

「グローバル・ヘルスケア・カンパニーへの進化を加速」
～米国 Veloxis Pharmaceuticals Inc.の買収について～
【説明会 2019年11月25日(月) 19:00-20:00】

■説明者

代表取締役社長兼社長執行役員 小堀 秀毅
取締役兼専務執行役員 ヘルスケア領域担当(共管) 坂本 修一
専務執行役員 ヘルスケア領域担当(共管) Richard Packer
旭化成ファーマ株式会社 代表取締役社長 青木 喜和

■主な質疑応答内容

Q：腎移植手術患者向けの免疫抑制剤の市場規模と「Envarsus XR」のシェアを教えてください。

A：米国における市場規模は約1,500百万ドル(2018年度)だ。米国での腎移植手術は、年間約2万件行われ、年率約6%の増加を見込む。「Envarsus XR」の市場シェアは、2019年度で5%強である。新たに腎移植を受ける患者に限定すると、市場シェアは約20%で、今後は30%に高められると予想している。

Q：「Envarsus XR」の競合品に対する優位性は何か。また競合状況はどうか。

A：「Envarsus XR」は、独自の徐放製剤技術により最高血中濃度の上昇を抑え、有効成分濃度を長時間保つことができる。これにより、1日1回の服用が可能になると同時に、副作用の軽減も期待される。「Envarsus XR」は米国の約200の高度医療施設をターゲットとし、その3割で使用必須医薬品に指定されている。この割合を増やすことで、市場シェアの拡大を図る。

Q：Veloxis社は、2018年度は赤字で、2019年度は黒字を見込むとのことだが、今後の業績見通しはどうか。

A：「Envarsus XR」の2019年度の売上高は75～82百万ドルの見通しだ。現在の適応症による「Envarsus XR」のピーク売上高としては、2028年度に700～800百万ドルを見込む。これには将来のパイプラインは含まれていない。営業利益については、PPA(Purchase Price Allocation)次第であるが、2023年度までにのれん等償却後で黒字の計画だ。

Q：公開買付け価格は、ピーク売上高や足元の株価に対して割安な印象を受けるが、どのように考えているか。

A：価格は適切であると認識している。「Envarsus XR」の販売が順調なことが、株価が好調な要因ではないかと推測している。

Q：偶発債務や訴訟リスクはないか。

A：デュー・デリジェンスの結果、特にないと認識している。

Q：なぜ買収対象として Veloxis 社を選んだのか。

A：医薬事業拡大に向けたM&Aの考え方は次の4つだ。

1. 旭化成の経営理念を共有でき、米国のヘルスケア領域における「目利き力」を持つ優秀なマネジメントチームを有すること
2. 事業内容において当社医薬事業が得意とする疾患領域との親和性があること
3. 当面の成長のエンジンとなる製品を有すること
4. 中期経営計画で想定している財務規律を踏まえた金額規模であること

この考えに基づき、3年以上にわたり数百社を調査した中から Veloxis 社の買収決定に至った。事業成長に対する高い意欲を持った経営陣がいることも買収の決め手となった。

Q：Veloxis 社の今後の経営は誰が執り行うのか。

A：ZOLL を買収した際と同様に、現在の Veloxis 社の CEO が引き続き経営を行う。当社のヘルスケア領域担当役員（坂本、Packer）と緊密に連携する体制を取っていく。

Q：旭化成グループとのシナジーはどのようなものを想定しているのか。

A：当社の医薬事業は、骨、免疫、神経の領域を中心に、研究開発、新薬の創出、臨床試験、そしてマーケティングの競争力を持っている。今回の買収により米国の拠点を獲得したことで、これらの競争力を活かして海外でも事業を展開していく。

Q：今後の資金投入の考え方はどうか。

A：Veloxis 社の成長に向け、同社自身のキャッシュ創出力を超えた資金が必要な場合に、当社の財務基盤を活かし、資金を投入していく。例えば、「Envarsus XR」の適応症や展開地域の拡大、様々な導入機会の検討などが考えられる。

Q：米国以外の地域への展開の計画は。

A：現在、同社が直接販売を行っているのは米国のみだ。欧州はライセンスアウトで展開している。それ以外の地域への展開は検討中だ。

以上