

# 大塚ホールディングス株式会社

**2019年度 本決算**

**質疑応答要旨**

**2020年2月14日**

Q1: 第3次中期経営計画の目標数値を修正されなかった理由は？2023年度までの事業利益のCAGRが13%という見通しは米国ジンアークの増収増益効果250億円を考慮し、2023年度の事業利益の見通しが2,250億円であることを意味していると思うが、13%“以上”とさらにアップサイドがあるように表現した意図は？ジンアークの業績がさらに上振れる可能性があるのか、あるいはその他に何か期待されている要因があるのか？

A1: 250億円/年の増収増益効果は、米国ジンアークの2019年の状況を考慮した影響額。米国においてジンアークによる治療の対象となる、現在透析治療にまで至っていない患者で、腎機能が急速に悪化するリスクのある患者は、約4万人いると想定している。2019年前半は250例/月、後半は約200例/月のペースでジンアークによる治療を開始した新規患者数が増加している。2019年12月末までで、計約4,200人の新規患者に投薬されており、先述の対象患者の約10%に使われている計算になる。将来的な薬剤浸透度を予測するのは難しい。引き続き注意深く見ていく。

Q2: AVP-786の追加フェーズ3試験のデザインなどはいつ頃決まるのか？

A2: 現在、終了した試験の結果の詳細を解析中で、成功確率を上げるための検討を行っている。追加試験のデザインは決まり次第公表する。

Q3: AVP-786の無形資産の減損の可能性はありますか？

A3: 現時点では減損の兆候はない。

Q4: NC関連事業について、2019年度は下方修正後の売上収益の計画を少し下回って着地、四半期の売上推移を見ても改善の兆しはなく、ほとんどのカテゴリで対前年減収であった。2020年度は増収計画となっているが、2019年と2020年でのような変化を見込んでいるのか？

A4: 主要3ブランドについて、ポカリスエットの日本国内の事業は、2019年は天候に恵まれなかったが、ブランド力自体は根強いものがあると確信している。海外展開もアジアを中心に進めており、売上収益も国内に迫る勢いで伸びている。ネイチャーメイドは、現在米国事業が全体の売上収益の90%以上を占めているが、それ以外の海外展開も進めていきたいと考えている。N&Sは、現在製品ラインアップの見直しを進めている。それぞれの製品で、事業の経営的な年齢が異なる。会社や事業の成長ステージの中では、それまでのやり方について見直す時期も必要となる。

育成3ブランドについては、世界的には植物由来の食品が環境課題にも関連し、注目が集まっている。ダイヤフーズ社は、そのような中、非常にニーズが高まり、一部製品の供給が追い付かない状態であったが、生産設備を拡充した。エクエルは、日本国内で好調に伸びている。海外展開も引き続き進めていく。ボディメンテも堅調に伸びている。各製品のステージが異なるが、NC関連事業としてはトップラインを伸ばしていくという方針は変わらない。

Q5: AVP-786の用量と効果の関連性は？

A5: 現状では分からない。今までの試験結果を包括的に分析している。

Q6: Acadia社のpimavanserinが、認知症関連のサイコーシスでフェーズ3試験のデータを発表しているが、この薬剤が先に発売すれば、AVP-786/レキサルティの事業に影響はあるか？「アルツハイマー型認知症に伴うアジテーション」と「認知症関連のサイコーシス」は同じ適応症か？

A6: 影響については回答できない。適応症は同じでないと認識している。

Q7: NC関連事業は、2020年度は増収増益目標か？

A7: はい、その通りです。

Q8: 2020年度の研究開発費/販管費の計画は、特に増加してはいないようだが、今は投資が必要な時期ではなく、安定的に売上・利益を伸ばすステージに入っているということか？

A8: 第2次中期経営計画期間に投資を行った後期開発品の臨床試験が順次終了し、結果が出てくる時期。被験者数が増える試験などもあるが、優先順位を付けて予算を管理しながらすすめていく。

Q9: グローバル4製品は第3次中期経営計画期間中に計2,000億円の増収を計画しているが、ジンアークの寄与はどの程度を見込んでいるのか？

A9: 今の段階では、50%近くと見込んでいる。

Q10: 業績が好調だが、増配の予定はあるか？

A10: 株主還元と将来の成長投資についてはバランスを見て考えている。まだ将来成長の投資が必要と考えているが、将来の成長が見通せるタイミングでさらなる株主還元について検討する。

Q11: 2020年度もジンアークの売上収益が順調に伸び、利益が積み上がれば、さらなる成長のための研究開発投資を増やすのか、それとも追加の株主還元を検討するか？

A11: ジンアークは新規患者獲得のペースは後半に少し下がっているのですが、今年と同じぐらい伸びるとは限らない。もし売上収益が想定以上に伸びるようであれば、いまはさらなる成長のための研究開発に投資したいと考えている。

Q12: 2020年度のジンアークの売上収益予測の根拠は？

A12: 発売当初は待機患者もあり、新規患者獲得のペースが速かったが、2019年度後半は少し落ち着いてきた。通常の疾患とは違い、安全性対策も重要なため、以降は2019年度のようなペースで使用が増えていくわけではではないと考え、慎重に売上収益の予測を立てている。

Q13: ADPKDは遺伝性の疾患ですか？

A13: そうです。

Q14: MSDとの KRASがん遺伝子を含む複数の薬剤ターゲットに対しての戦略的提携契約について、これから大鵬のシステイノミクス技術やアステックスのフラグメント創薬技術を用いて創薬を開始していくのか、あるいは既に候補化合物があるのか？また複数のKRAS変異についてどのようにターゲティングを行っていくのか？

A14: 契約やターゲティングの詳細についてはお話できないが、候補化合物については、基礎研究の段階ではあるが、ある程度目途は立っており、複数のプログラムが進んでいる。

Q15: より上流にあるSHP2について、ノックアウトにより KRAS変異のあるがんの増殖が抑制されたとの報告もあるが、これらについてもターゲットになるか？

A15: ターゲットについては非開示。