

ジェネリックの有力企業に聞く

わが社の戦略

日医工

## 米国や東南アジアでの事業展開を加速 増産体制を整え、世界トップ10を目指す

次期中期経営計画において、後発品メーカーの世界トップ10入りを目指す日医工。  
その実現に加え、後発品数量シェア80%時代に向けて増産・安定供給体制をどう構築するのか。  
同社社長の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**

……創立50周年に当たる今年の意気込みを、「欲」という一文字にあらわされたそうですね。

**田村** 年頭に考えて社員に示しているのですが、去年は決断の「決」という一文字を選び、今年は「欲」としました。現状に満足することなく、次の目標に向かって行動していきたいという思いを込めました。

……今年は、御社の第6次中期経営計画「Pyramid」の最終年度に当たります。目標の達成度合いはいかがですか。

**田村** 2012年から始まった第6次中期経営計画では売上

の伸長を目標の1つとして掲げていましたので、一定の成果を達成することができたと思っています。2014年3月期に後発品メーカーとして国内初の売上高1,000億円を突破し、2015年3月期には1,270億円まで伸びています。日経産業新聞が今年7月にまとめた2014年度の国内の「主要商品・サービスシェア調査」においても後発品のシェアで首位の座に着きました。昨年の診療報酬改定によりDPC病院で前年比125%、保険薬局で同約129%も売上高が伸びたのが大きく、薬価改定による約8%のマイナス影響を吸収した形になりました。また2013年6月に日本初のオーソライズドジェネリック（AG）として発売した抗アレルギー薬フェキソフェナジン塩酸塩錠「SANIK」、2015年6月に発売した抗血小板剤クロピドグレル錠「SANIK」など、インパクトのある製品が好調だったことも増収に貢献しています。当社が企業規模拡大のために、この10年ほど熱心に取り組んできたことが奏功したといえます。2016年3月期は、1,400億円の達成を目指します。

……後発品メーカー世界トップ10入り、という大きな目標を掲げておられますね。

**田村** 2016年3月期に売上高1,300億円を達成して、後発品メーカー世界トップ10入りするという目標がありました。為替の状況が大きく変化した現在、その売上高を達成しても世界トップ10入りは難しくなっていますが、次期中期経営計画では再度、世界トップ10入りを掲げ、世界の医療従事者や患者さんに存在感を示したいと思っています。そのためには、これまで当社がとってきた「必要なものは外部から取り入れる」という柔軟な経営スタンスを今後も維持する必要があると考えています。

現在、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などと提携していますが、あらゆる可能性を想定して事業の拡大を図っていきます。

……世界展開としては、米国と東南アジアで事業基盤の強化を図っていますね。

**田村** 米国ではバイオシミラー（バイオ後続品）の市場がまだ形成されていない状況を踏まえ、バイオシミラーを中心にシェアの獲得を狙っています。現在予定している製剤は「インフリキシマブ」「トラスツズマブ」「ダルベポエチン $\alpha$ 」「リツキシマブ」の4品目。「インフリキシマブ」は今年9月、国内での承認申請を行っており、2016年11月に発売を予定しています。米国では2018年の承認申請、2019年の承認取得を目指して臨床試験の準備を進めています。また、「トラスツズマブ」の治験を今年度中に日米で同時に開始する予定です。将来的には東南アジアでもバイオシミラーの展開を考えています。

このバイオシミラーの展開に関しては、韓国のバイオベンチャー企業の2社とパートナー提携しており、エイブロジェン社による開発、パイネックス社による製造というビジネスモデルで、まずは日本向けに「インフリキシマブ」の安定供給体制を構築しているところです。

一方、東南アジアに関しては、富裕層の患者さんを中心に診療を行っているプライベート病院をターゲットに、当社の高品質・高付加価値製剤を提供したいと考えています。2013年にベトナムのハノイファーマ社、2014年にはタイのバイオラボ社、2015年はバンコクラボ・アンド・コスメティック社という医薬品製造会社と業務提携し、協業を図っています。東南アジアには米国や欧州からの先発品がそのまま入ってきており、日本の規格と違うものがありますので、当社の規格品で流通できるものを選定するとともに、現地のブランドも承継しながら品目数を増やし、早期に「日医工ブランド」を東南アジアに浸透させていきたいと考えています。ベトナム、タイ以外に、マレーシアや香港にも進出していく予定です。

……今年、後発品の数量シェア80%という政府の目標値が示され、加えて次期中期経営計画で世界トップ10を目標にするとすると、生産体制の拡充・強化が必要ですね。どのように整備されますか。

**田村** 当社は2020年度までの早い段階で、供給能力とし

#### 規格別カラー印字を施した錠剤



製剤の視認性向上のため、規格別に印字の色を変える取り組みを行っている。  
(カンデサルタン錠「日医工」(上)とナフトビジル錠「日医工」(下)：実寸大)

て国内シェア20%を確保したいと思っています。すると、後発品業界の数量規模は1,000億錠といわれているので、200億錠が当社の規模になります。現在の供給能力は110億錠ですから残りの90億錠の増産体制を整えなければなりません。経口剤の主力工場である富山第一工場（富山県滑川市）での新棟建設と設備の増強、昨年アステラス製薬から譲り受けた静岡工場（日医工ファーマテック）への設備増強で、210億錠の供給能力を持つための設備投資を決定しました。すべて自前で生産するのではなく外部メーカーへの委託も活用して生産体制を整え、安定供給を図っていきます。

……28錠単位で開封せずにそのまま患者に渡せる「パッケージ調剤包装」、カンデサルタン錠やナフトビジル錠に施された「規格別カラー印字」など、患者や薬剤師にとって利便性の高い製品づくりにも取り組んでいますね。

**田村** そうした工夫は薬剤師の先生方のご要望・ご意見を参考にして取り組んだものです。当社のホームページに掲載している「がん治療情報サイトONCOLOGY MedNavi」もそうしたご要望の中から生まれました。今後も、積極的に現場の先生方の声をお聞きして、製品づくりに活かしていきたいと思っています。

後発品数量シェア80%という政府目標を達成できるように、医療従事者の皆様と協力して日本の後発品市場を創造していきたいと思っております。