

製薬企業の動向

相次ぐ大型買収、海外展開も加速

2019年度の製薬業界は世界的に企業買収が相次いだ年となった。昨年度は武田薬品が日本企業としては過去最高額となる約7兆円で買収したことが話題となったが、今年度も大日本住友製薬やアステラス製薬が3000億円以上のM&Aを行い、新薬開

発や海外展開を加速させている。国内の医薬品市場が厳しさを増す中、治療領域のみならず、予防医療や介護も含めた事業拡大を模索する企業も見られるようになり、各社の強みを生かした総合的なヘルスケア事業の基盤構築を図っている。

医療用医薬品市場は、医薬品開発の難易度が年々高まっているのに加え、医療費高騰による薬価引き下げや人口減少により縮小傾向にある。製薬企業は、物質特許で独占販売期間が保護されている新薬を販売することで収益を最大化する一方、特許期間が満了すると後発品メーカーの参入を受け、売上が大きく減少するビジネスモデルとなっている。一つの新薬を世界で開発するためにかかる費用は約26億ドルに上り、10年以上の期間を要することから、世界の製薬大手企業は1000億円以上を売り上げる主力品が特許切れを迎えるたびに後期開発段階に有力な開発パイプラインを持つ企業を買収してきた。

国内企業も大日本住友製薬が23年

に北米での物質特許満了を迎える非定型抗精神病薬「ラツータ」の穴を埋めるため、英ロイバントサイエンス子会社を約3200億円で買収した。アステラスは遺伝子治療領域を強みとする米バイオ企業「オーデンテス」を3258億円で手中に収めた。旭化成も米国で医薬品事業を展開する「ペロキシス」を1432億円で買収し、米国での事業基盤を獲得した。

国内製薬企業は国内医療用医薬品市場がマイナス成長に突入していることを背景に、日本市場でのシェア拡大よりも海外市場への進出を優先するようになっており、海外企業の買収に乗り出している。大手や準大手企業では海外売上比率50%を突破するようになった。後発品メーカーの海外進出も本

格化しており、東和薬品がスペインの後発品企業「ベンサインベストメント」を389億円で買収し、日医工、沢井製薬に続き、グローバル市場に攻勢をかけている。

製薬業界が保有していない新たな技術やアイデアを用いて、ヘルスケア業界という広い枠で新たな製品を開発する動きもある。三菱ケミカルホールディングスは、医薬品ビジネス単体で今後生き残ることが難しいと判断し、連結子会社である田辺三菱製薬の完全子会社化を決定した。グループが持つデジタル技術などを取り入れ、予防医療や再生医療、個別化医療ソリューションを総合力で展開する。

業界の枠を超え、医薬品事業を包括した総合ヘルスケアビジネスが新たな

市場を形成していく期待感も高まる。大手製薬企業を筆頭にIT企業やゲーム会社といった異業種企業と連携し、モバイルヘルスや治療アプリ、病気を未然に防ぐためのソリューション開発に乗り出している。

異業種にとっても医薬品市場への参入や新たなヘルスケアビジネスの創出に向けた絶好の機会になっているようだ。缶コーヒーメーカーのダイドーグループは、昨年に希少疾患治療薬の開発を手がけるダイドーフーマを設立。飲料事業で健康や予防・未病領域で事業を展開してきたが、ダイドーフーマで治療領域に進出し、グループ全体で総合ヘルスケアビジネスを実現する。事業多角化を進める楽天も医薬品開発に参入し、レーザーで癌細胞を死滅させる光免疫療法の事業化に挑んでいる。

人工知能やモノとモノがつながるIoTなど最先端技術で社会課題を解決する「ソサエティ5.0」の実現が国の成長戦略となっている。薬学生のみならず、医薬品開発・販売といった従来の枠のみで製薬企業を考察するのではなく、より視野を広め、医療全体の動向を見据えた幅広い洞察をもって就職活動に臨んでほしい。

医薬品流通の動向

医薬品の安定供給が使命

日本における医薬品流通は、医療用の場合、製薬メーカーから医薬品卸へ運ばれ、医薬品卸から十数万軒の医療機関・調剤薬局へ届けられる。サプライチェーンの真ん中にある卸は日々、医療現場で必要とされる安全・安心な医薬品を、安定して供給している。

しかも、大地震・津波や台風・大雨など大災害発生時には、自ら（本人、家族、自宅、会社）被災していても、医薬品卸の社会使命を自覚し、患者の生命と人々の健康に不可欠な医薬品を、必要な時に必要な場所へ確実に届けたことは、いろいろな報道で紹介された。この活躍で医薬品卸は、社会インフラの一つとして認知され、2016年には日本医薬品卸売業連合会が団体として厚生労働大臣表彰（薬事功労）の栄に浴した。医薬品は誰かが必ず現場に届けなければ患者に渡らない

のだから、当然の評価である。この卸の活動は災害に限らず、新型インフルエンザ等のパンデミック発生時も同様である。

一方、医薬品流通には依然として不可解な商習慣も存在する。薬の価格を決めずに納める「未妥結・仮納入」、薬価改定には薬価調査による単品毎の市場実勢価格の把握が必要だが、それをいろいろな製品の価格をまとめた「総価取引」などであり、値段を決めずに納品することは他の業界ではあり得ない特殊な状況である。

これら昔から業界に残る習慣を正常に向かわせるべく、長きにわたって流通の近代化、流通改善に取り組んできたが、なかなか是正成果は得られなかった。そこでとうとう国が主導して、「医療用医薬品の流通改善に向けて流通関係者が遵守すべきガイドラインについて」を、厚生労働省医政局長・保険局長の連名で18年1月23日に発出し、4月1日から適用された。

流通改善ガイドラインの遵守によって、薬価調査に影響する単品単価取引や早期の価格妥結などで一定の成果が見られ、一歩前進と評されていた。その後も、「医療用医薬品に関する販売情報提供活動ガイドライン」、「医薬品の適正流通（GDP）ガイドライン」が出されたことを受けて、医薬品卸として適切に対応するため種々の取り組みを進めていた。

そんな矢先の昨年11月27日、医薬品大手4社のアルフレッサ、メディセオ、スズケン、東邦薬品へ、公正取引委員会が地域医療機能推進機構（JCHO）での医薬品入札に関する独占禁止法違反（談合）疑惑で罰則調査権に基づく強制調査に入った。マスコミにも取り上げられたので、知っている薬学生も多いと思う。現在は調査中であり、公取委の結論を待つしかないが、正すべきは正さないと、国民と関係者からの信頼は失墜したままとなり、医薬品卸の存在意義さえ危うくなりかねない。今後の推移を見守りたい。

なお、今年10月には2年に1度のIFPW（国際医薬品卸連盟）総会が東京で開催される。世界中の医薬品メーカー、流通、販売の専門家たちが一堂に会して、医薬品に関する課題や解決策、将来の展望について議論を展開する予定となっている。グローバルな知見に触れる機会であるので、関心のある人は注目してもらいたい。

『薬剤師としての将来を考える』そのためのヒントが詰まっています！

大学のキャリア教育にも使える

薬学生・薬剤師のための

キャリアデザインブック ver.2

薬剤師のキャリア支援会代表であり、大学や企業でキャリア教育の講師も務める著者が、これから社会に出る学生や、壁を感じている社会人などに向け、薬剤師としてのキャリアデザインの考え方を様々なデータや図表を交えてまとめた一冊。

- ボ ◆キャリアデザインの必要性や考え方を基本から学べる
- イ ◆自分自身の考えを書き込みながら整理・分析することができるワークシートを多数掲載
- ト ◆薬剤師の具体的なキャリア実例を紹介

西鶴 智香 著 B5判 122頁 定価1,800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。