

展望2017

県内企業トップに聞く

■ 7 ■

「狙いは非常にシンプルだ。米国市場で販売を拡大するための営業基盤確立が目的だ。日医工として開発を進めるバイオ後続品（バイオシミラー）を早期に展開していくためには不可欠な会社だと考えており、開発の進展に応じて今後、人員を30人ほど増員する。セ社単独でも60品目近くの開発を進めており、収益に貢献するはずだ。FDA（米食品医薬品局）の承認取得が計画よりやや遅れている品目もあるが、当社のノウハウを投入してスピードを上げていきたい」

「国内でも後発薬の増産投資が膨らむ中で、700億円超の

日医工社長

田村 友一氏



大型買収となった。「いずれも将来を見据えた先行投資と考えている。買収のタイミングとしては、為替相場が円安から円高に向かい、日本の市場金利も非常に低くなっていた。財務面は、金融機関からの借り入れと今後の利益で十分に

対応していける。今回の買収を織り込んで2019年3月期までの中期経営計画の目標数値を刷新した。最終年度の連結売上高は17年3月期の予想比で5割増を見込む。後発薬メーカーで世界のトップ10入りできる水準になる」

米・アジア 展開急ぐ

「米国では来年、新政権が誕生する。事業展開への影響はあるか。」

「トランプ次期大統領は医療費抑制を重要な課題とみており、バイオシミラーのビジネスチャンスが拡大すると期待している。ただ、米国がカナダ、メ

産対応を進めてきたが、今年11月から年末にかけて急激に業界全体の環境が変わってきた。他社のがん治療薬「オプジーボ」が効能の追加で販売量が急増し、医療費抑制の観点から医薬品全体の価格を問題視する見方が強まった。薬価引き下げ圧力は今後もさらに高まり、経営環境は厳しくなるだろう。先行きが非常に読みにくい状況になってきている」

「打開策は。」

「海外展開のスピードアップと国内生産のコストダウンに取り組む。海外では米国市場に加え、東南アジア諸国連合（ASEAN）市場の開拓を進める。17年は当社にとって大きな転換期だ。まずは米国展開をしっかりと軌道に乗せたい。今年、各方面にまいた種を刈り取り、大きな達成感を味わえる1年にしたい」

「2年に1度だった薬価改定を毎年実施することで関係僚が合意した。経営への影響が大きいのでは。」

「国は昨年発表した骨太の方針で、20年までのできるだけ早い時期に後発薬の割合を数量ベースで80%まで引き上げる方針を示した。数量増加を見据え増

（聞き手＝経済部・高木健成）