

アスペン、AZから事業移管で情報提供体制拡充 岩本社長、内資との提携に前向き姿勢 (2017年5月9日)



岩本社長、業容拡大に自信示す

アストラゼネカ日本法人(AZ)から麻酔領域製品の事業移管を受けるアスペンジャパンの岩本紳吾社長が日刊薬業の取材に応じ、AZで同領域を担当した社員の受け入れとともに、CSOの活用を強化することで、事業基盤の強化を図る方針を明らかにした。AZからの転籍者については、引き続き麻酔領域を中心に業務を担ってもらう考えを強調。「MRとして活用していくか、メディカル・サイエンス・リエゾン(MSL)として活動していくか検討を進めている」と述べ、今月中にも同領域の情報提供体制を確定させたいとの意向を示した。

同社は先月、グローバルでの合意に基づき、AZから麻酔領域事業を7月に承継すると発表した。岩本社長は、AZが築いてきた麻酔領域での臨床からの信頼をベースに「承継した製品をしっかりと、今まで以上に安定供給、品質確保、情報提供に取り組んでいかななくてはならない」と述べ、高度な医学知識などを持つMSLの

組織化にも意欲を表明した。

一方で、MSLの機能を持つ組織を自社で確立していくのか、CSOの活用を通じて構築するのかは未定としつつも、「(麻酔領域の医師らの問い合わせは)学術的な内容から薬剤の品質まで多岐にわたり、それに対応できる組織は確立していかななくてはならない」と語った。「コールセンターやウェブの活用などを含めて検討していく。バランスの取れた活動につなげていければと考えている」とも述べ、顧客の要望に柔軟に対応した情報提供体制の確立を進める方針を示した。

●AGに積極的に取り組む

オンライズド・ジェネリック(AG)については、グラクソ・スミスクラインとの提携で、2016年7月に抗ウイルス剤「バルトレックス」(一般名=バラシクロビル)のAGを、同9月に抗うつ剤「パキシル」(パロキセチン)のAGをそれぞれ発売し、市場参入を果たした。今年に入り、片頭痛治療剤「イミグラン」(スマトリプタン)のAGも発売を始めた。

岩本社長は昨年発売のバラシクロビルに関しては「ジェネリックとしてトップシェアを取れる位置にある」として、販売拡大に自信をのぞかせた。一方でパロキセチンについては「薬剤の特性上、市場への浸透はゆっくりだと思う。徐々にだが処方数は確実に増えており、今後の成長に期待したい」と述べた。

昨年の社長就任時に掲げた「18年度に売上高150億円」については、AGの発売やGE品目の拡大で「達成できるめどは付いてきた」としたほか、AZからの事業承継を含め「20年度には売上高を300億円規模まで持っていきたい」との目標をあらためて掲げた。

同社のこれまでのAGは、後発医薬品が浸透した後の市場投入となっている。岩本社長は「GEに先行、あるいはGEとの同時発売という考えは当然持っている。もちろんGEが出た後のAGについても必要があれば積極的に取り組んでいきたい」と述べた。

●長期収載品で提携も

目標達成に向けてはAGや長期収載品の取り扱いの拡大が必須となる。岩本社長は、長期収載品に関する提携も含めて「日本国内の企業との契約を積極的に取り組んでいこうと考えており、実際に動いている。今後も日本国内での承継ビジネスに積極的に取り組んでいく」と語り、アスペン日本法人として独自の展開を図る考えも示した。

具体的な提携案件については詳細を明らかにしていないが、「(新薬メーカー側から)提案を頂けるようになった。AGに対する取り組みを評価してもらっている。積極的な活動も行っており、成果が出てきていると思う」と述べ、今後の事業拡大に期待を込めた。

岩本社長は「グローバルのヘッドクォーターは、日本のビジネスをもっと拡大したいと考えており、非常に重要視している」として、グローバルの支援を受けながら業容拡大に向けた取り組みを進める方針を強調した。