



塩野義製薬と平安グループとの 合併会社設立 および合併会社の事業計画

2020年10月13日

塩野義製薬株式会社

中国平安保险(集团)股份有限公司



Agenda



Time		Title	Presenter
0:00~0:05	5分	Opening	広報部長 京川 吉正 (シオノギ)
0:05~0:20	15分	合併会社設立の背景とその意義	代表取締役社長 手代木 功 (シオノギ)
0:20~0:30	10分	Strategic Collaboration with Shionogi	CO-CEO Jessica Tan (平安グループ)
0:30~1:00	30分	質疑応答 ①	
1:00~1:25	25分	平安塩野義の事業計画	董事長 兼 CEO 吉田 達守 (平安塩野義)
1:25~2:00	35分	質疑応答 ②	



合併会社設立の背景とその意義

塩野義製薬株式会社
代表取締役社長 手代木 功



合併会社設立の背景と目指す姿

- 両社を代表して -

先端技術の進化

- IT/AI技術の革新
 - デジタルトランスフォーメーション
 - 5G→6Gで五感が再現できる時代
- 個人の健康情報がビッグデータとして集積・解析
- ヘルスケア産業への異業種参入
 - ヘルスケアとITの融合によるビジネス機会

社会・顧客

- 非連続な社会システム・価値観の変化
 - 象徴としてのウイズコロナ・ポストコロナ
- 医療情報格差の是正
 - 患者さまの医療情報へのアクセスが容易に
 - 患者さま自らが医療を選ぶ時代へ

ヘルスケアニーズの多様化

個別最適化されたトータルヘルスケアソリューションの提供が求められている

平安塩野義の誕生 - 異なる強みの融合 -



中国平安 PING AN

金融・科技

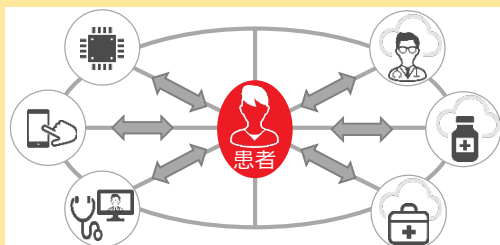


SHIONOGI

- 中国最大の生保/金融サービス
 - 公的/プライベート保険ネットワーク
- 確立したヘルスケアエコシステム
 - AIテクノロジー、関連ビッグデータ
- 圧倒的なブランドパワー

- 高い自社創薬力
- 高効率な医薬品開発
- 長年培ってきた感染症/CNS*に対する疾患洞察力

ヘルスケアサービスを提供する
プラットフォームの構築



平安塩野義

PING AN-SHIONOGI

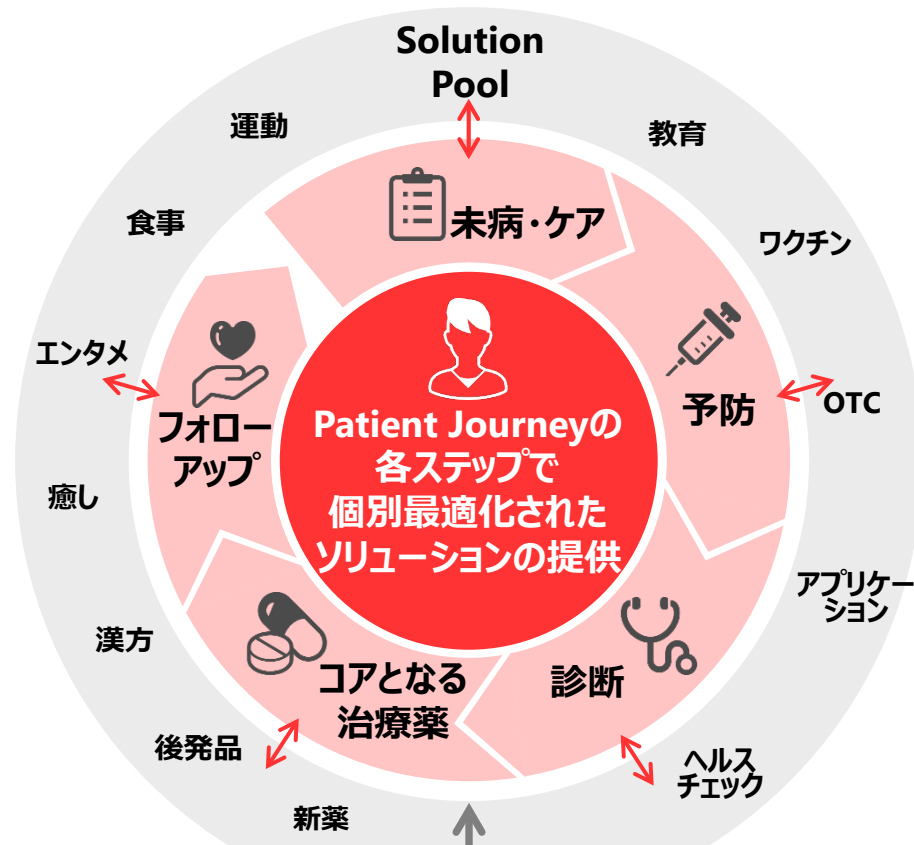
ヘルスケアに関わる
社会課題の解決



ヘルスケアニーズに応えるトータルヘルスケアプラットフォームの確立

ヘルスケアの未来を創造する

- 社会・患者さま目線でのヘルスケアソリューションを提供してすべての人々の健康に貢献
- トータルヘルスケアのプラットフォーム確立に挑戦



中国平安 PINGAN <small>金融・科医</small>		DATA × Science		SHIONOGI	
スマート問診 健康要因DB	AI imaging 疾病DB	クリニッククラウド 処方/治療DB	病院クラウド 医師/医療機関DB	薬局クラウド 薬品DB	

シオノギの方向性と提携の意義

2030年 Vision

新たなプラットフォームで ヘルスケアの未来を創り出す

シオノギファミリーが一丸となって

- 創造力と専門性の進化でイノベーションを起こし、プラットフォームを協創する核となる
- 革新的な製品を創製し、適正な品質と価格で、正しい情報と共に世の中に届ける
- SDGsの達成に取り組み、誰もが病気や苦しみに困らない日々の実現に貢献する

ヘルスケアサービスとしての価値提供 (Healthcare as a Service : HaaS)

- 多様なパートナーと協創する事で、新たな付加価値を産み出し、患者さまや社会の困りごとを解決する
- 「医療用医薬品」の創製で培った強みをさらに強化し、その強みを活かして協創の核となる

多様なSolution/情報から、
患者さまが医療を選ぶ時代に

社会保障の
サステナビリティに
対する要求

医療・社会ニーズの
高度化・個別化

技術革新や
データ活用の促進

Transform

◆シオノギの目指す方向性

自社の創薬型製薬企業としての“強み”を磨き続け、異なる強みを持つ他社・他産業から選ばれる存在となり、ヘルスケア領域の新たなプラットフォームを構築し、ヘルスケアプロバイダーとして、新たな価値を社会へ提供する

従来のシオノギ

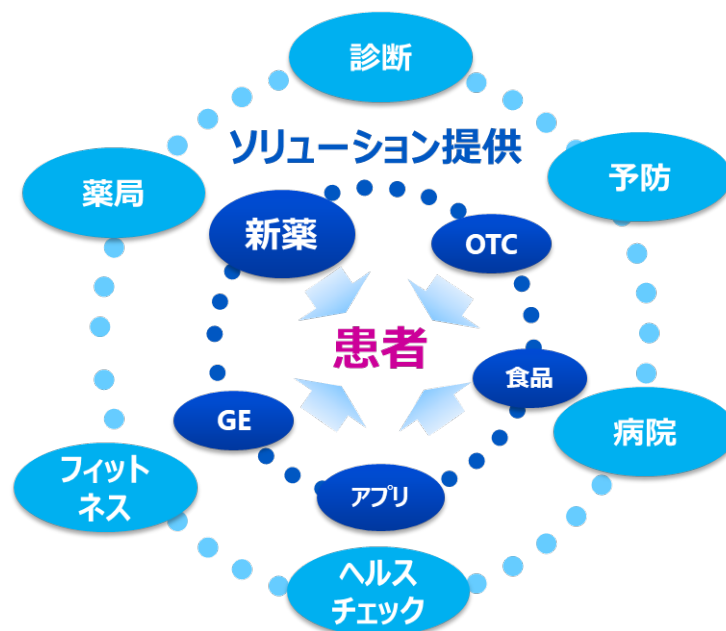
創薬型製薬企業として、
医療用医薬品を提供

従来の事業ポジショニング
- 創薬型製薬企業として -

2020年以降における事業ポジショニング
- HaaS企業として -

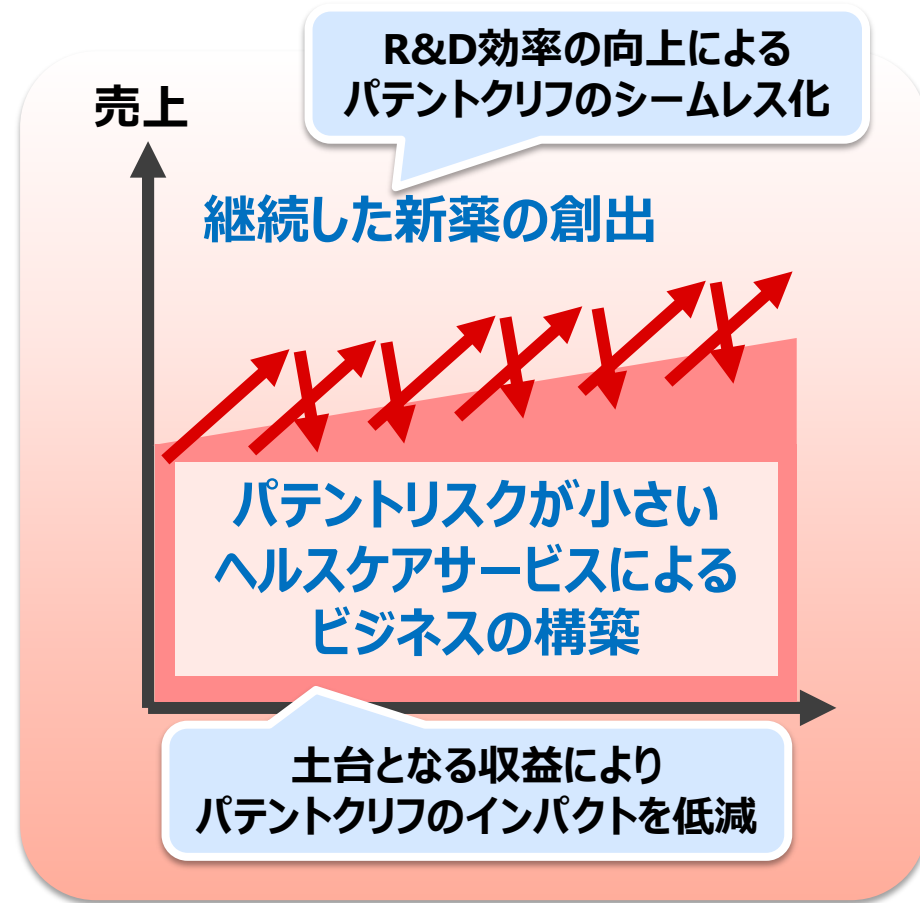
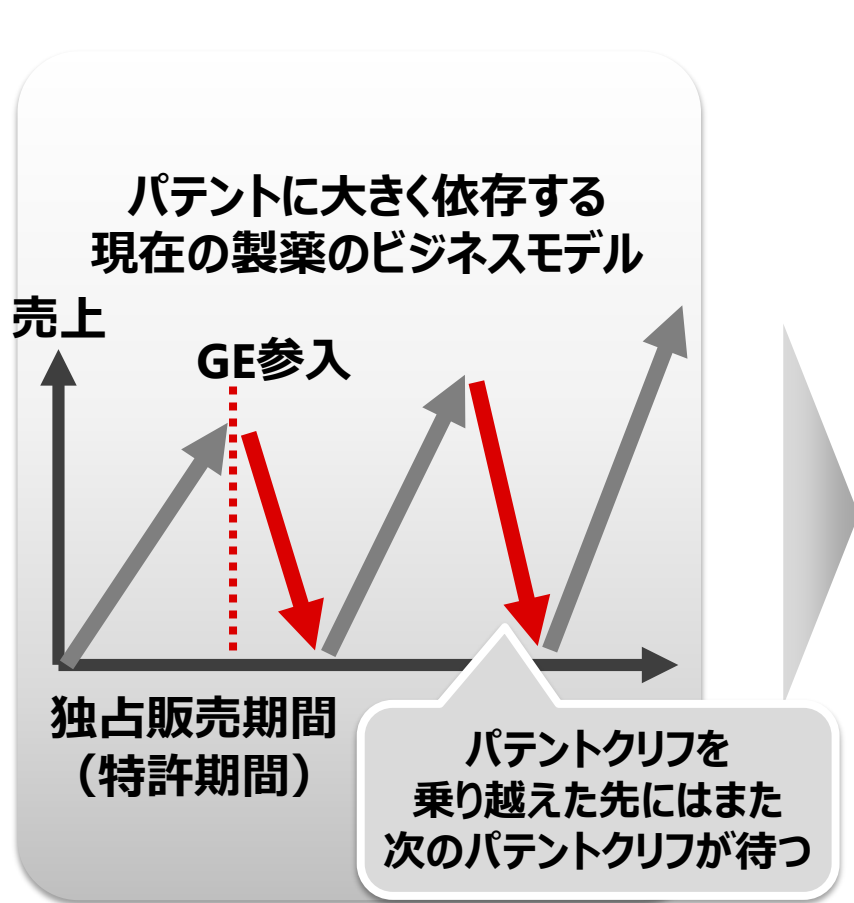
メーカー視点の製品カテゴリー

顧客（患者さま）視点でのソリューション提供
⇒ 1社単独、あるいは同業との連携では構築困難



“薬”という材のみを提供する既存ビジネスの延長ではなく、
患者さまが必要とするソリューションを提供

製薬のビジネスモデルの限界に挑戦



平安グループとの協業で、ソリューション創出・提供型のヘルスケアプラットフォームとして製薬ビジネスの変革を目指す

シオノギにとっての本提携の意義



2030年 Visionを達成し、持続的な成長を実現するための

1. 『ヘルスケアの未来』を
協創するパートナー



2. 中国ならびにアジアでの
事業展開の具現化



3. 成長するためにパテントクリフを乗り越え続けなければならない、
従来の製薬のビジネスモデルの変革



**シオノギにない強みを有し、シナジー効果を期待できる
平安グループがベストなパートナー**

- 膨大なヘルスケアデータとサイエンスの融合、中国を軸にアジア展開を加速
- 培ってきたアライアンスの強みを活かして、1+1が3以上となるような価値創造の実現

中国平安 PINGAN

金融・科技



SHIONOGI

異なる強みの融合

Beyond Pharma

- ✓ 製薬ビジネスの異次元への進化を実現し、
トータルヘルスケアソリューションを提供

新規ビジネス

ファーマ・リエンジニアリングビジネス

スマートファーマビジネス

従来の製薬ビジネス



中国平安 PINGAN

金融 · 科技

Strategic Collaboration with Shionogi

Oct. 13, 2020



Healthcare Environment in China

- Healthcare market in China is expanding driven by aging population, consumer affluence and policy support
- Chinese healthcare market size is expected to grow from RMB 6trn in 2019 to RMB 16trn in 2030
- Healthcare ecosystem stakeholders face significant pain points

Healthcare Market in China



Ageing Population **12.6%**
People over 65 years old

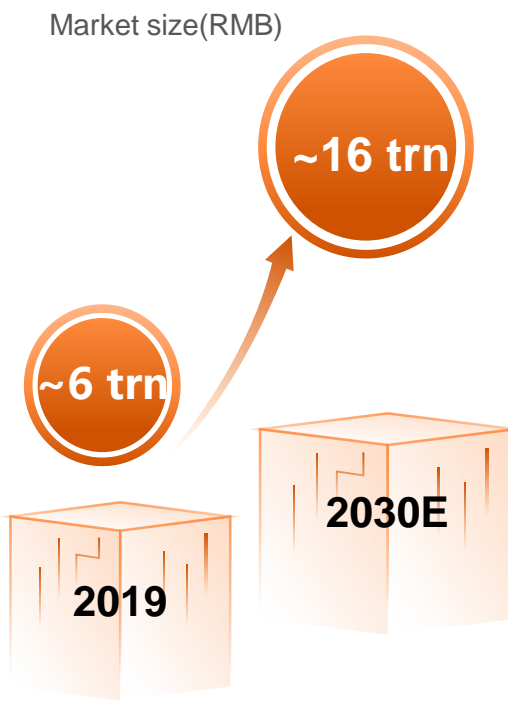


Consumer Affluence **9%**
YoY growth of disposable income








Policy Support **Healthy China 2030**
National strategy

Market Potential






Pain Points

 Government	<ul style="list-style-type: none"> • Lack of systematic and efficient supervision • Large shortage of general practitioners • Severe over-prescriptions/unnecessary medications • Low awareness of disease
 Payers	<ul style="list-style-type: none"> • Mismatch between growth of income (10%*) and payment (12%) • Less coverage by commercial insurance
 Providers	<ul style="list-style-type: none"> • Under significant stress to provide quality services
 Physicians	<ul style="list-style-type: none"> • Insufficient medical staff support & sub-standard medical care quality
 Patients	<ul style="list-style-type: none"> • Long waiting time • Expensive treatment • Inconvenience in social health insurance



Challenges and Opportunities in Chinese Pharmaceutical Market

- Chinese Pharmaceutical Market will grow to **1,474 billion** RMB in 2025, the proportion of Chinese, Innovative and Generic medicine are respectively **32%, 14%** and **54%**.
- Three market segments are facing challenges like ‘few standard’, ‘high R&D cost’ and ‘low margin’.
- Partnered with Shionogi, Ping An aims to seize the giant promising value by becoming the ‘rule maker’, ‘Digital enabler’ and ‘value integrator’.

	Market Size (2025, billion RMB)	Challenges	Ping An Opportunities
 Chinese Medicine	477	<ul style="list-style-type: none"> • Dispersion of varieties, the lack of standard • Dispersion of channels, the commotion in price 	<ul style="list-style-type: none"> • Establish and control more than 500 end-to-end standards of trace-to-the-source Chinese Medicine
 Innovative Medicine	201	<ul style="list-style-type: none"> • Fast rising cost of R&D • Long cycle of R&D 	<ul style="list-style-type: none"> • Digitalize 300 of the pharmaceutical companies with advantages like RWS and digital marketing
 Generic Medicine	796	<ul style="list-style-type: none"> • Low margin of similar competitive medicine • Growing scale of centralized procurement 	<ul style="list-style-type: none"> • Develop new applications of generic medicine, and create new values over 10 billion



Significance and Advantages of Alliance with Shionogi

- Alliance of Ping An and Shionogi is enabled by **3 key strengths**: professional pharmaceutical capability, world-leading Big Data and health-tech and online, offline distribution channels

Alliance of Ping An and Shionogi

Professional capability as pharma



- R&D experience for more than **60** years
- Professional pharmaceutical research, development, manufacturing, etc
- Original pipeline ratio of **69%**, development success rate of **35%**

Largest Big Data and health-tech platform



- World **2nd** most health-tech patent applications
- Strong healthcare big data (including RWD) and AI analytics for maximizing values of data and new business development
- Developing AI-based new production & quality management system(QMS)

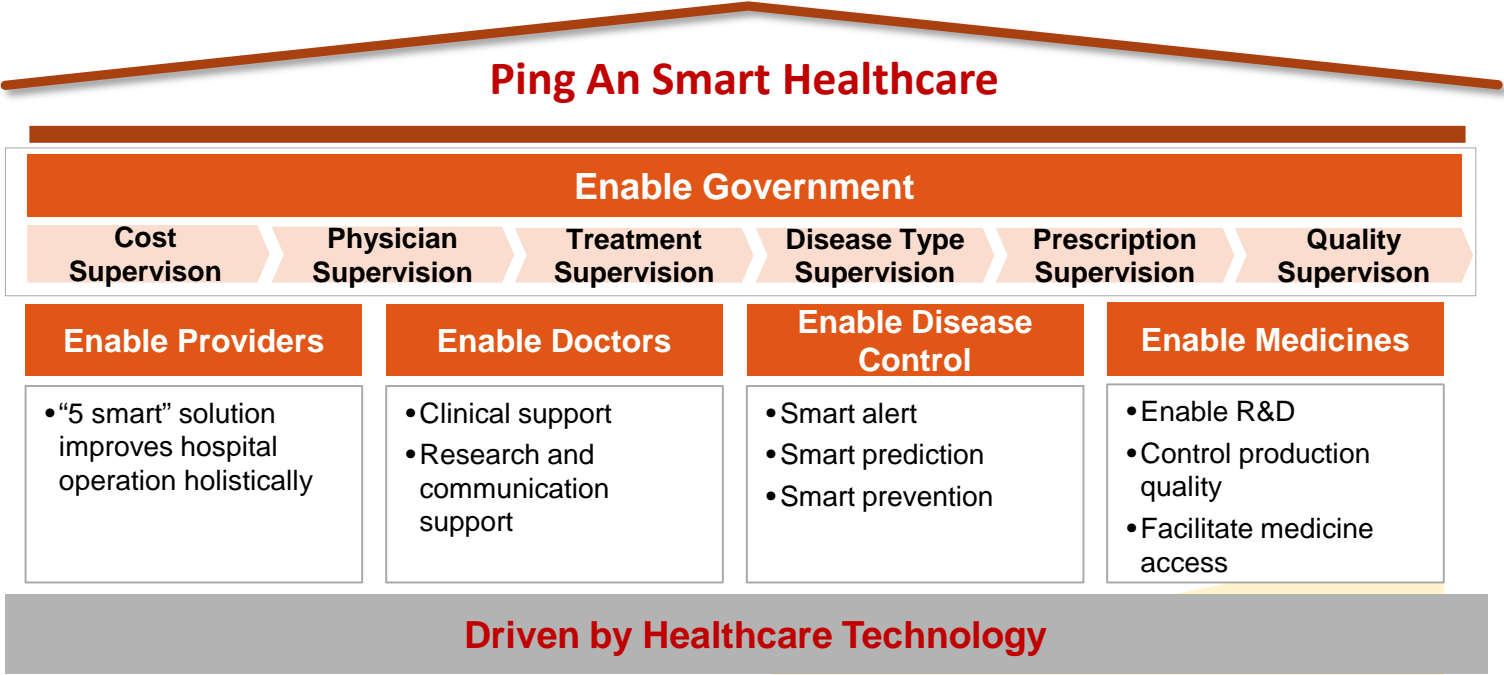
Strong distribution platform




- Close collaboration with China's largest online healthcare platform, enabling an efficient sales model without broker
- Extensive Partnership with **110,000** pharmacies and over **100,000** in-house medical team(1# in China)

Ping An Smart Healthcare Overview

- Ping An focuses on “Smart Healthcare”, healthcare system based on digital technology such as AI and IT
- 4 pillars for Solution: Providers, Doctors, Disease control, Medicines.
- Shionogi will be the best partner to work on “Medicines”.




SHIONOGI Top New Drug R&D Capabilities
 Medical data in Real-World-Data/Evidence Research

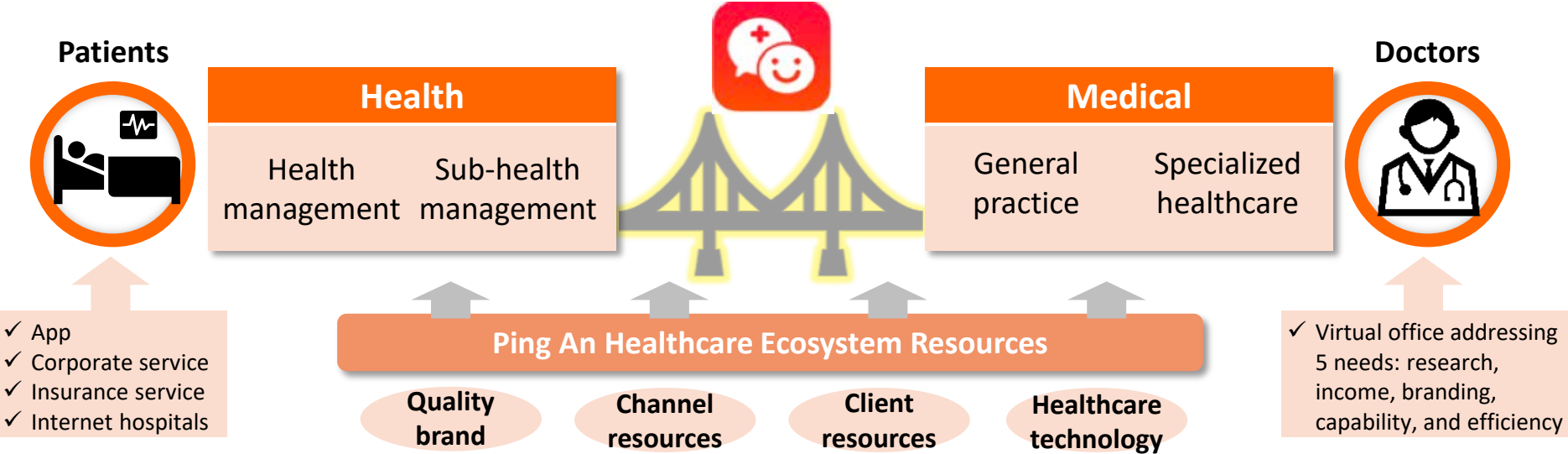


Ping An Good Doctor Overview

- Leading internet healthcare service provider in China
 - ✓ Portal: 346mn registered users, 830k daily queries, 67mn MAU
 - ✓ 1.8k+ In-house medical staff & 10k+ External medical experts
 - ✓ Offline partners: 110k+ pharmacies, 49k+ clinics, 2k+ health check-up centers
- Bridge between patients and doctors

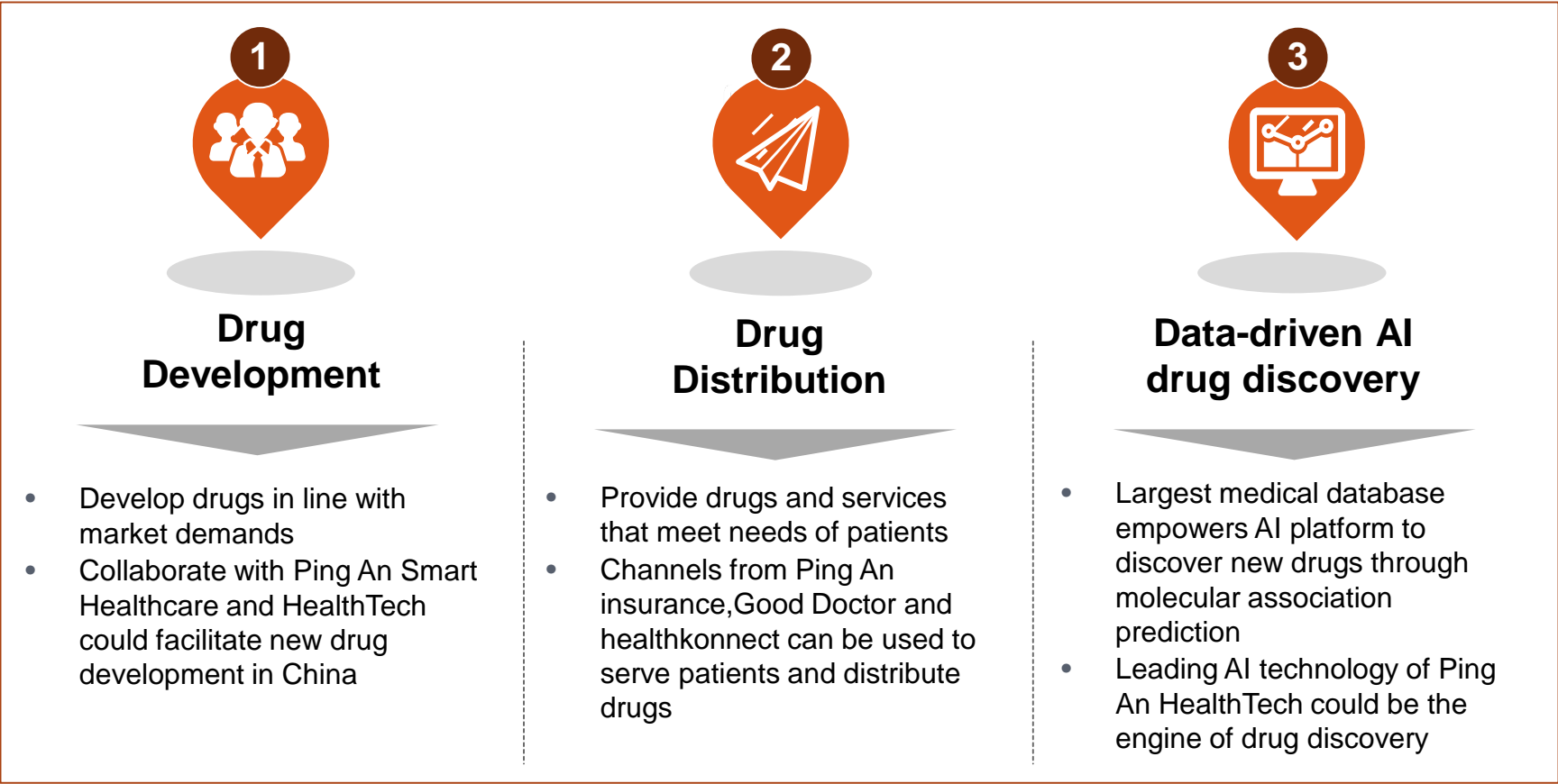


Bridge between patients and doctors



Three Focus Areas of Collaboration with Shionogi

- Leveraging its strength and assets, together with Shionogi, Ping An will address data-driven new drug development & drug repositioning, development of AI-based new production & quality management system, and sales & distribution of Shionogi’s drugs in China.



平安塩野義の事業計画

2020年10月13日

平安塩野義

董事長 兼 CEO 吉田 達守

Agenda

1. 合併会社の会社概要
2. 合併会社の事業戦略と各事業の概要
3. 販売ビジョン

合併会社の会社概要

平安塩野義(上海、香港)の概要

	上海	香港
会社名	平安塩野義有限公司* Ping An-Shionogi Co., Ltd.	平安塩野義(香港)有限公司 Ping An-Shionogi (Hong Kong) Limited
董事長兼CEO	吉田 達守	吉田 達守
資本金	450億円	50億円
本社	中国上海市	香港尖沙咀
事業内容	<ul style="list-style-type: none">• 医薬品、臨床検査薬・機器の研究、開発、販売など• IT関連の技術開発、サービス業務• 事業投資	<ul style="list-style-type: none">• IPライセンスマネジメント• アジア各国への製品輸出入業務• 事業投資、持ち株、財務及び金融サービス
決算日	12月31日	3月31日

ビジネスシナジーを生み出す多様な人材

中国平安 PING AN

金融・科技

- ヘルスケア分野におけるビッグデータ・人工知能(AI)を活用できる人材
- 新しい事業創造ができる人材

+

 SHIONOGI

研究、開発から製造、販売までの全バリューチェーン、本社機能における尖った即戦力人材


シナジー効果

平安塩野義

PING AN-SHIONOGI

合併会社の事業戦略と各事業の概要

中国ヘルスケア産業を取り巻く環境

医薬品市場規模（2018年）**

2位（日本 3位）



約**15兆円**（日本 約10兆円）



成長率

113%（日本 98%）

ヘルスケア市場規模（2019年）



2019年: 約**90兆円**

2030年: 約**250兆円**

成長率 **278%**

人口数（2018年）*

1位（日本 10位）

13.9億人（日本 1.3億人）

中国の医療環境

待ち時間：**3時間**

診療時間：**5分**

医療費負担：**大**



AI関連発明の特許出願件数（2017年）***



1位（日本 4位）

6,858件（日本 803件）

* The World Bank - World Development Indicators - Population, total (2018)

** IQVIA World Review Analyst 2008,2013、2018年はGlobal Use of Medicine in 2019 and Outlook to 2023 ,IQVIA Market Prognosis, Sep 2018

*** https://www.jpo.go.jp/e/system/patent/gaiyo/ai/ai_shutsugan_chosa.html

中国における医療上の課題解決への取り組み

(2030年に)
ヘルスケア市場が
250兆円に拡大予測

(日本と比較して)
人口が10倍以上に対して
医薬品市場が1.5倍

医療環境の利便性が低く、
高額な医療サービス

市場環境から想定される社会課題

課題

3 すべての人に
健康と福祉を



「医療費の増大」、「医療の地域格差」、「患者満足度」



解決策

「適切な治療へのアクセス」、「高品質・適正価格の医薬品」

個別最適化されたソリューション提供

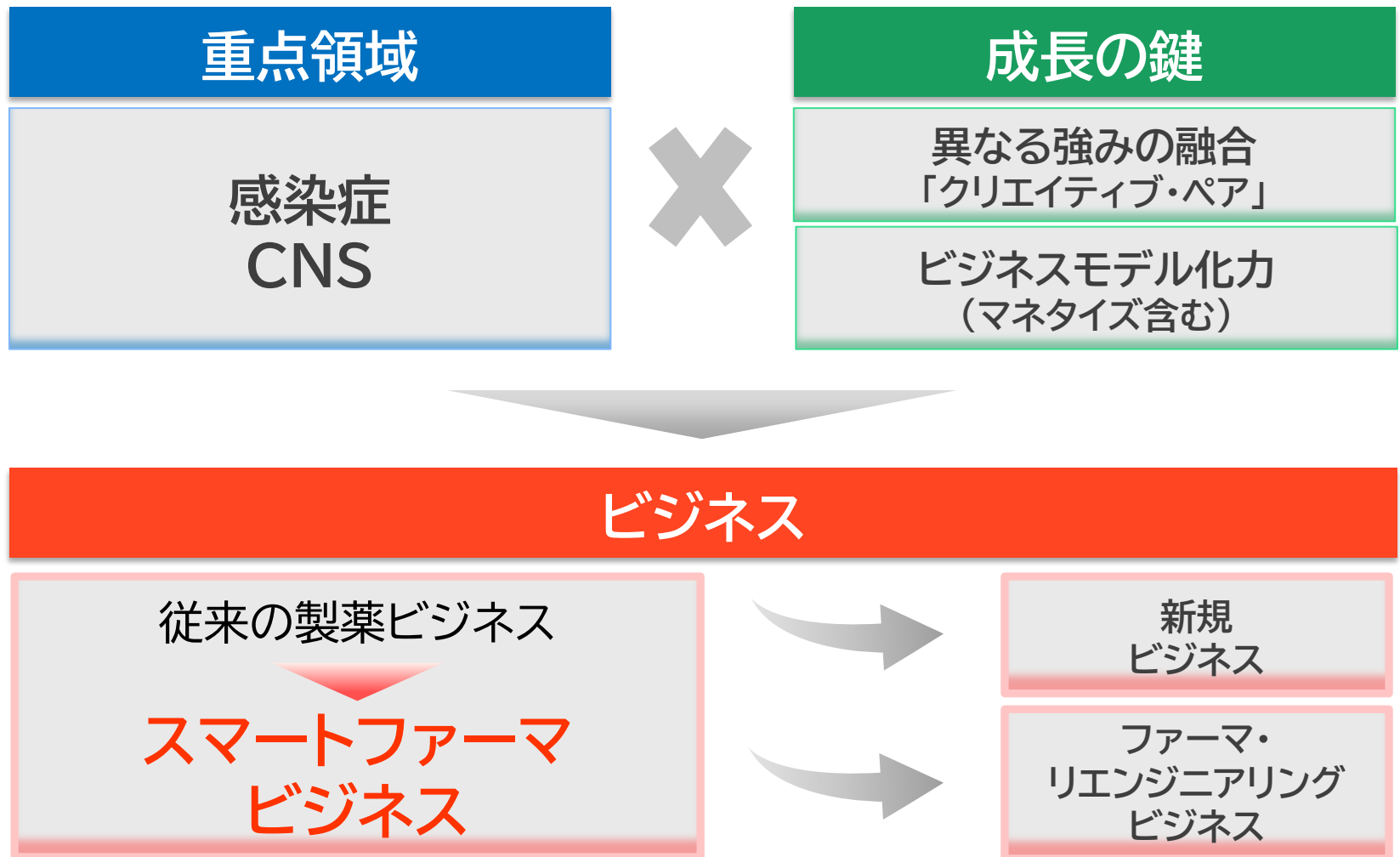
製薬バリューチェーンの生産性向上



平安グループの医療ネットワークおよびヘルスケアプラットフォーム

事業戦略

両社の既存アセットを活用した着実な事業経営 +『ヘルスケアの未来の創造』



事業活動の方向性

両社の既存アセットを活用した着実な事業経営

① 医薬品販売: オンライン診療などとのコラボレーション



患者ニーズに合わせた製品の供給

② 新薬開発: 新薬の中国展開



シオノギ創製の新薬を中国で開発/販売
(抗菌薬、ワクチン等)

ヘルスケアの未来の創造

③ データドリブン : データと科学を融合させた挑戦



個別最適なヘルスケアソリューションの提供
研究・開発プロセスの効率化/スマートファクトリー

着実な事業経営を基盤とし、革新・創造に取り組む

① オンライン診療などとのコラボレーション

販売チャネルと製品供給予定製品数

中国平安 PINGAN

金融・科技

平安塩野義

保険

Internet Users
(インターネット
サービスの利用者)

5.6億人

Retail customers
(保険/金融サービス加入者)

2.1億人

オンライン診療プラットフォーム

Partnered
Pharmacies
(提携薬局)

11万軒以上

In house
Medical Team
(自前医療従事者)

1,800名*

*中国No,1



上市品目数 (~2024年)

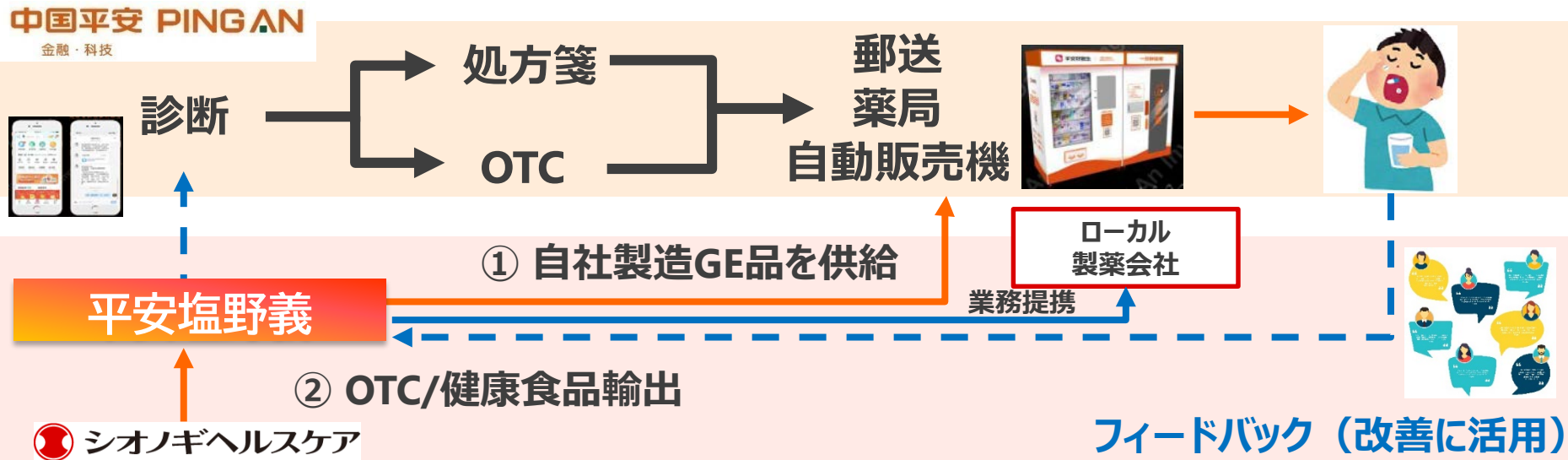
20品目以上(予定)

Calendar Year	2020	2021	2022	2023	2024
後発品 (導入含)	4	3	2	2	2
OTC (導入含)	1	4	2	4	3
計	5	7	4	6	5

**平安グループの販売チャネルへの継続的な製品投入により、
早期から売上収益(着実な経営基盤構築)へ貢献**

製品・サービスフローの一例

中間業者を介さない高効率な販売モデル



① 自社工場製造の高品質GEの供給

《南京工場の主な受賞歴など》



✓ 高新技术企业/ハイテク企業



✓ 突出贡献企业/
際立った貢献がある企業

② シオノギヘルスケア商品の輸出

STEP I

- 輸出可能な健康食品を中心に速やかに供給開始予定



STEP II

- 当局承認が必要なOTCは、承認取得後、供給を開始する

② 新薬の中国展開

中国を取り巻くがん・感染症の社会課題



健康中国2030*

- 心・脳血管疾患予防行動
- がん**予防行動
- 慢性呼吸疾病予防行動
- 糖尿病予防行動
- 伝染病**予防行動

アシネトバクター・バウマニ、緑膿菌、肺炎桿菌、大腸菌のカルバペネム耐性率**

カルバペネム耐性アシネトバクター・バウマニ	56.1%
(ICUにおける耐性率) カルバペネム耐性アシネトバクター・バウマニ	81.2%
カルバペネム耐性緑膿菌	19.3%
カルバペネム耐性肺炎桿菌	10.1%
カルバペネム耐性大腸菌	1.5%

がん性疼痛の課題

- 今後、緩和ケア推進に伴うオピオイド処方量の増加が見込まれるが、その一方でオピオイド副作用に対する低い意識

感染症治療の課題

- 多剤耐性菌の増加と治療薬の不十分な適正使用

感染症予防(ワクチン)の課題

- 注射以外のより簡便な投与経路
- COVID-19ワクチンの多様性

新薬の中国展開による社会課題解決

多剤耐性グラム陰性菌治療薬 「Cefiderocol」

- 多剤耐性グラム陰性菌感染症治療の新たな選択肢を提供
- WHOが最優先の対応を必要とする3種のカルバペネム耐性菌全てに対して有効



米国、欧州で
発売済

オピオイド誘発性便秘症治療薬 「Naldemedine」

- 円滑な疼痛コントロール
- オピオイドの適正使用
- がん患者さまのQOL向上



米国、欧州、
日本で発売済

日米欧での承認および既存データを最大限活用し、
早期承認取得を目指す

中国における新規ワクチンによる社会課題解決

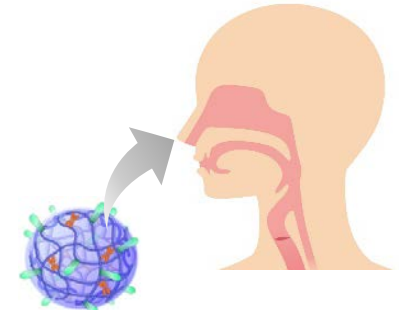
 Addressing Unmet Medical Needs
株式会社UMNファーマ



ワクチン

- 新たな製造技術
- 新たな投与経路技術

 HanaVax



カチオン化ナノゲルデリバリーシステム*

新たな製造技術

- BEVS**技術により、製造期間を短縮できるため時間的に余裕をもった接種が可能
- 不活化ワクチンに比べ、変異による収量や有効性低下を回避して安定供給可能

新たな投与経路技術

- カチオン化ナノゲルデリバリーシステムによる簡便な経鼻投与
- 感染そのものを予防
- 予想と違うタイプが流行した場合でも効きやすい(交叉防御能)

**組み換えタンパクワクチン、経鼻投与も活用し、
感染症予防に貢献する**

* 天然に存在する多糖のプルランをコレステロール修飾、およびカチオン化修飾したもので、ワクチン抗原をナノゲル内に封入し、経鼻投与を介して粘膜に導入することで、全身系および粘膜系両方の免疫を効果的に誘導することが期待される 図: [Nature](#), 2010 Jun; 9: 572-578 より

** Baculovirus Expression Vector System: 昆虫細胞などを用いたタンパク発現技術

③データと科学を融合させた挑戦

R&Dコンセプト - データドリブンの研究 -

生活データ

行動
パターン

属性
情報

睡眠

遺伝子

音声

活動量



データ蓄積
と関連付け

精密診断と治療データ

fMRIや脳波など



治療薬Aが有効



治療薬Bが有効



デジタルデバイスCが有効

両社の保有する強み

- ✓ シオノギの保有するパイプライン
- ✓ 平安グループが保有するヘルスケアサービス
- ✓ 医薬品開発ノウハウや疾患理解
- ✓ ITプラットフォーム(データ取得網、解析技術)

生活データから診断データ、治療法の効果までを関連付けることで、
特定疾患での層別化治療プラットフォームの構築を目指す

R&Dコンセプト - データドリブン創薬の加速 -

現在

データが
限定的・断片的



低い成功率

目指す形

大量の統合データを
高速・高精度に解析

中国平安 PINGAN
金融・科技

SHIONOGI



成功率の
飛躍的向上

2つの創薬エンジンによる継続的な新薬の創出

- 設立当初は、シオノギ化合物を導入し、中国開発する
- 中長期的には
- 独立した2つの強い研究拠点で化合物を創出する
- 創出した化合物は相互に導出し、グローバル展開する

研究拠点

創出化合物

平安塩野義

シオノギ

開発・製造・販売

開発・製造・販売



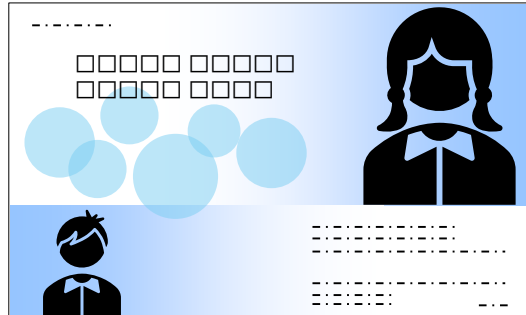
ASEANなど



ファーマ・リエンジニアリングビジネスの概要

新薬開発プロセスの効率化

従来:不特定多数へのマス広告



<課題>

- 非効率性
 - 該当患者以外にも広く展開
 - 確実な広告認知が期待できない
 - 配布翌日から効果減弱
⇒ 頻回配布

中国平安 PINGAN
金融・科技

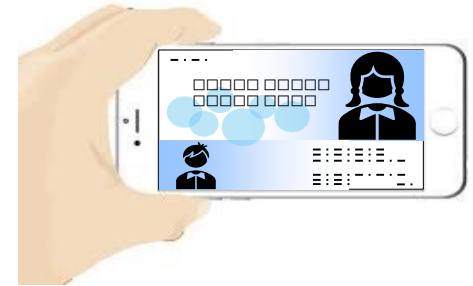
IT技術
患者DB



日本初の
被験者
公募実績

SHIONOGI

協創モデル:ピンポイント広告



<優位性>

- 該当患者さまとその家族にだけ、確実に、長期に渡って認知していただける
- コストと時間の圧倒的な削減
IT×製薬だからこそ実現可能

効率的な患者募集の仕組みにより臨床試験期間の短縮が可能

スマートファクトリー

中国発の医薬品製造デジタル管理手法



製造指図と記録を自動化

Digital技術で製造現場を透明化

- GMP*管理の強化と低コスト化の両立
- 新技術(連続生産など)の品質保証技術として活用

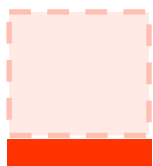
販売ビジョン

販売ビジョン

平安塩野義のVision

世界をリードするヘルスケアサービスプロバイダーとして、一人ひとりに寄り添った新しいライフスタイルを提案し、病にさまたげられず生き生きと健やかに過ごすことができる未来を創り出す

2020年～
オンライン診療などと
コラボレーション開始
20品目以上供給



2020年度

2022年度
Cefiderocolの
承認取得



2022年度

2024年度
JV発開発品の
臨床入り
1品目

700億円

+ 戦略的事業投資による上積み



2024年度

戦略的事業投資
による上積み分

OTC
(日本)

- オンライン診療事業
- 新薬開発事業

2020年度のガイダンス

- **合併会社の決算月**

- 平安塩野義(上海):1-12月
- 平安塩野義(香港):4-3月

- **FY2020の売上**

平安塩野義(上海)

- 「販売会社(深セン)/製造会社(南京)は2020年12月の1か月分」

平安塩野義(香港)

- 「OTC(日本)は2021年1-3月の3か月分」
を取り込む予定

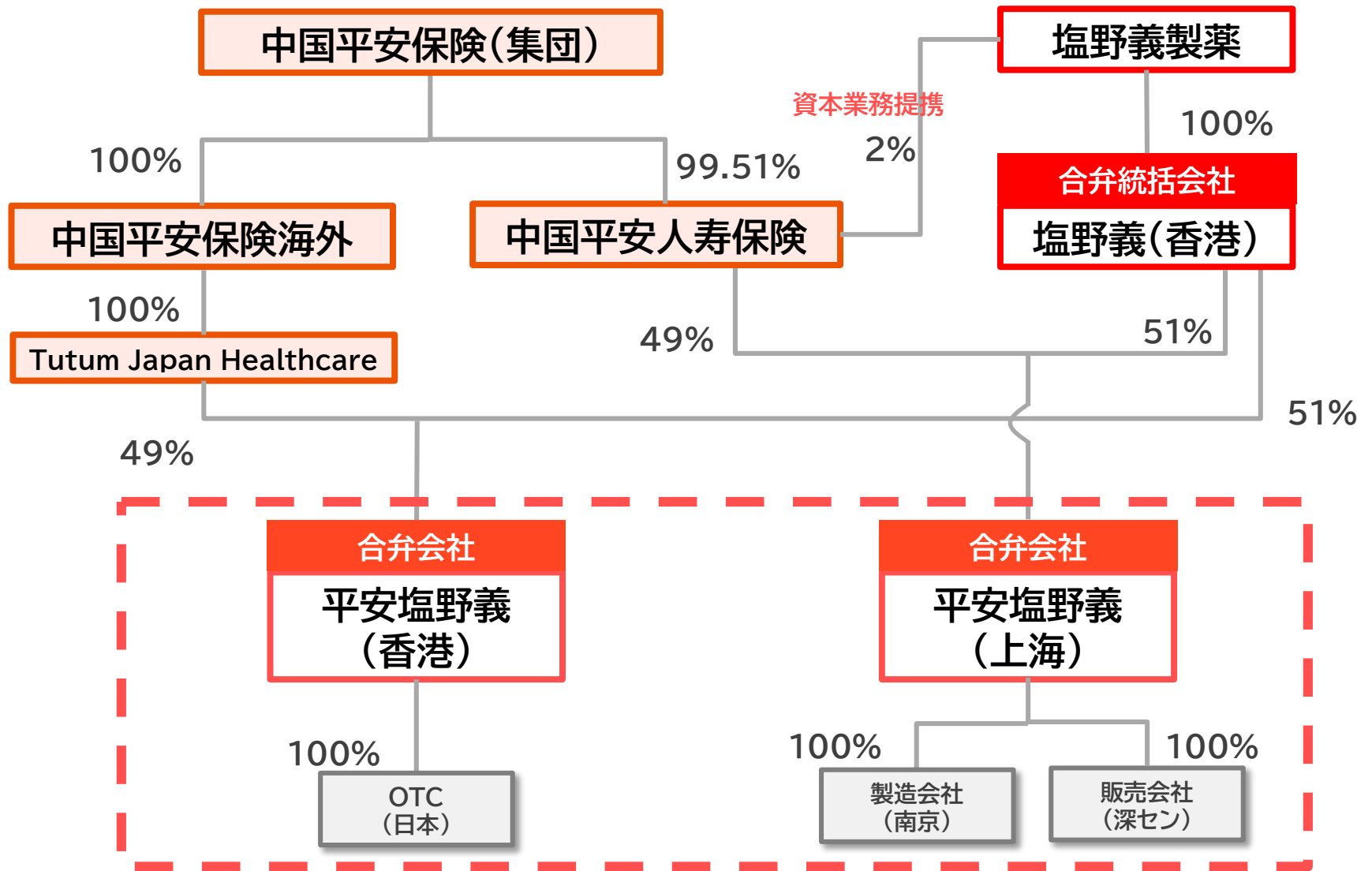
- 
- **上記理由より、2020年度はガイダンス変更は発生しない**
 - **2021年度からは、通期で売上収益が発生**

『ヘルスケアの未来』を創造する

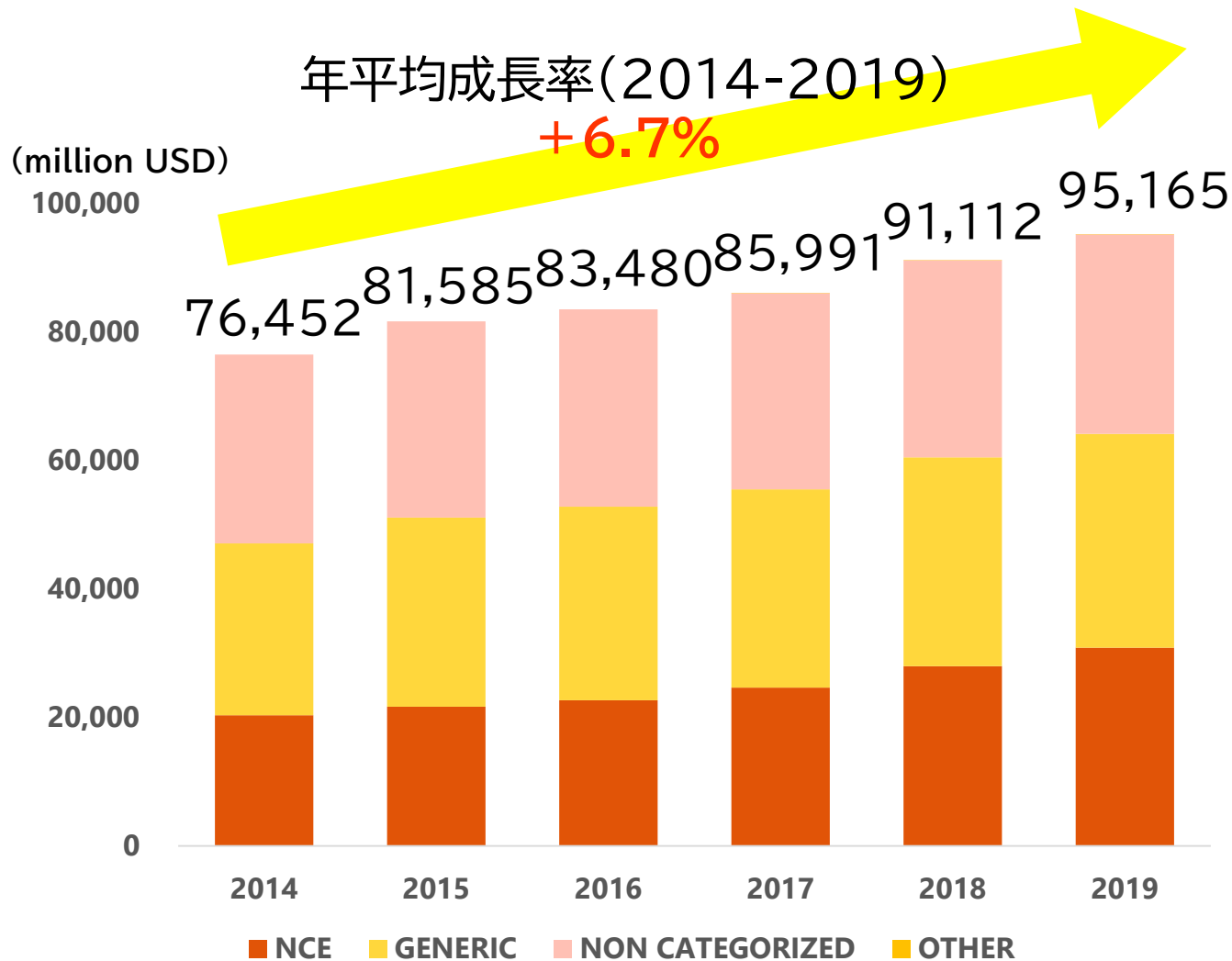


Back up

ストラクチャー



(参考) 中国医药品市場環境



- 年平均成長率
2014-2019
- 米国: +4.3%
 - 欧州5: +4.0%
 - 中国: +6.7%
 - 日本: -0.2%

将来の見通しに関する注意事項

- 本資料において提供される情報は、いわゆる「見通し情報」(forward-looking statements)を含みます。これらの文言は、現在における見込み、予測、リスクを伴う想定、実質的にこれらの文言とは異なる現実的な結論・結果を招き得る不確実性に基づくものです。
- それらリスクや不確実性には、一般的な業界ならびに市場の状況、金利、通貨為替変動といった一般的な国内および国際的な経済状況が含まれます。
リスクや不確実性は、特に製品に関連した見通し情報に存在します。製品のリスク、不確実性には、技術的進歩、特許の競合他社による獲得、臨床試験の完了、製品の安全性ならびに効果に関するクレームや懸念、規制機関による審査期間や承認取得、国内外の保険関連改革、マネジドケア、健康管理コスト抑制への傾向、国内外の事業に影響を与える政府の法規制など、新製品開発に付随する課題などが含まれますが、これらに限定されるものではありません。
- 承認済みの製品に関しては、製造およびマーケティングのリスクがあり、需要を満たす製造能力を構築する能力を欠く状況、原材料の入手困難、市場の受容が得られない場合などが含まれますが、これに限定されるものではありません。
- 新しい情報、将来の出来事もしくはその他の事項により、見通し情報に更新もしくは改正が望ましい場合であっても、それを行う意図を有するものではなく、義務を負うものではありません。
- 本資料には、医薬品(開発中の製品を含む)に関する情報が含まれておりますが、その内容は宣伝広告、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。
- 本資料は国内外を問わず、投資勧誘またはそれに類する行為を目的として作成されたものではありません。
- 本資料の利用にあたっては、利用者の責任によるものとし、情報の誤りや瑕疵、目標数値の変更、その他本資料の利用の結果生じたいかなる損害についても、当社は一切責任を負いません。