



## 一難去ってまた一難

株式会社じほう  
 海老沢 岳

消費税に伴う薬価改定が当初予想されていた2019年4月から、製薬業界が要望していた19年10月に決まりほっとしている方も多いだろうが、一難去ってまた一難。先々待ち構えている試練は後発品業界にとって厳しい。

大きく3つあり、まずはそもそも後発品の数量シェアが80%に近づき伸びしろが限界に来ており、これまでのような右肩上がりの成長が見込めないことだ。

日本ジェネリック製薬協会(GE薬協)の直近の数量シェア速報では18年7~9月期は73.2%となっている。

2つ目は20年度に発売12年が経過した後発品を1価格帯にするルールの導入。3つ目が21年度から毎年の薬価改定が始まることだ。

足下の業績を見るとすでに厳しい。2018年4~9月期決算で専業大手3社の平均の伸び率は6%増。中小は7.9%増だった。

じほうでは半年ごとに後発品メーカーの決算発表データを集計している。2年前の4~9月期は大手3社8.4%増、中小7%減、DPCの加算係数が入り好景気だった4年前は大手3社19.7%増、中小19%増。調剤報酬のインセンティブの拡充、一般名処方加算が導入された6年前は大手3社20.9%増、中小17.5%増だった。

決算の数字からも年を追うごとに伸びしろが縮まっているのがわかる。後発品の数量シェアはほぼ頭打ちで国のさらなる促進策は期待できず、逆に厳しい改革が控えている。

昨年は、オーソライズド・ジェネリック事業に集中する新薬系後発品企業、医薬品卸の傘下に入る後発品メーカー、外資後発品メーカーに後発品事業を譲渡する企業などすでに変化は出ている。

自社の生き残りをかけて他社との差別化を図れる点を見出していくことがより問われる年になる。