日刊工業新聞
年月日 18 10 03 ページ 13 NO.

挑戦する企業

和魂洋才 世界のリーダーへ

武田薬品工業 ③

「3＋1」から「4＋2」へ

変わらぬ土台

「4領域で非常に満足している」。武田薬品工業社長のクリストフ・ウェバーは、シャイアー買収完了後の重点疾患領域についてこう話す。重点領域が増えることで経営資源が分散し、領域ごとの研究開発力が落ちてしまう懸念を否定した。

武田は現在、がん・消化器・神経精神疾患を重点領域に設定。これらに次ぐ注力分野をワクチンとする〝3＋1〟の戦略を掲げる。シャイアー買収後は重点領域に希少疾患が、次点の注力分野に血漿（けっしょう）分画製剤が加わり、〝4＋2〟となる。

重点領域に希少疾患追加

とはいえ、R&Dの基本戦略は大きくは変わらない。3＋1は「シャイアー統合後も土台となる」（武田で研究開発を統括する取締役のアンドリュー・プランプ）。

武田は3＋1の実現にあたり、循環器や呼吸器などの事業や開発品を手放すとともに、創薬研究拠点を日米に集約するといった施策を進めた。プランプは「シャイアーに関しては、我々がここまでやってきた変革に比べれば、そこまで複雑ではない」と冷静。各重点領域で深く研究を進める姿勢は堅持する考えだ。

焦点を絞る

シャイアーの2017年12月期売上高は約15億ドル（約1兆7000億円）。武田の18年3月期売上高と単純に合算すると、3兆5000億円近くに達する。ウェバーは「規模感で考えれば、新会社は今の武田よりもさらにフォーカスを絞った会社になる」とみる。

加えて、ウェバーは商業的にも希少疾患を「非常に興味深い領域だ」と指摘する。近年、製薬業界では遺伝子関連の研究が進み、標的を絞り込んだ薬を開発しやすくなった。

希少疾患は対象患者数が限られるため、臨床試験の規模が小さくなり、開発期間は短く済む場合が多いとも考えられている。新薬発売に至れば「未充足の医療ニーズが大きいので、支払い側も高い価格で償還してくれる」（ウェバー）。

また今、武田にいる従業員は、希少疾患に関連して「ダイナミックな科学に触れられる機会が増える」（同）。4＋2の利点を迅速に具現化することがウェバーやプランプの課題だ。

（敬称略）

武田薬品工業の資料を基に作成

無断転載・複写禁止 ㈱日刊工業新聞社