Bank of America Merrill Lynch
Japan Conference 2014

シオノギの成長戦略

新中期経営計画　SGS2020

2014年9月10日

代表取締役社長　手代木 功

SHIONOGI

医薬品産業を取り巻く環境の認識

・グローバル規模で進む超高齢社会
⇒ 医療ニーズの拡大・細分化
⇒ 高い有効性と安全性を備えた新薬への期待の高まり

・創薬技術の発展
⇒ 低分子医薬品に加え、バイオ医薬品、高分子化合物による医療ニーズを満たす医薬品の創製

・日本および海外市場の変化
⇒ 先進諸国における医療保険財政の悪化
⇒ 新興国市場の成長減速、新興国事業におけるリスク

・日本における医薬品産業への期待の高まり
⇒ 高付加価値産業として経済成長に貢献
⇒ 政策による戦略的分野としての産業支援

シオノギの2020年に向けた成長戦略

新中期経営計画

Shionogi Growth Strategy 2020 (SGS2020)

（2014年3月28日発表）

これまでのSHIONOGI

第1次中期経営計画から今日までのあゆみ

2000年度から中期経営計画をスタート

研究開発への積極投資を継続しつつ
利益を生み出せる経営体質に進化

2000～2013年度のあゆみ

第1次中期経営計画「基盤整備」(2000～2004年度)

- 医薬品事業への特化
- グローバル開発の基盤整備

第2次中期経営計画「飛躍への胎動」(2005～2009年度)

- 重点疾患領域(感染症、疼痛、代謝性疾患)への集中
- 米国サイエルファーマ社の買収

第3次中期経営計画「SONG for the Real Growth」(2010～2013年度)

- 米国事業の新薬モデルへの転換と安定化、欧州・中国拠点整備
- 国内戦略8品目の成長・売上比率の拡大
- Tivicay®、Osphena®の上市
- HIVインテグラーゼ阻害薬の契約枠組みの変更
- クレストールロイヤリティーの契約変更

将来の成長に向けたグローバル展開

開発品を自らの手で育てグローバルに展開できる会社へ

SHIONOGI HQ

- 革新的な新薬の創製
- 国内販売力の強化
- グローバルマネジメント

SHIONOGI Ltd.
(2012/2設立)

- グローバル開発の加速
- 欧州販売パートナー選定

C&O
(2011/10買収)

- アジア事業の基盤構築
- 新薬開発・販売力の強化

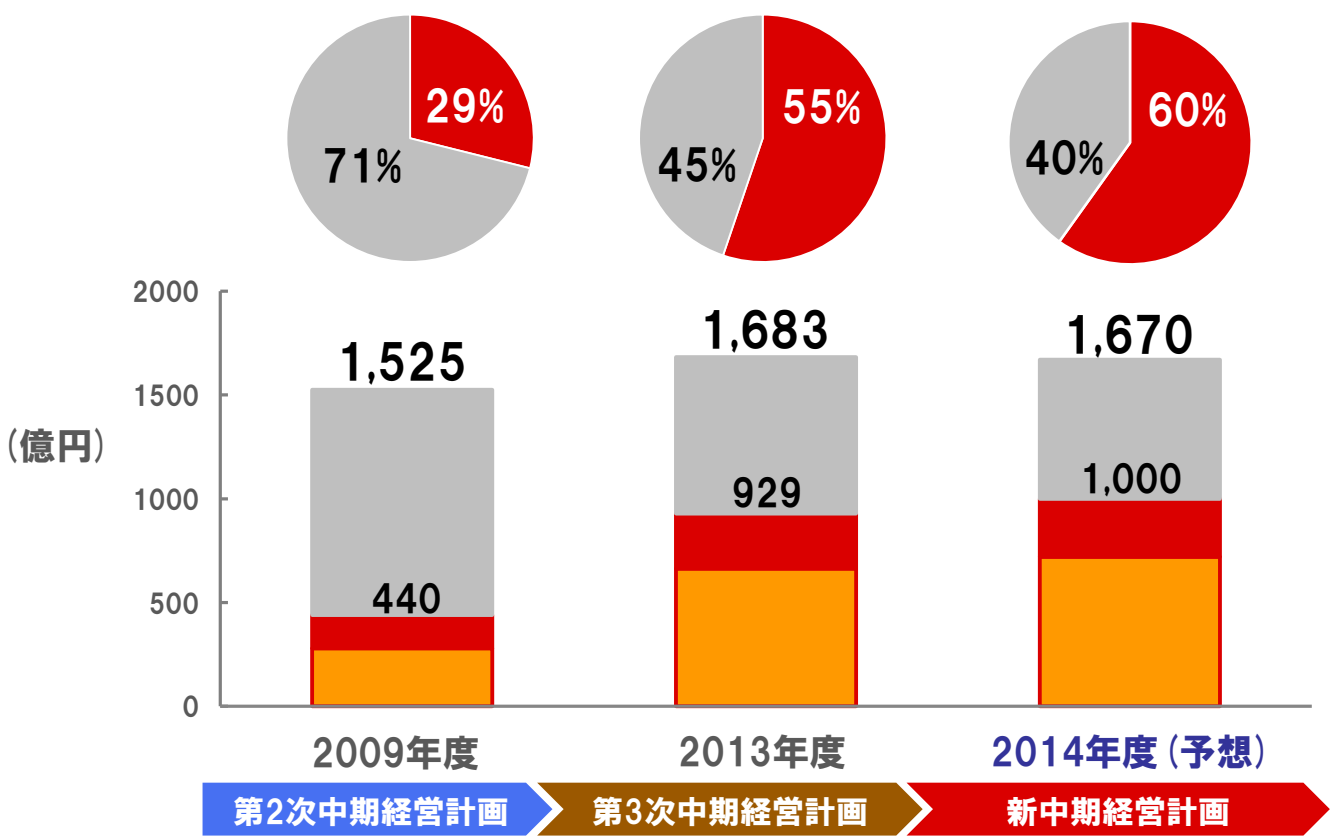
SHIONOGI Inc.
新薬モデルへの転換を本格化
(2011/4)

- 新薬ビジネスへの完全移行
- Osphenaの早期拡大

戦略8品目の成長・売上比率の拡大

◆ MRのディテールインパクト向上による戦略8品目の拡大

- 販売諸経費の考え方を刷新し、経費の最適投入により収益性を向上
- 戦略8品目の拡大により薬価改定の影響を軽減



戦略8品目

最重要 戦略3品目

クレストール®
イルベタン®類
サインバルタ®

オキシコンチン®類
フィニバックス®
ディフェリン®
ピレスパ®
ラピアクタ®

新たな成長ドライバー

Osphena（オスフィーナ）の米国上市

◆ シオノギグループ初のグローバル新薬

- 米国承認日：2013年2月26日
  （2013年6月発売）
- 適応症：閉経後膣萎縮症（VVA）に伴う
  中等度から重度の性交痛

Osphena®
(ospemifene) tablets
60 mg

◆ 閉経に伴う膣萎縮症状による性交痛治療薬として、初めてかつ唯一の経口非ホルモン製剤

- 閉経後の女性患者のQOLを大きく改善する非エストロゲン製剤
- 外用エストロゲン製剤に代わる新たな治療オプションを提供

VVA: Vulvar and vaginal atrophy

Tivicay（テビケイ®）のグローバル上市

◆ 感染症領域におけるシオノギの高い創薬力を証明

- ViiV社（GSK社）との共同研究開発により創製された新規HIVインテグラーゼ阻害薬
- 承認日：2013年8月12日（米国）
  欧州、カナダ、日本等でも順次承認を取得し、ViiV社がグローバルに販売
- 適応症：HIV-1感染症
- 低用量かつ1日1回の投与で治療可能

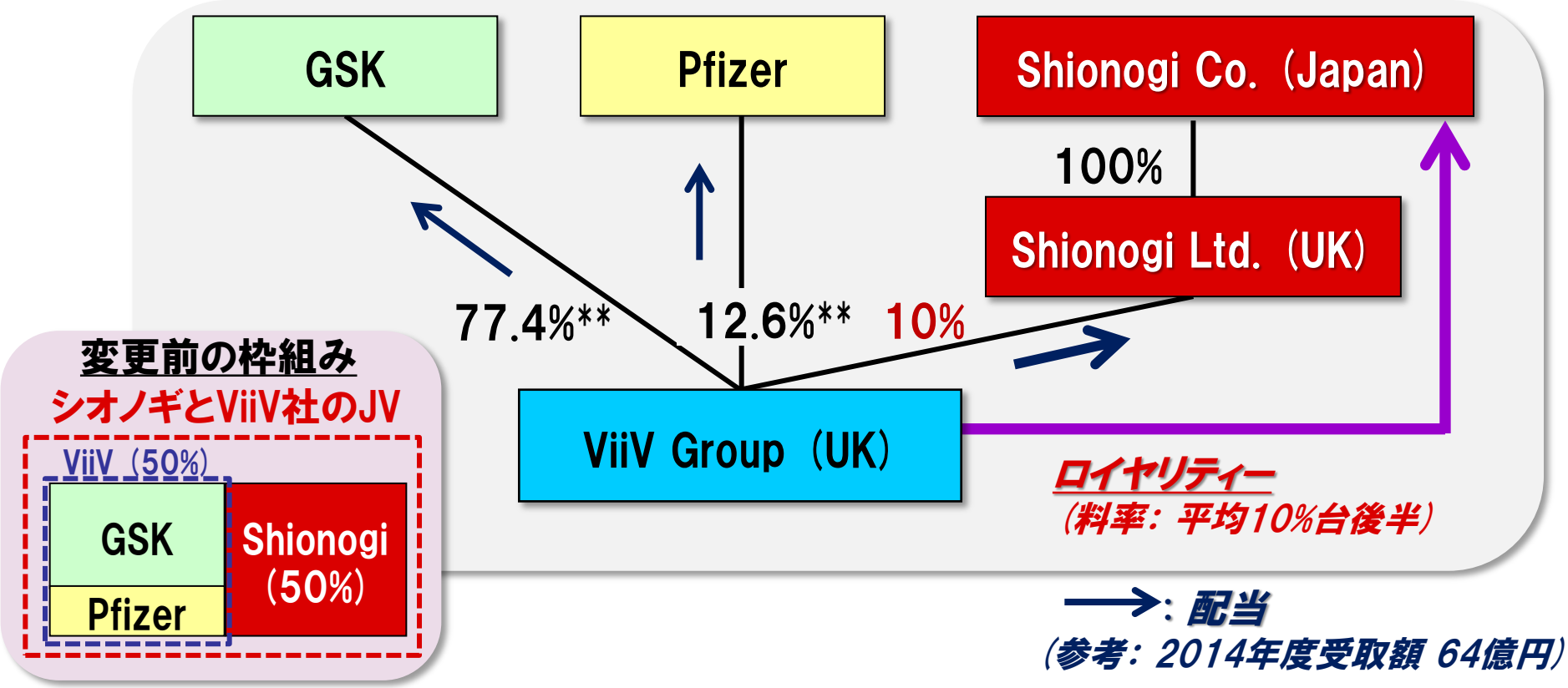
◆ 全てのHIV-1感染患者に対する新規かつ重要な治療選択肢

- Phase III / IV試験で示された**優れた効果、安全性および耐性プロファイル**
- HIV-1感染未治療患者から治療経験患者まで幅広い患者層を対象
- 米国HIV治療ガイドラインにおいて、未治療患者の第1選択薬の一つとして推奨

HIVインテグラーゼ阻害薬からもたらされる収益

◆ ViiV社との契約枠組みの変更（2012年10月29日公表）

- HIVインテグラーゼ阻害薬*に関するJV持分の権利をViiV社へ移転
- シオノギはViiV社株式10%を取得するとともに、1名の取締役指名権を保有



＊ Tivicay、S/GSK1265744等の関連製品（配合剤を含む）
＊＊ 2013年10月に、GSK：76.5%→77.4%、Pfizer：13.5%→12.6%に変更
JV: Joint venture（Shionogi-ViiV Healthcare LLC）

新たな成長ドライバー

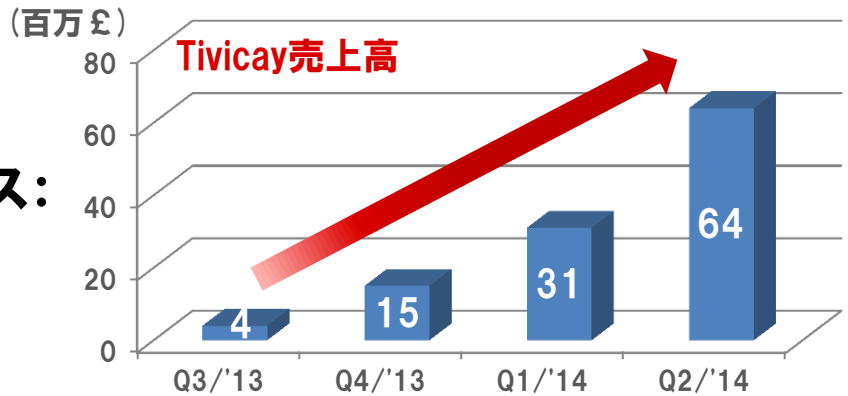
ViiV社によるHIVインテグラーゼフランチャイズの最大化

◆ 抗HIV薬は180億ドルを超える大きな市場

- インテグラーゼ阻害薬および配合剤が市場成長を牽引

◆ Tivicayは各国で順調に拡大中

- 2014年1-6月のグローバルセールス：95百万ポンド（159百万ドル）



◆ ViiV社によるフランチャイズ拡大に向けたアクション

- Triumeq®（TivicayとEpzicom®との配合剤）
  - 承認日：2014年8月22日（米国）、2014年9月3日（欧州）
- Janssen社との間で、HIV-1の維持療法を目的としたTivicayとEdurant®（rilpivirine）との配合剤に関する共同開発・販売契約を締結
- 持続型注射製剤 S/GSK1265744 LAP もPhase II 試験が順調に進行中

LAP: Long acting parenteral formulation

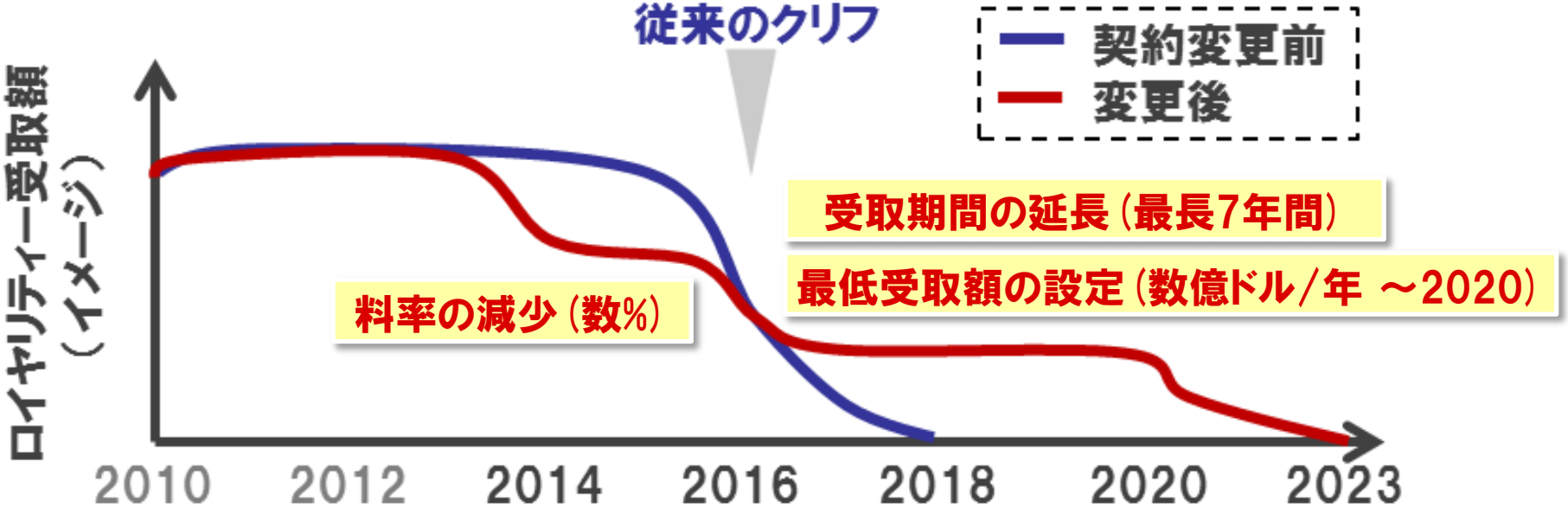
クレストールロイヤリティーの契約変更

◆ 第3次中計における経営課題＝クレストールクリフへの対応

クレストール	2010	2011	2012	2013
世界売上高（億ドル）	57	66	63	56
ロイヤリティー収入（百万ドル*）	729	810	791	682

2016-2017年
特許満了により
ロイヤリティー消失

◆ AstraZeneca社との契約変更の内容（2013年12月25日公表）

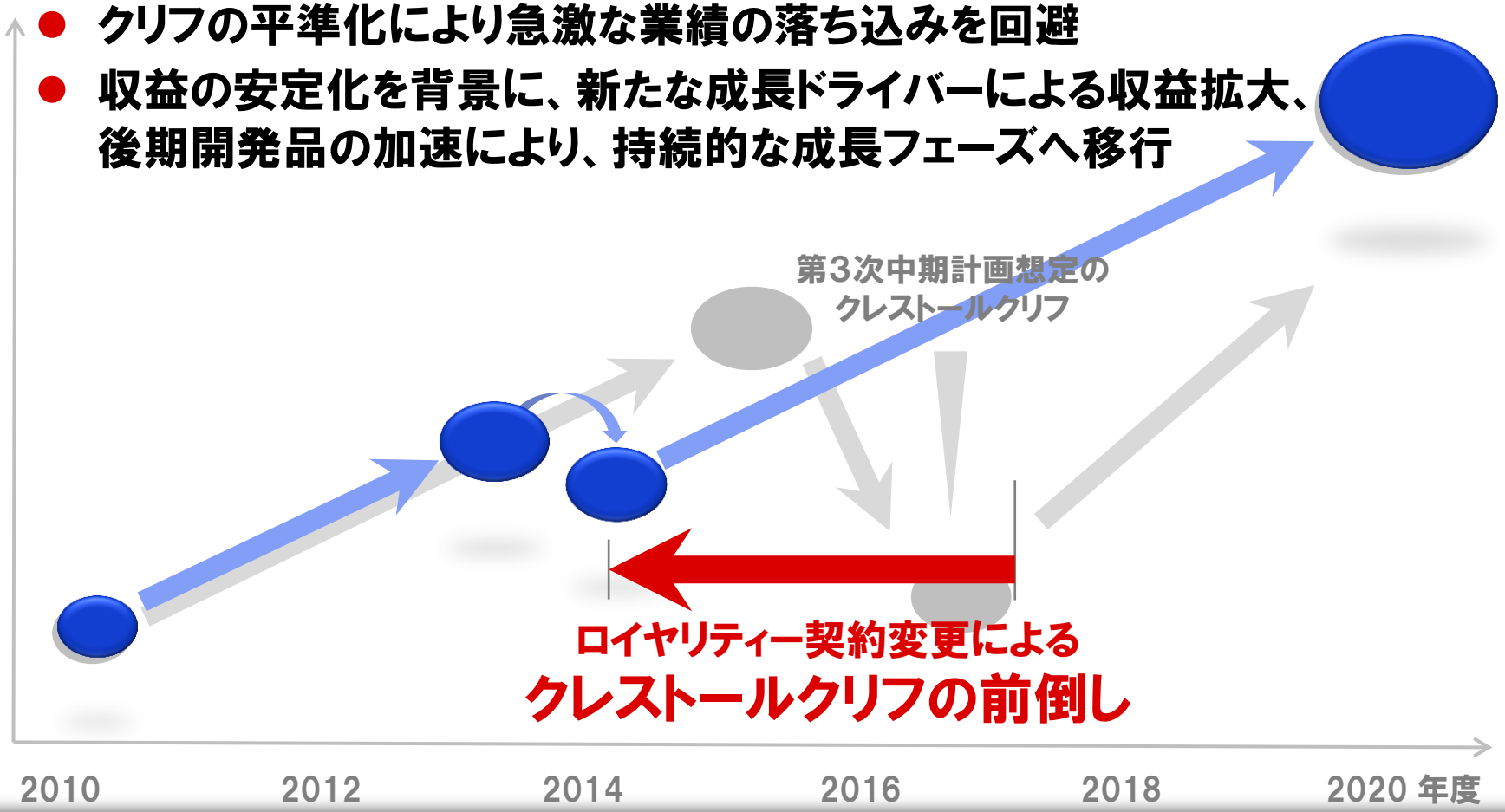


＊ 当社公表数値（億円ベース）より対ドル為替レートを用いて算出

クレストールクリフを“クレストールヒル”へ

中長期成長を下支えする安定した収益基盤を確保

- クリフの平準化により急激な業績の落ち込みを回避
- 収益の安定化を背景に、新たな成長ドライバーによる収益拡大、後期開発品の加速により、持続的な成長フェーズへ移行



第3次中期経営計画期間中の環境変化

急速な外部環境の変化

世界的な経済状況の悪化
競合品による販売競争の激化
第3次中計期間中の為替変動

環境変化への適応

米国事業における新薬モデルへの転換
HIVインテグラーゼ阻害薬の契約枠組み変更
クレストール ロイヤリティーの契約変更

取り組むべき経営課題の変化

**真の成長ステージへ移行するための
新たな経営計画を策定
“Shionogi Growth Strategy 2020（SGS2020）”**

これからのSHIONOGI

新中期経営計画-Shionogi Growth Strategy 2020

SHIONOGI

シオノギが考える創薬型製薬企業とは？

「シオノギの基本方針」（企業理念）

シオノギは、常に人々の健康を守るために必要な最もよい薬を提供する

- First-in-Class*1、Last-in-Class*2の創薬研究に取り組んでいる
- 日米欧亜に開発・販売拠点を有している
- 上記の創薬研究・開発から生み出された新薬および情報をグローバルに提供している

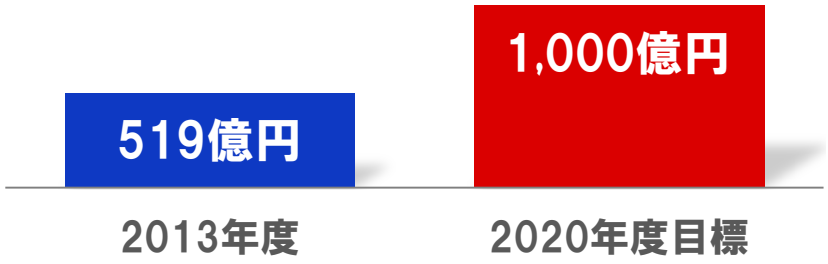
＊1 First-in-Class（FIC）：特に新規性・有効性が高く、従来の治療体系を大幅に変えるような独創的医薬品
＊2 Last-in-Class（LIC）：同様のメカニズムで明確な優位性をもち、後から新薬が出てこない医薬品

研究開発費：1,000億円以上　研究開発費率：20%

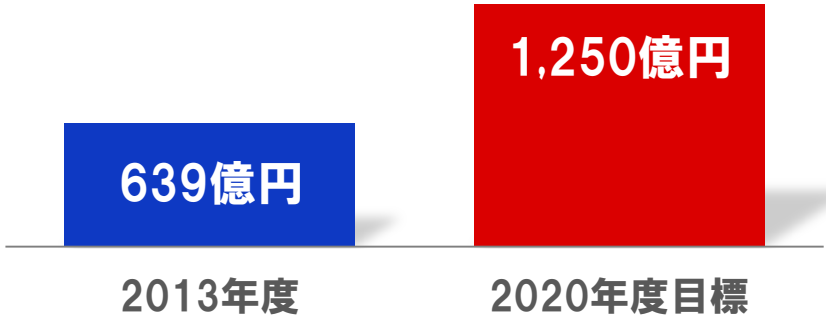
SGS2020における経営目標（連結）

創薬型製薬企業として成長する

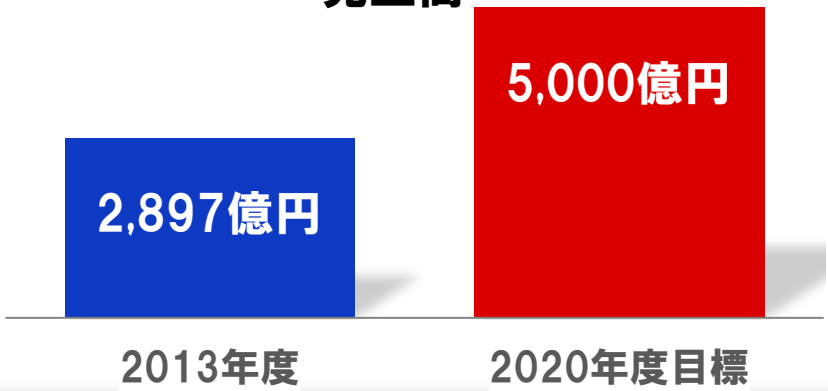
研究開発費



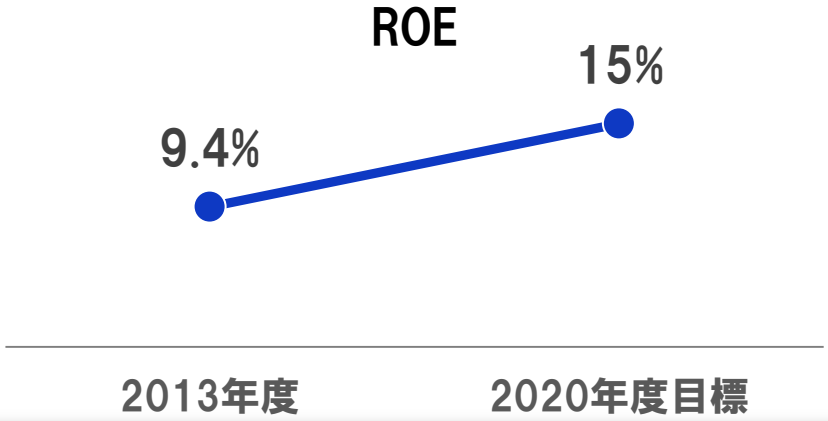
経常利益



売上高



ROE



SGS2020における成長戦略

- 「選択と集中」から「FIC、LICによる成長」
- 継続的なビジネスオペレーションの強化

トップライン（売上）の成長

販売エリア、疾患領域

選択と集中

FIC、LIC化合物による成長

ボトムライン（利益）の成長

継続的なビジネスオペレーションの強化

2014 → 2020

FIC: First-in-Class　LIC: Last-in-Class

SGS2020におけるマネジメント方式

急速な環境変化への対応
（向こう3年間のローリング、毎年成果と課題を明確にする）

直近3ヵ年（2016年度）の目標

定性目標	1. FIC、LIC化合物の創出・最大化に向けた選択と集中 2. 継続的なビジネスオペレーションの強化
定量目標	売上高 3,200億円　研究開発費 630億円 経常利益 750億円　ROE 11%

FIC: First-in-Class　LIC: Last-in-Class

SGS2020:トップライン（売上）の成長

販売エリア、疾患領域

選択と集中

選択と集中の方向性

外部環境認識

グローバル規模で進む超高齢社会
先進諸国における医療保険財政状況の悪化
新興国の成長とリスク

自社の課題認識

成長ドライバー育成力の向上
グローバル新薬販売力の強化
ロイヤリティーに依存しない収益力の確保

販売エリア　成長を牽引する販売エリアへ経営リソースを集中

疾患領域　現在・近未来・未来におけるメディカルニーズへの選択と集中

販売エリアの選択と集中

- 成長を牽引する販売エリアへ経営リソースを集中
- 「既存品の最大化」と「アセットの強化」

現在の販売エリア

日本

米国

中国

台湾

（欧州）

成長を牽引する販売エリア

戦略品目のLCM

婦人科領域の拡大

日本

米国

新しい成長ドライバーへの投資

疼痛領域への参入準備

欧州

アジア

新薬発売に向けた基盤構築

LCM: Life cycle management

疾患領域の選択と集中

- ターゲットニーズを設定し、新たな研究体制を編成
- コア疾患領域における研究開発の強みを発揮

超高齢社会ニーズ
（健康寿命の延伸・生産的活動復帰）

これまでの重点疾患領域

- 感染症
- 疼痛
- 代謝性疾患
- フロンティア

コア疾患創薬研究所　*近未来のニーズ*

- 感染症
- 疼痛・神経

フロンティア医薬研究所　*未来のニーズ*

- 肥満
  老年代謝性疾患
- 腫瘍
  免疫疾患

継続的な成長ドライバーの創出

- コア疾患領域において既存品とのシナジーを最大化
- フロンティア研究により将来の成長領域を育成

新規インフルエンザ治療薬
HIVフランチャイズの最大化

抗ウイルス薬

感染症

重症感染症治療薬

S-649266、抗緑膿菌抗体

神経障害性疼痛、炎症性疼痛

慢性疼痛治療薬

疼痛・神経

オピオイド系鎮痛薬

S-297995、乱用防止製剤

導出・共同研究

アルツハイマー病治療薬

ADHD治療薬

フロンティア

S-888711、肥満など

S-297995：疼痛領域におけるフロントランナー

SONG for you!

◆ 適応症

- オピオイド鎮痛薬による副作用の緩和（慢性便秘）

◆ 開発ステージ

- **グローバルPhase III試験実施中**（海外3試験、国内4試験）
  - ➢ いずれの試験も症例集積は順調に進行中

◆ グローバルオピオイド鎮痛薬の市場*：148億ドル

主たる市場
米国、英国、ドイツ、カナダ、フランス
全市場の80%弱
（長期投与患者数：70百万人）

x

オピオイド鎮痛薬による
便秘症状を発症
40～50%
（28～35百万人）

緩下剤では十分な効果が
得られない患者も多い（>50%）

- 低用量、1日1回投与で有意に改善
- がん患者、非がん性慢性疼痛患者双方の治療満足度を改善

S-297995（Naldemedine）：末梢作用型オピオイド受容体アンタゴニスト（経口）
* Source: Calculated based on IMS Health MIDAS MAT-2Q12、他

S-888711:アンメットメディカルニーズへの対応

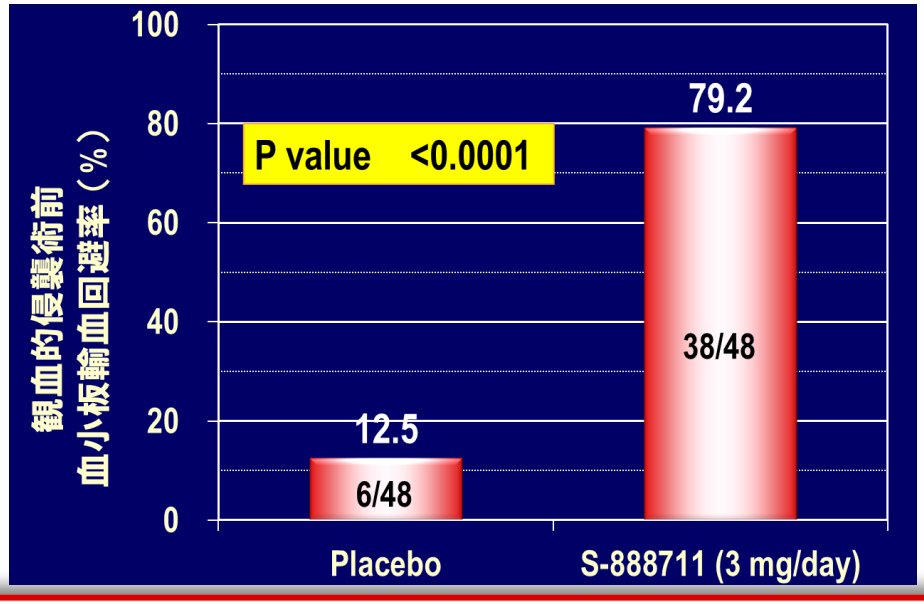
◆ 適応症

- 血小板減少症

◆ 開発ステージ

- 国内: PhaseⅢ試験 開鍵、**年内申請予定**
- 海外: 規制当局との協議後にグローバル試験を開始予定

◆ 国内PhaseⅢ試験結果



- 観血的侵襲術前の血小板輸血の代替となり得る医薬品
- グローバル展開を検討中

【参考】輸血用血小板製剤の薬価
- 77,270円（照射濃厚血小板「日赤」10単位 約200mL）

S-649266：重症感染症への挑戦

◆ 期待する適応症

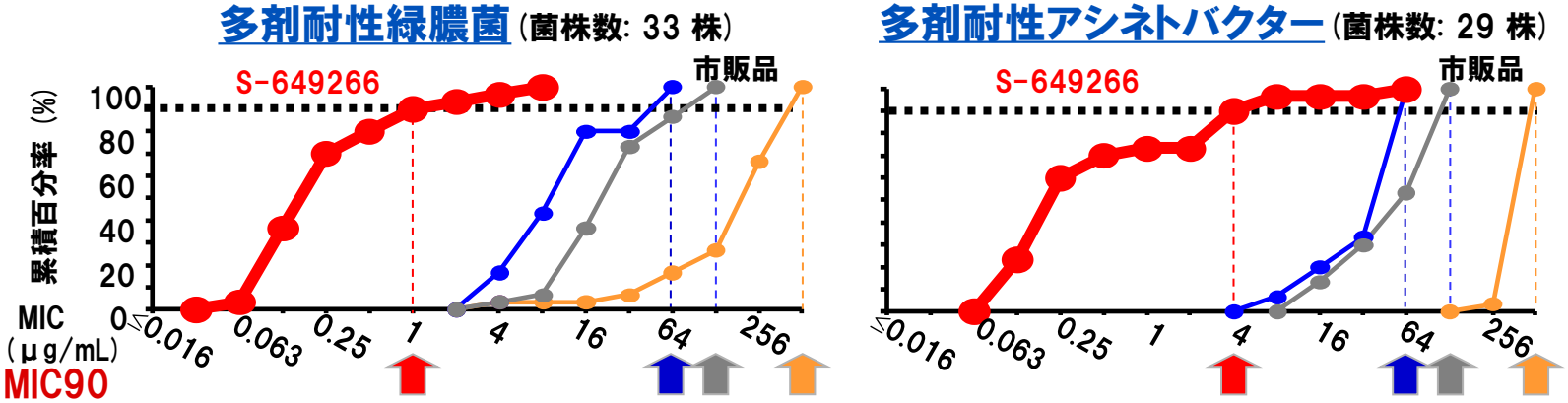
- 薬剤耐性や忍容性の問題により代替治療が限定されている好気性グラム陰性菌による感染症

◆ 開発ステージ

- グローバルPhase II（効能・効果に関して日米欧の各規制当局と協議中）

◆ 重症感染症の市場

- 米国では年間約200万人が“耐性菌”に感染し、うち約2万人が死亡*
- 東欧、中南米、アジア地域でもグラム陰性菌の高度耐性化が深刻化



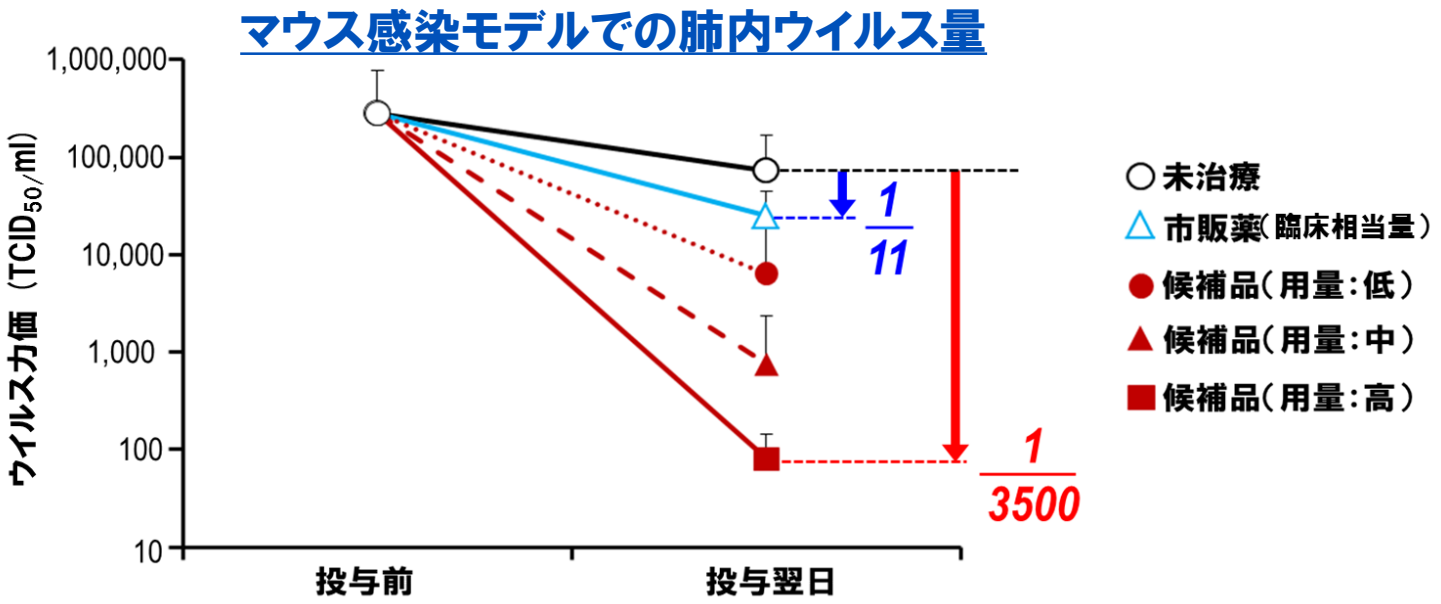
臨床現場で問題となっている多剤耐性菌に対する強い抗菌活性

S-649266: 細胞壁合成阻害によるグラム陰性菌の増殖抑制（注射）
* Source: 米国疾病予防管理センター

抗ウイルス薬研究の強み

◆ 独創的なFirst-in-Classを狙う経口抗インフルエンザ薬を創製

- 強力な抗ウイルス活性を示す**新規メカニズムの開発候補品**
- 動物モデルで短期間にウイルス量を激減、**治療期間短縮を期待**
- 季節性株に加え、市販薬耐性株や高病原性鳥インフルエンザウイルス株に対しても低濃度で増殖阻害活性を示す



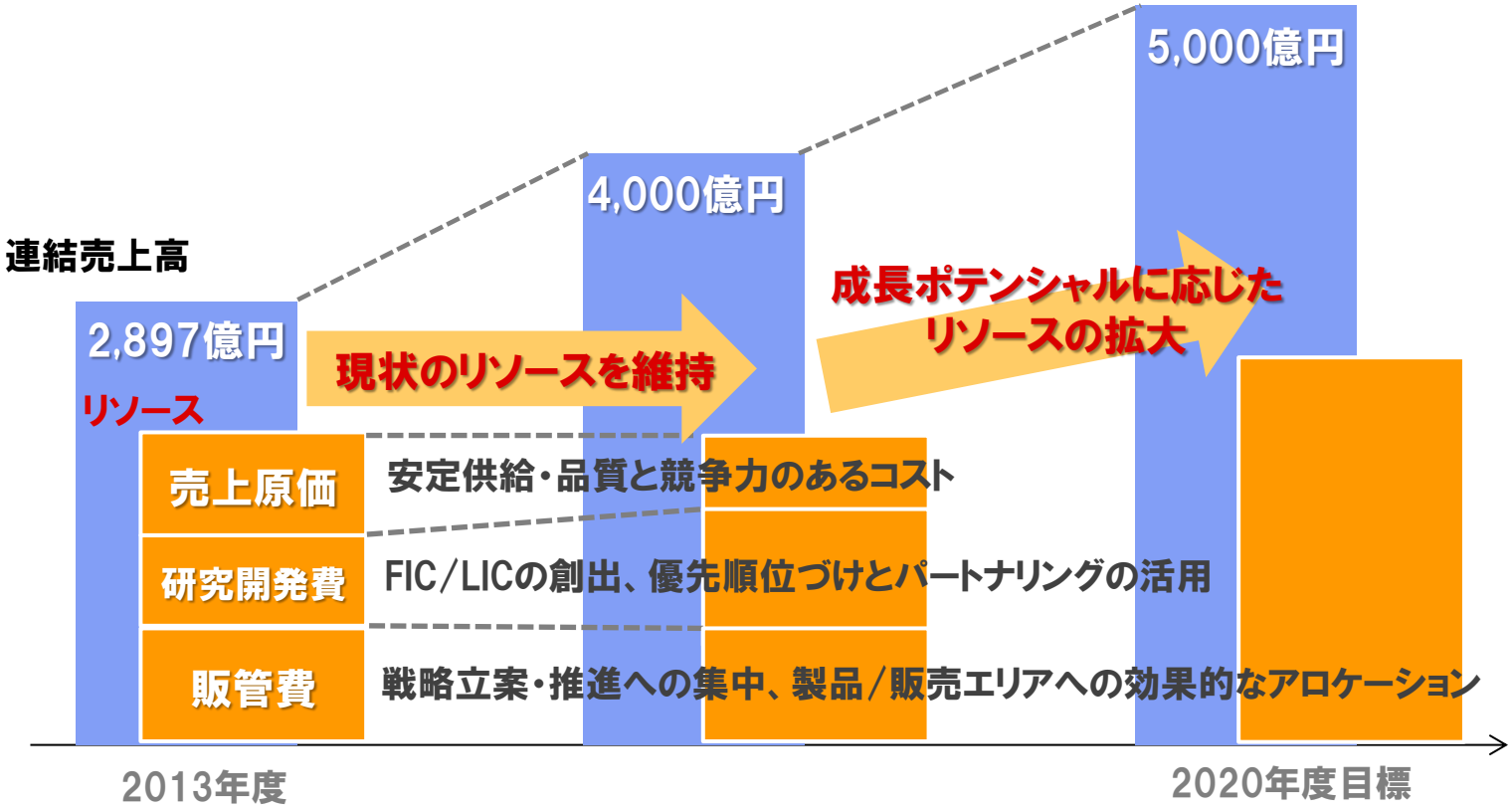
抗HIV薬研究で獲得したノウハウを他の抗ウイルス薬の創薬に拡大展開

SGS2020：ボトムライン（利益）の成長

継続的な
ビジネスオペレーションの強化

継続的なビジネスオペレーションの強化

- 成長ステージに応じた適切なリソース配分
- 戦略的なコストアロケーション



株主還元と成長投資

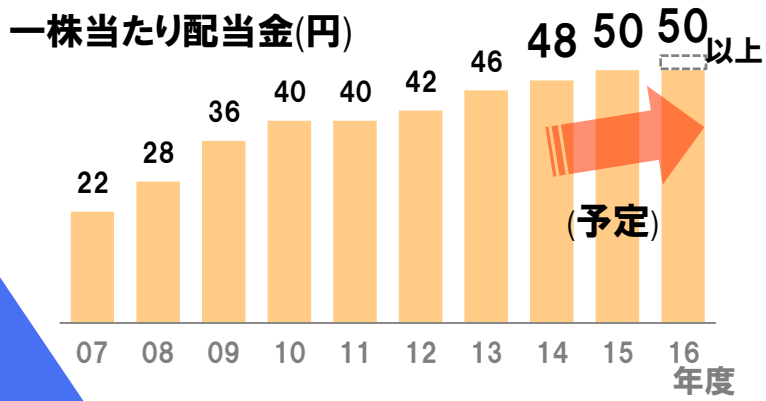
株主還元と成長投資

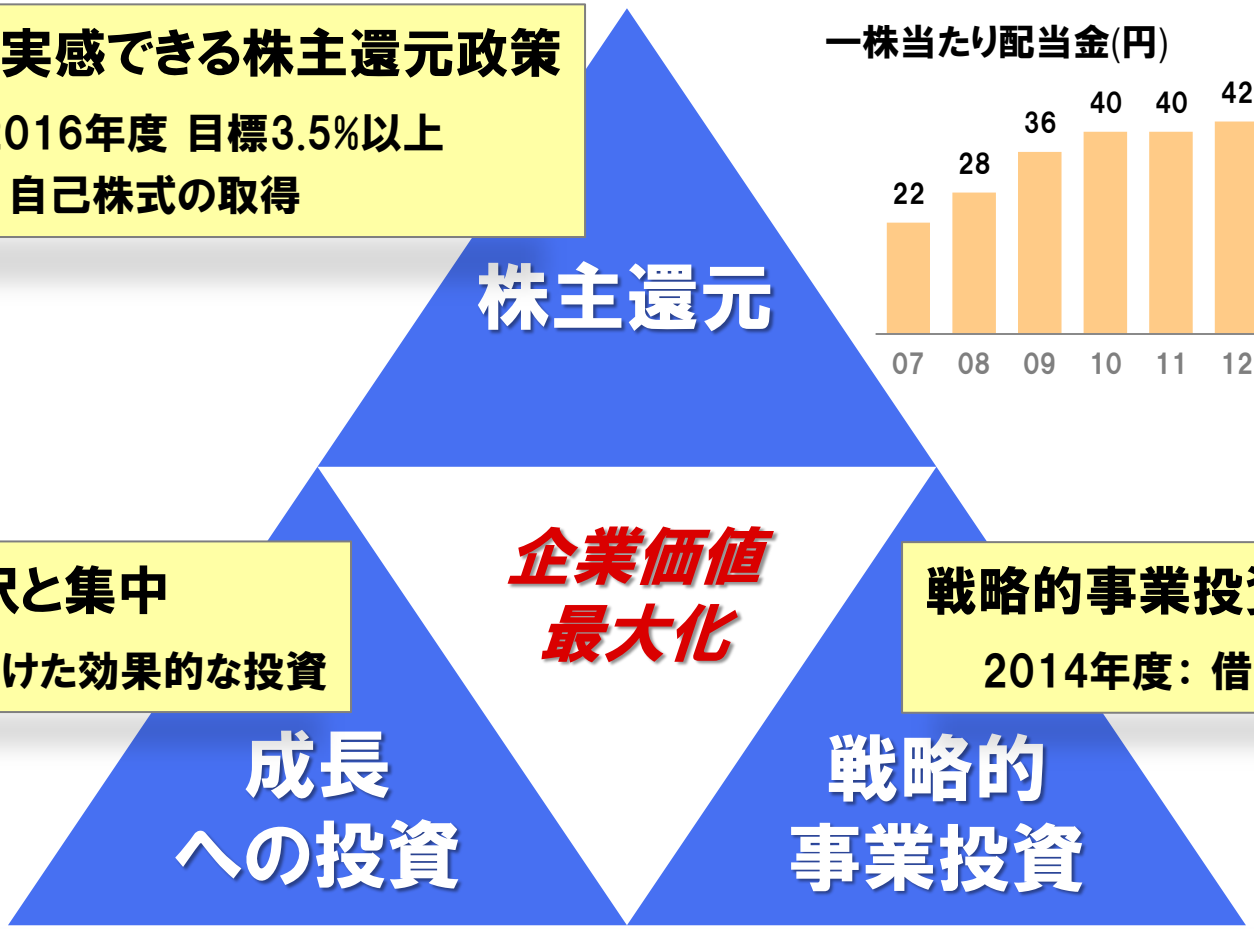
3つのバランスをとりながら、企業価値を最大化させる

成長を共に実感できる株主還元政策

DOE：2016年度 目標3.5%以上

自己株式の取得





選択と集中

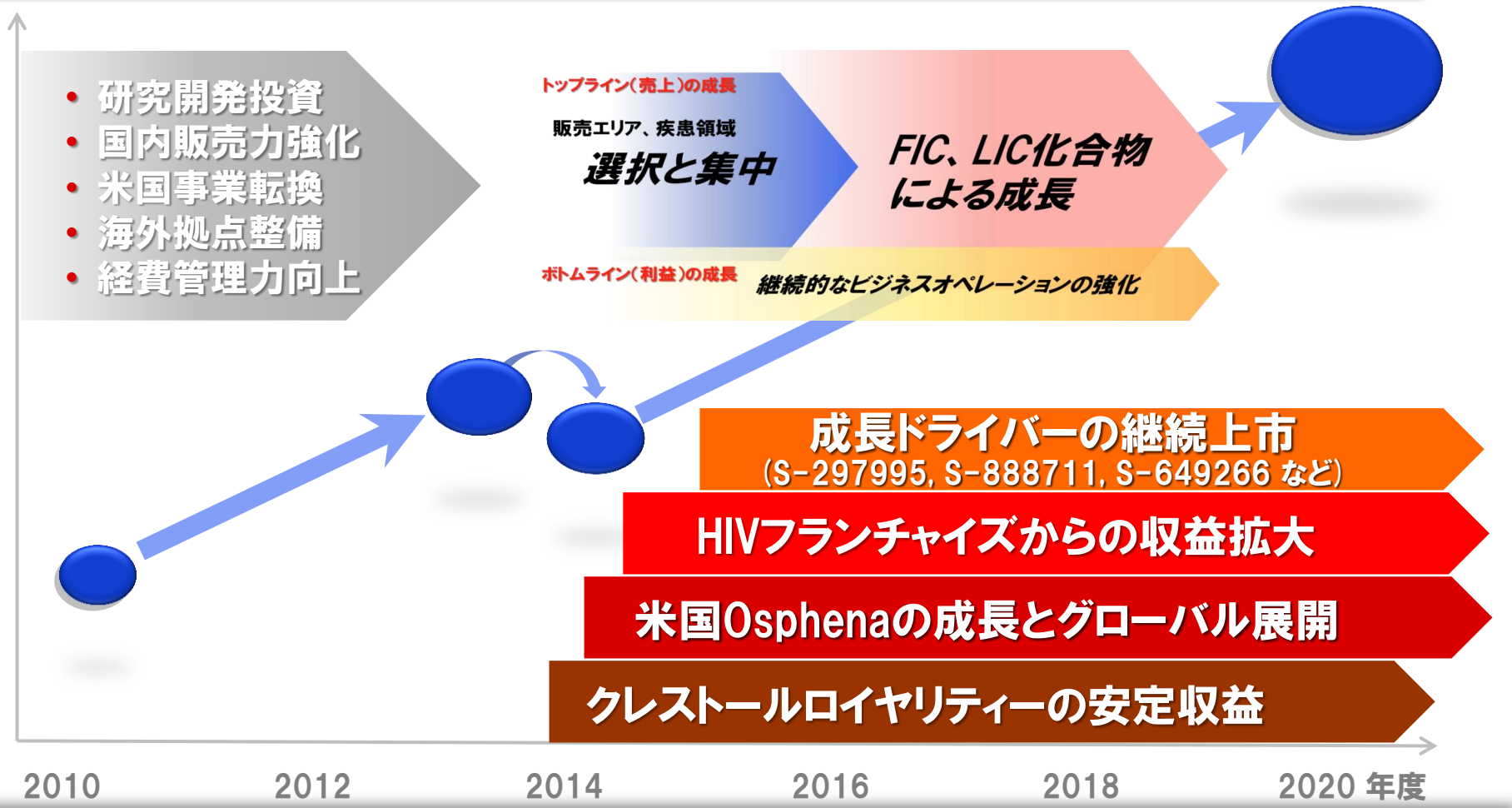
優先順位をつけた効果的な投資

戦略的事業投資機会の拡大

2014年度：借入金ほぼ完済

シオノギの成長戦略

SGS2020を実現し、創薬型製薬企業として成長する



End of File

補足資料

シオノギの現状

2014年度のビジネスプランと進捗

2014年度ビジネスプランの位置づけ

2014-2016年度の経営課題

クレストールヒルを早期に克服し、真の成長ステージに移行する

『選択と集中』により、中長期成長に向けた基盤を築く1年

- **研究開発**：成長ドライバーの見極めと開発の迅速化
- **国内営業**：戦略品の拡大と収益性改善
- **米国事業**：新薬Osphenaの販売拡大
- **経費管理**：成長に向けた投資と利益達成を実現する全社的な管理能力の引き上げ

ALL IN SGS2020

FIC: First-in-Class　LIC: Last-in-Class

2014年度業績予想と第1四半期実績（連結）

（単位：億円）	2014年度 通期予想	2014年度 上期予想	2014年度 4-6月実績	対上期進捗率（%）	2013年度 4-6月実績	対前年同期UP率（%）
売上高	2,690	1,300	627	48.3	673	△6.7
国内医療用医薬品	1,670	805	387	48.1	404	△4.3
－戦略8品目	1,000	473	229	48.4	216	6.0
クレストールロイヤリティー	475	242	118	48.6	131	△10.1
海外子会社／輸出	313	150	67	44.7	84	△19.6
－シオノギ Inc.	177	79	28	36.0	54	△47.0
Osphena	70	25	8	30.4	-	-
－C&O	75	34	18	52.0	13	37.6
売上原価	790	380	198	52.2	184	8.1
販売費・一般管理費	1,450	735	349	47.4	368	△5.3
販売・管理費	930	465	231	49.7	236	△2.2
研究開発費	520	270	117	43.5	132	△10.7
営業利益	450	185	80	43.5	121	△33.6
［ロイヤリティー除く］	△70	△75	△46	-	△19	-
営業外収支	P50	P55	P56	-	P5	-
経常利益	500	240	136	56.8	126	8.4

国内医療用医薬品
- 戦略8品目：
  3品目を軸に伸長
- 長期収載品：
  薬価改定、後発品浸透で想定以上の減少

クレストールロイヤリティー
- 契約変更による減少
- アストラゼネカ社の売上は想定通り

海外子会社
- シオノギ Inc.（US）：
  Osphenaの拡大はスロー
  前期は製品売却益あり
- C&O（China）：
  計画通りに進捗

コスト
- 売上原価：
  円安影響と一過性要因
- 販管費：
  総コストとして削減

経常利益
ViiV社配当金の寄与もあり過去最高益

為替レート（通期前提）：100円/ドル、140円/ユーロ
（4-6月実績）：102.17円/ドル、140.06円/ユーロ

Appendix

Dolutegravir：Phase III/IV試験結果のまとめ

試験番号	対象患者	試験デザイン	成績
ING113086 SPRING2	治療未経験患者	822例（非劣性試験） DTG 50mg QD vs. RAL 400mg BID (+ ABC/3TC or TDF/FTC)	48週 非劣性 (AIDS 2012)
ING114467 SINGLE		833例（非劣性試験） DTG 50mg/ABC/3TC QD vs. Atripla QD	48週 優越性 (ICAAC 2012)
ING112574 VIKING-3	インテグラーゼ阻害薬治療失敗患者	183例 DTG 50mg BID + Optimized background regimen	24週 63%の患者でウイルス量 <50c/mL (HIV11 2012)
ING111762 SAILING	治療経験患者（インテグラーゼ阻害薬治療経験患者除く）	719例（非劣性試験） DTG 50mg QD vs. RAL 400mg BID (+ Background regimen)	24週 (CROI 2013) 48週 (IAS 2013) 優越性
ING114915 FLAMINGO	治療未経験患者	468例（非劣性試験） DTG 50mg QD vs. DRV/r 800/100mg QD (+ ABC/3TC or TDF/FTC) （オープンラベル）	48週 優越性 (ICAAC 2013)

DTG: dolutegravir　RAL: raltegravir　ABC/3TC: abacavir/lamivudine
TDF/FTC: tenofovir/emtricitabine　Atripla: efavirenz/TDF/FTC　DRV/r: darunavir/ritonavir

抗HIV薬に関するViiV社との新たな枠組み

◆ 既存契約と新たな枠組みとの比較（1/2）

	既存契約	新たな枠組み
ロイヤリティー及び経済条件	■ 販売地域と販売高に応じたロイヤリティー料率を設定 • JVテリトリー（米・EU5）；JVが販売権を有し、原則、JVが販売し、両者で利益を折半。さらに、オリジネーターはJVより販売額に応じたロイヤリティーを受取る • シオノギテリトリー（日・台）；シオノギが原則、販売し、ロイヤリティーを支払う • ViiVテリトリー（上記以外）；ViiVが販売し、シオノギにロイヤリティーを支払う ■ 配合剤の場合は、DTGの配合割合に応じてロイヤリティーを算出 ■ JVの獲得に関して、シオノギはコールオプションを有している。最初の化合物の販売から12年経過後又は、販売額が一定の額を超えた場合は、10年経過後いつでも行使可能	■ ロイヤリティー料率は、平均10%台後半 ■ 10%株主として、ViiVから配当を得る ■ 配合剤の場合でも原則、配合剤割合で減額されない ■ JVの獲得に関するコールオプションがなくなる

抗HIV薬に関するViiV社との新たな枠組み

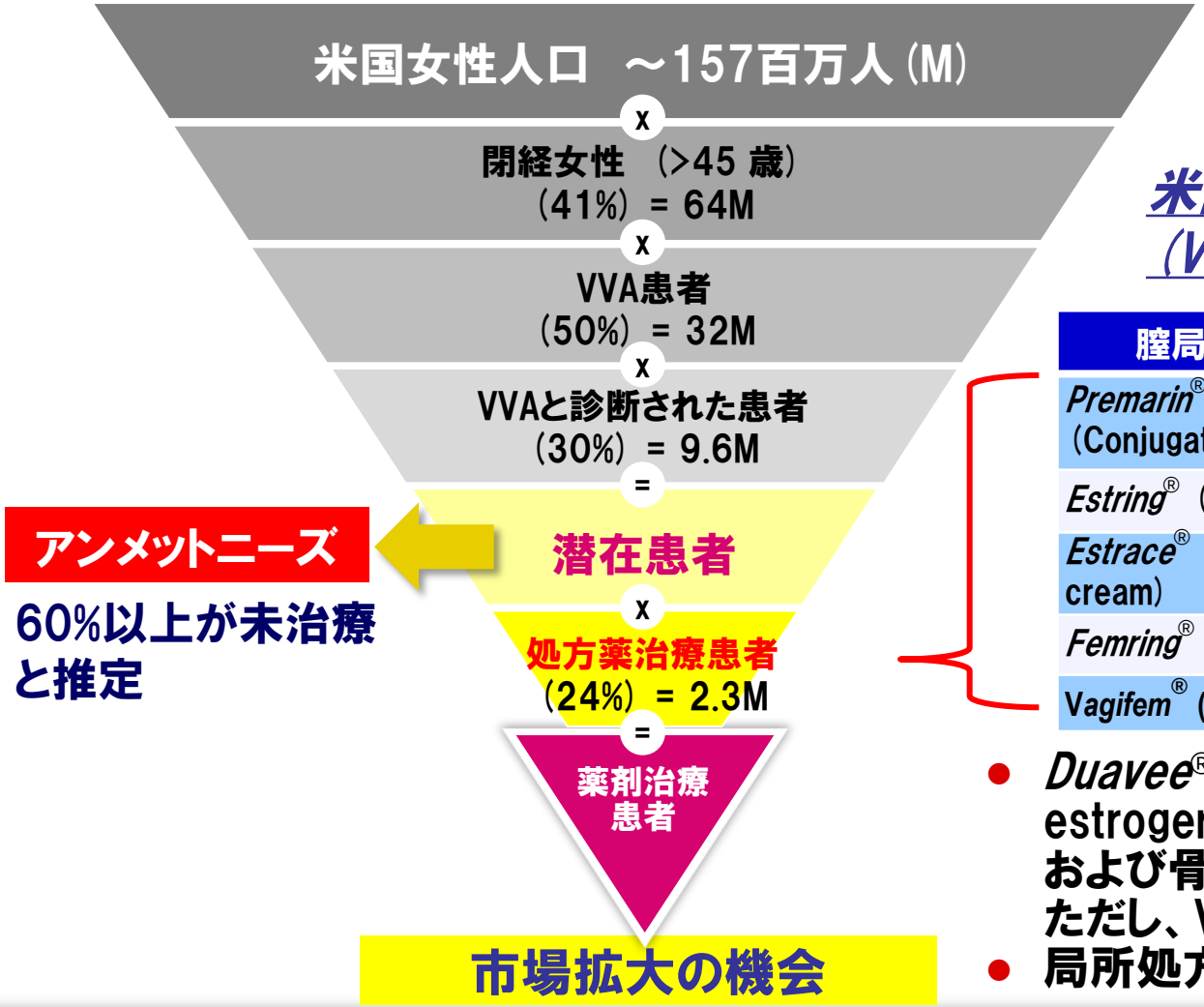
◆ 既存契約と新たな枠組みとの比較（2/2）

	既存契約	新たな枠組み
開発費及び販管費負担	■ DTG及び関連製品の開発費や市販後治験費用、また上市後の販売管理費などは、両社で折半	■ DTG及び関連製品の開発費や市販後治験費用、また上市後の販売管理費などは、今後、ViiVが負担
販売スキーム	■ 米；JV販売子会社を設立し、販売 ■ EU5；両社共同で販売子会社の設立のオプション。販売子会社を設立しない時はロイヤリティースキーム ■ 日本・台湾；シオノギが原則、販売を行う ■ その他の地域；ViiVで販売	■ 全世界でViiVが販売

DTG: dolutegravir

Osphena：市場性

◆ドクター・患者に対する製品認知度を向上



米国における閉経後膣萎縮症（VVA）の市場　2012年

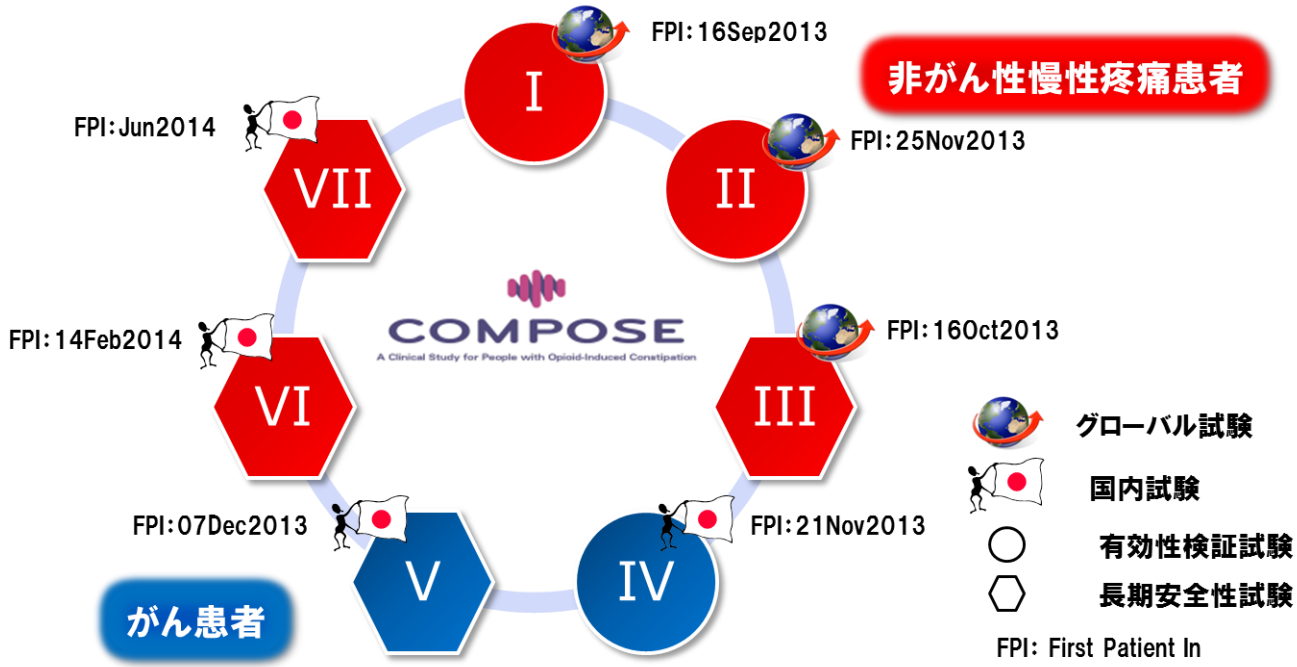
膣局所エストロゲン製剤	販売
Premarin® Vaginal Cream (Conjugated estrogens)	Pfizer
Estring® (Estradiol vaginal ring)	Pfizer
Estrace® (Estradiol vaginal cream)	Actavis
Femring® (Estradiol acetate ring)	Actavis
Vagifem® (Estradiol vaginal tablet)	Novo Nordisk

- *Duavee*® (bazedoxifene-conjugated estrogens, Pfizer)：ホットフラッシュおよび骨粗鬆症の適応でFDA承認、ただし、VVAでは承認されず
- 局所処方薬の新規承認予定はなし

VVA: Vulvar and vaginal atrophy

S-297995：Phase III試験概要（COMPOSE Program）

◆対象患者: 米国： 非がん性慢性疼痛患者
日本： がん患者 および 非がん性慢性疼痛患者



グローバル試験	症例数	投与群	投与期間	試験目的
検証試験 I	540	0.2 mg / プラセボ	12 wks	効果、安全性、薬物動態
検証試験 II	540	0.2 mg / プラセボ	12 wks	効果、安全性、薬物動態
長期安全性試験	1,500	0.2 mg / プラセボ	52 wks	安全性（心血管系）、効果

S-649266：重症感染症の市場

◆ 医療関連感染（院内感染）

- 日欧米で年間約600万人が医療関連感染症に罹患し、年1.7%の割合で増加
- 米国では、医療関連感染症への罹患で、約$15.4万の追加治療費が発生*1
- カルバペネム系抗生剤売上：$1.9 billion（2013, EvaluatePharma）

◆カルバペネム耐性菌*2, 3

	E. coli	*P. aeruginosa*	*A. baumannii*	*K. pneumoniae*
US	2%	23%	61%	12%
France	<1%	18%	81%（29 European countries）	<1%
Germany	<1%	11%		<1%
Italy	<1%	25%		29%
Spain	<1%	21%		<1%
UK	<1%	6%		<1%

◆ 重症感染症

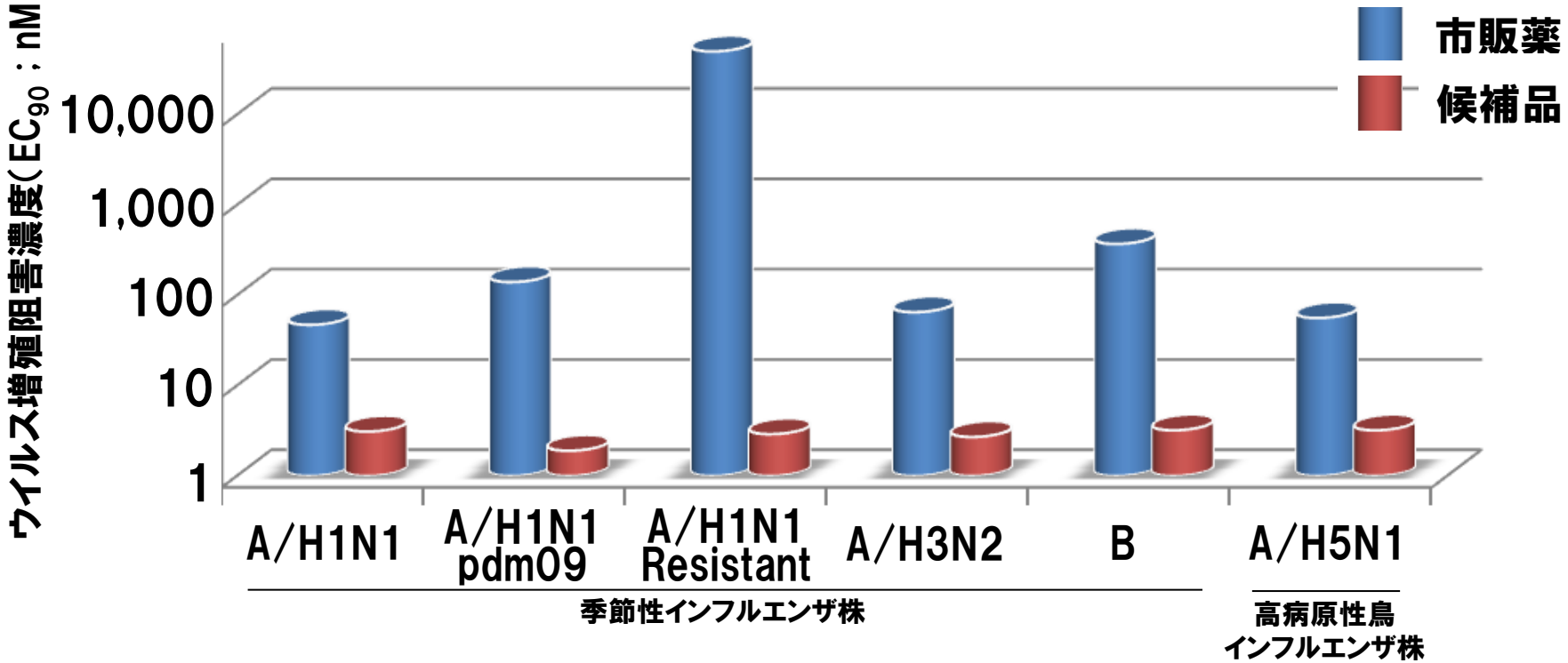
- 米国では年間約200万人が“耐性菌”に感染し、そのうち約2万人が死亡*4
- 東ヨーロッパ、ラテンアメリカ、アジア地域においてもグラム陰性菌の高度耐性化が深刻化

*1: PHC4（ペンシルバニア州医療費抑制協議会）
*2: NHSN（全米医療安全ネットワーク）
*3: ECDC（欧州疾病予防管理センター）
*4: CDC（米国疾病予防管理センター）

感染症：抗インフルエンザ薬 開発候補品の創製

多様なインフルエンザウイルス株に対する活性

各種ウイルス株の増殖抑制に必要な薬物濃度



季節性株に加え、市販薬耐性株や高病原性鳥インフルエンザウイルス株に対しても低濃度で増殖阻害活性を示す

パイプラインの状況（2014年9月現在）

	Phase I	Phase IIa	Phase IIb	Phase III	申請・承認
感染症	S-649266（各種細菌感染症）グローバル:Phase II				
疼痛・神経	サインバルタ®（線維筋痛症）			日本:申請中（2014年6月）	
	サインバルタ®（慢性腰痛症） 日本:Phase III				
	S-297995（オピオイド副作用緩和） 日本:Phase III、グローバル:Phase III				
	オキシコンチン®（慢性疼痛における鎮痛） 日本:Phase III				
	S-877503（ADHD） 日本:Phase II/III				
	S-877489（ADHD） 日本:Phase II				
	S-117957（神経障害性疼痛） 米国:POM				
	S-120083（炎症性疼痛） 日本:Phase I				
	S-010887（神経障害性疼痛） 日本:Phase I				
代謝疾患	S-556971（脂質異常症） 日本:Phase II				
	S-707106（2型糖尿病） 米国:Phase IIa				
	S-237648（肥満症） 日本:Phase I				

赤字:申請・承認取得
青字:直近のPhase進展

ADHD: Attention deficit hyperactivity disorder　POM: Proof of mechanism

パイプラインの状況（2014年9月現在）

	Phase I	Phase IIa	Phase IIb	Phase III	申請・承認
フロンティア	Ospemifene（閉経後膣萎縮症）			欧州：申請中（2013年3月）、米国：発売（2013年6月）	
	S-524101（ダニ抗原によるアレルギー性鼻炎）			日本：申請中（2014年4月）	
	S-555739（アレルギー性鼻炎）	欧州：POM、米国：Phase IIa、日本：Phase III			
	S-888711（血小板減少症）	欧米：Phase II、日本：Phase III			
	S-588410（膀胱がん）	日欧：Phase II			
	S-488210（頭頸部がん）	欧州：Phase I/II			
	S-646240（加齢黄斑変性症）	日本：Phase IIa			
	S-222611（悪性腫瘍）	欧州：Phase I/II			
	S-525606（スギ抗原によるアレルギー性鼻炎）			日本：Phase I	
＜導出品＞	S/GSK1349572（HIV感染症）			米国：承認（2013年8月）、欧州：承認（2014年1月）、日本：承認（2014年3月）その他11ヵ国で承認	
	Dolutegravir/Abacavir/Lamivudine（HIV感染症）			米国：承認（2014年8月）、欧州：承認（2014年9月）	
	S/GSK1265744 LAP 持続性注射剤（HIV感染症）		米国：Phase II		
	Janssen/シオノギ β-セクレターゼ阻害薬（アルツハイマー病）		欧州：Phase I		

赤字：申請・承認取得
青字：直近のPhase進展

LAP: Long acting parenteral formulation

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。