

わが社の戦略

高田製薬

抗癌剤の販売承継を飛躍のチャンスに 去痰薬・抗菌薬は増産で安定供給にメド



付加価値の高い製品開発と供給を社是とし、独自の剤形で他社と一線を画す高田製薬。その開発力を生かし、近年は抗癌剤の開発・製造・販売にも力を入れる。2023年10月には、ヤクルト本社が取り扱う癌関連医療用医薬品のうち、8品目を販売移管・承継。さらに2024年2月には、北埼玉工場を高活性剤の専用棟を稼働させ、抗癌剤などの供給体制をさらに充実させた(写真1)。代表取締役社長の高田浩樹氏に、今後の事業展開について聞いた。

： 高田 浩樹 氏 ： 高田製薬株式会社 代表取締役社長

●●● 日経DIの薬剤師向け調査「後発品をどう選ぶ」で、3年連続で8位を獲得されました。ここ10年はずっとトップテン入りを続けています。特に「先発品にない特徴がある」「患者が飲みやすい・使いやすい」といった項目で、毎年薬剤師から高い評価を受けています。この結果をどう受け止めていますか。

高田 環境変化が激しいこの時代の中で、安定的に高い評価を頂けているということで、非常にありがたく思っています。とはいえ、後発医薬品の供給体制が国の重要テーマになり、業界再編も議論される中、この順位に安住するのではなく、例えばベスト5を目指すといったことも意識しつつ事業を進めていきたいと考えています。

当社は、「独創的な製品を開発し、高品質の製品を適正に供給することにより、人々の健康に貢献する」ことを経営理念に掲げています。「先発品にない特徴がある」「飲みやすい・使いやすい」との評価は、当社の理念がしっかり具現化し、評価されているということだと捉えています。今後もしっかり継続して取り組んでまいります。

●●● 2023年10月に、ヤクルト本社が取り扱っている癌関連医薬品を販売移管・承継すると発表されました。また今年2月には、抗癌剤などの高活性剤の生産が可能な注射剤専用工場として、北埼玉工場2号棟も稼働させています。

高田 今回のヤクルト本社からの承継話と、北埼玉工場2号棟の稼働は直接の関係はなく、たまたまタイミングが一致した結果です。

抗癌剤などのオンコロジー領域は、かねてより当社が注力してきたところですが。当社は付加価値の高い製品として、高活性の固形剤および注射剤の開発・生産に取り組んできました。今回の北埼玉工場2号棟の竣工・稼働は、高いレベルの規制

にも対応できる設備を導入し、高品質な製品の供給体制を充実させるという取り組みの一環で生まれたものです。なお、北埼玉工場2号棟の本格稼働は2026年春を予定しています。

他方で、当社はヤクルト本社から、オンコロジー領域の品目の販売を引き継ぐことになりました(写真2)。ヤクルト本社が販売する抗癌剤のうち、新薬のエルプラット(オキサリプラチン)を含む8品目は、今年4月から当社が販売しています。

実は、ヤクルト本社が取り扱う癌関連の医療用医薬品は、もともと当社が開発・製造し、供給の大半をヤクルト本社に委託してきたものです。ですので、当社にとってヤクルト本社から販売を引き継ぐという話は、ある意味当然の流れでした。

今回の販売移管・承継により、当社は抗癌剤の開発・製造に加えて、販売までを一気通貫で行うことになります。オンコロジー領域を扱える企業は限られていますので、我々としては今後も積極的に取り組んでいきたいと考えています。

薬剤師の先生方には、これまでオンコロジー領域を扱ったことのない高田製薬が、必要十分な情報提供を行えるのかというご不安もあるかと思います。これについては、ヤクルト本社においてオンコロジー領域に関わっていた社員の大半が当社に出向し、体制を引き継ぐことでカバーしてまいります。

既存のジェネリック医薬品の営業体制についても、大きく見直しをかけています。これまでのような典型的なMR営業ではなく、価値を提供するMRになるという意味を込めて、「バリューリプレゼンタティブ(Value Representative:VR)」という言葉を出しました。単に情報を提供して終わるMRから一歩進めて、どのように価値を提供していくか。これをゼロから見直しているところです。最近では、先発品の営業ノウハウを有するMRを積極的に中途採用していますので、彼らの知見も取り込みつつ、営業先の調剤薬局グループや病院グルー

写真1 2024年2月に稼働した北埼玉工場2号棟



写真2 ヤクルト本社から販売移管されたオンコロジー領域の薬剤



ブとのコミュニケーションのあり方などにもメスを入れています。

●●● キリンホールディングスと共同で、調剤薬局向けの新サービスを開始しましたね。

高田 今年の10月から、調剤薬局向けの置き薬サービス「premedi」(プリメディ)のプロモーションをスタートさせました。キリンが開発したAI予測システムを使って、調剤薬局ごとに、取り扱い頻度が低い製品や在庫することができない製品の中で、今後患者さんに必要とされる可能性が高い薬剤を事前にリストアップし、置き薬として提供するシステムです。

調剤薬局にとって、取り扱いが少ない品目をストックするのは廃棄リスクがある一方、患者の来局時に在庫がないと機会損失となり、患者離れを生じさせる一因となります。そこでpremediでは、薬局ごとにAIが医薬品の利用確率を予測して、10～30錠の小ロット単位で発注できるようにしました。仮に発注して使わなかった場合は、使用期限が来る前に無償で引き取り、新しいものに交換できることにしたのが特徴です。

当社は、ジェネリック医薬品の提供を通じて、多くの調剤薬局を訪問させていただいております。その中で、いろいろな悩み事や相談を受けることも少なくありません。当社としては、医薬品の提供にとどまらず、何かしら調剤薬局のお役に立てることはないか、高田製薬として付加価値を提供できないかと考えており、今回のpremediもその流れの中で形になったものです。このように、当社ならではの付加価値の提供につながる取り組みを、今後も進めていきたいと考えています。

●●● 高田製薬は注射剤だけでなく、小児用の製剤にも強いイメージがあります。小児向けの去痰薬や抗菌薬は供給不足が続いていますが、生産の見通しは。

高田 当社が生産する剤形には、固形剤ではドライシロップ製剤や細粒が、他に軟膏やクリームなどの外用剤、そして注射剤があります。これらの3つが剤形の柱となります。領域としては小児科とオンコロジーが中心ですが、2022年にはセオリアファーマと資本・業務提携し、耳鼻科領域にも力を入れています。

当社が販売する約300品目のうち、その半数は小児適応

の製剤です。「小児の高田」と言われる当社にとって、小児科領域の医薬品の安定供給は喫緊の課題であり、我々の存在意義でもあります。よって10%、20%の増産ではなく、50%、150%の大規模増産こそが我々がやるべきことだと考え、その実現に努めてきました。工場を3直体制で24時間稼働させ、昨年秋には増産品を出荷、今年の初めには供給不足感のない形で提供できるようになっています。春先からは需要に応じて生産量を調整していますが、現在は半年から1年分の在庫を保有しています。特に、去痰薬のアムブロキシソール塩酸塩およびカルボシステイン、抗菌薬のクラリスロマイシンとトスフロキサシンの4製剤については、十分な在庫を確保しています。仮に今冬、急な需要が発生しても大丈夫ですのでご安心ください。

その一方、在庫を積み増すために工場の生産ラインのやり繰りには苦勞しています。このため、恐縮ながら当社のシェアが数%程度の製品については、生産調整により限定出荷の解除が遅れているものもあります。また、最大限に供給量を増やすため、工数がかかる分包を取りやめ、ボトル製剤の集中生産を行ったことで、これまでお使いいただいていた薬剤師の先生にとってはご不便を強いる形での供給もありますが、小児の感染症治療薬の安定供給のためと、ご理解いただければ幸いです。

●●● 最後に、薬剤師へのメッセージをお願いします。

高田 感染症や抗アレルギー関連の製品の供給が滞り、皆様にはご心配やご迷惑をおかけしました。現在この問題はほぼ解消しておりますが、今後もニーズにしっかり応えられるように供給体制を拡充してまいります。

また当社は、今年から抗癌剤の販売も手掛けるようになりました。病院薬剤師の皆様に対しても安心してご利用いただけるよう、全社一丸となって取り組んでまいります。



<https://www.takata-seiyaku.co.jp/>