Healthcare as a Serviceの実現に向けた製薬企業のデジタル戦略

2024年9月3日 塩野義製薬株式会社 執行役員 ヘルスケア戦略本部長 三春 洋介



What's SHIONOGI -会社概要-

SHIONOGIは、大阪市に本社を置く創業140年を超える製薬会社です ヘルスケアサービスを提供する「HaaS*企業」として人々の健康に貢献します

商号	塩野義製薬株式会社 Shionogi & Co., Ltd.
代表者	代表取締役会長兼社長 CEO 手代木 功
創業	1878年3月17日 「創業147年目」
会社設立	1919年6月5日
本社所在地	大阪市中央区道修町
従業員数	連結 4,959名
業種	医薬品製造販売業
事業内容	医薬品、臨床検査薬・機器などの製造・販売
連結売上高	4,351億円**
営業利益額	1.533億円**







10年後、20年後の「Needs」を考える



デジタルネイティブ・SDGs ネイティブによる世界の構築



人口動勢 + LMICs*の進化



各国の財政状態の悪化



いくら「健康」のためであっても「負担」と「給付」のバランスは再考せざるを得ないゲノム情報も含め、本人が本人の人生を決められる世界に



自分の医療(健康)情報は誰のものか?



従来は、治療歴や治療方針の情報は「医師が持つべきもの」と認識されていた (医学/治療という特殊な理由)



本来は、「究極の個人情報」
治療目的で本人が医師側にアクセスを許容すべきもののはず





ヘルスケア・ライフビジネスの向かう方向



処方薬の市場

特殊なルール(規制)、閉じたマーケット、高い参入障壁、特許に依存する独特のビジネスモデル



世界の動向

「Cannot afford (財政的余裕の低い状態)」へ向かう(少子高齢化+LMICs)





2030年Visionと中期経営計画 STS2030

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

SHIONOGI Group Vision (2030年 Vision)

- 2030年にシオノギが成し遂げたいこと -

2030年 Visionを達成するための戦略



Transformationの具現化

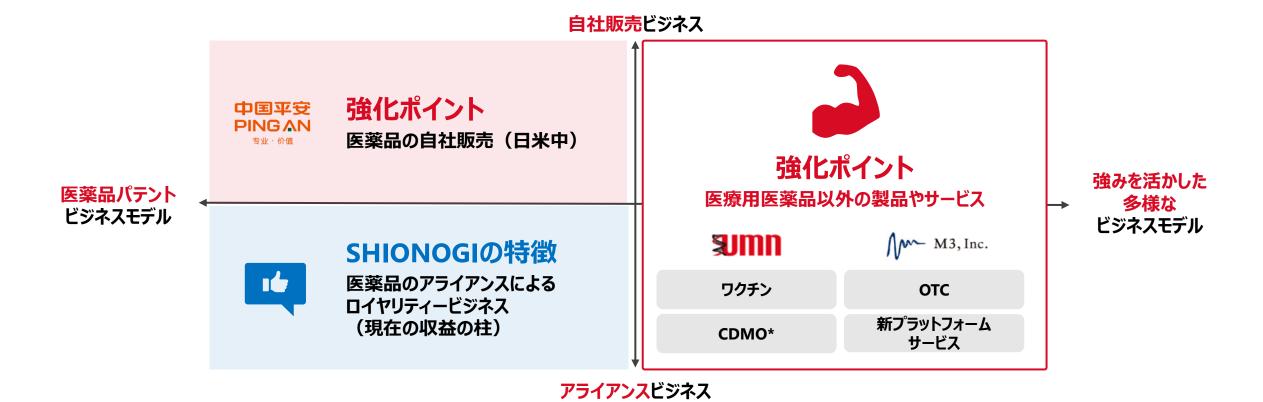
STS Phase1 ('20 -'24) STS Phase2 ('25 - '30)





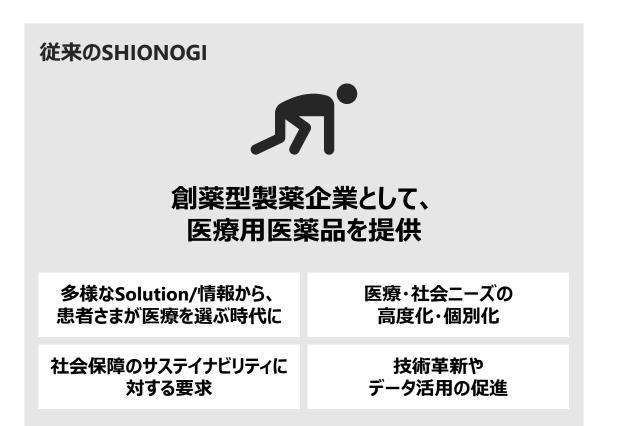


ビジネスモデルの転換による拡大



複数の新しいビジネスモデルにより、高利益率と経営基盤の安定を両立

SHIONOGIの目指す方向性





多様なパートナーと協創することで、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



SHIONOGIが取り組むヘルスケア社会課題の考え方

SHIONOGIが考える アンメットニーズ

- 将来も解決されず、増加すると予測されるヘルスケアの困りごと・疾患
- 自社の強み+外部ネットワークで、最もよいソリューションが実現できる可能性のある困りごと・疾患



「感染症の脅威からの解放」

取り組む疾患:社会を脅かす影響度の高い疾患

パンデミック対応を含む急性感染症

薬剤耐性(AMR)感染症

治療に長期間を要する感染症

長期化する感染症の予後管理



「健やかで豊かな人生への貢献」

取り組む疾患:社会的影響度の高いQOL疾患

(子どもの成長、いきいきとした豊かな暮らしの実現)

検討中の 疾患例 認知症

肥満

子どもの疾患

睡眠障害

難聴

小児適応・製剤

アンメットニーズに取り組み、「感染症の脅威からの解放」「健やかで豊かな人生への貢献」を実現



感染症トータルケアに向けた取り組み



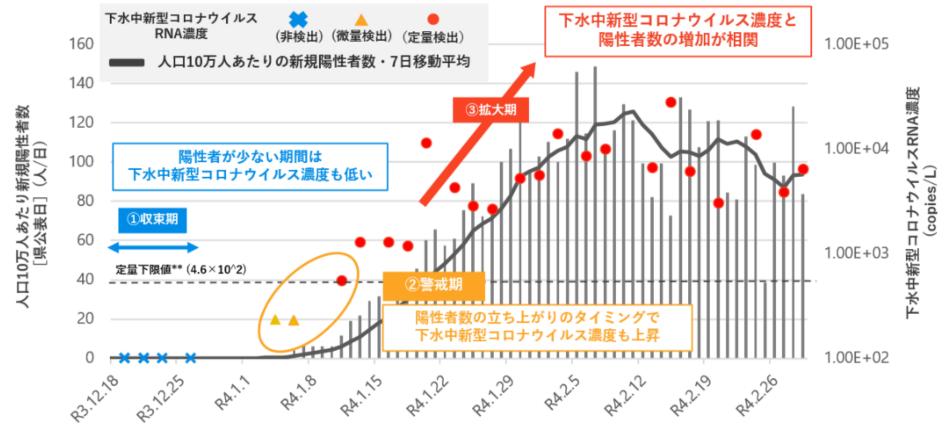
「治療薬にとどまらないトータルケア」の観点で、 幅広い医療ソリューションの提供を目指す



感染症の流行予測 -下水疫学の社会実装への挑戦-

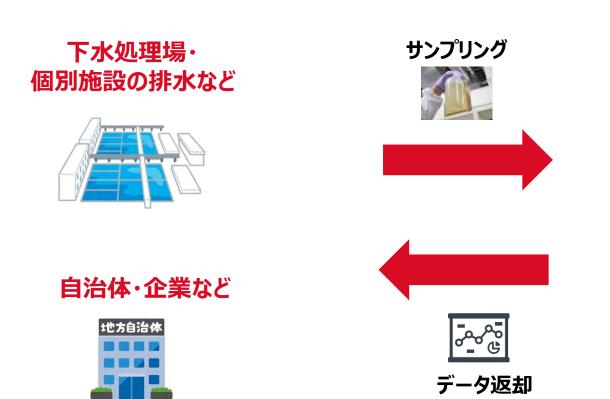
「感染症×Dx」によりウイルスを"見える化"

- 下水中のウイルスRNA濃度を測定することで感染者数を予測
- 収束期、警戒期、拡大期といった地域の感染状況を早期に把握することで、効果的な感染症対策に貢献





感染症の流行予測 -下水疫学の社会実装への挑戦-





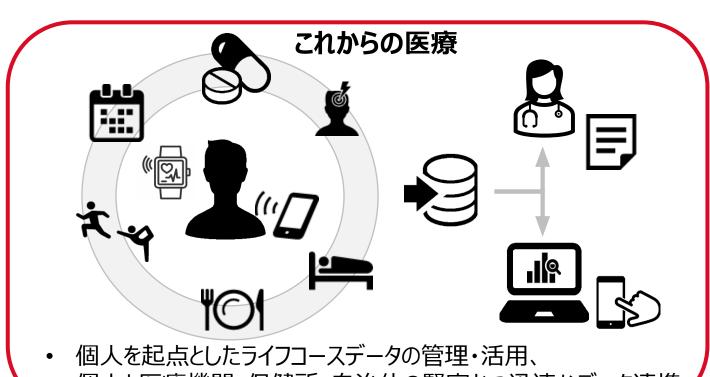


次なるパンデミックへの備えとして、感染症対策の基盤となる社会インフラ化を目指す



医療・ヘルスケアにおけるDX*の可能性





• 個人と医療機関・保健所・自治体の緊密かつ迅速なデータ連携

個人を起点としたヘルスケアのDXによる質の高い医療サービスの提供



小児ADHD*患者への新たな治療選択肢の提供

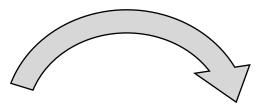


- 小児ADHD患者を対象とした日本初のデジタル治療用アプリとして2024年2月に厚生労働省に承認申請
- 患者さん毎の医療・社会ニーズに合わせた、デジタル技術による治療法の提供を目指す

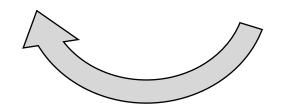


医師





デジタル技術を活用した 個人と医師との緊密迅速なデータ連携







米Akili社のデジタル治療用アプリ ※ 日本では未承認

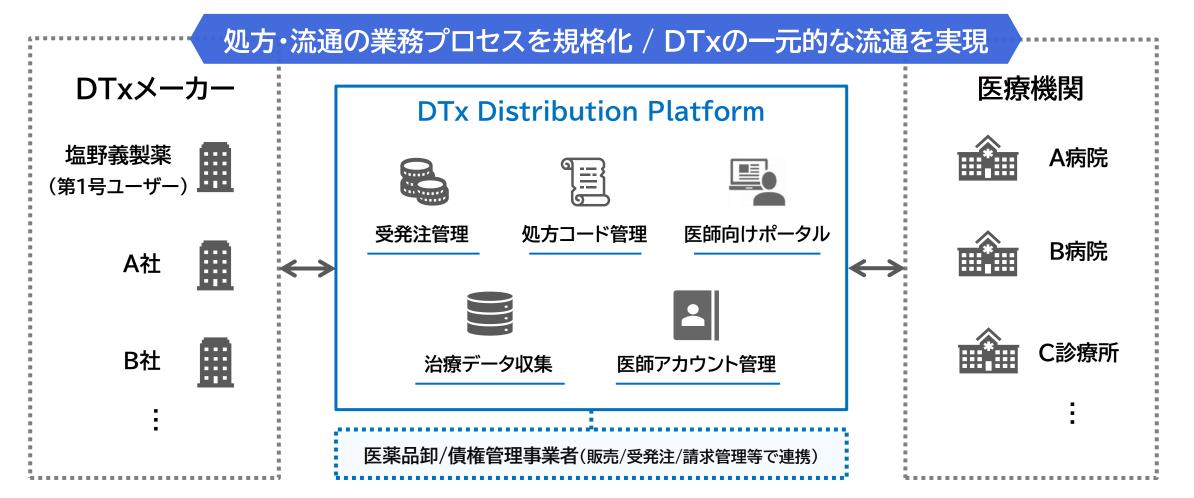


Digital Therapeutics (DTx)*の普及への備えの必要性











新たな挑戦:スタートアップ企業×製薬企業







「生活に溶け込んだ認知症ケア」への挑戦









ピクシーダストテクノロジーズ社との共同研究(2021年~)

五感刺激による脳のリズム活動の変化に着目した、 新しいサービスの開発に向けた共同研究を開始

音楽やテレビの「音」を自然な形で加工して特定のリズムの脳活動を強めることで認知症ケアを実現する、「音」を通じたサービス開発とエビデンス構築に取り組む

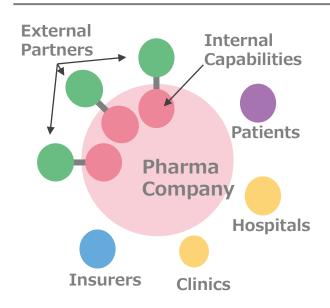


- スタートアップ企業ならではの尖ったリスクテイク
 - 製薬企業ならではのエビデンスジェネレーション



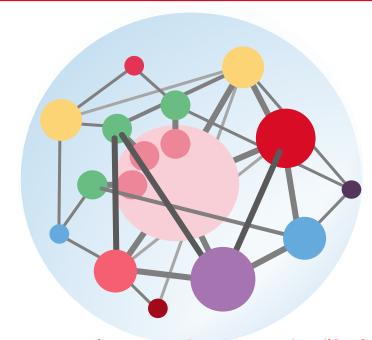
デジタル活用で可能性が広がる、これからのヘルスケア

サイロ化*されたヘルスケア



異なるプレーヤーが異なる目的で 個別の製品やサービスを開発

ネットワーク化されたヘルスケア



デジタルのつながりによる**ネットワークが構築**され、 各データを統合した利活用が行われる

Dxにより構築されたネットワークを活用することで、 広範囲なプレーヤー間のコラボレーションが可能となり、新たなイノベーションを創出

今後の課題

HaaSに対しては多くの期待と可能性があるが・・・

- monetizeの困難さが大きなチャレンジ -

・(もし健康保険償還化なら)

薬事規制 医療経済的価値

・(自己負担なら)

継続性の難しさ:進化が早い

- 開発費用 vs 回収の時間差 通常のITビジネスとは異なるtimeline
- ・個人情報の取り扱い

- ・「トータルヘルスケア」としてのHTA(Health Technology Assesment)の確立
- ・ 誰が支払うべきか目的に応じた住み分け



ご清聴ありがとうございました。

