

다케다, 2015 회계연도 상반기 실적 발표...1년 실적 가이드스 확인

위장학, 종양학, 신항 시장 부문 매출 신장 견인

오사카, 일본--([BUSINESS WIRE](#))-- 다케다제약(Takeda Pharmaceutical Company Limited) (도쿄증권거래소: 4502):

상반기 실적, 실적 가이드스와 일치

- 기저 매출 전년 동기 대비 3.8% 성장(보고 매출은 6.2% 증가한 9040 억 엔)
- 기저 핵심 이익 전년 동기 대비 3.7% 성장(영업 이익은 5.4% 감소한 1104 억 엔)

상반기 다케다 전략적 성장 동력 부문 지속적 성과

- 전년 동기 대비 위장학 부문 기저 매출 28.7% 증가, 종양학 부문 1.6% 증가
- 신항 시장 기저 매출 전년대비 7.1% 증가, 러시아 및 중국 시장이 큰 기여
- 다케다 성장 동력 부문인 위장학, 종양학, 신항 시장의 연결 기저 매출은 전년 대비 10% 증가

혁신 신약, 상반기 성장 뒷받침

- 엔티비오(Entyvio)의 성공은 20 억 달러 이상의 피크 판매 목표를 지속 지원했다.
- 브린텔릭스(Brintellix)와 애드세트리스(Adcetris)가 꾸준히 성장했다.

- 아질바(Azilva)와 로트리가(Lotriga) 일본에서 고성장을 지속했다.

지역별 실적

- 전년 동기 대비 기저 매출 성장률은 미국 +12.0%(엔티비오, 브린텔릭스가 견인), 유럽/캐나다 +1.5%(엔티비오, 애드세트리스가 견인), 신흥 시장 +7.1%(러시아, 중국)를 기록했다.
- 일본 시장 내 신제품이 높은 성장을 달성했다. 일본 내 기저 매출은 제네릭 보급 증가로 전년 동기 대비 3.4% 감소했다.

효율성 지속 향상

- 프로젝트 서밋(Project Summit)으로 2015 회계연도 상반기 110억 엔의 비용 절감을 달성했다.
- 올 회계연도에 200억 엔 비용 절감 달성 목표가 순조롭게 추진되고 있다.

2015 회계연도 내실 성장에 대한 경영진 가이드런스 확인

- 2015 회계연도 기저 매출은 낮은 한 자리수 성장, 기저 핵심수익 성장 기저 매출 성장 이상, 기저 핵심 EPS 성장, 기저 핵심 수익 성장 이상 달성

크리스토프 웨버(Christophe Weber), 다케다 사장/최고경영자(CEO)

“다케다는 2015 회계연도 상반기 3.8%의 기저 매출 성장률을 기록하며 실적 개선을 지속했다. 자사의 성장 주축인 위장학, 종양학, 신흥 시장 부문이 성장을 주도했다. 올

상반기 영업이익은 최근 여러 건의 신규 출시에 따른 비용 증가와 연구개발(R&D) 계획에 따른 투자 증가로 인해 감소했다. 하지만 기저 핵심 이익은 3.7% 증가했다. 기저 매출 성장률에 육박하는 수치다. 상반기 실적을 토대로 전체 연도의 경영진 가이드언스를 재확인한다.”

2015 회계연도 상반기 주요

수치

	2014 회계연도		2015 회계연도		성장률
	상반기	상반기	상반기	기저 ²	
10 억 엔					
매출	851.4	904.0	+6.2%	+3.8%	
영업이익	116.7	110.4	-5.4%	-	
핵심 이익¹	169.9	177.5	+4.5%	+3.7%	
순익 ³	61.4	54.4	-11.5%	-	
EPS	78 엔	69 yen	-11.2%	-	
핵심 EPS	134 엔	135 yen	+1.2%	+7.9%	

¹ 핵심 이익은 구매회계, 상각 및 무형자산 감액 손실, 구조조정 비용 및 소송 비용 등 예외 항목을 제외한 영업이익으로 산출된다.

² 기저 실적은 실제 사업 실적을 파악하기 위한 것이다. 기저 매출과 기저 핵심 이익은 위와 같은 내용과 인수/매각, 외환 조정을 제외한다.

³ 회사 소유주 귀속

상반기 기저 매출 성장률은 3.8% 였으며 기저 핵심 이익은 3.7%, 기저 핵심 EPS 는 7.9% 성장해 2015 회계연도에 대한 경영진 가이드언스에는 변화가 없었다. 보고된 매출은 6.2% 증가한 9040 억 엔을 기록했다. 새로 출시된 제품에 대한 지출이 증가하고 2014 년 부동산 매각과 관련된 기타 수입이 감소하면서 영업이익, 순익, EPS 는 전년 동기 대비 각각 62 억 엔, 71 억 엔, 9 엔 하락했다. 이 수치는 1 분기에 비해 2 분기에 개선됐다.

기저 매출 성장에는 다케다의 성장 동력인 위장학, 종양학, 신항 부문이 주로 기여했다. 위장학 부문 매출은 엔티비오에 힘입어 전년 동기 대비 28.7% 뛰어 올랐다. 벨케이드(Velcade)와 애드세트리스를 포함한 종양학 부문 매출은 1.6% 늘었다. 신항 시장 매출은 7.1% 증가했다. 벨류 브랜드(Value Brand: 브랜드 제네릭 및 OTC)와 러시아, 중국 시장의 견조한 성장이 원동력이 됐다. 미국 시장(기저 매출 성장을 12.0%)과 유럽 및 캐나다(1.5% 증가) 실적도 매출 성장에 기여했다. 일본에서는 아질바와 로트리가와 같은 제품이 매출 성장을 주도했으나 제네릭 경쟁 가열로 총 매출은 3.4% 감소했다.

효율을 개선하기 위한 전사적 전략 프로그램인 ‘프로젝트 서밋’(Project Summit)은 상반기 110억 엔의 비용을 절감하며 꾸준한 성과를 올리고 있다. 최근 수 개월 동안 서밋이 실행한 이니셔티브로는 사업 구조조정 프로그램, 생산 설비 가동 최적화, 운영 효율 지속 증진 등을 꼽을 수 있다. 신설된 글로벌 조달 조직도 효과적인 외부 지출을 활용함으로써 성과에 기여했다. ‘프로젝트 서밋’의 일부인 효율 증진 이니셔티브는 계속 추진되고 있으며 다케다는 운영 효율 증진을 위해 최선을 다하고 있다.

‘엔티비오’는 향후 수 년간 다케다 매출 성장에 기여할 주요 글로벌 약품이 될 것으로 기대된다. 아질바, 로트리가, 다케캡(Takecab)은 다케다가 일본에서 선도적 지위를 유지하는 데 뒷받침이 되어줄 전망이다. R&D 부서의 지속적 노력의 일부로 재발성/난치성 다발성 골수종 치료를 위한 익사조밋(ixazomib)이 7월 유럽에서 신속평가 지위를 얻었으며 미국에서 2015년 9월 우선 검토(Priority Review) 지위를 획득했다. 다케다는 2015년 9월 네시나(Nesina)와 메트포민(metformin) 복합제 정에 대한 신약 허가 신청을 제출했으며 전립선암과 폐경 전 유방암 치료를 위한 24주 지속형 주사제 류프린(Leuplin)에 대한 허가를 획득했다. 또한 2015년 9월 다발성 경화증 치료제 토팍손(Copaxone)에 대한 승인을 획득했다.

다케다는 장기 매출 및 이익 성장으로 이어지는 2015 회계연도 경영진 가이드언스를 확인했다.

2015 회계연도 경영진 가이드런스

	기저 성장
기저 매출	낮은 한 자리수
기저 핵심 이익	기저 매출 성장을 이상
기저 핵심 EPS	기저 핵심 이익 성장을 이상

다케다의 2015 회계연도 상반기 실적에 대한 자세한 내용은 웹사이트(<http://www.takeda.com/investor-information/results/>)에서 찾아볼 수 있다.

다케다제약(Takeda Pharmaceutical Company Limited) 소개

일본 오사카에 본사를 둔 다케다(Takeda)(도쿄증권거래소: 4502, <http://goo.gl/eX9kbP>)는 제약 부문에 중점을 둔 연구 기반의 글로벌 기업이다. 일본 최대 제약기업이자 업계 글로벌 선도 기업인 다케다는 의약품 혁신을 주도하며 전 세계인의 건강 증진을 위해 최선을 다하고 있다. 회사에 대한 자세한 정보는 웹사이트(www.takeda.com)에서 확인할 수 있다.

비즈니스와이어(businesswire.com) 원문 보기:

<http://www.businesswire.com/news/home/20151029005645/en/>

[이 보도자료는 해당 기업에서 원하는 언어로 작성한 원문을 한국어로 번역한 것이다. 그러므로 번역문의 정확한 사실 확인을 위해서는 원문 대조 절차를 거쳐야 한다. 처음 작성된 원문만이 공식적인 효력을 갖는 발표로 인정되며 모든 법적 책임은 원문에 한해 유효하다.]

연락처

다케다제약(Takeda Pharmaceutical Company Limited)

투자자 문의

히구치 노리코(Noriko Higuchi)

+81-(0)3-3278-2306

noriko.higuchi@takeda.com

미디어 문의

일본어 전용

타다 츠요시(Tsuyoshi Tada)

+81 (0)3-3278-2417

tsuyoshi.tada@takeda.com

영어 미디어 및 일본 외 국가 미디어 문의

토비아스 코트만(Tobias Cottmann)

+41-79-217-7252

tobias.cottmann@takeda.com