

# 大塚ホールディングス株式会社 2010年度決算及び第一次中期経営計画説明会

## 質疑応答要旨

日時:2011年5月16日  
場所:ベルサール神田

**Q1:** 本中計は2013年度を待たずにローリングして、エビリファイの特許失効後、それをカバーしていく数値の入った本中計以降の方向性を説明いただく機会はあるのか？

**A1:** ローリングを含めて発表することも検討したい

**Q2:** 薬価改定もなく、エビリファイも売上に貢献する中で、増益幅が少ないように思えるがセグメント別にどこが一番貢献するのか？

**A2:** 医療関連事業の貢献が大きい。研究開発費が前年に比べて200億円以上増加する。理由はOPC-34712がP3に進むことが大きい。

**Q3:** 本中計中はM&A戦略はとらずアライアンスのみとの理解で良いか？

**A3:** アライアンスというのはM&Aも入っている。M&Aを否定しているわけではない。

**Q4:** MA戦略への投資はどのくらい考えているのか？

**A4:** 7000～8000億円と数字上では積み上がる計算になるが、投資額をはじめから決めてからM&Aを行うということはない。オポチュニティーとタイミングの問題。M&AのためのM&Aはしない。

**Q5:** 今期は配当性向が30%。ROEから考えると来期、再来期は配当性向が50%以上になる計算になるが、それで良いか？

**A5:** 現在は成長期であり、中期計画も2020年へ向かっての準備期間。配当に関しては利益成長とともに増配を検討したいが、具体的には決定していない。

Q6: 大型製品の特許満了により利益が大幅に落ち込むことが想定される場合、配当性向や自社株買いなどを明確に示さないともたないと考えられるが、株価をどのように意識しているのか。

A6: 多様な事業を展開しており、長年それぞれの成長の芽を見極めながら投資を行ってきており、現在がある。株価に対する意識は十分にあるが、配当性向や自社株買いなどについては、具体的にお話できる段階ではない。

Q7: 2013年のエビリファイの売上は\$3.7billion位のように見えるが保守的ではないか？

A7: 市場環境(医療改革などによる市場の鈍化、ジェネリック参入など)の先行きが不透明であり、成長は処方箋ベースで5%以下であると考えている。楽観視していない。

Q8: OPC-34712のデータはエビリファイの大うつの中の時のデータよりも良いのか？

A8: 今回のP2試験では、エビリファイとの直接比較はしていない。ただしエビリファイのメタ解析のデータと比較しても臨床成績に遜色ないと考える。本試験データでは、投与後2週間目の早い時期からプラセボと比し、有意に有効性が認められ、当社が期待した通りの良い結果であったと考えている。

Q9: ゲイツ財団との結核薬の日経新聞による報道について事実関係、採算性について

A9: 報道に関しては非常に戸惑っている。事実関係としては具体的には決まっていないところ。

報道はビルゲイツ財団への独自取材によるもの。結核薬の開発は行っているのは事実であるが、臨床結果が出て、お話できる段階になるまでもう少しお待ち頂きたい。価格に関しては我々が決定できるものではないのでコメントできない。ただ、アンメットメディカルニーズの高いところに我々のイノベーションを投入していくという大塚の姿勢に関しては変わらない。

**Q10:** 利益が本予測以上になった場合、その利益は研究開発費に行くのか？

**A10:** 研究開発費はコントロールしながらやっていくので、今後4半期などで都度報告させていただきたい。

**Q11:** 2000億円の研究開発費はボトムアップなのか？トップダウンなのか？

**A11:** プロジェクトの進捗状況によって事業会社と良く話し合いながら判断し、優先順位をつけてマネジメントしている。

**Q12:** 医療機器事業は「大塚らしさ」はどこに出るのか？

**A12:** 他社がやらない事業、投資、商品の育成の仕方は大変重要だと考えている。2004年に資本参加したマイクロポートという上海にあるステントの会社は、当時売上が1億か2億円であったが、市場拡大、技術の進歩により成長し、現在では売上が80億円近くに成長した。大塚はマイクロポートに資本でのサポートだけでなく、技術、製品管理、マネジメントでもサポートしてきた。小さい芽を見つけて将来大きくする、できあがったものを買うことにこだわらずに事業の内容を見て、投資していく。当社の医療機器事業に関しても具体的に説明できる段階になったら、再度説明申し上げたい。

**Q13:** 米国MRの数の推移(中期経営計画)

**A13:** 当社では海外MR数は公表していないが、本中計中は現状の1.5倍位を目安としている。

**Q14: NC事業における製造原価の低減と経費の適正化とは具体的に？**

**A14: 特にNCは海外での製造原価が総体的に高いので、この部分を特に見直ししていく。経費の適正化に関しては、特に広告宣伝費、販売促進費について、質的な活動を高めつつも効率的使用によりマネジメントしていく。**

**Q15: 海外と国内におけるNC事業の営業利益率の違いは？**

**A15: 販売促進費が海外はないため、海外のほうが営業利益率は高い。**