＊この記事は日本経済新聞社の許諾を得て転載しています。 無断転載、複製を禁じます。

日経ＭＪ 2018 年 5 月 14 日 付

武田薬品、巨額M&Aの意味

伊藤元重の
エコノウオッチ

世界で稼ぐ力問われる

武田薬品工業がアイルランドの医薬品メーカーのシャイアーの買収に動いた。約7兆円という、日本企業の海外でのM&A（合併・買収）としては最大規模である。医薬品業界では新薬の開発に膨大な資金が必要となり、ゲノム医療など新しい技術への対応も求められている。膨大な投資費用を確保するためには企業規模を大きくすることが必要だが、それ以上に重要なのはグローバル市場でメインプレイヤーになることで、市場を確保することだ。だから欧米の大手企業はM&Aを繰り返し、大きな規模の組織を作り上げてきた。

残念ながら日本の医薬品メーカーは、トップの武田薬品も含めて、世界で20位前後かそれ以下の規模でしかなかった。これでは、グローバル競争に生き残れない。武田薬品の今回のM&Aはそうした危機感から生まれたものだろう。

それでも、今回の合併で武田薬品がトップ10の下の方にやっと顔を出す状況である。グローバル市場での競争はさらに先を行く。武田の投資が妥当かどうかという個別の案件の評価は別として、一般論としては、日本の他の医薬品メーカーにも、積極的にM&Aに取り組んでほしいものだ。

日本の医薬品メーカーが積極的に動いてグローバルな競争力を向上させてほしいということは、日本の国内の医薬品市場の制度の変化とも深い関わりを持っている。一般論でいえば、画期的な新薬の開発が活発になるように新薬の価格は高めに設定され、パテントが切れた薬については徹底的に低コストで提供されることが好ましい。研究開発のインセンティブを高める一方で、古い製品の費用は徹底的にドげていく。それこそがパテント制度のあるべき姿である。

膨れ上がる社会保障費を少しでも抑えるためには、パテント切れの医薬品の価格を徹底的にドげる必要がある。残念ながら、日本の制度はそうではなかった。欧米に比べて日本でのジェネリックの利用率が極端に低かったことが、それを象徴している。パテントの切れた医薬品でも長期収載品という形で高価格で販売することができた。多くの新薬メーカーがパテント切れの薬に依存していた。

ここ数年、日本はジェネリック医薬品を積極的に利用するように制度を大きく変えてきた。パテントの切れた薬で安定的な利益率を稼ぐことは困難になった。もちろんジェネリック医薬品メーカーに特化するという道もあるが、多くの新薬メーカーは新薬の開発力を強化することが求められている。そして専門性や先端技術が要求されるほど、日本の市場だけでなくグローバルの市場で稼ぐ力が問われることにもなる。

規模を大きくすればこうした競争力が確保できるとは限らないが、それでも中途半端な規模の企業が乱立する現在の日本の医薬品産業の状況は、グローバル競争の現実とは乖離しているように見える。ある外資系メーカーの人が、なかなか武田薬品の後を追う日本企業はないだろうと言っていた。この発言が正しくないことを願っている。

（学習院大学国際社会科学部教授）