



Takeda Information

2019 年度本決算にかかる FAQ について

グローバル・ファイナンス IR

2020 年 7 月 10 日

2020 年 5 月 13 日に公表しました 2019 年度本決算にかかる一般的な質問について以下にお示しいたします。

注: 2019 年度第 1 四半期より、「Core Earnings」の名称を「Core 営業利益」に変更しておりますが、その定義に変更はありません。¹

Q1. 2019 年度第 4 四半期決算(2020 年 1-3 月)のコンセンサス予想はいくらであったか?

A1. 2019 年度第 3 四半期決算公表以降に提供された金融機関 12 社²のアナリストの予想に基づいた、2019 年度第 4 四半期(2020 年 1-3 月)決算のコンセンサス予想は以下の通りでした。

- 売上収益予想平均は 7,909 億円
- Core 営業利益予想平均は 1,755 億円
- Core EPS 予想平均は 50 円

当社の 2019 年度第 4 四半期の売上収益実績は 7,717 億円、Core 営業利益実績は 1,700 億円、Core EPS 実績は 27 円でした。

Q2. COVID-19 が流行したことによる 2019 年度業績への影響は?

A2. 当社の 2019 年度連結業績に対して、COVID-19 の世界的な感染拡大が及ぼした全体的な影響は重大ではありませんでした。製品の需要に関しては、当社の医薬品は病院での待機手術を要しない重篤な慢性疾患や生命を脅かすおそれのある疾患に対するものが多いため、影響は限定的でした。グローバルなサプライチェーンにおいては、COVID-19 の大流行による製品供給の重大な混乱は 2019 年度には発生しておりません。同時に、COVID-19 に対応して出張やイベントなどの特定の事業活動を自主的に中断し、支出が減少したことによる当社の利益への影響は限定的でした。

¹ 指標の定義および調整表については 2019 年度第 4 四半期決算プレゼンテーションの appendix をご参照ください。

² バンク・オブ・アメリカ、シティグループ証券、Cowen、クレディ・スイス証券、ゴールドマン・サックス証券、ジェフリーズ証券、J.P. モルガン証券、三菱 UFJ モルガン・スタンレー証券、みずほ証券、大和証券、モルガン・スタンレー MUFJ 証券、および野村証券

Q3. なぜコストシナジーが想定以上に早く実現されているのか？

A3. 2020年3月に年間換算で11億米ドルのコストシナジーを実現し、販売費及び一般管理費を中心に当初の想定を上回るシナジー効果を創出しました。

販売費及び一般管理費においては、人材選定の加速(2020年3月までに従業員の99.6%が完了)と中央支援機能全体にわたる重複費用の削減により、人件費は順調に進捗しました。また、発注コンプライアンスを高め、契約への購買部門の関与を拡大することにより、委託コストを削減しました。また、67カ国の営業所についても88%(128/146施設)で場所の決定がなされ、施設および関連サービスにおいてもシナジー効果を創出しました。また、調和のとれたトラベルポリシーを展開し、代理店数を削減しました。R&Dにおいては、完全な組織設計、希少疾病の統合、そしてポートフォリオの優先順位付けを加速させました。製造及び供給においては、生産性向上による業務効率化と、直接資材・CMO(受託製造)・包装・消耗品の調達削減を実現しました。

Q4. ノンコア資産の売却目標 100 億米ドルの達成に向けて、順調に進んでいるか？

A4. 当社は、ポートフォリオの簡素化とデレバレッジ目標の達成に向けて、しっかりと取り組んでおります。売却にかかる時間軸や交渉している特定の資産については公表しておりませんが、検討中のノン・コア資産の候補リストを持っています。COVID-19という公衆衛生上の危機による前例のない市場環境においても、2022年3月末から2024年3月末の間に、ノン・コア資産100億米ドルを売却し、純有利子負債/調整後EBITDA倍率を目標である2倍にすることに向けて、負債を削減するという目標の実行に自信を持っています。当社は、事業売却プログラムについてすでに大きな進展を遂げており、2020年5月13日現在、61億6,000万米ドルの事業売却をクローズし、残り14億9,500万米ドルの売却契約を発表しております。

2019年度第4四半期の決算発表後には、アジア・パシフィックの国々のみで販売する当社ノン・コア資産である一部の一般用医薬品及び医療用医薬品を、Celltrion社に譲渡する契約を締結しました。当社は、一定の法律上・規制上のクロージング条件を満たすことを前提に、一時金として現金2億6,600万米ドルを受け取り、マイルストーン支払いとして最大1,200万米ドルを追加で受け取る可能性があります。

Q5. 日本におけるタケダの一般用医薬品事業は潜在的な売却対象となっているのか？

A5. 武田コンシューマーヘルスケア株式会社(TCHC)は、長年、日本およびアジア市場のリーディングコンシューマー・ヘルスケア企業として事業を拡大し、顧客の信頼と強いブランドを築いてきました。当社は、コア事業に重点を置きながら、TCHCの可能性を最大限に引き出すために、様々な戦略的な選択肢を常に検討しています。

Q6. 2019年度と比較して2020年度の財務ベース営業利益が改善する要因にはどのようなものがありますか？

A6. 21.8億円のコア営業利益改善に加え、シャイアー社の取得対価配分(PPA)(主に棚卸資産の公正価値調整の売上原価処理)において資金性費用1,161億円の減少を見込んでいます。また、2020年度のシャイアー社統合費用も612億円の減少を見込んでいます。

Q7. 2020 年度と 2021 年度以降の P&L に与えるシャイアー社の取得対価配分(PPA)の影響はどれくらいか？

A7. 2020 年度におけるシャイアー社の無形資産に伴う年間償却費用は 3,240 億円、棚卸資産の公正価値調整の売上原価処理費用は 857 億円を見込んでいます。

2021 年度以降、2023 年度まで年間約 3,300 億円の無形資産償却費用を見込み、2027 年度は約 2,100 億円まで低下する見込みとなっています。棚卸資産の公正価値調整の売上原価処理費用は、2021 年度には約 330 億円に減少すると想定しています。

注意すべき点として、無形資産の償却と棚卸資産の公正価値調整の売上原価処理は、ともに非資金性費用であり、コア営業利益やキャッシュ・フローに影響を及ぼすことはありません。

Q8. 2019 年度コアベースの税率が 2019 年度第 3 四半期累計より高くなったのはなぜか？ また、2019 年度の財務ベースの税率が良好だったのはなぜか？ 2020 年度におけるコアベースおよび財務ベースの税率についてはどのような想定か？

A8. 2019 年度第 4 四半期のコアベースの税率は、旧シャイアー社の継続事業に係る日本における CFC 税制（外国子会社合算税制）により、より高くなっていました。2019 年度の財務ベースの税率は、繰越欠損金の増加、組織再編、スイス税制改革の恩恵により、非常に良好でした。

2020 年度は、利益構成の変化や日本における CFC 税制の税金支払いが低下することにより、2019 年度と比較して改善し、コアベースの税率は約 24%を見込んでいます。一方、2020 年度の財務ベースの税率は、主に 1) 2019 年度よりも高い税引前利益(PBT)、2) 2020 年度にスイス税制改革の恩恵がなくなること、3) 2020 年度に組織再編による恩恵が少ないことから、高くなることが想定されます。

Q9. 2019 年度の中国事業の実績と主に牽引した製品は？ 2020 年度以降も成長予想が継続しますか？

A9. 当社は中国にコミットし、中国医薬品市場の長期的な可能性に自信を持っています。中国における当社の 2019 年度の実質的な売上収益は、主にアルブミンと Ninlaro の好調な業績により、前年に比べ 32%増加しました。中国において当社の革新的な製品が使用可能になるということは、患者さんのアンメット・メディカル・ニーズを満たし、中国で持続的な成長を達成する上で重要な要素です。中長期的には、中国での当社の事業が引き続きプラス成長し、市場平均を上回ることが予想されます。

中国政府の最近の医療改革は、イノベーションに報いて加速させることにより、事業成長を持続させるのに役立つものであり、これは、今後 5 年間で 15 以上の革新的な医薬品の上市を目標としている当社にとっての素晴らしい機会です。当社は最近、中国において Entyvio と Adcetris の承認を受けました。

Q10. COVID-19 が流行したことによるタケダの血漿分画製剤事業に及ぼす影響は？ パンデミックが 2020 年度以降の血漿量目標や血漿採取に影響を及ぼすと予想しますか？

A10. 血漿ドナーの厳格なスクリーニング手順や、血漿分画製剤の製造過程でウイルスの不活化・除去プロセスが確立されていることを踏まえると、SARS-CoV-2 が当社の血漿分画製剤の安全性に関して懸念事項であるとは考えていません。ロックダウンおよび同様の移動制限が課されて以来、血漿提供の若干の減少をみてきましたが、当社のセンターは重要なインフラストラクチャーに指定されており稼働を続けています。同様に、2020 年度に予定していた新センターの開設も引き続き進めていきます。従業員および血漿提供者を保護するとともに、血漿採取を最適化するための広範な対策が実施されています。今後数カ月間における減少を部分的または完全に相殺できるいくつかの要因があるため、総量に関する長期的な影響を予測することは時期尚早です。

Q11. COVID-19 の治療薬 CoVIg-19 を開発するために、他の血漿製剤会社と協力しているのはなぜですか？

A11. CoVIg-19 Plasma Alliance の 2 つの重要な目的は、血漿収集の取り組みを含む抗 SARS-CoV-2 高度免疫グロブリン療法の開発を加速させるということ、そして本治療法が有効であることが証明された場合に、より効率的に供給できる可能性があることです。私たちは、最も輝いているマインドを結集し、情報を共有し、集約した資源や専門知識を活用することで、それぞれ独自に取り組むよりも、より多くより早くこれらの目標を達成できる可能性があると考えています。本アライアンスアプローチは、患者さんの利益と公衆衛生を第一に考えています。

本アライアンスのメンバーは、血漿収集、臨床開発および供給を含むプロセスの各段階において予想される主要な活動に取り組むために協働し、製品が成功すれば、商業規模の生産および合理的な流通を行います。

Q12. COVID-19 の流行がタケダの研究開発活動に及ぼす影響は？ パイプラインにどのくらいの遅れが生じますか？

A12. COVID-19 の感染拡大により、COVID-19 の治療薬として開発中の血漿分画製剤 CoVIg-19 を除いて、新たな臨床研究の開始を一時的に休止しました。現在実施中の 200 を超える臨床試験のうち約 50%が患者登録を完了しており、Wave 1 プログラムの多くを含むこれらの臨床試験は予定通りまたはわずかな遅延で完了する可能性が高いと考えています。また、いくつかの臨床試験は患者登録が継続されています。残りの試験は再開の準備を進めており、これらの臨床試験は本年後半に再開されることを期待しています。TAK-994 といった初期段階の Wave 1 プログラムの一部で COVID-19 のために試験開始に遅れが生じておりますが、これらの臨床試験に関連した活動の再開が合理的に可能になる状況に備えて、可能な限り速やかに取り組んでいます。

Q13. タケダの研究開発戦略とは？イノベーションはどこから生まれてくるのか？

A13. 当社の 14 のグローバルブランドは、適応拡大や地域拡大を通じて、大きなチャンスを生み出し続けています。適応拡大や地域拡大のための申請が可能な 20 を超える臨床試験が進行中で、今後 5 年間でグローバルブランドの適応拡大や地理的拡大が期待されます。また、2025 年までに中国で 15 の革新的な医薬品の発売を目指しています。適応拡大および地域拡大を通じた 14 のグローバルブランドが今後 5~7 年間を支え、新規候補物質 (New Molecular Entity)パイプラインがさらなる成長をもたらします。

直近で発売を予定している新製品は、ウェーブ 1 パイプライン (強力な臨床データを有し、2024 年度末までに承認日を目標) であり、14 のベスト・イン・クラス/ファースト・イン・クラス治療として期待される 12 の新規候補物質です。これらのプログラムは、そのうちの 9 つがピボタル試験であり、今後 3~5 年間にデータの読み出しを予定しています。今後、次世代基盤技術が成熟していく中で、今後の成長軌跡を維持するような製品上市につながることを期待しています。

長期的な成長 (2025 年以降) は、約 30 の pre-proof of concept (POC) プログラムと、次世代プラットフォームへの投資増加によって推進されると考えています。当社の研究は社内の研究能力と社外のパートナーシップで構成され、アンメットニーズの高い標的集団に対して変革または治癒の可能性を提供するためにデザインされた次世代の pre-POC プログラムの着実な開発を、当社のコア治療分野において迅速に進めています。これらのプログラムは、ヒトにおいて検証されたターゲットに基づいており、多様なモダリティを示し、細胞治療、遺伝子治療およびデータサイエンスにおける新しい基盤技術能力を活用しています。強力な有効性データを有するプログラムは、開発および承認申請を加速させることが可能かもしれません。

<武田薬品について>

武田薬品工業株式会社 ([TSE:4502/NYSE:TAK](https://www.takeda.com/jp)) は、日本に本社を置き、自らの経営の基本精神に基づき患者さんを中心に考えるというバリュー（価値観）を根幹とする、グローバルな研究開発型のバイオ医薬品のリーディングカンパニーです。武田薬品のミッションは、優れた医薬品の創出を通じて人々の健康と医療の未来に貢献することです。研究開発においては、オンコロジー（がん）、希少疾患、ニューロサイエンス（神経精神疾患）および消化器系疾患の4つの疾患領域に重点的に取り組むとともに、血漿分画製剤およびワクチンにも注力しています。武田薬品は、研究開発能力の強化ならびにパートナーシップを推し進め、強固かつ多様なモダリティ（創薬手法）のパイプラインを構築することにより、革新的な医薬品を開発し、人々の人生を豊かにする新たな治療選択肢をお届けします。武田薬品は、約80カ国で、医療関係者の皆さんとともに、患者さんの生活の質の向上に貢献できるよう活動しています。

詳細については、<https://www.takeda.com/jp/>をご覧ください。

<投資家関係問い合わせ先>

武田薬品工業(株)

グローバルファイナンス IR

大久保 隆

Tel: 03-3278-2306

Email: takeda.ir.contact@takeda.com

<報道関係問い合わせ先>

武田薬品工業(株)

CCPA コーポレート・コミュニケーション

小林 一三

Tel: 03-3278-2095

Email: kazumi.kobayashi@takeda.com

留意事項

本留意事項において、「本書類」とは、本書類（添付資料及び補足資料を含みます。）において武田薬品工業株式会社（以下、「武田薬品」）によって説明又は配布された本書類、口頭のプレゼンテーション、質疑応答及び書面又は口頭の資料を意味します。本書類（それに関する口頭の説明及び質疑応答を含みます。）は、いかなる法域においても、いかなる有価証券の購入、取得、申込み、交換、売却その他の処分の提案、案内若しくは勧誘又はいかなる投票若しくは承認の勧誘のいずれの一部を構成、表明又は形成するものではなく、またこれを行うことを意図しておりません。本書類により株式又は有価証券の募集を公に行うものではありません。米国1933年証券法に基づく登録又は登録免除の要件に従い行うものを除き、米国において有価証券の募集は行われません。本書類は、（投資、取得、処分その他の取引の検討のためではなく）情報提供のみを目的として受領者により使用されるという条件の下で（受領者に対して提供される追加情報と共に）提供されております。当該制限を遵守しなかった場合には、適用のある証券法違反となる可能性がございます。

武田薬品が直接的に、又は間接的に投資している会社は別々の会社になります。本資料において、「武田薬品」という用語は、武田薬品およびその子会社全般を参照するものとして便宜上使われていることがあります。同様に、「当社（we, us および our）」という用語は、子会社全般又はそこで勤務する者を参照していることもあり得ます。これらの用語は、特定の会社を明らかにすることが有益な目的を与えない場合に用いられることもあり得ます。

将来に関する見通し情報

本書類及び本書類に関して配布された資料には、武田薬品の見積もり、予測、目標及び計画を含む当社の将来の事業、将来のポジション及び業績に関する将来見通し情報、理念又は見解が含まれています。将来見通し情報は、「目標にする (targets)」、「計画する (plans)」、「信じる (believes)」、「望む (hopes)」、「継続する (continues)」、「期待する (expects)」、「めざす (aims)」、「意図する (intends)」、「確実にする (ensures)」、「だろう (will)」、「かもしれない (may)」、「すべきであろう (should)」、「であろう (would)」、「することができた (could)」、「予想される (anticipates)」、「見込む (estimates)」、「予想する (projects)」などの用語若しくは同様の表現又は

それらの否定表現を含むことが多いですが、それに限られるものではございません。これら将来見通し情報は、多くの重要な要因に関する前提に基づいており、実際の業績は、将来見通し情報において明示又は暗示された将来の業績とは大きく異なる可能性があります。その重要な要因には、日本及び米国の一般的な経済条件を含む当社のグローバルな事業を取り巻く経済状況、競合製品の出現と開発、関連法規の変更、製品開発計画の成功又は失敗、規制当局による判断とその時期、金利及び為替の変動、市場で販売された製品又は候補製品の安全性又は有効性に関するクレーム又は懸念等、新規コロナウイルス・パンデミックのような健康危機が、当社が事業を行う国の政府を含む当社とその顧客及び供給業者に及ぼす影響、買収対象企業との PMI (買収後の統合活動) の時期及び影響、武田薬品の事業にとってのノン・コア資産を売却する能力及びかかる資産売却のタイミング、当社のウェブサイト(<https://www.takeda.com/investors/reports/sec-filings/>)又は www.sec.gov において閲覧可能な米国証券取引委員会に提出した Form 20-F による最新の年次報告書及び当社の他の報告書において特定されたその他の要因が含まれます。武田薬品は、法律や証券取引所の規則により要請される場合を除き、本書類に含まれる、又は当社が提示するいかなる将来見通し情報を更新する義務を負うものではありません。過去の実績は将来の経営結果の指針とはならず、また、本書類における武田薬品の経営結果は武田薬品の将来の経営結果又はその公表を示すものではなく、その予測、予想、保証又は見積もりではありません。

国際会計基準に準拠しない財務指標

本書類には、実質的な売上収益、Core 営業利益、実質的な Core 営業利益、Core 純利益、実質的な Core EPS、有利子純負債、EBITDA、調整後 EBITDA、フリーキャッシュフローのように、IFRS に準拠しない IFRS 財務指標が含まれています。当社役員は業績評価並びに経営及び投資判断を、IFRS 及び本書類に含まれる IFRS 以外の指標に基づき行っています。IFRS に準拠しない財務指標においては、に最も近い IFRS 財務指標では含まれることとなる、又は異なる数値となる一定の利益、コスト及びキャッシュ・フロー項目を除外しております。IFRS に準拠しない財務指標を提供することで、当社役員は、投資家の皆様に対し、当社の経営状況、主要な業績及び動向の更なる分析のための付加的な情報を提供したいと考えております。IFRS に準拠しない財務指標は、IFRS に準拠するものではなく、付加的なものであり、また、IFRS に準拠する財務指標に代替するものではありません。投資家の皆様におかれましては、IFRS に準拠しない財務指標につき、これらに最も良く対応する IFRS 準拠財務指標との照合を行っていただけますようお願い申し上げます。

当社の IFRS に準拠しない財務指標のさらなる詳細については当社のホームページをご参照下さい。

<https://www.takeda.com/jp/investors/reports/quarterly-announcements/>

財務ベース売上収益から実質的な売上収益の成長への IFRS に準ずる調整は 2019 年度第 4 四半期決算プレゼンテーションの参考資料をご参照ください。

Pro-Forma に関する情報

本書類には、シャイアー社の買収が 2018 年 4 月 1 日に完了したとの前提に基づく試算が含まれています。当該試算は、米国証券取引委員会の定める Regulation S-X の第 11 条に基づき算出されたものではないことにご留意ください。当該試算は、説明の便宜のため提示するものであり、また、本書類の作成日までに当社が入手した情報に基づく一定の前提及び判断に基づくものであって、これらの前提及び判断は、シャイアー社の買収が実際に 2018 年 4 月 1 日に完了していたとしてもすべて当てはまるものではありません。さらに、当該試算は、シャイアー社の取得に直接には起因しない、又はシャイアー社の取得後に生じた、事業売却や取得対価配分 (PPA) 等の一定の取引及び事象も対象としています。従って、これらは、シャイアー社の買収が実際に 2018 年 4 月 1 日に完了していたとしても、当社の財務状況及び業績を正確に反映するものではありません。そのため、本書類に含まれる試算は、必要以上に依拠すべきものではありません。