



本資料は、米国アッヴィ社が2021年7月30日(米国時間)に発表したプレスリリースを一部、日本語に抄訳し、2021年8月4日(日本時間)、皆さまのご参考として供するものです。本資料の正式言語は英語であり、その内容および解釈については英語が優先します。本資料(英文)については、www.abbvie.comをご覧ください。なお本文中には日本未承認薬、未承認適応症に関する情報が含まれています。

PRESS RELEASE

2021年8月4日

アッヴィ、2021年第2四半期の業績を発表

- 第2四半期の希薄化後1株当たり利益(EPS)はGAAPベースで、0.42ドルでした。調整後希薄化後EPSは、3.11ドルでした。
- 第2四半期の売上高は、報告ベースで33.9%増の139億5,900万ドルでした。
- イミュノロジー(免疫)領域の第2四半期の売上高は、報告ベースで15.1%増、営業ベースで13.8%増の61億2,000万ドルでした。ヒュミラ®の米国での売上高は、7.1%増の42億5,700万ドルで、米国外ではバイオシミラーの影響により、報告ベースで6.0%減、営業ベースで12.6%減の8億1,100万ドルでした。スキリージ®の売上高は、6億7,400万ドルでした。リンヴォック®の売上高は、3億7,800万ドルでした。
- 第2四半期の血液腫瘍領域の売上高は、報告ベースで14.1%増、営業ベースで13.2%増の18億1,600万ドルでした。イムブルビカ®(日本ではヤンセンファーマ株式会社が承認、発売)の売上高は7.2%増の13億8,100万ドルで、その内訳は、米国内が10億9,900万ドル、米国外が2億8,200万ドルでした。ベネクレクスタ®の売上高は、4億3,500万ドルでした。
- 第2四半期の神経疾患領域の売上高は、14億5,900万ドルでした。ボトックス・セラピューティックの売上高は、6億300万ドルでした。Vraylar(日本では未承認・未発売)の売上高は、4億3,200万ドルでした。
- 第2四半期のエステティクス領域の売上高は、14億3,400万ドルでした。ボトックス・コスメティックの売上高は、5億8,400万ドルでした。
- 2021年におけるGAAPベースの希薄化後EPSの見通しは、7.27ドル~7.47ドルから6.04ドル~6.14ドルへ修正します。2021年における調整後希薄化後EPSの見通しは、12.37ドル~12.57ドルから12.52ドル~12.62ドルへ引き上げます。

米国イリノイ州ノースシカゴ、2021年7月30日—アッヴィ(NYSE: ABBV)は、2021年第2四半期(2021年6月30日終了)の業績を発表しました。



アッヴィの会長兼 CEO のリチャード・A・ゴンザレスは、次のように述べています。「アッヴィは第 2 四半期もまた好業績を上げ、ポートフォリオ全般にわたってビジネスは非常に好調でした。免疫ロジの新製品は 10 億ドル以上、今期の売り上げに寄与しました。アラガンとの統合は順調に進んでおり、特に神経疾患やエステティクス領域は連続二桁増でした。好調なビジネスを背景に、2021 年通期の EPS ガイダンスを引き上げ、アッヴィは長期的に安定していると確信しています」

第 2 四半期の業績

- 売上高は、報告ベースで 33.9%増、比較可能な営業ベースでは 19.3%増の 139 億 5,900 万ドルでした。
- 免疫ロジ(免疫)領域の売上高は、報告ベースで 15.1%増、営業ベースで 13.8%増の 61 億 2,000 万ドルでした。
 - ヒュミラ®の売上高は、報告ベースで 4.8%増、営業ベースで 3.6%増の 50 億 6,800 万ドルでした。米国での売上高は、7.1%増の 42 億 5,700 万ドルで、米国外ではバイオシミラーの影響により、報告ベースで 6.0%減、営業ベースで 12.6%減の 8 億 1,100 万ドルでした。
 - スキリージ®の売上高は、6 億 7,400 万ドルでした。
 - リンヴォック®の売上高は、3 億 7,800 万ドルでした。
- 血液腫瘍領域の売上高は、報告ベースで 14.1%増、営業ベースで 13.2%増の 18 億 1,600 万ドルでした。
 - イムブルピカ®の売上高は 7.2%増の 13 億 8,100 万ドルで、その内訳は、米国内が 10 億 9,900 万ドル、米国外が 2 億 8,200 万ドルでした。
 - ベネクレクスタ®の売上高は、報告ベースで 43.2%増、営業ベースで 38.3%増の 4 億 3,500 万ドルでした。
- 神経疾患領域の売上高は、報告ベースで 98.8%増、比較可能な営業ベースでは 29.6%増の 14 億 5,900 万ドルでした。
 - ボトックス・セラピューティック(日本ではグラクソ・スミスクライン株式会社が販売)の売上高は、報告ベースで 100.0%以上増加し、比較可能な営業ベースで 38.6%増の 6 億 300 万ドルでした。
 - Vraylar(日本で未承認・未発売)の売上高は、報告ベースで 100.0%以上増加し、比較可能な営業ベースで 25.8%増の 4 億 3,200 万ドルでした。
 - Ubrelvy(日本で未承認・未発売)の売上高は、1 億 2,600 万ドルでした。
- エステティクス領域の売上高は、報告ベースおよび比較可能な営業ベースで 100.0%以上増加し、14 億 3,400 万ドルでした。
 - ボトックス・コスメティックの売上高は、報告ベースおよび比較可能な営業ベースで 100.0%増加し、5 億 8,400 万ドルでした。
- GAAP ベースで、売上総利益率は 67.6%でした。調整後売上総利益率は 82.2%でした。
- GAAP ベースで、売上高に占める販売費および一般管理費の割合は、22.7%でした。調整後の売上高に占める販売費および一般管理費の割合は 21.2%でした。
- GAAP ベースで、売上高に占める研究開発費の割合は、12.9%でした。調整後の研究開発費の売上高に占める割合は、パイプラインへの投資を反映し、11.3%でした。



- GAAP ベースで、営業利益率は 31.8%でした。調整後営業利益率は 49.7%でした。
- GAAP ベースで、純支払利息は 6 億 600 万ドルでした。
- GAAP ベースで、税率は、33.8%でした。調整後の税率は、12.6%でした。
- 希薄化後 EPS は、GAAP ベースで 0.42ドルでした。特定項目を除く調整後希薄化後 EPS は、3.11ドルでした。

注意：「比較可能な営業ベース(Operational)」の対比は、アラガンの当四半期と前年同期の比較が含まれます。アラガンの統合手続きの完了は 2020 年 5 月 8 日ですが、2019 年 1 月 1 日に統合したものとして、恒常為替レートで提示し、前年の為替レートにより現地通貨売上高の比較を実施しています。詳細については、主要製品売上高の表をご参照ください。「営業ベース(Operational)」の対比は、恒常為替レートで提示し、前年の為替レートにより現地通貨売上高の比較を実施しています。

詳細な情報はこちらをご覧ください(英文オリジナル)。

<https://news.abbvie.com/news/press-releases/abbvie-reports-second-quarter-2021-financial-results.htm>

アッヴィについて

アッヴィのミッションは現在の深刻な健康課題を解決する革新的な医薬品の創製と提供、そして未来に向けて医療上の困難な課題に挑むことです。患者さん一人ひとりの人生を豊かなものにするため次の主要領域に取り組んでいます。免疫疾患、がん、神経疾患、アイケア、ウイルス、ウイメンズヘルス、消化器疾患、さらにアラガンエステティクスポートフォリオの製品・サービスです。アッヴィの詳細については、www.abbvie.com をご覧ください。Twitter アカアカウント@abbvie、[Facebook](#)、[LinkedIn](#) や [Instagram](#) でも情報を公開しています。

Forward-Looking Statements

Some statements in this news release are, or may be considered, forward-looking statements for purposes of the Private Securities Litigation Reform Act of 1995. The words "believe," "expect," "anticipate," "project" and similar expressions, among others, generally identify forward-looking statements. AbbVie cautions that these forward-looking statements are subject to risks and uncertainties that may cause actual results to differ materially from those indicated in the forward-looking statements. Such risks and uncertainties include, but are not limited to, the failure to realize the expected benefits of AbbVie's acquisition of Allergan or to promptly and effectively integrate Allergan's business, challenges to intellectual property, competition from other products, difficulties inherent in the research and development process, adverse litigation or government action, and changes to laws and regulations applicable to our industry. Additional information about the economic, competitive, governmental, technological and other factors that may affect AbbVie's operations is set forth in Item 1A, "Risk Factors," of AbbVie's 2020 Annual



Report on Form 10-K, which has been filed with the Securities and Exchange Commission, as updated by its Quarterly Reports on Form 10-Q and in other documents that AbbVie subsequently files with the Securities and Exchange Commission that update, supplement or supersede such information. AbbVie undertakes no obligation to release publicly any revisions to forward-looking statements as a result of subsequent events or developments, except as required by law.