

2014年2月14日  
テバ製薬株式会社  
テバファーマシューティカル株式会社

この資料は、2014年2月6日にテバ本社（イスラエル）が発表した報道資料の邦訳です。  
訳に齟齬が生じる場合、原文が優先されます。

## テバ 2013年度第4四半期および通年業績を発表

- 売上高：54億US\$（第4四半期）、203億US\$（通年）
- Non-GAAP1株当たり純利益：1.42US\$（第4四半期）、5.01US\$（通年）
- GAAP希薄化後1株当たり純利益：0.45US\$（第4四半期）、1.49US\$（通年）
- 世界をリードする多発性硬化症（MS）の標準治療薬であるCOPAXONE®（日本未承認）の年間売上は43億US\$を記録
- 潤沢なキャッシュフローが株主への還元、設備投資、債務削減および法務、納税支出をサポート
- 四半期の配当が5%増加
- 2014年の見通しを再確認

2014年2月6日、イスラエル-テバファーマシューティカル・インダストリーズ・リミテッド<以下、テバ社>（NYSE:TEVA）は、本日2013年第4四半期と通年の業績を発表しました。

テバ社の**暫定社長兼最高経営責任者（CEO）のエヤル・デシェ**は次のように述べています。「テバ社は、2013年第4四半期の素晴らしい結果を報告致します。これは、私たちが期待する以上の成果でした。2013年は、2014年にCOPAXONE 40mg/mLの発売を皮切りに、テバ社の強固なパイプラインを推進し、いくつもの重要な製品の上市を発表しました。私たちは刻々と変化する製薬業界でテバ社の成長とリーダーとしての役割を確実なものとするべく、コスト削減プログラムを介して組織の効率を向上させながら、テバ社のビジネスの核となるR&Dプログラムと市場参入に注力しました。2013年はテバ社と同社の株主の皆様にとって重要な年となりました。テバ社は、社の長期的な成功と繁栄に結びつく種をまきました。2014年はそれを実行し、テバ社の戦略的方向性を明確化し、向上させるための極めて重要な年になるでしょう」

2013年12月31日に終了した第4四半期の売上高は54億US\$で、前年同期に比べ3%増となりました。現地通貨ベースでは、売上高は4%増となりました。この増加は、米国でのジェネリック医薬品の売上増と世界的にスペシャリティ医薬品およびOTCの売上が増加した

ことに起因します。この増加は、米国以外、多くは円安による日本でのジェネリック医薬品の売上減少と他社へのAPIの販売により一部相殺されました。

## 2013年第4四半期セグメント別売上

	第4四半期 (12月31日)		2013比率 (%)	2012比率 (%)	増減率	増減率
	2013	2012			対前年同期	対前年同期
	単位: 百万米ドル					現地通貨建て
ジェネリック医薬品						
米国	1,178	1,034	22%	20%	14%	14%
欧州*	940	955	17%	18%	-2%	-5%
その他地域	579	673	11%	13%	-14%	-2%
ジェネリック医薬品合計	2,697	2,662	50%	51%	1%	3%
スペシャリティ医薬品						
米国	1,540	930	28%	29%	1%	1%
欧州*	463	422	8%	8%	10%	5%
その他地域	201	157	4%	3%	28%	36%
スペシャリティ医薬品合計	2,204	2,106	40%	40%	5%	4%
その他の収益						
米国	69	60	1%	1%	15%	15%
欧州*	196	181	4%	3%	8%	6%
その他地域	264	240	5%	5%	10%	14%
その他の収益合計	529	481	10%	9%	10%	11%
総売上	5,430	5,249	100%	100%	3%	4%

\*EU加盟国とスイス、ノルウェー、アルバニア、旧ユーゴスラビアの国

ジェネリック医薬品の第4四半期における売上高は27億ドル（他社へのAPI売上高1.63億ドルを含む）で、前年同期に比べ1%増となりました。現地通貨ベースでは、売上高は3%増となりました。主な利益の内訳を以下に示します：

- 米国の売上高は12億ドルで、前年同期と比べ14%増加となりました。増加の主要因は、第3四半期にNiaspan®のジェネリックであるniacin ERとTemodar®のジェネリックであるtemozolomide、第4四半期にCymbalta®のジェネリックであるduloxetine、Tobi®のジェネリックであるtobramycinを他社に先駆けて発売したことです。さらにはPulmicort®のジェネリックであるbudesonide吸入器も高売上を記録しました。

- ヨーロッパの売上高は9.4億ドルで、前年同期と比較し2%、現地通貨ベースでは5%の減少となりました。減少要因は、ドイツとスペインでの収益性と持続的なビジネスのために戦略的な集中を図ったことによりフランスのジェネリック市場が縮小したこと、他社へのAPIの販売を行ったことです。この減収は、イギリスとイタリアの増収によって一部相殺されました。

- その他地域（ROW）は5.79億ドルの売上高となり、前年同期と比較して14%、現地通貨ベースでは2%の減少でした。減収は、冬季に売上が低下するロシアに加えて日本の円安が要因となりました。

ジェネリック医薬品の総売上における構成比は、前年の第4四半期が51%だったのに対し、2013年は50%でした。

	第4四半期 (12月31日)		増減率		
	2013	2012	2013比率 (%)	2012比率 (%)	対前年同期
	単位:百万米ドル				
ジェネリック医薬品	2,697	2,662	50%	51%	1%
原薬	163	202	3%	4%	-19%

スペシヤリティ医薬品の売上高は22億ドルで、前年の21億ドルと比較すると5%の増加となりました。スペシヤリティ医薬品の売上の内訳を以下に示します：

- 米国の第4四半期の売上高は15億ドルで、前年同期と比べ1%の増加となりました。
- ヨーロッパの第4四半期の売上高は4.63億ドルで、前年同期比で10%、現地通貨ベースでは5%の増加となりました。
- その他地域の第4四半期の売上高は2.01億ドルで、前年同期比28%、現地通貨ベースで36%の増加となりました。

スペシヤリティ医薬品の総売上の構成比は、前年の第4四半期と同じく40%でした。2012年の第4四半期にスペシヤリティ医薬品の売上が伸びたのは、COPAXONE®とTREANDA®の売上増が要因ですが、これは呼吸器およびウイメンズヘルスの売上減少によって一部相殺されました。

米国を中心に世界有数の多発性硬化症治療薬であるCOPAXONE®のグローバル全体の売上高は11.42億ドルで、2012年の同期が10.59億ドルだったことに対し米国ドルと現地通貨ベースの両方で8%の増収でした。これは主にロシアとドイツの売上増によるものです。米国での売上高は8.05億ドルで、前年同期比2%減でした。これは多発性硬化症の経口薬との競争激化によるもので価格上昇と一部相殺されています。米国以外では3.37億ドルで、前年の42%（現地通貨では43%）の増収となりました。ロシアでの入札時期とドイツでの上市時期に起因するものです。

テバ社におけるAZILECT®の売上高は当第4四半期に14%増加し、9800万ドルとなりました。グローバル市場の売上高は米国と欧州での需要増により前年比18%増の1.33億ドルでした。

TREANDA®の当第4四半期の売上高は、数量と価格が上昇したことで、前年同期比10%増の1.77億ドルでした。

呼吸器領域薬の当第4四半期での売上高は2.38億ドルで、前年同期比で7%の減少となりました。価格圧力により欧州で減収したことが主な要因です。

ウイメンズヘルスの収益は1.27億ドルで、前年同期比の1.32億ドルから4%の減収となりました。

た。主な要因は、米国でPARAGARD®の売上が減少したことです。これは、他ウイメンズヘルス製品の売上増により一部相殺されています。

	第4四半期 (12月31日)		増減率		対前年同期
	2013	2012	2013比率 (%)	2012比率 (%)	
	単位: 百万米ドル				
<b>スペシャリティ医薬品</b>	<b>2,204</b>	<b>2,106</b>	<b>40%</b>	<b>40%</b>	<b>5%</b>
中枢神経系	1,456	1,340	27%	26%	9%
Copaxone®	1,142	1,059	21%	20%	8%
Azilect®	98	86	2%	2%	14%
Nuvigil®	76	78	1%	1%	-3%
Provigil®	26	25	§	§	4%
オンコロジー	261	233	5%	4%	12%
Treanda®	177	161	3%	3%	10%
呼吸器系	238	256	4%	5%	-7%
ProAir®	114	120	2%	2%	-5%
Qvar®	89	92	2%	2%	-3%
ウイメンズヘルス	127	132	2%	2%	-4%
その他スペシャリティ	122	145	2%	3%	-16%

§ 0.5%以下

その他の売上高は以下の通りです：

- 当第4四半期におけるOTCの売上高は3.16億ドルで、前年同期の2.69億ドルに比べ17%（現地通貨ベースで21%）の増収となりました。

- その他の売上は、前年同期が2.12億ドルだったのに対し2.13億ドルとなりました。主な要因はイスラエルとハンガリーの他社製品です。現地通貨ベースでは2%の減収でした。

	第4四半期 (12月31日)		増減率		対前年同期
	2013	2012	2013比率(%)	2012比率(%)	
	単位: 百万米ドル				
その他	529	481	10%	9%	10%
OTC	316	269	6%	5%	17%
その他の収益	213	212	4%	4%	§

§ 0.5%以下

#### 2013年第4四半期地域別売上高

第4四半期における米国での売上高は、ジェネリック医薬品とスペシャリティ医薬品両方の売上が伸びたことで28億ドル（総売上の51%）となり、前年同期比6%増でした。

欧州の売上高は16億ドル（総売上上の29%）で、前年同期比3%（現地通貨ベースで1%）増収となりました。欧州の売上はCOPAXONE®を中心とするスペシャリティ医薬品とOTC事業の伸びによります。しかしながらジェネリックの売上が低く、一部相殺されています。その他の地域の売上高は10億ドル（総売上上の20%）で、主に不利な為替レートの影響により前年同期比2%減収となりました。現地通貨ベースでは、ロシア、ラテンアメリカ、イスラエルでの増収の結果、7%増でした。しかしながら日本での減収により、一部相殺されています。

## 2013年通期 セグメント別売上高

	2012年度 (12月31日)		2013比率 (%)	2012比率 (%)	増減率 対前年同期	増減率 対前年同期 現地通貨建て
	2013	2012				
	単位: 百万米ドル					
ジェネリック医薬品						
米国	4,181	4,381	21%	22%	-5%	-5%
欧州*	3,485	3,482	17%	17%	§	-2%
その他の地域	2,240	2,522	11%	12%	-11%	-1%
ジェネリック医薬品合計	9,906	10,385	49%	51%	-5%	-3%
スペシャリティ医薬品						
米国	6,026	5,857	30%	29%	3%	3%
欧州*	1,706	1,575	8%	8%	8%	6%
その他の地域	670	718	3%	3%	-7%	-3%
スペシャリティ医薬品合計	8,402	8,150	41%	40%	3%	3%
その他の収益						
米国	254	200	1%	1%	27%	27%
欧州*	797	741	4%	4%	8%	6%
その他の地域	955	841	5%	4%	14%	16%
その他の収益合計	2,006	1,782	10%	9%	13%	12%
総売上	20,314	20,317	100%	100%	§	1%

\*EU加盟国とスイス、ノルウェー、アルバニア、旧ユーゴスラビアの国

§ 0.5%以下

ジェネリック医薬品の2013年の売上高は99億ドル（他社へのAPI売上6.92億ドルを含む）でした。これは前年同期104億ドルに比べ5%の減収です。内訳を以下に示します：

- 米国の売上高は42億ドルで、前年同期比5%の減少でした。減収は主にランバクシーとの契約条件下でのatorvastatinとLipitor®のジェネリック売却に関するロイヤリティの欠如、escitalopram oxalateの売上減少、2012年前半まで独占権をもっていたLexapro®のジェネリックの売上減少、2012年第3四半期に上市したActos® (pioglitazone)およびActoplus Met® (pioglitazone/ metformin)のジェネリックの売上減少が反映されたものです。

- 欧州では2012年の水準を維持し、35億ドルの売上高となりました。現地通貨ベースでは2%の減収です。この現地通貨ベースでの減収はドイツとスペインの減収およびAPIの減収によるものです。

●その他地域は22億ドルの売上となりました。これは2012年と比較し、11%（現地通貨ベースで1%）の減収です。主な要因は日本とカナダでの低い収益によるものです。これはロシアやラテンアメリカ市場での増収によって一部相殺されました。

総売上高に占めるジェネリック医薬品の売上構成比は、2012年が51%だったのに対し、今期は49%でした。

	第4四半期 (12月31日)		増減率		対前年同期
	2013	2012	2013比率 (%)	2012比率 (%)	
	単位:百万米ドル				
<b>ジェネリック医薬品</b>	<b>9,906</b>	<b>10,385</b>	<b>49%</b>	<b>51%</b>	<b>-5%</b>
<b>原薬</b>	<b>692</b>	<b>796</b>	<b>3%</b>	<b>4%</b>	<b>-13%</b>

スペシャリティ医薬品の売上高は84億ドルで、2012年の82億ドルと比較して3%の増収となりました。内訳は以下になります：

- 米国の売上は60億ドルで、前年同期比3%の増収となりました。
- 欧州の売上は17億ドルで、前年同期比8%（現地通貨ベースで6%）増収となりました。
- その他の地域での売上は6.7億ドルで前年同期比7%（現地通貨ベースで3%）の減収となりました。

スペシャリティ医薬品の売上構成比は前年が通期総売上の40%であったのに対し、今年度は41%でした。

2012年からのスペシャリティ医薬品の増収理由は、主にCOPAXONE®、TREANDA®、AZILECT®、QVAR®、ProAir®の売上増加によるものです。これはProvigil®の独占権の喪失による売上減少により一部相殺されています。

米国を中心とした世界有数の多発性硬化症治療薬であるCOPAXONE®の全世界の売上は43億ドルで、2012年の40億ドルと比べ8%増加しました。米国では、価格と数量が増加した結果、前年比11%増の32億ドルとなりました。米国以外では欧州の一部の国で増収となり、2012年と比べ2%増の11億ドルとなりました。

AZILECT®に関するテバ社の売上高は12%増の3.71億ドルで、グローバル市場の売上高は17%増の4.93億ドルでした。これは米国や欧州での需要増だけでなく、米国での価格上昇も主な要因です。

TREANDA®の2013年度の売上高は7.09億ドルで、販売増が要因となり、2012年から17%増となりました。

呼吸器領域の2013年度の売上高は9.05億ドルで、前年の8.56億ドルに比べ6%の増収となりました。増加は主に米国でのQVAR®、ProAir®、Qnasl®の増収によるものです。これは欧州

での減収により一部相殺されています。

ウイメンズヘルスの売上高は2012年の4.48億ドルから3%増加し、4.63億ドルとなりました。これは欧州とラテンアメリカでの増収に加え、米国でQuartette™とPlan B One-Step®OTCが上市されたことによるものです。

それに加えて、今期は Quartette™、Plan B One-Step® OTC、Lonquex® (lipegfilgrastim)、Granix® tbo-filgrastim のようなスペシャリティ医薬品の上市が成功したこともしたことも要因です。

	第4四半期 (12月31日)		増減率		
	2013	2012	2013比率 (%)	2012比率 (%)	対前年同期
	単位: 百万米ドル				
<b>スペシャリティ医薬品</b>	<b>8,402</b>	<b>8,150</b>	<b>41%</b>	<b>40%</b>	<b>3%</b>
中枢神経系	5,505	5,464	27%	27%	1%
Copaxone®	4,328	3,996	21%	20%	8%
Azilect®	371	330	2%	2%	12%
Nuvigil®	320	347	2%	2%	-8%
Provigil®	91	417	§	2%	-78%
オンコロジー	982	860	5%	4%	14%
Treanda®	709	608	3%	3%	17%
呼吸器系	905	856	4%	4%	6%
ProAir®	429	406	2%	2%	6%
Qvar®	328	297	2%	1%	10%
ウイメンズヘルス	463	448	2%	2%	3%
その他スペシャリティ	547	522	3%	3%	5%

§ 0.5%以下

その他の売上は次のとおりです：

- **OTC**の純利益は前年9.36億ドルに対し、24%（現地通貨ベース28%）増の12億ドルです。主にラテンアメリカ、欧州での売上高の成長、そしてP&G製品の売上の伸びが要因です。

- **その他**の通期売上高は8.41億ドルです。これは主にイスラエルとハンガリーの他社製品によるもので、前年が8.46億ドルだったのに比べ現地通貨ベースで4%の減収でした。

	第4四半期 (12月31日)				増減率
	2013	2012	2013比率(%)	2012比率(%)	対前年同期
	単位: 百万米ドル				
その他	2,006	1,782	10%	9%	13%
OTC	1,165	936	6%	5%	24%
その他の収益	841	846	4%	4%	-1%

### 2013年通期 地域別売上高

米国での売上高は105億ドル（総売上の52%）で、2012年と同水準でした。これはスペシヤリティ医薬品の売上が、ジェネリック医薬品の売上減少に相殺されたためです。

欧州における売上高は60億ドル（総売上の29%）で、2012年に比べ3%（現地通貨ベース1%）の増加となりました。欧州での売上高は、COPAXONE®を中心としたスペシヤリティ医薬品だけでなく、OTCの売上増加も起因しました。この成長は、売上が低かったAPIに一部相殺されました。

その他地域の売上高は39億ドル（総売上の19%）で、2012年と比較し5%減収となりました。現地通貨ベースでは2%の増加です。これはラテンアメリカとロシアでの増収が、カナダと日本の減収で一部相殺されたためです。

### キーマトリクス

当第4四半期と前年同期との為替レートの差がテバ社の売上高を減少させました。売上高およびnon-GAAPベースの営業利益はそれぞれ4900万ドルおよび4500万ドルの減少となりました。米ドルを基準に特定の通貨（日本円、ラテンアメリカ通貨、ロシアルーブル、カナダドル）が値を下げたことにより売上高に影響がありました。一方でユーロとイスラエル・シェケルは米ドルに対して優位でした。2012年と2013年を比較すると、為替レートの違いにより総売上高と営業利益にそれぞれ1.66億ドルと1.29億ドルの影響となりました。

当第4四半期に3.29億ドルの減損、3.13億ドルの償却を含む8.25億ドルのnon-GAAP費用を計上しました。したがって、non-GAAPベースの純利益および四半期のnon-GAAPの一株当たり純利益は、以下のその他の特定項目を除外するように調整されています：

- 市場の変化による製品化権の償却、工場閉鎖、終了した研究開発プロジェクトの償却、特定の株式投資の終了などに関連する3.29億ドルの減損；
- 売上原価2.98億ドルおよび販売管理費1500万ドルを含む総額3.13億ドルの無形資産の償却；
- イスラエルの税務当局との和解に関連した2.48億ドルの税金費用；
- テバ社が発表したコスト削減プログラムに関連する1.07億ドルのリストラクチャリングと買収に関連する費用；

- 和解金1500万ドル；
- 規制措置に対する500万ドルの設備費用；
- 2900万ドルの偶発的対価とその他の費用；
- 財務費用400万ドル；
- 2.25億ドルの税制に関する優遇措置

テバ社はこのような項目を除くことが、当社の事業の投資家の理解を容易にすると考えています。米国 GAAP ベースの業績から調整済 non-GAAP ベースの数字への調整内容については添付の表を参照してください。

Non-GAAPベースの**売上総利益率**は、2012年の第4四半期の58.7%に対して、この第4四半期は58.9%でした。これはジェネリック医薬品の売上減少に影響を受けましたが、COPAXONE®およびオンコロジー製品の売上増に相殺されました。GAAPベースの売上総利益率は2012年の第4四半期の53.1%に比べ、当第4四半期は53.3%でした。

この四半期の**純研究開発支出**は、2012年の第4四半期が売上高の7.1%の3.74億ドルだったのに対し、7.5%の4.09億ドルになりました。研究開発費の増加は、主に開発活動の進展を反映しています。

**販売およびマーケティング**の支出は、2012年第4四半期が売上高の19.9%を占める10億ドルだったのに対し、この四半期は20.6%の11億ドル以上となりました。これは米国でのジェネリック医薬品のロイヤリティの支払いに関連する費用の増加だけでなく、私たちのスペシャリティ医薬品上市活動費用の増加を反映しています。ジェネリック医薬品に関連した非ロイヤリティ費用減によって一部相殺されています。

**一般管理費**の支出は、2012年の第4四半期が売上の6.1%を占める3.18億ドルであったのに対し、当第4四半期は5.8%の3.16億ドルでした。

四半期毎のnon-GAAPベースの**営業利益**は、2012年の第4四半期に比べて1%増の14億ドルでした。四半期毎のGAAPベースの営業利益は2012年の第4四半期の0.3億ドルに対し0.6億ドルでした。通年では、2013年のnon-GAAPベースの**営業利益**は2012年に比べ9%減少し、52億ドルでした。GAAPベースの営業利益は2012年の22億ドルに対し、16億ドルでした。

以下はセグメントまたは事業部門ごとの四半期の収益分析です。2013年度通年の分析は、本リリースの付帯資料でご確認いただけます：

## ジェネリック医薬品

	第4四半期(12月31日)				対前年同期
	2013		2012		2013-2012
	単位: 百万米ドル/セグメント別売上率				
売上	2,697	100%	2,662	100%	1%
売上総利益	1,149	43%	1,153	43%	§
研究開発費	140	5%	141	5%	-1%
営業経費	527	20%	507	19%	4%
セグメント利益*	482	18%	505	19%	-5%

## スペシャルティ医薬品

	第4四半期(12月31日)				対前年同期
	2013		2012		2013-2012
	単位: 百万米ドル/セグメント別売上率				
売上	2,204	100%	2,106	100%	5%
売上総利益	1,934	88%	1,813	86%	7%
研究開発費	265	12%	232	11%	14%
営業経費	504	23%	498	24%	1%
セグメント利益*	1,165	53%	1,083	51%	8%

## MS

	第4四半期(12月31日)				対前年同期
	2013		2012		2013-2012
	単位: 百万米ドル/セグメント別売上率				
売上	1,142	100%	1,059	100%	8%
売上総利益	1,018	89%	925	87%	10%
研究開発費	22	2%	24	2%	-8%
営業経費	151	13%	166	16%	-9%
セグメント利益*	845	74%	735	69%	15%

## その他スペシャルティ医薬品

	第4四半期(12月31日)				対前年同期
	2013		2012		2013-2012
	単位: 百万米ドル/セグメント別売上率				
売上	1,062	100%	1,047	100%	1%
売上総利益	916	86%	888	85%	3%
研究開発費	243	23%	208	20%	17%
営業経費	353	33%	332	32%	6%
セグメント利益*	320	30%	348	33%	-8%

\*セグメント利益は、セグメント/BLの売上総利益とセグメント/BLに関連する  
研究開発費と営業経費で構成されており、  
一般管理費、償却費および経常外項目を含まない

§ 0.5%以下

**財務費用**は、2012年の第4四半期の1.14億ドルと比較して、当第4四半期では5500万ドルとなりました。当第4四半期の費用が通常のレベルを下回ったのは、ヘッジ契約による好影響、有価証券の売却益および低い金利水準によります。

当四半期のnon-GAAPベースの税引前純利益13億ドルのnon-GAAPベースの税引当額は9100万ドルでした。2012年の第4四半期は税引前純利益12億ドルに対し、税引当額は8000万ドルでした。2013年の年間non-GAAP実効税率は、2012年が12.3%だったのに対し、12.8%でした。2013年度の税率は、主に年度中に販売した製品構成（種類と生産拠点両方）の結果です。また、テバ社の子会社および合併による税制上の優遇措置により、2013年の税支出が減少しました。

今期の**non-GAAPベースの純利益とEPS**はそれぞれ12億ドルと1.42ドルでした。これは前年同期の11億ドルと1.32ドルに比べ6%と8%増加しています。GAAPベースの純利益とEPSは前年が3.2億ドルと0.37ドルだったのに対し、3.8億ドルと0.45ドルでした。2013年の通年ではnon-GAAPベースの純利益とEPSは43億ドルと5.01ドルで、2012年の47億ドルと5.35ドルに比べて、それぞれ9%と6%減となりました。GAAPベースの純利益と一株当たり純利益は2012年が20億ドルと2.25ドルだったのに対し、2013年は13億ドルと1.49ドルでした。

当第4四半期中の営業活動による**キャッシュフロー**は8.16億ドルで、2012年の15.77億ドルと比較して48%の減少となりました。資本的支出と配当を除くフリーキャッシュフローは2.36億ドルで、2012年の10億ドルに比べ8.02億ドルの減少となりました。キャッシュフローの減少は、訴訟や税金の和解に関連しての支払いによるものです。これらの和解の影響を除くと、営業活動によるキャッシュフローとフリーキャッシュフローは第4四半期にそれぞれ17億ドルと11億ドルずつでした。

2013年12月31日時点の**現金および有価証券**は12億ドルに達しました。当四半期中に株式の買い戻しはありませんでした。2013年には、テバ社は約4.97億ドル相当の1.28億株を買い戻しました。2012年上期より、テバ社は2011年12月に承認された30億ドルの株式買い戻し計画の一環として、約17億ドル相当の4090万株を買い戻しています。

2013年の第4四半期では、完全希薄化後一株当たり純利益計算に用いられた平均**株式数**はGAAPベースおよびnon-GAAPベースで8.48億株です。2013年12月31時点で、テバ社の時価総額を計算するための株式数は約8.48億株となりました。

2013年12月31日時点の**総資本**は226億ドルで、2013年9月30日時点の224億ドルに対し0.2億ドルの増加となりました。総資本の増加はGAAPベースの純利益が3.8億ドルと為替調整の影響によりますが、配当金の支払いにより一部相殺されています。

## 配当

取締役会は、2014年2月4日の会議において、2013年第4四半期の配当は、第3四半期より5%増の一株当たりNIS1.12（当日の為替レートによる換算で約34セント）の現金配当を公表しました。

基準日は2014年2月24日となり、支払日は2014年3月10日です。税金は15%で源泉徴収されます。

以上

## 付帯資料

	ジェネリック医薬品				
	通年(12月31日)				対前年
	2013		2012		2013-2012
	単位: 百万米ドル/セグメント別売上率				
売上	9,906	100%	10,385	100%	-5%
売上総利益	4,095	41%	4,518	44%	-9%
研究開発費	494	5%	485	5%	2%
営業経費	1,945	20%	1,971	19%	-1%
セグメント利益*	1,656	17%	2,062	20%	-20%

	スペシャルティ医薬品				
	通年(12月31日)				対前年
	2013		2012		2013-2012
	単位: 百万米ドル/セグメント別売上率				
売上	8,402	100%	8,150	100%	3%
売上総利益	7,326	87%	7,173	88%	2%
研究開発費	909	11%	793	10%	15%
営業経費	1,850	22%	1,686	21%	10%
セグメント利益*	4,567	54%	4,694	58%	-3%

	MS				
	通年(12月31日)				対前年
	2013		2012		2013-2012
	単位: 百万米ドル/セグメント別売上率				
売上	4,328	100%	3,996	100%	8%
売上総利益	3,869	89%	3,566	89%	8%
研究開発費	66	2%	84	2%	-21%
営業経費	533	12%	506	13%	5%
セグメント利益*	3,270	76%	2,976	74%	10%

	その他スペシャルティ医薬品				
	通年(12月31日)				対前年
	2013		2012		2013-2012
	単位: 百万米ドル/セグメント別売上率				
売上	4,074	100%	4,154	100%	-2%
売上総利益	3,457	85%	3,607	87%	-4%
研究開発費	843	21%	709	17%	19%
営業経費	1,317	32%	1,180	28%	12%
セグメント利益*	1,297	32%	1,718	41%	-25%

\*セグメント利益は、セグメント/BLの売上総利益とセグメント/BLに関連する  
研究開発費と営業経費で構成されており、  
一般管理費、償却費および経常外項目を含まない

§ 0.5%以下