

マイラン製薬

市場拡大、欧中心に輸入量増加
関東DC開設で全国翌日納品へ

ジェネリック医薬品大手のマイラン製薬(本社=東京・港区)は全国で受注翌日の納品体制を整備し、国内ジェネリック医薬品市場の成長に対応する。同社は2008年10月、関東ディストリビューションセンターを開設し、北海道、東北、関東地域に製品を迅速に供給する体制を整備した。これにより、既存の関西ディストリビューションセンター(関西DC)と合わせ、全国に安定供給する体制を構築。サービスレベルを向上させ、さらなる事業拡大につなげる。一方、国内の市場拡大に伴い、原材料、製剤の輸入量も増加傾向にあるという。製剤は欧州から関西空港をメインポートに輸入している。

140カ国以上に展開

マイラン製薬は米国のマイラン(Mylan Inc., 以下米マイラン)の日本法人。米マイランは世界140カ国以上で事業を展開しており、多くのジェネリック医薬品(後発医薬品、以下GE)に加え新薬を製造、販売する業界大手企業だ。

成長のカギはGEにある。医薬品メーカーは「新薬」を開発した場合、特許対象期間となる20~25年の間、独占的にその「新薬」を製造、販売することができるが、その特許期間が過ぎれば、ほかの医薬品メーカーも同じ成分、効果の薬を製造、販売できることになる。これが「GE」だ。「新薬」に比べ20~80%の低価格に抑えられるため、利用者負担や国の医療保険費の圧縮につながる。欧米先進国ではGEの使用が進んでおり、日本でも近年、使用拡大に向けた国の施策が取られている。

米マイランは1961年、ウェストバージニア州でマイラン・パスカー、ドン・パノズの2人で設立され、60年代から高品質のGE、専

門性に富む新薬の開発、供給してきた。現在の取扱製品群は570品目以上。07年には独メルクのジェネリクス部門と統合したことで、世界92カ国以上に拠点を置き、世界規模でビジネスを展開する企業となった。

マイラングループの07年度(07年4月~08年3月)売上高は06年度比28.2%増の16億1182万ドル(約1460億円)、営業利益は48.7%増の4億2755万ドル(約390億円)、純利益は17.7%増の2億1728万ドル(約200億円)だった。また、世界各国のGE市場で

表1 主要国でのGEシェア・ランキング

国名	ランキング
豪州	1位
ベルギー	2位
フランス	1位
オランダ	5位
アイルランド	4位
イタリア	3位
日本	4位(外資系では1位)
ポルトガル	1位
ニュージーランド	1位
スキャンジナビア諸国	1位
スペイン	3位
英国	2位
米国	2位

(マイラン調べ)

表2 日本法人の沿革

年月	事項
1950年8月	保栄薬工創立
1991年4月	藤沢アストラ保栄事業部に併合
1992年1月	アストラ・ジャパン保栄事業部に社名変更
1998年1月	メルク・ホエイ創立
2001年10月	ナガセ医薬品の営業部門譲渡
2002年1月	模範薬品研究所を事業統合
2005年1月	模範薬品研究所を合併
2006年7月	メルク製薬に社名変更、本社を東京に移転
2007年10月	独メルク・ジェネリクス部門、米マイラン社と統合
2008年2月	マイラン製薬設立

のシェア(表1参照、08年3月時点)も軒並みトップクラスだ。

3万ユニット出荷

日本法人のマイラン製薬は、来月で設立1周年を迎える。日本での体制の変化(表2参照)は業界再編などの変動が激しい医薬品業界を象徴しているものでもある。

前述した07年の独メルクのジェネリクス部門との統合に伴い、日本では同10月、当時のメルク製薬が米マイランの傘下となり、翌08年2月に現在のマイラン製薬の誕生に至った。経営の柱には「高品質の追求・信頼性の獲得・誠実さ」を、理念には「薬にできることのすべてを」を掲げ、事業拡大に取り組んでいる。

同社は、国内のGE市場でトップクラスの販売シェアを持ち、特に、メタボリック・シンドロームなどの生活習慣病治療剤、抗精神病薬などの中枢神経治療剤、抗がん剤、抗生剤、皮膚・アレルギー疾患治療薬を得意領域としている。また、サッカーJリーグのオフィシャルスポンサーでもある。

業績は公表していないが、07年の関西DC(大阪市此花区・日立物流関西メディカル物流センター内)からの1日当たりの出荷ユニット数(販売単位)は約3万ユニット。「現在、国内のGE市場は拡大成長期であるが、当社の出荷量は業界成長率を超える伸びを示している」(サプライチェーン本部)と説明する。

欧州からインドへ

同社の販売量全体の90%以上は国内で製造した製品だ。各国の人々の体質に合ったものをそれぞれの国で製造する体制をとっているため、製品の輸入はほとんどない。生産は自社の川越工場(埼玉県川越市)および全国の生産委託先で行っている。

製造用の原材料は、輸入および国内で調達する。輸入分はディーラーから購入す

るため、同社は直接、物流に携わっていない。GE市場の拡大にともない輸入量は増加しているという。「従来はイタリアなど欧州からの輸入が多かった。近年、国内のGE業界内ではインドから輸入した高品質な原材料が使用されている」(同)という。

製剤を関空に輸入

輸入では一部の製剤もある。需要によるが、優れた製品をいち早く日本市場に供給するという目的から、既に海外で承認・販売されている製品を、製剤として輸入する事例が今後、ますます増えていくと考えられているという。

現在、フランス、スペイン、米国など世界各地のマイラン・グループの拠点から輸入しているものもある。利用輸送手段の割合はB/L(船荷証券)・AWB(航空運送状)ベースで航空60%、海上40%。製剤についても原材料と同じく、「GE市場の伸びに応じて伸びている」(同)という。

利用空港は関西空港が90%、その他は成田空港だ。関西地域には製品の検査および包装工程用の自社および委託先の拠点がある。国内で製造した製品なども含め、すべてを一度、関西に集約するため、製剤の輸入空港も関空がメインとなっている。

アクションプログラム

日本ではGEの販売量拡大の施策がとられている。厚生労働省は07年10月、「後発医薬品の安心使用促進アクションプログラム」を発表した。12年度までに国内販売量のうちGEのシェア30%以上(発表時の倍増)を目指すもので、08年度末までに達



埼玉県加須市の関東DC

成すべき目標として①納品までの時間短縮②安定供給体制の確保——などが打ち出されている。

①には「卸売業者への翌日までの100%配送」がある。同社はこれまで関西DCから全国に配送してきた。サービス向上に向け、07年秋に関西DCでは午前10時までの注文について即日発送を開始し、全国的に納品時間の短縮も実現した。ただ、同プログラムや市場が成長する中で、関西DCだけでは対応が難しくなると判断。同社は関東でのDC開設を決めた。

関東DC(埼玉県加須市・日立物流埼玉北Ⅲ期物流センター内)では08年10月に出荷を開始した。対象地域は北海道、東北、茨城、栃木、群馬、埼玉、千葉、東京、神奈川、山梨。それ以外の地域には関西DCから出荷する。関東DCの開設により、ほぼ全国の地域を対象に受注翌日の納品を実現した。

国内の物流フローについては、関東DCを開設した後も、輸入製剤や国内製造品をすべて一度、関西DCに搬入する体制に変わりはない。関東DCでは関西DCから補充した製品を顧客に迅速に納品する体制だ。「物流費だけをみると、現時点では従来に比べ増加する。ただ、今後、市場が成長してくれば新たな体制は大きな効果を発揮すると見込んでいる」(同)。北海道、沖縄など遠隔地に対しては緊急時、羽田、伊丹からの国内航空便も活用している。(井上昭憲)



エピペン注射液