



特別寄稿

業績好調の功罪

医薬経済社
坂口直

政府が掲げた数量シェア 80%の目標に代表されるように、後発品の評価はここ数年で格段に向上したように見える。かつて先発品の後に続いてぞろぞろと多くの製品が上市されることから「ゾロ」と呼ばれてきた。00年に衆院厚生委員会に参考人として招へいされた当時の日本医師会副会長は「参照価格制度なんというのは、『貧乏人はゾロを飲め』という政策なんですよ」と発言。さらに「飲んだカプセルがそのまま出てきた」というような都市伝説めいた話も広まり、今でもたまに耳にするほどだ。

ところが現在では医療費削減に向けて、政府が率先して後発品の使用を促している。新薬メーカーをはじめ、さまざまな関係者から見下されてきた古参の人々からすると、胸のすくような思いだろう。専門大手は有名人を起用したテレビCMを打ち出し、「ジェネリック」の名称を世間に広め、今では「ゾロ」という単語を知らない医師もいるという。ここ数十年で大きな環境変化を経験した業界だが、それは業績や給与にも表われている。

17年3月期の有価証券報告書によると、日医工の田村友一社長の報酬が1億2800万円と、後発品メーカーでは初の1億円超えを果たした。後発品専門メーカーでは国内トップの売上高であり、ゆくゆくは世界トップ10入りを見据える同社は、社員の年間平均給与も前期比11万円増の728万円(41.4歳)にアップし、新薬メーカーに匹敵する。10年前の06年11月期では604万円(43.5歳)であることから、政府の後発品使用促進策の追い風を受けて大きく成長したといえる。今後、米セージェント買収で米国市場の開拓を進めるほか、国内ではようやく「インフリキシマブBS」(先行品は田辺三菱製薬の「レミケード」)の承認取得のメドがつき、成長軌道に乗っている。

ここで、あえて言わせてもらえば、「市場拡大再算定」のように売上げ好調が故に薬価引き下げの憂き目に遭う「好事魔多し」の製薬業界で、目立つことはいいことではないかもしれない。これから年末にかけて18年度診療報酬改定の議論が佳境を迎える。毎度俎上に載る薬価制度改革だが、今回は「抜本改革」とあって業界への影響は大きい。後発品業界にとっては、毎年改定の対象品目となる「価格乖離の大きい品目」がどう決まるのか、さらなる価格帯の絞り込みはないのか、といった不安が募る。

中小メーカーが多いなか業界トップの日医工だけで判断できないが、傍目からは業界全体が好調なのではないか、とも思えてしまう。

ある意味、格差がハッキリしてきたということかもしれない。業界内に「1億円プレーヤー」が生まれた一方で、いかに各社の台所事情が大変なのかをアピールできなければ、厳しい改定を迎えることになりかねない。前回に引き続き、業界代表として議論に臨む日本ジェネリック製薬協会の吉田逸郎会長（東和薬品社長）の手腕が改めて問われる。