

わが社の戦略

Me ファルマ

安定供給の鍵は自社グループ生産体制 Webセミナーで薬剤師との関係深める



Me ファルマは、Meiji Seika ファルマの100%子会社として誕生したジェネリック医薬品の製造販売会社だ。自社グループ内にインドのメドライク、タイのタイ・メイジ、小田原のMeiji Seika ファルマテックの3製剤拠点を構え、取り扱う30成分6億8800万錠のうち80%を自社生産で賄う。自社生産中心の体制に加え、Meiji Seika ファルマと同等の品質管理体制を敷くことにより、高品質な製品を安定供給している点が薬剤師に高く評価されている。同社の戦略と今後の展望を、代表取締役社長の濱島安男氏に聞いた。

： 濱島 安男 氏 ： Me ファルマ株式会社 代表取締役社長

●●● 今回15回目を迎えた日経DIの薬剤師向け調査「後発品をどう選ぶ2024」で、Me ファルマは順位を1つ上げて12位としました。中でも、安定供給に関する評価が2年連続で高い評価を受けています。この結果について感想を伺えますか。

濱島 13位から12位へのランクアップは、間違いなくうれしいことです。ただ、順位が大きく動いたわけではありませんから、調査の内容をじっくり拝見して、今後のランクアップに向けて、得意なところをどう伸ばし、どこに力を入れていくべきかを考えていきたいと思っています。

一方、安定供給に関する2年連続の高評価については、率直にうれしく、皆様に感謝を申し上げます。Me ファルマがこうした評価を頂けるのは、我々が明治グループの一員であり、Meiji Seika ファルマの子会社であるということが大きいと考えています。特に製造や品質管理の仕組みは、新薬を開発するMeiji Seika ファルマと同等の体制を敷いています。今回の結果は、その信頼性が皆様に評価されたものと受け止めています。

●●● 品質管理や安定供給に関して、重点的に取り組んでいることは。

濱島 当社としては、品質管理を「当たり前のこと」と捉えつつも、そこに安住せず丁寧に対応するようにしています。具体的には、①業界団体が定める「ジェネリック医薬品供給ガイドライン」にのっとった「安定供給マニュアル」の策定と運用体制の整備、②上記マニュアルに示されている点検責任者の設置と「自己点検チェックリスト」を用いた「医療用医薬品の安定供給に関する自己点検」の定期的な実施、③厚生労働省通知「後発医薬品の製造販売承認書と製造方法及び試験方法の実態の整合性に係る点検の実施について」に基づいた、品質全

般における自主点検の徹底および品質全般における盤石な基盤の構築——です。

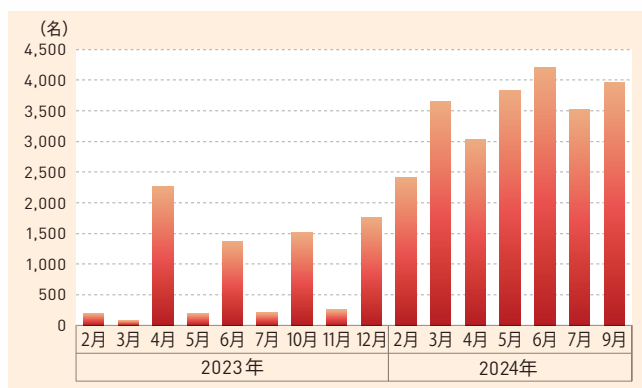
その上で、自社製造比率の向上に重きを置き、安定供給につなげています。ご存じのように、Me ファルマはMeiji Seika ファルマがジェネリック医薬品の製造販売のため、2016年に設立した100%子会社です。同じグループ傘下にインドのメドライク、タイのタイ・メイジ、小田原のMeiji Seika ファルマテックの3社があり、これらが当社の製剤拠点として機能しています。自社グループにしっかりとした製造設備があるというのは大きな強みで、例えば、急な増産など製造計画の変更を求められても柔軟に対応できます。リードタイムを極力短くできる点も、自社製造の強みですね。

自社製造比率は、現在80%ほどとなっています。Meiji Seika ファルマからMe ファルマに製品の販売移管を進めているところで、取り扱い成分は2022年度下期の13成分から、2024年度上期は30成分に増えました。より正確には、30成分・6億8800万錠のうち5億5000万錠、79.9%を自社生産しています。まだ2割ほどは他社に生産してもらっている状況ですが、これを極力自社生産に切り替えていくことで、さらなる安定供給につなげていきたいと考えています。

●●● 薬剤師向けの情報発信も積極的に手掛けてしていると聞きます。特に、Webセミナーが薬剤師からの高い評価を受けているそうですね。

濱島 当社は一般社団法人ファルマ・プラスを通じて「Me Webセミナー」を提供しています。他社を含め、薬剤師の先生方を対象としたWebセミナーは数多くありますが、当社のMe Webセミナーでは、研修認定薬剤師の申請に必要なPECS(薬剤師研修・認定電子システム)の単位が取得できるのが最大

図1 セミナー参加者数の推移



の特徴です。開催ペースは毎月1回で、毎回3000～4000人弱の薬剤師の先生方に視聴いただいています(図1)。

Me Webセミナーのテーマは、薬剤師の生涯教育に合致した内容であることや、最低でも90分以上といったレギュレーションがあり、なかなか縛りが厳しいのですが、薬剤師の先生方の日々の業務や薬局経営に役立てられるテーマを選んで実施しています。

人員リソースが限られる当社では、全国の全ての薬剤師の先生方と直接コンタクトを取るのには難しい状況にあります。いかに人を介さない情報収集や情報提供を徹底していくか、そこが一つの勝負どころかなと思っています。この他、当社WebサイトにはWebセミナーの抄録集や、患者向け指導箋などの「お役立ち資料」を公開しておりますので、ぜひご活用いただければと思います。

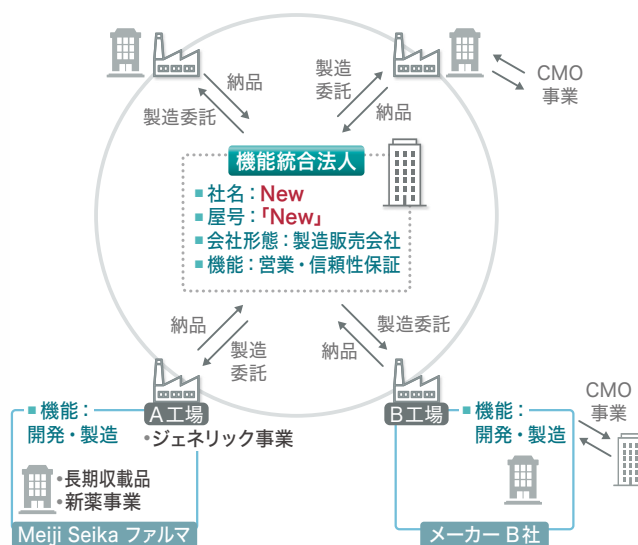
また、従来は調剤薬局の法人を中心とした法人営業を展開していましたが、2023年1月にエリア営業チームを新設し、2本立てで営業活動を行っています。エリア営業では、これまでカバーし切れていなかった中小規模の調剤薬局の法人や、地域の医師などを担当しています。

●●● 親会社のMeiji Seika ファルマが提唱している「コンソーシアム構想」について、その概要とMe ファルマの対応を教えてください。

濱島 一言で申し上げますと、複数の企業が多品種・少量生産を手掛ける現状を、少品種・大量生産に移行できないかという問題意識から生まれたコンセプトです。例えば、3社がそれぞれ同じ3品目を作っているとしたら、これを話し合いの下、それぞれが1品目ずつ作るように変えていけば、少品種・大量生産への道が開けます。

とはいえ、資本参加を伴わない、緩やかな企業間連携でこれを実現するとなると、意思決定に時間を要する上に、リスクや利益の配分が難しいといった、ガバナンスの問題が生じてきます。そこで「機能統合法人」を設立し、各社が株式を持ち合うことでこの問題を解消しようというのが、コンソーシアム構想のイメージです(図2)。既にMeiji Seika ファルマでは、ペニシリン原薬の生産において、大塚化学および富士フイルム富

図2 Meiji Seika ファルマによるコンソーシアム構想実現に向けた手法



- コンソーシアム構想の基本概念は、各社の**既存アセットを有効活用**した生産拠点整理による**少品種大量生産**への移行である
- そのため、機能統合法人設立により必要最低限の設備投資で**品目集約(屋号の統一)**を実現させることが出来る
- **QA・QCの人材はセントラルユニット方式**を用いることで限られたリソースを有効に活用し、コンソーシアムに加わる企業全体のスキル底上げを図る

山化学とコンソーシアムを形成し、事業を推進している実績があります。ジェネリック医薬品の安定供給問題が浮上する中、これを解消するのが我々メーカーに期待されていると思いますので、何とか形にしていきたいと考えています。

コンソーシアム構想については、まだ具体的な話は全く決まっています。仮にMe ファルマとして参画するのであれば、我々は製造工場を保有していないので、営業部分で先頭に立って動く形になるでしょう。とはいえ、現状の営業体制がスタートして2年弱ということもあり、これから社員教育をはじめ、法人営業とエリア営業の機能融合など様々な面を強化していく必要があると考えています。

●●● 最後に、薬剤師へのメッセージをお願いします。

濱島 先に申し上げたように、Me ファルマの強みは、高い自社製造比率を生かした高品質な医薬品を安定供給できる点にあります。今後もこの方針に基づき、必要とされる医薬品を安定的に供給していきます。我々は明治グループの一員として、薬剤師の先生方をはじめとする医療関係者の皆様には有用な情報を営業部員を通じてお届けするとともに、ご高評いただいているWebセミナーなども活用して、皆様のお役に立つ企業としてこれからも活動してまいります。

健康にアイデアを

meiji Me ファルマ株式会社

<https://www.meiji-seika-pharma.co.jp/me-pharma/>