

**Sciele Pharma, Inc.の買収合意に関する
説明会資料**

2008年9月1日

 **塩野義製薬株式会社**

**代表取締役社長
手代木 功**

注意事項

本資料には、将来の予想に関する記述が含まれています。これらの将来に関する記述は、「考えます」、「期待します」、「見込みます」、「計画します」、「意図します」、「はずです」、「するつもりです」、「予測します」、「将来」、その他、これらと同様の表現、または特に戦略、目標、計画、意図などに関する説明という形で示されています。多くの要因によって、本資料に述べられている将来の予測に関する記述と大きく異なる実際の結果が将来発生する可能性があります。かかる要因として、(1)マクロ経済の状況または医薬品会社の競争環境などの業界の一般的な状況、(2)規制、訴訟に関する事項およびリスク、(3)法制上の変化、(4)税法その他の法律の改正、一般的経済状況の変化が及ぼす影響、(5)取引を完了させるための条件が満たされないリスク、(6)取引のために必要とされる規制当局の承認が取得できないリスク、または、承認が得られても予測せぬ条件が付帯するリスク、(7)取引の遂行に関連するその他のリスクなどが含まれます。

その他の情報およびその入手先

本資料に記載されている公開買付けはまだ開始されていません。本資料は情報を提供するためだけのものであり、Sciele Pharma, Inc.の普通株式の買付けの募集、あるいは売付けの募集を勧誘するものではありません。公開買付けは、Tall Bridge, Inc.が証券取引委員会(SEC)に届け出るSchedule TOによる公開買付け説明書(買収提案、送達状、その他の関連公開買付け文書を含む)に基づいて実施されます。随時修正される可能性のあるこれらの資料には、買付けの条件などの重要な情報が含まれることから、入手可能となった際には、公開買付けに関する決定をされる前に熟読されるようお願いいたします。投資家および株主は、Tall Bridge, Inc.がSECに届け出るこれらの資料(入手可能となった以降)およびその他の文書を、SECのウェブサイトwww.sec.govから無料で入手することができます。

リスクや不確実性は、特に既存および開発中の製品に関連した将来の予測に関する情報に存在します。それらには、臨床試験の完了ならびに中止、規制機関からの承認取得、製品の安全性ならびに効果に関するクレームや懸念の発生、技術の進歩などが含まれますが、これらに限定されるものではありません。また、既存製品に関しては、製造およびマーケティングのリスクがあり、需要を満たす能力を欠く状況、原材料の入手困難、他社との競合などが含まれますが、これらに限定されるものではありません。

新しい情報、将来の出来事もしくはその他の事項より、将来の予測に関する情報を更新もしくは改正することが望ましい場合であっても、それを行う義務を負うものではありません。

本資料には、医薬品(開発中の製品を含む)に関する情報が含まれておりますが、その内容は宣伝広告、医学的アドバイスを目的としているものではありません。

目次

- I. Sciele社の概要
- II. 買収の目的
- III. 買収の概要及び財務インパクト
- IV. 参考資料



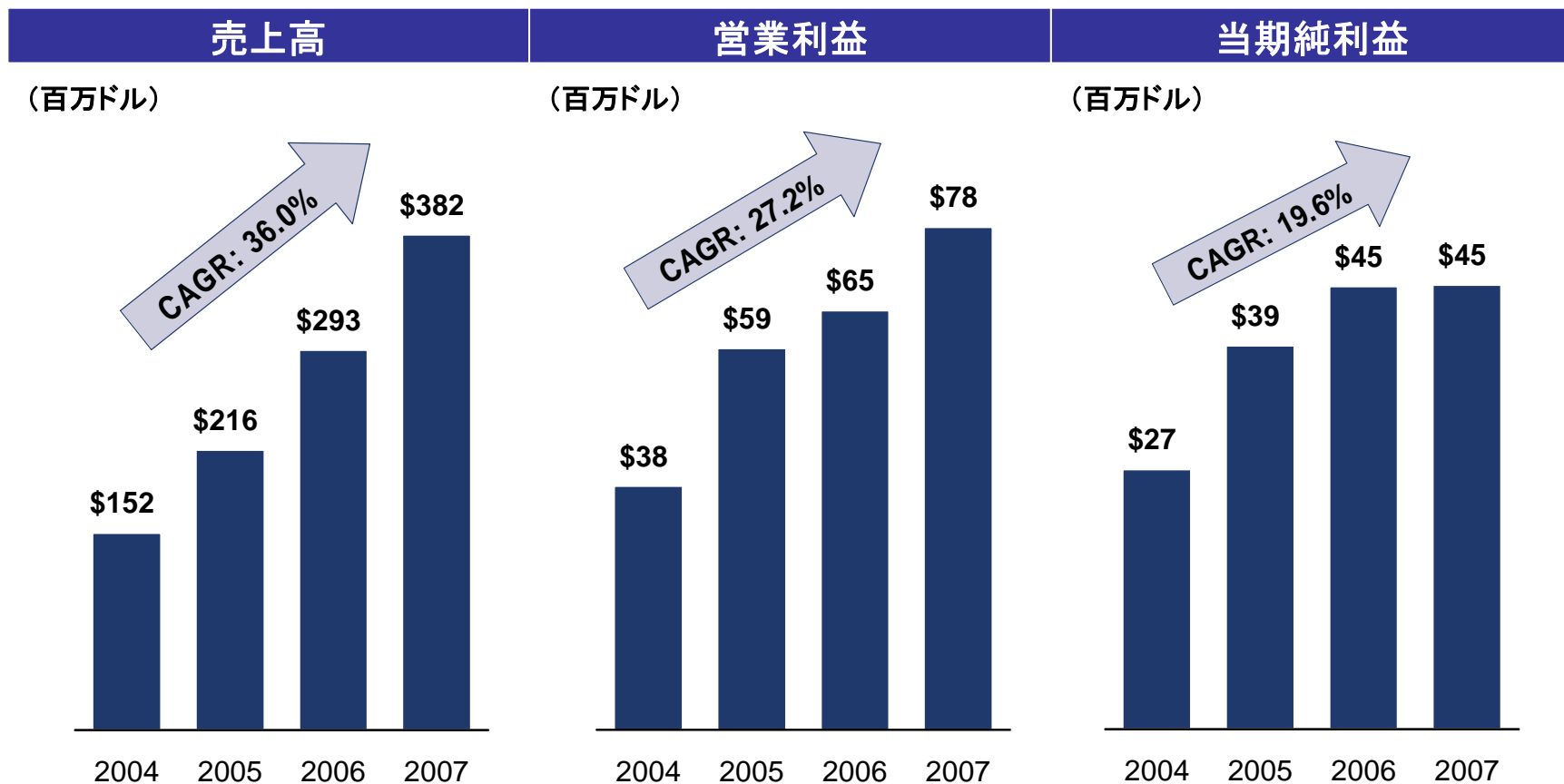
I. Sciele社の概要

Sciele社の概要：会社概要

- ◆ 1992年設立、2000年NASDAQ上場
- ◆ 米国ジョージア州アトランタを拠点として全米で事業を展開
- ◆ 循環・代謝領域、婦人科領域、小児科領域向け医療用医薬品の開発・販売
 - 開発パートナーから製造権・販売権を取得
 - 臨床後期にある開発品の確実な上市能力
 - 全米にわたる強力な販売網
- ◆ 従業員数：計920名（2007年12月末時点）
 - うち営業部門 770名

出所：会社開示資料、2007 SEC 10K Filings、ホームページ

Sciele社の概要：高い成長率と安定的な収益性



CAGR = 2004年～2007年の年平均成長率
出所：会社開示資料、2007 SEC 10K Filings

Sciele社の概要：Sciele社の競争力

営業・マーケティング力

- ◆ 全米にわたる700名超の営業員
- ◆ 能力給と明確な数値目標管理の徹底により、優秀な人材を確保すると共に能力向上を推進
- ◆ 保険機関対応の専門チームが良質な関係構築と交渉を実行し、製品単価のアップを実現

新規パイプラインの発掘・導入能力

- ◆ Phase II、IIIのニッチ製品を中心に発掘
- ◆ 長年にわたって蓄積された事業開発チームの広範な人脈ネットワークとノウハウ
- ◆ 数多くのパイプライン候補の迅速な獲得と高い上市能力

製品ポートフォリオ

- ◆ 循環・代謝領域、婦人科領域、小児科領域を軸としたバランスのとれたポートフォリオ
- ◆ 特化した各領域において、安定的な成長と収益性を実現

経験豊富な経営陣と人材

- ◆ スピードを重視した経営判断と実行能力
- ◆ 製薬業界における豊富な経験
- ◆ 強力なリーダーシップとチームワーク

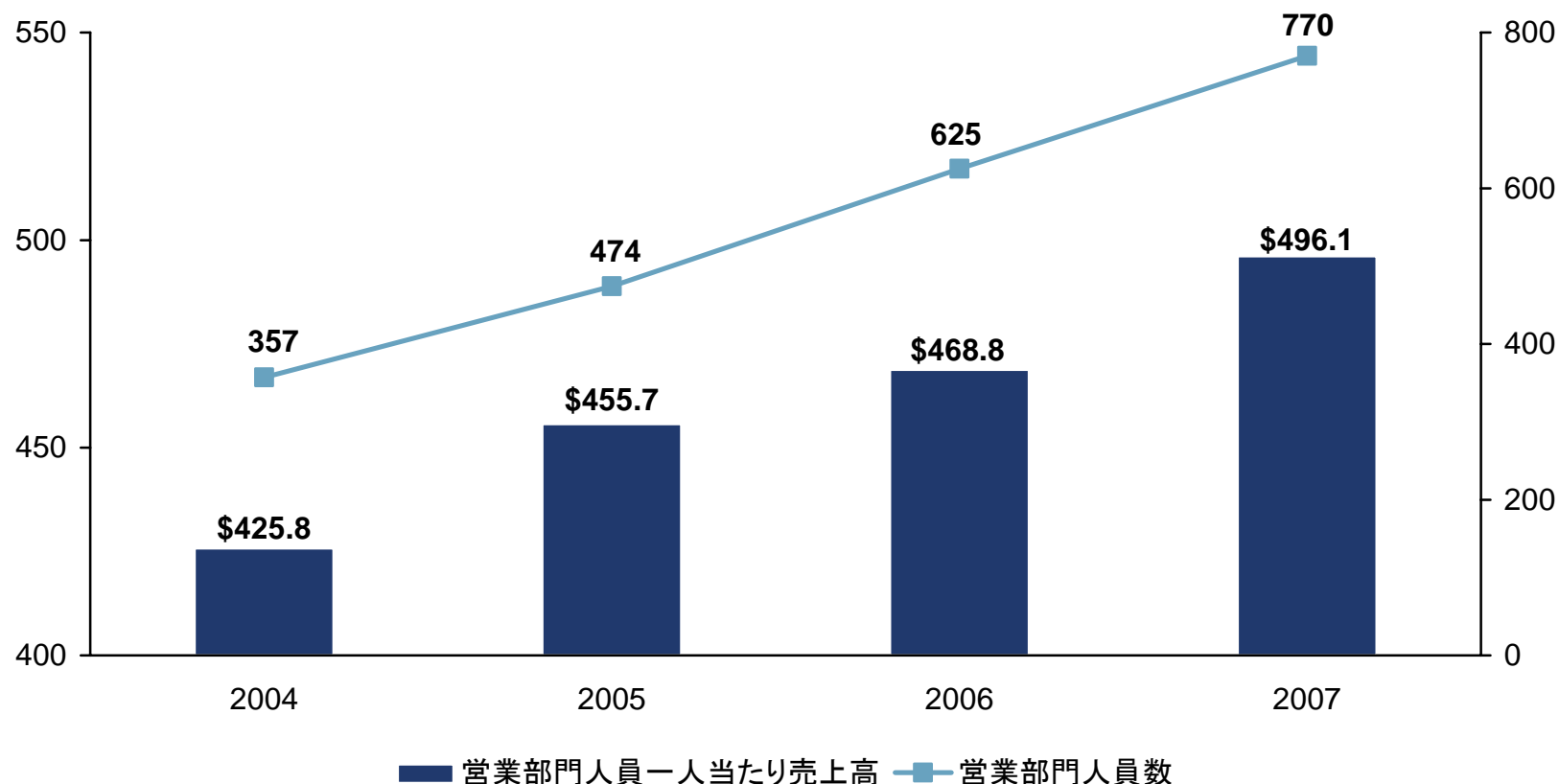
高い成長率と安定的な収益性の維持を実現

Sciele社の概要:営業部門人員の生産性

営業部門人員と一人当たり売上高の推移

(単位:千ドル)

(単位:人)



出所:会社開示資料、2007 SEC 10K Filings

Sciele社の概要:

製品ポートフォリオ・パイプライン及び販売体制

販売体制		主要製品	主要パイプライン
Sales Rep (718名)	循環器系 (223名)	<ul style="list-style-type: none"> •Sular CR (Nisoldipine) with Geomatrix Delivery System •Nitrolingual Pumpspray 	<ul style="list-style-type: none"> •CloniBID (フェーズⅢ) •Duochol (フェーズⅢ) •ADX-415 (フェーズⅡ)
	糖尿病 (174名)	<ul style="list-style-type: none"> •Prandin •Fenoglide •Fortamet •PrandiMet(今年度中に上市予定) 	
	婦人科 領域 (177名)	<ul style="list-style-type: none"> •Prenate Family (DHA and Elite) •Zovirax Ointment and Cream •Fosteum 	<ul style="list-style-type: none"> •PSD502(フェーズⅢ)
	小児科 領域 (144名)	<ul style="list-style-type: none"> •Allegra OS, Allegra ODT •Orapred ODT •Twinject •Methylin OS/CT 	<ul style="list-style-type: none"> •Xytril (フェーズⅢ Safety Trial完了) •Head Lice Treatment (フェーズⅢ) •Cloniceal (フェーズⅢ)

出所: 会社開示資料及びホームページ。人数はBank of America主催のHealthcare Conference (2008年5月13日)におけるSciele社のプレゼンテーション資料

Sciele社の概要：経験豊富な経営陣

Patrick P. Fourteau

- ◆ Chief Executive Officer and Director
- ◆ Eli Lillyなどを経て合計25年以上の業界経験

Edward Schutter

- ◆ Chief Operating Officer
- ◆ Solvayなどを経て合計20年以上の業界経験

Joseph J. Ciaffoni

- ◆ Chief Commercial Officer
- ◆ Novartisなどを経て合計15年以上の業界経験。
2008年7月就任

Darrell Borne

- ◆ Chief Financial Officer
- ◆ Exxon/Mobilなどを経て合計20年以上の財務担当経験

Larry M. Dillaha M.D.

- ◆ Chief Medical Officer
- ◆ Sanofi-Aventisなどを経て合計15年以上の業界経験

Leslie Zacks

- ◆ Chief Legal and Compliance Officer
- ◆ 弁護士事務所Hunton & Williams LLPで15年以上の法務経験

出所：会社開示資料、ホームページ



II. 買収の目的

当社の海外戦略

第二次中期経営計画

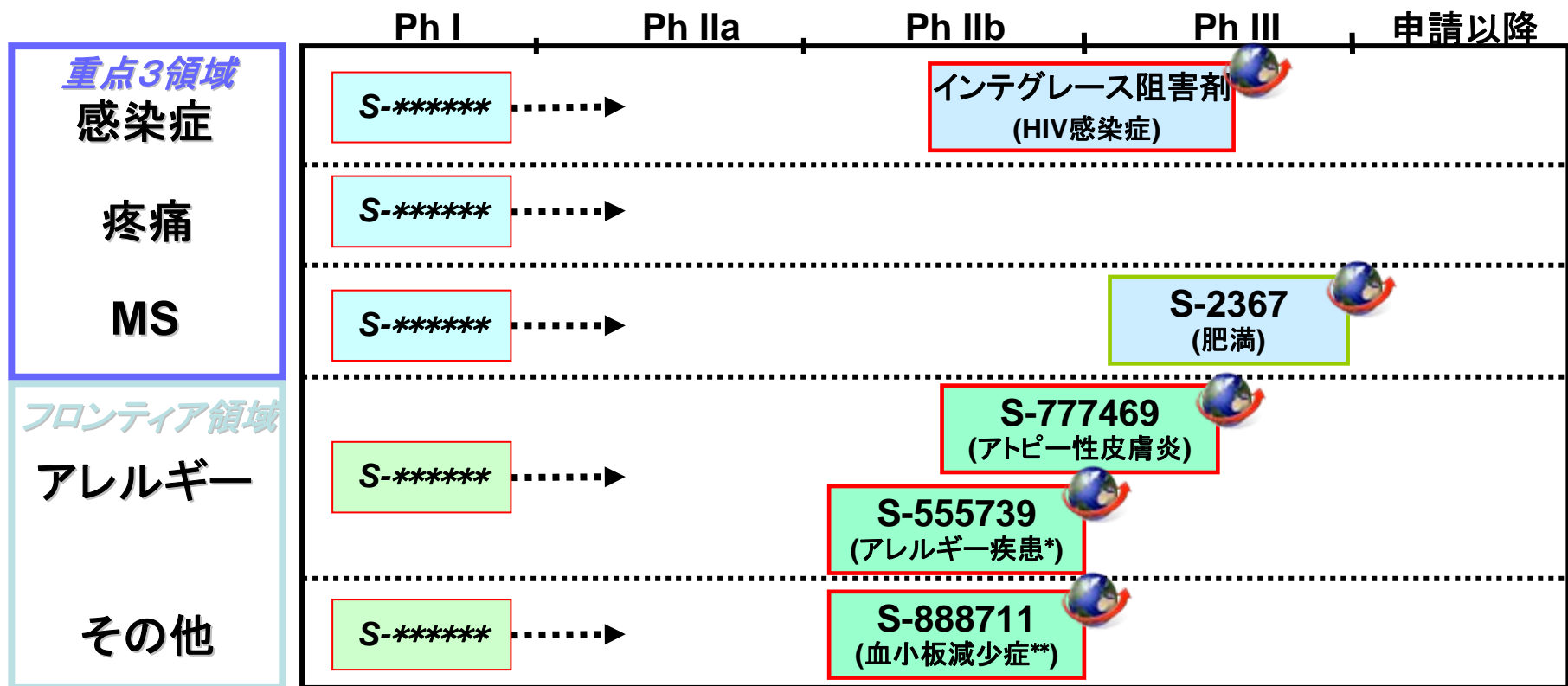
- ◆ 2009年度末にはPhase II 以降に最低5品目以上を創出
- ◆ 日米欧3極で複数の自社製品を同時開発
- ◆ 製品毎に戦略的なアライアンスを継続的に展開

中長期的な課題

- ◆ 米国での販売体制の確立
- ◆ 継続的な自社パイプラインの拡充
- ◆ グローバル化に対応できる人材の育成

自社創製のグローバル開発パイプライン: 目指す開発状況(2009年度末)

- ◆ 自社品の臨床開発が順調に進展
- ◆ 海外での販売体制の整備が急務となりつつある状況



* アレルギー性鼻炎, 喘息等

** 特発性血小板減少性紫斑病, C型ウイルス肝炎, 癌化学療法等

 自社創製グローバル開発品

本買収により期待される効果

- ◆ 米国での販売体制の飛躍的強化
 - 700名超のMRによる全米での販売網
- ◆ 営業インフラ構築の時間とコストを回避
 - 米国での上市・販売に関する優秀なノウハウの活用
- ◆ 領域の親和性による相乗効果を追求
 - 循環・代謝領域等の当社重点領域における販売実績
- ◆ 有力なパイプラインを自社販売することによる収益力向上
 - 米国における共同販売のみならず、自社単独での販売が実現可能
- ◆ 米国市場での着実な経営実績
 - シオノギのグローバル人材育成への期待

III. 買収の概要及び財務インパクト

Sciele社買収の概要

◆ 買収価格

- 一株当たり 31ドル
- 過去6ヶ月平均の株価に対して約57%のプレミアム*
- 買収金額の総額**は 約1,424百万ドル

◆ 米国の公開買付けによる買収

- 公開買付けは9月初旬に開始
- 公開買付け終了後、所定の手続きにより完全子会社化
- Sciele社の取締役会は本件買収に全会一致で賛同

* 2008年8月29日時点

** 転換社債の償還を含みます。クロージング時点までの株数の変化により、実際の買収金額は変動する可能性があります。

買収ファイナンス(予定)

- ◆ 手元資金と借入金により充当
 - 手元現金:約470億円
 - ブリッジローン: 約1,100億円
- ◆ テイクアウト・ファイナンス
 - 長期借入金、普通社債など幅広い選択肢で検討



財務面への影響

- ◆ 2009年3月期の下半期から損益を取り込む予定
 - 決算期の違いにより10月～12月の3ヶ月分を取り込む見込み
- ◆ EPSへの影響
 - 高収益率が貢献し、2009年度から増大の見込み
 - のれん、インプロセスR&D費(今年度に一括計上)等についての詳細は確定次第公表
- ◆ 本買収に伴う株主還元策の変更はなし
 - 中長期的な成長にむけての投資を最優先すると共に、株主様への還元は業績とともに安定的に向上を図る
 - 配当性向：2009年度 目標 35%



IV. 参考資料

Sciele社の主要製品

製品名	領域	概要
<p>Sular / Sular CR</p> 	<p>循環器系</p>	<ul style="list-style-type: none">◆ Sularは血圧を低下させるDHPカルシウムチャネル遮断薬であり、高血圧を24時間にわたって持続的にコントロールする◆ Sularの新製剤は2008年1月にFDAにより承認◆ Sularは、単独使用に加え、アンジオテンシン変換酵素阻害剤、βブロッカー、利尿薬との併用も可能
<p>Nitrolingual Pumpspray</p> 	<p>循環器系</p>	<ul style="list-style-type: none">◆ 冠状動脈疾患に起因する心臓発作や胸痛に対する鎮痛作用を発揮する即効性のあるニトログリセリン経口スプレー。American Heart Associationによると、910万人のアメリカ人が同疾患に悩まされている◆ Nitrolingual Pumpsprayはシンプルかつ確実な投与方法で素早い鎮痛作用が得られるように工夫されている

出所: 会社開示資料、ホームページ

Sciele社の主要製品

製品名	領域	概要
<p>Triglide</p>  <p>Triglide® (fenofibrate) tablets</p>	<p>糖尿病</p>	<ul style="list-style-type: none">◆ Triglideは、高コレステロール血症や高トリグリセライド血症などの脂質異常症に対する効果を発揮する経口薬◆ 食後でも絶食状態でも投与することが可能であるため、患者が薬を内服するタイミングを自由に選ぶことが可能
<p>Fenoglide</p>  <p>Fenoglide® 120mg (fenofibrate) tablets & 40mg With MeltDose® Technology</p>	<p>糖尿病</p>	<ul style="list-style-type: none">◆ Fenoglideは、上市されている脂質異常症および高トリグリセライド血症の治療薬のうち最も少ないフェノフィブラートの用量を含む◆ Fenoglideは吸収や生体利用率を高めるために開発されたLifeCycle PharmaによるMeltDose® 技術を利用しており、2つの用量の錠剤が販売されている

出所: 会社開示資料、ホームページ

Sciele社の主要パイプライン

製品名	領域	概要
CloniBID	循環器系	<ul style="list-style-type: none"> ◆ 製品 Extended release clonidine HCL ◆ 適応 高血圧 ◆ 市場規模 2007年におけるクロニジン製品の処方は約1,300万件に上る ◆ 効用 眠気、鎮静作用のない12時間除放型製剤 ◆ ステータス FDAによる承認予定日 (PDUFA date) : 2008年12月19日 ◆ 特許 米国特許は2013年10月に失効する ◆ 機会 確立された高血圧治療薬が更に改善された製剤
ADX-415	循環器系	<ul style="list-style-type: none"> ◆ 製品 Centrally acting alpha agonist, specific for 2-alpha ◆ 適応 高血圧(単独投与または追加療法として利用可能) ◆ 市場規模 高血圧症を患う約2,000万人のアメリカ人が対象 ◆ 効用 α2特異性による有害作用の減少 ◆ ステータス 2008年下半期に新薬臨床試験開始、フェーズ II 開始 ◆ 特許 組成物に関する特許は2024年まで有効 ◆ 機会 高血圧マーケットは成長しており、血圧コントロールが不良となっている患者も多数存在

出所: 会社開示資料、ホームページ

Sciele社の主要パイプライン

製品名	領域	概要
Head Lice Treatment	小児向け治療薬	<ul style="list-style-type: none">◆ 初の医療用しらみ処方薬◆ 耐性なし◆ 使用法が容易<ul style="list-style-type: none">— 適用は10分間— 8日後に再度適用— ヘアコンディショナーと同様の頻度で利用◆ 本商品使用後も呼吸孔が開いたままとなるため、製剤が進入して呼吸孔を塞ぐことが可能
Xytril	小児向け治療薬	<ul style="list-style-type: none">◆ 150,000人の脳性麻痺患者が対象<ul style="list-style-type: none">— ダウン症など他の症状を持つ患者も重度のよだれ症状を抑制する必要あり(ライフサイクル管理(LCM)に有用)— 重度のよだれ症状を持つ患者のみに適応を限定した場合、脳性麻痺患者全体の約15%程度のみが対象となる— 同症状の代替治療薬としてスコポラミンパッチ等が挙げられる◆ 希少薬であるためプレミアム価格の設定が可能(WAC 1パイント(473ml)のボトルあたり572ドル、1年間に16回の詰め替え)◆ 7年間の独占販売権◆ 高いコンプライアンスで15%シェアを確保した場合、ピーク時の売上は175~200百万ドルとなる

出所: 会社開示資料、ホームページ

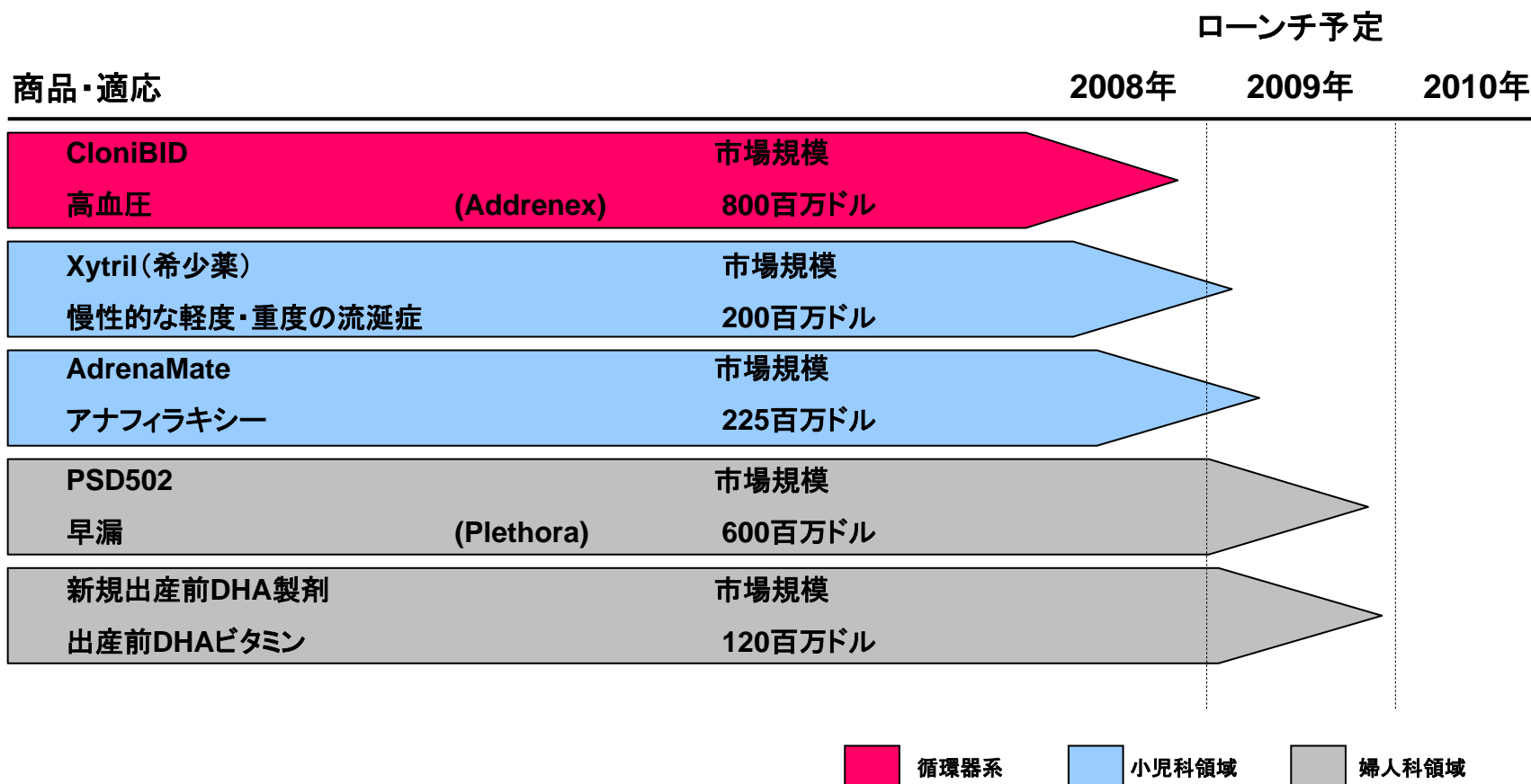
開発パートナーシップ

導入年	会社名	製品名	導入時のフェーズ	領域
2008	Addrenex	ADX-415	Phase II	循環器系
2007	Addrenex	CloniBID Clonicel	Phase III Phase II	循環器系 小児科領域
2007	Plethora Solutions	PSD502	Phase II	泌尿器科, PCP
2007	Summers Laboratories	Head Lice Treatment	Phase III	小児科領域
2006	Galephar	Duochol	Phase III	循環器系, PCP

出所: 会社開示資料

2009年度ローンチ予定のパイプライン

2009年ローンチ予定商品



出所: 会社開示資料、市場規模はIMS HealthのNPAデータに基づく