

다케다, 2018 회계연도 실적 및 2019 회계연도 가이드스 발표

- 2018 회계연도에 거둔 호실적은 주로 핵심 고성장 제품들과 운전비용 절감노력에 따른 것으로 구 다케다[1]의 실적은 원래 가이드스 치를 크게 상회하고 샐리어 인수 관련 비용까지 흡수.
- 2019 회계연도에 다케다의 5 개 핵심 비즈니스 영역[2]에서 핵심 고성장 제품들의 모멘텀이 계속될 전망이고 이에 따라 독점권 상실에 따른 손실을 상쇄할 수 있을 것으로 기대.
- 14 개 글로벌 브랜드[3]의 균형 잡힌 포트폴리오 성장 예상과 이노베이션 R&D 엔진을 통한 지속적인 파이프라인 유지, 마진 확대와 부채 감소라는 목표 달성을 위한 노력으로 미래 성장을 낙관.

오사카, 일본--(Business Wire)--다케다제약(Takeda Pharmaceutical Company Limited)
(도쿄증권거래소: 4502)(뉴욕증권거래소: TAK):

2018 회계연도 실적

구(legacy) 다케다의 기저 매출 5.3% 성장... 연결 매출 18.5% 증가

- 구 다케다의 기저 매출 성장은 5.3%의 견조한 성장을 거뒀으며, 이는 엔티비오(ENTYVIO) (+34.8%)와 닐라로(NINLARO) (+36.1%) 등 핵심 고성장 제품들에 기인한 것이다.
- 연결 매출은 2조 972억엔으로 18.5% 증가했다. 이는 주로 구 샐리어(Shire plc)의 실적을 2019년 1월 8일자부터 포함시키는 일회성 요인에 따른 것이며, 이 증가분은 다케다의 유통채널 정책을 구 샐리어 제품들에 적용하는데 따른 부정적인 영향으로 인해 부분적으로 상쇄됐다.

구 다케다의 기저 핵심 이익마진은 540bps 증가

- 구 다케다의 기저 핵심 이익은 38.7% 증가했고, 이 가운데 운전비용 절감노력이 540bps 마진 향상 중에서 3/4 정도에 기여했다. 구 다케다의 기저 핵심

이익마진은 핵심 고성장 제품들의 호조와 글로벌 오픈스 이니셔티브 시행을 통해 지난 2년 간에 걸친 이익을 단순 가산할 경우 960bps 만큼 증가했다.

- 구 다케다의 영업이익은 사업 모멘텀이 크게 높아진 덕택에 70.3% 증가했다. 2017 회계연도 중에 와코 퓨어 케미컬(Waco Pure Chemical) 투자 철회와 테바(Teva) 합작사업으로의 추가적 제품 이전으로 인한 고액의 일회성 이익 증가에 더해서 2018 회계연도에도 부동산 매각 및 멀티랩(Multilab)과 테크풀(Techpool)에 대한 투자 철회를 통해 일정한 이익 증가를 이룰 수 있었다.
- 연결 영업이익은 2050 억엔으로 15.2% 감소했고 연결 EPS 도 주당 113 엔으로 52.6% 감소했다. 이는 주로 비현금성 구매회계비용이 발생한 때문이다. 구 다케다가 영업이익에서 높은 실적을 올림에 따라 2018 회계연도에 발생한 샐리어의 인수 관련 비용을 모두 흡수했다.

R&D 이노베이션 엔진, 중요한 파이프라인 상의 성과 거둬

- 엔티비오는 두 약제를 직접 비교하는 VARSITY 연구[4]에서 아달리무맙(Adalimumab)과 대비하여 궤양성 대장염 치료에 상당히 높은 효과를 보였다. 미국에서 궤양성 대장염 치료용 피하주사제에 대한 승인 신청이 제출되었고 유럽에서도 궤양성 대장염과 크론병에 대한 승인 신청이 이뤄진 바 있다.[5]
- 2018 년 회계연도에 미국과 유럽에서 타크지로(TAKHZYRO), 유럽에서 알룬브릭(ALUNBRIG)에 대한 승인이 이루어졌다. 이 밖에도 애드세트리스(ADCETRIS)에 대한 중요한 약효 확대 승인이 일본과 유럽에서 미 치료 호지킨 림프종에 대해 이뤄졌으며, 미국에서 트린텔릭스(TRINTELLIX)에 대해 치료 후 발생 성기능장애에도 적용될 수 있다는 승인이 내려졌다.
- 이노베이션 파이프라인은 2018 년 4 월 이후로 15 건에 달하는 신 분자체 임상단계 진전 결과를 냈다.

- 또 2018 회계연도 중에 44 건의 바이오테크 및 학계와의 협력 사업을 새로 진행했고 세 건의 첨단 세포치료 파트너십을 맺었다.

비핵심 자산 매각으로 현금재고를 늘리고 핵심 비즈니스에 초점을 맞춰

- 연결 잉여현금흐름은 3781 억엔으로 4.6% 늘었으며, 여기에는 부동산, 시장성 유가증권, 테크폴, 멀티랩 등 비핵심 사업부문에 대한 매각을 통한 2009 억엔의 현금도 포함된다.
- 2019년 5월 8일 다케다는 자이드라(XIIDRA)를 34억달러 선불 현금과 추후 성취 가능한 마일스톤에 대해 최고 19억달러를 받는다는 조건으로 노바티스에 매각한다고 발표했다. 이에 더해 다케다는 에티콘(Ethicon)과 장기 제조업서비스 협정을 맺고 타코실(TACHOSIL)을 3억 5800만달러의 선불 현금을 받고 매각하는데 합의했다.[6]
- 다케다는 이들 비핵심 자산 매각을 통한 현금을 부채를 줄이고 향후 3~5년 내에 순부채/조정 EBITDA 비율을 두 배로 늘리는데 사용한다는 방침이다.
-

다케다제약 최고경영자인 크리스토퍼 웨버(Christophe Weber)는 다음과 같이 말했다.

"우리가 샤이어를 인수하고 보다 경쟁력이 높고 가치 기반의 R&D 중심 글로벌 바이오 제약회사로 발돋움하려는 이때 2018 회계연도는 중요한 이정표가 될 것으로 예상된다. 지난 해를 통틀어 우리는 합병을 통한 조직 통합에 힘을 기울이는 한편 높은 재무실적에서도 드러나듯이 높은 비즈니스 모멘텀을 유지할 수 있었다. 샤이어 인수는 계획한 대로 순조롭게 진행되고 있으며, 다케다의 가치와 기업문화에 빠르게 적응을 하고 있다. 우리는 비용 절감을 위한 통합 기회를 이미 확보해놓고 있으며 비핵심 자산에 대한 투자 철회 전략도 확정해놓고 있다. 미래를 내다보면 우리 회사가 미래 사업 성장을 위한 강력한 기반을 갖고 있음이 분명히 드러난다. 우리는 위장관(GI) 질환, 희귀병, 혈장유래 치료제, 종양학, 신경과학 등 5개 부문에 초점을 맞추고 있으며, 앞으로 중장기 우리의 매출은 대부분이 14개 글로벌 약제 브랜드의 균형 잡힌 포트폴리오로부터 발생할 것으로 기대된다. 지난 해 15건의 임상단계 진출 사례에서 볼

수 있듯이 우리 회사의 이노베이션 파이프라인은 확고한 실적으로 올리고 있으며, 마진 확대와 부채 감소라는 목표 달성을 위해 최선의 노력을 다하고 있다.

우리 회사의 특정 사업부문에 대한 집중과 선택, R&D 엔진, 재무건전성 등을 감안할 때 다케다는 환자들과 주주들을 위해 장기적으로 높은 가치를 제공할 수 있을 것으로 낙관하고 있다."

[1] '구 다케다(Legacy Takeda)'에는 구 샤이어 실적(2019년 1월 8일부터 2019년 3월 31일까지 다케다의 실적에 포함된 실적분)과 구 다케다 및 구 샤이어가 인수 관련해서 발생한 비용, 구매회계에 따른 재무상의 영향 등은 제외된다. '구 샤이어(Legacy Shire)'는 2019년 1월 8일 완결된 다케다의 샤이어에 대한 인수 과정에서 피인수 대상이 된 사업부문과 인수 완결 전 또는 후에 해당 사업부문의 실적을 가리킨다.

[2] 위장관(GI) 질환, 희귀병, 혈장유래 치료제, 종양학, 신경과학

[3] 엔티비오, 가택스/레베스티브, 알로피셀, 브프리브, 엘라프라제, 나트파라/나트파르, 애디노베이트, 타크지로, 하이크비아, 커비트루, 감마가드, 리퀴드/키오비그, 알부민/플렉스부민, 닌라로, 알룬브릭

[4] Schreiber S, et al. J Crohns Colitis 2019;13(Supplement_1):S612-3 (abst OP34).

[Oral presentation]

[5] 미국 내 바이오 약제 라이선싱 어플리케이션; EU 에서의 마케팅 승인 연장 어플리케이션

[6] 자이드라(XIIDRA)와 타코실(TACHOSIL)에 대한 투자 철회는 2019년 2분기 말에 완결될 것으로 예상되며, 이는 법적, 규제기관, 해당 지역 노동법규 요건에 부합될 경우에 한해 확정될 예정.

2018 회계연도 실적(4월~3월)

- 구 다케다의 실적 호조로 샤이어 인수 관련 비용을 흡수했다. 이들 비용에 대한 보다 구체적인 내용은 첨부 부록을 참조.

(10 억엔)	FY2017	FY2018	전년도대비성장률
매출	1,770.5	2,097.2	+18.5%

영업이익	241.8	205.0	-15.2%
순이익 ⁱ	186.9	109.1	-41.6%
EPS	239 엔	113 엔	-52.6%
핵심수익 ⁱⁱ	322.5	459.3	+42.4%

ⁱ 회사 소유주들에게 귀속.

ⁱⁱ 핵심수익은 IFRS 기준에 따라 제공되는 회계지표가 아니며, 순이익에서 소득세 비용, 지분법에 근거하여 우리 회사의 이익분 또는 투자손실분 계산액, 금융비용 및 수익, 기타 영업비용 및 수익, 구매회계나 거래관련 비용 등 경영진에서 핵심 사업과 무관하다고 판단하는 제품 및 기타 아이템과 관련된 무형자산의 상각잠식 손실 등을 제외한 것이다.

2018 회계연도(4월~3월) 구 다케다 실적 보고

(10 억엔)	FY2017	FY2018 ⁱⁱⁱ	전년도대비성장률
매출	1,770.5	1,788.0	+1.0%
영업이익	241.8	411.8	+70.3%
순이익 ^{iv}	186.9	312.9	+67.4%
EPS ^v	239 엔	399 엔	+66.6%
핵심수익 ^{vi}	322.5	393.3	+21.9%

ⁱⁱⁱ 구 샐리어 실적(2019년 1월 8일부터 2019년 3월 31일까지 다케다의 실적에 포함된 실적분)과 구 다케다 및 구 샐리어가 인수 관련해서 발생한 비용, 구매회계에 따른 재무상의 영향 등은 제외.

^{iv} 회사 소유주들에게 귀속.

^v 2018 회계연도 EPS 계산에 사용된 주식 수: 784,477,109 주(샐리어 인수 완결 하루 전날인 2019년 1월 7일 현재)

^{vi} 핵심수익은 IFRS 기준에 따라 제공되는 회계지표가 아니며, 순이익에서 소득세 비용, 지분법에 근거하여 우리 회사의 이익분 또는 투자손실분 계산액, 금융비용 및 수익, 기타 영업비용 및 수익, 구매회계나 거래관련 비용 등 경영진에서 핵심 사업과 무관하다고 판단하는 제품 및 기타 아이템과 관련된 무형자산의 상각잠식 손실 등을 제외한 것이다.

2019 회계연도 경영 가이드스

2019 회계연도 경영 가이드스: 사업 모멘텀은 독점권 상실에 따른 손실을 대부분 상쇄할 것으로 기대된다.

- 회사의 5개 핵심 비즈니스 영역에서 주요 고성장 제품들이 높은 모멘텀을 유지할 것으로 보이며, 이에 따라 벨케이드(VELCADE), 피라지르(FIRAZYR), 유로릭(ULORIC) 등 제품에 대한 독점권 상실에 따른 손실을 거의 만회할 수 있을 것으로 기대된다.
- 1년에 걸쳐 구 샤이어 실적을 다케다 실적으로 포함시키고 비용 통합을 이루어 운전자금 절감 노력 등으로 기저 핵심 EPS를 350~370 엔으로 유지할 수 있을 것으로 기대한다.

가이드스	
기저 매출 성장 ^{vii}	전년대비 동일 또는 약간 하락 예상
기저 핵심 수익마진	20% 중반
기저 핵심 EPS	350~370 엔
연간 주당 배당금	180 엔

- 미국에서의 벨케이드에 대한 재무 관련 가정은 정맥 또는 피하주사 방식의 경쟁제품(치료 메커니즘은 다르지만)이 2019년 7월에 출시된다는 것이다. 만약 경쟁 제품이 출시되지 않을 경우 프로포마 기저매출 성장은 "전년대비 동일 또는 약간 상승"이 예상된다.

^{vii} 기준치 3조 3000억엔(구 다케다와 구 샤이어의 프로포마 2018년 4월~2019년 3월 통합 매출을 같은 기간 111 JPY/USD 평균환율로 환산했을 경우)과 비교했을 경우의 지속 환율 성장률(2018 회계연도 평균 환율을 적용했을 경우)

주: 2019 회계연도 경영 가이드스는 최근에 발표된 자이드라와 타코실에 대한 투자 철회는 감안하지 않는다. 그러나 다케다는 이들 투자 철회가 경영 가이드스에 중요한 영향을 미치지 않는다는 견해를 갖고 있다.

다케다의 최고재무책임자 코스타 사루코스(Costa Saroukos)는 다음과 같이 말했다.

"2019 회계연도에 대한 우리의 가이드는 독점권 상실에 따른 손실로 인해 상당한 영향을 받았다. 이 요인이 없었다면 우리의 매출은 엔티비오, 타크지로, 닌라로 등 핵심 제품들과 면역 글로불린 항체 매출 증가에 힘입어 6~7%p 가 늘었을 것이다. 2019 회계연도에 회사의 기저 핵심 수익마진은 20% 중반에 달할 것으로 기대하며, 운전자금 지출 효율성 향상과 끊임없는 비용통합 노력으로 향후 중기적으로 봐서 기저 핵심 수익마진이 30% 중반까지 올라갈 것으로 보고 있다. 샤이어 인수를 완결한 후 우리는 시너지 기회에 대한 근본적인 검토를 시행하고 2021 회계연도까지 연간 반복성 비용절감 예상액을 14 억달러에서 20 억달러로 상향 조절할 수 있게 됐음을 알린다.

마진 상승 이외에도 우리는 향후 3~5년 내에 순부채/조정 EBITDA 비율을 두 배로 늘려 부채를 줄이는데 노력을 기울이고자 한다. 이는 높은 현금흐름과 자이드라와 타코실에 대한 투자 철회 결정에서도 볼 수 있다시피 부채삭감에 대한 움직임이 갈수록 빨라짐에 따라 가능하게 될 것이다. 이에 더해 우리는 성장 부문 지원을 위한 비즈니스에 계속 투자를 집중할 것이며 연간 주당 배당금 180 엔을 계속 유지할 방침이다.

다케다는 2018 회계연도 예상보다도 훨씬 높은 실적을 거뒀으며, 이는 높은 마진 개선과 현금 창출 능력에 기인한 것이다. 우리는 앞으로도 예상치를 상회하는 결과를 계속 내고자 하며 이를 통해 주주들에게 보다 높은 가치를 제공하려고 한다.

2019 회계연도 예상: 핵심 수익 92.2% 증가할 것으로 예상하며 인수 관련 비용과 구매회계 영향을 제외한 순이익은 17.7% 증가할 것으로 보인다.

- 구 샤이어의 연간 매출 실적을 다케다 실적에 포함시키게 됨으로써 매출은 전년 대비 57.4% 증가할 것으로 예상된다.
- 영업이익과 EPS 는 샤이어 인수 관련 통합비용과 구매회계 관련 비용으로 인해 크게 영향을 받을 것으로 보인다. 샤이어 인수 관련 비용과 구매회계 영향을 제외할 경우 2019 년도 순이익은 17.7% 증가할 것으로 예상된다(보다 자세한 사항은 첨부 부록 참조).

- 핵심수익은 1 년 간에 걸친 구 샤이어의 기여분, 비용 통합, 지속적인 운전자금 절감 노력 등으로 인해 92.2% 증가할 것으로 예상된다.

(10 억엔)	FY2018 실적	FY2019 실적	변화율
매출	2,097.2	3,300.0	+57.4%
영업이익	205.0	-193.0	N/A
순이익	109.1	-383.0	N/A
EPS	113 엔	-246 엔	N/A
핵심수익	459.3	883.0	+92.2%
환율(연평균)	1 US\$= 111 엔 1 euro= 129 엔	1 US\$= 111 엔 1 euro= 124 엔	

다케다의 2018 회계연도 실적과 기타 재무 관련 정보에 대해 보다 자세한 사항은 <https://www.takeda.com/investors/reports/> 참조.

다케다제약(Takeda Pharmaceutical Company Limited) 개요

다케다제약(도쿄증권거래소: 4502)은 일본에 본사를 두고 과학을 삶에 변화를 주는 의약품으로 구현하여 환자에게 보다 나은 건강과 더 밝은 미래를 가져다주기 위해 최선을 다 하고 있는 가치 중심, 연구개발 기반의 글로벌 바이오제약 회사이다. 다케다는 종양학, 위장병학, 중추신경계 및 희귀질환의 네 가지 치료 분야에 연구 개발 노력을 쏟고 있다. 또한 다케다는 플라즈마 유래 치료법과 백신에 목적을 둔 연구개발 투자에 힘쓰고 있다. 또한 회사는 새로운 치료 옵션의 한계를 앞당기고 강화된 협업 연구개발 엔진과 역량을 활용하여 견고하고 다양한 파이프라인을 창조함으로써 사람들의 삶을 변화시키는 데 기여하는 혁신적인 의약품 개발에 주력하고 있다. 다케다의 직원들은 환자의 삶의 질 향상과 80 여국가와 지역에서 헬스케어 분야의 파트너들과 협력에 전념하고 있다.

자세한 정보는 웹사이트(<https://www.takeda.com>) 참조.

중요 통보사항

이 통보와 관련하여 ‘보도자료’는 이 문서 및 기타 구두 발표자료, 문답 세션, 이 보도자료와 관련하여 다케다제약(‘다케다’)이 언급하거나 배포한 서면 또는 구두 자료 등을 모두 포함한다. 이 보도자료(구두 브리핑, 브리핑과 관련하여 행한 문답 등을 포함)는 유가증권의 매입, 인수, 청약, 교환, 판매, 처분을 위한 제안, 권유, 호객행위와는 무관하며 어떠한 관할권 하에서도 투표나 승인을 요청하는 행위와도 무관하다. 이 보도자료를 통해 어떠한 주식이나 증권도 일반 투자자들에게 제공되지 않는다. 1933년 제정 미국 증권법(이후 수정법도 포함) 규정에 따라 등록(또는 면제되는 경우도 포함) 목적으로 하는 경우를 제외하고는 미국 내에서 어떠한 증권 제안도 하지 않는다. 이 발표는 수취자가 정보의 목적으로만 사용한다는 조건 하에 제공(수취자에게 제공될 수 있는 다른 정보와 함께)되는 것이다(따라서 어떠한 투자, 취득, 처분 등 거래 평가 목적으로 사용되지 않는다는 조건으로). 이 제약 조건을 준수하지 않을 경우 이는 관련 증권법 위반이 된다.

다케다가 직간접적으로 지분을 소유하고 있는 회사들은 별개의 조직들이다. 이 발표에서 ‘다케다’는 때로 편의상 다케다와 다른 자회사들을 통칭하는 경우가 있다. 이와 마찬가지로 ‘우리’ 같은 표현도 자회사와 다케다의 파트너 회사들까지 포괄해서 쓰이는 경우가 없지 않다. 이러한 표현은 특정 회사를 언급하는데 있어서 달리 다른 표현이 없을 경우에 쓰일 수 있음을 유의해야 한다.

미래예측진술

이 보도자료와 보도자료와 관련해서 배포된 다른 자료들에는 추정치, 예측, 목표, 플랜 등 다케다의 미래 비즈니스 및 미래 상황, 운영실적 등에 대한 믿음이나 의견이 담긴 미래예측진술을 포함할 수 있다. 특히 이 보도자료에는 매출, 영업이익, 조정 EBITDA, 소득세전이익, 다케다 소유주들에게 귀속되는 순이익, 기본주당순이익, 상각, 자본잠식 및 기타 소득/지출 잠식, 기저 매출, 기저 핵심 수익마진, 기저 핵심 EPS, 순부채 등 다케다의 재무 운영상의 실적에 관련된 예측과 경영 추정을 포함하고 있다. 모든 경우에 적용되는 것은 아니지만 보통 "목적한다" "계획한다" "그럴 것이라 믿는다" "희망한다" "계속될 것이다" "기대한다" "목표한다" "의도한다" "그럴 것이다" "그렇지도 모른다" "그렇게 되어야 한다" "그럴 수도 있다" "그럴 가능성이 있다" "그렇다고 예상한다" "추정한다" "예측한다" 등이나 이와 유사하면서 부정적인 의미가 있는 표현이 들어간 경우

미래예측진술이라고 간주된다. 이 문서에 들어 있는 어떠한 미래예측진술도 다케다가 현재 입수할 수 있는 정보에 근거한 가정과 믿음에 근거하고 있다. 그러한 미래예측진술은 다케다 또는 다케다의 경영진이 미래 실적에 대해 일체의 보증을 하는 것이 아니며 알려져 있거나 알려져 있지 않은 리스크나 불확실성 등 요인을 담고 있으며, 그러한 예로는 모든 것을 담을 수는 없지만 일본, 미국, 전세계에서의 일반적 경제상황, 경쟁 압력과 관련 변화 상황, 법률과 규제 변화, 제품개발 프로그램의 성공 또는 실패, 규제당국의 결정 및 그 결정 시기, 환율의 변화, 기존 제품 및 개발 중인 제품의 안전성과 효능에 대한 클레임 및 문제 제기, 피인수 회사와의 합병 후 조직 통합 등이 있으며 이들 요인은 다케다의 실제 재무실적 및 재무상의 지위를 미래예측진술에서 명시적 또는 암시적으로 언급된 미래의 실적, 재무상의 지위 성취와 크게 다르게 만들 가능성이 있다. 다케다의 실적, 성과, 재무적 지위에 영향을 미치는 이들 및 기타 요인들에 대한 보다 자세한 정보는 다케다가 미국 증권거래위원회(SEC)에 제출한 20-F 양식의 등록보고서에서 '3 항. 중요 정보--D. 리스크 요인'을 참조. 이 정보는 다케다의 웹사이트 <https://www.takeda.com/investors/reports/sec-filings/> 또는 www.sec.gov 에서 입수할 수 있다. 다케다나 다케다 경영진은 이 미래예측진술에 언급된 기대가 실제로 현실화될 것이라는 보증을 하지 않으며 실제 실적과 성과, 재무적 지위는 기대와 크게 다를 수 있음을 분명히 한다. 이 문서를 수취하는 누구든지 미래예측진술에 대해 과도한 신뢰를 걸어서는 안 된다. 다케다는 이 문서나 다른 미래예측진술에 포함되어 있는 미래예측진술을 업데이트할 의무를 일체 지지 않는다. 과거의 실적은 미래 실적을 추측할 수 있게 하는 지표가 아니며 이 문서에 언급된 다케다의 실적은 다케다의 미래 실적에 대한 추정, 예측, 기대치와는 거리가 멀다.

일부 비 IFRS 재무 수치

이 보도자료와 보도자료와 관련해서 배포된 다른 자료들에는 기저 매출, 핵심수익, 기저 핵심수익, 핵심 순이익, 기저 핵심 순이익, 기저 핵심 EPS, 순부채, EBITDA, 조정 EBITDA, 운전잉여현금흐름 등 국제회계기준(IFRS)에 부합되지 않는 재무 수치를 포함하고 있다. 다케다 경영진은 이 보도자료에 포함되어 있는 IFRS 및 비 IFRS 수치를 모두 활용하여 실적을 평가하고 운영 및 투자 결정을 내리고 있다. 비 IFRS 수치는 IFRS 에서 사용하고 비교 가능 수치를 낼 수 있는 일정한 소득, 비용, 현금흐름 아이템을 제외하고 있다. 이들 비 IFRS 수치를 포함시킴으로써 경영진은 투자자들이 다케다의 실적을 보다 심층적으로 분석하고 핵심 실적과 기저 추세를 이해할 수 있도록 하려는

것이다. 다케다의 비 IFRS 수치는 IFRS 원칙에 따라 계산된 것이 아니며 그러한 비 IFRS 수치는 IFRS 수치(때로 '공식보고 수치'라고도 부른다)를 보완하거나 대체하지 않는 것임을 주의해야 한다. 투자자들은 이들 비 IFRS 수치를 직접적으로 비교 가능한 IFRS 수치로 전환시켜서 검토해볼 필요가 있다.

다케다의 비 IFRS 측정치에 대한 보다 자세한 정보는 다케다의 IR 웹사이트에 게재되어 있다. <https://www.takeda.com/investors/reports/quarterly-announcements/quarterly-announcements-2018/>

의학 정보

이 발표는 모든 국가에서 입수가 가능하지 않을 수 있거나 다른 상표로 판매되거나 복용량이 달리 표시되거나 약효가 높은 제품에 대한 정보가 담겨 있을 수 있다. 여기에 담긴 정보는 어떤 것도 현재 개발 중인 약을 포함하여 처방약에 대한 사용 권고, 홍보, 광고로 받아들여져서는 안 된다.

재무정보

다케다의 재무제표는 국제회계기준(IFRS)에 따라 작성되었다. 샤이어의 재무제표는 미국에서 일반적으로 인정된 회계원칙(US GAAP)에 따라 작성되었다. 따라서 다케다와 샤이어 간의 재무정보는 서로 직접 비교할 수 있는 성격의 것이 아니다.

샤이어 인수 건은 2019년 1월 8일 완결되었으며, 2019년 3월 31일로 끝나는 우리 회사의 연결재무제표에는 2019년 1월 8일에서 2019년 3월 31일 사이 샤이어의 실적이 포함되어 있다. '구 다케다' 비즈니스에 대한 언급은 샤이어에 대한 인수 전 비즈니스를 언급하는 것이다. 또 '구 샤이어' 비즈니스에 대한 언급은 샤이어 인수를 통해 얻어 들인 신규 사업체들을 지칭하는 것이다.

이에 더해 이 발표자료는 다케다의 조정 EBITDA와 샤이어의 비 GAAP EBITDA를 언급하고 있다. 다케다의 조정 EBITDA는 IFRS 원칙에 맞춰 계산된 수치가 아니며 샤이어의 비 GAAP EBITDA도 미국 GAAP 원칙에 따라 계산된 것이 아니다. IFRS(다케다의 경우)에 따라 작성된 가장 비교 가능한 수치는 순수익(net profit)이며

미국 GAAP 원칙(샤이어)에 따라 작성된 가장 비교 가능한 수치는 순이익(net income)이다. 다케다의 조정 EBITDA와 샤이어의 비 GAAP EBITDA, 그리고 IFRS와 미국 GAAP 원칙에 따라 가장 가깝게 비교 가능한 수치에 대한 보다 자세한 설명은 슬라이드 58 과 74 를 참고하도록 한다. 다케다의 조정 EBITDA 와 샤이어의 비 GAAP EBITDA 는 서로 직접 비교 가능한 수치가 아니며, 그 이유는 (1) 다케다의 실적은 IFRS 에 근거하고 샤이어 실적은 미국 GAAP 원칙에 따른 것이기 때문 (2) 다케다의 조정 EBITDA 와 샤이어의 비 GAAP EBITDA 는 서로 다른 정의에 근거하고 있기 때문이다.

비즈니스 와이어(businesswire.com) 원문 보기:

<https://www.businesswire.com/news/home/20190513005951/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.]

언론 연락처

다케다제약(Takeda Pharmaceutical Company Limited)

투자 문의

오쿠보 다카시(Takashi Okubo)

+81-(0)3-3278-2306

takeda.ir.contact@takeda.com

미디어 문의

고바야시 카즈미(Kazumi Kobayashi)

+81 (0)3-3278-2095

kazumi.kobayashi@takeda.com