

和魂洋才 世界のリーダーへ

## 武田薬品工業<sup>⑩</sup>

# 挑戦 する企業

社員に理解促す

「(自社)全体が大きくなるのが前提。日本の比率はあまり意識していない」。武田薬品工業で国内医療用医薬品事業を統括する取締役の岩崎真人はこう語る。

2017年に武田は日本での売上比率が34%だった。一方、武田が買収を目指すアイルランド製薬大手シャイアーは、米

## 国内営業、自然体で変革

国での売り上げが64%を占める。統合完了後の新会社は日本の比率が19%まで落ち込む見通し。この点について「一部の社員は寂しさを感じている」(岩崎)。

そこで岩崎は部下に会

その上で「ベンチャーも含め、技術革新の数が一番多いのは米国。そこで存在感強化は会社の成長上、絶対に逃せない」と語気を強める。

これに対し、日本事業への姿勢は自然体だ。

導入をする必要性は低いと岩崎は見る。

将来見据える

とはいえ、座して待っているわけではない。シャイアー買収計画が公になる前から岩崎は将来を

## 地域別に柔軟な体制構築

社の現状やビジョンを伝え、理解を求めてきた。「日本の武田はずっとリーダーングポジションでいたがために、製薬導入なども非常にやりやす

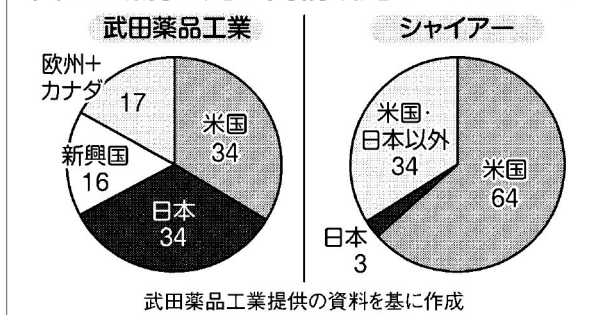
「日本の武田はずっとリーダーングポジションでいたがために、製薬導入なども非常にやりやすい。しかし、米国はそう

「昔の武田は日本のウエイトが大きかったため、(特許切れなどで)谷が直した。開業医向け製薬と専門医向け製薬を扱う事業ユニットをそれぞれ新設し、開業医向けについては営業所を従来の88か

「日本の武田はずっとリーダーングポジションでいたがために、製薬導入なども非常にやりやすい。しかし、米国はそう

「昔の武田は日本のウエイトが大きかったため、(特許切れなどで)谷が直した。開業医向け製薬と専門医向け製薬を扱う事業ユニットをそれぞれ新設し、開業医向けについては営業所を従来の88か

国・地域別の売上高構成比 (17年、単位：%)



ら154へ増やした。政府は医療や介護を地

014億円だったものが、今後は「維持どころか成長したい」。岩崎の闘志は衰えてはいない。

地域包括ケアシステムの

(敬称略)

構築を推進している。こうした変化を踏まえ、地域の実情に応じた柔軟な情報活動を実現する狙いだ。岩崎は変革の評価は時期尚早としつつも「予想以上に結果が良い」と手応えを感じている。

18年3月期の武田は国内医療用医薬品売上高が前期比0.7%減の5