

日本臓器、整形外科領域で機器に参入へ 小西 新社長、来春にも同社初の中期策定

2023/7/6 04:30

日本臓器製薬の新社長に先月就任した小西崇文氏は日刊薬業の取材に応じ、主力の疼痛治療薬「ノイロトロピン」のさらなる売り上げ拡大を図るとともに、新製品開発による医療機器への参入も進め、「整形外科領域での圧倒的貢献」を目指す方針を明らかにした。同領域でジョイントベンチャーも設立する。また、計画進行中のものも含め、全事業の現状分析と課題整理を外部の経営コンサルタントを入れて始めており、その結果を踏まえて来春にも同社初となる中期経営計画を策定・公表する考えを示した。



取材に応じる日本臓器製薬の小西崇文社長

●「ノイロトロピン」のさらなる成長に期待

同社は、ノイロトロピンを中心とする整形外科領域を事業の対象としてきた。小西社長は、同剤を「一番大切にしている」製品と強調する。2022年は、過去最高の錠数（5億5000万錠）が処方されたことなどで、売上高が160億円（錠剤140億円、注射剤20億円）に到達。副作用の少なさや患者の高齢化に伴い現場で広く使用されていることが要因とみており、今後の伸びにも期待を寄せる。

一方、小西社長は、同領域でさらに貢献するには医薬品だけでなく医療デバイスにも可能性があると考え、開発本部時代から製品導入や第一種医療機器製造販売業の取得といった取り組みを主導。今後の事業でも「医療デバイスでの貢献も軸に入れていく」方針を掲げ、関連の活動に注力する。

●成長ドライバーに骨形成タンパク質製材など

その中で大きな成長の柱と見込んでいるのは、韓国のバイオ企業から日本での独占的な開発・販売権を取得した骨形成タンパク質（BMP-2）製材。BMP-2は骨が欠損した際、人体内の幹細胞をいち早く骨細胞に分化し、新しい骨が生成されるように促す役割を果たす。現在は探索的臨床試験が進行中で、5～6年後の承認取得・発売を計画する。ピーク時売上高として88億円を想定している。

BMP-2製材に先立ち期待するのは、脊椎などに生じた骨欠損部や空隙部の補填に使用する吸収性骨再生用材料のヒト脱灰骨基質（DBM）。2～3年後をめどに承認取得・発売予定で、ピーク時に売上高10億～15億円を目指す。臨床ではBMP-2製材と合わせて使用することがあるため、先に上市されるDBMで販売基盤を構築していくという。

ほかに1件、導入に向けて交渉中の整形外科領域の製品もある。この製品は医薬品か医療機器かは非開示。

●ジョイントベンチャーを立ち上げへ

さらに日本臓器は、海外ベンチャー企業とのジョイントベンチャーを2社立ち上げる方向で協議を進めている。1社は整形外科領域での貢献という目標に即した事業内容で、もう1社は日本臓器が今まで手がけてこなかった領域のジョイントベンチャーになるという。詳細は現時点では明らかにしていない。

●経営コンサル常駐、現状分析と課題整理



日本臓器は小西社長が就任した6月6日以降、経営コンサルタント7人を常駐させ、既存の取り組みや進行中のプロジェクトなど全事業を対象に、現状分析と課題整理を行っている。ノイロトロピンの適応拡大などによるアルツハイマー病治療薬の研究開発も含め、手がけている製品の価値最大化の方策を検討する。

また現状分析・課題整理を実施した後、10月から中計の策定に着手し、24年4月1日以降に公表する計画だ。中計策定を踏まえ業績の数値目標も設定していく考え。同社の直近の年間売上高（22年度）は260億円となっている。

小西社長は医療デバイスの開発について、毒性試験や有効性試験を同時並行で走らせるため費用も集中的に必要なと説明。このため事業全体を見て「進めていくプロジェクトをしっかりと検討しなければならない」と述べた。

●大阪・東京の2本社体制へ

このほか同社は、10月1日付で大阪と東京の2本社体制に移行する方向で検討している。新たな事業につながる組織や人と出会う機会を増やすために、機動力を高めるのが

狙いだ。

併せて組織体制を、現状分析・課題整理を基に随時見直し、最終的には中計と連動した「組織デザイン」に沿った形に改善する。人員も部門ごとに検討し、外部人材の登用も含め、必要に応じて組織力を強化していく。小西社長は全体の人員規模について、従業員の雇用を大切にするという視点を持ちながら、「中計で考えていくポイント」と語った。

小西社長は今後の経営について「非上場だがこれからは上場企業並みのガバナンス体制を構築していく」とし、同社でコンプライアンス推進委員会委員などを務めてきた宇治田淑子氏が新経営体制で取締役就任に就いたことに言及。さらに、日本メドトロニック副社長などの経歴を持つ山田敏治氏の社外取締役就任を踏まえ、会社としてのビジョンや製品プロジェクトなどを自身一人の判断で決定するプロセスではなく、外部からの顧問や経営コンサルタントらの意見も交えて組み立てていくのが目指すべき姿だと指摘した。（久谷 靖哉）