

2014年9月4日

テバ製薬株式会社  
テバファーマスーティカル株式会社  
テバエーピーアイ株式会社

この資料は、2014年7月31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、2014年度第2四半期業績を発表

- 売上高 50 億ドル—前年同期比 2%増
- Non-GAAP 営業利益 14 億ドル—同 8%増、GAAP 営業利益 9.25 億ドル
- Non-GAAP 純利益 10.5 億ドル—同 4%増、GAAP 純利益 7.48 億ドル
- Non-GAAP 希薄化後 1 株当たり純利益 1.23 ドル—同 3%増、GAAP 希薄化後 1 株当たり純利益 0.87 ドル
- 営業活動による潤沢なキャッシュフロー12.5 億ドル—同 43%増（ただし訴訟和解関連支払額を除く）
- ジェネリック医薬品売上高 5%増—うち米国ジェネリック売上 10%増、同利益は 41%増
- 米国における Copaxone® 処方箋の 50%以上が Copaxone® 40mg/mL
- 2014 年度 1 株当たりの配当が増加—Copaxone® の特許維持の場合には 4.90~5.10 ドル、Copaxone® のジェネリック発売の場合には 4.50~4.80 ドルとなることを予想

2014年7月31日、イスラエル—テバファーマスーティカル・インダストリーズ・リミテッド<以下、テバ社>（NYSE:TEVA）は、2014年6月30日終了の第2四半期の業績を発表しました。

テバ社の社長兼最高経営責任者（CEO）である Erez Vigodman は次のように述べています。「2014 年度第 2 四半期において、当社は、全販売品目において既存事業ベースで前年同期比増収を達成するなど、好調な業績を収めることができました。ジェネリック医薬品事業は採算性が大幅に向上し、堅調な結果を挙げることができました。スペシャリティ医薬品事業では、米国において現時点までに Copaxone® ユーザーの 51%を新たに上市した Copaxone® 40mg/mL に切り替えることができ、世界全域および米国の多発性硬化症（MS）市場において確固たる主導的地位を維持しています。また当社の当四半期におけるスペシャリティ医薬品販売活動として、欧州において DuoResp Spiromax® を成功裡に上市したほか、ER ヒドロコド

ンの FDA 申請に向けた準備や、複数回投与可能なアルブテロール乾燥粉末吸入剤 (MDPI) について FDA が承認審査を受諾するといった進捗を見るに至っており、喜ばしい限りです。当社の 2014 年度の最注力項目、すなわち、『テバ社の経営基盤を強化すること』、『Copaxone® フランチャイズ事業を維持すること』、『既存事業の成長を促進し、テバ社を長期的な価値を創造する企業として位置付けること』、これら 3 点においても顕著な進捗が見られます。今四半期においては、新たな組織に基づく体制を発表しました。新組織のひとつが Siggi Olafsson 統率の下に編成されたグローバル・ジェネリック・メディシングループです。Siggi はジェネリック医薬品業界において最も豊富な経験を有する 1 人です。当社は引き続き生産ネットワークの改変を加速するとともに、コスト削減プログラムを徹底的に見直すことにより、さらにコスト削減を図ることができました。また当社は Labrys 社 (Labrys Biologics) を取得しました。同社は疼痛治療分野における当社独自の患者中心の治療に重要な貢献をすることでしょう。最後に、当社は今、今後の戦略的方向性の確立に向けて鋭意作業中であることを申し添えます」

### ジェネリック医薬品セグメント

#### ジェネリック医薬品

4-6 月

2014

2013

単位: 百万米ドル/売上比率

売上	2,515	100.0%	2,405	100.0%
粗利	1,046	41.6%	989	41.1%
研究開発費	126	5.0%	124	5.2%
営業経費	388	15.4%	489	20.3%
セグメント利益*	532	21.2%	376	15.6%

\*セグメント利益は、次のような構成となっています。

セグメント関連{粗利-(営業経費+研究開発費)}

一般管理費、償却費およびその他項目を含みません。

当社の一部製品について、最近分類を変更しました。上記データは全決算期について変更後の分類を反映させたものです。

2014 年度第 2 四半期のジェネリック医薬品売上高は 25 億ドル (API 売上 1.82 億ドルを含む) となりました。これは前年同期に比べ、米ドルベースでも現地通貨ベースでも等しく 5% 増です。

ジェネリック医薬品の売上明細は下記の通りです。

- 米国の売上高は 11 億ドルで、前年同期と比べ 10%増加となりました。増加の主要因は 2014 年 3 月に独占的に上市した capecitabine (Xeloda®のジェネリック医薬品) が当四半期を通して寄与したこと、他社に先駆けて omega-3-acid ethyl esters (Lovaza®のジェネリック医薬品) を上市したこと、前年同期には販売していなかった各種製品、とりわけ raloxifene (Evista®のジェネリック医薬品) および tolterodine tartrate (Detrol®のジェネリック医薬品) を発売したことが寄与したものです。なおこうした新製品発売による売上増は、他製品で独占性の消失や販売競争の激化により売上減となったため、一部相殺されています。この最も顕著な例として amphetamine salts (Adderall®のジェネリック医薬品) が挙げられます。
- 欧州売上 8.14 億ドル、前年同期比 2%減 (現地通貨ベースでは 6%減)。売上減の主要因は、欧州においては高い収益性と持続可能性なビジネスを追求するという戦略と、入札市場ごとに適したアプローチをとったことにありますが、この結果、欧州におけるジェネリック医薬品事業の収益性は目に見えて改善しました。
- その他地域 (ROW) の売上は 6.33 億ドル、前年同期比 4%増 (現地通貨ベースでは 11%増)。現地通貨ベースでの売上増は、昨年度販売された製品の値引き対応引当戻し入れによるカナダの売上増と、中南米における売上増が要因です。「その他地域」市場における当社の売上は米ドル比での現地通貨の下落により大きな影響を被りました。

2014 年度第 2 四半期における他社への API 売上は 1.82 億ドルで、前年同期比 4%減 (現地通貨ベースでは 5%減) となりました。減収の原因は主として「その他地域」市場と米国における売上減によるものです。

当該四半期における全売上の 50%はジェネリック医薬品が占めています。なお前年同期における同製品の占める割合は 49%でした。

### ジェネリック医薬品の粗利

2014 年度第 2 四半期におけるジェネリック医薬品セグメントの粗利は 10 億ドルで、前年同期比 0.57 億ドル増 (6%増) でした。同じく売上利益率は 41.1%から 41.6%に上昇しました。この利益率の向上は主として米国とカナダにおける売上増と、欧州における売上構成比の変化に起因する利益率の上昇、並びに生産性向上の効果によるものです。

### ジェネリック医薬品の利益率

2014 年第 2 四半期の当社のジェネリック医薬品セグメントの利益は、前年同期の 3.76 億ドルに対し 5.3 億ドルでした。また同期の対売上利益率は前年同期の 15.6%から 21.2%へと上昇しました。これは主として営業経費減と売上増、粗利増とによるものです。

## スペシャリティ医薬品セグメント

## スペシャリティ医薬品

4-6 月

2014

2013

単位：百万米ドル/売上比率

売上	2,027	100%	2,051	100%
粗利	1,768	87.2%	1,772	86.4%
研究開発費	214	10.6%	208	10.1%
営業経費	484	23.9%	450	21.9%
セグメント利益*	1,070	52.8%	1,114	54.3%

\* セグメント利益は、次のような構成となっています。

セグメント関連[粗利－(営業経費＋研究開発費)]

一般管理費、償却費およびその他項目を含みません。

当社の一部製品について、最近分類を変更しました。上記データは全決算期について変更後の分類を反映させたものです。

2014 年度第 2 四半期におけるスペシャリティ医薬品セグメントの売上は 20 億ドルで、前年同期比 1%減でした。米国におけるスペシャリティ医薬品の売上は前年同期比 5%減の 14 億ドルでした。欧州における同医薬品の売上は前年同期比 13%増（現地通貨ベースでは 7%増）の 5.01 億ドルでした。その他地域におけるスペシャリティ医薬品の売上は前年同期比 4%減の 1.07 億ドル、現地通貨ベースでは 5%減でした。

当四半期におけるスペシャリティ医薬品の売上は当社総売上の 40%となり、前年同期の 42%から低下しました。

スペシャリティ医薬品売上が前年同期比減となったのは主として米国における Copaxone® の売上減によるものですが、この減少分の大半は欧州における同医薬品の売上増によって相殺されています。

下表は 2014、2013 の各 4-6 月期について治療領域ごとの売上と当社のスペシャリティ医薬品セグメントの主要製品をまとめたものです。

## スペシヤリティ医薬品売上内訳

	4-6 月		増減率
	2014	2013	対前年同期
	単位: 百万米ドル		
<b>中枢神経系</b>	1,271	1,361	-7%
Copaxone®	939	1,070	-12%
Azilect®	103	87	18%
Nuvigil®	88	74	19%
<b>オンコロジー</b>	284	246	15%
Treanda®	190	177	7%
<b>呼吸器系</b>	257	241	7%
ProAir®	133	115	16%
Qvar®	74	76	-3%
<b>ウイメンズヘルス</b>	128	118	8%
<b>その他スペシヤリティ</b>	87	85	2%
<b>スペシヤリティ医薬品合計</b>	<b>2,027</b>	<b>2,051</b>	<b>-1%</b>

当社の一部の製品について、最近分類を変更しました。上記データは全決算期について変更後の分類を反映させたものです。

米国およびその他世界各地における主流の多発性硬化症治療薬である Copaxone® (20 mg/mL および 40 mg/mL) の売上は前年同期比 12%減の 9 億ドルでした。米国における売上は 19%減の 6.62 億ドルでした。主要因は販売数量減ですが、2014 年 1 月に Copaxone® 20 mg/mL の価格を 9.9% 引上げて売上減の一部が相殺されました。当四半期における販売は、前四半期において Copaxone® 40 mg/mL を上市したことにより 20 mg/mL との予想交換比率が不確実であったこと、競合品であるジェネリック医薬品の上市による潜在的なリスクを警戒した顧客が Copaxone® 20 mg/mL の在庫を削減したことにより、高水準の在庫が積み上がっていたことです。

2014 年 6 月の IMS データによれば、2014 年度第 2 四半期末時点において、米国の新処方箋と総処方箋に占める Copaxone® 製品のシェアは、それぞれ 32.2%と 33.2%でした。同じく Copaxone® 40 mg/mL のシェアは 17.3%と 15.1%となっています。こうした結果、Copaxone® 40 mg/mL が Copaxone® の処方箋総数に占める割合は 45%でした。

米国外の売上は前年同期比 9%増（現地通貨ベースでは 8%増）の 2.77 億ドルでした。この増加は必要なリベート額を引き下げたことと、一部欧州市場における需要増によるものです。

**Azilect®** の世界全域における売上は前年同期比 18%増の 1.03 億ドル、これに対してグローバル市場内収益は 14%増の 1.36 億ドルでした。当社の売上増は米国における販売数量増と値上げ、さらに欧州における販売数量増を反映したものです。

2014 年第 2 四半期における当社のオンコロジー領域の売上は前年同期比 15%増の 2.84 億ドルでした。売上増は主として最近上市された **G-CSF**、**Lonquex®** および **Granix®** によるものです。**Treanda®** の売上は前年同期が 1.77 億ドルだったに対し、1.9 億ドルとなりました。

呼吸器系領域の売上は前年同期比 7%増の 2.57 億ドルでした。また **ProAir®** 売上は同じく 16%増の 1.33 億ドルでした。これは主として販売数量増と値上げによるものです。**Qvar®** 売上は、値上げにより 3%減の 0.74 億ドルとなりました。喘息および COPD（慢性閉塞性肺疾患）治療薬 **DuoResp Spiromax®** については、4 月に欧州医薬品庁（EMA）の承認を得て、5 月にドイツとデンマーク、次いで 6 月にポルトガルにて上市しました。

### スペシャリティ医薬品粗利

2014 年度第 2 四半期におけるスペシャリティ医薬品セグメントの粗利は前年同期と同じ 18 億ドルでした。

同じくスペシャリティ医薬品セグメントの粗利率は、前年同期の 86.4%に対し 87.2%でした。利益率が向上したのは商品構成の変化によるものです。

### スペシャリティ医薬品利益

スペシャリティ医薬品セグメントの利益は前年同期比 4%減の 11 億ドルでした。これは主として新製品上市に伴う営業経費の増加によるものです。

スペシャリティ医薬品のセグメント売上に対する利益率は 52.8%で、前年同期の 54.3%に比し、低下しました。

下表は、2014、2013 両年の 4-6 月期について MS フランチャイズおよびこれ以外のスペシャリティ医薬品の詳細を示したものです。

## MS

## 4-6 月

2014

2013

単位: 百万米ドル/売上比率

売上	939	100.0%	1,070	100.0%
粗利	840	89.5%	951	88.9%
研究開発費	20	2.1%	20	1.9%
営業経費	120	12.8%	130	12.1%
セグメント利益*	700	74.5%	801	74.9%

## その他スペシャリティ

## 4-6 月

2014

2013

単位: 百万米ドル/売上比率

売上	1,088	100.0%	981	100.0%
粗利	928	85.3%	821	83.7%
研究開発費	194	17.8%	188	19.2%
営業経費	364	33.5%	320	32.6%
セグメント利益*	370	34.0%	313	31.9%

当社の一部製品について、最近分類を変更しました。上記データは全決算期について変更後の分類を反映させたものです。

## その他の営業活動

OTC の売上は、米ドル基準、現地通貨ベース共に前年同期比 7% 増となりました。これは主として欧州における販売増によるものです。

PGT (P&G と Teva の合弁会社) の市場内売上は前年同期比 8 百万ドル増の 3.5 億ドルでした。これは欧州における販売増によるものですが、増加分の一部は中南米およびアジアにおける販売減によって相殺されました。

米国における P&G 社向け OTC 医薬品の売上は前年同期の 0.55 億ドルに対し 0.48 億ドルに留まりました。

2014年7月、当社は以前にP&G社から買収した米国の2つのOTC医薬品製造工場を、同社の完全子会社であるNew Chapter, Inc.社の株式49%と引き換えに同社に売却しました。これら2工場は米国におけるP&G向けOTC医薬品の殆ど全量を製造していましたが、今後はこの2工場からPG&社に対しOTC医薬品を販売することはなくなりました。

その他の売上は、前年同期の2.01億ドルに対し、2.29億ドルとなりました。大半はイスラエルとハンガリーにおける第三者製品の販売に由来するものです。

### 2014年度第2四半期主要指標

#### Non-GAAP 情報

2014年度第2四半期におけるNon-GAAP費用は3.06億ドルでした。主として取得した無形資産の償却費用です。したがって、当四半期のNon-GAAP純利益とNon-GAAP1株利益からは以下の費用並びに他の一定の項目を除きます。

- 取得無形資産償却費用 2.56億ドル。うち2.49億ドルは製品の売上原価、残る7百万ドルは営業経費。
- リストラ費（事業再構築費）、減損費、その他費用合計 1.48億ドル
- 訴訟和解関連費用 0.26億ドル
- 設備関連規制対応費 0.14億ドル
- 関連する税控除 1.38億ドル

当社としては、こうした項目を除外することで、投資家の方々に当社事業をより理解いただけると考えます。米国GAAPベースの決算数値と修正済みNon-GAAPベースの数値の調整項目に関しては添付別表をご覧ください。

#### 為替レート

2014年度第2四半期と2013年度第2四半期とでは為替レートに変動が生じています。この変動により当社の売上が0.16億ドル増えると同時に、Non-GAAP営業利益は0.16億ドル減少しました。

#### 粗利

Non-GAAP粗利は29億ドルとなりました。これは前年同期の額と同じです。Non-GAAP粗利率は前年同期の58.7%に対し58.0%でした。GAAPベースでは27億ドル、52.7%、対する前年同期は26億ドル、52.7%でした。

#### 研究開発費（R&D仕掛品取得費を除く）

第2四半期の研究開発費は3.44億ドル、前年同期は3.36億ドルでした。対売上比率は両年とも6.8%です。ジェネリック医薬品セグメント関連の研究開発費は1.26億ドルで、前年同期の1.24億ドルに対し2%増となっています。これは主として米国のジェネリック医薬品セグメント関連経費が高いことによるものです。スペシャリティ医薬品セグメント関連の研究開発費は前年同期の2.08億ドルに対し3%増の2.14億ドルでした。これは主として当社のスペシャリティ医薬品パイプラインへの投資増によるものです。

#### 営業経費（取得無形資産償却を除く）

第2四半期の営業経費は9.14億ドル、これは売上比18.1%となります。前年同期は9.73億ドル、19.8%でした。ジェネリック医薬品セグメント関連の営業経費は3.88億ドルで、前年同期の4.89億ドル比21%減となりました。これは主として欧州とロシアにおける経費減と米国におけるロイヤルティ費減とによるものです。スペシャリティ医薬品セグメント関連営業経費は4.84億ドルで、前年同期比8%増の4.5億ドルとなっています。これは主として DuoResp Spiromax®、Lonquex®、Granix®、Adasuve® の上市に関わる費用と、2014年後半に向けた新たな製品上市準備費によるものです。

#### 一般管理費

第2四半期の一般管理費は3.02億ドル、売上比6.0%でした。前年同期は3.19億ドル、6.5%でした。この減少は主としてカナダにおける法的手段による債権回収に関わる「その他の収入」とP&G社との合弁事業関連費用が減少したことによるものですが、この費用減少は他の費用増によって一部相殺されました。

#### 当四半期の営業利益

Non-GAAP 営業利益は前年同期比8%増の14億ドルでした。対するGAAP 営業利益は9.25億ドルでした。また前年同期のGAAP 営業利益は5.86億ドルの損失でした。

#### 財務費用

Non-GAAP 財務費用は0.76億ドルでした。前年同期は0.82億ドルでした。GAAP 財務費用は0.78億ドル、前年同期は0.89億ドルでした。

#### 法人税引当

Non-GAAP 税前利益13億ドルに対するNon-GAAP 法人税引当金は四半期税率18.6%に基づき2.40億ドルでした。前年同期は同じく12億ドルに対し、1.06億ドル、税率は13.7%でした。GAAP 税前利益8.47億ドルに対する法人税費用は、四半期税率12.0%に基づき1.02億ドルでした。前年同期においては、税前損失6.75億ドルに対し2.22億ドルの還付がありました。

四半期税率が上がったのは当国の税制面の恩典制度に基づく従前の減免措置が 2013 年に失効したことによるものです。現在は、イスラエルにおける当社の利益に対し一般的に 9%の税率が課されます。

### 純利益および 1 株当たり純利益

GAAP 純利益および GAAP 希薄化後 1 株当たり純利益はそれぞれ 7.48 億ドル、87 セントでした。前年同期は 4.52 億ドルの損失で 1 株当たり損失は 53 セントでした。また Non-GAAP 純利益、Non-GAAP 希薄化後 1 株当たり純利益は 10.05 億ドル、1 ドル 23 セントで、前年同期の 10.02 億ドル、1 ドル 20 セントと比較して、それぞれ 3%および 4%の増加となりました。

### キャッシュフロー

営業活動によるキャッシュフローは、前年同期の 9 億ドルに対し、11 億ドルでした。この増加は主として純利益増と運転資本の改善によるものです。純資本支出と配当金支払を除いたフリーキャッシュフローは 5.83 億ドルで、前年同期から 2.05 億ドル増加しました。

### 現金および市場性のある有価証券

2014 年 6 月 30 日現在の現金および売買可能な有価証券総額は 12 億ドルでした。

2014 年度第 2 四半期における完全希薄化後 1 株当たり純利益の計算に必要な加重平均株式数は GAAP ベース・Non-GAAP ベースとも 8.57 億株でした。同年 6 月 30 日現在のテバ社の時価総額計算用の発行済み株式数はおよそ 8.53 億株でした。

### 株主資本

2014 年 6 月 30 日現在の株主資本は 236 億ドルでした。同年 3 月 31 日現在では 230 億ドルでした。増加の主要因は GAAP 純利益が 7 億 5000 万ドルであったこと、従業員ストックオプション行使による収入が 1 億ドルあったことなどですが、増加分の一部は配当金支払 3 億ドルによって相殺されています。

### 配当

当社は、2014 年 7 月 29 日開催の取締役会において、2014 年度第 2 四半期について 1 株当たり 1.21 NIS（新シェケル）の現金配当実施を決定しました（1.21 NIS は 2014 年 7 月 29 日現在の為替レートでは約 35.3 セント）。

なお配当支払基準日は 2014 年 8 月 21 日とし、配当金は 2014 年 9 月 4 日に支払われます。また 15%の源泉徴収税が課されます。

以上