

次期中期経営計画発表に向けた戦略説明会

2021年3月10日
参天製薬株式会社

将来見通しに関する注意事項

- 本発表において提供される資料ならびに情報は、いわゆる「見通し情報」（forward-looking statements）を含みます。これら見通しを実現できるかどうかは様々なリスクや不確実性などに左右されます。従って、実際の業績はこれらの見通しと大きく異なる結果となりうることをご承知おき下さい。
- 日本ならびにその他各国政府による医療保険制度や薬価等の医療行政に関する規制が変更された場合や、金利、為替の変動により、業績や財政状態に影響を受ける可能性があります。
- 新薬の研究開発から承認・発売まで非常に長期間を要し、開発中止、承認申請後の不許可など不確実性を多く含みます。新製品に関わる見通しは、他社との開発・販売提携等を前提とするものが含まれており、こうした提携の成否は当社の業績や財務状況に影響を与える可能性があります。
- 現在発売している主要製品や将来発売が予定されている大型新薬が、万が一特許失効、製品の欠陥、予期せぬ副作用などの要因により、販売中止となったり、売上が大幅に減少した場合、業績や財政状態に大きな影響を及ぼします。また、当社が販売している製品の多くは、他社から製造販売権、ならびに販売権を供与されていますが、契約期間満了後、契約条件の変更や、販売提携の解消などが起こった場合、業績に影響を及ぼします。
- 原材料の中には供給を特定の取引先に依存しているものがありますが、何らかの要因によりこうした原材料の供給が停止した場合や、これに起因して当社の製品の供給が滞った場合、業績に悪影響を及ぼす可能性があります。

アジェンダ

■ イノベーションへの取り組みによる事業成長

代表取締役社長兼 CEO
谷内 樹生

■ 眼科医から見た眼疾患

眼科イノベーションセンター 本部長
レザ ハック, MD, Ph.D.

■ 患者の視点から考える網膜色素変性症

企画本部CSR室 / NPO法人スダン障害者教育支援の会（CAPEDS）代表理事
モハメド アブディン

■ 眼科市場における成長ポテンシャル

企画本部ポートフォリオ戦略&グローバルマーケティンググループ グループマネージャー
坂井比呂樹

■ 中期経営計画発表にむけて

代表取締役社長兼 CEO
谷内 樹生

イノベーションへの取組みによる 事業成長

谷内 樹生

代表取締役社長兼 CEO



本説明会開催の目的

2020年7月7日 長期ビジョン**Santen 2030**発表
2030年とその先に向けたありたい姿をご説明

2021年3月10日
(本日) 中期経営計画発表に向けた戦略説明会
長期ビジョン達成のために実行段階にある
成長戦略と、目指す**事業規模感**をご説明

2021年4月7日 2021-2025年度中期経営計画**MTP2025**発表
財務・非財務目標、株主還元施策
及びこれらを実現するための事業戦略をご説明

基本理念とWORLD VISION

基本理念

天機に参与する

自然の神秘を解明して人々の健康の増進に貢献するという
ことを意味しています。*

WORLD VISION

Happiness with Vision

世界中の一人ひとりが、Best Vision Experience を通じて
それぞれの最も幸福な人生を実現する世界を創り出したい。

* 中国の古典「中庸」の一節をSantenが独自に解釈したもので、社名「参天」の由来でもあります。

Santen 2030 – 2030年、そしてその先へ –

Santen's VISION

Become A Social Innovator

Santenは、世界中の技術や組織・人材をつなぎ、
「見る」を通じて人々の幸せを実現するSocial Innovatorへ。

GOAL

眼の疾患や不具合に起因する世界中の人々の
社会的・経済的な機会損失を削減することを目指す。

STRATEGY

- A Ophthalmology**
眼科医療のイノベーションと眼科医療エコシステムの発展加速
- B Wellness**
より良い眼の状態に向けた重要性認識向上とアイケアの推進
- C Inclusion**
視覚障がいの有無に関わらず交じり合い・いきいきと共生する社会の実現

Santenは世界の眼科医療の発展に必要な存在

提供するソリューションを深化・拡大させ、社会課題の解決と事業の成長を実現する



人の受けとる情報の**8割**は視覚から

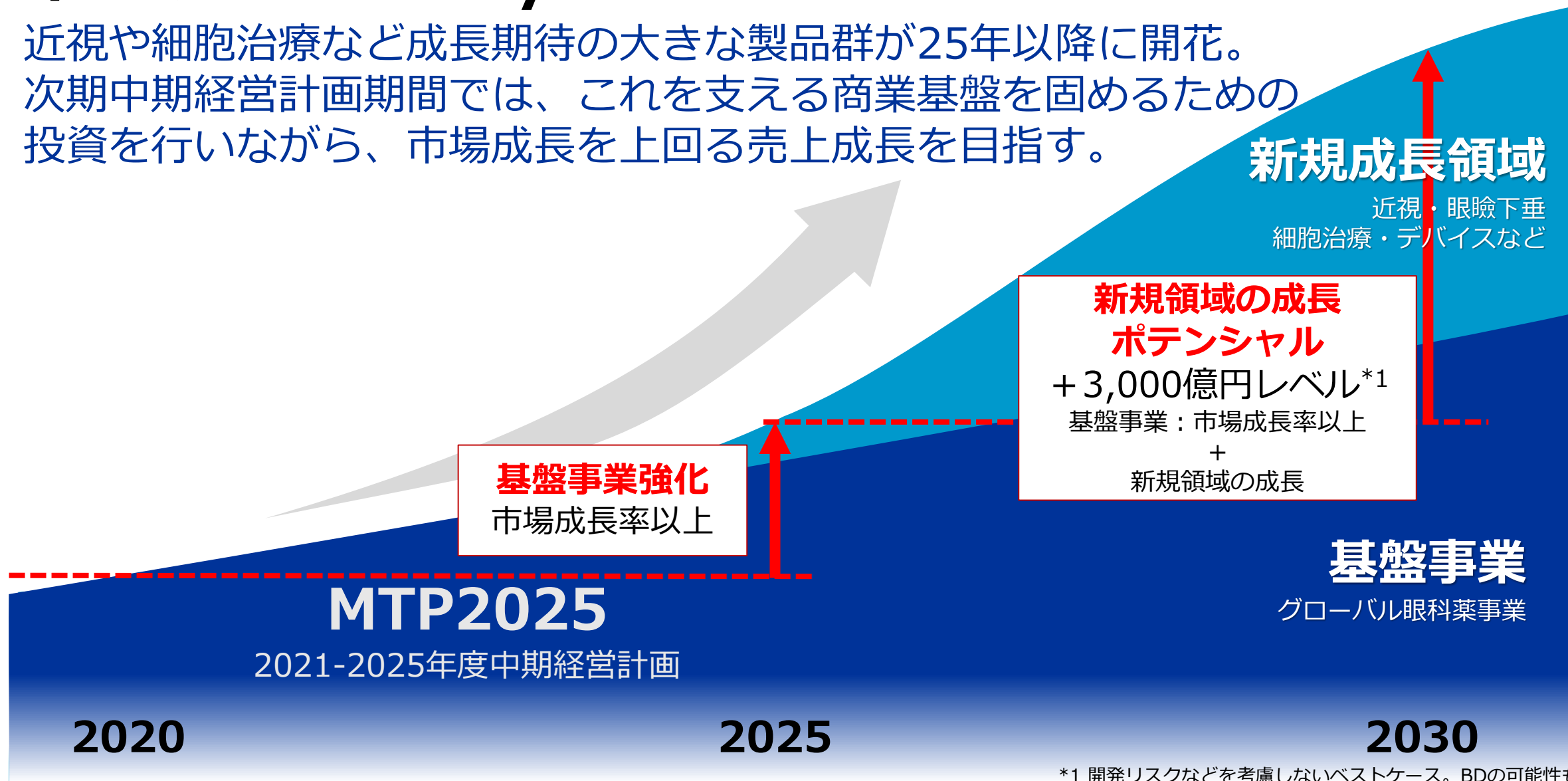
視力障害による経済損失は年間**4,107億**USD*¹

眼疾患は慢性が多く**生涯に渡りQOL**に影響

*1. IAPB Vision Atlas: <https://www.iapb.org/learn/vision-atlas/>

本日のTake away

近視や細胞治療など成長期待の大きな製品群が25年以降に開花。
次期中期経営計画期間では、これを支える商業基盤を固めるための
投資を行いながら、市場成長を上回る売上成長を目指す。

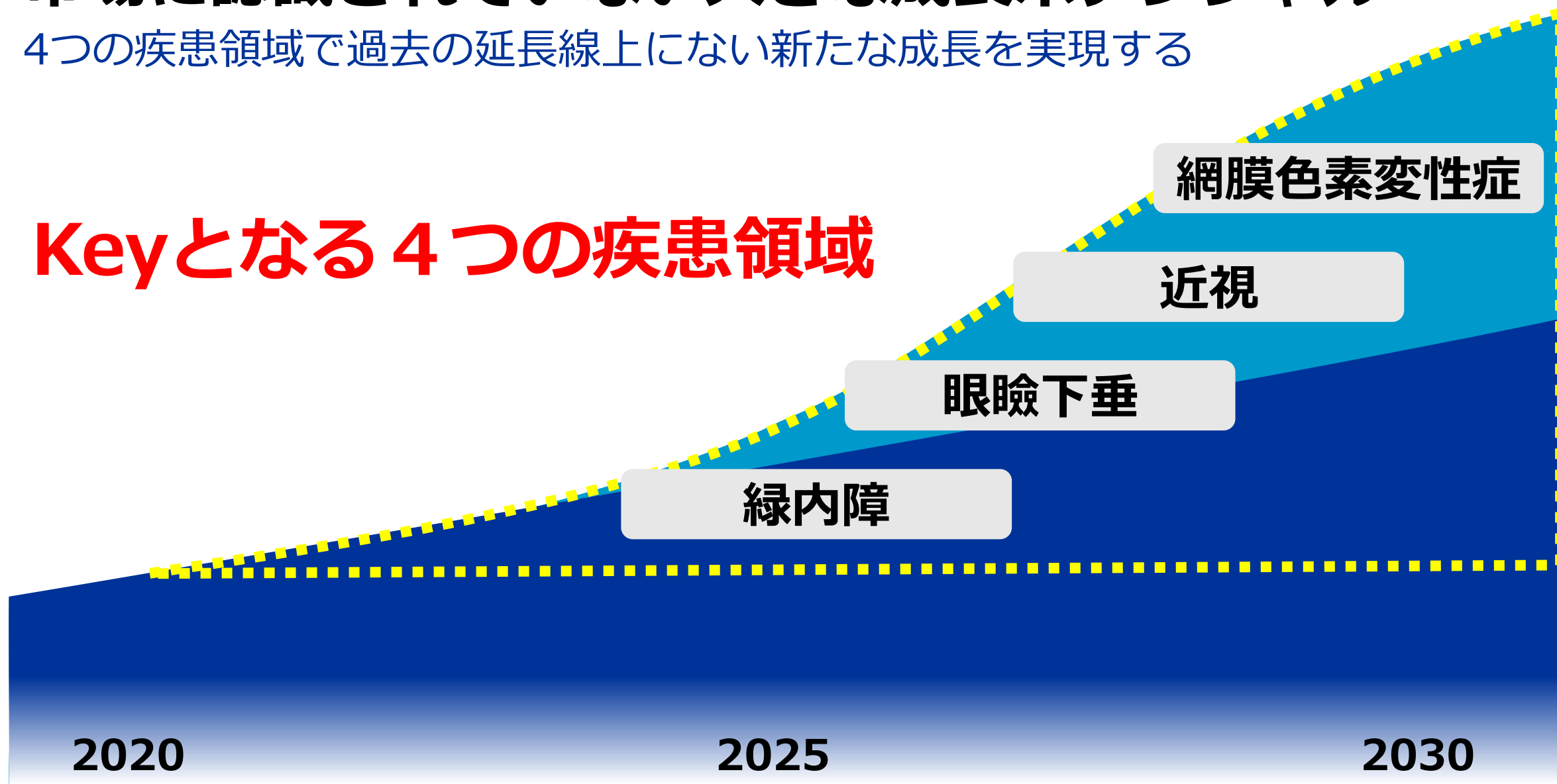


*1 開発リスクなどを考慮しないベストケース。BDの可能性も含む。

市場に認識されていない大きな成長ポテンシャル

4つの疾患領域で過去の延長線上にない新たな成長を実現する

Keyとなる4つの疾患領域



眼科医から見た眼疾患

レザ ハック, MD, Ph.D.

眼科イノベーションセンター 本部長



ライフステージと眼疾患

眼疾患は、一生涯にわたり向き合う課題



先天性異常（網膜色素変性症）

眼感染症

屈折異常（近視、遠視、乱視）

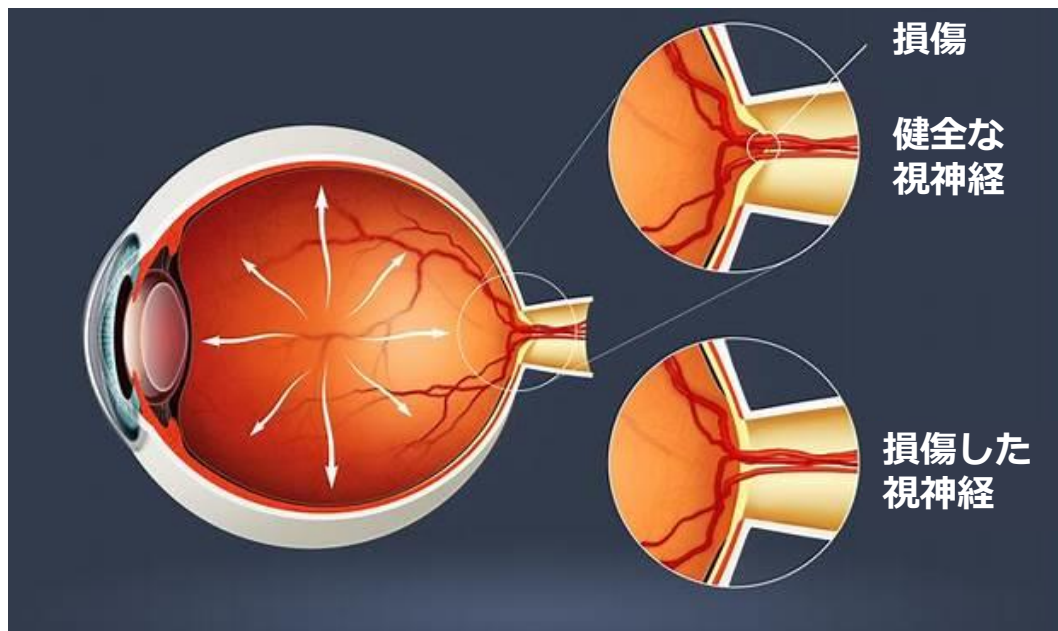
アレルギー性結膜炎

ドライアイ

加齢性疾患
（網膜、緑内障、白内障、老視）

緑内障

先進国での失明原因の第1位。未だに治療の普及と浸透が必要



失明に至る疾患。眼圧上昇により視神経が損傷する。先天的要因もしくは後天的要因による疾患であり、先進国での失明要因の第1位。

治療オプション： 点眼、手術、レーザー治療など

患者数^{*1}： 76百万人₍₂₀₂₀₎ > 95百万人₍₂₀₃₀₎

治療率 %^{*2}： 10%～ 50%

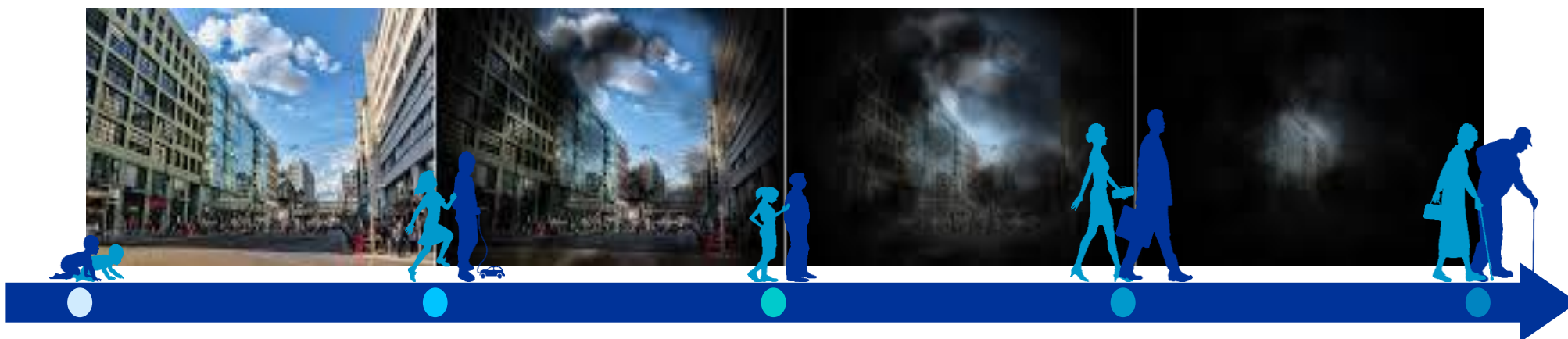
治療継続率%^{*3}： 60%
(新患者1年継続率)

*1 World report on vision、*2 Santen分析、*3 Japanese Journal of Ophthalmology volume 58, pages68-74, 2014

網膜色素変性症

遺伝子疾患。若年で発症し、生涯を通して緩やかに進行する

- ✓ 患者数 : 1.5百万人
- ✓ 治療オプション : 限定的
- ✓ 遺伝性疾患
 - 常染色体、性染色体
- ✓ 進行スピード : 非常に遅い
- ✓ 他の視覚疾患よりも低いQOL
 - うつ病や苦痛に苦しむ
 - 日常生活において人の支援が必要
 - 労働力や社会への貢献に困難が伴う



網膜色素変性症のパイプライン

多くの治療オプションが開発段階

細胞治療

- 神経栄養因子或いは成長因子を産生する細胞を注射投与
- 遺伝子の変異に関係なく作用 / 作用が一時的である可能性

遺伝子治療

- 正常な遺伝子の導入により、変異遺伝子を修正する
- 全ての症状を治療できる可能性がある / 特定の遺伝子に限定

細胞移植

- 健康な細胞を患部の細胞に移植し、異常な細胞と置き換える
- 患者の状態に関係なく作用 / 高侵襲手術

上市・開発品

jCell (jCyte)

Luxturna (Spark)
BIIIB-112 (バイオジェン)
A004 (MeiraGTx)
CPK-850 (ノバルティス)
QR-421a (ProQR)
HORA-PDE6B (Horama)
AGTC-501 (AGTC)

iPS由来の細胞への置換え(Opsis)

患者の視点から考える 網膜色素変性症

モハメド アブディン

企画本部CSR室 / NPO法人スーダン障害者教育支援の会（CAPEDS）代表理事



経歴

1978年 スーダン生まれ

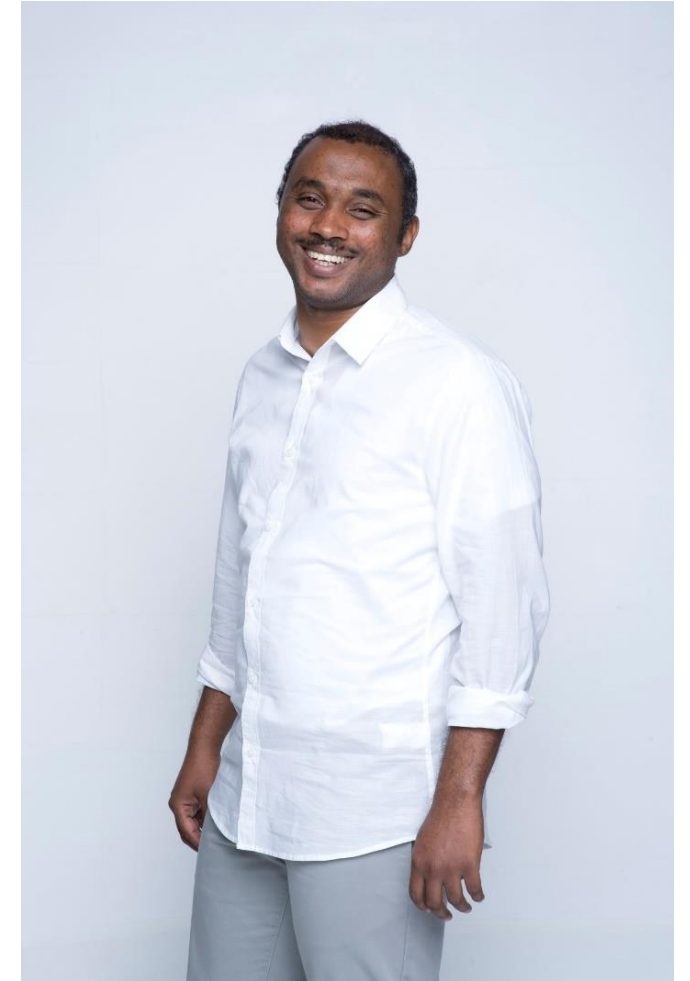
網膜色素変性症

幼少期より夜盲があり徐々に視力が低下、

12歳の時に読み書きができなくなる

現在は強い光を感じる程度

1998年 来日、福井県立盲学校にて針灸を学び国家資格取得
2003年 東京外国語大学 入学
2014年 東京外国語大学 博士号取得後、特任助教
2017-20年 学習院大学 法学部政治学科 特別客員教授
2017年- NPO法人スーダン障害者教育支援の会（CAPEDS）代表理事
2018年- 東京都多文化共生推進委員会 委員
2020年- 東洋大学 国際共生社会研究センター 客員研究員
2020年10月 Santen入社



なにが起きているかを理解するまで



幼少期の写真（左は2歳年上の兄）

『今日より見える明日はない』 -人生設計への負担-



高校時代の写真

学力に差がつき始め、
学校へはもう行きたくなくなった時の母の一言

『勉強するほか、君たちには生きる道はない』

眼科市場における成長ポテンシャル

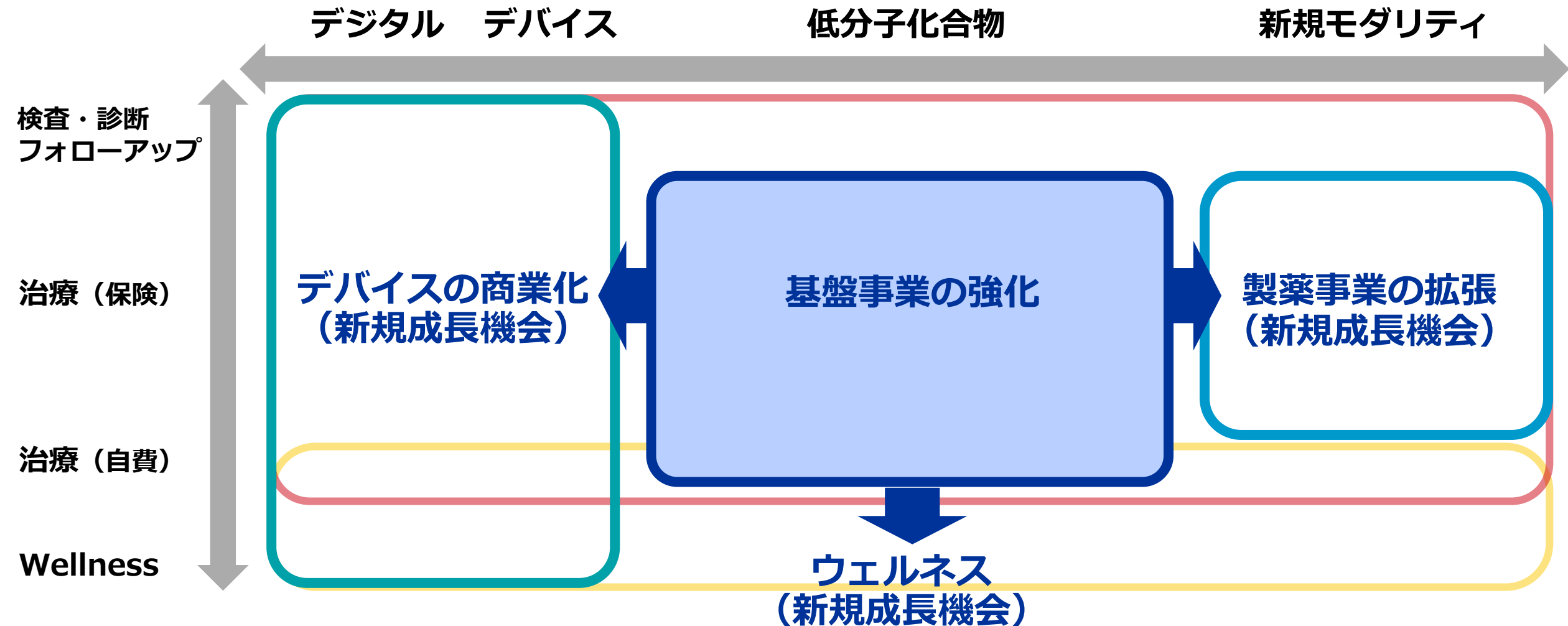
坂井 比呂樹

企画本部ポートフォリオ戦略&グローバルマーケティンググループ グループマネージャー



成長実現に向け、基盤事業強化・新規成長機会を獲得する

基盤事業が成長のコアドライバーであることは不変。2030年に向けて新規成長機会を通し、飛躍的な成長を目指す



基盤事業の強化により揺るがぬ収益基盤を維持

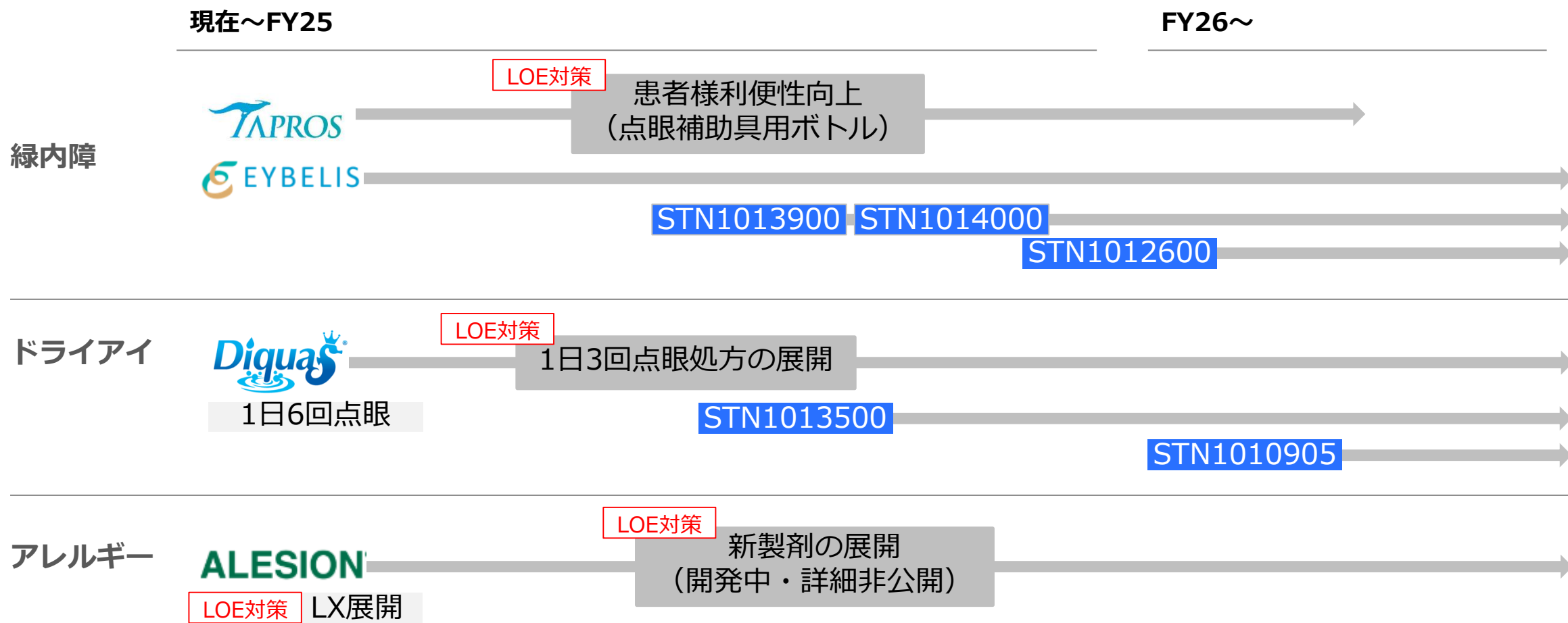
既存アセットの価値向上・LOE対策と新規ブランド追加により基盤事業を強化

既存Global BRANDS	適応拡大・地域拡大	上市目標 (FY)	新規Global BRANDS パイプライン
緑内障	 EYBELIS	US上市、PFUD: アジア, 中国	2022 ~
	 TAPROS	点眼補助具用ボトル, 日本	LOE対策 2023 ~
	 TAPCOM (tafluprost/timolol maleate ophthalmic solution)	中国上市	2025 ~
ドライアイ	 Diquas	1日3回点眼製剤 日本, アジア, 中国	LOE対策 2022 ~
	 ikervis® (Cyclosporine Ophthalmic Emulsion) 0.1%w/w	PFMD: Asia	2022 ~
アレルギー	 Verkazia®	US上市/中国	2022 ~
	 ALESION	(詳細非公開)、日本	LOE対策 2024 ~
			STN1013900 Glaucoma: ASIA, JP
			STN1014000 Glaucoma: ASIA, JP
			STN1012600 Glaucoma: JP, US, EMEA
			STN1010900 Uveitis: US
			STN1010905 MGD: US,CN,ASIA, JP, EMEA

ALESION: 提携パートナーである日本ベーリンガーインゲルハイムの商標です。ここに明記してあるパイプラインは各パートナー企業と開示が合意されたもののみであり、2025年までに予定されているすべての主要なパイプラインのすべてが明示されているわけではありません。スケジュールは、2021年3月10日時点で想定しているベストケースです。

主要疾患領域の維持・拡大のメカニズム

LOE対策品・新規パイプライン追加を継続的に実施する

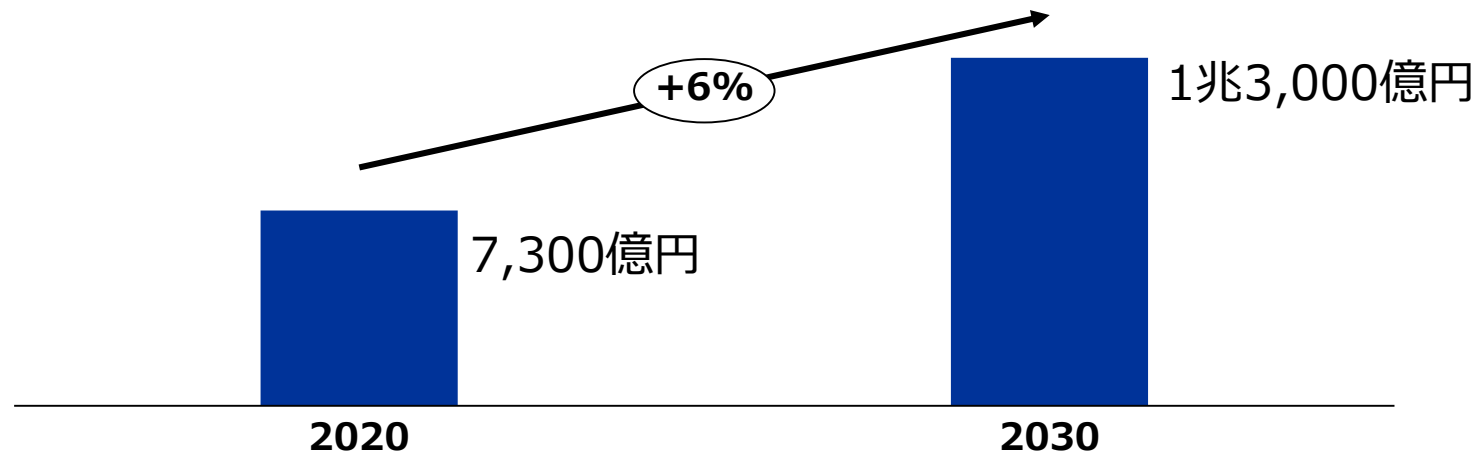


ALESION: 提携パートナーである日本ベーリンガーインゲルハイムの商標です

緑内障市場のポテンシャル

治療率や継続率など改善余地が大きく、患者数増加以上に成長余地は大きい

市場規模推移予測^{*1}
(グローバルRx)



患者数 ^{*2}	7,600万人	9,500万人
治療率 ^{*1}	10%~50%	30%~60%+
点眼成功率	50% ^{*3}	60%
治療継続率 (新患者1年継続率)	60% ^{*4}	70%

^{*1} Santen分析、^{*2} World report on vision、^{*3} 患者調査に基づく参天分析、^{*4} Japanese Journal of Ophthalmology volume 58, pages68-74, 2014

25年までの成長ポテンシャル

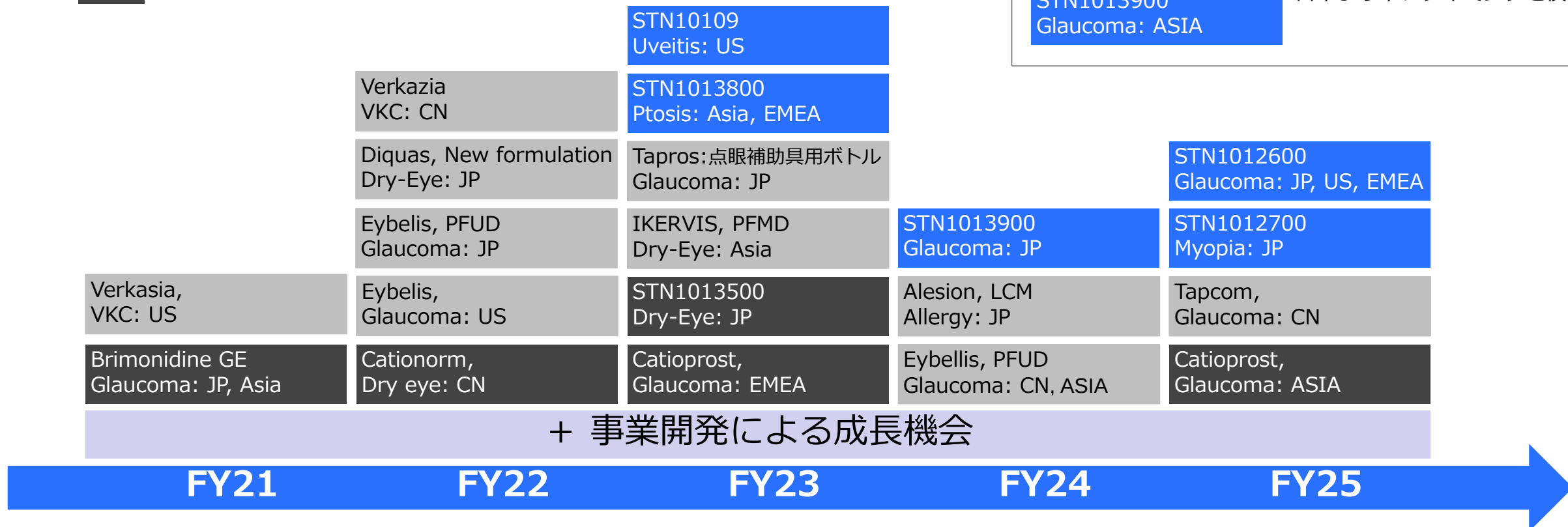
緑内障ブランドを中心に、成長ポテンシャルは+800億円～1,000億を見込む

- 新グローバルブランド品上市ポテンシャル
- グローバルブランド拡大ポテンシャル
- 地域製品上市、拡大ポテンシャル

STN1014000
Glaucoma: ASIA

STN1013900
Glaucoma: ASIA

精査中
日本より早いタイミングを検討



ここに明記してあるパイプラインは各パートナー企業と開示が合意されたもののみであり、2025年までに予定されているすべてのパイプラインが明示されているわけではありません。スケジュールは、2021年3月10日時点で想定しているベストケースです。

新たな成長ポテンシャル

希少疾患から幅広いウェルネスニーズまで、大規模な市場が存在する

領域	グローバルでの見通し		Santen事業の見通し*2		
	対象患者数	市場規模*1	現在見えている パイプライン（例）	上市目標 （年度）	ピーク売上予想*3
網膜色素変性症	約150万人		STN6000100 (jCell)	2026年～	700億円+
近視	約20億人		STN1012700 STN1013300 STN1013400	2025年～	1,000億円+ (近視製品全体)
眼瞼下垂+ 瞼の悩み	約6億人+		STN1013800	2023年～	500億円+

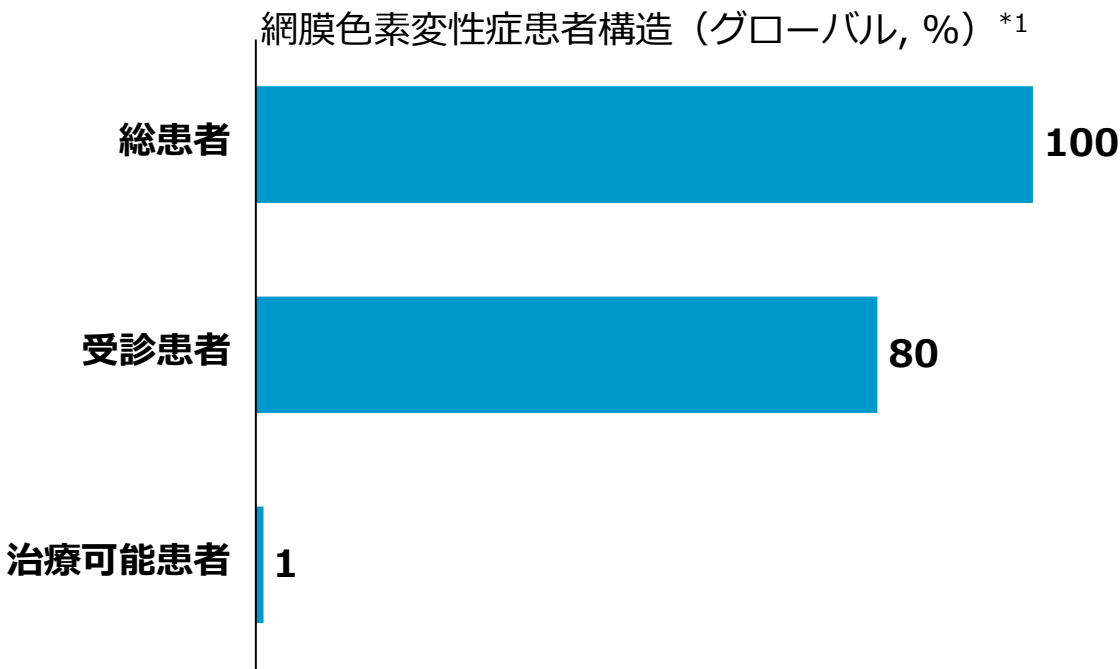
*1 市場規模は、現時点で入手可能なデータと推定値に基づいて、各疾患の推定全体的な市場規模を示しています。*2 対象地域/国は、各パートナーとの契約に基づいて定義されます。*3 当数値は、現在参画が考えている技術的成功を含むシナリオであり、開発成功率を考慮しない数値であるため、各製品・領域の公式の予測または目標数字ではありません。



網膜色素変性症：市場環境

多くの患者さんがいるが、現段階では治療方法が限定的

市場ポテンシャル& アンメットニーズ



治療オプション

遺伝子治療

ターゲット		製品/パイプライン		
遺伝子	患者率*2	製品 /パイプライン*3	開発企業	ステータス
RPE65	1%	Luxturna	Spark Therapeutics	上市済み
RPGR	3.5%-12%	BIIB112	Biogen	開発中
		AGTC-501	agtc	
		AAV-RPGR	MeiraGTx	
USH2A	8.5%-10%	QR-421a	ProQR	
RHO	<1%	IONIS-RHO	ProQR	
RLBP1	<1%	CPK850	Novartis	

細胞治療

対象患者: 100%	jCell	jCyte /Santen	開発中
------------	-------	---------------	-----

*1 Santen独自の調査に基づく分析。*2 発行されている科学論文に基づくSanten独自分析。Ref: Retinitis pigmentosa, T. P. Dryja, et al., Lancet, 2006; 368: 1795-1809, *3 遺伝子治療の各上市品・パイプラインのカバー患者は、各対象遺伝子変異を生じさせる一部のメカニズムを対象とするため、“患者率”の一部となる想定。細胞治療は全患者対象。

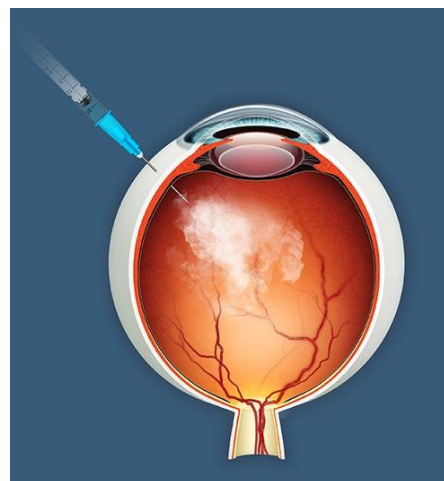
網膜色素変性症：成長に向けたアプローチ

jCellを上市しその価値最大化を推進。加えて適応拡大や他製品展開を狙う

価値提供

jCellの特徴

- 処置室での硝子体注射（低侵襲）
- 遺伝子型に依存せず幅広い患者様に適応可能
- 免疫抑制剤が不要



目標達成と事業拡大への戦略

ゴール達成に向けて

- ・ 社内にjCell特化チームを構築し、開発・事業化のプラットフォーム構築を加速
- ・ jCyte社との密な連携を通し、プランニング・実行を洗練化

事業拡大

- ・ 適応拡大：
網膜色素変性以外の疾患への展開を検討・推進
- ・ プラットフォーム活用：
jCellでの経験、構築したプラットフォームを最大活用し、他のGene/Cell Therapy製品を展開

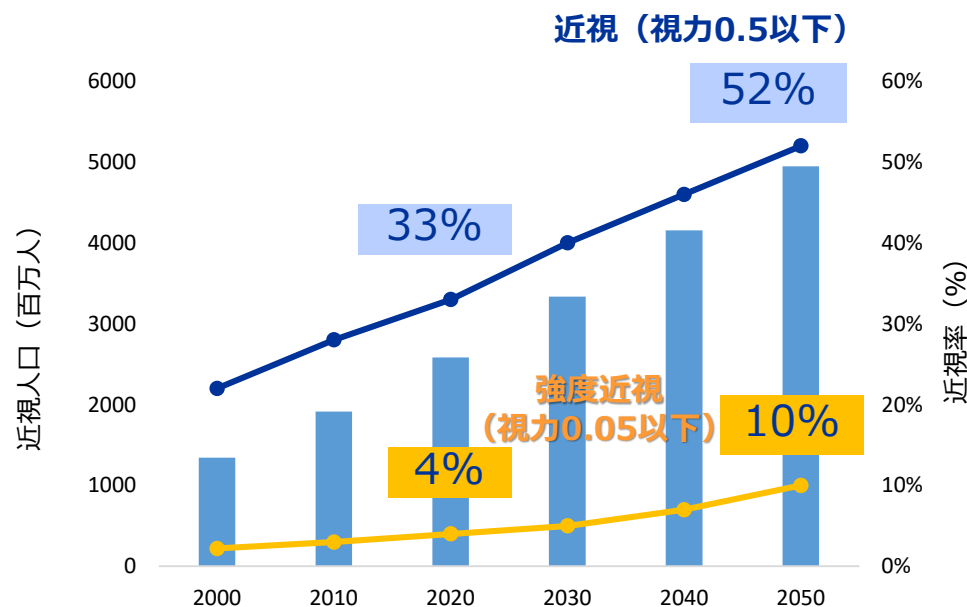
近視：市場環境

患者数は増加の一途。

国力に影響する問題として各国が積極的な近視抑制策を展開

市場ポテンシャル& アンメットニーズ

世界人口に対する近視患者/強度近視患者の割合^{*1}



政策&治療オプション

予防策を中心とした政府の積極介入

- 中国**
 - 2008年から国を挙げて介入、眼科最重要疾患へ設定
 - 「児童青少年近視抑制施策」にてスマホ/PC利用時間、宿題量等の管理
- 台湾**
 - 週150分、屋外での体育実施を義務化
 - 光センサーにて子供が浴びた光の強さ・時間を管理
- シンガポール**
 - 国立眼科センター(SNEC, SERI)にて、150億円以上の予算を投じ近視治療薬を開発

近視進行「抑制」治療の開発

- 多数の会社がアトロピン治療薬を開発（Nevakar, B&L, Xinqi,他）
- 進行抑制が可能な眼鏡/多焦点SCLの上市・開発（Carl Zeiss, HOYA, 他）
- OKレンズの近視進行抑制適応取得（メニコン）

^{*1} Holden, et al, 2016 Ophthalmology

近視：成長に向けたアプローチ

患者さんへの管理プラットフォーム提供を通して、近視治療エコシステム全体を構築

価値提供

目標達成と事業拡大への戦略

近視の発症予防・
進行モニタリング



近視の進行抑制治療

薬剤による進行抑制
低用量アトロピン改良製剤
＋
次世代近視抑制治療薬

近視抑制・治療の
浸透・成熟化

- ガイドライン構築
- 軽度・重症患者様の切り分け
- 適切な治療の組み合わせ
- コンプライアンス向上
- etc.

planoApp

World's 1st science-based screen
time parental control app that
protects your child's eyes

STN1012700

STN1013300

STN1013400

日本・中国・アジア市場で
医師・学会と眼科市場を
構築してきた経験

<https://www.plano.co/>

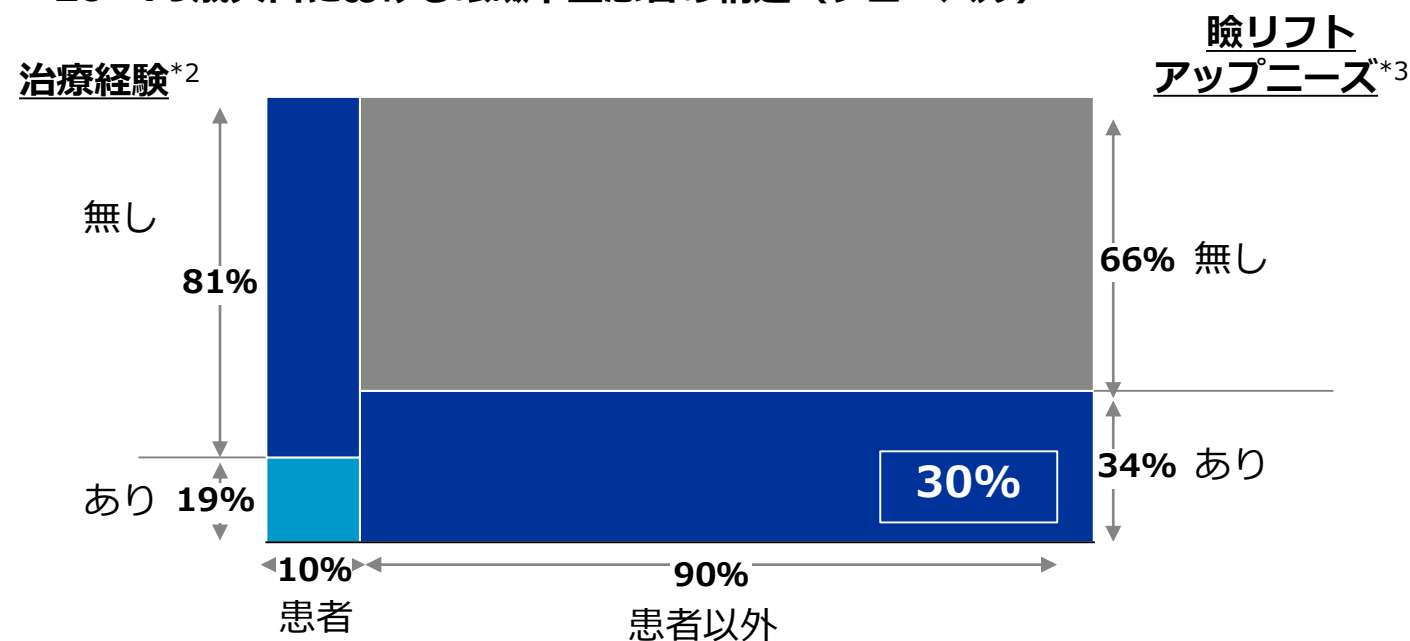
眼瞼下垂：市場環境

「患者」以外にも瞼のリフトアップニーズは大きい

市場ポテンシャル& アンメットニーズ

治療の実態・ニーズ^{*4}

20～79歳人口における眼瞼下垂患者の構造（グローバル）^{*1}



患者さん：2.6 億人

- 受診しているものの、手術以外に根本治療法なし

- 化粧品などを使用してケア
- 年間約7万円使用

一般生活者：8.7億人

- 患者さん以外にも瞼のリフトアップニーズは大きい

^{*1} 参天顧客調査、学術論文をもとに参天試算。^{*2} 瞼が上がらない症状を自覚している回答者のうち、その件で治療経験がある患者／ない回答者の割合（参天顧客調査）。^{*3} 瞼が上がらない症状を自覚はしていないが、瞼のリフトアップニーズがあると答えた回答者の割合（参天顧客調査）。^{*4} 参天が開発・販売権を持つテリトリー（日本、中国、アジア、EMEA）における顧客調査より作成。

眼瞼下垂：成長に向けたアプローチ

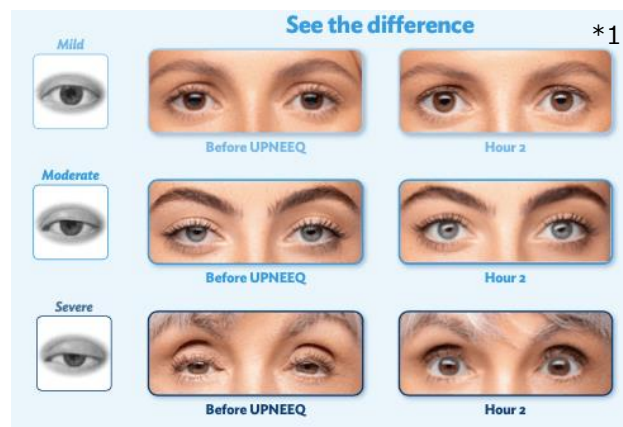
医療・美容両面での価値訴求が可能

価値提供

UPNEEQ™(米国)

STN1013800

- ✓ 優れた視野の改善
- ✓ 上瞼の早い持ち上げ効果
- ✓ 1滴で6時間の持続効果
- ✓ プラセボと同等の安全性



目標達成と事業拡大への戦略

【医療的な側面】

眼瞼下垂患者のための初の点眼薬による
医療ソリューション

【審美的な側面】

美容目的でまぶたを持ち上げたい人への
新しい価値

*1写真：眼瞼下垂患者の写真と美容的な使用のための販促資料の写真を UPNEEQのウェブサイト (<https://ecp.upneeq.com/>) から引用

新規成長領域への「投資」

デジタルデバイスをはじめ、新たな可能性を探索

SVI投資先一覧

	治療	診断 / モニタリング など
緑内障	★	★ ★
ドライアイ	★ ★	
老視	★	
白内障	★	
網膜色素変性症	★ ★ ★	
AMD	★	
その他	★ ★	★

★ 医薬品（主にNew modality）
★ デバイス・DDS

Twenty Twenty Therapeutics^{*1} のパイプライン

パイプライン数

緑内障

4

ドライアイ

3

診断全般

3

その他

2

^{*1} SantenとVerily Life Sciences LLCの合併会社

中期経営計画発表にむけて

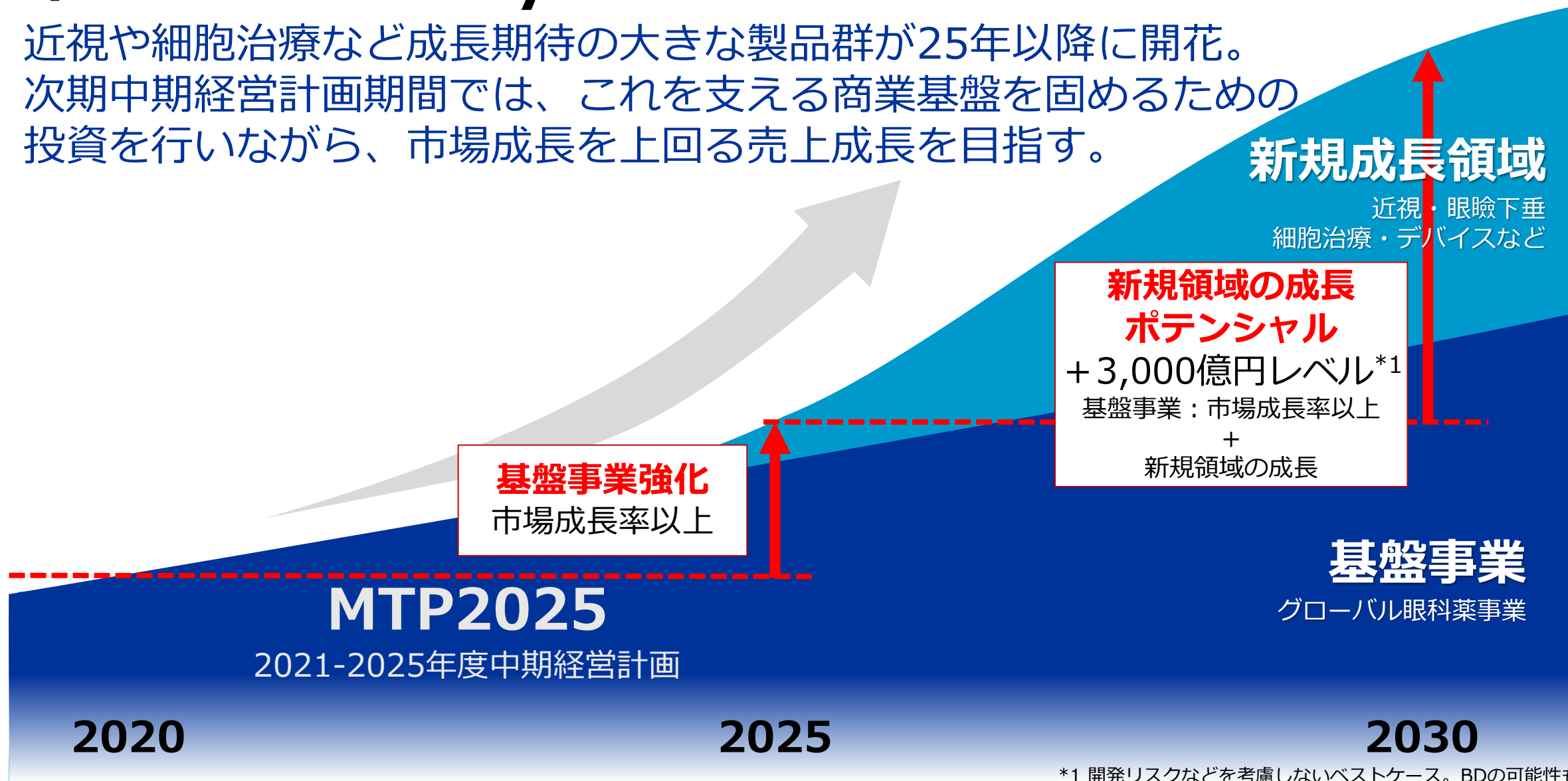
谷内 樹生

代表取締役社長兼 CEO



本日のTake away

近視や細胞治療など成長期待の大きな製品群が25年以降に開花。
次期中期経営計画期間では、これを支える商業基盤を固めるための
投資を行いながら、市場成長を上回る売上成長を目指す。



*1 開発リスクなどを考慮しないベストケース。BDの可能性も含む。

新中期経営計画に向けて

眼科の大きな成長ポテンシャルを生かし、企業価値向上を目指す。

堅実なキャッシュフロー

- 既存地域の健全成長
(LOE対策
中国販売モデル転換)
- 費用構造最適化

中長期成長ポテンシャル

- 眼科市場成長を加速化
- 緑内障領域の持続的成長
- 新規成長領域の確立
(近視、眼瞼下垂、細胞治療)

フルROE重視の財務目標

- フル営業利益、フルROE向上
- ROIC等の指標改善
- 投資と収益実現のバランス

株主還元の充実

- 中長期的な利益成長に応じた株主還元
- 安定配当
- 機動的な自社株買い

ESG経営推進の非財務目標

- 環境関連目標の設定と実行
- D&Iの推進

Appendix

STN1012700 / DE-127

アジアでのP2試験（APPLE study, NCT03329638）

- トップラインデータは、2020年度第2四半期決算説明会でご説明

https://www.santen.co.jp/ja/ir/document/pdf/mtg2021_2q.pdf

- 詳細報告は日本近視学会総会としていたが、

virtual 33rd APACRS（2021年7月30～31日、シンガポール）に変更

