A10: 国内の共同販売のみの契約であり、開発費の負担はない。

Q11: 国内製薬企業では、長期収載品事業の売却など、製品ポートフォリオの見直しが進んでいる。御社にとって課題は？

A11: 自社創薬品のアセットは、財務的な数字として表される価値のみではなく、蓄積された研究開発に関連する価値も大きい。選択と集中による事業の効率化は、外部からの視点においてはわかりやすいが、事業の継続性や深さの重要性も加味し、慎重に考える必要があると考えている。

Q12: ロンサーフのエリア別の売上についてご教示下さい。2016年度上半期の実績と比較して下半期の売上計画が小さいのは為替の影響か。日本と米国では大腸がんにおいてアバスチン併用の臨床試験が進んでいるようだが、フロントラインにも展開していく方向性か？

A12: ロンサーフの2016年度上半期の売上実績は、米国の売上が約8割。売上に対する為替のマイナス影響は下半期のほうが大きい。様々なライフサイクルマネジメントを検討する中で、大腸がんの適応症におけるフロントライン展開も検討している。

Q13: タケキャブの利益貢献は？

A13: 契約条件は非開示だが、今後さらに両社で売上を拡大させていく。

Q14: アステックスがノバルティスに導出したLEE011がブレイクスルーセラピー指定を受けたが、今後、売上が拡大してくれば御社への利益貢献も大きくなるか？

A14: ロイヤルティ収入が発生するが、ロイヤルティ率は開示していない。

Q15: AVP-786が適応拡大を目指す統合失調症残遺症状と神経変性疾患脱抑制について、既存薬や本化合物のポジショニング、患者数などをご教示下さい。

A15: 統合失調症残遺症状とは、統合失調症の治療を続ける中で残る、引きこもりや無関心といった陰性症状。現在有効な治療法はない。神経変性疾患脱抑制は万引きや横入り等、衝動や感情に対し抑制が効かなくなる疾患。現在有効な薬剤はない。前頭側頭型認知症やアルツハイマー型認知症に伴い発症するため、患者数は多いと考えられる。