

2009年3月25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
(アヴィジェン社経営陣とのミーティングを受けて)

2009年3月24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19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20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19日

アヴィジェン社取締役会の皆様

我々は、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関する当社の提案について、貴社が今日までの間に採られた評価のプロセスについて、非常に厳しい遺憾の意を表明せざるを得ず、本レターを作成いたしました。昨日、弊社の経営陣が、サンフランシスコにおいて貴社の経営陣及び財務顧問に会い、本件に関する正式な提案を行いました。ご存知のとおり、弊社側から再三、面会の要請を行っていたにもかかわらず、本ミーティングが2008年12月に弊社が買収の提案を行って以来、初めての対面でのミーティングでした。

残念なことに、貴社の経営陣は、現在まで、弊社がデュー・ディリジェンス資料及び経営ガイドンスへアクセスすることを許しておりません。弊社は、貴社が、他の3社の候補者がこれらの資料へアクセスすることは許しているものと確信しております。昨日のミーティングにおいて、貴社の経営陣は、何度も、「アヴィジェンは『小さな』会社であるから、複数の提案について評価を行うだけの能力がない」と繰り返しました。率直に申し上げて、我々は、貴社の経営陣には、はじめから弊社の提案を、誠意を持って評価する意思がなかったと確信するに至りましたが、今日までの貴社の経営陣の言動は、これを裏付けるものです。

公開企業の経営陣が、後日省みると計画不十分で、株主の最大の利益に供することができない企業買収のプロセスをとることがしばしばあります。我々の意見では、貴社の買収プロセスはまさにこのケースだと思います。貴社経営陣が、3月18日までの一連の行動を皆様にお知らせしていない場合に備え、弊社は、以下の事実を、取締役の皆様及び貴社株主の皆様にお伝えしたいと思います。これらの事実を基に、取締役の皆様が、株主の利益のために独自に判断を行い、必要に応じて貴社経営陣の判断を是正してくださるものと信じております。

1 弊社提案に対して、率直で誠実なプロセスによる公正な評価がなされていないこと

過去3ヶ月にわたり、我々は、弊社と貴社の合併提案に関して、貴社の経営陣と交渉を始めるため、繰り返し面会の申し出を行ってきました。その際、弊社は絶えず、貴社による遅延と誤認を経してきました。以下に例を述べます。

- ・ 貴社の経営陣は、弊社が初めて買収提案を送付した2008年12月9日から6週間の間、機密保持契約のドラフトを提示しませんでした。
- ・ 貴社経営陣は、機密保持契約の条件の交渉にその後更に6週間を費やし、最終的に機密保持契約を締結できたのは、3月4日でした。
- ・ 貴社の財務顧問は、2009年2月27日にデュー・ディリジェンスのリクエストを弊社に提出しました。弊社は、機密保持契約の締結後の週末に、貴社の閲覧に供するため、データルームを設置しました。しかし、本レター送付日に至るまで、貴社の経営陣または財務顧問がデータルームを訪問することはありませんでした。
- ・ 2009年3月6日、弊社は、貴社の経営陣に対して、弊社側のデュー・ディリジェンスのリクエストを提示しました。2009年3月10日、貴社の財務顧問から、このデュー・ディリジェンスのリクエストにもとづくいかなる情報開示もできないと告げられ、その後、貴社CEOのケン・シャヒーン氏（Ken Chahine）から弊社取締役会長へのレターにより、この点が正式に確認されました。興味深いことに、本日（3月19日）になって我々は、貴社の財務顧問（RBCキャピタル）より、「我々は、財務に関するディリジェンスをいくつか用意しています。正式な連絡をお待ちください」という内容のメールを受け取りました。弊社の提案の価値を更に高めるため、貴社のデュー・ディリジェンスへのアクセスを得られることを願っております。しかしながら、本日までの交渉進展の遅れを考慮して、弊社は、待機の姿勢をとっています。
- ・ 昨日のミーティングを実現させるに当たり、貴社の財務顧問がとった行動が、今回のプロセスにおいて、弊社がどのような扱いを受けていたかを知る手がかりとなるでしょう。弊社が、先週送付したレターで、3月18日に全員参加のミーティングを行いたい旨、提案していたにもかかわらず、貴社の財務顧問は、前日の3月17日になって初めて、提案の時間まで24時間をきった時点における事前通告の形で、翌日の午後3時にサンフランシスコでミーティングを行うことを提案してきました。弊社は、貴社の財務顧問に対し、（弊社の当初の提案から6日間が経過しているにもかかわらず）このように短い通告期間をもってミーティングの提案を行ったことについて説明を求めようとしたのですが（実際、弊社のCEOは通告のあった日に日本から帰国したばかりでした）、釈明を得ることはできませんでした。そこで、我々は急遽、各自のスケジュールの変更を行い、初回の対面のミーティングに出席することにいたしました。弊社側の出席者は、翌朝、サンディエゴ、ロサンゼルス、アリゾナ州フラグスタッフなどから、貴社の経営陣及び財務顧問に会うため、それぞれサンフランシスコに向けて飛び立ちました。ところが、サンフランシスコ到着後、貴社の財務顧問によって、貴社のCEOが投資家との電話会議に参加できるように、ミーティングが午後の遅い時間に延期されたと知らされました。控えめに申しまして、我々は、こうしたプロフェッショナルリズムの低い、不誠実な態度にショックを受けました。
- ・ 興味深いことに、我々が、このミーティングの日程を変更する意思がないことを伝えると、貴社CEOシャヒーン氏の電話会議は延長したと伝えられ、午後3時30分から、ミーティングを始めることができました。今後のミーティングにおいては、商慣習に従った常識的な事

前通告をいただきたいと思います。

2 弊社が反論の機会を与えられない虚偽の表明について

貴社取締役会及び経営陣は、率直で誠実な評価プロセスをとらず、かわりに公の開示資料で弊社の提案を批判しています。我々は、貴社の発言は重大な虚偽の陳述及び誤解を引き起こす不正確さを含んでいると確信していますが、特に、貴社の経営陣及び財務顧問が、これらの不正確性について議論することを強く拒んでいるのは非常に残念なことです。

- ・ 貴社の公的文書は、弊社の提案の潜在的なアップサイドが、合併後の会社の、最高で約 45% に及ぶ株式の保有であることを無視しています。
- ・ 弊社の提案に対する貴社の評価には、重要な評価要素（弊社の提案における有価証券に関する要素）が欠けているため、弊社の提案を故意に価値のないものと見せる結果となっています。実際に、我々は、委任勧誘状（proxy statement）中で、現金のみに着目して弊社提案を分析しているのは誤解を引き起こすものと貴社の経営陣に指摘しました。現金なしに獲得することができる有価証券の価値を無視するものだからです。貴社の経営陣は、「現金」に着目した評価を行うことに積極的で、「総合的な」評価には気が進まないようですが、このようなやり方には弊社は同意できません。
- ・ エスクロー・ファンドに影響を与える破産の危機についての貴社の主張は、バイオ産業においては、いたずらに不安をあおる、非常に誤ったものだといわざるを得ません。弊社の資金が 2 年以上の活動資金をカバーしている状態をみれば、こうした議論が不要ことはわかりますが、これはまた、合併取引における最終的な法的ストラクチャーにより容易に解決できるものでもあります。
- ・ ジェンザイム（Genzyme）社との契約の潜在的なアップサイドに関する貴社の主張は、潜在的な支払いの規模や、製品開発におけるリスクなどを無視しています。また、同様に、こうした経営資産を、弊社の提案にどのように組み込むべきかを判断する基礎となる情報を、弊社が与えられていないことも無視されています。

3 弊社の提案を改善するためのデュー・ディリジェンス資料を提供していないこと

昨日のミーティングにおいて、弊社は貴社サイドから弊社の提案を改善するよう要求を受けました。これに対して、弊社は以下の主張をいたしました。

- ・ 弊社は、下記のとおり、即時提案を改善する用意があります。
- ・ また、さきに 2 段階のデュー・ディリジェンスプロセスについて相互に同意した後、従前より弊社が要求してきたデュー・ディリジェンス資料を受領してから 10 日以内に、弊社側のデュー・ディリジェンス手続きを完了し、同時に改良後の最終的な提案を行います。

残念なことに、前述のように、貴社経営陣及び貴社の財務顧問は、段階的なデュー・ディリジェンスに関する従前からの取り決めを守ることは不本意だと述べました。さらに貴社の経営陣は、他の候補者が、かかる資料の開示を受けることなく、提案の改善を行ったと弊社に告げました。しかし、我々が、他の候補者が、かかるデュー・ディリジェンス資料へのアクセスを認められているかどうかを質問すると、貴社の財務顧問は、貴社経営陣及び財務顧問は「それについて答えられる立場ではない」と回答して来ました。これは、公開企業の入札では慣例的に行われているように、貴社デュー・ディリジェンス資料へのアクセスが、何社かの候補者には与えられていることを示唆するものだと思います。入札も後期にさしかかり、貴社の経営陣は、他の候補者と重要な情報を交換し、その提案を評価するのに「忙しい」のでしょうか。

弊社は、このような貴社による「排他的な」態度を支持することはできません。はっきりいえば、

貴社の経営陣及び財務顧問が、すでに同意済みの段階的なデュー・ディリジェンスプロセスに従い弊社が要求したデュー・ディリジェンス資料を拒否することは、著しく不当です。正当な手続きをとるならば、数週間のうちにより有利な提案が弊社から出ることがわかっていながら、独断で時期尚早に入札プロセスを終了させることは、デラウェア州法に照らして、貴社にとって適切なことなのでしょうか？さらに、弊社は、(1)すでに他の候補者にはアクセスを許されていると思われる電子データルームを弊社に開放すること、(2) 数週間前から、弊社が貴社への開示を可能としているが、貴社メンバーが未だにアクセスしていない弊社の電子データに貴社関係者がアクセスすること、の2つが、貴社にとっていかに困難なことなのかを知り、興味深く思っております。

4 弊社からの改善案

昨日のミーティングにおいて、また、すでにレターや通信で述べているとおり、弊社は、デュー・ディリジェンス資料受領後に、提案の価値を大きく向上させる用意があります。しかし、かかる資料受領に先立って、以下に概略を示した3つの点については、即時提案の改善を行います。

- ・ 貴社株主のために最小限の現金分配に努めます

弊社は、貴社経営陣及び財務顧問に、貴社の財務状態、現在のキャッシュ・バーン、キャッシュ・バーンの予想値及び予測される現金の動き（月々のリース代金、ロイヤルティ、高額の退職金 ("golden parachutes")、経営陣のボーナスや解雇手当、契約終了後の従業員福利及び現在の経営コストなど）について資料やデータの開示を受けた場合、最小限の現金分配レベルにとどめるよう努めます。弊社の提案する合併を速やかに達成すれば、弁護士費用、バンカーに支払う費用及び **Biotechnology Value Fund**（以下「BVF」といいます。）との争いのためにかかるその他費用を削減することにより、株主の利益となります。そしてまた、株主の皆様は、貴社が提案を評価している間に潜在的に消費されるキャッシュ・バーンに相当する資金を直接的に受け取ることができます。

- ・ 違約金を課しません

貴社の株主の潜在的な現金割り当てを最大とするために、弊社は、貴社の株主が弊社との契約を否決したり契約締結後に他の取引を承認したりした場合の「違約金」条項(デラウェア州法では買収価格の総額の3-5%にも及ぶ)を含まない、双方が満足する合併契約を締結する用意があります。このように、合併契約中に違約金条項がない場合には、貴社の株主は、対価を支払うことなく、弊社の提案を自由に拒否できることとなります。また、この場合、貴社は、後発で示された (topping) より有利な入札価格 (superior bid) のために弊社との契約を解消した場合であっても、当該入札価格の一部 (portion) を弊社に支払わなければならないという状況にさらされることを、避けることができます。弊社は、公開企業における M&A の商慣習に鑑み、弊社からの「違約金なし」の提案はきわめてまれなものと考えています。皆様におきましても、この提案の、他の候補者の提案と比較した、貴社株主に対する希少価値を十分に伝えて頂きたいと思っております。驚いたことに、貴社の経営陣および財務顧問は、この提案を、「交渉済みの契約条件」だとして、無視したのです。

- ・ 純現金資産

弊社は、貴社の純現金資産（貴社のすべての株主にたいし、株数に応じた比例配分により割り当てられた総数 175 万株の弊社株式の対価となる、700 万米ドルを差し引いた残りの現金）を、独立監査を受けたエスクローファンドに、弊社提案において現金での償還を選択し、ダウンサイドのリスクを回避しようとする株主の利益だけのために蓄えること約束できます。皆様が弊社と合併の条件について誠実に話し合う熱意があるなら、弊社の弁護士に、貴社の弁護士と協力して、この点について、よりよい取り決めができるよう取り組ませます。皆様にすでにご説明しているとおり、弊社は、2 年分の活動資金以上の現金及び流動資産を保有しています。ですから、貴社が何故、弊社の提案に関して、支払い能力のリスクがあると考え、それを公言し続けているのか、

理解に苦しみます。

5 次のステップ

今に至るまでに、交渉に何の進展も見られなかったのはたいへん残念なことでしたが、弊社は、今こそ、前向きに交渉を進めるべきときだと信じています。貴社の筆頭株主であるBVFが、弊社の示した最初の提案（もちろん今日提示した改善案をふくんでおりません）を一貫して支持していることを考慮しても、取締役の皆様には、貴社の経営陣に指示して弊社が要請したデュー・ディリジェンス資料を提供させるとともに、買収のプロセスを性急に推し進めることを止めさせて頂きたいと思っております。特に、かかる資料の受領後、弊社は10日間以内に弊社側のデュー・ディリジェンスの検討を終えるよう努めます。また、弊社が買収の改善案を提出したことから、弊社は、貴社の経営陣に、このデュー・ディリジェンスの検討期間内には、他の候補者と合併の契約を締結しないよう要求いたしました。ご存知のとおり、皆様は、合理的に取得可能な最高価格のオファーを募るような買収プロセスをとるよう努力する信託義務を負っています。弊社は、正当な機会さえ与えられれば、貴社の株主にとって最高の提案を示すことができると引き続き自負しております。弊社が貴社の経営陣に対し要請している、上述のような10日間のデュー・ディリジェンスの猶予は、非常に正当な要請であると強く主張します。皆様が同意してくださることを願っております。

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>をご覧ください。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。