



2009年3月13日

メディシノバ・インク
代表取締役社長兼 CEO
岩城 裕一
コード番号: 4875 大証ヘラクレス
問合わせ先: 東京事務所代表 副社長
岡島 正恒
電話番号: 03-3519-5010
E-mail: info@medicinova.com

(補足)アヴィジェン社の取締役会に対するレター送付に関するお知らせ

2009年3月13日 米国 サンディエゴ発 - メディシノバ・インク(米国カリフォルニア州 サンディエゴ、代表取締役社長兼 CEO: 岩城裕一)は、当社代表取締役社長兼 CEO 岩城裕一より、アヴィジェン社の取締役会に宛てて、2009年3月12日付でレターを送付しました。本レターの日本語抄訳を以下に示します。

なお、以下の抄訳は、あくまでも参考資料であり、正式には、2009年3月12日に米国証券取引委員会 (SEC) に提出した最新の報告書であるForm 8-Kをご覧ください。

(レター 日本語抄訳)

2009年3月12日

アヴィジェン社取締役会の皆様

我々が、弊社(メディシノバ・インク)と貴社(アヴィジェン社)との合併の可能性について、貴社と株主に対して、貴社のすべての発行済み普通株式取得の対価として弊社の普通株式及び転換可能有価証券(convertible security。転換社債又は転換可能優先株)をオファーする旨の提案を2008年12月に行ってから3ヶ月以上が経過しています。

弊社の行った提案では、貴社のすべての株主は、転換可能有価証券について、弊社普通株式への転換、又は貴社の純現金資産から株式数に対する比例割合による現金での償還を選ぶことができます。株式市場が深刻に低迷している中、貴社の株主にとってダウンサイドのリスクが限定され(現金での償還を選択した場合)、アップサイドの機会もある(弊社普通株式への転換を選択した場合)ような内容の提案をしたのは、友好的な方法で速やかに合併が行われることを目指したためです。このような思いから提案を行ったものの、この3ヶ月間、交渉はほとんど進展しておりません。

昨年12月から、双方の経営陣の間で直接的な話し合いはほとんど持たれていないことをお聞き及びかと存じます。具体的には、これまでの話し合いは秘密保持契約の締結とそこに至る交渉に関するもののみであり、6週間の交渉の末、先週になってようやくこの契約を結ぶことができました。

これまで貴社の経営陣は我々の提案に対して直接交渉を拒否し続け、先週の金曜日まで一度も対

面でのミーティングを持つことができませんでした（なお、貴社からは、3月6日金曜日の夜になってようやく、3月9日の月曜日にミーティングを持ちたいとのオファーをいただきましたが、すでに弊社の主要な経営メンバーは米国内や日本へ出張しておりました。このような突然のスケジュール調整は実現可能性の低いものでした。）。率直に言ってこのようなご対応は、ミーティングのオファーですらないと理解しております。それに比べて、3月10日火曜日に提出され水曜日の朝に閲覧可能になった貴社の委任勧誘状の参考資料（proxy material）によると、貴社は最低3社の候補者とすでに合併交渉を開始しているとのことですが、我々には、貴社の経営陣は、これらの企業に対しては積極的な交渉に応じているように思われます。

委任勧誘状の参考開示資料（proxy disclosure material）に基づくと、貴社の企業戦略及びプロキシー・プレゼンテーション（proxy presentation）中で言及されている「競争的 M&A プロセス（competitive M&A process）」から、弊社が意図的に除外されていることは今や極めて明らかです。より多くの会社が参加しオークションが活発で競争のあるものになれば、貴社の株主にとっても最良の利益となるにもかかわらず、なぜ弊社を除外し排他的な姿勢をとるのか疑念をいただいております。例えば2月11日の業績報告で貴社のCEOは「現在メディシノバを含めて4つの優良な提案がきています」と述べ、また「これらはすでに吟味を行っていますが、4つの提案はすべて優良な提案であり、基準を満たしていると思っています。現在はこれらの提案の更なる適正評価を行っている段階です。」と述べていました。貴社のCEOがおっしゃるように弊社の提案が4つの優良な提案の1つであるのであれば、なぜ貴社の経営陣は弊社をオークションの過程から故意に除外し、我々の提案について更なる交渉を行おうとしないのでしょうか？

また、弊社の提案に対する意見を聞くため、これまで6週間にわたって幾度も対面のミーティングを提案してきたにもかかわらず、貴社の経営陣とその財務顧問が、ようやく弊社の合併提案に対してのコメントを書面にて伝えてきたのが、3月10日の先週の火曜日の夜だったのはなぜでしょうか？さらに、3月10日の先週の火曜日の夜になって、しかも書面で、両者の経営陣のミーティングを行う機会も与えないままに、貴社が新たに設定した3月13日の最終入札期限までに、最終入札提案を提出するよう弊社に要求してきたのはなぜでしょうか？貴社の委任勧誘状の参考資料（proxy material）によれば、「遅くとも2009年末までに」競争的M&Aプロセスを実施すると発表されておりました。なぜ今になって突然性急な対応をしているのでしょうか？

委任勧誘状の参考資料（proxy material）によると、貴社のいう「競争的 M&A プロセス」によって、3社からすでに、弊社の提案よりもすぐれた提案が提出されており、また、貴社の企業戦略及びプロキシー・プレゼンテーション（proxy presentation）に記載しているスケジュールによると、「売却または現金の分配」を2009年第4四半期の終わりまでに行うと期限を定めています。これらの文書は、貴社がすでに会社の売却の可能性を受け入れていることを示していますが、その場合、貴社の取締役会の皆様は、デラウェア州法下の信託義務（fiduciary duties）に基づき、貴社の株主の最大の利益となることを唯一の目的としなければなりません。デラウェア州会社法の「レブロン・デューティー（"Revlon" duties）」により、皆様は、アヴィジェン社の取締役として、弊社の提案が財務上最も有利な提案であるかを確認するべく弊社の経営陣と交渉するよう、貴社の経営陣を指図することで、速やかに前向きな行動をとるべき責任を負っています。貴社の経営陣が弊社との実質的な交渉に入ることを拒否しているために、貴社の株主にとって非常に有利な内容の弊社の提案を検討していないことは誠に残念です。弊社による提案は、貴社の発行株式数の29%以上を保有する Biotechnology Value Fund（以下「BVF」といいます。）を含む、多くの株主に支持されております。

両者の株主の利益のために、今後以下のステップを用いて、現在の状況を是正することを提案します。

1 まず、貴社取締役の皆様には、経営陣に対して、段階的なデュー・ディリジェンスに関する従前の契約を遵守するよう指示を出していただきたいと思っております。貴社もご認識のとおり、貴社

及び弊社は、以前、「スタンド・スティル条項」なしの機密保持契約を締結し、段階的なデュー・ディリジェンスを実施することで合意しており、交渉の最終段階になってから、「イブジラスト (ibudilast)」（ご認識のとおり、両当事者の間で、異なる適応に対する薬として開発されています。）に関する高度な機密性を持つデータの情報を互いに共有することに合意しておりました。しかし、貴社 CEO から送付された 3 月 10 日の火曜日の書面は、我々を非常に驚愕させるものでした。すなわち、当該書面中で、貴社 CEO は、先に相互に合意したはずのイブジラストに関するデュー・ディリジェンスを実施するという弊社のアプローチが、オークションの際に、他の候補者に対して弊社の地位を不利なものとするだろうと述べるとともに、貴社の CEO が、一度は双方で合意したデュー・ディリジェンスの手続きを遵守する意思がない旨述べておりました。貴社の CEO は、2 月 11 日の業績発表の際に、「アヴィジェン社は、4 つの提案すべてに対して適正評価を行っている段階です。」と述べたにもかかわらず、現時点では、「もし、機が熟し、機会があれば、メディシノバ社のディリジェンス資料も検討します。」と矛盾したことを述べています。この事実は、貴社のいう「競争的 M&A プロセス」から弊社が排除されていることを示しています。弊社は、この決定済みの段階的なディリジェンスの手続きが遵守されることを求めるとともに、我々をオークションのプロセスから排除するための理由付けとして用いられないよう求めます。

2 2 点目に弊社は、今週の金曜日である 3 月 13 日を期限として最終入札提案の提出を弊社に強要することで、貴社が独断で時期尚早に入札プロセスを終了させ、貴社の株主の不利益を生じさせないようよう要求します。前述のように、弊社は、3 月 10 日火曜日の夜に、初めて、貴社の財務顧問からの書面で、オークションの入札の期限を知らされました。弊社には、3 月 18 日水曜日に、貴社の経営陣とミーティングを持つ用意があります。貴社の経営陣が今まで他の 3 社と明らかにやってきたような、実質的で真摯な話し合いを持つことができれば、弊社の提案をさらに改良できるはずで、両社が十分な時間とさまざまな経営資源を用いて合併に関する交渉を行うなら、弊社は、最高の提案を提示することができると考えております。

この手紙の趣旨は、貴社の委任勧誘状の参考資料 (proxy material) 中の種々の資料の記載について議論するためのものではないことは承知しておりますが、同資料中で、貴社の経営陣が、弊社の提案による純現金資産からの比例割合による現金償還の額を、1 株あたり 0.91 米ドルと計算しているのが理解できませんし、同意できない部分もあります。入手可能な最新の貴社の公表された情報に基づいて検討すると、貴社の経営陣がどのようにしてこの数値を割り出したのか理解できません。BVF は、同様の分配額を、1.22 米ドルと割り出しています。ただし、弊社は、正確な見積を出すために必要な貴社の会計情報や月々の現金のバーンレート (cash burn rate) の情報を入手しておりません。さらに、貴社の経営陣の計算が正確であるなら、現金のバーンレートは予想よりも相当高いのではないかと危惧しています。貴社の経営陣と対面にてミーティングを持つ機会をいただければ、このように見積の値が実質 34% も乖離している点について、理由をよりよく理解することができるでしょう。そうなることを願っております。

またそれ以上に重要なのは、貴社の経営陣が、弊社の提案の持つ価値について、誤解していることです。貴社の株主は、最大で弊社普通株式の 45% 相当 (転換後ベース) を持つ機会を与えられるため、イブジラストの 2 つの異なる、互いに競合しないプログラムを組み合わせることにより、相乗効果を共有することができるのです。これこそが、弊社普通株式への転換を選択した場合のアップサイドであり、BVF を含む、貴社の大株主を惹きつけた弊社の提案の特長です。また、貴社の委任勧誘状の参考資料 (proxy material) に、BVF が弊社とともにアクションを起こし、弊社と密接な関係を有しているとの間違った記載がされております。貴社の株主は、ただ単に、彼らに最も有利な提案を支持しているだけのことなのです。当社は、他の 3 社の候補者と同様の交渉の機会を与えられるのであれば、最高の提案を提示することができるものと考えております。

3 月 18 日水曜日に、初回の対面によるミーティングを持つという弊社の要請に、なるべく早いご回答をお待ちしております。弊社は、貴社の株主の利益のために、この機会を逃さないことが非

常に重要だと考えております。

メディシノバ・インク 代表取締役社長兼 CEO
岩城 裕一

以上

メディシノバ・インクは、日本内外の国際的製薬企業との提携により有望な低分子化合物を導入し、様々な疾患領域の新規医薬品の開発を行う公開製薬企業です。弊社のパイプラインには、喘息急性発作、多発性硬化症、喘息、間質性膀胱炎、固形癌、全般性不安障害、切迫早産、尿失禁および血栓症など、多様な疾患の治療を目的とする臨床段階の化合物が揃っております。弊社詳細につきましては <http://www.medicinova.jp> をご覧下さい。メディシノバ・インクの所在地はアメリカ合衆国カリフォルニア州サンディエゴ市ラ・ホイヤ・ヴィレッジ・ドライブ 4350、スイート 950（電話 1-858-373-1500）です。

このプレスリリースには、1995年米国民事証券訴訟改革法(The Private Securities Litigation Reform Act of 1995)に規定される意味での「将来の見通しに関する記述」が含まれている可能性があります。これらの記述には、製品候補の治療法としての新規性および効能を実証する臨床試験に関する記述、既存または将来の臨床試験の計画や目的および製品開発に関する計画または目的に関する記述などが含まれます。このような記述には、臨床試験の結果、現段階の臨床試験の結果が必ずしもその後の製品開発の行方を確定するものではないこと、将来の臨床試験のタイミング、費用、計画など、臨床試験、製品開発および商品化に付随するリスクや不確定要素および当社が米国証券取引委員会に提出した届出書に記載されているものも含めたその他のリスクや不確定要素など、その多くは当社のコントロールが及ばないいくつかの前提、リスク、不確定要素の影響を受けるものであります。したがって、「将来の見通しに関する記述」はその時点における当社の状況を述べているにとどまります。当社には、この記述に関して、情報の修正または更新を行う義務はありません。
