

“選択と集中”から他社買収が加速か

製薬企業の動向

製薬各社は、ここ数年間で将来にわたって持続的に成長していくための方向性を明確にし、「事業の多角化から選択と集中」「国内から海外展開」の2つの軸で事業転換を急いでいる。非重点事業を売却し、得意とする疾患領域に絞り込み、新薬開発の生産性向上を狙うという“守り”と、国内医療用医薬品市場の冷え込みを背景に、海外企業を買収する“攻め”の攻守一体となった各社の経営戦略に透けて見える。

国内大手は、売上が大きく収益を支える大型医薬品が特許切れした“2010年問題”以後、事業構造を再構築してきた。大型医薬品の上市が難しくなり、1つのブロックバスター製品に依存する経営体制から脱却し、単純に売上を引き上げる規模追求型の買収が少なくなっている。

そして自社の強み、今後の医療ニーズ、他社との競合性などを総合的に勘案し、成長性の高い事業がどこかを見極め、自社で保有するよりも他社への売却がよいと思われる事業

についてはシビアな経営判断を下すようになった。事業規模が大きく、幅広い領域で展開してきた製薬企業でさえも、特定疾患領域で専門性の高いスペシャリティファーマを指すようになった。

最大手の武田薬品は国内長期収載品事業を本体から切り離し、イスラエルのテバと、長期収載品とジェネリック医薬品(GE薬)の合併会社「武田テバ」を設立した。さらに、呼吸器疾患事業を英アストラゼネカに、診断薬子会社「和光純薬工業」を富士フィルムに売却した。

アステラス製薬は皮膚科事業をデ

ンマークのレオファーマに譲渡。第一三共は印GE薬大手「ランバクシー」を印サンファーマに売却し、GE薬と新薬の複眼経営から新薬に回帰する方針に転換している。エーザイも診断薬子会社「エーディア」を積水化学に売却した。

一方、重点化する疾患領域での新薬開発では、自社創薬にとらわれず外部に有望な開発品があれば、海外企業の買収を仕掛ける。特に各社が揃って狙いとしているのが「癌」だ。

武田は約6260億円で米アリアド・ファーマシューティカルズの買収に踏み切った。武田にとっては08年の米ミレニアム社、11年のスイスのナイコメッド社に続く巨額買収であり、手薄だった後期開発段階で抗癌剤を手中にし、固形癌領域での足場を築いた。

アステラス製薬も昨年、独ガニメドを約1000億円で買収し、血液癌領域での開発品を拡充した。大日本

住友製薬は、米トレロファーマを最大919億円で買収し、癌への事業展開にアクセルを踏んだ。

こうした買収策は、グローバル市場を見据えており、不透明感が増す国内医療用医薬品市場に対する危機感の表れとも言える。高齢化の進展によって医療費削減の圧力は強まり、製薬企業の国内売上を支える薬価制度にもメスが入りそうだからだ。

昨年4月の薬価制度改革では、新薬の薬価を大幅に引き下げる「特例拡大再算定」というルールが新たに導入され、その後の抗癌剤「オプジーボ」を引き金とした高額薬剤の薬価をめぐる議論の延長線上で、全医薬品の薬価を抜本的に見直すという可能性も浮上してきた。日本のみではこれまでのような成長は難しく、グローバルでいかに活路を見出すかが今後のカギとなりそうだ。

製薬企業を志望する皆さんには、各社が長期的に“何を目指しているのか”を把握した上で、自分がどの会社で働きたいかを考え、判断していただきたい。

社会的インフラの役割果たす

医薬品流通の動向

日本の医薬品流通、特に医療用医薬品流通では、ほとんど100%近く卸が担っている。以前、千数百社もあった医薬品卸だが、現在ではM&Aが一気に進んで売上高1兆円以上の大手卸4社・グループと、北海道や東北、九州などに地元有力卸が数社あるだけとなった。

大手卸は、医療用医薬品、一般用医薬品、試薬、動物薬、医療機器・医療材料から、健康食品、日用品、化粧品までの卸業に加えて、医薬品製造、調剤薬局を事業セグメントとして持っているグループもある。

それらを含めた連結売上規模を見ると、メディカルホールディングスは2017年3月期で3兆0900億円、アルフレッサホールディングスは2兆5720億円、スズケンが2兆1050億円、東邦ホールディングスが1兆2350億円をそれぞれ見込んでいる。多くは、C型肝炎治療薬の急激な縮小、薬価引き下げ、ジェネリック薬の拡大等の影響を受けて、収益共に下方修正している。売上規模だけを

見ると、日本では非常に大きな流通企業に見えるが、中核の医療用医薬品卸売事業では各社とも営業利益が1%に満たないのが現状だ。

医薬品流通の特徴として、日常の安心・安全で安定的な医薬品流通・配送を行うことは当然、大地震や台風などの自然災害時、またインフルエンザ・パンデミック発生時にも、医薬品を医療現場へ届けなければならないという自負を持っており、実際に被災者でもある卸社員自らが届けたことは広く知られている。この社会的使命を完遂するため、卸各社はBCP(事業継続計画)に万全を期している。システムや物流拠点ネットワークの整備などが必要だが、ここでネックとなるのが前述した利

益の少なさである。利益による投資で物流センターの自家発電装置など各種インフラを整備できなければ、有事の際に的確に医薬品を配送することが困難になってしまう。

医薬品卸が医療用医薬品を流通させていることは、一般に正規ルートと呼ばれており、このルートに乗っている限りは偽造品などが紛れ込むことはない。このニセ薬のない市場(インターネット取引は除く)は、世界を見回しても日本だけと言っても過言ではないくらい希である。

その安全とされていた日本で1月、C型肝炎治療薬「ハーボニー」の偽造薬が奈良県や東京で見つかり、業界全体、厚生労働省にも衝撃が走った。特に医薬品流通の当事者である卸と、患者に直接渡す薬剤師、薬局にとっては激震クラスの事件だった。信頼は長年の真摯たる姿勢と行動で築かれるものだが、1日で崩壊する。

もう1つの大きな出来事は、年末

に関係4大臣によって決定された薬価制度の抜本改革基本方針に関する「全品目」「毎年」の薬価改定である。医薬品業界、医療・医薬関係団体などが一致して断固反対を訴えていたが、結局は押し切られてしまった。

中でも薬価制度の根幹となる薬価調査を行っている医薬品卸(日本医薬品卸売業連合会)は、①公定価の診療報酬と薬価は不即不離の関係で同時に行うべき②対メーカーの川上、医療機関・調剤薬局の川下で極めて厳しい価格交渉が見込まれ、短期間での価格交渉は単品単価取引が後退して、現在進めている流通改善に逆行する③改定前の買い控えと返品が顕在化し、卸の緊急配送が増えて多大な負担となる④2年に1回と比べて短期間の価格交渉労力が倍増し、情報提供・収集等の通常業務に支障を来し、災害時などでの安定供給に支障を来す——との理由から反対声明を出した。

薬価制度の抜本改革の具体的な内容はこれから議論されるが、全品目、毎年改定は覆らないので、今後の具体策決定に向けたいろいろな対応に取り組んでいくことになる。

『ダメ。ゼッタイ。』だけで大丈夫!?

危険ドラッグ問題の表と裏

~学生に知ってほしいこれからの薬物乱用防止について~

【著】加藤 哲太・北垣 邦彦・嶋根 卓也
益山 光一・松田 勉・安田 一郎

薬物乱用問題について様々な立場や専門性を持つ著者達が、危険ドラッグを中心とした薬物乱用の問題点や正しい知識、防止教育のあり方についてやさしく解説。

A5判/146頁/定価2,300円+税



薬事日報社 書籍のご注文は、オンラインショップ (<http://yakuji-shop.jp/>) または、書籍注文FAX03-3866-8408まで。