

2018年9月期 決算説明会

シミックホールディングス株式会社
2018年11月15日



2018年9月期 決算概要

(2017年10月1日～2018年9月30日)

CFO 望月 渉

CMICグループ概要



CMIC独自の事業モデル（PVC）

CSO事業

(Contract Sales Organization)

医薬品マーケティング・営業支援

ヘルスケア事業

(Healthcare)

個人のヘルスバリューを高める事業

Pharmaceutical Value Creator

製薬企業のストラテジックパートナーへ

CDMO事業

(Contract Development Manufacturing Organization)

医薬品製剤開発・製造支援

IPM事業

(Innovative Pharma Model)

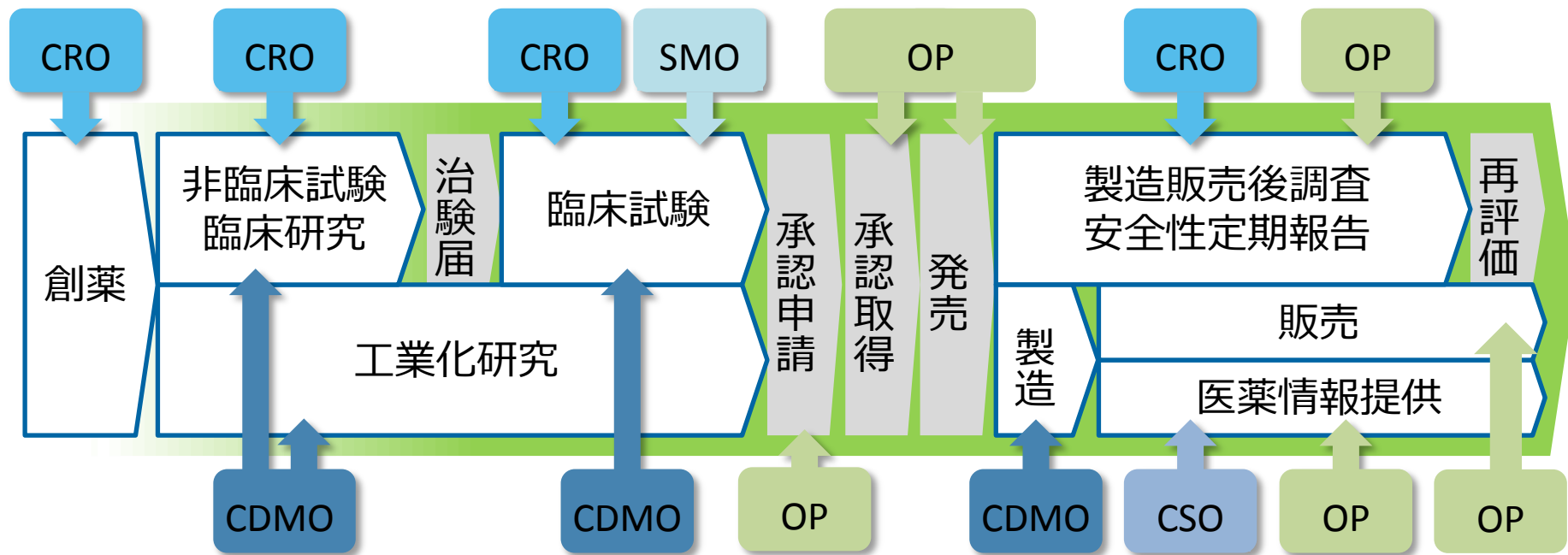
プラットフォーム型製薬事業

CRO事業

(Contract Research Organization)

医薬品開発支援

製薬企業のバリューチェーンを総合的に支援



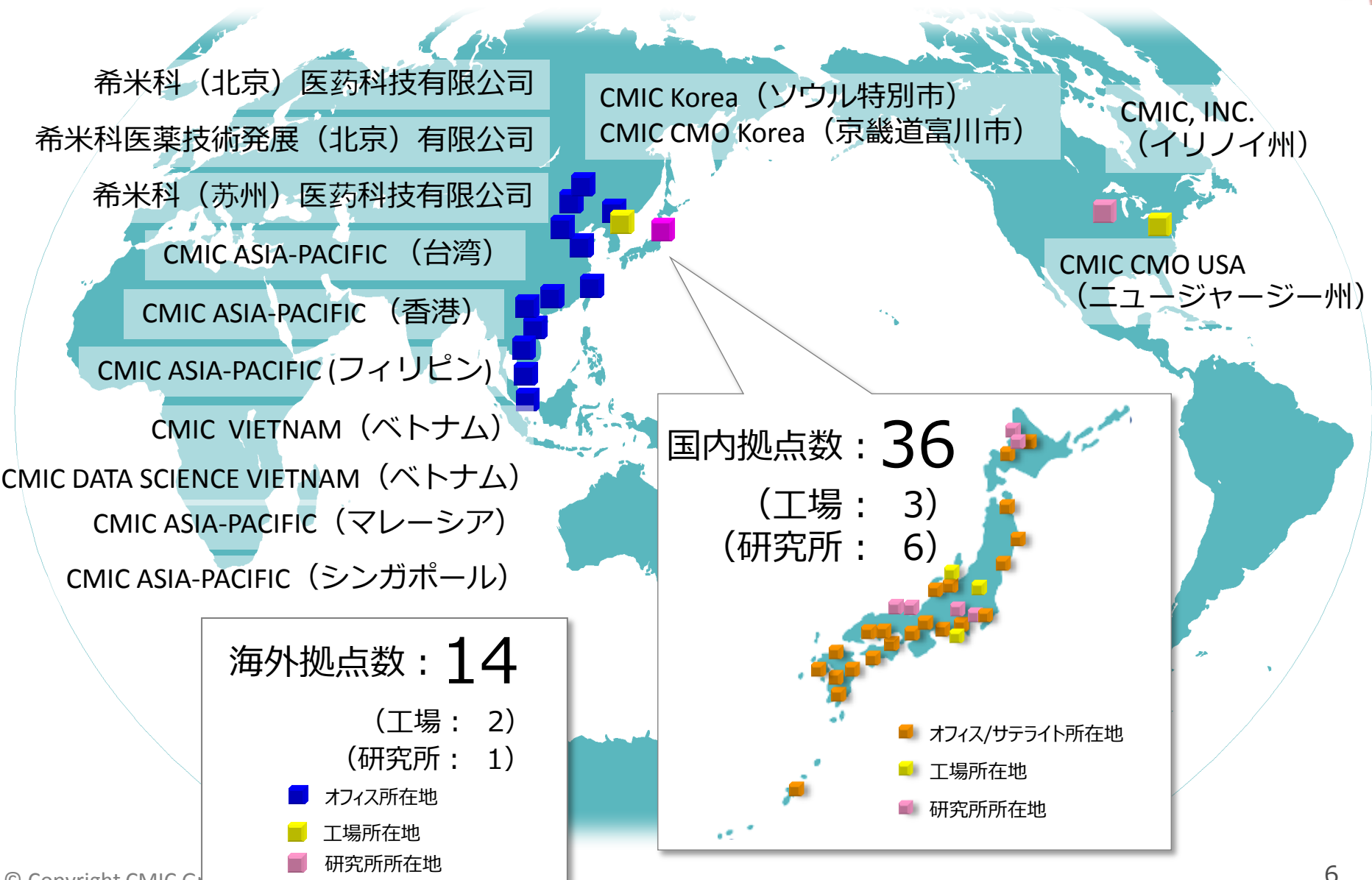
IPM

プラットフォーム型製薬事業

HC

個人のヘルスバリューを高める事業

シミックグループのエリア展開



事業セグメントとグループ各社

セグメント	商品・サービス	シミックグループ各社（2018年9月末時点）
CRO事業	製薬企業の医薬品開発支援、分析化学サービス及び医療、製薬業界向けBPO・人材サービスに係る業務	シミックホールディングス(株) シミック(株) シミックPMS(株) シミック・シフトゼロ(株) CMIC Korea Co., Ltd. CMIC ASIA-PACIFIC, PTE. LTD. CMIC ASIA PACIFIC (MALAYSIA) SDN. BHD. CMIC Asia-Pacific (Hong Kong) Limited CMIC ASIA-PACIFIC (PHILIPPINES), INC. CMIC (Beijing) Pharmaceutical Services Co., Ltd. CMIC (Beijing) Co., Ltd. CMIC DATA SCIENCE VIETNAM COMPANY LIMITED シミックファーマサイエンス(株) CMIC, INC. CMIC (Suzhou) Pharmaceutical Technology Co., Ltd. シミックキャリア(株)
CDMO事業	製薬企業の医療用医薬品及び一般用医薬品などの製剤化検討から治験薬製造、商用生産まで医薬品製剤開発・製造支援に係る業務	シミックCMO(株) CMIC CMO Korea Co., Ltd. CMIC CMO USA Corporation シミックJSRバイオロジックス(株) ※
CSO事業	製薬企業の医薬品等の営業・マーケティング支援に係る業務	シミック・アッシュフィールド(株) (株)マックアンエムディエス ※
ヘルスケア事業	SMO（治験施設支援機関）業務、ヘルスケア情報サービスなど、主に医療機関や患者、一般消費者の医療や健康維持・増進のための支援業務	サイトサポート・インスティテュート(株) シミックヘルスケア(株) CMIC VIETNAM COMPANY LIMITED
IPM事業	グループが保有する製造販売業等の許認可（知的財産）とバリューチェーンを組み合わせた新たなビジネスソリューションを製薬企業等に提供する事業	シミックホールディングス(株) シミックCMO(株) (株)オーファンパシフィック

当期の主な取組み

“Project Phoenix ～持続的成長を実現するための取組み～”の推進

Project Phoenix 2.0 の成果

アジャイル経営システム構築およびIPMソリューションの提供開始
グループのトップマネジメント体制と機能を変更(CEO・COO体制)

Project Phoenix 3.0のスタート

産官学民の連携によるヘルスケアビジネスの拡大
グローバル事業展開の強化・促進

CRO事業

- ▶ 医療データベースを活用した製造販売後調査（PMS）・臨床研究の支援強化
- ▶ バイオ医薬品や再生医療等製品など先端領域への取組み促進
（核酸医薬品の分析サービス強化・神戸産業医療都市で再生医療等製品の開発支援・ヒトiPS細胞由来血小板製剤実用化を目指す技術コンソーシアムへの参画）

CDMO事業

- ▶ 日本政策投資銀行との資本業務提携を通じた競争力強化
- ▶ 高薬理活性製剤に対応した新注射剤棟を立ち上げ、商用生産の準備に注力

CSO事業

- ▶ PVCモデルを活用した大型新規案件の獲得
- ▶ メディカルアフェアーズ分野のサービス拡大

ヘルスケア事業

- ▶ 24時間対応の一次応答コールセンター立ち上げ等、SMO業務の効率化を促進
- ▶ ヘルスケアポータルサイト「HelC+」（ヘルシー）でがん領域の病院・治験情報等を提供開始

IPM事業

- ▶ ノバルティスファーマより承継した高血圧治療薬「ラジレス錠®150mg」販売開始

連結損益計算書 (要約)

	2017/9		2018/9		増減額 (百万円)	増減率 (%)
	金額 (百万円)	構成比 (%)	金額 (百万円)	構成比 (%)		
売上高	65,282	100.0	69,869	100.0	4,586	7.0
営業利益	3,897	6.0	4,321	6.2	424	10.9
経常利益	3,732	5.7	4,061	5.8	329	8.8
親会社株主に帰属 する当期純利益	1,550	2.4	1,487	2.1	△63	△4.1
1株当たり 当期純利益	82円90銭		79円71銭			

営業外損益・特別損益・税金の内訳

(百万円)

	2017/9	2018/9		2017/9	2018/9
営業外収益内訳	168	98	特別利益内訳	-	233
受取利息	16	6	退職給付制度終了益	-	233
為替差益	96	17			
受取賃貸料	8	20	特別損失内訳	463	346
助成金収入	1	14	固定資産売却損	27	0
還付消費税等	15	14	固定資産除却損	125	59
その他	29	26	貸倒引当金繰入額	310	-
			人事制度移行損失	-	280
営業外費用内訳	332	357	投資有価証券評価損	-	4
支払利息	121	116			
持分法投資損失	147	182	税金費用	1,596	2,187
その他	63	58	法人税等	2,111	2,260
			法人税等調整額	△515	△72

セグメント別売上高および営業利益

		2017/9 金額 (百万円)	2018/9 金額 (百万円)	増減額 (百万円)	増減率 (%)
C R O 事業	売上高	34,176	37,296	3,119	9.1
	営業利益	5,844	6,650	805	13.8
C D M O 事業	売上高	14,459	15,386	927	6.4
	営業利益	462	4	△457	△99.1
C S O 事業	売上高	6,885	7,318	432	6.3
	営業利益	415	335	△79	△19.1
ヘルスケア事業	売上高	7,706	7,212	△494	△6.4
	営業利益	988	822	△166	△16.9
I P M 事業	売上高	2,380	3,149	768	32.3
	営業利益	△627	△360	267	-
調 整 額	売上高	△326	△492	△166	-
	営業利益	△3,186	△3,130	55	-
合 計	売上高	65,282	69,869	4,586	7.0
	営業利益	3,897	4,321	424	10.9

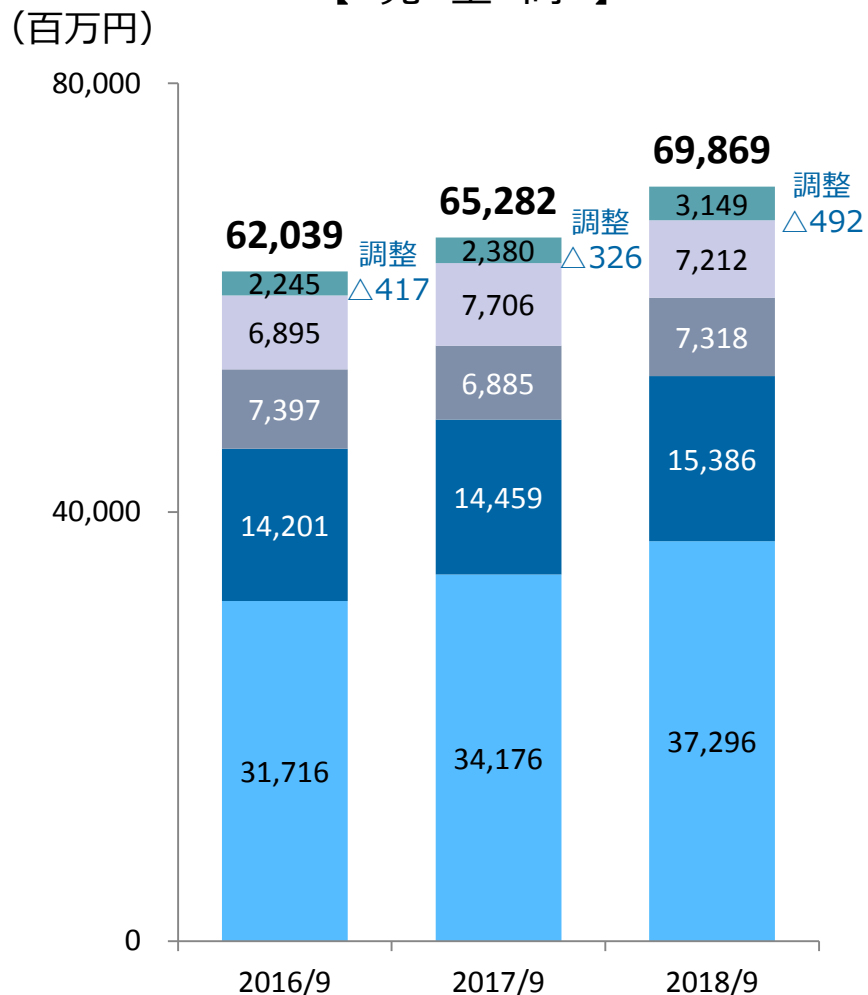
受注高・受注残高

	2017/9		2018/9			
	受注高 (百万円)	受注残高 (百万円)	受注高 (百万円)	増減率 (%)	受注残高 (百万円)	増減率 (%)
C R O 事業	43,372	54,935	37,873	△12.7	55,805	1.6
CDMO事業	14,695	3,619	15,463	5.2	3,827	5.8
C S O 事業	4,386	3,095	7,482	70.6	3,261	5.4
ヘルスケア事業	7,267	9,129	7,654	5.3	9,639	5.6
合 計	69,722	70,779	68,474	△1.8	72,534	2.5

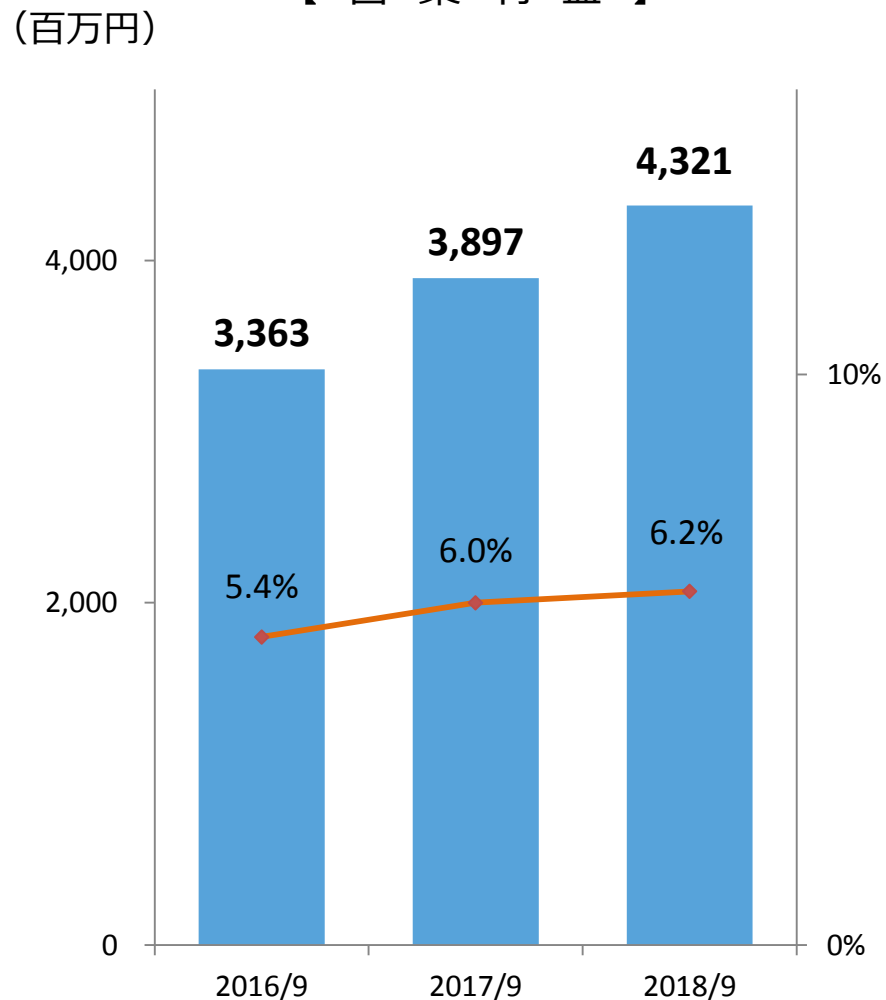
- CROの受注高は、前年の大型案件獲得の反動により前年比で減少したものの、堅調な引合いにより受注残高は増加した。
- CDMO事業の受注残高は確定注文を受けているもののみ計上。顧客からは年間ベースの発注計画等の提示を受けているが、確定注文とは異なるので受注残高には含めていない。
- IPM事業は受託事業と業態が異なるため、受注実績から除外している。

連結売上高および営業利益の推移

【売上高】



【営業利益】

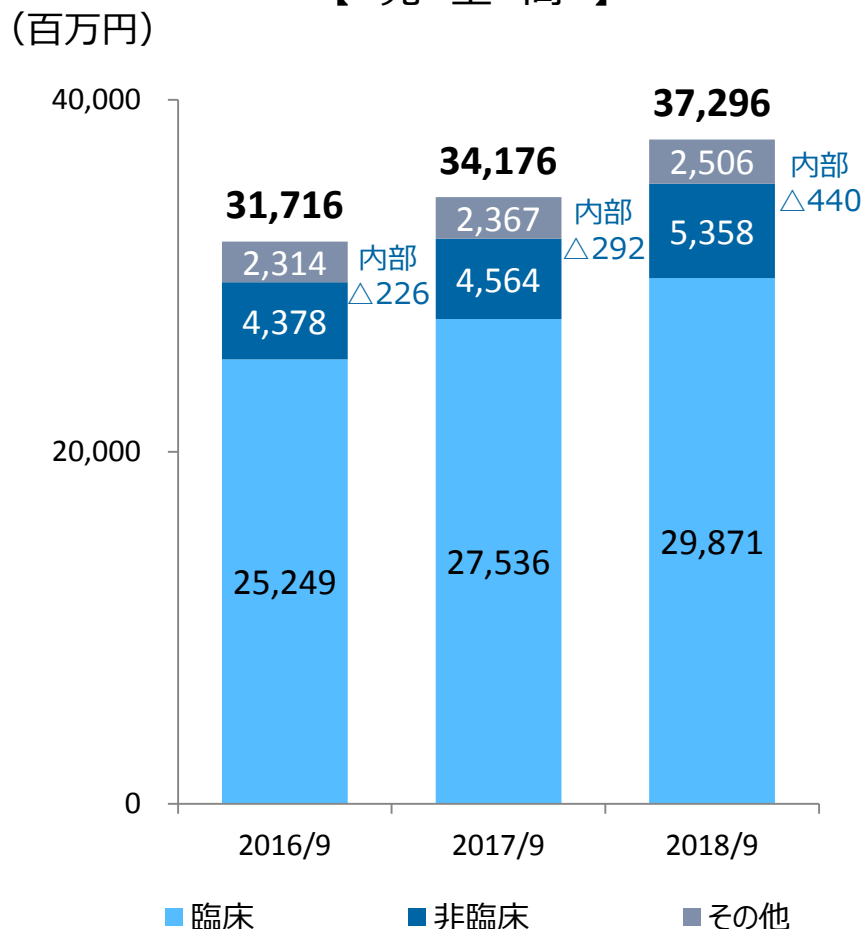


■ CRO事業 ■ CDMO事業 ■ CSO事業 ■ ヘルスケア事業 ■ IPM事業

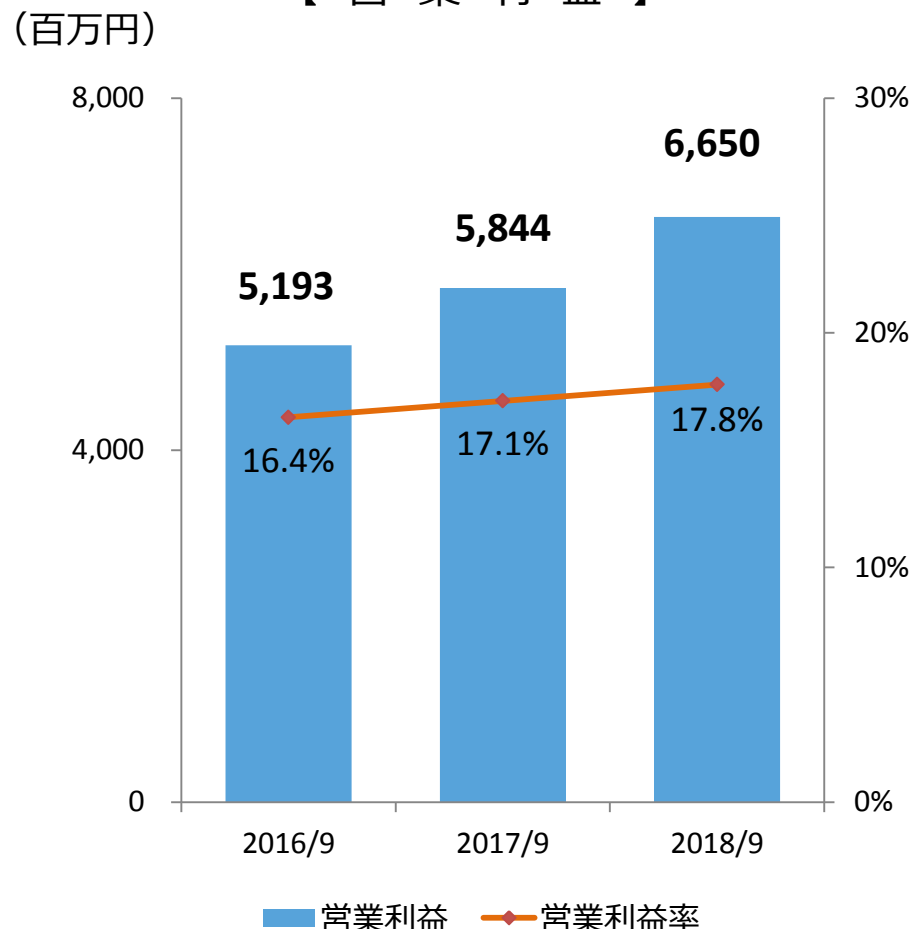
■ 営業利益 ◆ 営業利益率

医薬品開発支援（CRO）事業

【売上高】



【営業利益】

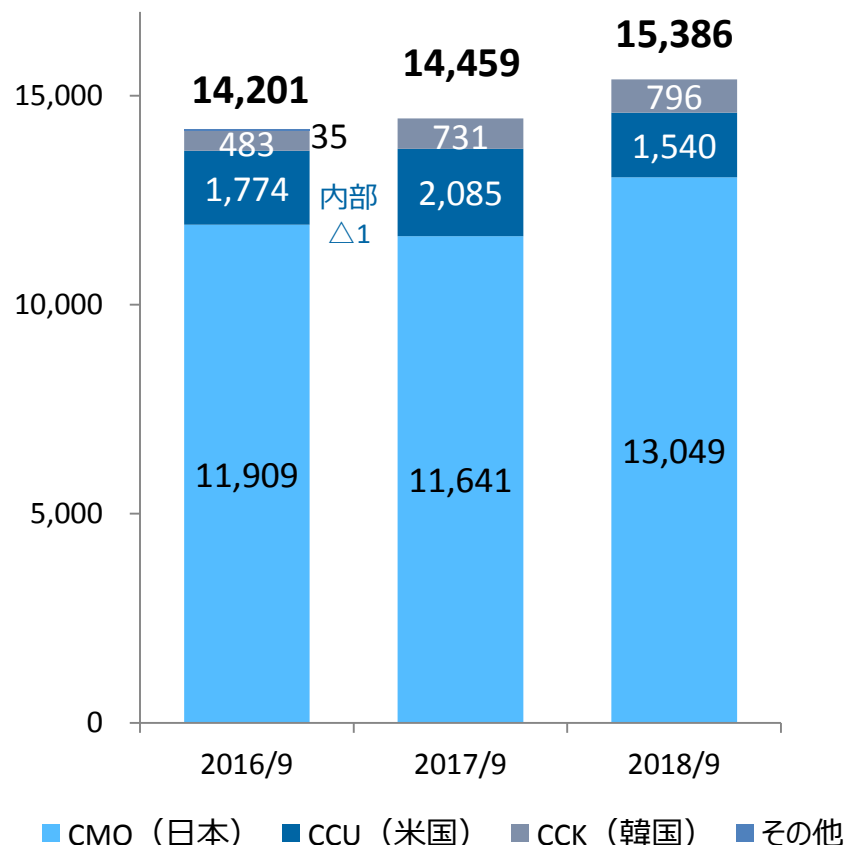


臨床業務において、堅調な引合いに応じた人材の確保に努める。シミックとシミックPMSを10月に経営統合し、データベースを活用した市販後支援及び臨床研究支援業務の強化、臨床試験から市販後まで一貫して対応可能な体制の整備を進める。非臨床業務において、国内及び米国ラボが連携して核酸医薬や再生医療など次世代医薬品の創薬支援に取り組み、日米でのシームレスな医薬品開発ニーズへの対応を強化。新規受注及び既存案件が堅調に進捗したことにより、売上高及び営業利益が前年を上回る。

医薬品製剤開発・製造支援（CDMO）事業

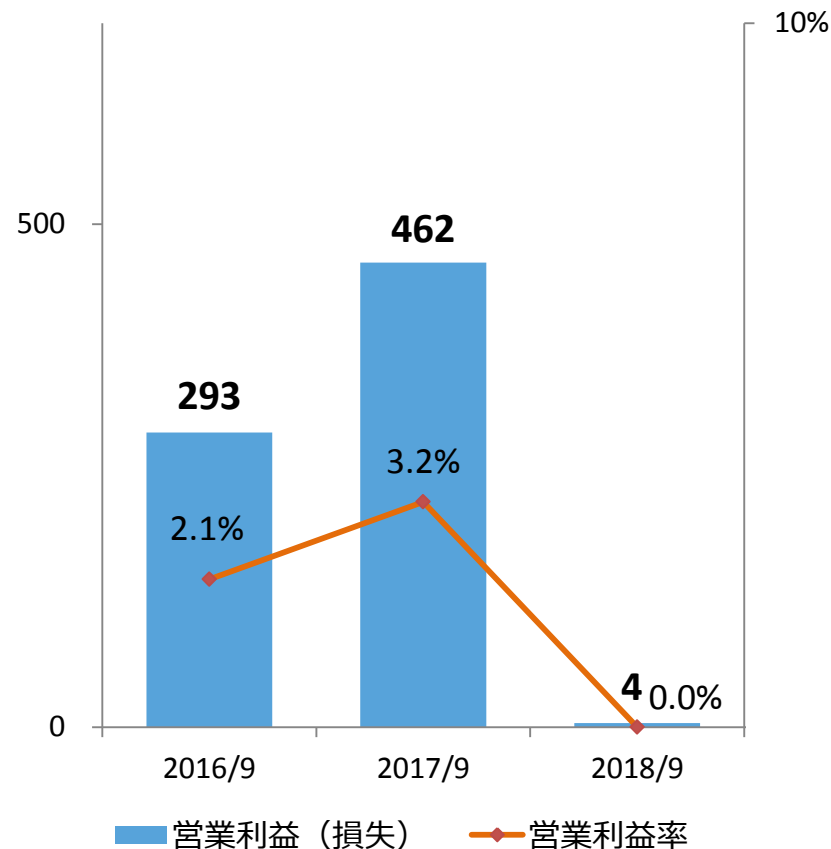
【売上高】

(百万円)



【営業利益】

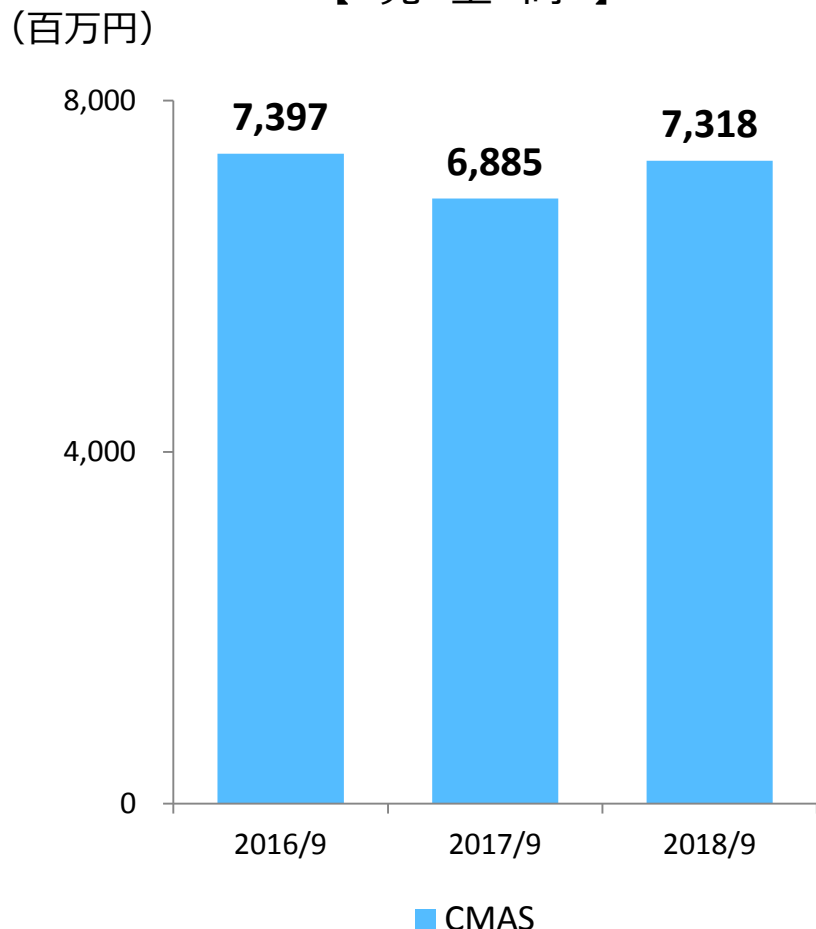
(百万円)



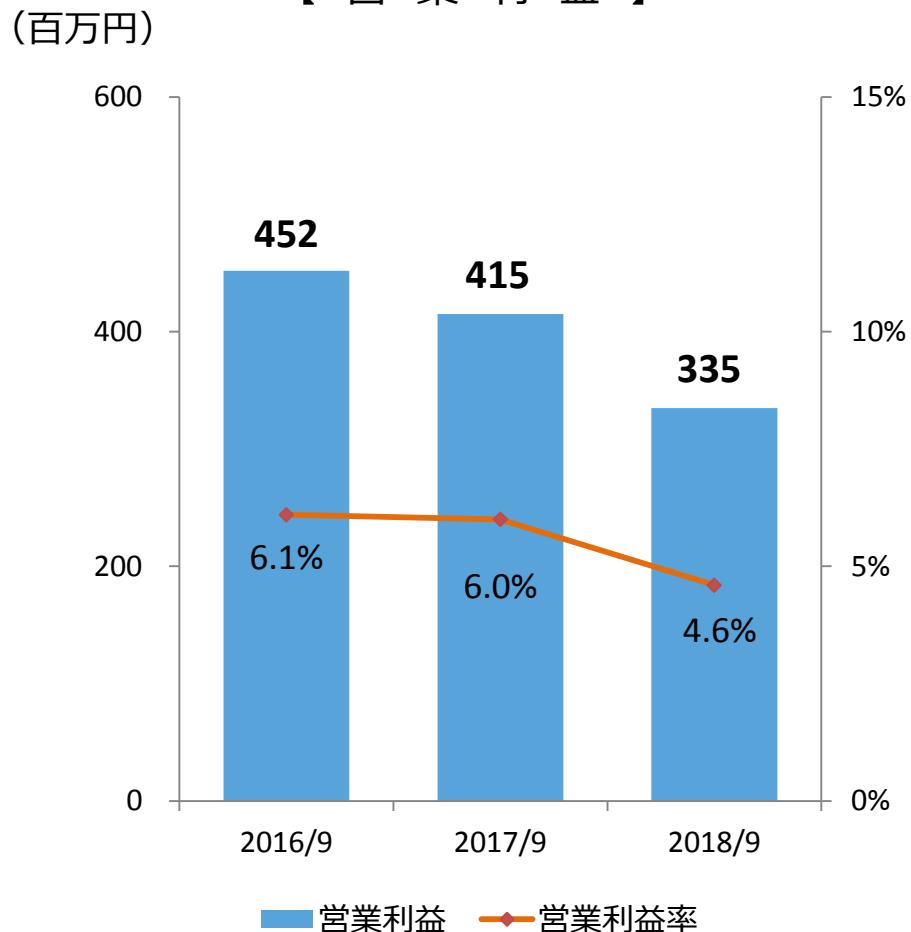
医薬品製造にかかる総合的なサービスを通して、生産性と効率性を追求したローコスト生産体制の確立に取り組む。新注射剤棟を立上げ、商用生産の準備に注力。日本政策投資銀行（DBJ）と資本業務提携し、DBJの資金、人材、国内外企業等のネットワーク等の活用により、幅広い戦略を推進し事業拡大を図る。新規受注案件の受託生産が進捗したこと等により、売上高は前年を上回るが、米国における既存案件の生産量の一時的な減少及び足利工場新注射剤棟の商用生産開始に向けた立上げ費用の発生等から、営業利益は前年を下回る。

医薬品営業支援（CSO）事業

【売上高】



【営業利益】

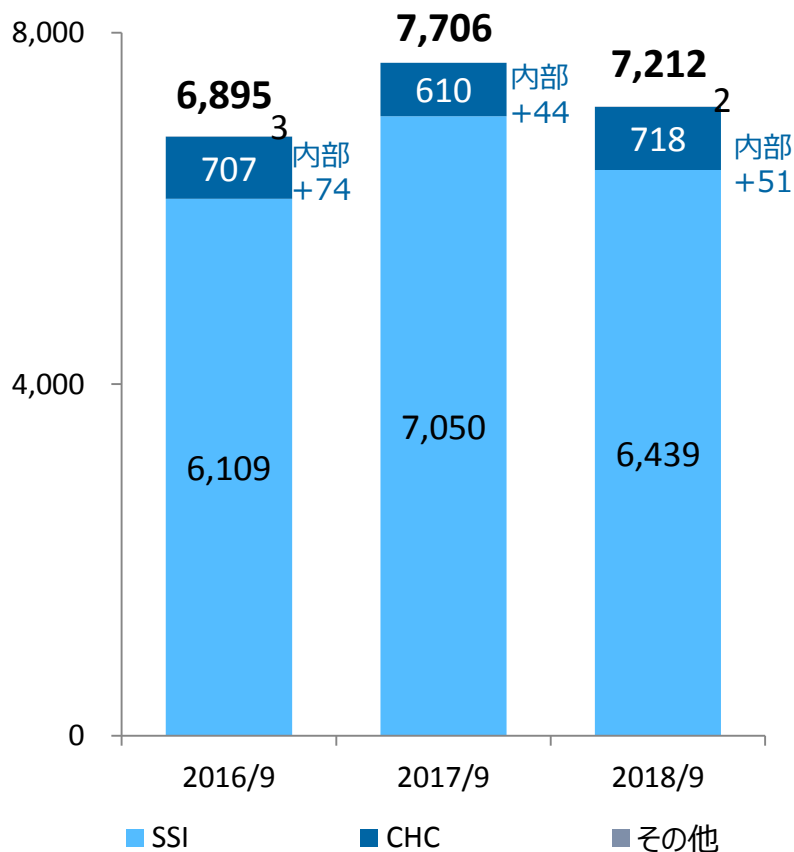


シミック・アッシュフィールドにおいて、受注力強化及び既存案件の着実な進行に取り組む。メディカルアフェアーズ分野のサービス拡大など、顧客ニーズに対応した多様なサービスを組み合わせた総合的なソリューションの提供を進める。売上高はPVCモデルを活用した大型案件など新規受託案件が堅調に進捗したことにより前年を上回るが、大型案件受注に伴う先行的な費用発生等により、営業利益は前年を下回る。

ヘルスケア事業

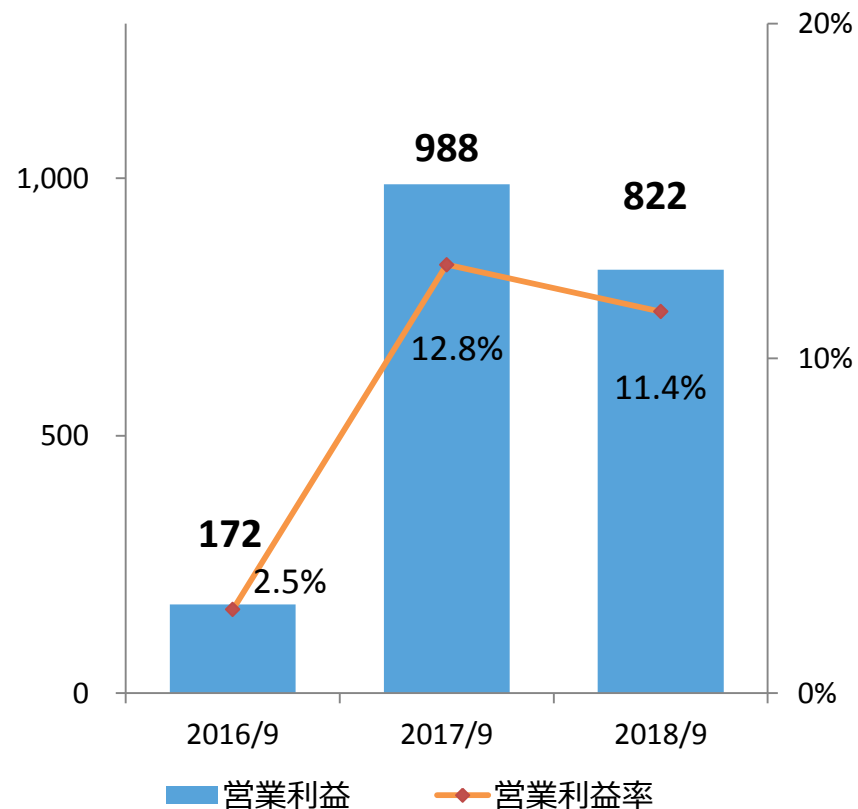
【売上高】

(百万円)



【営業利益】

(百万円)

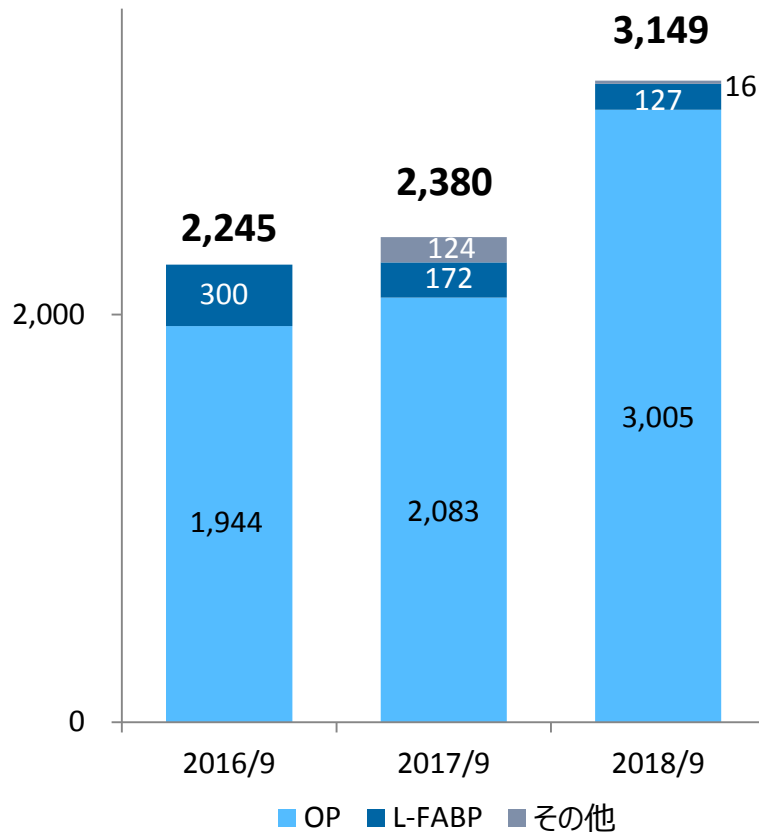


サイトサポート・インスティテュートにおいて、新規受注の獲得、メディカルコンシェルジュサービス等の新サービス拡充に取り組む。24時間対応の一時応答コールセンターを立ち上げるなど、SMO業務の効率化と品質向上を推進。がん領域に注力した病院・治験情報を提供するポータルサイト「HeIC+」開設。売上高及び営業利益は、前年に実施していた大型プロジェクトの減少及び受託試験の中止等により、前年を下回る。

Innovative Pharma Model (IPM) 事業

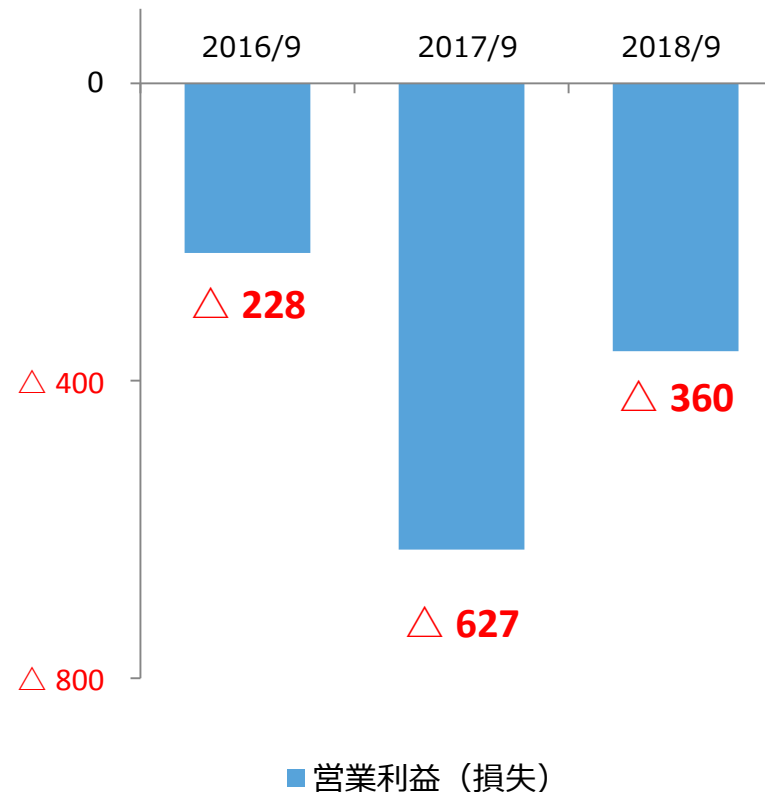
【 売上高 】

(百万円)



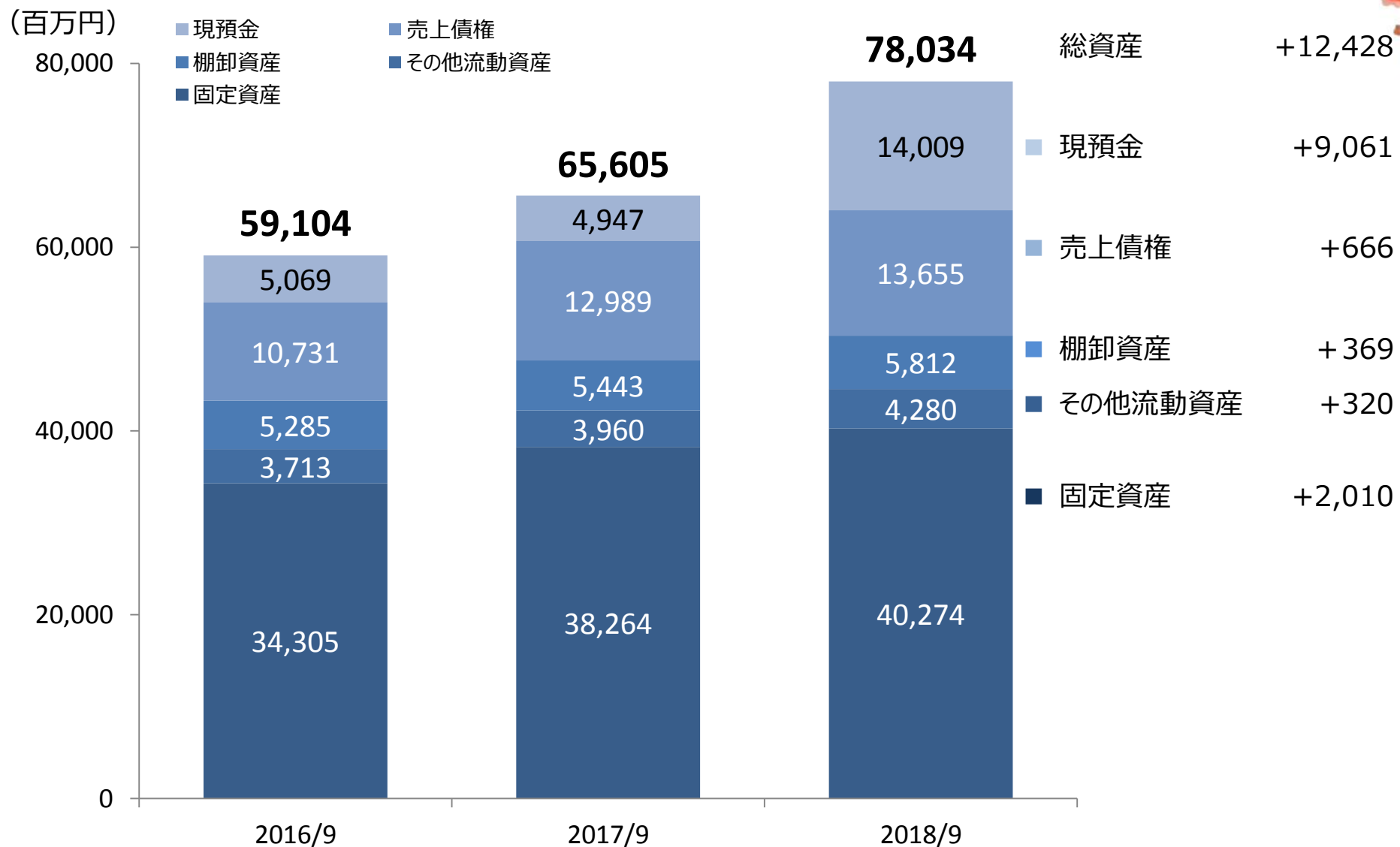
【 営業利益 】

(百万円)

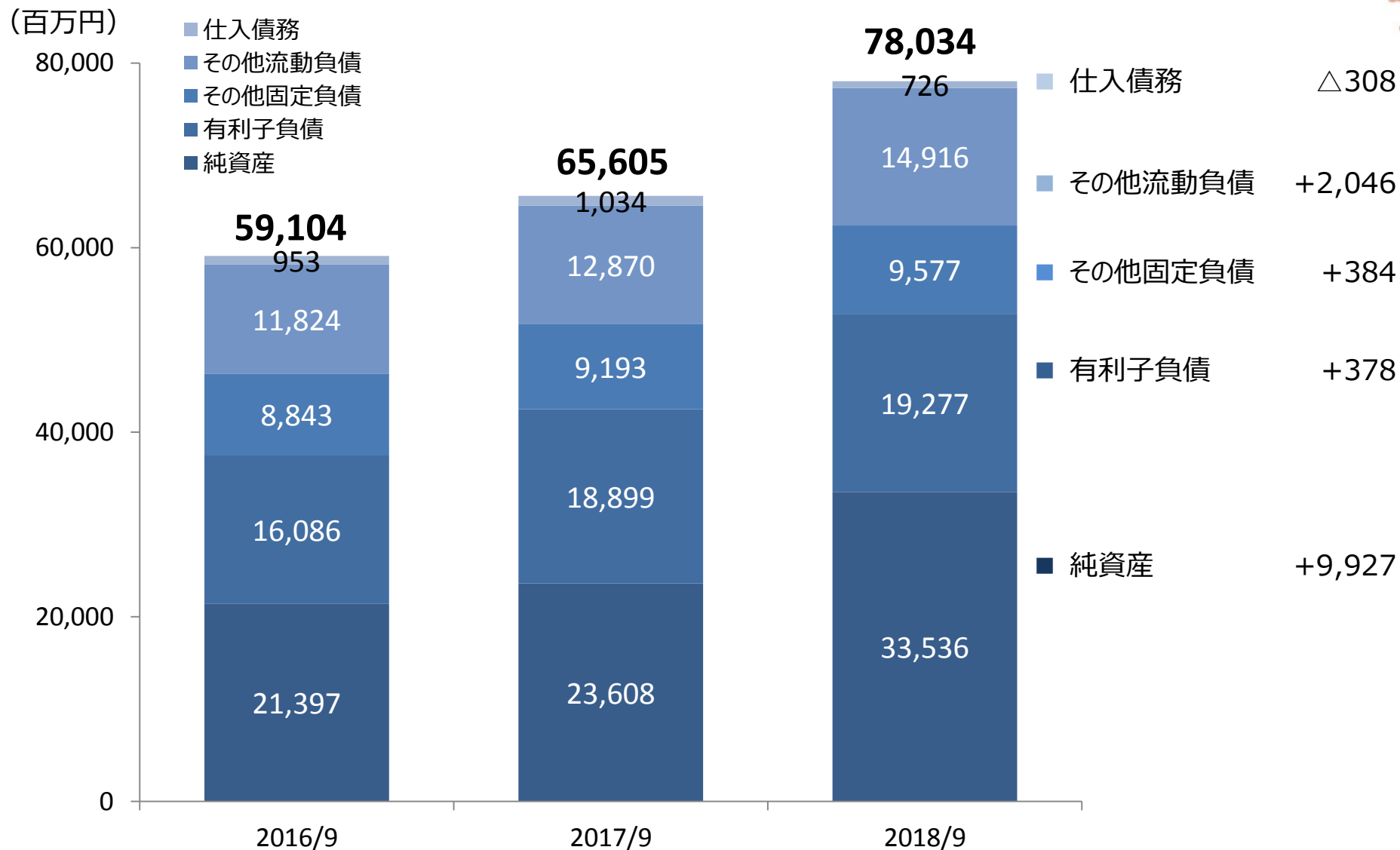


自社開発品を含むオーファンドラッグ等の販売及び海外製薬企業の日本市場進出を支援するなど、IPMプラットフォーム提供を通じたIPM事業の基盤強化に取り組む。2018年3月から「ラジレス錠®150mg」販売開始。腎疾患バイオマーカー（L-FABP）の販売拡大及びプロモーション強化。売上高はオーファンドラッグの販売増加等により前年を上回るが、足爪用浸透補修液「ザンミーラネイル」販売に係る費用の計上等により営業損失を計上。黒字化に向けて、新しいビジネスソリューション提供による事業規模拡大に引き続き取り組む。

連結貸借対照表 (資産の部)



連結貸借対照表（負債の部・純資産の部）



キャッシュ・フロー

	(百万円)			
	2017/9	2018/9	増 減	
営業活動によるCF	4,937	7,488	2,550	【主な内訳】
投資活動によるCF	△7,541	△6,203	1,338	(営業活動によるCF)
財務活動によるCF	2,458	7,770	5,311	・税金等調整前当期純利益、減価償却費 及び預り金の増加等による資金増加
現金及び現金同等物の 換算差額	126	△26	△153	・法人税等の支払額
現金及び現金同等物の 増減額	△19	9,028	9,047	(投資活動によるCF)
現金及び現金同等物の 期首残高	4,946	4,928	△17	・有形固定資産の取得による支出
新規連結に伴う現金及び 現金同等物の増加額	1	19	17	(財務活動によるCF)
現金及び現金同等物の 期末残高	4,928	13,976	9,048	・シミックCMOの第三者割当増資による 非支配株主からの払込み及び長期借入れ による収入
				・コマース紙の減少及び 長期借入金の返済による支出等

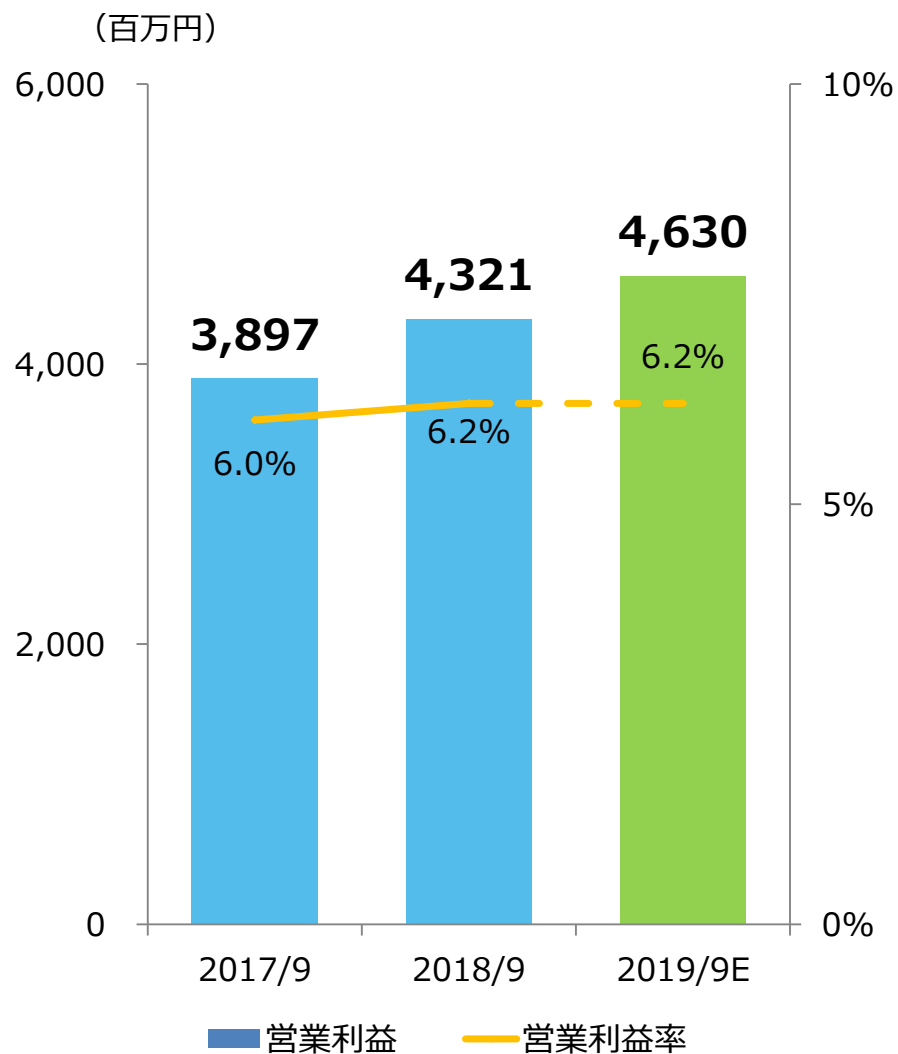


2019年9月期 業績見通し



2019年9月期 通期見通し

	2018/9 実績 (百万円)	2019/9 見通し (百万円)	増減率 (%)
売上高	69,869	74,400	6.5
営業利益	4,321	4,630	7.1
経常利益	4,061	4,170	2.7
親会社株主に 帰属する当期 純利益	1,487	2,000	34.4
1株当たり 当期純利益	79円71銭	107円69銭	



2019年9月期 通期見通し (セグメント別)

		2018/9実績 (百万円)	2019/9見通し (百万円)	増減額 (百万円)	増減率 (%)
C R O 事業	売上高	37,296	39,500	2,203	5.9
	営業利益	6,650	7,250	599	9.0
C D M O 事業	売上高	15,386	16,500	1,113	7.2
	営業利益	4	△55	△59	-
C S O 事業	売上高	7,318	7,320	1	0.0
	営業利益	335	350	14	4.3
ヘルスケア事業	売上高	7,212	8,200	987	13.7
	営業利益	822	950	127	15.6
I P M 事業	売上高	3,149	3,400	250	8.0
	営業利益	△360	△350	10	-
調 整 額	売上高	△492	△520	△27	-
	営業利益	△3,130	△3,515	△384	-
合 計	売上高	69,869	74,400	4,530	6.5
	営業利益	4,321	4,630	308	7.1



中期計画

(2019年9月期 ~ 2021年9月期)

代表取締役 社長執行役員COO
大石 圭子

Project Phoenixの発展



Project Phoenix

収益の伴った成長を実現するために

■ Project Phoenix 3.0 (2018.4~)

✓ Healthcare Revolutionへ

■ Project Phoenix 2.0 (2016.4~)

- ✓ アジャイル経営に向けた組織再編、人財教育
- ✓ PVC機能を活用したソリューション提供
- ✓ Innovative Pharma Modelのプラットフォーム提供

■ Project Phoenix 1.0 (2014.10~)

- ✓ 企業文化の確立 (CMIC'S CREED)
- ✓ 赤字事業の解消とコスト構造の改革

前中期計画の振り返り

前中期計画（FY2016 - FY2018）

	2015年 9月期	2018年 9月期		
	実績	実績	中期計画	達成率
売上高	559億円	698億円	717億円	97.4%
営業利益	14億円	43億円	48億円	89.6%
営業利益率 (%)	2.5%	6.2%	6.7%	△0.5%

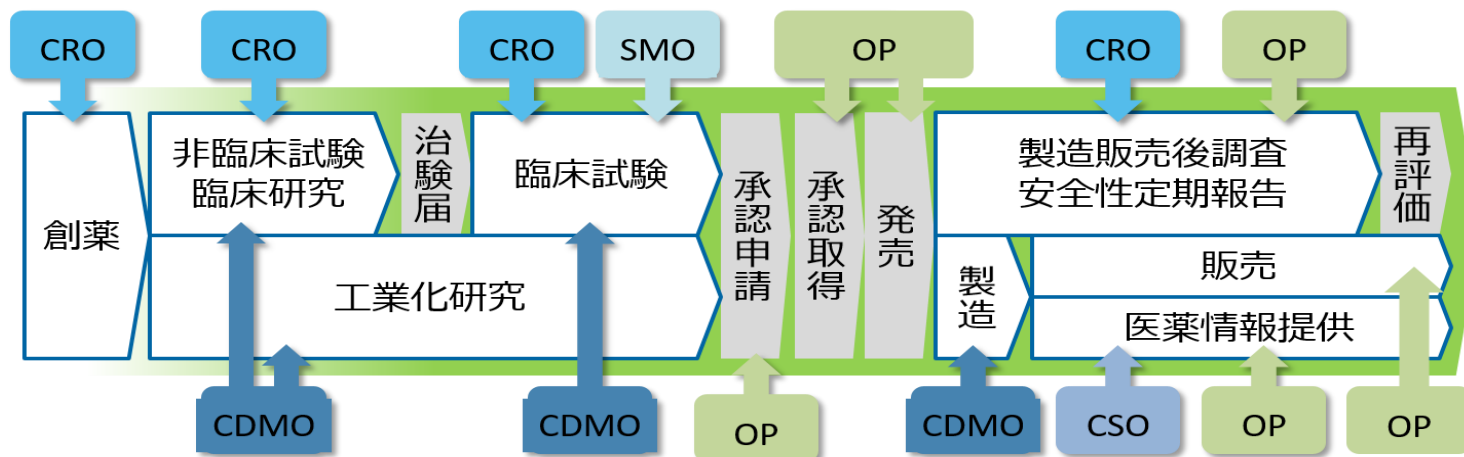
▶ CDMO事業成長の遅れ

ジェネリック医薬品の普及促進（使用割合80%）と薬価引き下げ等により、既存受託品の生産量が想定量に達しなかったため。

シミックグループの特徴（1）

✓ PVCモデルを活用したソリューション提供

- ✓ 開発から製造、営業支援までのワンストップサービス
- ✓ 海外企業の日本参入支援
- ✓ 異業種の製薬事業進出支援
- ✓ アカデミア支援など
- ✓ 製造販売業許認可を用いた製薬会社支援（IPMソリューション）



IPM

プラットフォーム型製薬事業

HC

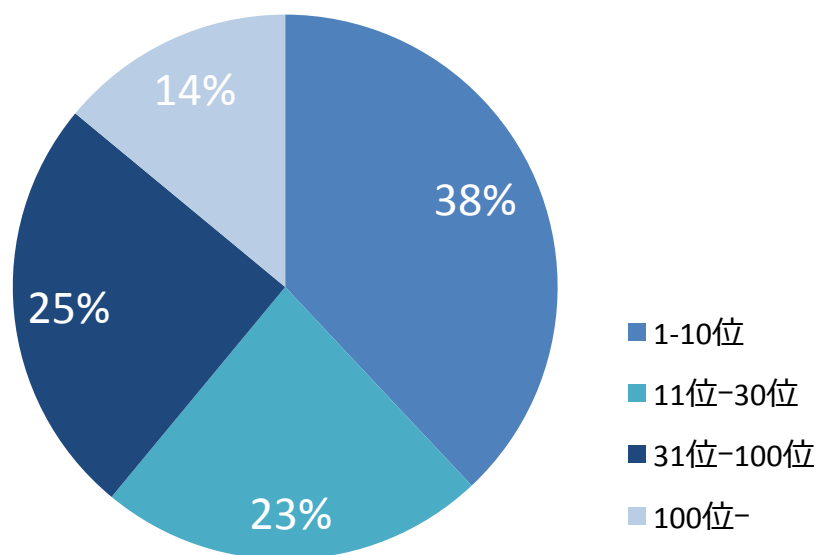
個人のヘルスバリューを高める事業

シミックグループの特徴（2）

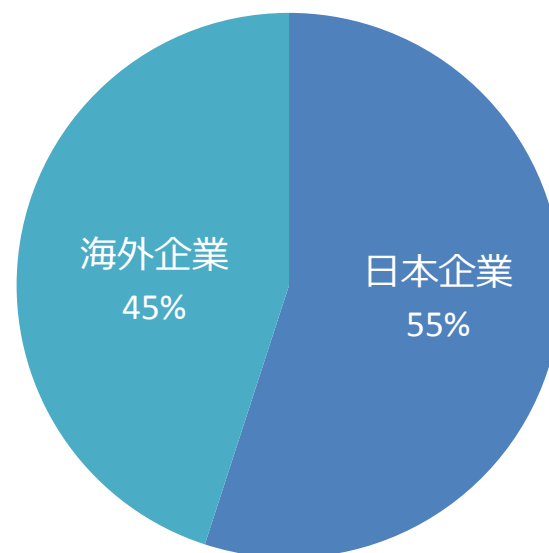
✓ 多様な顧客基盤

- ✓ 国内外の製薬企業、バイオ・ベンチャー、アカデミア、医療機器メーカー、海外CRO、新規製薬業界参入企業等を支援。
- ✓ 顧客のニーズ、ステージに応じた幅広いサービス提供。
- ✓ FY2018に取引のあった顧客総数（約900社）のうち、トップ10顧客の全体に占める割合は、40%程度。

顧客ランキング



海外企業売上

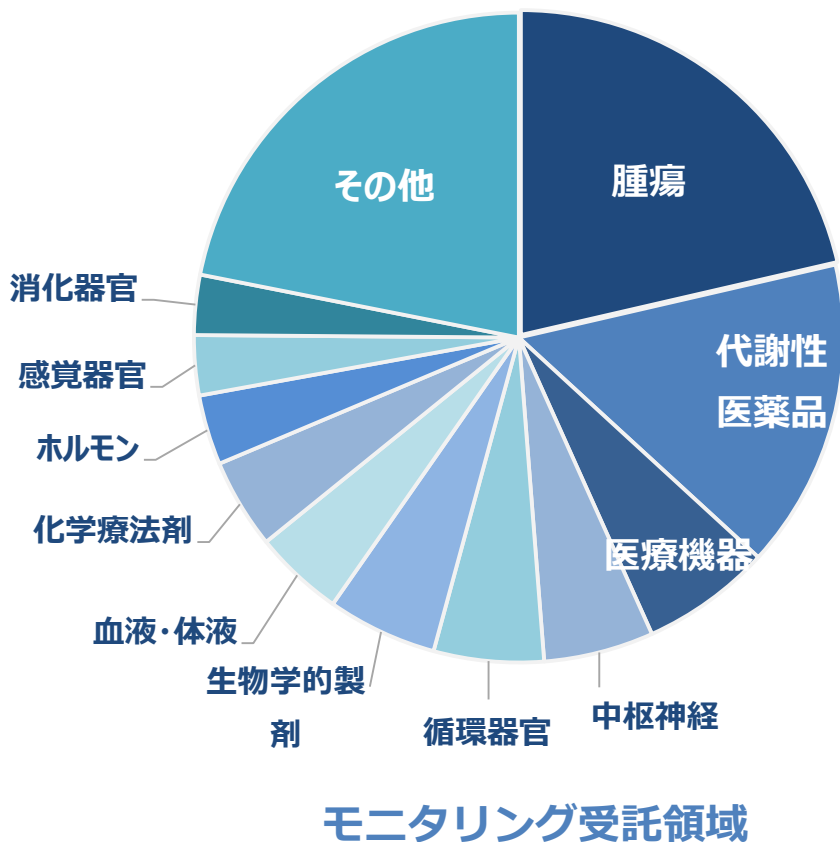


* 海外企業：日本以外に本社がある企業 29

シミックグループの特徴（3）

✓ 幅広い疾患領域や先端領域をカバー

- ✓ ガン、核酸医薬や再生医療等の先端領域を含む、ほぼ全ての領域を支援。



メガカリオン・コンソーシアムへ参画
(ヒトiPS細胞由来製品の非臨床試験)

次世代多重特異性抗体の
設計および製造プロセス開発



核酸医薬品において米国分析ラボで
トップクラスの受託実績

急速に変化する事業環境に対し、さらなるグループ総合力の向上が必須

■ 医療財政の悪化

■ 個別医療化へのシフト

■ 薬価制度改革

■ 地域包括ケア

■ 患者や個人の価値観に基づく医療

■ 高齢化社会と労働者不足

■ テクノロジーの発展

□ 環境変化に柔軟かつ迅速に対応

- マネジメント力の強化
- 営業力、提案力の強化
- 着実な業務の実行

□ 顧客のアンメット・ニーズに応えるソリューション提供

- グループのもつ幅広い有形無形の資産を最大限に活用

当中計期間における重点課題

1

PVCモデルに加え、製造販売業の許認可を組み合わせた
IPMソリューションビジネスの加速

2

エリア競争力の強化とグローバル化の促進

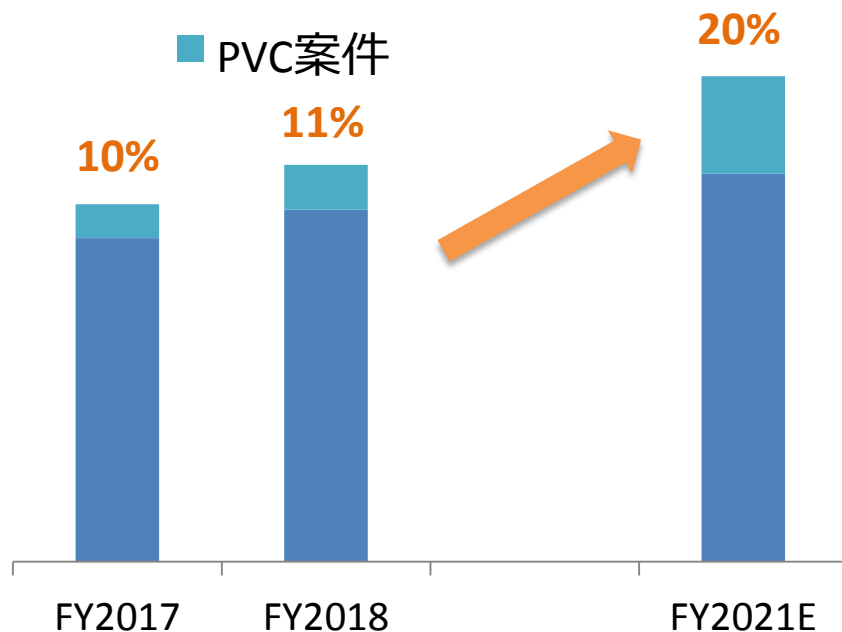
3

ヘルスケアビジネスの創出

主要重点課題（1）

PVCモデルに加え、製造販売業の許認可を組み合わせた
IPMソリューションビジネスの加速

PVC案件売上高比率 20%目標



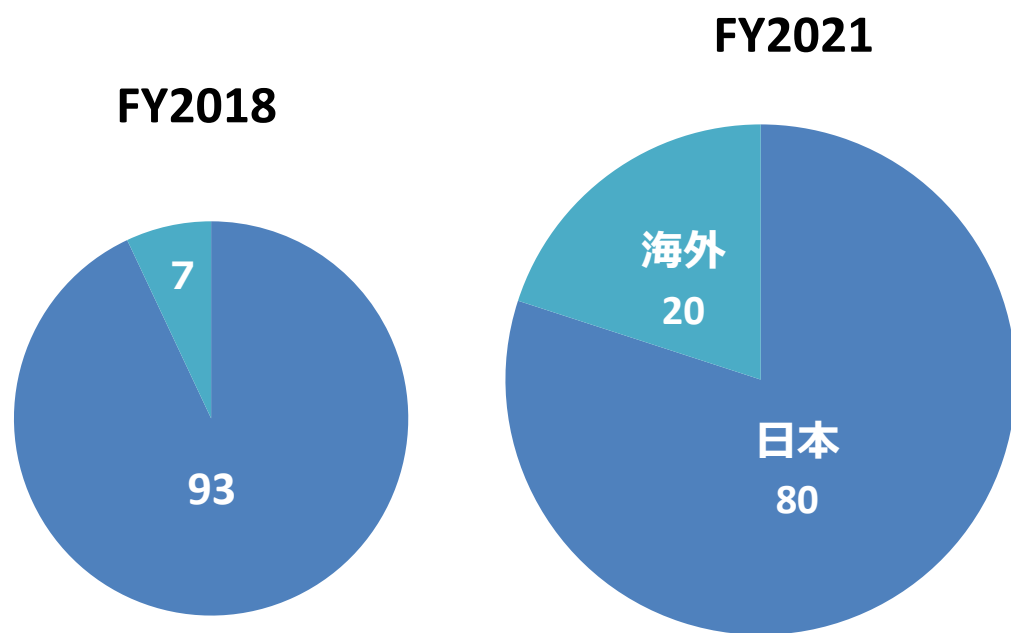
■ 施策

- ▶ 総合提案力の強化
- ▶ 専門性ある人材の育成
- ▶ 製剤技術力の強化
- ▶ 開発初期段階からのサポート
- ▶ 生産性と効率性の追求

主要重点課題（2）

エリア競争力の強化とグローバル化の促進

海外売上高比率 20%目標



■ 施策

- ▶ アジア・欧米市場展開
- ▶ 各国の規制や環境に即した専門性強化
- ▶ 多様な人材による組織力強化

* 海外売上高：海外現地法人の売上高

主要重点課題（3）

ヘルスケアビジネスの創出

潜在需要の顕在化

■ 施策

- ▶ 産官学民との連携による新たなヘルスケアビジネス支援（地域医療ネットワーク構築支援）
- ▶ テクノロジーの活用による人々の健康支援ビジネスの創出（がんなどセルフチェックサービス展開）
- ▶ オーファンドラッグ（希少疾病用医薬品）の提供等による疾患の予防から治療への貢献



プフェニール®



ノーマサング®



甲府IKIGAIコンソーシアム（産官学+住民 連携）

- 日の丸連合（企業・アカデミアが持つ技術プラットフォーム）
- テクノロジーの組み合わせで地域の健康課題を解決
- 成功事例は日本連合の技術として海外展開を支援

 コニカミノルタ株式会社	 パナソニックスマートファクトリーソリューションズ株式会社
 メディカル・データ・ビジョン株式会社	 JSR株式会社
 McCANN Health	 株式会社ヴァンフォーレ山梨スポーツクラブ
 株式会社山梨中央銀行	 山梨県人会連合会
	 首都圏甲府会
	 PMO:CMIC

セグメント — CRO事業 —

製薬会社向け医薬品・医療機器開発支援、分析化学サービス

シミックの特徴

- 業界トップの国内CRA規模
- 薬事コンサルティングの専門性
- 国内外の多様な顧客基盤
- 幅広い疾患領域の実績

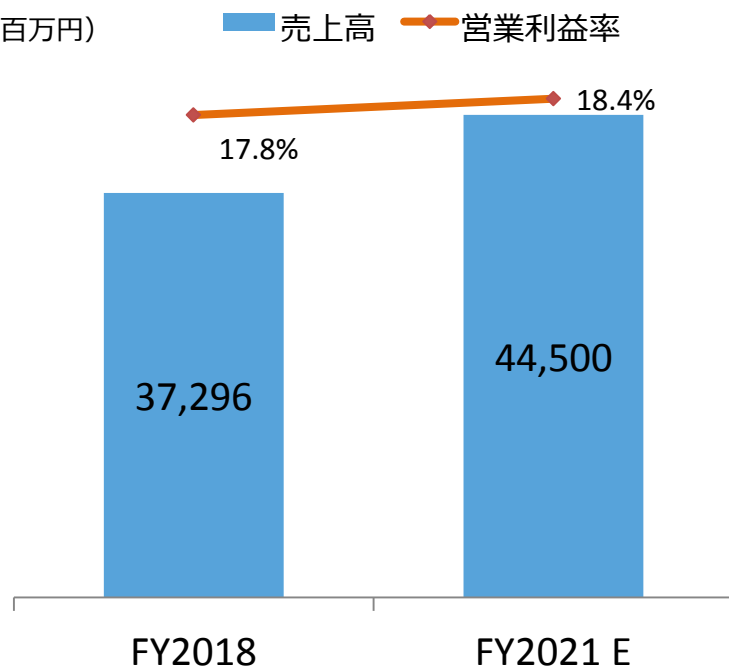
事業環境

- 国際共同治験の増加と国内試験症例数の減少
- Real World Data(RWD)活用
- RPA、AI活用による定型/非定型業務の生産性向上
- 開発のGlobal化のためのアライアンス

重点取組事項

- バイオ・再生医療等の先端領域の開発支援強化（アカデミア・BVから承認申請をフルサポート）
- 日米ラボ連携による核酸医薬の積極的受託
- 多国間試験の積極的受託（アジア共同治験、日米バイオ測定ビジネス）
- US,アジアビジネス展開
- 国内市場におけるNo1シェア目標

(単位：百万円)



セグメント — CDMO事業 —

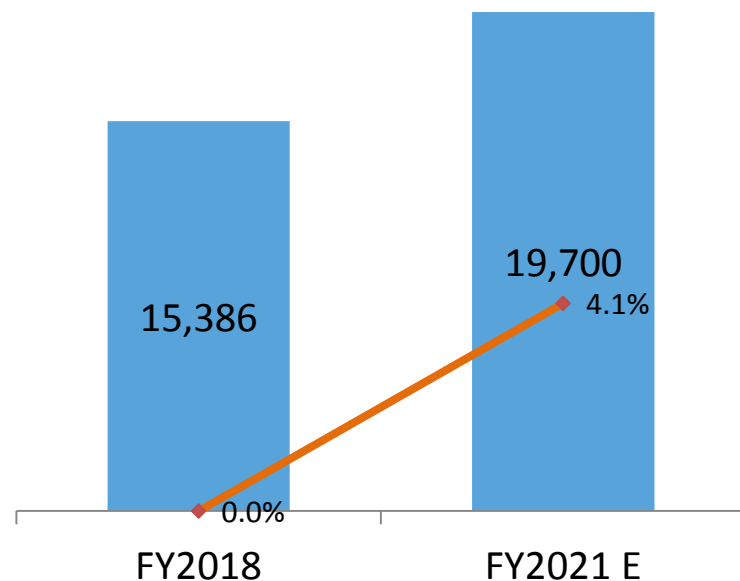
医薬品の製剤化検討から治験薬製造、商用生産まで医薬品製剤開発・製造支援

シミックの特徴

- ほぼ全ての剤形に対応
- 特殊製剤の製造能力（高薬理活性剤等）
- 製剤開発の技術力（CRO事業との連携）
- アメリカの製造基盤（国内CDMOで唯一）

(単位：百万円)

■ 売上高 ■ 営業利益率



事業環境

- 受託製造品目の変化
薬価改定による受託生産数量の減少
バイオ医薬品等への対応
- ローコストオペレーション
生産体制の変化・多品種少量生産対応
- グローバルアライアンス

重点取組事項

- バイオ受託体制整備
(足利注射剤棟生産準備)
- 製剤技術強化
(3Dプリンター製剤他)
- US製造ライン拡張
- 日本政策投資銀行との連携による国内外ネットワーク展開

セグメント — CSO事業 —

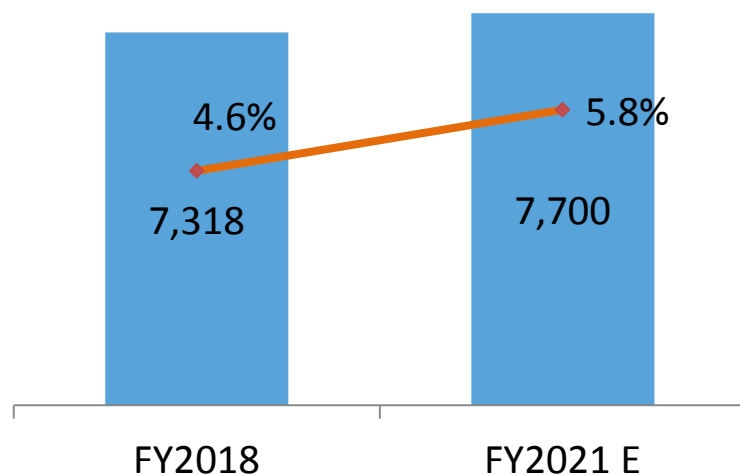
製薬会社・医療機器会社向け営業・マーケティング支援

シミックの特徴

- マルチチャネルサービス
- コントラクトMR 業界No.2のポジショニング
- メディカルアフェアズ部門の展開
(民間初の人材養成講座)

(単位：百万円)

■ 売上高 ■ 営業利益率



事業環境

- 長期収載品切り出しによるCMR需要減少
- 専門性ニーズの高まり (MSL)
- 地域包括ケアの進展によるプロモーションの変化

重点取組事項

- MA事業 (研修) の拡大
- MR派遣ビジネスでのポジショニング拡大
- マルチチャネルの促進

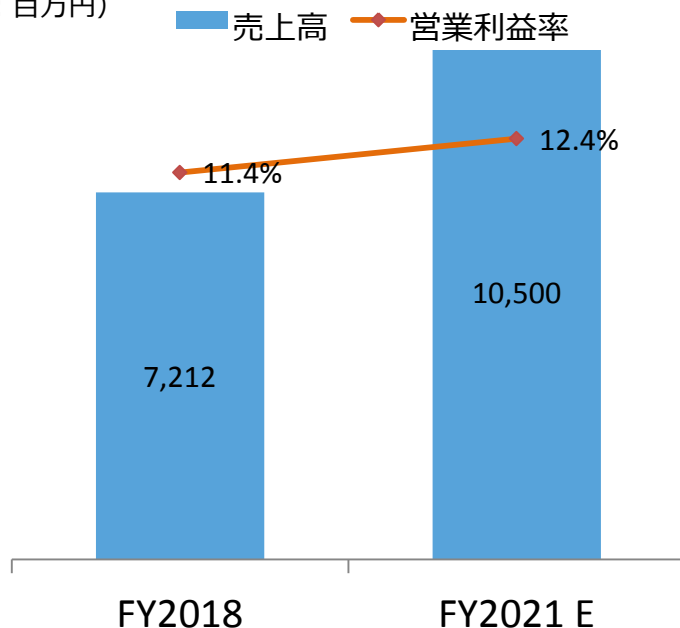
セグメント — ヘルスケア事業 —

SMO（治験施設支援機関）、一般消費者の医療や健康維持・増進の支援

シミックの特徴

- 医療機関ネットワークと専門性の高い人材
- 生活習慣病等の大規模試験から難治性・希少疾患まで幅広い領域の実績

(単位：百万円)



事業環境

- 難易度の高い開発領域の増加
- 新たなテクノロジーを活用した新規サービスの増加
- RPA、AI活用による定型/非定型業務の生産性向上
- ヘルスケアサービスの新規参入やアライアンス増加

重点取組事項

- 治療から予防・予後マーケットへの展開（予防治療薬やアプリ治験）
- セルフチェックサービスの展開（がん等）
- 大学病院ネットワーク等への支援

セグメント — IPM事業 —

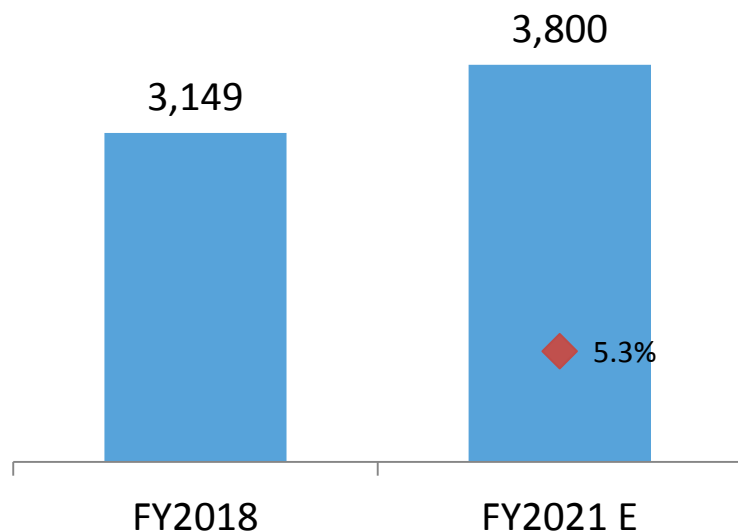
グループが保有する製造販売業等の許認可とバリューチェーンを組み合わせた新たなビジネスソリューションを製薬企業等に提供する事業

シミックの特徴

- 製薬企業のビジネスモデル変化に応じた、IPMプラットフォーム・ニーズの取り込み
- アカデミア・バイオベンチャーのシーズの上市支援
 - ・ 製薬会社の戦略オプション提供
 - ・ 海外製薬企業のMAH等の日本進出支援

(単位：百万円)

■ 売上高 ◆ 営業利益率



事業環境

- 薬価制度改革による長期収載品、新薬創出加算品目の利益構造の見直し
- 製薬企業の開発・販売注力製品の見直し、導出プラン策定加速
- アカデミアとの共同開発案件の増加

重点取組事項

- IPMモデルを使ったアンメットメディカルビジネスニーズの獲得
- オーフアンドラッグ・診断薬の黒字化に向けた事業規模拡大と研究開発活動

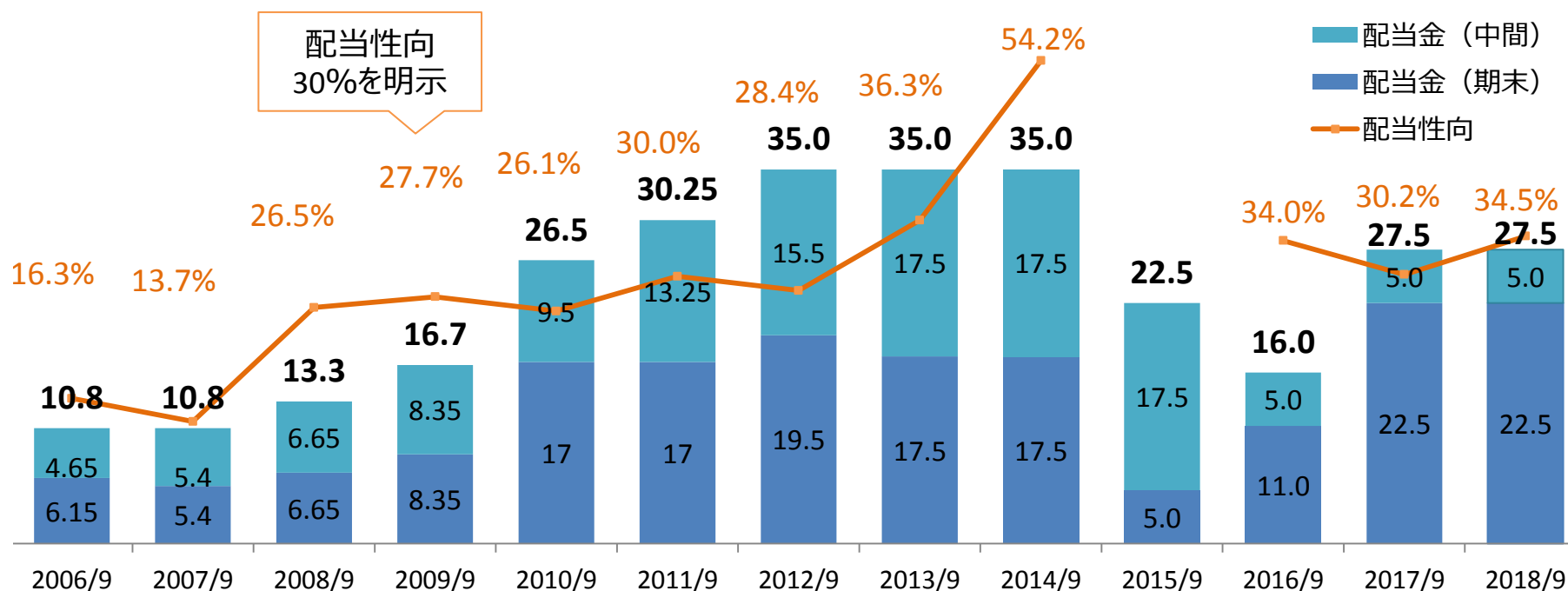
中期経営計画 定量目標

	FY2018	FY2021	
	実績	目標	成長率
売上高	698 億円	855 億円	7.0 %
営業利益	43 億円	68 億円	16.6 %
営業利益率	6.2 %	8.0 %	
ROE	6.5%	12%以上	

※成長率は2018年9月期を起点とする。

財務方針及び指標

- ✓ 株主への継続的な資金還元を十分に意識したうえで、豊富な成長機会に対して、アジャイルかつ効率的に対応できる強固な財務体制の確保
 - ✓ 配当性向目標(30%)に基づく継続的かつ安定的な配当の実施
 - ✓ 事業成長のための積極的な投資 (人的資本および設備)
 - ✓ 明確な優先順位付けに基づく経営 (資本コスト、事業リスク、機会費用など)



ヘルスケアビジネス について

シミックホールディングス株式会社
代表取締役CEO 中村 和男



2014年10月より

Project Phoenixをスタート

収益の伴った成長を実現するために

Phoenix 1.0 (2014年10月–2016年3月)

- ▶ 企業文化の確立 (CMIC'S CREED)
- ▶ 赤字事業の解消、コスト構造の改革

Phoenix 2.0 (2016年4月–2018年3月)

- ▶ アジャイル経営に向けた組織再編、人財教育
- ▶ PVC機能を活用したソリューション提供
- ▶ Innovative Pharma Modelのプラットフォーム提供を開始

Phoenix 3.0 (2018年4月から開始)



Project Phoenix 3.0

“Healthcare Revolution”へ向けて

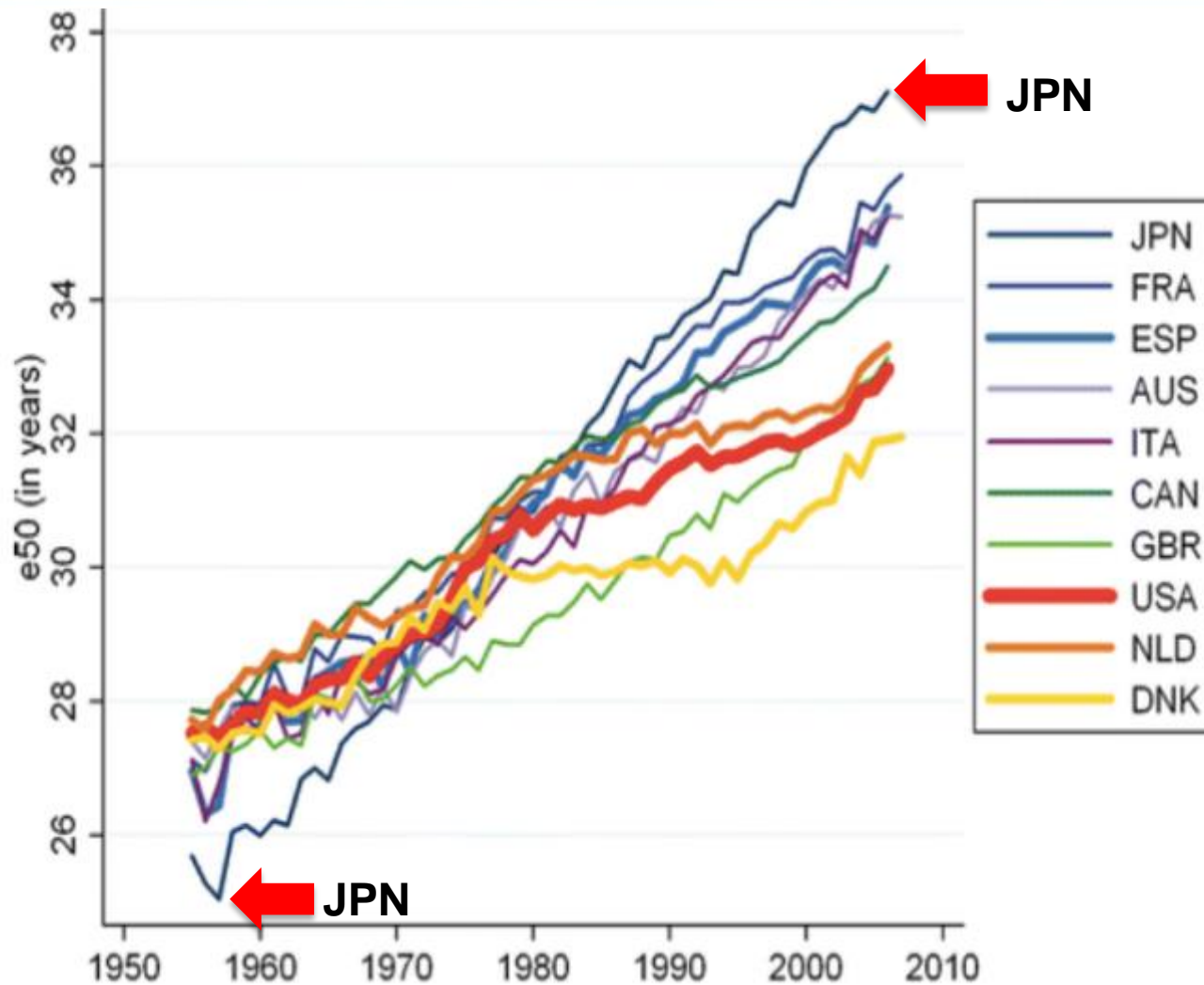
2018年4月からスタート





Healthcare Revolution

日本の平均余命：底辺から頂点へ

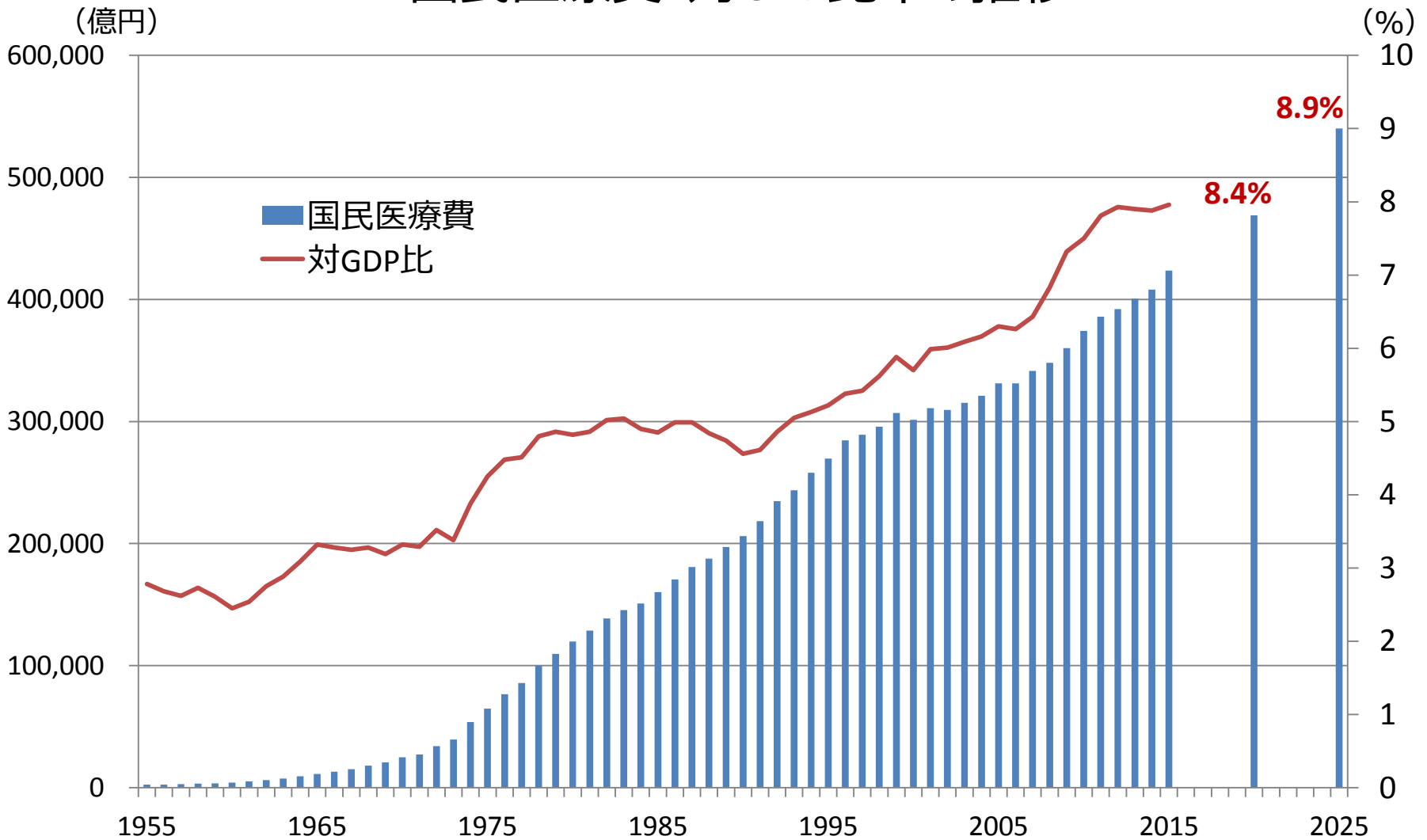


Bezruchka S. 2012.

Annu. Rev. Public Health. 33:157-73

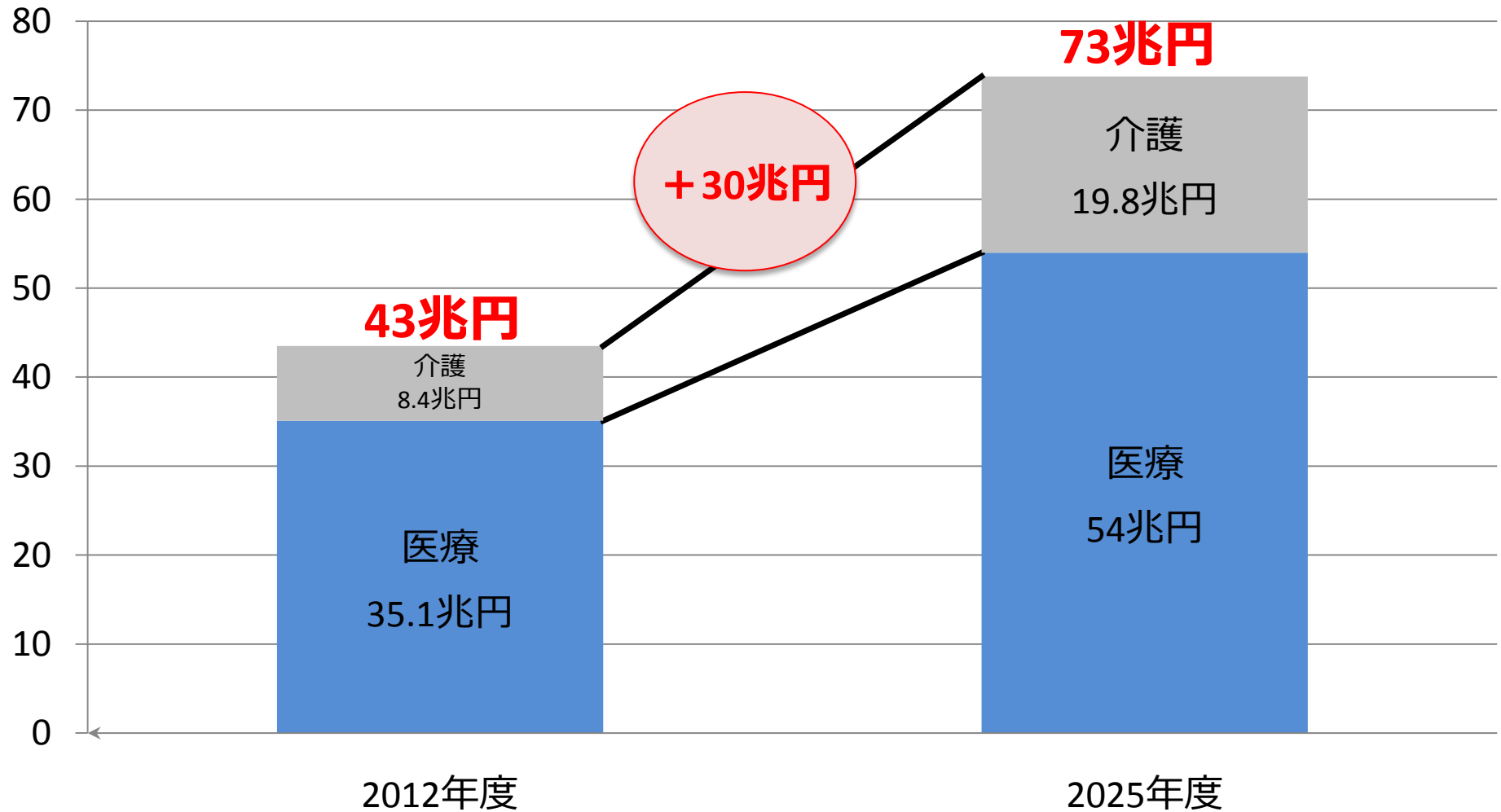
環境認識 – ヘルスケアコストの継続的な上昇

国民医療費・対GDP比率の推移



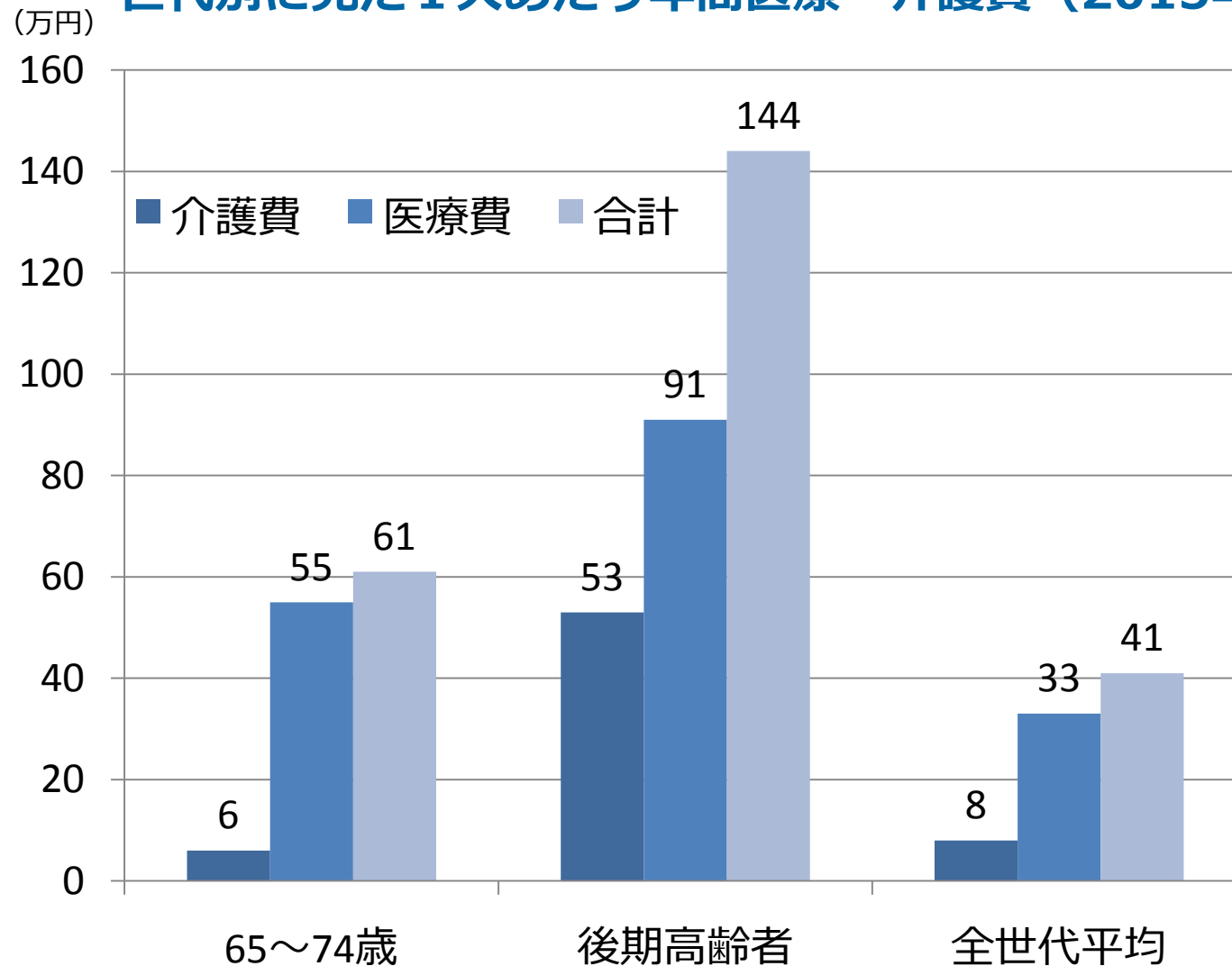
2025年までに医療・介護費は30兆円増加する

「団塊の世代」全員が75歳以上になり、社会保障費の増加が加速する



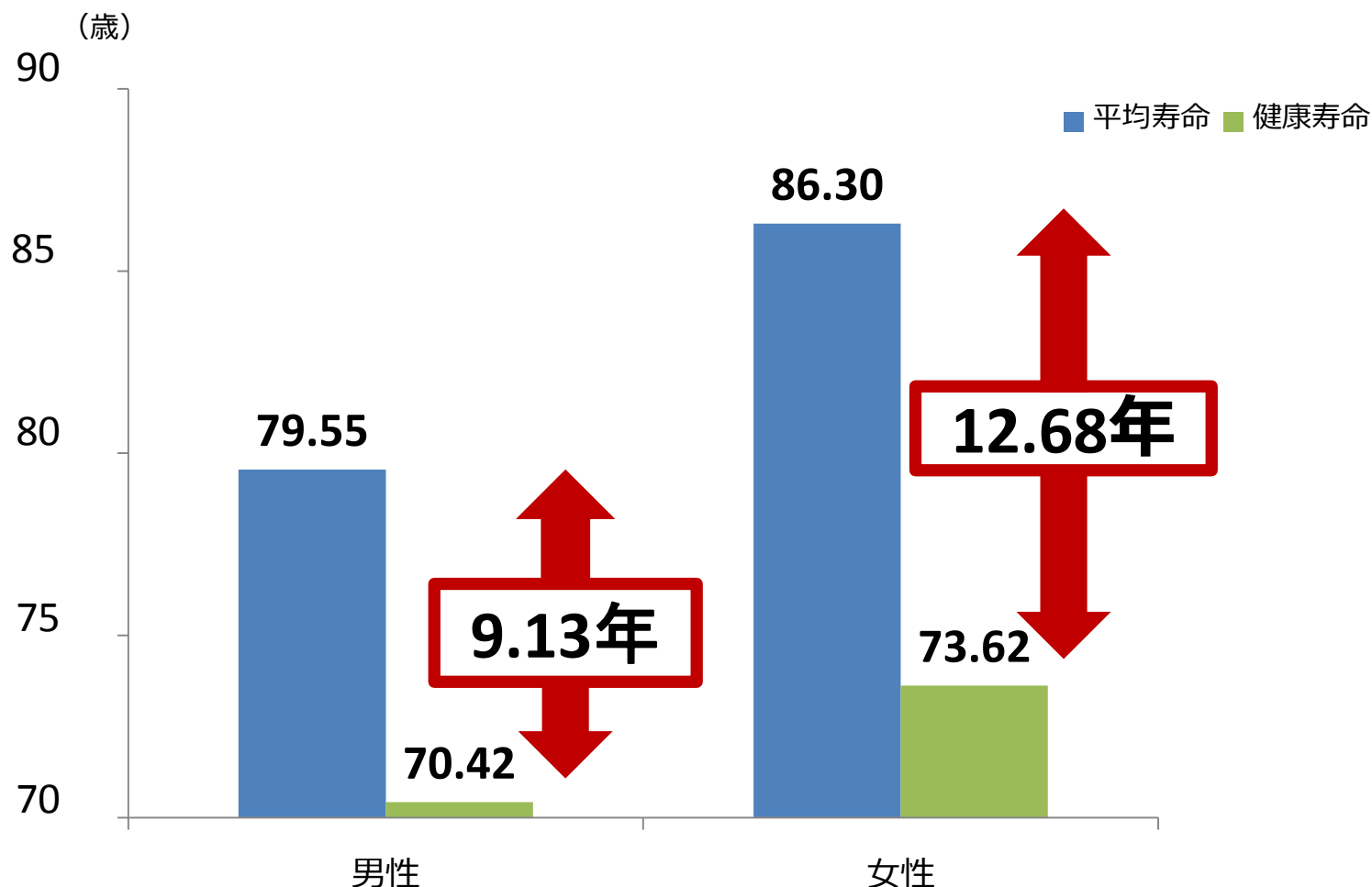
後期高齢者になると医療費と介護費が急増

世代別に見た1人あたり年間医療・介護費（2015年）



平均寿命と健康寿命の差

日常生活に制限のある「不健康な期間」が約10年も！



※健康寿命：人の寿命において「健康上の問題で日常生活が制限されることなく生活できる期間」

Personal Health Value Creator^



Project Phoenix 3.0

▶ “Healthcare Revolutionに向けて”



今後の方向性

医薬品開発、製造、営業を総合的に支援する

「製薬企業等の戦略的パートナー」(Pharmaceutical Value Creator)から

「**個々人のヘルス・バリュー向上のためのパートナー**」

(**Personal Health Value Creator**)へ**事業分野拡大**

- ✓ 既存市場でのさらなる深化、潜在市場の顕在化を通じて持続的な成長へ
- ✓ 戦略的提携、M&A等を通じた柔軟な外部との幅広いアライアンス体制促進

既存ビジネスの伸長

現在

Personal Health Value Creator

Pharmaceutical Value Creator

過去

国内CROのパイオニア

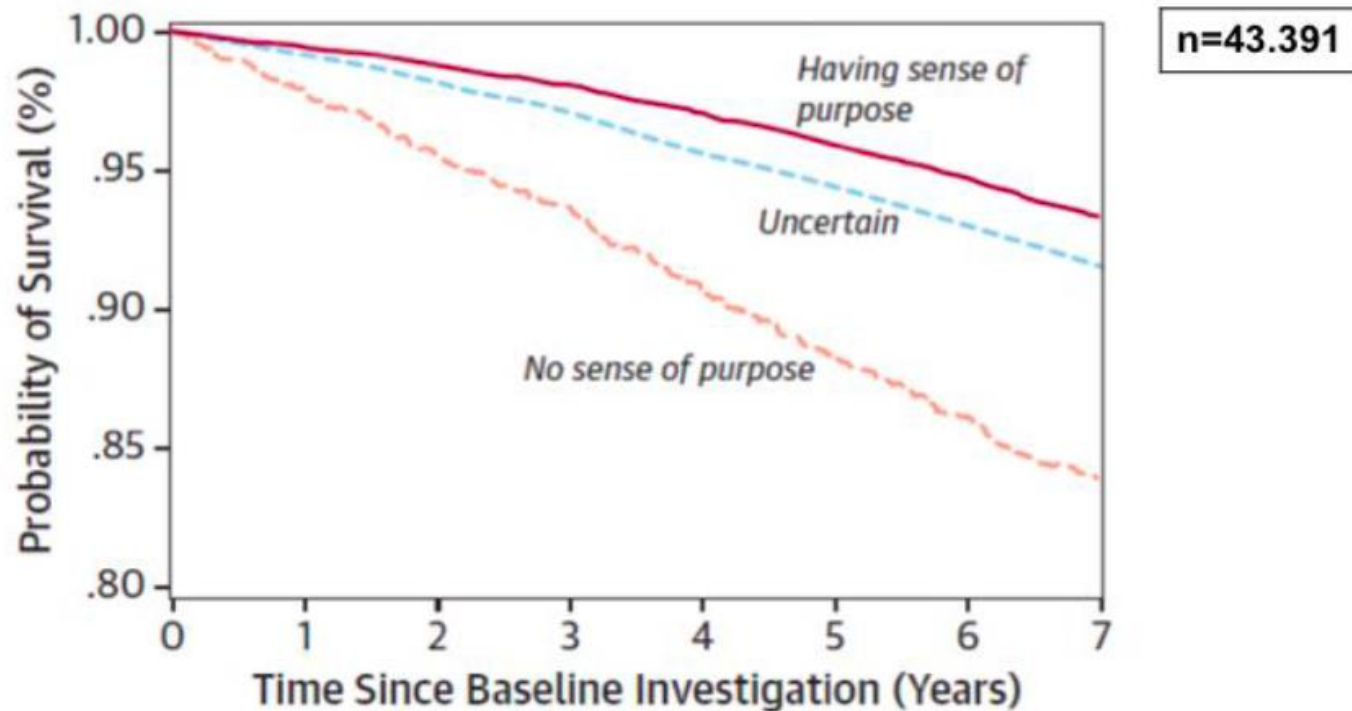


「生きがいい」とは

超高齢化時代のヘルスケア・コスト抑制策は？

ハード面（薬、デバイス）の充実だけでなく、ソフト面（好きなこと、ミッション、社会的結びつきなど）での充実が必要

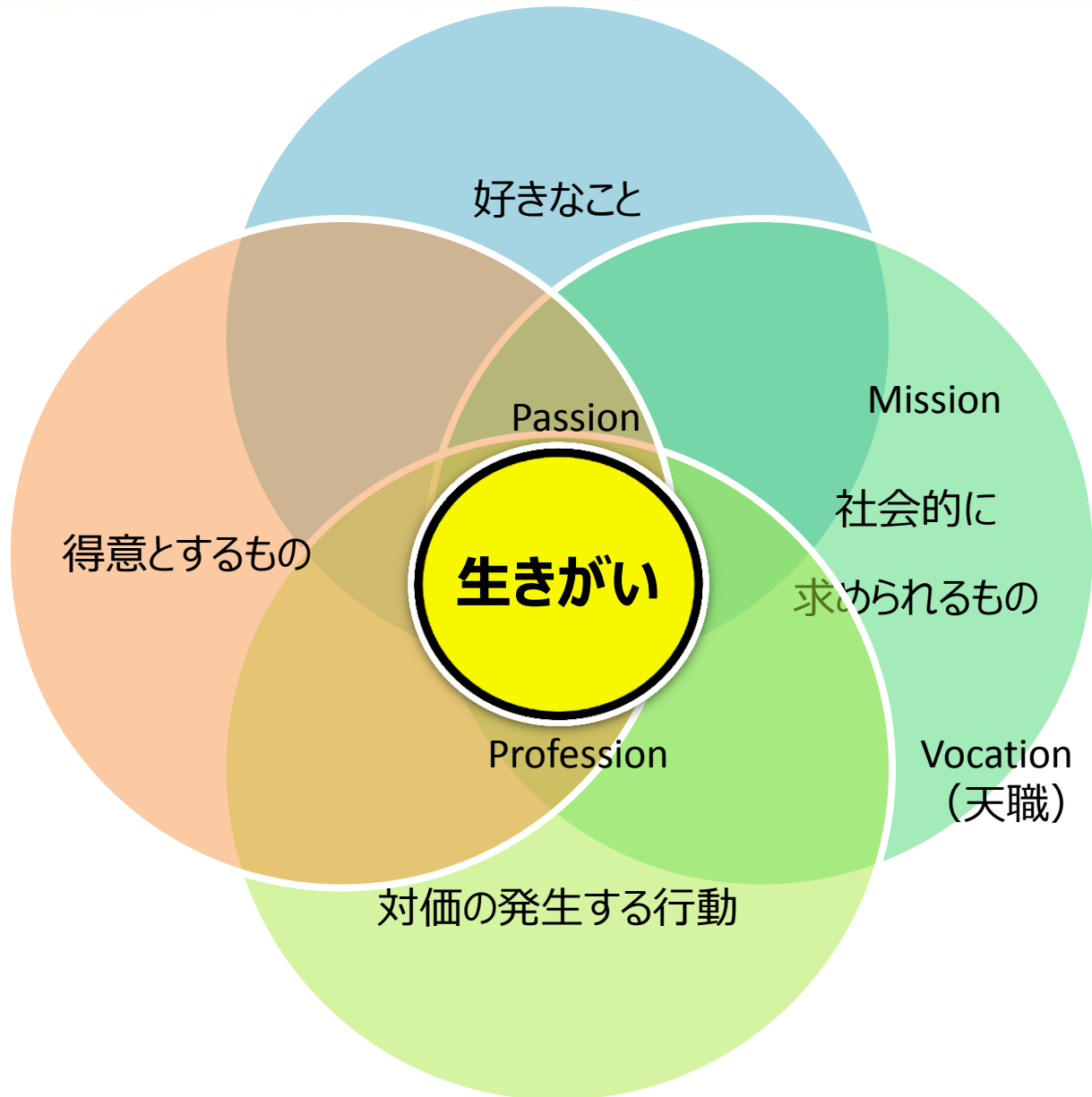
「生きがい」が平均寿命、健康寿命ともにポジティブな影響



Sone T et al. Psychosomatic Medicine 2008;70:709-715

Rozanski A. J Am Coll Cardiol 2014;64:100-10

「生きがい」とは



甲府IKIGAIコンソーシアム設立

地域行政との協業による新たなヘルスケア・エコシステム構築へ



【山梨県甲府市の特色】

- ▶ 甲府は人口19万人前後の中都市。健康長寿日本一を誇り、生活の満足度も高いと言われている。
- ▶ 一方で、近年は人口が減少している。特に労働世代が減少し、高齢化が急速に進みつつある。

甲府IKIGAIコンソーシアム（産官学＋住民 連携）

- 日の丸連合（企業・アカデミアが持つ技術プラットフォーム）
- テクノロジーの組み合わせで地域の健康課題を解決
- 成功事例は日本連合の技術として海外展開を支援



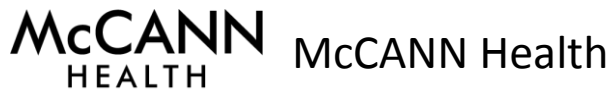
パナソニック スマートファクトリーソリューションズ株式会社



メディカル・データ・ビジョン株式会社



JSR株式会社



McCANN Health



株式会社ヴァンフォーレ山梨スポーツクラブ



株式会社山梨中央銀行

山梨県人会連合会

首都圏甲府会



CMIC
Pharmaceutical Value Creator

PMO:CMIC



CMIC'S CREED

変えていく。変わらない志を胸に。



転換期であるからこそ、私たちに求められるニーズも多様化・高度化しています。

そのニーズに対応するためには、私たち自身を変えていく気概が必要です。

しかし、変えてはいけないものもあります。

それが「CMIC'S CREED」です。

「CMIC'S CREED」

私たちの決意

一度しかない人生を、年齢や性別、人種に関わらず、
誰もがその人らしくまっとうしていくために、
ヘルスケア分野に革新をもたらすことを、
シミックグループの志とする。

まばゆい成長力を開花させる幼年でも、
人生を成熟させていく老年でも、
今この瞬間を生きようとする願いは、どれも等しく尊い。
そのすべてをひとつたりとも見過ごすことなく、
正面から受けとめていきたい。

そのために私たちは、いついかなるときも
より良い未来を求める挑戦者でいたい。
そして、自己を変革し、新たな視点を獲得することで、
自らのゆるぎない情熱を価値に変えて、人や社会に提供し続けていく。

変えていく。変わらない志を胸に。



シミックカルチャー「wellbeing」と それを実現するための3C



Wellbeing

その瞬間を生ききる

Challenge

新たな視点で可能性を切り拓く

Change

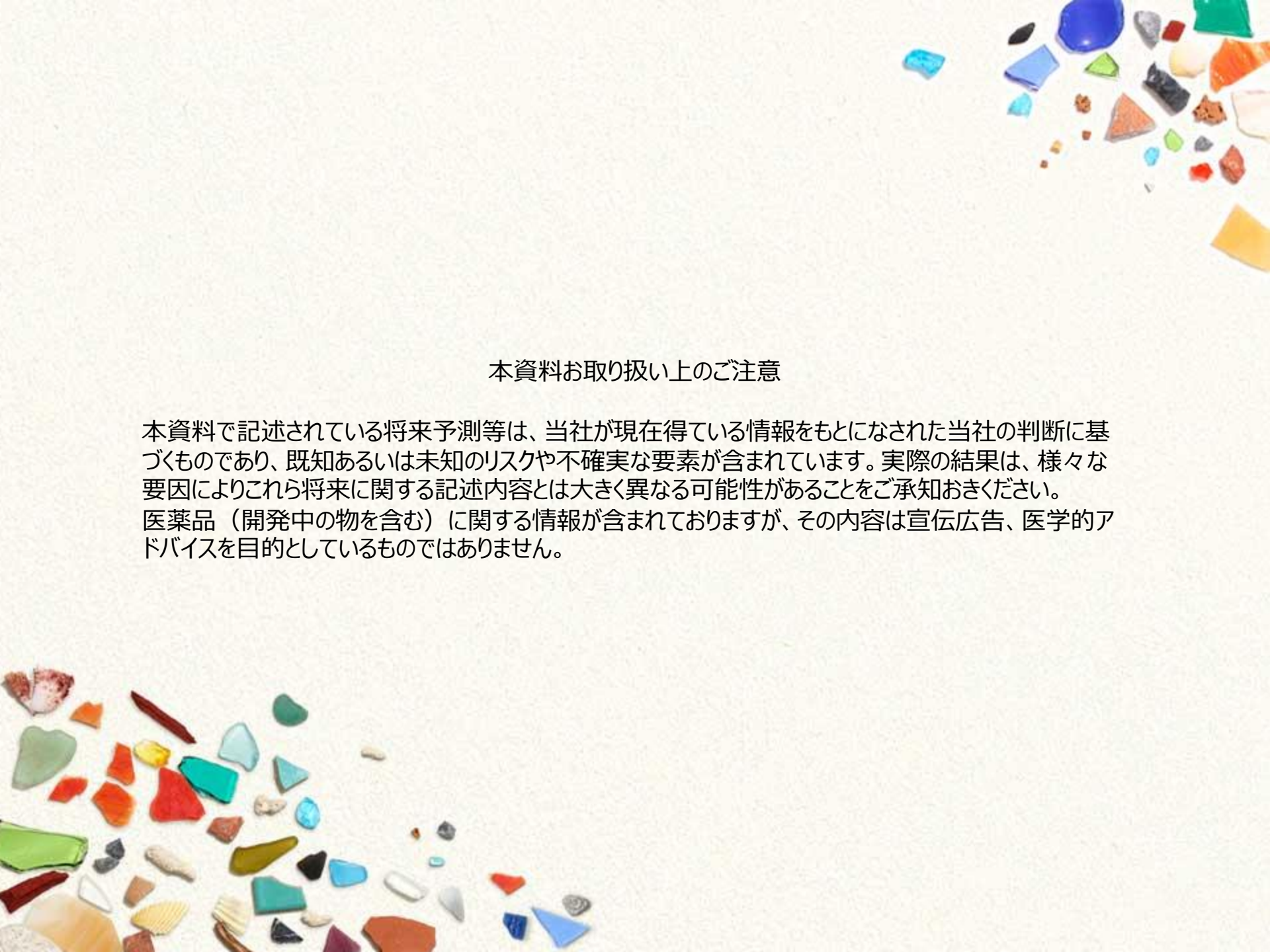
常識に安住せず変革する

Communication

人や社会へ積極的に働きかける

変えていく。変わらない志を胸に。





本資料お取り扱い上のご注意

本資料で記述されている将来予測等は、当社が現在得ている情報をもとになされた当社の判断に基づくものであり、既知あるいは未知のリスクや不確実な要素が含まれています。実際の結果は、様々な要因によりこれら将来に関する記述内容とは大きく異なる可能性があることをご承知おきください。医薬品（開発中のものを含む）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。

