# 新薬開発、「癌」「CNS」が主戦場

## 製薬業界の動向

処方箋の医療用医薬品を主体とする製薬企業は、新薬を開発し承認取得後に医療機関へと販売するビジネスモデルだ。1990年代以降、高血圧症や脂質異常症などの生活習慣病治療薬で1000億円以上を売り上げる薬剤を多く開発し、大きな収益源となっていた。だが近年は癌・中枢神経系疾患にターゲットが移り、開発が難しくなっている状況にある。各社は得意の疾患領域に絞って人材や資金を集中投入させた自社開発に加え、他社や大学との共同研究を進めたり、卓越した創薬技術や有望な開発品を持った会社からライセンス権獲得、さらには買収するなどして外部資源を活用した手法も増える。その一方、既存薬を出発点に患者満足度を高めた薬剤を開発し差別化を目指す動きもある。

かつて新薬開発に必要な時間やコストは、「10年、100億円」と言われた時期もあったが、「20年、1000億円」と言われるほどに負担が増している。有機合成が可能な低分子化合物を医薬品に用いるのが主流だったが、低分子化合物で活性を示すことができない標的分子を攻略するために、動物細胞を培養して生産するバイオ医薬品へとシフトしている。世界売上上位品目にバイオ医薬品が並ぶ一方、低分子医薬品に比べ、製造や品質管理に莫大な費用がかかっている。

各社の開発領域を見ると、特に「中枢神経疾患」と「癌」に経営資源を集中させているのがわかる。開発競争が激しいアルツハイマー病は、病態メカニズムが解明が進んでおらず、現段階では有効な治療薬も限られる。患者と健常人から組織を取り、遺伝子の違いを調べたりして、病気が起こるメカニズムを検証し、薬剤が作用するターゲットとなる"バイオマーカー"を探すアプローチも行われている。もはや、製薬企業の知見だけでは攻略できる疾患ではなく、大学や研究機関、製薬企業数社が参画して治療法開発を目指すコンソーシアムも設置されている。

### 既存薬改良し　付加価値向上

一方、世の中にない新規化合物を生み出すのではなく、既存医薬品の剤形を変更したり、化学構造を修飾し効き目を長くしたりして付加価値を高める研究開発も進んできている。最近、注目を浴びているのが、既存医薬品や開発中止化合物の薬理効果を調べ、違う病気の治療薬として可能性を見出す「ドラッグリポジショニング」という手法だ。新薬開発に比べると、大幅に安いコストで済み、開発期間の短縮が可能だ。

研究成果だけでは薬を開発することはできず、やはり医師や患者の視点に立った見方が必要になる。治すだけでなく、「クオリティ・オブ・ライフ」（ＱＯＬ）に配慮した薬剤は臨床現場で歓迎される。痛みを軽減させるための注射剤から経口剤への変更、投与回数が少ない薬剤、苦みをマスキングした薬剤、こうした医療ニーズを汲み取った医薬品開発も最近のトレンドといえるだろう。

医薬品の特許満了後に先発品より安い価格で提供するＧＥ薬企業も、水なしで飲める口腔内崩壊錠など製剤工夫を医療従事者や患者に訴求している。

---

# オンコロジーMRとして活躍

## 患者中心の医療に積極貢献

### ファイザー　吉見　智幸さん

「自分から動いていけるから」。ＭＲに就いた理由をそのように語るファイザーオンコロジー事業部門営業統括部東日本営業部東北営業所の吉見智幸さんは、東北薬科大学大学院を卒業後、医薬品情報担当者（ＭＲ）として病院などで抗癌剤の情報提供活動をしている。薬剤師免許も取得しており、病院や調剤薬局の薬剤師になる選択肢もあったが「患者さんが来るのを待つスタイルより、お薬を待っている患者さんを探して、自分から能動的に動いていけるところにＭＲの魅力を感じた」と当時の就職活動を振り返った。

オンコロジー領域で働きたいという希望は入社直後から既に持っていた。「オンコロジーは生命に直結した領域。それゆえに医薬品の適正使用に関しても責任が大きく、専門性が必要なので、薬学出身の薬学的な知識を生かせるのではないか」との思いが叶い、希望通りオンコロジー事業部門に配属された。

患者の生命に直結する出来事に遭遇した。医師から相談を受けた70代の女性患者。呼吸もままならない程に進行した肺癌を患っており、緩和ケアへの移行も検討されていた。

吉見さんは、医師と一緒に患者の症状からどのような治療が望ましいかを考え、患者の症状を改善できる薬剤があれば、その特徴を説明した。医師からの質問については、様々な文献を探して回答を行った。その結果、大きな信頼を獲得し、吉見さんが情報提供している薬剤が患者に処方されることになった。吉見さんの提案から、当初余命２～３カ月間と思われていた患者の生存期間を１年近くまで延ばすことができた。

「もうダメかもしれないと言われていたけれど、最近は非常に調子が良くなりました。思い出作りの旅行に家族と一緒に行くことができたのですよ」。患者が生前、医師にこんな言葉を話していたという。医師からも「吉見さんのおかげです。ありがとう」と感謝された。

「本当に嬉しかった。ＭＲは直接患者さんとは、お話しできませんが、間接的にそういった話をうかがえて、ＭＲをしていてよかったと思いました」。仕事を通じて、医師や患者に感謝された経験が大きなやりがいになっている。

就職活動をこれから開始する薬学生に対しては「視野を広く持ってほしい」とのメッセージを送る。吉見さんも「すぐにＭＲになろうと思ったわけではない」として、病院と調剤薬局の長期実習や、必ずしも志望していない会社のインターンシップも経験し、ＭＲの職を選んだ。「自由に動ける学生のうちに、あえて興味のない分野でも積極的にインターンなどに参加し、経験を積んで視野を広げた上で、本当に自分が目指したい道を見つけてほしい」とエールを送った。


協　　力：薬事日報社
旅行実施：日通旅行㈱大阪支店

薬学生のためのドイツ薬学研修旅行

旅行期間：2015年3月2日（月）～3月11日（水）〈10日間〉

●申込締切日：2015年2月2日（月）
●旅行代金：2名1室 成田空港発着
大人お一人様 378,000円

燃油サーチャージ（目安48,000円／11月25日現在）は旅行代金に含まれておりません。現地空港諸税（5,540円）、成田空港使用料（2,540円）は別途必要です。1月上旬に確定しお知らせしますので残金に併せてお支払いただきます。お一人部屋追加代金：85,000円

◆旅行予定航空会社：KLM航空またはエールフランス航空、ルフトハンザドイツ航空のいずれか（エコノミークラス）
◆最少催行人員15名　添乗員同行します。
◆ご利用予定ホテル：ベルリン：BERLINBER　ケルン：NH CITY　フランクフルト：HOLIDAY INN
◆食事条件：朝8回、昼5回、夕0回

（ブランデンブルグ門／イメージ）

薬科大学の皆様へ

このたび薬事日報社様の協力により薬学生のための海外研修を実施いたします。プログラムはバイエルン社の訪問やフランクフルト大学薬学部への訪問（予定）など薬学に特化した内容になっております。是非ともご参加いただき、全国の薬学生との交流を深めていただければ幸いです。
日通旅行株式会社

日程概略　●入場観光　○下車観光

| | | |
|---|---|---|
| ① | 朝、成田⇒ヨーロッパ乗り継ぎ⇒ベルリン | （ベルリン泊） |
| ② | ベルリン市内視察（●ベルガモン宮殿、○ブランデンブルグ門） | （ベルリン泊） |
| ③ | 自由研修 | （ベルリン泊） |
| ④ | 薬局訪問ベルリン⇒デュッセルドルフ | （ケルン泊） |
| ⑤ | バイエルン社訪問 | （ケルン泊） |
| ⑥ | ハイデルベルグへ　薬事博物館 | （フランクフルト泊） |
| ⑦ | フランクフルト市内視察　フランクフルト大学薬学部訪問 | （フランクフルト泊） |
| ⑧ | 終日、自由研修 | （フランクフルト泊） |
| ⑨ | フランクフルト発 | |
| ⑩ | 成田空港着 | |

お申し込み
お問い合わせ
日通旅行 NIPPON EXPRESS ［日通旅行（株）大阪支店　営業第一課］
営業時間：平日9:00～18:00 土日祝祭日休業 〒541-0041 大阪市中央区北浜1-1-6
☎06-6231-0303　FAX 06-6201-1991　担当：桐原、山岸
観光庁長官登録旅行業第1937号・一社日本旅行業協会正会員　旅行業公正取引協議会会員
詳しい旅行条件を説明した書面（パンフレット）をお渡ししますので事前にご確認の上お申し込みください（承認番号：営本広 第173号 2014年12月8日）