2023년 4분기 실적 컨퍼런스콜 2024년 2월 2일 오전 9시(동부 표준시) 애브비(NYSE:[ABBV](https://seekingalpha.com/symbol/ABBV?hasComeFromMpArticle=false&source=content_type%253Areact%257Csection%253Amain_content%257Cbutton%253Abody_link))

**회사 참여자**

리즈 시어 - 투자자 관계 담당 부사장

릭 곤잘레스 - 이사회 의장 겸 CEO

Rob Michael - 사장 겸 최고 운영 책임자

제프 스튜어트 - 수석 부사장 겸 최고 커머셜 책임자

캐리 스트롬 - AbbVie 수석 부사장 겸 글로벌 앨러간 에스테틱스 사장

루팔 타카르 - 개발 및 규제 담당 수석부사장 겸 최고 의료 책임자

스콧 렌츠 - 수석 부사장 겸 최고 재무 책임자

톰 허드슨 - 수석 부사장, R&D 및 최고 과학 책임자

**컨퍼런스 콜 참가자**

크리스 쇼트 - JP모건

테렌스 플린 - 모건 스탠리

앤드류 바움 - 씨티그룹

모히트 반살 - 웰스파고

카터 굴드 - 바클레이즈

게리 나크만 - 레이몬드 제임스

스티브 스칼라 - TD 코웬

팀 앤더슨 - 울프 리서치

팀 루고 - 윌리엄 블레어

제임스 신 - 도이치 뱅크

데이비드 라이징거 - 리링크 파트너스

루이사 헥터 - 베렌버그

**연산자**

좋은 아침입니다. 기다려 주셔서 감사합니다. 애브비 2023년 4분기 실적 컨퍼런스 콜에 오신 것을 환영합니다. 모든 참가자는 질의응답 부분까지만 들을 수 있습니다. [운영자 안내] 오늘의 통화도 녹음되고 있습니다. 이의가 있으시면 지금 바로 연결을 끊으시면 됩니다.

이제 투자자 관계 담당 수석 부사장인 리즈 시어 씨를 소개하겠습니다. 감사합니다. 시작하세요.

**리즈 시어**

좋은 아침입니다. 함께해 주셔서 감사합니다. 오늘 저와 함께 통화할 분은 릭 곤잘레스 이사회 의장 겸 최고경영자, 롭 마이클 사장 겸 최고운영책임자, 제프 스튜어트 수석부사장 겸 최고상업책임자, 스콧 렌츠 수석부사장 겸 최고재무책임자, 캐리 스트롬 수석부사장 겸 글로벌 앨러간 에스테틱스 사장, 루팔 타카르 수석부사장 겸 글로벌 테라퓨틱스 최고의료책임자 등입니다. 질의응답 시간에는 글로벌 리서치 부문 최고과학책임자인 톰 허드슨 수석부사장이 참여합니다.

시작하기 전에 오늘 발표하는 일부 진술은 현재 예상에 근거한 미래예측진술로 간주될 수 있음을 알려드립니다. 애브비는 이러한 미래예측진술이 실제 결과가 미래예측진술에 명시된 것과 실질적으로 다를 수 있는 위험과 불확실성의 영향을 받을 수 있음을 경고합니다. 이러한 위험과 불확실성에 대한 추가 정보는 SEC 제출 서류에 포함되어 있습니다. 애브비는 법에서 요구하는 경우를 제외하고 이러한 미래예측진술을 업데이트할 의무가 없습니다.

오늘 컨퍼런스 콜에서는 투자자들이 애브비의 사업 성과를 이해하는 데 도움이 되는 비일반회계기준 재무 지표가 사용될 예정입니다. 이러한 비일반회계기준 재무 지표는 오늘부터 발표되는 실적 발표 자료와 규제 당국에 제출하는 서류에서 비교 가능한 일반회계기준 재무 지표와 조정되며, 이는 웹사이트에서 확인할 수 있습니다. 오늘 오전에 배포한 보도 자료 외에도 오늘 오전에 다룰 내용 중 일부를 보완하는 슬라이드를 웹사이트(investors.abbvie.com)에 게시했습니다. 준비된 발언을 마친 후 질문을 받겠습니다.

그럼 이제 릭에게 전화를 넘기겠습니다.

**릭 곤잘레스**

고마워요, 리즈. 좋은 아침입니다, 여러분, 오늘 함께 해주셔서 감사합니다. 이번 분기 실적은 애브비의 또 다른 훌륭한 한 해를 마무리하며 당초 예상을 훨씬 뛰어넘는 성과를 거두었습니다. 특히 휴미라를 제외한 기본 사업인 성장 플랫폼의 성과에 만족하며, 연간 8% 이상의 매출 성장을 달성하고 4분기에 15% 이상의 매출 성장이 가속화되었습니다. 다각화된 성장 플랫폼의 강점 덕분에 업계 사상 최대 규모의 독점권 손실을 성공적으로 흡수할 수 있었을 뿐만 아니라 장기적인 성장을 위한 비즈니스에 대한 지속적인 투자도 뒷받침할 수 있었습니다.

이러한 투자에는 조정된 R&D 비용이 2023년에 약 6억 달러 증가했으며, 2024년에는 다발성 골수종 383과 같은 여러 유망한 파이프라인 프로그램을 지원하기 위해 다시 크게 늘어날 예정입니다. 400, 여러 유형의 고형암을 위한 차세대 ADC, 염증성 장질환을 위한 [무디] 등 유망한 파이프라인 프로그램을 지원하기 위한 것입니다. 이뮤노젠과 이뮤노젠의 ADC 포트폴리오 인수를 통해 고형암 분야로의 진출을 가속화하고 종양학 파이프라인을 강화하는 한편, 세레벨 인수 제안은 차별화된 자산 파이프라인을 통해 신경과학 분야에서 우리의 입지를 강화할 수 있는 특별한 기회입니다. 또한, 지난 10월에 발표한 분기 배당금도 인상했습니다. 창립 이래 배당금은 285% 이상 증가했습니다.

요약하면, 우리의 운영 실행은 탁월했으며, 성장 플랫폼에 힘입어 미국 휴미라 독점권 상실 이후 1년 만에 운영 매출 성장세로 돌아설 것으로 예상되는 등 2024년으로 향하는 상당한 모멘텀을 확보하고 있습니다. 2025년에 다시 견고한 성장세로 돌아서 10년 말까지 한 자릿수의 높은 연평균 성장률을 기록하는 등 장기적인 전망에 대해서는 여전히 확신을 가지고 있습니다.

그럼 이제 비즈니스 성과에 대한 추가 의견을 듣기 위해 Rob에게 통화를 넘기겠습니다. 롭?

**롭 마이클**

감사합니다, 릭. 오늘 우리는 또 한 번의 견고한 분기와 매우 생산적인 한 해를 보고했습니다. 연간 조정 주당 순이익은 11.11달러로, 당초 가이던스 중간값보다 0.63달러 높았으며, 이는 IPR&D 비용의 영향을 제외한 수치입니다. 총 순매출은 543억 달러로 당초 가이던스보다 약 23억 달러 앞섰습니다. 가장 중요한 것은 5가지 주요 성장 영역에서 각각 당초 예상치를 상회하는 성과를 거두었다는 점입니다.

애브비의 단기 전망과 관련하여 우리는 세 가지 핵심 우선순위에 집중하고 있습니다. 첫째, 기존 휴미라 성장 플랫폼의 강력한 성과를 촉진하는 것입니다. 이 플랫폼은 2025년 이후 강력한 성장세로 돌아가기 위한 핵심 동력입니다. 우리의 치료제 포트폴리오에는 스카이리지, 린보크, 브라일라, 유브렐비, 쿨립타 등 여러 주요 브랜드가 있으며, 이들은 각각 2024년에 두 자릿수 매출 성장에 기여할 것으로 예상됩니다. 또한 올해 에스테틱 부문은 미국 내 시장 트렌드 개선과 해외 사업 전반의 지속적인 실행에 힘입어 의미 있는 성장을 이룰 것으로 예상됩니다. 우리는 침투율이 매우 낮은 이 시장에서 장기적으로 강력한 성장을 주도할 수 있는 유리한 위치에 있습니다.

둘째, 우리는 환자들의 치료 표준을 향상시킬 수 있는 수많은 기회를 포함하는 파이프라인에 대한 투자 우선순위를 정하는 데 집중하고 있습니다. 올해에는 스카이리지의 미국 951 임상시험 승인, 여포성 림프종 3차 치료제 엡킨리의 승인 가속화 가능성 등 여러 중요한 R&D 프로그램에서 업데이트가 있을 것으로 예상됩니다. 또한, 새로운 속효성 독소인 BoNT/E와 진행성 비편평 비소세포폐암 치료제인 텔리소-V에 대한 규제 당국의 승인 신청도 예상하고 있습니다.

셋째, ImmunoGen과 Cerevel의 합병을 마무리하고 통합하는 데 주력하고 있습니다. 이 두 가지 흥미로운 기회는 향후 10년 동안 상당한 매출 성장의 원천이 될 것입니다. 올해 중반에 두 거래가 마무리될 것으로 예상되는 가운데 순조롭게 진행되고 있습니다.

오늘 저희는 2025년에 한 자릿수의 높은 연평균 성장률(CAGR)을 기록하며 견고한 매출 성장세로 돌아설 것이라는 장기 매출 전망도 재확인합니다. 이 전망에는 스카이리지와 린보크에 대한 업데이트된 전망도 포함되어 있습니다. 2024년에 약 160억 달러의 매출을 기록할 것으로 예상되는 두 치료제의 인상적인 성장세를 바탕으로 2027년까지 스카이리지와 린보크의 매출이 총 270억 달러를 넘어설 것으로 예상되며, 향후 10년간 견조한 성장세가 지속될 것으로 전망됩니다. 이 업데이트된 예측은 이전 2027년 가이던스 대비 60억 달러 이상의 매출 증가를 반영합니다.

우리는 스카이리지의 글로벌 매출이 2027년 170억 달러 이상에 달할 것으로 예상하고 있으며, 이는 우리가 시장을 선도하고 있는 건선에서의 지속적인 점유율 확보와 IBD에서의 높은 성장세를 반영한 것입니다. 또한, 류마티스 질환 4개, IBD 2개, 아토피 피부염 2개 등 승인된 각 적응증에서 지속적인 시장 성장과 점유율 모멘텀을 반영하여 2027년 린보크의 글로벌 매출이 100억 달러 이상을 달성할 것으로 예상합니다. 이 예측은 10년 하반기에 출시될 것으로 예상되는 린보크의 여러 신규 질환 영역에서 약간의 기여를 고려한 것입니다. 이러한 새로운 적응증은 총 수십억 달러의 최대 매출 잠재력을 가지고 있습니다.

업데이트된 예측에는 유브렐비와 쿨립타에 대한 더 높은 추정치도 포함되어 있습니다. 이제 10억 달러 이상의 증가를 반영하여 총 경구용 CGRP 피크 매출은 30억 달러 이상이 될 것으로 예상합니다. 이전에 발표한 에스테틱, 브레이라, 951에 대한 장기 전망은 변경되지 않았습니다. 요약하면, 지금은 애브비에게 매우 흥미로운 시기입니다. 우리는 포트폴리오 전반에 걸쳐 뛰어난 실행력을 보여주고 있으며 장기 전망은 여전히 매우 강력합니다.

그럼 광고 하이라이트에 대한 추가 의견을 듣기 위해 제프에게 통화를 넘기겠습니다. 제프?

**제프 스튜어트**

감사합니다, Rob. 총 69억 달러 이상의 매출을 달성하여 예상을 뛰어넘는 성과를 거둔 면역학 부문의 분기 실적부터 말씀드리겠습니다. 스카이리지의 총 매출은 약 24억 달러로 51.6%의 운영 성장을 반영했습니다. 린보크의 총 매출은 62.8%의 운영 성장을 반영하여 12억 달러 이상을 기록했습니다. 스카이리지와 린보크의 연간 총 매출은 117억 달러 이상으로, 전년 대비 40억 달러라는 놀라운 증가율을 기록했습니다.

그리고 방금 Rob이 설명한 것처럼, 현재 승인된 각 적응증에서 지속적으로 성장할 수 있는 상당한 여지가 있습니다. 신규 및 전환 환자를 포함한 현재 처방 점유율과 전체 처방 점유율 간의 관계를 살펴보면 이러한 모멘텀을 잘 파악할 수 있습니다. 예를 들어, IBD 분야에서 스카이리치와 린복시 모두 매우 견조한 실적을 보이고 있습니다. 크론병의 경우, 이 두 치료제는 이미 미국 내 모든 치료 라인에서 치료 중인 환자 3명 중 약 1명을 점유하고 있으며, 두 치료제의 총 처방 점유율은 한 자릿수 중반에 불과합니다.

궤양성 대장염에서도 린보크와 비슷한 추세가 나타나고 있으며, 올해 말에는 이 적응증에 대한 스카이리지를 출시할 예정입니다. 특히 각각의 효능, 안전성, 투여량 프로파일을 고려할 때 IBD 분야에서 매출 변곡점을 만들 수 있는 상당한 기회가 남아 있습니다. 다른 주목할 만한 적응증에서도 스카이리지는 미국 생물학적 제제 시장에서 전체 처방 점유율이 30% 중반인 판상 건선 환자의 약 절반을 점유하고 있습니다. 아토피 피부염 시장에서 린브룩은 전체 점유율은 한 자릿수대에 머물고 있지만, 10대 환자 점유율은 높은 수치를 기록하고 있습니다. 마찬가지로 류마티스 관절염에서도 린브룩은 10% 중반대의 처방 점유율을 기록하고 있으며, 전체 점유율은 약 7%입니다.

따라서 류마티스, 피부과, 위장병 분야에서 일반적으로 견조한 시장 성장과 더불어 점유율을 높일 수 있는 상당한 여지가 있습니다. 또한, 올해 하반기와 2030년대에 또 다른 중요한 매출 변곡점을 제공할 수 있는 여러 규모의 시장에서 린보크의 적응증을 최대 5개까지 추가로 확보할 계획입니다.

이제 바이오시밀러 경쟁으로 인해 40.8% 감소한 33억 달러의 글로벌 매출을 기록한 휴미라에 대해 살펴보겠습니다. 미국에서의 약가인하 영향은 이번 분기에 대체로 예상에 부합하는 결과를 가져왔으며, 해외 시장에서의 실적은 예상보다 양호한 추세를 이어가고 있습니다. 미국에서 우리는 2024년에 휴미라에 대한 광범위한 처방 접근성을 다시 한 번 확보했습니다. 전년 대비 보험 적용 범위가 다소 축소되겠지만, 미국 환자 대다수가 바이오시밀러에 대해 동등한 접근성을 확보할 수 있을 것입니다.

이제 총 매출이 15억 달러에 달한 종양학 부문을 살펴보겠습니다. 임브루비카의 글로벌 매출은 9억 3,000만 달러로 신규 환자 시작에 대한 지속적인 압박을 반영하여 19% 감소했습니다. 벤클렉스타의 글로벌 매출은 주요 국가에서 만성 림프구성 백혈병과 급성 림프구성 백혈병에 대한 강력한 수요에 힘입어 영업 기준으로 13.7% 증가한 5억 8,900만 달러를 기록했습니다. 미국, 유럽, 일본에서 상업화가 진행 중인 엡킨리의 3차 치료제와 DLBCL의 초기 처방 추세는 고무적입니다. 또한 올해 말에는 여포성 림프종에 대한 잠재적 적응증 확대를 기대하고 있습니다.

마지막으로, 종양학 분야에서 새롭고 흥미로운 두 가지 기회가 있습니다. 거래가 완료되는 대로 엘라히어를 포트폴리오에 추가할 예정입니다. 엘라히어는 난소암 치료제로 승인된 동종 최초의 ADC 치료제로, 이미 미국 시장에서 인상적인 성과를 보이고 있습니다. 이뮤노젠의 영업팀이 애브비에 합류하게 되어 기대가 큽니다. 그리고 폐암에서 매우 유망한 데이터를 입증한 또 다른 새로운 ADC인 텔리소-V도 있습니다. 텔리소-V는 고형암 분야에서 우리의 규모와 성장 잠재력을 더욱 확대할 것입니다.

두 번째로 큰 치료 분야인 신경과학의 연간 총 매출은 77억 달러 이상으로, 12억 달러에 가까운 놀라운 절대 매출 성장을 기록했습니다. 이번 분기의 총 매출은 영업 기준으로는 22.4% 증가한 약 21억 달러를 기록했습니다. 브레이라는 견고한 성장세를 이어가고 있습니다. 글로벌 매출은 7억 8,900만 달러로 40% 가까이 증가했습니다. 1년여 전 주요 우울장애의 보조 치료제로 승인된 이후 모든 적응증에서 신규 처방이 지속적으로 증가하고 있습니다. 또한, 편두통 치료제의 선도적인 경구용 CGRP 포트폴리오는 이번 분기에 약 40%의 성장을 반영하여 총 3억 4,800만 달러의 매출을 달성했습니다. 올해에도 유브렐비와 큐립타 모두에 대한 수요가 견조할 것으로 예상되며, 일과성 편두통과 만성 편두통 예방을 위한 유일한 1일 1회 경구용 CGRP인 큐립타의 해외 시장 진출이 확대될 것으로 기대됩니다.

강력한 모멘텀을 바탕으로 CGRP 포트폴리오에 대한 전망을 상향 조정했으며, 현재 유브렐비와 쿨립타의 총 최고 매출이 30억 달러를 넘어설 것으로 예상하고 있습니다. 보톡스 치료제의 글로벌 총 매출은 만성 편두통 및 기타 승인된 적응증에서의 모멘텀을 반영하여 운영 기준으로 6.7% 증가한 7억 7,600만 달러를 기록했습니다. 또한 최근 일본과 유럽에서 951을 출시했으며, 올해 말 미국에서도 상업적 승인을 추진하고 있습니다. 이 치료제는 진행성 파킨슨병에 대한 혁신적인 차세대 치료제로서 10억 달러 이상의 매출 기회를 창출할 수 있는 잠재력을 지니고 있습니다.

전반적으로 저는 다각화된 포트폴리오, 특히 2024년에 접어들면서 매우 강력한 모멘텀을 보여주고 있는 성장 플랫폼의 상업적 실행에 매우 만족합니다.

그럼 미학에 대한 추가 의견을 듣기 위해 캐리에게 통화를 넘기겠습니다. 캐리?

**캐리 스트롬**

감사합니다, Jeff. 4분기 글로벌 에스테틱 부문 매출은 약 14억 달러로, 6.9%의 운영 증가율을 기록했습니다. 미국 에스테틱 매출은 8억 8,400만 달러로 5.7% 증가했으며, 이는 시장 성장 가속화와 주요 제품 실적 호조에 힘입은 결과입니다. 4분기 미국 보톡스 코스메틱 매출은 4억 5,300만 달러로 7.3% 증가했습니다. 4분기 성장의 주요 동력이었던 미국 안면 독소 시장의 회복세가 지속되고 있습니다. 보톡스 코스메틱은 경쟁사의 신규 진입에도 불구하고 강력하고 안정적인 점유율을 유지하며 확실한 시장 리더로 자리매김했습니다.

4분기 미국 Juvederm 매출은 1억 5,600만 달러로 전년 대비 20% 이상 증가했습니다. 이러한 견고한 성장은 새로운 소비자를 지속적으로 창출하고 필러 카테고리에서 침투력을 높인 Volux와 SkinVive의 강력한 출시에 힘입은 것입니다. 예상대로 미국 필러 시장은 독소조항에서 벗어나 회복세를 보이고 있지만, 4분기에는 전년 동기 대비 성장률이 거의 보합세를 보이면서 개선세를 이어가고 있습니다.

2024년을 바라보며 미국 에스테틱 포트폴리오의 모멘텀에 만족하고 있습니다. 시장 리더십을 바탕으로 경쟁 우위를 점하고 있으며, 톡신과 필러 시장 모두에서 지속적인 회복세를 보일 것으로 예상되기 때문에 연간 매출 성장을 기대하고 있습니다. 국제적으로 4분기 에스테틱 매출은 4억 8,700만 달러로 9%의 운영 증가율을 기록했습니다. 대부분의 지역에서 강력한 성과를 거두었으며, 2022년 말 중국의 코로나19 봉쇄 조치의 영향으로 성장에 도움이 되었습니다.

중국 내에서는 3분기에 나타난 경제 상황의 둔화가 계속해서 실적에 영향을 미쳤습니다. 미국에서 경험한 것과 마찬가지로, 경기 둔화는 상대적으로 높은 가격으로 인해 필러에 더 큰 영향을 미쳤습니다. 당사는 단기적으로 중국의 경제 역풍이 계속될 것으로 예상하며, 이는 다른 해외 지역의 지속적인 실적 호조에 대한 기대와 균형을 이룰 것으로 예상합니다.

장기적인 관점에서 볼 때, 에스테틱은 여전히 시장 침투율이 매우 낮은 분야입니다. 또한 고객, 소비자, 혁신에 대한 투자를 통해 성장을 주도할 수 있는 능력을 입증해 왔습니다. 따라서 에스테틱은 향후 몇 년간 강력한 성장 포트폴리오가 될 것으로 예상하며, 10년이 끝날 때까지 90억 달러 이상의 매출을 달성할 수 있을 것으로 확신합니다.

이제 루팔에게 통화를 넘기겠습니다.

**루팔 타카르**

감사합니다, 캐리. 2023년에는 여러 데이터 판독, 규제 기관 제출 및 승인을 통해 파이프라인이 크게 발전했으며, ImmunoGen 및 Cerevel 인수 발표를 통해 R&D 노력을 확대했습니다. 올해도 중요한 임상 및 규제 관련 마일스톤이 다수 예정되어 있어 이러한 진전이 계속될 것으로 예상됩니다. 면역학 분야에서는 최근 화농성 한선염에 대해 평가 중인 항 IL-1 알파 베타 이중특이성 루티키주맙에 대한 긍정적인 탑라인 결과를 발표했습니다.

임상 2상 연구에서 루티키주맙은 위약에 비해 피부 통증 개선뿐만 아니라 50점, 75점의 높은 점수를 기록했습니다. 이는 항TNF 요법에 불충분한 반응을 보인 환자가 전부였다는 점을 고려하면 매우 인상적인 결과입니다. 또한 환자의 70%가 질환이 가장 진행된 3기 초기였다는 점도 주목할 만합니다. 이러한 결과를 바탕으로 올해 말부터 HF에서 임상 3상 프로그램을 시작할 계획입니다.

또한 궤양성 대장염과 크론병에서 IL-1의 역할을 고려할 때 루티키주맙을 평가할 계획입니다. IL-1 베타 시그니처가 있는 궤양성 대장염 환자는 항TNF 및 기타 생물학적 제제에 대한 내성을 보여 잠재적인 바이오마커 접근법에 대한 강력한 근거를 제공합니다. 또한, 우리는 루티키주맙을 병용하여 IBD에 혁신적인 수준의 효능을 제공할 수 있는 잠재력을 가지고 있다고 생각합니다. 우리는 루티키주맙과 스카이리지를 병용하는 접근법과 크론병에 대한 다른 파이프라인 자산에 대한 병용 접근법을 평가할 계획입니다. IBD에 대한 2상 임상시험은 올해 말에 시작될 예정입니다.

궤양성 대장염에 대한 스카이리지의 규제 신청이 검토 중입니다. 올해 말 미국과 유럽에서 승인 결정이 내려질 것으로 예상됩니다. 스카이리지가 린보크와 함께 미국에서 승인되면, 애브비는 매우 높은 수준의 효능을 제공하는 서로 다른 작용 기전을 가진 두 가지 IBD 치료제를 보유하게 될 것입니다. 애브비는 중등도에서 중증의 궤양성 대장염과 크론병으로 고통받는 환자들을 위한 업계 최고의 치료 옵션을 갖추게 되어 매우 유리한 입지를 확보하게 될 것입니다.

우리는 린보크의 두 번째 개발 프로그램에서 매우 좋은 진전을 이어가고 있습니다. 거대 세포 동맥염, 루푸스, A형 간염, 원형 탈모증, 백반증 등 5가지 새로운 적응증에 대한 3상 임상시험이 진행 중입니다. 올해 GCA 연구 데이터를 시작으로 향후 3년 동안 이러한 프로그램에 대한 데이터 판독 결과가 나올 것으로 예상됩니다.

종양학 분야로 넘어가면, 혈우병 및 고형암 프로그램 전반에서 매우 좋은 진전이 계속되고 있습니다. 혈액종양학 분야에서는 치료 경험이 없는 고위험 다발성 골수성 백혈병 환자를 대상으로 한 벤클렉스타 3상 VERONA 임상시험의 데이터가 올해 하반기에 발표될 예정이며, 2025년에 규제 당국에 제출하여 승인을 받을 수 있을 것으로 예상됩니다. 엡킨리의 경우, 올해 말 미국과 유럽에서 3차 이상 여포성 림프종에 대한 규제 당국의 승인을 받을 것으로 예상하고 있습니다. 또한 2024년에는 2차 DLBCL 및 일차 여포성 림프종에 대한 연구를 포함하여 몇 가지 새로운 3상 연구를 시작할 것으로 예상합니다.

최근 ASH 회의에서 우리는 다발성 골수종에서 BCMA CD3 이중특이적 ABBV-383에 대한 새로운 데이터를 발표했습니다. 383은 악성 세포의 BCMA에 고친화적으로 결합하고 T세포의 고유한 CD3 에피토프에 저친화적으로 결합하도록 설계되어 높은 수준의 효능을 유지하면서 다른 T세포와 결합하는 BCMA 기반 치료법과 관련된 일부 부작용을 완화할 수 있는 잠재력을 가지고 있습니다.

383으로 치료했을 때 깊고 지속적인 반응이 나타나고 있음을 보여주는 1b상 임상시험의 데이터에 매우 고무되어 있습니다. CRS의 발생률과 중증도는 더 낮았습니다. 이러한 프로파일을 통해 383이 다발성 골수종에 매우 효과적이고 내약성이 있는 치료제가 될 수 있다고 생각합니다. 외래 투여가 가능하면서도 단계적 용량 증량이 제한적이거나 전혀 필요하지 않으며 치료 시작부터 매월 투여할 수 있습니다. 이 모든 특성은 환자와 의사 모두에게 매우 매력적입니다. 올해 다발성 골수종 환자를 대상으로 한 단독요법 3상 임상시험을 시작할 계획입니다. 그리고 2025년에는 더 이른 단계의 치료법에서 병용 임상시험을 시작할 계획입니다.

고형암 분야에서는 최근 치료 경험이 있는 비소세포폐암 환자를 대상으로 한 텔리소-V 2상 LUMINOSITY 임상시험의 긍정적인 탑라인 결과를 발표했습니다. Teliso-V는 전체 반응률, 반응 지속 기간, 전체 생존율 등 주요 평가지표에서 강력한 임상적 이점을 보였으며, 내약성 안전성 프로파일도 나타냈습니다. 이러한 결과는 신속한 승인을 뒷받침할 수 있는 잠재력을 가지고 있다고 생각합니다. 그리고 앞으로 몇 달 안에 규제 당국과 이 데이터를 논의할 계획입니다. FDA와의 조율을 거쳐 올해 하반기에 제출할 계획입니다.

또한 텔리소-V와 동일한 c-Met 차단 항체를 사용하지만 독점적인 토포-1 탄두를 사용하여 더 깊고 지속적인 반응과 개선된 치료 지수를 제공하는 차세대 c-Met ADC ABBV-400의 개발도 순조롭게 진행되고 있습니다. 우리는 올해 임상 1상 연구의 비소세포폐암 및 위식도 코호트에서 데이터를 확인할 수 있을 것으로 기대하고 있습니다. 또한 대장암 프로그램에서 진행되고 있는 진전을 바탕으로 올해 말에는 3기 CRC 환자를 대상으로 한 3상 연구를 시작할 계획입니다.

또한 항-GARP 항체 ABBV-151도 계속해서 좋은 진전을 보이고 있습니다. 간세포암 2상 임상시험이 진행 중이며, 올해 간세포암 1상, 폐암 1상, 전이성 요로상피암 등 몇 가지 추가 2상 임상시험을 시작할 계획입니다. 데이터가 성숙해짐에 따라 이러한 프로그램에 대한 업데이트를 제공할 수 있기를 기대합니다.

이제 뉴로사이언스로 이동하여 최근 진행성 파킨슨병 환자를 위한 ABBV-951의 유럽 출시를 발표했습니다. 또한 2분기에 승인 결정이 내려질 것으로 예상되는 951에 대한 전체 답변서를 최근 FDA에 제출했습니다. 당사의 새로운 피하 레보도파, 카비도파 전달 시스템은 현재의 치료 옵션과 개발 중인 다른 치료 옵션에 비해 의미 있는 혜택을 제공할 수 있는 잠재력을 가지고 있습니다.

951은 덜 침습적인 비수술적 시스템으로 출퇴근 시간을 크게 개선합니다. 듀오파가 제공하는 용량과 유사한 고용량의 레보도파를 전달할 수 있습니다. 또한 높은 효과를 얻기 위해 경구용 약물과 병용할 필요가 없습니다. 또한 951은 24시간 내내 약효가 지속되므로 아침 운동실조증도 줄일 수 있습니다. 이 혁신적인 치료 옵션이 승인되면 유럽과 미국 환자들에게 제공할 수 있게 되어 매우 기쁩니다.

에스테틱 파이프라인의 경우, 최근 미국에서 플라티마 전위증에 대한 보톡스 규제 신청서를 제출했습니다. 올해 하반기에 승인 결정이 내려질 것으로 예상하고 있습니다. 또한, 속효성 단시간 작용 신약 톡신인 BoNT/E의 남은 CMC 작업을 올해 완료하기 위해 순조롭게 진행 중입니다. 남은 작업을 완료한 후 하반기에 규제 신청서를 제출할 계획이며, 2025년 말경에 승인될 것으로 예상됩니다.

요약하자면, 우리는 파이프라인의 모든 단계에서 상당한 진전을 보이고 있으며 2024년에도 수많은 규제 및 임상 마일스톤을 달성할 수 있을 것으로 예상합니다. 또한, 올해 이 두 거래가 마무리되면 ImmunoGen과 Cerevel의 팀과 파이프라인 자산이 우리 R&D 조직에 통합되기를 기대합니다. 이 두 건의 거래를 통해 많은 환자를 위한 혁신적인 신약이 될 잠재력이 있는 여러 가지 새로운 자산을 추가하여 종양학 및 신경과학 파이프라인을 크게 강화했습니다.

이제 스콧에게 통화를 넘기겠습니다.

**스콧 렌츠**

감사합니다, 루팔. 2023년 애브비의 강력한 실적에 대해 매우 기쁘게 생각합니다. 우리는 포트폴리오 전반에 걸쳐 장기 성장 전망을 뒷받침하는 상당한 모멘텀을 보유하고 있습니다. 4분기 실적부터 말씀드리자면, 조정 주당 순이익은 2.79달러로 가이던스 중간값보다 0.05달러 높았습니다. 이러한 실적에는 인수한 IPR&D 비용으로 인한 0.15달러의 부정적 영향이 포함되어 있습니다.

총 순매출은 143억 달러로, 가이던스보다 3억 달러 앞섰으며 5.4% 감소했습니다. 특히 이러한 실적은 휴미라 이전 성장 플랫폼의 매출 성장률 15.3%를 반영한 결과입니다. 조정된 영업 마진율은 매출의 43.8%를 기록했습니다. 여기에는 조정 매출총이익이 매출의 83.9%, 조정 R&D 비용이 매출의 13.4%, 인수한 지적재산권 R&D 비용이 매출의 2%, 조정 판관비가 매출의 24.7%가 포함됩니다. 조정 순이자 비용은 3억 6,300만 달러, 조정 세율은 17.2%였습니다.

2024년 재무 전망을 살펴보면, 연간 조정 주당순이익 가이던스는 11.05달러에서 11.25달러 사이입니다. 이 주당 순이익 가이던스에는 이뮤노젠 및 세레벨 인수와 관련된 0.32달러의 희석분이 포함되어 있으며, 이는 올해 중반에 인수가 완료될 것으로 가정한 것입니다. 이 가이던스에는 연중 발생할 수 있는 필수 IPR&D 비용에 대한 추정치는 포함되어 있지 않습니다.

완만한 운영 성장률 회복을 반영하여 총 순매출은 약 542억 달러로 예상됩니다. 현재 환율로 환율은 연간 매출 성장에 0.5%의 부정적 영향을 미칠 것으로 예상됩니다. 이 매출 예측은 치료 분야의 주요 제품에 대해 다음과 같은 대략적인 가정을 고려한 것입니다.

휴미라 매출 96억 달러를 포함한 글로벌 면역학 부문 매출 256억 달러(미국 매출 약 36% 포함)를 예상합니다. 건선 분야에서의 강력한 시장 점유율 성과와 IBD 분야에서의 견조한 성장으로 인한 27억 달러 이상의 성장을 반영한 스카이리치 매출 105억 달러. 그리고 린보크의 매출은 55억 달러로, 승인된 모든 적응증에서 지속적인 시장 성장과 점유율 모멘텀에 힘입어 40%에 가까운 성장을 기록했습니다. 연간 기준으로 볼 때, 스카이리지와 린보크의 견조한 판매량 성장은 한 자릿수의 낮은 마이너스 순가격으로 소폭 상쇄될 것으로 예상합니다.

종양학 부문에서는 임브루비카 매출 29억 달러와 벤클렉스타 매출 24억 달러를 포함하여 57억 달러의 매출을 예상하고 있습니다. 또한 엡킨리의 기여와 엘라히어의 일부 연도 매출이 포함됩니다. 에스테틱의 경우 57억 달러의 매출을 예상합니다. 보톡스 코스메틱의 29억 달러와 쥬비덤의 한 자릿수 중반의 매출 성장을 포함합니다. 신경과학 부문에서는 15% 이상 성장한 89억 달러의 매출을 예상하고 있으며, 여기에는 브라일라 매출 34억 달러, 보톡스 치료 매출 32억 달러, 총 경구용 CGRP 매출 16억 달러가 포함될 것으로 예상됩니다. 안과 치료의 경우 22억 달러의 매출을 예상하고 있습니다.

2024년 손익으로 넘어가면, 연간 조정 매출 총이익은 매출의 84%에 달할 것으로 예상됩니다. 조정된 R&D 투자는 매출액의 14%, 조정된 판관비는 매출액의 23.5%, 조정된 영업 마진율은 매출액의 약 46.5%로 예상됩니다. 조정 순이자 비용은 21억 달러로 예상되며, 여기에는 이뮤노젠 및 세레벨 인수 자금 조달을 위한 2024년 일부 연도 비용이 포함됩니다. 비일반회계기준 세율은 약 15.7%가 될 것으로 예상합니다. 마지막으로, 2023년까지 주식 수는 거의 변동이 없을 것으로 예상합니다.

1분기에는 약 119억 달러의 순매출을 예상하고 있습니다. 현재 환율로 환율이 매출 성장에 0.5%의 부정적 영향을 미칠 것으로 예상합니다. 이 매출 예측은 주요 치료 분야에 대한 다음과 같은 대략적인 가정을 바탕으로 합니다. 면역학 매출 51억 달러(스카이리지 매출 19억 달러, 린보크 매출 10억 달러 포함). 이러한 추정치는 일반적인 1분기 계절적 요인과 한 자릿수의 낮은 불리한 순가격을 반영한 것입니다. 휴미라의 글로벌 매출은 미국 매출 17억 달러를 포함하여 22억 달러로 예상됩니다. 또한 종양학 부문 매출은 13억 달러, 에스테틱 부문 매출은 13억 달러, 신경과학 부문 매출은 19억 달러, 안과 부문 매출은 6억 달러를 약간 상회할 것으로 예상합니다.

조정 매출 총이익은 매출의 약 83.5%, 조정 영업 마진율은 매출의 약 44.5%로 예상하고 있습니다. 또한 비일반회계기준 세율은 14.8%로 모델링했습니다. 조정 주당 순이익은 2.30달러에서 2.34달러 사이가 될 것으로 예상합니다. 이 가이던스에는 해당 분기에 발생할 수 있는 인수한 IPR&D 비용은 포함되지 않았습니다.

마지막으로, AbbVie의 강력한 사업 성과와 전망은 우리의 자본 배분 우선순위를 계속 뒷받침하고 있습니다. 12월 말 기준 현금 잔액은 128억 달러입니다. 그리고 2024년에 약 19억 달러의 스카이리지 로열티 지급을 포함하여 약 180억 달러의 잉여현금흐름을 창출할 것으로 예상합니다. 이러한 강력한 잉여현금흐름은 창립 이래 285% 이상 증가한 배당금 증가와 올해 약 70억 달러의 만기를 상환할 것으로 예상되는 지속적인 부채 상환을 충분히 뒷받침할 것이며, 포트폴리오를 더욱 확장하기 위한 지속적인 사업 개발 여력도 제공할 것입니다.

끝으로, 애브비는 다시 한 번 뛰어난 실적을 달성했으며 재무 전망은 여전히 매우 견고합니다. 다시 리즈에게 통화를 넘기겠습니다.

**리즈 시어**

감사합니다, Scott. 이제 질문을 시작하겠습니다. 남은 시간 동안 최대한 많은 애널리스트의 의견을 듣기 위해 질문은 한 두 개로 제한해 주시기 바랍니다.

교환원님, 첫 번째 질문 부탁드립니다.

**질의응답 세션**

**연산자**

네, 첫 번째 질문은 JP 모건의 크리스 쇼트 님이 보내주신 질문입니다. 회선이 열려 있습니다.

**크리스 쇼트**

안녕하세요. 질문 주셔서 감사합니다. 장기적인 면역학 전망에 대해 좀 더 자세히 알고 싶어서요. 2027년까지 270억 달러 이상의 매출을 목표로 하고 있으며 그 이후의 성장을 강조하고 계십니다. 그래서 제가 궁금한 것은 2027년까지 기존 적응증, 즉 이 제품들이 얼마나 성숙할 것인지에 대해 자세히 설명해 주실 수 있나요? 그리고 장기적으로 어떤 유형의 성장을 예상할 수 있을까요? 그리고 그 일환으로 2027년 이후의 성장이 새로운 적응증을 고려할 때 린보크에 더 치우쳐 있다는 의견이 있는데, 린보크와 스카이리지가 균형을 이루고 있는지, 아니면 시간이 지남에 따라 성장 동력 측면에서 린보크 중심의 프랜차이즈가 된 것인지 [알 수 없음] 같은 것 같습니다. 정말 감사합니다.

**제프 스튜어트**

네, 안녕하세요, 크리스 제프예요 프로세스를 조금 살펴보고 질문에 답해드리겠습니다. 먼저 이러한 큰 적응증에 대한 생체 내 보급률을 살펴볼 수 있습니다. 그리고 이러한 질환을 앓고 있는 중등도에서 중증의 환자들이 이러한 생물학적 제제와 고급 경구용 의약품에 계속 노출될 수 있는 여지가 여전히 많이 남아 있습니다. 미국에서도 건선은 약 15%, 아토피 피부염은 비교적 낮은 수준이며, 보급률은 약 7%에 불과합니다.

그리고 IBD와 같이 보급률이 높은 시장도 있는데, IBD의 경우 40% 또는 50%에 이르는 시장도 있습니다. 그리고 이러한 시장이 발전함에 따라 치료법이 확장되는 것을 분명히 볼 수 있습니다. 따라서 시간이 지남에 따라 2차 및 3차 치료제로 이동함에 따라 1차 치료제의 중요성은 점점 줄어들고 있습니다. 그리고 현재 IBD는 장기적인 추정치를 계산할 때 여전히 일차 치료제 중심의 시장임에도 불구하고 의사들이 일차 치료제에 매달리고 있기 때문에 중기 및 장기적인 관점에서 상당히 극적으로 변화할 것이라고 믿습니다.

우리는 시장 성장률을 잘 파악하고 있습니다. 이러한 시장 성장률의 대부분은 매우 유의미하고 안정적입니다. 그리고 바이오 침투와 치료법 확장을 둘러싼 이러한 역학 관계로 인해 향후 10년 동안에도 좋은 성장률을 보일 것입니다. 점유율과 관련하여 제가 강조한 것은 우리 회사의 경쟁력이 매우 우수하고 점유율이 매우 높다는 점입니다. 그리고 우리는 전체 처방 점유율 측면에서 볼 때 하위권에 속해 있기 때문에 이를 따라잡을 수 있을 것입니다.

가격에 대해서는 조금 전에 말씀드린 것 같습니다. 자세한 가격 책정은 말씀드리지 않겠습니다. 하지만 Scott의 발언을 보면 한 자릿수 가격 책정에서 높은 연평균 성장률(CAGR)을 달성한다는 것은 우리가 고려하지 않은 아이디어라는 것을 알 수 있습니다. 따라서 2027년 이후에도 상당한 성장의 여지가 있다고 생각합니다. 특히 앞서 말씀드린 린보크 적응증이 더 많이 추가될 예정이기 때문입니다. 따라서 우리는 점유율 확보와 향후 10년간의 시장 역동성을 바탕으로 견고한 성장을 이룰 수 있을 것으로 생각합니다.

**롭 마이클**

크리스, 이쪽은 롭입니다. 류마티스 시장은 한 자릿수 초반, 아토피 피부염은 10% 중반, IBD는 한 자릿수 초반의 성장률을 보이고 있습니다. 따라서 이들 시장은 매우 강력한 시장이며 앞으로도 계속 강력한 시장이 될 것입니다. 또한 Jeff가 언급했듯이 점유율 확보 측면에서 많은 여유가 있습니다. 따라서 이러한 견고한 성장은 2027년 이후에도 향후 10년 초반까지 지속될 것으로 예상합니다.

귀하의 관찰이 옳다고 생각합니다. 린보크에 대해 최대 5개의 새로운 적응증을 기대할 수 있다는 점을 감안하면 말이죠. 린보크와 스카이리지의 성장률을 보면, 새로운 적응증을 고려할 때 린보크의 성장률이 더 높을 것이라고 가정하는 것이 합리적이라고 생각하지만, 둘 다 매우 훌륭하게 성장할 것입니다. 따라서 새로운 적응증으로 인해 린보크에 대한 기대치를 조금 더 높게 잡고 두 치료제에 대한 기대치를 더 높게 보는 것이 좋습니다.

**리즈 시어**

고마워요, 크리스. 교환원, 다음 질문하세요.

**연산자**

네, 다음 질문은 모건스탠리의 테렌스 플린입니다. 회선이 열려 있습니다.

**테렌스 플린**

좋아요. 질문해 주셔서 감사합니다. 두 가지만 묻겠습니다. 휴미라 LOE를 통과하신 후 최근 많은 투자자들로부터 승계 계획과 시기에 대한 질문을 받았는데요, 승계 계획과 시기에 대해 업데이트해 주실 수 있는지 궁금합니다. 스카이리지와 린보크의 상업적 성공과 최근의 일부 파이프라인 구축을 고려할 때 회사의 입지는 매우 탄탄합니다.

두 번째 질문은 루티키주맙 파이프라인에 관한 질문입니다. 여러분들이 이 부분을 강조하신 것으로 알고 있는데, 아직 투자자 측에서는 크게 주목하지 않고 있습니다. HS에서 상업적 기회의 규모에 대해 말씀해 주시면 좋겠습니다. 그리고 HS 2상 데이터가 IBD 쪽에서 성공으로 이어질 것이라고 확신하는 이유도 말씀해 주세요. 감사합니다.

**릭 곤잘레스**

좋아, 테렌스 이쪽은 릭입니다. 첫 번째를 다루겠습니다. 오늘 새롭게 보고할 내용은 없지만, 전환 시점에 대한 결정을 내릴 때 사용할 기준에 대해 이야기했습니다. 그 기준은 동일합니다. 우리가 편안하다고 판단할 때, 우리는 LOE를 탐색했고 나머지 비즈니스가 높은 수준에서 성과를 내고 있다고 판단할 때입니다. 바로 그 시점이 CEO직을 이양하기에 가장 좋은 시기라고 생각하기 때문입니다.

투자자들이 많은 관심을 갖고 있다는 것은 논리적이고 분명한 사실입니다. 제가 할 수 있는 일은 이사회와 함께 결정을 내리기 위해 사용할 프로세스에 대해 조금 더 나은 관점을 제공하는 것입니다. 지난 4~5년 동안 이사회는 내부 후보자가 전환에 앞서 필요하다고 생각되는 경험을 쌓을 수 있도록 하는 데 중점을 두고 적극적으로 관여해 왔습니다. 제가 보기에 그 과정은 매우 잘 진행되었습니다. 우리는 1년에 여러 차례 정기적으로 이사회를 열어 승계와 진행 상황에 대해 구체적으로 논의하고 있습니다.

비즈니스가 앞서 설명한 기준을 달성한 시점에 다음 정기 이사회 회의에서 저는 이사회에 지금이 전환하기에 적절한 시기라고 권고할 것입니다. 이사회는 그 권고에 대해 투표를 할 것입니다. 투표가 끝나면 투자자들에게 공지를 보내게 됩니다. 이 공지를 받으면 앞으로 4개월에서 6개월 후의 어느 시점에 전환을 발표할 것이라는 공지를 받을 수 있습니다. 그 목적은 저와 그 사람 사이에 최종적인 전환을 이루기 위한 것입니다. 그러기 위해서는 4개월에서 5개월이 걸릴 것입니다. 이사회와 논의한 바에 따르면 저는 일정 기간 동안 집행 의장으로 임명될 것이며, 그 목적은 일정 기간 동안 전체 직책을 이양하는 것이 될 가능성이 매우 높습니다.

그래서 저는 이것이 매우 잘 계획되고 잘 관리된 프로세스라고 생각합니다. 앞으로도 그렇게 될 것이라고 생각합니다.

**제프 스튜어트**

테렌스, 제프입니다. 제가 먼저 시작하고 루팔이 두 번째 질문의 두 번째 부분에 대해 답변하도록 하겠습니다. 수년 전 휴미라 승인과 함께 HS 시장을 개척했습니다. 비교적 작은 시장이라고 생각했는데 놀랍게도 꽤 큰 시장으로 성장했습니다. 전 세계적으로 HS로 고통받는 환자가 상당수 존재하며, 이미 수십억 달러 규모의 시장이 형성되어 있습니다. 그리고 이 시장은 계속 확대될 것으로 예상됩니다. 제가 이렇게 말씀드리는 이유는 IBD와 마찬가지로 새로운 승인이 계속 나오고 있기 때문입니다. 따라서 생물학적 제제에 노출된 경우 누구나 휴미라를 최대한 오래 사용할 수 있습니다.

따라서 IL-17이 이 분야에 도입되기 시작할 때와 동일한 역학 관계가 나타나고 있으며, 임상에서 나타나는 프로파일 때문에 루티키주맙에 대한 기대가 매우 큽니다.

따라서 이는 상당한 상업적 기회입니다. 그리고 지난 10년 이상 휴미라의 모든 적응증을 되돌아보면, HS는 10억 달러 이상의 비즈니스로 전환한 가장 빠른 적응증 중 하나라고 할 수 있습니다. 따라서 상업적으로나 환자들에게나 매우 흥미로운 기회입니다. 그리고 루팔은 IBD에 대한 귀하의 의견에 대해 답변해 드릴 수 있습니다.

**루팔 타카르**

네, 안녕하세요, 테렌스. 제프가 말씀하신 것처럼 거의 15년 전에 크론병에 대한 통찰력을 바탕으로 휴미라를 사용하여 HS 환자에서 효과를 보기 시작한 것이 그 시작이라고 할 수 있습니다. 크론병과 HS가 상당 부분 겹치는 것을 확인했습니다. 그래서 그 일부분이죠. IL-17에 대해서는 아직 밝혀지지 않았지만, 특히 IL-1 베타에 대해서는 내부 데이터와 외부 데이터에서 한 베타에서 발현 신호가 증가한다는 것을 관찰했습니다. 따라서 루티는 베타 1도 다루기 때문에 두 번의 기회를 잡을 수 있다고 생각합니다.

하나는 바이오마커를 기반으로 한 표적 프로파일을 구체적으로 살펴보고 어떤 환자가 실제로 더 높은 발현을 보이는지 구별할 수 있는 것입니다. 다른 하나는 크론병에서 높은 효능과 매우 강력한 안전성 프로파일을 가진 스카이리지와 같은 제품이 없었기 때문에 몇 년 전에는 고려하지 않았던 접근 방식입니다. 지금은 두 가지를 함께 사용할 수 있는 기회가 생겼습니다. 따라서 바이오마커 접근법과 복합제 접근법, 휴미라에서 얻은 인사이트와 외부 및 내부에서 얻은 전임상 또는 생검 기반 인사이트가 있습니다.

**리즈 시어**

감사합니다, 테렌스. 교환원, 다음 질문하세요.

**연산자**

네, 다음 질문은 씨티의 앤드류 바움 님이 하셨습니다. 회선이 열려 있습니다.

**앤드류 바움**

안녕하세요, 감사합니다. 몇 가지 질문이 있습니다. 첫째, 관리형 시장에서 AbbVie의 시장 접근성을 고려할 때, 향후 메디케어 장부 지출에 대한 RNA IRA 매개 가격 인하가 상업용 장부에까지 광범위하게 전염될 수 있는지 궁금합니다. 기본적으로 동일하다는 점을 감안할 때 어느 정도 우려할 만한 사안이라고 생각하시나요?

그리고 루티키주맙에 대한 두 번째 질문은, 호중구 감소증에 대한 카나키누맙 임상시험에서 치명적인 감염이 증가했던 것으로 기억하는데요. 다른 면역억제제에 루티키주맙을 추가할 경우 이러한 IBD 환자의 안전 문제에 대해 어떻게 생각하십니까?

**제프 스튜어트**

네, 안녕하세요, 앤드류 질문 감사합니다. 제프입니다. 저희는 특히 IRA의 협상 측면이 메디케어 측에서 매우 제한적일 것이라고 생각합니다. 지난 몇 년간 정부 프로그램에서 보셨겠지만, 지불인들과 논의할 때 종종 재향군인회 가격이 얼마인지 알고 있다거나 메디케이드 채널에서 의무 할인 및 추가 할인을 요구하곤 했습니다. 하지만 저희는 이러한 것들이 실제로는 정부의 조치이자 정부의 규칙이라고 생각합니다. 따라서 저희는 다른 정부 채널과 마찬가지로 메디케어 시장도 본질적으로 강제 협상이라는 측면에서 독특한 역학 관계가 형성될 것으로 보고 있으며, 이는 주로 메디케어 영역에 포함될 것으로 예상하고 있습니다. 이것이 우리가 세상을 바라보는 방식입니다.

**루팔 타카르**

안녕하세요 루팔입니다. 루티와 호중구에 관한 질문에 대해 말씀드리겠습니다. 예, 호중구에 미치는 영향은 용량에 따라 달라집니다. 그러나 염증성 장 질환, 아마도 루푸스, 다른 질환에 대해서는 혜택-위험에 대한 내성이 다르다고 생각합니다. 왜냐하면 오늘날 이러한 질환에서 스카이리지와 린보크의 성공에도 불구하고 모든 환자가 높은 수준이지만 관해에 도달하는 것은 아니지만 더 혁신적인 효능으로 이어질 수 있는 상당한 여유가 있기 때문입니다.

따라서 저희는 여전히 조합을 통해 그 효능의 한계점을 돌파할 수 있다고 믿습니다. 또 다른 기회는 안전성을 보장하기 위해 용량을 최적화하는 것입니다. 지금까지 HS 임상시험에서는 최고 용량에서도 감염이 거의 발생하지 않았습니다.

**리즈 시어**

고마워요, 앤드류. 교환원, 다음 질문하세요.

**연산자**

네, 다음 질문은 웰스 파고의 모히트 반살 님이 하셨습니다. 회선이 열려 있습니다.

**모히트 반살**

좋아요. 질문에 응해주셔서 감사합니다. 모든 진전을 축하드립니다. 이뮤노젠 인수와 이전에 하신 말씀으로 돌아가서 다시 한 번 말씀드리고 싶습니다. 난소암 초기 치료제로 개발할 계획에 대해 조금 말씀해 주시겠어요? 유지요법 설정에 대해 말씀해 주셨는데, 저희가 더 읽어보면 1차 유지요법에서는 무진행생존기간(PFS)과 전체생존기간(OS)이 굉장히 긴 경향이 있습니다. 그래서 그 전략에 대해, 그리고 이 약물이 제공하는 기존의 OS 이점을 어떻게 극복할 수 있을지에 대해 조금 이야기해 주시겠습니까? 감사합니다.

**루팔 타카르**

안녕, 모히트. 루팔입니다, 제가 받을게요. 내성에서 보셨듯이 우리는 지금까지 전례가 없었던 매우 실질적인 전체 생존 혜택을 보았다고 생각합니다. 그리고 말씀하신 것처럼, 계획은 초기 치료 라인으로 이동하는 것입니다. 두 번째로, 내성이 약 45%인 민감한 인구 집단으로 이동하는 것도 전략의 일부입니다. 세 번째 측면은 FR 알파 중간 발현자에서 고무적인 데이터를 확인했다는 점입니다. 이는 환자의 약 30%에 해당하며, 높은 비율은 약 35%입니다. 이것이 앞으로 나아갈 세 가지 전략입니다.

그렇다면 어떻게 하면 초기 치료 단계로 진입할 수 있을까요? 저희가 확인한 몇 가지 인사이트가 있습니다. 하나는 엘라히어가 탄수화물 백금과 최대 용량으로 병용할 수 있다는 점입니다. 이는 매우 고무적인 일이며, 미리 병용할 수 있는 기회를 제공합니다. 그리고 말씀하신 대로 엘라히어를 유지하거나 엘라히어와 BEV를 병용할 수 있습니다. 따라서 초기 유지요법을 위해 우리가 할 수 있는 다른 접근 방식은 선행 요법을 시행한 후 BEV로 전환하는 환자를 발견하면 그 시점에 BEV와 병용할 수 있습니다. 그리고 나머지 절반의 환자 집단인 HRD 결핍 환자에게는 PARP 억제제와의 병용을 검토할 것입니다. 따라서 전체적으로 볼 때 기회가 있다고 생각합니다.

이제 PFS는 OS와 함께 조금 더 길어질 것입니다. 따라서 가능한 한 빨리 연구를 시작하되, 10년 후인 2030년에나 결과가 나올 수 있도록 계획하고 있습니다.

**리즈 시어**

감사합니다, 모히트. 교환원, 다음 질문하세요.

**연산자**

다음 질문은 구겐하임 증권의 바밀 디반 님이 보내주셨습니다. 회선이 열려 있습니다.

**미확인 분석가**

바밀을 위해 (들리지 않음) 켜져 있습니다. 질문을 받아 주셔서 감사합니다. 휴미라에 관한 질문입니다. 최근 바이오시밀러 출시 이후 회사의 실적이 부진한 것으로 알려져서 궁금합니다. 미국 및 미국 외 시장에서 휴미라의 장기적인 꼬리 수익에 대한 회사의 기대치에 대해 더 나은 감각을 제공 할 수 있는지 궁금합니다. 감사합니다.

**롭 마이클**

안녕하세요, 롭입니다. 그 질문 받겠습니다. 미국에서는 2025년 또는 2026년에 꼬리 부분이 나타나기 시작할 것으로 예상하고 있습니다. 2024년은 미국 바이오시밀러의 첫 해라는 점을 명심하세요. 올해 판매량과 상호 호환성이 어떻게 될지 지켜봐야 할 것입니다. 그리고 궁극적으로 내년에는 계약이 어떻게 될지 지켜봐야 합니다. 따라서 올해에는 꼬리를 정량화할 수 없을 것으로 예상됩니다. 하지만 2025년이나 2026년에 정량화할 수 있을 것입니다.

해외 시장과 관련해서는 올해 약 4억 달러가 감소할 것으로 예상됩니다. 이 중 절반은 캐나다, 푸에르토리코와 같은 시장의 마지막 물결로, 올해 예상되는 점진적인 약세가 예상됩니다. 나머지 절반은 치료 분야에서 볼 수 있는 일반적인 국제 가격 하락이 될 것입니다. 따라서 바이오시밀러에만 국한된 것은 아닙니다.

그리고 나머지 4분의 1은 스카이리지와 린보크의 강세로 인해 새로운 에이전트가 표준 치료 수준을 높이면서 일부 점유율이 새로운 에이전트로 이동하는 것을 볼 수 있습니다. 따라서 국제 시장에 대해 생각하는 가장 좋은 방법은 올해 침식의 절반을 마지막 파도에 가깝게 조정하고 그 이후에는 어떤 일이 일어날 수 있는지 파악하는 것입니다. 하지만 좀 더 구체적으로 말씀드리자면, 바이오시밀러의 첫해인 올해가 어떻게 전개될지 미국이 어떻게 될지 지켜봐야 더 구체적인 내용을 말씀드릴 수 있을 것 같습니다. 하지만 지금까지의 진전에 대해 매우 기쁘게 생각합니다.

**리즈 시어**

고마워요, 댄. 교환원, 다음 질문하세요.

**연산자**

다음 질문은 바클레이즈의 카터 굴드입니다. 회선이 열려 있습니다.

**카터 굴드**

좋아요. 좋은 아침, 질문해 주셔서 감사합니다. 신경과학 포트폴리오에 대한 두 가지 질문입니다. 951번이 먼저인 것 같네요 어떻게 생각해야 할까요? 아포모르핀과 젤의 점유율을 빼앗는 것보다 기기 데이터 치료의 전체 파이를 키우는 데 더 중점을 두는 건가요? 그리고 조금 더 장기적인 관점에서 보면, 애브비는 올해 말이나 내년 초에 결과가 나올 3건의 알츠하이머 2상 임상시험을 진행하고 있습니다. 오늘날 시장의 플레이어들이 상업적 과제를 충분히 인식하고 있으며 이러한 목표 중 일부는 이제 검증되었습니다. 투자자들은 이러한 자산에 대해 개별적으로 또는 집합적으로 어떻게 생각해야 하며, 어느 정도 흥분해야 할까요? 감사합니다.

**제프 스튜어트**

네, 안녕하세요 제프입니다 첫 번째 질문을 받겠습니다. 이 시장을 거시적으로 볼 때, 즉 거시적 수준에서 볼 때 환자의 상당수가 있고 환자의 85 %가 이러한 경구 약물을 복용하고 있습니다. 그래서 경구용 [불분명]. 알겠습니다. 그리고 그들은 본질적으로 점점 더 많은 경구용 약을 섭취해야하며 때로는 하루에 12 알을 복용해야하므로 관리하기가 매우 어렵습니다. 그런 다음 그들은 매우 어려운 결정에 직면하게 되는데, 우리는 이를 수술적 장벽이라고 부릅니다. 이 수술적 장벽을 넘으려면 뇌 수술인 뇌심부자극술이나 위장관 수술인 듀오파를 고려해야 합니다.

따라서 이 시장이 발전하는 방식은 951이 아주 좋은 과도기적 영역을 구축하기 시작한다는 것입니다. 즉, DBS나 듀오파 같은 더 큰 개입이 있기 전에 새로운 시장 세그먼트가 등장하기 시작한 것입니다. 그리고 분명히, 기본적으로 이러한 만성 구강 질환을 더 빨리 완화할 수 있는 능력은 기본적으로 치료를 넘어서는 것입니다. 저희는 그렇게 보고 있습니다. 그리고 루팔이 강조했듯이, 작년 말에 출시한 일본과 독일, 그리고 유럽에서 처음 출시한 일부 국가에서 매우 좋은 반응을 보이고 있습니다.

이것이 바로 시장이 정확하게 형성되고 있는 방식입니다. 우리는 24시간 동안 지속적으로 완화되는 새로운 고효능 카테고리를 구축하고 있습니다. 매우 구체적인 용량 적정을 할 수 있고 펌프가 훨씬 작으며 3일마다 이동하는 피하주사이기 때문입니다. 그래서 회사 입장에서는 좋은 기회입니다.

**루팔 타카르**

그리고 알츠하이머에 대해 언급하신 다른 자산에 대해서도 말씀드리겠습니다. 먼저 916은 A 베타 항체입니다. 지금까지 확인된 이 항체의 장점은 반감기가 길어 투여 간격을 두는 것이 좋다는 것입니다. 이 프로파일이 유지된다면 잠재적으로 더 높은 효능을 나타낼 수 있고, 베타 아밀로이드의 강력한 감소를 확인하여 간격을 두고 피하 투여할 수 있습니다. 그리고 우리가 살펴보고 있는 또 다른 사항은 잠재적으로 낮은 ARIA입니다. 따라서 올해 말이나 내년 초에 이 세 가지가 확인되면 차별화된 프로파일, 즉 더 나은 편의성과 잠재적으로 더 나은 유익성-위험성 프로파일이 될 것이기 때문에 상당히 흥미로울 것이라고 생각합니다. 916입니다.

552는 현재 2상 단계에 있는 경구용 인지 치료제인 SV2A입니다. 올해 말이나 내년 초에 결과가 나올 것으로 예상하고 있습니다. 이 약물은 환자가 이미 [아리셉트]와 같은 치료제를 복용 중이거나 아무것도 복용하지 않는 환경에서 연구되고 있습니다. 그리고 우울증과 같은 다른 신경정신과적 증상을 포함한 다양한 다른 증상과 함께 일반적인 ADAS-Cog 평가를 사용할 것입니다. 따라서 알츠하이머의 다양한 자산과 결합할 수 있는 또 다른 좋은 방법입니다.

세 번째로 언급할 것은 세레벨의 에라클리딘에 관한 것입니다. 현재 노인 환자를 대상으로 한 초기 단계에 있습니다. 목표는 600만 명 정도의 알츠하이머병 진단 환자 중 약 40%가 정신병 증상을 보이는 알츠하이머병 정신증입니다. 따라서 클리닉에 있는 모든 치료법을 통해 알츠하이머의 다양한 증상을 해결할 수 있는 매우 훌륭한 보완적 옵션이 있다고 생각합니다. 왜냐하면 한 가지 치료법만으로는 이 문제를 해결할 수 없기 때문입니다. 하지만 올해 말과 내년에는 더 많은 치료법이 출시될 예정입니다.

**리즈 시어**

고마워요, 카터. 교환원, 다음 질문하세요.

**연산자**

다음 질문은 [기술적 난이도]에서 나옵니다. 회선이 열려 있습니다.

**미확인 분석가**

질문 주셔서 감사합니다. 재확인된 장기 가이드에서 세레벨과 이뮤노젠의 거래가 2024년 가이드에 포함되었다면 이번 2029년 가이드에도 포함되는지 확인해 볼 수 있을까요? 그리고 스카이리지와 린보크는 60억 달러, 편두통은 10억 달러를 올렸습니다. 이것이 추진 요인이라면, 장기 가이던스를 재확인하는 데 있어 끌어당기는 요인은 무엇인가요?

**롭 마이클**

롭입니다. 질문을 받겠습니다. 예, 저희는 장기 가이드에 ImmunoGen과 Cerevel을 포함시켰습니다. 한 가지 명심해야 할 것은 한 자릿수 대라는 것은 한 자릿수 대의 낮은 쪽과 한 자릿수 대의 높은 쪽 사이의 범위를 생각할 때 약 100억 달러라는 것입니다. 따라서 당기는 것은 없으며, 안내해 드리는 동안 업데이트한 내용은 경구용 CGRP 피크 매출을 늘리고 스카이리지와 린보크를 늘렸으며 다른 제품도 재확인했습니다. 따라서 우리가 없앤 것은 없습니다. 하지만 범위가 매우 넓다는 점을 명심하세요.

시장 컨센서스를 보면 계속 상승하고 있다는 점이 고무적입니다. 지난 분기 동안 상승하여 2029년에는 약 30억 달러에 이를 것으로 예상됩니다. 이러한 상승세는 반가운 일입니다. 하지만 여전히 예상보다 낮은 수준입니다. 스트리트의 성장률이 5% 미만이라고 생각한다면, 저희는 한 자릿수의 높은 성장률을 예상하고 있습니다. 따라서 이번 업데이트와 이뮤노젠, 세레벨을 포함하더라도 여전히 한 자릿수의 높은 성장률을 기록할 것으로 예상됩니다. 하지만 꽤 넓은 범위라는 점을 명심하세요. 업계를 선도하는 성장세와 관계없이 우리는 매우 강력한 성장을 계속할 수 있도록 매우 잘 준비되어 있으며, 향후 10년 동안에도 매우 훌륭하게 성장할 수 있도록 매우 잘 준비되어 있습니다.

**리즈 시어**

감사합니다, [식별할 수 없음]. 교환원, 다음 질문하세요.

**연산자**

감사합니다. 다음 질문은 레이몬드 제임스의 게리 나크먼입니다. 회선이 열려 있습니다.

**게리 나크만**

좋은 아침입니다. 먼저 에스테틱에서 2024년 성장률이 꽤 괜찮은 수준으로 회복될 것이라고 확신하는 이유에 대해 좀 더 말씀해 주시겠습니까? 그렇다면 중국의 역풍이 미국의 성장을 얼마나 상쇄할 수 있을까요? 그리고 올해 어느 정도 상승할 것으로 예상되는 다른 지역은 어디인가요? 그 측면의 역학 관계에 대해 이야기해 주세요.

두 번째로, 2025년에 더욱 견고한 매출 성장세로 돌아갈 때, 2025년 영업 마진에 대한 합리적인 기대치는 어느 정도일까요? 전혀 증가하지 않을까요, 아니면 이뮤노젠과 세레벨의 거래로 인해 감소할 가능성이 더 클까요? 내년도에 대한 방향성을 제시해 주세요. 감사합니다.

**캐리 스트롬**

안녕하세요, 캐리입니다. 에스테틱과 에스테틱 시장 회복에 대한 첫 번째 질문을 받겠습니다. 먼저 미국부터 말씀드리자면, 미국 톡신 시장은 2023년 말부터 회복세를 보이기 시작했습니다. 이러한 회복세가 지속될 것으로 예상합니다. 그리고 2024년에도 톡신 시장 성장이 계속 개선될 것으로 예상합니다. 필러의 경우, 미국 필러 시장은 여러 분기에 걸친 하락세 끝에 4분기에 다소 보합세를 보였습니다. 따라서 필러 시장 회복이 톡신 시장 회복에 뒤처지는 역학 관계가 나타나고 있습니다. 그리고 필러의 회복세도 지속될 것으로 예상되며, 그 정도는 톡신보다 덜하지만 2024년에는 완만한 성장세를 보이며 플러스 성장을 이룰 것으로 예상됩니다. 그리고 2024년 연초부터 환자 수요 지표와 Google 지표가 이러한 기대치를 뒷받침하고 있습니다.

중국의 경우, 2023년 중반부터 시작된 중국 경제의 역풍이 단기적으로 지속될 것으로 예상됩니다. 그리고 2024년 중국 에스테틱 시장은 전반적으로 보합세를 보일 것으로 예상합니다. 즉, 2024년 하반기에 중국 시장이 회복되기 시작할 때까지 상반기에는 마이너스 시장이 될 것으로 보입니다. 또한 에스테틱의 중요한 시장이 된 일본과 에스테틱에 대한 관심이 높은 브라질과 같은 라틴 아메리카 지역을 포함한 다른 해외 지역의 실적 호조에 대한 기대와 중국 실적이 균형을 이룰 것으로 예상합니다.

또한 2024년 1분기 가이던스에 따르면 미국의 성장률이 해외, 특히 중국의 성장률 하락으로 인해 상쇄될 것이라는 점도 중요합니다. 따라서 중국 경제의 역풍뿐만 아니라 2023년 1분기에는 중국에서 팬데믹 이후 경제활동이 재개되었기 때문에 전년 동기 대비로도 어려운 성장이 예상됩니다. 따라서 2024년 미국, 중국 및 기타 지역의 시장 성장 요인이 실제로 어떻게 전개될지 예상할 수 있습니다.

**롭 마이클**

게리, 이쪽은 Rob입니다. 에스테틱 부문에서 90억 달러 이상의 가이던스를 달성하려면 연평균 한 자릿수의 높은 성장률을 달성해야 한다고 말씀드린 적이 있습니다. 그리고 방금 캐리가 설명했듯이 올해 필러 시장은 아직 회복세를 보이지 않고 있습니다. 회복될 것이지만 정상적인 해가 아니라 상승세를 보일 것입니다. 그리고 중국 시장도 둔화되었습니다. 하지만 그럼에도 불구하고 여전히 한 자릿수의 높은 성장률을 기록하고 있습니다. 그리고 이들 시장의 보급률이 낮기 때문에 장기 가이던스를 달성하는 데 필요한 시장 성장을 주도할 수 있습니다. 또한 이러한 성장을 더욱 뒷받침할 몇 가지 혁신이 있습니다.

전에도 말씀드렸지만, 보톡스의 마사지와 플라티마 적응증은 각각 수억 달러를 추가할 것입니다. 우리의 새로운 속효성 톡신 BoNT/E는 부자연스러워 보이는 것에 대한 두려움 때문에 톡신을 시작하지 않았던 새로운 환자들을 활성화할 수 있는 잠재력을 가지고 있습니다. 따라서 시장 성장과 시장 점유율에 변곡점을 가져올 수 있습니다. 그리고 우리 지역의 필러 파이프라인은 소비자에게 장단기 치료 혜택을 제공하는 것을 목표로 하고 있습니다. 따라서 90억 달러 이상의 가이던스를 달성할 수 있는 여러 가지 방법이 있습니다. 2029년에 80억 달러로 예상하는 컨센서스를 본 적이 있지만, 우리는 그 기간에 90억 달러 이상의 가이던스를 달성할 수 있을 것으로 확신합니다.

**스콧 렌츠**

게리, 스캇입니다. 영업 마진 확대에 관한 질문을 받겠습니다. 앞서 말씀드린 대로 2024년에는 46.5%를 목표로 하고 있습니다. 2025년에 다시 견고한 성장세로 돌아서면 영업 마진이 확대될 것이며, 10년 동안 성장하면서 계속 확대될 것으로 보입니다. 이러한 확장의 속도를 고려할 때 몇 년에 걸쳐 비교적 안정적으로 이루어질 것이라고 생각합니다. 하지만 모델링을 한다면 50% 정도에서 정점을 찍을 것 같습니다. 이 시점에 영업이익률이 정점을 찍을 것이라고 생각합니다. 하지만 2025년에는 이뮤노젠과 세레벨이라는 두 건의 인수합병의 영향을 포함하여 견조한 성장세로 돌아설 것으로 예상되며, 이는 아마도 그 시점의 1년 전체가 될 것으로 보입니다. 하지만 연간 전체로 보면 이러한 확장이 예상됩니다.

그리고 현재 수준에서도 업계 최고의 영업이익률을 기록하고 있다는 점도 주목할 가치가 있다고 생각합니다. 그리고 향후 사업 확장을 통해 이러한 위치를 계속 유지하며 성장해 나갈 것입니다.

**리즈 시어**

감사합니다, 게리. 교환원, 다음 질문해 주세요.

**연산자**

네, 다음 질문은 TD Cowen의 스티브 스칼라 님이 보내주셨습니다. 회선이 열려 있습니다.

**스티브 스칼라**

정말 감사합니다. 두 가지 질문이 있습니다. 현재 세율이 미국 및 미국 외 지역에서 발생할 수 있는 세금 변화를 충분히 반영하고 있나요? 예. 따라서 이는 가까운 미래에 대한 높은 워터마크를 나타냅니다. 이전에 회사는 16%의 세율을 언급했습니다. 그리고 우리는 거의 거기에 도달했습니다. 그렇다면 세율 인상이 어느 정도 마무리된 것인지 궁금합니다.

그리고 약간 다른 질문이지만, 스카이리지와 린보크의 성공과 같은 분명하고 명백한 이유도 있지만, 애브비가 휴미라 특허 만료를 극복하고 성공할 수 있었던 외부적으로 잘 드러나지 않는 몇 가지 요인에 대해 동료 제약사들이 각자의 압박에 시달리느라 놓쳤던 점을 공유해 주실 수 있는지 궁금합니다. 처방전 관리 계약, 간접비 배분 등이 모두 그 요인의 일부라고 생각합니다. 하지만 어떤 부분을 공유해 주시겠습니까? 감사합니다.

**스콧 렌츠**

스티브, 스콧입니다. 세율에 대한 질문부터 시작하겠습니다. 세율과 관련하여 올해와 작년의 세율은 15.7%로 거의 변동이 없었습니다. 하지만 올해를 포함한 3년 동안의 세율은 평균 1% 정도 상승한 것으로 보입니다. 이는 매년 1%씩 증가하는 것이 아닙니다. 특히 미국의 세율 인상으로 인해 몇 년 후에는 법인세율이 한 단계 더 올라갈 것입니다. 따라서 3년 동안 연평균 1% 정도 상승할 것으로 보입니다.

여기에는 OECD와 함께 전 세계적으로 진행되고 있는 여러 가지 일의 모든 영향이 포함되며, 그 중 일부는 OECD 최저세와 기타 사항입니다. 이번 주에 하원에서 R&D 비용에 관한 조항이 포함된 세금 법안이 통과된 것을 보셨겠지만, 이 법안에 포함되지 않은 한 가지를 말씀드리고 싶습니다. 따라서 이 법안이 통과된다면, 법안대로라면 세율이 약 80 베이시스 포인트 정도 낮아질 것으로 예상됩니다.

**릭 곤잘레스**

스티브, 이쪽은 릭입니다. 한 발 물러서서 지난 10년을 돌아보면, 우리는 근본적으로 휴미라 LOE를 상쇄하고 지난 10년 동안 그랬던 것처럼 계속해서 최고 수준의 재무 성과를 달성할 수 있는 전략을 개발하려고 노력했습니다. 이것이 전체 목표였습니다. 그리고 이를 위해서는 매우 다각화된 성장 플랫폼을 구축하여 그 충격을 흡수하고 가능한 한 빠르게 성장세로 돌아갈 수 있어야 한다는 것을 알고 있었습니다. 그래서 경영진은 어떻게 하면 그렇게 할 수 있는지, 어떻게 구축할 수 있는지, 올바른 시장에서 어떻게 할 수 있는지에 많은 에너지를 집중했습니다. 제가 편견을 갖고 있는 것 같지만, 제가 보기에 애브비의 광고 집행은 항상 탁월하다고 생각합니다.

우리는 우리가 진출한 시장을 매우 잘 이해하고 있습니다. 우리는 해당 시장에서 우리가 경쟁하는 경쟁 환경을 매우 잘 이해하고 있습니다. 또한 환자가 정기적으로 약을 복용하고 약의 혜택을 받을 수 있도록 하기 위해 환자의 여정과 의약품 접근성이 환자의 여정에 어떤 영향을 미치는지 잘 이해하고 있습니다. 이러한 모든 것들이 스카이리지와 린보크와 같은 자산을 통해 성공을 거두는 데 필요한 요소라고 생각합니다.

하지만 이를 위해서는 제가 말하는 '읽고 반응하는 능력'을 갖춘 기업이 필요합니다. 이렇게 크고 복잡한 비즈니스에는 항상 도전 과제가 있습니다. 해마다 최고의 성과를 낼 수 있는 기업과 그렇지 않은 기업의 차이는 문제를 파악하고 이를 상쇄하거나 처리하는 방법에 신속하게 대응하는 능력에 있다고 생각합니다. 이러한 사례가 많이 있었습니다. Rinvoq의 라벨 변경이 좋은 예라고 말씀드리고 싶습니다. 하지만 지금 린보크가 어디로 성장하고 있는지 보세요. 브랜드가 바뀌었음에도 불구하고 많은 사람들이 예상하지 못했을 것입니다.

편두통은 한동안 매우 도전적인 시장이었습니다. 우리는 유브렐비와 쿨립타로 어떻게 운영해왔는지 살펴봅니다. 그리고 해당 시장의 경쟁사들과 비교했을 때 어떤 성공을 거두었는지 살펴봅니다. 신경과학은 브레이라와는 매우 다른 종류의 시장입니다. 아주 좋은 자산을 가지고 시장 점유율을 높이고 입지를 확대하는 것이 중요합니다. 그래서 저희는 이 분야에 능숙하며, 이것이 진정한 차별화 요소라고 생각합니다. 또 한 가지 말씀드리고 싶은 것은 우리가 R&D 투자를 매우 효율적으로 해왔다는 점입니다. 물론 업계에서 가장 큰 규모의 R&D 투자를 하고 있지는 않습니다. 하지만 그 R&D 투자 대비 엄청난 수익을 창출했습니다.

하지만 앞으로 나아가기 위해서는 앞서 말씀드린 대로 R&D를 늘려야 한다는 것을 잘 알고 있습니다. 작년에 휴미라 LOE를 처리했음에도 불구하고 상당히 큰 폭으로 증가했습니다. 그리고 383과 400 등 매우 중요한 기회가 있는 자산이 있기 때문에 올해도 상당히 큰 폭의 증가를 할 것입니다. 우리가 필요로 하는 종류의 라벨을 획득하기 위해서는 대규모 3상 임상시험, 즉 여러 개의 대규모 3상 임상시험이 필요하며, 이는 우리가 잘 할 수 있는 또 다른 부분입니다. 경쟁력 있는 라벨을 확보하는 방법을 이해하고 이를 얻기 위한 임상 프로그램을 구축하는 것입니다.

그래서 저는 이 모든 것이 필요하다고 생각합니다. 하나의 마법 같은 공식이 있다고 생각하지 않습니다. 그런 것들이 바로 우리 애브비 경영진이 갈고 닦은 것들이라고 생각합니다. 그리고 우리는 이를 매우 잘 실행하고 있습니다.

**리즈 시어**

감사합니다, 스티브. 교환원, 다음 질문하세요.

**연산자**

네, 다음 질문은 BMO 캐피털 마켓의 에반 세이거맨입니다. 라인이 열려 있습니다.

**미확인 분석가**

안녕하세요, 여러분. 에반의 [나크만]입니다. 곧 있을 스카이리지의 승인에 대해 경영진은 린보크 판매에 어떤 영향을 미칠지 어떻게 생각하고 있는지 궁금합니다. 애브비와 애브비의 합병은 분명 인상적인 자산을 제공합니다. 하지만 이러한 자산에 대한 잠재적 식인 행위는 어떻게 예상할 수 있을까요? 감사합니다.

**제프 스튜어트**

네, 제프예요 그거 받을게요 크론병에 걸린 스카이리지와 린보크를 보면서 많은 것을 배웠습니다. 릭의 지적대로, 우리는 이러한 자산을 어떻게 포지셔닝할지 매우 신중하게 고려하고 있으며, 기본적으로 의료 팀과 상업 팀을 통해 자산을 어떻게 대표할지 알고 있습니다. 따라서 가장 큰 시장에서 확실히 볼 수 있는 것은 실제로 상호 보완적인 포지셔닝을 하고 있다는 것입니다. 그래서 릭은 레이블 변경을 강조했습니다. 미국에서 린보크는 기본적으로 TNF 투여 후 사용하도록 되어 있습니다. 따라서 기본적으로 후기 치료제입니다.

스카이리지, 스카이리지를 보면 그 결과가 매우 인상적입니다. 우리는 그곳에서 매우 힘든 환자들을 연구했습니다. 생체에 대한 지식이 없는 환자들에게도 그 효능이 매우 뛰어납니다. 동급 최고라고 할 수 있습니다. 따라서 우리는 많은 대리인의 에이전트 프로필을 바탕으로 의사들에게 스카이리지를 최전선에서 고려할 수 있다는 것을 알 수 있습니다. 그리고 나중에 린보크가 등장합니다. 따라서 카니발라이제이션이나 중첩은 매우 관리하기 쉽고 최소화됩니다. 이러한 상호 보완적인 포지셔닝으로 인해 전체 AbbVie 점유율이 크게 상승하는 것을 볼 수 있습니다. 따라서 우리는 더 큰 크론병 시장에서 볼 수 있듯이 이 상황을 잘 헤쳐나갈 수 있을 것이라고 확신합니다.

**리즈 시어**

질문해 주셔서 감사합니다. 다음 교환원, 다음 질문하세요.

**연산자**

네, 다음 질문은 울프 리서치의 팀 앤더슨이 보내주신 질문입니다. 회선이 열려 있습니다.

**팀 앤더슨**

안녕하세요, 비만 치료제가 애브비의 에스테틱 사업에 미치는 영향에 대해 질문합니다. 비만 치료제에 대한 수요는 역풍이 될 수도 있고 순풍이 될 수도 있습니다. 환자들이 에스테틱에 지출할 수 있는 돈이 너무 적어서 본인 부담금을 피부 필러와 톡신에서 비만 치료제로 재분배한다면 이는 잠재적인 역풍이 될 수 있을까요? 또는 비만 치료제를 사용하는 환자들이 소위 '오젬픽 페이스'와 같은 결과를 얻게 되어 더 많은 독소와 필러를 사용하게 된다면 이는 순풍이 될 것입니다. 지금까지의 경험은 어땠나요? 그리고 앞으로 몇 년 동안 어떤 일이 일어날 것으로 예상하시나요? 감사합니다.

**캐리 스트롬**

안녕하세요, 캐리입니다. 간단히 답변드리자면, 아직까지 에스테틱 비즈니스에 미치는 영향은 긍정적이거나 부정적이지 않습니다. 즉, 우리 고객과 소비자들이 이 시장에 참여하고 있는 것은 사실입니다. 이러한 에스테틱의 일부 관행에 통합되는 것을 보고 있습니다. 그리고 말씀하신 것처럼, 환자가 자신의 지갑을 털어서라도 이 서비스를 이용하는 경우도 있습니다. 하지만 사람들이 외모에 더 관심을 갖는다는 것은 장기적으로 볼 때 에스테틱 업계에 긍정적인 변화라고 생각합니다. 실제로 소비자와 고객들에게 물어본 결과, 이러한 의료용 체중 감량 제품을 사용하는 대다수의 사람들이 그 전보다 후에 에스테틱에 더 많은 관심을 보이기 때문에 장기적인 순풍을 강화한다는 사실을 알게 되었습니다. 이러한 역학관계가 에스테틱에 영향을 미친다는 측면에서 볼 때 실제로 그렇게 보고 있습니다.

**리즈 시어**

감사합니다, 팀. 교환원, 다음 질문하세요.

**연산자**

네. 다음 질문은 팀 루고 님의 윌리엄 블레어입니다. 라인이 열려 있습니다.

**팀 루고**

질문해 주셔서 감사합니다. 12월에 두 건의 인수가 발표된 후, 2024년 M&A에 대한 팀의 생각은 어떤가요? 일부 동종 업계에서 예상되는 거래 규모에 대한 가이드를 제시했습니다. 이 시점에서 스트리트에게 제공할 수 있는 정보이거나 최소한 팀의 역량에 대해 이야기할 수 있나요?

**롭 마이클**

안녕하세요, 팀, 롭입니다. 그 질문은 제가 받겠습니다. 면역학, 종양학, 신경과학, 미용 및 안과 분야에서 향후 10년간 성장을 주도할 수 있는 자산을 발굴하는 데 집중하고 있습니다. 하지만 현재 포트폴리오에는 10년간의 성장 기대치를 달성하는 데 필요한 자산이 있습니다. 따라서 외부 활동은 주로 소규모 거래인 초기 단계의 기회에 초점을 맞추고 있습니다.

성장 분야를 전반적으로 살펴보면, 면역학 분야에서 스카이리치와 린보크가 향후 10년 동안 견고한 성장을 주도할 것입니다. 따라서 BD 측면에서 면역학에 초점을 맞추는 것은 단독 요법이든 병용 요법이든 표준 치료를 향상시킬 수 있는 새로운 작용 메커니즘을 찾는 것입니다. 특히 병용 요법에 대한 관심이 높습니다. 종양학 분야에서 이뮤노젠은 ADC를 통한 우리의 노력을 훌륭하게 보완하고 있으며, 현재 우리가 진출하지 않은 고형 종양 분야에 진출할 수 있는 기회를 제공합니다. 하지만 ADC 외에도 이중특이성, 다중특이성 면역항암제에도 집중하고 있습니다.

또한 최근에는 CAR-T 치료에 대한 인사이트를 연구하는 Umoja와의 협업도 발표했습니다. 종양학에 많은 관심을 기울이고 있지만, 이 역시 초기 단계의 소규모 거래입니다. 신경과학 분야에서는 Cerevel이 신경심리학 파이프라인에 깊이를 더하고 있으며, 편두통과 신경 퇴화에도 집중하고 있습니다. 안과 분야에서는 습성 AMD 및 당뇨병성 망막병증에 대한 리젠엑스바이오 프로그램에 큰 기대를 걸고 있습니다. 하지만 녹내장과 망막 질환에 대한 혁신도 계속 모색하고 있습니다. 그래서 이 분야에도 관심을 갖고 있습니다.

그리고 에스테틱에서는 항상 새로운 소비자를 공급자의 업무로 유도할 수 있는 혁신을 모색합니다. 그래서 BD 그룹은 여전히 매우 활발하게 활동하고 있습니다. 파이프라인을 더욱 강화하기 위해 이러한 기회를 추구할 수 있는 재정적 여력도 확실히 갖추고 있습니다. 하지만 저희가 가장 관심을 두고 있는 분야는 바로 이 분야입니다.

**리즈 시어**

감사합니다 팀. 교환원, 다음 질문하세요.

**연산자**

네, 다음 질문은 도이치뱅크의 제임스 신 님이 하셨습니다. 회선이 열려 있습니다.

**제임스 신**

안녕하세요. 좋은 아침입니다. 난소암에 관한 질문이 있는데 [식별할 수 없음]과의 경쟁이 더 치열해질 것 같습니다. 식별할 수 없음]과 상호 작용하는 것에 대해 어떻게 생각하시나요? 그리고 앞으로의 시장 상황을 어떻게 생각하시나요?

**리즈 시어**

불행히도. 대사가 명확하지 않습니다. 질문을 한 번 더 반복해 주시겠어요?

**제임스 신**

죄송합니다. 이제 [불분명]해졌습니다.

**리즈 시어**

아직 울림이 조금 있고 조금 나아졌지만 계속하세요.

**제임스 신**

좋아요, 난소암의 경쟁 역학 관계에 대해 질문했습니다.

**리즈 시어**

예, 안타깝게도 명확하게 전달되지 않습니다. 통화 후 질문에 답변해 드리겠습니다. 죄송합니다. 교환원님, 다음 질문하세요.

**연산자**

네, 다음 질문은 리링크 파트너스의 데이비드 라이징거 님이 보내주셨습니다. 회선이 열려 있습니다.

**데이비드 라이징거**

네, 정말 감사드리며 장기적인 업데이트에 대해 축하드립니다. 알츠하이머에 대한 설명과 관련하여 9월에 1차 완료가 예상되는 TREM2 AL002에 대한 제품이 누락되었습니다. 이에 대해서도 언급해 주시면 감사하겠습니다. 도움이 될 것 같습니다. 그리고 곧 시행될 GILTI 세금 변경과 관련하여 시기와 잠재적 영향을 포함하여 이에 대해 좀 더 자세히 설명해 주시겠습니까? 감사합니다.

**톰 허드슨**

안녕하세요, 톰 허드슨입니다. 첫 번째 질문에 대해 답변드리자면, 예, 저희는 TREM2 표적에 대해 Alector와 파트너 프로그램을 진행하고 있습니다. TREM2는 몇 년 전 유전자 연구를 통해 알츠하이머병에서 매우 강력한 연관성이 확인되었습니다. 우리는 알츠하이머병에서 TREM2가 조절되고 염증 반응이 없는 프로그램을 진행하고 있습니다. 모든 환자가 임상 2상에 등록되어 있으며 올해 말 데이터가 나올 예정입니다. 아직은 초기 임상 개발 단계이지만 나중에 주요 데이터가 나올 것으로 예상됩니다.

**스콧 렌츠**

네, 스콧입니다. GILTI 세금에 관한 질문입니다. 이것은 미국이 제공하는 해외 소득에 대한 외국 최저 세금 인 미국 세금입니다. 현재 세율은 10.5%이며, 이보다 조금 더 높은 13.1%까지 올라갈 예정입니다. 시행 시기는 법인의 회계연도 말에 따라 달라지기 때문에 약간 엇갈리지만 2026년이 될 것으로 보입니다. 그리고 소득의 일부만 이 세율의 적용을 받습니다. 따라서 세율에 미치는 영향은 대략 1.5% 정도라고 말씀드릴 수 있습니다. 그리고 이는 향후 3년간 평균 1%의 수익에 반영됩니다.

**리즈 시어**

고마워요, 데이비드. 운영자님, 마지막으로 질문할 시간이 있습니다.

**연산자**

좋아요 마지막 질문은 베렌버그의 루이사 헥터입니다. 회선이 열려 있습니다.

**루이사 헥터**

질문을 받아 주셔서 감사합니다. 파트 D IRA 구조 조정에 대해 말씀드리고 싶습니다. 이로 인해 영향을 받을 수 있는 약품이 많이 있습니다. 그리고 분명히 2025 년에 강한 반등에 대해 이야기하셨습니다. 따라서 이러한 구조 조정이 어떤 영향을 미칠지에 대한 여러분의 생각을 듣고 싶습니다. 그리고 아마도 반등에 대한 기대에 이미 어느 정도 반영되어 있을까요? 그리고 확인을 위해 말씀드리자면, CMS가 소유한 임브루비카로부터 초기 제안을 받으셨나요? 감사합니다.

**제프 스튜어트**

그래요 고마워요, 루이사 제프입니다. 저희는 계획 및 장기 지침에서 일부 약품의 협상 시점에 대한 예측을 기반으로 파트 D 재설계와 IRA 영향을 모두 고려했습니다. 파트 D 재설계에 대해 말씀드리자면, 말씀하신 대로 많은 브랜드가 기본적으로 치명적인 재설계 요소에 속하게 될 것이므로 가격 역학에 대한 가시성이 매우 높습니다.

이제 우리는 정책 항목 중 하나인 상한액과 스무딩을 기반으로 환자의 구매 능력에 따른 볼륨 상쇄로 가격의 일부를 상쇄했다는 점도 이해했습니다. 이제 물량이 가격 영향을 완전히 상쇄하지는 못합니다. 하지만 이 부분에 대해 많은 고민을 했다는 것만으로도 충분합니다.

이러한 요소가 성장률에 어떤 영향을 미치는지에 대해서는 Rob이 설명해 드리겠습니다.

**롭 마이클**

루이사 아주 좋은 질문을 해주셨어요. 롭입니다. 한 자릿수의 높은 연평균 성장률에서 IRA의 영향을 고려한 것은 분명합니다. 그러나 연간 진행 상황을 고려할 때 2025년에 파트 D 혜택 재설계가 시작된다는 점에 유의하는 것이 중요합니다. 따라서 연간 매출 모델링 시 이를 반드시 고려해야 합니다. 그 영향은 그 자체로 순 기준으로 몇 포인트의 성장에 가치가 있을 수 있습니다. Jeff가 언급했듯이 비용 분담률이 높아지면 물량이 상쇄되기 때문에 표준 혜택처럼 본인 부담금이 없는 파트 D의 저소득층 보조금 부분을 살펴볼 때 포기율이 개선되는 것을 연구했습니다. 그리고 가입 포기율을 비교하고 본인 부담금 문제를 해결함에 따라 메디케어 파트-D 전체에서 가입 포기율이 개선될 것으로 예상하지만, 높은 비용 비중을 완전히 상쇄할 만큼 충분하지는 않습니다. 이 문제는 저희도 확실히 고민했던 부분입니다. 하지만 성장의 진행 과정을 생각해보면 내년부터 2029년까지 성장 속도가 빨라질 것입니다. 따라서 한 자릿수의 높은 CAGR을 달성할 수 있을 것입니다.

하지만 2025년에는 파트 D 혜택 재설계가 시작되기 때문에 여전히 견고한 성장을 달성할 수 있는 몇 가지 성장 역풍이 추가되겠지만, 매년 같은 성장률을 기대해서는 안 되며 장기적인 계획에 따라 성장이 가속화될 것이라는 점에 유의해야 합니다.

**릭 곤잘레스**

그리고 임브루비카 가격에 대한 Rick입니다. 예, 최근에 임브루비카에 대한 초기 제안을 받았습니다. 아시다시피, 가격을 책정하기 위해 CMS가 진행하는 프로세스가 있습니다. 저희 중 누구도 이런 경험이 없기 때문에 그 과정이 어떻게 진행될지 정확히 알 수 없습니다. 제조업체와 CMS 간에 약간의 의견 교환이 있을 것입니다. CMS는 9월 1일까지 최종 가격이 결정될 것이라고 밝혔습니다. 아직 최종 가격이 확정된 것이 아니기 때문에 지금 가격에 대해 이야기하는 것은 시기상조입니다. 아직 경험이 없기 때문에 최종 가격을 발표할 준비가 되는 시점에 가까워져야 최종 가격을 알 수 있을 것 같습니다. 따라서 그 날짜 또는 그 날짜에 가까워질 때까지는 어떤 업데이트도 없을 것으로 예상됩니다.

**리즈 시어**

고마워요, 루이사. 이것으로 오늘의 컨퍼런스 콜을 마치겠습니다. 다시 듣기를 원하시면 웹사이트(investors.abbvie.com)에서 다시 들어보실 수 있습니다. 참여해주셔서 다시 한 번 감사드립니다.

\