



Become A Social Innovator

製品創製説明会
参天製薬株式会社
2021年10月7日

発表・Q&A対応



谷内 樹生
代表取締役社長
兼CEO



レザ ハック
MD, Ph.D.
眼科イノベーションセンター
本部長



ピーター サルスティグ
MD, MBA
執行役員
製品開発本部長



坂井 比呂樹 Ph.D.
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

Q&A対応



鈴木 聡
常務執行役員
企画本部長



森島 健司
執行役員 製品開発本部
中国製品開発統括部長

Agenda

1. **Santenの製品創製に対する考え方**
2. **患者ニーズに基づいたパイプライン拡充**
3. **製品開発の着実な推進による付加価値の追求**
4. **事業化・商業化を通じた
ポートフォリオバリューの向上**
5. **総括**

Appendix

重要な注意事項

- 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。本資料に記載されている業績見通し等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいています。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。また、当社は本資料の内容を随時更新する義務を負うものではありません。
- リスク要因としては、以下のものが含まれますが、これらに限定されるものではありません。
医薬品行政の動向、社会・経済情勢ならびに法規制の変更、為替などの外部要因。後発品の影響などの競争環境の変化。主力製品への依存、ライセンス製品への依存、原薬供給等の特定の取引先への依存などの特定の製品・取引先等への依存。新薬開発の不確実性、研究開発投資が十分な成果を生まない可能性、他社との提携の成否などの研究開発活動に起因するもの。その他知的財産権、自然災害などに伴う生産の停滞・遅延、販売中止・製品回収等の製品供給に起因するもの、訴訟およびグローバルな事業展開に関わるリスクなど。
- 本資料には、医薬品（開発品を含む）に関する情報が含まれていますが、これらは宣伝広告や医学的アドバイスを目的としているものではありません。
- 本資料は投資家の参考になる情報の開示を目的としており、投資の投資勧誘や推奨を行うものではありません。投資に関するご決定は皆さま自身のご判断で行うようお願いいたします。
- 本資料に記載された情報は今後予告なく変更されることがあります。本資料の利用にあたっては利用者の責任であり、記載された情報の誤り等を含み本資料の利用によって生じた損害について、当社は一切責任を負うものではありません。



谷内 樹生
代表取締役社長
兼CEO

1. **Santenの製品創製に対する考え方**
2. **患者ニーズに基づいたパイプライン拡充**
3. **製品開発の着実な推進による付加価値の追求**
4. **事業化・商業化を通じた
ポートフォリオバリューの向上**
5. **総括**

Appendix

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。

基盤事業の価値最大化とそれをテコにした新規事業・新規領域への参入

Vision 2020 (2011-2020)
グローバル市場での
プレゼンス拡大

MTP2025(2021-2025)
真のグローバル
眼科Rx企業への変革

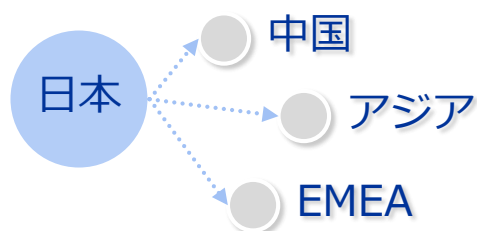
Santen 2030 (2021-2030)
Social Innovatorへ

Step1
日本の強みをテコに海外展開

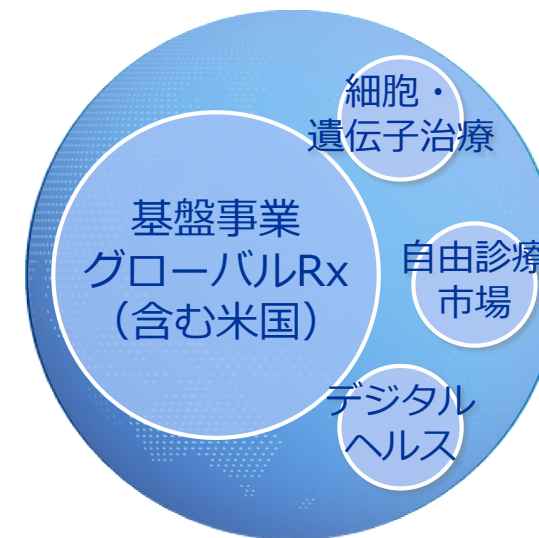
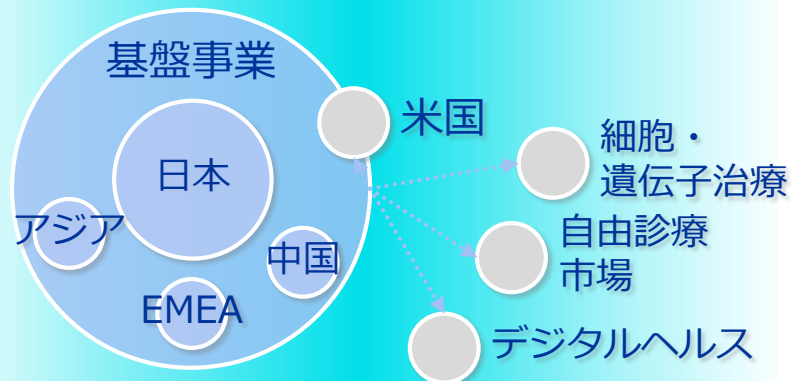
Step2
グローバル化深化・新規領域参入

Step3
眼科分野のリーダー

2011年時点のSanten



2021年時点のSanten



Happiness with Visionを実現するため、幅広い眼科ソリューションを展開中

通院

検査・診断

薬物治療・手術

現状

- ✓ 疾患啓発・健康診断は行われているが、多くの患者は疾患を認知していない

- ✓ 検査技師・看護婦による検査と眼科医による診断
- ✓ アジアでは質・量ともに不足

- ✓ 薬物療法＋手術療法
- ✓ Unmet needsの存在

プロセスイノベーション

メディカルイノベーション

Santen
ソリューション

政府・保健当局・学会・NGO
との連携強化

国連・WHO・IAPB

検査技師の職業化と人数増
眼科専門家教育の強化

SNEC教育プログラム

医療用眼科薬の充実
未充足ニーズを満たす製品改良

パイプラインの充実

モバイルアプリの普及
スクリーニング
(眼鏡店・学校等) 機会の増大

宝島眼鏡・Airdoc

AI検査・遠隔診断等の開発と
普及促進

Airdoc・TTT*

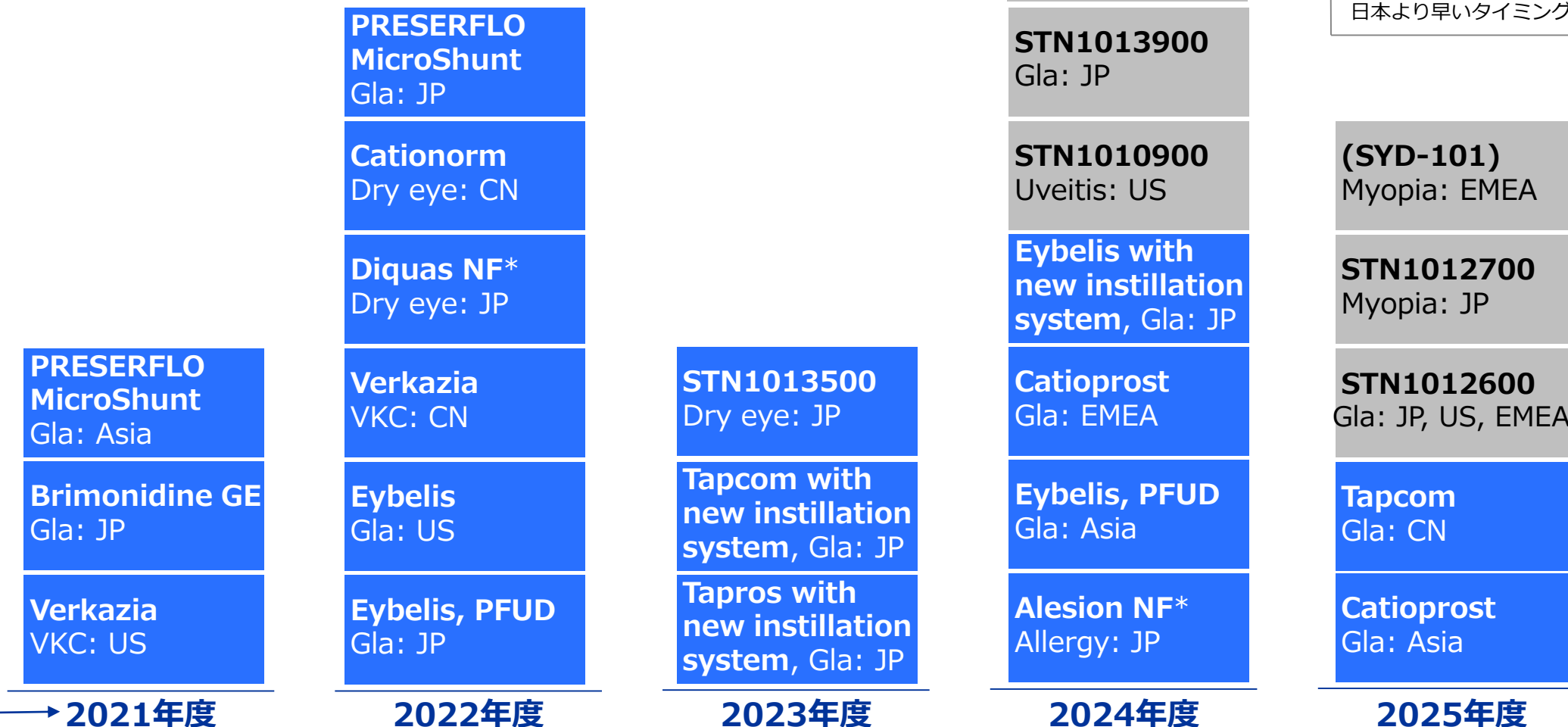
新規モダリティの眼科応用
デジタルヘルスの実用化

jCell・TTT

中長期の成長を支える豊富なパイプライン

■ リアルマーケットニーズによる製品価値最大化
■ 新グローバルブランド品上市ポテンシャル

*NF: 新製剤



STN1013900
Gla: Asia

STN1014000
Gla: Asia

精査中
日本より早いタイミングを検討

上市ターゲット → 2021年度

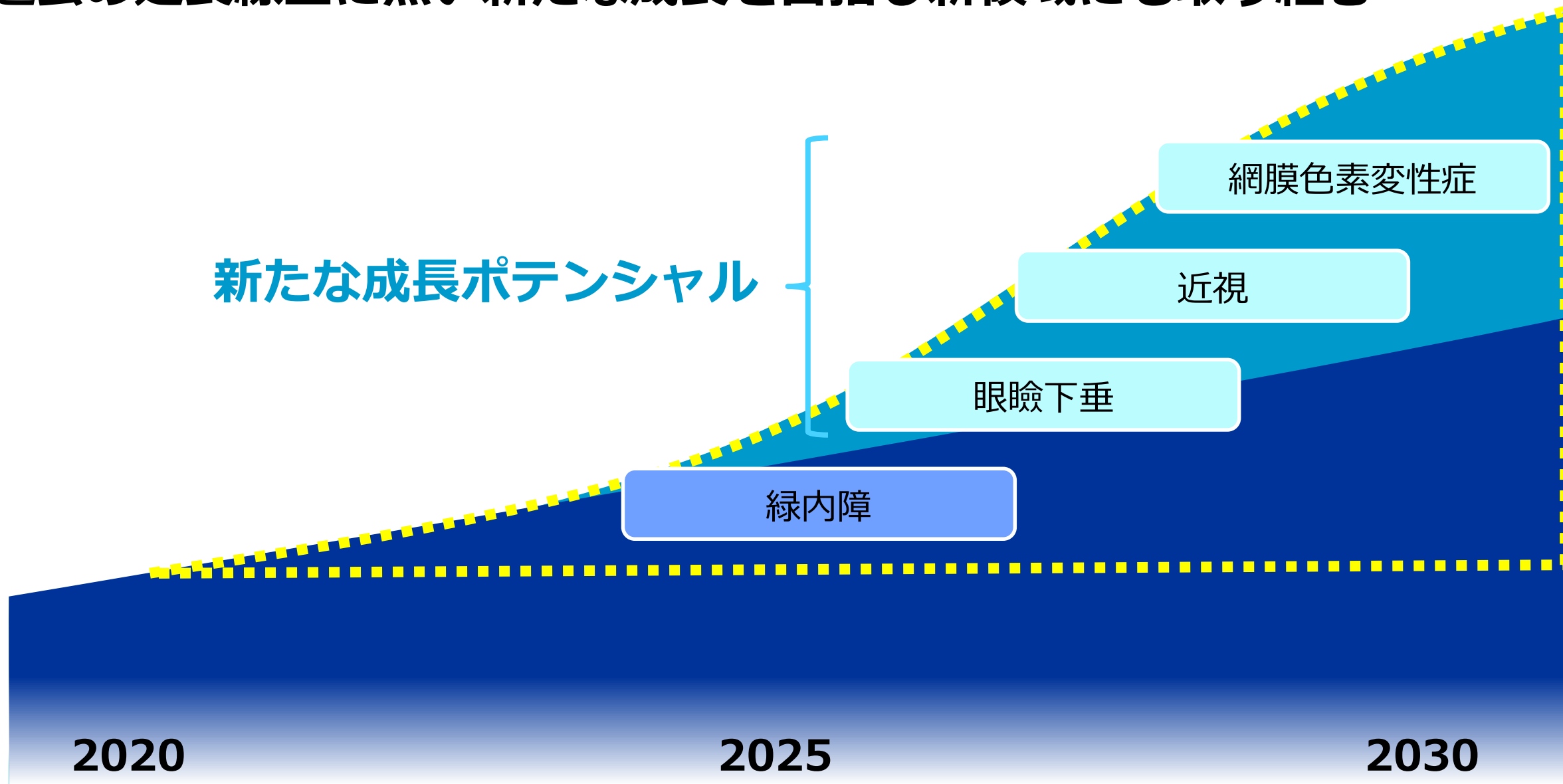
2022年度

2023年度

2024年度

2025年度

過去の延長線上に無い新たな成長を目指し新領域にも取り組む



生産性を軸にした戦略的製品創製を実行

$$\text{R\&D生産性} \propto \frac{\text{WIP} \times \text{PTS} \times \text{V}}{\text{CT} \times \text{C}}$$

WIP (work in process) 、 PTS (probability of technical success) 、
V (value) 、 CT (cycle time) 、 C (cost)

3つの能力を磨きポートフォリオバリューを向上

ポートフォリオバリュー

WIP

患者ニーズに基づいた
シーズを効率的に探し
パイプラインに組み込む
能力

×

PTS × Vs

CT × C

・ 臨床試験の成功確度向上
・ 科学的に証明された差別化
・ 時間・コスト最適化
を実現するグローバル開発能力

×

Vc

商業化し市場にて
価値を最大化する
能力



レザ ハック

MD, Ph.D.

眼科イノベーションセンター
本部長

1. Santenの製品創製に対する考え方
2. 患者ニーズに基づいたパイプライン拡充
3. 製品開発の着実な推進による付加価値の追求
4. 事業化・商業化を通じた
ポートフォリオバリューの向上
5. 総括

Appendix

**潜在ニーズに応えるため、
業界・業種を超えて技術や製品候補を探索・導入**



1) People



2) 疾患戦略



3) ネットワーク

1) People

世界中で約1年間に1,000名以上の患者さんの声を収集



Santen



全社をあげた
“人中心”の活動

2,000以上
の気づき



Patient Journey

Innovation

2) 疾患戦略

疾患ニーズと技術の成熟度から、 取り組むべき疾患を特定し疾患戦略を構築

基盤事業

ドライアイ

緑内障
(眼圧下降剤)
アレルギー

価値最大化段階

緑内障
(MIGS)
加齢黄斑変性

差別化段階

新規領域

近視
老視
網膜色素変性症
眼瞼下垂

フロンティア段階



2) 疾患戦略

各疾患で目指すゴールイメージを持って開発

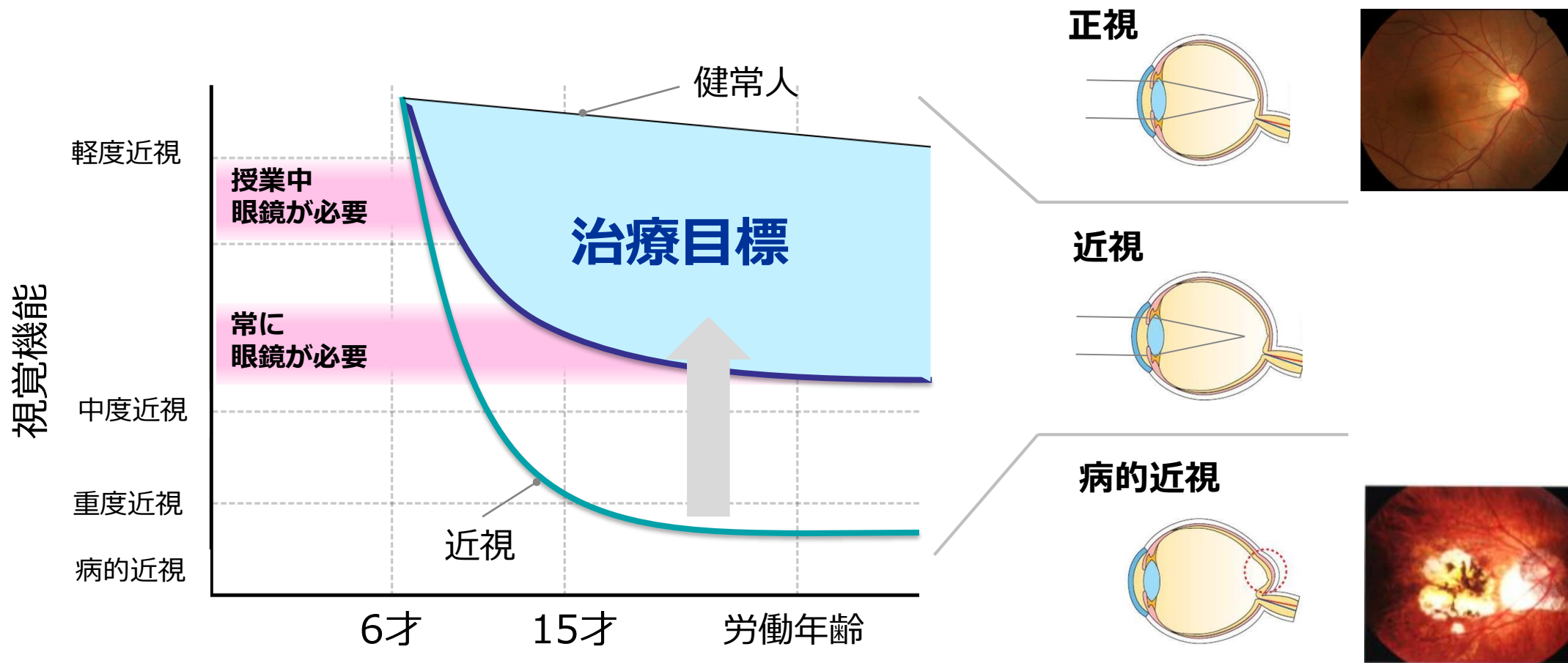
		Santenの目指すゴール
新規領域	近視	子供を将来の失明リスクから守る
	老視	働き盛りの中高年を見えづらい煩わしさから解放する
	網膜色素変性症	遺伝だからと諦めず、見える人生を提供
	眼瞼下垂	手術には至らない軽症患者さんも含め視界を広げ人生も広げる

		Santenの目指すゴール	販売 製品数	パイプ ライン数*
基盤事業	緑内障	点眼の負担を最小限にして生涯にわたり視野を守る	13	8
	ドライアイ	目の乾きによる不快感をなくし、「見る」をサポート	3	3
	アレルギー	目のかゆみや痛みで悩まされない日常にいなう	4	1

2) 疾患戦略：新規領域（近視）

学童期の予防、進行抑制が重要

2020年には**3人に1人**、2050年には**2人に1人**が**近視***1



「治療」前後のフローや低濃度アトロピン後も見据え開発

「子供を将来の失明リスクから守る」
ためのアプローチ



KOLと連携した**啓発活動**

アカデミアとの共同研究により
病態理解と創薬を加速

低濃度アトロピンの可能性を
最大限引き出し、**製品化**

次世代品による低濃度アトロピンの
課題克服

2) 疾患戦略：新規領域（近視）

M2選択性を高めることで散瞳による眩しさを抑えた近視抑制剤を追求

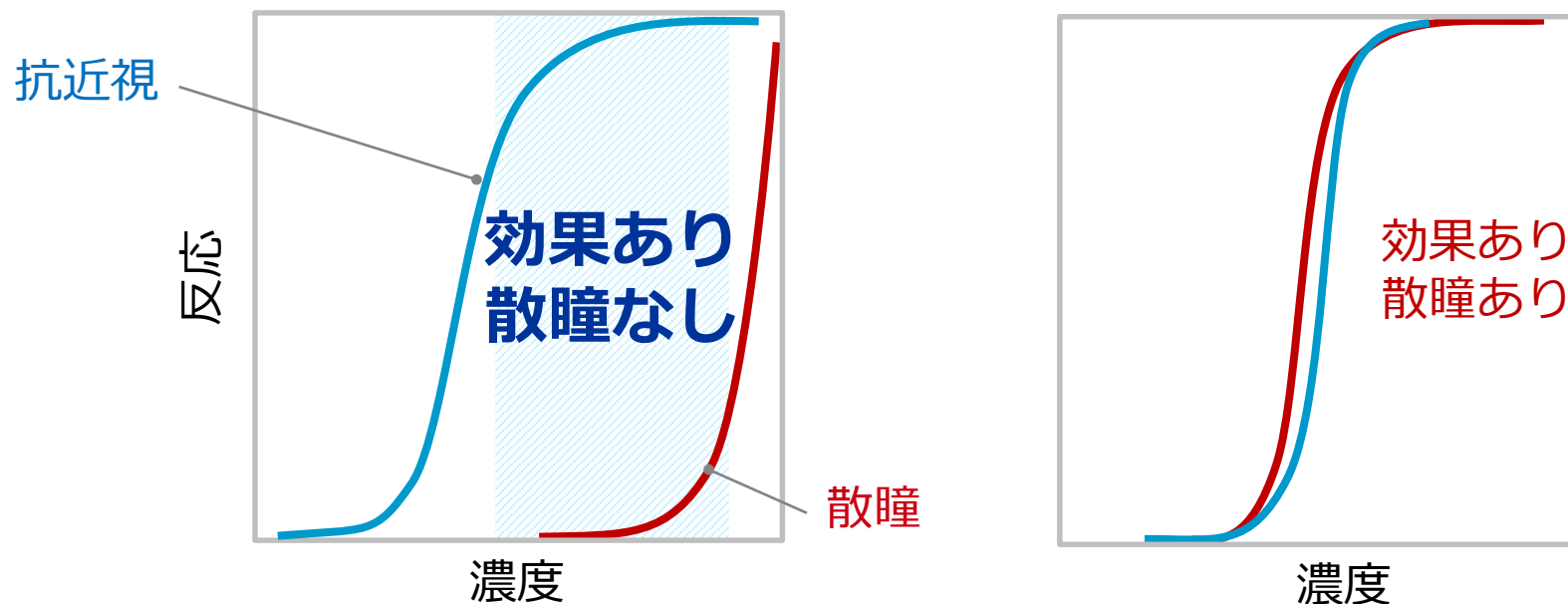
受容体サブタイプ	M1	M2	M3	M4	M5
抗近視*1	No	YES	YES	No	No
散瞳*2	No	No	YES	No	No

M受容体サブタイプ選択性

濃度反応曲線イメージ

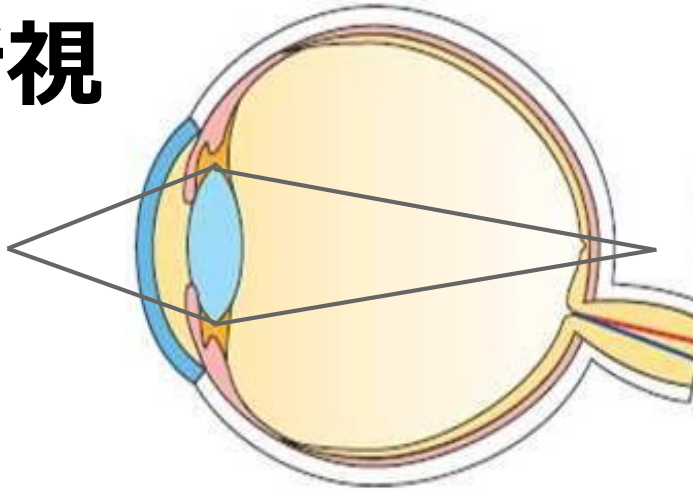
M2 (STN1013400様)

なし



QOLを著しく下げる、誰もがかかる疾患

老視

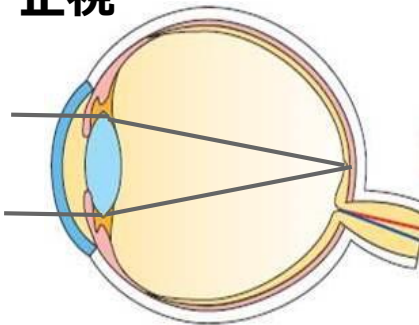


- 水晶体の調節力（弾力性）が弱まり、
近くが見えにくくなる

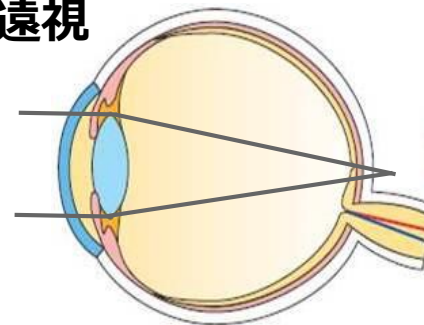
- 老眼鏡による矯正が必要で、
脱着が面倒

- **肩こり、目の疲れ、頭痛、吐き気等**、いろいろな不都合が生じる

正視



遠視



評価系構築から手掛けニューフロンティアを切り開く

「働き盛りの中高年を見えづらい
煩わしさから解放する」ためのアプローチ



水晶体の弾力性を維持する
薬の可能性追究

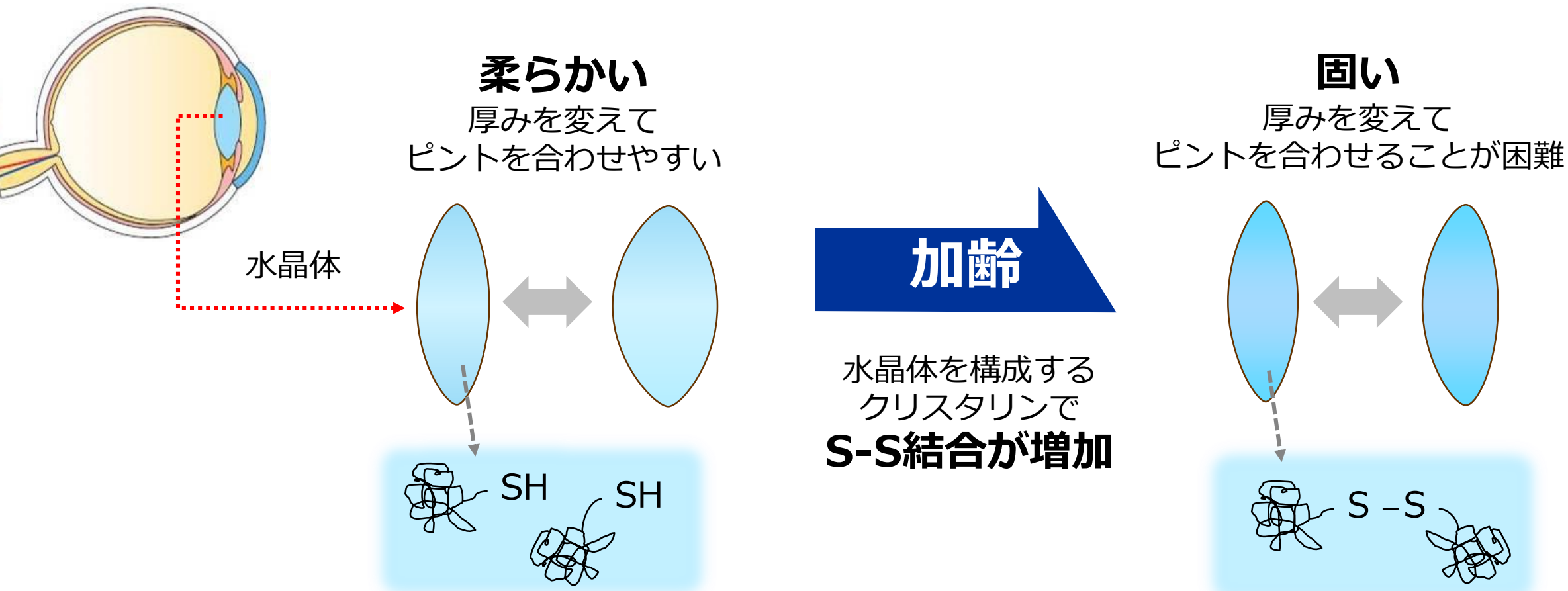
早期POC*確認

非臨床評価系の確立

臨床指標の確立

2) 疾患戦略：新規領域（老視）

現在最も有望視されている機序から挑戦。候補化合物を特定済み



水晶体の弾力性を指標に、**開発候補化合物を選定**

2) 疾患戦略：基盤事業（ドライアイ）

要因に応じた製品を開発・販売

さらなる拡大を通してイノベーションをリード



協働を通じて眼圧下降剤以外のソリューションに挑戦

「点眼の負担を最小限にして生涯にわたり
視野を守る」ためのアプローチ



MIGS
外科的手術への対応

視野障害を抑制するための
視神経保護

3) ネットワーク

年間約100件の新技術やモダリティを評価



Santen

アカデミア

- ✓ ハーバード大学/ウルスター大学
- ✓ 神戸アイセンター
- ✓ SERI
- ✓ UCL、等

スタートアップ

- ✓ PeptiDream
- ✓ jCyte
- ✓ Aria Pharmaceutical、等

製薬・化学企業

- ✓ ベーリンガーインゲルハイム
- ✓ エーザイ、等

3) ネットワーク

世界中の権威ある研究機関と共に眼科医療をリード

ウルスター大学

網膜・視神経保護

緑内障

ユニバーシティ

カレッジ ロンドン (UCL)

網膜・視神経保護

神戸アイセンター

網膜色素変性症

ハーバード大学

(マサチューセッツ感覚器病院)

網膜・視神経保護

緑内障

シンガポール眼科研究所 (SERI)

近視

糖尿病網膜症

緑内障

ドライアイ

リーダーシップ

新しいリーダーシップチームにより、 疾患戦略を深化させ、将来の医薬品候補の探索を強力に推進



レザ・ハック
眼科イノベーションセンター
本部長



廣瀬 威夫
眼科イノベーションセンター
副本部長



シュリーニバス・マドゥンバ
モダリティ・イノベーショングループ
バイスプレジデント



ナージ・シャリーフ
グローバルアライアンス&エクスターナル
リサーチグループ
バイスプレジデント



エリー・チャビ
緑内障戦略グループ
部長
バイスプレジデント



アブ・アブラハム
後眼戦略グループ
部長
バイスプレジデント



島田 久生
前眼部戦略グループ
部長



今中 崇博
臨床薬理・バイオマーカー室
部長



ピーター サルスティグ
MD, MBA
執行役員
製品開発本部長

1. **Santenの製品創製に対する考え方**
2. **患者ニーズに基づいたパイプライン拡充**
3. **製品開発の着実な推進による付加価値の追求**
4. **事業化・商業化を通じた
ポートフォリオバリューの向上**
5. **総括**

Appendix

POCが確認されたパイプラインの価値最大化を追求しつつ、 確実に製品化



1) 開発戦略

2) 製品価値最大化

3) グローバル
オペレーション
エクセレンス

1) 開発戦略

業界平均よりも高いフェーズ3試験の成功確率を今後も維持

業界平均*

54%

VS.

Santen

83%

2010-2020

今後のリスク

新規領域、新規モダリティへのチャレンジによる
開発難易度の上昇

*Internal analysis using the competitor data (2010-2016) provided by Clarivate Analytics

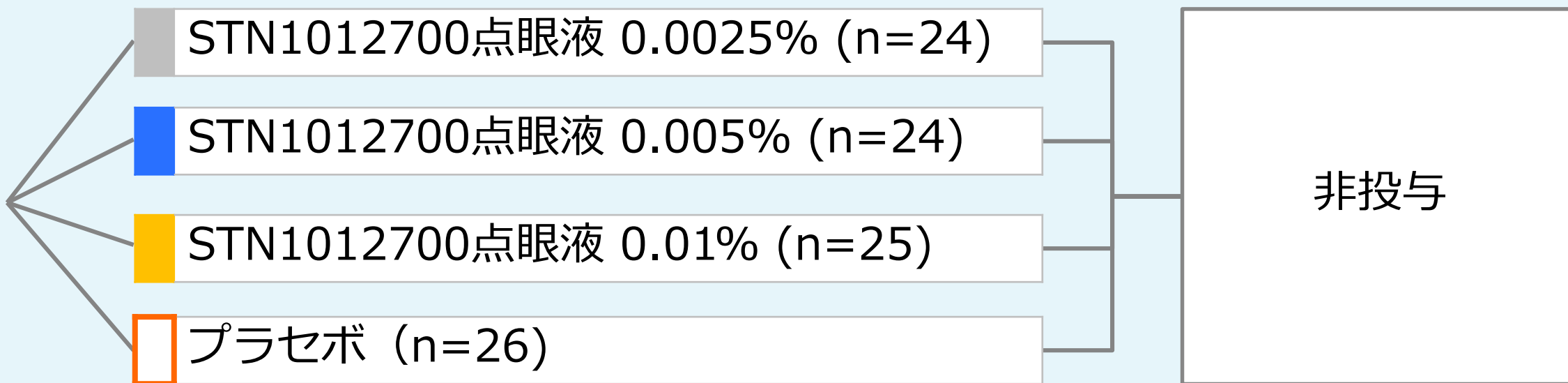
臨床試験環境の整ったシンガポールでいち早くPOCを取得

【フェーズ2試験 (APPLE試験) デザイン】

ランダム化二重盲検試験

治療期間(12か月)

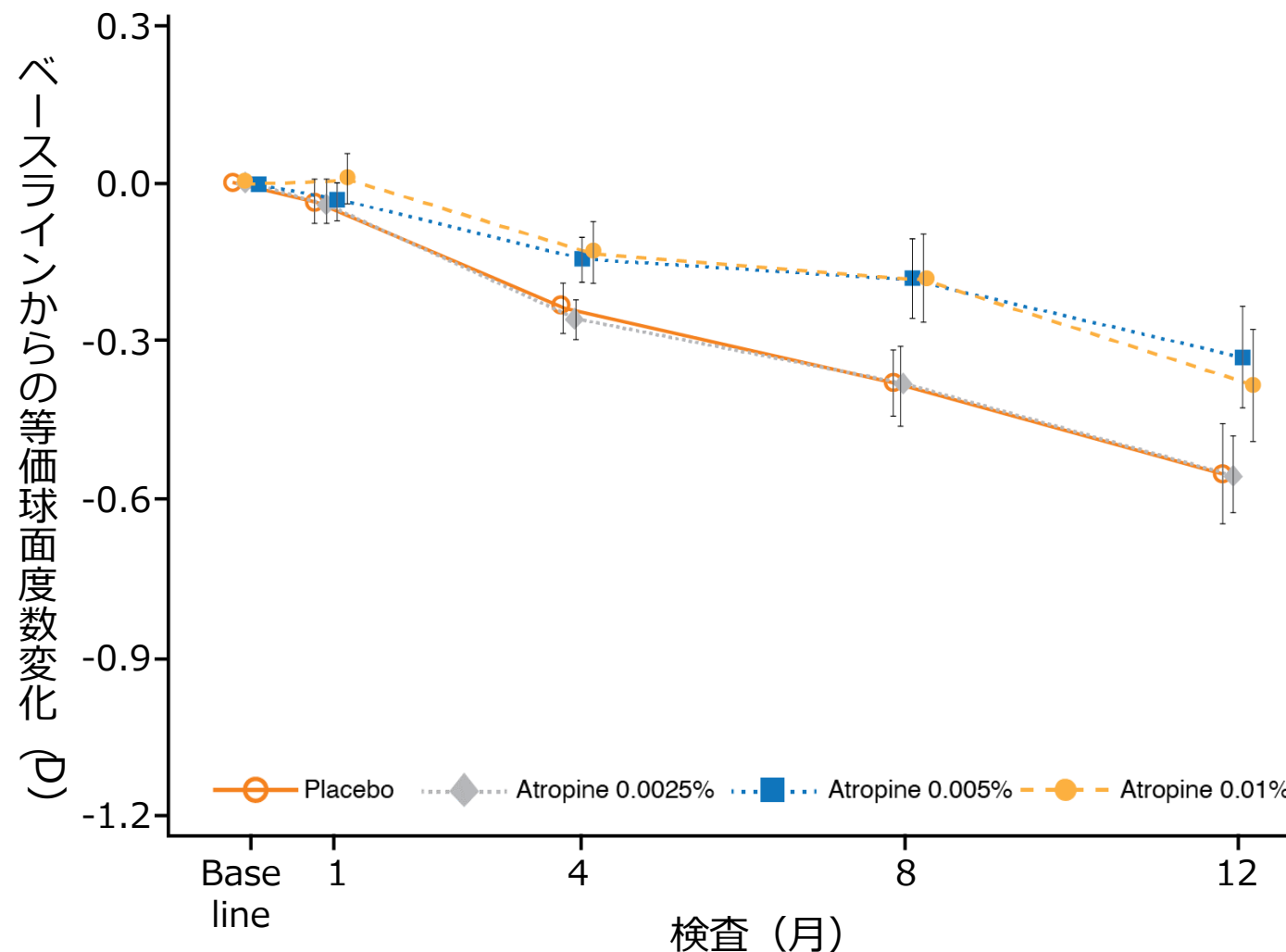
フォローアップ期間(6か月)



* いずれも就寝前に両眼 1 滴点眼

STN1012700は球面度数の変化を抑制*

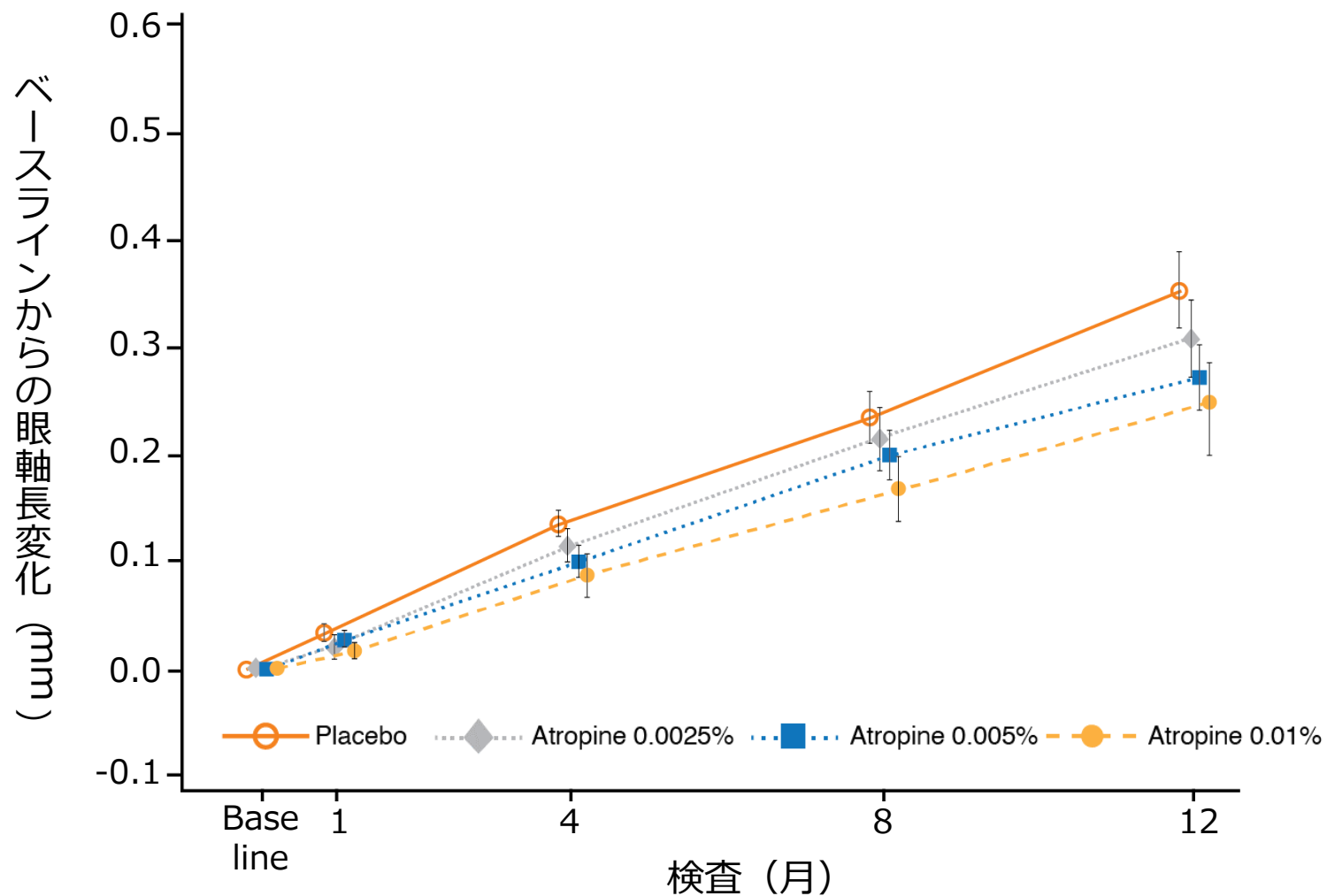
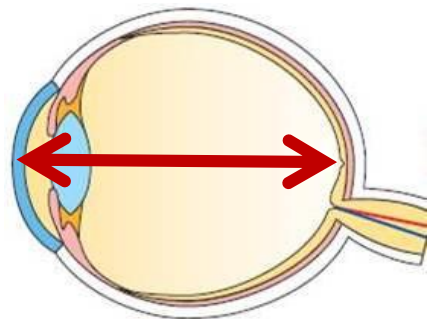
1) 等価球面度数



1) 開発戦略 (近視)

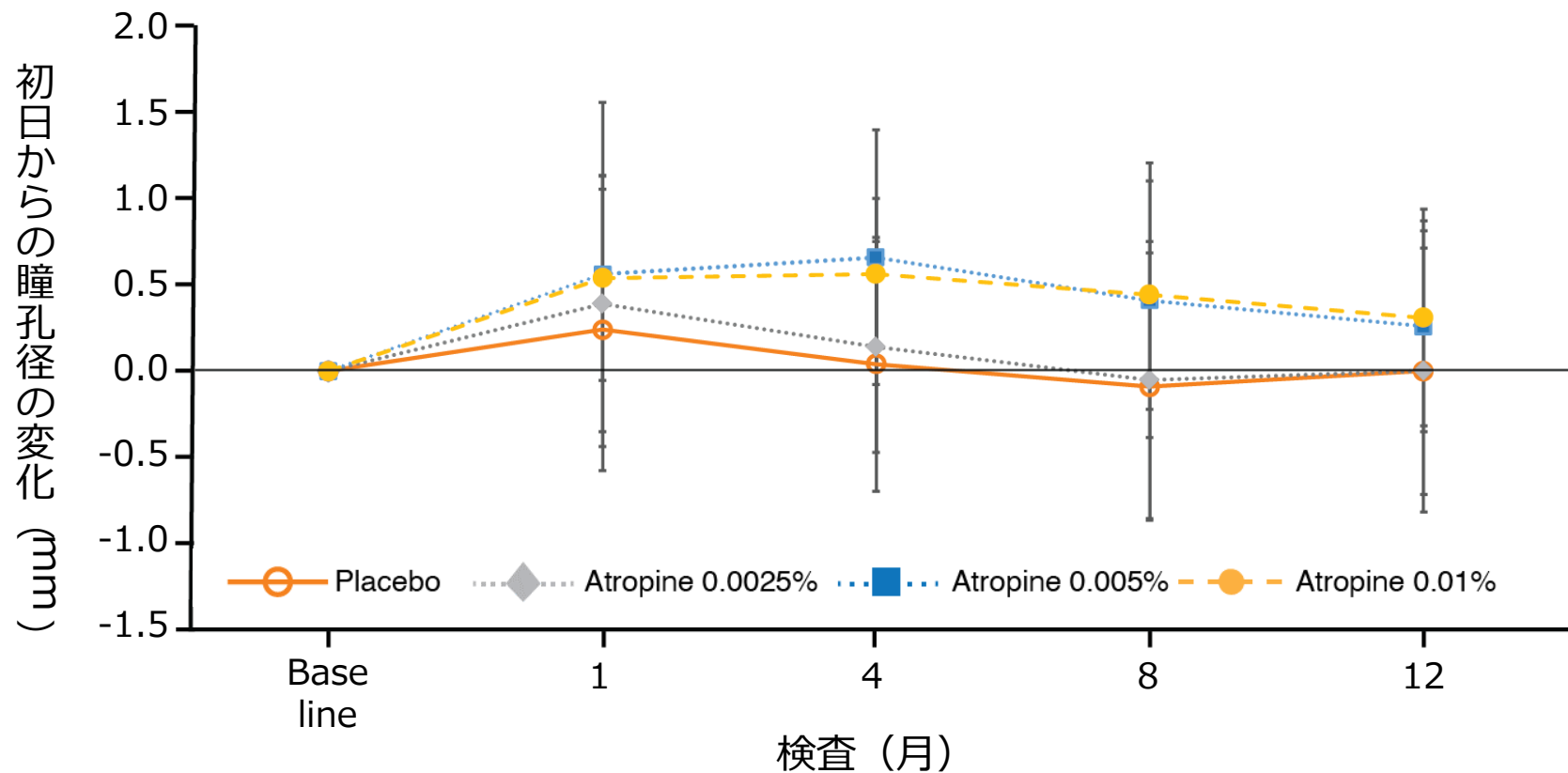
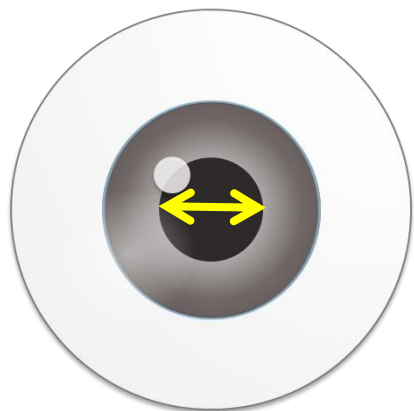
STN1012700は眼軸長の延長を抑制*

2) 眼軸長



STN1012700は瞳孔径にほとんど影響せず*

3) 瞳孔径



1) 開発戦略

眼科関連医療従事者および規制当局との連携を活かした 一気通貫の開発体制を構築



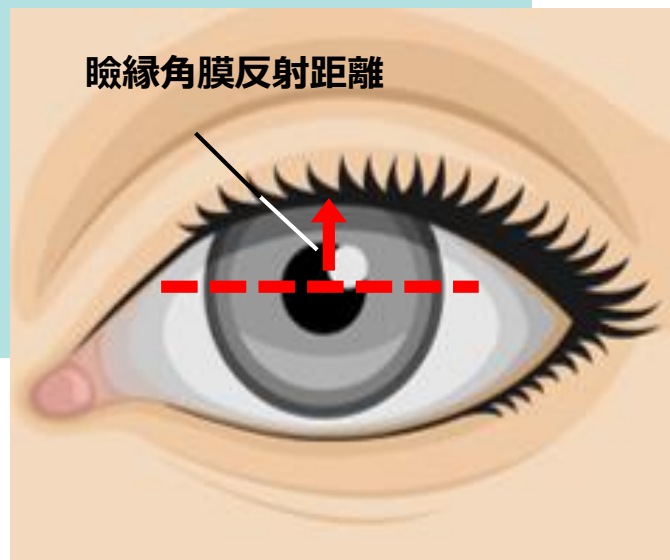
1) 開発戦略 (眼瞼下垂)

Upneeq点眼で瞳孔中央からの瞼の下がり (距離) を有意に改善

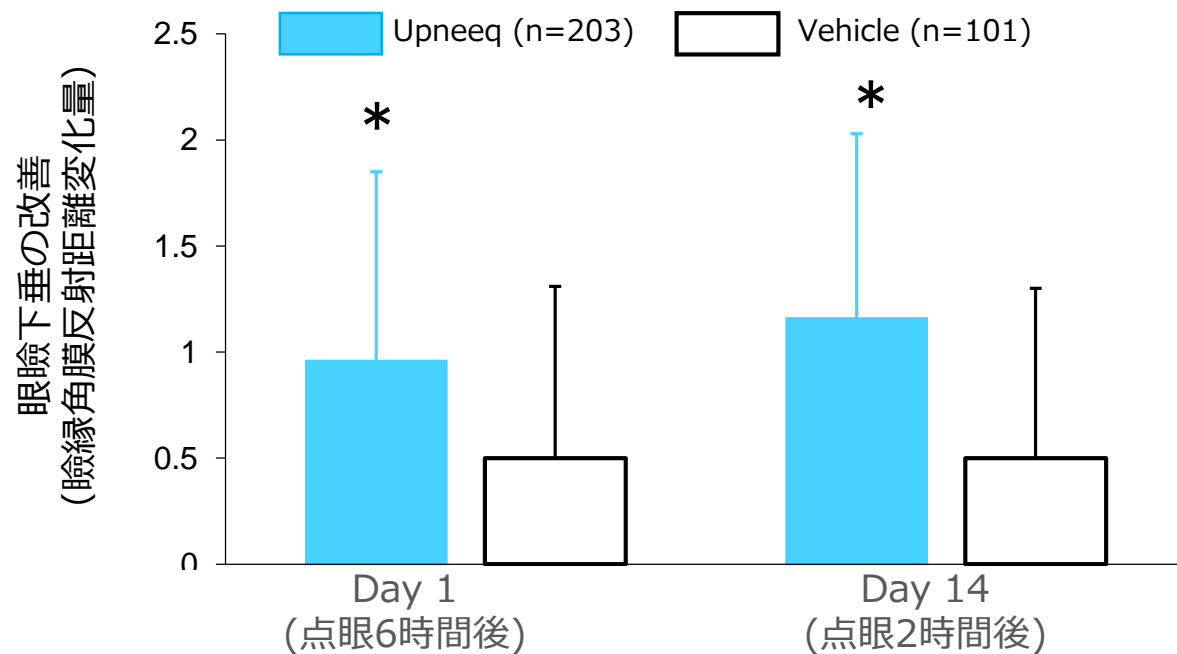
フェーズ3試験 (US)



瞼縁角膜反射距離：
瞳孔中央から上眼瞼
縁までの距離



瞼の下がり
を
統計学的有意に改善

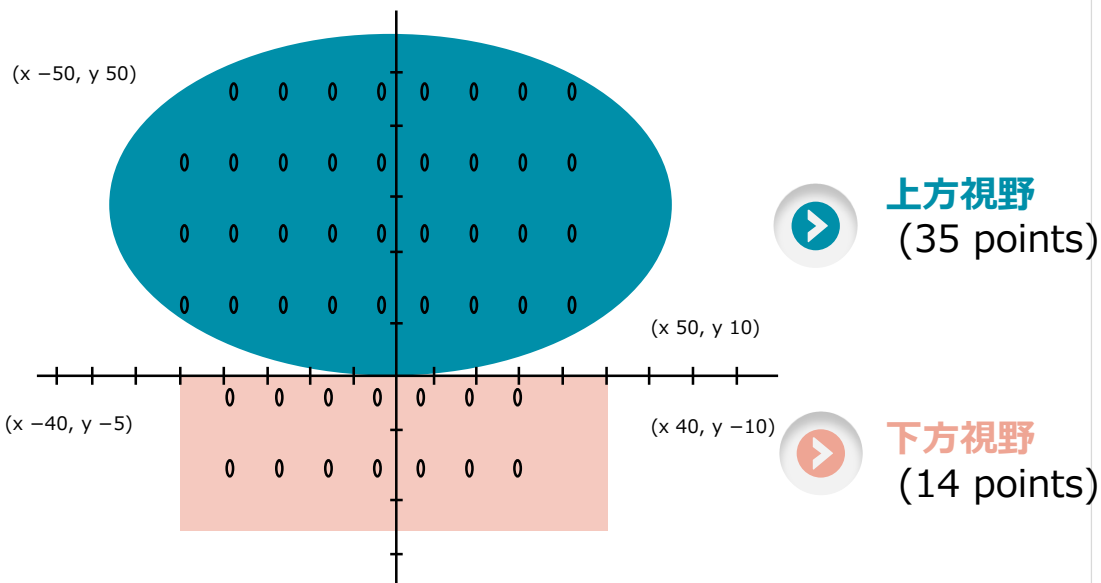


* p<0.0001 vs. vehicle

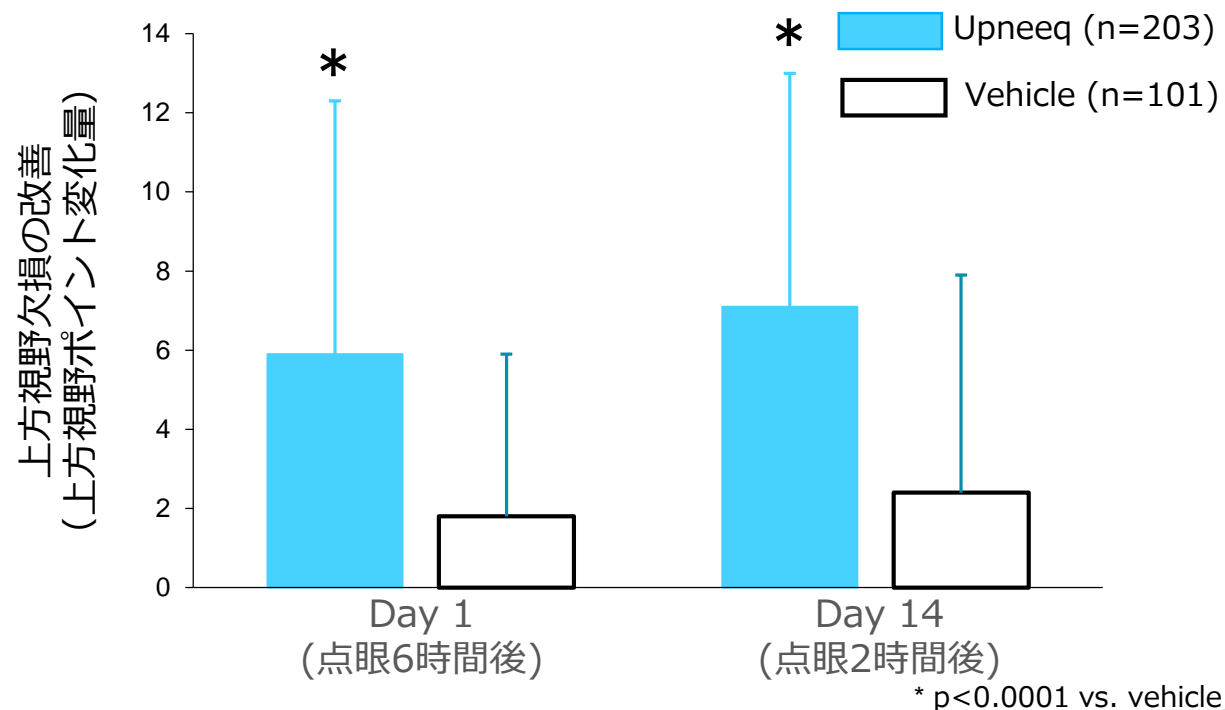
レスター周辺視野検査においても上方視野欠損を改善

フェーズ3試験 (US)

レスター周辺視野検査による上部視野測定



上方視野欠損を統計学的有意差を持って改善



米国データに基づき、**アジア/日本で初**となる開発に挑戦

1) 開発戦略（網膜色素変性症）

遺伝だからとあきらめない。細胞治療で新たなアプローチを実施。

【フェーズ2b 試験デザイン】

18才以上

- ・ 網膜色素変性と診断されている、かつBCVA*が20/80～20/800
- ・ 黄斑浮腫がない、もしくは視機能に影響する眼疾患のないこと

84 名を1:1:1でランダム化 米国3施設で実施

偽投与群
(n=29)

3.0×10^6 jCell
(n=27)

6.0×10^6 jCell
(n=27)

主要評価項目

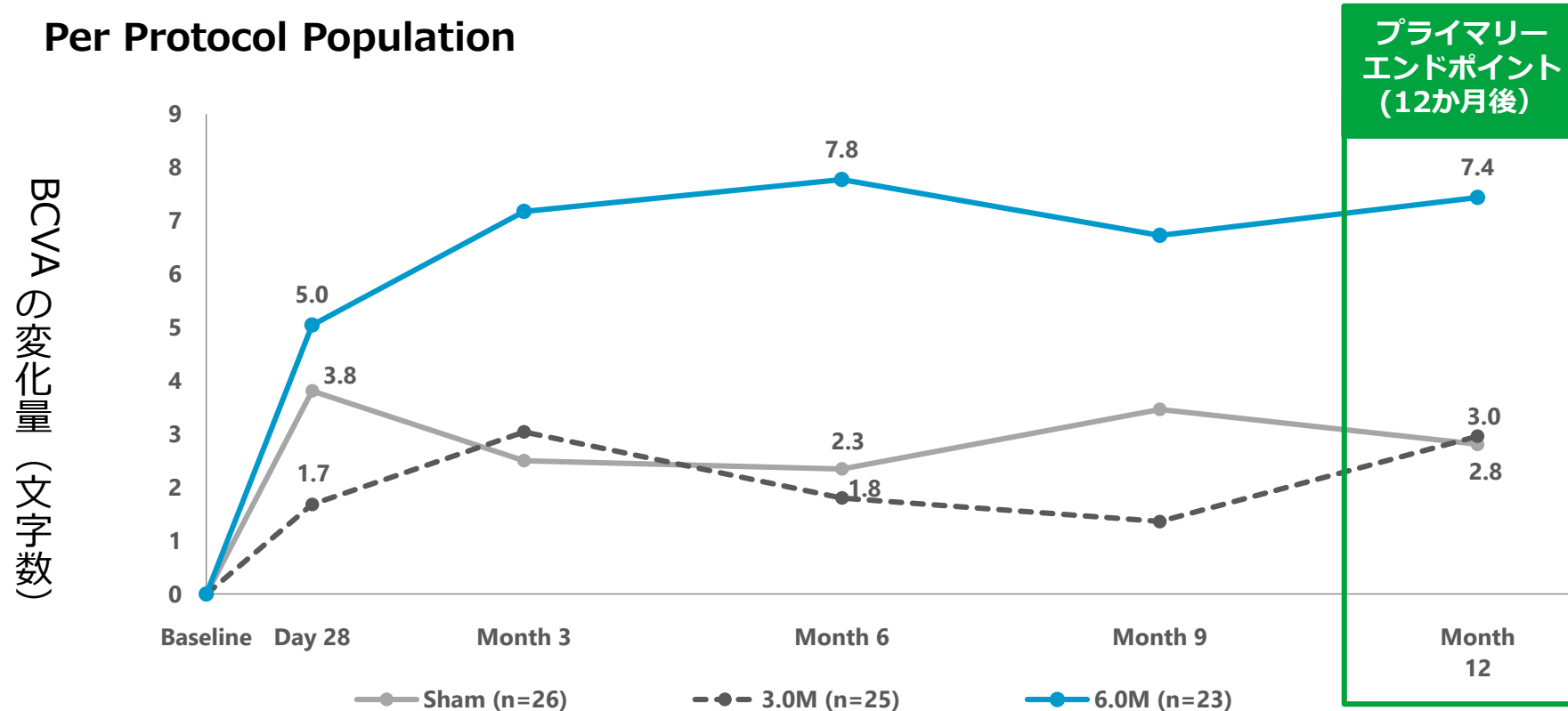
12か月後のBCVAのベースラインからの変化量

* BCVA（最高矯正視力）
ETDRSチャートを用いて
読める文字数で測定

N C K Z O
R H S D K
D O V H R
C Z R H S

1) 開発戦略 (網膜色素変性症)

偽投与群と高用量投与群の間で、 BCVAの変化量に違いがある傾向が示された



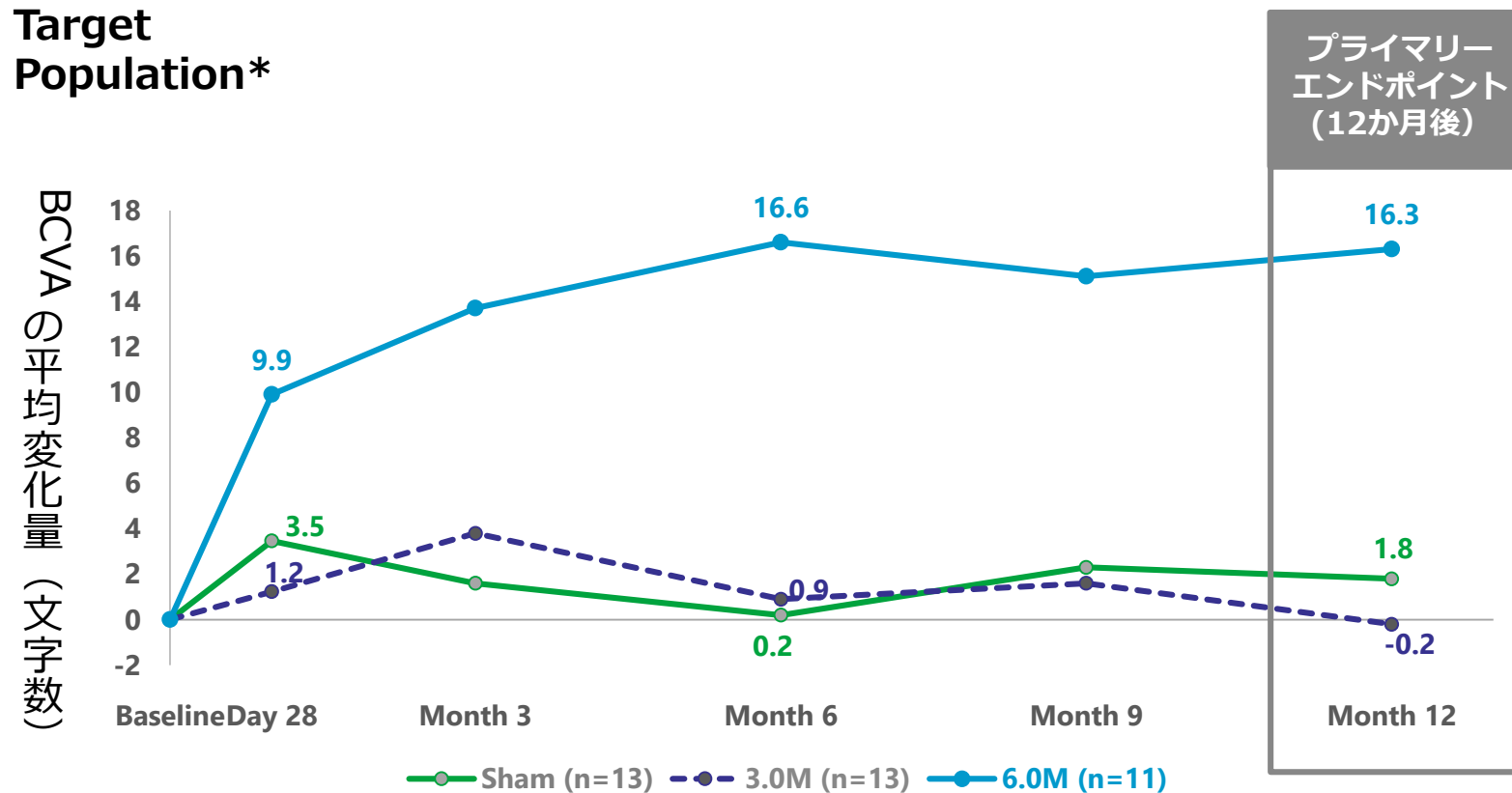
Per Protocol Population (n=74)

6.0M vs. Sham: BL to 6mo = +5.43 ($p = 0.070$); BL to 12mo = +4.63 ($p = 0.099$)

3.0M: 3.0×10^6 hRPC, 6.0M: 6.0×10^6 hRPC

1) 開発戦略（網膜色素変性症）

層別解析では高用量群が偽投与群と比較し、 12ヶ月後のBCVAの平均変化量で改善



*Target patient population (n=37), 6.0M vs sham: baseline to 6 months = +16.45 (P=0.002); baseline to 12 months = +14.43 (P=0.003).
BCVA, best corrected visual acuity; ETDRS, early treatment diabetic retinopathy study; M, million.
Santen data on file: jCyte. jCell presentation, 27 October 2020. 3.0M: 3.0×10^6 hRPC, 6.0M: 6.0×10^6 hRPC

2) 製品価値最大化

圧倒的な製剤開発力 - 安全性向上へ継続的な製品改良



2) 製品価値最大化

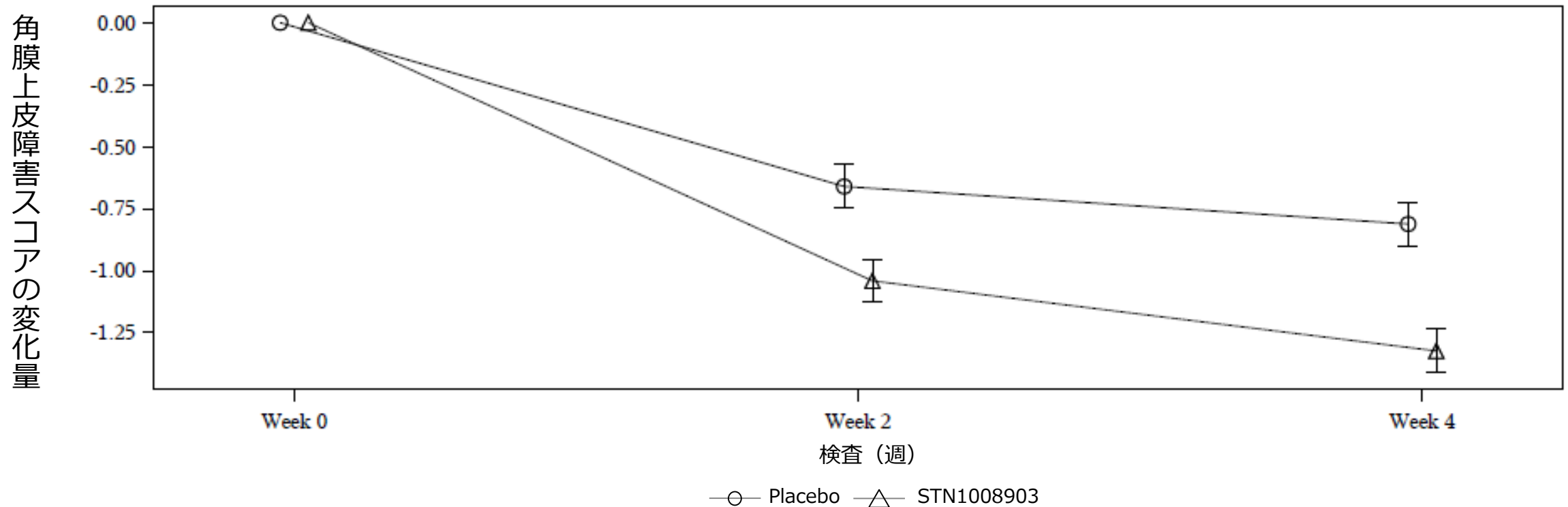
圧倒的な製剤開発力 -患者さんの服薬コンプライアンス向上



2) 製品価値最大化 (ドライアイ)

**STN1008903 (ジクアス新製剤) は、角膜上皮障害抑制効果を維持。
2021年8月30日に日本で承認申請完了**

フェーズ3試験 (日本)



2) 製品価値最大化 (ドライアイ)

**点眼回数減による負担感軽減。
患者さんの点眼の煩わしさを大幅に改善**

フェーズ3b試験 (日本)

終了後のアンケート

どちらの点眼を煩わしいと感じましたか？

1日**3**回群 7/59 (**11.9%**)
STN1008903

1日**6**回群 52/59 (**88.1%**)
現処方ジクアス

2) 製品価値最大化

眼科専門らしく細かなニーズに対応



バイオマス プラスチックボトル

グローバル



PFMD ボトル

主にEMEA、
アジア



点眼補助具

主に日本、
EMEA



プロジェクト立上げ当初からグローバル開発を実行する体制へ

日本で開発・上市



海外で展開

- ✓ グローバルで臨床開発する統括部門を設置
- ✓ 中国での製品開発強化のため、中国R&D統括部門を設置
- ✓ グローバルプロジェクトマネジメント機能強化
→ 開発戦略の精緻化をはかる

迅速かつ最も効率的に製品を開発

3) グローバルオペレーションエクセレンス：US開発

USでの臨床開発経験豊富なメンバーを招集。 新たな知見を社内浸透させることで成果を蓄積中

開発体制

- **グローバル統括部門**を設置
US、EMEA、日本、アジアの各地域の臨床開発部隊を統括

開発 プロセス

- **FDAとの密な協議**によるUS臨床試験デザインの精緻化
- US Principal Investigators とのパートナーシップ強化
- US **治験施設選定プロセス強化**
- **米国保険社（Payer）とのエンゲージメント強化**
- 臨床試験の一部 **リモート化を実現**

実績

- STN1012600：US P2試験**前倒し実施**、EU 探索的試験開始
- STN1007603：US**承認取得**
- STN1011700：US承認申請（PDUFA date, 2021年11月19日）



**ウダイ・
アルルマーニ**

臨床開発統括部
統括部長
バイスプレジデント

Best-in-Class 製品開発のため中国の機能をさらに強化

開発方針

- 中国の薬事と患者のニーズを把握し、
グローバル並行、あるいは中国単独開発

開発体制

- **統括部の設置**
臨床開発機能とプロジェクトマネジメントを強化

開発 プロセス

- 中国当局との協議を確実に実行
- **臨床試験サイトを中国全土に展開**
- 患者リクルート会社と契約し臨床試験を加速
- **KOLや当局とのコミュニティ形成**



森島 健司

執行役員
中国製品開発統括部
統括部長

新しいリーダーシップチームにより、 基盤事業だけでなく新規領域の薬剤開発も着実に推進



ピーター・サルスティグ
執行役員
製品開発本部
本部長



森島 健司
執行役員
中国製品開発統括部
統括部長



ウダイ・アルマーニ
臨床開発統括部
統括部長
バイスプレジデント



山田 和人
製品研究統括部
統括部長



フラビオ・リマ
グローバル・メディカル
アフェアーズ
バイスプレジデント



フランツ・バッフォルツァー
薬事統括グループ
部長
バイスプレジデント



ケイ・タツオカ
データサイエンス
バイスプレジデント



ジャンセバスチャン・ガリグ
EMEA研究開発
バイスプレジデント



松本 良和
プロジェクトマネジメントグループ
部長



田中 洋志
R&D 品質管理グループ
部長



松木 雄
R&D ストラテジックオペ
レーションズ
部長



坂井 比呂樹, Ph.D.

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

1. **Santenの製品創製に対する考え方**
2. **患者ニーズに基づいたパイプライン拡充**
3. **製品開発の着実な推進による付加価値の追求**
4. **事業化・商業化を通じた
ポートフォリオバリューの向上**
5. **総括**

Appendix

アトロピンのグローバル展開を皮切りに、眼科グローバル製薬企業の強みを生かし、グローバルマーケットをけん引

グローバル近視ビジネス構築 (STN1012700 + SYD-101)

STN1013300/13400

Global Myopia Brand

Santen

STN1012700 + SYD-101



EMEA



日本



アジア



中国

全社グローバルでの強み

近視グローバルブランド展開
多地域での症例蓄積・データ構築
大規模生産・強固なサプライチェーン

地域ごとの市場浸透策

医師と連携した患者治療マネジメント
地域ごとの流通構築

医師との眼科の慢性疾患患者の治療経験と新規モニタリング技術の 取り込みにより、近視患者治療マネジメント方法を確立

患者さんの啓発・疾患モニタリング

planoApp

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



<https://plano.co/>

近視患者
マネジメント
方法の確立

医師と協働した治療管理

- 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.

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

**グローバルで蓄積する
近視患者データ**

グローバル需要に対応できる生産・サプライチェーン体制

世界最大級の眼科点眼生産キャパシティをもとに、 多くの患者さんのニーズに対応できる製品供給を実現

- 大規模点眼薬生産：2020年度約**4億**本
- 自動化・省人化による
大規模かつ低原価生産を実現
- 蘇州工場：
中国眼科製薬企業で唯一のEU-GMPを取得
技術力・品質・生産能力で唯一無二
- 蘇州新工場（建設中）：
世界最大級、最新設備
近視など大規模生産が必要な製品供給の
競争優位性をさらに強固に

能登工場(日本)



蘇州工場(中国)



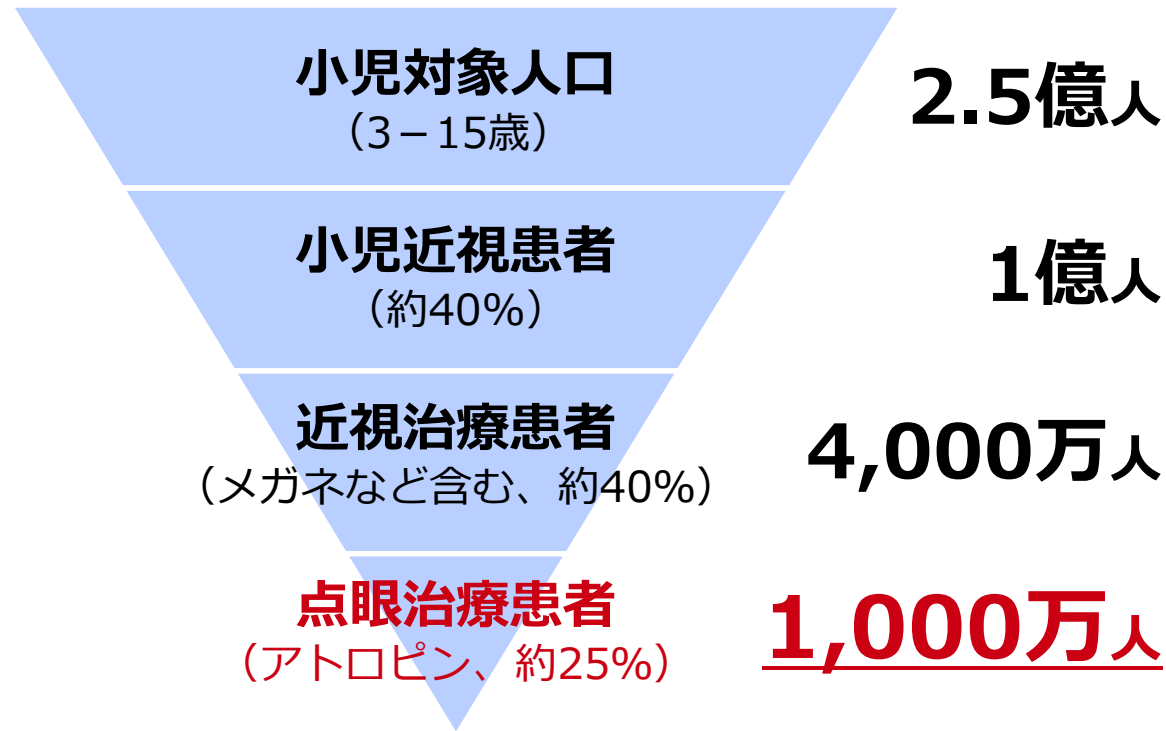
滋賀プロダクトサプライセンター(日本)



蘇州新工場(建設中)

生活様式の変化に伴い増加する小児近視患者に対し、 治療の提供・浸透を通じ、より良い生活・子供たちの未来をサポート

中国近視 点眼治療患者数 試算*1

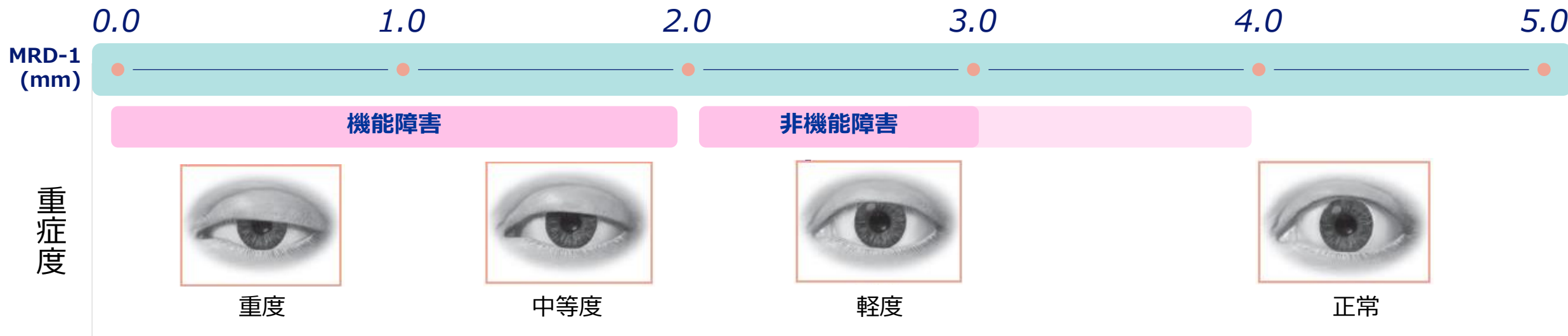


近視治療患者増加の要因

- **政府・公的機関**による近視抑制プログラムの推進
- 近視治療に対する**一般市民の認知・意識の向上**
- **COVID-19による生活様式の変化**に伴う近見作業の増加

手術以外に治療法がないため、視野に問題がある患者群以外は診断されておらず、軽度の患者さんは十分ケアされていない

眼瞼下垂の重症度分類と患者グルーピング



重症度

重度

中等度

軽度

正常

医療機会^{1,2}

- 視覚障がい
- 頭痛
- 眉周辺部の痛み
- 頭痛

審美的機会¹

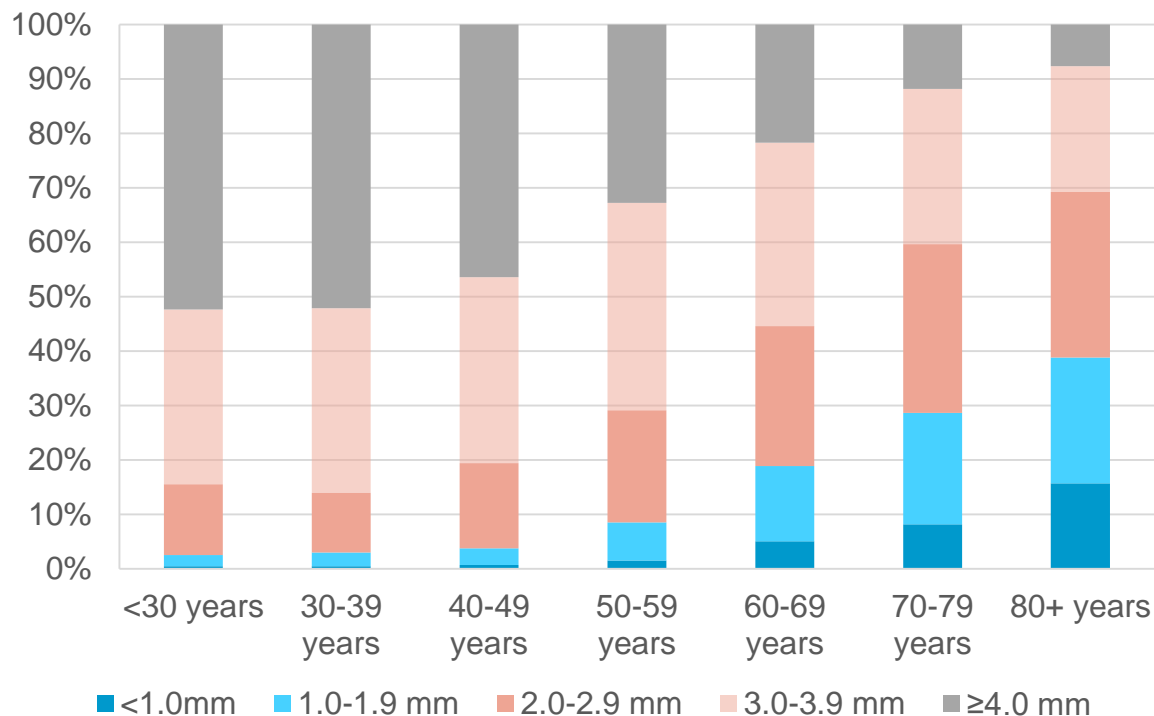
- 眠たそうに見える
- 目が左右非対称に見える

患者群

1. Richards, HS, Jenkinson E, Rumsey N, et al. The psychological well-being and appearance concerns of patients presenting with ptosis. *Eye*. 2014;28(3):296-302. 2. Finsterer J. Ptosis: causes, presentation, and management. *Aesthetic Plast Surg*. 2003;27:193-204. unilateral ptosis and avoiding contralateral ptosis. *Aesthet Surg J*. 2010;30:320-328.

中重症患者は高齢者に多いが、 若年層に多い軽症患者を含めると大きな事業機会が存在する

▶ 各年齢における重症度割合¹



審美的機会

医療機会

30代以上の割合

平均年齢

18.8%

40-50代

9.8%

60代

1. Paik JS, Han K, Yang SW, Park Y, Na K, Cho W, Jung SK, Kim S. Blepharoptosis among Korean adults: age-related prevalence and threshold age for evaluation. *BMC Ophthalmol.* 2020 Mar 13;20(1):99. Kim MH, Cho J, Zhao D, et al. Prevalence and associated factors of blepharoptosis in Korean adult population: the Korea National Health and Nutrition Examination Survey. *Eye (Lond).* 2017;31:940-946.

STN1013800は医療、審美両方の患者層に対応できる即効性・安全性に優れた世界初の眼瞼下垂薬剤治療

Upneeq (米国) -STN1013800



瞼をリフトアップ
視野を改善

明確で即効性のある効果
5分で瞼が上がり、
効果は6～8時間持続

安全性
オキシメタゾリンは世界中で
OTCに使用されており、よく知
られた化合物

医療機会

世界初の
眼瞼下垂**点眼治療薬**
(現在の治療は手術のみ)

審美的機会

左右非対称、
眠たそうな見た目が
気になる患者さんへの
新しい価値



治療薬のない疾患に対して、幅広い患者への製品普及の実現には、 疾患認知・製品アクセスなど市場参入の取り組みが鍵

欧中亚日 眼瞼下垂 治療ポテンシャル患者数 試算*1

製品価値最大化のポイント



- 疾患・製品の**認知**
- 治療・製品への**アクセス**
- 非償還薬の**価格受容性**



谷内 樹生
代表取締役社長
兼CEO

1. Santenの製品創製に対する考え方
2. 患者ニーズに基づいたパイプライン拡充
3. 製品開発の着実な推進による付加価値の追求
4. 事業化・商業化を通じた
ポートフォリオバリューの向上

5. 総括

Appendix

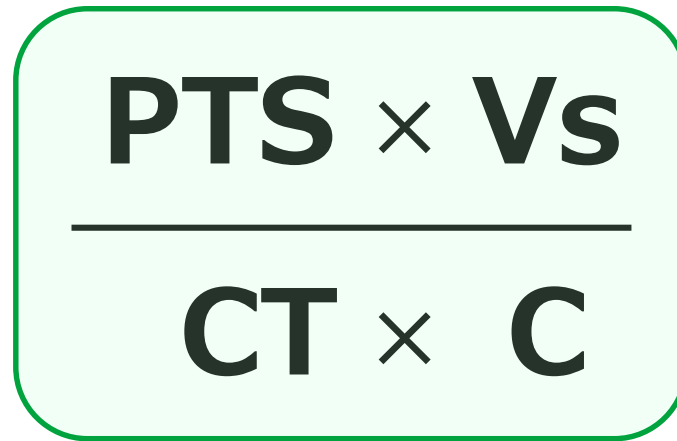
将来の収益性向上に製品創製の面からも貢献

ポートフォリオバリュー



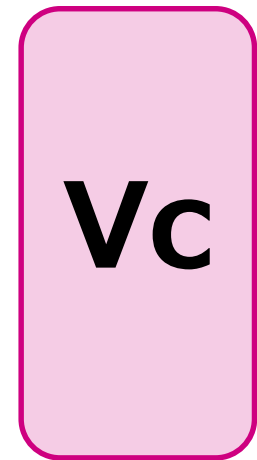
患者ニーズに基づいた
シーズを効率的に探し
パイプラインに組み込む
能力

×



・ 臨床試験の成功確度向上
・ 科学的に証明された差別化
・ 時間・コスト最適化
を実現するグローバル開発能力

×



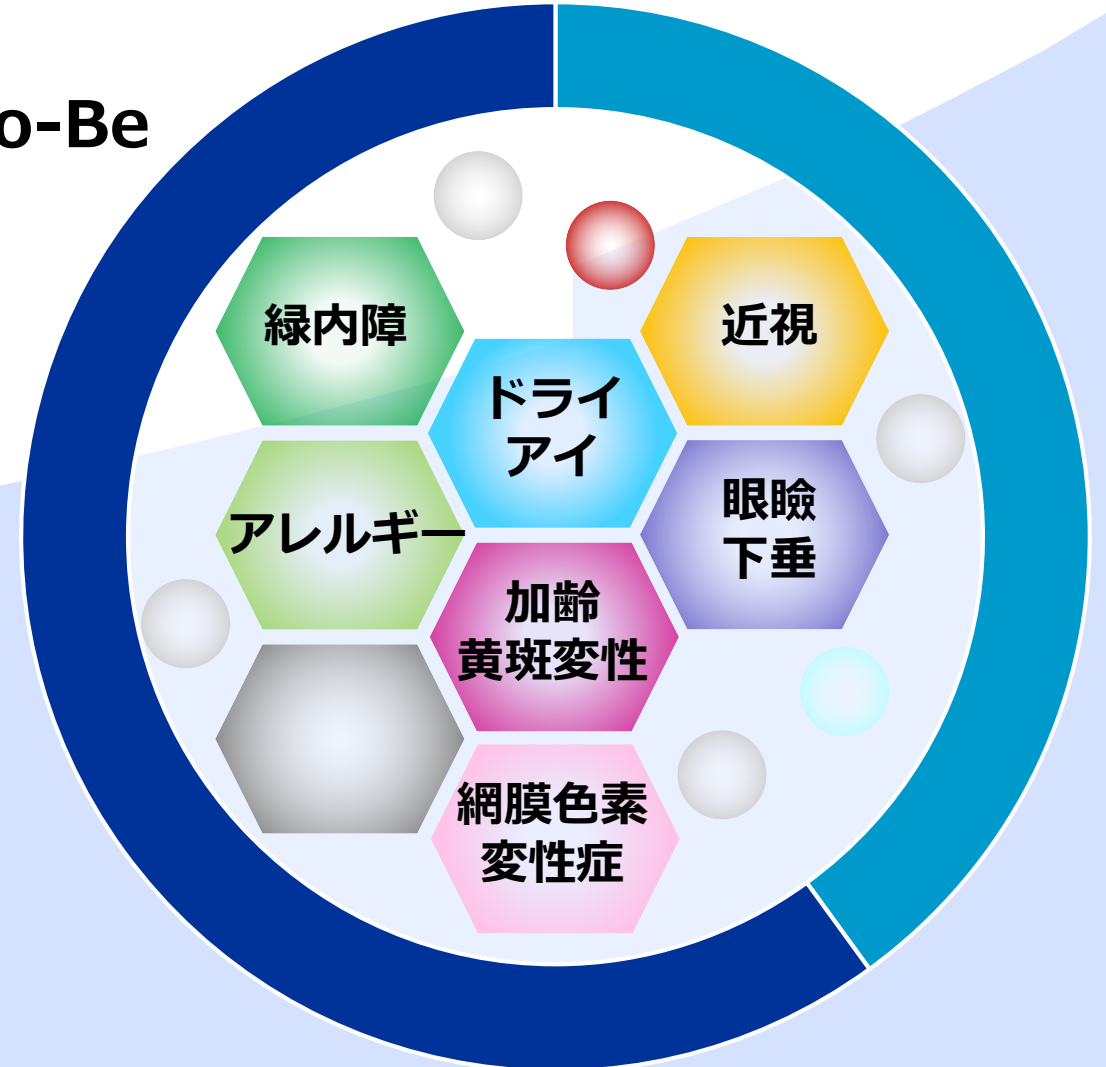
商業化し市場にて
価値を最大化する
能力

ポートフォリオバリュー向上と展開地域の拡大・強化を通し 長期的な成長を実現

As-Is



To-Be



1. **Santenの製品創製に対する考え方**
2. **患者ニーズに基づいたパイプライン拡充**
3. **製品開発の着実な推進による付加価値の追求**
4. **事業化・商業化を通じた
ポートフォリオバリューの向上**
5. **総括**

Appendix

今後もパイプラインの着実な進展を目指す

	領域	プロジェクト	FY20	FY21	FY22	
新規領域	近視	STN1012700 (JP)	Ph2 TLRs	学会発表		
		STN1013400 (JP)		P1開始		
	眼瞼下垂	STN1013800 (JP, Asia, EMEA)	導入	Asia:申請計画中 JP、EMEA:臨床試験準備中		
	細胞治療	jCell (JP)	導入	US:Ph2終了予定 日本：開発準備中		
基盤事業	緑内障	Eybelis (US)		US PDUFA		
		STN1012600 (JP, US, EMEA)			Ph2 TLRs	
		STN1013900 (JP)	導入		1 st Ph3 results	
		タプロス、タプコム新点眼方式 (JP)			申請	
	PRESERFLO MicroShunt (Asia, JP)			日本申請		
春季カタル	Verkazia (US, CN)		US 承認	US上市予定		
ドライアイ	ジクアス新製剤 (JP)			申請	承認予定	



Imagine Your Happiness

あなたのあしたを想う