

GE薬総合メーカーカー目指す

「競争相手は最大手のテバ」

日医工は、2021年までの3カ年中期経営計画「NEXS∞（ネクサスエイト）」を開始した。前中計で掲げた世界トップ10のジェネリックメーカーになるのが目標ではなく、グローバル総合ジェネリックメーカーという新たな企業の形を目指す。特許済医薬品の全品目を取り扱い、自社で原薬調達から生産を行い、全世界で販売していく総合メーカーだ。田村友一社長は、世界最大手であるイスラエルのテバ・ファーマスーティカルインダストリーズを競争相手に挙げ、「自社の事業基盤と外部が結びつく『連繫力』で、テバを追い抜けるGE薬メーカーになりたい」と将来を見据える。



田村社長

日医工

前中計では17年に米ゼーレントを買収し、米国市場への本格参入によって海外展開にメドをつけた。新中計では海外展

開を本格化し、グローバル総合ジェネリックメーカーへの助走を始める。田村氏は「世界トップ10入りを見界に据えた今だ

からこそ、もっと大きな目標を打ち出したかった」と語る。

競争相手として強く意識するのはグローバルの巨人であるテバ。売上収益は日本円で2兆円規模に及び、世界中に自社工

場を配し、原薬調達から製剤生産、物流のサプライチェーンまでを自前で保持。世界100カ国以上で販売している。

田村氏は、「安価で良質なGE薬を提供していく上ではもっと企業体力が必要」と述べる一方、テバのように自社で全

て製剤規格を変えるコンパウンド製剤などの事業展開を進めているが、中でもバイオ後続品に期待している。第1号製品として位置づける抗TNF-α抗体「インフリキシマブ」は、臨床試験でバイオ先行品に近いことを証明する「インターチェンジアビリテイ」の枠組みで第Ⅲ相試験を実施し、21年の米国承認を計画する。

田村氏は、「既に米国では先行する二つの製品があるが、インターチェンジアビリテイでの臨床試験で承認を取得できれば、インフリキシマブ市場のシェアを奪える」と強調し、市場シェア10%の獲得を見込んでいる。また、オーファンドラグについては、特許

切れた成分を別適応症で開発するドラッグリポジショニングによる事業化に取り組んでおり、米国で臨床試験を実施中。欧州でも治験開始に向け患者組み入れ段階にあり、承認を取得すれば欧州で現地パートナーに販売を委託し、新たな市場への参入を目指す。

一方、国内事業では国内シェア15%獲得を見据え、エーザイ子会社「エルメッドエーザイ」（現・エルメッド）を買収し、4月に完全子会社化した。エーザイとも認知症や肝臓など六つの疾患領域で提携し、地域医療にアプローチする。田村氏は「地域フォーミュラーや地域包括ケアシステムでわれわれの薬剤

が選ばれるためには、品質やコスト対応力、メーカーとしての信頼性が必要になる」と話す。

その上で、「GE薬メーカーが単独で提案するよりも、エーザイが持つ先発品や認知症などでの取り組みと一緒に取組んでいくことで、地域の多様なニーズに対応できる」と述べた。

地域戦略の先には、「地域の中で介護周辺ビジネスをやってみよう」とのアイデアを披露した。「限定した薬剤を扱う新薬メーカーよりも、幅広い薬剤を保有するGE薬メーカーだからこそできるビジネスがある」とし、医療周辺産業とも手を組み、ヘルスケア全体で市場開拓を目指す。

2019(令和元)年8月5日 月曜日