

後発品メーカー国内初の売上1000億円 世界のトップ10入りの計画も活発化

売上が1000億円を突破し、ジェネリック医薬品の世界トップ10が視野に入ってきた日医工。2000年に2代目社長として就任し、売上10倍という驚異的な成長の指揮をとってきた田村友一氏に話を聞いた。



日医工株式会社
代表取締役社長
田村 友一氏

▶▶2014年3月期に、後発品メーカーとして国内初の売上高1000億円を突破しました。

田村 日医工としては企業規模の拡大には当初から非常にこだわりを持っており、売上高1000億円は大きな目標でした。折しも2012年度から創立50周年にあたる2015年度まで第6次中期経営計画を進めており、その冒頭で「世界のジェネリック医薬品メーカーTOP10入り」のビジョンを掲げています。この売上高は“世界へ出て戦うための最低限の規模”だと思っています。その意味で経営計画中に予定どおり、ひとつの区切りをつけることができ非常に喜んでおります。

▶▶規模拡大ではどういった点に力を入れてきましたか。

田村 まず挙げなければならないのはシェアの拡大です。当社の事業方針は、特許のない医薬品すべてを扱うことです。他社が扱わない長期収載品も積極的に取り込んでいますし、低分子医薬品だけではなく、高薬理活性医薬品、抗体医薬品も柱として据えています。この10年ほど、我々は必要なものは外部から取り入れるという事業展開をしており、その一環としてサノフィ株式会社やスイスの大手商社

DKSHインターナショナルとの提携を行い、日本の全製薬メーカーでもトップクラスの約950品目を有するに至りました。全国の官公立病院および各地の中核病院・保険調剤薬局のカバー率が97~99%と非常に高いのも、このように企業規模の拡大を進めてきた結果だと思っています。

▶▶世界のトップ10入りの目標を見据えて、海外進出の展開はどのようにお考えですか。

田村 まず東南アジアと北米への進出を考えています。経済成長の著しい東南アジアにおいては、富裕層を中心にメイド・イン・ジャパンの高付加価値製剤を提供していくというビジネスモデルを展開していきます。同時に現在国内でバイオシミラー（バイオ後続品）の開発を進めており、これが北米を含めて海外展開の柱、成長のエンジンになると考えています。

▶▶バイオシミラーは後発品メーカーでは参入しづらいとも言われます。それと開発中のインフリキシマブは今フェーズⅢの段階にあるそうですが、この7月に製造販売承認を取得

した他社製品に先んじられました。
成算はいかがですか。

田村 他社の治験データが海外からのブリッジングによっているのに対し、我々は日本人を対象にした国内の治験データにこだわり、2015年度中には申請を行う予定です。このデータの評価をいただいて、承認で遅れた分のキャッチアップを行いたいですね。製造コスト的には我々の方が勝っているはずですので、価格競争力にも勝てるのではないかと考えています。

また2018年度以降は、現在までジェネリック医薬品の対象となっている低分子医薬品のなかで、大型品目の特許失効が極端に減少します。そのときに我々はバイオシミラーの上市および海外への展開で、収益面・売上面を補っていきたいと考えています。

バイオシミラーを世界戦略の中核に置くということでは、パートナーとして韓国のバイオベンチャー企業のエイプロジェン社、バイネックス社といち早く提携できたことが大きいです。エイプロジェン社は、バイオシミラーのパイプラインを多数有していますし、バイネックス社は、韓国政府が出資するバイオシミラー製造施設(KBCC)を委託されるほどの技術力を有しており、生産性の高い製造ノウハウを共有できるようになりました。このため、バイオシミラーを海外展開の柱とすることが可能になったのです。

▶▶もうひとつの柱としてオンコロジーがあるかと思えます。この取り組みについてお話しいただけますか。

田村 低分子の大型医薬品が少なくなっていく中で、今、先発品メーカーの多くが抗がん剤の開発に力を入れています。いずれそれらの抗がん剤の特許が切れ、我々の事業領域のターゲットになりますから、開発・生産・営業面の体制を整備している最中です。

▶▶日経DIの調査では、御社のフェキソフェナジン塩酸塩錠「SANIK」が極めて高い評価を得ています。これは日本初のオーソライズドジェネリック(AG)ですね。

図 日医工の新たな提案



パルサルタン錠「日医工」

カンデサルタン錠「日医工」

日医工は、新しいタイプの包装として、薬剤師が開封せずに、そのまま患者に調剤できる『パッケージ調剤「日医工」』に2013年から取り組み、現在6品目を発売中であり、今後もラインナップを行う予定だ。

田村 国内の先発品メーカーが取り組んで成し遂げ得なかったAGを発売できたのは、サノフィとの連携の成果のひとつだと思っています。ただ先発品メーカーから特許権の許諾を受けて発売されるAGと、我々が取り組んでいる先発品と原薬、添加物、製造方法が同一のオートジェネリックは、基本が少し違うと思っています。今回のフェキソフェナジンに関しては、半年遅れで収載したにもかかわらず、一定規模の市場の確保は今急激に進んでいると思います。

また、日本で初めて、患者さんやその家族の方に保管管理がし易い包装形態として、防湿、遮光で高い安定性を確保した『パッケージ調剤「日医工」』に取り組み、新たな提案を行っています。

▶▶最後に薬剤師の先生方へのメッセージをお願いします。

田村 薬剤師の先生方から日医工に対するご要望をもっとお話しいただき、それを製品に生かしていきたいと思っています。当社のMRや流通をお願いしている卸業者さん、あるいは当社のホームページなどを利用して、多くのご要望をお聞かせいただきたいと思っています。