

# 2020年度第3四半期決算説明会補足

## -中国事業の見通しと今後の方向性について-

発表・Q&A対応

代表取締役社長兼 CEO  
谷内 樹生

執行役員 中国事業統括  
山田 貴之

Q&A対応

常務執行役員 企画本部長  
鈴木 聡

執行役員 製品開発本部 中国製品開発統括部長  
森島 健司

2021年2月5日

# 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。

# 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。

# 中国・アジア戦略

Santenならではの強みを活かし成長を加速

## 中国・アジアの成長をさらに加速化

日米欧での知見を展開



- グローバルな影響力
  - アカデミア、KOL\*<sup>1</sup>の取込・協働
  - 各種規制対応能力
  - 豊富な人材
- 近年のプレゼンス拡大

- 高成長市場
- 高い組織能力
- 販売・生産ネットワーク

- 高いマーケットシェアに基づく事業モデル・ノウハウ
- 生産・信頼性保証能力
- 圧倒的なNo.1シェア

\*1:Key Opinion Leader

# 本日の説明内容

1. 集中購買の短期的な影響と打ち手
2. 中国市場の成長ポテンシャル
3. 持続的成長のための施策

---

# 集中購買の短期的な影響と打ち手

---

# 集中購買\*1実施状況

医療費の大部分を占める上位成分を対象に実施。  
抗菌剤や高血圧治療剤から開始し、平均70-80%程度の価格引き下げ。  
一致性試験を通過したジェネリック品が入札可能。

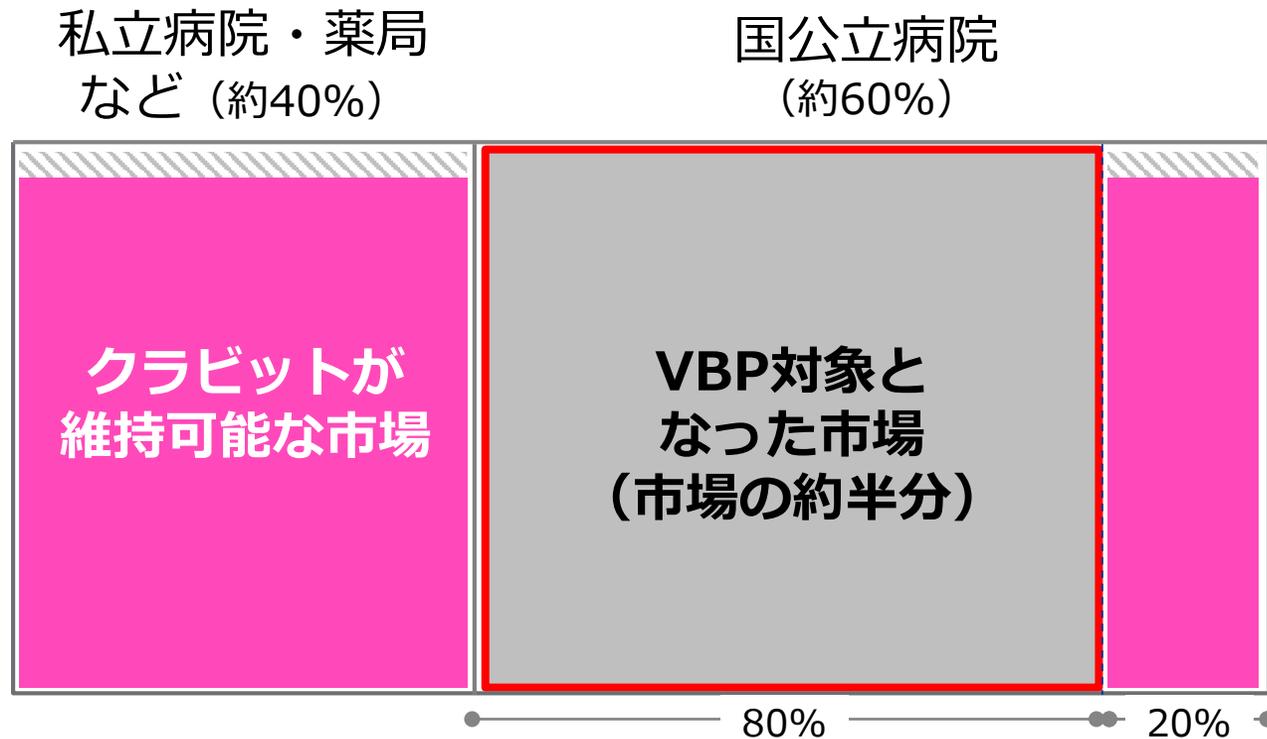
	「4+7」 試験的实施	第1回 集中購買	第2回 集中購買	第3回 集中購買	第4回 集中購買
<b>実施時期</b>	2018年12月	2019年9月	2020年1月	2020年8月	2021年2月
<b>対象地域</b>	11都市	25省	全国	全国	全国
<b>対象成分数</b>	25	25	32	56	45
				クラビット	ヒアレイン

\*1: Public hospitalを対象とした入札による購買制度。落札企業は政府によって購入ボリュームが担保される。

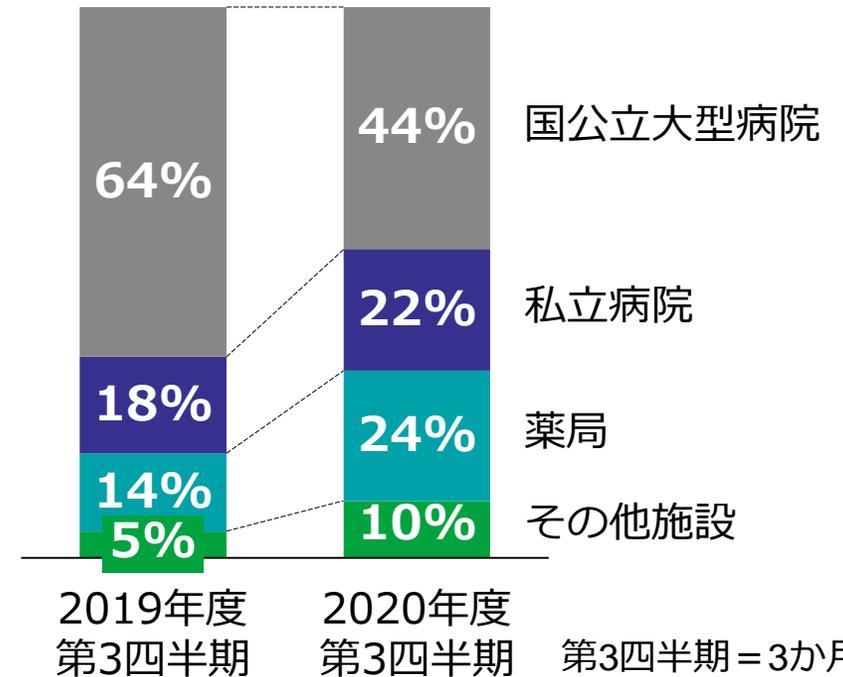
# クラビットの状況

集中購買の対象市場はジェネリックへの切り替えが進んだ。  
一方、Santenは私立病院・薬局などでの拡販に注力。

## レボフロキサシン0.5%の市場構造 (数量ベース) \*1



## クラビット売上変化 (数量ベース)

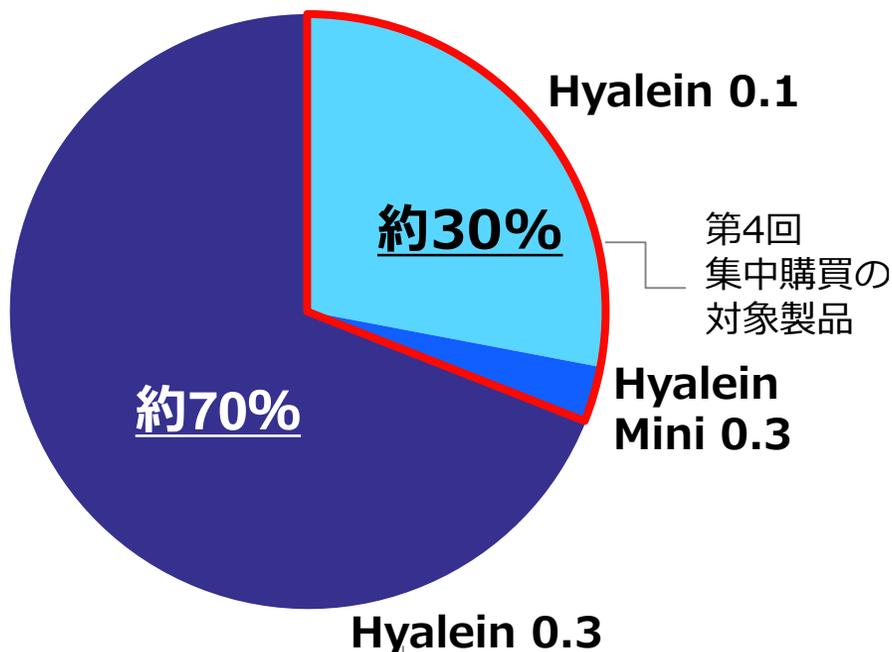


\*1 : Santen推計。集中購買決定時点

# ヒアレインの一部が第4回集中購買の対象に

来期以降の業績への影響は限定的

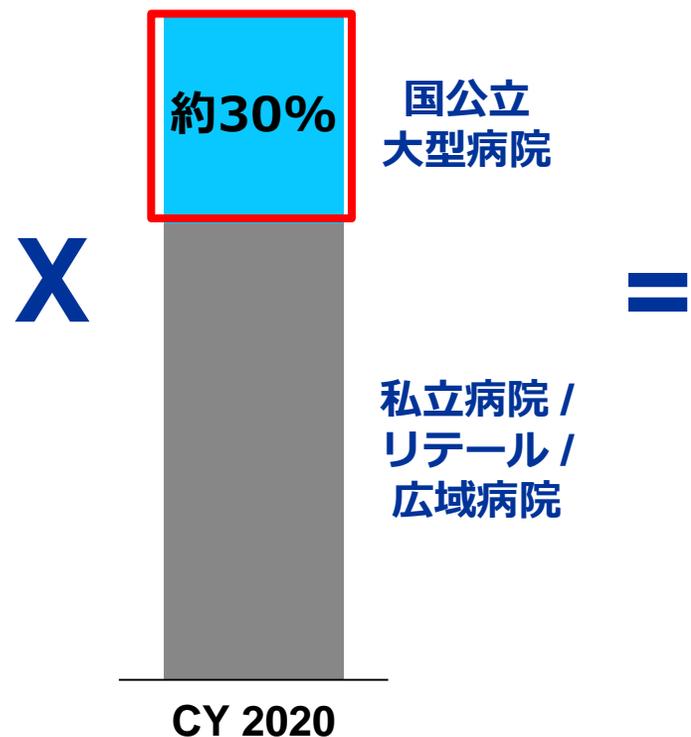
種類別売上比率  
(金額ベース)



(CY2020実績)

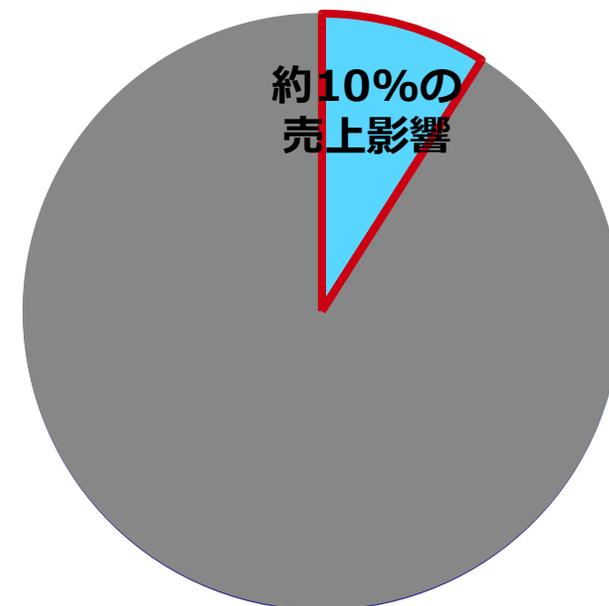
現時点ではGEがないため今回は対象外。将来的に対象となる懸念がある。

ヒアレイン0.1施設別売上構成  
(金額ベース) \*1



CY 2020

第4回集中購買に伴う  
ヒアレイン売上影響 (金額ベース) \*1



売上の約90%は影響を受けない

\*1 : Santen推計。集中購買決定時点

# 成長戦略：短期的な打ち手

新製品へのシフトや新薬の上市により集中購買の影響を最小化する

## 1. 私立病院の活動強化

- クラビット・ヒアレインの拡販
- ドライアイ領域でのジクアス拡販

## 2. リテール市場の活動強化

- オンライン・オフライン薬局拡販

## 3. 下級病院のカバレッジ拡大



---

# 中国市場の成長ポテンシャル

---

# 事業成長を実現するための3つのキーワード

眼科領域における、ポテンシャルの大きな「市場」にアクセス

## ① 緑内障



## ② 近視



## ③ 市場の構造変化（プライベート・リテール）



# 医療制度改革

2030年に向けた医療の質向上を捉えた構造の転換

## 1. 医療保険制度改革

- 従来の3つの保険制度\*1を統一する方向

## 2. 医療費抑制

- 特許切れで数量ボリュームの大きな製品の価格引き下げによる財源確保
- 毎年のNRDL\*2改訂により世界で最も安い薬価を追求

## 3. イノベーションの推進

- 新薬承認までの期間の大幅な短縮

## 4. 下級施設・私立病院等への患者誘導

## 5. デジタルを活用した医療改革

\*1：都市住民基本医療保険、都市従業者基本医療保険、新型農村合作医療。2018年8月に29の省で都市住民基本保険と新型農村合作医療の統一が行われた。将来的に都市従業者基本医療保険と都市住民基本医療も統一が行われる方向。\*2：National Reimbursement Drug List（国家医療保険償還医薬品リスト）。

# 医療制度改革への対応

政策の先を読んだビジネスモデル変革が必要

長期収載品 → 新製品の早期上市

3級病院一極集中 → マルチチャネル

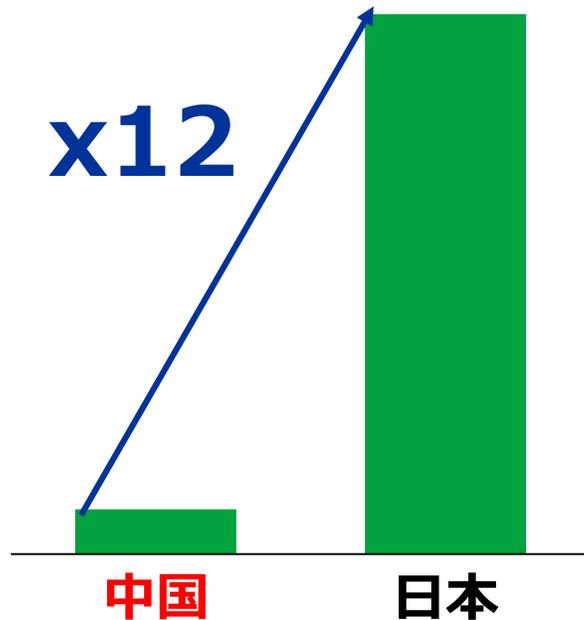
MRカバレッジ → オンライン/オフライン融合

# 中国事業の持続的な成長：緑内障市場

エコシステム発展に関わることで市場の潜在性を確実に取り組む

## 現状

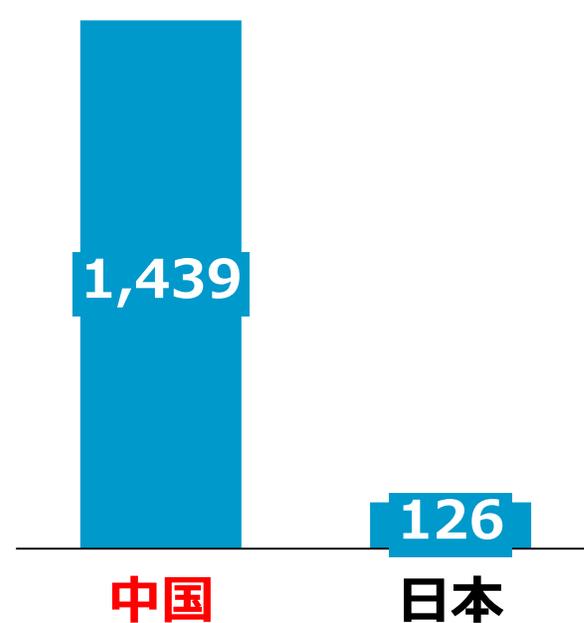
緑内障市場規模  
(金額ベース) \*1



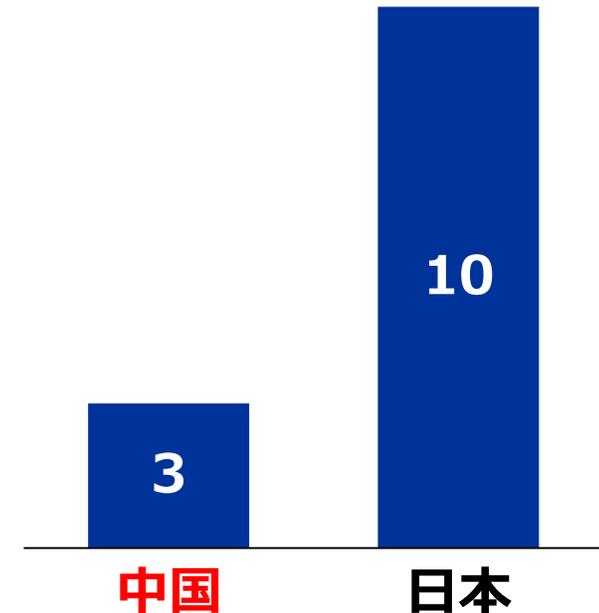
## エコシステムの発展による成長ポテンシャル

人口 X 有病率 X 受診率 X 診断・治療率

人口 (百万人) \*2



眼科医数 (人口10万人あたり) \*3



\*1 出典：Copyright © 2020 IQVIA. IQVIA MIDAS 2019.1Q-4Qを基に参天分析 無断転載禁止

\*2 出典：国連人口統計 \*3 Santen推計

\*FY20 第2四半期決算説明会資料 資料再掲

# 中国事業の持続的な成長：小児近視の市場

小児近視は中国政府も大きな課題と認識



小児近視\*1  
(5～19歳)

1.2億人



## 中国政府：児童青少年近視抑制施策

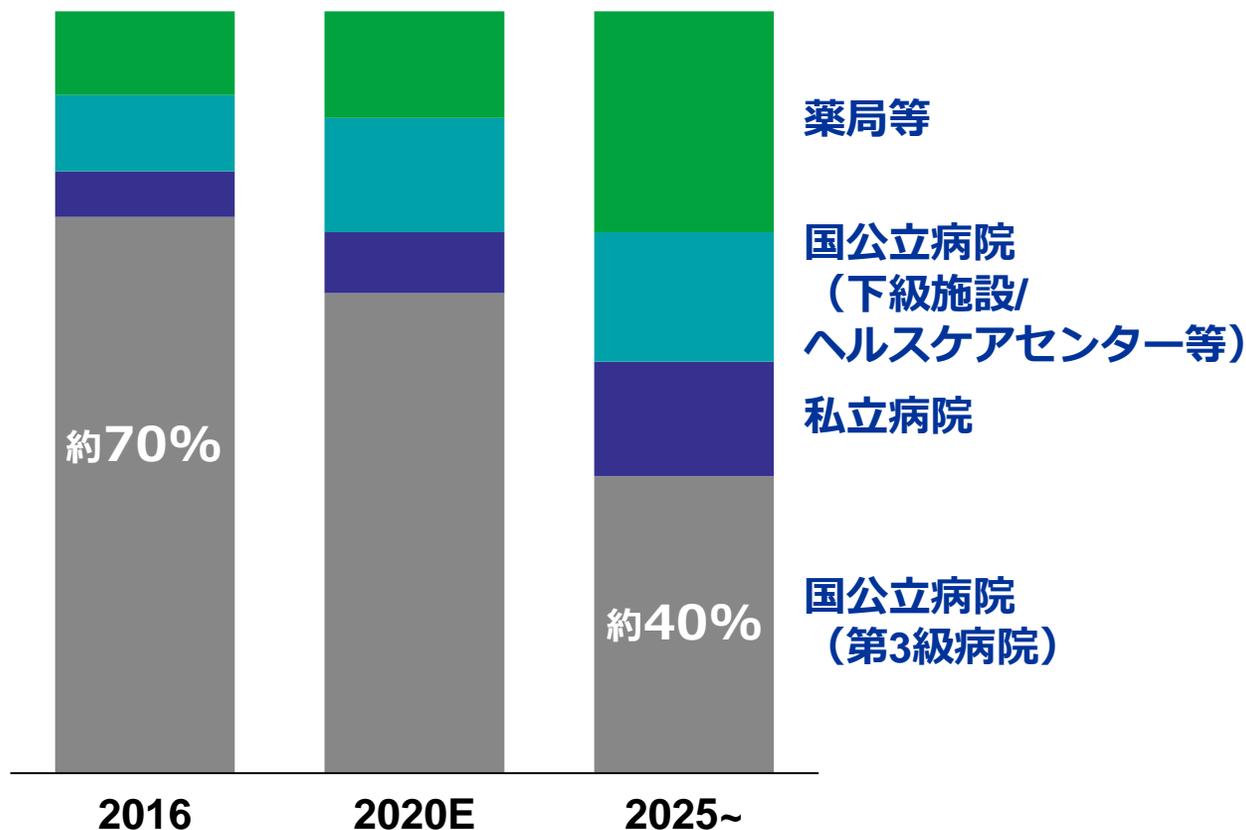
2023年までに全国児童青少年の近視率を2018年ベースに毎年0.5%以上減少させ、近視率が高い省は1%以上減少を目指す。  
2030年までに全国児童青少年の近視発症率を明確に減少させ、視力健康水準は顕著に向上し、6歳児童近視率を3%程度に、小学生近視率38%以下、中学生60%以下、高校生70%以下に抑え、「国家学生体質健康基準」優秀率25%以上の達成を実現する。

\*1 2020/Decision Resources, LLC. All right reserved. Reproduction, distribution, transmission or publication is prohibited. Reprinted with permission.

# 市場の構造変化

医療施設の役割変化に伴い、患者の医療アクセスも多様化

## 施設カテゴリー別市場規比率（金額ベース）



## 予測される変化

### 国公立病院（第3級病院）

- 中核的研究拠点
- 高度な医療行為に注力

### 国公立病院（下級施設 / ヘルスケアセンター等）

- セーフティネット・プライマリーケア

### 私立病院

- ニーズに合わせた治療提供

### 薬局等

- セルフメディケーション
- 自費診療ニーズへの対応
- オンライン診療など

# 中国市場の成長ポテンシャル：Takeaway

市場構造の大きな変化を成長機会に

## 質的な変化

医療制度改革、デジタル化

## 量的な拡大

経済発展、医療インフラ発展

## 3つのキーワード

緑内障、近視、プライベート・リテール

---

# 持続的成長のための施策

---

# 成長戦略：中長期的な打ち手

さらに強靱な事業体制への転換を図り、プレゼンスの持続的な維持向上へ

## 1. 学術とデジタルによる活動への転換

- 活動の多様化と市場カバレッジの拡大
- 学術的なアプローチの強化
- コマーシャルエクセレンスによる製品価値最大化

## 2. 製品開発の強化

- 中国内臨床開発ケイパビリティの拡大
- 有力施設やKOLとの製品開発ネットワークの構築
- 中国内の製品開発活動のグループ内への展開

## 3. 需要に確実に対応できる生産体制の構築

- 蘇州第二工場の建設による中長期的に増加が見込まれる需要の確実な取り込み

# 中長期的な成長につながる新たな活動の展開

学術とデジタルによる活動への転換



チャンネルの  
拡大



オンライン薬局  
協働



疾患スクリーニング  
協業



学術的な  
営業活動



# 中長期的な成長につながる新たな活動の展開

製品開発の着実な進捗と生産体制の強化



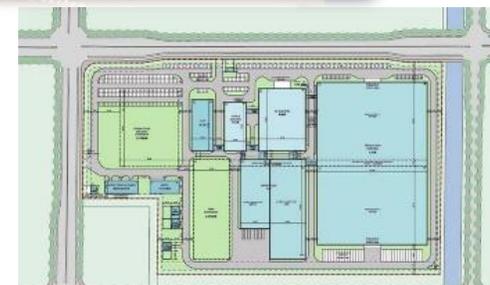
海南島医療特区における  
DE-128を用いた手術



Verkaziaが臨床上緊急  
に必要とされる海外新薬  
(第3期) リストに追加

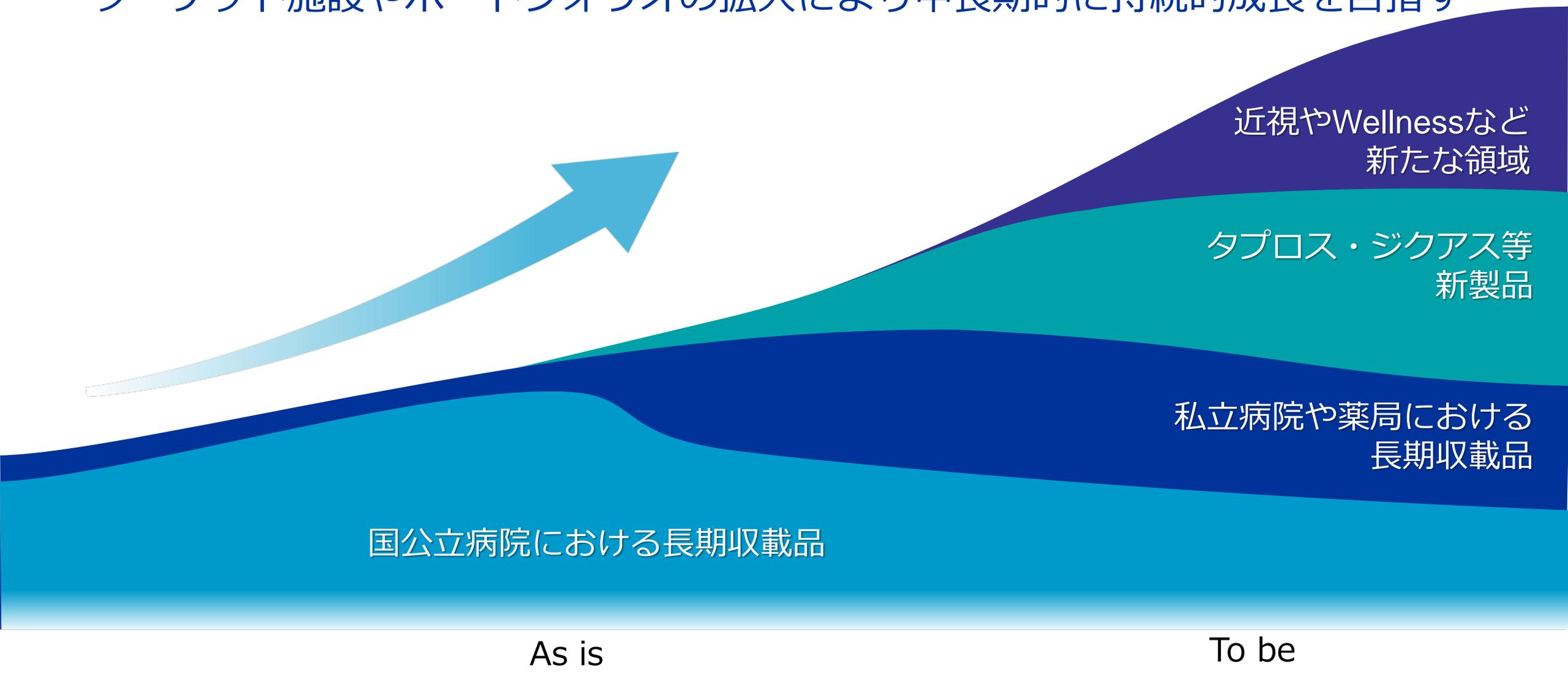


蘇州第二工場  
建設決定



# 中国での持続的成長

ターゲット施設やポートフォリオの拡大により中長期的に持続的成長を目指す





**Imagine Your Happiness**

あなたのあしたを想う