

昨年は、1月に世界最大の米ファイザーがワイスを6兆円で買収する超弩級の幕開けとなったが、2010年に製薬企業を取り巻く環境はどう変わってくるだろうか。薬学生の皆さんも、自分が就職を目指す会社の行方が気になることだろう。今や国内製薬企業の成長に欠かせない要素となるのが「海外展開」。特に大手は、米国依存から新興国シフトの動きを加速させ、全世界で勝負しようとしている。もう1つの大きなポイントは、10年度から薬の公定価格をつけるルールが変わることだ。一定条件を満たした新薬は、公定価格を2年に1回引き下げずに、価格をそのまま維持できるが、古い薬はさらに引き下げるといふ新しいルールが導入される。つまり、新薬を出せない製薬企業は「価格が下げられるだけ」の厳しい状況に陥るわけで、業界は退路を断ったルールで世界競争に挑む時代に入った。新薬で勝負するのか、後発品に参入するのか。大手・中堅企業がどのような戦略を描いているのかに注目し、進路の参考にしてほしい。

製薬業界編

グローバルシフトで激動

日本の医薬品市場は、年々縮小傾向をたどっており、国内製薬企業はさらなる成長を目指すため、挙って海外に目を向け始めている。海外展開を先行させた国内大手の武田薬品、アステラス製薬、第一三共、エーザイは、既に売上高の約半分を海外で稼ぎ出しているのが現状だ。しかも、新薬開発の成功確率は低下傾向に歯止めがかからず、新薬を出し続けるために

大型買収や導入を相次いで行い、莫大な研究開発費を投じている。それでも世界で戦うためには「これで十分」という状況にはない。特に大手4社は今年以降、「2010年問題」と言われる大型製品の特許切れが控えているだけに危機感が強い。最近では、世界最大の米国市場を重視してきた戦略を転換し、アジア、南米、中東欧などの新興国市場にも相次いで進出し始めた。まさにグローバル市場での勝負に挑んでいるのが国内大手と言える。

海外展開が不可欠な事情は、大手以外の国内製薬企業も同じ。実際に、準大手の大日本住友製薬、塩野義製薬は、大型買収によって米国進出に動き出し、田辺三菱製薬も11年以降に自社製品の米国販売を予定している。さらに、国内中堅の久光製薬が米ノーベン、ゼリア新薬がスイス・ティロツを買収して海外展開の本格化を宣言するなど、海外シフトは強まるばかりだ。

一方で、国内中堅企業の中には、特許の切れた後発品に参入し、新たな事業構造に転換しようとする動きもある。大手ですら新薬を出し続けるのが難しくなっている中で、新しい薬の公定価格ルールが導入されると、古い薬に収益を依存している企業は大きな打撃を受ける。それならば、新薬に取り組みつつ、収益源として伸びが期待できる後発品に参入し、将来的な経営基盤の安定を確保しようという戦略だ。

このように、国内製薬企業は大手から中堅まで、挙って将来の成長を模索している。世界で戦うグローバル企業から、小さくてもキラリと光る企業まで、様々な選択肢の中からじっくり考えてもらいたい。

医薬品の流通は、いろいろな形態の企業が担っている。医療用医薬品は安心・安全、安定的な供給と、万が一の場合に備えた高度なトレーサビリティ機能を備えた卸が、ジェネリック医薬品は販社が、それぞれ医療機関や調剤薬局に情報と共に届けている。そのほかOTC、健康食品などのヘルスケア用品の物流は、商品特性に専門化した卸がドラッグストアなどへ運び、商品棚配置の提案も行っている。

医薬品流通編

安全・安心の流通に尽力

国民皆保険下で提供される医療用医薬品には、公定価（薬価）のほか、製薬企業が卸に提示する仕切価、卸が医療機関等に販売する際の納入価（実勢価）と3段階の価格が存在する。それぞれが利益を得るために設けられている複雑な価格体系が、業界に大きな影響を与えているが、2008年からは流通改善に向けた本格的な取り組みが進められている。卸で主な課題となっているのは、未妥結・仮納入や総価取引の是正などだが、特に未妥結・仮納入という形態は他の産業界には見られない特殊な商習慣と言える。患者が必要としている医薬品であるがゆえ、欠品は絶対に許されない。納入価が決まらず契約が妥結し

ない状況でも、薬は納入しなければならない。医療機関側が価格妥結を渋るのは、それまでの業界では、価格妥結時期が遅ければ遅いほど、価格は低下して購買側が有利になる環境になっていたためである。この未妥結を是正しようと業界を挙げて取り組んだが、早期妥結を得る見返りに納入価を下げる行動に出た結果、各社で価格競争（＝市場シェア獲得）が激化し、増収であるのに大幅な減益という摩訶不思議な業績を招いた。昨年は、その反省に立って価格を低減させない努力が図られているが、一度下がった価格は絶対に上がらない。卸にとっては苦難な経営状況が続く。ここまで読むと、「卸は何をやっているのか」「中間マージンを取る流通業者は不要で

はないか」と感じる諸君もいるだろうが、それはまた別の話になってくる。確かに、価格を決めて薬を届けるだけならば、効率を徹底的に追求した欧米のディストリビューターで十分だ。しかし、日本の卸が存在し続けているのは、社会的役割と責任を果たすため、商業的にメリットが薄い地域の医療機関等にまで薬と情報を届ける「毛細管型物流」を実施しているためだ。

また、安全で安心な医薬品流通に必要なトレーサビリティの体制確立にも取り組み、使用期限、ロット等の情報バーコードを読み取って管理できるインフラも整備されているが、肝心のメーカー側が全製品にバーコードをつけていないという状況にある。

最近では、インフルエンザ薬、ワクチンの適切な供給を担っていることが大きな動きだ。ニュースなどでは報じられないが、医療現場での混乱が見られる中、自分への感染も恐れず徹夜で対応した卸もあったという。

いまや、売上高2兆円規模まで成長したが、利益は1%未満だ。医薬品卸の企業活動のベースは、社会的使命の完遂であり、最終的には患者や社会に対して貢献することである。



痛くなったら、すぐセデス。

第2類医薬品

セデスのパッケージが新しくなりました。

頭痛・発熱・生理痛に速く効く	がまんできない頭痛・歯の痛み
新セデス錠 ACE SEDES 20錠 容量:20錠・40錠・60錠	セデス・ハイ IPA SEDES 10錠 容量:10錠・20錠・40錠
つらい肩こり痛・腰痛・頭痛に効く	生理痛・のどの痛み・頭痛にひろく効く
セデスV ACE V SEDES 10錠 容量:10錠・30錠	セデスキューア SEDES 10錠 容量:10錠・30錠

あなたの痛みに合わせて選べるセデスです。

これらの医薬品は「使用上の注意」をよく読んでお使い下さい。アレルギー体質の方は、必ず薬剤師、登録販売者にご相談下さい。お問い合わせ先:シオノギ製薬医薬情報センター 大阪06-6209-6948 東京03-3406-8450 受付時間:9時~17時(土・日・祝日除く) <http://www.shionogi.co.jp/wellness/medicine/> **シオノギ製薬** 2009.9作成

「スペシャリティーファーマ」を目指して。

当社は、日本薬局方が制定された翌年の1888年(明治21年)に、日本薬局方医薬品メーカーとして創業いたしました。以来、堅実経営を旨とし、医薬品の研究・開発・製造・販売を通じて、医療の発展に寄与し、健康と福祉に貢献できるよう努力しております。

会社概要

- 創立 昭和11年11月5日(創業明治21年)
- 資本金 2億8500万円
- 事業所 本社・津工場・中央研究所
- 社員数 481人
- 事業内容 日本薬局方医薬品その他各種医薬品等の製造販売

募集要項

- 募集職種 MR
- 初任給 大卒:215,000円
修士:233,600円
- 賞与 年1回(7月)
- 休日・休暇 完全週休2日制(土・日・祝)
- その他 社保関係完備



丸石製薬株式会社

*詳しくはホームページをご覧ください。マルイシホームページ <http://www.maruishi-pharm.co.jp/> お問合せ電話番号:06-6964-3100 人事・総務部 採用担当