小児科領域の安定供給強化

オンコロジーにも注力

高田製薬は今年度、二つの取り組みに注力している。一つは重点の小児科領域薬剤の安定供給の強化。去痰剤アンブロキソール塩酸塩のドライシロップ剤など一部製品の出荷調整を解除した。今後もシェアやニーズが高い製品の通常出荷への切り替えに全力を上げる。もう一つは、ヤクルト本社からの8製品の販売移管に伴う初の抗癌剤の販売だ。ヤクルト本社の出向者の協力を得てオンコロジー営業部を4月に立ち上げた。マーケティング、情報収集・分析・提供体制を整え、医療関係者の認知と信頼の獲得に取り組む。

高田製薬

後発品各社は出荷調整を迫られ、その解除に向け懸命な努力を続けているが、同社も例外ではない。生産計画を随時変更し、必要性の高い製品の供給量を増やす努力を継続している。

高田浩樹社長は、「薬を必要としている全ての患者さんに届けられるようにする安定供給は当然の責務だ。しかし、現状では限界もあり、まずは重点の小児科領域においてシェアやニーズが高い製品については通常出荷に切り替えていくのが今期の大きな目標だ」と説明する。

高田社長

その実績としては、去痰剤「アンブロキソール塩酸塩DS小児用1・5%『タカタ』」（バラ100g）、ニューキノロン系経口抗菌製剤「トスフロキサシントシル酸塩細粒小児用15%『タカタ』」は3月に限定出荷を解除した。

そのほか、4月にマクロライド系抗生物質製剤「クラリスロマイシンDS小児用10%『タカタ』」、7月に去痰剤「カルボシステインDS50%『タカタ』」をそれぞれ解除した。

高田氏は「高田だからできる、高田がやるべきことを考えての判断だ。今後もさらに供給が改善されるよう今冬のシーズンに向けて注力する」と強調する。並行して円安、原材料等のコスト高と事業環境が悪化する中で、ニーズの高い包装に集約するなどの効率化も進めている。

厚生労働省の検討会が提案する企業間連携、コンソーシアム構想については、検討段階だというが、協業関係にあったヤクルト本社からの抗癌剤「エルプラット」など8製品について、4月以降順次、承継・移管することになったのは「両社の信頼に基づく連携であり、検討会で求めている方向に合致していると言えるのではないか」と話す。

この抗癌剤の承継・移管が、注力している取り組みの二つ目だ。高田氏は「抗癌剤の販売は、当社の長い歴史の中で初めての挑戦になる」と力を込める。

取り扱う製品は▽「エルプラット」（5月販売移管、2025年4月製造販売承認承継）▽「オペプリム」（時期未定）▽「レボホリナート『ヤクルト』」（4月製造販売承認承継）▽「ゲムシタビン『ヤクルト』」（4月販売移管）▽「イマチニブ『ヤクルト』」（100mg錠5月販売移管、200mg錠11月販売移管）▽「ゲフィチニブ『ヤクルト』」（9月販売移管）▽「ペメトレキセド『ヤクルト』」（5月販売移管）▽「ボルテゾミブ『ヤクルト』」（4月販売移管）――の計8製品。

情報提供先はオンコロジーの専門医であり、専門施設も含まれ、収集・提供する情報量は多く、専門性も求められる。

そのため同社は、ヤクルト本社から85人の出向を得て、学術、営業、お薬相談、マーケティング、営業戦略からなる専門の事業体制を整備した。専門MRは約60人。従前の同社のMR数は約80人であり、大所帯と言える。まだ具体的な決定案件があるわけではないが、将来的にオンコロジー領域のバイオ後続品や大型品の取り扱いもあり得ることを見据えて、「高田のオンコロジー」のブランディングを進める。

高田氏は、注力する二つの取り組みについて次のように現場へメッセージを送る。「まずは小児科領域の製品に集中して、安定供給の責務を果たしていきたい。挑戦となるオンコロジー領域の販売では、医師や薬剤師の先生方に高田がオンコロジー製品を取り扱うことの違和感を持たれないように、講演会の企画等やKOL、関係施設への訪問に力を入れたい。引き続き安心してわれわれの製品を使用していただけるように、これまで以上に価値ある情報提供活動を行っていきたい」