

# 2019年12月期(1月-12月)決算説明資料

# 免責事項

本資料は、そせいグループ株式会社およびその子会社(以下、総称して「当社グループ」)に関する本資料作成時の一般的な情報を記載しています。本資料は、情報提供を目的としたものであり、有価証券の投資勧誘や投資アドバイスとして解されるべきものではありません。本資料は、受領者の具体的な投資目的、財務状況、または特定のニーズに合わせて作成されたものではありません。また、第三者による有価証券の評価またはその募集の根拠を提供することを意図しておらず、何らかの有価証券の申込または購入を推奨するための資料ではありません。

本資料の情報は、要約であり全情報ではありません。一部の情報は、公開情報源から入手されています。当社グループは、明示的あるいは黙示的に関わらず、本資料に含まれている情報の正確性、公平性、または完全性に関して一切表明または保証せず、当該情報の正確性、公平性、または完全性に頼るべきではありません。当社グループは、新しい情報および/または将来の出来事に照らし合わせて本資料を更新する責任または責務を負いません。また、当社グループは、改訂または変更を通知する義務を負うことなく、自己の裁量により本資料の内容を任意の方法で改訂、修正、または変更できます。

本資料には、1933年の米国証券法のセクション27A(改定を含む)および1934年の米国証券取引所法のセクション21E(改定を含む)で定義されている「将来予測に関する記述」が含まれています。「信じる」、「期待する」、「予測する」、「意図する」、「計画する」、「目指す」、「見積もる」、「予定である」、「可能性がある」、およびこれらと同様の表現は、将来予測に関する記述であることを示しています。本資料に含まれている過去の事実以外のすべての記述は、将来の経営に関する当社グループの財務状況、事業戦略、経営計画および目標(当社の製品に関わる開発計画および目標を含む)を含め(ただし、それだけに限定されない)、将来予測に関する記述です。当該将来予測に関する記述には、既知および未知のリスク、不確実性、その他の要因が含まれているため、当社グループの実際の結果、業績、または実績は、当該将来予測に関する記述に含まれたり示唆されたりしている将来の結果、業績、または実績と大きく異なる場合があります。当該将来予測に関する記述は、当社グループの現在と将来の事業戦略および将来の事業環境に関する数多くの想定に基づいています。当社グループの実際の結果、業績、または実績と将来予測に関する記述の内容とに大きな違いをもたらす重要な要因として、特に製品の創薬と開発に伴うリスク、臨床試験に関わる不確実性、期待よりも遅い被験者の募集、患者に対する当社グループの製品の投与に起因する予期しない安全性の課題、製品の製造に関わる不確実性、当社グループの製品の市場の受け入れ不足、成長を管理する当社グループの能力欠如、当社グループの事業分野および市場に関わる競争環境、適切な資格を有するスタッフを確保・維持する当社グループの能力欠如、当社グループの特許および所有権の法的強制力または保護の欠如、当社グループと関係会社の関係、当社グループの製品を陳腐化させうる技術の変化および発展、その他の要因が挙げられます。これら要因には、東京証券取引所および日本の金融庁へ提出された当社グループの開示済み報告書に記載された要因が含まれますが、それだけに限定されません。当社グループは、将来予測に関する記述に含まれている期待および想定は当社グループの経営陣が現在入手できる情報に適切に基づいていると考えていますが、一部の将来予測に関する記述は、結果として不正確となりうる将来の出来事に関する想定に基づいています。将来予測に関する記述は、本資料の日付の時点のものであり、当社グループは、新しい情報が将来入手できた場合でも、将来予測に関する記述を更新したり改訂したりする義務を負いません。

本資料は、何らかの有価証券の勧誘を構成するものではありません。本資料およびその内容は、いかなる契約または確約の根拠となりません。本資料の受領者は、本要約の内容を法律、税金、または投資のアドバイスと解釈してはならず、それに関しては自己のアドバイザーへ相談すべきです。

本資料およびその内容は機密情報であり、当社グループの書面による事前同意を得ることなく、全部または一部を複製、公開、その他の形で配布してはなりません。当該資料は、いずれかの司法管轄区または国の個人または組織に対して現地の法律または規制に違反して配布される、またはそれにより使用されることを意図していません。

本資料には、非GAAP財務データが含まれています。本資料に含まれている非GAAP財務データは、IFRSに従って計算された財務実績のデータではなく、IFRSに従って決定される利益または営業利益の差し替えまたは代用、業績の指標、または営業活動により生み出されるキャッシュフローの差し替えまたは代用、または流動性の基準として捉えるべきではありません。非GAAP財務データは、IFRSに従って報告された当企業の実績の分析の代用としてではなく、それに追加して扱うべきです。

本資料の「会計年度」は、2018年1月1日より前の期間に関しては各年の4月1日から翌年の3月31日までの12カ月間および2017年4月1日から2017年12月31日までの9カ月間を意味します。当企業は、2018年1月1日以降、会計年度を1月1日に始まる12カ月間に変更している。本資料で言う「会計年度」は、それによって解釈すべきです。

「Sosei Heptares」は、東京証券取引所に上場しているそせいグループ株式会社のコーポレートブランドです。「そせい」、「Heptares」、当社グループのロゴおよびStaR®は、当社グループの商標または登録商標です。

# 目次

1

連結業績概況

2

ビジネスハイライトおよび事業戦略

3

質疑応答

4

補足資料

注: 本資料は、当社に関する情報の提供を目的とするためのものであり、投資勧誘を目的に作成されたものではありません。また、本資料に記載された内容は、資料作成時点での当社の判断であり、その情報の正確性を保証するものではありません。投資を行なうに際しては、投資家ご自身の判断で行なうようお願いいたします。



1

## 連結業績概況

執行役副社長 CFO クリス・カーギル

# 業績ハイライト

2019年12月期(1月-12月)

1

2019年度の業績は大幅に改善 – 戦略の着実な実行の成果

2

大幅な売上収益の増加及び厳格なコスト管理により、現金収入は2,802百万円(25.7百万ドル)  
(前年同一期間<sup>1</sup>は5,704百万円(51.7百万ドル)の損失)

3

当期利益は1,432百万円(13.1百万ドル)となり、目標としていた通期での黒字を達成

4

タームローンを完済。みずほ銀行と50億円(45百万ドル)の新規コミットメントライン契約(現時点の借入残高なし)を締結し、将来の財務上の柔軟性を確保

5

当社グループは2020年も引き続き収益性を追求

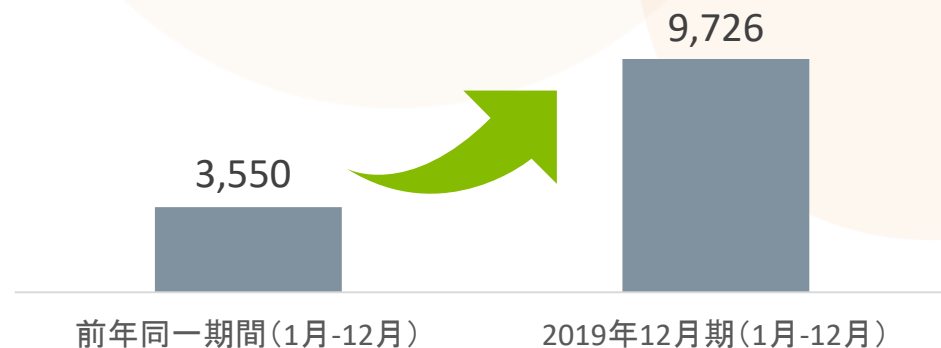
競争上の強みである創薬及び初期開発に戦略的な重点を置いたことで、  
業績の大幅転換を実現

注: <sup>1</sup> 前年同一期間を2018年1月1日から2018年12月31日までの12ヵ月間と仮定した場合の暦年ベースにおける未監査の業績との比較により記載。前連結会計年度(2018年4月1日から12月31日までの9ヵ月)との比較は参考資料をご参照下さい。為替レート: 1ドル=109.035円(2019年度)、1ドル=110.291円(2018年度)

# 2019年度の業績は大幅に改善

当社グループの戦略がより持続可能な財務指標の原動力

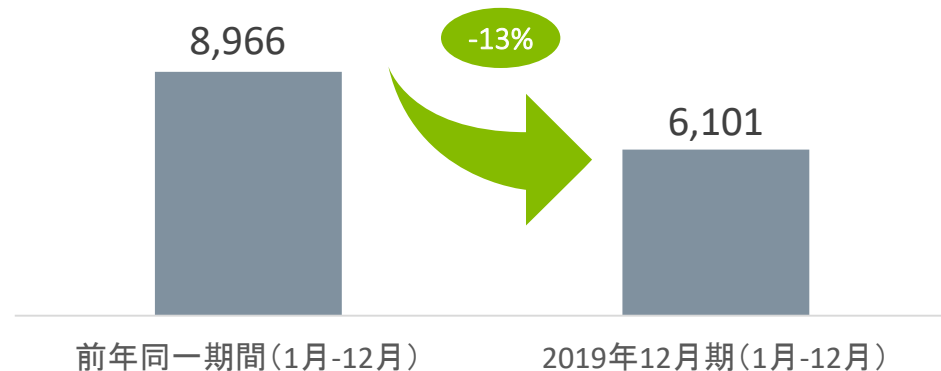
## 売上収益(百万円)



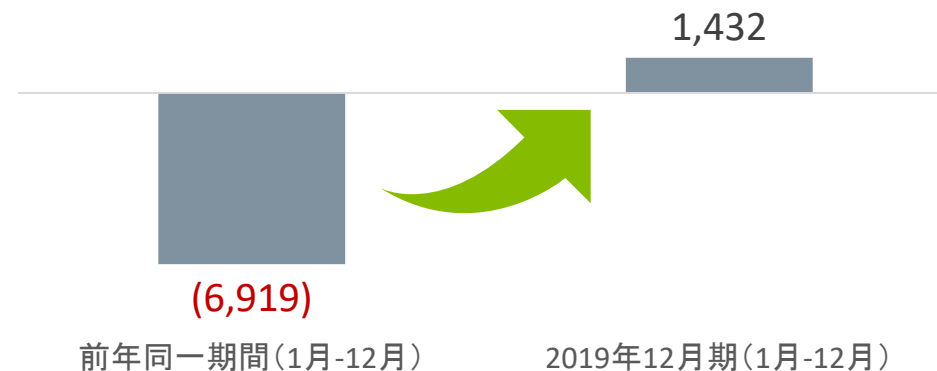
## 現金収入<sup>1</sup>(百万円)



## 現金支出費用<sup>1,2</sup>(百万円)



## 当期利益(百万円)



注: 為替レート: 1ドル=109.035円(2019年度)、1ドル=110.291円(2018年度)

<sup>1</sup> Non-IFRS measure

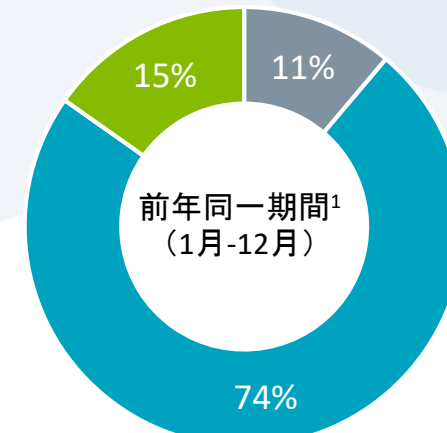
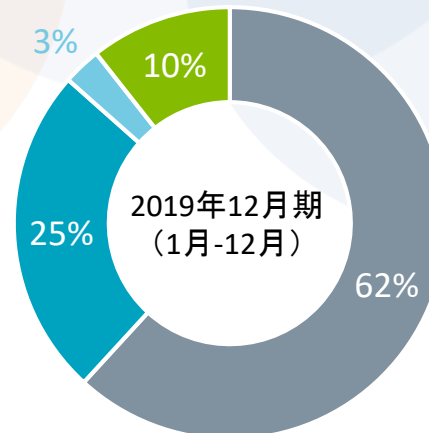
<sup>2</sup> 現金支出費用=研究開発費に係る現金支出+一般管理費に係る現金支出

# 連結経営成績

重要な一時金/マイルストンの受領と慎重なコスト管理により黒字達成

	百万円		百万ドル	
	2019年12月期 (1月-12月)	前年同一期間 <sup>1</sup> (1月-12月)	2019年12月期 (1月-12月)	前年同一期間 <sup>1</sup> (1月-12月)
↑ 売上収益	9,726	3,550	89.2	32.2
現金売上原価	(851)	(492)	(7.8)	(4.5)
↓ 研究開発費に係る現金支出	(3,937)	(6,487)	(36.1)	(58.8)
↓ 一般管理費に係る現金支出	(2,164)	(2,479)	(19.8)	(22.5)
その他の現金収益	28	204	0.2	1.9
↑ 現金収入	<b>2,802</b>	<b>(5,704)</b>	<b>25.7</b>	<b>(51.7)</b>
非現金支出費用	(2,418)	(2,228)	(22.2)	(20.2)
金融収益	331	(480)	3.0	(4.4)
持分法による投資利益	(181)	(635)	(1.7)	(5.8)
法人所得税費用	898	2,128	8.3	19.4
↑ 当期利益	<b>1,432</b>	<b>(6,919)</b>	<b>13.1</b>	<b>(62.7)</b>

## 売上収益の内訳



	2019年12月期(1月-12月)		前年同一期間(1月-12月)	
■ マイルストーン	6,013百万円	55.1百万ドル	397百万円	3.6百万ドル
■ ロイヤリティ	2,406百万円	22.1百万ドル	2,612百万円	23.7百万ドル
■ 医薬品販売	276百万円	2.5百万ドル	-	-
■ その他	1,032百万円	9.5百万ドル	541百万円	4.9百万ドル

注: <sup>1</sup> 前年同一期間を2018年1月1日から2018年12月31日までの12か月間と仮定した場合の暦年ベースにおける未監査の業績との比較により記載。前連結会計年度(2018年4月1日から12月31日までの9か月)との比較は参考資料をご参照下さい。為替レート: 1ドル=109.035円(2019年度)、1ドル=110.291円(2018年度)

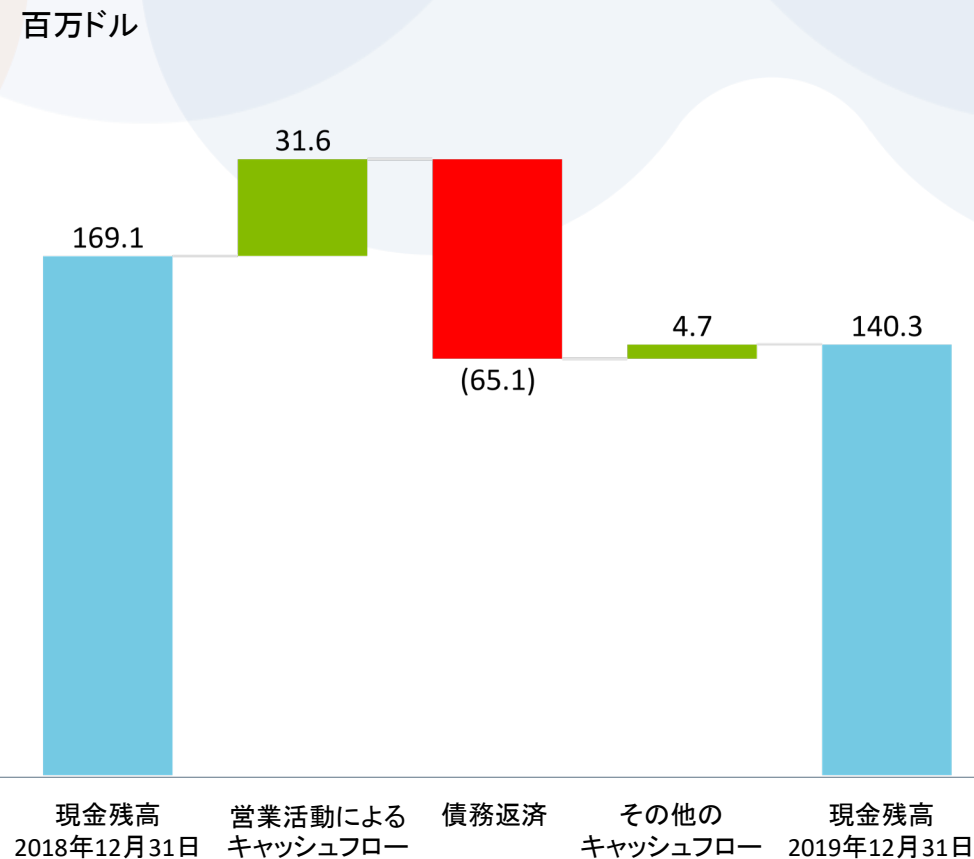
# 連結財政状態

債務返済およびコミットメントライン設定により現金流動性および事業運営の柔軟性が大幅改善

	百万円		百万ドル	
	2019年 12月31日	2018年 12月31日	2019年 12月31日	2018年 12月31日
のれんおよび無形資産	27,364	28,544	249.8	257.4
有形固定資産	4,120	2,715	37.6	24.5
現金および現金同等物	15,375	18,760	140.3	169.1
持分法で会計処理されている投資	3,539	3,644	32.3	32.9
その他の金融資産	2,053	1,515	18.7	13.7
その他の資産	4,229	3,809	38.6	34.2
<b>資産合計</b>	<b>56,680</b>	<b>58,987</b>	<b>517.3</b>	<b>531.8</b>
有利子負債	-	6,927	-	62.5
その他の負債	11,602	10,480	105.8	94.4
<b>負債合計</b>	<b>11,602</b>	<b>17,407</b>	<b>105.8</b>	<b>156.9</b>
<b>資本合計</b>	<b>45,078</b>	<b>41,580</b>	<b>411.5</b>	<b>374.9</b>

注: 為替レート: 1ドル = 109.035円 (2019年度)、1ドル = 110.291円 (2018年度)

## キャッシュ・ウォーターフォールチャート(2019年12月期)





# 2019年度業績 – 主要費用項目は業績見込み通り着地

経営資源と資本のバランスを持続可能なものとするにより黒字を達成

2019年度  
第3四半期時点の  
業績

研究開発費総額<sup>1</sup>

4,320百万円～4,860百万円

4,786百万円

- ✓ 厳格なコスト管理
- ✓ より厳格な投資配分およびポートフォリオ間の優先順位付け
- ✓ チューリッヒの研究開発施設の閉鎖

一般管理費に係る現金支出

1,620百万円～2,160百万円

2,164百万円

- ✓ 一般管理費総額は前年同一期間比13%減少
- ✓ 当社株価172%上昇に伴う、想定外の3.5百万ドルの株式報酬費用に係る英国での社会保険料増加

注: <sup>1</sup>(1) 売上原価(研究開発費に係る現金支出項目から変更)、(2) 研究開発費に係る現金支出、(3) 研究開発拠点のリース料(IFRS第16号適用に伴い現金支出項目から支払利息および減価償却費に変更)が含まれます。

# 2020年度業績見込み(1月-12月)

持続可能な成長戦略により2020年も収益性を追求

業績見込み  
(2020年12月期)

## 研究開発に係る現金支出

4,200百万円～4,700百万円

- ✓ 提携先が全額資金負担するプログラム数の増加
- ✓ 調達手法の改善による余力捻出
- ✓ 厳格なコスト管理の維持に加え成長への投資を実行

## 一般管理費に係る現金支出

1,800百万円～2,300百万円

- ✓ ERPへの新規投資によりグループ全体の効率向上および統制上の課題解消
- ✓ ITシステムの刷新
- ✓ コンプライアンスおよび支援機能充実のための人員採用

コスト管理の維持および効率性向上に加え将来への投資を実行



2

## 2019年度のビジネスハイライトおよび 2020年度の事業戦略

代表執行役会長兼社長CEO 田村眞一

# 2019年度実績



マイルストーン15百万米ドル  
固形がんを対象とした  
がん免疫プログラムの  
第Ⅱ相臨床試験開始

2019年1月



投資額40百万ユーロの提携  
Medicxi社との契約により  
アセット特化型企业2社を設立

2019年2月



SSTR 5 受容体作動薬  
HTL0030310(内分泌障害  
治療薬)の第Ⅰ相臨床試験  
開始

2019年2月



マイルストーン2.5百万米ドル  
配合吸入剤QVM149の  
医薬品販売承認を  
欧州医薬品庁へ申請

2019年5月



マイルストーン合計6百万米ドル  
最初の2つの臨床開発候補  
物質を特定

2019年5-6月



契約一時金/初期段階の支払  
合計 26 百万米ドル  
複数ターゲットの研究開発・  
ライセンスに関する提携  
総額1,000百万米ドル超の  
マイルストンの可能性

2019年7月



契約一時金/初期段階の支払  
合計26 百万米ドル  
複数ターゲットの研究開発に  
関する提携  
総額1,200百万米ドル超の  
マイルストンの可能性

2019年8月



マイルストーン3百万米ドル  
新規 GPCR ターゲットの特定

2019年10月



マイルストーン5百万米ドル  
最初に特定した新薬開発  
候補品の臨床試験開始

2019年12月



マイルストーン3百万米ドル  
3番目の臨床開発候補物質を  
特定

2019年12月

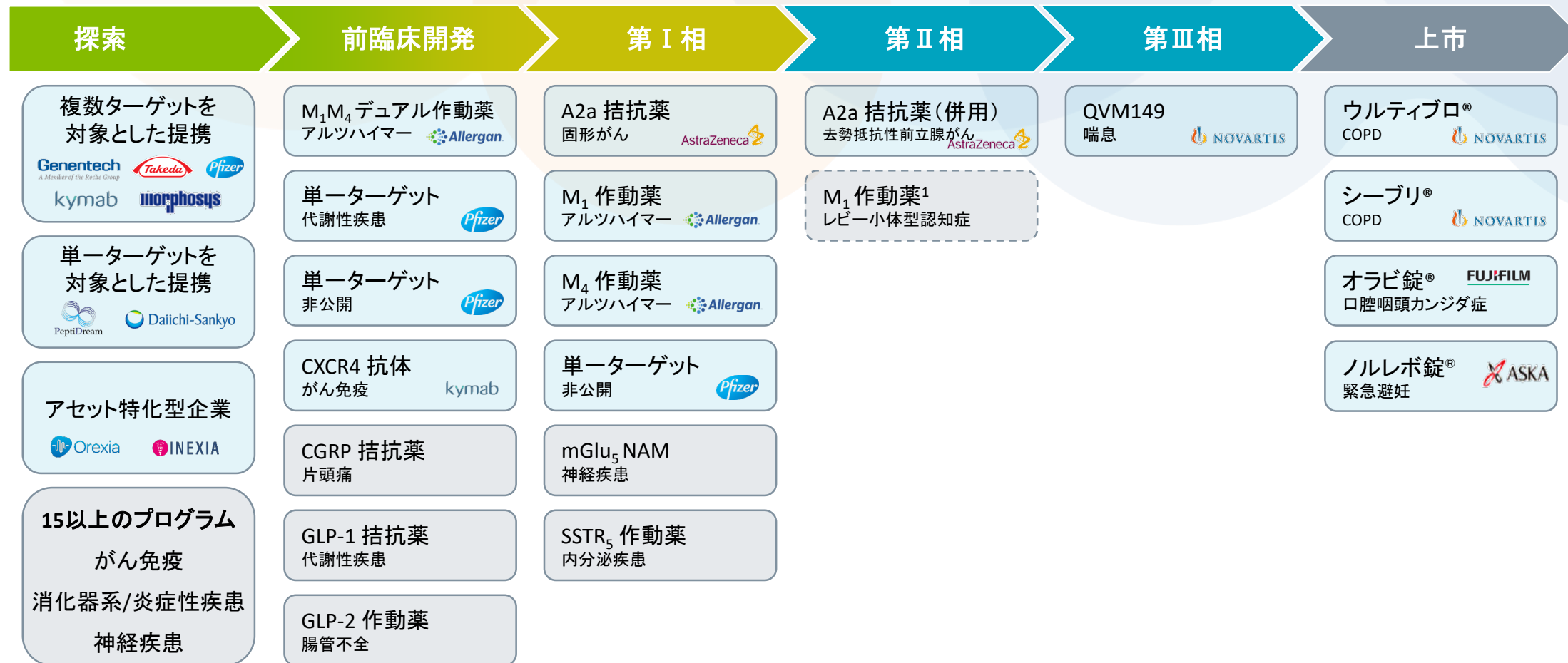
■ 新規提携

■ 既存提携

■ 未提携の自社開発プログラム



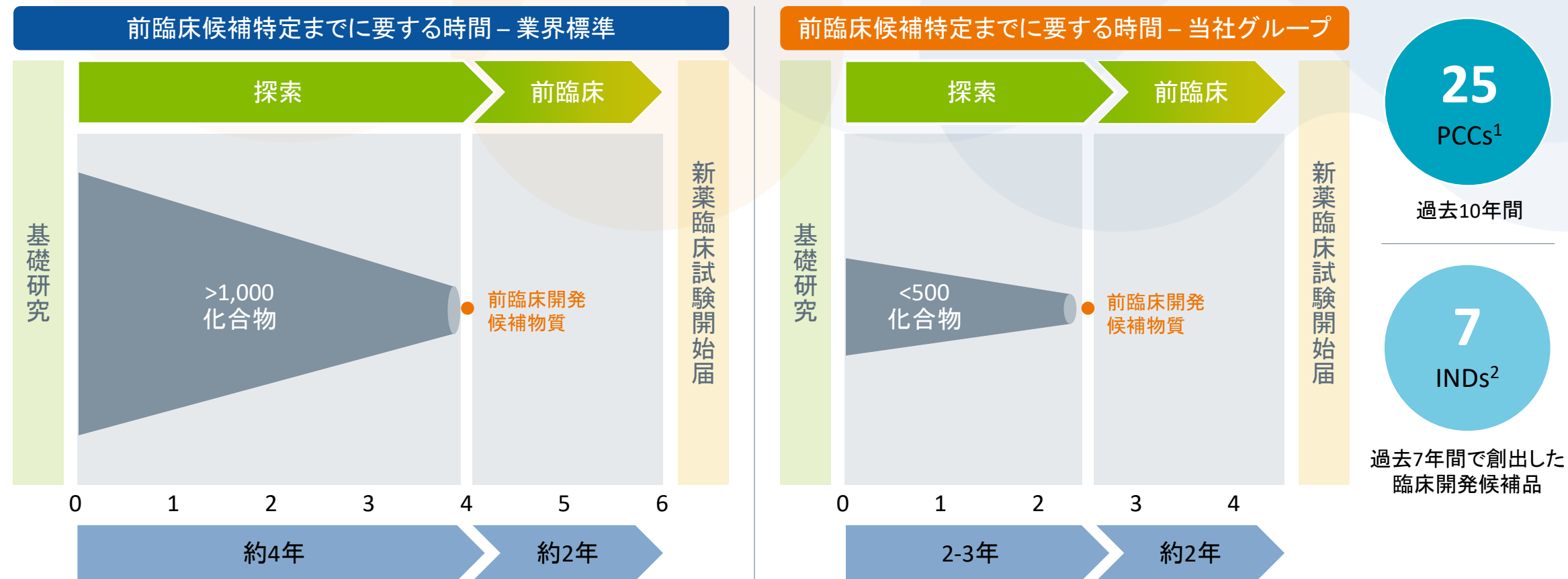
# 生産性の高い創薬エンジンにより価値ある新規治療薬候補を次々と創製し、提携を加速



<sup>1</sup> 日本でのレビー小体型認知症 (DLB) を対象とした HTL0018318 の第 II 相臨床試験は中止しました。当社グループは、医薬品医療機器総合機構 (PMDA) へ HTL0018318 (あるいは別の新規 M1 作動薬候補) の新たな治験届を将来再提出する予定です。

# 創薬で最も重要なのは質とスピード

創薬企業を真に評価するのは創出した治療薬候補の数



業界同規模企業の中でトップクラスの生産性  
2020年以降に新たな創薬ツールを取入れ生産性向上を加速

出典: 当社推定  
<sup>1</sup> PCC=試験の準備が整った前臨床開発候補品 <sup>2</sup> IND=臨床試験用の新医薬品

# 独自の技術と競合優位性に基づく戦略



創薬基盤技術でのリーダーシップを拡大



提携へと繋がる  
高品質の新薬候補化合物を創製

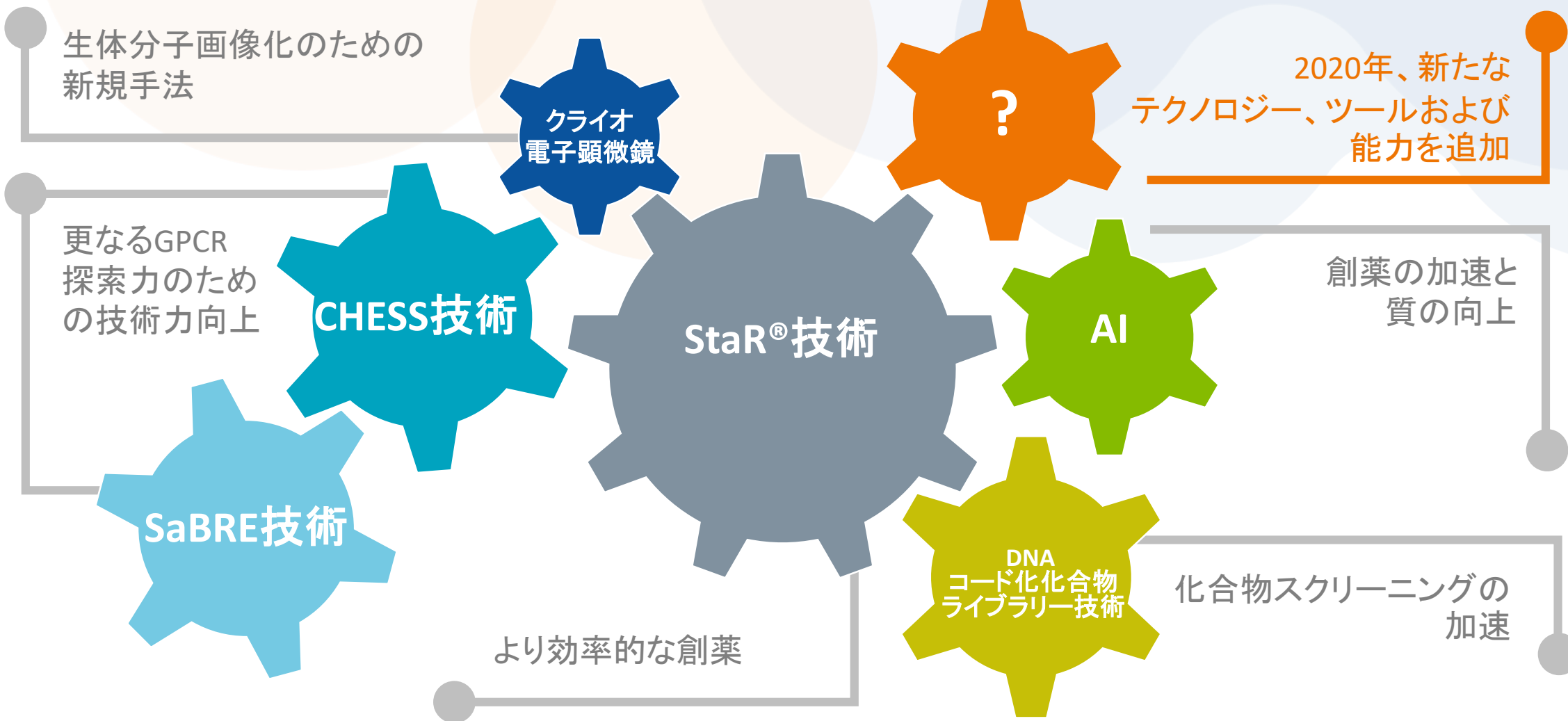


価値の高い提携および長期的展望を  
持ったベンチャーとの協業に注力

新規提携の獲得と既存提携の推進が当社ビジネスの核

# 創薬基盤技術でのリーダーシップを拡大

テクノロジーに立脚した創薬エンジンがGPCR創薬に革命を起こしてきた



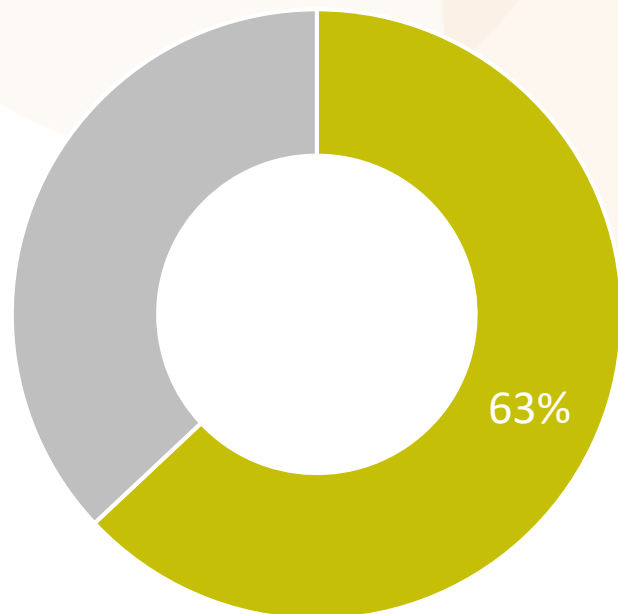


# 低分子の創薬に注力

低分子は製薬業界のみならず患者さまにとっても非常に重要な意味を持つ



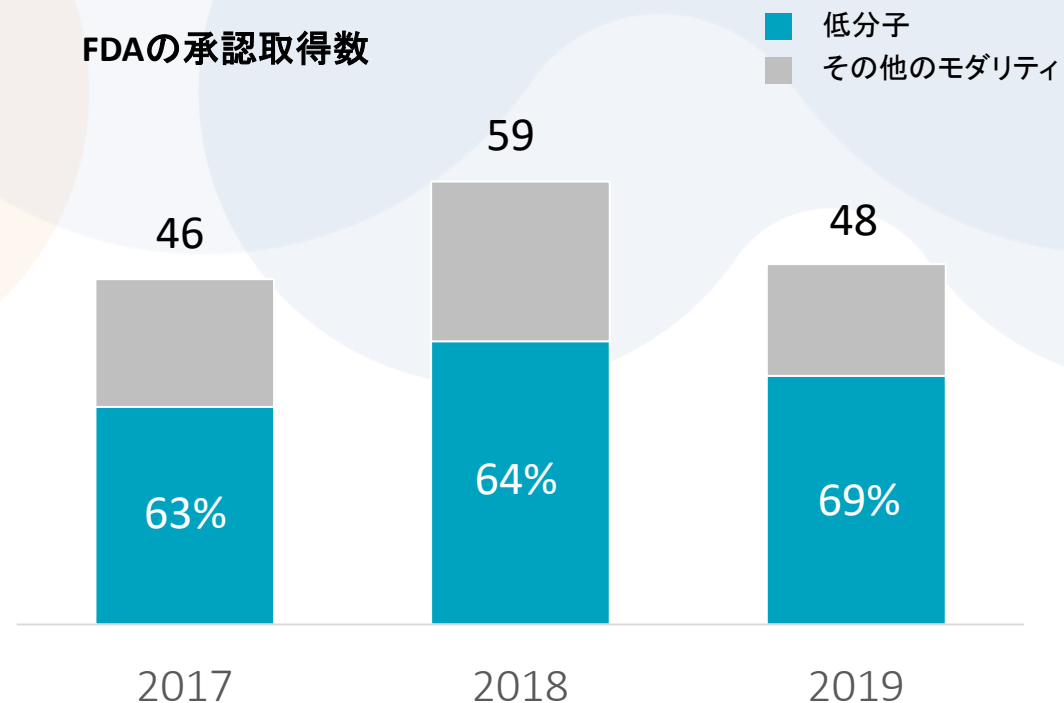
世界の医薬品市場の売上(2019年)<sup>1,2</sup>



世界の医薬品売上の63%<sup>2</sup>は低分子医薬品が占めている

■ 低分子<sup>1</sup>  
■ その他のモダリティ

FDAの承認取得数

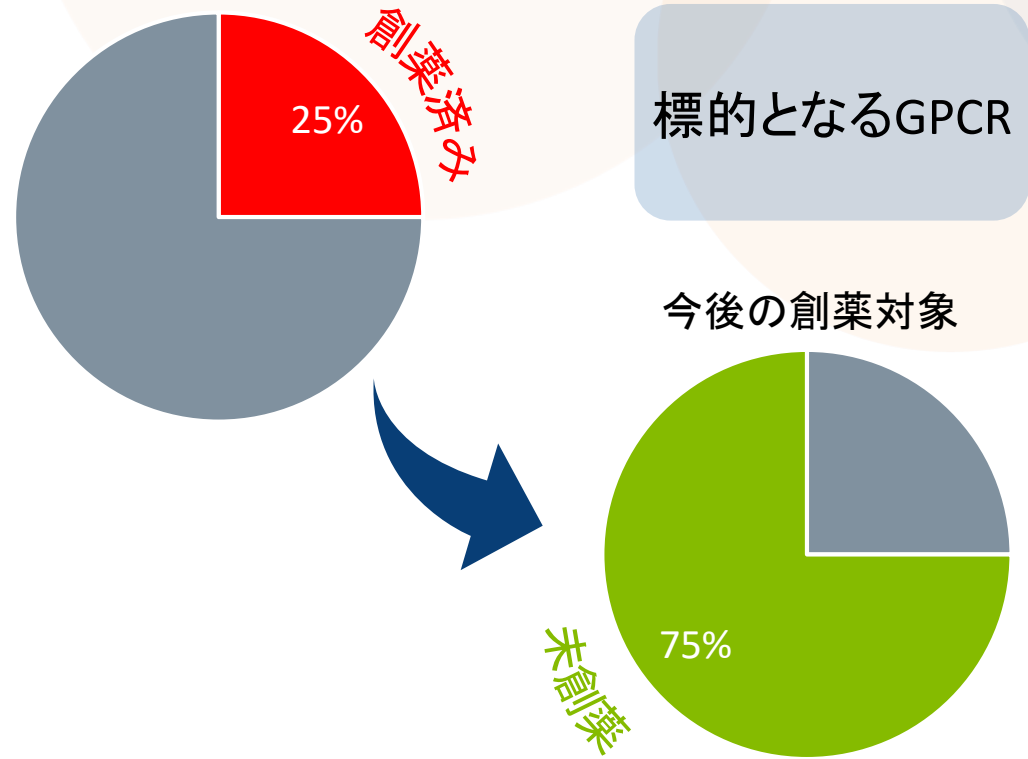


毎年FDA承認医薬品の大部分を低分子薬が占めている

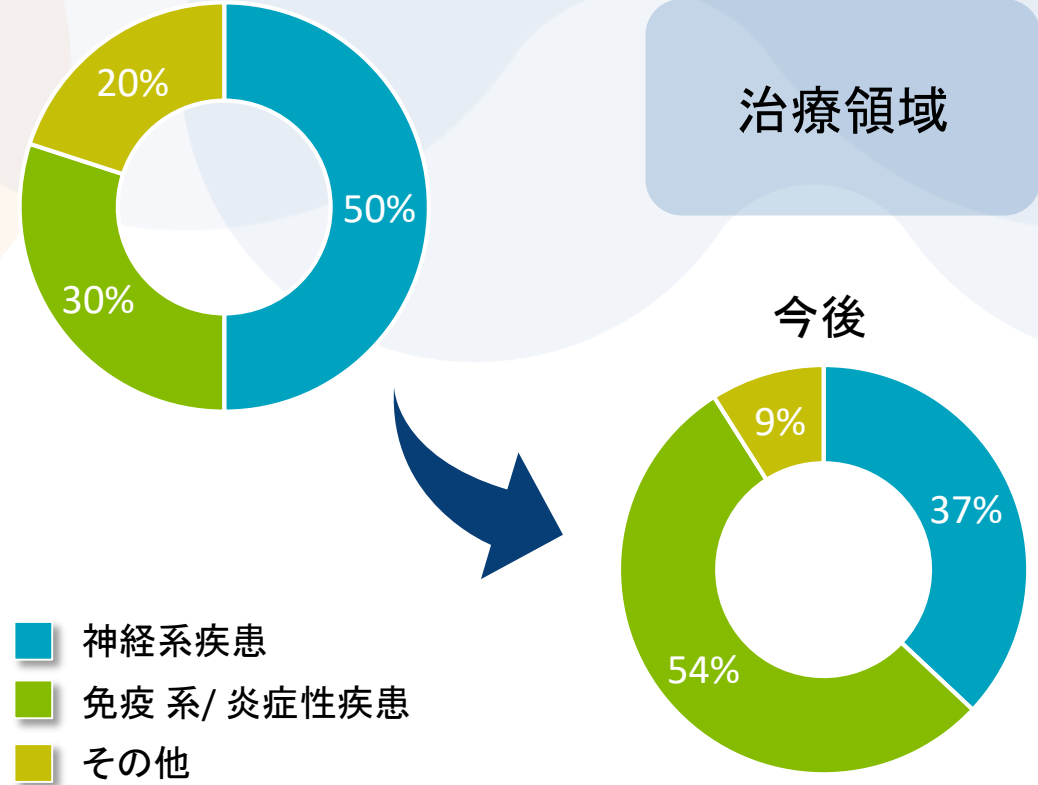
出典: EvaluatePharma; US Food and Drug Administration

Note: <sup>1</sup>従来型の売上合計 <sup>2</sup>EvaluatePharmaによる分類がない売上を除く

# 今後は治療領域を免疫系・炎症性疾患に絞って創薬



未開拓の“high hanging fruit”（残された難しいターゲット）を自信をもって追求

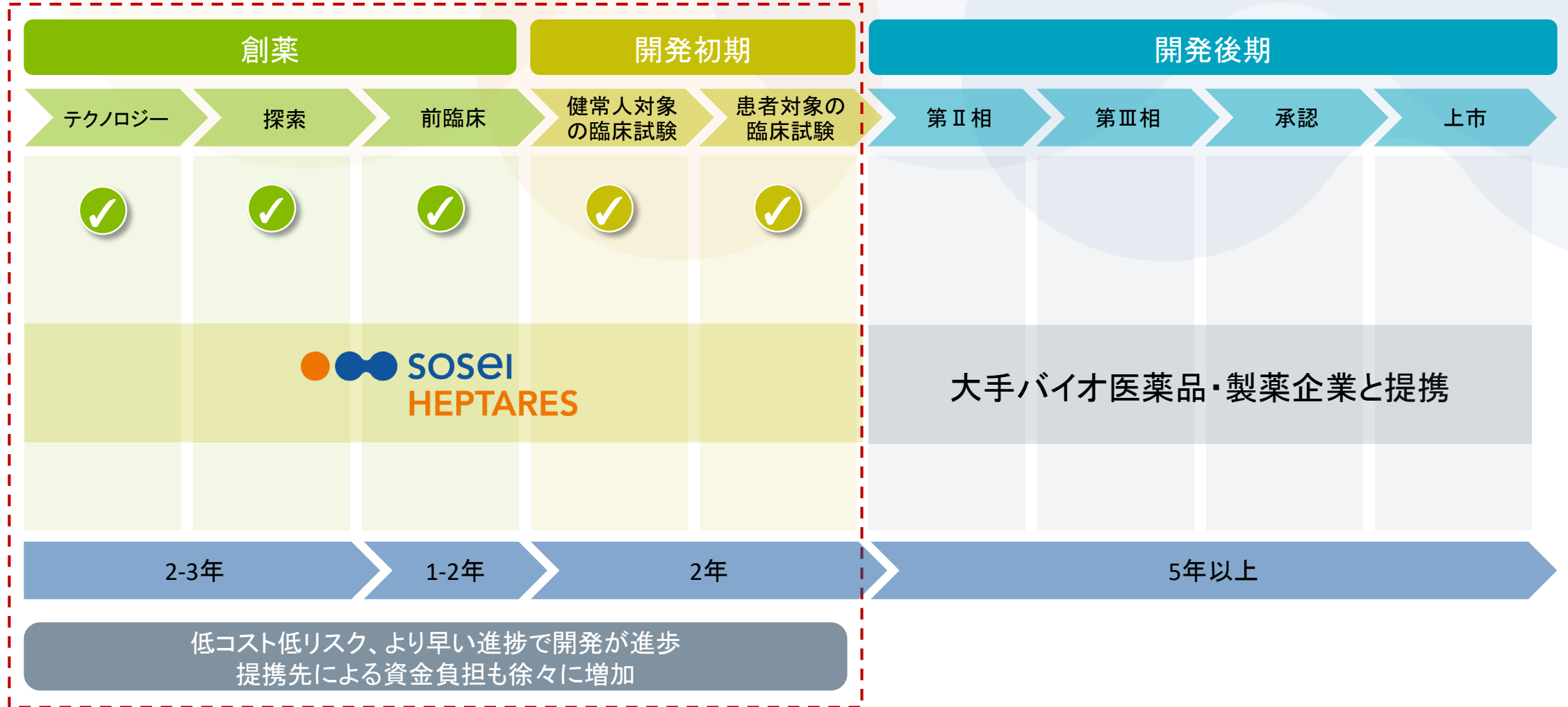


特に免疫系・炎症性疾患領域において魅力的なターゲットが豊富



# 提携先にとって魅力ある高品質の新薬候補を創出

当社グループの強みは創薬および初期開発



# 価値の高い提携および長期的展望を持ったベンチャーとの協業を狙う



低コスト、高付加価値プログラムに注力



提携先が資金負担する新規プロジェクトに注力



世界をリードする製薬・バイオ医薬品企業との5億ドル以上の提携が最重要目標

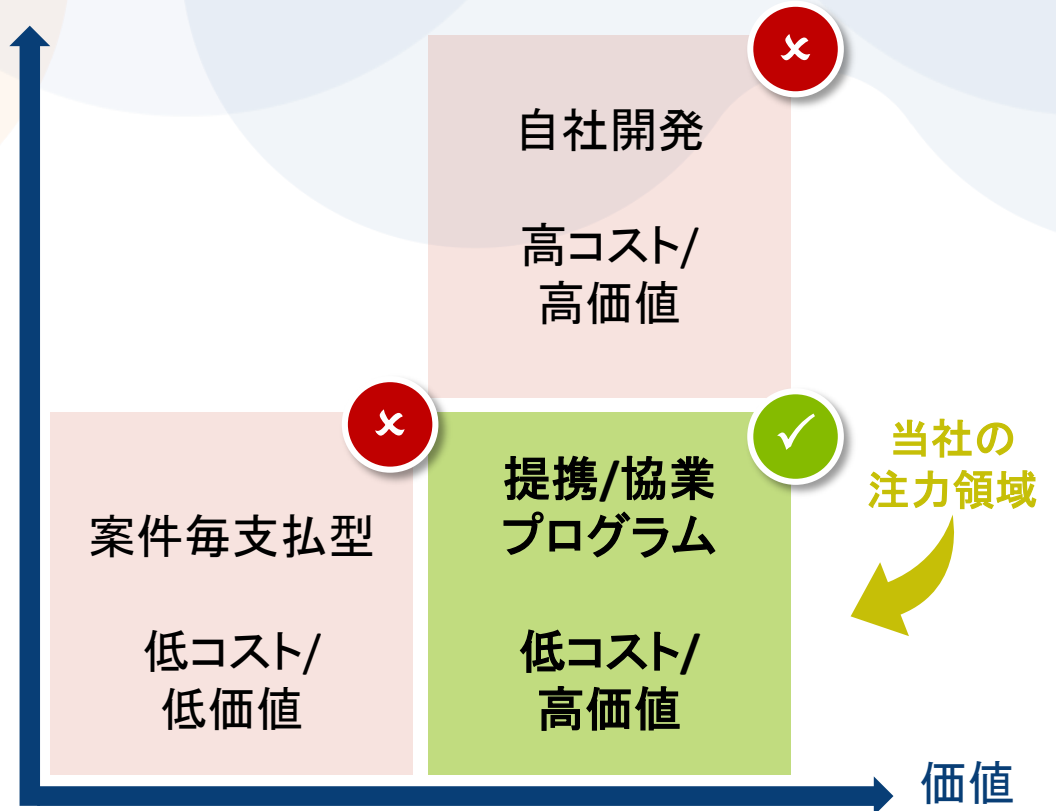


または、長期的展望を持ったベンチャーに新規シーズを委ねる

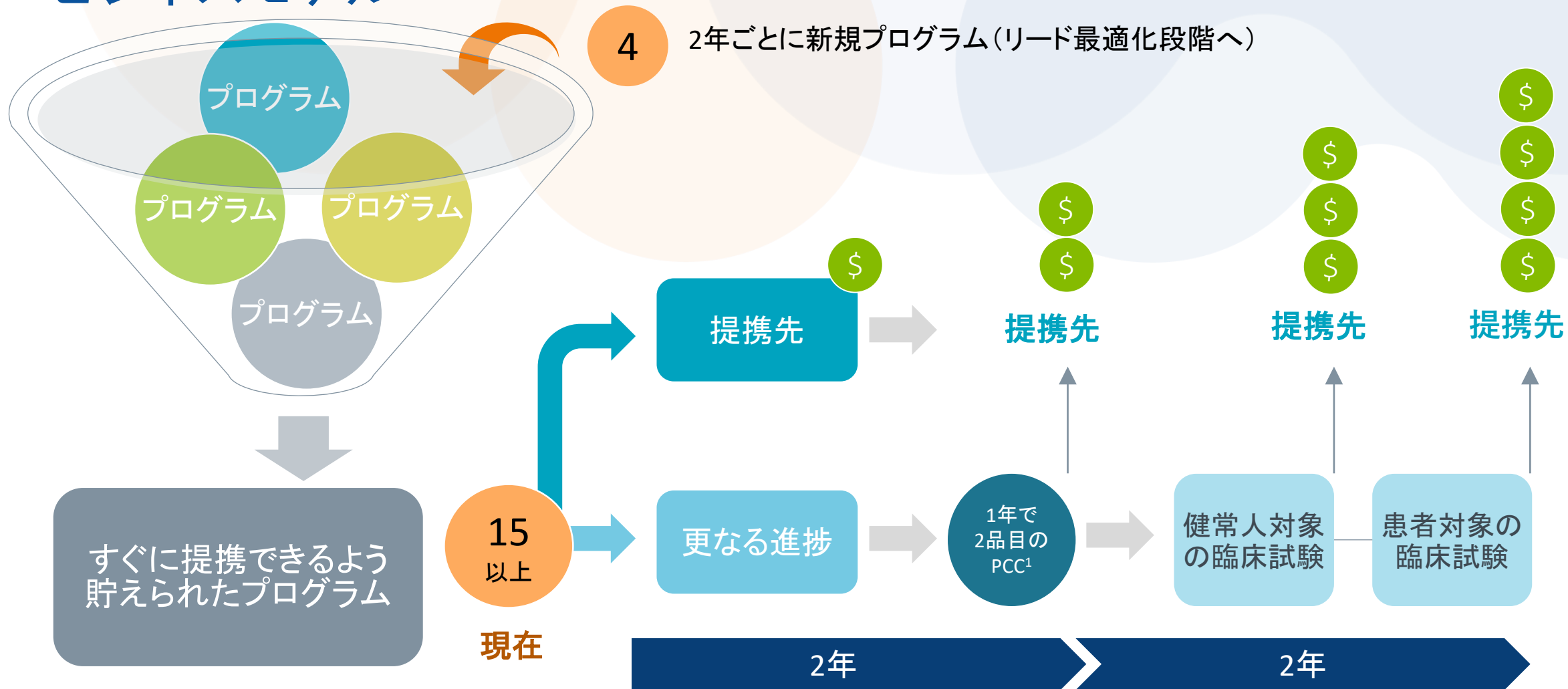
2020年に2~3件の価値の高い新規提携およびベンチャーとの提携を目指す

創薬および開発に対するアプローチ

費用



# 価値の転換点（インフレクションポイント）を創り出す安定した ビジネスモデル



PCC=試験の準備が整った前臨床開発候補品

# 当社グループはイノベーションパートナーとして最適なポジションにある

大手製薬企業は英国/EUからの離脱を進める

## ... 英国研究拠点を閉鎖

- ケントのR&D拠点
- 従業員数2,400名
- 2011年2月発表

## ... 英国研究開発拠点を閉鎖

- ホーシャムのR&D拠点
- 従業員数370名
- 2014年2月発表

## ... 英国研究開発拠点を閉鎖

- ケンブリッジのR&D拠点
- R&D活動を日本および米国に集中
- 2016年7月発表

## ... 英国の神経科学研究センターを閉鎖

- サリーのR&D拠点
- 従業員数270名
- 2019年10月発表

## ... ベルギーのワクチン部門を縮小

- ベルギーの研究開発拠点
- 従業員720名
- 2020年2月発表

英国/EUにおける研究開発力の縮小は当社グループにとっての大きな成長機会

# 2019年度の勢いを2020年度はさらに強力に継続・発展

1

テクノロジーと  
基盤技術における  
リーダーシップの  
維持

2

大手製薬・バイオ  
医薬品企業との  
価値の高い提携を  
実現

3

既存提携における  
重要なマイルストン  
を達成

4

将来の価値の  
高い提携に向けて、  
戦略的に重要な  
領域での新薬  
候補物質を当社  
グループ独自で新  
たに創製

5

より価値の高い  
提携のために、  
初期の開発段階  
にある自社  
プログラムから  
対象を絞って進捗

6

ベンチャー  
キャピタルによる  
長期のアセット  
特化型企業を  
創設



3

質疑応答





4

補足資料

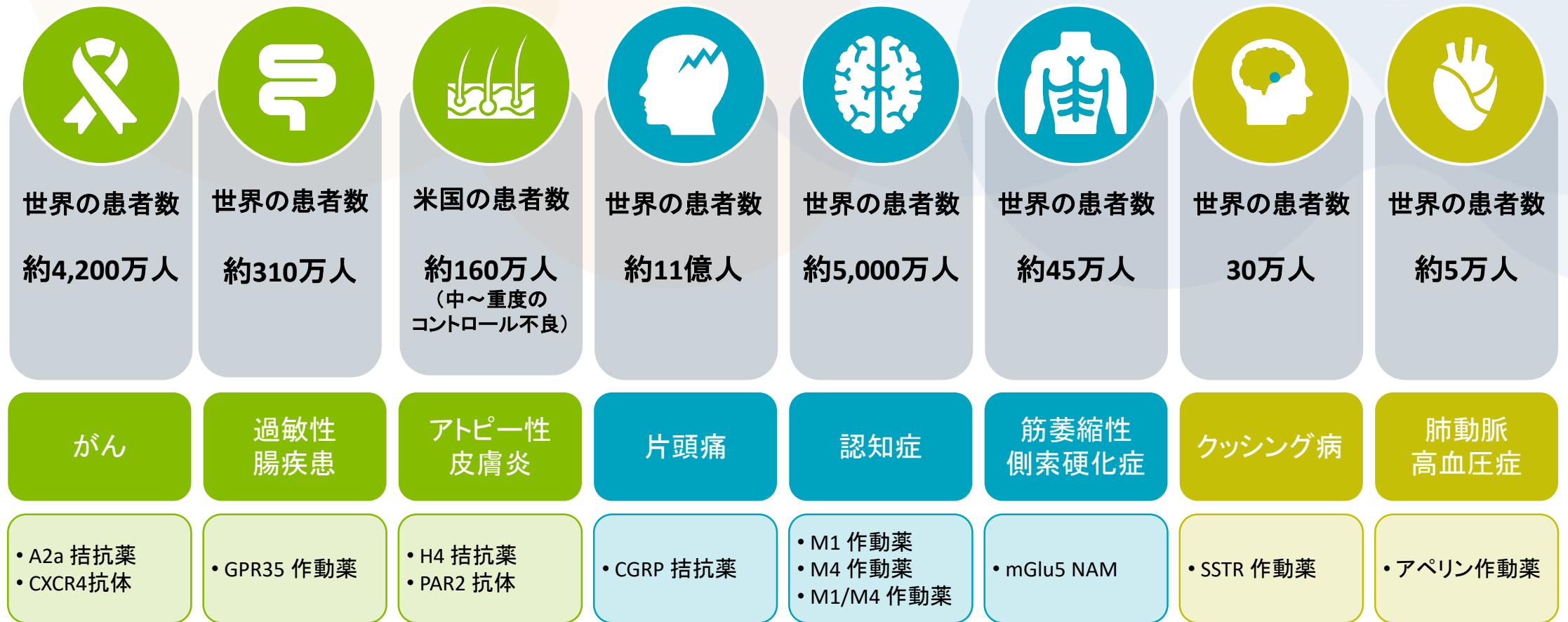
# 前連結会計年度経営成績

2019年12月期(1月-12月)と2018年12月期(4月-12月)との比較

	百万円		百万ドル	
	2019年12月期(1月-12月)	2018年12月期(4月-12月)	2019年12月期(1月-12月)	2018年12月期(4月-12月)
売上収益	9,726	2,872	89.2	25.9
現金売上原価	(851)	(335)	(7.8)	(3.0)
研究開発費に係る現金支出	(3,937)	(5,187)	(36.1)	(46.7)
一般管理費に係る現金支出	(2,164)	(1,611)	(19.8)	(14.5)
その他の現金収益	28	136	0.2	1.2
<b>現金収入</b>	<b>2,802</b>	<b>(4,125)</b>	<b>25.7</b>	<b>(37.1)</b>
非現金支出費用	(2,418)	(1,610)	(22.2)	(14.5)
金融収益	331	(955)	3.0	(8.6)
持分法による投資利益	(181)	(553)	(1.7)	(5.0)
法人所得税費用	898	1,265	8.3	11.4
<b>当期利益</b>	<b>1,432</b>	<b>(5,978)</b>	<b>13.1</b>	<b>(53.8)</b>

注: 為替レート: 1ドル= 109.035円(2019年度)、1ドル=111.122円(2018年度)

# アンメットニーズの高い領域の新規治療法を開発中



世界中の人々の生活の質と健康の向上に大きく貢献することが当社のミッションです

出典: World Health Organization、EvaluatePharma、当社推定  
注: 当社グループは特定の市場の一つのセグメントを対象とする可能性があります

# 創薬の成功は創出した新規医薬品候補の数で評価される

当社グループのパイプラインにおける各段階のプログラム数





## SOSEI HEPTARES

〒102-0083

東京都千代田区麹町2-1

PMO半蔵門11F

The Steinmetz Building

Granta Park, Cambridge

CB21 6DG

United Kingdom

North West House

119 Marylebone Road

London NW1 5PU

United Kingdom