

すべての革新は患者さんのために



中外製薬



ロシュ グループ

中外製薬株式会社

サステナビリティ説明会

2024 年 11 月 13 日

イベント概要

[企業名] 中外製薬株式会社

[企業 ID] 4519

[イベント言語] JPN

[イベント種類] アナリスト説明会

[イベント名] サステナビリティ説明会

[決算期]

[日程] 2024 年 11 月 13 日

[ページ数] 48

[時間] 13:30 – 15:00
(合計：90 分、登壇：63 分、質疑応答：27 分)

[開催場所] インターネット配信

[会場面積]

[出席人数]

[登壇者] 7 名
取締役 上席執行役員 CFO 谷口 岩昭 (以下、谷口)
上席執行役員 人事、ESG 推進統括 矢野 嘉行 (以下、矢野)

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



上席執行役員 PHC ソリューション、事業開発、CVF（特命）統括

山口 哲弥（以下、山口）

上席執行役員 経営企画、ASPIRE トランスフォーメーション、ビジネストラ
ンスフォーメーション、デジタルトランスフォーメーション統括 経営企画部
長

小野澤 学寿（以下、小野澤）

執行役員 渉外調査部担当

藤原 尚也（以下、藤原）

広報 IR 部長

宮田 香絵（以下、宮田）

PHC ソリューションユニット PHC ソリューション推進部長

飯島 康輔（以下、飯島）

[アナリスト名]*

三菱 UFJ 信託銀行

兵庫 真一郎

モルガン・スタンレーMUFG 証券

村岡 真一郎

*質疑応答の中で発言をしたアナリスト、または質問が代読されたアナリストの中で、
SCRIPTS Asia が特定出来たものに限る

サポート

日本

050-5212-7790

米国

1-800-674-8375

フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス support@scriptsasias.com



登壇

宮田：本日はご多用の中、中外製薬、サステナビリティ説明会へご出席いただき、誠にありがとうございます。

私は、本日の進行を担当いたします、広報 IR 部の宮田です。よろしくお願いいたします。

本日は、会場公演および Zoom ウェビナーの併用にて実施いたします。本日の会次第は、会場スクリーン、Web 画面およびプレゼン資料 3 ページ目にお示ししております。こちらの内容に沿ってご説明申し上げます。

ご質問はプレゼンテーションが全て終了した後、まとめてお受けいたします。Q&A は 30 分を想定しておりますので、ぜひ積極的にご質問をいただければと思います。なお、プレゼンテーション中は皆様の音声はミュートとなっておりますので、ご了承ください。

それでは、谷口より、中外製薬の価値創造についてご説明申し上げます。

Agenda



01

中外製薬の価値創造

取締役 上席執行役員 CFO

谷口 岩昭

02

マテリアリティ見直しの概要

上席執行役員
人事、ESG推進統括

矢野 嘉行

03

医療エコシステムの共創

執行役員
渉外調査部担当

藤原 尚也

04

PHCソリューションへの挑戦

上席執行役員
PHCソリューション、事業開発、CVF（特命）統括

山口 哲弥

3

谷口：この 4 月 1 日より CFO を務めております、谷口でございます。お初にお目にかかる方もいらっしゃると思いますが、何とぞよろしくお願い申し上げます。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



3

今日はお忙しい中お集まりいただきまして、本当にどうもありがとうございます。これから1時間にかけて、私どものサステナビリティの取り組み全般にわたって包括的にご紹介をさせていただければと思います。

今、宮田からもありましたが、会の構成としてはこのような構成で、私が、最初に全体的な当社におけるサステナビリティの位置づけ、それがどう価値創造につながっていくのかを話し、次に、今回私どもは非常に重要なマテリアリティの見直しを行いました。その中身をより詳細に、サステナビリティ担当役員である矢野から、ご説明させていただきたいと思います。

その後、今回のマテリアリティとも非常に関連性の高い、社会課題として私どもが重視する二つのテーマに関して、それぞれ藤原および山口から、個別テーマについてご紹介をさせていただければと思います。

では、私から、中外製薬におけるサステナビリティを軸とした価値創造ということで、全体像について、構造についてお話をさせていただければと思います。

サステナビリティ説明会の位置づけ

毎年サステナビリティ面の進化に向けテーマを設計、昨年から「ESG説明会」から名称も変更



	IBI 21 スタート	前年順位 医薬品セクターでの順位	サステナビリティ面の課題	説明会のテーマ設定
2019 第1回		—	全社的な優先順位明確化 → 評価・課題抽出を目的	・ ESGの全体像 (全般的・汎用的内容でスタート)
2020 第2回		DJSI 7位	ESG先進企業を目指す → 課題項目のグローバル水準引き上げ	・ ESG面の戦略・計画 (投資家ヒアリングからテーマ設置)
2021 第3回	TOPi 2030 スタート	DJSI 3位	経営戦略としてESGの先鋭化 → 課題対応と中長期的取り組みの強化	・ 経営戦略としてのESG (独自テーマの設定)
2022 第4回		DJSI 3位	ロールモデルを志向 → 社会の変化を先取りした対応	・ ESGの進化と対話促進 (対話に資するテーマ設定)
2023 第5回		DJSI 1位	サステナビリティにスコープを拡充 → 価値創造モデルを再構築	・ 成長戦略とサステナビリティ課題 (サステナビリティ説明会に改称)
2024 第6回	TOPi 2030 精緻化	DJSI 2位	サステナビリティ経営の進化 → マテリアリティの見直し	・ マテリアリティの見直しを基点に サステナビリティ観点の課題共有

5

中外製薬におけるサステナビリティを軸とした価値構造という、全体感に関するトピックになります。

最初に、説明会の位置づけですが、私どもは説明会というものを過去6回ほどやっております。これまでも私どもは、その時々において重要と考えるサステナビリティの課題を踏まえて、テーマ設

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



定をして、説明会を行っておりました。前回から、名前も ESG 説明会ではなく、サステナビリティという形でスコープを広げ、名称変更をしております。

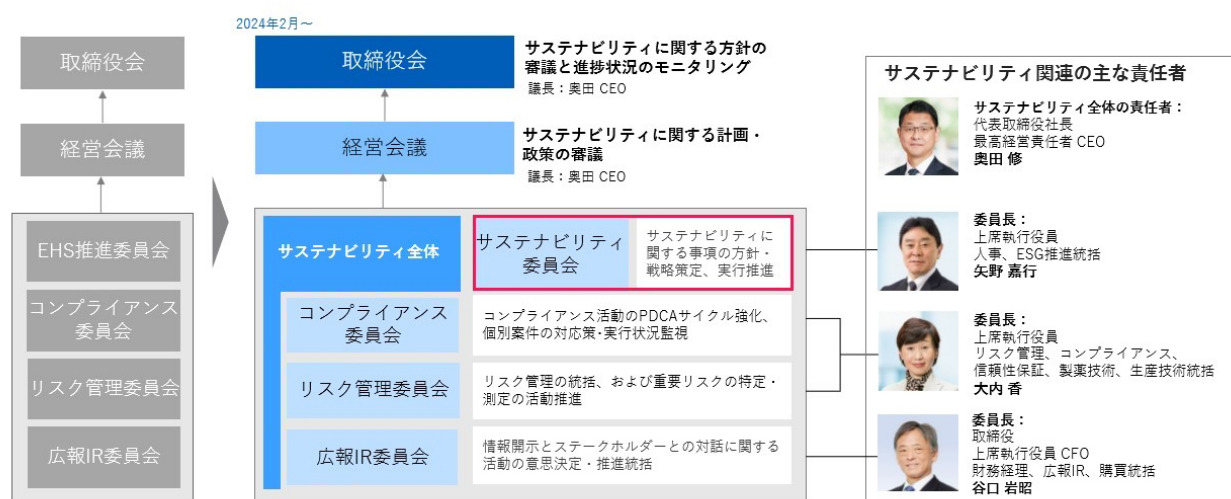
今回、私どもとしては、このサステナビリティの考え方を経営の基本方針と戦略に明文化し、先ほど申し上げたように、個別のマテリアリティの見直しを行いました。これからはこれを起点に、課題、注力事項の対話を皆様と、いろんなステークホルダーの方と行っていきます。

このサステナビリティ説明会、今回、名前もそういう形で前回から変えましたが、その位置づけについて、あらためてお話をしております。

サステナビリティに関する推進体制 -経営専門委員会の見直し-



サステナビリティ経営の強化に向け、機能集約と組織横断活動を促進する体制に移行



6

去年、私どもは経営体制の変更がございました。ここにも書きましたが、特にサステナビリティ関係の推進体制という意味では、これまであった EHS 推進委員会、これを発展解消する形で、名前も新たにサステナビリティ委員会という形で、ここにおります矢野が委員長を務め、この問題について包括的に、深く、広く社内で議論を進める形を整えています。まさに経営専門委員会の一つとして、この推進体制をご理解いただければと思います。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



基本方針・トップイノベーター

今般、サステナビリティの考え方を経営の基本方針と戦略に明文化



【経営の基本方針】

私たちは、サステナビリティを事業活動の中心に据えて社会課題の解決をリードし、その活動を通じて創出される価値をさまざまなステークホルダーと共有し、社会と共に発展する「**共有価値の創造**」を経営の基本方針とします。

私たちの掲げるミッションは「革新的な医薬品とサービスの提供を通じて新しい価値を創造し、世界の医療と人々の健康に貢献すること」です。そのミッションに基づき、私たちだからこそ生み出せるイノベーションで、「**患者中心の高度で持続可能な医療を実現すること**」によって共有価値を創造します。

【2030年トップイノベーター像】



世界の患者さんが期待する

世界最高水準の創薬力を有し、世界中の患者さんが「中外なら必ず新たな治療法を生み出してくれる」と期待する



世界の人財とプレイヤーを惹きつける

世界中の情熱ある人財を惹きつけ、ヘルスケアにかかわる世界中のプレイヤーが「中外と組めば新しい何かを生み出せる」と想起する



世界のロールモデル

サステナビリティを事業活動の中心に据え、社会課題解決をリードする企業として世界のロールモデルになっている

7

次のページです。ここに私どもはまさに、先ほど申しあげましたように、経営の基本方針を今回新しく見直したわけです。その中で、ここに青字でも書きましたが、サステナビリティを事業活動の中心に据えて私どもとしては経営に当たっていくと、かなり明確に打ち出しております。

当社の事業活動は、そもそも社会課題解決に直結しているわけです。これがすなわちサステナビリティの一丁目一番地にはなるわけですが、そういう意味でも、今回、サステナビリティというものを事業活動の中心に据えてという位置づけを明確にしたと、ご理解いただければと思います。

先ほど触れました、経営専門委員会の中でのサステナビリティ委員会を中心に、あらためてサステナビリティのあり方や戦略というものを議論しました。その内容については、経営会議、取締役会でも当然取り上げて、いろんな形で議論を深めてまいりました。

そういう中で、こういう形で今回明文化もして、さらに言うと、マテリアリティの見直しを行ったわけではあります。この全体の方向性については、今年の第2クォーター、7月の決算説明会においても、私どもの2030年に向けた戦略でありますTOP I 2030という戦略の精緻化という形で、いろんな中身のご紹介をしました。その中でも、触れさせてはいただいておりますが、その個別具体的なマテリアリティの見直し、その結果、こういったものについて、きょうこの場でお話しできるような状況にもなりましたので、詳細にご説明をさせていただきたいと考えております。

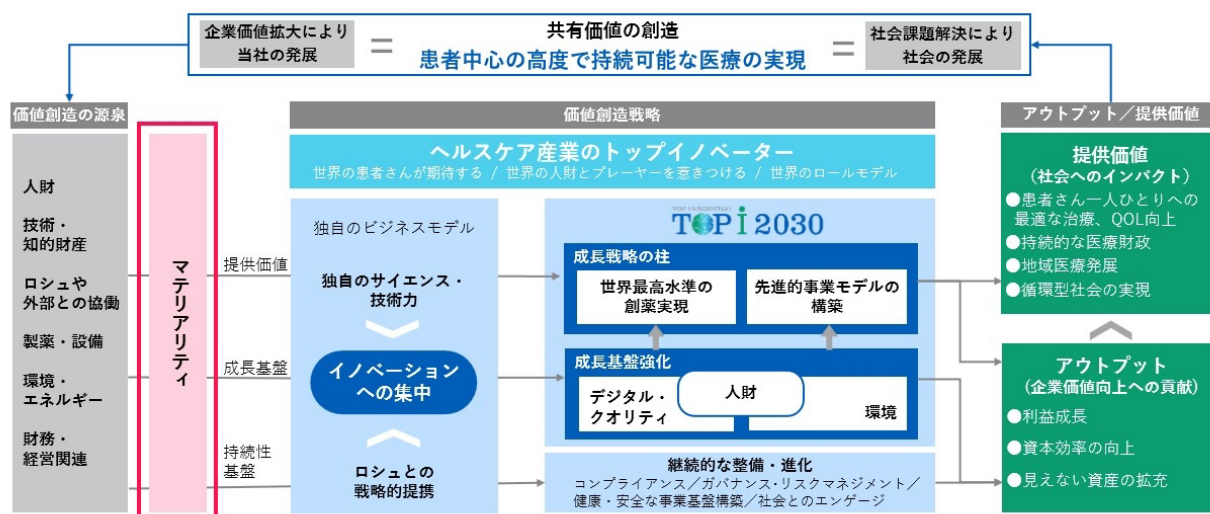
サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



従来の価値創造モデル

マテリアリティをもとにした、価値創造戦略を通じ共有価値を創造するプロセス



8

マテリアリティの細かい見直した内容に入る前に、1回、私どもの価値創造モデルというものを振り返ってみたいと思います。価値創造モデル、これはもう数年たっておりますが、私どもとしては時代を超えて普遍的な価値創造モデルだと認識をしております。

一番左のマテリアリティ、こういったものを出発点にしながら、私どもの経営戦略全般の中でこれが昇華し、具体的なアウトプット、提供価値として一番右の流れにしていくという、この一連のストーリー、これは非常に重要な私どもの経営の根幹をなすモデルでございまして、これまでも十分皆さんにもご説明してまいりましたが、重要な論点、出発点だと思います。

ただ、マテリアリティからアウトプットまでのつながりが若干長く、かつ複雑で分かりにくい側面もあったかなという印象を持っております。今回、その辺にもメスを入れ、このモデル自体も後でご紹介しますが、内容を刷新しております。

今触れました、まさにマテリアリティ、一番の起点は、一番左側にあるこのマテリアリティです。これについて今回見直しを行ったわけですが。ここに書きましたとおり、背景としては、やはり外部の環境変化です。5年、6年たち、そういう中で、私どもとしてもさらなる分析評価の精度向上が必要で、運用面で現場の活動の加速につなげていくということです。こういったものがより大事になるだろうなと。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



要は、事業現場にどう落とし込んでいくかです。ここがやはり4～5年たって見えてきた課題もあり。再整理をするタイミングだろうということでマテリアリティの見直しを行ったということになります。

マテリアリティ見直しの背景

マテリアリティを価値創造の軸に設定し事業活動の進化を図る



マテリアリティに関する課題

策定

分析と評価の精度向上

- ・ 外部ステークホルダーの声をこれまで以上に取り入れる必要性
- ・ 社会・環境に与える機会／リスクを明確化

運用

現場の活動を加速

- ・ マテリアリティを基点に全社的な活動を整合
- ・ マテリアリティへの社内認知を高め、現場レベルの活動を加速

評価・見直し

戦略KPIとの整理

- ・ マテリアリティと戦略KPI、非財務指標の関連性をより分かりやすく整理
- ・ ERMと統合し毎年検証

社会・資本市場の変化

- ・ CSRD (ESRS) やISSB (SSBJ) など情報開示基準が進展
- ・ マテリアリティ開示充実への期待の高まり

サステナビリティを含む経営上の重要な課題を整理し
方針を考えるうえでの基軸(重要な要素)として、マテリアリティを位置づけ

9

マテリアリティのまず作成のプロセスです。

策定、運用、評価・見直しという、PDCA みたいなものですが、これを今回も社内で走らせるプロセスを行ったということになります。中身については、また後ほど矢野からも触れますが、取りあえず次のページで、さっき言いました価値創造モデルですね。今回新しく整理した内容です。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



新たな価値創造モデル

マテリアリティを基軸として、共有価値を創造するプロセス



10

根幹、大きく変わってはいませんが、左にまず起点がマテリアリティにあり、それがどう提供する価値、創出する価値につながっていくかという構造は変えていないんですが。今回、マテリアリティについては16個に集約、時代の変化も踏まえて整理、集約をし、それがどう提供する価値につながっていくかを、よりダイレクトに、直接的に結び付くような形のモデルを作成しました。

今回作成したこのマテリアリティは16個ありますが、大きく三つのCでくくると私どもとしては考えています。一つはChallengeです。まさに社会に対してどういう難しい課題をわれわれとして見据えて、Challengeをしていくかという話。

あとは、Co-creationです。これは共創でございます。これは私どもの事業パートナーであるロシュも含めて、いろんなパートナーの方たちと一緒にCo-creation、共創していくかという話。

あとは、Commitmentsです。どれだけ私どもとしては会社として、今回、経営戦略としてしっかり推進していくんだというCommitments、こういった要素に多分分かれてくる部分もあるだろうなど。

そんな三つの軸に沿って、価値創造を進め、アウトプット、社会へのインパクトとなる提供価値を果たしていくと、こんなことを考えているわけでございます。今回、このように新しくした価値創造モデルをぜひご留意、ご記憶いただければありがたいと思います。

ただ、私どもとしてはTOPi 2030という、2030年に向け、このヘルスケア産業のトップイノベーターになるというこの軸は、先般の第2四半期の決算発表のときにもお話ししたとおり、ここは

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



軸として変えずに、ここはもう一番大事な経営のメッセージとして引き続きやっていくということ
でございます。

その中でマテリアリティというものを、経営戦略、事業の中心に置き、そこが起点となって事業戦
略が推進されていくという、そういった位置づけを明確化しているということになります。

新マテリアリティ

共有価値の創造に向け、よりマテリアルな16項目に集約



*下線部分は従来のマテリアリティから大きく変更があった部分

従来のマテリアリティ項目	
1 革新的な医薬品とサービスの創出	14 ダイバーシティ & インクルージョン
2 患者ソリューション提供	15 従業員の健康と安全
3 保健医療アクセス	16 サプライチェーンマネジメント
4 公正な価格	17 コーポレート・ガバナンス
5 製品の品質保証と安定供給	18 リスクマネジメント
6 医薬品の副作用マネジメント	19 コンプライアンス
7 臨床試験被験者の安全性	20 公正なマーケティング
8 社会貢献活動	21 行動規範
9 情報開示と対話	22 公正な取引
10 個人情報保護・情報セキュリティ	23 気候変動対策 (エネルギーなど)
11 人権	24 循環型資源利用 (水、廃棄物など)
12 従業員の働きがい	25 生物多様性保全 (環境負荷低減)
13 従業員の能力開発	26 環境マネジメントシステム



新マテリアリティ項目	
1 <u>独自の技術とサイエンスによる革新的な医薬品とサービスの創出</u>	
2 <u>個々の患者への最適なソリューション提供</u>	
3 保健医療へのアクセス	
4 <u>製品とサービスの品質保証と安定供給</u>	
5 <u>患者および臨床試験被験者の安全</u>	
6 <u>社会・コミュニティとの医療エコシステムの共創</u>	
7 <u>人財の育成と成長の支援</u>	
8 <u>ダイバーシティ・エクイティ&インクルージョン</u>	
9 <u>社員のウェルビーイング</u>	
10 <u>プライバシー保護とデジタルテクノロジーの責任ある利活用</u>	
11 人権の尊重	
12 <u>コーポレートガバナンスとステークホルダーエンゲージメント</u>	
13 倫理、コンプライアンスとリスクマネジメント	
14 気候変動・エネルギー対策	
15 資源の循環促進・適切な水管理	
16 生物多様性保全	

04
にて取り
組み紹介

03
にて取り
組み紹介

02
にて全体の概要紹介

11

続きまして、新しいマテリアリティ、今、私どもは整理集約をしたというお話がありましたが、今
回は新しく 16 個です。もともとある概念とかぶるものもありますし、そうでない新しいものも入
ってきました。ただ、より集約をすることによって、メッセージとしても分かりやすく、伝わりや
すく、より具体的な形でアクションを取れる、そんなような思いでこの 16 個の見直しをしたとい
うことになります。

以上が価値創造というところでのマテリアリティの見直し、これを包括的に今、ご説明をしたわけ
でございます。これから、より具体的な 16 個の内容について矢野からお話しし、さらに具体課題
としての二つのアイテムについて、藤原、山口からまたご説明を、さらにそこから展開をしていく
という、そんな形できょうは進めさせていただければと思います。

私からのご説明は以上でございます。どうもありがとうございました。

宮田：続きまして、マテリアリティ見直しの概要について、矢野よりご説明申し上げます。

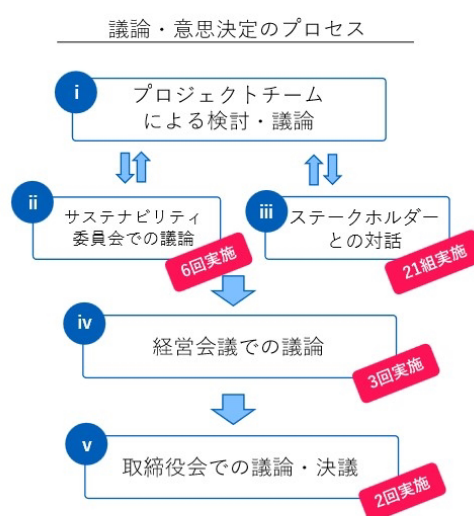
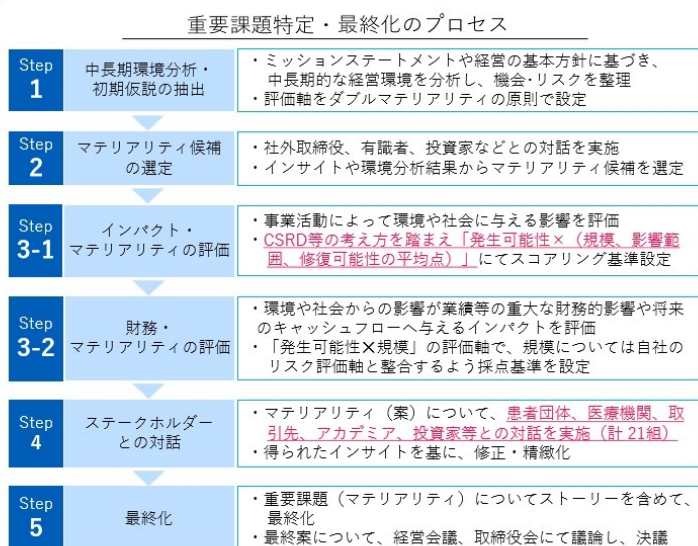
サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



マテリアリティの再策定プロセス

ダブルマテリアリティをベースに、精緻な分析とステークホルダーの観点を重視



13

矢野：あらためまして、人事、ESG 推進を統括しております、矢野と申します。先ほどお話がありましたように、サステナビリティ委員会の委員長も務めさせていただいております。

私からは、マテリアリティの見直しの概要ということでご紹介させていただきます。

まずはこちら、当社のマテリアリティは 2019 年に初めて作成してから 5 年が経過いたしました。その間、毎年点検、見直しを実施しておりますが、対外的にマテリアリティに求める要求、要件も変化しており、また、当社自身も 2021 年から TOP12030 という成長戦略を推進しており、こうした環境変化を踏まえまして、サステナビリティを含む経営上の重要な課題についてあらためて整理させていただきました。

マテリアリティの再策定に当たりましては、左側にございますように五つのステップを検討してまいりました。特に 2019 年の策定と大きく異なるのは、サステナビリティ開示基準の整備が進んだことを踏まえまして、マテリアリティのインパクト評価のスコアリングを精緻化いたしました。

また、医療関係者や患者団体をはじめ、より幅広く、そしてより多くの外部ステークホルダーの方々からお話をお伺いさせていただき、中外への期待や、当社が取り組むべき社会課題について、インサイトを抽出してまいりました。

結果的に、先ほどありましたように 60 のロングリストの候補から、最終的に 16 個のマテリアリティ、重要課題に絞り込みました。なお、右側のチャートにございますように、今般、策定に当たりましては、サステナビリティ委員会での議論を踏まえて、経営会議そして取締役会での審議を重

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



ね、特に取締役会では、中外ならではのストーリー性などの面についてご議論いただいて、今般、最終化いたしました。

マテリアリティ・ストーリー

Challenge, Co-creation, Commitmentsの3つの軸による価値創造のストーリーとして整理



14

先ほどの策定プロセスを経まして、16個の重要課題を当社のマテリアリティとして設定しております。当社の取り組むべき重要課題を、社員や社外のステークホルダーの皆様と共有しやすいストーリーとして、Challenge、Co-creation、そして Commitments という三つの軸で整理しております。

具体的には、私たち中外製薬は16個のマテリアリティ、これに積極的に取り組むことによって、Challengeとして、独自のサイエンスと技術力、新たな発想で革新的な医薬品とサービスの創出へ挑戦していくこと。

そして、Co-creationとしては、ロシュをはじめ、多様なパートナーと真に求められる新しい価値を共創していくこと。

そして Commitments として、持続可能な社会に向けて、ヘルスケアを中心とした社会課題解決に取り組み、誠実かつ先進的に行動していくこと。

こういうものを掲げまして、当社と社会の共有価値となる、患者中心の高度で持続可能な医療、この実現を目指してまいりたいと思っております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



16 項の左側にございますマテリアリティにつきましては、それぞれが連関しているわけでございますけれども、Challenge、Co-creation そして Commitments という三つの C という枠組みのストーリーを整理することで、外部のステークホルダーの皆様の理解と共感が得られるよう、さまざまな機会を通じまして今後展開してまいりたいと思っております。

少し具体的に Challenge、Co-creation そして Commitments についてご説明申し上げます。

3つの軸によるマテリアリティストーリー①

革新的な医薬品とサービスの創出へ挑戦する “Challenge”



15

一つ目の Challenge は、当社が取り組む社会課題の解決において特に重要なものであり、社会と共有価値を目指す当社の事業の中核をなすものでございます。

具体的に五つのマテリアリティ、独自の技術とサイエンスによる革新的な医薬品とサービスの創出、個々の患者様への最適なソリューション提供、保健医療へのアクセス、製品とサービスの品質保証と安定供給、患者および臨床試験被験者の安全と、こういう五つのマテリアリティに取り組み、いまだ治療法がない、治療満足度の低いアンメット・メディカル・ニーズに対して、当社が独自のサイエンスと技術力、新たな発想でイノベーションにこだわり、革新的な医薬品とサービスの創出に挑戦してまいります。

この患者中心で高度で持続可能な医療の実現に向けて、当社が果たすべき役割として、この Challenge の重要課題に取り組むことが、私たちにとっても極めて重要なことと考えておりまして、今回のマテリアリティ策定におけるステークホルダーの皆様との対話を通じて再認識した結果でございます。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



高度なサイエンス、独自の技術、クオリティへのこだわりなど、これまで中外製薬が大切にして培ってきたことをもとにして、これからも挑戦し続けるという決意を込めて、Challenge といたしました。

3つの軸によるマテリアリティストーリー②

多様なパートナーと新しい価値を共創する“Co-creation”



16

次の Co-creation でございます。ロシュをはじめ、多様なパートナーと真に求められている新しい価値を共創することと定義しております。当社の Challenge としては先ほど述べたとおりでございますけれども、現代の医療課題、創薬の難易度は、当社だけでは解決できるような容易なものではなくなっております。

私たちが目指すのは、単に治療薬を生み出すことだけではなく、その提供を通じて、顧客、患者さんにとって新しい価値を生み出すことであると。社会・コミュニティとの医療エコシステムの共創、このようなマテリアリティにありますように、当社の価値観や目指す方向性に共感をいただいている方々と共に手を取り合い、社会課題解決に向けて共創していくことを考えております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



3つの軸によるマテリアリティストーリー③

ヘルスケアを中心とした社会課題の解決に取り組む“Commitments”



17

三つ目の軸になるのが、Commitments でございます。持続可能な社会の実現に向けて私たちがコミットすることとなります。持続可能性は世界的なアジェンダでございまして、ビジネスにおいても最重要課題となります。

私たちは、サステナビリティを中心に据えた事業活動を通して、人権、倫理、地球環境対策などのマテリアリティにも積極的に取り組み、持続可能な社会に向けて、ヘルスケアを中心とした社会課題の解決に取り組み、誠実かつ先進的に行動していきたいと考えております。

これら左側でございます16個、今回あらためて整理しました。この16個のマテリアリティと三つのC、これを通じて、患者中心の高度で持続可能な医療の実現を目指してまいりたいと思っております。

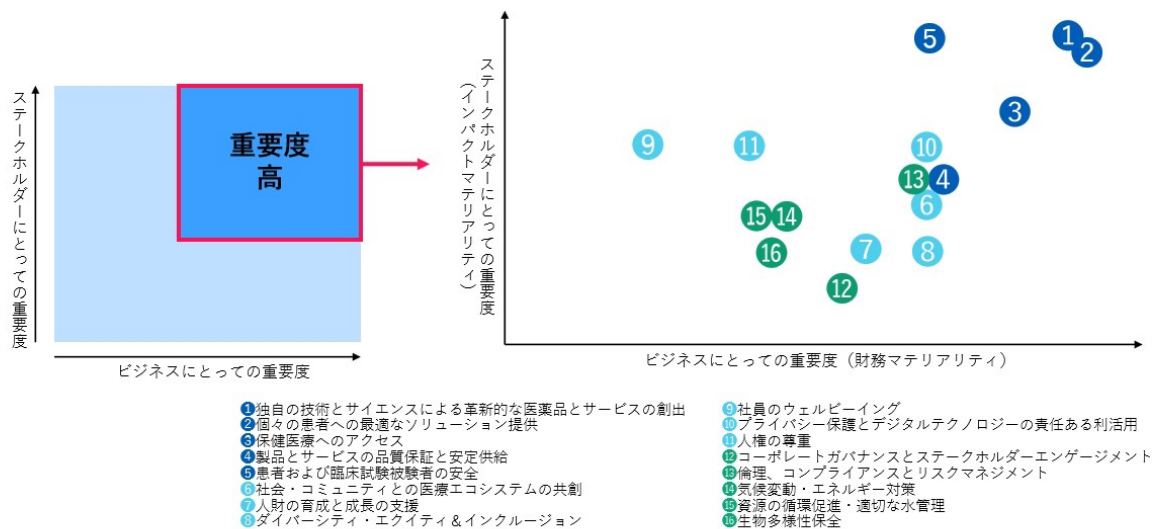
サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



マテリアリティ・マトリクス

ダブルマテリアリティの考えのもとインパクト評価を行いマッピング



18

次のスライドは、マテリアリティ・マトリクスということになります。

マテリアリティの重要度については、ダブルマテリアリティの原則に基づいてインパクト評価を実施いたしまして、企業が社会や環境に対して与える影響の軸と社会・環境が企業に与える影響の両面で機会とリスクを分析してマトリクスにマッピングしております。

このマテリアリティで抽出されている重要課題というのは、いずれも重要度の高いものでございますが、先ほどご説明したように、Challengeとして特定している五つのマテリアリティ、ここでは1番から5番になります。濃い青で記載されておりますが、この五つマテリアリティは、やはり当社にとっても重要なテーマでございまして、社会と当社の共有価値創造として、中心的な位置づけとなっております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



マテリアリティの定義

マテリアリティについての当社の考え方・方向性を定義として設定



マテリアリティとして、当社が
取り組むべき課題を端的に表現

マテリアリティについて、当社の目指す方
向性を踏まえて、意味合いを具体的に表現

#	マテリアリティ項目	定義
(例) ※すべてのマテリアリティの定義は、Appendixに掲載		
2	個々の患者への最適なソリューション提供	患者さんにとっての価値を高めるエビデンスの創出と、個々の患者さんや医療現場の多様なニーズに応えるソリューションの提供に継続的に取り組み、これを強化・高度化させる。 患者さんやご家族、医療関係者など、医療に関わるステークホルダーと共に、一人ひとりに最適で真の価値向上をもたらす医療の提供に貢献する。
6	社会・コミュニティとの医療エコシステムの共創	患者中心の持続可能な医療の基盤を支えると共に、健康な社会を広げていくための取り組みを進めるべく、自社だけでは解決できない医療に関する社会課題に対して、患者団体・社会・コミュニティや政府・行政など様々な主体と協働しながらコレクティブ・インパクトを生み出す。 それらを通じて、医療・ヘルスケアを支える堅牢な基盤・エコシステムの裾野を広げ、維持発展へ向けて、業界の旗振り役として貢献する。

19

次のページでは、マテリアリティの定義です。今回のマテリアリティの見直しにおきましては、選定だけではなくて、それぞれのマテリアリティについて定義を設定して、当社にとっての意味合いというものを明確にさせていただきます。

この定義の設定についても、冒頭でご説明した議論のプロセスのとおり、サステナビリティ委員会、あるいは取締役会で推敲、議論を重ねており、当社の思いが込められている表現になってございます。

全てのマテリアリティの定義は、この Appendix に掲載しておりますが、この後のパートでご紹介する二つのマテリアリティの定義について、少しこのスライドではお示ししております。

個々の患者さんへの最適なソリューション提供というマテリアリティ、2 番目でございますが、これを設定した意味合いでございます。患者様にとって価値を高め、ご家族、医療関係者などから多様なニーズに応える、そういうソリューションの提供に継続的に取り組み、一人ひとりに最適で、真の価値向上をもたらす医療の提供に貢献してまいりたいと思っております。

本説明会では、後ほど、患者さんへの PHC ソリューション、こういうテーマで具体例のお話ができればと思っております。

また、6 番と書いてある六つ目のマテリアリティが、社会・コミュニティとの医療エコシステムの共創というテーマにさせていただきます。このマテリアリティでは、従来の社会貢献という枠組みだけではなく、患者団体、社会、コミュニティや政府行政など、さまざまな主体と協働しながら、コレ

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



クティブインパクトを生み出すこと。患者中心の持続可能な医療の基盤の維持発展に向けて、業界の中でも旗振り役として貢献していきたいと考えております。

本説明会では、さまざまな主体と協働して課題解決を目指す、医療エコシステム共創の取り組みをご紹介します。と思っています。

マテリアリティと戦略・パフォーマンス指標

各部門が自部門・推進戦略に関するマテリアリティにコミット



	マテリアリティ項目	経営戦略上の主たる位置づけ*			関連パフォーマンス指標
		成長戦略	成長基盤強化	継続的推進	
Challenges	独自の技術とサイエンスによる革新的な医薬品とサービスの創出	○			・自社創製PC移行品目数 ・自社創製PoC取得品目数 ・P3試験移行数 ・申請/承認品目数 ・新製品発売・進出拡大数 ・自社創製品グローバル導出数 ・自社創製品グローバル上市数 ・研究実績論文・学会発表数 ・特許取得件数 ・自社創製プロジェクト数 ・従業員1人当たり営業利益 ・顧客満足度評価 ・研究開発費 ・設備投資額
	個々の患者への最適なソリューション提供	○			
	保健医療へのアクセス	○			
	製品とサービスの品質保証と安定供給	○			
	患者および臨床試験被験者の安全		○		
	社会・コミュニティとの医療エコシステムの共創		○		
Co-creation	人財の育成と成長の支援	○	○		・社員エンゲージメント指標 ・社員が活きる環境指標 ・高度専門人財の充足率 ・女性マネジャー比率 ・社内デジタル人財数
	ダイバーシティ・エクイティ&インクルージョン		○		
	社員のウェルビーイング		○	○	
	プライバシー保護とデジタルテクノロジーの責任ある利活用	○	○		
Commitments	人権の尊重			○	・Scope 1+2 CO₂排出量 ・Scope 3 CO₂排出量
	コーポレートガバナンスとステークホルダーエンゲージメント			○	
	倫理、コンプライアンスとリスクマネジメント		○	○	
	気候変動・エネルギー対策		○	○	
	資源の循環促進・適切な水管理		○	○	
	生物多様性保全		○	○	

* 成長戦略: 「TOP I 2030」の5つの改革①～⑤、成長基盤強化: 「TOP I 2030」5つの改革⑥および中長期サステナビリティ注力事項、継続的推進: 常に、全社・各部門で継続的な強化・進化に取り組む分野

20

このスライドでは、これらマテリアリティが経営戦略とどう関連してくるのか、それを整理したチャートでございます。表の中の成長戦略というのは、TOP I 2030 の五つの改革のうち、創薬、開発、製薬、バリューデリバリー、この四つの改革の戦略と連動してございます。

また、成長基盤強化、真ん中でございますけども、こちらも TOP I 2030 の五つの改革のうち、成長基盤で設定しているものでございまして、人的資本、リスクマネジメントや環境対策など、今後、サステナビリティに関する取り組みとしても注力すべき領域として設定してございます。

そして、最後の継続的推進、こちらは全ての事業活動を行う上で重要な課題でございまして、常に全社あるいは各部門で継続的に強化に取り組む領域として、三つの軸で分けてご説明しております。

一番右側に関連パフォーマンス指標として、KPI については、価値創造モデルの中でパフォーマンス指標、それからアウトプット指標、そしてアウトカムである提供価値に分類しておりますが、このパフォーマンス指標についても特に重視している指標をピックアップして、マテリアリティとの

サポート

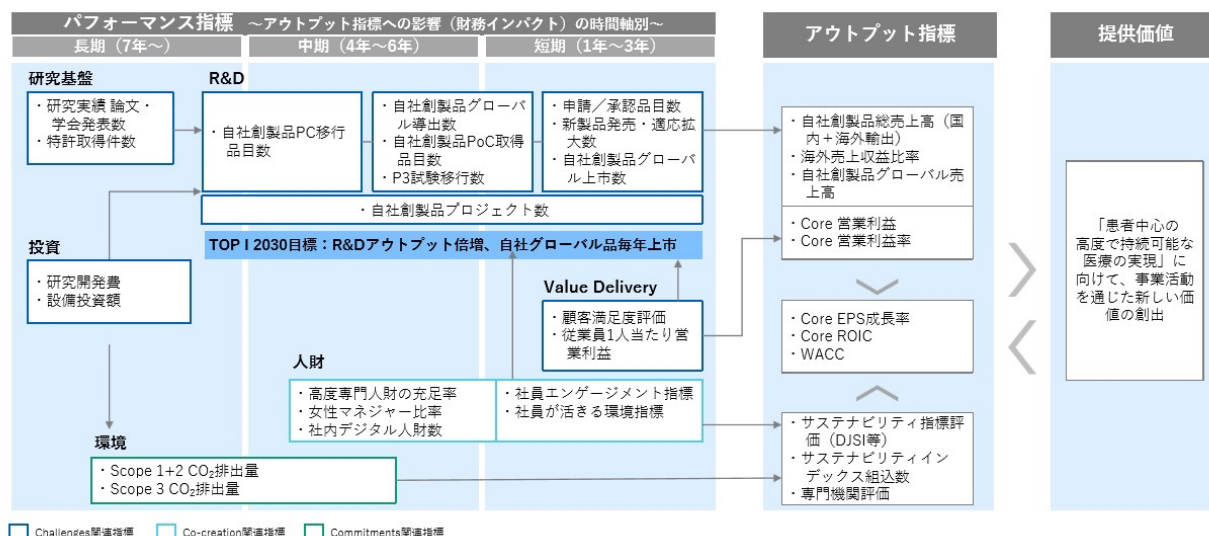
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



関連をお示ししております。引き続き、アニュアルレポート等でもこの KPI の進捗については開示を進めてまいりたいと思っております。

価値創造指標の関係性

財務インパクトへの時間軸をもとにパフォーマンス指標を整理



21

こちらは最後のスライドでございます。このスライドでは、マテリアリティと関連したパフォーマンス指標について、アウトプット指標やアウトカムである提供価値との関係性を、インパクトが現れる時間軸のもとで整理したものでございます。

左から、長期、中期、短期と記載されておりますが、インパクトに時間を要する研究基盤や投資、環境対策など長期なものから、短中長期でのパフォーマンスを示す自社創製品の PC 移行品目数ですとか、申請承認品目数など R&D 関連指標、それから高度専門人財充足率などの人財関連指標、顧客満足度などのバリューデリバリーの指標、こういうもののパフォーマンス指標とアウトプット指標、いわゆる経営目標に近いですが、売上高あるいは営業利益などのアウトプット指標との関係性を示しております。

R&D の各指標のパフォーマンスが TOP I 2030 の目標である R&D アウトプット倍増、自社グローバル品毎年上市、これを構成しておりまして、この目標を実現するには、中外にしか生み出せないイノベーションの連続的創出が非常に重要な鍵となっており、そのイノベーションの源泉となるのが、やはり人的資本、人財ということで、欠かすことができないと思っております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



そういう観点から、今般、People & Culture Report というものを作成しまして、皆様の机の上には配布していると思いますが、当社ならではの人財に対する取り組みですとか指標、進捗についておまとめしておりますので、ぜひご参考いただければと思っております。

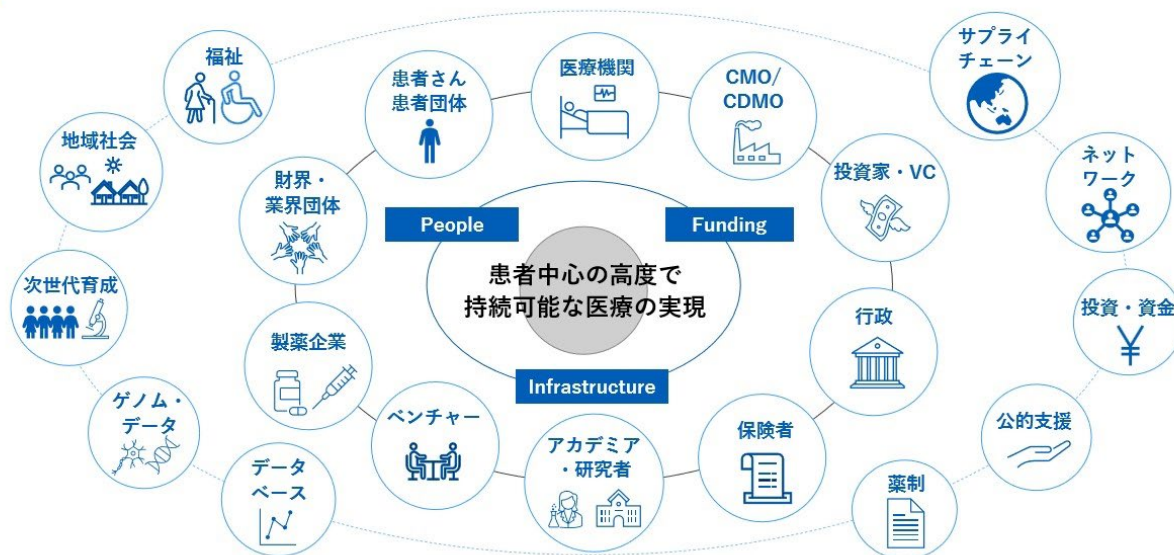
私のパートはこれで終わりにしたいと思います。ありがとうございました。

宮田：続きまして、藤原より、医療エコシステムの共創についてご説明申し上げます。冒頭少し静止いたしますので、画面キャプチャーをご希望の方はこの機会をご利用ください。それでは説明を始めさせていただきます。

社会・コミュニティとの医療エコシステムの共創



様々な主体と協働して医療・ヘルスケアの社会課題を解決し、患者中心の高度で持続可能な医療を実現する



26

藤原：渉外調査を担当しております、藤原でございます。私から、マテリアリティの具体的な一つのテーマといたしまして、医療エコシステムの共創につきましてご説明を申し上げます。

最初に、この医療エコシステムの中で、中外製薬が何を指すのかということでございます。冒頭の谷口のプレゼンテーションにありましたとおり、当社は経営の基本方針として、患者中心の高度で持続可能な医療の実現ということを掲げております。

当社の主たる事業である革新的な医薬品、サービスの創出というのは、この実現に直結をするものと捉えておりますけれども、それに加えて、ご覧のようなさまざまなステークホルダーを巻き込みながら、医療あるいはヘルスケアの社会課題を解決していく、いわゆるコレクティブインパクトを生み出していきたいと考えております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

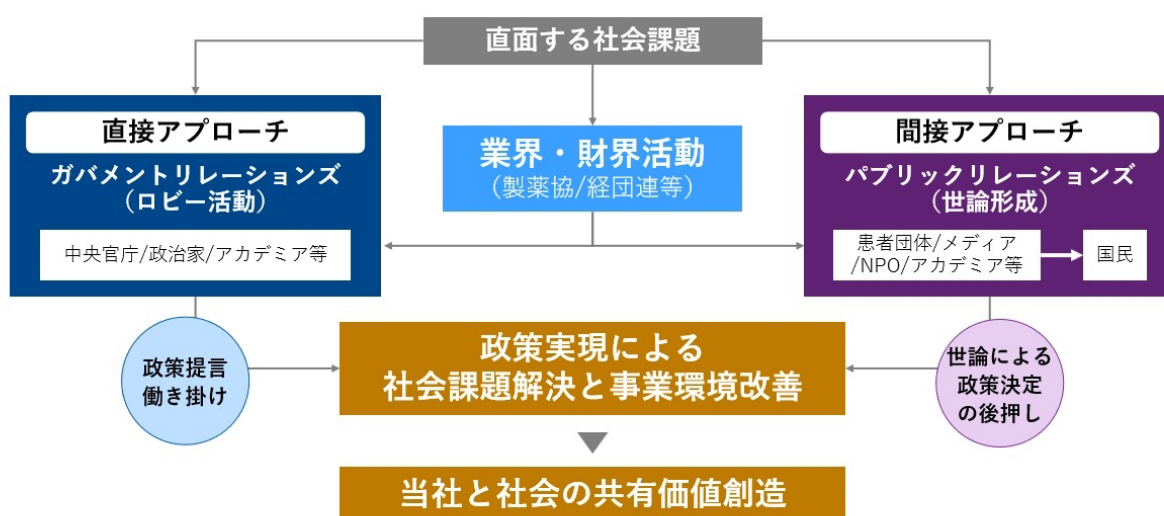


特に医薬品の最終的な消費者であります患者さんのお困りごとを何とかして解決したい。そうした思いを強く持っているところであります。中外はトッピノベーターを目指しております。こうした医療エコシステムの維持発展に向けても、業界をリードした取り組みを進めてまいりたいと考えております。

今日は、この中から私が担当しております渉外の機能といたしまして、政策的な活動を中心にご説明を申し上げたいと思います。

ステークホルダーとの協働による価値創造に向けて

直接・間接的アプローチの両輪で一体的に展開し、当社と社会の共有価値創造を目指す



27

こちらのスライドがステークホルダーとの協働のフレームワークをお示ししております。二つのアプローチで取り組みを進めております。まず左側、直接アプローチと書いてありますが、こちらは政策提言ですとか、ロビイングですとか、ポリシーメーカーに対して直接的に働きかけを行っていくものでございます。

一方で右側、間接アプローチと書いてありますが、こちらは世論形成ですとか、あるいは政策展開に対する理解を醸成するといったような形で、世論による政策決定の後押しをするような活動であります。

この二つを両輪として行うことによって、政策を実現して、社会課題の解決と当社の成長基盤の強化を図ってまいりたいと思っております。

サポート

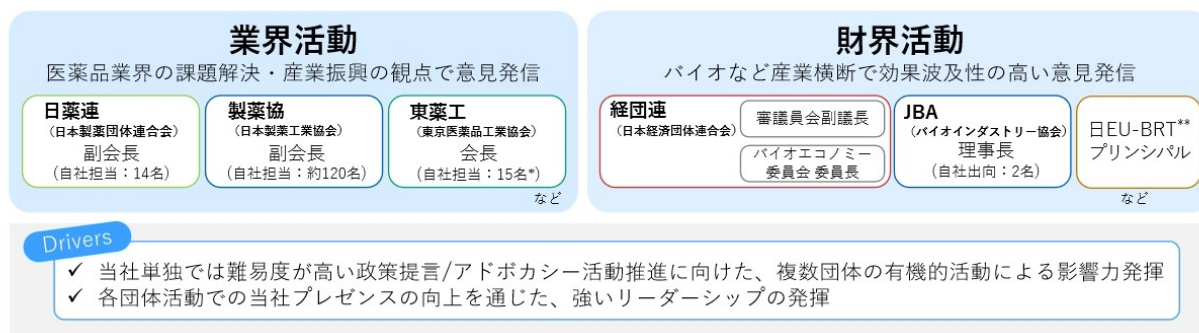
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



こうした活動を中外個社でも積極的に行っているわけでありますが、個社単独では解決が難しいレベルの社会課題が増えてきているということで、真ん中に記載の業界・財界活動の重要性が増してきていると捉えております。

共有価値創造に向けた当社の業界・財界活動

政策実現による社会課題解決と事業環境改善に向け、産業を超えてリーダーシップを発揮



Co-creationによる新しい価値創出を通じた、 複雑化する社会課題の解決へ

* 出向2名を含む

**BRT: Business Round Table. 当社は「ライフサイエンス/バイオテクノロジー/健康・福祉」を担当するWorking party-2をリード

28

業界・財界活動でございますけれども、当社は製薬の業界活動のみならず、経団連など財界活動においても積極的な役割を持って参画をしているというのが一つの特徴でございます。製薬業界がより強い影響力を発揮していく上では、経済界での製薬産業のプレゼンスを強化していくことが不可欠だろうと考えております。

左側は業界活動と記載がありますが、こちらは研究開発型の製薬企業の集まりである製薬協の活動が中心となってまいります。現在、社長の奥田が副会長を務めておりますけれども、中外では120名の従業員が、この製薬協の活動に携わっておりまして、これは業界トップレベルではないかと考えております。

一方で、右側の財界活動でございます。こちらは経団連の副議長会社ということで、バイオの領域など、当社がこれまでに築いてきた強みというものを活かしつつも、産業の枠を超えて、経済界としてイノベーションを生み出していく、そうした環境整備に向けた活動にも取り組んでいるところでございます。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



事例①：BX（バイオトランスフォーメーション）



「バイオの中外」として、医療産業の枠を超えた連携で自国バイオコミュニティ構築実現へ寄与

バイオテクノロジーの可能性

- ✓ ゲノム解読・編集技術の革新とIT/AI技術の浸透で、**生物資源を使った新たなモノづくりの可能性**が拡大
- ✓ その適用範囲は広大で、環境・資源問題等の**社会課題解決と、持続可能な成長産業を両輪で実現可能**
- ✓ 米中始め、**世界各国が国家戦略としてBXに取り組む、国際競争も熾烈化へ**



財界活動を通じたバイオ産業振興支援例（経団連BE委）



※ 「BX戦略—BX for Sustainable Future（2023年3月）」、
「BX実現のための重要施策（2024年4月）」の2提言を、
内閣府「バイオエコノミー戦略（2024年6月）」発出に合わせて公表

写真提供 © Keidanren

29

では、ここから社外とのステークホルダーとの共創の事例として三つご紹介をさせていただきたい
と思います。

まず一つ目が、バイオトランスフォーメーションの活動でございます。まず、私たちの問題意識と
いたしましては、左側に記載しておりますけれども、このバイオテクノロジーは健康・医療のみな
らず、地球環境、それから食料・資源の問題など、幅広い社会課題の解決につながるということと
ともに、新しい産業を生み出すことで日本経済の成長にも寄与するポテンシャルがあると捉えてお
ります。

一方で、日本は海外に比べて大きく出遅れていたということが、これは官民共通の問題意識でござ
いました。例えばアメリカでは、2022年にバイデン政府がバイオ戦略の大統領令というものを発
出しておりますけれども、将来バイオの市場が4,000兆円になるという予測を立てて、集中的に、
戦略的に投資をしているという状況でございます。

そうした中、当社は経団連のバイオエコノミー委員会の委員長会社ということで参画をしておりま
す。現在、この委員会には100社を超える会員企業が参加をしております、産業界の注目も大
変高いわけでありまして。当社はそうした委員会に参加する企業と協働しながら、バイオベンチャー
ですとか、あるいは国内、国外のバイオコミュニティ、それから有識者の方々、また政府の方々と
の意見交換を重ねながら、経団連として二つの政策提言を取りまとめて公表をしております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

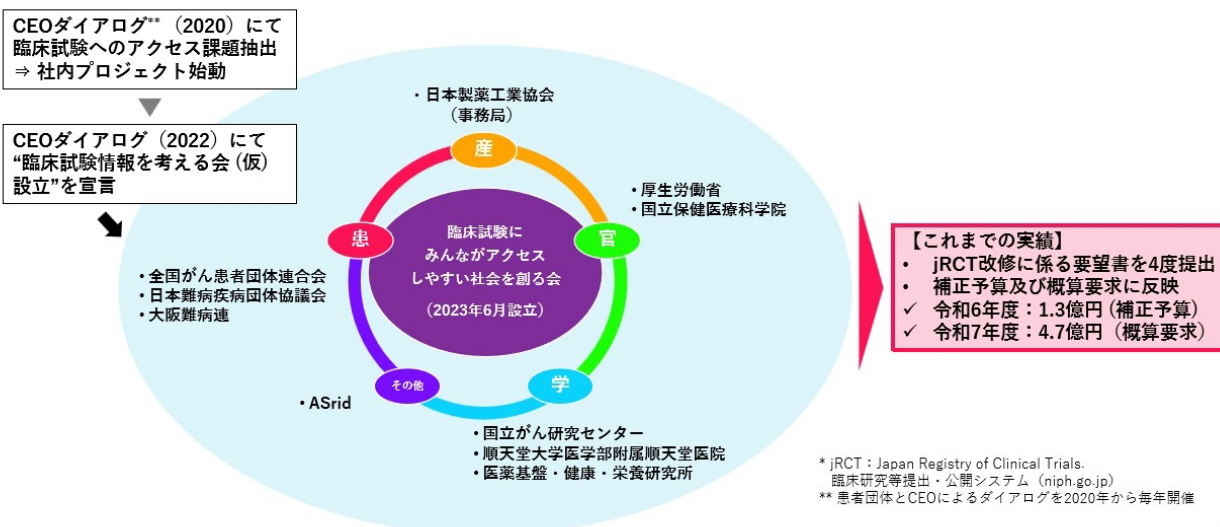


今年の6月には政府の内閣府からバイオエコノミー戦略というものが公表されておりますけれども、経団連の提言が反映をされておまして、より実効性の高い政府の戦略になっているのではないかと捉えております。

事例②：臨床試験にみんながアクセスしやすい社会を創る会



臨床試験アクセスに関する現場課題を吸い上げ、「産学官患」一体でjRCT*の改修実現へ



30

それから二つ目でございます。臨床試験にみんながアクセスしやすい社会を創る会の活動でございます。この活動のきっかけといたしましては、当社のCEOと患者団体とのダイアログの中で、ある患者さんから臨床試験情報についての問題提起がなされたということがきっかけとなっております。

具体的には、現在は治験に関する情報は医療関係者を通じて患者さんに提供されるということが大前提となっております。そうしますと、患者さんが治験というものを知らないまま、既存の治療を受けている。患者さんが治験に参加する機会を逃しているケースがたくさんあるというようなお話でございました。

これを受けまして、社内でプロジェクトをスタートさせまして、こうした課題感、さまざまなステークホルダーと共有する必要があるだろうということで、さまざまなステークホルダーに働きかけを行って、ワークショップを開催いたしました。そのワークショップに参加された方々が発起人となって、こちらに記載の、臨床試験にみんながアクセスしやすい社会を創る会というものが2023年6月に設立をされたということでございます。こちらは厚生労働省からもご参加をいただいているところであります。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



この創る会はかなり精力的な活動をされておりまして、これまでに jRCT という、臨床研究のデータベース、情報システムのようなものがありますけれども、その改修に関わる要望書を 4 度にわたって提出されたということで、結果として令和 6 年度の補正予算、それから令和 7 年度の概算要求に反映されたということで、これはまさに患者さんの声がさまざまなステークホルダーと協働することで、政策実現につながった事例ではないかと考えております。

事例③：患者さんの声を取り入れる活動 PHARMONY



課題解決のパートナーである患者さんの声を創薬研究～市販後のすべてのプロセスに反映

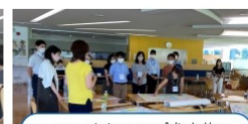


PHARMONYとは…
中外製薬が患者さん・ご家族の声を聞き、
相互理解を目指しながら、共有価値創造
に向けて取り組む活動の総称



- ・ 他社に先駆けて、あらゆるバリューチェーンで患者さんが抱える課題解決に向け、患者団体との協働を実施
- ・ 研究では3つのプロジェクトで患者団体との協働を通じ、患者さん視点の知見を取得

- ①ある検査値の慢性的な異常に対する治療薬の検討
- ②疾患Aにおける患者さんからみた有効性vs安全性の重要度の確認
- ③疾患Bにおける治療薬の剤形や投与頻度の影響の確認



31

三つ目でございます。三つ目は、PHARMONY の活動でございます。PHARMONY というのは、Patients、Pharma、Harmony を掛け合わせた造語でございます。創薬の研究のステージから市販後まで、全てのバリューチェーンにおいて、患者さんやご家族の声を取り入れようという社内の活動でございます。

特に中外は、この創薬研究の段階での協働に注力をしているというところに特徴がございます。既に三つの研究プロジェクトで患者さんの声を取り入れた創薬に取り組んでいるという状況であります。研究員にとっては新たな知見を得ることができるということできるとともに、使命感やモチベーションアップにもつながっているということでもあります。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



事例③：CHUGAI PHARMONY DAY 2024



PHARMONY活動を社内外に発信し拡げていく

- ✓ 開催日：2024年10月16日
- ✓ 参加者：患者団体の方々、報道関係者、中外製薬グループ社員
- ✓ 内 容：①患者さんの講演 ②患者団体との協働事例（5演題）紹介 ③患者団体とCEOによるダイアログ



① 患者さんの講演



② 社員による患者団体との協働事例紹介



③ 患者団体とCEOによるダイアログ

32

そして、今年の10月にはこうした PHARMONY の取り組みを社内、あるいは社外に共有する場といたしまして、CHUGAI PHARMONY DAY を開催いたしました。

当日は、患者さんのご講演に加えて、社員による患者団体との協働の事例の紹介、それから社長の奥田とのダイアログを開催いたしました。メディアの方々にもご参加をいただいて、社外にも発信をすることで、こうした活動が産業全体に広がっていくということを期待しているところであります。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



事例③：（参考）患者団体との協働 5演題の内容

あらゆるバリューチェーンから患者団体との協働事例がエントリー



演題	課題	期待・成果
研究 「創薬研究初期段階における患者視点のニーズの検証に向けた取り組み」	「ある物質Xの血中濃度の慢性的な異常」に対する患者さんと非当事者の見解の違い	- 当事者の潜在ニーズが存在することを示唆 - QOL評価項目として客観的指標の策定予定
製剤 「患者さんの声を聞き、想いを新たに“患者さん中心の製剤開発”に活かす～製剤研 Summer camp の取り組み～」	- 部員と患者さんの対話機会創出 - 製剤における潜在的ニーズの特定	- 全部員のモチベーションアップ - 使い易い製剤設計等、多数のアイディア創出
開発 「患者さんと共に進む臨床開発の歩み」	患者さんに向けた治験及び協働の意義における理解促進	- 患者さんに向けた「医薬品開発協働ガイド」の作成 - Thank you letterのブラッシュアップ
開発 「患者さん視点を取り入れた補償の在り方の改革」	デリケートな補償内容の適切な説明の確立	患者さんに寄り添った補償関連文書の作成
海外 「米国における子宮内膜症の患者支援団体との協働：Understanding the Unspoken Journey of Endometriosis」	以下に対する患者視点の探索 1) 医師の子宮内膜症への認知向上 2) 早期診断に向けた非侵襲的な診断法の確立 3) 対症療法（痛み止め）・手術以外の治療法	患者支援団体の知見を基に白書を作成予定

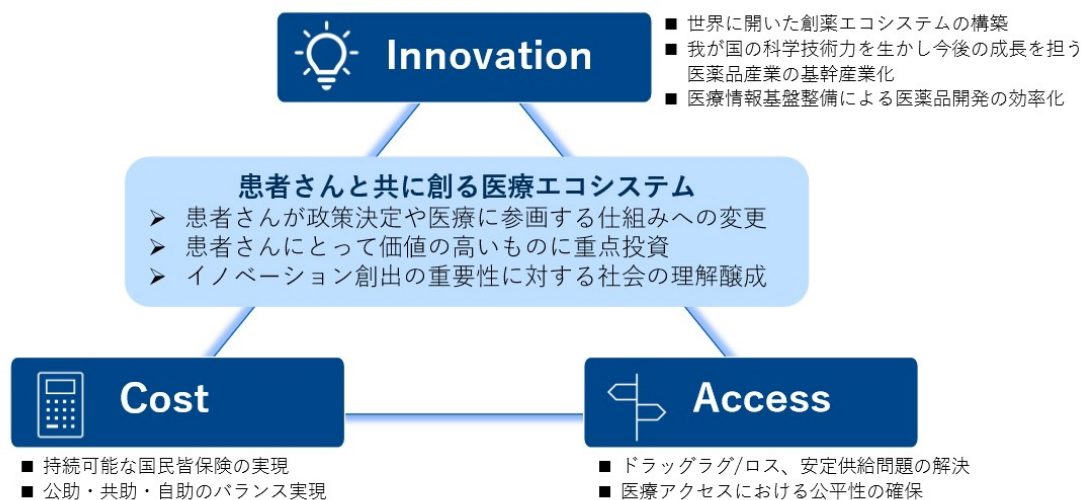
CHUGAI PHARMONY DAY 2024には23演題の応募あり

33

こちらはご参考まで、患者団体との協働として5演題の発表したタイトルでございます。

患者中心の高度で持続可能な医療実現に向けて

Innovation/Cost/Accessの3課題を同時解決し、医療エコシステムを維持発展させる



34

こちらは最後のスライドになります。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



中外製薬が目指す患者中心の高度で持続可能な医療の実現でございますけれども、これを言い換えますと、患者さんのアクセス、それから高度なイノベーション、そしてコストの問題、これをどうやって同時に実現していくのかという Challenge であると捉えております。

これらはトリレンマの関係にございまして、例えばイノベーションに全員がアクセスできるようになれば国のコストが膨らんでしまうと、一方で、国のコストを患者さんの負担にしまうと、今度は患者さんのアクセスが制限されてしまう。では、イノベーションの価格を下げればいいんじゃないかと。ただ、そういうことをすると研究開発への再投資ができなくなって、日本から将来イノベーションが生まれなくなってしまうという、こういう問題を抱えているわけでございます。

そうした中で、このトリレンマを解決する一つの策として、私たちは患者さんとともにつくる Co-creation が一つの切り口になるのではないかと考えております。具体的には、患者さんが医療に参画をしていただいて、それぞれの患者さん自身にとって最適な治療を選択してもらおうと。それによって無駄を省いていくということにつながると思いますし、二つ目に書いてありますのは、患者さんにとって価値の高い治療やサービスに重点的に投資をすることで、資源配分のメリハリをつけていくということ。それから、これらの前提としてイノベーションに対する社会の理解の醸成、また正しく理解いただくためのヘルスリテラシーの向上といったことも重要になるだろうと考えております。

本日紹介しました最初のバイオトランスフォーメーションの事例の中で、政策提言の中では、この国民理解の醸成ということを産業の枠を超えて、経済界として取り組もうというようなことを提言しているところでございます。

それから、二つ目に紹介した臨床試験情報へのアクセスの問題、こちらは患者さんが政策決定に参画された一例でございますし、また治験という形で、この治療の選択の幅を広げる、そういう取り組みでもございます。

最後の PHARMONY の事例につきましては、創薬の研究に患者さんの声を取り入れることで、患者さんにとって価値の高い医薬品の創出を目指すものという、そういう取り組みを行っているところであります。

最後に、中外製薬は、患者さんを価値創造のパートナーと位置づけております。産学官に患者さんを加えまして、多様なステークホルダーが対等なパートナーとして知恵を出し合いながら最適解を見つけていく、そういう場づくりにも今後も注力してまいりたいと思います。

ご説明は以上でございます。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



宮田：最後に山口より、PHC ソリューションへの挑戦についてご説明申し上げます。冒頭少し静止いたしますので、画面キャプチャーをご希望の方はこの機会をご利用ください。それでは説明を始めさせていただきます。

PHC (Personalized Healthcare) ソリューションの必要性

患者さんニーズが高度化する中、革新的医薬品の提供価値最大化がますます重要に



FMU : Foundation Medicine Unit, CGP: Comprehensive Genomic Profiling

36

山口：私、PHC ソリューションそれから事業開発、中外ベンチャーファンドの総括をしております、山口でございます。よろしくお願いいたします。

中外製薬では、本年4月、約70名の社員が所属します新しい組織、PHC ソリューションユニットを立ち上げました。デジタルの進展によりまして、世の中には多くのソリューションが生まれてきております。

中外の言うPHC ソリューションは、病態や治療効果を精緻に測定するデジタル医療機器やサービスとなります。マテリアリティの個々の患者さんへ最適なソリューションを提供するという目標に対して合致する取り組みでもございます。

私、ユニット長を務める立場から、設立の背景や目標についてご説明申し上げます。まず、経緯でございますが、2002年に中外製薬はロシュと戦略提携いたしまして、一般医薬や診断薬事業を売却し、医家向け医薬品に特化することで、革新的医薬の創出の提供に集中し、大きく成長してまいりました。

また、がんの分野では、ハーセプチンやアレセンサなどの分子標的薬を発売しまして、がんの個別化医療のパイオニアとしてこれを牽引してございます。また、2019年になりまして、包括的がん

サポート

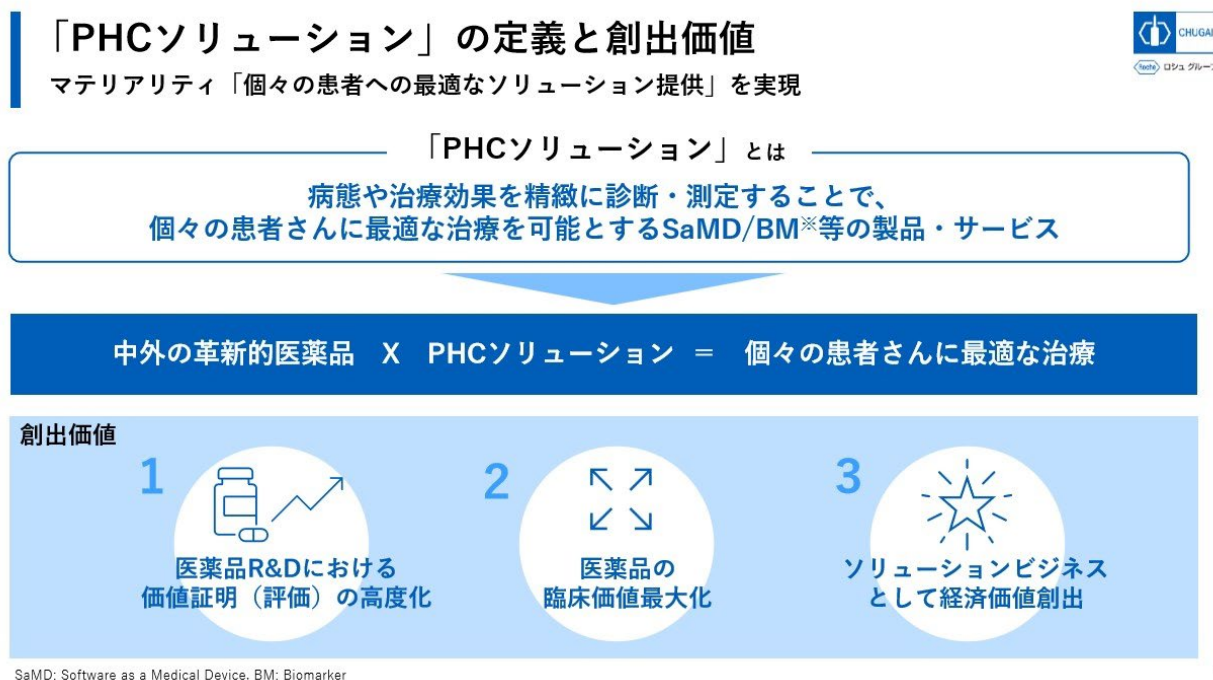
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



ゲノム診断、F1CDx をプログラム医療機器として承認取得しまして発売しております。今年発売 5 周年となりますが、売上高が 77 億円、1 万 9,000 検体の測定を見込むまでに成長している、がんゲノム医療を推進してございます。

また、成長戦略、TOP I 2030 におきましては、大規模データからインサイトを抽出するインサイトビジネスというものにも挑戦をしまいましたが、この中では自社医薬品に関わりますいくつかのソリューションプロジェクトが社内に立ち上がっております。

一方で、この PHC ソリューションに取り組んでいくには、医薬事業とは異なる専門性やビジネスモデルが必要になることも明らかになってまいりました。そこで、今年の 4 月に PHC ソリューションに特化したユニットを立ち上げまして、社内に分散しておりました活動を一つのユニットに集約することで、この先、PHC ソリューション事業に本格的に取り組んでいきたいと思っております。



37

あらためて、中外が定義いたします PHC ソリューションですが、病態や治療効果を精緻に測定することで、個々の患者さんに最適な治療をお届けする SaMD やバイオマーカー、こういったものの製品・サービスとしております。

中外がソリューションに取り組む理由でございますけれども、中外の革新的な医薬品に PHC ソリューションを掛け合わせることで、個々の患者さんに最適な治療が実現できると考えるからです。価値創出の源泉は三つ。一つは、医薬品の開発におきまして価値証明が高度化すること。二つ目

サポート

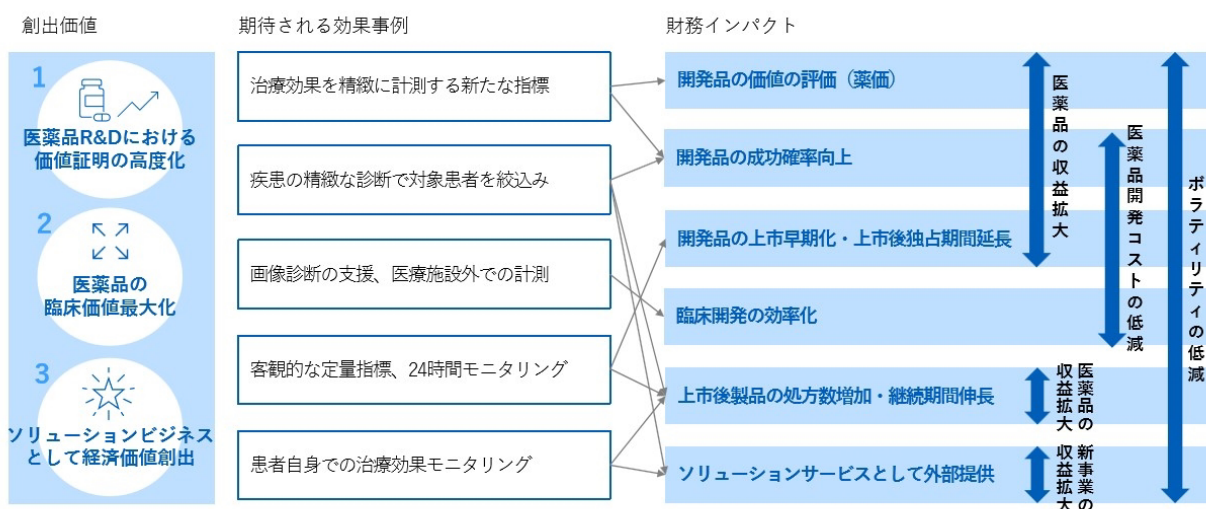
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

は、医薬品の臨床使用におきまして、治療効果が最大化されること。そして三つ目が、ソリューションそのものの収益となります。

一般に、ソリューションビジネスは非常にマネタイズが難しいという問題がございます。われわれは特にこの1と2で示しました医薬品のビジネスの価値を拡大していくことで、リターンを狙っていきたいと考えております。

PHCソリューションの財務インパクト

R&Dアウトプットと医薬品の価値最大化を加速



38

それでは、この三つの創出価値でございますが、ソリューションで期待される五つの効果と、その財務インパクトを表してみました。上から、ソリューションによりまして医薬品の治療効果を精緻に計測する新たなエンドポイント、指標が創出できましたら、開発品の価値が多面的かつ的確に評価できることとなります。

また、患者さんの疾患の状態を精緻に診断し、薬剤効果が期待できる患者さんに絞り込むことができれば、開発成功確率の向上などが期待できます。

画像の診断を支援しましたり、医療施設の外でも計測ができるようになれば、臨床試験は効率化します。また、これまでは患者さんの主観的な評価に頼っていた指標を客観的な定量指標に置き換えたり、あるいは24時間モニタリングができればデータの精度が向上します。これによりまして、臨床試験の期間が短縮されたり、規模が低減できます。そして上市が早期化し、独占期間が延長すると、そういったことを期待しているわけです。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



さらには、患者さんご自身が治療の効果を客観的にモニタリングできるようになりますと、服薬アドヒアランスが向上しまして、これにより処方が増加したり、あるいはソリューションそのものの収益も期待できると考えております。

これは全体的に見まして、ソリューションによります直接的な収益以上に、医薬品の収益の拡大、あるいは開発コストの低減、こういったものが大きな財務リターンにつながっていくと考えるところでございます。

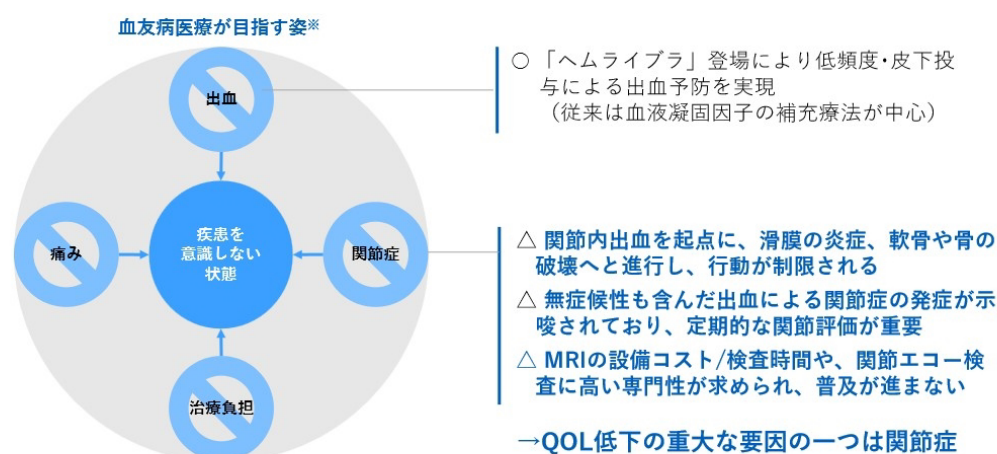
さて、ここまで非常にコンセプトの話が多うございましたが、実際に取り組んでおりますプロジェクトを二つ、ご紹介します。

事例 1: 血友病領域における関節診断支援ソリューション①

血友病患者さんのQOL向上のボトルネック



血友病治療において目指す姿と現状のアンメットニーズ



※Hermans C, Pierce GF. Towards achieving a haemophilia-free mind*をもとに当社作成

39

一つ目は、中外の主力領域である血友病となります。

血友病の治療の目標は、疾患を意識しない状態の達成と言われております。このためには、出血、関節症、治療負担、そして痛みの克服が主要な課題となります。出血につきましては、血液凝固因子の補充療法に加えまして、弊社製品ヘムライブラの登場で大きく改善しております。

特にヘムライブラは低頻度、皮下投与の抗体医薬であり、治療負担も大きく低減しております。一方、関節症はQOL低下の大きな要因と言われております。関節内に出血が起きますと、滑膜の炎症が惹起されまして、長期的には関節破壊が進行し、最終的に行動の制限にまで至ります。患者さんが気付かないような無症候性の出血も起きていると考えられておりまして、それによりまして関節症が発症し進行しているという示唆も得られているというような状態です。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

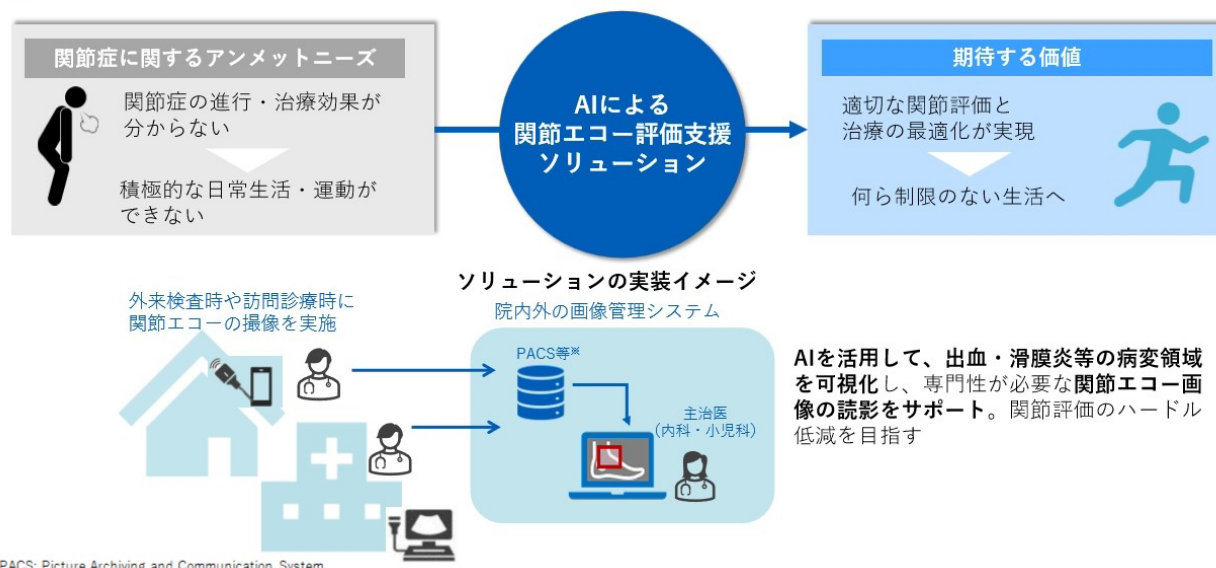


従いまして、定期的に関節を評価するというのは非常に重要であるのですが、一方、関節内出血の診断はMRIでは頻回に検査ができない。それから関節エコーは読影に高度の専門性が必要になりまして、ここに大きなアンメット・ニーズがあると考えております。

事例1:血友病領域における関節診断支援ソリューション②



関節エコー画像の読影を支援するソリューションを開発



40

そこで、日立製作所と共同で関節エコー画像における出血や滑膜炎の病変を可視化しまして、主治医の画像の読影を支援するAIアルゴリズムを開発いたしました。また、併せて外来や訪問診療でも実施可能なポータブルエコーというものもございますが、こちらで取得される画像にも、このアルゴリズムの応用を検討しております。

このソリューションが実用化できましたら、血友病の関節症の評価のハードルが低減いたしまして、頻回の診断が可能になるということになります。そうしますと、個々の患者さんの治療が最適化されるとともに、患者さんご自身も運動強度を調整するというようなことが可能になりまして、より望ましい生活が実現すると期待しております。

サポート

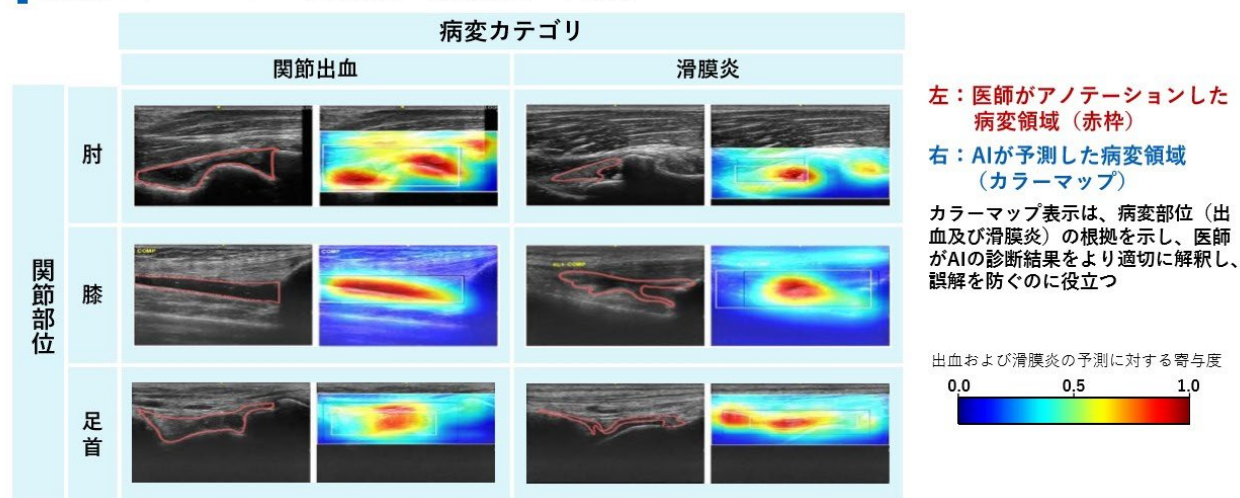
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



事例 1:血友病領域における関節診断支援ソリューション③



開発中ソリューションの実例紹介（関節病変の可視化）



臨床研究を通じたデータ取得とモデル構築により、関節エコー画像上で病変領域を表示することに成功

・ Artificial intelligence-assisted ultrasound imaging in hemophilia: research, development, and evaluation of hemarthrosis and synovial detection. Research and practice in thrombosis haemostasis. URL: [https://www.rpthjournal.org/article/S2475-0879\(24\)00128-6/fulltext](https://www.rpthjournal.org/article/S2475-0879(24)00128-6/fulltext)
 第46回日本血栓止血学会学術大会（2024年6月13日）
 55th ASH Annual Meeting and Exposition（2023年12月10日）

41

ここで、関節エコーの発表済み AI 病変評価の成果をお示しします。

上段から肘、膝、足首、この関節のエコー画像を並べておりまして、左側 2 枚が関節の出血、右側 2 枚が滑膜炎の評価となります。これは、おのこの 2 枚の写真の組み合わせの中で、左側の赤枠で囲った部分が専門医が判定した病変領域となり、右側のカラーマップが AI が予測した病変領域です。これは検出の精度が各関節ともおおむね 0.95 を超えているということで、非常に精度の高い AI アルゴリズムが完成しており、特許も出願を済ませております。

中外が実施しました観察研究で取得いたしました 3,435 枚の画像を用いまして、血友病診療に造詣の深い内科医 1 名と整形外科医 2 名が読影し、検討した結果の質の高いデータを学習データとして用いたことが成功要因の一つと考えております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



事例 2：子宮内膜症におけるソリューション

痛みの可視化／MRI画像診断支援事例



治療薬の開発に加え、適切な評価や早期診断・早期治療に資するソリューションを開発

子宮内膜症の現在の主な治療

- ・月経と排卵を止めるホルモン剤の投与
- ・外科的手術による切除

ホルモン療法とは異なるアプローチで、抗炎症作用による病態改善が期待できる子宮内膜症治療薬を開発中（抗IL-8リサイクリング抗体）

診断・治療方針決定におけるアンメットニーズの解決に向けて

現在の診断：

主観的な痛み評価

- ・主観的な評価で個人差もある
- ・臨床試験での有効性判定においてもばらつき

腹腔鏡による病変診断

- ・確定診断手法であり診断精度が高い
- ・診断手法としては、患者さんへの侵襲が高い

画像診断装置による病変診断

- ・低侵襲な評価手法であり、超音波診断・MRIが代表的
- ・術者の経験に依存して診断精度が変わる

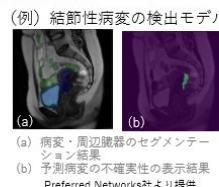
痛みの可視化ソリューション

- ・ウェアラブルデバイスdBM[®]
- ・客観的な評価・24時間モニタリングが可能
- ・精緻な痛みの評価により正確な症状の把握（モニタリング）



MRI画像診断支援ソリューション

- ・見落とし防止による、診断の早期化
- ・子宮内膜症の以下病変を検出する診断支援アルゴリズム
 - ①結節性病変
 - ②癒着病変
 - ③卵巣子宮内膜症性嚢胞
- ・早期の治療介入
 - 子宮内膜症症状抑制によるQOL改善
 - 不妊治療の早期開始による妊娠性の確保



dBM: Digital Biomarker

42

もう一つの事例でございますが、こちらは子宮内膜症におけますソリューションとなります。

中外製薬では、子宮内膜症の治療薬として、抗 IL-8 リサイクリング抗体、AMY109 を開発中でございます。AMY109 は IL-8 の阻害によりまして抗炎症作用を発揮させ、病態そのものを改善するというようなところの効果を期待しているところです。

さて、その子宮内膜症の診断ですが、まず患者さんが感じる痛みというものが主軸になってございまして、そこに腹腔鏡によります直接的な病変診断で確定診断が下りると。この腹腔鏡によります診断というのは非常に侵襲が高うございますので、通常は超音波や MRI の画像で診断をするということになりますが、いずれの方法もさまざまなアンメットニーズがあると考えております。

まず、痛みですけれども、患者さんが 1 から 10 のスケールのところにチェックを入れることで痛みを評価すると。これが臨床開発の指標にもなるわけですが。これをウェアラブルデバイスを用いて何とか定量化できないかというのが、私どもが米国の Biofourmis という会社と実施しているプロジェクトとなります。

ウェアラブルデバイスを持ってきたんですけれども、これは何の変哲もない腕時計のようなものですが、ここから心拍、皮膚温度、皮膚電位、それから 3 軸加速計、四つのセンサーを持ちまして、これで痛みの定量化を図ろうと、アルゴリズムをつくらうというようなプロジェクトになります。こちらは FDA の 510K の認証を得たようなデバイスとなっております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



成功いたしますと、これまでの主観的な評価から、客観的な定量評価が可能になるとともに、24時間モニタリングも可能になりますので、疾患の状態や薬剤効果の評価の精度が間違いなく向上するということです。

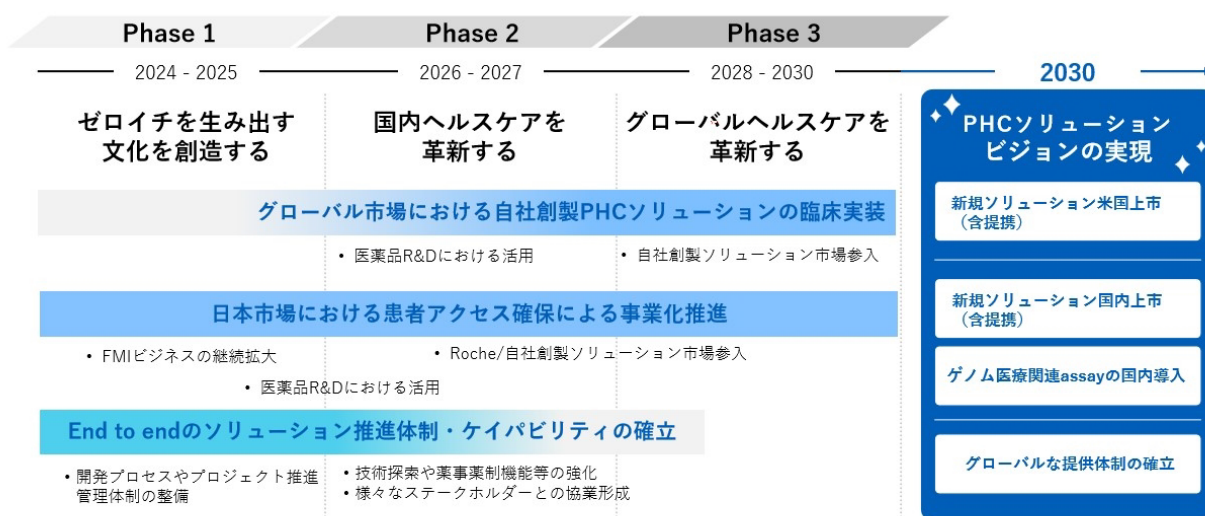
一方、画像診断は写真が小さくて恐縮ですが、こちらは AMY109 の開発試験で取得いたしました MRI 画像を用いまして、結節性病変や癒着病変を検出するアルゴリズムを、こちらは Preferred Networks 社と共同で開発しております。

現状では病変部位の位置の検出というようなところでプロジェクトは進行しておりますけれども、将来的には病変の重症度とか、さらには定量化というようなことを行っていく、それにより病態や治療効果を図っていきたいということです。

このように医薬品の開発進捗に合わせまして、ソリューションの開発に挑戦していく所存です。

2030年に向けたロードマップ

2030年までにグローバルな提供体制の確立、複数ソリューションの国内・米国上市を目指す



43

最後のスライドで、2030 年に向けたロードマップとなります。

スライド下段から説明していくことになりますけれども、まず、冒頭申しましたように、PHC ソリューションは医薬事業と異なりまして、推進管理体制の整備から、ケイパビリティの確立まで、こういったところの対応が現在足元では急務だと考えております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



特にソリューションとなりますと、その構成要素がセンシングデバイスとか、AI アルゴリズムというものになるんですけれども、こちらは専門性を持ちました企業やスタートアップと協業をしていく所存です。

一方で、中外製薬は革新的新薬の研究開発や販売で培った能力を基にしまして、ソリューションのニーズの特定や技術の探索、それからプロジェクトを推進し、ビジネススキームを構築していくと、こういったケイパビリティを強化して進めていきたいと思っています。

中段に日本市場と書いておりますけれども、日本市場では自社医薬品のソリューションを開発していくとともに、ロシュから導入した医薬品につきましては、ロシュが開発しております PHC ソリューション、こういうものがあればこちらを取り込んで日本で利用可能にしたいと考えております。

もちろん F1CDx、これもソリューションの一つと考えておりますけれども、これに関しても、さらにがんゲノム関連アッセイ、こういったものの製品拡大とか、新規アッセイの導入によりましてさらに事業を大きくしたいと考えております。

最後はグローバル市場では、特に医薬の市場規模の大きい米国あるいは EU を中心にしまして、自社医薬品に関わるソリューションを開発いたしまして、医薬の臨床開発、あるいは上市後に利用可能にしていきたいと考えております。

市場としましてはまだまだ黎明期というようなソリューション事業ではございます。アジャイルにプロジェクトを推進しまして、医薬を支える新たな事業に成長させまして、個々の患者様へ最適なソリューションを提供していきたいと考えております。

私からは以上でございます。

サポート

日本	050-5212-7790	米国	1-800-674-8375
フリーダイヤル	0120-966-744	メールアドレス	support@scriptsasias.com

質疑応答

宮田 [M]：これより質疑応答に移らせていただきます。質疑応答については、経営企画部長の小野澤、PHC ソリューション推進部長の飯島も同席いたしております。

大変恐れ入りますが、より多くの方にご質問いただくため、ご質問はお一人2問までとさせていただきます。ご協力をお願いいたします。

なお、ご質問内容の音声はプレゼンテーションとともに、後日、当社 Web サイトに掲載させていただきますのであらかじめご了承ください。

木村 [Q]：日経 BP、日経バイオテクの木村と申します。2点とのことですので、1点を藤原様にお伺いしたく、もう1点を山口様にお伺いできればと思います。

1点目ですけれども、患者様の声を取り入れる PHARMONY のところにつきまして、患者団体さんが大きい場合とかですと結構患者様にアプローチするのはそんなに難しくはないのかなと思うんですけれども、一方で患者さんが少ないとか、レアな患者様とか、患者団体があまりない、ほとんどないような状態の事例もあると聞いていまして。そういったケースではこういった形で患者様の声を拾い上げるか、工夫していらっしゃる点についてご教示いただけますか。

藤原 [A]：ご質問ありがとうございます。今ご指摘いただいた点は、私どもとしても一つの課題としては認識をしております。一つのやり方としては、患者さんへの調査みたいな形で行うという方法がございます。

あとは、全がん連ですとか、希少疾病の会とか、連合会のような患者会がありますので、そういうところにつきまして、弊社は開発のプロジェクトごとにペイシェント・エンゲージメント・リーダーという、患者さんとのコミュニケーションを担当するメンバーを開発のプロジェクトのチームにアサインをしております。そのメンバーが患者さんと日頃からコミュニケーションを取りながら、いろんなお困りごとを聞いてきて、社内のプロジェクトとして解決できるものはこちらで解決し、できないものは、例えば業界の活動に昇華したりとか、あるいは他のステークホルダーを巻き込んだりとか、そういう形で問題解決に取り組んでいるというのが今の状況でございます。

木村 [Q]：ありがとうございます。よく分かりました。2点目ですけれども、山口様にお伺いできればと思いますが。2030年に向けたロードマップのところで、がんゲノムが中心だと思いますけれども、ゲノム医療関連アッセイの国内導入で、製品の拡大ですとか新規アッセイの導入みたいな

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



ことをお話しいただいていたと思うんですけれども。具体的にどういったことを目指していくのか、詳細をお伺いできればと思います。

山口 [A]：ご質問ありがとうございます。まず、足元におきましては、F1CDx 等に伴います CDX 検査の品ぞろえを広げていくというようなところもありますし、この先 DNA だけでいいのかどうかという議論とか、あるいはがんの残存部分でのサーキュレーティング DNA のようなものを拾っていくようなモニタリングとか、他社さんでこの間、血液がんも出ておりましたけれども、そういったものに対する品ぞろえとか、そういったものをやっていきたいと思っております。

ただ一方で、ご案内のとおりかなり保険の制約も激しいとか、価格、診療報酬点数もかなり一律的に推移しているとか、そういったところの障害もありますので、そういった課題をつぶしながら、何より標準治療前と、そういった早い段階でアッセイが可能になるとか、環境のほうもやっていかないと駄目だと思っております。

木村 [M]：ありがとうございます。

成田 [Q]：日刊薬業の成田と申します。1 点ございまして。先月の選挙におきまして、かなり政府の体制も変わってきていたり、各党の力関係も変わってきている中で、御社だけではなく全体的なロビー活動のしやすさとか、あとは具体的に直近どのような活動に注力されているかなど、あらためて教えていただけますと幸いです。お願いいたします。

藤原 [M]：すみません、確認をさせてください。業界としてのロビー活動についての質問という、そういう理解でよろしいですか。

成田 [Q]：すみません。そうですね。御社が関わっていらっしゃる団体などがあると思うんですけれども、そちらのほうで動きがあれば教えていただきたいんですが。

藤原 [A]：先日の衆議院の選挙も受けてかなり大きく変わってくると、これから政権の運営も変わってくるといえることですが、われわれ製薬業界として一番お願いしていることは、例えば岸田前総理、7 月 30 日の創薬エコシステムサミットの中で、製薬産業が今後の成長を担う基幹産業だと述べていただいております。石破政権になった後も、そうした流れをしっかりと引き継いでいただいて、これまでの取り組みを引き続き推進していただきたいということを今お願いしている、そういう状況でございます。お答えになっていますか。

成田 [M]：大丈夫です。ありがとうございます。

兵庫 [Q]：三菱 UFJ 信託の兵庫と申します。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



まずご説明ありがとうございました。マテリアリティの見直しについて、今後はどのような頻度でやられようと考えているのかが1点と、もう一つは、実際マテリアリティを見直されて、KPIとひも付きされているということで、それぞれインパクトの大きさ等でマテリアリティの重要性を語っているページがあったかと思いますが。インパクトというところで言うと、ある程度定量化というところが進んでるのかどうか。落とし込みにくいものがありますし、御社のKPIというのでも必ずしも定量だけではないようなものもあろうかなと思いますが、この辺の定量というのをどのように落とし込まれているか、そこについてご解説いただけますでしょうか。

矢野 [A] : 矢野でございます。まず一つ、頻度でございますけれども、頻度については、最初につくったのが2019年ということで、4~5年単位というのは一つモニタリングで見ていくタイミングかなと思っております。もちろん議論の中で毎年見直しというのは考えているんですが、ただ現在はTOP I 2030と2030年の経営目標がございますので、成長戦略がございますので、それに合わせて変更があれば変えていくとは考えております。

それから、2点目のパフォーマンス指標と、いわゆるアウトプット指標、あるいはKPIとの関連ということでございますが、冒頭、資料の中でも申し上げましたように、TOP I 2030の一番大きな目標がR&Dアウトプット倍増、それから自社グローバル品、毎年上市という大きな、チャレンジングな目標を掲げております。

それを実現するに当たっては、ポートフォリオ等をどのように見えていくのかということでございますので、このR&D指標、自社創製品、いわゆる日本、中外から出される自社創製品の移行品目数ですとか、グローバル導出数、あるいはPoC取得品目数、こういうものを毎年開示することで、このアウトプット倍増あるいはグローバル品毎年上市につなげていく、そういうのをご説明できればなとは感じておりました。ご回答になりますか。

兵庫 [Q] : そこが恐らく最終的なゴールかと思いますが、結局このマテリアリティというのは、それを実現するためにいろいろひも付いているのかなと思ってまして。ここのマテリアリティのところをどのように動いているかどうかというのを評価するかどうかというのは、なかなか外部の人間からは見えづらいということですかね。最終的なアウトプットのものをできた、できないっていうことは、評価は当然できますが、そこに至るプロセスのところを外部の人間は評価するのはなかなか難しいでしょうか。

矢野 [A] : 一つは、今回マテリアリティの見直し、26から16個に変えて見直しを図ってまいりましたので、それに向けてマテリアリティに関する指標というのもこれから見直すことは考えており

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



ますので、その中でどのようにこのマテリアリティの進捗を皆様にお示しできるのかを検討できればなと思っています。

今まとめているのは、現在の既に表示している関連パフォーマンス指標を、新しいマテリアリティの中でどのように関連しているのかを本日はご説明させていただきましたので、引き続き、より新しいマテリアリティに合わせて KPI も検討してまいりたいと思っています。

谷口 [A] : 谷口です。若干追加でお話を差し上げようと思います。20 ページ目に、まさに関連パフォーマンス指標と、そのマテリアリティの項目というところがあります。この指標が 1 個 1 個ひも付いているわけではないんですが、何らかの形で影響を与えている、このマテリアリティの項目、個別の項目の達成度合いを示すのに、この指標というのが間接的にはここから読み取れる部分もあるのかなと、大きいブロックとしてはですね。

1 個 1 個が 1 対 1 対応でひも付いているわけではないのですが、ただこういった Challenge の革新的な医薬品とかサービスとか、こういったところは右の、まさに今矢野が言いましたが、PC 移行品とか、こういうところから結び付くと思いますし、人財の育成とか成長というところでは右にありますけれども、社員のエンゲージメントとか、高度専門人財の充足率とか、こういった話が関連する指標だということで。機会をもって、なるべくこの辺はどう関連で来ているのかとか、どう達成できているのかという、カレントステータスみたいなところは、なるべくお話を今後させていただきたいと思っています。よろしくお願いいたします。

兵庫 [M] : ありがとうございます。そこも期待していますし、インパクトというところの言葉が今回いろいろなもので出てきていますので、そういうところのインパクトというところもきっちり開示等でしていただけるとありがたいなと思います。以上です。ありがとうございました。

木村 [Q] : 日経 BP、日経バイオテクの木村と申します。すみません。先ほど、石破政権での影響というところでご質問が出たと思うんですが、大統領選挙でも戦略の設定とかで今後影響があるのか。大統領選挙の、トランプ政権での影響みたいなところでももしございましたら、コメントいただけますでしょうか。

藤原 [A] : 藤原です。ご質問ありがとうございます。トランプ大統領の可能性が極めて高いということの影響だと思います。われわれ医薬品産業にとってすごく重要なことは、一つは、トランプさんの内向きなというか、そうそういうスタンスの中で生産の部分ですよね、それをアメリカに戻すというようなことになってくると、いろんな医薬品のサプライチェーンのところでまず影響が出てくるかなと思います。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



それからもう一つは、トランプさんが前大統領だったときに、海外の価格を見ながら、一番安い国の価格を参照するというような参照価格制度みたいな、そういう仕組みをご提案されていたんですよね。それはバイデン大統領になって、その政策は実行されなかったんですけども、またトランプさんに戻って、それがどうなっていくかというところが一つ注目しないといけない点かなと思います。

それからもう一つは、バイデン大統領のもとで行われているインフレ抑制法、IRA ですね、これがトランプ大統領になってどうなっていくのか。その辺りのところもかなり業績にインパクトが大きいので、そこはしっかりウオッチしていくことが大事なかなと思っています。

谷口 [A] : 谷口です。若干補足させていただきますと、やはり医薬品の販売という意味で、アメリカは、私どもはロシュ社経由ですけども輸出をして、そこで売っていますので。そこでどういう価格とか償還、こういったものになるのか、非常にこれは私どもの業績へのインパクトは重要な論点としてあります。

これについては、今出たロシュ社と併せて、今、いろんな情報収集をしている最中でございます。新政権が医療保険分野に対してどういう政策を取ってくるのかというのは、まさに今、これからいろんなことが分かってくるタイミングだと思います。ただ、やはり大きい流れとしては、今、民主党政権での IRA みたいなものというのが何らかの形では継続される、もしくはよりそれが強化される可能性というのも想定しながら、長期的に、ただ私どもとしては革新的で、より患者さんのアンメット・ニーズに対応した製品を出すことで差別化できるし、そういった償還なり、実際の価格の算定というところでも優位性が取れる可能性は高いと思いますので、しっかりとアンメット・ニーズの高い製品を出していくこと、これに尽きるのかなというところであります。情報は今収集している最中でございますので、ご理解いただければと思います。

小野澤 [A] : 少し補足すると、今、大統領選のお話で出ましたけれども、いわゆる医薬品産業としては、共和党と民主党とで大きな方向性は違いませんので、大きな流れとしては影響がないであろうと。藤原が言ったような、あまり他国の大統領のことをコメントするのは難しいですが、一般的に言うと、トランプ大統領は少し読みにくいところがあるというのはリスクとしてはありますけれども、大きな流れが変わるとは認識していない現状です。

木村 [M] : ありがとうございます。

村岡 [Q] : モルガン・スタンレー、村岡です。ありがとうございます。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

30 ページ目の臨床試験情報へのアクセス、jRCT の改修、改善、こういうことをやっていらしたんだと思って、素晴らしいなと思ってここは見ていたんですが。一方で、御社の製品の開発状況を jRCT ではなくて、Clinical Trials.gov で見たいときに、ロシュ導出品ってめちゃくちゃ情報が載っていないときが多くて。

もうちょっと言っちゃうと、さっきも調べ直して、やっぱりそうだなと思ったんですが。GYM329 の肥満の臨床試験の情報はやっぱり載っていないんですよね。ここはロシュの問題であると言ってしまえばそれまでですが、この辺り、御社がこういう臨床試験情報を皆さんにアクセスしたい、広げたいと思っていらっしゃるのであれば、積極的に働きかけて、ちゃんとこういうのを見られるようにしていただきたいと、これはお願いに近いのですが、この点について何か御社からコメントできるものがあれば、ぜひお聞かせいただけると助かります。

谷口 [A] : 谷口でございます。どうもありがとうございます。これは、基本的には当社製品の、日本国内のまさに臨床試験というものが一つの重要な、一義的にはそこが柱、ターゲットになるのかなというところでございまして。

ロシュにライセンスアウトした製品についてというところが、若干そこが見えにくいというのは状況としては認識をしておりますが。その辺、今後何ができるかというのは、ロシュと一緒にさらにこの辺の課題感を上げて対応していくということになるのかなと考えていますが。そんなような回答になりますけれども、よろしゅうございますでしょうか。

村岡 [M] : ありがとうございます。そうなるだろうなと思うんですが、もちろん競争上の理由もいっぱいあると思うんですが、ぜひ御社がこの情報へのアクセスを大事だと思っているのであれば、ぜひご協力を、ロシュへのアピールもしていただければと思います。本当にお願いベースです。

谷口 [A] : はい。ありがとうございます。

村岡 [M] : 以上です。ありがとうございます。

坂野 [Q] : 日本経済新聞の坂野と申します。本日はありがとうございます。

山口様にお伺いしたいんですけれども。PHC ソリューションについて。創出価値のところで1、2、3 を挙げていらっしゃるって、一般にこの PHC ソリューションに関してはマネタイズが難しいということを先ほどおっしゃられたと思うんですけれども。そこで1番と2番を中心にやっていくというお話を先ほどされていらっしゃるって。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



具体的に医薬品の効果を高めたからといって、必ずしもそのままそれが薬価に反映されるとも限らないと思うんですけれども。その現状の枠組みで、あらためてどのようにこの PHC ソリューションをマネタイズしていくのかというのをあらためてご説明いただけると幸いです。

山口 [A]：ありがとうございます。まず、PHC ソリューションそのものにマネタイズができないと言っているわけではないんですけれども。こちらのソリューションは、基本的には承認を取り、その先に診療報酬がついてくると、こういう流れをもちろん想定してございます。しかし、診療報酬で付けられるこの点数というものは、主には医療関係者に帰属するところも大きいと考えておまして、ソリューションそのものを提供することでの収益というのは、それほど大きくないのかなと思っております。

一方で、例えば治療効果を精緻に計測できれば、まず一番大きなものは臨床試験の成功が上昇するということがあると思っております。特に今、痛みで申しましたけれども、かゆみとか、あるいは精神疾患などでは、患者さん、あるいは医療関係者がその患者さんの状態で疾患がどの程度悪化しているのかというような評価で臨床試験もやっておりますので、非常に数の多い症例数で比較試験をしているという実態がございます。その上でもなかなか検出をするというのが難しくなっておりますが、これが精緻に測定できるようになれば、かなりの悩みが解消するだろうと思えます。

また一方で、医薬品において実は承認された薬剤でも効く患者さんと効かない患者さんがいらっしゃるわけで、それが有効率とかいうような率でも表されております。これについても、その薬剤の MOA と疾患、さらにはその状態がより精緻に測定できることになれば、そもそも効く患者さんに絞り込んでいこうと。

これは、もちろんがんの分子標的薬で HER2 の異常とか、ALK の異常、これで明らかに治療効果のあるセグメントが絞れるとか、そういうケースも出てございますけれども。それ以外にもそういったことは可能になっていく可能性がございます。

そういった意味で、薬剤の場合、非常に研究開発にお金をかけているんですけれども、その結果として出てまいりました開発候補物質が臨床で価値を実証できるかどうかと、臨床試験の中でそれが出るのかどうかというところは非常に大きな成功確率にかかってきまして、ここにおいて非常にリターンのインパクトが出てくるだろうと思っております。

宮田 [M]：ありがとうございました。

以上をもちまして、中外製薬、サステナビリティ説明会を終了いたします。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



追加でご質問がございます場合には、別途、広報 IR 部までお問い合わせください。電話番号およびメールアドレスは、プレゼンテーション資料の最後のページに記載されております。

なお、会場の皆様には机の上に、Zoom からご参加の皆様には Zoom 上にアンケートを準備しております。次回以降の参考とさせていただきたく、ご協力をお願い申し上げます。

本日は、お忙しいところご参加くださいまして、誠にありがとうございました。これにて失礼いたします。

[了]

脚注

1. 音声不明瞭な箇所に付いては[音声不明瞭]と記載
2. 会話は[Q]は質問、[A]は回答、[M]はそのどちらでもない場合を示す

サポート

日本	050-5212-7790	米国	1-800-674-8375
フリーダイヤル	0120-966-744	メールアドレス	support@scriptsasias.com

免責事項

本資料で提供されるコンテンツの信憑性、正確性、完全性、最新性、網羅性、適時性等について、SCRIPTS Asia 株式会社（以下、「当社」という）は一切の瑕疵担保責任及び保証責任を負いません。

本資料または当社及びデータソース先の商標、商号は、当社との個別の書面契約なしでは、いかなる投資商品（価格、リターン、パフォーマンスが、本サービスに基づいている、または連動している投資商品、例えば金融派生商品、仕組商品、投資信託、投資資産等）の情報配信・取引・販売促進・広告宣伝に関連して使用をしてはなりません。

本資料を通じて利用者に提供された情報は、投資に関するアドバイスまたは証券売買の勧誘を目的としておりません。本資料を利用した利用者による一切の行為は、すべて利用者の責任で行っていただきます。かかる利用及び行為の結果についても、利用者が責任を負うものとします。

本資料に関連して利用者が被った損害、損失、費用、並びに、本資料の提供の中断、停止、利用不能、変更及び当社による利用者の情報の削除、利用者の登録の取消し等に関連して利用者が被った損害、損失、費用につき、当社及びデータソース先は賠償又は補償する責任を一切負わないものとします。なお、本項における「損害、損失、費用」には、直接的損害及び通常損害のみならず、逸失利益、事業機会の喪失、データの喪失、事業の中断、その他間接的、特別的、派生的若しくは付随的損害の全てを意味します。

本資料に含まれる全ての著作権等の知的財産権は、特に明示された場合を除いて、当社に帰属します。また、本資料において特に明示された場合を除いて、事前の同意なく、これら著作物等の全部又は一部について、複製、送信、表示、実施、配布（有料・無料を問いません）、ライセンスの付与、変更、事後の使用を目的としての保存、その他の使用をすることはできません。

本資料のコンテンツは、当社によって編集されている可能性があります。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com