

この資料は、英国グラクソ・スミスクライン plc が 2021 年 6 月 23 日に発表したプレスリリースの日本語抄訳であり、報道関係者各位の利便性のために提供するものです。この資料の正式言語は英語であり、その内容およびその解釈については英語が優先されます。詳細は <https://www.gsk.com> をご参照ください。

報道関係者各位

2021 年 7 月 2 日

グラクソ・スミスクライン株式会社

<2021 年 6 月 23 日 英国ロンドン発ーロンドン証券取引所における公表>

新たな GSK、ワクチンおよびスペシャリティ領域の医薬品ポートフォリオ並びに後期パイプラインの牽引により、今後 10 年間で企業成長および業績面における大幅な変革を予定

- 売上高成長率は5%超、調整後営業利益の成長率は10%超(2021~2026年¹の年平均成長率)
- 売上目標は2031年までに330億ポンド超(CERベース)
- 免疫系の科学、遺伝学および先端テクノロジーを活用した研究開発により、疾病の予防・治療に戦略の焦点
- 2社への分離によって強化されるバランスシートが成長投資を後押し
- 2026年までに事業から生み出されるキャッシュは100億ポンド超と予測
- 2022年におけるGSKおよび新コンシューマー・ヘルスケア企業からの予想配当は合計55ペンス
- 新たなGSKの累進配当方針は、2023年の45ペンスから開始
- ESGパフォーマンスにおけるリーディング企業としての地位を維持し、新たなGSKの目標を設定
- 新たなGSKは、今後10年間で25億人超の人々の健康に貢献
- 世界をリードするコンシューマー・ヘルスケア企業を創出する分離は、2022年半ばに実施

Basis of preparation, assumptions, and cautionary statement(作成、前提および注意事項の根拠)および Reporting definitions(報告に用いた定義)は英語プレスリリースを参照

GlaxoSmithKline plc(GSK LSE & NYSE)は、6月23日に行われた Investor Update において、2022年半ばに予定しているコンシューマー・ヘルスケア事業の分離後の株主価値創出のための戦略、成長の見通しおよび計画の詳細を発表しました。この2社の分離によって生まれる新たなGSKは、サイエンス、人財およびテクノロジーを結集し、先手を打って共に病に立ち向かうという存在意義に基づき、患者さんと株主のために高い目標を掲げて挑戦する成長企業を目指します。

最高経営責任者のエマ・ウォルムズリーは次のように述べています。

「2017年から私たちが取り組んできた大変革の成果は明らかです。私たちは、新しいリーダーシップとともに企業文化を大きく改革しながら、研究開発および営業力を強化し、またグループ構造と資本配分を変更してきました。

そして今般、新たなGSKの成長に向けて共に大きく変化し、またコンシューマー・ヘルスケアの価値を解放するための準備が整いました。疾病の予防と治療におけるワールドクラスの能力を有する新たなGSKは、これからの10年を通して、人々の健康に貢献し、株主に高い業績と価値を提供することができる絶好の機会を有しています。」

以下は Investor Update の主な項目の要約です。

戦略的変革

2017 年に GSK は、それまで業績に影響を及ぼしてきた長年の課題を解決するために、大規模な企業変革に着手しました。事業全体にわたって、業績向上、能力強化および新しい未来に向けた GSK の準備の面で大きな進展を果たしてきました。

特に、研究開発の能力と生産性を強化しました。2017 年以降、GSK は主要 11 製品*の承認を取得し、第Ⅲ相および申請段階にあるパイプライン数を 2 倍の 22 にしました。営業力を変革し、新製品およびスペシャリティ領域製品の年間売上高は 100 億ポンドに達しています。一方、グループのポートフォリオ変更およびワクチンと医薬品事業間のネットワークによって、年間 5 億ポンドの費用削減とノンコアブランドの売却からの 14 億ポンドの利益がもたらされました。

2 つのグローバル合併の成功によって、大幅に刷新されたポートフォリオおよびセクターをリードする収益性を有する、世界をリードするコンシューマー・ヘルスケア事業も創出されました。

これらのすべては、ESG(Environmental, Social and Governance)パフォーマンスにおいてセクターのリーダーとしての評価とともに達成されたものです。

さらに、アカウンタビリティの向上とより高い目標レベルを目指して、会社全体において企業文化とリーダーシップの大きな変革を実施しました。上位 125 名のリーダーの 85% は 2017 年以降の新任者であり、また会社のすべての主要業務において新しいインセンティブ制度とガバナンスを導入しました。

これらの変革によって、GSK を 2 社に分離し、人々の健康に大きく貢献し、株主が納得する業績、魅力的な還元および価値を提供する 2 つのグローバル企業を創出するための基盤ができました。

新たなGSKの財務見通し

2021~2026年の見通し

今後 5 年間、新たな GSK は売上高成長率および調整後営業利益の成長率をそれぞれ 5% 超および 10% 超と予想しています (恒常為替レートによる年平均成長率。2021 年をベース年とする)。利益の成長は、ワクチンおよびスペシャリティ領域における新製品売上の力強い成長、営業利益の向上、並びに近年の変革からの恩恵が複合的に貢献すると予想しています。これらの財務見通しには、COVID-19 関連収益は一切含まれていません。

調整後営業利益は、2021 年の 20% 台半ばから 2026 年には 30% 超に向上すると予想しています。売上高成長率の向上、製品ミックスの恩恵および公表済プログラムからのコスト管理がすべて利益向上に寄与すると予想しています。GSK は、分離準備プログラム (Future Ready) から更に年間 2 億ポンドの削減余地を見出し、実現のための追加費用なしに費用削減目標を 8 億ポンドから 10 億ポンドに更新しました。すべてのリストラクチャリングは 2022 年に完了予定であり、それ以外には大きなリストラクチャリングは計画されていません。

2026~2031年の目標

2031 年までに新たな GSK は、330 億ポンド超の売上を目指します (恒常為替レートベース)。この目標は、新たな GSK が現在有する後期パイプラインの売上が寄与することで達成されます。私たちは、いくつかの後期パイプラインは、リスク非調整ベース⁺で、ピーク時年間売上が合計で 200 億ポンド超になる可能性があると思込んでいます。

330 億ポンドの売上目標には、前期パイプラインおよび将来獲得する導入品からの収益寄与は一切含まれていません。重要なことは、ドルテグラビルの特許期間満了が 2028/2029 年に想定されているにも

関わらず、新たな GSK として 2031 年までを通して売上の成長を目指していることです。

最新の見通しおよび目標は、追って報酬委員会により現行のインセンティブ・プランに反映されることとなります。

ワクチンおよびスペシャリティ領域の医薬品の最大化

新たな GSK は、2026 年までに全社売上の約 4 分の 3 を占めると予想するワクチンおよびスペシャリティ領域の医薬品に対する研究開発および営業投資を優先します。2021～2026 年の見通しでは、ワクチン売上の年平均成長率は 1 桁後半%を、スペシャリティ領域の医薬品の売上の年平均成長率は 2 桁台%を予想しています。

私たちは感染症、HIV、オンコロジーおよび免疫・呼吸器の 4 つのコア疾患領域にフォーカスしています。さらに、免疫系の科学および遺伝学に裏付けられる大きな機会があれば、新たな GSK としてこれらのコア領域以外の機会も追求します。

疾病の予防と治療の広い範囲において高まるニーズを捉えることは、新たな GSK にとって科学的かつ商業的に重要な機会となります。その中心にあるものは、私たちの研究開発が免疫系の科学、遺伝学および先端テクノロジーにフォーカスしていること、そして私たちの、世界をリードするワクチンおよび医薬品の開発力です。

GSK は現在、20 のワクチンおよび 42 の医薬品パイプラインを有しており、その多くがベスト・イン・クラスまたはファースト・イン・クラスとなる可能性があります。

プライマリーケア領域の医薬品の最適化

新しく設置されたプライマリーケア領域の医薬品グループは、エスタブリッシュ医薬品および吸入型の呼吸器医薬品を含め新たな GSK のすべてのプライマリーケア製品を担当します。プライマリーケア領域の医薬品は、地域やブランドによって業績特性が異なり、最も成長が期待できるのは新興国市場です。全体的にプライマリーケア領域の医薬品は、2021～2026 年の期間を通じて安定した売上を示すと予想しています (CER ベース)。

ワクチンおよびスペシャリティ領域の医薬品への投資をサポートするために、プライマリーケア領域の医薬品の収益性およびキャッシュ創出力を最適化します。その一環として、非優先ブランドの売却または外部提携によるポートフォリオの一層の合理化を予定しています。

成長および株主への還元をサポートするためのバランスシートの強化

コンシューマー・ヘルスケア事業の分離後は、新たな GSK の純負債レバレッジ比率 (純負債/調整後 EBITDA) は 2 倍未満になると予想しています。これが、キャッシュフローの力強い創出力と相俟って、将来への成長投資に一層の自由度が増すこととなります。2026 年までに新たな GSK が事業から創出するキャッシュは 100 億ポンドを超えると予想しています。

新たな GSK の資本の優先配分領域は、対象を絞った買収やライセンスインを含むパイプラインの強化、製品上市を成功させるための投資、事業のサステナビリティの強化、および累進配当方針といった事項です。

2 社への分離を予定している 2022 年の中頃に、GSK の株主は、GSK および新コンシューマー・ヘルスケア企業から配当を受領します。新コンシューマー・ヘルスケア企業の配当が公表済の 30～50% 配当性向範囲の最低値となる前提、および新コンシューマー・ヘルスケア会社の取締役会の承認を条件として、年間の一株当たり配当額は合計で 55 ペンスと予想しています。この 2022 年の想定年間配当額は、2021 年の一株当たり予定配当の 80 ペンスに比べて 31% 減となります。

新たな GSK は累進配当方針を採用し、40～60% に相当する配当率を目標とし、年間を通じた稼働の初年度となる 2023 年に一株当たり 45 ペンスの配当から開始します。

ESG パフォーマンスおよび 25 億人超の人々の健康への貢献に強くフォーカス

セクターをリードする ESG パフォーマンスの維持は、新たな GSK の不可欠な要素であり、また重要な目標でもあります。

GSK では、私たちの強みを活かし、業界が長年直面している主要課題に取り組むために、ESG にフォーカスしたアプローチを取っていきます。新たな GSK は、事業にとって重要と考える 6 つの分野、すなわち価格設定／医薬品アクセス、グローバルヘルス、インクルージョンとダイバーシティ、環境、製品ガバナンス、および運営標準にリソースを優先投下していきます。

これら 6 つの分野におけるアカウンタビリティはエグゼクティブ・レベルが担い、新たな GSK としてインセンティブおよび報酬を、企業報告における透明性向上と合わせて、ESG パフォーマンスの成果に一層連動させていきます。

ESG に対するこのアプローチは、持続可能な成果および長期的成長をサポートし、ステークホルダーとの信頼関係を構築し、事業リスクを低減し、そして非常にポジティブな社会的インパクトをもたらします。

新たな GSK にとって「成功」の主要評価尺度は、多くの人々の健康への貢献です。これは企業目的の核となるものであり、今後 10 年間に世界中で 25 億人超の人々の健康に貢献できるものと予想しています。

コンシューマー・ヘルスケアの分離

コンシューマー・ヘルスケアの分離は 2022 年の中頃に予定しており、GSK 取締役会の明確な優先事項は新たな GSK およびコンシューマー・ヘルスケアの潜在価値を解き放ち、新たな GSK のバランスシートを強化し、そして株主価値を最大化することです。

新コンシューマー・ヘルスケア企業は、2020 年に 100 億ポンド超の年間売上をもたらしたポートフォリオを抱え、更なる成長が期待できます。新会社は、ブランド、イノベーション、先端科学および日々のより良い健康を届けることを理解したスタッフによって、米国と中国においてカテゴリーリーダーのポジションと強力なセールスプレゼンスを誇る 9 つの世界的ブランドを有することになります。全体として、当企業は、売上と利益の持続的成長が見込まれ、キャッシュの創出力が高く、魅力的な株主還元を提供します。

株主の承認を条件として、分離は GSK が 68%を保有するコンシューマー・ヘルスケア事業のうち、最低 80%を GSK 株主に分割する方法で行い、新コンシューマー・ヘルスケア会社の株式がロンドン証券取引所に優良上場され、米国預託証券が米国で上場されることとなります。私たちは、代替オプションである分離に比べて英国および米国の株主にとって節税効果のある分割方式で行う予定であり、所管の税務当局から当該処理についての確認を取得しているところです。予定される租税処理の詳細については、分割承認に関して送付される株主通知の中で提供される予定です。

新たな GSK は、GSK の新コンシューマー・ヘルスケア会社に対する持ち分の最大 20%を短期財務投資として保有することになりますが、新たな GSK のバランスシートの一層の強化および特定の年金給付義務のための原資として、適時に現金化する予定です。分離に先立ち、新たな GSK はコンシューマー・ヘルスケアから最高 80 億ポンドの配当を受け取る予定です。前述のとおり、新コンシューマー・ヘルスケア企業の純負債レバレッジ比率（純負債／調整後 EBITDA）は 4.0 倍未満になると予想しています。GSK は、新コンシューマー・ヘルスケア企業に対して投資適格格付けの取得を目指します。

新コンシューマー・ヘルスケア企業の見通しに関する包括的な情報は、2022 年前半に投資家に提供する予定です。

GSK の取締役会は、分離後の 2 社の個別の取締役会の準備を進めています。新コンシューマー・ヘルスケア会社の取締役会設立に向け、ビジネスの代表者として、また株主に対する事業価値を最大化する

Press release

ための適切なスキルと経験を有する取締役を編成するプロセスを開始しています。

さらに、最近のノンエグゼクティブの任命に加えて、新たな GSK のためのバイオ医薬品およびサイエンスの経験を補強するために、2 社の分離に先立って GSK の取締役の追加任命を予定しています。

*2017~2021 における主要製品の承認取得状況

製品	適応症	承認された年
テリルジー エリプタ	COPD	2017
シングリックス	帯状疱疹ワクチン	2017
ジャルカ	HIV	2017
Kozenis	プラスモディウム・ビバックス (P. vivax) マラリア	2018
ドウベイト	HIV	2019
Zejula (維持療法のファーストライン/PRIMA)	卵巣がんにおける維持療法のファーストライン治療	2020
ダーブロック	慢性腎疾患による貧血	2020
Rukobia	HIV	2020
Blenrep	再発または難治性多発性骨髄腫	2020
Cabenuva	LA(long-acting、長期作用型) HIV	2020
Jemperli ²	MMR(mismatch repair、ミスマッチ修復)機能欠損がある再発または進行性子宮内膜がん	2021

+英語プレスリリースの「作成、前提および注意事項の根拠」の項参照

リスク非調整ベースでのピーク時年間売上が合計で 200 億ポンド超になる可能性がある後期パイプライン

パイプライン	適応症
cabotegravir LA	HIV PrEP(Pre-exposure prophylaxis)
daprodustat (HIF-PHI)	貧血
Blenrep (BCMA ADC)	多発性骨髄腫 ³
Jemperli (PD-1 antagonist) ⁴	子宮内膜がんにおけるファーストライン治療
gepotidecin (2140944)	単純性尿路感染症および泌尿生殖器淋病
RSV vaccine	RSウイルス 成人高齢者/その他 ⁵
MenABCWY vaccine	髄膜炎
otilimab (3196165, aGM-CSF inhibitor)	関節リウマチ
depemokimab (GSK '294, LA anti-IL5 antagonist)	喘息
Zejula (PARP inhibitor)	卵巣がんにおけるファーストライン治療 (dostarlimab 併用)
HBV ASO (GSK '836)	B型肝炎

プレスリリースの原文は <https://www.gsk.com/en-gb/media/press-releases/new-gsk-to-deliver-step-change-in-growth-and-performance-over-next-ten-years/> をご参照ください。

¹ 調整後結果は IFRS に基づかない指標であり、IFRS に基づき提示されている情報に加えて検討する性質のものであり、それに代わるまたはそれより優れているものではありません。調整後結果、恒常為替レート(CER%)ベース成長率およびその他の IFRS に基づかない指標の定義および IFRS に基づく最も近い指標への修正は、2021 年第一四半期の業績発表、2020 年度 Form 20-F のアニュアルレポートおよび英語プレスリリースの「報告に用いた定義」に記載されています。GSK は、英語プレスリリースに記載された理由に基づいて、調整後結果のみをベースにガイダンスおよび見通しを提示しています。将来の業績に関する全ての見込み、目標、計画およびその他のステートメントは、英語プレスリリースにある「作成、前提および注意事項の根拠」および「報告に用いた定義」と併せて読む必要があります。

² Tesaro アセット

³ 多発性骨髄腫(初期治療)

⁴ Tesaro アセット

⁵ 母体および小児

Press release

GSK は、より多くの人々に「生きる喜びを、もっと」を届けることを存在意義とする科学に根差したグローバルヘルスケアカンパニーです。詳細情報は <https://jp.gsk.com> をご参照ください。