



インターナショナル・アラフレックス社長
P・リッド・マウラー

1937年生まれ、ペンシルバニア大学で生物学者として、同州の大学で微生物と遺伝子の助教をつとめた後、イーライリリー入社。70年に日本担当マーケティング部長で来日後、日本イーライリリー副社長、会長を経て、メルク日本・中国担当副社長、04年まで米国製薬工業協会の日本代表、現在アリゾナ製薬会長、興和テバ取締役を兼任する。

「ハイブリッド」経営は失敗する

——米國で製薬会社の大型再編が相次いでいます。

マウラー オバマ政権の医療制度改革により医療費が削減され、医薬品業界も大きな影響を受ける。

研究開発費も高騰し、パイプラインの充実が必要だから、大型再編が相次いでいる。これがアナリストの見方だ。ただ、奇妙に思うところがある。数年前までアナリストは、ファイザーがOTC薬事業を売却することはいいことだと言っていた。メルクも医療用医薬品以外の事業を売却し、コングロマリット（複合企業）はよくないと言ってきた。ところが今は「ハイブ

リッドはいいことだ」と。ファイ

ザーやメルクはOTC薬や動物薬などを柱にするという。大きなもの小さくしてきたのが、逆にになっている。大型再編は、研究開発部門を強くするために行うのだから、巨体同士がくっついて成果が出るのかは疑問だ。ファイザーはワーナー・ランバートやファルマシアを買収したが、成果が生まれたかと言えば、答えは「ノー」だ。5〜10年経てば「ハイブリッドはよくなかった。集中すべきだった」と言うかもしれない。

なので当然、影響はある。主に、持田や明治、キッセイ、日本新薬、日本ケミファといった中小メーカーに大きな影響が出るだろう。ファイザーやメルクは彼らにライセンス導出しなくなる。キョーリンや小野は自社品をメルクに導出した見返りにライセンスを受けるといったパイプラインのやり取りがあったが、それがなくなってくる。

——日本市場をどう見えていますか。マウラー 量的には、日本市場は米國に比べ、早いスピードで伸びている。ただ、金額はそうではない。理由は簡単で、米國では値上げができるが、日本では時が経てば下がるからだ。ただ、日本は高齢化で市場がどんどん伸びている。しかも、特許が切れても急に売上げが落ちることがない。日本ではジェネリックの消費量がまだ少なく、日本のジェネリック市場は外資系企業にとって魅力がある。ライセンス導出ではなく、実際に日本市場でビジネスしたいという会社が増えている。われわれは日本参入の戦略を立てる段階で手伝っている。今でも何社も日本に参入

したいという企業がある。

——興和テバの取締役になられましたが、何をするのでですか。マウラー テバはこれまで買収を繰り返して大きくなった会社だが、合併会社での進出は初めてのケースだ。日本に関しては他国とは違ったアプローチが必要と認識したようだ。私の仕事は今後の方向をアドバイスすること。日本ではフルラインのジェネリックが必要なので、製品を揃えるために、会社を買収するか製品を買収する必要がある。そのアドバイスができればいい。これからジェネリック業界はおもしろくなる。日本ではジェネリック専業メーカーがあるが、新薬メーカーがジェネリックを売っている会社がある。新薬とジェネリックを同じ会社で売っていくことは難しい。異なるビジネスだからだ。ノバルティスはサランド、第一三共はランバクシーと分けている。同じ会社ではうまくいかない。エルメッドエーザイがあるが、今はどうなのか。もしかしたら、興和テバに売却したいとなるかもしれない。

(藤田)