医薬

地域の医療ニーズで新戦略

中国市場、最善策手探り

医薬品業界にとって、アジアは日米欧に代わる市場成長のけん引役として期待が大きい。中国の人口と経済成長の伸長はもちろん、東南アジアも中長期的な経済成長と人口増加が見込まれる。それにともない高度な医療にかかる人口が増え、生活の変化は生活習慣病やがんといった、先進国と同じような新薬ニーズを生み出す。国内の製薬企業各社は、M&Aの活用などさまざまな方法でアジア市場にアプローチしている。

国内製薬

国内製薬企業各社はここ数年、積極的な中国戦略を相次いで打ち出している。中国は医薬品市場の拡大が急で、15年にも日本を抜いて世界第2位の市場になると言われている。ただ、医療に関わる制度や商慣習、経済状況など日本とは何から何まで違い、的確なマーケティングが難しい。ただ、米ファイザーなど世界の大手製薬企業はすでにプレゼンスを築きつつある。手探りの中、最善策を打つ。

中国は経済成長により、生活習慣病の増加や高齢化問題が早くも現れ、先進国と同様の医療ニーズが出ている。一方で、農村部は満足な治療水準になく、感染症などに悩まされているケースもあるという。医療制度も整備中で、ビジネスが難しい国であるという指摘もある。

第一三共は、グループ会社であるインドのジェネリック（後発薬）メーカー、ランバクシー・ラボラトリーズの力を活用する。中国の医薬品市場は11年度4兆3700億円程度と見られ、その4分の3がジェネリックとされる。中国で市場が大きいジェネリックの取り込みを狙う。

その一環で今年、上海欣生源医薬集団（上海市）から医薬品卸事業子会社を買収した。これにより、ランバクシー・ラボラトリーズの豊富なジェネリック群が中国で展開しやすくなるという。また、他社から販売権を得た製品も自社流通網で扱えるようになる。

新薬も手を抜かない。11年に事業統括会社を設置し、事業の効率化を図った。北京と上海の2法人を統括する。中国事業の目標は15年度に現状の約4倍の売上高400億円。営業体制も今後4年でMRを300人増やし750人体制にする。

一方、国内製薬最大手の武田薬品工業は、2011年に買収したスイスの製薬企業、ナイコメッドが持っていた中国の販売ネットワークを活用しつつ、継続的な成長を目指す。ノウハウやネットワークを買収で得ることで成長軌道に乗るまでの時間を短縮する。

同社の平手晴彦北アジアコマーシャル責任者は中国での「2段階の成長」を掲げる。短期的には営業力の強化だ。営業を担う医薬情報担当者（MR）はナイコメッドのMRが加わり現在は約1200人となった。これを14年度末には日本のMRとほぼ同数の2000人超にしたいという。

そして、市場やニーズにかなった新薬の投入を進め、中長期的な成長を続ける。現地に新設した開発拠点を活用。心血管疾患系、がん、消化器疾患のほか糖尿病や呼吸器の新製品を投入していく。

アステラス製薬は着々と自前での成長を進めている。14年度末にアジアでの売上高を10年度比倍の600億円超を目指しており、その半分以上が中国になるとする。MRの増員計画も進めており、12年度末には600人体制になりそうだ。

アステラス薬によると、高価格、高品質の新薬へのニーズは中国で高まっており、新薬中心の国内製薬企業でも持続的な成長は可能だという。

例えば、同社の主力である免疫抑制剤「プログラフ」は、特許切れにより低価格のジェネリックが参入しても、シェア5割以上で売上高を伸ばしている。免疫抑制剤は腎臓や肝臓移植手術の際、拒絶反応を抑える効果があり、欠かせない薬だ。免疫抑制剤は患者の状態を事細かに把握し、血中の量を制御する必要がある。価格より品質、信頼性、最新の情報が求められる。

塩野義製薬は中国系製薬企業C&Oファーマシューティカル・テクノロジー・ホールディングスをTOB（株式公開買い付け）により住友商事と共同出資で子会社化した。短時間で販売網とノウハウを得る判断だ。

マーケティング積極化

上第一三共の上海の工場　下ランバクシー・ラボラトリーズの本社外観

新薬創出、アジアに期待

中国以外のアジアでは、やはり成長著しいのがASEANなどの東南アジアだ。各社は、注視しつつ戦略を練る。

第一三共はランバクシーと、お互いの強みを生かしながら市場を開拓する。低コスト生産技術とジェネリックブランド力を持つランバクシーの特性を生かし、国ごとの事情に合わせ戦略を変える。第一三共単体では、中国、台湾、韓国、タイに販売網を持つ。今後はコラボレーションで進出していきたい考えだ。11年にはシンガポール市場に参入したほか、12年初頭にマレーシアで主力の抗菌剤「クラビット」を発売した。

エーザイは発展途上国を中心とした、患者の医薬品へのアクセス向上（ATM）に力を注ぐ。1月に「顧みられない熱帯病に対するロンドン宣言」に参画。世界保健機関（WHO）のリンパ系フィラリア制圧活動に対し、治療薬を無償提供する方針を示した。長期的視野でブランド定着を狙う。

こうした活動の一環で、インドやフィリピン、インドネシアなどのアジア各国で、各国の社会・経済・医療環境に合わせて、患者が購入しやすい価格を設定して提供するなどしている。

中外製薬はシンガポールで新規抗体医薬品の成分開発を目指してチューガイファーマボディ・リサーチを設立した

研究開発拠点も整備

日本は長く、アジアで唯一の新薬創出国として知られてきた。だが、中国、韓国、シンガポールなどアジア各国は自国の成長にともない、国際競争力強化に向けてライフサイエンスを重点分野に定め、多大な投資と人員を振り向けて新薬創出を目指している。研究開発のインフラや優秀な人材もそろいつつあり、日本の製薬企業もアジア各地に研究開発拠点を設置する動きが進んでいる。

中外製薬は、シンガポールに新規抗体医薬品の成分開発のための新会社「チューガイファーマボディ・リサーチ（CPR）」を新設、7月に操業を開始した。中外製薬が持つ最先端の抗体創製技術を使い、多くの疾患で従来不可能とされてきた治療効果の飛躍的な向上を可能とする抗体医薬品候補を作っていく。

武田薬品工業は中国・上海に臨床開発部門「武田上海開発センター（TSDC）」を設置した。アジアの開発拠点はシンガポールの武田グローバル研究開発センター（TGRD）に次ぐ2カ所目。現地に開発関連の人材を置き、質の高い臨床試験（治験）の実施につなげる。地域事情に沿った開発業務ができ、開発品の確実な承認取得ができると期待される。

協和発酵キリンは、東アジアで治験する場合、当該国での販売も行うようにしたい考え。韓国やシンガポールなど現地企業の技術を取得して開発しているケースがあり、こうした技術や薬事関連の規制など、現地の事情に通じた人材の確保と育成も積極化する。東アジアでの臨床試験の数も増やしていく。

アジアとともに未来を切り拓く日本企業