

大塚ホールディングス株式会社 2011年3月期 第3四半期決算説明会

質疑応答要旨

日時: 2011年2月15日
場所: 大手町ファーストスクエア

Q1: ニュートラシューティカルズ関連事業(以下NC)のコスト構造見直しについて
1) 3Qにおいて、1Q、2Qと続いてきたNCコスト削減がとまった背景は？
2) 今後も継続してNCのコスト削減ができるのか？
3) コスト構造をQ毎に分解した数値について教えて欲しい。また4Qの予想は？

A1: 1) ポカリスエットなど飲料の売上が夏場の反動で下がったのは事実であるが、NCの経費はNCの研究開発費を除き、昨年比較で約13億円減少している。
2) コスト削減は今後も継続していく。
3) Q毎の経費の削減額(NCの研究開発費を除く)
1Q 経費: 約29億円 2Q 経費: 約19億円
3Q 経費: 約13億円
4Qについては、3Qと同じレベルで削減したいと考えている。

Q2: IPO時にはNCの営業利益率は2ケタを目指したいとのことだったが、今の水準だと達成できないのでは？

A2: 2ケタというのは中期的な考え。売上増加については、既存製品の育成と新製品の投入。製造原価については、原材料の見直しと、効率的な人員配置。広告宣伝費、販売促進費、その他経費の見直しをお金の使い方を考えながら効率的に行えるようにやっている。

Q3: 中期的に2ケタというのは、どの位の期間か。

A3: 2~3年をめどに考えている。

Q4: アリピプラゾールIMデポの申請時期は年末、OPC-34712のP3入りは今年中ごろと理解しているが、この状況は変更しないのか？

A4: 状況は変わっていない。

Q5: 医療機器事業の具体的な内容、規模、時間軸について教えて欲しい。

A5: 医療機器事業は、治療薬に比べ、市場成長が速くR&D期間も短い、また、市場参入障壁も比較的低いので、成長機会があると捉えている。当面、日本、アジア中心の事業展開だが、今後は欧米展開も視野に入れる。アライアンスはじめ、M&Aも成長のための選択肢の一つと考えている。大型の医療機器やホスピタルサプライの分野ではなく、血管、消化器などの領域をターゲットとしている。具体的な方針については、今後順次開示していく。

Q6: 米国ABILIFY。今後の成長率を1桁台後半は維持したい、という考え方は現状も可能なのか。可能であるというストラテジーを教えてください。

A6: 3Q(7-9月)のみをみるとドルベースで横ばい、円換算ではマイナス成長となった(3Q累計ではドルベースで6.1%増加、円換算で1.8%の減少)。すでに開示している4Q(10-12月)実績では959million USDと6.9%上昇しており、現地ベースでは手ごたえを感じている。

医療改革による割引率の拡大、経済不況による患者さんの薬剤受け取り拒否などの影響に対しては、「コ・ペイアシスタントプログラム(自己負担額を軽減する施策)」を10月から本格稼働して対応している。

米国における4Q実績を押し上げているのは当プログラムが順調に稼働している証拠であり、この傾向は2011年も順調に続いている。

今後もプログラムを継続し、1桁台後半の成長を期待している

Q7: 2011年度の米国医療制度改革によるマイナス影響はさらに拡大するのか？

A7: エビリファイの処方ではメディケアではシェアが低いので、増加額では2010年より影響は小さめと考える。

Q8: 株主還元および配当について。

A8: これからの事業はさらなる国際化が急務。積極的な国際展開のために内部成長を含め、色々な施策を考える必要がある。投資と配当のバランスはフレキシブルに対応したい。

Q9: 28円の配当水準は医薬品業界の中で低いという認識はあるか？

A9: 認識している。

Q10: 中期経営計画発表日時は？

A10: 2011年5月頃を予定している。

Q11: サムスカの国内売上について教えて欲しい。また、副作用の高Na血症回避のため「適正使用のお願い」が伝達されたが、その後の副作用報告はないのか？

A11: 売上高は12月14日(発売)～12月末で3,800万円。

適正使用については、2月8日からMRが迅速に情報伝達活動を実施している。現時点では副作用報告は受けていない。

Q12: 業績予想についてコメントをお願いしたい。達成は厳しいのでは？

A12: 3Qは、為替の影響、ポカリスエットの猛暑の反動による流通在庫の滞留などによる売上への影響があった。4Qは、米国エビリファイの売上が6.9%増、また、ポカリスエットも順調に伸長している。
費用面では、2009年度4QのR&D費は、アリピプラゾールIMデポ、OPC-34712の臨床試験が前進したため、増加した。2010年度 4QのR&D費は2009年度ほどは発生しないと見込んでいる。
また、2009年度4Qは、大塚食品と大塚ベバレジの合併による特殊減損が発生したことが大きな要因である。2009年度はこうした特殊要因が多かったということもあり、今年度の通期見通しは保持できると考えている。

Q13: NCの広告費、販促費を抑制することにより売上は下がらないのか？費用抑制よりも売上増を目指さなくてはいけないという状況(転換期)が来るのか？

A13: 製品を成長させ、利益を最大化するためには、経費を単に削るのではなく、その内容とバランスが重要である。さらに海外での事業展開が今後のキーになる。十分この点は留意しながら経営している。

Q14: 抗結核薬の今後のスケジュール。ターゲットになる市場は先進国なのか、emerging 市場なのか。

A14: ターゲット患者層は医療ニーズの高い多剤耐性結核患者。各国で審査基準に多様性があり、申請スケジュールの明言は難しい。

Q15: エビリファイで処方が伸びている適応症はあるか？

A15: 双極性障害、うつで伸びている状況は変わらない。

Q16: 為替について。期中平均レートは採用しないのか？

A16: 今までは期末レートを適応。海外売上比率が大きくなり、為替レートの変動が業績に影響してきた。このため来期からは期中平均で決算をする。

Q17: 為替感応度は？

A17: 対ドル:売上40億、営業利益10億
対ユーロ:売上5億、営業利益1億円

Q18: 昨年から研究部門に関して再編が見られたが、その狙い。創薬の見直しがあったのかと思うが。

A18: いかに創造性を保たせるかが研究所の命題。大塚の研究所はスピード感を持つためにプロジェクトベースで構成されている。多くのプロジェクトがスピード感をもって動くことで新しいものが生まれてくる。1つの研究部門、領域部門が強くなってしまうと小さくても独創的な研究が無視されてしまうと考えている。

研究活動の基本は発見を発明に変えるプロセスと考えている。発見をつぶさない、いかに発見を発明まで確実につなげるかが重要である。当初は小さなサテライト研究所を作り、自由にやらせる機動性重視の研究の中で多くの発見が出た。グローバル化が進むにつれて、発見が発明につながらなくなってきた。これに必要なのはコミュニケーション。コミュニケーションをとることにより自分たちの判断や研究に自信がつき、また周りで起こっている変化にも気づく。昨年竣工した第十研究所は、今まで全く違う場所にいた薬理の研究者と合成研究者が常にコミュニケーションできるようにして、発見を発明につなげる確率を高めようと考えて作った。今後注目して欲しい。