

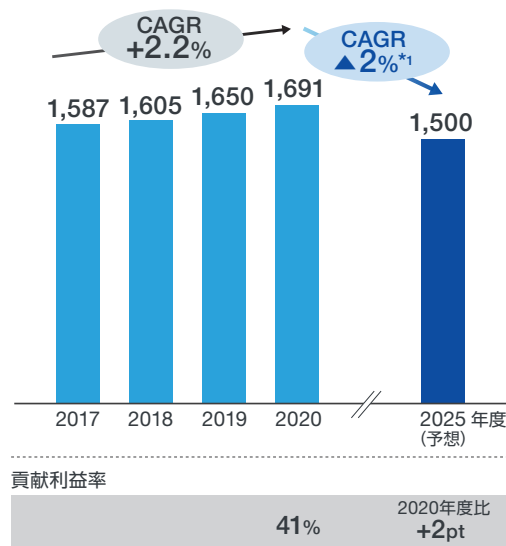
地域別戦略



日本

眼科ソリューション プロバイダーとして 眼科医療に貢献

売上収益 (単位: 億円)



当社は約130年にわたる経験と知見を活かし、日本で圧倒的なプレゼンスを築いています。前中期経営計画期間においては「眼科ソリューションプロバイダーへの変革」を掲げ、予防から診断・治療・フォローアップを含む眼科医療へのトータルソリューションを提供し、市場を創造・リードしてきました。具体的には継続的な治療が重要な緑内障に対し、患者さんの継続通院をサポートする緑内障治療継続プログラム「ACT Pack」を約2,000*2の医療機関に提供しています。ACT Packの使用により、治療開始6ヵ月後の継続率が導入前の約42%から約94%まで高まったという報告*3もあります。加えて、従来の「アレジオン」と比較して効果の持続性が高い「アレジオンLX」や、プレフィルドシリンジ（充填済み注射用キット）製剤を発売した「アイリーア*4」などが売上を牽引し、2020年度の売上は1,691億円、医療用眼科薬市場での金額ベースのシェアは51.1%*5と過去最高を更新しました。

「MTP2025」では、2025年度に1,500億円の売上を計画しています。製品の特許満了や薬価改定などの厳しい事業環境の中でも、新製品の継続的な上市とソリューション



ACT Packの資料

の提供などを通じて製品ポートフォリオの転換を図り、貢献利益率の改善を目指します。

ドライアイ領域においては、2022年度に1日3回の点眼回数の「ジクアス」新製剤の上市を目指し、患者さんの負担軽減につなげます。

点眼治療においては、一部の患者さんが顔を上にに向けて適切に点眼ができていないことが一つの課題です。特に、高齢の患者さんが多い緑内障においては、上を向かずに点眼できる新点眼方式の「タプロス」「タプコム」を2023年度にラインアップに追加する予定です。

アレルギー領域においては「アレジオンLX」の拡販に注力しながら、次の新製剤の開発を進めています。患者さんのQOLの向上のため、アレルギーによる目のかゆみのさらなる軽減を目指します。

今後も、患者さんや医療関係者のニーズに合った製品を提供することで、眼科医療に貢献していきます。

*1 自社開発製品（Santenが医薬品製造販売権を持つ製品およびその他の収入等）のみではCAGR+2%

*2 2021年3月末時点

*3 田中敏博、眼科、2020; 62(8): 801-807

*4 製造販売元であるバイエル薬品株式会社とのコ・プロモーション製品

*5 出典: Copyright © 2021 IQVIA. JPM 2020.4-2021.3を基に参天分析 無断転載禁止



「アレジオンLX」

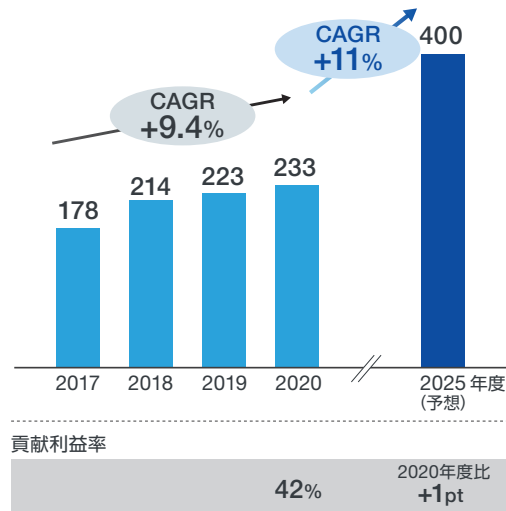
地域別戦略



中国

新製品拡販と販路拡大により 持続的成長を目指す

売上収益 (単位：億円)



中国では自社販売網の構築、KOL・学会との連携などを通じてプレゼンスを拡大してきました。前中期経営計画では、「市場カバー率の拡大と顧客満足度の向上による2桁成長」を目指しました。この間、市場カバレッジの拡大や眼科医療関係者の育成支援などの活動により、中国市場における存在感はさらに高まり、市場シェア（金額ベース）もNo.1^{*1}となりました。一方、新型コロナウイルス感染症拡大や集中購買の影響もあり、売上の年平均成長率は+9.4%となりました。医療制度改革や患者さんの受診行動など、今後も変化の激しい外部環境をいち早く捉え戦略的に対応していく必要があります。

2025年度の売上目標は400億円、年平均成長率は+11%の2桁成長を目指します。これを支える主な戦略として、新製品「タプロス」、「ジクアス」の拡販と、私立病院、薬局などのチャネル開拓、現地パートナーとの協働に注力します。2019年以降、第一選択薬として国家医療保険償還医薬品リストに掲載されている「タプロス」は、プロスタ

グランジン単剤市場において2021年1～3月で32.6%^{*2}（数量ベース）とトップシェアとなっています。今後、同製品の拡販に加えて、疫学調査や疾患スクリーニングの実施、疾患啓発により緑内障市場の掘り起こしを図ります。

「ジクアス」については、社会環境の変化に伴いドライアイにかかわるニーズが増える中、涙液改善作用を持つドライアイ治療剤であることを訴求し、より一層の拡販に注力します。営業活動においても学術的なアプローチを強化し、デジタルも活用しながら情報提供に努めます。

中国では人口増加や高齢化により今後とも市場の持続的な拡大が予想される一方、政府の政策や厳しい競争環境などにより、外部環境は日々変化しています。当社は今後も環境変化を先んじて捉えるとともに、眼科医療エコシステムの発展と価値ある製品の供給に努めていきます。

^{*1} 出典：Copyright © 2021 IQVIA. IQVIA MIDAS 2020.1Q-4Qを基に参天分析 無断転載禁止

^{*2} 出典：Copyright © 2021 IQVIA. IQVIA MIDAS 2021.1Qを基に参天分析 無断転載禁止



緑内障・高眼圧症治療剤「タプロス」

ドライアイ治療剤「ジクアス」



遼寧省での緑内障スクリーニング

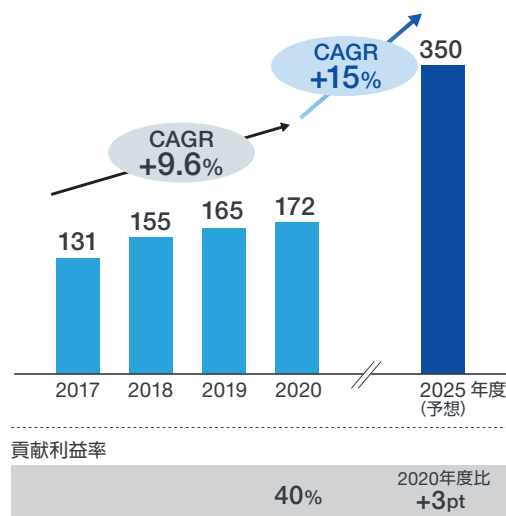
地域別戦略



アジア

眼科医療エコシステムの発展を通じて、成長著しいアジアの眼科医療に貢献

売上収益 (単位: 億円)



当社は現在、アジア16の国・地域で*1事業を展開しています。前中期経営計画では、「新製品の継続的な上市やKOL・学会との協働、インド市場への参入を通じた市場を上回る成長（10%台後半）」を目指しました。市場成長率が年平均+5.7%*2に対して、当社の売上成長率は年平均+9.6%となりました。今後、従来の対面型だけでなく、リモートでの情報提供や学会との協働を通じた眼科医療エコシステムへの働きかけにより事業成長をさらに加速していきます。マーケットシェアはタイ・フィリピンなど9カ国で伸長し、2020年は9.2%と前年から0.3ポイント増加しています*3。セールス&マーケティングやメディカル・アフェアーズ機能などを強化し、地域に合った製品やサービスを提供することで顧客ニーズに対応してきたことが奏功しました。なお、2020年度は韓国（日本以外で初の上市）での「エイベリス」を含め13品目*4の新製品を上市しました。

2025年度においては売上高350億円（年平均成長率+15%）を目指します。「ジクアス」、「タブコム」、「エイベリス」などの主力製品群を成長ドライバーに、さらなる製品

の市場浸透を図ります。

アジアは、経済成長等に伴う市場成長が期待される一方、人口動態、人口当たりの眼科医数、疾患に対する認知度の違いから、各国・地域の状況に合わせたアプローチが求められる地域です。KOLやパートナーとの協働による疾患啓発や、学会やドクターと連携した眼科医育成支援などアジアの眼科医療発展に寄与する活動と各国への横展開が重要です。具体的には、2020年6月にシンガポールのヘルステック企業Plano社と戦略的提携を締結しました。増大する若年層の近視に対してテクノロジーによる解決策の提供を目指します。また、同年10月にはOrbis Internationalとの長期パートナーシップ契約を結び、眼科医療従事者のスキル向上、デジタル技術の開発にも取り組んでいます。今後も眼科医療エコシステムの発展を通じて、アジア眼科医療に貢献していきます。

*1 2021年3月末時点

*2 出典：Copyright © 2021 IQVIA. IQVIA MIDAS 2017-2020を基に参天分析 無断転載禁止。S1P（網膜領域）を除く。

*3 出典：Copyright © 2021 IQVIA. IQVIA MIDAS 2019.1Q-2020.4Qを基に参天分析 無断転載禁止

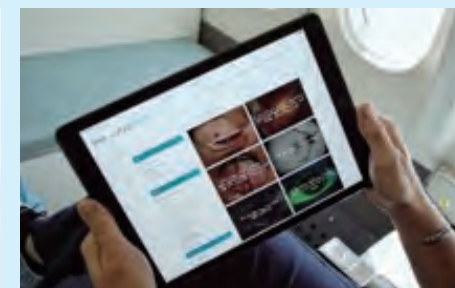
*4 各国・地域における延べ上市製品数。「Ikervis」の適応追加を含む。



「エイベリス」(韓国)



お子様の目の健やかな成長をサポートするPlano社の「Planoアプリ」



新興国の眼科医療従事者に向けたOrbis Internationalのオンライントレーニングプラットフォーム「Cybersight」

地域別戦略



EMEA
(欧州・中東・アフリカ地域)

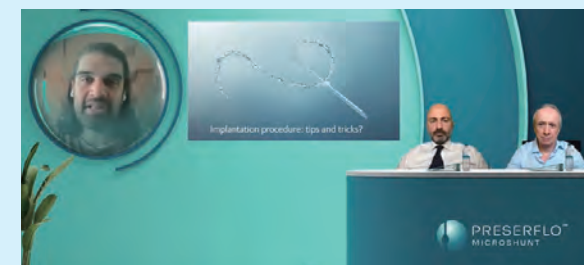
チームとしての総合力を発揮し、
患者さんのニーズに
寄り添った製品を提供

売上収益 (単位: 億円)



EMEAでは現在、約50の国・地域^{*1}で事業を展開しています。従来から事業基盤を有していた北欧に加え、2014年以降は西欧にも本格展開し、着実に成長を遂げてきました。前中期経営計画では、「顧客ニーズの充足と製品の浸透による収益性の向上」を目指しました。患者さんのニーズに寄り添った製品として、防腐剤フリーの点眼薬やドライアイに伴う重度の角膜炎を対象とした「Ikervis」などの製品の市場浸透を図った結果、市場の年平均成長率(+2.4%)^{*2}を上回る売上成長率(+2.7%)を達成しました。マーケットシェアはイギリス・イタリア・スペイン等19カ国で伸長し、2020年はEMEA全体で4.1%と前年から0.2ポイント増加しています^{*3}。地域別貢献利益も三期連続で増益となっています。

2025年度においては、売上高500億円(年平均成長率+6%)を目指します。ドライアイ治療剤「Ocutears」に加えて、眼瞼炎治療剤「Puralid」や、抗菌・ステロイド配合剤「Ducessa」などを展開し、顧客ニーズを満たす強固なポートフォリオを構築していきます。主力領域である緑内障においては点眼薬に加えて、2019年4月に上市した低侵



緑内障手術用デバイス「PRESERFLO MicroShunt」オンラインセミナー

襲緑内障手術用デバイス、「PRESERFLO Microshunt」のさらなる拡販を行います。これまで限定的に実施していた眼科医への施術手技の習得機会をさらに増やし、KOLによるオンラインセミナーなどを通じて展開エリアを拡げること、2025年度には売上高50億円を目指します。

各国・地域が協働し、薬事からマーケティング、営業までの機能を備えたチームとしての総合力を活かし今後も患者さんのニーズに応えていきます。

^{*1} 2021年3月末時点

^{*2} 出典: Copyright © 2021 IQVIA. IQVIA MIDAS 2017-2020を基に参
天分析 無断転載禁止。S1P(網膜領域)を除く。

^{*3} 出典: Copyright © 2021 IQVIA. IQVIA MIDAS 2019.1Q-2020.4Q
を基に参天分析 無断転載禁止



ドライアイ治療剤「Ocutears」



眼瞼炎治療剤「Puralid」



抗菌・ステロイド配合剤「Ducessa」

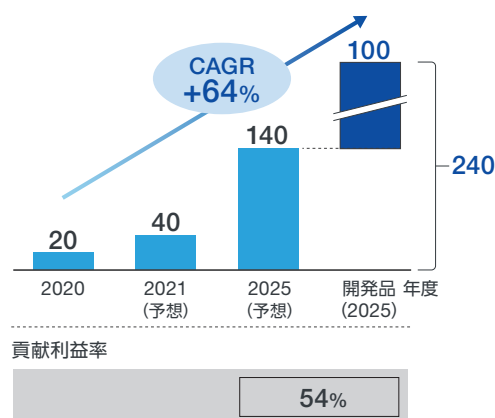
地域別戦略



米州

世界最大の医療用眼科薬市場で
プレゼンスを築き
Santenグループの信頼と
ブランド力につなげる

売上収益 (単位: 億円)



前中期経営計画期間では、研究開発において独自のテクノロジーおよび病態の知識を活用して差別化された製品創製に取り組み、さらに Eyevance 社買収による販路を確保するなど、米国市場再参入^{*1}に向け着実に準備を進めてきました。一方、参入の足掛かりと想定していた緑内障用デバイス STN2000100 (DE-128) については、米国での開発に遅れが生じたことを受け、同製品の米州およびオーストラリア、ニュージーランドにおける開発・販売ライセンスを Glaukos 社へ導出することを決定しました。

今後は、経営資源を医薬品事業に集中し、まずは Eyevance 社の事業基盤と Santen の強みである眼科領域における研究開発力と専門性を生かし、早期黒字化実現を図ります。世界最大の医療用眼科薬市場である米国でのプレゼンス構築を目指すとともに、事業開発力を強化することでグローバルでの新規事業・新規領域への参入へとつなげます。

MTP2025では2025年度に売上高240億円^{*2}、貢献利益率54%を計画しています。2021年度は米州全体で対前年約2倍の40億円の売上を見込みます。現在40人強のMRやマーケティングスタッフとともに、同社の強みである前眼部領域における販路や顧客とのリレーションと、Santen



SantenとEyevance社のブース (2021年7月23日~27日、ネバダ州ラスベガス)

がグローバル企業として培ってきた販売力における強みを生かした効果的なプロモーションの展開を始めています。また、2021年6月に承認を取得した小児および成人の春季カタル治療薬「Verkazia」や、緑内障治療薬STN1011700 (DE-117) をはじめとする開発後期のステージにあるパイプライン上市に向けた準備を進めています。

長期的には、米国で確固たるプレゼンスを確立し、よりよい製品を患者さんに届けていくことが当社グループの信頼とブランド力につながると考えています。組織力と実行力をより磨き、グローバルプレーヤーとして存在価値を高めていきます。

ASCRS 2021^{*3}に参加

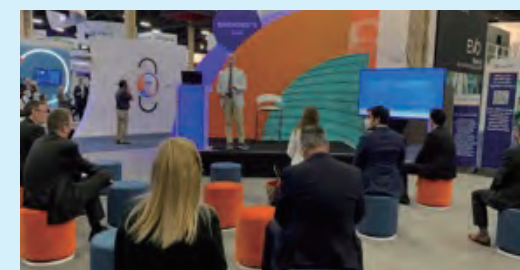
2021年7月に開催されたASCRS年次総会は、COVID-19のパンデミック以来、対面で行われる初めての主要な眼科学会でした。Santenは、Eyevance社とともにブースを出展し、最新の臨床技術や、眼科業界の最新のトレンドおよび技術について発表しました。

^{*1} 2004年に米国での医療用眼科薬自社販売から撤退

^{*2} STN2000100 (DE-128) の売上は含まず

^{*3} 米国白内障屈折矯正手術学会

American Society of Cataract and Refractive Surgery



STN1011700 (DE-117) のグローバル臨床試験データに関するプレゼンテーションを実施