

米国市場参入は吉と出るか

株式会社じほう 報道局
海老沢 岳

新薬メーカーでは海外に進出しているかが業績に大きく影響する時代が来ている。先日4月からの社長交代を発表した大日本住友製薬の例で見ると、2008年に海外の売上比率は8%だったが、現在は63%と逆転している。直近の決算発表を見ると、国内売り上げは後発医薬品の浸透によりやや厳しいが、米国市場など海外の売り上げが大きく伸長し連結では大幅増収となっている。

大日本住友に限らず大手新薬メーカーでは海外の売り上げに助けられるこうした収益構造が「あるある」となっている。

18年度薬価制度改革で新薬創出・適応外薬解消等促進加算の対象品目が絞り込まれることになり、長期収載品も薬価を大幅に下げられる。

欧州製薬団体連合会はクインタイルズIMSのデータを基に、日本の医薬品市場が今後10年間で年率1.5%のマイナス成長に入り、今回の改革でさらに市場が縮小すると予測している。新薬メーカーは海外に販路を持っているかがより問われる時代に突入する。

一方で後発品メーカーの将来はどうなるか。2年後から後発品が収載され12年経過した製品は3価格帯から1価格帯に集約される。将来的には毎年薬価改定が導入され今以上に薬価の引き下げが行われるだろう。国内市場の展望は厳しい。

こうした国内市場を見てか、日医工は16年に、沢井製薬は17年にそれぞれ米国後発品メーカーを買収し、米国市場に参入している。

日医工が発表した17年4～12月期連結決算によると、国内後発品の売り上げは微増だったが、買収した米セーセント社が新たに売り上げに加わったことで、連結の売上高は前年同期比22.0%増だった。

沢井製薬も国内は微増だったが、買収した米アップシャー・スミス・ラボラトリーズ社の売上高が加算され、連結の売上高は15.0%増だった。

2社とも買収したメーカーの売り上げが連結に加わったため大幅増収となるのは想定内だ。連結入り後の2年目、3年目の業績はどうなるのか。自社の製品を米国で着実に売り上げることはできるのか、買収にかかった資金の償還はいつごろになるのか興味は尽きない。

また海外進出していない多くの国内メーカーはどう生き残りをかけてどう取り組むのか。こうした視点でも業界取材を進めていきたい。