

米国で注射剤のジェネリック医薬品メーカー「セージェント社」を2年前に買収した際、当時の最高経営責任者（CEO）に14億円の退職金を払い、辞めてもらった。

「これまで通りに権限を持ちたいと言ったので、これは統制がとれないなど直感した。大金ではあるが、金をけちって悔いを残したくなかった」。現在のCEOは日本の取引先からスカウトしたドイツ人で、毎朝、電話で報告をもらい、共に戦略を練り上げている。

M & A後に意思疎通

「M & A（企業の合併・買収）の後、会社が一つになった

世界10位入りへ増産

日医工（富山市） 医療用医薬品製造販売。1965年設立。資本金199億7623万円。2017年3月期の連結売上高は1633億2000万円。東証1部。

田村 友一社長



たむら・ゆういち 富山市出身。学習院大文学部心理学科卒。住友商事勤務後、米国留学を経て、1989年日本医薬品工業（現日医工）入社。専務を経て2000年から社長。55歳。

日医工

時期が大事な。意思疎通を図ることで、750億円の買収が意味を持つてくる。バイオ医薬品の後続品「バイオシミラー」の米国展開に向け、下地づくりは着実に進んでいる。

国内最大手の後発薬メーカーに急成長を遂げてきたが、目標は売上高の世界トップ10入りとさらに上を見据える。2016年のランキングでは世界の17位に付けており、10位以内に入るには18年3月期の売上高予想2千億円より、500億円の上積みが必要とみる。

目標達成に向け、国内市場を深掘りする。中期計画の最終年に当たる19年3月期、現在の国内シェア12%から15%の引き上げを目指す。

「国内で勝ち残るためには、ある一定以上の規模が必要となる。増産に向けた供給能力は確保した。国内の後発薬メーカーは数が多く、シェア争いが過熱すれば再編が大きくなる可能性があるだろう」。新薬超える後発薬をシェアと売り上げを追求する一方、利益率の確保も課題

だ。国の医療費抑制策に基づく18年度の薬価改革では、2年に1度だった薬価改定を21年度から毎年とする方針が示されている。利益を高めるため、付加価値の高い薬を製造する開発力の強化を狙う。

「後発薬メーカーにとって、オリジナルの新薬よりも薬を飲みやすくしたり、苦みをとったりすることで選ばれるメーカーを目指す。製剤研究が盛んな富大と連携し、センスあふれる人材を育てていきたい」

55歳となり、自身の任期について「あと10年ほどだろう」と思う。社長を降りる際は取締役などとして残らず、すばと辞めると決めている。「次を継ぐ人が大変だからね。大胆な経営判断に古株はあまり口を出さないほうがいい」

経営のモットーとして挑戦と創造を掲げる。「製薬業界の市場環境は先が読めないが、ワクワクしながら新しいことに挑む楽しさがある」。足踏みせず、激動の時代を乗り切る。

◇毎週火、水、木曜日に掲載します。

国に出掛け、食事を共にしながら将来の話をするのが楽しみという。「彼の好きな日本食を詰め込むので、いつも荷物が大きくなる」。経営者から父親の顔になった。（安田淳一郎）

取材帳

長男が1月から米国の子会社「セージェント」で働き始めた。「米国は世界一のジェネリック市場。製造から営業、財務まで最低5年はみっちり修業してほしい」と期待する。月1回は米