

다케다, 조직 대변혁에 박차... 견조한 FY2019 재무실적에 이어 FY2020 에도 성장 모멘텀 지속돼

오사카, 일본--(Business Wire)--다케다제약(Takeda Pharmaceutical Company Limited) (도쿄증권거래소: 4502)(뉴욕증권거래소: TAK)이 2020 년 3 월 31 일로 마감된 회계연도(FY2019)에 대한 재무실적을 13 일 발표했다.

다케다는 코로나 19 에 대한 대응 및 장기적 성장을 위한 경쟁우위 선점에 이노베이션과 가치를 활용한다는 면에서 높은 성과를 보이고 있다.

- 회사는 2019 회계연도 중에 3 조 2910 억엔이라는 매출을 올려 샤이어(Shire plc) 인수 이후 최초의 전년(全年) 매출에서 57% 증가를 기록했다.
- 2019 회계연도에 회사의 영업이익은 종전 가이드스 수치를 크게 넘어서서 1000 억엔에 달했다. 이는 비현금 인수 관련 부정적 영향에도 불구하고 이룬 실적이다.
- 핵심 영업이익[i]은 9620 억엔으로 전년도 대비 110%가 증가했다.
- 다케다는 비용 시너지 목표를 23 억달러로 상향 조정했고 이에 따라 부채 감축과 비핵심 자산 투자 철회를 목표로 계속 노력을 기울이고 있다.
- 잉여현금흐름이 9680 억엔으로 156%나 증가했고 이로써 다케다는 주당 180 엔이라는 종전의 배당정책을 계속 유지할 수 있었다.
- 다케다는 2019 회계연도에 440 억엔의 순이익을 거뒀다.
- 2020 회계연도 중의 영업이익 예상치를 전보다 3 배가 넘는 3550 억엔으로 상향조정 했다. 다케다의 성장 모멘텀은 금년도에 계속 상승할 것으로 기대되며 중기적으로도 가속화될 것으로 보인다.

다케다제약 최고경영자인 크리스토프 웨버(Christophe Weber)는 다음과 같이 언급했다.

"세계 10 대 바이오 제약회사로 발돋움하고자 하는 우리 회사의 노력은 금년도에 좀더 가속화되었고 이를 통해 전보다 훨씬 나은 실적을 낼 수 있었다. 우리는 이제 단일 다케다 조직으로서 전면 가동되고 있으며 5 개 핵심 사업 부문 및 글로벌 시장기회와 연계한 지역적 확장을 통해 성장을 이루고 있다. 무엇보다도 중요한 것은 우리가 과학을 생명을 구하는 의학으로 발전시키는 가치에 근거한 회사라는 점이다"

"우리 회사의 가치 추구하고 관련하여 다케다는 코로나 19 사태에 따른 도전과제에 적극 대응하고 있다. 우리는 글로벌 업계 연합체를 결성하고 우리 회사의 혈장유래 치료 분야 세계정상급 R&D 능력을 파트너 회사들과 공유하고 있다. 이에 더해서는 우리는 코로나 19로 인한 심각한 합병증을 앓고 있는 환자들을 위해 혈장유래 치료제(CoVlg-19) 개발에 박차를 가하기 위해 다른 글로벌 및 지역 혈장회사들과 협력 하에 혈장 수집 및 생산을 진행하고 있다. 더구나 금년 여름에 개시될 임상시험이 계획대로 진행되고 있고 이 노력이 성공적일 경우 CoVlg-19는 세계 최초의 승인 치료 옵션이 될 수 있을 것으로 기대된다"

"우리 회사의 2020 회계연도 가이드런스 수치는 다케다의 성장 모멘텀에 대한 자신감을 반영한다. 우리는 향후 5년에 걸쳐 개시 예정인 회사의 R&D 파이프라인에서 유망한 제품 후보군들과 보다 장기적인 성장을 위한 조기 파이프라인 강화를 통해 미래 성장을 할 수 있는 높은 가능성을 갖고 있다"

하이라이트

2019 회계연도에 다케다의 사업구조 대변혁이 보다 구체화됨에 따라 높은 실적 거둬

2020년 3월 31일로 끝나는 FY2019의 재무실적 [ii,iii,iv]

(10 억엔)	보고성장률		핵심성장률		기저성장률
	FY2019	전년도대비	FY2019	전년도대비	
매출	3,291.2	+56.9 %	3,291.2	+56.9 %	+1.6 % y-o-y (프로포마)
영업이익	100.4	-57.8 %	962.2	+109.5 %	
마진	3.1 %	-8.3pp	29.2%	+7.3 pp	28.9%
순이익	44.2	-67.3 %	602.2	+87.4 %	
EPS(엔)	28 yen	-79.8%	387 yen	+52 yen	395 엔
잉여현금흐름	968.0	+156.0%			

- 회사의 2019 회계연도 매출 79%를 차지하는 5개 사업 부문은 기저성장률(프로포마) 기준으로 전년도 대비 6%가 성장했다.

- 회사의 대표적인 위장관 치료 제품인 엔티비오(Entyvio)와 희귀유전병 혈관부종 치료제 타크자이로(Takhzyro), 혈장유래 치료제 등은 모두 높은 성장에 기여했다. 2019 회계연도 기저성장에 기여한 주요 요인들은 다음과 같다.
 - 엔티비오 +33% (위장관치료)
 - 타크자이로 +318% (희귀질병)
 - 닌라로(Ninlaro) +29% (종양치료)
 - 트린텔릭스(Trintellix) +25% (신경과학)
 - 알부민/플렉스부민(Albumin/Flexbumin) +20% (PDT 면역학).
- 우리 회사의 PDT 면역학 부문은 전년도 대비 9%라는 높은 기저매출 성장률을 거뒀다.
 - 면역글로블린 제품의 매출 성장률은 기저성장률(프로포마) 기준으로 4 분기에 전년도 동기 대비 17% 성장을 거뒀다. 이는 주로 피하 IG(SCIG) 부문의 높은 성장에 힘입은 것이다.
- 4 분기 중에 다케다는 중국에서 중간에서 중증에 이르는 궤양성 대장염(UC)과 크론병(CD) 환자들 치료에 대해 엔티비오(베돌리주맙)에 대한 승인을 얻었다.
- 영업이익 보고액수는 1000 억엔이 넘어서 샐리어 인수와 관련된 비현금 액수가 상당히 높았음에도 불구하고 종전의 가이드런스 수치를 크게 상회했다.
- 비용 시너지와 운영경비 상의 효율성 향상으로 전년도 대비 핵심 영업이익이 110%가 늘어서 거의 1 조엔(9620 억엔)에 달했다. 이에 더해 기저 핵심 영업마진도 전년도의 22%에서 2019 회계연도 28.9%로 거의 7%p 향상을 이루었다.
- 운영효율 향상과 투자 철회를 통해 잉여현금흐름이 거의 1 조엔(9680 억엔)에 달해서 7010 억엔에 달하는 부채를 상환하고 배당금 정책에서 다케다의 오랜 전통인 주당 180 엔을 계속할 수 있었다.

FY2020 가이드런스: 성장 모멘텀 계속될 전망

(10 억엔)	FY2019 실적	FY2020 예상	기저 ^v (경영진 가이드런스)
매출	3,291.2	3,250.0	낮은 한 자릿수 성장
보고 영업이익	100.4	355.0	

핵심 영업이익	962.2	984.0	높은 한 자릿수 성장
핵심 영업이익마진	29.2%	30.3%	낮은 30%대
보고 EPS(엔)	28	39	
핵심 EPS(엔)	387	420	낮은 10%대 성장
연간 주당배당액(엔)	180	180	

다케다는 2020 회계연도로 접어들면서 높은 성장 모멘텀을 유지하고 있으며 계속 기저 매출과 기저 영업이익 성장 가속화 가능성을 갖고 있다. 이에 더해 중기적으로 기저 핵심 영업이익마진이 30%대 중반에 머물 것으로 보인다.

2020 회계연도 영업이익은 회사가 2019 회계연도에 있었던 비현금 인수 관련 비용의 영향에서 벗어나게 되므로 3 배 이상 증가할 것으로 예상된다. 다케다는 2020 회계연도에 기저 핵심 영업이익이 높은 한 자릿수 성장을 할 것으로 예상하며 기저 핵심 주당수익률도 낮은 10%대 성장을 거둘 것으로 기대하고 있다. 다케다는 주주들에 대한 배당금을 주당 180 엔으로 계속 유지할 수 있을 것으로 예상된다.

회사의 가이드런스 수치는 다케다의 5 개 핵심 사업 부문에 걸친 사업 모멘텀이 계속되고 14 개 글로벌 브랜드에 대한 기저 매출 성장 추세의 지속, 비용 시너지의 조기 실현 등에 대한 경영진의 기대를 반영하고 있다. 2020 회계연도 가이드런스 수치는 또한 다음의 주요 가정에 근거한 것이다. 즉 (i) 2020 회계연도 중에 미국 내에서 피하 벨케이드(Velcade)에 대한 505(b)2 경쟁상대가 나타나지 않을 것 (ii) 다케다가 이미 공개한 내역 이외의 다른 투자 철회 사례가 없을 것 (iii) 코로나 19 와 관련해서 현재 경영진이 예상하는 바에서 크게 벗어나지 않을 것 등이다.

다케다는 13 일 발간된 2020 년 3 월 31 일로 끝나는 분기 및 회계연도에 대한 요약보고서(Quick Report)에서 전 세계적인 코로나 19 전염사태로 인해 회사 운영에 다양한 악영향을 입고 있기는 하지만 현재까지 이에 따라 재무실적에 어떠한 부정적 영향도 겪지 않고 있다. 지금까지 입수된 정보에 근거해서 다케다는 2020 회계연도 재무실적이 코로나 19 로 인해 큰 영향을 받을 것으로 예상하지 않으며 실제로 2020 회계연도 예측도 이러한 가정에 근거하고 있다. 그러나 코로나 19 와 관련된 상황은 매우 유동적이고 새롭게 터질 수 있는 코로나 19 전염사태 및 그에 따른 격리 및 사회적 거리

두기, 주요 시장에 대한 정부의 활동제한 조치 등으로 인해 회사 제품에 대한 수요의 급감, 공급체인 차질, 임상시험 프로그램의 지연 등 형태로 다케다의 사업이 심각한 영향을 받을 수 있다. 이러한 사태가 발생할 경우 다케다의 사업에는 상당한 악영향을 입을 수 있으며 이로 인해 재무실적 악화나 2020 회계연도 예측치에 크게 미치지 못하는 결과를 낼 수도 있다.

전략적 업데이트: 글로벌 10 대 바이오 제약회사로 발돋움하기 위한 미래 변혁 플랜

다케다의 2019 회계연도 재무실적은 우리의 다년간에 걸친 조직 대변혁 노력이 성과를 거두고 있음을 보여준다. 2014 회계연도 이래로 다케다는 매출 기준으로 전세계 20 대 바이오 제약회사에서 10 대 기업으로 상승하고 있으며 같은 기간 동안 매출은 두 배 가까이 늘어서 3 조 2910 억엔에 달한다. 기저 핵심 영업마진도 같은 기간에 걸쳐 12%p 가 증가했으며 중기적으로 보아 제약업계의 최고 기업으로 발돋움할 수 있을 것으로 기대된다.

다케다의 미래는 환자들에 직접 영향을 미치고 주주 가치를 높이는 글로벌 비즈니스 플랫폼과 이노베이션 엔진을 구축한다는 목표에 근거하고 있다. 회사의 비즈니스는 5 개 핵심 사업 부문과 브랜드 수의 증가에 주된 초점을 맞추고 있다. 즉 위장관 치료(2019 회계연도 매출의 21%를 차지), 희귀질병(20%), 혈장유래 치료(12%), 종양학(13%), 신경과학(13%) 등에 더해서 대표 브랜드 수가 계속 늘고 있고 유망한 치료 분야를 망라하는 R&D 파이프라인도 튼튼한 상태에 있다.

다케다는 바이오 제약업계의 글로벌 시장기회와 연계된 지역적 확장을 지속하고 있다. 이에 따라 미국(2019 회계연도 매출의 48%를 차지), 일본(18%), 유럽 및 캐나다(20%), 신흥시장(14%) 등의 지역적 매출 분포를 나타내고 있다. 회사가 사업 규모를 계속 확장함에 따라 경쟁우위도 갈수록 강화되고 있으며 핵심 지역시장에서 신약 및 치료제를 개발 판매하는 기회도 더욱 높아지고 있다.

비용 시너지의 가속화와 부채 저감, 투자 철회 프로그램

사이어에 대한 인수는 이제 거의 완결된 상태로서 회사는 단일 다케다 조직으로서 전면 가동되고 있다. 회사는 연간 비용 시너지 목표를 20 억달러에서 2021 회계연도 말까지

23 억달러로 상향 조정했고 벌써 11 억달러에 달하는 비용절감을 거둔 바 있다. 다케다는 2019 회계연도 중에 2300 억엔의 선납을 포함하여 7010 억엔에 달하는 부채를 상환하여 EBITDA 대비 순부채 비율을 2020 년 3 월 31 일 현재 전년동기의 4.7 배에서 3.8 배로 낮출 수 있었다. 한편 회사의 100 억달러에 달하는 투자철회 프로그램은 계획대로 순조롭게 진행되고 있어서 총 77 억달러에 달하는 5 건의 거래 건이 지금까지 완결되거나 발표된 바 있다.

성장 모멘텀과 튼튼한 R&D 파이프라인

다케다는 회사 내부의 연구역량을 최대한 활용하여 세계 정상급의 첨단 R&D 엔진을 구축했으며 이와 동시에 전 세계에 걸쳐 과학연구를 의학부문에 응용하기 위해 이노베이션 생태계와 적극적인 협력을 진행하고 있다.

신제품 출시를 앞둔 제품들은 12 개로서 이 가운데는 1 단계에서 새로운 분자물질(NME) 등이 있으며 최고 예상매출액이 100 억달러가 넘는 업계 최고 또는 최초의 이들 제품은 2024 회계연도까지 출시가 될 예정이다. 회사의 R&D 엔진은 2025 회계연도 이후에 개별화된 치료가 가능한 차세대 치료법이 될 것으로 예상된다. 이들 개발 프로그램은 세포요법, 유전자치료, 데이터과학 등을 접목한 새로운 플랫폼을 근거로 한 것이 될 것이다.

- 새로운 증세와 지역에 따른 20 건 이상의 중추적 연구가 시행되고 있는 14 개 글로벌 브랜드
- 향후 5 년에 걸쳐 15 건의 의약품 승인이 예상되는 중국에서 사업 확장
- 2024 회계연도까지 12 건의 업계 최고 또는 최초 NME 승인 건이 예상되며 9 건의 등록 승인 건이 예상
- 30 건에 달하는 임상시험 단계 조기 개발 NME 및 차세대 플랫폼 개발을 통한 지속적인 성장(2025 회계연도 이후)
- 기존 200 건에 달하는 파트너십에 더해 2019 회계연도 동안에만 바이오테크 업체 및 대학 연구기관들과 38 건의 R&D 파트너십을 체결

다케다의 2019 회계연도 실적과 기타 재무정보에 대한 보다 자세한 정보를 알려면 <https://www.takeda.com/investors/reports/quarterly-announcements/> 참조.

다케다제약(Takeda Pharmaceutical Company Limited) 개요

다케다제약(도쿄증권거래소: 4502 / 뉴욕증권거래소: TAK)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(GI), 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 향상, 그리고 80 여 국가와 지역 헬스케어 분야 파트너들과의 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(이하 ‘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 법적 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 보도자료는 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 소유한 기업들은 별도의 법인으로 간주된다. 이 보도자료에서 ‘다케다’는 다케다 본사 뿐만 아니라 그 자회사들을 지칭할 때도 편의상

사용되는 경우가 있다. 이와 마찬가지로 ‘우리’라는 표현 또한 자회사들이나 다케다의 파트너 회사들을 지칭할 때 사용될 수 있다. 이러한 표현은 특정 회사(들)을 지칭할 때 다른 적절한 표현이 없을 경우 사용될 수 있다.

미래예측진술

이 보도자료와 이와 관련하여 추가로 배포되는 모든 자료는 다케다의 미래 비즈니스 상황과 미래 위상, 추정, 예측, 목표, 플랜 등을 포함한 경영실적 등에 대한 미래예측진술과 믿음, 의견 등이 들어가 있을 수 있다. 특히 이 보도자료는 다케다의 재무 및 운영상 성과와 관련된 예측과 경영진의 추정을 포함할 수 있다. 예를 들어(모든 경우를 다 포함하지는 않지만) “목표” “플랜” “믿는다” “희망한다” “지속한다” “기대한다” “목표한다” “의도한다” “그럴 것이다” “그럴 수도 있다” “그려야 한다” “그럴 것으로 예상된다” “그럴 수도 있다” “예측한다” “추정한다” “현상황을 근거로 예상한다” 등이나 이와 유사한 표현(또는 부정적인 표현)이 들어간 경우 미래예측진술로 간주된다. 이 문서에 포함되어 있는 모든 미래예측진술은 현재 다케다가 입수한 정보에 근거한 가정과 믿음에 근거한 것이다. 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 조직통합 문제 등이 있으며 이들 요인은 다케다의 실적이나 성과, 실제 재무적 위상을 미래예측진술에서 언급된 미래 실적과 크게 다르게 만들 가능성이 있다. 다케다의 실적이나 성과, 재무적 위상에 영향을 미칠 수 있는 여기서 언급된 요인들과 그 밖의 요인들에 대해 보다 자세한 정보를 알고 싶으면 미국 증권거래위원회(SEC)에 제출된 20-F 양식상의 등록계출서에 들어 있는 ‘3 항. 핵심정보—D. 리스크 요인’을 참조하도록 한다. 이 자료는 다케다의 웹사이트(<https://www.takeda.com/investors/reports/sec-filings/>)나 SEC 웹사이트(www.sec.gov)에서 입수할 수 있다. 다케다 또는 다케다 경영진은 이 미래예측진술에서 언급된 예측 사항들이 정확하게 실현될 것이라는 일체의 보증을 하지 않으며 실제 실적, 성과, 재무 위상 등은 예상과 크게 다르게 나타날 수 있다. 따라서 이 보도자료를 받는 사람은 미래예측진술에 대해 지나치게 의존해서는 안 된다. 다케다는

법적으로 의무화 되어 있거나 증권거래소에서 요구하는 바가 아닌 한 이 보도자료에 포함된 미래예측진술이나 추후 발표할 수 있는 다른 미래예측진술에 대해 업데이트를 할 일체의 의무를 지지 않는다. 과거의 실적은 미래 실적을 짐작하게 하는 지표가 아니며 이 보도자료에 담긴 다케다의 실적은 미래 실적을 예상할 수 있게 하는 추정 자료나 예측을 가능케 하는 근거 자료가 될 수 없다.

일부 비 IFRS 재무수치에 개요

이 보도자료에는 기저매출, 핵심영업이익, 기저핵심영업이익, 핵심순이익, 기저핵심 EPS, 순부채 EBITDA, 조정 EBITDA, 잉여현금흐름 등 국제회계기준('IFRS')에서 언급하지 않는 재무측정치가 포함되어 있다. 다케다 경영진은 이 보도자료에 들어가 있는 IFRS 와 비 IFRS 측정치를 모두 사용하여 이들 실적을 평가하고 경영 및 투자 결정을 내린다. 이들 비 IFRS 측정치는 IFRS 에는 포함되는 일부 이익 및 비용, 현금흐름 항목들을 제외한다. 이들 비 IFRS 측정치를 포함시킴으로써 다케다 경영진은 투자자들이 회사의 성과와 핵심 실적, 기저 추세를 보다 심층적으로 분석할 수 있도록 추가 정보를 제공하고자 하는 것이다. 다케다의 비 IFRS 측정치는 IFRS 기준(회사에서는 이를 때로 '보고' 수치라고 표현)에 따라 처리되지 않았으며 따라서 이들은 IFRS 기준에 따르는 측정치에 대한 대체자료라기보다는 보완자료라고 간주되어야 한다. 투자자들은 비 IFRS 측정치를 가장 가까운 비교 가능 IFRS 측정치로 환산하여 검토하기를 바란다.

IFRS 표준에 따라 환산된 비교 가능 수치를 포함하여 다케다의 비 IFRS 측정치에 대한 보다 자세한 정보는 다케다의 IR 웹사이트에 게재되어 있다.

<https://www.takeda.com/investors/reports/quarterly-announcements/quarterly-announcements-2019/>

IFRS 에 따라 제시된보고 수익에서 기초 매출 성장으로의 조정은 이 문서의 부록에 포함되어 있다.

의료관련 정보

이 보도자료는 일부 국가에서는 입수할 수 없거나 다른 상표 명, 증상, 용량, 강도로 시판되는 제품을 포함할 수도 있다. 이 자료에 포함된 어떠한 언급도 현재 개발 중인

제품을 포함하여 어떠한 처방약에 대한 구매 권유, 홍보, 광고의 의도를 포함하지 않는다.

재무 정보

다케다의 재무제표는 국제회계기준('IFRS')에 따라 작성되었다. 미국에서 일반적으로 받아들여지는 회계원리(이하 '미국 GAAP')에 따라 표시된 샤이어 plc(이하 '샤이어')의 매출은 큰 차이가 없이 IFRS 에 따른 것이다.

2019년 1월 8일 완결된 샤이어 인수 건과 2019년 3월 31일로 마감되는 회사의 연결재무제표에는 2019년 1월 8일부터 2019년 3월 31일 사이 샤이어의 실적을 포함하고 있다. '합병 전 다케다'의 사업을 언급할 경우 이는 샤이어를 인수하기 전까지 기존에 있었던 사업들을 의미한다. '합병 전 샤이어' 사업은 샤이어 인수가 있기 전까지 샤이어가 갖고 있던 사업들을 지칭한다.

이 보도자료는 샤이어 인수가 2018년 4월 1일 발생한 것처럼 간주하고 일정한 잠정 정보를 포함하고 있다. 이러한 잠정 정보는 규정 S-X(Regulation S-X) 11 조에 근거해서 작성되지 않았다. 해당 잠정 정보는 이해를 돕는 목적으로 제시된 것으로 자료 발행 시점까지 회사가 입수한 정보에 근거한 가정과 판단에 근거한 것이며, 이는 2018년 4월 1일자로 샤이어 인수가 실제로 발생하지 않았을 경우 적용되기 어려울 수도 있는 것이다. 이에 더해 이 잠정 정보는 자산 매각 및 샤이어 인수에 대한 구입가격 배분 등 샤이어 인수와 직접적으로 관계가 없는 거래 건이나 다른 사건들에까지 영향을 줄 수 있으며, 따라서 샤이어 인수가 2018년 4월 1일자로 발생하지 않았을 경우 회사의 재무상태와 운영 상황을 제대로 반영하지 못할 수 있다. 따라서 여기에 포함되어 있는 잠정 정보에 지나치게 의존해서는 안 된다.

[i] 이 보도자료 2 페이지의 정의를 참조하고 보다 자세한 내역은 다케다의 재무실적 보고를 참조할 것.

[ii] 기저 성장은 공통 기준 아래 두 기간(분기 또는 연간)의 재무실적을 비교한 것으로서 사업 성과를 평가하기 위해 경영진에 의해 사용된다. 재무실적은 두 기간 동안 환율이 동일하다는 가정 하에 투자 철회나 일회성 항목 같은 지속적인 사업과는 무관한 항목을 제외하고 계산된다.

[iii] 2020년 3월 31일로 끝나는 회계연도와 2019년 3월 31일로 끝나는 전 회계연도 사이의 기저 성장(프로포마). 여기서 프로포마 기준치는 전 회계연도(2018년 4월~2019년 3월) 다케다 매출과 2018년 4월에서 인수일(2019년 1월 8일)까지 샐라이어의 레거시 매출을 더한 액수(투자 철회 자산에서 발생한 매출은 제외)를 가리킨다(샐라이어 레거시 매출은 2019 회계연도 평균환율 1 USD = 111 JPY 에 근거해서 계산). 이에 더해 미국 GAAP 회계방식은 IFRS 방식으로 전환해서 환산한다.

[iv] 핵심 영업이익은 순이익에서 소득세 비용과 지분법에 근거한 이익부분(또는 투자손실), 금융비용 및 소득, 기타 운영비용 및 소득, 인수 무형자산에 대한 상각 및 손상 차손, 다케다의 핵심 사업과 무관한 항목(구매회계효과, 거래관련 비용 등) 등은 제외한 것이다.

[v] 기저 성장은 투자 철회(2019 회계연도 중에 투자 철회된 자산, 2020 회계연도 중에 완결될 예정인 투자 철회 발표 건)를 감안한 것으로 일정한 환율(2019 회계연도 전체 평균 환율)이 적용된다.

비즈니스 와이어(businesswire.com) 원문 보기:

<https://www.businesswire.com/news/home/20200512006003/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

takashi.okubo@takeda.com

미디어 문의

일본 미디어

고바야시 카즈미(Kazumi Kobayashi)

+81 (0) 3-3278-2095

kazumi.kobayashi@takeda.com

일본 외 미디어 문의

타다 츠요시(Tsuyoshi Tada)

+1 (617) 551-2933

tsuyoshi.tada@takeda.com