

DS-8201の価値を最大化する戦略的提携

DS-8201の戦略的提携

2019年3月、当社独自のADC技術を使って創製されたDS-8201の価値最大化を図るため、がん領域の事業において豊富な経験とリソースを持つアストラゼネカ社と本剤に関するグローバルな開発および商業化契約を締結しました。

受領対価

最大で総額 **69** 億ドル (7,590億円)

- ▶ 契約一時金 **13.5** 億ドル (1,485億円)
- ▶ 開発マイルストーン等(最大) **38.0** 億ドル (4,180億円)
- ▶ 販売マイルストーン(最大) **17.5** 億ドル (1,925億円)

(1ドル=110円換算)

提携の概要

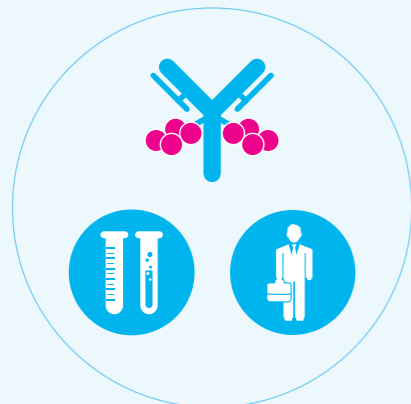
提携先

アストラゼネカ社
(本社：英国ケンブリッジ)



提携内容

DS-8201に関する共同開発および販売



開発

- ▶ HER2発現がんの単剤・併用療法を共同開発
- ▶ 開発費用を両社で折半
- ▶ 現在実施中の他社化合物との併用試験については試験を継続



販売

- ▶ 日本を除く地域：両社が共同販促し、損益を折半
- ▶ 日本：第一三共が単独販売
アストラゼネカ社にロイヤリティを支払



地域別の売上収益計上

- 第一三共：日本、米国、当社が拠点を有する欧州およびその他地域の複数国
- アストラゼネカ社：中国、オーストラリア、カナダ、ロシアおよびその他地域

製造および製品供給

- ▶ 第一三共が製品を製造、供給



提携の意義 ① DS-8201の開発および商業化の加速

現在、開発中のがん種・適応症については、早期市場浸透を図ることが可能となります。

アストラゼネカ社はがん領域において、70カ国以上でビジネスを展開しています。ペイヤーやがん専門医との信頼関係による優れた市場アクセス、メディカルアフェアーズ等の豊富なノウハウを持つアストラゼネカ社との提携を通じて、DS-8201の早期市場浸透を実現していきます。

例えば、中国など当社の開発・商業化の経験が少ない地域においては、アストラゼネカ社の開発力、販売網を利用することで、発売が前倒しとなり、売上を増大させることができると期待しています。

また、今後、開発を行うがん種・適応症については、本提携により開発を加速・拡大していきます。アストラゼネカ社は、数多くの革新的ながん治療剤を開発しており、日米欧以外でも豊富な開発経験があります。

本提携によるDS-8201の製品価値最大化のイメージ図を示していますが、アストラゼネカ社との提携により、自社単独で開発、販売を行う以上に、DS-8201の売上を大きく拡大していきます。

さらに、契約一時金・各種マイルストンの受領対価を合わせ、DS-8201の製品価値の最大化を図ります。

DS-8201の開発および商業化の加速

早期市場浸透

現在開発中のがん種・適応症

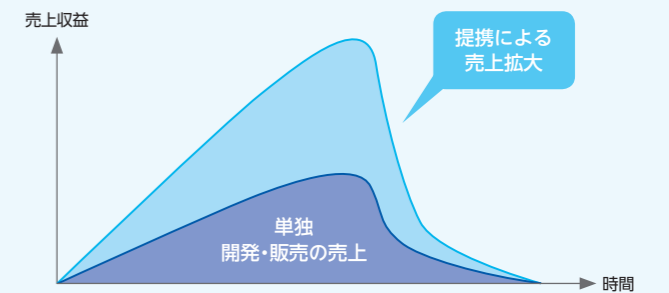
- ▶ 欧米での市場浸透の加速
- ▶ 日米欧以外での早期上市

開発加速・拡大

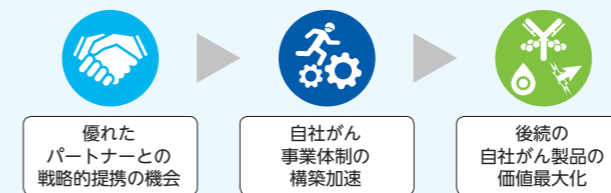
今後開発を行うがん種・適応症

- ▶ 開発計画の前倒し
- ▶ がん種、適応症のさらなる拡大

DS-8201の製品価値最大化のイメージ



提携の意義 ② グローバル市場で自社のがん事業体制構築を加速

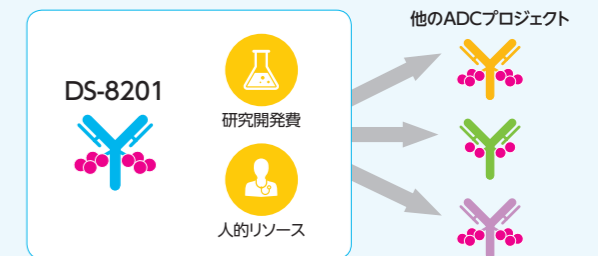


がん領域で、グローバルに豊富な経験とリソースを持つアストラゼネカ社と、各種戦略を共同で立案、役割分担を行い、実行していきます。これにより、当社のがん事業体制構築も、より加速すると考えています。

また、当社にはDS-8201に続く、6つのADCに加え、その他のがんプロジェクトもありますので、将来的には、それらの製品の価値最大化に繋がります。

提携の意義 ③ DS-8201に続くADCプロジェクトへのリソース配分拡大

DS-8201へ集中投下していた研究開発費や人的リソースを、他のADCプロジェクトへも配分することにより、開発を加速し、パイプラインの価値を向上させていきます。



アストラゼネカ社とのガバナンス体制

第一三共とアストラゼネカ社では、Joint Committeeを設置し、両社協議・合意のもと、開発・販売戦略を立案・実行していきます。現在、HER2発現のがん患者さんの治療法をTransform(変革)するというビジョンのもと、Joint Committeeでは、DS-8201に関する全体的な計画の策定、提携事業の損益管理、開発面ならびに営業面での主な投資の承認、業績と主要なマイルストンの管理、グローバルでの上市準備の推進など、さまざまな課題に取り組んでいます。