

「この1年は自社にとってどんな年だったか。」

「『拡』をテーマに取り組んだ。数量は伸びたが、4月の薬価改正の影響で売り上げが伴わなかった。エーザイと戦略提携し、エルメッドエーザイとの事業統合に向け着実に進んできた。10月からエルメッド製品の共同販促を始め、得意先は拡大している」

「国内ジェネリック医薬品（後発薬）市場は伸びが鈍化している。対応は。」

「ジェネリックの浸透は着実に進んでいると思う。ただ、量は増えても売り上げや利益が取れない時代に本格的に入ってきた。日医工としては『規模の経済』を求め、率でなく額を稼ぐ形にしなければならないと考えている。今後、数量は伸びているので規模の拡大はまだ必要だ。コスト競争力も高めたかった。企業の合併・買収(M&A)

⑦

の可能性は。

「M&Aは当社の成長の柱であり、今後も検討したい。だが、ただ単に規模だけを求めるM&Aはあまり意味がない。シナジー（相乗効果）が見込めないと成功しないし、市場からも評価を受けられない。当社にない事業を持っていたり、一緒になる

ことで大きなシナジーが見込めたりするところがあれば考える」

「来年4月にエルメッドエーザイを完全子会社化する。コスト競争力を強めるため、製造場所や原料購入をもっと見直していかなければならない。その点で統合は大きな武器であり、

プラスになる。エルメッドは一定のシェア、付加価値のある製剤を持つ。自社の製造設備を持たず、他社に委託しているため、製造場所を統合することでシナ

ジーが見込めるし、余分な設備を抱え込まずに済む。戦略提携によって販促でエーザイ本体の協力も得られ、シェア拡大に大

うので（自社にとって）多少プラスになるのではないかと」

「シェアのアップ、供給能力、開拓力の三つのテーマに関してほぼ目標を達成できそうだ。（社長を）65歳で辞めたいと公言しているの、あと8年余りで売上高3千億円を達成したい。2300億に2500億円になれば世界トップ10入りはできる」

「4月から新たな中期経営計画が始まる。市場環境は良くはならないが、政府の方針が明確に打ち出されている以上、それに合わせてビジネスを展開していくだけだ。まだ大きい長期収載品（特許切れ先発品の市場がジェネリックに移るところ）を取り込み、新たな市場を創造したい。売り上げ増に大きく貢献するだろう。成長の余地はあり、そう考えるとワクワクする。厳しい市場環境だが、チャンスはたくさんある。挑戦していきたい」（聞き手 経済部・池亀慶輔）

市場創造へ挑戦

田村 友一氏



日医工社長

たむら・ゆういち 1962年富山市生まれ。学習院大卒業後、住友商事勤務を経て89年に日本医薬品工業（現日医工）入社。90年に取締役経営企画室長、94年に代表取締役専務、2000年から現職。座右の銘は「超品質」。愛犬との時間を大切にしている。56歳。

大きな効果があるだろう。エーザイとは新たな協業の可能性を探っている」

「北米市場の状況は。」

「セージェント社を買収した直後から後発薬市場の価格引き下げ圧力が強まったが、今は下げ止まったとみている。トランプ政権下で米食品医薬品局（FDA）がジェネリック医薬品を承認するスピードが上がった。その分、参入メーカーが増え競争が厳しくなった。中国やインドのメーカーも参入し環境は悪い。米中貿易摩擦では中国企業が米国で展開しづらくなると思

うので（自社にとって）多少プラスになるのではないかと」

「4月から新たな中期経営計画が始まる。市場環境は良くはならないが、政府の方針が明確に打ち出されている以上、それに合わせてビジネスを展開していくだけだ。まだ大きい長期収載品（特許切れ先発品の市場がジェネリックに移るところ）を取り込み、新たな市場を創造したい。売り上げ増に大きく貢献するだろう。成長の余地はあり、そう考えるとワクワクする。厳しい市場環境だが、チャンスはたくさんある。挑戦していきたい」（聞き手 経済部・池亀慶輔）